

两会要成为全面深化改革的加油站

周俊生

今天,随着全国政协十二届二次会议的开幕,一年一度的全国两会拉开了帷幕。今年的两会,与往年相比有一个明显的特点,去年11月召开的党的十八届三中全会提出了全面深化改革的目标,并且规划了60项改革目标的“顶层设计”,其内容之广、力度之大,在我国35年的改革开放历史上还是第一次。在改革的蓝图已经绘就以后,2014年已被称为中国的“历史性转折”之年。在这个重要时点上召开的全国两会,也因此被赋予了新的意义,全面深化改革无疑将成为大会的主旋律。

相比于1978年底开始的改革开放,目前的改革已经站到了新的起点上,但正因如此,它也不会像35年前那一场波澜壮阔的改革那样一帆风顺。今年2月,习近平总书记到俄罗斯索契接受俄方记者采访时,谈到了国内的改革,他说:“中国改革经过30多年,已进入深

水区,可以说,容易的、皆大欢喜的改革已经完成了,好吃的肉都吃掉了,剩下的都是难啃的硬骨头。”这番话形象地说明了目前深化改革所遭遇的挑战和与前期改革的不同。

35年前开始的改革开放,起点是在“文革”刚刚结束不久。其时,社会经济都出现了严重问题,因此从官方到民间,很容易达成改革的共识,政府给政策,民众忙赚钱,从上到下都分享到了改革的红利。但是,在改革开放收获初步成果后,在改革的路径选择上却出现了越来越难以弥合的分歧,时至今日,一方面在改革中逐渐形成了固有利益的群体,另一方面政府也出现了过度干预经济的倾向,这两方面因素共同对改革形成了阻力。更为严峻的是,长期以来政府推动下的经济发展模式对整个社会的改革期待也产生了遏制作用。因此,未来的改革,最重要的还是需要政府进一步简政放权,不让改革受到固有利益群体的羁绊。

在去年全国人大会议上产生的新一届政府,以简政放权为抓手,以向市场释放活力的行动来给中国经济注入新的增长动力。一年来,国务院已经取消和下放的行政审批事项达到362项,新一轮行政审批制改革行程已过半。但是,相比于中央政府对改革表现出的巨大热情,一些部门和地方政府出于自我利益的考虑,仍然习惯于沿用旧有的管制手段,对市场上出现的改革创新设置各种障碍。最近就余额宝这一金融创新工具出现的争论就生动地说明了这种情况。余额宝等网上支付账户增值服务工具利用银行对小额存款和大额存款的区别对待,将民众的散钱集中起来形成与银行博弈的力量,在壮大自己的同时也为民众争得了利益,并且倒逼着利率市场化加快成为现实。但是,这一金融创新却被有的人斥指为破坏国家金融秩序,银行业协会甚至准备用强化银行垄断的手段来联合银行逼退余额宝。这种为了固有利益的需要而干预市场竞争的现象,在很多经济领域都有表现,如果不把这个“硬骨头”啃下来,全面深化改革的目标就很难实现。

在中国处于“历史性转折”的关键时

刻召开的全国两会,应该成为全面深化改革的加油站。全国两会是人大代表和政协委员带着民众的意志到国家的议事机关共商国是的一个重要场合,两会开得好不好,很大程度上是由与会的代表委员的履职能力和水平所决定的。不能不指出的是,出席两会的代表和委员中,有不少是地方政府官员和占据市场垄断地位的央企高管,他们在两会会场里是为民众代言还是为国有利益群体代言,也将决定两会在大程度上满足民众期待。在一个利益多样、诉求各异的多元社会里,全国两会应该起到扩大利益公约数和发展公信力的积极作用。因此,我们希望政协委员和人大代表能够摆脱角色束缚,把民众的愿望和期待带到会场里,让民众的愿望和期待与政府的意志对接起来,以此来让全面深化改革见到实效。我们更希望通过代表委员的努力,破除目前仍然对社会经济发展产生束缚作用的体制机制障碍,为全面深化改革搭建起一个可以让民众自由驰骋的广阔舞台。



“佣金宝”是投资者的福音

皮海洲

最近,国金证券与腾讯合作推出了首只互联网金融产品“佣金宝”。投资者通过“佣金宝”在线开户,即可享受万分之二的交易佣金。同时还为账户保证金余额提供理财服务,并免费赠送价值6888元/年的高端咨询服务,为投资者提供股票投资指导建议。

“佣金宝”一经推出,即在市场产生连锁反应。如德邦证券在澄清市场关于其也将推出“零佣金”传闻的同时表示,“拟在近期推广网上开户及手机开户等相关业务,公司正在研究根据服务种类的不同收取佣金的新政策”。而不少证券营业部则采取了主动降佣留客的做法,有些投资者也打电话给所在的营业部要求降佣,甚至直接威胁转托管到其他券商。

