■书业快递

“民间股神”传授《选股攻略》

郑焜今本周六在上海书城演讲并签名售书

正在热销的《选股攻略》的作者郑焜今先生本周六(3月24日)下午2点将在上海书城七楼报告厅作“选股策略及思路”的报告,并签名售书。

有“台湾黑马王”、“民间股神”之美誉的投资大师郑焜今先生,原本学的是法律,1967年踏入证券业,由此改变了他的人生之旅。他曾成功运用数亿、数十亿台币的资金叱咤台湾股市,也曾成功“博”美国股市、我国香港股市,成绩赫赫。上海人民出版社新书《选股攻略》是他根据自己40年海内外证券投资实践的成功经验和研读《道德经》、《孙子兵法》指导炒股的独到心得写成的。

郑先生在这本书中,倡导股市制胜的五大观念:价值观、全球观、本体观、气数观和调控观;股市操作的五大要素:力量、时机、形势、机能、价值;三大法宝:根本结构、产业逻辑、筹码分析;三大兵法:培养构想力、战斗力、解读密码能力;选黑马股的三大技巧:低起点、有远景、有动力;等等。

系列图书出版启动

“改革三十年研究”向全球招贤

中国的改革开放事业已进入第30个年头。30年间,华夏大地上演了一场人类历史上的伟大变迁,世人称之为“中国奇迹”。为揭示现象背后的逻辑,求得理论创新,把握发展趋势,复旦大学新政治经济学研究中心(Center for New Political Economy(CNPE))发起并与上海世纪出版集团合作,组织“改革三十年研究”大型研究与出版项目。

本项目研究内容涉及经济增长与结构变迁、制度变迁与创新经济、企业革命与政府体制改革、发展的区域环境与全球环境的变迁等10至15个课题。最终成果为中文专著,由上海世纪出版集团与美国汤姆森学习出版集团(Thomson Learning)合作向全球发行英文版。

项目决定公开招标,欢迎海内外的优秀华人学者积极参与。此外,复旦大学新政治经济中心和上海世纪出版集团将聘请著名专家和学者,组成项目指导委员会,负责课题申请书的遴选、研究工作的指导、咨询和研究成果的验收评定。

详情见www.ewen.cc以及www.hibooks.cn,申报本项目的截止日期为2007年4月30日。

企业成长:功夫在诗内

□徐瑾

在商业社会,企业无疑是组织生产的基本单位,因此在经济学也占了不少篇幅论述。但是,大多数古典学派的分析均在企业满足投入产出理论均衡框架之下进行,以至于虽然早有泰勒、霍桑等的管理先驱,亦不乏科斯等制度学派的观念,但是长久以来传统经济分析中的企业只是一个机械的乏味单位,学院派一直忽略企业作为一个管理组织的特性。直到上世纪五六十年代,在工商业发展的推动之下,企业理论在钱德勒、安索夫等人贡献下蓬勃焕然,从不同角度诠释企业的“黑箱”结构,其中,彭罗斯基于资源观念的企业成长观念到今天仍旧熠熠生辉。

伊迪丝·彭罗斯,1912年出生于加州,这位最早从理论上探寻企业成长的女性经济学家,曾经长期服务于日内瓦劳工组织,也曾在英国、澳大利亚任教。这些经历使得她关注的要点与同时代的研究企业理论的经济学家有所不同,彭罗斯更关注企业的内部。她打开新古典主义不屑一顾的企业“黑箱”:企业自身资源和内部能力,确定这才是企业成长的基石。

彭罗斯鲜明地把企业定义为管理型组织,认定企业管理就是一个连续产生新的非标准化操作规范和程序性决策的过程。她认为规模扩张并不总能带来优点,企业规模经济也不等于成长经济,真正企业的成长是立足于最有效率地利用企业内部资源,在某些方向上进行有利可图的扩张。成长经济是一种内部经济,来自于企业能提供独立无二的生产型服务的集合,使得它和其他企业相比,在投放新产品以及改进产品质量上具有无与伦比的优势,成长经济优于规模经济。

