

Book

查克·施瓦布的价值

正是他使普通美国人有可能实现梦想,成为富翁,他找到了一种几乎能让多方共赢的商业模式,在诚信问题上做到了极致。他亲自关心和照顾客户,他在美国投资者中间具有很高的声誉和信任度,但他也许很难在全世界投资者中间都发挥出这种人格魅力。

◎苏小和

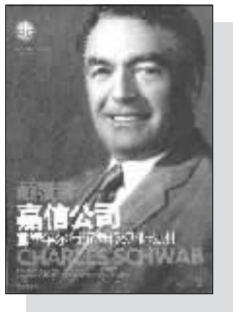
在美国证券市场,嘉信公司的名字如日中天,它与国人熟悉的美林公司并驾齐驱,可惜在中国,炒股的人们并不了解它。事实上,在华尔街证券经纪业的规则问题上,嘉信具有开风气之先的主流地位,在某种意义上,正是嘉信的创造精神,美国证券市场才成为今日美国民众必须不可离开的致富之道。

问题在于,综观眼下如火如荼的中国证券市场,股民们眼睛里除了能看到嘉信公司曾经或者正在带领美国老百姓发财,还能看到什么?

如果要简单总结嘉信公司的核心价值,其实就两个关键词:商业模式、诚信原则。嘉信公司找到了一种几乎能让多方共赢的商业模式,而不是此前经纪公司单方面的索取;而在诚信问题上,嘉信公司应该说做到了极致。

需要强调的是,中国证券市场至今还在一窝蜂地在政策后面奔跑,很少有人去关注上市公司质量,仅仅是关注股民手里的筹码,如此环境下,提出嘉信公司的价值,显得有些超前,有些乌托邦精神。一方面,我们在国内还找不到有嘉信公司这样气质的证券经纪公司,另一方面,沪深市场的股民可能认为,即使有一天嘉信公司带着它的气质来到中国,大家恐怕也会以为那是遥不可及的海市蜃楼。

但无论如何,在“基金黑幕”的阴影始终弥漫在我们周围的时候,



《颠覆者》

——嘉信公司重塑华尔街证券经纪业规则
(美)约翰·卡多著
杨宇光等译
上海远东出版社 2007年7月出版

我们与其同流合污,还不如提前走近嘉信公司,去感受一下一家目光远大的证券经纪公司是怎样和他的客户一同成长的。

《颠覆者——嘉信公司重塑华尔街证券经纪业规则》的作者显然了解中国证券业的现实,他甚至不吝笔墨,开篇不讲嘉信的发展史,而是从一些细节入手,提醒中国读者应该从嘉信公司的发展历程中去体验许多经验和教训。

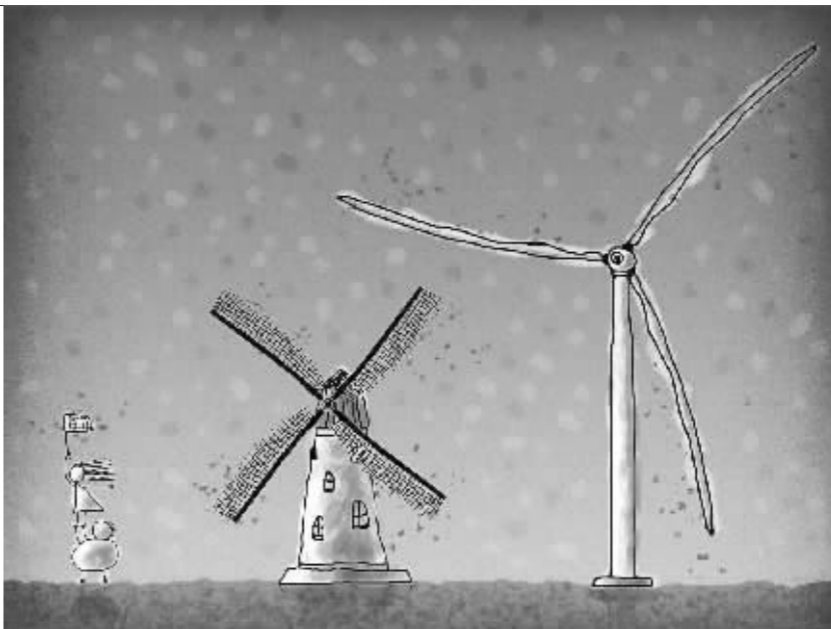
查克·施瓦布生于1937年,1973年创立了这家以自己姓氏命名的公司。在多次经营失败后,他没有罢休,把业务重点转到普通美国人的金融需求服务上,而在嘉信公司这样做之前,

