

新经济:一场无法回避的全球性经济革命

刘列励

摘要 本文论述了源于美国的全球新经济的特点、性质、发展历程及其历史必然性,并通过对美国500强最新排名和若干统计数据的研究,阐明了美国、欧洲以及亚太地区国家新经济的发展状况,指出了这场全球性经济革命的深远意义。

关键词 新经济 信息技术 网络技术 全球经济一体化

凭借10年来信息产业的迅猛发展,美国以因特网技术为核心,在国内掀起了一场史无前例的新经济革命,创造了一个又一个奇迹。在全球经济一体化日益加快的趋势中,欧洲国家及亚太地区也先后卷入了这场势不可挡的经济革命洪流。新经济形态所蕴涵的强大生命力及其深刻影响,至少在目前是传统政治经济学和常规会计学所无法计量清楚的。

一、新经济革命的源起与发展

20世纪80年代末,世界格局发生了一系列的新变化,美国总统里根调整了原有战略,提出以“信息公路”为主要内容的“确保美国综合国力世界第一”的发展战略。90年代以来,美国及其西欧伙伴国家的经济开始呈现出不同以往大工业的发展趋势,以信息技术和互联网技术为基础的知识经济大行其道,开动了被称为“新经济”的时代车轮。今年1月底在瑞士达沃斯召开的“世界经济论坛”年会上,世界各国领袖和企业巨头及经济学家以“新经济”为题展开了令世人瞩目的讨论,与会者一致认为“新经济”关乎企业存亡,国家兴衰,“新经济”模式将主导21世纪全球市场经济。

自90年代中后期起,诸如“知识经济”、“网络经济”、“全球经济”、“信息经济”等最具新时代气息的一批新名词在中国学术界及业界人士中耳熟能详。1999年,“新经济”作为上述词汇概念的一个代

表进入了中国学者的日常词汇表。新经济起源于美国,而根据美国90年代以来的经济业绩,我们对新经济的理解大体可做如下概括:“新经济”是在信息及网络技术革命和经济全球化基础上,以新能源技术、新材料技术、生命科学技术、海洋技术、外层空间技术、管理技术和环保技术等七大产业高科技为龙头的经济。作为与传统经济或旧经济相对立的概念,新经济的特点表现为低通胀、低失业、低赤字和高GDP增长,而这“三低一高”正是世界各国政府和经济学家多年来梦寐以求的奋斗目标。

目前,新经济在世界各国正经历着从PC经Internet到E-Everything的发展,在这一过程中爆炸般涌现出来的各种新知识新技术明白无误地为整个新经济发展历程贯穿了一条粗硕的“创新”连线,而观念创新、运行模式创新、资金投向渠道创新以及技术手段创新则见诸于新经济各个发展阶段的始终。需要指出的是新经济赖以产生和发展的基础的确是以IT和Internet为核心的高技术,但新经济本身的核心却并非高技术,而在于高技术的应用和服务。例如,美国企业500强之一的通用电气公司属于传统意义上的制造业旗舰,其1999年的营业收入中,网络理财服务收入首次后来居上,占51%,份额超过机电设备的销售收入(43%)。按照排名规则,美国通用电气公司已经改头换面成为服务业巨头。从制造业企业转向依托高新技术的服务企业,通用电气踏上了新经济时代的列车。这一事例也表明,新经济时代的后发国家依赖于对高技

收稿日期:2000-07-10(修改稿)

作者简介:刘列励,北京航空航天大学人文学院经济系副主任,副教授。北京:100083

术的应用与服务,其追赶发达国家速度将有可能大大超过传统经济时代发展中国家追赶发达国家的速度。

中国最优秀的一些企业也看明了这一点。例如,全国知名电脑专营厂商北大方正电子有限公司今年3月末进军电子商务领域。方正的“明白先生”网站以经营信息类产品为主,网站采用B2C模式,除了在网上销售其传统产品计算机整机和零配件以外,IT时尚新品、电脑类图书和软件也将陆续上网销售,力求以丰富的产品资源和导购信息为客户提供购物服务。同时,北大方正还将很快搭起B2B电子商务平台,为企业间交易和信息交流提供全面服务。差点被戴上旧经济企业帽子的联想、四通等,原来以计算机产品为主导而无网络服务,现在也在尝试转型为以因特网为中心来运营市场。海尔集团、TCL集团等国内著名家电企业都推出了自己的信息家电产品,制定出了以因特网为基础的全新管理和服务模式。

