见证《经济学家茶座》

◉荆林波

《经济学家茶座》创办之初,“店小二”詹小洪约稿,特别言明一定要轻松活泼。我惴惴不安,不知道在自己的笔端是否会溢出“茶客”喜欢的“茶香”?当然,忐忑的还有另外一个方面,这样的“茶”是否卖座?据我的寡闻,当时只有《万科周刊》一份内部刊物有类似的栏目,《经济学消息报》有类似的版面。

随着《经济学家茶座》丛书的上市,打破了业界的传统规矩,特别是书虫们常去的书店中,《经济学家茶座》位次屡屡处于榜首,我原先的顾虑也随之消散。

作为一个“看客”和“茶客”,我感到办好一个“茶座”至少需要如下硬件和软件的支持:

第一,“店小二”的人缘。欲知其人,视其朋友,可以说“店小二”的功夫全在“茶”外,在于如何在如此短的时间内把人气聚积,让“茶客”之间口碑传颂,形成名牌“茶座”?诚然,争天下者,必先争人!

第二,要善于选“茶”下料。“君子以文会友”,没有好“茶”,难以持久维持,“茶客”也会逐步疏远。而这反过来要求“茶农”精耕细作。美文常常来自敏锐观察,选择好一个题目,而后苦思冥想、雕凿文字。美文不是常有的,它需要积累与挖潜。

第三,茶座的投入要到位。如今书刊林立,竞争惨烈,要想称雄一方、独霸“茶客”,必须要舍得本钱。其一,“茶”好,必然价格高,其二,茶好,必须有好“茶具”相配,否则会损害“茶”的味道。其三,如今是酒香也怕巷子深,因此,在口头传播之余还需要广而告之。

如今,《经济学家茶座》已经有了自己的姊妹,作为“茶客”惟有期盼“茶客”盈门,诸位品“茶”论英雄,笑谈天下奇闻轶事!

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　录

经济学家茶座
（第19辑）

编　委
（按姓氏笔画为序）
于光远　王东京
王振中　王瑞璞
冯兰瑞　刘　伟
刘方棫　刘国光
吴树青　汪丁丁
张卫国　杨瑞龙
林　岗　项启源
钟朋荣　洪远朋
洪银兴　胡培兆
赵　晓　顾海良
梁小民　程恩富
蔡继明

主　编
金明善
副主编
刘德久
执行主编
詹小洪
责任编辑
董新兴
陈丹丹

荆林波　见证《经济学家茶座》/1

【国是我见】
黄有光　大城市是否应该限制外来移民？/4
李海舰　企业的革命：企业是什么？/9
王松奇　为什么说"大陆缺个李国鼎"？/15
南　雁　梦幻与现实/20
富景筠　资源丰富是经济成功的条件吗？/27

【学界万象】
饮　冰　经济学教育诸侯的生财之道/33
李茂生　谈海归派本土派之争/40

【学问聊斋】
吴　思　弯腰下跪：命—财关系曲线/44
陈彩虹　中西生活经济学之比较/52
韩德强　医学和经济学的主流和非主流/58
刘福寿　再读《原毁》，论及学生写作/64
史晋川　一代宗师的学术风范/68

【经济评论】
朱恒鹏　周扒皮为什么半夜学鸡叫？/72
张宇燕　中央银行家的诚信标准/80

刘　晶　旧事重提 从 Napster 败诉到 Internet时代知识产权保护/82
文炳洲　学会思考/88
刘汉民　所有制≠效率/90

【经济随笔】
姚　洋　回乡三日/94
熊秉元　狗、机械狗和小犬/103
辛向阳　阿拉斯加的狐狸缘何疯狂舞蹈？/106
周为民　贾探春变法始末/114
郭梓林 “成本”的经济学随想/118

【生活中的经济学】
王玉霞　除了抓阄，我们还能做什么/124
昌忠泽　找对象需要“门当户对”/127
高明华　学校收发室杂志收发中公权
张　静　对私权的侵犯/130
李佐军　人生成功的经济学分析/135

