经济学家

繁荣来自竞争

□王东京

艾哈德1957年出版《繁荣来自竞争》曾轰动一时，半个多世纪后的今天还常被学界提起，算是传世之作了。而我以同样的题目写文章，当然是赞同艾大师，不过角度有不同，本文不讨论繁荣与竞争的关系，学界早有了定论，再炒冷饭是多余。这里想要与读者研讨的是竞争，即竞争者到底在争什么？然后将其引申到政策层面，提出几点我自己认为重要的推论。

从交易主体看，市场竞争行为不过是三类：一是卖家与卖家竞争；二是买家与买家竞争；三是买家与卖家竞争。这三类竞争，构成了整个市场交换的全景图。物理学家牛顿曾经说：将复杂问题简单化，可以发现新定律；将简单问题复杂化，可以发现新领域。既如此，我们不妨将以上三类竞争拆开，并从稍加复杂的层面分别予以讨论，之所以这样做，是希望能给读者一些新的启示。

先说卖家与卖家竞争。一般地讲，卖家间竞争暗含着两个前提：一是竞争者卖的是同一商品，不然一家卖鞋、一家卖袜，所卖商品不同两者不会有竞争；二是所卖商品供应充足，若非如此，市场上商品供应短缺，消费者纷纷抢购，卖家也不会构成竞争。所谓卖家与卖家竞争，说白了就是卖家都希望将自己的商品先于对手卖出去。

问题在于，在过剩的情况下商家怎样才能将自己的商品先卖出？或者卖家之间究竟在争什么？若看营销手法，卖家各有绝招，但归根到底我认为是比成本。比如同样一件衬衣，甲的成本低于乙，于是甲的卖价为200元，乙的卖价为300元，这样竞卖起来甲多半是赢家。读者若同意这判断，则可引出的政策含义是，政府放手让卖家竞争，市场上商品必价廉物美；反之，若质次价高的商品充斥市场，那一定是卖家间缺乏竞争。

让我举个例解释。时下许多人抱怨看病贵，吃不起药。何以如此？原因有多方面，但主要是现行医药体制抑制了竞争。病人与医院之间，显然医院是卖家，而目前医药一体，医院既看病又卖药，受利益驱动当然乐于小病大诊，本来十元钱药就能治病，医生可能给开上百元的药。设想一下，假若医药分家，医院只看病不卖药，让医院与医院竞争比服务，让药店与药店竞争比价格，药价是否会降下来？答案应当不言自明吧。

上面说了卖家竞争，再谈买家竞争。如果卖家竞争是因为商品供应多，买家竞争则正相反，是因为商品供应少，有多人想买同一商品买家才竞争。那么买家竞争比什么呢？我们所观察到的：一是排队（即先来先买），如国内春运火车票竞买；二是看行政职级（或年龄、工龄长短等），如某些政府单位住房竞买；不过更普遍的还是比出价，典型的例子是文物拍卖。

其实，国际上通行的竞买规则是出价，谁出价高谁先购得。既如此人们也许要问，为何国内目前会存在那么多“价外”规则呢？有学者解释，是出于公平的考虑。而我并不这么看。至少富人与富人比出价不存在不公平；穷人与穷人比出价也不存在不公平。学界所谓的“公平考虑”，我理解针对的是穷人与富人比出价。很多人以为，让穷人与富人比出价只对富人有利，对穷人不公平。真的是这样么？让我来做点分析。

公平是一种价值判断，利益站位不同，对公平的判断也不同。相对而言，富人更有钱，穷人更有时间，若比出价显然对穷人不利；但不比出价而比排队，则又对富人不利。左难右也难怎么办？故经济学的主张是效率优先、兼顾公平。若以效率为先，当然是比出价，因为铁路公司盈利后可增加运力，买票难问题有望解决。若不比出价而比排队，虽然短期对穷人有利，但排队耗费的时间不仅不创造财富，而且买票难会年复一年地拖下去，长期看谁都是输家。

