

■思想

政治资产与经济治理的中国模式



◎张军

复旦大学
中国经济研究中心主任
经济学院教授、博导

我的导师宋承先教授生前曾经对政治与经济之间的关系做过这样一个总结。我总是相信他老先生的每一句话都是值得推敲的。他说,短期是政治决定经济,而长期是经济决定政治。当然了,细心的读者马上就能明白,他对政治与经济关系的这个总结是建立在他对中国几十年来经验观察基础上的。他在这方面比他的学生们当然经历更多了。细细品来,他的这个总结似乎是在告诉我们,最大的政治在中国就是经济发展,或者说,最终还是经济发展在政治上说了算。这个含义与邓小平先生在中国的社会主义初级阶段上提出的“发展才是硬道理”具有类似的含义。

政治的含义取决于我们对它的解释。在不同的阶段上,政治的含义和任务是不同的。这在中国古代经济发展中多有体现。政治对中国的经济发展有重要意义,是因为我们需要政治来克服思想上的分歧,需要利用政治的团体和组织来做思想上的工作,达到沟通和服从。也需要政治来集中力量和资源,而且有了政治的保障,似乎没有办不到的事情。我们还需要政治来保障政策的执行力。政治在中国一直还与学习联系在一起。讲政治就是

要讲学习,不断地学习知识和技能,提高思想觉悟,最终达到个人文明程度的改善。这些都是我们长期以来从战争年代到建设年代所不断继承的政治资产,决不可小视,更不能低估这些资产对我们经济发展所起到的作用。

印度人说他们100多年来从历史上继承的资产无非是英语,有了英语,印度人与信息技术产业的崛起似乎天然地联系在一起,让这些说英文的印度人有了个人、乃至产业发展的机会。而中国自上世纪20年代以来所继承的资产是政治上的。不断积累的这些政治资产(它包括政治的组织、政党、政治的方法、政治的智慧、讲政治的行为、习惯以及学习的能力等)决定了我们在经济发展和经济改革中的路径选择。

早些年,就有西方学者曾好奇地问,中国国有企业的制度改革,尤其是国有企业的民营化改革为什么得以推行?为什么没有引起社会的动荡?在印度,国有企业的改革非常艰难,也是因为政治上的原因,尽管国有企业很糟糕,不断亏损,但政府要维护国有企业,因为大量的地方选民不支持国有企业的改革,他们希望政府给予国有企业补贴而不是“改制”。而在中国,我们则是很好地利用了体制内拥有的庞大的政治资源和政治优势,有效化解了国有企业在改革和改制中出现的矛盾与利益的冲突。

我几年前在长沙考察时就了解到,在地方长期亏损的国有企业的改制过程中,我们的经验之一就是利用企

业的职工代表大会来讨论改革的方案,以此求得公开和透明。如果有谁还不明白、不理解的,党政领导往往亲自与职工谈心、沟通,讲明改革的道理,所谓“以理服人”。很多具体的矛盾就是依靠着这样的政治资源来解决的。同样的道理,我们的机关、单位和街道的党务部门的重要职责也就是从事思想工作,做人的工作,解决人与人之间的矛盾,保障政策和任务的执行。这种性质的政治资产在印度是根本没有的。

由于中国拥有了这样的政治资产,所以在经济改革和经济发展中所建立起来的协调机制就与众不同。一般认为,经济改革就是要建立起一个有效的市场机制。这个说法当然最终是对的,但是在其建立的过程中,因为我们还暂时缺少市场机制,需要有一个替补的机制来保障改革和经济发展中的协调,而担当这个协调功能的就是我们的政治。

比如说,我们如何在财政分权的体制下维持宏观的稳定就是一个很大的问题。从每一次宏观不稳定的治理经验来看,我们实际上更多的是依靠着政治资产来帮助实现宏观稳定化目的。再比如,中国经济增长这么快的根本原因还在于,我们拥有一套有效的政治治理模式,在这个模式里,地方政府的官员因为政治的追求而拥有了强大的激励去发展经济。不管这样的机制有什么缺点需要去改正,但它的确带来了长时期的高速的经济增长。

这样的治理模式难道不值得我们去重视吗?



