

<<九二派>>

图书基本信息

书名：<<九二派>>

13位ISBN编号：9787508633787

10位ISBN编号：7508633784

出版时间：2012-7

出版时间：中信出版社

作者：陈海

页数：319

字数：335000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<九二派>>

前言

“九二派”的历史坐标 傅小永 在中国近30多年的增长故事里，有两位互相依存又互相掣肘的主人公，一为政府，二为企业家。

简单而言，“中国秘密”、“中国奇迹”实际上是道“二选一”的选择题：政府或企业家，谁才是中国增长故事里真正的主人公？

在历史和经验中辨析这一主题，是刻画“九二派”历史坐标的必要途径。

士大夫下海 1993年5月18日，中国嘉德正式营业。

但到1994年3月27日，将近一年时间里颗粒无收，陈东升感到前所未有的压力。

“大家说人一紧张身上就冒冷汗，错了，我当时是心在冒冷汗，胸疼、透不过气。

家人和员工都受了很多苦，后来我的员工告诉我，每天上班进办公室看见我笑，他们才敢笑，如果我阴着脸，他们就不敢抬头。

我自己没本事，就使劲怪员工，好像周扒皮一样，拿着鞭子抽他们：出去干活儿，出去干活儿！

” 1988年，三十出头的陈东升是国务院发展研究中心下属的《管理世界》的副总编，他一手策划了“世界500强评选”，这是他人生的第一件大事，也改变了他的一生。

他发现500强中，美国有140多家，日本有110多家，德国、英国、法国分列三、四、五位，即一个国家在500强中的企业数量和它的整体实力成正比，这一发现惊醒了他，他下定决心寻找一个空白行业、创造一个标杆企业。

而此前，政治一直是他的个人抱负，他比画着掐灭一个烟头，意指当时自己是如何艰难地掐灭了自己的政治抱负，开始了商业征程。

创业第一年给陈东升的压力是他永世难忘的，“就像农民辛辛苦苦种地，但不知道最后老天爷给不给你面子，会不会有收成。

所以我经常说，给你第一笔生意的人，不是一般的顾客，是你的救命恩人。

” 同样，泰康人寿在经营7年后才开始赚钱。

在泰康的办公室里，挂着陈逸飞的油画《黄河颂》，这幅作品是对陈东升艰难创业过往的纪念，也是他个人气质的真实写照，陈东升说这一气质是一以贯之的。

经济学出身的他创业之初就计算好了“下海”的机会成本是“当部长”，为挽回这一机会成本，他的人生目标是要创办一家世界500强企业。

近20年的创业帮助陈东升完成了自我认知，他对自己的概括是：“真实的陈东升，就是革命的英雄主义、革命的浪漫主义，再加上革命的现实主义！”

” 1991年，从芝加哥期货交易所访学归来、后来被称为“中国期货之父”的田源找到物资部部长柳随年：想去物资部的下属公司工作。

赏识他的柳部长看出他的意图，对他说：“你的新职务是对外经济合作司司长！

搞对外开放工作。

”田源回答：“我不干！”

”部长火了：“不干也得干！”

你回国前党组就定了！

”田源只好答应，但这位39岁的的新司长已经心不在焉。

半年美国访学期间，他的办公室就在芝加哥期货交易所38楼。

他是中国第一个期货博士，也可能是当时最了解西方期货市场的中国人。

事实上1986年访问纽约期货交易所期间，时任国务院发展研究中心价格组组长的他便着迷于建立中国期货市场并寻求自身在其中的角色。

1992年，物资部陆续成立了诸多新公司，官员下海潮涌动。

田源再次找到柳随年：“中国需要一家国家级期货经纪公司！”

”部长再次回绝了他：“部里办了太多公司，没钱了！”

