

给货币下个“锚”吧 以防漂得太远

哈耶克自由货币制度设想超前太多并非异想天开

◎李华芳

最近由猪肉涨价开始的一系列物价上扬,引发了人们对通货膨胀的忧心。而宏观经济学最重要的议题之一就是对付“通货膨胀”(或通货紧缩)。按照约翰·弗里德曼的说法,通货膨胀自始至终都是一个货币数量问题:流通中的货币太多了,会造成钱不值“钱”,这就引发了通货膨胀。这也是弗里德曼“货币数量论”的核心所在,货币数量变动与物价或货币价值的变动之间,存在着一定关系,即在其他条件不变的情况下,货币数量增加,物价随之上涨,货币价值随之下降;货币数量减少,物价随之下跌,货币价值随之上升。

货币理论的重中之重在于,货币背后其实是代表一定“物品”的,例如贝壳、金银等,马克思详细阐释了金银作为一般等价物的好处,在金银本位时期,所谓通胀是很难出现的,有过几次因金矿和银矿的大发现而导致金银贬值的情况,但随着人口增长、各国之间贸易的扩展以及商品生产的扩大,对于金银的需求量又扩大了,一定金银对应于一定商品的比例关系并没有发生巨大的变动。如此,货币就像下了锚的船,不会漂太远,这就是所谓的“锚理论”。

这个“锚理论”之所以重要,是因为它是理解哈耶克之所以不同意凯恩斯关于通货膨胀的看法的关键所在。凯恩斯的愿望是来自于他对大萧条的治理对策,坊间曾经用“埋钞票”的笑话来概括,意思是说,一旦遭遇大萧条,政府可以发钱让一些人把钱埋到地里再挖出来,这样就可以增加就业。其背后的含义是

政府应该出手干预经济活动。而反过来,这就相当于政府制造通货膨胀,把实现所谓“充分就业”的目标挂在前头,将未被雇佣的工人临时吸引到某些工作岗位上。但通货膨胀本身又会引起不良后果,政府于是又要出台治理通胀的政策,一旦通胀结束,这些岗位就不存在了,工人又将重新下岗。如此一来,经济在通货膨胀与失业之间来回动荡的局面就无法避免。

哈耶克的亲身经历告诉他,这种经济波动的永久化将会对经济造成损害。20世纪20年代的魏也纳,发生了严重通胀,这座古老城市的许多著名咖啡馆被新的银行分支机构给挤跑了,咖啡馆的服务员们失业了;但通胀被治理后,咖啡馆搬了回来,但这次轮到银行职员加入了失业大军的行列。因此在哈耶克看来,凯恩斯提出依靠多发货币来增加短期内就业的方案,会造成经济的内在不稳定,使波动永久化,这无异于饮鸩止渴。

依哈耶克的意思,凯恩斯主义的错误在于忽视了要给货币下个“锚”,多发的货币没有坚实的商品基础,是不可能从根子上增加就业的,虚假繁荣在通胀破灭之后也会烟消云散。那么到底怎么下“锚”呢?哈耶克举了个例子,一枚1863年铸造的英国便士,100年后还在伦敦的公车上使用,这就是“锚”的形象解说,表明了币值长期稳定的含义。但在英格兰银行实行国有化之后,不足30年,其货币的购买力就下降到了不到国有化之前的四分之一。哈耶克由此指出,政府控制货币数量是极其危险的。

反对政府控制货币数量,哈耶克比弗里德曼走得更远。弗里德曼



《货币的非国家化》

哈耶克 著
姚中秋 译
新星出版社2007年8月出版

认为,因为货币非常重要,必须要严格控制货币的数量,所以必须有中央银行来掌管,这有助于防止政府扩张货币的冲动。尽管弗里德曼同样反对凯恩斯的政府干预措施,但弗里德曼认为,通过货币政策的运用,可以缓解大萧条的困境。如果说弗里德曼是在凯恩斯主义的笼罩下坚持捍卫经济手段,那么哈耶克则是在弗里德曼的基础上将自由主义的精神贯彻到底。哈耶克的理由是,既然货币那么重要,那为什么非要由政府来控制货币的发行?从自由的逻辑而言,政府可以发行货币,私人同样也可以发行货币,应该允许一种自由的货币体系,让各种货币之间相互竞争来决出人们相互承认的下了“锚”的货币,而不是天然接受政府控制发行货币的权力,并把这个当成正确的现实。

