

# 人民币升值节奏应该放缓

以汇率工具抗通胀的货币政策取向，是人民币汇率飞速挺进“后6.50时代”的重要推手。我国输入型通胀主要是由于国际大宗商品如原油、铁矿石、农产品等价格上涨向国内传导所致，要想抵消这些商品价格上涨的影响需要几乎与涨价幅度相当的汇率升值，而这是很难做到的。人民币升值正使我国外汇储备处于大幅缩水的危局。同时，人民币升值对我国出口企业形成重压。真正考验我们的是，如何合理把握人民币升值的速度和方式，尤其要避免调控过头。

马涛

为期两天的第三轮中美战略与经济对话在美国正式举行，本次对话的主题为“建设全面互利的中美经济伙伴关系”，其中，人民币汇率问题再次成为会议的焦点。令人关注的是，对话开始当日人民币兑美元汇率中间价即报6.4988，再创汇改以来新高。

## 升值抑通胀没想象中美妙

人民币汇率在五一前夕一举击破6.50整数大关，正式进入“后6.50时代”。4月份以来，人民币对美元汇率中间价已接连突破6个整数关口，1月~4月人民币对美元累计升值1.90%，其中仅4月单月就升值0.88%，升值加速态势为汇改以来罕见。以汇率工具抗通胀的货币政策取向，是人民币汇率飞速挺进“后6.50时代”的重要推手。我国此次通货膨胀主要是输入型的，从理论上讲，人民币升值可以对其进行有效抑制。但是人民币升值对抑制输入型

通胀真有那么好吗？这很值得商榷。

我国输入型通胀主要是由于国际大宗商品如原油、铁矿石、农产品等价格上涨向国内传导所致，要想抵消这些商品价格上涨的影响需要几乎与涨价幅度相当的汇率升值，而这是很难做到的。举例来说，如果进口原油价格从50美元/桶上涨到100美元/桶，按照1美元=8人民币计算，起初1桶原油是400人民币，涨价后是800人民币，如果还想按照涨价前400人民币的价格购买，那么汇率需要升值到1美元=4人民币，即升值50%。但这样的话，通胀压力是没了，可经济也垮掉了。

目前我国外汇储备已突破3万亿美元，相当于去年GDP总量的一半，其中近三分之二投资于美元资产，人民币升值正使我国外汇储备处于大幅缩水的危局。同时，人民币升值对我国出口企业形成重压，去年我国出口企业平均利润率为1.47%，低于工业企业平均利润率，今年1至2月，企业出口利润率进一步下降到1.44%，不少企业生存堪虞。

可见，不能把抑制通货膨胀的希望过多寄托在汇率升值上，否则得不偿失。

## 人民币升值对他人才是利好

人民币升值面临很大的外部压力，其中最大的压力来自美国。美国一直希望能够通过逼迫人民币升值大幅减少中国对美贸易顺差。但不管是历史还是现实，都证明这完全是一个伪命题。日元在20世纪80年代后大幅升值，但日本对美国总体上仍然是持续贸易顺差。自2005年7月汇改至2010年末，人民币对美元汇率累计升值25%，人民币名义有效汇率升值14.8%，实际有效汇率升值22.6%，如此大的升值幅度也没能改变中国对美贸易顺差局面。在事实面前，美国依然狡辩，说人民币升值幅度不够，恐怕是山姆大叔醉翁之意不在酒吧。

人民币升值对美国是一个巨大利好。我国外汇储备缩水意味着美国对我国债务下降，我国出口减少意味着奥巴马的出口倍增计划实施更加便利。与美国历届白人总统的支持者都是美国富人阶层不同，奥巴马参与总统选举的筹资活动更多是面向普通民众，为获得支持率，奥巴马更加愿意打着“拯救失业率”的旗号敦促人民币升值。美国财长盖特纳今年2月16日在参议院讲话时说，如果中国通胀率远高于美国的现象持续下去，那人民币对美元的实际升值幅度一年约为10%，可能还会略高。如果这种涨势延续，竞争性平衡会朝着有利于美国的方向发生重大转变。因此，不管是奥巴马还是盖特纳，都希望中国能够让人民币无休止地升值下去。

不单是美国政府希望如此，国际上等待“做空中国”的炒家们，也希望如此。尽管人民币升值购买力增强了，但由于我国国际大宗商品定价权缺失，我们买什么，国际市场就涨什么，而国际炒家们也正是看到了我国这一“软肋”。一旦人民币升值变成国际炒家推高商品价格的借口，那人民币越升值，国际大宗商品价格就会越高。这样，试图通过人民币升值去平抑输入性通胀的企图不仅徒劳，反而会成为其“帮凶”。

