

未来中国在提高能效方面有很大潜力

希腊哲学家赫拉克拉特斯指出：唯一不变的就是变革，它创造不确定性。

■ 斯蒂法诺·米科西 前欧盟委员会工业署署长

在我的发言当中，我会给大家带来不同的视角，介绍一下成熟经济体下的变革和风险管理，以及成熟经济体是怎样进行风险管理和开展变革的。我讲的这些经验不是来自于新兴经济体，而是来自成熟经济体的。

希腊哲学家赫拉克拉特斯(Heraclitus)指出：唯一不变的就是变革，它创造不确定性。最近几年变革的速度大为增加，当然随着变革也存在着不确定性。不管是做出政策还是经济的决定，各个国家都是就未来的不确定性进行一种“打赌”，是基于它们对风险成本的评估，在这样的环境中我们有不断的技术发展，同时有一些外围冲击会影响到他们。社会机制反映了政策的偏好，成熟社会将进一步提高人们的生活水平。我介绍三个有关政策机制和政策选择的例子，它们带来了一些不同的结果。

有关劳动力市场的机制

全球化以及技术给劳动力带来了很多的影响，尤其是在欧洲。实际上，在 19 世纪的时候，欧洲劳动力市场突然变成了一体化市场，同等技能的公司出现了融合。各个国家产生了不同的比较优势，给发展中国家带来了很多的繁荣。同时，没有技能以及中等技能人士受到了很大的影响，尤其是发达国家的无技能及中等技能人士，技术替代了很多常规的工作，比如说重复的工作。高技能和低技能工作的工资差异很大。

失业率在全欧洲有很大的差异，这种差异到底是什么原因造成的？这个国家可分成五个类别，在这些国家中，我们探究它对金融危机的反应是什么样的？

在 Anglo—Saxon 地区的国家，他们有比较灵活的劳动力市场，工资和就业还是比较平稳的。2008 年和 2013 年之间出现了什么状况呢？在 Anglo—Saxon 可以看到就业率出现了上升，工资下降水平还是比较低的。欧洲大陆的这些国家，还有北欧的一些国家，它们的解决方案是不一样的。它们失业率上升比较小，实际增长比较高，生产率提升比较低。大家看到 Anglo—Saxon 国家的反弹更快，像葡萄牙、意大利等欧洲边缘的国家，包括法国现在也有点像南部的欧洲国家了。这些国家失业率上升，生产率上升幅度很小，工资增长很低，GDP 增长率很低。第五类的这些国家是-1.5 的增长，2013 年的回升也是非常缓慢的。

2013 年的“双十一”，天猫完成了 350 亿的销售额。当时我们在现场，整个数字的发展的确是非常震撼，不到 1 分钟就已经完成了 1 亿的销售额，6 分钟后就过了 10 亿、50 亿、100 亿……看着那个数字跳动，的确让人非常兴奋和震撼。当时我们也请了很多传统企业的老总到现场观摩，很多人看完了前面十分钟就回家去了，觉得这实在不可思议。

■ 曾鸣 阿里巴巴首席战略官

2013 年“双十一”，如果不是因为天猫的网络购物节，这只会是中国很平常的一天。但在这一天因为五年的努力，2013 年的“双十一”，天猫完成了 350 亿的销售额。当时我们在现场，整个数字的发展的确是非常震撼，不到 1 分钟就已经完成了 1 亿的销售额，6 分钟后就过了 10 亿、50 亿、100 亿……看着那个数字跳动，的确让人非常兴奋和震撼。当时我们也请了很多传统企业的老总到现场观摩，很多人看完了前面十分钟就回家去了，觉得这实在不可思议。

那一天从移动手机上产生的交易额达到了 53 亿，这个数字也远远超出我们的想象。当天有 4 亿人访问了淘宝，瞬间的峰值是 1700 万人——1700 万人同时在线购买东西，有 1.27 亿人通过手机访问淘宝。那一天 68% 的中国网民都参与了购物，所以是一个真正的网络购物狂欢节。

