

不能任性的“权力”如今忙啥



□马绍栋

鲁西北某县级市一位局长说,自己所在的单位钱、权都不多,要想让企业等管理对象认可必须实打实为企业做服务,“我们本来就是政府序列里比较边缘的部门,再不做服务更没有人跟你玩了。”

“现在一路简政放权下来,真是没啥权力了,只能去给企业做服务了。”谈到当下政府改革最热门的话题,某省直单位一位处室负责人感叹说,中央一再取消和下放行政权力,连同一些行政事业性收费,这让以往固有的利益格局彻底打破,甚至一些省直厅局内部的机构设置、人员变动也随之进行了调整,尤其是一些本来就边缘化的处室,更显得可有可无了。

今年两会,李克强总理在政府工作报告中再次强调“有权不可任性”,这其中传递的信号分外清晰,上面这位处长的失落感恐怕还会继续加深。

也难怪,在原有权力格局下,各职能部门过惯了轻松的日子。尤其在地级市以下,笔者多次在采访中听到企业老板感慨,本来非常清楚的一个项目,走政府流程却非常繁琐,而且中间涉及的哪个衙门也得罪不起,只能紧赶慢赶地等着政府审批,为此不少企业在正常组织架构外专门设立一个跑政府的部门,安排专人对接,即便如此,也还会出现因为申请周期漫长导致生意黄掉。

如今有权不可任性了,这些政府职能部门必须要重新研究自己的职能了。“其实我们早就适应了,本来就是政府序列里比较边缘的部门,再不做服务更没有人跟你玩了。”鲁西北某县级市一位局长说,自己所在的单位钱、权都不多,要想让企业等管理对象认可必须实打实为企业做服务。

这个局还真真是做了许多工作,比如企业停电了他们都会第一时间赶到,帮忙协调相关部门解决;企业要招工,他们跑前跑后利用系统内资源帮着联系各个职业院校。

同样一些曾经强势的部门也在悄悄谋变。以工商系统为例,原来市场经济刚兴起时,工商部门绝对是实权单位,影响恐怕仅次于公安。现在,一部分工商职能慢慢弱化甚至淡出公众视野。如今随着简政放权推行深入,“新常态”下工商职能如何重新定位、如何整合拓展都成为各界关注的焦点。

路子肯定会有,比如我省正积极推进流通领域企业信用体系建设。不同于以往政府过多地将手伸向企业具体经营的环节。这一次,工商部门把住企业信用这个市场经营的关键,以信用促监管,通过信用这个抓手倒逼市场环境由劣转优。

政府转向做服务了,反过来也给企业创造了新机会。比如由我省中小企业局搭建的中小企业公共服务平台,集结了一批专业从事设计、检测、认证等业务的公司。政府以购买服务的方式将它们引入到平台上,再以相对优惠价格让利给量大面广的中小企业,通过集中有限的资金投向公共服务,取得了服务提供商和广大中小企业共赢的局面。

国企高管,挣钱还是做官?



□崔滨

央企高管薪酬改革的顶层设计,最终要让那些为国服务的商业精英群体价值得到真正体现,让政治的归政治,市场的归市场,让想做官的好好做官,想挣钱的好好挣钱。

每月基本工资7800元,税后月薪8000元,面对全国政协委员、中国电力投资集团总经理陆启洲、中国联通董事长常小兵在全国两会上晒出的薪水,相信大多数人感觉很疑惑:他们掌管的企业规模体量位列全球前茅,论起行政级别都是副部级央企高管,每月就挣这些钱?

媒体一番调查求证后,我们看到了国企高管亦官亦商的好处:一边按行政级别拿基本工资;另一边按市场激励办法,在企业里享受各种股权激励、分红、补贴等,总的算下来数额不菲。

难怪全国政协常委、国家电网公司董事长刘振亚面对国企薪酬改革时敢于表白:“我过去含税一年120万、130万元人民币,房子也有了,还配着车……别说现在工资降下来,就是两年不发也够吃够喝。”

常小兵、刘振亚们的薪酬之论,正是国企高管们饱受争议的焦点所在。这个特殊群体,入庙堂即是官,出江湖则为商。他们一方面是“国有企业职业经理人”,其职责是要保证“国有资产保值增值”;而另一方面,他们又是“党管干部”,享受行政待遇,这都是具有鲜明中国特色的名词。官员加商人的身份,让他们或明或暗都在享受着行政垄断和政策红利的优惠,一边在官场靠垄断优势获得的经营业绩加官晋爵,另一边又在商场持股分红,坐享高额报酬,无怪乎多年来公众一直对此质疑不绝。

去年下半年《中央管理企业负责人薪酬制度改革方案》颁布实施,加大了对绩效业绩的考核的激励比例,高管只有高能高业绩,才能领到高薪,在一定程度上抑制了国企高管的政商好处通吃。但薪酬分配仅仅是国企改革中的冰山一角,水面之下,则是整个国有资本向着更为开放的,更符合市场经济规律的运营方式转变。国企高管,也要在官与商之间做出自己的选择,要么投身商海,转成运营国有资本的职业经理人;要么回归政坛,做好国资运营服务工作。

对国企高管来说,将挣钱与做官分开至少有两点好处:就像公众不厌憎马云、王健林这些民营企业家的高薪和财富,只要你在充分的市场竞争中,凭借自己的能力一刀一枪做出业绩,高薪是你应得的回报。

而上个世纪90年代末褚时健的悲剧,估计没有一位国企高管愿意重演。而让悲剧不再重演的关键,是制度创新的破局,央企高管薪酬改革的顶层设计,最终要让那些为国服务的商业精英群体价值得到真正体现,让政治的归政治,市场的归市场,让想做官的好好做官,想挣钱的好好挣钱。

