

对于我们商业传统来讲最直接的一点就是职业的创造。谁创造了公司?在中国、美国、德国是怎样的情况?这是需要研究的问题。

职业选择和经济创新

■ Raicho Bojilov 巴黎理工大学助理教授

首先,到底谁成为了创新者;其次这些人到底有多么成功?在这个背景下,我们更多地是看创造新公司的这些人——公司的创始人,这是非常重要的一点。第点是因为有足够的证据证实,当经济创新者想要创新一个新的产品,引入一个新的产品技术,新的技巧的时候,他们会建立自己的公司。另外一点,对于一些小型的企业而言,实际上它们是发展中国家和发达国家,以及工业化国家当中创造就业的主要力量。美国的数据表明,60%的美国就业是来自于少于1000名员工的小型公司。所以,新的公司,还有中小型企业,它们对于发达国家和发展中国家的繁荣至关重要。

第二个问题就是,一旦成立了公司之后,哪些人是成功的企业家?另外一组问题是,哪一类人愿意成为这种公众行政人员。这里有两个原因,第一个原因是有很多的证据证明,如果我们找到一个人,来对比他在公众部门,以及在私人部门的生产率的话,可以看到公众部门的生产率较低一些。那么我们分析一下,加入到私人部门最后成为企业家的这些人,通常是希望能够比在公众部门工作的人更具有吸引力。

我们研究结果表明,在中国一些高级人才通常都是进入公众部门,成为企业家的人往往都是教育水平较低、在才能方面通常没有那么出众的这些人。而在美国是不一样的,大多数有才的人都进入私营企业,成为企业家。对于美国来讲,教育实际上能够成为企业家一种具有吸引力的选择,但是一些非常有才华的受过教育的企业家,他们通常都是非常成功的。实际上就是Edmund S.Phelps教授之前说过的关于教育和企业家成功之间的关系。这就给我们展示出美国的新兴企业,它们受到了教育密集型活动的吸引,并且也能够给我们带来前沿性的创新。

最后我们还发现,通常他们相信的价值以及信念都是认为商业文化对于整个事业的成功是非常关键的。

我们的研究是基于很多的文献基础之上的,还有关于职业选择的论文等等,我们的数据是来自于世界价值调研。那么在企业家精神方面,我们使用了1996年到2002年之间的数据,选择成为公务员的这部分数据是2005到2006年的数据。我们主要是研究两种职业选择,研究了同一组人,也研究了不同类型的人群,使用的模型是基于非常经典的洛伊职业选择模型。

在企业家方面,我们想了解他们的收入情况,我们认为这是他们成功的非常重要的代表,尤其是对中小型企业来讲,我们认为在经济表现以及企业家的收入之间有非常强的相连性。对于年轻的企业家来讲,我们这里也做了着重研究。可以对比美国、德国和中国的一些研究结果。在第一组表格当中,我们想了解接受教育的人才在企业当中对于成功性的预测,第二部分是我们看到教育对于人们的吸引往往不是成为企业家,而是做其他的行业。对于受过高等教育的美国企业家,他们建立自己的企业,实际上他们还是非常成功的。这就是在美国,以及中国、德国这方面的差别。

另外需要提及的,就是关于不同类型人的才能。比如在中国,非常有才能的这部分人,他们往往不愿意进入企业,他们更愿意从政。而美国成功企业家往往都受过高等教育,在很多的国家,无论是在人的选择以及成功的方面,都有很多共同点。美国和中国之间有非常大的差别。比如在美国,有一些受过高等教育很成功的人成为企业家,而在中国最有才能的人都成为了公务员,在美国才能不是特别出众的人去做了公务员,或者受的教育不是特别高的去做了公务员。我个人认为这跟国家政府的情况,还有选择人才的机制有关系。

