■知无不言

美洲白银的历史告诉了我们什么

◎袁 东
中央财经大学教授

从所谓“地理大发现”的1492年起始的几个世纪里，落后的“西方人”为了能够站在先进者的肩头上，只能拿实实在在的“纯金白银”来购买亚洲经济列车的乘车票。然而，一旦当他们控制了全球经济的火车头后，便通过控制和操纵全球金融体系，以实体经济虚拟化、虚拟经济泡沫化的手法，拿泡沫化与虚拟化的金融工具交换实实在在的物质商品和服务，并借此继续控制全球经济这趟列车。

这十多年来，我们看到和感受到的事实是，中国主要出口物质商品，进口“货币”和“虚拟金融工具”。其实，这一循环，对中国人来讲并不陌生。早在200年前的几个世纪里，中国就有着同样大量出口商品、进口货币的经历。

流通“银子”的银本位货币制度，在中国历史上延续了很长时期。但银本位主导的中国却不是白银生产大国，支撑中国历史上银本位的白银不是出自国内，而是依赖进口。据推算，1493年到1800年，美洲出产了全世界85%的白银和75%的黄金。美洲在16世纪总计生产白银1700吨，17世纪为42000吨，18世纪为74000吨。从1492年哥伦布“发现”美洲后，欧洲就将美洲当成了财富掠夺地，白银首当其冲。17世纪运往欧洲的美洲产白银达31000吨，18世纪为52000吨。从1545年到1800年，美洲出产了13.3万吨白银，其中75%即10万吨被运往了欧洲。

欧洲将掠自美洲白银的40%左右运往了亚洲，主要是中国和印度。在18世纪以前的两个半世纪里，中国从欧洲和日本获得的白银近48000吨，欧洲商人直接通过太平洋经马尼拉转手到中国的在10000吨左右，加之其他途径，中国在此期间获得了60000吨左右的白银，大约占世界有记录的白银总产量的一半。

不同于欧洲从作为其殖民地的美洲直接向老家运回白银的是，从欧洲输往亚洲的白银，是被当成结算贸易赤字的支付手段，也就是货币来运用的。欧洲需要中国商品，却没有中国所需的相应物质商品出口来交换，便出现了巨大的结构性贸易赤字；最后，只得拿剥削来的美洲白银结算赤字。大量美洲白银就这样源源不断在从欧洲进入了中国。

中国为什么需要那么多贵金属？因为那是世界货币！

这一历史现象，反映了当时包括中国在内的亚洲强大的生产与出口能力。到1750年时，占世界人口66%的亚洲创造了80%的全球产值。这成了弗兰克教授反对“欧洲中心论”，主张以世界体系视野观察人类历史的一个强有力证据。他形象地比喻，欧洲人拿美洲白银，购买了一张乘坐亚洲经济列车的票，起先是一个三等厢，后来变为二等、一等，直到19世纪取代了亚洲成了火车头。或者说，欧洲是用掠自美洲的白银，从亚洲背上爬起，最后站到了亚洲的肩膀上。

这种历史现象，更是一个中国“进口货币”、“出口商品”的典型反映。不过，虽然在形式上，与过去十几年来的情形几乎完全一样，效果却大不同。

第一，尽管同样是世界货币，但一个是有着内在价值、有着商品功能的贵金属，一个是同贵金属脱了所有干系、没有任何内在价值的纸币及其虚拟性的衍生泡沫。

15世纪到18世纪末，中国大量进口的白银有力地支撑了银本位货币制度。银本位不仅是中国货币制度的基础，也是世界货币制度的基础。在中国货币即为世界货币的背景下，白银的大量输入，促动了中国经济的商品化与货币化，提升了有效需求，从而极大地促进了中国经济的扩张。而白银有其内在价值，因而这种货币币值并不是欧洲人所能操纵的，因此既能满足贸易顺差国家币值长期稳定的储备所需，又不会引起顺差国家的通货膨胀。事实表明，在中国大量输入白银的历史时期，并未伴随着通胀。

