

张维迎：真正的企业家，不应该利用人性的弱点赚钱



企业家要赚钱，就要对人性有非常透彻的理解。乔布斯不搞市场调研，但是他的产品一出来就有很多人买。真正的企业家不应该利用人性的弱点赚钱。弄个梳子卖给和尚，你可能会成功地卖出去，但是这就利用了人性弱点来赚钱。另外，企业家利用政府创造的特权赚钱也是不道德的，他只是在掠夺别人的财富。

企业家精神的核心：创新、冒险

我本人研究企业家30多年，第一篇关于企业的文章发表在1984年9月《读书》杂志，现在已经30余年了。但是我真的不敢给企业家精神下一个定义，这可能是因为企业家精神的本质，就是企业家精神不是一般人可以琢磨透的。

我原来总结过企业家的几种精神，比如他能够看到别人看不到的机会、能够想到别人没有想到的办法、做别人不敢做的事情、解决了别人没有解决的问题，具有这样一种精神的人，那我们可以称为企业家。刚才讲到创新冒险，其实都可以从这个角度去理解。你要做别人不敢做的事情，意味着你的失败率非常大。我们大部分人应该说是循规蹈矩的，习惯按照既定方针办事。确实有一些人不喜欢循规蹈矩，他喜欢与众不同，并且这种精神在今天主要表现在商业上，因为我们一般讲的企业家就是商业企业家。当然我们现在也在其他领域看到有企业家特质的比如政治家、制度企业家、社会企业家，甚至我们真正做好一个大学也是需要企业家精神的，比如蔡元培。

其实我们每个人身上都有一点企业家精神，因为我们总是会面临着一些预料不到的问题要解决。当然我们不是每个人都能成为企业家，就像每个人都可以唱歌，但不是每个人都能成为歌唱家，所以企业家还是一种特殊的人群，他在人类里面占的比例是比较小的，这是我想谈的第一点。

未来社会进步，仍要靠企业家的想象力来推动

第二点，我们人类从古到今的发展，几乎都可以理解为企业家精神的展现和发挥。十万年前，我们现代人的祖先走出非洲到一个完全陌生的世界，由此再走向亚洲、美洲、欧洲，这就需要企业家精神，所以我们不难理解中国人在海外也很具有企业家精神。因为这种精神的普遍性，使我们在现实中看到好多有名气的企业家。

我们人类长河当中企业家精神是被压抑的。在中国，我们压抑企业家精神的一种方式就是科举制度，我们将最具有企业家精神的人用教育的方式、科举的方式吸引到政府，为皇帝服务，循规蹈矩下去，这是人力资源巨大的浪费。当然我们在社会上还是有一些企业家，这些企业家一般地位比较低。

中国是人类历史上采取产业政策最早、最长的国家，重农抑商就是当时的产业政策，所以商人在历史上的地位不高，即使他可能富有，但富有之后还要买土地、买官，才能够提高社会地位。

人类只有在近代，大概两三百多年前，西方才开始使企业家精神发挥出来。中国只是30多年前改革开放之后，企业家精神才真正得以发挥，所以我说中国的改革开放就是企业家精神的崛起，这段历史可以用很多企业家的故事讲清楚。

那么未来的企业家精神会是什么样？约瑟夫·熊彼特曾说过未来的创新会变得程序化、官僚化，变成完全是官僚的大公司。但是我觉得这不大可能，在西方我们看到创新最多的部门都是私人的，不是大公司。我相信未来也是这样的，任何一个东西一旦用程序化的方式比如大数据可以解决的时候，就不是企业家的职责了，企业家职责不是用程序化的方式解决问题。企业家有对未来的一种判断，这是数据里面没有的，要靠我们的脑子去想。

一旦企业家精神不再发挥作用的话，人类的进步就停止了，我们就进入了年复一年、日复一日的循环经济，我相信人类的未来是那样的。我相信未来人类仍然是要靠发挥企业家精神来推动进步。我特别强调传统企业家是套利型的企业家，现代的企业家更多是创新型的企业家，我们需要的所有新产品全是企业家创造出来的。创造也会丰富想象力，所以企业家的想象力是非常重要的。

真正的企业家，会利用人性赚钱，但不利用人性弱点赚钱

第三点，有人喜欢用狼性文化来诠释企业家精神，我倒觉得容易产生一些误解，我更看重企业家赚钱靠什么？传统的话就是君子爱财，取之有道，这个道就是给别人创造价值。如果你不能解决别人的问题，不能给别人创造价值，那你赚的钱就不是企业家应该赚的钱。我觉得这是市场的问题，你要自己赚钱，首先要给别人带来好

处。靠欺诈是不可能成为真正的企业家，也不可能持续赚钱的。

在真正的市场经济当中，如果没有任何政府赋予的特权，没有欺诈，一个人变得富有靠的是什么？一定是他创造的价值超过了收取的费用，多出的那一部分就是消费者剩余。

企业家要赚钱，就要对人性有非常透彻的理解。人性的理解比你搞市场调研重要很多，举一个典型的例子，乔布斯不搞市场调研，但是他的产品一出来就有很多人买，因为他知道什么是人类最喜欢的，最能满足人类需要的。同时人性也有很多的弱点，真正的企业家不应该利用人性的弱点赚钱。弄个梳子卖给和尚，你可能会成功地卖出去，但是这就利用了人性弱点来赚钱。另外，企业家利用政府创造的特权赚钱也是不道德的，他只是在掠夺别人的财富。

