

IMF新掌门:为什么是格奥尔基耶娃?

张锐

国际货币基金组织(IMF)执行董事会日前宣布克里斯塔利娜·格奥尔基耶娃为下任IMF总裁的提名人选。虽然接下来IMF执董会还要走走与总裁候选人面谈以及最后遴选的流程,但由于格奥尔基耶娃是唯一候选人,其履新IMF总裁之职也算是铁板钉钉,由此,格奥尔基耶娃将成为第一位来自东欧的IMF总裁,也是继拉加德之后的第二位IMF女总裁。

其实,论入选所框定的地域,格奥尔基耶娃成为IMF候选人丝毫也不奇怪,因为自成立以来,世界银行行长与IMF总裁的人选一直在美欧之间保持着长期“默契”,即世行行长由美国提名人选担任,IMF总裁由欧洲提名人选担任。不过,格奥尔基耶娃能够成为IMF总裁的新人选并最终能够成功出任,又的确有着不同于历届候选人且并让人刮目相看

的地方。

按照IMF长期贯彻的总裁遴选《附则》,“当选总裁在最初任命时必须小于65岁,并且不能在其70岁生日之后继续担任总裁”,可是,格奥尔基耶娃今年8月份已经过了自己66岁的生日,依规定无缘IMF总裁之职。然而,IMF理事会却在9月初批准执行董事会关于取消总裁职位年龄限制的提议并做出了立即生效的决定,格奥尔基耶娃于是得以成功“闯关”。当然,对于这一变革决定,IMF理事会最后给出的解释是,《附则》修正案使总裁的任命条件与执董会成员和世界银行一致,即均不受年龄限制。看来,规定是死的,人却是活的,如果需要,再高的制度栏杆都可以突破与跨越。

格奥尔基耶娃出生于保加利亚首都索非亚,在她十几岁的时候,父亲不幸因病去世,童年变故使格奥尔基耶娃从小就变得极为自立,因此,在母亲眼

中,童年时女儿“过于安静,经常把自己塞进书本里”。直到考上索非亚国家与世界经济大学,格奥尔基耶娃安静的性格才彻底改变。据悉,本科四年期间,格奥尔基耶娃经常抱着吉他出现在各种聚会上,成为同学们追逐的“粉丝”,而在取得了政治经济学与社会学硕士学位后,格奥尔基耶娃又留校攻读经济学博士,并先后前往英国伦敦政治经济学院、美国哈佛大学经济学院、麻省理工学院等进行了自然资源经济学、环境政策等方面的博士后研究。

像很多女性一样,格奥尔基耶娃起初并没有从政的任何打算,而是只希望自己在学术研究上有所建树。因此,做完博士后研究后,格奥尔基耶娃就一直以经济学教授的身份活跃在全球知名大学讲台上。除了在母校长期担任副教授一职外,格奥尔基耶娃还在澳大利亚国立大学、麻省理工学院、耶鲁大学、哈佛大学以及清华大学担任客座教授。不过,由于在环境经济学方面的突出学术成就,40岁时格奥尔基耶娃被世界银行看中,之后离开大学讲台,出任世行负责欧洲与中亚事务的环境经济学家。

不得不承认世界银行的确为格奥尔基耶娃打开了活跃于国际舞台的全新窗口。在环境经济学家的岗位上历练了近10年后,50岁时格奥尔基耶娃升任世行经济部主任,也正是在这一年,由于出身东欧前社会主义阵营国家且精通英语、俄语与法语,格奥尔基耶娃被派往担任世行驻俄罗斯的首席代表。当时,虽然俄罗斯已经加入世界银行12年之久,但俄罗斯向世行提出的贷款申请不是如石牛沉海,就是中途折戟。但是,在随后格奥尔基耶娃出任世行驻俄罗斯首席代表的三年间,世界银行共批准了11个贷款项目,除了一项花落中国外,另外全部是协助俄罗斯建立网上学习、国家统计系统的电子化、环境保护等方面的投资。

