

## 引 言

# 企业家经济

### I

20世纪70年代中期以来，“经济零增长”、“美国限制工业化”及长期的“康德拉杰耶夫经济停滞”<sup>①</sup>之类的说法被人奉为金科玉律，在美国十分盛行。然而，事实和数据却证明这些观点完全是无稽之谈，真正发生在美国的是完全不同的情况。在这一时期，美国的经济体系发生了深刻的变化，从“管理型”经济彻底转向了“企业家”经济。

从1965年至1985年这20年间，16岁以上的美国人口（根据美国统计惯例，这些人能够被列入劳动力的范畴）增长了2/5，从1.29亿人上升到1.8亿人。但是，美国的就业人口却在同期增长了1/2，从7100万人上升到1.06亿人。就业人口在第二个10年间（即1974~1984年）增长得最快。这段时间内，美国经济所提

---

① 1926年，苏联农业经济学家尼古拉·康德拉杰耶夫(Nicholai Kondratieff)发表了一套类似的周期理论，他根据美国曾经出现三个通货膨胀及通货紧缩的经济周期波动，认为西方资本主义经济盛衰的长期循环，倾向于重复一种持续50~60年的扩张与紧缩的周期，自此以后经济学界一般称之为“长波理论”。事实上，从西方工业革命近200年来的经济盛衰周期看，可以发现它与科技发展兴衰相当吻合，一些研究周期的学者把这一现象区分为四个阶段，每个阶段大致在54~60年之间，分别是：1798~1853年，棉花阶段；1853~1908年，铁路阶段；1908~1959年，汽车阶段；1959~2010年，计算机信息阶段。另外，早在中美洲的玛雅文明及古以色列的历史文献中，都记载到灾难和恢复大约为55~60年周期。——译者注

供的总就业岗位增加了2400万个。

因此，无论以百分比还是以绝对数字来衡量，美国在任何其他和平年代里都不曾创造出如此多的新工作岗位。然而，从1973年算起来的那10年，是充满动荡的10年：首先开始的是该年秋季的“石油冲击”，美国社会从此经历了“能源危机”、濒临崩溃的“烟囱工业”以及两次相当严重的经济衰退。

美国的经济发展是很独特的，其他国家还从未出现过类似情况。1970~1984年间，西欧实际上丧失了三四百万个就业机会。在1970年时，西欧比美国还多出2000万个就业机会；而到1984年，它却比美国少了将近1000万个就业机会。就连日本在创造就业机会方面也远不如美国。1970~1982年这12年间，日本的就业机会只增长了10%，还不及美国同期增长率的一半。

但是美国在20世纪70年代和80年代初创造就业机会的表现，也与所有专家在25年前的预测不符。当时，大多数劳动力分析专家预测，美国经济即使以最快的速度增长，也无法提供足够的就业机会，以满足所有在70年代与80年代初期达到就业年龄的男青年，也就是在1949年和1950年第一批战后“婴儿潮”（生育高峰期）期间出生的婴儿。可事实上，美国经济不得不吸纳两倍于该数字的劳动大军，因为许多已婚妇女在20世纪70年代中期纷纷涌入就业市场（这在70年代是无人能想像的）。结果导致在80年代中期的今天，每两个已有孩子的女性中，就有一个在工作；而在1970年，这个比例只有1/5。美国经济不仅为这些妇女提供了工作，而且大多数都强于以往她们从事的工作。

然而，每个人都知道70年代和80年代初期是美国的“零增长”时期，是经济停滞和衰退期，也是“美国限制工业化”时期。原因就是每个人所关注的焦点，依然是战后的25年间（大约到1970年告一段落）飞速发展的领域。

在高增长期的最初几年，美国的经济动力集中在那些原先就很大，而且越变越庞大的机构上。包括《财富》500强企业（也就是美国境内最大的企业）、政府机构（包括联邦、州以及当地政府机构）、大型与超大型大学、学生人数在6000人以上的大型联合高中以及大型且不断成长中的医院。这些机构实际上创造了战后25年美国所有的新工作岗位，而且，在该期间所遭遇的每一次经济衰退、工作减少和失业的现象主要都是发生在小型机构，当然主要是小型企业身上。

但是，自20世纪60年代末以来，美国的就业岗位创造以及就业机会的增长转向了一个全新的领域。在最近20年间，那些往日提供就业机会的领域实际上在削减工作机会。自1970年以来，《财富》500强企业所设的固定岗位工作（因经济衰退而造成的失业情况不列入计算范围之内）在逐年缩减。起初，降幅相当缓慢，

但从1977年或1978年开始，便呈大幅下滑的趋势。到1984年，《财富》500强企业至少削减了400万~600万个工作岗位。就美国的政府机构而言，如今所雇用的工作人员，比起10年或15年以前要少得多。另外，由于60年代初人口出生率的下降，致使学校的招生人数锐减，大批教师失业。而美国大学的发展到1980年也戛然而止，自此以后，大学的工作机会一直在不断减少。即使是医院，80年代初所雇用的人数也停止了增长。因此事实上，我们所创造的新工作岗位不是3500万个，而是4000万个或是更多，因为我们必须加上传统雇用机构削减的至少500万个固定工作。其实所有这些新就业岗位，基本上都是由中、小规模机构提供的，大多数是中、小型企业，它们在20年前甚至都还没有出现。根据《经济学家》(The Economist)的报道，目前美国每年新成立的公司多达60万家，大约是20世纪五六十年代经济繁荣时期的7倍。

