

■知无不言

## 让“尤努斯热”真正持续下去



◎袁东

中央财经大学教授

要使中国农村金融发育和健全起来,既需要尤努斯的小额信贷模式与服务体系,更需要中额、大额信贷模式与服务体系

获得今年诺贝尔和平奖的“穷人银行家”尤努斯前些日子到访中国,掀起了一股“尤努斯热”,这是件令中国人深思与深省的事。学者、舆论已经发出了多种声音,期待这股“尤努斯热”能好好推动一下中国社会各界齐心协力来应对“三农”,消除贫穷。在以建立和谐社会为目标的当今中国,我认为,“尤努斯热”怎么热都不为过,就怕这股“热”不能热得范围更广一些,就怕不能持续地热下去。

为什么?因为,即使按官方口径,中国尚有2000多万贫困人口,如果按世界银行以每天1美元界定的贫困线,有专家估测,中国的贫困人口约在1.3亿左右;因为,还有8亿多人生活在农村,他们当中的绝大部分人无缘金融服务;因为,集了中国几乎所有金融资产与金融服务的国有或国有控股商业银行基本撤出了农村地区,缺乏资本支持与金融服务的农业怎么提高效率,农村经济又怎么得以调整结构与发展?农民又怎么持续增收?还因为,正是基于对这些问题迫切性的认识,中央政府已经提出了建立与发展农村金融服务体系的目标与要求,但如何着手?遵循哪些必须的原则?所有这一系列的问题,正是我们今天需要认真领悟尤努斯甘当“穷人银行家”的理念以及推广小额信贷模式的基本原因。

然而,要使中国农村金融发育和健全起来,我们既需要尤努斯的小额信贷模式与服务体系,也需要中额、大额信贷模式与服务体系。正因如此,我倒是还对“尤努斯热”燃烧过程中有潜在的危险:那些已经退出农村领域的“嫌贫爱富”的体制内大中型商业银行正好有了它们退出的进一步理由与不再返回农村的另外一个台阶,它们也许会说:“尤努斯模式”好啊,应该发展这种模式特别是小额信贷组织,去填充我们退出的农村金融服务,我们是大中型银行,不适合做小额信贷,不适合在农村。”

果真如此吗?当然不是!小额信贷主要面对农村贫困人口的脱贫和创业之需,大部分已脱了贫的农民要进一步创业,特别是农业的规模化生产与经营,农村经济结构的进一步调整与发展,是今后中国“三农”发展的重点,更是中国经济、社会、政治与文化建设发展所需的一个重点,其任务与空间远比“脱贫”阶段更为艰巨与博大,对此,仍靠“小额信贷模式”显然不可,非规模更大、体系更完善的金融服务不可!没有大量信贷资本支持,没有足够量的资本同农村劳动力与土地的有效结合,不可能有“三农”问题的根本解决,也就不可能真正实现“新农村建设”的目标。

所以,小、中、大额信贷模式并存的多层次金融服务体系才是今后中国农村应有的金融发育与发展目标,而中、大额信贷服务体系恐怕更是重点所在,但这也正是难点所在。因为这已不是“乡村银行”力所能及,还得需要那些“体制内”的大中型商业银行“回乡”。

然而,这些“富人银行”已经吃惯了“城里的饭”,让他们再“回乡”去面对零散分布的众多“穷人”,谈何容易?而且,随着这些“城里银行”陆续完成在境内外证券交易所的上市,它们可能会说自己是上市银行尤其是境外上市银行,要对众多股东负责,得不断提升绩效以维持市值不缩水,一切得从利润最大化着想,而农村业务既零星分散,成本又高,从而收益不理想,难以符合上市银行之需。这些从而皇之的理由似乎掷地有声,很像那么一回事。如果这些银行以此而拒绝“回乡”,在我看来,实在是站不住脚的。

何也?从已上市的三大国有控股商业银行从境内外资本市场上募集的资本占其总资本的比例看,基本还是国有“公共资本”在支撑着,难道这些集中了国家与公众绝大部分资本与储蓄的银行就不应对农村金融体系的发育与发展而尽力吗?

