

铁总旗下18家铁路局接连更名 背后有何深意?

■ 王庆凯

中国铁路总公司(下称“铁总”)公司制改革又迈出了一步。

记者查询国家企业信用信息公示系统发现,截至11月17日,铁总旗下的18家铁路局(公司)已经全部完成工商登记变更。

这轮变更后,各铁路局名称全部改为“中国铁路XX局集团有限公司”。例如,原成都铁路局、沈阳铁路局相继更名为“中国铁路成都局集团有限公司”、“中国铁路沈阳局集团有限公司”。但18家路局依然为铁总的全资控股公司。

中国铁路路局时代结束,路局集团公司时代开启。

多元化经营

除了名字的变化,此次工商登记变更过程中,有几点变化值得关注。

首先,各铁路局企业性质由原来的“全民所有制企业”变更为“有限责任企业”;

其次,注册资本也普遍扩大,例如变更后的中国铁路兰州局集团有限公司注册资本由原先42亿人民币,变更为1546.7144亿人民币;

还有一点,各铁路局经营范围也均有所扩张,比较惹人眼球的是很多路局增加了物流、金融、旅游餐饮、广告经营、房地产开发、农畜产品和烟草制品销售等业务。

因此,这次变更后的中国铁路可能就不是你所认识的那个中国铁路了。事实也正是如此,多元化经营正是中国铁路进行公司制改革的一大目的。

以房地产开发经营为例,铁总实际上是国内最大的隐形“地主”,土地储备持有量远高于其他房地产开发商。

今年早些时候,铁总曾公开透露,其可开发利用的土地分布在18个铁路局的31个省、市、自治区,达到3亿平方米,超过目前房企土地储备量最高的恒大(2.76亿平方米)。

虽然坐拥巨量土地储备,但却未发挥出应有的价值。

铁总一直处于亏损状态,2017年一季度,铁总净亏损58亿人民币,虽然同比已大幅减少了33.3%。但常年的持续亏损,确实让铁总压力山大。

因此,通过公司制改革,实现多元化经



营,让现有资源优势发挥应有的价值,是铁总亟需考虑的问题。

今年8月份,铁总先后推出20个分布在北京、深圳、武汉等城市的土地综合开发项目,涉及面积约3098万平方米。

这种模式被称为“以地养铁”。实际上,利用铁路企业的土地资产来筹集铁路建设和发展资金的模式早在2013年国务院就已提出。

2013年8月9日,国务院印发的《关于改革铁路投融资体制加快推进铁路建设的意见》(下称《意见》)提到,要加大力度盘活铁路用地资源,鼓励土地综合开发利用,支持铁路车站及线路用地综合开发。

《意见》还提出,要推进铁路投融资体制改革,多方式多渠道筹集建设资金;为社会资本进入铁路创造条件;强化企业经营管理,提高资产收益水平等内容。

但实际上,铁总前两年改革的进度一直缓慢,今年开始铁路公司制改革才有明显加态势,进入强力推进阶段。

记者查阅资料了解,原因主要是,2017年3月6日至4月5日,中央第六巡视组对铁总党组进行了“机动式”巡视,6月10日在向铁总党组反馈“机动式”巡视情况时指出,铁总“推进中央深化铁路改革等决策部署不够有力”,并要求铁总“推进铁路系统深化改革,加快政企分开步伐,完善企业化、市场化运行机制”。

与此同时,铁总也着手进行混合所有制改革,民间资本进入铁路有了新进展。据媒体报道,铁总已经分别向阿里、腾讯、一汽集团、顺丰控股等民营资本发出参与混改的邀请。

实际上,在省级及以下支线铁路、专项铁路中,混改也有所突破,并取得了亮眼成绩。

今年9月,杭绍台高铁在杭州签约,这是首条制度体系,2018年起全面按照新的体制机制

民营资本控股的高铁,并且以复星集团为首的民营联合体,持有51%的股权。

改革三步走

回顾历史,从铁道部到铁路总公司,中央一直在推动铁路系统改革,但因其复杂庞大,各方利益难以协调,也一直未取得令人满意的改革成果。

由于其特殊性,铁总的公司制改革一直被视作是央企改革的重中之重。为了顺利有序地完成改革,铁总早前为此制定了先易后难的“三步走”方案。

第一步,铁总所属的非运输企业最先进行公司制改革,包括中国铁路建设投资公司、中国铁道科学研究院和《人民铁道》报社等17家。

第二步是铁总所属18个铁路局(公司),以及中铁集装箱运输有限责任公司等3家专业运输公司进行改革。

最后便是铁总本身。据报道,铁总目前已经着手进行部门之间的重组合并,并将更名为“中国国家铁路集团公司”。

今年9月,铁总总经理陆东福在铁总党建暨公司制改革工作会议上表示,推进公司制改革,是消除制约国铁发展的体制弊端、实现从传统运输生产型企业向现代运输经营型企业转型发展的必然选择。

