

经济规律论

财富的脾气与奥秘

蒙敬樟◎著

经济犹如浩瀚宇宙、茫茫大海，谁能游刃有余、潇洒搏击？

你能行，只要你摸透了经济规律的脾气与奥秘，就能认识和把握貌似神秘的经济规律。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

理想
藏书

经济规律论

财富的脾气与奥秘

蒙敬樟◎著

■ 经济犹如浩瀚宇宙、茫茫大海，谁能游刃有余、潇洒搏击？
■ 你能行，只要你摸透了经济规律的脾气，与奥秘，就能认识和把握貌似神秘的经济规律。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

经济规律论——财富的脾气与奥秘/蒙敬樟著. -北京: 中国经济出版社, 2009. 7

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9121 - 7

I. 经… II. 蒙… III. 经济规律—研究 IV. F012

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 047811 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 陈 骝 (电话: 13621098588 E-mail: chenliu_bj@sohu.com)

责任印制: 石星岳

封面设计: 白长江

经 销: 各地新华书店

承 印: 潮河印业有限公司

开 本: A5

印张: 9 字数: 248 千字

版 次: 2009 年 7 月第 1 版

印次: 2009 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 9121 - 7/F · 8131

定价: 26.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282 国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

自序

世界上有不想富强的国家吗？没有！有不想做大做强企业吗？没有！有不想发财的人吗？也没有！但是，为什么还有那么多国家、地区依然贫穷落后？为什么有那么多企业就是无法做大做强，反而举步维艰，苦苦挣扎，面临破产倒闭？为什么还有那么多穷人连温饱都得不到保障？这到底是为什么？谁能告诉我？

真诚奉献给大家的这本小书，也许能告诉你，回答你！

经济问题，其实也就是财富问题。财富是有脾气的，顺之则昌，逆之则亡。财富是有奥秘的，不深入探究把握，你就搞不懂，想不明白。不明白财富是如何生产的，怎么样才能使财富增长，也搞不懂如何才能保住财富不流失。财富的脾气、奥秘，就是指财富的生产、流转、增值、亏损的规律性，也就是经济发展、增长、运作、竞争等所有经济实践活动的规律。经济规律到底有哪些，经济规律本身有什么秉性和特点，如何把握、适应和利用经济规律，这些都是人们非常想知道、想掌握的。本书就是想帮助大家解决这些问题。

本书结构分为上、下两篇，共三十七章。上篇是总论，共两章，主要就经济规律的一般性原理问题作些探讨、解析，旨在解决经济规律到底有没有，秉性如何，即存在依

据、成因及其基本性质等问题。下篇是分论,共三十五章,分别探讨、解析那些比较重大、更有了解把握价值的或容易被忽视的、分歧较大的经济规律。本书原写了九十章,四十万字。为了使书稿更凝练、精粹,节省篇幅,笔者对原稿作了大的压缩。主要是裁减了许多分论的章节。先是把一些比较次要的去掉了;其次是把一些虽然重要,但人们比较熟悉,分歧、争论不大的也去掉了,如人才主导律、需求主导律、跨国经营律、环境制胜律、文化制胜律、法制保障律、均衡发展律、城市中心律、名牌效益律等,大家都比较了解,就减去了。

本来,笔者想运用本书所说的经济规律论的基本原理和思想理念,来解析一两个案例,以便读者对本书能有更深刻的理解与把握,更容易运用书中的观点来指导自己当前或今后的实践。如原打算搞一个中国经济发展难点分析研究。主要有如下一些难点问题:工业化、市场化的道路模式问题,加快发展与资源瓶颈问题,通货膨胀和紧缩问题,失业与就业问题,社会人群贫富差距问题,地区发展差距问题,城市化问题,汇率改革与货币政策问题,经济和社会秩序建设问题,金融与资本市场发展问题,寻租腐败问题,经济与政治、社会体制协同改革问题等。这些问题都是重大问题,也都是难点问题。要正确、精到解析,决非易事,每个都是一篇很大头的文章。笔者虽能做,但时间精力所限,一时拿不出来。本书是2004年的“五一”劳动节时开始构思的,至今已5年有余。为了能让这本论述经济规律的书早日脱稿,笔者几乎有三四年的“五一”、“十一”、春节的黄金周假日没有大休过,还有几年的工龄假和许许多多的周末休息日都差不多全押上去了。笔者深有

感触的是,写书难,要写好一本书难,用业余休息时间写书更难。为了能帮助读者更快地了解、把握经济规律这个难题,省却翻阅浩如烟海的经济学文献和研究层出不穷的经济数据的十分辛劳,笔者不自量力,知难而进,为的是想“苦了我一个,幸福许多人”。这种奉献带来的快乐,是笔者喜欢的。其耕耘虽苦,但笔者心甘情愿。记得在2005年的7月初,当时国内围绕一些热点、难点问题,经济学界众说纷纭,争论不休。如中国工业化的道路模式问题,经济学家们分歧颇大。如著名经济学家吴敬琏、厉以宁、樊纲等,在这个问题上就各执己见,莫衷一是。笔者当时对此颇有感触,觉得在国家“十一五”规划就要出台之际,党政领导,甚至经济学界对事关国家大政方针的重大问题,思想还那么不统一,分歧竟还那么大,这怎么行?笔者当时忍不住,就以一个平民百姓的身份,以笔名“帅克平”在国务院发展研究中心的《经济月刊》的“经济论坛”网站连续发了3篇短文,表达笔者的关于当时几个热点问题的思想见解。为什么取这个笔名,是想到外国有部小说叫《好兵帅克》,帅克嘛,小兵一个,却非常爱国。又想到中国古代历史典籍《春秋左氏传》中记载了鲁国一个名叫曹刿的人,也是布衣百姓一个,却也非常爱国,竟管起国家反侵略战的大事来,虽然其乡人认为他多管闲事,但笔者却敬重其爱国的赤子之心。宋朝大诗人陆游有诗说“位卑未敢忘忧国”。俗语也说:国家兴亡,匹夫有责。可见,爱国应不分尊卑贫富老幼先后的。有感于此,所以临时想到这个笔名,直抒己见。不管有多少人看得到,也不管能不能起到点作用,反正笔者觉得这样才算尽心尽责了。3篇短文,一篇是《关于中国工业化的道路模式问题》,提出了既要创

新又要继承,既要紧跟信息化的时代潮流,又要切实兼顾中国的国情实际,既要推进工业化,还要大力做好市场化、现代化、全球化的文章。第二篇是《要采取有力措施拯救中国股市和中国股民》,这篇文章的内容,不说大家也知道,肯定是分析中国股市的现状、问题、成因、对策。第三篇是《关于人民币是否要升值问题》,提出人民币升值弊大于利的观点。可惜此篇文章只写了一半,正准备稍晚再补上下半篇,不料网站竟进不去了。不知是被人屏蔽封杀了,还是笔者不会操作。碰巧的是,不久,即7月21日,中国就宣布人民币汇率改革方案,从此,人民币开始了它的升值旅程。有人问我,怎么知道人民币马上要升值?说实话,那么机密的军国大事,我怎么可能知道?我不过是感到人民币升值问题似乎迫在眉睫,大有山雨欲来风满楼的气氛,所以就发那么个短文,谈谈个人的浅见罢了。时间那么切近,纯粹是巧合。令人欣慰的是,我3篇短文所说的这几个热点难点问题已经逐步在解决。工业化问题,现在正逐步向科学发展、和谐发展、又好又快发展的模式转变,可喜可贺!中国股市也逐渐好了起来,中国股民也有了笑容。足见现在中国的掌舵人、当家人,的确爱国亲民、执政为民,非常坚强。目前,世界正处在金融危机的风暴之中,报刊和广播电视上,生产过剩、经济衰退、通货紧缩、救市、银行破产、裁员、失业等字眼铺天盖地,触目惊心。目前,全球到底是通胀还是通缩,必须洞察透析,既不能人云亦云瞎起哄,也不必羊群效应直慌张。笔者认为,任何通胀或通缩,尽管有人从中投机制造假象、泡沫,但归根结底,还是供给和需求关系起决定作用。最简单、直白地说,不是货币过剩(通胀)就是生产过剩(通缩)。目前,

总的世界经济形势可能是衰退和萧条,是生产过剩,有效需求不足。但中国等所谓金砖四国和许多新兴市场经济国家是处在连续扩张周期,国际游资不断投机性地人为推高石油、有色金属、农产品价格,搭车赚中国、印度等资源不足的新兴市场经济国家、地区的钱。但欧、美、日等老牌资本主义国家经济停滞、缺乏锐气和活力,实业萎缩,全靠到处投资、参股或在金融市场如期货、汇市、股市兴风作浪套利,搞得世界经济形势云遮雾罩,混乱不堪,他们好浑水摸鱼。我早就怀疑,在人民币升值趋势下,怎么会又高通胀呢?要说通胀,即使说有,也只是局部的结构性的,不可能是全球性通胀。全球至少发达国家一边是衰退、萧条,一边又说全球性通胀,那不是别有用心地蒙人吗?如果说是通胀,为什么西方各国都在大力注资增加流动性呢?可见通胀是假,通缩和衰退是真。去年,胡立阳先生、叶檀女士也表达了如此观点。实际上,国际游资绑架了石油、金属、农产品等物价,囤积居奇,不断剥削、榨取发展中国家的血汗钱,才是问题的本质。我们就没有对付的办法吗?例如我们可以就让石油、煤炭、有色金属等价格市场化,国家不限价、不去补贴,还可以一边在现货市场大买石油、有色金属,一边在期货市场大卖,套期保值,看国际游资的泡泡还怎么吹,看看到底谁怕谁?别太老实把涨价的包袱只往自己肩上扛,可以把皮球踢回去,把冒烟的手榴弹扔回去啊!

要说经济规律,大大小小,林林总总,肯定不止本书展开论述的这些。只是,世界上的事虽千差万别,千变万化,但有着非常大的共性特征,即普遍性。中国古代著名思想家老子说过:天不变,道亦不变。西方大物理学家爱因斯

坦说过：历史没有新东西。了解把握经济规律，犹如禅宗所说的“悟”。佛学虽浩瀚玄妙，其纲领性的东西即“道”或“宗”，也就那么些。经济规律何尝不是如此？说难也的确是难，不信请问问许多经济学家、企业家和政府官员，了解把握经济规律到底难不难？美国和西方世界1929—1933年间的经济危机和大萧条，他们都预见到了吗？这次全球性金融危机，又有多少人准确预见到了呢？都未卜先知、未雨绸缪了吗？有人曾经开玩笑说：人类一思考，上帝就发笑。又有人套用到股市，说：散户一思考，庄家就发笑。玩笑虽是玩笑，倒也道出了某种真谛。可见，经济规律不是那么容易了解和驾驭的。但如果说经济规律不可知或高深莫测，那也不对。经济规律，原则上说是可以了解和把握的，只要路子对头和下一定功夫，是可以基本做到的。本书的意图，就是尝试了解和把握经济规律，并把自己“悟道”的心得体会奉献给广大读者分享，以期能对大家有所帮助。

中国的学问源远流长，古代学者名家关于治学的格言警句也很多。如说“文章千古事，得失寸心知”。还有“板凳须坐十年冷，文章不写一句空”。先贤的道德文章笔者自然十分景仰，视为修身治学的楷模。惜笔者才智和时间有限，又是半路出家，有力不从心之苦衷。虽说尽了力，但本书肯定还会有许多缺漏和不尽人意的地方，甚至会有荒诞、谬误之处，诚恳地欢迎领导、专家和广大读者批评指正。

蒙敬樟

2009年6月1日

CONTENTS

财富的脾气与奥秘——经济规律论

自序

上篇:总论

第一章	依据论	3
第二章	性质论	10

下篇:分论

第一章	资源主导律	19
第二章	交通主导律	25
第三章	资本主导律	30
第四章	利益主导律	36
第五章	企业主导律	42
第六章	技术主导律	51
第七章	贸易主导律	60
第八章	创新主导律	69
第九章	制度致胜律	74

第十章	经营制胜律	83
第十一章	战略制胜律	91
第十二章	规模制胜律	103
第十三章	信用致胜律	109
第十四章	教育制胜律	115
第十五章	智能制胜律	121
第十六章	复合价值律	130
第十七章	周期波动律	139
第十八章	国家中心律	153
第十九章	产业集聚律	161
第二十章	产业调整律	170
第二十一章	虚实经济律	177
第二十二章	通货膨胀律	182
第二十三章	失业难免律	188
第二十四章	脱贫艰难律	193
第二十五章	精神危机律	203
第二十六章	民性经济律	209
第二十七章	家族经营律	217
第二十八章	食物链条律	225
第二十九章	浪费难止律	231
第三十章	失误常有律	237
第三十一章	衰旺移转律	244
第三十二章	蝴蝶效应律	249
第三十三章	黑箱操作律	255
第三十四章	大道至简律	260
第三十五章	生存本位律	265
主要参考文献		271
后 记		276

上篇：总论

第一章 依据论

经济规律论,是指对经济规律的探讨、研究、分析。所以本书题目也可以叫经济规律探讨。本书所说的经济规律,是指经济的带一般性、普遍性、经常性或重要性的现象、特征,包括经济的存在方式、发展趋势、运作模式、结构格式以及关系、层次等。例如以下几种情况、现象,就是人们常说的经济规律。一是,经常、反复出现的现象。如果只是偶而出现,就不能算规律;如果不是反复出现,也不能算规律。二是,一种常用的模式。一种模式被大家争相沿袭,也可能成为规律,如规模经营。三是,一种可以大致预测的发展、运行趋势,也可以成为规律,如周期波动律。四是,一种难以改变的存在、运动方式,也可能成为规律,如资源主导律。

经济规律不是物质,也不是精神,但又的确是一种客观存在。因为如果它不是客观存在,对经济没有支配、制约作用,那人们就不一定要去研究它,更谈不上要去遵循、利用了。既然肯定有经济规律,那么经济规律是如何形成的?它们的存在依据是什么?笔者认为,其成因即主要依据如下:

一、自然法则决定

古今中外的许多哲学家、思想家、理论家、科学家,都认为天地万物都有“道”,中国人谓之“道”,西方人叫“法则”,用通俗的话来说就是“规律”。经济规律从表面上看是经济本身运行发展的趋势特征,但是从内里看,似乎冥冥之中有一只看不见的巨手在操纵、调控大千世界。也就是说有固有的规律在起作用。人的主观能动性并不是万能的。就算你是伟人、巨人,在客观规律面前其实也不知道有多渺小。人们常说,客观规律是不以人们的意志为转移的,这

个“人们”，既指老百姓，也指伟人、巨人。中国过去有一个时期经常高唱“人定胜天”，把其当作一句口号用来给人们打气、鼓劲未尝不可，但如果从思想上认为人真可以战胜一切，主观能动性万能，那显然是幼稚、愚蠢的。中国1958年开始的“大跃进”时期，就有人高叫“人有多大胆，地有多大产”，“只有想不到的，没有办不到的”。甚至有人推算，几年以后就可以进入共产主义。向上级报喜竟然报出亩产稻谷20多万斤。这不但在那个时候办不到，即使今天依然办不到。不但中国人办不到，就连农业高度现代化的美国、日本也办不到，世界上任何国家、地区都办不到。这谎也扯得太离谱了。可笑而又可悲的是有人这么报上层竟能不加批评地接受。可见那个时候的极左、唯意志论已经到了多么登峰造极的地步。历史已经证明并将要继续证明，客观规律是不容忽视不可违背的。经济规律也是客观规律。因为首先，经济活动，说到底人的活动，而人首先是自然人，所以以人为行为主体的经济活动，跳不出自然法则的管辖范围。其次，人类社会也是动物世界，也是大自然的一部分。既然一切植物、动物甚至无机世界都受自然法则也即自然规律支配，人类社会又怎么能例外？经济活动作为人类社会的主要活动，不但具有社会性质，而且同样具有自然性质，因而同样要受自然规律的支配。人类虽然在许多方面高于动物、植物（其实人类也有许多方面不如动物、植物。如在天空不如飞鸟，在水中不如鱼类，红外探测技术不如蝙蝠，声纳技术不如海豚，嗅觉不如狗，奔跑不如马，等等）。人类能制造许许多多的东西，比许多动物更富有思想，但我们的确不能断言其它动物就不会思考，也没有充分的理由说明人类社会就真正跳出了自然界。既然如此，那么人类的一切活动，说到底仍然是自然历史现象，仍然要受自然规律支配。不但经济活动是如此，就是社会、政治、文化乃至军事活动恐怕也不能例外。其原因是同一个：都是人的活动，都是自然现象，那就都得受自然规律支配。牛顿、爱因斯坦等许许多多科学家，中外思想文化，都揭示过自然规律，就象能量守恒定律、运动三大定

律、万有引力定律、浮力定律等，是人人都知道的规律。浩瀚宇宙，自然界的万事万物，都要遵循自然规律，受自然规律的支配、主宰。美国投资奇才江恩把物理学原理、定律用到金融市场的期货、证券投资预测、决策上来，竟然有神奇的效果。这说明了什么呢？说明自然界与人类社会相通，天理、物理、“人理”相通。人类社会的一切活动、现象都无例外的要受自然规律支配。也就是说，自然规律在经济中的体现，就成了经济规律。

二、利害关系决定

人类社会的人与人之间，群体与群体之间，国家、地区、企业与国家、地区、企业之间，普遍存在各种利害关系。趋利避害是动物的本能，而人类的本能和理智，也有显著的趋利避害倾向。这就形成固定趋势，如见利就争，见害就避等。经济活动中，追逐利益、躲避风险的倾向也非常明显。对利害关系的认识、取舍，使人和国家、地区、企业等各种大大小小的利益群体，都围绕趋利避害进行活动。只要知道什么是利、什么是害，知道个人、各利益群体的能力条件，我们就可以大致知道围绕利害关系会发生一些什么活动。利害关系能形成某些经济规律是毋庸置疑的。如追求高利润技术、产品、产业，尽量避开高风险产品、产业，淘汰微利或无利产品、产业等。所以，技术进步、产品更新换代、规模经营、产业调整、生产要素流动配置、千方百计垄断利润、一窝蜂上高利润项目和假冒名牌、诸侯割据、地方保护主义实际上都成了良性的或不良的规律。就是人类的恋爱婚嫁和日常生活，也是有一定规律的。如追求郎才女貌、门当户对、如“靓女先嫁”，“近邻胜远亲”、“众口烁金”等就成了一种规律。

三、主体情绪决定

经济活动，从主体角度考察，实际上是大大小小的主体的行为。这众多的主体经济行为，以及行为前的思想、规划、战略和行为后的结晶、结果如产品、服务等，构成了经济。个人主体是有情绪的，由个体构成的群体，也是有情绪的，都有自己的好恶和喜怒

哀乐,这都会影响、左右他们的行为。国家、地区、企业和其他社会团体,也是经济的行为主体,他们有没有情绪呢?有!因为国家、地区、企业等集体主体,归根结底也是由人左右、操纵的。所以任何决策主体、行为主体,也都是有情绪的。左右情绪的因素很多,如利益追求、事业发展、家庭邻里关系、人体生物节律等。情绪是有规律的,受情绪支配的主体决策、行为,也就会有规律,作为主体行为产物的经济,也会产生与此有关的一些规律。如股票市场的“羊群效应”,就是主体情绪的反映和宣泄。而一些庄家、大户,就专门利用中小散户的贪婪、恐惧、跟风情绪,反向或正向操作,设套让中小散户钻,赚中小散户的钱。

主体情绪还有民族、地方心理情绪,如大度、豪放、团结、坚韧以及排外、好斗、自私、保守、吝啬、懒惰等。这种种情绪也都会或多或少或大或小影响左右国家、地方的决策和行为主体,使经济出现情绪化的某些规律。

四、经济模式决定

不同的生产方式、经济模式,也会使经济呈现不同的规律。如农业社会和工业社会会有所不同,知识经济和工业经济会有所不同,计划经济和市场经济会有所不同,进口替代、自力更生和出口导向经济会有所不同。苏联和东欧国家,还有中国、越南等从原计划经济转向市场经济,各种经济现象、经济问题层出不穷,既有市场经济的规律特点,也有计划经济的规律特点,还有过渡时期的规律特点。如经济运行出现周期性波动规律,这主要是市场经济带来的。而政企不分、经济分块而治,过多干预企业、干预市场,则是计划经济留下的。至于权钱交易、寻租现象、走私、制假、贩假等,则主要是过渡时期的现象规律。集权和分权、大生产和小生产、机械化生产和手工生产,自给自足的生产和商品生产,都会有不同的规律。这是经济模式机制不同带来的。

五、地理条件决定

地理条件主要指地理位置、自然环境、地表地下资源、交通等

条件。经济规律中,有许多是由地理条件决定的。如海峡、交通枢纽地方的经济,沿海、沿江、沿国境线、沿交通线地区的经济,资源丰富或贫乏地区的经济,环境、气候好或相反的地区经济,其构成和运行规律就会有所不同。如中东地区,以石油的开采、提炼、出口贸易为主,其规律比较简单、平淡,是资源主导,主要受供求关系调节,有时也会采用奇货可居的垄断办法来左右市场。基于这些规律,西方世界尤其是对石油能源依赖过大的国家,对石油输出国往往又拉又打、软硬兼施,这也成了一种规律。旅游资源丰富、品位高的地区,旅游业成为主业,围绕旅游业做文章,搞配套旅游服务开发。所以“靠山吃山、靠水吃水”也成了一种规律。

六、理想智慧决定

人类是有理想的,也是有智慧的,而理想、智慧的特点,也会使经济发展形成某些规律。如注重社会效益、公益事业的产品、产业,就是人类的理想、道德引导、促成的。而科学技术的发现、发明,制度的改革创新,则不仅是人类智慧的结晶,也是理想道德的闪光。有人说过,幻想是科学技术发明之父。而科学发明、创造,却引导和推动着企业的技术进步、产品的更新换代、产业的新兴或改造。科幻小说家凡尔纳的小说中,写了不少幻想用品,不料大多数后来都成了现实,有力的证明了“幻想是科学技术发明之父”这一名言的正确性。如飞机、火箭等许许多多发明,人类不知梦想、幻想了多少年月,而今皆成了现实。正确地说,理想、智慧是科学发现和技术发明的两大杠杆。无论是古代农业社会,还是近代工业社会或即将到来的知识经济社会,哪一项科技、经济、文化成就不是理想、智慧之光呢?从这个意义上说,只要我们知道人类在某个时期的理想、智慧特点和当时的状态、层次,我们就大致知道科技界、经济界会有什么发生。中国改革开放的总设计师邓小平同志有一句名言:“科学技术是第一生产力”。事实也显示和证明,科学技术的创新,是经济发展的强大推动力。从世界经济发展史可以发现,每当科学理论出现突破,人们就可以预见,一个技术大发

明的时代即将来临；而每当有什么新发明问世，人们也大致可以估计到会有什么新产品新产业会出现。因此，一些经济规律，是源于人类的理想、智慧的特点而形成的。如人类追求大的时期，大企业、大城市，大交通、大流通、大汽车、大飞机、大轮船等大气杰作就应运而生；当人类饱尝了环境污染之苦，想减少污染、重新打造清新的生产、生活环境时，环保产品、产业就出现了高速发展势头。当能源危机一次又一次冲击西方世界和全球时，人们多么想有省油节能的交通工具啊！节能型小巧玲珑的丰田系列汽车问世了，并一举打入美国市场。可以想到的是，美国世贸大厦被恐怖主义者劫机撞倒后，反恐活动成了世界潮流，那么用以防范、制止恐怖活动的产品、产业肯定会兴旺发达，成为世界企业追逐的热点。

人类的理想、智慧有一个天然的特点或职责，那就是关注热点、解决难点。例如艾滋病、癌症、心血管病、肥胖、衰老等，是人类多么想攻克的热点、难点啊！不但西方医学、医药在全力攻关，中国医学、医药也肯定在攻关，而且可以肯定的是，最高新的生物技术，肯定会倾注全力在这方面谋求重大突破。从这里我们可以得到什么启示？热点、难点呼唤新技术、新产品！谁最先突破，谁就占领了制高点，谁就能取得由原创知识产权带来的高额利润、垄断效益。这里有一个问题需要说明，热点难点虽然呼唤新的创新发明，但是热点、难点问题的解决，却取决于人类的智慧、技术水平。虽然爱因斯坦曾经说过，问题是最好的老师。但热点、难点一般不能决定经济规律。例如温饱问题自古以来就是热点、难点问题，从人类跨入农业社会以来，已经一万多年了。从世界范围来说，温饱问题一直没有完全解决，所以仅凭这一点我们无法判断经济规律。我们换一个角度，实际上，热点、难点问题的解决是人类理想、智慧决定的。世界性的温饱问题，有自然条件、生产力水平以及资本主义生产方式唯利是图的局限的原因。据报道，在资本主义经济危机期间，资本家宁可把卖不出去的牛奶倒在海里，也不免费给买不起牛奶的穷人吃。又有一则英文故事，说的是一个黑人孩子

问他爸爸，天气那么冷，为什么家里不生火？当煤矿工人的爸爸说因为家里没有煤。为什么会没有煤呢？因为家里没有钱买煤。为什么没有钱呢？因为爸爸失业了。为什么爸爸会失业呢？因为煤太多了。资本主义经济危机，往往是一边是生产过剩，一边是穷人、缺乏购买力的人在忍饥挨饿。这不能不说是资本主义的理想、道德缺陷。要解决世界性的温饱等难题，一方面寄希望于生产力水平的提高；另一方面有赖于人类理想、道德水平的提高。等到生物科技大发展，动物、植物品种能大量改良、能创造新的物种，能人工合成食物时，也许世界上的温饱问题就能彻底解决了。但是人类应该尽量以人为本，先富起来的要同情、帮助落后地区的人们尽快的脱贫致富，而不能过于唯利是图、囤积居奇，重犯宁可把牛奶倒入海里也不降价或免费给买不起牛奶的人们吃的错误。

决定经济规律的依据还不止以上这些，但主要的是以上这些。其实，经济规律作为客观存在，人们不应该有什么质疑的。市场经济，尤其是股市、汇市、期货市场的波动，就象有一只无形的手在调节。这只让人捉摸不透的手，就是经济规律。

第二章 性质论

经济规律具有哪些性质特点,据笔者的研究思考,主要有:

一、客观性

经济规律是自然规律的一部分,是自然规律在经济领域的体现。经济规律是经济运行、组合、变化、发展的规则,是人类经济活动的基本定律。经济规律具有客观性。所谓客观性,是相对于人们的主观世界而言的。也就是说,经济规律是客观世界的组成部分,是自然的、固有的东西,就象时间和空间一样,虽然不是物质,但却是实实在在的存在。人们对于有机物、无机物、动物、植物这些由分子组成的物质本身的客观真实性比较容易理解、把握,但对于时间、空间和自然规律,如天体运行规律,分子、原子以及原子内部更深层次的微观世界的结构和粒子运动规律等无形的东西则会感到抽象,感到难于理解把握。据说爱因斯坦的广义相对论刚发表时,全世界只有3位科学家能够看懂。可见抽象的东西、难以直接接触的东西,的确难以理解、把握。现在人们除了要借助于显微技术、红外技术、电脑技术等高科技手段外,还得借助于抽象思维方法,才能认识、理解一些东西。如宇宙的结构、起源、运行法则和量子力学,经济学、历史学、社会学上的种种高深问题等。特别是象经济规律这样的东西,显微镜、无线电、电脑等高科技手段都帮不上忙,只有靠抽象思维,靠理论思考才有用。

客观性本身并不难理解,难的是人类的一切活动都纳入客观,都具有客观性这一点难以被人理解。因为向来的理论认为,人的思维、思想、意志,属于主观世界,怎么突然间人的一切活动都成了客观呢?过去哲学界对于主观、客观的内涵、外延界定还是比较清

楚的。如果把人的思想意识等也纳入客观范畴,这有没有道理,会不会引起混乱?从根本上说,人的一切活动,无非是两个方:一是生理活动,如吃饭、喝水、呼吸、消化、生殖等;二是心理活动,如意念、情绪、思维等。而人的体力劳动和脑力劳动,则是心理、生理活动协调共济的结果。那么,真的有独立于客观世界之外的人类主观世界吗?如果说呼吸系统、消化系统、循环系统、泌尿系统、生殖系统的功能、机制都属于客观,那以大脑为中枢的神经系统的功能、机制应该算客观还是主观?笔者不很成熟的看法是,大脑的记忆、思维,包括人的情感、情绪,都是生理、心理的反映和活动,从本质上、大范畴说,也是茫茫自然界的一朵浪花。如果说大海是客观,那浪花又怎能不是客观呢?人们认识世界、改造世界的活动,一般是视为主观能动性,但其实也具有规律特点,这种规律特点也具有客观性。据前苏联科学家的研究,人与人之间可以远距离心灵感应,意念可以在一定范围内传导。中国有一句俗话:“一说曹操,曹操就到”,对于这点,恐怕成千上万的人都有切身体会。那么心灵为什么能感应,意念又是靠什么媒体进行传导呢?有人提出意念的信息流是否也具有物质性,是否也像光波、电磁波,可以远距离传递。关于这点,目前还没有充分有力的证据予以证明,笔者只是在此顺便提一下,立此存照、存疑都可以。随着人类实践活动不断深入,当生物科技、生命科学取得重大突破之日,也许这个历史难题就水到渠成地解决了。

以上所说,无非是要说明经济规律的客观性。也就是说,经济规律不是人们随心所欲可以改变的,只能认识、遵循和利用。经济规律能否被改变?按照中国古代哲学家老子的观点,是“天不变,道也不变”,道法自然,道由天定。推论起来,只有天即自然变了,道即自然规律才会改变。如果宇宙毁灭了,所谓宇宙法则当然也就不存在了。大自然的确有不变的一面,如宇宙格局就非常稳定。太阳系经历了多少年月,目前与过去其实差不多。如果是经常变、每时每刻都在变,那牛顿的三个宇宙速度就会不灵。按照这个速

度去设计制造卫星和宇宙飞船,就可能乱飞,也无法回收。那谁还敢坐着上天?而事实上,按照牛顿计算的宇宙速度非常准确,不用担心卫星不绕地球飞行,也不用担心宇航员回不来,可见大自然很稳定。大自然的确有变的一面,不但没有两片相同的叶子,也没有两个完全相同的人,没有两个完全相同的地方,没有两个完全相同的时间。大自然惊人的多样性和差异性,既叫人惊叹,也让人无奈。

二、潜在性

经济规律是无形、无声、无色的东西,是人类的感官无法凭感觉把握的。所以是潜在的隐蔽的。正因为是潜在的,所以把握的难度非常之大。资本主义世界积累了200多年的经验,多少风云政治家,多少专家学者,多少企业家精英,多少投资分析大师,大都没能看准、防止历次经济危机、股市崩溃。经济规律的潜在性,使人们往往只能接近经济规律,相对把握经济规律,而无法百分之百地看准。换句话说,经济规律因为其潜在性,就往往有一定的“测不准”。特别是微观经济,市场主体千千万万,用户也千千万万,产品和服务也千千万万。再高明的市场主体,他也不可能对市场需求的数量、品种、结构判断得百分之百准确,所以生产厂家很多时候也不能不做两手或多手准备,有时仅仅只能走一步看一步。经济规律的潜在性使人们难免一定的盲目性。事后诸葛亮好当,事前诸葛亮不好当。就是诸葛亮本人,他率领蜀国军队北伐,六出祁山,一次又一次无功而返。如果诸葛亮真能料事如神,又何苦这样劳民伤财瞎折腾。可见规律的潜在性不是那么容易把握、驾驭的。不但自然规律如刮风、下雨、打雷、地震、火山爆发等难以预测把握,作为人类思想行为活动外化的经济、社会发展规律又岂是容易把握的!高明的企业家比一般企业家的高明的只是在方向上更准确一点、程度上更多一点和处理上更明智一点罢了。

经济学家研究经济规律一般是从资料统计入手,从历史来把握、预测未来。但经济规律的潜在性、隐蔽性,使不少经济学家的

预测时不时失灵，甚至南辕北辙，叫人啼笑皆非。特别是对股市的预测，众多的股评家，那么多的金融高材生，竟然说准的时候少，说错的时候多。“知识就是力量”这句名言，不知为什么在经济规律的判断、预测上竟那么苍白无力。现在连许多散户朋友都知道，当股评家众口一词看好的时候，就是股市见顶的时候。当股评家一致看空的时候，往往就是股市要反转回升的时候。事后股评家往往会自嘲说是庄家刻意反向操作所致。这话虽有一定道理，但却不能完全自圆其说。因为作为股评家，他难道不知道庄家经常反向操作吗？市场为什么老跟人们开玩笑呢？这就是市场的风险所在，魅力所在。也是经济规律的潜在性，使人的确很难摸准说准。

三、相对性

经济规律的相对性，不是说经济规律可有可无、或有或没有，而是说经济规律基于不同的经济形态，不同的时间、地点，不同的经济主体、客体，会有所不同。例如，农业经济的经济规律跟工业经济时代肯定会有许多不同；知识经济时代的经济规律跟工业经济、农业经济的经济规律也会有许多不同。这是第一种相对性。第二种相对性是，有许多相互矛盾、冲突的经济规律竟然能在同一种经济形态中并存。例如利益均沾规律和“赢家通吃”规律，计划调节规律和市场调节规律等，竟能在工业经济、知识经济时代并存。还有科学和宗教，资产阶级民主、自由和皇权，社会主义和资本主义竟也能在同一个世界甚至同一个国家并存。如西方世界就是既信科学也信宗教，英国、日本是既有资产阶级民主也有女王、天皇。中国等社会主义国家与美国等资本主义国家和平共处，并能建立合作伙伴关系。香港、澳门回归中国后，实行的是“一国两制”办法，即中国大陆实行社会主义，香港、澳门实行资本主义。至于利益均沾和“赢家通吃”规律，虽然美国的英特尔、微软有“赢家通吃”之势头，但西方、东方都有不少企业或多或少分到了一杯羹。这一方面是因为世界毕竟太大了，想通吃世界实在不易；另一方面是各国都有反垄断法规，不会允许谁通吃国家，更不可能通吃

世界。

了解经济规律的相对性,主要是要让人明白,一些经济规律的出现,虽然有一定的必然性,但往往也有一定的偶然性;如经济周期性波动是必然的,但到底是按哪个时间周期波动、循环,往往带有不确定性、相对性、偶然性。其次是要让人明白,有的规律与另外一些规律是矛盾的,但他们有时会奇妙地并存,有时会交替出现。世界的复杂、精彩是没得说的,但是世界让人看不明白,让人感到无奈,这也是事实。相对性不仅指经济规律本身有一定的相对性,而且指人们对经济规律的把握也有相对性。

四、支配性

经济规律对经济具有相当的支配性。这不仅表现为暗中调节经济的走向、走势,而且表现为对唯意志论者、主观能动主义者常常给一点当头一棒的惩罚,甚至一点不顾许多伟人的面子,也不顾天下黎民百姓的死活。有时让股市一泻千里,让经济出现大震荡、大滑坡、大崩溃。诸如“黑色星期一”、“黑色星期五”、沙尘暴、河水泛滥成灾、经济危机之类,就是经济规律、自然规律惩罚人类的铁证。

经济规律的支配性不是先天就有的,而是有经济然后才有的。虽然经济规律具有客观性,但深入推究起来,其实也是人为造成的。宇宙讲究动态平衡,各种作用力有一个趋向均衡、维持平衡的规律。普里高津的耗散结构理论,就送到了平衡和打破平衡的问题。经济规律的支配性,主要源于两个方面:第一,宇宙是一个大系统,这个大系统包括了许许多多的中系统、小系统。例如,银河系是隶属于宇宙的一个子系统,在它的下面有许多太阳系,而地球则是我们这个太阳系下属的更小系统,因为地球也有一个卫星——月亮。银河系统是不是宇宙的第一大子系统,没人能断定。据天文界的推测,宇宙之中应有千千万万个银河系。此外,到底只有一个宇宙,还是有许多宇宙,也是暂时无法搞清、无法回答的问题。但有一点是可以肯定的,那就是宇宙之中,一切无机物、有机

物、动物、植物、大星球、小星球，万事万物都受宇宙的自然法则支配。经济规律的支配性实质上也是自然规律的支配性在经济界的体现。第二，经济是自然人亦社会人的理想、智慧、情绪的集中反映，是人类行为的混合产物。人类的理想、智慧、情绪的运动，也是有一定规律的。这使经济发展也带上人的行为规律的烙印。因此我们可以这么说，经济规律是自然造成的，也是人造成的，但归根结底是大自然造成的。这里人们会想到一个问题：如果说经济规律也是人造成的，那为什么人不能支配经济规律，反而要受经济规律的支配呢？这里有三个原因：第一，经济规律是人类众多行为混合作用的结果，而不是单个人行为的结果。人们一般能够判断单个人行为的后果，但人们往往无法准确判断千千万万的人的行为的总体后果。人类对于属于自己的身体、生命是不大了解的，是典型的“知其然不知其所以然”。人类又怎么就能那么清楚地了解亿万人民的各种行为交相作用的后果呢？在这里是大势所趋，众人支配个人。第二，经济是自然历史的产物，具有自然、历史属性，因此经济规律也就带有自然、历史属性，这种自然、历史属性，不是人可以支配的。就象人都希望自己长得高大、漂亮、健康、聪明一点，最好还长上翅膀，能走也能飞，而且能活到百岁、千岁、万岁，那有多好。谁也不愿意自己长得又矮又胖又丑又笨又有残疾。但自人类出现以来，人类对此是毫无办法。第三，经济规律说到底是大自然的规律，人类在大自然面前只不过是沧海一粟，人类的小胳膊又怎么扭得过大自然这条粗壮的大腿呢！

五、稳定性

经济规律具有相当的稳定性。因为如果经济规律不具有稳定性，而是变化多端、变幻无常，那就不能叫经济规律。经济规律的稳定性，主要表现在以下方面：一是，相对固定存在；二是，有比较稳定的运行模式；三是，有比较稳定的状态变迁回归周期；四是，有惊人的历史相似性。可以说从过去知道现在，从现在知道未来。过去人们爱说“太阳每天都是新的”，其实，也可以说“太阳每天都

是旧的”。有人说“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同”，其实，从科学的自然历史的角度来说，人其实是差不多，古人今人大同小异。换句话说：过去、现在和未来基本相似、大同小异。好象爱因斯坦也有这么个观点，即历史中有现在、有未来，历史、现在和未来是基本重合的。就象月亮的自转和公转、地球的自转和公转，几乎从来如此、年年如此，我们不但能算出他们的轨道，还能算出他们自转、公转所需的时间，而且能精确到几分几秒。你看，是不是非常稳定？经济规律其实也有这种稳定性，只是我们对其了解还不够，把握还不准罢了。

下篇：分 论

第一章 资源主导律

假如自然资源不存在稀缺问题,要什么就有什么,要多少就有多少,而且不用花钱买,那世上就不会有什么竞争,也就不需要什么经济学。问题是,自然资源并不是取之不竭的,而是有限的,不可再生的,用一点就少一点。正因为如此,就引出了资源利用、资源配置、资源短缺、资源大战等等经济学问题。也正因为如此,就有了资源主导律。可见,没有资源问题,就没有经济问题,也就不会有经济学。

由于漫长的历史原因,资源是按国界来划分的,人类已经约定俗成、世代相传,从思想上、习惯上、法制上都已经承认和接受了这一点。这里就有几个问题:一是,有些人生活居住在资源富饶地区,得天独厚;有些人生活居住在资源贫乏地区,“得天独薄”。“上帝”的原始分配不那么公平,使得地球上的一些人再怎么勤劳,还是贫困交加;另一些人则只要稍稍努力,就富得流油。二是,资源成了经济的生命线,资源的开发、占有、利用、争夺,成了永恒的主题和无休止的战斗。其实资源主导问题并不是现代、当代才有的事。在古老的农业社会,资源就已经是财富的象征和源泉。奴隶主知道,要财富增长就得不断地扩张地盘,更多地占有土地和奴隶。封建地主也知道更多地拥有土地、山林、水源意味着什么。至于现代和当代的资本家,各个国家和地区的统治者,更加知道拥有资源的意义。

按世界总人口来计算,人均资源率是不高的,这就使人类有了生存的压力。而且人类对资源的占有并不是平分秋色的,而是贫富不均的。一些国家、地区人均资源很多,一些国家地区的人均资

源很少,这就使本来人均资源不足的世界资源问题变得更加尖锐严重起来。因此,资源主导律就更有地位和意义。

中国有句俗话:靠山吃山,靠水吃水。把这句俗话用到现代,就是资源主导律。不过它还不是资源主导律的全部,而只是其中的一部分。但就是这一部分,也已经足以让人们资源主导地位羡慕得五体投地。中东石油输出国家到底哪一点比别人强?不就是地底下的石油天然气比别的国家地区多吗!难道说美国、加拿大、俄罗斯、澳大利亚、巴西人就一定比英国、德国、意大利、日本人勤俭、聪明?不也主要是在人均资源上占了较大优势吗?

