

策划词 | CEHUACI
时至今日，经济学家张维迎仍是一位颇具争议的人物。面对公众，他从不畏惧抛出自己最尖锐的观点：从“中国经济发展靠柳传志，不靠周小川”到“市场制度最道德”，等等，他的每一次发声总能引发公众对于经济改革的一轮新探讨。

张维迎：中国经济改革要给民间力量更大舞台

稿件撰写 张璐晶



张维迎

他从不畏惧被推至风口浪尖，也愿意与意见不同者辩论；作为央视财经频道专家顾问委员会的委员，他一次次公开表达自己对中国改革的见解。

对于中国的改革，张维迎有着自己的见解。2010年7月，张维迎出版了《市场的逻辑》一书，提出了两个概念：“强盗逻辑”和“市场逻辑”。

“强盗逻辑”，是通过使别人变得不幸福，而让自己变得幸福；“市场逻辑”，是通过使别人幸福，让自己变得幸福。强盗逻辑是分配财富，不增加总量，甚至减少总财富，但是改变分配格局的发展方式；而市场逻辑是一个创造财富的过程，它使得蛋糕变得越来越大。

张维迎认为，人类历史上，“强盗逻辑”和“市场逻辑”同时在起作用，有时“市场逻辑”更强一点，有时“强盗逻辑”更强一点。比如现在，美国人在自己国内使用的基本是“市场逻辑”，在国际上则经常用“强盗逻辑”。“改革开放以来，我国在走向‘市场逻辑’，但仍然有好多不令人满意的地方，我们解决问题的方法好多仍然是‘强盗逻辑’。”张维迎说。

今年7月，张维迎出版了新著《什么改变中国：中国改革的全景和路径》，书中继续对中国如何改革进行了深入探讨，并表达了他对未来改革道路的担心和忧虑。

8月14日，就当前社会关注的焦点问题和未来改革的方向，记者专访了北京大学光华管理学院经济学教授张维迎。

金融市场不应控制太严

记者：对于经济领域内的改革，您认为应该着重于哪个方面？

张维迎：过去30多年的改革，我认为重要的有两点：一个是理念的变化，从包产到户，到地方财政包干等，几乎每一个变革都是理念、观念的变革。第二个是领导力，因为这种观念的变化是对传统既得利益的对抗，需要很强的领导力。当时的领导人邓小平等都有很强的领导力，把这些理念变成社会接受的行动，政府的政策，最后到法制化。当然，改革要成功推进，不仅依赖于领导人的理念，

也依赖于普通大众的理念。

对于经济改革我们做了很多，包括价格改革等，目前有几个重要的方面还需要继续深化改革。

一是对国有企业的改革必须要继续。国有企业改革的重点，说到底，就是要留给民间力量更大的舞台，减少不平等的竞争，减少国有企业的垄断，国有企业的股权也应该更加多元化，降低国家持股的比例，这一点非常重要。

另外像金融体制改革，总体来讲，中国的金融体制还是政府控制太严，进一步放开金融市场，特别是允许民间企业进入金融领域，开办商业银行，其他的金融公司也应该纳入下一步改革范畴。我们国家的产品市场是放开的，但是要要素市场还是控制得过于严格，而要要素市场中，金融又是控制得最严格的。金融市场应该要放开并好好去做。

国企改革要有决心

记者：您认为国有企业改革的关键是什么？

张维迎：主要是理念问题，如果下决心去干就能干成。现在的国企改革，比起二三十年前的改革，从技术上讲是容易多了，但如果不下决心去做，那么还会给整个经济带来大的伤害。

现在很多大的国有企业，中石油、中石化、中国电信等都是上市公司，或者主体是上市公司，上市公司就有股份，怎么去转化股份，怎么使国有企业赚的钱上交国家财政，怎么使国有企业不要越过自己的边界，解决国有企业靠它的优势资源

和资金乱投资，比如去房地产等各种领域乱投资的问题。

不能让国有企业欺负民营企业，损害民营企业的积极性。有些地方对民营企业以不公平的支付价格实施强制的收购，这对于中国经济的损害非常大，会让民营企业失去对中国经济的信心，失去对体制的信心。在下一步中国经济增速降低的前提下，如何使中国经济有好的前途，我觉得完全依赖于民间的力量能不能发挥出来，依赖于市场的力量能不能发挥出来。

民营企业不要“自废武功”

