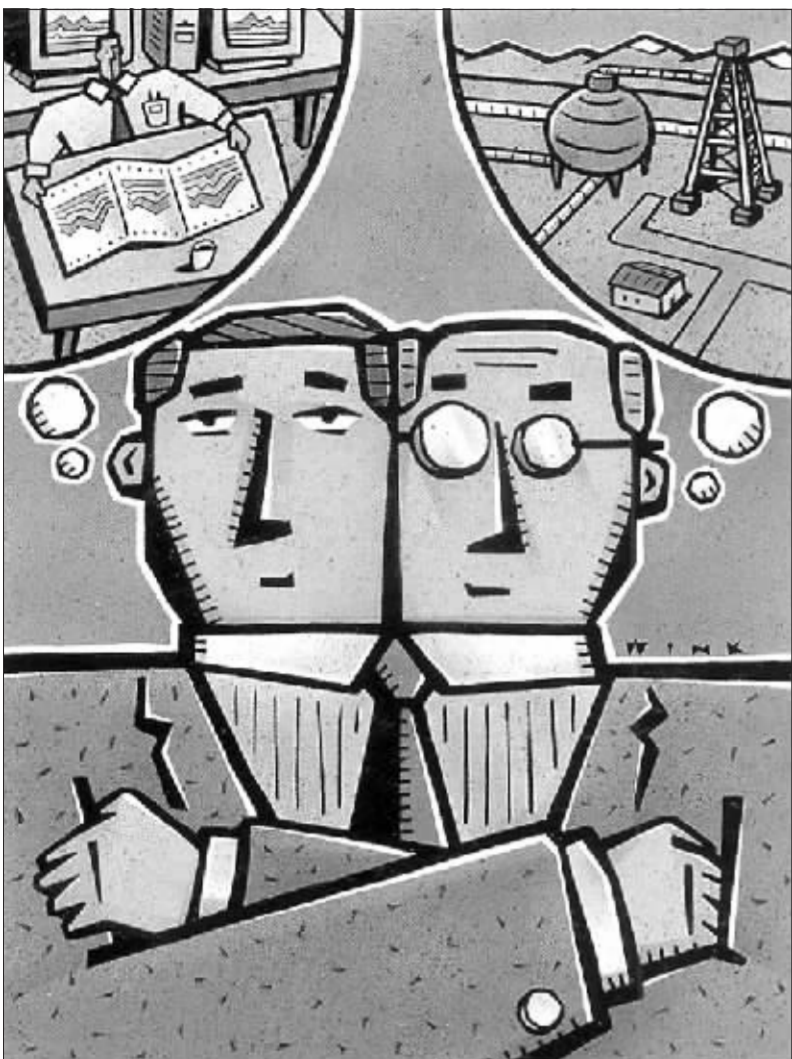


## Column



■相望江湖

强国之强：  
让多数人过上中产生活

——“漫走早稻田”之七



◎陈勋峰

经济学博士,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

留日期间,正值国人大谈“中国崛起论”之际。有意思的是,某时国外各大媒体正狂炒“中国威胁论”。从人民币升值,到军舰开支,再到航母威胁,随时随地都有他们感兴趣的炒作话题。国内不少的朋友对此甚为不解;真正的大国崛起究竟在哪里呢?发达国家与现代中国的最大差距又在哪里?中国何时才能算是一个真正的强国呢……其实,这一问题的答案很简单,只要你出国到那些发达国家转转,你就会明白:所谓强国,最重要的是对国民劳动的极大尊重,并愿意为之支付高酬,让大多数的劳动者都能过上相对安逸的生活。发达国家庞大的中产阶级数量就是最好的例证。在日本,一提起这个,日本人总是会非常自豪地给你介绍他们所谓的“一亿中流”社会。要知道,当时的日本总人口也就不过一亿多而已。

老实说,每次走进东京街头大大小小超市,瞥见那些随处可见的“Made in China”,我心中想的是,这一大堆廉价中国货,日本人用几个SONY相机、TOSHIBA电视便能轻松地换回来了,我们这种靠出卖廉价苦力的日子到何时才是尽头呢?如果不改变这一点,大国崛起就根本无从谈起。

