

一位企业家的“榨油”“注油”说

陈鸣达

前段时间，参加本地一个活动，一位企业家关于“榨油”与“注油”的说法颇为新鲜。他是这样说的：许多人一旦掌握了资源，便急于“榨油”式地获得最大化利益。但我更倾向于“注油”式的运营模式。比如，我不断推动集团的组织架构拆分、裂变，形成更多的独立单元，赋予每个单元内的员工更多拓展事业的空间与机会，使每个人都能将一份工作蜕变为事业；当某员工自身发展到一定阶段后，又会拆分出更多优质工作机会，以供更多人参与进来。在此过程中，我始终扮演一个幕后推手的角色，致力将他们推向更广阔的舞台。

无独有偶，香港商业巨子李嘉诚，在经营理念上与这位企业家异曲同工。他在总结一生的经商经验时说，“如果10%的利润是合理的，11%的利润是可以的，那我就只拿9%”，“在和别人做生意时，如果能拿到七分利润，甚至能拿到八分的利润，那么就拿六分好了，因为只有这样，才会为自己赢

得好声誉，吸引更多的人来合作”。由此可见，李嘉诚成为亚洲首富，应该与他搞“榨油”式的一锤子买卖，坚持利益共享的“注油”经营理念不无关系。

在商言商，资本的本性是逐利。企业经营者追求利益的最大化无可厚非。但如何追求利益大有讲究。有目光短浅、急功近利、图一时之利。如有的企业经营者对职工劳动强度能强则强，加班加点是常态，工资福利待遇能少则少，千方百计让职工为自己创造财富；对材料、零部件的供应方价格能压则压，压到对方薄利甚至难以承受为止。有志存高远、着眼未来、图谋发展、不计一时得失的。他们总是与职工共享企业发展成果，善于调动职工的积极性与创造性，对合作方坚持利益分享、合作共赢。从表面上看，“榨油”是获取，“注油”是付出。其实，“榨油”是小聪明，“注油”则是大智慧。“榨油”式的经营方式，短时间内也许得利快、得多，但往往后劲不足，企业做不大、做不长，还可能以失败而告终。而“注油”式的经营方式，更容易干成大事，谋得大利，

促进企业发展壮大。

这既是经济领域存在的客观事实，也是这位企业家的亲身感受。几十年间，他把一家濒临倒闭的小厂，发展壮大为全国家纺织业的领军企业，就是一个很好的证明。他善于放手、放权、放利，为每个人发挥才能搭建平台、创造条件。企业通过孵化、裂变，如雪球般越滚越大。社会增加了财富，职工实现了价值，他本人也获得了更多利益。

对“榨油”还是“注油”的不同选择，不仅存在于经济领域，还表现在社会生活中。常见的青年才俊为了早出成果，自我加压，废寝忘食，日夜操劳，却忘了为自己注点“油”，调整休息一下，结果功未成名未就，把自身的“油”榨干了，累垮了身体，个别的甚至英年早逝。又如在一些单位，有的领导“既要马儿跑得快，又要马儿不吃草”，光使用不重用，光压任务不给激励，这种“榨油”式的做法，往往容易挫伤部属的积极性，进而影响单位的工作成效。相反，善于“注油”的领导关心体贴部属，注重物质和精神的激励，单位内干群关系融洽，工作开展得有声

有色。

是“榨油”还是“注油”，还反映在国家社会的治理上。翻阅历史不难发现，封建社会里，凡是新生的政权，统治者总是从轻徭薄赋开始，让老百姓休养生息。说白了就是给老百姓“注油”，让老百姓的日子好过些，从而促进经济社会的发展，巩固自己的政权。然而，随着时间的推移，或是统治者野心膨胀，穷兵黩武，拓土开疆，对外扩张，或是贪腐、挥霍无度，导致国库空虚、财政危机，于是开始“榨油”，对老百姓实行重赋厚税，盘剥掠夺，甚至竭泽而渔、杀鸡取卵。最终导致官逼民反，揭竿而起，政权沦落，王朝更替。历代的封建统治者，似乎总是走不出“注油—榨油”的循环、“兴旺—灭亡”的怪圈。

