本周焦点

取消二级公路收费：一场未竟的利益博弈

本周，除了对甲型H1N1流感的防控，恐怕最能牵动千家万户的，当属取消政府还贷二级公路收费的进展。本周二(5月5日)，交通运输部召开新闻通气会称，至4月底，全国东、中部地区12个省已全部一次性取消政府还贷二级公路收费，共撤消站点1263个，占全国政府还贷二级公路收费站总量的65%，涉及里程数7.08万公里；另外，西部地区的重庆也部分取消。

显然，对于拉动经济发展这是一个重要利好。正如交通运输部新闻发言人所说——“能够明显降低道路运输成本和社会负担，特别是在当前全球性经济危机和我国严峻经济形势下，有利于拉动内需，促进国内经济发展。”

公路属于最典型的基础设施，一般概念上，应由政府财政负责建设，但问题是我国的改革开放与经济发展，是在底子非常薄的基础上起步并飞速推进的，同期的财政远远满足不了公路建设的需要。困局为“贷款修路、收费还贷”模式。据介绍，目前我国95%的高速公路、61%的一级公路、42%的二级公路都是依靠该政策建设的；非此，则我国二级以上高等级公路将比现在少三分之二以上。

本来，道理很明了，政府贷款修路，收费还清银行本息后，收费就该停了。但问题是，只要有利益在，事情就变得复杂。尤其是像公路收费，几乎不用成本，真金白银就每天哗哗而来，这样的诱惑，如果没有强有力的监督，估计无人能敌。这就很难保证公路收费不变相为“无本万利”的小金库、财源。此前《中国青年报》的报道《山西公路收费站撤站大调查》揭示的这种乱相堪称触目惊心：山西现有政府还贷性收费站90%以上都在延期收费，有的甚至延了四五次；某收费站修建时贷款726万元，2004年审计时共收1317万元，只归还银行贷款30万元，“还贷率”2.3%；大量的公路收费除了“收费养人”外，一是被挪用作其他公路项目建设资金，搞“循环抵押”，二是形成了以各公路分局下属“公路开发公司”为主的各种公司资产……

这种乱相绝非山西独有。其实，正是这种乱相的普遍，使本可以按照收费还贷常识自生自灭的公路收费，不得不由中央政府出面强力干预取消。但麻烦在于，东、中、西部地区公路发展状况反差很大，而全国数以千计的收费公路还贷状况千差万别，根本不能“一刀切”取消。因此，国家治理就变成了一场利益博弈。

博弈中，中央政府以“逐步有序”取消政府还贷二级公路收费，来维护“贷款修路”政策的有效和被准确执行，来为经济发展“减负”，为消费者维权；而一些将公路收费变相成“摇钱树”的地方政府或利益集团，则必然不愿轻易放弃收费，贷款未还清、收费延期、人员安置难等等信息就会真假混杂。

利益博弈，殊非易事。目前，东、中部地区尚有广东、浙江、山西三省正在制定方案，将在2012年年底之前分期分批取消其境内的政府还贷二级公路收费；而广大的西部地区，将由各省(区、市)政府自主决定是否取消。这表明，从各个具体的收费站及其背后的责任政府，到层层往上的各级政府，就政府还贷二级公路收费的博弈远未看到穷期。 (速写：赵春青)



本月主笔 毛浓曦

发改委首次正式披露石油价格管理办法

新华社北京5月8日电 (记者江国成)根据国家发展和改革委员会8日发布的《石油价格管理办法(试行)》，国际市场原油价格低于每桶80美元时，国内成品油价格按正常加工利润率计算；高于每桶80美元时，开始扣减加工利润率，直至按加工零利润计算成品油价格；高于每桶130美元时，汽、柴油价格原则上不提或少提。

《石油价格管理办法(试行)》要求，国际市场原油价格高于每桶130美元时，按照兼顾生产者、消费者利益，保持国民经济平稳运行的原则，国家采取适当财税政策保证成品油生产和供应，汽、柴油价格原则上不提或少提。这意味着国际油价居高不下时，国家将适当补贴成品油消费者。

根据《石油价格管理办法(试行)》，国内成品油价格以国际市场原油价格为基础，加国内平均加工成本、税金、合理流通费用和适当利润确定。当国际市场原油连续22个工作日移动平均价格变化超过4%时，可相应调整国内汽、柴油价格。

