

Column

思想

项庄舞剑,意在沛公 油价暴涨,意在.....

——循环经济随笔之十九

◎高辉清
国家信息中心经济预测部发展战略处处长

随着美国地位下降和新兴经济体地位上升,国际社会开始出现“去美国化”苗头。为重振世界霸主雄风,美国打击新兴经济体经济增长势头最有效方式莫过于提高粮食和石油资源价格。对此,我们切不可心存侥幸!

善良的人们总是不愿听到“阴谋”二字,甚至对于谈论“阴谋论”的人有时心生厌恶,潜意识中认为“不是非人,不说是非事”。然而,事实毕竟不是愿望。你感觉不到地球在运动,并不意味着地球就是静止的。今天,国际经贸格局正在发生异乎寻常的变化,而维护和巩固世界霸权,永远是以美国为首的西方国家的最高行为准则。如果没有警惕阴谋的目光,依然抱着西方经典经济学的条条框框不放,可能真的会“被人卖了,还帮人数钱”!

今年以来,经济学家们几乎都快失业了:无论是在分析资本市场、商品物价,还是在分析经济形势和政策取向时,他们最常说的一句话就是“看不懂”。到底是经济学失灵了,还是经济学家们水平太差?我看是经济学失灵了,因为没有任何理由能够说明,今天的经济学家们水平太差,否则,为什么世界银行会聘请林毅夫先生去担任首席经济学家呢?

西方一些经济学家称经济学为“社会科学”的皇后,而政治学和法学等只不过是经济学的“侍女”,实在是感觉太好了。我们看到的情况往往正相反。今天的经济现象之所以难以用经济学理论来解释,就是因为经济学家回归了他们的“侍女”地位,政治家们为了其国家利益在操纵经济运行的格局。

那么,谁是当今世界经济运行格局的“操刀人”?毫无疑问是美国。在本栏上一篇文章中,笔者曾谈过世界粮食危机是美国有意导演出来的一场阴谋。现在越来越多的证据也表明,国际石油价格不断暴涨同样在很大程度上由美国在主导。

只要将美国政府近几年来对国际油价的态度与第一次海湾战争前后的态度对比一下就能够看出一些端倪。在第一次海湾战争前,老布什总统担心因开战引发油价暴涨,决定动用石油储备,通过净释放1721万桶储备油,把国际油价从每桶32.2美元迅速压低到18美元以下。可在去年1月,当油价呈现加速上涨苗头,有经济专家建议布什总统动用石油储备时,他非但不同意,反而宣称美国要在未来20年里把原有7.27亿桶石油储备再增加一倍。

受各种因素影响,今年4月下旬美元出现了企稳反弹的走势,以美元标价的油价当企稳下降,然而,非常奇怪,不早不晚,恰恰此时英美发生了一些蹊跷的事,有意无意阻止了油价的下跌:4月21日壳牌石油公司称在尼日利亚的输油管道遭到袭击,公司原油日生产能力下降16.9万桶;4月25日美国政府和军方发言人同时证实,美国军方船只在海湾水域向伊朗军舰开枪;4月29日,布什总统在白官向记者提问时表示,将继续增加美国石油储备符合美国的国家利益.....

基辛格曾经说过:如果你控制了石油,你就控制了所有国家;如果你控制了粮食,你就控制了所有的人;如果你控制了货币,你就控制了世界。从最近的情况看,美国已经同时在使用粮食和石油两大武器。可以预见,未来有一天,美国人把货币武器也再次祭起之时,也就是美国人收割胜利果实之日了。

现在需要弄清的问题是:美国发动石油和粮食价格战,对象是谁?目的何在?

