



【天天说钱】

由于美元加息已经不可避免,所以未来一年央行继续减息并全面降低存款准备金率都是必然的。



【儒林经济】

秀才 是绕不过去的,就像现在几乎所有单位招聘都要求大专以上学历一样,这是基本的门槛。



【言无不劲】

王石是食指型的商业英雄。他来源于体制内,不乏关系,但他深谙市场才是企业发展的不涸源泉。



【世说新语】

当越多的人朝你靠拢,想要利用你的时候,恰恰证明你的价值越大。

减息的主要目的是什么

刘晓博

在市场千呼万唤之后,减息突然以一种戏剧性的方式降临,让绝大多数人猝不及防。

上周四,先是银行间市场闹了场小规模“钱荒”,当天交易延迟半小时才结束。而股市,也已经陷入“利好出尽”的状态,弱勢调整多日,呈现方向不明的状态。按照今年的惯例,周五一早就传出了央行放水 500 亿给三大行的消息。随后,股市强劲反弹,超出很多人的预期。到了傍晚,减息的消息翩然而至。

减息是必然的,减息选在上周五这个时间点,则是偶然的。因为定向降

准、调整存贷比,通过抵押补充贷款(PSL)和中期借贷便利(MLF)增加货币供应量并诱导利率下行,这些方法都已尝试过了,但效果有限。原因很简单,那只能把某一笔资金的利率降低,而不能影响百万亿存款的整体成本。

那么减息就一定把利好传递到企业吗?目前看也未必,为什么这么说呢?因为未来是“利率市场化”的关键年份。在“去过剩产能”没有完成的情况下,在地方政府仍然主导投资的背景下,利率市场化必然会推高资金价格。因为政府投资和国企投资,对利率天生不敏感,它们更多要考虑经济增长因素、政绩因素和维稳因素。

比如现在存款利率下降了 0.25

个百分点,但同时将向上浮动空间从 1.1 倍调整到了 1.2 倍。未来几年,金融行业不仅仅面临利率市场化,还面临对民营资本开放和互联网的竞争。在这种情况下,金融机构之间的资金争夺战会越来越激烈,顶格使用上浮空间是必然的,突破也是必然的。怎么突破?当然是通过银行理财产品了。所以,银行的资金成本不太可能因为一两次降息而降低。

金融机构资金成本高了,对外放贷的实际利率也会提高,因此企业拿到手的钱仍然便宜不了。但减息总比不减息好,如果不减息,企业拿到的会更高。

那该怎么办?当然还是要启动直

接融资,特别是股权融资。上周召开的国务院常务会议就提出:“抓紧出台股票发行注册制改革方案,取消股票发行的持续盈利条件,降低小微和创新型企业上市门槛。建立资本市场小额再融资快速机制,开展股权众筹融资试点。”

从这个意义上讲,通过降息来撬动楼市、股市,可能才是管理层的真实意图。通过降息,进一步推动楼市回暖以拉动消费;股市活跃后,可以加快扩容节奏,拉动投资。

在未来 10 年到 20 年,资本市场显然比房地产市场重要得多。原因很简单,经过 10 多年的房地产大跃进,中国绝大多数城市房地产市场已经饱

和,虽然大中城市仍有增长空间,但房地产已很难继续担当中国经济的第一支柱产业,楼市也难以继续成为最大的“资金池”。因此,启动股市成为战略性的问题。而通过股权融资,不仅可以解决企业负债率高的问题,还可以激发民间的创业热情。当然,这需要 IPO 注册制改革和政府改革的配合。

由于美元加息已经不可避免,所以未来一年央行继续减息并全面降低存款准备金率都是必然的。但与此同时,央行也会控制广义货币的增速,2015 年很难超过 13%,也就是说很难出现真正意义上的全面宽松,这是转变增长方式的要求。

(作者系深圳商报编委)

