

软件正颠覆劳动力市场

互联网在转变着公司管理

每个人都知道机器人是如何在工厂车间取代人类的。从更广阔的层面看，自动化与劳动力之间的对立在富裕国家的中产阶级中出现了新动向——相对劳动力过剩：知识工人正在被软件所取代，成为技术的牺牲品。

据知名科技媒体 Business Insider 的观点，尽管计算机与自动化促进了经济的极大发展，但是也造成了劳动力相对过剩。以下为原文：

这种趋势最多有 30 年的历史，并已成为明显的也许是过去十年的经济数据。第一个商用微处理器于 1971 年开始销售，和所有的发明一样，经过几十年它成为一个生态系统的技术普及和强大到足以对我们的工作方式有一个可衡量的影响。

“软件正在蚕食世界”

对于这种情况,《与机器竞赛》(Race Against the Machine)一书的联合作者埃里克·布莱恩约弗森(Erik Brynjolfsson)指出,美国 60%的工作与信息处理相关,因此这些工作可由机器协助完成日常任务,提高劳动效率。美联社根据劳工统计局发布的数据分析得出,进入新千年后,中产阶级的自动化信息处理工作日渐下滑。从 2000 年到 2010 年,有 1100 万个秘书职位被互联网服务所取代,后者让维护日历、计划行程这样的事情十分容易。同一时期,电话接线员减少 64%、旅游代理减少 46%、会计减少 26%。美国并非个案。美联社指出:“比利时勒芬大学的经济学家马腾·古斯(Maarten Goos)估计,在欧洲,7600 万个中产阶级职位中的三分之二成为技术的牺牲品。”

布莱恩约弗森的合作者,经济学家安德鲁·麦卡菲(Andrew McAfee)将这些被取代的群体称为“常规认知工人”。他指出,当前的技术已足够聪明到自动重复程式化的任务,“我们正不顾一切地与机器竞争”。波士顿大学的经济学教授拉里·柯特利科夫(Larry Kotlikoff)也赞同此观点:“这似乎就像计算机把所有可能的工作都接管了。”

就像从前的农耕和工厂工作一样,脑力劳动正在被各种设备和系统占据。在 19 世纪早期,十分之九的美国人从事农业,而现在只有约 2%的人。在其鼎盛时期,约有三分之一的美国人从事制造业,而现在不足 10%。那象征着后工业经济的信息处理任务需要多少年变得和它的前辈一样?

互联网先驱和风险投资家马克·安德森(Marc Andreessen)将之描述为“软件正在蚕食世界”。正如他为华尔街日报撰写的社论所言:“越来越多的商业和工业机构由软件和网络服务运行,这些机构从电影院到农业到国防,不一而足。”

为 IT 投资的公司表现更佳

互联网对信息处理工作的影响显而易见,“生产”类和“运营”类工作的趋势相似;而常规脑力劳动与销售类工作则趋同。信息处理从业人员的职位流失率与制造业从业人员相比,旗鼓相当。毫无意外,信息处理业(含信息技术)的盈利与制造业接近。

多年来,信息技术的花费能否提高公司生产率这一问题一直饱受争议。许多研究发现 IT 支出对生产率并无影响力,甚至可能产生反作用。不过新趋势日渐明朗。更多最近的研究显示,IT 以及随之而来的机构变革对于公司特别是跨国公司益处颇多。

研究成果的延迟在于公司需要花费时间去掌握如何最大化利用 IT。经济学家卡洛塔·佩雷斯(Carlota Perez)称之为“安装阶段”。此外,互联网的兴起也使得 IT 的功效翻倍。

如果对于常规脑力劳动来讲,计算机类似工厂车间,当软件和互联网让部分工人更具效率时,也就不需要其他人了。

赢家通吃 资本力量凸显

所有机器,特别是互联网都能按照规定时间复制和分发工作。最好的软件、媒体、业务流程和硬件都能同时被复制和销售。这得益于“超级明星们”(最好的工程师和内容创作者)。这也让消费者获益,更优质的商品可期。

但同时这也加剧了不平等。布莱恩约弗森说,这一现象被称作“技能偏向的技术改变”。布莱恩约弗森指出:“在过去的三十年里,技术让熟练工人和受过教育的工人获益。对于熟练工人来说,这是有益的补充,能让他们的工作更有价值。但是对非熟练工人,技术

可有可无,特别对那些从事重复性日常任务的工人来说。”

结果就是在机器的帮助下,生产率提高,经济总量变大,但是只有少数人能从中获利。“当然在美国对于高学历工人来说,劳动力市场从来就没好过。”麻省理工学院的经济学家大卫·奥托(David Autor)如是说。

