

# 警惕经济冷战思维 反制“华盛顿墙”

美众议院以“国家安全”为由主动挑事，向华为、中兴这样的中国龙头企业直接发难，不仅仅是当前美国选战白热化下政客们打中国牌这么简单，它折射出欧美对中国的经济冷战思维，同时，亦反映了中美力量此涨彼消的当下，美国愈来愈显焦躁失衡之态。

刘锐

最近，美国国会众议院情报委员会对华为、中兴的调查报告激起轩然大波。报告用质疑的口吻将“安全威胁”的帽子扣到了两公司头上，华为、中兴躺着中枪”。

美众议院的逻辑根本站不住脚。从其调查内容可以看出，这份长达52页的报告充斥着“怀疑”、“无法确信”、“可能”等臆断词语，缺乏真凭实据。我们不妨打个比方，IBM、甲骨文公司的大型数据库软件在中国的电力石化等重要行业应用不少，微软WINDOWS操作系统对中国政府和居民电脑的渗透更是无孔不入，苹果的iPhone手机在国内的用户也是非常普遍，近日媒体更

曝出苹果手机泄露台湾秘密军事基地的有关信息。那么，中国政府是不是据此就该臆测这些美国大跨国公司的产品留下安全后门，对中国利益构成严重威胁呢？答案显然不是。

不独美国，澳大利亚、英国、加拿大这些山姆大叔的跟班兄弟也没闲着。最近，英国下议院一个委员会正考虑对华为展开调查，加拿大近日亦暗示将排除华为参与政府网络建设，澳大利亚政府也曾禁止华为公司造价高达375亿美元的澳大利亚国家宽带网设备项目进行投标，这些国家“围剿”华为的理由同美国基本类似。

随着中国的不断崛起，以美国为首的西方国家基本形成一种逢中国企业必堵的思维定势。从中海油2005年竟购

优尼科、华为历次并购未果、最近三一重工对美国有关风电场的收购被美国总统否决等事件中可以看到，一堵防范中国企业的“华盛顿墙”已然构筑。正是在这样的背景下，美众议院以“国家安全”为由主动挑事，向华为、中兴这样的中国龙头企业直接发难。

笔者以为，美国众议院的上述举动，不仅仅是当前美国选战白热化下政客们打中国牌这么简单，它折射出欧美对中国的经济冷战思维，同时，亦反映了中美力量此涨彼消的当下，美国愈来愈显焦躁失衡之态。

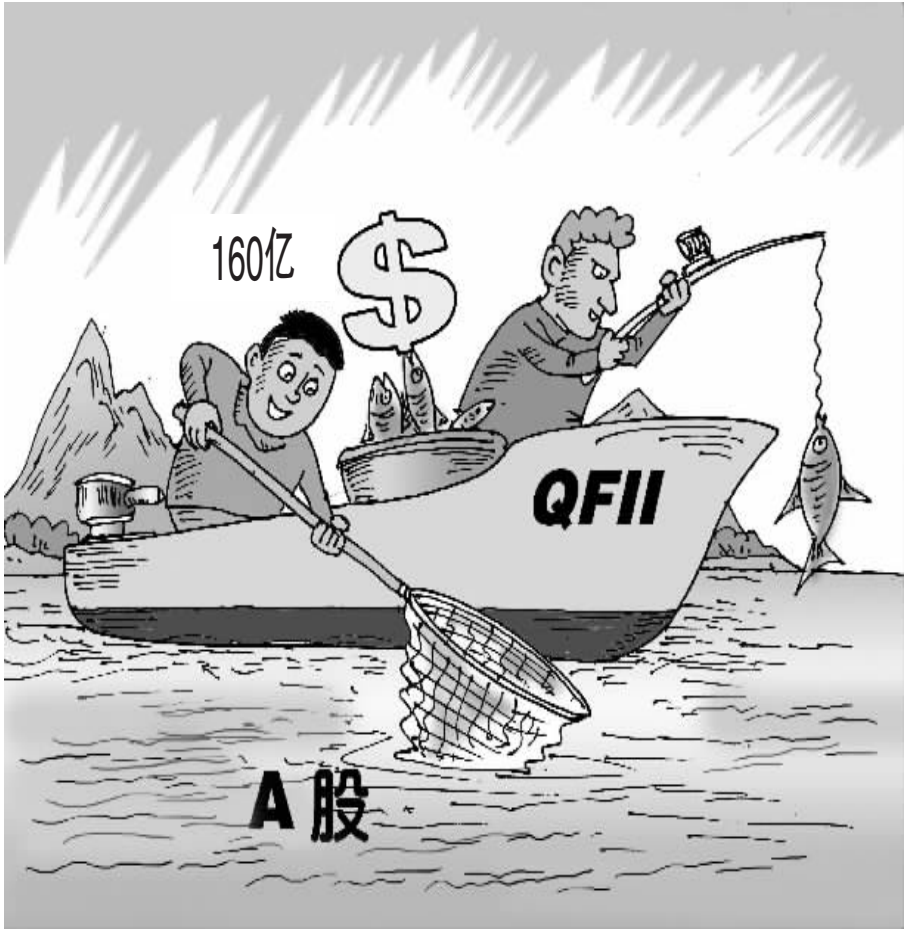
经过多年的高速增长积累，中国一跃而成为全球第二大经济体。巨龙的崛起，对美国的霸权形成了有力挑战，美国和中国之间的分歧随之更加广泛，包括经济、人权、台湾、南海和武器扩散等问题。美国著名学者萨缪尔·亨廷顿的大作——《文明的冲突与世界秩序的重建》就曾指出，中国不愿接受美国在世界上的领导地位或霸权；美国也不愿接受中国在亚洲的领导地位或霸权。两百多年来，美国一直试图阻止在欧洲出现一个占绝对主导地位的大国。而从美国对中国实行“门户开放”政策（美国1899年和1900年两度照会英德法意日俄六国，要求对中国实行“门户开放政策，以求机会均等”）以来的将近一百年的时间里，美国在东亚也试图这样做。

