



相对于对流动性问题的忧虑，金融业的当务之急是防止资金空转套利，确保其更加方便甚至“不得不”流入实体经济。在尽快堵住监管漏洞的同时，还要疏通资金进入合理渠道，明确相应的监管要求，并推进相关制度建设——

# 疏通资金流入实体渠道

赵淑兰



## 用法律为“临时工”撑腰

同事一月拿几千元，自己却仅拿几百元。河南的朱先生在拿了10年不公平的工资后，向单位提出同工同酬的诉求。7月1日，河南鹤壁市山法院作出判决：朱先生所在单位应补10年间同工同酬差额工资38万余元。

【微评】7月1日起，新修订的《劳动合同法》正式实施，同工不同酬有望得到改变。巧的是，朱先生的同工同酬诉求在实施的第一天就得到了法律的支持。长期以来，合同工常被一些用人单位用作“临时工”，他们虽付出难以言表的艰辛，却在工资、福利、待遇等方面与正式工差别很大。法律的施行和案件的判决，让“临时工”们看到了希望，心里有了底气。相信，有了法律后盾，“临时工”的合法权益和合理诉求，将得到更为积极的回应。

## “一家两地”耕作法令人忧

据报道，吉林省榆树市有些农户在自留地上施的肥料是有机肥，从不施化肥、农药，种子也精挑细选。而在面积较大的承包地上，为了实现粮食、蔬菜高产，这些农户却大量使用农药、化肥。调查发现，此类“一家两地”的耕作方法，在农村并非“个别现象”。

【微评】同样的一家人，两种截然不同的种地方法，这不禁让人对食品安全心生忧虑。如果只是批评一些农民不厚道，这多少有点不够全面。面对急功近利的社会风气，这些农民不仅是不安全食品的重要生产者，也是不安全食品的受害者。这种现象应该引起有关部门的注意，确保食品从地头到餐桌的整个链条都安全。

## 行政干预打车软件需谨慎

7月1日起，“手机打车”软件被全部纳入北京市统一电召平台，手机打车变相加价行为被叫停。乘客用手机打车，也将按照北京市电召服务收费标准支付费用：即时打车每单5元、预约叫车6元。

【微评】此前深圳全面叫停打车软件，理由是手机打车软件存在很多问题，需要政府监管和规范。北京没有将其一棍子打死，说明相关部门考虑了市场需求。但统一纳入电召平台，这似乎有违设计打车软件的初衷——原本是要利用海量的网络信息实现资源的最佳配置，现在又回归了政府管理：价格无差异，缺乏竞争性。有司机认为，“人家有急事愿意多出点钱，没必要管。”加价打车虽然有违出租车的公共属性，但电召平台似乎也不应被交管部门垄断，尤其是在打车难等问题得到缓解之前。

## 真诚互动才能重建信任

近日，福建长汀籍男青年池某在湖北武汉游玩时不幸溺亡。他的几名同学给池某的父亲等亲属打了56个电话，可对方就是不相信。这起悲剧带出的“报信无人信”不禁让人感慨社会信任缺失的悲哀。

【微评】伴随着社会结构转型和人员流动加速，血缘、地缘等传统社会纽带在我国正逐渐松弛。人与人之间的关系变得松散，信任度也在下降。接触到太多的诈骗电话、短信，面对陌生人报信，人们往往会先入为主地联想到“诈骗”，习惯性地作“恶意的揣测”，并为了避免利益受损，对一些报信不再相信。看来，人们必须加强交流，增进社会互动，以重建社会信任。只有这样，类似的尴尬与困窘才不会再现。

(更多内容请浏览经济日报腾讯法人微博 <http://e.t.qq.com/jingjiribao>)

## 刹刹“招商式旅游”之风

吴一张

当前，不少地方派团到外地招商引资时，通常只开一两天推介会，之后三五天便在附近景点游览，每人动辄花费数千元。还有的远赴国外招商，但大多数时间却在“考察”异国风景，人均开支常常上万元。笔者认为，对于这种渐成气候的“招商式旅游”之风，要狠狠地刹一刹。

