

# 国家统计局局长马建堂:2013年非常不平凡

■ 孙春祥

## 2013年GDP增长7.7%

据北京晨报报道,国家统计局局长马建堂在近日国新办举行的新闻发布会上,对外公布了2013年的国民经济运行情况。据初步核算,2013年全年实现国内生产总值(GDP)568845亿元,按可比价格计算,比上年增长7.7%,完成了年初制定的7.5%的预期目标,国民经济总体依然呈现“稳中向好”的发展态势。

## 全年“V型”反转

分季度看,一季度同比增长7.7%,二季度增长7.5%,三季度增长7.8%,四季度增长7.7%。分产业看,第一产业增加值56957亿元,增长4.0%;第二产业增加值249684亿元,增长7.8%;第三产业增加值262204亿元,增长8.3%。值得注意的是,全年万元GDP能耗比上一年下降3.7%。

“2013年是非常不平凡的一年,事非经过不知难,事经比较知不易。”面对2013年经济形势的大起大落,马建堂表示,“去年一年,国内外经济形势确实比较复杂严峻,发达经济体企稳回升的步履蹒跚,国内经济下行压力较大,各种自然灾害频发,多种矛盾交织。面对这种复杂严峻的形势,中央创新宏观调控方式,推动改革开放,调整产业结构,国民经济才呈现出稳、进、好的态势。”

## 没有副作用的增长

对于2013年的经济成绩单,马建堂表示,有一点非常重要,“政府坚持积极的财政政策和稳健的货币政策,不超发货币,不增加赤字,防止了政策不当变动对市场机制的干扰”,还有一点表现在“在稳定宏观政策



的前提下,向改革要动力,向开放要活力,向结构调整要发展的潜力。”

国务院参事室特约研究员、国家统计局原总经济师姚景源在评价2013年的经济形势时也表示,7.7%的增长来之不易,因为它不是靠大规模政策刺激的措施下实现的,而是“靠改革、靠增长方式的转变、靠结构调整、靠唤起市场内生力量”实现的,这个增速是一个没有副作用的增长。

## 政策着力“调结构促改革”

尽管经济学界普遍对于2013年的经济增长表示肯定,但从结构上看,经济放缓的压力依然较大,需要对症下药。海通证券首席经济学家李迅雷表示,7.7%的GDP增速忧大于喜,因为去年的经济增长依然主要靠投资拉动,投资增加了债务,但投资并没有带来现金流,市场的流动性还是很紧张,2014年去杠杆化仍在。

“2013年的GDP增速符合预期,投资略低,通胀无忧。”民生证券首席宏观研究员管清友表示,从短期看,工业用电、铁路货运等指标已经显示出经济增长疲态,稳增长的挑战较大,预计2014年的政策着力点将放在调结构促改革上,对经济下行的容忍度会提高,全国“两会”后是政策窗口期,可以预期,宽货币大投资很难再现。

## ▼ 评论

### 2014,让我们“听冰山碎裂的声音”

又是一年交“成绩单”的时刻,这一次,市场没有失望。7.7%的GDP增速虽然是近十年来最低,但增长确实“来之不易”:既要促改革,又要调结构;既要促进社会就业,又要防通胀。拿捏好尺度,对任何一个经济体而言都是挑战,幸运的是,我们走过来了。

从目前市场观点来看,大多数人给予了很高评价。但魔鬼隐藏在细节中。在7.7%的背后,依然是较高的投资率、较为高速的货币投放、粗放的生产模式。此外,还有地方债风险快速累积、影子银行快速扩张、房地产市场危如累卵……凡此种种,都指向了一个问题——结构失衡。

面对结构失衡,2013年管理层从改革层面出台了诸多办法,包括大幅度简政放权、适度收紧流动性以及利用经济杠杆压缩过剩产能等。但冰冻三尺非一日之寒,要解决这些结构性顽疾不可能一朝一夕就能实现。

“听冰山碎裂的声音”。这是近来宏观经济分析师圈子里最流行的对2014年经济形势的判断。市场已经基本达成共识,只有改革才能击碎结构问题的冰山,而在落实十八届三中全会关于全面深化改革的决定过程中,很显然,“稳中有进”、“稳中向好”还不够,我们必须要有更多的“稳中有为”,“冰山碎裂的声音”才有可能更清脆。

# 中国企业家信心何以“一枝独秀”

■ 杨国英

相对于其他金砖三国,中国企业家信心,更多是源于对新一轮深化改革的期待。

据新京报报道,1月22日(北京时间)普华永道在冬季达沃斯年会上发布报告,称今年全球CEO信心相比去年整体飙升,但金砖四国形势微妙:除中国外,俄罗斯、巴西和印度的企业家信心都有所下滑。