对创业的融资是非常重要的,我们相信创业。对新兴公司起步来说,第一桶金或者说融资是非常重要的,这就包括相关的制度安排。比如,如果能扩大信贷,如果能对中小型企业有更多的扶持,或者给他们提供一些证券化的资产,他们就能够有更容易的起步。另外,还应该给人一些失败的机会,很多人是应该给予第二次机会的,美国就是这样做的。还有一个问题,中小型的创新企业,它们的规模可能太小了,无法从规模效益中获得相关的利益,而且可能他们的专业性也不是特别强,那么怎么让这种中小型企业能够获得一些基本的知识和技能呢?有两种方法,第一就是分享经济,在美国现在是非常红火。还有一种就是打造很成熟的中介群体,他们可以帮助这些中小企业进行更好的运营。

(本版根据录音整理,未经本人审阅)

消费者是推动创新很重要力量



■ Amar Bhide 美国塔夫茨大学教授

每个人都知道创新是支撑经济增长的非常重要的因素,但是什么是创新呢?可能有一些误解。我在硅谷也做过一些演讲,在旧金山也做过一些演讲。当时那些人告诉我们,创新就是生产力的提升,他们很多人都同意这样的观点,但是我想说,创新并不是精英人群引领的事物,并不是只关于这个技术专利的申请,或者论文发表有多少,或者你的公司是否在纳斯达克上市……这样一些看上去很光鲜的事情。

瑞典有很多的科研基金和科研院所,有很多高端技术的英特网公司,IT技术公司等等,他们肯定也是有很多的科学家和技术人员,但是挪威的人均GDP水平要比瑞典还要高,这是为什么呢?为什么挪威的科研成果没有瑞典高,但是它的人均GDP产出会更高呢?

我们再看一下日本,某种程度来说,日本是科研能力非常高的国家,它已经迈向非常高端的领域,科研方面有很多成效。但是它的人均数字也不高,好像比中国香港还要低。中国香港是二战以后才发展的新兴地

区,但是它人均GDP比日本还高。

再看以色列。以色列科学家的人数是非常多的,那么在风投市场来说,以色列也是全球第五大;在医学专利方面,也是最多。所以,科研方面可以说以色列是全球最好的一个国家,但是以色列的人均GDP的产出比斯洛文尼亚这些国家都要低。这是为什么呢?因为这些尖端技术并不是唯一驱动创新的因素,并不是唯一推动经济增长的因素。

我们想一下,奥林匹克运动会创新跟这个是不一样的,运动会是一种灵活的游戏,只有一个冠军,就是赢家通吃的模式,但是创新并不是这样子的。我想说,对于全球的国家来说,要实现创新必须要实现经济的全面增长。这其中有很多因素,而且最后的结果并不是一个灵活的游戏,因为它是多个因素参与的游戏,其实这个好处或者说利益是可以为各方面很多人共享的。

我们看科技创新,有利的科技创新是有三个阶层的,我们以微处理器为例子。在最高端的就是物理学知识,但是我们还有终端的,像电路设计这样一层知识。当然,要生产微处理器,你还需要具体的车间,这个

是底层的技术和知识。不同层面的知识和创新需要不同人员的参与,也是不同程度、不同级别的创新。比方说,在最高层涉及到一些穿白大褂的科研人员,底层可能就是车间的工作人员——需要一些具体的运营人员。如果我們還需要市場營銷才能夠最終實現技術的成功——Iphone和Ipad之所以成功跟它成功的營銷也是分不開的。像Ipad不僅改變了零售商的競銷模式,而且在營銷方面也是全新的模式;像當年IBM獲得成功是一樣的,有一種全新營銷模式。

事实上很多的创新,在创业的时候可能就忽略了营销这一个环节,只是关注技术创新这个环节,这样就无法获得最终的全面成功。我觉得消费者这个层面也是很重要的。像经济学家和政策决策者,很多时间都忽略了消费者这个因素,因为很多创新受益者并不是生产者,而是消费者。1985年买一千万晶体管的成本可能是1000万美元,而到2005年就不到10美元了,所以说我们看到科技创新最大的受益者其实是我们消费者,因为消费者可以鼓励生产者更多地创新,更多地承担风险。因为他们本身也要承担一定的风险,这是消费者和生产者之间的