现在我们言归正传。

先探讨第一个问题:资源是什么?或者说什么是资源?

凡是可以作为生产要素的都可以叫资源。显然,这是广义的资源概念。而传统的狭义的资源概念指的是自然资源。由于世界已到了向工业经济告别,迈向知识经济时代的时期,所以为适时和完整起见,我们还是就从广义的资源概念开始探讨。广义的资源包括:

(1)自然资源,如土地、森林、草原、湖泊、河流、海洋、海峡、港口、天空、阳光、空气、雨水、风力、矿藏、地下水、植物、动物以及风景等。

(2)人文资源,如历史、文化、文物、古迹等。

(3)人力资源,如科学、技术人员,政治、经济、军事人才,劳动力、技工,等。

(4)管理资源,如管理理念、传统、经验、技术等。

(5)知识信息资源,如“6W”方面的知识和市场供求信息,经营、生产、交通、商贸、资源、技术、产品、人才、价格、用途信息,政治、经济、社会、军事、国际关系状况等信息、科学、教育发展信息,天灾人祸信息以及气候、天文、地理变化信息等;

(6)权力资源。主要有两种:一是,所有权,如土地、矿藏、资本、智能、信息等的所有权;二是,行政审批、管理、征收权等。

第二个问题：资源的主导作用和数量、质量的重要意义。

资源为什么会有主导作用，可以从理论和实践两个方面进行分析。从理论上说，生产力的三个要素，即劳动者、劳动工具、劳动对象，都程度不同地离不开资源和需要资源。首先，劳动者是活人，是要衣食住行、生儿育女的，哪样生活资料不是资源加工生产的？有没有资源、资源多少，将决定生活资料的有无和多少。其实，人力本身也是资源，其数量、质量对经济也有举足轻重的作用。其次，劳动工具也是用原材料加工制造的，没有资源，哪有劳动工具？特别是机器大生产，对资源的需求更大。没有大批的铁矿砂，哪有大批的钢材；没有大批的钢材，哪有大批的机器；没有大批的机器，哪有机器大生产和工业化？再次，劳动对象是什么？是土地、原材料，直接就是资源。没有资源，有经济意义的劳动就不存在，就不会发生。在这个意义上说，没有资源，就没有劳动，没有生产，没有生产力，也就没有经济。可见，资源对经济，具有不容置疑的主导作用。其中包括资源的有无、多少、优劣，都会对经济起决定作用。从实践说，资源主导律也有足够的证据。中东国家的石油资源，不但是富裕中东国家最主要财源和经济支柱，还在某种程度上左右着世界经济。可以毫不夸张地说，中东一感冒，全世界都可能打喷嚏，西方发达国家就更不用说了。当初，一场石油危机，竟引发了西方世界的一场大经济危机，可见资源对全球和各国的经济发展是多么的重要！要说资源是经济的命脉，恐怕也不过份。你说资源有没有主导作用？在封闭性环境中，在自然经济中，自然资源的决定作用更明显，也更直接，更重要；在商品、市场经济中，自然资源的决定性有某种相对性。前面说了，日本、意大利虽资源贫乏也成了富国、强国。资源的主导作用虽然有所弱化，但资源的决定作用并没有因此消失。假如中东石油输出国没有那么多石油，假如美国、加拿大、澳大利亚、俄罗斯、巴西没有那么丰富的资源，他们的经济会有今天这个样吗？会过得如此轻松如意吗？

资源的数量、质量有不同的重要意义。

先说资源的数量,有比没有好,多比少好。这就是数量的意义。特别是在一些重要战略资源上,如石油、天然气、煤炭、铁矿、铜矿、锡矿、铝矿,还有金、银、钻石和铀、稀有金属等。还有动植物资源、旅游资源如名山大川、瀑布、名胜古迹等,当然是越多越好。如中东地区和世界其他产油国家,由于拥有了石油这个既可以作燃料又可以作化工原料的战略资源,让别人羡慕的不得了。拥有资源,无非是两个办法,一是自有,二是购买。购买是要付钱,要付出代价的。所以不如自有好。自有资源多,不但可以自己用,还可以出售。中东、俄罗斯不是自己不用石油,而是自足有余。不是只余一点点,而是绰绰有余,太多了。可以大批大批地出口,年复一年的出口,换来大把大把的外汇。有了外汇,世界上什么东西不能买?如果需要的资源偏偏自己没有或者太少,那就成了发展的瓶颈,除了购买、进口,还能有别的办法吗?购买,就需要有钱有外汇,可偏偏世界上许多国家、地区,缺的就是钱和外汇。计划再好,项目再好,你也做不了。眼看明明可以赚的钱你赚不了,赚不到,除了仰天长叹外,你还能怎么样?

次说资源的质量。一般说来,质量比数量还重要。如都有某种矿藏,你有的是富矿,开采价值高,开采成本低,那谁的优势大?如都有煤矿,你的是露天矿,别人的是埋在地下几百米深处的煤;你开发的是优质焦煤,别人的却是普通无烟煤或含硫高、灰粉高的有烟煤,那优势劣势就太明显了!又如旅游资源,名胜古迹不在多,而在于珍稀、独特。如中国的万里长城,世界上绝无仅有,不但古老悠久,而且雄伟壮观,叫人叹为观止。而桂林的山水,其群峰交汇、山水传情、相互辉映的自然景观,也是世界一绝。前美国总统克林顿来中国访问,点名要看西安秦始皇墓兵马俑和桂林漓江山水,可见名胜古迹的档次、地位远比数量重要。

第三个问题是,资源的利用才是核心关键。

资源问题是一篇大文章,一个大问题。但其中最重要的却不是资源多少、优劣问题,即不是占有问题,而是利用问题。最有说

服力的例证是日本。从狭义的自然资源角度说,日本无论是资源的绝对量还是人均资源,劣势都非常明显。日本所需橡胶的98%、锡的90%、铜的30%、镍的25%来自东盟国家,石油、煤炭等多数物质都得从其他国家、地区进口。但日本人在许多自然资源的深加工、精加工上赚的钱,比任何资源出口国赚的钱都要多得多。一个几乎是资源最贫乏的国家,成了世界第二号经济大国、强国,这雄辩地证明了资源的利用和深度开发比拥有资源更重要。意大利也是资源贫乏国家。80%以上的能源、原材料依赖进口。但意大利人以贸易为主导,大力发展加工制造业和旅游业,取得了骄人的成绩。1981年,意大利出口额占GDP的比重已达到53%;近十年来,每年旅游外汇收入达70亿美元,成为仅次于美国的世界第二大旅游大国。到二十世纪末,1998年,意大利国民生产总值居世界第6位。从日本和意大利的强大,可以说明,资源多少并不是经济发展快慢的首要决定因素。说到资源利用,发展中国家的现状不大乐观,甚至是令人担忧。如中国,人口众多,人均占有资源并不乐观,但在资源的利用上却存在很大问题。如能源消耗,中国每创造1000美元GDP的能耗,比美国高3倍,比日本高7倍,甚至比印度还高2倍。而劳动生产率只相当于世界先进水平的5%左右。中国的人均耕地只有1.59亩,相当于世界人均耕地3.75亩的43%。中国的耕地中低产田占了三分之二,单产水平为200—250公斤,比发达国家少100多公斤。而且土地退化、损毁、乱占、浪费土地还相当严重。一个本来资源就没有优势的国家,如果还一味地靠拼消耗来发展经济,而且大手大脚,不懂得节省资源,充分合理利用资源,那将会后患无穷。近几年,中国能源、原材料进口急剧上升,国内的能源、原材料开采也是加大马力,但供不应求矛盾依然尖锐,能源、原材料价格一涨再涨,已经不是某一方面的而是全面的瓶颈问题,形势堪忧。

第四个问题是,要特别重视人力等活资源的开发利用。

为了叙述的方便,我们不妨把自然资源当作硬资源、死资源,

把人力资源和技术、信息等资源视为软资源、活资源。要做好自然资源的深度开发文章,还得先搞好人力、技术等软资源、活资源的开发。没有一流的人力、技术,就不可能做到对自然资源的深度开发。日本、德国在资源的深度开发方面的经验,不但值得资源贫乏国家、地区借鉴,也值得资源富饶国家、地区思考、借鉴。

结论和启示:

1. 资源主导律或叫资源制胜律是客观事实。因为如果资源不短缺,资源配置不成问题,资源的地位不是如此举足轻重,实际上世界上就不会有贫富差别,不会有经济学,也不会有那么多残酷血腥、劳民伤财的战争。现代战争与其说是政治战,不如说是经济战,说到底都是争夺生存发展空间,争夺资源之战。资源是经济发展的基础性、前提性条件,努力拥有更多的、高质量的资源是经济发展的重要措施。

2. 在资源问题上,笔者认为存在以下几个法则或叫定律:

第一,占有资源多比占有资源少好。这个定律众所周知,无须证明。

第二,资源的质量比数量更重要。前面说了,优质资源比劣质资源的优势非常明显,如原材料、旅游资源等,也无须再三证明了。

第三,资源的利用比资源的占有更重要。有日本、意大利、瑞士等资源贫乏国家崛起为世界强国的事实可以为证。

3. 资源优势不能与经济优势划等号,要创造更高的效益,还必须努力做好资源的深加工文章。

4. 资源有广泛的含义和不同的种类,开发利用好人力、技术、信息等软资源、活资源比拥有资源的数量、质量更重要,是实施自然资源深度开发的前提和保障。

第二章 交通主导律

中国有一句新俗话：若要富，先修路。中国有些城市也响亮地提出：两通起家。“两通”一是，指交通，二是，指流通。交通的确重要，交通能起主导作用，交通主导律是存在的。

假如葡萄牙、西班牙、荷兰、英国都是如阿富汗一样的内陆国家，也许就不会有葡、西、荷、英称雄世界的辉煌。假如日本、新加坡、韩国、香港地区、台湾地区也是内陆国家和地区的话，也许就没有今天日本、新加坡、韩国、香港地区、台湾地区的繁荣。人们都在奇怪，为什么地中海沿海国家和英国、日本、澳大利亚、新加坡、韩国、美国甚至香港地区、台湾地区海岸线长，海远便利的国家、地区，经济就是比别人活比别人繁荣呢？为什么一些国家的沿海地区，枢纽地区，就是比内陆地区发展快繁荣快？人们思考再三，这些国家、地区，论自然资源等优势条件并不比别人好，如意大利、日本、哪有什么资源优势？但为什么总是他们先发，发得快呢？答案只有一个，他们的贸易发达。为什么偏偏就他们贸易发达呢？比较来比较去答案也只有一个，他们的交通尤其是海运发达。是交通主导律造就了他们的率先繁荣和经久繁荣。早就有学者称工业文明为“海洋文明”、“蓝色文明”，倒也有点道理。交通是发展国际贸易、国际分工的先决和必要条件，交通便利和不便利就是大不一样。为什么沿海的国家、地区发展更快呢？这就是海运的功劳。海运与陆运、空运相比，有几大优势：一是，便宜；二是，一般不受天气的限制；三是，运量大；四是什么都能装运。汽车、飞机，甚至马车、内河船运，受的局限、障碍太多，不是这样不行就是那样不行，而且都比海运贵。火车虽也有运量大的优点，但铁路受国界和关

卡限制大；飞机虽也有机动性强、快捷的优点，但运费太昂贵，运量也受限，做生意尤其是大运量的生意划不来。

言归正传，解说一下交通主导律的几个问题。

第一个问题，交通是什么？

交通的本义是从这里到那里，即交接连通、相交相通。中国古代“交通”一词倒不是此意，而是指“勾结”。如古文言中的“交通王侯”，就是勾结王侯的意思。现在讲“交通”，一般包括道路、运输工具和交通运行，如公路+汽车，铁路+火车，航线+飞机、海路加轮船等。有人把输油管道也叫交通运输，从货运角度说，也似有理，但输油管道不能载客运行，其实不应归为“交通运输”，但的确是运输。不过，类似的还有输气、输水、输电、输信息等管道、线路，如果都叫交通运输的话，那就太泛了。

第二个问题，交通为什么能起主导作用？

在古代农业社会，经济自给自足，人们用不着交易、运行。虽然从秦始皇起统一了天下的马车道，但那不是经济道，而主要是政治道、军事道。只有传递政令、出师班师、官员赴任、举子赶考和地方进贡如给贵妃娘娘运送荔枝才用得着。古代真正的交通唯有河运或海运。隋炀帝开凿了大运河，并不是出于发展经济的考虑，而是出于下江南游山玩水 and 便于江南进贡输送粮棉油盐的考虑。但尽管如此，人们也初步领略了，马车大道和河运的重要性了。如果说作用的话，主要是对政治、生活起了一点辅助作用，跟经济的关系不大，更谈不上主导作用。

进入商品社会，情况就有了本质的变化。商品生产的目的是为了交换，而交换就必须运输，运输就要有交通。初期的人拉肩挑、马帮运输本也是交通运输。中国的许多地方都有一种“挑夫”，专门给人挑脚运货。我父亲解放前就当过挑夫，江西俗称“打肩担”。从商品交换完成的环节看，没有交通运输，交换就无法实现，生意就做不成。可见交通主导了贸易，也就主导了经济。商品生产一般只有两种情况：一种是自有资源的加工，如农副产品加工。

加工了，必须运出去卖，否则库存场地、费用和霉变问题都不得了，交通运输成了关键环节。另一种是两头在外的加工，要把原材料运进来，加工好的产品要运到客户所在地或市场，交通运输更是关键环节。因为如果原材料运不进来，就会停工待料，还加什么工？如果加工好的产品运不出去，就会影响交货、销售，问题同样是致命的。

以上只说了必要条件，是说无此不行。还有充分条件，运输的快慢、运量大小、运费高低等。商家追求的是能运、快运、有多少运多少和运费便宜。这几个条件中，无论哪一项有问题，都可能增加成本或断送生意，可见交通运输的主导地位是多么重要。举例说吧，一个山区有原始森林，木材多且好，但没有公路、铁路、河流，就无法运出去，那木材就无法采伐，只能望林兴叹。在这种情况下，“先修路”成了地方的头等大事。再举一例，有的内陆边远地区有特大型煤矿、铁矿，很有开采价值。但距离遥远，也是无大河无公路无铁路，总不能靠人挑马驮把煤炭、铁矿石驮到几千里之外的地方去卖吧！那运输成本会是天文数字，会比煤炭、矿石本身不知贵上多少倍！

美国的交通建设史上有两个令世界瞩目的大工程。第一个是爱丽运河的开凿。这条长 580 公里、宽 12 米的运河，从 1817 年开工，到 1825 年竣工，历时 8 年，克服了无数的艰难险阻。动议和牵头这项大工程的是原纽约市长后纽约州长德·维特·克林顿。这条运河开通之后，给纽约带来了惊人的效益。从内陆到纽约的货物运输时间缩短了三分之二，运输成本节省了 95%。运河解决了制约纽约的运输瓶颈问题，使纽约经济腾飞。到 1860 年，纽约的人口从原来的十几万人增加到一百多万人，对外贸易从原来占全国的 9% 剧增到 62%，运河工程股票热火朝天，推动了华尔街股市的一轮大牛市。第二个大工程是美国修建铁路。自 1829 年英国工程师乔治·史蒂文森在英国的曼彻斯特与利物浦之间修建了世界上第一条铁路以来，一场修铁路热潮在世界兴起，其中气魄最大

成就最大的都属美国。美国 1835 年铁路达 1600 公里,1840 增加到 4800 公里,1850 年竟高达 16000 公里。铁路,使美国经济插上了腾飞的翅膀。当我们惊叹和羡慕美国的大经济时,我们不应忘记美国的大交通的战略性和历史性重大贡献!

前面说了沿海交通发达地区的繁荣原因,现在我们又列举了内陆交通不发达地区的贫困原因,都殊途同归地指向同一个问题——交通。交通主导律已毋庸置疑。人们常说,大经济必须有 大流通,大流通必须有 大交通,从其主导制约关系来说的确是如此。

第三个问题,交通主导律是如何体现呢?

首先,它促进人流、物流,能盘活存量,搞活经济。反之则封锁存量,使经济难活。

其次,交通能缩短时间、空间,优化资源的配置,使经济良性增长、循环。

再次,打破封闭,促进交流,增强社会和人们的整体素质。古代人们之所以“鸡犬相闻,老死不相往来”,除了制度的限制外,交通的限制也是重要原因。记得李存葆在他的长篇报告文学《沂蒙九章》中讲到我国山东有一个地方叫九间棚,人们要出去进来都得花几个小时翻越一座大山。面对如此实际困难,除了减少进出外还能有什么办法!如果只要走路十分钟或半个小时就到了,那情况就大不一样。这里就可以提出一个定理,一个逆定理,进而演化出一个推论。

定理:凡是交通发达的地方就很难封闭保守,就容易致富。

逆定理:凡是交通不发达的地方就很容易封闭保守,就不易致富。

推论:若要富,就不能封闭保守;若要不封闭保守,就先要交通发达。

结论与启示:

1. 交通主导律普遍、永久存在;

2. 交通是流通和经济发展的前提和动力,没有大交通,就不会有大经济;

3. 交通不仅主导经济发展,也影响政治、军事、文化、社会发展,影响人类本身的发展;

4. 交通不要太滞后,太滞后会拖经济后腿;也不要太超前,太超前劳民伤财,积压浪费资源;

5. 交通建设是战略工程,交通是战略产业,必须用战略眼光去看待、去运作、去利用。

第三章 资本主导律

在商品、市场经济条件下,资本一般具有主导作用,存在一个资本主导律。

资本是什么?我们说,用于投资、生产、经营用途,目的在于让资金增值的资金叫资本,用于其它用途的则不叫资本。用于投资工业生产经营的,叫工业资本;用于投资商品贸易的,则叫商业资本。这里,我们可以发现,界定是否为资本,有两个基本点:一是投向,只有投向生产、经营的,才能叫资本;二是目的,只有为了让钱生钱的资金投入才能叫资本。从资本所有者角度来说,他的所有资金,并不全是资本。而是一般分成三块:一块是已投入或已确定要投入于生产、经营的资金,这是正儿八经的资本;第二块是用于消费,或投入慈善事业的资金,这不是资本;第三块是他的机动资金,还没有明确的投入意向,这一块严格说来也不能叫资本。资本还有广义、狭义之分。上面所说的资本是狭义的资本。还有商品的品牌,企业的信用、知名度,人才、人力、知识、信息,是无形资产,也是一种资本。这就是广义的资本。市场经济的生产经营,从本质上说,是资本通过生产经营而谋求资本增值的过程。这种生产经营的前提基础是资本,直接目的是为资本增值服务。资本在其中的地位,只能也必须占主导地位。而且这种主导地位、主导作用,必将也一定会贯穿生产经营的全过程。因为除了阳光、空气等少数物品外,世界上的东西几乎都是有主、有价的,如土地、山林、饮水和工业用水、原材料、劳动力、技术,甚至管理等。

资本的主导作用,主要由以下几个因素决定。

首先是资源的稀缺性和占有不均。假如资源不稀缺,要多少

就有多少,那资本的价值就要大打折扣;假如不是资源占有、分配不均,哪个国家地区都是要什么就有什么,那资本的价值也要大打折扣。

其次,来源于资源的所有权。在市场经济条件下,土地、劳动、原材料、生产工具、技术、管理、交通、营销等众多因素,都是用资本购买或订立购买合同后,才进入生产、流通领域,实际上只是资本的另外表现形式、存在形式而已,真正起主导作用的是资本所有者和他的资本。所以说,不管是实体经济还是虚拟经济,资本都是主动的、推动的力量。

第三,源于资本的重要性。亚当·斯密曾强调了资本的重要性。保罗·罗森斯坦——罗丹在《东欧和东南欧的工业化问题》、《大推动理论的说明》论文中,拉格纳·纳克斯在《不发达国家的资本构成》论文中,都强调了资本在经济发展中的关键作用。刘易斯也认为,经济发展的中心是资本积累。

资本的形成、占有主要有两种办法:一是积累,包括国家、企业的积累和国民的储蓄;二是借贷、引进。至于掠夺和靠人为通货膨胀来聚财融资,不是正道和光明正大的办法,虽有人做过,但原则上不宜提倡。

知道了资本的这种主导作用,我们就能理解为什么发展中国家、地区会饥不择食、不择手段的招商引资,为什么会有人不顾种种苛刻条件去借高利贷。不过,为什么招商引资得来的资本和借来的资本也可以自由支配呢?这就涉及到资本的所有权和使用权的问题。资本的所有权和使用权,有以下几种表现或存在方式:一是两者重合为一体。如许多中小私有民营企业,老板、经理或厂长是一个人,所有权和支配、使用权是重合的;二是通过债权、债务关系,资本所有者将资本租借给他人,在合同规定的时间内,债务人可以自由支配这笔资金,而债权人只收取利息;三是在规范的现代企业制度的股份有限公司中,所有权与使用权是相对分开的,即行使所有权的广大股东,并不直接管理资本的使用,而是把生产经营

的大权委托给专业化的经理班子,时髦的说法叫“专家理财”。正因为资本的这种相对分离的形式存在,使资本的使用权和使用期限更加灵活,大大拓宽了资本的增值渠道和生产经营的范围。有人也许会说,所有权和使用权相对分离,会不会冲淡资本的主导地位呢?我们说,一般不会。因为债权、债务关系是受法律保护的,包括真正的委托经营,谁也不敢拿法律开玩笑,而把钱乱用一气。不但借贷时要对债务人的信用、资质进行认真考察,而且一般还要用财产或由有偿还能力的单位或自然人担保,负连带责任;至于股份有限公司的经营班子,资本使用不当或违规使用,通常也是要承担法律责任的。但中国等一些发展中国家的股份有限公司的经营班子的法律责任不够落实,如有上市公司亏得一文不名甚至倒欠几十个亿也没事。只可惜苦了国家和广大中小股东。中国其实已经不缺钱。除了流失到境外的,光贪官污吏口袋中的钱加起来肯定是天文数字。许多人就是纳闷,GDP不是连年增长吗?国家不是几度翻一番了吗?怎么老百姓就得不到多少实惠呢?怎么全国各地都还在叫穷,还是“投资饥渴症”呢?因为中国依然是缺钱。钱都哪里去了?这不能不令人深思叹息。乾隆晚年,不知是老糊涂了或于心不忍,还是有意想给儿子留下一点财富,留下了和珅这个大贪官没打。乾隆一死,嘉庆皇帝立马揪出了和珅,一查抄,竟得了一份比国库存银还要多得多的财产,等于小农家过年杀了一头又大又肥的大肥猪,真是喜出望外。如果能把中国的贪官污吏腰包中的钱都掏出来,虽说不会比国库中的钱多,但也绝不会是小数目,那国家的日子就好过了。

认识了资本主导律,主要有以下几个重要意义:一是会更清楚地懂得“资本资本,致胜之本”这句话的深远意义,同时也就知道资本雄厚和资本微薄在市场竞争中意味着什么;二是会更加懂得珍惜资本,合理、节约使用资本;三是会知道资本不仅能够帮助自己,还可以压制别人。不仅在一般的生产经营中能够这样,尤其是在股票、期货、债券、外汇市场更是如此。很多时候实际上是资本

的较量、博弈。资本推动型随处可见。东南亚金融风暴那个时候，香港政府与金融大鳄索罗斯，展开了生死搏斗，最后索罗斯失败了，铩羽而归。

资本的主导作用是如何体现，或者说资本的主导机制是如何展开的呢？从大的方面说，资本的主导力量，体现在以下方面：一是，对于原材料和其他商品，在供大于求的情况下，取“买方市场”的高压姿态，可以货比三家，货比百家，即处于欲买而未买，引而不发的优势地位，从而使供给方惶恐情绪与日俱增，不惜互相杀价甚至以低于成本价抛售，需求方可以到处捡便宜货；二是，在货源紧缺的情况下，凭借资本的力量，可以抬价抢购，捷足先登，囤积居奇，控制货源，甚至可以转手倒卖，从中牟取暴利；三是，在生产经营中，凭借资本的优势，可以采用最新的技术，使用最好的原材料，聘用最高级的人才，建立最大最多的销售网络，开展最快捷最有效的售后服务；四是，可以凭借资本实力，开展资本运作，如收购跌到地板价的地皮、房产、企业，然后待价而沽，或改头换面后高价出售；五是，直接到股市、期市、债市、汇市兴风作浪，赚取投资、投机收益；六是，可以采取“价格战”等办法，削弱甚至挤垮竞争对手。

结论和启示：

1. 笔者认为，资本也有几个明显的法则或叫定律：

第一，资本有比无好，多比少好。财大气粗；一文钱难倒英雄汉；人穷志短，马瘦毛长；钱多压死人；有钱能使鬼推磨。这是很早以来人们就懂的真理，无须证明。

第二，资本的使用比拥有更重要。二战后，日本几乎什么都缺，当然也缺资本。但日本靠尽量少的借贷资本，实现了国家的工业化和腾飞前的蓄势。就是说日本人非常懂得如何使用资本，如何使资本利用效率最高。由此可见，资本的使用的确比拥有重要。

第三，资本既助己又压人。资本不是无限的，而是有限的。有限的资本在助推拥有者的同时，还压制非拥有者。

第四，资本既是投资的天使，也是投机的魔鬼。投资实业，让

世界财富增长,它功不可没;投机虚拟的金融市场和地下经济,兴风作浪,倒腾财富,它罪责难逃。

2. 要注意引进外资的风险和防止资本外逃等问题。加拿大在引进和利用外资方面经验教训都比较明显。从建国的1867年到1975年,外资增长了342倍,1975年,外资的产出已占加拿大国民生产总值的42%。引进外资虽然为加拿大解决了资金不足问题,带来了先进的技术,增加了就业,但对加拿大经济的控制、渗透太厉害了,使加拿大的产业结构畸形发展,经济波动大,利润也被人巧取豪夺,大多进了外商的腰包。如1950年到1974年,输入的外资为203亿加元,但外商拿走的利润就达409亿加元。关于资本外逃问题,有一组中国的数据。英国《金融时报》报道,“中国非法资本外流即资本外逃是香港等地的重要资金来源,中国企业和个人在香港投入300—400亿美元的资本。”据国际货币基金组织说,在1989—1995年间,中国长期资本外流的总量可能超过1000亿美元,其中大约500亿美元是未经政府批准的。大量资本通过非法途径转移到国外,这是国际收支资本账户中出现的大量误差与遗漏中反映出来的。中国公司在国外的扩展为资本外逃提供了现成的手段。中国到处都喊资金不足,大力招商引资,没想到资本外逃却这么厉害,看来不仅要防外贼,也得注意防家贼啊!

3. 要注意保守资本秘密和防范别人的阴谋陷阱。资本是生产经营中的秘密,不能随便把家底告诉别人。商场如战场,即使你不想害人,但也必须对竞争对手有所防范。特别是在金融市场博弈,危机四伏,险象环生,什么能用的手段,合法的,非法的,甚至十分龌龊的鬼蜮伎俩都可能有人会用,如财务报表造假、技术骗线、散布虚假、过时信息、美人计等,一不小心,就可能钻进别人设计好的圈套、陷阱,让你倾家荡产,欲哭无泪。不提防是不行的,所以自己有多少本钱,一般是不能全部公开的。古人云:兵者,诡道也。股市、债市、期市、汇市又何尝不是诡道?曹操之所以不告诉来访之人自己存粮的实情,不能只说曹操诡诈,而是军机如命脉,不得

不慎。正当竞争一般不应该搞阴谋诡计,但是,有些人还是会在自己多占有资本的同时,又千方百计破坏主要竞争对手的融资计划。中国有句古话说:与人不和,劝人养鹅;与人不睦,劝人造屋。其原意是说,与某某关系不好,就劝他多养鹅,因为鹅老是一不留神就跑出去践踏别人的菜地和庄稼,搞得邻里纠纷不断;或者就劝他盖房子,因为盖房子最劳民伤财,可以让他家没有余款,或欠债累累,生活难过。总之是不怀好意,诱使别人上当。因此,自己的融资计划,一般要注意不要让别人干扰、破坏。

4. 要特别重视如何利用好资本。用资本如用兵。兵并不在多少,关键是会用,用得好。如姜维的一旅之师,竟把诸葛亮的大营冲得七零八落,令诸葛亮也感叹不已,刮目相看。资本的使用也是如此。一般说来,有了资本,要运筹计划好,针对什么项目,用多少做前期资金,多少用来置办厂房设备,多少用做流动资金,多少做预备金。你看,这像不像打仗时的调兵遣将?总之,要努力使资本的利用率要高,回收期要快,安全性要好,这才是资本使用之道。现在我国不少上市公司,只会圈钱,但有钱却不大会用,于是就东投一点,西撒一点,什么行业都参股,如参股银行、券商、网络、能源、水泥等,什么热门就投什么,简直把珍贵的资本当粪土,这就太小看作践资本了。可见中国股市的上市、增发等制度的确问题不小,助长了一大批企业一味圈钱、不务正业的懒散之风。

第四章 利益主导律

经济发展运作中,存在一个明显的利益主导律。

中国有句俗话,叫做“无利不起早”。看来不是“人之初,性本善”,而是“人之初,性本懒”。刻苦耐劳,起早贪黑,并不是人的本性,而是人们迫于生存的压力,不得不如此的。

在经济发展和经济活动中,是什么力量驱使成千上万的企业和亿万人忙忙碌碌,从年头忙到年底,从早忙到晚?是崇高理想吗?是创新欲望吗?从根本上说,都不是。是谋利的需要,是利益在起主导作用。利益主导律,就象一盏灯塔,一根红线,引导着众多的企业和芸芸众生的思想、行为。

人们是有思想、有理想的。任何人一生都肯定有过大大小小的七彩梦。但是,生存规律决定,任何人都不得不屈从于一个自然法则,即首先得解决衣食住行等基本生活。在基本生活的面前,任何五彩梦、七彩梦都显得那么苍白无力。人们首先必须为生存而劳作而战斗,谋生是人的第一需要和头等大事。动物以食为天,人也是以食为天的。人只有在生存有保障,自给有余的情况下,才有可能去讲理想、情操、礼仪和爱呀恨呀之类浪漫的。汉代思想家贾谊说过“仓廩实然后知礼节”。生存、温饱是第一需要和人类其他一切活动的前提。经济创新是经济发展的动力之一。但创新的动力是什么呢?虽然理想奋斗、探索精神是创新的动力之一,尤其是科学家是如此。但从总体上和历史看,是利益的驱使。尽管创新者不一定是完全为自己的利益,甚至没有考虑到自己的利益,但经济的任何创新,都是为了解放生产力,发展生产力。在这里我们要问,为什么要解放生产力,发展生产力,让生产力有

更快更好的发展呢？就是为了使财富增长，改善和提高人们的生活，是为了不断提高人们的生活、生命质量。这是什么？这不就是利益吗？绕来绕去，忙来忙去，说到底不就是为了生活，为了这个天经地义的利益吗？从经济动力学的角度说，创新与利益相比，只有利益才是第一动力，是最大的最持久的最根本的动力，是原始终极动力。这就暗示出一个原理：任何发明创新，如果不能有利益增长的预期，人们就不会重视，就会把它束之高阁。任何发明、创新，如果推广的成本太高，到头来无利或无多少利可图，人们就不会去推广、采用。世界上每年的专利都成千上万，每年的新理论、新观点、新发现也数不清。但总有一些或许多只能真正“束之高阁”，被冷落、遗忘。因为它们或者是利益增长预期不高，或者开发推广成本太高，或者人们还没有吃透怎样才能把它们转化为生产力，转化为利益的增长。所以，真正的好发明，往往与生产力的发展问题密切相关，有较明显较大的利益增长预期。如果只是好高骛远，离现实生产力相距太遥远，那注定会得到重视和运用。“黑洞理论”和“登月计划”虽好，对人类来说也有探索的必要，但至少从目前来看，它们与人们解决温饱、进入小康的现实要求关系不紧密，多数国家、地区不可能也无力去发展这些东西。地球上的问题一大堆，人们连脱贫致富、生老病死的现实难题都那么多，人们到底是要眼睛向下多关注自己的问题呢？还是眼睛向上，多关注太空世界？如果一个国家、地区哪怕是让老百姓饥寒交迫也要去搞什么原子弹和太空计划，那就太可怕太可悲了。原子弹、登月舱是不能当饭吃的，至少也得量力而行，不要违反“生存是第一需要”这个自然法则吧！美国人后来就在反思阿波罗登月计划的必要性。花了那么多钱，从月亮上搞来一些石头，算起来这石头比钻石贵多了，月亮到头来只不过是块冰冷的大岩石，我们费那么大劲值得吗？

