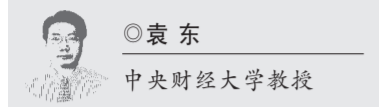


■知无不言

金价大涨意味着人类生活出了麻烦

——再谈货币问题



袁东
中央财经大学教授

会拉金子的小毛驴,是阿凡提大叔为了智斗贪婪而恶毒的财主所编的一个故事。如果不是极度的贪欲迷了心智,有谁会信呢?然而,故事里头有着特殊能力的小毛驴,却走进了今天的经济现实中。要不然,为什么人们有时会说“金钱如粪土”,世界上某些语言中金钱一词的词根也与此有着渊源呢?

在金子是货币的年代,那头阿凡提大叔声称会拉金子的小毛驴,就是货币的生产者。自从人类脱离了金本位以及金汇兑本位制后,今天的货币已经不是金银了,仅在没有任何内在价值这一点上,实在看不出与小毛驴排泄物有多少区别。看来,阿凡提确是个有远见的智者。

那么,在没有贵金属或其它商品本位支撑的纸币制度实施以来,经济有没有变得更加稳定呢?没有。最明显的是,通货膨胀成了家常便饭,经济波动周期越来越频繁。货币危机及其导致的金融危机与经济动荡,若在几年里不见踪影,人们反而倒是要担心了。从1800年到现在,美、英两国批发物价指数的200多年统计显示,无论是物价总体水平及其增长幅度,还是物价波动幅度,在实施纯粹纸币制度的年代里都远远大于金本位制时期。问题是,即使是最温和的通货膨胀,也会引起收入与财富的不公正分配。而这并不是占人类绝大多数而只掌握少数财富的公众所愿意看到的。

币值的缺失,由其引起的货币购买力的不断下降及波动幅度的加大,也危及了经济增长的持续性。仅就发达国家的经济增长来看,从上个世纪50年代到今天,GDP增长率降低到了原先的一半甚至更多。如果考虑到人口因素,人们生活水平提高率的下降幅度就更大。最近就有曾任美国劳工部部长的加州大学伯克利分校的教授罗伯特·赖克通过计算分析称,经过通货膨胀调整后,当今美国中产家庭赖以生存的薪资中位值比1970年没有高出多少,其中“男性的工资水平事实上还要低于当年——30多岁年轻男子如今的收入比30多年前的同龄男性低12%”。

正是纸币制度,才使现代经济生活摆脱不了政府的干预。某种程度上,政府因集中垄断了纸币发行权而成了经济生活的主导者。市面上流通的只有“法定货币”,货币不再是市场主体之间的私人手段,而是成了一种半公共产品。政府通过由其垄断的纸币发行,太容易干预经济秩序了,而且波及每个角落与每个人。这种政府干预与主导往往是不当的,很多时候会走到民众福利的反面,更容易导致打着“政府”或“公共利益”的幌子,利用一切“公权手段”,制造并加剧社会不公,形成种种破坏市场竞争、侵害“私权”的特殊利益团体。

所以,无论我们如何强调“自然自由的市场秩序”与“自由放任”的斯密原则,只要货币制度不再恢复到商品本位制,这些都只不过是良好的一厢情愿,甚至是徒劳的幻想而已。

也正是纸币制度,直接催生了中

央银行并使其成为现代经济社会中最具经济权力与政治权力基础的机构。可连美国人自己都宣称,在1910年于野吉岛秘密谋划筹备成立时,就深受洛克菲勒集团与摩根银行集团的左右;自从1913年美国国会通过《联储法案》而赋予了其法定公权后,时至今日,没有任何一位不管多么天才的经济学家,能说服人们相信美联储是一家不受政治权力及少数利益团体影响的独立公正的货币发行机构。

即使退一万步,就算我们天真地以为美联储是独立的,它也绝不是正确而公正的!那些中央银行掌管者及其从业人员,有多少具备准确及时估测判断经济状况的能力而能正确地设计与使用相应政策工具呢?即便有这样的能力,又是否能成为凯恩斯式的“精神与感情公正地以道德为导向”的公共利益的化身呢?因此之故,可以确定的是,中央银行越独立,对货币金融与经济生活秩序的消极影响也就越大。对此,“货币主义”主帅弗里德曼教授早在1962年就做出了明确结论:“今日之中央银行体系赋予了小小撮银行家太大的权力,任何体制若给予少数人过大的权力和决断选择权——他们又犯可原谅和不可原谅的错误——从而他们能够产生深远的影响,这样的体制就是糟糕的体制。”

