

■大局

警惕“二元无法自返”陷阱

——由设立“国家预防腐败局”说开去



◎周兴维
西南民族大学经济学院教授

廉的实际需要和履行《联合国反腐败公约》规定的防腐义务。但这会有用吗?不怕一万,就怕万一。如果预防腐败局也出现腐败,又该怎么办?未雨绸缪,是不是还需要再成立或组建一个“预防‘预防腐败局’腐败局”?如此一来,机构设置就没完没了;改革也就不能“出清”。

出清,是一个商业经营术语,意思是说,在市场上,总会有一个价格能使某种商品全部销售出去。厂商为了不积压商品,就必须把售价适时地调整到这个市场价格水平,否则,他的商品就不能出清。

在中国的改革问题上,如果不明确主体和目标,就很容易导致改

革不能出清,即没完没了的改革。

比如,为了控制集团购买力或集团消费支出,从中央到地方都设置了“控办”和“政府采购办”,可是,集团消费仍然有增无减。于是,进一步增强“控办”和“政府采购办”。

又如,为了控制机构膨胀,从中央到地方都设置了所谓“机构编制委员会”或“机构编制办公室”,专司各级机构设置和人员编制的控制。可实际上,机构膨胀已经到了哪怕是日益富裕的财政也不堪忍受的地步。

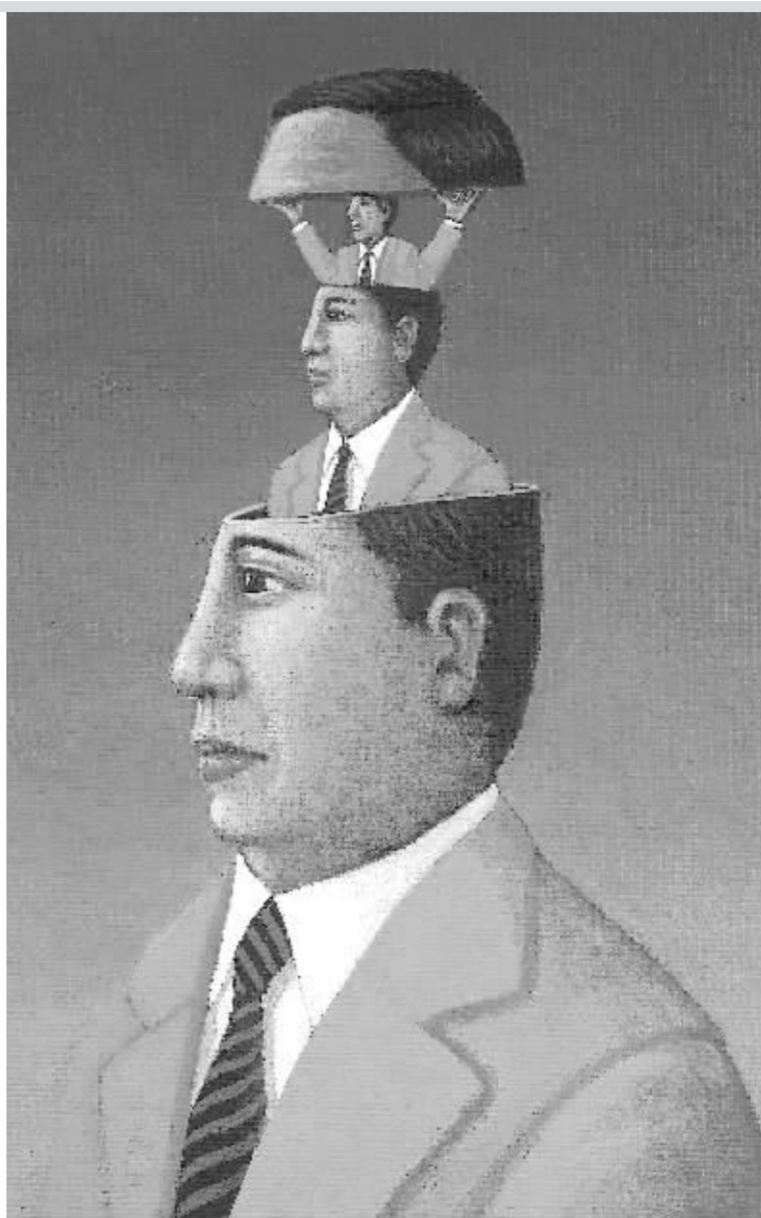
再如,征税、收费本来都是有法律法规和政策依据的,可以似乎靠不住。为了防治“三乱”(乱收费,乱罚款,乱摊派),减轻民众负担,又设置了“减负办”。

