

■世话实说

多层次政策搭配逐步深化的预兆

程实
金融学博士,供职于ICBC 总行

就中国政策调控现实而言,利率政策相对于汇率和财政政策的比较优势正在潜在减小,汇率和财政政策在未来宏观调控中担当更重要角色的可能性不断放大。央行行长毋需频繁调整利率和多途径提升人民币弹性的判断,正映射出通过政策搭配解决复杂宏观问题的潜在信心。

周小川近日在南非开普敦出席国际清算银行会议间接接受采访时表示,不需要过于频繁地调整利率。在随后出席G20财长和央行会议时,周小川还表示,提升人民币弹性有多种途径。目前人民币汇率浮动区间合理,在需要时将考虑扩大汇率浮动区间,这取决于全球经济形势。他表示,中国将尽力支持强势美元,希望见到强势美元。

央行行长的此番言论间接反映出,面对全球经济波动,中国决策者视野广阔,相机抉择,手段多样的审慎风格。毋需频繁调整利率和多途径提升人民币弹性的判断,不仅与国际国内经济背景变化息息相关,也映射出政策调控者在政策搭配解决复杂宏观问题的潜在信心。可以大胆预期,无须较大依赖,较多使用某一特定政策工具,中国宏观

调控者完全有能力凭借加强多层次政策搭配,来有效规避经济由过快向过热转变带来的内部风险和次级债风波国际传染带来的外部风险。

当然,这种对中国宏观调控将加强政策搭配的大胆预期源于对中国内部均衡和外部均衡现实变化的持续考察。笔者近期在重新界定“均衡”内涵,引入“和谐”要素的基础上,建了一个包含4个层次25个指标的内外均衡指标体系,运用这个评价工具对中国改革开放至今的经济情况作定量分析,可以发现中国内部均衡和外部均衡的缺失是个长期现象,而随着中国经济金融开放度的同步提高,外部均衡缺失日趋醒目:国际收支不平衡、汇率失调、贸易摩擦的加剧等,而近来次级债风波带来的美元贬值、国际需求结构调整、货币

体系紊乱则进一步给中国外部均衡维持带来了较大冲击。与此同时,中国内部均衡虽然在经济增长模式转型过程中一直处于稳健改善的长期路径,但近来国内流动性过剩、节能减排压力加大和通货膨胀抬头等新变化也给短期内部均衡的稳健维持形成掣肘。内外均衡同步改善的困难增加,意味着以单一货币政策进行政策调控将不可避免地遭遇“米德冲突”的尴尬。

米德在其名著《国际经济政策理论》第一卷——《国际收支》中,用繁冗的文字描述了开放经济下政策目标同时实现的复杂性以及由此产生的政策搭配必要性。米德认为,在外部冲击、自发扰动等各种因素的影响下,内外均衡之间可能发生冲突。而单一政策并不能解决这一难题,在寻求内部均衡的同时,外部均衡将可能进一步恶化,反之亦然。在如此两难困境之下,政策制定者需要通过多种政策的相互搭配来谋求内外均衡的同时实现。就中国的利率政策而言,这种“米德冲突”具体表现为国际国内综合权衡中的进退两难:一方面,在内部物价局势出现恶化的背景下,提高利率的趋势选择毋庸置疑,甚至有加强紧缩力度的潜在需要;但另一方面,美联储已经连续两次降息75个基点,并可能进一步放松货币,美元由此进入持续贬值阶段,如此国际环境下中国过频过快的加息将增加人民币汇率的升值压

力,给外部均衡的循序改善增加不确定性。因此,内外均衡的相互纠结和相互影响,使得势单力孤的利率政策无法有效地解决问题、缓解内外均衡的内部矛盾。

面对如此“米德冲突”,宏观调控需要从单一走向多元。其实米德在将政策搭配引入分析视野的同时,也留下了一个悬而未决的谜题:如何通过政策搭配来实现内外均衡?丁伯根和蒙代尔随后尝试去回答这个问题,并提出了政策搭配的一些指导性原则。“丁伯根法则”意味着要实现多个宏观经济目标,政府必须拥有不少于政策目标数量的政策工具。显然这种数量关系之中蕴含着数目众多的对应关系,究竟政策目标和政策工具的哪种对应关系是行之有效的?蒙代尔给出了一个答案。“蒙代尔政策指派法则”根据比较优势原理指派各种政策工具,政策制定者可以将每个政策工具指派给其具有相对最大效能的政策目标以实现调控目的。