正因如此,中央银行与纸币也就仅仅是一种榨取利益的手段而已。在一国之内,即使是温和的通货膨胀,也会引起收入与财富的不公正分配。而这并不是占人类绝大多数而只掌握少数财富的公众所愿意看到的。币值的缺失,由其引起的货币购买力的不断下降及波动幅度的加大,也危及了经济增长的持续性。仅就发达国家的经济增长来看,从上个世纪50年代到今天,GDP增长率降低到了原先的一半甚至更多。如果考虑到人口因素,人们生活水平提高率的下降幅度就更大。最近就有曾任美国劳工部部长的加州大学伯克利分校的教授罗伯特·赖克通过计算分析称,经过通货膨胀调整后,当今美国中产家庭赖以生存的薪资中位值比1970年没有高出多少,其中“男性的工资水平事实上还要低于当年——30多岁年轻男子如今的收入比30多年前的同龄男性低12%”。

正是纸币制度,才使现代经济生活摆脱不了政府的干预。某种程度上,政府因集中垄断了纸币发行权而成了经济生活的主导者。市面上流通的只有“法定货币”,货币不再是市场主体之间的私人手段,而是成了一种半公共产品。政府通过由其垄断的纸币发行,太容易干预经济秩序了,而且波及每个角落与每个人。这种政府干预与主导往往是不当的,很多时候会走到民众福利的反面,更容易导致打着“政府”或“公共利益”的幌子,利用一切“公权手段”,制造并加剧社会不公,形成种种破坏市场竞争、侵害“私权”的特殊利益团体。

所以,无论我们如何强调“自然自由的市场秩序”与“自由放任”的斯密原则,只要货币制度不再恢复到商品本位制,这些都只不过是良好的一厢情愿,甚至是徒劳的幻想而已。也正是纸币制度,直接催生了中

央银行并使其成为现代经济社会中最具经济权力与政治权力基础的机构。可连美国人自己都宣称,在1910年于野吉岛秘密谋划筹备成立时,就深受洛克菲勒集团与摩根银行集团的左右;自从1913年美国国会通过《联储法案》而赋予了其法定公权后,时至今日,没有任何一位不管多么天才的经济学家,能说服人们相信美联储是一家不受政治权力及少数利益团体影响的独立公正的货币发行机构。

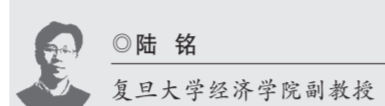
即使退一万步,就算我们天真地以为美联储是独立的,它也绝不是正确而公正的!那些中央银行掌管者及其从业人员,有多少具备准确及时估测判断经济状况的能力而能正确地设计与使用相应政策工具呢?即便有这样的能力,又是否能成为凯恩斯式的“精神与感情公正地以道德为导向”的公共利益的化身呢?因此之故,可以确定的是,中央银行越独立,对货币金融与经济生活秩序的消极影响也就越大。对此,“货币主义”主帅弗里德曼教授早在1962年就做出了明确结论:“今日之中央银行体系赋予了小小撮银行家太大的权力,任何体制若给予少数人过大的权力和决断选择权——他们又犯可原谅和不可原谅的错误——从而他们能够产生深远的影响,这样的体制就是糟糕的体制。”

正因如此,中央银行与纸币也就仅仅是一种榨取利益的手段而已。在一国之内,即使是温和的通货膨胀,也会引起收入与财富的不公正分配。而这并不是占人类绝大多数而只掌握少数财富的公众所愿意看到的。币值的缺失,由其引起的货币购买力的不断下降及波动幅度的加大,也危及了经济增长的持续性。仅就发达国家的经济增长来看,从上个世纪50年代到今天,GDP增长率降低到了原先的一半甚至更多。如果考虑到人口因素,人们生活水平提高率的下降幅度就更大。最近就有曾任美国劳工部部长的加州大学伯克利分校的教授罗伯特·赖克通过计算分析称,经过通货膨胀调整后,当今美国中产家庭赖以生存的薪资中位值比1970年没有高出多少,其中“男性的工资水平事实上还要低于当年——30多岁年轻男子如今的收入比30多年前的同龄男性低12%”。



