

讨论产业政策,先应讨论一下产业组织;对企业和产业,政府优势在于拥有强制力,且不需要盈利,因此被寄托了神秘的力量。

# 产业如何组织,政府能做什么?

■ 陈稻田

中国经济学家张维迎和林毅夫最近关于产业政策的争论持续了数月之久,其意义重大,影响深远。在11月9日两位教授还刚刚进行了一次公开的辩论,这种开诚布公,追求真知的精神让人敬佩。秉承这一精神,本文希望能够对这一讨论能有所贡献。要讨论产业政策,我认为先讨论一下产业组织问题会很有帮助。

## 产业如何组织

在新古典经济学的框架下,产业组织理论上是价格理论的延伸和细化,我觉得它最大的问题之一在于产业组织理论里面并没有组织,也不会有企业家。学术的革命是在边缘兴起的,上世纪六十年代彭若思写下了《企业的成长》一书。这本书既不像经济学著作,也不像管理学著作,它只是阐述了一个朴实的问题:企业为什么会成长。她的开创性思想在很长时间里没有多少追随者。到了八十年代中后期,她被重新发现,成了新思维的发源地,加上科斯、哈耶克的市场理论,西蒙的有限理性理论等,启发了一大批企业战略学家、组织理论学家、一些经济学家和经济史学家,他们的点滴贡献汇集成了一个洪流,我们对产业如何组织的认识有了巨大的进步。例如,我们熟知的核心竞争力概念就是由两位机智的哈佛商学院教授提出来的。

在一个分工经济中,经济活动的根本问题在于协调,也就是如何协调各类生产者和消费者。这么广泛多样的经济活动,这个组织里面有激励的问题,也有如何利用分散的信息和知识来组织生产和创新的问题。按照哈耶克的洞见,人们关于经济体系的知识是分散的(这和大家都熟悉的信息不对称概念不一样),也就是由不同的人掌握的。这些知识既包括价格和产量等易于表达的信息,也包括理论知识和对事物的经验和理解等,后者也是隐性的。对这样定义下来的知识是海量的,很多也是无法被明文表达的,西蒙又指出人是有限理性的,个体无法完全掌握和处理这些信息。于是人们发展了各种

制度,用制度流程来处理这些知识和信息。

在企业之内,各种流程制度担任了这个协调的工作。为了说明企业的协调功能比激励功能更为本质的看法,我们做个思想实验。在一个协作生产中,假设每个人都是雷锋,这就没有激励的问题,我们还需要这种叫企业的东西吗?答案是,仍然需要,因为雷锋们虽然善良,但却是有限理性的,因此也需要有人来指挥协调。企业的领导者会建立很多的流程制度来处理业务,这是企业内部协调很多个经济活动的基本手段。经济当中唯一不变的可能就是变化!在未知的商业世界里,企业家需要权威来分配资源。一个企业家不需要让员工理解他的商业计划(在整个企业统一思想这太昂贵了!),他只需要权威来让员工执行自己的战略,这降低了说服成本(我觉得说服成本是被忽视但很重要的一类交易成本)。需要注意的是,企业中的权威是自愿的(不服从的人立刻可以离开这个权威体系),不是靠暴力强制的。

在企业之外,价格体系担任了协调的关键工作。从人类经济活动的实践来看,市场制度协调的比中央计划更好。竞争是以一种看似背道而驰的方式去促进协作,这是自由市场的奥秘!在市场这“看不见的手”后面其实是无数风风火火的商人或企业家不断的竞争和实验,去发展新产品,比较相对价格,去发现新需求,去改进组织效率。我们所谈论的产业升级,资本深化,技术中进等等,实质都是这个自发体系演进的过程中所体现的,不同侧面都有惊奇之处。不是吗?企业家里懂得高深经济理论的人总是少的!但是这个体系厉害之处在于此,这个复杂体系是很多普通个体有意行动而形成的无意之果,也就是自发秩序,它居然工作良好!

