

■胸中无剑

孩子们在校园里慢慢老去

美国学者丹尼尔·科顿姆写了一本书《教育为何是无用的》。书里说,教育无用,因为它把“简单的美德”变成了晦涩的科学,让我们思考得太多,忘记了感受;教育无用,因为它带来了教条,让我们变得麻木、沉闷,给我们的思想穿上了外衣;教育无用,因为它使得我们的身体变得虚弱、性格娇揉造作,要么目空一切,要么牢骚满腹。你可能会觉得这些话说得都太偏激,不过有一点是对的。并不是所有的教育都是有用的。只有好的教育才能激发孩子们心灵中积极向上的东西,坏的教育比没有教育更糟。

我的孩子今年6岁了,无忧无虑的童年时光马上就要过去了,他得乖乖地背上书包去上学。我对小学生活记忆犹新的事情是,老师把班上的孩子分成小组,各组都有小组长,小组长上课最重要的事情不是听讲,而是记别的小组的孩子有谁上课没有把手背在后面,有谁互相说话、做小动作。孩子们之间如果有矛盾,最常见的威胁是“我向老师揭发你”。不知道现在的小学和我小时候的小学相比,究竟有多大的进步。有时候忽然想到,我的孩子可能也要像我小时候一样,被要求按范文的模式去写《记一件有意义的事》,不由得悲从中来。

其实说起来,和过去相比,如今小学教育理念的进步应该说是非常大的。真正让人悲哀的是中国的大学。这些年,由于工作的关系,我几乎跑遍了国内的大学,了解得越多,就越失望。中国的大学,最大的成功就是把一群青春洋溢的孩子圈在围墙的后面,没有让他们窜到大街上游荡。中国的大学,最大的失败就是这些孩子们并没有在学校里面学到很多有用的东西,他们只是慢慢地在校园里老去。

是因为大学的老师们不努力吗?非也。我看到很多雄心勃勃的校长院长、勤勤恳恳的教授讲师。但是,他们关心的并不是教育学生。高校领导最关注的是什么?扩大招生的规模、多拿建校园的土地、报硕士点、冲博士点、应付无休无止的评估和鉴定。高校的老师最关心的是什么?发表论文、评职称、走穴讲课、做咨询、开公司。为此,他们在校园里忙忙碌碌,却根本没有时间去看看旁边擦肩而过的学生。

在这样的环境中,你能指望学生们在大学课堂里真正学到什么呢?他们考完英语的四级和六级仍然没有办法在大街上给老外指路,他们拿到经济学的博士学位也可能说不出中国的GDP究竟有多少。为了毕业能找到一

中国社会科学院世界经济与政治研究所国际金融中心副主任



何飞

个好的职业,他们纷纷挤往金融、贸易等热门专业。每当我的同事的孩子面临高考向我咨询的时候,我都明确地否定他们报考金融系的志愿。因为我太了解这个行当了,有多少教金融的老师真的知道金融市场是什么样的!

教育改革喊了多年了,可国内的教学,只灌输知识、不培养能力,只顾闷头生产、不问劳动力市场上需求的现状仍然没有改观。过分的追求实用,教了一堆根本跟不上形势的所谓“实务”,反而把基础都忽视了。以我的感受,几乎90%的大学生写中文都不通顺:不信把现在年轻人写的情书拿出来看看——如果他们还能自己写出情书的话。而比这更糟糕的是,没有人关心他们的心理和人格的志愿。老师们忙着布置学生写论文,却从来不告诉他们怎么写论文,为什么抄袭是一件罪恶的事情。没有人告诉男孩子,他们在A片里看到的女人和他们



看似OK,其实远未OK

以后爱上的女人有什么不同。没有人告诉女孩子,如果将来她们结婚生子,该如何求得事业和家庭的平衡。

铁打的营盘流水的兵。铁打的高校流水的学生。一届一届的学生激动而迷茫的来了,到他们走的时候,和来的时候一样迷茫,多的是失落和伤感。他们来的时候是待耕耘的土地,到走的时候仍然是荒芜一片。当青春澎湃而来,又黯然而退,无所作为的教育是所有这些人叫做老师的人的耻辱。