## II

为什么美国会出现这样的现象呢？也许每个读者都会马上联想起“高科技”。但是，事情并非如此简单。自1965年以来，经济所提供的4000多万个工作岗位中，高科技企业所提供的岗位还不足五六百万个，由此看来，它最多用来弥补“烟囱工业”的衰退所造成的就业岗位减少。其余的就业岗位其实都是由其他领域创造出来的。每年，新成立的企业多达10 000家，即使我们给“高科技”一词下一个最宽松的定义，在这些新成立的企业中，每100家企业中也只有一两家与“高科技”沾边儿。

目前，我们的确处于重大技术变革的初期，其来势之强劲已经远远超过最为乐观的“未来学家”所能想像的程度，甚至比《大趋势》(Megatrends)<sup>①</sup>或《未来的冲击》(Future Shock)<sup>②</sup>所描述的更为强大。技术经历了300年的发展，到第二次世界大战后便告一段落。在这300年里，科技发展的模式是一种机械的过程：主要研究在恒星(如太阳)内部所发生的事件。1680年，一位名不见经传的法国物理学家丹尼斯·巴本(Denis Papin)<sup>③</sup>发明了蒸汽发动机，从而揭开了这一时期科技发展的序

---

① 《大趋势》曾是风靡全球的畅销书之一，是著名的未来学家约翰·奈斯比特(John Naisbitt) 1982年的作品。——译者注

② 《未来的冲击》为美国未来学家阿尔文·托夫勒(Alvin Toffler)在1970年风靡全球的著作。——译者注

③ 丹尼斯·巴本(Denis Papin, 1647—1712)，法国著名物理学家、工程师，是最先(从1674年开始)致力于蒸汽动力技术研究并把设想付诸实施的人。——译者注

幕。而当我们以核爆炸再现了恒星内部所发生的情况时，也就宣告了这一时期的终结。就像科技在机械过程中所展现的那样，这 300 年间科技的进步意味着更快的速度、更高的温度以及更强的压力。然而，自第二次世界大战以后，科技发展的模式转变为一种生物的过程，主要研究在某个有机体内部所发生的情况。在一个有机体内，过程已经不再按照物理学家所解释的那样，围绕能量组织在一起，而是围绕信息组织在一起。

毋庸置疑，高科技无论是以计算机还是电信、工厂里的机器人还是办公自动化、生物遗传学还是生物工程学等形式出现，它都具有不可估量的重要性。它令人兴奋，是媒体关注的焦点，同时它也为人们开辟了企业家精神和创新的远景，并能够迅速为人们所接受。不少受过高等教育的年轻人情愿为不知名的小公司工作，而不在大银行或世界著名的电气设备制造公司工作，其原因就是源于“高科技”的神秘魅力——虽然绝大多数年轻人所服务的公司，其技术既枯燥乏味又无惊人之处。高科技可能也刺激了美国资本市场的惊人转变。风险投资在 20 世纪 60 年代中期还处于几乎短缺的状态，而到 80 年代中期，几乎达到了供过于求的地步。因此，高科技过去常被逻辑学家称为“认知的基础”(ratio cognoscendi)，它是我们感知和理解某一现象的缘由，而不是用来解释这一现象出现和存在的起因。

就数量而言，前面已经提及，高科技提供的新工作岗位仍然很少，不超过总数的 1/8。从产生新就业机会方面来看，高科技在最近的将来，仍不会有好的表现。从现在到 2000 年这一期间内，美国经济所创造出来的新工作岗位中，由高科技提供的就业岗位恐怕不会超过 1/6。事实上，如果高科技果真如同大多数人所想像的那样，是美国经济中创造就业的领域，那么我们就真的要面对经济“零增长”期，并陷入“康德拉杰耶夫曲线”的低谷，面临经济长期停滞的状态了。

20 世纪 30 年代中期，俄国经济学家尼古拉·康德拉杰耶夫被斯大林下令处决，原因就是他的计量经济学模型预测了苏联的农业集体化将会导致农场生产量大幅下降。事实的发展证明，他的预测完全正确。“康德拉杰耶夫经济周期”(每 50 年为一个周期)的理论是根据科技内在动力理论提出来的。康德拉杰耶夫断言，每隔 50 年，科技发展的曲线将达到顶峰。在这一次周期中的最先 20 年里，最新科技进步所带来的几种高成长产业似乎表现得异常出色，但是，这些产业所创造的空前巨额利润，其实只不过是对已经停止成长的产业所不再需要的资本加以回笼而已。这种高利润的情况从来不会持续 20 年以上，随之而来的就是突发的经济

危机，通常会经由某种恐慌发出预兆，接下来就是长达20年的经济停滞现象，在这段时期里，刚出现的新科技还无法产生足够多的工作岗位，也无法促使经济再度增长，而且没有人能够扭转这种局势，政府尤其对此无能为力<sup>①</sup>。