不可否认,一个国家在经济发展过程中,自然地会形成社会阶层的分裂与收入差距问题,拥有稀缺资本的资本家很有可能利用其所拥有的稀缺垄断权力,要挟或剥夺土地、劳动力、自然资源等富裕资源的既得利益,向土地和劳动力支付远低于市场均衡的价格。杰里夫·萨克斯、安德鲁·沃纳等人在上世纪八九十年代曾专门对照过世界上绝大多数国家的经济增长数据,从中发现了一个非常有趣的现象,把更多关注放在社会长期投资上。忽视了这一社会微观基础,我们就无法理解历史上那些所谓的小国强盛为什么总是会被周边的大国所灭。

什么才算真正的强国?怎样才能拥有我们所期望的社会微观基础?有一个简单、直观的标准,就是当劳动力变得昂贵的时候,或者说资本不再稀缺的时候,拥有高收入的国民才有足够的信心对人力资本等作长期性投资。无可非议,尽管有着“失落”的十年,日本仍是当今世界数一数二的经济强国。不过,日本真正强大之处并不在于那些庞大的GDP数字。据估计,按眼下的发展速度,2020年之后的中国也能赶上日本的GDP总量水平,真正让我们感到它的强大的,恰恰是他们对劳动的极大尊重,并为国民支付相当不错的报酬。在这样的报酬体系下,国民自然地会增加教育、培训等人力资本投资,而这些长期性投资要件正是一个国家获得持续长期经济增长的基础。

无论如何,这种靠出卖劳动力资

■知无不言

“人民主权”  
不可代表不能转让不可分割

◎袁东

中央财经大学教授

那位200多年前法国启蒙运动的代表人物卢梭,被很多撇着嘴的评论家说过“有点怪”。其实,哪个时代的哪个不甘于平庸而想做点事的人,不都是被认为“有点怪”吗?就就卢梭的《论人类不平等的起源与基础》和《社会契约论》两部书吧,不仅为18世纪末法国与美国民主革命提供了理论指导,其思想精神与政治理想更直接集中体现在美国《独立宣言》和法国《人权宣言》中,对后世产生了深远影响。

即便今天,人们在认识与讨论或创建与改革公共权力机构——政府时,特别是在批评与反对公共权力机构凌驾于公众之上的现象时,总要提及卢梭的《社会契约论》,认为政府作为公共权力的集中体现,其产生与存在是以同民众签了契约为基础的,既然是契约,双方就是平等的,公共机构与公民同普通民众的法律地位是一样的,“高高在上”的“惟我独尊”,不合理也不合法。

然而,这样的理解,并不符合“社会契约论”精神,其实是早于卢梭的英国人霍布斯在《利维坦》与洛克在《政府论》中的思想论点。尤其是霍布斯于1651年发表的《利维坦》,明确论述了作为“主权者”权利体现的政府是“按约建立的”。霍布斯与洛克的观点被卢梭概括为“创设政府的行为乃是人民与他们给自己所加上的首领之间的一项契约;由于这一契约,人们便规定了双方的条件,即一方有发号施令的义务,而另一方有服从的义务。”对此,卢梭认为这是一种“奇怪的缔约方式”,因为“手里掌握权力的人既然永远都是执行契约的主人,这就无异是以契约这个名称加之于这样的一种行为,即一个人向另一个人说:‘我把我的全部所有都给你,条件是随你愿意还给我多少都可以。’”所以,在卢梭看来,霍布斯与洛克有关政府的见解是站不住脚的,故而在《社会契约论》里明确而坚定地宣称“政府的创制绝不是一项契约”!

那么,卢梭《社会契约论》的核心

又是什么呢?“契约”又是针对什么而言的呢?要回答这一问题,在我看来,首先应当理解并弄清楚卢梭所区分的“国家”与“政府”,他的“社会契约”只是针对国家而言的,即“国家只能是自由的人民经过自由协商约定的结果”,其核心思想就是“人民主权论”,“既然国家是人们契约的产物,那么毫无疑问,国家的主权应当归于人民。”由于人民只能自己代表自己,不可能在其头上再安一个“主人”来代表自己,因而这种“人民主权”是不可代表并不能转让、不可分割的。

而作为行政权力执行者的政府就不同了,它只是“社会契约”产物——国家——的等而下之者,对它谈不上什么“社会契约”。因为行政权只是“人民主权”的机能与作用而已。所以,卢梭坚决反对将行政权与“人民主权”并列。如此看来,政府只是“社会契约”之后的事情,最多只是“人民主权”的受托者,就像经济生活中诸如“共同基金”等信托框架原理一样,受托人只能在委托人的授权范围内行事,不可能也不会容忍哪个受托人凌驾于委托人之上,否则,这一受托人就得关门歇业。