## 应当逐步放缓升值节奏

进入“后6.50时代”，不管是从美国执行的零利率政策，还是从我国经济基本层面来看，人民币升值的趋势将长期存在。真正考验我们的是，如何合理把握人民币升值的速度和方式，尤其要避免调控过头。当前的人民币升值势头有些过猛，应当逐步放缓升值节奏。渐进式升值是我们必须坚持的原则，尽管短期看不明显，但长期看会有惊人效果。应当适当加大人民币汇率弹性，同时通过技术操作，使市场汇率呈现更加明显的双向波动态势，改变单边持续升值的局面。这样可以一方面达到人民币升值的目的，另一方面改变市场单边升值的预期，让人民币投机行为摸不准方向。

长期看，人民币升值应坚持走小步、不停步，并在上下波动中探索和趋向均衡的水平。根据国际收支状况变化，通过逆向操作调整汇率升值节奏，确保人民币汇率波动幅度可控，从而让汇率升值的幅度和模式有利于国内产业结构调整，有利于经济平稳运行，同时也有利于应对来自外部的压力。  
(作者系中国人民大学经济学博士)

# 警惕人民币单边升值的风险

周子勋

日前，中国财政部副部长朱光耀坦承，中美双方对人民币汇率改革的方向认识是一致的，但中方坚持改革目标应为深化人民币汇率形成的机制，而美方更强调升值的幅度，因此需要讨论。

针对人民币单边升值以及人民币汇率形成机制走向，包括经济学专家在内的各界人士都存在着不同意见。不过，从整个中国的经济发展趋势而言，人民币汇率的问题不可能是简单的经济问题。因此，针对国际社会对人民币升值过度期望所带来的负面因素我们必须看清楚，人民币汇率的正常机制绝对不可能由某一机构甚至某个外国政府说了算，货币自主权依然是一个国家经济发展的核心权利。

自2010年6月19日央行宣布进一步推进人民币汇率形成机制改革以来，人民币升值幅度已超过5%，如果考虑到通货膨胀率因素，人民币实际有效汇

率对美元升值已超过10%。

值得注意的是，国外媒体针对近期人民币持续升值保持了高度热情，并且预期今年年底人民币对美元汇率升值到6.2的位置，使得人民币汇率的正常形成机制受到了来自国际社会的障碍。据美国彼得森国际经济研究所当初的测算，人民币偏离了“均衡汇率水平”40%左右。通过对这些数据的广泛宣传，将人民币问题直接跟美国国内的贸易失衡、就业等政治问题挂钩，使得美国社会对人民币汇率丧失了一个基本判断。与此同时，在美国政府对国内高新技术的严厉管制背景下，造成美中贸易顺差也在持续扩大，在我国加大进口力度的情况下，我国外汇储备一季度已经被动地超过了3万亿美元。因此，可以看到，人民币汇率的问题对中美贸易的影响非常有限，几乎可以忽略。

对于人民币汇率的问题，中国的经济学界以及政府应该给出一个明确而强有力的信号。诚然，在现有结汇

体制下，我国外汇储备被动增长的问题，给我国的经济带来巨大的现实挑战。此前发改委学者就指出，人民币汇率升值使得中国外汇储备损失2711亿美元。对此，中国国家外汇管理局有关负责人6日晚间回应说，人民币升值只会导致外汇储备账面价值变动而非直接损失，升值所致“账面损失远小于中国金融资产的账面盈余”。但是，只要人民币汇率今后不再回到原来的水平，这种损失毫无疑问是实实在在的。尤其是自金融危机以来，美联储的宽松货币政策导致全世界美元的过量投放，因此今后美元贬值将是一个既定趋势，对于中国而言，进一步减少美元资产是避免损失进一步扩大的必然选择。

从我国的经济形势来看，人民币汇率的升值影响日趋明显。首先，由于西方发达国家过度关注人民币问题，造成我国的贸易条件持续恶化，进而带来的损失不可低估。其次，将导致国民收入的真实增长率明显低于生产法

GDP的真实增长率。表面上出口畅旺，但原材料价格上升与出口利润的下降，使得真实财富随之下降。更为重要的一点是，人民币升值是导致中国成本上涨最直接的原因。

有些人以为人民币升值就能够降低国内通胀压力，这是僵化的思维。人民币升值抑制输入型通胀，前提是美元不再贬值，主要的大宗商品出口国的货币不再大幅升值。事实上，在开放经济条件下，除了美元，还有其他非美货币在国际贸易中有着重要影响，尤其是对中国而言，与大宗商品资源国家，如澳大利亚、巴西这些货币的汇率变动对我国的通胀影响更直接。

