

焦点网谈

鸡蛋熟后蛋黄可当球抛 长沙工商检验称合格

新闻:今年3月份以来,长沙市场上出现了“问题鸡蛋”,这种鸡蛋煮熟后蛋黄有弹性,甚至可当球来抛,蛋壳明显异常。而长沙市工商行政管理局发布消息称,涉嫌“问题鸡蛋”经抽查检验全部合格,完全安全。(4月16日新华网)

工商人员简直太聪明了,居然还能检验出合格来,真是服了! ——长沙网友

作为鸡蛋来说是有点不合格,但是如果把它看作是翼龙蛋,就完全合格了。 ——新浪网友

建议让工商和质检部门的人每天吃10个,坚持吃10个月,反正是合格商品。 ——搜狐网友

检验标准有问题。就检验几个常见指标,譬如胆固醇含量,根本看不出是不是化学合成的或者有其他物质。 ——南海网友

四川乐山出新规 严禁干部“过度娱乐”

新闻:四川省乐山市纪委、监察局13日制定下发了严禁机关干部“八小时以外过度消遣娱乐”的通知。15日下午,乐山市纪委相关人士称,最近一段时间,乐山一些地方和单位陆续反映出机关作风方面的突出问题,乐山市纪委、监察局高度重视,随即在全市开展机关作风整顿工作。(4月16日《成都商报》)

全国的干部都应该禁止,关键看执行情况,是否就只喊一下口号? ——广东网友

不知道“过度娱乐”的标准是什么?怎样界定? ——网易网友

没有贪污腐败,哪会有过度娱乐。按现在公务员的工资,根本不可能过度娱乐。 ——南方网友

八小时内的都管不好,还管到八小时之外? ——南海网友

头条评论

张贵峰

在4月16日举行的新闻发布会上,针对有记者问“中国工业生产第一季度下降了5.1%,但用电量或者发电量却下降了3%”,国家统计局新闻发言人李晓超表示,“这个问题直接从数据上是很难解释的”,“一般来说这两个数据长期在方向上,趋势

统计数据矛盾为何“很难解释”?

上都是一致的,但是在短期上有个别时期会出现反向变化。美国的数据也有这个问题”。(4月16日中国网)

无论是从一般生活常识,还是普遍经济规律来看,工业增长与用电量都应该是密切正相关的,二者反向变化、背道而驰,甚至差距高达8.1%,无疑极不正常。合乎逻辑的解释,显然正像记者在提问时已指出的那样,只存在两种可能:“中国的工业突然之间利用能源的效率提高了,还是在数字统计过程中有过高的虚报、高报的现象?”

两种可能性中,前者虽然合乎逻辑但肯定不合乎现实——短短一个季度间,中

国工业利用能源的效率岂能如此大幅提高?至于后者,逻辑和现实上当然都说得通,但如此一来,上述统计数据本身的真实性,又将“很难解释”了。

其实,如果统计存在偏差,仅仅是“数据、技术”原因造成的,那么,我想,公众对此也不会过于责难和不满,同时也不会对统计公信力造成根本性损害。毕竟,作为一门社会科学,囿于各种条件的限制和约束,其科学性、准确性不可能是绝对和完美的,总难免存在这样那样的误差和不完善。但问题是,目前我们看到的许多统计误差、失真,原因往往并非如此。比如这些年饱受

议、诟病的许多统计数据——失业率、平均工资、住房价格,就是这样。

以失业率数据为例,2008年国家有关部门公布的登记失业率是4.2%,而社科院发布的调查失业率则是9.4%,二者相差超过一倍。对于前者的真实性和准确性,中央党校教授周天勇尖锐评价:“这是一个学者们不相信,国外研究机构不相信,群众不相信,包括统计和劳动部门自己也可能不相信的一个指标”。(4月7日《中国经济周刊》)

显然,这样一个几乎没有任何人真正相信,也没有多少客观反映价值、事实迟滞

无法被更准确、符合事实的统计数据指标所代替,并不是统计技术客观上有什么难以克服的障碍,而主要是人为、主观安排造成的一种结果。这也就是说,真实准确的统计数据,并不是“真没有”,而是受制于某种主观需要和干预的“不可以有”。

