

■知无不言

越是经济危机时期越该约束政府行为

袁东
中央财经大学教授

凡是那些最醒目的建筑物属于政府机构的城镇，往往经济较为落后；凡是私人建筑主导的城镇，一般是经济发达地区：这是我迄今为止游历华夏各地的突出印象。换句话说，从经济角度讲，落后地区的政府相对规模大于发达地区。

诚如在落后地区，政府掌控一切而压抑了私人经济力量一样，在经济危机以及衰退和萧条期间，政府多半在主客观上会扩大自身的角色和作用。这可能是“社会领导和管理者”的定位，越是在经济危机期间，政府越是要彰显领导力和管理作用。而更大的可能是，现代政府越来越多地受到不同政治利益团体的把持，不管是危机还是繁荣期间，总有规模扩充的冲动，而只不过危机期间更明显罢了。

当然，危机期间的人们，特别是那些受到危机调整而最影响的利益团体，总是希望政府发挥更多的作用。然而，可能被大部分公众忽略了的是，之所以有危机及其后的衰退，正是因为原有经济格局出了麻烦。至于问题的产生和积累，其实也有越来越多的政府因素。而不管是由哪种原因导致的经济危机，都无法主要依靠政府力量来化解。那些原本不可持续而需要由危机促成破产和重组的企业与行业，无论政府出于何种目的，去改变他们被淘汰和重组的命运，都只会造成将来更大规模的危机以及更严重的经济衰退。

所以，每当危机发生，人们除了指望政府采取更多行动，也会在第一时间将危机的很大一部分起因归于政府，而发出更多指责。这种恶性循环，在过去七十多年里已经形成，并正在强化。

政府行为受到更大的鼓励和认可，起始于上个世纪30年代那场最严重的经济危机。也正因为那次危机中的政府行为，凯恩斯经济学才得以传播，并产生了广泛持久的影响，作为制定政府经济政策理论依据的宏观经济学也才得以建立。但是，随着历史视野的延展，现在看来，与其说是

危机期间的人们，特别是那些受到危机调整而最影响的利益团体，总是希望政府发挥更多的作用。然而，可能被大部分公众忽略了的是，之所以有危机及其后的衰退，正是因为原有经济格局出了麻烦，而其中就有越来越多的政府因素。

政府经济政策将核心国家的经济运行推出了那场危机，还不如说是“二战”的作用更大一些。无论怎样，历史事实是，自那次危机后，政府行为越来越不受约束，政府规模加速扩大。但是，这并没有阻止经济危机的一再出现，反而出现的频率提高了，危机的原因也愈发复杂了。

原本按照凯恩斯主义者的理论和愿望，经济一旦走上复苏和繁荣，政府应减少其干预行为。然而事与愿违，现实令这一学说派好不难堪。繁荣时期，不但没能使政府冷静和收缩战线，反而更加刺激了“为民做主”的多种干预。特别是，当人类的货币制度由贵金属本位转向纸币本位后，“货币文化”主导的经济运行，实际演变为各国中央银行的货币政策主导。而没有哪个国家的货币政策是不属于政府行为的。

历经过去十年可说是现代史上最壮观的经济繁荣后，眼下又陷入了本世纪第一场最严重的危机中。且不说，核心国家在过去十年的繁荣，相当部分动力来自于对货币政策的操纵。就拿这今已有一年多的危机处理看，政府行为又一次以前所未有的规模和力度参与其中。从大量注资已供给过度而理应降温的金融行业，到开设特殊贴现窗口，大幅降低利率和贬值货币，再到大幅度退税、行政主



导”式的金融企业重组甚至直接行政接管，政府的步伐不仅没有停止迹象，似乎还有更宏大的救助计划。更令人担忧的是，公众对此赞同和默认多，批评和反对少。即便是那些号称当今世界上最能代表民意，最有独立判断力，并对政府最有约束的国会议员们，对政府的大规模行动，迄今也是一路绿灯。

但是，这种不受约束的政府行为，以及对这种行为的怂恿，反而使危机变得更加复杂，进一步深化，私人市场主体对经济前景也更加模糊。不受约束的政府行为，不仅大大增加了全体民众的直接成本，也因对危机缓解无补，甚至加重而加大了公众的间接成本。因为，政府的一切资源支配行为，都是对公众私人资源的挤占。