现在我们言归正传，探讨一下几个问题。

第一个问题，利益的概念问题。

这里所说的利益，是指经济利益，不是指政治家的升降进退，

军事家的胜败荣辱，也不是体育明星得金牌还是得银牌、铜牌问题。经济利益纯粹指物质利益，是可以用来表示的利润、效益、收入、物质财富之类。

第二个问题，利益主导律真的灵吗？

马克思曾经描述过资本、资本家谋利的心态，说为了利润的增加，资本家甚至不惜冒杀头的危险。马克思说出了资本、资本家的唯利是图的逐利本性。但他是从反面、从冒风险这个角度说的。我们也可以先从反面的例子开始说。

现在世界上哪里都有“地下经济”、“灰色经济”，“隐性经济”，黑道、黄道、白道都有。人们都耳熟能详的如卖淫、贩黄、贩毒、诈骗、偷盗、抢劫、拐卖人口、走私、寻租、偷漏税，是屡禁不止的行为，而且“产业化”现象日益明显。在多数国家、地区，这些都属于违法犯罪，都要受拘留、徒刑、死刑等惩罚的。但涉嫌者一代又一代地进入这个黑道，打了一批又一批，就象割韭菜，割了一茬长出一茬，真是“野火烧不尽，春风吹又生”。为什么会如此冒险呢？是利益主导了他们，“利欲薰心”，所谓什么“富贵险中求”。又如官员寻租、腐败问题，不但现代、当代有，古代也不乏其例。许多人宁可冒降级、罢官、充军、杀头的危险，趋之若鹜。古今中外的贪官都是前赴后继的，就象飞蛾扑火，“奋不顾身”。甚至部省高官、“封疆大吏”也不免。明知东窗事发要掉脑袋挨枪子儿，为什么当官的也像无业游民贩毒一样不怕死呢？可见利益的主导、主宰力量不是一般人能抵御抗衡的。现在，世界各国也都在反腐倡廉。一般说来，集权、专制程度越高，就越容易产生腐败，出大贪官、大腐败案件的几率就越高。如中国所谓的乾隆盛世，出的贪官——和珅也是史无前例的又大又肥。可见，集权、专制，权力缺乏有效制约容易导致、滋生腐败，是其言不谬的。不过也有例外。如朱元璋洪武年代同样是非常集权专制的，但也是非常廉洁的年代，这一方面是刚开国，文官武将们还没敢下水或还来不及试水；但主要还是因为朱元璋的铁腕酷刑反贪治贪震慑力厉害。他竟想得出做得出把贪官剥

皮，制成人皮标本，放在较高级别官员办公审案的座位旁边，今天我们听起来都有点不寒而栗。这办法太残忍太不人道了，实在不应提倡。不过那效果的确是好。许多官员都被镇住了，实在是不敢贪。专制容易导制腐败，也可以来一个反推论：凡是腐败严重泛滥的国家、地区，往往是特别集权、专制的国家、地区。其实，反腐败的关键也就在两点：一是吏治，我们中国现代叫组织人事制度；另一个就是利益问题。人们都知道缺乏制约的权力容易导致腐败。可为什么人们的制约总是难于奏效呢？主要是责、权、利不分明，不落实。尽管到处出贪官，但没听说哪里的组织部门、党委因此要负什么连带责任。古代许多朝代推荐用人，是要“连坐”即负连带责任的。而且对许多监督主体来说，监督落实也没有什么好处可得，不监督或打马虎眼也不应承担什么责任。那监督肯定会流于形式。现在我们从正面说。许多企业、老板还是注重企业信誉，崇尚合法正当经营的。他们“君子爱财，取之有道”，不去冒违法犯罪这个险，而是在搞活经营，做大做强上下功夫。西门子、英特尔、微软、李嘉诚，其实都是靠合法经营发展起来的。但他们也都是利益主导的原则下发展的。微软的分配机制是人才合作股份制，以人才潜力作股份，分给合伙人和下属，人人有股份，与企业同荣辱得失。这种企业模式之所以成功，就在于利益主导律起了关键作用。如果微软也是和中国的国有企业一样搞大锅饭，平均主义，责权利模糊空置，那世界 500 强甚至普通企业家名录上恐怕早就找不到微软了。微软是私有，但他们实际上是“人才所有制”，利益归人才所有。

第三个问题，利益主导律是如何体现的？

首先体现在生产中，产品的性能、质量、用料、做工、包装都围绕两个字“卖点”。一个产品是什么值钱，哪一点值钱，是生产中首先要考虑准确和落实到位的。

其次是体现在流通中，靠什么运输，是直销还是靠商业中介销售，是一次性供货，还是分期供货，生产企业与商业中介如何分配

利润,一切都围绕一个“利”字。戴尔、安利之所以热衷于直销,就是为了绕开销售中介,说穿了也是为利益考虑。

再次体现在成本管理中。原材料要进得便宜,用料要节约,用水、用电要节约,厂租要尽量便宜,劳动用工宜少不宜多,工资宜低不宜高,废品要越少越好,运输费、仓储费也是越便宜越好。售后服务站要准确权衡,多了浪费,少了满足不了客户,广告费要审时度势,适可而止。总之,一切都精打细算。说到底,也是为了个“利”字。

又再次体现在竞争上。为了抢占市场,挤垮别人,产品的价格有时故意低一点,有时故意高一点,还有人为影响供求态势,散布虚假信息,这些正当的或不正当的手段,也是为了谋利的需要。

最后,体现在投资的资本运作上。投资是门大学问,哪个商家不想盈利?但投资什么,怎么投资,却需要眼光和功力。利益主导投资,原则上不错的。但投资有高手、低手之分,证券市场的风云万变那不用说了。在这一点上,许多跨国公司和香港李嘉诚是高手。中国内地不少明显是低手。中国不少企业的投资是见市场上什么挣钱就上马什么。不管产品、行业的盛衰寿命,完全是“羊群效应”,模仿跟风。从电风扇开始,到洗衣机、电视机、VCD、DVD、冰箱、空调、手机、汽车、房地产,都是大中小企业一窝蜂,什么好卖就一哄而上。不少大企业也是这样干,还美其名曰“多元化战略”,“多角经营”,其实掩盖不了无知无能的内心空虚。这里我们不去过多评说这些企业的成败是非,只是信手拈来,说明利益主导的威力“笼盖四野”而已。

结论与启示:

1. 利益主导律有普遍性、持续性、客观性,不以任何国家、地区和任何企业、个人的意见为转移。

2. 利益主导律是一把双刃剑,可以驱使人改革、创新、加速发展,也可以驱使人搞不正当竞争、坑蒙拐骗、铤而走险。

3. 利益有结构层次、品位之分,必须做好有关调整、升级和区

分工作，方能活得更好，活得更久，有更好的发展前途。明智者应始终把长期、根本、全局、高级、重大利益放在首位，不要被短期、枝节、局部、低级、微小利益蒙住了眼睛，迷失了方向，从而因小失大。

4. 谋取利益必须讲法纪、讲公德、讲人道，不能胡作非为和伤天害理。

第五章 企业主导律

在市场经济中,企业作为微观市场主体,其主导经济的作用是客观实在的,存在一个以企业为中心的企业主导律。

经济学家童大林先生说:现代经济是企业经济,现代社会是企业社会。这就是说,现代经济、社会,是以企业为主导、为中心的,存在“企业主导律”。许多国家、地区的领导层,可能不会认可“企业主导律”。一方面可能是他们对市场经济认识肤浅,还想不到这么深;另一方面,是他们情绪、感情上接受不了“企业为主导”这个事实或理论。他们认为,政府就是国家的主心骨,就是主导、中心,企业作用再大,也大不过政府啊!

一般人,从表面上看,国家的地区的经济,似乎是国家政府在主导,似乎离开了政府,企业将一筹莫展,一事无成。其实这是误解、偏见。之所以要提出企业主导律,不但因为这是事实,而且因为在国家作用和企业作用的衡量上,应该正本清源,还历史的本来面目。目前的世界经济,的确存在三种经济动力模式:第一种是自由市场经济,驱动动力主要是企业,调节方式是市场机制这只“看不见的手”。这方面以美国、英国、荷兰、法国、香港为代表。第二种是国家主导型,基本上还是国家定盘子、定调子,这以中国等国家为代表。第三种是折中型,国家、银行、企业扭在一块,一致对外,是国家主导+企业主导,这以日本、韩国为代表。

尽管存在以上几种模式,但对于发达国家来说,对于市场经济比较成熟的国家、地区来说,企业主导还是比较明显的。而且企业主导是一个历史大趋势,各个国家、地区,迟早都会走到这一步。

真正的企业,是能完全自主经营的经济实体,具有独立自主的

经营决策权、融资权、投资权、生产权、分配权、原材料采购权、劳动用工权、市场营销权、内外贸自主权。如果这也要问政府，那也要靠政府，那就不是真正的国际惯例中的企业。美国等国家的企业，尤其是跨国大公司，除了破解外国贸易壁垒、反倾销等涉及国际关系的事要政府协助外，其他大小事都是自己负责摆平。而中国等许多发展中国家的企业尤其是国有企业，融资靠政府，批地靠政府，产品销售靠政府，几乎很少事情不要靠政府。这虽然有政企不分、政府喜欢管、舍不得放权的原因，但企业太弱，自己能力太差是主要原因。有这么个婆婆妈妈管，许多国有企业还半死不活，说亏损就亏损，甚至一亏就是几个亿几十个亿，亏得连净资产一分不剩，还倒欠银行和其他债主几十个亿，这在西方企业，简直是不可思议，如果一旦政府断了奶，这种企业还怎么活呀？

现在我们言归正传，探讨几个问题。

第一个问题，企业指什么？

企业指能自主经营、自负盈亏的经济实体。

企业主导律指企业主导经济是一个规律。

可以毫不夸张地说，企业主导律是判断、检验国家、地区市场经济发育程度的试金石。如果一个国家、地区的企业不强、不纯，不能独立自主、自负盈亏，那这个国家、地区就还不能算真正的市场经济国家、地区。我们可以从童大林先生的名言来反推论一下，如果一个国家、地区的经济还不是企业经济，那这个国家、地区的经济就不是现代经济，即不是工业化、市场化、现代化的经济。

如果一个国家、地区的企业还主导不了经济，那这个国家经济市场化的目标就还远远没有实现。其实国家、政府的职能说难也不难，说复杂也不复杂。政府的职能就是放手让企业发展，帮助创造一个公平的宽松的市场环境，让企业在市场竞争中优胜劣汰，做强做大，政府当好裁判员。企业大了、强了，自然就能主导经济，最终实现经济的市场化、现代化、国际化。

第二个问题，企业真能主导经济吗？企业主导律，在理论上是

站得住的。因为企业是市场经济的微观主体。一两个企业的作用可能无足轻重,但所有企业的作用,就不是无足轻重了。从经济角度说,经营、生产、服务的主体都是企业。没有企业,就没有生产,没有经营,没有服务,那还有经济吗?企业作为微观主体,没有企业,就没有微观经济,那还会有宏观经济吗?所以,现代经济,严格地说,的确是企业经济,而不是政府经济、国家经济。国家有什么?除了收税,搞点公用事业建设外,国家创造财富吗?生产吗?经营吗?都没有。而且税收也是企业上缴的,所以公用事业,其实说到底也是企业投资的。国家只是作为代理施工而已。为什么说现代社会是企业社会呢?首先,市场经济条件下的社会,其实是经济型社会,不但生产、经营、服务、消费涉及到千家万户、全社会,不但社会就业与企业相关,社会生活也与企业相关,离开企业,就等于没有了社会。其次,社会是必须与经济发展协调发展的,社会的建设、进步、发展,不但需要企业直接投资或纳税后由国家代为投资,而且社会必定要围绕经济,也就是围绕企业来构建、发展,才有经济来源和保障。如果社会与经济格格不入、相对立,那就会威胁、破坏经济发展,到头来也威胁社会发展本身;与经济不协调也是不明智的。正常的发展,一定是经济、社会发展协调化、一体化。第三,市场经济下的社会服务必定要产业化的,而任何产业,都是企业在主宰、运作的,所以,社会服务也应该并一定会逐步企业化。综上所述,经济、社会,都会以企业为中心,“企业主导律”将贯穿和支配经济、社会发展的始终。

从实践上说,英国、美国、香港等市场经济高度发达,政府调控较少、较弱的国家、地区,企业不但众多,而且在经济、社会乃至政治上的话语权都很大。如沃尔玛公司、波音公司、通用电气公司、通用、福特汽车公司一诉苦,美国总统一般就会出面去各国拉生意。尤其是美日汽车纠纷大战,美国总统动用各种手段,压制日本减少对美国的出口和增加进口美国汽车。一旦燃油吃紧或涨价,英、美、日等资本主义国家的首脑就会出动去中东等产油国家、地

区做工作，甚至不惜动用军事手段开战。欧、美、日等资本主义发达国家、地区，政府首脑都是企业利益和意志的代表，有的本身就是某大企业的老板或某大财团的代理人。不管由哪个党执政，实际上都代表有产阶级，代表各企业集团的利益和意志。欧美国家的选民真正利益、意志独立吗？其实也是企业利益和意志的代言人。他们依仗企业生存，不敢也不会违背企业的利益和意志乱投票。所以，市场经济发展到一定程度，企业强大到一定时候，企业实际上已左右政治，主宰国家、地区。像美国的事，其实是大财团和广大企业说了算。政治已经成了经济的工具，国家也就成了一种符号和真正的经济、社会办事机构，成了企业的“公仆”或叫纳税人的“公仆”。在资本主义社会，极端集权和阴谋的事很难发生，政治的透明度非常高，至少对企业来说非常高。作为国家元首的总统，连装个窃听器和搞个女孩子都要被起诉，这在集权制的国家里是不可思议的。专制国家那种一人说了算，一个决策可以使千万人进监牢、进坟场的事，在成熟的市场经济国家一般是不可能的。

所以，一个国家、地区要向市场经济过渡，最根本的途经是实施好企业转型、塑造、培育战略，让企业成为强大的市场主体、经济主体和社会主体。如果一个国家、地区有成千上万家能左右区域甚至国际经济的大公司、跨国公司，这市场经济就成熟了，壮大了。如果多数经济、社会事务还要靠政府，甚至企业贷款、融资、销售等基本功能还要靠“找市长”，那火候就还差太远，还要奋起直追才行。为什么美国的多数企业尤其是中小企业不会像中国企业一样千方百计争上市呢？主要是因为美国的融资也市场化了。有那么多风险投资基金，企业已不愁没资金，只愁没好项目。风险投资，不是政府行为，道德行为，也是企业行为，市场行为。虽有一定风险，但也存在以小博大的赚钱机会。另外一个原因是美国股市规范，法制化程度高，公正透明，像搞不分红、恶意圈钱、大股东占用上市公司资金、财务造假等浑水摸鱼的行为难度很大，打击很严

厉。有这两个原因,中小企业自然就不去争上市了。

发达国家的企业,对经济、社会的确起主导作用,能够主宰经济和社会。尤其是不少跨国公司,已经发展到淡化国家、淡化国界的地步,别说主导本国经济,甚至说他们主导世界经济也不过份。这种现象其实不是坏事,至少美国等一些发达国家不觉得这是坏事。只要他们做强做大,只要国家能不断增加税收,增加就业,不管他们赚钱是来自何方,亚洲的钱也好,非洲的钱也好,钱就是钱,钱多了有什么不好?国家凭什么要多出风头,让企业叱咤风云不好吗?不管是GDP还是GNP,只要不断增长,就是利国利民,何乐而不为呢?

第三个问题是,企业是如何主导经济,即企业主导律是如何体现的?

首先,企业通过产品(服务)来主导经济。我们知道,企业是通过产品来参与经济的,没有产品,就没有产业;而没有产业,哪里还有经济?以钢铁行业为例,如果没有铁矿石,没有生铁、钢材,那就没有钢铁行业。如果所有的企业都不生产产品,那就等于什么产业都没有,哪还有什么经济?

其次,企业是通过投资来主导、影响经济的。举例来说,一个地方有矿藏,有森林,但没有企业来投资开发,那矿藏还是矿藏,森林还是森林,只是原始资源而已,但还不是经济。因为它们还不是产品,还没有进入经济领域流通起来。如果企业的投资活动都停止了,谁也不投资不生产,那经营会怎么样呢?还会有经济吗?

再次,是企业主导消费。消费需求不是企业本身拥有的,只是企业要满足供给的对象。如果企业不生产,就没有消费品,所谓的商品销售也就不存在了,那不但没有经济,甚至会没有社会,没有现代人类。固然,生产——经销——消费是一个链条三个环,谁也离不开谁。从个别企业来说,你不生产别人会生产,似乎问题不大。从个别消费者来说,可以货比三家,买方市场。但消费者可曾

知道,是谁在引导你、主导你?是优势企业在引导你选择名牌产品,优、新、廉产品。企业生产不完全是被动适应消费者的。不但微软、英特尔在主导市场,不少优秀企业都在引导、主导市场。他们不生产消费者买不起、暂时不可能买的东西,也不会生产让他们无利可图的甚至要亏本的商品。你说,到底是谁主导谁呀?按消费需求者的愿望来说,肯定是越便宜越好。如婴儿奶粉,他们买不起15元的,只能买10元的,当然如果是5元、1元更好。正因为如此,一些二、三流企业就趁虚而入,生产劣质奶粉供应他们,使他们的小宝贝吃了成发育不良的大头儿。其实这也是企业在起主导作用。中国有句俗语:不是这个命,也不会沾上这个病。越穷越容易上当,“屋漏偏遭连夜雨,船破却逢顶头风”。企业的主导作用其实无处不在。我们常说的以市场为导向,不单单是以消费者的需求为导向,也会以各种商品的销售形势、价格和企业的动态为参照系。所谓跟风,实际上跟的是先行企业,看别人在搞什么,就跟着搞什么。

又再次,企业通过经营的扩张或收缩来影响国家、地区的政策。当国家税收过重,产业政策不得人心,社会摊派太多或政局不稳,治安不好,企业就会减少或放弃投资,收缩战线,转产停产,甚至卷包袱走人。这样经济就会突然大幅滑落。政府、民众日子难过,到头来就要修改政策,挽留企业,鼓励和保障企业的投资、生产、经营的增长。

最后,企业会通过寻找、收买或安插代言人在政府为他们说话,制订有利于企业生产经营的政策。西方国家的政治家、政府首脑,每一项重大政策,都几乎要看企业的眼色,倾听企业的意见。这一方面是企业为了自身的生存、发展,随时都在关注和左右政府的决策;另一方面政府慑于企业的主导经济的威力,为免经济动荡,保持经济繁荣,他们的确要仰仗企业,与企业同心协力。如果经济衰退,失业增加,政府的日子就难过了,还有反对党在台下看热闹、挑毛病呢!政府焉敢不慎?西方企业尤其大的跨国公司,很

多是民营、私有企业，不象中国等发展中国家的企业，许多大企业都是国有企业。在西方，政府不能随便没收他们的资产，罢免他们的董事长职务，所以他们敢跟政府叫板。中国的企业，政府是不会怕的。国有企业的产权是政府的，谁敢不听话就免了谁。民营企业又太小太弱，卷不起大浪。中国所谓的列入世界五百强的企业，都是些国有垄断集团，几大银行也好，铁路、电信，甚至中移动、中石化、中石油、宝钢、鞍钢、一汽、上汽也好，谁敢跟政府叫板？我这里不是鼓励企业向政府叫板，只是比较一下中、西方企业的地位情况。我们可以更明白地引申一下，童大林先生的名言之后，我们可以补上一句：“现代政府是企业政府”。如果有谁不信，可以去美国调查。近几十年来，有哪届政府敢真正与企业对着干。如果财团都不喜欢你，你的政治生涯就到头了。你以为你是谁？你不过是企业的代言人和服务员，是经济接力赛的裁判员罢了！一个国家如果到了企业左右政府决策和政府的进退任免的时候，就基本上或接近现代化了。现在人们认为日本、韩国都现代化了，从硬件来说，是差不多；但要说思想、理念和运作机制，还有非常古老、传统的成份。此处先不去详说吧。中国等一些国家的企业还是政府型企业，而不是市场型企业，离企业主导经济、主导社会、主导政府还有遥远一段距离。一边是企业型政府，一边是政府型企业，里面的差距和文章可大了！用《周易》的话说是“时义大矣哉！”

贯彻运用企业主导律，有什么意义呢？

第一，可以大大弱化政府职能，简政放权，向小政府、大企业、大社会过渡。上层建筑的精简，是经济基础的福音。因为企业负担轻了，婆婆少了，自主权真正落实了，跑起来多轻松。为什么中国机构改革跳不出“精简——膨胀——再精简——再膨胀”的非良性循环怪圈，深层原因是主体错位，“企业为主体”没有树起来，“政府为主体”没有改过来。政府什么都要管，肯定就精简不下来。等到企业真正成了市场主体，也就成了经济、社会主体，政府还要管很多事吗？还会这么忙吗？还要文山会海大批人吗？

第二，可以迅速培植行业、产业和区域经济甚至国家经济的龙头，涌现成千上万不断强大的独立自主的企业。中国现有的一些大企业，论规模也是不小，如宝钢、鞍钢、中石化、中石油、中移动和几大商业银行等，但核心竞争力如何，效益如何，还很不乐观。中国企业的投入产出率，资本、能源、原材料利用率都低于发达国家、低于外国大企业。如果国家放开经营权，不给他们吃垄断小灶，那他们的日子将如何过？还能不能与跨国公司抗衡？我看能否与民营企业竞争的胜出的机率，都不能说绝对有把握。鞍钢、宝钢等这些大公司、大企业保了国家税收和大批人就业，贡献很大，国家能否将垄断经营权放开，应该不应该放开，值得研究。其实放开好，让社会资本投标、承包经营，国家也许收入会比过去更大。

这里，不妨提一下美国安东尼·范·阿格塔米尔的名著《世界是新的——新兴市场崛起与争锋的世纪》。该书是专门着眼企业的，揭示了新兴市场经济国家、地区的25家世界一流企业的成长历程、成因、特点和经验。这25家一流企业，韩国、巴西、墨西哥各占了4家，中国、中国台湾、印度各占了3家，马来西亚、智利、阿根廷、南非各1家。书中韩国三星电子公司排在第一，韩国还有现代汽车、现代重工和浦项制铁；中国大陆有联想、裕元、海尔三家企业上了榜。看这25家世界级一流企业，最值得称道的是韩国、墨西哥和中国台湾。他们都不是大的国家或地区，但他们却培植出了如此强大的世界一流企业，其造化功夫实在惊人。阿格塔米尔在书中用事实阐述了企业主导经济、主导世界。书的第一部分的标题是“全球化没有边界”，其第一章的标题却是“谁将成为未来的主宰”。“主宰”这个词的分量可是比“主导”还要重。

第三，可以强化全民的经济意识，丰富国家的经济文化，为落实以经济建设为中心这个基本路线廓清迷雾，扫清心理和舆论障碍。

第四，可以减少腐败源，减少权力寻租场，使政府更清廉，使国家财富分配使用更合理，人民得到更多实惠，国家也会减少收入的

漏洞而实际增收。

第五,使经济和社会更稳定。落实企业为中心,可以降低经济政治化、行政化、权力化的比重程度,使经济、社会能更健康、自主运作。这既符合民主经济原理,也有利于加快民主政治建设,使“三个文明”建设跨入新阶段,取得更大进展。

贯彻、运用“企业主导律”,必须注意以下原则:

一是坚定不移原则。经济、社会企业化,将使国家的权力、利益格局发生革命性的大改变、大改组。这肯定会遇到来自上层和民众的各种不理解、反对、阻碍甚至破坏。不坚定不移,就很难推进。

二是多管齐下原则。要在体制上、舆论上、社会保障上、企业培育上等各方面采取有力措施,配套推进,多管齐下,才会有好的效果。

三是区别对待原则。要抓大放小,扶强汰弱,分批分层推进。政府的简政放权与企业的增权、社会的参与都要整体设计好逐步推进,不能一窝蜂、“一刀切”。

四是实践检验原则。要逐步放开,让企业在实践中成长壮大。经中原逐鹿、江湖风云洗礼之后,自然会有龙头企业和一流企业家应运而生。

结论与启示:

1. 企业主导律是市场经济的普遍规律。
2. 企业主导不是坏事,而是经济、社会和国家发展成熟的标志之一。
3. 企业主导的最高级标志是企业主导政府、主导全球。企业主导律将冲破国界等一切行政束缚。
4. 做强做大做好企业是国家、地区经济的战略任务和最好出路。

第六章 技术主导律

在经济发展、运作中,明显存在一个技术主导律。

经济增长实际上主要有两大方式:一是外延扩张型,主要是靠加大生产要素的投入,使产能规模化扩张,产值大幅度增长,所以有人把这个叫做“产值经济”;另一种是内涵增长型,主要是通过技术进步和集约化管理,提高产品的技术含量,在不扩大规模的情况下,实现增效节能降耗的增长,有人把这个叫做“效益经济”。

从世界经济发展史上看,技术主导律不但非常明显,而且效果也十分显著。第一次技术革命,使人类从手工业小生产进入了机器工业大生产,从农业社会迈进了工业社会。人类进入了蒸汽机时代,生产力突飞猛进,不但领头大哥——英国崛起如平地高楼,就连后面跟进技术产业大革命的法国、德国、美国也发展日新月异。第二次技术大革命以电力为标志,人类进入了电气时代。不但领头大哥美国突飞猛进,后继跟进者也一路高歌猛进。这次技术革命,不但改造了原有的钢铁、采煤、机械等工业,还诞生了电力、电器、化学、石油、汽车和飞机制造等系列新兴产业。世界工业产品产量,1870年比1850年增长1倍,1890年比1870年增长2.2倍。尤其是第二次技术、产业革命的策源地——美国,经济增长更是惊人,一下子把英、法、德等国家远远甩在了后面。1913年美国的工业产值是世界的35.8%,相当于英德法三国的总和。第一次产业革命后期,英国的工业产值占世界39%,而1910年,英国只占14%,1948年,美国的工业产值已占世界的53.4%,达到了历史顶峰。一个国家的工业产值,比全世界其他国家的总和还多6.8%,这是多么悬殊的奇迹!第三次技术革命也是以美国为中心和策源

地的。这次技术、产业革命,使美国工业从资金密集型的重化工业向技术密集型工业转型。美国的汽车、电子、电器、高分子化学、原子能、航空、航天和新材料等工业迅速发展。就以美国的战略产业——汽车工业来说,1973年,美国的汽车产量达1200多万辆,其中小轿车963.8万辆,占世界第一位。美国的计算机产业更是在世界遥遥领先。

除了三次技术产业大革命外,其实在产业经济、企业经济发展史上,技术主导的作用,随时随处可见。如飞机、机车、汽车、化工、机械、电子等产业不断有新的技术产生和使用。就企业来说,德国的西门子公司、美国的贝尔公司、爱迪生公司,新的技术发明层出不穷,给企业本身和社会生产带来的新的曙光和效益。日本的原创性技术虽然不多,但改良性技术却不断涌现。如日本的汽车、电器、化工,技术含量非常高,自然附加值也就高,就日本汽车的节能、省料、轻巧、舒适的技术改进,就一跃挤占了汽车大国的美国的市场,可见技术进步的成功!

现在言归正传,谈几个问题:

第一个问题,技术是什么?

国际知识产权组织的定义为:“技术是指制造一种产品或提供一项服务的系统知识。这种知识可能是一项产品或工艺的发明、一项外形设计、一种实用新型、一种动植物新品种,也可能是一种设计、布局、维修和管理的专门技能。”为了准确理解把握技术的含义,有必要把技术与科学两个概念作一下比较区分。科学这个概念比技术年轻。在西方,科学一词源于拉丁文 SEIENTIA,原意是知识、学问、探索、了解。1888年,达尔文给科学下的定义为:“科学就是整理事实,从中发现规律,作出结论。”达尔文这个定义,严格地说,倒象是“科学研究”的定义,而不是“科学”本身的定义。科学,其实就是对客观世界和主观世界的本质、规律、原理的正确反映与揭示。为什么要加上主观世界呢?因为人类的主观世界也是一种存在,也有本质、规律问题。如果说揭示主观世界的知识不算科

学,那就等于说心理科学、思维科学和行为科学都不能算科学,显然这是没道理的。技术与科学的区别,具体有如下方面:

一是形态不同。科学主要表现为知识形态、理论形态,技术主要表现为物质形态、物化的知识形态。二是目的与任务不同。科学的主要任务是认识客观世界,回答“是什么”、“为什么”的问题;技术的主要任务是改造客观世界,解决“做什么”、“怎么做”的问题。三是管理方法不同。四是与生产的关系不同。科学与生产的关系间接,属潜在生产力;技术与生产的关系直接,是直接生产力。五是经济效益不同。六是研究特征不同。七是保密程度不同。八是发展阶段不同。科学主要是从实践到理论的升华阶段;技术主要是从理论到实践的转化阶段。九是革命经历不同。

笔者认为,技术是人类驾驭物、驾驭客观世界的手段、技能。技术的外延非常广,大到航天技术、生物技术、原子能技术、计算机技术、激光技术,小到车工、电工、钳工、木工技术,再小如木工的锯、刨等技术。第一、二次技术革命,解决的是动力技术问题。第三次技术革命,解决的是能源技术——原子能和自动化技术——电子技术。电子计算机是同时兼顾人脑和人手双重技能的技术,解决的是储存、运算和自动化技术问题。这是人类第一次用以代替人脑的技术,革命性意义极其深远。因为有了电脑和因特网,人类的许多梦想如千里眼、顺风耳、超记忆、超敏捷得以一一实现。许多人类有限生命无法计算的难题,无法存储的知识、数据,计算机轻而易举就解决了。而且计算速度快到每秒几亿次十几亿次,简直神奇得叫人不敢想象。

第二个问题,技术真能起主导作用?

要回答这个问题,不妨先回顾了解一下历史上技术影响经济的情况。最明显最有说服力的莫过于几次技术产业大革命。第一次技术革命,以机械化为主要特征,实现了生产由手工向机械的跨越,引发了世界性的产业大革命,极大地解放、发展了生产力。第二次技术革命,以电气化为主要特征,引发了以电气化为武装的新

的产业大革命,同样大大解放了生力。第三次技术革命,以自动化为特征,主要是依靠电子信息技术对生产、管理等进行自动化控制。不但解放了人手,还部分解放和代替了人脑。这次技术革命,引发了更广泛更深入的产业和生产方式的大革命,使人类进入了一个全新的时代,有可能告别工业经济时代,迈入知识经济和信息社会时代。

被誉为现代经济增长理论之父的美国经济学家索洛(1987年诺贝尔经济学奖得主),认为技术进步是经济增长模型中的主要决定因素。

第二次世界大战后,科学技术的发展,广泛、深入地影响世界经济、社会的发展。主要表现在:第一,战后科技革命提高劳动生产率,推动了社会生产力的快速发展。第二,战后科技革命引起产业结构重大变化。其中有两个方面的变化最引人注目:一是,第三产业在国民生产总值中所占的比重越来越大。如美国的第三产业比重,1960年达到58%,1987年又上升到68%。日本第三产业比重,1960年为42%,1987年增至57%。二是,第三产业就业人数比重上升,1950年美、日分别为53.2%、22.3%,1991年分别为72.1%、59.5%。第三,战后科技革命促进了技术扩散,提高了世界技术水平。

有人归纳出当代科技革命,对生产的社会形式的几个重大影响:一是,企业组织结构的新趋势:小型化、网络化。据统计,20世纪70年代以来,50%以上的创新产品出自中小公司。大公司的组织结构从金字塔型向网络型转变。如日本的丰田、瑞士的ABB、美国的IBM等就是如此。二是,财富关系的新特点:“知本”主义的兴起。三是,经营管理关系的新变化:从经验决策走向科学决策。

在商品市场经济中,同样的投入,成本越低,产出不变,则效益增加;同样的投入,成本不变,产出越高,则效益增加。这就暗示了两条增效思路:一是,在其他不变的情况下,成本越低利润越大;二是,在其他不变的情况下,产出越大则利润越大。追求利润最大化

是资本的天性和最大特征，也是企业的生存发展之本。因为资本所有者、企业必须也只有千方百计地追求利润最大化，资本才能增值，企业才能生存、发展。怎么样才能增加利润呢？第一个办法是降低成本，如节省能源、用水、劳动、原材料，这靠一般的成本核算、增产节约，潜力是非常有限的。如硬要把两个人的活让一个人干，虽然可以节省劳动，但加大了劳动强度。除了劳动者有不满情绪外，劳动者的疲劳度会增加，出废品，出工伤的风险也增大了。显然，这方面的潜力不是那么好挖的。企业要提高劳动生产率、投入产出率，最好的办法和最大的潜力在于使用机器，改进操作技术。技术不仅可以部分取代劳动力，减少劳动成本，而且可以加快生产进度，提高产品质量。如汽车，单一人工装配既慢又难以保证质量，用机械协助装配，就好多了。再改进为流水线装配，那可不知好了多少。靠人工既费料，废品又多。而用机器加工，准确度高，质量好，既省料又很少废品。综上所述，无论是要减少物耗，提高质量，还是加快生产进度，提高劳动生产率，都离不开最终只有仰仗技术进步。技术就是这样主导着企业，主导着产品的生产和各种服务。服务也是离不开技术的，大板车送货肯定不如汽车送货，代人抄写肯定不如复印、打印快捷便利。但是，技术天然取代、冲击劳动用工数量的这一规律，成了各个国家、地区当权者在技术进步和充分就业两个砝码面前头疼犹豫的根源。企业可以洒脱得多，社会就业充分不充分，他认为他管不着，那是国家的事。只要怎么有利，企业自会果断决策，不会有国家这种顾虑的麻烦。

第三个问题，技术的主导作用，一般会如何体现呢？

从理论上说，任何新技术，都可以得到广泛采用；任何企业，都有采用新技术的积极性。但事实上，问题却不是这么简单。火车发明了，马车老板们坚决抵制；第一次工业革命发源地的英国，却迟迟不肯采用第二次工业革命的一些新技术。企业用不用新技术，是会综合考虑的。当劳动力格外便宜，工会不强大，工人老实好管理时，企业主宁可多使用廉价劳动力而不采用新的但也是昂

贵的新技术。尤其是小企业,初创时的实力不强的企业,更是如此。有人会问,那么,技术不是起不了主导作用了吗?不!还会起主导作用。规模较大、实力较强、劳动力不便宜地方的企业,会率先采用新技术生产。产品的交换价值主要是按平均成本的。由于新技术可以提高产品质量,改进性能,加快产品上市节奏,较早上市较早占领市场,企业虽失之东隅,但收之桑榆,总体上和最终还是划算的。为什么许多中小企业、弱势企业在竞争中老是处于劣势,不早使用新技术或用不起新技术是他们的处于劣势的最大失策或苦衷。为了提高竞争力,中小企业最后也不得不都采用新技术生产。技术改造、主导了企业,谁还会有疑问吗?

