

宽财政收紧导致的投资减速不可怕

刘焯辉

11、12月份的财政存款很重要,是否走老路(靠财政扩张顶住速度),从中可以验证货币宽松的真伪。1-10月财政盈余1.33万亿,预算今年是7000亿赤字,理论上政府最后两月可补足劲花钱(至少2万亿以上)。这要看政府是否敢这么花。2010年是补足劲花的,当年1-10月盈余9900亿,年终硬是花了个6770亿的赤字(接近预算7000亿)。2009年也是补足劲花的,当年1-10月盈余8480亿,年终硬是花了个9500亿的赤字(刚好等于预算9500亿)。

我看今年有点悬。经济下行日显明显,但10月份财政存款增加4190亿,同比多增3000亿,政府似乎没有过于放的意思。10月份货币依然走得很快, M1为8.9%, M2为12.9%,这归因于财政存款增加,政府开支降温。政府开支降温,信贷增加当然惠及中小企业。所以10月份中长期信贷增速13%,显著弱于短期贷款增速20.8%,这倒是好事。对于企业来讲,叫“相对宽松”。中国的问题不在于松不紧货币,关键在于放出的信贷资源,不要又被政府经济活动和房地产给吸收掉,若是这样的话,资本市场的预期只可能是短线的。

“余钱剩米”应该调整给民生

黄振梓

针对当前引发社会关注的一系列财政热点问题,昨天,财政部有关负责人进行了集中解答。对于媒体报道的部分单位年底乱花钱现象,这位负责人说,要坚决制止“年底突击花钱”。

笔者认为制止“年底突击花钱”不能一概而论。倘若到了年底在公共服务投入、改善民生福祉上还有预算资金拨付不到位的话,必须坚决执行到位,不能因制止“年底突击花钱”而打折扣;倘若有些行政机关在财政预算内还有“余钱剩米”花不完、吃不了的话,则应该在坚决制止其年底突击花钱的同时,将其都调整到改善公共服务、增加民生福祉中去。

制止“年底突击花钱”,重点要放在行政机关年底乱花钱上,严防其将“余钱剩米”花到推高行政运行成本和三公消费中去。我国行政运行成本过高、三公支出过大,在很大程度上挤占了公共服务和民生投入,这无疑与财政预算编制不合理有关,也是使得某些行政机关在年底有“余钱剩米”而突击乱花钱的主要原因。因而只有将其“余钱剩米”调整到公共服务和民生投入中去,才能真正制止行政机关年底突击乱花钱。

中国只有收紧财政,股票市场才会产生长线憧憬。

从目前的迹象分析,下一步政府再行刺激投资反弹的可能性很小。短期为一些政府基建项目(如铁道部)的确释放了一些钱,但主要是为了清欠供应商的应收款,保一些企业。所以市场不要抱幻想,政府项目再铺天盖地的开工局面是回不来了。

根据有关调查数据,目前铁路工程建设仅有三成正常施工,处于停工、半停工和进展缓慢的占70%。铁道部也大幅调整了“十二五”期间的建设规划,每年建成里程数已从8000公里下调至5000公里,甚至不排除铁道部再行降速或放缓铁路发展的可能。

另一个拉动基建投资的“重头戏”公路建设,全年资金到位率可能会比去年下降25个百分点,实际完成工程量可能会比计划下降20%左右。不仅如此,2011年上半年出台的建设保障房、万亿水利投资规划都有可能面临现实调整。

这种变化反映了宏观当局事实上已经逐步在抛弃上半年之前的“宽财政、紧货币”的政策组合。他们十分担心靠扩张的财政去顶住经济增长的速度是否可以持续。

我并不认为,投资的减速会使中国的GDP增速出现一个断崖式的“硬

着陆”。

在现阶段,国内投资减速意味着进口减速,甚至显著超过出口的减速,意味着净出口对经济增长贡献增加。若通胀回落,则有利于消费保持稳定并可能提升实际消费增速,投资回落对于经济增速的影响不可能那么剧烈。

相反,如果政府真的收紧财政,投资保持平稳减速,企业面将受惠于这种“相对宽松”的局面。因为财政挤出效应大幅减弱,即便现行锁定资金的政策不马上松动,融资市场高度紧张状态也会出现相对松弛。成本下降有利于私人部门资本性支出意愿增加,这在一定程度上能平缓投资减速的节奏和过程。更关键还在于,中国政府有足够的政策空间去平滑投资的减速。

如果财政从扩张开始收敛转至中性,货币政策结构调整的空间被打开。信贷的配给制和高企的存准率都可以开始放松,自然地逐步释放资金供给和需求,那么经济将更可能被导向软着陆。

