

Column

思想



高辉清
国家信息中心
经济预测部发展战略处处长

“即将面临着—场大的灾难”！这句话听起来像是巫师的古老咒语。但这一回,发出警告的却是国际政要及其身后的一群经济学家和环境学家。
10月28日,英国财政部公布了由前世界银行首席经济师尼古拉斯·斯特恩爵士领衔完成的一份全球气候变化研究报告,得出了一个结论:人类有可能再次面临类似上世纪30年代的全球性经济危机和衰退,原因可能仅仅是忽视了全球气候变暖造成的环境恶化。英国首相托尼·布莱尔呼吁,现在没有任何事比防范环境继续恶化更严重、更紧急、更需要领导才能的事情了!

无独有偶。前不久,美国总统民主党候选人戈尔以环保问题作为竞选主题,并推出了环保纪录片《一个不方便的真相》(An Inconvenient Truth)。结果获得了双重收获:影片在获得了可观票房收入的同时还获得了大奖,争取到了大量选民的选票。有分析说,过去有95%的保守神职人员是布什的坚定支持

者,现在他们坚定地宣布反对布什的环境政策。

在我国,在不久前结束的中共十六届六中全会上,环境问题被列为“环境友好型社会所要解决的核心问题”,节能与环保也被视为促进“经济结构调整与升级的抓手”。中央有关部门还与各地政府签订降低能耗或控制污染的责任书,环保已成为宏观调控的一个重要手段。

环境保护这个古老得几乎让人疲惫不堪的问题,之所以又一次沉重地敲打人们的神经,是因为“大自然开始说话了”。人们发现,地球可能从来没有像在过去30年内那样快速地升温,1998年以后,最高温度的记录被多次刷新,甚至已接近接近125万年前冰川溶解的水平。而且,按目前二氧化碳排放速度,大气层温度未来将至少升高5摄氏度,而事实上气温只要再升高2摄氏度,就会导致世界上15%到40%的物种灭绝。甚至不少专家都坚信,从当前发展趋势看,“灾难性后果将不可逆转”!

可以判定,一旦这种灾难真的降临,中国所遭受的损失可能比世界上多数国家都要大得多。由国家环保总局和国家统计局共同发布的《中国绿色国民经济核算研究报告2004》显示,2004年,因环境污染造成的经济损失为5118亿元,占GDP3.05%,若要将排放到江河湖海中的主要污染物全部去除,需要付



不能等房子着火了才想起买保险

——循环经济随笔之八

的成本占GDP的1.8%。事实上,现在的绿色GDP是一个明显保守的估算,并没有将全部的环境污染核算进去。按照一些环保专家的估算,如果将全部资源环境造成的损失考虑进去,则近几年的绿色GDP增长几乎为零。在

一些城市,环境污染是如此之严重,当地政府甚至不愿意将真实情形告知公众,公众所看到的其实是过期、无效的信息。

环境问题之所以愈演愈烈,笔者认为,主要原因有三。第一,观念认识不清。许多人是将环境

视为一个大容器,用于接收、容纳并消化人类活动产生的各种排泄物,而没有将它视为一个有机体来看待。第二,缺乏全面系统的经济理论指导。传统经济学理论在环保方面的盲点不仅导致环保本身缺乏有力的理论指导,而且也使得环保的开展缺乏有利的环境来配合。第三,缺乏一个有效率的市场机制来支持。

笔者以为,在上述三个原因中,第二条是关键。正是因为经济理论没有理清楚,才使得人们思想观念难以快速更新,市场调节机制也无法有效地建立。传统经济学理论要解决的一个核心问题是效率,而环保要解决的是环境资源可持续开发利用,两者之间的脱节导致了诸多环保行动的失败。

历史上,一个著名的失败案例出现在墨西哥。当年的墨西哥市有些像今天的北京,空气质量比较差,为此该市出台了一项法律——《今天不得开车法》:规定每辆车每周有一个工作日,从早5点到晚10点禁驶,禁驶的具体日期视汽车牌照的最后一个数字而定。例如,尾号为1或2的汽车周一禁驶,尾号为3或4的汽车周二禁驶,依此类推,最后,尾号为9和0的汽车周五禁驶。该项法律的初衷是希望以此减少车流量,进而减少大气污染。但是,这项法律在颁布之后不久就失效了。在该法颁布前,墨西哥市每天在路上行驶的汽车大约是

