

企业资金脱实入虚是个危险经济信号

莫开伟

据媒体披露,最近全国各地十余家不同类型的实体经济企业和金融机构,在实体经济增速下行的大背景下,一方面是流动性充裕,但资金宽松的企业不愿意投资;另一方面是资金紧张的企业融不到资。资产荒引发的投资纠结和不安感导致的避险情绪纠缠在一起,再加上高企的融资成本,导致企业大量资金“脱实入虚”,形成资金“流动性陷阱”。(8月11日《第一财经日报》)

在当前经济语境下,企业资金脱实入虚首先是个大问题,但并不令人费解的问题。因为企业资金脱实入虚并非企业情愿,也并非企业刻意追逐,而是整个经济环境形成投资回报率低,导致了企业资金脱实入虚。据国资委2015年对各行国有企业经营状况的统计,工业全行业平均资本收益率仅为5.5%,导致今年上半年制造业投资回落了6.4个百分点。同时,整个金融运行体制形成资金流向大型垄断企业,减少了中小企业信贷,为资金脱实入虚创造了条件。其次要解决企业资金脱实入虚,不仅需要经济形势的根本好转,更需要政府、银行等部门服务企业理念、

行为的根本转变,是一个系统性的经济与政治问题相混杂的庞大复杂工程。

如果任由企业资金脱实入虚的趋势蔓延,其后果是非常危险的。这种危险表现在四方面:

其一,大型国企资金备存在银行账户上,或用于应付银行还贷,或准备投入其他虚拟产业领域,如借贷给需要资金的中小企业,不断参与“影子银行”,这意味着大型国企失去了扩大再生产欲望和动力,收缩了整个经济增长空间,更会影响经济复苏和国家经济增长目标实现。

其二,意味着资金向大型国企及银行金融机构高度集中,加之受目前资产“配置荒”影响,这些“过剩”资金必然要寻找保值增值渠道,驱使大量资金进入股市高风险领域及房地产高回报产业,甚至是政府主导的一些融资平台领域,诱发更大范围的资金脱实入虚,它必然会高杆地吹大虚拟产业经济泡沫,加剧中国产业经济畸形化。

其三,意味着经济本身仍处于低迷状态,产业投入回报较低,使实业投资,尤其制造业根本无利润可言,更会促使企业资金脱实入虚;加上部分中小微实体经济达不到银行融资

门槛,向民间融资机构寻找资金出路,加大了融资成本,给中小微实体经济带来沉重债务风险。在投资回报率低与融资成本提高双重挤压下,更削弱了实体经济投资意愿,加速企业及整个社会资金脱实入虚,对中国“双创”经济战略实施带来严重障碍。

其四,更加剧大企业与中小企业之间的资金两极严重分化,拉大大型国企与中小微企业之间资金“马太效应”,形成资金反向运作,企业越大资金越多、投资兴趣越降低;企业越小资金越少、投资意愿越强,更加剧中小微企业投资无奈和大企业的资金脱实入虚,催生了全社会企业的投资病态,从而形成影响整个经济顺畅运行的最大障碍。

显然,企业资金脱实入虚行为亟须加强宣传引导,使企业意识到资金脱实入虚的危害与后果,培育自我纠错机制,恢复资金主动投向实业功能;同时,政府应在货币与财政政策上共同发力,有所作为,为企业资金脱实入虚营造环境。

一方面,全面提振民间投资兴趣,开放所有垄断产业领域,进一步精简行政审批事项,实行产业零准入门槛,消除一切行政性、体制性障碍;同时,加大实体投资扶持力度,设立各

种政府产业发展基金,对立足实业投资的企业,尤其是高新技术产业的企业给予产业启动基金,并给予相应财政奖励资金。

另一方面,对一切投资实业的企业,结合营改增,给予税收减免及信贷扶持等更加灵活政策。比如对企业投资实业实行优惠税率,对投资实业的企业降低贷款条件、给予中小民企与国企平等信贷身份、提高授信额度和降低贷款利率等等,让企业减轻负担,降低生产经营成本,扩大获利空间,全面提振企业投资热情和动力。