记者：您曾说过民营企业的发展面临各种各样的问题，其中最核心的是赚钱越来越不容易。您认为，现阶段民营企业该如何突围？

张维迎：中国的民营企业一直是在市场经济的风浪中生存和壮大的，市场竞争力是其立身之本，发展之源，因此要继续努力，尤其要防止自身既得利益化而“自废武功”。政府有很多资源，如果给民营企业一些诱惑，他们因此不肯真正求上进，那是非常可悲的。当然，民营企业提高自身素质非常重要。作为真正的企业家，提高企业素质很简单，就是始终盯着一点：使消费者高兴，使消费者更幸福，给消费者创造价值。

记者：中小企业融资难已经成为一个老生常谈的话题，您认为温州金融改革试验区的尝试，能否缓解民营企业的发展困境？

张维迎：改革需要很多政策，原来阻碍民营经济发展的政策要废除，另外要有真的精神。改革不是写几个文字，出几篇文章就可以的，改革应该是从上到下的一种精神。80年代的好多改革都是在没有文字的时候，有精神就往前走。现在我觉得仍然是一样的。

另外要有产权制度保护，不能让我们好多企业家失去对中国经济的信心，失去对体制的信心，成天想着移民。企业家的很多决策都与未来预期相关，如果他们不看好未来，就不会投资，也很少能够拿出真正的精力去发现每一个未被满足的市场。

法制社会的核心是政府守法

记者：在您的新作中多次提到

未来建立法制社会的重要性，您认为法制社会建立的基础和关键是什么？

张维迎：建立法制社会的基础是司法独立，政府必须守法，法制社会的核心是政府不能超越法律，如果政府不守法，就不可能有真正的法制社会。要使政府守法，就要有制度性的约束。其实好多道理大家都明白，但是因为既得利益者的强大，没有改革理念和它抗衡。建立法制社会不是停留在口头上，要落实在具体的行动上，也不是有个法律就是法制社会，法律的作用是执行。

见解链接 | Jianjie Lianjie

个性张维迎

★“官员是改革中相对受损最大的利益集团。”

2006年3月，张维迎在媒体发表长文《理性思考中国改革》。其中“官员是改革中相对受损最大的利益集团”一语，让张维迎饱受指责，有人斥之为“人民公敌”，为既得利益者说话。张维迎回应称，这句话的意思其实是，“如果不改革，得益最大的是领导干部，也可以说，改革的巨大阻力一定来自领导干部。”

★“中国30年超美”

2009年9月，张维迎公开演讲时称，“金融危机过后……中国经济仍可保持高速增长。未来30年甚至可能取代美国，成为世界上最大的经济实体。”该言论引发民众热烈讨论。

★卸任北大光华管理学院院长

2010年12月，51岁的张维迎卸任北京大学光华管理学院院长一职。此事引发广泛关注，有人称，张维迎卸任是受累于之前那些备受争议的言论。张维迎回应说：“在目前的体制下，当官和做事完全是两码事……真正重要的是究竟做了什么事。岂能尽如人意，但愿无愧我心。”

★《中国经济发展靠柳传志，而不是周小川。》

2012年1月，中国民营科技实业家协会新春团拜会上，张维迎表示，未来中国经济发展关键是发挥企业家的作用，“未来的转轨，是要开发国内市场，开发国内市场靠的是企业家，靠的是柳传志，而不是周小川。”

▶▶▶▶ [上接 A1 版]

董明珠管理的“12字军规”：公平公正公开透明公私分明

对于这种逆境中的增长，格力官方将其归功于“掌握核心技术、品质保证”。据悉，从2011年下半年开始，随着高效直流变频离心机、多功能户式中央空调等国际领先产品的陆续问世，格力在空调领域一直占据着第一的位置。

“面对消费者，格力从不玩那些虚的，质量就是最好的广告。”董明珠如是说。

据悉，为控制零部件质量，格力建立了行业独一无二的筛选分厂。一台空调是由成百上千个零部件组成，每个零部件合格与否直接决定着整机的性能。格力要进厂的每一个零配件，都要经过重重筛选和检测，连最小的电容都必须经受严格的测试。

董明珠还特别喜欢“找麻烦”。“其他企业在空调质检的时候，都要求对方开方便之门，如果问题不是很严重，就算了。只有我和质检机构的人说，哪怕差一点点，都给我打回来，你对我们的产品质量，越苛刻越好。格力就是公开透明，保证质量。”

据悉，格力投入巨资建立模拟环境实验室和噪音实验室，“格力空调什么都好，就一个缺点噪音太低，以至于下班时总是忘记关空调。”这被认为是对格力品质的最高赞誉。

业界观点 | Yejie Shidian

格力：“专注空调，研发投入不设限”

