

书评

当经济学常识与强势群体利益冲突时



詹姆斯·D·格沃特尼
理查德·L·斯特鲁德 德维特·R·李 合著
陈强兵 译
陕西师范大学出版社 2007年9月出版

◎胡飞雪

人类历史和现实已经千百年地证明,常识的被发现、被承认、被尊重和遵守决不是一件容易之事,而要成为社会大众的共识则更困难。除了人们的认知能力、思维习惯和传统观念外,更重要的是因为利益的差异。所以西方有谚语说:假如阿基米德理想不符合人们的利益,人们会想尽办法把它推翻。但必须说明,所谓常识不符合人们的利益是指不符合多数人的、眼前的、暂时的利益,而从整体和长远来看,常识一定符合人们的根本利益。

围绕利益的竞争、较量、博弈,就是人类历史的核心内容。在政治舞台和商业竞技场,常态是依势夺利,依靠强权和优势来参与对利益的争夺。这种状况,显然与构建和谐社会的、建设和谐世界的发展目标不相容。而要在世界范围内实现人的全面发展,促进人的正当利益的最大化、最优化发展,必须从发现常识、承认常识和尊重常识做起,因为常识正像货币和语言,是交易的条件,交流的桥梁,是人们合作的共识和基础。

以上心得来源于近期阅读的《经济学常识》,这本由美国三位经济学教授合著的书,着重讲了“经济学十大原理”。第一个重要原理是“激励作用”。改变激励,也就是改变做出特定决策的成本和收益,将改变人们的行为。经济学研究的是人的行为,这种研究必然涉及对人性的探索,这是从经济学开山鼻祖亚当·斯密起就在做的事,因而,本书作者说:“我们不可能回避激励的重要性,它是人类

本性的一部分。”可见,说经济学不讲道德是说不通的,严格来说,经济学更讲人道主义、人本主义,因为它最尊重人的本性,最尊重人的私利。也正是从这个意义上讲,只有尊重人的本性和利益,经济学才有可能研究下去,否则,实在不必讲什么成本和收益分析、效率和公正,用暴力和谎言捞钱就是了。

第二个重要原理是,“没有免费的午餐”。各国政客为了拉选票,总是偏好开“免费教育”、“免费医疗”、“低廉租房”之类的空头支票。三位教授明白无误地告诉读者:政府可以转移成本,却不能避免成本。公众不能对政府中人抱不切实际的期望。

第三个重要原理是,“边上的决策”。读美国人写的经济学原理,需要结合中国国情。中国的《劳动合同法》真会对劳动者产生积极效果么?这需要作边际分析、精细计算。边际理论在经济学演进发展史上有特别重要的里程碑意义,史称“边际革命”,笔者以为,这是国人需要多去补做的一门功课。

第四个重要原理是,“贸易促进经济发展”。贸易促进经济发展的条件是,专业分工带来的比较优势,市场相互开放,互惠互利。所以全球化时代,要反对贸易保护主义、地方保护主义,也要防止大而全和小而全。

第五个重要原理是,“交易成本是贸易的一种障碍”。世界各民族都有反商心理,认为商人仅仅提高了商品价格而未提供价值利益。本书作者通过分析交易费用是交易的障碍,论证这种心理观念的错误。海南产的椰子味道很好,假如椰子在产地销售价是每公斤6元钱,运到河南还以6元一公斤卖出么?显然不可能,也不合理。所以尽管不断有人鼓噪要取消中间商人,但却一直做不到——原因无他,不符合常识也。

第六个重要原理是,“利润引导企业进行有益增加财富的行为”。利润就是将资源转化为价值更大的商品所得到的回报。这好理解,难以理解的是中国国有企业的利润,要计算国企业的利润简直比中500万彩票大奖都难。这几年老是喊施行适度从紧或从紧的货币政策,但实际上货币供应一直很宽松很充裕,为什么?国企获得资金过于容易,资金使用成本过于低廉,甚至于无或为负。某国企董事长有段话很有典型性:领导我们国企事业的“核心力量”是银行,作为我们国企思想理论基础的是“借钱不还”。有钱白用而不用是傻瓜,要核算利润必须计算成本,既然成本难以计