我今天这么讲，并不否认政府在现代经济社会中的作用，也不意味着政府在经济危机期间就一定得无动于衷。只是想强调，如果说，繁荣时期，公众对政府行为看得较紧，则危机期间，人们往往忽略了对政府的约束，放松了对政府行为授权的“审慎性”问题。是，不当干预增多，不仅增加了危机的复杂性，降低了本应由危机自动调整的经济效果，而且埋下了再次提前爆发危机的种子，增加了市场经济体系的运行成本，减少了公众的总体福利。

如此看来，在当前正在发生的危机中，无论是核心国家，还是新兴市场化国家，都应更加重视对政府授权的审慎性，或者抓紧建立起一个对政府行为予以明确授权和有效约束的政治与制度框架，使其受到更多约束，将精力和行为范围严格限制在检讨和消除过去不适当政策上，而在理论和实践中，应主要依靠市场力量，在接受危机调整的过程中，去消解危机，并借此培育和优化经济机制。

■边上人语

秩序：必要的和多余的

胡飞雪
职业投资人 自由撰稿人 现居河南平顶山市

国资委最近正式向社会发布了《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》(征求意见稿)，首次明确规定了国有及国有控股企业母公司管理层不得持有参股的子公司的股权，已持有参股子公司股权的中层以上管理人员，也必须以一年为限转让退出。这个《意见》出台实际上是约束在MBO(管理层收购)被叫停后国企中层以上管理人员在改制中的投机行为，进一步约束国企董事长等管理人员不能对子公司持股的问题。

国资委叫停大型国企MBO后，又给中小国企MBO开了绿灯，但中小国企的MBO也产生了很多问题。因为，这些中小国企与大型国企有千丝万缕的关系，如股权关系，如供销关系，如服务关系，等等，正是因为存在许多关系，使得大型国企和中小国企(严格来说应该叫中小混合型企业，因其既有国有资本，也有自然人股本和法人股本)出现很多所谓“不正当的关联交易”或所谓利益输送之类问题。这些“问题”，也即《意见》中所罗列的“不得”种种。

笔者粗略数了一下，《意见》中至少有九个“不得”，如职工入股原则上限于持有本企业股权，不得持有其所在企业出资的各级子企业、参股企业及本集团公司所出资其他企业股权。已持有上述不得持有的企业股权的中层以上管理人员，自本意见印发后一年内须转让所持股份，或者辞去所任职务。如国有企业不得以企业名义组织各类职工投资活动。禁止职工投资与本本企业有关联关系的企业。国有企业职工不得直接或间接投资为本企业提供燃料、原材料、辅料、设备及配件和提供设计、施工、维修、产品销售、中介服务的企业；不得投资与本企业经营同类业务或有其他关联业务的企业。如国有企业剥离出部分业

务，资产改制设立新公司引入职工投资，除主辅分离辅业改制按照国家有关规定执行外，新公司不得与该国有企业经营同类业务，从该国有企业取得的关联交易收入或利润不得超过新公司业务总收入或利润的三分之一。国有企业不得定向采购或接受职工投资企业的产品或服务，不得向职工投资企业无偿提供资金、设备、技术等资产和劳务、销售渠道、客户资源等，不得向职工投资企业提供属于本企业的商业机会。等等。这么多“不得”，说明真实企业环境中所谓“不正当经济行为”的普遍性、严重性”。

仔细琢磨这个意见，不难认识到，这些事无巨细的同时又不乏自相矛盾之处的“禁止”、“不得”是很难达成制定者的目标的，道理很简单，企业资产除了厂房、设备等实物外，最主要最关键最核心的资产实际上是人，是成千上万的有血有肉有情感有思想有见解有独立意志有自身利益的自然人，是这些人的日常活动构成了企业的管理运营。这些，是不占多数的政府中人无法或很难监管的，不论是事中监管，还是事后监管。从这个《意见》的出台，我们还看到，政府转变职能，政企分开，依然停留在口头上，政府机关中的人总是以杜撰虚构的“国有资产”的名义，干预企业的微观经济活动，在管一些管不好、管不了也不该管的事，还在采用围堵的笨拙办法“管理”企业。

由这个《意见》，笔者还联想到制度学派经济学思想家们的一些真知灼见。哈耶克对经济学最重要的贡献是他所肯定的“自发秩序”理论，他认为，组织形式或秩序可以分为自然秩序、人为秩序和自发秩序，自发秩序产生于个体实现自我利益的过程，是适应性进化的结果。有效的组

