

Financing life



“人人享受卫生保健”的限制条件



◎周其仁
北京大学中国经济研究中心教授

“2000年人人健康”，是1977年世界卫生大会提出的全球目标。30年过去了，这个目标究竟实现得怎么样，其间有哪些经验教训值得中国规划未来医改时吸取？笔者认为，离开了对现实约束条件的把握，完美动人的目标并不等于实际问题的解决。

当世卫提出这个目标，即“Health for All by the year 2000”（缩写HFA/2000，直译是“2000年人人健康”）的时候，离开承诺要实现的时间还有23年。英国贝弗里奇爵士在二战岁月里为英国规划战后社会保障计划，规划的过渡期也是20年。大体到1960年代，英国的确建成了“从摇篮到坟墓”的福利国家（虽然贝氏当年测算的建设成本完全没谱），而财政不堪负担、服务质量以致遭到民怨，都是后来才浮上台面的问题。在比较发达之国家，英国模式、德国模式、外加前苏联模式的福利保障一起上了路。再努力一把，从1970年代末到新世纪来临之前，把社会福利推广普及到所有发展中国家，“环球同此凉热”，总是有可能的吧？

“HFA/2000”还不完全是根据发达国家经验提出来的。我看到的背景介绍说，世卫提出这个宏伟目标时，受到过一个发展中国家经验的启发。这个发展中国家就是中国，就是1970年代中国农村的“赤脚医生”和农村合作医疗体制。以当时公开宣示的案例看，一个农民1年交1元钱，外加很少一点挂号费和药费，就可以在本村范围内得到最基本的医疗服务——这样的医疗服务网络覆盖了5亿农民，让世卫组织激动一下的理由是充分的。

不过，“人人健康”更多的还是一个远景式口号。第30届世界卫生大会提出目标的正式表述，其实是“到2000年使世界所有的人民在社会和经

济方面达到生活有成效的那种健康水平”。这个提法也较空泛，所以第二年，世卫组织又发表《阿拉木图宣言》，提出通过推行“初级卫生保健（primary health care，简称PHC）”是实现HFA/2000战略目标的关键措施和基本途径。

中国政府很快对上述全球目标作出了正式承诺。也许因为世卫参考了中国经验，所以当时的中国卫生部长还特别提出，“我国应在实现2000年人人享有卫生保健的战略目标方面走在全世界前列”。1980年代中，“2000年人人享受卫生保健”程度写入中国政府报告和长期发展规划。1990年，卫生部等五部委联合颁布了《关于我国农村实现“2000年人人享有卫生保健”的规划目标》，给出了“初级卫生保健”的中国定义和指标（“初级卫生保健是指最基本的、人人都能得到的、体现社会平等权利的、人民群众和政府都能负担得起的卫生保健服务。”）并指出，“我国农村实现人人享有卫生保健的基本途径和基本策略是在全体农村居民中实施初级卫生保健。”1997年，中国《关于卫生改革与发展决定》还是坚持，“到2000年基本实现人人享有初级卫生保健。”

2000年终于来临了。全球实现了“人人享有卫生保健”吗？或者退而求其次，至少实现了覆盖所有人的“初级卫生保健”？没有看到世卫这样说。中国做到了没有？中国也没有说。可是2002年，中国政府发布的《关于进一步加强农村卫生工作的决定》，又提出“到2010年使农民人人享有初级卫生保健。”很明白，“2000年人人享有初级卫生保健”的承诺根本就没有兑现，否则不需要再提2010年。问题是，2010年也很快就要来到，届时能不能做到？

我认为对政府未能兑现的承诺要作分析，不能由于没有做到就再也不提了，好像世界上从来就不存在那回事。这是因为，既定目标没有实现，里面总有一些经验教训值得记取。回避现实——哪怕只是令人尴尬的现实——就把这些经验教训也“回避”了，对从来没有半点好处。个人的看法，2000年中国没有实现的“人人享有卫生保健”，既因为承诺的目标大而无边，更因为对现阶段我国推行医保的限制条件缺乏清醒的认识。

先谈目标的大而无边。本来中国农村赤脚医生和合作医疗的做法，财务基础是农民在一个小集体的范围内，自筹资金并实行一定程度的互济，所有农民和在农村生活过的知青都知道，不同地方的农村集体之间，甚至同一地方的不同小集体（生产队和大队）之间，收入水平和集体福利都存在不小的差别。在

这个财务基础上搞起来的医疗制度，说“人人享有”也可以，但以人人享有的福利标准是“整齐划一的”，不也就是“美丽的误会”了。其实就连“人人”，也不能完全较真。比较客观一点，那是一套比较普遍实行的、平均的绝对水准很低、各农民小集体之间相对水平差距甚大的医疗制度。