最后谈卖家与买家竞争。卖家与买家有竞争么？曾问过行内朋友，多数答没有；而我却认为有，买家与卖家没竞争怎会有商业谈判？他们坐在一起沟通、协商到最后签约，实际就是在竞争。他们争什么呢？当然是争各自的权益。卖方供应了商品，会要求买方支付合理价格；买方支付了货款，会要求卖方提供物有所值的商品。

由此看，买卖双方所争的其实是“等价交换”权。经济学说，等价交换的前提是自由交换：买方不得强买；卖方不得强卖；更不能由第三方决定价格。否则竞争被限制，必造成交易主体之间收益权不对等。以往“工农产品价格剪刀差”为何农民会吃亏，症结就在于政府限制了农产品价格。今天煤炭价格放开而电价被控制，结果形成了发电企业与用电企业的不等价交换，发电企业所谓的“政策性亏损”，原因即在于此。

回到政策层面，依据以上讨论我认为有三点重要的推论：第一，若希望市场提供价廉物美的商品，就得鼓励卖家竞争，为此政府必须改革妨碍竞争的体制机制；第二，鼓励买家竞争可提高配置资源效率，为此政府应充分尊重出价规则，照顾穷人是政府的事而不能推给市场；第三，定价事关买卖双方的权益，除了公共品，一般竞争品价格只能由供求定，政府无需干预。

什么是特殊管理股制度

□李 朱

党的十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》第39条针对建立健全现代文化市场体系，首次提出“对按规定转制的重要国有传媒企业探索实行特殊管理股制度”。2014年4月16日，国务院办公厅以国办发〔2014〕15号文的形式，公开发布中央宣传部会同多个部门拟定的《文化体制改革中经营性文化事业单位转制为企业的规定》和《进一步支持文化企业发展的规定》，其中，《进一步支持文化企业发展的规定》第19条明确提出，“对按规定转制的重要国有传媒企业探索实行特殊管理股制度，经批准可开展试点”。

尽管特殊管理股制度的试点探索已经势在必行，但是，社会各界对特殊管理股制度仍是存在着诸多的模糊认识。那么，到底什么是特殊管理股制度？特殊管理股制度是怎样形成和发展的呢？

特殊管理股制度的界定

由十八届三中全会起草组编写的辅导读本是这么描述的：“设置特殊管理股是通过特殊股权结构设计，使创始人股东（原始股东）在股份制改造和融资过程中，有效防止恶意收购，并始终保有最大决策权和控制权。具体是将公司股票分为A类股和B类股两种，二者拥有同等的经营收益权，但创始人股东的股票（B类股）具有特别投票权，包括董事选举和重大公司交易的表决等。这种办法为国外很多公司所采用。”此后，无论是官方机构还是学界，对于特殊管理股制度，都没有进一步作出详细的解释与界定。

这就说明：国外的很多公司已经在采用类似的特殊管理股制度；特殊管理股制度是我国在借鉴国外的成熟经验后提出的新概念新举措；国外市场中流行的双层（多层）股权结构在国内以一种新的名称而出现；特殊管理股制度需要进一步的界定与阐释。

特殊管理股制度在国外的形成和发展

类似的特殊管理股制度，在国外最初是以一种特别权力制度（Special rights）的名义出现的，是政府在国有企业私有化过程中为了保留控制权和终极否决权而采用的一种特殊措施。这一赋予政府特殊权力的制度，往往表现为政府保留特殊一股（或极少数股份）的形式，由于这一股（或极少数股份）具有黄金般的价值，往往也被称为“黄金股”（Golden share）。换个角度来说，黄金股是指政府持有的特殊一股（或极少数股份），具有某种法定的特殊权力，永久性地或有期限地允许政府在国有企业私有化之后依然拥有在某些特别重要事务上的超级投票权和终极否决权。国内外的学者多数情况下把两种说法等同使用。