如果认识到市场是演进说,动态的,是自发秩序的话,我们就不会轻易的谈失败,乃至要搞产业政策了。经济学为了价格理论的构建,对生产的组织协调问题进行了高度抽象,这很容易导致对市场的简单化认识。例如,外

部性是很多人不信任市场的重要原因,但这是因为对经济动态性的理解不足,外部性被过度强调了。我的看法是,相比于市场在协调复杂系统中的巨大作用,外部性的负面作用是不足为虑的,并且也会随着组织的丰富而减弱。为了修补小的外部性问题,产业政策可能阻碍了市场的正常工作,往往得不偿失!

另外,正如米塞斯所指出的,政府一旦干预了一个产业,就很难退出了,它往往会采用更多的干预来解决前面干预所制造的问题。房地产市场和证券市场这两个案例生动的展示政府干预是如何一步步加深,最后市场是如何陷入“政策市”的困境的。林毅夫认为“有效市场”和“有为政府”可以和睦相处,我认为逻辑上和历史上都是站不住脚的。

## 政府该做什么?

在盈利性的经济活动中,无论是发现新需求,新技术,还是发现相对价格,协调生产,竞争的压力促使企业家努力工作!有压力才有动力,政府官员怎么可能比企业家做得更好呢?我认为对于企业和产业的发展,政府没有优势。

政府的优势在别处,优势之一在于拥有强制力,另外一个优势是它不需要盈利,可以做“亏本”的买卖。例如国防,你就不能要求士兵每消灭一个敌人就来领取一份奖金,经济理性基本是行不通的,这时候要的是铁的纪律和军事法庭,政府就有优势。教育医疗关系到人的尊严,完全考虑经济利益也很困难,因此部分生产由政府来提供可能是合适的,此外警察、司法等公共服务都是这个道理。由于强制性的统计制度,政府在大规模信息收集方面具备优势。但是,这个信息优势并不能成为政府施展产业政策的理由,政府把信息公开,作为公共服务,让社会共享集中力量了。根据比较优势理论,政府应该集中精力做这些事情。

当把政府描述成“守夜人”,倡导“无为政府”的时候,好像上述的公共服务都是容易的小事情,政府要广泛参与到的实业中才叫务

实,有为,这是非常误导的。中国改革三十多年了,公共服务的歧视还没有根本改变,教育医疗问题很多,司法情况也不乐观,政府的廉洁高效也需要大力改进。把夜守好,谈何容易!

## 聪明政府之谜

在11月9日的辩论中,以及最近的“经济发展有产业政策才能成功”的文章中,林毅夫认为:许多国家的产业政策失败,但是尚未见不用产业政策而成功追赶发达国家的发展中国家和保持持续发展的发达国家。他因此认为经济发展离不开产业政策。这个经验证据初看起来很有力,但实际上逻辑是有问题的,因为它混淆了相关性和因果关系。如果所有国家都实施了不同程度的产业政策,但都是失败的,我们仍然会观察到林毅夫提到的现象,因此所有成功经济体都有产业政策的事实并不代表产业政策是经济持续发展的必要条件。在最近的一个访谈中他认为中国经济过去几十年的高成长,一方面是用双轨制的一轨,对旧的产业给予保护补贴来维持稳定;二方面对符合比较优势的产业,给予必要的因势利导。在他看来,市场体制的发展壮大不是因为中国经济发展的主要原因!如果政府这样有效,改革之前为什么就没有找到比较优势呢?这至少说明由政府来寻找比较优势是高度不可靠的!

比较优势是林毅夫教授解释经济发展非常依赖的一个概念,但这个概念似乎没有清晰界定(另外,他既讨论过比较优势也讨论绝对优势,这令人困惑)。他是指国际间的比较优势,还是指国内不同地区之间的比较优势,甚至是企业和个人间的比较优势,他的行文似乎是混在一起来讨论的。假如是前者,我认为对一个大国来说,促进国内分工,形成国内统一的大市场,意义比国际贸易中的比较优势要大得多。并且正如张维迎教授指出的,企业家自己会找到有比较优势的产业。假如林毅夫说的比较优势指的是地区间的,那么每个地方政府都要去寻找本地经济相对其他地区的比较优势,并进行规划,