由于金融危机的严重冲击，欧美经济这几年一直在打乱仗，欧元区国家受困于欧债危机泥潭难以自拔，而美国经济近来虽然显现楼市复苏等苗头，但财

政悬崖等问题依然高悬，未来经济仍需靠货币持续放水来疗伤。美欧诸事不顺，必然会从经济金融等诸多领域想尽办法，对中国进行压制。譬如，美意图利用TPP（跨太平洋战略经济伙伴关系协定）实现对APEC（亚太经合组织）的切割，欲通过TPP建立排斥中国的贸易壁垒，在亚太区域搞经济冷战；在汇率操纵问题上反复做文章，以迫使中国就范；频频挥舞贸易保护大棒，对国内产业发起大规模“反倾销、反补贴”调查；挟世界印钞工厂地位，放任自家产业空心化，有意遮蔽当今全球产业分工不断洗牌的现实，把失业问题与中国挂钩，为美国自身政策失误寻找借口……对此，中国必须保持高度警惕。

虽然美国众议院情报委员会的报告目前仅是建议，但切不可小视其恐吓所产生的副作用。不妨设想，尽管同华为中兴的业务合作或许比较诱人，但一旦某桩生意被贴上事关美国“国家安全”的标签，无论哪个外国企业都得掂量掂量。中国有关部门和当事企业对此不能大意，应采取有力措施进行反制。相较于“双反”调查，美众议院这种级别的部门射出的“冷箭”可能更难防备。以往的经验证明，中国光靠外交部门的强烈愤慨或谴责基本不管用，建议在全国人大或国务院层面成立更高级别的机构进行应对，一方面严正交涉；另一方面，以其人之道还治其人之身，拿出有效手段，让其付出相应代价。

## 焦点评论



境外QFII推介成效显著,160亿美元将投身A股

全球路演很给力，A股将添薪QFII。人气低迷望提升，资金不足盼救急。多空博弈看市场，内外兼修靠管理。对外开放为战略，资本引入是好棋。

唐志顺/漫画  
孙勇/诗

## 政府加大养老投入 还需刚性制度护航

冯海宁

日前，国务院总理温家宝强调：真正实现全体人民“老有所养”目标，要走的路还很长，任务还很艰巨；政府宁肯少上几个项目，也要确保对社会养老保险制度的投入。

中国养老保险经过多年改革，取得了举世瞩目的成就，一方面表现在覆盖人数上。据悉，截至今年9月底，各类养老保险总计覆盖人数超过7亿人。近年来，各级财政共拨付两项养老保险补助资金超过1700亿元。