董明珠坦言，这么多年来，格力并没有因为什么赚钱就做什么，而是专注于做空调。在很多人看来，格力浪费了很多的发展机会，过于保守。但是因为多年来只做一件事，格力才登上了今天的高峰。

格力耐得住寂寞，潜心做研发，一步一个脚印地在技术和生产方面积蓄力量。她解释道：“当格力的全球市场占有率达到理想份额的时候，格力有可能会在相关领域进行拓展，现在还不是时候。”

格力电器一直是行业“技术控”，在研发资金投入上从来不设门槛，需要多少就投入多少，“一个没有创新的企业，是一个没有灵魂的企业；一个没有核心技术的企业是没有脊梁的企业，一个没有脊梁的人永远站不起来。”在格力的车间里随处可见这样的标语。

经过多年巨额投入和研发，格力电器已硕果累累——高效直流变频离心机冷水机组、1赫兹变频技术、R290环保冷媒空调、无稀土磁阻变频压缩机等多项核心技术被国家权威机构鉴定为“国际领先”水平。截至目前，格力电器拥有国内外专利6000多项，其中发明专利1300多项；仅2011年申请专利1480多项，平均每天4项专利问世。

西部当选 雄厚资金 CCI 成功千万里 融资零距离 雄厚资金支持各类项目融资借款，一百万起贷，可免抵押，个人、企业不限，地域不限，手续简单、审批快、利率低、放款迅速。 电话：028-68000368

□ 胡忻

作为拥有一系列庞杂产业的商业帝国，复星每个阶段的发展呈现出不同的态势，从和记黄埔到GE，从长江到黑石，再到如今的伯克希尔，它一直难以被准确归类。但相似的是，它一直在试图汲取这些世界级商业巨头的成功经验，力争成为业界领袖。

年轻的和记黄埔

2007年，郭广昌携复星集团奔赴香港H股上市。当时的复星控股或持有的A股上市公司就有7家，此外还拥有在香港上市的红筹股复地，子公司数目超过100家，业务涵盖地产、钢铁及医药等。多元化的产业结构让部分投资者忍不住将其与李嘉诚的和记黄埔相比较。

当然，相对于和记黄埔近40多年的发展历史，复星还相当年轻，无论在规模或实力上都与和记黄埔相距甚远。

翻版GE？

在对收购对象的选择和培养中，复星试图效仿美国通用电气公司GE的“Nol or No2”原则，以“进入中国行业前三名、具有全球竞争力”为选择目标，似乎也有意打造中国的GE。但GE的多元化成功毕竟有其百年积淀为背景，所以在学习GE的道路上，复星也顶多做到了“形似”的程度。

在GE金融板块发展过程中，GE强大的产业背景成为支持其发展的重要推力。复星正是看到了GE这一借助

从和记黄埔到伯克希尔 复星转型 参照国际一流公司



◎复星集团董事长郭广昌

“复星试图从国际一流公司汲取营养，并以它们为参照系，将自己塑造成一家高标准国际化的公司。”

产业优势的模式，在寻找投资项目的时候通常也会从产业相关领域展开，如对国药控股的投资正是借助复星医药在医药领域的资源优势，而在矿业领域的拓展也是基于建龙集团和南钢股份在钢铁领域的经验复制。

百年企业GE总是擅长根据市场及集团需求变化，通过并购、重组、退出等方式不断调整和优化公司的业务构成，以适应市场发展。但在这一点上，复星的选择跟GE似乎还是如出一辙的。

巴菲特的伯克希尔

伴随着复星的成长走过20年之际，这个年轻的企业逐渐开始摸索到自己的发展路径——做中国的伯克希尔，转型成为以保险为核心业务的大型投资集团。

2010年，复星集团与凯雷、保德信两大国际PE巨头合作，管理美国保德信金融集团5亿美元基金，并与凯雷合作设立了1亿美元基金共同投资中国。这一国际化的合作让复星对标伯克希尔成为了可能。郭广昌曾表示，在所有综合类投资模式里，我们最想学习巴菲特。他是我们学习的榜样，这点毋庸置疑。

著名的伯克希尔·哈撒韦由股神巴菲特于1956年创立，是一家世界著名的保险和多元投资集团。利用资

本运作和产业整合的模式，复星先后涉足生物制药、钢铁、房地产、信息产业、商贸流通、金融等多个领域，直接、间接控股和参股的上市公司近30家。从复星的发展轨迹来看，其在资本运作领域经历了多元化产业投资、股权投资、国际化投资三个阶段。而每一次转变之后，复星与伯克希尔的商业模式更接近了一步。