如果说传统工业经济的发展与繁荣必须以大规模生产、巨额资金投入和仰仗低成本劳动力为其条件的话,那么新经济的崛起与腾飞则并非完全建筑在大规模生产的基础之上,它更多需要的是高新知识与技术,更多依赖的是新研究新发现。新经济时代中的信息自由流通、人力资源的自由流动、知识技术的自由交流将推动资金的自由流动,而资金在越高速的流动中增值就越快,这既是新经济实现的前提,亦即新经济追逐的目标。

新经济无疑是一场无法回避的全球性经济革命,革命前后的最大差别,乃是信息价值的增值将远远快于工业价值的增值,在GNP中占据更大比重,从而成为GNP的主角。

二、英气勃发的美国新经济

克林顿在2000年4月3日白宫“新经济”专题会上致开幕词时指出:“(美国)从小企业到工厂,乃至遥远的乡村,新技术正在改变人们的工作、学习、生活方式,改变它们的相互关系以及与世界其它地方的关系”;“世界正在朝由计算机和互联网相联接的具有深远意义的经济转型”。美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘则称赞“技术创新方面的非凡进步”为打破纪录的美国新经济做出了贡献,并将此归功于90年代出现的对新技术及高技术设备的投资热潮。

经过10年的经济结构及产业结构的大幅调整,美国的金融市场、政府部门和大批公司几乎都经历了一场脱胎换骨式的改造。在生产管理和运营成本急剧下降同时,其灵活性和效率则持续上升。在信息技术部门的带领下,美国1994年以来的GDP增幅达到4%,失业率从6%降至4%,通胀率也在不断下降。除了食品和能源产品,美国1999年的消费品通胀率仅为1.9%,增长幅度为34年来的最小值。全美互联网经济的收入已超过3000亿美元,并在1998年创造了120多万个就业机会。在互联网上运作的电子商务发展得无比迅猛,远远超过了美国经济学家预期的速度。1998年美国公司的电子商务总收入超过1020亿美元;使用互联网的员工比未使用互联网的员工的工作效率高出65%,人均收入比后者高56%;在美国公司中,互联网收入较高的前20家公司的市值总和已超过了24000亿美元;预计到2002年,美国通过电子商务交易可节约经费达6000亿美元。

弹指十年间,美国的新经济魔术般地呼唤出令人目不暇接的信息产业,并使它们将汽车、房地产等作为发达国家工业象征的传统主导产业抛在后面。今天的美国信息产业已在美国整体经济规模中四分天下,而昔日龙头老大汽车工业则仅占4%。以互联为载体的国内电子商务正在彻底改变传统商业的面貌,其商品交易、资金流动、库存运输和创造价值的形式与10年前相比已经发生了翻天覆地的变化。有人戏称,新经济的发展与所有诺贝尔经济学家获得者的理论的过时“并驾齐驱”。

让我们把目光移到4月17日刊发的美国《财富》杂志所公布的1999年美国500家大公司排行榜,换一个角度体会美国新经济的勃发英气和强劲冲击力。美国500家大公司去年的营业收入为6.38万亿美元,超过1998年日本和德国的国内生产总值之和。美国500强获得的利润为4100亿美元,几占1999年美国企业总利润的二分之一。而具有46年历史的此项排名,如同上述数据一样具有分量,不仅早已成为衡量美国公司业绩的重要形式和手段,近年来更因其反映了美国新经济发展的轨迹和企业新旧变革方向,受到世界各国的普通关注。

尽管在最近的这次500强排列中传统企业依然名列前茅,如通用汽车公司仍以1890亿美元的销售连续12年雄居500家之首,但以信息技术为代表团的新经济企业却显出了咄咄逼人之势。美国Online公司首次跻身于《财富》500家最大公司