这种连锁反应是在意料之中的。毕竟“佣金宝”所推出的“万二”佣金对于同业的冲击是很明显的。由于目前的规费一般是万分之一点五至万分之一点八之间,再加上营业部需要缴纳的营业税,这意味着券商经纪业务几乎无利可图,甚至被认为是“零佣金”。这就难怪“佣金宝”的推出,同业之中以批评指责居多,认为这是一种自杀行为,表示券商吸引客户,应该将更多精力放在服务的提升上,通过高附加值、多层次、个性化的服务,及更周到更贴近客户需求的理财咨询等增值服务吸引客户、留住客户,而不是单打价格战保住阵地。

由于“佣金宝”给同业带来的利益冲击,所以同业对其多有指责并不理解。不过,从长远的发展来看,“佣金宝”的推

出对于证券业的发展是有积极意义的。“万二”佣金对于券商来说,还是有微利的。“万二”佣金,只是限于网上开户的投资者,由于网上交易的成本低廉,“万二”佣金对于券商来说并非不能接受。所以,面对“佣金宝”带来的冲击,“降佣”固然是券商竞争的一种选择,但更重要的是它还促使更多的券商也来重视发展网上交易,推出类“佣金宝”产品,以此来直面“佣金宝”带来的竞争压力。这实际上是互联网金融在证券业的延伸,是互联网时代证券业发展的必然结果。毕竟如果不发展类“佣金宝”产品,证券营业部只是单纯依赖于降佣是无法与“佣金宝”竞争的。

当然,面对“佣金宝”带来的冲击,提高服务质量也是券商参与竞争的一种方式。毕竟随着股市规模的发展壮大,股市的整体性投资机会会越来越少,取而代之的是结构性的投资机会增多。在这种背景下,投资者确实需要券商提供高附加价值的服务,甚至需要券商的这种服务能够“私人订制”,以便投资者能够在股市行情的演变中尽可能争取更多的投资收益,减少不必要的投资风险。而这种“私人订制”的券商服务较之于佣金水平的高低来说当然更加重要。更何况目前券商佣金水平总体上已不算太高,继续下调的空间已十分有限。

其实,在提升券商服务质量问题上,“佣金宝”本身也就做出了表率。因此,面对“佣金宝”带来的挑战,券商服务质量战役的打响不可避免。而券商服务质量的提高,显然是有利于提高我国券商的整体竞争能力的。

我国成为世界第一贸易大国



货物贸易冠全球,中国增长有成就。服务领域升级慢,制造产品出口牛。劳力优势在减弱,核心技术要加油。全球化中风景好,竞争共赢谱风流。

赵乃育/图 孙勇/诗

正视第一货物贸易大国的双重压力

井水明

根据世贸组织秘书处初步统计数据,2013年中国成为世界第一货物贸易大国。2013年,中国货物进出口总额为4.16万亿美元,其中出口额2.21万亿美元,进口额1.95万亿美元。商务部新闻发言人姚坚就“中国成为世界第一货物贸易大国”发表谈话,我国跃居世界第一货物贸易大国,这是我国对外贸易发展道路上新的里程碑,是我国坚持改革开放和参与经济全球化的重大成果。

如果说中国成为世界第一货物贸易大国是个里程碑,无法回避的是中国所面临的外贸摩擦与争端都有进一步加剧之势。从全球外贸经济的产业链条来看,中国外贸形势正承受着双重压力。

中国外贸快速增长,给全球经济复苏带来了机会和好处,也给全球经济带来了活力和动力。一些国家在享受中国外贸快速增长的“红利”时,并不从正面看待中国外贸经济增长对全球经济复苏所作出的贡献,反而发动一起又一起的贸易争端与摩擦,今年最引起关注的是中美贸易关系。在进入2014年的不到2个月时间内,美国针对中国产品所发起的双反调查已达3起,并对多起涉

及中国的贸易摩擦案件复审做出裁决。而美国贸易代表办公室近日还将中国列为全球最大的假货实体市场,在主客观上都让中美贸易关系趋紧的态势陡然加重。

其实,中美贸易关系的变化,并不是由于中国跃升至全球第一那么简单。随着美国经济稳步回升势头进一步稳固,美国量化宽松货币政策的逐步退出,尽管这有利于中国外需市场的回暖,但也给中国产品在国际市场的竞争增大了压力。美国在复苏进程中加速了“再工业化”的步伐,即出口推动型增长和制造业增长,要让美国回归实体经济。当美国正实现着由过去把工业生产环节大量转移海外的“去工业化”到将实体经济引回国内的“再工业化”的快速增长和制造业增长,中美间在高端制造业及新兴产业领域的竞争加剧,贸易摩擦与争端将不可避免。