综合以上分析，笔者认为，在当前人民币单边升值带来巨大压力下，进一步扩大人民币汇率的波动幅度范围或许能够减轻国际热钱对人民币升值的对赌。

## 焦点评论

## ■直言不讳 | Call a Spade a Spade |

# 要降低手机费用 就要有竞争

罗瑞明

香港特区政府电讯管理局上周日公布了香港与哥本哈根、伦敦、纽约、上海、新加坡和东京等全球7大城市在电讯服务方面的价格比较研究结果。移动电话月租费只相当于其他城市用户所缴付的10%至48%。数据显示，一个上海居民每月要缴纳408港元，才能享受到一个香港住宅用户交纳60港元获得的移动通信服务。也就是说，香港的手机月费只占上海的14%。

大陆用户远比香港多得多，到2010年底中国移动用户达3亿，而香港移动用户只有1176万，相差几十倍。按说用户人数多，所花的成本就低，价格就相应的便宜，可恰恰相反，不仅不便宜，反而高出好几倍。

价格相差如此之大原因何在？主要在于垄断所致，目前移动通信业经营处于半垄断状态，主要是电信、联通（网通在其中）、移动3家，中国移动成了独行寡市“皇帝的女儿不愁嫁”，不论定价多高，你都难逃运营商的手心。据报道：中国移动2010年每天的净利润为3.277亿元，可丝毫没有让利之举。

其他不说，多年来公众反应强烈的漫游费，其成本等于零，有关专家曾说过，手机漫游的全过程，不过是由网络传递几个由计算机自动生成、比普通电子邮件还简单的信息。就是这样一个零成本的漫游，却每分钟收取高达0.6元，而且多年不变，其他收费就更不用说了。对于移动收费问题，多年来公众反应强烈，一些地方运营商为此也进行过变通，表面上看接听电话免费或者说实行了单向收费，可是其并非真正的实行，而是一种假象，大都推行的是一起捆绑在一起的套餐，有的核定话费最低消费高至几百元，不论打不打电话都得如数按价格交费；有的是为了推销新产品，作为一种广告宣传；而用户所付出的费用并没有多少降低，有的反而更高。

大陆手机费用比香港高几倍，不论从那个角度来说都难解释得通，只能说运营部门在利益的驱使下，利用自身的垄断优势让用户多掏钱。因而，要使话费降下来，服务提上去，唯有采取竞争，打破少数运营商霸主的地位。比如：香港有17家电信运营商，而新加坡和中国台湾，则拥有30-60家电信运营商，竞争如此激烈话费还能虚高得起来吗？



## 物流费用过高推升物价

物流费用不一般，能让菜价翻十番。公路关卡收费易，货运车辆进城难。交管只盯钱钱钱，民心真是酸酸酸。公仆需治媚富病，要将百姓记心坎。

赵顺清/图  
孙勇/诗

# “近交远攻”应成为中国国家知识产权战略

李季先

中国电信设备行业的两大巨头华为与中兴正在展开一场专利“肉搏战”。华为4月28日以中兴侵犯其专利权和商标权为由，宣布在德国、法国和匈牙利起诉中兴通讯；中兴通讯则以“反诉”应对，在国内以华为侵犯中兴通讯第四代移动通信系统(LTE)若干重要专利为由提起了诉讼。

华为与中兴因专利壁垒同室操戈，让国人唏嘘之余，也让人马上联想到内地出海企业产品和服务高度“同质化”，以及忽略专利权下的低定价策略的低层次知识产权竞争制度缘由：缺少国内、国际两个市场的通盘考虑，企业知识产权战略重点体现在自利利益的维权而不是更广义的企业间知识产权战略协同，难以实现合作制度架构下的合作企业利益“联合最大化”。

制度缺陷的背后，就是个别内地企业一旦在海外遭遇涉嫌依靠专利侵权保持价格竞争优势的另一内地企业，价格竞争就会演化成专利纠纷，乃至演化成一场类似于华为与中兴通讯这样的诉讼法律大战。但中国出海企业知识产权战略的这个制度性缺失，在短时期内是很难通过个体企业自我认识自我实现的，它必须依赖于一个权威的独立媒介（譬如政府、行业协会等）实现。而在中国，由政府相关主管部门主导无疑是最有效率的。当下政府主导下的国家知识产权战略正在夯实中，如果将骨干企业间的知识产权战略融合并作为国家知识产权战略构想的一部分，依赖国家知识产权战略这个政府倡导的战略媒介就可以很好搭起企业与产业，尤其是海外中国企业的知识产权战略桥梁，进而实现互惠下的共赢。

