

曝光买标“黑幕”，更要揪出“黑手”

□ 张玉胜

在合肥至福州铁路(安徽段)打工的民工发帖称“中铁六局组织暴打讨薪民工”。记者调查发现,此事与福建信通公司有关,该公司为获工程行贿上亿元助中铁六局中标高铁段,后来双方对如何分摊这笔费用出现分歧,导致群殴事件发生。目前,中铁六局6名人员被刑拘。(9月19日《潇湘晨报》)

由民工讨薪引发恶性群殴,由企业“交恶”牵出“黑幕”交易,通过层层剥茧,一桩涉嫌国企靠民企亿元“中介费”中标的荒诞闹剧随之浮出水面。人们在诟病国企违规转包、民企行购买标的同时,不能不追问亿元“买标费”究竟流向了哪里?“鹬蚌相争”中的得利“渔翁”到底是谁?这

或应该是问题的关键和人们质疑的焦点。

在这起“合作中标、共同施工、彼此获利”的“黑幕”交易中,“优势互补”、“互惠共赢”的经营策略的确被发挥到了极致:中铁六局依托自己的国企招牌和招标资质,借助信通公司的招标“人脉”和经济实力,顺利“拿下”了37公里的高铁工程,信通公司也由此包揽了11座隧道的建设任务。如果不是遭遇铁道部整治企业转包和违法分包的清理风暴,如果京福高铁安徽段工程如期完成,如果没有后来的民工讨薪和分摊内江,亿元“买标费”或许会悄然摊销至建设成本,花钱买标的秘密或许就此如泥牛入海,从而成就一段合作愉快、工程“优质”,互惠双赢的故事。

其实,在建设工程的招标活动中,

一些不具备招标资质的企业以拉大旗作虎皮的“搭车”方式参与招标,或以“赞助”、“中介”的角色从成功中标的企业中分得一杯羹,招标企业从工程转包和分包中二次获利的情况,早已是业内惯用、路人皆知的潜规则。正所谓“一流队伍中标,二流队伍进场,三流队伍施工”。但由于受建设与监管水平的局限以及工程成本的无谓增加,这种暗藏转包和分包交易的工程,不仅建设质量往往难以保证,而且极易导致资金链的断裂,从而酿成豆腐渣工程,并诱发拖欠农民工工资现象发生。因此,发包单位如何加强对工程招标完成后的后续监管,对于遏制工程转包和分包的潜规则至关重要。

应该说,严格资格审查,恪守招标规

则,坚持公开透明,确保公平公正,是工程招标活动中发包方应致力遵循的办事原则。工程招标应力避金钱染指和权力左右。遗憾的是,作为民企的信通公司硬是凭借着特有的“关系”和亿元“重金”,打通了关节,帮国企取得了中标。从这点说,收受巨额贿金而放弃招标原则的人,就是导致农民工欠薪和企业员工恶性群殴的始作俑者,是花钱买标“黑幕”交易的幕后“黑手”。刑拘不法招标者是必要的,但问责非法发包者更重要。这才是规范工程招标、遏制违法分包的治理关键。

值得关注是,尽管两家企业可以为“中介费”分摊上演全武行,但却对这笔费用的具体金额和流向讳莫如深、语焉不详。这无疑从侧面凸显了查处受贿者、问责发包人的重要意义。

“金银月饼”背后的“坑爹”逻辑值得查究

□ 钱兆成

中秋前夕,北京金一文化发展股份有限公司推出了多款用真金白银制造的月饼。如两枚10克的黄金月饼,一套9520元;6枚10克的黄金月饼,一套25740元等,且都非常好卖。尤以售价为47620元/套的“国宝中秋”最走俏,“北京限量2000套,现在只剩一套了”。据悉,这些金银月饼多为政府机关送礼用。(9月25日《中国经济周刊》)

每到中秋时节,月饼总能唱起主角,然而这个中秋有一些“新节目”,因为天价月饼已经悄然立场,金银月饼又粉墨登场了,说它是月饼吧,但并没有被吃的属性,说它不是月饼吧,但还是具有月饼的外形,巧的是2006年6月1日起实施《月饼强制性国家标准》仅对产品分类、技术要求、试验方法、检验规则、标签标志、包装、运输和贮存等方面内容做规定,并没有对月饼的化学属性做限制。这就造成了一段法规恐白,这个擦边球打得着实高妙。

然而,尽管“金银月饼”并不具备投资价值,这就决定了理性的消费者决对不可能成为金银月饼的买单者,那么金银月饼背后是一股怎样的商业逻辑在暗流涌动?

