

“新常态”这个概念,如果说追根溯源的话,我们可以先看看美国人是怎么谈这个“新常态”的。中文的“新常态”是从“New Normal”直接翻译过来的,字面的意思就是现在我们经济上有一些特点和以前不一样了,但是这些特点又会延续形成一种新的常态。

中美两种新常态经济的周期性错配

汪红驹
中国社会科学院经济研究所研究员

我分六个小节来讲述。第一是美国经济“新常态”。第二是中国经济“新常态”。第三是讲当前中美经济周期可能有些错配的可能性。第四是我们看看周期错配的原因。第五,简单谈一下周期错配的后果。第六,看看有什么对策缓解周期错配的不利影响。

2014年5月,国家主席习近平在河南考察时指出,我国发展仍处于重要战略机遇期,我们要增强信心,从当前我国经济发展的阶段性特征出发,适应新常态,保持战略上的平常心。这是新一代中央领导首次以新常态描述正在变化中的中国经济,传导最高决策层对当前中国经济的认识。

应该说,“新常态”这种提法并非新词。国内很多经济学者试图从理论和未来宏观政策的层面论述中国经济出现的这种“新常态”。“新常态”这个概念,如果说追根溯源的话,我们可以先看看美国人是怎么谈这个“新常态”的。中文的“新常态”是从“New Normal”直接翻译过来的,字面的意思就是现在我们经济上有一些特点和以前不一样了,但是这些特点又会延续形成一种新的常态。我查了一下网上对“新常态”的回顾,大概从2002年“新常态”这个词在国际主流媒体上每个月出现50次,2011年的时候“新常态”这个词每个月出现700次。但是,2002年那个时候的“新常态”和2011年的“新常态”的概念是不一样的。2002年的时候美国人讲“新常态”,主要是这么两个含义,第一个是无就业增长的经济复苏。第二个是恐怖主义距离日常生活更近。因为当时正好是美国受9.11恐怖袭击之后,美国出现过一个短暂的经济衰退,所以他们2002年那个时候的“新常态”主要是讲这两条。

2008年美国次贷危机之后,美国出现上个世纪三十年代之后的最严重经济衰退,2010年在第40届瑞士达沃斯世界经济论坛年会上,美国一个太平洋基金管理公司的总裁叫做Erian重新提出了“新常态”。实际上看起来有点旧瓶装新酒的味道。他提出“新常态”的概念,主要是为了概括2007—2008年美国金融危机之后全球经济陷入低增长状态的一些特点。他认为2008年的金融危机不是简单的皮外伤,而是伤筋动骨了;他认为金融危机之后可能会进入多年的“新常态”。

我们看看Erian对美国经济“新常态”是怎么概括的:第一,就是指2008年经济危机之后,西方经济体不会出现类似以前普通的经济周期底部快速复苏,而是长期保持疲弱和高失业率。这个确实在2008年金融危机之后也是出现这么一个态势。

第二,他认为导致这个结果的原因,一个是超高的杠杆比例和过度负债,然后还有一些管理方面和制度方面的漏洞,比如华尔街的金融机构从事的一些不负责任和高风险业务,经过信贷扩张之后,需要花费许多年,经济才能完全恢复。在这个恢复期间,有可能政府的政策不能完全适应这个经济条件的变化,在调整过程当中,需求不足,供应激励缺少,这两个方面都会导致增长和就业长期恶化的结果。



乔龙

以国内排名第一的超市集团大润发和同样活跃在三、四线城市的国内上市公司永辉超市为例。这两个超市都是依靠生鲜来揽客,因为三、四线城市的居民工作压力不大,时间闲散,交通成本低,喜欢每天买新鲜。但这两家超市生鲜都不怎么赚钱。大润发开超市的时候,往往租个三、四层楼,自己只用两层,剩下的两层租给第三方开店。因为超市带来客流,所以租金水涨船高。租赁差价利润能占总利润的一半左右。

