

Column

在中国这样的大国,不同地区就好像是以省为单位组成的小经济体,而这些经济体恰恰处在不同的发展阶段,使得整个中国可以在国际分工链条中覆盖一段而不是一点。沿海地带逐渐进入创新推动的发展阶段,内陆省份仍然有很大潜力来发展劳动密集型产业。如果可以通过劳动力转移、城市化和经济集聚来提升劳动生产率,那么,劳动生产率的提高就可能弥补资本和劳动增长的减速,为中国经济高速增长提供持续的活力。



■排沙简金

达娃丑陋的裸奔

◎王育理
管理专家,《经理人》商学院院长

人类社会是一条奔涌向前的河流。今天是过去的传递,未来是今天的延续。达能娃哈哈股权之争,是表征当今中国商业现状和未来走向的重要指示器。这是场荒诞的闹剧,也是草木皆兵的诉讼攻防战。1996年一纸阴阳合同牵扯出扯不清的是非。即便去年底萨科齐总统访华时两国政府出面协调,也无法让双方妥协。前些天又因为宗庆后逃税3亿元东窗事发,合作的机会彻底消失了。

1996年达能与娃哈哈成立合资公司,达能出资4500万美元加5000万人民币商标转让款,占合资公司51%股份。宗庆后权宜之计下的妥协,必定是让达能做一笔很划算的买卖。这笔交易的实质是把原公司的重要资产“商标”低价出让,作为回报,在所有公开协议之外,宗庆后个人再与外资达成默契协定。诸如一系列离岸公司的注册和家人的海外留学等事务的安排,也都委托达能全面关照。因为有如此之多的幕后交易,达能才达成一笔“超划算买卖”。对比一下,乐百氏的何伯权在2000年把公司92%股权卖给达能时,后者付出的代价可是23.8亿元人民币哦!

各方面均不让人宗庆后还没有做过如此赔本的买卖。不过,他看重对公司的实际控制,并不看重那一纸合同。因此,他坚持在达能占51%的合资公司中,董事长、总经理由他一个人挑,不设副总经理以防分权,达能不派人介入公司的运作管理,公司全由他一人说了算,达能坐等分利。当这一切霸道的要求都被满足之后,宗庆后感觉还是亏了!他要宗庆后的方式,推翻这个不平等等条约。于是在合资公司之外成立一系列家人控制的离岸公司,同样使用已经转让给合资公司的娃哈哈商标。利润在不同壳子的划分完全按照他的个人意向裁定。当由此造成的“流失”以几十亿计的时候,达能的范易谋坐不住了。

按范易谋的逻辑,你既然签订了合约,就得按照合约写明的条款办事,不管这个合约是否平等。这是契约精神。这个法国人忘记了,达能跟宗庆后签订的阴阳合同以不为人知的个人奖励条款,都严重违反了中国的现行法规。达能公司为了维护一桩特殊环境下的“超划算买卖”,不惜牺牲国际通行的规则,不惜牺牲长期行之有效的治理结构,不惜专设公司为宗庆后实现逃税提供便利,甚至公然漠视中国法律。自以为铺设得多,当事人已经完全被掌控,于是公开叫板维系失控的利益。可是,当把国际规则的外衣变成大旗高举时,恰恰也暴

中国如何让高速增长持续下去?

◎陆铭
复旦大学经济学院教授

在过去30年中国的经济高速增长里,全要素生产率的增长每年高于3%。但是,无论是从资本积累来看,还是从劳动力要素的增长来看,中国的速度都会放慢。在这样的背景下,如果中国的经济增长仍然要维持像现在这样的高增长,那么,全要素生产率就大概需要保持年均4%以上的增长率。前些天,哈佛大学资深亚洲问题专家帕金斯受邀在复旦大学中国经济研究中心演讲,给出了如上这样一个判断。中国的增长率下降到年均6%其实是非常正常的,毕竟,中国年均近10%的增长率已经维持了30年,这已经是一个世界纪录。根据帕金斯的估算,日本、韩国和中国台湾基本上在人均GDP达到13300美元(按2005年价格计算)后都开始出现经济增长率的明显下降。

