

新观察



## 节能不应仅仅靠政策

□ 邱江勇

可以预见,节能将成为家电行业下半年的关键词,产业结构升级将在主导企业的助推下渐次展开,市场将呈现一派盎然绿色。

推手主要有两个。一是5月份国家决定安排财政补贴265亿元,推广符合节能标准的平板电视、空调、电冰箱、洗衣机和热水器,对达到“领跑者”能效指标的超高效产品设立较高补贴标准。二是7月份开始在全国试行的阶梯电价。如果说购买节能家电投入普遍较高,精打细算的消费者或许还不愿意买单,但在节省电费的诱惑下,其对节能家电的青睐度会明显上升,也将间接导致高能耗家电的淘汰速度加快。

然而,节能要靠政策推动,但不能仅仅靠政策。正如未来中国家电业要理性、

成熟、健康发展一样,需要市场的理性以及政府、企业和消费者的齐心协力,仅仅依赖政策生存的企业和市场必然短命。节能亦是如此。

以往,节能工作听上去很美,却始终是“雷声大雨点小”,在节能产品和服务推广中,在从概念转化为实际行动的过程中,总是面临重重困难。节能产品生产成本高、效益回收缓慢,在推广中还兼具公益性和非市场化的特点,这就会影响企业节能技术改造和推广的积极性。甚至有些节能产品在政策期内价格亲民,期限一过就变脸反弹。节能产品在消费端也往往叫好不叫座,指望消费者义务为全社会节能减排添砖加瓦,花高价买节能产品显然并不现实。

让企业把降低能耗化为发展的惯性,使消费者将节能的热情转为自觉的意识,绝非数日之功,建设长效机制才是王道。

形成长效机制,则需要把节能向全过程延伸,由政府、企业、消费者共同推动。

政府需运用法律、投资、税收等多种手段,大力支持节能产品服务的研发、制造、管理,制定出一套完善的包括激励机制和奖惩机制在内的节能机制。企业则应从生产过程入手,加强成本核算,把节能成本分摊到生产的各个环节,把生产力提升和节能减排同时纳入企业未来发展战略。同时充分考虑节能减排的带动作用,以某一个车间或者生产过程的某一环节为突破口,通过带动产业链上下游协同配合,分摊节能对生产成本造成的压力。消费者也要有效参与社会消费模式的转变。消费者处于生产领域的下游,可以通过选择绿色消费,倒逼上游的企业进行绿色生产,从而促进节能向全过程延伸,最终建立以节能为特征的产业体系和消费模式。

## 合作建房重在补位市场

□ 堂吉伟德

在2012年上半年刚刚结束、市场成交量逐渐回暖的时刻,合作建房之风再度席卷北京楼市。近日,北京合作建房项目举行新闻发布会,拥有多年房地产销售经验的孙智群进军合作建房,声称其建设的房子比市场价低40%。沉寂多年的“合作建房”重又进入人们的视野。(7月22日《燕赵都市报》)

合作建房,通俗解释为一些志同道合的人合伙出钱,自己买地,自己雇人盖房子。作为解决城市“夹心层”住房问题的一个途径,合作建房的最大优势在于其成本低廉,变相增强了建房者的购买力。在其他一些国家,合作建房是商品房和保障房的极大补充,既可以减轻购房者的负担,又可以作为政府分忧,因而具有很大的发展空间。

但较之于国外,合作建房在国内行不通,很重要的原因在于既缺乏法律层面的

保障,又缺乏政策方面的支持。一方面,如果没有政策支持,比如提供优惠的贷款,给予较为低廉的土地,以及在证照办理、税收等方面提供方便,那么合作建房的优势,就只能来自于开发利润,以及所谓的公共费;另一方面,合作建房是对商品房,甚至是土地财政的一种冲击,在这种情况下,能否得到地方的支持,也是一个疑问。

虽然不能说,合作建房在国外行得通,在国内就必须这么做,或者说当前有没有合作建房的必要性。从现实情况看,如果除去利润,以及各种管理费和公共费,合作建房的比较优势并不明显。最主要障碍是在终端环节即领取房产证可能走不通。此外,管理效率和方式,也是限制其发展的一个原因。在监管层面,合作建房的不确定性,以及第三方的不完善,加剧了决策层的担忧。

但必须看到,合作建房的积极效用很难替代,其一,民间合作建房成功后,参与合作建房者拿到房子的价格相当于周边

房价的四成甚至更低,为楼市调控提供了一个思路和方向;其二,有利于部分民众以合理价位实现安居梦;其三,减轻政府保障房建设的压力与负担;其四,有利于促使开发商抛弃暴利思维,倒逼同区域房价下跌。更为重要的是,合作建房对于完善房地产市场的结构,具有重要的补充作用。