其他的赢家是拥有资本的人。约有一半美国人拥有自己的股票,随着众多公司由私人持有或不公开募资,越来越多的财富集中到少数人手里。正如保罗·克鲁格曼(Paul Krugman)写道:“这是一个经济学的老话题,这种‘技能偏向的技术改变’导致收入远离工人而进入资本所有人手中。”

无处不在的计算机

富裕国家中随处可见的智能手机只是冰山一角。计算机的颠覆力比以往更甚,因为它们已经是“通用技术”,加州大学戴维斯分校的经济学家彼得·林奈特指出。传感器、嵌入式系统、互联网接入设备、以及不断扩大的云计算资源,目标一致:如何用最有效的方式找出下一步该做什么。

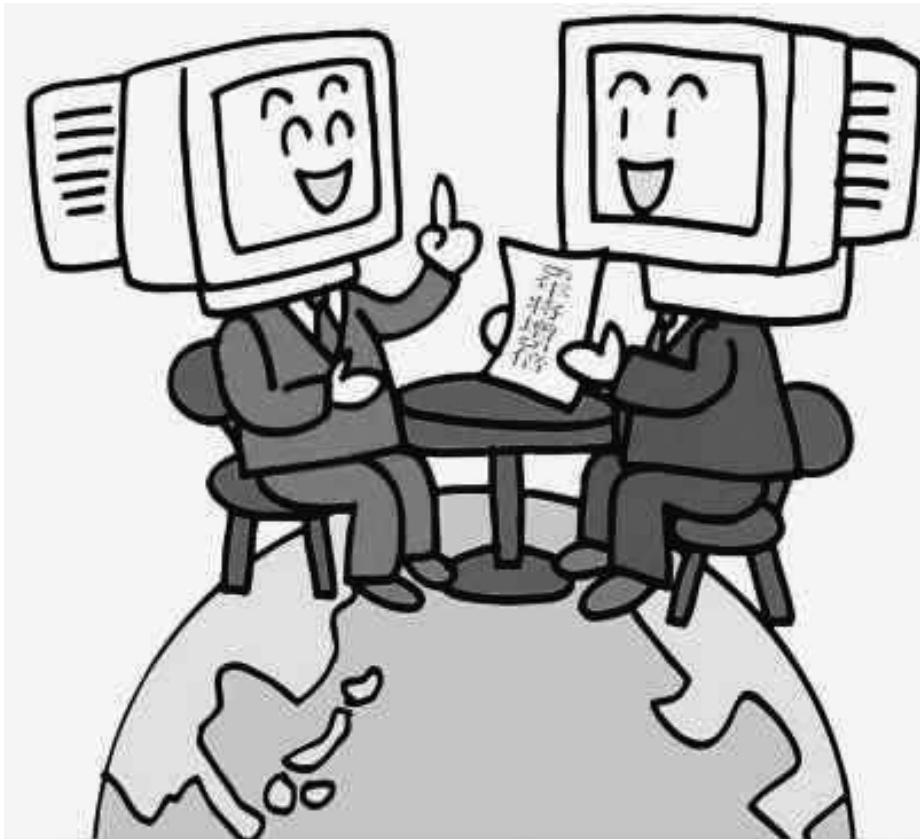
“计算机和互联网的传播将会把工作分成两类,”安德森说,“向计算机发出指令的人和根据计算机指令工作的人”。

英国老镇 Rugby 有一座崭新的仓库,亚马逊向数百台手持计算机发出行动指令。这些计算机不仅仅告诉工人要去哪个货架拿到将要出货的商品,同时还告诉工人最优路线。每个员工的表现都被监控,同时也接收实时反馈。主管们甚至可以通过这些手持计算机向工人发送短信督促加速。曾有亚马逊仓库的一位经理告诉金融时报的记者:“你更像机器人而不是人类,这是人类自动化。”

尽管已经高度自动化,亚马逊仍在探索如何减少货仓工人。2009 年 3 月,亚马逊收购了 Kiva Systems,一家仓库机器人和自动化公司。通过与一家叫做 Quiet Logistics 的物流公司合作,Kiva 的移动货架和机器人已经被亚马逊部署在马萨诸塞州安杜佛的仓库里。

这一次速度更快

历史上不乏技术变革。在当时它们只是威胁到众多工种中的一项,无论是以前的马鞭制造商还是现在的旅游代理。不过对于现在的技术处理工作来说,形势大为不同。技术的影响力来得更快。



即便是 2000 年到 2007 年的经济大衰退,美国的国内生产总值和生产率仍比 20 世纪 60 年代以来高,但是就业岗位并未与此同步。布莱恩约弗森认为这是由于越来越多的人在软件辅助下工作。在大衰退期间,就业增长并不只是放缓。