再一方面,全面抑制虚拟产业经济泡沫,加大对股市、楼市监管,出台更严厉金融监管制度,抑制资金过度涌入股市、楼市领域;尤其毫不动摇地推进供给侧改革,不遗余力地推进国企改革,加大去产能力度,有效改善企业盈利能力,提升行业的投资价值;同时,坚决淘汰僵尸企业,建立企业退出机制,加快企业破产步伐,控制政府债务过度膨胀,实现社会资金优化配置,将资金引向实体经济,为企业投资实体经济提供不竭资金动力。

(作者系中国地方金融研究院研究员)

人本论

开过破车的人技术会更好

丁是钉

如果你到了一家公司之后,却发现这家公司到处都是问题,哪个环节都有毛病,你不会觉得很沮丧呢?

任何一个开车的人,可能都喜欢开好车的那种感觉。但是,并不是每个人都有机会开新车、好车。有时候,你也许会迫不得已地开一辆随时有可能抛锚的破车。当你自以为不幸的时候,也许恰恰是上天对你的眷顾。

在几十年前,基本上只有职业司机才有车可开。别说是豪车,就是新车也不多见,大多数司机都只能是开着破车到处跑。路上抛锚,几乎是家常便饭。但这种情况,也有一个好处,差不多每个司机都是一个修车的好手。别管是电路、油路,还是发动机,无论哪里出了毛病,一般情况下,他们打开机器盖捣捣鼓鼓就能接着开。

那时候的司机没有这两下子,还真不行。所以,那时候考察一个司机师傅水平高不高,不是光看开车的技术,还要看修车的本事。现在人们开的即使不是好车,至少也是车况良好,万一出点什么意外,随便打个电话,就可以找来救援机构帮忙修车。可有一点,那就是人的修车技术大大

的退化,不要说是一般车主,哪怕是专业的维修人员,大多也是要靠仪器和设备来进行检修。

这是好事还是坏事?这让人联想到职场,其实职场上的情况和开车这件事极其相似。如果在一个所有业务都按正常流程运转的公司工作,就和开一辆好车差不多,省心又省力。如果是遇上一个到处都是问题的公司,你就得处处小心,担心万一哪里出了问题,就会有抛锚的风险,同时你还得学会“修车”,不管有什么样的问题和困难,你都得自己处理。

在好的公司里,个人的价值和作用是小的。每个人都像是一个标准化的螺丝,一个走了,再换一个就行了。比如,银行里的每个柜员,自己可发挥的空间和余地都很少,但是,一个到处是问题的公司,个人能力往往会起决定性的作用。碰上高手的话,还有可能把这种坏公司修理成好公司。

海尔CEO张瑞敏是第一个登上哈佛讲台的中国企业家,到国际上分享中国的管理案例、中国的管理经验、中国的管理思想。说出来也许有人会觉得奇怪,张瑞敏能够成为中国企业界的教父级人物,不是因为海尔

是个好企业,而恰恰因为海尔曾经是个差企业。

当初海尔的管理到底有多差呢?张瑞敏到海尔后给海尔定下的第一条规矩就是:不许在车间里大小便。要把这样一个千疮百孔的烂摊子,改造成生产高端电器产品的现代企业,差不多每个环节都要动手术才行。张瑞敏那时候要思考和处理多少问题,可想而知。

改造和提升海尔的过程,也是张瑞敏管理思想形成和升华的过程。每处理一个棘手的难题,都会激发张瑞敏的管理智慧。可以说,很多管理方法和思想,并不是其原来就有的,而是在应对难题的过程中被逼出来的。越是困难的问题,越能够调动和激发人的智慧,处理的难题越多,所形成和积累的管理经验和思想就越多。

当张瑞敏接掌管理上一塌糊涂的海尔时,他面对的是一般企业管理者所不会面临的难题;当张瑞敏率先提出全球化战略的时候,他要解决的是大部分中国企业家还没有思考的问题;当张瑞敏对海尔进行再造,创造“人单合一双赢模式”时,他所思考的是全球绝大部分企业家都还没有

涉及的领域。面对难题,发现新难题,给自己出难题,是张瑞敏对待难题的态度和历程。挑战的升级,促进了能力的升级。正因为张瑞敏所面对的是世界级的难题,他才成为一个世界级的企业家。

