

■醒客一周

卡奴? 他们其实最具契约和信用意识



◎周年洋
学术编辑 专栏作者
现居北京

照例,信用卡在春节会提高信用额度,节日一过,很多信用卡用户的债务往往大增。按那种流行的说法是,“卡奴”把自己奴役得更深了。把信用卡用户贬称为“卡奴”,其背后的含义当然是说这些人抛弃了传统的节俭美德而超前消费。这个贬称流行一两年了,似乎还没有见到谁出来辩解,可见被默认了。

此种说法的流行有现实事实的基础,更有中国传统理财观的背景。现实中确实有不少信用卡用户超前消费,背上沉重的债务负担,中国人向来具有量入为出的传统节俭美德,从来就把债务视为洪水猛兽。但是,如果认真去探究,信用卡消费其实并不违节俭美德,反而是以现代方式保持了节俭精神,且增进了勤劳,促进了国家经济的快速工业化和城市化,将其称之为“卡奴”有悖厚道。

信用卡问世于20世纪50年代,它是消费信贷的一部分,是消费信贷最重要的象征。消费信贷的历史远比信用卡的历史悠久,可以追溯到古希腊和罗马,但是现代消费信贷制度的基础出现在1915年之后的20年间。

对信用卡用户的贬称,从消费信贷的发展历史来看其实很正常。在消费信贷很发达,历史也很早的美国早就有过这样的经历。1880年左右美国开始兴起分期付款赊销,众多收入低下的普通百姓为了获得比自己生活水平高一些档次的产品,从开展赊销的销售商那里购买产品,让自己背上沉重的债务负担。在那个阶段,分期付款方式被上流社会指为贫困和不节俭的标志。但到了20世纪20年代以后,分期付款方式一洗社会地位上的耻辱,变成购买昂贵家庭用品的标准方式,甚至富豪也采取此种方式购买商品。不过,对消费信贷的接受有过反复。美国1929年经济大萧条后,信贷融资方式受到非难,分期付款被认为严重威胁了公共道德,是经济灾难的预兆。分期付款提供者是国家经济的叛徒。

虽然遭到如此的批判和谩骂,但是消费信贷却最终变成了美国普通大众购买昂贵的耐用消费品的途径,并使负债成为一种生活方式。1988年,美国消费债务总量6660亿美元,平均每个家庭因为消费购物大约负债7400美元。仅仅过了10年,1998年7月美国消费债务攀升至1266万亿美元。如果我们认同把信用卡用户叫做

“卡奴”的说法,那么美国如此多家庭为何心甘情愿长期成为“卡奴”呢?而且是一代接一代,前赴后继。

同样重要的是,消费信贷方式让美国公众能够购买昂贵的耐用消费品,使汽车、收音机、电冰箱、吸尘器、金银首饰等当时的各种耐用消费品很快进入了普通家庭。这种方式为低下的普通百姓提供了强大的工业品造就了大众消费者,促进了美国工业化、城市化的发展。消费信贷培养了美国人近乎宗教般的信用意识,以至于在今日的美国,一个人的信用卡被注销的后果就像中世纪的人被教会开除了教籍一样。

中国人为什么要步美国人的后尘呢?从经济学的角度来看,中国内需不足几乎成为一个痼疾,让政府、产业界、商界伤透了脑筋。以至于中国整体经济的发展只得依赖外贸和外资来推动,到今天对外贸和外资依存度达到了危险的水平。中国现在在全球大多数工业品的制造者,如果更多中国百姓借助消费信贷方式消费了更多的商品,无疑是提高内需的很好方式。

中国现在在假冒伪劣产品禁而不止,原因在于,大多数百姓虽然有高档的消费欲求,但因缺乏相应的消费信贷手段,只得贪图便宜,买入假冒伪劣产品满足即时之需。如果在广大百姓中推广信用卡,他们就会精打细算,以分期付款的方式

