

城人物简介

许小年,中欧国际工商学院经济学和金融学教授。此前自1999年以来,一直担任中国国际金融有限公司董事、总经理兼研究部主管。1997年至1998年任职美林证券亚太区高级经济学家。1996年,他在美国华盛顿的世界银行担任咨询师。1991年至1995年,在美国马萨诸塞州Amherst学院担任助理教授,讲授经济学和金融市场学。1981年至1985年期间,他在中国国务院发展研究中心任研究员。

许小年于1991年获得美国加州大学戴维斯分校经济学博士学位,1981年获得中国人民大学产业经济学硕士学位。1996年他荣获中国经济学界最高奖“孙冶方奖”,以表彰他对中国资本市场的研究。许博士的研究领域包括:宏观经济学、金融学、金融机构与金融市场,过渡经济以及中国经济改革。



许小年教授日前在中欧国际工商学院“戈十”回归日庆典活动上以“新起点,创新与互联网”为主题做了一场精彩的演讲。他认为,目前经济增长速度放慢,企业经营困难,是我们过去长期依靠投资驱动造成结构性扭曲的结果,去产能化是当前经济最紧迫的任务。在经济调整过程中,有大量的商业机会。第一个机会是行业重组,第二个机会是传统企业的更新换代,第三个机会就是创业。

许小年教授

本报记者 胡晓芒 摄

经济“熊市”蕴藏大量商业机会

本报记者 易蓉

中国经济不靠创新走不下去

关于互联网和创新,许小年教授从宏观经济谈起。他认为,中国经济走到了今天,不靠创新,已经走不下去了。“看过去一两年里的宏观数据,经济增长速度在不断地放慢。虽然今年一季度、二季度的GDP全是7%,但电力指标、运输货运量增长率和企业层面等情况都很清楚地告诉我们,经济正在滑入衰退。”为什么会衰退?他指出,经过了多年高速增长,经济内部所积累下的结构性问题已经“掩盖不住”了,表现在宏观上就是增长速度放慢;在微观上,企业经营越来越困难。

衰退的原因是过去透支了今天的经济景气。许小年教授解释,2008年在国际金融危机的冲击之下,中国经济有个断崖式的下跌,虽然是外部冲击引起的,但也反映了中国经济的脆弱性,如果能利用2008年那个时机,在经济下跌的过程中,忍受痛苦,进行结构调整,产业升级换代,就不会有今天的困境。

“4万亿”刺激计划使本来已严重的结构失衡更加恶化,很多传统制造业部门产能已经过剩、产品技术落后、

在市场上找不到销路,急需更新换代。“但政府巨额投资,又使这些落后的产能、落后的技术和产品得以苟延残喘,甚至继续扩张一直到今天。原来经济中的内在的增长动力减弱了,这个时候需要增强它的体质,我们非但没有消除导致虚弱的内部结构性弊病,反而是给它注射‘强心针’。这浪费了一次衰退,浪费了一次极好的调整机会。”他指出,今天调整的困难比2008年还要大。

由于中国经济增长长期依靠投资驱动,当出现过剩产能的时候,企业不敢投资了,依赖投资的增长就掉下来了。出路在哪里?答案是去产能化。“如果不把过剩的产能消除掉,价格起不来,企业经营会很困难,经济就会长期在低位运行。去产能化是当前最紧迫的任务。这和2008年金融危机之后欧美经济的去杠杆化所面临的挑战是一样的。欧美发生金融危机的原因是过度借债,杠杆过高,把家庭和金融机构压垮了。要想经济恢复,必须把过高的杠杆率降下去。美国去杠杆化从2008年到去年2014年才基本结束。”

“和金融体系与政府体系中的坏账相比,A股的场外配资简直就是小菜一碟。”许小年教授特别指出,A股配资总共有2万-3万亿,金融体系的贷款余额是80多万亿,坏账率如果以10%计算就是7万-8万亿。“政府融资平台在执行4万亿过程中积累的债务,才是中国经济的大隐患。”他认为,尽管社会反响很大,其实A股市场只是中国经济中的一个小问题。大问题是政府负债,银行的坏账,实体经济中的过剩产能。据说水泥行业的过剩产能是60%以上。“去杠杠的过程和去产能的过程可能会相当长,到底需要多少年?我想3年5年总是有的吧?”