■亲历 老证券人的回忆之十四

一方水土养一方股民

在我从事证券分析的17个年头里,到过除西藏和青海之外的几乎所有的内地省市,让我接触了全国各地许许多多的投资者。他们在人情往来和投资风格上都有很大的差别。正是因为有了这些差别,才使我们今天的证券市场如此地丰富多彩。

上海股民机警。其实要说市场给投资者带来的机会,证券市场是偏心于上海的。但是,上海股民非常谨慎。尽管我们常常听到买几百、上千本认购证的故事,但是真正在你身边的人,往往都是10张、20张的小买卖。我记得很清楚,当时我所在的办公室里几乎人人都买了认购证,但是最多的也就二三十张而已。因为较早地接触了证券和股票,我也常常推荐一些亲戚、朋友、同学买认购证。事实上,他们买的数量都很有限。讲到上海投资者的机警,还跟他们喜欢做短线、见好就收有关系。大起大落的事情固然有,但对一落的人来讲,很多都是赚个三毛、五毛就会心满意足。所谓“徐二毛、张五分”的说法,就是指赚了兩毛就走,赚了五分也走的人。这些人在上海的股民中不少。

家乡股民热忱。我从1982年离开老家江西,1996年回过一次赣州。因为在家门口做股评,特别卖力,时时还用家乡的俚语来解释股票投资的技巧。当时也尽心尽力分析了一些热点和股票,但是家乡的股民不相信我在台上说的话,结果凑了几桌人偏要在一起吃顿晚饭。家乡的米酒把我灌得烂醉,很多人等着听小道消息,甚至一直送我回到住宿的地方,结果他们什么也没听到,因为他们已经迷迷糊糊,分不清东南西北了。记得后来还有几次回到家乡做股评,往往也是这种结局。想听小道,结果听到一通醉话。

新疆股民豪迈。在乌鲁木齐,晚上十点了,太阳的余晖依然挂在天上,的确有一种异域的感觉。1997年时整个乌鲁木齐市只有三个营业部,但当地的股民人数已经有十来万。我在一个营业部看到这样一个买股票的场景:大厅很小,一次只能容纳50个人左右,所以门口是排队叫号进到柜台前来的。叫号进来的人



■瀚民 上海外贸学院客座教授、资深证券分析师

只有15分钟左右的交易时间,时间到了就要清场换另一批人。当时少数民族同胞炒股票的十分罕见,所以当我看到一个中年维族人拿着一大包钱存到柜台的时候,忍不住凑过去听听他到底怎么炒股票。钱存好了,他开始选股了。只听他慢慢地说:我也不懂买什么,前面那个人买什么,我就买什么。他什么价买,我也什么价买,把这些统统买成股票就行了!

山东股民中规中矩。在山东的许多城市我都讲过课,印象非常深的就是课后他们问问题非常有趣。首先,一般都讲得非常清楚,自觉地排着队,一个一个等着买东西一样。其次,开口的时候非常客气,一口一个老师,一口一个请问,最后再来一串又一串的谢谢。第一次这样我会觉得太客气就有距离了,但后来去了许多城市,几乎都是这样的,我也就习惯了。同样,用很客气的语言“请坐”,“您好”,“不用客气”。在这样一种气氛中,大家显得非常融洽。

福建股民充满人情味。1996年的时候,我和其他一些知名的市场人士在福建转了半个月。从泉州、潮州、厦门到三明、南平、福州,一路走来,结交了一批投资者朋友,不完全是生意,人情味非常浓。从迎候到送别,直到他们回到上海,还在不断地打电话问候你,常让人感到温暖。事实上,几乎每个在福建认识的朋友给我的印象都是这样的,再大的生意也是在人情的迎来送往中慢慢谈成的。

深圳股民傲气。十几年前,股评讲座常常都是需要购票入场的。但在深圳,来听课的人都会得到一只纪念手表或者计算器之类的东西,等于营业部既要花钱请老师,还要花钱请学生来听。而且我印象中不止一次和一家营业部这样,几乎每次都是如此。当时我就在想,深圳的股民真牛啊。