技术的主导律,体现为如下特点:

一是,重大技术问世,造就一大批新兴产业,让一大批企业的关键技术更新换代。如蒸汽机、电动机、计算机就是如此。

二是,一般最新技术问世,大企业、强企业先采用,中小企业后采用。

三是,企业的技术进步、技术改造是一曲唱不完的歌,始终都在进行、展开。技术永远是经营、生产的改良器和加速器。

四是,原创技术形成垄断性原创效益。这就引导和逼迫国家、地区、企业不断加强技术研究开发,追求技术发明,争取原创利润。这就使世界上出现了科技型国家和科技型企业。第一次技术革命时期的英国和第二次、第三次技术革命时期的美国,是科技型国家;19世纪末和20世纪初的德国,也是科技型国家。德国虽然没有策动一次世界性的技术产业大革命,但那时的德国与策动技术产业大革命时的英国、美国的科技实力非常类似。当时,世界一流科学家云集德国,无论是基础科学还是应用科学,德国都独占鳌头。20世纪初,德国有5000多名化学家,几乎垄断了世界化学的主要发明。爱因斯坦提出量子论、相对论,奠定了现代物理学的基础,被公认为世界物理学界牛顿之后另一座丰碑。从1901年到1914年,德国就有13人获得了诺贝尔奖。德国没有发动世界技术

产业大革命,却发动了两次害人也害己的世界大战。勤劳智慧的德意志民族,全世界都为你们感到惋惜啊!2006年,美国某杂志搞了个世界10大伟大国家评选,意大利排第一,英国、美国、中国、希腊、印度、埃及均榜上有名,还有伊拉克,第十名是乍得。法国、德国却都名落孙山,亏不亏啊?科技型企业以德国的西门子公司和美国的爱迪生公司最为著名。他们重视研发自不待说了,世界上不少国家和企业,都在不断加强研究开发。美国自不用说了,就连原来不大重视基础研究的日本,后来也对基础研究重视起来,并提出了“科技立国”的国策战略。据统计,原来日本基础研究经费只占总科研经费的14.5%,科学论文指数只有81,远低于以色列的376、西欧的295、美国的144,而且比世界平均指数还低矮9。日本只有5位科学家获得了诺贝尔奖,其中有两位还是以其在国外的研究成果获奖的。而美国、英国、德国的获诺贝尔奖的科学家分别为175、66、61名。日本后来奋起直追,情况有了明显改善。ABB公司每年的研究开发费已占到公司的营业额的8%,1996年为26亿美元。有人说,这“几乎接近美国硅谷的投入水平”。据报道,美国1980年批准的专利为6.62万项;1990年批准的专利为9.92万项,说明美国专利发明的繁荣。这一时期正是美国酝酿、策动知识经济的蓄势期。没有英特尔、IBM、微软等企业、个人的成千上万的发现、发明,哪会有什么信息技术革命和知识经济?21世纪基础科学将沿着三个方向发展:一是微观领域;二是宏观复杂领域,主要包括,生命科学、认知科学、凝聚态物理学与高分子化学、生态学、非线性科学;三是宇观领域。

五是,一方面知识产权、技术专利保护不断加强,一方面是盗用、模仿新技术会此起彼伏,屡禁不止。

结论和启示:

1. 技术主导律是不以人们意志为转移的客观规律。
2. 技术是兴企、兴国之本,怎么重视都不会过份。
3. 技术是高附加值的源泉,而必须在基础研究开发上多下功

夫,下大功夫。

4. 必须重视技术的应用转化。技术与生产,不是天然就结合的,而要靠人为将其结合。随着科技和经济的不断发展,技术转化为生产力的周期有不断缩短之势。据计算,1885-1919年间,从一种发明,到它在工业上的应用的成熟期,平均为30年;从生产上掌握它到投入市场,平均是7年;整个实现时间是37年。1920-1944年间,上面三个时间分别为16年、8年和24年;1945-1964年间,又分别缩短为9年、5年和14年。美国国会的有关调查报告说,从科学的发明、发现到实际应用所经历的时间,在20世纪初叶为35年,两次大战之间为18年,战后则为9年。如过去从发明到大规模应用,照相机用了112年,电话用了56年;而现在的电视只用了5年,激光用了2年,从原子能的发现到世界上第一个原子能电站投入生产,仅用了15年。(以上资料参见陶继侃等主编的《世界经济概论》)另一个资料说,在20世纪以前,一些主要科技成果转化为88年(1695-1783)、照相机用了56年(1782-1838)、电话用了56年(1820-1876)、电动机用了57年(1829-1886)、无线电用了35年(1867-1902);进入20世纪,科技转化的步伐加快了。抗生素用了30年(1910-1940)、雷达用了15年(1925-1940)、电视机用了12年(1922-1934)、晶体管用了6年(1948-1954)、集成电路用了7年(1952-1959)、光纤通信用了4年(1966-1970)、移动电话用了4年(1974-1978)、多媒体用了4年(1987-1991)。(资料参见《科技革命与当代社会》)

5. 不要小看小技术、小革新,往往也能带来大市场,大效益。

6. 技术是柄双刃剑,要注意其正向、负向效应问题,努力兴利除弊。关于双刃现象,许多伟人名家都有关注说法。马克思说:“在我们这个时代,每一种事物好象都包含有自己的反面。我们看到,机器具有减少人类劳动和使劳动更有成效的神奇力量,然而却引起了饥饿和过度疲劳。新发现的财富的源泉,由于某种奇怪的、不可思议的魔力而变成贫困的根源。技术的胜利,似乎是以道德

的败坏为代价换来的。”马克思又说：“一切发展生产的手段都变成统治和剥削生产者的手段，都使工人畸形发展，成为局部的人，把工人贬低为机器的附属品。”恩格斯对科技的双刃现象也有论述。1905年，居里夫妇在接受诺贝尔奖时说，镭的发现，能为“善”服务，也可能为“恶”服务，就象炸药一样。控制论奠基人维纳说：这门新科学（指控制论），具有为善和为恶的巨大的可能性。爱因斯坦说：应用科学有造福人类的一面，也可能成为人们相互毒害、残杀的手段。

第七章 贸易主导律

在传统的商品经济和以后的市场经济中,贸易主导律是客观存在而且相沿不变的规律。

在世界经济发展史上,早期的三个经济富国、强国,竟无一例外地全是“贸易立国”型的。那就是葡萄牙、西班牙和荷兰。“贸易立国”是不是贸易主导?不过,需要说明的是,那个时期的商品经济,主要是商业经济。因为那时的资本,还是且只是商业资本,主要在商业圈自我循环,工业还处在手工业层次,机器大工业还没有形成。所以,那时的商品经济,是贸易经济。财富的生成和积累,主要靠贱买贵卖,海外掠夺和欺行霸市。两者最大最本质的区别是,现代商品、市场经济是以工业为主体为基础的经济,商业即贸易主要是也只是作为中介服务业而存在而发展的,本质上是处在受工业支配的从属地位的。而葡、西、荷称霸时期,是以商业为主导、为主体的时期,所谓工业即手工业,是不占主导地位而是处在被支配的从属地位的。搞清楚这一点很有意义。后来人们回顾、总结那段历史,都惋惜葡、西、荷三国没有及早重视发展工业经济。如果他们早重视早转换,也许工业革命早就在他们中的某个国家发生了。当然,历史从来没有“如果”。第一次科技产业革命发生后,英国取代第三代霸主荷兰,一跃成了世界第一强国、富国。英国的富强不仅仅是因为贸易,而是科技立国、工业立国加上贸易立国,贸易主导律同样起重大作用,贯穿于工业革命的全过程。第二次、第三次科技产业革命的中心转到了美国,美国成了头号科技、经济大国,成了第五代霸主。美国的经济,也类似英国,是科技立国、工业立国、贸易立国。美国与葡、西、荷、英最大的不同是,国内

资源多,国内消费市场大,对外的进出口贸易与国内贸易相差不特别悬殊。但在美国,贸易主导律,同样起作用,贯穿全过程。因为这是美国的商品、市场经济体制模式决定的。美国、英国的经济,与前苏联、东欧国家和改革开放前的中国经济最大不同,就在于美、英经济是交换型、贸易型、市场型经济,“买是为了卖,卖是为了买”,全部经济都以贸易交换为中心为导向,价值全部在交换中实现。而计划经济国家,则一切全是指令性“调拨”,价格成了可要可不要的符号。“买不是为了今后的卖,卖也不是了为今后的买”,因为“买”与“卖”都是预先计划之中的,不存在增值或蚀本的考虑、忧虑。所以美、英经济,说到底,就是买与卖,是买卖型、交易型经济,一切都商品化、市场化。只有领会、悟透了这一点,才算真正懂得了商品、市场经济。而计划经济的本质,就在于不是做买卖,而象在一个厂里,一个车间里的活动,领料、加工、交货都不具有买卖、经济意义。在亚洲,以日本为首,唱响了贸易主导律的主题歌,日本成功地实施了“贸易立国”战略。日本是个人口密度大自然资源贫乏的国家,又经历了一场劳民伤财害人害己的世界大战,经济停顿、崩溃。战后日本竟神奇地复活了,而且茁壮成长第二经济大国、强国。考究起来是“贸易主导律”起了关键、持久的作用。日本的贸易立国,是以出口型加工贸易为主,以国际市场需求为导向。因为日本国内市场狭小,资源不足,唯一的出路是进口原材料或半成品,搞精加工、深加工,然后出口赚钱。所以日本经济,从本质说是贸易性、交换型、市场型、外向型经济。说到这里有必要就贸易机制的向性作点说明讨论。一般人都认为,只有出口贸易型才可能算贸易立国、贸易主导。其实贸易是双向的,各个国家、地区情况特征也不尽相同。这里要说的是,贸易既包括对外贸易也包括国内贸易,既包括出口,也包括进口。因为国内市场也是市场,你不去占领或你占领不了、满足不了,别的国家、地区就会来占领来满足。如果一个国家、地区只顾了占领别人的市场,但本国市场却被别人占领了,这种“半斤对八两”式的贸易,不是最成功的。国内

的生产、建设、消费也是市场，也要消费大量的商品和服务，这“窝边草”是不能随便让别的兔子吃的。“兔子不吃窝边草”是有特定含义、意义的，那是为了在天气不好，或身体疲弱时，出不得远门，饥饿时救急救命用的。如果你有心想留的，倒被别的兔子或羊吃了，那可是莫大的悲哀了。有的国家、地区，如美国，对资源的开采很有节制，很多时候宁可先进口，先到国际市场抢购。这里的动机嘛，一是资源是有限的，谁占有多，对一切竞争对手都是不利的；二是从战略考虑，万一打起仗来，许多东西轻易买不到，只有靠自己的库存或自家地下的资源了。日本的国内市场也是固守、占领得很好。美国人有点不同。他的家电、鞋帽产业大多转走了，美国人现在是穿戴别国生产的鞋帽，看别国的彩电，但是，别国人却在高价买美国人的电脑、软件等高附加值产品。美国的情况比较特殊，但也没有摆脱贸易主导律。亚洲的新兴工业化国家和地区如韩国、新加坡、台湾地区、香港地区，贸易主导的主旋律唱得很响，获利颇多。其实也都在翻版拷贝日本工业化和贸易立国模式。中国沿海地区目前也在走这种模式之路。这条路的关键点有两个：一是，靠接替产业来实现工业化；二是，靠出口加工贸易来富国富民。但本质上，还都是在唱“贸易主导律”的唱本。现在，我们言归正传，考察一下贸易的几个问题。

第一个问题：贸易的基本概念和有关理论

贸易就是交易、买卖。买卖双方一方卖出产品或服务，获得货币，另一方买入产品或服务，付出货币。现代贸易虽然比这要复杂得多，但本质上是一样的。不管是商品、服务、货币、债券、股票、期货、期权、技术、点子等交易，基本原理和规则并没有变。

关于贸易，经典经济学家有过许多论述。

古典经济学的主要奠基人、英国著名经济学家亚当·斯密，从经济自由主义的思想出发，积极倡导自由贸易，提出了绝对利益理论。其主要内容是：

(1)分工导致劳动生产率提高。亚当·斯密的理由：一是，专

业化使劳动者的生产技巧不断提高；二是，分工避免了在不同工作之间进行转移而造成的时间损失；三是，分工导致了許多简化劳动和缩减劳动投入的机械的出现，使一个人能够完成多个人的工作。为了说明，斯密举了一个制造针的例子。制造一根针需要 18 道工序，在没有分工的情况下，一个熟练工人每天只能制造 20 根针。如果按照工序实行分工，那么每人每天可以生产 4800 根针，劳动生产率提高了 240 倍。这太神奇了！（2）分工的原则是绝对优势和绝对利益。（3）有利的自然秉赋或后天的有利条件是国际分工的基础。

英国另一个著名经济学家大卫·李嘉图积极拥护自由贸易理论，发展了国际自由贸易学说，提出了比较利益理论。李嘉图论证了国际贸易不仅仅是由于绝对成本的差异，更是因为比较成本的差异而产生的。在国际分工和国际贸易中，一个国家只要按照比较优势原则，专门生产和出口本国生产成本相对较低的产品，进口本国生产成本相对较高的产品，就可以获得实际利益。比较利益理论为世界各国参与国际分工和国际贸易提供了理论依据，因此被誉为贸易理论的基石。

英国著名经济学家约翰·穆勒提出的相互需求论，其核心是由供求关系决定商品价值。

1977 年诺贝尔经济学奖得主、瑞典经济学家俄林，运用瑞典学派传统的一般均衡分析方法，进一步发挥了瑞典经济学家赫克歇尔基本论点，建立起他的秉赋资源学说和要素价格均等化学说，被人称为赫克歇尔——俄林理论模式。主要内容有：（1）生产要素供给比例理论。有如下要点：一是商品价格的国际绝对差异直接导致了国际贸易的产生；二是各国商品价格比例不同是国际贸易产生的必要条件；三是国内要素价格比例不同决定商品价格比例不同；四是要素供给比例不同决定要素价格比例不同。（2）要素价格均等化理论。

第二个问题，贸易为何能起主导作用

贸易起主导作用,这是由商品经济、市场经济的本性和机理决定的。在农业社会,自给自足,简单再生产,生产是为了满足自己的消费需求,如种粮食、蔬菜是为了自己吃,纺织布是为了给自己做衣裳,简单的零星物品交换只是为了满足对某种生活必需品的消费需求。交换没有上规模,不带价值意义,更不可能占主导地位。商品社会就不一样了,货币即钱是财富的第一象征。贸易的最大目的是兑现价值,获取货币即钱。只要有了钱,有比别人更多的钱,就有一切,就有比别人更多的生存、发展空间,就能过得比别人好。于是一切为了挣钱。挣钱就必须卖出,卖出生产加工的产品,卖出服务、劳务、身体、权力甚至灵魂。只要能挣钱,什么都有人卖都可以卖。商品化的渗透力、主宰力,就象大海波涛,没有人能够置身事外和抵挡得了。而挣钱,即兑现商品、服务的价值,只有一个途径,那就是交换、交易,或文雅地叫贸易。货币的产生和广度深度使用,使人们从只见物不见钱发展到只见钱不见物。一切都简单化,便捷化了。从一个极端走到了另一个极端,从原始的简单化变为现代的简单化。历史好象喜欢开人类的玩笑,经常给人类来点幽默。1万吨钢材,要多大的仓库?1万吨棉花呢?可1万吨钢材、棉花的价值转化为货币形态的财富,那就体积小得多,容易保管多了,而且机动力量不知增长了多少倍!由于离开交易,就无法兑现一切价值。贸易的地位就空前重要了,重要到决定成败的地步。在商品经济、市场经济下,生产、供给、消费、流通的作用,说到底都要受贸易的支配。没有贸易,没有买卖,什么都是死的。一有买卖,就全部都活了,货物活了,服务活了,交通活了,生产、经营也都活了。贸易的主导作用无处不存,无时不在,将伴随人们年复一年地走下去,直到市场经济消灭那天为止。

第三个问题,贸易的主导作用如何体现?

首先,它主导生产。生产是为了交换换钱,不是你想生产什么就生产什么,能生产什么就生产什么,而是市场即交易行情需要供给什么你才能适销对路地生产什么。按市场需求即买方需求来组

织生产,不是贸易主导是什么?在这方面,日本和东亚“四小龙”的外向型经济就是最好的明证。日本提出和实施“贸易立国”战略,获得了很大成功。其主要经验:一是,确立了贸易立国的正确战略;二是,因势利导,制定正确的外贸政策;三是适应国际市场需要不断调整产业结构。1950年,日本的外贸出口商品结构是,食品、纺织品、化学品、机械机器产品分别占6.3%、48.6%、1.9%、18.5%和10.0%;1985年,这种比例关系分别调整为0.7%、3.6%、4.4%、10.5%和71.8%。

其次,贸易主导交通。如近期国际上的大宗货物、长途贸易巨增,海运、空运、铁路、公路运输全面吃紧,且运价一涨再涨,竞争空前激烈。

再次贸易主导投资。因为钢材、水泥、铝、铜等好卖来钱多而快,中国国内投资钢材、水泥、电解铝的热潮一浪高过一浪,拉动银行信贷、能源、交通、原材料等产业全面升温、紧俏。

又再次是贸易主导产业的调整、升级。贸易是产业设置、调整、升级的天然晴雨表和杠杆。只要贸易额增势不减行情火爆,上什么、调什么、升什么,不用政府指手划脚;产业的变化之快会叫人瞠目咋舌。反过来说,中国政府再三要搞西部大开发,搞空间产业布局平衡,但几年过去了,收效并不理想。为什么呢?还是贸易效应的作用。凭什么要把钱投到边远内陆交通遥远之地?谁会不远万里到新疆、西藏、青海去办厂?(不过,稀缺能源、原材料的开采例外。如近些年来,一些投资者到新疆、内蒙古等边远地方投资石油、天然气、煤炭、铁矿石等开采)原材料运进去,麻烦,成本高;产品运出来,麻烦,成本高。进去成本高,出来也成本高,这产品到市场上还有多少竞争力?

经济有一个成文或不成文的规律,那就是交易中要赚钱、多赚钱,利润最大化、利润至上。如果不赚钱,这生意就没人做、没法做。之所以一些国家、地区的产业布局问题多多,想调的调不动,想上的上不了,想升的也升不了。说一千道一万,还是贸易主导律

在左右。

最后,贸易一定会主导企业。企业是市场经济的微观主体,是经济的最大动力主体。成熟的市场经济环境下,企业是唯利是图,一切以贸易为导向的。有钱挣,企业什么都愿做,都敢做;反之企业就不愿做。企业一旦问世,就要生存、发展。而要生存发展,企业就要有效益。而效益从哪里来?从交易、从买卖中来。企业买什么,做什么,卖什么,怎么买,怎么做,怎么卖,一切都以贸易为马首是瞻。这就是贸易主导的神奇力量。

在对待市场开放和贸易问题上,历史上的经验教训很多。就说意大利和中国吧。

意大利不能说没有贸易传统。在中世纪,它就是东西方贸易中心。水城威尼斯也名闻世界。但在1887年,意大利单方面宣布大幅度提高关税,挑起了关税大战。1888年,索性废除了意法贸易合同。欧洲强国法国当然不吃这一套,马上以牙还牙,对意大利商品全部采取歧视性关税。意法的关税战一打就打了10年。意大利本来是打如意算盘,希望能保护民族工业,同时农业也不会受太大的冲击。但是,后来的发展,却让意大利叫苦不迭。关税大战,使意大利的葡萄酒也遭遇灭顶之灾。以往,意大利每年对法出口葡萄酒近3000万升,关税大战后,出口量减少了99%。南方葡萄园一派凋零,280多万老百姓背井离乡,北上逃荒。还有支柱产业食品工业质量下滑,国外订单剧减;刚起步的重工业,也说垮就垮了下去。如此得不偿失,终于令意大利人撑不住了,只好于1898年主动休战,与法国言和。以后,意大利适时推出全面的对外开放政策,使经济插上了腾飞的翅膀。1958-1968年,意大利的进出口总额增长2.5倍。加入欧共体后不到40年,外贸总额增长了215倍。20世纪60年代,意大利生产的电冰箱的一半、洗衣机的三分之一销往国外;1951年-1963年,汽车出口以每年15.4%的速度递增,化学工业的增长率为14.2%,整个工业的生产率提高了84%。1936-1940年间,意大利出口额占GDP的比重只有15%,

1960年上升到26%，1981年达到53%。

中国具有悠久的封闭传统。当麦哲伦环球航行时，明朝嘉靖皇帝颁布了“闭关锁国”的御旨。清朝，乾隆皇帝也复信回绝了英王乔治三世扩大通商的要求。亚当·斯密在他的《国富论》中，直言中国忽视海外贸易，闭关自守，使中国的文明停滞了。直到中国共产党十一届三中全会以来，中国提出和实行改革开放政策，30多年来，中国就发生了天翻地覆的变化。2001年9月17日，中国正式加入了世界贸易组织，历史揭开了新的一页，中国正式融入全球大世界，中国经济正式纳入全球大循环。按照规定和承诺，中国从1996年开始降低进口关税，有4900多项产品的进口关税从39.5%降到23%，1997年，平均进口关税率再次降低到17%，2000年，平均进口关税率降到15%，计划到2005年，平均进口关税率降到10%。由于关税是权利、义务对等的。中国在做出让步和贡献时，也将享受到别的国家的让步和贡献。用一句现在人们爱讲的话说，是机遇与挑战同在。从长远、根本上说，加入世贸，肯定是有重大而深远的意义，肯定是利大于弊。虽然中国一些弱势产业如农业会遭到较大的冲击，但这是不得不跨越的一道坎。中国能努力争取加入世贸，这是一个英明而伟大的决策。表明中国开始强大了，有自信了，开始找回了汉唐盛世的大国风范的感觉。

结论与启示：

1. 市场经济是交换价值型经济，以商品价值的兑现为目标。市场经济是财富增长型经济，以兑现利润、积聚财富为目标。离开了贸易、交换，市场经济将是一盘死棋，经济将无法发展、运作。

2. 贸易主导律是商品社会客观的普遍规律，无时不在，无处不在。

3. 做好贸易主导文章可以兴企、兴地、兴邦立国，所以可以实行贸易兴国、兴企的基本战略政策。

4. 贸易主导律是从运作机制的前后环节来说的。是说资本主义商品生产必须以市场需求为导向，靠市场来拉动或驱动。但不

是说商业可以取代工业，贸易可以取代生产。如果以为贸易可以取代或高于工业，那是不对的。必须以制造、加工业为基础，为后盾，那才是经济成功之本。葡萄牙、西班牙、荷兰称霸那时候，贸易的确是可以立国。但今天，如果有人真还以为贸易、金融等第三产业可以立国，那就大错特错了。日本人是提出过贸易立国。但他们和我们大家都明白，日本的产值、利润大头都不是贸易创造的，而是工业制造业、加工业创造的。所以，实际上，他们还是工业制造业立国。我们说贸易立国、贸易主导，只是为了强调贸易的重要性，指出贸易的先导、牵引作用。决不能认为现在也可以像以前的三个商业霸主一样，可以只做商品买卖不搞实业。不能本末倒置，商业过于超前，搞什么三产至上，那会使经济空心化，最终使经济衰退。要吸取日本、香港过于扩张金融、商贸业，使经济空心化最后导致经济全面衰退的教训。

第八章 创新主导律

在经济发展和经济运行中,创新到底处于什么地位?笔者以为,创新是主导力量之一,是经济发展的永恒驱动器、火车头,存在创新主导律。

著名经济学家熊彼特研究资本主义社会生存、发展,在他 1912 年出版的德文版《经济发展理论》一书中,首次提出了他自己的“创新”概念。他把社会经济发展活动,分为两种类型:经济循环与经济发展。前者实际上就是简单再生产模式。他提出资本主义经济的动态发展理论,认为经济发展是一个不断变革、不断打破原有均衡的动态过程。企业家的创新是资本主义经济发展唯一的内在动力。熊彼特所说的“创新”指什么?是指企业家对生产要素的新的组合,包括以下五种情况:

(1)引入一种新的产品或提供一种产品的新质量,例如计算机的升级换代;(2)采用一种新的生产方法,例如由原来的机械化生产转而实行自动化生产;(3)开辟一个新的市场,例如中国的产品原来仅在国内销售,现在开辟了欧洲市场,也在欧洲销售;(4)获得一种原料或半成品的新的供给来源,例如生产原油加工产品的企业原来仅仅使用国内原油,而现在也可以使用进口原油,扩大原油的供给渠道;(5)实行一种新的企业承包组织形式,例如建立一种垄断地位或打破一种垄断地位。

熊彼特的“创新”概念是个不严谨的、过于泛化的概念,有点概念偷换或杂乱的意味。仅仅变化了供给渠道或销售市场也叫创新,建立垄断是创新,打破垄断也是创新。按这种逻辑推论,任何量的或质的甚至时间、空间的变化,都归之于“创新”。那么前

进可以归结为创新,停滞也可以归结为创新,倒退也可以归结为创新。如,从自由竞争走向垄断,本不是一件好事,那不是进步,这怎么也叫“创新”?打破垄断,回归自由竞争,这虽然是好事,这是否一定要叫“创新”。按熊彼特的逻辑,除了“维持原状”外,一切变动都可以叫“创新”。这也太泛太滥了,那所谓创新还有多大的意义?真正的创新,应该是质的变化,而且应该是进步性质的变化。如从帝制走向共和,这无疑是创新,如孙中山的领导的辛亥革命。但从共和倒退到帝制,如袁世凯复辟帝制,如果这也叫“创新”,就太没有是非标准了。熊彼特把“创新”的主体圈定为“企业家”,而且认为创新的主要动机是为了理想,为了证明自己比别人优越。他说:“首先,他们有去寻找自我王国的理想和意志……于是,就有了一种征服的欲望,一种要奋斗的冲动去证明自己比别人优越。他们要成功不是为了享受成功的果实,而是为了成功本身……最后,他们以为发明创造、完成工作或只是把精力和想象付诸实施就是最大的乐趣。”显然,这也有失误之处。首先,创新主体至少不能只是企业家,资本家、科学家、政治家、劳动者为什么就不可以是主体呢?其次,企业家的创新可能有理想和实现自身价值的动机成份,但这远不是问题的全部,也不是问题的核心。核心是资本、企业的逐利本性。没有利润,企业如何生存发展?没有利润增加的预期,谁还会有创新的激情?即使真有某些企业家(经理)如此天真浪漫,他也过不了资本所有权制约这一关。何况这样如此不理性、不识时务的企业家,到底能有几个,恐怕也是个大问号。在一个唯利是图的市场经济社会中,真的有只为理想、只为表现自己而“创新”的企业家吗?许多科学家倒是会不顾一切名利而奋斗攀登的,但那是科学家。企业家不图名利有可能,但他不可能不计较企业的利益,因为企业需要利益,资本家需要利益。如果说资本主义社会生存、发展的动力甚至唯一动力竟然是不图利,只图理想和表现自我的企业家的“创新”,那资本主义且不成了不图利益的社会吗?没有利益,谁会起早摸黑?中国

古人云：天下熙熙，只为利来；天下攘攘，只为利往。除了原始社会或马克思主义说的共产主义社会恐怕会不图利外，古今中外还没有不图利的社会。对于资本家、企业经理来说，要不要搞什么“创新”，主要不是由自己的理想决定的，而是由市场竞争形势和趋利动机决定的。不断地更新机器、技术，不但要有新的投入，还会中断、耽误原有的生产，这需要付出很大的代价，这是需要慎重权衡利弊的，不是凭理想冲动就可以决定的。开拓市场也是需要成本代价的，不是说放弃就放弃，想“创新”就“创新”，也是需要慎重权衡的大事。实际上，不管是资本家还是企业家，对企业的经营、生产，要不要来点变动，搞不搞所谓“创新”，肯定以是否很有利和必要为标准的。没有更好的利润预期，没有竞争压力的驱使，企业一般不会去搞什么变动、“创新”的。看来熊彼特的说法实在有点偏激和幼稚。

现笔者言归正传。第一个问题“创新”指什么？笔者所说的“创新主导律”的“创新”，不是熊彼特说的那种“创新”。笔者所说的“创新”，有两个基本特征：一是质变或含有质变的成份，一般数量的增减，时空的移动不叫创新；二是进步，守旧或倒退，回归传统都不能叫创新。

“创新”的外延如何？一般有技术创新，制度创新，管理创新，组织创新，方式创新，工艺创新，产品创新，观念创新等。在这里，“创新”和“进步”的内涵和外延可以大致重合。如蒸汽机、内燃机、电动机、计算机技术的发明，属于技术创新；资本主义取代封建主义制度，市场经济取代计划经济，这是制度创新；科学管理取代粗放管理，这是管理创新；机器生产取代手工生产，这是生产方式创新；现代企业制度取代家族式企业制度这是企业组织形式的创新。晶体管取代电子管，英特尔电脑硬件 686 取代 486、586，这是产品创新；民主法制观念取代人治观念是观念创新。

第二个问题，真有创新主导律吗？

首先，我们看看第一、二、三次技术产业革命，竟无一例外的都

是科学新发现(创新)引导技术新发明(创新)进而形成新产业、新产品,改造老产业、老产品(创新)。说创新,还轻了点,这是三次大革命,是比“创新”还要重要得多、猛烈得多的大变化。三次技术、产业革命,引起了全世界翻天覆地的变化,使人类真正跨入工业社会,逐步进入蒸汽时代、电气时代和原子能、信息时代,这难道还不是主导吗?

其次,我们看看荷兰资产阶级革命,英国资产阶级革命,这种制度创新,使荷兰一跃成了继西班牙之后的第三代世界霸主,使英国爆发技术、工业革命,成了“世界工厂”和第四代世界霸主。这够得上“主导”吧?中国从改革开放以来,逐步用市场经济取代计划经济,结果呢?中国一直在突飞猛进,国际地位一升再升。这制度创新的主导作用大不大?

再次,晶体管对于电子管,实际上只是产品创新,当然也是技术创新,可别小看这小小的二极、三极管,它竟使人类进入了微电子集成电路时代。假如没有这革命性的“创新”,还有可能有十几寸和更小屏幕的个人、家庭电脑和笔记本电脑以及移动电话吗?谁能把几层楼房高的电子管计算机搬到家里带在挎包里捏在手中,谁也办不到。创新的主导作用大不大?

最后,我们看看观念创新威力如何?仅仅是哥白尼的“太阳中心说”,取代了传统的“地球中心说”,就引发了哥伦布、麦哲伦等人的环球航行的地理大发现,从而使葡萄牙、西班牙逐步崛起为举世瞩目的强国,使“世界经济”开始出现。爱因斯坦只是把牛顿的经典力学作为自己“相对论”中的一个特例,一个组成部分,就引发了一场物理学革命,原子能技术、空间技术等系列新技术、新产品应运而生。这不也是创新主导吗?

第三个问题,创新主导律体现上有什么特点?

首先,创新往往在疑点、难点、热点、交叉点、边缘点、综合点问题面前发生,一旦突破,有豁然开朗、柳暗花明、迎刃而解的突破、扩张效应。

其次,创新往往属于有心人、有志者。

再次,创新能带来原创优势和垄断效益。

又再次,创新往往要遭受不被理解、受到抵制的磨难后才能被世人接受。爱因斯坦的狭义相对论,不但当时很少的人看得懂,据说全世界只有12位科学家能懂;广义相对论则只有三个人看得懂。而且据说起初诺贝尔奖还不肯评给他,最后虽然给了,也不提相对论,只说他的量子力学方面的贡献。

最后,创新永远在“否定之否定”中发展。

结论与启示:

1. 创新是经济发展的强大动力之一,但不是唯一动力,还有一个更强大的动力是利益。

2. 创新主导律普遍、永久存在,不以人们的主观意志为转移。

3. 创新有其因果逻辑,一般遵循以下规则:

一是,观念创新——科学创新——技术创新——产品、产业创新——生产、组织方式创新——制度创新。

二是,创新发生、形成的部位和方式一般是疑点、难点、热点、交叉点、边缘点、综合点切入突破。

三是,现有的创新否定原有创新,后来的创新取代现有的创新,时过境迁,与时俱进。

4. 创新主体多元化,科学家、发明家、企业家、资本家、政治家、劳动者,都可以可能是创新主体。

第九章 制度致胜律

经济发展和经济运作,都是离不开制度的。不管人们是否出于自愿,任何机构的运作和任何人的行为都必定是在制度的框架中进行。制度往往是或经常是经济致胜的法宝,存在一个不容置疑的制度制胜律。

制度一般说来有三个层次,最高的层次是成文的法律法规;其次是常规制度;再次是不成文的行为规范、习惯。本章所说的制度,主要指前面两种。有人说过,落后国家,主要是管理落后。其实,准确地说,落后国家、地区、企业,根本原因是制度落后。

经济制度,主要包括产权制度、产业组织制度、企业组织制度、经济秩序管理制度、分配制度、用工和就业制度、社会保障制度、财政金融制度等。

关于制度,西方经济学有专门的学派。既有老制度学派,还有新制度学派。

20世纪初,美国形成了一个经济学学派,叫制度学派。其创始人和主要代表是凡勃伦。凡勃伦用本能代替理智来解释人类经济活动,并把生物进化规律移植到人类社会,主张采取制度分析或心理文化因素分析方法研究经济学,注重和强调“制度因素”对经济发展的作用。凡勃伦对制度含义的界定是:制度实质上是个人或社会公有的某些关系或某些思想习惯。凡勃伦虽然大批资本主义,反对经济学的许多学派如凯恩斯主义、货币主义等的思想理论,但他并没有建立系统的制度经济学理论,论述带有比较明显的思辩、空想和庸俗进化论的色彩。

20世纪60年代以来,美国又崛起了一个新制度学派。其领袖

是加尔布雷斯。新制度学派所说的制度,不仅指社会制度,还包括政治、法律、风俗乃至思维方式等。加尔布雷斯主要提出了“技术专家体制”观点。他是就企业来说的。他还提出了资本主义和社会主义两种制度“趋同论”。认为那是经济和技术发展的必然性的结果。在解释中,其中最核心的一个观点是认为计划经济会取代市场经济。

在制度经济学学者中,最有代表性和成就最大的是三个“斯”,一个叫科斯,另一个叫诺斯,还有一个叫斯蒂格勒。

科斯是英国人,后来移居美国。科斯的著作虽不多,但却非常著名。他是产权理论的创始人。他指出,产权、交易费用与资源配置效率之间存在密切关系。科斯提出了两个著名定理。其中科斯第一定理是:如果交易成本为零,不管产权确定给交易的哪一方,交易双方都会通过市场交易使资源达到合理配置,即帕累托最优的状态。科斯第二定理是:当交易成本大于零时,不同的权利界定会带来不同效率的资源配置。科斯的论断,启发了整整一代经济学家。由于“他发现和澄清了交易费用和财产权对经济的制度结构和运行的意义”,因此荣获了1991年诺贝尔经济学奖。

诺斯是美国人,获得了1993年度的诺贝尔经济学奖。诺斯的主要贡献是,形成了包括政治、经济和社会因素在内的广泛分析框架,构造了一个以制度、制度结构、制度变迁与创新为主轴的新经济史理论体系。诺斯首先分析了制度与增长的关系。较好地解释了1600-1850年海洋运输业在技术装备变化不大的情况下生产率却有了较大提高的现象。诺斯还很好地解释了为什么在产业革命前一个世纪,增长这一现象不是在英国,却是在资源贫乏的小国荷兰率先取得成功的原因。他认为,那是因为荷兰是欧洲第一个具备所有权制度和权利体系的国家。该体系可以有效地发挥个人积极性,保证把资本和精力用于对社会最有用的活动。诺斯还对制度变迁进行了分析,提出和分析了制度的均衡、非均衡和供给、需求问题。诺斯还提出分析了制度变迁中“有效组织”和国家的作用

问题。诺斯也分析了意识形态,认为意识形态也是规范制度,又是一种世界观。诺斯把制度因素纳入经济增长的框架,把制度作为经济增长的内生变量加以考虑,运用现代产权理论说明制度变迁与经济增长的关系,指出制度变迁是经济增长的重要因素之一。诺斯的基本观点是正确的,也是有重大意义的。不过他的制度概念像凡勃伦所说的一样,过于泛化,如把意识形态也视为制度。

制度经济学家中,最早获奖的还另有其人,那就是美国的产业经济学代表人物斯蒂格勒。他的产业组织理论主要研究了以下问题:

一是,规模经济与企业兼并。他突破了传统经济学关于企业发展的理论,认为“一个企业通过兼并其竞争对手的途径发展成巨型企业,是现代经济史一个突出的现象”。他说,没有一个美国大公司不是通过某种程度、某种方式的兼并而成长起来的,同样,几乎没有一家大公司主要是靠内部扩张成长起来的。

二是,企业最佳规模。他提出用“生存法则”来确定企业最佳规模,认为凡是在长期竞争中得以生存的规模都是最佳规模。

三是,产业生命周期假说。

斯蒂格勒还研究了政府管制理论。由此开创了经济学的又一个分支——管制经济学。他坚持认为,政府所宣布的管制目标与管制的实际效果是不相符合的,提出管制无用论。所谓政府管制,在美国是指政府在微观层次对经济的干预,如环境保护、反托拉斯、控制金融、交通、通讯、公用事业等部门的价格和市场准入。斯蒂格勒比较了受管制和不受管制的供电企业,指出管制在供电部门没有明显效果。他还考察了美国联邦政府对证券市场管制的情况,结论是政府对证券市场的管制并没有达到预期目的。斯蒂格勒还进一步分析了政府为什么要进行管制,得出结论说:政府管制是无益的,不如听任“市场经济”这支无形之手自行发挥作用。