【他山之石】
詹小洪　解码 2004 年三星电子/138

【经济史话】
梁小民　走西口与晋商(一)/143
朱荫贵　老股票的故事(二)导致晚清王朝垮台的股票/149
高超群　民生公司的兴衰与企业道德基础/155

图书在版编目(CIP)数据

经济学家茶座. 第 19 辑
金明善主编
济南：山东人民出版社，2005.4
ISBN 7-209-03671-7

Ⅰ.经… Ⅱ.金… Ⅲ.经济学-文集 Ⅳ.F0-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 030812 号

山东人民出版社出版发行
济南市胜利大街 39 号
邮编 250001
http://www.sd-book.com.cn
编辑部电话(0531)2098901
E-mail:chazuo4901@sohu.com
发行部电话
(0531)2098027　2098028　2098029
山东新华印刷厂临沂厂印刷
2005 年 4 月第 1 版
2005 年 4 月第 1 次印刷
880×1230 毫米 1/32 开
5 印张　130 千字
邮发代号　24-180
定价：10.00 元

大城市是否应该限制外来移民？

——兼谈报酬递增与 E－F 冲突

◉黄有光*

近来有人提出，像北京这样的大城市，应该限制外来移民。对这问题，经济学能够给我们什么启示？

限制外来移民的传统经济分析

首先，许多读过经济学的人大概会说，我们已经进入或正在过渡到市场经济，因此，根据市场自动调节可以达致资源最优配置的原理，应该让人们自己选择，不必限制。也可以举例，西方市场经济国家，在本国内，都是有选择居住地点的自由的。

其次，进一步分析，市场自动调节可以达致资源最优配置的原理,是在假定完全竞争、没有交易成本、没有报酬递增、没有外部作用等条件下证明的。然而，大城市的出现，证明实际经济不完全具备这些条件，因为在没有报酬递增、没有外部作用等条件下，人们应该选择分散居住。

城市的出现，大致由于方便人们经济上的交易、生活与社会上的往来与公物的提供等，而这是为了减低交易成本与取得报酬递增的利益。若然,则为何不让城市继续增大,而要限制呢？这可能是因为拥挤、污染等外部成本的负作用已经大于报酬递增的利益，尤其是当有大量人没有职业而流浪街头，甚至对治安造成危害时。若然，是否应该限制外来移民进入大城市？

* 作者系澳洲蒙纳士(Monash)大学经济系教授。

第三，为简单起见，忽略人际之间的差异等因素。在这简化的情形下可以看到，完全禁止外来移民，从经济因素上说，很难会是应有的政策。如果多一个人进来会对全市人民整体造成例如每年 1 万元的净损失，因而应该对每个移民抽每年 1 万元的税(或收费),则也应该对本市原有居民每人抽每人每年 1 万元的税，因为不论是新移民或原居民，都对他人造成每年 1 万元的净损失，应该一视同仁。完全禁止外来移民，等于抽无穷大的税。但净损失不可能是无穷大。而且，如果对本市原有居民每人抽无穷大的（有效）税，城市人口会变成零。

不过,有一个问题。税收归谁所有？如果全部用在本市,则平均而言,税利相抵,没有净激励。因此,如果城市真的大到应该对居民与移民征税，税收所得应该用在其他地方，例如全国性环保、开发大西北、发展中小城市等。

其实，只要对外部成本抽取适当税收（按对他人所造成的损失），则可以论证，即使不考虑报酬递增，外来移民对本市居民或本国人民整体利大于弊。[详见哈里·克拉克(Harry Clarke)与笔者 1993 年在《经济记录》(*Economic Record*)的文章。]例如,非技术工人的移入,可能会减低本市（国）非技术工人的工资，但却会更大地增加其他生产要素的报酬。从本市看,可能收入分配恶化,但从全国(全世界)看,收入分配改善。

上述分析主要是从传统经济理论的观点来看问题，这理论着重效率，兼顾收入分配，大致上忽视报酬递增所造成的问题。如果报酬递增使人们大大偏爱城市生活，而城市又有很大的拥挤与污染等外部成本，则从一个更大的角度，考虑效率、平等、自由与公正等问题，可能有不同的结论，有如下节所述。

报酬递增与 E－F 冲突

中国内地长期实行城乡居民隔离制度。在中国内地，农民家庭的成员（包括子女）不允许迁入城镇，成为城镇居民，遑论大城市居民。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

