

Column

■思想

你不必爱我,但请相信我



◎何帆

中国社会科学院
世界经济与政治研究所
国际金融研究中心主任

温州的鞋子在西班牙被烧。巴黎机场严查中国人穿戴的假冒名牌。中国产品在海外遇到的反倾销诉讼是最多的……

让我们面对这样一个事实:中国在最近20多年实现了经济起飞,中国的强大带动了世界经济的繁荣和稳定,中国的崛起给全世界带来了更多的商机和希望,但是,中国人的形象在外人的眼里却没有明显的改善。我们在国

内看到的报道往往都是称赞外国人如何热爱中国,但是,客观的分析却显示出,中国在外人心目中的形象并不理想。中国人自己看自己和外国人看中国人有巨大的反差。比如, Y&R 公司为了调查公司和国家的品牌,在14年内跟踪调查了45个国家的50万名消费者。一个令人不安的结果是:几乎所有的中国人都相信自己自己是诚实守信的,但是其他国家的消费者却把中国列为“最不可信任”的国家。

让我们再正视另一个事实:没有一个国家在经济崛起过程中改善了和国外的关系。相反,任何一个国家在经济崛起的过程中都必须承受更多的国际冲突和摩擦。可能会有人因为你的弱小而同情你,但是没有人会因为你的实力超过了他而羡慕你。

为什么中国的形象没有改善甚至还恶化了?一是利益的竞争导致。中国非熟练劳动力密集型产品的出口竞争力远远超过其他发展中国家,很多发展中国家传统工业甚至有些中等发达国家的制造业在中国的竞争压力之下大有土崩瓦解之势。二是中国成了替罪羊,比如在美国国内,反华的声音一直很强烈。一个重要的原因是美国制造业工人失去了就业岗位,而华盛顿默许甚至怂恿民众把这股怨气撒向中国,声称中国的进口产品夺走了美国人的工作机会。三是出于疑虑和猜忌,面对中国的强大,很多国家,如中国的近邻日本和东南亚,甚至欧洲,都心存芥蒂。中国的强盛直接动摇了日本在东亚地区的领导地位。随着中国实力的提升,欧洲对中国也不再是“善意的忽视”,而是开始



把中国视为一个真正的竞争对手。东南亚那些小国对于自己身边突然苏醒过来的巨龙,敬畏和警惕的心理兼而有之。很多发展中国家更习惯于上世纪60、70年代那个自己勒紧裤腰带也要支援他们的穷伙伴,对眼前这个变得财大气粗起来并有着巨大能源和矿产资源需求的新伙伴,已经感觉到一些不适应。

我们提出“和平崛起”,但事与愿违的是,反而引起别人更多的猜忌。我们又提“和谐社会”,但反响并不强烈。在国际政治中,和谐是例外和暂时

的,冲突则是永恒的。和谐意味着双方的利益完全一致,事实上,这是不可能做到的。政治的智慧恰恰在于从利益的冲突中找到合作的潜力。好比在经商之中,买家和卖家的利益是天生互相冲突的,买家希望少付钱,卖家希望多收钱。但是,这种利益的冲突并不妨碍他们通过讨价还价达成协议。毕竟,合作的收益更大。或许,我们的买家是一个优雅的贵族,他厌恶我们的举止粗鲁、品位庸俗、言语乏味,我们没有办法让他爱上我们,但是,我们应该让他觉得,我们是值得信赖的,合作是

可以达成的。这种信任源于我们的行为是“可预知的”(predictable)。这种“可预知性”来自我们的坦率和透明:为了自己,我们会利人。

在经济崛起的过程中,追求让全世界都热爱中国是不现实的。我们必须把目标调整到可操作的程度,不讳言自己和别人的利益分歧,同时提高决策和体制的透明性,去掉自己血液中为竞争不计一切的狼性,学会不卑不亢地遵守规则。我们要真诚地注视着别人的眼睛,平静地告诉他:你可以不爱我,但是请你相信我。

■芳草斜阳

中国传统家庭内含“隐性金融合约”



◎丁贻贻

复旦大学世界经济系博士生
浙江财经学院金融学院副教授

有一个经典笑话,说在西方某著名大学,有一群来自世界各地的留学生。有一天教授给学生布置了一个作业:每人以大象为题写一篇论文。法国人生性浪漫,大笔一挥写了一篇《论大象的爱情》;德国人好思辨,运用各种哲学流派洋洋洒洒写成《论大象的思维》;俄罗斯人向来有大国沙文主义情结,写了一篇《论俄罗斯的大象是世界上最大的大象》;中国人则注重家庭与宗族观念,旁征博引写的论文是《论大象的伦理》。