当这个出口转内销的“2000年人人健康”被写成中文“2000年人人享有卫生保健”，再被写入中国政府文件之后，问题就严肃起来：作为一项政府承诺，到时候兑现不了，问谁的责任？中国政府不是联合国机构，可以写下无数美妙动人的远景和目标，实际做不到也没关系，反正继续开会，继续编文件，继续大把花联合国经费就是了。中国政府要负具体行政责任，公开承诺不能兑现，言而无信，也是开玩笑的事情吗？

老实说，2010年人人享有卫生保健”是根本难以实现的目标。这不但是因为中国人口数目巨大，地方社会经济发展极不平衡，更因为中国处在一个前所未有的转型变革过程之中，以下三大制约条件将长期约束包括医疗卫生方面的政府承诺。

第一个制约条件，是长期被抑制的城市化，在改革开放以后加速爆发，巨量人口从农村流向城市、融入城市，需要相当长的时间才可能形成一个新的社会结构。这是赤脚医生的人民公社时代没有的事情。现在不提别的，单每年春运的规模——1亿人口上火车，几亿人口坐汽车——哪个国家历史上见过？这对医保有重要影响：按人口属地原则设计的保障制度，怎么应付大规模的人口流动？民工在贵州、四川、安徽，工作生活却在北京、广州、深圳，在外有病，是回老家看，还是看了拿了账单回去报销？这些问题，所有德国模式、英国模式都没有遇到过。那些老牌国家，是在城市化大流动阶段早已结束，多数人进入新的城乡社会结构，有了“正规就业”以后才搞起福利制度来的。“苏联模式”更没有这个问题，因为那个模式——尤其是其中国版——根本不让人自由流动。

有专家说，所以中国才要用税收支付医疗保障，就是“公费卫生保健”，人不分天南地北，走遍天下（国内）到哪里看病也免费。当然，只要免费看病能得到、可持续，什么话也不要说了。问题是做不到。因为这里有第二个制约条件，即财政状况。近年中国财政收入增长比GDP增速快了许多，不免让人想入非非。不过，财政赤字不论增加得多么快，中国财政还是有赤字，政府还是内外举债——就是说财政开支增长得更快，要花钱的地方更多。以教育为例，

“政府教育经费占GDP的4%”，也是政府多年承诺要做的，但是到现在为止，还是没有做到。个人看法，那个承诺在技术上就难办，因为政府预算是每年3月两会决定，但GDP要到年底才知道。所以哪一年GDP增长得快，哪一年政府教育开支的比例反而更低。教育如此，根据什么说卫生医疗就可能“例外”？

我不反对在政府现有总开支中增加卫生经费——特别是公共卫生经费——的绝对数和比例。但是有一条，此项增加，一定要以其他项目的减少为前提。就是说，做加法要以做减法为条件。现在的趋势是，家家做加法，谁也不减，结果就是政府在国民收入大盘子中的总额越来越高。这个趋势不扭转，什么“内需驱动的增长”根本就是无源之水。这一点，应该把各部门专家放到一个房间里，大家吵个明白。讲重要性、伟大意义、没有人不同意。卫生重要，教育重要，环境重要，治安重要，国防更重要——这都没有问题。问题是，每个都“重要”，钱从何来。水少了加面，面少了加水，把总统负和政府进项搞得越来越大，非出更大的漏子不可。

这就带出了最后一个制约条件，公共财政体制的监督和行政效能。不去说严重的贪污腐败，因为讲了也未见有改善。剩下的公共款项利用，凡是读过前几年中国国家审计长报告的，应该都有深刻印象。反正我是没有在贝弗里奇报告的英国——或者任何被称为福利国家的其他地方——看到过类似货币被滥用情况的报告。至于现在政府讲排场，办公场所、公车和其他公款开支的规模和水平，就是不看系统资料，人们也有机会从日常生活里略知一二。

这点很重要。因为所有医保无论叫哪种模式，总要把钱集中到政府机构管理。要是政府行政效能差，腐败程度高，写得再好听的目标，实际上做起来也一定南辕北辙。这一点，我们既为中国医保尚不普及而感到遗憾，但也要为之感到庆幸——否则像“上海社保”那样的案子岂不更多？而以“人人享受卫生保健”伟大名义集中起来的公共资源，岂不是有更多部分可能落到“近水楼台先得月”分子的口袋？所以，万不能以为，建了一个保障账户就等于实现了“人人享有卫生保健”。

现实条件约束了中国医改的可及目标，也约束了实现可及目标的模式选择和规划。把天下五花八门的福利方案搬来容易，但要把人家的约束条件也搬来，就没有那么容易了。天下国家不是一家，政府也不是一家。中国医改只能从自己的制约条件出发，才可能避免再次开出绝望兑现的支票。

