

经济知识 (五)

黄兵明 主编

北京银冠电子出版有限公司

目 录

◎知识经济刷新商业理念.....	1
◎谁能搭上知识经济的致富快车.....	4
◎知识经济：背景与前景.....	1 3
◎关于知识经济的几个问题.....	2 2
◎知识经济概念和术语的由来和现实意义.....	2 4
◎知识经济：机遇和对应.....	3 2
◎知识经济下的政府政策.....	3 5
◎“知识”如何才能“经济”.....	3 6
◎以怎样的心态迎接知识经济时代.....	4 1
◎警惕文字游戏.....	4 4
◎知识经济的潜在杀伤力.....	4 7
◎知识经济时代的三大风险.....	5 3
◎数字地球—改变人类的计划.....	5 7
◎知识经济革命.....	6 6
◎知识经济，是近是远？.....	7 5
◎知识经济：21 世纪的经济革命.....	8 2
◎初析知识经济时代的国际政治.....	8 7

◎知识经济刷新商业理念

要正确认识知识经济对商业发展的影响，首先必须搞清楚什么是知识经济。知识经济是相对于传统经济而言的，传统经济是依靠人力的投入而发展的经济。所谓知识经济，主要指经济增长更多地依赖于知识和信息的生产、传播和使用，实质就是以知识和高新技术为基础的经济。

知识经济的显著特点是：第一，它强调经济的发展与社会的进步、文明的进展同步进行，强调生态效益重于经济效益。倘若社会自身不能平衡协调经济发展与生态环境保护的关系，科学技术的单方面进步并不能给人类带来福音，也无法实现经济的可持续发展。从某种意义上讲，知识经济是长期的可持续发展经济，是充分考虑全人类长远经济利益的经济。第二，它强调资产投入的多样化和经济决策的知识化。知识经济更重视知识、智力、品牌、商誉、商标等无形资产的投入，强调决策和管理的信息化和知识化，如倍受各国重视的信息高速公路的建设，就为宏观决策和微观决策的知识化奠定了基础。

充分认识知识经济的本质特征，才能使我们懂得怎样使商业的发展更好的适应知识经济的需要。从今后的发展大趋势来看，商业在整个国民经济中的地位

作用不断提高，商业与其他行业的互融性也越来越强。从经商理念上看，我们应摒弃传统商业过度重视经济利益的意识，树立全新的有利于社会生态效益平衡，有利于经济可持续发展的新的价值观念，比如通过引导消费，培养健康文明的、有利于环境保护和生态平衡的生活方式，使人们的消费活动更有利于促进知识经济的发展。经商理念的根本改变，会使营销手段、营销策略、流通渠道、经营方式都发生变化，使整个流通领域产生翻天覆地的变革。到那时，变化了的崭新的商业会成为整个知识经济体系的最重要的组成部分。

商业在现代经济以致未来知识经济中的地位如此重要，使得经商理念的确立不仅仅是经济范畴的事情，更变成文化范畴乃至社会伦理道德范畴的事情，而且是一个民族的健康社会心理形成的基础。

培育新型的适应知识经济的经商理念应把握以下几点：

第一，要在经济交往中把人们贪欲金钱的物质冲动和过分追求经济利益的利己主义动机，通过引导而升华为一种社会成就感和社会责任感，使全民族的经济行为有一个更高尚的动机。所谓“计利当计天下利，求名应求万世名”就有这个含义。知识经济之所以能

赋予市场经济以新的生命力，就在于它含有更多的理性主义的内容。世界上任何一个民族的崛起，无不得益于目光远大、动机合理，从英国提倡的“合理谋利”精神，日本的“社会第一，职工第二，利润第三”，到美国的爱国敬业，都是如此。

第二，要把由全民经商而形成的过度重商思想、流通致富意识，

升华为一种工业精神与实业精神，变流通致富为实业兴邦，变瓜分财富为创造财富。这关系到一个民族经济活动的主导取向。工业与商业、生产与流通，是国民经济不可或缺的重要组成部分。但两者比例协调才能实现良性循环，对于象中国这样的经济落后的发展中国家来说，经济活动的主导取向应是工业和实业。经济活动主导取向是否合理，决定着一个民族的长远发展目标。虽然一些小国或局部地区可以实现流通致富、服务立国、旅游兴国，但象中国这样的十多亿人口的大国只能靠实业兴国、知识兴国。在这方面我们已经走了不少弯路，交了不少学费，但决不能再误下去。过度重商、全民经商对社会的长远危害比封建社会的抑商政策还要严重。