三年前,拉着大悦城危子给我科普扫盲零售运营常识。听完了不禁感叹,产品思路和运营思路的差别,就像种麦子和做园艺那么不一样——前者考虑的是怎么多快好省亩产万斤,后者考虑的是怎么平衡搭配使之和谐有美感。从此迷上了零售。自此,也一直奉危子为老师。

第三,他认为在调整过程中,政策上也可能出现一些失误。比如他在2008年金融危机之后,美国政策制定者采取了救市措施,救市措施主要是美联储,因为美联储出面为美国国际金融危机以前的救市政策买单了。但是中央银行采用的有可能有些政策工具也不是那么完美,比如美联储的资产负债表急剧扩张之后,美联储的资产负债表怎么瘦身,这也是今后非常重要的一个问题。

第四,他概括新常态使长期事业者和年轻失业人员增加,收入、财富和机会三个方面不平等加剧,将使当前以及未来几代普通百姓的就业能力和财务负担恶化。新常态也将加剧美国内部政治对立,削弱全球经济协调能力和干预地缘政治能力。

第五,华尔街依然风生水起。中央银行超级宽松货币政策,是在坚挺的金融资产价格与疲弱的实体经济之间筑起了一个防护盾。可以理解,有效的货币政策工具是有限的,但中央银行总是想方设法,希望通过价格渠道影响财富、支出和企业家的投资,最终实现中央银行促进就业和经济增长的目标。他概括了这五条。

提出这五条之后,他对美国“新常态”做了一个展望,他认为短期预测基本是一致的。各大投行、民间和官方的研究机构,以及IMF、世界银行等国际组织都在做宏观经济预测。总体来看,这些机构在短期内的预测基本上都是一致的,它们都认为如果没有大的政策失误的话,没有地缘政治冲突的话,没有极端的市场崩溃事件,2014年西方经济体将逐步好转,逐步恢复增长,但是经济复苏的速度没有那么快。在中期来看,存在两种可能性,一个是西方经济体内部可能超越愈合伤势的临界点,经济可以在一段时期内超越潜在增长率。二是经济限于结构性问题的泥潭,导致长期低增长,金融被动性加剧的可能性加大。基本上就是两种前景。

对照前面Erian对美国“新常态”的归纳总结,对中国的“新常态”经济也可以做一些对应的总结。“新常态”在中国也有很多人研究,我在这里也只是简单地概括一下,有可能与其他人有类似的地方。

第一个方面,经济增长告别过去两位数高速增长模式,进入次高速增长阶段,官方文件对此的表述是“经济增长进入换挡期”。2001年至2011年中国经济增长率年平均值为10.4%;从2012年初至2014年初,各个季度的GDP增长率都在7%至8%之间,2014年一季度增长7.4%。根据“十二五”规划目标,到2020年国内生产总值和城乡居民人均收入比2010年翻一番的目标,只要年均7%的增速就够了。李克强总理作公开经济报告时也指出,如果中国每年要维持新增1000万的就业,中国经济增速只需要7.2%就可以。

第二个方面,“保增长”和“控风险”成为宏观调控政策的新常态。新一届政府执政以来,宏观政策常用“保增长、控风险、调结构、促改革、惠民生”来表述,当然在不同的时期,因宏观经济矛盾焦点和政策侧重点不同,往往会调整五个方面的顺序。宏观政策需要告别过去刺激依赖症。保增长是保增长底线,如果经济增速在7.2%以上的合理区间,不会采取非常规的刺激措施。控风险仍是当前宏观