第二次世界大战后，长期刺激经济发展的产业，像汽车、钢铁、橡胶、电气设备、消费电子产品、电话还有石油<sup>②</sup>，完全符合康德拉杰耶夫周期理论。就技术层面而言，所有这些产业，都可以追溯到19世纪最后的25年，或者更近一点，追溯到第一次世界大战之前的状况。自20世纪20年代以来，所有这些产业无论是在技术上还是在经营理念上都没有出现过重大的突破。第二次世界大战后，当经济开始成长时，它们都已经是完全成熟的产业了。它们无需增加什么新的投入，就能够扩展并创造新就业机会，这也解释了它们为什么能够在支付高涨的薪资和员工福利的同时，又能产生空前高额的利润。但是，正如康德拉杰耶夫所预言的，这些信号就像肺病患者红润的脸颊一样，只是经济健康强盛的假象。事实上，这些产业的内部已经开始腐蚀。它们并非发展停滞或缓慢衰退，相反，在遭受了1973年和1979年的“石油冲击”后，这些产业便迅速崩溃。在短短的几年时间内，它们就从利润空前的佳境坠落到濒临破产的境地。很快大势已定，它们将在很长一段时间内无法恢复到早期的劳动力雇用水平（如果它们还有可能恢复的话）。

同样，高科技产业也符合康德拉杰耶夫周期理论。如康德拉杰耶夫所预测的那样，迄今为止，它们所创造的新就业机会根本无法超过旧产业所丧失的就业机会。一切预测显示，在未来相当长的一段时间里——至少到20世纪末，高科技产业还不能提供更多的就业机会。举例来说，虽然计算机行业发展突飞猛进，但是数据管理和信息处理部门（包括硬件和软件的设计、工程、生产、销售和服务等）在20世纪80年代末期和90年代初期所预计要增加的工作数量，仍然不足以弥补钢铁和汽车工业在同期（几乎能够确定）会减少的工作数量。

然而，康德拉杰耶夫周期理论完全无法解释美国经济实际创造出来的4000万个工作岗位。迄今为止，西欧一直遵循着康德拉杰耶夫的理论模式，但是美国没有，日本也应该没有。美国国内发生的某种事件，完全抵消了康德拉杰耶夫“技术

---

① 美籍奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特在他1939年出版的不朽巨著《经济周期》一书中，将康德拉杰耶夫周期曲线转播到了西方。如今，麻省理工学院的科学家嘉·弗罗斯特是康德拉杰耶夫周期理论最著名、最严谨，也是最权威的信徒，同时她也是“长期经济停滞”理论的最认真和最博学的倡导者。

② 与我们普遍认为的正好相反，石油业是最先开始走下坡路的。事实上，石油业在1950年就已经停止增长了。自从那时起，不管是制造业、交通、取暖还是空调，在产出中每增加一个额外的单位所需要的汽油增量单位都一直在下降，一开始比较缓慢，但1973年以后，下滑幅度加剧。

波动曲线”的负面影响，而且它与经济长期停滞的理论大相径庭。

而且迹象表明，美国并不只是延长了康德拉杰耶夫周期。因为，在未来的 20 年间，美国经济对新工作的需求，同过去的 20 年相比，将会大幅减少，所以，美国经济成长对新工作的依赖程度也会大幅降低。到 20 世纪末为止，更确切地说到 2010 年，加入美国就业大军的人数，将比 1965 ~ 1980 年期间进入的人数减少 1/3。这是因为战后“婴儿潮”时期出生的人，在 1965 ~ 1980 年陆续长大成人，而美国自从 1960 ~ 1961 年以来，进入了“生育低潮”期，生育率一直比“婴儿潮”时期低 30%。此外，目前 50 岁以下的人口中，女性加入到就业大军的人数与男性基本持平。因此，从现在起，职业女性的新增人数也将受到人口自然增长的限制，也就是说，她们的就业人数也将减少 30%。

至于传统的“烟囱工业”的未来发展趋势，我们即使不将康德拉杰耶夫周期理论视为目前最合理的解释，也应该将它视为一种严谨的假设而加以接受。另外，就高科技产业无法抵消昔日高增长产业所带来的经济停滞现象而言，康德拉杰耶夫理论也应当予以重视。虽然高科技产业在质的方面，具有远景开拓者和领路人的重要作用，但就数量而言，高科技产业代表的是明天，而非今天（尤其是在创造就业机会方面），它们是未来的开拓者，而非现在的开创者。

康德拉杰耶夫理论虽然可以解释美国经济的行为，预测其发展方向，但是，它仍然有站不住脚的地方。比如，美国经济在“康德拉杰耶夫长期停滞期”创造了 4000 万个新就业岗位，就无法用这一理论加以合理解释。

我无意暗示目前没有任何经济问题或危机存在。恰恰相反，我们在 20 世纪即将结束前的这 25 年内，经历了经济的技术基础发生的重大转变，这必将带来经济、社会和政治等诸多方面的问题。同时，我们还处于一场重大政治危机的动荡时期，这场危机源于 20 世纪的伟大成功——福利国家，它将伴随着难以控制（而且似乎是无法控制）、具有高度膨胀性的财政赤字。世界经济也是危机重重：一些快速工业化国家，例如巴西、墨西哥，在经济腾飞和灾难性破产之间飘摇不定，使得 1930 年的全球性经济萧条现象可能会再度出现，而且时间可能会拖得更久。另外，还有一个令人恐惧的幽灵——欲罢不能的军备竞赛。但是，对美国而言，我们至少可以将康德拉杰耶夫经济停滞现象视为一种虚幻，而非事实。因为在美国，我们拥有一种崭新的经济，一种企业家经济。

