

传播与游说的商业界线



□崔滨

虽说太阳之下无新事,但此刻我们在天与霾之间的困惑,恰是中国社会话语声场多样,表达传播渠道多元的产物。不论你喜欢还是警惕,它都将在此后持续存在,丰富着中国的政商生态。

去年全国两会时,王岐山力荐美剧《纸牌屋》;今年却因一道政令,《纸牌屋》最新剧集无法第一时间引进中国。于是,想要用这部充满政治游说的美剧创造商业价值的视频网站们,不得不首先尝试“游说”决策部门,以尽快让国内观众看到原版的西方式“政治游说”。

戏里戏外的“游说”,无不暗示着伴随中国商业力量在社会话语中影响力的提升,“游说”这个充满着“五十度灰”意味的议政方式,在中国的政治生活中渐渐浮出水面。

任何政治都是各个利益群体间的协作。拿此刻正在举行的全国两会来说,参会代表委员,都是按照地域、民族、城乡、经济、政治、文艺等界别标准,平等均衡地照顾各方利益需求,想让自己群体的诉求脱颖而出进入立法或政策决策进程,不出点招儿是不行的。

比如1993年全国两会,上市公司用友软件董事长王文京,便联合TCL总裁李东生、杭州百大董事长董伟平等三十多名人大代表,联名提交了建议修改《公司法》的议案,此后用友甚至草拟了一部完整的《公司法》草案,上交给了全国人大,用以加速原有法案的修改进程。

王文京这种游走不同代表房间过道,穿行各个会议走廊的参政方式,便被评论者视为在国际政治领域广泛存在的“政治游说”,在中国政治生态中的首次亮相:即通过舆论、宣讲、论坛等各种能够有效吸引公众和决策者注意力的方式,表达政治诉求,影响政治决策。

此后十余年间,随着商业经济在社会话语中的比重与日俱增,各色带着商业传播营销色彩的“院外游说”,已然在种种争议与质疑中,不断影响着我们的生活。

就像既不是人大代表,也不是政协委员的京东商城董事长刘强东,近年来不论在全球互联网大会,还是自家公司年会,无不揪着互联网假货说事,明里暗里挤兑死对头阿里巴巴,直到引来国家工商总局介入淘宝售假,与淘宝小二隔空骂战。而连续四年在两会上提案整肃电子商务的全国政协委员、苏宁云商董事长张近东,则被业界视为“提什么都是为了黑阿里”。

反观马云,虽然无法走进全国两会的会场,但凭借其在互联网行业的巨大影响力,马首富这小半年来频频游走在工信部、工商总局、质检总局等行业监管部门,表达自己关于整肃网购环境的诚意;同时又通过随总理出行,给银监会演讲等机会,传递互联网参与金融行业的野心,着力为自己争取利益。

正是经历了数年来政商之间,在房地产调控、互联网监管、物权法博弈等重大经济事项上的“准游说”,公众已然对“政治游说”有了朦胧但敏感的体察;这就是为何眼下一段卡在全国两会前的讲演,一轮环保股行情的走强,就让一些人嗅出了味道。

在这次“院外游说OR新闻调查”的争议,以一种超出既往所有游说行动的爆炸性和影响力,让公众担心如此表达特定利益集团诉求的游说,会扭曲政府决策公共性。

而且此次引发全社会关注的调查式言说,不断以或煽情或鸡汤的方式,突破新闻报道与商业营销间的界限,不止于客观呈现事实,而是着力做出判断,推动一个社会行动乃至政治决策的发生。

