

Book

最是神圣追求幸福和创业之权



《另一条道路》
(秘鲁)赫南多·德·索托 著
于海生 译
华夏出版社 2007年2月出版

◎ 陈国营

行走在城市的角角落落,不时可以碰到形形色色的街道商贩;不经意,或许打坐上的所谓“黑车”,甚至有些城乡结合部,打“黑车”更方便,也更实惠。城管与街道商贩之间一定要继续玩猫捉老鼠的游戏么?对于这些非正规经济活动究竟应该是疏还是堵?研读秘鲁著名经济学家赫南多·德·索托的力作——《另一条道路》,或许可以让我们对非正规经济有更全面的认识,对现行政策有更深刻的反思。

索托所研究的非正规经济活动,或者说“非法”经济活动,不是指诸如走私、贩毒、卖淫嫖娼、偷窃或绑架等暴力违法犯罪行为,而是指通过非主流的方式和渠道,去实现某些合法权利。比如非正规规定居地(在我国与之有关的有小产权房、棚户等违章建筑)、非正规贸易(街道流动或者相对固定的商贩、非正规市场)、非正规交通运输(在我国谓之“黑车”,从事客运或货运)等。它们处于“灰色地带”,与暴力没有必然关系,大多数只是迫不得已违反某种法律规定。

为什么会这些非正规经济活动?在秘鲁,最直接的原因是,农业与农

村陷入危机和困境,而交通状况改善后,城市各种诱人资讯包括工作机会、高收入等,引发大批农民离开世代居住的农村,涌入城市,去追逐梦想。但是,农民移民很快发现,等待他们的不是城市友善的欢迎而是各种敌意和限制:城市居民对后来者带来的混乱与喧扰的反感,对新进入者引发竞争的恐惧;城市法律体制对农民移民就业、工作和生活等有种种限制,都使他们难以进入正规经济领域。但后者没有打道回府,而是自力更生,从农民移民转为非正规经营者:占据国有荒地和城市空地,定居下来;从事各种创业活动如贩卖小商品、小手工业、地下交通运输等等。城市新移民改变了城市的人口结构、生活方式、消费结构、宗教信仰和城市面貌,新创业者不断涌现,增强了城市经济的流动性,使城市更具活力和生机,同时也使城市多了些杂音。

无一例外,政府和市政当局对于这些非正规经济活动首先采取压制政策,而非正规经营者只得与政府周旋,寻求媒体和学者支持,并努力与政府和官员对话。在选票等因素考虑下,政府逐渐后退,从被迫默许直到承认非正规经济活动行为。如此不断循环反复。

与一般看法相反,秘鲁非正规创业者并没有陷入无政府状态,而是在发展过程中形成了一套在国家法律之外的规则和体系,维持了非正规经济活动的秩序,弥补了官方法制的缺陷。

人们不禁要问:既然非正规经营者努力寻求进入正规化渠道,那是什么因素使他们走上了非正规化道路?索托依据他的思想试验,认为根源在于秘鲁现有的法律体制。在秘鲁,进入和维持正规经济活动要花费巨额成本。如不对官员行贿,一个没有背景的收入低微的普通人,建一个小企业,必须花289天时间,才能完成行政审批程序,打印出来的文件叠起来有30公分高;通过合法途径申请居地,取得国有荒地合法法定居权,要花82个月;开办正规小商店,要花43天办理手续,花费590.56美元,相当于当时最低收入者月工资的15倍;而交通运输线路则更是被国

家或与官僚关系紧密的利益集团控制和掌握。维持正规经济活动则要缴税、担负非税的法律成本以及公共设施成本,面对繁琐的法律,应付政府官员等等。

从事非正规经济活动本身也需要高额成本。由于非正规,属于政府随时清理打击的对象,非正规经济活动产得不到保护,无法获得抵押贷款融资,为逃避惩罚不敢扩大生产经营规模,也不敢做广告,采用先进技术等等,弊端不一而足。