与发达经济体和落后经济体相比,作为新兴经济体的金砖四国,自美国次贷危机爆发之后,却一直陷入到基础设施投资空间收窄,以及外向型经济收缩的泥潭之中。而新兴经济体面临着这一内外部经济环境,即使进行内部经济结构再平衡,也不可能短期内即可实现,因而金砖四国企业家信心指数相对偏低,实属于情理之中。

可是,就金砖四国本身而言,中国企业家信心指数高于其他金砖三国,却不太容易令人理解。这是因为,2013年我国GDP同比增长仅为7.7%,创自1999年以来的最低增速。此外,我国与其他金砖三国所处的内外部经济环境大体相同,某种程度上,我国基础设施投资空间相比其他金砖三国更窄,我国所遭受的外部需求弱化更为严重,却为何我国企业家信心指数高于其他金砖三国呢?

对此,普华永道给出的主要解释是“中国的中产阶级上升迅速,他们可以拉动中国的内需,潜力无穷。目前美国的GDP有70%靠内需拉动,印度是60%,中国则只有40%。”

其实,普华永道的这一解释,仅仅道出了我国企业家信心指数相对偏强的一方面。除此之外,就市场化机制和法制建设而言,相比其他金砖三国,我国显然要完善许多,这同时也意味着我国的营商成本相对于其他金砖三国。

再者,尽管我国2013年GDP增速下滑明显,但是这一下滑幅度,相比俄罗斯和印度却是“小巫见大巫”——2013年俄罗斯GDP增速从2012年的3.4%跌至1.5%(预测),印度GDP增速将从12.0%跌至4.7%(预测),而巴西GDP增速虽从0.9%升至2.35%,但是作为新兴经济体的巴西,2.35%的GDP增速显然很难激发我国企业家信心。

事实上,我国企业家信心指数之所以能高于其他金砖三国,更为重要的因素,应该是对已然启动的新一轮深化改革的期待,去年11月中旬发布的十八届三中全会决定,明确指出“要完善主要由市场决定价格的机制”,这不仅意味着行政主导型市场经济将会得到彻底转变,更表明企业家群体在未来的市场经济条件下,将会得到更多的尊重,并能够发挥更大的作用。

相对于其他金砖三国,中国企业家信心,更多是源于对新一轮深化改革的期待,在我国经济已进入转型升级之关口,我们真切希望,决策层通过强力推进新一轮深化改革,进一步强化企业家的信心,而不能让企业家的期待落空。

# 中投总经理高西庆:证监会应将精力集中于监管市场

■ 大公

2014冬季达沃斯论坛于22日至25日在瑞士举行。SOHO中国创始人张欣、中投总经理高西庆等企业家和金融官员参加了此次论坛。因房价过高和牵涉腐败,张欣此前遭遇论坛主持人的“呛声”。卷入人事调整传闻的高西庆在对自己的去留不置可否之后,对中国资本市场建设和发展做出了建言。

据凤凰财经报道,高西庆表示,要解决当前新股发行中出现的问题,证监会应该将更多的精力用作监管市场,而不是去分配资源。

# 民企的“傍大款”逻辑

■ 徐蒙

“民营企业就是要傍大款!”——今年上海两会中,一名来自民营企业的人大代表语出惊人,发人深省。他说的“民企傍大款”,指的是众多中小民企,可以依托大型国企集团,和国企捆绑在一起实现共同发展。

据解放日报报道,细细琢磨,“傍大款”的说法语糙理不糙。如何理解“民企傍国企”?一方面,中小民营企业可成为国有大型企业产业链上的合作伙伴,日子好时共同繁荣,行业不景气时抱团取暖;同时,民营经济体制机制灵活,富有创造力,能有效地和国

企实现优势互补。

另一方面,民企可以参与国企改革,在开放和市场化前提下,民营资本可以参与国企重组。当前,许多民营企业老板手上有些钱,不知道往哪里投。自己做制造业成本高、难度大,资金于更多地投向金融和房地产行业,民营实体产业发展往往缺乏后劲。经济景气尚不明朗的时候,民企也逐渐感到投资风险成本在上升,很多人希望找到有长期回报、成长性好的投资渠道,参与国企重组、参股国企可以成为新的方向。