如果我们进一步考察的话，就会发现特别权力制度的原始渊源是私有公司在公众化过程中所设置的特权股，而最早的特权股则来自于1903年创立的福特汽车公司。为了鼓励公众化，美国政府允许福特公司对股票进行分类设置，以便福特家族拥有控制权和超级投票权。1956年，福特公司上市时，发行了三种股票：第一种是普通股，一股一个表决权，由公众投资者持有；第二种是A股，没有投票权，最初由福特基金会持有，不过这部分股权到了1973年就已经被全部卖掉并转化为了普通股；第三种是B股，具有超级投票权，由福特家族持有。福特公司章程还一度规定，只要福特家族持有的B类股股数大于6070万股，该家族在公司的投票权就是40%，其余所有股东合计拥有60%的投票权。福特家族还有一个重要的约定，即B类股的出售对象首先考虑家族成员，B类股一旦出售给非家族成员，便会自动转化为没有超级投票权的普通股。即使福特家族所拥有的福特汽车公司股份不到2%，但是只要持股数超过约定数量，就依然享有着40%的投票权，避免了公司控制权的稀释。

特殊权力制度被广泛运用是在20世纪七八十年代的欧洲，尤其是在英国撒切尔夫人推行的国有企业私有化运动中。20世纪60年代，德国大众公司最早开始实行“去国有化”，向公众出售公司的股份；70年代末80年代初，英国撒切尔政府开始采用自由主义经济政策，对国有企业进行私有化改革，在航空、电信、水利、电力等行业陆续出售国有股份。英国政府在这场改革中设置了“黄金股”，并以法律法规形式规定了政府在这些公司中的特殊权力。1981年，英国政府颁布《电信法》，邮政与电信分业经营，成立了英国电信公司。随着英国电信公司公开发行股票上市的成功，英国的国有企业私有化取得了巨大成功，引起欧洲各国纷纷响应。法国、意大利、西班牙、葡萄牙、匈牙利、波兰等国家也都在国有企业私有化的过程中广泛推广“黄金股”制度。

近年来，特殊权力制度则是以双层或多层股权结构的形式在公司中显现的。2002年的美国《标准公司法》和2006年的英国《公司法》，都允许实行类别股份制度或者说多层股权结构。每个公司都有权设计和发行该公司章程所设定的一个或数个类别的股份及数量，公司章程也可在与本国公司法令不相抵触的范围内限制或取消任何类别股的表决权或给予特殊表决权。据了解，美国《纽约时报》《华盛顿邮报》《华尔街日报》等报业公司，以及谷歌、脸谱、联合包裹、股神巴菲特的伯克希尔·哈撒韦等诸多公司都采用了双层或多层股权结构，以便这些公司的控制权由创始人或创始家族所掌控。英国《每日邮报》《每日电讯报》等公司也采取了双层或多层股权结构制度。举例来说，美国《纽约时报》就是将大多数有重要表决权的B类股票，交由奥克斯·苏兹贝格家族掌握，而表决权非常有限的A类股票则全部上市流通。英国《每日邮报》隶属于每日邮报和通用信托联合报业集团，自1896年创办以来的100多年来一直控制在罗斯米尔家族手中，这与其特殊的双层股权制度不无关系。因为报社的股权分为5%的投票股和95%的非投票股两种，只有非投票股才能在股票市场上流通，而老板罗斯米尔第四持有75%的投票股，保证了罗斯米尔家族对公司绝对的控制权。

这种双层或多层股权结构制度也已经渗透到了在美国上市的中国企业中了。比如，500彩票网和58同城在美国上市时，内部人士就获得了10倍于普通股的投票权。新浪微博的母公司新浪就获得了3倍于普通股的投票权，也因此控制了新浪微博近80%的投票权。