新老制度学派还有许多论述。涉及到制度的起源、制度变迁的主体、动因、方式、过程和路径依赖等方面,就不详细介绍了。

制度是决定成败的首要因素。好的制度能助国家、地区、企业成功；过时的不好的制度，则会使人落败。想当初，荷兰人、英国人冒着杀头危险发动资产阶级革命，不就是为了打破旧的封建主义制度，进而建立资本主义制度吗？微软公司之所以发展那么快，富强得那么惊人，除了别的原因之外，最重要的原因是微软的制度与众不同，胜人一筹。福特汽车公司等私营企业为什么在竞争历程中不断衰落，主要是家庭式的企业组织制度不适应当代高智能经营竞争和大企业管理的新要求。福特家族审时度势，交出了经营决策大权，让职业企业家当家作主，才使福特公司转危为安。IBM公司的历程也是如此。西方有些公司大到一定规模，老板已经管不了管不好了，力不从心。加上竞争白热化，在全球范围，全方位角度竞争，对知识、技术、智能的要求越来越高，老板更是感到勉为其难。现代企业制度就是在这种历史背景下应运而生的。世界上的事，时势造英雄、英雄造时势两者都成立。不是形势所迫，资产阶级不会冒如此风险去抗争去革命；不是因为形势所迫，许多私营老板不会那么乖乖地交出经营决策、指挥权。尽管名目上稍有差异，如英国、日本的君主立宪制和现代企业的老板“只当家不作主”的制度，本质上是一个飞跃，实际上是资产阶级作主，经理企业家作主。

在经济发展中，存在一些相互矛盾又相互依存的问题。说是悖论也好，说是相辅相成也好。如效率与公平问题、市场与政府问题、自由与秩序问题、活力与稳定问题、提高劳动生产率与扩大就业问题等。为了解解决好方方面面的问题，就有了各种各样的制度办法。从西方资本主义和市场经济发展史看，经过不断的探索、磨合、优选，从国家经济体制来说，世界上目前主要有五种经济制度：一是基本自由型市场经济制度，以美国以及中国的香港为代表；二是福利型市场经济制度，以瑞典、英国为代表；三是社会市场经济，以德国为代表；四是政府主导法人型市场经济，以日本、韩国为代表；五是裙带、权贵型市场经济，以许多发展中国家为代表。从资

源配置效率、经济活力和民主自由角度说,第一种制度模式是最好最理想的;从社会稳定、保障、公平、道义的角度说,第二种制度是最好的;从经济稳定和开拓国际市场角度说,第四种制度是最好的。问题的焦点在哪里?就在于效率与公平、活力与稳定哪个最重要?世界几千年文明史告诉我们,生产力是占第一位的,效率和活力是最重要的。从这个观点出发,我们可以基本判断各国经济制度的优劣和高下。为什么会有这么多国家、地区的经济制度如此五花八门呢?这原因非常复杂,与自然条件、文化传统、时代形势、权益格局有关。

为了对制度的作用及宜忌有个更深刻的了解。我们在此对几个问题来作点评价和讨论。

瑞典、英国模式。社会福利地位高,国民生活保障好,社会安定团结,对政府感恩戴德,这是毋庸置疑的。但高福利从哪里来?必定是从税收来。所以必定是高税赋。这就会产生两个问题:一方面是企业不堪重负,抑制了企业的投资积极性和经营活力;另一方面,税收的大头给了社会保障,国家用于公共基本设施建设的余额就小了,用于调控经济、扶持企业的财力也就小了。这两者都会对经济有一定的负作用。

日本、韩国模式,对企业做强做大和一致对外开拓抢占国际市场有优势,但由于压抑、扭曲了市场机制,企业对国家、银行和国内企业相互间的依赖性太大。一方面不利于企业的成长,另一方面容易引发国家性金融、经济风波或危机。这样的制度下,一般的小伤小病是不怕,但万一有大冲击如世界性、周期性危机,那震荡会比其他国家大,企业一垮就垮一大片,甚至整个国家垮下来。东南亚金融风波时韩国发生那么大的震荡,多少说明了一点问题。

裙带式资本主义。又被称为关系资本主义、朋党资本主义、权贵资本主义、密友资本主义。按吴敬琏、钱颖一等人的理解,裙带资本主义或权贵资本主义是指一种畸形或坏的市场经济,其中一些人通过权势和关系网寻租致富,在成为既得利益者后,对种种合

理的市场化改革以各种方式大加阻挠。诺贝尔经济学奖获得者保罗·萨缪尔森认为，裙带资本主义在全世界是一种普遍现象。对于亚洲的裙带资本主义，他激烈抨击说：除了中国以外，差不多每一个亚洲国家都卷入了亚洲金融危机。中国没有卷入也不能说明什么，因为中国还是一个计划经济和市场经济的混合体。所以，中国可以更严格地实行资本控制。我不是说这种资本控制很好，从长远来看，它甚至可能弊大于利。只是它眼下掩盖了真相，而危险就在这里。你们听说过亚洲的裙带资本主义吗？世界上裙带资本主义的现象很多。因为韩国、泰国、印尼和马来西亚等国都存在着亚洲式的裙带资本主义。如果你仔细观察中国的市场，你也会发现相当严重的裙带资本主义。前美国财长萨莫斯在亚洲金融危机后说，“大多数银行危机背后都隐藏着欺诈和权力滥用，并常常伴有大量的犯罪活动，腐败打消了企业的积极性，模糊了产权，同时维持了既得利益者高高在上的地位，最终将威胁国家的稳定和发展。”

成功的典型和失败的典型。都说明了制度的重要性。为什么世界上的人才、资源不断涌入美国，不是因为美国的山比别人青，水比别人秀，月亮比别人圆，而是因为美国先进的科学、民主、法制等制度的吸引力、凝聚力所致。想当初，牛顿时代英国何等地人才济济，工业革命何其辉煌，后来却江河日下，由第一强国逐渐衰落下来。原因何在呢？主要是制度上逐渐固步自封，不思进取，用人上论资排辈，以维护既得利益为首要。这自然会使人人才思走，不走也难于发挥出大作用。结果呢？除了逐渐沦为二等、三等小国外，还会有别的结果吗？

中国的国家制度主要经历了奴隶制、封建制，真正的资本主义制度在中国并没有建立起来。中华人民共和国成立之初，决策制度沿用战争时期集权决策制，这酷似家族式决策制。这种决策制度，可以保证集中、快速决断，在战争中颇有效能。但沿用这一制度来搞经济、治国，问题就出来了。想当初博古、李德、周恩来的三

人小组,把红军弄到几乎全军覆没的境地;以后更换掉博古、李德,换上毛泽东,还是三人小组,情况有了巨大变化。这里人治的优势发挥到尽致,毛泽东的智慧起了大作用。这种决策体制只适用紧急危险时刻,长期战争其实还要靠民主决策,不能一两三个人碰碰头就算。解放以来,我们的决策制度虽然名义上说是“民主集中制”,本质上其实还是家族式决策,家长制或叫班长制。因为,那么多次重大失误,如1957年大规模反右,1958年盲目的大跃进,1959年反右倾,1966年发动文化革命,失误大、损失大。这些决策,反映了民心、民意吗?代表了全党的意志吗?其实,连中央委员会的意志都没有反映,而是反映了少数几个人的意志甚至只是个别领导人一个人的意志。刘少奇、周恩来、朱德、邓小平、陈云、彭真、彭德怀等一大批领导人内心都不同意,但为什么这样的错误决策能出台甚至推行,这就是制度上有致命缺陷。深究起来,这种事权的集权,其实还因为人权的集权,是用人制度的缺陷,助长了决策制度的缺陷。如果一把手要谁上谁下都是一句话,那还有什么事不是一把手说了算?这种一把手效应,好的时候也很好,但往往是弊大于利。“人治”发展到极点,就会酷似帝王专制,“朕就是国家、朕就是法律”。明知这种制度缺陷大,为什么人们不放弃这种制度呢?甚至今天一些机关、事业单位还明显有一把手一手遮天效应呢?这原因比较复杂。有中国人治传统深厚、法制传统薄弱的原由,也有到底是出于公心还是私心的原因。中国的尧、舜时代国王没人愿干,今天到处盛行跑官、要官、人身依附,甚至为了乌纱帽不惜行贿、杀人。这前后的差异大不大?从“民本位”转到“官本位”容易,但要从“官本位”转到“民本位”可就难了。可知要实现“以民为本”、“以人为本”的难度之大了。所以,要说民主、法制建设的难度,强调十遍一百遍“任重道远”都不为过。官本位的价值观不扭转,民本位的价值观就建不起来,那“以民为本”甚至“以人为本”就只能停留在口头上、文件上和会议的报告里,成为难圆的五彩梦。过去说:苏区干部好作风,自带干粮去办公。现在这样的情况还有

没有？像焦裕禄、孔繁森这样的好干部有是有，但究竟是多数还是少数就难说了。如果是多数，恐怕就不会如此大张旗鼓的宣传了。对照一下我国的决策体制，颇有福特公司、IBM公司的家族式影子。如今福特、IBM公司已经过渡为现代企业制度了。现代企业制度是什么呢？是三权分立，相互促进、相互制约。股东大会、董事会、监事会，再加经理会，如果职权职能都到位的话，这制度的科学性、民主性、优越性都很理想。不管中国的制度改革具体取向如何，但有一点应该肯定的是，必须也不得不向科学化、民主化、法制化、现代化过渡。落后的制度是无法面对崭新的时代，无法驾驭新型经济的。良心和睿智，相信会促使人们努力争取这一历史性过渡。但传统和利益得失又会阻碍这种过渡。中国的改革、发展，正是“任重道远”时。

制度制胜的玄机在于，要不断改革优化制度。这里有两个关键点：一是改革的取向问题，是向好的方向改，增强制度优势；二是制度的特点和作用在于它的刚性、稳定性，因此改革也不能三天两头过于频繁。那么怎样理解和设计制度的改革取向呢？这就要先知道什么样的制度才叫好制度。首先，从类型说，好的制度一定涉及到决策、用人、分配、管理、运作几个重点环节，只有全方位覆盖这五大环节又科学又合理，才是整体意义上的好制度；其次是制度的绩效，只有能最好地保证、提高效能的制度才可以算好制度。从企业来说，企业的生命在于竞争性、进取性、创造性，而这些主要得靠人，关键是如何调动人才、人力的积极性、创造性。从人才学来说，要吸引、留住大人才、好人才，不是光有高薪就行的。如果决策、管理、运作制度不理想，人才就会有看法、有怨气，就会分心或出走。因为任何人才，都有个追求卓越、完美的心理天性，不但要求自己卓越完美，也会要求企业各方面都卓越完美。人才为什么难于合时入俗，就是因为他们太与众不同，永不满足，让周围的人们感到紧张和压力。从本质上说，好的制度一定要体现和追求科学、民主、合理、规范、公平、积极、先进、创新等精神。可以说，凡是

不科学、不民主、不合理、不规范、不公平、不积极、不先进、不创新的,就不会是好制度。从现实标准说,好制度一定是切合现实的形式、环境实际,对事业起推动、保证作用;反之就不是好制度。如果一个国家、地区制定不出或执行不了好制度,原因无非是两个:一是,领导无知、无能,因为他们搞不懂什么是好是坏,没有制定好制度的远见卓识;二是,领导有私、有忌,领导有私心,有忌讳,不是真心为国为民,没有制定和实施好制度的胆略勇气,那也制定不出好制度。因为一事当前,领导先考虑的是自己的名利、地位和自己亲朋好友的权益,那出于公心、真正利国利民的好制度怎么会列入决策议程?即使列入议程又怎么能保证不受情感、利益阻碍而顺利出台?

结论与启示:

1. 制度的效应与它的好坏优劣成正比。好的制度带来好的效应;劣制度带来劣效应。

2. 制度好坏也可以从后果出发逆推。凡是后果好,往往是因为制度好;凡是后果不好,往往是因为制度不好。

3. 好制度的形成和消失一般有个过程。前者是不断总结提炼的结果;后者是不断践踏毁坏的结果。

4. 制度是理念、权益、情感、习惯的产物和体现。

5. 制度是国家和企业之本。制度建设是富民强国、兴业兴企的首要途径。

第十章 经营制胜律

经济发展和运作，经营的作用举足轻重，存在一个经营制胜律。

中国古人有“治大国如烹小鲜”的说法。最近看了李保田主演的一出电视连续剧《厨子当官》，把厨子与破案融会贯通起来，竟能连连得手。这说明，天下事，不论难易，成败全在于“经营”二字。李嘉诚回答别人的提问，问他成功的秘诀是什么？ he 说是“事在人为”。足球教练米卢对成功的解释是“关键在态度”。还有人说“态度决定高度”。中国还有一句大俗话：世上无难事，只怕有心人。笔者曾经与一位潮州朋友（一位不大不小的企业老板）交谈，谈到做生意，经商之道。他给我讲了三句话，令我茅塞顿开，感慨不已。他说的是哪三句话呢？第一句，他说潮州的孩子一般不打工，宁可让他（她）摆香烟摊，一天挣一元二元都行；第二句，大信用做大生意，小信用做小生意，没信用就没生意；第三句，成功的关键不在于做什么，而在于怎么做。他的第三句话，讲的就是如何经营。这与潮州大富豪李嘉诚先生的说法其实意思是一致的。平时我们老是听到许多店家叫苦，“生意难做呀”！特别是早几年调控、通货紧缩时期，关、停、并、转的企业、店铺不少，报刊上每天都有大量版面“旺铺转让”的广告。我与那位潮州老板交谈，记得就是从生意不好做这个话题谈起的。没料到引出他如此让人大彻大悟的“喻世明言”。我们在此，可以归纳一下：成功在于经营，的确有经营制胜律。

据笔者的考察研究，无论是政治、军事、经济，要成功都要苦心孤诣，惨淡经营。汉高祖打天下，费了不少心。刘备依仗诸葛亮，

苦心经营了那么多年,才谋得三分之一天下,建立了蜀汉帝国。朱元璋得天下,也是苦心经营。中国共产党1921年成立,到1949年中华人民共和国成立,是二十八年。这二十八年,多少艰难困苦,生死考验?而且,无论是开国,还是治国,要成功,都要煞费苦心经营。说治国如烹小鲜,是说都得精心,小心翼翼。至于难度,烹小鲜肯定是无法与治国相比拟的。

现在,我们集中探讨几个问题。

第一个问题:经营指什么?

我们这里撇开其他,专谈经济。经济经营,指对经济事项的研究、筹划、实施、运作、管理、调节。一般说经营,主要指怎么做,如何运作。但从完整意义上说,经营还应包括项目实施前的研究、信息收集、项目筛选、筹划决策,还应包括实施完成后的检测评估、总结完善和售后服务等。现我们以开餐馆为例,描述一个经营的全过程。一是,研究经济形势和微观市场信息,提出可供选择的投资经营项目。二是,从几个可选经营项目中选定一个项目,如选定开餐馆。三是,谋划餐馆如何开,搞什么菜系和哪类特色服务以及规模、投资大小。四是,选定地址。是选在工厂区呢?还是选在商业街或住宅区。一般工厂区、商业区宜开快餐店,因为消费者以打工者和流动购物者为主。也可以开成较高档的酒楼,市场定位面向谈生意、全家逛街、情侣和政府机关的接待应酬,以及生日、节假日、婚喜庆典酒席等。五是,购房、租铺和装修。六是,筹划开业典礼仪式,选定吉日辰辰开业。七是,试营业或正式营业。八是,一段时间如一月、一季的核算、总结、检查,根据营业的情况和市场反馈信息,进行改进、完善。至于管理,从开业后就启动了,每天每事都要管理。如采购原材料,洗菜、切菜、配菜、炒菜、传菜、上菜、上饭、上水果盘,还有质量管理、成本管理、员工管理、场面管理、财务管理等。

如果是建设经营一个大钢铁厂或造船厂、汽车厂,规模大得多,也复杂得多,但基本原理差不多。

如果是经营一间小杂货店，情况就简单多了，但也有这么多环节，如决策、筹划、选点、报批、购租房、装修、开业。

基本原理、基本环节，一般人都容易了解，都懂。但为什么有的旺、有的衰，有的不断扩大营业规模，有的却一再缩小规模？有的经营了十年、几十年成了远近闻名的“老字号”；有的却刚开业不久，就贴出了“此店转让”的牌子，准备转让走人。一句话，为什么有人成功有人失败？追根寻源，根子仍在“经营”二字上。

第二个问题，真是经营制胜吗？

同是农民起义，陈胜、吴广、项羽、张角、李密、窦建德、黄巢、宋江、方腊、陈友谅、李自成、洪秀全都失败了。仔细分析琢磨他们的经营，战略性、策略性失误实在太多，稍有不慎就会前功尽弃，何况打天下这世上最大最难的事业。只要把他们的失败过程与刘邦、朱元璋的成功对比，除了天时、地利等所谓环境因素以及不可抗拒的突变外，成功和失败其实都是“事在人为”，都可以从经营中找到原因。

刘邦用的是人才战略、持久战略对付项羽，因为敌强我弱，这是刘邦唯一的成功路子。

朱元璋的成功其实并不容易。他不但要战胜陈友谅等其他义军，要守住南京这个后院，还得与元朝作战略决战。朱元璋的成功在于他成功地利用了天时（元朝腐朽不堪）、人和（汉人反外族和天下人恨元朝暴政黑暗），又采取了进攻战略，两面包抄，一举攻下了元大都。

李自成也攻进了北京城，但乱成一团，军事上、政治上、战略策略连连失误，最后被吴三桂勾结清军入关打败了，李自成不得已退出北京流窜。

洪秀全的条件和情况与朱元璋最有可比性。看了清史和太平天国有关史料的人，都难免会连连叹息：怎么会这样？怎么可以这样？连常人都能看出太平天国的不少战略战术、政治军事失误。只要洪秀全有朱元璋一半的志气和睿智，情况都不至于会这么惨，

实在是可惜。

经济上,西门子、爱迪生、贝尔、英特尔、微软公司,不但是靠技术致胜,也是靠经营致胜。王安不是没有技术,别克汽车就是别克发明制造的。但后来呢,王安公司破产了,别克也黯然离开了通用汽车公司。但美国 IBM 公司,老沃森致胜的绝招是重视销售网的建设 and 功能,沃森二世则是与时俱进,技术兴企。他们之所以久盛不衰,一个是先有技术再加上经营;另一个是先有经营再加上技术。归根到底,还是经营致胜。最能说明经营战略地位的,莫过于格雷夫于英特尔、斯隆于通用汽车、艾科卡于克莱斯勒。这几位经营大师的起死回生经营术,堪称经营中的典范。

第三个问题,经营致胜主要体现在什么环节?

首先体现在项目的选择,选对了项目,等于成功了一半。

其次体现在人才的选择,用对了人,等于成功了一半。

再次体现在经营管理工作,管理得法有效,是经营成功的基本保障。

又再次体现在市场开拓、营销。市场经济下,永远是买方市场,至少经营者应这么看。重视或忽视这一点,往往是成败的分水岭。通用汽车、IBM、日本企业的海外营销战略,都是成功的范例。

最后,体现在经营艺术上。经营是一门艺术,每个环节都不可掉以轻心,都要力求精湛、稳妥。有人说,成大事者须注意细节,往往会一着不慎,全盘皆输。所以可以说“经营无小事”。

现在我们来集中看一些经营上的典型案例,然后再总结本章。案例如下:

公关让产品死而复生。1991年5月,宝鸡市家具厂得知本市小学生韩江发明了“墨水一擦净”的消息,认为有市场,于是组织生产。不料,遭工商局查禁,公安部也反对生产,认为会给坏人提供作案工具。厂长龙治德给公安部和工商局写信反驳说,菜刀、麻绳也经常坏人用来作案,难道也禁止生产吗?此后,厂里还开展了系列公关活动。如召开新闻发布会、产品参加各种展览会,引起了

新闻界、商界和社会重视，韩江被评为全国 30 名神童之一，当时的政协主席李先念的夫人林佳楣看后连称“神奇”，在全国第四届西部交易会上，“墨水一擦净”获银质奖。不久以后，该产品终于畅销全国，走向海外。

比基尼借原子弹出世扬名。50 多年前，美国在太平洋上一个叫比基尼的小岛上进行原子弹试验。不久，法国一位敢想敢干的泳装设计师，利用原子弹这骇人听闻的武器，设计出同样骇人听闻的泳装——比基尼。该泳装又薄又小，可以叠放在一个火柴盒里。当时，巴黎的专业模特都不敢穿，最后是一位脱衣舞女勇敢地穿上了它，让时装杂志拍照。后来，比基尼流行开了。

松下公司以“不发明只改进”战略取胜。日本的松下幸之助 1928 年创办的松下电器公司，竟是靠“不发明，只改进”战略取胜的。具体做法就是，广泛选用国内外发明，买进专利，再努力进行仿制、改良和改进。著名的事例有，松下公司把索尼公司发明的录像机，改进为容量更大、体积更小、性能更可靠、价格比索尼还低 15% 的“乐声”、RCA 牌录像机，一举压到了对手，占领了日本录像机市场的 2/3 份额。

广告创意使包袱成财富。1993 年，北京市邮政系统请何阳帮助解决他们的长期亏损问题。缘由是，北京街上的 72 个黄帽子信箱，每天要几十辆车子上百号人为取这几十斤信件奔波，仅此一项就带来 20 万元的亏损。这些信箱又不能撤掉，不撤又要继续亏损。这真叫人头痛。何阳觉得，这些信箱均在黄金地段，如果用来做广告，不是能变包袱为财富吗？没想到，这一改变，不但每年可收广告费 100 多万元，而且美观新颖的铝合金信箱，成了北京街头的新景观。

可口可乐配方的传奇色彩。近百年来，各国都想弄清可口可乐配方的奥秘，查明其 99% 的成分是水、干炒的湖糖、磷酸、咖啡因、可可树叶和可拉果果精，但还有 1% 叫做“美汉迪斯——7X”的神秘物，却怎么都化验不出来。据说 7X 的绝密配方藏在美国乔治

商业银行的地下室一个保险柜里，保险柜上了7道锁，封着7个火胶印。要开启保险柜，必须由知道配方的10个人全部到场，还要银行正副行长联席会议讨论批准，并请州里官方代表到场监督。至今，这个保险柜从未打开过。这种神秘的传奇色彩，也是可口可乐风靡全球的原因之一。

日商、奔驰公司利用法规生财。一是日本一家汽车公司，获悉中国交通部门发布了一项规定“在城市白天交通高峰期，禁止2吨以上的载重货车通行”，于是尽快开发生产了2吨中型卡车，打入了我国市场。德国奔驰汽车公司发现世界上许多城市，都在制定城市防污染法规，于是专门研制出了一种过滤汽车废气的空气滤净器，滤气功效达90%，把它装在新生产的奔驰车上。结果，在许多污染超限的汽车被禁之际，奔驰车却一枝独秀。

经营奇才艾科卡初到濒临倒闭的克莱斯勒公司，有不少高招出手。其中两例：一是庄严决定，公司彻底翻身之前，主动放弃36万美元的年薪，只领取1美元的象征性工资。随后，他消减了高级职员10%的薪金，将工人每小时工资减少2美元，由于老总与部下“同等牺牲”无私情怀感动了公司全体员工，大家理解、支持他，齐心协力共渡难关。经过三年努力，公司终于扭亏为盈，1984年盈利达2.4亿美元，并提前7年偿还了12亿美元的政府担保贷款。二是生产复古式敞篷车。敞篷车从汽车初兴开始流行，到20世纪70年代，被封顶车取代。艾科卡深谙汽车造型“高岸为谷，深谷为陵”的变化规律，决定重新生产敞篷汽车。1982年，“道奇400”新型敞篷汽车投放市场后十分畅销。起初估计有3000辆就能满足市场需求，没想到竟卖出了23000辆。令人哭笑不得的是，通用、福特此时才如梦初醒，马上跟风也生产敞篷汽车。可叹的是，艾科卡正是被福特公司解雇后才到克莱斯勒任职的。对此，不知福特公司有何感想？

安德鲁·卡内基是美国企业界的大名人，被誉为钢铁大王。当他得知欧洲贝色麦刚发明炼钢技术的时候，马上就意识到铁时

代将结束,钢时代将到来。于是捷足先登投资办钢厂。最初资本才100多万美元,但不久年利润就达到了200万美元,后又增至500万、1000万,1890年年利润已达4000万美元。

洛克菲勒是美国大名鼎鼎的石油大王。他的经营之道,除了成功之外,总还给人有点刁钻古怪的感觉。有两个例子:一是,德国人梅里特兄弟移居美国之后,收购密沙比地产,成立了铁矿公司。洛克菲勒垂涎这块肥弱,等机会下手。1837年,美国发生了经济危机,市面银根吃紧。梅里特兄弟资金吃紧,陷入了困境。洛克菲勒叫人从中撮合,借款42万元给他们兄弟。不料,不到半年,洛克菲勒就要收回这笔贷款。而借据上写明了是考尔贷款,即贷款方可以随时收回的贷款。根据美国法律,要么立即还款,要么宣布破产。梅家兄弟早把钱投到矿产上去了,哪里拿得出这么多现钱还?梅家兄弟只好宣布破产,将铁矿作价52万元卖给了洛克菲勒。几年后,钢铁业内部竞争加剧,洛克菲勒将铁矿以1941万元卖给了摩根。二是,1870年6月,洛克菲勒创建了俄亥俄州标准石油公司(即美孚石油公司),资本100万美元。当时,那块地方有26家炼油厂。洛克菲勒为了买下这些炼油厂,使出了一招黑心杀手锏。他秘密与铁路运输公司的范德比尔特进行了一笔肮脏的交易。范德比尔特答应给他降低50%运输费的优惠,同时把其他炼油厂的运输费提高50%。这样一来,其他炼油厂被逼得走投无路。洛克菲勒逐一拜访这些炼油厂主,声称愿买下他们的炼油厂以拯救他们,他将用标准石油公司的股票来支付。而股票必会升值,从而保证他们今后腰缠万贯。事到如今,这些炼油厂主还能有什么办法?就这样,洛克菲勒趁火打劫,收购了这些炼油产业,使标准石油公司从1872年的只占全国的4%,猛增到1877年相当于世界石油市场的95%以上。在基本垄断石油市场之后,洛克菲勒大幅提高了石油产品价格,达到原来价格的3倍多。就这样,美孚成了世界上第一大石油托拉斯,洛克菲勒也变得富可敌国。

美国的IBM公司被誉为“蓝色巨人”。其凭借自己的规模、研

发、资金的优势,压制、挤垮了如王安等小电脑公司。

美国、英国时兴代客提供某种服务的公司。如美国有电话道歉公司、代客排队公司、代客聊天公司,英国有代客吃饭公司。

结论与启示:

1. 经济是靠经营致胜的,成败主要在于经营的好坏。这是一条普遍的永恒的规律。

2. 经营致胜的战场一在企业,二在市场,只有两个战场都取胜,经营才会成功。

3. 厨艺与经营、治国方略的确可以互通,只有小大难易之分,没有本质不同。

4. 经营致胜的关键是怎么做,而不是做什么。

5. 经营必须嗅觉灵、脑子活、手脚快。

第十一章 战略制胜律

经济运作,尤其是经济发展,战略的地位无疑举足轻重,存在战略制胜律。国家、地区,乃至较大的企业,要取得较大的成功,还是要靠战略取胜。

经济发展战略,是指有关经济发展的长远、根本、全局性的谋略计划。

古代其实也经常有战略的运用。如战国时期的合纵、连横的政治战略,秦国的重“耕战”战略,秦始皇统一天下时的“远交近攻”战略,楚汉相争时汉高祖的持久战战略,三国时诸葛亮的三分天下取其一战略,明太祖朱元璋的北伐战略,明成祖朱棣的南征战略等。

在世界经济史上,葡萄牙、西班牙、荷兰称霸世界,是制海权加贸易战略。英国的兴起,则是工业革命+国际贸易+制海权战略的组合。这四家当时霸主,都与海上运输密切相关,目的又都是通过贸易致胜,所以又可叫海洋战略。现代就有人把西方经济称为海洋经济、蓝色文明,是有一定道理的。

自从第一次工业革命,英、法、德、意、美等西方国家相继完成工业革命,经济加速迈入市场经济、世界经济时代以来,竞争的时间上的持久性、空间上的广阔性、手段上的复杂性日益突出,矛盾、竞争日益白热化。时至当代今日,一个国家、地区乃至大企业,不讲战略,没有好的战略,不能落实好战略,就难以有竞争的胜算。

战略,一般由三大要素构成。一是,战略目标,二是,战略手段,三是,战略步骤。这三个要素都很重要,但最重要的是战略手段,或叫战略措施、途径。因为目标相对比较容易制订,如致富,富国强兵,工业代、现代化,有哪个国家、地区想不到这些目标呢?中

国从解放以来就把现代化作为自己的奋斗目标,当时叫的是“四个现代化”,即工业、农业、科学技术和国防的现代化。鼓舞人心的战略口号叫了几十年,其实我们连工业化都还至今没有实现。当时,我们对什么是现代化并不大清楚。那个口号也是概念混杂,提法很不科学、准确。因为工业、农业说的是产业,要说的话,第三产业要不要现代化?肯定不能丢了第三产业即服务业。没有服务业的现代化,也就不可能有工业、农业的现代化。科学技术属于精神文明范畴,光讲科学技术,那教育、文化、体育、卫生要不要现代化?国防属于军事,是政治的一部分,光国防军事要现代化,那国家政治要不要现代化?可见“四个现代化”的提法既不明确,又不完整,因而不够准确科学。现代化不仅是文明程度、发展水平,也指运作模式、机制和方法。所以,现代化是一个综合性、全面性的目标。必须是国家的政治、经济、文化、社会,包括人的思想、行为等一切方面都必须现代化。有人说,世界上,第一次现代化,以工业化、城市化为标的,同时工业化、城市化又是手段;第二次现代化以知识化、信息化为标的,同时也是手段。可见,以前我们提四个现代化,实在是太豪迈但同时也太幼稚了。中国目前面临的战略任务是什么呢?是市场化、工业化、现代化、全球化、信息化、知识化。完成了这几大战略任务,就等于完成了第一第二两次现代化的任务。这任务目标真是太宏伟了,但也太艰难了。有人认为,目前推动中国经济高速发展的动力,是“四只轮子”:一是,工业化,二是,城市化,三是,世界工厂,四是消费升级。这四个方面,既是手段,其实也是目标。当前有一个很大隐忧,就是忽视市场化,而有“计划经济”、“行政经济”回潮的危险。行政不但日益干预经济,而且大有包揽经济,取代市场手段的迹象。十五大定下的建立社会主义市场经济体制的目标远远还没有实现,这个关键的动力机制我们怎么可以忽视呢?可以毫不夸张的说,不建立完善、有效的市场机制,中国经济就不会有持久的发展动力,我们的经济改革就会功败垂成,经济就会重回到计划经济的老路上去。可别小看了这市场化,

这其实是改革的最核心、最关键的目标。没有市场化,其他这个化、那个化都会半途而废。西方经济几百年发展史,除了别的经验之外,最宝贵的也是最起作用的是不断完善、升级的市场化机制。我们决不能因为资本主义也有“计划”,有国家宏观调控,就忽视市场的作用和重要地位,进而全国用行政计划、命令来取代市场机制。过于迷信和留恋计划机制是没有道理的,也是危险的。东欧国家和中国等“社会主义国家”搞了数十年“计划经济”,不但没有把经济搞活做强,反而搞死趋弱。“计划经济”失败了,不管人们感情上愿不愿正视,事实上就是不成功。如果还要重走计划经济、“行政经济”、“口号经济”,“政治经济”的老路,那就会像邓小平警告过的只是“死路一条”。

中国经济目前面临着巨大的战略机遇,但也隐含着巨大的战略挑战和风险。如果我们不尽快调整好自己的战略,不尽快地从计划经济、行政经济和畸形的投资饥渴症、造假、寻租等陈旧、紊乱中走出来,我们就有可能错失良机,陷入被动。首先,西方经济目前只是结构大调整,产业大转移,并不是说真的要靠中国来推动世界经济。美国等发达国家的知识经济,只经过第一波——信息经济,现在正在调整,准备发动第二波——知识产业、生物产业浪潮。等到那个时候,中国又会傻眼跌眼镜了。其次,东南亚国家,尤其是印度还有俄罗斯,是中国的竞争劲敌,一不小心,就有可能抢先取代中国的“世界工厂”地位。到那时,知识经济的第二波,中国还高攀不上,搞不起,出口加工这个“世界工厂”的事,又被俄罗斯、印度和东盟你争我抢所剩不多。那十几亿人口的中国就苦了。别说资金、产业被人挤占了,就十几亿人口的吃穿用,几亿劳动力的岗位都成了大问题。现在从国家到地方乡、镇、村,行政领导都在指手划脚,大包大揽抓经济,经济的行政味、政治味、计划味越来越浓。什么经济规律、战略,许多人其实不懂。市场经济是企业家当家,企业独立谋划、运作,政府过多地包揽、干预甚至扶持,都不妥不好。你看韩国企业,真正有几家是独立闯出来的,全是政府、银行扶持上马行路的。上起来快,万一垮起来也快。不但企业垮,而

且连累银行,金融危机随时都有爆发的危险。中国的股市以圈钱为主要目的,千军万马争抢上市。美国很多企业是不愿、不争抢上市的,尤其是中小企业,更不可能也不应该争抢上市。因为上市公司必须是非常规范、透明的公众公司,现代企业制度必须落实得很好才行。中国股市的不规范太严重了。什么企业,好的坏的,赚钱的亏钱的都争着上市。真正的好企业、强企业是不愁销路,不愁资金的。千方百计甚至不惜行贿、造假、走后门争抢上市的,往往是经营无能、管理不力的公司。想把风险转移给普通投资者,而自己捞一把就走。把“对投资者的回报”、规范运作全不当回事。为什么会“一年盈,二年亏,三年ST”恶性循环那么普遍,就是股市的指导方针、运作机制、监管都有巨大缺陷。我国的地方经济,往往一哄而起,结构雷同,低水平重复,瞎指挥,还没有摆脱“产值经济”的阴影,又加上个“政绩经济”的阴影。而且老是在“膨胀——紧缩——再膨胀”的怪圈中兜来兜去。真正的科学、高明,是要防患于未然,什么软着陆、硬着陆,都是“若无远虑,必有近忧”的结果。再不加大市场化改革,调整好战略,我们就永远跳不出这种被动境地,还有更大的被动、风险在后面呢!

现在,我们言归正传。如何理解、利用战略制胜这个规律呢?