整整50年过去了,彭罗斯的企业成长理论价值却并未随着时间淡出,而是一直吸引着学界,并随后人的理论完善而更上台阶。虽然当年彭罗斯就提出企业的成长决定于企业内部资源所产生的原动力,每个企业都有自我的独特力量推动成长,但是她并没有严格定义这些优势。直到上世纪九十年代哈默尔等人在《哈佛商业评论》提出核心竞争力概念(Core competence),核心竞争力才成为人人皆知的现代企业理论的明珠。核心竞争力是指企业产品的质量和性能决定了公司的短期竞争力,但体现在价值优越性、不可仿制性、不可交易性、难以替代性等特点上的核心竞争力,则起决定性的长期作用。事实上哈默尔等人的观念源流还是在彭罗斯的企业成长理论。但是,彭罗斯的名字却不为公众所熟知。

1937年,科斯发表了《企业的性质》这篇重要性在几十年后才得到大范围认可的文献。科斯定义企业出现的根本原因在于可以替代价格机制。企业通常倾向于扩张,直到在企业内部组织一笔额外交易的成本等于通过在公开市场上完成同一笔交易的成本或在另一企业中组织同样交易的成本为止;但如果处于低于公开市场上的交易成本时,或等于在另一个企业中组织同样交易的成本时,企业将停止其扩张。所以,企业的规模大小取决于企业自身的组织费用和企业外部的交易费用互动的结果,这个观点六十多年来得到很多拥趸。也就是说,如果企业自己做划算,那么就自己做,否则,在全球化的今天,还有更直接的方法:外包。

自上世纪九十年代以来,以IBM、GE、Microsoft等为代表的跨国公司业务席卷全球,外包也成为常见方式。外包从以往企业的劣势变为压缩成本的最好方法,从简单的代工到系统一揽子外包,外包空间日渐专业,诱惑越来越大。比如宝洁公司,在不断扩张的同时大部分的人力资源以及IT系统等都通过外包完成。外包看起来好像颠覆了彭罗斯的理论,实则不然。在大多数企业,外包的部门通常是不是具备竞争力的部门,企业通过外包而专注自身的核心竞争部门,这其实正是合理运用交易成本与核心竞争力理论的现实事例,企业家对于资本的那种本能的敏锐,甚于学者。

《企业成长理论》

(英)伊迪丝·彭罗斯 著
赵 晓 译
上海三联书店、上海人民出版社
2007年2月出版
上海世纪出版股份有限公司
高等教育图书公司出品

彭罗斯也关注中小企业的成长,她认识到较小的企业作为一个群体对于外部世界而言与大企业所处的地位是不同的。小企业的成长面临不少障碍,因为规模大年头长的企业在任何产业里都比小企业或新进入者更有竞争优势,这些优势当然是指规模,经验和成功史。其中,资本问题是小企业最严重的竞争障碍之一。普通情况下小企业必须承担相对较高的利息率;并且在任何利率下,它们得到的资金数量都受到绝对的限制;如果遇到货币当局提高利率,限制银行贷款额度,银行储备和信贷额度的压力相比价格上涨的压力会让小企业在经济中的地位更糟糕。但是在经济高涨时期,中小企业相对大企业有扩张优势,此时应该利用自身的特点进入经济中的间隙地带,谋求生存。

管理大师德鲁克曾经说过,关于一个企业的宗旨和使命的定义很少有能维持30年的,更不用说50年了,一般只能维持10年。面对企业优势与竞争力随着经济环境变化而不断转变的现实,彭罗斯的建议是,不断挖掘、改善企业内部的企业家服务与管理服务,以持续产生新的知识与实践来推动企业发展。