这个故事没有褒贬,无非说明了各个民族的不同性格。以这个故事作为开头,本文想对中国以家庭宗族为中心的传统社会,用金融学的理论来解读。金融学当然探讨的是银行、保险、股票市场等等,但本质上讲,是研究人们在不确定环境中如何着手资源的时间配置的学科。中国古代是一个十分保守的社会,而金融却是一个非常现代的概念,两者怎样能联系到一起呢?

现代人的结婚生子、买房买车、子女教育以及退休养老,一般都可以通过金融工具有效组合来规避风险并实现效用最大化。但这些都以发达的金融市场为前提。金融市场的发展,除了为我们规避不可见的风险以外,还可以实现财富的保值增值。但是中国的传统社会没有保险、退休金、股票这些投资工具,更没有一个金融市场,那么人们是怎么规避未来风险,安排不同年龄阶段的生活需要呢?他们靠的是家庭和宗族关系。

在家庭里,养儿防老其实就是一个投资的概念,而且还是一个保险和信贷的概念。“不孝有三,无后为大”不光是古代社会的伦理要求,更是那时每个人保证自身晚年生活的必需。儿子在未来赡养双亲,其实就是父母收益现金流的回收。从这个意义上讲,中国传统社会并非不存在“证券”这种投资工具,只是以子孙后代这样一种人格化的形式体现出来。

耶鲁大学的金融学教授陈志武把这种人格化的养老金、保险金和信贷称作“隐性金融合约”。它的执行机制不靠法官、检察官和警察,而是靠“以孝治天下”的文化约束。父母在小孩出生之后就给他们灌输一个观念:你要孝敬,要听父母的话,那怕这话是不合理的。这种伦理观念是保证隐性金融合约执行的一个前提条件。儒家思想有一个观念深入人心,那就是“父母在,不远游”。父母的未来都投在了儿子后辈身上,如果孩子说走就走,那么父母的投资利益就难有保障,也就是作为“股东”的父母利益就受到侵犯。

如果说后代起的作用好比现代养老金、保险和信贷的功能,那么家庭宗族就是一个资本市场的概念。比如,现在的农村仍然存在这样的现象:一个大家族里哪家要娶媳妇了或者盖房子了,需要一次性的大额开支,就会向家族里其他亲戚借钱,他的亲戚也觉得应该尽最大可能借钱给他——但这样做有一个前提,那就是等到我也要盖房娶媳妇了,他也得借钱给我。而且这个钱他是会还的,因为他们之间还有很多地方需要相互依靠。因此,家庭宗族是一个无形的金融交易市场,交易的内容是看不见摸不着的隐性承诺。家族的血缘关系可以帮助这些承诺更好地在家族这个范围内执行。但一旦超过宗族范围之外,诚信就成了一个大问题,你要在宗族范围之外去借钱就有困难了。

传统的中国社会靠社会关系的“泛家庭化”来解决这个难题。所谓社会关系“泛家庭化”,最典型的例子,比如拜师学艺,老师被称作“师父”,学生被称为“弟子”。“一日为师,终生为父”。不仅如此,先入门者为师兄,后入门者为师弟。学生的学生又称为“徒子徒孙”,以至于无穷无尽。通过这样名上的称呼及日常生活把这些素昧平生的人联结成一个家庭,甚至一个大家族。再有,某某人到地方上做官,百姓往往被称为“子民”,而地方官就相应就是“父母官”。本来是统治和被统治的关系,现在名称巧妙一改,似乎变成父母与子女的家庭关系了。还有,如果两人同年考试中举,便会以“年兄”相称。这样,家庭和宗族的关系越来越宽,乃至无穷。费孝通就分析过,中国传统社会的宗族关系“譬如一粒石子投入水中,激起圈圈涟漪,离落点最近的那一圈就是血缘关系,其次的一圈就是姻缘关系,再下面就是地缘关系等等不断扩大散播开来。”靠着这种“差序格局”的关系,渐渐将信任的范围也不断扩大。这在一定程度上也解决了中国传统社会“资本市场”的有限性。

