

地方政府去产能切莫陷入“浮夸风”怪圈

■ 莫开伟 财经评论员

近期，各省与国务院纷纷签下煤炭、钢铁去产能目标责任书。媒体记者梳理发现，各省去产能目标与中央政府提出未来3年至5年内，煤炭、钢铁分别压缩产能5亿吨左右和1-1.5亿吨，相去甚远，仅河北省压减钢铁产能就达1亿吨，晋陕蒙三大煤炭主产区化解煤炭产能已接近4.8亿吨，如果再算上其他省份，地方压减力度远超国家预期。(5月23日《上海证券报》)

令人欣喜的是，各省钢铁、煤炭化解过剩产能工作全面进入实施阶段，意味着中国产业结构调整步入了快车道，而且此举对推动以供给侧改革为核心的产业结构优化、国企改革及淘汰僵尸企业起到了决定性作用。同时，各地去产能目标较高，既显示了地方政府去产能的坚定决心，也表达出了地方政府去产能的迫切心情，这是好事，值得肯定。

然而，无情的现实是，去产能是一场革命，更是一场战争，因为它需要地方政府切实转变产业经济观念，彻底同既有经济模式和经济格局决裂；尤其妥善安置大量分流员

工，确保社会稳定，绝非轻而易举之事。由此，需要地方政府抱定坚定信念，树立脚踏实地的务实精神，坚持统筹兼顾、科学规划和循序渐进原则，绝不能盲目乐观和急躁冒进，应克服大跃进倾向。唯有如此，去产能才能抓到症结，掌握火候，做到药到病除。

而且，要看到，地方政府报出的去产能指标与中央政府去产能目标相去甚远，尽管不是所有上报的数据都能纳入去产能计划，中央会有所选择，但也不能不让人产生诸多联想和担忧，而且地方政府这种做法依然潜藏不少隐患：首先，它在很大程度上流露出地方政府去产能的浮躁心态。地方政府去产能指标远超中央政府规划，显然有层层加码和施压之嫌，这种做法不仅与去产能严峻现实相脱节，而且也表现出极不严谨不科学的去产能心态。因为去产能不是一句空话，最关键的是钢铁、煤炭行业上百万下岗职工分流安排和生活出路要解决好，需巨大财力资源支撑，地方政府短期内能拿出这么多财力应付吗？很显然，在当前地方政府财政收入趋缓甚至下滑形势下，只能是心有余而力不足。这样会造成两种结果：上报中央去产能

是一回事，能不能去产能或用不用心去产能又是另一回事，有欺上瞒下之嫌。一句话，是一种不负责任情绪的流露，去产能缺乏严谨性和科学性，会对去产能产生误导，与历史上出现的“浮夸风”有异曲同工之妙。其次，它在很大程度上流露出地方政府去产能的弄虚作假心态。造成地方政府去产能数据大于中央政府目标，据一位部委官员透露，可能和争取国家政策补贴有关。今年政府工作报告提出，在化解过剩产能方面，未来5年中央财政安排1000亿元专项奖补资金，重点用于职工分流安置。在这种巨额奖补利益面前，地方政府不惜夸大去产能“能力”，目的很明确，都不甘“落后”，都想争取获得最大的“利益蛋糕”，以减轻当地政府安置职工分流的财政压力。同时，也不能不排除一些地方政府心里打着另外的“小算盘”，先把中央奖补资金弄到手再说，至于奖补资金能不能真正用于分流职工安置及到底能安置多少分流职工，则另当别论。一句话，一旦这种去产能规划成为地方政府习惯性“做假游戏”，则未来去产能必将迎来许多不确定变数，会给中央在去产能问题上的决策带来极大影

