

Column

■大局

现实在逼问:有效制度供给从何而来

◎周兴维

西南民族大学经济学院教授



一切生产、经济和政治活动,都是人与人之间活动,都是人类与自然交互的活动;欲使这些活动产生人们所预期的成果,就必须对这些活动进行组织和协调,以便有效管理和治理。为此,就需要一套行之有效的制度。所谓制度,就是一系列被“制订”出来的规则、守法程序,以及行为的道德准则、伦理规范。制度的功能,是处于不同利益关系中的人们提供相互影响的框架,通过它,人们得以确立各自的选择“集合”,进而在这种“集合”中达成一种竞争——合作关系。制度的宗旨,是“约束”追求主体福利或效用最大化的“个人”行为。也就是说,只能经由制度去均衡、协调不同当事人的各种利益关系。古训“无规矩不成方圆”,就包含有制度的意思。

比如交易——一般的,人们都有通过交易获利的动机——设若有一种制度,

可以规范当事人的行为,使彼此都能承担、履行成交后相互的责任和义务,则这种交易就可长期持续并扩展下去,人们也就能长期地从中获益,或者说实现各自的比较利益,并增进社会福利。这就是良法良制。反之,若既有的制度并不能规范交易当事人的行为甚至扭曲了交易,则不受约束的“私欲”就必然导致“一锤子买卖”、“短期行为”、“呵哄吓诈”、“假冒伪劣”、“坑蒙拐骗”等无序现象;这样,交易就无法长期维持下去,遑论扩展!这就是法法禁制。法法禁制与“诚信”的缺失是相对应的。

由此也可以说,当前中国普遍存在的信用危机,除了“道德风险”,市场制度的缺失或畸变是更为深刻的根源。

简单地说,社会经济需要管理,企业公司需要治理,“大事务”的管理和治理需要“大制度”(Regimen),“小

事务”的管理和治理需要“小制度”(Institution);前者譬如计划经济制度或市场经济制度,后者譬如计划经济制度或独立核算制度。暂且撇开技术创新的意义不谈。不言而喻,管理效率的高低、治理效能的优劣,取决于制度的有效性如何,而制度的有效性又取决于制度的形成机制和变迁机制。

中国政治经济文化传统素有“理—法—权—术—势”的脉络,今天人们所谓的制度,有“官”即有“管”,有“管”即有“治”;无论大小事务,都重在一个“理”;“理发诸外,而莫不承顺。”(《礼记·乐记》)可讲“理”不容易。用现在的话说,人的理性总是有限的,所以但凡为管为治者,往往有意无意地忽视“理”需要讲要理、以便让人们知晓认同接受的“道理”,而只对“法—权—术—势”领会有加发挥有致。所以在现实生活中,真正能以理服人的事也就不常有。怎么办?约束人众还得有法,“惟作五虐之刑,曰法。”(《尚书·吕刑》)但“法”有滞后和“法不责众”甚至“枉法”的时候;于是就有了“权”的介入,以力服人的事因此不绝于耳。不过,纵使一声号令莫不

命,实也免不了“鞭长莫及”“山高皇帝远”;这时“术”就派上了用场,来一个朝三暮四或声东击西或望梅止渴或分而治之,也能对付一阵子;再不济,还有“势”可借,拜内力所赐或假道外功,效果常常也会出人意料。故官箴曰:“理不足以治,则有法;法不足以治,则有术;术不足以治,则有势。”

但话又说回来,为政为官或为厂长经理 CEO 者,总会有理屈词穷之时,总会有不可理喻之时,且一旦遭遇“法定法”,“计划不如变化快”,就必然逼出“上有政策,下有对策”的回应(“政策”和“计划”不足为法,盖因其无常态且往往自相矛盾,所以可预期或可预见性差)。进一步地,“人非圣贤,孰能无过”,领导者管理者也有滥用职权的时候:在一言九鼎之下,大家虽然会跟着“家长”的“指挥棒”转,但大家也会向“家长”学习,“上好权谋,则臣下百吏诞诈之人乘是而后欺。”(《荀子·君道》)这样一来,管理层和组织内部就必然黑暗、混乱和腐败。而“术”是藏在“你”心里暗自运用的,使“群臣守职,百官有常”。“援法入儒”,管理上就是