服务如此地精准且富有成效,无疑让格奥尔基耶娃赢得了俄罗斯的芳心与拥趸,随后便顺利进入世界银行高级管理层。金融危机爆发次年,许多国家向世界银行伸出了求救之手,粥少僧多的情况下,已经出任世行副行长的格奥尔基耶娃顶住压力,为一些有争议的地区提供了基础设施建设、城市化发展、农业以及环境保护等方面的投资。据悉,当初格奥尔基耶娃争取援助的以上项目贷款不仅都已如期如数偿还,而且项目收益比世行当时的评估平均高出了17%。

回过头去看,格奥尔基耶娃也有过在欧盟内部施展身手的机会。进入世界银行之后,格奥尔基耶娃同时与中间偏右的欧洲人民党党团走得最近,甚至还一度加入中右翼的保加利亚欧洲发展公民党。但是,由于党内同僚鲍里索夫民意很高,格奥尔基耶娃于是很快自我抛弃

了纯粹从政之望。不过,机会在她出任世行副行长的第二年再次出现。彼年,保加利亚总理鲍里索夫提名该国外交部长热列娃出任欧盟委员会人道主义救援与民事保护专员,但她随后被媒体曝光其夫与俄罗斯黑帮成员过从甚密,鲍里索夫于是不得不改推格奥尔基耶娃,而且格奥尔基耶娃雄厚的经济学专业背景以及丰富的人道主义贷款履历得到了时任欧委会主席巴罗佐的欣赏与嘉许。

新的职位给了格奥尔基耶娃又一次彰显自我价值的机会。上任不久,海地与智利先后发生地震,巴基斯坦出现洪灾,格奥尔基耶娃第一时间代表欧盟向灾区送去了人道主义救灾物资,为欧盟在人道主义事业上获得了国际社会如潮水般的喝彩声。格奥尔基耶娃随后被擢升为欧委会副主席。不仅如此,由于在国际救灾事务中表现抢眼,格奥尔基耶娃被时任联合国秘书长的潘基文相中,任命她出任联合国人道主义财政高级别小组成员,负责筹划全球人道主义峰会。同一年,在格奥尔基耶娃的主导下,欧盟首次成立了针对贫困欧洲儿童的基金会“和平欧洲儿童”。

的确,围绕着IMF总裁的人选,历届的竞选都很激烈。拉加德今年主动请辞后,为了物色新的人选,欧盟内部也是纷争四起。拥有加拿大、爱尔兰与英国三国公民身份的英国央行行长卡内最先被外界看好,但受“脱欧”影响和法国的反对,卡内只能扼腕自叹;荷兰前财政大臣戴塞尔·布鲁姆也是一个大热门人物,舆论一度认为其可能获得德国的鼎力支持,可戴氏因锋芒太露,最终让德国绕道避之。相比之下,格奥尔基耶娃除了自身丰富的经济学背景以及在世行的工作经历外,更关键的是她在波谲云诡的欧洲内政力量的纠缠中赢得德国的青睐,一定程度上也代表着德国甚至欧盟未来在国际事务中的某种价值取向。

一直是量化宽松支持者的拉加德曾多次对德国的保守财政、贸易等政策提出批评,甚至向德国的财政盟友公开“扫射”,认为德国公共开支不够;以牙还牙,德国认为拉加德不够专业(没有经济学相关学历、从未担任一国央行行长)、而且职业经历非常敏感(在尼克松“水门事件”中,她是后来出任美国国防部长共和党籍议员威廉·科恩的实习生,为其撰写法语宣传材料),于是对拉加德出任欧洲央行行长一直添堵障碍,甚至推出本国央行行长威特曼与拉加德叫板角逐。如今,格奥尔基耶娃即将走马上任,拉加德在国际声望中带给德国的外部杂音已然全无,而且德国相信格奥尔基耶娃定会对自已展示出特别友好,发出的建议与主张也会更有专业水准。