日本企业家稻盛和夫刚毕业的时候,也是到了一家濒临破产的陶瓷厂。由于发不出工资,员工士气低落,常常以罢工来宣泄。跟稻盛和夫一起上的大学生,有4个都辞职了,只有稻盛和夫留下了。他吃住在实验室,不断地去思考,不断地去琢磨。最终,既无知识和技巧,又缺乏经验和设备的稻盛和夫,却搞出了世界领先的发明,让公司起死回生。

稻盛和夫并不属于聪明人,从初中到大学,考试不及格是常事。但他所创办的两家企业,在他的有生之年都进入了世界500强。如果最初进了一家管理非常规范,只需要按部就班工作的企业,或者是如他所愿,去当了一名医生,世界上就可能少了一位伟大的企业家和两家一流的企业。

开一部车况很差的汽车,也许很成就一个修车高手。同样的道理,在一个漏洞百出的企业,也许会出现一个管理大师。

(上接第一版)

然而,人工智能未必是人类的曙光,因为人工智能很可能造成国家与国家之间的两极分化。掌握和拥有智能机器人的国家,可以利用机器人的发明创造能力,加快科技创新和发明的速度,继续拉大与非发达国家之间的差距。要知道,受遗传因素、社会发展水平的限制,人类的智能在某一时期是有极限的,而人工智能很可能突破这个限制和极限,产生出超越人类想像的发明。还有就是,发达国家不再会因为受成本因素影响,把低端产业向非发达国家转移,因为其已经完全有条件把那些人力成本高昂的工作交给机器人去干。

从这个角度来看,未来在人工智能领域的竞争,应当是科技和国力竞争的制高点,是关系到国家命运的竞争。也正因此,在国务院正式印发的《“十三五”国家科技创新规划》中,机器人被列入面向2030年的9项重大工程。《“十三五”国家科技创新规划》是国家首次将“科技创新”作为一个整体进行顶层规划,并面向2030年部署了一批体现国家战略意图的重大科技项目。新部署的15个科技创新2030-重大项目包括量子通信、脑科学、深空探测等6个重大科技项目,以及大数据、智能制造和机器人、智能电网等9项重大工程。

然而,作为一项具有战略意义的创新工程,中国的机器人产业在某种程度上走上了歧途。误区之一是追求利益超过了追求技术,希望以收购替代自主研发。中国目前虽然有数以千计的机器人生产厂商,但核心技术和关键零部件主要还是靠购买。过去几十年中,中国在汽车等产业中的战略性失败已经告诉我们,真正的核心技术是买不来的,“以市场换技术”的策略是行不通的。误区之二是追求形似超过了追求神似,过度娱乐化的倾向明显。一些机器人因为“脸蛋”和“身材”更像真人,出现在公共场合秀秀时,往往会博得一片喝彩声,并被认为是技术领先的象征。但在“智慧”这个本质性的问题上,中国机器人研发企业还缺乏突破性的进展。

更严重的问题在于,阿里系的赚钱效应,让许多人误以为中国互联网产业的发展超过了发达国家,并认为其代表了未来产业的方向。这种错误认识不改变,中国的产业转型和升级就可能陷入迷途。阿里巴巴的销售收入能够超过亚马逊,有两个先天的因素,一个是中国人居住的密集程度远超过美国,这可以大大地降低配送成本;另一个是中国拥有大量的低成本的快递员,他们从事着比生产线上的工人更简单的劳动。这两个因素决定了中国网店成本可以低于实体店。如此分析,阿里非但不代表着高端产业,相反却是低端产业的典型。同时,阿里也并没有能够拉动制造业水平的提升。

机器人将会让世界变得更“聪明”,也逼迫着人类必须让自己变得更聪明。这是一场关乎“聪明”与智慧的竞赛,每个人都面临被淘汰的风险。

每一次重大的技术革命,都意味着天量的财富,也意味着国家竞争力将被重新排序,并且这种变化呈现出加速度的趋向。机器人(人工智能)研发不但是企业与企业之间的竞争,更是国家与国家之间的竞争。这个判断不容发生失误。