行政化去产能短期见效快,长期来看却是不可持续的。当下煤炭行业去产能已陷入进退维谷的困局。

# 中国煤炭行业去产能为何进退失据?

■ 中国人民大学重阳金融研究院首席经济学家 何帆 ■ 中国社科院世经政所博士 朱鹤

2016年初,中国国务院印发《关于煤炭行业化解过剩产能实现脱困发展的意见》(以下简称《意见》),煤炭行业由此掀开了一场如火如荼的去产能运动。《意见》中给出了未来3—5年煤炭行业减少10亿吨产能的总目标,其中2016年要减少煤炭产能2.5亿吨。为实现上述目标,《意见》给出了许多具体的措施,其中最重要的原则手段有两个:一是从2016年起,三年内原则上停止审批新建煤矿项目、新增产能的技术改造项目和产能核增项目;确需新建煤矿的,一律实行减量置换;二是从2016年开始,按全年作业时间不超过276个工作日重新确定煤矿产能,原则上法定节假日和周日不安排生产。

雷厉风行的煤炭行业去产能初见成效。首先,2016年2.5亿吨煤炭去产能任务将超额完成。这一事实来自2017年度全国煤炭交易会新闻发布会上中国煤炭工业协会副秘书长张宏的发言。其次,煤炭产量得到有效控制。2016年以来,中国动力煤当月产量同比始终保持负增长,1—10月原煤产量累计比去年同期少3.1亿吨,累计同比下降12%。最后,煤炭生产的安全事故数量大大降低。根据国家煤矿安监局副局长杨高7月份在国新办新闻发布会上提供的数据,2016年上半年中国煤矿发生各类伤亡事故107起,死亡205人,比去年同期减少了86起,116人,降幅分别为44.6%和36.1%。但一个情理之中、意料之外的结果是煤炭价格持续上涨。按照最基础的时间规律,在需求保持稳定需求的情况下,供给在短时期内大幅下降,必然会导致价格快速上升。2016年1月份,5500

大卡山西产的动力煤秦皇岛到港价仅为370元/吨,为2008年金融危机以来的最低点。2016年上半年,该价格略有上升,7月初涨到了400元/吨。从2016年7月起,该价格开始快速上升,4个月的时间上涨了50%,达到600元/吨。动力煤期货价格的涨幅和增速更为惊人。2015年底,动力煤期货收盘价一度跌至287元/吨,后来,在去产能预期的催化下,一度飙升至674元/吨,涨幅达135%。

本轮煤炭去产能的一个突出特征就是行政力量发挥了巨大作用。为配合去产能,各地出台了各种督查和问责制度。行政化去产能短期见效快,长期来看却是不可持续的。当下,煤炭行业去产能已陷入进退维谷的困局。

政府可以选择继续坚持去产能政策。那么,供需失衡的局面就会保持下去,煤炭价格会继续上行。高企的煤炭价格会带来三方面的问题。

其一,高煤价会增加下游行业的成本,在挤压下游行业利润的同时,推升产成品价格上涨。煤炭的下游行业主要有四个:电力、钢铁、建材和化工。除了电力行业外,剩下三个行业的产成品价格都是市场化定价。在终端需求没有明显增加的情况下,煤炭价格继续上涨会挤压这些行业的利润空间,同时还会迫使这些行业提高产成品价格。价格经过层层传导之后,会推动最终产品价格上行。在总需求没有明显提高的情况下,这有可能催生成本推动型的通货膨胀。

其二,继续压缩煤炭产量不利于保障煤炭供给安全。除了要保障工业生产对煤炭的需

求,居民部门对煤炭的需求更是政府关注的重点,尤其是夏季用电和冬季取暖,关乎民生和社会稳定。今年夏季,中国大部分地区持续高温少雨,空调用电明显增加,部分地区出现了煤炭供应偏紧的情况。10月份入冬之前,发改委曾明确表示,“煤炭供应特别是电煤供应决不能出问题”、“当前已进入备冬储煤的关键期,东北地区临近冬季供暖期,保障煤炭稳定供应事关经济平稳运行和社会稳定,容不得半点闪失”。出于上述考虑,发改委在两个月内连续召开了5次会议,目的是要释放煤炭产能,保障煤炭供给安全。现阶段煤炭供需已经如此紧张,今后若继续大力去产能显然不利于保障煤炭供给安全。

