

Book

中国能涌现伟大的软件企业吗



邓羊格著 中信出版社2008年9月出版

秦朔

中国有伟大的软件企业吗? 提出这个问题所隐含的答案是, 目前还没有。创立于1991年的东软, 作为中国领先的IT解决方案和服务提供商, 产品线丰富, 市场布局完整, 员工估计很快就要突破2万, 它不仅是沪深市场第一家上市的软件企业, 也是中国最大的离岸软件外包提供商。但是, 东软主营业务收入2007年为33.5亿元, 还不到5亿美元。而在全球软件市场, 中国软件业的份额不到6%, 与“中国制造”的地位无法相比。

再来看政府主管部门公布的2007年中国软件收入前百强, 前10强分别是华为、中兴通讯、海尔、神州数码、浙大网新科技、熊猫电子、北大方正、清华同方、上海贝尔阿尔卡特和浪潮集团。这些公司并非严格意义上的软件公司, 对照它们的资产结构、收入结构和国际软件企业的区别, 它们仍属于硬件类、系统集成类的公司, 而且核心技术相对缺乏。

中国没有伟大的软件企业, 是因为在这个领域中, 微软、甲骨文、SAP等世界软件巨人的操控力, 使得大树之下难成林? 是因为中国软件业的发展阶段、经济形态, 对于软件的需求还不够旺盛? 是因为在现有的知识产权意识下, 对软件价值的认可程度还很低?

例如, 东软在中国社保行业占50%以上的市场份额, 在电信行业占30%的市场份额, 在电力行业占10%的市场份额, 在网络安全领域占15%以上的市场份额, 如此之多的市场份额, 却形成了很大的收入规模, 这说明软件企业的竞争环境和客户意识都不利于培育大的软件企业, 也不利于软件企业的资本积累、研发投入等等。

最后, 是中国软件企业自身还没有找到立足中国发展的最佳战略和发展道路, 或者是在管理、流程、执行

等方面存在不足, 无法满足市场的需要? 例如, 由于基本软件方面的不足, 中国软件企业只能在应用软件方面找出路, 而这很难形成易于复制、使得边际效益不断上升的效应。东软的产品跨度很大, 这固然可以支撑一个比较大的公司规模, 但如果不能处理好通约性软件与不可通约的应用及服务之间的关系, 就很难形成规模经济效应。

总之, 中国没有伟大的软件企业的原因是复杂的。但是, 我们也看到, 随着中国经济的知识化、信息化程度的提高, 随着经济增长方式越来越依靠价值创新, 随着对于知识价值和实力的认识程度的提高, 中国出现伟大软件企业的可能性是存在的。

《超越技术》回顾了东软的发展史后, 断言“如果一定要找一家能够代表中国软件业与印度、与世界其他优秀软件公司决一雌雄的公司, 非东软莫属。”

对于这个判断, 如果作为历史总结, 我是认同的。从我第一次到东软访问公司创始人刘积仁先生算起, 差不多十年过去了。我眼中的东软, 一直坚持着嵌入式成长和开放式成长的道路, 同时为长期的发展做了大量的人力资源准备。嵌入式成长表明东软深深地融入了中国国民经济的主导性产业, 相辅相成, 其逐步积累起来的客户粘度和大量的Know-how都是公司的宝贵资产; 同时, 东软又是极其开放的, 这使得它得以通过联盟的方式, 抓住了全球软件外包的大潮流, 造就了最近几年的高速增长趋势。务实性确实是东软历经多种挑战之后所形成的基本文化特征, 我想这也是这本书试图传达给读者的重要价值: “认识到已经发生的事情比预测未来更重要”, 只有在现实中领先, 才能在未来领先。

但是, 如果东软要成为一家伟大的软件企业, 只在现实中领先并不足够。在提到软件企业的“现实性”的时候, 不少人都说微软没有什么技术, 都是并购别人的技术, 这种说法与事实的出入太大。2000年, 在微软公司成立25年时, 比尔·盖茨专门写了一篇文章, 说25年来, 我们完成了许多人们曾经认为不可能的事……我们也作出一些成功的商业决定, 将精力集中在Intel 8080芯片和将MS-DOS授权给IBM使用——虽然在那个时候, 这些看上去肯定像在赌博”, 我们善于做出一些人们认为是“不可能的事情”。他写道, 我认为导致公司失败最大的原因, 特别是对处在高速发展行业中的公司, 是墨守成