很多经济学理论忽略了企业家的重要性

第四点，我们当下中国或者过去一百年来，甚至更久之前，很多经济社会体制的争论，其实质都涉及到如何看待企业家，能否理解企业家的作用。

典型来讲，我认为计划经济是不理解企业家的。尽管马克思强调了资产阶级的重要性，但它也没有真正理解我们所讲的那些企业家精神。西方的主流经济学家也没有理解企业家精神，主流经济学理论把企业家精神排除在外了。比如说，在主流经济学理论中，人的偏好是技术指定的，所有都是技术问题，只要将数据输进去，按一下按钮就可以了，甚至不需要判断。

直到今天，这种后遗症仍然存在。我们认为投资很重要，但是我们从来不想谁投资？我们觉得私人投资和政府投资是一样的，但既然私人投资能带来经济增长，为什么政府不能带来经济增长呢？我们认为技术很重要，但是我们没思考过谁能带来技术进步？只要政府投入了经费，又有财政支持，我们就可以有技术进步了吗？

以上这些都反映出我们忽略了企业家，我作为经济学家也必须坦诚，经济学家是有责任的。我认为企业家跟其他要素不一样，要素是可以替代的，企业家是其他要素不可替代的。

企业家是没有形式化、数据化的，企业家所有的行为方式没有办法用数据刻画，如果他的行为是可以预测的就不是企业家。但是我们经济学要追求形式上的完美，所以我们理解的那个市场不是真正的市场，而是我们脑子里构造的市场。我想这点是非常重要的，如果企业家不能够恢复他在经济理论中的地位，或者说我们经济学家不能够真正理解市场怎么运作的，认识不到企业家为什么如此重要，那我们就不理解市场的经济，我们就得出好多错误的结论。

政府过多支配资源，会压制生产型企业家

最后要强调一下，现实当中其实企业家有两类。一类是生产型的企业家，生产型的企业家是创造财富的，非生产型的企业家不创造财富，甚至毁灭财富，所以怎么能够使得真正的生产型企业家兴旺起来，而让非生产型的企业家没有用武之地、没有生存空间，就变得非常重要。

要做到这一点我们就要有很好的制度改革，很多的情况下政府过多支配资源，好多企业家都变成了非生产型的企业家，他赚钱不是因为生产了消费者喜欢的东西，不是解决了我们社会需要解决的事情，而是因为利用了政府的力量。所以我们必须对政府的行为做出有效地控制，尽量减少政府控制的资源。这样企业家精神才是真正企业家精神，才能给我们的老百姓带来好处，也给我们的社会带来好处，那个时候我们担心的好多问题，包括道德的虚无主义等，都会比现在要少得多。

来源：北大国发院BIMBA商学院



央视财经【秒懂中国经济那点事：金融行业为啥必须监管】金融行业为啥必须监管？首先，金融是具有外部性的，银行里的钱大部分是储户的钱。储户把钱存到银行后，银行又把钱贷款给其他人使用。可是，一旦出现银行取不出钱或者贷款人还不上款的情况，那储户就会面临很大的风险；其次，虽然金融机构能通过种种手段来管控自身风险，但是风险是可以外溢的，而且还会互相传递，对外溢的风险金融机构自身就有些无能为力了，而外部监管，最好的办法就是将不同的金融风险之间断开，分业监管，不让银行和资本市场发生业务往来，从而阻止风险的传递。

经济观察报【紧盯硬科技、不着急出手，险资私募华泰宝利的投资经】10人的团队，管理了近10亿元的基金份额，看了上百个项目，2018年却仅落地两个，两个今年已经登陆科创板。这是有着险资基因的私募基金公司——华泰宝利投资有限公司（以下简称：华泰宝利）成立以来取得的业绩。

在华泰保险集团的版图里，华泰宝利是最年轻的一个。在位于金融街南端的国际企业大厦，经济观察报记者采访了华泰宝利总经理李胜以及副总经理姜松岩。2015年底，华泰保险获得股权投资资格，2016年底公司申请的直投公司获批，2017年4月华泰宝利正式成立。在这期间，曾经在券商券商直投公司担任总经理的李胜以及中信银行财富中心担任行长的姜松岩接下了华泰宝利投出的橄榄枝。一位来自券商，一位来自银行，在保险系的文化氛围里，会碰撞出怎样的火花？保险资金如何走出舒适区，又如何应对科创板注册制试点落地给一级股权投资市场带来的变化？

经济观察报【广发基金一拖多：最多一人管24只基金】2019年行至尾声，公募基金业绩排名也即将尘埃落定。从截至12月19日的排行榜来看，广发旗下基金格外亮眼：今年以来总回报排名领先的广发双擎升级、广发创新升级和广发多元新兴，今年以来的回报均超过100%。

