

临床经济学能终结贫穷吗

◎葛传红

政府政策和治理仅仅是贫困国家所面临的一部分问题,差异化的诊断的要诀在于,只有对地理条件、政府失灵和文化因素等具体环境作仔细诊断,才能对问题有精辟理解。贫穷的终结不仅意味着结束极端苦难的状态,更意味着经济进步的开始以及伴随着这种经济发展带给人们的信心和渴望。

近两个半世纪以来,在三次工业革命的巨大推动之下,世界人口和人均收入都以前所未有的高速度增长着,正日益创造着一个让世界惊叹的神话;它不仅经常成为环球媒体醒目的新闻标题,而且也是我们每日可见的客观实在。从纽约的哈顿大厦的写字楼到印度孟买庞大的工业园,从北京笔直宽广的长安街到卡塔尔迪拜市中心的现代化广场——都给世人留下深刻的印象。然而,这一切都无法让我们忽视这个社会不完善的一面。直到今天,仍有六分之一的世界人口被困于贫困陷阱之中,每年都有800万人因极端贫困而死。

世界经济发展模式就如同一场马拉松比赛,绝大部分人在路上被甩掉,只有一小部分能够跟得上,进而受益,由此造成不同人群之间的差别越来越大,彼此距离也越拉越大,这在日益将世界雕刻为两个不同的世界:一个是富人的世界,一个是穷人的世界。人们发现,一方面富人在饕餮鱼翅鲍鱼的清爽,另一方面贫者在细品红薯玉米的味道。正如英国《观察家报》今年8月的一个版面所显示的,第一张图,是斥资两亿英镑,装修得富丽堂皇的英国贵族幼儿园;第二张图,是田埂边满脸泥巴的孟加拉学龄前农村儿童。在这里,贫与富形成了一个残酷的对照。

面对这样的全球难题,250年前



《贫穷的终结》

——我们时代的经济可能

(美)杰弗里·萨克斯 著

邹光译

上海人民出版社2007年8月出版

北京世纪文景文化传播有限公司出品

的英国经济学家马尔萨斯悲观的结论是,除了战争、屠杀、瘟疫等残酷手段之外将毫无办法。然而,美国哥伦比亚大学教授、世界著名的发展经济学家和素有“休克疗法之父”之称的杰弗里·萨克斯教授却没有这样的悲观。相反,他在其新著《贫穷的终结——我们时代的经济可能》一书中乐观地宣称,贫穷并非与生而来,人类完全有能力在2025年消灭极端贫困,将技术进步所带来的经济繁荣惠及地球上的每一个人。

结束我们这个时代的贫困问题,在萨克斯教授看来,并不是一个预言,而是未来将要发生的事情。在过去的20年中,萨氏一直与全世界几十个国家的首脑、财政与卫生官员一道工作。他说自己曾到占世界人口90%以上的100多个国家访问与工作过,从多个角度观察了这个日新月异的世界,对当前全球贫困问题有着相当深入的了解。不仅如此,萨氏还以自己的亲身体验为线索,指出了玻利维亚、波兰、俄罗斯、中国、印度等国家,向我们逐一剖析了导致贫穷的不同成因。

萨克斯认为,要对具体问题具体分析,更要对症下药,他认为结束贫困的关键在于帮助这些穷人登上发展的阶梯,至少使他们在梯子底层获得立足点,从而使他们可以自

己攀登。在萨氏眼中,这个世界可以分为三个发展阶梯,即全世界有15亿穷人,他们要向中等收入阶梯迈进(全球约有25亿人属于中等收入),进而达到富裕这一阶段(全球有10亿人属于这一阶段)。他指出,如果没有办法踏上发展阶梯,便不能开始其摆脱贫困的进程。

