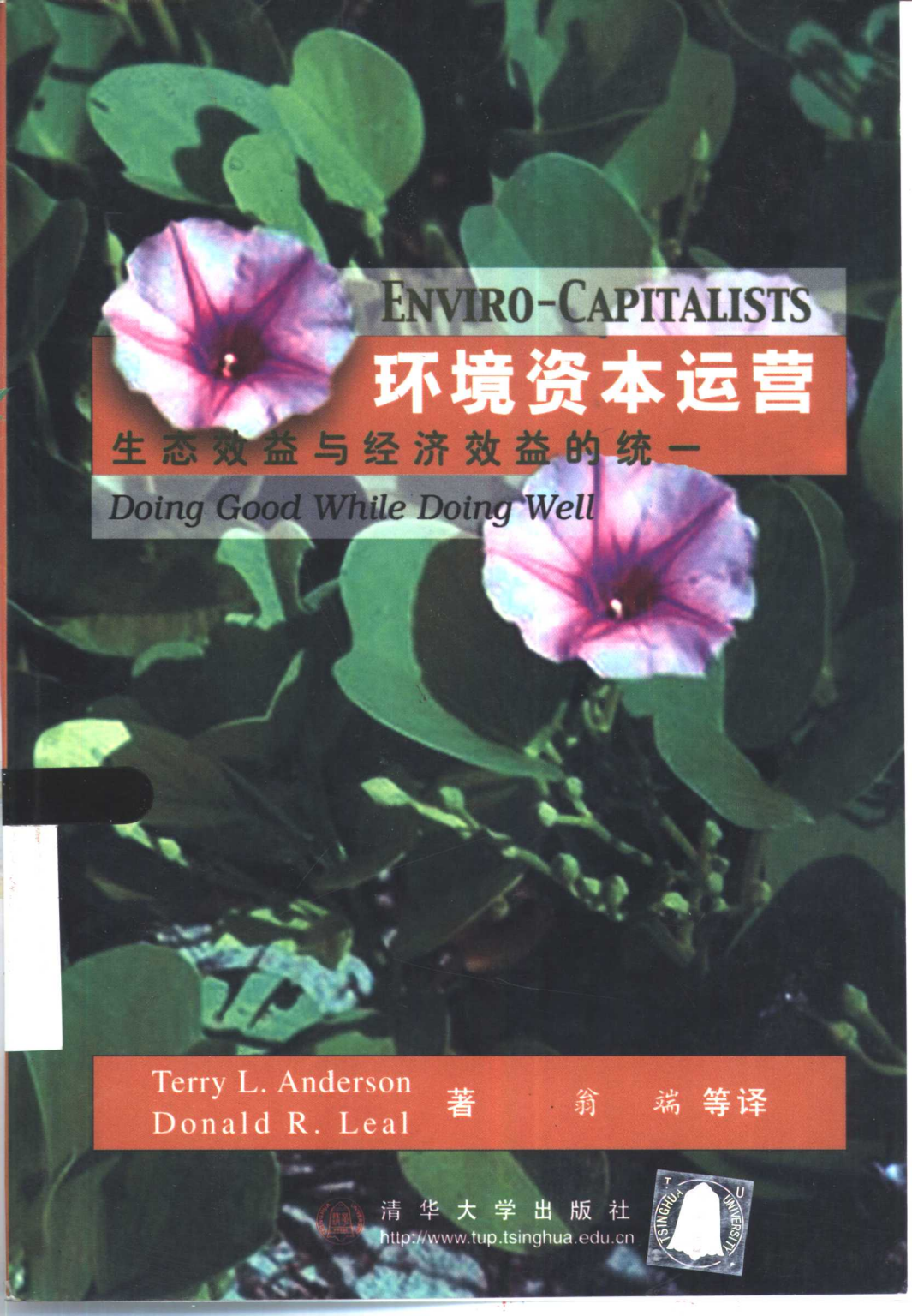




ENVIRO-CAPITALISTS

环境资本运营

生态效益与经济效益的统一

Doing Good While Doing Well

Terry L. Anderson
Donald R. Leal

著

翁

端

等译



清华大学出版社
<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>



Enviro-Capitalists

环境资本运营

生态效益与经济效益的统一

Doing Good While Doing Well

[美] **Terry L. Anderson** 著
Donald R. Leal

翁 端 等译

清华大学出版社

(京)新登字 158 号

原书名: Enviro-Capitalists

原书作者: Terry L. Anderson and Donald R. Leal

Copyright ©1997 by Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

Original English Language Edition Published by Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