■财富漫谈

认知的泡沫：膨胀与破灭

◎张晓晖

曾听一位银行领导说，某百十元的次级债最低跌到十几元，而一些被评为AAA级的外国债券也出了问题，很纳闷，华尔街当初怎么评的级？说到底，市场的泡沫还是来自评级的泡沫，评级的泡沫又是怎么来的呢？

不排除评级中可能存在不规范或者恶意的欺诈，当初唱衰中国银行业，然后大举买入银行股者有之；唱衰中国央企，然后低价大肆进入中国石油者有之；前不久某外资机构的投资总监谈到“中国股市要到16-17倍市盈率才有投资价值”，但顺着这个说法一想，大约相当于上证指数1500点左右的位置，难道真的这么悲观么？想起同样是该国的SEB 竟购苏泊尔，先报价47元在二级市场收购，按照2006年业绩算，市盈率是80倍，即使按照后来的成交价，市盈率也是60倍，如果中国股市要到16-17倍市盈率才有投资价值，干吗出这么高的价儿买苏泊尔？

记得有句话说“褒贬的是买卖”，我们确实常看到这种情形：一边翻拣着货物一边挑着毛病，但最后却一点不少买，挑毛病的目的是为了压价，压价的目的还是为了买得更便宜。当然，评级难免会出错误，但次级债如此大跌眼镜，总是让人觉得后边有些猫腻，看来司法调查的结果吧。

除了恶意的、不诚信的评估之外，人也可能受极度乐观或悲观氛围的影响给出并不客观的评价。范仲淹的《岳阳楼记》说起文人骚客登上岳阳楼的心境，“淫雨霏霏，连月不开”的时候则“去国怀乡，忧谗畏讥”，“长烟一空，皓月千里”的时候则“其喜洋洋者矣”。看来触景难免生情，情绪难免受环境影响，所以范仲淹提出应该“不以物喜，不以己悲”，“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”。

但说到底，即使人本着尽可能公平客观的原则，仍然可能受到环境和情绪的影响，给出很失准头的评价。

比如说吧，行情在3000点的时候，预测某企业06、07、08年的业绩分别是0.3元、0.5元、0.7元，给08年30倍的动态市盈率，于是股价上涨目标是21元，结果股价果真涨到21元，于是又一次给出评级，这时候对06、07、08年的业绩预测变成了0.4、0.7、1.1元，然后给08年40倍的动态市盈率水平，于是上涨的目标就变成了44元。

这种司空见惯的逻辑显然是有漏洞的，动态市盈率的倍数或许可以因为市场的上涨而水涨船高，但股价再怎么变，上市公司经营没有变，业绩预测也跟着股价变就似乎有些说不过去了。业绩的预测当然可能影响股价，但股价的涨跌不能反过来影响业绩

预测，好比身高可能影响影子的长度，光线的角度也会影响影子的长度，但影子的长度绝不可能反过来影响身高，对不对？

也对，也不对。对于一般的企业来说是这样的，但如果对于交叉持股很普遍的情形也可能不会，比如甲乙相互持有对方的股份，一旦市场上涨，甲乙的股价也都涨了，结果甲乙潜在的投资收益和每股净资产都增加了，于是一切都改变了。

日本当初就是这样，大企业、财团之间相互交叉持股，一荣俱荣，一损俱损，一上涨，股票、地产都上涨，东京的房地产总值一度超过了整个美国的房地产总值，泡沫吹到了很荒唐的地步，结果泡沫破灭的时候，没了。

说起来，这种分析模式还是有问题，评估者过分依赖股价的涨跌和市场的氛围，以一种看似科学、看似合乎逻辑的方法得出了极不科学甚至荒唐的结论。当所有的变量都随着情绪而变化的时候，整个系统叠加起来的结果就很滑稽，因为这个过程中误差被过度放大了。说起来都是因为“人逢喜事精神爽”，“爽”得有点过了。

第三个失真则可能是通过媒体扩散的过程。

臭名昭著的纳粹党徒、希特勒的宣传部部长戈培尔说过一句名言，“谎言重复一千遍就是真理”，这话缺德得很，因为它冒犯了天理。也就是说，只要有足够的力量就能够挑战真理。遗憾的是，这句话有时候还真应验。比如互联网发达了，一句谣言或者一桩奇闻很快便传给成千上万人，如果错了呢，由于先前的谣言太吸引眼球，所以始作俑者有时也没有更正的兴趣，就这么以讹传讹下去。所以，在网上经常看到吸引眼球的标题，危言耸听故作惊人语，比如“1800名分析师一致看好的大牛股”，哪儿来的1800名呢？莫非尊驾对1800人吹了一把“集结号”？还是吹了一把“牛皮”？1800人共同看好的玩意儿能赚么？