发展改革委有关负责人表示，我国成品油价格改革是朝着市场化方向逐步推进的。长远看，成品油价格将由市场形成。现阶段，由于市场竞争尚不充分，市场体系不完善，社会各方面承受能力相对较弱，成品油价格仍由政府进行适当的管理。

2008年12月19日，国家出台并正式实施了新的成品油价格形成机制，确保成品油价格既反映国际市场石油价格变化和企业生产成本，又适应国内市场供求关系；既反映石油资源稀缺程度，又兼顾社会各方面承受能力。

发展改革委有关负责人表示，根据新的价格机制规定，我国成品油价格实行与国际市场原油价格有控制地间接接轨。这是一项过渡性的措施，符合当前我国国情和石化产业发展实际。随着竞争性市场结构的形成以及市场体系的不断完善，国内成品油价格最终将由市场竞争形成。

《石油价格管理办法(试行)》全文20条，共2000余字，自今年5月7日起施行。

担心公摊面积缩水、物权管理混乱、房价上涨

贵州按套内面积售房引发新争议

本报讯 (记者赵福中)随着5月1日《贵州省城镇房地产开发经营管理条例》的实施，贵州商品房正式按照套内面积销售。然而，这项新政策却引来了许多购房者的激烈争议。不少人担心以套内面积销售会带来公摊面积缩水、物权管理混乱等一系列新问题，并成为房价上涨的一个“由头”。

此前，贵州商品房买卖都是按照“建筑面积”计价，即购房人购得的房屋面积为套内建筑面积加上应分摊的共有共用建筑面积之和。由于房屋产权面积的测量具有较强的专业性，对共用建筑面积范围测算比较困难，因此普通购房者要测出自己的房产面积比较困难。一些开发商利用这个缺陷，让套内建筑面积“缩水”，由此产生了大量的纠纷。

为此，今年1月，贵州省十一届人大常委会第六次会议审议通过了《贵州城镇房地产开发经营管理条例》，规定自2009年5月1日起，商品房一律按照套内建筑面积或者按套(单元)计价销售。

条例出台后，不少业内人士给予好评，认为这样计价具有计算简单、直观，易于当事人双方结算房价款等优点，有助于解决“面积缩水”问题。“就像买车只要挑颜色和型号，而不需要清楚有多少零配件一样，今后买房变得更简单了。”

然而，当这个政策传递到购房者中间后，却传出了这样的声音：“套内面积有保证了，楼道等公用面积缩水该怎么办？”“公摊面积明着不用交钱了，开发商会不会借机乱涨价？”一些人认为，如果按套计价，像公用部分的供暖问题、模糊面积归谁所有等难题都得不到解决，还涉及到物权和今后的使用管理等问题。

对此，贵州省建设厅住宅与房产处处长李国忠表示，把按套内面积销售理解为开发商不再“卖公摊”是一个误解，房价上涨也只是错觉。无论按照何种计价方式销售，开发商都会根据建筑面积和套内面积分别测算销售价格，并将测算价格在销售现场公布。按套内面积销售肯定会使房屋单价上涨，但每套房屋的总价变化不会太大。

至于会不会出现公摊面积缩水、物权管理混乱等新问题，李国忠表示，政策的出台并不会带来此类影响，商品房公用面积有国家强制标准，而建筑部门的规划、设计单位也会进行严格把关，一定会最大程度禁止公摊面积“缺斤短两”现象的出现。

贵州一些房屋开发商对此项政策持欢迎态度，认为这样有利于买卖双方寻求最佳利益结合点。

“见习基地”助力大学生就业



5月5日，长安大学09届5名学生正在青兰高速公路建设工地见习。

经过在陕西省“首批青年就业见习基地”锻炼，他们已经成功签约到了该工程的承建单位——中铁电化局西铁工程公司。据了解，与这5位大学生一样，今年共有100多名学生通过这个渠道与该企业签订了用工合同。

