

和而不同:儒商文化的战略意义和作用

G(集团)化时代和而不同之全球化战略

■ 管益忻 本报主编、中国决策科学院院长、清华大学新经济与新产业中心首席专家

(上接 01 版)

3.“和”与“不同”的辩证关系。科学的辩证法主张两点论的重点论;重点论的二点论。海尔同阿里,美的同小米,腾讯同 XX 都是线上线下结合,而尤应引起重视之点在于,90%好口碑来自线下。至于董明珠说小米与美的合并是“二个骗子”结合在一起的说法,其是否有知识产权纠纷等本文不拟赘说,但它表明世界存在诸多的“不同”与“和”的是非纠葛,却是不言而喻的。

4.“不同”而“和”之证伪问题。关于互联网思维,有人主张“去中心化”,说这才是个性化要求的。我认为“去中心化”是错误的,一个大系统中的若干子系统若都按照自认为是合理的办法、策略行动,那必将是一场灾难。不管是 O2O 还是 P2P 或者什么宝都得有个平台,而平台就是“中心”。

5.“和而不同”之三元文化底色解说。这亦就是古为今用,洋为中用,即晋朗克的“转用”与“借用”。

这些年来,我一直认为,我们必须坚持以马列主义、毛泽东思想为主导;以传统文化特别是儒家思想为主体;以西方文化为时代参照系的三元文化底色。就是说,在强调马克思主义时代化、中国化、大众化的同时必须对儒家思想,传统文化实施对接今天现实的“转用”;对西方科技、文化等必须紧密对接中国经济社会生态系统实际,实现“借用”。

6.和而不同的矛盾内涵之不可排除性。矛盾是客观存在的,人为“排除”最终必将为矛盾所“绑架”。

“不同”还是要“和”的——美国同古巴自 1961 年断绝外交关系。经过半个世纪岁月的冲刷之后,还是在去年的 12 月 17 号奥巴马同劳尔·斯特罗分别发表讲话,宣布要恢复两国外交关系了吗?他们正在抛弃旧政策,开启新合作的新篇章。要知道,美国人曾 638 次谋杀菲德尔·卡斯特罗而终未“成功”。

然而,正是缘于共同利害制约,多么的“不同”也是要走向“和”的。毫无疑问,这个“和”之后仍然存在或者还会产生新的“不同”。就古美关系来说,首先,菲德尔·卡斯特罗指明,我们应当“学会承认差别,文明相处”。同时相互释放间谍,相互开放投资,当然仍然存在差别、矛盾,还会出现新的纷争。

7.“和而不同”之“和”与“重”不同”。下面,说一下市场经济下资本二重性的问题。

众所周知,所谓发展是发展生产力。可是,可发展生产力的具体形态是什么?是资本,而资本是有二重性的。它既可激发人们的积极性,活力,又可能激起人们对财富之占有的贪婪本性。因此我们要打对资本之抑(制其贪婪本性)扬(威其生命力)机制。在这个意义上说,片面的凯恩斯主义,或片面社会达尔文主义都不能保证市场经济长期稳定而健康的发展活力。

说美国搞 QE1、QE2、QE3……QEN 都不会通胀理论得到“共识”,这行吗?

关于资本的二重性,马克思曾深刻揭示其掠夺、贪婪本性指出,资本来到人间,从头到尾都流着鲜血;同时又科学地指出,股份制带来巨大的生产力能量。杜拉克讲,人类二次发明,一个是议会制,一个是股份制。这就是说资本既可激发人们积极性,激发活力,又往往激发人们的无比贪婪本性。周永康、徐才厚这些大佬们不就是这样践行着资本负向本性吗?

对资本既重其“和”,鼓励其生命活力的一面,又要抑制其贪婪本性的一面。

(1)“和而不同”对作为神经中枢的金融资本,一定要通过制度创新使它真正为实体经济,尤其是中小微企业发展服务。我们现在的最大危险之一就在于未能做到这一点。

(2)2013 年大半年中实行定向降准 10 月份之后至年底,2014 年 11 月 22 日,央行全面降息,这就是在总体“和”的框架下,搞“不同”。定降做了但效果不是很理想,因为最终大部分又回到大企业,银行和地方债务平台去了,中小微、三农获益不多。

