

新锐之声

Xin rui zhi sheng



夏斌

中国经济向下走是必然的事情,但这不只是增长下跌问题,从长周期来看是波动问题。在经济下行中,就业问题、国家问题、出口问题都不是非常敏感的问题。当前稳定经济,进而稳定社会的最大压力是经济增速放缓后系统性风险的爆发,从而延误中国经济的健康成长。

——国务院发展研究中心金融研究所名誉所长夏斌



樊纲

中小企业要专注,只有专注才能出品牌,才能出质量、技术,才能获得创新的能力。我们再专注发展二三十年,当中国一大批中小企业成为世界不可替代的中小企业,企业才有大的发展前途,中国经济才有大的发展前途。

——经济学家樊纲



牛刀

全球货币混战进行到开始阶段,一场对中国泡沫的血雨腥风般的洗礼正在降临,这是必然要到来的,也是历史的潮流。

——知名财经评论人士牛刀



叶檀

建立市场信用意识、建立正确的信用定价机制,是健全金融市场的基础。如果政府之手撤出,理应对所有的信用风险一视同仁,否则将成为对中小企业的单向打击。

——知名财经评论人士叶檀



马云

要想有持续创新能力,关键在于制度创新。而制度创新就是对今天的既得利益群体进行重新分配,是对今天成功者的挑战。

——阿里巴巴集团 CEO 马云



任志强

目前全国大概有5亿多平方米(商品房)库存,这个数量和当年12亿平方米的销售量相比已经很大,这是一个很危险的信号。如果放开城市户籍等管理问题,也许有利于去除一些城市的库存。

——华远地产董事长任志强

各类风险叠加

经济回旋余地在哪儿

◆张莱楠

当前,中国经济已经进入平台转换期和改革深水区,经济下行压力依旧较大,在这样一个特殊时期,宏观政策主要基调是托底和保稳,以避免各类风险叠加导致经济过快“下台阶”。未来我们的回旋余地到底在哪儿?

巧妙化解地方债务风险

地方债务问题是今年中国经济最大的风险隐患之一。解决地方债务问题,应按照分类管理、区别对待的原则,妥善处理债务偿还和在建项目后续融资问题,建立综合金融平台和长效融资机制,巧妙化解债务偿付压力,创新融资方式需要提上议事日程。

创新举债机制。一方面,要积极探索尝试多种直接融资方式。推进市政公用事业产业化,将城市公用事业所有权、经营权和养护管理进行有效剥离,吸引各种社会资本直接投资建设和经营;推行项目融资,对一些大型基础设施项目,可采取PPP、BOT、TOT等方式,筹措建设资金或设立城建银行。另一方面,建立基础设施产权市场,完善地方政府投资项目的退出机制,以便地方退出部分国有股权,盘活地方政府融资平台资产,市政建设项目资产证券化进入地方预算,使地方债务阳光透明。

债务分类处置。对纯公共性项目、准公共性项目和市场化项目分别核算,分门别类地提出债务偿还途径和具体的实施方案:一是由城投债向市政债转换,在摸清地方政府融资平台状况下,对其进行“统一专项管理、分类处置、新老划断、区域试点、增量疏导、存量转化”,逐步由城投债向市政债过渡。二是建立资产管理公司解决不良资产的“出口”问题。通过债转股、债务重组、资产证券化等方式化解存量不良资产。三是完善偿债准备金制度。笔者建议对所有资产证券化产品的发行主体收取一定比例的资金永久性归集于资产证券化产品

偿债基金,通过预算拨款、预算外资金结余调剂、国有资产经营收益等多种渠道,保持偿债准备金来源稳定,防止资金链出现断裂。

管控金融风险 事关金融稳定

今年是融资大年,前期债务到期压力非常大,并且集中到期,信用风险和流动性风险加大,高利率环境下的“去杠杆”将进一步加大实体经济存量的债务压力。特别是近一时期,有关房地产开发商大幅降价、人民币汇率大幅下挫等风险都对货币金融政策提出严重挑战,管控金融风险,加强金融治理,维护金融大局稳定,也需要操作手法上的创新。