经济时评

金融业透明化是长期趋势

□高 峰

经过近半个世纪的顽强抵抗后，瑞士银行业终于不情愿地打开保险箱，向世界摊开了自己的隐秘账本。

在5月6日于巴黎召开的欧洲财长会议上，40多个国家签署了一项关于各国政府共享纳税人境外金融账户信息的全球新标准。作为管理着总额高达2.2万亿美元资产的世界最大离岸金融中心，瑞士有史以来首次承诺，将自动向其他国家交出该国公民账户的详细资料。

这一里程碑式的变化，一方面象征着这个孤立主义国家决定告别坚守无条件保护银行客户隐私的悠久传统，另一方面也是打击逃漏税的全球协作行动的重大突破。

与瑞士一起签署协议的还有另一个位于亚洲的重要的离岸金融中心新加坡，以及开曼群岛和泽西岛等“避税天堂”地区。

几百年来，瑞士让全世界深信不疑，把钱存进了自己的银行，就相当于放进了永远不会失窃、也不必担心遗忘密码的保险箱，而且保管它的人绝不会打听这笔钱的来源及合法性。这曾经是瑞士银行业最引以为豪的信誉口碑，与钟表业一同成为这个国家的名片。但在过去几十年里的金融业透明化浪潮冲击下，它越来越变成一笔毁誉参半、渐至臭名昭彰的负面遗产。

2013年4月初，总部位于华盛顿的国际调查记者协会公布的一份报告称，该协会通过对英属维京群岛、库克群岛和其他地处公海上的“避税天堂”历时15个月的调查，发现了数万名在这些地方隐匿财富的富豪身份。其中包括阿塞拜疆总统伊尔哈姆·阿利耶夫、俄罗斯第一副总理舒瓦洛夫的夫人奥尔加和菲律宾前总统马科斯的长女……这份长长的名单上还有西班牙王室成员、法国国家电力公司前高管、与前总统苏哈托有牵连的印尼富商等。

事实上，这份调查报告揭露的仅仅是冰山一角。据英国《卫报》报道，目前全球的“避税天堂”可能藏匿着总值20万亿至32万亿美元的惊人财富，其中一些资金甚至已经“隐姓埋名”长达30年之久。而多年以来享誉世界的瑞士银行业保密制度，则被认为是这一大笔不义之财的首要庇护者。

为了撬开这个被怀疑窝藏了逃税、腐败、洗钱等罪恶勾当的神秘保险柜，美国政府在过去30年里向瑞士当局施加了强大而持续的压力。随着近十多年来国际反恐战争的需要以及本轮全球金融危机所暴露出来的大型金融机构触目惊心的暗箱操作，来自华盛顿和布鲁塞尔的敦促愈加紧迫，令倔强的瑞士人逐渐失去了抵抗之力。

2009年，控制瑞士银行业70%市场的两大银行集团之一的瑞士银行（简称“瑞银”）向美国司法部门投降，承认协助美国纳税人在海外藏匿资金。它随后向美国政府支付了7.8亿美元罚金，并交出了4000多名美国客户的身份信息，后者还在这次行动中追回了60亿美元税款。瑞银之所以没能像以往那样顶住压力，是因为美国司法部威胁将对其提起刑事指控。

这是瑞士银行保密制度史上第一次遭遇重大挫败。有了这个先例，口子便迅速越开越大，以至于瑞士不得不修改法律并与美国签署相关协议，以便使更多瑞士银行向美国司法部门提供客户信息的行为在瑞士国内变得合法。自那以后5年里，在美国，已有数以万计的纳税人承认拥有未申报的账户并为此缴纳高额罚金，其中还有人受到刑事诉讼，甚至锒铛入狱。

但美国政府仍不罢休，国会在2010年通过《海外账户税收合规法案》，它要求外国金融机构主动向美国国税局报告美国公民以及美国“绿卡”持有者（不管他们居住在美国还是海外）的信息，只要这些人在美国以外开办了银行账户。该法案按计划将从2014年7月起生效，预计将影响生活在美国与国外的数百万美国纳税人，市场分析人士称它是“一张用以在世界各地强制推动透明度和减少逃税行为的罗网”。