织形式或秩序，是试错出来的，代价巨大，人类应善用之。诺思则推翻了“制度是有效率的”这个假设，着重论证了制度无效的一面。这也很启人心智。更为不朽的当然马克思，马克思认为世界上存在两种秩序，社会必要秩序与“剩余秩序”，判断标准是，社会必要秩序”是有益于社会、为社会所必需的秩序，是有效率且符合公正原则的，而“剩余秩序”是不给社会造福、不为社会所必需甚而有害于社会的秩序，是无效率、负效率且违背公正原则的。

我们应该好好运用马克思的这一理论，认真检讨一下出台的法规、施行的制度以及由此形成的秩序，看看哪些是必要的、有益的、不足的，哪些是多余的、无益的甚或有害的，并进行全方位的制度创新，发展好的市场经济”，创造良好的政经秩序。

■彼岸

不怕外人夺锦标 只怕高手不来争

袁晓明
管理咨询顾问，专栏作者，现居美国达拉斯市

世界第一号球手老虎·伍兹与世界排名第148的瑞可·米迪艾特在2008年美国高尔夫公开赛上演了一场惊心动魄的比赛，最后一轮，米迪艾特与伍兹在18洞后打成平手，不得不再加赛一洞，最终，伍兹获胜，赢得今年美国高尔夫公开赛冠军。

当高尔夫球迷还为比赛的精彩而雀跃时，一个坏消息给大家浇下一盆凉水：这场激烈的比赛让伍兹受伤的膝盖不堪重负，他必须重新做手术，因此要停止今年余下时间的所有比赛。这无疑让美国高尔夫球界收到重创，更会严重影响高尔夫比赛的电视转播收视率，因为许多人看高尔夫比赛转播就是要看伍兹

■金融城事

十字路口看香港

李华芳
上海金融法律研究院研究员

最近有几个现象叠加在一起，使得香港的背影变得模糊起来。2006年，胡祖六坚持认为香港才是中国的金融中心，并且这一地位不可动摇。2007年，《世界经济自由报告》指出香港依旧是全世界最自由的经济体。今年，香港启动商品交易所建设，期望于明年年初建成。这一切似乎表明香港依旧在蓬勃发展。不过，随着人民币在港地位的提升，港币相应地逐渐走向边缘化，长三角航运吞吐量超过香港，以及大陆与台湾直航对香港航空业的影响，又似乎说明香港昔日的光环正在逐步远去。

一面是历史的荣耀，另一面是现实的挑战，香港恰如徘徊在德已立街的夜归客，面临的是继续流连兰桂坊还是踏上皇后大道的选择。香港努力筹备建设商品交易所的努力表明皇后大道东才是正道。由泰山石化集团(Titan Petrochemicals)发起设立香港商品交易所(Hong Kong Mercantile Exchange)，得到了香港政府的支持。泰山石化是一家新加坡企业在香港上市的子公司。香港商品交易所表示，多家公司有意成为会员或股东，其中包括美林、摩根士丹利、来宝集团以及内地的中信集团和中国国际期货经纪有限公司。香港商品交易所已聘请拥有拓展纽约商品交易所亚洲业务丰富经验的托马斯·麦克马洪(Thomas McMahon)担任总裁。香港财政司司长曾俊华表示，香港面临发展商品期货市场的巨大机遇。而拥有一家商品交易所，相信将进一步增强香港作为国际金融中心的地位。

但毫无疑问，1997年至1998年的亚洲金融危机之后，香港的命运就紧紧和内地绑在了一起。香港商品交易所对内地的依赖也不可避免，甚至可以说香港此番建商品交易所的努力，是钻了内地商品交易所的空档。因为内地的商品交易所由于交易受限，国际投资者无法参与交易，内地商品买家难以在海外对冲风险。这就为香港提供了机会。目前内地的大宗商品进口一直在持续增长，无论是石油还是铁矿石。香港抓住了好时机。香港商品交易所董事长、原泰山石化高管张震远表示，毗邻香港的珠江三角洲地区，燃油进口占中国的60%。所以商品交易所的合约将以内地为中心，交割也在内地。可以满足内地对原材料快速增长的需求和对较为复杂风险对冲方式的

