



哈洽会现场



边书平在展会现场接受本报记者采访

森鹰木窗董事长边书平—— 节能政策助推 木窗行业发展迎来新机遇

■ 闫然

未来十年将是中国木窗行业快速发展的十年。在第24届哈洽会上,森鹰木窗作为中国木窗行业的龙头企业,受到来自国内外客商及普通参观者的广泛青睐,而其参展的PASSIVE 120节能铝包木窗,更是凭借全球顶尖的节能标准,收获无数赞誉。森鹰木窗董事长边书平告诉记者,今年以来国家全面推出“绿色建筑行动”,相关政策陆续出台,这无论对行业,还是对森鹰这样专注于节能木窗生产的企业而言,都是难得的发展契机。

据介绍,我国目前建筑能耗已超越生产能耗,占到社会终端能耗的46.7%。在此背景下,国务院在今年年

初发布了《绿色建筑行动方案》,而北京等地区率先修订《居住建筑节能设计标准》,全面执行75%的建筑节能标准。中国木窗产业联合会有关负责人认为,国家重视标准的提升,是木窗产业提高市场占有率,形成万亿级产业集群的前提和基础。中国建筑金属结构协会会长姚兵也明确表示:“我国木窗产业将迎来一个新的发展时期。”

然而面对新的发展机遇,中国木窗产业还有一些问题亟待解决。在不久前结束的首届全国高性能节能木窗推介会上,所展示的木窗产品的传热系数都是在2.5到1.5之间,而森鹰的PASSIVE 120等个别产品传热系

数甚至低于0.8,已经达到欧洲标准。边书平告诉记者,在绿色节能的全球趋势下,欧洲节能木窗的市场份额已高达35%,而在中国市场木窗占有率仅为0.3%,基本仍是铝合金窗和塑钢窗的天下,而这两类窗的传热系数在3.2到2.5之间,显然是导致“建筑能耗黑洞”的主要原因之一。

记者了解到,与欧美相比,中国木窗产业缺乏标准及行业自律,偷工减料、低价竞争等行为严重阻碍了行业的发展。而森鹰木窗作为中国节能木窗的先行者,始终专注于节能木窗的研发与制造,并取得了令世界瞩目的成就。本次哈洽会上的“绿色明星”

PASSIVE 120节能铝包木窗,已通过德国被动式房屋研究院的认证,成为国内首家通过PASSIVE HOUSE认证的木窗企业。另外,森鹰今年又推出了一款PASSIVE+铝包木窗产品,整窗传热系数在0.6以下,在中国木窗产业堪称一骑绝尘。

边书平坦言,一枝独秀不是春,在新的历史机遇面前,中国的木窗企业应该将视野放在全球竞争的舞台上,从一味扩大规模、追逐短期利益的短视行为中走出来。而森鹰木窗将会一如既往地深耕节能木窗领域,致力于成为推动中国建筑节能发展、引领全球绿色未来的重要力量。

观察

建立中国企业家开放力指数

■ 蔡钱英

如何分析中国当下的企业和企业家,我和年轻的学者郭宇宽有共识。这就是建立一个类似于弗里德曼“经济自由度指数”的“企业家开放力指数”,用一个清晰的模型和更加清晰的数据,来为企业做具体的调查与鉴定。

的确,这样的构想有些激动人心。事实上郭宇宽的书《开放力》,已经把问题意识建立在开放社会和企业家模式的中间地带。如此,在价值观和田野调查的双向层面,我以为这样的工作,价值不菲。中国近代化以来,如果要选择唯一的一个关键词,毫无疑问就是开放。开放与反开放,构成一种张力,国家的转型与企业家的思维方式,或者是中国现代化的进程与微观经济层面的商业模式之间,构成一种关系。紧扣这个主题,既能发掘大量的价值判断,也能找到更多的商业方法。

