

■兼听则明

东亚金融合作该从哪里突破



◎孙立坚

复旦大学经济学院副院长
金融学教授

东亚正在成为全球最活跃的一个经济体,金融合作的得与失直接关系到这一区域经济发展的可持续性。中国不仅十分重视东亚国家的金融合作,而且正积极探索金融全球化时代自身金融自由化的最佳顺序。但是,无论东亚国家之间所达成的金融合作共识,还是中国金融自由化的推进,都必须面对国际环境出现的新动向。

今天,国际资本移动是在世界经济失衡状态下发生的,美国贸易赤字膨胀、东亚地区国际收支顺差趋势增强、推高的官方外汇储备又向货币价值不断贬值的美国市场集聚等等,所有这些都加剧了东亚

本移动的不确定性和当前金融资源全球配置的不合理性。因为全球货币流动性过剩,金融资产价格为此大起大落,即便能源和某些要素市场的价格有时也会受到不小的冲击,可商品市场中并没有出现严重的通胀。这显然是因为经济全球化使得商品的供给能力有了前所未有的飞跃,货币支付能力不断改善,而这可能又进一步释放出大量的货币流动性。另一方面,金融全球化则加剧了过剩的流动性在资本市场上的套利行为。还有,相比成熟市场避险工具的多样性而言,目前新兴市场国家抵御风险的能力要薄弱得多,受害国因缺乏规避风险的工具和机制而产生了一个很强的“传染性”。

全球经济失衡给东亚国家带来了什么

首先,对外开放促进了这个地区经济的高速增长,而民间储蓄率虽然远远高于其他地区,但并没有很显著地改善这

个地区金融体系的效率,财富的积累和保值方式大都依靠缺乏竞争力的银行体系,而不断膨胀的官方外汇储备却都集中在美国的短期国债上(虽然金融危机爆发后,韩国和日本的金融体系已开始进入了新的发展阶段)。

东亚地区通过金融合作加强了彼此抗风险的能力,但是,金融体系的活力和金融创新的程度远远弱于欧美地区。另外,尽管区域内的贸易非常活跃,可是最终产品的大部分都还是通过中国出口到欧美,对美经济依存度依然很高。

其次,东亚地区很多国家实行了较为弹性的货币制度,但是伴随着经济增长,这个地区外汇占款的现象越来越突出。尤其是近年来,在全球流动性过剩的情况下,东亚货币供给增速加快,名义汇率乃至实际汇率不断升值。不仅如此,存贷利差也在不断缩小、股价节节攀升(而债市的繁荣却并不显著)。如果发展下去,流动性过剩所带来的汇率风险和金融风险会同步上升,很可能威胁到东亚地区的增长模式。