这位企业家的“榨油”“注油”说，无疑能给人一些有益的启迪。



青年互学互鉴 是今夏两岸亮丽风景

新华时评

石龙洪 刘欢

炎炎夏日，生机勃勃。连日来，两岸青年交流活动在大陆各地接连登场。一批批台湾青年跨海而来，一场场交流活动如火如荼。两岸青年互学互鉴、相交相知的身影，成为今夏海峡的一道亮丽风景。

在北京，2024两岸青年峰会举办论坛、台湾青年实习就业推介会、京台青年生活节等系列活动，两岸青年“携手绘青春”；在福建，全国台联第二十一届台胞青年千人夏令营开幕，约1500名台青陆续奔赴20多个省区市开启发现大陆之旅；在上海，沪台400余名中学生展开才艺交流，共同“舞动青春、唱响未来”；在浙江，第七届海峡两岸青年发展论坛登场，1000余名两岸青年“同心同行、共创未来”……

综观今夏的两岸青年交流活动，形式多样、精彩纷呈。台青参与者中既有许多“常来族”，也有不少“首来族”。台青们深入祖国神州大地，参观历史文化古迹，体验各地风土人情，感受中华文化博大精深、历史底蕴；乘坐高铁、新能源汽车，体验移动支付，参访高科技企业，近距离感受大陆经济社会发展脉动。“百闻不如一

见”“耳听为虚，眼见为实”“大开眼界，不虚此行”“课本上缺失的在大陆找得到”……一声声感言，道出交流活动给他们带来的满满收获。

难能可贵的是，暑期交流搭建起一个个平台，让两岸青年有机会面对面深入交流。大家手牵手、心连心，畅叙情谊、碰撞思想，在共同的文化根源中找到共鸣，也在交流中发现新奇与魅力，总有聊不完的话题。通过一段段青春之约，两岸青年增进友谊、累积互信，在人生中留下美好回忆，为日后携手打拼打下深厚基础。“洋天成、欲罢不能”“常来族”在交流中交心，在交往中增信，在交融中促进心灵契合，何其美好！

两岸同胞从来都是一家人，应该常来常往，越走越近、越走越亲。作为社会中最具活力和创造力的群体，两岸青年尤其应多深入交流。当前台海形势复杂严峻，民进党当局百般阻挠两岸交流，日前还刻意赴大陆及港澳地区旅游警示提升为“橙色”。广大台湾青年不惧恐吓限制，踊跃参与两岸交流，展现热情洋溢的青春力量，凸显“要和平、要发展、要交流、要合作”的岛内主流民意在青年群体中深入人心。

以梦为马，不负韶华。亲身体验的暑期交流，有助于台湾青年发现真实、立体、全面的大陆，打破误解、偏见甚至错误认知，看到中国式现代化带来的蓬勃机遇。他们将所见所闻、所感所思带回岛内，带动更多台青参与到两岸交流中来，将为两岸关系和平发展注入更多青春活力。

围猎者是豺狼非兄弟



刘越祥

近日，廉洁四川《以案为镜》栏目，披露了安岳县审计局原党组书记、局长张贵林违纪违法、甘被围猎的细节。落马后的张贵林，对围猎者有着刻骨铭心之感。他是这样说的：“我把他们当兄弟，他们把我当‘猎物’。我恨不良商人处心积虑的围猎，更恨自己不自重、不自律、不不知耻。”这番悔恨，不可谓不深刻。