此刻,我们在天与霾之间的困惑,恰是中国社会话语声场多样,表达传播渠道多元的产物。不论你喜欢还是警惕,它都将在此后持续存在,丰富着中国的政商生态。

财富边上

央妈降息为何总是事与愿违



□姜宁

每次降息到最后都变成大企业的盛宴。这些大企业财大气粗,动辄几千万上亿元的存款能够满足银行的存款任务。在和银行的关系上,他们就占了上风,拥有了存款议价权。

3月1日起,央行宣布降低存贷款利率0.25个百分点。这是去年11月中国进入降息通道以来的第二次降息。

这两次降息,央行特意注明是“对称降息”。所谓对称降息,是指存贷款利率一同下降,而且下降幅度相同。央行放水的初衷很明确,通过降低存款利率,鼓励居民消费,最大程度避免未来可能出现的通缩危机;通过降低贷款利率,再配合上一个月前的降准,促进资金流向实体经济中,特别是那些原本就贷款难的小微企业。

但银行的反应偏偏和央妈本意相悖。降息令刚颁布两个小时后,青岛农商行、青岛银行、日照银行和恒丰银行等都宣布降息,并且存款利率“一浮到顶”,随后又有多家银行宣布存款“一浮到顶”。事情的发展似乎和上次降息如出一辙:央行降息令一出,政策到了银行这块,就变成了银行拉存款的又一噱头。

至于贷款?多家银行的中高层领导表示,降息后企业贷款利率降至5.35%。现实情况又如何呢?就算是在降息前,也很少有企业能拿到5.6%的基准利率贷款。降息后,银行利差少了,存款降息可以,但是贷款利率要降,那等于是让银行割肉。所谓的对称降息,事实上又变成了“非对称降息”。

几年前,省政协委员陈华说,山东中小企业如果能拿到8%利率的贷款,那就算谢天谢地了。事实上,现在省内大量企业都是通过民间借贷的方式来筹资度日。

春节前,笔者到青岛几个乡镇企业转了一圈,相比于往年萧条更甚,企业钱紧,销路不畅,人工成本太大。老板去银行借款,敲开银行领导的门比登天还难。其中一老板经营钢铁厂,往年每月都有50万元以上销售量,现在两个多月只卖了30万元不到的货。这位老板抱怨,在银行眼里,他们就是一铁匠,再有多少流动性,也要优先大企业。

银行为啥不愿给小微企业贷款?还是因为坏账风险。一位国有行负责人前几天告诉记者,由于贷给中小企业的坏账收不回来,他的上司已经被免职了。

而这次降息,到最后又变成大企业的盛宴。某家执行降息新政的城商行中层领导告诉笔者,降息只能针对普通居民日常储蓄。而一些大企业存款不仅不会被降息,甚至银行给他们的利率还会往上升。这些大企业财大气粗,动辄几千万上亿元的存款能够满足银行的存款任务。在和银行的关系上,他们就占了上风,拥有了存款议价权。

三个月内央行两度降息,但每次都事与愿违。一位银行高层人士毫不避讳地说,用不了多久,第三次降息就会来临。这次降息,会来得更猛。效果呢?

浪潮信息董事长的话为何引共鸣



□刘相华

3月3日,笔者参加了一场座谈会。这场座谈会是为即将出台的关于深化省属国企改革实施的实施意见预热的。来参加这个座谈会的,都是本省赫赫有名的国企上市公司老总,还有省国资委、金融办、证监局的官员们。

这场国企改革座谈会上,浪潮信息董事长张磊讲了一番话。张磊说,境外上市公司实施股权激励都是公司的自主行为,完全由股东大会决定。国内的国有控股上市公司大多已经历了十来年的发展,实施股权激励已具备了可以放开行政审批的基础条件。我省的国企改革要推动上市公司股权激励与国际接轨,由股东大会决定激励方案,减少行政审批。

张磊这番话一出,会场立刻响起一番窃窃私语。很多人不约而同地将目光投向了在座的几位国资委官员。

其实,张磊所言击中了国企改革的痛点,即去行政化。山东是国有企业大省,目前由山东省国资委履行出资人职责的省管企业有23户。这些企业的行政化色彩浓重。就像这场座谈会上在座的各位老总,都是有一定行政头衔的,大都是由省里任命的“正厅级”,要么是“商而优则仕”,要么是“仕而优则商”。

