

中国经济的韧性

■ 复旦大学中国经济研究中心主任 张军

事实上,没有人可以准确地预测未来的经济增长率会是多少。但我仍然相信,东亚经济在过去 50 年特别是前 30 年所经历的制度转型与结构变化的阶段是我们研判中国经济未来发展前景的理想参照。我始终也认为,历史是最好的教科书,我接下来的发言将与“东亚经济奇迹”有关。

在中国经济的增长还能持续多久的问题上,悲观者居多。持这种看法的学者是把注意力集中在了中国经济出现问题的一面,特别是过去五六年来出现的经济增长减速现象——经济降速,还有债务、产能过剩、房地产投资过多及某些地方出现“鬼城”等问题。这些问题都存在,但不可否认,这些问题也都不是第一次存在。回顾中国过去 30 年的经济发展,特别是过去 20 年,也多次出现了类似的问题,只是有些问题出现方式有所不同而已。不仅中国如此,如果回顾一下东亚发展经历,特别是在其早期 30 年的经济转型与发展中,这些问题也屡见不鲜,比如在中国台湾和韩国,甚至在日本超常增长阶段,这些也是非常典型的成长现象。

观察中国和东亚经济的发展现象时,比较有意思的问题应该是,为什么这些经济可以持续发展这么久的时间?中国在改革开放后走过了 35 年,实现了 9.7% 的年均增长率。韩国和中国台湾,从低收入阶段成功地跨入高收入阶段,也走了 40 年。为什么其他的经济体,即使从最低的收入阶段起,多数也许只经历了 10 年甚至更短的经济增长,然后基本就停滞不前了?为什么我们能保持 30 年的经济高速增长期?为什么亚洲四小龙,特别是中国台湾和韩国,能完成从低收入阶段向高收入阶段的跨越?如果这样来观察和思考问题的话,我们一定会猜测,或许这些成功的经济体里面一定有一些能越过这些问题而持续增长和发展的动力存在。

经济发展,特别是从低收入阶段向高收入阶段的经济增长,其实是充满挑战和风险的曲折过程,这个过程中会经历反反复复的经济起降,会经历外部冲击和震荡,所以一个经济体要成功地实现从低收入向高收入阶段的发展,一定是要能成功地应对和处理这些挑战,化解这些风险,也要去不断解决经济发展过程中遇到的种种结构性问题。能做到这一切的经济体数量不多,东亚经济和中国过去 30 年的发展经历都应算是成功的案例。就这一点而言,我们也许应该把中国和东亚经济体视为有“韧性”的经济——而且我认为,“韧性”这个概念很可能是帮助我们理解中国在过去 30 年以及东亚(特别是韩国和中国台湾)在经济发展的头 40 年里成功发展的最重要原因。

在讨论有些经济体为什么会有韧性之前,首先我要简单描述一下,一个有韧性的经济是如何实现经济发展的——这其实就是东亚经济和中国过去 30 年的经济发展经验。还回到前面我提到的那些经济超常增长的问题吧。

由于经济快速增长,过度投资、产能过剩和债务的问题总是反复出现。当大多数经济的增长受制于这些问题而不能增长的时候,东亚和中国过去 30 年的发展经验显示,它们的增长战略和政策往往会做出很大的调整并且会推进制度改革,目的未必是直接去化解这些问题,而是希望通过这些政策的调整和制度的改革来诱导出更新的和更有效率的经济活动,一旦这些经济活动得到鼓励,新的增长现象就会发生,从而使得原来的债务可以变成资产,原来的产能过剩部分地得到了利用。

假如没能够鼓励出更新和更有效率的经济活动,产出增长还主要依赖那些背负债务和产能过剩行业的话,我想这个经济是不可能持续发展这么长时间的。从这个意义上讲,当我们看到这些经济体相对其他的经济体,比如拉美和南亚,能持续这么长时间的经济增长过程,一定是因为它们总能灵活地实现政策和体制的调整,总能鼓励和支持更新和更有效率的经济活动出现,这就是经济的韧性。

对于有了韧性的经济体,你会发现它们的经济增长过程实际上就是熊彼特讲的“创造性毁灭”(creative destruction)动态升级过程:用更新、更有效率的新经济活动去冲销那些旧的和失去效率的生产和投资活动,是让经济发展不至于“断流”的所有策略。

