

北京大学国家发展研究院教授卢锋——

直面重大经济现象做学问

经济日报·中国经济网记者 周明阳



卢锋,英国利兹大学经济学博士,现为北京大学国家发展研究院教授,曾在英国利兹大学、中国人民大学经济学院任教。担任财政部与人社部等部门咨询专家以及“东盟—中日韩宏观研究办公室”(AMRO)顾问组成员。研究方向主要为

开放宏观经济、农业经济、经济史等领域;著有《经济学原理(中国版)》《搞对价格管好货币》《大国追赶的经济学观察——理解中国开放宏观经济(2003—2013)》《宏调的逻辑——从十年宏调史读懂中国经济》等。



作为北京大学国家发展研究院经济学教授,卢锋与大多数经济学家有所不同,其学术生涯从历史学科开始,进而过渡到经济史,最终转到经济学专业学习和研究,他的经济学功底是通过自学和专业学习相结合而打下的。以兴趣为导向,关注现实,是他选择专业和研究方向的宗旨,并贯穿了整个学术生涯和日常研究。

历史学习塑造研究习惯

1978年,卢锋参加高考,并取得了不错的成绩,因为对历史很感兴趣,就选择了党史作为本科专业。在学习过程中,卢锋渐渐发现,单纯学历史很多问题无法解释清楚。根据历史唯物论基本原理,对历史现象讨论和研究,不可避免地会追溯到相应时期的经济环境。为了分析特定历史现象的经济成因及其逻辑,卢锋在大学自学经济学相关课程,关注当时改革开放重大现实经济问题讨论,由此对经济学产生了浓厚兴趣。

“我们上大学时,从经济角度看历史既是常识道理也是全新视角。例如,改革之初人们关注现代中国革命和建设史上极‘左’路线的惨痛教训,深究根源涉及中国2000多年农业社会的小农经济结构特点。那么,中国历史上小农经济有哪些具体特征?这些特征形成发

展的条件与根源又是什么?它们如何影响当代中国发展道路和演进轨迹?这些都引发了我的思考和兴趣。”卢锋在本科学习时围绕这些问题读书思考,一发不可收拾,研究生顺利成章地考入了经济史专业。

回顾自己的求学生涯,卢锋坦言自己并不是典型的经济学家学术背景,在学术积淀的过程中,“自我学习和思考”占了很大比重。结合不同阶段重大现实问题思考研究,在不断学习和取舍中系统了解现代经济学的知识和方法体系。他按照自己的兴趣和关注点,发散式思考和研究,不给自己设限,在实践中择善而从建立思考问题的框架与逻辑,也形成了个人研究方法的一些特点。

“我的很多经济学知识都是‘干中学’来的。比如,2010年机缘巧合,承担某政府部门委托的有关我国劳动力市场与宏观经济关系研究课题,由于早先没有机会研究相关领域,做课题时重点学习了劳动经济学相关内容,收集和阅读了劳动经济学领域的重要专著和相关文献,并在此基础上选择南北方四个省份七个市县,用了一个多月时间开展实地调研,然后再考虑完成课题研究报告。”卢锋说,就实际问题开展专题研究,首先要从客观现实出发找准问题靶心,同时也要重视借鉴有关对象领域的学术研究和知识积累存量,如果自己没有事先知识储备就要老老实实抓紧补课。这样“速成”得到的框架性理论知识虽然不一定扎实,但也不失为一种务实的补救方法。采用这种非常规的学习方法,虽然专业理论知识不如科班出身学者扎实,知识细节了解也有局限性,但好处就是问题导向明确,可以通过“旁观者清”的视角切入,有时反倒能对问题提出独到分析思路,搞得好也有心得和成果。