响，使去产能无法做到科学决策，更会对经济发展产生极为不利的影响，使去产能陷入一个恶性循环怪圈。

由此，对地方政府上报的去产能指标规划，中央政府应严格把关，既要防止丧失信心和缺乏斗志的过低指标，又要防止超越现实的过高指标，确保上报中央政府去产能指标的科学性、严谨性和真实性：一是对各省上报的钢铁、煤炭去产能指标进行全面筛选和实地调查，将不切合实际的去产能指标删除，挤出去产能上报数据水份。二是对各省政府上报钢铁、煤炭去产能指标与职工分流安置配套措施进行核查和分析，实行去产能项目与奖补直接挂钩，接受银行及审计部门监督，并建立奖惩机制，警惕弄虚作假行为泛滥；对领取中央政府去产能奖补不用于职工安置分流的地方政府领导给予严厉的行政纪律处分，防止奖补资金被挤占挪用而拖延去产能进度。三是对地方政府加强引导，让地方政府认清形势，与中央保持一致，树立大局意识和危险意识，以敬畏之心面对去产能，把去产能放在经济结构调整与转型的政治高度，认真抓落实，抓出成效。

莫让房地产大军攻陷三四线城市

■ 侯文学 职员

宁夏银川市贺兰县虽然只有24万人人口，但在短短几年间，房地产业却像打了激素一般迅猛发展。该县云集了50多家房地产企业，在开发商狂飙突进、楼市狂欢的盛宴过后，埋下的隐患却陆续爆发，一个小县城库存竟然高达670万平方米。如何去掉这些库存，成了当地执政者的挠头事儿。(5月26日《经济参考报》)

贺兰县虽属“西部百强县”之一，并被称为宁夏首府银川的“后花园”，但作为一个县城，也只能算四线城市。显然，这个四线城市已经在房地产大军的进攻下沦陷了。这类三、四线城市所以被攻陷，主要是独具慧眼的房地产开发商在一二线城市大施拳脚、看到房地产开发几近饱和的情况下，又将战场迅速地转向了三四线城市，而三四线城市的空间是有限的，要不了多长时间就会招架不住。贺兰县就是一例。该县新开工面积连续五年超过150万平方米，“荷兰印象”“天鹅湖小镇”“奥林匹克花园”“泰和地中海”“托斯卡纳庄园”……一个个冠以“洋名”的小区在县城拔地而起，昔日的“丑小鸭”摇身一变成了“白天鹅”，成了一座富有现代气息的新兴城市。

但是，房地产过度开发的负面效应也同时显现。从贺兰县的情况看，表现在以下几个方面：

其一，商品房销售下滑，空置率增加。从2010年开始，房屋销售每年下降幅度超过10%。房地产库存，在建及待开发住宅共有670万平方米。受此影响，部分楼盘房屋成交均价近三年下降了25%，个别二手房成交价甚至跌破2000元。同时，土地库存也出现巨额存量。目前，已出让房地产项目用地4200亩，今明两年分别规划开发土地600亩，仍剩余3000亩。若按照清理闲置土地的要求，继续开发新楼盘，还会制造更多新库存。

其二，以房地产业和土地出让金为支撑的高速增长期已成为“明日黄花”。由于一、二产税收贡献低，土地出让与成交量双降、房地产市场交易惨淡，以房地产业为支柱的经济增长模式已难以为继，加之结构调整期的阵痛，县财政收入结构和质量骤降，可用财力大幅减少。

其三，开发企业良莠不齐，诚信缺失，带来许多问题。开发商为了获得土地和项目，争相向已因受贿罪被判无期徒刑的原县委书记方仁行贿赂，方则违规批地、批项目。方仁案发后，土地、建筑领域的问题接连爆发，许多楼盘由此成了“半拉子”工程。由于大部分开发企业竞争力弱，资金链易断裂，建设进度和质量难保证，有些企业则缺乏诚信，侵害购房者权益，导致房产证无法办理，购房者频频投诉。

建筑业是我国的支柱产业之一，但却不是唯一。显然，近些年来，贺兰县仅靠发展房地产业实现了经济快速增长，而忽视了培育机械电子、制造业等其他支柱产业的发展，到头来因急功近利结出的苦果还得自己吞下。其他三四线城市，无疑需要到贺兰县被房地产大军攻陷的事实中汲取教训，充分研判并控制房地产开发规模，使其成为经济社会发展的“红利”而不是“毒药”。

