

中央“金钥匙”如何打开温州“民资锁”

□ 特约评论 韦桂华

A、主要目标

3月28日,国务院通过关于温州金融改革综合试验区的总体方案,随后全国的金融专家、金融监管部门以及财经媒体源源不断前往温州,为温州金融改革出谋划策,温州金融改革出现超乎想象的热度,仅一个多月时间,浙江就拿出了《温州市金融综合改革试验区实施方案》,对国务院确定的“十二条”改革试点任务逐项分解细化,排出“一揽子”50多个试点重点工程项目,以及需要上级部门帮助支持的改革项目。

温州市委书记陈德荣则将金融改革的主要目标概括为:2012年新增小额贷款公司30家,2013年总数达到100家,实现都市功能区和中心镇全覆盖;2012年银行金融机构市级分行基本设立小企业专营机构,完成农村合作金融机构股份制改造工作;2013年村镇银行等新型农村金融机构及分支机构,实现县(市、区)全覆盖。基于此,温州市将重点抓好包括建立一套领导体系,成立金融改革试验区,组建6个专项工作小组,组建若干重点项目推进办公室,具体负责项目的实施方案,通过实施一批重点项目,建设一批金融平台,引进培育一批高端人才,开办金融论坛和研讨会等,加快温州金融综合改革试验区的建设。

B、现实差距

a、从深度看

尚未深刻剖析民营企业生存发展所面临的现实而本质的问题,缺乏中小微企业金融发展的现实路径,这难以解决民间借贷阳光化、规范化,难以以市场的方式打破国有银行金融垄断的基本格局。“民间资本多而投资难、中小企业多而融资难”,于是将温州问题简单归结为金融问题,显然是不够的,远没有触及温州经济的本质、灵魂,更没有深入思考温州未来的方向与动力。

正是这些浅层次的思维,导致温

温州,再一次站上了历史舞台。“设立温州金融综合改革试验区,本质就是为了破解民间资本多、投资难,小微企业多、融资难这一‘两多、两难’的问题,通过金融改革创新,实现服务的多元化和多层次,民间金融的规范化和阳光化这‘两多、两化’的目标,这是党中央国务院送给温州一把重新开启温州新模式的金钥匙。对全国都将有开创性的意义。”4月28日,是温州获批金融改革试验区的“满月庆典”,温州市委副书记、市长 陈金彪在“2012中国新动力改革创新与温州转型高峰论坛”发表如上演说。



州提出的方案,只是将“金改十二条”具案化、指标化,而没有突破与创新,极有可能出现“机构多、管制多;功利化、政绩化”这新“二多二化”,民金融资难、发展难的现实问题依旧。4月26日,作为温州金融改革的标志性产物,温州民间借贷服务中心的第一单业务被指造假,便是这种心态作祟的结果。

还有一个值得温州政府思考的是,一个地级市的金融改革综合试点方案何以需要以国务院常务办公室会议的方式通过?以此可以推测国务院期望的绝对不只是简单的数量增长,而一定而是期望在制度上有突破和举措上有创新。一些学者也指出:“通过官员和行政的意志,为温州金融改革设计一套毫无生气、没有任何创新余地的方案出来,如果改革的思路是这样,那何必在温州试点?又何必给温州更多的期待?”

b、从宽度看
1982年温州模式走向前台,到

今天正好是30周年。在走完前一个30年后,温州没有深刻思考下一个30年向何处去?2011年温州出现大规模的“跑路潮”,我们能见到的是就是向国家要政策,向中央要扶持,而没有见温州自己对本质问题的全面反省,这是令人可怕的事情。

当前温州面临的是产业沦陷、资本沦陷、道德沦陷等诸多问题的纠结,绝不是单单金融这把钥匙就能把温州问题全部打开。“温州金融改革试点刚刚开始。未来如何,一要看试验本身;二要看试验跟整体系统的关系。这是一个顶层设计的问题。”著名经济学家吴敬琏在“中国金融40人论坛”年会上表示,“所以我不赞成温州金融改革‘突破口’这种说法。”金融改革需将基层改革的积极性与顶层设计相结合,以此推动金融改革深化。“顶层设计不是从上而下硬贯一套东西,而是要跟我们基层创造性和民众诉求联系起来。”

美国金融危机已经现实地告诉

我们,如果不是基到社会财富的实际增长,热衷资本游戏制造虚拟繁荣,迟早会出现经济崩盘的局面。好在,上海、深圳也开始探索金融改革,这对温州是强有力的推进与补充。

c、从高度看
国家希望通过温州金融改革试验,在民间金融的合法化以及建立中小金融机构服务体系方面为全国积累经验,通过温州民间金融的活力和



想象力,为中国金融改革提供创造性的经验。温州提出的改革方案,尚未跳出过去的框框。

国务院批准温州金融综合改革能做的12个事项中,开展个人境外直接投资试点是其最大的亮点,这意味着资本项目项下的人民币可自由兑换已基本成为现实,人民币国际化或许会从温州开启破冰之旅。