考个秀才登上天

王国华

《儒林外史》中各式各样的读书人,大多有功名(官方认可的科举称号)。但无论什么功名,都得从秀才开始。吴敬梓在《儒林外史》前几章中用大量笔墨描述了周进中举、范进中举等故事,强调功名之难,这之后出场的角色便不再强调,而只是描述他们的性格和经历。这说明,功名之难难在开头,后面虽然仍一步一个坎儿,但当事人随时可以停下来或干脆变换车道,而秀才是绕不过去的,就像现在几乎所有单位招聘都要求大专以上学历一样,这是基本的门槛,是通行证,无此

则寸步难行。

科举考试由童生始,至秀才,至举人,至进士等,沿这个过程一路走来。但童生还不算功名,随便一个准备投身考试的人,都被称为童生,顾名思义,这本是孩子们的专用名称,乃小小的过渡。读几年书就得上层楼,四五岁还被叫做“童生”是件很尴尬的事儿,接下来他们必须晋级为秀才。

这种变化对读书人来讲是质的变化,相当于由临时工变为事业编。他们有了初步的权利,比如可以免除差徭、见到县知不跪、地方官不能随意对其用刑等等。见官不跪当然是特权,有违人人平等的观念,但矫正过正地尊重

读书人,对社会有着良好的示范。

与秀才有关的称呼变得文雅起来,他们被尊称为相公。他们可以“在庠”、“入泮”自居,“庠”和“泮”是学校的古称,听起来很拽的样子。还有一些小荣耀,比如领取“丁祭的猪肉”。古代纪日用干支,逢丁的日子叫做丁日,每年春秋两次祭孔的日子期在丁日,故称“丁祭”,秀才们参加丁祭并在祭祀后分领上供用的生肉,通过这些细节显示出他们的不同。

秀才的另一个实质性权利是领取一定补助。在秀才总称之下,按资格分为三种名目。最优的是廪膳生员(廪生),次为增生生员(增生),两者都有

定额,再次为附学生员(附生),无定额。廪生每月可以从儒学那里领到六斗米(数字各时期不同),叫做食廪。在儒学名册上,也就是在资历方面,廪生名次居前,又可以优先被选为岁贡。前面的廪生们高中举人或者死掉,增生和附生可以通过考试补充上来,领取钱粮,是为“补廪”。

正因秀才有着这样那样的小特权,又在乡间跟最基层的百姓耳鬓厮磨打成一片,他们成为乡民们艳羡的对象。乡民们可能不会向往状元,却向往当个秀才,就像要饭的人不会嫉妒亿万富翁,却会嫉妒一个讨钱比他多的同行一样。秀才地位虽低,名

额仍然有限,也不是想得就能得到的。对于那些多年考不中的童生,官府也会设置一些打擦边球的上升通道,避免他们彻底绝望。比如在乡下做中介的成老爹,经京城同乡高官说情,当地儒学教官“准给成老爹衣巾”,即,允许他穿戴秀才们的专用服色。穿了这样的衣服,相应权利大概也会增多一些。不过当时选人对长相应该是有要求的,余大先生听说成老爹被“准了衣巾”,就问,你这副酒糟脸太寒碜了,学台怎么肯准?成老爹老老实实地回答,我说我这脸是浮肿,过几天就好,得以蒙混过关。

(作者系深圳作家)

五个指头说商业英雄

李劼

1979 年,中国改弦更张,商人恢复了合法地位。此后 30 多年,涌现了很多成功商人。商业竞争是和平时期的战争,成功者自然成了英雄,商业英雄。纵观英雄人物,各具风流,找出一些代表人物,稍加对比,发现他们恰如人的五根手指,相映成趣。

1979 年之前的商业英雄唯有荣毅仁。毛、邓等领袖均称他荣老板,礼敬有加。解放初期,荣家人多迁居海外,荣毅仁审时度势留了下来,后来被迫长期蛰伏,直到 1979 年受邓小平之邀出山组建中信。老骥伏枥,披荆斩棘,长袖舞起,一时风华。荣毅仁晚年为国营商,不算是严格意义的商人。

牟其中算是第一代商业英雄,他的经历极具传奇色彩。1989 年,牟其中用 800 多个车皮的轻工产品换回了四架苏联的图 154 客机和一些航空器材,净赚一个亿,名噪一时。后来,牟其中和苏联合作发射商业卫星,开发满洲里等,事业越做越大,一发不可收拾。牟如今身陷囹圄,则则败矣,但他