统计是科学,除了客观事实以及对其尽可能的准确反映之外,它本不应该有其他任何多余的目的和功能。因此,对于统计数据中出现的“很难解释”,我们也希望,除了统计技术本身之外,不要存在其他别的原因,否则,“很难解释”真的就很难解释了。

先是国企垄断税然后才是国企分红

盛翔

中国工商银行、中国石油、中国移动三大企业名列全球十大赚钱企业,利润过千亿,上交国家的利润数额却只有200多亿,上缴比例最高只有10%。网友发出了这样的诘问:谁来回答“国企赚的钱”都哪儿去了?(4月16日央视《新闻1+1》)

国企巨额利润不能惠及全民,是一个老生常谈的话题。“谁投资,谁受益”的基本原则,异化成了“全民投资,亲近者受益”的怪异现状,公众对国企巨额利润非

但没有基于股东身份的“共同的利益感觉”,反而拥有强烈的“一年到头为垄断霸王打工”的被迫割感。虽然2007年国资委发布政策,结束了国企13年不缴红利的时代,但上缴比例最高却只有10%。

公众也许不清楚的是,即便是这10%,其实也绝少被纳入公共财政,用于增加社会公共福利;相反,绝大部分都是“取之于国企,用之于国企”,只不过换了一只篮子来装而已。现实意义上,公众所期待的那种落入个人荷包的企业分红,至少目前是不存在的;国企上缴利润无论10%还是100%,在现有规则下终究还是

国企的钱。

如经济学家所言,租、税、利是三个完全不同的概念,在市场经济情况下代表不同的制度安排。租是合同收入,税是法定收入,利是剩余收入。对于国企而言,除了上缴国家的税收界定相对清晰之外,其税后利润实际并不是市场经济意义上的真实利润,而是包含了租与利两个部分。

我们都知道,垄断国企之所以那么能赚钱,不是因为其经营者额外有才,而是因为其中包含了很多别人不可企及的资源性利润以及垄断性利润。换言之,

之,垄断国企的税后利润,应该明确区分为垄断性利润和经营性利润两个部分,前者得益于国家赋予的垄断地位和各种资源型、政策性优待,理当以垄断税的形式抽走,并纳入公共财政;后者才是一般企业意义上的利润,这部分利润公司董事会有权决定是否分红,如果确定分红,则应按国家股份所占比例向公共财政分派红利。

作为一个企业,国企有权决定是否分红以及如何分红,并实行同股同权的红利分配;但是,作为一个享受了各种行政垄断优待的特殊企业,则理应先进行税后利润中扣除相应的垄断税后向国家上缴。先是国企垄断税,然后才是国企分红,惟其如此,国企会赚钱才真正有可能惠及全民。

公厕“豪华套餐”是个恶作剧

王军荣

近日网上流传的一个名为《上海惊现史上最牛公厕推出公厕套餐服务》的原创视频,据悉,服务分为五个等级,分别是经济套餐、标准套餐、商务套餐、豪华套餐、总统套餐。“豪华套餐”还有专业陪聊。(4月16日《扬子晚报》)

上公厕,竟然有人为你准备了套餐服务,这可能出乎你的意料,更让你哭笑不得的是,还有专业陪聊。不知道当你如厕的时候,有人在一旁陪你谈心,会是什么样的感受?