近年来虽有松动，但远远还没有完全解除。这种制度显然是有悖于公平和自由的原则的。多年前，我与一些中国学生讨论时提起了这一政策。这些学生中有一位是中共党员，他在其他许多问题上观点颇为开明，然而却为这一政策辩护说，如果不实行城乡隔离，那么农村人口就会涌入城市，形成无法收拾的局面。我回答说，之所以会这样，就是由于城乡隔离政策，加上政府在工资与价格政策以及社会服务的供给上采取了拉大城乡生活水平差距的做法（这一做法在 1980 年代初及最近几年有所扭转）。此外，还因为中国农村经济发展速度不够，无法合理地吸收过剩劳动力。

第二天我对这个问题进行了仔细的思考，以确保我的答案无误，结果我却对自己的观点产生了怀疑。虽然它能说明问题的大部分，但也许不是答案的全部。给定交易成本与报酬递增等因素使城乡生活有显著的差异，即在价格、收入、社会服务与经济发展等方面采取理想的政策，包括实现城乡居民收入的边际社会福祉价值相等这一平等条件（即使抽象掉税收对激励的打击而使这条件成为可能），我们也无法保证城乡人口的自由流动不会造成城市人口过度密集的结果。有人会认为，也许可以通过适当的税收／补贴方案使城市的人口密度保持在可以接受的水平，不过这种方案可能会导致边际城市人口的收入过低，以至于无法满足平等条件。

中国由于城乡隔离政策与农村发展不够等原因，使城市居民的收入大大地高于农民，人们很难想象城市（而非农村）人口的收入过低的可能。让我们对像印度这样有自由选择的情形进行考虑。如果忽略搬家的成本等因素，则同样能力的人居住在农村与城市的效用相等。但由于城市有较多的工作与娱乐机会，吸引人们入城。不过，多一个人进城，不但增加拥挤与污染，而且减低其他类似的人找到工作的或然率（当失业是一个问题时）。如果根据总外部成本向他们课税，以达致效率（城市人口不会太多），则可能会导致这些边际城市人口的收入过低，不但无法满足平等的条件（每人收入的边际社会福祉价值相等），甚至可能会有饥饿等不人道的情况发生。

自由与公平的要求是，在边际上，个人认为在城市和在农村居住

是无差异的(即两者总效用相等,不会有更多人要人城),而平等则要求城乡居民收入的边际社会福祉价值相等（使收入的人际无成本重分配不会增加社会福祉），这两个条件只有在偶然的情况下才会同时满足。这两者可能总是会发生冲突，因为即使在收入相等的条件下，绝大多数人也会选择在城市中生活，而且城市居民能从消费中取得更大的效用，除非城市变得如此拥挤，以至于足以抵消其好处，但这又使效率很低下。这种效率与平等和自由与公平之间的冲突，我简称为 E－F 冲突。（E－F 即 Efficiency and Equality versus Freedom and Fairness。详论见笔者以此为题，在 *Kyklos* 1985 年的文章,中译文将刊于唐翔译的拙作《社会福祉与经济政策》，北京大学出版社。）

E－F 冲突与强制性兵役

在一个经济发展程度更高的国家，由于城乡差别较小，E－F 冲突可以忽略不计，因此最优政策可能就应该以自由与公平为目标。不过，这种冲突可能在另外一些问题上表现得很尖锐，比如战争期间尤为突出的兵役问题。许多国家都强制征召特定年龄段的男公民入伍服役。虽然经济学家自然而然地倾向于雇佣军制度，但是也许必须把士兵的薪饷定为平民的平均收入的几十倍，才能吸引到足够多的志愿者。这可能使没有当兵的平民挨饿(收入的边际福祉很高),而士兵的收入很高，却没有多大机会进行有高效用的消费，因而收入的边际福祉很低，使人们收入的边际社会福祉价值相等这一平等条件不能实现。可能有其他采用义务兵役制的理由，但是从 E－F 冲突出发，可以对此提出一种直观的解释。

E－F 冲突的来源，可说是报酬递增。如果没有报酬递增，则每个人都可以选择当几个月的兵，赚够钱来维持退伍后的平民生活。但是如果部队多是这种只有几个月训练的临时兵，效率肯定很低。由于有训练的成本与经验累计（在做中学）等原因，士兵的回报有非常大的报酬递增。如果需要工作人口的 5%的人当兵，不能由每人每 10 年当半年的兵，而要少数人每人当 10 年，甚至几十年的兵。对年轻男子的