重要的是这不是孤立的一天，“双十一”已经办了五届。大家可以看到从最早 5000 多万人民币的销售额到到五年后的 350 亿，短短 5 年时间，如果说前两年算是一个尝试的话，从 2011 年 30 多亿到去年的 300 多亿，这两位数的增长仍然是一个让人震撼的互联网速度。

如果再从另一个更广阔的背景来看，淘宝 2003 年创立，到今年不过刚刚满 10 年。从最早



Anglo—Saxon 国家就是美国的模式。大家看到它们出现了比较大的经济反弹，它们并没有太多的社会保障和保护，它们不太在乎，它们的社会体系就是这样。但在欧洲大陆的一些国家和北欧的一些国家，像德国是用新模式应对外来冲击，德国的模式是在危机的时候进行一种共识，对工资进行调整。工资谈判也变得更加分权下放，而且它们也更多适应低技能就业。它们创造了一些零碎的工作，比如一个月你领到 500—600 欧元，工作时间也比较短的小工作，但你还是就业的，并不是失业的生活水平。

我们还有一个生活保障的模型，人们可以有相应的自由——他们进入到一个公共安全网中，他们需要得到就业再培训获得相应的工作。这里我所介绍的灵活保障模式是在德国的改革中所推动的。我们看一下补贴带来了一些不同的行为，比如像丹麦、比利时、瑞典这样的一些国家，它们花了很多的钱，使得人们辞职，离开工作，再进行培训，再找到新工作。但其他的一些国家没有这种支持。基本上其他国家提供的再就业支持只占 1% 的 GDP，它对于生产力和 GDP 的影响，还是比较好的一种影响，尤其北欧国家这种模式，寻找了一个比较低的工资的模式。北欧和德国这样一些国家体系保护性还是比较强的。

雷曼兄弟破产后欧元区如何应对金融冲击

欧元区有单一货币币种，但各国有独立的宏观经济政策。当然你具体能做什么，比如说你的公共部门的赤字不能够高于什么样的数字，这是有一个相应的监管。如果你现在的

公共债务非常高，你一定要能够降低到 60% GDP 的水平。欧洲央行在《里斯本协议》中的唯一目标是维持价格稳定性，它并没有相应的监管或危机管理权利。央行应该是来解决流动性和风险的问题，但欧洲央行却没有，它只有价格稳定性的权利，没有对银行行为进行监管的权利。所以，非常重要的一个《里斯本协议》的条款，为了避免一个国家伤害其他国家，这里面提到了对于主权债务并不能进行救助的规定，成员国之间不能进行相应的转移支付，以避免经济体中的周期波动。这个体系并不能应对所谓的周期波动。

后来出现了所谓的妥协，这个妥协实际上包括两个部分，一方面是德国得到了一个比较低的实际的汇率，同时，它也获得了欧元区的开放，可将它的产品出口到欧元区国家。只有瑞典和英国实际汇率和德国处在同等水平，因为它们能够对汇率进行变化。但其他的一些国家，在整个欧元状况下，它们的汇率的确是上升的。德国在世界市场上保持了它的汇率在一个比较低的水平。南部欧洲国家，它们得到了什么呢？大家可以看到，它们得到了一些比较松驰的金融监管，比如说希腊、爱尔兰、葡萄牙、西班牙等地，欧洲银行当时提供了向周边国家大量的借贷。这些边远国家可以看到欧元区的利率和利差，比如十年的政府债券。在整个欧元区中由于危机的产生，所有的溢价都消失了。因此，通货膨胀在没有风险的时候，利率处在很低的水平，这些地方出现了大幅度的借贷的膨胀，有时候突然达到了 5—6% 的 GDP 水平。实际上这几年，我们关注它的确是很有意思的。

