

经济文摘

Digest

周小川与格林斯潘

据说，各方面还真就对此事进行了认真筹划，但因为某些客观原因未果。当然，周小川博士对此次诗朗诵音乐会投入了多大精力不得而知（身居要职公务是一定繁忙的），但从一个侧面让人们感受到了周小川的音乐素养颇值得称道和肯定。一般的观点是音乐能给人以想象和思考的空间，能带给人激情、柔美抑或一张一弛的节奏感，就连建筑也被视为是流动的音乐。可以推想，对音乐的爱好，对不同音乐风格的欣赏，对周小川在央行行长这个关键位置上的决策可能起到潜移默化的影响。

“你别看他温文尔雅，酒量还大着呢。”一位在央行长期工作过的人士这样评价周。他说：“周小川个人的性格是想大事、管大事，有一些小事他是不管的。”这些也被认为是开拓者的共性。

在音乐素养方面，格林斯潘确实可与周小川类比。格老早年在美国著名的朱莉亚(Juilliard)音乐学院学习音乐，曾梦想成为一名职业音乐人。格林斯潘在从纽约著名的朱利亚音乐学院退学之后，曾在纽约时报广场派拉蒙剧院下面的一家时髦的夜总会里演奏萨克斯管。

由于所处的大环境不同，作为中国人民银行行长的周小川博士和身为美联储主席的格老对其各自“音乐”的创作理念和创作手法必然存在差异。尤其是将两人的言谈放在各自金融改革和金融政策运营的大背景下更为明显。

为美国制定货币政策的联邦储备委员会，其政策调整主导全球投资方向，因此美联储主席格林斯潘的工作与其说是金融家不如说是艺术家，他既要将政策调控的信息有效传递给国际市场，又不

能过早暴露美联储的战略部署。既需要引导美国乃至全球经济走上更为健康的发展轨道，又要为美联储的货币干预政策留好退出的后路，其难度可想而知。也正是因为事关重大，很多话不可不说，又不可明说。

格林斯潘讲话一般喜欢从美国乃至全球的宏观经济运行讲起，而少有一上来就大谈利率。有时根本不谈利率等货币政策的内容。理性的听众往往直到听完格老的讲话，经过认真反思，才能约略领会到他的深义所在。格林斯潘讲宏观经济，实际上是在向人们传达美联储的思考，这种思考的内容往往与未来的货币政策调整或改革息息相关。

周曾在商业银行、证监会等单位任职，据了解，他以前的同事和下属，几乎有一个共同的看法，就是认为周小川非常具有亲和力，温文尔雅，很有风度。同事和下属对周的评价或许含有其性格方面的因素，但人们看到的更多的是面对公众的周小川形象——随着中国金融改革进程的加快，以及改革复杂程度的加剧，周小川的讲话风格越来越有格老的身影。

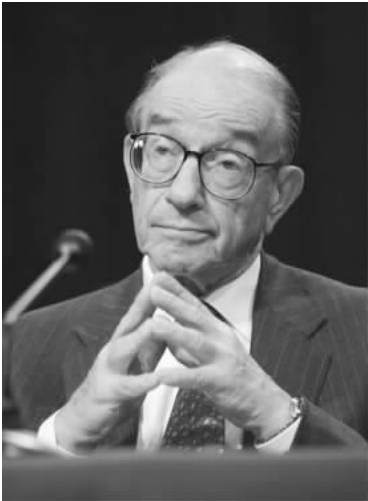
人民币的汇率形成机制改革刚刚启动。汇率调整虽然是一国主权，但毕竟涉及国际主要贸易伙伴的切身利益。本质上，汇率改革的过程也是一次次金融外交的过程。有业内人士评价：从近两年的国际汇率博弈看，周小川的应对手法渐趋成熟，言谈间渐显老辣，其风格近似格林斯潘。

按常理，央行专司货币政策的制定和实施，谈货币政策应该是周小川的份内之事。但人们注意到，在大多数的场合，包括在“两会”新闻记者招待会这样的重要场

合，周小川谈得更多的却是商业银行特别是国有商业银行的改革。这不仅是因为，身为央行行长的周小川，同时还兼任国务院国有独资商业银行股份制改革试点工作领导小组办公室主任之职。更重要的是，周很清醒地认识到，在中国目前的国情下，要想使货币政策的制订和实施更有效率，必须改革国有商业银行的公司治理机制，否则，货币政策的制定、实施以及其传导功能都将大打折扣。所以，在多种场合，他不厌其烦地讲国有商业银行的改革，他不仅讲中行建行的股份制改革及上市问题，而且细致入微地讲到商业银行的金融产品创新以及贷款结构和不良资产的处置和控制问题。