其他还有诸如“纠风办”、“禁毒委(办)”、“打拐办(打击拐卖妇女儿童办公室)”、“扫黄打非办”、“精神文明办”……凡此种种,都说明了一个“二元无法自返”的问题:

指,不能自抚——手指不可能自己抚摸自己;权,不能自衡——权力不可能自己制衡自己。这在逻辑上称为“二元不能自返”。为了杜绝套话却平添了杜绝套话的套话,为了精简机构却增加了精简机构的机构,为了减少冗员却生出了减少冗员的冗员……可见,在改革问题上如不明确改革目标和重塑改革主体,就必然陷入“二元自返”的陷阱,即为改革而改革,改革生改革的循环改革。这样,改革就不能出清。

应该说,中国改革目标早已非常明确:经济改革的目标是社会主义市场经济,中国机构改革的目的是精简机构、廉价政府,中国政治改革的目标是民主法治。至于重塑改革主体,若不假思索,似乎也很明确,那就是政府——改革伊始及迄今,政府不一直是就中国各项改革大计的的主体吗?可是这个问题并非如此明了如此简单。

举例说来,从技术角度看,任何政府都需要文件和会议作为信息的传导工具;但不同的制度体制安排会导致文件会议产生不同的意义和作用。在传统计划经济体制时期,一项决策或决定的贯彻实施,总要从中央到地方再到基层,层层召开会议,逐级批转文件;有时是文件传文件精神,有时是会议传达文件精神,两者极具相似性和共生性。人们



经常批评的“文山会海”、“文牍主义”,就是这种传导机制的生动写照。试想,让一个习惯于“文山会海”、“文牍主义”的人去治理“文山会海”、“文牍主义”,结果会怎么样?不用多想,他一定会近乎本能地用发文开会的办法去治理。最终,人们还是陷于“文山会海”、“文牍主义”而不能自拔。就事论事,“文山会海”、“文牍主义”弊端产生并不在文件和会议本身,而在于传统体制信息传导机制自上而下的纵向性和不可逆性,而这又与其决策机制的集中性和封闭性分不开。

中国的进步离不开改革的推动,中国的改革离不开政府的主导,中国的政府主导离不开公民的主体。这就是中国改革的逻辑,同时也是中国构建和谐、和平发展的逻辑。

“当政府的目的在于行善便民时,经验告知我们更应当保有警醒。”回到设立“国家预防腐败局”的话题,

至少有一点必须明确,当政府代表国家行使职能时,花销的仍然是全体纳税人的钱,所以必须向全体纳税人作出答复;已经有了林林总总的专门反贪机构,再成立一个如此高规格的“预防腐败局”,是否必要?如果说这是在履行《联合国反腐败公约》而与国际规则“接轨”,那末中国加入的其他国际公约是否也需要国家机关和政府部门与其国际规则接轨?

从五十年前的天津刘青山案到十多年前的北京陈希同案再到去年的上海陈良宇案,一再清晰地向国人揭示,反贪防腐防贪,管好国家和各级政府的钱袋子,关键在制度在体制,而在不在设多少机构。因为贪腐的本质是公权私用,所以反贪防腐就必须对公权予以制衡。“宁愿同三个魔鬼打架,也不要一个圣人独裁”。以是观之,则“预防”贪腐,大体可以概括为十二个字:制衡权力,阳光预算,公共财政。

诸君以为然否?

■直言

今天中国A股迥异当年纳斯达克

——金融发展新思考之三



◎周业安
中国人民大学经济学院教授、博导

本栏的金融发展新思考系列在讨论疯狂追逐即时利益的行为时,始终没有把购买股票这类金融产品当作其代表。今天就专门说说“炒股”。在流行语中,“炒”和“玩”常是居民对投资的诙谐表达,比如玩古董、玩艺术品、玩股票、玩地产等等,改成炒古董、炒艺术品、炒股票、甚至炒地产,也都是同样的用意。国人总是习惯于用市井语言来化解严肃问题的紧张气氛,既形象,又生动。不过,千万不要把“炒”和“玩”等价于投机,或者群氓的冲动。