这就是说,只要这种“差序格局”经营得当,你可以在自己结婚盖房的时候在更大的范围内借到钱了。因为这种“差序格局”是不断扩大的资本市场,但无论这种内部资本市场再怎么扩大,还是十分有限的,这就需要现代意义上的资本市场,要靠非人格化的交易来实现。

■转型深圳

“深港国际大都会”箭在弦上

经济全球化和区域经济一体化已经引起了生产方式与组织方式的深刻变革,全球市场的重新融合,生产力的链状布局与商务流程的重构带来了经济资源在全球范围内的整合,以国际化中心城市为核心的区域或城市群,已经成为参与全球经济合作与竞争的基本单位,也逐渐成为各国各地区经济与社会发展的重大战略选择。

比如世界当代资本主义呈现的世界三大区域集团鼎立的局面,最高级的国际化城市分别由其最强大的核心城市纽约、伦敦、东京扮演。由于地理惯性的作用,国际化城市一旦产生就将维持相当一段时间,但所在国家或区域经济的(所在城市群)实力的下降或相对下降则势必削弱其在全球范围内的影响力,从而逐步为新兴的国际化城市所取代。

中国日新月异现代化建设和取得的伟大成就已经举世瞩目,中国需要在国际市场上有更多的竞争力和制订规则的话语权,中国需要参与国际经济合作与竞争国家代表,中国更需要建立国家代表队的战略规划和制度安排。深港“共同市场”的形成,其重大意义就在于有能力代表崛起的中国作为区域单位参与经济的全球化竞争,并在这种生产方式与组织方式的深刻变革中形成新的特大型城市,成为新的国际区域划分中崛起的新的特大型国际化城市。

深港经济一体化的目标模式——“特大型国际大都会”正在被世人所揭示:

早在1998年,香港特别行政区行政长官在《施政报告》中就提出:“香港将来可以成为我国的主要城市之一,更可以成为亚洲首要国际都会,享有类似美洲的纽约和欧洲的伦敦那样重要的地位。”

而香港特别行政区中央政策组首席顾问刘兆佳认为,目前无疑是加快深港合作的适当时机,深港应当联合打造“特大城市”,在推进亚洲区域合作与发展的过程中,催生区域内一个重要的国际化大都会,不仅其经济规模相加执全国之牛耳,而且功能齐备、设施完善,作为亚洲首要的国际大都会,深港两地拥有3000平方公里土地,2000万人口,足以与大纽约、大伦敦相媲美。

在《深圳2030》的城市功能定位中,已经明确提出将“与香港共同发展的国际都会”作为深圳的城市功能定位之一。这一目标模式得到了专家学者的广泛赞同。北京大学教授周一星说:“我特



◎魏达志

深圳大学产业经济研究中心
主任,教授

别支持深圳逐步建成与香港一体化的国际枢纽城市,而且坚决主张深港之间应该共建都市圈。无论是叫深港都市圈和港深都市圈都行,但两个城市应优势互补,不同同城化,建立更紧密的社会、经济联系”。北京大学教授胡兆量认为:“香港向国际大都市迈进,必须拓展深圳的空间资源。香港本地无法承载的功能,必然向深圳转移。深圳可以与香港衔接,香港需要深圳的衔接。”他特别看重深港“一都两市”的本质关系,认为深港应当侧重于金融、高新技术产业、基础设施和旅游业的衔接。

近年来,来自各方面学者、官员有关“深港一体化”、“共建大都会”、“深港双子城”、“同城化”、“南北城”、“一都两市”、“深港共同市场”的呼声就不绝于耳:“深港融合机遇难得,在一定程度上,深港一体化就是国际化”(北京马洪),“深圳和香港组成的湾区,与融合了几个城市的旧金山湾区非常像。相信在30年后,人们说起这个地区可能不再提深圳而是香港,而是叫‘深港’,深港同城可以期待”(香港吴家玮),“填海证实已经行不通,只有将深圳纳入香港发展之中,才可以扩大地理范围,亦只有扩大地理空间,工商业才可以得到很好的平衡发展”(香港马介璋),“在经济一体化的21世纪,港深经济一体化已是势不可挡!”(香港梁锦松)。