其实,经济发展过程中最困难的是踏上发展阶梯的第一步,这也是我们这个时代所面临的巨大挑战。在过去20多年时间里,萨克斯被多次邀请治疗那些危机横行的国家,他有在玻利维亚和波兰的辉煌,但也有在俄罗斯遭遇“滑铁卢”的痛苦。从那以后萨克斯成了一个毁誉参半的人物,“休克疗法”顿时也成为一种“恐怖的词语”。实际上,曾经炙手可热的萨克斯在主持俄罗斯“休克疗法”失败之后,行事便转为低调,辞去了很多顾问职务,潜心反省过去的成败得失。从这种角度上来说,本书也可以看作他对自己一生荣辱的回顾。同时,他也发现了发展经济学与临床治疗学有着惊人的相似之处,将两者结合起来思考,便石破天惊地提出了他的新哲学——“临床经济学”。

萨氏的临床经济学来自他做儿科大妻子的灵感,他说常常在夜里,他怀着敬畏之心看着妻子索尼娅(Sonia)快速高效地处理急症和其



它复杂病症。萨克斯就想,现在的发展经济学能否像临床治疗学那样准确地对症下药呢?萨氏以为是是可以做得到的,就是要实行差异化的诊断,他还形象地说“当你听到马蹄声时,首先想到的是马,而不是斑马”。

所以,他认为经济学家要向临床医生一样,需要学习区别诊断的艺术。可是,长期以来,发达国家将发展中国家的贫穷仅仅看作是政府政策和治理的问题,但萨氏认为这其实并不公平,因为这仅仅是贫困国家所面临的一部分问题,在很多情况下甚至不是最主要的问题。他认为,差异化的诊断的要诀在于,只有对具体环境作出仔细的诊断,才能对问题有精辟的理解。所以,对于地理条件、政府失灵和文化因素等等都要全盘考虑,防止将复杂问题简单化。难能可贵的是,萨氏以相当大的篇幅分析了国际援助中往往带有的意识形态因素,指出这正日益成为发达国家推行西方

政治经济制度的工具,“这一切都对结束全球贫困问题于事无补,相反还会成为相当负面的因素”。

事实上,这本书是关于如何作出正确选择的总结,即基于真正对人类生命的敬畏与尊重从而能够导致一个更安全的世界的选择。萨氏希望通过他的科学研究和实际的顾问工作,逐渐认识到我们这个星球贫困人口形成的真正原因,以便于在望闻问切之后,药到病除,将整个世界带到一个更加繁荣的阶梯。

正是在这样的意义上,贫穷的终结不仅仅意味着结束极端苦难的状态,更意味着经济进步的开始以及伴随着这种经济发展带给人们的信心和渴望,这也是萨氏“临床经济学”内在的雄心壮志。在萨氏学术和顾问生涯中,可能没有比这更有价值的了。同时,这也也许是萨氏在对“休克疗法”痛定思痛之后,给予这个世界最好的礼物吧!

国企天大难题：没有原发性合同

《真实世界的经济学》

周其仁 著

北京大学出版社2006年10月出版



◎胡飞雪

爱因斯坦曾经有过奇思妙问:鱼儿认识它所置身于其中的水么?此问有点玄,这里暂且放下不管,笔者想要说的是,人们认识她她们所置身于其中的经济环境么?相信没有几个人敢说他能认识。物以稀为贵,在当前中国,在很多人都不敢说他她能够认识我们的经济环境的情况下,如果有人能够把我们的经济问题解释得很清楚,很明白,很容易让人理解,那么,这个人的言说就应该引起我们的刮目相看了。周其仁先生是当今中国经济学家群体中的佼佼者,今天就谈谈他的《真实世界的经济学》。