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;发電郵至ppl18@126.com。

茅台酒的非均衡价格结构及其影响(下)

茅台公司应该回到正常商业轨道,回归经营本质。

常文武

回归供求 决定价格本质

6. 高端消费拉动价格上涨。在分析茅台酒实际零售价格不断上涨的原因时,有人认为是市场炒作的结果。茅台酒零售价从2016年最低不到900元涨到目前的2500元以上,涨幅巨大,因该说主要是得益于中国经济的快速增长,出现了一定规模的高端消费群体。2016年以后,在高端消费需求的拉动下,白酒市场开始进入高景气阶段,高端白酒价格都出现了明显上涨,只不过是茅台酒价格涨得更快而已。炒作是一种以频繁买入卖出从中牟利的群体行为,在茅台酒的市场上我们能看到的更多是囤积现象,很少见到有规模的炒作行为。就像炒作股票一样,庄家首先要低价收集筹码(买货),然后制造题材抬抬股价,最后高位出货。就茅台酒而言,经销商能以出厂价拿到货,转身就可以高价出售,无需费尽心机去炒作,就可以赚取高额利润。如果一定要说这当中有“炒作”,问题也是在于茅台酒严重偏低的出厂价格,这种价格等于给“庄家(经销商)”奉上了“筹码”,提供了“炒作”的基础。

7. 制定价格政策不应过多考虑非市场因素。茅台酒究竟应该以什么样的价格面目出现?2500元以上的零售价格是否脱离了它的“真实价值”?一种商品的价格如何确定,在一些人的观念中是应该用成本加上一定比例的利润。这其实是一种计划经济观念,并没有考虑到供求关系对商品价格的影响。如果按这样设计价格的商品都能卖出去,那么就不需要市场经济了。需求扩大,商品的价格就会上涨,这再正常不过了。在面向消费者时,商家以高价格出售商品,往往会看成是一种“贪婪”行为,不管这种看法是否正确,茅台公司给自己的产品提价总是面临着道德风险。当某种商品价格上涨过快时,就会有人出来说这种商品的价格严重背离了其“真实价值”,对涨价行为进行谴责。现代经济学认为,商品并没有所谓的真实价值或客观价值,有的只是主观价值,例如价格飞涨的和田玉,一块“石头”可以卖到成百上千万,没有谁能计算出它的“真实价值”是多少。茅台酒也是如此,谁能说清楚它价值几何?交易之所以能够得以成功,买家一定会觉得物有所值,卖家也会认为自己赚到了。如果真有一种“真实价值”,那它必定是大家认可的,是客观的、唯一的。按照这个“真实价值”进行交易,交易双方的利益该如何体现呢?卖家将商品按“真实价值”卖出去了,买家按“真实价值”支付了货币,双方只是按“真实价值”做了交换,卖家等于什么利益都没得到,买家也没有得到额外价值,这种交易没有意义,通常也不会发生。如果不按照“真实价值”进行交易,那一定会有一方“吃亏”,“吃亏”的一方为什么要交易呢?买卖双方都会认为自己得到的价值大于所付出的价值,交易才能正常进行。那种认为交易中一方的所得就是另一方的损失是零和博弈思维,但商品交易并不是零和游戏。消费者愿意用2500元的价格购买茅台酒,说明他主观上认为一瓶茅台酒的价值大于2500元的现金,否则他就会放弃购买茅台酒。如果消费者都认为以2500元的价格购买茅台酒亏了,那就不会有交易的存在,茅台酒也只有降价才会有市场。

