

当我们把林毅夫与张维迎之争放在这样的时代背景下,很多人都只能自怨自艾地承认,“中国模式”仍然被证明有其存在的价值。

产业政策大讨论: 林毅夫这次为什么更受欢迎?

周浩 德国商业银行亚洲高级经济学家

林毅夫和张维迎两位教授关于产业政策的争论,不仅代表着两种观点的碰撞,也将对新一轮国企改革产生深远的影响。事实上,在目前的时代背景下,林毅夫的观点更容易占据舆论制高点。但冰冻三尺非一日之寒,关于中国和全球经济,过去数年的若干讨论,正构成了林张之争的历史背景。

林毅夫观点更符合潮流

两位教授的观点之争,是对过去一段时间经济现象的一个思考。总体而言,张维迎教授更加强调整市场的自我调节能力,以此为出发点,他认为政府应该减少对经济的干预。林毅夫教授倾向于政府在经济发展中的调控作用,而这也符合过去三十多年来中国经济发展的基本基调。

理论上来说,两位学者的观点并没有根本不同,按照林毅夫的说法,双方的观点甚至是不“自治”的。政府多一点,还是市场多一点,这在理论上都很难给出一个数量级的估量,但在实际操作中,其对经济政策的影响却是大相径庭的。

在笔者看来,林毅夫的观点更符合眼下的潮流,这就像十多年前,张教授的观点更符合市场潮流一样。首先,中国经历了高速发展后,尽管在近些年出现减速,但并未出现如西方主流观点预期的“硬着陆”,这样的现实不得不让大家对于此前的观点进行修正。第二,全球出现“去全球化”的潮流,在这一过程中,保持“可控”开放速度,坚持自身特色,并非一脱脑追随“全球化”的中国,反而成为了大家开始模仿的对象。

如何评估中国风险?

先从眼下的一个热门话题说起,即所谓的投资减速问题,这似乎构成了市场看空中国经济前景的一个新论据。但回想一下,在2009年以后,市场看空中国经济的一大论据是“投资增速过快”。在几年的时间里,这样的观点转变,表明了市场其实心里也没底。事实上,没有一个经济学家能够给出一个“合意”投资增速,那么市场以什么为基础来讨论投资“过快”或者“过慢”,又如何得出中国经济将出现新的风险的结论?

讨论产业政策,必然提及市场缺陷。口号可能令人觉得解气,但无助于对产业政策成败原因的理解。

企业家、法治与产业政策

王勇

在关于国有企业改革与产业政策的讨论中,张维迎老师一直比较强调企业家与企业家精神的重要性。虽然我也很认同我们国家的确应该形成充分尊重企业家、培育企业家的环境氛围,但张老师批评经济增长等主流经济学文献不研究企业家,这是不恰当的。事实上,单单经济增长与发展文献里就有很大的一个分支是关于职业选择(occupational choice),研究的是当企业家还是工人的选择。还有很多主流经济学研究是关于最优投资选择的,关于动态契约设计的,关于企业的研发投入规模的等等,这些所刻画的也都是企业家的一些核心决策活动。企业家精神,如果非要作为独立的生产要素,它与物质资本、人力资本、劳动力等等在GDP的实现上也并无本质差异,都是稀缺的,都需要充分竞争、可流动的市场,也都需要所有权的充分保护。

讨论产业政策,就必然要提及市场缺陷。假冒伪劣有毒牛奶地沟油等现象的普遍存在,说明法律的规范、政府的干预都是必不可少的。在企业家论坛上呼吁要重视保护企业家,政府要少干预、少插手,这些自然会获得欢呼与掌声。但是如果跳出企业管理的微观框架,将企业绩效和制度环境纳入到对应的发展阶段的动态宏观框架下,我们会发现,保证市场有序竞争的法治环境、金融体系、教育水平等等都是内生于经济发展水平的,而且实施与监督也都离不开政府。譬如说,好的法治水平就需要足够的财政投入以保证具有较高人力资本的法律专业人才、新的执法技术设备并且供养执法队伍,需要足够的财政投入以保证整个立法机构的高效运作,需要足够的财政收入以保证立法与执法都能够同时受到有效监督。而所有这些财政投入都是与这个国家本身的经济阶段相匹配的,除非有一个经济足够富强的殖民宗主国愿意为这一切操心买单。