马丰红 摄

深交所就创业板上市规则向社会征求意见

据新华社深圳5月8日电 (记者赵晓辉 彭勇)深圳证券交易所8日发布《深圳证券交易所创业板股票上市规则(征求意见稿)》，公开向社会广泛征求意见。

上市规则是《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》的重要配套规则。深交所有关负责人表示，根据管理办法有关要求，上市规则充分考虑了创业板上市公司创新能力强、成长性突出的特点，在借鉴海外创业板市场成功经验的基础上，结合目前主板特别是中小板监管实践，对创业板市场信息披露、股份限售、保荐机构责任、退市制度等进行了有针对性的制度设计。

同煤集团参与开发煤基清洁能源项目

本报讯 (记者关明 通讯员王有明 李德忠)在刚刚结束的第四届中国中部投资贸易博览会上，同煤集团与大同市、中海油新能源公司共同签订了煤基清洁能源合作项目。这是同煤集团和中海油新能源投资公司共同开发打造的强势产业项目。

该项目建成后，将为山西省及环渤海区域提供以管输煤制天然气为主的煤基清洁能源产品。预计年销售收入可达260亿元，实现利税约90亿元。

秦皇岛、承德与15城市旅行社签订联合促销协议

本报讯 (记者王贵元 通讯员李永利)日前，上海、南京、无锡、苏州、呼和浩特、哈尔滨等15个大中城市的旅行社聚集秦皇岛市，分别与秦皇岛、承德两市的7个景区签订了总价值200万元的联合促销协议。在当天的签字仪式上，秦承旅游联合体也正式成立。

商务部：

中国外贸出现积极变化但形势依然严峻

本报北京5月8日电 (记者戴明阳)记者今日从商务部获悉，该部日前发布春季《中国对外贸易形势报告》。报告认为，总体上看，中国对外贸易形势近期出现了一些积极变化，但国际市场需求低迷状况可能持续较长时间，中国对外贸易面临的外部环境仍然严峻复杂。

进入2009年以来，国际金融危机对实体经济的负面影响进一步加深，工业产出和贸易萎缩的速度加快。各国经济刺激计划见效也尚需时日。

最近，国际货币基金组织(IMF)再度下调经济增长预期，预计2009年世界经济将下降1.3%，为二战以来最严重的经济衰退。其中发达国家经济将下降3.8%，美国、欧元区和日本将分别下降2.8%、4.2%和6.2%，新兴市场和发展中国家经济仅增长1.6%。

报告指出，面对严峻复杂的外部环境，中国政府一方面坚持立足扩大内需特别是消费需求保持经济增长，另一方面采取调整部分产品出口退税率、改善融资环境和贸易便利化等符合WTO规则的措施，努力稳定出口，积极扩大进口。

广大进出口企业也积极适应外部环境变化，加大创新力度，强化内部管理，大力开拓市场。总体来看，一季度中国进出口继续大幅下降，但3月份出现了一些积极变化。

进出口下降幅度较大，但近期出现收窄趋势。随着国际市场需求出现低位回稳和我国稳定出口、扩大进口的各项政策措施逐步见效，3月份对外贸易出现好转迹象。

服装等产品出口由降转升，机电产品出口下降较多。服装等劳动密集型产品由于需求弹性较小，我国这些产品竞争力较强，加上提高出口退税率等政策措施带动，受金融危机的冲击相对较轻。

一般贸易出口好于总体，加工贸易进出口跌势趋缓。民营企业出口下降平缓，外资企业和国有企业占比下降。对欧美日出口有所改善，对新兴市场出口分化明显。

据报告分析，受国际金融危机影响，全球流动性紧缺尚未有效缓解，各国贸易融资条件普遍恶化，国外进口商和经销商资金压力加大，纷纷采取减库存、压订单等方式规避风险。加上国内银行为防范风险对出口企业慎贷、惜贷现象普遍。

取消医疗服务价格听证，新增污水处理费价格听证

河南公布最新价格听证目录

涉及内容主要包括10大方面

本报讯 (通讯员李承锦 记者肖树臣)记者日前从河南省发改委获悉，该省最新公布了价格听证目录。新调整的目录将污水处理费的价格调整纳入到了听证之列，医疗服务价格听证则被取消。

据了解，新听证目录涉及的听证内容主要包括高中学费、普通高等学校学费，公路客运基准运价，城市居民生活用水价格，城市居民生活用水污水处理费，有线电视收视费标准，城市居民生活用管道天然气输配价格，城市居民生活用管道煤气输配价格，城市居民生活供暖价格，城市生活垃圾处理费，城市公共交通票价、出租车基本租价等10个方面。