8. 兼具多重独特属性。从中国白酒特性方面看,茅台酒具有独特的属性。以茅台酒为代表的酱香型白酒只占到白酒市场的15%左右,浓香型白酒占到一半以上。相对而言,酱香型白酒具有一定的稀缺性。尽管白酒的直接成本占其价格的比重较小,但酱香型白酒的投料成本是最高的,“五斤粮食一斤酒”,远高于其它香型白酒。酱香类白酒生产工序繁多,工艺复杂程度是所有白酒中最高的。从生产周期看,茅台等酱香型白酒生产周期最长,基酒的生产时间在一年以上,基酒生产出来以后又要存放四年左右才能制成成品酒对外出售。在所有白酒品类中,最耐贮存的也是茅台这类酱香型白酒,存放时间越长越醇厚,口感也越好。从这些方面看,茅台酒兼具高品质白酒的各种特质。国外有众多奢侈酒品类,其中的一些早已进入中国市场,如法国的罗曼尼康帝和拉菲红酒、路易十三干邑、苏格兰百富威士忌等,这些进口酒价格昂贵,动辄万元以上。中国商品市场巨大,对外国奢侈品公司极具吸引力,它们也从中国人手里赚走了巨额利润,但是中国本土却还没有一家能拿得出手的奢侈品白酒品牌。中国的高端消费群体已经成长起来,消费能力强大,也需要有自己的国产奢侈品白酒。如果未来中国能出现一批奢侈品品牌,那么茅台等少数高端白酒很有可能成为当中一员。

9. 标准飞天茅台酒未来两个走向。按照茅台公司设计的出厂价与零售指导价的比例关系,出厂价占到零售指导价的65%,这应该是茅台公认的价格结构。现在的零售价格假定以2500元计算,如果随行就市,500ml53°飞天茅台酒的出厂价应该是1616元,比茅台现行的出厂价高出647元。照这样计算,茅台公司每卖出一吨普通飞天茅台酒,就会流失利税129万,国家和股东们的利益损失自不待言。显然这种状况不应该持续下去。500ml53°飞天茅台酒未来的结局,一个可能就是尊重市场规律,让市场的供求关系决定茅台酒的出厂价乃至零售价,而不再是人为限制出厂价格,推行零售指导价;另一条出路就是500ml53°飞天茅台酒在茅台公司销售比重中逐步缩小,让位给价格普遍较高且相对灵活的非标茅台酒,最后变得在销售比重中微不足道,不足以影响整个茅台酒公司的销售业绩。从酒业的勾兑技术上讲,这样做并不难。目前茅台公司已经开始逐步扩大非标茅台酒产销量,标准飞天茅台酒在产销量中的比重已经开始下降。

10. 回归企业经营本质。让国人买得起茅台、喝得起茅台只能是一种良好的愿望。即使在计划经济时代,搞平均主义,也不能使每个人都喝到茅台的,况且现在是市场经济社会,随着中国经济的发展,消费水平也出现了分层,高端消费在这几年也发展起来了,茅台酒受到高端消费人群的欢迎。如果说担心提高出厂价会推高零售价,这没有什么道理可言。2018年1月1日起,茅台公司将出厂价提高至969元、建议零售价格定为1499元以后,出厂价就再也没有变动过,建议零售价格基本上形同虚设,但是经销商批发价和烟酒专卖店零售价却上涨了非常多,已经将出厂价和建议零售价远远地抛在了身后。这完全是市场供求紧张导致的结果,与茅台公司提价不提高出厂价并无关系,相反,也正是由于茅台公司维持出厂价长期不变,造成了需求急剧扩大,反而助长了寻租、囤积和灰色交易等现象越来越严重。在市场经济下,供求关系变化非常之快,企业必须随之调整价格策略。茅台酒出厂价格长时间不做改变,显得非常不合适宜。一个优秀的企业一定是有社会责任担当的,生产过程环保、支持社会公益、资助慈善事业,这些都是有社会责任感的企业的应尽业务,不能违反常识把限制零售价格、让人人都喝得起茅台酒当作社会责任。茅台公司应该回到正常的商业轨道上来,回归经营的本质,为消费者提供优质的产品,为股东获取更大的利益。