我们先看几个成功实例。先看国家、地区的。首先看看西方国家地区的成功战略。

美国经济发展,在战略上的成功事例比较多。这里只举两个:

一是,美国开国之初的立国方略之争。华盛顿内阁中,最著名的阁僚是首任国务卿托马斯·杰斐逊和首任财政部长亚历山大·汉密尔顿。他们都是华盛顿信任的阁员,但在治国方略上的主张却分歧很大,甚至可以说是针锋相对。银行家出身的汉密尔顿主张“工商立国”战略,种植园主出身的杰斐逊却主张“农业立国”。由于开国头10年经济形势严峻,使汉密尔顿的主张占了上风,得以推行。汉氏方略不是单方,而是一套组合拳。主要是:强化政府财权,填平财政赤字,建立信用制度,发展制造业。实践证明了汉

密尔顿改革振兴方略的成功。实施五年后,美国的旧国债全部偿清;联邦有了固定收入;金融、证券建立和强化了信用,带动了股份公司的迅猛发展;商业、海运也得到了复苏、振兴。美国只用10多年时间就走完了西欧几百年的路,成就令世界瞩目。但是,汉密尔顿的经济政策赢得了工商业界的叫好的同时,却遭到了南部种植园主们的痛骂。主要是说税收加重了农业负担,关税保护容易引起别国对美国农产品出口的报复等。后来杰斐逊提出了西进,大搞商品农业开发的战略。虽然西部农业开发的战略有一定的合理性,但在世界工业化浪潮下,企图关门搞农业只是一个美好的梦。1880年就已入主白宫的杰斐逊,最终不得不重走汉密尔顿走过的路,执行没有汉密尔顿的汉密尔顿路线。

二是,克林顿“3+2”战略组合。克林顿上台后,面临“财政赤字、出口乏力、失业率攀升”三大难题。克林顿采取了“增收节支、公平贸易、扩大就业”三大对策,或叫三大战略,取得了显著成绩。5年内增税2410亿元,其中占美国人口1.2的富有阶层负担新增税收的81.3;缩减军费500亿元,联邦机构撤并,10万政府雇员下岗分流;几笔账加起来,使财政开支减少2550亿元。到本世纪末的1998年,美国财政破天荒盈余728亿美元。美国高举“公平贸易”大旗,大力消除贸易壁垒,实施出口战略,引导企业努力开拓新兴市场,致使外贸出口年增长率超过8%。克林顿大搞基础设施建设,使50万人重新就业。克林顿最成功的战略是信息革命和创新。1993年,美国出台“信息高速公路计划”,克林顿亲自担任国家科委主席。几年来,美国信息技术投资占全球的40%,人均投资量是世界平均水平的8倍。美国信息产业骑上了快马,软件业年均增长12.5%,网络业增速高达174%。美国成了信息产业老大,信息产业对经济增长的贡献率达35%,从业人数近2000万人。全球信息技术企业100强中,美国占了70多个;全球软件市场,美国货占了75%以上。美国每9个人就有一个因特网站,上网人数稳居世界榜首。经用信息技术对传统产业进行改造后美国制造业的劳动

生产率比欧、日高出 20%，服务业高出 50%。克林顿执政时，美国的创新战略也非常成功。一方面放宽反垄断限制，鼓励企业兼并；另一方面，推进金融创新，为高新技术企业发展搭台护航。政府放手发展民间风险投资公司，1993 年出台了一个法案，鼓励银行向风险企业贷款，甚至承诺，企业如果破产，政府包赔 90%。这可是大气量、大手笔！美国有 4000 多家风险投资企业，每年有 10000 多家高技术企业受益。美国经济连续 100 多个月增长，呈现“高增长、低通胀、低失业”的繁荣，不能不归功于克林顿政府的成功战略。

战后意大利，最成功的国策是她的开放战略。意大利资源贫乏，80% 以上的能源、原材料依赖进口，发展工业先天不足。只有对外开放，发展外向型经济，才是快速、持久振兴之路。从 1946 年全民公决废除君主制、建立议会共和制起，在总理加斯贝利及以后各届领导的坚持和倡导下，意大利走上了对外开放的康庄大道。1951 年，意大利加入欧洲煤钢联盟；1967 年，成为欧共体创始国；1992 年，成为欧盟首批成员国。1958 年 - 1968 年，进出口总额增长了 2.5 倍；加入欧共体不到 40 年，外贸总额增长了 215 倍。战后初期，意大利还是外国货的一统天下，到了 20 世纪 60 年代，意大利生产的电冰箱的一半、洗衣机的 1/3 销往国外。1951 - 1963 年，意大利的汽车出口每年递增 15.4%。化学工业出口每年递增 14.2%。1936 - 1940 年间，意大利出口额占 GDP 的比重只有 15%，1960 年上升到 26%，1981 年达到 53%。在开放的格局下，意大利的旅游业也有长足发展，旅游外汇净收入每年达 70 亿美元，成了仅次于美国的世界第二旅游大国。半个多世纪的开放、发展，使意大利的经济不断增长。1951 - 1963 年，年均增长 5.9%；1963 - 1973 年，GDP 年均增长 4.9；1976 - 1985 年，GDP 年增长仍达 3.1%。到 20 世纪末，昔日的“欧洲病夫”早已改头换面，成了世界经济强国，国民生产总值名列全球第六位。

其次看东方亚洲国家地区。

第一个是日本。战后日本经济创造了世界奇迹，从一片战争

废墟上，崛起了世界第二经济强国。日本从国家角度说，有三个战略是非常成功的，的确是战略制胜。一是恢复期的引进和改良战略。引进了外资、外国一般先进技术、建造了自己的工业体系，缩小了与发达国家的差距。1950-1972年间，日本仅花了36亿美元的代价，就引进了价值比引进费高55倍的技术。到60年代末，日本与欧美的技术差距就已基本消除，而且在钢铁、汽车、家电、机器人等方面已领先世界。二是制造业大发展和贸易立国战略。日本人把引进的技术消化改良，创立自己的产品特色品牌，然后出口，在世界各地与人争抢市场，使日本经济几十年持续增长，成了世界工厂，一跃成了二号经济大国。日本人最善于模仿、改良和应用开发。一度不重视费时花钱高风险长周期的基础研究，而是走捷径，注重技术的商业价值，大搞短平快产品开发，笃信赚钱是硬道理的商业信条。如本田公司，花了几百万美元，从发达国家买来几十种摩托车发动机样机，经数百次改良试验。造出了全球最好的摩托车发动机，使本田摩托车占领了国际市场。半导体技术是美国人的发明，美国人用来造飞船、导弹，日本人用来造电子表，进军瑞士手表市场；做成傻瓜相机，进攻德国相机市场。美国的太阳能技术刚走出实验室，日本人使用其造出了太阳能计算机，并很快风靡世界。三是科技立国战略，加大科研开发和产业化力度，使日本的信息、生物技术也突飞猛进，增强了日本经济的发展后劲，打造了许多新兴产业。科技立国战略是1980年正式提出的。自80年代开始，日本的科研、教育投资占GDP的比重，连续多年超过美国。到80年代末，日本的技术出口，比10年前增加了9.6倍，其中尖端技术所占比重，1989年已达到32.1%，超过了欧美所有发达国家。90年代初，日本每年获专利34万件，占全世界的1/4，成了名副其实的专利大国。最后搞了一个“金融立国”战略，企图以“虚拟经济”立国，这却误入了歧途。成功容易使人自傲，然后自负。这也是一个比较普遍的规律。古今中外的例子，不胜枚举。日本人也没有成为例外。日本的金融立国战略没有成功，或者说事实上失败了。

日本经济陷入了滞胀和泡沫经济的“黄泛区”，进退维谷，发展一落再落。不知日本有没有搞明白到底错在哪里？实际上，任何国家，搞金融立国都不会成功，也不可能成功。因为这违背了实体经济主导律。

第二个是东亚四小龙。新加坡、韩国、台湾地区、香港地区。他们其实都是出口加工战略致胜，抓住了产业转移，接替这个大机遇，成了四家世界小工厂。

再看企业。德国的西门子，是专利立厂战略的成功典型。而微软公司，则是创新经营战略成功的典型。波音飞机公司是安全、质量战略取胜，日本的丰田是省油、低成本战略，美国的福特、通用汽车公司，则是精心制造加经营战略取胜。

日本人堪称改良大师。汽车不是他们发明的，但他们模仿改良后，进而挤占了美国、欧洲汽车大哥们的市场。这很不简单。所以有的潮州老板说，不在于做什么，而在于怎么做。李嘉诚也说“事在人为”。

中国等发展中国家的企业，目前大多数都还没有进入到战略竞争和战略经营、管理这个层次。发达国家的企业，特别是跨国公司，早就是战略竞争的行家里手了。在全球化的世界大潮中，发展中国家的企业显然处在仰攻的不利境地。总的说来，发展中国家的企业，有些还不知道战略为何物，有些只是一知半解，有些虽懂一点，但难免生手的笨手笨脚。王象山先生著有一本书，叫《战略警示录》，里面列举了一些中外企业成功或失误的案例。其中战略管理成功的，列举了北汽福田、青岛双星、联想、海尔、华为、微软、戴尔、辉瑞、IBM、GE、美国大陆航空、美国西南航空、美国电报电话公司等；战略管理失误的，列举了四通、巨人、联想、长虹、实达、德隆、铁本、轻骑、小鸭、大午、春都、秦池、霸王、江发、青峰、王麻子、旭日升、科利华、绿丹兰、乐百氏等。书中认为：四通、巨人败在战略决策随意；铁本败在忽视战略分析；乐百氏败在忽视战略执行；长虹败在忽视战略变革；王麻子败在忽视战略步骤；德隆败在战略

缺乏系统性；春都败在战略缺乏独特性；轻骑败在战略缺乏长远性；科利华败在投资战略盲目；绿丹兰败在人才战略封闭；小鸭败在技术战略迟钝。这里，我们主要看看铁本和轻骑两家的战略失误情况。铁本提出“三年赶超宝钢”，产量达840万吨，虽不能说完全盲目，但至少是自不量力和过于乐观。铁本当时的固定资产是12亿，销售额17亿，本不算小。但宝钢当时年产钢铁2000万吨，排名世界第五。就算铁本真达到了840万吨，又怎么样呢？真赶上超过宝钢了？何况，要达到840万吨目标，必须投入400亿元，全靠自有资金和银行贷款，可行吗？戴圆芳虽会运作，到头来也只搞到43亿的银行授信额度，还脱不了违法乱纪的干系，成了中央调控的活靶子。铁本的错不仅在一厢情愿，还有跟风、产业雷同、与中央企业争市场争资源问题。虽不能就说你错，但也至少可以说你笨。你想拿胳膊与大腿比拼，不是自不量力又是什么？钢铁是资金、原材料、能耗密集型和周期性、规模性产业，中小资本和企业想在其中硬撑或想拿木船与航母较量，一般是没有好结果的。就算国家不查你，在中外钢铁巨头步步紧逼的态势下，你只有两种结局：或者倒闭，或者被巨头兼并。还搞什么赶超宝钢？你以为现在还是1958年大跃进，调子唱得越高越好？

济南轻骑是中国较早的摩托车生产企业，20世纪80年代，年产摩托车3万辆，总资产数千万元，是中国摩托车行业的排头兵。90年代更是一枝独秀，还拔得了山东企业上市的头筹。正是在这种背景下，中国轻骑集团制定了三步走的大发展战略。其中第二步叫“战略火并阶段”，计划时段为1997年到2000年。这期间，集团兼并了近百家企业，涉及汽车、自行车、机械、医药、房地产、贸易、手表、信息等众多行业，最后轻骑集团成了有300家疏密不等企业集合的大集团。这哪象有活力的集团，简直就是一个百宝箱，一锅大杂烩。有这样多角经营的吗？衰败命运降临了。1997年，核心企业上市公司“济南轻骑”被集团拖到了退市边缘。仅仅两三年，这个所谓的大集团就树倒猢猻散。

之所以特别提到并分析这两家企业,是因为他们非常有代表性。如盲目扩张,重复建设,打政策法律的擦边球;集团把上市公司当财务部和提款机,肆无忌惮地占用上市公司的资金,最后把上市公司拖垮。这是中国许多上市企业在发展模式、战略方面的通病和顽疾。

美国有个管理学家叫迈克尔·波特,名气非常大,被誉为“竞争战略之父”。他有一部著作叫《竞争战略》,书中提出的“三种竞争战略”,还是有见地的。他提出的三种通用战略是:总成本领先战略、差别化战略和专一化战略。第一种,不用多解释,容易理解。第二种说的实际就是独特化,主要指产品、技术、性能特点、顾客服务、商业网络和其他方面的独特性。第三种不是平时我们说的专业化,而是指专攻某个特殊的顾客群或某一地区市场。这有点象犹太人的“二、八”战略,即专攻人口中的20%,如妇女、儿童和高消费的富人。笔者没有读过波特先生的原著,只是在哈尔滨出版社编印的《财富卷》(2007年1月第1版)中间接了解的。我不知道他为什么在美国会那么出名。如果只看他提出“三个竞争战略”这一点,笔者认为这成就实际上很一般。在复杂的市场大竞争中,光有这几种战略是不够的,而且最重要的不一定是这几个。笔者认为,企业竞争,从根本上说是优势的比拼,优胜劣汰。企业必须打优势牌,靠优势生存、发展。这就是说,企业必须制定和实施好自己的优势战略,才有胜算的可能。细分起来,有成本优势、品牌优势、技术优势、人才优势、管理优势等,每一项实际上就是一个子战略。企业竞争战略,是一个系统集成。但笔者感到,最重要的企业战略是人才战略、品牌战略和创新战略,这才是企业的生存发展之本和最重要的致胜法宝。有钢铁大王卡耐基、可口可乐和皮尔卡丹、西门子等成功者的理论和实践为证。

结论与启示:

1. 战略目标要先进、合时。要做到这一点,战略目标一定要设计得“五个有”:一是有创意;二是有科学合理性;三是有潜力;四是

有难度；五是有可行性。

2. 战略手段要高明有效。这要做到四个有：一是有创造性；二是有高明性；三是有时效性；四是有合理性。

3. 战略步骤要科学合理。日本战略，其实是大战略套小战略，小战略中又有阶段战略和分类子战略。如他们的蓄势战略，即恢复、准备起飞战略，接着是起飞、持久飞翔战略；再接着是科技振兴战略。这几个战略，实际上是强国大战略的“三步曲”。中国的三步走战略主要是指 GDP 要翻一番达到多少。至于为什么要达到，怎样达到，却语焉不详。而市场化、工业化、城市化、现代化也没有明确规划。战略步骤不能光有单项指标，必须有综合指标。要具体划分出每一步完成哪几项任务，达到什么标准，完成哪些实质上的提升和规模上的扩展。

4. 要有先进的战略思想观念作指导。先进的战略来自先进的战略思想。成熟的战略，来自成熟的战略思想。例如一个赶超型发展中国家，如中国，从经济发展增长模式上说，是崇尚均衡发展呢？还是崇尚跳跃发展？是主张以市场机制为主呢还是主张行政计划为主？是主张先后层次推进呢？还是主张不分先后全面推进？是高积累低消费呢？还是高消费低积累？是低工资高就业呢？还是高工资低就业？是宁要通胀不要通缩？还是宁要通缩不要通胀？是合行政眼光的协调发展呢？还是合市场规则秩序的协调发展？例如我国的西部大开发战略，振兴东北老工业基地战略。就很需要问一下：第一，这是市场经济的必然趋势和要求吗？第二，这是企业家、投资者认同的战略吗？第三，这是现代经济发展观指导下的战略吗？第四，这是符合经济规律的战略吗？其实，只要三思四问，如果答案是肯定的，那么就会有巨大商机，投资者就会有投资冲动，就是好战略，可行战略，有效战略。如果答案是否定的，或难以确定，那就是纸上谈兵，画饼充饥，不会有多少人主动去投资。就会像许多圈地开发区一样，几年过去了，还在长草晒太阳。美国的西部大开发是成功的，但美国有美国的国情，条件与

中国是很不同。我国的西部辽阔广大,且都是内陆边远地区,想把大批产业布局到那里,凭什么?为什么?光运输难度、时间成本、就会让企业家却步。为什么海运、铁路成为“经济的动脉”,经济随交通聚集,首要一条就是运输便捷,运费成本低。政府其实只要管好产业政策和市场秩序,哪里该不该要不要开发,应由市场、企业家说话。政府只要做到依法行政、维护好市场秩序、最低生活保障和促进就业就行。不可能包揽每一个子民们都吃得一样好,发展主要得靠子民们自己。在中国的民营企业中,国美的经营、战略思想比较精湛,认定的制胜商业逻辑是规模连锁经营、薄利多销。这说法、做法其实不算新鲜、神秘,国外许多企业特别是连锁超市、饮食店,就是这样做的。国美收购家电连锁业的老三永乐,就颇有国际大企业的气度风范,也甚合 MBA 教科书的经典教义。MBA 必修核心课程《经营战略》中有一个位次竞争战略。说的是,处在第一位或以下各位的企业,对处在其余位置的竞争对手该怎么办呢?该书提出,第一位企业,要以自己为中心稳定竞争和市场,和第二位保持差距,联合和利用第三位以下的包围对付第二位。看国美与苏宁、永乐等其他家电销售连锁企业的斗法,的确与书中教导的如出一辙。国美在家电连锁市场的合纵连横般的运作,目前看来也还比较成功。至于今后苏宁计将安出,能否打乱老大定的盘子,还有没有新锐爆出大黑马,有没有跨国巨头来抢家电连锁这块蛋糕,没人能肯定。这里就不多说了。

5. 要有科学民主决策机制和人才智囊团。定那么大的战略,不能光由政府一班人说了算。必须:第一,应履行科学、民主决策程序;第二,要有智囊团参加调研、论证;第三,要征询企业家和老百姓意见;第四,要规定法律责任,不能决策对与错一个样,高明与平庸一个样。小的战术策略错了,算交学费还可以。大的战略失误错了,危害国计民生,那就不是“交学费”这么简单就过关,理应承担法律责任。

第十二章 规模制胜律

经济发展中,存在规模制胜的规律。

规模制胜,有三层含义:一是规模大比小好,大更有成本优势,更有竞争力和抗风险能力;二是规模经营特别适应原材料、化工、汽车等大批量、资金密集型产业;三是规模有极限,超过极限,效益随规模增大而递减。

尽管诺贝尔经济学奖得主斯蒂格勒认为凡是能生存的企业,其规模都是最佳的。但笔者还是要说,企业规模还是有最佳、次佳和不佳之分。虽然在激励的市场竞争中,有许多企业活下来了,但其中有的发了大财、有的只发了小财,有些则是微利、保本、苟延残喘。这三类企业的规模,怎么能说都是最佳规模呢?就象全球60亿人,富豪只占20%不到,还有许多不穷也不富的,还有许多穷人。虽然他们都同时活着,我们能说他们的生存方式都是最佳吗?显然,斯蒂格勒的说法太偏太泛了,至少不够严谨。人虽然同样活着,但生活、生命质量大不一样。就说一个下岗工人,一个偏远乡村的穷苦农民,怎么能跟当总统、总理的政府高官和世界富豪比尔·盖茨、巴菲特相比,尽管他们都一样活在地球表面和满天繁星之下。企业规模的优劣是客观存在的。如钢铁、汽车、石化企业,小了肯定不合算、不经济;有些轻工业企业,大了反而不经济、不合算。

规模主要体现为以下几种类型:一是,企业规模,如钢铁、汽车、化工生产公司,往往是大型的超大型的多;二是,城市规模,不少城市都是企业成千上万,人口也在百万以上,还有一些超千万人口的特大城市;三是,产品规模,有些地方一种、几种产品,但批量

特别大,在产业中占的份额大。如一些钮扣大王、拉链大王、尿布大王、啤酒大王、可口可乐等;四是产业规模,有些国家、地区,就靠一两个龙头产业维持生计。如瑞士的钟表、会展、观光和香港原来的四大产业。

规模为什么能成为致胜法宝呢?这主要有以下几个原因:一是,工业化大生产,是机器大生产,分工精细,专业化高度发展,批量生产,规模小了不行,不合算;二是,原材料、化工、汽车等行业,往往是资金、技术密集型,占用资金大、生产周期长或研发投入大,企业小了应付不了、承担不起;三是,管理用人成本问题。小企业虽然小,但也有各种管理环节,也得五脏俱全,显然,相比于大企业更不经济。简单地比方说,一个10亿元产值的工厂,5个厂长不算多,但一个100万元产值的工厂,2个厂长都不算少。一个人可以推销一部汽车,但一个人也可以推销一百部汽车;四是,批量生产问题,让机器一天只开8个小时,或开24个小时,不但生产量不同,单个产品的成本也会不同,批量生产能使产能满负荷运转,防止闲置等浪费;五是,工艺推广和技术进步问题。如流水线生产,小企业就用不了或不合算,有些新工艺、大型新机器,小企业也用不起、推广不了;六是,集中有利于提高生产要素的配置效率和周转速度,如城市、产业规模;七是,规模能增强抗风险能力,船大不怕小风浪。

规模一般有如下存在表现形式。

企业规模中有:

1. 平面集聚模式,如钢铁厂、汽车厂。
2. 网络连锁模式,如肯德基、沃尔玛。
3. 跨国公司模式,如世界各国的跨国公司。
4. 资产联合模式,如许多以资产为纽带的企业集团。

城市规模中有:

1. 专门产业性城市。如服装城、鞋城、钟表城、汽车城、钢铁城、石化城、啤酒城、海港城、旅游城等;
2. 综合产业性城市,如许多工商业城市。

产业规模中,主要有三大类型:

一是,名牌拳头产品为主导的产业,如可口可乐、金利来、皮尔·卡丹服装等。

二是,专利、优势性产业,如美国的电脑软、硬件产业。

三是,资源垄断型产业,如中东的石油产业。

如何把握规模制胜律呢?应考虑如下原则:

一是,规模经营原则。企业、产业、城市,都要考虑形成一定的规模,造成规模优势,从而带来优于别人的规模效益。如汽车、化工、钢铁厂,一定要足够的大。如汽车要年产100万辆以上,钢铁要年产600万到1000万吨以上。

二是,适度规模原则。企业、城市规模也不能太大过于大,过大反而不经济,而且产生一些大的弊端。

三是,注重效能原则。规模大小和内容的差别,关键在于效益,所以规模要讲实质、讲质量。凡是利于提高效能的规模集中,就是对的、合理的、经济的。

四是,连锁跨地原则。规模经济发展到现代,出现了连锁、跨国经营大发展。这是适应新的市场竞争形势而起的,但却显示出强大的生命力和竞争优势。在规模上,讲究的是动态的、灵活网络式的集中,而不是平面的拥挤式集中。平面的,静态的大公司的“大”,受到了挑战,而连锁经营、跨国公司却不断壮大、发展。可见单一的、静态的、局限于一地的规模化大工厂、大商场等,已经不大适应时代了。因此,构建企业、产业、城市规模时,不能不考虑这一新形势背景。

在规模经营发展中,兼并重组现象经常发生,一般有如下几种:

一是,大强兼并小弱,俗话说的大鱼吃小鱼,结果是大强方通过兼并,产能和市场都不断扩张。

二是,同业兼并。主要是为了迅速强大,应付竞争,如一些银行合并。

三是,异业兼并。主要是为了介入新产业,如有的工业巨头兼并传媒业、电讯业和网络软件业。

四是,竞争兼并。主要是竞争需要,拆散对方的同盟,挖掉对方的外围墙角。兼并实际上是一种资本运作,通过收购、吞并,一方面可以做大自己,另一方面可以扫除竞争对手,比尔·盖茨、李嘉诚都善于此举。

把握利用兼并重组,有什么应考虑的原则呢?

一是,有利有节原则。兼并一定是有目的的,有时是趁人之危,压价收购资产等经济回升后,高价出售;有时是为了对方的销售网络、人才或某种技术。兼并不能见什么并什么,而必须有选择,有节制。如微软,不可能把所有软件业都兼并。第一没有必要;第二,司法不允许,那会受到反垄断法的制裁。

二是,不失时机原则。兼并的时机选择很重要,一般有两个时机特别重要。一种是某些企业陷入困境,濒临破产,出手兼并,可以廉价收购,有大利可图;另一种是当发现某种新技术产业可能盛行兴旺,对一些苦苦挣扎,无力产业化的高科技公司出手兼并,往往是拣了个大金娃娃。当初资助苹果公司、索尼公司的银行家发了大财。如果今天有类似的机会,人们尤其是大企业可别错过,那会是几千倍几万倍的回报啊!

三是,实业为主原则。兼并只是做强做大的一种辅助手段,如果大家都不务正业,只想兼并来扩张发财,那经济就会空心化、泡沫化。所以,从宏观和经济健康、安全来说,国家对兼并要适当指导、调控,除专业投资公司外,一般企业不允许过多地兼并。

四是,顺应潮流原则。兼并是种不会停歇的活动,随时随地都可能发生,特别是在经济低迷、萧条时节,更是频繁发生。对此,必须正确认识 and 对待。兼并他人和被他人兼并,都是正常的事,只要从经济角度看有利就行,不应讲什么面子。

还有一个有关的规律,叫连锁经营律。也是规模经营的一个特例和变种。

我们现在逐渐了解到,美国的肯德基、麦当劳是连锁经营,这是饮食服务业;美国的沃尔玛、法国的家乐福,也是连锁经营,这是商品超市。在中国的深圳,到处都开有统一的药店,还有面点王、豆浆王,新永旺快餐等,这些也都是连锁经营的。至于一些汽车、空调、电脑、手机专卖店,算不算连锁经营,我以为不应该算。因为那只是总部的一个环节,一个单一功能支店。银行的支店、营业所、储蓄所呢?则介于连锁非连锁之间。基本业务功能齐全的如分行、支行、营业所应该算,至于只管收储不管信贷的储蓄所则不能算。

连锁经营的基本特征有二个:一是总部与分部只是大小不同,但功能是全息复制式;二是全面标准化经营,不仅仅是代表总部一部分业务。几万家跨国公司在世界各地有几十万家分支机构,它们只代表总部的一部分业务,也不应叫连锁店,而应叫分支机构。连锁经营是规模经济发展到新时期的产物,是相对于大公司、大企业的一种规模经营变种。规模经营,有些难于小型化复制,如钢铁、汽车厂,不能既有1000万吨、1000万辆的大厂,又在各地也开一些1万吨、1万辆的小厂;因为那样分解后的生产规模是不经济的。但是超市、饮食店可以,可以全息化化整为零,到处复制布点,不存在经济不经济问题。因为超市、饮食店的效益,不在于它的规模,而在于它的标准化、服务质量、品种,即模式的统一标准化。

连锁经营有两大优势:第一,它小而专,布点容易,可以大面积覆盖,对新的消费群体进行及时、贴近服务,这一点它可以挑战大商场、大酒楼;第二,它规模化、标准化,连锁体系是一家,集团式规模经营。对付单一的商铺、门店,它优势明显。因为,对付大店,它像蚂蚁;对付小店,它像章鱼。两方面它都可以扬长避短,比竞争对手高出一筹。

可以肯定,除了需要大设备、大场地的生产、经营业务外,不受此限的经济业务,都可能向连锁化发展。尤其是商务电子化、数字化后,笨重的大商场、大酒楼、大银行式服务受到挑战。可能会涌

现遍布各地、紧贴消费者的连锁店,包括小银行、小酒楼、小商店、小药店、小餐馆、小维修店。

连锁经营,既可以挑战、打败规模大店,又可以挑战、压制单一小店,可谓左右逢源,胜券在握。那么如何利用和把握连锁经营律呢?应注意以下原则:

一是,要注重小而专。定位于顾客的某方面需求,贴近服务,全天候服务。

二是,要注重标准化。质量、品种、价格、服务模式都统一标准化,透明服务,让消费者感到方便、快捷、可靠。

三是,要注重特色。没有特色,顾客也不会买账,哪怕开在住宅区的大门口也没有用。

连锁经营,既保留了规模经营的规模优势,又迎合了新时代多样化、分散化消费需求,是一种弹性、活性十足的经营模式,值得商家琢磨仿效。

第十三章 信用致胜律

商品、市场经济,信用的重要不亚于法制。如果说法制是靠国家机器为后盾的强制刚性来规范保障市场秩序,信用则是靠诚信来维持、发展市场的交易、担保等市场行为。在市场经济中,信用又成了一个固化的专有名词、概念,经常用来特指某种经济活动、行为,如商业信用、银行信用、国家信用、消费信用等。在本章,信用兼有狭义、广义两种情况,有时指信誉,有时指诚信,有时指专门的商业信用之类的信用。读者在理解上应该不会有问题。

为什么人们觉得把钱存在银行很保险,很放心,无疑是银行的信用度高。据传,菲律宾政界有人听说或猜想原总统马科斯有一批黄金存在瑞士银行,想去瑞士银行了解信息,提出黄金,但瑞士银行是一问三不知,问什么谁去问都是“无可奉告”。这就是人们开玩笑说用大炮都打不开瑞士银行员工的口。可见瑞士银行对储户的负责,为储户保密的纪律是多么严明,信用是多么牢靠。不过,近几年来,情况有了变化。中国的《深圳特区报》2006年11月12日A13版,刊发了一篇报道,题目为《瑞士欢迎查黑钱》。报道说,吸引世界各地人们到瑞士银行存钱的,主要是瑞士的两块金字招牌:“永久中立国”和《银行保密法》。瑞士管理着世界私人总资产的1/3,所以又被誉为“世界金库”。但也有不少国家的腐败政客和搞地下经济的人把瑞士当作洗钱场所,所以又有人称瑞士为“洗钱天堂”。迫于外界的批评压力,瑞士加强了对“黑钱”的控制,于1998年颁布实施《反洗钱法》。尤其是美国“9.11”后,瑞士更加大了反洗钱的力度。瑞士的《银行保密法》的规定非常与众不同。如规定:任何储户都可以选择自己认为妥当安全的方式在瑞士的银

行开户储存款项。储户可以使用化名或数字来代替真实姓名,甚至用虚拟的办事处、公司、代理机构的形式开户。《银行保密法》还规定:银行为储户保密。任何人在任何情况下都不得泄漏储户秘密,任何压力都不能构成解密的理由。违反保密原则的银行职员可被处以6个月的有期徒刑以及高达33000美元的罚金。2003年,伊拉克战争后,瑞士应联合国的要求,冻结了萨达姆等伊拉克高官存在瑞士银行的3亿美元资产。同年,将马科斯存在瑞士银行的134亿美元资产归还给了菲律宾政府。据说摩洛哥有争夺高端客户,替代瑞士的意图。

信用是市场经济一切经济行为的保障。如果都是尔虞吾诈,谁都信不过,哪里都不可靠,什么都不放心,那这生意还能做吗?

几百年市场经济的经验证明了也教育了人们,信用是有价值的。信用度其实是一种价值连城的资源。正因为如此,西方发达市场经济国家的企业,都视信用如生命。举几个例子。英国航空公司为了守护信用,不惜为一位顾客专门开一趟班机。1988年末,一个日本年轻的女顾客山本夫人买了一张英国航空公司008航班由东京飞往伦敦的机票。由于机械故障,飞机预计要晚点20个小时。英国航空公司建议为顾客换乘另一航空公司的班机,191名乘客中,有190名乘客接受了这一建议安排,唯独山本夫人宁愿等待。最后,英国航空公司只好专为山本夫人开了一趟“专机”。机票只要1500美元,但航空公司却花了大代价。该客机353个座位,6名机组人员,15名乘务人员,飞行13个小时,航程1万1千公里,共耗油17.7万公升,价值2.5万美元,全部飞行成本为12万美元。法国矿泉水产量居世界第一位,其中“碧绿液”更是佼佼者,有“水中香槟”之称。碧绿液年产10亿瓶,60%以上销往美国、日本和西欧等地。1990年2月初,美国食品及药物管理署宣布,经抽样调查,发现碧绿液中含有超过规定2至3倍的化学成份——苯,长期饮用可能致癌。为此,厂长勒万决定:回收和销毁全部产品。此事成了当天的头号新闻,法国总理也表示赞扬。公司股票在原跌

16.5%之后,当天回升了2.5%。接着公司公布了事故原因是人为技术造成的,差错在于:在净水处理中,由于滤水装置没有按期更换,不是水源被污染。经一番恢复信誉的宣传后,碧绿液重新上市,标为“新产品”。电视广告的设计颇为温馨。画面是:一只小绿瓶,一滴水从瓶口沿着瓶身流淌,犹如眼泪一样。画外音是:碧绿液象是一个受委屈的小姑娘在呜咽低泣,一个如同父亲般的声音娓娓劝慰她不要哭:“我们仍然喜欢你。”碧绿液终于重新获得了广大消费者的信赖。北京肯德基家乡鸡快餐店很受顾客欢迎。但家乡鸡炸出后2小时内味道最好,超过2小时味道就变了。为此,快餐店美方老板规定,炸鸡在出锅2小时后,还未卖出的鸡一律扔掉。有人觉得可惜、浪费,提议说可廉价出售或作内部处理。但美方老板坚持不改口,认为经营之道必须保证质量第一,信誉第一。李嘉诚在几十年的经商生涯中,一直致力于诚信。所以他在香港内外的信用度非常高。只要与李嘉诚做生意,不用现款现货,怎么样都不用担心。李嘉诚做什么,大家跟着做什么,他介入什么股票,大家也跟着买入什么股票。这就是信用的魅力和威力。

信用的建立和维护,不是一件容易事。一切国家、地区的市场经济初期,都有过假冒伪劣商品泛滥,造假盛行且无孔不入的诚信危机。想当初,日本的假货、劣质货害得美国人谈虎色变,以致于美国电视上常有警示性广告,提醒告诫消费者。如有一则广告是,一个发令者手举一支发令枪准备发令,地上是一组如箭在弦的跑步运动员。但一扣扳机,发令枪竟死火不响。发令员仔细看一下手中的发令枪,恍然大悟地说:“怪不得,原来是日本造”。这种信用危机,最终使日本人幡然悔悟。为了打开美国市场,必须改变这种印象和舆论。日本企业除了痛下决心保证质量外,还发动了提高信用的公关攻势。如日本生产精工表的公司,用飞机装手表从美国上空往地下抛,无论是抛在地上的,掉到水里,只要捡起来,表安然无恙,照样走得很好很准。“日本产品变了,变得又好又可靠”。系列的工作,终于扭转了美国市场中对日本货的旧有看

法。但日本人从不守信用到恪守信用,不亚于经历了一场血与火般的考验,付出了不小的代价。中国实行商品、市场经济,从1979年算起吧,至今也就三十年,显然还处在初期阶段。西方市场经济国家有过的问题,中国一样不少。如造假、贩黄、走私、色情、贩毒等。就如造假,名烟、名酒、名服装、鞋、帽,几乎没有一样无假货。据说有些省等不少地方,都有专造假烟、假酒、制假证、仿制名牌服装、鞋子等的“专业户”、“专业村”。有段时间,据说温州、潮州人的假货也出了名。想当初,造假的确使不少地方发了财,完成了并不光彩的原始积累过程。等到他们想改邪归正,注重信用的时候,他们也像日本人一样发现要改变商品形象、克服信用危机原来非常之难。今天好了,温州人、潮州人的信用度高了,终于与正规市场经济和国际惯例接轨了。如今潮州军团、温州军团几乎是风靡全国和东南亚,令世人无不刮目相看。

信用致胜的原理在于它的透支扩张效应。炒期货的人都知道,期货买卖可以以小博大。这里,少不了要以投资人的信用、资信为基础保证。

要信用致胜,就得始终如一,长期坚定不移地守信用。不但银行如此,大企业,一切市场主体都理应如此。为什么人们把几千万几亿元资金存入银行不担心,主要是因为银行信用度高,而且存款受法律保护。但是万物总是有正有反的。人们可以通过建立长期可靠信用来扩张生意,也可以利用信用度坑人害人。许多诈骗犯、假冒商品,就是利用了别人的人格、资信、品牌的信用来谋取不义之财。信用的正效应很大,信用危机的负效应也很大。银行最怕的是什么,是客户挤兑;客户最怕的是什么,是银行失信,突然改变游戏规则,或濒临倒闭无法归还客户存款。所以,世界各地到处都几乎发生过“信用保卫战”。在东南亚金融风波中,韩国的小学生忍着不买零食,把外汇省出来支持国家,爱国精神令人感动。香港的股市和金融保卫战,中央政府鼎力相助,香港金管局冒着被人指责违背市场经济规则的风险,全力狙击外国金融大户们的兴风作

浪。可见信用,对人们、对企业,甚至是对国家、对金融系统有多么重要!因为没有或信用动摇,就会使金融和经济陷入混乱,引发金融危机风暴,有可能给国家经济、社会带来灾难性后果。在这里,必须重申一条经验原则:千变万变,做人、办公司、做生意的信用和国家、地区的信用不能变。

信用在为市场经济保驾护航的同时,也为虚拟经济推波助澜。可以说,经济波动、经济危机,也都有信用扩张的一份“功劳”。是信用的不断加速、变形的扩张、膨胀,扭曲了市场经济供求真实态势和信号,使经济呈无限扩张之势,不撞南墙,不到生产过剩成了灾,不酿成经济危机就不回头。

那么如何对待、利用信用制胜这一规律呢?主要是应坚持几个原则:

一是,信用至上原则。一定要视信用如生命,不论是国家、地区、企业、家庭、个人,都不能忽视信用,拿信用开玩笑,一定要把信用摆在重中之重的位置。

二是,信用一贯原则。信用是一种软件资源,无形资产,但必须靠硬措施和有形的行为来体现和保护。不能有些事讲信用,有些事不讲信用;有时讲信用,有时不讲信用。因为,九十九次讲信用,一次不讲信用,结果会很不好, $100-1$ 会等于0,甚至等于负数。多时讲信用,一时不讲信用,结果也一样。不能聪明一世,糊涂一时。

三是,信用谨慎原则。信用不可随便借给他人,随便为人担保,或让别人动用自己的信用。一旦出问题,受损的是你的信用,会让你几十年几代人的心血付诸东流,毁于不慎上。

四是,信用对等原则。小信用做小生意,办小事;大信用做大生意,办大事。这里要注意两个问题:一是不能随便动用大信用去做小生意,办小事,那会使信用贬值、受损。例如一个动辄贷款上千万元的大主,不能为了区区十万元一万元也去找银行,那是失策,会令银行生疑惑。二是不与小信用的对象做大生意,一旦失