然而，今天，中国持续高速增长的出口所换回的美元、欧元或日元，完全是信用纸质货币，不能在境内流通，出口商只能换成同样是纸币的人民币，才能形成境内购买力。无疑，随着外汇储备的增多，以“外汇占款”形式“挤出”的人民币就越来越多，不可能不增加国内通货膨胀压力。“进口货币”越多，输入通胀的风险越大。而积累的“进口货币”完全受货币发行国的操纵，一旦发生即便是比眼下这次金融危机还轻的危机，“货币出口国”通过通胀和货币贬值政策，就足以使中国巨额外汇储备迅速而大幅缩水。这种风险对“货币进口国”而言，是银本位时代所难以想像的。

第二，作为“货币出口国”，一个是基本无法回收所“出口”的货币，一个却可以轻易回收。

第三，那时，中国有着全球最强的经济竞争力，中国“进口货币”——商品的净出口，反映的是一种综合经济优势，至少在物质商品上，中国对外所需远小于海外对中国所需。但今天，中国的产值只占全球的4%。即便中国对他人的高科技产品和资源所需很多，而他人或者不给，或者所给极少，而所愿给只是完全控制在人家手中的纸币及其虚拟泡沫性金融工具。此时，中国的商品净出口就只能是一种他人对我们的劳动力、资源、环境的剥削甚至掠夺。尤其积累的“进口货币”是没有内在价值的纸片，就更加重了这种不对等交易的悲剧色彩。

由此，我们很清晰地看到，从所谓“地理大发现”的1492年起始的几个世纪里，落后的“西方人”为了能够站在先进者的肩头上，只能拿实实在在的“纯金白银”来购买亚洲经济列车的乘车票。然而，一旦当他们控制了全球经济的火车头后，便通过控制和操纵全球金融体系，以实体经济虚拟化、虚拟经济泡沫化的手法，拿泡沫化与虚拟化的金融工具交换实实在在的物质商品和服务，并借此继续控制全球经济这趟列车。

进一步的推论是，即使眼下这次金融危机使整个美欧受到极大损伤，但世人不要以此幻想美欧会在所谓“去杠杆化”、“加强监管”的呼声中能真正缩小金融交易规模与范围，甚至企望他们会放弃对虚拟资本的掌控与贪婪，而重新加强物质生产等实体经济力量。很可能的趋势是，美欧在此危机过后会继续加快和深化“金融创新”，继续转动经济虚拟化的“魔盘”，继续通过出口“泡沫化的金融工具”来购买发展中经济体的物质商品和服务。

对此，作为新兴发展中经济体的中国，应有的策略至少是逐步减小对净出口的依赖，转向进出口平衡的贸易政策目标，减少积累“进口货币”，降低外汇储备增长速度和规模。鉴于在可预期的将来中国经济的继续增长，在一般物质商品需求上几乎不存在对外依赖，因而，一旦现存巨额外汇储备所形成的证券资产能变现时，应将相当一部分转用于官方和民间的对外直接投资，购买中国发展所欠缺的战略性资源、高科技资产、先进知识产权等。另外，还应联合其他发展中新兴经济体，以诸如“金砖四国”、“中非峰会”、“上海合作组织”等方式，积极参与改革国际金融体系，以此遏制美欧通过操纵其货币与金融体系损伤发展中新兴经济体的正当利益。

蒋玉磊 制图

■困学集

忽视了人的多样性，后果很严重

——经济学的心理学传统之一

◎周业安
中国人民大学经济学院
教授、博士生导师

广为流传的一种看法是，经济学太机械。在经济学家的眼中，一个活生生的人等同于一个缺乏感情的机器人。当然，未来的机器人能否会有复杂的情感不得而知，至少现在的机器人即使具备近乎完美的计算能力，但在情感方面还是可以忽略不计的。人不仅可以具有机器人一样的超级计算能力，同时更具有丰富的情感，这是显而易见的常识。可经济学家并不在意这种情感因素。是无知地略过，还是科学地省略？