“JQK 式忽悠招商”是发展的毒瘤

■ 舒圣祥 媒体评论员

国务院督查组在黑龙江市调研时，一些受访的民间企业家反映，招商引资时企业被奉为座上宾，但在项目投产后，地方政府承诺的条件不兑现情况比较普遍，“新官不理旧账”问题较突出。企业将之形象地描述为“JQK”：先勾我们进来，圈块地给我们，然后再赶我们。督查组就此建议，解决民营经济的发展问题根本还在于深化改革，提高市场化程度和开放程度。(5月30日新华网)

开门招商，关门打狗，招商时说一套，招来后做一套，凡此种种，用“JQK 式忽悠招商”来概括，真是很生动很形象。这种现象，往往在地方换届过程中，表现最为突出。过去的招商政绩已经被前任官员拿走了，现在的官员自然会有新的政绩需求，特别是涉及环保、土地等话题，之前“勾”来的企业，不仅可能失宠成为弃儿，甚至可能成为被驱赶的对象。比如新官看上了卖地生意，企业就得让位，不然就各种被穿小鞋、各种被赶。

在“逃离北上广”与“逃往北上广”的话题热议中，人们之所以倾向于大城市，一个很重要的原因就在于，基层的公共服务更讲究人情关系，寻租腐败几乎无处不在，而大城市公共服务更趋公平，大家可以抛开关系拖累拼真本事。投资创业也一样，虽然在双创背景下，很多地方跟风搞了“孵化”大楼，但是你想进入还得靠关系，光有好项目你根本得不到优惠。

为什么那些民营经济发达的地方，即便竞争异常激烈，仍然会有很多人和钱涌入，因为这里的很多事情是可以预估的，不用担心政策朝令夕改，不用担心勾过去后被赶。但是，在很多地方，除非准备捞一笔优惠就闪人，那些真正去投资的有长远规划的资本，是心里没底的。有的企业家在有所成就后，宁愿给家乡捐款，也不愿回家乡投资，不是没有道理的，因为他知道，无论现在家乡给出的条件多么诱人，但是那种来自政府行为的风险，根本无法预估。

资本拿自己的钱给自己办事，因此是最为理性的。很多地方招商引资搞“全民招商”，无非是让完土地让环境，让完税收让法律，看上去很有效，其实很难招到真正优质的资本。真正优质的资本不会冲着“无底线”优惠，而会冲着地方公共服务的质量，特别是言而有信的契约精神。资本的选择已经说明了这一点，那些民营经济发达的地方，往往是政府公共服务水准较高，同时也较为尊重契约精神的地方，不会动辄以所谓“历史遗留问题”来敷衍搪塞。

这个意义上，JQK 式忽悠招商堪称发展的毒瘤。也许，地方政府本意不坏，许诺的各种优惠做不到，也有因为国家政策不允许，或者地方实际达不到；但是，可能做不到的就不要随意许诺，这是基本的诚信意识，更遑论，“新官不理旧账”之类荒诞的理由了。

在经济学中，有一个概念叫外部性，是指那些生产或消费对其他团体强征了不可补偿的成本或给予了无需补偿的收益的情形——分别是，正外部性与负外部性。“JQK 式忽悠招商”，是政府行为负外部性的典型表现——地方政府在履行职能的过程中，通过改变游戏规则或者进行规制，对第三方强制性施加了某种成本。

“JQK 式忽悠招商”，伤害的不只是某个企业的具体利益，而是地方整体的投资软环境。这是一个阻碍地方经济发展的恶性循环，而打破这个恶性循环的支点，就在于收回过度干预市场的有形之手，提高公共服务水平并且恪守契约精神。