张维迎老师相关分析的失误之处,在于他似乎过于局限于企业内部治理结构,却



如何准确评估中国风险,这是一个让人头疼的问题。笔者曾参加过一个国际评级机构的会议,在谈到如何给地方政府融资平台评级时,这家国际机构给出了一个有趣的方法:只要是地方政府融资平台,该评级机构可以最高给予6档的升级。这样的“升级”是基于评级机构“默认”地方政府融资平台在困难时刻可以获得政府的支持。这样一种看似妥协,却代表了一种尴尬:按照评级机构的全球评级模型,中国的地方政府融资平台只能被授予“垃圾级”评级,或者说早应该破产。但事实上,中国地方政府融资平台却开始在海外发债,其发行的债券还颇受欢迎,对于评级机构来说,如果给予地方融资平台垃圾级评级,那么将失去这些客户,但给予他们投资级评级,又难以在逻辑上站住脚。最后,通过所谓的“政府隐性担保”给予其升级,是一种妥协。但不要忘记,在过去的几年中,包括评级机构在内的很多国际机构却都认为“政府隐性担保”代表着中国政策的“不透明”,是地方融资平台的最大潜在风险。

中国信贷泡沫为何仍能扩张?

另一个问题则是中国的信贷扩张,这也是很多人观察中国风险的一个窗口。信贷扩张在历史上曾经造成过严重的通货膨胀,而这会导致货币政策转向紧缩,于是潮水退去,信贷扩张的负面作用开始显现。换句话说,历

史经验表明,信贷扩张不可持续。但在全球主要央行开始实施量化宽松的货币政策后,西方观察家们似乎很难批评中国的信贷扩张政策。更要命的是,中国的信贷扩张基于国内储蓄而进行,并没有过度依靠外债,这让经典的“外债增加——贬值加剧——外债膨胀——汇率经济崩溃”的理论在中国案例上难以奏效。

于是很多人将目光转向中国商业银行(主要是影子银行),认为其无度扩张资产负债表,将造成严重的资产泡沫(主要是房地产),一旦泡沫破裂,风险将十分巨大。由此衍生出的问题是,中国央行和商业银行共同进行大规模的资产扩张,这与西方的量化宽松有根本不同——西方国家的问题是,商业银行没有扩张意愿,因此央行不得不越俎代庖。在中国,央行和商业银行的同步扩张,将会成倍地放大风险。各类研究也表明,一旦房地产崩盘,那么后果将不堪设想,美国的“次贷危机”也依然历历在目。这其中的问题是,大量的研究基于历史经验得出,首先,历史是否将被重复,这本身就是一个未知数;第二,在货币理论已经失效(货币超发没有带来通胀)的背景下,我们为何纠结于历史?第三,中国没有出现过房地产崩盘的先例,如何要求商业银行在其风险评估模型中加入这样的风险因子?

市场越来越没有共识



有企业,在这些政策负担不变的情况下,能够真的解决企业的经济绩效问题吗?在经济水平发展较低的时候,真的能够建立一个超然于经济发展阶段的先进法治体系(包括相关法律法规的及时制定与有效执行)来解决政策性负担的问题吗?一个更加具有务实的改革与发展政策究竟应该是怎样的?如何结合相应的发展阶段和由此内生出来的资金、人才、及时等一系列约束,推行在整个过渡动态路径上的最优的经济发展与制度改革,这才是真正需要深入思考的核心问题。对于政府的作用,包括产业政策,也应该放置在这个动态宏观一般均衡框架下去思考。

