

## 一个紧连金融改革的名字

姚怀成  
交通银行高级经济师

李祥瑞的名字可能今天恐怕是活跃在财经圈的年轻人都陌生了,但这个名字与上世纪80年代中国金融两项重大的改革试点——全国第一家股份制商业银行交通银行的重新组建和上海证券交易所的诞生紧密相连。这位“老银行”具有他那个时代的深深印记:恪守“以金融事业为重、做事认真负责”的原则,奉行“艰苦朴素、廉洁奉公”的精神。位居金融高层多年,始终是这样朴实、内敛,全然没有一丁点儿衣着光鲜、言谈趾高气扬的做派。

李祥瑞以业务精湛、思想活跃、办事细致而深受尊敬。新中国第一个证券交易柜台“出生证”便降落在他的中国人民银行上海市分行行长的任上。1986年,工商银行静安证券部报送人行申请开放股票市场,要求建立股票买卖柜台。那年8月中旬,时任上海市市长的江泽民召开座谈会,听取了股票流通的必要性和紧迫性等情况汇报。第二天,李祥瑞就专门找人开会研究。显然,此事击中了李祥瑞的兴趣点。没过两天,人行上海市分行就把报告批转下发:“同意开办。”

两个月后,邓小平在北京会见纽约证券交易所董事长凡尔霖,送了凡尔霖一张新中国的股票。接着,专程到上海来给股票过户的凡尔霖,在李祥瑞的陪同下,访问了静安证券业务部。

1988年李祥瑞出任交通银行董事长后,仍牵挂着证券业的发展,由他拍板,交通银行决定成立全资的海通证券公司。

曾经是旧中国金融中心的上海,近20年前的金融生态却已大大退化。当时担任市长的朱镕基深感经济建设离不开金融。1989年12月2日,朱镕基主持了一个金融改革会议,明确提出要从金融改革抓起,建立证券交易所和引进外资银行。就在这次会上讨论筹建由交通银行董事长

李祥瑞、上海人行行长龚浩成、上海体改办主任贺锦声组成的上海证券交易所小组,稍后北京联办综合计划部主任章知方出任小组副组长。1989年底,联办理事长经叔平和秘书长张晓明亦应召飞往上海,共同商讨建立证券交易所。

当时人们观念上的障碍重重。搞股份制,全民所有制企业发行股票特别是向个人发售股票,是不是分散了公有财产?发行股票和债券,分流了储蓄,会不会影响国家银行吸收资金的主渠道作用?证券买卖类似赌博,一些人梦想一夜之间发大财,一些人则搞得倾家荡产,是不是不利于社会安定?开办证券交易所,会不会培育出一代资产阶级?股份制在中国是与私有制划等号的,弄不好要被抓进去。面对这些问题和压力,李祥瑞首先考虑的是金融事业,作为交通银行董事长,他原本可以设法推辞。但他没有。在朱镕基和刘鸿儒等的支持下,他以体弱多病之身,坚持改革创新,带领上海人行、理论界、券商的有关同志开始积极筹办证券交易所。

从舆论准备着手,1990年上海先后召开了两个证券市场的国际研讨会。先是5月与北京联办合办的发展证券市场国际研讨会,国家体改委副主任刘鸿儒、财政部副部长张佑才、法国里昂信贷银行证券公司董事长戴维逊等参会。后有10月中旬的发展上海证券市场国际研讨会,请来了美国国际集团公司董事长格林伯格、美国前财政部长威廉·西蒙、美国前国防部长温伯格、法国里昂信贷银行副总裁非利浦·沙委朗等重量级人物。

1990年11月26日,上海证券交易所成立并举行第一次会员大会。这是对我国证券事业发展具有里程碑意义的事件。12月19日,上海证券交易所开业,理事长李祥瑞授权总经理尉文渊在交易大厅敲响正式开市的第一锤。当日有30种证券上市(国债5种,企业债券8种,金融



