

民生关怀要经得住“烧烤模式”的拷问

■ 郭文婧 自由职业者

昨天起,一大波高温包围华北、重庆、华南等地。7月13日,中央气象台继续发布高温黄色预警:今年来最大范围高温来袭,华北大部、黄淮、江淮西部、江汉、江南中西部、华南大部以及重庆、陕西关中等地有35~37℃的高温天气,其中北京、天津、河北中南部、山东西部、河南中部和北部等地的部分地区可达38~40℃,网友调侃成“烤肉”,只差一撮孜然了。(7月13日《中国新闻网》)

每年“烧烤模式”开启之后,总会传来一些悲剧性新闻,诸如保洁员扫马路倒地猝死、老人中暑死亡、工人高温作业倒地昏迷……但愿今年不再有类似新闻的发生。同时,年复一年的热议又会兴起:在谴责坐在空调下拿高温补贴的同时,抱怨高温补贴过低、不能到位,呼吁修订《防暑降温措施管理办法》,以地面实际温度为标准,而不是“40℃以上应停止当日室外露天作业”的机械规定,甚至建议像欧洲国家一样,放一个带薪的“热假”。

每每在“烧烤模式”之下,我们看到的都是遗憾:除了一些传统的“送清凉”

作秀式高温关怀、少数几个地方开放了一些供居民纳凉处所之外,却少有实质性的举措,倒是不少地方政府机构,一边坐在空调房里办公,一边拿着高温津贴,还一边将工作时间缩短;而无数的劳动者,仍只能头顶烈日,甚至没有任何防护措施下工作,弱势群体只能吹电风扇、手摇芭蕉扇或者到树荫下乘凉。

显然,“烧烤模式”的民生问题,不是作为专业机构的气象局能够独自解决的。气象局除了及时公布高温实况、准确发布高温预警、提醒公众做好防范之外,对广大劳动者权益和人民的身体健康却无能为力。在某种意义上,气象局的低温应急响应,只是赛场上一个信号弹。气象局的信号弹一发出,全社会都应该积极行动起来,政府要拿出可行的方案并监督实施,各单位要将防暑减灾提到自觉,舆论要鼓吹呐喊,司法要为那些受害者做主,卫生部门要做好应急准备,力所能及者要像抗震救灾一样伸出慈善援助之手……

高温,在本质上也是一种自然灾害,政府应该拿出防灾减灾的预警应急机制,应该对高温酷暑条件下单位和个人的生产生活或其他社会活动进行有效的监管和调节,对

导致人身伤害甚至死亡的事故,应以安全事故追究相关责任人的责任。但现实的困境却是,由于法律法规在这方面的规定还不够明确细致,导致了地方政府和领导重视不够,往往就是坐在空调下对高温“空调”,高温灾害却年复一年地继续。

同时,气象与经济是有必然关联的。每到“烧烤模式”,“高温经济”自然也火爆了起来:冷饮卖得老板笑,防晒产品卖断货,空调安装要排队,游泳馆内就像下了饺子,书店影院人头攒动,外卖快递最忙碌……可是,一些商家又要开始趁“热”打劫了,制造出一些自己也说不清道不明的涨价噱头,甚至用假冒伪劣产品欺骗消费者。高温之下,老百姓消费的时候,是拿在手里,吃在嘴里,但痛在心里,大热天里更是上火。

当下,群众路线教育实践活动,已经从“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的阶段,深化到了“终身追责倒逼官员终身负责”的阶段。

“烧烤模式”是一种气象现象,更是一种民生拷问。民生关怀要经得住“烧烤模式”的拷问,仅仅靠气象局的独自吆喝显然是不够的,需要相关部门一起行动,更需要“追责”倒逼来彻底解决问题。



● 孙正超漫画

“被贷款”事件警示农村金融安全

■ 邓海建 媒体人

山西省大同市天镇县的很多农民发现,自己竟然莫名其妙背上了贷款且逾期未还,贷款银行是天镇县农村信用合作社联合社。此事一传十十传百,很多人因为担心自己遭遇同样的事情,纷纷到当地人民银行排队查询。银监部门责成天镇县信用联社自查。当地警方表示,已有50多人因“被贷款”前来报案,但尚未立案。(7月13日《京华时报》)