重要的是,沿着这样的维度,有思考力的人们,能通过经济史和企业史,找到这个国家艰难的发展轨迹。因此,这既是一次细节和故事的呈现,也是一场大历史的梳理。而后者,正是我最近一些年的工作和郭宇宽的工作在学术路径上高度契合的地方。以我的工作为例,我的观点的确就显示得非常简单,如果没有1820年以来输入性的开放市场经济架构,晚清不可能在最后80多年的时间之内,诞生出一系列具有自由竞争特征的企业家。这是必须重申的基础性描述。将这样的观点延伸到郭宇宽的工作的层面,正是中国社会的有限开放精神,我们的企业家精神和商业模式才得以形成。开放成为我们的动力,也成为我们分析问题的学术基准。把握住了这一点,我们对这个时代的认

从洋务运动开始,大面积发展的官督商办工业最终没有成为中国经济全面走向市场经济的基础,相反,这甚至成为市场化的阻力。

识,就会有豁然开朗的气象。

从自由市场经济的角度看,晚清时代事实上经历过一次真正意义上的“改革开放”,将近80年的经济腾飞,很快让晚清政府的GDP水平跃居到亚洲第一的位置。1883年是一个需要中国人反复思考的年份,这一年爆发了严重的金融危机,都延平详细记录了这场金融危机带给晚清经济的冲击。不仅是上海这样重要的通商口岸和金融机构的大面积破产,不仅仅是刚刚兴盛起来的本土工业资本主义企业的凋敝,真正严重的后果是,清政府在李鸿章等一批的主持之下,开始大面积兴起以官商结合为主要特征的资本主义工业化运动,出现了所谓官办、官商合办、官督商办的企业形态,官僚资本主义在接下来20多年的时间之内,似乎站住了脚跟,并支持了晚清政府的政治局面,以至于李鸿章在谈及官商结合模式的商业形态时,自认为是中国人在经济领域的新发现。这就是被后人反复研究过的洋务运动,遗憾的是,历史作证,

洋务运动是一场彻头彻尾的失败的工业化运动,其失败不在于外国资本的进入,而在于晚清政府的国家机会主义,用国有企业的方式推进工业化,用政府权力主导市场,全面扼杀了私人自由企业的发展。

在这个意义上,我们的观点也简单明了,教科书里呈现的洋务运动,是对历史的遮蔽与误读,真正意义上的洋务运动,是对开放力的一种抵制,甚至是对开放力的一种倒退。费维恺的观点值得借鉴。他认为,从洋务运动开始大面积发展的官督商办工业,最终没有成为中国经济全面走向市场经济的基础,相反,这甚至成为市场化的阻力,并且构成了一种具有中国特色的工业组织的模式,这种模式将在中国继续下去,直到20世纪中叶。显然,费维恺的分析有道理。晚清政府通过政府主导洋务运动的实践,大面积参与到市场经济事务之中,这一方面阻碍了市场的分工,另一方面让大量有志于近现代工业的企业家,产生出与政府权力有关的路径依赖。

郑观应是百年不遇的企业家人才,他有着惊人的思想能力,真正的思想型企业家。但是,他的思考过于关注时代的变迁和国家的自强,以至于忽略了企业发展本身的逻辑。宏大叙事的错误正是如此,郑观应和政府权力的合作,断送了他的企业家前程。唐廷枢、徐润当然是难得的职业经理人,属于买办型企业家。但是,当他们卷入不确定性的官商结合模式之后,那些从买办阶层积累而来的现代企业管理经验,迅速被强大的官商博弈碾碎。胡雪岩是少数几个真正从民间开始,积累起惊人财富的商人,属于产权清晰的私人企业家。不过这