债券9种,股票8种)。来自上海、山东、江西、安徽、浙江、海南、辽宁等地的25家证券经营机构成为交易所会员,分专业经纪商、专业自营商、监管经纪商和自营商。

1990年12月,以上海证券交易所、深圳证券交易所和北京“联办”申请的STAQ(证券交易自动报价系统)两所一网为标志,中国证券市场就此建了起来。此后,上海及全国各地的券商纷纷在上海开设机构,通过发达的电讯交易手段,把全国各地的股票交易集中于上海,使上海成为全国最大的证券交易中心。

证券交易所办起来了,但当初的身份和地位总还是说不清道不明。有一次李祥瑞遇见朱镕基时又提起这件事,朱镕基告诉李祥瑞,在筹建交易所之前,他曾当面向邓小平报告过,邓小平说:“好哇,你们干嘛。”

不管业务怎样繁忙,李祥瑞十分注意金融理论的学习,经常嘱咐银行和证券研究部门要重视对金融前沿理论与实务的研究。1992年第5期的《上海改革》上,李祥瑞发表了“加快金融改革步伐 重建上海金融中心”的文章。而加强与国外证券市场的合作更是李祥瑞始终关注的事。1994年3月,上海证券交易所与伦敦证券交易所签署了谅解备忘录。

在沪深证券市场发展进入新阶段的时候,回想起16年前筚路蓝缕的创业历程,李祥瑞的身影总是那么清晰。



■ 新垦地

## 能源地图摊开克宫大战略

——俄罗斯:废墟之上第15年之一——



梁强  
中国社会科学院俄罗斯东欧中亚所博士 俄罗斯问题独立评论人

从年初的俄乌斗气到年底对格鲁吉亚的经济封锁,世人现在已清楚地认识到,俄罗斯正在推行着一项大战略,而石油、天然气和油气管道,便是俄国推行其新大战略的最重要手段。就像二战时期苏联红军的坦克一样,能源成了克里姆林宫无坚不摧的新工具。

对于欧洲来说,俄乌斗气只是俄欧关系中的小插曲。俄罗斯如今是欧洲最主要的油气来源,它提供了欧盟各国所耗用的油气四分之一,这个比例在未来数十年内还会有大比例增加。欧盟领导人迫切希望的,是俄国加入《欧洲能源宪章条约》一事能一锤定音。此事欧洲从1991年就开始说了。但在11月的赫尔辛基俄欧峰会上,普京再次拒绝了这一要求。俄罗斯总统明确表示,就允许外资进入俄罗斯能源工业签署协议仍然为时尚早。31年前,苏美之间曾在此签订过著名的赫尔辛基文件,当时被称为是结束

冷战的第一块敲门砖。但在冷战结束15年后,俄国人却在能源问题上继续对欧洲实行“铁幕”政策。

作为世界第一大天然气、第二大石油生产和出口国,俄罗斯成为世界最主要的能源供应国已成定局;另一方面,作为前苏联的继承者,俄罗斯还掌握了中亚和里海的几乎所有油气管线,这也让俄成了世界新能源中心油气外运的垄断者。现在,无论是东亚、南亚和西欧国家都希望从俄罗斯和中亚得到更多的能源供应。莫斯科作为欧亚大陆能源政治新枢纽,已经明显影响到这个地区新权力结构的形成。

与“颜色革命”后独联体内反俄声浪呈不断增长之势相比,2006年俄罗斯在独联体内部成功捍卫了自己的利益,尤其是俄乌关系2006年的颠覆性发展,更充分证明了俄国势力在中亚的复辟。

乌兹别克斯坦总统卡里莫夫曾经是独联体国家反俄立场最为强硬的领导人,但2005年5月的安基延骚乱事件后,他却“摇身一变”成了本地地区的反美急先锋。在2005年底美军从乌全部撤离后,塔什干马不停蹄地与莫斯科缔结双边安全条约。今年夏天卡里莫夫访俄时,双方更是正式结为军事同盟,乌兹别克同意退出古阿姆并加入独联体集