当我们操心绿油油的股市会否传递资本市场风险的时候,在农村,以信用社为主体的基层金融机构,若监管失控、制度架空,衍生的经济社会风险一样不容小觑。大同市天镇县究竟有多少农民“被贷款”?这个问题已经不是个人隐私,而成为事关公共利益与秩序稳定的公共议题。警方的说法是50多人报案;而当地人一名负责查询的工作人员说,经他查询的人中“有数百人表示自己被冒名贷款”。值得注意的是,当地个人征信查询已排到2016年1月4日以后,若不惮以最坏的恶意揣测一下,“被贷

款”农民的总数恐怕会突破三位数。

多少人、多少钱,被当地信用社暗度陈仓?这个问题固然有待职能部门悉心查究。更值得追问的是,如此巨量的涉嫌贷款诈骗事件,既不是银监部门例行检查发现,也不是内部举报大白天下,而是农民去贷款才“偶然”得知——那么,严苛细密的金融制度,何以成了聋哑之翁?

这个问题或许不是小概率的个例。检索新闻可知,“浙江雁岭信用社套取银行150万遭举报后拿钱封口”、“信用社发死人贷款致担保人陷信用危机”等案例并不鲜见。早在2009年,媒体揭示了山西诸多农村信用社陷入前所未有的“信用危机”,存款失踪、违法放贷等不一而足;直至2011年,仍有媒体警示信用社“大案频发”,并以河南为例,剖析了十数起信用社贪腐大案;三位省信用联社领导“前腐后继”、商丘信用社“小主任”犯下“惊天大案”……遗憾的是,这么多年过去,农村信用社仍成为基层金融风险中的高危领域。用业内的话说,“由于点多面广、管理难度大,加上管理体制未能真正

完善、内部管理相对薄弱、员工素质普遍较低等多方面因素,信用系统几乎具备操作风险发生的一切条件。”

忠言逆耳。从山西天镇县“被贷款”事件来看,当地信用社信贷程序之谬可谓令人发指。一般的商业金融贷款,都要面审、面签,可是,人没出现过、签字也是伪造,如此批量的贷款,竟然就发下去了。从执行到审核、从管控制到监督,缺位了多少正常的制度约束?这种事情,调查起来也并不复杂,核查签名就能水落石出,面对疑似数百人“被贷款”,当地银监部门却只是责成“自查”、警方亦没有立案,是不是心太大了?

农村信用社资金总量也许“不足挂齿”,但牵涉的多是千千万万农户的血汗钱,关系到农业发展、农民生计、农村稳定。根据《中国银行业监督管理委员会年报2013》显示,2013年末,全国农信社、农商行和农合行人机构数共2393家,占全国银行业法人机构数的60.6%。可见,在金融混改如火如荼的背景下,关注农村金融安全,监管好基层信用风险,这也是关切国计民生的大事。

警惕 P2P 成为上市公司的“花瓶”

■ 林春浩 财经评论员

据统计,今年截至7月1日,A股市场有60家上市公司收购、股权投资、设立或间接关联了36家P2P企业。一位业内人士表示,很多上市公司选择涉足P2P领域,就是因为可以带来直接的股价暴涨,并没有真正转型做P2P,自身的经营业绩也没有出现明显转折。(7月14日《经济参考报》)

随着国家“互联网+”政策逐步落实到位,P2P行业的未来前景越来越令人看好。虽然目前真正能盈利的P2P平台极少,但由于互联网金融行业可以预期的巨大市场空间,还是吸引了众多资本的追逐。上市公司在这种情况下纷纷将资金投向新兴的有增长潜力的P2P平台,完全符合产业升级和企业并购规律。令人遗憾的是,不少上市公司涉足P2P却是“醉翁之意不在酒”,而在于炒作互联网金融题材概念,以此拉抬股价。由于已有部分上市公司获得成功,这种不良风气正愈演愈烈。笔者认为,上市公司并购P2P作为“花瓶”的现象,对于P2P行业发展而言,虽然提供了较大的资金支持力度,短期内可制造出P2P行业的繁荣景象,但从长远来看,不仅无助于P2P行业发展,反而会起到阻碍作用。