股票市场主要是为富裕的美国人服务的。正是查克·施瓦布使普通美国人有可能实现梦想,成为富翁。

如果你去美国证券市场做一个关于查克·施瓦布的访问,稍微有一些历史感的人,都愿意对你竖起大拇指。

查克·施瓦布无疑是卓越的。他首先是一个诚实正直的人。从一开始,他就按公平的价格向客户提供公正的服务,这一点很重要。几年之后,数以亿计的客户端向了嘉信公司,他们的品牌忠诚度达到了令人难以置信的高度。尤其是当经营情况不妙时,客户忠诚度对嘉信公司起到了巨大的作用。商业逻辑其实像生活一样线条清晰:如果你公平坦诚地对待客户,他们会以忠诚来回报你,即使转到嘉信公司的竞争对手那里去炒股可以节约几美元手续费,他们仍会留在嘉信公司这一边。

但查克也有查克的缺陷,像很多中国老板一样,查克是企业领袖,而不是一个经理。经理有下属,领袖则只有追随者。查克·施瓦布的力量始终在于他能宏观地思考全局,把具体的管理任务分派给别人去做。我们看到,查克·施瓦布患了阅读障碍症,这个病一直到晚年才得到治疗,但是他知道,为了弥补学习能力的缺陷,他必须依靠非常能干的经理,并且信任他们。可查克也免不了犯错误,比如他始终不相信坐第二把交椅的戴维·波特鲁克,不让他执掌首席执行官实权,在紧要关头,他



反而决定削弱首席执行官权力,这个大错特错的决定,导致波特鲁克在几年后拂袖而去。

这样的故事太具有中国特色了。由此我想起几年前我了解的上海股票咨询界的孙成刚兄弟,他们因为公司战略不同最后分道扬镳,兄弟之间几乎反目成仇,不知道现在和好了没有。

当然,查克毕竟是查克,他总是敢于承担巨大的风险。这是一个伟大的企业领袖应有的品质。查克·施瓦布一次又一次地中断非常成功的做法,而赞成采取尚未尝试过、充满风险的措施。比如一次又一次地降低股票交易手续费,以博得客户好感,使嘉信公司增加交易量。嘉信并不是在线股票经纪业务的先行者,它的成本也不是最便宜的,但是嘉信公司十分有效地完成了把股票经纪业务转到网络上去做完美过渡。

有一个问题可能必须提出来:为什么嘉信公司在欧洲和亚洲不太出名,不像星巴克、微软和沃尔玛那么家喻户晓?这是一个重要的问题。其原因不在于嘉信公司没有到国外去开展业务。嘉信公司一度在欧洲、亚洲、澳大利亚和加拿大开设分公司或办事处,可惜这方面努力并未奏效。我们从最近嘉信公司开展广告宣传的活动中,可以发现他们试图解决拓展国际业务的线

索。广告和电视商业节目的名称叫《询问查克》;广告的主题是,客户可以信赖嘉信公司,因为查克·施瓦布会亲自关心和照顾客户。查克·施瓦布本人在美国投资者中间具有很高的声誉和信任度,但他也许很难在全世界投资者中间都发挥出这种人格魅力。

查克·施瓦布70岁了,最近他回来领导这家公司,嘉信公司在他的领导下经营得很出色,但是最大的挑战仍然摆在他面前,在查克·施瓦布之后,由谁来领导这家公司?查克·施瓦布肯放手吗?这对任何创办了公司并且使它卓有成效的人来说,都是一件棘手的事情。事实上,历史评判一个领导人的成败不是根据他做了什么,而是根据他的接班人做了什么。当人们撰写金融市场史时,查克·施瓦布将作为第一流的创新家载入史册,而关于接班人的决定,将影响他所创办的公司是否能继续兴旺发达。

这又是一个中国式的问题,商业故事的有趣性就在这里。一方面,全球商业的发展可能不像政治那样具有清晰的国界,无论在美国,还是欧洲,或者是亚洲、非洲,我们都会遇到类似的问题,但另一方面,相同的问题在不同地域中可能具有不同的解决办法。嘉信公司的经验与教训,无疑为我们提供了一个醒目的坐标。