败,你的损失更大。

五是,宁大勿小原则。以建立大信用为目标,信用越大越好。

六是,宁整勿零原则。整体信用好过部分、局部信用。这是什么意思呢?现以企业为例来加以说明。一个企业是企业整体信用重要呢?还是企业某一、两个产品的信用重要?回答肯定应是前者。西门子公司,奔驰公司,波音公司,本田,丰田,三菱、松下公司和金利来等企业,不是哪一个产品好,而是企业成了名牌,整体信用度高。只要是这类公司生产的,不管是哪个类型、领域的产品,人们都信任。中国不少企业,还停留在或局限于创产品名牌阶段。海尔的整体信用度较高,但与上述国外企业相比,还有较大差距。现在海尔、康佳、TCL等许多公司也都生产手机。他们的手机好不好呢?消费者心中无底。还没有到“只要是这家企业,那么它生产的什么产品都肯定是好”这个地步。作为企业,应着力打造的是企业的信用,虽然这离不开产品,但企业的其他方面的行为、形象也很重要。企业的整体信用比产品信用更重要,更有用。至于如何建立信用,无非是端正指导思想,致力打造,长期不懈地努力。信用要靠实践、靠积累、靠坚守。具体办法就不多说了。

第十四章 教育制胜律

在经济发展和运作中,无论是对于国家、地区、企业,还是对于家庭、个人,都存在一个教育致胜的规律。

我们现在先来看看一些国家地区教育致胜的成功经验。

德国是世界经济的第三号强国。德国的制造业、科研,都是举世闻名的,这源于德国人的素质,归根到底又源于德国人重视教育。普鲁士国王威廉三世说:这个国家必须用它精神上的力量来弥补物质上的损失。正是由于贫困,所以要办教育。我还未听说过一个国家是因为办教育而办穷了的,办亡国了的。教育不仅不会使国家贫穷,恰恰相反,教育是摆脱贫穷的最好手段。铁血宰相俾斯麦也说过:部队的作战水平高,得益于士兵的高素质,而士兵的素质又源于学校教育。1885年,他还从自己70大寿所得的250万马克贺礼中拿出120万作为学位津贴,用以鼓励学者。德国政府在教育上也肯花血本,1900年的教育经费就达15亿美元,占国民生产总值的1.9%,超过了当时的英、法。德国人是既重视普通教育,也重视职业教育。19世纪70年代,德国把受教育与服兵役一样,都列为国民的基本义务,强制家长送孩子上学。1895年统计,德国的文盲率为0.33%,仅为法国的1/20。可见扫盲的确效果显著。德国当时的职业教育也很发达。1900年,仅普鲁士地区就有1070所工业实习学校。1910年,德国中等技术学校的在校生就达135.6万人。19世纪末和20世纪初,是德国高等教育和科技发展的辉煌时期。当时,世界一流科学家云集德国,无论是基础科学和应用科学,德国都独占鳌头,德国成了全球科技中心。当时,德国有5000多名化学家,几乎垄断了世界化学界的所有发现和发

明。大物理学家爱因斯坦,提出了相对论、量子论等划时代理论,奠定了现代物理学的基础。同时,在数学、生物学、地理学、天文学等方面,德国也是人才辈出。从1901年到1914年,德国就有13人获诺贝尔奖,甚至20年后,在诺贝尔的奖牌榜上,德国依然高居榜首。总之,德国的强大,教育功不可没。一战前夕,德国的工业实力居世界第二位,仅次于美国。美国人在考察德国后说:德国最大的本钱在智力。

美国作为现在世界上唯一的超级大国,其在科学、技术、经济、军事上的成就是世界首屈一指的。这都与美国的教育有关。美国的教育在发达国家中是最先进的。之所以美国能成为科技、经济、军事大国、强国,一个极为重要的原因是源于美国是一个教育大国、强国。据1995年的统计数字,美国的小学入学率为100%,中学入学率为90%,大学入学率为80.6%,每10万人中有大学生5611人。同为发达国家的英国则比美国落后。1994年,英国的小学入学率为96%,中学入学率为85%,大学入学率仅为37.4%,每10万人中有大学生2646人,不到美国的一半。据联合国教科文组织《世界教育报告,1998》所做的1970-1991年世界公共教育经费总量比较,1991年,世界总计为11191亿美元,占GNP的5.1%。其中发达国家为9511亿美元,占GNP的5.3%;北美为3471亿美元,占5.55;中国为86亿美元,占2.3%。印度为91亿美元,占3.5%。美国的教育究竟强大在哪里?手头正好有一本李安编著的书:《美式教育成功之谜》。该书归纳、分析了美国教育的成就、经验、做法,有理有据,很有说服力。美国教育好在哪里,即最成功的经验是什么?简要说来,笔者以为主要是如下几方面:一是以战略的眼光看教育、抓教育。从第一任总统华盛顿开始,历届总统几乎都高度重视教育,把教育放在攸关国家、民族的前途命运的战略地位来看来抓,全国上下,形成了科教兴国的共识。华盛顿指出:在任何一个国家,知识都是增进民众福利的最可靠的基础。群众必须受到教育,免于愚昧。克林顿总统与教育结下了不解之缘。

他当州长的时候重视抓教育，当了总统仍然高度重视抓教育。说他是个教育总统恐怕不算过分。1997年，他在演讲中号召：为美国的教育，行动起来！正是1997年，微软的市值超过了5000亿美元，比尔·盖茨的个人财产达到了1020亿美元。举世瞩目的美国知识经济大潮，与克林顿重视教育的确分不开。二是上下齐心办教育。充分调动国家与各州的积极性和财力，形成了八仙过海办教育的大格局。三是讲求教育平等、广泛、全覆盖。美国教育的平等非同凡响，世界上很多国家即使懂得也未必能做到。如规定所有学龄儿童受一定程度免费教育、开设共同的课程、在同样的学校就读等。这是不论贵贱、贫富，不分重点非重点的一视同仁。现在一些国家有重点大学、重点中学倒也罢了，还有重点小学、重点幼儿园，怎么实现平等？四是教育目标、课程等，注重科学性、合理性。五是投入巨大。据《2000年美国教育战略》称，“我们现在对教育的投资多于国防的投资”。各州的教育投资也几乎占税收的40%。这很简单。六是注重个性、能力、创造力的培养。如重视生存、社交、实干、自控等能力培养、训练。七是教学法非常民主、开放。如推行：小组讨论教学法、奥苏贝尔课堂讲授法、掌握学习法、问题教学法、反思教学法、发现教学法等。总之，美国教育可以用五个字来概括：大、强、活、平、用。“平”是指平等，“用”是指有用。不仅体现在总量上，还体现在机制活力上。例如，1957年苏联率先发射了第一颗人造卫星上天，震动了美国人。美国人没有象鲁迅笔下的阿Q一样，搞什么精神胜利法，说几句自我安慰的话。如说“儿子走到老子前面啦，我祖上比你阔多了”。而是寻找差距，发现根本原因是教育落后了。针对当时学校教育教材陈旧、急功近利、重实用、轻原理等问题。开展教育改革，请名家执笔重编教材。当时有一本新编教材非常出名，那就是诺贝尔物理学奖获得者费曼主笔的《物理学讲义》，此书深入浅出，形象生动，成了物理学的经典著作。果然功夫不负有心人，1969年，阿波罗号航天飞机载人登月成功，美国已超越苏联，执航天技术之牛耳。

亚洲四小龙的腾飞,也与重视教育密切相关。新加坡1960-1990年,国民生产总值增加了13.3倍,而同期教育经费则增加了15.6倍。1975年教育经费占GNP的3.1%,1987年增加到占3.8%,每年以10%以上的财政收入用于教育。韩国20世纪60年代以来,大幅增加教育投资。1966-1976年教育经费占GNP的8.8%,1987年教育经费预算占投资预算的20.1%。在香港,90%以上的工人受过中、小学教育,1988年度,香港财政预算开支最大的依然是教育,占总支出的18%左右。台湾,法律规定教育、科学、文化经费不少于预算总额的13%,县市不少于35%,其中台北县高达52%。

对于国家、地区来说,教育强与弱,好与坏,结果会大不相同。教育致胜,不仅体现在对教育的重视、投入程度,入学率的高低,还体现在教育的质量和方向。如美国、德国、英国、日本,都很重视教育,但美国教育的质量和方向设计有更大优势。美国人重视学生的个性培养、智力开发和职业培训,所以美国人的素质中,既有独立的个性,创造开拓性,又有教育为职业服务的优势,创造性人才,技能性人才都较多较好。英国人虽重视基础研究,但也特讲究绅士风度、文明礼仪。19世纪末英国在化工、电气方面落后,原因主要在于英国的大学科学工程教学较落后。日本人、德国人重视纪律、服从,也重视技能性人才培养。显然,与美国相比,英、德、日突出共性教育,美国人注重个性教育,那么谁的优势更明显呢?显然是美国教育。美国教育更全面、更科学,更适应竞争性的时代社会。

至于中国等一些发展中国家,虽然口头上也叫重视,叫“科教兴国”,但第一,舍不得花钱,投入较低,远不如公款吃喝、买车、开会花的钱多;第二,教育目标设计问题多多,如把听话、守纪、讲文明礼貌,灌输知识放在首位,而且几十年都很少变化。教材、教法问题也不少。有一名俗话说“凡是可怜之人,必有可恨之处”。人之所以可怜,肯定有致命的缺陷或弱点。国家、地区之所以可怜,

肯定有很致命的习惯传统、失误或先天不足。

被公认为世界最有名的女物理学家之一的吴健雄教授，曾以她的实验，证实了“弱相互作用下宇称不守恒”定律，从而使李政道、杨振宁获得了1957年诺贝尔物理学奖。吴教授认为美国学生有一个重要优点，就是不死读书，而是勤思好问，富有创新精神。她举例说，中国学生回家后，父母常问得了几个满分；美国的家长常问的却是：你这次向教授提了几个有意义的问题？吴教授认为：“提出问题是不容易的，这要对本领域有相当全面而深入的了解，才能正确提出问题。”

教育致胜，主要体现在哪些方面呢？

一是，塑造国民先进思想和独立人格。教育不仅是教书育人，还有塑造国民思想、人格的任务。思想是决策的先导、行为的主宰。没有好的先进的思想，就不可能有好的先进的决策和实践行为。解放思想不仅是党政领导的任务，首先是教育的任务。像美国的教育，使学生树立独立、开拓、创造、敬业思想，成了国家的主流意识。这样的国度，想违反“独立、开拓、创造、敬业”等主流思想而热衷于“服从、守成、模仿”等礼教，恐怕也行不通。美国教育以培养开拓者、创造者、爱国者、敬业者、守法者、独立人格者为宗旨，使美国获益匪浅。许多国家对自己的教育真要认真反思、改革才行。

二是，培养各类人才，如研究型、经营型、开拓型、创造型、执行型、独立奋斗型、技能型人才。如果这方方面面都早出人才、多出人才，何愁国家不兴不强呢？

三是，支持科技、产业和企业发展。教育界人才济济，对国家、地区的政治、经济、科技、产业和企业发展，都是坚强后盾。美国的许多科技发明都是教育界或教育界与企业界携手实现的。可以说，没有一流的教育，就不会有一流的人才，也不会有一流的科技、产业发展和企业发展。

那么如何把握好教育致胜律呢？要注重如下原则：

一是,重视教育原则。不但国家要重视,企业、社会也要重视。重视不仅仅在于不断加大投入,还在于要有兴教、帮教的政策措施和社会环境。看一个国家重视不重视教育,第一看教育投入,第二看“学校”、教师在社会上的地位。

二是,科学办教原则。教育要办得科学合理。要根据经济社会发展的实际需要和人才的成长规律来制订教育目标、教育宗旨和教材、教法原则。培养目标要把爱国公民意识、独立人格、素质能力、开拓创造性等放在首要位置。而不能把听不听话、知识多少作为首要目标。教育可以以国家为主,社会参与办学,企业、私人也可以也允许办,但不能,把教育当作包袱推给地方和企业。

三是,适时改革原则。时代在发展,经济社会变化也日新月异,教育必须适时、适当改革,以适应新的形势、任务要求。不能时代变了,形势任务变了,教学原则,教材教法依然是老一套。那既不利于学生个人,也不利于国家、民族。

四是,突出重点原则。这里主要是指高等教育。国家的财力、人力有限,全面提升教育水平有一个过程,要一定条件。在这种情况下,国家就应该突出重点,尤其是大学教育,不能主观地办许多重复的学校和过于传统化的学校。不能省省都有经济学院、文学学院、医学院、师范学院、理学院、工学院、农学院、建筑学院、政法学院,那样资源分散,难于办出一流大学。现在不少工科院校办文学院,文史院校开理工学科,这不是创新,这是杂乱、胡来,做拼盘和大杂烩。为什么不可以分类整合资源,每类全国各办几所较高档次的大学呢?

教育做强做大,办出一流学校,主要不在于规模大小,而在于师资、教学特色和成果。省省都一窝蜂合并大学有什么用?而且都是大而全、小而全,与中国的企业集团化和城市化的毛病一个样。应该根据本国强项和世界潮流,集中资源,办一些强项突出的大学,那才是突出重点的得法之计。

第十五章 智能制胜律

商业竞争,说到底,是智能的竞争,存在一个智能致胜律。

古人谈兵说:“将在谋而不在勇”,“上兵伐谋”;“三军易得,一将难求”,“将帅无能,累死三军”,说明了高智能的重要。商业竞争,又何尝不是如此呢?

我们不妨先回顾一下经济发展中的一些智能取胜、智能发财的有名事例。

世界上第一艘轮船是有人在海边踢水玩出来的。这个踢水者名叫罗伯特·富尔顿。少年时,有一天他和朋友们一起到海中划船钓鱼,突遇风浪,好不容易才划回岸边。有的说太累了,有的说太危险了。富尔顿第二天又跑到海边。他坐在船舷上,把脚伸进海水里来回踢打着,踢得水花四溅,不知何故,绑船的绳子松了,船儿离了岸,竟在海上航行起来。富尔顿吃惊之余,琢磨出了原来是自己的双脚无意间起到了船桨的作用。他由此受到启发:“把一些像脚底板大的木片做成桨轮,在船舷两边各装上一个,摇起来不是又快又省力吗?”这就是第一艘轮船的萌芽。1807年8月9日,富尔顿设计制造的第一艘轮船终于研制成功。

你知道有创意卖高价的吗?美国的皮革商人巴柴,喜欢去海边钓鱼,每次都钓到很多鱼。正值天寒地冻时节,他把钓到的鱼放在冰上,鱼立刻就被冷冻了。他发现,如果鱼身上的冰不化掉,即便放几天,鱼的味道也不会变。受此启发,他又拿肉和蔬菜做试验,发现冷冻确能保鲜。在不断地试验后,他研究出了冷冻保鲜法,于1923年8月申请了专利,然后以3000万美元的高价将专利卖给了通用食品公司。

1983年7月,日本任天堂公司发明了可以接在电视机上的电子游戏机,引起了人类娱乐史上的一场革命。针对影响儿童学习问题,公司又发明了新颖的附加件“儿童学习盒”,孩子们可以像玩游戏机一样学习。以后又发明了附加件“股票信息处理机”,此后,又掀起了电子游戏机在畅销的狂潮。

迪斯尼夫妇因贫穷付不起房租,被房东赶了出来。两人坐在公园的长椅上思考前途,不知该如何是好。这时从他们的行李箱中伸出一只可爱的小老鼠的脑袋,使他们开心起来。迪斯尼先生想,世上像我们这样穷困潦到的人谁不喜欢小老鼠的可爱模样?我干脆把他画出来吧。于是轰动世界的米老鼠和唐老鸭就在富有想象力的迪斯尼先生的笔下诞生了。后来他成了拥有几十亿美元的大富翁。

钢铁大王卡耐基有一句名言:即使把我们的资产全部拿走,但只要留下我的人才班底,十年后我又是一个钢铁大王。可见,人才比物质资源、资产更重要。为什么呢?因为人才有高智能。而高智能运作的结果,可以创造一切。在同等的环境、机遇条件下,为什么有那么多的企业兴起,不断发展壮大,同时也有那么多的企业倒闭,不断滑坡以致于无力回天?同在美国,同是做信息产业,同是经营电脑,英特尔、IBM、微软成功了,而且至今生机勃勃,但不少电脑企业却道路越走越狭窄,最后走投无路,只好破产。如王安电脑公司就是。中国等发展中国家,发展商品市场经济才二三十年。也是一批一批企业起来,一批一批企业垮掉。为什么差异会如此之大,变化会如此之快?最终是智能角逐的结果。中国企业、产业低水平重复扩张,有财政、经济体制的原因,但重要原因是决策者不懂经济,智能不高,只凭满腔热血,头脑发热就拍板。

智能制胜,不仅体现在掌门人等一两个头头,而体现在整个组织运行的程序制度的设计和对智能工具的应用上。现以企业为例。决策、经营、生产、管理、培训的整个流程、模式都要智能化,在怎么做上体现和运用高智能。另外,要尽可能采用高技术、智能化

工具。如生产环节,现代是数控机床、数控流水线、数控调度;成本核算也电脑化,员工培训电脑化、网络化等。早一些的企业,还没“数控”这个词这个事,那智能主要体现在决策、设计上。福特用流水线装配汽车,大大提高了批量产出率,节约了成本,这也是工艺、生产组织和管理学上的革命,具有重要的历史地位。这是智能化的产物,是智能取胜的光辉范例。微软的视窗软件,智能性很高,一般人破解、代替不了。而且它又成了标准,别人还不能随便取代。可见微软不仅有设计天才,还有经营天才。有一个插曲,一些发展中国家用盗版的视窗软件,微软起初装作不知道,等到普及流行一定时间空间,微软就发难了,光专利赔偿费,都要叫人欲哭无泪。这种欲擒故纵的办法说起来不那么地道。但面对如此嚣张的造假、盗版,不让人吃点苦头恐怕你还以为知识产权没有权威性,那谁还敢创造发明新技术、新产品?微软的高智能主要体现在企业制度(产权、组织制度)、产品创新设计和经营韬略上。想学习或取代微软,只有在这几个重大问题上赶上超过它才行。

国家、地区的智能取胜,文章的头绪更多、更复杂,也更难做。但世上的事,难归难,易归易。俗话说会者不忙,忙者不会。据说美国有的私营大公司老总,很少下工厂车间,也很少蹲在办公室接电话,听汇报,而是三天两头去度假、钓鱼。据说这是判断老板领导艺术高超与否的重要标志之一。这跟发展中国家的老总不一样。许多发展中国家地区的国营老总,是不管企业好坏盈亏,鱼照钓,牌照打,山水照游。市场经济下的政府要旨是简政放权,依法行政,哪里用得着天天忙得满头大汗?香港名列四小龙,行政长官就一个董建华,现在是曾荫权,过去也就一个总督,部门官也不多。大陆就不同,从中央到乡镇,每一级都四、五套班子,有的七八个副市长、副县长,还有四、五十个部委办局。有人说,文山会海源于人山人海,这不全对,但也有一定道理。官多了,衙门多了,公文旅行、形式主义、衙门作风就成了难治的顽症。这是体制使然,也是人们要政绩、要表现,有事无事都得装得忙得很才是啊!

其实,从智能角度说,国家、地区,只要抓住三个东西,就一通百通。一是,政府首脑的选任,智能太低的,不懂经济的,不从善如流的,不能要。要靠低智能而又刚愎自用的领导作高智能的决策,岂不是缘木求鱼吗?二是,要管少、管好,不能什么事都揽到政府管。应放权给企业、社会和老百姓。不要只相信依靠政府,要相信依靠企业、社会和民众。三是,抓好法制制度建设,严格推行依法治国,依法行政,下大气力从人治向法治过渡。法制是最具权威性的制约管理手段。俗话说:法网恢恢,疏而不漏。从来没有靠人治能“疏而不漏”的。人治即使再“密”,一则仍有漏洞,管理人员越多,恐怕人性漏洞就会越多;二则人多了,管理成本太高,羊毛出在羊身上,企业和其他经营、生产者会难以承受这沉重的管理成本费用。只有以法制制度来管人、管事、正风,才能事半功倍,而且一视同仁,疏而不漏。企业是市场经济的主体,把应该由企业和市场决定的战略问题、项目问题、投资问题、营销问题,由各级政府包揽下来,是越俎代庖,这又会像计划经济时代一样吃力不讨好。现在国外大企业、跨国公司都日益无国界化、全球化了,我们还画地为牢搞什么省级、市级、县级经济,那也太落后太不明智了。行政人员既然都是国家公职人员,就理应由中央一手承担。人归中央用,钱归中央发。有多少钱养多少人用多少人,不能钱多归中央,事多归下面。下面要多办事,就要多用工,钱不够怎么办?就找企业找老百姓要,自己想方设法搞一块自留地——某某级经济。这种经济行政化是一种倒退,是与市场化、现代化格格不入的,理应早一点改革、理顺。

总之,要顺天应时,实事求是,高智能决策运作,才能在现代经济中生存、发展。

顺便说一下,21世纪的带头学科和高新技术、产业,是生物、智能科学、技术和产业。国家、地区、企业乃至家庭、个人,都应了解、把握这个大方向。这就是说,新世纪的竞争不但会高智能化,而且会主要集中在生物和智能科学、技术、产业、产品方面。这倒可真

是智能致胜了。

为了进一步说明智能的重要与威力，我们有必要专门谈谈人们常说的出奇制胜问题。在军事上，出奇制胜的重要，大家不会有什么争议。但经济方面，有没有个出奇制胜规律呢？其实也有。首先，我们来鉴别一下“奇”的含义及其与“新”的区别。“新”是一个褒义概念，凡是进步的有益的改进、创造、生发、变化，都可以叫“新”，但倒退、复旧、变坏、变邪，则不能叫“新”。如贩毒、盗窃、色情、绑架、诈骗，尽管花样百出，都不能叫创新；而政府、警察在打击黄赌毒盗窃抢劫诈骗方面的有创意的新举措，则可以叫创新。什么是“奇”呢？奇是一个中性概念，有好也有坏。虽然它有新出现的意思，但不一定是我们常说的新。如奇谈怪论、奇形怪状，就不能叫新；但奇思妙想，奇芳异草却可以视为新。军事上强调奇、正并用，这是带兵打仗的将军都应该懂的。正面交锋、决战叫正，侧面迂回、暗中偷袭就叫奇。现在我们归纳一下，凡是出人意外、不循常规的事物、举措，就叫“奇”。经济竞争，许多时候需要新奇的创意，需要出奇制胜，存在出奇制胜律。

现在我们来一组出奇制胜的案例，以便让读者能更好地了解什么叫出奇制胜，出奇制胜的重要意义。

案例1 吸尘器的发明。平常人消除灰尘只是用扫和吹的办法，往往搞得灰尘到处飞，有个叫赫伯布斯的人忽发奇想，能不能反过来，用吸的办法呢？这就是吸尘器发明的奇思创意。

案例2 削铅笔的卷笔刀的发明。平时人们都是用刀削铅笔，既费事、容易断，碎屑还容易污染场地。可不可以动笔不动刀呢？这就是卷铅笔刀的发明初衷。

案例3 留声机的发明。声音引起振动，能不能让振动还原成声音呢？这就是爱迪生发明留声机的奇想。贝尔发明电话的点子与此也差不多。

案例4 霍英东卖楼花。从来都是先盖好房再出售，霍英东却打破常规，先出售，后建房，在香港开了卖楼花的先河。

案例 5 日本西屋氏兄弟发明流动商店。即现在常见的流动售货车,构想也很新奇。兄弟俩一炮走红后,又逐步发展了流动饮食店、流动茶馆、流动书店、流动影院等,在日本掀起一股流动热潮。

案例 6 方便面的发明。吃面条很普通,是具有非常悠久历史的做法吃法。但像方便面这样用开水一泡就吃,就非常新颖、奇特。这是日本人安藤百福 1958 年发明的。在问世之初,人们称它为“魔术面”,可见它在人们眼中的神奇。安藤是位普通的台湾移民,40 多年前在大版开了一家以加工销售食品为主的公司,业绩平平。转机是怎样降临的呢?原来安藤每天坐电车下班,在他居住的池田市车站附近,经常见到许多人挤在饭馆前,等着吃热面条。平时他熟视无睹,有一天,他突然产生了一个灵感:日本人最爱吃拉面,又没时间久等,如果能发明一种只要用开水一冲就可以马上食用的面条,不正适合大家的需要吗?经过 3 年的研制、试验,安藤终于成功发明了又好吃又快速又方便的“方便面”,很快就风靡了日本,以后又风靡了世界。仅在日本,每年就要销售方便面 45 亿包,平均每人 40 包,可见这小小商品却有大大市场,很不简单。

案例 7 出售星星致富。如果说美国的吉姆·约翰兄弟在佛罗里达州率先开设的餐厅影院,的确也算得上新奇的话,要说美国还有人把天上星星也偷着卖了赚钱,那你不一定会相信。过去,中国戏曲里说在宋朝有个潘仁美偷卖江山,人们也常会骂李鸿章、汪精卫是卖国贼,但没想到现代化的第一强国美国竟有人要卖星星赚钱。事情的原委是,美国的史密森尼安天文物理研究所,在其出版的星象目录中,刊出了 25 万颗星星,但都是用数码符号标记的,还没有正式命名。为此,他们成立了一家“星象命名公司”。专门经营星星命名生意。任何人,只要出 25 美元,就可以用自己的名字命名其中的 1 颗星星。没想到,广告一宣布,生意非常火爆,不到一年时间,25 万颗星星就名花有主了。

案例 8 让游客在车里观看在山林中自由走动的虎豹猛兽。

往常动物园的猛兽都是关在铁笼子里供人观赏的，虽说是近距离，但许多猛兽大都失去了在野外的野气和猛态，显得无可奈何、百无聊赖，温顺而又疲惫的任人看来看去。后来人们换个思路，把动物放养在一个较大的山野树林里，饲养员喂食和游客参观，都是坐在密封的车子里。这也是颇有价值的“奇”。有时饲养员还放头活猪或几只兔子进去，让猛兽去争抢捕食，以招徕游客。

经济活动中，出奇制胜的事例很多，就不多举了。现在我们总结一下经济中出奇制胜的类型：

一是，打破常规型。如例 5、6、8 就属于这种类型。就是改变司空见惯的做法，采用一种新的但也是比较奇特的做法。

二是，反向思维型。如案例 1、2、3、4、8，就是这种情况。这种奇之所以有价值，主要在于两个因素：第一，人们习惯的是正向思维，所以一旦有反向思维的东西，人们会感到新奇，第二，好奇、喜新，是人们的天性。投这种所好，往往会有惊人的好效果。无论是科学还是经济生活中，都有一种对称现象。反向、逆向思维有是会有非常惊人的发现和发明。

三是，异想天开型。案例 7 属于这种类型。这种类型的奇特，超过以上两种和其他种类。这种类型的特点是海阔天空、毫无顾忌的遐想，最后想出一个旷世奇招、绝妙点子。

四是，侧面迂回型。经济竞争，人们经常想到和比较注意的是正面，是表面的切近的公开的竞争套数。人们一般不大在意和难以想到侧面迂回的战略战术。其实，商战的确有诡诈的一面，自己出奇制胜的机会和别人出奇制胜攻你的危机随时都存在。本书的“蝴蝶效应律”章节，曾提到寻找或制造蝴蝶的问题。对于处在衰落阶段的机构、企业，要从中找出一两条缝隙并不是很难。如找到了缝隙，找一只或制造一只合适的蝴蝶在适当的时候煽风点火，是有可能引起飓风或地震的。就说企业吧，从理论上说，竞争对手的进攻，只要有相当实力，真要处心积虑想搞垮一家对手公司，是完全有可能的。任何对手，不管它处在哪个阶段，都有自己的强项和

软肋,都可以找到、设计出进攻它的对策。举例说吧,刚建立的企业,虽有锐气,但羽翼未丰、翅膀未硬、知名度不高、立足未稳,对付这种企业,自有一套策略;正处在鼎盛、扩张期的企业,往往有财大气粗、舍我其谁的狂傲,对付这种企业,要用欲擒故纵的办法,正如俗话说:上帝要让谁灭亡,必先让谁疯狂。对付一家建立有5年、7年、10年、或20、30、40、50、60年的企业或明显是残阳落日的企业,策略上就更容易了。为什么还加上这系列等数字,因为这些都是循环周期的敏感数字。这种年龄的企业或机构,包括国家、地区政权,最容易发生地震、坍塌或危机风波。企业的软肋,并不是真很难找。软肋一般也是有规律存在的,只要你懂得这种规律,找起来也容易。如国有企业,体制机制不适应市场化,官僚主义、平均主义、大锅饭、裙带风,是它的软肋;私营企业的软肋一般是资金、资源困难和难以落实人才当家;鼎盛期的企业是一味攻城拔寨,资本链条绷得太紧,到处举债欠款,资金链相当脆弱;衰落期的大企业是养尊处优、不思进取、离心离德、吃里扒外、心散、队伍乱,产品老化、市场萎缩。这里不能详谈专门策略,但可以提示一个韬略原则,无非是在“关键、不意、迂回、奇特”等上面做文章,量体裁衣,看客下菜而已。

如何出奇制胜呢?可注意以下原则:

一是,高度重视原则。出奇制胜是竞争高智能化的一个重要体现,也是商家不可忽视的生财、生存之道。必须高度重视,充分认识其正反作用。

二是,充分利用原则。市场竞争,越来越难,越加立体化、高智能化。出奇制胜的份量会越来越大,地位会越来越重要。国外有人认为,成功的企业战略,重要的一点是要差异化,即要体现差别、差异,正如格雷夫所说,只有偏执狂才能成功。这些话是什么意思呢?可以用两句话来概括:一句话是,要出奇才能致胜;另一句话是,要咬定青山不放松才能成功。跟风模仿是没有出路的,只有实行差异化战略,出奇制胜才有出路。

三是,适当防范原则。别人出奇制胜,你要理解,你应该理解。但别人如果专门针对你进行出奇制胜,你就要防范了。防范的原则,无非是要内强素质,消除薄弱环节,防止别人进行蝴蝶扇风。

四是,全面建设原则,出奇制胜不是那么容易的。自古以来,军事、政治争斗,以计对计、以奇对奇的事数不胜数。大家都懂算计,大家都在算计,那谁胜谁负,就说不定了。那么,应该怎么办才好呢?笔者认为要做好三件事:第一,要有一个好的决策参谋班子,最好能请到一两个诸葛亮、刘伯温式的人才来运筹帷幄;第二,要有一个决策、实施的好制度。怎样催生好计谋,有了好计谋用不用如何用也大有讲究,这就需要订立一个助你成功的好制度。项羽不是没有好参谋、好助手,但他既不听范增的好计谋,又不注意吸引、留住人才,所以失败似乎早就注定了。袁绍也是如此,他兵多将广,谋士和武将都不差,但最后落得如此结局,似乎也是注定了的;第三,要有健全的信息网络和信息机制。获取哪些信息、怎么样获取信息、如何处理、利用信息,是非常高深的学问和艰难的事,而这又往往重要到关系到成败。上述三方面的建设,都是带根本性战略性的任务。做不到或做不好,那竞争中就很难取胜,甚至有被别人打败或自行灭亡的可能。

第十六章 复合价值律

商品的交换价值,到底是由什么决定的?从古典经济学盛行时期到当代,经济学家一直争论不休。为了正确认识和回答这个难题,我们有必要先重温一下老前辈们关于价值的论述。

英国的威廉·配第医生是古典经济学的创始人。他把商品价值的源泉归于劳动。但他同时又认为价值的源泉不止一个,而是两个:劳动和土地。他还提出了著名论断:劳动是财富之父,土地是财富之母。

古典经济学的系统大师是英国经济学家亚当·斯密。他认为,商品的交换价值是由生产该商品时所耗费的劳动决定的。但他又指出,劳动价值论只适用猎人国度这一特殊情况。也就是说只有在劳动是唯一的生产要素的情况下才是成立的。他还指出,在资本主义社会中,劳动已非唯一投入要素,土地、资本也均是必须的投入要素,消费品的交换价值便由这三者共同决定。即商品的交换价值由工资、利润和地租三种收入构成。

英国的大卫·李嘉图是古典经济学中劳动价值论的杰出代表。他认为,商品价值的大小与劳动量成正比,而与劳动生产率成反比。他不赞成斯密价值三分说,认为在资本主义条件下,劳动决定价值的原理仍然适用。进而李嘉图提出了“社会必要劳动”的概念。显然,李嘉图是坚持劳动价值论的杰出代表。

法国经济学家萨伊,不同意斯密的劳动价值论,说它忽视了资本和自然力的作用。萨伊提出了效用、供求和生产费用决定价值的价值论。

英国牧师马尔萨斯认为,由供给与需求的相互关系共同决定

商品的价值或价格。他认为,供求原理是价值和价格的一般的根本的原理。他还解释说,耗费劳动不可能作为价值尺度。在使用大量资本和土地的现代社会,产物的价值构成中,资本利润和土地地租的比例空前增加了,更不能说以耗费劳动作为商品的价值尺度了。

英国经济学家西尼尔,认为财富即价值具有三个特性:效用、供给有限和可转移性。

英国经济学家穆勒,认为市场价值由供求决定。他根据商品获得的困难程度,把商品分成三类。第一类为古董、古书类,其商品价值由市场供求规律决定;第二类是工业品,第三类为农产品,此二类价值取决于商品的生产费用。穆勒完成了由劳动价值论到生产费用论的演变。

美国经济学家凯里,提出商品的价值取决于生产费用。

德国政治经济学经典理论家、科学社会主义创始人马克思,在发现商品的二重性和劳动二重性的基础上,坚持、丰富和深化了劳动价值论,认为商品的价值量,由抽象劳动的量来决定。

边际效用学派提出了主观效用价值论。其代表人物,奥地利的门格尔认为,价值的本质是主观的,价值的尺度也具有主观的性质。所谓价值,就是一种主观的判断,即在消费者看来,物品是否具有效用,或是否具有满足欲望的能力。这种价值论提出,价值取决于边际效用。如英国经济学家巴尔本说,商品价值不是由劳动决定而是由效用决定的。意大利经济学家加利阿尼和法国的孔狄亚克也论述了主观效用价值论,把价值归结为稀缺的效用。这实际上是说,商品的交换价值是由用途(使用价值)和稀缺性两个必要条件共同决定的。换言之,就是说,没有用的东西就没有价值;不稀缺的东西也没有价值;只有既有用又稀缺的东西才有交换价值。

英国经济学家希克斯提出“一般均衡价值论”,把竞争、需求等因素引入价值内涵。

据笔者的反复研究、思考,觉得以下两种观点都太武断:一种是只把劳动作为价值的源泉,唯一源泉,把其他都抛开不顾;另一种是把劳动剔除在外,不把劳动当作源泉之一。其实,商品的交换价值是复合因素决定的,应该称为复合价值论,存在一个复合价值律。要解释这个问题,必须明确几个前提:第一,这是交换价值,只有在交换中才有意义;第二,商品一定要有用(这时暂不用“使用价值”一词,是因为人们已习惯把使用价值作为物质品的功用,而把欢喜、保存、信用价值撇在一边,实际交换中,这类价值也是视为有用的),没有用的东西就没有交换价值;第三,交换价值不是固定的,一成不变的,而是随影响交换的各种因素的变化而变化的。

为了论证复合价值论正确性。我们有必要简单分析一下几个较典型的价值论的缺陷。

一是,劳动价值论。构成生产力有三个要素,一是劳动者;二是劳动工具;三是劳动对象。对于生产出来的产品而言,只要不是废品,毫无用处,那么,理论上就应有交换价值。那么交换价值是如何形成的呢?首先源于该产品的用途,或称使用价值。比如面包可以充饥,鞋子可以护脚。从交换的对方即买方来考虑,他首先考虑的肯定是东西有没有用,以及用途的大小。比如鞋子,可以穿一个月与可以穿一年,意义肯定不一样。这产品的使用价值,是由劳动者的劳动,加上工具的参与和原材料的消耗而创造出来的。这三个因素缺少任何一个,都创造不出这使用价值。生产力三要素为什么叫“要素”,就是必要因素,缺一不可。如果使用价值是交换价值的决定因素之一,那么决定这使用价值的生产的任何一个要素,都是交换价值的源泉之一。凭什么只看劳动,而把工具、劳动对象的作用撇开?凭什么只有劳动价值论呢,而没有劳动工具价值论、原材料价值论呢?这么一个浅显的经济学逻辑错误,为什么经济学家会犯而且犯了还不知错甚至不断有人坚持呢?理论需要勇气,但理论反对偏激、固执。亚当·斯密分析交换价值时,举例说捉狐狸的劳动与捕杀两只鹿的劳动是相等的,从而得出劳动