第三，必须把以邻为壑、损人才能利己意识升华为一种互惠互利意识，提倡在经济交往中要树立起正

义经济精神。商品交换是人类经济活动的重要内容，这种活动应遵循的基本原则是平等互利，因为只有平等互利才能保持经济活动的长期性和稳定性，才能促进经济的发展和财富的增加。损人者最终必被人损，因而损人的后果并不利己。从这个意义上讲，损人利己是一种经济上的自杀行为和短视行为。知识经济从某种程度上讲是由聪明人驾驭的经济，它更重视社会的长远发展，它要求必须由目光远大的聪明商人从事商业活动，任何聪明商人都明白：只有培育市场开拓市场才是商业利润的稳定来源，对市场的任何掠夺破坏都是愚蠢之举。

从上述可知，新型经商理念的核心内容是强化商人和商业对整个社会长远发展的责任感。新理念并不排斥商业利润，因为在任何社会形态下，利润都是商业生存和发展的基础，它所注重的是商业利润与整体经济发展的关系，以及经济发展与整个社会生态效益的关系，否则一味的片面的追求自身利益和部门利益，哪怕地球毁灭也与己无关，总有一天弄得连自身生存都成问题了，拥有再多的商业利润又有什么意义呢？

◎谁能搭上知识经济的致富快车

软件的发展、网络的产生、虚拟技术的广泛应

用……所有这些都使得知识经济社会中产生的作用与以前大不一样。知识经济、信息经济、数字化工业、知识社会……各种新名词不断涌现。所有这一切，都给个人的成才、企业的发展、致富的方式以洗心革面的更新。那么，谁能搭上知识经济时代的致富快车呢？

加盟信息行业

搭上致富快车

本世纪初，有人把石油比喻为工业经济发动机的燃料。现在，可以毫不夸张地说，信息是知识经济发动机的燃料。在工业经济社会里，人们谈论发电机、铁路、福特公司的生产流水线；在建立在知识和信息的生产、分配和应用之上的知识经济社会里，我们必须熟悉半导体、芯片、光盘、计算机。

曾几何时，梅隆、卡内基、洛克菲勒等是美国赫赫有名的人物。如今，这些名字已经被比尔·盖茨、保罗·艾伦和拉里·埃利森等所取代。信息产业以及电信业的兴起给美国带来的不仅仅是富翁名字的变化。在老式的工业经济时代，财富的积累需要几代人的时间，一位巨人的身后往往有一个庞大的家族。随着新型经济（信息技术）的出现。一些有远见的人、有实力的工程师以及精通市场营销的人在短短的 20

年时间里便成了亿万富翁。从事该行业的数百名高层管理人员也进入了百万富翁的行列。如此多的人能够在如此短的时间里发家致富，这在过去是从来没有过的。这一现象可以用两个词来解释：经济增长以及资本。“信息技术（IT）”或者“信息和电信业（INFOCOM）”自 70 年代以来在美国持续发展，如今已经成为美国第一大“工业”。美国电子协会等机构进行的一项调查表明，美国信息行业去年的营业额高 8660 亿美元，比 1990 年增加 57%。这一行业的收益很高，因此信息技术（IT）企业很容易筹措到必要的资金。这类企业是投资者（尤其是那些小投资者）的首选目标。这些企业职工持股比例也是最高的：达 16%，而石油企业职工持股比例仅为 8%。从总体上看，在“信息和电信业（INFOCOM）”企业工作的员工的收入比其他企业员工的收入高 73% 左右。当然，在员工们积攒小钱的时候，老板却成了百万富翁。