帕金斯给出的两个判断多少显得有些矛盾。从经济增长的因素分解结果来看,随着资本和劳动的增长率放慢,如果全要素生产率的提高难以超过4%,那么,中国经济增长速度很快会放慢。但如果从人均GDP超过13000美元的标准出发,中国还可以乐观好一阵,毕竟,2007年,中国人均GDP才刚刚超过2200美元。

其实,中国之所以会出现这样两个看上去有些矛盾的结果,与中国是个大国有关,也只有看到这一点,才能够知道未来中国维持高速增长的可能性如何实现。中国和日本、

韩国、中国台湾地区这几个经济体相比,无论是在面积还是人口意义上都绝对要大过几十倍。中国过去30年中的高速增长主要是来自于东部,对其他发达国家的追赶也主要是东部的追赶。如果一定要与其他几个亚洲经济体作比较,那么,拿中国的某一个或几个省来比较,可能更合适。换句话说,中国的东部可能因为与发达国家的差距日渐缩小,即将迎来经济增长速度放慢的时期。——比如说,上海按常住人口计算的人均GDP在2007年已达64592元,超过了9000美元,——但是,广阔的内地可能才刚刚进入大规模承接沿海地区的制造业,并且加速追赶的时期。

帕金斯的演讲结束后,我提了两个问题。第一,正如他所说,全要素生产率的增长是重要的,经济结构转换特别是城市化也是非常重要的,更重要的是,生产率的增长和结构转换本身就是相互联系的。中国过去30年略高于年均3%的全要素生产率增长率是在城市化被压制的条件下获得的,而中国正在进入一个快速的城镇化阶段,这是否可能带来一个更快的全要素生产率的增长?第二,如果考虑到中国是个大国,非沿海地区进入加速追赶时期,是否有可能使得中国整体上保持高速增长?帕金斯回答说,如果劳动力从农业进入工业,这样的结构转换的确可能带来生产率的提升。但是,对于中国中西部

省份的追赶,帕金斯认为像越南这样的东南亚国家更可能成为下一轮制造业转移的目的地,毕竟,中国的中西部省份没有直接的出海口,在制度等方面还没有做好准备。

我的看法是,帕金斯的回答虽然很有理由,但可能还没有触及问题的要害,那就是劳动力流动。不错,如果孤立地来看中国的内地省份,它们的确就像蒙古和哈萨克斯坦一样因为地处内陆而缺乏发展制造业的优势。但是,问题就在于,如果是独立的国家,并且地处内陆,那就既不能将劳动力转移到沿海国家去,通过商品的长途运输来发展国际贸易,成本又太高。而中国的内陆省份是一个具有漫长海岸线的国家的一部分,只要劳动力流动是自由的,那么,通过让内地劳动力流动到靠近沿海的地区,就相当于内陆省份拥有了出海口。帕金斯看到了劳动力从农业转向工业所带来的生产率的提高,但是,他忽略了工业化和城市化的进程在中国这样的大国还伴随着人口的迁移,在人口的迁移过程中,劳动力可以在沿海地区集聚,而集聚效应持续发挥则可能成为未来劳动生产率不断提高的源泉,甚至不能排除这样的可能性——加速的城市化和经济集聚过程,可能使劳动生产率的提高速度超过以往30年。

当我把本文初稿拿给陈钊教授看的时候,他提醒我,还应该谈谈大国内部不同地区之间的互补性。的确如此,如果是一个小国,它在整个国际分工体系中所处的只是短短的一环,它或者是整体上处于劳动力低价的阶段,或者进入劳动力成本较高,必须依靠创新来发展的阶段。而在中

国这样一个大国,不同的地区就好像由不同的小的经济体组成,而这些以省为单位的经济体恰恰处在不同的发展阶段,使得整个中国可以在国际分工链条中覆盖一段,而不只是一点。换句话说,当中国的沿海地带逐渐进入创新推动的发展阶段之后,内陆省份仍然有很大潜力来发展劳动密集型产业。曾经在一次国际会议上,有位来自非洲的同事向我感叹道,来自中国的产品既有着奢侈品,也有最便宜的,让最低收入者也买得起的日常生活用品。中国的大国特征在这里尽显无遗。