当然,不是所有的经济体在经济发展过程中都会形成这样一个创造性破坏的机制。但是我个人觉得,东亚经济体做到了,中国经济在过去 30 年总体上也是做到了。回顾一下我们过去 30 多年的经济发展,在每次遇到波折的时候,在每次走到十字路口的时候,尽管也要对债务进行重组,对一些企业进行结构性改革,对产能过剩作“有压箱,但政策改变的重点如果不是放在大力鼓励和创造更新、更有效率的经济活动的成长,去取代或者冲销那些没有效率的或浪费的经济活动的话,这个经济是不可能持续发展至今的。

林毅夫他们这本《中国的奇迹》正好也回顾了总结了中国在改革头 20 年的重要经验。我想这个改革经验就是所谓的“增量改革”,而增量式改革的结果必然是更多的和更有效率的经济活动不是从现存的部门里产生,而是在这些部门之外通过改革体制和调整政策被鼓励和创造出来的。这本书里面谈到的农业的改

经济发展,特别是从低收入阶段向高收入阶段的经济增长,其实是充满挑战和风险的曲折过程,这个过程中会经历反反复复的经济起降,会经历外部冲击和震荡。所以一个经济体要成功地实现从低收入向高收入阶段的发展,一定是要能成功地应对和处理这些挑战,化解这些风险,也要去不断解决经济发展过程中遇到的种种结构性问题。



革以及整个 20 世纪 80 年代乡镇企业的崛起,都是增量改革的结果,为我们在 80 年代实现平均接近 10% 的年均增长率立下了汗马功劳。进入 90 年代以后,外部条件发生了改变,我们发现中国经济又面临很大的挑战,除了国有企业的持续亏损,还遇到了 90 年代初的房地产泡沫,形成了大量的烂尾楼和银行的不良资产等。我们在处理这些问题上并没有什么高明的手段,只是因为我们在政策和体制上做出了艰难的改变,去鼓励和创造了更新和更有效率的经济活动,冲销和补偿掉了原来的没有效率的那一部分经济。

我前面所说的经济的韧性大概就是这样。一个有韧性的经济就是政策和体制,总能在关键的时候做出适应性的改变,去激励一轮更新和更有效率的经济活动,在价值上来冲销上一轮增长扩张可能留下的代价。我在 2012 年的“世纪中国论坛”上演讲的时候说,中国迄今为止经济发展的成功很大程度上是因为我们总能在恰当的时候成功地推进制度改革。2008 年前后,由于经济超常增长,出现了很多过度投资的领域,说它们是浪费,说是一些产能是过剩的,这都没有错,是对的,这些是上一轮增长扩张的结果。它们的确会变成经济发展的累赘,政府也要对它进行处理。但如果指望处理好这些累赘之后才能实现未来新一轮的经济增长的话,基本上没有太大希望。所

以,既然是产能过剩,既然是浪费,我想我们最好要把它毁掉。但这个毁掉,是要在价值上用更新和更有效率的经济活动来冲销的。如果是这样,我想经济的发展就可以延续下去。

我认为,中国经济发展的奇迹如果可以延续到后面 20 年,保留住这个经济的韧性才是至关重要的。有了这个韧性,新兴的经济活动在每一次中国经济遇到挑战的时候大概都可以通过政策和体制的适应性改革来激发出来。一个有韧性的经济发展就是熊彼特意义上的一个用创造去毁灭的动态过程。

那么,一个经济如何才能做到有这样的韧性?我个人的看法是,一个经济要变得有韧性,需要政府和市场形成良性的互动。这一点往往在我们讨论成功的经济发展案例时总被忽视掉。相反,在经济学家讨论东亚经济成功经验的时候,往往把今天我们讨论中国经济成功的经验一样,就像我们把市场看成是完全对立的,而不认为这两者之间要有一个良性的互动关系。超越把政府和市场完全对立的思维方式,如果我们把政府和市场看成是一个可以良性互动的关系,我们就可以找到东亚经济在发展的前 40 年和中国经济过去 30 年里值得总结的发展方面的宝贵经验。我认为这也应该是我们看待中国未来转型和发展的基本概念框架。