■新书过眼

《资本暗战》



金景波 著
湖北人民出版社
2007年8月出版

商场如战场,虽然没有硝烟,但却比有硝烟的战场更惊心动魄。每一场战争都会改变一点历史,商业也一样,这本《资本暗战》正好演绎了近20年来零售业巨头逐鹿资本市场、控制与反控制、并购与反并购的经典案例,作者打破常规,以章回体小说的形式让国美电器、鄂武商、北京物美、上海第一百货、华联超市、南京中商、郑百文、济南百货、豫园商城、东百集团等等在资本市场上的明星次第登场,记录了一个大并购的时代形成与发展的历史。更有意思的是,作者以人物对话和慎思的方式将一系列经济学、金融学、市场学、管理学的理论观点化繁为简,化难为易,编织到一个个并购的细节中去。那些企业家们极具战略意义的资本运作手段,再鲜活不过地告诉人们,什么是战略、什么是谋略,它让人去感悟人性的较量,思考体制的碰撞。

(叶雷)

《所谓中产》

(英国金融时报中文网对中国中产阶级的调查)



魏城著
南方日报出版社
2007年7月出版

中国存在中产阶层吗?什么样的人才能算中产?中国的中产和国外的中产有什么不一样?他们正过着什么样的生活?英国《金融时报》中文网记者魏城用一个多月的时间游走北京、上海、重庆等大城市,采访了50多人,试图弄清楚长久以来的这个疑惑。他的采访成果便是本书中收录的12篇调查性报道。不过,法律出身的魏城对“现象”有他的判断,他不断地地设问,再依据专业调查和学术研究数据,总想把问题推向理性思考的层面。依他的观察,从全国范围内看,中国中产阶级比例非常小,不管按照哪个判断标准来看,都不会超过人口的20%。不管是自称中产的老板们,还是自称打工者的老总们、外企的“跳槽一族”或是自称无产者的文化人,缩在城堡中的“成功人士”,他们大多心里不踏实,担心有一天出点事儿,很快就被打回原形。他们的成长前景究竟如何?

《洋商史》

——上海:1843—1956



王垂芳 主编
上海社会科学院出版社
2007年7月出版

从清道光二十三年(1843年)上海开埠算起,洋商在上海的贸易活动长达160余年,其历史可谓源远流长。这本《洋商史》是作者在主持编写的《上海对外经济贸易史》过程中,依据所积累的3000余万字资料、2100幅历史图照,又从外贸系统搜集了大量的中外文洋商史料的基础上,集众人之智慧编撰而成。全书描述从上海洋商企业的起源到1949年后洋商企业的逐渐消失,从上海进出口洋行的变迁、洋行在上海的经济活动、洋商垄断下的上海航运、洋商房地产业、建筑业的蓬勃发展,洋商银行对上海金融的垄断直到洋商公用事业的发展与城市近代化进程、洋商投资文化市场等,完整地勾勒了上海洋商百年的发展轨迹。上海是近代中国的窗口,在与洋商的交往中,是中国的缩影,从这个意义上讲,本书是中国第一部完整的洋商史。

《董浩云日记》(上、中、下)



郑会欣 编注
生活·读书·新知
三联书店2007年7月出版

董浩云是全国政协副主席、香港特区首任行政长官董建华的父亲,是20世纪中国走向现代远洋航运事业的先驱,他的奋斗与成功正是中国现代航运史发展的缩影和写照,自上个世纪五十年代起,他的事业遍及世界各地,被称为“海上巨人”,“现代郑和”。这部收录了董浩云自1948年首次远赴美国直至1982年逝世前两年为止的三天日记,毫不夸张地说,已成了一个时代的见证物,香港战后经济起飞、冷战时期的国际风云变化,其中都有非常重要的第一手资料。内中的细节也留给今人诸多思索。船队是董浩云的最爱,就像别人收藏邮票一样,买了就不会再卖出去。他曾经买下4艘很有名的美国船,但很多时候买了没生意都是放在一旁,就像著名的“海上巨人”。人们不免怀疑如此大的船是否用得着?董浩云却另有看法,他说什么事都要由梦想开始。

(荆墨)

为了经济学更多包容性更强解释力

◎萧 敏

我在汪丁丁教授身边工作过一段时间,曾多次聆听汪丁丁、叶航、罗卫东三位教授的对谈,纵横捭阖,旁征博引,总是让人振奋。现在看着这多次谈话辑集成书,重温一遍,很多谈话情景就仿佛在眼前。