今年年初，美国政府又盯上了瑞士两大银行集团中的另一家——瑞士信贷（简称“瑞信”）。国会一个专门委员会出具的一份措辞严厉的报告指控瑞信曾在美国签证申请过程中进行虚假申报，利用隐秘渠道与客户开展业务，并销毁文件，以帮助逾2.2万名美国客户逃避美国税务。迄今为止，已有多名涉案的瑞信前员工被逮捕。

实际上，瑞信只是美国正在针对富人逃税案件而大规模调查的14家瑞士银行之一。不仅如此，美国检控方还将调查范围从瑞士的银行业进一步扩大到该国保险业，这迫使著名的瑞士人寿（Swiss Life）不得不向多位美国客户退回了他们早些年投保的投资连结险保单。

对欧洲历史略有了解的人应该知道，在西欧，瑞士人素以保守和孤立著称。这里所说的保守，是指国土面积很小的瑞士特别珍视自己的民族独立、公民自治和个人自由的传统，不愿意轻易改变。瑞士人对任何加强政府管制、特别是需要让渡一部分主权的国际监管的企图都怀有根深蒂固的疑惧情绪。瑞士人既没有兴趣去管他国事务，也绝不接受他国干涉本国事务。然而世界毕竟在变化，全球化时代所独有的众多新问题和新风险，都不是几百年前奠定隐私保密制度的瑞士银行家先辈们能够预见到的。

其实，若仅从尊重个人自由传统的角度说，美国人并不比瑞士人更不保守。但由于美国是世界的领导者、全球第一大经济体，它深知这种隐私保密制度在资金全球自由流动的当代所蕴藏和滋生的弊端，并受害最深，这是美国不懈逼迫瑞士摊开隐秘账本的根本原因。

简言之，这种客户隐私保密制度越来越呈现出一种典型的“以邻为壑”的自利性——它将这些外国资金吸引到了瑞士，却将有可能隐藏在它们背后的逃税、洗钱、贪腐等罪恶层层包裹起来，令外国政府无从追查。从这个意义上看，这种貌似坚守信誉的制度，其寿终正寝是迟早的事。

据说，5月6日的协议签署以后，已有一些瑞士银行的账户主人开始将大笔资金转移到几个继续抵制透明化的离岸中心，如巴拿马和迪拜。但这些“看不见的顶层”富豪们的好日子显然已经屈指可数——由于美国、欧盟、中国和日本等全球主要大国和经济体的积极推动，这些离岸中心未来必将遭受与日俱增的巨大压力。OECD也许在今年年内就会开列一份不签署税务信息共享协议国家的黑名单，并对它们施以压力乃至制裁。

《华尔街日报》的报道说，眼下美国的私人理财顾问对客户说得最多的一句话是：“忘了保密性吧，透明化是长期趋势。”

互联网金融发展的局限性

□郭 威

互联网金融是金融脱媒的产物，虽然网络金融兴起时间不长，但发展迅速，目前流行的网络借贷因其能为没有得到正规金融机构覆盖的个人或企业筹措资金，而深受草根阶层的欢迎，未来将在小微企业和个人借贷领域与银行形成竞争。随着互联网技术应用的进一步深化，大公司可能也会更加依赖网络，届时面向大公司的网络借贷新模式也将应运而生，将影响银行的利润产出，危及商业银行的生存空间。

三种模式

过去20年间，信息技术及大数据开发通过促进金融深化，已经对中国经济产生了显著影响。中国是全球最大的互联网市场，未来互联网模式将通过提高资源配置效率、降低交易成本对中国经济增长起到更大促进作用。目前，互联网金融在国内主要有以下三种发展模式。

传统的金融互联网渠道。即国内商业银行推出的网银，在网银这一平台上开发小额质押贷款、网上贵金属、网上汇款、网上汇市、网上定期存款、网上基金、缴费、银医服务等附加值较高的服务。

