



【一家之言】

长期角度人民币对美元的贬值压力是确定的、严峻的,不确定性仅在于未来贬值过程的节奏与深度。

长期宏观问题的基本判断与逻辑

王家春

与2008年相比,当前世界经济和国际金融体系整体风险不降反升,但风险来源发生了重大变化。这是我对全球经济形势的基本判断。

美国经济系统性风险率先“出清”,且已显示出在科技革命驱动下进入新一轮增长周期的可能性。2009年以来美国股市的上涨可以全部归因为盈利上升驱动,利率下行对股市估值中枢的推升效应尚未产生。同时,第四次产业革命方兴未艾,美国股市是这场革命领头羊的集中地,本轮革命的巨大威力将被“折现”于美国股市。在上述逻辑之下,已突破上世纪末“新经济泡沫”与新世纪初“次贷泡沫”两个历史大顶的美国股市,目前正处在新一轮牛市真正启动前的震荡蓄势期。

许多人担心美联储进入加息周期将会影响美国股市。我认为,政府负债率过高和经济基本面依然不够强劲,这两大因素同时制约着美联储利率与

货币政策;甚至可以说,美联储在某种程度上仍旧处于被政府高负债绑架的状态;只有在美联储确信“经济增长率持续且显著高于政府债务余额增长率”的新周期已经到来的情况下,它才可能真正进入加息周期。即,未来美联储加息周期启动之时,必是因为美国经济已进入新一轮强劲增长周期。在此背景下将会出现的情况是:一边是美联储温和加息,一边是美股走牛。

自2010年以来,由南欧国家的政府偿付能力危机主导的欧元区系统性风险一直在上升,欧元集团与“不治之症”的抗争已进入下半场。相比于美联储或日本央行,欧央行自身的特性决定了它基本上不可能用无休止印钞的办法来支撑区内高债国的政府债务循环。“日美式QE”在欧元区并不具有长期可持续性;低债国在欧洲央行为“欧猪五国”政府债务循环提供支撑这一问题上所做的任何让步都只是阶段性的;高债国对“自由印钞机”的需求与欧元制度的矛盾在本质上无法调

和,欧元最终解体的风险无法排除。

新兴经济体阵营的光环已全面黯淡,“金砖五国”已分别陷入滞胀或衰退状态。从眼前来看,中国的滞胀程度相对较轻,但长期而言值得忧虑。由美、德、日等科技强国主导的第四次产业革命方兴未艾,科技重新成为世界经济发展的主导因素。本轮产业革命中的特征之一是:各类机器人的不断涌现与改进,将对劳动力产生空前的替代效应。原先主要依托廉价劳动力参与国际分工与竞争的新兴经济体将越来越被动,科技强国则有望重新夺回世界经济的主导权。

就中国经济而言,房地产市场长远的严重供过于求的格局事实上已经形成;同时,房价/居民收入、房租/收入、房租/当前房价、租金收益率—长期国债收益率等指标分别显示住宅市场的价格泡沫已极其严重。绝大多数行业产能过剩四成以上,固定资产投资增速易降难稳。普遍而严重的产能过剩也意味着通过扩大固定资产投资

来抑制经济降温,在绝大多数行业已经没有了着力点。从制造业国际竞争力来看,人民币难以继续坚挺下去。根据波士顿咨询公司的调查,目前美国制造业综合成本略高于台湾地区,台湾地区略高于中国大陆,中国大陆高于其他制成品出口型经济体。由于计划生育政策形成了非常特殊的人口结构,中国未来的人口老化速度在全球范围内是比较高的,这意味着中国制造业原先的成本优势将进一步向劣势转化。

尤其值得警惕的是,在美国主导下,以TPP和TTIP来取代WTO已是大势所趋。由于TPP范围内将会实行“原产地规则”下的“零关税”,而且中国加入TPP难度大,中国制造业的国际竞争力将受到TPP的严重冲击。

个人认为,长期角度人民币对美元的贬值压力是确定的、严峻的,不确定性仅在于未来贬值过程的节奏与深度。即将到来的新一轮通胀将迫使中国央行有所改变。

历史上,中国通胀率与CRB指数相关性较高。目前CRB指数已跌至2002年初以来的低位。持续的价格下跌可能引发供给下降,CRB指数在2016年的某个时点可能进入较大幅度的反弹过程。中国经济走向滞胀已难避免。未来通胀强度主要取决于国际商品价格上涨幅度及人民币对美元贬值幅度。由于原油、小麦、玉米、大豆、棉花等基础商品依然处在2008年以来较低位置,人民币汇率风险的释放也远不充分,中国即将到来的新一轮通胀的强度值得高度警惕。经济滞胀的趋势下,央行货币政策将逐步陷入松紧两难的窘境。2017或2018年,为抑制人民币内外贬值,央行很可能被迫收紧银根或降低边际“放水”力度,名义利率很可能进入新一轮非良性上升过程。在此情形下,楼市债市股市三大泡沫体系将迎来完美风暴。数十万亿债务问题再掩盖不住之后,宏观政策将不得不走向“熔基2.0”。