如果是自主经营的厕所,推出各种花色套餐,倒也无可厚非,我们一笑了之即可。可现在的问题是,“最牛公厕”却是座免费公厕。免费公厕,当然是免费的,怎么能搞收费的花样?免费公厕,就是公共资源,任何人都不得以各种理由收费。现在以增加服务项目为由收费,是否经过物价局批准?有没有经过民意程序?我也怀疑,服务项目可能只是个幌子,而收费却是真的。其目的是将政府投资的免费公厕变成收费的“自家厕所”。

据调查,从4月9日开始试运营,到目前为止,询问的人虽然不少,却尚无人掏钱购买该项服务。公厕附近大部分居民也表示,对这种另类的公厕套餐服务项目尚无法接受。这样的“豪华套餐”,明显不合规定,可为何没有人去阻止?难道真的得到了相关部门的特许?免费公厕,不是工作人员拿来发财的。

权力一出笼,公民就受伤

杨涛

几年前,吉林省四平市政府通过一份“常务会议纪要”,将一家私人企业的经营权进行转让,并处置其私有财产。当事人向该省法制办投诉,省法制办去年向四平市政府下达《行政执法监督意见书》,认定该行政行为属不当行政行为,要求四平市政府自行纠正。但期限已过,四平市政府仍未“自行纠正”。(4月15日《中国青年报》)

在河南灵宝,一位举报政府违法征地的公民被以“诽谤罪”立案,在辽宁省抚顺市,举报原市委书记周根银的女开发商于瑾被通缉、逮捕、审判。如今,在这些权利沦陷区又增添了一个新名单——吉林省四平

市,这次不是以官员个人命令,而是以《市政府常务会议纪要》的形式公然剥夺公民的私有财产,并且对财产所有人进行刑事追诉。

根据吉林省政府法制办的审查,四平市政府的《纪要》存在四个方面问题:一是四平市政府在《纪要》中作出决定行为主体不合法;二是程序不合法。取消开发权的行为属于当事人有权要求听证的重大行政处罚而没有进行听证。三是四平市政府《纪要》这种公文形式作出的决定形式要件不合法。四是四平市政府作为一级政府无权处分被申请人的财产。这每一个问题,都足以使懂法和守法的官员作出这样一个《纪要》时心惊胆跳,但就在光天化日和集体讨论之下,这样的违法《纪要》毫无障

碍地通过了。

通过了就通过了,因为,作出这样的决定的四平市政府高官很清楚,他们的权力并没有被关进笼子里,他们是“土皇帝”,法律对于他们而言本身就几儿戏。在这个违法的《纪要》作出后,当事人四处告状,对不起,负有“撤销本级人民政府的不适当的决定和命令”的四平市人大,连屁都没有放一个,这到底是他们不知道呢,还是知道了而不作为?我想十有八九是后者,人大指出政府一些小错误、小毛病倒也不大,但是要地方党政主要领导作出的决定说不,那必须要吃了豹子胆才行。

在现实中,我们只看到,在四平市政府的一声令下,被剥夺了财产的当事人,先以挪用(单位)资金罪刑拘,后以虚报注册资本

罪判刑。

四平市这起事件最令国人惊诧的是,这只在笼子外的权力之虎不但对权利、民众(法律意义上的主人)置之不理,而且居然不理睬它的真正主人——上级政府(权力是由自上而下的授予)的招呼。吉林省政府法制办办公室三番五次要求四平市政府自行纠正违法的《纪要》,但四平市政府仍然阳奉阴违。这件事给我们最深刻的教训是:没有关进笼子的权力,对权利置之不理的权力,最终也会伤及它的上级。因为,权力平时在肆无忌惮中,已经学会了如何阳奉阴违、油腔滑舌,会利用对付民众的方法来应付上级的命令。

“人类千万年的历史,最为珍贵的不是令人炫目的科技,不是浩瀚的大师们的经典著作,而是实现了对统治者的驯服,实现了把他们关在笼子里的梦想”,什么时候,我们能指望四平市以及许多类似的地方政府站在笼子里向我们讲话,不再让权利一次次地沦陷。