无论从国外的经验来看,还是从温州、深圳的探索来看,允许和支持合作建房,已经显得极为重要。对于政策层来说,合作建房,不能仅具象征意义,也不能任其自由发展,必须从法律和政策层面加以重视,进行合理的引导,以使其健康良性发展,充分发挥市场补位和调整作用。要知道,民间资本的参与,不仅仅是一种市场行为,更是一种社会治理方式的转变,合作建房能充分发挥民众参与社会管理的积极性和主动性,是社会管理“为民着想、为社会着想”的有益尝试,值得正视和鼓励。

## 煤炭企业准备“过冬”

□ 李朝林

7月11日,海运煤炭网公布的新数据 displays,最新一期(2012年7月4日至7月11日)环渤海动力煤综合平均价格报收652元/吨,比前一报告周期下降了24元/吨,继续刷新该指数设立以来的最低点。海运煤炭网的分析报告指出,目前环渤海地区动力煤市场仍然保持着较强的“买方市场”特征,使得市场动力煤价格向下曲线不改。

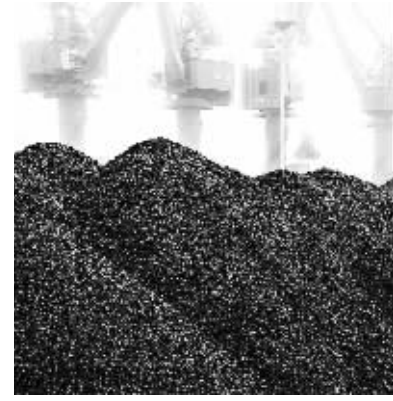
从整体上来看,当前煤炭行业遭遇的是全球宏观经济萧条背景下的产业寒流,且这股寒流在短期内很难消除。此种境况下,笔者认为,煤炭产、运、销企业要冷静应对,做好应对煤炭市场变局的充分准备;煤炭需求企业则应抓住大好时机,着力提高企业经济效益和社会效益。

煤炭贸易企业应审时度势,减少以至暂缓煤炭贸易活动。煤炭贸易商要冷静观察,休养生息,不要冒严重亏损的风险,一般至少1-2月内不要考虑做煤炭贸易。

煤炭生产商要冷静面对,迎接煤价下滑深渊底部的到来,咬紧牙关应对困难。笔者认为,这次煤炭市场疲软,煤炭价格下滑,估计会持续很长一段时间。在煤炭市场供过于求,煤炭价格不断下滑的情况下,作为煤炭生产企业要做好较长时期应对市场疲软的准备,迎接更加严峻的市场挑战,千方百计压缩生产经营成本,降低单位煤炭产品的生产消耗,以克服困难,渡过难关。

为了避免陷入经营陷阱,在目前严峻的市场形势面前,笔者建议从事煤炭物流为主的企业,在确保煤炭运输不受影响的前提下,要广泛开拓市场,不能一棵树上吊死,把希望全寄托在煤炭物流上,要挖掘非煤炭的运输资源,先保证运输企业有货源,确保企业能够正常运转;然后要千方百计降低运输物流成本,压缩生产经营开支,提高企业经济效益。

煤炭下游企业即煤炭需求企业,要利用好煤炭价格下滑的有利时机,摆脱困境,提高企业经济效益。过去的几年中,由于煤炭供应紧张,价格不断攀升,煤炭下游的冶金、电力、化工等企业的生产成本不断攀升,经营一直比较困难。目前,煤炭价格大幅度下滑,煤炭下游企业要抓住这个有利时机,强化企业管理,依靠科技进步,降低煤炭消耗,克服各种困难,应对市场挑战,最大限度地降低生产经营成本,不断提高企业的经济效益。



美全国商会副会长呼吁——

## 放开对华高新技术产品出口

□ 李亮

7月19日,中美工商领袖和前三轮对话结束。美国全国商会高级副会长薄迈伦在会后的新闻发布会上表示,美国应放开对华高新技术产品出口限制。他强调,美国市场是开放的,美国政府应采取措施加强在华投资,企业应把更多高新技术和设备出口到中国。

薄迈伦希望中美双方在面对贸易摩擦时加强互信、消除误解。“我认为我们有很多机会来继续改进我们对出口的限制,我们可以鼓励企业把更多的高新技术和设备出口到你们国家。但这里有一些关于美国政府实施的政策构架的问题,同时还有一个问题就是信任。我们之所以没有在高薪产业与中方有更多的合作,在很大程度上是因为我们担心在我们把这些技术和中国企业分享以后,他们会如何去使用这些技术。这并不代表我们不能克服这一问题。这正是我们要强调的地方,尤其是在知识产权领域,政府应继续加强法治和法规的监管力度,让外界明白如何转变经济增长方式以及保护知识产权。中国在过去五年中在知识产权保护方面已经有了很大的进步。我在这儿看到了一个非常乐观的投资环境,我们会鼓励美国企业把更多的高科技出口到中国,并且给相关的中国公司更多的机会。”



全国工商联环境服务业商会秘书长骆建华——

## 全力打造战略性新兴产业支柱产业

□ 霍蒙

拉动经济、吸纳就业、改善民生……在全国工商联环境服务业商会秘书长骆建华看来,大力发展节能环保产业,是当下“稳增长”的上策,这也是选择这个时机出台规划的政策考虑。他同时表示,环保产业要想真正成长,成为战略性支柱产业,市场化、专业化、多元化、国际化将是未来发展的重要路径。

过去用传统产业刺激经济增长,现在用新兴产业;过去保的是高耗能、高污染的黑色增长,现在希望转向绿色增长。

如今“十二五”已过去一年半,环保产业规划选择这时出台有什么深意?