就像人们离不开清新空气、洁净活水一样,经济要想有效增长,社会要想和谐发展,就特别需要有效的制度供给。若真的还要想发展,就非得把制度建设制度创新放在首位不可。只有有效的制度供给,才有真正的“长效机制”和“可持续机制”。

“授意”的技巧,或只可意会不可言传。滥玩“术治”,难免会搞得人人自保,人人自危,实在不可取。多年营造而成的威名盛誉,就是“势”,“气焰也。”(《增韵》)尽管已经无法可依、无权可用,无术可玩了,但还有“老本”——只消挥舞起某杆大旗,营造出某种氛围,“态度决定一切”就能吓得人噤若寒蝉,但弄得不好,就成了孤家寡人。王顾左右而言他,闪烁其辞,破绽百出……这时就被动了。一旦“势不足以治”,结果便难以维系。所以,若真的还要想发展,就非得把制度建设制度创新放在首位不可。

就像人们离不开清新空气、洁净活水一样,经济要想有效增长,社会要想和谐发展,就特别需要有效的制度供给。只有有效的制度供给,才是真正的“长效机制”和“可持续机制”。问题是:有效的制度供给从何而来?

■引玉集

中国式管理的吊诡

◎蔡立

资深顾问机构管理咨询顾问



有关中国式管理的呼声近年来日益高涨,从学术界到企业界都有不同版本的主张。另外,就我所从事的管理咨询行业来说,目前大多仍停留在 SWOT、PDCA、矩阵模式等具体的方法论层面,一俟上升到管理理论认识层面,在与企业家沟通时便往往无话可讲。在同国内企业家的交流中,我曾听到不无同心的感叹:怎么一个历史悠久的思想和经济大国,竟然没有自己的商业管理理论?无论从实力、发展前景还是情感上都过不去。

确实,商业管理体系的确是一道横亘在国内企业发展过程的“天然”壁垒,至少是让更多人感到困扰的心理障碍。但是,由此而探究所谓中国式管理,笔者大有怀疑。

首先,现代管理学作为一门科学和专业是由德鲁克等人奠定的,如果我们的对话框架并没有也不能跳出西方式管理所设定的三大对象、两大职能、八大目标等,那么,我们所能做到的顶多也就是像日本那样创造出两门半管理方法,但即便如此,也仍然不过是在西方式管理框架内拾遗补缺而已。如果想重起炉灶,要么我们创造出全新的商业管理理论体系,与现代那个叫管理学的东西完全不同;要么,国内的企业在管理架构、运作等方面别创一种管理制度。这似乎不太可能。

其次,很多人,甚至包括像北大何志毅教授那样,认为中国人不乏创造力,没有西方理论照样造出了原子弹,甚至猜想中国式管理会在 2028 年左右形成,但问题是:一,中国原子弹与西方原子弹在原理上并无本质区别,最多不过是中间的函数变量或方程解法不同,殊途同归罢了,否则两者就不能统称为原子弹;二,如果中国能够及早获得西方原子弹技术,试验岂不可以提前成功?三,中国式管理在 2028 年左右形成的种种提法,不免让人觉得避重就轻,究竟中国式管理外延有多大,至少要让人们看到中国式管理外延的边界吧。如果可以无限延伸,那就没必要提什么中国式管理了。中国式管理究竟是要“贴地飞行”,根据中国的历史文化传统这个炼丹炉而形成,还是要根据现行的国际通行管理理论和模式展开?