不过，并非广发旗下所有基金都如此幸运。12月19日，广发内需增长基金单位净值为0.9850。而Wind资讯数据显示，2016年以来，该基金的单位净值一直未回到1元以上；拉长时间来看，这只运行了近十年的产品，除了2010年、2011年和2015年的部分时间段外，其大多数时间的净值都在1元以下，成立以来的总回报仅为8.08%。

2015年6月13日至2019年5月20日期间管理广发内需增长的基金经理王小松，最多曾同时管理6只权益类基金。而从数据看，广发基金内部类似的基金经理一拖多的现象并不鲜见。



央视财经【说出来你可能不信，世界上最大印钞厂要破产，这是真的穷得只剩下钱了...】听起来你可能不信，世界最大印钞厂可能要破产了。流水的钞票，铁打的印钞厂。看似生意不愁的印钞厂，为什么濒临破产？近日，世界最大印钞公司，英国德拉鲁公司对外发布破产警告。究其原因，德拉鲁陷入困境主要有两方面：一是重要订单被竞争对手抢走，德拉鲁公司入不敷出；二是支付手段出现变革，无现金支付的浪潮席卷全球。德拉鲁从1860年就开始为英国印刷英镑，现如今这家公司每年印刷的纸币仍可高达70亿张。此前，德拉鲁为全球大约140家央行印刷纸币，为40个国家印刷护照。不过，由于新技术正在不可逆转地改变着世界的支付格局，近年来印钞行业普遍面临压力，德拉鲁的利润率也受到了挤压。印了100多年钞票，然后要被时代抛弃？

每天学点经济学【冯仑：人生最大的恐惧，是没有方向】到底什么时候最恐惧？不是没有钱的时候，不是没有车的时候，也不是没有车的时候。最恐惧的时候，实际上是没有方向的时候。有了方向，其实所有的困难都不是困难。

据 新浪微博

资讯

第四届中国创翼创新创业大赛 慈利选拔赛收官

12月16日，以“创业就业新福祉 宜居宜业新慈利”为主题的第四届中国创翼创新创业大赛慈利选拔赛暨邮储银行杯2019年慈利县创业大赛完美收官。

30个优质创新创业项目参赛选手各展风采，采用5分钟PPT展示+3分钟评委点评问答，PPT从公司简介、团队组成、技术与产品、社会效益、发展规划等方面对项目现状与带动就业情况进行展示，评选出了12名就业扶贫和青年创业的先进代表，其中张家界华茂农业开发有限公司和湖南二十一度文化传媒有限公司分别获得精准扶贫创业组和青年创业组一等奖。

近年来慈利县全力为创新创业者搭建优质的平台，营造浓厚的创新创业氛围，大赛自启动以来，得到了广大创业者广泛关注和积极参与，累计收到30个优质创新创业项目报名参赛，涵盖文化创意、互联网、旅游休闲、种养殖和农产品加工等领域。

黄岳云 李玉芬

商家莫做 楼道广告

廖卫芳



纸、电视等做广告，有的通过明星代言做广告，有的通过微信朋友圈做广告，等等。笔者以为，这些打广告的方式，只要商家实事求是，不吹嘘、不过界，这都是很好的广告效应。

但在我们的实际生活中，有不少商家，为了省下做广告的钱，往往喜欢搞“地下广告”，有的趁夜深人静之时，偷偷地在大街小巷的显眼位置上胡乱张贴各种小广告；有的雇佣一些人，每天穿流于人流和车流中，见人就给，见车就塞；有的甚至挨家挨户地把小广告塞在门缝里，或张贴在住户的大门上，或张贴于楼道的墙壁上；更有甚者，有的商家生怕小广告被扔掉，竟然直接将小广告用油漆喷印在楼道的墙壁上，叫你擦不是，涂也不是。

其实，商家打广告本身并没

有什么错。但笔者以为，商家打广告也应讲技巧，切莫想塞就塞、想贴就贴、想涂就涂，这样的打广告无异于在制造“牛皮癣”，广大市民对这种“牛皮癣”式的小广告不但领情，反而会感到生厌。要知道，一旦市民对这样的小广告产生厌烦，就会对这样的商家产生反感，如此打广告还有实际效果和意义吗？

可见，商家打广告也应有技巧，不妨通过正当的渠道和途径，扎扎实实地把广告做好做实，从而赢得广大顾客的认可和信赖。如此，广告才能发挥其应有的效应，广大顾客才会关注广告上的商品，才会慢慢地认可你的商品，才会愿意掏钱去购买你的商品。只有这样，商家才会把生意做活做大。

总而言之，商家莫做楼道广告。

近日，一位朋友气愤地相告，近几天，他几乎天天都能在自家的房门口收到好几张不同商家送来的各种小广告单，有售楼的、买店铺的、买保健品的、买电器的、水电安装的等等，这些广告不仅不会提起消费者丝毫兴趣，还严重破坏了其家门口楼道上的环境卫生，令朋友很是恼火。笔者听了，不禁在想：商家缘何偏爱做“楼道广告”呢？

众所周知，许多商家要想推销自己的商品，往往都会通过做广告的方式来宣传商品，以吸引广大顾客。有的通过媒体，如报