

# Column

■知无不言

## 多元世界，宽容是最基本底色

——兼议技术革新的关键

袁东  
中央财经大学教授

如果欧洲不是花上几百年时间，付出巨大社会成本来消除封建制度对财产权的压制，摆脱教会知识的禁锢，我们可能不会看到中世纪后期科学理性的兴起、持续的技术发明和革新，今天也就不会有西方文明的强盛。因为，正是成功地终止了那种比战争还可怕的对财产权的侵害，并确立了对私人财产权的完整性与可靠性予以认可和保护的制度，才使技术发明和革新成了可以给个人带来强烈财富预期的私人事务。一旦技术发明与创新成为同商业相结合的私人事务，就会形成一种动力十足的更具社会广泛性的自发自主行为，而且其持续性是无论多么强势的政府力量也不可比拟的。

随着科学与宗教的不断分离，科学理性作为技术革新指导最终得以确立。特别是那位号称“西方第一人”的弗兰西斯·培根先生，更是旗帜鲜明地反对欧洲思想界上千年的亚里士多德式的方法论体系——繁复的修辞和三段论式演绎推理，建立起了通过观察、实验、数据收集和理论归纳的科学方法。归纳推理的研究方法极大地推动了对自然界普遍规律的认识与利用。待到牛顿和哈雷·哈雷慧星的发现者科学地揭示了天体运行的奥秘之后，宗教神学遭到了前所未有的重创，科学与宗教完全分离，为以后的技术发明和创新扫平了道路。

那些拥有了科学理性和正确研究方法的知识精英们，并没有傲慢地将自己围裹到象牙塔里，而是同大批熟练工匠们频繁交往、合作，在此过程中，利用自然力量的机械不断被发明出来，并立刻应用到生产与运输活动中，这才在第一时间引发了英国工业革命。钟表制造、造船与采矿业是工业革命前英国三个产生并集中了大量熟练工匠的行业。从17世纪晚期开始，这三个行业的大批熟练技

与掌握科学知识的阶层合作，为后来工业革命准备了作为技术基石的机械技能，精确而优良的仪器仪表，以及抽水机、蒸汽机与铁轨运输技术。待英国技术革新的边际效力趋于成熟时，拥有正规教育体系以及更崇尚数学计算的法国和德国，随之在化学与材料科学方面迈出了大步，终于在西方世界建立起了一个不断引领技术革命的社会机制。

由此观之，西方世界之所以率先能够建立起如此社会机制，挑战和宽容是起了显著作用的突出文化要素。如果没有向前辈所积累的知识与思想挑战的勇气和能力，恐怕就没有培根式科学归纳推理方法体系的建立，而如果沒有对挑战者这样的“异端分子”的社会宽容，挑战者也将难有立身之地，也就不可能有知识体系和思想更新。

中世纪的欧洲是一个相当不宽容的世界。意大利人布鲁诺因用意大利语传播日心宇宙论而被烧死在火刑柱上，波兰人哥白尼直到告别人世之前才敢出版他那本《天体运行论》，伽利略一再遭受罗马教廷的迫害。正是由于欧洲经过艰苦斗争才从极不宽容的社会走向了宽容，才使人们倍感宽容的重要与珍贵。

毋庸置疑，宽容的社会必然是一个开放的社会，是一个善于向他人学习和接受新思想的社会，是一个务实学习并积极变革的社会，也是一个多元化的社会。当从公元1368年起始的中国大明王朝的开创者为其社会划定了内向保守的基调时，就意味着对竞争和挑战者的极端担心，并演变成对稳定的片面追求。当这种追求达到极致时，统治者便生活在对一切充满猜疑、恐惧和打击并压制一切创新的自我禁闭中。如此情形之下，所谓科学理性、思想活跃以及技术革新，都与之无缘。

恰恰正是从那时起，欧洲人成批地到东方学习新技术新工艺。他们只重视知识的有用性而不管其来源何处，只要是对自己有用，便不在乎用何种手段获取。用经济学家莫基尔教授的话来说：欧洲人