在直接继承和体现了卢梭理论精神与政治理想的美国,有位总统(里根)在其就职演说中就直白地向国民表明:“我们是一个拥有政府的国家,而不是一个拥有国家的政府。这一点使得我们在世界各国具有独特的地位。”

进而言之,处于受托地位的政府,其行为范围与方式无不在全体民众授权之下,任何超出这种授权的行为,都是不合理的。在这一点上,政府及其公务员没有丝毫的自由。也正因此如此,那种用“契约”理论来认识与解释政府的行为很难说得通。除了上述理由外,还因为凡“契约”者,皆意味着自由与平等。签不签契约以及如何签,都不是任何强制力下的行为,但政府机构及其公务员相对全体民众来说,并不是合同双方的对等关系,而是授权与被授权关系,否则,怎么会称行政机构的公务员为“公仆”呢?

■醒客一周

## 天灾放大了公共服务缺口

——政府行为的民间观察之四



◎周年洋

学术编辑 专栏作者 现居北京

近来华夏大地水患猖獗,河堤、大坝、排水系统等各类基础设施备受考验,各类受灾民众能否及时得到政府救济,考验政府财政能力和执行能力。以上半年2.5万亿元的财政投入再加上各地民众的捐款支持,财力应该没有问题。中央财政的大力重视和各地政府的特事特办,执行能力也不会差。

也许水患显现的是各类基础设施的历年欠账。现在已经报道出来了一些事件:有的地方学校校舍长期处于危房状态,大水一冲即塌;有的城市排水系统不畅,在暴雨成灾之时,当地数十居民被淹死。对此,我们恐怕不能把责任完全推给老天爷,实际上还有一半应该是人祸。

据有关学者统计,在地方财政每年新增的财力中,80%以上都被政府机关使用了,有的地方每年新增的财力甚至不够政府机关使用。如此,在关系民生的教育、医疗、治安、社会保障、救灾救济、交通、环保、生态环境等公共产品和公共服务上,投入自然就不足了。

在本栏上篇文章中,我从民间角度谈到了征税时的一视同仁,而财政支出时的三六九等,而这个三六九等还包括,凡是行政部门的支出,总是财大气粗,凡是民生的支出,总是捉襟见肘。这个结论是笔者近期阅读得出的。中央党校吴忠民教授曾撰文说:“中国现在每年用于类似于社会保障、义务教育、公共卫生等基本民生方面的公共投入在GDP中所占的比例极低,在各个国家当中倒数第一;而用于行政、豪华性公共建设的公共投入在GDP当中所占的过高比例却是世界第一。”现在,中国一种常见的,形成明显对比的现象是,每逢涉及基本民生

问题时,资金的筹措难乎其难,但是一旦要搞大型豪华型建设时,资金就像呼风唤雨一般汇聚起来。”这样的财政分配比例,长期下来,小问题还不积成大问题?

民生支出方面的欠缺在风调雨顺时,其隐患一般隐而不见,只有灾难来临,才会以令人震惊的方式显现,加上灾难本身使问题的恶劣性质加倍放大;一场暴雨侵袭一个省会城市会导致32人死于非命!

我们的征税原则是“取之于民,用之于民”。连续好几年的税收增长已经远远超过GDP的增长,也远远超过个人收入的增长。税收的大幅增长可以使政府有财力进行穷人和贫困地区的转移支付,减少贫富差距,同时也有财力增加民生建设。但是,当前天灾之中显现的问题让人看到,财政支出并不强烈倾向解决民生问题,取之于民的税收未必用之于民。

从税收统计数字中能看出,这些年不断增长的个人所得税收很大一部分来自像我一样的工薪阶层。但政府在民生方面的投入有多少惠及到普通老百姓呢?

且我们从自己的生活出发来看,每个公民享受了国防服务,这是无疑的。我享受过研究生助学金,但现在税收增加了,很多学生反而得不到助学金。虽然政府以税收收入在高等教育上投入巨资,但上大学照样要缴纳高额学费,真不知道税收是用来为公民提供服务的还是用来赚钱的?高等教育没有免费的义务,收费还说过去,那么喊了多年的九年制义务教育呢?在我的亲属范围内只有一个外甥在上初中,名义上不收学费,但学校以各种名义还是把学费收上去了。医疗方面,我看病从来是自己花钱的,只有

■德鲁克在中国

麦当劳  
是干什么的?