其三,高煤价和低电价会加大对钢铁市场的扭曲,并增加环保压力。炼钢既可以用煤炭,也可以直接用电。由于用电炼钢的单位产量较少,目前用电炼钢的钢厂多为各地非法的黑钢厂,产品被称为“地条钢”。这些钢铁的原料为废钢,成本低、质量差、污染严重。用煤炼钢的钢厂多为规模较大的钢厂。三类钢铁工业协会和工信部联合订立的第三批名单中的钢铁企业,无论是环保设备还是治理情况都已经比较理想。在当前“市场煤、计划电”的制度下,电价不会因煤价快速上升而调高,这就意味着用电炼钢更划算,也就是在变相补贴用电炼“地条钢”的非法钢厂,越正规、越环保的钢厂利润受损反而越严重。

政府也可以考虑暂缓去产能,增加煤炭产品,让煤炭价格下降。事实上,早在今年9月底,发改委就已经率先释放了一批先进产能,即

一级安全质量标准化煤矿和各地向中国煤炭工业协会申报的安全高效煤矿”。这次产能释放很大程度上避免了今年冬季用煤的可能出现的紧张局面,但也给未来去产能进程埋下了隐患。

首先,决策部门会在产量和价格之间摇摆不定,最终导致去产能失败。现阶段的去产能成果主要体现在政府对煤炭产量的有效控制。价格一旦过满,政府就要放开产量以保证供给,前期对产量的控制就变得毫无意义。不仅煤炭行业去产能会失败,钢铁行业的去产能也会受挫。放开煤炭产量后,煤炭价格会下降,这就为钢厂增加了盈利空间。目前,整个钢铁行业产能利用率远低于正常水平,重要原因就是煤炭价格过高导致盈利空间新高。一旦煤炭价格降下来,钢厂的盈利历史将会继续扩大。在企业盈利改善的情况下逆向调节,要求进一步企业去产能,阻力可想而知。

其次,煤炭企业复产意愿普遍不强。一方面,本轮煤价上涨让所有煤炭企业都尝到了甜头。放开产量让价格下去,对所有企业都没有好处。加之中国企业在行业中占据着主导地位,业内企业在控制产量方面或许已达成某种程度的默契。另一方面,前几年煤炭价格低迷导致多数煤炭企业负债快速增加,亟需通过稳定的盈利减少债务负担。现阶段煤炭价格虽然较高,但持续时间并不长,大量煤炭企业在今年7月份才开始盈利。因此,煤炭企业十分需要高煤价的环境下休养生息。此外,煤炭行业的安全生产问题始终是决策部门关注的重点。在“276工作日”制度下,今年上半年的伤亡事

故总量有显著下降,但重大煤矿事故发生了5起,死亡64人,比去年同期增加了4起,多出43人。276个工作日制度下尚且如此,如果放开煤炭产量,煤炭企业如何能够有效保障安全生产?不得不说不,这是煤炭企业抵制政府要求增加产量的最佳理由。

最后,支撑本轮煤价价格上涨的部分动力来自成本增加。这些成本包括运输成本、环保成本、安全成本和人工成本。其中,运输成本增幅比较明显。今年9月21日实行的公路运载新规,调低了货运车的载重上限,抬升了煤炭的单位运输成本。环保成本和安全成本都是刚性成本,只能增加不能减少。除此之外,煤炭行业的税收按照从价税和累进税收取,煤炭价格上涨后,煤炭企业的税率也相应提升,税收负担明显增加。因此,价格上升给煤炭企业创造的利润已被成本吞噬了相当一部分。这种情况下,如果放开产量,且不说煤炭价格能否降低,如果煤炭价格真的降低了,煤炭企业将再次陷入亏损状态。

去产能是供给侧改革的重中之重,关系到中国的结构性改革能否顺利过关。但是,去产能的过程很可能比当初预想的更为漫长。如果按照市场经济的规则去产能,可以预料,这将是一个渐进过程,必然会经历“去库存—去产量—去产能”之间反复多次的调整。行政化去产能固然能够在短期内起到立竿见影之效,但政府之手终究违抗不了市场规律。过度依赖行政手段,反而会造成更多的扭曲。“治大国如烹小鲜”,去产能不能造成壮士断腕的结局,也需要更多的耐心,以及对市场机制的信心。