海南会展业进入平稳健康较快发展时期

——海南会展业座谈会发言摘登

会展经济成为海南经济发展一个新亮点



陈忠文(海南省贸促会会长):我省的会展业已经进入了发展的上升期,经过多年努力培育的一批品牌会展,使得会展经济成为带动海南经济发展一个新的增长点和亮点,以优势产业和消费热点为主的会展模式,已经形成了一定的气氛。目前来讲,我省会展业的数量和规模,专业化的分工协作,会展的管理,综合的竞争力等等,还存在诸多问题。这些问题,是前进中存在的问题,也是我们着手解决的问题。尽管现在面临金融危机,我省经济呈上周期发展趋势没有改变,会展业发展的机遇大于挑战,有利条件是充分的。党中央、国务院将扩大内需、保增长、调结构、上水平、增活力、重民生作为当前工作的原则和总体要求,在这个背景下,会展业作为新兴产业、朝阳产业的趋势更加明显。会展业没有大的资源消耗,没有污染环境,市场需求比较大,发展潜力比较大,对相关产业的带动作用大。省委省政府这两年对加快会展经济发展一系列指示和战略部署,统一了思想,明确了目标和任务,对会展业起到很大的推动作用。下一步“国际旅游岛”建设的实施,将给会展业带来更大的机会,更大的发展。

海南省会展业目前状况与当务之急



杨学功(海南省会展协会会长):海南省会展协会、海口市会展协会,致力于加快发展海南会展经济,积极参与各项重大活动,着重培植会展品牌,实行走出去引进来

战略,扩大海南产品的影响力,协助政府管理会展行业,加大对企业的支持力度,帮助企业解决实际问题,完成了全省会展经济摸底调查,取得了可喜成绩。据统计,仅海口会展中心一家,全年共承接大小展会51个,平均每个月达到4个。根据海南会展经济调查报告统计,2008年我省展会收入达到2310万元,比2007年增长53.2%。2008年我省酒店的会议收入达到5.6亿元,会议接待人数达到160万人次。省市会展协会开展了一些富有成效的工作,在会展业方面取得突破性发展,但是,我们也要看到在金融危机影响下所面临的严峻考验,我省的会展经济基础还很薄弱,会展项目还较为单调,大型的会展活动不多,会展人才的引进和培训工作还进展缓慢,会展发展的专项资金还有待于政府的扶持。海南展览的规模及与展览相适应的策划营销、会议接待、公关礼仪、展览装修、广告宣传、交通物流等相关产业有待发展,会展业还未形成专业化分工协作的格局。这需要我们共同的努力和争取。三点体会:1.依托产业发展和资源优势是发展会展经济的基础;2.政府的支持是现阶段发展会展经济的关键;3.促进会展企业的发展壮大是发展会展的当务之急。

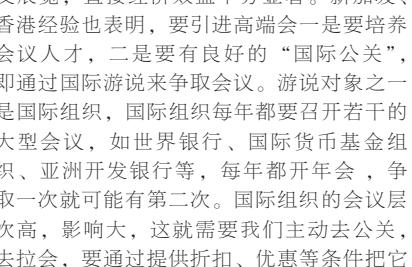
引进高端论坛 拓展海南的会议产业



朱华友(中国南海研究院副院长、研究员):海南会议产业的发展应该更加重视多渠道引进和争取乃至策划一些高端国际论坛和会议来琼召开,这对海南会展业的发展非常重要。在全球化、区域一体化不断发展的今天,许多事关全球、区域乃至人类共同前途的议题已成为国际社会广泛讨论的热点,如能源问题、粮食安全、全球气候变化问题及全球金融危机等。类似议题的高端会议来海南举办,才能吸引和拉动更多相关会议在海南召开。就像博鳌亚洲论坛一样,会议的持续影响力及放大效应十分可观。高端会议的主办地通常有三种选择,一是国家的政治中心比如北京、华盛顿等,二是经济中心,比如上海、纽约,三是休闲胜地。如达沃斯、夏威夷等。通常讨论的严肃议题需要相对宽松的环境,休闲胜地通常能够提供这样的会议氛围。海南具有得天独厚的开会的有利条件,会议的前景我是看好的。我们应当看到,国际间的合作越来越加