我不否认庞大的股民群体中存在相当一部分盲从者,但也需要看到,大多数投资者还是很认真地对待自己的投资行为的。看看这个“五一”长假,各种投资短训班爆满,投资书籍热卖等等,无不表现出股民对炒股的执着,我们不能把这种热情等同于盲从。同样,我们也不能从投资的结果上来度量盲从的程度,即使专家也经常犯错误,投资失败是很正常的事情。我个人更愿意把炒股理解成居民对金融市场的正常参与,和炒其他金融产品一样,不过是参与形式上有差别。

总是有一些专家认为,证券市场就是赌场。这种看法不仅误导了投资者,而且也歪曲了股市的本质。从其诞生之日起,股市就是作为类似银行的动员闲散资源的功能而存在的。在现实生活中,有人有投资机会,但缺乏资金,有人有闲散资金,但没有投资机会,银行和股市作为媒介,促使两者有机结合。只不过媒介的方式不同。银行媒介方式体现为信贷合同上,通过获取固定信息和清偿优先权结合起来实现风险和收益的匹配;而股票媒介方式体现在股票合同上,获取剩余收益,但附加投票权,以此来实现风险和收益的匹配。两者既是替代物,同时又可以互补。银行和股市作为金融媒介,具有共同的特征,那就是最终收益都来自投资项目的收益,或者说是生产活动的收益。离开这一点,债务合同和股票就与兰花、六合彩之类的东西没什么本质差别了。也因为这一点,使得股市和银行活动一样,具有可控性。

经济学家已经在理论和经验研究中反复证明,股市除了具备媒介资源的功能外,因为涉及股东投票权的使用,还具备了风险分担功能、监控企业功能以及有效配置资源的功能等。这些功能把股市和一般的博彩产品区别开来。赌场是不可能具备这些功能的,这是常识,而往往常识却容易被一些所谓专家忽略。

数据表明,股票投资实际上是可控性极高的投资方式。沃顿商学院的格塞尔(Siegel)教授等经过反复计算和理论思考,发现从长期来看,股票带来的回报超过固定收益产品的回报(当然肯定包括银行存款),如果考虑到通货膨胀因素,那么投资股票的

风险要更小些。西格尔等人的观点是通过计算美国证券市场多年的数据得出的,有理有据。类似巴菲特、林奇以及国内一些知名投资者的投资经验也表明,无需操纵市场,也无需内幕交易,只要选择好的公司,坚持长期投资,那么总能带来好的回报。

既然股权投资是可控性强的投资方式,居民炒股,寻求一种稳定的获利途径,应该是居民理性决策的体现。可能有人会说,中国A股市场不能和美国市场相提并论,因为美国的市场比较成熟,而我们的市场还非常幼稚,不适合长期投资。而这些人又总是用上世纪九十年代纳斯达克科技股泡沫来论证A股市场的泡沫。我想说的是,A股市场的上市公司的确和美国市场的公司存在很大不同。首先一个区别在于,在公司治理上还处于幼稚,这是事实。但幼稚不等于没有成长性,和稳定性。现在一些专家在看待A股上市公司时,就如同城里人看乡下人,以为自己熟读abc,吃过西餐,住过洋楼,就看哪都不顺眼。这些专家压根就不知道,现在迫使欧美不断倾销的产品恰恰都是一些大老粗掌控的企业生产出来的。正是一个并没有受过多少训练的企业家群体支撑了中国的经济奇迹。更进一步看,公司治理的不成熟反过来说明了企业成长空间的巨大。一方面,在幼稚的公司治理条件下就已经创造出了经济奇迹,通过开源获取了客观的盈利和持续发展的可能性;另一方面,公司治理的逐步改善又使得这些企业能够通过内部挖潜来进一步提高盈利水平和核心能力,这相当于公司未来盈利的双重可能改进。基于此,投资者赋予A股市场相对较高的市盈率很正常。

A股市场可能出现的价值高估与美国九十年代的科技股泡沫有本质区别。当时纳斯达克的很多高科技公司盈利模式并不明确,发展很不确定,但互联网的兴起又给予投资者太多的想象,才造成了后来的泡沫。而A股市场上的公司大多是传统产业,产品和行业都很成熟,盈利模式稳定,发展也很确定。对这些公司的信息获取相对比较容易,估价也不困难。只要市场空间存在,公司又处于行业龙头地位,那么从技术层面讲是不用太担心其发展的,唯一关键的不确定因素就是公司治理。对于相对确定的公司盈利模式,可想象的空间有限,即使存在一段时期的价值高估,也不会像纳斯达克那样显得离谱。这些行业龙头公司正是A股市场稳定的保障。当然,结构性的泡沫肯定存在,这一点容我在下篇分解。