《福布斯》杂志公布了经过统计的美国信息业十大巨富。一是比尔·盖茨，41 岁，微软公司总裁，个人财产 386 亿美元；二是保罗·艾伦，44 岁，微软公司创始之一，个人财产 147.7 亿美元；三是斯蒂夫·巴尔梅，41 岁，微软公司副总裁，个人财产 82.1 亿美元；四是拉里·埃利森，53 岁，奥拉克尔公司总裁，

个人财产 82 亿美元；五是戈登·穆尔，68 岁，英特尔公司董事长，个人财产 79.7 亿美元；六是迈克尔·德尔，32 岁，德尔公司总裁，个人财产 46.6 亿美元；七是威廉·休利特，84 岁，休利特——帕尔德公司创始人，个人财产 42 亿美元；八是特德·韦特，34 岁，GATEWAY2000 公司总裁，个人财产 28.3 亿美元；九是戴维·达菲尔德 57 岁，人才软件公司创始人兼总裁，个人财产 17.3 亿美元；十是王嘉廉，53 岁，计算机同仁公司总裁，个人财产 12 亿美元。这些信息行业的富翁相对于世界十大富而言，一个明显的特征是“年轻化”，中青年得志，而且从创业到崭露头角的时间较短。不仅如此，一批计算机王国的少年企业家也正在崛起，小小年纪，就已表现出非凡的商业天赋和技术才能。在德国 21 岁的利德鲍尔是一位调制解调器的函售商，有 26 名雇员，在 17 岁时他的资产已超过 100 万马克，1996 年，他的“利德鲍尔联络服务有限责任公司”的销售额高达 3000 万至 4000 万马克。在美国，没人确切知道到底有多少孩子在经营技术支持、咨询以及设计环球网网址的企业工作，但是据美国劳工部的统计数字，去年有 5.8 万名年纪在 16 至 19 岁的青少年兼职与计算机有关的工作，他们挣了很多钱，14 岁的卡尔米克是卡尔米克计算机公司的总经

理。信息行业少年企业家的崛起，印证了“自古雄才出少年”这千古话，而且技术成为产业致富的重要甚至是惟一的手段正使这一切成为现实，谁也不会怀疑，将来的亿万富翁或许就有不少是十五六岁的少年郎。

高技术经理：热门行业的热门人才

未来热门中的热门的行业是什么？从目前国际上各国如火如荼的电信资讯业务上扩张的脚步看就不难想象（尤其在新兴的亚洲地区），和资讯相关的产业将会是未来的新契机。因此，像电信、软件、互联网络及企业网络等行业也自然会水涨船高。

在电信方面，根据路透社的报道，到 2000 年为止，国际电信组织估计未来在电信上的投资将会超过 1000 亿美元。而且，由于亚洲地区的发展越来越被看好，在这股电信热潮中，亚洲地区比其他地区更受到重视。因此，在这个热门产业中，尤其像电信市场行销分析师、高科持销售人员、语音资料网络分析及管理师、研发人才、系统整合工程师都是未来热门中的热门职业。在软件方面，据统计，软件业在亚洲已经开始崛起成为资讯产品的新秀。亚洲地区将不再像过去只能在硬件制造上开拓业务，由于需求的快速扩大，最近几年亚洲地区的软件市场已经有了明显的，

让亚洲地区软件设计者有了新的动力。根据《远东经济评论》的报道，亚洲地区的软件市场去年已经有 13 亿美元的市场，到 1999 年为止，市场容量将可以扩大到 240 亿美元，这样的消费市场将可以大量吸引程序开发设计的相关人员进入这个新兴市场。因此，像软件设计工程师、软件行销专家、顾问等都会是未来的热门工作机会。至于另一个在亚洲地区被看好的行业则是，举世都热烘烘的网络业务，包括互联网络、内部网络都将十分看好。这上领域的特色是，每个人都非常有兴趣，可是因为它尚未有雏形出现，因此可说是个个有兴趣，却也个个都没把握。不过可以确定的是网络魅力已经在企业或是个人中都引起狂澜，未来人要完全离开它生活就是面临被淘汰的命运。因此，如果你具有网络事业中的专长，将来在就业市场中，你的就业能力将可比一般人都高上一等。