强制性兵役，未必一定是不应该采取的措施。传统经济学由于大致忽视报酬递增，因而也没有考虑到 E－F 冲突的可能性。我也是由于和中国学生争论城乡隔离问题，才会想到 E－F 冲突这个有挑战性的矛盾。

通过对 E－F 冲突的分析，我们可以认识到，违背了平等、效率、自由以及公平等诸原则的社会选择有可能是最优的。既然这四个目标可能不能同时实现，那么让每个目标都做出一些牺牲也许仍然不失为最优的政策。当然，这并不是说所有偏离这四个目标的做法都是可取的。实际上，不让人们有自由选择，不但会使人们不能根据偏好来选择而造成效率上的损失，而且违反自由与公平也会使人们心中非常不满，甚至因而演化为其他方面的损失。因此，除了像战争时期的兵役问题，在所有其他问题上采用自由与公平的原则，很可能是最优的。包括中国的城乡问题，由于可以通过发展基础设施、发展中小城市、发展农村经济，以及逐步开放等办法，至少在长期而言，我认为也是应该遵守自由与公平的原则。

不过发展基础设施、发展中小城市等应该进行到什么程度，应该根据什么指导原则，政府参入的程度应该多少等问题，由于牵涉到报酬递增与外部成本等问题所造成的复杂性，而传统经济学对这些复杂问题没有充分的分析，尤其是在整个经济层面上的全面均衡的分析，我们对这些问题的认识，还很不够。对这些问题，肯定还有许多研究课题与博士论文可以做。敝校蒙纳士（原译莫纳什）大学经济系近年成立的‘报酬递增与经济组织’研究中心，希望能做出一些贡献。可惜中心的首届主任杨小凯教授于 2004 年 7 月去世。希望长江的后浪会更加壮丽！

企业的革命：企业是什么？

◉李海舰*

目前，企业家对企业的认识已越来越模糊，闹不清楚企业究竟是什么，企业到底怎么了。这个世界正在发生彻底改变。无论从形态还是本质上看，传统意义上的企业已经逐步消亡，突破传统概念上关于企业界定的思维范式已成必然。以下，将从 12个方面重新认识企业。

1. 企业是一个契约型组织

这是传统理论对企业本质的认识，今天仍然适用。一般而言，资源配置方式可有三种类型：一是市场，二是企业，三是政府。社会总是自觉或不自觉地根据成本和效益的权衡来具体选择不同的配置方式组合。就企业和市场的关系分析，企业是对市场的替代，即用“企业”机制比用“市场”机制解决某一问题成本更低、效益更好。具体来说，企业是内部用一个契约来代替市场上的一组契约或一系列契约。企业是一种制度安排。今天看来，企业也已发展成为一组契约或一系列契约，即劳动和资本之间的契约，物质资本和人力资本之间的契约，同质型人力资本和异质型人力资本之间的契约，等等。也就是说，企业已成为一个“游戏规则簇群”。

2．企业是一个市场型组织

过去，企业是一个科层式组织，人人对上级负责。尽管外部市场化，但内部行政化。20 世纪 90 年代以来，越来越多的企业开始把“市场机制”引入企业内部，企业内部已完全市场化了，把某一环节变成一个市场单元，把某一区段变成一个市场单元，甚至把某一员 工变成一个市

* 作者系中国社会科学院工业经济研究所研究员。

场单元,即为每一项事务成立一个公司,把员工转化成“商人”。员工与员工之间是市场关系，流程与流程之间是市场关系，部门与部门之间是市场关系。而且，内部市场化的程度决定着企业活力的大小。现在，企业是一个市场型组织，人人对市场负责，人人都是市场，人人面对市场。在企业和市场的关系上,过去,企业就是企业,市场就是市场,二者分离,是替代性关系;现在,企业也是市场,市场也是企业,二者融合,是一体化关系。