无法缓解结构性失衡冲击

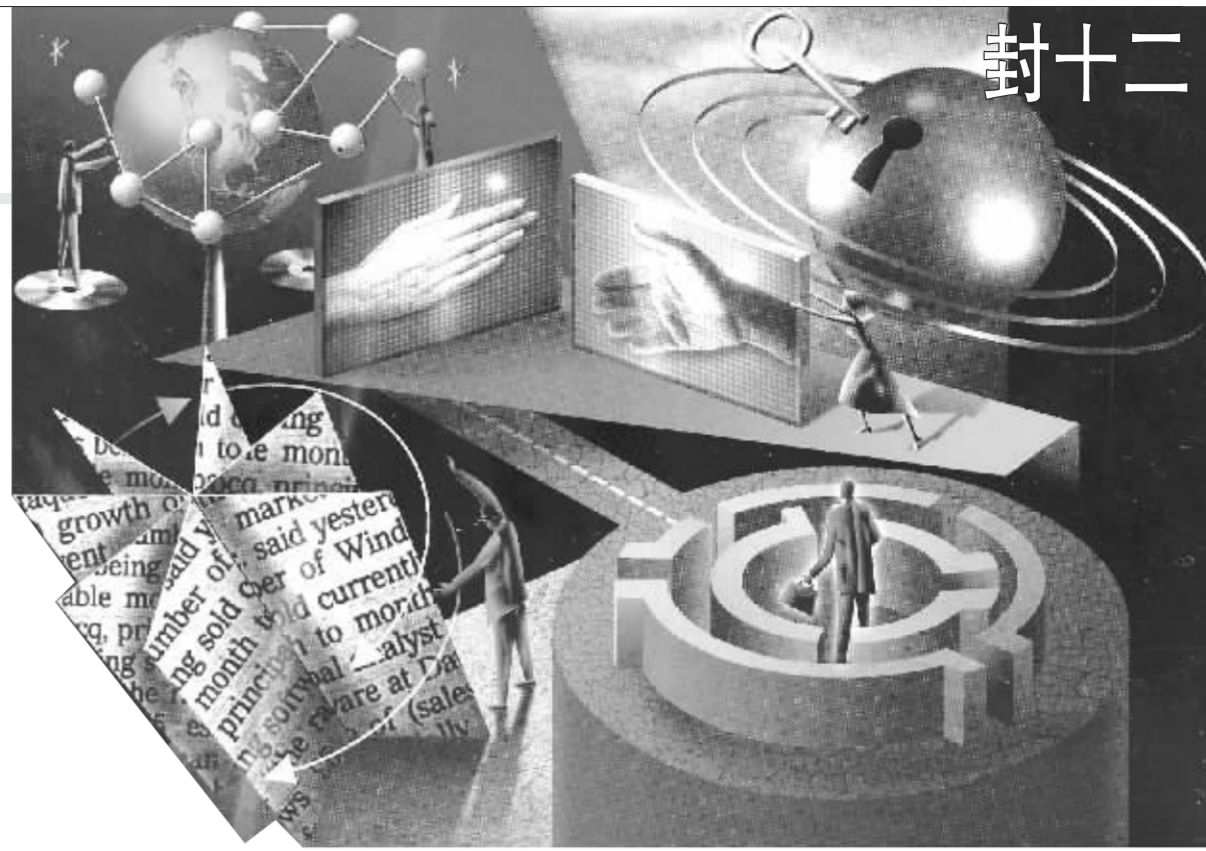
东亚金融合作机制实质性的启动始于1997年东亚金融危机爆发后,最初,日本曾提过亚洲货币基金(AMF)的构想,建议在东亚国家中如果受到外汇流动性不足时,亚洲货币基金将无条件提供支援,以解决IMF救助机制在处理这类资本账户危机时的低效率性。这种区域货币合作方式,遭到了美国政府和IMF的强烈反对。后来,清迈协议以一个更加柔软的合作方式——货币互换,打开了解决防范金融危机的门,使

得后续的双边和多边的金融合作在东亚有了实质性的进展。近几年来,美元持续的疲软对美元主导的经贸关系和国际收支顺差国家外汇储备的结构带来了前所未有的挑战,日本政府和学界倡导的亚元(ACU)构想,得到了东亚国家的关注。东亚国家通过货币一体化促进区域发展的活力和各自的比较优势,以克服外界可能发生的金融冲击,无可厚非,而且是一个多赢的结果。但是,由于这种合作是在世界经济严重失衡的状态下展开,再加上存在利益和分配机制不透明、不平衡的缘故,东亚国家无法像欧盟那样有实质性飞跃。另外,鉴于东亚各国政治、文化、经济的多元化和意识形态分歧,合作的战略要比欧元区更具有挑战性。

更困难的是,东亚金融合作思路主要还是针对1997年的危机处理机制而设计的,当时并没有意识到共同干预、共同参与与结构性调整的重要性。所以,目前,即使结构性失衡所引起的流动性冲击很大,也不能立刻启动对付危机的金融合作计划。按理说,债券市场的发展应该能够较好地缓解流动性过剩,但实际上,亚洲债券市场的发展还远不如人意,投资主体和交易品种都过于单一。虽然出于市值的稳定缘故,脱离美元的战略有一定的合理性,但是,考虑到贸易结构和商业界的结算币种,脱离美元的货币合作目前在激励上也有可能出现问题而无法持久。

合作能否在消除转型不确定性层面上首先展开

无疑,危机导向型的亚洲金融合作机制,需要在现有的



■德鲁克在中国

“你希望上司怎样帮助你?”



◎黄建超

北京光华管理研修中心培训总监

信用担保和

低息资助,

中国

政府再以此为基础,

让日、韩方优

先获得更多在华金融业务的运作权利。

否则,如果光靠中国政府的公共投资的投入,

无论是资金规模,还是项目管理上都会遇到一些难解的障碍,从而会影响中国扩大内需,

不利于东亚结构性失衡局面的改善,由此制约东亚金融合作的实质性进展。

当然,

为了缓解结构性失衡给东亚经济造成的负面影响,东亚各国还可以多采取更

多样的合作战略。比如,共同干预外汇市场,以保持市值的稳定。

毕竟,一国单边的干预行动虽然也能给地区带来双赢的效果,但是容易引起操纵汇率的责难。

当然,逐渐减少干预的频率主要取决于东亚经济失衡状况的改善程度。

一个季度过去了。经理怎么也不明白为什么其他的目标都达到了,恰恰在这个大家都认为是可能有问题

的地方却出了问题。经理对她说,如果你在遇到问题的时候就来找我,我一定会帮助你解决问题,我可以向销售部提出要求,他们肯定会做到的。

这位很有经验的经理这一次却犯了一个简单错误:在上级就下级的目标达成了共识后,经理不应该放手不管。如果管理者认为,目标一旦制定,只须等着验收最后结果和考核绩效就可以了,那么,目标管理十有八九要失败。这种态度和做法,实际上是放弃了领导。