关于政府与市场的良性互动,在解释东亚经济成功因素的文献里并不多见,但前不久过

世的耶鲁大学的古斯塔夫·拉里斯(Gustav Ranis)教授于 1995 年发表过一篇文章,题为“Another Look at the East Asian Miracle”(对东亚奇迹的再审视)。在这篇论文里,他说,我们不应该过分地强调在东亚的经济发展里面到底是市场重要还是政府的产业政策重要,这个是非常狭隘的看法。他说,如果东亚发展成功有什么秘诀的话,这个秘诀就是决策者在用持续不断的政策改革和一个有弹性的体制来应对不同发展阶段所产生的不同要求。他接着说,“由于这个有弹性的体制,东亚经济体在每个发展阶段上都能回到正确的发展轨道,防止了断流。每 10 年有每 10 年的挑战,而对于每个 10 年,政府的政策都能去顺应而非阻碍私人部门所要求的变化。”这显然是一个超越了市场和政府对立的“两分法”的思想了。这样的思想之所以重要,是因为这些东亚经济体在这么长的时间里的的发展,必须不断面对外部的挑战和冲击,必须不断面对内部的增长战略的转换。如果没有政策上面的巨大调整的弹性,没有体制的适应性改革去满足更有效率的经济活动的需求,一段时期的超常增长或投资扩张遗留下来的那些累赘就会越积越多,拖垮经济的发展,让经济增长失去动力和活力。

过去 30 多年,中国总体上保持了政府和市场之间相对良性的互动关系,这种关系维持了中国这个经济体到目前为止的韧性。这种互动性的关系可以体现在很多方面,经济学家可以对之做很好的研究。比如向,中国的财政体制在改革做开之后中央力求向地方分权,高度的财政分权形成高度的地方化和地区之间的竞争,市场化的趋势得以形成。我觉得这是互动关系非常重要的体现。

我一直觉得中国的产业政策在国家层面上体现得很弱,产业政策基本是在地方政府层面上体现出来的。这是中国有竞争力的形成与扩张的原因。中国的产业发展不是以中央部委主导的产业集中的方式而推进,这一点使市场的导向和力量得以在产业发展中保留了下来。还要提及的一个互动的方面是,地方政府始终保留了公共性的资本支出责任,没有这样的责任,中国的基础设施不可能有这么大的改进。基础设施的改进实际上为私人的投资行为创造了非常好的条件,稳定了私人投资的回报。当然,也不可忘记,地方政府始终希望帮助地

方企业去连接全球生产链也是政府与市场良性互动的重要表现,像浙江、广东就做得非常出色,它们把地方企业成功地连接到了全球生产链中去了,这也是今天中国经济最有活力的部分。

除此之外,地方政府都比较支持局部制度的创新,从当年的乡镇企业、财政包干,到上世纪 90 年代的私营企业的崛起,包括国有企业的民营化,再到现在的土地制度、户籍制度的改革,都是靠地方的局部改革试验来形成主流和共识的。这样就可以不断克服经济面临的新约束。中国经济走到一定阶段,就要面临新的约束。没有任何一次的改革可以解决所有的问题,需要不断地克服各种各样的约束。这需要政府与市场的良性互动而不是对立割裂才有可能。

2008 年以来,中国经济遭遇的全球危机的影响以及前几年因刺激政策引发投资过度产生的债务和产能危机,再次让中国经济走到了十字路口。在过去两年,中国经济的增长率出现了显著的下降趋势。面对这个局面,推进政策的变革和体制的改革,鼓励更多更新的更有效率的经济活动和经济部门的发展,很快就成为了共识,这该是我们的经济依然保持着韧性的证明。只要我们能够像过去那样保持政府和市场间的互动,能够继续保持经济发展的韧性,新兴的更有效率的经济互动就会不断地出现。中国的人均 GDP 水平、人均资本存量水平还非常低,只有发达经济体的 10%—20%。在这样的情况下,大家担心我们有没有需求以及需求无法创造出来是没有太大必要的,因为在人均 GDP 还比较低时,消费结构会有很大的变化和升级的空间,经济结构变化和产业升级的趋势也会不断创造投资机会。城市化过程本身也代表了更新、更有效率的经济活动产生的巨大机会。

中国经济今天这个局面的确有令人悲观的一面,比如杠杆率和信贷密度过高,部分产能过剩以及国有部门的垄断问题,但是像过去一样,这个局面也往往会促使政策和体制做出适应性的改变以求得新的和更有效率的经济活力的释放,实现创造性毁灭的新的增长,从而继续保持了经济发展的主流。这一次看上去也没有例外,值得期待。如果是这样的话,我们也可以说,我们每次面临的冲击和危机都不会被浪费。

▶▶▶ [上接 02 版]