相对于种种见物不见人的提法而言,曾仕强先生的中国式管理理论显然更充实丰富,曾先生的想法是根据国内各区域的乡土人情和中国传统的哲学思想来探讨。但问题在于:如果我们一边仍然是西方式管理的框架内对话、创造,一边提出“中国式管理”,那么,终有一天,甚至会形成北京式管理、上海式管理、广东式管理,随着外延的不断扩展,其内涵也必然趋近于零;退而求其次,在市场日益全球化的今天,伴随着管理理论与模式的差异,贸易冲突恐怕也会越来越严重。

曾先生主张,结合中国传统哲学来实现管理的有效性。他说,“研究中国管理哲学,必须对历代先圣先贤,抱持崇高的敬意,没有他们的辛勤耕耘,便没有今日丰硕的成果。也要对列祖列宗表示虔诚的谢忱,没有他们的用心传承,就不可能有今日的宝贵经验。”如此,则要看这种管理是不是真的有效、合理。国内企业在组织行为、消费行为、变革对象、模式等方面,的确不同于西方企业,有效性的提法倒是颇符合管理的动态性本质。但是,如果结合中国传统哲学,便意味着迅速兴起的读经运动、复古主张,我不免抱以深深的不安。

我们这个民族,历史上除了诸子百家时代以外,长久处于缺乏思辨的状态,类似于苏格拉底式的反讽几无可见,而与之相融的,则是盲目的崇尚,莫名其妙的敬畏,这使得人在少不更事时便失去了自我,失去了自身的主体性特征,这可以说是当今企业文化的通病。商业实践中的暴利诱惑,以及传统文化中对于个人权利缺乏尊重(极端的例子是近期的山西黑砖窑案件),迫切需要我们打破不合理传统,寻求商业管理体系的合理性、规范性。如果再将这种失去主体性特征的哲学强化到企业管理中,我认为,不啻于一场灾难。

事实上,以当前的国内企业管理现状,我想,可能更应着力于两方面的思考:其一,国内现代意义上的商业管理实践尚不满 30 年,商业理论几无积淀,也就是说,国内企业与西方企业主要还在于阶段性差别,还需要向现代科学管理模式迈进,正如福特公司从老福特时代向福特二世时代转变一般;其二,企业管理归根结蒂是人的管理,而中国话语中的人与西方话语中的人,其主体性地位大有分别,因而,企业管理理论的变革,恐怕还需要进一步上溯到关于人本身的探讨。但这已经不是管理学能兜得住的了。

总之,我认为,如果将中国式管理限于方法论层面,就像当初日本创造出二门半学科一样,这种努力无疑是值得肯定的;但如果将传统认识论强加于商业管理体系,甚至仅仅因循狭隘的民族主义情结,那么,很可能就像《等待戈多》一样,等来的只是一场虚无,更要命的,会贻害企业、社会的肌体。

■万象



天天在抱怨 须臾离不开

——英伦手记之九



女过 60,男过 65,国家发放退休金,该不该早点退休呢?每个孩子出生,便有津贴,那要不要多生几个?公费医疗大排长龙,私人医生立马为您服务,但请自掏腰包,打算要免费还是免排队……英国社会福利就是这样让人又爱又恨,百味杂陈。政府每年拿出预算开支的三分之一来保障社会福利,却换来越来越响亮的抱怨声。可是,当撒切尔夫人、布莱尔两位前首相真真下手修剪笨重不堪的社会福利体制时,舆论却齐声喊“停”。毕竟社会保障项目在过去 50 多年里构造了英国人生活重要的安全底线,所以,要提升,千万别釜底抽薪。难怪托尼·布莱尔当政近 10 年,到最后关头才小心翼翼推出“允许私人行业部分参与福利体系”的改革计划,至今一波三折、前景难料。

其实,起源于欧洲的社会福利制颇有共产主义乌托邦色彩。它最初的出发点,是扶贫济困、保护弱者、帮助人们在不同阶段应付生存风险。英国著名的社会学家安东尼·吉登斯说它是“欧洲对人类文明发展的重大贡献”,是“建立在高贵的梦想与雄心的传统之上”。英国的社会福利制度可以追溯到中世纪的济贫法,但在二战后的 1946 年才逐步建立起来。它的资源主要来自纳税人、国家预算和民间志愿团体。它强调公平原则和普遍性,全民受益,保障范围几乎无所不包,由政府统一管理,以法律形式固定下来。社会保障福利的主要形式有,社会救济项目、社会福利设施和服务、国民健康服务(NHS)、国民保险、免费基本教育。