目前要断言企业家经济是否只是美国独有的经济现象，或者是否这种经济也将出现在其他工业发达国家，恐怕还为时太早。我们至少有理由相信，这种现象正在日本的经济中有所显现——虽然它是以日本特有的方式出现。但是目前为止，

还没有人敢说企业家经济也将在西欧产生。从人口统计学的角度而言，西欧要比美国滞后 10 ~ 15 年之久，因为欧洲的“婴儿潮”和“生育低潮”都比美国来得要晚一些。同样，西欧采取延长学校教育年限的举措，也要比美国或日本晚 10 年左右；而在英国，此项举措几乎尚未开始。如果人口因素是企业家经济在美国出现的因素之一（事实上，很有可能如此），那么我们可以预计，到 1990 年或 1995 年，欧洲也将产生类似的发展。但这仅仅是猜测而已。迄今为止，企业家经济还纯粹是一种美国现象。

### III

所有这些新就业机会究竟从何处而来？答案是可以来自任何地方，换句话说，其来源不止一个。

自 1982 年以来，波士顿出版的《企业》(Inc.) 杂志，每年都会进行一次百家公司排名活动，榜上有名的是那些发展最快、公开上市且创立时间在 5 ~ 15 年间的美国公司。由于局限在公开上市公司之中，使得排名明显地偏向高科技产业。高科技公司很容易找到证券包销商，在股市中募集到资金，其股票也很容易在某家证券交易所上市销售或进行柜台交易，因为高科技是很炙手可热的产业。相比较而言，其他新创立的公司必须经过多年的奋斗，再加上 5 年以上的赢利才有希望上市发行。即便如此，在该杂志年复一年的百家公司评选活动中，也只有 1/4 是属于高科技企业，其余的 3/4 则大多为“低科技”含量企业。

例如，在 1982 年的排行榜上，有 5 家餐厅连锁店、2 家女性服装制造公司以及 20 家提供医疗保健的服务机构，而高科技公司只有 20 ~ 30 家。虽然在 1982 年，美国的报纸频频发表文章悲叹“美国的限制工业化”，但是《企业》杂志的排行榜上，却有整整一半是制造型公司，只有 1/3 为服务型公司。虽然在 1982 年有文章称，美国北部霜冻地带 (Frost Belt) 经济面临瓦解，而阳光地带 (Sun Belt) 将是唯一可能成长的区域，但是那年《企业》杂志排行榜上的 100 家公司，只有 1/3 来自阳光地带。此外，就这些成立不久、发展迅速且公开上市公司的数量而言，出自纽约州与加利福尼亚州以及得克萨斯州的公司是一样多的。另外，据推测，宾夕法尼亚州、新泽西州和马萨诸塞州内的经济已濒于瓦解和死亡的边缘，其实这三个州所拥有的这类公司的数量也与加利福尼亚州、得克萨斯州以及纽约州一样多。甚至连冰雪覆盖的明尼苏达州也有 7 家之多。《企业》杂志 1983 年及 1984 年的排行榜，在行业和地理分布上，也显示了类似的情况。

1983年,《企业》杂志刊登了另外一份公司排名,罗列了成立不久、发展迅速且为私人拥有的500家公司。排名前两位的分别是位于太平洋西北沿岸的一家建筑承包商(在一个建筑业被认为是有史以来最不景气的年度里)以及加利福尼亚州的一家家用健身设备生产商。

对风险投资家所进行的所有调查结果都显示了一个模式:在他们的投资组合中,高科技通常是最不重要的投资对象。有一个非常成功的风险投资家,他的投资组合中确实包括了几家高科技公司:一家新成立的计算机软件制造商、一家从事医疗技术的新企业,诸如此类。但是该组合里利润最好的投资,以及在1981~1983年间营业收入和赢利能力都成长最快的新公司,却是一家最为平庸、技术含量最低的公司——理发连锁店。在营业收入和利润增长方面,仅次于它的是牙医诊所连锁店,第三位是一家工具生产商,排行第四位的是一家向小企业出租机械的信贷公司。

据我所知,在众多企业中,在1979~1984年这5年期间创造了最多就业机会,同时在营业收入和利润方面成长最快的公司是一家金融服务公司。在这5年中,这家公司创造了2000个新工作岗位,而且其中大多数工作的待遇都超过了市场平均水准。虽然它是纽约证券交易所的成员之一,但是股票交易只占其营业额的1/8。其他业务包括年金、免税债券、货币市场基金和互助基金、抵押信托保证、避税项目合作,以及向该公司所称的“明智投资者”提供大量类似的投资项目。这类投资者被界定为手头宽裕但不十分富有的人士。他们通常是住在小城镇或郊区的专业人士、小商人或农场主,平日花费较少,因此想寻找一个合适的存钱场所。但是,他们也非常实际,并不期望通过投资变成巨富。

我发现,最能揭示有关美国经济增长点的信息,是一个针对100家成长最快的“中型”公司(即营业额为2500万~10亿美元之间的公司)进行的研究,这项研究是美国商业联合会(American Business Conference)委托麦肯锡管理咨询公司(McKinsey & Company)<sup>①</sup>的两位高级合伙人进行的,时间是在1981~1983年期间。