打造 2.0 版的大集团战略发展模式——在中国发展战略学研究会 2014 年年会上的演讲

■ 清华大学新经济与新产业中心首席专家、中央军委办公厅原理论秘书、中国发展战略学研究会前副理事长 管益忻

6、在价值链核心环节定位上,从制造为主导向 R & D 为主导转变

由重向轻,由有形向无形,由制造向研发倾斜,强化。

(1) 三个阶段发展中逐渐向新、向轻、向创意为主转型。新能源,新材料,信息化的节能环保等战略新兴产业,打造升级版实现华丽转身。就能源煤炭行业。大致分三个转型:第一个转型,从(低端)煤和煤基产业为主向煤制没为主转变;第二个转型,从(煤制)油+前导实体产业为主导向资本运营为主导转变;第三个转型,从投资主导向金融集团主导转变。

我们有无可能在页岩气上来一个突破,飞跃中国“三桶半油”(中石油、中石化、中海油和长石油)掌握了 80% 页岩气资源;近闻河南有人正在紧锣密鼓干这项目,当然“煤制油”是一个好产业。十二五提到 2000 年 600 亿到 1000 亿立方米,最近“十三五”总降了一半,300 亿。美国经验是三个方面,降本;上规模;可持续。从能源供应商向煤制油主导之综合服务;从煤制油产品主导向技术产品化、产业集群化主导转变;从实体(煤制油)主导向金融主导转变。

(2) 大抓战略制高点,煤制油全球最先进。据介绍,该项目有四大亮点:一是拥有全球最先进的托合成技术和最大的托合成反应器,二是项目绝大多数技术工程拥有自主知识产权,三是承接国家低温费托合成技术百万吨级工业化应用示范任务,四是煤炭利用率和水资源节约率均为国际国内最优。(3) 筑巢引凤。在本世纪初,在张江高科技园区,成立上海赛微电子科技公司并请来孙启文这样的人才十分重要,抓住了引擎。

7、在公司治理机制定位上,从管控组织向创业平台转变

海尔是怎样从管控组织走向创业平台的?创业平台同就业岗位的区别在战略创新定位上,从作被引领者创新向引领者创新转型。在创新着眼点上,要做超越消费者、顾客(时下眼光)的创新。这便要求企业发现生活方式演进前景而又可能为本企业所把握的

产业机理——最初(最原始的)萌芽状态的、某些主要元素——产品模型的创新——颠覆式创新。

(1) 从自主经营体到利益共同体。海尔的自主经营体,华为的“铁三角”,施耐德

的专家团队,都是这样的作业(经营)团队。利益共同体首先是要求资源可以无障碍进入,如果你可以进来,你必须能够创造用户资源;第二个是所有的合作方在里边,应该是利益最大化。过去企业和供应方之间是博弈关系,比如采购材料,谁的材料便宜我用谁的,但是现在是能够参与我的前端设计,我就用谁的。比如钢铁厂,它也可以参与前端设计,我对我的产品非常清楚,但是用什么样的钢材我不如他清楚,他参与前端设计,可以给我提出更好的方案,这就是各方利益的最大化。有一句话说得非常好,就是“不管做什么事,如果不是参与方都得到利益,这件事就不会获得成功,即使成功也不能持久。”我们把它从博弈关系变成合作关系,而且它不是固定的,谁做得好都可以参与过来。

(2) 从以返利(间接)驱动到以用户资源驱动。通过同用户交互和全产业链极致体验达到“零返利”和“零不良品”。根本界限在于:返利是驱动客户去卖;而用户资源驱动则是在同用户交互中获取用户的“买”。

(3) 从业岗位定位到创业平台。从仅仅“粉丝流量获价值到真正与用户交互共生获得价值。企业是创业平台,它提供的是创业机会不是就业岗位。

8、在企业运营定位上,从 B2B 向 O2O 的转变

核心是从客户中来,到客户中去。黄秀红说,颠覆式创新可以这么理解:一个阶段提出的概念,能够超越消费者、顾客、合作伙伴的需求。企业在发展过程当中,要一直抱着超越消费者的满足感,让他们感到惊喜。

(1) 在产业链根本定位上,O2O——从单纯线上产品为主向线下从客户中来到客户中去为主转型。一定线上线相结合,同时又更要注意,结合实际。美(国)公司统计:90% 的好口碑是从包括物流、产品、服务等在内的线下获得的。