(本文上篇见9月10日《证券时报》评论版)

广东基层医改蝶变的启示

吴江

9月10日,国家卫健委在广州花都召开广东基层医改新闻发布会,推介广东基层医改经验。这已经是连续三年国家在广东召开医改工作新闻发布会。以广州花都为代表,广东创造性地在基层医疗卫生机构实施“公益一类财政供给、公益二类绩效管理”的举措,取得了留住基层人才、增强业务能力、提升医疗质量、赢得群众满意的成效,打造出了全国基层卫生综合改革“广东医改经验”。

这边厢“人往高处走”的客观规律,注定了优质医疗人才不断“上浮”才是大势所趋,基层乡镇医疗缺人缺资源往往在所难免,而那边厢则是乡镇医疗离不开人才,需求与缺口不仅客观存在甚至不断加大。现实中,基层医疗究竟如何搞,的确是个世界性的难题。即便是发达国家也同样为之头疼,以美国为例,大量人口并不密集的小县市,同样存在医疗人才与服务供给的大量缺口,而为了弥合这一不足,美国甚至不得不在移民政策上动脑筋,以非常优惠的移民政策吸引外国医疗人才到这些地区工作。

相形之下,广东基层医改,在短短十年内,不仅实现了医疗硬件及设备上的改头换面,医疗人才更是从“赤脚大夫”蝶变为医学专业毕业生,村级医生甚至实现了“小病不出村”的目标,着实令人“刮目相看”。

不难看出,相比过往医改更多只是将医疗资源沉降说在口头上,实际却并未有太多真金白银的投入,此次广东基层医改显然是动了真格。无论是1200万对村卫生站的标准化提升与建设,还是将“乡医”

编制升级为“镇医”,尤其是基层医生的年均收入提升到25万元,可谓招招中的,直击当下基层医疗的痛点。

事实上,在医疗服务的众多要素中,除了需投入不菲的医疗设备之外,至为关键的要素当然是人。无论是综合性专业性大医院也好,基层乡镇医疗服务机构也罢,合格医疗人才的到位,才是其有效运转满足医疗需求最基本的前提。而人才问题也恰恰是求解基层医疗问题不得不直面的最大悖论。现实中,医护人员的职业发展路径,常常受限于所属的医疗机构层级,既无编制又少收入的乡镇医生,自然缺乏吸引力。而“人往高处走”的人才流动属性,注定了基层乡镇医疗机构很难招到人才,甚至还要面临严重的人才流失。因此,唯有让基层医疗不再缺“人”,让专业医生从乡镇医疗服务中获得成就感与合理的回报,才有望从根本上扭转基层医疗的困局。反观此次广东基层医改,从乡医编制升级,到基层医生收入明显提升,以及背后财政对于基层医疗支付的保证,可以说是对基层医疗的核心问题进行了直面回应。

广东基层医改以“公益一类财政供给、公益二类绩效管理”为核心所取得的成就,无疑有目共睹,相关经验也有望被各地借鉴以攻坚基层医疗难题。当然,作为广东经验的核心,财政的到位与担当无疑是此次医改成功背后最强有力的根本保证。那么,对于广东这一强财政省份的医改举措,是否能放之全国而皆准,其他地区是否具备相应的财政支撑实力,医疗资源与人才的下沉,又如何与医疗资源分配的效率 and 效益之间进行拿捏与平衡,也仍然是对基层医改可否持续的考验。

日子还得一天天地磨

木木

与现在的小学生相比,老徐当年读小学的时候,课后的笔头作业确实不多,糊弄糊弄就能搞定,但老师布置的“另类作业”却一点儿也不少,还很有季节特点。

比如,冬末春初,“另类作业”一般是挖苍蝇蛹,之后就是拾拾杨树叶,深棕色大号毛毛虫似的杨树叶,取得哪儿都是;春末加整个夏天及至初秋,往往是奉命种点什么,比如蓖麻、向日葵之类的东西,秋末当然还要捡杨树叶,一人拎一根儿用大号铁丝做的铁签子,放学,上学的路上,一路扎过去,交到学校,老师们再一麻袋、一麻袋地装起来——老徐至今也没明白,当年上交的那些杨树叶最终去了哪里、被干了什么。