电信业的发展将需要大量的高技术经理人才。亚洲电信业的发展将增加对整个地区信息技术经理人员的需求，这方面的人才本来就缺。根据全世界一些公司在 1996 年 7 月 1 日至 1997 年 6 月 30 日之间请科恩——费里公司的承办的差不多 800 项物色高级经理人员的需求，对电信业、计算机硬件和软件等行业的高级经理人员的需求比前一年增加了约 20%。在亚

太地区，对计算机硬件制造商的需求名列第一，一共提出了 67 项物色高级经理人员的要求，占总需求的四分之一。信息公司和电信公司各占总需求的大约 18 %。在香港负责科恩——费里公司亚洲地区高技术行业的艾伦·崔先生说，高级信息技术经理人员市场是大约 10 年前在亚洲起步的。但是，他说，在过去的 18 个月内，对这种高级经理人员的需求“激增”，这在很大程度上受了该地区电信业在发展的影响。虽然调查只限于科恩——费里公司所接受的物色高级经理人的需求，但是，崔先生认为，调查结果与全世界对高技术经理人员需求增加的趋势是一致的。而且他认为，至少今后三年内亚洲国家在这方面的需求将一直旺盛，直到该地区的电信业服务市场达到饱和。北美电信业经理人员的平均工资属于最高之列，年人均收入超过 20 万美元，其次在亚洲地区的经理人员，年人均收入为 15 万美元，拉美经理人员为 11.3 万美元，欧洲经理人员接近 10 万美元。在亚洲地区，对电信业高级经理人员的需求是最高的，但是，各地之间有所不同。目前，在比较发达的市场——如香港和新加坡，高级销售管理人员十分抢手。在印度尼西亚、台湾和韩国，需要计算机软件程序设计员。

既能经商，又懂技术的人才走俏

几年前，当美国信用卡集团“资本一号”的创始人之一奈杰尔·莫里斯寻找一名信息主管时，他把眼光放在既具有商业敏锐头脑又具有专六技术知识的人身上。他解释说：“具有纯粹技术背景的信息官员可能成为寻找钉子的锤子。我们需要的是把技术用作经商工具的人，而不是相反”。

在未来，既能经商，又懂技术的人才将普遍受到企业界的欢迎。由于公司日益依赖于技术，以符合其商业目标，对兼具经商知识和专门技术人员的需求量极大。一项由康奈尔大学进行的研究证明，90%的企业主管认为，技术领导人对其公司的成功来说是至关重要的。“我们越来越把注意力放在招聘拥有工商管理硕士文凭的技术人员身上”。CSS 咨询集团业务部主任斯坦曼说。经商领导人与技术领导人之间往往存在巨大差别。“这就像是火星与金星说话。他们说的甚至不是同一种语言”，斯隆管理学院前教授、现为咨询顾问的多诺万说。然而，不断缩短的产品开发周期意味着，反经商策略和技术策略合成一体是极其重要的。惠普公司质量部主任门罗说：“我们的利润的 2/3 来自我们最近 3 年来推出的产品。我们不可能等待一个主管告诉技术部门做什么，再等上一年，看看什么是市场根本不需要的。如果我们不把经商和技术

当作同一种策略的组成部分，我们就完蛋了”。因此，惠普公司的高级主管大都既懂经商，又懂技术。麻烦在于，很难找到这样的主管。美国一些商学院已开始填补这个空缺。康奈尔大学为学习经商策略的科学家和工程师开设了为期 12 个月的“强化培训课程”。麻省理工学院斯隆商学院也为公司信息主管开设了类似的课程。由康奈尔大学、斯坦福大学、麻省理工学院、宾夕法尼亚州立大学和坦普尔大学提供的工程技术和工商管理的双学位课程越来越受欢迎。其他商学院正在考虑招收更多的具有技术背景的工商管理硕士研究生。哈佛大学商学院的史蒂夫·惠尔赖特说：“我们希望我们的学生的 25%至 30%具有自然科学或计算机科学的背景”。