”田源说：“给钱我能办，不给钱我也能办，只要部里批准办期货公司，股本金我自己去找。

<<九二派>>

田源知道国家已经颁布了允许成立股份制公司的文件，这次部长也被说服了。

柳随年欣赏这个年轻人，让物资部财务司投资200万。

这是物资部当时投资数额最少的公司。

与此同时，田源找13家股东募集了2000多万，最初的股东包括中农信、中银信托、中国粮食贸易公司等，还包括一家私营公司。

1992年12月28日，中国国际期货经纪有限公司成立大会在人民大会堂举行。

这是国内首家大型股份制期货经纪公司，在国家工商局注册，开了期货业的先河。

在湖北省委政策研究室工作仅三年，毛振华连升了两级——从一般干部到副主任科员再到主任科员。

1988年毛振华被提为副处时年仅24岁。

1988年海南建省。

作为特区筹备组的一员，毛振华被派往海南，直接参与海南省政府研究中心的组建，负责经济处。

海南省第一个政府工作报告的每一个字都出自毛振华的手笔。

不久，他上调中南海，任职国务院政策研究室。

转眼到了1992年，谙熟宏观经济形势的毛振华认为，“机会似乎来了”。

“那时候我有一个简单的愿望，就想当个头儿。”

在庞大的公务员体系里，我是大单位里的小干部，拍不了板。

我想有个独立的舞台，自己是这个舞台的主角。

哪怕让我去西藏当个县委书记，我也许都不会下海。

毛振华决定创办中国的穆迪公司。

事实上“穆迪”这个词儿他也仅是在电视上看到过，但它给他留下了权威、尊贵的印象——“穆迪公司调高了中国政府的债券发行信用等级”。

毛振华相信游说的力量，相信一个年轻人叙述梦想时的感染力，短短4个月，他完成了可行性报告、募股、注册等一系列工作。

他怀里揣着的蓝图就是穆迪和标准普尔。

毛振华并非完全意义上的“下海”——他办的是“调动手续”，即使今天，毛振华也并未买断过工龄，也没有办理过离职手续，他只是“调动到自己创办的公司里来了”。

他不是两只脚义无反顾地跳下海去，而是第一只脚迈出去，第二只脚才抬起来。

1991年，冯仑也离开了体制。

坐上南下的火车，去了海南。

早两年，他参与创办并曾任常务副所长的海南改革发展研究所也回不去了，他突然成了无业人员。

当时在北京经朋友推荐，冯仑投奔其中的南德集团，找到了一份按日计酬的零工。

他一家借住在西北大学同学张维迎的北京青年公寓里，后者同样离开了体改所去了牛津大学。

冯仑的创业方式是“九二派”里最草根的——他和他的合作者分头借钱，凑在一起也才3万多，这些钱大都花在注册公司等前期费用上，等拿到执照时，就剩下几百块了。

但公司的注册资本却是1000万人民币，典型的“皮包”公司。

1991年9月13日，一个有着奇怪名号的公司——海南农业高技术投资联合开发总公司成立了。

“江湖和游侠在中国实际上是脱离体制边缘的一种自由状态。”

都是生人，谁也不欠谁，不管你过去是怎么样的，海南不相信眼泪。

“从流氓无产者开始折腾，近10年里积累了中国底层的生存智慧和办法，冯仑和他创建的万通得以成就。”

这是“野蛮生长”的序曲。

1990年，俞敏洪从北大辞职，先在一家民营教育机构教课，后创办“新东方”。

1992年，郭凡生“被下海”，创办“慧聪”。

1992年，原深圳蛇口区常务副区长武克钢“被下海”，创办“通恒”。

1992年，副县长热门人选朱新礼下海，创办“汇源”。

<<九二派>>

1992年，胡葆森离开河南外贸正处级岗位，创办“建业”。

1992年，苗鸿冰离开石油部办公厅，创办“白领”。

1995年，黄怒波去职中国市长协会副秘书长，创办“中坤”。

1996年，43岁的王梓木去职国家经贸委综合司副司长，创办“华泰”。

……中国现代企业元年 这是本书里的主人公们在1992年前后的生活情境。

回溯他们在这—时段的人生情境不是为了展示苦涩、温情的商业励志故事。

他们原本生活于广义的体制内，或行政官员，或智囊部门研究员，或大学教员，他们的人生志向无一例外是为了在科层制体系里谋求更高的职务，他们中的几位甚至在40岁左右已经官至司局级。