就中国政策调控现实而言,前期连续加息已经将利率水平提升到一个相对较高的水平,这意味着进一步大幅快速加息的边际成本有所增加,而中美利差的缩小和全球流动性对中国市场的凯觞,则潜在增加了大幅快速加息的机会成本。如此背景之下,利率政策作为缓解通胀压力、解决流动性总体偏多的主要政策工具之一,其相

对于汇率和财政政策的比较优势正在潜在减小。这使得汇率和财政政策在未来宏观调控中担当更重要角色的可能性不断放大。

实际上,央行前期公布的三季度货币政策执行报告中就潜在传递了这种可能性。在对中国通胀压力进一步加大的描述中,央行委婉地提到:“经济学理论分析和各国的实践均表明,本币升值有利于抑制国内通货膨胀”。而在下一阶段货币政策思路中,央行也客观地指出:“造成当前国内流动性总体偏多的直接原因来自国际收支持续顺差,从深层次看则与储蓄率过高、消费率偏低的经济结构性矛盾突出密切相关,在进一步加强银行体系流动性管理的同时,更重要的是充分利用当前经济持续较快增长、财政收入大幅增加的有利时机,加快推进经济结构调整。”由此可见,央行继续采取综合措施,适当加大调控力度“有可能是中国政策搭配进一步深化的预兆。

至于中国政策搭配的模式选择,以笔者近期的考察,对一个资本非自由流动、存在政策调整成本的非开放国家而言,将某一政策单一指派给某一目标并非最优。财政、货币和汇率政策共同关注内部均衡和外部均衡并有效协调的“双向指派法则”,或许将是解决“米德冲突”、求得内外均衡同时改善的有效选择。

■长短集

从特许权到特权——出租车“份儿钱”之争

胡晓鹏
上海社会科学院部门经济所 副研究员 经济学博士

若有人问:天底下有没有只赚不赔的生意?我想大多数人都会摇头。然而,在我们的生活中,可以不承担任何外来风险,仅仅依靠某种权限就可以赚得大量收益的生意却是有的,这就是出租车行业的现实。

因原油涨价、成品油价格上涨对出租车行业带来巨大冲击,“份儿钱”——出租车司机每月雷打不动上缴出租车公司的指标费又一次成为社会议论焦点。其实,早在2003年的非典时期,许多出租车司机和学界人士就已经对“份儿钱”的额度提出了质疑,只不过在随后的营运价格上浮中暂时消停了下来。

在笔者看来,围绕“份儿钱”之争,有四个根本问题需要澄清:出租车经营应不应该市场化或民营化?出租车公司的份儿钱到底该不该浮动?司机的收入底线该怎样确定?出租车公司的收入账目和使用状况该不该透明化?

在当下的争论中,有人认为出租车行业应该市场化,这或许是出自打破行业行政垄断的需要而提出的。然而,笔者的观点却是:出租车行业不应该市场化。一个城市的出租车数量受城市人口(包括流动人口)的显著影响,出租车的服务质量是城市形象的窗口,同时,它还是许多下岗职工再上岗的重要渠道。因此,这个行业担负着维护城市形象和解决部分民生的职能,民营化或许可以提升服务质量,但在数量限制的前提下,它就很可能成为一种私人谋取暴利的行业,结果可能是分配失衡或许会变得更严重。据笔者在天津的一次调查,当轿车上出租车牌照以后,如果将其转包于他人营运,就可以获得将近6000元的月收入。可以想象,时下就业如此艰难,一个优秀大学生也很难获得6000元的月收入,而一个仅仅通过低水平资本运作的轿车购买者却能够得到如此报酬,这不是一种扭曲?

既然如此,那带有行政垄断性质的出租车公司又该如何定位呢?其实,这种性质的公司具有双重特点:一方面,它应该承担不具有经济效应的社会职能作用;另一方面,因不同经营公司之间具有竞争性质,因此也理应是追求利润最大化的市场竞争主体。暂时撇开这种双重特征的矛盾不谈,笔者认为:无论是什么性质的公司,它都应该承担来自行业外部和内部的风险,油价上升、非典肆虐等因素对行业收益造成的风险,决不该只让员工来承担,“老板”更应该承担这种风险溢出效应。