美国风投规模并不大

■ Richard Robb 美国哥伦比亚大学国际金融专业实践教授

提到金融创新的时候,首先我想到的第一个话题就是风险投资。很多像硅谷的新公司,他们都是靠风投来成立的。但事实上,这个风投的规模没有大家想象的那么大。以美国为例,去年不过是260亿美元,从加州到波士顿到华盛顿一共也就是260亿美元的风投规模,而且其中很大一部分都是被波音公司所利用来研发他们的梦想客机787。

我们现在看一看什么是风投呢?可能跟大家之前的想法有所不同,哪怕是260亿美元,我觉得还是有一些水分的,这里面有很多宣传,或者是夸张的成分。因为这些投资者,还有一些相关的机构投资者,包括一些中小企业的监管机构,他们可能会把这些数字给抬高一些,实际的数字我想只有260亿的2/3。欧洲的情况就更糟糕,他们的风投在12年的规模是39亿欧元。那么,如果你有一个想法,想开创一个新的企业,你想要利用一个新的技术的话;如果你是在生命科学,或者软件IT这个领域,更容易获得风投的支持,而其他领域得到的风投资金支持就更少了。

风投其实并没有我们想象的那么冒险,举个例子。这是最近一个新兴的公司,这是非常典型的例子,它拿到的风投是5亿美元,它叫nexenta。它现在已经有了5000万美元的收入,这是12年的估算,成立日期是2005年。最近这个公司第一轮融资获得了2400万美元。

Edmund S.Phelps先生讲了什么是企业家,就是对新的产品和方法有一些特别的洞见,能善于抓住商机的人。其实我们的这种风投不一定像我们企业家有这样敏锐的触角。那么,我们这些新型公司怎么样获得一些融资呢?应该是从银行获得,但事实上银行做得并不是特别好。银行的借贷是保守的,虽然他们名声很大,他们可能说我们借贷有一系列的原则和规则需要遵守。我也做了一些研究,发现即便是在美国,这些银行对中小企业的融资也是比较保守的。在美

国,资产规模在10亿美元以上的银行有534家,大部分借贷都是给的房地产领域。那么在2001年到2012年,这个借贷平均亏损率是1.04%,而美国中等规模的银行,他们资产规模在100亿到1000亿美元这个规模,他们也是比较保守的,他们工商贷款平均亏损率是1.03%,小的银行就更加如此了。

我们再看德国。德国这个国家是不太会违约的,他们的这些商业杠杆率不是特别高——这里可以看到德国的破产率的表现,最高的时候不过是经济衰退期的1.2%。再看看中小企业的借贷——德国这方面的亏损率也可以看出来。1.5%是中小企业的借贷率,包括一些服务业,还有资产管理。这个亏损率的基本点只有三个点。这就是德国的一些经济模式,像德意志银行和其他的商业银行IKB,还有德意志联邦银行都可以从当中看出来它们在中小企业季度的违约率——过去7年的背景数据表明,违约损失率大概是40%。

那么,为什么这些风投还有银行都特别厌恶风险呢?我觉得可能也不难理解,可以看到他们的这些动力,像风投基金它的生命周期差不多是7年,但是大部分他们签的交易合约,基本在第五年就有一个退出机制。比如说一个科学家,发明一个新的细胞,希望它变成药品,这时候你不要找风投,因为他们通常需要7年时间。除此以外,我在我的日常工作当中,作为一个项目的基金经理也学到一些作为投资者的一个透明度的问题。比如说对于投资者来讲,可能没有足够的经验和知识,对你的项目不了解,那么你实际上就会忍受不了这个过程中所出现的挫折,因为对机构投资者来讲就好像是生活在一个鱼缸里面。你改变了商业模式,投资者会问,你为什么改变商业模式?你要解释。我们遇到问题,我们需要改变运行方式等等,并且你知道对于投资者来讲有一些限制等等,这些都是非常困难的。我对于银行看法也是这样,银行也受到很多监管,它们通常也都是遇到一些损失的情况,可能有的时候银行会走错路。对于风投公司来讲,它是