在窃取外国技术上恬不知耻，这在众多产品和工艺按照所谓的外国起源来命名上得到印证。”牛顿极力主张：重要的是学习，而非传授”。基于这种近乎疯狂的以实用为标准的标准，欧洲人一旦获取了先进知识，首先考虑得是如何运用到自己的生产和生活中，并从中谋利。也正是基于这一点，欧洲人和中国明朝人对海洋航行的方式与目的很不相同，前者以如何发现新大陆以及航行能带来多大财富为目的，在乎的是会带来多少可见的收益；而中国人则是一路慷慨赠予，在乎的是如何一路展示中国的富有和荣誉。欧洲人的务实探索，使得收益远远大于成本，从而使这种探险成了可持续的获取和积累财富的行为；而中国明王朝的航海成本远远大于收益，以至于无论多么富有也支撑不起如此奢侈的远航，不中途停止，那才是怪事呢。

这种差别，造成了日后中西方在技术革新上的巨大差距，以及经济社会发展越来越大的落差。好在，难以为继的窘境逼迫着中国人寻求出路。特别是，30年前开始的开放改革，使这个社会在慢慢容许挑战的同时，也变得渐渐宽容起来。我们大可以说，因为有了起码的应战与宽容，才有了这30年的持续开放、虚心学习、务实发展。但不应忽视的是，经济发展到一定程度时最容易形成强大的新型既得利益集团，而凡是既得利益者，通常均为因循守旧者，而“因循守旧是宽容和多元化社会形态的大敌。”没有了宽容和多元化，包括技术进步在内的一切社会创新都将停滞，这在中國历史上有着深刻教训。因此，如何确保好不容易培育起来的挑战与宽容的社会特质，并继续给予深化和扩大，是当前思考中国可持续发展与发展问题时所不能不予特别重视的。

■醒客一周

## 金融政策为何要歧视股市投资人？

——经济微观观察之九

周年洋  
学术编辑，专栏作者  
现居北京

试图通过政府政策为银行和投资者提供保护伞代替银行和投资者做决策，永远出不了有竞争实力的银行，也永远出不了成熟而健康的投资者。在中国银行业已经开放的今天，国外银行早已虎视眈眈，伺机抢夺市场，如此“母鸡保护小鸡”般过度保护国内银行业，只会使国内银行失掉原本就很稀薄的竞争力。

去年五月到今年五月，我都想把自己在外省的住房抵押出去，用于购买研究多时已具备投资价值公司股票。可咨询了好几家银行，最后都无果而终。银行拒绝我的理由是，现在房产抵押贷款只能用于消费，比如购车、买房，或者用于实业投资比如参股制造业企业，但是不能用于购买上市公司股票。这是政策规定，银行无能为力。

随后我查询了相关的金融政策，确实，按照现有政策规定，房屋抵押贷款不能进入股市。2007年初银监会发布《关于进一步规范银行业金融机构与证券公司业务往来相关风险的通知》，禁止信贷资金进入股市。2007年9月，央行、银监会同时发布《中国人民银行、中国银行业监督管理委员会关于加强商业性房地产信贷管理的通知》，更严禁发放不指明用途的住房抵押贷款。

我只是有一些疑惑，金融政策为何要歧视股市投资者？购车纯粹是消费，今天买人的豪华车，明天卖出的话，至少得打九折才有买家。当然这可以刺激消费，但随着油价上涨，费用增加，加上车价不断下降，买辆车对一个家庭来说，财富只会缩水而不会增加，这还没有考虑环保呢！再说买房，暂时不说如此暴涨的房价下是否适合投资买房，在国家政策希望抑制房价增长、限制投资性购房的情况下，如此鼓励投资房产岂不是添乱？入股公司做实业，鼓励大家创业，确是不错的措施，但是对于大多数家庭来说，判断一个刚刚建立的企业是否能带来盈利实在比判断一个上市公司是否会带来盈利更难，上市公司有更多公开资料，有各

种机构的研究成果，加上政府相关部门的监管，做假的可能性小于没有上市的公司。从以上分析来看，房产抵押贷款给恰恰鼓励用于股市投资，歧视股市投资者的金融政策其实没有道理。