“社会救济项目”专为老、弱、病、残、失业者、离异妇女、寡妇、儿童、孕妇、低收入者等有特别需要的人提供。比如,凭几封封退书、寻职回绝信可以申请失业救济金,监狱服刑犯人的家属可以申请探监交通费;英国社会救济金五花八门,只



◎陈丹红

自由撰稿人,旅居美、英 10 余年

要寻找门路、充分利用各种条件,再加上耐心(对付填表、面谈等冗长程序),不怕没有白饭吃。可以说,英国社会福利制宽松有余,把关不足。像冒领救济金就一直是令人头痛的老顽症。据说每年的冒领金额高达 20 亿英镑!

“社会福利设施和服务”是由政府和志愿组织一起为病、残、老人、精神病患、智障者及有特殊困难者的提供的社区性服务。我在所在地区的华人会每星期二聚会时,一定会申请社区免费的残疾和老人专用车(有便于轮椅的设计)去接送几位不良于行的老年会员。专车驾驶员也身兼护理员,很专业地将老人扶进扶出轮椅,推送到合适地点安顿。有特别需要的老人还可以得到上门护理和家政服务。

“国民保险”是事先缴纳保险费,再由保险计划提供各种保障待遇,包括养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、生育保险及家庭收入保险等。保费和赔偿额都是以基本低水准设置。需要高赔偿额保险的人,需另向私人保险公司购买。

所有 5 岁至 16 岁、居住在英国的少年儿童(包括外国人)可以无条件地享受这里的免费义务教育。当然,收费高的私立学校另当别论。其后要接受专业学校、培训课程和大学等继续教育,也只需交付象征性收费(目前大学是每年一千多英镑),或可以申请基金、资助和贷款来完成。

“国民健康服务(NHS)”即全民性福利,只要有居住地址和身份证号码,所有在英国居住的人,都可以享用。它最大的受益者是收入不

高的平民,解除了他们健康上的后顾之忧。NHS 有自己专属的医疗中心、医院等,也与私人诊所挂钩,服务外包。它对 16 岁以上、60 岁以上以及获得特别豁免的人提供几乎全免的医疗服务,包括诊费、药费、住院费、牙科、配眼镜等等;而普通人则要部分付费(如药费)。NHS 为突发疾病、意外事故以及医生的紧急求助提供免费救护车服务;还提供免费牙科防护、儿童接种疫苗、乳腺癌和子宫肿瘤筛查、妇科检查等。随着人口的增加和对健康质量要求的提高,NHS 医疗服务早已供不应求。比如,NHS 原本提供全民免费牙科服务,因多年来 NHS 所属的牙科诊所人满为患,想外包给私人诊所,又未得到积极反应,因为接受 NHS 病人收到的回报远不如私自收费来得高。每当有私人牙医诊所开始接受 NHS 病人登记,门外一定大排长龙。我在英国三年都无法登记成 NHS 免费牙医病人,牙痛只能自费找私人牙医。一次,无意中带了儿子去看我以前的私人牙医,因儿子未满 16 岁,私人牙医破例将他收作免费 NHS 病人。心想,资本主义“利欲熏心”遇到儿童也会有所收敛?