在这一过程中,许小年认为,企业的首要任务不是发展多快、要做多大、赚钱多少,而是活着。在经济下行的过程中,价值才能显现。“我喜欢熊市,不喜欢牛市。为什么?因为在牛市中,资产的价格都被高估,只有在熊市中,资产的公允价值才能够出现在市场上。所以不要害怕熊市,不要害怕经济下行和经济的调整,在调整的过程中,会出现大量的商业机会。”

许小年教授指出的第三个商业机会就是创业。但他认为,创业不是人人都能做的,不是大众之事,而是小众之事。互联网在中国之所以轰轰烈烈,一是因为中国传统行业效率低,给互联网公司留出了很大的空间;二是政府管制少,进入相对自由。不过,他认为,传统行业一样有创业机会,不一定非做“互联网+”,“传统行业+互联网”也可以。

互联网的作用是什么?许小年教授提醒企业家,于此必须要有自己的思考。“互联网无非是一种更为快捷的传递信息的手段,有助于降低和消除信息的不对称。信息的不对称会产生交易成本,互联网的应用因此主要是在交易环节而不是在生产环节。至于生产环节效率的提高,仍然要靠传统的研发。互联网用的最多的就是营销,减少交易中介,缩短交易链条,降低交易成本。新产品和新技术的开发和研究,还得走传统的老路子。”

因此,对于互联网,许小年教授认为,既不要排斥、轻视,也不要产生恐慌情绪,而是要冷静地沉下心来分析自己行业的业务特征,有哪些是适合互联网上做的,有哪些是互联网没办法做的,自己的优势到底在什么地方?要不要上网,怎么上网?他强调,企业家要独立思考。“传统企业现在是在恐慌情绪下盲目崇拜,以为我不上网就要死,没有那回事。很多传统企业向互联网投降,我觉得太早了,还没有认真抵抗呢,就投降了。”

依然回到零售业的案例,许小年教授列举做网上销售做了十几年的沃尔玛,

投资建自己的网站和电商仓库,沃尔玛在中国收购了仅次于京东的1号店,要发展自己的网上销售。同时沃尔玛在调整自己的店面结构,通过下沉逐渐减少大型门店,增加中小型的社区店,这些社区店将来就是电商的提货点和送货点。“为什么亚马逊在美国无法撼动沃尔玛的统治地位?为什么电商在日本几乎没有生存的空间?”许小年教授解释,日本电商可能竞争不过遍地开花的便利店,而中国电商的快速发展,其中一个原因是传统零售业实在太落后。“沃尔玛现在一方面是做电商,另一方面改造传统业态,亚马逊有可能招架不住。”

他建议企业家,要观察,不要慌,沉下心来仔细研究,决定今后往哪个方向走。“创新、创业不光是电商一个行业,其他行业也有机会。”他特别指出,也要看到在经济下行过程中政府的改革措施反而是比经济上行时更到位,“最近的取消审批权,最近上市的审批制改为注册制,都是进步。我对中国的资本市场向来评价不高,但给予新三板很高的评价,新三板是第一块没有审批制的。什么样的企业都可以上,只要有人愿意买。我认为这是一个很好的开端。我希望从新三板扩展到创业板,再到中小板和主板,都搞注册制就行了,别再审批了。取消发审委,企业只要满足了信息披露要求,全都可以上,市场交易就是周瑜打黄盖愿打愿挨,你管那么多干什么?政府要做的唯一的事就是保证足够的信息披露,使得投资者可以判断这家企业的状况。”

传统行业「+互联网」也可以

利用新技术提高生产效率

第二个机会是传统企业的更新换代。观察基层企业,许小年发现,行业重组是转型的机会之一。很多中小型钢铁公司都要倒掉,这时是购并的好机会。但购并障碍在于地方政府的干预,因此许小年指出,经济就像自然界,生老病死是自然现象,政府不应阻碍市场购并,不要阻碍企业的倒闭。优秀企业通过购并提高市场集中度,获得一定的定价能力改进利润率,实现经营状况的好转。

市场份额比较集中的企业应通过研发推动升级换代。他认为,在行业分散的情况下,中小型企业没有做研发的力量,只有不断地集中才有规

模效益,只有集中才能有足够的资源进行研究与开发。他举例说,中国零售业全年零售额是20多万亿,国有零售商1000多亿,但是不赚钱,赚钱的是民营的,最大的也不过500亿;而沃尔玛的年销售额是4800亿美元,我国的传统行业过于分散,效率太低。“在整合的过程中有多少机会?对于做投资的来说,机会非常多。”

去年,许小年教授在奔驰和宝马的生产线看到,尽管还未达到工业4.0标准,但车间里没有几个工人,随处是机器人,工位之间的搬运全部自动化。“我们要做的,就是用新的技术去提高效率,不必硬把自己套进互联网思维,而是要思考如何运用这些新技术来提

高企业的效率。”他指出。

中欧有位生产缝纫机的校友,在今年上半年整个行业销售额下跌20%、利润下跌60%的情况下,他的企业销售额和去年基本持平,利润跌幅小于10%。分析此番成就的原因,许小年分享道,这位校友将把电脑装到了缝纫机上,用电控提高缝纫机的自动化程度,在传统缝纫工越来越难招的环境下,这位校友早就酝酿产品升级,提高缝纫机的自动化程度,在市场上脱颖而出。“不需要追求那些高大上的东西,一点一点地的改进,空间非常大的。经济下行并不可怕,倒逼企业研发,改进产品和技术,提高传统行业的效率。”他说。