但正如温总理所言，真正实现全体人民“老有所养”目标，要走的路还很长，任务还很艰巨。事实的确如此。在老龄化社会加速到来的情况下，我们面临“未富先老”的现实问题，而且养老水平与一些国家相比还有很大的差距，养老金缺口更是一个无数次被拿出来热议的话题。

因此，温总理表态：政府宁肯少上几个项目也要确保对养老保险的投入。这充分反映出最高决策层对待养老问题的态度，即政府项目与养老问题相比是次要的，为确保财政对养老保险投入，政府项目也要让路，以便把有限的财政资金用于养老保障，确保“老有所养”。

不过，各地政府是否会确保养老足额投入而少上政府其他工程项目，还有待观察。众所周知，多年来财政对教育的投入目标一直没有实现（今年才实现教育投入占GDP的4%），很多地方舍不得投资教育，却舍得投资豪华办公大楼。也就是说，一些地方政府宁愿上马“面子工程”、“享受工程”，也不愿投资民生工程。

基于教育投入多年之后才“达标”的教训，笔者以为，财政对养老保险的

投入还需要更明确的制度保障，比如，每年各级财政对养老保险的投入占GDP多少，要在制度上进行明确规定，并与“官帽”挂钩；凡是投入未达标的地方，坚决禁止上马其它政府项目；在制度上把“养老工程”确定为最大的政府投资工程。

要吸取教训，不能让养老投入重蹈教育投入的覆辙。一方面，要理顺养老投入的体制机制，另一方面强化制度保障。另外，财政投入养老保险还要实现养老公平，即通过财政投入养老保险缩小企业员工与公务员养老待遇差距。

换言之，政府财政的使命应当是，大幅提高企业员工的养老金水平，使之向公务员看齐。尽管2005年至2011年，我国企业职工养老金年均增长13.4%，由2005年的每人每月713.25元提高到2011年的每人每月1516.68元，跑赢了CPI。但有研究表明，在中国，企业养老金替代率低于国际警戒线（60%），而公务员养老金替代率却多年保持100%。

企业员工养老待遇远远不如公务员，一个原因是我们实行的是养老双轨制，公务员单独“开小灶”；另一个原因是，财政对养老保险基金投入不够，制约着企业员工养老金的增长。有数据表明，我们的财政对养老的投入比例，不仅远远低于发达国家，而且也低于一些中等收入国家。

要真正实现全体人民“老有所养”这一目标，只有两种办法，一种办法是市场化手段，既包括商业养老，又要实现养老基金保值增值；另一种办法是制度化手段，尤其是在制度上强化政府的投入责任，强化人大及社会各个方面的监督责任。希望温总理的表态能促进中国养老水平升级。

## 炒作“莫言概念股”有辱诺奖

皮海洲

北京时间10月11日19时，瑞典文学院宣布，来自中国的莫言获得2012年诺贝尔文学奖。莫言因此成为第一位获得诺贝尔文学奖的中国籍作家。这既是莫言个人的巨大荣誉，也是中国人民的骄傲。受此影响，中国大地掀起一股“莫言热”，莫言的书籍在书店里与网络上都被抢购一空。这是莫言获诺奖给中国社会带来的正能量。

但A股市场似乎始终都是正气不足，那气有股。莫言获诺奖这样一件给中国社会带来积极意义的重要事件，在中国股市里表现出来的仍然是一种负能量，其表现就是所谓的“莫言概念股”被炒作。10月12日，也即是莫言获诺奖消息传出的第一个交易日，新华传媒、长江传媒、奥飞动漫、时代出版、大地传媒、出版传媒、中南传媒、凤凰

传媒等一批股票以涨停板或接近涨停板的价格开盘，整个文化传媒指数也是大幅高开4.25%。虽然当天整个文化传媒板块呈现出高开低走的走势，但最后新华传媒、长江传媒、奥飞动漫的涨幅仍然高达10.07%、6.29%、5.48%。

莫言获诺奖引发A股市场对文化传媒板块的炒作，这其实是对莫言本人及诺奖的一种玷污。莫言作为一名作家，是文化人的象征。诺贝尔文学奖代表的是一种较高水平的文化。A股市场对所谓“莫言概念股”的炒作，丝毫体现不出文化的气息，它所体现出来的是A股市场投机炒作的恶习。