人自己向往已久的耐用消费品、高档商品,从而使廉价的假冒伪劣市场萎缩。同时那些获得了众多消费者支持的厂商会继续增加研发资金,开发出更多更好的新产品。如此的良性循环使中国产业的升级换代变得更加容易。

同样重要的还在于,契约意识和信用意识是一国经济健康持续发展的基础,但在国有经济占据主体地位时期,很难培育这种意识,而信用卡消费则对此大有帮助。

在现实中,我们会看到不少信用卡用户因为一时的冲动

而大量举债消费,累累债务之下心情沉重,但是为了不被现代消费方式抛弃,他们会为了自己的信用记录而勤奋工作以还清贷款,从而在下一轮消费中让收入超过消费。故而在现代的信贷制度下,信用卡用户不仅不会养成奢侈的消费习惯,相反会以另一种形式保留传统的节俭、勤奋美德。

从信用卡可以培养国人契约意识、信用意识和节俭精神的角度来说,对信用卡用户最好慎用“卡奴”一词。同时,我还希望,中国在短期内产生更多的信用卡用户。

■长短集

综合配套改革实验三个判据

进入新世纪,中国经济所面临的内、外部条件和发展环境都发生了显著变化。一方面,加入WTO,使得中国开始真正成为全球经济体系的重要一员,经济环境从封闭、半封闭向开放转换,促使中国政府必须考虑如何在新的国际竞争环境中求得生存和发展;另一方面,自美国新经济政策全面实施以来,世界主要国家快速跨入知识经济时代,在ICT技术的广泛传播和应用下,呈现出时间紧缩的趋势,创新对经济发展的重要性日益突出。

然而,中国不可能采取大推进的发展模式,这不仅因为中国地域范围辽阔而资源有限,更是因为任何一项规划和政策的实施都有可能面临失败的可能。因此,出于谨慎性和稳健性的要求,通过培育试点促进国民经济发展的思路将是明智的战略选择。近两年,上海浦东新区、天津滨海新区和深圳特区已被确立为全国性的综合配套改革试验区。从某种意义上说,以津、沪、深为试点的综合配套改革,是中央政府在新的历史背景和发展环境下,探索中国经济发展路径的尝试。至于这样的改革试验思路的产生背景,笔者以为,有三个方面的判据。



◎胡晓鹏
上海社会科学院
部门经济研究所副研究员
经济学博士

长期注重应急性调整和适应性战略设计,致使经济发展过程充斥着短视化行为倾向,打破这一矛盾,是实施综合配套改革试验的第二个判据。

综合配套改革试验是一项触及中国经济发展内在矛盾的战略性改革试验,它所突破的更多是那些根植于长期经济社会发展实践中的深层次的、带有根本性的不良因素。众所周知,在中国长期改革发展的实践中,许多部门总是遵循着“头疼医头,脚疼医脚”的应急性思路,这对于一个行政层级多、地域范围广泛的大国经济发展是非常不利的。更为重要的是,在“官本位”下,出于提高政绩的需要,某些决策者甚至不惜曲解中央政府指导思路,实施短视化的改革策略。随着中国经济改革的深入,这些问题暴露得越来越明显,甚至已经威胁到中国经济的持续发展能力。显然,通过改革试验的方式,在有条件的地区率先实现战略性改革的尝试,既是推动某些地区经济发展的需要,也是从根本上扭转注重短视化改革思路的需要,同时还可以把试验不成功的风险压低到最小的范围。

随着中国经济面临的发展环境和中央改革指导思想的变化,曾经的改革试验所积累的经验已不再完全适用,迫切需要大胆地尝试;这是实施综合配套改革试验的第三个判据。

由落后工业国向后工业化国家的转变,由计划经济向市场经济转变,由封闭、半封闭向开放经济环境的转变,是中国改革开放进程的三个基本特点。然而,在新的发展环境下,曾经积累下来的单纯追求经济增长的经验已经不再适用于后工业化时代和完善的市场经济。全面开放经济环境的要求,中央政府在新世纪初所提的新发展战略纲要,明确把提升国际竞争力放在首要位置,要求打破唯经济效率的发展倾向,要把政府改革、社会和谐和经济发展放在一起综合考虑。发展战略发生转换以后,在尚无经验可供借鉴的前提下,此时的改革方案设计要比以往复杂得多,重要的多。如果设计不当,会退回传统的发展思路,内部矛盾和外部压力就会被放大,经济发展将会遭受前所未有的冲击。因此,有步骤地让改革思路“试验—推广—普及”,是关系中国未来走向的重大举措。



