



鴉片船

■芳草斜阳

## 四百年前的贸易顺差

“全球化”的历史其实可以追溯到15世纪末的地理大发现时代,《白银资本》的作者、美国学者弗兰克认为1500年以后的几个世纪已经有了“经济全球化”。当时葡萄牙、西班牙人以及后来的荷兰人和英国人,以中国的澳门和菲律宾的马尼拉为转口贸易中转站,将中国的丝绸等物远销海外。当时,欧洲列强对中国的贸易无一例外都处于逆差,而且一直维持到19世纪早期。西方从中国进口的商品主要是丝绸、瓷器和茶叶,而向中国出口的主要是白银、胡椒等。当时西欧各国及其殖民地出产的香料等初级产品根本无法与中国工艺精良的高级商品在贸易上达到平衡,只能从美洲大量掠夺白银支付给中国。学者全汉升从大量的第一手资料中整理发现:1571年至1821年间,从美洲运往马尼拉的白银共计4亿两(比索),其中二分之一甚至更多流入了中国。

这种“历史上罕见的辉煌”大约维持了很长时间,中间还经历中国政府的海禁政策。随着国际贸易的不断增长,西属美洲的白银产量赶上迅速增长的对华贸易所需的货币量,很多银矿日渐枯竭,这使得欧洲国家靠输入美洲白银来维持的对华贸易难以维系,这时他们开始想到向中国输入鸦片。首先是葡萄牙,后来英美等国纷纷干起了这个肮脏买卖。欧洲各国向中国大量输入鸦片,不仅平衡了长期以来的贸易逆差,甚至还有大量盈余,中国的白银却大量外流,这引起了晚清国计民生的凋敝并衰败。

自1840年鸦片战争后的差不多一百年内,中国几乎陷入了不停的战火之中,直到新中国的建立,改革开放以后,中国外贸出口获得了前所未有的发展,除了少数年份以外,长期处于巨额的外贸顺差之中。尤其是1994年的外汇体制改革以后,中国的对外贸易顺差开始不断扩大,1995年突破100亿美元,2005年达到1019亿美元的顺差高峰,而且这样的贸易顺差还将维持很长时间。中国进口商品主要集中在机器设备、铁矿、石油和其他原材料。出口商品主要是机械及运输设备、生活消费品、原料类消费品等。这些出口商品大量是凭借低成本打开国外市场的劳动密集型产品,以及外商投资企业的外贸加工企业形成的出口产品。

中国在全球化的两个时期虽都存在贸易顺差,但却存在本质的不同。明清之际的中国雄踞世界,而现在中国无论在生产力和综合国力上都与美、日等国存在很大差距。历史上的中国对外贸易顺差是凭借它最有竞争力的产品(丝绸和瓷器)形成的,按现在的说法,丝绸和瓷器就相当于资本和技术密集型产品,西方在很长时



◎丁聘骋

复旦大学经济学院  
世界经济研究所博士生  
浙江财经学院金融学院副教授

间内都无法仿制而只能依赖中国进口。而现在,中国对外出口中很大一部分是凭借廉价的劳动力和出口加工形成的,在国际产业转移所形成的“美欧消费、亚洲加工”的全球贸易格局下,中国仅分得一小瓢羹利益。如果明清曾经有过的巨额贸易顺差可以看作是“历史的辉煌”,那么当前的高顺差却不意味着我国是一个贸易强国,而恰恰反映了国内经济结构的软肋!

明清之际的中西贸易,中国基本上居于核心地位,在中国流通的白银当仁不让地成为世界货币。如果说历史上的中国靠的是无与匹敌的制造业使世界臣服,那么美国就是靠无限的货币创造能力俘获了全球。由于美元的霸权地位,使得其他国家一方面须向美国保持顺差,另一方面还得努力维持美元稳定,而美国一边可以坐享其它国家向他出口的商品,一边又可获得数量可观的“铸币税”——这就是货币与金融的力量!