德鲁克在谈到管理的任务时说这样,卓有成效的管理者也需要使下属的工作卓有成效,关键之一就是要为下属的工作扫清障碍。

在任何一个企业或者组织机构中,谁掌握的资源最多?谁最有“权力”动用这些资源?当然是这个企业或者组织的管理者,特别是高层管理者。管理者总是比下属掌握更多的信息,更多的资源。因此,如果管理者不能在下属实现目标的过程中给予帮助和指导,不去为下属扫清工作中的障碍,就不能认为管理者完成了管理任务。

有一个总共才10个员工的单位,全部在一个屋子内办公。一个销售总监,一个销售经理,五个销售人员,其他的三人尽管名义上是在销售部,但是实际上做的工作与销售并没有多大关系。这个销售部要求每个销售人员每星期写份书面报告,同时把这份销售报告抄送销售总监。此外,每个星期,所有的销售人员都要在销售总监和销售经理的主持下开例会,向销售部的全体成员报告本周各自的销售业绩。之所以要有这样的报告制度,是因为总经理每周都需要下属写出书面报告,而销售总监又需要销售人员提供报告的素材。报告成了销售人员的一个负担。

表面上看,总经理要求下属每周报告销售情况似乎“无懈可击”,但是问题恰恰出在这个环节上。既然你总经理要求,那么销售总监就“理所当然”地要从销售人员中得到写好报告的素材了。上行下效么。不管是总经理也好,总监也罢,他们考虑问题的出发点都是下属怎样做才能使我的工作容易一些,而根本没有考虑到这种规定会下属带来什么样的麻烦和负担。在这么小的一个机构中,难道还需要这样复杂烦琐的报告制度吗?如果对仅仅五个销售员的工作进展都无法了解,销售经理和销售总监还要让他们每周写书面报告,这样的总监和经理的设置是否合理呢?

如果说,在第一个例子中,管理者没有主动地询问下属在工作中有没有障碍的话,那么在这个第二个例子中,管理者实实在在地是在为下属设置障碍了。

有多少管理者在与下属一起制定目标时,会这样问:在你的工作中,你希望上司怎样帮助你?在你的工作中,有哪些障碍是妨碍你完成任务的?

当然,逐渐减少干预的频率主要取决于东亚经济失衡状况的改善程度。

比如,日、韩等国的金融机构可以利用他们的机构国际品牌提供我国公共部门投资(医疗、教育、社会保障设施等)的

盾的双方,而且矛盾还经常升级,甚至诉诸法院的也不在少数。众所周知,中国几乎所有的小区住房都安装有防盗门、防盗窗,有的小区还有门禁系统,可谓层层防守,固若金汤。安全倒是有了保障,但付出的成本惊人。居民与物业公司之间的矛盾何来?就是居民付出的成本太高,或者说,居民付出的成本与享有的安全和其他服务非常不对称。

其实,如果政府尽到了责任,保护人民生命财产的安全防御制度,尤其是法律制度到位,而且执法公正严格的话,物业公司是完全可以弃之不用,居民甚至连防盗门、防盗窗、门禁系统都无需安装。国家强有力的安全防御制度具有非常强大的震慑作用,而且其成本肯定大大低于各小区(不仅仅是小区)聘用物业公司的成本和之,这样,小区居民节下来的资源就可以大大提高自己的福利水平。当然,国家安全防御制度要达到完全防止不法分子对人民生命财产的不太现实的,即使是那些法律体系完备的国家也不可能做到让老百姓“夜不闭户”。但是,这并不否认国家强有力的安全防御制度在节省资源方面的重要作用。在这种强有力的制度存在的情况下,即使聘用物业公司,也不会像现在这样,与小区居民矛盾重重,它们做事肯定规矩得多,因为它们的存在本来就是可有可无的。