他们经纶满腹、忧国忧民，是新的“士大夫”阶层，他们继承了这一阶层“齐家治国平天下”的精神气质——这是这一阶层在中国历史里的最典型特征。

但是1992年前后，他们选择离开或“被离开”体制。

这一行为通常被局限理解为“创业”，是无数创业故事里无差异的一部分。

本书是对这一认识局限的拓展。

“士大夫”下海是作者对这一创业行为的简要概括，作者的立意不是这些未来的商业领袖们如何一步一步扩展他们的商业版图，或是失意者们如何一步一步丢失他们的商业城池，而是大面积的“士大夫下海”——这一中国历史未有之事——之于这个国家的启示，特别是之于近30多年的改革开放史。

这是本厚厚的启示录。

本书展示了“士大夫下海”这一现象的独特之处，特别是它的复杂性。

企业家群体的兴起是中国过去30多年里最有代表性的阶层运动之一。

若以代际划分，可分为“乡绅”企业家（第一代，以乡镇能人型企业家为代表）、“士大夫”企业家（第二代，以主动或被动离开体制的“士大夫”型企业家为代表）和“海归”企业家（第三代，以国外归来的科技精英型企业家为代表）。

“士大夫”的精神维度使第二代企业家较之第一代、第三代更具历史内涵。

“体制”是“士大夫”们最初的精神脐带，这锻炼了他们宽广的宏观视野和对大局的驾驭能力，但也可能成为他们的精神掣肘。

这是“九二派”的核心特征。

这本书呈现了“士大夫”企业家（主动或被动）离开体制最后又反哺体制的全过程。

本书将带领我们探寻“士大夫下海”和“中国秘密”、“中国奇迹”之间的本质关联。

后者是当下最热门的国际话题。

在中国近30多年的增长故事里，有两位互相依存又互相掣肘的主人公，一为政府，二为企业家。

简单而言，“中国秘密”、“中国奇迹”实际上是一道“二选一”的选择题：到底谁才是中国近30多年增长故事里真正的主人公？

政府还是企业家？

在历史和经验中辨析这一主题，是刻画“九二派”的历史坐标的必要途径。

当然，本书提供了这一命题的可能答案，而不是唯一答案。

企业家，市场经济的核心力量，曾长时间被排除在增长故事里，他们赢得历史地位只是新近的事

增长，确切地说是为什么会增长以及如何才能增长是经济学的主要任务。

在早期，人们相信“蛮力增长”，即投入更多的资本和劳动以实现增长，人们甚至认为，这如果不是增长的唯一来源，也肯定是增长的最主要条件。

“蛮力增长”的逻辑缺陷是显而易见的，受制于收益递减规律，维持一定的增长率，势必不断提高投资率，这不符合人类的一般经验。

更多的投资可以在短期内提高产出水平，但不能提高增长速度。

继而，人们相信“精明增长”，即创新和技术变革是增长的最重要来源，只有创新和技术变革才能将一个经济体从收益递减规律中解救出来，即用更好的技术和设备来装备既定的劳动力，