大气磅礴又革命浪漫主义的商业思维,影响了很多入。

牟其中这一代商业英雄的特点是:胆子大,敢为天下先,有力量,有能量,有魅力;他们把企业当山寨,把社会当江湖,把自己当寨主,把员工当兵丁,把营商当打仗;他们政治观念多,企业精神少,法制淡漠,管理薄弱;企业兴也勃焉,亡也忽焉;他们像手指中的拇指,排在最前面,是大哥,最有力,可是个子最矮,眼界有限。其他四根手指挨得很近,沆瀣一气。拇指和他们离得远远的——不团结群众。拇指的前面常加一个大字:大拇指。大拇指常常向上挑起,自吹自擂,拇指唯一的朋友是食指,两根手指围拢了是一个圆,伸展开是一把枪,他们是黄金拍档;意思是他们拍档能赚黄金。如果牟其中有一个食指型的拍档,未必是今天下场。

王石是食指型的商业英雄。他来源于体制内,不乏关系,但他深谙市场才是企业发展的不涸源泉。万科成为中国最大的房地产公司,创建了独特的混合股权机制,是治理得最好的上

市公司之一。有人说王石是被逼出来的圣人,只说对了一半,另一半是他的选择。中国有太多偷着把钱赚了不敢随父姓的官商和跪着把钱赚了屁都不敢放一个的奸商。王石赚的钱比大地产商少,但他是站着把钱赚了,然后去登山、留学、建言、治沙漠、做慈善、谈恋爱、当明星……自由自在地做英雄。

食指跟拇指称兄道弟,他没有拇指的力量,但是他能力超群;一般情况下食指比中指矮一点,但是他仍以特殊的资源被中指无名指小指尊为大哥。食指是一根“万能”的手指,万科万佳万万通万达万豪都是万能的意愿。

当中国的经济版图从东南沿海和核心城市慢慢拓展到内地的时候,无名指的年代到了。能源、矿产、房地产、制造业、制药、汽车、零售等领域,涌现了很多富甲一方的人物,房地产仍是最大的金矿。有些人经营一个行业,生意遍全国;有些人经营一个地盘,当地的好事均沾。由于各种原因,多数富豪选择了低调的生存方式。胡润研究院估计,2013 年全球未上榜的 10 亿美元身家的隐形富豪约 2500 人,中国占

30%,大约有 750 人的超级“无名指”。比如四川的刘汉,如果不出事儿,谁知道他坐拥 400 亿资产?

互联网颠覆了传统经济,它创造了土地之外的另一个财富来源:渠道,带来了财富的重新分配。2014 年 4 月 12 日,腾讯宣布 QQ 同时在线人数达到 2 亿,经济学家计算出这意味着天量的财富。谁的渠道人多,谁赚钱的可能性就高,一般情况下就赚到了钱。互联网经济深化,细分市场的意义越来越大,比无名指更小的小指英雄层出不穷。淘宝网有一间小店,专门经营同性恋女装,客户遍及全球,生意风生水起,用传统方式经营是不可想象的。马云曾经是小指英雄,用近 20 年的时间完成逆袭,把小指英雄们汇聚起来,成为他们的领袖,自己成了新晋首富。

首富是手指中最高的中指,万众瞩目,无限光彩。光彩之人必有可怜之处。中国首富多半可怜,如果花一现,或一败涂地,或枉法坐监,或亡命天涯。能长期坚持在福布斯榜单上不去去的,才是真英雄。

世界发生过三次工业革命,蒸汽

机、电气化、互联网,现在是第四次革命:智能化的早期。世界在发生新的剧变。除了良好的制造业基础,有三个特质也许可以让中国继续成为智能化时代的先锋:人口众多、良好的教育、人们毫不在乎改变生活方式。有一点讽刺意味,事实就是如此。智能化将会终结互联网的“小”时代,回到“大”的二次元时代。百度、小米、腾讯或者一个今天还籍籍无名的企业,都有登上顶峰的机会。

技术有革命,产业有兴衰;万变之中,也有不变。在中国这样爱储蓄又重商的国家,银行、金融、投资永远是富豪最集中的领域。郭广昌是最好的投资家之一;他投资于巴菲特所说的“护城河”很宽很深的企业,以及中国中产阶级未来的生活方式,为此布局于全国乃至全球。时间会带给他什么样的价值?他也许是未来的中指?