■铭心之论

牺牲经济集聚度 区域难以平衡发展



陆铭
复旦大学经济学院副教授

在全球化、城市化和倾向于沿海地区的经济政策的共同作用下,我国工业出现了非常明显的集聚趋势。如果几十年后的中国能在沿海地区(特别是长江三角洲、珠江三角洲和环渤海湾地区)三大经济带集聚超过一半的人口,并且70%以上的人口居住在城市,那么,经济发展的集聚效应将得到更为充分的发挥,地区矛盾将大大缓解。

与此同时,却因为地方政府的分割市场行为和户籍制度、农村土地产权制度对劳动力跨地区流动的限制,中国工业集聚远未达到它应该达到的水平。中国经济增长正由于城市化水平被人多地压低,城市规模偏小,城市之间规模差异不够大而受损。必须认识到,工业的集聚是经济发展不可逾越的阶段,如果试图在经济集聚还没有达到应有水平的条件下,简单地通过经济的分散化来追求区域平衡,将使中国在全球化背景下失去经济持续发展的推动力和竞争力的来源。

工业集聚在大力推动经济增长的同时,也成了地区间和城乡间收入差距扩大的重要原因,而收入差距的扩大又会对经济可持续发展产生负面影响。中国政府已经意识到了协调城乡和区域间发展的重要性,并已开始将更多的财政转移支付转向相对落后的内地和农村地区。但是,从效果上来看,还没有证据显示出中央财政转移支付能够起到推动落后地区经济更快增长的作用。地区和城乡间的收入差距仍然在持续地扩大。

那么,经济的集聚和地区间差距真的是一对不可协调的矛盾吗?笔者的回答是“不”!

首先,集聚效应并不是无止境的,随着人口和经济活动的集聚,将出现抵消集聚效应的“拥挤效应”,包括交通拥挤、环境污染、土地和劳动力价格上升等。最后,在集聚效应和拥挤效应之间,城市规模将达到某个点对现代货币体制失去了信心,黄金必将作为对抗通货膨胀、危机和战争的对冲资产而重新起重要作用。换言之,每当黄金因价格上涨而重新引起人们的注目成为媒体头条新闻时,就意味着人类经济生活又陷入了麻烦。

刚刚进入2008年的人们,不正处于这种境地之中吗?

经济集聚和地区差距并非一对不可协调的矛盾。工业的集聚是经济发展不可逾越的阶段,而中国经济增长正由于城市化水平被人多地压低,城市规模偏小,城市之间规模差异不够大而受损。如果试图在经济集聚还没有达到应有水平的条件下,简单地通过经济的分散化来追求区域平衡,将使中国在全球化背景下失去经济持续发展的推动力和竞争力的来源。必须认识到,工业的集聚是经济发展不可逾越的阶段,如果试图在经济集聚还没有达到应有水平的条件下,简单地通过经济的分散化来追求区域平衡,将使中国在全球化背景下失去经济持续发展的推动力和竞争力的来源。

出现地区间差距扩大,但是后来,要素流动和持续发展最终缩小了地区间的差距。从全球范围来看,越富有的国家地区间差距越小。第三,如果集聚效应与拥挤效应是相伴的,那么,在经济集聚地区和相对落后地区之间,生活质量的差异就将远远小于经济发展的差异,在人口可自由流动的条件下,不同偏好的人就可以选择适宜自己居住的地区。第四,中国只有通过集聚才能持续发展,最终才能有更多的财政收入来进行区域间的转移支付。相反,如果放弃集聚,就会降低做大“蛋糕”的速度,就会使大家受损,政府也将缺乏财力在实施区域平衡发展的政策。

当然,出于公平和稳定的需要,中国也必须通过转移支付来防止地区间的差距过大。但是,区域间的平衡发展不能依赖于依赖财政转移支付,转移支付也不应简单地用于补贴收入,区域和城乡间的平衡发展并不一定要以牺牲经济效率为代价。如果中国政府不希望控制城乡和区域间收入差距时牺牲了增长,那么,就需要在以下几个方面调整政策:

从发挥规模效应对经济增长的推动力的角度来看,应打破市场分割,改

革户籍制度和农村土地产权制度,促进劳动力跨地区流动,提高城市化和经济集聚水平,特别是应在长三角、珠三角和环渤海湾地区推动城市人口规模的适度扩张。为促进城乡间和区域间的公共服务均等化,特别要缩小地区间公务员的工资差距和公共服务人员(比较中小学教师)的工资差距,而不要简单地转移支付,片面强调硬件均等化,更不应将转移支付用于对内地不具备比较优势的产业进行直接的生产性投资。在劳动力还没有完全自由流动的情况下,更应注重对落后地区和农村加强基础设施和人力资本投资。还有,把平衡发展的政策重点调整为整合城乡二元经济,以缩小城乡收入差距,特别是内地省份的城乡收入差距,这一政策将在缩小城乡收入差距的同时,缩小地区间收入差距。

在区域间协调发展的问题上,中央政府的作用至少应体现在以下方面:维持国内的大市场、推动跨省的区城合作、削弱地方政府的权力,弱化政府推动经济发展的模式、推进基于物业税的地方公共服务的适度均等等。

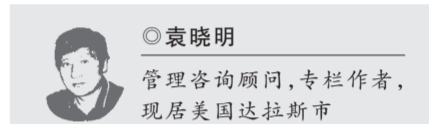
在当今世界,保持一个统一的大市场对中国来说尤其重要。中国也必须依赖于统一的大市场来发挥一个大国在国际社会中的地位,特别是发展一些具有战略意义的产业,比如大型民用飞机和卫星地理定位系统等。为此,应通过立法保证地方政府不能采取分割商品市场的做法。目前,首先需要推动的是长三角、珠三角和环渤海湾三大经济圈的区域内合作。面对来自于区域间社会保障体系不对接而引起的劳动力流动障碍,中央应考虑建立有利于区域内统一市场的利益平衡和协商机制。

不可否认,中国在过去30年中,借助于政府的推动力获得了经济快速发展,但到了今天,只有通过弱化地方政府干预经济的力量才能获得经济的持续增长。中央政府现在通过干部的异地交流来带动落后地区的发展,防止地方力量过强,其代价是地方官员的任期只有短短几年,只要地方政府官员的权力不削弱,地方政府就始终只追求短期目标。再从另一方面看,政府推动经济发展的模式的需求已经不像过去那样强了,特别是沿海地区,基础设施建设已经达到了一个相当高的水平,那里私人部门越来越强大,资本市场融资功能也基本建立,已能够取代政府来投资一些重大项目。

要想在新的竞争中取胜,中国就要依靠一个个专家从细节中去发现和突破。这既需要把握一刻接一刻的真实,还需要能以最有效方法抓住和解决真问题。战略定乾坤的时代已经过去,细节定成败的时代已经来临。成功以后,企业家是否能够坚定不移地把自己和企业家放在专家的基础上,依靠业务专家的突破和战略家的胆识,把握住转瞬即逝的机会,这才是在新大陆上企业做强大真正的秘诀。然而,现实中成功后的企业家多会转向非专业领域,引致企业跟着物是人非。失败中摸索前进,这一点容易做到。而从成功走向更大的成功实在不容易。不容易的节点是既要放弃那些成功的诱惑,还要抵御排山倒海的声名诱惑,拒绝一切“形势虚耗”。能够到达这三条的企业家,都具有深刻自觉和强烈意志。他们是真正的强者。

■彼岸

一位“宿敌”在《纽约时报》签约开专栏



袁晓明
管理咨询顾问,专栏作者,现居美国达拉斯市

《纽约时报》被一些美国人称为“美国第一报”,但它其实更是美国自由派的第一报。我阅读《纽约时报》,但没有订阅,因为我不愿意花钱去支持与我理念对立的报纸。我通常通过《纽约时报》网站去阅读该报的专栏版,有时也到社区公共图书馆去查阅。

本来《纽约时报》专栏版一直都可以在网上免费阅读。前一段时间,迫于经济压力,《纽约时报》专栏版要收费阅读了。可施行了一段时间后,《纽约时报》发现,收费阅读得不偿失,就改为免费阅读。去年底,《纽约时报》做了一件了不起的事情,我这个不看好《纽约时报》的读者也不得不称赞《纽约时报》的做法,也同时给我多了一个读《纽约时报》的理由。