算,利润当然也就无法核算。看来,本书的这一经济学原理暂时不适用于考察中国国企。

第七个重要原理是,“人们通过帮助他人获取收入”。在这里,需要视具体情况区别分析。一般说来,在竞争性的商业领域,这一原理基本上行得通,而在垄断性领域,此原理寸步难行了。“人们通过帮助他人获取收入”有一个重要前提条件,即人们必须是平等的权利主体,在政治特权耀武扬威、暴力谎言甚嚣尘上的地方,那些所谓的精英、公仆是没有兴趣通过帮助他人也即通过向大众提供有价值的公共服务和公共产品来获取自己的收入的。

第八个重要原理是,“经济进步主要通过贸易、投资、更好的做事方法和健康的经济体制”。在这一节,作者再次提醒大家,经济学是“常识科学”(也可表述为“经验科学”),经济学用事实说话是不令人奇怪的。马克思和恩格斯有一名言:“我们仅仅知道一门唯一的科学,即历史科学。”而这个“历史科学”自然包括经济学,说经济学不是科学,是说不通的。

第九个重要原理是,“市场价格这只‘看不见的手’指引买卖双方从事促进整体福利的经济行为”。市场经济崇尚等价(价值)交换、平等互利,但在现实中,欺诈、掠夺性交易却是常态,打个比方,商业交易就像卖水,而几乎每一个卖水的家伙都有可能往酒里掺水,所不同的是,在竞争性市场上,消费者容易挤出注水,而在垄断性市场上,消费者很难或无法挤出注水。所以,所谓“促进整体福利”,一定会被垄断打破。

第十个重要原理是,“某一经济行为的长期后果或二次效应常常被忽视”。政客和特定利益集团往往为了短期结果而损害长期结果,为了首要后果而忽视次级后果,为了自身利益而侵害他人利益。作者特别指出,要警惕意想不到的后果的发生!怎么警惕呢?历史会给出大部分的答案。常识符合所有人的利益,但现实中,所有人又都可能干出不符合公共利益和常识理性的事来。这就是矛盾的普遍性的存在。但这并不妨碍每个人掌握常识、运用常识,因为常识是反击他人胡作非为、维护自己正当利益获得资金过于容易,资金使用成本过于低廉,甚至于无或为负。某国企董事长有段话很有典型性:领导我们国企事业的“核心力量”是银行,作为我们国企思想理论基础的是“借钱不还”。有钱白用而不用是傻瓜,要核算利润必须计算成本,既然成本难以计



关于中国,格老在自传里说了些什么

◎李俊辰

艾伦·格林斯潘(Alan Greenspan)的自传——《动荡年代:新世界中的冒险》(The Age of Turbulence: Adventures in a New World)在英国出版后,备受推崇,尤其是在评论他对“全球繁荣”黄金时代所做的贡献。英国《金融时报》曾说,格老新书书名也可以定为《通缩年代》(The Age of Disinflation),因为这本书不外乎说了这么一个主题:过去25年,全球自由资本主义如何成功带来了低通胀和低利率。

不过在评奖方面,格老遭遇了第一个滑铁卢。2007年末,价值3万英镑的“英国《金融时报》/高盛年度最佳图书大奖”没有花落《动荡年代》,而是授予了威廉·D·科汉(William D. Cohan)的《最后的大亨》(The Last Tycoons)。后者描述的是全球最顶级且最神秘投资银行——拉扎德(Lazard)——轰轰烈烈、极为引人好奇的发展历程。

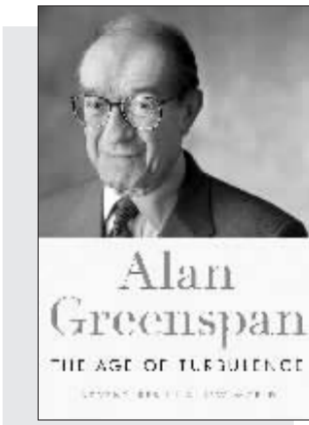
现在看来,格林斯潘又遭遇了第二个滑铁卢。因为早已传出《动荡年代》在英文问世半个月,也就是2007年9月底就可以在中国大陆推出的简体中文版,直到今天仍不见踪影。于是引出多种猜测。