经济学家惯常的分析方式是，先把形形色色的人抽象成一个代表性的当事人，这个当事人具有几乎所有正常人的基本特征，或者说这个当事人体现了人的本质。当经济学家找出这个代表后，就开始为其量身定做一个行为模式，首先，这个人必须是能够穷尽各种选择机会，然后对这些机会一一比较；其次，这个人肯定能在这些机会中找出对自己最有利的那个机会。具备这两方面的人，就是所谓的理性经济人。注意，这个理性经济人可不简单，他（或她）见识得广，能看到所有的可能机会；脑子得好使，能对各种机会可能带来的成本收益作出精密计算，还能从中挑出最好的；而且要超级冷静，只看利益，不谈感情，如此等等。所谓理性经济人，差不多也就是超人了。

这种超人离我们距离太远？看似如此。日常生活中，我们见识其实很浅薄，天大地大，自己所了解的不过沧海一粟，哪里能穷尽所有选择机会？很多选择机会听都没听到过，想象都想象不出，就更谈不上比较了。并且我们不仅浅薄，而且还有一点点不够聪明。经常算计了芝麻，却把西瓜给丢了。特别是我们不仅不够聪明，而且经常很冲动。跑到小市场买水果，挑最好吃的？不尽然，往往是外表漂亮的水果更容易被挑出来。所以，卖水果的总是用各种方法把自己摊上的水果弄得光鲜亮丽。其实味道如何，就不清楚了。

每每决定之后才后悔，这恐怕是每个人都经历过的。如果真的能够每次都找出最优解，并按照这个最优方案实施，那么世上就没有后悔一说了。都说没地方买后悔药，如果接受了经济学家的建议，不就不怕后悔了么？可事实上，经济学家给我们展示出来的人和现实当中的人，差距是如此之大，以至于经济学家自己都觉得有点不可思议。于是弗里德曼才赶紧出来辩护，说经济学家所用到的假定不用符合现实。问题在于，经济学家在对待人这个问题上，是无法回避事实的。作为祖师爷的亚当?斯密，就从来没有回避过人的复杂情感和心理因素。在《国富论》和《道德情操论》中，斯密反复论及人性的多样性，这和后来的经济学主流传统似乎格格不入。另一个经济学巨人凯恩斯也是如此。这点在本系列的后续的文章中再慢慢谈及。

经济学为何从斯密早期对人的多样性的关注，逐步转变到摒弃这一多样性呢？其实说到底，这是人们自身渴望一个可控制的社会的结果。如果人过于复杂，过于情绪化，那么就意味着其行为不可控，一堆不可控的人加总起来，就可能意味着社会不可控。但要试图让现实当中的人简单化、机械化也是非常困难的。于是乎研究者就开始琢磨，如何让人和社会变得可控？说到底，知识分子大多是嘴巴上呼吁自由的，其骨子里都隐含着或多或少的控制情结。一有机会，知识分子就会跳出来说，需要适当的调控！需要适当的管制！需要适当的教化！如此等等。这大概就是哈耶克所一直警惕的所谓“致命的自负”。哈耶克之所以不讨大多数知识分子的喜欢，或者只是被一些知识分子表面上崇敬，无非就是他说中了大家心中的隐秘而已。

从社会控制的视角来说，和人的多样化铁定无法兼容。因而在一个崇尚控制的社会当中，总是需要采取办法对人进行简化和净化。经济学家其实在这方面起了巨大作用。通过把人简化为理性经济人，就为后来的“计算机乌托邦”提供了最有力的前提。道理很简单，既然人都是理性的经济人，为什么不能把人纳入到一整套的计算机体系，通过计算机指令进行管理呢？当然，事后正常人都知道，这种计划经济实践不仅荒谬，而且给社会带来了巨大的灾难。