也许回顾历史,可以得到一些启发。早在19世纪末英国就制订了一个“权力平衡”外交原则:欧洲大陆任何一个经济出现快速增长,总体实力有望突飞猛进的国家毫无疑问都成为英国的打击对象,为此甚至不惜发动世界大战。二战之后,美国不仅承接了英国的世界霸主地位,同样把“权力平衡”外交政策照单全收了。稍有不同的是,美国更多通过经济危机而不是战争来达到目的。所以我们发现,二战以后频繁爆发的金融危机,总是偏爱那些当时经济发展势头最

好的地区和国家。不管其位置是近还是远,是社会主义国家,还是资本主义国家。

从历史经验中可以还可以发现一个规律:每当美英自身陷入困境甚至危机时,总要利用其在国际上的优势地位给竞争对手制造更大危机,将自身危机转嫁出去,并化危机为机遇,重新获得和巩固霸主地位。

在过去的5年,美国在国际政治与经济事务中四处受挫,国内经济实力因为军事负担过重、IT科技红利减弱而逐步减弱,去年以来更因次贷危机的爆发而陷入困境。与此同时,中国、印度和俄罗斯等新兴经济体已经成为世界经济增长的发动机,所有新兴经济体和发展中国家的经济增量占全球经济增量的三分之二(按购买力平价汇率计算)。随着美国地位的下降和新兴经济体地位的上升,国际社会开始出现“去美国化”的苗头。重振世界霸主雄风,有效打击新兴经济体的经济增长势头,此时便成为美国决策层心头一个“不便公开的秘密”。

打击新兴经济体的最有效方式莫过于提高粮食和石油资源价格。据世界银行展望的数据,自2002年以来,全球石油产品和金属消费增量的90%以上,全球粮食消费增量的80%以上来自这些经济体。粮食和石油资源价格的上涨毫无疑问将直接增大新兴经济体的生产和生活成本。其中,油价上涨对美国实现其战略企图尤其重要:既为粮价上涨提供了坚实基础,也使美国财团在生物能源领域的投资能够获得利润,从而可在生物能源领域为未来发利能源抢占先机。

根据“权力平衡外交”的不二法则,当前对西方霸权主义构成挑战的就是新兴经济体,在新兴经济体中发展最快的就是中国。正因为如此,前年华盛顿的一个智囊机构得出了结论:中国,而不是俄罗斯,将成为唯一一个能够在未来对美国构成全方位挑战的国家”。此结论一出,中国就毫无悬念地成了美国未来“权力平衡外交”需要修理的头号对象了。事实上,油价上涨让俄罗斯也成了最大赢家之一,并成了世界上最大产油国,这本身就表明俄罗斯并不在这次美国的绞杀范围。

对此,我们不应该心存侥幸!对未来相当长的时期内欧美国家可能对我国使出的各种绞杀阴谋也不应该心存侥幸!

或许有人还有些困惑:美国发起的价格战不也同样给自身经济带来了困难?对此,可从以下两个方面解释:一是所谓“杀敌一万,自损八千”,任何阴谋诡计也需要付出代价,只要收益更大,这种代价就值得。美国是世界上最大粮食出口国,粮食涨价只会给其带来巨大收益。石油是美国需要进口的商品,但是美国制造业只占其GDP的13.6%,价格上升对生产成本压力并不大。二是美国的国家利益在很大程度上体现为金融与石油财团的利益,在必要时,百官会毫不犹豫地让国内其他阶层做出牺牲。

当然,谁都没有办法让中国在短期内陷入经济危机,现在所能做的只是在中国经济成长路上设置障碍,减弱中国经济的强劲增长势头。具体来说,就是通过持续的高通胀伤害中国经济肌体。与此同时,不断地施加压力要求进一步开放金融市场,实际上就是为未来的货币战作准备。

面对现实,我们别无选择,只有保持高度警惕,积极采取防范措施。首先,进一步加强资本管制,在适当时机,将“严进宽出”的外资管制政策改为“严进严出”的政策。这是中国应对国际投机的最重要也是最后的屏障。如果我们能够让投机资本知道,未来即使在中国境内获得的利润,想顺利汇出去并不容易,投机资本的流入将会大大减少。其次,加速发展循环经济,大幅度减少国民经济的能源消耗强度,那样,价格战对我们的损伤也将随之大幅度下降。