(作者系独立经济学家)



【月薪一族】

华为人的工资看上去很高。实际上,这收入背后不仅是他一个人的奉献,更是全家人的付出。就算年薪百万以上者有万余人,那也只占到华为17万员工的近6%。

华为的工资高吗

马虹玫

“华为”成为媒体热词。“华为”成为网民关注的对象和群体。甚至连其工资收入等敏感问题都已被晒在互联网上。我们经常被各种各样的统计数据平均,这次也不例外。华为人的年收入也被“人均80万”了。这是一个骄人的数字。然而,我身边很多华为人对这嗤之一笑说,“对不起,我拖后腿了。”

在“人均80万”出来之前,有另外一篇房地产从业人士发出的网文,统计出“华为年薪百万者超过1万人”。对这些说法,华为官方渠道没有进行回应。华为人的反应也很淡定。不淡定的是围观者,好奇宝宝们纷纷向华为家属打听并先入为主地感叹:“哇,原来你老公工资那么高!”

更有极端例子,据说某家属参照此网上收入,给自家先生算了一笔账,然后怀疑老公隐藏了五百万当中的四百万。夫妻互相猜忌,两口子险些因此离婚。

我想除了华为的相关人事和财务部门,以及部门主管以外,外界没有谁有超能力或特权,能对华为人的收入说得详细分明。

不妨让我——一个华为员工家属,从感性事例出发,看看华为的工资究竟高不高。

晚饭时,孩子说:“妈妈,我怎么感觉我不是爸爸的亲儿子,(我)好像是爸爸的(的)干儿子,爸爸不是加班就是出差,不是出差就是加班,不是加班就是打电话,就是不陪我。”——这是我原文照贴的一位6岁小朋友对在华为工作的爸爸的抱怨。

有个华为员工的小孩,赶上父亲某天不加班,便会喜滋滋拉着爸爸在

小区里遛弯,像是在“遛爸爸”。用孩子他妈的话说“是要给小伙伴看看,我也有爸爸的”。孩子们的这些抱怨和举动,既天真又让人心酸。谁不想下班时间能够陪伴家人孩子。关键是,华为的大部分员工,早上七点出门到晚上十点钟进家,遇上项目过点的时候,还得在办公室打地铺熬通宵。下班后回到家孩子已经打起了呼噜,第二天一早出门,孩子或许还没起床。有人又要说了,谁让你们拿那么高工资?或者说,大不了就别干呗。呵呵,说得轻松。职场和生活并不是简单的“是”或者“否”就能轻松选择的。

这份所谓的高工资里,包含了华为人为舍弃了陪伴家人、陪伴孩子成长的时间。因为他们工作的忙碌,家中的另一半,华为家属们,不得不放弃自己原先的工作,回归家庭,照顾子女。孩子的饮食起居,教育辅导,哪一样都离不开家长的陪伴与监督。

三十来岁的C君夫妻俩原本都是华为员工,有个1岁多的宝宝。从前把孩子丢给老人照着,隔代抚养的不良隐忧随着孩子渐渐成长而凸显。两口子不得不做出选择。于是C太太放弃华为的工作,意味着这个家庭每年减少三十万元收入。从此C君一个人的收入要养活一家人。

像这样放弃工作回归家庭的华为另一半,并不在少数。孩子的成长和教育都耽误不起,华为员工的高强度工作,逼着另一方不得不放弃职业收入和事业成就感。

华为家属有几个共同点,其中之一就是“强大”,这强大既是心理上的,也是行为处事模式上的。家里很多事,比如买房装修、子女教育、陪伴、家庭琐事处理、人情往来等等都得靠家属自己去处理。另一半工作太忙,根本无

暇顾及,渐渐地,华为家属(通常指女人们)也就越来越像女汉子了。从怀孕到生产,丈夫陪伴去产检的次数屈指可数。我当年“享受”过两次,第一次是指定亲属必须到场的“立体B超”。第二次就是生产。相比丈夫长期外派海外,从产检到分娩丈夫一直缺席的家属,我已经感到幸福了。