铁总相关负责人在接受媒体采访时表示,公司制改革目标就是实现绝对的政企分开。

此前,根据《中国铁路总公司关于全面推进铁路局公司制改革的指导意见》设定的时间表显示,一系列改革将于今年11月底前完成工商变更登记,构建以公司章程为核心的制度体系,2018年起全面按照新的体制机制

运行。

改革的方向

正如铁总负责人所说,公司制改革的目标是实现绝对的政企分开。而重点则是组建由董事会、经营层和监事会组成的机构,最终建成公司化的治理结构。这种改制有利于铁总走向市场经济,以更加市场化的方式灵活参与竞争。

但国务院发展研究中心研究员魏际刚提醒,改革不能只是换名字,关键是通过组织结构变化、资源优化让机体更有效率,能够对市场做出灵敏反应。

铁总公司制改革势在必行。事实上,很多专家也都呼吁,不能再拖了。

北京交通大学赵坚教授向记者表示,铁总资产结构和资产利用效率不断恶化。以高铁为例,即使不考虑运营成本,高铁的全部运输收入已经不够支付建设高铁的贷款利息。“铁总已经开始通过不断借新债还旧债来维持,如果不深化改革,2020年铁总负债将高达8万亿,可能引发严重金融风险。”

“长期以来,铁路系统的工作绩效与收入不完全挂钩,210万铁路员工仍然吃大锅饭”,铁路局不能成为真正的市场主体,铁路系统长期垄断经营,社会资本难以进入,影响资源配置效率。赵坚表示,这是中国铁路运输企业缺乏活力的最根本原因,而改革就是要改变这种局面。

在下一步的改革中,赵坚认为,深化铁路改革的关键是铁路网是否能够拆分,否则改革就难以推进。因为在现有组织架构下,即使铁路局已全部更名为公司,仍需铁总统一指挥、清算,不能成为真正的市场主体。

赵坚建议,铁总下一步可以重组为控股公司,将现有的18个铁路集团公司重组为北、中、南三大区域铁路公司,使其成为法人实体,三大公司负责各自管区内的调度指挥,拥有投资决策、财产处置的权力,最终才能成为真正的市场主体。

同时,赵坚认为,要让三大区域公司及其内部子公司进行互相充分竞争,建立两层面竞争的铁路运输企业组织结构。

专家普遍认为,铁总此次如果能进行彻底的公司制改革,真正实现市场化运营,对促进其他国有企业改革也会产生极大示范效应。

(据中新社)

把中国市场打造成全方位的捷豹路虎全球基地

■ 张宇星

潘庆说,我的作用不是在全球董事会里面只说什么事情做得好,我一定会说什么事情可以做得更好。现在,我主推的一件事,就是要把中国市场打造成为一个全方位的捷豹路虎全球基地,一个集合创新研发、采购、生产、产品、品牌、体验与人才培养的基地。

日前,2017第十五届广州国际汽车展览会正式开幕。捷豹路虎中国与奇瑞捷豹路虎联手,携两款全球首秀车型——越级豪华运动轿车全新捷豹XE、新款揽胜运动版插电式混合动力车型P400e,以及全新捷豹XF SPORTBRAKE、路虎新款揽胜、新款揽胜运动版等重磅车型闪亮登场。

记者采访了捷豹路虎全球董事、捷豹路虎中国总裁、奇瑞捷豹路虎董事潘庆。

谈到捷豹路虎在中国市场的表现,潘庆表示,今年整个市场环境都比较辛苦。1月到10月,整个汽车市场的增速约为2%—3%,豪华车市场增速接近20%。其中,捷豹路虎1—10月增速为25%,领跑豪华车品牌细分市场。

他认为,在车市整体平稳增长的大环境下,豪华车细分市场增速很快,这是很不同寻常的。但所有品牌的产品线也变得更加丰富与完善,大家都在努力研发新的产品,为消费者提供“以更优惠的价格近距离接触豪华汽车产品的可能”。虽然今年豪华品牌增速快,但是往年增速更快。这就造成了白热化的竞争。如在竞争的过程中,有的厂家就会采取很多不同的方式赢得顾客。