由此可见，经济学忽视人的多样性，后果很严重。而这种忽视和经济学所选择的心理学思想基础有关。或者说，经济学家是选择性地看待心理学，而不是科学地对待心理学。

■大英小语

经济衰退未减退 英国人的慈善热情

◎李俊辰
英国华人青年联会主席

在英国经济正遭遇衰退，百业萧瑟之际，慈善产业仍有亮色。经济危机、景气度低迷，并没有减少英国人对慈善事业的关注和热情。

根据英国银行卡协会（UK Cards Association）的最新数据令人印象深刻：与去年同期相比，今年第一季度通过借计卡定期划拨给慈善机构的捐款总额上升了24%，信用卡捐款总额上升了11%。

有关慈善机构还募集了大约1000万英镑，用于修缮一些因为年久失修而出现漏水和裂痕等状况的古老教堂，其中包括伦敦市中心的英国烈士教堂（Church of the English Martyrs）和伦敦东部的浸会纪念教堂（Memorial Baptist Church）。英国遗产彩票基金会（Heritage Lottery Fund）筹集了660万英镑，占总资金的近70%。过去4年，教堂社区的捐款每年呈8%的增长，这给教堂维修准备了部分资金。

同时，专卖二手商品的慈善商店的存在，也吸引了越来越多忧虑未来收入而希望省钱的消费者，而他们从前大都是繁华商业街的常客。

慈善商店调查（Charity Shops Survey）显示，去年英国主要的慈善商店销售利润上升7.4%，达到了1.07亿英镑。其中首屈一指的，是不列颠最大慈善机构乐施会（Oxfam）的连锁商店，销售利润超过2000万英镑。而销售利润增长最快的则属救世军（Salvation Army），其利润增幅高达64%。在英国经济衰退中的零售业一片萧条之际，乐施会等慈善商店的表现真可谓是一枝独秀。

慈善商店协会（Association of Charity Shops）负责人戴维·莫瓦尔（David Moir）说：“根据以往的经验，慈善商店往往会在经济不景气的时候有上佳表现，因为没钱的消费者会来到这里寻求最优惠的价格。”如果慈善商店能满足消费者的需要，这些消费者就能渡过目前的困难时期，进而有可能在未来处在一个相对有利的位置。为此，英国红十字会正计划在未来五年斥资超过1000万英镑开设新的商店，并对目前的商店进行改造。

英中金融投资商会整理的有关统计数字还显示，截至今年6月，英国超过16万家主要慈善机构的年收入达到了510.6亿英镑。与2008年年底相比，尽管慈善机构总数相差无几，但其年度总收入却只有484亿英镑。

当然，银行卡所显示的数据，并不意味着英国慈善产业对如此严峻的全球性金融、经济危机会有免疫力。事实上，随着房产的贬值和股票市值的大幅缩水，英国人在遗嘱中留给慈善组织的份额正越变越小。加上存贷款利率降低，慈善组织本身的存款和投资赢利也都在相应缩水。此外，在经济低迷、家家户户手头拮据的情况下，破产、精神压力和家庭暴力现象都变得更加普遍。相应地，慈善团体的工作也就更加艰巨。

英国慈善组织委员会（Charity Commission）主席莱瑟说：“很明显，经济危机的影响越来越深。不少慈善组织都面临着收入减少、但需求增大的艰难处境。要争取到充足的资金，解决好这对矛盾，绝非一件容易的事。”