做学问要与时俱进

2003年,卢锋到哈佛大学做访

问研究,在此之前他的研究领域主要集中在中国农业经济方面。但在出国前,卢锋通过一系列实地调研和EMBA教学接触了一些行业与企业发展案例,这让他萌生了“拓宽研究领域”的念头。哈佛访学经历也成为他个人研究领域转变的一大契机,得益于与不同领域哈佛教授的交流,卢锋很快对外包、供应链、OEM、ODM等现象背后的经济逻辑发生强烈兴趣,转向后来定名为“产品内分工”的研究。通过半年左右密集研究,搜集了好几箱文献资料,完成了对“产品内分工”概念框架所涉多方面内容的思考。

卢锋之所以调整研究方向,是因为他从一开始就意识到这个新概念对我国加工贸易现象以至于当代开放发展道路具有理论解释含义,并且能为宏观经济研究提供一个有用的视角。在10余年后出版的开放宏观经济论文集序言中,他这样描述当时研究兴趣的变化,“2003年去哈佛访学半年,主要研究当代经济全球化与产品内分工问题,此后研究兴趣从早先侧重于粮食安全与农业经济,逐步转向较多关注中国开放宏观经济领域问题。回想起来,与成千上万农民兄弟离乡进城的转型潮流类似,笔者在经济研究内容选择上也经历了一次‘农转非’。”

“什么是研究?研究就是要搞懂你设定的问题。为此需要学习掌握现代经济学基本原理,需要尊重经济学教科书基本模型和方法,但是经济学作为经验科学,更需要关注经济现实和当代实践,重视真实经济世界的经验现象与特征。研究中国转型经济现象,要随时准备依据客观现实所呈现的特征性关系和规律,对标准经济理论模型改造创新。”卢锋说。

产品内分工概念框架有助于认识加工贸易和服务外包现象,卢锋后来研究人民币汇率、中美贸易不平衡镜像关系、中国制造业“走出去”等问题,也适当采用产品内分工视角,提出了一系列创新性观点。

观察和研究当下中国

对研究者而言,研究课题的选择很重要。卢锋所在北京大学国家发展研究院云集了中国顶尖的经济学家,他们的研究围绕着一个共同的原则:应用现代经济学的方法研究中国当下经济问题,把学术研究和政策研究结合起来,其研究目标既是为经济学的发展添砖加瓦,还要为国家的经济政策出谋划策。“围绕重大现实问题,按照自己的研究兴趣。”卢锋这样形容自己的选题标准。

2005年以来,卢锋与宋国青等教授合作举办《中国经济观察》季度报告会,每次都聚焦分析中国经济改革发展热点问题与宏观经济形势和政策分析,目前已经连续举办了53次。2014年,卢锋出版了《大国追赶的经济学观察——理解中国开放宏观经济(2003—2013)》一书,将过去10余年完成和发表的论文和报告集出版。翻开目录,其中大部分题目——理解人民币升值趋势、开放宏观经济与就业增长、扩大开放与金融改革、变革中的美国与全球经济……在今天仍是学界和社会热议的话题。

“在新时代的大背景下,开放宏观经济与政策领域出现了许多具有认知挑战性的新现象与新问题,使任何愿意探寻真相的经济学家都难以无动于衷,一旦有机会思考与研究便欲罢不能。”卢锋说,在风起云涌的新时代,直面恢宏壮观的重大经济现象,“时代会提问题”,经济学家实际上是在时代环境带领下不断前进的。

改革开放以来,中国经济取得了令世界瞩目的成就,重构着世界经济版图,卢锋认为在这样的大环境中做经济研究是一种幸运。“未来,在研究课题选择上会继续以问题为导向,‘逢山开路,遇水搭桥’,努力搞懂问题,为社会贡献认识增加值。”卢锋说。

成都泰聚泰科技股份有限公司创始人马天琛:

你与梦想就差一堵墙

本报记者 刘 畅

成都泰聚泰科技股份有限公司成立于2012年,公司是一家基于移动互联网软件研发与应用推广的国家高新技术企业。公司依托移动互联网相关技术为平台,在移动校园、文化扶贫、数字音乐等多个领域开发软件。2015年11月23日,泰聚泰成功登陆“新三板”,成为全国高校在校生创业挂牌上市的“第一股”。