再则,利率市场化是金融改革的关键所在,这次“金改十二条”中没有对其提出明确规定,但并不妨碍温州对其探索与实践。温州商人日益膨胀的“暴利欲望”恰恰成为阻碍其推进与探索的重要掣肘。

C、用好金钥匙

如此需要温州站在更高的高度去思考,民间资本如何有效走进国际市场,如何拥有更为灵活的空间和更加稳健高效的增值?如何温州的试验还是一步亦趋或者蜻蜓点水,没有站在金融制度创新与民企空间拓展的角度来思考,以超常的智慧来发掘与突破,打破一切阻碍民资与民企发展的条条框框,就难以结出钻石般的成果,人民就不会对其满意。

我们不能站在过去看现在,而应当站在未来看现在,社会期待的温州金改一定要敢于放弃过去,归零思考,以法律与市场为主轴,突破“壁垒”和“禁区”,从国家战略角度重新唤醒民资与民企的市场力量,建立民资与民企长效发展的竞争机制。

温州金改,不能只是听起来很爽,看起来很美,而当真正打开民资与民企创富的锁。

关注企业家们的“亚健康”

□ 高初建

中华工商时报日前刊发了题为《从郝建秀“落马”看民企体内潜伏的失败基因》的“舆情分析”。文章指出,“重创新、轻规则是许多企业家体内潜伏的失败基因”。同时指出,一些企业家们的“落马”让我们对加强思想政治工作的针对性和有效性有了更深的体会。

关于一些民营企业家们“轻规则”的分析,可以说是十分到位。曾经

有一次我去一家企业采访,企业老板开车接我,到了公司停车场,车子从停车场的“出口”处直接进去了。我很惊讶,问:这不是出口吗?老板答:这边走近一些。此事让我意识到,大事小事追求效率,必要时候敢“抄近道”,是一些老板得以成功的重要原因。从善意的角度去理解,可以认为他们有魄力,不墨守成规,敢想敢干,“敢于走别人不敢走的路”。但又一想,凡事皆有度,过犹不及,如果某些老板把敢想敢干变成了胆大妄为,把

所有的规则都不放在眼里,岂不是早晚要摔跟头?

需要指出的是,老板们之所以“轻规则”有历史原因,也有客观原因。中国这一代民营企业企业家诞生在社会大变化、大转型的时期。在此期间,社会主义市场经济刚刚起步,法律体系远未建立,从上到下的法制观念极为淡薄。人们较为推崇的是那些“敢为天下先”的人,包括他们那种“遇到绿灯快快走,遇到黄灯抢着走,遇到红灯绕着走”的

做法,也被认为是一种精明。而当这样一些老板如此这般不管不顾地闯出一条路来,并且取得了傲人的成就之时,他们成为了“带头致富”的榜样和创业的英雄。在我们这个习惯于“英雄不问出身”的社会中,“英雄们”曾犯过的错误以及他们身上存在的种种缺陷,都被光环遮盖住了。没有人去深究,反而有许多人同意英雄可以不完美。

企业家应该是社会的精英,本应在创造财富、推动社会进步的过

程中成为栋梁,成为一种积极力量。因此,国家这些年来十分关心民营企业的健康发展,十分关心民营企业家的健康成长,从政治上、经济上、工作上、生活上多方面进行引导,进行教育。

在医学上,判断一个人是健康还是有病,中间有一个状态叫“亚健康”。借助这个概念,我们在关心民营企业家的健康问题时,必须注意他们是否有着“亚健康”的现象。

陈发树缘何演绎了“秋菊打官司”

□ 何翠云

近日在京举办的法治环境与中国民营经济发展高层论坛上,陈发树与红塔集团股权转让纠纷竟成了民企与国企之争的典型案件,引发与会法律经济界专家学者的广泛探讨。

这个案子之所以典型,不仅在于民企与国企之争比较典型,而且在于其涉及到的问题具有普遍性:其一,如何界定国有资产流失;其二,国企的两面性,国企即可以是市场主体,同时在必要的时候又变成了行政主体;其二,签约之后,是不是应该尊重契约精神?

正如经济学家樊纲所说,资产只能在重新配置、在重组中才能发挥最大效益,国有资产要保

持资产最大效益,不可避免地要进行重新配置。既然为了资产效益最大化,国有资产重组不可避免,那么如何来界定国有资产流失呢?