历史上的中国为全世界提供了工艺精良的丝绸和瓷器,因此外国向中国源源不断输入白银。而现在的美国究竟向全世界提供了什么,以至于这样一种怪异的国际货币体系仍得以维持?它的秘密在于美国有一个发达的资本市场!世界各国在有了贸易盈余之后,往往又将顺差形成的美元源源不断流回美国投资于美国的股票和国债市场。证券投资资本大量流入使得美国在经常项目逆差的同时,却可以维持资本项目的顺差,因此总可以保证国际收支的平衡。由于美国拥有这样一个秘密武器,它在“国际收支”这根钢丝上总能保持巧妙的平衡,同时维持美元币值的稳定,因而也就造成了今天的美国与明清之际的中国在国际收支上的不同结局。美国的成功是由于它支出现在的实物因素还是货币因素上都牢牢掌握了主导权,从而保持了国际收支长期的可持续性。

历史常常惊人相似,给人们带来的启示总在有意无意间。总结历史经验教训,除了提升产业结构和经济结构,练好内功以外,更应该在国际金融市场这个舞台扮演一个积极的角色。为了做到这一点,我们要做两个工作:一是人民币的国际化,二是精心培育一个发达的资本市场。这也许是从历史的漫谈中得出的一个有趣的结论吧!

协调与产业安全观念。因而,在中国对地方行政官员绩效考核机制与监督机制欠正确、不健全甚至缺位的情况下,我们便看到了,几乎所有被“贱卖掉”的发展势头良好的核心骨干企业,无一不是在地方政府直接主导干预下甚至直接参与下进行的,也无一不是在企业管理层不同意的情况下被卖掉的。某种程度上说,地方政府沦为了跨国公司实现其消灭中国工业核心品牌、技术进而控制中国市场策略目标的“马前卒”。

其实,类似的现象与教训不只在工业领域,金融与中介服务领域中更触目。一纸“一时兴起”的指令,要求所有境内上市公司都得经过“四大会计公司”重新审计,拱手将会计审计这一巨大的中国市场90%以上的份额送给了所谓美国的“四大”,而5500多家中国本土会计公司尚占不到10%,国家财政出巨资兴建的三大“国家会计学院”到底是给谁建的呢?

不改革开放“固政”无疑,但如果所制定的政策不顾中国现实“不近人情”,那脱离了实际的改革开放“亦政”。所以,还是苏东坡的老爹苏明允说得对,“凡事不近人情者,鲜不为大奸恶。”

“中国将是世界工厂”与“制造业中心”热潮中的官员与学者们醒醒吧;如果不再转变指导思想与政策,当我们的核心企业被整合到跨国大佬的全球产业链的末端时,我们自己的工业体系与产业链将被彻底瓦解。所以,这种模式名曰“国有企业改革”实为“自残”!

在新中国成立之后的四五十年间,经过艰苦的努力探索与试错式的摸索而形成工业体系,是众多智慧的结晶,特别是作为核心的装备机械制造业是按一个产品一个企业布局的,然后由工业主管部门作为行业领导者,予以统筹规划、组织协调、牵头重大研发攻关与推广,这套机制被实践证明是有效的。在这一组协调体系与基础机制正在有效运行并没有什么改观的情况下,突然间将负责产业领导与组织协调的工业主管部门撤消,而又不能以“行会制度与机制”代替,结果就是大量中央所属核心骨干工业企业被下放到地方政府。

想想看,地方政府自然不可能站到原来中央工业部委局的专业高度去认识辖内企业的价值,更根本谈不上全国性的工业体系与产业链意识、产业

■求索

## 为何伊万们生活满意度如此低

各国经济发展的历史起点迥然相异,文化背景更是千差万别,原本并不具有更多的绩效可比性,可人们总是乐此不疲地作这样的比较。用美国的眼光来看待中国的经济发展,是意味的,因为错误的坐标会让我们丧失判断是非的真实能力;而用中国的目光去对比美国的综合实力,则是危险的,因为这种脱离现实的“战略”眼光可能让我们陷入虚无主义,最终一无所有。这也是我对国内近来语调激昂的“大国崛起”论调的最大担心。因此,对于目前的中国来说,找到一个合适的参照国家,进行准确的发展评价,实在是眼前非常紧要的一个经济问题。很自然,具有大致相近历史起点和相近规模的俄罗斯和印度便进入了转型研究学者的视野中。这就是我在本专栏中一再提及中国与俄罗斯、印度发展绩效的主要原因。