■MBA眼光

“落子无悔”的抉择



■刘贤方 美国理工大学(NYIT)商学院副教授、终身教授,负责学校的中国MBA项目,兼任中美一些大公司顾问

已是好几年前的事了,我去台北讲学,偕太太同行,她是台湾人,也顺便回家。

那天,她昔日的同学请我们吃饭,约定在一家新开张的饭店,据说颇具特色。饭店坐落在最繁华的地段,又是街口转角,炫目的霓虹灯招牌上“海霸王”三个大字非常亮眼。进去后,才知道那家店有两个入口,一个通向一楼店面,那里提供点菜服务,店堂装潢华丽高雅,服务员制服考究,一望便知是个高档消费场所。另一入口通往二楼,我们去了那里。那是开放式的大厅,分布着一排排火车座餐位,这里提供自助餐。品种非常丰富,有好几十种选择,包括价格不菲的海鲜,如虾、干贝、大蟹

腿等,而且价格又很合理,每位约15美元左右。食客们趋之若鹜,我亦大快朵颐。

餐毕出来后,我问道:“这家饭店三年内会倒闭。”那只是随口说的,过后就忘了,但我太太的同学却记住了。数年后,我们又与她重逢,交谈中她突然提到,那家“海霸王”饭店后来果然关门了。她好奇地问:“难道你也学会了算命看风水?”——她不知我从不谈论命理易经,其实那是我用作销售的概念作出的分析。

我猜想,那“海霸王”的老板是靠做小生意起来的,会算经济账,开一家特大大饭店,楼下走高档路线,楼上卖低档产品,这样既有规模经济,又能抓住所有的顾客。他或许还自认为高明:一楼黄金店面做主业,而二楼生意则是额外多赚的。殊不知这却犯了一个致命错误:“定位(Positioning)”不明确。

今天的市场,高度竞争。为了在产品的汪洋大海中脱颖而出,就必须有“定位”,即在顾客脑海中建立起清晰的产品形象。由于

麦当劳定位明确,我们不管在世界哪个角落,只要看到巨大的“M”符号,一下子就能想到它的产品、价位、服务等。同样地,也只要听到了“奔驰”这名字,就即刻知道那车是什么档次、以何种顾客为目标、象征着怎样的社会地位。

而“海霸王”犯了商家大忌,它企图走“All things to all people”(对所有人都适合)的道路,结果却是对谁也不讨好。对去一楼消费的顾客来说,“海霸王”属于高档品牌,而若是上二楼的顾客,“海霸王”就只是大众产品了。正是由于概念上的模糊,那些高档消费需求者——比如宴请生意上的重要客人,就不会去那里。反过来,一些大众消费者,也可能因它的高档含义而避开。

一次,我给中美MBA合作项目的学员讲行销学,讲到了这个例子。那门课程结束后,某个一直坐在后面的学员找到了我。他在班里很不起眼,其实是一家颇具规模的建筑公司的老总。他非常热情,邀请我去他公司参观,聘我为他企业的顾问,并为他的管理层讲课。

后来聊天时他才告诉我,当时他公司正在开发南昌的一块地产项目,先计划做成最高档的商品房。但又对市场需求把握不准。为了减少风险,就决定采用一个折中的方案:一部分地产建成高

档住宅区,一部分则是走中档路线。听了我的课,他一下醒悟了,回去后马上召开高管会议。他得意地告诉我,他只是复述了我的“海霸王”故事,然后提出修改方案,要把整个项目设定为高档产品。而那些经理们也只听了这个故事,对新提议居然没有任何疑虑,一致通过了。当然,后来的销售业绩证明这个决定是正确的。

这个楼盘开发的故事自然也成了我讲授“定位”的补充案例。再后来,又是新一期MBA班,我课上又讨论了“定位”概念,然后又是一个学员课后上来找我。他递上的名片是广州某地产开发公司经理。他说,他公司的一个地产项目也犯了以上的错误,但房子已盖完了,卖得不好。他问,有没有什么补救方法。我告诉他,定位确立后,往往很难改变。当然,也有可能创造性地找出一新的定位,但这需要大量的市场调查研究,可这已经超出了这门课程的讨论范围。

在企业经营中,有些决策是战术性的,允许反复尝试和不断调整的,即使犯了错误也可再纠正,所付代价亦不会很大。但有些决策是战略性抉择,如“定位”,那就像在下棋,是“落子无悔”的,决定一旦贯彻下去,就很难改变,或是要付出沉重的代价。——那么,我们的企业又该如何战略决策呢?