一个企业家或许并不需要关心这个全局性的宏观发展问题,而是关心在既有制度条件下如何整合资源,自己去创新或者套利以达到赚钱的目的(创新型与套利型企业家的划分是张维迎老师的深刻洞见),直接面对的就是政府无处不在的各种管制与干预,还有贪婪的索取贿赂的双手。对此,企业家在心里当然会反感“有为政府”这个词,即使自己也没搞清楚这个词的学术含义;对此,企业家也会大声疾呼要求政府应该少干预、取消管制,即使很多时候自己其实也是在利用这种政府管制与干预去套利赚了大钱。

建立职业经理人市场、培育和保护优秀企业家对于一个经济体的确是至关重要。但是,如果是讨论诸如产业政策这类涉及到全民利益与长期发展的改革问题,我们学者必

事实上,类似的矛盾几乎无处不在。在这种情境下,决策者也会非常头疼,但即使没有明确共识,决策仍然要做出并执行。总体来说,中国仍然偏向于相对保守、缓慢甚至可逆的操作方式。而这样的方式是否正确,可能需要更长的历史来检验,至少到目前為止,这样的方式仍然保证了中国经济的成长。

在亚洲,我们也发现,政府力量相对较强的经济体,其对经济的“熨平”能力也更强。比如说韩国,尽管其经济结构与中国台湾十分类似,但韩国政府明显对于经济更有控制力,比如说面临经济下滑,其出台财政刺激举措、重组政策性银行来帮助企业重组,等等。标普在过去的数年中连续上调韩国的主权评级,给出的理由之一就是财政政策相当积极有效,并表示韩国可能在未来数年内获得AAA的最高主权评级。换句话说,政府力量较强,并非在任何时刻都是坏事。

而在西方,对于很多经济学理论和制度制度的反思,也在日渐高涨。在长期的经济停滞,大家自然会考虑出发点是否本身是错误的。这在英国脱欧公投上已经凸显。英国本身倾向于美国的市场经济制度,但欧洲经济却倾向于带有“社会主义”的市场经济制度(这里的“社会主义”含义并不相同),两种似是而非的经济制度通过欧盟融合在一起时,被认为是“全球化”的经典案例,双方合作初期似乎严丝合缝并且运转良好,但经过多次市场动荡后,英国开始反思这一制度的合理性,最终的“脱欧”事实上反映了世界观的差异。

推而广之,很多经济学家开始反思目前的社会运行方式背后的问题,比如说财富分配严重不均。在美国,《纸牌屋》的流行,表明了对于传统精英政治模式的反思,希拉里“电邮门”事件也揭露出西方政治体系中的另一面。在中国,《北京折叠》的一纸风行也代表了对“社会分层”的反思(甚至是“反感”)情绪日盛,而社会分层在西方社会并非不见端倪。

所以,当我们把林毅夫与张维迎之争放在这样的时代背景下,很多人都只能自怨自艾地承认,“中国模式”仍然被证明有其存在的价值。同时,经济仍旧需要发展,否则,我们只会遇到更多难以解决的问题。在这样的基础上,经济政策需要具备的是“建设性”而非“颠覆性”。因此,从某种程度上来说,林毅夫的观点占据上风,在某种程度上也是另一派观点不断削弱的表现。

近年来,在全球金融危机爆发以后经济持续低迷的状况下,各个国家对解雇保护水平呈现了进一步放松管制的趋势。从经合组织2008—2013年的统计数据可以看出,经合组织国家解雇保护水平平均值是从2.17进一步降到2.04。

中国解雇成本到底有多高

李凌云 华东政法大学

现在对劳动合同法的批评主要表现在一个是成本高,一个是灵活性不够两个方面。我们国家解雇保护水平比较高,这个问题我在其他劳动法研讨会上也讲过,但很多学者是持批评态度,认为我们国家解雇保护水平根本不高,而且不能进一步降低。所以我想还是通过一种客观的态度,把国际上一些机构研究的成果原原本本地介绍出来,看看我们国家解雇保护水平在国际上到底是高还是低,未来劳动合同法应该做一个什么样的调整。