◎陈宇峰

浙江工商大学经济学院副教授  
日本早稻田大学21COE-GLOPE研究中心国际研究员  
经济学博士

中国还有很多成堆的现实问题亟需解决,但至少相对于俄罗斯而言,我对中国的生活改进状况满意得多了。这是我对第一个问题的简要回答,但实际上这还不是我所要强调的重点所在。

对于第二个问题,俄罗斯人的不满感在相当程度上的确只是我的一个理论猜想而已。我力图解释为什么俄国已恢复到了前苏联人均GDP5300美元的顺差水平,但是他们却没有中国人均1700美元的满意度。中国在中外人均1700美元的发展水平上感言大国崛起,而俄罗斯以人均5300美元的经济实力,却在“北约东扩”、“伊核问题”等大国际问题上小心翼翼,力避锋芒。最让我们感兴趣的是,同样是GDP的对比衡量,为何却有了相反的国家发展趋向呢?

在“伊万们在经济奇迹中焦虑不安”一文中,我从俄罗斯的经济结构、政治体制以及寡头淘空等角度,来解释中、俄转型发展过程中产生GDP与满意度不匹配性的主要原因。当然,我也可以列出一些最新的调查数据:根据全俄民意调查中心的一项统计,目前在俄罗斯,中产阶级人口所占的比例大约为30%至40%,自我感觉属于中产阶级的人甚至超过了总人口的一半。这个数据和比例是中国无法相提并论的,但与此同时,只有3%的俄罗斯人对自己的境遇满意,认为自己的生活水平非常糟糕的人却占到了59%。俄罗斯的中产阶级尚且

如此,更何况那些中下阶层呢。剩下的就是那些俄罗斯人的上层寡头和政治权贵了。或许他们能为自己的巨大财富水平而感到非常满意,他们掌握着俄罗斯80%至90%的财富。如此巨富,安能不满?可事实上,这些寡头、权贵对俄罗斯的转型改革感觉却很踏实:他们一边享受着改革所带来的饕餮大餐,一边却端端不安,害怕有朝一日丧失政治特权。这种不踏实、不满足感会导致他们对未来的贴现率很低,从而加大了对俄罗斯社会的进一步掠夺,而不是加大法治等基础制度以及生产性活动的投资,这使得世人无法对俄罗斯经济有长期的乐观预期。这也正是诺斯、斯蒂格利茨等经济学大师重新审视俄罗斯之后最为担忧的社会发展模式:尽管依靠石油等能源的出口战略,俄罗斯人均GDP和总量GDP都得到了大大的提升,但国际上大多数人并没有从中享受到实际的利益,甚至国家的综合实力也没有得到相应增强。

■排沙简金

## 山姆·沃尔顿以心比心



◎王育琨

首钢发展研究院企业研究所所长  
管理专家

商业智慧无非是人类最朴素哲学的实际运用。比如,为顾客节约每一个铜板,实在非常朴素,却又意味无穷,而山姆·沃尔顿坚持认为,这就是商业的根本。

人们对金钱的态度,多半跟儿时的成长环境有关。山姆童年最深刻的记忆是,全家上尽可能地为赚取每一个美元而忙碌。母亲想到一个主意,开家小牛奶店。学龄前的山姆因此很早就起来挤牛奶,稍后,母亲加工和装瓶,他下午放学后负责送奶。大概七八岁左右,他开始给订户送报刊。进大学后,山姆增加了送报路线,当了餐厅侍应生、游泳池救生员,那时他可以自给自足了。艰辛的岁月,从来就不白光顾一个人。当山姆已在世界上崭露头角,准备做出自己的一番事业时,他早已对一个美元的价值怀有一种强烈的、根深蒂固的珍重态度。