正如黑格尔所言,凡是存在的都有其合理的因素,即便是普通消费者也讲究礼尚往来,商人更加不会做赔本的买卖。为何这种坑爹月饼能够大行其道?不需要推理论证,不需要苦苦求索,做月饼生意的商人们主动为懵懂的我们指点迷津:“我们周围全是政府机关,各地过节来送礼的买得多”,“北京限量2000套,现在只剩一套了”,“可以提供礼品公司的发票,开礼品、宣传品、烟酒、办公用品都可以,单价可以开小点。4万块钱的,发票上可以给你开100件,平均一件就400块钱,回去也好处理。”

自然理性的人不可偏听偏信,或许这只是商家的一种促销手段,正如铺天盖地的路边小广告所重复的,大肆宣传金银制品的限量性已经成为一种惯常的伎俩,而这些不符合商业逻辑的“馈赠佳品”也经常拉着政府机关做垫背。

不过笔者坚信谣言止于智者,同样相信空穴必然不会来风,在这个传统上讲究馈赠的中秋佳节,这种“买者不吃,吃者不买”的金银月饼最终会流入寻常百姓家,还是会做那王谢堂前的“燕子”,不免让人产生无限遐想。

金银月饼最终的归宿,普通的民众自然无法深究,然而凭着社会经验,谁也不能否定商家的商业逻辑虽然坑爹,但也存在可行性,无疑这就是一种悲哀。

无论如何,金银月饼大有流行之势,而直接指向政府机关的月饼总有一种说不清道不明的气味,这种气味除了引起民众的质疑之外,纪检监察部门更加应该顺藤摸瓜,无论如何当政府机关总被抬出来为这种不符合商业逻辑的事物买单时,终究不是一件好事。

对付异常高价应“三拳齐下”

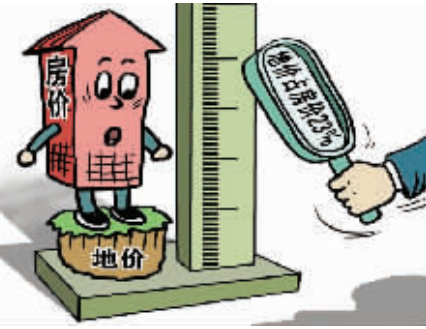
□ 郭文婧

在限购、限贷等调控政策之外,广州在全国率先公开推出“限售”政策。9月24日晚,广州市国土房管局通过官方微博证实,将对中心城区个别异常高价的住宅项目暂时采取限售措施,主要包括限制预售规模、控制交易节奏等。(《新京报》9月26日)

在房价调控初见成效的背景下,部分楼盘带头逆市涨价,尤其是推出异常高价住宅,极有可能促发开发商新一轮的涨价潮,也会影响购房者预期,搞不好就会让调控成果前功尽弃。广州市国土房管局从交易环节入手,在职权范围内推出限售政策,不仅合理,而且必要。

然而,仅仅是从交易环节入手进行限售,会不会变相制造了“饥渴营销”的后果,能否真正遏制住房价上涨的势头,引导房价回归合理水平,是值得怀疑的。遏制房价新一轮的上涨,除了在交易环节限售之外,恐怕还需要在两个方面给力。

其一,政府需要转变对高地价的谋取。地价和房价密切关联,高地价会直接影响高房价的预期,也直接让开发商给推出异常高价住宅找到了借口。这一轮调控让土地市场稍许沉寂之后,今年,各地“地王”不仅又“重出江湖”,而且还在不断地刷新“地王”纪录。这一轮广州珠江新城的异常高价住宅,与6月18日溢



价170%成交的“新地王”很难说没有关系。“新地王”折合楼面地价每平方米约3.8万元,直接将此前的商业地王楼面价每平方米1.7万元的纪录提升近一倍。只限异常高价住宅销售,不限异常高价地块交易,不仅不合理,而且也起不到釜底抽薪的效果。

其二,物价部门需要依法加强对异常高价住宅的价格监管。长期以来,物价部门以一般商品房适用市场调节的定价机制为由,在商品房价格监控管理上,一而再、再而三的缺位,正是房价脱缰而去的重要原因。

我国《价格法》第八条规定:“经营者定价的基本依据是生产经营成本和市场供求状况。”第九条规定:“经营者应当努力改进生产经营管理,降低生产经营成本,为消费者提供价格合理的商品和服务,并在市场竞争中获取合法利润。”第十八条规定:“下列商品和服务价格,政府在