随着政府的经济活动减弱和财政需求的下降,中国的结构性减空间被拓展。否则中国的减税只能是试点。只要采取积极措施,完全能够尽快清除银行部门的梗塞,防止政府存量债务的风险转化为银行信用的被动收缩,这样就能够避免宏观经济的大波动。中央政府信用应该及早出手,用长期信用去替代短期信用来纾解目前地方政府性债务的困境。这样能为宏观政策解套,也为驶向深水区的结构性改革解套。但股票市场短期内可能承受利润低谷压力。

因为中国股票市场的结构与投资驱动经济模式关联太大。目前企业所建的原料库存成本还很高,接下来去库存的过程,利润受需求下滑的影响还会进一步下降,直至成本下降的因素能逐步转化为增加企业盈利的贡献的预期,特别是生产中间品的产业将表现得尤为明显,如工程机械和基础化工原材料等等。

另一种担忧则来自对于中国企业财务表的恶化。最近两年企业面深中资产泡沫的剧毒,的确,这是比2008年更糟糕的情况。高强度的产能扩展和多元化规划使得财务表上资产长期化倾向,很多知名企业都存在这样的情况,地方政府以矿权和土地换这些企业的产业投资扩张的情况非常普遍。这意味着一旦资产价格下行,企业面的杠杆可能会出现急剧上升的状况。即便未来成本大幅下降,企业所获得的利润提升的效应恐怕赶不上高额资产和原料存货头寸的减值。企业投资反弹的动力将趋弱。这是二级市场投资者易产生悲观情绪的理由。也就是说过去三年的大投资和由此推升的不动产泡沫可能已经挫伤了中国经济的弹性。

如果从乐观的角度看,股票指数中框回升可能要到利润低谷的前后,明年一季度出现一个盈利的低谷是大概率事件。但目前资金面相对宽松的状态下,非周期股票系统性风险不大,保持活跃会是可能的状态。

(作者系中国社科院金融重点实验室主任)

■鹏眼 | Huang Xiaopeng's Column |

香港住房保障无法学 不能学 不必学



黄小鹏

本专栏的上一篇文章《香港住房体制的精髓是什么》,介绍了香港住房体制的运作,并将这一模式的精髓归纳为规划科学精妙、法律严明、管理精细,那么,香港这套模式能移植到中国内地吗?

从植物学的角度看,移植能否成功与移植技术有关,但决定作用的是气候和土壤,技术可以学习,气候土壤则无法改变。如果因为技术原因导致移植失败,应该继续学习直到成功,否则就是因噎废食。如果是气候和土壤问题,就应该果断放弃,而不能再继续折腾。

如果超越单纯的良好愿望,冷静地分析中国内地和香港的社会、经济、政治环境及其差异,我们会发现,香港住房体制内地无法学,不能学,也不必学。

至少有如下几个理由,内地永远无法学到香港住房保障的精髓。

香港是在一个相对封闭的环境中设计住房保障制度的,而内地面对的则是一个内部差异极大且时刻变动的环境。

尽管香港是一个高度开放的经济体,但就住房保障来说,更像一个封闭的城邦,其保障只针对香港永久居民。保障范围,从静态看是确定的,从动态看,是可以精确预测,且可调节的。此外,香港的人口统计、收入和资产统计以及政府财政都十分透明,这使得政府可以比较精确地制定相关计划,可以实现有效的“数目字管理”。

相反,内地住房问题的产生,一个重要原因是城市化引起的人口流动。中国地域辽阔,区域差异和城乡差异极大,如果允许人口自由流动,没有人知道应该给哪些人提供住房保障,也不知道应该给多少人提供住房保障。对香港来说,衡量其是否应该获得住房保障的标准只有两个:一是他必须是香港永久居民,二是他的收入和资产达到了保障线。在内地,如果某城市搞高覆盖的住房保障,他到底该针对谁?如果仅针对户籍居民,且保障的福利成分很重,则与当前所倡导的剥离附着在户籍上的特权这种大趋势背道而驰,甚至与宪法精神都是相违背的。众所周知,城乡分割、地区分割是统一市场建设的最大障碍,现在社会各层面都在呼吁打破这些藩篱,推动就业、医疗上的平等权,住房保障却树立起一道最高的藩篱,反其道而行之,其理何在?如果这种福利平等地给予所有的非户籍人口,在经济发展差异极大的环境下,需要得到这种福利的人会有多少?特别是那些一线城市,其需求将是无限的。

