

“创新宏观调控方式”的意义

贾晋京

7月31日,国家发展和改革委员会主任徐绍史接受中国政府网、新华网联合访谈,解读当前宏观经济形势时表示:“要更多地运用经济、法律和技术手段,创新宏观调控方式,分类指导、有保有压、有扶有控,加强政策协同配合,根据实际情况进行差别化的调控。”

这段话中所包含的信息意义重大,尽管不是爆炸性的,但却绝对是革命性的。

“创新宏观调控方式”的提法最早出自今年6月8日李克强总理在河北主持召开环渤海省份经济工作座谈会时的重要讲话,当时的表述是“做好当前经济工作,关键要在稳定宏观经济政策中有所作为,创新宏观调控方式,激发市场活力”。时隔53天,“创新宏观调控方式”的上下文增加了“运用经济、法律和技术手段”和“分类指导、有保有压、有扶有控”等表述,其中蕴含的信息值得认真分析思考。

“创新宏观调控方式”是针对什么的创新呢?显然是针对现有的宏观调控方

式。现有的宏观调控方式又是什么呢?显然,主要是凯恩斯主义的财政刺激模式或货币主义的“宽松”与“紧缩”。如何创新?这就是“更多地运用经济、法律和技术手段”的奥义所在。理解其中的信息量,要先认清宏观调控的对象——现实经济运行,与凯恩斯主义或货币主义的经典描述相比发生了哪些变化。

现实中的当代经济与经济学的经典描述相比,在“系统化”程度上有天壤之别。试以广度、深度和复杂度三个角度来说。广度,即经济活动的空间范围,如今,稍微复杂的工业品都是跨国制造,一个产品所涉及的经济活动范围往往牵涉几十个国家。深度,即价值链的长度,如今,几乎任何一个经济行为背后所牵扯的价值链都涉及十几个以上的行业,比如任何一次网购都能涉及到电商、通信、金融支付、搜索、广告、物流、工业设计、软件、制造等。复杂度,即经济活动的系统集成程度,如今,以“现代服务业”面貌出现的复杂系统工程已经深入到经济活动的各个角落,比如移动通信网,以及从航空到地质到金融服务的各种“网”,每一个都是集成数以亿计组元的复杂巨系统。

运行在复杂系统之上的当代经济,会对传统的宏观调控方式构成何种挑战呢?简单来说,传统的宏观调控方式在面对当代经济中的问题时,会出现调不动、调不转、调不灵的情况。无论凯恩斯主义的模式还是货币主义的模式,都是从“增加供给和消费”角度入手的。在经济运转减速时,凯恩斯主义会以财政方式给企业和消费者扶持,货币主义会以流动性供给方式给金融体系“撒钱”,希望企业有钱来开展项目、消费者有钱来购买。然而,这种方式只有在大部分企业和消费者都是独立决策主体时才管用。如今,大多数企业都是复杂的价值链体系中的一个环节,当它能够融到资但上下游价值链还是“不转”的时候,资金就不但起不到扶持作用,反而成为债务负担。如今的购买方,最终产品消费者也不是大多数,中间环节的购买才是大多数,这就使得增加对购买方的资金支持也不见得能刺激消费。即便对最终消费者来说,他往往也是处在一个系统服务消费者的位置上,比方说类似微信这样的社会网服务,只有当你的很多朋友也使用了这一服务,你才能把它真正“用起来”。在这个时代,经济运行减速,其实就是系统运行节奏降低,传统的宏观调控方式往往失灵,在广度上,由于经济活动范围巨大乃至超越国界,于是“调不动”;在深度上,由于涉及环节太多,除非让各个环节都转起来,否则调控难以见效,于是“调不转”;在复杂度上,由于系统太复杂,于是“调不灵”。