中美贸易关系之所以成为争端与摩擦的重点,是因为与美国地缘政治的特殊有着密不可分的关系。一方面今年是美国的中期选举年,中期选举年往往也是中美经贸关系较为紧张年份,贸易保护主义将相伴而行,短期内美国国内的政客们会借题发挥,把无法调解的

两党之争中所产生的政治压力转嫁到经济压力上来。这种惯用伎俩反映出中美贸易关系中不仅仅是纯经济贸易方面的问题,而是涉及美国政治体制中两党斗争的矛盾与纠葛的问题。另一方面今年1月在上海进行的中美投资协定第11轮谈判是双方的首次文本谈判,这意味着双方的谈判已进入实质性阶段。中美投资协定一旦达成,将对未来双方经贸关系的框架及相互间经济进入深度等产生重要影响。因而不排除未来一段时期美国在相关领域挑起贸易争端,迫使中方在今年接下来的谈判中承压。

事实上,新兴市场也步发达经济体的后尘,对中国发起了一场又一场的贸易摩擦与较量。在商务部前两个月发布的30多起国际贸易救济调查预警中,来自新兴市场的案件居多,涉及南非、印度、阿根廷、墨西哥、巴西等多个发展中国家,产品涵盖线缆、陶瓷餐具、硫化橡胶等多个领域。这反映出“中国制造”在面向发达经济体的贸易摩擦与争端之中要拿出精力与时间与其周旋,同时,也要拿出更多的精力与时间与新兴经济体作博弈,这来自两个方向的双重压力,让中国外贸在艰难前行之中感到

分外沉重。

近来,新兴市场出现了严重的货币贬值,这沉重地打击新兴市场的经济增长,新兴市场国家为了保护本国企业和产业,很有可能进一步出台和采取贸易限制措施,“中国制造”正进入新兴市场中并占据了相当的市场份额,客观上使得中国与新兴市场之间的贸易摩擦呈现上升趋势。

中国成为世界第一货物贸易大国,展示了“中国制造”巨大的国际市场潜力,在国际市场上遭遇贸易摩擦与争端将难以避免并逐成常态。而缓解中国外贸的双重受压,从长期来看,应进一步优化出口产品结构,减弱特定产业对特定市场依赖的同时,加快产业结构的深度调整,从产品创新和产业创新中提升中国制造在新一轮国际竞争中的有利地位,以新兴产业支撑创新型经济、引领危机后经济增长以至成为新的产业增长极,加速培育“中国制造”的自主知识产权,从而走出以往制造业发展中“产业先进、环节低端”的老路,实现“中国制造”转向“中国创造”的转身。从短期来看,针对来自两个大的贸易体近期可能出现的贸易纠纷,要在政府主导之下,加大应诉与反击的交叉使用,利用世界贸易争端解决机制的规则来保护“中国制造”和企业。



大餐饮的小时代

马年伊始,一组与餐饮有关的数据成为舆情关注焦点:中国烹饪协会日前发布2013年全国餐饮收入报告,高端餐饮收入首次出现负增长,同比下降1.8%,同时全行业收入增幅现21年来最低,高端餐饮陷入冰点。而随着人均消费水平的提升,以私人消费为主要对象的中低端餐饮却业绩拔群,3月1日《新财富夜谈》节目中,财经评论员叶檀携手浙江外婆家餐饮有限公司董事长吴国平、未铭资本合伙人陈立辉及龙策餐饮智库创始人田广利,和您聊一聊大餐饮的小时代。

高端餐饮遇冷 餐饮业谋求转型

叶檀:刚过完年,来聊聊吃的东西,想必所有的吃货都特别感兴趣。那么过完年之后有一个数据出来了,说高端餐饮遇冷,是不是大家都突然没钱了?

田广利:我们从湘鄂情能看得出来,湘鄂情盈亏5个多亿。我记得它刚上市的时候,营业额才6个多亿,那这5个多亿就把它这几年赚的基本都亏得差不多了,这个是个极端例子。

陈立辉:高端餐饮肯定要转型,但可能还有胜出的,不可能说高端餐饮一夜之间就都没有了,像在北京、上海这种大都市,高端消费的群体还应该是非非常的。

叶檀:这一块,其实我们还是需要的,它有可能向法国大餐这样的方向去走,私人定制式的,为一些特别的富豪服务的。

田广利:高档餐饮转型不转型由市场来决定的,因为一个大型酒楼几千平方米的营业面积,它每月工资就得上百万,很多老板是赔不起的。做餐饮没雄厚资金的,该关的早就关了,没关的那些还是有存在的理由。譬如北京有一个城酒家,它卖宫保鸡丁一盘好像是卖68块钱,价格有点过吧?一般在北京也就卖个十几块二十几块,但是老百姓认它,人家是真正做得好,做得独。另外一个受冲击比较小的就是全聚德,全聚德人家不怕,我是金字招牌。