3. 企业是一个学习型组织

传统理论认为,企业是一个把资源变成财富的组织,制造产品是第一位的;现代理论认为,企业是一个把思想变成财富的组织,制造思想是第一位的。因此,现代企业首先不是制造产品而是制造思想。浅层次看,企业是通过出售产品来赚钱的;深层次看,企业是通过出售思想来赚钱的。必须明确的是,事是人干出来的,钱是人想出来的。试问,世界上什么样的国家最为富裕？不是干活的那些国家富裕，而是创造思想的那些国家富裕。这里，企业经营的最高层次在于意识形态领域。而且,同一企业内部,业务层次越高,思想效用越大。一般而言,上面偏重务虚,经营思想;下面偏重务实,制造产品。竞争力来自于学习力。目前,越来越多的企业致力于把企业办成学校,企业的最高形态是学习型组织。在关于企业和学校的关系上,过去,企业就是企业,学校就是学校,二者是分离的,现在企业和学校融为一体;在关于工作和学习的关系上,过去,工作就是工作,学习就是学习,二者是分离的,现在工作和学习融为一体;学习就是工作,工作就是学习。

4. 企业是一个宗教型组织

一般而言,统治世界可有两种方式:一是用物质统治世界,二是用精神统治世界。就企业而言,一是用金钱统治企业,二是用文化统治企业。文化是软的,但软的东西往往是最坚硬的,以柔克刚。企业越是发展,金钱在企业中的边际效用越来越低,而文化在企业中的边际效用越来越高。经营企业,要求全体员工高度的认知统一性,特别是在诸如核心理念、核心文化、核心价值观等意识形态问题上达成高度共识。然

而，软的东西往往也是最难办的，它需要全体员工融化到血液里，渗透到骨子里，深入到灵魂里，最后落实到行动里。一般而言，深入到灵魂里，那是宗教才能做到的事情。竞争力来自于文化力。今后，越来越多的企业致力于把企业办成教堂，企业的最高形态是宗教型组织。这里，企业领导人应该像一个牧师。牧师做什么？布道。

5. 企业是一个无边界组织

关于企业边界问题，其认识是不断变化的。起初，企业是有边界的，企业边界在于边际成本等于边际效用之处。接着被修正为，企业边界是动态的，不是固定不变的，根据需要可大可小。一般认为，劳动密集型企业的规模边界趋大、能力边界趋小，而知识密集型企业的规模边界趋小、能力边界趋大。后来认识到，企业既有边界又无边界，企业边界趋于模糊状态。这样，企业可在各自保持独立的主场主体身份的同时“到外面去同居”,相互共享资源。目前看来,企业是无边界的,企业的边界可以无穷大。这是因为,知识经济、信息经济、网络经济时代,边际效用递增规律取代边际效用递减规律，开始发挥主导作用。这里，边际效用大于边际成本；或者，边际成本几乎为零，但是边际效用不变甚至增加，即只要存在正的边际效用，企业的边界就趋于无穷。企业进入一个无边界的时代。与此相适应，“资源外取理论”取代“资源自制理论”成为经营企业的主流思想

6. 企业是一个虚拟型组织

过去,企业是纵向一体化的,不论主营业务还是辅助业务,都在一个大企业内，它们之间用产权关系连接；现在，企业是横向一体化的。就主业而言,不仅非核心业务外包出去,而且核心业务中的某些环节也外包出去，它们之间用市场关系连接，产权关系已被市场关系所取代。就辅业而言,过去‘企业办社会’,现在转向‘社会办企业’。一家企业，清洁工可由物业公司提供,保安人员可由保安公司提供,食堂、澡堂利用社会上的饭堂、浴室，等等这样，越来越多的大企业出现“空壳化”现象,即专门从事‘链接’业务。据统计,在经济发达国家,企业无形资产和有形资产的比例，1980 年是 1∶1,到了 2000 年,这个比例上升为

需要全本请访问 www.ertongbook.com

4∶1,即无形资产占了 80%。从 21 世纪初起,企业进入了“零物质”时代从世界范围看,越来越多的大企业开始最大限度摆脱有形资产负担。这是因为,有形资产越多,企业盈利能力越低。正像一些大学没有教室、没有教师一样,一些企业开始没有工厂、没有员工。这里,虚拟运作是全方位的,包括虚拟研发、虚拟生产、虚拟营销、虚拟运输,以至虚拟分配(指股权、期权制度),等等。