这样,我们就不难理解创新宏观调控方式的必要性了。不难注意到,从系统论角度,人类在调节复杂系统方面已经积累了丰富经验,即通过调节系统运行中的“关键

点”来优化整个系统的运行。“更多地运用经济、法律和技术手段”所包含的意思就是,采用微观的手段,对经济体系中的“关键点”发力,达到优化整个经济系统运行的效果。

从“分类指导、有保有压、有扶有控,加强政策协同配合,根据实际情况进行差别化的调控”当中,就更能清晰地看到综合运用微观政策达到宏观调控目的的思路。“分类指导、有保有压、有扶有控”实际上是从国家计委到国家发改委多年的项目调控原则,将其运用到宏观调控方式的创新当中,其实蕴含着通过系统性的关键项目“收放”来达到调控目标的思想。而“政策协同配合”与“差别化的调控”则意味着财经、法律、产业等多方面政策将在应对经济系统具体问题当中采取新的综合运用方式,增强宏观调控的针对性和协同性。

在中国经济的运行系统需要外需导向转向内需导向,“调结构”成为主要目标的情况下,必须要有新的宏观调控方式,否则无法实现目标。中国是金融危机中表现最稳健的主要经济体,别人的经验无法回答中国如何调结构的问题。因此,中国只能从实际出发,总结自己行之有效的方法,进行新的大综合,创造出新的宏观调控方法体系。对于新的条件下的全球宏观政策来说,这也无疑具有革命性的意味。

(作者为中国人民大学重阳金融研究院研究部副主任)

恒天然为何再三主动曝光丑闻

盛翔

新西兰恒天然公司发布消息,称该公司一个工厂2012年5月生产的浓缩乳清蛋白粉检出肉毒杆菌。经中新双方核查,初步确定有娃哈哈、多美滋等4家中国境内进口商进口了可能受到肉毒杆菌污染的新西兰恒天然集团产品。据悉,这4家进口企业已对涉及的问题产品采取追溯、召回等措施。

肉毒杆菌是一种致命病菌,在繁殖过程中分泌毒素,是毒性最强的蛋白质之一。因为直接涉及消费者特别是婴幼儿的生命安全,加之中国70%进口奶粉皆来自新西兰,而这些几乎全部出自恒天然,因此恒天然肉毒杆菌事件在中国影响很大。对此,饱受毒奶粉困扰的国人,理应感到万分愤慨,可奇怪的是,出问题的虽然是新西兰恒天然,网上被骂得最多的却是质检总局和国内奶企。

也许是因为对国产奶粉的“恨”,恒天然事件曝出后,网上有很多疑似“斯德哥尔摩综合症”的言论。有人说“这种东西比中国的地沟油什么的简直就是安全食品”,还有人很肯定地说“即便如此我也觉得比国产奶粉放心一万倍”……明明是受害者,却满是对问题企业的肯定甚至褒扬,真让人哭笑不得。更何况,肉毒杆菌相比三聚氰胺,在危害性上有过之而无不及,那可是直接要命的。

这样的公众判断,当然谈不上很理性,但也绝不是“自虐狂”,更不是无缘无故地“崇拜煽情”。恒天然2005年与三鹿集团签署合资协议,投资8.6亿元人

民币收购三鹿43%股份。2008年三聚氰胺事件的曝出,竟然是恒天然的功劳,是它率先发现三鹿添加三聚氰胺的问题并呈报给新西兰政府,从而让公众了解了这一事件。最后,恒天然因为三鹿破产损失惨重,但是企业负责人表示“恒天然从来没有后悔主动将三鹿事件曝光”。

这一次,肉毒杆菌事件同样是恒天然公司自己公布的。按恒天然的说法,早在今年3月企业便发现潜在质量问题,直至7月31日才发现肉毒杆菌。我们当然可以质问:为何要花这么长时间?但不容否认的是,在没有政府调查、没有媒体曝光的情况下,企业主动公布丑闻,足以体现恒天然对食品安全的负责态度。

所以,在恒天然再次出现严重质量问题后,网友一边对三鹿鞭尸一边对恒天然肯定,并非毫无道理。那么,恒天然为何一而再地主动曝光丑闻?很大原因或许在于,及时公布产品丑闻对企业来说是生存的底线而不是道德的高点,要不然失去消费者的信任,企业就会失去可持续发展的竞争力。此外,有什么样的监管力度才会有什么样的企业作为,主动公布丑闻不仅不是道德问题更是监管问题。——这两点,我们的企业和监管者尤为需要借鉴和反思。