索托的研究表明,秘鲁现有法律体制使非正规经济和正规经济都得付出额外成本,损害了国家、社会和人民的福利。秘鲁政治精英都崇尚权威政府,迷信政府的权威,采取重商主义政策。而政府直接干预经济,主要是为了资源、财富和权利的再分配,而不是通过法律去创造财富。政府对经济过度干预,必然促使各种利益集团竭力游说,寻求特权,而不是去努力创造财富;政治家的决策也无法达到理性,政府成了各种势力角逐特权的战场,官僚从中大肆寻租,而其他则被剥夺经济机会和创业动力,社会日益变得政治化、集权化、官僚化乃至极权化。

秘鲁重商主义政策所采取的限制性政策,耗费了大量资源,打击了生产和创业的积极性,扭曲资源配置,提高了交易成本,损害激励机制。这导致秘鲁生产力降低,投资下降,税制陷入恶性循环,宏观经济政策因无法掌握规模不小的非正规经济而失效。

索托所论证的另一条道路,既不是继续采取错误的重商主义政策,也不是以恐怖主义等暴力手段去颠覆现有体制,而是走第三条道路——改革,改革现有法律体制,精简行政审批程序和事项,分散权力,解除和放松政府管制,废除国营企业特权,实施民主立法,建立公平自由的竞争市场,减少经济活动的交易成本,从而将正规经营者和非正规经营者都纳入共同的经济和法律体系,汲取新兴的社会和经济力量,防止颠覆性或犯罪性的暴力活动,利用非正规经济活动的力量推动经济和社会进步。

索托的研究对象是他的祖国秘鲁,但



B8

从中可以看到许多我们的影子。对照现实,我们依然在定期不定期驱逐城市的街道商贩,采取各种手段打击“黑车”,强制拆除非法定居地,甚至用一把火对付乱搭棚户,为此还曾闹出命案等等。这不能不让我们反思:何以长期以来对非正规经济缺乏深入关注和调研?社会为什么会出现非正规经济?如何看待社会底层的谋生手段?底层人民天然合理的追求幸福的权利和创业的动力该不该剥夺?

近30年来,我们走过弯路,但也部分地做出了符合历史发展逻辑的选择。所以,我们有了今天闻名于世的义乌全球小商品市场,有了三分天下的乡镇企业和民营经济……

索托现在是秘鲁自由与民主学会主席。英国《经济学家》杂志将这个学会列为世界上两个最重要的“智囊团”之一。如今,他正在为全球20多个国家和政府首脑制定所有权改革计划。他的计划来自这样的信念:市场经济的真正力量,要依赖于所有人在工作上的智慧和能力,而不是某些具有垄断权利的精英集团有限的贡献;一国经济上的成功,来自国家需要的产品和服务,能最大程度地得以生产和创造,而不是来自政府给予的特权和垄断权!因为,只有使每个公民都拥有归属感和成就感,国家才能进步和繁荣。

■ 书业快递

见证中国的崛起 《激荡三十年》(下)与读者见面

2007年度最畅销的本土财经图书之一《激荡三十年》上周推出了下卷。1月10日,新书在北京全国书市期间如期与读者见面。

与上卷相比,《激荡三十年》下卷因距离当下更近,作者所描述的很多人物目前还都活跃在中国经济舞台上,想必会引起读者更大的共鸣。尽管吴晓波此前宣称:历史学家都是“远视眼”,因为距离年代越久远越能看清,越近则越难看清,但他还是尽力向读者展示了他站在民间角度的睿智观察。从1993年开始到2007年,中国企业经历波折、成长、起伏,国有企业、跨国企业和民营企业三种力量纵横交错,相互竞争,此消彼长,禹作敏、褚时健、仰融、孙大午……这些尘埃落定的历史人物演完了他们的悲剧角色;而张瑞敏、柳传志、王石等则在继续在他们的跋涉。书中,人物和事件被



放在一个国际和国内的政策、社会和当时现实的大背景中,一段中国企业的曲折发展历程由此清晰地呈现在整体和个别相结合的描述手法中成了读者可触摸、可感知的存在。

同日在北京举行的“2007中国最佳商业图书”评选上,《激荡三十年》上卷被评为最佳商业图书之一,这让人对下卷产生了更多期待。据悉,《激荡三十年》已引起德国、英国等国的关注,德文版、英文版的输出正在紧张洽谈中。