除了安全需求外,居民聘用物业公司还有其他因素的考虑,比如设施维护、垃圾清运、绿化等。其实,在规范的竞争性市场上,这些服务完全可以推向市场。由市场来提供这些服务比单独聘用一家物业公司来提供,不仅成本低、服

■MBA眼光

科斯获了诺奖
争论尚未盖棺

◎刘贤方

美国理工大学(NYIT)商学院副教授、终身教授,负责该校的中国MBA项目,兼任中美一些大公司顾问

在1960年的联合国大会上,前苏联共产党第一书记、总理赫鲁晓夫与西方政治家在争执中,脱下皮鞋敲桌子吼叫:“我们将埋葬你们!”在那社会主义阵营的最辉煌年代,苏联、东欧和中国等国经济在发展速度上远超过了西方世界,苏联1957年10月4日就首次成功地发射了人造卫星,奠定了人类历史新纪元,这一势头引起了西方的极大担忧和恐惧。

可历史却开了一个玩笑。今天,赫鲁晓夫的话已没有多少人记得了,苏联和华沙条约同盟国已烟消云散。中国则走上了改革开放之路,以市场为导向发展经济,并取得了巨大的成就。某美国学者在访问中国后大为感慨,中国官员对市场经济的了解甚于很多西方政客。

制度的竞争似乎已见分晓。可是且慢,仍有问题无法解答:如果市场经济与计划经济相比较,真拥有绝对优越性,哪为什么新中国初期能高速发展,为什么苏联、东欧等国早期的经济增长会超过西方国家?从当年的兴旺到后来的相对落伍,究竟是历史的偶然性,还是普遍性?主要原因又是什么?

有人提出,社会主义的病病出在公有制,因为它扼杀了人们的劳动积极性,因为人的自私是生来就有的。看看中国农村,1979年实行包产到户后就带来产出的惊人突破,再看城市个体商贩,在经营中表现出的忘我劳动精神,这听起来很有些道理。然而,问题又来了。看美国2004年的劳工统计数据,制造业20人以下的小公司雇佣了不足9%的劳工总数,而500人以上的公司雇佣劳工总数为56%。美国万人以上大公司只占公司总数的1%,却雇佣了行业劳工总数25%。所以,美国的绝大多数,从蓝领到高管,都是领取薪金的打工仔。既不是记件工资也不是承包,换言之,老美缺乏私有制下的动力。

其实,经济效果更要看配置效率,看一个社会如何把有限资源分配到各生产部门,从而生产出最佳的商品组合,以满足消费者的需求。计划经济意味着集中,通过自上而下的权力、统一计划,来分配资源和协调部门经济,市场经济则是分散,自下而上,以交换来协调部门经济,通过价格波动达到

资源配置,再由竞争保证效率。这两种制度各有利弊,随着环境不同也会更展现出其优势。

早在1937年,美国经济学家科斯就提出了这一问题:如果说市场是生产组织的最有效方式,那为什么还有公司的存在——那实际是个计划经济体,以强制性计划和行政指令来组织生产活动?探索这个问题的结果,产生了交易成本经济学,科斯也因此获得了1991年诺贝尔经济学奖。他认为,以市场组织经济活动是有代价的,即所谓“交易成本”,当市场职能被公司以行政手段取代,也就节省了交易成本。但是,为什么没有形成一个国家级公司,完全取代市场职能呢?因为行政组织的使用也有代价,而该成本会随着公司规模而增加。那么,某经济活动是通过市场还是公司内部来组织,公司的扩展该到何规模才是最佳的?在自由经济中,这些都通过竞争来决定。某种组织形式盛行,意味着在此情况下,它效率最高。

计划经济靠权威性计划来组织生产,以行政指令取代价格机制,分配资源,协调部门关系。它有先进性,因为靠理性规划来克服市场盲目性,以求资源的有效使用。可人类社会面对的经济和科技发展,市场需求,都是千变万化、难以预测的,而且人类又缺乏完全的理性,所以,理性体制在执行中反而有很大的局限性。

工业革命把世界带入了大机器时代,成百倍地提高了生产效率。社会化大生产寻求的是规模经济、标准化、程序化,依赖于部门间的高度协调。所以,正如马克思所阐述的,工业革命中发展起来的经济结构,只有计划体制才能发挥最大潜力。社会主义计划经济,是对工业资本主义的最优化整合,这带来了它早期的高速发展。可是,随着分工的日益细化,部门间的协调任务也就更为复杂繁重。如果说,社会分工是以算数级数增加,那部门