200万辆,而在法律颁布后不久竟增至300万辆,每天消耗的汽油量与法律生效前相比也上升了200万公升,约合50万加仑。墨西哥市污染控制和预防委员会经过调查发现,原来大多数家庭为了规避法律限制,纷纷购买第二辆车、第三辆车甚至第四辆车。这样一来,居民就可以有针对性地对选择尾号,让自己每天都能够开车上路,《今天不得开车法》自然也就形同虚设了。这其实也是效率,环保政策没有配套或者说相关政策效应相互抵消的结果:当地政府不仅没有将低廉的油价和环保费用提高,相反,为了促进经济发展,还大力鼓励银行对汽车业务的消费信贷。经济政策拆了环保政策的台,环保政策焉能不流产?

在医学界,人们常说的一句话是:“治疗不如预防”。因为预防的成本远低于治疗。自然环境实际上也是一个生命体,环保的核心应该也是“防治高于治理”。斯特恩爵士的报告说:现在人们面临着两种选择,要么花掉全球年度GDP的1%,大约相当于全球每年花在广告上的费用,来应对眼前的气候变暖;要么任由气候变暖持续下去,然后每年承受世界GDP5%至20%的损失。

为了地球和人类的明天,我们实际上只有一种选择:将经济效率和环境保护结合起来,推动循环经济的快速发展!

心有灵犀

较量在高端



袁 袁
华东师范大学世界经济专业博士生

“无论现在还是将来,我们和中资银行都是朋友,不是竞争对手。”诸多在华外资银行在不同场合这样反复表白。这样的战略定位究竟是托辞式的烟雾弹,还是外资银行真实战略的体现?

姑且假定外资银行的上述定位是真实的,顺着这个思路,让我们来看看将会是怎样一番景象。

中国银行业全面开放后,存贷款业务的大规模转移一直是中资银行所忌惮的。存款的搬家可能引发部分中资银行的流动性危机,贷款客户的争夺可能导致中资银行利润的流失。在习惯于使用存贷款市场占有率指标来衡量各银行的规模和实力的中国银行业,存贷款业务的变动将直接影响各银行在业界的排名座次,因而也是中资银行高层所关注的头等大事之一。而且,中外资银行存贷款以及总资产的相对市场份额的变化,一直以来也是我们评估外资银行对境内市场渗透度和竞争力的最常用指标。2005年末,外资银行在国内所有银行总资产中的占比仅为1.8%,这个数据被理解为是外资银行竞争力远未完全展露的佐证。

如果“非竞争”的定位是真,这就似乎意味着全面开放以后,外资银行并不会把抢占存贷款市场份额、快速扩张资产作为主要目标。

当前存贷款的基准利率是3.6个百分点,扣除必要的运营费用、营业税、拨备要求等开支,所得税前利润大致为放贷金额的1个百分点,也就是说,每1块钱的贷款,税前利润大约是1分。按照8%的资本充足率监管要求,每发放1块钱贷款,通常需投入8分钱的资本金。这样,每8分钱资本金赚回1分钱利润,资本收益率是12.5%,刚好满足银监会为国有银行改革设定的11%-13%的资本收益率目标。但对于外资银行来说,目前国际领先银行的资本收益率一般可高达30%-40%的水平,因此以存贷款业务为核心的战略,肯定无法满足外资银行的股东对回报率的要求,所以这一定不会成为在华外资银行的可行战略。

这样看来,似乎存贷款市场不会成为未来中外资银行的主战场,中资银行无需担心存贷款市场份额的大量流失。尽管外资银行肯定会在存贷款领域对一些优质客户展开竞争,但其出发点必定不会局限于对这些客户的存贷款业务。而且,由于网点偏少导致人民币储蓄资金匮乏,外资银行很可能在未来放款时采取与中资银行合作的方式,甚至于将部分贷款业务介绍给熟悉的中资银行,从这个角度看,外资银行确实将成为中资银行的朋友。

那么,外资银行业务重心将会在哪里呢?利润贡献高而且资本要求低的业务!譬如,对公业务中的并购咨询、资产管理、现金管理、对私业务中的财富管理等等。优质企业客户往往在并购、资产及资金管理方面有着更多更高的需求,而这些业务在给银行贡献高额利润的同时,对银行资本的要求却很少。从存贷款途径入手争夺优质企业客户,这是一种策略。为了赢得利润率更高的业务,外资银行甚至可以在存贷款方面给予这些客户以特殊的优惠。