一是打开货币政策预调微调空间。货币操作要更具前瞻性、及时性、针对性和灵活性。一方面灵活开展公开市场操作,根据形势变化运用逆回购等工具灵活调整回笼和投放的力度,引导市场整体利率水平走向;另一方面则是要更灵活地使用再贷款、再贴现等定向调节工具,通过“放短抑长”的操作方法,保证货币市场短期流动性平稳,同时适当锁定中长期流动性。二是实施定向宽松货币政策支持实体经济。创新金融工具和手段,重点针对战略性新兴产业、先进制造业、生产性服务业、小微企业等实施定向宽松和结构性信贷政策,满足实体经济融资需求。

三是把小幅降准作为备选方案。今年二、三季度是城投债和信托的集中兑付时间。在目前银行体系存款准备金率偏高、货币乘数偏低的背景下,一旦市场出现流动性紧张,可考虑下调1至2次存款准备金率,并尽快优化存贷比管理机制。

四是在考虑全球货币信贷增长总量控制的前提下,央行可以调整货币、信贷的月度分布,以缓解信托集中兑付的压力,避免市场出现剧烈波动。在对待影子银行问题上也并非简单“去杠杆”,而应“堵疏结合”,疏导资金在金融体



张莱楠

对待产能过剩不宜“简单粗暴”,而要完善落后产能退出的长效机制,优化先进产能输出以及全球资源配置

系内外循环,推动“一行三会”及其他相关部门的政策协调,加快新宏观审慎监管框架的建立。

如何消化过剩产能

促进结构调整,化解过剩产能是一个中长期过程,不可能一蹴而就。对待产能过剩不宜“简单粗暴”,而要完善落后产能退出的长效机制,优化先进产能输出以及全球资源配置。

一是消除政府不当干预生产要素价格形成种种扭曲的体制土壤,完善市场退出机制,丰富退出渠道,避免部分产能化解或致“资金链断掉”“银行贷款变坏账”“政府财政投资化为乌有”等金融风险。

二是进一步研究淘汰落后产能的综合标准。探索综合考虑利用能耗、物耗、环境指标与设备工艺技术指标相结合的标准来界定落后产能,突破单一“规模”标准在进一步淘汰落后产能工作中难以准确区分先进和落后产能的局限。

三是加快先进过剩产能的海外输出。一方面,积极推动“中国基建”走出去。通过基建产业链上的建筑施工、工程机械等行业联动实现“中国装备”和“中国制造”同步升级;另一方面,输出产能与中国国家战略结合起来,在海外设立零部件和研发基地,通过价值链重构带动周边国家经济发展,并形成“新雁阵模式”。

(作者系国家信息中心预测部世界经济研究室副主任)

E 非常之道

E 商业论坛

做精明的创新者

也许你可以源源不断地迸发出一个又一个的创意,但如果你不懂得如何让创意的星星之火燃成燎原之势,那么你的创意也并无多大价值。领导一家组织需要高超的技巧和精明的头脑——要熟知办公室政治。了解这些微妙之处非常重要,像通用电气和强生等世界级公司甚至会为员工提供相关的课程,并根据其应用程度予以奖励。

创新者要培养悟性、影响他人,哪些行之有效的方法或接下来的步骤是必须采用的?笔者将概括介绍让创造力成为文化一部分的系统化创新思维技术。这种技术要求我们在现有框架内思考,利用触手可及的资源开发新创意,然后提升创新层次。

你未必一定要成为团队中最聪明的人。就算你的确是,也不要急于抢在别人前面给出最佳答案。因为这样,你会落得个孤立无援的下场。大家不会再邀请你合作,你只好一个人继续唱独角戏。所以,你在提出创意时,要着眼于将其与别人的最佳创意相结合。在别人眼中,你应该是创意的整合者,而不是竞争对手。