入不敷出的英国哈里王子慈善机构算得上是一个典型。哈里王子继承了母亲戴安娜王妃的遗志，广泛行善。2006年，他与莱索托王国塞伊索王子共同创建了“勿忘我”慈善基金会，宗旨是帮助南非、莱索托王国孤儿以及艾滋病儿童。2007年，“勿忘我”慈善基金会筹款额达115万英镑，但是2008年只收到25万英镑的捐助。目前这个慈善基金会的银行账户仅剩下5.3万英镑，几近“破产”。该慈善基金会透露，为了能使戴安娜王妃的人道主义援助持续下去，他们已弃用了英女王的御用银行——Coutts银行，并将资金转到汇丰银行。由于Coutts银行同英国王室的历史渊源，基金会认为，这可能会让这个在第三世界国家开展工作的慈善机构显得过于高高在上。

账目显示，“勿忘我”在一个财政年度中，共支出79.1万英镑，其中33.5万英镑用于捐助非洲莱索托的16个慈善伙伴，投资到儿童之家、诊所、咨询中心等项目中。剩下的支出则是员工工资。很显然，募捐不利是眼下该慈善机构面临的突出问题。因此，他们被迫私下向富商求援。英国保守党副主席阿什克劳福德勋爵（Lord Ashcroft）便是其中之一。

但是，阿什克劳福德勋爵2008年秋天向“勿忘我”慈善基金会捐赠25万英镑的举动却引起了英国政界不小的争议。首先，阿什克劳福德勋爵是保守党花200万英镑以期争夺英国边缘席位的主策划人；其次，英国选举委员会正在调查阿什克劳福德勋爵通过其掌控的Bearwood Corporate Services向保守党捐款500万英镑一事。

看来，如何理清慈善和政治的关系，也是英国上层倍感头痛的一件事。无论如何，在奉献“爱心”的同时，不能忽视“政治影响”。

■法眼

每一个细节都得倍加小心

——上市公司知识产权探讨系列之四

◎刘春泉
北京市广盛律师事务所
上海分所律师

有一段传统相声，说有人从别人手里买了一个叫卖者自称的“治瘙痒的祖传秘方”，回家打开一看，里面是个红纸包，再打开，是个黄纸包，再打开是个黑纸包，再打开是个绿纸包，一共七八层，最后终于到底了，是一张纸，上面两个字——“挠挠”。还有一个“教会徒弟，饿死师傅”的故事：一个马戏团的丑角儿，演翻跟头特别好，从来没有失误，有个徒弟很想学师傅这招翻跟头不掉帽子的绝活儿，但师傅守口如瓶，他就转向师娘展开攻势，经常买点心孝敬。时间一长，师娘就告诉了徒弟，说你师傅之所以能翻跟头从不掉帽子，是因为他翻跟头时咬紧牙关，人一旦咬紧牙关，头是会变大的，帽子就不会掉了。师傅晚上回家得知原委，马上说，你的点心吃到头了。果不其然，师傅的绝活学到手了，徒弟的点心再也不送了。

拿今天的法律眼光来看这两段故事，前面一个当然是有名无实的骗子，后面一则可以构成商业秘密，因为师傅采取了保密措施，而这种“咬紧牙关”的诀窍，无疑具有实用性并且能为权利人带来经济利益。

若是用现在的商业秘密法律构成要件来分析，假如卖祖传秘方的人学过今天的许多商业秘密司法实践案例，去请一个专业律师，会同技术人员把“挠挠”改成“一种对瘙痒的按摩治疗方法”，再加上一点草药、工具、数据之类的，形成一些公开渠道无法获得的“技术要点”，加上七八层的包装纸（相当于今天的“保密措施”），那可能就完全是另外一回事了。

稍微理性思考一下就会发现，与前两个世纪相比，我们这个时代的科技发明和专利数量是不成比例的。因为没有那么多发明创造，就只能利用知识产权法律在各种技术领域精耕细作，略有进步便可申请专利，抢占先机。发明专利尚且如此，没有什么门槛的商业秘密更加不用说了。