体安全条约组织。此外,卡里莫夫还同意将本国蕴藏丰富的能源交给俄国人开发,这进一步巩固了俄国在本地区的能源垄断地位。

乌兹别克易帜之后,俄国已在吉尔吉斯、乌兹别克、亚美尼亚、塔吉克斯坦都恢复了军事存在。这四国加上白俄罗斯、哈萨克斯坦以及俄罗斯共同组成的独联体集体安全条约组织已成了俄国在该地区维护其影响力的最重要工具。俄国甚至希望以此为基础,与北约之间签订一个类似于当年规定华约和北约关系的独联体—北约条约,从而以法律的形式划定苏联解体后俄美之间的势力范围。

而除了格鲁吉亚外,曾经的“颜色革命”国的领导人在2006年也无不主动前往莫斯科“朝拜”,甚至如前总理普里马科夫所说,这种新的积极活跃的对外政策也正在带来一系列后果,造成俄罗斯同包括邻国在内的许多国家冲突不断。俄罗斯《公报》说,环顾四周,俄罗斯没有自己的朋友和盟友,显得十分孤立。俄罗斯越是想积极恢复超级大国地位,国际形象却似乎变得更糟,作为合作伙伴的可靠程度也越来越令人怀疑,它受到其他国家的抵制也越大。在国际社会的眼中,伴随着“能源沙皇”新形象出现的是被凶杀、投毒所渲染了的“克格勃回归”。

19世纪沙俄和英国都试图在中亚占据主导地位,这一历史跨度长达一个世纪的权势争斗也被冠之以“大角逐”。而今天,俄美的“大角逐”已不单单限于中亚,更外移到了能源政治所能影响到的所有地区和领域。

10月20日,俄罗斯的石油期

■ 彼岸

## 华尔街年终特大红包

高盛 CEO Lloyd Blankfein 12月20日获得了5300万美元奖金,打破了摩根史丹利 CEO John Mack 前一周刚刚产生的4000万美元奖金的记录。

高盛 CEO 创记录的奖金当然是基于高盛公司获得创记录的盈利,今年高盛的利润创了华尔街投资银行的盈利记录,盈利比去年提升了70%,达到94亿美元,销售额达到376.7亿美元。按新闻协会的报道,华尔街投资银行的盈利主要来自源于大量公司兼并和强劲上升的股票市场。

过去的二十多年,美国的许多行业在全球遭到严峻的挑战。日本和德国在制造业上崛起,强力挑战美国同行,可以说,至今美国的汽车等制造业已经不再占优势,近年来,更有韩国企业在电子和汽车方面的另一波崛起,挑战日本、德国,当然也挑战美国。日本、德国、韩国等国企业不仅在制造质量上开始占有优势,而且在品牌上也超过美国的

许多品牌。8年前,出于价格的原因,我在美国市场上买下一台韩国产的电视机,而今天,如果我要买一台韩国三星高清晰电视机,就得为三星的品牌多破费一些了。

这倒并非是说美国制造业对美国经济的举足轻重,因为仅仅美国的制造业产值就比整个中国的国民经济还大,但今天的美国经济的优势更在于两个方面的垄断,其他国家难以超越:一是信息技术绝对领先,不用说信息技术本身,而是通用汽车旗下的 GMAC 财务公司。其他一些零售公司也是如此,当今美国几乎所有的零售公司都向顾客提供信用卡,据说,这些零售公司在财务上赚的钱比销售商品的利润还高,难怪那些大型连锁商店都在积极推销自己的信用卡,并给第一次持卡者提供很多折扣,其用意很明确,要在金融上赚顾客的钱,折扣也就是一个诱饵。

中期选举前,美国油价一路走低,有关布什和共和党在油价上高

袁晓明  
管理咨询顾问,专栏作者 现居美国达拉斯市

会拿走一个大头。事实上,金融上所产生的利润并非只是华尔街的投资银行在赚取,美国其他非金融的公司也都在金融上有很大的利润。比如,如果美国通用汽车要出售的话,最值钱的不是能制造出凯迪拉克豪华车的工厂,而是通用汽车旗下的 GMAC 财务公司。其他一些零售公司也是如此,当今美国几乎所有的零售公司都向顾客提供信用卡,据说,这些零售公司在财务上赚的钱比销售商品的利润还高,难怪那些大型连锁商店都在积极推销自己的信用卡,并给第一次持卡者提供很多折扣,其用意很明确,要在金融上赚顾客的钱,折扣也就是一个诱饵。