<<九二派>>

既提高产出水平，也提高增长速度。

只有持续的创新和技术变革，才有持续的增长。

但是这时候人们认为创新和技术变革是外生的，它能否发生取决于政府政策或运气。

他们还没有发现经济体内部存在着创新和技术变革的动力机制——企业家。

他们还不能回答，为什么有些历史时期创新是加速的而另一些时期则变慢。

回答这个问题，实际上也回答了到底是什么力量加速了经济的增长。

20世纪80年代，学者对创新和技术进步机理的研究取得突破性进展，他们发现，创新和技术进步是内生于经济体中的，并主要由企业家完成。

创新和技术进步率决定了经济的增长率，而创新和技术进步率取决于最能干企业家的能力。

企业家终于赢得了他们在市场经济中的主角位置。

企业家才能依赖于个人的“洞察力”、“决策力”、“反应力”和“想象力”，部分后天习得，部分则可能是天生的。

“企业家”开始回归增长故事，经济学也拉近了和现实的距离，并大大增强了对现实的解释力。

其后的学者延续这一思路，提出一个经济体保持增长的4项建议：（1）创办企业是相对容易的，但要减少费钱费时的官僚审批制度。

（2）必须有鼓励企业家创新和技术变革的报酬结构，包括财产和合同方面的法规。

（3）政府一定不能仅有旨在瓜分而不是做大蛋糕的行为。

（4）必须保证获胜的企业家和大型成熟企业有持续的创新动力。

简要而言，做对了（1）和（2），才有“中国奇迹”；要续写中国的增长故事，还必须同时做对（3）和（4）。

“九二派”企业家的故事，是对（1）和（2）最好的证明。

其中，对（2）最生动的证明，是1992年国家体改委颁发的《有限责任公司暂行条例》和《股份公司暂行条例》。

现代企业制度的基础是《公司法》和《合同法》，而这两个文件正是《公司法》和《合同法》的雏形。

这是中国企业制度变革的转折点。

这之前，股份公司只是个别试点，自这两个规范文件出台起，建立股份公司真正合法化，现代企业治理结构也初现轮廓。

这两个规范文件的出台，引发了一场蔚为壮观的“下海”潮，中国真正进入了企业家时代。

文件刚出台时，陈东升和毛振华天天揣在怀里，逐字逐句摘抄、研读。

中国嘉德和中诚信的公司章程、发起合同就是按照这两个文件起草的。

毛振华认为这两个文件“掀开了中国企业进步的革命性篇章”，陈东升说“它们给中国经济带来的影响被严重低估了，它们的作用是划时代的”，“有了它们，中国才有了真正意义上的企业制度创新”。

中国近代史上，有三个有利于企业家成长的时代，一是洋务运动时期，二是民国时期，三是改革开放时期，而其中最具有转折意义的，是1992年。

1992年前后诞生了一大批“九二派”企业家。

正是在这个意义上，陈东升说，1992年是中国现代企业的元年。

何为“九二派”？“九二派”原始的定义来自陈东升：“政府官员、知识分子等社会主流精英下海组成的有责任感、使命感的企业家群体。”

根据这一定义，本书给出了这一群像的大致标准。

“九二派”是精英，先是体制内精英，即中国文化中的“士大夫”阶层——

在约定俗成的观念里，“士大夫”即指体制内知识分子和官僚的联合体，而后跳离体制，

在市场中成长为“新士大夫”——他们在当下有相对醒目的社会地位，除了企业家这一

“经济人”角色外，他们还扮演着公共生活的其他角色，如商业领袖、商业偶像和公共

<<九二派>>

知识分子；他们在1992年前后离开体制，通常是某一行业的先行试水者，继而成为这一行业的领导者；和第一代、第三代企业家相比，他们有更深的“士大夫”的烙印，有较强的时局洞察力和宏观思辨力，这一能力无疑大大作用于他们的整个商业历程；他们是在近20年的商业洗练后逐渐成为舞台主角的；他们有反哺体制、反哺社会（包括政治文明）的意愿、言辞和行为。

企业家人才在政府和工商业之间的配置状况是观察一个经济体最重要的视角，正是这个意义上，“士大夫”下海有其独特历史含义。

中国历史上从来都是人才配置“单轨制”，体制通过科举、战争等形式吸纳人才，即最优质的人才被吸纳进政府里在分配财富而不是在工商业里创造财富。

1992年前后，大面积的“士大夫下海”意味着人才配置出现双轨制，企业家人才罕见地由政府配置给市场。

在传统中国，具有“企业家才能”和“领导力”的人依附于体制，他们的人生价值和角色是由他们在体制内的价值和角色定义的，“企业家才能”和“领导力”只能在体制这条单轨道上实现。

而受阻于政府权力缺乏约束和法律制度，商业活动在社会文化中受歧视，商人在社会排名中最低。

邓小平1992年的南方视察，是在体制之外开辟了一条“领导力”和“企业家才能”的配置新轨。

一帮传统“士大夫”自觉离开体制，在市场中实现价值，成就“新士大夫”。

“九二派”特指一个历史事件中的主角。

这一事件，指1992年前后，“企业家才能”和“领导力”第一次大面积地由体制配置给市场，即“士大夫下海”。

这一事件在中国近代史上几近绝响。

朝代更替和1978年之后的五六次行政管理体制改革，均有优质的拥有企业家才能的“领导力”离开体制，开辟人生新疆土，但他们多是被动的失意者，他们的价值体系中还未有商业自觉意识。