吴敬琏

张大伟 绘

■愚者千虑

悠哉贝克尔 痛乎吴敬琏

人生七十古来稀。美国经济学家加里·贝克尔与中国经济学家吴敬琏都出生于1930年,然而两位老人现在的状态迥然相异。贝老先生已于3年前停掉了在《商业周刊》上每周一篇、历时19年的专栏,并远离演讲与聚会,转而与法学家理查德·波斯纳在网上合开了一个博客,独享其乐。而吴老先生远没这么清闲,春节前还在中国经济50人论坛上慷慨激昂地作了“从大国崛起看民族富强之道”的演讲,这几天正以政协委员身份穿梭于政治舞台上。



◎东方愚
财经评论员 专栏作者
现居广州

理预期,基本上也能得出春运票价不上浮短期收效(以所有买票者为考察对象)几乎为零、长期来看得不偿失的结论。这或许也正是吴敬琏直言的原因,然而结果是他被“民众”痛骂一通。

而贝克尔却远比吴敬琏幸运得多,非但没有挨骂,反而还多了不少“粉丝”。其实在此此前,贝克尔曾屡屡“出言不逊”。当初各方对微软的垄断行为表示不满并建议分拆时,贝克尔称微软的低价竞争策略是其提高消费者剩余的良心体现(没有证据表明贝克尔是微软的“代言人”);将微观经济理论扩展到人类相互行为分析的贝克尔曾发表其研究成果称,夫妻都有工作影响婚姻价值,传媒人迈克尔·诺尔援引贝克尔的观点于去年8月在《福布斯》上刊登标题为《千万别娶职业女性》(Don't Marry Career Women)的文章,舆论一时哗然,然而很快风平浪静。

“贝克尔们”不会遭受口水战痛击,是因为美国民众深知,政治家们无论决定使用何种经济政策,都必须为其被民众授予的权力负责,而经济学家不过是提出一些个人见解或建议的“普通人”甚至“小人物”罢了。

换句话说,在公共事务领域,权力和政策的事情应紧紧“盯住”掌权者,这才是政治家、民众、经济学家及传媒应有的关系。然而在我国关于社会福利的经济事务争论中,一个明星学者的一句话都可能转移整个社会的视线,这多少与传媒偏重眼球效应的习气有关,但同时也说明了维护自身利益所采取方式的不成熟。事实上,只要没有公然以公职身份的话语权牟取私利,一些“逆民意行事”的人或事就不值得大家不分青红皂白地去憎恨。

经济学家没有必要刻意去附和和政治家的号召或应和“民意”,经济学家本来就只是经济学的传播者或“经济学工匠”,而在中国,“民意”有时候可能只是某些所谓精英知识分子利用传媒工具提高嗓门的大声吆喝造成的假象而已,虽然有热度而无深度,却可能影响或左右真正的民意。这一点必须引起足够的关注。

在去年的“中国经济50人论坛”上,吴敬琏说“自由而切实的学术讨论,是改革得以顺利进行的一个重要前提。”美国人并不因为贝克尔的“怪论”而减弱对其的尊重,而我们却因吴敬琏的“怪论”而大抓“小辫子”,这映射了中国经济转型过程中浮器气氛依然沉重的现实。用王小波的话来说,“人忠于事实叫诚实,不忠于事实叫虚伪,有些人只忠于经过选择的事实,我把它叫做浮器。”