政策的焦点之一。导致中国当前经济增长减速的周期性原因主要来自债务扩张和随后的政策紧缩效应。2008年危机之后中国的强力刺激措施通过债务扩张实现经济的超常反弹,杠杆率上升之后,产能过剩和局部的房地产价格泡沫难以延续,只能通过痛苦的债务紧缩过程实现去产能、去杠杆目标。去产能的典型表现是PPI连续26个月负增长。为控制局部房地产泡沫风险和地方政府债务风险,中国采纳了缓慢缩减货币供应增速、加强影子银行监管等结构性紧缩货币政策;同时加大反腐力度,财政支出增幅也时有放缓。很显然,真正的去杠杆目标未实现之前,时断时续的结构性金融紧缩和财政支出结构调整将是常态。

第三,结构调整的新常态。中国正从工业大国向服务业强国转型,以第三产业衡量的服务业占GDP比重在2013年已经超过第二产业,达到46.1%。伴随着收入和资本存量的增长,中国正在从投资和出口主导型向消费主导型经济过渡。从历史经验看,这必将明显提升对服务业的需求,尤其是商贸物流、互联网金融等生产性服务业。另外,中国区域结构将趋向均衡发展的新常态。如京津冀经济圈、21世纪海上丝绸之路、丝绸之路经济带和长江经济带、超大城市群等区域经济的发展为中国经济升级版提供了实实在在的发展空间。

第四,要素供给的新常态约束。劳动力供给增长放缓;资本形成的增速将随储蓄率有所下降;土地、能源和环境约束加大。经济发展环境出现重大变化,低土地成本、低能源成本和低环境成本的时代已经过去,我国依靠扭曲土地成本、能源成本和环境成本等形成的特殊优势将逐渐消失。全要素生产率难以大幅度提高。一是短时期内技术水平难有大的突破和提高。二是劳动力再配置效应有所减弱。对于发展中国家而言,城镇化过程中劳动力从农业部门向工业和服务业部门的再配置带来的整体生产率上升,是全要素生产率提高的重要来源,但我国农村可转移劳动力数量出现下降趋势。这些要素供给的新常态决定了中国潜在经济增长率存在下移趋势。

第五,改革与完善国家治理的新常态。中国在过去三十年的快速发展过程中,经济发展存在两个不平衡:一是内部不平衡,具体表现为:1)居民收入差距扩大;2)城乡二元结构长期存在;3)区域发展不平衡。二是外部不平衡,主要表现为凭借低成本优势扩张贸易和经济增长上升红利吸引海外投资,形成多年国际收支双顺差,由此导致外汇储备积累余额上升到让人眼红的水平;随着经济发展水平上升,资源对外依赖程度不断提高;受技术和能源结构限制碳排放量大以及环境污染影响世界气候环境;在国际产业链分工体系中中国位于中低端制造业,高技术产品和服务严重依赖国际进口等等。以美国为首的发达国家经济体不断以这些外部不平衡问题对中国发难,比如汇率操纵指控、贸易争端、气候谈判、高技术转让限制等等。这两个内外不平衡是中国社会安全和经济安全的根源。党的十八届三中全会全面规划了到2020年的改革目标和路线图。全面深化改革的总目标是“完善和发展中国特色社会主义制度,推



进国家治理体系和治理能力现代化”,经济体制改革是全面深化改革的重点。因此,从国家安全战略的高度深化经济体制改革,提高经济增长质量和效率,促进内部和外部结构优化,完善国家治理体系,提高治理能力、保障国家安全将是中国式“新常态”的重要内容。

基本上中国经济我感觉可以从这五个方面来加以概括。

如果对照前面我介绍的Erian提出的美国“新常态”的前景,我认为中国“新常态”也可以大致有三种前景:

第一,定力不够,就是中央政府的宏观政策不能保持现在微刺激这种态势,重新出台强力刺激政策,有可能使债务杠杆率进一步恶化,对局部区域房地产泡沫火上浇油,未来经济出现断崖式堕落的可能性加大。

第二,政策谈判失误,微刺激的政策着力点不够保持经济底线,货币受地缘政治冲突影响,能源供应中断,经济增长的底线守不住。

第三,比较理想的情况,能够保持定力,通过适当的微刺激政策,坚守保增长这个底线,促进改革,推进国家治理体系和治理能力现代化,释放创新和改革红利,到2020年能够顺利实现改革目标和十八大的双倍增计划。这应该还是比较理想的情况。