其他时间节点上，有些零星的商业自觉者，场面上却未成大观。

张维迎在《产权变革、企业家兴起和中国经济发展》中的论述准确解释了“士大夫下海”和“中国奇迹”的逻辑关联，他说，“非正式的观察显示，在发达国家——比如美国、英国和德国，最具企业家才能的人经营企业；而在不发达国家——比如拉美和非洲，最具企业家才能的人在政府和军队。

“企业家人才在政府和工商业间的配置是经济发展最关键的决定因素之一，如果不是唯一决定因素的话。

一些国家之所以不发达，不是因为他们缺乏企业家禀赋，而是因为他们的企业家人才被不当配置于政府或非生产性部门中去。

“这篇文章用语直白、逻辑浅显，没有高深数学和曲线图表，但这或许是此文没有在学界引起足够共鸣的原因。

张维迎说，最具企业家才能的人在创造财富而非分配收入，是“中国秘密”的最重要原因，也是一个国家最重要的制度安排。

描述“九二派”的历史坐标还需要更多的参照，特别是19世纪末到20世纪初的美国企业史。

从1865年到1914年，约半个世纪，美国工业总产值从不足40亿美元增加到242亿美元，到1894年，美国工业总产值已经跃居世界首位。

这是美国历史的黄金年代，也是美国企业史的黄金年代，出现了摩根、洛克菲勒、卡内基等一批企业家，他们在美国社会中的角色非“商业领袖”一项能概括。

“九二派”是这个故事的中国版本，他们逃离体制又反哺体制是故事的新意，值得我们以更开放的心态观察这一群体在转型中国中扮演的社会角色。

<<九二派>>

内容概要

1992年注定是一个有转折意义的年份。

“小平南巡”令人们的内心有了波澜，那真是一个知识分子大迁徙的年代，一部分人选择继续留在体制内，而另一部分人则毅然投身市场，中国历史里又一个追逐财富的时代轰轰烈烈地开始了。

本书讲述的重点——“九二派”企业家，这是一拨白手起家的官员群体，在1992年前后还相对弱小，但智商高、情商高、有胆识，他们成长的速度在其后二十年被证明是最快。

“九二派”企业家是反映中国改革进程的一个重要群体。

他们是先在体制内成长，再转向体制外的，他们既了解体制内的经济运行，又懂得体制外的种种酸甜苦辣。

他们善于借鉴发达国家的成熟经验，把它们引入中国市场的空白领域，成为某个行业的开拓者或佼佼者。

“九二派”的人生经历、创业故事和思想观念会给关心中国经济改革与企业成长的人们带来深刻的启发。

作者简介

陈海，现任《博鳌观察》执行总经理，亚布力中国企业家论坛特约研究员，偏好商业写作。曾任职《中国新闻周刊》副主编、《南方人物周刊》主笔、《南方周末》记者，系中山大学传播与设计学院（新闻系）特聘讲师。从事媒体工作期间，长期致力于时政新闻及调查类报道的实践与探索，有编著作品《真相的力量》等。

<<九二派>>

书籍目录

序言 厉以宁

前言 “九二派”的历史坐标?傅小永

第一章 模糊人

1. 负笈者

这是改变田源人生命运的一次远行，其背景与价格改革相关。

2. 摸石头的人

一个务实的改革先行者，在中国期货市场的规划与设计显露才华。

3. 从隆中到北京

一大批崭露头角的中青年经济工作者进入经济改革和宏观决策的核心层面，开始发挥重要作用。

4. 辞官

这位司长已经心不在焉了，事实上“创业”的冲动在离开美国的瞬间就已涌动在胸，“不给钱我也能办”。

5. 体制边缘

“若我为了行政级别纳入体制内，就没有今天的中期公司了。”