瞧这些“创意经营”的怪杰们



《商业怪杰》
创意经营的制胜之道
(美)威廉·泰勒、波利·拉巴尔 著
叶丰 译
中信出版社 2007年12月出版

◎ 潘启雯

何谓“怪杰”?圣者有心曰“怪”,出类拔萃为“杰”,怪杰即那些不为现实所困,有心探索新思维,并勇于挑战陈规,实践新方法的企业领导者。威廉·泰勒(William C. Taylor)和波利·拉巴尔(Polly G. Labarre)合著的《商业怪杰:创意经营的制胜之道》,让“商业怪杰”站到商业文化的前沿,体现出了浓浓的现代魅力。

作者采访了32个有着不同历史背景、不同企业文化和发展模型的组织,以及它们在日常运营中所采取的战略、商业实践和独特的领导风格。它们中有一半是上市公司,或者是上市公司的“子公司”。另一半是私人控股的公司,或者是非营利组织,他们由风险投资家。这些公司或组织有的规模很大,拥有数以千计的雇员,年销售收入达到了数十亿美元,但也有一些规模很小,只有数百名员工,年销售收入仅有几千万美元。其中,有我们所熟悉的美国西南航空公司、星巴克以及太阳马戏团;更多的则是国人未必熟悉的企业,比如HBO有线频道、Craigslst网站、Goldcorp金矿、美国商业银行以及Netflix碟片租赁等等。

这些企业正在新的时代背景下,重新反思竞争、重施改革,和客户重新联系,并且重新设计工作。他们一起在为商界创造一个特立独行的“创意经营”企业模范群,从而使得经济体的每个企业都能从中获益。

在当今时代,“创意”是一个令人热血沸腾的词语,创意意味着激

情,尤其是在激情缺失的时代,创意无疑是让“死水变活”的大石。与近年流行的《蓝海战略》一样,《商业怪杰》:创意经营的制胜之道正是强调以“创意”的精神和模式,来规避同质化竞争。书中提到的美国商业银行,带给大家的感受和印象就特别有舒服感与亲切感;它不但每周七天营业,而且是惟一免费提供分行内“分币走廊”,将大把硬币倒入机器内,一会儿就能打印出总额,拿着凭条取纸币就可以了。此项业务虽然没有给银行带来一分钱的收入,但这项独特的“创意经营”,却聚集了人气、提升了形象,真正体现了“以人为本”的精神。

细读这类细节,觉得作者这个“商业怪杰”的别称,用得很贴切、有趣,别具匠心,且颇有趣味。

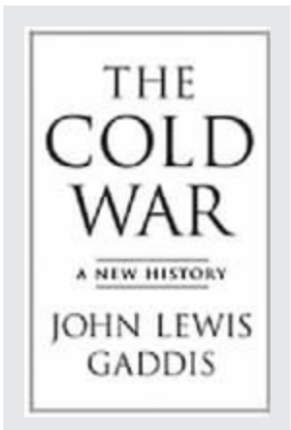
一家叫做Goldcorp的金矿公司邀请全球的科学家去参加一场金矿开采计划的竞赛,最终以最低的成本、最佳的方案帮助金矿公司开采出自己都始料未及的大量黄金。当我们在着力推行“自主研发”、“自主创新”的政策,花大力气进行较低水平的研发、创新时,这样灵活、积极有效的创意“研发”方式是否也该值得我们深思和借鉴呢?

作者或许只是为了展示“创意经营”的理念,依托“创意”为引子,致力刻画出商业怪杰的“百态”,试图给世人提供了一份有价值的关于“创意经营”的范例和文本。在今天充满风险规避、深受一致性以及对标杆管理的盲目模仿等困扰的商业环境中,企业出类拔萃的唯一途径是有真正独特的构想、概念与做法。唯有“创意”,不随波逐流,才有机会在竞争市场上取得优势。正如书的封面所说的:“在商场上,说‘我也是’的公司必定行不通,企业出类拔萃的唯一途径是有真正独特的创意、与众不同,才能脱颖而出。”

在日趋白热化的商业竞争中,如何超越竞争者?大多数企业着眼于采取的策略往往“大同小异”,只有极少数企业敢于抛弃传统法则,采取异于市场的“创意”思考模式,从而一举改变了市场的游戏规则。也只有当企业领导者重新审视自己的经营模式,以新的理念应用于日常经营,不断刺激企业新的突破和成长时,企业才能始终立于不败之地。当然,没有人能承诺在未来的几年内,本书所描述的这些公司将会持续繁荣,如果那样的话,那就完全忽略了商业竞争的复杂性和残酷性。