英国社会福利制的种种弊端早已是老生常谈,什么“开支过大,国家财政不堪重负”;“高福利导致的高税收,影响企业竞争力和人民生活”;“高福利养懒汉,造成服务管理机构臃肿、效率低下”等等,抱怨归抱怨,可仍有近半数的英国人将它视为“政府在 20 世纪影响英国人生活的最大业绩”。

■彼岸

中国货廉价策略到了十字路口

◎袁晓明

管理咨询顾问,专栏作者,现居美国达拉斯市



20 多年前,质量却并非上乘的日本汽车在美国市场以价廉取胜。同一时期,一种前南斯拉夫生产的小型车 Yugo 以最低价 3900 美元打进美国。毫无疑问,Yugo 的销售策略就是以价格为主导,并且一举击败了日本和美国车,须知当时 3900 美元的价格完全与美国二手车相当,因此,说白了,Yugo 就是与二手车竞争的新车。

但从上世纪九十年代开始,日本汽车比如丰田汽车不仅告别了价格取胜的阶段,而且同类车型比美国车价格更高。为什么?因为比较起来,日本车质量更好、耗油更低,而 Yugo 却最

终退出了美国市场。这还不算,在美国公共电视台举行的一项民意投票中,Yugo 入选上世纪最差汽车榜首。在好莱坞的多部电影中,都拿 Yugo 的价廉物美开涮。一句话,Yugo 已经成了烂车的代名词。

美国人或许有些健忘,Yugo 在起初的几年销售不错,最多时一年卖出了 45000 辆。公平地讲,美国汽车市场以及媒体对 Yugo 有些不公,由于 Yugo 的价格局限,厂家当然使用廉价部件,维护说明书也有特别提示,但许多用户并不注意,结果维护不当也造成了汽车的高损坏率。当然更有其他

因素导致 Yugo 的败名,但无论如何 Yugo 本身的质量是主要的原因,而 Yugo 的冤枉也在于其低价成了提高质量的障碍。

造成丰田车与 Yugo 截然不同的命运,有非常复杂的原因,但有一点确定无疑,那就是当时丰田车的质量在不断提高,而 Yugo 的质量却始终不见改变。

笔者在此并非是要为丰田车唱赞歌,或者是为 Yugo 唱哀歌,只是从丰田车与 Yugo 的不同命运引出对当前中国产品在美国的走向的一些思考。近日,部分中国产品在美国接连遇麻烦,导致许多美国人对中国制造的质量疑问。在笔者看来,中国产品的廉价策略已经到了十字路口,中国产品在美国正遭遇前所未有的挑战,不仅是因为价格低廉以及部分产品出现个别质量问题,而且还有更加复杂的原因,涉及到美国政治等因素,比如许多美国

工人抱怨制造工作被移到了中国,试图通过质量问题向政客施加压力。

7 月 3 日,《今日美国》在财经版头条位置刊登一篇长篇述评,题目是《廉价的中国产品是否意味着在质量上让步?》。《今日美国》是美国全国发行的平民报纸,内容大都是普通美国人关心的话题,相对而言,《纽约时报》、《华尔街日报》的读者知识层次更高些。因此,中国产品质量问题上了《今日美国》就意味着这已经是美国大众关心的话题了。这篇长文列举了中国产宠物食品、牙刷等的质量问题,提到了中国汽车在欧洲撞车测试中的反映出来的安全隐患,以挤压后的易拉罐来形容撞车试验后的中国产汽车。平心而论,这篇文章并没有一味地指责中国产品的质量,反而在某些方面为中国产品“借词”,比如中国出口增长太快(从 1986 年的 47 亿美元增长到 2006 年的 2880 亿美元),这么多的产品给质量检测增加了

难度,文章也提到中国政府和公司在质量宣传上的努力。

毋庸置疑,对中国商品的质量,美国方面有一些势力一直在做文章,有小题大作之嫌,比如前文提到的那些反对自由贸易的政治势力一定会以此作为政治筹码。对于无中生有、小题大作的指责,中国方面要据理反驳,但最为关键的是,中国产品的质量要不断提高,中国公司和政府要尽最大的努力减少产品的质量事故。毕竟最终要靠产品的质量说话,中国方面千万不要认为这只是媒体战的问题。过去几十年,美国消费者理解中国产品以价格取胜,但如今美国消费者对中国产品的期望值越来越高。从中国方面来讲,也不能永远靠价格低取胜,更不能砸了中国制造的牌子。中国产品不一定能复制日本产品的策略,但那应该是努力的方向,中国制造千万不能成为质量低下的代名词。