但话说回来,原国有商业银行在进一步商业化与市场化改革的进程中从乡村撤出,也不能完全责怪银行没有服务“三农”的强烈意识与责任感,因为这有制度环境的限制,更有出于商业上相对收益与成本比较的客观因素考虑,至少农村信贷零散、管理成本相对较高是事实,从过去几年四家国有商银行通过四家国有资产管理公司处理的不良资产来看,农业银行处置的不良资产就相对比较零散。

那么,怎样使面临着商业化与市场化取向的大中型商业银行能“回乡”呢?这其中的关键阻碍何在?特别是,既要让大中型银行“回乡”以健全“新农村建设”所需的金融服务体系,又要避免使它们在行政权力所迫下“回乡”,而应坚持市场化原则指导下的自愿所为,那么,促成这“两全其美”的关键出路存在否?若存在,又是什么呢?对此,笔者准备在本栏的下次文章谈谈一己之见。

■人在非洲

## 我的大胡子白袍子兄弟们

◎王奇东

中国接非电信企业管理人员

从苏丹首都喀土穆开车前往另外一个城市——辛迪(shandi),只有走一条沙漠中唯一的公路,无垠的黄沙上,偶尔出现的几个零星村落,会令人惊异不已。可是,突然间隐约出现了一条中国字横幅,随着距离的接近,横幅上面的字也逐渐清晰起来,同时,大片大片的现代化厂房也映入眼帘:这是一座大型油田所在地,而所有的勘探开发、厂房兴建,都是由中国石油公司帮助当地完成。至今,还有很多来自中国的技术人员、工人与当地人一同在这座沙漠深处的油田工作、生活。

在今天的苏丹,中国的影响,中国人的身影无处不在。就说首都喀土穆吧,中国餐馆虽然数量不多,但已成为当地人生活不可或缺的一部分。走进中国餐馆,你总能见到当地人或举家欢聚、或邀朋对饮、或宴请宾客的热闹场面。每天,来自中国农家的蔬菜、水果被源源不断运往各个超市,随时随地,你都可以看到当地人使用手机互相问候,洽谈商务,而这

些全部来自中国提供的电信技术。

自去年南北和解以来,苏丹民心思稳,经济复苏,招商引资,大兴土木。这样的环境孕育了难得的市场商机,大量的中日韩企业来到苏丹投资,都在努力打拼,力图淘金。而经过了十年的接触、了解、磨合,中国在苏丹的投资合作急速发展,涵盖了通信、能源、电力、水利、建筑、轻工等各大领域,势头强劲。目前在苏丹在建的几十个大型项目中,尤其以通信、水利、铁路、电厂、灌溉为主,这些都是利民工程,建成之后将会大大改善苏丹人民的生存环境和生活质量。也正是因为这样的互惠互利,使得苏丹人民对于中国怀有深厚的友谊和好感。

许多本地人才都以能进入中国通信企业工作为荣,而经过国内外专业的培训,实战系统的锤炼,他们都将成为本地企业眼中的翘楚。来自中国的电信企业甚至与当地电信客户及主管部门合作,成立了专门的通信培训学校,长期为本地培育高科技精英。

当我看着苏丹西部土著人拿着中国生产的手机欢呼雀跃;当我想

到苏丹经济有5%以上是由我为之奋斗的电信行业所贡献时,心中充满了身为一名中国人的自豪。

同时,我又深深感到,大量人员的涌入,巨大的经济输出,新增的资源获取都将不可避免地会产生负面影响:一方面是两国经济政治合作日渐紧密,另一方面也容易出现经济摩擦和文化冲突,尤其是在出现了不良竞争、低质商品等现象之后,有可能会引起当地社会的抵触和反感。我希望每个跨国门的中国人,都能时时自我约束和警醒。

说实话,苏丹的生活对于中国人来说确实很难适应。无论是遍布城市的清真寺一日5次的祈祷,还是 Ramadan 一月斋戒不吃不喝,或者是禁欲保守没有大众娱乐,都使得初来乍到的外国人的生活如同嚼蜡。