华为人的工资看上去很高。实际上,这收入背后不仅是他一个人的奉献,更是全家人的付出。这客观上造成华为家属群体对华为的依存度高,会更关注有关华为的新闻,华为的每一次露脸,家属们也会跟着傲娇一下。另一半工作的顺利与否,自然也牵动着家属们的神经。庞大的17万员工组成的华为,家属人数自然也是不少的。华为家属群体,渐渐成为某种社会学上的现象:家属们独当一面的能力超强,但是其自身创造的经济效益却不能量化,这是一组充满反讽意味的“强与弱”的对比。家属们关心华为的业绩、以及每一步的发展;也熟悉另一半的工作、收入等情况。华为家属与华为公司,有某种程度上同呼吸共命运之感。

经由网上文章的知识普及,很多人也知道华为的工资构成由三大块组成:基本工资、股票分红、奖金。这三块收入组成部分又都由个人所处的职级、具体从事的岗位,以及完成的项目绩效来决定。基本工资和配股数额,每个职级都有对应的上限。

2013年研究生毕业进入华为的D君,入职时月薪8000元,扣完五险一金后每月到手7000元左右,除去房租,生活费,能剩下一半还算会过日子。6个月试用期转正后,工资调整为1万元,比同时入职的本科生多500元。并且,在深圳本部与华为其他城市

同时入职的薪酬是一致的。武汉的生活成本支出和深圳能比吗?显然不能。三年过去,D君只涨过一次工资。因其级别仅仅是起点级别——13级,暂时不能享受配股,自然也就没有分红。奖金则要看他的考评、以及项目完成情况。总体下来,D君每年的收入约20余万。他说,这跟他在其他互联网公司工作的同学的收入差不多,但后者加班却没有华为这么多。

以三年华为的工作收入,想购买深圳华为基地附近40平米的单元,约需200万左右。首付50万,月供接近万元。“暂时还没考虑买房。”D君说,脸上略微有些害羞的神情。

还没说到天价的高素质学区房。深圳福田、南山两区优质学位房,每平方米均价已经突破10万。以面积100平米为例,总价接近1200万。首付500万,贷款700万,20年月供接近5万。华为入特别重视子女教育,明知道经济方面的压力是赶鸭子上架,为解决孩子上名校的问题,也不得不咬紧牙关下手买入。

在高企的房价面前,再高的收入都是浮云。

网上转来转去的文章,只讲华为高级别员工的收入,确实令人炫目。这种高级别高收入的华为员工的家属被称为“大嫂”。大家羡慕之余,也没有太多的嫉妒可言。因为,不同的产品线,不同的岗位,不同的个人能力,或者是跟着不同的领导,完成不同的项目,都会让大家的收入有很大的差别。相比较而言,外派海外比较早的,个人比较拼的,或者善于跟领导处理关系的,性格活跃的人,能拿到好项目的人,收入就会好一些。就算华为年薪百万以上者有万余人,那也只占到公司17万员工的近6%。

华为在每年四月份开始发放上一年度的分红与年终奖。照理来说,税务部门应该喜滋滋迎接一波不菲的税收。看着老公的辛苦钱,扣税之后少了一大部分,而作为公务员的邻居却在嘲笑华为老公的加班,身为家属的我们,怎会不觉得这个社会很荒诞?

从2014年起,从前的虚拟受限股渐渐退出华为的激励模式,而以TUP(Time Unit Plan)——时间单位计划,即现金奖励型的递延分配计划取而代之。与从前的股权激励机制相比,这种股权分配的好处是,员工不需要支付股票本金。2015年度华为虚拟受限股票价值为6.81元/每股,如果某员工获配1万股,按照从前的操作方式,员工必须自掏腰包68100元进行购买。次年享受分红。实行TUP之后,员工个人不再购买股票本金,但授予期为5年。前四年拿分红,第五年分红加兑现增值部分,股权激励终止。至于每年分红多少,则视上年度公司利润而定。分红最高的年份是2012年,每股2.98元。大家很为此兴奋了一阵子。这几年回落至2元以下。股价与分红的比例,值与不值,每人心中自有一笔账,但税是一定要交的。这不,今年4月份,某部门员工的年终奖和股票分红税收已经交到东莞地税了。

多年前,华为总部从南山搬到坂田,当年在南山华为旁边卖报卖碟的小摊小贩、蓝牌车司机(非法营运)跟随而来。或许有华为,他们更好谋生。有个段子说他们纷纷呼朋唤友来华为坂田基地赚钱。“华为钱多,人傻,速来!”不知道为什么,写到这里,我突然想到多年前的这个段子。

华为工资高吗?众家属、众看客,您怎么看?