规、不愿变化。变化是不可避免的, 技术总是在发展, 市场总是在变化, 人们也总是想从产品中得到更多。”对微软来说最宝贵的东西是我们适应变化的能力, 我们能迅速抓住新的行业方向, 随着技术的进化, 不断重塑了自己, 从而始终保持了成功。”

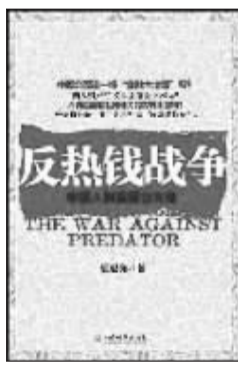
在这篇文章中, 比尔·盖茨提到了互联网“正在唤起同样的热情”, 他说“如果我们做出了错误决定, 我们在过去25年建立的一切将成为历史”。在讲到一个怎样的软件才能成功时, 他说, “仅有好的想法不能成功。你还必须建立一个能够把这些想法转变成使用方便、具有极大价值和广泛实用性的产品和服务的环境。你还必须能够对未来作出冒险的决定, 能够对某种技术和某个战略几年没有回报具有承受能力。人们很容易在没有当前的市场和战胜竞争对手方面浪费时间, 但却对未来将要遇到的事情没有准备。这就是我为什么一年之中安排几次‘思考周’的原因, 在这段时间中我解读、分析未来的发展趋势。”

以比尔·盖茨的智慧和前瞻性, 微软尚且在Google主导的时代感到巨大的压力, 可见对于一个公司来说, 积极适应变化、保持精神上的活力与生机, 是多么重要和必要的事情。一些媒体的朋友提到东软, 会觉得“温”, “稳”, 这固然有其必然性(既有软件开发模式的需要), 但是仅仅满足于此, 就能够在未来保持领先吗?

无疑, 东软是一家优秀和长寿的中国软件公司, 但是, 如果失去了对超越性的追求, 对现实的不满, 对未来的强烈渴望, 那么, 我们也许不担心它的现在, 但是会担心它的未来。

境内外热钱: 宏观调控最大变数

——评《反热钱战争——中国人财富保卫方略》



张廷宾著 中国经济出版社2008年9月出版

数年以来, 经过众多有识之士的不断呼吁和中央决策层的高度重视, 打击热钱已是东方风来满眼春, 此时, 《反热钱战争——中国人财富保卫方略》的出版可谓正当其时。笔者认为, 反热钱战争之战争二字名副其实, 而宏观调控成败正取决于反热钱战争。

什么问题一旦成为显学, 理论便热闹异常了。眼下有关热钱的种种理论, 正是如此。

一曰“无热钱论”, 称不存在热钱, 只有一些异常资金。此论一出, 举国哗然, 众多评论已经力斥其非, 无多言。

二曰“热钱合法论”, 称我国经常项目已经完全开放, 资本项目大部分开放, 即使伪造单据高报出口低报进口, 只要资金进出“形式”合法, 热钱就是合法的。此乃书生之见, 好比用刀杀人, 形式上是刀犯罪, 但天网恢恢杀人者死。高智商犯罪总爱披上“合法”的外衣, 但最终逃不脱法律审判。

三曰“热钱无害论”, 或称热钱数量稀少, 或称热钱利多弊少。据今年6

月完成的一份《口径测算中国热钱规模》研究报告测算, 2003年至2008年第1季度流入中国内地的热钱合计约1.2万亿美元, 热钱利润合计以约0.55万亿美元计, 两者之和为1.75万亿美元, 为2008年3月底官方发布的中国外汇储备存量的104%。该报告惊醒国人, 同时也招致诸多非议。但是众多评论忽略了该报告提出了一个很好的问题, 热钱利润知多少? 热钱会把利润留在中国吗? 许多保守热钱规模的测算, 一旦考虑回报率极高的利润, 貌似庞大的中国外汇储备也将不能承受之重。热钱无害吗?