段子广告何以惊动马云致歉

■ 邓海建 媒体人

5月30日晚间，阿里巴巴企业社交软件钉钉发布致歉声明，声明透露了马云向腾讯公司和腾讯董事局主席兼CEO马化腾致歉的内容。事情缘于5月30日钉钉刊登在报纸上的一则广告，该广告的内容是：“李女士：惊悉您在某群被骗85万公款。我们想说，在我们这里，无论‘蒋总’、董事长、还是同事们，都是真的，您不会再上当受骗。”该广告实则暗讽微信不安全。(6月1日京华时报)

这是一个“无段子、不营销”的时代，美好被涂抹、真诚成套路，广告里的风雅，变成江湖里的风月。令马云先生拍案的这则广告，也许还算文雅、还算客气——这倒不是因为广告很美，而是受众已经疲于各种互撕与审丑。

市场云涌波流，竞争繁复多姿。今年4月，腾讯发布了一款企业社交软件“企业微

信”，与钉钉类似，也是一个专门用于工作沟通场景的独立应用，提供日历及公司通告管理等移动办公解决方案。彼时开始，微信与钉钉正式构成竞争关系。不过，私下调侃归私下调侃，正儿八经在媒体上揭短对手而吹嘘自己，总显得格局不大、情怀太LOW。钉钉方面反思说：“为自己愚蠢的小聪明向用户和同事道歉，竞争应该靠勇气、智慧而不是靠调侃、段子。”

广告“擦枪走火”，马云愤怒地表示“看来是市场预算太多”。当然，这样的态度，一则是危机公关，二则也有法可循。品牌广告不仅有内容诉求，还承载着价值担当的重任。一个总喜欢说对手坏话的家伙，自身恐怕也不会让旁人高看三分。再说，根据新《广告法》第十三条，广告不得贬低其他生产经营者的商品或者服务。违反规定的，由工商行政管理部门责令停止发布广告，对广告主处十万元以下罚款，并依法承担民事责任。

夜班高铁让“说走就走”成为新概念

■ 王凡 国企职员

据相关媒体报道，由于时间比较赶趟儿，新增高铁列车备受旅客欢迎，特别是京沪高铁的“夜班车”几乎趟趟爆满。(5月30日《北京晨报》)

自5月15日铁路大调图以来，到常态化新增高铁夜班车，确实很“意外”地受到了乘客的欢迎，京沪高铁夜班车几乎趟趟爆满，有媒体对此评价说，这是高铁迈向全天候运行的全新开始。笔者认为这也是让“说走就走”成为一种新的概念。

经常出门的人都知道，赶车永远都是头等要事。虽说现在交通条件已经改善了很多，但是，出行坐火车仍然是首选，特别是高铁，由于本身具有快捷性、便利性、服务好等优势，高铁更是许多出行乘客的优先考虑的

交通工具。高铁夜班车其实就是为了满足这一部分旅客需求。让出门办事的人时间安排更加从容，让旅客出行更加方便自由。

此次铁路大调图是十年来动作最大的一次，高铁把列车增开、高铁公交化、增加高铁夜班车等作为重要内容，城市之间、区域之间，来往更加便利，满足了人们的出行需求。原先需要两天才能办好的事情，如今因为高铁的便利只需要一天就能够办完；对于重视时间的商人们来说，高铁发车时间的调整则更有利于提高其工作效率，一分一秒都是在跟时间赛跑。而对于那些出门旅行的乘客来说，高铁可以“随时有”，想去哪儿，收拾好行囊马上就可以走，不用考虑什么时候有车什么时候没车，回程也不用担心是否会耽误了上班时间，这对旅客是重大利好。而对于铁路部门来说，凸显出其服务品质的快速

国企高管加薪缘何引发吐槽？

■ 刘鹏 职员

5月25日，财政部发布数据显示，今年1-4月国有企业实现利润6522.6亿元，同比下降8.4%，降幅有所收窄。同时，部分公司高管薪酬出现上涨。48家央企总经理的平均薪酬，由2014年的97万元上涨至2015年的107万元，涨幅达到10%。其中，增幅最大的是振华重工总裁黄庆丰，增幅接近4倍。(5月26日《新京报》)