■愚者千虑

风光尤努斯
寂寞李允成

◎东方愚

财经评论员,媒体专栏作者,现居广州



头顶和平奖,手捧自传《穷人的银行家》,当红“诺奖”尤努斯所执掌的格莱珉银行小额信贷模式一时间再度于全球掀起旋风。上周他来了中国,即被北大聘为名誉教授。

李允成何许人也?山东济南近郊一个与尤努斯年岁差不多的老农民也。他远没有尤老头儿那样的风光和知名度,但有足以令许多银行人士汗颜的业绩——他从1992年开始做小额信贷,创造了连续十几年没有呆坏账的民间借贷神话。法国科学院经济学家、巴黎大学经济学国家博士裴天士称其为“伟大的经济学家”。

仔细对比,会发现尤、李两人的信贷原则有许多相似之处。比如李允成优先考虑熟人、多层次担保,这与尤努斯的“五人连保”旗鼓相当,再比如,尤努斯用500个塔卡(约57元人民币)就能救助一个孟加拉穷人,李允成同样用“救急为先”“小片割肉不疼”等听起来土不拉叽的原则来实现救助与风险控制。

我感兴趣的是两人的一些细节。大家只知道尤努斯为700万穷人提供总额达53亿美元的无抵押小额贷款,其中50%借款人因此脱贫,但鲜有人知道,他自己“发明”了一个测量是否脱贫的系统,包括必须有一个家庭、清洁饮用水、75万塔卡的储蓄、上学的孩子等;再谈李允成,除了把钱贷出去一部分,自己还要买一些保险,存银行一些,用他的话说“这叫三足鼎立,抵消风险”。

然而,英雄主义情怀与眼高手低的作风再一次被中国人演绎到了淋漓尽致——把尤努斯奉若神明而漠视本土农民李允成。其实我们往往比人慢半拍。当尤努斯的银行模式在海外受到重重质疑时,我们才开始对其顶礼膜拜。纽约大学公共政策研究所的乔纳森·默多克教授很早就评价尤努斯的发展模式说,“信用不是万能的”(credit alone is not a panacea);而到了中国,一些人跳了起来,站到道德的高度,痛斥社会对穷人的信用有偏见。

伴随着尤努斯的成功,自始至终总有声音批评说:农民真正需要的并不是多少塔卡,而是住房、社会保障、公共卫生、教育等方面的服务。或许这也是老尤自创“脱贫测量系统”的原因之一吧。

有统计数据显示,目前中国的农村小额信贷规模共计2200多亿元人民币,但按照联合国计划署的标准,中国目前真正意义上的小额信贷仅有10亿元。原因何在呢?因为由农业银行和农村信用社发放的政策性贷款算不上真正意义上的小额信贷。相反,就在这区区10亿元的小额信贷中,有的地方贷款回收率能超过90%,有的却不到10%,更有一个子儿都收不回的。

农民脱贫与小额信贷的不力的根本原因,不在于政府部门的关注力度不够,而恰恰在于干涉的太多了。干涉越多,效果越差,这几乎是条铁律;另一方面,政策风向一有风吹草动,各地政府便可能蜂拥而上,比如当初说要成立小额贷款机构,一时间遍地都是,有的直接就在政府大院,有的是民间性质、政府运作;再者,对真正意义上的民间小额信贷保护力度不足,加上行业协会缺失,其命运发发可危。

最近一斯英国《经济学人》杂志中一篇评中国农村的文章第一句很是辛辣:“尽管政府采取了系列帮助穷人脱贫的措施,但农民们生活还是很窘迫。”此所谓事倍功半也。在我看来,与其费尽周折去重新构建一套促进农民脱贫、增收的新体系,不如切实落实现有或准备减少农民支出的一些政策与补贴措施。比如我们吆喝了多少年的农村免费义务教育、农村免费医疗救助等等。

当然这并不是说小额信贷模式的结构我们不必搞了,而是说不能再“大跃进”了,自上而下行政推动或是大一统的信贷模式在中国行不通,一来,盈利动机与投机心理不会有什么改观;二来,部门干预甚至挪用扶贫信贷难以防范;三者,像经济适用房被富人买走一样,愈演愈烈的搭便车行为使小额信贷大大变质。