从银监会的通知可以看出，这个政策出台的初衷，主要是为了“确保银行业安全、稳健运行”，对投资者的说法是，股市有风险，中国投资者不成熟，为了保护投资者利益，不能让他们抵押房产去买股票。在通知出台以前，确实有很多人在股市火爆时把房产抵押获得贷款后去买股票，这些人在后来的股市下跌中不能如期还贷，无法按时归还银行的贷款。这些投资者不仅失掉了房产，还给银行带来风险。从表面看来，不能抵押房产买股票的政策于国于民都有利。

但若再仔细分析，怕就未必了。银行业在某种意义上说就是个风险控制行业，成熟的银行有一套风险评估体系，它会决定对什么样的客户发放贷款，用不着银监会来出台规定。如果给本来不该发放贷款的人放了款，那意味着银行自身的风险管理体系有漏洞，甚至公司治理结构有问题。那么银监会最恰当的方式应该要求银行加强风险控制，加强公司治理。而现在，银监会发现了银行自身的风险管理体系有漏洞，只是用限制银行的方式来保护银行，但长期来看，实在是害了这些银行。你想，一个总在襁褓中受到过度保护的婴儿怎么可能长大成熟呢？在中国银行业已经开放的今天，国外银行早已虎视眈眈，伺机抢夺市场，如此过度保护国内银行业的做法，只会使国内银行失掉原本就很稀薄的竞争力。

从投资者的角度来说，他按照何种方式去投资，当然应该由他自己来决定，他投资成功还是失败，结果都由本人承担。能不能成为一个成熟的投资者，只能

■商业PK堂

## 健力宝与太阳神：20年前两好汉 20年后……

东方愚  
财经评论员、媒体专栏作者  
现居广州

健力宝与太阳神，这两家曾盛极一时的广东企业今年都超过或接近20岁。1984年李经纬的天才创意使健力宝搭上洛杉矶奥运会而一夜成名，1988年，怀汉新赶上保健产业化的滚滚大潮而一发不可收拾。20多年内中国企业家演绎了无数“从无到有再到无”的企业童话。而健力宝与太阳神在20年间屡遭磨难，却幸存到了今天，这在广东企业史上实属不易——根据香港贸发局统计，仅2007年一年广东地区倒闭的企业就超过一万家。

更值得关注的是这两家企业欲东山再起的路径选择和效果评价。碰巧的是，健力宝与太阳神不约而同地借2008年北京奥运会的东风。前者于去年底推出“健力宝1984”等新品，想通过与24年前的奥运情愫来唤起市场的兴奋点，后者也将于今年奥运会开幕当日推集团成立20周年及直销事业部周年纪念活动。

谋略看起来挺美，但市场才是最好的老师。拿健力宝重打奥运牌来讲，现在的消费者有多少人真正关心24年前某个饮料品牌究竟发生了什么？80后“那阳光没出生或只是襁褓婴儿呢。至于健力宝对“美好回忆”的情感诉求，显得尤为牵强，甚至是自己给自己找尴尬——从李经纬到张志刚到沈维沙，再到李志达、佛山三水区政府，直到现在的叶红汉，在健力宝掌门人走马灯式更换的冰山一角中，大家看到的是在权力、资本纠纷与纷争下健力宝走向千疮百孔的轨迹，然而现在却要消

费者的回忆定格在24年前健力宝的辉煌瞬间，实属一厢情愿。

三水区某大型超市的售货员称健力宝新品销量“很一般”，健力宝某经销商向笔者大倒苦水称“不好弄”，而笔者日前从健力宝内部人士获知，今年4月，健力宝企划部门负责人被撤换。有道是，时过境迁心亦变，在时隔20多年后，历史还能再次给健力宝千宠万爱般眷顾吗？

再来看太阳神。当太阳升起的时候，我们的爱天长地久”这一经典广告语曾被广为传诵。太阳神创立后仅花5年时间销售额就达到13亿元，市场占有率一度高达63%；1995年又成为第一家在香港挂牌上市的内地保健品企业（上市当日大跌22%而“破发”）。一年后太阳神开始走下坡路，很快江河日下。2000年太阳神亏损高达1.17亿元，上市公司控股权也于2002年初出让50.91%的股份卖了不足3000万港元；现名为曼盛生物科技。前些天，一位记者朋友在广州看到太阳神矿泉水的巨幅公交车车身广告时随即问我：太阳神现在到底是在干什么的？