经世论衡

资本市场制度亟待重构

◎夏业良
北京大学外国经济学说研究中心副主任

中国资本市场的开放与公平竞争程度与资本市场的发展速度是极其不相称的。

以笔者手头查到的数据,四年多以前,在当时沪深两市已经上市的1278家公司中,国有绝对控股的有777家,相对控股有300家,而在75家总股本超过10亿股的超大型上市公司中,63家公司属于国有绝对控股。不久前的资料显示,在中国证券市场中,八成以上的上市公司是国有企业或国有绝对控股企业。

也有一些研究显示,在已经上市的公司中,国有企业绩效优于民营企业。据新华社2006年1月的报道,我国首次采用完整企业绩效评估方法对国内上市公司企业绩效进行评估的评估显示,企业绩效较好的五大行业分别是:采掘行业、交通运输行业、水电行业、公共事业及社会服务行业、钢铁与水泥行业,这五大行业都具有较强的公共性和垄断性。

该评估由北京大学光华海波龙企业绩效研究中心和北大中国经济研究中心联合举行。评估的对象是2004年在沪、深两市上市的1344家非金融企业,在排除掉数据缺失或有明显错误的公司后,最后依据绩效分析对1175家企业排名。结果,在位居最佳绩效企业前10位里,国有企业占据了9席。在绩效排名前50强企业,中国有企业为45家,占90%;在绩效前百强企业中,有86家为国有企业;在前500强企业,国有企业为379家,占75.8%。可以看出,垄断对上市企业绩效影响依

然显著。但是从另外一个层面来看,恰好说明中国的资本市场主要是为国有企业改革与融资服务的。

已经有人直言不讳地指出,中国的资本市场事实上是亏待国民而便宜洋人的。两年多前,中国人民大学校长纪宝成直言:至2005年底,在海外上市近310多家中国企业的市值已经达到3700亿美元,.....其中80%都是具有垄断性资源的优质国有企业”。这些企业均是低市盈率在海外上市,价格比国内资本市场同类企业价格低20%以上”,1993年至2005年大中型国有企业在海外上市过程中,涉及国有资产流失至少600亿美元”。

经过不到20年的发展,中国证券市场已经成为继美、日、英之后的全球第四大证券市场。2007年度在全球范围内所有交易所新挂牌上市的1739家企业中,中国企业已达227家,居各国之首,而澳大利亚和美国分别为189家和178家,分列第二和第三位。

而这227家新上市的中国企业中,占中国经济总量半壁江山的民营企业仅有33家。相比国有企业,这个数字显然是微不足道的,但中国民营企业界却为之欢欣鼓舞,甚至激动不已。显然,中国资本市场存在着严重的歧视与失衡。

人们不禁要发问:A股市场的根本功能究竟是什么?是为国有企业改革服务、为国有企业资源配置服务、为国有资产增值服务、为国家利益和经济安全服务、为全体人民的共同利益服务(有人认为国有企业的利益就是国

家的利益和全体人民的共同利益,虽然我们能够通过观察到的事实却很难证明这一点)?还是为成长性竞争企业的融资服务、为投资者的利益服务?

政府能够从资本市场中获得什么?我们惊讶地发现:过去5年里,国有垄断势力得到恢复和强化,石油、化工、电力、钢铁、汽车、铁路、电信、民航、邮政等国有垄断领域得到进一步扩张,而这种垄断势力的扩张恰恰是通过资本市场得以实现的。

究竟是“国退民进”?还是“民退国进”?政府究竟希望从资本市场中得到什么?是印花税收收入、证券公司营业税,还是未来可能出现的资本利得税收入?或者是把亏损和濒临倒闭的国有企业,包装改造成能够获得源源不断的收入来源的提款机,这似乎比从银行贷款方便和有利得多。