哈耶克还间接提到了中国的“交子”,这固然不是政府发行的货



蒋玉磊 制图

币,同样中国后来各大钱庄发行的银票也成了事实上“货币”,同样也不是政府发行的。回溯货币尤其是信用货币的历史,一开始所谓的“信用货币”往往是个人之间的相互承认,而与政府无关。随着政府规模的扩大,才逐渐垄断了货币发行权,但这并不意味着政府的信用就一定可靠。政府也会破产,最明显的例子是弗里德曼在《货币的祸害》中对国民党溃败的解释,政府发行的货币贬值过快,政府信用一文不名,民间开始用大米、香烟等“等价物”来替换政府的“法币”,通货膨胀成了国民党溃败的重要原因之一。也就是说,从一开始货币就不是政府的天然职能,而且政府信用也不是全然可靠,在这种情况下,设想自由货币制度并非异想天开。

在哈耶克看来,竞争的效率会远远高于政府行政垄断的效率,而且也会挑选出币值长期稳定的货

币。因此应当破除被凯恩斯主义强化的货币应当国有化的迷信,可以由私人来提供竞争性的货币,而政府的职能是提供私人货币有序竞争的法律框架,依法监管。哈耶克凭借其坚定的自由主义立场表明:货币发行可以由私人提供,竞争将会挑选出最佳的货币。事实上,哈耶克在《自由宪章》的一个脚注中已经提到:保护个人自由的最有效措施可能是制定一部宪章,禁止和平时期对任何货币(或贵金属)交易施加任何限制。

也许是因为他的思想超前太多,人们暂时还不足以理解他的深刻吧。但哈耶克通过这本《货币的非国家化》表明了他一以贯之的态度,即个人拥有发行货币的“自由”。这也促成人们去进一步思考:还有什么是被国家以各种借口垄断在手,但原本却应当是属于个人的自由?

最后的“疯子”

◎陆斌

在中国企业家群落里,李书福是一个“异类”,最新出版的记述他的书,直接被命名为《汽车“疯子”李书福》,据说这个书名还曾在出版社和出版审批部门引起过争执,毕竟叫一位现世企业家为“疯子”的书还是少数,即使是美国同类型的传奇企业家英特尔总裁安德鲁·格鲁夫的自传,也只是谨慎的选用了中性的“偏执狂”一词(《只有偏执狂才能生存》)。

但李书福倒也不愧于这样的称呼。在同行眼里,他是一个地道的“疯子”。1998年,所有中国人在讨论德国车好还是美国车好,他甩出中国车最便宜的概念,硬是用价格战杀出一条血路;当所有汽车厂商都在家用车领域深耕猛进时,他又推出了中国第一辆国产跑车“美人豹”,并扬言要引领中国跑车产业;而当中国汽车产业趋于饱和,众多国产车商生存空间受限,不得不开拓第三世界市场时,他却将吉利汽车开进了欧洲车的心脏——在有百年历史的法兰克福车展上,他会站在莱茵河边,面对着世界各国家媒体和满室琳琅的名牌汽车,很安静的说他要做中国民族汽车产业的“扛旗手”……他的每一个行为都那么惊世骇俗,丝毫没有所谓的儒雅气息。在他身上你能找到的规律就是没有规律,他从不按牌理出牌,长到四十多岁依然保留着儿童般的想象力。

“汽车疯子”李书福的传奇,除了上述这些不可思议的绝招之外,还有他“独步江湖”的表演天赋。李书福最早令中国人记住的,是在总理面前声泪俱下的请求“给一次失败的机会”,那时的他苦苦索求汽车牌照而不得,却在这样一句话后,得到了他梦寐以求的汽车准入牌照。而财经作家吴晓波则记录了他的另一次表演,有一次参加一个颁奖晚会,电视台直播,轮到获奖人李书福上台,他走路的动作明显放慢,好像电影里的慢动作,主持人很好奇,问他为什么会这样,他一脸茫然地说,是导演让他走得慢一点。一言即出,满堂莞尔……李书福的这种语言天赋和表演天赋,在中国企业家群落中非常罕见。能够与其一较高下的,大概只有马云、史玉柱两位了。