周小川深知房地产业对银行业的良性发展作用非同一般。如何发挥货币政策的工具作用，改善因为金融资源的误配而造成的银行系统大量不良资产、尽量避免房地产业的高贷款给银行系统带来的风险就成了他不得不考虑的问题。

说周小川讲话爱绕弯子的更为明显的一个例子就与房地产业有关。2003年12月6日，周小川在“中国企业领袖年会”论坛上的演讲，出乎听众包括诸多财经记者的意料。他一来没有谈货币政策，甚至没有谈与银行业有关的内容，他演讲的主题是“从税收改革的趋势看城市土地管理”。面对大批听众的好奇眼神，周小川娓娓道来：从中国税收改革的一些新提法，谈到增值税的转型，谈到个人所得税，再谈到在适当的时机选择试点实行物业税的趋势；又从财产税的角度，对比“一次性批租”和“定期评估”两种城市土地管理方式在“财产税”征收方面的异同，最后这位央行行长说，“无论城市设施和房地产都有



价格风险，中央的各项政策也强调银行要避免陷入某种泡沫里边，以免未来产生更大的风险。”至此，听众才豁然，原来周小川想通过“从税收改革的趋势看城市土地管理”的论述，分析商业银行土地抵押贷款的风险传导机制。因为，国内商业银行一般根据初始地租价格审批、发放土地抵押贷款，但批租地价可能有泡沫，因此商业银行拿到的土地抵押实际价值存在相当大的风险。

鉴于货币政策对整个宏观经济运行的影响作用之大、之深、之远，两人在讲话内容和方式上必然思之再三。由此看来，他们绕弯子讲话正是一种谨慎作风的体现。

(文/蓝色海洋 摘自《开利财经》)

是撤资退股还是撤职查办

近日,国务院办公厅发出了《关于坚决整顿关闭不具备安全生产条件和非法煤矿的紧急通知》,《通知》称“凡已经投入入股煤矿(依法购买上市公司股票的除外)的国家机关工作人员、国有企业负责人,自8月22日起一个月内撤出投资,逾期不撤出投资的,依照有关规定给予处罚。”

严禁官员以各种形式和名义经商、办企业,违者严惩,在党纪国法中早有明确的规定。而官员入股参股办矿,或者借用亲朋好友的名义直接办矿,监管者与被监管者形成了非法利益共同体,这是造成非法开采屡禁不止、重大矿难频繁发生的一个重要原因,这是一种彻头彻尾的腐败。对这些官员理应依照党纪国法,予以撤职查办,定罪量刑,怎么能以轻描淡写的限期撤资退股,就让其逍遥法外呢?

进一步地深究,官员成为煤矿的股东,甚至是老板,他们的巨额投资从哪里来?在最近发生的广东兴宁矿难中,查出一个月收入不过数千元的警务人员居然入股2900万元。显然,他们向矿山投入的要么是权力,要么是在其他地方以权力交换而来的黑钱。而现在只要在规定内撤资退股,当事人便可不受惩处,这在某种意义上,是将这些官员非法的“投资”、“股份”和“红利”合法化,并公开、顺利地转移到了其私人的腰包,这恐怕正是某些官员求之不得的吧。

矿难频仍的一个重要根源在于官商勾结、猫鼠一家,对此有关部门应当有依法查处、严惩不贷的坚决和严厉,而不能是既往不咎、下不为例的姑息与纵容。否则,将无以告慰众多无辜丧命的矿工及其家属,也更不能从根本上改变腐败不已、矿难不止的状况!(文/王长明 摘自《中国经济时报》)

到底谁是医改受益者

自从卫生部门承认“中国医改不成功”以来,对医改的反思一直是舆论的焦点。近日,多家媒体的报道不约而同地开始触及“医改”第一个实质问题:谁是这10多年医改的受益者?

《中国青年报》的调查显示:90%的人对10年来医疗体制方面的变化感到不满意,他们的直觉是“医院越来越多,看病却越来越难了”。89.8%的人看支出占家庭总收入的比例比10年前增加了,越来越贵的医药费让很多患者在医院面前望而却步,很多人开始习惯了有病“自己扛”。

有如此庞大的受害者群体,一定就有肥得流油的受益者,那谁是受益者呢?

是卖药的商人吗?可药商说:我们的纯利润只有0.59%,我们不是受益者!——药商是在最近“2005中国药业峰会”上说这番话的,他们说:目前我国医药商业企业中只有1/3能够盈利,而50%的医药零售企业处于亏本状态。

那受益者八成是医院和医生了?可一位自称是医生的人在网上传文称:从医的人都知道现在大多数医生决不让自己的下一代再从医,且医生的流失率非常高,很多医生去做医药代表或改行其他,如果医生是受益者这些事情怎会发生呢?