All Rights Reserved.

本书中文简体字版由 Rowman & Littlefield Publishers Inc. 授权清华大学出版社独家出版、发行。

未经出版者书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有清华大学出版社激光防伪标签,无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-1999-3134

书 名: 环境资本运营

作 者: 翁 端等 译

出版者: 清华大学出版社(北京清华大学学研大厦,邮编 100084)

<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>

印刷者: 北京市大中印刷厂

发行者: 新华书店总店北京发行所

开 本: 850×1168 1/32 印张: 6.5 字数: 161 千字

版 次: 2000 年 9 月第 1 版 2000 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-302-00782-9/X·29

印 数: 0001~5000

定 价: 15.00 元

内 容 简 介

本书介绍了一类新型企业家——环保企业家所从事的工作。作者介绍了从 20 世纪初环保企业家出现开始的几十年中,环保企业家如何依靠个人、企业、社团和地方政府的力量,通过商业手段拯救野生动物,保护自然风景,改善水质及开发环境友好型房地产等,在投身于环境保护的同时创造利润。作者也指出仅靠企业运作不可能解决所有环境问题,实事求是地评价了政府在环境保护中的作用,提出了完善政府管理的一些措施。

本书可供从事环境管理、企业经营、资源开发和保护的企业管理人员阅读,也可供从事可持续发展研究的科技人员和政府决策人员参考。

原 书 致 谢

1991年,我们出版了《环境市场理论》一书。在那本书里,我们提出用市场机制解决环境保护问题的理论。自那以后,成千上万的环保企业家成功地实践了环境市场理论,给这个理论带来了极大的生命力。我们要感谢本书中列举的所有人,尤其是 Tom Bourland 和 Brent Haglund,是他们促使我们开展对这个题目的研究。如果由于我们的疏忽,遗漏了一些人的事迹,我们请求得到谅解。我们希望通过出版这本书对环保企业家在改善环境方面所做的努力和贡献表示谢意。我们要感谢 John Baden,是他提供了本书副标题的构思。

进行本书这类课题研究一般要有来自创新研究方面的财政支持。我们要感谢 Earhart 基金会、Scaife 基金会和 M. J. Murdock 慈善会,是他们的赞助为这个研究提供了可能。我们也要感谢 PERC 的工作人员 Monica Lane Guenther, Michelle Johnson, Pam Malyurek 和 Dianna Rienhart。我们还要感谢 Holly Lippy Fretwell, Mike Houser 和 Pam Snyder,没有他们提供的很多帮助,我们的研究也许还停留在空想上。

最后,感谢我们的家庭给予的帮助和宽容。感谢 Janet, Sarah, Peter, Dorothy, 感谢“Brittanys”, Max, Molly 和 Maggie。

目 录

原书致谢

第一章 环保企业家	1
造纸业的额外利润.....	4
乡村的鱼子酱.....	9
房地产业与河流生态价值的开发	13
路在前方	17
参考文献	20
第二章 休闲业的萌芽	21
黄石铁路快车计划	22
休闲农场	28
休闲森林	30
休·麦克雷的眼光	33
草木如何常青	36
海狮洞	38
曙光在前头	40
参考文献	41
第三章 资源保护的另一种途径	43
罗莎莉·埃德奇和鹰山保护区	44
家族传统	46
标新立异的奥尔多·利奥波德	48
游隼的保护	52
大林场中的养鸟人	55
逃离非洲,移居得克萨斯.....	57