在中国这样一个注重“话语经济”与“眼球经济”的国度,吴敬琏未必有贝克尔那样受人尊重,但却一定比贝克尔更容易引人瞩目,甚至引起骚动。3月4日,他又一次语出惊人——直言“春运火车票价不上浮不符合市场经济原理”;知道这话说出去后会招来谩骂,所以他随即称“拍挨骂就不当政协委员”;“吴氏猛言”很快在传媒上炸开了锅。一些评论人士“义正辞严”地批语吴敬琏“违背了民意”,一些“热心人”建议吴敬琏补“穷人的经济学”的课程……

吴老先生此言确有瑕疵。在铁路这一垄断市场谈价格市场化显然有失偏颇,在一个保障体系不健全的社会,买春运火车票的“排队成本”不能简单地套用经济学中“租金耗费”的概念去分析。这其实类似于内地现行的、被经济学家张五常称之为“我所见过的、唯一没有任何经济学家赞同的政策”——最低工资制度,虽然实际收效之善可陈,然而至少出于权力部门营造良好社会口碑的考虑,政策的出台似乎有一定的必然性。

所以现在问题的焦点,不在于要不要就春运票价不上浮再争论,也不在于政府对春运票价的干预是否得体(我们似乎习惯了朝令夕改),而是透视充当了“皇帝的童装”童话故事里那个敢说真话的小男孩儿角色的“吴敬琏们”,顷刻间被唾沫星子包围、被所谓“民意”谴责等现象背后的一些东西;经济学家频频成为批评靶子是否正常,经济学家如何与所谓的民意对接?

先看一下贝克尔也曾有过的类似“冲动”。去年四五月份,美国汽油价格飞涨,美国民众深受其害,愤愤不平,多数美国人认为这是白宫的失职(小布什当时一路下滑的民意就与高油价不无干系),美国国会山的一些政客及小布什政府不约而同“顺应民意”,站出来对石油公司施压,前者称应对石油公司征收暴利税并给消费者一定补贴,后者则称应严格调查石油公司是否存在欺诈行为。这种彪悍所造成的舆论还真挺“奏效”,美国市场油价几天内应声降了几分。然而此时贝克尔站出来,无论是暴利税还是补贴措施,都是愚蠢之举,因为至少从长期来看,其弊远大于其利。

贝克尔当时测算出了美国汽油的真实价格,并列出了一份消费账单,借以证明征税与行政补贴的交易费用不菲。把视线收回中国,虽有无学者去测算车票的“真实价格”,但若综合各种投机因素及心

■MBA眼光

老美在高价药的双刃剑下

在美国,出口的药品再进口还有可图之利,但如此做是非法的,这不是天方夜谭。美国参议员Dorgan和Snowe今年初在国会又一次推出了药品进口提案,目的是使美国药品的再进口合法化。

根据美国商业部的调查,美国药品在别国的售价平均要低18%—67%。同样的药,在美国卖1美元,英国是0.69美元,德国0.65美元,加拿大0.62美元,法国0.55美元,意大利0.52美元。差价如此大,难怪美国人要去境外购药,而去加拿大就更简单了。如果这个药品进口提案能够通过,受益的是社会弱势群体,包括穷人和老人等,因为他们更可能没有医疗保险。但类似的提案已多次胎死腹中,因为反对的利益集团有着不可低估的政治影响力。布什政府就宣称,这样的提案若通过,将减少药物公司收入,危害美国在药业的国际领先地位。

为什么美国药在国外价格更为便宜呢?流行的解释是,其它西方国家推行了公费医疗制度,能以国家的实力与医药公司谈判,杀价,从而国外药品的零售价要比美国便宜。但仔细分析起来,价格差异是表象,反映出的更是国家在价值观上的差异。

今天,一个新药物的开发,往往要经过很多年的努力。药业研发投入大,投入时间长,风险更大,只有5%—10%的药物能够通过最后的临床试验。若以前期试验中发现的化合物计算,则平均每5000种成份的实验才有一种最终进入市场,而那些投入研发的公司,只有不到三分之一能够收回投资。但为什么还是有人愿意干呢?因为新药有专利保护,通过了FDA的审批,就可以进入市场,那是垄断经营。