寻找看得见的财富河流

寻找财富,需要站在正确的河流里,才会出现“傻子也赚钱”的景观。

站对河流,这是一个很现实的问题。苏格拉底说,人不可能站在同一条河里,这是哲学范畴的河流;市场经济学家也说了,只有站对了河流,财富才能更多地聚集在你身边,这是创富范畴的河流。

河流的问题,是现在经济学一直在研究的课题。回头看看历史上的财富河流都在哪里。

改革开放之前的新中国,以“收”为主,将土地、财富甚至人都收到了国有和大集体中来;改革开放之后开始“放”,先是放开了商业,上个世纪八十年代初期,这是个“倒爷”的年代,从南方倒一批衣服到济南,一趟就能成为万元户,中关村的倒爷们更是创造了一个个创富神话;接着放开了办企业,上个世纪九十年代初期,进入“中国制造”的黄金年代,中国产品也开始出口全世界,义乌模式、温州模式、长三角模式都是那个年代的佳作。同期借助中国资本市场的实验田,制造型企业上市,创造了一批批富翁,一直影响至今。

第三个放开的是房地产市场,因为中国开始房改了。自上个世纪九十年代末开始,任何一个有胆识的人,只要投身房地产行业,资本的积累快过任何一个行业,包工头、建筑商、开发商、设计商等链条式暴富,一直延续到现在。

新世纪以来,最大的机遇给了汽车行业。汽车进家庭,既是口号,也是行动,君不见产车的、卖车的、修车的,个个干得风生水起。

这就是河流问题,谁在正确的时间,站在正确的河流里,谁最有可能成为那个时代的“富人”。

说了半天,有心计的人会说,你说了半天“河流”问题,怎么都与“放”有关。你说得很对,这正是中国特色社会主义的特点吧。既然发现了规律,那么,新的问题出来了,现在正在进行的市场上,“河流”在哪里?

答案自然从“放”上找了。既然商业放了,制造业企业放了,房地产放了,汽车鼓励了,还有什么没有“放”呢?总结发现,政府手里还有两大块“资源”没有放出来,一块是几十万亿的国企资产,一块是农业用地,20亿亩农地和宅基地也是几十万亿的资产规模。

紧接着一个问题是,政府会“放”这两块资产吗?农地问题,比较复杂,农地牵涉几亿农民的稳定问题,估计一时动起来很困难,所以会很慢;而政府缺钱是和尚头上的虱子,怎么办?那就剩卖国资产了。

国企改革,成了我们看得见的“财富河流”了。

看见的财富机会,不能让它跑了,怎么去把脉这波财富盛宴,且听下回再叙。



□李克新

既然商业放了,制造业企业放了,房地产放了,汽车鼓励了,还有什么没有“放”呢?总结发现,政府手里还有两大块“资源”没有放出来。

财富边上

将来银行哭还能有奶喝吗

上周监管层表态,已经开始研究向银行发放券商牌照。话音刚落,本周一银行股就迎来暴涨行情。

在这个表态之前,建行行长张建国在全国两会上当着总理的面,说银行是弱势群体。

虽然监管层对券商牌照的表态和建行行长的发言应该没有什么因果关系,但两者几乎同时出现,不免让人有些“会哭的孩子有奶吃”的感觉,也让大家再一次谈论起未来金融业究竟会迎来一个怎样的竞争新态势。

按照建行方面的解释,当时会场气氛沉默,张行长可能是为活跃气氛,主要想说的是,在利率市场化的进程中,国有大型银行压力很大,很多问题自身难以解决。

这些压力从何而来呢?首先随着存款利率上浮空间不断上调,拉存款的压力会急剧增加。截至去年底,四大行中有两家银行存款都较上月出现下滑,揽存大战将愈演愈烈。

此外,无论是信贷业务还是支付转账,银行都要接受空前的挑战。银行发放贷款时“嫌贫爱富”早就备受诟病,因此不管是在审批上更灵活的地方小额贷款公司还是利用平台大数据来考核放贷风险的阿里小贷,都为中小企业在银行之外提供了更快捷和方便的信贷渠道。

在互联网金融领域,银行更为被动。从马年春节延续到羊年春节的红包大战,让腾讯和阿里这两家互联网公司的移动支付手段深入人心。但你见过哪家银行为了推广网银而大把烧钱营销的吗?随着市场准入的不断放松,2014年底国内银行业已有法人机构超过4000家,可以预见的是,民营银行等中小金融机构还将继续涌现,各类金融和非金融机构纷纷进军银行业务。

在新生势力的冲击下,银行或许也不甘心自认弱势群体。可在目前体制下,国内的银行,特别是层级繁多的国有银行,在各方面行动都受制于行政束缚,很难及时做出适合自己的市场决策。据审计署报告,在约18万亿的地方债中,有57%来自银行贷款。很多时候,面对掌握巨大资源的地方政府,银行往往陷入两难的困境。

去年,山东金融业的不良贷款率增长很快,而本周鲁信集团牵头成立的地方资产管理公司就揭牌了,公司的主要业务便是帮助金融机构处理不良资产。

眼下银行的重要性不言而喻,政府该提供的支持也不会取消。但随着小贷公司、民间资本管理公司、互联网金融这些业态的不断成长,保险存款条例、银行破产法的出台,金融业将迎来一个更加开放的格局,如果银行还是“不长心眼只长个”的话,那哭破嗓子也没人再来喂奶了。



□张頔

从马年春节延续到羊年春节的红包大战,让腾讯和阿里这两家互联网公司的移动支付手段深入人心。但你见过哪家银行为了推广网银而大把烧钱营销的吗?