“复星不是PE，我们更接近巴菲特路线。”梁信军表示，“巴菲特最核心的两个点是我们最看重的，一个是资金的来源，另一个是资金投向哪里能产生最好的回报。”

通过保险基金拥有长远的资金且财务压力低，这是巴菲特得以保证长期投资并不退出的原因。由此，复星也同样树立了以长期投资、价值投资为主的核心理念，并加大对保险领域的投资。早在2007年，复星集团便通过投资中国西部唯一一家财险公司永安保险开始在保险领域的部署，但其规模和盈利能力始终不足以满足复星宏伟的投资愿景，直到获得了美国最大的金融保险机构保德信的青睐。

随着复星与凯雷、保德信等合作项目浮出水面，其投资触角也在世界范围内不断延伸，如法国地中海俱乐部、希腊时尚品牌Folli Follie战略投资等。对已经管理超千亿资产的复星，要实现管理万亿资产或许不是一个梦。

▶▶▶▶ [上接 A1 版]

长虹：管理信息化交出第一份成绩单

目前，长虹已将包括所有全资子公司、控股公司、各类供应商、经销商等管理信息全部纳入自己的信息管理平台。

信息化业务走出长虹

虹信软件有限公司本身也是长虹信息化的见证。虹信软件成立于2008年3月，其前身是长虹集团的信息管理处，它主导并直接实施了长虹整个信息化建设过程中的大部分项目。

刘嘉陵说，1999年开始搞信息化时，长虹只有6个人的小团队。2000年至2003年期间，当ERP处于困难的磨合期，长虹都是靠自己的队伍去解决问题。

在那个阶段，这个团队最重要也是最难的工作，不是IT技术本身，而是在集团内部去“营销”信息化，去各个子公司或业务部门游说，去培养对IT有兴趣的种子队员，并由他们去影响身边人，最后形成星火燎原之势。

如今，已壮大至几百人的虹信软件，不仅要服务于长虹各子公司，更要面向全国市场提供IT服务。迄今，虹信软件已为包括泸州老窖、云天化、唐钢、绝味轩等在内的诸多企业提供过IT外包服务。

“现在我们70%以上是对外业务，业务的很大特点就是借助长虹十几年的信息化平台搭建起来的系统。”虹信软件技术总监黎清华告诉记者。

以泸州老窖为例，虹信软件将长虹的核心平台向泸州老窖推广，现在，泸州老窖采用和长虹一样的信息化架构模式，虹信软件常年负责泸州老窖的信息化系统开发和运维工作。“类似这样的客户我们还有很多，经过长虹平台的验证已经成为我们差异化的核心竞争力。”黎清华表示。

现在，虹信软件已与60余家企业展开IT服务外包合作。2011年，虹信软件营业收入突破1亿元，净利润达到1000万元，为长虹向服务业转型打下了基础。

学习虹信好榜样

企业的财务部门向来就被定义为成本核算中心，然而在长虹，财务部门的角色在短短的几年之内就经历了天翻地覆的变化，逐渐转变为价值创造中心。

过去，长虹每个子公司都会搭建包括总经理、会计、出纳等在内的一套完整的财务班子，并且对人员专业素质要求也非常高。现在，集团财务共享中心实现日常财务核算工厂化操作模式之后，子公司的日常财务结算完全被纳入进来，这样一套班子便不再需要了，大大节省了人力，实现相应的成本降低与效率提升。对供应商、采购商等外部财务往来，亦是如此。

这样，财务部门真正变成了一个对内对外的服务部门。在系统的处理和显示下，每个岗位进行财务处理的时间都精确地显示，大大提升了效率。一旦出现停滞，立即可找到责任岗位。透过财务共享中心，财务结算程序已实现标准化、自动化与流程化。

财务共享模式的诞生，也大大解放了财务管理人员，专业用工层次变得非常清晰。一般财务人员，进行日常的财务运作和处理，而核心层的财务管理人员，则通过引进更为专业的人才，集中于专业财务、资金、税务等领域的资金管理、风险控制，并为公司管理层制订相关决策或战略分析提供相应的财务分析。整个公司的财务管理，开始向咨询与服务等高端化方向转型，为公司持续的财务交易能力提供支撑。

2009年，财务部与一些公司开始了实质性合作。财务部门具有对外服务能力后，它会从一个成本中心演变为利润中心，既能挣钱，也能输出长虹的财务管理经验。