必要时可以实行政府指导价或者政府定价:与国民经济发展和人民生活关系重大的极少数商品价格。”第三十条规定:“当重要商品和服务价格显著上涨或者有可能显著上涨,国务院和省、自治区、直辖市人民政府可以对部分价格采取限定差价率或者利润率、规定限价、实行提价申报制度和调价备案制度等干预措施。”

既然官方已将房价定性为“异常高价”,那么,是否已严重偏离开发商的生产经营成本了呢?短期之内房价快速上涨,这样的涨价机制合理吗?这样的利润合法吗?“住有所居”是社会保障的重要内容,衣食住行是人民群众生存和生活不可或缺,住房难道与国民经济发展和人民生活关系不够重大吗?“异常高价”难道还不能算“价格显著上涨或者有可能显著上涨”吗?根据《价格法》的规定,商品房的定价权,绝不仅仅是开发商说了算,物价部门有责无旁贷的监管义务。可是,面对异常高价住宅,怎么不见广州物价部门的“干预”措施呢?

房价虚高仅仅是问题的最终表象,导致这一问题的因素是复杂的;解决这一问题、让房价理性回归,也必须有组合拳才行,仅靠单一因素恐难根治。广州市国土房管局在交易环节对异常高价住宅实行限售,我们看到的不仅是个别部门的姿态,还有其他部门的缺位。总之,对异常高价住宅,仅仅限售还是不够的。

“汽车有毒”缘于监管无规



□ 王琦

车内空气质量成为近期炙手可热的话题。在9月中300名车主集体投诉奔驰汽车甲醛超标4倍事件后,日前某网站公布的一份“健康汽车检测报告”表明11款主流车型可能存在致癌风险,长安、奇瑞、上海通用、华晨等企业榜上有名,这再次将车内空气质量问题推到了风口浪尖。(9月26日《21世纪经济报道》)

与汽车尾气污染相比,车内空气质量更不容小觑。美国把室内和车内污染作为人类健康的五大危害之一。研究表明,人们在汽车内所接触到的化学物质比在家或者办公室等其他室内接触的多很多。长期暴露在这些化学物质中的驾乘人,可通过呼吸和接触灰尘会引起很多的健康问题,其中包括过敏、肝中毒、先天的缺陷和癌症。

从表面上看,竞争的加剧促使车价

逐年下降,车企与汽车配件商在价格和利润上的博弈进一步加剧,是导致当前汽车污染的原因。不过,追根溯源,监管无规才是“汽车有毒”的硬伤。长期以来我国缺少车内空气质量的国家标准,国内不少汽车厂商为了降低成本,往往在车内装饰上偷工减料,使用劣质装饰材料,这些材料往往因为质量差而含有较为严重的气味或有害物质,从而造成车内空气质量严重超标。

今年3月,环保部和国家质检总局共同出台了《乘用车内空气质量评价指南》,使国内一直处于无法规、无标准、无监管“三无状态”的机动车内空气质量有了一个“国标”。但是,由于《指南》属推荐性国家标准,而非强制性标准,其规范作用大打折扣。一方面,国内权威的第三方检测机构缺乏生存土壤,监管部门无所适从,把关形同虚设,同时,也给消费者维权造成不便。有消费者因车辆内饰

材料有毒物质严重超标将厂家告上法庭,但因为国内没有成文的法律,维权遭拒。

没有规矩,不成方圆,车内空气质量缺乏强制性标准,在威胁驾乘者身体健康的同时,也严重制约了汽车产业的健康发展,陷入恶性循环。一方面是劣币驱逐良币的逆淘汰。没有标准,导致一些企业投入了成本,却难以形成比较优势,反倒在竞争空前激烈的情况下,降低企业产品竞争力。久而久之,更多的企业加入到以次充好的行列,健康汽车的底线就被不断拉低。另一面是影响自主品牌发展。因为国内没有强制性的标准,消费者出于保险起见,往往更愿意选择进口汽车或是合资品牌。

反观国外,在提高车内空气质量方面大都通过强制性的法律法规进行规范。德国是最早关注车内环境污染,并颁布相关法规政策的国家,环保部门会同汽车制造业协会、消费者协会等相关部门联合制定了“德国汽车车内环境标准”,对各项指标进行细化。美国环保局则要求汽车制造厂所使用的材料必须申报,并必须经过环保部门审查以确保对环境 and 人体危害程度达到最低点后才能使用,申报者一旦违反规定,将负担巨额的罚款,还要召回产品清理污染,主要负责人甚至会被判刑。