■德鲁克在中国

海尔提供了老美在寻找的满意度

海尔在巴基斯坦有一个很大的工业园,产品供应巴基斯坦以及南亚地区。很多国际上很好的洗衣机在这个地区的销售并不好,但是海尔洗衣机的销售就很好。

原因很简单,海尔不仅调查巴基斯坦整个洗衣机市场,而且对该国的家庭人口结构、生活习惯也都进行了调查。一般的洗衣机,一次大概能洗4.5公斤货6公斤多少衣服,但这个容量在巴基斯坦就不行了。那里的成年男子都穿白大袍。大白袍子往洗衣机里面一扔,如果洗衣机动力不够,就转不动了。而且,巴国平均一家有12口人。海尔据此把它的双动力洗衣机的动力加大到能洗12公斤的衣物。巴基斯坦人一看,哟,这个洗衣机,一次能洗三件大袍子,很好,很有用,我愿意买。这不正体现了客户的认知价值吗?

海尔是做冰箱起家的。它的冰箱刚开始到巴基斯坦时用的是出口的办法,冰箱就不大好卖。什么原因呢?也很简单,因为巴基斯坦家庭人口很多,电冰箱的门,整天开开关关的,而且当地天气又热又潮湿。这样,那个化冰的、化霜的推水盘子一会就满了。之后,海尔推出专门针对南亚的冰箱,便非常好销了。

如果从营销的角度讲,海尔小冰箱打开美国市场的故事可能更经典。惠尔浦,GE这些大品牌,早就在美国占住脚了。海尔想把自己品牌的冰箱卖到美国市场上去多难啊。难到什么程度?美国海尔公司总经理是位美国人,他想把海尔的冰箱打入到当时他认为比较强的一家

连锁销售店面去。那个连锁销售公司的采购主管根本不愿意见他。海尔是什么?他没听说过。

海尔当然要去研究美国当地市场,从中找到了市场切入点:美国社会、家庭人口结构正在悄悄变化,家庭成员越来越少,而且还有不少单身的,他们用不着太大的冰箱。而且像留学生这样的群体流动性大,也需要小冰箱。于是海尔设计出了50升、76升和110升的三种小冰箱,果然受到当地消费者欢迎。但要进入主销售渠道还是非常困难。这一次,海尔采取了迂回策略,先打进连锁店周围的零售店,让社区消费者给这个连锁店压力。可是不行,人家还是不买账。后来海尔销售人员发现,这家零售连锁店负责人每天都要开窗远望。机会来了,海尔就在对着他窗户的地方竖起了了一块广告牌。那个负责人说海尔是什么?他让手下的人去打听。从那以后海尔进这个连锁公司就容易多了。

现在,海尔小冰箱占了美国市场份额的一半以上,连沃尔玛都在卖。张瑞敏在讲到国际化和全球化时候有一个非常形象的比喻:国际化就等于我这儿把西餐做好了以后出口到那边去。全球化我在当地采购原料,聘当地的厨师就在当地卖西餐。你说哪个好?

德鲁克说,“真正的营销始于客户——客户的构成、客户的现实、客户的需求、和客户所认可的“价值”。“营销并不是问,我们想要卖什么?营销是要问,客户想要买什么?”

海尔冰箱进入美国家庭,海尔

至少有一点必须明确,当政府代表国家行使职能时,花销的仍然是全体纳税人的钱,所以必须向全体纳税人作出答复;已经有了林林总总的专门反贪机构,再成立一个如此高规格的“预防腐败局”,是否必要?如果说这是在履行《联合国反腐败公约》而与国际规则“接轨”,那末中国加入的其他国际公约是否也需要国家机关和政府部门与其国际规则接轨?

从五十年前的天津刘青山案到十多年前的北京陈希同案再到去年的上海陈良宇案,一再清晰地向国人揭示,反贪防腐防贪,管好国家和各级政府的钱袋子,关键在制度在体制,而在不在设多少机构。因为贪腐的本质是公权私用,所以反贪防腐就必须对公权予以制衡。“宁愿同三个魔鬼打架,也不要一个圣人独裁”。以是观之,则“预防”贪腐,大体可以概括为十二个字:制衡权力,阳光预算,公共财政。

诸君以为然否?