富裕的私人客户早已为外资银行所觊觎。美林集团《2005年度全球财富报告》显示,中国内地拥有百万美元资产(不含房产和耐用消费品)以上的人群已近30万,而外资银行私人财富管理的客户定位正是这些拥有百万美元以上流动资产的“超白金”富翁。随着境内居民个人人民币业务的对外开放,外资银行将从规划投资、合理避税、遗产管理、教育信托、现金管理、继承人教育安排等领域,为私人贵宾提供满足其收益与风险预期的个性化财富管理套餐。

在上述领域,中资银行由于在理念、产品设计、经验、投资渠道、风险管理技术、品牌等方面的欠缺,尚无力与外资银行全面竞争。

一种可能的结局是,中、外资银行在银行业务价值链上形成分工,外资银行凭借其技术、管理、品牌等方面的优势,占据价值链高端,而中资银行分得价值链的低端。这样,中、外资银行之间将不存在直接的竞争,展现出来的将是互补与合作,最终实现“不是对手,而是朋友”式的“和谐”共存。在这看似和谐的环境下,中资银行保留了存贷款及总资产市场份额的相对优势,但银行业的利润却出现向外资银行的绝对倾斜。

要突破这种困境,中资银行就不能安于“朋友”的身份,必须勇于向高端市场进军,在合作中学习,在竞争中历练。

尽管传统的市场占有率指标仍预示着和平,但争夺中国银行业利润的激战已在高端市场打响。

内外

宏观调控让分税制闪了腰



张明
中国社会科学院
世界经济与政治研究所博士

无论是塞翁失马焉知非福的传统中国故事,还是博尔赫斯笔下光怪陆离的强盗传奇,都向我们传递了这样一个事实:随着时间的推移和情势的演变,事情或行为的好坏是可以相互转变的。在经济学中,随着约束条件和决策主体最大化目标的转变,最优决策本身也会发生变化。笔者认为,这样的视角或许能够用来分析1994年的分税制改革,这一改革在当时或许是历史的必然,但是到了今天,该项改革的后遗症逐渐凸现出来,并交织成阻碍宏观调控的疑难杂症。

从2004年开始,在我国上海、北京、杭州、广州等城市房价迅速上涨,无论按照何种指标衡量,在这些区域市场上已经形成局部泡沫。为了防止局部泡沫演变成全局泡沫从而引致房地产市场膨胀后坍塌的系统风险,政府先后出台了121号文件、国六条、新六条、紧缩银根和紧缩信贷等宏观调控手段来为房地产市场降温。然而遗憾的是,至今这些调控措施没有取得预期效果。

关键的一个原因是,地方政府仍然在以相对较低的价格向房地产商出让土地。对于赚钱至上的房地产商而言,只要在土地出让价格加上房地产开发成本与房地产售价之间存在合理的利润空间,他们决不会遏制自己攫取利润的冲动。因为土地出让收入占到地方政府预算外收入的三分之二以上。为了维持自身收支平衡,地方政府不得不饮鸩止渴。

1994年分税制改革的一大指导思想是,要提高中央财政收入在总财政收入中的比重。当时这一改革为中央政府扩大了财源,为90年代末期中央国有企业的激进式改革提供了物质基础。但是,中央政府缩减了地方政府的财权,却没有相应缩减地方政府的支权。这种财权明显小于事权的状况造成地方政府入不敷出,仅仅依靠预算内收入,地方政府无法维持收支平衡。在此情形下,扩大预算外收入来源便是地方政府的合理选择,这又产生了两大后果:一是过分依赖土地出让收入来扩大财源,客观上为房地产市场的泡沫推波助澜;二是以各种手段变相向农民征收税费,严重加剧了农民负担,使得三农问题变得更加严峻。