四曰“快进快出论”, 即按照国际标准, 快进快出的资金才算热钱。资本的本质是追逐利润最大化的, 快进快出只是表象, 只要年化收益率最高, 三年五载岂不好? 山中无七日, 世上已千年哪。

五曰“管制无效论”, 即根据所谓历史经验, 热钱防不胜防, 只能听之任之。可是外汇管制历史悠久, 布雷顿森林体系就是建立在资本管制基础上的, 管制永远有漏洞, 但不能因噎废食。对于重要资源进行严格管理和调控原本也是市场经济的应有之义, 中国有18亿亩的耕地红线, 美国有农业的高额补贴和土地轮耕制度。如果“管制无效论”真成立, 那建议撤销国家外汇管理局和反洗钱中心。

鱼目混珠的热钱理论不一而足, 但核心问题是为什么热钱会如此惹人关注? 那是因为热钱会触发金融危机, 会掠夺中国财富, 会危害宏观调控。所以热钱的正确定义就是所有可能危害宏观调控的资金, 不仅包括国外流入的套利资金及其利润等境外热钱, 也包括伺机外逃的国内灰色收入等境内热钱。

中国改革基金会国民经济研究所副所长王小鲁经过深入详细测算后提出, 2005年全国城乡居民收入中没有被统计到的灰色收入总计4.8万亿元,

相当于当年GDP或国民总收入的26%。全国最高与最低收入10%家庭间的人均收入差距约55倍, 而不是国家统计局下的统计数据推算的21倍。

按此简单推算, 2004年至2007年期间, 我国居民的灰色收入累计高达20万亿元, 可以假设其中一半存在外逃可能, 则至少有10万亿元的境内热钱。境外热钱本金取多种测算的中位数约7000亿美元, 利润按3000亿美元计算, 合计6.9万亿元人民币。初步估算2007年底境内外热钱余额高达16.9万亿元人民币, 折合2.45万亿美元, 相当于2008年6月我国外汇储备的135%。此外, 对于外资控股企业资产以及手持外国绿卡者的境内资产也应关注。

当前, 宏观调控面临的挑战前所未有, 机遇也是前所未有的, 而远远超过外汇储备的境内外热钱则成为宏观调控的最大变数。

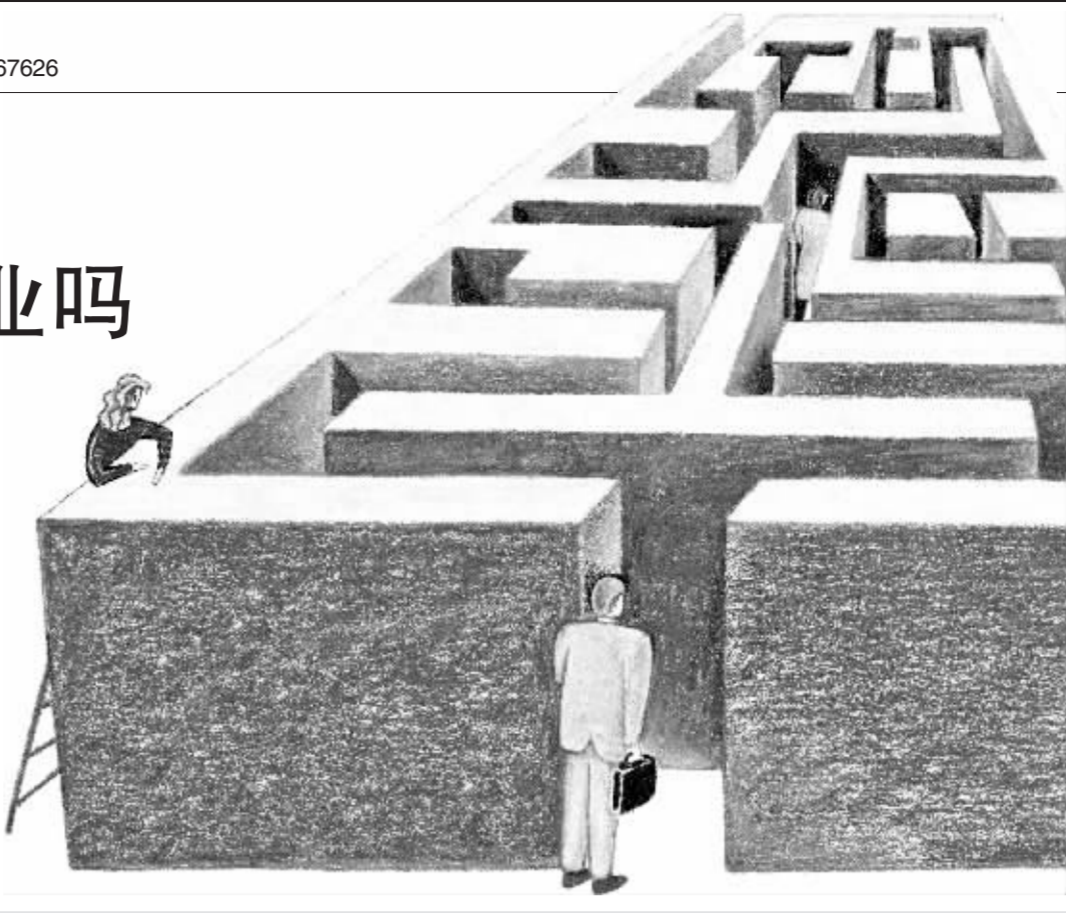
为打赢反热钱战争, 笔者建议大家认真学习借鉴建国前后在市场经济环境下打击猖獗的境内外投机资本的宝贵经验, 对此, 《陈云文选》和《陈云文集》中均有大量珍贵文献。