2007年12月30日,《纽约时报》发了一则通告,称从2008年起,比尔·克里斯托(William Kristol)将与《纽约时报》建立起专栏的写作关系,克里斯托将为《纽约时报》专栏版每周撰写一篇专栏。在那则通告里,《纽约时报》接着介绍:“克里斯托是美国最著名的保守派作者之一,他极力支持伊拉克战争,他是著名保守派月刊(Weekly Standard)的主编和创始人之一,也是福克斯新闻频道的兼职评论员。克里斯托一直强烈批评《纽约时报》,在2006年,克里斯托曾经说,美国政府应该考虑起诉《纽约时报》,因为《纽约时报》透露了政府监视银行家交易的秘密项目。2003年,克里斯托在一篇专栏中称,《纽约时报》并非是一流的报纸,而是已经到了不可挽救的地步。”《纽约时报》还说了,克里斯托曾担任前副总统丹·奎尔(Dan Quayle)的办公室主任,克里斯托在哈佛大学获得学士和博士学位,他是美国现代保守派创始人之一艾文·克里斯托(Irving Kristol)的儿子。

今年1月7日,比尔·克里斯托在《纽约时报》发表了第一篇专栏,不过他并没有一开篇就猛批《纽约时报》,那篇专栏的主题是,他认为共和党的候选人卡克比有可能成为下一届美国总统。

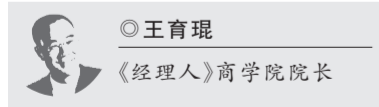
为什么《纽约时报》要请自己的“宿敌”来撰写专栏?为什么比尔·克里斯托会“屈尊”做《纽约时报》的专栏作者?他们又是怎样的合作关系?《纽约时报》对比尔·克里斯托的专栏是否有生杀大权?双方是否可以随时解除合作关系?难道《纽约时报》愿意让比尔·克里斯托的专栏“误导”读者,让读者认为比尔·克里斯托的观点代表了《纽约时报》的观点?

对于这些问题,现在自然还不能给出答案,但有以下几点我比较确定,那就是《纽约时报》仍然相信自己是全美的第一大报,所以他们对有海量去请比尔·克里斯托这样的“宿敌”为其撰写专栏,以吸引更多的读者,比尔·克里斯托此时也表现出宽宏大胸怀,他可以为他所认为的二流的《纽约时报》写稿,因为他愿意通过《纽约时报》将自己的观点传播给更多的读者。《纽约时报》不用在比尔·克里斯托的专栏下注明“代表个人观点”,读者非常清楚,那个专栏表达的仅仅是比尔·克里斯托的观点。

更重要的是,《纽约时报》与比尔·克里斯托双方的合作,表现出交锋之下相互尊重的开阔心胸和风度。当然,《纽约时报》也不会让克里斯托的言论不受挑战。就在克里斯托专栏刊出的第二天,《纽约时报》就发了几封读者来信,批评克里斯托的观点。此外,我相信,《纽约时报》不能随便按自己的观点改比尔·克里斯托的文章,而克里斯托也不能要求《纽约时报》发自己任何情况下写成的文字,比如喝醉酒后写的文章。比尔·克里斯托或者《纽约时报》都有权利在一定的条件下终止双方的合作关系,但那与言论自由无关,而只涉及一个契约关系。因为即便终止了合作关系,克里斯托仍然可以通过其他渠道发表自己的言论。

■排沙简金

企业家之路:专家还是政客?



王育理
《经理人》商学院院长

日前跟一位企业家聊天。得知他是公司上下几百号人中专业素质最高的人。设计、制图、结构、施工流程等等,大凡房地产开发中的技术活,他都能拿得起来,并能跟顶级技术员直接对话。他是位物理学博士,原本跟建筑设计不搭边。只几年时间,在众多企业家忙于各种论坛上游走、不放过任何一个曝光机会的绽放中,他静下心来,安心于自己的行业和专业,成了技术尖子。他的公司也随之悄悄成为巨人。一般企业家在公司成长起来后,从繁重的技术或业务岗位上撤离后,常常不知该在什么地方释放他们的能量。大把的时间和悠闲的生活,没能使他们精神饱满起来,反而让他们六神无主。