相较其他的“另类作业”,老徐还是觉得种蓖麻比较有意思。在地震棚前的空地上刨几个小坑儿,油光水滑、样子有点儿像去了腿儿的屎壳郎的蓖麻籽,一个坑儿里放一粒,盖上市土,浇足水,然后就是长长的等待……孩子的耐心都

有限,每天跑去看,有时候一天要看好几回,尤其看见别人的蓖麻发了芽,自己的没动静,心痒难耐,忍不住就刨开小坑儿看一看;好不容易发芽了,又天天盼着快快长;好不容易长得又高又大了,又盼着赶紧开花结籽;等终于收获了一捧蓖麻籽的时候,一年就快过去了。

以现在的眼光审视,这样的“另类作业”,大约都算得上“谋财害命”之举吧,但老徐对此却恨不起来,也从没后悔。就此而言,这些“另类作业”似乎也并非一无是处,试着总结一下正向功用,起码能让人明白一个道理,铁管做什么事,都要有耐心,苍蝇蛹要一个一个地挖,杨树叶要一条一条地捡,杨树叶要一片一片地扎,蓖麻籽的收获要一天一天地等待。

在这个世界上,若论最有耐心者,估计非农民莫属,种子种下去等待收获,一等就要大半年,没有耐心,等待的日子就真的不好过。可惜,世界的脚步、光阴的脚步走得越来越快,农民越

来越少,人们的耐心自然就变得越来越稀缺。虽然绝大多数人都知道,“一口吃不成个胖子”,但心为物役没办法,总是觉着有例外。

有例外吗?本着什么事都不能绝对的逻辑,在这个世界上,应该还是有“一口吃成个大胖子”的吧。比如买彩票,不可否认,确实有灵机一动买张彩票就轻松中了头等奖的“幸运儿”。正因为有芸芸众生中有这样的“胖子”存在,难怪许多人就会心旌摇曳,总觉着自己也是那个带了“必然性”的“胖子”了。

不过,很可惜,“胖子”不过一个小小的扰动,改变不了“饭要一口一口吃的”铁打规律。什么事情开了头,马上希望出结果,虽然是绝大多数人的本能心理,但无论是自然界还是人类社会,播下种子马上收获的事情实在极罕见。因此,无论是从自然属性、还是社会属性看,下足功夫之后的耐心等待,才是一种常态。许多事,许多时候急不得,日子还得一天天地磨,时间到了自然有收获。总耐不住性子刨开坑儿把种子翻出来看,别说早收获,

恐怕连正常收获也要打水漂。

道理虽然不难懂,但心魔难除,有人总心心念念着那个“例外”,表现到行动上,在旁观者眼中,就一定动作变形、进退失据、形象不堪,还不自知,当然就更谈不上自省。最近,有媒体总结报道,今年以来,已经有十多家上市公司的实控人因了违法违规行为而身陷囹圄。审视这些案例,除外存心欺诈的情况不考,许多企业最终沦落到目前这种境地,缘起或者说根子上还是因为不懂耐心的重要性和必然性所致,做事没有耐心,做着做着,自然就偏离了初心,偏离了正确的方向。

所以说,做人做事还是稍微有点儿耐心才好,日子是一天天地磨过去的,人或者事也是一天天地磨出来的。巴菲特投资日子一磨就磨到89岁,99%的财富都是50岁之后“磨”出来的,就很可能说明问题。如果有谁总拍着胸脯说大话,诸如“我一如何,谁(或者什么事)就磨,时间到了自然有收获。总耐不住性子刨开坑儿把种子翻出来看,别说早收获,