但即使有所相同,李书福所拥有的豪气却更加血腥与悲情。看过整本书后,他的两段话给人印象至深。一段是在回忆自己的成功之道时说:“小时候,我赌过钱。比



《汽车“疯子”李书福》

郑作时 著 中信出版社2007年8月出版

方说赢了一块钱,全放下,变四块;再放下,变八块……有些人赢了一块钱,就收回五毛,再赢了放两毛,那他赢的钱明显比我少得多。只是我这种做法,可能最后一次没有了,一分也不剩。”这段话大概可以说明他从同时代无数人中脱颖而出的关键。1982年以前,李书福只是浙江台州农村里的一个农民,同时代无数的人做着远比他更大的事业与梦想,但李书福却可以在赚到第一笔2000元钱后,一路冲杀搏打,成就今日事业,凭藉的便是这种豪赌的性格,而这种性格我们在早期的很多企业家身上都能找到,至少在公开的资料中,王石承认倒卖过玉米,并冒着巨大的风险倒过外汇;柳传志有过走私——这种行为无论过去还是今天,都依然在法律红线之下;还有任正非、史玉柱,这些如今依然声名显赫的企业家曾经都是“走钢丝”的高手。李书福的另一段话则出自他最近的一次采访,在这次面对媒体时,他依然很轻松地讲:“我是农村来的,我怕什么,失败了大不了回去。我和地、养鱼、养虾,承包两亩地,照样有吃有喝……”这样泛黄的言语,隐隐带给人一种昨日的感动,因为当中国改革开放走过30年的时候,曾经我们熟悉的这些悲壮言语,也正在远去。

在今天的企业界,一切正变得越来越儒雅:王石说旅行、任正非说禅,李东生谈进化,马云讲理想……这些企业家正在成为主流。或许这也是商业文明发展的必然趋势。企业发展到极致,也便是人性的极致,禅与佛是人性可能的极点。就像在4年前,当麦肯锡中国区总裁潘望博辞职去台湾传教时,中国多是惊愕之容,但4年以后,当王石出走“玄奘之路”,社会已能坦然接受——中国真的在褪去草莽创业时代的腥气,多数企业家已然完成原始积累,资本时代正悄然来临。只是当人们逐渐习惯于兵不血刃的并购、整合发展时,像李书福这样疯狂的、创造奇迹的故事是否只能放进照相本里回忆呢?

李书福的出现,是中国汽车产业一种可能,或许是中国民族汽车产业一次走向失败的机会,只是结果还很遥远。

地产魔术一变数十年

◎胡特峰

对唐纳德·特朗普(Donald Trump)来说,被人称作“伟大的房产商”,无论如何都是最要紧的事。且不管他如何夸大吹嘘,他在房地产上的成功才是货真价实的。他在接受《财富》杂志采访时说:“如果你不说违心的话,在你离开后,你应该说特朗普比人们所了解的更了不起。”可是关于特朗普的真实情况,却几乎是不可能知晓的。都说他在曼哈顿的房地产生意做得很好,但是其中有多少属于他呢?他说是50%,但没人知道是真是假。

作为美国最具知名度的房地产商,以他的名字命名的高楼大厦和游艇随处可见,他在纽约大大小小的建筑上的名字比洛克菲勒还要多。据盖洛普对名人知名度的调查表明,唐纳德·特朗普以98%的知晓率盖过“杰克·韦尔奇”、“沃伦·巴菲特”,甚至是“比尔·盖茨”。特朗普也由此成为美国传媒热衷追踪的人物。