(作者系深圳自由撰稿人)



【环宇杂谈】

关键要加强各级政府公共财政建设,将农民工和大学生租房需求,视为公共产品,纳入公共财政扶持或补贴的范畴。

租赁新政很美,但不如补贴来得实惠

李宇嘉

6月份,又到一年毕业季和就业季。往年这时,常有“就业难”遇上“租房难”,大学毕业生伤不起等类似报道。但是,今年可不一样,就在满腔热情的莘莘学子走向社会、报效祖国之时,国家送来了“大礼”。6月3日,被誉为史上最“接地气”、最温暖的国家“租房新政”发布。

印象中,国家层面发布鼓励租房的规范性文件,这还是第一次。此次新政中,对租赁双方税费减免或抵扣、保障租赁权益、增加出租屋供给等方面,支持力度可谓空前。比如出租方增值稅从5%降至1.5%,个人所得税减半征收,承租方租金抵个税。而且,为鼓励机构租赁,甚至可以突破规划,将商业用房改造为租赁住房,相应水电气

的价格按民用执行,可谓一路绿灯。

另外,早已呈星火燎原之势,得不到政策认可但顽强生长的“合租”、“N+1”(卧室+客厅),甚至屡被穷追猛打的“群租”等,终于合法化了,这是此次租房新政最“接地气”的地方。2015年,住建部对16个外来人口集中的大城市调查,显示合租占租赁的50%。小户型太少,房租太贵,新市民起薪太低,只能租个单间。北京69.2%的毕业生房租都得靠父母资助,合租已成趋势。

国家重视可谓审时度势。楼市和城市化都进入“下半场”,前者叫存量时代、后者叫大城市化时代。农民工和大学生毕业生组成的新市民,纷纷往大城市扎堆儿,租房是他们落脚城市的第一选择,甚至是长期选择。未来,租房在边际增长上远高于买房,企鵝智

酷《2015年中国网民房地产消费潜力报告》显示,不论一二线城市,或三四线城市,50%的人无房,一线城市57.6%的居民租房。

房租是个基础成本,也是人工、仓储、运营成本上涨的罪魁祸首,各行业都受房租上涨冲击。深谙此理的德国,明白制造业“伤不起”,不惜粗暴干涉租赁市场来压制租金。2012年,德国议会通过的涨幅限制,各州主要地区房租3年内涨幅不得超过15%。轮番炒作抬升的租金降不下来,我国“降成本”供给侧改革难言到位。国家层面全方位规范住房租赁市场,寓意就在此。

此次新政的看点之一是税收减免,意在鼓励出租和承租意愿,但减免于虚乌有,因为占比超过90%的散租市场,从来都在无监管的状态下“野蛮生长”,一不备案、二不交税,何来减

免;看点二之“商改住”,意在壮大机构租赁,出发点很好,但改造成本高、投资回收期长,算上公共配套,谁会参与呢?

事实上,租赁市场不振,根源在于房屋销售和利润太诱人、租赁收益太低(甚至低于无风险收益)、政府等机构租赁的“压舱石”作用不够、租赁市场无监管。目前,开发和销售贡献了占财政收入60%的土地出让金,25%的固定资产投资,20%的税收,关联上下游的话贡献更可观。相比之下,租赁不仅显得很寒酸,而且在管理上须投入更多精力,被偏爱,甚至是被抛弃就不奇怪了。

农民工和大学生是租赁需求的主力,基于成本收益的权衡,即便政府鼓励,靠市场力量补上租赁市场的短板,也是不现实的。问题的根源在体制,关键要加强各级政府公共财政建设,将

农民工和大学生租房需求,视为公共产品,甚至是住房保障的一部分,纳入公共财政扶持或补贴的范畴。这样,才能为增加租赁住房供应、打造低租金环境、加强监管,让租房者享有同等公共服务创造制度环境。

此次新政中的各种措施看起来很美,但制约因素太多,特别是涉及体制性的因素,短期内很难见效。如果说,要针对性地解决新市民租房需求的“痛点”,还不如加大租房补贴的痛快、来的实惠。目前,北上广深城市中心区,一个单间的月租金在1500元左右,即便是每月500元的补贴,也是看得见的利好,也能解决大问题。吃穿住行的利好,住的开支最大,也是降成本的核心内容。

(作者单位:深圳市房地产研究中心)