实体经济要取得长足发展,需要企业家们真正感到一种“做实业有价值”的氛围。这

对此,高西庆表示新股发行过程中出现问题不必满,但是监管层目前总体方向是正确的,问题的关键是监管机构应该是去监管,而不是去过多的去分配资源。

“证监会那么多聪明的人,如果他们把资源和精力分配在监管市场上,而不是审批上,现在证监会一半的人就可以把所有的问题解决,而审批过程中往往有寻租在里面。”高西庆对凤凰财经表示。

至于自己在中投的去留,高西庆表示由于文件还未下达,自己不便多说。1月20日,有消息称,中投总经理高西庆因年龄原因正式退休,继任者系中投原副总经理李克平。

种价值不是说出来的,而是干出来的。国资国企可以在这当中起到示范和引导作用,同时以开放的态度寻求合作,吸引各种所有制的资本形成合力,产业做强了,企业也能向更好的方向发展。

民企“傍大款”,是一件好事。但好事也有前提,那就是产业合作也好,产权入股也罢,都必须遵守市场规则,公开公平竞争。如果说民企傍国企,是为了依靠国企能获得更好的资源、更好的政府关系,是为了在公平竞争之外寻求捷径,那么发展混合经济就不会有意义,企业也不可能在改革中获得真正的市场活力。

## 一家之言

# 赚钱的逻辑

■ 冯大力

我们生活在一个重商主义的时代。赚钱是这个社会的普遍愿望,赚钱之术亦人人乐道。至于赚钱的目的、赚钱的道理和花钱的逻辑等则乏人思考。

其实,不管人多么需要钱,也不管赚了多少钱,赚钱肯定不是赚钱的目的,赚钱的目的在一定在钱之外。究其大概,赚钱不外乎三个方面的目的:一是能够自食其力,活得有尊严;二是能够有益于圈内人,活得够体面;三是能够有益于社会,活得能长久。

能够自食其力是人之为人的底线。不能自食其力者,其价值不如松土之蚯蚓、食虫之蚂蚱。所以,不管愿不愿意,人都必须用自己的劳动赚取能够自食其力的本钱,否则,要么是吃饭机器和造粪机器,要么是寄生虫和社会累赘,作为人是没有存在基础的,更遑论其价值。

人在自食其力之后,还得尽其必要的社会责任,如赡养父母、抚育儿女、夫妻互助、善待兄弟姐妹和友邻等齐家之基本责任和帮扶贫弱、出死水、推动社会进步等治国平天下之君子责任,否则,就要么是自得其乐的俗

人,要么是碌碌无为的庸人,要么是逃避责任的小人,不可敬也。人的体面来自尽责,人之价值来自利社会,大概是能够成立的逻辑。因此,人在得到基本尊严之后,尽心倾力创造更多的财富和机会,并将其回报于外而齐其家、益其国、利社会,才是体面,才有价值,才能名垂青史。“人过留名,雁过留声”和“豹死留皮,人死留名”,都是讲的价值和本分。

赚钱的目的也决定了赚钱的道理:“君子爱财,取之有道。”此道指天道也指人道。小富靠勤,中富靠智,大富靠势就是天道。财富之集散,得失、多寡、长短,虽赖人力,更像天道,如四季更迭、昼夜变化、流水漫溢,顺之则达,违之则滞。“邦有道,贫且贱焉,耻也。邦无道,富且贵焉,耻也。”是为君子应守之财富人道,因为“君子怀德,小人怀土;君子怀刑,小人怀惠。”如此,便可得之不断、失之无怨,贫而无怨、富而无骄,长守平常之心,常享平安之福。不以其道得之,要么会患得患失,得之惊,失之亦惊,长处悲喜之间,失去人生的乐趣;要么会自取其辱,如赚了钱丢了身、赚了钱犯了法、赚了钱亡了家等等,没能享受财富之福,反而得到财富之祸。富之小、中、大,大概是指够用、宽裕、富裕。

认真地干好一份工作,心平气和地过着平常日子,谨守勤俭,即可达到小富目标,如一般劳动者。能够组织个团队,领导着别人一起干,勤勉尽责,一般可以达到中富目标,如优秀管理者。能够给别人创造机会,分享成就,别人乐意追随着你干,大富目标就在眼前,如马云、盖茨、李嘉诚、王健林们这些开创潮流者。简言之,自己干,可致小富;带人干,可致中富;利人者,才能大富。