这些中型成长性公司无论是在销售额还是在利润方面,其增长速度都是《财富》500强企业的3倍。自1970年以来,财富500强企业的工作数量就在稳步下降;而在1970~1983年期间,这些中型成长性公司的就业机会却在不断增长,是整个美国经济工作增长速度的3倍。即使在1981~1982年经济萧条期,这100家中型

---

① 该文题为“美国中型成长性企业留给我们的教训”,由理查德E.卡文纳和小唐纳德K.克里弗德撰稿,发表于1983年《麦肯锡季刊》杂志秋季刊上。



成长性公司的雇用水平仍然增加了整整 1 个百分点，而同期美国工业的就业人数却下滑了近 2 个百分点。这些公司遍及美国经济的各个领域，当然，其中包括一些高科技公司，但同时还有金融服务公司——比如纽约的帝杰投资经纪公司 (Donaldson, Lufkin & Jenrette)。在业绩最好的公司里，有一家生产和销售居室家具的公司，一家生产和销售多纳圈饼的公司，一家是高级瓷器公司，一家书写用品公司，一家家用涂料公司，一家公司的业务已从印刷及发行当地报纸业务，拓展到提供消费者经销服务，一家为纺织厂生产纱线的公司，等等。尽管“每个人都知道”美国经济的增长只体现在服务业上，但是却有一半以上的“中型成长性”公司是从事制造业的。

更令人迷惑不解的是，在过去 10~15 年间，美国经济增长的领域中，还包括一大批迅速成长，却通常不被视为企业的机构，而且数目仍在成长中(尽管其中一些机构正在被组建成为营利机构)，这些机构完全是非官方的组织。这些机构中，最显而易见的当属医疗保健领域。虽然最传统的美国社区医院正举步维艰，但是快速增长且欣欣向荣的连锁医院也为数不少。这些连锁医院有些是营利机构，有些(且日渐增多)是非营利机构。此外，成长更快的是“独立的”保健机构，如提供临终关怀的收容所、医疗与诊断实验室、独立外科中心、独立妇产医院、无需预约的心理治疗诊所以及老年病诊断与治疗中心等。

如今，几乎每一个美国社区的公立学校都在萎缩。尽管 20 世纪 60 年代的“生育低潮”造成了学龄儿童总数的减少，但是一种全新的非营利性私立学校却在蓬勃发展之中。在我所居住的加州小城里，有一家托儿合作社，最初，是由几个母亲为了照顾自己的孩子，于 1980 年前后成立的。到 1984 年，它已发展成一所学校，并拥有 200 个即将就读 4 年级的学生。此外，几年前由当地浸礼会教徒建立的一所教会学校，现在正着手从克莱蒙特市<sup>⊖</sup>政府手中接管一所初中，这所中学已有 15 年历史，但最近 5 年却因为一直缺乏生源而任其荒废。但是，所有成人继续教育，无论是针对中层经理开设的行政管理课程，还是针对医生、工程师、律师和理疗医师等开设的进修课程，前景都很好，即使在 1982~1983 年经济严重衰退期间，这些课程也只经受了短暂的挫折。

另一个具有非常重要的企业家精神的领域就是方兴未艾、由公私合作形成的“第四部门”。在这一领域中，政府部门(州政府或者是市政府)确定业绩标准并提

---

⊖ 克莱蒙特 (Claremont) 是美国加利福尼亚州的一个城市，在洛杉矶东北 50 公里处。德鲁克从 1971 年到 2005 年在此地工作和生活。期间，他执教于克莱蒙特大学的彼得·德鲁克研究生院。——译者注

供资金，然后以竞标形式将某项服务，例如消防、垃圾清理或公交运输外包给私营企业经营，从而确保更优质的服务，并且大幅降低了成本。自海伦·布萨利斯(Helen Boosalis)于1975年首次当选内布拉斯加州林肯市市长以来，林肯市就一直是这方面的先锋。100年以前，同样在林肯市，人民党人<sup>①</sup>和国会议员威廉·布赖恩(William Jennings Bryan)<sup>②</sup>开始领导我们走上市政府拥有公共服务所有权的道路。得克萨斯州在公私合作方面也是先驱，如在圣安东尼奥市和休斯敦市所做的就是这方面的例子。而位于明尼阿波利斯的明尼苏达大学的胡伯特·汉弗莱学院在这方面的表现尤为突出。同样，位于该市的数据控制公司(Control Data Corporation)是一家著名的计算机制造商，它在教育，甚至在罪犯管理和感化教育等方面，与政府建立的公私合作关系堪称这类合作的典范。如果有一项措施能够最终挽救邮政服务(当然，前提是公众愿意为这项日益萎缩的服务付出更多补贴和费率)，那就是通过竞标，将它委托给“第四部门”，以获取一流的服务。(否则的话，10年以后，还能留下什么东西呢!)