可是当你融入这里的社会,接纳更多的苏丹朋友之后,一切都变得不同。

不管是穿梭在大街小巷,还是在超市商店里闲逛,总会不时地有人用中文向我打招呼。朋友说阿拉伯语是当地的主要语言,由于苏丹原是英国殖民地,上点年纪的人也



许多苏丹人以能进入中国企业为荣

会讲英文,但下一代会说英文的已经不多。而这里的每一个人,几乎都会用汉语说“你好”。

非洲人都有着好客的天性,而且讲究“不分彼此”,如果你看到街上两个大胡子白袍子的男人手拉手走在一起,千万不要过多联想,当客户拿着半杯咖啡喝了一口之后,热情地转递给你,千万不要犹豫,这都是出于他们视彼此为兄弟的真诚。

苏丹人都有庞大的家族,每一代平均都有5至7个儿女,因此,参加家庭聚会要比西方的圣诞派对更加热闹。如果你有幸被客户或朋友

真正接纳,那将会被邀请到家庭聚会当中。当你也穿起白袍,戴上小帽进入他们的聚会之后,你就会沉浸到一个完全不同的世界:热情的拥抱,快乐的舞蹈,一边吃着烤全羊,一边抓着白米饭……

现在的我每天都与苏丹人泡在一起,无论工作生活都紧密相连,许多本地员工成了朋友,许多客户成了兄弟,在经历了漫长的市场拓展和生活调适之后,异国他乡的孤单和人生地不熟的惆怅已经消失,取而代之的既有对事业的追求,也有对生活的享受。

■眼观四处

## 靠什么持久赢得客户

——机构新时代之一



◎李国旺

银河基金管理公司市场总监

国民经济的持续增长,带来居民收入持续增长,同时,医疗、教育等社会保障等公共产品供给的相对落后,导致了公共理财产品需求的高速增长。券商集合理财产品的市场强烈需求,股票型基金两天可以销售五六十亿(在去年同期这简直是天方夜谭)、银行各种理财产品持续热销,所有适应市民需求的理财产品的推出,在今年似乎都表现出“牛市”的旺销状态。我们能不能认股改形成的制度性利好对投资者心理解放为中国股市向好的基础性作用;我们也不能否定随着外汇储备的高速增加形成了人民币升值带动的大陆资产重估,为全世界资金向中国流动特别是向股市流动,为中国股市积极向上起到推波助澜的作用。因此,中国股市的牛市格局的形成,是内外因素的共同作用,其中不能否定机构投资者(包括QFII)的功劳。

历史已经证明,机构投资者持续发展的前提是本国经济的稳定增长。第二次世界大战后,美国经济高速增长,带动了投资基金的发展。1970年时,美国已有投资基金361个,总资产近500亿美元,投资者逾千万人。70年代美国经济滞胀,高失业率伴随高通膨胀率,投资基金的发展亦进入一个低速阶段,在投资者数量和管理资产方面都出现萎缩。进入80年代后,美国国内利率逐渐降低

■德鲁克在中国

## 学会有计划地放弃(上)



◎黄建东

北京光华管理研修中心  
培训总监

联想曾经试图通过大力发展互联网、服务等业务使自己成为“像IBM一样的服务提供商”,成为“思科一样的网络设备提供商”,“像美国在线一样的网络运营服务商”,“像雅虎一样的网络内容提供商”。它曾学习IBM和惠普向服务转型,学习三星和索尼向家庭综合娱乐进军,学习英特尔、微软向核心技术突破。但最后证明,在所有这些新的领域联想都未能有大的作为。

2001年联想开始多元化扩张时,其在中国PC市场的份额还高达30%以上,而戴尔市场份额尚不足5%;但到了2004年初,联想的市场份额下落到25.1%左右,而戴尔则节节攀高,达到7.2%。