众所周知,上市公司并购的意图,基本都是为了优化资源配置,进而为股东创造更大的价值回报。但是,真正有诚意的并购,一般都以横向并购和纵向并购,或者以相关行业并购为主。跨行业并购风险较大,并购双方在人力资源、技术、管理等方面的磨合难度较高,上市公司较少非相关行业并购。

纵观当今收购或涉足P2P平台的上市公司,其中相当大一部分从事的行业都与P2P所属的金融服务业相去甚远。和传统行业或高新技术产业不同的是,P2P平台经营

的产品比较特殊,以货币资金的融通为主,具有较高的风险性,从事其他行业的上市公司,往往不具备相关的专业操盘团队和市场资源,很难通过自身优势帮助P2P平台快速发展,还可能面临管理不当带来的损失。

笔者认为,以炒作概念为目的的上市公司并购P2P平台现象,对于上市公司的损失终究是有限的,他们本来就不指望通过P2P盈利,发现形势不妙,顶多选择股权转让或放弃;但对于P2P行业来说,却可能面临较大的损失。表现在以下两个方面:

首先,上市公司在市场主体中具有较强的领头羊效应,他们的投资动向历来备受关注。如他们纷纷加入P2P行业,会对社会资金流向起到误导作用,进而拔苗助长式地炒热P2P行业,使行业整体发展过快过热,进而陷入抢占市场的恶性竞争,迫使一些资金实力较弱但经营良好的小平台来不及发展壮大就退出市场,不利于行业健康发展。

其次,P2P平台普遍希望借助上市公司强大的实力背景达到增加信用,进而利于竞争的目的。但是,上市公司并购的目的,却只是把P2P当作“花瓶”,他们不太可能会花太多资源去支持P2P平台的发展,实际上也缺乏相应的能力去帮助P2P发展,P2P的发展最终还得依靠已有的资源。而且,P2P既然纳入上市公司旗下,势必接受上市公司相应的绩效评价和考核体系,为了完成指标,P2P难免会改变一些金融行业的运营规则,进而出现经营管理方面的紊乱,在市场竞争中处于不利地位。

因此,上市公司如果实行非相关多元化并购,而且只是想借P2P平台当作“花瓶”,虽然能够暂时实现拉抬股价的目的,但从长远来看,对于合作双方都不会有太好的结局。

“调剂药方”能否医治用工荒“顽症”

■ 晴川 机关职员

企业招不到足够的工人,面临“用工荒”,怎么办?政府出手来帮忙。日前,厦门市人社局下发《2015年企业用工调剂计划实施方案》,通过用工调剂互助会等形式,协助企业进行旺季用工调剂。对这一“药方”能否医治用工荒“顽症”,有关方面表现得很乐观。(7月14日《海峡导报》)

企业用工荒一直是个难治的心病。厦门此次用“调剂”这副药来医治这个病,富余的外借,缺工的引进,这既保证了企业的正常运转,也解决了员工的出路问题,可谓炎天夏季里送给企业、职工的一抹清凉。

众所周知,企业发展不是靠人气,而是一个萝卜一个坑的可用人才。这就要求,员工必须有与企业需求匹配的职业技能,并且能做到准确对接。这对于同质化的企业,或者对技能要求不高,此时的“借用”调剂不是问题,但技术要求较高的企业就不是这么回事。没有企业的相关从业基础,人来了却发挥不了作用,那就不能称之为帮忙补缺,而是给企业生事端养闲人添累赘。这种病急乱投医的“拉郎配”,解决不了用工荒,只是将用工荒矛盾往后延续的扬汤止沸,其结果只会加剧用工荒的恶性循环。

按常理,正常生产的企业没有扩大生产规模,是不该出现用工荒的。为什么会季节性出现?为什么企业辛苦培养的职工说走就走?这是根本性问题。“人往高处走”是天性,所以需要企业想办法把自己做成“高处”,用“感情留人”,“待遇留人”,努力削平收入