一个人,如果没有了希望,便如同行尸走肉一般。泡沫间接杀死的,不是人的肉体,而是人的希望。虽然资产泡沫的骤然破裂会让银行信用近乎崩溃,让金融体系濒临瘫痪,让财富增长几近倒退,进而让经济体系风险骤升,阻力渐长。但真正可怕的,却是预期的骤然反转。好的预期,不仅让人心旷神怡,更让人跃跃欲试,正是“有所为”之心,使得投资需求不断膨胀,各种经济机会有如雨后春笋般层出不穷,利润空间的扩张就像阿飞拔剑般简单流畅,消费欲望进而随之肆意高涨,莫名其妙的“非理性繁荣”演绎得美轮美奂。直到泡沫破裂,如小李飞刀般刺进经济虚增长的心脏,这一切才戛然而止,在暗无天日、流言四起中,短暂的激情终于由长期的信心恢复得到经济增长放缓的等价补偿。

武器本身不会杀人。如果没有天机老人、上官金虹和李寻欢,江湖中令人闻风丧胆的天机棒、子母龙凤环和小李飞刀不过是普通利器而已。给予武器摄身心魄之“气”的,是人。泡沫是武器,让泡沫锋芒毕露的,却是人,是由于“泡沫学”而获利的。谁会由于泡沫的膨胀和破裂而受益?纵是神秘无比的金融市场,也不会凭空生利,利益的分配总是以此消彼长的方式潜在进行,这就是江湖法则。金融资产的泡沫膨胀,某种程度上看不过是货币数字的倍数增长,而维持这种泡沫光鲜的不过是大通钱庄的银票增印。银票多了,价值就小了,这叫通货膨胀。由于存在通货膨胀,人们持有的财富在泡沫破灭前会发生两种方向迥异的变化,用于消费的财富随着货币购买力的下降而缩水,用于投资的财富随着金融资产泡沫的膨胀而增加。综合影响力的正负取决于个人财富的构成比例。当然,只有穷人才会为衣食住行大伤脑筋,也只有富人才会有更多的闲情雅致与资本实力畅游金融市场。于是乎,富人就有了鼓吹泡沫的动力,而他们似乎也有这种力量。人性总是贪婪的,无论是宏观经济的长期看好,或是微观企业的前期利好压抑,总是能够成为营造上涨预期的实体资本,意欲有所作为的人仅仅需要适时的煽风点火或是身体力行。然后,在所有人一拥而上之际,由于财富构成偏向投资而赚得盆满钵溢的完全有暇全身而退,将泡沫破灭的创伤留给不知悬崖勒马的羊群。这样,纵然江湖财富总量会由于经济周期而上下起伏,就财富结构而言,泡沫的膨胀与破裂只是会让强者更强。

这就是江湖,有人的地方就有江湖,人就是江湖,有人的地方就有泡沫。

■世话实说

七种武器之七：泡沫

立夏,有风。
夜色渐浓,
无月无星, 枯草
丛中,虫声唧唧,
空气在凄凉萧瑟
中显得分外干
涩,似乎带着某
种不祥之兆。



◎程实
复旦大学国际金融系博士

钩是种武器,在十八般兵器中名列第七,离别钩呢?离别钩也是种武器,也是钩,也是七种武器之五。还有那长生剑、孔雀翎、碧玉刀、多情环和霸王枪,在缤纷岁月里分别留下了一段关于七种武器的江湖传奇。

七种武器之七,最是讳莫若深,却最是摄人心魄,因为最可怕的武器,往往其貌不扬,最是稀松平常。

泡沫很是很貌不扬,很是稀松平常。自从江湖中有了虚拟资本和实物资本的区别,泡沫就无时不在,无处不有。就像百晓生的兵器谱一样,帕尔格雷夫大辞典也给出了泡沫的注脚,最开始,江湖中曾经传闻“任何高度投机的不良商业行为”都是泡沫,但大虾 Kindleberger却在浸淫泡沫历史多年后令人吃惊的指出:“泡沫不过是一种或一系列资产在一个连续过程中的陡然涨价”。