不可否认，中西部地区要加快发展，需要招商引资；沿海要着力转型，同样需要招商引资。于是，招商引资便成为一些地方的“一号工程”，而且都制订了相应的招商引资指标，并且将其层层细化分解。于是乎，“千斤重担人人挑，人人身上有指标”。

但是，招商引资的决心大了，并不见得就一定能引进项目。为了面子上好看或政绩需要，不少地方便通过各种关系到沿海甚至是国外“招商”。通过召开项目推介会、对接会、招商会等形式，你签约数十亿美元，我签约上百亿元……签约数字上互相攀比，做足招商的声势。可有的项目实际上就是纸上谈兵，最后能够落实的很少。

让人忧虑的是，有些地方没有把精力花在基础设施建设、招商引资环境打造上，而是争先恐后地开展“招商式旅游”。其目的就是借招商之名行旅游之实，并将其当成一种集体福利。各地要警惕和制止这种假招商行为，并拿出具体对策加以整治，以免其损害党和政府的形象。

## 免费求职公寓是“筑巢引凤”

唐伟

据报道，广东省东莞市智通人才市场将在7月底开始推出求职公寓，和人才市场达成劳务派遣关系的外来人员可免费入住，直到找到工作再搬出。

当前，我国劳动力供给正发生深刻变化，招工难、用工荒不断蔓延。在沿海地区，这一现象更加突出。于是，“招人难”在各地纷纷上演，各种招人攻略应运而生。为求职者提供更优良的服务，让外来务工人员可以免费入住求职公寓，就是解决用工荒的一个具体思路。

虽然“免费住求职公寓”只针对特定的对象，有严格的条件限制，但其释放的积极意义却值得肯定。“筑巢引凤”这一企业“自选动作”的产生，表明企业越来越重视保护劳动者权益，虽然这里面有用用工荒倒逼的因素，但这样的做法一旦成了行业通则，那将意味着更多的求职者将会获益，能产生很大的“鲶鱼效应”。另一方面，这对于相关管理部门提高服务质量，改善社会管理，也具有积极的启发意义。

退一步讲，即便无法为广大的外来务工人员提供高水平的服务，但“筑巢引凤”这一理念应为相关管理部门和企业界吸收应用。比如，要加大执法力度，避免欠薪现象的发生，杜绝超时延时加班等，最大限度地维护劳动者权益；对广大求职者所需、所急的事情提供最温情的帮扶，如解决子女入学、老人养老等问题。只有使求职者有了被保护、被尊重的感觉，他们才会对生活和工作的城市充满感情，进而为建设好这座城市贡献出自己的力量。

细节决定成败，服务决定魅力。一座城市有没有吸引力，能不能成为宜居宜业的首选，往往取决于能否给人以“宾至如归”的感觉。一座“来了就不想走”的城市，应当是魅力城市的最高标准，也是城市管理者的一大目标。

欢迎读者就热点经济话题发表评论，来稿请发至：[mzjjgc@163.com](mailto:mzjjgc@163.com)。

本版编辑 马洪超 杨开新



## 大忽悠

近些年，瞄准老年人的营养品、保健品层出不穷，不法分子常利用各种手段夸大宣传功效。在安徽某地，就有人冒充大师，宣称某种胶囊效果神奇，每天吃一两粒，相当于5公斤水果或蔬菜的营养。据药监部门检测，这种胶囊是假冒伪劣产品。其购进价为五六十元，卖价最高的却达5800元。

## 为高铁“鲶鱼效应”叫好

奚平

7月1日，宁杭高铁正式开通。面对高铁的冲击，宁杭沿线的公路班线纷纷降价，最大降幅达15元，宁杭大巴还在酝酿推出“门对门”服务。

高铁的开通，使交通运输市场闯进一条“鲶鱼”。其实，类似例子已有不少。前不久“铁老大”推出货运改革举措，不仅主动上门揽货，大小生意都做，而且承诺清理多头收费和不合理收