## IV

这些成长性的机构除了自身不断快速增长和违反康德拉杰耶夫经济停滞理论以外，还有什么共同之处呢？事实上，它们都是“新技术”的代表，都是将知识全新地应用到人类工作中去的结果。这就是“技术”的定义。只是这种“技术”不是电子学、遗传学或是什么新材料。这种“新技术”就是企业家管理。

一旦弄清楚这一点以后，美国经济在过去20年间，尤其是最近10年中，就业机会的惊人增长就不足为奇了。它甚至可以与康德拉杰耶夫理论相互调和。美国正在经历着一种所谓的“非典型的康德拉杰耶夫经济周期”。日本的情况，从某种程度而言，也同样如此。

自从约瑟夫·熊彼特于1939年首次指出以来，我们就已经认识到，从1873年至第一次世界大战这50年间，实际发生在美国和德国的状况与康德拉杰耶夫周期理论并不吻合。第一个康德拉杰耶夫周期始于铁路的繁荣发展，随着1873年维也纳股市的崩盘而结束。那次股市狂泻沉重地打击了全球的股票市场，并导致了严重的经济萧条。至此，英国和法国进入了漫长的工业停滞期。而当时刚出现的新

① 人民党人于1891年成立，是主张保护农民政策的政党党员。——译者注

② 威廉·布赖恩(1860—1925)，美国国会议员，曾三次竞选总统，均告失败，后任国务卿(1913—1915)，主张和平外交，因在第一次世界大战中严守中立遭反对而辞职。——译者注

兴科技，诸如钢铁、化工、电气设备、电话以及后来出现的汽车产业，都无法创造出足够的就业机会来抵消由铁路建设、煤矿业及纺织业等旧工业的停滞所带来的负面影响。

但是这种情况并没有在美国和德国出现。虽然奥地利的政治也因维也纳股市的崩溃变得千疮百孔，根本还没有恢复过来，但上述经济停滞现象也没有在奥地利出现。一开始，这些国家也都受到了严重的打击，但是5年之后，它们就摆脱了困境，并再度迅速发展起来。从“科技”方面来看，这些国家与深受经济停滞之苦的英国和法国并无二致。唯一可以解释它们这种经济行为之所以会有所不同的原因就是——企业家。以德国为例，在1870~1914年期间，德国最重要的经济事件就是世界银行( Universal Bank)的创立。首个世界银行当数德意志银行( Deutsche Bank)，是由乔治·西门子(Georg Siemens)在1870年<sup>①</sup>创建的。它的特定任务就是发掘企业家，为他们融资，并迫使他们实施有组织、纪律严明的管理。在美国经济历史上，像纽约的摩根(J. P. Morgan)那样为企业家服务的银行家，也扮演了类似的角色。

今天，类似的情况似乎再度在美国出现，此外，这种现象可能多少也在日本出现。

事实上，高科技并不属于“企业家的管理”这类“新技术”的一部分。硅谷的高科技企业家们至今还主要以19世纪的管理模式运行。他们仍然信奉本杰明·富兰克林(Benjamin Franklin)的名言：“只要你发明了一个更好的捕鼠器，那全世界的人将会把你的门槛踏破。”可是，他未曾想过这样的问题：究竟什么样的捕鼠器才是“更好的”捕鼠器？而且，这种更好的捕鼠器要给谁使用？

当然，高科技公司中也有许多特例，就是那些了解如何管理企业家精神和创新的高科技公司。在19世纪也有类似的例外情况：德国人维尔纳·西门子(Werner Siemens)创立了一家迄今为止仍以他的名字命名的公司。另外，美国人乔治·威斯汀豪斯(George Westinghouse)不仅是位伟大的发明家，同时也是位成功的企业创建人，他给后人留下了两家以他的名字命名的公司，一家是运输行业的旗舰，另一家则是电气设备业的主力军。

但是，对于“高科技”创业家而言，托马斯·爱迪生(Thomas Edison)似乎仍然是他们的典型代表。爱迪生是19世纪最伟大的发明家，他将发明转换为一门学科，我们如今称之为“研究”。然而，他真正的野心是创办一个企业，最终成为一名企业大亨。但是，他对于如何管理自己的企业根本一窍不通。结果，为了保

---

<sup>①</sup> 关于乔治·西门子和世界银行的故事，见第9章。

全每一个企业，他自己不得不含恨下台。如今，仍然有许多（很可能是大多数）高科技公司，是以爱迪生的方式来管理企业的。更准确地说，就是这些公司管理不善。

这解释了高科技产业遵循着大起大落传统模式的原因。这种模式一开始的时候闪耀夺目，继而快速扩张，然后便是突然陨落。在5年之内，经历了“从赤贫到巨富，然后又从巨富跌为赤贫”的过程。大多数硅谷公司，以及许多新兴的生物高科技公司，仍然只是发明家而非创新家，是投机家而非创业家。恐怕这也可以解释为什么迄今为止，高科技产业与康德拉杰耶夫理论如此吻合，并且无法产生足够的就业机会来重振整个经济。

但是，有系统、有目的、以创业精神管理的“低科技”含量的机构却可以做到这一点。

## V

在所有主要的现代经济学家中，只有熊彼特关注企业家及其对经济的影响力。每一个经济学家都知道企业家的重要性和影响力。但是，对经济学家而言，企业家精神是“经济以外的事物”（meta-economic），它对经济有着深刻的影响，并塑造着经济，但其本身却不是经济的一部分。科技对经济学家而言也是如此。换言之，经济学家对于企业家精神的出现（它曾一度出现在19世纪末，而且似乎它又开始再度出现在现今社会）以及为什么它只局限于一个国家或一种文化等问题，没有做出任何解释。的确，解释为什么企业家精神会变得如此有效的诸多原因，可能并不属于经济范畴，其原因很可能存在于价值观、认知和态度的改变，也可能是由于人口的变化、机构（如在1870年左右创建于美国和德国的企业家银行）和教育的改变。