而省属国有企业都是省里的支柱产业,这些企业会优先享受到国家的政策福利,资源也往往向他们身上倾斜。这些凝聚着“天时地利人和”的国有企业,就在某个行业内形成了垄断。而国有企业“混改”的出发点,就是为了释放国有资产的活力。但在“混改”过程中,参与各方关系微妙。国家想要确保国有资产的保值增值,民企又怕被扣上“侵吞国有资产”的帽子。

上一轮国有企业改革过程中,就出现了蚕食和侵吞国有资产的情况。比如,2004年的“郎顾之争”从国企改革议题开始,迅速向经济体制、政治体制延伸,从学术圈迅速蔓延至社会各界。

似乎有点扯远了,话题再回到国企的行政化上。由于这种现象的存在,使得国有资本握有绝对的话语权,如此一来,就不能吸引和激发非公资本的参与性和积极性。如果非公资本不能获得经营利润,那么国有企业的混合所有制改革就不能取得成功。

所以,张磊的话正点到参与“混改”的各位老总“心病”上。如何消除“混改”中国有资产流失、民营资产被侵吞等诸多顾虑?其实,还在于政府放权,让市场发挥资源配置的决定性作用。特别是资本市场,本来有产权明晰、交易公开透明、定价科学公允等诸多优势。国资何妨大胆些,将决策权交给股东大会来决断呢?

管好别人比管好自己更重要



□马绍栋

“如果产品安全没出事,我们就能睡个好觉了。”谈及当下越来越受关注的食品安全,山东一家酿造企业的董事长如是感叹。

这家主要生产酱油醋等调味品的企业,每天都在跟食品安全打交道。在这位董事长眼里,安全是企业的生命线,在日常管理中他按重要性做出如下排序:安全、质量、成本。所有的管理制度、营销策略都服务于这一理念。“这些都是我们在食品业摸索多年形成的共识,在现在这种市场环境,也是一个食品企业生存发展的底线。”

为了管住质量,这家企业不可谓不下工夫。酿造所需的主要原料大豆,转基因和非转基因一吨差价在1800元,但公司还是坚决选择非转基因。研发出的新产品,都要员工代表试吃,及时反馈口味、质量情况;所有出厂产品必须保留样本18个月以上,以防出现问题无法追溯。

如此大力度监管,企业自身问题基本解决了,但新问题又来了。“我们感觉压力最大的是外来风险,你管不住别人光管好自己是没用的。”这位董事长说,自己的企业处于中间加工环节,一旦上游原料供应商甚至更上游的供应商有掺杂使假的行为,最终影响到的还是自己的产品质量和品牌。

基于此考虑,这家企业将食品安全管理投向上下游,对上游原料供应商搞突击检查:事先不打招呼,直接进厂下到车间,查看进出货记录、生产流程。同时进行风险隐患管理,将酿造行业上游最容易出现的问题梳理分类,对照自己的供应体系全面“查体”。“有时候感觉挺别扭,人家的企业你去指手画脚,但后来一想,管好别人就是管好自己。”

市场经济走到今天,这家企业的这种做法已成为越来越多企业的共同选择。因为在这个经济生态里,任何企业都要和别人发生关系,只低头管好自己的一亩三分地显然不行。

这种例子俯拾即是。笔者在股东采访时遇到过很多类似情况,由于毗邻日韩,许多企业一开始就是做进出口贸易的,然而日韩客户对产品质量要求很高,无论是工业品加工精细度还是食品类质量安全,标准都非常高。在这种背景下,一个贸易商如果只懂产品本身,不了解生产工艺、质量控制,那么人家就是给你订单你也接不住。这些老板明白了这一点,就亲自带队到供应商那里学习了解生产过程,有的甚至出资入股,将产业版图延伸到制造领域。

正如马云所说,未来做企业出发点一定是做生态系统。你只考虑自己发展,只关心自己的领域不行,掌门人的视野应该投向更宽广的领域,企业竞争也越来越考量对上下游及相关产业链的管理能力,管不好别人很可能拖累自己发展。从这种意义上说,企业管好别人比管好自己更重要。