大家可以看到，在这个市场中，后来开始出现了一些猜测，整个风险的溢价又产生了，

大家开始忧虑整个体系可能会出现 issue，所以，利差又出现了变化。当然，德国的汇率下降，还有周边国家信贷非常宽松造成的经常账户的状况。德国经常账户现在的盈余大概是 7% 的 GDP，它是欧元区中最大的一块，现在经常账户的盈余在很多国家也产生了，其他国家是经常账户的赤字。突然 2010 年就出现了希腊危机，希腊欺骗了别国，它在说谎，尤其在公共债务这块。同时，它违反了没有救助的条款，所以，市场认为主权债务是危险的。这个体系也没有一个相应的机制来确保相应的主权债务能够得到有序的处理，尤其是在出现金融危机的状况下。当然也没有达成一致意见，没有一种机制能够给主权债务市场提供相应流动性的支持。所以，欧洲央行没有办法，只能进行干预，提供一些相应的流动性。欧洲央行的目标就被突破了，边缘国家的状况也出现了很大的恶化。

我们可以做什么呢？

我们政策的响应也是有很多争议的地方，欧洲央行不得不进行干预，它们提供了相应的最后救济的流动性支持。当然，这些核心的国家并不喜欢这样，比如德国公众非常不满意，但这已经发生了。欧洲央行后来宣布，它们不得不做任何所需要的事情来拯救欧元，目前为止它们还没有建立起这样一个非常好的体系。当时它们还提出要建立一个所谓的常设欧元稳定机制，通过欧元稳定机制能够给成员国提供相应的官方融资的支持。同时，再通过新的一些法律确保违反财政纪律的行为不再发生，通过一些法律的权利进行联合监管和监督。

我们是否已经解决了问题呢？

实际上还没有完全解决，因为整个体系还是非常松驰，尤其在风险共担这块，在整个主权债务的风险共担方面。所以，我们希望信用评级是能够独立于主权评级，我们希望能够建立一个所谓的银行联合会，通过这个联合会对于银行进行相应的监管，这样银行在出现问题的时候不会进行相应的主权救助。这个体系杠杆率非常高，但并没有一个很好的财政支持，各个国家之间没有信任，德国人并不愿意为意大利人冒险买单，所以，这个体系已经找到了一些稳定性，但是这个体系还是非常脆弱，我们也不确定这个体系是否帮我们实现了主权债务的可持续性，新的冲击在未来是否会到来，所以，这是一个并不完美的解决方案。

我的第三个例子，在欧洲我们非常关注相应的不确定性。我们十分关注空气质量和环境，希望在这方面花很多钱。在能源方面，石油价格还会继续攀升，我们在 2009 年推出了气候和能源政策包。在欧盟的政策包中，我们提到了 2020 年将会实现很好的目标，温室气体排放相比 1990 年的水平减排 20%，引入新的排放交易体系，在欧洲排放交易体系是

一个典范，但目前的状态不是很好。

另一个是可再生能源在整个终端能源的消耗中要占据 20%，也就是说新能源、风能、太阳能和生物能，这些可再生能源的成本大概是传统能源 2—3 倍左右。所以，大家可以看到石油天然气价格还会持续上升。另一个目标是在能源效率方面提高 20%。我们推出了一个市场开放的政策包，希望能够建立欧盟的天然气的和电力的统一市场来降低能源价格，目前一些大型石油和电力公司在本国市场垄断的，他们是有很大的抵触情绪。

我们目前做得怎么样，我们实现了一些目标。我们的温室气体到 2012 年已经降低了 18%，到 2020 年能够降低 32% 和 24%，这个目标没有问题。可再生能源的目标在 2012 年达到 13% 的水平，在 2020 年达到 21% 或者 24%，会实现之前的政策目标。能源强度在 2012 年降低 24%，这是对整个经济来说，在工业碳强度从 1995 年—2012 年降低了 28%，所以，基本上这些政策的目标都出现了。页岩气带来了很大的革命，石油价格大家不期望它会上升了，因为在 110—130 美元每桶左右。天然气之前是一个区域性市场，而不是全球性市场。实际上在 Anglo—Saxon 的国家供给和需求不断的调整，欧洲和亚洲这块也有一些天然气市场，更多的是签署了一些长期的合约和市场的安排，对它们的价格产生了一些影响。很多天然气都是与石油挂钩的活动，现在使得我们在全球的竞争地位还保持现状。