另外还要加强组织力量, 建议以央行反洗钱中心与外汇管理局为基础成立高规格的反热钱局(部), 隶属国家安全部或国务院。

第三, 充分发动舆论, 重奖举报, 让热钱陷入十三亿中国人民的汪洋大海之中, 打击对象以境外热钱和试图外逃的境内热钱为主。

只要我们的反热钱战争取胜, 就为宏观调控赢得了宝贵的时间和空间。数千亿元的胜利果实必将大大促进社会和谐, 凝聚和鼓舞民心士气, 从而无畏任何艰难险阻。天时不如地利, 地利不如人和, 人心齐, 泰山移。

简言之, 热钱活, 宏观调控死; 热钱死, 宏观调控活。读一读《反热钱战争》, 重温一下建国前后惊心动魄的财经史, 就知道笔者并非夸大其词。



发展的存在理性与脆弱性

——评德尼·古莱《残酷的选择》



《残酷的选择：发展理念与伦理价值》(美)德尼·古莱(Denis Goulet)著 高钰、高戈译 社会科学文献出版社2008年6月出版

潘启雯

在提倡“又好又快发展”的社会热潮中, 发展与就业、赚钱、买房、买车、理财、炒股等话题一样, 是中国人日常交流的语汇磁场所在。但在大众的视阈和意蕴中, 传统的“增长”发展模式主要有两大特征: 一是以经济学为立论基础, 将视野集中在经济发展上, 并刻板地借“经济增长”来说明“经济发展”。这里的“增长”, 实际上只是指某一单位相对于居民人数的国民生产总值的规模, 并刻板地借“经济增长”来说明“经济发展”。这里的“增长”, 实际上只是指某一单位相对于居民人数的国民生产总值的规模, 并刻板地借“经济增长”来说明“经济发展”。这里的“增长”, 实际上只是指某一单位相对于居民人数的国民生产总值的规模, 并刻板地借“经济增长”来说明“经济发展”。

支持这种发展模式的人总是抱有“观念”: 经济增长是无限度的; 生产力的发展是天然合理的; 人类“能够做”有能力做的就是“应当做”的。事实上, 这种发展模式不但没有给人类带来“完整的解放”, 反而使人类不断遭受了重重奴役和价值颠覆。正如马克思、涂尔干和韦伯分别以“异化”、“失序”、“工具理性的铁笼”等概念所揭示的那样, 人类在追求“增长”发展过程中付出了沉重代价, 陷入了严重的伦理困境。而在“发展伦理学之父”德尼·古莱看来, 这种发展模式更是“使手段绝对化, 使价值物质化, 并产生结构决定论”, 于是他以其丰富的阅历和客观的学术研究为发展经济学带来了一本超越政治、文化与意识形态的发展理论著作——《残酷的选择》。在不断更新、不断变化的背景下, 本书从“发展伦理学”的独特角度来看发展的核心问题, 把“发展”视为界定美好生活、公正社会以及人类群体与大自关系的根本, 并提供给读者一个特定答案: 发展目标是改善人类生活和社会安排, 以便为人们提供日益广泛的选择来寻求共同的和个人的福祉。