现在已经到了让民营经济获得平等竞争机会的时候了!我认为,与其将未来大量上市的民营企业与国有企业混杂在一起,不如索性单独为民营企业融资开设一个C股市场,地点可以设在浙江省温州市。进入门槛可以放低,突出强调自主创新、发明专利、创业竞争机制和特色经济,最终在事实上形成与A股、B股、H股市场相抗衡的竞争机制。

规范中国的资本市场需要制度重建,修修补补是无济于事的。靠利好政策或者“救市”政策绝非长久之计。中国股票市场未来趋势是“多市合一”,还是“分道扬镳”?实在值得大家深思再深思。

笔者相信,未来的中国资本市场必然是侧重长期收益的价值投资之载体,而非深受制度约束和政策煎熬的、开放和竞争程度与发展速度严重失衡的、总要不时曝出些发行与交易内幕的畸形市场。

边上人语

与其被动应对 不如主动出击

——由油价调升再思改革

◎胡飞雪
职业投资人 自由撰稿人
现居河南平顶山市

油价调升千呼万唤终于下楼来,引起的反应值得深思。

在过去两年中,国际油价大涨小回,从每桶60美元攀升至140多美元的空前高位。可以说,国内油价调升是必然的、早晚的事。现在看来,促使高层做出油价调升决策的因素,主要有国内外两种压力,一是亚洲近邻油价带来的压力,今年5月25日,印尼政府率先宣布调升燃油价格28.7%,6月4日,印度政府宣布将汽油和柴油价格提高约10%,超出市场预期。当天,马来西亚政府也宣布,从6月5日起调升汽油和柴油价格。分析人士指出,补贴油价导致财政负担日益沉重是亚洲各国纷纷放松油价管制的原因。但是,它们很轻松,中国国内油市却更加紧张了。有报道称,5月份,广东地方海关出口油品暴涨38倍,据推断,这很可能是印、马等国油商提前吸货,囤积居奇的结果。当然,谁都没有办法让中国在短期内陷入经济危机,现在所能做的只是在中国经济成长路上设置障碍,减弱中国经济的强劲增长势头。具体来说,就是通过持续的高通胀伤害中国经济肌体。与此同时,不断地施加压力要求进一步开放金融市场,实际上就是为未来的货币战作准备。

面对现实,我们别无选择,只有保持高度警惕,积极采取防范措施。首先,进一步加强资本管制,在适当时机,将“严进宽出”的外资管制政策改为“严进严出”的政策。这是中国应对国际投机的最重要也是最后的屏障。如果我们能够让投机资本知道,未来即使在中国境内获得的利润,想顺利汇出去并不容易,投机资本的流入将会大大减少。其次,加速发展循环经济,大幅度减少国民经济的能源消耗强度,那样,价格战对我们的损伤也将随之大幅度下降。

分寸很有讲究。怎么把握好分寸呢?根据市场经济的基本常识,政府的物价管理、管制举措一定要尊重以等价交换为核心的价值规律、竞争规律和供求规律,一定要尊重微观经济主体的经营自主权,对于特殊行业,如石油石化业,政府在价格管制时,应以不伤害、不干扰、不破坏市场供求关系平衡为边界。在市场经济条件下,政府的宏观政策通常是“管好货币,搞对价格”,而“搞对价格”即意味着放开物价,这是常态,政府干预物价,只能作为特例,如在市场失灵的临时性干预,绝不能长期化、常态化,否则就难以避免对物价的扭曲以及对供求关系的破坏,这是不利于市场的良性运行和健康发展的,严重的话,还会威胁到社会安全大局。