强,很多问题需要大家坐在一起讨论、商量,找到解决办法。就象对付金融危机,全球大大小小开了多少会呀,全球性的对话,地区性的协调,才能共同面对并解决这些问题。这就决定了目前高端国际会议有广泛需求。我们应有勇气争取类似APEC和G20这样的高峰会议来海南召开。据粗略估计,近两年来全球每年召开的国际会议超过16万次,产值2800亿美元。面对会展经济这块“肥肉”,全世界都在争抢。济州岛自2004年建成国际会议中心始,已经先后举办了联合国环境规划署特别会议、亚太旅游协会年会、亚洲开发银行年会等近200个大小会议及展览,直接经济效益十分显著。新加坡、香港经验也表明,要引进高端会一是要培养会议人才,二是要有良好的“国际公关”,即通过国际游说来争取会议。游说对象之一是国际组织,国际组织每年都要召开若干次的大型会议,如世界银行、国际货币基金组织、亚洲开发银行等,每年都开年会,争取一次就可能开第二次。国际组织的会议层次高,影响大,这就需要我们去主动去公关,去拉会,要通过提供折扣、优惠等条件把它拉到你这里来开,要上门去主动营销,千方百计说服国际组织考虑在我们这里开会。第二个游说对象是政府部门,比如像我们的财政部、人民银行等,有机会作为参与国际流承办全球性或地区性国际会议、行长会议,这类会议可通过做相关部委的工作,争取来海南举办。一年一度的博鳌亚洲论坛的成功已使海南具备了召开多国际会议的条件。我们不仅要游说会议,而且要策划会议,所以说,海南确实需要会展业,尤其是需要策划更多高端会展业。

海南会展经济调查报告情况说明



陈运兴(国家统计局海南调查总队副队长):我们在进行海南会展经济调查过程中有了一些体会,在这里谈三点意见,一是会展业发展的前景看好,经济越发展第三产业越发达,会展业在第三产业中所占的比重较大,从海南的发展中,我们看到近几年会展业的发展以博鳌亚洲论坛为代表已经上了一个台阶,档次和规模不断提高,拉动经济的比重越

来越大,前景越来越好;二是政府要大力推动,把会展经济纳入国民经济发展的战略规划,同时在发展规划中要明确哪个政府部门来管理,细化,要有专门的资金,人才的培养和引进等等;三是政府要抓好服务,我们在调查中发现,会展企业对政府提供的服务有很多意见,有疑难问题不知道找谁,政府应该搞好服务。从政府的角度讲,对这个行业的管理法律法规、管理制度还不健全。

海南海口会展“三没有”



王进才(海口市会展业协会会长):海口会展业工作在“三没有”,一没有统一管理,展览多头管理,多头审批,在海口办一个外省来展,要经过多少道手续,跑多少次,政府部门在展览管理体制上要统一,要提高办事效率;二没有展览的激励机制,只是在口头上讲,没有落实到实处,在海口办展览到现在为止,没有一个单位拿到奖励,外省人来到海口办展带来了旅游、食宿、交通、娱乐等,带动了经济发展,在外省许多地方办展都有奖励政策,而我们没有;三没有会展业发展的优惠政策。“三没有”阻碍了会展业的发展。

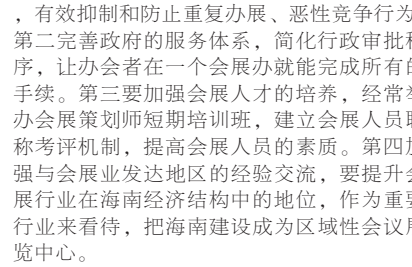
政府在发展会展经济方面的作为



周大寨(海南共好会议展览有限公司总经理):海南的经济发展水平虽然与发达地区相比有很大差距,但并不能代表海南会展业发展的时机不成熟,相反,海南迫切需要大力发展会展业。海南的房地产、旅游、热带农业、海洋产业都是外向型的产业,迫切需要会展业这种高品质的展示推广平台。会展业是各个行业产业的一个中枢环节,它