首先我们结合经合组织就业展望报告以及国际货币基金组织的经济展望报告中的数据,向大家先展示一下各个国家在解雇保护方面是怎么样的发展趋势。这些数据是在经合组织就业数据库里面,我把数据最齐全的26个国家1990—2013年的解雇保护水平的值做一个展示,1990—2013年各个国家解雇保护水平是下降的。总体来讲解雇保护不变的有6个,占23%,降低的国家有14个,占54%,平均降幅是16.4%。其中平均值高于经合组织平均值的国家是占71%,平均降幅达到17.9%。也就是这些年哪些国家选择积极降低自己解雇保护水平呢?恰恰是原本解雇保护水平特别高的国家,比如像葡萄牙原本解雇保护水平曾经达到世界最高的4.83,他在2013年的时候已经降到3.18,降幅超过30%,西班牙降幅超过40%。看起来也有一些国家是没变,甚至提高的。但是你可以看出解雇保护水平保持不变,或者有些许提高的国家,本来他们解雇保护水平就不高,所以基本上没有很大调整。

最近大家特别关心的就是法国,对法国讨论也非常多,法国也是以自己非常健全的劳动法律和比较高的解雇保护水平著称。所以历年来法国政府想进行劳动法的改革也是试图降低解雇保护的,但是因为社会上两种完全相反的意见导致每次提出劳动法改革都会引发大规模罢工和社会动荡。所以,我想我们国家在处理解雇保护问题上也是需要特别慎重,防止出现法国的问题。

近年来,在全球金融危机爆发以后经济持续低迷的状况下,各个国家对解雇保护水平呈现了进一步放松管制的趋势。从经合组织2008—2013年的统计数据可以看出,经合组织国家解雇保护水平平均值是从2.17进一步降到2.04。在这短短几年当中有超过1/3的国家都实施放松解雇保护政策,这其中最明显的就是刚才我们提到的葡萄牙,三年间使得解雇保护水平降到3.18。另外也有五个国家在2013年之后进行的解雇保护的改革。

解雇保护在这一轮改革当中有几个特点,把解雇个人和集体解雇分开看的话,发现在个人解雇的国家是普遍呈下降趋势。其次就是合法解雇当中提前通知期,补偿金,不当解雇赔偿金水平都有下降。反过来集体解雇,因为金融危机爆发之后,经济裁员成为解雇保护立法的重点,所以在这方面有所增加,但是总体解雇保护水平并没有因此有明显上升。这是世界各国从80年代以来解雇放松的趋势。

看看我们国家解雇保护水平现在已经在世界各国处于什么样的地位呢?在上世纪90年代的时候,我们国家劳动用工制度从计划经济向市场经济改革的时候,1994年颁布的劳动法已经确定比较严格的解雇保护制度,在2003年的时候世界银行有一个全球投资环境调查报告,这个其中对我们国家的解雇保护也进行了量化的比较。其中我们国家的解雇保护的自由度数值是42,这个数值如果越高的话说明解雇保护自由度越低。我们国家是42。东亚平均水平是29,经合组织平均水平是28。最为自由的是香港地区是1。所以在劳动合同法出台前,当时世界银行已经在报告当中对我们国家解雇保护警告,就是我们国家已经成了解雇非常困难的一个国家,这肯定是造成企业解雇很困难,企业的劳动力无法得到更新,会严重影响到那些技能高、素质好的劳动者进入企业,反而他们找不到合适的工作。所以,在世界各国纷纷降低解雇保护,对劳动关系放松管制的背景下,我们国家的劳动合同法却在劳动法的基础上进一步提高了相应的标准。

(下转 03 版)