6. 基因

他觉得“北京是红太阳的中心”，“去北京”是唯一的指向。

7. 何去何从

陈东升相信：“美国今天最火的，就是中国明天将要红火的。”

8. 率先模仿

“我们就像进入这个行当的农民，每天在长城饭店租房的美金白花地流。”

9. 关系网

这与陈东升的同学毛振华的总结异曲同工——“我们胜在有整合各种资源的能力”。

10. 模糊人

“哪怕让我去西藏当个县委书记，我也许都不会下海。”

11. 试水者

他们是中国现代企业制度的试水者，和之前的中国企业家相比，他们应该是中国最早具有清晰、明确的股东意识的企业家代表。

12. 股权

花了7年时间，中诚信终于理所当然地姓毛了，毛振华不否认自己“捡了一个大便宜”。

13. 野心

陈东升心里活了：这么好的机会，你们不做，我来做！

14. 抱负

<<九二派>>

太多的中国企业家在种种不确定性的陷阱中打滚，他们大量的精力都用在应对体制政策的各种不确定性上。

第二章 逃离体制

1. “被下海”

冯仑用江湖语言将“领导力”概括为6个字：“指道、扛事（负责任）、牺牲（扛到最后，没有办法摆平的时候，你得牺牲）”，“在体制内作为一个好党员这些品质早就培训过”。

2. 逃离体制

“凡是体制内出来的人都是有个性，就是都不能融入体制的这种。

如果没有改革开放，我只能在体制里面待着，或者做一个坏人，或者做一个窝囊人，我知道我不能再待下去了。

”

3. “空间太小了”

当武克钢在繁华的香港中环开了写字楼的时候，冯仑还在牵其中的南德集团打工，万通“六君子”中的一些人还“拎着包满街乱窜”，四处寻找机会。

借着体制间接带给他的“港商”优势，武克钢的第一桶金来得比其他人要早。

4. 终结看得到头的平庸人生

冯仑所谓的“痞子精神”被俞敏洪的同事李杜演绎为：“老俞被北大处分，作为三流文人，既想保留文人的体面，又缺乏一流文人的风骨，不敢自沉未名湖。

于是退而求其次，唯有辞职，落草为寇。

此谓置死地而后生。

”

5. 做官不如做事

“职道每念及督抚姓名得传后世者有几人哉？

遑论其下，是故做官不及做事多矣。

”

第三章 行业

1. 期货业的春夏秋冬

期货一时热得发烫，灼烧着无数金融证券从业者的神经，中期公司在滚烫的扩张中也未能免受成长的苦痛。

2. 地产业的三种模式

冯仑说：但凡绝处逢生、狭路获胜，除了正确价值观的引导外，万通在战略和经营上的成功主要得益于创新，即所谓的“守正出奇”。

3. 保险无间道：泰康与华泰

中国人口基数大，保险业空间无限，自然也成了保险商业模式创新的试验田。

陈东升提出“创新就是率先模仿”，无非是国际上被证明成功的商业思想、商业模式可在中国落地，并生根开花——“这是商业规律决定的。

在目前的中国，借鉴国际先进经验加上本土化，就是创新。

”

4. 王中军的娱乐帝国

把资本运作手段和更标准化管理带进影视业，王中军认为华谊兄弟对这个行业作出的最大贡献，简单说就是形成了品牌，引进了资本，从而促进了行业的整体进步。

<<九二派>>

5. 行业老大是怎样炼成的

俞敏洪：我能成功是因为比别人早走一步

朱新礼：说中国果汁市场是我培育的，我想没有人会有异议

袁岳：零点咨询是为这个行业作模式探索

苗鸿冰：我希望中国在世界时尚舞台上有自己的话语权

刘举：谁拥有停车场谁就拥有印钞票的机器

第四章政商之间

1. 灰色地带

“官本位”仍然在影响社会和企业，办企业就不得不与官打交道，但是我与官打交道有一些原则，这叫“人情往来，不过界线”。

2. 公司与官场

中国的商人和政府的关系是“离不开，靠不住”——在中国经商离不开政府政策的支持，想离也离不开；又不能完全靠政策养着来发展，想靠也靠不住。

3. 规则与秩序

对于大多数有远大抱负的“九二派”企业家来说，“就是要利用某种人脉获得一个进入市场的机遇，并且坚定地走市场道路，也就是用计划经济最后的一点关系，去突破市场经济的关隘”。