联接着生产和消费两端,它是一个孵化器,可以极大的活跃地区的经贸活动,促进各行各业的发展,同时又反过来带动和促进本地经济快速发展。按照国际惯例,展览业带来的经济收入与关联行业收入之比为1:1.5。我建议,第一尽快成立展览管理办公室,制定发展规划,规范展览市场,制定行业规范,打造品牌展会,扶持专业展览公司,有效抑制和防止重复办展、恶性竞争行为。第二完善政府的服务体系,简化行政审批程序,让办会者在一个会办办就能完成所有的手续。第三要加强会展人才的培养,经常举办会展策划师短期培训班,建立会展人员职称考评机制,提高会展人员的素质。第四加强与会展业发达地区的经验交流,提升会展业在海南经济结构中的地位,作为重要行业来看待,把海南建设成为区域性会议展览中心。

设立会展发展基金 扶持海南会展业发展



詹斯雄(海南海旅会展服务有限公司总经理):为什么要设立会展发展基金?因为会展业是一个新兴的行业,我把海南会展业比喻为襁褓中婴儿,嗷嗷待哺当然需要呵护与扶持。海南没有做大会展业,跟会展高端人才的缺乏有关,跟会展活动前期投入风险几乎是由企业承担有关,假如有一定的政府资金投入,会给企业提供基本保障和树立信心。会展业与旅游业是关联度较高的行业,但有它的特殊性,会展业的产业关联度高,它所带来的效益是多方面的。一个成功的会展活动所带来的社会效益远远高于承办企业所得到的经济效益,最大的受益者是社会,最大的赢家是政府。因此,会展业发展资金来源应该是政府方面。政府作为会展的承办主体角色应逐步退出,让会展业向市场化转变,把政府用于承办会展活动的投入转化为发展项目资金,扶持会展业发展。会展业发展资金,既要用于奖励成功的发展,更要对有潜力的、有创意的、筹办中的会展项目给予支持。

海南会展业存在的问题和面临的挑战

陈鸿南(海南福成斯国际会展有限公司董事长):会展行业和旅游业是交叉行业,互动的行业,不应该把会展业当成旅游业的一个板块来看待,应该提高会展业的地位,把它当成一个产业来对待。要建立行业的规章制度,比如政府行为为会展活动应该实行招标制度,行业的准入制度,行业的奖励制度,人才专业培训;要解决会展人才专业培训问题,会展人才非常紧缺,据统计,全国的会展高端人员基本上是半路出家的,通过长时间的举办会展积累专业知识和经验,全国缺口200万人。人才可以通过在职培训,全国企业应该多参加行业内的专门性活动,提高专业程度和美誉度。

对策与建议



王宏刚(海口国际会展中心总经理):海南会展业面临的困难和挑战是明显的,既有周边城市会展业的崛起又有自身先天发展的不足。海南会展经济发展的另一个瓶颈是展馆的硬件设施,很大程度上限制了大型展览的举办,达不到举办规模展览的要求,因此无法引进和申办全国性的流动展览和行业协会的大多数展览。因此,我们建议:(1)积极支持、鼓励展馆经营管理和主办方创建自办展,吸引岛外参展商参展;(2)积极举办以展览带会议的展会,举办中小型展览,比如会奖旅游,把海南的旅游和展会结合,挖掘国内外市场的潜力;(3)加大营销力度,一个成功的展会筹备期要半年以上,要想提高展馆的利用率,增加展会的数量和规模,就要吸引全国性流动展,增加对外营销窗口,争取各种大型展览、会议和活动来海南举办。

会展业的规范化、专业化和标准化



陈鸿南(海南福成斯国际会展有限公司董事长):会展行业和旅游业是交叉行业,互动的行业,不应该把会展业当成旅游业的一个板块来看待,应该提高会展业的地位,把它当成一个产业来对待。要建立行业的规章制度,比如政府行为为会展活动应该实行招标制度,行业的准入制度,行业的奖励制度,人才专业培训;要解决会展人才专业培训问题,会展人才非常紧缺,据统计,全国的会展高端人员基本上是半路出家的,通过长时间的举办会展积累专业知识和经验,全国缺口200万人。人才可以通过在职培训,全国企业应该多参加行业内的专门性活动,提高专业程度和美誉度。