永远难以结束的战争

——读加迪斯《冷战新史》



◎ 梁强

在俄美在谁又发动了“新冷战”而互打嘴仗时,耶鲁大学历史学教授约翰·L·加迪斯《冷战新史》(The Cold War: A New History)的出版可谓适逢其时。

加迪斯在34岁时就凭借《美国与冷战的起源》(1972)一书成为冷战史研究后修正学派的领军人物,他关于冷战的许多著作一出版即成名著,如《遏制战略:战后美国国家安全战略评析》(1982)、《长和平:对冷战的重新思考》(1997)等。但新著有所不同,是面向普通读者的一本普及性历史读物,所以他一反常态抛弃了一贯以解密档案为基础的坚实论证风格,而是大量引用奥威尔著名的政治讽刺小说(1984)中的段落,以及萨哈洛夫、索尔仁尼琴、哈维尔、保罗二世,这些曾经因为挑战苏联专制制度而闻名于世的持不同政见者的言论。在书的末章,他甚至用奥威尔式的语言写道,“历史总是伴随着善恶的决斗。冷战开始时恐惧与希望并存,但恐惧最终被战胜,冷战结束,希望获得胜利。”

美国学术界对冷战的两次大经历经历了正统派和修正派两次大的浪潮。正统派的基本观点是为美国辩护,认为冷战源于斯大林对东欧的专制统治和无止境的扩张;修正派则认为冷战是因为美国的经济扩张,莫斯科只是出于安全考虑对此做出了防御性的反应。加迪斯对以上两种观点都予以否定,他首次提出美苏冷战并不能单纯归咎于某一方,而是两个超级大国利益冲突和相互误解所造成的结果。加迪斯的数本论述冷战的著

作,极大地推动了冷战研究后修正派的发展。

但这本《冷战新史》显然背叛了后修正主义的基本立场,其言词和观点已经与最初的正统派毫无二致。其实苏联解体后,国际学界已经披露出了许多冷战研究的新史料,加迪斯本人在此前的研究中也非常重视新解密的档案,并提出了以解密档案作为新冷战史研究支撑的重要观点。但加迪斯在这本新书中却并没有披露更多的新档案,也并未给予档案研究应有的重视,他甚至没有提及他利用这些新材料在地缘政治和冷战决策方面对冷战史进行的新研究成果。此外,他本人擅长的学术领域是冷战早期,即1940年到古巴导弹危机这段历史,因此,在试图对五十年的冷战史做出一个全面的通览性论述时,他或多或少显得有些力不从心。他花了大量笔墨论述70年代末索马里和埃塞俄比亚的冲突,以此来论证他所认为的苏联极权主义的全球性危害,但在书的末章他自己也承认,这样的局部冲突其实并不会影响到冷战的基本图景。

由于其研究领域的特殊性,冷战研究从一开始就带有浓厚的政治和意识形态色彩。五十年代传统派之所以占统治地位,与当时美国麦卡锡主义的兴盛有很大关系;之后威斯特康辛大学教授威廉姆斯领导的修正学派在六十年代大行其道,直接源于越战失利后美国知识界对美国对外政策的集体反思。而后修正学派的出现,则反映了长期冷战对峙下美苏两国人民渴求打破铁幕的强烈愿望以及70年代美苏走向缓和的新形势。进入90年代后,以加迪斯为代表的许多后修正派开始向正统主义的回归,同样与一个基本的政治背景密不可分,即美国保守主义的回潮。冷战的胜利让美国处在了唯一超级大国的位置,与此同时世界的政治及经济发展趋向似乎也符合美国所一贯提倡的理想与模式,因此美国冷战后的对外政策同冷战初期一样,重新强调国际关系中意识形态的标准,以此界定同类。排除异己。

在1992年出任美国外交学家协会主席时所发表的演说中,加迪斯首次提出,美国冷战时期的外交政策“不论是主动地还是被动的,都是在为抵制专制极权主义而斗争”。这与修正派和后修正派坚持的对美国外交政策的抨击已然大相径