以目前激战正酣的华为、中兴专利权纠纷为例，其专利争端背后是复杂的海内外市场竞争形势和法律态势，尤其是在二者公认的欧洲主战场，近乎相同的产品和服务使

得价格竞争陷入相对较低的层次。肇事企业不但使相对方不得不陷入同质低价竞争，而且将相对方，譬如中兴或华为，拖入欧洲的反倾销等“三反”法律调查视野中，极易殃及池鱼。不过，在各自争取利益最大化的个体企业之间，上述情形非常普遍，不管是华为还是中兴，都希望自己常在河边走但不湿鞋，或自己走完之后让后来者湿鞋。在这种情况下，如果没有一个居间调解机构，譬如工信部等政府或行业组织，从中调解或建立一套约定俗成或有法律拘束力的机制，譬如近交远攻的企业间知识产权战略，那么华为和中兴是很难通过自我调适彼此尊重对方的企业专利等知识产权战略的。

有迹象显示，针对此次华为与中兴的海内外专利大战，工信部已介入协调，譬如约谈华为董事陈黎芳等，希望调解，这是中央政府迈出的重要一步。但要真正解决所有出海企业在海外的专利权纠纷困境，特别是内地企业在海内外的专利权自相残杀抑制创新或同室相残行为，就必须由国家行业主管部门出面拟定一个公认的企业间知识产权战略或上升为“近交远攻”的国家知识产权战略，实现“同室相适，一致对外”，即在国家层面或行业协会层面制定一套知识产权守则，国内出海企业通过一定机制彼此尊重对方的企业知识产权关切，并在产品或服务定价过程中体现这种尊重，同时又能制定共同的区域发展知识产权应对战略，以便共同应对来自宗主国或第三国的知识产权纠纷挑战或各种形式的“三反”调查。

如果真能通过中兴通讯与华为的这次纠纷，促成中国“近交远攻”国家知识产权战略的形成，那么至少二者多年纠缠不清的缠斗将自行结束；而对于整个国家的海外企业发展战略、国家知识产权战略来说，也将是善莫大焉。  
(作者系北京市万商天勤律师事务所律师合伙人)

# 降低物流成本 需打破行政壁垒

肖畅

央视揭露物流环节成本高推高费用，节目称2010年中国物流总费用占国内生产总值比重约18%左右，比发达国家高出一倍。蔬菜从产地到市场，涨价20倍。因存在多环节收费罚款，进城配送费用超过长途运输费用。

该节目中，物流成本畸高的原因得到总结：进城难、天价过路费、乱罚款、进场费以及重复征税等等。节目采访了一些物流行业的从业者，根据他们透露的信息来看，物流行业几乎是在“见缝插针”的情况下维持利润，超载、抢时间等等，成为在所难免的问题。

目前，中国的物流企业基本上是在低水平上竞争，尚处于依靠廉价劳动力进行原始资本积累的阶段。与之相比，国际物流业的竞争核心，来自于高度优化的供应链管理、基础设施、信息平台。造成这种差距的，与其说是我国物流业竞争门槛低，不如说是政策成本高，间接上造成市场成本。最后的苦果，即一个西葫芦从产地运到消费者买手了。

不少省市已开始追求产业升级、升级，都会在意本土的硬件、软件条件如何大幅度提升，好为经济发展开路。按理来说，造成高物流成本的政策成本，应该会得到重视。但是，我们得认识到，现代物流业是以“第三方物流”为标志的，而“第三方物流”其实应该属

于区域产业，而非地方产业。地方主政者所重视的，又往往是本地的经济环境，逾越了行政区划界限，培育市场环境的动力也就减弱了。因此，物流成本畸高，根本原因在于行政壁垒深重。总之，区域经济“仍然在路上”，行政区划所造就的“城市经济”仍然是市场一体化的很大障碍，物流成本畸高则拜其所赐。

尽管现在不少城市都在为城市内部的大搞基础设施建设，尽最大程度做大交通运力，但对于“过路”的货车，就都表现得颇为吝啬了——放行的道路少，时间上受限，执法过于苛刻。与城市内部的流通相比，区域间的流通成本难免过于高昂。与此相随的问题是：即便是物流巨头企业，也往往因为区域分割而难以实行一体化管理，作为区域产业的物流业沦为地方产业。如此，物流企业的竞争力如何加大？物流的市场成本如何得到压缩？无论造成物流成本高昂的原因有多少，最终都可以化繁为简，归结为一条：行政壁垒深重。

要打破行政壁垒，需要继续推动区域经济的发展，突破行政条块分割对市场一体化的掣肘，进而减小区域间的物流成本，乃至各种市场要素流通的成本。谈区域经济，实际上对行政体制改革提出了要求。要适应区域经济的发展，要适应市场一体化的发展，那么地方行政管理部门必须打破自己的封闭性，才能形成区域间的协调与合作。

## 联系我们

本版文章如无特别说明，纯属作者个人观点，不代表本报立场，也不代表作者供职机构的观点。如果您想发表评论，请打电话给0755-83501640；发电邮至ppl118@126.com。