拿什么来拯救你,商业银行?

■内外

曾几何时,在国有商业银行业务是一份多么令人艳羡的职业:收入稳定,工作轻松,具有养老、医疗等方面的福利保障。那时,投资银行还是一个不为众人所知的新鲜名词。然而现在,投资银行早已取代商业银行,成为大学精英们理想中的栖身之地。高收入和频繁的旅行、巨大压力下的挑战性,以及频繁出入于聚光灯下的诱惑。相比之下,商业银行不过是他们的保底选择。

人才市场上地位的变迁折射出传统商业银行在金融全球化时代的步履维艰。当前全球资本市场上的一大趋势是,直接融资日益取代间接融资成为企业融资的主要渠道。这在金融机构上的表现之一就是商业银行的生存空间被不断挤压:传统存贷款业务收益率极低,却同时存在着期限错配与风险集中的问题。这种风险集中的趋势日益成为商业银行不堪承受之重;高收益率的中间业务又受到来自在某些表外业务更具优势的投资银行的激烈竞争。

那么,我们该拿来什么来拯救商业银行呢?

对症下药,首先是开拓新的工具,一方面充分发挥在客户资

源和集中处理信息方面的固有优势、提高收益率,另一方面则要将部分风险通过特定渠道转移出去。

事实上,资产证券化恰好是这样一种新的工具。对于银行而言,可以通过债权的资产证券化把贷款的风险和报酬完全转让给一个独立的特殊目的载体,由这个特殊目的载体发行债券并向投资者出售,用贷款未来的本息来向投资者支付本息。证券化成功的关键在于,作为发起人的银行,与自己转让出去的贷款,必须完全脱离关系,即实现所谓的“真实销售”。即使银行破产,银行的债权人也不能向该贷款提出追索权,这就是所谓的“破产隔离”。

从本质上而言,资产证券化能够把间接融资转化为直接融资。资产证券化对于商业银行而言具有以下好处:第一,能够把长期贷款迅速转化为现金收入,改善银行的流动性,缓解存款和贷款的期限错配;第二,能够把贷款的风险从银行转移给投资者,而投资者在承担更大风险的同时,相应获得了更高收益;第三,银行能够把贷款从自身的资产负债表中的资产方转出,这既提高了资

产收益率等财务指标,也可以缓解诸如新巴塞尔资本协议等对商业银行资本充足率的规定所带来的压力;第四,银行的资产证券化产品的评级往往高于银行自身所发行的金融债券的评级,因此可以降低投资者所要求的风险溢价,从而降低融资成本;第五,商业银行除了担任资产证券化的发起人外,还可以担任资产证券化的服务商(即负责资产池中资产的收入管理和支付),从而继续发挥自己在客户资源和集中处理信息方面的先天性优势。

在金融全球化的资本市场中,商业银行与投资银行的界限将变得越来越模糊。由于商业银行在流动性上不如投资银行,因此商业银行必须具备特定的优势,才能与投资银行对抗。而资产证券化恰好提供了这样一种优势:资产证券化能够使得商业银行迅速成长为全能型银行。另一方面,资产证券化既为投资者提



■张明 中国社科院世界经济与政治研究所博士生

供了较低风险和较高收益的全新投资产品,同时又为企业拓展了直接融资和间接融资之外的新的融资渠道,从而有利于金融市场的进一步深化。因此,资产证券化重新赋予了商业银行在金融全球化时代的生命力和竞争优势,打通了间接融资和直接融资之间的樊篱,丰富了金融市场的深度和投资品种,可以说,资产证券化的从无到有和发展壮大掀起了一股新的金融深化浪潮。

自去年年底起,国开行的ABS和建行的MBS相继试水。中国商业银行能否由此浴火重生?我们期待着。