现在到底是在干什么的”，这个疑问恐怕如今不少太阳神“老客户”也未必能回答上来。不少人也一度以为，上世纪90年代太阳神鼎盛时期涉足的保健品、化妆品、食品、房地产、贸易、医药、旅游投资领域的业务，在世纪之交太阳神资金链紧张的时候不少已撤出或收缩，甚至偃旗息鼓了。而事实上，上述大部分行业，太阳神今日仍在经营，除饮用水外，如今太阳神在广州有电脑城，在增城有制药厂，在肇庆有度假村，在云南与新疆有旅游星级酒店，……而于去年2月拿到直销牌照的太阳神，更现在在全国遍地招兵买马。以至于从安利跳槽到太阳神的直销经理，最近云里雾里地去向笔者大赞太阳神直销模式之强。不过，孰风景的，是当年4月健力宝企划部门负责人被撤换时，太阳神猴头蛙、胃肠保健口服液等保健品正悄悄登上广东省食品药品监督管理局2008年第一期违法保健食品广告公告，原因是使用过期广告批文、擅自篡改审批内容，夸大保健食品功效之“三宗罪”。

健力宝与太阳神这两家有着浓烈再度雄起愿景的企业之软肋，可见一斑。健力宝重打奥运牌，只能算作是一种短期促销策略，而非基于企业重生的战略考虑。换个角度看，造成这一窘境或许并不全是现今的健力宝高层缺乏实现“逆转胜”的智慧与魄力，而与健力宝被统一集团接管后，双方磨合并不顺畅，以及当年身陷健力宝出让风波中的三水区政府仍有余悸等因素也息息相关。遭遇行政强权与资本争夺双重阵痛的健力宝想短时间内再立桥头，难度实在太高。

或许，太阳神在这一层面要比健力宝幸运得多，行政触角从一开始并没有伸过来，所以尽管遭遇1996年保健品市场整体塌缩，也不是此前过度扩张应该付出的代价。而20年间太阳神掌门人从未更换，一直都是怀汉新，在今日国内企业界也算是稀有之例。如今的怀汉新嗅觉依然高度灵敏，直销之外，又有在资本市场上参股并“增一减”粤传媒这样漂亮的资本运作。但遗憾的是，如今继续多元化的太阳神仍没有找到明确的主业方向，直销业务的迅速扩张过程又开始弥漫起过去那股激进的气息。

正略钧策管理咨询创始人、总裁赵民先生3年前在一篇关于中美企业家20年历史差异对比的文章中称，中国目前的企业仍是建立在资源和对产业的开发和成长上，而美国企业已经是建立在对人的知识和技术的开发和成长上了。诚哉斯言！健力宝与太阳神由兴而衰，吃的就是这个亏。十多年前试图重振雄风，却依然不见能逃出这一宿命的迹象；而对企业过往事件扭扭捏捏与避重就轻，这种非开放心态有可能令今时的努力突遭大打折扣；当然这不仅是企业或企业家本身的问题。

拉开时间距离说，健力宝与太阳神并非个案，解构改革创业30年来大难不死、劫后欲重生的企业自救路径，展现出来的一幅政商关系艰难变迁、企业家精神拘谨蜕变的立体画卷。

■排沙简金

## 出井伸之 退休后新角色

王育琨  
管理专家，《经理人》商学院院长

出井伸之终于可以松一口气了。据5月15日发布的年报，索尼电子产品主业利润翻番，超过松下，夺回日本电子企业头把交椅。3年前，出井伸之把索尼CEO的位置交给时年已63岁的霍华德·斯特林格，而这个1997年才加盟索尼的英国人，多年掌控电影音乐等娱乐部门。索尼内外为此普遍怀疑：毕竟这是日本制造业的象征啊，把这么一个当家人的位置，交给完全跟日本两种文化的人，不可思议！

当时我发表评论说，在商业这个名利场上，很少有人为了公司的目标而不惜自己出局。别人说这是无奈和落魄，我却看到了出井伸之无比的自信和无畏！索尼的换帅，与日产因大股东变换被动换帅不同，全然出于出井伸之的全力推进。在日本文化强势的背景下，能够达成这样的结果，没有点“死了也干”的刚毅精神和谋定而动的沉稳是绝对做不到的。”