这三种前景也是一种猜想。

然后,我们来看一看当前中美经济周期是不是出现一个错配的情况。

2008年国际金融危机后,中美两国都采取了力度极大的救市策略,但效果不同。2009年到2010年美国经济增长缓慢,中国等新兴市场经济国家在强力刺激政策的作用下,经济增速首先从底部复苏,前美联储主席伯南克(Bernanke,2010)曾用双速复苏(Two-Speed Global Recovery)来概括当时的世界经济。两年后,情况出现了相反的变化。当前,美国经济大体保持2%以上的增长,中国经济增速减缓,两大经济体已经出现周期性错配。

第一,我们可以从一些短期的经济指标来看,确实是出现一些偏离。

第二,OECD先行指数显示中国和美国两个经济体在未来几个月经济增长背离的状况仍会延续。

第三,根据中国实体经济活动指数和美国一致指数比对。

第四,采用动态因子模型计算出四大经济体的公共因子来判断中美经济的情况。

我从这四个方面来相互印证一下中国和美国当前经济周期是不是出现了有一些正好相反的走势。

第一,我们看两大经济体短期一致指数出现偏离。我用美国费城联邦储备银行的一致指数和中国经济景气监测中心的一致指数。大约从2011年开始中国的红线就下降,从2012年一直到2014年都是在比较低水平,可以说从短周期指标来看,美国经济是好于中国经济。从上个世纪90年代的历史,中

国比美国差的时期,应该是从上世纪1994年

一直到2001年,上世纪90年代中国从1994年开始所谓的经济软着陆这么一个过程,加上98年经历亚洲金融危机,中国经济走过一段“七上八下”的国企改革和战略性重组阶段,所以在上世纪90年代中国从经济周期方面判断的话,中国经济是弱于美国经济。而且美国上世纪90年代正好是赶上新经济快速增长阶段,所以美国好于中国,确实是可以理解。然后,从2001一直到2007年,美国和中国经济从周期角度来看又比较合拍一点,因为2001年、2002年,那个时候中国加入WTO以后,从世界经济一体化的角度来讲,应该说中国加入WTO以后,中美经济相互影响、相互依赖这种程度更加密切了。从2008年国际金融危机以后,中国采取了一个强烈的刺激政策,强拉起来,比美国要快一点,从当年曲线图中可以看出来中国的底部比美国那个底部要提前了差不多半年多。但是从2010年以后中国经济的一致指数就下来了。

然后,我们再看一下OECD先行指数,可以判断中国和美国两大经济体在未来几个月经济增速背离的状况有可能会延续。我们主要看2014年的情况,红线也是中国的,蓝线还是美国的。美国也是在中国的指数上面。根据经济合作与发展组织(OECD)4月份的先行指数判断,主要世界新兴经济体经济增长放缓,但经合组织成员国整体经济增长动力保持稳定。2013年5月以来,金砖五国(巴西、俄罗斯、印度、中国、南非)中,只有南非的先行指数一直保持在100点以上,其他四国都低于100点,而且近五个月来逐月递减,显示经济增长趋于缓慢。经合组织地区经修正后的整体先行指数自2013年年底以来一直保持在100.6点,显示了该地区稳定的经济增长动力。美国先行指数近5个月均保持在100.5点,证明该国经济增长动力稳定,保持较高增速;从2013年4月开始,中国先行指数低于100,而且近12个月以来逐月递减,中美两国先行指数之间的缺口日趋扩大。

大家看了前面那两个综合性的指标,可能还不太理解,或者说不知道这两个指数里面包括一些什么东西。下面我就根据我自己的一些计算,或者我以前的一些研究的结果,向大家展示一下中国实体经济活动指数。从我算的中国实体经济活动指数也可以看出中国当前的经济活动是处于比较低迷的状态。