在过去20~25年的时间里，相当多的美国青年的态度、价值观和抱负都发生了改变。显然，这种现象不是任何观察20世纪60年代末美国青年的观察家所能预料到的。例如，突然间出现那么一大批人愿意长年卖命工作，而且宁愿选择高风险的小公司而不愿选择有保障的大公司，这一现象我们应该如何解释呢？那些享乐主义者、追名逐利者及“鹦鹉学舌者”和墨守成规者都到哪里去了呢？相反，那些15年前我们所认识的唾弃物质价值，视金钱、财产和世俗功名如粪土，并希望美国返璞归真的年轻人又到哪里去了呢？无论我们提出怎样的解释，都与过去30年里所有预言家对年轻一代所做的预测不相符合。如大卫·里斯曼（David

Riesman)在《孤独的人群》(*The Lonely Crowd*)<sup>①</sup>中对青年人所做的预测;又如威廉姆 H. 怀特(William H. Whyte)在《组织人》(*The Organization Man*)<sup>②</sup>一书以及查尔斯·雷奇(Charles Reich)在《绿化美国》(*The Greening of America*)<sup>③</sup>一书中所分别谈及的情况;还有赫伯特·马尔库塞(Herbert Marcuse)<sup>④</sup>所提出的预测。的确,企业家经济的出现不仅是一种经济和技术问题,而且是一种文化和心理问题。然而,不管原因如何,其结果最终还是属于经济范畴的。

这种使态度、价值观以及最终的行为发生深远改变的媒介就是一种“技术”,我们称之为“管理”。正是管理的新应用促成了美国企业家经济的出现,这表现在以下几个方面:

——管理在新建机构中的应用,无论它是营利还是非营利机构。而大多数人迄今为止仍然认为,管理只适用于业已存在的机构中。

——管理在小型机构中的应用。仅仅几年以前,大多数人还一口咬定管理只适用于大型机构。

——管理在非企业机构中(如医疗保健、教育等)的应用。而大多数人遇到“管理”一词时,脑子里想到的仍然是“企业”。

——管理应用于根本不被视为“机构”的经济活动中,如地区性餐厅。

——最重要的是,管理应用于系统化的创新上,运用到为满足人类需求,而对新机遇进行的研究发展上。

管理作为一种“有用的知识”,一种技术,与构成当今高科技产业基础的其他主要知识,如电子学、固态物理学、遗传学以及免疫学,有着同样悠久的历史。管理的起源,大概可以追溯到第一次世界大战前后,在20世纪20年代中期得以发展。但是,作为一种“实用性的知识”(这一点,管理和工程、医学是一样的),管理在成为一门学科之前,必须首先通过实践不断地得以完善。到了20世纪30年代后期,美国出现了几家实施管理的大型组织(绝大多数是大型企业),如杜邦公司(DuPont Company)、通用汽车公司(General Motors),还有大型零售商西尔斯公司(Sears, Roebuck)。而在大西洋的彼岸,有德国的西门子公司(Siemens)以及英国的玛莎百货连锁公司(Marks and Spencer)。但是管理发展成一门学科,则是在

① 大卫·里斯曼,美国社会学家,《孤独的人群》为其20世纪50年代中期所著。——译者注

② 威廉姆 H. 怀特,《财富》杂志编辑,在其1956年所著的《组织人》一书中,首先提到了“组织人”这一说法。所谓“组织人”就是指那些经过组织洗脑并被塑造成同一形态,从而成为大机器中的一个小齿轮的人,而且他们都身着法兰绒上衣。——译者注

③ 查尔斯·雷奇,于1970年著《绿化美国》。——译者注

④ 赫伯特·马尔库塞(1898—1979),生于柏林,当代美籍德国著名哲学家。——译者注

第二次世界大战期间和战后的那几年<sup>①</sup>。

大约从1955年开始,所有发达国家都经历了一次“管理繁荣期”<sup>②</sup>。大约40年前,我们称之为“管理”的社会技术,首度展现在一般大众(包括管理者自己)眼前。从此,管理迅速成为一门学科,而不再是只有少数信仰者的漫无目标的实践活动。这40年来,管理与同时期所发生的所有“科学新突破”一样,产生了同样的影响力,或许管理所造成的影响可能更大一些。第二次世界大战后,每个发达国家都成为了“组织的社会”(society of organization),而管理可能算不上是促成这一事实的唯一因素,甚至也不是一个主要因素。今天,每个发达国家中的大多数人,以及绝大多数受过教育的人,都在组织中工作,其中也包括老板自己。这些人逐渐倾向于成为“职业经理人”,即是受雇者而非组织的所有者,而管理可能也不是造成这一事实的唯一因素,甚至也不是一个主要因素。但是,有一点可以肯定:如果管理没有成为一门系统化的学科,我们就不可能实现目前每个发达国家的社会现状:即“组织的社会”和“雇员的社会”。