在英国和美国出版的许多关于《动荡年代》的书评中,很少提到书中的中国因素,而大部分集中在通货紧缩、美国利率和住房贷款以及格林斯潘对美国政策政策的“批判”。其实,除了谈及美国,格林斯潘在书中也提及中国大陆以及香港和台湾地区、韩国、新加坡、越南、印度、俄罗斯、拉美等地。其中,单独拿中国名字命名的章节就有两章,即第14章《中国的抉择》和第16章《俄罗斯的抉择》。还有许多的章节提到了中国和其他国家和地区的关系。

看得出来,格林斯潘对“中国问题”还是比较重视的。毕竟,今天的世界,无论谈外交实力还是经济动态,没有中国,根本不可能成为一个真正的课题。他在2007年5月就发出过中国股市估值过高的风险警告,那么他在书中哪些地方触及了中国国民的敏感神经呢?

首先,格老认为,中国领导人的权力一代不如一代。这似乎与中国宣传的集体决策有些许“合拍”。集体决策是中国共产党提出的避免神化领导人物的一个重要战略部署。有分析者认为,五年一次的党代会,既是中共中央集体领导探索创新的一个过程,也是中共全党形成政治共识的一个过程。今后,中共还将进一步坚持和完善集体领导,以使这个全球最大的执政党的运作更加科学民主。

但是,格林斯潘认为这种趋势和中国的自上而下又至高无上的权力结构会越来越矛盾。他给中国的两个选择是:拥抱资本



主义和自由,或回到计划经济时代。格老基本否定了一方面加强党的领导,另一方面让中国经济发展到一个世界强国的中国特色社会主义的路线。他的理论理念是自由经济决定政治自由。他把中国的权力结构比喻成一个自上而下的金字塔。每一层都对上面负责。但要经济发展,某些层面的某些方面必然由市场等因数而不对上下负责,这样就会对这个金字塔权力结构造成严重威胁。应该说,这是格林斯潘的资本主义思想作祟。毕竟,作为一个西方人,格林斯潘的内心里还是无形地害怕社会主义中国强大的。

还有一点,格林斯潘在论述1998年亚洲金融危机时,只字不提中国。从他的理论来看,中国是因为相对封闭的经济体系而没有受到冲击。不过,格老莫真的忘记了当时西方诸国施加压力要求中国货币贬值的压力了?从一定程度上说,中国为抗击亚洲金融危机是做了贡献了的。格老忽略这点共识,是否有其他原因,尚不得而知。当前,美国CPI走势平稳,中国CPI却大幅上涨。中国以巨大的牺牲,背走了美国的通货膨胀,为美国制造了低通胀高增长的经济奇迹。据保守估计,中国2007年度将为美国提供的隐性贸易补贴可能高达2500亿美元,对全球的贸易补贴可能超过5000亿美元。中国提供给世界的贸易补贴来源于三个压低:第一压低劳动力价格;第二压低资本价格;第三压低资源价格。

毫无疑问,老牌共和党的角色,决定了格林斯潘的立场。他也许会严词批评小布什的经济政策,也可以用个人观点讲出伊拉克是为石油,与绝对不与共和党权者唱反调到让民主党占便宜的地步。他这一立场正反映在他对中国的看法上。从尼克松时代开始,共和党的相当一部分人就不喜欢共产党,老爱跟中国作对。虽然尼克松和格林斯潘偶尔会称赞中国,但这和他原先的期望相比,并不表明他们对中国的基本立场有什么改变。

当然,格老的自传只是他个人对现实的意见,不必太当真。

■新书过眼

《30年》

1978-2007年中国大陆改革的个人观察

作为个人观察,本书没有多谈中国改革开放的成就,也没有逐个讨论各个行业改革开放的历史,作者着力的是回顾中国改革开放所走的路子——即中国是如何走上社会主义市场经济的道路的。绝大多数经济学家都是在将中国的渐进式制度变迁道路当作一种既定事实的前提下展开理论分析的。当他们比较“激进式”、“渐进式”两种不同制度变迁道路时,脑海里早已有了明确的市场化改革目标。作者认为,这与中国经济制度变迁的实际不相吻合,中国经济体制改革其实是在无数复杂的主客观条件的作用下,不同利益集团相互作用的整体的、动态的过程,这种渐进式的改革,一开始并没有“施工图”,只是“摸着石头过河”,经济体制改革经历了一个认识不断提高与升华的过程,而从局部到整体的改革方式是中国经济体制改革的内在逻辑。