创业心得:

我在英国留过学,做过物流中心搬运工,也在全球四大会计师事务所之一的毕马威工作过……最终决定投身创业浪潮,缘于我代表当初就业的公司去参加四川省“新三板”推介会时的所见所闻。那次参加推介会让我有了更多机会接触到更多人、掌握更多信息,也让我创业梦想更“接地气”。

管理企业重在管理“人”。并不是每个人的工作都是为了实现梦想,梦想虽然能鞭策人不断向前,但不一定能让你“吃饱饭”。为员工提供好的物质条件作为激励,让专才愿意在专业的岗位发挥最大的潜能,通过高效的企业管理法则“指挥”每个人,这样企业和人才才能因为拥有一致的目标而实现完美的融合。

不论企业是处在初创期还是高速发展时期,我心中一直有两种情结:常怀感恩和如履薄冰。感恩是我们赶上了好时代,国家和社会给了我们巨大的机会和机遇。如履薄冰是因为我认识到,创业者只有跪着生存,企业才能站着发展。在这个知识经济爆发的时代,随时有更多好的产品和更优秀的创业者涌现,居安思危可以让我更清楚地看待自己的成功,面对问题时敢于调整团队结构,把外在压力内化为企业发展的动力。

注册一家公司不难,难的是如何用平常心处理发展中的困难。举一个最简单的例子,“面聊”刚做产品推广时,我像个小商贩一样去大学校园里发传单,有人接过传单看两眼,有人直接扔了,我捡起扔在地上的传单小心展平再用,毕竟对处于初创期的企业而言,每一分钱都很重要。同时,传单或产品的吸引力不够,也进一步证明我们还有很大的空间要改进、要提升,光泄气没有用,要学会从头再来。无论面对什么困难,要随时想到你与梦想就差一堵墙,翻过去就是另一片天地。

从2012年开始组建到“新三板”挂牌,泰聚泰用了1142天。上市也是从创办公司之初就定下的目标。这个目标在某种程度上督促我和小伙伴们要让企业绝对正规化运作。6年来,每一笔支出、每一张报表我都会做到心中有数,不做“糊涂账”。同时,我们珍惜企业的声誉,重视版权,所以企业在创立一年的时间里就拿到了140多个商标和10多个软件的著作权。



3D打印工程师蔡振宇:

给产品插上设计翅膀

本报记者 杨阳腾

3D打印被誉为引领第三次工业革命的前沿新兴技术,已有30多年的发展历史。随着模式识别、视觉计算、自动化控制、机器学习、大规模数据挖掘等学科的成熟以及大批量低成本传感设备的普及,这项可以逐层打印、快速叠加成型的技术在近年来受到了更为广泛的关注。

深圳市七号科技有限公司副总经理、3D打印产品设计工程师蔡振宇正是在这一爆发期进入3D打印世界的。蔡振宇学的是机械机电类专业,熟悉设备结构,擅长设备操控。“在早期,一些依靠开源技术快速进入到消费级3D打印行业的企业,对3D打印技术能给市场真正带来什么应用价值并不清晰。”蔡振宇坦言,很多企业缺少核心技术和产品研发团队,离真正的产业化应用差距较大。

作为产品设计工程师,蔡振宇的主要工作是规划产品线,这基本贯穿了3D打印的整个链条。蔡振宇告诉记者,3D打印的产品研发包括产品结构、软硬件、平台三大块,工作的第一项内容是充分的市场调查。“了解终端需求的声音,再根据其他竞品的特点定义产品的规格、性能、价位和产品生命周期,转换成自身产品的开发需求表。之后开展方案可行性分析、项目立项、拆分项目、排开发计划表,然后进入开发阶段,再做样品设计验证、设计改良、小批量试产、量产。为了抢占市场,我们把一款3D打印机的开发周期压缩到8个月左右,这是比较快的,有些公司的开发周期甚至长达3年。”