种民间市场的力量,草根阶层的市场探索,仅仅在早期的创业阶段有效,胡雪岩若要想做大企业,与左宗棠这样的官僚合作,就是必然的选择。胡雪岩起步于市场,却败于官场,这几乎是所有中国私人企业家的宿命。盛宣怀将官商结合模式的效用发挥到了极致,他官拜邮传部部长,私人财富更是富可敌国,是标准的官僚型企业家。盛是一个矛盾的载体,一方面他得益于官场政治,一方面他又极力构建产权清晰、市场开放的企业制度建设。不过在官僚政治的面前,盛宣怀依然是牺牲品,他的结局是亡命日本,他的企业也只能灰飞烟灭。至于口碑卓著的张謇,在人格意义上,属于儒家政治伦理体系中的“君子”和“士大夫”,他放弃了自己的官场生活,建立起产权清晰的近代企业,在中国企业史的流变之中,这样的经历,可以说是前无古人。他是真正的“士大夫型”企业家,不过他的士大夫济世情怀,可能遮蔽了他的企业家精神,他的非理性的企业扩张,并没有一个更加发达的市场经济体系作为支撑,张謇虽然声名远播,道德照人,但也只能以企业的破产告终。

所谓前车之鉴,在深入了解这些大名鼎鼎的晚清企业家和他们的商业模式之后,我们再来阅读郭宇宽记录下的今天的企业家精神与他们的商业模式,是不是有一种相似之感?或许历史的真相在于,100多年之间,在开放力的问题上,尤其是在开放力与企业家的关系命题上,我们仍陷在问题之中,并没有走出陷阱,今天我们所面临的大问题,依然是开放与反开放的问题。虽然历史过去了100多年,但很遗憾,我们的进步不大,我们对于开放力的理解还很浅薄。

环球

美欧打造 全球经贸新格局的背后

■ 邓永功

在近日结束的八国集团峰会上,最引人注目的经贸话题莫过于美国与欧盟即将就“跨大西洋贸易与投资伙伴协定”(TTIP)正式展开谈判。至此,美国一边在太平洋积极推进“跨太平洋战略经济伙伴协定”(TPP,也译作“跨太平洋伙伴协定”)谈判,一边又在太平洋启动了“跨大西洋贸易与投资伙伴协定”,其联合欧盟打造“太平洋—大西洋(两洋)经贸框架”,并在此基础上建立以美国—欧洲为核心的全球经贸新格局的战略构想已经完全显现。

美欧经济的困境催生了 “跨大西洋贸易与投资伙伴协定”

美欧通过制定一个规模巨大、具有全面性和高标准的贸易与投资协定,以促进其经济增长。

2011年11月,美欧首脑峰会首次就建立“跨大西洋贸易与投资伙伴协定”进行探讨,同时美欧联合组建“就业与增长”高级别工作组研究制定提高美欧贸易及投资水平的政策方法,目标是增加就业、推动增长并提升国际竞争力。2012年6月19日,该工作组发布中期报告指出,美欧的GDP总量占全球1/3,贸易量占30%,双方的相互直接投资超过3.7万亿美元,跨大西洋的贸易和投资活动是世界经济的核心所在。2013年1月11日,该工作组向美欧首脑提交了最终报告,建议双方在跨大西洋的贸易与投资领域达成一项全面协定。2013年2月12日,美国总统奥巴马接受了该工作组的建议,声称将与欧盟就“跨大西洋贸易与投资伙伴协定”进行谈判,欧盟对此积极响应。同年6月,美欧首脑借八国集团峰会宣布,双方将于7月在华盛顿启动正式谈判进程,用两年左右时间签署最终协定。

根据美欧就“跨大西洋贸易与投资伙伴协定”发表的声明内容来看,它主要是制定一个规模巨大、具有全面性和高标准的贸易与投资协定,以促进美欧的经济增长。其直接目标包括:一是进一步开放美欧彼此的市场;二是加强以规则为基础的投资,增进美欧投资关系;三是消除所有贸易关税;四是处理非关税壁垒空问题,包括阻碍农产品流动的贸易壁垒;五是增进服务贸易市场准入;六是通过加强兼容性、透明度与合作,大量减少监管与标准方面的差异,同时维持卫生、安全与环保方面的高标准;七是制定全球关注的规则、原则与新型合作方式,包括知识产权和市场机制等议题;八是促进中小企业全球竞争力。