承包沼泽地	60
走向私有化	63
参考文献	64
第四章 狩猎的乐趣	66
市场上的野生动物	68
丛林中的两位耕耘者	70
鸟类与早餐	73
多用途管理公司	75
特德和简的牧场	78
游刃有余	80
西蒙兹的实践	82
狩猎:收费还是免费	85
参考文献	90
第五章 给鱼一口水	92
水资源经纪人	94
鱼和干草	98
不止一条路	100
为经营水的活动呐喊助威	103
流淌的市场	105
呼唤环境医生	110
随流水而来的效益	112
参考文献	113
第六章 生态开发者	115
希尔顿黑德岛的英雄	117
蓝天公园的贡献	121
来自伊格尔罗克保护区的报告	125
再生的米老鼠	129
生态土地的开发者	131

重新调整杠杆·····	135
参考文献·····	136
第七章 走向世界·····	138
生态狩猎·····	139
无家可归的大马哈鱼·····	144
绒鸭和海鸟·····	146
幸运的蝴蝶·····	148
狩猎场的管理者·····	150
药用价值的魅力·····	154
给生态经济自主权·····	156
参考文献·····	158
第八章 社区精神·····	160
麋鹿:部落的共同利益·····	161
乡村产业发展之路·····	164
产卵经济·····	168
资源开发区·····	171
得克萨斯的州立公园·····	173
开创性的工作·····	178
参考文献·····	179
第九章 优劣孰评·····	180
适宜的·····	181
有缺陷的·····	184
失败的·····	186
走向完善·····	191
参考文献·····	195
译后记·····	197

第一章 环保企业家

任何时代均有理想主义者、发明家、革新者和组织者。正是他们在经济和社会的变革中起着重要的作用。

——乔纳森·休斯

在《生存基础》(1986年)一书中,乔纳森·休斯(Jonathan Hughes)描写了19世纪末20世纪初的一些支撑美国工业的企业家。其中就有大名鼎鼎的洛克菲勒(Rockefeller)、范德比尔特(Vanderbilt)、卡内基(Carnegie)、福特(Ford)和摩根(Morgan)等。这些“少数精英人物”发明了一些新产品或新技术,但更重要的是他们采取资本运营的方法,如积聚资本,吸收股份,采取市场策略以降低成本和创造更多的利润。近年来,这些成功的企业家部分已从“少数精英人物”的名单中淘汰出去,取而代之的是比尔·盖茨(Bill Gates)、特德·特纳(Ted Turner)这样的电子信息业巨头。但是,对成为企业家的技能要求基本上还是一样的。

预言企业家在哪里会取得成功是不可能的。如果这种预言容易的话,那么那些教授企业管理课程的教授就都能非常容易地成为富翁。主要的原因是,观念的转变和革新是极艰难的。事实上,遍布全国的商业学校都开设了企业管理的课程,但那些教授却很少暴富。由于缺少经营的理论,我们所能做的一切,就是寻找一些成功的和不成功的企业家的事例,然后将他们加以分类和区别。连续的调查表明,观察只是企业家才干的一部分,没有敏锐的商业意识是毫无作为的。那些抓住机会进行调整,致力投入的人才能成功。例如,发明收割机只是赛勒斯·迈考密克(Cyrus McCormick)

的第一步。为了让他的发明到达农民手中并创造利润，迈考密克不得不和生产厂家签订投资合同生产机器，和商人签订合同在市场上推广。要想会经营，就必须既懂得开始的发明，又清楚其后该做些什么。

这本书介绍了在生态环境领域怎样成为成功的企业家。如果我们从环境保护历史书中挑选出“少数精英人物”的名单，则他们是奥德邦(Audubon)、奥尔多·利奥波德(Aldo Leopold)、缪尔(Muir)等等。作为企业家，在大部分人把自然界当作待开发的荒地的时候，他们看到了自然界的价值。但是，在他们当中，只有利奥波德最早看到了环境保护运动同经营管理、财政资助、经济合同、市场推广，直至利润的联系的重要性。