对“发展伦理学”感兴趣但尚不了解其脉络的中国读者, 有望在这本书所展示的领域的横坐标和时间的纵坐标中, 把握“发展伦理学”的现状和未来发展方向。古莱力图通过运用一种超越“常规伦理”的“发展伦理学”的价值体系规范发展的目标、性质以及实施战略等多层面的问题, 以消解传统增长发展模式给人们带来的伦理困境, 将发展导向最具有人性的方向, 促进人与人以及人与自然的和谐发展。如何追求发展与获得什么惠益同样重要。虽然发展可以作为经济的、政治的、技术的或社

会的现象来进行有效研究, 但其最终目标则是存在本身: 为全人类提供充实美好的人类生活的机会。这样来理解的发展, 就是提升一切个人和一切社会的全面人性。”很明显, 古莱是从“人性”的高度阐述了发展的视阈和意蕴绝不仅局限于增长, 更不是直接等同于经济增长。

“存在理性”与“脆弱性”是古莱在本书中从事发展伦理分析的两项要素。前者特指一个民族要自立于世界民族之林, 不得不努力求发展, 依此而有的理性, 诸如“优先发展重工业”、“进口替代”、“出口导向”、“市场化”等政策; 与此相对或可被视为“发展之代价”的, 是因发展而有的“脆弱性”, 当一个社会缺乏适当的防护措施, 以应付将它推入变化过程的那些力量时, 它是脆弱的。弱势文明及弱势群体是脆弱的, 强势文明及强势群体也有脆弱性, 因为他们无力化解发展带来的“冲突”。从另一个层面来说, 前者造成了生态失衡、人口暴胀、环境污染和自然家园的破坏; 后者则让人之本真存在状态遭到了破坏, 整个世界充满了暴力、不道德、丧失理性的现象, 人们普遍产生了“被疏远”、“被遗弃”、“先归宿”等感觉, 精神危机和心理恐慌与日俱增。正如德国哲学家海德格尔指认的“无家可归”成了世界的命运”。这并非危言耸听, 从某种意义上而言, 人类正面临着前所未有的生存与发展的双重危机。

纵观全书, 从头至尾还回荡着辩证法的旋律: 强国必须变得脆弱以与弱小伙伴相平等; 只有在富人也同意节俭的情况下才能使人接受节俭政策; 如果要使不发达国家成功地进行文化革命, 发达国家也必须进行文化革命。”字里行间充满了作者对人类未来的仁慈关爱和真正的思量。当然, 古莱没有说的是, 让包括他在内的第一世界国家居民降低自己的生活水平, 这绝非易事。不过, 绝望之中也有希望, 当下很多学者提出了“要从单纯强调国民生产总值GNP的狭义发展观向注重人类发展指数HDI(人类发展指数HDI)由预期寿命、成人识字率 and 人均GDP的对数三个指标构成, 它分别反映了人的长寿水平、知识水平和生活水平”的广义发展观演变”的理念。显然, 古莱对于发展目标的科学诠释: “发展伦理学不能仅仅靠对增长、现代化或社会变革等重大发展事务添加些人道的希望或价值观, 就算尽了自己的职能”与学者们现在提出的“人类发展指数HDI”有一种殊途同归的关系, 难能可贵。

其实, 如果不能提供共同的行动纲领, 任何发展道德都毫无用处。无论是发达国家还是发展中国家, 其最基本的问题既不是经济或政治性质的问题, 也不是技术问题, 而是关于道德的问题。”老实讲, 在今天全世界浩浩荡荡追求快速发展、追求生活的消费品质、崇尚享乐的浮躁社会中处理好“选择”、“发展”、“伦理”、“价值”、“道德”的内在关系, 无异于蛇头揣摩、抑或是虎口撩须, 而“残酷的选择”为书名恐怕正是古莱对“蛇头们”、“老虎们”晓之以“理”和动之以“情”的尝试和冒险吧?

