

官商“互助”根在权力干预市场

要想遏止涉及官商勾结的窝案,不光要顺着“查腐路线图”抽丝剥茧,更要切断联系官商的权力因素。当地方官员手中的权力失去了对资源配置的决定性作用,也就失去了权钱交易的价值。

评论员观察

本报评论员 姜士强

在近来持续受到关注的山西官商“地震”中,煤炭大市吕梁成了“重灾区”。半年多时间内,6名任职或曾任职于此的副市级以上干部,以及至少4位当地重量级煤、矿老板,被带走调查。

随着越来越多的信息得到披露,一幅“查腐路线图”渐渐浮现出来,这座因煤而兴的城市俨然成了官商“互助”的群腐样本。在这个样本中,连接官商的核心在于权力。当

地方官员的权力在资源配置中越俎代庖,取代市场发挥了不应有的作用,商人为了谋取利益,自然想方设法向其“靠拢”。

于是,官员“落马”、企业家“陪葬”或是企业家涉罪带出腐败官员,俨然形成了一种固定模式。针对轰动一时的四川官商窝案,曾有媒体用一篇名为《刘汉朋友圈》的文章来描述当地盘根错节的政商关系。而对于同样备受关注的“刘志军案”,北京师范大学中国企业家犯罪预防研究中心总结为“企业家与政府官员犯罪的‘伴生’现象”——政府官员的职务犯罪背后往往存在企业家犯罪的推波助澜,或者企业家犯罪后面潜藏着政

府官员职务犯罪的支撑。

这种政商勾结的状态,在特定的行业当中表现得尤为明显,起到核心作用的就是插手市场的权力。据媒体报道,曾主政吕梁多年的聂春玉造就了多位能源大鳄,凭借的就是发生在其任期内的两次煤业改造,“哪家公司可以整合小的煤矿,均由政府决定。”由此一来,原本基于市场之力的优胜劣汰,变成了政商“关系”的较量,自然留下了极大的寻租空间。反腐进程中不断有国企高管“落马”,也是同样的道理,只不过相比于政商勾结窝案中的“分工”明确,国企管理者则是兼具政府官员和企业家的双重属性。

要想遏止这类涉及官商勾结的窝案,不光要顺着“查腐路线图”抽丝剥茧,更要切断联系政商的权力因素。当地方官员手中的权力失去了对资源配置的决定性作用,也就失去了对商人的吸引力,失去了权钱交易的价值。前不久,有媒体对王岐山的四个反腐新说法总结为“四说”,面对官商勾结的腐败窝案,不妨套用一下其中的“标本说”——顺着“路线图”清查具体的腐败窝案,是治标之举;厘清政府与市场的关系,才是治本之策。从这个意义上说,通过简政放权发挥市场在资源配置中的决定性作用,同样是反腐之举。

月饼不沾腐,找回了应有的味道

记者来信

□韩适南

今年的中秋,的确是和往年不一样了,天价的月饼、天价酒水少见了,大闸蟹的价格不“疯”了,这些中秋时节的时令消费品,与往年相比,少了许多附加功能,回归了真面目。

在月饼还是月饼的时候,中秋送月饼,传递的是对团圆的祝福,送出的是一份朴实的感情。然而,随着公款消费愈演愈烈,在同样的时节,出现了不一样的送礼情调。以月饼为例,送礼拼包装、拼豪华、拼价格,拼多少“含金量”;送礼的主流群体也变了,公司送政府,下属送上级。花公款不心疼,送月饼无止境,有高

档的出来了,低档的身价也涨了,月饼成了面子,成了身份,成了忠心,成了表态……

月饼原来也有档次之分,但不离谱;月饼原来也有送礼情调的功能,但不功利。天价月饼、天价酒水……本来平常的吃喝物什,因为公款消费的刺激,“苍蝇”“老虎”的存在,陡变身份,调高身价。百姓寻常物,成了天价奢侈品。

从这个层面上来说,腐败哄抬了物价,破坏了市场,伤害了百姓的权利。这也是为什么中央多次出台不许公款送月饼的文件后,月饼及其它中秋时令消费品价格不再离谱的原因。起初,有人认为在月饼上反腐是小题大做,太过细致,但现在看来,此举确有必要。月饼不沾腐,中秋才找回了应有的味道。(作者为本报经济新闻中心记者)

一语中的

炒作京津冀一体化中的房地产机会可能是一厢情愿。

中国城市和小城镇改革发展中心主任李铁认为,在房地产竞争领域,河北和天津还不具有绝对的优势,对于北京来说,除了燕郊等地,其他区域都不在北京辐射的范围内,所以企业家要防止将全部精力放到房地产上。

城市建设要与产业发展相协调,避免过度超前带来的“空心化”。

国务院发展研究中心发展战略和区域经济研究部部长侯永志称,城市住宅、办公、交通等设施的超前建设有一定的合理性,也有助于聚集人口,但如果过度超前,没有产业的支撑,可能会给城市财政的可持续性带来风险。

土地收益让农民共享,才能

防止出现“小官大贪”。

国务院发展研究中心副主任韩俊称,集体建设用地入市等改革必须要有配套的措施,必须要符合规划、合法取得,在土地市场公开交易,而且实行税收的调节。集体建设用地的成果要真正让全体农民共享。

企业“细胞”有了活力,政府就不用一天到晚为GDP操心了。

国家信息中心首席经济师范剑平认为,随着简政放权等一系列举措的推行,目前政府和企业的关系正朝“由市场在资源配置中起决定作用”的方向发展。科学、协调、平稳、持续的经济状态才是“新常态”。