万达启动电商业务,但和淘宝等电商相

比,万达的电商业务直至今今天也鲜有人知晓。这就意味着,在用户积累、交易信息等众多电商数据积累方面,万达电商和阿里、京东等电商巨头相比,有着巨大的差距。因此,能否利用电商数据指导 O2O 业务,甚至万达百货的销售,就成了一个问题。

(2) 从“营销”到“营销”。

9、在发展参照物定位上,从对标企业向对标客户转变

(1) 在企业对标定位上,从同标杆企业对标为主向同用户(群)对标为主转型。这可以有三种对法:A.同已有忠诚度、美誉客户群对接。企业的第一法定、唯一准则是客户。每个能活下来的企业大都有对自己的客户群,要好生呵护和经营。在今天的世界上,宰客户最厉害的大概就是中国的企业了。B.同已有拉拢客户群对接。这是同竞争对手之间竞争的广大顾客,这又可以分为若干小群。C.同新发现新客户(产业)群对接。

(2) 招商引资放大同客户群对接。这亦即从单点、碎片,趋于保守型思维向多元、系统趋于放大型思维转型。例如,引一项目即作成一集群化体系,一个战略新兴产业,项目带出一个大产业集群。东源科技公司引进的 BDO 项目即是一个典型例子。四大板块,16 个子项目,总投资 507 亿元,引地美国英威达先进技术生产 1,4—丁二醇。

内蒙古东源科技有限公司是自治区重点培养的“双百亿”企业,正在这里建设的 1,4—丁二醇(简称 BDO)项目是自治区重点化项目和战略性新兴产业项目,主要包括主导和战略性新兴产业,主要煤焦化及下游深加工产业和“三废”综合利用产业 4 大板块 16 个子项目,总投资 507 亿元,占地 1700 多亩,引进美国英威达先进技术利用醛缩法生产 1,4—丁二醇,煤化工和氯碱化工融合互促,通过产业链间的低碳循环,让煤炭和石灰石等资源身价倍增,填补自治区在该化工领域产业空白。

(3) 从眼下、表层市场结构演进为主向消费者实际生活方式演变为主转型。通常上了文字、文件的已为人发现的产业结构系统只是“过去时”市场,要发现“将来时”市场、客户、需求。

10、在企业文化定位上,从“将本求利”向“将责求利”转变

(1) 全球公司,全球责任,这是全球公司到来的主体标志之一。超出国家范畴的全球公司,全球责任。最近这些年,跨国公司新的变化要负经济、社会、环保责任等,2009 年以来又前进了一步,强调要全规,包括遵守所在国法律法规,自己的总部和投资所在国的法律法规,甚至首先规范,还要搞出了全球契约,包括了人数劳工标准,环境标准等九项原则。世界上有 8000 多家世界最有名的公司都参加了,中国有 200 多家(参加了)。

(2) “将本求利”文化正在走向它的终点。2008 年西门子行贿被罚,以及多年来这些世界大牌的丑闻不断,但是柏林墙倒了以后,它又成为了全球化的前沿。我在 1992 年到柏林考察的时候,就发现在原来的柏林墙的地段上建立了一大批跨国公司总部,像索尼的总部都在柏林墙原来的地方。

(3) 中国公司的一个新的提法,不仅要承担经济责任,还要承担社会、环境责任。这是“将责求利”登上舞台的必然要求。中国这些年来假冒伪劣满天飞的现实迫切要求“将责求利”。在 2008 年、2009 年以来,它们的责任又前进了一步,强调合规——全规包括遵守法律法规,自己总部的投资所在国国家的法律法规,遵守公司自己制定的规章制度,还有企业员工要遵守或者追求一种首先规范、职业操守。实际上是用美国的反海外腐败法来制约的,所以我理解这是一种全球的责任。

(4) 建立科学、严格、规范征信系统的必要性、紧迫性和重大意义。只要存在真实的就应付款,存在重大责任的责任。现在最大问题是打造责任体系。像信用社拒绝兑付的一个理由是,银行的存根不见了,兑付不了。这个理由很荒唐,储户将钱存进银行,双方就形成了合同关系,只要储户手中的存单是真实的,没有造假,那么,银行不能以任何理由违反合同。再说了,银行的存根不见了,这责任在于银行,银行的过错不能让储户来承担。

征信系统的建立应紧紧抓住三条线:(1)有形财富即线下的由银行等金融机构和管理部门出具资信证明;(2)无形信用记录由央行牵头建立和完善征信系统;(3)互联网金融新型的征集系统。(待续)