这也是我看到尤努斯后想起李允成的缘由。尤努斯不愿与世行合作,为啥?就因为“吃人家的嘴软”。李允成同样不愿意接受一些强势者的“合作请求”,不愿掺入一丝行政血液。他们成功了——当然,是在自己特有的土壤上成功了。可如今两人的分量太过悬殊。尤努斯到访中国,妙语如珠,他的中国粉丝们欢呼雀跃,以为是救星来到。比他小两岁的李允成呢?除了在前年11月联合国发出“2005国际小额贷款年”的号召和去年初吴晓灵为地下金融正名的氛围中被媒体挖出来当了一阵子“信贷明星”外,就似乎已从世人眼中消失。据说他现在准备偃旗息鼓了。

■乱弹



◎周洛华

国泰君安投资管理股份有限公司
并购部副总经理
上海大学金融学院副教授

“Never let technology to make business decision”(永远不要由技术推动去做一个商业决策)。我记得6年前从科技企业辞职的时候,耳边一直回响着这句格言。先有了客户需求,才有满足这些需求的技术手段,所谓我们可以创造新的技术,去开发出客户需求的技术是无稽之谈。我们已经在纳斯达克的崩溃中看到了许多伟大的科技企业走向破产,并非他们没有高科技,而是他们没有客户。前不久,我在海南有感而发:我们占据了我国最好温泉的开采权,每天喷涌而出的泉水却大都浪费了,或者是由卡车拉到更远的城市去,倒入那些城市里面混浊不堪的所谓温泉浴室。问题在于客户都在城市里面,他们不愿意花钱费神到偏远的地方来享受真正的温泉。

3G的情况也差不多,有关3G在技术上是成熟,是否有优势的讨论是错误的,也是无关紧要的。真正的问题在于,3G是否真的有足够的客户?经过一段时间的观察,我对于这个问题的答案是,越看越没有把握了。

大多数人对于拿着手机看电视之类的新鲜事物是感兴趣的,但是让他们掏更多的钱去享受这项服务,恐怕就是另外一回事了。美国的最大的无线通讯Verizon公司对于手机电视的收费是每月30美元;而普通美国家庭每月支付的有线电视网费用(又25美元。两者不可替代,并不是你多花5美元,全家人都可以看电视了。除了手机电视以外,3G比较重要的潜在客户群体是年轻的音乐爱好者或者沉溺于游戏的网络青年。但这些人向运营3G网络的运营商支付的费用是否足以支撑网络的运营和投资成本呢?这是一个很大的疑问。

有人说,只要客户群体逐步扩大,收费就会逐步下降,其实这很难做到。用户数量增加,只能使得手机价格下跌,而不能使得上网通讯的费用下降。因为运营商花费巨资建设3G的根本目的在在于多收费。3G其实是设备供应商积极鼓励和提倡下,运营商勉强接受的一种制度安排。

■德鲁克在中国

明日之星差点被通用亲手断送



◎黄建东

北京光华管理研修中心培训总监

20世纪70年代日本轿车大举进军美国,再加上石油危机等其他因素,美国汽车,特别是大批量的汽车,在本土的销售受到了极大伤害。为了夺回市场,通用决定另辟新的生产和销售汽车的途径,与日本车决一高低。

在远隔汽车城的田纳西州,通用汽车公司在80年代中期决定投资35亿美元启动“土星计划”,成立一个全新的、享有高度自治的子公司——土星汽车。到1993年,Saturn(土星车)挤进了美国汽车市场上十大畅销车型。美国人喜欢这个牌子的汽车。土星车成为汽车历史上最为辉煌成就之一。人们普遍估计,土星公司的汽车将会发展下去,而且能够扭转通用汽车市场份额长期持续下降的状况。

但是通用汽车公司没有把所有的资金都放在扩大土星汽车的生产或是新车型的设计上,相反它把所有的资金投在了老牌的Oldsmobile(奥兹都)和Buick(别克)的更新换代上,结果是,通用汽车在奥兹都和别克上面花费了高达数十亿美元的资金,但是它所占有的市场份额却在不断下降。因为通用公司总部减少对土星公司支持的决策,在90年代末,差点断送了曾经一度很有前途的土星计划。