作为团队成员,务必要让大家觉得你为创新付出的努力是有意义的。如果你对当下的最新趋势不屑一顾,别人很可能认为你与现实脱节。所以,你要征求大家的意见,问问他们觉得你的项目是否靠谱。它与公司的战略举措有什么关联?你如何向局外人士解释项目的重要性?如果你无法将你的创意和公司优先事项联系起来,还是及早抽身为妙。你所确定的创意,必须能在组织选定的道路上稳步前行。

当你参与新项目时,要记住:时机决定一切。所有项目的生命周期都是意料之中的:导入期、成长期、成熟期、衰退期。要在生命周期早期参与创新项目,到了成熟期就果断退出。当项目失去活力后,就不要再留恋不舍。

用持续的发展和进步犒劳自己。永远不要停下发展的脚步。你的第一要务是确保自己的价值,而要做到这一点,你必须付出时间学习新技能、更新旧技能;否则,你注定要变成行尸走肉。每一年的时光都不要虚度。要花时间去学习,发展和提高你的创新能力。

牢记这些忠告,你的下一个创意就会像野火般熊熊燃烧,发出耀眼的光芒。(德鲁·博伊德)

建立容忍智慧型失败的文化

在一个不确定的环境里创新,失败在所难免,但成功的公司不会放过从失败中学习的机会。例如,苹果公司在上世纪90年代推出了Newton掌上电脑,虽然当时失败了,但是它的核心概念最终在iPad上得到了体现。

哈佛商学院埃米·埃德蒙森教授把公司的失败分成三类:可预防的失败、因局面复杂而造成的失败、智慧型失败。与前两类失败不同,智慧型失败是研发过程中必不可少的部分。这类失败的核心特点就是为学习和创新而进行尝试。这种尝试能够让公司对资源进行有意识地分配,从而挖掘新的产品和服务。

然而,人都有内在的成功渴望,没有人愿意承认失败。员工还会担心承认了失败,自己的收入和地位会受影响。为了克服这样的心理障碍,公司应当将失败重新定义为进取型实验,并采取以下方法营造一个支持员工接受失败的良好氛围。

在培训辅导中强调失败可控,并将其模式化。公司可以根据各自的创新策略和风险管理机制来界定哪些失败是可以接受的。一般来说,早期的创新实验通常是用证实一项假设,涉及的资源有限,目的是收集新的信息并加以分析、解释、应用,接下来反复验证和测试。因此,在设计实验时,就要注意在有限外部影响的条件下,保证环境、客户以及材料的真实性和代表性。实验的目的是要在进一步研发或商业化投资之前发现任何可能出现失误的方面。

采取相应的绩效衡量标准。为了改变人们对失败的固有观念,领导者必须把绩效评估的手段与接受失败的理念结合起来。公司可通过加薪、发奖金、晋升以及提供其他职业机会等支持手段,激励员工积极实验。

强调团队合作。在创新实验过程中强调团队合作能够激励成员之间分享荣誉,分享学习机会。团队成员可以通过分享新洞见和最佳实践来消除个人挫折所带来的负面影响。团队领导需要不时提醒团队成员,创新的目的是不仅要取得成功,同时还需注重数据的采集和分析。

公开接受失败。如果项目没有达到预期目标但有新发现,公司领导应该公开褒奖,这样公司对失败的接受程度就会提高。

事实证明,公司如果能接受失败的可能性,把失败视为增长知识、增加竞争优势的机会,那么它会比那些回避风险、不能容忍失败的公司更成功。(西奥多·福尔巴斯)

特斯拉为何能成功

我们要注意特斯拉的颠覆性。它不仅仅是一辆电动车,更是一辆伟大的汽车。在特斯拉之前,没有一辆电动车取得如此风光的成就。现在,它的股票上涨厉害,市值已经超过菲亚特等传统汽车厂商。而特斯拉一开始并不被大众所看好,经历了很多不为人知的争议。

或许有人不知道,特斯拉从2003年就开始生产汽车,直到2008年才推出第一款车。截至今天,它差不多花了足足10年,才开始真正获得更好的成长。所有的传统汽车厂商都没有这样去做一辆汽车,为什么特斯拉可以?笔者觉得原因主要有三点:原因之一,它确定了自己的核心定位,即电动车本身不是定位,很酷的跑车才是定位。这一点非常重要。用户一定想买一辆很酷的车,而不是想买一辆电动车或者是汽油车或者柴油车。反向思考,特斯拉不是为了做一辆电动车,而是为了做一辆让大家都能接触的、很酷的车。