周其仁讲解中国经济问题,沿袭了白居易的优良传统,他在完达山做放牧马人的时候,有意找不识字的农民聊大天,意图是试着把经济学原理同从可观察到的经济现象糅合起来,讲解得让最普通的人也能明白经济问题的深层原因。是的,当许多经济学家热衷于利用数学模型来把经济现象论证得异常深奥、复杂以期博得洋人的首肯、圈内人的喝彩的时候,周其仁一以贯之地用他的大白话来向普通大众讲解中国的经济问题。他在本书的序言里说:“我早就知道,自己当不成象牙塔里的学问人。这不是说,我不爱读书。读书是我所好,但还必须到书外的真实世界里求其甚解。”周先生此言至少给我们三点启示:一、读书有没有用,不能一概而论,要具体情况具体分析,读书虽好,还须切记要读好书;二、即使是好书,值得看,但此书也未必是真实世界的完整、及时、准确的记录,要研究问题,求甚解,还须扑身到真实世界中;三、真实世界(无字之书)是文字之书的本源,文字之书是真实世界的反映、总结、简化、要求甚解,要探寻解决问题之道,应将两本书合在一起读,“两个独立信息源才能证实一条消息”,法学上的这条原则可以借用于经济研究。

有的经济学家之所以说来说去还说不到点子上,大概断章取义地理解“学术研究无禁区,对外宣传有

纪律”有关,周其仁对此显然有他执着的追求,所以往往他一动笔,即能直击要害。比如,他这样剖析国企问题:“中国国有制企业非常特别,它的特别在哪里呢?它的企业在构造的时候,没有一个原始性市场合约。在市场经济条件下,企业是一组极其复杂的合约。我是相信契约理论的,一开始就讲清楚,你拿多少合同报酬,工人工也好,其他要素也好,土地也好,银行贷款也好,你的上游原料也好,还有产品卖出去,都是些合同,它是一组合同,一组合同就构成一个企业。而我们公有制企业,无论国有的,还是集体所有的,地方政府的,很大程度要打上问号。国有企业的要害问题就是一开始就没有合同,解放军占领南京,国有企业就有了,这跟剥夺剥夺者有关,以后又经过敲锣打鼓改造私营企业,改造完了后,把原来的合同完全全都废掉了,没有用新的合同去替代,变成了公有制企业,所以我们的国有企业它的基本性质不是一组合同,它事前就没有讲好。”公有企业没有原发性的合同,所以,周其仁认为,“这是天大的难题”(以上见《最便宜的企业家和最昂贵的企业制度》一文)。

不是有人曾这样总结吗,说国企改革“政治上很敏感,技术上很复杂,置疑起来很容易,辩护起来很困难”,造成今天的天大难题,在以下看来,原因端在于在产权问题上忽视了常识。《吕氏春秋·审分篇》引慎子话说,今一兔走,百人逐之,非一兔足为百人分,由未定。企业产权的本质特性之一就是排他性,悖要人人有份,全民所有,产权属性不明确,利益关系不确定,遂使百人争逐,利益冲突,矛盾纷争不已。今天的国企改革,之所以曲折反复、痛苦不堪,不正是因为谁都可以半路杀出来,横端一脚,主张国有资产也有他一份吗?

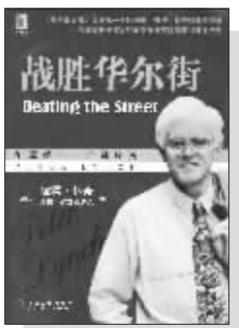
所以,若真要科学发展观,若真要构建和谐社会,若真要与时俱进,首先必须告别昨天,回归理性,纠正错误,恢复并尊重常识,深入真实世界,实事求是,把产权(也是最重要的人权)界定清楚。

除了勤奋,其实彼得·林奇并无秘诀

◎周年洋

很多人认为要在股市中成为大赢家,必得有很高天赋才行。像彼得·林奇这样的投资奇才肯定是天赋了得。可彼得·林奇第一次上《华尔街一周》节目时却说:“投资是99%的汗水加1%的灵感”。很多人都会说,这是林奇的自谦之词,不能当真。读完他的《战胜华尔街》,我不认为这句话是客套。勤奋确实是林奇投资成功的底色,这里的勤奋不仅指腿脚勤奋,还得上思考的勤奋。林奇通过头脑和腿脚的勤奋选出了优秀的公司,以此为基础勇敢下重注,并耐心持有。如果说有秘诀,这是他成功的真正秘诀。