之列,位居第337位,成为有史以来进入该排行榜的首家因特网公司。许多高科技的公司因得益于信息技术和互联网的繁荣导致排名大幅提升。譬如,号称全球因特网通信业务量“大哥大”的美国微波-世界通讯公司从1998年的第80位上升到去年的第25位,微软公司从第109位提高到第84位,思科公司从第192位升至第146位,安进公司成为进入《财富》500强的第一家生物技术公司,位居第463位,戴尔公司从第78位前移到第56位。美国信息产业公司凭借服务销售额跻身于《财富》500强,显示出新经济的强大生命力。毫无疑问,今后的《财富》500强中将会有更多的高科技企业闪亮登场,而500强新旧经济结构的改变或模糊化将成为新经济强劲发展趋势的必然结果。

三、财富洗牌,资源重组:新经济的杰作

在当今经济全球化潮流中,相互依存、相互渗透和相互竞争成为全球经济的重要特征,跨国公司之间兼并重组、连横出新已成趋势,而在新经济时代中财富的重新洗牌更具特色和魅力,更令企业家和经济学家激动不已。

2000年2月28日,李嘉诚之子李泽楷的盈科数码动力公司(亦称香港太平洋世纪电脑公司)击败实力雄厚的新加坡电讯,一举兼并了香港电讯,涉及兼并资金350亿美元,李泽楷一夜之间成为亚洲新经济一颗耀眼夺目的新星。并购者盈动公司系去年五月份才成立的宽带因特网公司,成立数月后既无产品亦没收入,但由于其拥有无限前景的高科技创意,从而使盈动的股份在公司成立后7个月内暴涨约700倍,平均1个月上涨100倍,使它足可狮子大张,将已有100多年历史、近来每年收入逾100亿的“老字号”香港电讯一口吞下。传统眼光看来十分荒唐之举,在新经济时代却显得顺理成章。

香港房地产大王李嘉诚靠一生拼搏积累财富,成为以汽车工业为代表的传统经济时代的骄子;33岁的李泽楷在10个月内飞速集聚财富,成为以互联网为代表的新经济时代的新宠,然而儿子一天赚了他老子一辈子挣的钱。1999年以前,人们提起李泽楷仅仅将其看成是李嘉诚的次子,而今李泽楷以自己打造的财富神话证明“李泽楷”三个字同样是亿万身价的金字招牌。李泽楷以神话的速度和方式,把虚拟的网络与传统的实体经济交相融

合。

精采的兼并故事还有:美国在线(Online)公司的销售额仅及大名鼎鼎的美国时代-华纳的五分之一,前者的员工人数只有后者的15%。时代华纳是出版及娱乐帝国,自上个世纪20年代初便主宰了美国文化。但是,由于投资者将一种“新经济”股票的价格定位于高出传统经济巨人的近两倍,从而使美国在线拥有足够的资本一跃成为购买者,将比自己“大”得多的时代华纳一口鲸吞。心甘情愿被比自己“小”得多的公司所购并,时代华纳也并不是新经济的输家,数字模式新媒体的发展无疑将压倒模拟模式的旧媒体。

我们从美国500强座次表上还看到,美国南方公司通过收购Ameritech公司将自己的名次推进至第12位,美国电报电话公司兼并第一媒体公司以及光缆通信巨子卡特尔远距离通信设备公司后从第10位升到第8位。经历了1999年的兼并浪潮之后,美国技术、银行家信贷和美孚等声名显赫的公司将500强宝座让给了后来者,自己在排名中则不见了踪影。预计美国的兼并风潮在不久的将来还会因新经济的推波助澜而有增无减。

四、美日欧认可新经济理论

“新经济”一词三四年前开始在美国流行时,日本欧洲包括美国不少经济学家和政治家认为这是利用股市上涨来掩盖泡沫经济的托辞。1999年的西方七国(美加日英法德意/G7)经合组织部长级年会也对新经济的有效性持谨慎态度,只是表明“要用两年时间观察和研究研究”。

然而,在关于如何建立G7之间共同的经济基础问题上,经合组织2000年的一份中期报告则提出:①推动信息技术发展;②实行劳务市场和物质市场的结构改革;③放宽限制,促进竞争。经合组织认为,如果不建立灵活的市场,不开展竞争,不充分利用信息技术,就不可能形成新经济。