到底哪些人是医改中的掠夺者,到底是哪个群体在掏空着人们的养命钱?在反思中寻找受益者的时候,大家都摆出了一副“受害者”的形象,都称未从医改中得益——显然,总有人在混水摸鱼,在混淆视听。而应该明确的是,到底谁是医改的受益者,是不能听药商、医院、医生们自己说的,在新改革启动前,公共部门要有一个权威说法,深受受害的人们需要一个明白账!

(文/曹林 摘自《晶报》)

生二胎咋成了富人特权?

一位富人交纳了一定金额的款项之后,拿到了当地开具的二胎准生证,并且顺利地给孩子上了户口。动辄数千万元的二胎准生证,让普通民众望而却步,但对于高收入人群来说则不算经济负担。8月24日的《国际先驱导报》载文称:中国人的生育意愿由于现实条件有限而潜藏起来,高收入人群正好有条件通过特权的形式来实现这个意愿。

虽然有专家称:目前高收入阶层的人数较少,这种“超生”在数量上对人口数量控制几乎不会产生影响。但不可否认,由于高收入阶层受社会关注度高,很容易对普通民众造成示范作用,破坏政策法规的公正和平等。

其实,除了合法的生育“二胎”之外,在许多领域都可以看到富人们的特权。而不少人的致富并非因为诚实的辛勤劳动,当这些富人通过合法渠道,支付一定数额的经济费用后,就可享受别人无法享受的“合法特权”,这种情况能算公平吗?

这一现象,在加深了普通民众对贫富差距的怨怒之外,也使我们有理由反思以往的许多所谓“以经济手段进行调节”的政策法规。正是这类政策法规的大量存在,使富人因为有钱而成为国家的特殊公民。因为金钱的关系制造了机会的不均等,直接区分出社会阶层,损害了社会公正。

该是改革那些“以经济手段进行调节”的政策法规的时候了。(文/康勤 摘自《大河报》)

■ 经济生活

义乌洗钱揭秘

浙江义乌,商贾云集。义乌的小商品贸易在全世界更为出名。小小的地级市,在小商品城的周围,驻扎了上千家外贸公司和驻华办事处。在册的国外公司驻华办事处就有240多家,常驻外商达5000余人。但是,从去年开始,一些外贸、外商企业关注的并不仅仅是普通的小商品贸易。有些公司觉得,“洗钱”获得的收益更大。

近江范本

义乌郊区的近江(化名)公司,属于外商独资企业。近江公司的规模并不大,注册资本只有3050万美元。

然而义乌当地一家银行的国际业务部发现,近江公司上半年获得了境外关联公司两笔金额分别为6800万美元和580万美元的大额捐赠。因为属于非资本项下的交易,两笔捐赠顺利汇入,并在短期内迅速结汇,转移了现金。

工行义乌分支机构国际业务部的负责人说:通过此手法,近江公司既规避了超过3000万美元的投资项目需到商务部审批的管理规定,又避免了借用外债受项目总投资与注册资本差额的限制。这笔资金可能就是冲着中国房地产市场的“躁动”来的。不过,这7380万美元的捐赠结汇之后的流向,外汇部门并不能监控。

今年上半年,七部委的宏观调控政策还没有推出,浙江各地的房价一涨再涨。杭州市(不包括萧山、余杭)商品房均价已达8500元/平方米以上,二手房价更是急速上扬,纷纷接近甚至突破10000元/平方米大关,并在高位呈现放量趋势。杭州二手房中介“外滩房产”的工作人员以“多点开花”来形容当时的交易。

简单算一笔账,7380万美元的资金,如果直接投资于杭州的房产市场,15%的收益率,迅速增值了1107万美元。而且,即使它在国外“来历不明”,资金在房产市场一进一出,也就安全了。

杭州海关知情人士透露,在义乌的非居民外汇汇款中,相当部分资金实为出口货款。一些个体外贸经营者串通外贸公司,在签订出口合同和货物出口报关时,利用海关无法对品种繁多的小商品作出合理估价的空隙,低报货物价值,将实际货值与报关货值的差额部分滞留境外,伺机而动。一旦人民币升值预期等情况发生较大变化,这部分滞留资金马上通过对私收入等渠道流入境内,完成出口货款的回笼。

这种大额和可疑的外汇、人民币资金交易已经越来越多。中国人民银行发布的一份53页《2004年中国反洗钱报告》指出,从地区分布看,人民币、外汇的大额和可疑交易,主要都集中在北京、上海、广东、江苏和浙江这5个经济最发达的省市。长江三角洲的两省(浙江、江苏)一市(上海)悉数在列。

