

从金融机构视角反思金融海啸

□巴曙松

从特定意义上说,任何一次规模巨大的金融危机,都是对金融体系缺陷的一次集中暴露,从而也为金融界反思与改进提供了机会。发端于美国的全球金融危机,引发了全球金融体系的大动荡。在这样的环境下,从不同角度对金融危机进行反思的文献不断涌现,不断加深我们对于整个金融体系的认识。不过,目前的理论反思,较多集中在全球经济的失衡、监管体系的缺陷与不足等相对宏观和制度化的层面,而里奥·蒂尔曼的《金融进化论》则专门从金融机构的经营管理和商业模式角度,展开了这一富有挑战的反思。里奥·蒂尔曼分析的基础,来自于金融的进化理论,以及对整个金融体系从静态金融向动态金融进化过程的种种冲突与适应的分析。

从金融达尔文主义的角度分析,人类追求财富的过程,和达尔文描述的物种起源与演化的过程极为相似,二者都希望不断繁衍下去。相异的表象下遵循着普适的法则:如果我们相信金融危机根植于人类贪婪基因的本性之中,那么,危机就是对金融系统的一次清洗——适者生存,劣者淘汰。大到经济体、经济联盟,小到企业、投资基金,赖以度过数十年来最困难的商业环境。初期它们和鸟儿、蜜蜂一样服从于达尔文的箴言——“每个新物种的出现和维持,都是因为它们较其竞争对手具备某种优势。”

金融进化理论研究的对象是经营策略或投资策略,而不是单个投资者,就像达尔文研究的是物种,而不是单个生物体。传统金融理论认为单个投资策略微不足道,对于金融市场供给和需求没有影响,因而一般假设金融资产价格是外生的,与投资策略无关。与此相反,从市场的达尔文主义角度来看,进化金融认为投资策略的相互作用对金融市场的演变是决定性的。

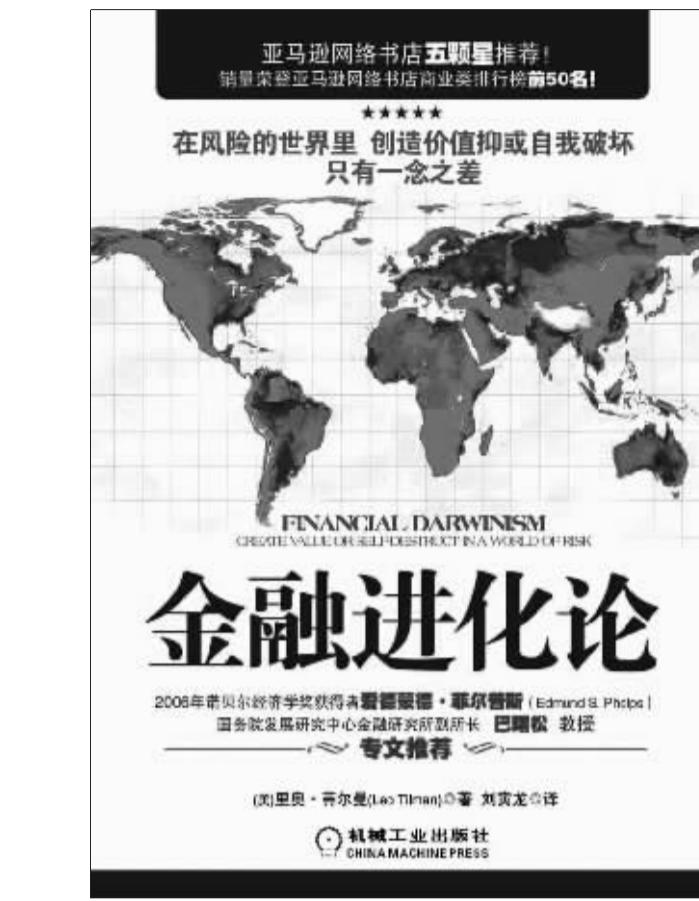
在其他方面,市场的演变好比一个个新物种形成的过程,一如新

型金融机构的不断涌现——这正是在一个真正进化的金融体系中预期会出现的现象。类似于生命体“从简单到复杂、从低级到高级”的进化规律,金融业进化自有其特点,这些不断变化的特点,不断促使金融机构作出调整,不然就会面临巨大的生存压力。

这些具有典型的达尔文主义的观点和看法,贯穿于全书的不同章节,其中集中体现在书中的一段文字:

在托尔斯泰的巨作《安娜·卡列尼娜》中,第一句话最为经典:“所有幸福的家庭都是相似的,但不幸的家庭却各有各的不幸。”但对于那些“不幸”的金融机构——在过去10年里损失惨重、麻烦缠身甚至破产消亡,却有着惊人的相似之处:在本质上,大多数都是“进化”中的失败者。这些机构的高管层缺乏战略愿景,对金融环境的变置若罔闻。有些高管把企业经营模式的性质混为一谈,比如说,他们没有意识到,在仅仅依赖证券化市场的情况下,未对冲的“创设-证券化-出售”业务属于收费型业务。这些金融机构还缺乏风险管理能力和相应的流程。面对盈利压力,很多不愿意变革发展或者没有能力实现变革发展的机构,一味地固守静态经营模式,在商品化业务的“血雨腥风”中愈陷愈深,以至于无法自拔,而最终的结果,便是更高的杠杆率、错误的风险意识和不可避免的悲剧性结局。

历史学家Gerschenkron(1962年)从研究英国和欧洲大陆的经济发展差别角度,探讨了银行主导金融体系和市场主导金融体系在经济发展之间的差别,并认为:从金融发展的历史进程来看,一个国家金融体系进化存在三个不同阶段,即银行主导阶段、市场主导阶段、证券化阶段。这样以来,金融体系的进化史就是一部金融效率进化史。而金融资产结构为什么会从票据融资到货币融资再到证券融资逐级递进呢?从经济学的角度看,这是由生产效率、资本形成转化效



作者:里奥·蒂尔曼
书名:《金融进化论》
出版社:机械工业出版社

率和制度变迁效率等因素所决定的,并且因时因地而异。

从另一个方面看,不管采取何种具体的表现形式,金融的本质可以说就是一组关于融资安排的契约流。这要求我们创造一个为金融中介和市场提供有效金融服务的制度环境,并强调通过金融安排,包括契约、市场和中介,改善市场的不完全性和提供金融服务。这种有效的制度性的安排与市场体系的完善或许也是未来金融进化的一个方向。

从近代金融历史来看,早期最普遍的危机是对单个商业银行的挤兑。早期商业银行最严重的一次危机发生在1929年的美国,由此导致了美国历史上有名的10年大萧条。

行为的核心在于这样一个事实:金融的价值创造过程,已经经历了翻天覆地的变革性转换。具体说,基础金融业务所承受的巨大盈利压力和主动性的风险寻求机制,已经开始在金融机构创造或摧毁股东价值方面发挥越来越重要的作用。”

因此,他不赞成把当前的次贷危机简单地归结为周期性信贷现象,而是更多地强调了危机背后的制度性力量,或者说是“结构性因素”:根据“动态金融”所倡导的进化论观点,在过去1/4世纪里,静态经营模式所承受的压力不断加剧。某些压力在本质上具有长期性;某些压力在周期性因素和特定时期因素的影响下,也可能会形成长期性影响。因此,他的结论是:这三种力量同时发挥效力的时候,金融业务所面对的压力将达到空前。

面对当前百年一遇的金融危机,不同的研究人员提出了不同的解决方案,从金融进化论的角度看,书中一个形象的比喻给出了答案:如果把金融危机类比作交通事故,在某些时期,如果是外界压力和不恰当的动机强迫驾驶员加速,会怎么样呢?此时,正确的反应也许不是更多的政策和更低的限速——这些措施根本就不可能带来预想的作用,而是应该去教育驾驶员。驾驶员必须了解促使他们越开越快的全球力量;在上路之前,他们需要彻底检验自己的选择,可以选择的路线、紧急制动装置和急救箱。最后,他们还要意识到,在旁边任何人都可能会超速驾驶的时候,环境本身就是极度危险的,这就使得“蓝海战略”成为最佳选择:乘坐火车或飞机赶往目的地。

但是,我们要清楚地看到:“撒旦”并没有真正被消灭,银行和金融依旧危机四伏,祸害也更为严重。原本是一个商业银行的问题,经过不断的积累放大,在全球化迅速推进的大背景下,整个经济体和货币区的危机就不可避免了。

里奥·蒂尔曼反复强调的,就是环境的迅速变化需要新的经营模式:“理解当代金融机构和资本市场

网络时代难以割舍的经典读本

□继续

《长尾理论2.0》

[美]克里斯·安德森著

出版时间:2009年4月

《长尾理论》曾经横扫全球,由此也引发了种种争议。有人认为长尾在传统行业中是行不通的;有人认为对于长尾末端的公司很难生存。《长尾理论》作者在这本扩容升级版中回答了这些问题。显然关于长尾的论战可以停止了!在本书中作者全新奉献了“更长的长尾”!从“长尾的由来:为什么长尾是一种必然?”到“营销的长尾:口碑长尾实现不可能销售,充分满足读者的求知欲”,作者将带领您再次考察长尾的三种力量,重新审视长尾九大法则。