山姆对金钱的态度成了沃尔玛的基因。从开张那一天起,山姆就明确,沃尔玛必须始终保持价格比任何一家商店都低,全心全意地致力于“天天低价”。这种思维,现在成了沃尔玛公司经营哲学的较量中。山姆对为顾客节省每一个铜板的经营原则有着深刻的热爱。晚年回首往事,他很庆幸自己起步时的艰难:“要有充足的资金,或者要是成为一家大公司的子公司——这是我曾经想这样做的——我们也许甚至不会打算在小城镇开设商店。结果就会失去在这些小城镇获得的商业机会。我们得到的第一个巨大利益是,在美国的小城镇存在着许许多多商业机会,它比任何地方都更容易赚取。”

是的,小镇上起家的山姆,他的顾客是具体生动的,他们珍视每一个铜板的价值。一个成功的小镇街角杂货店的要义,是能敏锐捕捉周围人群的些微需要差异,并且下力气为他们节省每一个铜板。确实,在起步阶段,如果有过多的资金,过多的机会可能不是一件好事,它会让你跳过扎实的起步的积累阶段,而直接进入投机倒把的较量中。几十年如一日,沃尔玛维系着很强的自尊:所有商品都要廉价销

售,不能有另外的店出售比沃尔玛更低价格的商品。当顾客想到沃尔玛商店,他们就会想到低廉的价格和保证满意。他们可以确信,不可能在其他地方发现更便宜的价格。沃尔玛全心全意地致力于这种想法。在一个以销售推动型的行业,一贯之地不拘一格抓采购和促销。

干什么事是一回事,怎么干是另一回事。沃尔玛始终坚持自己的做事方式,决不随波逐流。经理们办公的场地总是很简陋的,那个在货架前铲货的人往往就是那家商店的经理。节省每一笔开支,而且始终如一,使得沃尔玛与一大批当时很活跃的零售商区别开来。山姆的弟弟巴德·沃尔顿回忆说,“我们干过一切事情,清洗橱窗,打扫地板,布置橱窗。我们也干所有储藏室里要干的活儿,登记入库货物,干经营一家商店要干的所有活儿。我们必须把开支限制在最低限度上。这是数年前就开始了的。我们就是以降低经营成本的方式赚取利润。这方面山姆总是很有办法。他总是尝试做一些别出心裁的事情。”

沃尔玛的成功,说到底是一个以心比心,不断寻求更大满足顾客需要的故事。它体现了商业的实质和最基本的动力。

# 专栏 Column

责任编辑:沈飞昊 美编:蒋玉磊 2006.12.29 星期五  
邮箱:flyhow@ssnews.com.cn 电话:021-38967626

■知无不言

## 如此大手笔贱卖,无异自残



◎袁东

中央财经大学教授

清初文学家余怀为李渔《闲情偶记》所写序言的开篇第一句话我一直很感兴趣:“《周礼》一书,本言王道,乃上自井田军国之大,下至酒浆屑履之细,无不纤悉具备,位置得宜,故曰:‘王道近乎人情。’然王莽一用之于汉而败,王安石再用之于宋而又败者,其故何哉?盖以莽与安石皆不近人情之人,用《周礼》固败,不用《周礼》亦败。《周礼》不幸为两人所用,用《周礼》之过,而非《周礼》之过也。”

如何确定有效的“王道”?说难也难,说不难也不难,只要顺民心近人情,以此为标准审视近年来不少地方政府有关外资并购中国核心骨干企业的“王道”,则有“王莽附会《周礼》,托古改制”之嫌,自然逃不掉“用《周礼》之过”而败的结果。

何以见得?且看过去几年“大手笔”便知:

其一,在以引进外资数量为衡量改革开放业绩的观念与政策指导下,我们实际“利用”外资累计已超过日本“二战”后迄今利用外资总额的10倍,达

1600亿美元。但现在看来,其中究竟有多少是我们从当前和今后战略角度主动性地“利用”人家而没有被动地被人“利用”,有多少是符合市场经济的核心原则——等价交换的?仅算算过去多年来被人家通过“转让定价”等多种名堂逃避的税收,就令人怀疑跨国公司常挂在嘴边的“市场原则”。