什么是跨学科研究

汪丁丁倡导“跨学科”研究,在浙江大学成立了“跨学科社会科学研究中心”,这本《经济学3人谈》的一大主题正是“跨学科”。三位学者的知识和兴趣都极广,大略地概括,叶航偏向科学技术,罗卫东偏向历史思想,汪丁丁则对人文与科学都有强烈的兴趣。但是,三位都出身于经济学,也一直坚持不懈地做着经济学研究。从三位谈话的倾向看,显然已经不是新古典经济学,而是更新颖的演化博弈论或者“神经元经济学”。对跨学科的倡导者而言,这种趋同的倾向是值得警惕的。

经济学内部有一个不好听的词:“经济学帝国主义”。这是有些人批评诺奖得主贝克尔的研究方法,他把新古典经济学工具套用到犯罪、家庭、婚姻、教育、上瘾行为、时间分配等诸多领域。贝克尔也被聘为社会学教授,但很难把他称作是“跨学科研究者”,他的研究领域确实跨越很多学科,可是研究方法和手段却完全局限在新古典经济学中,半都没有跨出去。

所以,若单纯看三位学者的讨论涉及哪些学科或者哪些工具,意义并不大。当然,讨论确实涉及到经济学、演化理论、哲学、伦理学、社会学、思想史、认知科学以及古人类学等,让人眼花缭乱。但我们同样可以批评三位学者的诸多盲区,研究中国本土性质的社会科学时,完全没有涉及电影、建筑、历史、文学、美术、音乐或者广义上的文化研究,无疑也就漏掉很多至关重要的思想。

就涉及学科多少、跨度范围,对界定“跨学科”研究并无多大意义。如果作者或者对话者缺乏方法论上的自我反思,那么对话就不可能是“跨学科”的,充其量“帝国主义”而已。

汪丁丁教授思考过跨学科中心研究的两个核心问题,个人理性的本质与中国大规模制度变迁的实践。前者由认知科学扩展到博弈论,给经

济学奠定一个符合逻辑的微观基础;后者以制度经济学和它所蕴含的文化、社会理论为基础,对中国乃至世界给出一个符合历史经验的宏观描述。前者精细到极致,后者广大到无穷,中间再掺以政治经济学、伦理学等进行人文思想和道德实践的补充,从而构成一整套认识世界的框架。

经济学在这套框架里起着支柱的作用,其他学科只是补充。但是我们仍然应该怀疑这套框架的“跨学科性”。理性支撑的认识框架只是现代性的产物之一,很多被认为有“碎片化倾向”的学科范式就从根本上反对这样的框架。

真正的跨学科研究

真正的跨学科研究,是否可能,这是一个问题。那至少是一件很可怕、很激烈的事情。康德在《系科之争》中已经表明,不同学科之间存在层次的高下,各自要为了这种结构展开殊死的拼搏。现代学科之间的关系不是互补,而是斗争。目前颇有些学者打着跨学科研究的旗帜,只是移用别人一些结论,或者一个基本模型框架,甚至只是撷取只言片语,完全不顾其他系统的基础和前提假设,这种研究只是“帝国主义”式的研究,也是“叶公好龙”式的研究。

有人爱引柏拉图,却不愿学希腊文;有人竭力倡导儒学,却不愿读四书五经;中国学术界或者思想界这有类例子不胜枚举。卢曼说,每一门学科都是一整套自我封闭的子系统,互动作用起来,才构成一个大系统。我们在跨学科地引用一个学者思想或者利用一种学术思想时,手里要提起的是这个学科整个的学术传统,分量极沉重,非大师不能为。

正如三位教授对话中所暗示的那样,现代主流经济学存在很多缺陷,步入很多误区。发展的道路不能只是向前看。一方面要向旁边看,借鉴其他学科的经验教训;一方面要向后看,重新认识古典经济学中被人忽视的价值。可是要“跨学科”地研究古典经济学,就不能完全采用现代分工细化的办法来做,否则穷尽一生也未必能把斯密钻研透彻。要知道,斯密也不是用我们现代学术方法来治其学问的。我们必须思考这样的问题,在不及探究斯密思想细节,无力全面细勘文本的前提下,我们应该如何来阅读斯密?不同的解读方法产生了许多学