费。“铁老大”的改革举措当然是被逼出来的。这些年，民航货运业的发展，高速公路四通八达，物流公司如雨后春笋，挤压了铁路货运的市场空间，“铁老大”若再不思变革，将面临更大挑战。而宁杭高铁开通后的“鲶鱼效应”，再次凸显了市场化改革的力量。

这些年，一直有个误区，即一说市场化改革就是要涨价。其

实，只要改革是对管理混乱、浪费严重、效率低下等弊端下手整治，并积极转变管理机制，努力减少铺张浪费，从而节约成本，就可以为降价腾出空间。

宁杭高铁开通带来的“鲶鱼效应”，是多赢之举。它不仅让消费者既省了钱又得了好服务，还倒逼企业练内功挖潜增效，让利于民，更为市场化改革提供了又一样本。

# 投资美国房地产切莫盲目冒进

李正信



中国资本进入美国房地产市场，机遇不小，但风险也大，要警惕好高骛远之举，避免重蹈日资当年的覆辙

最新调查显示，中国对美房地产的投资，已由民间热度高的住宅购买，向企业投资办公楼及酒店等领域蔓延。上述资金流向既受到全球资金向美国涌动大趋势的影响，也有美国住宅、办公等各类房地产企稳回升迹象日渐明显，从而成为更佳投资目标的原因，更有我国资金走出国门寻求投资区域及板块多元化的诉求。

应该说，次贷危机后的美国房地产市场仍处于低谷回升阶段，不失为我国各类资本海外投资的一大选择。然而，面对好的机遇，能否准确判断和把握很关键。今天的美国房地产投资良机及亚洲国家面临的机遇，不免让人想起当年日本资本大举进军美国的情形。如何避免当年日本资本在美国房地产市场铩羽而归的厄运，是我国相关企业和资本应该深思的问题。

上世纪80年代，在严重滞胀危机打击下，美国房地产等行业一遍狼藉，情形与今

天几近相似。与之相反，当时日本的汽车等高端制造业蒸蒸日上，企业手头资金充裕，从财团到政界，踌躇满志，相信日本的国家实力大有赶超美国之势，进而导致部分企业做出不切实际的赴美投资决策，最终损失惨重。

典型的两例资本购置案充分反映出日本当年的膨胀心态。一是日本三菱土地公司1989年斥资13.73亿美元，收购了纽约洛克菲勒中心的14栋办公大楼，成为拥有洛克菲勒中心约80%股份的控股公司。二是1989年9月，索尼公司与可口可乐公司签订股权转让协议，以高达48亿美元的代价，获得了美国文化标志之一的哥伦比亚电影公司的控股权。一个是纽约的地标，且象征着美国的金融实力；另一个是美国的文化标志，其注册商标为自由女神，电影票房占全美20%。在日资大举进军美国的背景下，这两大并购案立即诱发美国人的强烈不满。美国上下惊呼：日本人买走

了美国的灵魂！

错误的心态导致决策失误，其结局众所周知。由于日资管理方对美国房地产及文化市场水土不服，加之美国民众对日资的反感和恐惧等诸多因素，最终导致当时盲目冒进的日资大多巨额亏损。

鉴于此，我国资本投资美国房地产等领域应当未雨绸缪，审慎进入。从宏观角度看，首先，不可好大喜功，自我膨胀。宜从小到大，步步为营，逐步扩展。要知道，尽管美金融业面临诸多困境，但绝不可小看其美资的反弹实力。其次，尽量低调行事，以免形成对立，恶化中资在美运营氛围。第三，美国住宅及商用房地产行业规矩繁多，法律烦冗，陷阱重重。只有认真学习、深入研究，才有可能跨越各种陷阱，克服外资在美水土不服的短板。

总之，中国资本进入美国房地产市场，机遇不小，但风险也大，要警惕好高骛远之举，避免重蹈日资当年的覆辙。