在电商内部建立的金融模式。电子商务涉足金融，代表有余额宝及阿里小贷等。比如，阿里小贷是运行较为成功的案例，这种模式类似于小额贷款公司的业务模式移植在一个初具信用体系的平台上运营，运营基于阿里巴巴掌握大量商家和买家的交易行为数据，电商内部自建平台，搭建商业生态系统，完成信息流和资金流的闭环。

P2P，即人人贷。P2P借贷已触及传统金融领域，却不受资本金、不良贷款率、呆账准备金等诸多指标限制。目前，国内已经在P2P领域兴起了人人贷公司，比如红岭创投、宜信网、拍拍贷等。

发展的困惑

虽然互联网在交易成本、信息对称性上存在传统金融无法比拟的优势，但其在数据挖掘、精准营销与风险防控方面存在着局限性。主要表现为以下几个方面。

目前仅适用于零售行业中标准化程度高、市场需求明显的产品。基金、保险、小额贷款、信用卡等零售产品更适用在互联网金融进行交易，目前互联网金融的利润空间，对商业银行传统的资产、负债及中间业务创利不构成威胁，且商业银行尤其是国有银行在吸收存款和发放贷款方面具备着极强的成本优势，对于资金的调度也具备着较高的垄断性（比如，商业银行最终能够获得央行提供的最后贷款人支持），对于目前准入门槛高的中小企业贷款，一些无法从银行获取资金的中小企业或个体工商户会选择民间融资，而民间融资的成本往往较传统商业银行高出很多。

无法触及专业程度高、资金运作规模大的融资领域底线。互联网金融在大型企业融资及专业投资或政府融资等方面，目前无法替代商业银行专业程度高、结构复杂的融资顾问服务。在信贷需求卖方市场下，利差性收入以及融资顾问中间业务收入仍是商业银行主要利润来源；同时，在涉及重要能源、基础建设以及民生相关的领域中，传统商业银行在资金规模上，互联网融资也不具备先天优势。而大型企业融资及政府融资往往涉及复杂的授信评估及商业机密等内部信息，互联网金融也存在无法逾越的鸿沟。

缺乏海量信息数据，无法满足客户关系管理及消费行为分析等需要。互联网金融虽然在打破信息不对称方面存在着优势，但其缺乏获取核心的、高质量的大数据资源的渠道。以往商业银行在信贷审批领域已经建立了大量的客户个人、企业信用数据库，同时，商业银行开发的自主数据库掌握了大量客户存款、清算、授信等结构性数据，客户的交易行为这样的非结构数据也可以通过日常交易记录进行行为分析，根据产品、协议、客户、事件不同维度进行精准营销，而互联网金融在大数据资源和信用信息库方面不具备优势。

存在期限错配风险、法律风险、技术风险等缺陷。一方面，互联网理财产品投资资产是期限较长的，而负债是期限很短的，一旦负债到期不能按时滚动，就可能发生流动性风险。而传统金融机构的一大功能就是将短期资金转化为长期资金。另一方面，目前互联网金融行业尚处于无门槛、无标准、无监管的三无状态。这导致部分互联网金融产品游走于合法与非法之间的灰色区域，稍有不慎就可能触碰到“非法吸收公众存款”或“非法集资”的高压线。例如，前段时间湖北省的天力贷在运行半年后被挤兑、停止运转后，就是被以非法吸收公众存款而立案的。由于缺乏门槛与标准，导致当前中国互联网金融领域鱼龙混杂，从业者心态浮躁、一拥而上，加之信息披露不到位，一旦形成互联网金融泡沫，并出现较大幅度违约的格局，就很容易导致中国政府过早收紧对互联网金融的控制，从而抑制行业的可持续发展。另外，与传统商业银行有着独立性很强的通信网络不同，互联网金融企业处于开放式的网络通信系统中，TCP/IP协议自身的安全性面临较大非议，而当前的密钥管理与加密技术也不完善，这就导致互联网金融体系很容易遭受计算机病毒以及网络黑客的攻击。

经济体制