需要。

但香港商品交易所未来能否成功还依赖于一件事情，即内地会不会放开商品交易所。不过，这在未来很不确定，正如国际航运中心地位的变迁一样。当改革开放之前和初期，上海浦东还是一片农田，北仑港和舟山的码头尽管也很繁忙，但其吞吐量难望香港之项背。浦东开发以来，尤其是近年来洋山港的建设，使得上海港货物吞吐量达5.37亿吨，成为世界第一大港；2007年上半年上海港完成集装箱吞吐量1251.49万标箱，超过香港，位居世界第二。政策上的倾斜使得上海加快了发展的步伐，而加入WTO的承诺使得中国商品市场已放开怀抱，资本市场也正在逐渐打开封闭已久的大门。

如果内地哪怕仅仅是放松对商品交易所的限制，商品交易所的潜力就会得以释放，这会对香港商品交易所形成竞争和替代。同样的理论也适用于人民币市场，目前香港是人民币离岸市场所在地，但如果进一步放宽对人民币交易的限制，朝人民币自由兑换的方向迈进，香港的地位可能会进一步边缘化。张五常曾经放言：有谁敢跟我赌一手？香港贸易发展局的梁海国在报告上说上海可能会在15至20年间超越香港，被政府的一位高官痛骂，说是荒天下之大谬。那就让我来说吧。我可以肯定：如果中国开放金融(这是一个大“如果”)，从开放后算起，上海会在5年后超越香港。我也可以肯定：从大事开放金融后算起，上海一带会在20年后成为人类历史上最繁荣的工商业中心。”张五常的乐观感染了内地人士，尽管内地金融开放的时表并不明确，但不少人认为这不过是迟早的事。

但这迟早的事来得早还是迟，结果可能完全不同。目前中国经济在增长速度减缓和通胀压力尚存的夹缝中苦苦寻出路，在增长目标导向的情况下，金融部门进一步改革和开放将是题中应有之意，香港因此将面临更加严峻的挑战。而如果决策层暂缓金融开放的过程，而着重于用财政和行政手段来刺激经济的下一步增长，这可能会延迟经济问题的爆发，同样也会带给香港赢得机会。

那么香港何去何从呢？探索与内地合作一起参与国际市场的竞争，或许是香港免于边缘化的出路所在。

■排沙简金

丰田方式为何不易为中国高管认同

王育琨
管理专家，《经理人》商学院院长

大海涨潮时，可以把海滩礁石与陷阱都吞没。而一旦落潮，所有那些容易伤人的礁石和珊瑚就都显露出来了。美国深陷次贷危机经济下滑，人民币升值，所有成本都在大幅度上涨，而市场订单却跟着美国经济一起下降，不少中国中小企业在盛夏感受到了冬天的寒冷。商业银行贷款收紧，高利贷进门，应收账款收不回，债主堵门，资金链断裂。确实，要生产没资金，不生产又没机会。庞大的管理团队及其昂贵的工资，在经济高速发展时期是绝不会成为问题的，现在严冬来临，每一份粮食都珍贵，这笔开支就像大山一样的压在每个企业主的头上。

经过与一线企业家互动，以及我对企业经营的理解，我渐渐形成了一个总体判断：困扰中国中小企业的，不是资金，不是人才，不是市场，而是经营者的观念和心智。30年了，我们已经习惯了搬移美国精英管理那些做法，贪大求洋，喜欢上生产线，习惯于经营管理团队的职业化。这时，突然跳出个人来说，这些做法有问题，日本丰田生产方式——强调好的产品、聪明的员工和灵活的组织——才代表着现代企业管理的本真，不能不引起人们的猜疑。

日前在清华大学以国企高管为主体的总裁班上，一个高管再三强调，对这个观点一定要慎重。我一转念，跟大家一起分析了一家浙江民企的真实案例。

有个销售额上亿元的建材公司正处于困境中：销售停滞不前、产品研发滞后、生产效率低下，客户投诉多，资金吃紧。董事长不得不更换CEO。新CEO上任一个月，经过跟董事长和员工谈话、关键客户访谈和一系列小型座谈，他发现营销总监问题突出：拉帮结派，任人唯亲，吃回扣等。他决定换人。董事长也早有此意。只是顾及总监的资格老、客户影响大，而且8个大区经理和20个营销主管都是他一手带出来的。新CEO不管这些，决定立马执行。销售总监被辞退。8个大区经理和17个主管递交了辞呈一共25份辞呈也一并交到了他的办公桌上。他大笔一挥，同意！