由此引申,出租车公司雷打不动的份儿钱是不合理的,也是违背市场规律的。或许有人会说,即使公司把份儿钱定得较高,即使份儿钱稳定不变,不还是有许多人愿意就业吗?这说明,目前的份儿钱定价方式还是在司机承受范围之内,也说明市场供求关系决定了它应该是这样的均衡情况。”对此,笔者不敢苟同。众所周知,体现为最终交易价格的市场供求关系是一种对等关系,供求双方也是平等的交易关系。当出租车行业的经营特许权被政府垄断之后,进入交易的司机和经营公司就已不再是对等公司,一方是“高高在上”的强势者,另一方则是“卑微在下”的弱势者,这种交易还有什么平等可言,扭曲的交易自然导致了扭曲的定价。

说到底,剖析带有行政垄断性质的出租车公司矛盾的双重特征,其实是在讨论出租车经营公司究竟应该如何支付司机的报酬问题。鉴于出租车的行业特点,对于司机收入分配方案的确立就应体现公益性、经济性的双重特点。笔者认为,固定收入加经营提成的方式是一种符合上述理念的收入制度。对于出租车司机而言,考虑到工作的辛苦和风险特征,固定收入至少要在所在地区最低工资标准高,可以初步认定高出10%。在领取这块收入时,要有一个科学的计算方法。比如,各公司可以将固定收入与油耗、车辆折旧、维修等发生在出租车上费用的总和作为出租车司机的基本运营标准,达到这一标准之后,出租车司机就可以得到这一固定收入。经营提成收入是出租车司机的营业收入超过基本运营标准之外的收入分成额。这一部分可以根据各地历史运营资料,确定一个合理标准。无论如何,确立标准的基本原则是:出租车司机的全年收入要充分体现全社会单位时间平均工资水平。

再让我们来看看出租车经营公司现有收入的账目及其使用状况。去年央视《经济半小时》曾有报道说,在被审计的6大出租车公司平均每辆车的收入和支出数据中,收入主要是份儿钱,支出包括司机工资、油补、五险一金、维修费、管理费等等开支,平均税后利润很低,2005年为3.61%,2006年仅为1.68%。然而,当记者向司机们核实时,司机们认为很多项目与实际情况有出入,一些出租车司机说:“没有五险一金,也没有工会(成立),没有工资。”究竟谁在说谎呢?似乎结论还很难下。但问题却有一个,诚如清华大学宪法与公民权利中心的王克勤研究员说:实际上出租车是由司机自己在经营,自己也在组织生产,自己在独立核算,独立营运,那公司到底做些什么管理工作呢(每辆车每月800元左右的管理费用)?“显然,我们应该关注的问题是,严格督促出租车经营公司公布账目,其正确性也要由权威会计实务所给予认定,同时,还要监督其定期发表收入使用去向。”

■患者千虑

姜俊贤:下一个杜厦?

东方愚
财经评论员 专栏作者 现居广州

姜俊贤和杜厦应该不认识。全聚德掌门人姜俊贤现在是在资本江湖一大红人,11月20日全聚德上市首日开盘即被临停,当日大涨271.38%,4日内换手率超过200%,令人瞠目,并被业内戏称为一只“注水鸭”。杜厦更多被视为“过去时”的红人,他于1988年创建克瑞思集团,即家世界前身,1999年成立家世界连锁商业集团有限公司,2005年家世界以年销售收入92亿元成为中国北方最大的商业连锁企业,只是仅仅一年后,因资本链告急,杜厦以7亿元将家世界家居卖场业务悉数卖给外资产巨头家得宝。

之所以将分属不同领域的姜俊贤与杜厦相提并论,首先因为两者所执掌企业都是连锁加盟模式,都是或曾是行业领袖。全聚德是老字号“餐饮一霸”,而家世界家居曾是内资建材标杆。另外全聚德与家世界都有解不开的上市情缘。只不过,后者殒断上市,而前者的资本之途则拉开帷幕。

谁都明白,市场暴炒者踩的节点,是全聚德身后的行政元素。如今内地餐饮企业竞相上市,加上政府近两年对“老字号”企业的倍加宠爱,具有143年历史的全聚德似乎当仁不让,加上首旅股份(首旅集团为全聚德控股股东)今年9月增发收购北京和平宾馆等3家酒店,全聚德似乎必须上市,必须加紧扩张。

而全聚德不同,家世界2004年力谋上市,完全源于其对市场的嗅觉。见物美在港上市,国美借壳成功,苏宁登陆中小板,杜厦其心甚痒。加上当时建材行业群雄虎视眈眈,斗安家居、欧倍德等外资产巨头虎视眈眈,杜厦想走产融结合的路子不难理解。