和消费倒挂瓶颈。这是个老生常谈的问题。之所常谈,是因为这是留住人才的最好技巧;更在于,很多企业知道这个道理,却不懂得于心体会。面对“平时对员工做得如何,他们有没有企业归属感自豪感”这样的追问,自己回答都没有底气,能怪员工卷铺盖甩甩头毫无留恋地把你忘记?企业成功挽留人才的佳话很多,譬如春运期间专车接送,平时开设“夫妻房”等等,这恐怕远比临时调剂更容易赢得员工微笑。

世上没有无缘无故的爱,也没有无缘无故的忠诚。有留恋的亮点,就会有离开的不舍。即便迫于现实考量离去,至少也可以随时“补血”,实现动态平衡。一个企业,如果只顾追逐利益最大化,让员工没有价值认同感和归属感,甚至连最基本的权益都得不到保障,调剂来的人未见得就愿意“上当”。

厦门“用工荒”有其特殊性,最典型的就是当地原生劳动力这一储备富矿没有开采。通过校企对接定向培养等方式以盘活人力资源存量,这个思路是对的,政府有责任帮助企业破解瓶颈,但不能凡事都掺和。市场的事,主要还是要靠市场解决。一个企业偶有用工荒可以理解,总是闹饥荒就令人怀疑。一个只顾眼前不重长远的企业,难有生命力,也不值得同情。如果喊用工荒的总是集中在一些劳动密集型的服务、建筑等行业,那么,就有必要换方向看问题。劳动监察等相关部门应引起足够重视,不妨深入企业探究一下,看是否存在不签合同等侵犯劳动者合法权益问题,别让这种每年传唱一次的“四季歌”,总是折磨我们的耳朵。

“停业潮”是凤凰古城“一票制”下的利益博弈

■ 江德斌 时评人

游览凤凰古城实行“一票制”已超过两年,每人148元的门票带来的风波却仍未消除。7月4日开始,陆续有客栈关门停业,挂出“无法生存,客栈转让”的横幅,7月6日开始又陆续开始营业。“停业潮”的导火索,是政府不再允许客栈老板免费带人进入古城景区内看房,景区内客栈老板称此举影响客栈生意;而古城景区外的北边街吊脚楼客栈则挂出“无法生存”的横幅,希望以此施压政府严格执行一人一票制,杜绝非法拉客现象。(7月14日《京华时报》)

自凤凰古城不顾公众集体反对,强行实施“一票制”后,就一直风波不断,不仅遭遇游客抵制,客流随之下降,连古城内的居民和商家也抱怨连连,认为“一票制”对其生活和工作形成严重干扰。此次凤凰古城景区内客栈“停业潮”的出现,则是“一票制”下多方利益博弈的结果,亦是商家与管理方矛盾激化的表现,凸显“一票制”并未解决凤凰古城

管理难题,反而衍生出超预期的麻烦。

凤凰古城所实施的“一票制”,乃是将热门景点与冷僻景点合并在一起,名义上是大小优惠,实际上就是在搭顺风车,借势将冷僻景点兜售出去,以便从门票收入中分一杯羹。在管理者看来,同样是148元,如今能看更多景点。但不少游客对这种包办不买账,很多人就是冲着古城去的,并不想看景点,只想在古城内游玩消费,享受古城人文特色和自然风光。可见,凤凰古城的“一票制”侵犯了游客的自主选择权,属于强制性消费,不合理亦不合法。

而在游客集体抵制凤凰古城“一票制”后,前去古城观光消费的散客大幅度下降,进而影响到古城商家正常经营,部分商家因客流太少难以维持下去,被迫关门停业甚至转让店面。此前,古城商家亦曾因生意清淡而集体停业抗议景区管理方,后经调解矛盾有所缓和。而此次古城客栈爆发“停业潮”,则跟管理方出台的新规有关系,在禁止客栈老板免费带人进入古城景区内看房后,最后