河南省发改委有关负责人介绍，听证目录需要适应社会发展与市场，新目录中取消了医疗服务价格，是因为政府近几年一直在降低医疗服务价格，基本上不用再为医疗服务价格调整而召开听证会；新增加污水处理费听证，则因为这是一种比较新的收费项目，与群众关系密切，有必要列入。将水价、污水处理费的听证权限划分到省管，这有利于全省价格部门进行资源性产品的价格改革，能够从全省、综合角度去理顺价格关系。

该负责人说，这些列入河南省价格听证目录的商品和服务项目，在制定和调整价格时，都要按目录规定的听证权限分别由省、市价格主管部门主持听证。同时，在新听证目录发布之后，还将根据经济发展和市场变化适时进行必要调整。

不等不靠不看 果断部署 主动出击

看双星汪海如何化危机为发展时机

本报记者 杨明清 通讯员 张来民

去年以来，美国的次贷危机引发了世界范围内的经济危机，面对这突如其来的“经济非典”，作为拥有五大支柱产业、八大行业、六万名员工的青岛双星集团，经过主动、迅速的调整，生产经营已基本恢复正常，走上了“战危机，再创新，增活力，快发展”的新道路。近日，双星汪海接受记者专访，他笑看危机、笑谈危机、正对危机，双星汪海带领双星战胜危机走出危机

企业家是企业生存和发展的核心，也是企业战胜经济危机的灵魂。全国首届优秀企业家汪海执掌双星30多年来，将一个濒临倒闭的老国企发展为现代大型企业集团，经历了无数次各种各样的危机，积累了战危机的丰富经验，但遭遇这次全球性经济危机，汪海说还是第一次：“这次危机不同于一般性的市场变化，是决定企业生死的大问题，搞好了，企业就有新的更大的发展，搞不好企业就要垮台，个人就要丢饭碗”。

经济危机是经济发展的必然规律

“从市场经济发展角度来讲，经济危机是经济发展的必然规律。”汪海认为，市场经济本身就是在冷热交替、跌宕起伏中发展，这条波浪式的经济发展曲线直观的告诉我们，经济发展有升必有降，有热必有冷，过热或过冷时就造成“经济危机”，经济危机是经济发展进入极端膨胀或极端低迷时的一种正常现象。“我们挺过了这一次，过几年可能还会再来，这是一个正常现象，也是一个必然规律，规律性的东西没有必要惊慌。”

汪海分析说，经济危机引发的原因是多方面、多角度的，可能从经济发达国家引发，也可能从发展中国家引发，可能因金融业引发，也可能因其他行业引发，它总是哪个行业过热引起的。像这次经济危机，就是由美国次贷危机导致了金融危机，进而引发了全球性的经济危机。

“经济危机也是企业学习和提高的机会。”汪海曾形象的说：原材料暴涨给我们带来了“经济海啸”，原材料暴跌又给我们带来了“经济地震”，这次突然到来的经济危机又像非典一样袭击了我们。从“经济海啸”到“经济非典”，企业面对的都是国际性竞争，等于直接加入了世界级考场，参与了世界级考验，而汪海始终坚信，只要正确认识和对待，把它当成磨炼提升的机遇，当成国际舞台上刀兵相见的实战演练，好好总结应对危机的经验和教训，增强“把握规律，抓住机遇，驾驭市场”的知识，提高“快速决策，综合指挥、强化落实”的能力，危机中抓机遇，危机中找商机，就一定能将危机的压力变成企业发展提高的动力，实现企业更大更好的发展。

不等不靠不看，果断调整主动出击

这次危机对双星鞋服、轮胎、机械等产业都有不同程度的影响，轮胎行业受影响最早，最严重，汪海说，去年9月份之前，双星各行业、各单位一直保持了快速发展，特别是轮胎增长速度达40%，在全国同行业中是增长最快的，发展态势是最好的。但是，进入10月份以后，受全球经济危机影响，原材料价格由疯涨到暴跌，轮胎市场由火爆到惨淡，轮胎销售业绩直线下滑。“一夜之间，轮胎变得没人要了，白送也没人要。库存急剧增加，一些工人没有活干”。机械行业也受到冲击。