如果说赚钱需要才智与机遇,花钱则能体现智慧与境界。赚钱给自己花,不过一常人。赚钱给大家花,始近于君子。赚钱造福社会,才是真君子。常人赚钱是为了日子好过些,君子赚钱是为了人生有价值。花钱给别人社会的人,真正实现了财富的价值和意义——共享,放大了自己的快乐和幸福——众乐乐;花钱给自己的人,狭隘了财富的价值和意义——独享,限制了自己的快乐和幸福——独乐乐,但二者都是正常的花钱。赚钱之后变得财大气粗、奢侈淫靡、为非作歹、忘乎所以,皆小人表现,不仅令人不齿,而且可能引火烧身。老话说“没有受不了的罪,只有享不了的福”,可能就是对于取财用财之道的经验诠释。

# 凯撒股份董事长郑合明:电商战略改变销售模式和产业链生态

■ 潘建

凭借近二十年的品牌积累、清晰的产品定位,凯撒股份在国内树立了“凯撒”高端服装品牌形象。公司产品结构均衡,成为国内少有的男装、女装、皮类三大条线共同发展的公司。

面对电子商务对整个服装行业带来的大变革,凯撒股份开始探索出合适公司特有的转型方向。

2014年1月,凯撒股份董事长郑合明接受了中国证券网的专访,这位在皮革、服装行业耕耘30多年的企业家表示,现在行业进行大洗牌,对凯撒这样的企业也是机遇。

“2014年公司将通过电子商务改变公司销售模式和产业链生态,达到轻资产战略。推出‘私人定制’产品瞄准高端客户,同时通过多元经营保证公司的收入,包括小贷公司、经营皮草贸易。”郑合明表示。

## 私人定制

2013年岁末冯小刚推出的贺岁电影让“私人定制”一词风靡,而凯撒股份早已开始筹划他们的“私人定制”。

“公司非常重视私人定制这个方向,将会投入较大的精力对这一块进行打造。”郑合明表示,一块是泛私人定制,主要是向银行、航空这种企业定制,去年公司已经在小范围的推行,今年将会成立专门的团队推广。

“重点是在高端定制这个领域。”郑合明介绍道,这是针对高端客户量体裁衣,并且结合中国传统文化与习俗,如将易经中五行、风水等元素与服饰中的色彩、设计等相结合,打造符合高端人群气质和心理诉求的高级服装,以满足一部分高端商务客户在不同场合和活动中对服装的功能性与和谐性的需求。

东吴证券研究报告认为,高级定制模式在国内尚属于起步阶段,未来空间巨大。随着客户消费需求的提升以及理念的改变,高端客户对服装个性化、私人化、特殊化的需求越来越高,私人高端定制的市场空间逐步打开。

## 电子商务整合产业链

面对电子商务汹涌而来的趋势,凯撒股份也在电子商务上找到了自己的“生财经”。

“通过电子商务的融合,未来凯撒战略是轻资产。”郑合明解释道,一个是销售轻资产,一个是生产轻资产。

在郑合明看来,以后销售,将不是自己去开店,而是通过与当地经销商合作运营。并且线上线下结合的模式,也就是实体店作为该区域的线下体验店,可以为网上客户试穿,取货。如果该实体店服务了网上客户,会给当地店一定的返点。另一方面,公司也将推出“凯撒王子”等适合年轻人的电商品牌。

“从产业链的角度来说,我们将通过电子商务将公司与供应商融合在一起,以后凯撒生产可以全部转给供应商,通过信息化联通,让供应商了解公司各门店的销售情况,同时参与研发,快速调整产品结构。”郑合明表示,让更多的企业参与公司的配套,降低公司的库存风险。公司2014年就要在西部成立这样一家电商公司。

## 多元投资 皮草贸易亮点

公司业务构架全方位转型必然会带来“阵痛”,为了保障公司业绩的增长,凯撒股份在多元化投资上有所布局。

2013年12月份,凯撒股份投资3000万元在汕头设立小贷公司。

2014年1月,凯撒股份股东大会通过了全资子公司凯撒香港外融提供担保的议案。据悉,此举将是香港子公司从事皮草贸易提供资金支持。

郑合明介绍道,内地对皮草进口一直实施高关税,而国内皮草需求旺盛,导致皮草走私严重。而去年以来,对于皮草走私打击十分严厉,屡屡打掉走私团伙。

“而通过香港CEPA加工后再出口到内地,符合国家规定并且零关税,目前公司已成功地与一家具备CEPA加工资质的企业合作开展皮草贸易。”郑合明表示,由于内地皮草需求旺盛,2014年今年皮草贸易收入有望非常好。

国药准字H46020636

## 快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生指导下  
指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产  
海南快克药业总经销