■新书过眼

《领导人与企业成败》

张维迎 李其主编
上海人民出版社2007年4月出版
北京世纪文景文化传播有限公司出品

本书汇集了“中国企业论坛”最近三次论坛的精华内容。这个由北京大学光华管理学院主办的论坛已坚持了6年,是目前中国优秀企业家和学者互动交流的平台,每次研讨的主题都是根据学科前沿和会员企业普遍关心的现实问题选定的。对企业管理者来说,最头痛的或许就是常常不能预先靠自身机体的健全而杜绝问题的出现,无论如何,中国传统的三十六计在今天已无助于现代企业的制度建设。所以,本书的三个主题对中国企业的发展和探索的意义不能低估:德隆为什么会垮掉?联想如何走出去?三星有什么成功秘笈?三个主题涉及产业资本整合与资本运作、中国企业的国际化道路、什么是东方企业的成功机制等大课题。被选录的论坛主讲人和讨论者包括了当下中国的一个强大阵容:张维迎、刘晓光、武常岐、宁高宁、冯仑、向宏、张后启、马云、任志强、李东生等。

十年磨一剑 敲开资信评级之门

□张益新

作为揭示风险的一种重要手段,资信评级在资本市场中发挥着重要的作用。根据国际清算银行(BIS)2000年发布的研究报告,全球大约有130至150家资信评级机构。在评级历史最为悠久的美国,数以百计的银行监管条例和证券监管条例中都将评级机构的观点作为监管的基准加以运用。

我国的评级行业产生于20世纪80年代。伴随着债券市场的统一、规范,评级业务得到了很大的推动,尤其是证券公司债券、商业银行次级债、保险公司次级债、短期融资券、资产证券化等金融工具的创新,使得评级的使用范围越发广泛,评级的风险揭示作用也日益得到广大使用者的认可。

就在上海资本市场还在萌芽期的1996年,国内第一本系统介绍国际先进资信评级理论和实务的专著《资信评级》推出,全方位地展示世界资信评级的各个领域,揭示了我国资信评级与国际惯例存在的差距。

10年过去了,而这10年恰是国内外资本市场发生了巨大变化的时期,金融衍生工具层出不穷,资信评级市场日益增大。在美国,资产证券化产品已扩展到100多种;2004年颁布的巴塞尔新资本协议将外部评级机构的观点作为标准法下确定商业银行资本充足率监管的基本依据;穆迪公司的年收入已超过17亿美元。我国自1997年银行间债券市场建立以来,债券市场工具日益丰富,资信评级业出现了许多新情况、新问题。

为适应新的变化,仍由上海新世纪资信评估投资服务有限公司总经理、上海财经大学博士生导师朱荣恩教授主持,《资信评级》推出了新版,融入对资信评级理论和实务更为深刻的理解。

从内容上看,新版继承开拓,论述全面。在评级业务品种的介绍上基本覆盖了老版中涉及的主权国家、商业银行、保险公司、证券公司、工业性公司、债券、结构性融资等评级产品,同时还结合评级行业的发展现状介绍了资产证券化、短期融资产品(商业票据和资产支持商业票据)、商业银行内部评级法等新的评级业务领域,为读者展示了更为全面的评级视角。

《资信评级》

朱荣恩 丁豪樑 袁敏 著
中国时代经济出版社
2006年10月出版

新版从历史发展的角度,对中外评级行业、评级机构作了全面的梳理和概括。为了有利于读者从历史的脉络中了解评级的真谛,作者在介绍保险公司、证券公司、商业票据等具体评级产品时,先总结这些业务的历史和现状,结合国际评级机构采用的最新评级理念和技术标准提出评级框架。

与国外发达资本市场中的评级行业相比,我国的评级市场业务规模小、业务品种单一、市场公信力还不足,很多海外市场中的主流评级产品如商业银行评级、保险公司评级、结构性融资产品等在我国还刚刚起步。新版在介绍国外评级机构的检验方法后,仅仅从评级结果的合理性、Z计分模型与评级结果的对应关系、违约率、迁移矩阵等几个方面对我国的评级质量作初步检验,而更多地将着眼点放在评级质量检验框架的建立上。