《众包——大众力量缘何推动商业未来》

[美]杰夫·豪著

出版时间:2009年5月

《长尾理论》重要悬念,21世纪意想不到的商业模式。这是一个新“新媒体”时代:由非专业人士创造内容。研究发现,非专业人士对于科学的贡献也是史无前例的。众包是通过互联网运作的,因此它没有边界。和外包一样,众包也加速了劳动力全球化和经济异地化(的过程)。大众的创造性能量将改变商业、语言乃至娱乐和生产方式和我们未来工作的本质,并塑造令人惊叹的企业形象。谁能利用集体智能去预测并解决棘手问题,谁将握紧商业的未来。

《数字化经济》

[美]斯蒂芬·贝克著

出版时间:2009年7月

每一个人的每一个行为都会在世界上留下痕迹。而这些痕迹可以用数字来记录。这个世界上有这样一群人:他们收集这些数字,并将其进行分析,应用于商业领域。我们称之为“数字科学家”,而谁掌控这些数字密码,谁就能统治未来。本书揭示了这个世界上最新的具有震撼力的革新追求——为人类打造数字模型——这将是21世纪最野心勃勃的事业之一。

《免费》

[美]克里斯·安德森著

出版时间:2009年9月

《长尾理论》作者克里斯·安德森年度巨献。回答长尾理论的根本性问题。

在互联网时代,不收费的商家赚得盆满钵满。尽管他们的这种“免费”策略并不能给他们带来一切,但是也足以创造出一个不亚于某国经济总量的庞大产业,而在整个产业中商品的售价是零。这到底是怎么出现的,又会去何从呢?这就是本书要探讨的核心话题。对于作者而言,该书始于《长尾理论》一书没有讨论完的话题。“免费”现在已经是包罗万象了。这不仅可以解释在线商品种类繁多的现象,也成为了在线商品的定价策略。21世纪的“免费”同20世纪的“免费”是截然不同的。在世界构建方式从原子化日益走向电脑字节化的过程中,一种我们认为熟稔的现象也在悄然嬗变,原来的“免费”营销伎俩将真正变为零收费。

《免费文化:媒体巨子如何利用技术和法律来闭锁文化和控制创意》

[美]劳伦斯·莱斯格著

出版时间:2009年9月

“新思想的快速共享传播,并不会影响传统媒介的销量,反倒可能成为最好的营销手段,所以真正具有领先地位的创作者,都应当重新考虑网络上自由文化的真正含义”。莱斯格在本书中,为读者仔细剖析了商业团体如何操纵法律和技术,而禁锢了文化,并压制了创新。在新的千年里,自由文化和人类的数字权利,都应该得到更大程度的保障。

《谁偷走了MySpace》

[美]朱丽娅·安格温著

出版时间:2009年9月

默多克用了20分钟,只花了不到6亿美元就轻松买下了MySpace,本书的故事由此开始。当时人们仍普遍认为他出的价格高了。因为MySpace没有所谓的商业模式,一旦卖给大媒体公司后,访问MySpace的青少年将不再访问它。一年过后,这一价格是高是低有了定论,MySpace.com的访问量翻了一番,是全球访问量第六大的网站。这段时期可圈可点有说不完的故事,本书即是了解这段复杂历史的首选读本,它不仅向世人揭露密收内幕,更详尽描绘了MySpace的发展过程、经营秘决等商业人士感兴趣的话题。

《隐形连接》

[美]理查德·科克著

出版时间:2009年10月

这本书不是关于网络连接的科学,它所重点涉及的内容是互联网世界与我们普通人的行为紧密相连的一面,它整合了社会学、经济学和商业战略学那些被忽视的创新观点,提供给人们如何最大效能地利用好互联网的方法与策略。本书的核心是,和我们的直觉相反的是,“紧密连接”有时还会成为一种阻碍,而“微弱连接”和“中心连接”——这种新的看不见的连接却最能推动人们获得成功。

《浅谈瞬息万变信息社会中的思维、记忆和媒体》

出版时间:2009年12月

网络如何改变了我们的社会、文化与商业模式。

《IT不再重要》

[美]尼古拉斯·卡尔著

出版时间:2009年8月第2版

在这部跨越历史、经济和技术领域的著作中,作者从廉价的电力运营方式对社会变革的深刻影响延伸到互联网对我们生活的这个世界的重构性影响。而如果他的设想真的会实现,我们的世界将会变成什么样子?可以毫不夸张地说,尼古拉斯·卡尔的思想对世界的影响正渐趋显现。未来世界的发展也将对他的革命性观点做出最好的诠释。

锁定目标 专注重复——职场进阶“显规则”