人只有五根手指,世界却在改变,把 30 多年来形形色色的商业英雄比喻为拇指、食指、中指、无名指、小指,只是一个有趣的噱头罢了。

(作者系深圳企业管理人士)

利用价值

冷秋语

有的人讨厌被人利用,但有一些人却乐于被人利用,还有一种人善于利用。不管是哪一种利用,前提都得是你有利用的价值,才可能被人利用。

我们从小就熟知的历史故事昭君出塞就是一个很典型的主动被利用的经典案例。

王昭君,名嫕,字昭君,原为汉宫宫女。公元前 54 年,匈奴呼韩邪单于被他哥哥郅支单于打败,南迁至长城外的光禄塞下,同西汉结好,曾三次进长安入朝,并向汉元帝请求和亲。元帝同意了,决定挑选一个宫女当公主嫁给呼韩邪单于。

后宫里有很多从民间选来的宫女,整天被关在皇宫里,有的很想出宫,有的还做着有朝一日被皇帝宠幸的白日梦,都不愿意嫁到匈奴去。这时,王昭君毅然地站了出来。

在当时,身为一个宫女想要得到皇上的宠幸绝非易事,王昭君恐怕也是看出了这点,所以当要选宫女去和亲的时候。这个聪明的女人就做出了选择。留下,或许是一辈子的宫女,连皇帝的面都见不着。走,虽然远嫁匈奴,但她是以公主的名义去和亲。对朝廷,对皇帝来说她代替公主远嫁和亲乃大义。况且,和宫女相比虽然嫁的不是当今皇帝,但也是一代豪杰一方霸主,相比之下的荣华富贵自是不用多

说。聪明、识大体、多才多艺的王昭君深得呼韩邪宠爱,她到匈奴后,被封为“宁胡阏氏”(阏氏,音焉支,意思是“王后”)可谓做到了真正的名利双收。

再说一个我们耳熟能详的人物,三国刘备,在我看来刘备的最大才能是善于利用。先得关羽张飞不说,凡是对他有帮助、有帮助的人,刘备则不惜一切代价拉拢,三顾茅庐就是经典案例之一。刘备三次前去请诸葛亮,以刘备的智慧他不可能不知道诸葛亮有意避开。但为夺天下,为了千秋霸业,面子算个啥,况且当时刘备自己也很清楚,他也没有啥扯不下的面子。

在遇到诸葛亮之前,刘备可以被称为屡败将军,没有自己的地盘,军队

只有数千人,将领仅有关张赵等人。刘备在此之前曾占有徐州,可惜丢了,后来新野也兵,但那是刘表的地盘,军饷要刘表发,刘备实际上相当于刘表的雇佣军帮他看守北方门户。更何况,水镜先生也曾告诉过他,卧龙、凤雏,两人得一,可安天下。在那种情况下,对刘备而言能够找到一个帮助自己出谋划策的人比什么都重要。而诸葛亮也确实没让刘备失望,充分发挥了自己的才能,刘备的大军也从屡败军队变成了常胜大军。

利用一词,乃谓物尽其用,事物或人发挥效能,有效的工具,借助外物以达到某种目的,用手段使人或事物服务之意。

有时候被利用并非一件坏事,关键是你能不能从中体现自身的价值。在今天的职场之中亦是如此。职场如战场,你是否拥有排兵布阵、深谋远略、知人善用的本领同样也决定着你的高度,否则也只能像周瑜一般长叹一声:“既生瑜何生亮?”

很多人因为一点小事被同事利用而大动肝火,却不把心思花在处理事件当中。如果你把握时机利用这次机会充分地体现自己的价值和才能,未必最后受益的不会是你。当越多的人朝你靠拢,想要利用你的时候,证明你的价值越大。如果连愿意利用你的人都没有了,那你就真的该三思了。

(作者系网络小说家)