我们看一下页岩气对天然气价格的冲击。欧洲和日本比较，某些情况下天然气价格高于美国天然气价格的 7 倍。根据国家能源署的预测，2020 年各国的差异将会继续存在。它会带来什么样的影响呢？第一，使得我们的电力比美国要贵两到三倍。现在我们的电力有关住户的法案，30% 额外的成本是由于有这些可再生绿色能源的，欧洲和亚洲这块也要求，能源价格会受到很大的影响，价格会比较高。总体上欧盟政策对于能源价格的影响，2009 年欧洲还是离美国很远的。中国还有很高的能效潜力，所以，中国在未来还是有很大的潜力未来提高能效。

高能源价格在一些国家会持续 20 年，能效价格的提高已经没有办法抵消价格的提升了。相对价格的改变将会使得我们将这些能源密集型的行业迁出欧洲，我们也正在推动能效的目标。但具体能效的目标尤其是绿色能源比例的目标，我们已经放弃了，实际上这里面还有很多社会压力，这种选择也是在社会压力约束下。我们不知道这样做还是不够的，也许还要重新思考核能核电。我们做了一个长期能源价格的预测，制定了政策，但现在这种长期能源价格的预测是错误的，所以，我们出现了很多的麻烦，生活永远是不容易的。

(根据作者在“第二届诺贝尔奖经济学家中国峰会”发言整理，未经其本人审阅。)

互联网改变中国 online 零售仍会高增长



2008 年差不多到了 1000 亿，那一年国美、苏宁、百联三家企业在我们前面，正好都是过了 1000 亿。大家可以看到，在过去 4 年，淘宝的这个数字又翻了 10 倍，我们过了 1 万亿，但是这几家企业还是在千级规模徘徊。这就是互联网在过去 10 年给我们带来的巨大变化。

为什么在中国会发生这么巨大的变化？非常有趣的是，互联网的确在根本上改变整个中国的经济。我们可以看到，在 10 年内整个中国的网民从 7900 多万涨到了 5 亿 6400 万，整个渗透率从 4.6% 增长到了 42.1%，整个的扩张速度是非常快的。我们的网民人数已经超过了美国人口的一倍多。

同时，网络购物的人群也在快速地增长，到去年为止中国网络购物人数超过了 3 亿多，超过美国整个人口数。为什么在中国会出现这样的现象？很有意思的现象是中国传统零售的基础设施非常弱，即使是我们今天看到的苏宁和沃尔玛都是过去十几年的新现象，像法国、美国都是所谓的现代零售非常成熟的地方。中国实际上拥有的零售设施非常

少，同时中国十大零售企业占整个零售行业的集中比例也是非常低的。中国互联网的发展远高于现代零售的渗透率，一方面是很差的零售环境，一方面是越来越好的互联网基础设施和互联网经济。所以，在中国电子商务更加像一场零售业的革命，而在美国电子商务零售业非常的发达，即使有亚马逊、易贝这样的公司，美国大部分的在线零售仍然是由传统企业发展的；Top10 的零售企业中，除了亚马逊和易贝，主要是类似沃尔玛等企业。它们把自己的传统零售搬到了网上，所以中国电子商务和美国的电子商务格局是完全不一样的。

正是由于中国比较薄弱的零售环境，给阿里巴巴和淘宝这样的企业提供了蛙跳式超越的发展环境。我们去年总体销售额超过了亚马逊加易贝的总和，很有可能在未来两年超越沃尔玛全球零售的总额，成为全球零售的老大。未来中国 online 零售还会保持高速增长。