把一些文化传媒上市公司归为所谓的“莫言概念股”，这本身就是很荒唐的事情。莫言获诺奖，真正受益最大的公司，当属莫言作品的签约商北京精英博维文化发展有限公司。该公司是目前莫言作品在中国内地的唯一授权出版

方，该公司买断了莫言在中国内地所有作品包含新作品及延作品的出版权，莫言获得诺奖将会使得该公司业绩有可观的提升，但遗憾的是该公司目前还不是一家上市公司。

所谓的“莫言概念股”中，绝大多数公司都与莫言扯不上丝毫的关系，很多出版社根本就不曾出版过莫言的任何书籍。能与莫言沾点边的只有新华传媒、中南传媒、长江传媒三家公司。就后两家公司来说，都是旗下子公司曾出版过莫言的一本书籍，很难相信一本莫言的书籍，能给两家公司带来多少效益，刺激公司股价以涨停板或接近涨停板开盘。新华传媒虽然与出版了莫言18部作品的上海文艺出版社构成关联，但上海文艺出版社只是上海文艺出版集团的成员单位，而上海文艺出版集团是新华传媒大股东新华集团的股东。因此上海文艺出版社的效益好坏同样与新华传媒构不成直接关系。股市对“莫言概念股”的炒作，完全是一种借题发挥式的

投机炒作。按照这种借题发挥的方式，不仅一些传媒属于“莫言概念股”，就连一些印刷厂、甚至造纸厂也都属于“莫言概念股”，推而广之，包括电力、煤炭，乃至整个中国经济也都将和“莫言概念股”扯上关系。恐怕这不是莫言所能背负得起的使命吧？

所以说，对于“莫言概念股”的炒作，纯粹是市场的一种投机行为，是A股市场的一大陋习。尤其是在今年监管部门大力抑制市场投机炒作，倡导价值投资、理性投资的背景下，并且是在目前股市仍旧十分低迷的情况下，这种投机炒作“莫言概念股”现象的出现，进一步证明了A股市场投机炒作之风的根深蒂固。如果说这是一种股市文化的话，那么这种股市文化显然是病态的，与莫言所代表的文化，与诺奖所代表的文化完全是背道而驰，是对莫言及诺奖的一种玷污。根治病态的A股文化，任重而道远。



## 经济型连锁酒店 跑马圈地背后的隐忧

今年的十一黄金周各个景区人山人海，其实长假旅游不光是玩，住哪里，能否睡得安心、住得舒适、价钱实惠，也越来越受到旅客的关注。在租赁成本和人力成本上升的背景之下，经济型连锁酒店为何逆势扩张呢？跑马圈地背后有哪些隐忧呢？在昨天甘肃卫视播出的《新财富夜谈中》，财经评论员叶檀与锦江之星CEO俞萌、布丁酒店CEO朱晖等一起讨论了这些问题。

叶檀：近期，国内经济型连锁酒店七天、如家和汉庭发布了二季度的业绩报告，其中7天、汉庭扭转了一季度亏损的局面，分别实现5560万元和7500万元的净利润，唯独龙头老大如家利润是下滑近七成。大家看到吓一跳，不是说经济型酒店好吗？怎么还会利润下降这么多？

朱晖：从集团来说，只要开新店，各方面的成本就会进去，所以新店开得越快，利润会被吃掉更多。酒店扩张得越快，是酒店利润越差的一个原因。

据悉，汉庭计划在2012年完成新开酒店260家到270家，7天也将本年度加盟店的开店目标由原先的240家提高到320家。另据国泰君安证券统计，今年一、二季度如家分别新开门店59家、103家，同比分别增长84.4%和7.0%。除此之外，经济型连锁酒店在完成一二线城市跑马圈地后，则将目光投向了部分二三线城市。汉庭方面表示，预计到明年年初，西南、西北新增酒店总数将近50家，直营和加盟比例大约各占一半。7天近期同样进入兰州、乌鲁木齐等西部地区进行招商。