把上面这个问题弄清楚了,中国未来是否能维持高速增长的问题也就迎刃而解了。——当然,还没有涉及其他有可能影响长期增长的因素,特别是制度方面的制约和国际环境中的风险。——从总体上来说,如果中国可以通过劳动力转移、城市化和经济集聚来提升劳动生产率,那么,劳动生产率的提高就可能弥补资本和劳动增长的减速,为经济的高增长提供持续的活力。事实上,在这一过程中,将不断有大量来自内陆省份的劳动力实现对较发达地区的追赶。在其他发展中国家,“追赶”主要是指一个相当于中国的省(或几个省)的国家的经济快速发展。而在在中国,这种追赶可能首先表现为“内地人”的追赶,所不同的是,在劳动力转移的过程中,“内地人”的追赶完全可以在沿海地区实现。更重要的是,当现在沿海地区达到的年均两位数的增长逐渐扩散到内地时,区域之间的互补性将显得越来越重要,区域间的发展也会逐渐趋于平衡。

■德鲁克在中国

为降低成本,公司第一考虑是……

◎黄建东
彼得·德鲁克管理学院

员工是什么? 员工是我们最大的资产”,现在很多公司都会把这句话挂在嘴边。然而,大多数企业不过上说说而已。1999年,美国各大航空公司裁员10万人,为的是减少成本,度过难关。他们用实际行为表明,在他们眼中,员工是一种“成本”,不过是他们赚钱的工具,因此降低成本的第一考虑是裁员。

9·11事件后,美国西南航空公司一度每天亏损三四百万美元,但该公司并未打裁员的如意算盘。这个决定感动了公司员工,他们更加努力地工作,提出了许多降低成本的建议,与公司荣辱与共。该公司连续22年盈利,创造了全行业个人生产率的最高记录。

总部位于华盛顿的万豪国际集团是全球首屈一指的酒店管理公司之一,它雇用约123,000名员工。集团在美国和其它67个国家及地区拥有2,800多个业务单位。公司连续10年被评为“财富”杂志列入“100家最佳雇主”排行榜后,今年又一次进入“100家最佳雇主”榜单。集团的董事长兼CEO小马里奥特(J. W. Marriott, Jr.)继承了父亲的名字也继承了父亲的公司,但却远远超过了父亲。他一再强调的经营核心理念是:员工是公司最大的资产。

在2000年底的一场公开演讲中,小马里奥特说,公司的竞争力就是员工。在新经济中,员工不再只是产品的制造者而是产品的一部分。对于不制造任何具体产品的服务业来说更加重要,因为公司的员工以及员工所提供的服务,定义了公司产品的价值。

饭店的一名服务员有次送餐晚到客房时,发现客人正在房内哭泣,询问之下才知道客人的姐姐刚去世。这名服务员了解了情况后,向部门的同事们募款,一人捐献一美元买了一束花和慰问卡,大家都在卡片上签了名送给了这名房客。小马里奥特在演讲中举了这个例子后接着解释说,那名房客的住房是公司产品,那名服务生关怀顾客的态度则是公司的价值,这是公司最重要的资产,而这种资产是从员工为客户提供服务上体现出来的。

这种理念充分体现在万豪的核心价值观上。为员工、为客户、为社区服务”。万豪把员工称为“伙伴”(associate),而不是“雇员”(employee)。

看看万豪是如何善待“员工”的吧:“人是我们的最重要的资产,这是我们不可动摇的信念”。

创造为我们的伙伴成长和个人发展的环境。

营造家庭般的氛围以及友好的工作关系。

不论是小时工,还是正式员工,我们都认同他们的重要贡献并予以报酬。

在这种“伙伴”观念的指导下,万豪制定了许多具体的规定。比如,过去在公司的一家汽车旅馆中,小马里奥特的父亲常常坐在大厅的沙发上,听员工谈论他们的私人问题,并且协助他们解决问题。这种关心员工的做法至今仍深深植于公司之中,小马里奥特向大家互助的规定。其中有一条是,员工可以将累积未用的休假时间捐给因病需要请许多假的同事。

西南航空并没有把公司的员工看成是成本,也没有在公司经营出现亏损的情况下为了降低成本而裁减员工。这样做,不仅没有使公司增加成本,反而激发了员工对企业的激情,激发了员工与公司共度难关的决心。为帮助公司渡过难关,有的员工将自己的红利甚至部分工资捐给公司,还有的员工在联邦退税支票上签字把钱转到公司名下。