随着人们对于汽车的依赖性越来越高,两者接触的机会也越来越多,如何保证消费者在使用车型过程中的健康安全,成为了广大车主最关心的问题。推动中国汽车产业车内空气净化,必须要求政府出台相关的强制性指标,对上市的汽车进行车内空气检测,不达标的车型取消上市资格。唯有如此,才能让公众开上健康车、放心车。



小钢企应抑制“大”的冲动

□ 王喜增 王战芹

钢材价格的持续下跌,迫使无利可图的钢铁企业纷纷采取检修减产或停产的止亏措施,以待市场价格回升再开足马力生产。钢铁产能严重过剩的“怪圈”早已形成,给濒临亏损边缘的微利钢企套上了产品售价稍一提高,即被巨大产能释放打压的沉重枷锁。

就在这样的大环境下,一些民营小钢企仍抑制不住做大的冲动,还在筹措资金上项目,扩产能。

中钢协在分析我国钢铁行业运行情况时指出,上半年,74家会员企业中有33家企业产量同比下降,但非会员企业产量却大幅增长12%,也就是说今年以来的新增粗钢产量全部来自非会员的地方中小企业。据笔者了解,河北省中部平原的某生产角铁、槽钢和中带热轧板卷的企业,今年初新上的两座600立方米以上高炉已到了欲罢不能的地步,还有一家生产1—1.2米冷轧薄板不足200人的小企业,新上的一台1150毫米冷轧机已打好基础,设备安装在即。

明知市场已饱和,下游用户需求不足,钢材保本甚至亏本销售,投资回报遥遥无期,为什么偏要不顾风险举债扩能呢?他们自己肯定认为并非一时冲动,而是有着不少急于把产量做大的充足理由:

一是钢铁是大进大出的行业,有了规模才有效益、才有影响力和市场地位。民营资本刚进入钢铁业时追求的是百万吨规模,而一些实力雄厚的老国企则把发展目标定位在千万吨级以上。以规模取胜的钢企在市场形势好的时候也确实赚足了最大化的利润。尽管市场早已发生了逆转,暴利时代一去不复返,但做大产能的情结就很难一时割舍。特别是在利润空间被严重挤压的当下,用产量增长来稀释冲减固定成本,也就成了规模偏小民营钢企以期实现降成本保盈利的投资冲动。所以,没有高炉的民营小钢企,为减少炼铁工序的成本,哪怕远离原燃材料资源,宁肯付出高昂的运输费用,也要填平补齐不让生产环节有所缺失。原本有一台轧机还要再加一台

的钢企老板更是坦言道:产量翻一番吨材成本降不少,企业就有望变亏损为盈利。

二是对未来钢市的预期很是乐观。虽然目前经济下行的压力不断加大,钢材销售的通路不畅,客户对质量、价格的挑剔程度愈发苛刻,企业库存有增无减,但一些民营小钢企凭借灵活的经营机制,相对较低的成本,在竞争激烈的价格大战中还能艰难地生存。目前尚能保持正常生产经营的小钢企老板,在看到设备简陋、生产条件恶劣的小钢材加工厂,因市场行情下不好没钱可赚就关门停产,让工人放假回家的萧条状况,而宝钢、武钢在湛江、防城港分别投资数百亿元新上的钢铁项目正在紧锣密鼓地抓紧建设,包括始终支持企业上项目以扩大经济总量的地方政府也不可避免地认为,如果能挺过目前的市场低谷,或许就能抓住“稳增长”的政策机遇,在明年可能到来的经济回暖中发挥新增设备的产出能力,并借机做大做强自己,才能赢得更多的资源支持和政策扶持。

可问题是我国钢铁产能的严重过剩,钢材市场的供过于求,已使销售利润率由去年同期的3.06%降至仅有0.13%,投资回报率更是微薄得看不到希望。此时凑热闹,举债扩产所酝酿的风险,确实令人堪忧。事实也的确不容乐观,上述两家钢企的资金链业已极度绷紧,随时都有断裂的危险。为借新债还旧贷,缓解资金短缺风险,保持生产和新增设备投入,老板甚至亲属的房产都抵押给了银行。

即便是正确的事情也要在正确的时间做。面对不合时宜可能导致事与愿违的“做大”行为,真不如借困难之机把企业做强。民营小钢企一般起点都比较高,购买设备选最便宜的,再加上管理相对落后、人员流动性大、不太重视自主创新能力的培育等,使仅有的低成本优势,正在被产品档次和质量不高的劣势所削减。所以,乘着市场萧条之机,把战胜困难、化解危机的重心放在苦练内功、优化管理、提高经营质量和效益上,也许更能在加快转变经济发展方式的变革中抓住发展的机遇。