1月底全聚德发布2013年业绩快报,公司全年净利润约1.09亿元,同比下降28.4%,交出5年来最差成绩单。尽管如此,比起湘鄂情的连续关店,作为老字号的全聚德却在此时选择了逆势扩张。一方面放低身段卖起了自助餐和商务套餐,另一方面接受风投融资,多地增开门店。在高端业务和中低端业务之间找起了新的平衡点。

高额房租逼死餐饮 薄利多销才是王道

叶檀:刚才说到高端消费的困境,再说平民,事实上现在一般的餐饮是不是价格也在上升?我作为消费者,到底在支付哪些成本?

吴国平:不光是原料来定价的一个问题,还有房租,这些刚性成本都是都存在的。比如说你到上海新天地,它的整个一个氛围,那个地段都是贵的,那它肯定要贵一点了。

近年来房租持续上涨为餐饮业带来了巨大压力,哪怕是知名连锁餐饮如星巴克、麦当劳,也已无法维持黄金地段门店租金,纷纷选择离场。此外人工成本的上漲也对餐饮业造成巨大

影响。湘鄂情董事长孟凯曾经算过一笔账,湘鄂情在经营高端餐饮时,人均毛利率即接近70%,净利润也只有不到10%。

叶檀:要房租又要人工,然后七七八八的一些杂费加起来,那做平民餐厅怎么盈利呢?

吴国平:用餐饮的品牌举例我觉得不太好,我们就说服装品牌好了,比如说一些奢侈品的服装品牌,你进去是专门有人服务你的,而一些普通的服装品牌,可能整个店里只有一个服务员,这其实都是一个经济问题。看你侧重哪个方面。对我们来说,那么大的包厢,我只做了10个顾客,成本不高是不可能的,所以盈利主要就靠顾客排队,靠人多取胜。

田广利:其实餐饮做到一定程度,房租高低不是太重要。租金是固定的,我们追求的是薄利多销,超过保本点以上,我们追求这部分利润。如果说你根本就达不到保本点,那租金无论多低也做不了。

吴国平:我们这个房租有一定的比例的,你的客流量大,房租高一点就高一点,可以摊薄。最根本的是我们的人工成本,人工成本是在不断上涨的。

中低端餐饮趋向 标准化与连锁化

叶檀:说实话,看到那些做高端餐饮的有一段时间那么赚钱,你心里有没有觉得不平衡?

吴国平:我觉得最终一定是底部市场比高端市场来得大,它一定是三角形的,就像汽车做得最大的不是几个跑车品牌,从经济角度讲,一定是底层的量比较大。

中国饭店协会典型企业调查数据也显示,大众化餐饮企业平均营收增长速度均在10%以上。例如,味千拉面前三季度营业额同比增长12.4%;乡村基预期2013年总营收增速与上年同期相比增长在13.5%~14.4%,快餐品牌真功夫全年新开101家门店,直营店达到540家,人均消费50至100元的外婆家2013年全年新开30多家门店。

叶檀:就是长期来说的话,我们的餐饮会肯德基化或者是麦当劳化是吧?

陈立辉:我觉得肯定是这样的,像我们最近在北京就看到一家面店,主要是做陕西风味,口碑很好。从日本进口的机器,整个这个操作过程都是机器化,节约很多员工,然后标准化,也很容易复制。这可能是未来的一个趋势。

田广利:我们餐饮消费这几年应该会有一个革命性的变化。对于中低端消费者,我们不可能要求太高,因为首先我付出就这一点钱,如果是按照我们纯手工的这种烹饪方式可能还要赔钱,怎么做?但你要吃饭,所以说我们的这种舌尖以后会慢慢发生变化的。

叶檀:也就是说平民餐饮未来是一个工业化和标准化的过程。如果在将来你还想吃得特色点,不一样的东西,你要付出的代价就很高了。

吴国平:我认为,餐饮肯定是标准化之后做的东西更好。我的整个原料的采购,品质的把控,我会更好,所以我后面可能会是味道越来越好,人工越来越低,那消费者越来越满意,这是我们永恒的追求方向。

叶檀:餐饮工业化时代,这是一个发展的大方向。你会发现很多时候高端餐饮也没有特色,只不过是拉大旗作虎皮;低端餐饮有一些特色,但是它在向工业化的标准飞奔。

(文字整理:倪姗姗)

《新财富夜谈》是一档由深圳证券信息有限公司制作、每周六晚23:00在甘肃卫视播出的高端财经周播访谈节目,由著名财经评论员叶檀女士担任嘉宾主持。本版每周一回放该节目主要内容,敬请关注。