显然,香港要迅速超过目前与之同等类型的新加坡等世界次一级的国际化大城市,成就世界级特大型国际大都会,仅仅依靠自己的力量是不够的,而深港一体化以及香港与深圳、广州等共同形成的珠三角城市群和大湾区,要想达到上述目的只是一步之遥。至少美国学者弗里德曼提出的衡量世界城市的七项指标——主要的金融中心、跨国公司总部所在地、国际性机构的集中程度、商业部门(第三产业)的高度发展、具有国际意义的加工工业等主要制造业的中心、国际性港口、国际航空港等世界交通的重要枢纽,城市人口达到一定规模等等要求,深港特大国际大都会完全可以达到。

■求索

中国知识产权的剑犁时代

笔者在前次本栏中说过,高通公司新掌门人雅格布在中国的打拼,不由让人想起2000年前的“鸿门宴”。尽管如今早已没有当时的生杀大权,也没有历史的血腥味,但这里的利益之争丝毫不减当年那般惨烈。马克思就一直批驳亚当·斯密这只“看不见的手”从一开始就沾满着血腥,而且一直存续下去,不无道理。

项羽的策略是希望乘沛公醉酒之际,一剑封喉,从此一了百了。此计甚是厉害,项羽这个“君子”小瞧了刘邦这个流氓胚子出身的“小人”。就当时的战争形势,虽然仍对项羽有利,但刘邦的潜力已是不可忽视,不也就不会有“鸿门宴”这一历史闹剧。不过,不知是西楚霸王狂妄惯了,还是他天生就是一个慢性子,大好时机却迟迟按兵不动。无奈之下,亚父范增起身,被动地使出舞剑这一下下策。“君王为人不忍。若入前为寿,寿毕,请以剑舞,因击沛公于坐,杀之,否则,若属皆且为所虏。”

“项庄舞剑,意在沛公”,我最为佩服的不是项羽的勇气,而是沛公那套软硬兼施的谋

略,这才是乱世不灭的光芒所在。其实,范增的计谋并不高明,明眼人一眼便知。不过,即使如此,但也少有人敢去坦然赴宴,世间可能唯刘邦和关羽,才有如此胆识和谋略。

对于今天的中国人来说,不仅要清楚现代市场竞争的惨烈和血腥味,更加要展现出超凡的智慧,至少要有沛公之胆识。一方面,利用中国崛起的市场机会,要大胆地与发达国家谈判知识产权,尤其在那些具有供给垄断性的产业中应该以知识产权转让或者部分转让作为发达国家准入的首要条件。眼前的中国高速铁路谈判以及核电厂谈判都是采取这种策略,而且也相当成功,中国已经利用供方垄断的市场大打单拿到了各种核心技术以及相应的自主研发资格。实际上,由于全球通信市场的萎缩,中国3G市场的潜力尤为亮眼,中国在这一新兴产业中已显示出很强的产业垄断性,这使得中国通信产业的知识产权谈判获得了一个绝佳的机会。把握这种机会,将会为中国未来的通信技术发展赢来新的起点。

■边缘人语

保育钧答问值得再三回味

上世纪五十年代后期,共产风甚嚣尘上,建设纯而又纯的社会主义成为大政方针,为此,当时规定:不准农民个人饲养母猪,母猪只能由公社集体饲养,同时,对农民所饲养的公猪进行数量控制,不得突破。

施行这一政策的效果如何呢?答案是四个大字:糟糕透顶。

当时的国家领导人之一陈云同志曾于1961年6月下旬至7月上旬,回他的故乡上海青浦小蒸农村,对养猪作了一番细致入微的调查研究。从效果上看,公社化前小蒸实行母猪私养,平均一头母猪一年生十四五头仔猪,母猪的夭折率只有6%;2400户农民共养母猪700到800头,全年可产仔猪10000多头。公社化后小蒸实行社会主义新政策,推广母猪公养,1960年全公社母猪是1500头,但只生产6704头仔猪,一头母猪拥有一年生产4.5头仔猪,而且夭折了5993头,存活率只有11%。另外,还有710胎流产,损失了4196头胎猪。