庭。1996年,在卡内基公司赞助的一次学术会议上,加迪斯“新冷战史:一些最初感想”的发言,被认为是美国学界“新冷战史”研究出现的标志,而加迪斯也凭借着“新冷战史”的概念,超过正统派、修正派和后修正派的学术鸿沟,一举成为美国冷战研究毫无争议的领军人物。从学术史的意义,《冷战新史》可以看作是加迪斯彻底改换门庭的宣言。

据美国媒体的报道,加迪斯现在是在布什当局最为欣赏的历史学家之一,2005年加迪斯还被特别邀请到白宫就布什第二任期的对外政策建言献策。一些左翼评论家已经开始讽刺加迪斯已成了美国官方政策树碑立传的“宫廷史学家”,并认为加迪斯这本新书瞄准的对象就是冷战后的新一代,确切地说就是小布什这一代。众所周知,白宫现在正在为中东的大民主计划焦头烂额,加迪斯希望通过自己的新书为白宫提供历史经验。

与美国冷战研究集体向右转类似,俄罗斯在苏联解体后的冷战研究也经历了一个修正派、后修正派、再到正统派的转变。苏联解体前后,随着大量新档案的披露,俄国史学界掀起了一股抨击苏联对外政策的浪潮,但没过多久,这些所谓的修正派就因为过分的意识形态化和缺乏缜密、细致的史料研究而被学术界嗤之以鼻。在对俄解密档案深入研究后,俄国学者开始有理由地为苏联政策辩护,其许多成果都赢得了国际同行们的认可。但在2005年俄国纪念卫国战争胜利60周年前后,出于回击波罗的海和东欧国家对苏联对外政策抨击的政治需要,在官方的支持和推动下,前苏联时代的正统派东山再起,尽管其在学术功底上可能显得不足,但凭借官方的资金、舆论支持和独有的档案渠道,仍然毫无争议地成为现在俄国冷战研究中的新主流。

冷战尽管以苏联解体宣告结束,但这却并未带来如福山所说的“历史的终结”:不仅现实政治如此,而且在意识形态上也是如此,俄美两国政治因素的不断介入决定了冷战研究将仍然是一场无法找出终极真理和最后胜者而永远难以结束战争。

■ 新书过眼

《即将来临的经济崩溃》



(美)斯蒂芬·李柏格伦·斯特拉西 著
刘伟 译
东方出版社
2007年12月出版

拥有19年专业股市预测经历的斯蒂芬·李柏博士一向以超越常规的大胆和出人意料而著称。他1986年断言:20世纪90年代将是股市的黄金时期;在1999年警告投资者:科技股市场的崩溃即将到来;在2004年2月预言:能源价格飞速上涨已经为时不远。在本书中,他证明了美国乃至世界正面临着有史以来最大的危机,而在政府、华尔街、石油工业以及学术界领导者们身上却存在着集体性盲目,这种集体性盲目使他们对于近在咫尺的危机视而不见。对于大多数人来说,这个大危机意味着空前严峻的经济困难形势;而对于投资者来说,这个危机则意味着千载难逢的发财机遇。

《大交易场》

美国证券市场风云实录



林建 著
机械工业出版社
2008年1月出版

描写华尔街的书太多了,可是出自中国人之手,以中国人的视角去观察和评判的,却很少。本书有相当一部分内容是作者在纽约证券交易所工作时学习、了解和积累起来的。作者在纽交所工作期间,负责设计并参与开发了多个至今仍在使用实时交易应用系统和实时交易监控系统,故而对于美国整个证券市场交易运作体系有较为透彻的理解。他试着从市场结构、交易模式和中间商以及市场违规和监管三条主线勾勒出美国证券市场的轮廓,试着弄清一些疑问。比如,OTC市场与纳斯达克证券市场之间的关系是什么?为什么造市商可以为交易订单做场外撮合?为什么世界最大的证券交易所仍然采用人工交易?更有意义的是,本书通过描述美国证券交易市场各种交易模式的弱点和弊端,让大家清楚地领略到从中孕育而生的改革要求和发展趋势,并以此感受不同利益方为此而进行的明争和暗斗,体验美国政府和监管机构在其中所起的作用。