3D打印作品的品质与打印机本身的性能有关,也与耗材、打印工艺(打印机的一系列参数设计,包括对模型的切片处理)、路径规划、打印机的温度、速度、冷却控制有关,控制得好模型就漂亮细腻。“打印机堵头、因平台调平问题导致打印模型失败、因断电引发打印中断导致产品报废等都是困扰用户的痛点,也影响打印产品的品质,这就需要从设备的设计、控制层面着手找到解决方案。”

蔡振宇举例称,一个小小的装饰性花瓶打印完成需要8小时左右,这期间可能因各种原因引发断电,从而导致打印产品报废。为此,蔡振宇及七号科技的设计研发团队通过技术创新和反复试验,完善打印工艺,实现断电续打。“我们还通过底层算法实现了打印平台与模型之间的自动调平和自主校准,让模型永远垂直于平台,解决了很多打印机需要手工调平且调平不到位的问题。很多企业在解决这个问题时还只能采用机械调节。”

“我很热爱3D打印这个新兴的行业,也喜欢产品设计工程师这个职业,因为具有足够的挑战性。”蔡振宇很看好3D打印的发展前景,特别是在教育和个性化定制市场的发展。他表示,3D打印契合现代社会数字化趋势,极大地释放人的想象力,设计师专注设计而无需过多考虑生产实现的条件,这正是工业革命推动人类提升改造自然能力的本质体现。

本版编辑 胡文鹏 李 瞳

联系邮箱 jjrbrw@163.com

“闯海人”

本报记者 何 伟

中视集团董事长刘文军:

“熙熙攘攘,潮来潮往,坚守自己前进的方向。多少欢笑,多少感伤,只为心中不舍的梦想”,这是海南中视集团企业歌歌词中的一段,也是该集团董事长刘文军的内心写照。

1988年,海南建省办经济特区,全国“十万人才闯海南”,汹涌的闯海热潮激荡着许多年轻人的心,也唤醒了刘文军的创业梦想。他成了第一代“闯海人”。“那年我才22岁,口袋里揣着175元钱和几件换洗衣服,从贵州深山奔向千里之外的海南岛。”刘文军说,彼时的他,对未来充满信心,决心在海南岛干出一番大事业。

理想很丰满,现实很骨感。“当时,‘闯海人’工作难找,经济拮据,生活艰辛,让不少人开始重新审视自己的选择。”刘文军记得,当时的海口发展还很落后。

首先要养活自己。刘文军摆过地

摊、搞过推销,跑过广告、拉过赞助……1996年,刘文军看准机会,创办中视广告公司,开始了自己的创业之路。“1988年到1996年,这8年时间让我找到了在海南的发展定位。”

创业初期,刘文军带领的年轻团队从媒体代理起步,逐步发展成为全国省级卫视的广告代理。但随着时间推移,刘文军逐渐感受到了经营模式的局限性,他认为公司经营粗放,智力投入不够,无法形成核心竞争力。再三思考之后,决定将公司转型为以策略为先导的全案服务型广告公司。这一转变果然有效,中视广告很快以策略制胜,在海南市场赢得了口碑。曾经火遍大江南北的普利马汽车“五座+两座,工作+生活”的广告语,便出自中视广告之手,当时一度引领了轻型商用车的风潮,并获得全国广告“金句奖”。

2002年初,一场精彩的演出活动,触动了刘文军深藏多年的文化情结,他决定引领中视向文化演艺产业延伸。2003年11月份,海南中视文化传播股份有限公司创立,这也正是海南文化品牌向大陆的首次



双向输出。

梦想照进现实。2014年1月份,首批“新三板”全国企业集体挂牌仪式在北京国家会议中心举行,海南中视文化传播股份有限公司成为海南首家挂牌新三板的海南企业。

“扎根海南30年,我的经历只是时代的一个小小缩影,离开了这个时代,我不可能取得今天的成就。”刘文军感慨地说,虽然青春已逝,但热血还在,他将坚持呵护海南、关爱海南,与海南共成长。