然而，今天不再是利奥波德那个时代。他的实干精神已让位于政治投机。环境保护运动中“少数精英人物”不再有商业敏感，他们精通政治，到处游说和募捐，并将这些作为达到他们政治目的的手段。许多环保企业大集团的总部都设在华盛顿，他们的职员将大部分时间花在国会，而不是在自然环境中。

“拯救”非洲大象的运动就反映了政治、财政是怎样压倒环境保护的现实主义者的。尽管在非洲南部尚有上百万头的大象，但很多环保组织，如美国人类学会、世界野生动物基金会等，仍宣称大象是濒临灭绝的物种。他们发起了募捐活动，用一些惟妙惟肖的图片宣传大象如何被屠杀，以及象牙散落的惨状。他们投资数百万美元来禁止象牙贸易，根本就不理会许多非洲的自然环境保护论者提出的这样反而会提高象牙的价格，加剧偷猎现象的观点。^①这些环保组织不是朝着保护大象的生态环境的方向努力，而是使这项运动政治化了，并促使政府通过濒危物种国际贸易管理条例来禁止大象产品的贸易。他们很少考虑非洲本地居民的利益，却要求生活在贫困中的当地居民保护大象的生态环境，任凭大象毁坏庄稼、伤害人命。他们在数千千米的大洋彼岸过着舒服的日子，认为这样

来保护大象是一个好主意。这些政治化的企业家要求保护大象,但他们却将这副担子压在了不能承受的非洲穷人身上。最后,这场通过禁止象牙贸易来“拯救”非洲大象的运动被锁进了西方环保组织的保险箱。遗留的问题是,这次事件影响了非洲人民同大象的和谐相处,因为至今当地居民仍被禁止利用大象作为交通运输工具。

在过去的 25 年里,美国及世界其他国家的环境政策主要是命令式的,通过制定大量的法律条文来管理水、空气、公共土地,以及面临灭绝的物种。当然,有一些规定是必要的,而且也取得了一定的成效。但是,由于讽刺言论越来越多,人们开始考虑以前的政策是否出了差错。因此,经济动机和基于市场的解决方案成为目前环境政策讨论中的主要内容,然而即使这些讨论也往往假设动机来自政治方面。

这本书介绍了另一种途径——环境资本的运营——环保企业家如何发现保护和改善环境的新机会,然后再考虑如何投资,最后怎样达到了创造利润的目的。环保企业家在环保运动中创造了利润:他们通过商业手段来保护公共空间,保护野生生物的生活环境,拯救濒临灭绝的物种,提高环境质量;同时还发明新产品,吸引风险投资,与资源持有者签订合同,推广环保产品。他们正在不断满足人们增长的对娱乐和环保产品的需要。例如,他们鼓励收费打猎,用来补偿土地所有者为提供野生动物的生存环境所需的花费;他们买下一些濒临灭绝的物种生存所需的土地,而不是游说管理者去限制私有土地的使用;他们租赁水源,增加供水量,而不是寻求通过立法来限制灌溉用水。总之,环保企业家们通过种种努力来满足人们日益增长的对舒适环境的需求,同时在这些满足人们对环境的需求活动中获取丰厚的利润。

本书中的事例说明,在环保运动中,市场是一股强大的力量。无论在私人企业还是在公共部门,市场的需求已成为一种原动力。各大公司正在通过采取与环境友好的方法寻找提高利润的途径。

政策制定者也面临这样的事实：干净舒适的环境需要越来越高的代价，只有利用市场的力量才能以尽可能低的花费达到环境保护的目的。

但是，利用环境资本的运营不是万能的，它并不能解决所有的环境保护问题。本书的例子主要集中于土地、野生动物、水资源等方面。这主要是由于它们是最值得合作开发、推广的资源。环保企业家并不能解决全球的环境问题。但是通过分析解决这些小的、局部的环境问题的商业运作方法，可以为解决更大的环境问题乃至全球环境问题提供参考。