稿费事宜请作者联系
Tel:010-63077367
Email:wlb@zzb.com.cn

■ 精品书摘

借钱,是需要创意的事情

我们都知道,钱是很重要的东西,有时候保不定就少十块钱,台湾著名主持人曹启泰通过自己的亲身经历,总结出三式十八招,希望你善加珍视,当然更希望你永远派不上用场。

借钱一定要反应灵敏

借钱时就像谈恋爱一样,反应一定要敏锐:什么人借得到,什么人借不到,如果借不到,那么会失去什么,可以得到什么,你一定要清楚。

◎若有似无、虚虚实实

借钱的时候要多借一部分,先还一部分。虚虚实实,要3万先借4万再还1万。

◎草船借箭、主客易位

孔明有一招叫草船借箭,既然也叫“借”,就代表是要还的。借的时候虽然像是在挨打,但别担心。借到了之后,箭就在你的手上,虽说如此,还是要心存感激,该还就还,下回就多了一个人借钱给你。

◎峰回路转、柳暗花明

借钱的时候别因为对方看来犹豫的表情,就自乱阵脚,打起退堂鼓来。有些时候,让人教训一下(尤其是向长辈开口的时候),反而是个好迹象!总不能又要人家借钱给你,还希望别人歌功颂德,让你尊贵荣宠加一身吧!

◎随风转舵、顺势而为

我曾经为了要借钱,做了个不速之客。到人家门口的时候,才刚按下电铃,就听见门里传来两口子吵架的声音,听起来还是和钱与数字有点关系的样子。

我既没打退堂鼓,也没硬着头皮硬是开口借钱。我只是临时一看苗头不对,顺势就先关心起人家的家务事,先捞好我的和事佬!

这随风转舵、顺势而为的结果,或许是因为磨擦之间有了润滑,也许是因为我这个第三者制造了他们夫妻俩彼此合好的台阶,反正最后是破涕为笑、欢喜收场。

三更半夜要离开她家的时候,W才突然想起来问我的来意。我总共只说了三个字:“再说吧。”笑一笑就走了。

离开的时候,我的心里倒没有因为没借到钱而惆怅,反而很得意自己做了一件好事,让人家夫妻俩化干戈为玉帛,算是功德一件吧。

第二天一早,W主动打电话给我,除了对昨晚出的洋相致歉,也直对我道谢,顺道又把我当作感情咨询师说了半个小时。到了挂电话之前,像是为了弥补我似的,她又追问我:“昨夜登门拜访是为了什么事?”我一样只回答了三个字:“再说吧。”笑一笑就挂了电话。

当天的“三点半”我没有再作其他的努力,我只是一边忙着我手边的工作,一

边看着墙上的时钟。一直到1点25分(她一点半钟午休结束),我才拿起电话:“W,没办法了。别的地方我今天都试过了,帮个忙吧。”结果,我当然借到钱了。而且我知道,现在我和他们夫妻俩是更深一层的朋友了。

◎欲拒还迎、半推半就

明明去借钱就是心头唯一的事,也不能表现出目的一达到、转头就走的笨行为。要为整个过程的一秒秒钟细心营造,那是要驶得万年船所必备的小心。

◎施人所欲、欲人所施

施人所欲,即我们要给人家可以、乐于接受的,就算那不是事实。欲人所施,接受人家可以、乐于付出给我们的,就把那当作是我们的期望。

借钱一定要绝不放弃

◎思前想后、一发中的

借钱是一个谈判过程,想象力是谈判的基本要件。你有没有想象力?你能不能想象对方的情绪?心境?可能的动作?真正的意图?要先能看见自己,再试图理解他人,之后才能想象别人会如何对待自己。

◎一气呵成、不留余地

借钱的时候,千万别给别人留下想象的空间,要像在辩论台上一样,猛虎出柙,一开口就能主导话题脉络。千万别给对方留下喘息、思考、回避的空间,否则一定功败垂成。

◎谋定后动、有备而去

算好数额、计好利息,在开口之前就应该做兵棋推演:如果这般,我便那般等等。最忌慌张,要心定神闲地开口借钱。当然表现方式要符合你的个人风格。

◎情之所至、金口就开

我一位当工作人员的朋友,突然有一天来电话,劈头第一句话就是:“我要去抢银行啦!”虽然有半开玩笑的口吻,却已经把我们俩八字不合,今天流日不顺,暂时性的不对盘而已。万万要坚定信心,非借到不可!过了这个村,还有下个店!天无绝人之路,船到桥头自然直!

借钱是个智力活

◎理所当然、谢天谢地

千万别把人家借钱给你,搞得像是