越来越多的工商管理硕士寻求在高技术公司的工作经历。硅谷一度对招出卖商学院毕业生很少感兴趣，但这种情况正在改变。一些公司也为主管开设了如何将经商与技术合为一体的短期培训班。波士顿银行的高级管理人员前不久花了几天时间学习互联网知识，以及互联网将如何影响银行业务。惠普公司为其业务主管开设了短期技术培训课程，又为其技术主管开设了短期经商课程。适应这一需要，一些商学院使工商管理硕士学位名称包含了信息技术，采用了

MBT（国际工商技术硕士）的做法。既能经商，又懂技术，这种现代企业最需要的“两用人才”，其职业前景是非常美好的；现代工商管理教育能成功地培养出这种“两用人才”，就证明其已经步入了知识经济时代。

◎知识经济：背景与前景

新一轮世界产业革命浪潮正在悄然迫近。人类社会在经历了采集经济、农业经济和工业经济之后，世界经济已面临一种以全球化、信息化、网络化和知识驱动为基本特征的崭新的社会经济形态——知识经济。知识经济概念的产生——从马克卢普的“知识产业”到温斯洛和布拉马的“知识经济”。

1962年，美国经学家弗里茨·马克卢普，根据美国从第二次世界大战以来至50年代末的社会生产发展和产业结构变化背景，提出了“知识产业”（Knowledge Industry）的概念。概念外延包括：（1）教育；（2）R&D（研究开发）；（3）传播业；（4）信息设备；（5）信息服务。他发现：美国在1947—1958年期间，知识产业以平均每年10.6%的速度递增，是国民生产总值增长率的2倍；1959年，美国从事知识产业的劳动力已占全部劳动力的31.6%；1958年，美国国民生产总值中的29%来自知识产业。约为13641亿美

元。

1973年,哈佛大学社会学家丹尼尔·贝尔出版《后工业社会的来临》一书,影响广泛,引起热烈的争论。早在1959年夏,在奥地利萨尔茨堡学术讨论会上,他已首次使用“后工业社会”一词,随后逐步形成完整的概念。他定义说:“前工业社会依靠原始的劳动力并从自然界提取初级资源”;“工业社会是围绕生产和机器这个轴心并为了制造商品而组织起来的”;“后工业社会是围绕着知识组织起来的,其目的在于进行社会管理和指导革新与变革;这反过来又产生新的社会关系和新的结构”。贝尔对后工业社会的特征作了概括:(1)经济方面:从产品生产经济转变为服务性经济;(2)职业分布:专业与技术人员处于主导地位;(3)中轴原理:理论知识处于中心地位,是社会革新与制定政策的源泉;(4)未来方向:控制技术发展,对技术进行鉴定;(5)决策选择:创造新的“智能技术”。由于“后工业社会”的提法含糊,1979年,贝尔承认“信息社会”的概念较“后工业社会”更为确切。

1980年,未来学家阿尔温·托夫勒发表代表作《第三次浪潮》。他说:“我相信我们已处在一个新的综合时代的边缘。”他提出“超工业社会的概念。关于“三

次浪潮”的划分，渊源于贝尔。在新著《权力转移》里，托夫勒预言：随着西方社会进入信息时代，社会的主宰力量将由金钱转向知识。同年，法国名记者和作家让-雅克·塞尔旺-施赖贝尔也发表《世界面临挑战》一书。作者认为，信息是当今世界最重要而又取之不尽的资源，而自然资源与能源在地球上却日趋枯竭。他直接运用“信息社会”概念取代“后工业社会”和其他提法。

1982年，未来学家约翰·奈斯比特发表《大趋势》一书，从10个方面论述了美国社会发展趋势。他认为：“知识是我们经济社会的驱动力”，“信息经济社会是真实的存在，是创造、生产和分配信息的经济社会”。他概括了信息社会的四个特征：(1)起决定作用的生产要素不是资本，而是信息知识；(2)价值的增长不再通过劳动，而是通过知识；(3)人们注意和关心的不是过去和现在，而是将来；(4)信息社会是诉讼密集社会。

1985年，日本介屋太一出版《知识价值革命》一书，提出“知识价值社会”以取代“后工业社会”等概念，他写道：“进入80年代以后，多样化、信息化技术的发展和多品种小批量生产倾向的出现，就是知识价值革命发生的前兆”。