以案说法

【案例简介】

2015年11月,消费者介先生在某在线购物网站购买了一台电脑,收货后,介先生经电脑软件进行检测,竟然发现电脑“通电201次,使用399小时”。介先生认为自己花了全新的价购买了使用过的电脑,要求商家退货。经与商家协商无果后,介先生向工商部门投诉,要求讨回公道。

调解中,商家承认介先生购买了其相同品牌、相同型号的电脑,但是认为消费者收到的电脑非现场交付、验货,有可能是在某环节被偷梁换柱,不属于商家责任。在工商部门的耐心调解下,最终商家还是给介先生办理了退货。

【案例评析】

《消费者权益保护法》第二十三条规定,经营者提供的机动车、计算机、电视机、电冰箱、空调器、洗衣机等耐用商品或者装饰装修等服务,消费者自接受商品或服务之日起六个月内发现瑕疵、发生争议的,由经营者承担有关瑕疵的举证责任。在本案例中,商家与消费者之间,就出问题的电脑是否是商家卖出的出现了争议,但是商家无法举证该电脑不是其销售的,因此,本案中商家承担相应的责任是符合法律规定的。

【消费提示】

消费者在网购商品时,注意选择信誉度高的商家。收货时,查验外观是否完整,如果没有特别约定(如需要安装人员开箱验货等要求),应当当着快递员面验货,证实与购买商品一致后再签收。有问题,当场与卖家沟通情况。同时,要注意留存好证据,如商品照片、网购订单截图、支付截图等。发现合法权益受到侵害时,直接找商家协商解决。如协商不成,应及时向有关部门投诉或向人民法院提起诉讼。

(北京市海淀区工商分局供稿)

资讯

国内安全生产管理三法则在京发布

“国内首创安全管理法则发布仪式暨默锐安全文化现场研讨会”,8月11日由北京市中企安环信息科学研究院与山东默锐科技公司联合在山东寿光举办。中国企业文化研究会常务副理事长华锐首创的国内安全生产管理三法则,在会上发布。

“三法则”之一是,将安全生产管理中的“人、机、物、法、环”等各个要素和环节比喻为一条“安全拉链”,如果有一个“小齿”发生问题,必将导致安全隐患乃至事故发生的拉链法则;二是将安全生产管理比喻为传递安全动力和形成安全运动的“齿轮传动机制”,以此实现“安全力”形成、传递和增强的齿轮法则;三是如果发生任何事故,尤其是重特大事故,都会造成个人、家庭和企业生命财产的损失,导致不可挽回的后果,一切归于零的归零法则。(杜凯 韩洁)

教育为连锁招商行业打造新格局

8月10日,中网载线(北京)教育科技有限公司在北京香格里拉饭店举行启动仪式,中网载线集团董事长程汉东、北大青岛基金董事长詹涛等出席启动仪式。

中网载线集团十多年来一直致力于为中小企业、创业者提供互联网服务。中网教育凭借多年在连锁招商行业积累的创业培训、教育服务经验,积累起丰富的培训资源。未来,中网教育将在全国多个城市成立子公司,以此承接教育的落地服务,面对对接创业者与中小企业经营者。未来业务除了培训服务,还将借助线上线下平台,整合更多的教育、培训、运营、创投等资源,打造项目推广、人力资源服务、店铺运营教练、资金引进等立体创业服务体系,并将相关业务推向全国。

中投互贸一带一路国际贸易平台启动

“深度解析一带一路 助力中小企业腾飞”暨“中投互贸一带一路国际贸易平台”启动大会,8月6日在北京举行,来自政界、商界、十余位前驻外大使共计300余人参加。平台创始人舒雅女士、中国公共外交协会副会长马振岗、全国工商联原副主席孙晓华、平台执行董事宗朝晖等在启动仪式上做了精彩发言。大家认为,中投互贸一带一路国际贸易平台就是“一带一路”国家战略的落地版和执行版,可集中概括为:践行“一带一路”新构想,掌握国际贸易话语权,助力中国企业去产能、打造供给合作新模式。在大使座谈会环节,数十名前驻外大使作为平台专家委员会委员,针对中投互贸一带一路国际贸易平台在帮助中小企业走出去、落地国家“一带一路”战略的作用上,从不同角度给予了点评。