其实，网络电子商务绝对不仅仅是网络零售，它提供的是一个全新的商业模式的重

构机会。所以，互联网正在从广告、零售、走向分销、物流，最终会走向供应链，只有当整个价值链的每一个环节都在互联网上完成同步协同的时候，才算是有了真正的电子商务。

在这个意义上，我们做了 15 年的电子商务，但的确觉得电子商务在中国刚刚开始。我们刚刚开始试图用互联网的方法解决物流的问题，中国整个的物流快速相对来说就像 5—8 年前的零售一样，发展的速度、效率还是比较低的。中国在物流环节占 GDP 的比重大概是 18% 左右；美国这样高度发达的国家，就是在物流的环节比重不超过 10%，所以，效率提升的空间是非常大的。这也是阿里巴巴从去年开始正式成立菜鸟公司，致力于打造一个智能物流网络的目标，就是希望解决这个环节。

最终任何人、任何物、任何时间和任何地点都会被连接在线，信息会同步分享，最终走向一个社会化协同的生产方式，而不再是一个传统的供应链的方式。

所以有了这样的背景，我就想给大家讲一下我认为的未来。一方面是快速的商业模式创新，形成了中国企业新的竞争优势的来源，最终形成一个全球性的领导力。阿里巴巴已经是全球最大的电子商务公司，如果算全球最大的五家互联网公司的话，中国现在也已经有两家，这是中国企业非常难得的历史性机遇。

这个历史性机遇体现在中国在工业经济时代落后了 100 多年，不管过去在 30 年我们取得了怎样的成就，我们毕竟是在延着传统的游戏规则追赶先进的工业国家。但今天整个人类社会面临着巨大的历史性转变，这就是从工业革命转向信息革命，从工业经济转向信息经济，传统的工业经济时代最基本的规律是标准化、大规模、流水线、低成本、供应链各层次，像福特开创的工业时代就是第一条被电驱动的现代化的流水线，产生的是标准化的汽车。大规模的制造，降低了成本，提高了工人的消费能力，有了中产阶级；中产阶级变成消费的主体，消费再促进生产。但是这样一个模式，随着整个的供过于求的格局越

来越鲜明，已经很难维系。

随着互联网的发展，我们开始进入了信息经济的时代。信息经济的基本模式不是 B2C，而是 C2B，是消费者驱动的商业模式，它强调的是个性化、差异化、价值创造，本质上是一个网络化的社会协同，不再是一个线性的命令式的这样一个合作机制。在公司内部强调的是自组织，强调员工自己的驱动力，强调的是知识创造，而不再是流水线上的所谓的劳动力成本。所以，整个社会的组织形式也会从工业时代那种线性的、机械的、控制的，走向信息时代网络的、生态的、富能的这样一种新的运作模式。在这样一种新模式下，整个社会的基础在发生根本性的变化，我们已经可以看到数据而不是资本，正在成为整个社会最有价值的资产，未来的竞争是对于数据资产的竞争，而不在于资本的竞争。同样的人力资本，也就是知识功能的创造性变得越来越重要，不像是福特在创建福特汽车的时候，说它不需要任何人的大脑，只需要人的手和脚。在信息化的时代和数据化的时代，我们真正需要人的脑和人的心。在这个意义上，传统的公司和资本市场还应该不应该存在，并且进行怎样的改变，这些都成为了全新的问题。现代化的股份公司制度仅仅有一百年的历史，也是在第二次工业革命过程中，随着福特、通用、杜邦这些公司现代管理机制的逐步形成，才有了我们今天科层制、矩阵制的现代化公司，以及与之相匹配的管理层和资本分开的运作模式。

所以，当我们进入信息时代的时候，由于数据和人的重要性远远大过了资本和机器的重要性，无论是组织形式，还是社会的资本市场形式可能都需要全新的思考。这些让我们看到了未来可能给我们带来的无限的想象空间，无论是阿里巴巴也好，还是现在的很多互联网企业也好，我们仅仅是迈出了第一步，还有太多的技术创新、组织创新、经济创新、模式创新的可能性，也非常希望大家能够一起努力，创造一个全新的未来。

(根据作者在“第二届诺贝尔奖经济学家中国峰会”发言整理，未经其本人审阅。)