诚然,对于管理,我们仍有许多东西要学习,尤其是对知识员工的管理最为迫切。但是,一些基本的管理原理到目前为止,已经得到适度的传播。40年前,即使是大公司的高级管理者,大部分人也没有认识到他们所做的就是管理工作。因为在当时,管理还是一件神秘的事情,而今天它已经变为寻常之事了。

但是,就整体而言,管理迄今为止,仍被认为仅仅适用于营利机构,且仅仅适用于那些“大机构”。20世纪70年代初,美国管理协会(American Management Association)曾邀请小型机构负责人前去参加它举办的“总裁管理课程”,当时得到的多数回答是:“管理?这不关我的事——那是给大公司的人听的。”直到1970年或1975年,美国医院的管理人员仍然排斥所有带有“管理”标签的事物。他们声称:“我们是医务人员,不是商人。”(在大学里,教职员工至今仍会说类似的话,尽管他们同时也会抱怨他们的学校如何“管理不善”。)事实上,从第二次世界大战结束到1970年这段漫长的岁月里,“进步”意味着建立更大的机构。

这25年来,社会的各个领域(企业、工会、医院、学校、大学等)都倾向于建立更大型的组织,造成这种局面的原因很多。但是其中的主要因素,是我们相信

---

① 事实上,首次将管理作为一种系统知识(即作为一门学科)介绍给读者的,是我最初的两部管理著作:《公司的概念》(Concept of the Corporation)(1946年著,是研究通用汽车公司的)以及《管理的实践》(The Practice of Management)(1954年著)。这两本书的中文版已由机械工业出版社出版。

② 如今,这股管理热潮已经来到了中国。自粉碎“四人帮”以来,中国政府的第一项举措就是设立由国务院总理直接领导的“企业管理局”,并从美国引进一个商学院项目。

我们能够管理大型机构，但不知道如何管理小型机构。这种想法与当初社会成立大型联合高中的热潮有很大的关系。人们曾声称：“教育需要专业化的管理，机构只有做大才能发挥作用，小机构则办不到这一点。”

最近10年或15年里，这种趋势才得以逆转。事实上，美国现在的发展趋势可能是“限制机构化”，而非“限制工业化”。自20世纪30年代以来，近50年的时间里，美国及西欧普遍存在着这样一个观念，认为医院对身体不适者来说是最佳场所，对重症患者更是如此。“病人越早来医院就诊，我们对他的照顾就越好”的观念普遍为医生与患者所接受。但最近几年，这种观念也得以扭转。现在，我们逐渐相信，病人能够远离医院的时间越长越好，病人能够出院的时间越快越好。当然，这种转变与医疗保健或管理都没有什么关系，它是人们对集权、对“计划”以及对政府崇拜的一种逆反心理——无论这种现象是永久的还是暂时的。这种崇拜始于20世纪二三十年代，在60年代肯尼迪和约翰逊执政时期达到了顶峰。然而，如果我们没有信心和能力来管理好小型机构以及诸如医疗保健机构这样的非营利组织，那么我们就无法沉溺于这种医疗保健领域的“限制机构化”趋势之中。

总之，我们逐渐认识到，同“管理良好”的大型机构相比，小型机构更需要管理，而且管理对它们的影响也会更大。最重要的是，无论是对新建的企业家型机构，还是对业已存在的注重管理、不断发展的机构而言，管理都会做出同样大的贡献。

举个具体的例子：自19世纪以来，汉堡包售货亭就在美国出现了。第二次世界大战后，它们更是如雨后春笋般出现在大城市的街头巷尾。但是，作为近25年来最为成功的企业之一，麦当劳汉堡包连锁店将管理应用到了昔日毫无规划的夫妻小店的经营模式中。首先，麦当劳设计了最终产品；随后，它重新设计了产品的整个制作工序；接着，它重新设计(或发明)了操作工具，使得每一块肉、每一片洋葱、每一个圆面包、每一根炸薯条大小都是一模一样的，结果产生了一个时间精准且完全自动化的制作流程。最后，麦当劳着手研究顾客所看重的“价值”，并将其定义为产品的品质和可预知性、快捷的服务、绝对的干净以及亲切。然后根据这些要求制定出相应的标准，按照标准进行员工培训，同时将员工的工资收入与这些标准挂钩。

所有这些举措都是管理，而且是相当先进的管理。

管理是引导美国经济迈向企业家经济的一种新技术(而不是特定的某个科学或发明)，它也将促使美国走向企业家社会。事实上，在美国和所有发达国家

中，在教育、医疗保健、政府和政治等方面，进行社会创新的天地远比企业和经济领域要大得多。在我们这个社会，引进企业家精神(如今我们正迫切需要)的一个首要前提是，将管理的基本概念和基本技巧应用到新问题和新机遇上。

这意味着，现在，必须将我们30年前为管理的发展所做出的努力，投入到企业家精神和创新的发展上来了，那就是：发展原理，不断实践，成立学科。



---

## 第 一 篇

# 创 新 实 践

创新是企业家特有的工具。凭借创新，他们将变化看做是开创另一个企业或服务的机遇。创新可以成为一门学科，供人学习和实践。企业家必须有目的地寻找创新的来源，寻找预示成功创新机会的变化和征兆。他们还应该了解成功创新的原理，并加以应用。