值得追问的是,进口食品有那么多道把关程序,为何就是检不出肉毒杆菌?为什么只要人家国外企业不公布自查结果,进口企业和质监部门就查不出来?是技术的问题还是态度的问题?相关进口企业不该只以受害者面目示人,相关监管部门更不能只在事后“积极作为”。

房企再融资放开是有限度的

陈伟

近期,新潮中宝公告拟定向增发募资55亿,投向其位于上海区域的两个棚户区改造项目。这一公告无疑进一步证实了市场近一个月以来有关“房企再融资将开闸”的传言,但我们认为,虽然目前管理层对于房地产的行政调控正逐渐淡化,但鉴于当前房地产调控形势的复杂性,房企再融资短期全面开闸的可能性很小,只有少量公司的再融资有望在年底前成行。

房企再融资的传言始于今年5月,这次新潮中宝的公告则更是让投资人确信房地产再融资将临近了,因为方案不仅详细列举了再融资的合理性,也谈到再融资的必要性。如此次募资投向是棚户区改造,符合目前国家鼓励和引导民间资本参与棚户区改造的政策精神。

近期政治局部署下半年经济工作重点时特别强调促进房地产市场平稳健康发展,这与一季度的会议的有

论调形成鲜明对比,当时中央曾强调要“抓好房地产市场调控”。这无疑表明中央有淡化房地产行政化调控的意图。

这一方面是现实稳增长的需要。如上半年地产市场对于GDP的贡献率在10%左右,拉动GDP增长近2个百分点,下半年经济增长要想保住底线,房地产投资增速不能延续年初以来持续下行的趋势,而这就需要改善地产商的预期,放开地产商的直接融资渠道显然有利于提高它们的投资意愿。另一方面也是化解风险的需要。如当前地产政府债务已经被地产地财政所“绑架”,考虑到下半年各地需要完成占全年7成左右的土地推出计划以平衡财政收支及偿还债务,土地市场回暖的态势延续就十分必要,而开发商融资渠道的拓宽显然也利于激发它们拿地的热情,强化地产市场回暖的趋势。

从以上角度分析,今年下半年地产融资开闸的可能性较大,但我们认为,鉴于以下现实,管理层对于地产融资的

房产税扩围在即,将对增量住房征收



唐志顺/图 孙勇/诗

酝酿扩围房产税,议案提交三部委。杭州模式评价高,增量开征设想美。楼市拐点或在望,土地财政欲突围。用好税收双刃剑,警惕公权玩自肥。

开启将是十分谨慎,仅有小部分融资方向符合政策导向的中小开发商能够再融资成行。

首先,与2008年、2011年不同的是,当前房价仍处于持续上涨过程中,若这时全面放松房地产再融资,就很容易向市场释放以国五条为代表的房地产调控将解除的信号,人们对于政府在经济低迷时会放松房地产调控来拯救经济的信念也就更加强烈,而这就需要改善地产商的预期,强化对于房地产价格上涨的预期,如资金面比较宽松的地产商会继续肆无忌惮地高价抢地,这也会继续推动房价的较快上涨,而这种依赖房地产泡沫化取得的经济增长虽然对于短期稳增长有利,但是却会阻碍经济的持续增长制造障碍,房地产泡沫化程度将会进一步加剧,实体经济的生存空间也将进一步收窄,而新一届领导层已经表示,不能为了短期稳增长,给将来制造更大的麻烦。

其次,这也不利于管理层推进下半年的改革,如土地市场的再度繁荣又会刺激各地推进土地城镇化的进程,从而不利于

管理层倡导的以人为中心的新型城镇化发展;土地市场繁荣带来的巨额土地出让金收入虽然短期有利于缓解地方政府的债务压力,但却使得各地对于土地财政的依赖性进一步加重,并加剧地方政府主导的投资冲动,这无疑不利于财政体制以及投资体制改革的推进。