1994年分税制改革的另一

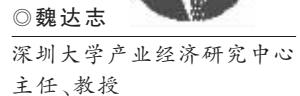
大指导思想是,要提高财政收入在国内生产总值中的比重,为此,政府采用了用公司所得税替代国有企业上缴红利的做法。当时政府和国有企业之间达成的协议是,国有企业按照33%的公司所得税纳税,除此之外剩下的利润以及亏损由企业自身承担。鉴于国有企业在90年代中后期盈利能力严重不足,政府的这种做法减轻了政府对国有企业的补亏性支出,节约了中央政府的资金。但是,随着国有企业在90年代后期的改革中将包袱抛给政府,以及全球经济的复苏,国有企业从21世纪初期以来盈利能力大幅提高,利润总额迅速增长。

遗憾的是,作为国有企业唯一或者最大的股东,除了获得所得税方面的增长外,从1994年以来,中央政府或地方政府并没有从国有企业那里分得一分钱的税后红利。为数不多的例外是在海外资本市场上上市的国有垄断企业,这些企业把税后利润的30%-60%作为股利发放给股东。由于这些企业的投资者多是海外的机构投资者,难怪国内舆论认为国有垄断企业到海外上市是国有资产流失的表现。

由于国有企业从整体而言在盈利能力改善的条件下不分红,导致企业的留存盈利(即未分配利润)迅速增长,留存盈利在企业融资过程中的重要性不断上升。据估计,目前国有企业的投资来源中,留存盈利的融资占到50%以上。由于这部分钱来自企业内部,并不受资金市场价格的影响,因此贷款利率和存款准备金率等货币政策工具对这部分留存收益融通的投资敏感性不强。换句话说,提高存款准备金率或贷款利率并不能有效地遏止由企业内部储蓄融通的投资。

世事如棋,时移世异,现在到了反思分税制改革的时候了。分税制改革的第一大思路——提高中央财政收入在总财政收入中的比重——导致了地方政府争相出让土地和加重农民负担的行为;分税制改革的第二大思路——提高财政收入在国内生产总值中的比重——导致了企业储蓄居高不下,宏观调控知易行难的局面。这种低效率和重复建设的均衡必须被打破,相应的对策是:其一,中央财政应该把部分财权下放,使得地方政府的财权和事权相匹配;其二,政府应该尽快要求国有企业用税后利润分红。

然而,这两项对策都涉及到不同利益主体之间的存量利益调整,如何打破当前的纳什均衡?这在非常困难。



魏达志
深圳大学产业经济研究中心主任、教授

在当今国际性的经济中心城市,商务中心区(CBD)已经超越了城市本身而成为世界经济的管理、交流和往来中心。如香港的中环、尖沙嘴和深圳的福田中心区就是城市的中央商务区,也是总部经济的集聚地。

香港的经济经历了由渔农业向转口贸易、加工制造、总部经济不断转型的过程,如果说上个世纪八十年代的香港向内地转移加工制造的同时也不自觉地发展总部经济的话,那么九十年代香港就已经成为理性发展总部经济的城市了,已经是经济成功转型的重要标志。

2003年CEPA出台以后,跨国公司在香港设立的机构数创新高。至2005年,驻港地区总部共有1167家,驻港地区办事处共有2631家,分别比上年增长6.28%和4.77%。

■排沙简金

土地新政:通往和谐社会的长征

据新闻报道,在河南省1851件土地违法案件中未执行率超过50%,有些个别地区达到了100%。另外,建设部等11部委组成的检查组早些时候奔赴呼和浩特特快,呼和浩特市主管部门上交了一份18个违法案例。而就在此前两天,这个名单上开列的还有64个违法案例。把这两个现象放在一起来观察,不难看出实行土地新政的困难与矛盾。因为绝大多数违法用地案例,都是下级政府所为。

违法案例的厘定本身就是个问题。中央不可能到处派人去具体丈量土地,具体界定项目的合法与违法,这些硬条条都要靠省政府、市政府和县政府去落实。尽管平时不同部门的工作或有冲突,但是对于维系一方的和谐,却可能形成一致对外的阵势。毕竟人事任免权与考评权是在省市县政府。河南某县执法部门查处招徕违法用地,还没有到达实处,自己却已经被县领导严肃处理处分了。

“总部经济圈”融合深港

对于香港而言,CEPA出台以后的新态势不仅说明香港仍然是跨国公司理想的营商中心,而且作为进入内地的零关税区,更引起跨国公司的高度关注;跨国公司总部设在香港,可以更大规模地占领内地市场并配置内地资源,从而进一步发挥总部经济的调控作用。