特朗普大厦

如果说哪一桩交易最能体现特朗普“王者之风”的,那就非曼哈顿的“特朗普大厦”莫属。当他提出建设“世界上最大的住宅楼”的主张时,立即在周围引起抗议。抗议者四处游说,强烈反对修建大楼,甚至向法院提起诉讼。但特朗普却毫不在意。他同合作伙伴韩国大宇公司达成协议:大宇出资6500万美元,特朗普650万,并且各拥有一半股权。作为交换,特朗普同意给大宇25%的利润,还有更重要的,他必须让这座大楼建成,他一旦宣称这件事只有他能办得到。对于打官司和做生意,他的秘招是:灵活理解建筑分区法(法庭所援引的法律)和买下包括当地教堂在内的几处空置物业。他身着“耶稣爱唐纳德·特朗普”的高尔夫球衫,同纽约的主教会面。1999年,大宇公司垮台,股份被出售。据特朗普说,他后来以5000万美元的价格买下了大厦的另一半股权。

自我推广造就地产之王

超强的自我推广促成了特朗普的成功。“他要想尽一切办法宣传自己,他的最大资源是什么?就是他的名字。他是一个熟练的营销人员,他所营销的就是他的名字。”

特朗普的宣传手法可以说是炉火纯青,甚至已经达到“假作真时真亦假”的境界。正因为此,他有时吹起牛来甚至不顾事实。例如,他宣称在完成与国家广播公司(NBC)的谈判后,已经“正式成为电视界薪酬最高的人”。这话要是让NBC的管理层听到了,恐怕会问:“听谁的?”

特朗普完全明白,所有这些夸耀和声明,不管是否直接出自他本人,都不止让世界仅只关注他本人的形象,还会注意到他的生意。不管人们是喜



《地产之王唐纳德·特朗普》

(美)格温达·布策尔 著 重新编译
上海译文出版社2007年8月出版

欢还讨厌他,他的自我推销产生了作用,他成功创办了全美知名的房地产生意品牌。他尽一切办法推销自己,常常主动联系媒体,要求爆料,向人们摆出一副充满传奇色彩的形象。这为他赢得了别的房地产开发商见都没见过的交易。特朗普在现实生活中表演了好几十年了。无论是对手还是伙伴,都对他的持续表演能力感到惊奇。“他能向任何人卖任何东西,他真能做到。他是个魔术师。”

现实生活的延续——学徒

投资拍摄、制作真人秀节目《学徒》(The Apprentice),延续了这位地产之王美国梦的触角,这个全美纪实秀收视率最高的脱口秀节目,受追捧的程度丝毫不亚于国内“超级女生”和“快乐男生”。《华盛顿观察》周刊上有这样一段特写,纽约人凯茜·格尼每次都和她9岁的儿子哈里斯一起观看《学徒》,现在哈里斯的梦想就是要当个和特朗普一样的房地产巨头。凯茜不得不告诉哈里斯,他没必要向特朗普一样铁腕无情,争强好胜,并且禁止他向自己的保姆喊叫“你被炒掉了!”然而,凯茜无法阻挡的是美国梦,这个梦想不仅包括对机会平等的信仰,也包括对不是那么美好的心狠手辣、诡计多端的生存守则的遵循。它们已经在美国的一代代人身上延续。

《学徒》的背景舞台是国际商业的黄金宝地——纽约。这个钢筋混凝土构筑的混凝土丛林中有无数的公司,无数个机会,无数的人才,无数的财富,没有一个生意人能够拒绝纽约。唐纳德正是在这样的大背景下向人宣讲他的争强好胜、他的铁腕无情,并鼓励所有人用他的方法成就自己的美国梦。同时,他也在《学徒》火爆的同时,宣传了自己,宣传了特朗普帝国。连通用前任CEO杰克·韦尔奇都说:“特朗普是一部活生生的商学院课本,其号召力让人吃惊。”

特朗普的生意经

“我一生中所做的任何事都是出自一个商人的眼光,这是本能。如果我去一家商店购买必须液,我首先要比较一下不同牌子的价格,然后买回一个最实惠的。我对待事物始终采取一种‘倘若是我该如何处理’的态度。”也许这就是特朗普的生意经。当他把自己塑造成美国财富的标志人物之时,他本身就变成了炙手可热的符号。