随着个人收入的提高，在个人生活中享受自然环境的需求也越来越高。谁能满足这些需求呢？是政治家，还是环保企业家？在很多描写环境危机的文章里，选择前者好像已成为一种定式。但本书所描写的“少数精英人物”，也提供了足够的证据来证明市场激励机制的作用。下面将介绍三个将环境作为一种资本进行商业运作的实例。

造纸业的额外利润

野生动物学家和企业家汤姆·波兰德(Tom Bourland)认为，市场是野生动物最好的盟友。他相信，不断增长的对野生动物和休闲的需求会促使土地所有者创造更多更好的野生动物生存环境和更多的休闲机会。他也知道，野生动物已经成为国际纸业公司——全美最大的木材生产商之一——的一个赚钱门路。

早在 80 年代初期，波兰德就已是国际纸业公司一个木材生产基地的野生动物管理员。这个木材生产基地占地 50 万公顷，横跨得克萨斯州、路易斯安那州和阿肯色州。当波兰德加入国际纸业公司时，该公司还没有靠收费打猎及收费休闲来赚钱的经营项目。在林区养殖野生动物纯粹是为了愉悦附近居民，安抚环境学家，阻止

政府对私有木材所有者加强管理。当波兰德被指定来经营野生动物及休闲项目,并由此为公司创造利润时,最初他是失败的。仅靠组织一些对野生动物的参观,公司并没有赚到钱。

经历最初的波折后,波兰德认识到了利润的重要性,认识到公司的财政收入与野生动物的联系。他注意到,休闲族对打猎、钓鱼、野营等需求不断增长,也注意到这类消费者愿意为高质量的服务付钱。^②由此,波兰德改变了他的环境资本经营计划,也就是说,国际纸业公司的野生动物及休闲项目要通过从休闲族身上收费来赚钱。

国际纸业公司在休闲项目上收费是一个开拓性的行动,因为它与传统做法截然不同。在路易斯安那州一些比较原始的镇区,当地的居民已经习惯于在国际纸业公司的土地上自由打猎、钓鱼、野营。有些人对这种收费做法极为反感。连国际纸业公司内部的一些地方主管也担心这样做会惹怒公众。国际纸业公司主席和总经理曾说:“经常会有一些经理问我,这样做值得吗?”

尽管当地居民持反对意见,国际纸业公司还是推进了这项变革,因为他们看到人们对休闲的需求不断增长,土地滥用花费了公司大量钱财。但是,实施该项目困难很多。首先,垃圾、纵火、交通不便是最大的障碍;另外,由于多年来的偷猎及过量打猎,野生动物的数量也在不断下降,打猎者也抱怨在这儿打猎的人太多,而猎物太少。

波兰德和公司里其他支持收费者通过分析预测:野生动物及休闲项目的收入可以多于用于公司土地管理的日常费用,除获得利润外,还可以将收入的一部分用来提高野生动物的生存条件。他们相信,通过土地使用收费活动,土地的使用者也会更加珍惜和关注土地。收费计划的一个主要部分是租借一些土地给狩猎俱乐部,在租借合约里规定俱乐部也拥有一定的权利。波兰德相信,俱乐部应该监督土地的使用,控制打猎人数和次数,与野生动物管理者加