万豪把员工看作是公司的“合作伙伴”,是公司的“资产”,因而对员工实行了一系列人性化的管理。尽管在万豪的员工并不完全是现代意义上的知识工作者,但是,就像德鲁克指出的那样,不论是体力劳动者,还是知识工作者,企业都必须把他们看作是公司的“资产”,而不是“成本”。

最近以来,原材料价格、劳动力的成本一直在不断上升,人民币对美元的汇率变化使不少出口加工型企业面临的压力越来越大。很自然地,为降低成本,有些企业在劳动力成本上动起了脑筋。但是如果把员工视为“资产”,用裁员的方式来降低成本,恐怕就未必是个最佳选择。西南航空公司反同行行业之道而行之、坚持不裁员的做法值得企业思考。

中国正在经历着一场深刻的变革。管理理念也正在发生根本的转变。如果某个管理的理念是建立在错误“假设”基础上的,随着时间的推移和外界环境的变化,这种“假设”已经不再成立,那么我们就必须对传统管理模式所依赖的“假设”做一个彻底的反思。正如德鲁克在《21世纪的管理挑战》中指出的那样,现在正是重新审视这些假设、提出和向管理理论的研究和实践注入全新假说的最佳时机。”

在“管理”知识工作者时,这个问题恐怕更为突出,原因之一是在21世纪的管理挑战中,知识工作者的生产率是最大的挑战。第二个原因是“要提高知识工作者的生产率,我们需要改变我们的基本态度,要提高知识工作者的生产率,不仅需要知识工作者个人改变他们的态度,而且还要整个组织改变自己的态度。”

■世说实录

美联储输血秘密:三种新利器

——次贷风波中的美国货币政策系列之一——

◎程实
金融学博士,供职于ICBC城市金融研究所

市场有时候真的非常莫名其妙!就在不久之前,华尔街的才子智囊们还在为美国经济衰退“薄雾浓云愁永昼”,顷刻间“最坏的时刻已经过去”又成了新的共识。0.6%,这不算难看的首季GDP增长数字让市场主体突然觉得,美联储前期大手笔降息好像并非如他们之前批评的那样迟缓、效果欠佳,在较小降息空间和较大通胀压力面前,美联储这一轮货币政策调控似乎已走到了终点。

非常遗憾!这又是一种常见却想当然的市场误解。一季度之所以没有出现投行们此前言之凿凿的负增长,根本原因在于消费惯性让美国经济充满韧性,与美联储降息并无直接联系,降息325个基点的扩张效应要等到三季度才能显现,而且这剂强心剂应该更多体现在投资反弹而非消费强势上。再说,调整基准利率并非美国货币政策调控的全部,在降息接近终点或者到达终点时,其他货币政策工具的使用有的才刚刚开始。

实际上,次贷风波中的美国货币政策更像是奥运火炬传递,不同政策工具轮番接力,每个阶段性终点同时也是起点,在基准利率降至低位的此刻,新一轮美国货币政策调控重心已有所偏离,更有针对性、更具创新性、更富隐蔽性的操作直指次贷风波后最重要的经济问题——信贷紧缩。

可以说,信贷紧缩问题是决定美国经济短期反弹和长期复苏最关键的核心要素,而不是之一。国外经济学家和分析人士近来也将研究焦点汇集于此。斯坦福大学的金融泰斗泰勒4月份撰写文探讨了信贷紧缩及美联储TAF(定期资金招标工具)所起的作用,国际清算银行3月发布的季度分析报告中也包含了多篇衡量、估算、评价信贷紧缩的最新文献,而国际主流财经媒体和各大投行也大范围地加入了讨论。但国内对此的研究分析似乎罕有,以至于一些误解不断产生。

比如说,所有人都知道美联储通过注入流动性来缓解信贷紧缩,但市场却对注入流动性的方式、手段和规模却存在一些认知盲区甚至是误解。美国货币政策工具一共有

六种:OMO(公开市场操作)、贴现贷款政策、准备金政策、TAF、PDCF(一级交易商信用工具)和TSLF(定期证券借贷工具)。除了准备金政策,其他五种工具都为次贷风波中的流动性注入提供了渠道。