全聚德被推着走上了前台。我们看到的是一张虎皮和一张大嘴。虎皮”是,全聚德引以为豪的文化属性、道德口碑和旅游资源,近几年并没有给公司带来多大的实际收益,“大嘴”是,上市后的全聚德提出“3年内各类连锁企业超100家”的扩张思路听起来像是玩积木,有大跃进之嫌。

看一下有关全聚德的数字吧。尽管近3年毛利率有所下降,但其餐饮销售收入逐年上升,分别为3.62亿、4.49亿、5.2亿,招股书将原因诠释为除和平门店和前门店等主力店盈利上升拉动外,去年其13家子(份)公司中,有6家亏损,而到今年一季度,只剩泽园学院路店和中软大厦店继续亏损。这一跨越似乎很漂亮,但却不能不让人对之产生为配合上市有意迅速将报表做漂亮的怀疑。

另一方面,截至11月23日,全聚德动态市盈率为76.14倍,而在H股市场福记食品 and 味千的市盈率平均43.91倍,A股旅游业上市公司平均市盈率50.76倍(以10月30日收盘价计)。而根据公开资料,全聚德最近3年负债总额逐年攀升,分别为2.56亿、2.65亿、4.03亿,且短期借款占相当份额。

与此同时,据中信证券研究员分析,去年全聚德经营活动产生的现金净流量为1.23亿元,而由于蓄意扩张,全聚德今年这一条目将为-9869万元,可见现金流之匮乏。

管理绩效优异或许从一定程度上能缓解全聚德的资金压力。问题是,全聚德的管理真的过硬吗?暂且不论其客户群老化、定位单一和营销策略偏执,单从其从来只对加盟店进行技术培训而不参与管理来讲,它的模式可能让不少投资者敬而远之。而全聚德在日前的招股书又提及重庆子公司亏损的原因是“因自购物业经营导致其折摊费用较大”,众所周知,当年全聚德兵败广州,就是因为加盟商用当地的湖鸭冒充北京填鸭引起。六年后的类似漏洞再出现,其急于扩张背后的隐患可见一斑。

杜厦如果看到全聚德此情此景,想必会为姜俊贤捏一把汗。因为,杜厦的滑铁卢,正是上市梦鼓动下的扩张欲。在家世界欲上市前,杜厦采取的是“一种集约式的发展思路。他将几乎所有的资金、资源集中在一座城市(天津),并充分利用当地熟悉的物流体系与资源来降低成本。之后进军西安,同样采取了这样的策略。对连锁业,杜的心得是‘放慢速度’,年增长30%-40%已相当可怕”。他的这种策略为其赢得了2005年中国零售业十大风云人物的称号,也为业界公认为曲线对抗沃尔玛、家乐福最好的方式。

然而,2004年,杜厦为推动家世界上市,突然收集集束式发展为开闸放水,一口气在沈阳、石家庄、郑州等地建立子公司,一年内8省16城皆可见“杜氏世界”。家世界异地开店成本甚高,第一个店的投资就将近1亿元,这无疑占用了家世界不小的现金流(多数为“借”供应商的钱)。本想着忍一时之痛、做大规模上市,天堑变通途,没料到2005年初,股权分置改革启动,新股暂停审批发行,站在门口的杜厦被关在了外面。募资计划打了水漂,供货商逼债频发,杜厦只得将家世界家居出手。

如今的杜厦肯定很羡慕姜俊贤,如果他的扩张征程晚两年,或许天时地利人和,家世界长城不倒,在资本市场上仍会有一番作为。可事实上,姜俊贤现在很难乐观,他更处在一个尴尬位置上。就算姜俊贤意识到了全聚德商业模式的麻烦,但从某种意义上讲,他也是一个被动者,全聚德在行政因素助推下走上上市和扩张路是不可能回头的,哪怕有一天被出售股权了,姜俊贤也不可能像杜厦那样,从家世界家居获利40亿元退出,成为2007胡润富豪榜探花。

华为无奈“压强”何



王育琨
(经理人)商学院院长

华为保持高速增长的核心,是保持一种自市场传导过来的强压。这种压力通过收入指标一层层分解到每一个人,使得不管是市场销售,还是科技研发,抑或是生产供应服务,到处都是不竭的压力,常常使人喘不过气来。比如,客户要求定制一个产品,30天交货。市场经理对产品线经理说,这个东西你给我25天做出来;产品线经理对研究开发项目经理说,这个东西你给我20天做出来;项目经理对干活的人说,这个东西你必须15天给我做出来。市场线压力传递机制就这样放大了压强。