同他的前任大贺典雄不一样，交出职位的出井伸之不再去索尼总部办公，不等着听属下汇报，不去冷言冷语评论时政。就是被记者强行问到对索尼热点问题的判断，他都字斟句酌生怕有一丝干政之嫌。他深知一个卸任的CEO仍坐在那里，就止不住许多部下去面谈，而部下不去朝见又害怕被说成是势利眼。在那样的时候，表什么态都不合理。

出井伸之有很多事要干。他现在依旧是数家日本高科技公司，以及美国和印度风险投资公司的顾问，而且还是6家公司的董事会董事。其中就包括了资讯管理公司埃森哲（Accenture）以及中国互联网搜索引擎公司百度。他于2006年9月创立了管理咨询公司Quantum Leaps Corporation，担任首席执行官。9个人的Quantum Leaps公司致力于协助企业推进改革、培养技术驱动型的创业公司，增强日本在21世纪的竞争力。

十年执政索尼转型，出井被挂上了“全球最成功”和“全球最失败”的头衔。被封为商业思想家的他，以前深陷索尼，日理万机，没有闲暇跳出来思考一下索尼和日本，为什么创新产业大幅度落后美国的局面。跳出索尼以后，他发现了大企业的弊端。举凡大机构，都有一种自我强化原有体系的惯性，没有非凡的大力，冲不破这种惯性。索尼创新力匮乏就在于是一个大而全、小而全的封闭的体系，而没有一个广阔的创新公司成长基地。

而美国硅谷每天都有那么多创新企业在风险投资的推动下生长，成为大企业非常必要的基础和源泉。在日本，国内创新企业只能吸引到美国市场的十分之一。创新企业资金的主要来源是大企业和银行等权势机构。在这些机构执掌乾坤的人，不是什么新人人都可以接触到的。薄弱环节而不及其余，根本不会考虑你的想像力和创造性。

由此，出井发现了他的作用：给新一代企业人和有权势的人搭个桥梁，去缩短年轻企业人与日本商业权势机构的代沟。两年前他就在自己家里，广邀年轻企业家和他们的家人聚会。自然，他也会邀请一些老一辈企业家和权势人物，使双方能够有机会轻松平等地交流。现在，出井伸之每月都要举行两次这样充满吸引力的聚会。

好这样的热闹，是出井几十年一贯之的习惯。平等开放交流”和“向年轻一代学习”，是出井伸之所以成为出井伸之的原因。加盟索尼后，出井伸之立即采取行动，他时常遇到当时20多岁的比尔·盖茨、Sun创始人麦克利·坎贝尔的孙正义等。比尔·盖茨讲梦想，麦克利·坎贝尔讲互联网如何对未来产生影响，孙正义则详述IT全新产业。从他们年轻人身上，出井学到很多东西，发现一个全新世界。

他认为，在商业领域，不是基于权威，而是基于平等层面的交流很重要。据说他成为百度的独立董事，还有一段插曲。2006年11月，李彦宏在日本参加一个互联网行业的高峰论坛，在一屋子年轻人里，他发现了会场唯一的老人，心生敬意，一打听，原来是索尼的前董事长。第二年重逢，李彦宏邀请他担任独立董事，他便一口应允了。

按日本传统，在公司内部，级别大一级就是你的老板和主人。你要唯他马首是瞻。如果上司大声一嚷嚷，可能在一分钟之内会起到很好效果，但是随之而来的是堵塞了言路和更好的建议。在官僚机构里滚了这么多年的出井伸之，深知其中的利害。如果一个老辣的CEO真把自己当“国王”，觉得什么事情都知道，那就跟年轻人的精神有了隔膜，这也就意味着这个老板不再了解客户了。CEO的经验不能跟年轻人的头脑结合在一起，公司还会有什么起色？

搭一个权势人物与年青一代平等开放交流的平台，并非什么了不起的大事情，却是将会影响日本产业几十年的壮举。或许因此，当问道当前的工作与运营像索尼那样一家700亿美元资产规模的企业有什么不同时，出井伸之说：“我怀念的是大企业岁月，但我已不想再回到大企业”。