那年晚些时候制定新三年规划时,联想检讨了过去的摇摆不定,重新确立了自己的“第一类业务”即核心业务——个人电脑及相关产品,其中包括笔记本电脑、服务器、外部设备等等这些业务。同时,以手机为代表的移动通讯设备则为二类业务。而首先提出的包括“IT服务”、“互联网产品”之类的新战略已经暂时性地退却到了“第三类业务”中。联想卖掉了互联网、服务等业务,决心专注于在PC领域里的拓展。据此,有了收购IBM PC业务之举。

并趋于稳定,股票市场长期平均收益高于银行存款和债券利率的优势日渐突出,投资基金出现了飞跃。进入90年代,世界经济一体化的迅速发展使得投资全球化的概念主导了美国投资基金,美国国内经济的高速增长使得股市空前高涨,股票基金也得以迅速膨胀。目前,美国的共同基金的资产总量已高达7万亿美元,有大约4000万持有者,有50%的家庭投资于基金,基金资产占有家庭资产的40%左右。美国的共同基金分为封闭式和开放式。目前,封闭式共同基金大约只有500余个,多为债券基金和国家基金,而开放式基金的数目则高达5000余个,种类繁多多样。

如果中国经济持续稳定,如果牛市继续下去,本土机构下一步如何发展壮大?在群雄并起的时候,在混业经营事实上已经存在之际,机构依靠什么发展?是品牌?是业绩?是服务?是产品?是价格?在回答这些问题前,让我们先考察一下国际上证券投资机构发展的历史。

国际上的共同基金,根据投资者的需要,可以设计不同的投资范围的产品,比如根据投资的国家和地域,还可分为国内共同基金(指在境内募资,境内运用基金资产的基金)、国外共同基金(指在境外募集资金,在境内运用基金资产的基金),共同基金的种类和投资范围的扩大有利于满足有各种投资偏好的投资者,从而迅速成为个人投资者理财的理想工具。因此,从产品设计

来看,国际上共同基金的投资范围,是根据基金持续人的需要而设计,不是由监管部门批准的。如果国内的基金业有朝一日能够根据市场自动设计产品,公司的研究设计和产品开发能力将是竞争的第一个要素,因为及时推出适时的产品,是赢得市场的第一步。

由于金融产品的公开性特点,基金产品透明度特别高,具有稳定收益特征的基金公司的产品往往是投资者最为欢迎的。业绩稳定加上服务上的人性化和标准化,将是公司品牌形成和得到持有人认可的重要因素。当然,投资者理财选择投资基金类产品,主要还是看业绩。具体到一些基金产品时,我们也会看到一些奇怪的现象:业绩越好的基金,赎回率越高。这有两个方面的原因,一是中国的基金业历史还太短,公司品牌还处于建立过程中,投资者无法评估具体基金业绩能否长期持续稳定,有利时便先落袋为安;二是与中国投资者处置效应的行为有关,投资者对已经获利的产品总想及时平仓了结,而对处于亏损状态的产品则坚持不卖,无怪乎2005年底到2006年初,多数股票型基金净值上升到1元钱以上时,熬了近两年的国内基金持有人迅速地赎回以“获利”了结,基金经理被迫抛出手中的“好股票”以满足持有人赎回的需要,最后这些行情刚刚启动的股票重回在左边的QFII接手了。基金持有人大概不知道,要将这些股票选择进入股票池,再进入基金组合,基金管理人要经过多少次的现场调查和讨论论证,要投入多少的劳动!

要想中国的机构投资者稳定增长,要想让基金持有人与机构管理人(机构投资者)在市场允许的范围共同成长,其中有一项重要的工作即投资者教育任重而道远。

和南汽达成协议,将出资1.75亿和南汽合资成立南京君达汽车车身有限公司,预计在当年5月正式挂牌。9个月后,夏新宣布放弃和南汽的合作,撤出对汽车行业的投资。

李晓忠庆幸自己及时放弃了跟风造车:“还好撤退得早,在和南汽达成协议后,夏新在一分个月的时间里,还没有向汽车投过一分钱,损失非常小。”李晓忠由此学会了这样一个道理:“企业经营不能靠投机。”夏新在今后2至3年内,都不会进入新的领域,而以后拓展多元化,也只会坚持和电子制造相关,不碰不熟悉的领域。