香港保障住房能做到方案的科学化和管理精细化的原因,既因为区情可以把握,也取决于制度设计的市民利益导向上。

内地住房保障基本上以城市为单位的,每个城市政府在推动住房保障工作时,名义上是以市民利益为本,但实际上是一种政绩驱动的模式。大量的例子可以说明这一点。比如说,深圳市最近几年也搞过公租房,但结果却弄得让人哭笑不得,出现很多弃租和退租的事。之所以有这种吃力不讨好的情况发生,乃在于推动此事时,就是为了满足上级交给的任务,或者给大众一个“交待”,因此在具体细节和执行中,不可能从实际出发。再比如,中央发出今年全国建设1000万套保障房,一开始各地当耳旁风,等到上面压力大了,又开始大干快上,甚至大量作弊、注水。魔鬼藏在细节之中,保障房制度要有序运转,必须环

环相扣,对细节要求极高,这种政绩驱动模式,绝不可能做到这点。此轮保障房建设中的质量缺陷、地段偏远、交通和配套不足等问题,根本原因也在于政绩驱动性上。

再比如,保障住房推行到一定规模后进入长期运转,财务平衡是一件非常困难的事。香港政府在公屋上也是严重入不敷出的,但香港房委会通过小区配套商业物业上的利润及出售居屋来弥补,大体上能做到收支平衡,其财务状况每年都向全社会彻底公开,盈利较好的年份还会给公屋居民减租。内地如果引进这种补贴性很强的公屋,光财政就会玩崩溃。

1000万套保障房计划甫一出台,就遇到资金拦路虎,各种不透明的“合作”纷纷出现,建成之后的运营混乱,是预料中的事。据报道,此轮保障房以公租房为主,然而,很多官员一方面将公租房解释为租金略低于市场的出租房,一方面又将其类比为香港公屋,竟然连香港公屋租金只及市场1/4到1/3这一基本事实都没有搞清楚,指望这些人来维护保障房的可持续发展,悬得很。住房管理部门的腐败和混乱更不用说,去年深圳的住建局“天价薪酬”事件刺痛了人们神经的。

内地不具备香港政治廉洁和高水平法治环境,也没有那种视保障为实现平等公民权的价值观。香港真正做到了在保障面前人人平等,一个人能否得到保障,仅取决于其收入和资产,与职业、身份无关。但纵观内地过往政策,却投射了太多的身份区隔意识。

起初的保障房大多针对公务员、事业单位员工,从某种意义上说是一种违反宪法精神的行为。最近有些地方思路有所转变,在新一轮大跃进中,保障房开始与产业导向、地方经济支柱挂钩,比如一个地方要发展高科技行业或回报纳税大户,政府就将保障房蛋糕私自切给相关企业。这些做法,与中国政府严重偏好产业政策的价值取向紧密相关,虽然民众接受度稍高一些,但究其根本,也是一种违背公民平等权利的行为,更何况政府拥有如此大的自由裁量权,会导致大量的腐败和寻租行为。

也有些地方借鉴香港方法,面向全体户籍人员按收入和资产排队,这看上去是一种进步。但问题是,收入可以合法隐瞒,资产也可以合法转移,即便没有恶意骗购,程序一切合规,也会因为人们的收入和资产数据没有考虑到隐性收入和退休福利等差异严重不可靠,从而无法实现保障公平。在官员财产公开都无法实现的情况下,以为用收入和资产作为保障标准就能实现公平,无疑是极为天真幼稚的。

其实,香港住房保障内地不仅无法学,更不能学。住房保障目的在于创造公平,减缓收入不平等所造成的社会矛盾。香港是一个商业大都会,工商业竞争激烈,加上其个人所得税很低,累进性弱,遗产税也很轻,加上很长时间以来香港都没有最低工资制,所以香港社会的贫富差距很大,基尼系数高达0.53,比因有高覆盖率、带有福利性质的保障房的存在,香港居民的福利差距,要比基尼系数所显示的收入差距小得多,故而,香港住房体制在相当程度上替代了税收制度,在收入再分配过程中扮演了重要角色,因而说它总体成功。

可以肯定,内地要硬学香港,一定学不到精髓,只能学到皮毛,只能学走样。内地移植那种高覆盖、再分配效应强的保障住房制度,绝无可能做到公平合理(香港模式在纵向公平方面也不理想,但内地是横向和纵向公平都很糟糕),其结果只能是制造更大的不公。事实上,过往的保障房政策给中国社会制造的问题远远比它所解决的要多。