按照薪酬增长比例看，普通劳动者的年工资增长水平，也是10%左右。但央企高管涨了10%的工资，却引发了公众的严重不满

与强烈吐槽。分析起来，其原因无非以下几点：

一是，高管加薪比例不算大，但因为基数大，所以加薪绝对数非常大。举个例子，一个普通劳动者，其年工资5万元，涨薪10%，涨了5000元，年工资总额55000元；而一个高管，年薪100万元，也涨10%，则涨了10万元，总工资额将达110万元。高管涨薪是普通劳动者的20倍。再比如，当下央企高管年薪平均已达107万元，但近日各地公布的2015年城镇职工平均工资水平，基本都只有5-6万元左右，这中间也差了18-20倍。如此情形，明显让人感觉到了差距甚至

“以房养老”为什么搞不起来？

■ 盛翔 注册会计师

中国保监会推出“以房养老”试点近两年后，全国四个试点城市成效并不乐观。目前，全国反向业务投保人共78人59户，办完所有流程的仅47人38户，其中北京18人12户，上海13人11户，广州14人11户，武汉2人1户。为何“以房养老”试点的数量比较少？业内人士表示，以房养老和传统观念有很大的冲突，容易给人一种“坐山吃空”的印象。(6月1日《信息时报》)

所谓“以房养老”，说简单点，就是老人把房子抵押给保险公司，每月由保险公司支付养老金，但老人直至身故都可以一直住在房子里，身故之后归保险公司处置房产。这种设计当初被宣称是“全世界公认的模式”，但是事实胜于雄辩，“以房养老”少得可怜的

参与者，如果不能直接说成“试点彻底失败”，至少可以说基本没有搞起来。这与当初相关部门对于“以房养老”的期望值，显然存在巨大的落差。

为什么会这样？单单是传统观念的问题吗？我以为，这样的解释其实是对现实的回避。理论层面的合理性，之所以成为现实层面的开玩笑，必有其背后的理性原因。站在老人的立场，确实大部分老人更愿意把房子留给孩子，而更重要的是，有房子特别是有多套房子的老人，往往并不缺钱花；那些真正缺钱花的老人，要么没房子要么房子没产权（比如农村老人），想“以房养老”也没办法。所以，“以房养老”充其量是锦上添花，而不是雪中送炭。

“以房养老”之所以对有房子的老人缺少吸引力，一个重要的原因是，钱实在太少

了。国内推出“以房养老”业务的，暂时只有幸福人寿一家，根据“幸福房来宝”产品的相关条款，一套100万的房子（这是保险公司的估价，而非市场价），60岁老头每月只能拿到2514元，如果是老太太，则只能拿到2082元。之所以老太太更低，是因为保险公司的预计寿命是85岁，而他们认为，女性比男性可能活得更长。

看看，就这么点钱，还要赌谁活的更长。如果老人直接把房子卖了呢，可能得到120万甚至更多，把这些钱购买国债或者固定收益产品，哪怕扣除租房费用，收益大概也相当于保险公司给的钱，而且不用拼寿命，还能把本金留给子女。所以，“以房养老”保险产品对老人没有太多吸引力。那么，保险公司为何这么“抠门”这么追求“暴利”？其实，他们也有他们的苦衷。即便政府部门强推，

保险公司仍然对“以房养老”不热衷，原因其实不难理解。

因为房价是有风险的，谁也不知道二三十年后房价会怎么样，倘若大跌了怎么办？还有，70年产权的问题一直没有得到明确，老人的房子到保险公司手上的时候，很多都到期或者快到期了，假如要补缴土地出让金，又该怎么办？而且，房子是需要维修成本的，质量不好的房子更是难说，突然没了都有可能。虽然房地产火热的時候，再老的房子都有人要，可等到保险公司将来出手的时候，真有那么容易吗？

明乎此，自然明白“以房养老”试点效果不佳，不只是观念的问题，而是市场的理性选择。终究，“以房养老”的问题，还得交给市场去发育去竞争，强扭的瓜则是不甜的。