国内外相当多的人曾经很认同中国调升油价是在奥运会之后的判断,现在看来,他们也是智者千虑难免有失,国内外“忽然”增大的压力促使高层果断“手调升油价”。笔者想起了十多年前的清连女士在“现实化的陷阱”中提出的高论,她说中国的改革都是“危机推动型”的改革,也即只有在经济社会出现严重的危机的情况下,人们才在万不得已的心态下着手改革,比如上世纪70年代末开始的改革,就是在经济已处于崩溃边缘的状态下开始的。在前两年的国企改革大争论中,也有人说,国企改革是被逼出来的。

逼出来的“改革与危机推动型”的改革,说的是同样的道理。为什么要让“危机推动”,要被别人逼才干呢?笔者不由又想起了清代思想家龚自珍在《乙之之际著议第七》中的空论之论:“祖之法无不敢,千夫之议无不靡,与其赠来者以劲改革,疏若自改革。”是的,与其被别人逼着改革,不如自己

积极应变、主动出手,自主自由地进行改革。龚先生之所以呼吁、倡导“自改革”,我想一定是因为他认识到,那些“危机推动型”的改革,被逼出来的“改革往往是有亡羊补牢性质的,往往代价甚巨,成本极高,而“自改革”,因为是主动应变,积极出手的,故往往是未雨绸缪性质的,也是投入小、收益大的,用现代经济学的常识讲,大多符合帕累托改进。还有,因为“自改革”是在宽松的有转圜余地的环境中着手的,其引起的社会震动也往往较小。

其实,自古以来的改革,都是被动与主动的混合体,换言之,是先有先知先觉者主动的改革提议、举措,后有后知者从被动的行动、进程。比如秦国的商鞅变法,商君是主动的倡导者、推动者,多数臣民是被动的适应者、参与者。再如清末的百日维新,光绪皇帝、戊戌六君子等是主动的领导者,庚子事变后,慈禧后党在国内外各种力量的压力下推行的所谓“新政”,则是被动的。当然,这也是相对论的说法,因为,光绪等推行的改革,也是在中日甲午战争失败的压力下进行的。看来,改革,也有一个“闻道有先后”的问题,即面对同样的国情大势,有的人有忧患意识,且头脑清醒,并急不可待地谋求改革,而有的人则自我感觉良好,或浑浑噩噩,不思进取,以致误人误己。所以,鉴于人们所处的位置的不同,有人人居庙堂之上,有人处江湖之远,对改革大业,人们应承担共同但有区别的责任,关键的是“应该多一些主动的‘自改革’”,而普罗大众则应该积极支持改革、参与改革。

归根到底,每一个人都应该理解、支持、参与改革,成为改革的践行者,即使不能做改革的黑棋先手,也当尽力做改革的白棋应手。

排沙简金

做企业就是讲故事

◎王育理
管理专家,《经理人》商学院院长

有人把做企业比喻成你死我活的战场,零和游戏的教学俘虏了一大批企业家;有人把做企业比喻成无中生有的艺术,到处是化腐朽为神奇的神来之笔,道可道,非常道;有人把做企业比喻成赋予生命意义的生活,一点一滴细节中的创造,使一切拥有了久久的价值。在我看来,做企业就是讲故事。做企业要给属下讲故事,给董事会讲故事,给团队讲故事,给相关利益者讲故事,给世界讲故事。

故事讲好了,所有利益相关者听了都兴奋,这个企业家就是成功的企业家,他的企业就是成功的企业,他的企业品牌就声名远扬。任正非、柳传志、张瑞敏、马云、史玉柱、王石等成功者,都是讲故事的高手。他们讲故事,都没有脱离企业本来的真实,或称本真。若脱离真实,就成了忽悠,没有人会当回事。讲企业故事的本真有四个基础:技术、产品、产品功能的实现以及意义。把这四个基础性的东西讲新讲透,就是做好企业的全部秘密。