谎言重复一千遍就是真理，有时候谎言经过一千个人的重复也是真理。过去有个三人成虎的故事，一个人说大街上出现老虎了，没有人信，等到有三个人说的时候就就成了真事儿。人多力量大，人多，谎言的力量也大。说来想去，泡沫虽然存在于市场，但归根结底是存在于人们的脑子里、做事的模式里和传播的过程中。把这些细节捋清楚，选择更为合理的推理和估值方式是很重要的。

市场上有泡沫未必会赔钱，但脑子里有泡沫一定会赔钱。试想，房子不仅进了水，而且起了泡，能不赔钱？世上本无事，庸人自扰之。庸人一扰就生事，何况唯恐不生事？

在熟人社会买房

◎李开周



去年这个时候，我去豫东某县城置业，发现那里有很多地方跟大城市不一样。比如说，大城市的商品房都是房产公司开发，那个县城的商品房却是房产局干部和城郊农民建的；大城市的房产商为了促销，一般都会做广告，新建小区外面都有售楼部。那个县城也没有新建小区，但大多不做广告，也没有售楼部，甚至连业务员都不雇，只在外墙刷几个联系方式。谁想看房，打电话过去，不一会儿，老板骑着摩托突突地就来了。然后这老板带你看房，和你谈价，跟你签单，收你房款，帮你过户，给你钥匙，一个人全拿。由此可见，当地的房地产开发还远远没有形成规模。

有朋友说了：规模再小，也得做个广告吧，不然别人怎么知道你建好了房子正往外卖呢？我也有过这种疑问，后来在该县城待的时间长了，发现那里根本就不需要广告。因为地方太小，南关的居民到北关办事，不用坐车，撒尿的工夫就走过去了。也没有多少外来户，差不多谁跟谁都认识。男人上街，不管抽不抽烟，衣兜里都得揣一盒，走几步，碰见一熟人，彼此掏出烟来，递一根过去。当年费孝通在江苏农村考察，就见过很多类似的情景，他管这叫“熟人社会”。在熟人社会卖房，看来无须自己宣传，别人就替你宣传了。

熟人社会省广告费，却未必节省交易成本。还以我买房为例，当时我瞧

中一套联排别墅，卖方报价是三十万（您甭奇怪，小城镇嘛，土地便宜，建造成本也低，几十万一套很正常），我嫌高，往下砍价。砍到最少了，那人说：二十八万是底线，不能再少了。后来一打听，那房子是我爱人的同事的舅舅的高中同学开发的。于是就带着我爱人和我爱人的同事，去找我爱人的同事的舅舅，然后又带着我爱人的同事的舅舅，去找那位开发商。因为熟人出面，卖方又把报价往下调了。从表面上看，熟人社会让我这个买房的占了便宜，其实不然。在我付款签单之后，那开发商大概越越越亏，现在又找到我爱人的同事的舅舅，托他向我催要“剩下的两万”了。我倒可以不再付款，但是那样的话，恐怕很难拿到房产证；而如果我再拿两万出来，那跟按市场价买房又有什么区别呢？只不过是把一次付清改成了分期付款：第一次付二十六万，第二次付两万。

说到这里，我发现我明白在明清和民国为什么有那么多人总是在卖房之后又找后账了。因为那时候整个中国就是一熟人社会，许多不动产交易是在熟人之间完成的，即便交易双方不是熟人，也总能找到一个双方都熟悉的中间人来达成交易。这样谈成的房价就会因为非经济关系的介入而“不好意思不高于市场价”，但在非经济关系退出之后，卖方就会想方设法让买方再掏一次钱，让最终的交易价格重新回到市场价上来。嘛，纯属折腾。

股票与加薪

◎文/曾国枢 图/许青天

公司里玩股票的同事不少，大家有空就聚在一起交流炒股经验，所以大部分同事买的都是同一只股票——只要股票涨，大家都跟着乐，要是跌了，都很郁闷。还好，今年大家买的那只股，几经跌涨还是站稳了脚跟，已经让大家赚了不止。

转眼又到了年底，老板把大家召集在一起开会，讨论新的一年有关加薪事宜。虽然大家的股票都涨了，但还是希望工资也能涨一点，毕竟工资拿在手里踏实。会上，老板总结了2007

年公司的业绩，接着说到了2008年的目标。大家正听得有些不耐烦了，老板忽然话锋一转道：“听说公司里不少人买的股票都涨了，这是值得庆祝的事。我想了解一下，有多少人的股票涨了？请举手！”

买了股票的同事顿时来了精神，都笑嘻嘻地举起了手。老板一见就乐了：“真不错，祝贺你们！看得出你们在上班期间用了不少心思钻研股票啊，所以我决定也不跟你们计较了——反正你们的股票已经涨了，工资就不用再涨了——等你们的股票跌了再涨。”举手的同事顿时傻了眼……