2000年6月份举行的G7经合组织部长级年会把注意力放在了“如何将信息技术革命与经济高速增长联系起来”。作为信息技术经济步入正轨的前提条件,经合组织指出了制定合适的宏观经济政策和经济结构政策的重要性。

2000年6月27日闭幕的G7经合组织部长级年会发布宣言称:“作为提高生产率,创造就业机会和经济增长的原动力,信息技术革命所起的作用

是明确的。”

以上说明，世界主要经济强国正式承认了“新经济”的有效性即利用信息技术来实现向新经济结构的转变，承认了以信息技术为工具，提高生产率，提高增长力，实现低失业、低通胀和低赤字的新经济理论。

美日欧等国对新经济有效性及其理论的正式认可对世界经济发展方向的影响是不言而喻的，这意味着全球新经济竞争随着美国所演唱的新经济独角戏的结束而正式揭开了序幕。仅隔一年，世界主要经济大国对新经济及其理论态度由阴转晴，主要是因为美国经济不被汽油价格持续上涨和近期的暴涨左右，基本上消除了股市泡沫，而且继续保持经济增长。美国“经济总统”格林斯潘最近正式承认信息技术革命提高了美国生产率，也是日欧态度积极明朗化的原因之一。

笔者可以确信，2000年7月在日本冲绳召开的经合组织八国首脑会议(G7+1)上，以信息技术为主的新经济将作为实现21世纪全球经济繁荣的处方被提出来，新经济极可能成为此次八国首脑会议的主题。

五、美国新经济模式与欧亚的跟进

新经济时代的互联网确实具有翻云覆雨的能量。在10年前，国际投资市场上走红的全是传统产业公司，今天的情况却发生了戏剧般的变化，新生代企业如英特尔、微软、戴尔、美国在线、亚马逊书店和电子港湾(e-Bay)等小字辈已经挤进了全球最大1000家公司的排名榜中，它们的价值与数字技术特别是与互联网技术联系在一起，几乎于顷刻之间便成市场的明星。

虽然我们还难以回答美国模式是否放之四海而皆准，但在经济全球化市场一体化、资本证券化的进程中，实行市场经济的国家不得不以羡慕不已的心情承认导致三低一高的美国新经济发展模式对它们具有无法抗拒的诱惑力。在此，笔者试图将可供借鉴的美国新经济发展经验整理归纳如下：

1. 开放金融市场，将大量资金直接投放到增值最快的高新技术行业；
2. 重组行业公司，目标是降低成本，增强灵活性，提高利用新技术的能力；
3. 发展风险资金，健全完善知识产权市场，以有效支持具有创新精神和创新能力的公司；

4. 鼓励企业建立自己的特色企业文化，使其更易于开创全新的业务；

5. 加快解除管制和取消垄断的步伐，特别是尽快解除对通讯、劳动力和知识产权市场的管制与垄断。

6. 提高利率，随时调整货币政策，以适应新经济的现实需要，时刻准备将通货膨胀的危险消灭于萌芽状态之中；

7. 把研发和利用信息技术视为推动GDP增长最重要的一个策略，并持续加强这方面的投资力度。

尽管各国国情不同，每个国家都应走一条符合本国国情的新经济发展之路，但笔者认为上述7条或许是开创新经济所无法绕开的途径。美国财政部长劳伦斯·H·萨默斯(Lawrence H. Summers)指出：“新经济是建立在传统价值观之上的：节俭、投资以及让自由市场自行发挥作用。”这三点恰好吻合于上述7条经验或前提的基本原则。

欧亚大陆的政策制订者以及企业CEO们曾一度对美国的新经济发展战略持观望和怀疑态度，但美国近年来巨大的经济成就、科技进步和市场繁荣，使他们的观望和怀疑很快不翼而飞，纷纷张开双臂拥抱以高新技术驱动的新经济。世界各国1999年对高新技术的投资增长规模堪称空前，一年中全球半导体销售额增加了17%。按照1999年的增长比例，欧洲和亚太地区的因特网使用人数在未来5年内将增加100%以上，在有些发展中国家如印度，软件业以年均50%至60%的增长率迅猛发展。