(3)积极的财政政策,和稳健的货币政策不能仅仅停留在不搞赤字财政上,更要有效解决财政对实体经济发展的有效支持上。

二、和而不同:资源配置的基本指导线索

从经济学视角上看问题,和而不同是所有经济形态,所有时空条件下之资源配置的最根本的方法论依据,最基本的资源配置和指导线索,“不同”要素之按特定规则融合、配置即“和”;“不同”要素达成一致的核心环节——交易之双方(多方)“愿意”即“和”;交易主体“愿意”不愿意决定市场交易成败,决定经济运行的命运。实质上是两个(多个)价值观、价值理念体系交互作用,正负能量的调适、配置能否达成一致决定交易、决定经济运行的命运。

市场起决定作用就是“和”(及其必定相应的“不同”)起决定作用。例如:

(1)价格上要“和”。现在苹果,大豆等农产品都在亏本,农民的“愿意”大打折扣,这就“和”不好,当然不行了。

(2)工资粘性度太低。职工们感到工资太低,但要求太高企业又受不了;这就难以“和”。

(3)物流问题。收路费关卡太多,层层剥皮,这使司机 30 吨车装 70 吨,事故频发,压坏高速公路。山东高速老板讲,路原本 10 年大修一次,现在不到 6 年即大修。高速上乱收费破坏了“和”。

(4)金融方面。影子银行问题就更严重了。

1.“和”(而不同)乃市场之所以起决定作用的根本缘由所在。

“和”,生意才能做成功;“愿意”才能成功。制度经济学鼻祖康芒斯早就指出,市场主体之间交易中之“愿意”,不但是一个经济学范畴,同时还是一个法学的、心理学的、政治的、文化的范畴。十八届三中《决定》提出市场起决定作用之正确、英明正在此。

从经济、产业、交易视角上看都有一个根本价值观同一性问题,即二(几个)交易主体之间的“愿意”与否,是一个价值观枢纽问题,市场决定说到底乃“愿意”与否决定。

2.“和”及“致中和”即“居中”核心。

这是价值链、产业链运行能否成功的关键。

儒家学派主张“中也者,天下之大本也;和也者,天下之达道也。致中和,天地位焉,万物育焉。”(礼记·中庸)是将“中”之特殊,能量之于“大本”和“达利”境地。

“和”(而不同)乃“性本然”。片面地强调“人性善”、“人性恶”均不可取。

现在看来,贯彻“性本然”方法论,科学地把握资本二重性是市场经济下的一个理论基石之一。这儿特别要注意人本资本化和物本资本化的问题。几次经济危机问题根源均在此。在实践中,正向资源配置的正向作用,负向资源配置的负向作用,在经济运行发展中是同时存在,交替主导的。

必须彻底抛弃“人性恶”假说,用真正科学的“性本然”说武装我们的民众。多少年来,西方经济学沿着“性本恶”的路子走来,在根本不讲价值观,不讲正向价值观前提下,一股脑儿的性恶论,“单打一”的经济效率论引领下,人们一再地循着路易十六的罪恶之路走向深渊,不能自拔。“我死后那管它洪水滔天”,认为市场经济就是以人性恶为理念指导线索的,这是极其有害的。

(1)每个市场上的人都形成一种如此这般的心里暗示,久而久之它就成为全社会泛溢到处通行的习惯了的思维定势,见怪不怪,习以为常。于是乎,什么三鹿毒奶,南京桥糊糊,上海楼歪歪,武汉长江二桥十年返修 24 次,什么假冒伪劣满天飞等等都大肆泛滥开来。

(2)社会达尔文主义盛行,动物界的适者生存,物竞天择引用到人类自身上来了。

(3)干掉了一批又一批的大中小老虎,2014 年共干掉了 102168 个。

3.“和”主导下之“不同”:不失“中”的关键在“和”致“不同”。

从经济学、管理学侧面来说,这儿的“不同”之所以能“和”,重心在微笑曲线的把握上。

事实上每一个别企业、每一个别产业集群、每一个别城市(区域经济板块),都有其特定的微笑曲线。它是企业品牌,核心能力以及整个流程运作的根本机制和载体。由此可以明了,企业整个的流程中每个节点之贯彻微笑曲线和其核心价值观的总体战略,便成为调度凝聚力、向心力的关键。在实践中,在产业价值链上,正是核心价值观居中央——控微笑曲线二头(研发与销售)演化出企业活生生的商业实践。稍细分一下大致有以下几个大类型:

(1)由个别企业微笑曲线整合之凝聚力、向心力。

(2)由个别产业集群微笑曲线整合之凝聚力、向心力。

(3)由一个城市区块的微笑曲线整合之凝聚力、向心力

4.“和而不同”乃 G(集团)化时代的定海神针。

去年 11 月份,北京雁楼湖会议作为一个集团非正式会议的最大成果,一是中美俄成为领袖;二是压抑了日、越、菲等因而弱化了美国的 PTT;三是树立了中国的形象。

它们在全球经济一体化的进程中获得了“时空位置”上“居中”特殊功能和现实意义。我国传统文化中把最高权力机关叫“中央”,实际上就是突出了“中”的特殊功能和含义。

(1)APEC 会,从一定意义上说,中国成了高举“和”之大旗的中心。即使普京给彭丽媛披大衣这种小事不也带点政治温度吗?

(2)非正式会议达成了诸多正式协议。

(3)开启了中国参与全球化规则制定的步伐。

2014 年 11 月份 APEC 会等三会的顺利召开,实质乃“和而不同”理念起了重要作用。

链化发展三个阶段。

世界上几次大经济危机均从货币引燃,正是因货币“居中”导致。

危机都源于货币、金融政策却是相同的。这正深刻地说明了货币金融作为媒介是因为其“居经济系统之中间位置”,所以它便成为分析和把握经济大危机根源的最重要抓手。

我国经济 G(集团)化的三个阶段。中国全球化中和而不同三阶段。第一阶段:脱离西方主导的国际体系。这是 2001 年之前;第二阶段:2001 年加入 WTO 后进入既有规则(实为西方主导的规则)体系之中;第三阶段:现在,要发出我们中国的声音,直接成为规则的参与、制定者。

中国国力的不断增长要求我们不但要主动融入世界,还要在其中拥有更大的话语引领权和规则制定权。改革开放前,我国基本上脱离于西方主导的国际体系;此后,我们虽然加入其中,但在很大程度上仍是一个既有规则的被动接受者。进入“G 时代”后,在多边大舞台上发出自己的声音,不仅是中国作为大国的责任,也已经成为我国争取良好外部发展环境的迫切需要。从北京 APEC 会议中将“一带一路”、“互联互通”等本国国家战略融入到地区共同战略之中,到在 G20 峰会中话语权不断增强并获得 2016 年峰会主办权,都标志着中国已经成为全球多边框架中越来越重要的一边。

6.和而不同:循环往复,以至无穷。

(1)求“和”,求最大公约数。

APEC 会的各入会成员,带着各自不同利益诉求来到北京的雁湖湖畔寻求利害最大公约数——最大的“和”(而不同)。

我们也应该对多边外交的局限性保持清醒认识。本质上这些都是成员国寻求最大公约数的社交平台。“G”的数目越大,多边的边越多,被世界各国共同接受的可能性或组织的合法性就越高,但同时寻求最大公约数的难度也会不断上升,有效性则随之下降。中国有句民谚:做天难做二月天,蚕要暖而麦要寒,种田哥要下雨,采桑娘子要晴天。一个无所不包的“G200”,必然会因无法平衡异常复杂的成员利益诉求而在集体行动困境中寸步难行。

(2)没有永远的敌、友,只有永远的 GX。

要解决问题在 GX 中 X 个数越少越好办,越多越难达成共识。可是全球化产业链、互联网,全球气候问题又迫使人们必须依靠全球化的 GX,各种不同诉求的解决是很不容易的。没有永远的敌人,也没有永远的朋友,只有永远的合作(利益和冲突)。要利益这是绝对的,那么你就得进行资源配置、资源融合,就得“和”,“不和”,不融合,不进行资源配置就永远得不到利益。

正因如此,无论是 APEC 还是 G20,热闹的多边舞台中的各种“双边”或“少边”会晤,也是重要看点。具体到布里斯班峰会,金砖国家 15 日在峰会前的“小多边”会晤,显然具有重要的政治意义。

(3)GX 是永远不完美的“代议制”。

可又是人们永远亦无法抛弃的“和”(而不同)的模型,必须明了,“和”是绝对的,“不同”是相对的,归根到底必须“和”,“和”而不同,当然,“不同”一定要找“和”。然而,旧的“不同”以“和”(包括种种互相妥协)解决了,可能甚至必然又出现新的“不同”了,又要协调、互动,争取新的“和”和新的“不同”,如此不断循环往复,以至无穷,这就是人类的历史。