因此,我们预计管理层即使出于稳增长的需要,一定程度上放开房地产再融资渠道,促进下半年投资增速的平稳,但为了尽量避免该政策产生的负面作用,也会采取一些对冲措施,如下半年银行在管理层盘活存量、用好增量的政策精神指导下,将很可能减少对开发商的信贷投放。而房企再融资的对象也将被限定在以下范围:鉴于大开发商的融资渠道更广,且市场影响力更大,较小规模的地产商融资申请更可能获得核准;融资方向将限定在政府规定的棚户区及旧城改造方面,而为了避免资金被挪用于一般房地产开发项目,资金的使用还将受到更严格的监管。

(作者单位:民族证券)



新财富夜谈

东阿阿胶接连提价是“价值回归”?

在《甄嬛传》中诸位小主娘娘们最爱的阿胶最近又掀起了涨价风潮。东阿阿胶近日公告产品提价25%。驴皮价格为何一路疯涨?阿胶原料短缺吗?在昨日甘肃卫视播出的《新财富夜谈》节目中,财经评论员叶檀、德邦证券医药行业分析师郑一宁、和君咨询医药事业部合伙人吕库、雪球网知名草根研究者双色杜桐与您一起探讨阿胶涨价的秘密。

疯狂的驴皮 暴涨的阿胶

7月13日,山东东阿阿胶股份有限公司一纸公告,上调阿胶出厂价25%,零售价作相应调整。当日东阿阿胶股价上涨3.67%,之后几个交易日股价进行横盘调整。和之前的涨价理由相似,这次公告的焦点仍集中在原材料涨价,驴皮供应紧缺。据业内统计,2006年5月至今,东阿阿胶已累计涨价13次,出厂价从不到500元/公斤飙涨至1500元/公斤。

叶檀:这驴皮到底已经涨到了什么地方?

双色杜桐:2010年国产的驴皮是三四块钱一吨,2011年同比上涨了47%,2012年同比上涨30%,2013年到目前为止又翻了一番,现在约16万吨。

叶檀:翻番的暴利,对于农民来说不是好事情吗?一张驴皮我就能卖1000块钱,那我们看到的景象是胶东半岛或内蒙古到处养驴子,为什么我们没有看到这样的情况呢?

郑一宁:驴的繁殖率比较低,繁殖周期会比较长,而且驴是不可以大规模养殖的,因为公驴必须一驴一栏,单体养殖为主。这可能就造成了养驴的不经济性,造成了驴皮的稀缺。

吕库:一头驴价格大概是6000块钱以上,但一张驴皮涨价价之后是1000块钱。从养驴的经济效益来看,驴皮只占了不到20%,更多的收益来自驴肉。但养驴、养猪、还是养牛羊,哪个对农民来讲更具有经济效益呢?农民会通过横向对比来决定。

叶檀:农民朋友们都是理性人,一看养驴脾气还这么躁,还不如养几头猪对不对?所以养驴就变成一个特别不经济的事情了。

暴利的阿胶

介入生产阿胶产品的大企业越来越多,驴皮资源日趋紧张已经成为行业共识。2013年4月18日,就因市场上传出驴皮涨价致公司成本大增的消息,东阿阿胶股价一度接近跌停。东阿阿胶2013年一季度报显示,驴皮成本2012年为70元/公斤-80元/公斤,到了2013年四月,已上升至120元/公斤-130元/公斤,据某医药行业研究员测算,目前超预期的驴皮价格上涨可能给公司全年带来3亿元成本的增加。总经理秦玉峰也曾表示,东阿阿胶曾经在新疆喀什、和田、伊犁建立了三个养驴基地,但是养成的驴都纷纷出疆,最后却让别人收购走了。驴皮资源的争夺战火药味日益浓重,东阿阿胶公司对驴皮资源的掌控力究竟如何?

叶檀:一位说驴皮稀缺,一位说不稀缺,分歧还是很大的。东阿阿胶能做成奢侈品吗?