在众多落马贪官中，像张贵林这样，把不良商人等围猎者当兄弟的，并不少见。有的围猎者，平时请吃请玩，出手阔绰，让被围猎者感到大方、豪爽，在推杯换盏中成了酒肉兄弟；有的围猎者，当被围猎者出现家庭变故、个人困难时，挺身而出，让被围猎者感动、感激，在人情冷暖中成了义气兄弟；有的围猎者，对被围猎者投其所好，让被围猎者感到合得来、会办事，在情投意合中成了知己兄弟；有的围猎者，对被围猎者及其家人照顾无微不至，像家人一般亲近，让被围猎者感到舒心、可靠，久而久之，成了贴心兄弟，等等。

那些围猎者，步步为营的手段的确高明，藏而不露的心思难以捉摸，亦真亦假的表象更迷惑人心，在一些意志薄弱的人眼里，

他们确实像兄弟、够哥们。张贵林就是在这样的围猎下，逐渐把那些不良商人当兄弟的。

那些围猎者，看似温柔贴心，其实是放饵、下套、设陷，专等那些心志不坚者吃饵、中套、进坑；一旦被围猎者入了局，他们便露出贪婪的獠牙，向其要项目、找关系、求庇护，非法谋利。如果顺从，你好我好，狼狈为奸，形成利益共同体；如果不从，他们就拿出各种把柄，逼其就范。像《扫黑风暴》中的高明远，小小的绿藤市里就有数名党员干部被他拉拢腐蚀、威逼利诱，有的锒铛入狱，有的家破人亡。可见，围猎者的贴心可爱，是装的演的，他们是披着羊皮的豺狼；一旦围猎成功，他们便疯狂无度，胆大妄为，成了无所不用其极的豺狼。

天下没有免费的午餐，更没有无缘无故的请吃请玩、利益输送。围猎者之所以绞尽脑汁、付出诸般代价，看中的是领导干部手中的权力，他们既懂得“欲取先予之”的逻辑，更追求围猎之后能获得巨大利益；他们所有的投入与付出，就是为了让被围猎者上钩吞饵，成为他们谋利的工具。

党员干部既要看清围猎者的本来面目，更要知晓“与豺狼共舞”的后果，坚守初心、保持定力，时刻防微杜渐、守住底线，切勿把那些如豺狼般的围猎者当成兄弟，成了他们随意支配的“猎物”。

“韦神”屡次被造谣 治理谣言当多些系统思维

丁慎毅

近日，网传“韦东奕为洞庭湖水灾捐款1600万元”的消息，引发网民关注。7月8日，韦东奕奕哥韦晶洲回应：“这是假消息。”韦晶洲提供的他和韦东奕的微信聊天记录截屏显示，韦晶洲问：“网上在传这次洞庭湖(水灾)你捐了1600万元，这个事属实吗？看到一个。”韦东奕回复：“这是假新闻。”(7月9日红星新闻)

7月8日，岳阳市红十字会和华容县慈善总会回应，并未见到过韦东奕的捐款，也未收到过单笔1600万元的捐款。综合媒体消息，韦东奕的捐款显然是假新闻。“韦神”被造谣，这不是第一次。之前，有人造谣韦东奕一晚上就能解决十几个博士不能解决的数学难题；造谣韦东奕主动离职，暗示可能遭到了某些不公正对待……此次造谣者为何又造了“韦神”？

并不是造谣者多么青睐“韦神”，而是“韦神”的为人与事迹，更符合造谣者的需求，拿“韦神”来引流更有性价比。比如，“帮6个博士解开4个月的问题”，这是“神化”韦东奕这个人。而此事发生的背景，恰恰是2022年高考中

考前夕，给“韦神”造谣，其实是向家长贩卖焦虑，背后是对各种高考中考“神器”“神药”“神食”的营销。

造谣者此次造谣“韦东奕为洞庭湖水灾捐款1600万元”，背景是有地方遭遇水灾，需要社会各界援助。在造谣者的剧本中，既然韦东奕这个质朴、不善言辞的学霸老师都能捐款1600万元，那些网红企业家、文体明星等，是不是更应积极捐款、捐得更多？造谣者进而会扒出还有哪些企业、明星没捐款。在造了“逼捐”的氛围后，这些造谣者又会开始“一鱼多吃”，指出逼捐、诺而不捐、骗捐都是违法，等等。