一道逃避门票的大门被关闭,导致客栈的客流被截断,生意急剧下降。

由于实施“一票制”后滋生出非法拉客现象,许多没有收入来源的人成了职业拉客,而客栈老板带客看房免费进城的优惠条件,亦纵容了逃票现象,不仅影响到景区门票收入,同时也对景区外客栈客流形成冲击。显然,凤凰古城“一票制”政策的制定,缺乏全盘周密考虑,没有平衡好各方利益关系,导致在强行实施“一票制”则是非一直不断,此次客栈集体“停业潮”则是矛盾激化后的风波。

显然,凤凰古城管理方应反思“一票制”,执行后曝出的各种弊端,已经严重损害到凤凰古城的声誉,商家、游客、居民的利益也都受损,实则是弊大于利的结果。因此,凤凰古城管理方可以考虑换个渠道,走综合开发景区之路,拓展其他收入渠道,别总是把眼睛盯在门票上,免得因小失大,破坏了整体旅游经济生态环境,损失就难以挽回了。

煤炭企业脱困靠刚需更靠自救

■ 胡云峰 职员

看过神华集团董事长张玉卓关于《坚定信心放眼长远竭力供应清洁能源》的谈话,感触颇深。作为一名煤炭企业职工,深知煤炭企业处于新常态下的艰难,“大河无水小河干”,煤炭职工期盼企业好,盼望能跟着企业过上好日子。但笔者认为,就当前而言,虽然煤炭能源主体地位还未改变,但光靠国家“一带一路”等利好拉动刚需还不行,煤炭企业必须立足自身实际,坚定清洁能源发展之路进行自救,才能在市场“达摩克利斯之剑”下绝处逢生。

危中寻机,主动作为。张玉卓说:“煤炭行业当前遇到的困难,是宏观经济‘三期叠加’效应的一个侧面,既受经济发展客观规律的决定因素影响,又是加快经济发展方式转变的主动选择。”随着我国市场经济体系的逐渐成熟,产业结构升级步伐的加快,用坐等国家

出台政策利好、坐等坐上国家经济发展的顺风车的老思想面对煤炭市场的新问题显然不行了,就如张玉卓所说,必须主动选择,而主动选择就要在煤炭产品的精细上下功夫,就必须坚定走清洁能源发展之路,只有这样,才能在煤炭市场新常态下找准机会,历经煤炭市场的阵痛后,凤凰涅,浴火重生。

放眼长远,开拓市场。虽然“一带一路”战略的实施,有可能会给煤炭市场带来一线转机,但受宏观经济不可控因素等条件制约,煤炭企业实施自救的办法还应放在市场开拓上。张玉卓说:“神华集团在印尼南苏门答腊开发运营了煤电一体化项目,近年来持续保持盈利,是个成功的项目;在澳大利亚新南威尔士州的煤炭绿地项目正在开发中,目前进展顺利,项目前景也较为乐观;在俄罗斯、蒙古等国家的煤炭项目也在积极运作中。”这一走出去并取得成功的案例为其他煤炭企业提供了有益借鉴,遵循这一思路,煤炭企业要想

扭亏脱困,不能只盯着自己的“一亩三分地”,必须走出去,开创更大的市场。拿皖北煤电集团来说,近年也在积极实施“走出去”战略,将煤炭业务由安徽省内拓展到国内的山西、内蒙、陕西等地区,并远赴厄尼、澳大利亚、新西兰等国家寻求合作开发机会,事实证明,这样的决策是正确的。由于外省煤炭企业精简了机构,裁撤了冗员,发展效率更高,已成为该集团重要的效益来源。

困难不可怕,可怕的是面对困难失去信心。如张玉卓所说的那样,虽然煤炭市场暂时脱困不大可能,但随着中国经济企稳,随着“一带一路”等重大战略布局的深入实施,煤炭企业只要摆脱依赖思想,主动适应市场并顺势而为,借助好“互联网+”等新兴市场的优势,在产业结构优化升级上做足文章,在硬件和软件上都符合清洁能源发展的要求,就一定能在经受市场的阵痛和洗礼后依旧大有可为。