中期选举前,美国油价一路走低,有关布什和共和党在油价上高

■ 世话实说

## 莘莘学子的苦涩寒冬



程实  
复旦大学国际金融系博士

在12月的寒风萧瑟之中,莘莘学子不得不切身体会两味不期而至的“少年维特之烦恼”:一味是就业竞争中的“炮灰”苦涩;一味是考研大潮中的“梁山”无奈。两种烦恼貌似两种选择的不同结果,但冥冥之中却有着“一种相思、两处闲愁”似的相互纠缠。

在“就业难”和“考研热”之间,自然存在着丝丝入扣的因果关系,但这种关系并不像人们直观理解上的那么简单。如果仅仅认为“考研热”是“就业难”之下“退而求其次”的选择结果,那么就业结构中潜藏的学历歧视很可能就在不经意间被忽视了。

换一个角度看“考研热”,年轻人对考研趋之若鹜的原因很大一部分在于就业市场的需求偏向正在悄无声息地偏向硕士族群。

首先,从供给需求匹配性看,硕士族群是市场变化的最大受益者。高考“独木桥”的放宽使本科生“良莠不齐”之状有所加剧;但“考研热”的不断升温大幅增加了硕士招生的选择空间,间接抵消了扩招带来的“门槛降低效应”;与此同时硕士就业形势的较为良好让“考博”愈发成为冷门选择,反而降低了博士生源的整体质量。从总体需求的变化趋势看,无论

是公务员招生或是企事业单位招生,近年来呈现出一种“不对称”的中间趋向,对综合素质和潜在能力的看重让用人单位逐渐将选择目光更多地投向硕士人群,甚至是一些本科生即能胜任的工作也很多“与时俱进”地打上了“研究生”需求的标签。与此同时,需要用到博士族群科研能力的工作机会并没有相应增加,往往一些专业性较强的岗位硕士在培训之后就可全面胜任。如此供需变化趋势交错之中,本科生供给过剩、博士生需求不足的尴尬日益凸现,而硕士生相对而言言有了供需两旺的市场偏爱。

其次,从市场信号看,硕士族群是最令人赏心悦目的就业“白纸”。大部分用人单位选择从业人员就像是选择“白纸”,质地越好的“白纸”越有可能在稍加培训锻炼之后被书写上华丽的事业篇章。但由于信息不对称的存在,学历成为信号显示的一种主要渠道,而硕士族群整体的平均素质最容易得到需求者认可。毕竟就知识层次而言,本科生相比硕士生有所欠缺,而就反应速度而言,博士生相比硕士生也较为逊色。此外,从现有用人单位的选拔考试面试形式来看,由于大多数面试官都会或多或少的将英语水平(特别是口语水平)放在考核重心,所以硕士生面试中大多会得到相对较好的初步印象。这种英语口语优势相对于博士生最为明显,毕竟博士阶段沉重的科研负担不会给这些“老学生”更多练习口语的机会,也许他们会经常阅读英文期刊,但这并不需要任何的口

头表达。当然对于本科生而言,硕士生的语言优势也许并不存在,但面试对社会经验的潜在偏好往往让阅历尚浅的本科生相对于硕士生而言更显稚嫩。这种双向比较使得硕士生更有机会成为令人羡慕的“面霸”。在茫茫大军一拥而上的就业狂潮中,精力有限的人力资源考核者也许并没有太多的时间深入了解所有申报职业的学生,硕士生在选拔过程中简单、实用的比较优势让他们更容易在“Offer”之争中占据上风。

从成本收益看,硕士族群是性价比最令人心动的劳动力供给者。从成本来看,录用本科生也许成本最低,但硕士生录用成本相对而言并不高出多少,毕竟在硕士族群不断壮大的现下,用人单位有足够的讨价还价能力在待遇博弈中居于优势。而许多年纪较大的博士生在家庭压力之下往往要求更多的待遇优惠,这当然是成本支付者所不愿见的。更重要的是,从成本支付中获得的预期收益并不一定和学历成正比,相对而言,硕士生能够创造的预期收益比较稳定。