新书过眼

《巴拉克·奥巴马》



(美)希瑟·莱尔·瓦格纳著 米译 清华大学出版社 2008年9月出版

奥巴马逢其时地出现在美国政坛上。他一出场就把竞选论提升到大大非问题, 所有民众关心的问题——就业、收入、医疗保险、教育、移民、国家安全、反恐——都是他的切入点, 但所有这些讨论都被他引导到民主政治的根本问题。也许谨慎务实的美国人只有在内外交困、不知所措的时刻才愿意倾听“平民精英”的这种“高谈阔论”。奥巴马会走得太远吗? 保守派的某些评论家已在威胁说他在颠覆美国的传统。他的激进变革诉求, 他的非洲裔身份, 都让他有某种“异端”的嫌疑。但奥巴马最为精彩的举措, 就是将所有这些“异端”因素变为重中美国梦想的资源。

《友邦背后的金融帝国》

——保险巨头 AIG 大揭秘



美国国际集团(AIG)创立80余年来, 经过创办人史带与前执行长兼董事长格林伯格两代人的努力, 靠着企业管理、财务操作、企业并购及政治权力的运用, 将企业从上海滩扩展到全世界, 缔造了无可匹敌的保险王国。这种从中国走向世界“逆向”扩展, 在欧美跨国企业发展史中更可谓绝无仅有。至今, 中国元素的影子仍然随处可见。在一个来自俄

国、中国和美国的多元企业文化下, 他们致力于将商业力量和政治力量完美结合, 把“保险必须跟着国旗走”这句业界名言运用得十分精到。

《地方营销》



Marketing Places (美)菲利普·科特勒著 翁建霖译 上海财经大学出版社 2008年8月出版

本书将现代营销理论应用于地方的开山之作。现代营销学之父科特勒因在书中阐明如何在目标受众中突显某座城市或某个区域并增加了营销范围而吸引了开天辟地。科特勒认为, 所有地方都有一些现有的或潜在的资源可以加以开发。为了转变时运, 各地必须从长计议, 并以一系列的短期行动达成一个完整的远景目标。对于中国当前不同的个人、单位、乡镇、城市、区域而言, 如何吸引投资、产业和旅游以及如何发展和培育企业家的精神特质, 如何制订和实施地方的战略性营销规划, 科特勒也试图用一种系统的方法来解答。

《北大案例经典》



何志毅 编著 中信出版社 2008年7月出版

本书所涉案例均为本土企业跨国公司(或者中国公司)的经典企业案例, 内容涉及财务金融、企业文化、人力资源、市场营销、运营管理、战略管理、组织与治理7个部分, 基本涵盖了管理学的各个方面, 涉及十多种行业中的各种规模的企业。案例点评的作者均为北京大学教授或为相关领域专家。目前在国内外, 真正愿意公开企业真实情况, 接受案例写作的企业还不多, 行业数据以及竞争对手数据难以获得, 但建设中国企业管理的案例库是一种必然的选择, 而探索一个适合中国国情的企业管理案例库的建设模式, 本书算是铺下了一块沉甸甸的石头。

《图解中国国俗》



纪敏 编著 陕西师范大学出版社 2008年7月出版

曾几何时, 清明祭祖被人们称为迷信; 结婚生花轿被斥之为“落后”; 民间年画被认为是“老土”, 还有许许多多独具特色的民俗被以移风易俗的名义所抛弃、遗忘。虽然有一些传统民俗礼仪为我们所继承, 但已经被改造得不伦不类, 甚至成为虚伪的表演。现在, 我们意识到, 传统国俗是民族精神的载体, 是民族性格的体现, 是祖宗留下的宝贵文化遗产。于是我们又开始回望, 试着找回曾经失落的传统国俗。这本书从岁时节日、人生礼仪、日常生活和信仰禁忌四个方面展开, 力图全方位介绍传统国俗的传说、活动以及其中的深刻寓意。以中国传统文化的丰富多彩与博大精深而言, 这当然仅仅是沧海之一粟。