OMO当然是最传统、最频繁的手段之一,但通过它注入的流动性却很难确切估算。OMO操作分暂时性和永久性两种,暂时性OMO通过回购和逆回购协议、永久性OMO通过买卖证券影响美联储的资产结构和市场的货币供应,虽然美联储也会在政策公告里正式宣布以OMO方式注入流动性,但并不公布确切的金额,这就使得在每天的OMO数据里分离出用于流动性注入的数量非常困难。因此,美联储通过OMO向市场注入了多少流动性无从估算。

另外一种传统手段是贴现贷款政策,美联储通过向三种类型的存款性金融机构提供贴现贷款以增强市场流动性。一类贴现贷款主要针对基本面较好的存款性金融机构,二类贴现贷款针对未能达到一类标准的存款性金融机构,季节性贴现贷款则主要针对资金需求波动具有规律性的小型金融机构(比如主要提供农业信贷的某些小型商业银行)。我们平时看到的贴现利率是一类贴现贷款利率,次贷风波爆发以来,美联储将之调降了累计400个基点,与基准利率的差距从100个基点下调到25个基点,并将贷款期限两次上调至90天,但是,贴现窗口扩大带来的流动性注入仅为365亿美元左右,毕竟对于许多金融机构而言,申请贴现贷款并不光彩,这一举动无疑是对市场昭示自身病重而急需“救援”。

为增强流动性注入的主动性,美联储在次贷风波中新开发了三种利器:TAF、TSLF和PDCF。TAF是通过拍卖机制定期主动向存款性金融机构提供流动性的机制创新,自2007年12月首次推出以来,每月两次,每次拍卖的贷款金额从最初的200亿到2008年1月的每次300亿,直至5月的每次750亿,力度不断增强,自推出以来,美联储通过这一工具连续11次的累计使用向市场投放了4350

亿美元流动性。和TAF比较相象的是TSLF,它也是通过拍卖机制提供流动性,只不过这一工具针对的对象是范围更加宽广的一级交易商,而且美联储并不直接提供贷款,而是用自身优质的高流动性债券交换金融机构难以流通的抵押证券,这种交换性质的好处是不仅能够进一步激活抵押市场的自发交易,且没有对货币供应产生影响,进而无须OMO的对冲,自3月11日引入TSLF以来,美联储累计向市场提供了2940亿美元的流动性。PDCF的交易对象也是针对一级交易商的,这个3月16日引入的货币工具非常类似针对存款性金融机构的贴现贷款政策,一级交易商可以直接从美联储获得短期贷款,截至2008年3月,美联储通过PDCF向市场提供了161.68亿美元流动性。

以上数据均来自笔者对美联储和纽约联储银行官网数据供应的第一手挖掘,通过贴现贷款政策和三种新工具,美联储自次贷风波爆发来累计向市场提供了7827亿美元流动性,鉴于其他流动性注入手段的客观存在,实际注入规模还会更大一些。综合五种工具分析,美联储提供流动性的方式可以分为四类:一是延长了贷款期限;二是扩大了抵押品范围;三是增加了流动性供给的对象;四是降低了获得流动性的成本。

据笔者观察,媒体和一些国内外机构研究报告中对美联储注入流动性规模的测算非常不规范,有的甚至犯了低级错误。主要原因在于这些估算未能掌握美联储注入流动性的基本方式和特征,使用了有失偏颇的估算方法。

媒体上常见的一种粗糙估算将是涉及美联储提供流动性的新闻汇总起来,并加总其中数据,这一方法漏洞太大,结果可信度非常低。在一些研究报告中使用的另一种方法则是通过对比美联储次贷爆发初期和现在的资产负债表来估算注入流动性的规模,它的致命错误在于忽视了货币政策工具的期限结构和货币政策的连续性,就拿TAF来说,其期限结构大多为1个月左右,在新一次拍卖时,一个月前拍卖的贷款已到期,在最新资产负债表上TAF项下显示的永远是最近两次TAF的数额,而不是所有有TAF的累计数额。这显然大幅低估了流动性注入量。