叶檀：众多的经济型酒店扎堆抢夺市场，是不是意味着中国的经济型酒店进入了饱和和状态？继续发展到什么程度，这个行业就危险了？

俞萌：如果低于70%的出租率，这个行业就很危险了。但我们现在分析，可能未来五到十年还是有机会，但是绝对不会像以前五年发展那么快。每个品牌每年三五百家这样发展的速度是不可能的了。一个是物业成本的上升耗去了很多连锁品牌的利润，另外是人工成本和能源成本的上升也耗去了很多利润，所以在寻找物业跟酒店扩张规模的时候，必须考虑将来酒店每年要保持一个怎样的利润增长，要对酒店的未来发展有一个规划。

朱晖：其实在五年前大家就开始说市场饱和。但是我觉得在经济型酒店发展的十年当中，主要问题是酒店同质化发展非常严重，大家都是用一种模式在发展，未来的发展应该是多元的。据统计，中国有33万家居宿机构，但是有品牌的经济型和星级酒店加起来是1万多家，所以还是有31万多家是没有品牌的，其间想象空间应该是非常大的。

在酒店大力扩张的同时，会踩到怎样的地雷呢？据媒体报道，青岛如家快捷酒店中山路劈柴院店日前爆出人员招聘不严格，清洁卫生不到位，最耸人听闻的就是其用擦过马桶的毛巾擦杯子。令人担忧的是，此次曝出“卫生门”事件的经济型酒店大

多属于特许经营店。经济型酒店为抢占市场，采用加盟店来缓解资金压力，却导致加盟店管理漏洞频出。数据显示，此前直营店与加盟店比例基本持平的如家，目前728家特许经营店的规模已超过直营店的698家；比例最悬殊的当数格林豪泰，在已开业的530多家酒店中，直营店仅有40多家，其余均为加盟店。

叶檀：这个例子有点耸人听闻，格林豪泰为了控制成本，同一块毛巾先去擦擦浴缸，然后再去擦擦水杯，甚至再去擦擦马桶，为什么会出现这样的情况？质量管控的问题是不是都发生在加盟店？

朱晖：快速发展一定会导致问题，质量问题不光出现在加盟店，直营店也可能发生，但加盟店相对暴露的问题更多一些。对于质量管控，我们第一个要做好培训的工作，当然刚才说一块毛巾全抹下来的情况在布丁是不会出现，因为我们有要求用5块毛巾来打扫房间。第二个，我们也经常做一些质量的监管，包括暗访和检查并做记录。

俞萌：锦江之星70%是加盟商，30%是直营店，所以对这70%的管控，其实反映了总部的能力。这是国外一种轻资产的做法，对品牌来说其实有两面性，做得好加盟商对你品牌有帮助，做得不好对你品牌就有损害。所以选择加盟商就像谈恋爱，一定要寻找能够结伴终生的对象。

叶檀：参加锦江之星的加盟商大概需要付出的是多少？

俞萌：我们现在的加盟酒店，一间房间要交2500块的首期加盟费；营业以后是5%的管理费。每个月你营收譬如说100万，你就交5万。

朱晖：我跟俞总这边差不多，我是1800元一间房，管理费也是5%。

叶檀：我们知道从2010年开始房租直线上涨，你们房租怎么办？

俞萌：没有15年以上的租期的话，锦江之星一般不签。但合同中对房租锁定有一个递增的比例，做生意其实应该是双赢。

朱晖：现在的房租应该说涨得非常厉害，前几年签下的物业应该还能保持房价的低价，但是这几年如果要在市场中去签这样的物业的话，确实很困难。我们一般都签到10年左右。加盟酒店跟品牌酒店进行合作，收益是比较稳定的，所以就看这个房东的心态如何。

俞萌：如果你急于赚钱，可能我们就简单地跟你说这跟我们的理念有差别，因为加盟锦江之星赚钱一定会按照正常的周期，譬如说四五年左右。这两年我们对锦江之星的加盟商要求提高以后，进来的加盟商反而非常忠诚，但是有些不符合我们要求的，我们宁可你不要进来。

叶檀：在经济型酒店大规模扩张的过程当中，要切忌重走牛奶老路，就是规模扩张后，质量问题就曝光了，对于行业是致命的打击，到现在都缓不过神来。如果经济型酒店能够有特色、健康地往前走，那么我想根据中国人出游的劲头，根据中国的航空旅客上升的速度，这个行业应该还是有发展的，但是关键问题是，请你别给我用一块毛巾从头擦到尾，这个是最重要的。（文字整理：陈靓）

### 联系我们

本版文章如无特别申明，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ppll18@126.com。