进而言之,也许我们根本没必学香港模式,也许存在探索出另一种适合中国模式的可能,本专栏下一篇文章将探讨这一问题。



发改委要反垄断,山东药企收罚单。开刀心系将病除,杀鸡意在给猴看。市场经济非名分,自由竞争是肝胆。三公舞台竞演技,惠及民生宏图展。

赵乃育/漫画 孙勇/诗

我们需要什么样的“会议经济”

傅子恒

13日发布的《中国会议蓝皮书》披露,我国每年举办高达几千万个各类的会议,参加会议者有上亿人次之多,且年均保持着20%的增长速度。目前我国的“会议经济”产值已近万亿元。

除新华社的这则报道之外,有关我国“会议产业”的内容尚没有更为详细的信息披露,跟进性的转载与有深度的评论文章也暂无太多,但报道无疑已经引起了市场关注。

仔细阅读这则仅有千字的报道文章,笔者的感受是有两个方面的内容值得细读与深思,这里也提出来以供相关部门决策时注意。

一是报道提及的蓝皮书使用的名称是“会议经济”而不是“会展经济”,尽管后一术语因概括了一个在发达国家已趋成熟的新兴产业而更为人们所熟知。

一个直观简洁但基本准确的理解是,“会展经济”包括“会议”与“展览”两部分活动,这两类活动因能够带来物流、人流、资金流、信息流的增长,能够推动商贸、旅游、交通

运输以及物流业等相关产业链的发展,而成为经济发展的一个引擎。在国外,会展业与旅游业、房地产业一道,并称为世界“三大无烟产业”。此份蓝皮书仅使用“会议”而不是“会展”,如果相关统计数据仅限于“会议”带来的“物流”而不包括“展览”所带来的“客流”的话,其高达万亿的“产值”规模是令人感到惊异的(该数据超过了全国社会保障基金经历数十年增长之后的9000多亿的规模,接近2010年12000多亿的全国财政对教育支出的规模)。

二是有关“会议经济”的产值结构。

根据报道提及的相关数据,世界上大多数国家中只有社团会议与公司会议两类会议占据“会议经济”的产值主流,比例为8:2;而我国的会议主体却是政府机构、事业单位、社团与公司四类,比例是公司会议的市场份额为49.9%,其他三类合计50.1%。对比起来,在市场化国家中,社团组织多数是市场微观主体自发组建而成,与公司一样都属于私人部门而不是公共部门,由此可以认为,世界多数国

家中“会议经济”的两类主体都可以归为私人部门(或者称市场部门)。

而在我国,政府部门与事业单位(蓝皮书披露的数据是我国目前有126万个事业单位)都属于公共部门,鉴于我国社团组织(蓝皮书数据是41万个)也有相当一部分具有政府背景的事实,简单地对比,我们可以认定我国“会议经济”的主体结构是公共部门与私人部门(或者可以说是政府部门与市场部门)平分秋色。

这就凸显一个事实:我国当前万亿规模的“会议经济”之中,有5000亿元是由政府等公共部门所创造的;而由此引出的一个疑虑是,各级政府正常的工作会议应该有如此的“产值规模”吗?

一个常识是:作为信托契约关系中“受托”进行社会管理的政府公共部门,其所进行的包括正常会议在内的行政性事务开支即便创造价值,也更应该是受到限制而不应该是被鼓励的。而如果由上述数据所进行的推论是符合逻辑的、合理的,那么我们就不得不需要对我国当前的“会议经济”规模与结构现状,表示出一定程度的、合理的忧虑。

这也可能会让我们联想到一个事实:一些地方的基层政府借开会、公务为名行大吃大喝、游山玩水之实,当经费支出遇到纪律约束时,更有向饭馆“打白条”的情况屡屡见诸报端,使财政纪律由“硬规定”变成了事实上的“软约束”。地方债务中会有一部分此类“隐性债务”吗?虽然没有数据,但从大量的各类报道来看,其数量有一定的规模,应该也不会只是个案的推测。

由此,如何完善相关的约束监督机制,对政府等公共部门进行更好的硬约束,促使其更好地履行其应该担当的信托责任,更好地自律与降低“道德风险”发生的可能,才是构建符合全体社会成员福利最大化的、健康合理的“会议经济”产业发展的基础。当然,我们知道政府信托机制的优化与完善涉及到一系列基础制度层面的“顶层设计”,是一个长期的而不会是一蹴而就的过程;而在“固本”的“自律”机制一时无法令人满意的条件下,我们首先呼吁的是在“治标”层面,政府等公共部门至少应该进行自律,这一点各级政府部门在发展“会议经济”决策时首当思之。