面对这种过去从未遇到过的严峻形势，汪海迅速调整思路，不等、不靠、不看，果断部署，主动出击。一个月内主持召开了四次专题会议，做出了58份重要批示。同时，马不停蹄，奔赴全国各地，了解市场行情，亲临企业和市场一线指挥战斗。“应该说，在广大骨干员工的共同努力下，我们三个轮胎公司在调整中很快趋于稳定，基本恢复到了危机前的正常水平；机械也很快适应，生产经营比危机前还好；鞋业的出口订单已签到今年6月。”汪海高兴地告诉记者，“整个双星集团已经恢复到了危机前的水平”

轮岗待岗不减员，稳定队伍增信心

危机来临，当务之急就是稳定员工队伍。汪海说，困难面前，不能只考虑企业利益，应站在国家高度、站在社会角度，尽一个民族企业家、一个民族企业的社会责任。双星借助各类活动、培训，加强思想政治工作，强化团队凝聚力，员工战斗力，增强信心、稳定人心：因产品结构调整轮岗、待岗的1800名轮胎员工(目前都已全部上岗)，没有一人被推向社会；领导班子、机关人员主动降薪，齐心协力战危机；员工干好每条胎、做好每双鞋、装好每个件；继续提高后勤生活服务保障，保证“减量不减斗志，减薪不减士气”，得到了员工的理解和支持，为产品质量和生产秩序的稳定，为企业正常运行创造了良好环境。

顺应市场变化，以销定产战危机。在经济危机爆发初期，汪海顺应新的市场变化，迅速调整思路，“减产、限产不停产”；“一个产品一议，一个地区一议”；让利不让市场；果断关掉子午胎一厂，对人员重新进行分流，对生产组织重新进行调整；在“人员、设备、动力、能源”配置最佳、最合理的前提下，集中力量生产市场急需的产品，同时，压缩库存、压缩再投入，压缩非生产性开支，加快资金回收和周转，保证资金链不断，处理好客户关系。这条“以销定产、保证资金链完整”的思路为后来企业快速恢复生产创造了条件。

加快实施高端战略，增强抗危机能力。“进高端、卖品牌、树形象”是汪海在新形势下确立的企业发展战略，汪海强调，这条战略任何时候、任何情况都不能动摇。正是这一战略的推进，“鞋业和机械提高了产品档次，提前抢占高端市场成功，危机爆发后，基本没有受到太大影响，甚至实现了比危机前更好的发展。所以，越是危机越要进高端市场。”同时，汪海还强调，进高端必须有高质量的产品，高质量的服务，特别当前同质化产品太多，消费者更注重服务和诚信，会卖和不会卖，服务好和服务不好，都直接影响市场，影响企业形象，因此，“越危机越要服务好，越要讲诚信”。可以说，汪海的高端战略直接增强了企业抗危机的能力。

危机中抓机遇，危机中找商机

“虽然我们在战危机中取得了一些成绩，但我们也清醒看到了在应对危机过程中存在的差距。”汪海说，“我们要吸取这次危机的教训，提高分析市场、驾驭市场的能力，保持企业长盛不衰。”要增强战危机的信心。“我不断跟员工讲，经济危机不可怕，可怕的是没有信心，可怕的是精神危机，危机中更需要精神和自信，更需要强大的凝聚力、执行力和战斗力。”“我们一定要主动进攻，特别是在困难时期，绝不能轻言放弃，绝不能缴械投降；只要我们坚持到最后，就是市场竞争最大的赢家。”汪海强调，“双星人就是有这种精神和自信，有团结力、向心力，才坚持走过了最困难、最低谷的时候，这是我们通过这次危机必须懂得的一个道理，也是今后参与竞争要永远牢记的法则”。要增强危机意识。危机既是挑战，也是机遇；没有危机，就没有垮台；没有危机，就没有机遇，“经济危机对责任心强、想干点事的人来讲，到处都是商机；对不管不问、不想干事的人来讲，到处都是困难。关键就看大家如何把握，危机中如果退缩了，就会被市场淘汰，如果抓住机会，就发展壮大。”汪海在经济危机经验教训分析会上严肃提出，“大家要牢记这次危机的教训，要增强危机意识，要正确对待企业发展中的危机，把危机的压力变为发展的动力，抓住机遇，把握商机，这样，才能在危机中找商机，在商机中求发展。”