我相信很多人不认同我对林



《战胜华尔街》

(美)彼得·林奇 约翰·罗斯柴尔德 著

刘建位 徐晓杰 等译

机械工业出版社2007年8月版

奇的这种解读,因为林奇素以选股灵活性出名,有“股票多情种”的美称,他买卖过的股票有15000多只,给巴伦周刊推荐股票时,动辄几百只甚至上千只,似乎没有林奇看不上股票。特别是在他基金经理生涯的起初阶段,换股频繁,买进卖出像走马灯似的,跟今日中国普通股民没有什么两样。奇怪的是,他成功了,而很多像他一样频繁买卖股票的人,大多数情况下是只赔不赚。

对于林奇的投资生涯,要分阶段去看。在早期,由于麦哲伦基金面临投资者大量的赎回压力,林奇不得不频繁买卖股票以应对投资者赎回的压力,但这只是林奇基金生涯的准备阶段,这或许锻炼了林奇的选股感觉。但我以为,林奇选股的灵活性只是表象,他的基础是勤奋,他买卖股票的灵活性将成为他的灾难,而不是

他的骄人业绩。他自己说:“我的选股方法是艺术、科学加调查研究。20年来始终未变。”所谓科学,就是要看财务报表,要作数量分析。艺术则是需要一种只可意会不可言传的灵感。这两个方面在选股时都很重要,但过于强调任何一个方面都是非常危险的。数学分析也好,艺术灵感也好,最终还是要到上市公司去实地调查,要跟其管理层交流、对话,才可以真正懂得这个公司,才可以决定是否对其投资。

选股是一件非常艰苦的工作,“寻找值得投资的好股票,就像在石头下面找小虫子一样。翻开10块石头,可能只会找到一只,翻开20块石头可能找到两只。”而林奇每年要翻开几千块石头,以

资生涯中最成功的几只股票都是他的重仓股,往往是达到了一只基金可以达到的总资产5%的上限。1982年买入的克莱斯勒就是这样一只重仓股,还有沃尔沃和房利美。从克莱斯勒公司身上赚了超过1亿美元的利润,沃尔沃获得了7900万美元,最神奇的是房利美,一只股票为麦哲伦基金赚了5亿美元。这是选到好股重仓下注,赢取巨额利润的最佳案例。

但是更重要的还是耐心持股。在这方面,林奇在投资生涯的初期有切肤之痛。他很早就发现了家得宝建材公司,当时股价只有25美分,他买进持有一年后就卖掉了,15年后上涨了260倍。同样的股票还有玩具反斗城、阿尔伯逊、联邦快递,都因为没有耐心持股而错失几十倍几百倍的收益。由于有了早期的教训,林奇在后来的投资生涯中,一旦找到好公司都是长期耐心持有,1982年买入的克莱斯勒一直持有到汽车股一个周期的结束。1977年开始买入房利美,中间有过反复,等他认定这是一只可以放手一搏的好股后,就逐年增仓,成为第一重仓股,耐心持有,1991年林奇离开富达基金依然未变。

从《战胜华尔街》这本书来看,选股、重仓、耐心持有几乎是成就彼得·林奇基金奇才的基本步骤。但是,很多普通投资者会认为自己缺乏林奇那样的接触公司大人物机会,没有办法考察上市公司,所以林奇的经验对他没有用。但是,林奇在书中多次强调,个人投资者比基金经理有更多优势,在选股这件事上同样如此。“作为业余选股者,根本没有必要非得寻找50至100个能赚钱的好股票,只要10年里能够找到两三只赚钱的大牛股,所付出的努力就很值得了。”而至于不能见到公司高层,这并非是一定要做的事情。