特别是在过去的十年里,经济学家看到了“大缩减”的征兆——从二战后到 20 世纪 70 年代,大量美国人步入中产阶级。不过也有些因素导致这一缩减转变为“沙漏经济”,即中产阶级人数减少,而富裕人群或贫困人口增多。这种改变,美国的影响显而易见。

沙漏曾经代表着技术历史上的收入分配标准,如今这一模型的回归让人担心。健康的中产阶级是经济发展、民主制度和健全社会的必然结果,也能促进经济的长远发展。事实上,有人认为随着技术介入中产阶级,它已经损害了市场需要,结果就是我们看到“像史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)那样的人越来越少,而越来越多的人为高盛工作。”

铁饭碗存在吗?

最近我与 Betterment 团队进行过访谈。这支技术型创业团队已经获得 1.5 亿美元的资金。对于很多人来说,这些钱代表着他们的储蓄和养老金账户。Betterment 某天可能会成为“软件正在蚕食世界”的典型案例,他们所做的是提供个人财务建议。

法律界早已变为软件的天下。在连篇累牍的诉讼阶段,软件早已取代律师助理,帮助律师查看卷宗了。

没人比技术人员更能意识到这一点。风险投资家乔什·科佩尔曼(Josh Kopelman)在接受记者采访时说这个行业将被软件吃掉。当被问及“十五年后,风险投资者们会获得像现在这么多的钱”的时候,“或许不会”是他的答案。

适者生存 富者生存

除非文明结束,否则技术不会倒退。我们的世界将会越来越多地被软件控制。技术如此普遍以至于“技术公司”的叫法都有些可笑——所有的公司都对技术依赖颇深。

那我们该如何应对这一趋势?可能的解决方案是不囿于这一层面进行思考。许多乐观主义者认为机器的进步最终会带给我们更高质量的生活。

不过这样的生活只有当你成为“给机器下达指令的人”时才有可能。这要求你具备自学、创造性、创业精神和其他的特质,你要像成人一样尊崇中产阶级生活,同时又不能像孩子那般天真。目前来说,你最好祈祷自己成为技术家或者拥有个人资产,然后利用所有自动化技术从不断增大的经济体中分一杯羹。

(腾讯科技)



据新京报报道:华谊的年报显示,2012 年是上市以来净利增速最低的一年。3 月底,华谊副总经理、董秘胡明解读称,2012 年的低是阶段性的,因为它接着的是 2013 年的一季度利润增长了 400%。

上市公司有一半利润在银行

新京报:有投资者说,如果剔除非经常性损益,2012 年净利增速为负。原因是什么?

胡明:在成长速度方面,我们从上市头一年开始是 6800 万元的净利润,到 2012 年是 2.4 亿元。我们觉得 2012 年的低是阶段性的,因为它接着的是 2013 年的一季度利润增长了 400%。

新京报:关于一季度业绩,外界认为你们匿藏了利润,你们对一季报的利润预测全部来自于西游?

胡明:西游一个项目税前利润可能接近两个亿。但一方面,你只要开着公司,还是有很多费用的,比如一个季度大概 2000 万元的管理费用。还有利息支出,一个季度也有接近 2000 万元,中国上市公司有一半的利润在银行,这没有办法。

不做单纯的制作公司

新京报:你们投了很多项目。比如在游戏方面,华谊和巨人的合作似结束了,你们在游戏上还有什么计划?

胡明:游戏去年有一个策略上的变化。我

们还是想转到现在成长速度比较快的网页游戏和手机游戏上来,因为这两个领域是目前成长速度非常快的。

新京报:你们也投资电影院、主题公园等,其中一些回报周期比较长,你们是怎么定位这个战略?

胡明:首先我们的战略还是希望成为一个综合性的文化大企业。不是单纯的一个制作公司,不是一个 studio(录影棚)。作为一个大文化企业,渠道、衍生板块肯定都要有。

我们沿用蝴蝶式的结构,有挣大钱的,比如投资掌趣;也有要付出很大代价的,比如电影院亏损。我们自己还比较满意的是,在布局方面对现有的业绩没有伤害。这样我们既能够为未来的收获做一些耕耘,也不需要今天付出一些特别大的代价。

新京报:你认为华谊处在什么阶段、有什么愿景?有没有可以对比的公司?