■一叶知秋

政府应对小区物业做什么



◎高明华

北京师范大学
公司治理与
企业治理研究中心
主任,教授,博导

由小区物业公司引发的纠纷近来不断增加,这固然反映了人们维权意识的增强,但更凸现了制度的缺失。

物业公司的存在,首先是出于人们对人身安全和财产安全的需求。可从制度演化史来考察,这种安全本不该由物业公司,而应由(国家)政府来提供,政府没有提供,或者虽然提供了,但不到位,意味着政府没有尽到职责。

美国著名学者考特(Cooter, R.)和尤伦(Ulen, T.)曾经构造了一个财产制度起源的思想实验,以此来说明国家提供财产安全制度的理由。他们假设了一个没有政府和法院的世界,人们只拥有土地、农耕技术和武力,依靠自己的武力来维持土地使用的排他权。由于土地耕种者对土地的武力保护中获得的收益大于防御土地所花费的代价,所以此时资源的使用是有效率的。但是,这仅仅是个人效率,对社会来说却不一定有效率,因为用于防御他人侵占的资源本可以用来生产更多的农产品,无论如何,这对社会是一大损失。而一种比武力防御更节省资源保障土地所有权的机制,便是国家。国家产生的原因就在于,由国家建立一套防御侵占土地的大规模武力系统,要比建立许许多多小规模私人武力系统具有规模上的经济效应,人们则通过纳税来保证国家武力系统的正常运转。

照此推理,每个小区都聘用物业公司,对社会来说是莫大的损失,因为它们占用了大量资源,况且小区却没有因此而变成和谐小区,小区居民也没有因为有了物业公司就放松了自我防御的警惕性。物业公司的小区居民经常成为矛

盾的双方,而且矛盾还经常升级,甚至诉诸法院的也不在少数。众所周知,中国几乎所有的小区住房都安装有防盗门、防盗窗,有的小区还有门禁系统,可谓层层防守,固若金汤。安全倒是有了保障,但付出的成本惊人。居民与物业公司之间的矛盾何来?就是居民付出的成本太高,或者说,居民付出的成本与享有的安全和其他服务非常不对称。

其实,如果政府尽到了责任,保护人民生命财产的安全防御制度,尤其是法律制度到位,而且执法公正严格的话,物业公司是完全可以弃之不用,居民甚至连防盗门、防盗窗、门禁系统都无需安装。国家强有力的安全防御制度具有非常强大的震慑作用,而且其成本肯定大大低于各小区(不仅仅是小区)聘用物业公司的成本和之,这样,小区居民节下来的资源就可以大大提高自己的福利水平。当然,国家安全防御制度要达到完全防止不法分子对人民生命财产的不太现实的,即使是那些法律体系完备的国家也不可能做到让老百姓“夜不闭户”。但是,这并不否认国家强有力的安全防御制度在节省资源方面的重要作用。在这种强有力的制度存在的情况下,即使聘用物业公司,也不会像现在这样,与小区居民矛盾重重,它们做事肯定规矩得多,因为它们的存在本来就是可有可无的。

除了安全需求外,居民聘用物业公司还有其他因素的考虑,比如设施维护、垃圾清运、绿化等。其实,在规范的竞争性市场上,这些服务完全可以推向市场。由市场来提供这些服务比单独聘用一家物业公司来提供,不仅成本低、服

务更周到,而且不会出现纠纷,因为人们可以选择,谁的服务质量高,就聘请谁。在这方面,政府的作用不是要求各小区去聘用某家物业公司,并在某个时期把它固定下来,而是需要努力完善社会化的物业服务市场。显然,政府在这方面也应该有所作为。

另外,物业公司定位模糊也是政府的一种失职。物业公司不是来管理居民的,而是居民出资请来提供安全和服务的,必须接受居民的监督。这类类似于股东聘请经理人。经理人的管理不是股东,而是股东的财产,而且还要努力实现股东财产增值的最大化。若做不到,股东可以把股票卖掉,可以请人辞掉。物业公司若不能为居民提供物有所值甚至超值的服务,居民当然要把他们辞掉。基于这种定位,物业公司的决策就不能独立于居民,而应该鼓励居民积极参与。由于搭便车心理,居民可能没有激励去监督和参与物业公司的决策事宜,往往就给物业公司自行其是提供了方便。对此,政府应该有相应的制度安排,如规定居民委员会有权参与物业公司决策,居民委员会有权派代表进入物业公司董事会(如果有的话)等等。

既然制度缺失引发了小区物业公司与业主的诸多纠纷,政府就该着力于相应的制度建设,而不能局限于某些“头痛医头,脚痛医脚”式的改良,那样于事无补。