7. 企业是一个网络型组织

现代企业不是制造产品而是制造网络,通过网络把各种支离破碎的资源整合起来,最终为客户提供一个“总体解决方案”。这里,企业出现两极分化:一极是节点企业,一极是网主企业或者,一极是躯体企业,一极是脑袋企业,由此构成一个网络——“独立联合体”。这里,绝大多数企业从事价值网络中的节点业务,成为节点企业;少数个别企业从事节点企业集成业务,起着“系统集成商”的功能,成为网主企业。例如,波音已从一个产品制造商演变为一个系统集成商,即经营企业的企业、集成企业的企业,或曰价值链的整合、供应链的整合。目前看来,不是做大企业,而是做大网络,即把一个个节点粘贴到网络上,然后再融入价值网络中寻求发展。作为节点,一个是融入更大的价值网络,一个是融入更多的价值网络。这里,网络实际上是一种精英组合、精英结构。这是因为,只有第一才能“入围”。

8. 企业是一个全球化组织

就全球范围看,经过充分竞争,某些重大产业可能由 3~5 家企业形成相对寡头垄断的格局,即“三的法则”。在某一产业内,3~5 家甚至 2~3 家,它们是“通才型”企业,承担链主、网主职能;其余成千上万家企业只能是“专家型”企业,通过融入价值网络中发展。现代企业竞争已经演变为一个价值链和另一个价值链之间的竞争,一个价值网络和另一个价值网络之间的竞争。目前,全球企业正面临以价值链重构为主题的“大洗牌”,在全球价值链分解的基础上,每一企业只能根据自己拥有的核心能力和关键资源,找准自己在全球中的定位,专注于价值链上的某一环节、某一区段,亦即你做一段,我做一段,然后全球集成。作

为网主企业,则将融资、研发、制造、营销、营运等环节‘四分五裂”,配置全球各地，同时通过产权（更多的则是契约关系）把它们联结成一个一体化的网络。

9. 企业是一个扁平化组织

过去,企业是一个纵向型组织,信息采取纵向传递方式,因此,权力高度集中,企业一般实行金字塔式集权层级管理。现在,企业日益成为一个横向型组织,信息采取横向传递为主。因此,权力相对下放,企业一般实行扁平化式分权市场管理。一般而言，企业必须改变原来由下而上、由上而下的纵向信息传递方式,大大加强横向信息传递方式。这样,企业的最高领导人不是管理企业,而是领导企业。也就是说,企业内部各种关系的协调,将更多地采取市场协调、模块协调(定单协调)的方式，而不是行政协调为此， 亟须把大总部体制变成小总部体制,使大公司像小公司一样运行。过去,企业的最高追求是‘把小做大”现在,企业的最高境界是‘把大做小”。从横断面看,企业已由橄榄型结构转向哑铃型结构；从纵断面看，企业已由金字塔结构转向扁平化结构。

10. 企业是一个双模块组织

企业是一个模块化组织，这已不够。一些前沿学者指出，现代企业已发展为“双模块结构”，即标准模块加差别模块，其普遍存在于产品、价格、流程和组织中。广义地讲，企业是不可变模块和可变性模块的组合，静态化模块和动态化模块的组合，共性化模块和个性化模块的组合，是两个对立层面的“合二为一”。这里，从企业时态上看也是如此。

每个企业家实际上都必须同时‘侍弄’两家企业：一个管理‘当前企业”,一个创造‘未来企业”。如果忽视前者,当前企业就永远都不会有未来；如果忽视后者，一旦环境发生变化，当前企业很快就会落伍。因此，企业的生存既要有管理技巧又要有创业技巧，前者管理当前企业，后者创造未来企业。因此，每个高层经理人都必须从两个层面经营企业，既是管理者又是创业者；而且，创业者的分量越来越重这里，找出当前企业和未来企业之间的最佳平衡点，是当代企业家面临的最大挑战。一般而言,企业家是一个团队。一号人物,重在创造未来企业,做正