胡明:和三年前刚刚上市的时候相比,华谊现在在盈利能力、抗风险能力各方面都有一个质变。从盈利 6000 多万元到 2.4 亿元,从几亿元资产到 40 亿元资产。

但我们自己最愿意学的还是迪士尼和时代华纳。举个例子,我们对迪士尼架构的解读:迪士尼就是一个金字塔的结构,金字塔的塔尖上的旗帜就是它的电影,但它下面有非常好的支撑,首先是电影的制作发行,然后有 ABC(美国广播公司),第三是有主题公园,第四是消费品商标授权。

当然两国具体的情况,比如法律环境都

华谊一直在学迪士尼和时代华纳

不一样,不可能全照搬;但这种增强抗风险能力,增强盈利能力,多元化的思路,我们一直在学习和借鉴。

电影业出现了转折性变化

新京报:资本涌入是不是带来了电影、电视剧行业的利润率降低?

胡明:我们在前两年感觉特别明显,有特别多的热钱进来。我觉得也是我们自己造成的,华谊上市太成功,示范效用太强,导致有这么多资金进来。但 2012 年很少看到新的大额的资金进入电影行业。

但我们恰恰觉得电影行业在 2012 年出现了转折性的变化。《画皮 2》一下把国产片的票房顶了 7 亿多元,到了 2012 年 12 月份,《泰囧》到了 12 亿元,《十二生肖》到了 8 亿多元,《西游》又创下了 12 亿多元。

新京报:为什么会突然爆发,以前没有这样的电影吗?还是大家拍电影的方式不一样了?

胡明:主要还是市场的爆发,拍电影的方式和以前没有什么区别。比如像泰囧这样形态的电影,也不只是这一部。它为什么能火起来,正好在那个时间就发生了。

新京报:外界都看到华谊似乎依赖冯小刚,你们最近这几年并没有发展出新的明星导演。

胡明:我们恰恰觉得,中国最近这些年来涌现的新导演,除了宁浩和徐铮外,和我们都有关联。比如滕华涛,他的第一部电影、电视剧都是我们投的,往前比如陆川、姜文。

只不过公众在想,什么时候会出来第二个冯小刚。大家觉得,你们怎么不能弄出第二个冯小刚。

背景新闻

华谊背后的男人们

华谊兄弟,是王中军、王中磊兄弟在 1994 年创立的。华谊兄弟与冯小刚的关系人所共知,但这家公司走上资本市场,还与另外几个男人有关,比如,马云。回溯过往,华谊兄弟发展到如今的规模和路径,这与其早期引入投资者方面的努力和幸运密不可分。

马云“推动”华谊上市

马云,是华谊兄弟的早期投资者之一。在还没有决定之前,马云问王中军:“你

是想挣钱,还是想做中国的时代华纳?”

后者回答说:“想做中国的时代华纳。”

马云在今年 1 月一次活动中自述,这一问答成功地吸引了他的投资。

马云对华谊兄弟有什么影响?按照王中磊的说法,马云推动了华谊兄弟这家公司上市。

马云之外,投资华谊兄弟的“男人”还有虞锋、江南春等等。

“当时没人会想中国会有个娱乐企业会变成上市公司,会 IPO,点燃这个梦想的是马云。”王中军的兄弟王中磊说。

马云的加入起到了示范效应。马云拉来了虞锋,随后江南春、万向集团鲁伟鼎等人也纷纷加入。

马云说,他加入之后提醒王中军企业的管理要有战略,“重塑商业模式”。马云称,当时王中军在做电影的同时还卖宝马、做广告。

“卖宝马”并非笑谈,2004 年左右,华谊兄弟的多元化策略中,华谊兄弟不仅卖宝马,还涉足建筑、制药等行业。当时王中军说,卖宝马不挣钱,但容易上规模,容易融资。

在“重塑商业模式”之外,马云亦称自己从华谊兄弟学到对创新的认识。

而华谊兄弟的发展也给马云等人带来丰厚回报。马云通过在二级市场套现华谊的收益就超过 2.6 亿元,而目前马云持有的华谊兄弟市值仍高达 5.5 亿元。其回报百倍于最初的投入。

从业务的协同性上看,马云等人只带来了资金和理念,马云背后的电商与华谊交集不多。

迄今最大的交集可能是在 2004 年《天下无贼》一片中插入的淘宝广告。但上市之后鲜见两家公司有业务往来。

华谊背后的另一个重要的“男人”马化腾

2011 年 5 月,在马云连续减持华谊股票的时候,马化腾突然加入到华谊兄弟的大股东行列。相比马云等人,腾讯投资华谊在业务层面的考虑可能更多。

腾讯在 2011 年投资华谊时称,希望双方在影视和多媒体方面进行更多的结合和尝试。

华谊兄弟年报也显示,腾讯列年末应收账款的第二位,占营收账款的 7.45%,双方在业务层面有不少合作。

(吴敏 张泉薇)