郑一宁:阿胶一直是说要价值回归,去打一个比较高端的品牌,所以我们开玩笑说它想做药中的LV。它在做出很多不同的产品层次覆盖更多的人群,有普通的阿胶,主要针对医院的阿胶,还有桃花姬是针对于年轻的小姑娘。2011年公告提价60%以后,它的销售收入增长并没有跟着它的提价同比例的上升,而是下降的。把历年的提价幅度和销售收入做对比,就可以很明显的发现,当它提价幅度小于30%的时候对销量有促进作用,超过30%就会下滑,它不是越涨价卖得越多。所以我觉得它在做提价策略的时候,可能因过于自信或者其它原因没有考虑到消费者的流失。

吕库:东阿阿胶前些年曾经提出一个全产业链的战略,希望向上游延伸来垄断驴皮资源,它曾经做过尝试,最开始是自己来养驴,形成一个牧场。但后来发现不经济,竞争不过农

民,后来它就转变了一个思路 and 策略,就是直接由农民来养,养完之后它来收购,这样的话就是说和农户合作。现在驴皮的来源大概应该有15%来自于自己上游的养殖。

叶檀:原材料占成本多少?

吕库:从2012年年报看,阿胶产品毛利率是73%,提价之前大概是50%吧。所以我觉得它涨价以驴皮价格上升为托辞,是不成立的。以东阿阿胶为例,2004年一公斤阿胶150块钱,差不多10年涨10倍。应该说2010年是它的一个分水岭,之前阿胶作为药品,价格由国家管控,它一直在涨价,接近了国家规定的最高零售价。2010年年底国家政策调整,阿胶作为保健品由企业自主定价,这样的天无涯之中就打开了提价的花花板,相应的,东阿阿胶2011年的年初一下子把出厂价和零售价提高了60%。在这个时间点它的资本市场的表现也达到了最高峰。最近三年应该说它资本市场表现不是很理想。

“价值回归”还是随意涨价?

东阿阿胶的总经理秦玉峰曾拿阿胶和虫草、茅台相比,认为阿胶价格远逊于茅台、虫草。

因此他频频提出要让阿胶“价值回归”,走高端奢侈品路线。在2011年6月《中国经济周刊》一篇采访中引用道:在明代,记录商业史的目录对阿胶的商业流通有详细记载。阿胶当时每市斤课税银一钱六分,按当时税收惯例,流通税占销售额的1/20,推算阿胶价格大致为每市斤三两二钱白银,折算到现在相当于每市斤4000元-6000元人民币。“目前东阿阿胶官网零售价为875元/斤,按材料中每斤4000元-6000元的“价值回归”测算,至少有4.5倍的提价空间。然而以8月3日国际白银19.8美元每盎司折算,三两二钱白银一斤的阿胶价格相当于600元/斤,和此次提价前的出厂价相当。

双色杜桐:目前的消耗量我觉得不考虑进口,五年到十年解决不了驴皮稀缺问题。阿胶的产量就是5000吨到6000吨,6000吨是它的极限。全国只有1%的人能吃得到阿胶。

吕库:根据年报,东阿阿胶的净利润率能达到三分之一,实际上它涨价不是基于成本,是基于它的“价值回归”这样一个战略,包括市场需求。总体上来看我认为这个驴皮资源,第一不具有稀缺性,第二个它对东阿阿胶价格的上涨不是一个基础。

叶檀:一位说驴皮稀缺,一位说不稀缺,分歧还是很大的。东阿阿胶能做成奢侈品吗?

郑一宁:阿胶一直是说要价值回归,去打一个比较高端的品牌,所以我们开玩笑说它想做药中的LV。它在做出很多不同的产品层次覆盖更多的人群,有普通的阿胶,主要针对医院的阿胶,还有桃花姬是针对于年轻的小姑娘。2011年公告提价60%以后,它的销售收入增长并没有跟着它的提价同比例的上升,而是下降的。把历年的提价幅度和销售收入做对比,就可以很明显的发现,当它提价幅度小于30%的时候对销量有促进作用,超过30%就会下滑,它不是越涨价卖得越多。所以我觉得它在做提价策略的时候,可能因过于自信或者其它原因没有考虑到消费者的流失。

(文字整理:陈靓)