推动“两洋经贸框架”是 美欧重塑全球经贸格局的核心举措

美欧建立以北美—欧洲地区为核心的全球经贸新格局,是借机实现遏制新兴经济体,维护并制度化其超级垄断地位和利益的意图。

2008年,伴随着“重返亚太”战略构想的不断成熟,美国宣布将通过谈判加入由智利、新加坡、新西兰、文莱4国于2005年建立,并于2006年生效的“跨太平洋战略经济伙伴协定”,而越南、澳大利亚、秘鲁迅速响应,予以跟进。2010年,该协定成员开始正式进行谈判。由于美国的介入和主导,此时该协定俨然已经成为美国主导亚太经贸格局的主要平台。截至2013年6月,该协定已经完成3轮扩容,增加吸收了加拿大、墨西哥和日本3国,举行了17轮谈判。预计,“跨太平洋战略经济伙伴协定”将有可能早于或者与“跨大西洋贸易与投资伙伴协定”同时达成结果,如是,则美欧通过这两个协定同时完成了对太平洋、大西洋的经贸框架布局,其深层意义不容忽视。

第一,美欧依靠“太平洋—大西洋(两洋)经贸框架”直接提升对外贸易和投资,扭转复苏乏力的被动局面。“跨大西洋贸易与投资伙伴协定”包括28个经济体,8亿人口,GDP总值31.634万亿美元,全球占比45.4%,它将有效消除非关税壁垒,刺激投资潜力。“跨太平洋战略经济伙伴协定”包括11个经济体,GDP总值20.368万亿美元,全球占比29.2%,将为美国创造数十万个工作岗位并有效拉动增长。

第二,美欧凭借“跨大西洋贸易与投资伙伴协定”和“跨太平洋战略经济伙伴协定”形成以美国为中心的两洋对称型的跨洋经贸框架,塑造全球经贸新格局。这两个协定基本以北美自贸协定为蓝本,令美国有较强的谈判主导能力。38个经济体聚合于“两洋经贸框架”之内,相当于建立了1个以美国为核心,联系东西的规模达36.917万亿美元的超级经贸联合体。

第三,美欧是利用“太平洋—大西洋(两洋)经贸框架”发展“新一代”自贸规划,弱化世贸组织作用。美欧用开世贸组织,将两洋地区主要发达经济体纳入这一框架,发展“新一代”自贸规划,实际上是想弱化世贸组织的作用,弱化新兴经济体在世贸组织框架内争取合理利益的可能性。

第四,美欧是通过“太平洋—大西洋(两洋)经贸框架”谈判设置新的市场准入障碍,遏制新兴经济体。美国通过“跨大西洋贸易与投资伙伴协定”巩固与欧盟的经贸关系,通过“跨太平洋战略经济伙伴协定”拓展与亚太大部分新兴经济体的经贸往来,在提升发达经济体间经贸合作水平的基础上,以新贸易规则等非关税壁垒将亚太主要新兴经济体排除在外,遏制亚太主要新兴经济体的发展势头和全球影响力,进而削弱亚太主要新兴经济体经济增长潜力和创新能力。

第五,美国以全球经贸新格局和准入规则强化美元的国际结算货币及储备货币地位。美国通过货币超发向全球转移通胀并收取巨额铸币税,同时利用美元的国际结算功能左右全球大宗商品市场、资本市场及货币市场以攫取超额利润。

综上所述,推动“两洋经贸框架”是美国和欧盟在后危机时代重塑全球经贸格局的核心举措,在提升其对外贸易及投资水平的同时,建立以北美—欧洲地区为核心的全球经贸新格局,并借机巩固美元和欧元的国际地位,实现遏制新兴经济体,维护并制度化其超级垄断地位和利益的意图。