它怎么做出酷呢?第一个要素就是超跑。特斯拉目前正在售的这款汽车百公里加速只要4.2秒。这是什么概念?笔者对百公里加速比较有研究。作为一个喜欢车的人,在这个指标上我非常纠结。喜欢车的人对超跑的感觉非常渴望,尤其一踩油门加速感,比飞机起飞的推背感还要强烈。

除了那种中看不中用的跑车

之外,价格在200万以下就没有百公里加速在6秒之内的车,而特斯拉只需要4.2秒。据笔者所知,4秒以内是超跑级跑车,5秒以内算是超跑。百公里加速在5秒以内在国内的价格基本上是200万元以上或者150万元以上的车。特斯拉却能够做到4.2秒,且其在美国的售价只有10万美元,差不多60万人民币,相对超跑而言已经非常便宜了。

电动机最大的好处是什么?就是踩了油门就走,不需要换挡,不需要换挡,一脚踩下去,电流就上去了,加速特别快。特斯拉把电机的这一点发挥到了极致。第二个要素是纯电动。特斯拉解决了关键问题——充电。怎么解决呢?首先,特斯拉充电最快只需要4个半小时就充满,而且续航能够达到400多公里,已经很高了,相当于加满一箱油。

其次,普通家用电能充电。12小时充满60%,同时也在推动停车场在各个地方开展这种业务,用市电经过一定变压就能使用。此外,特斯拉还积极推动与其他公司的合作,在全美各地建设充电服务以及在各个停车场增设上述充电桩。这样特斯拉只要开出去,到了停车场就可以充电。更为极致的是,他们把电池做到了汽车地盘上。这个设计极大地释放了汽车空间。乘客可以直接把行李放在车前引擎盖下,车的后备箱除了储物还专门配备了两个儿童



座椅,加上5个成年人,一辆超跑可以容纳7个人,不得不让人心动。特斯拉成功的原因之二在于极简化的设计。该公司的人说,特斯拉是拿苹果的思想设计这辆汽车,也就是极简化的设计,每个体验点上都做到极致。

其中一个体验点就是车门把手为自动伸缩感应,当钥匙接近时会自动从收起的状态打开,这个很小的细节让人感觉很有成就感。而目前,所有汽车门要么内嵌,要么外拉,但特斯拉的车门把手是嵌在里面的,合得很严,当你走过去,它知道你来了,就会自动翻起来,这个感觉真是太爽了。

最值得称道的是车内的整个中控台,几乎取消了所有的物理按键,汽车的功能按键如:音量、空调、导航等都在17英寸的液晶屏上操作完成。并且,通过一个3G卡就能实现互联网体验。所以,当你听说过这辆概念车,然后再坐进驾驶室,基本就不愿离开了。

特斯拉成功的原因之三就是

直销模式。特斯拉取消传统的4S店。这点跟小米很像,或者小米跟它很像。大家知道以前没有4S店,怎么买车?谁可能买这辆车?坐都还没坐过。现在都是发短信让你试驾一下,你觉得驾得好了才买,而特斯拉就敢于取消经销商网络。它只有体验店,只用订单模式。有一些人都订了快一年了,还没拿到车。

除了以上3点之外,我们再来推一下:难道特斯拉的成功就是因为它是一辆电动车吗?真的不是。准确地说,它是一辆超酷的、超跑的、又很实用的、时尚便宜的、至少不贵的汽车。所以,真正弄清楚用户的需求非常重要,用户一定不会为一个所谓的“电动”概念买单。特斯拉在用不一样的互联网思维做汽车。它在很多地方做出了颠覆,包括强实用性、极致的细节以及营销方式的独辟蹊径。一旦确立好这些点之后,它的所有技术都围绕这个方向打。等传统汽车厂商反应过来时,已经来不及了。

(傅盛)