凭着作者多年来积累的理论功底和实践经验,新版紧密结合我国资本市场的实际发展情况介绍国际资本市场的顶尖评级理念和技术标准。比如,资信评级符号及报告解读等内容,是针对我国资本市场发展的特定历史阶段,针对国内广大机构投资者对信用评级还不太了解的事实而专门设立的;而资产支持商业票据、内部评级法、评级质量检验框架等内容,显然是尝试为监管者提供借鉴和参考;资信评级的业务品种和评级程序、资信评级的方法和准则、资信评级的发展及现实需求等内容,更多着眼在为评级从业人员带来启示和帮助。

商人需要什么样的哲学

□汪晓波

如果有人跟你聊天,告诉你他(她)明确反对反垄断的行为,反对证券市场领域对内幕交易的禁止,还反对人们对于自私行为的哲学攻击,你会如何来看待这样的谈话者呢?听了这样完全颠覆了你原有的价值主张的谈话,恐怕你会想:这个人如果不是疯子,那至少一定是个偏执狂吧?

我假设的谈话者真名叫安·兰德,美籍俄裔女性哲学家。她已经不在人世,但无论在生前还是去世之后,她都拥有数量庞大的追随者——她的拥趸提到她时,总会很自豪地说:艾伦·格林斯潘也曾经深深受到她的影响。当然,安·兰德也被许多人批评攻击。比如有哈佛大学的名教授就称其“疯狂”,也有人评价她肤浅而偏激。

上述那些看起来有些匪夷所思的观点,正是安·兰德和她的追随者们在一本名为《商人为什么需要哲学》的书中表述的。这本书英文版的主编理查德·拉尔斯顿很清晰地写道:这本书的出版就是为了颂扬世界各地的商人。商人需要哲学,如果没有正确的哲学作为基础和辩护,商品和理念的自由市场将会消失。

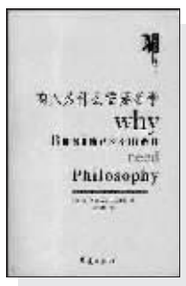
理查德的解释很清楚地揭示出《商人为什么需要哲学》这本书最为本质的内容:一、本书是为那些崇尚自由市场的商人说话的;二、书中出现的诸多远离人们寻常认识和理解的观点,多为运用安·兰德的客观主义哲学作为分析工具来阐述解释各类与商人有关的经济或社会现象而得出的结论。

在评价这些结论之前,我们先来听听安·兰德们究竟说了些什么。

包括安·兰德自己在内,这个学派的多位人士都曾经对反垄断行为发表过批判性意见。在他们看来,美国那些遭受“肢解”的垄断大企业是无辜的受害者,而反托拉斯的哲学毒药攻击了人类曾经知道的最有生产能力的制度(资本主义)和个人,也就是企业家。在兰德们看来,反垄断其实是平庸之辈对竞争的胜利者——也就是这个世界上最有商业才华的人不公平的挑战,因此反垄断行为也就成了政治之癌。

在批判反垄断行为之外,兰德们一个令人惊异的举措就是为受到围攻的华尔街辩护,辩护的落点停留在内幕交易这个议题上。兰德们认为,充分披露内幕交易法律的根本前提是智力平等主义——既然所有人的智力和知识不可能真正平等,这个法律也就失去了根本的前提。因此,华尔街的银行家和投资者要想为自己作为自由独立的个体生存,就必须学会主张其智力机能的自由权以及对其思维产品的权利。

在论证商人为什么需要诚信时,兰德们宣称,诚信不是社会义务,不是为他人做出的牺牲,而是人类能够实践的最为深刻的自利美德:拒绝为了他人的欺骗性意识而牺牲自我存在之现实。这显然与康德主张的经济伦理有所区别。在康德看来,行为符合伦理会带来财富——当然,康德主义者并不是因为这个结果而这样去做的,只是基于“这样做在道德上正确”。在对人类自私行为的认识上,安·兰德极力批判利他主义,而公开宣扬自私的美德——这一点可谓前无古人。



《商人为什么需要哲学》

(美)安·兰德 等 著
吕建高 译
华夏出版社2007年1月出版

安·兰德们的这些观点正确吗?如果不正确,那么这个思想女强人又何以拥有数量众多的仰慕者和追随者呢?