我的问题是，新CEO这个做法对吗？为什么？如果你是他，你会怎么办？90%以上的学员都认为这个新CEO做得不对，太草率了。营销团队高管整体辞职，会带来很大问题。他应该多花点时间，做好分化工作，可以把营销总监明升暗降，让他脱离实权岗位等等。

每个人都是一个宇宙。按照每个人的方案去做，只要你是认真负责的人，最后都会有一条路出来。没有绝对的对与不对，关键是出了新问题以后的应对方式。以这样的观点来看，这个新CEO的做法也没有根本的错误。经过新CEO的急剧调整后，公司业绩开始大幅度上升，摆脱了困境。

杰克·韦尔奇曾说，有能力、有业绩、有影响力，但是对企业不认同的人，对企业伤害最大。”或许，新任必须过正。开弓没有回头箭。做企业必须有许多种妥协。可是，一旦高层管理者与公司文化发生了冲突，已经可以聚众人公开挑战公司规矩了，这个高管越有能力，越有人缘，就越是要马上采取措施。

现实中大多数企业家和高管却不敢当机立断。为什么？在我看来，这是一系列错觉造成的。

错觉一：企业靠营销吃饭。营销团队掌控着企业的生命线。其实，营销是企业整体营销。任何一个分销商或代理商都是在跟一个有好产品的法人企业打交道。只要你的产品过硬，他们绝对会臣服。

错觉二：做企业靠关键个人支撑。营销总监往往就是企业中的强势人物。人脉压倒公司规矩。那些关键个人，就是做了对企业不利的事，往往也被淡化而化之。他们往往有个特权，关键个人的小贪无法动摇公司的整体利益。在公司根本利益没有受到伤害时，不会采取断然措施。

错觉三：一般现场营销人员，不掌握公司命脉。营销人员的现场能力，重来就没有进入公司老板的视野。这个公司销售团队的主管以上干部是营销总监提拔的跟他亲近的人，但是大量的一线人员，却是与公司结为一体的。他们在一线掌握着公司的命脉。他们还没有强壮到可以跟公司分庭抗礼的程度。

这一系列的错觉，往往会捕获现实中的经营者和管理者。危机中，最应该注意的是，不要在被伪装成危机的机会给吓住，直面危机就有智慧；在严重危机来临之际，只要建安定不移地走进客户和一线员工心智，企业就有绝地反击的机会。

的精彩，遗憾的是伍兹将缺席今年其他的比赛。

更有意思的是，美国高尔夫公开赛在1895年举办了第一届比赛，16年后，美国人约翰·麦克德蒙特第一次为美国夺得冠军，在此之前，冠军都是由英国人获得。也就是说，从一开始，美国公开赛就办成了国际性比赛，而作为发明高尔夫球的英国，当时水平远远高于美国。美国人为什么非得由国家荣誉为代价去把英国人请来？目的无非就是一个，要让美国高尔夫运动员在与世界一流选手的竞争中提高水平。从1991年开始，美国高尔夫球选手夺得了绝大多数美国公开赛的桂冠，就是在过去四年中，外国人夺去了公开赛的冠军，美国人也不在乎，因为美国人不怕外国人夺去美国所设立比赛的冠军，他们最怕的是没有高手与美国选手竞争，因为那样，美国选手就会失去竞争能力。美国需要的就是让美国选手

在一个自己设立的竞争制度中去竞争，哪怕暂时无法夺冠。

其实，美国的企业界也是这样。开放自己的市场作为竞争的环境，邀请外国企业进来，并不怕被外国企业打败，美国企业最终可以在竞争中提高自己的实力，并把市场夺回来，或者去开辟新的行业。比如，失去一些制造业的市场，美国却开辟出庞大的信息产业，接下去，再去开辟生命科学的天地。就是制造业，美国也会最终与强者竞争。比如美国的汽车业目前处于低谷，但可以相信，只要有利润在那里，美国的汽车也会东山再起，重新与日本等汽车巨头竞争。

美国公司不仅不怕外来的竞争，而且不怕外国人拥有美国公司的股份。因为占有市场的核心因素就是竞争力的高低，而如何提高竞争力，从美国高尔夫公开赛到美国企业路径选择，无疑给出了足够的启示。