陈云在调研中认识到,这种有明显巨大差别的结果来自于养猪过程的细微差别,农民个人养猪的过程,与所谓公社集体养猪的过程相比,有这样一连串的特点和优势:一,喂食

喂得好,按不同时令母猪和奶猪的不同需要配置饲料,并注意观察吃食情况;二,垫圈垫得好,圈内清洁舒适,猪不易得病;三,母猪怀孕后注意保胎,不使它受惊扰;四,注意接生,母猪快要生产时,农民就睡在猪棚旁守护,生产时注意不让母猪压死仔猪;五,保护仔猪,对最后生下来的比较瘦弱的仔猪特别照顾,把它放在奶水最多的第三个奶头上吃奶,经过最惠猪待遇的安排照料,瘦弱的仔猪就习惯于在固定的奶水较多的奶头上吃奶,这样众母猪大小长得就比较均匀;六,夏天注意防暑,冬天注意保暖。总之,猪由农民个人饲养,养得好,赚钱就多,养不好,就要亏本,所以农民个人对母猪就像对产妇一样关心,对仔猪就像对婴儿一样用心。收益上有激励,成本上有约束,农民个人有很强的责任感,这是私养猪效果好的根本原因。由此,陈云同志得出结论:“必须把母猪下放给社员私养。这是今后养猪事业能否迅速恢复发展的一个关键。”

同一群体的人,而养猪的效果却有天壤之别,根源正在于养猪模式的差异,或者深一层说,在于制度的差异。这一养猪政策的实施及其得失,实

可以在写进制度学派经济学教材,供后人研究、反思。

把案例写进经济学教材,当然可以警钟长鸣,但也不宜过度乐观,因为不是所有人都愿意、能够从以前的错误中吸取教训的。就在一个月前,国资委推出了《关于推进国有资本调整和国有企业重组的指导意见》,提出国资委对军工、电网电力、石油石化、电信、煤炭、民航、航运等七大行业保持“绝对控制力”,对装备制造、汽车、电子信息、建筑、钢铁、有色金属、化工、勘察设计、科技等九行业,国资委保持“较强控制力”。若说老母猪关系“国家经济安全和国民经济命脉”,那会叫人哭笑不得也会笑掉大牙,若说上述七大行业、九大行业关系“国家经济安全和国民经济命脉”,则有相当的道理。但如果因为关系“国家经济安全和国民经济命脉”,就一定要由国资委“绝对控制”或“较强控制”,必须由国有资本来一统江湖,将民营企业排斥门外,其合理性则是经不起仔细推敲的。

果然,针对国资委的这个《意见》,中国(私)营经济研究会会长保育钧在接受记者专访时即发出了不同声音。笔者概括保育钧先生的意见有这么几点:一是把国有经济和私营经济分割开来,实质是设置行业门槛,限制

◎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

外的竞争者发出一个不容置疑的市场进入信号。这种信号所产生的威力,再加上中国政府的民族产业保护意识,那么有理由相信那些自恃甚高的高科技公司将不得不重新调整市场的相应策略。即使不放弃知识产权,也不得不暂时绕过这一谈判死结,先用资金和技术进入中国市场。否则,它们将失去所有中国市场的利润。很显然,此时的知识产权谈判,破除之前僵持局面的概率就很大了,很有可能具有实质性的突破。

既然我们相信市场,那么我们也就要相信利益这一达摩利剑也能为我们劈开中国知识产权谈判的艰难之路。当然,此时谈判的胆识和谋略非常重要。“沛公之略”扭转楚汉乾坤,奠定中国历史上的第一个大汉盛世。如今,洋人来摆“鸿门宴”,而华夏“沛公”之略可安在?

◎胡飞雷

职业投资人
自由撰稿人
现居河南平顶山市

民营经济进入;二是对正在酝酿制定的《反垄断法》造成影响或障碍;三是它可能只是体现了国家意志(实质是少数官员的意志),而不是根据市场竞争力和客观规律的要求,违背了市场经济公平竞争规律,是以目的代替了手段。保先生还认为,说保护央企就是保护国家经济安全,逻辑是不通的,发展民营经济是“国家经济安全”的挡不住。如果对民营经济多设置障碍,结果只能是多付出代价。

法有良法,恶法,制度有好坏之分,而市场经济也有好的市场经济和坏的市场经济之别。毋庸讳言,政府中人是“关键少数”,他们是法规制度的制定者,市场经济的好坏在很大程度上取决于他们所制定并施行的法规制度,所以应该对他们(他们也是人,而不是神)所制定并实施的法规制度有充分的理性诘问。从这个意义上说,笔者以为,历史的经验值得重视,保育钧会长的推敲值得再三回味,希望有更多的有识之士来参与讨论。