对此,骆建华表示,今年上半年,我国宏观经济下行趋势日益明显,经济形势与2008、2009年的情况比较类似。政策层为此提出了“稳增长”的目标,信贷、金融政策照例相应调整,而在产业发展方面,却不能再用过去的思路。

为应对全球金融危机,国家曾经提出了4万亿投资计划,出台了十大产业振兴规划。回头看,政府投资带动银行信贷、地方债等更多向传统产业倾斜,而十大产业振兴规划也基本围绕传统产业,一些能源资源消耗大的行业由于投资密集,得到了更多的支持。这不但使资源环境压力显著增大,同时还增加了通胀压力。

这种经济刺激政策的副作用已经逐步明显。而正是着眼于此,国家此次将产业振兴的目光转向了战略性新兴产业,其中,节能环保产业居于首位。事实上释放了一个信号,过去用传统产业刺激经济增长,现在用新兴产业;过去保的是高耗能、高污染的黑色增长,现在希望转向绿色增长。

## 杭集镇商会:助产业集群“喜刷刷”

□ 庄道秋 姜华

一个名不见经传的基层商会,在有所作为中获得了各方的肯定。近日,记者前往江苏省扬州市广陵区杭集镇一探究竟。

杭集镇被誉为中国牙刷之都,牙刷年产60多亿支,国内市场占有率80%,国际市场占有率40%。龙头企业高露洁、三笑、五爱、明星、金巴丽等企业。去年,杭集镇工农业总产值达300亿元,牙刷、酒店用品、塑料包装、船舶四大产业去年总产值达292亿,专业产业化高度集中。

在两面针(扬州)酒店用品有限公司总经理兰进的眼里,杭集镇商会在助推产业发展,将同行“冤家”聚到一起,变成亲家的“自家人”。

广陵区杭集镇商会会长石军对记者说,杭集镇商会成立于1995年12月,当时正是牙刷

行业转型升级的关键时刻。谈起基层商会如何才能有所作为,石军打开了话匣子。他说,基层商会来得不半点花架子,镇一级政府的各项工作本身就很具体。作为商会首先要当好政府助手,积极服务地方经济发展。杭集镇商会在工作开展过程中始终从调研入手,为地方政府的发展建言献策,先后建议政府兴建牙刷城,因为它是牙刷生产企业的孵化器;建议政府建创业园,让个体户入园成长发展;建议政府下决心将物流业整合集聚,促进杭集产品占领国内,走出国门。目前,三笑物流已成长为华东地区最大的物流企业。

其次,坚持服务立会。面对非公有制经济的发展面临许多新的困难和挑战,特别是“用工荒”和信贷紧缩给企业的发展带来了双重压力,杭集镇商会积极争取主动,深入会员企业走访调研,了解缺工情况,并主动与云南、山东

等地取得联系,了解劳务输出信息,帮助企业招工;主动与农村商业、民泰等多家银行对接,帮助融资有困难的企业获取信贷支持共计500多万元。“在破解融资难方面,杭集镇商会帮助部分企业度过了最困难的时期,为本地经济的和谐发展奉献了绵薄之力。”石军这样表示。江苏鑫缘公司低碳牙刷正式投产后需要大量秸秆,杭集镇商会主动出击,从企业难点出发与高邮、仪征等地的农业大镇取得联系,为企业提供秸秆回收信息。

此外,杭集镇商会还组织企业参加全国工商联规模企业统计,组织企业申报名牌、专利,参加各类展销会,在企业中开展“双关爱”、“三尊重”活动,构建和谐企业,协助企业办理征地、入园、建厂等手续。

石军说,上世纪中后期,在牙刷生产基础上牙刷产业链延伸,酒店用品业兴起,个体户

小企业遍地开花,掀起全民创业、全民经商、全民致富、全面奔小康的高潮,杭集镇形成了“家家无闲人,三户一老板”的发展态势,商会队伍也因此从起初的40多人发展到了如今的100多人。

石军这样告诉记者,商会在工作开展过程中,要摆正自己的位置,做到对非公有经济“参与不干预,引导不领导,监督不执法”。

杭集镇党委副书记王恩春对记者说:“杭集镇党委对商会工作非常重视,商会注重在‘联’字上下功夫,工作开展有声有色,这得益于商会有一个好会长,有一个能办实事的秘书班子,有一个积极的工作团队和工作经验,有一批企业的热情支持,有一定的活动内容和方法。”

正是在有所作为中不断前行,杭集镇商会连续7年获江苏省工商联系统“先进基层单位”光荣称号。