瑞士国际管理发展研究院4月19日公布了世界公认权威的世界经济竞争力调研报告《世界竞争力年鉴》，这份一年一度的报告表明，尽管美国和新加坡仍然独占鳌头，被评为世界上竞争力第一和第二的国家，但是欧洲因以迅速发展信息经济而形成了一个仅次于它们的牢固方阵，以前的领先者日本则屈居第17位。调研结果还表明，跻身头10名的还有芬兰、荷兰、瑞士、卢森堡、爱尔兰、德国、瑞典和冰岛。报告指出，西欧及北欧国家的成功当归因于它们在信息和因特网技术方面的大量投资，它们在移动电话方面是全球的领先者。

10年间美国和世界经济发展中的新变化为新经济成份对提高国家的经济竞争力何等重要做出了最好的说明。

六、从联想看中国新经济发展方向

在全球企业排行榜的名录上,还不曾有过一家中国企业被列入前十名,而在2000年6月19日一期的美国《商业周刊》进行的全球高科技企业评比中,联想集团被该杂志评选为全球一百家最佳资讯科技公司中的第八名。《商业周刊》的这次评比和以往其他企业排名评比的特殊之处在于,它是以新经济或知识经济的标准和要求来筛选企业。此次联想进入评选八强,对中国新经济的发展隐含诸多方面的导向意义。

只有通过发展高新科技产业,中国才有能力参与未来全球新经济的竞争。全球正迈入一个新经济时代,未来各国经济的竞争将主要是在新经济层面上的竞争,谁能够在新经济领域占有一席之地,谁就将在新的世界经济竞争中处于主动地位。此次中国的联想集团进入前八强给我们传递着这样的信息:以联想为代表的一批中国新兴高科技企业已在世界新经济领域占有一席之地,开始有能力参与新经济时代全球竞争,但这仅仅是开始,未来的情形完全取决于中国在高科技领域能否出现更多

的“联想”。

联想能够进入此次评比的前八强,与在香港的成功上市有着密切的关系。据统计,不包括上市时筹集资金,仅过去三年联想通过配售股、发行债券就在香港市场筹集到近25亿港元。没有在香港的上市,联想就不可能发展得如此迅速。同样,香港投资者通过投资联想股票,实际上就是在参与、支持、促进新经济,联想的发展也必然惠及香港。

发展新经济决不能“讲故事”,而必须脚踏实地不断进行实质性科技开发与创新。在此次《商业周刊》的排名评比中,联想集团是唯一一家以电脑类别上榜的公司,其业务的实质性不言而喻。从《商业周刊》公布的前十名最佳资讯科技公司的行业性质及业绩来看,全部的公司都有实质业务内容,其中主要集中在移动电话、软件、半导体、服务及销售、电脑及周边服务,这同以往“网络热”中有人把网络等同于新经济的认识完全不同。此次全球高科技公司十强中没有一家是网络公司,虽然互联网、网络也是此次评选的对象,但没有实质性业绩作支撑的公司,无论它的“故事”讲得多么好,无论它的股价怎么高,仍将会被剔除出名单。只有那些不断在科技事业领域中进行创新者才能脱颖而出。

参考文献

- [1] U. S.: Business Week, Asian Edition; Jan. 11, 1999.
- [2] U. S.: The Economist, Feb. 12th - 18th, 2000.
- [3] Ibid: March 11th - 17th, 2000/ 6/ 23.
- [4] U. S.: Fortune, Jan. 31, 2000.
- [5] Ibid: Feb. 28, 2000.
- [6] U. S.: Review, Far Eastern Economic Review, Feb, 24, 2000.
- [7] U. S. Asia Week, Asian Edition, March 20, 2000.
- [8] U. S.: Business Week, Asian Edition, March 20, 2000.
- [9] U. S.: Inc., April, 1999.
- [10] 中美:《商业周刊》(Business Week / China 中文版), 1999年第11期。
- [11] 中国:《经济展望》,上海市信息中心,《经济展望》杂志社,1999年第3期。
- [12] 中国:《财经界》,国家信息中心《财经界》杂志社,2000年第4期。
- [13] 中国:《北京商务》(Beijing Business),北京市经贸委,北京市计委《北京商务》杂志社,英文版,1999,3,第34期。[14] 同上:1999.3.第35期。