多么犀利的“稀松平常”!天外飞仙之剑,为什么一定是铁剑?木剑,草剑,甚至丝剑都是剑。“徒然”涨价之资产,为什么一定是金融资产?只要不是以物易物,有心或是无意的天灾流言也能让洛阳米贵中骤生无端泡沫。剑为铁剑,只不过是金属质地更易显得剑气如虹。泡沫多生于金融市场,只不过是“New Edge(新边缘)”更易放纵虚幻和真实之偏离的滋长。人们总是对不熟悉的陌生事物抱有许多不切实际的幻想,或是希望,因为无所知,所以无所思,就像没有人知道神秘的西门吹雪能够承载多少不败神话一样,也很少有人知道玄妙的金融市场能够经受几多泡沫冲击。于是,西门吹雪变成了“活着的传奇”,金融市场变成了“泡沫的温床”。

稀松平常之物未必都是武器。泡沫却是武器。只识“声色”的杨二车娜姆都能对“快乐男声”品头论足,身高刚过2米的爵士猛将布泽尔都能让火箭黯然神伤,泡沫为什么就不能是武器?所谓武器者,不过是人力假借以间接杀人之物。剑可以杀人,但并不总是杀人。泡沫何尝不是如此?每一个经济周期的上升阶段,泡沫总是如复苏、繁荣如影随形,在大部分时候,泡沫有如山涧水星般清新可人,只有在短暂的破裂瞬间,惊人的杀伤力才让阳光下泡沫表面的流光溢彩变得诡异骇人。人鞘之剑,纵如一泓秋水也枉然;出鞘之剑,纵是无边枯木也绚烂。只有破裂之泡沫,以终结经济繁荣、延长经济低谷之方式间接杀人于无形。

一个人,如果没有了希望,便如同行尸走肉一般。泡沫间接杀死的,不是人的肉体,而是人的希望。虽然资产泡沫的骤然破裂会让银行信用近乎崩溃,让金融体系濒临瘫痪,让财富增长几近倒退,进而让经济体系风险骤升,阻力渐长。但真正可怕的,却是预期的骤然反转。好的预期,不仅让人心旷神怡,更让人跃跃欲试,正是“有所为”之心,使得投资需求不断膨胀,各种经济机会有如雨后春笋般层出不穷,利润空间的扩张就像阿飞拔剑般简单流畅,消费欲望进而随之肆意高涨,莫名其妙的“非理性繁荣”演绎得美轮美奂。直到泡沫破裂,如小李飞刀般刺进经济虚增长的心脏,这一切才戛然而止,在暗无天日、流言四起中,短暂的激情终于由长期的信心恢复得到经济增长放缓的等价补偿。

武器本身不会杀人。如果没有天机老人、上官金虹和李寻欢,江湖中令人闻风丧胆的天机棒、子母龙凤环和小李飞刀不过是普通利器而已。给予武器摄身心魄之“气”的,是人。泡沫是武器,让泡沫锋芒毕露的,却是人,是由于“泡沫学”而获利的。谁会由于泡沫的膨胀和破裂而受益?纵是神秘无比的金融市场,也不会凭空生利,利益的分配总是以此消彼长的方式潜在进行,这就是江湖法则。金融资产的泡沫膨胀,某种程度上看不过是货币数字的倍数增长,而维持这种泡沫光鲜的不过是大通钱庄的银票增印。银票多了,价值就小了,这叫通货膨胀。由于存在通货膨胀,人们持有的财富在泡沫破灭前会发生两种方向迥异的变化,用于消费的财富随着货币购买力的下降而缩水,用于投资的财富随着金融资产泡沫的膨胀而增加。综合影响力的正负取决于个人财富的构成比例。当然,只有穷人才会为衣食住行大伤脑筋,也只有富人才会有更多的闲情雅致与资本实力畅游金融市场。于是乎,富人就有了鼓吹泡沫的动力,而他们似乎也有这种力量。人性总是贪婪的,无论是宏观经济的长期看好,或是微观企业的前期利好压抑,总是能够成为营造上涨预期的实体资本,意欲有所作为的人仅仅需要适时的煽风点火或是身体力行。然后,在所有人一拥而上之际,由于财富构成偏向投资而赚得盆满钵溢的完全有暇全身而退,将泡沫破灭的创伤留给不知悬崖勒马的羊群。这样,纵然江湖财富总量会由于经济周期而上下起伏,就财富结构而言,泡沫的膨胀与破裂只是会让强者更强。

这就是江湖,有人的地方就有江湖,人就是江湖,有人的地方就有泡沫。

盛夏,风声渐紧,泡沫,又见泡沫。