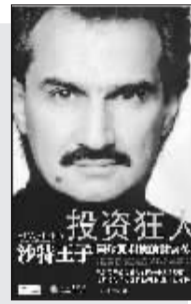


赵海均 著
世界知识出版社
2007年11月出版

《投资狂人》

——沙特王子阿尔瓦利德的财富传奇

沙特王子阿尔瓦利德·本·塔拉·本·阿卜杜勒·阿齐兹,是一位富有传奇色彩的人物,被称为“阿拉伯世界的沃伦·巴菲特”;他是美国经济最大的国外个人投资者,他的投资领域几乎涉及美国生活的每一个层面,也涉及诸多世界著名品牌,从花旗银行、美国新闻集团、时代华纳、苹果公司到迪士尼乐园、四季酒店、可口可乐……都有他的巨额投资。像沃伦·巴菲特一样,阿尔瓦利德持续的、富有策略性的高端投资,拯救一些濒临危难的大公司的努力,都获得了巨大成功。他在慈善事业上的贡献,以及他对中东地区民主体制的支持,则成功地在东西方之间架起了一座文化沟通之桥。不过,世人久闻其名,对他的投资经历却所知甚少。本书通过熟悉他的内部人士的讲述,把这位商业天才的不同侧面展示给读者。



(美)康锐思 著
蒋永军 译
中信出版社
2007年12月出版

《快乐公司》

打造事半功倍的工作环境

今天,多数人对工作的反应还是消极的,只是把它当成了谋生的手段。然而,我们工作的目的应该是为了寻求生活的满足和人生的意义,并且还应该从中收获“快乐”。当然,快乐并不容易实现。美国心理学家贝克博士、领导力和人力资源专家凯茜·格林伯格博士以及商业畅销书作家海明威三人合著的这本书,给出了快乐公司的5项具体要求:(1)谦逊、包容、鼓舞、富有创新精神、真诚的领导;(2)适应能力强、充满热情、高情感智力的员工;(3)那些为公司的成功做出贡献的人都可以分享收益,关注对人的回报和对投资的回报;(4)有活力的股东、卖方和客户,尤指那些重要的公司客户;(5)有奉献精神 and 富于建设性的社会公民。在英文中,这五项要求的首个字母恰好组成“HAPPIE”,读音刚好跟“HAPPY”(快乐)完全相同,或许这里面有比巧合更深的含义?



(美)丹·巴克、凯茜·格林伯格、柯林斯·海明威 著
周新辉 译
机械工业出版社
2008年1月出版

《一日江户人》

这是一本重印28次的奇书,向世人讲述东京的前世今生。江户是东京的前身,既是一座当之无愧名城,也代表着日本历史上一个至关重要的时代。它不同于典雅的京都,也不同于现代化的大阪,它是日本最具风情的时代造就的最具日本风情的城市。它几乎就是日本的名词。本书作者兼绘者杉浦日向子被称为“从江户来的人”——代表着最正宗的日本文化。她曾在NHK电视台主持《这就是江户》节目,专门介绍江户时代以及江户城的风俗民情,被各界公认为江户民俗学权威。书中的130幅生动有趣的手绘图,俏皮诙谐的文字,娓娓道人的逸闻趣事,以江户人的手法灵活再现了江户人的平民精神和文化精髓,细致入微地全面图解出江户的风情种种,揭开日本式情趣的渊源,通俗、集中地展示了她长期的研究成果。



(日)杉浦日向子 文图
刘玮 译
陕西师范大学出版社
2007年11月出版

奇瑞向创造型嬗变的水晶鞋

◎木子

字典上对嬗变的解释有两条:(1)蜕变,指昆虫蜕皮变成可以飞翔的成体;(2)一种元素通过核反应转化为另一种元素。可见,无论是动物或者是元素,嬗变都是指根本性的转变。