□钟馨

“锁定目标,专注重复”的意思是说,我们一遍遍地做,才能够做得更好。我们之所以做得更好,不是因为我们比别人聪明,而是比别人更用功,比别人更专注于一点。

张瑞敏曾经讲过,“什么是不简单?能够把简单的事千百遍做对,就是不简单;什么是不容易?大家公认的非常容易的事情认真地做好,就是不容易。”执行的真谛就在于此,把简单的事情重复做就很不简单,能够锁定目标,不断重复一件事,用一生去做一件事,就是执行。

因此,“结果提前,自我退后,锁定目标,专注重复”,这16个字,不仅指出了成功的道理,而且还告诫我们,之所以不能取得成功,很可能就是因为忽视了那些最简单的道理。第一个最容易被忽视的就是结果(客户),从自我出发,想当然地做事;第二个最容易出现的现象是花心:一件事做两下就以为自己会了,就不再用心钻研,或者做一点儿觉得差不多了就去做别的事,换去换来,结果是一辈子无所成就。

当年法国的大文豪莫泊桑刚开始学写小说的时候,他的老师对他讲,你不要跟我学什么技巧,你到大街上去坐着,然后你看着驾马车的车夫,专门盯住一位。如果你能把这个车夫描述得和其他车夫不一样的话,那么你的写作就过关了。

我曾经在电视上看过一个节目,有一个很有名的说书人,当有人问他,为什么他的眼睛特别亮?他回答说:每天晚上在黑夜中点一炷香,然后每天盯着那炷香看半小时,几年下来眼睛自然就有神了。

莫泊桑成为一代文豪、说书人的眼神特别亮,这些奇迹在我们常人看来非常了不起。可创造这一奇迹的原因却非常简单,就是锁定目标之后,专注地一遍又一遍重复再重复。

为什么伟大的成就往往是通过如此简单的方式产生的?这种因果关系说明了什么?

一位著名的推销大师在告别他的推销生涯时,应行业协会的邀请来讲他的成功史。

那天的会场座无虚席,人们在热



作者:姜汝祥
书名:《请给我结果》
出版社:中信出版社

切、焦急地等待着那位当代最伟大的推销员做精彩的演讲。当大幕徐徐拉开,舞台的正中央吊着一个巨大的铁球。为了支撑这个铁球,台上搭起了高大的铁架。

在人们热烈的掌声中,这位著名的推销员出场了,他已经年近60,胡子花白,他穿着一件红色的运动服,脚下是一双白色胶鞋,站在铁架的一边。人们惊奇地望着他,不知道他要做出什么举动。

这时两位工作人员,抬着一个大铁锤,放在老人的面前。主持人这时对观众讲:请两位身体强壮的人到台上。很多年轻人站起来,转眼间已有两名动作快的跑到台上。

这位老人请他们用这个大铁锤去敲打那个吊着的铁球,直到把它荡起来。一个年轻人抢着拿起铁锤,拉开架势,抡起大锤,全力向那吊着的铁球砸去,一声震耳的响声,那吊球动也没动。他就用大铁锤接二连三地砸向吊球,很快他就气喘吁吁。另一个人也不示弱,接过大铁锤把吊球打得叮当,可是铁球仍旧一动不动。

台下逐渐没了呐喊声,观众好像认定那是没用的,就等着老人做出什么解释。

会场恢复了平静,老人从上衣口袋里掏出一个小锤,然后认真地,面对着那个巨大的铁球。他用小锤对着铁球“咚”敲了一下,然后停顿一下,

再一次用小锤“咚”敲了一下。人们奇怪地看着,老人就那样“咚”敲一下,然后停顿一下,就这样持续着……

10分钟过去了,20分钟过去了,会场早已开始骚动,有的人大喊大叫起来,人们用各种声音和动作发泄着他们的不满。老人仍然一锤一锤地工作着,他好像根本没有听见人们在喊叫什么。人们开始愤然离去,会场上出现了大块大块的空缺。留下来的人们好像也喊累了,会场渐渐地安静下来。

大概在老人进行到40分钟的时候,坐在前面的一个妇女突然尖叫一声:“球动了!”刹时间会场立即鸦雀无声,人们聚精会神地看者那个铁球。那球以很小的摆动了起来,仔细看很难察觉。

老人仍旧一小锤一小锤地敲着,人们好像都听到了那小锤敲打吊球的声响。吊球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高,它拉动着那个铁架子“哐,哐”作响,它的巨大威力强烈地震撼着在场的每一个人。终于场上爆发出一阵阵热烈的掌声,在掌声中,老人转过身来,慢慢地把那小锤揣进兜里……

这个故事精辟地阐述了成功的道理,简单的事情重复做,就会产生累积效应。当一小锤一小锤的力量积累到一定程度时就会产生巨大的力量让铁球动起来,这就是专注的力量,这就是执行的力量。