把谣言打造成链条，实现流量源源不断变现，是“资深”造谣者的目的。至于谁会被造谣，可能是名人，也可能是你我这样的普通人，只要符合造谣者剧本角色的需要。

“流量至上”的思维，任何时候都必须让位于“真相至上”的责任。谣言止于公开，早一秒公布真相，就能少一丝谣言的危害。这就提醒网络平台和监管部门，对于谣言的治理，不能总是当事后灭火的消防员，而应多些系统思维，加强对谣言的预防。特别是根据社会热点，强化平台责任，及时做好预警和审核工作，让造谣者演不出预期的剧情。



如此“商机”

正值毕业、升学季，在一些地方，“不管啥样，都得办升学宴”成为约定俗成的规矩。各地餐饮商家也推出各式各样的升学宴套餐：平步青云宴、鹏程万里宴、鱼跃龙门宴、金榜题名宴……近日，针对违规操办和参加升学宴，多地相关部门予以明令禁止，并公布监督举报电话(7月8日《中国青年报》)。

王怀申 绘

治理“小过重罚”：执法有力度更要有温度

盛翔

“实践中对一些小摊小贩、小微企业的行政处罚违反过罚相当原则，处以高额罚款，既不符合法律精神、不符合公平正义的要求，也损害了当事人的合法权益，甚至严重影响到了当事人的生产生活，不利于他认识错误、改正错误，建立对法治的信赖，检察机关应当依法开展法律监督。”7月8日，最高人民检察院举行新闻发布会，最高检副检察长张雪樵如是说。

近年来，行政处罚领域出现了不少热点事件，其中，某些罚款数额与违法所得严重不成比例，每每引发舆论热议。比如，陕西榆林一对夫妇卖2500克超标芹菜，纯利润不足10元，被罚款6.6万元；四川宜宾一家耳部护理店被卫生执法部门认定“擅自开展诊疗活动”，营业额不足500元，被罚款

22万元……诸如此类的案例，处罚金额超出公众朴素认知，当事人想要获得一个说法却很难，想要推翻处罚决定更是难上加难。

这次新闻发布会也介绍了一起典型案例。74岁个体经营户曾某因销售一瓶78元过期葡萄酒被罚款5万元，经法院一审、二审、再审，曾某6年诉讼未果，最高检到当地召开听证会公开审查，搭建“官民”对话平台，促使行政机关主动纠正。6年诉讼未果，耗时耗钱耗精力，其中艰难可想而知。这还是拿起了法律武器，通过行政诉讼来维权的极少数。更多当事人，在面对强势的行政机关时，可能连行政诉讼的勇气都没有。

“小过重罚”之所以屡禁不止，除了某些部门总有罚款创收的冲动之外，关键原因在于缺少约束力量。有些行政处罚，虽然看上去非常不合情理，但在法律上又

难说没有一点依据，至于是否符合过罚相当原则，往往是比较专业的法律问题，需要专业律师介入，诉讼成本会增加不说，官司还不一定能打赢。这就是当下“小过重罚”不断的根源，迫切需要检察机关依法开展法律监督，对任性的权力形成有效约束。

《行政处罚法》第五条规定，设定和实施行政处罚必须以事实为依据，与违法行为的事实、性质、情节以及社会危害程度相当。这就是过罚相当原则。在行政执法中，既要避免“过重处罚”，也要避免“过小处罚”，应正确行使自由裁量权，确保过罚相当。执法不能只讲力度，执法部门在维护好市场秩序的同时，也要为小微主体的生存创造良好环境。