强合作。通过这些授权可以增加俱乐部的权益,同时减少公司的花费。

国际纸业公司已经在野生动物管理的实验项目上持续投资了很久,也非常了解如何发挥野生动物管理和木材管理的潜能。1957年公司在佐治亚州的班布里奇附近建立了一个 6500 公顷的南部地区实验森林,用来检验协调木材生产和满足野生动物需求的新的管理技术的可行性。例如在南部地区实验森林中试验的森林燃烧控制计划,是南部松树林管理的一个重要工具。因为松树是耐火的,周期性的燃烧会降低灌木的生长而增加木材产量;另外,有控制的燃烧也有利于野生动物,因为它能促进新鲜嫩叶的生长,而新鲜嫩叶对白尾鹿和鹌鹑是至关重要的。在南部地区实验森林中实施有控制的燃烧以前,鹿、火鸡、鹌鹑、兔子的数量一直很低。到 80 年代初期,由于实施有控制的燃烧,以上物种的数量越来越多。参观了南部实验森林后,作为野外作家的理查德·斯塔恩斯(Richard Starnes)写道(1982 年):“通过对白尾鹿、火鸡、鹌鹑、鸽子、兔子等物种,以及其他一些作为猎物和不作为猎物的物种的实验表明,采用合理的环境资源管理方法,同时实现木材产量的增长和野生动物数量的增加是可以做到的。”

在波兰德的领导下,公司于 1983 年开始了一项野生动物和休闲经营项目,收入的三个重点来源是:狩猎俱乐部租用土地、日常土地使用许可、季节性的家庭使用许可。到 1986 年,这个项目进展很大。在阿肯色州、路易斯安那州、得克萨斯州,公司休闲业的收入增加了 2 倍,达到了 200 万美元,相应的利润占国际纸业公司在中南部地区总利润的 25%。1400 个狩猎俱乐部租借了国际纸业公司约 50 万公顷的土地,是 1983 年的 2 倍多。经营结果肯定了这个项目计划。波兰德在 1986 年 1 月如此描述了这个项目的进展和成功:“收费打猎计划正在得到寻求独自享有和更安全条件及丰富猎物的猎人们的接受。公司的反应则是加强对位于得克萨斯、阿肯

色、路易斯安那等州约 100 万公顷土地上野生动物经营的管理。在‘开放’的土地上正在进行着新的经营项目。市场研究、消费者调查和财务分析正在进行,以期在有希望的市场项目上设计出最好的商业运作方案,而未来的工作重点则放在处理与消费者的关系,提高利润率上。”

波兰德认为,狩猎俱乐部是加强野生动物管理必不可少的一分子,因为他们“能保护野生动物的生活环境,能控制滥猎,从而实现生态环境的良性循环,而一般其他的方法是做不到这一点的”。另外,通过不断增多的这类狩猎俱乐部,公司与休闲消费者之间建立了一种伙伴式的或者合约式的关系,这也对野生动物的管理有所帮助。在俱乐部的请求下,公司的生物学家为俱乐部会员介绍野生动物管理常识,协助他们调查地形,分析打猎收获,并提供打猎诱饵。作为回报,俱乐部会员报告打猎量,服从公司对打猎量和打猎技术的限制。到 1986 年,在租借国际纸业公司的 1400 个狩猎俱乐部中有近 1/3 同公司签订了新的合同。

国际纸业公司也开展了一些其他运作环境资本的休闲试验项目,经济效益也不错。现举收费最高的例子:公司 1986 年在得克萨斯东部办了一个叫“大橡树”的俱乐部,打猎者每天需付 200 美元,可得到住宿、指导及可以打一只兔子和两只白尾鹿机会。而收费最低的例子是:公司在 1985 年开办了圣·帕德里(San Patricio)狩猎区,在那里只需每季度付 200 美元或者 3 天付 100 美元,就可以自由打猎,而且,一般打猎有 61% 的成功率。国际纸业公司还提供其他的服务,如提供装备了电、水、桌子、烤箱、洗澡间的野外宿营地。

当看到国际纸业公司从此类休闲业中所获收入大增,当地的森林管理者也开始用不同的方法管理他们的森林。1988 年在蒙大拿州波兰德对国会议员们说:“因为野生动物的生活环境已达到极限,土地所有者不得不为面临灭绝的秃头鹰和红帽啄木鸟人工提