中国外交既要善于利用多边,也要重视在多边舞台上对“少边”或“双边”的运用。作为全球化新阶段中的多边组织,以“G20”为标准样板的“GX”虽是远不完美的“代议制”,却仍不失为一种迄今为止最符合民主精神的国际框架。多边的长处在于民主协商、促进共识和集思广益,但在解决实质性问题时仍然作用有限。双边是多边的基础,“少边”往往比“多边”更有效率和针对性,这一点在“G 时代”没有改变。

油价大跳水。仅仅是普京的危机的危机吗?这至今还仍然是策略性,还有人将其划分为四个波段:

第一波段是对俄罗斯委内瑞拉的;

第二波段是对产油小国的;

第三波段是对发达国家的;

第四波段是对中国、印度这些大的发展中国家的。

三、和而不同:战略发展模式的打造

1.和而不同之“贵和”模式。

(1)战略定位:实现第三次转型。

江苏实现二次战略转型之后,正在向第三次战略转型过渡,亟待创出 3 或 4 版模式。

(2)战略重点:由弱变强。

(3)战略举措:打造产业、经济(社会、文化)的高凝聚力,大凝聚力,卓越的聚合机制。

江苏通过发展乡镇企业和开放型经济,成功实现了两次战略转型。2013 年已有 11 个



国家高新区、12 个省级高新区、25 个国家级经济技术开发区。人均 GDP 达 1.2 万美元。已开始进入工业化后期发展阶段。然而,面对国际金融危机和国内要素成本上升的挑战,亟须全方位打造新型的聚合机制,以加快推进第三次战略转型,开拓创新驱动的自主发展道路。

2.“和而不同”之“一系多”模式。

中国古典哲学命题:“一即多”亦属“和而不同”。和而不同之中关村“一区多园”模式、广州“四区合一”模式均属此类模型。

(1)战略定位:超大产城群。

(2)战略重点:打造新型样本。

(3)战略举措:一区带多园。

北京中关村市属和区属开发区统一管理的“一区多园”模式,以及广州经济开发区、高新区、保税区、出口加工区“四区合一”管理模式,全面整合产、学、研各自为政的开发区、大学城、高新区,统一组建成紧密一体化的高水平、开放型国际科学园区,构建强大的区域创新体系

3.和而不同的“天下观”模式。

要大搞全球化战略。一定要坚持和平崛起的方针。中国没有侵略过任何人。至于为什么打越南,那是因当时他们想拉“苏修”一起攻打中国;甚至搞的自己“地区霸权主义”——要当“南亚联邦”帮主。

这亦即全球化模式。大抓以全球化产业链为产业机制的一带一路全球化战略发展。

对外开放:“一带一路”助力中国“走出去”。普天之下,莫非华土,置业、金融各有不同。

(1)基础设施;(2)贸易和投资;(3)人民币国际化。

4.和而不同的人本模式。

儒家文化以人本模式。

(1)战略定位:以客户需求为中心。

(2)战略重点:更深入、具体地认识和把握用户消费生活方式演变轨迹。

(3)战略举措:平台彻底开放化。

未来电视市场将不存在产品的概念,因为它必然要演变成一个平台,一个能够根据用户需求实现自优化、自演进的生态系统。换句话说,未来电视将不再是封闭的节目播放终端,而是一个开放的资源整合平台,可根据用户需求吸附产业资源及相关内容。

5.和而不同的迭代创新模式。

儒家自强不息创新模式。君子以自强不息,不断创新。

(1)战略定位:不断创新。

(2)战略重点:重新定义产品(服务)。

(3)战略举措:实施迭代创新。

海尔与阿里联手推出的购物智能电视是双方战略合作,这一推动电视行业发展产品是“去电视化”模式的有效探索。体现着电视属性实现了质的变化,从播放“节目”转变为播放“商品”,实现了电视的迭代创新。