在德鲁克看来,通用公司眼里只有原来的老型号车,所以努力去维持。明明可以成为新的增长点土星车,却被通用公司生生扼杀了。通用汽车公司的这种做法,是在昨天的祭坛上扼杀明天的新机会。对一个企业说来,这是一个“致命的经营错误”,而正确的做法应该是:着眼明天,注重机会。

在德鲁克看来,企业必须要把有限的资源投入到对企业产生结果的地方。企业必须确认,自己有没有把精力、资源投注在没有成果的地方。一般来说,产品大概可以分为5到6种,其中有“昨日黄花”,也有“明日之星”,更有一种被

从目前的情况看,3G似乎是传统电信行业和新兴电脑行业之间的竞争。新出炉的4G其实是电脑厂商全力推进的,他们希望以更加廉价的网络收费服务来吸引终端客户,并鼓励运营商放弃3G而直接选择以WiMax为代表的4G。电脑厂商的目的也很明确:卖出更多的芯片。所以,3G背后的推动者是传统的设备供应商,4G背后的推动者是电脑厂商。而我们过去成功的2G,却是在运营商和消费者之间找到了一种利益安排,无论是设备供应商还是电脑厂商都只是帮助电信运营商以一个合理的价格满足了消费者的需求。

由此看来,3G很难成功,因为消费者并不愿意花更多的钱去购买更多的服务,他们只希望花同样多的钱,享受到比原来更多的服务。从这个角度上说,将来搭载语音功能的4G似乎比3G的生命力更强大,更接近于消费者的需求。

“如果每个人都认为未来会发生某件事的话,那么,这件事情现在已经发生了”,这是金融市场的名言。如果3G真的像宣传的那么好的话,3G早就变成现实了。3G服务之所以迟迟不能在世界范围内推广,是因为没有人从中找到盈利的好办法,没有人敢贸然大规模地建网投资,这与当年2G刚刚开始兴起时,运营商拼命购买设备,加班加点建设网络的情形比起来真有天壤之别。

现在,我们应该抛开3G技术优劣的讨论,转而分析消费者的基本需求,然后再找解决问题的技术手段,无论是3G还是4G,满足消费者的需求是关键。2G已经很好地解决了语音通信的问题,而4G则将为客户实现“更低成本,更好效果”的上网服务,可以替代原来的上网服务。尽管4G的主要问题在于设备的价格,但是事实证明,生产从来不是瓶颈,只要大规模生产之后,4G的手持设备价格将大幅度下降;从而吸引更多消费者,而网络的运营商也将从中获益,因为会有更多的消费者从无线运营商(而不是固定运营商)手中购买上网的服务。运营商实现了具有广泛客户基础的更高收益,风险就会相应下降。

无论从哪方面讲,4G的生存条件远比3G好得多,3G对于拥有和运营这张新网络的无线运营商来说,吃力不讨好,对任何一方来说,都没有足够的吸引力,3G因此不具备生存价值。

■创意上海

让百姓真正分享城市繁荣之果

上海市统计局城市调查总队今年有一项“上海市民心目中的和谐社会”调查,结果显示,贫富差距(74.6%)、医疗(64.6%)、住房(54.3%)、就业(52.4%)和腐败(50.1%)被认为是影响上海构建和谐社会的因素,贫富差距问题名列首位。



◎杨建文

上海社会科学院研究员
上海市政府决策咨询研究专家

比的是,机关事业单位却超过平均值一成以上。其四,与上海的就业分布有关,上海20%最高收入家庭的就业面是62.6%,而20%最低收入家庭则是39.6%,就业面差距(1.6倍)加上个人工薪收入差距(3.8倍),两者的收入差距就达到了6.2倍。其中尤其值得注意的是,城市化进程的过快造成大量失地农民,也吸引了大量外来移民,这些人从业技能一般较低,一旦成为城市居民,或是立即进入失业大军,或是成为新的低收入者。