供生活环境,对白尾鹿、野火鸡、狐狸、松鼠、鹌鹑的情况也是如此。”他们采用的方法有:在打猎地区之间留下 90 多米宽的森林地带,以利野生动物安全迁移;或在新种的树木旁边留下一丛丛的老树木,制造较大的树龄差别;或通过减少砍伐区域面积,使砍伐区域更不规则,来吸引更多的野生动物;另外,保留小溪两边大片的乔木和灌木;甚至,还人工种植一些野生动物的食用植物,人工地为它们提供生活环境。

所有这些努力给野生动物和股东均带来了极大的好处。实施这个计划 10 年后,对猎物的调查发现,鹿、火鸡、狐狸、鹌鹑、野鸭的数量持续上升。东部的野火鸡和白尾鹿增长最多,分别是原来的 10 倍和 5 倍,同时,非猎物生物数量也增加了。按照国际纸业公司生物学家的分析,这主要是由于较好的生活条件以及较小的打猎压力造成的。公司的生物学家们制定了许多保护各种生物生活环境的分类计划,从建造一些鸟巢到保护各种野生动物的窝巢等都包括在内。尽管不作为猎物的物种没有明显的市场,但是猎人、野营者、钓鱼者、徒步旅行者愿意付更多的钱来体验这种多样性的休闲。

在 90 年代,这项工程不断发生着变化,并取得了持续的成功。波兰德还给国际纸业公司带来了一个蒸蒸日上的业务,即给南方的私有木材所有者提供野生动物及森林方面的管理咨询。通过这项业务,波兰德使成千上万的私有木材所有者从国际纸业公司多年的研究中得到了好处。同时,国际纸业公司的野生动物和休闲工程也不断取得新的进展。公司在美国的 250 多万公顷的土地中已有约 2/3 投入了此工程。1990 年此项工程的收入是 1000 多万美元,而且预计很快就会翻倍。在阿肯色、路易斯安那和得克萨斯三个州就有 3.5 万名打猎及休闲消费者正在使用国际纸业公司的土地,在其他州有 2.5 万人。例如,在缅因州北部,公司有一块木材地,在那里野营、旅游、钓鱼、划船,每天收费 3~6 美元或者每季度

15~90 美元。而在纽约的阿迪朗达克(Adirondack)地区,人们租借小木屋需每年花费 700~1000 美元。^③

国际纸业公司经营的野生动物及休闲项目起到了一种带动作用。在美国南部和东部的大部分土地是私人所有的,狩猎及休闲项目的收费制度已经普遍建立。另外,生态企业家也正在考虑以新产品和新服务满足消费者新的需求。得克萨斯州的一些大农场,如在科珀斯克里斯蒂(Corpus Christi)附近的金(King)和贝敦(Baytown),以及圣安东尼奥(San Antonio)附近的锡拉(Selah)已推出了提供自然风景观光及鸟类参观的旅游项目。由于美国西部有很多公共的土地,可以自由参观及休闲,所以私有土地所有者的收费制度较难与之竞争。即使这样,西部的收费休闲业也开始得到发展,这在第四章里将要介绍。那些环保企业家像波兰德一样,正在使用着新的土地管理技术。

乡村的鱼子酱

正如格伦代夫(Glendive)商会所发现的那样,从野生动物经营项目中获利并不仅仅局限于那些能奔跑的哺乳的动物。在困难时期,工商界领导和企业家们看到了对美国鱼子酱的需求,他们试图为自己的乡镇从中寻找到经济利益。

1987 年,位于蒙大拿州东部的一个约 7000 人、名为格伦代夫的小镇遭受到持续的干旱,加之农产品价格下降,大街两旁的商贩在苦苦挣扎。税源在缩减,大批的订货需要资金起动。格伦代夫商会主席迈克尔·卡尔森(Michael Carlson)回忆说:“我对在格伦代夫发生的一切感到异常的沮丧。我必须寻找一些积极的东西。”^④

当地一个成功的企业家约瑟夫·弗兰克·克里沙夫(Joseph Frank Crisafulli)发现了积极的东西——白鲟蛋。克里沙夫知道每年春天有很多人来到黄石河钓白鲟——一种非常大的、长着一个