■本版投稿邮箱:
qilupinglun@sina.com

每年万亿话费市场解禁破冰,百辆S级大奔、千辆C级奔驰恭候VIP合伙人——“e通全通讯”全国招募城市运营商

e通全

免费热线: 400-668-8686
http://www.etq360.com

■引子: 2014年8月8日,“e通全通讯”顺应网络电话市场发展需求,在江苏盐城、北京、上海同时举办了招商会,仅在这一天里,城市运营权被抢拍一空:江苏的盐城市、无锡市、南通市、苏州市、徐州市、泰州市、常州溧阳市、扬州市宝应县;山西省的太原市;江西省宜春市、新余市;湖北省的武汉市黄陂区;广东省的广州市番禺區,其中盐城一城城市经营权被“抢拍”的就有滨海、盐都、射阳县、建湖县、阜宁县、东台市等。e通全通讯,这让无数已经完成原始积累的传统产业老板获得全新的企业转型机会,e通全集团正在国内电信行业掀起一轮又一轮的财富风暴……

网络电话——当代10大朝阳产业之首

拥有12.35亿的中国移动通讯用户,催生了每年数以万亿庞大的话费市场。

世界财富500强中,中国三大通讯巨头赫然在目,而国内移动用户及消费还在逐年递增。

今天是移动互联的天下,在这神奇的方寸之窗确实带来生活,工作、娱乐的诸多便利。

现代人的事业更是人际关系不断的沟通,通讯成了人们的刚性需求。

越来越多的“手机控”,对于手机日常消费也越发敏感,尤其在当下。

平价消费已是消费主流,通讯成本的降低更是政府高度关注的事情。

国家将电讯垄断行业市场化,催生了通讯业这片商海百舸竞流的大好局面与契机。

“省钱才是王道”,高品质、低价格的网络电话成了大众新宠,其前景与能量生机勃勃。

作为网络电话领军企业,“e通全通讯”大幅度降低的不光是手机用户实实在在的通信费用,

而且是对社会通信资源的根本性优化和人们生活习惯的根本性转变!

物竞天择——叫板传统移动通讯市场

从行业的视角看,打电话作为公众的一种基本生活需求,未来趋势就是大幅度降低电话通信成本,一分钱打长途不是梦,让大众打电

话从“长话短说”变成“尽情说”,“想说多少说多少”,“随时随地都能聊”,通话资费非常低廉的e通全网络电话就成了大众的选择。作为国内网络电话的知名品牌,“e通全通讯”可以直接安装在安卓和苹果等智能手机上,拨打通话资费非常便宜的高清电话,用户只要将“e通全通讯”的客户端下载并安装即可,基本不耗流量,而且随时随地拨打,在激烈的市场竞争中,“e通全通讯”凸显出不可比拟的三大优势:

一、功能强大,操作简单,使用起来不改变用户任何使用习惯,“e通全通讯”集成了网络电话拨打,在线同步通讯录以及用户消费,通话记录即时查询等在内的众多实用附属功能。

二、资费极低,每天不到一块钱,360元畅打全年,0月租,0漫游,0长途,0来电显示费。特别拨打长途时,“e通全通讯”的资费仅为传统话费的10%左右,这与动辄每月成百上千的套餐相比,实惠至极。

三、各种手机平台均能兼容:“e通卡”完全兼容传统移动通讯用户,实现不换手机、不换号。同时,在手机客服端的准备更充分,在400-668-8686,360个网络数据工程师更是每天24小时为客户的通话保驾护航。

结盟共赢——重奖招募全国城市运营商

就在眼前,一个微信平台短短几个月内,直接开仓取钱!差点把传统的短信的利润赶尽杀绝!就在眼前,余额宝以高出传统银行300%的利息,且不分时间金额限制将储蓄用户“一网打尽”之势,马云的“余额宝”出台,18天狂收57个亿资金存



“e通全通讯”招商会现场

款,逼着四大国行联合抵制。这说明,当下是移动互联网的天下。而阿里和腾讯的神话决不是一两位大侠脑袋拍出来的,更是一群先知先觉者众志成城、戮力同心,勤奋打拼得来的。

“e通全通讯”横空出世,商机无限。财富商机稍纵即逝,把握才能赢得未来。现在的人们从早到晚寸步不离的是啥?“e通全”话费仅为传统电信的1/4,任何用户都能免费试打,展现的是怎样的竞争力?对代理商返利折扣可达35%-60%,还有比这更高回报的吗?通讯消费还是大众刚性的重复的消费需求,每年万亿垄断市场解禁破冰,还有第二个这么大的“蛋糕”吗?这是跨界打劫,群雄逐鹿,协同作战,结盟共赢的大时代!星星之火可以燎原,关键是志同道合,是日新月异的速度与效率!

目前,“e通全通讯”新一轮的全国城市运营招商布局正在紧锣密鼓的筹划中,“e通全通讯”最新

的VIP合伙人招募令”也重磅出炉。成为VIP合伙人,不仅拥有“e通全通讯”“一、二线城市的区、三线城市”的独家运营权,e通全网络电话卡最低折扣购买权,e通全集团董事长毛海兵教授更出大手笔为VIP合伙人配备奔驰S320轿车一辆。当年若能完成10万张包年卡任务,奔驰车马上过户给VIP合伙人。完成10万张包年卡任务后,每完成10万张再奖励S320或同级别轿车一辆。作为县区级区域代理商,每完成一万张销售立即奖励C级奔驰一辆。

著名的成功学大师陈安之老师说过:“趋势就像一匹马,如果在马后面追,你永远都追不上,你只有骑在马上面,才能和马一样的快,这就叫马上成功!”e通全集团总部近百辆大奔,千辆C级奔驰,正恭迎VIP合伙人。欢迎垂询读者专线400-668-8686或点击网站www.etq360.com。



扫一扫即获30分钟免费话费体验