中国企业家讲故事的本领,随着成功的到来,严重两极分化了。一些企业家逐渐被更重要的事情占据了。他们不得不周旋于政要、会议和宴会之中。在一线当家的,多是职业经理或是财务高手,他们对产品和渠道建设不再具有前任的热情,对产品的意义更是模糊。他们把经营看成一种职业,总是寄希望于恢弘的财务战略取得新的胜利。结果,疏远了技术和产品,淡忘了实现渠道,冷漠了公司独特的意义,因此也就失去了公司的本真。公司在轰轰烈烈走向成功时,便坠入衰败的深渊。更要命的是,企业家还不知道什么地方有错!由于上市、并购等一系列资本运作,规模上的翻新掩盖了创新的匮乏,公司看上去依旧鲜亮的财务报表,也把问题的显现大大推后了。而一旦发现问题,多已尾大难调了。

那些持续关注讲好故事的企业家,无不继续守护着他们的本真。任正非至今依然活跃在客户一线,他把华为塑造成运营商整体解决方案的提供商,在使所有运营商无风险赚钱的同时,自己也成为运营商不可或缺的一个有机部分。年轻的马云也没有淡忘讲故事的本领。他到处打着让天下生意更好的旗号,把阿里巴巴的意义渗透到每一个角落。史玉柱则醒悟说一切高规格的应酬都是浪费时间,故而在公司上市后依然一天十小时干客服,把顾客客户心当成头等大事。

这些保持着旺盛创造力的企业家,有着极其敏锐的头脑和极其柔软的心,去感知和把握一刻接一刻的企业真实。他们在一刻接一刻地讲故事的过程中,发现了一个接一个地满足客户心智的创造机遇,发现了做企业的本真。

企业家做出了非凡的事业,却没有足够的时间去静心提炼。他们一座座巍峨的精神山脉,需要人们去梳理,去激活。要想讲好企业故事首先就要心静,不受干扰地感知企业的真相和可能的出路。

我发现,任正非、马云、史玉柱等企业家讲故事的本领直线上升。他们不仅在讲企业故事的四个基础性支点内涵日益精进,而且还在把握着四个层面的内涵:企业、供应链、产业地图和资本架构。

企业的核心竞争力,没有须臾脱离他们的视线。他们依然潜心研究客户方方面面的需求,对客户整体解决方案有着得心应手的把握,依然保持着创业开始的胆胆冲锋势头。

现代竞争不再是企业与企业之间的竞争,而是供应链与供应链之间的竞争。究竟处于哪一条供应链上,是处于宝马、丰田、通用、吉利,还是处于红旗、桑塔纳的供应链上,决定了未来的走向。而企业在供应链上的位置,更是至关重要。你是在微笑曲线的两端还是处在大量外包制造的底部,盈利现状大相径庭。任正非、史玉柱和马云,都在想方设法使自己处于供应链的概念设计和链主的位置。

他们还有关注产业地图分布的前瞻性视野。区域、全国、全球的产业地图都在他们心里。他们选择的行业,毫无例外都是朝阳产业。而且在产业中他们发现了自己的独特优势:庞大的中国市场。他们没有为赶时髦而全球化,而是通过不断改进在中国市场上产品和服务,步步为营地扩大着份额。他们很清楚,与欧美一流跨国公司比较,他们的高端就是对中国市场的了解和整体把握。

企业、供应链和产业地图说清楚了,资本跟着就来了。当年马云凭借一个设想,会面15分钟,就从孙正义那里募得2000万美元。任正非则凭借华为独特创新体系的故事,一举拿下最便宜的资金,如贷款、信用证、贸易融资、保函及其他形式的资金融通和信用支持。史玉柱同样守住了客户与创新,创造了中国公司在华尔街的传奇。

他们能用一般生活常识和哲理,把烦闷业务的意义讲解透彻。他们不从概念出发,不从已知的模式出发,不从切身的经验出发,不闭目塞听,不自说自话,而像赤子那样拥有一双童真的眼睛,讲究以心比心,换位思考,敢于直面那些令人愉快的和令人不爽的真实,以此捕获了一大批相关利益者的真心,拥抱一刻接一刻的变化,实现了一个接一个的突破。