其二,按最有发言权的商务部的统计数据和比较能体现国内经济学研究水准的《经济研究》近两年所载有关研究成果,在“以市场换技术”的思想与政策鼓励下,2004年跨国公司在轻工、化工、医药、机械、电子等行业的子公司所生产的产品,占据中国市场份额就已逾三分之一;2005年规模以上工业企业销售收入、工业增加值以及资产总额中,外资企业所占份额已分别达到22%、28%和15%以上;外商投资企业出口额已占国内总出口额的57%,更占高科技工业品出口额的85%;但有没有换来我们一厢情愿所希求的“技术”呢?有关调查表明,真正技术引进与技术外溢效应微乎其微,尤其是后者对本土企业的作用微弱到甚至可以忽略,即使如此,地方政府主导下的外资并购中国核心企业的“合同”,还都规定合资公司要向外资的境外母公司支付“技术或品牌提成费”,比率为销售额的1—10%,而外

■杂俎儿

## 别把反伪变成宗教裁判所



◎张晓晖

中银国际证券金融分析师  
现居天津

的中医。的确,中医有一些理论解释不清楚,比如阴阳五行在现代科学上找不到依据;“经络”在解剖学上找不到实物。但这是现代科学与哲学的界限,而不是中医自身的问题。中医要做的是治病,不是证明自个儿是科学。

爱因斯坦100年前提出相对论,给出了当运动速度达到光速时,时间和质量会发生什么变化的答案。但这个答案无法用实验来验证。不管是飞机轮船,或者F16,“挑战者”,“阿波罗”,还是咱们的“神六”,都达不到每秒30万公里的光速,怎么验证?就因为这个问题,世界物理学界始终对爱因斯坦的相对论着答复,当年授予爱因斯坦诺贝尔奖就绕山绕水地做一个圆圈,说是因为光电效应的贡献,可明眼人一看就知道这是给相对论的。

一个东西不是科学,根本上说还要经过实践的检验。既然中医在中国几千年不衰,能够在世界上获得越来越多的话语权,既然有些国家还在就此申请世界遗产,你能说中医没有建立在科学的基础上?尽管科学还不能对中医的理论体系给出科学的解释。

另外,另类探索也是科学发展的动力,宽容对待另类探索,是一个社会文明与科学高度的标志。

反伪斗士对民间的探索嗤之以鼻,不分青红皂白统统斥之为“伪科学”,动不动就把别人的研究说成是“永动机”之流。

不错,永动机事实上是不可能的,但当年很多人对永动机的探索同样是人类科学探索的一部分,人们抱着美好的理想,真诚地寻找让人类一劳永逸的幸福道路。永动机抛砖引玉,引出了能量守恒定律。失败的探索与成功的探索,是一个硬币的两面,如果粗暴地把一面说成伪科学,那另一面是什么?

在博弈论上做出重大贡献的纳什,一生被精神疾病折磨,出了大学进医院,出了医院进大学,而且纳什也不善于处理与领导、同事的关系,大概也就是所谓的“瘸子”,但大学始终聘用纳什,他课照上,研究生照带,几十年后,纳什获得了诺贝尔经济学奖。

设想一下,如果纳什这个“有病”的、行为诡异的人在咱们这儿,能不能在大学立足?他的学说会不会也被说成伪科学?

再说,伪科学写进法律实在不妥,因为法律对罪的认证一定是确定的,铁证如山才能执法如山,伪科学谁来辨伪?辨伪者做不做伪?如果由一个主流声音去研判是不是伪科学,那就和中世纪的罗马宗教裁判所差不多了。虚数刚出现时,曾被数学界

口诛笔伐:负数居然能开平方根,不是活见鬼么?有人大骂数学界出了魔鬼。但历史证明,没有虚数,就没有负向量求和,也就没有求合力的平行四边形法则。中国不需要宗教裁判所,反伪科学不能背离建立和谐、宽容、人人平等的社会宗旨。