有时候商业秘密本身就是一个吸引人的卖点，本身的内容和价值倒在其次。比如，可口可乐的配方顶级商业机密。但坦率地说，笔者一直怀疑这个配方是否真的存在？假设真有，就算保密工作做得再好，这种饮料的技术难道比原子弹还复杂？100多年下来也早就该被人运用反向工程或者什么技术破解了吧？再从可口可乐历史上曾经推出健怡可乐失败的事情来看，这种所谓的配方极有可能就是一个美妙的商业童话，也许在可口可乐的创始阶段曾经存在过，也对当时其市场拓展有所贡献，但在今天，这种独门秘籍的神话更多是一种神秘营销的武器。与可口可乐的产品生产已经关系不大。其他竞争对手可以调制出在“盲饮”时无法与可口可乐相区别的产品，但这仍然不代表竞争对手可以获得可口可乐那样的商业成功。

由于欠缺知识产权法律知识闹笑话甚至引起官司的事情在中国已经不胜枚举。一般认为打官司当原告是比较安全的，大不了输掉赔点诉讼费，但是在知识产权方面却未必。两三年前，神州奥美起诉盛大，索赔一个多亿，结果官司打输了不说，还被盛大反诉侵犯名誉权，而且盛大反诉还胜诉了。发侵权警告信没有风险吧？也不一定。因为发侵权警告信，甚至发布别人涉嫌侵权的言论都可能会引起被警告者起诉，要求确认不侵权。目前还在进展中的上海华明电力设备制造有限公司诉贵州长征电气股份有限公司请求确认不侵犯商业秘密的纠纷就是显例。在别的方面审查不慎，也有可能引起诉讼。去年年底，报载四川某高科技产业发展集团下属公司的一名前员工起诉该公司职工名誉侵权，不料引发被告所属公司起诉这个原告侵犯商业秘密，原因就是名誉权官司的原告向法院提交的公证书清楚地显示，公证的内容是侵犯商业秘密官司的原告公司的内部通信内容，虽然你起诉侵犯名誉权是正当的，但是你的证据是怎么来的？别人公司的内部文件怎么会在你手里还拿去公证了？如此顾此失彼，按下葫芦浮起瓢的事情，在我国并不少见。

在某年的国家知识产权论坛上，一些企业甚至行业协会的代表兴冲冲地介绍自己如何在政府的资助下维权的成功经验，可是他们忘记了台下坐着美国等各国大使馆的官员和知识产权律师呢，世界贸易组织对政府补贴企业是有限制的，如果人家拿着你的会议资料到WTO去告你政府补贴，或者在反补贴调查中拿出来作为证据，你怎么办？或者至少这也是人家调查你政府补贴的情报线索吧？

连公证处都会在忽视涉及商业秘密情况下审查证据的来源合法性，知识产权法律的专业性和复杂性可见一斑。遗憾的是，当笔者和一些知识产权律师每每多种场合上呼吁企业重视知识产权问题时，企业老板却总以为我们是在拉生意！与此相对应的是，到目前为止，就笔者所见，知识产权案件由不懂行的非专业人士代理的，并不在少数，这就在客观上造成了法庭上常常是“鸡同鸭讲”的局面。笔者曾旁听过上海某法院的一次网络知识产权侵权案的公开庭审，案件并不复杂，代理原告的是上海的一位知识产权律师，被告是某省电信公司的一位代理律师，大概他对知识产权接触甚少，对原告侵权指控的答辩简直牛头不对马嘴，几个外行的问题问下来，把原告律师都问火了。

由此联想到某些案件败诉后，败诉方往往把原因归咎于法院的不公正甚至司法腐败，但是，现在知识产权裁判文书都是上网的，仔细研究就会发现，虽然事实部分无从判断，但是有很多案件的诉辩策略和主张明显不妥甚至错误，由此导致败诉，乃是情理之中，怪不得别人。

企业重视知识产权，是要落实在各个环节和细节之中的，否则，闹出笑话，不仅颜面扫地，还要负法律责任，那可真是“赔了夫人又折兵”了。