在如此就业结构之下,读硕士不仅仅是本科生“就业难”下的无奈选择,某种程度上还是本科生迎合就业需求结构变化的主动选择。至少,在本科就业“一次选择”不尽如人意的时,以考研谋求“二次选择”的机会由于硕士就业比较优势的存在而显得更加令人心动。遗憾的是,对于期望走出校园的博士生而言,这种“二次选择”的机会都没有了,多少有些“老大徒伤悲”的惨淡。

■ 排沙简金



王育琨  
首钢发展研究院企业所所长 管理专家

出生于俄克拉荷马的金非舍的山姆·沃尔顿,是一个土生土长的乡下人。他看上去没有改造社会的理想,也没有开辟一个时代的雄心,但他对自己的生命却有着独特的期许。他确信唯一可以实现自己生命价值的,就是办一家能够改变美国人生活方式的公司。而且,用他自己的话说,必须是“以正确和道德的方式来完成使命”,依靠朴素的生活哲学,拥有典型美国人的实践精神,山姆一步步造就了历史上最伟大的公司沃尔玛。

山姆·沃尔顿崇尚实干,在他生命的最后两年里,被确诊为骨癌和脊髓癌,他选择坐下来写自传,以便与他人和后来者分享他生命中最重要的东西。坚挺的沃尔玛商业

## 信念简单朴素 至难始终如一

帝国却不是他丰厚遗产最为重要的部分。物理数字,无论多么庞大,是注定要被后人突破的,而山姆·沃尔顿并不情愿而为之的自传《美国制造》,却跨越了国界和时代,成为传世精神财富,尤其是他津津乐道的十个理念,更成为传世的经典。

信念一:敬业。山姆坚信:“如果你热爱工作,每天就会尽自己所能力求完美,而不久你周围的每一个人也会从你这里感染这种热情。”

信念二:所有同事都是合伙人,要分享你的利润。只有当同事把他自己作为合伙人,他们最终将创造出超乎想象的业绩。

信念三:激励你的合伙人,仅仅金钱和股权是不够的。要每天经常想一些新鲜的、较有趣的办法来激励你的合伙人。

信念四:坦诚沟通。尽可能地与合伙人交流,他们知道得越多,理解就越深,对事物也就越关心。情

就是力量,你把这份力量给予你的同事后所得到的益处,将远远超出消息泄露给竞争对手带来的风险。

信念五:感谢你的同事为公司做的每一件事。支票和股票或以收买某种忠诚,而任何东西都不能替代那几句精心措辞、适时而真诚的感谢之词。

信念六:成功要大肆庆祝,失败则不必耿耿于怀。一旦不幸失败,则不必耿耿于怀。一旦不幸失败,则不必耿耿于怀。一旦不幸失败,则不必耿耿于怀。一旦不幸失败,则不必耿耿于怀。

信念七:倾听公司中每一位员工的意见,广开言路。第一线的员工才是最知道实际情况的,你要尽量了解他们所知道的事情。

信念八:要做得比客户期望的更好。这样,他们将成为你的回头客。妥善处理你的过失,要诚心道歉,不要找借口。顾客永远是对的。

信念九:为顾客节约每一分

钱,从这里你总能找到一种竞争优势。如果是高效运营,你可以犯许多不同的错误而依然能恢复元气。但如果运作效率低下,尽管你可能显赫一时,最终却会败北。

信念十:逆流而上,独辟蹊径,蔑视传统观念。如果每个人都在走老路,而你选择走一条不同的路,那你就有绝佳的机会。

简单朴素的信念人们更容易接受,然而真正的挑战在于,几十年如一日地、于细微之处坚守和贯彻这些常识。

实干家的操守与道行,是在人生困惑、挫折与胜利交替中的一次次升华,而不是把许多理论抄过来就成的。中国不乏叱咤风云的商业领袖,他们的超常思维、雄才伟略足以与历史上任何英雄相媲美。可惜各领几年风骚,便即无踪无影。反思起来,缺乏的正是这种始终如一的恒定精神。