为了保证企业在核心业务上做到“数一数二”,必须要专注、聚焦资源,资源不仅仅指资金、人员等,资源也应该包括管理者的时间、精力等。而要集中,就必须要有“有计划地放弃”。“有计划地放弃”是德鲁克的重要观点之一。这个观点第一次发表在他于1964年出版的《成果管理》中。数年后,通用公司首先将其作为一种系统的政策而采用。上世纪60年代后期,通用电气制定规划时,不再从“我们应该进入什么新领域”出发,而是从“我们应该放弃现有的哪些产品线和业务”以及“我们应该削弱和缩减哪些业务”出发。

在谈到通用电气“数一数二”的思路时,韦尔奇回忆说:数一数二的思路来源于德鲁克提出的两个非常尖锐的问题。第一个问题是,“如果你从未进入过这个行业,那么今天你会进入这个行业吗?”如果答案是否定的,那么再问自己,“对此你打算做些什么?”这两个“非常尖锐的问题”背后,蕴藏着德鲁克的一个深刻的管理理念。

■彼岸

## 华尔街预祝府院分权



◎袁晓明

管理咨询顾问,  
专栏作者,现居  
美国达拉斯市

又到了美国的中期选举了。因为伊拉克战争激起了太多美国人的不满,共和、民主两党谁将控制参众两院,这回将是一番恶战。虽然11月7日是选举日,但提前选举从两周前就开始了,早已作出决定的选民,可以避开选举日的投票,享受投票站的清静。因为在选举日,也许在投票站需要排队一个小时以上。

我选择提前投票。三天前,我在上班路途上去了社区活动中心临时设置的投票站,仅用了5分钟就完成了投票。在党派和理念上,我是旅美华人的少数,记得在2004年大选结束后,有要好的华人朋友对我们说:“我们都白投了票”,朋友应该是将我们家也当成了民主党的家庭,但朋友没有想到的是,我们的票并没有白投,因为我们家是清一色的共和党。如今,仅仅事隔两年,形势却完全不一样了。按照最新的民意调查,比较确定的是,民主党会控制美国众议院,而谁将控制参议院却难以预测。但从整体上来看,共和党在本次中期选举中会是输家。

面对自己的党派要失去众议院,当然,许多共和党人非常难过,但奇怪的是,却有一些共和党人希望共和党失去众议院的领导权,他们认为失去国会的一部分权力对共和党并非什么坏事,反而有利,尤其是对美国经济有利。代表美国经济的华尔街对民主党夺得众议院表示提前“庆祝”:过去几个星期道琼斯指数连创新高记录。

为什么华尔街要“庆祝”民主党获胜的前景?因为华尔街喜欢美国政界分权。过去的六年里,美国总统、国会参、众两院全在共和党人的手中,可以说,共和党人独揽大权。权力可以帮助一个党派实现自己的理念和政策,但长时间拥有过大的权力,便会失去美国政体应该有的平衡制约,其中一个重要的方面就是,过去几年美国政府的财政开支没有得到有效的控制,白宫与国会在开支上互相“捧场”,布什当政六年,却没有否决一项国会的预算法案,包括要花几千万美元在人烟稀少的阿拉斯加建设一座大桥。

作为共和党人,我当然希望自己的党派能够获得中期选举的胜利,但在共和党长期掌权下,的确出现了不少的问题,甚至有以权谋私的腐败,也许失去权力才能让一些共和党的高官重回小政府的理念。我认同Kudlow们和华尔街的看法,即适当分权对经济并非有害,更重要的是,民主党上台后,如果他们有哪个不好的表现的话,更利共和党在2008年的大选中守住白宫,或许能再控制国会。

美国的政体就是这样在时间的横向与纵向上的相互交替、制约,这就是美国社会的现实,也就是美国200多年来成为世界强国的主要因素之一。