©Richard Robb 美国哥伦比亚大学国际金融专业实践教授

有一定的风险的,比如说在欧洲有一家资本公司,它在2011年贷了110亿欧元。那么对于一个风投来讲,这个贷款数目已经很大了。

对于一个新公司来讲,从资本当中获得的利息往往还不足够抵消你在这个过程中有可能出现的损失。有一家公司叫Plant,是一家以色列公司,还有硅谷的一家风投公司,他们都是小公司,他们也会面临很多问题,如果我有更多时间我会讲更多的范例。

那么,对于一个企业家来讲,在他开始建立一家风投公司的时候,当然需要进行一些变化。对于机构来讲,机构投资者有时候可能很难完全分析企业家。我的一些学生告诉我,他们有一个想法,但是手里没钱,应该怎么办?我告诉他们说,你们应该出去找,挣到一笔钱,这样才可以自己给自己投资。

在一些现有公司内部的企业家,实际上还是会有更高的一些风险,他们需要对公司的股东负责,并且可能要在非常短时间里完成非常大的责任,这个风险相对来说是比较大的,实际上这也是符合个人投资的一些规律。

这其中的一些政策方面的启示又是怎样的呢?很明显,实际上我们看到有很多的风投的机会,比如来自朋友,来自其他公司,这些都是跟生产率相关,都是创新的。对于决策者来讲,首先他们要对创新的融资进行更多的交流。我们需要告诉自己,这个项目

对话和回馈,而使得我们科技不停地进步。

我自己在1981年买了我的第一台电脑,当时是一万美元——可能在这些年中,我一共花了20万美元买电脑。我买电脑的时候可能并不知道电脑会给我带来什么样的好处或者价值,虽然我知道这个计算机可能对我工作很重要,但是我只是相信它肯定会给我工作带来价值和利益的,所以你把所有消费者个人行为加起来,就可以看出来,消费者他们对风险承担力是加强了,才有了苹果这样公司的成长,微软这样公司的成长。

我每天要花很多小时跟我的计算机打交道,使我更加适应计算机的操作模式,同时我把我的想法反馈到生产商这边。所有Ipad用户也是像我这样,他们也是不断努力使我们的产品,使这些设计产品的科学家和科研人员能设计出更好的产品。并不是说我们消费者就是无缘由地捡了创新的好处,我们也是付出了努力,至少也是承担了新产品的风险。从这个角度来说,消费者也是推动创新的很重要的力量。

这里我可以给大家介绍三个促进创新方面的例子。第一个例子就是如果你相信创新是关于科学技术,以及IPO的话,那么很多人,比如一些发展中国家都在用这样的方式,可以使用风险资本的方式,这种方式是具体的分散式的创新。如果有人觉得我们创新要促进消费,给消费者带来收益,比如二、三十年代的时候,消费者能够购买起一辆汽车,但是他们无法把所有钱拿出来购买汽车,这个时候可以给他们提供购买汽车的信用。如果你想要一个创新性的经济,首先需要足够的控制,比如用一种非常谨慎的方式来监管银行的信用,规范风投的管理。同样关于研发方面的信用是非常好提供的,但是对于创新来讲,它有非常有限的作用,因为现代经济体当中,60%的GDP是来自服务行业,如果我们没有能实现在服务行业创新的话,它的生产力就没有办法提高。如果生产力不提高,GDP就无法提高。如果有良好的服务行业的发展,就必须有良好的税收政策。同样在科学技术教育方面,我们需要培育出更多工程师、技术工人,我们应在学校里面,每个地方,培育一些年轻人更好地进行技术的发展,这是整个流程的一部分。

最后我总结一下,这种进行快速发展的繁荣,遍布的繁荣是需要我们进行更好更加广泛的生产力的改进。首先,我们需要更加发展和充分利用创新,这不是一个机械的过程,我们需要多层面的技术改进,同时在销售管理,以及消费方面的发展。这个过程我们不光要关注出口,不光关于可交易的部分,还有不可交易的部分,尤其是服务方面,它也占了GDP的很大一部分。