对于深圳而言,由于总部经济所具有的辐射性、共赢性特征,将使深圳进一步面对建设国际化城市的自我提升,进一步抓住引进跨国公司的总部和区域总部、研发中心、采购中心的新的发展机遇。CEPA同样对深圳也是大促进,深圳的总部经济发展驶上了快车道,目前总数已达到350家左右,其中港澳台的总部企业大约占20%,外资总部企业大约占18%,其他则为内地和本土的总部企业。跨国公司区域总部选择内地城市的民意调查表明,深圳仅次于上海、北京和广州,位居第四,占愿意投资中国的跨国公司总数的11%。

与此同时,深圳成了香港若干中资机构建立内地总部的首选目标,深港因此将有机会共同形成新的集聚效应与跨国公司投资的蜂拥效应,成为跨国公司对外投资更大规模的集聚地和营商中心,从而巩固香港作为东方明珠的国际性中心城市地位,并使得香港与深圳能够进一步互动式发展。

假如深圳与香港共建总部经济圈,并逐步实现产业结构的互补与衔接,有望实现在保持香港繁荣稳定的前提下适应城市的经济转型与经济增长方式的转变。实践证明,深圳与香港在城市CBD的引领下,正使得总部经济这样一种经济形态在深港两地能够辐射内地并最大限度地占领市场,最小范围地配置资源,最小规模地投入成本,最大限度地创造效益,最高水平地防范风险。

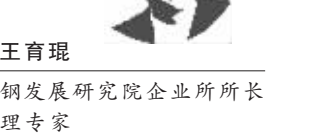
总部经济的最佳模式是跨国公司,它是世界经济全球化的重要载体、利益最大化的享受者,同时又是区域保护生产能力,保护人民福利都成了名副其实的理由。所有这些表明,在现有框架内,行政命令可以短时期奏效,但是作用有限,毕竟这是一个从上到下的任命体制。当乌纱帽有危险时,肯定保乌纱帽为先。但是,一旦风声过去,旧话还是会重提。故此,真正解决问题,还是要决心把问题梳理清楚,坚定不移地进行体制和流程建设。

实行土地新政,必得调整当下这种独重开发商的体制,让科学发展观统帅城市建设,使最终投资者可以方便直接地获得建设土地,需要城市建设地块的控制性详细规划非常具体,所有地下基础设施都必须铺设完备,才可以拿到图纸就能建房。而这一种城市建设的基础工程,需要一个相当长的时间。

新体制要有新的生长点。为树立规划的公权地位,可以考虑在政府行政系统外部的城市人大,设立一个由内外精英组成的城市规划委员会,由城市外部独立委员

经济一体化、合理避税、内部贸易、成本最小化的利益获得者,深圳与香港已经成为跨国公司理想的营商城市;总部经济总是应用企业内部价值链并基于区域比较优势原则,在不断优化的前提下,在不同区域进行空间布局的表现形态,运用统一的信息平台,获取利益最大化和成本最小化之间的最大利益和差价;总部经济作为企业功能空间的扩大,意味着区域间可以形成以企业为基础的跨区域合作模式,由此创新了区域经济的内涵和概念;总部经济体现的知识性、集约型、延展性、辐射型、共赢性特征,使得其在新的区域条件下,有条件实施一体化的内部占领和内部边界的最大化。

深圳与香港中央商务区CBD的不断完善和发展,其发展总部经济和引入总部经济的行为,将实现提升城市品牌与城市的无形资产,并提升城市综合竞争力的综合效应。



王育琨
首钢发展研究院企业研究所所长
管理专家

占多数席位,这或许有助于突破中国目前城市政府任期视野的困境。委员会负责制定和调整城市总体规划和控制性详规。任何一个建设项目,都要符合规划细则,任何一个新建项目,都要获得土地使用者的一切同意。

在建设和谐社会的新长征中,推进这个过程有着现实的迫切性。我们用20多年,走过了发达国家几百年才走完的城市化过程。然而,城市化过程中的许多体制和流程,确实只有通过足够的教训才能体会到。现在在我们品尝到了城市化大跃进之苦,痛感稀缺的资源再也经不起“挖了建,建了挖”的折腾,说明我们开始进入直面现实转型的过程。这是一次建设和和谐社会的长征,只要我们果断开始,就会走出一片新天地。