但垄断利润也有期限。专利申请通常是在化合物发现之后,而专利保护期是20年,由于实验过程可长达十年时间,所以新药可享受的专利保护期也就是十多年,但那是一个暴利阶段。这也是合情合理,种豆得豆,种瓜得瓜,公司

既然有投入,应该给予坐享其成的机会,更何况暴利也只是暂时的。如Eli Lilly的Prozac是抗忧郁药,2000年的销售额是25亿美元,可专利在2001年8月到期后,非专利药品马上就出现在市场上,价格便宜太多了,公司损失的销售额达90%。

可是,完全以市场供求关系决定药品价格,似乎也不很合理。首先,公司就是以利润最大化为目标,不会因为投资已收回,就减价销售,而是要在保护期内实现最大利润。如,Plizer发展起来的Vigra(伟哥),起初是治疗心绞痛,但在临床实验时意外地发现它的副作用,从而发展为男性的性用药。产品上市后,第一年销售量就超过10亿美元,今天的销售已进入50多个国家,投资早已收回,可它的专利要到2011年才到期,还在继续大赚。

其次,多数行业都存在着制约价格的因素,那就是竞争。虽说那些有专利保护的行业,没有此种竞争的压力,如电影、出版物、软件等产品受版权保护,那是独家经营权,可也并非是说就可以所欲为,因为顾客可在消费和不消费之间选择,价格若太高离谱就卖不动了。最近美星赵本山到纽约市演出,最初开出的票价是498美元一张,那有谁买呀?最后还得降价到40—50美元。而药业就算是例外了,药品不仅有专利保护,而且关系到健康和生命——那可是无价的呀!在自由市场中,实在可以漫天要价。Glaxo Well-com公司的Zantac,是抗溃疡药,在全世界都热门,1996年的销售额大约是30亿美元。可到1997年7月专利期过后,非专利药能以低于80%的价格出售。假如是生死攸关的药,那该是什么价呀?美国新上市的抗艾滋病药Fuzeon,一年疗程价是2万美元,那不是因为成本贵,而是——只此一家,别无它号。

其实,药品业与水、电、煤气行业有着相似特征,与民生相关,业务又具有垄断性质。可在西方那些是属于管制行业,价格和业务都受到了政府



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

的监管。西方国家鼓吹自由经济,但市场运行若无法达到最佳社会结果,政府也要干预。所以,那里还有反托拉斯、环境保护、最低工资等立法,以克服市场的不良结果。同样的,自由经济若无法使药品业达到最佳社会效果,政府也应以行政力量纠正。很多西方国家这么做了,所以药价能比美国更低。

这种干预减少公司从新药开发所获得利润,也就是对知识产品价值的制约,从而也是对创新动力的一种压抑。从长远角度看,不利于经济的发展。所以,政府对是否要干预,应在多大程度上干预,要能统筹兼顾,既要考虑积极因素,也要认识消极因素,要在经济效率和社会利益间选择一个最佳平衡点。然而,每一个社会作出的选择,又会受到自身社会制度、经济环境、历史文化等众多因素的影响。

美国政府在药品价格上选择了不干预政策。这在形式上是保护商业利益,却也体现了更本质性的内容:更重视知识产权、更尊重私人财产权。这一文化传统是在历史发展中形成的。这样的社会环境能给予创新者巨大的物质回报,从而更加鼓励发明创造,激发出更大的创新动力。无怪乎,当代最重大的科技突破,往往产生于美国。但无可避免地,这样的社会环境也孕育了更多的不公平、不合理。这也就是为什么美国人买美国药要付更高的价格,为什么从境外邮购药品也算作非法,为什么美国的贫富差别比其它西方国家更加悬殊。

中国社会在这一问题,又该作出什么样的选择呢?