处罚只是手段不是目的，执法绝不等于处罚。每一项行政处罚，既要满足合法行政原则，也

要满足合理行政原则。合理行政原则的一个重要方面就是比例原则，要将行政相对人的损害降到最低。《行政处罚法》第三十三条规定，违法行为轻微并及时改正，没有造成危害后果的，不予行政处罚。初次违法且危害后果轻微并及时改正的，可以不予行政处罚。当事人有证据足以证明没有主观过错的，不予行政处罚。严格落实这些法律原则，“小过重罚”原本不该存在。

行政执法彰显力度的同时，也应该不失温度。罚款决定应该充分考虑社会公众的切身感受，确保罚款决定符合合理，并且考虑相关事理和情理，探索构建“预防为主、轻微免罚、重违严惩、过罚相当、事后回访”等执法模式。期待检察机关依法开展法律监督，深化“小过重罚”系统治理，以良法善治实现公平正义。

解决维保难题，做好加装电梯后半篇文章

方舟

“预备，起吊！注意安全！”7月7日，江北朱家苑小区10幢27号楼的加装电梯轿厢缓缓起吊，这意味着电梯进入了安装的关键时刻。记者从宁波市房屋安全和物业管理中心获悉，跟其他小区加装电梯不同的是，该楼住户住在加装的同时，提前考虑到了电梯日后的维护保养问题，并设立电梯维保基金，用于电梯过保期后的维护保养以及电费的支出，解决了居民的后顾之忧(7月9日《宁波晚报》)。

做通整个楼层业主工作，大家统一意见，一起出钱加装电梯，本来就不容易。可能没有人会想到，今后，每年还要支出一笔不菲

的电梯维护保养费，要是再像加装时那样挨家挨户去收，想想也是特别麻烦的事情，难免会让一些居民打退堂鼓。

据估算，电梯的后续费用，即管理费、维保费、检测费、电费以及零部件费用等，一般每台电梯每年需要7000元至10000元。谁出钱加装电梯，谁就应该承担这笔电梯维护保养费用。目前，朱家苑小区的做法是，设立一笔维护保养基金，同时将物业费提高0.2元/月/平方米，由物业来承担接管的电梯维护保养费用。这样做的好处是，居民享受了加装电梯的好处，就能接受提高物业费；物业费提高，物业有了积极性，让物业承担电梯维护保养，也就顺理成章了。

当然，这笔维护保养费，并不是全部让居民掏腰包。《宁波市既有住宅加装电梯管理办法》第六条明确规定：业主加装电梯，符合条件的，可按规定申请使用物业专项维修资金、住房公积金以及财政补贴资金等。鼓励社会力量合理利用电梯开展广告等经营活动，增加电梯公共收益，拓宽电梯运行、维护、保养资金筹措渠道。

也就是说，只要是政策规定允许开支的钱，都能拿来用作加装电梯的费用。特别是住房公积金可以用来支付与加装电梯有关费用的“新政”出台，充分发挥了住房公积金惠民生的积极作用，很受居民欢迎。不足部分，通过引入广告也能解决一点。但目前来看，有些企业认为，老旧小区的房子楼层低，居住人数少，投放广告性价

比不高，因此能够成功引入广告的小区不是很多。

还有没有其他办法解决维保难题呢？有的。在上海市普陀区桃浦镇，由普陀区相关部门补贴电梯物联网专项费用用于维保，每台每年800元，不足部分由电梯所有权人分摊；特别引入“保险+服务”的运维模式，鼓励业主购买加梯全生命周期保险，由保险公司为加梯后续管理提供服务，涵盖保养、检验、检测、维修、应急救援等。

俗话说得好：只要思想不滑坡，办法总比困难多。加装电梯后续缴费难，是一个共性问题。不管是引入广告，还是增加物业费，抑或物业公司负责风险托底，办法可以多一点，思路可以广一点，把加装电梯的后半篇文章做得更加完美。