确的事情,打造一个新的体系;二号人物,重在管理当前企业,正确地做事情,成功经营旧的体系。

11. 企业是一个系统性组织

现代企业分为两线:一线竞争,即产品和服务;二线竞争,即使企业具有持续竞争力的保障系统。表面上看,企业之间打的是产品战、服务战;而实际上,企业之间打的是保障战、系统战。例如,麦当劳背后有一个庞大的支持保障系统,是它在支撑着前线战斗的"将士们"。这里,一线并不重要,关键是在二线。现代企业竞争重心已从一线转向二线。要打败一个企业就是要使其二线瘫痪,这与战争是一个道理。一般而言,中国企业个人化色彩太浓,系统化色彩太弱;或者,表面上系统化,实际上是个人化起作用。而国外成熟的大企业都是系统化运作,把企业做成系统,号称企业"帝国"或企业"王朝",如微软帝国、沃尔玛王朝等。就投资而言,不是投资一个产品,而是投资一个系统。

12. 企业是一个体系型组织

竞争力来自体系。一个成功的企业是不需要它的主人就可以运转自如的,亦即:管理的最高境界是没有管理。例如,高速公路,无为而治。依靠什么?体系。通过一个体系让你的企业运作起来,而不是让自己整天忙于做企业。体系做起来了,你就不用做了。这里,体系是解决问题的真正出路。通过这个体系,可使平凡的人做出不平凡的事情来。如何打造一个体系?把复杂问题简单化,把简单问题数量化,把数量问题程序化,把程序问题体系化。体系,体系,还是体系!有了体系,复制,复制,再复制。企业是一个体系型组织,其实质是:打造体系,复制体系,创新体系,把企业做成一个"自组织"。我们知道,竞争力来自体系,而体系源自核心能力,即体系是核心能力的最高态和集大成。因此,从最本质的意义上讲,企业是一个能力型组织。这里,企业提供的不是满足社会需求的"产品",而是满足社会需求的"能力",而且这种能力是一种"体系化了"的能力。

为什么说『大陆缺个李国鼎』？

◉王松奇*

2005年年初，摩根斯坦利公司做出一份有关中国和印度之间经济发展水平对比结果的报告，据报告称：中国目前的经济发展水平领先于印度13年，而13年之后，当印度的人均GDP达到中国目前的人均水准时，中国的经济总量已可相当于届时印度经济总量的4倍。该报告还说，目前中国在经济领域的所有方面都领先于印度——除了金融业。只有在金融领域印度明显领先于中国，并主要表现在机构资本金、风险评估机制和不良资产比率方面。

看到这个结论后，我本人生出不少问题和感想，主要有三点：一是我们可以根据这份报告的结论推算出中国金融改革滞后于总体改革的时间——大约为15年；二是为什么金融改革会如此步履蹒跚；三是我认为中国的金融改革可能始终存在一个路径选择的认识问题，即我们至今还未找出一条最便捷的金融发展之路。我曾把这些零星感想写成一篇短文当做了《银行家》2005年第1期的刊首语，并在短文中胡诌了一首打油诗，诗曰："我劝天公重抖擞，不拘一格降人才。经济金融要调整，大陆缺个李国鼎。"前两句是借用古人的，由于毛泽东当年引用过，因此出处用意人人尽知。后两句说"经济金融要调整，大陆缺个李国鼎"，很多人包括一些已拿了博士学位的人，看了以后也浑如丈二和尚，纷纷问我："这是什么意思？"

用白居易的诗歌分类方法衡量，我凑的那首打油诗不属闲适类而属讽喻类，而讽喻诗自古而今都是作者曲折表达兼济之志的一种文学手法。在许多环境下，直说有诸多不便，就只好借助于"讽喻"了。

中共十六届三中全会提出"科学发展观"问题，可以说是找准了改革开放26年来中国经济发展的核心弊端，但要把科学发展观衍化为切实有效的经济金融政策却殊非易事。在我看来，我们现在缺少的已不

* 作者系中国社会科学院金融研究所研究员。

是理念,而是实实在在的政策推手。

以银行改革为例。小平同志早在 20年前就提出‘要把银行办成真正的银行”,但从现状看,我们的国有银行距离小平同志所说的‘真正的银行”即效率较高的商业银行还有相当大的距离。再以创业投资为例。早在 1985 年“‘创业投资’概念就被写入中共中央和国务院的文件,但时至今日,中国的创业投资依然是发育尚不完全的幼稚产业。这样的例子不胜枚举。一个经济体,在它面临发展阶段交替或体制转型的关键时期,总会产生一种对思想、理念和施政人才的特殊需求。思想理念决定了战略选择和过渡策略的正确程度,而施政人才则直接影响着社会发展和制度变迁的交易成本和操作满意程度。缺少合乎规律的思想理念,会产生目标选择偏差,在行为上可称之为‘不正”有了正确的目标却缺少有力的人才将之不失时机地、高效率地加以实施,则可谓之“虽正而不至”。因此“‘不正’和‘虽正而不至’是每个谋求快速发展的经济体都不能不加以注意的两类倾向。