社科院经济研究所所长裴长洪也认为,国有资产在定价方面、在操作层面应该有规定,需要完善,什么叫国有资产流失,必须有一个明确的界定。与会专家一致认为,应尽快界定国有资产流失,制定法规防范国有资产流失,这样,国资流失才可能不会成为签约中任意毁约的借口。

陈发树起诉红塔集团要求继续履行合同,是基于平等的市场主体的前提,也是对公平交易的契约精神的尊重。在我们不断推行与深化市场经济改革的今天,国企的两面性,已是我们不

得不面对的问题,国企也市场主体也是行政主体,既是运动员也是裁判员。没有真正的市场主体,就没有真正的市场经济,就没有公平的交易,就不会有经济的发展。可以这样说,政企不分会严重影响市场的规则与秩序,进而影响经济的可持续发展,正如一些专家学者不断论证的观点一样。

同时,在市场经济不断发展的过程中,没有对契约精神的尊重,就没有真正的市场。诚信应成为国有资产转让中最重要的东西,有专家认为,尊重市场规则、公平交易、坚持诚信应成为国企参与市场交易的长久之道。

无可否认,陈发树现在真的很冤,钱按约给付了,但股份没拿到,合同没履行,而且22亿产

生的银行利息也至少有近3个亿,谁来赔偿呢?人们不仅会问,福建首富为啥也变成秋菊打官司了?

正如全国工商联副主席庄聪生呼吁,应实事求是、公平公正,给予民企平等待遇,民营经济是富民强国的经济,苏南贫富差距很小,不仅国有经济是党的执政基础,非公经济也是党的执政基础。

陈发树会赢吗?当然我们希望公平公正的契约精神得以体现,希望他会赢。如果不赢,至少可以挽回损失。如果损失也难以挽回,我们就希望这一案例可以推动法规的完善,能够唤醒人们对契约精神的尊重,以及对民企真正的关注与重视。



□ 专家观点 | ZhuanjiaGuandian

高盛为何“变卖”最擅长的业务

□ 田立

据英国《金融时报》报道,美国高盛公司即将出售旗下价值7000亿美元的对冲基金行政管理业务,据说此乃高盛此类业务的全部。其中隐含了什么信息?

对冲基金管理业务的最大特点,就是坚持“主观”与“科学”并重的原则,亦即依据(现有)科学逻辑寻找市场“漏洞”,然而摒弃市场定价的客观理念,迅速通过做多做空手段来实现套利。最初,这项工作就是由对冲基金自己来完成(说白了这就是他们赚钱的本事),但是,随着世界经济与金融形势的不断复杂和深化,一些对冲基金终于挺不住了,没了寻找套利机会的本事,只好把其中一些业务委托给研发能力更强的投资银行来做,自己只拿少部分手续费。

反过来看,一些实力雄厚的投资银行之所以敢于接纳这些业务,主要基于两点:一是归类打包优势,利用所谓的规模效益获取更高的效率利润;二是他们的研发能力,我个人认为这可能是最主要的。对冲基金就是要寻找套利机会,而寻找套利机会可不是“低买高卖”那么简单,它要面临两个问题:一是什么叫“低”,什么叫“高”?这绝不是感觉或者经验的问题,而是科学定价。二是套利过程不能承担风险,否则叫风险投资,而不是套利。这个与第一个问题息息相关,当把这两个结合在一起的时候,从理论上说就是一件事:寻找倾斜了的金融等式。

金融学有很多在当前理论逻辑框架内恒定的等式,这些等式的两端由诸多头寸组成,客观上讲,这些等式必须平衡,一旦“失衡”,就意味着套利机会的出现。这就是为什么说“金融学不讲对错,只讲输赢”的原因,你可以不相信这些等式,甚至把它们批得体的无完肤,但只要你敢不遵循等式行事,我就毫不费力从你身上套利。这就是发达投资银行们的一贯打法,也是那些屡屡栽在投行手下的人痛恨的根源。

然而随着金融理论的不断普及,原本属于少数人的等式越来越成为金融市场的常识,要想继续吃套利这碗饭,非得去找到别人不易发现甚至是没有的等式,这就是能力。早期的研发主要就是各种资产复制,谁掌握的头寸越多、运用头寸的能力越强、构思越巧妙,谁的研发能力就越强。依此标准,华尔街投资银行本该最有优势,因为摆弄各种头寸原本就是他们的日常业务。但事情并非如此简单,由于研发能力参差不齐,一些原本应具有此能力的投行不得不剑走偏锋,承担了越来越多的风险,并最终倒在自己构建的风险大厦之下。

而像高盛这样能在金融危机中躲过一劫的投行,被公认为能力超强,如今却要将本该最擅长的业务抛售一空,显然绝非业务调整那么简单。其背后的玄机究竟在哪里?虽说试图探究决策背后的机密永远都不是明智之举,但作为学者,作些逻辑推测,哪怕是猜想也是有益的。据我猜想,原因无外乎两点:一是研发成本太高,且获利时间越来越短,也许无利可图。但这可以靠适当提高手续费来解决;二是高盛已意识到金融危机之后的“理论颠覆”,并且无法对冲这样的系统风险,故而暂时放弃,待理论创新完成后重操旧业。这一点可能性最大,也最该引起我们的警觉。

(作者系哈尔滨商业大学金融学院金融工程研究所所长)