收入差距的扩大是影响社会和谐的最为基本因素,超过60%的复旦学生认为“调整收入差距是构建和谐社会的‘关键’”,笔者也赞成这个判断。尽管产生这个问题的原因很复杂,但解决这个问题任务很迫切。在工业化、城市化、市场化、国际化同步推进的时候,经济结构、权利结构、利益结构发生很大变化,包括收入差距拉大在内的不和谐因素迅速滋生。如果政府对此不能有所作为,或者不能有效作为,那么,2010年上海世博会主题“城市,让生活更美好”就有可能沦为仅仅是一句广告词。

感受到生活美好的行为主体,当然是老百姓。上海老百姓的美好感受建立在现实的基础之上。为此,上海在今后的发展过程中,应该加快实现执政理念的转变,增长方式的转变,政府职能的转变,营造舒适易居

的城市生态和公平公正的发展环境。

所谓执政理念的转变,当然是把各项工作的立足点转到“和谐”和“以人为本”上来,以此为核心,相应调整目前的发展战略和政策,更多地注重和谐关系的塑造以及和谐社会建设。

所谓增长方式的转变,不仅包括从粗放式向集约式的转型,而且包括城市发展模式和城市发展格局超越单纯城市建设,将之拓展到优化环境、进化社会、创意文化、弘扬民主等方面,进而更好地提高市民的生活质量,真正将经济增长与社会发展融为一体。

所谓政府职能的转变,笔者认为,社会管理应该成为政府的核心职能,就业、教育、除了扩大社会就业,建立与产业结构调整相适应的就业长效机制以外,还应该把维护社会公平与保护弱势群体放在更为突出的位置。社会公平是社会和谐的基本条件,首要的是机会公平,这就需要规范市场秩序,杜绝官商勾结或违法乱纪下的暴富,建立收入分配差距预警机制。同时必须完善与社会经济发展相适应的社会保障体系和社会救助体系,尤其是改善农村居民和外来人员的社会待遇,提高他们的就业职业技能和社会适应能力,保障他们享有公共物品和公共服务的权利,争取在全市享受最低生活保障人群突破1200万的基础上,早日做到1800万常住人口的全覆盖。

2005年上海按常住人口计算的人均GDP超过了6000美元,地方财政支出超过了1600亿元,条件和基础都非常好,能否率先实现城市协调发展,建成和谐社会,现在需要的是真诚、智慧和努力。

德鲁克称为“管理者自大的产品”。通用汽车公司千方百计地想办法去保住老年型Oldsmobile(奥兹都)和Buick(别克)的销量而忽视了新型Saturn(土星车)的发展,很明显,这些老年型属于“昨日黄花”,而新型Saturn(土星车)恰恰是能够给公司带来明天的产品。

可是企业往往偏爱被德鲁克称为“昨日黄花”的产品,因为它伴随着企业成长。但是,那些产品已经过了成熟期,很快地衰退了。而企业却一再想让他们慢一点结束。实际上,企业应该尽快地抽回投入的资源。这样做才是一种明智的决定。

对那些能够给公司带来明天希望的、被德鲁克称为“明日之星”的产品,企业必须投入优秀的人才,在推广、销售、技术上都要付诸努力。对通用汽车来说,Saturn(土星车)才是真正需要扶植的产品。这种扶植,并不是因为已经投入了大量的资金,也不是因为这种车现在能够带来现金流了,而是因为这种车是公司创新的产物,是能够真正给公司带来明天、带来发展的产品。

如果说,通用汽车后来意识到了这种错误并纠正了的话,有的公司就不那么幸运了。

有一家公司的老板在一个新产品的开发上投入了大量的资金,可是一直没有开发投入。于是,他下定决心,继续投入,想在竞争对手之前让这个新产品上市。不幸的是,在他的产品还没有上市之前,竞争对手的产品却已经取得了成功。于是,这个老板不甘心自己的失败,还想继续在这个产品的研发上投入。同时,公司的研发人员和销售人员等也都甘心放弃这个产品。这种产品大家都喜欢,都认为它有最佳的品质,也都认为明天它能够风靡全世界。可是明天永远不会到来。于是他一再地投入更多的资源,人力,资金,然而预期的结果却始终没有出现。这些产品会把公司带往死亡之路。而它也是最难陷入的情感投资。

这是被德鲁克称为“管理者自大的投资”。这种产品,只会拖累公司的资源,只是为了证明管理当局是对的,而市场是错的。