在 20世纪 60年代初期,中国内地和台湾地区经济发展水平大体相若,但大陆尔后出现了 10 年‘文化大革命”,这场政治灾难不仅导致了中华文化传统的中断,而且还造成了难以估量的直接、间接经济损失。也就是在中国大陆开展轰轰烈烈的阶级斗争和政治运动的同时,亚洲出现了一批快速发展的新兴经济体,如香港、新加坡、韩国、台湾等等,其中,作为中国领土一部分的台湾地区的经济起飞和发展转型经验尤其值得我们研究。

我们都知道,蒋介石是毛泽东的手下败将,无论在政治才能、军事才能、理论水平、文化修养等方面,蒋与毛比相差都不止十万八千里。那么,为什么蒋领导的台湾和毛领导的内地在 20多年后,经济发展水平上会拉开巨大的差距呢?各个经济体之间的竞争在发展的较长历史阶段取决于它们之间的制度差异,但在某些特定的历史关节点,则取决于有针对性的政策选择。

经济政策不能凭空产生,它既靠人提出倡导,也靠人来贯彻执行。从台湾经济起飞和增长模式转型的政策制定和操作实践看,蒋氏父子二人都不具备那种优良的知识结构,相对有些头脑的蒋经国也只是从

海岛条件出发在必然采取的经济开放和基础设施建设方面做了一些至今仍在台湾获积极评价的工作，台湾的经济起飞和增长方式转型则另有高人推动。可以认为，李国鼎就是这样一位高人。

李国鼎于 1930年毕业于南京中央大学物理系(即东南大学),然后赴英国剑桥大学追随世界知名物理学权威研究三年，抗战爆发后返大陆从事科技工作。1953 年出任台湾‘ 行政院经济安定委员会 ’所属的工业委员会专任委员，参与台湾工业发展规划的制定，以后历任“ 经济部长 ”、“ 财政部长 ”、“ 行政院政务委员 ”等要职，1988 年任“ 总统府资政 ”。从 1953 至 1988 年共有 35年一直处于台湾经济决策的核心，这期间台湾的重大经济发展政策，从发谋、决策到推动，处处体现了李国鼎的影响。

李国鼎以技术官僚的特质作为台湾经济政策的主要推手，涉及的重大政策成就主要有：(1) 1956 年提出的扶植民营纺织工业作为外销主力的政策建议；(2) 1960年 3月支持起草的《奖励投资条例》；(3) 1966 年建议成立了高雄加工出口区；(4) 1976 年仿‘ 应用科技研究发展小组召集人 ”并于 1979 年 5月正式通过了《科学技术发展方案》,提出建立能源、材料、信息与自动化四大重点科技,设立新竹工业园,大力扶植与延揽海内外学人并建立科技顾问制度；(5)强力支持台湾创业投资事业,使台湾创投 - 工研院 - 新竹工业园形成三位一体的运转体系，强力推动了台湾经济向技术密集型经济的转型。

鉴于以上卓越贡献,李国鼎已被公认为台湾的‘ 经济之父 ’、‘ 科技之父 ’和‘ 创投之父 ”。

我之所以有‘ 经济金融要调整,大陆缺个李国鼎 ’的感慨,原因就在于：在传统计划体制下，大陆经济不仅存在着模式选择的失误，还一次又一次地遭受了各式政治运动的干扰和冲击，这使得我们失去了近 20 年的宝贵发展时间 改革开放 26 年来,虽然大陆经济成就辉煌,GDP 增长实现 9.4%的年均增速，但以资源浪费和环境破坏为代价的高消耗、低效率的粗放增长模式并未发生根本改变，尽管高级决策层有许多先进的理念和思路，在实际推行时却常常出现难以落到实处的状况。想一想其中的原因，我觉得在于大陆的各部委中还没有一个像台湾李国

需要全本请访问 www.ertongbook.com