中国企业从屈居价值链低端的简单制造型企业,上升到自主创新的、把控价值链关键环节的创造型企业,是根本性的进步。奇瑞就是成功完成了这个嬗变的伟大企业之一。

奇瑞行事低调,名气远远低于成绩。奇瑞的国内市场份额已连续几年名列前茅。奇瑞汽车远销俄罗斯等国,是国内汽车出口第一的企业。最难能可贵的是,奇瑞已经掌握了整车设计制造、变速器、发动机这三项汽车生产核心技术。

当奇瑞以远低于市场价推出他们的第一款车时,人们除了感叹汽车的价格泡沫太大之外,并没有对奇瑞有太多的关注。因为中国从来不乏价格战,也不缺昙花一现的流星型企业。当奇瑞的QQ汽车震撼问世的时候,国人似乎一夜间认识了奇瑞。当奇瑞推出东方之子 and 瑞虎等新车型时,特别是奇瑞掌握了核心技术后,在大多数国人心目中,奇瑞已经是汽车制造业的巨人了。

童话里,衣衫褴褛的灰姑娘,因为得到了神奇的水晶鞋,在舞会上变成美丽动人的高贵公主,赢得了王子的爱情。那么,奇瑞嬗变的水晶鞋是什么?本书作者认为,后发优势是奇瑞成功实现自主创新的一个根本外部条件。

产业竞争大师迈克尔·波特在其《竞争优势》一书中说,在技术的原创研究、应用研究和技术推广的整个过程中,企业都有机会利用技术建立自己的竞争优势。日本汽车就是通过

新技术的消化吸收和技术革新来强化自己的技术优势的。本书作者研究了后进入企业的后发优势,并阐述了后发优势在奇瑞发展过程中所起的关键作用,并结合奇瑞的发展,深入探讨了自主创新的各阶段策略,这一点对于诸多徘徊在创造大门之外的本土企业无疑有强烈的启发。

后发优势不是奇瑞私有财产,中国几乎所有的企业都面临着同样的机遇。面对同样的外部条件,最大的赢家为什么是奇瑞?这显然要从企业的内部来寻找答案。

据作者考察,奇瑞在充分利用先天的后发优势的同时,还幸运地创造了一种独特的竞争战略,这使得企业可以在低阻力的状态下快速度过生存期,迅速成为可以和世界巨头比肩的民族汽车巨子。

2007年,一家世界级企业惊呼:以前,我们忽视了丰田,丰田成功了;后来,我们忽视了现代,现代成功了;现在,我们正在犯着同样的错误,在我们忽视奇瑞时,奇瑞在我们的眼皮底下走向了成功。

竞争策略别人可以模仿,但要持续保持优势,企业必须具有独特的核心能力。以往我们经常谈核心能力,却往往把核心竞争优势混同于核心能力,具体考察奇瑞的实践,本书提出了“系统集成”能力是最高核心能力的观点,并具体归纳了这种核心能力的特点,令人耳目一新。

奇瑞的低成本优势一直是外界关注的又一点。然而奇瑞的低成本优势不是来自诸如低工资等途径,而是来自于其炉火纯青的成本控制理念。本书作者是独立管理思想研究



《奇瑞创造》
梅根 著
中信出版社 2007年11月出版

者,资深商业评论家。他原本在完成《中国式营销圣经》后,想写一部竞争学专著,但当他在看到中央电视台的《新闻调查——奇瑞之路》后,萌发了研究奇瑞的想法。而当《奇瑞创造》完成后,他已经失去了再写竞争学专著的动力。不知这是好事,还是坏事。

脱离了产业竞争的系统考量来谈管理、营销和产品研发,最终只能是空中楼阁和盲人摸象。本书的可贵之处在于,作者把企业个案研究和他的产业竞争理论研究结合起来,说他的灵感来自奇瑞,但是他的思想高度已经不限于此。本书的很多观点,目前主流管理学关注,但还没有具体涉及的。

作者在完成对奇瑞的研究后说,奇瑞的成功是中国崛起的最具标志性的符号。奇瑞董事长尹同耀说,如果中国有一百个华为这样的企业,中国就会十分了不起;我们有理由相信,中国有一百个奇瑞这样的企业,中国将会十分伟大。