新书过眼

《操盘圣经》

股票直效技术分析



傅吾豪 袁志强 著
当代中国出版社
2007年7月出版

在台湾推行多年的“股票直效技术分析”,不是因某种盈利模式而生,而是因股市技术面最基本的内核——趋势和量价关系出发,根据盈利模式的演变,不断调整其内容的核心技术和分析方法。其中,“稳健获利投资法”的提出,更准确击中机构主力要害,成为投资者操盘盈利的有效工具。作者傅吾豪先生有20年证券投资研究和市场实践积累。本书从1997年首次面世以来,已经连续修订9次。傅吾豪是一个特立独行的人,投资者联想到一般的证券分析师,头脑不自禁总会想到“黑马”、“牛股”等词汇,而傅先生的学生想起他时,脑中首先闪过的却是“控制风险”。傅先生在海内外一千多场讲座中,从来没有做过一次股评。他始终提倡“授人以鱼,不如授人以渔”,即便是提到获利,他也通常喜欢在前面加上“稳健”二字。

《中国农民工的发展与终结》



韩长赋 著
中国人民大学出版社
2007年7月出版

限于中国的特殊国情,想解决在城市化过程中所伴生的农民工问题,很难在其他国家找到现成经验。在西方市场经济国家,城市化过程主要表现为人口集中和产业更替,而我国的人口集中和产业更替过程中,因为人口流动受到限制,流动的方向和规模都受到政府相关政策的调控,更由于路径依赖,当改革触及计划经济条件下形成的城乡、工农业利益格局这一“硬核”时,会激起既得利益集团的强烈抵制。非得有新思路不可。本书作者既是学者又曾任农业部常务副部长,现在是吉林省省长,他的努力算是一个新尝试:力求突破传统方法论范式,深入揭示我国农民工问题的自身发展规律和客观趋势。全书所构筑起的社会主义市场经济条件下的农民工社会支持体系,为制订符合经济发展规律与中国国情的宏观社会经济政策提供了理论支撑与操作途径。

《摆谱》

——身价的潜规



余不讳 著
中国青年出版社
2007年7月出版

高消费、大场面与高规格、“自吹自擂”、神秘主义的摆谱,在现实生活中司空见惯,但却是“只可意会不可言传”,成为社交交往中的一个潜规则。它并不是成功者的专利,人们一边在口头上对它大加鞭撻,一边又不知不觉地深陷其中。其实呢,作为人间用以显示和提高身份的游戏,摆谱依赖于一套约定俗成的身份识别系统。按照这种约定行事,除了享受到他人的尊重之外,还有可能获得更多的利益与机会。本书收集、整理了现实生活中的大量摆谱案例(有些案例是让人震惊的,有些可能出乎你的意料),并从心理学、营销与传播学的角度分析了摆谱行为的动机、功能与行为规则。作者无意对摆谱行为作道德判断,只是试图揭示它的“真面目”。或许对个人来说,它可以让你以一种新的视角重新理解身边人物的种种言行。

《赤裸CEO》

改变职场生涯的实战手册



(美)罗宾·沃兰娜(Robin Wolaner)著
吴宗译
重庆出版集团
重庆出版社
2007年7月出版

罗宾·沃兰娜说的很实在:男人可以把事情做好,女人会做得更漂亮。她承认这本书的内容大部分人都知道,但是她仍希望可以帮助读到这本书的人更充分地挖掘自己的潜力,善用自己所长,让自己的才智和眼光为自己服务,活出真实的自己。要知道,公司女首席执行官原本就不多,肯将创业路上所得到的经验教训写下来跟大家分享,就更少了。更何况,罗宾还采访了众多美国的女CEO,并把她们的事迹整理成职场教案,独创的“CEO观察站”,以80条法则揭示了职场生存之道。而罗宾对于跨人、解雇、谈判、改变管理方式的许多独特建议,都包含了她20年来主持畅销不衰的《妻子》杂志、成为美国科技信息第一大网站CNET女首席主管的不凡经历中的酸甜苦辣。