◎黄建华

北京光华管理研修中心

根据德鲁克的研究,一个事业理论包括三个假设:第一,对企业所处环境的假设;社会及其结构、市场、顾客、技术等。第二,关于企业使命的假设。第三,关于实现企业使命所需的核心能力的假设。

关于外部环境的假设决定了一个企业将因何得到回报。关于使命的假设规定了企业把什么结果看作是有意义的,换言之,这些假设指明了这个企业认为它对整个经济和社会应作出何种贡献。最后,关于核心能力的假设则明确了企业必须努力的方向,以维护领先的地位。当然,这些听上去会让人误以为很简单。实际上,要达成一项清晰的、前后一致的、有效的事业理论要花多年的时间,要经过艰巨的努力、思考和实验。然而,要取得成功,任何企业都必须确立其事业理论。

许多企业也都在考虑自己的使命,但是对不少人说来,企业的使命似乎还是空泛了点,离实际远了点。有的认为,我的企业一直没有使命,不是一样过得很好吗?有的企业觉得尽管没有写成文字的使命,但是我知道得很清楚,我正在做什么,也知道得很清楚,我的企业应该往哪个方向发展。这时候,有没有使命不还是一样吗?有些看起来做得不错的企业,也没有一个使命,不是过得很好吗?“使命”这个东西是个“舶来品”,在这里行不通。

我们暂且把这些想法搁在一边,来看看一看麦当劳的例子吧。

尽管现在有不少营养学家对麦当劳提供的食品提出抵制,但仍然挡不住众多的快餐食客。大多数到麦当劳就餐的人觉得它的环境比较干净,食品也比较卫生。美中不足的是麦当劳的凳子实在让人不敢恭维;实在是太小了,而且靠背离开凳子又太近了,使人坐上去感觉很不舒服。

麦当劳的这个做法,实际上就反映了它的使命。麦当劳给自己规定的使命是这样描述的:“在全世界,为大量的快餐顾客在洁净、友善的餐厅内快速提供有价值的、品种有限但却是可口的、新鲜出炉的食品。”麦当劳提供的食品品种非常有限,因此才可以使它能够集中精力并能够在全球范围内坚持统一的标准。麦当劳的服务对象是“快餐顾客”,它不指望吸引那些愿意享受高档服务和高档食品的顾客。它的凳子上去并不使人感觉舒服也就在情理之中了。

你看,就这么一个看上去简单、明了,但是又非常实际而又可操作的使命,却使麦当劳从中得出了许多具有战略意义的具体操作层面的做法。使命与战略以及具体操作办法被严丝合缝地组合在了一起。一个企业有清晰的使命,对企业的经营和发展有着多么重要的作用。现在,我们的企业都在谈论战略,而且随着企业的发展以及企业环境的变化,企业对战略的重视程度已到了前所未有的程度。那么,企业的战略和企业的使命有着什么样的关系呢?

按照德鲁克的研究,企业要制定战略,必须首先明白这个企业是干什么的,这个企业为什么要在存在。也就是说,我的企业存在于这个社会上的价值是什么。而决定企业存在价值的不是别的,恰恰是企业的使命。

一个好的使命宣言,大致包括几个方面的内容:  
客户群体——满足了什么?  
客户群体——满足了谁?  
使用的技术,发挥的作用,独特的能力(核心竞争力)——客户的需求如何满足?

被称为第一CEO的杰克·韦尔奇在他退休后出版的《赢》中说:依照他的经验,对于使命的描述主要应该回答如下一个问题:我们打算怎样去赢得自己的业务?你需要回答的并不是:在过去的辉煌岁月中,我们有哪些优势?也不是:我们该怎样描述我们的业务,以免招致某个单位、事业部或者高层管理人员的愤怒?相反,“我们打算怎样去赢得自己的业务”这个问题有明确的定义,它要求公司在人员、资金和其他资源等方面做出取舍,避免陷入常见的盲目出击的陷阱中。这个问题能促使企业弄清楚自己的优势和劣势,明白自己能够在哪种竞争场合中赢得游戏。

一个好的企业使命,能够使管理者明确企业前进的方向;也能够唤起员工的使命感,明白自己在做什么;同时,一个好的使命,也可以使企业做好准备,应对不确定的未来。