捷豹路虎已连续22个月打破同期月度销量记录,且中国市场已经成为捷豹路虎全球最大单一市场;同时,捷豹路虎今年前十月的总销量与去年全年的销售总量基本相当。但潘庆并不满足,“我们的目标是为将来铺垫出一条可持续发展之路”。

潘庆谈到:此前,我曾阐述过捷豹路虎在中国市场战略的七条要点,其中最为重要的三点是:第一,品牌建设。捷豹和路虎是传统的英国品牌,但是我们不仅需要传统,更是传承,因为传承既代表着永不过时,又是一种鞭策,让我们不断创新和自我突破。捷豹、路虎的“双品牌”意味着它们必须具有不同的定位。比如捷豹XE的客户针对性就非常强,就是针对90后的中国消费者打造的。

第二,线上线下客户体验。但是这些东西不是销售指标完成了就意味着客户体验做好了。客户体验是厂家和客户有可能发生关系的每个接触点,怎么样做最优化,这是企业要关注的。

第三,产品规划。到现在为止,我们的产品基本上延续了以前的做法,全球有什么,我们拿到中国来卖,或者说全球有什么就拿到中国国产,例如长轴距版。捷豹XE里面有很多是围绕着中国客户需求做的,比如说座椅的软硬程度,舒适度的感受。或者说里面的豪华感等等,这些东西将来只会更多不会更少,这些是我所看重和关注的。

因此,潘庆认为,说销量重要,因为量是对每个企业基本的考核,有了量,有了利润率,才会给我们发展基础,让我们能够做其他的事情。

对于捷豹路虎在中国战略的实施与推进,潘庆介绍,在品牌建设、人才培养方面,我们在不断地寻找合适的切入点。因为这个市场的“噪音”太多了,不像其他的市场比较简单。我很希望我的董事同事能够亲自来中国,让他们感受到中国市场到底是什么样的。因为只有他们有了直接的感触,在开董事会时我们提建议的时候,他们才不会认为这是天方夜谭。

他说,四个星期前,我把负责销售和市场的董事请到中国,他们离开的时候说:以前美国市场是成本的风向标,因为只有在美国市场能够盈利了,对于一个西方公司来说就及格了,说明你成本控制的比较好。而现在中国则成为了市场营销的风向标。那次他们来的时候我们给他们看了大量的资料,包括“90后营销”,例如“陌陌”,我们看了陌陌的宣传语言和渠道,这是我们必须要逐渐掌握的。

产品方面则更不简单。现在我们有全球的产品,并已经开始着手规划2021年以后的产品线,设计关于中国市场的产品。潘庆说。

现在,我主推的一件事,就是要把中国打造成一个全方位的捷豹路虎全球基地,一个集合创新研发、采购、生产、产品、品牌、体验与人才培养的基地。我们非常关注创新,例如刚才提过的电动车,中国的电动车因为国家法律法规的规定,与全球的电动车标准不一样,需要进行创新以适应本土化发展。

最后,在被问到担任现任职务已经将近一年,这份新的工作到底具有什么新的挑战?潘庆对记者说:我觉得十一个月的时间非常短,能做的事情很少,我能够看到的是团队在不断地完善,在进步。捷豹路虎是一个有生命力、有朝气的企业,我们做决定的速度是最快的,对市场的反应速度也是最快的。我的作用不是在全球董事会里面只说什么事情做得好,我一定会说什么事情可以做得更好。有的时候以前的惯例是一个样子,你来了以后整个流程都变了,这是不可能的。只有市场验证后觉得是正确,才是真正正确的。

你可能和骗局擦肩而过! 法官解密身边高发新型骗局

■ 黄洁 姜楠



害人共计27万余元。后法院以信用卡诈骗罪分别判处三人有期徒刑5年,罚金5万元。

暴富神话

暴富神话几乎每天都在上演,炒房、比特币、买矿、P2P、私募、众筹,一系列的新名词似乎对上了年纪的人格外不友好。作为口耳相传的“靠谱”投资,从各种宝宝4%的年收益率,到隔壁老王推荐的50%回报率,究竟哪个是安全的?