6.和而不同的“天人合一”模式。

(1)战略定位:生态革命。

(2)战略重点:天更美,水更绿。

(3)战略举措:实施新工业文明。

新工业文明的最终目标是返璞归真。清新的空气、水、蓝天、白云,如果我们回到了最初的文明,回到了我们最根本的东西,这才是新工业文明的目的。

7.和而不同的 G(集团)化模式。

G20、中国东盟 10+3 等模式。

(1)战略定位:区域全球化。

(2)战略重点:互利共赢。

(3)战略举措:互联互通,抑制摩擦,倡场合作。

8.和而不同的 G 中美合作博弈模式。

(1)战略定位:崛起与守成并存。

(2)战略重点:中美“双赢”。

(3)战略举措,积极“合作”,斗而不破。

博弈结果分析:

(1)中美气候方面,美碳排放从 17%提高到 24—26%;中国也相应提出至 2030 年碳排放达到峰值。

(2)通信,高科技技术方面放宽,作出些妥协。科技创新领域的互相放宽的科技领域互相胶着状态,一方面美控高端,不给中国;一方面中国创新发展步伐神速,令他们害怕。苹果产业链上中国已占有 50%利润。

(3)双边相互投资,中国已成净投资国了。(完)

财经新闻

美联储 4 月前加息可能性不大

根据美联储(Fed)官员 2015 年 12 月份召开的政策会议的记录,他们普遍同意至少在 4 月份以前美国利率不太可能上升。

在由 10 名成员组成的联邦公开市场委员会(Federal Open Market Committee)中,多数人赞同美联储主席珍妮特·耶伦(Janet Yellen)的看法,即放弃美联储会在“相当长时间内”保持低利率的预测,应当被视为不会在 1 月或 3 月会议上提高利率的信号。

该委员会在去年 12 月份的会议上表示,其决定转而采取美联储何时提高利率保持“耐心”的说法,并不意味着它已提前了加息计划。

该委员会成员认为,需要说明首次提升利率的时机将取决于最新经济数据。部分人担心,使用“耐心”一词可能被市场参与者误读,认为首次提升利率的日期将局限在 2015 年年中前后的狭小范围内,却排除了最新经济数据导致加息举措更早或更迟发生的可能性。

尽管美联储官员仍然相信通胀率会在一段时期内保持在 2%的目标水平以下,但这次会议记录明确显示,只要美国经济继续改善,整体通胀率的下降本身并不足以阻止美联储上调利率。(FT 中文网)

热视角

欧元区陷入通缩 QE 几成定局

欧元区陷入 5 年多来首次通缩,使得欧洲央行(ECB)启动大规模政府债券购买计划几乎已成定局,尽管德国反对此举。

欧盟统计局(Eurostat)数据显示,受油价下滑影响,2014 年 12 月消费价格指数同比下滑 0.2%。数据公布后,欧元创纪录地连续第 9 天下跌。

欧元区滑入通缩,将加剧人们对全球经济的担忧。目前发达国家的经济增长令人失望,过去 18 个月新兴市场(特别是中国)扩张的速度急剧放缓。

预计 1 月消费价格指数下滑将加速,反映最近几周油价进一步下跌的现实。

这增加了欧元区最早在 1 月 22 日推出外界已广泛流传的量化宽松(QE)计划的几率,欧洲央行将在该日举行下一次政策会议并投票。

“欧洲央行在本月晚些时候不可能不采取行动。”荷兰国际直销银行(ING-DiBa)的经济学家卡斯滕·布雷斯基(Carsten Brzeski)称,“现在的问题在更大程度上是,政策制定者在不让市场失望的情况下能有多模棱两可?”

尽管央行官员们通常忽略油价下跌因素,且核心通胀率(剔除能源价格的通胀指标)微升 0.8%,但持续偏低的整体通胀数据,已经引起人们对欧洲央行承诺(将通胀率维持在略低于 2%的水平)可信度的质疑。

加拿大皇家银行资本市场(RBC Capital Markets)的经济学家詹姆斯·阿什利(James Ashley)表示,尽管油价是一个因素,“但是远比这更重要的是,为什么竟然会出现接近于 0%的通胀率?”

“对政策制定者来说,令人难堪的事实是,这在很大程度上反映了政策的失败(包括财政和货币政策)。”他补充称。

欧洲央行迄今未推出 QE,部分原因在于欧元区最强大的成员国对此政策的反对。欧洲央行行长马里奥·德拉吉(Mario Draghi)曾与德国央行(Bundesbank)行长延斯·魏德曼(Jens Weidmann)发生冲突,后者毫不掩饰其对 QE 的厌恶。

预计德拉吉现在将采取行动,不管能否得到反对者的支持。

(FT 中文网)