(下转 O3 版)

互联网思维往往是做深度,零售思维是做宽度;互联网思维经常追求单点的极致,零售思维考虑的是广度下的和谐;互联网思维像做炸鸡一个单品卖亿万,互联网思维像开酒席讲究细致多变搭配和谐顺序合理。两者最大的公共点是——都要以用户为中心。

用零售思维搞定互联网 都要以用户为中心

些标准化、易比价、需求刚性强、重复购买率高的商品,在零售运营里有个专门的名字,叫“流量创造品类”,也就是说,商超要靠这些品类来吸引重复购买客流。

吸引客流的不仅仅是商品,还可能会有餐饮、娱乐、表演……总之,一切低成本能把客流吸引来的东西,都是商超所渴望的,这也是Zara、H&M的租金扣点通常只有其他服装店面一半不到的原因。

当然,如果一个经营体只有流量创造品类,那么便是要关门大吉的节奏,因为利润实在太低。所以客流来了,就要靠客流消耗品类来创造利润。和客流创造品类相反,这类商品往往不标准、不易比价、需求不够刚性、重复购买率不够高……正是因为这些原因,它们要分非常多的毛利给商超来“购买”客流。

这就是零售运营的基础,就像红花配绿叶。当然,实际运作商超或者购物中心的时候,考虑的因素要比这个复杂许多。比方说人群定位搭配、时间配合、空间配合,组合出来N多种考虑因素。就像要做一个美妙的园林,不能只有红花和绿叶,还要有很多种花、很多种叶、很多种草、小溪、喷泉、假山以及各种各样的点缀。但万变不离其宗,零售就是考虑靠啥吸引客户以及如何榨取客户买完流量创造

品类后的剩余价值。

运营思路不是模式化的、放之四海而皆准的。而是灵活多变的、入乡随俗的、有生命力和创新空间的。

宽度 + 深度的思维结合

在零售中,对具体一个产品或者一个品类的考虑是多维、多标准的。不同的品类有不同的目标,这就是说为什么像I.T之类的品牌商虽然业绩一般,却轻而易举地入驻不少以年轻人为目标人群的购物中心。一些看起来没什么生意的商家,却一直开在那里,因为经营者考虑的不仅仅是单个商品的收入和利润。

做产品的思维往往比较直线,是简单的、标准一元化的——多就是好,少就是差。所以互联网出身的人做电商平台运营,经常会搞出一些从零售角度看起来很白痴的事。比方说坚持只经营一个垂直品类,或者把所有盈利差的商品一刀切地砍掉,或者按照成本和期望毛利定价而不考虑相对价格、价格搭配和消费者可接受价格区间。或者不关注流量创造品类,因为流量创造品类不能产生足够多的毛利,而不给足够多的资源和

重视。

有一次,我给个互联网公司做内部分享,我说,这个活脱脱就是“开放平台”,谁说“开放平台”是互联网思维?人家传统零售业早几十年就在做了。

零售思维具有从小到大、分形式的美感。小到一个品牌的几个单品,再大点到一个品牌或一间便利店,再大点到一家超市、一个购物中心、一个城市……都可以利用“零售思维”来和谐规划。

零售思维不仅仅对于在线零售商是必须的,甚至对于非电商类网站,也一样有效。比方说做一个内容网站,新客户因何种内容而来?又透过哪种内容变现?透过什么样的内容可以提升访问频率?透过什么样的内容可以促进传播?——这和超市做品类搭配的思路没本质区别。

互联网思维往往是做深度,零售思维是做宽度;互联网思维经常追求单点的极致,零售思维考虑的是广度下的和谐;互联网思维像做炸鸡一个单品卖亿万,零售思维像开酒席讲究细致多变搭配和谐顺序合理。两者最大的公共点是——都要以用户为中心。

(转自《天下网商》)