温州一个鞋业老板,先前三迹遍及欧美各大城市。每次归来,都能带回几个时髦鞋样,能连夜画出设计图纸,能很快上线。可是,当他的企业销售额超过了亿

元以后,他雇上了设计师,但是却没拿出相应的费用继续让设计师周游列国。他自己外出也少了,即使出去也不再带回新潮鞋样。慢慢地他开始涉足他不擅长的领域,开始坐办公室里陷入无休止的排解纷争。从那以后,没有了创造的激动等着他,只有无奈、气愤、忧心的继续着他。有那么一些时候,他甚至羡慕那些明天不知道靠什么吃饭的年轻员工,他们在干着那些重复性的没多少意思的活,还能露着微笑和相互打趣。而他在自己的企业,却找不到乐趣。结果他的企业也随着他心灵的疲惫而日渐下滑。

不错,这些企业家当从零开始奋斗时,有目标,有主张,有信心。可是随着企业规模上来以后,专业成了他们的奢侈向往,他们的时间开始被“更重要的事情”占据了。他们意识到有所转变,意识到不能再延续以前的行为方式了,可是他们却不知道该怎么模仿。同样的方式。成功带来了财富和权利,却同时把他们推向了陌生的、烦人的、无意义的“形式虚耗”。有些人消沉了,有些人则拥抱着闪光灯,渐渐向

着明星化的方向发展了。殊不知,在闪光灯中他已经化为没有根的浮萍。

今日之政客各个算得上企业家,而企业家个个都跟政治沾边。然而我们不要因此就把政客与企业家划上等号。政客特别注重形式,形式就是他们的生命。企业家如果也染上此等习性,就很难存活了。企业竞争是人类社会最为公开化和透明化的过程。企业家为了做强做大,绝不能恪守形式,甚至可以不要自尊,而必须拥有特殊的战斗力。与一般人想象的不同,这种特殊战斗力表现为一次次“归零”的能力,表现为与自己企业的每一个新发生接触的能力。不管先前何等成功,什么时候他不能归零了,开始自以为是了,那也就到了向下滑行的时候了。

在众多当红企业家中,史蒂夫·乔布斯与比尔·盖茨对这种转化有着刻骨铭心的警惕。比尔·盖茨的技术基因是那样强烈,甚至不惜辞去整体驾驭公司的CEO,而去做一名首席技术官。这是一种极大的智慧。以技术立命的微软,对技术的嗅觉与前瞻是第一位的。比

尔·盖茨看到了这一点,义无反顾地走上了他的洞察技术新方向,担当微软有胆识的战略专家角色。史蒂夫·乔布斯更绝,身居CEO要职,可是却一头扎进新产品研发这个消费类电子的牛鼻子里去,一直是苹果新产品研发的领军人物。由此,乔布斯和盖茨在《财富》杂志去年底评选的世界最强有力的领袖人物榜中分别名列榜首和第五名。

大前研一曾经做过一个重要的预言:“专家阶层的实力迟早会增强,并动摇产业界!”商业专家是那些善于用理性和情感去触摸客户的真实问题的人,具有永不厌倦的好奇心和进取心,总在寻找解决问题的办法。此时如果还寄希望于一个高瞻远瞩的战略定乾坤,将给事业带来极大的伤害。因为,作为战略论前提的顾客、市场、竞争等因素已不再具有固定的定义。甚至以往的产业分类也已经失去作用。一个创意、一个设计、一个软件就有可能造就出完全不同的企业。不知道会从哪里和地方和什么时间突然冒出一个史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、约翰·钱伯斯、李纳

斯·托沃兹、拉里·佩奇、谢尔盖·布林、马云、史玉柱、李彦宏、李一男、袁隆平等这样的竞争对手,他们具备精专才能,能够颠覆这个世界。

要想在新的竞争中取胜,中国就要依靠一个个专家从细节中去发现和突破。这既需要把握一刻接一刻的真实,还需要能以最有效方法抓住和解决真问题。战略定乾坤的时代已经过去,细节定成败的时代已经来临。成功以后,企业家是否能够坚定不移地把自己和企业家放在专家的基础上,依靠业务专家的突破和战略家的胆识,把握住转瞬即逝的机会,这才是在新大陆上企业做强大真正的秘诀。然而,现实中成功后的企业家多会转向非专业领域,引致企业跟着物是人非。失败中摸索前进,这一点容易做到。而从成功走向更大的成功实在不容易。不容易的节点是既要放弃那些成功的诱惑,还要抵御排山倒海的声名诱惑,拒绝一切“形势虚耗”。能够到达这三条的企业家,都具有深刻自觉和强烈意志。他们是真正的强者。