有人评论,华为实行的是高科技泰勒制。华为的IPD研究开发系统里面,你的计算机外部接口都是封死的。所有做的东西,你完全带不走,而且别人马上可以在你的基础上接着做。个人完全成了可有可无的螺丝钉。本来中国员工就没有了谈判地位,这样一来简直说地位都没有了。泰勒制在一个老板、管理者与劳动者GAME平衡时,是科学;在老板、管理者与劳动者GAME无法平衡时,就会带来一系列恶果的果实。

可压强却是华为强盛之本,尽管与我国富裕起来的小康社会

湿润而宽松的环境形成了鲜明反差。独生子女一代逐步成为我国就业主力,而80一代(包含以及70年代末)自小生长的环境就是压力逐渐减弱的、无忧无虑的。企业环境与社会环境的激烈冲突,往往会造成扭曲的人格。一次在新员工座谈会上,新员工问:任总您对我们新员工最想说的什么?任正非回答:自我批判、脱胎换骨、重新做人,做个踏踏实实的人。”可是,脱胎换骨谈何容易!这不是一个企业就能够解决的问题。

今年7月,年仅26岁的华为实习生张锐自杀了,把华为又推上了风口浪尖。张锐的悲剧,有其个性化的起因,也是今天这个社会的写照。中国独生子女一代,无论是富裕人家还是贫穷人家,都毫无例外地不让独生子女受半点委屈,让他们从小就脱离社会,就在一个无忧无虑的小圈子里通过依赖获得幸福。孩子与父母的关系好得过头了,他们的父母和蔼可亲而且提供一切需要。但孩子太过依赖,独立性较差。一遇挫折,不知拐弯。可是,社会又是一个越来越具竞争性的社会,丛林规律无时无刻不起着作用。一旦压力当头,他们就乱了分寸。而在华为更是优秀人才扎堆,彼此之

■排沙简金

间的竞争非常激烈。由此传导出来的气氛往往会使一些意志薄弱者患上抑郁症。

任正非自己也曾是抑郁症患者。华为不断地有员工自杀与自己,而且员工中患抑郁症、焦虑症的不断增多,令任正非十分担心。还在张锐自杀前,他就曾给党委委员写信,专门谈及员工的抑郁症问题。

任正非以自己为例,开出了走出抑郁症困扰的方药。他在给员工的信中说,企业不能只是给高效率的员工高薪就可以撒手不管其它的事情了,还必须创造条件,让员工从身心上解放自己。

任正非看到华为员工钱多了,却不知怎么花钱,有些甚至成了守财奴。他断言,丰厚的薪酬如果不能带来充裕、高雅的生活,也就没有意义。钱多不是使我们精神自闭、自锁,而是应去创造条件,去多追求一点精神享受,丰富自己的人生。公司当然可以在引导员工懂得高雅的文化与生活,积极、开放、正派地面对人生上出点力,但是归根结底,每个人都要懂得“不以物喜,不以己悲”的道理。人生是美好的,美好并非洁白无瑕。每一种美都有残缺,残缺美才是生动的。人生苦短,不必自己折磨自己。任何处境都不可以对生活失去信心。

差距让人攀比,弱点添加忧虑。任正非说,他正是接受自己身上那些难以克服的弱点,集中优势发挥自己的优势,才使他成为华为的CEO。因为,克服缺点所需要付出的努力,往往远远大于强化优点所需要付出的努力。只有建立自信,才会更加开放与合作,才会有良好的人际关系。

作为一个曾经的抑郁症患者,任正非的感悟非常有借鉴意义。英国心理医生特罗茜·罗尔说:抑郁症是我们为自己构筑的心灵牢狱,而且正因为是我们自己构筑的,所以我们就有能力用自己的双手打开枷锁把自己解放出来。”

从抑郁症中走出来的任正非,深谙这个道理。一个不求上进、得过且过的平庸之辈,永远不会陷入抑郁。每个人幼年时的生活环境或特殊事件,都会在当事人的精神层面留下难以改变的痕迹,成为左右他行为的内动力之一。成为金钱的奴隶、自闭、自锁的人,与金钱的多少无关,关键是改变对金钱的认识。“不以物喜,不以己悲”。看上去简单明了,却正是任正非走出抑郁的方药。

为了华为的员工,任正非不惜承认自己也是个抑郁症患者,可谓大智大勇。那封信蕴涵着他对自己深切的爱。但是,人们也在从中读出了一些无奈。任正非甚至重复着都不能说服自己的一些老生常谈,华为树起了中国企业国际化的标杆,可是奈何不了“压强文化”。