在我个人看来,兰德的才气是毋庸置疑的。她的魅力不仅仅在于观点的新奇,也在于她以极其雄辩的方式论证着自己坚持认为正确的东西。她宣扬的个人主义精神里面,有着深深的美国精神的影子。她对于自由市场理念的辩护,从根本上是有益于社会进步的。

就哲学在一般意义上的阐述,兰德的论证往往是符合人性的。从商人的角度来说,兰德认定一个优秀的商人追逐利润不是丑事,而是美德。这样的论点里边显然隐含着“利中有义”的意味。不过,兰德的确又是走极端的人,她对利他主义和自我牺牲伦理的批判,显得过于刻薄。从伦理的角度,利他的行为无论如何不是丑陋的。尽管“专门利人、毫不利己”的精神有太多的乌托邦色彩,有违人性本能,但是利他何尝又有错呢?

显然,自私谈不上是美德,只是本能。当今的商人更该接受的哲学,或许不是安·兰德不顾一切的极端个人主义,而是在尊重商人追逐利润的人性本能的基础上,看到利他主义的可贵一面,至于从利润中拿出部分回报社会——这种回报,将进入康德主义的逻辑里,那就是行为的伦理会带来财富。

安·兰德在哲学一般意义上的过于极端,也多体现在诸如反垄断、环境、内幕交易等等具体议题上。兰德推崇商业精英,对商业力量的好感远远胜于对于政治力量的态度。这本身并不是太大的问题,但如果这种好感过多地移植进入具体问题的论证中,往往就容易走向极端。比如,就证券市场禁止内幕交易的立法而言,难道根本前提仅仅是智力平等的判断吗?比智力平等更重要的恐怕是公开、透明等关键词。

在《商人为什么需要哲学》一书里,偏激的思考可以说是无处不在。如安·兰德的追随者佩柯夫在谈及环境时,宣称“尊重自然”是一种罪恶,为了生存,就必须干涉自然。这样的话语逻辑充满了傲慢和偏见,故意忽略了这样一个前提,尊重自然不等于不利用自然,其间的要义在于人类不能为了自身而过于透支自然,否则,自私的结果不仅远离美德,还将遭受自然的惩罚。

阅读安·兰德,我的最大感受是,这个旅途是脑力激荡的过程。因此,即便她是如此偏激,也是值得相遇的。

《富国陷阱》

发达国家为何踢开梯子?

(英)张夏准 著
社会科学文献出版社
2007年1月出版

英国剑桥大学政治经济学系张夏准(Ha-Joon Chang)博士把发达国家正在向发展中国家推荐的那些所谓“好政策”和“好制度”,比作是引导发展中国家“致富的梯子”,而当今发达国家正试图踢开那个“梯子”。大量世界经济发展的历史资料证明,这些所谓的“好政策”和“好制度”在其历史发展早期都是高度“不完善”的,即使这些“不完善”的政策和制度发达国家也没有很好地用过,甚至根本就没有使用过。用一句形象的话来说,就是“学习我所说的,而不是我所做的”。本书提出了一个尖锐的问题:发展中国家与发达国家实际上处于一个十分微妙的关系,发展中国家幻想得到发达国家的真诚帮助,而发达国家则处处遏制发展中国家登上发达的台阶。书中提出的纠正西方发达国家“踢开梯子”式损人利己做法的途径是,改革现行的国际经济组织,以充分反映和代表发展中国家的利益。“致富的梯子”需要发展中国家和发达国家共同来建立。