只要我们随时留心日常生活,注意吃穿用的生活用品,有可能比基金经理更早发现好股票。林奇详细叙述的美体小铺的例子就非常典型,而“零售业选股之道:边逛街边选股”几乎就是林奇专门为普通投资者选股做的示范。个人投资者如果想从自己的日常生活中挑出好股,这一章非得多读几遍不可。

■新书过眼

《伦敦金融城》

——金融之都的腾飞



李俊辰 著

清华大学出版社

2007年8月出版

每个世界性大都市都有各自兴盛的黄金时代,19世纪是巴黎,20世纪五六十年代是纽约,现在,越来越多迹象显示是伦敦。2005年,《新闻周刊》称伦敦为21世纪大都市的成功模范;今年,麦肯锡报告“维持美国及纽约的全球金融领导地位”和美国《纽约》杂志的封面故事又将伦敦排在了纽约之前。伦敦的魅力究竟何在?金融城何以能历久弥新,何以顺利地历经千年从政治中心转变成纯粹的金融贸易中心?以至于连今天的英国女王想进入伦敦金融城也必须事先征得金融城市长的同意?那“一平方英里”市怎么集聚起近300家外国银行、180多个外国证券交易中心、每日外汇交易量逾6300亿美元的?1986年的伦敦城金融大变革到底是怎么回事?本书作者,一位年轻的国际金融专家和投资顾问试着以他在那里的观察和经历,来揭开一个个“谜”。

《走近私人银行》

网络空间的道德与法律



连建宾 孙焕民 著

社会科学文献出版社

2007年8月出版

因着中国社会的快速发展,特别是高收入群体的不断发展壮大,从VIP客户服务兴盛渐渐进入到私人银行这一步比发达国家也快得多。国外私人银行的登陆,正引起国内金融实务界的高度关注。不过,私人银行与一般零售银行业务到底有哪些区别,多数人恐怕都说不上来。本书以最新的资讯数据解剖私人银行的最新发展态势,着重介绍瑞银集团、汇丰集团、花旗银行等10家当前国际领先的代表性私人银行的经营实践;国际私人银行的产品服务、业务流程、组织体系以及管理方式;国际私人银行的经营状况和最新发展态势。但本书又不仅仅是常识介绍,更具分量的还在对中国零售银行业的发展脉络以及构建中国私人银行服务体系的基本思路等问题的理性思考。

《小就是大》

15条改变你事业和人生的商业妙想



赛斯·高汀 著

刘祥亚 译

重庆出版社

2007年9月出版

看待这个世界的方式:小,就是新的大,因为大已经成一种巨大的优势转变为一种劣势;真实、值得信赖的故事容易流传开来,但谎言的流传速度往往更快;无论是对个人还是对组织来说,迅速改变的能力都是一项最为重要的资产;如今可以很容易地让自己变得与众不同,所以完全没有理由继续坚持平庸。

《美第奇家族》

——文艺复兴的教父们



(美)斯特拉森 著

马永波 译

新星出版社

2007年6月出版

美第奇这个欧洲历史上最为奇异和最具影响力的家族,其伴随着权力、金钱和野心的故事绵延了四个世纪。这个家族曾经大力资助和鼓励过意大利文艺复兴,众多伟大的文艺复兴艺术家,包括达·芬奇、米开朗基罗、多那太罗,以及科学家伽利略、米兰多拉等,与美第奇家族都有着密切的交往。在佛罗伦萨以外至今还不被人提起的美第奇家族成员,还有两位美第奇教皇和法兰西皇后凯瑟琳·德·美第奇。几个世纪以来,有关他们家族故事的写作汗牛充栋,获得过“毛姆奖”的作家、专攻哲学的保罗·斯特拉森先生选择在一个目睹了古老的经典学再生的时代背景下,也就是人文主义渗透艺术和科学,以及炼金术、占星术和数字命理学的“黑暗”知识的时代,探索美第奇家族极具戏剧性的崛起和衰落。