4. 现代公司治理

1985年，发表在《世界经济导报》上的一篇文章在学界引起强烈反响。

论文的名字叫《股份制——中国企业改革的唯一出路》，在理论上提出股份制是社会主义公有制的一种高级体现形式。

作者正是后来慧聪国际的创始人郭凡生。

那一年，他30岁。

5. 镜像：失意者

虽然出身官场，从体制中走出，熟悉体制，兰世立终也倒在了体制的怀里。

不知道是不是应了冯仑那个著名的判断，民营资本千万不要试图用金钱与政府角力。

第五章“新士大夫”的精神图谱

1. 企业家的社会角色

如何理解企业家精神？

企业家精神最重要的特质是什么？

企业家队伍的壮大是中国经济持续增长的主要原因吗？

企业家如何更好地扮演社会角色？

2. 改革的困境与路径

到底有无中国模式？

还是自欺欺人？

如果有所谓的“中国模式”，政府在这一模式中的地位和作用应该是怎样的？

什么才是当下中国改革最大的困境？

如何走出？

3. 威权与民主

威权是否有利于效率？

民主是否有利于效率？

<<九二派>>

是否对民主有担忧？

如何平衡？

企业家作为既得利益或受益者是否趋于保守？

如何看待政治文明的变革？

4. 隐忧和不满

对当下中国的主要担忧是什么（比如公平缺失、生态恶化、国进民退、公民社会遥遥无期）？

尾声“反哺”中国?岑?科

后记

参考文献

<<九二派>>

章节摘录

“九二派”原始的定义来自陈东升：“政府官员、知识分子等社会主流精英下海组成的有责任感、使命感的企业家群体。”

理解这一定义有助于我们消化本书。

首先，“九二派”是精英，先是体制内精英，即属于中国文化中的“士大夫”阶层——在中国人约定俗成的观念里，“士大夫”即指体制内知识分子和官僚的联合体；其次是下海，即体制内“士大夫”自觉跳离体制，在市场中构筑了“新士大夫”群像。

后者，是理解“九二派”概念的关键，因为这一新的人才配置机制可能是“中国秘密”的核心。

“九二派”是这一时代的“新士商”。

“九二派”和传统士大夫相同之处，是“齐家治国平天下”的精神气质，不同的是实现目的的路径和手法。

亚布力论坛认为，这一狭义的定义，是“九二派”概念的灵魂。

提炼“九二派”的价值观共性和精神图谱也仅在此基础上有意义。

他们在当下的中国有相对醒目的社会地位，除了企业家这一经济角色外，他们可能还扮演着公共生活的其他角色，比如商业偶像、慈善者、公共知识分子；他们都是在1992年前后一段时间内离开体制，是从高层体制（多为中央级）跳转到体制外的；他们通常是某一行业的先行试水者，继而成为这一行业的领导者；和第一代、第三代企业家相比，他们有更深的传统“士大夫”的烙印，有更强的时局洞察力和宏观思辨力，这一能力无疑大大作用于他们的整个商业历程；他们都是成功者，都是经过近20年洗练后日益成为舞台上的主要角色。

我们的故事从20世纪80年代开始，在那个年月里，数以百万计的具有企业家才能的农民开办了企业，但很少有具企业家才能的政府官员有兴趣成为企业家。

在私人公司被合法化以后，这种情况有所改变。

“九二派”企业家的出现，标志着之前的生存型创业开始转变为机会型创业。

对中国而言，20世纪80年代是一个阳光的时代，这也许是中国知识分子和体制内精英的幸运，这黄金10年是他们真正与国家的命运紧密结合，进而改变国家命运的10年。

不理解80年代，就很难完整理解“九二派”——如果说80年代是“九二派”成长的根，1992年就是这棵大树开出的花，一拨知识精英在这个阳光的年代里，为改造体制苦寻出路，最终殊途同归，各领风骚。

P3-4

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>