案例一:任某伙同他人,以投资孙庆军教授(已死亡)推广的“中大网农”项目为由,向杜某等人许以高额利润(100%年化)回报,通过银行转账等方式,骗取12个被害人共18万元人民币。现涉案款项均未返还。后法院以集资诈骗罪判处其有期徒刑两年6个月,罚金5万元。

案例二:罗某以销售金花茶为由,以高额回报(50%年化)为诱饵,陆续向刘某等11人变相吸收存款共计人民币230万元。案发前,罗某以工资等名义返还刘某人民币3万元,返还田某11.4万元,剩余款项未退赔。后法院以非法吸收公众存款罪判处其有期徒刑9个月,罚金5000元。

保健迷局

在很多家庭里,都能遇见热衷于购买保健食品的老人。无批准文号、天价、无微不至的导购构成这一现象不可缺少的三要素。很多人用空巢老人缺乏关怀来解释这一问题,然而很多销售案件背后,隐藏的是实打实的骗局。

案例:张某等人采用发放宣传单、送小礼品、免费检测等方式,将老年人诓骗至指定地点参加健康知识讲座。其间,对老年人进行血液检测,并冒充医学专家对检测结果进行虚假解读或虚构或者夸大病情,以服用药品能够彻底治疗为由,诱骗被害人以高价购买保健食品,合计金额达19万余元。后法院以诈骗罪判处其有期徒刑3年5个月,罚金4000元。

防骗小贴士

骗局一道,有始无终,无法杜绝。有语言的地方,就有谎言;而有的地方,就有骗局。

然而所有骗局,都指向一个终极目的:钱。所以一切骗局,必定有迹可循。

1. 事若反常必为妖

不合常理的事、小概率事件,不要先窃喜,要先警醒,有时候信概率比信运气可靠得多。

2. 骗术筑基于欲望,不筑基于智商

你在盯着骗子许诺的额外得利时,骗子在盯着你的本金。

这一切骗局的根本结构,所谓不贪心就不被骗。此外,类似意图“捞人”“放高利贷”的行为,当你寻求不被法律允许的收益时,亦不被法律保护。

3. 遇事多思考莫冲动

骗局的基本技能是构造紧急状态,如时间紧迫、名额有限等,用以限制认知资源,使人“头脑一热”。

打破这种认知限制的方法也很简单:急事缓办。多问亲戚朋友,晚一段时间支付钱款,可以避免大多数骗局。

(据法制日报)

打折卖卡

在商场门口、超市入口、收银台总能遇到兜售各式折扣购物卡的情况,淘宝、转转、咸鱼等购物平台上亦有转卖。你是否动心过、好奇过卡的来源和真假?如果打算购买,千万留心,一种名为复制卡的购物卡骗局正在悄悄逼近。

案例:李某将自己购买的家乐福购物卡复制,并由王某将真卡以九五折出售。收到钱后,王某通知已等候在超市的李某迅速用复制卡将卡内余额消费。通过以上手段,两人骗得3.4万余元。后法院以诈骗罪分别判处两人有期徒刑6个月,罚金2000元。

快递测评

当有快递员电话通知你取件时,你能准确记起自己购买的货物信息么?当快递员说公司进行服务测评,需要你接听电话并出借手机时,你会做何反应。快递员作为我们身边熟悉的陌生人,真假之间骗局暗生。

案例:李某等三人通过互联网收买他人银行账户信息,而后冒充快递员送快递骗取被害人信任,并冒充快递公司致电被害人要求快递员接电话,后趁接打电话之机窃取手机内SIM卡或获取转账短信验证码,并通过手机银行将银行卡内余额转出,共骗取四被

我来搞定

“我有人”“我认识人”,在一些为难的、糟糕的场景里,我们似乎总能听到这句话。“听到”的世界里,每个人都有关系,关系能解决一切问题。而真相是,关系背后隐藏的并不是贪腐,可能是骗局。

案例一:刘某谎称认识经侦总队领导,能够为李某等人办理撤销网上通缉、取保候审等,先后骗取办事费用共计310万元。后经被害人报案被抓获,涉案赃款均未退赔。后法院以诈骗罪判处其有期徒刑15年,罚金30万元。

案例二:李某谎称认识部队领导,以代办京A8开头的汽车牌照为由骗取被害人张某113.5万元,并将涉案钱款全部用于个人消费。涉案钱款未退赔。后法院以诈骗罪判处其有期徒刑11年,剥夺政治权利两年,罚金5万元。

清洗烟机

更换抽油烟机骗局堪称近年来的曝光率

低价手机

每天早晚高峰,在地铁站台、公交车站、自由市场里,你是否遇到过有人形色鬼祟地问你“要手机么?”此时如果有人图低价,以收赃的心态询问,就已经掉入了一个圈套。