# 网红经济引领消费趋势

■ 点石资产管理公司创始人,互联网金融千人会联合创始人 蔡凯龙

[上接 O2 版]

## 网红经济的未来趋势

趋势一:网红经济将会持续发展

网红经济不会只是昙花一现。网红经济经过多年的发展,已经形成能自循环的完整生态体系。大多数网红和网红孵化和经纪公司都意识到,网红只能以内容为王。只要能够持续提供优质内容的创新内容,具有高水准的品位,社会关怀和公益精神,不断弘扬社会主义核心价值观,就能引起主流传统媒体的加持和助推,网红就能够打造形成一个能量巨大的IP(Intellectual Property)体系,从而引领网红经济不断持续规模化增长。当然,成为优秀的高质量网红并不能一蹴而就,台上一分钟,台下

十年功。虽然每个人都有可能在15分钟内出名,但是这15分钟的网红,背后是数年无人问津的积累和沉淀。新生的网红应该研究如何踏踏实实提高自己的水平和功底,努力产生极具深入人心的网红原创内容,才能在日益激烈的吸引力竞争中杀出重围,成为真正持续盈利的网红。

趋势二:网红经济趋向专业化资本化

随着网红经济的爆发,资本大举进入。网红虽然是整个网红经济商业模式的核心,资本却轻易不投,因为网红天生基因决定其生命力不够长久,风险也非常大。所以资本大都投到网红孵化经纪公司。因为他们具有批量产生网红的能力,同时也具有较强的抗风险能力和多渠道的变现方式,受到资本的青睐和追捧。网红孵化经纪公司,在资本的扶持下,把网红

打造得更加专业化和品牌化,以延长网红生命周期和商业价值。掌握全生态链的网红孵化经纪公司,将借助资本的力量,不断巩固和加强自己的垄断优势地位,提高进入门槛和竞争壁垒。

趋势三:网红产业和传统娱乐的双向融合

艺人向网红转型,网红向艺人转变。艺人既有本身对艺术才华的内涵和领悟,又兼具艺术表演的才华展示技巧,无疑成为内涵和表演兼具的准网红,转型互联网网红而易举,并且能把传统和线上光环叠加,引爆网红经济。而且网红的巨大能量所产生的经济效益,并不比明星逊色。因此明星艺人开始全面“网红化”,让自己更加接地气更加亲民,才能抓住年轻人的心。例如刘涛在《欢乐颂》发布会上的映客直播吸引力71万粉丝追捧;王宝强携正在

拍摄中的《大闹天宫》做客斗鱼直播,在线人数一度突破500万人。王菲的演唱会在开场冷艳女神。部分有表演才能的网红,当发展到一定阶段遇到瓶颈的时候,自然会转型为艺人,投身传统娱乐影视业,以扩大影响力和提升自己的知名度。他们的优势在于众多的粉丝,能够迅速把流量带入娱乐影视圈。网红是互联网虚拟渠道所塑造的互联网明星,而明星是传统媒体实体渠道所塑造的线下明星。两者双向融合,界限越来越模糊。

趋势四:网红经济很快进入4.0智能虚拟阶段

文字,图片,声音,到视频和直播,从网红经济的发展史不难看出,技术的每一次进步,都能给网红经济带来深远的变革。刚刚过去不

久的双11,马云让到场的嘉宾亲身体验由VR虚拟现实构建的购物场景,这虽然还未能做到尽善尽美,但是传递出虚拟世界即将到来脚步。随着智能机器人和VR虚拟现实为代表的新技术的进步和成熟,不久的将来,网红很有可能是智能的虚拟网红,我们通过VR技术随时随地和虚拟智能网红全方位接近真实的互动。辅助未来的智能机器人,我们有能和网红长得一模一样的智能机器人近距离真实互动。

可见,网红经济是一种内容引爆、运营主导、融合产品,社交和商品供应链的全新商业模式,缺一不可。网红不是单纯炒作的代名词,网红经济也不会昙花一现。当网红经济遇到了资本和黑科技,遇到了开放的创业环境,其成为消费经济的增长点将是必然的发展趋势。(完)