《经济学3人谈》

汪丁丁 叶航 罗卫东 著
上海人民出版社
2007年7月出版
北京世纪文景文化传播有限公司出品

术流派。有些人认为,我们就应该精读极少数经典,对这些大师的智慧给予最大程度的信任。我们应有自信,对这些文本进行足够深入的挖掘,可以得到对世界近乎完整的认识框架。可另有一些学者认为,经典依附于时代。我们在阅读经典时,必须重视它的背景,作者的生平背景、学术经历、交往往来等等。我们更应该相信自己,而不是作者。

无论哪种解读,都必然牵扯出极大的阅读量。当我们介入一个新领域,谈论一个新思想时,要么对这种思想的内涵本身有极深刻研究,要么对这一领域的内部结构和边界有最全面的把握,这两种“跨学科”研究的路径都对研究者构成重大考验。

几位教授倡导跨学科研究的目的,在书里已经讨论得很透彻,既不想取消学科分工,也不想用某些学科压倒其他学科,只是为了探求包容性更好、解释力更强的学术范式。事实上,很多种学术思想都在不同维度上做着努力,但是它们往往互相冲突。

如果单从这本书的多处结论来看,我不认为三位学者取得了令人满意的成果。演化博弈论,新制度经济学,古典经济学思想史,再加上神学压倒了其他学科,只是为了探求包容性更好、解释力更强的学术范式。事实上,很多种学术思想都在不同维度上做着努力,但是它们往往互相冲突。如果单从这本书的多处结论来看,我不认为三位学者取得了令人满意的成果。演化博弈论,新制度经济学,古典经济学思想史,再加上神学压倒了其他学科,只是为了探求包容性更好、解释力更强的学术范式。事实上,很多种学术思想都在不同维度上做着努力,但是它们往往互相冲突。

三星标杆 凸现中国企业软肋

——读《三星韩国造》

◎陈国营

三星,这个上世纪70年代还主要依靠生产利润微薄的廉价黑白电视机日度、为日本三洋公司做贴牌生产业务的代工厂,只是经过短短三十来年的发展,而今竟一跃成为世界电子、电气设备的巨头,2007年在世界500强排名第46,同时也在世界500强品牌中名列第28位,把世界大牌索尼、松下、日立和东芝等斩于马下。三星,这个曾名不见经传的丑小鸭,何以获得如此巨大的成功?三星的成功之道对目前困扰于缺乏核心竞争力、急于做大做强而迈向产业巅峰的中国企业来说有何借鉴意义呢?

如今有关三星的专著和论文真可以说汗牛充栋,国内很多著名企业也在以三星为标杆,学习其先进的管理理念和经营手段。但遗憾的是,合适又可供借鉴的文本却乏善可陈。已有研究文献又多出有韩国自己人之手,与国人思维有不少的隔膜;在国内,鲜见有对三星成功之道的系统性剖析。因此,这本《三星韩国造》的意义首先在于,让我们有了一种用自己的视角来解读韩国三星企业的标准。

毫无疑问,三星能有今天的成就,绝非偶然或者上帝的眷顾,也并非某个单独的作用,而是各种合力的结晶。本书作者在剖析三星神话的秘笈时在这两者之间求得很好的平衡,首次将三星公司的成功之道总结为十大方面:李健熙的领导、新经营运动、人才第一主义、定位高端的品牌战略、完备齐全的研发设计体系、大刀阔斧的结构调整、韩式企业文化、全面立体的标杆学习和高瞻远瞩的战略路径等。这样的剖析,不仅抓住了三星成功的精要,而且也点出了我国企业走向国际化的软肋所在。与三星致力于走高端、重研发、创品牌、奉行人才第一、着力提高核心竞



《三星韩国造》

陈宇峰 著
企业管理出版社
2005年6月出版

争力并终致成功相比,国内不少企业依然满足于“以廉取胜”,轻研发,不重视人才的培养,缺乏战略眼光,急功近利,华而不实,也远没有三星为走高端毅然决然撤出沃尔玛而不忘的是我国企业迈向成功的路径,每每阐释三星精彩之手笔时,总是会反观我国企业不足并当学借鉴之处,字里行间流露作者对我国企业能够早日成就世界一流的期盼,洋溢着作者强企富国富民的热心。

三星,索尼巨头曾经的学生,虚心向老师学习,并不断超越,终致成功,那么,我国企业在以三星为标杆学习追求卓越的过程中,能否最终也青出于蓝而胜于蓝呢?