是衡量交换价值唯一尺度的结论，显然也犯了逻辑错误。就算狐狸和鹿都是野的无主的，这猎场也不是不用代价谁都可以来去自由的，至少打猎要武器、要工具吧？比如猎枪、刀、绳子之类。生产三要素除掉对象后，也还有两个要素啊！凭什么只说劳动有价值，而猎枪、猎刀、绳子没有价值呢？现回到做鞋子这个例子。做鞋工以劳动的功能参与生产，钻子、针以工具的功用参与生产，鞋的布料、鞋绳、线、鞋底以购买成本参与生产，应该说他们都起了作用，都是不可或缺的，都是使用价值因而也是交换价值的源泉。所以说，撇开生产力的其他两个要素，只以劳动论价值是片面的、偏激的，是不合乎常规逻辑的，把劳动说成交换价值的唯一源泉是不对的，劳动价值论从严格、完整意义上说实际上是不成立的。

二是，效用价值论。效用价值论解释边际效用的有些说法不是全无道理，提出了商品价值的相对性，即商品、物品对消费者产生效用的特定条件，也就是水、油、面包、酒对什么人在什么时间、环境下有用。关于这个问题，我们要说，首先效用是难以测度的，只有本人知道；其次，面包可以充饥，是不用证明的真理，为什么要故意复杂化，把第一个面包与最后一个面包分开对立起来呢？不能因为他吃第一个面包效用大，就进而断言面包效用大；也不能因为吃第5个面包时终于饱了，就断言这面包效用就小；更不能因为第6个面包会让人撑得难受，就断言面包毫无价值，反而有害。这实际上是陷入了相对主义泥坑。照这个逻辑推论下去世界上就没有东西可以肯定有价值。我需要时，这面包就有价值；我不需要时，这面包就没有价值。正如中国古代有人说“我思故我在”，“敬神如神在”，如此推论下去，还有什么真正存在的？商品总是有人需要（在这时）有人不需要（在这时），你说有价值，我说没价值，那到底是有价值还是没价值？那不是乱套了吗？就象有人认为美是客观的还是主观的，也是争得不可开交。事实上，如果美毫无客观性，那就不可能会有许多东西众人一致认为美，甚至男女老少都说美丽的现象发生。虽然审美有一定的相对性、主观性，如杜甫诗

“感时花溅泪，恨别鸟惊心”之类，但决不能因此就断言美没有一点客观性。因此，我要说，交换价值具有一定的客观性，也有一定的主观性、相对性。效用价值论显然片面，不够准确完整，但它道出了“需求强度”对交换价值的一定决定意义。

现在我们分析商品的交换价值的形成原因。先从买方来说，他决定买某个商品时，他会考虑哪些问题或因素呢？即他会认为这东西值得交换的地方在哪里呢？第一，这个东西有没有用？如可不可以吃、穿、玩、观赏？第二，这个东西比别的同类的东西质量、性能、款式如何？是好一点呢还是差一点？第三，我到底需不需要这个东西，是急需呢？还是一般需要还是勉强需要？第四，我的财力目前能不能应不应买这个东西？第五，这个东西稀缺不稀缺？如果稀缺，就得先买下来，哪怕贵一点有点瑕疵也顾不得了；如果到处都有，或以后也会有并不稀缺，那我何必现在就买呢？第六，这个东西的价格贵不贵或便宜不便宜？它的生产成本到底是多少？

对于卖方来说，他又是怎么考虑的呢？第一，这个东西有用，应该会有人要；第二，这个东西，无论是质量、性能、款式都比别人同类产品好，或至少不比别人的差；第三，这个东西成本是多少，目前的卖价不高，如只比成本加了20%到30%；第四，我这个东西用料考究，做工精细，识货的应该会看重这一点；第五，这种商品目前供不应求，非常稀缺，是抢手货，或者这种大路货市场上比较多，恐怕竞争激烈，不一定容易卖掉。买卖双方终于正式见面谈了。经过一番讨价还价和各自摆理由，终于达成共识，一个愿买一个愿卖，最后一次讨价还价后，达成了价格均衡，成交；或者双方没有达成共识，没有成交。奇怪的是双方都没有提到花了几个工做出这个产品，也没有提出社会必要劳动。也许卖家想提一下我这货花的工比别人多，理应多卖几个钱，但他终于没有提。因为：第一，他怕别人以为他是“王婆卖瓜”，产生逆反心理。第二，他不知道用机器做的与手工做的，有什么本质不同；也不知道正常人做的与囚犯

做的,高工资工人做的与低工资工人做的,白人做的与黑人做的用起来会有什么不一样。其实,无论买方还是卖方,都不想追究那么多细节,他们都知道一条不成文的真理“货真价实”。但是有几条,是卖方会据理力争的:一是,产品成本线。他们叫价一般有高于成本的幅度,这也是他们讨价还价时要坚守的防线。一双鞋子的成本是10元,那他们可能会定三个价钱。第一个20元,毛利100%;第二个15元,毛利50%;第三个13元,毛利30%;最后一道关是10元。如果价位连10元都达不到,就不能卖,也不敢卖。除非是企业急于将这批货脱手回笼资金时,才能卖,甚至低于10元亏本也卖。不过这要老板才能做主的。卖方一般有清醒的几个概念,即“赚钱、保本、亏本”。可见他们真正关心重视的是这个“本”,即成本。二是,产品的质量,如果买方说质量不好,这关系到品牌信誉,卖方也不得不要据理力争。三是,行情,行情看涨还是看跌,这就是供求关系和稀缺性问题。不管行情是否真的看涨,卖方都可能会说:你现在不买,过几天就别想这个价买到了,我这是成本价、地板价、跳楼价呀!买方也不管行情看涨还是看跌,也可能会说:什么呀?许多地方都比你们便宜,过几天你就别想卖到这个高价了。而实际上,如果行情真的要看涨,卖方就会一口价,不愿别人还价;买方就会几次三番去了又来,一边说这货不怎样,一边心里就是想买。一般商家和买家都知道,最敏感最可靠的信号不是广告,而是价格。尤其是买方,他对这商品所知道的信息肯定没有卖方多,是典型的也是常有的信息不对称、不完整。但不管是哪一方,都知道一个常识性真理:如果价格涨,就说明供不应求;反之,就是供大于求。如果价格高得吓人,不是十分稀缺就是名牌档次高。价格一般就是价值的反映。而价值又是什么的反映呢?即价值是由什么因素决定的呢?是由以下几个因素决定的:

一是,成本。包括生产成本、运输成本、营销成本。

二是,商品的有用度。一般体现为商品的功能,如食品可以果腹,衣服可以遮体等。商品的有用度,在这里是广义的,既包括一

般的生活、生产、流通中的使用价值,也包括观赏、纪念、保存价值等。许多美丽山水画、野外旅游区风景、许多工艺品等,主要是观赏价值;古董、名人遗物、遗作和旧邮票,不一定好看,也没有实际使用价值,但有保存、纪念或考古等价值。

三是,商品的稀缺度。这里既有供求关系作用,而且还在于越稀缺就越有交换价值。如年代越古老的古物就越值钱。我们可以假设一下,如果几千年前的古剑只发现一把,那肯定价值连城;如果同时发现几千把上万把,那价值就要打折扣了。“物以稀为贵”,是交换中必要参考因素。

四是,买方的需求强度和卖方的脱手愿望强度。买方需求愈强烈、愈急迫,商品的交换价值就会上升;卖方脱手的愿望愈强烈、愈急迫,交换价值就会下降。反之,情况则相反。

商品的交换价值,就是由这四大因素决定的。我们可以称其为复合价值律,也可以叫“四度”价值律,这是商品交换的一个规律。

需要说明的是,这四大因素,都不是常量,而是变量。虽然变中有常,但终究会随时间、地点、买方、卖方、物价等各种经济、社会因素的变化而变化。首先是,成本是会变的,可以说年年月月天天都在变;其次是,商品的有用度也不是一成不变的,而且的确存在相对性,存在此一时彼一时,他是他、你是你的适用问题。再次是稀缺度也会变的,原先人们倍感稀缺的,也许若干年后或有新的考古发现或者人们看问题的角度、观念变了,认为不过尔尔了。如果有朝一日人们解开了宇宙生成和人类起源以及生命奥秘等等千古之迷,那古老化石也就显得不那么珍贵了。

最后,买方的需求强度和卖方的脱手愿望强度更是会变。人在饥饿和饱的时候,对食品的需求强度肯定不一样。急需时,强烈需求时,买者往往会不讨价还价,而是要了再说。卖方呢?急于、强烈希望将货脱手,有时会不计成本用跳楼价出手。所以买卖是一种契合,需要一些必然的和偶然因素起作用才会成交。如证券

市场股票的成交,就是如此。当卖方急需减货清仓,但又没有可能拉高出货,或也没有时间反复振荡横盘出货,那就不得不大幅杀跌,连连跳水。如2004年四月份新疆德隆系的几个股票就是连续跌停板出逃。但买方呢?你想急于成交,如果是行情看淡,他就不会接货,让你无量空跌,等你跌到地板价时,他才出手扫货,捡地板上的便宜货。买方会认为多少才是地板价呢?一般股票的净资产值,或净资产加公积金加未分配利润,或者股票启动时的价格,或是发行价,或是股票面值价,有时甚至是比面值还低的折扣价。为什么有时成交量大有时成交量小呢?凡是量大,就是买、卖双方对大势和个股走势的分歧大或换庄,底部放量往往就是主力建仓进场;而顶部放量,一般是庄家借利出货。非底非顶放量,往往是主力与主力之间对大势、个股分歧大,老庄家呆赋了想出来,新庄家看中了想进去,所以正如周瑜打黄盖,放量成交换手。

结论与启示:

1. 商品的交换价值是复合型价值,是由成本量度、商品的有用度、商品的稀缺度和交换的需求强度决定的。这是一个规律。

2. 价值是通过价格来体现、测度的。交换价值是内容,价格是形式,两者在度量上是一致的。

3. 以价值为基准上下波动。价格的波动源于价值的波动,而价值的波动则源于其构成的四要素的波动,主要是成本和交换需求的强度的变化波动。价格波动是价值波动的表现和晴雨表。

4. 利润主要来源于技术、工艺、生产方式的创新和经营、管理、设计、生产、营销等所有环节,而不单是延长工时、增加劳动强度。经营、生产、销售的任何一个环节,都会影响利润。如原材料成本高低、电、水费用、场租、价格、利息率、产品用工时、质量、品种、性能、款式、包装、运输、仓储、销售、售后服务等。利润是投入产出率、劳动生产率的综合产物。如果把原材料、固定资产稳定,说他的价值只会转移、不会增值,那么可变的的地方在哪里呢?一是,经营者的策划、管理。二是,产品的设计。三是,劳动者的加工制作。

四是,技术、工艺组织方式、生产方式的创新、改进。第五是成本的节省。如果说利润是剩余价值,则它的来源至少要来源于这几个方面,不可能不应该只归功于劳动者即工人。因为用手工操作和用机器操作,劳动生产率肯定是不一样的。如果把劳动生产率的提高仅仅归功于工人,那就等于说机器没有用,技术没有价值。用手工装配和用流水线装配劳动生产率也是不一样的,不能忽视工艺流程改革的作用。产品质量、成本、管理、工业设计、经营策划和营销战略战术,也是提高投入产生率的关键环节,企业的利润也来源于这各个环节。

5. 交换价值各因素中,成本、有用度是基础性的前提性的因素,而稀缺度、需求度则是起参考作用的次要因素。所以,可以说,一般情况下,交换价值是主要由成本和有用度决定的,这就是正常交易;当稀缺度、需求强度起决定作用时,这是非正常交易或叫特殊情况下的交易。所谓“囤积居奇”,“漫天要价”或亏本大甩卖之类的非正常交易,远比正常交易要少。但交换价值由复合因素构成而不是由“劳动”或“效用”等单项因素组成,则是一个普遍的永恒的规律。

第十七章 周期波动律

经济的运行、发展,从总体、宏观上说,不可能是平稳推进,总是显现波动状态,存在周期波动律。这有两层含义:一是波动性。这不仅指经济有大的上升和下降段落,而且表现在即使上升段或下降段本身,也是波动起伏的。第二层含义是周期性。经济波动有明显的时间周期,有大周期、中周期,也有小周期。

经济周期波动的理论模式应该是以下三种:

一种是标准式,即上升——高位整理——下降——低位整理。西方经济学认定的四阶段,即复苏——高涨——衰退——萧条,似乎并不完整。实际上萧条等于低位盘整。有低位盘整,就可能会有高位盘整。所以,理论上说,完整的阶段模式应该是:上升(扩张)——滞胀(平台盘整)——下降(收缩)——萧条(平台盘整)。

另两种是不完整式,即“上升——下降——低位盘整”或“上升——高位盘整——下降”。

现在,我们分几大部分,来考察、讨论周期波动律。

1. 西方经济周期理论的代表性观点。
2. 中国学者对经济周期的基本认识。
3. 笔者对经济周期波动律的论证与表述。

现在言归正传。

一、西方经济周期理论的代表性观点

据研究,17世纪末以来,就有人用经济周期这一概念来反映商业的繁荣和萧条,当时称为“商业周期或商业循环”。1860年,朱格拉第一次将经济周期表述为“重复发生的虽然不一定是完全相同的经济周期形式”。后来人们进一步把一个完整的经济周期分成

“高涨、衰退、收缩和复苏”四个阶段。对于周期的类型,人们经常提到有以下几种:

一是,基钦周期。这是英国经济学家基钦根据对英、美有关银行清算和批发物价研究提出来的,时间认定为2-4年。这就是人们常说的短周期。

二是,朱格拉周期。这是法国朱格拉通过对法、英、美三个国家的银行数据、利率和物价的研究,提出来的7-11年的中波周期。

三是,库兹涅茨周期。这是俄裔美籍经济学家库兹涅茨,根据对英、德、法、比等国60多种工农业主要产品产量和35种工农业主要产品价格变动的历史资料的统计研究,提出来的,大致为15-25年的比中波周期长的周期。

四是,康德拉季耶夫周期。这是前苏联的康德拉季耶夫,根据对美、英、法100多年来的批发物价指数、利率、对外贸易和煤炭产量与消费量的变动资料的研究,提出的,时间为40-60年的长波周期。

西方经济周期理论、比较有代表性的观点有:

(一)传统经济周期理论的主要观点

根据美国经济学家哈伯勒《繁荣与萧条》一书中的分类,主要有如下几大类观点:

1. 纯货币理论。这一理论由英国经济学家霍特里1913-1933年间提出来的。霍特里认为,经济周期是一种纯货币现象,即货币流动是经济周期发生的唯一的具有充分理由的原因。按照他的观点,系铃人和解铃人都是银行,只要解决好银行政策与货币调节问题,危机将迎刃而解。

2. 投资过度论。此理论从投资角度分析经济周期的成因,认为投资波动是经济周期的原因。投资过度说又可以分成两派:

一是,货币投资过度论。这一派的代表人物是美籍奥地利经济学家哈耶克。认为经济周期是货币因素与生产结构纵向失调这

—实际因素共同作用的结果。

二是,非货币投资过度论。代表人物有德国经济学家施皮特霍夫、瑞典经济学家卡塞耳和美籍奥地利经济学家熊彼特等。视货币为被动、从属因素,以固定资本设备的投资与生产作为论证因果关系的中心,将经济波动的周期性归结为固定资本再投资的周期性。

3. 近代消费不足论。代表人物有英国的霍布森、美国的福斯特和卡钦斯、美籍德国学者莱德勒等。认为生产长期增长,而消费能力滞后不足,导致生产过剩,经济萧条(提到了储蓄过度问题)。

4. 气候与农业收成论。代表人物有英国的威廉·杰文斯、赫伯特·杰文斯、美国的穆尔等。主要观点从农业收成的丰歉变动出发,从气候以及宇宙变化等外生因素去寻找经济周期波动的原因。

5. 心理论。代表人物有英国的庇古和拉文顿。主要说心理因素的附加强化作用,导致“乐观下的错误”和“悲观下的错误”。

(二)凯恩斯经济周期理论

凯恩斯主要用资本边际效率崩溃来解释经济危机,注意了有效需求不足,主张政府干预。他主要用短期静态和比较静态来分析经济周期这个动态过程,局限很大。

(三)当代西方经济周期理论。

1. 萨缪尔森线性乘数——加速数动态周期模型。强调收入或消费变动对投资的加速作用。(增幅的发散振荡、减幅的衰减振荡和等幅的周期振荡)。

2. 卡尔多非线性动态增长周期模型。

他建立了动态的非线性投资函数和非线性储蓄函数,证明了经济体系在没有任何初始外在冲击下,可以自我产生周期波动。

3. 希克斯非线性乘数——加速数动态增长周期模型。

他提出“自发投资”的周期性变化,导致经济周期的循环往复。

4. 斯卢茨基和卡莱茨基的随机经济周期模型。

两人主要强调外在冲击在形成经济周期波动中的主导作用。两人先后很好地拟合了英国、美国某一实际周期的动态过程。

5. 货币主义学派的经济周期理论。

主要代表人物是美国经济学家诺贝尔奖获得者弗里德曼。该学派把形成经济周期波动的原因归之于外生货币的扰动(主要指政府政策的冲击)。反对政府对经济生活的过度干预,主张稳定性货币政策。

6. 供给学派的经济周期理论

主张“供给管理政策”,减少过度干预,恢复市场机制作用。

7. 理性预期学派的经济周期理论。

代表人物是卢卡斯(1995年获诺贝尔经济学奖)等。

卢卡斯总结了历次经济周期过程中的共同特点。一般物价水平波动和相对价格的变化。投资扩张失误源于误以为一般人为投资,一旦发现失误后,立刻纠正。结果经济走向萧条,爆发周期性经济危机。

8. 实际经济周期学派。

该派认为实际因素冲击造成经济波动,而不是货币供应变动的影 响。

9. 政治经济周期理论

认为政府干预造成经济波动。

10. 新凯恩斯主义的周期理论。

(四)马克思关于经济周期的主要观点

马克思认为资本主义周期性经济危机的实质是社会再生产过程的破坏和中断,根源在于资本主义生产高度社会化和生产资料私人占有制之间的基本矛盾。马克思认为,固定资本设备的周期性更新是周期性危机的物质基础。关于周期,马克思提出过5年、10年以及长期萧条的理论。

(五)西方经济周期理论的最新发展

20世纪70、80年代以来,西方经济学界出现了如下一些新理

论(模型):

1. 混沌周期理论

混沌理论认为,经济的波动是内在形成的,在没有随机的外在冲击下,经济体现既会产生周期性波动,也会产生类似于随机行为的不规则波动。

2. 突变周期理论

3. 信息周期理论

这个理论认为,市场需求信息反复不断变化,使产出和投资表现为重复的周期。

二、中国学者对经济周期的基本认识

(一)中华人民共和国成立以来经济波动特征。

归纳为以下五点:

1. 传统(计划)体制下,周期波动的峰位前倾,且峰谷落差极大;转轨(改革后)时期,周期振幅有减缓之势。

2. 在传统体制下,多为古典型波动,即波谷为宏观经济指标绝对量的下降;转轨时期,形成增长型波动,即波谷为增长率的相对减缓,而不是绝对量的下降。

3. 在传统体制下,消费长期受到压抑,经济波动表现为“投资膨胀型”;转轨时期,则表现为“投资与消费双膨胀型”,目前,又转变为“有效需求不足”。

4. 在传统体制下,经济波动表现为“财政主导型”;转轨时期,逐步变为“金融主导型”。

5. 传统体制下,物价波动往往与经济波动呈反向运动;转轨时期,二者有呈同向波动之势。

(二)中国大陆经济周期波动原因

归结为以下八个方面:

1. “决策失误”说;2. “政治因素”说;3. “体制因素”说;4. “五年计划”说;5. “投资带动”说;6. “产业结构”说;7. “货币运动”说;8. “超越体制”说。

还一般认为供求严重失衡：“资”世界，供大于求；“社”世界，供不应求。

三、笔者关于经济周期波动律的基本观点

经过研究，笔者形成了对于经济周期波动律的基本观点（其中包括对他人观点的肯定、否定和提出自己的独特观点），提出来供参考、商讨。

（一）经济波动是经常性的，普遍性的。

不管是计划经济，还是市场经济，都存在波动。既表现为经常性，也表现为普遍性。这是自然、历史性决定的，是不可能根本消除的。

（二）经济波动一般有周期性。

经济波动，有随机紊乱性的，也有循环周期性的，而且多数是周期性波动。

经济周期性波动，既有短周期，也有中周期、长周期。短周期4-6年，平均为5年；中周期7-12年，平均为10年；长周期50-70年，平均为60年。一个完整的循环周期中，既包含有上升阶段，下降阶段，还有盘整阶段。任何一种周期中，都充满了小浪形波动。

（三）经济危机是经济周期性波动的特例，最坏情况。经济危机不存在肯定的必然性，而是可防可控制的，否则世界就永无宁日了。经济周期波动不一定会发展为经济危机。经济危机是经济周期性波动失控，变成最坏状态下出现的。这其中没有既定的必然性，而只有或然性。经济危机是可知可测可防止的。

（四）造成经济周期性波动的原因，主要是内部原因，也有外部原因，是内外原因交相作用的结果。必要条件是市场经济体制，社会化大生产，所有权和经营权主体多元化，供求矛盾运动，货币相对独立、货币政策不合理、信用发展扩张、经济虚拟化，政府喜欢干预，以及人们贪婪、自私、自负、盲目、恐惧等不良习性以及自然历史的其他原因。生产社会性和私人占有性的矛盾能解释资本主义

社会的经济波动,但解释不了社会主义计划经济下的经济波动,所以这不可能是基本根源。根本原因在于主体多元化,供、求主体的相互独立的矛盾、运动,以及行为主体的情绪化本性。经济波动的主要原因在于经济内部的矛盾运动。主要是供方与求方的矛盾运动。

现在归纳一下,分两层来进行论析。

第一层,宏观经济为什么会波动。主要有以下几个原因:

一是,经济主体的多元化。多元经济主体的决策和行为,一定是多头的、分散的,而且往往是不统一、不一致的,这就使经济运作的整体态势必定是混沌、紊乱、不稳定、不协调的,在统计学和宏观运行轨迹上,因而也就必然是波动的。就算把经济分成两大阵营,一边是供应方,一边是需求方。那么,谁能预先准确地知道供应方到底要提供多少产品、服务,又是按什么价格,由什么渠道,按什么频率来供应的,人们无法知道,就连上帝也不可能准确地知道;反之,也是如此,也没有人能准确知道需求的这些方面。这么庞大复杂的供方阵营与比这还要庞大复杂的需方阵营相对,双方的天长日久的矛盾运动,双边的信息不对称,两个其大无比的黑箱,经济怎么会不波动?经济学家西斯蒙第(祖籍意大利,生于瑞士的日内瓦,长期居住在法国),他有一段话,笔者认为相当精辟,用来说明经济波动和危机,颇有针对性。西斯蒙第说:资本主义社会就是一种为市场而进行无限度生产的“不正常”的社会,它是以缩减劳动者的消费来进行的,这会使劳动者的需要变得极为有限,从而造成生产脱离消费,导致生产过剩的危机。他另一个说法更精练,他说:经济危机是资本主义制度造成的,是资本主义大生产及其分配制度造成的生产无限扩大和消费不足这一资本主义根本矛盾的必然产物。西斯蒙第所说的消费,是指消费者的收入,也就是有些人说的有效需求、有购买能力的需求。他认为,收入即消费不足,是资本主义经济危机的根源。这道出了一个重要问题,即有效需求的有限性和相对萎缩的趋势。这会给经济带来什么呢?这会使供

应方,或叫生产经营方视市场的有限购买力为稀缺,更加珍惜这有限的不断萎缩的有效需求,进而千方百计地争夺市场份额。生产无限扩大的趋势与消费不断缩小的趋势,怎么有吻合、协调、和谐可言?如此盲目、疯狂的生产扩张机制,经济又怎么不会大起大落大波动。

二是,经济主体行为自由化。市场经济是高度自由化的经济,主体行为有极大的微观自由。加上竞争的驱使,人人都想比别人多一点、快一点,行动非常随意、频繁和紊乱,这就必然使宏观上的造象、投影乱纷纷。人们没有必要也不可能心往一处想,劲往一处使,不会按刻板的可以预见的模式去运作,因而在宏观总体上不会表现为统一规格化,而是会有参差不齐、进退不一的波动。

三是,经济主体的情绪化。经济主体的情绪,有以下两种情况:第一,任何企业,也包括任何机构,都可以被视为有机体,都有类生命现象。这是什么意思呢?就是说,企业或其他非企业机构,也有诞生、婴儿、童年、少年、青年、壮年、老年各个阶段。处在不同阶段的企业,其个性有不同。如童年企业与壮年企业、老年企业肯定是大不相同。童年企业生气勃勃,初生牛犊不怕虎;壮年企业财大气粗,到处攻城掠地;老年企业养尊处优、暮气沉沉等。这和国家的朝代政权有相似之处,即都有生、老、病、死的生命周期。这就是说,经济主体是有情绪的,众多经济主体的情绪波动,汇成了如汪洋大海一样的永不停歇的波涛。第二,任何企业、机构的行为都是人的行为,都要受人的支配、摆布。任何人都是有情绪的,这情绪必定会或多或少在经济行为中反映和表现,不管是那个环节,如决策、执行、管理、监督等。就象法律一样,要靠人来制定,还要靠人来执行。而无论是立法、司法、执法,都是人的行为,都有个受情绪左右的问题。人的情绪是不断波动的,时好时坏,很不稳定,各种各样的原因都会影响人的情绪,包括利益、道德、情感和人的生理、心理状况。亿万人的情绪就是这样在各自的机构、组织里跳跃,用各种方式影响着企业或其他机构的行为和结果。这亿万人

左右的千千万万企业或其他机构，汇成的经济交响曲，能整齐划一吗？能不波动吗？

四是，技术进步和设备更新的同步化。投资和追加投资，虽然是成千上万的不同投资主体的行为，但往往具有神差鬼使般的同步性，往往摆脱不了一窝蜂进、退的怪圈。为什么会这样呢？首先是人们的智力其实差异不大，不管是大商机还是小商机，你能发现，别人一般也能发现，你投资或追加投资，别人往往也是这么想这么做。为什么会天下熙熙、攘攘，老是那么热闹，就是人们一窝蜂争权夺利造成的。其次是技术进步，与其说是零星的、断断续续的，倒不如说是大批的和连续推进的。如使用机器，往往是你不用我也不用，大家得过且过。如果有人带头，往往大家就一窝蜂跟进。可别小看了这同步化，许多波浪壮观的历史景象都是因此造就的；当然，许多劳民伤财破坏力惊人的风波、危机，也有同步化的一份罪过。为什么经济老是会大起大落，呈周期性波动，就是因为人们老是一窝蜂的同进或同退。

第二层，经济的波动为什么会呈周期性？这个问题比较艰深，不容易回答得让人非常满意。据笔者的研究思考，主要有如下原因：

一是，自然规律和历史规律使然。浩繁宇宙，茫茫大自然，其组织方式和运动方式有没有规律？回答应是肯定的。如万有引力律、太极中心律、螺旋运动律、系统律、对称律、集聚律、能量守恒律、质量能量互变律等。天体的运动是有时空跨度的，这就是周期。如地球绕太阳公转一周为365天多，自转一周是24个小时4万公里；月亮绕地球公转一周30天。那么，斗转星移、顺天应人，人类经济社会的运动趋势受日、月和地球运动变化的影响，也是有时空跨度的，也有一定的周期。一个主体有生老周期，一件事情也有变化周期。人生一世，草生一春，无论是天体还是生物个体，都有变化的周期，这些都是茫茫宇宙主宰、决定的。

二是，投资和设备更新周期使然。无论是新建产业或产业结

构调整,都是有时间跨度规律的。这表现为投资和设备大规模的增加或减少,反映到产出和市场销售上,就有周期性增减。从这里,可以说,不少国家的经济发展五年或十年规划,政府任期换届,对经济周期性波动的确会有影响。中国过去计划经济时期经济为什么也周期性波动,为什么近些年来每到换届后,就会出现气势磅礴的投资热潮和城市建设的浪潮,显然是“政绩工程”、“答卷工程”的思想在作怪。

三是,不明就里的象数原理使然。

有些数,我们知道它在起作用,在表现,但我们还无法准确地说出它起作用的奥秘。如每个天干十年轮回,最后几年或某个特定的数字年都往往有大事大波动。如从1949年新中国诞生起,逢9的年份一般就有大事件。1949年,改朝换代,新中国诞生,1959庐山会议反右倾,1969年召开九大,1979年是十一届三中全会,1989年是“六四”事件等。国外是否也有此说,没有统计过,不敢乱下结论,只知道1929年西方世界爆发了史无前例的经济大危机。下面我们来看看中国传统理论的一些说法。

1. 中国的《易经》,依据一种象、数原理来解释、测度天文、地理、人事和世间万物。所谓象,是指有形的、表面的图象;所谓数,是指事物的气数命理。按易经的说法,大千世界,不外乎8种基本象、数,具体排列为:乾、一;兑、二;离、三;震、四;巽、五;坎、六;艮、七;坤、八。分别代表了天、泽、火、雷、风、水、山、地8种象,又将这8种象归结到五行之下,如天、泽皆为金,火还是火,雷、风皆为木,水还是水,山、地皆为土。《周易》理论的思路是,无极生太极,太极生两仪,两仪生四象,四象生八卦,就是上述的八种象数,称为八纯卦。由八纯卦演变出64卦。按《周易》的意思,天地万物都在这64卦之中了。

2. 中国古代的命理学说。中国的命理学说,主要有两大流派。一派是唐朝袁天罡、李淳风的算命术,载于《三世演禽》;另一派是明朝的徐子平的算命术,载于《渊海子平》。这两派都给人设了四

柱八字，即在人出生的年月日时各安两个字，上为天干，下为地支，合起来正好是八个字。如甲子年、庚午月、戊戌日、癸丑时。排成四柱如下：

癸 戊 庚 甲

丑 戌 午 子

这种天干地支及其排列循环顺序，不是他们的发明，而是中国古代历法早就使用的十天干、十二地支和六十花甲子。十天干是：甲乙丙丁戊己庚辛壬癸；十二地支是：子丑寅卯辰巳午未申酉戌亥。六十花甲子是指十个天干与十二个地支按顺序排列，即甲子、乙丑、丙寅、丁卯、戊辰、己巳、庚午、辛未、壬申、癸酉，甲戌……，直到壬戌、癸亥为止。命理排人的大运，是十年一大运，以一组干支表示，如甲子。一个大运又分为两个小运，其中前5年主要行天干“甲”运，后5年主要行地支“子”运。为什么说“主要”呢？因为天干“甲”对后5年也不是完全不管，地支“子”也不是对前5年完全不管。还有流年说，即人的流年运气是按12种强弱气数轮流主吉凶，是为长生、沐浴、冠带、临官、帝旺、衰宫、病宫、死宫、墓宫、绝宫、胎宫、养宫；另一种是用地支生克来论吉凶，以虚岁算，1、13、25、37、49、61岁为太岁年又叫本命年，7、19、31、43、55、67岁为岁破年。即从出生那年算起，每加6年是岁破年，每加12年为本命年。这两种年份都事多，要格外小心。尤其是岁破年，更是凶多吉少。还有一种命理说法，认为12地支是有吉凶、性质倾向的。分别是：子（贵）、丑（厄）、寅（权）、卯（破）、辰（奸）、巳（文）、午（福）、未（驷）、申（孤）、酉（刃）、戌（艺）、亥（寿）。还说午、申是枪，如果八字中有两个，就叫双枪插地，就说是八字硬。行年干支如遇这种干支，就要小心有战斗、战争。如甲申年，前1644年有明末李自成，后1944年是第二次世界大战结束前，郭沫若还专门写了《甲申三百年祭》。1894年甲午年是中日战争，北洋水师抗击日寇的侵略挑衅，邓世昌英勇殉国就是这一次。

3. 中国传统理论认为，“一阴一阳之谓道”‘万物负阴抱阳’。

这是什么意思呢？有两层意思：一是事物的发展，是阴阳交替循环往复的；二是万物都背负着阴拥向着阳，阴阳相伴、相生、互根、互变。如说丰歉年是一年一小变，六年一大变。《周易》等理论说“七日来复”，就是说每过七天就是一个循环。（西方宗教，正好把七天算作一个礼拜周期，即一星期。英国著名经济学家杰文斯认为，丰歉与太阳黑斑周期有关。太阳黑斑的爆发周期为 10.5 年，则每 10.5 年会有一个大歉的年成。又据说，太阳活动如黑子、耀斑等，有个 11 年和 22 年的周期。）又说“子时一阴生。午时一阴生”。按此说法，如果把一个时辰的阴阳气数分成 6 个等份单位，则 12 个时辰，亥时为全阴，巳时为全阳。排列起来就是：子时（5 阴 1 阳）、丑时（4 阴 2 阳）、寅时（3 阴 3 阳）、卯时（2 阴 4 阳）、辰时（1 阴 5 阳）、巳时（6 个阳）、午时（5 阳 1 阴）、未时（4 阳 2 阴）、申时（3 阳 3 阴）、酉时（2 阳 4 阴）、戌时（1 阳 5 阴）、亥时（6 个阴）。从全阴到全阳，正好是 6 个位数。经济有阴阳交替的规律，科技发展是否也有此规律呢？有人指出，科技进步的速度在放慢。比如，在 20 世纪早期，每 10 年科技领域就会出现 5 个以上重大突破。然而，从 20 世纪 60 年代开始速度就逐渐放缓；20 世纪 70 年代只有 3 项突破（量子宇宙论、混沌理论和分形学以及抗病毒药物）；20 世纪 80 年代只有 1 项（DNA 复制）；而 20 世纪 80 年代至今连一项突破都没有出现。（以上引自《即将到来的经济崩溃》2008 年中译版）

中国历法，即太阴历，又叫农历。分一年为 360 日，四季、十二个月、二十四个节气和 72 候（每节 3 个候）。按《黄帝内经》的说法，一天也可以分成四季，即寅卯辰三个时辰 6 个小时（从 5 点到 11 点）为春，依次推下去，巳午未即为夏，申酉戌即为秋，亥子丑即为冬。

综合上述理论，加上黄金分割理论的几个数据： $0.382/0.5/0.618$ 。我们对经济周期的数据作如下归纳：

经济的短周期有：

1 年，依据是：一阴一阳之谓道；农业、果业是大、小年以一年为

周期交替。

4年，依据是：黄金分割率的0.382；一年有四季，一天有四季；西方经济数据有四年一波动。

5年，依据是：天干每5年一合，如甲与己合，乙与庚合；人的大运5年为一组；黄金分割率有0.5；人手有5指，许多花有5瓣。

6年，依据是：天干是每6年一冲，如甲与庚冲；丰歉年是6年一轮回；黄金分割率有0.618。

7年，依据是：地支是每7年一冲，如子与午冲；《周易》理论说“七日来复”；中国民俗祭祀有数“七”的规定；西方一个礼拜周期是7天。

中周期有：

10年，依据是：一个完整天干数和轮回数；人的一个大运是10年；太阳黑子周期为10-11年；人的手指总数为10；数学有十进制。

12年，依据是：一个完整的地支数和轮回数；一年有12个月，一天有12个时辰。

20年，依据是：天干总数的倍数；手、脚指总数。

长周期有：

50年，依据是：天干总数的倍数；黄金分割率的倍数；人大运年的倍数。

60年，依据是：一个完整花甲数，是天干总数倍数和地支总数倍数；0.618的倍数；时钟进制制。

70年，依据是：7的倍数；10的倍数。72候和地支总数倍数的近似数。

100年，依据是：5、10的倍数。

经济危机的原因除了有周期性波动的内部原因外，还要加上外部冲击使周期性波动突变恶化，酿成经济危机这种最坏的状况。如盲目扩张、唯意志论、急功近利等。新中国建国以来的几次“大跃进”，就是盲目大搞重工业和基本建设，使经济和人民生活陷入

困境的典型案例。

(五)经济周期性波动和经济危机的基本特征

简而言之,经济周期性波动和经济危机的基本特征都表现为供求严重失衡。或者是严重供大于求,如西方 1929 - 1933 年大危机,就是如此,按凯恩斯的说法是有效需求严重不足;或者是严重供不应求,如中国 1958 - 1961 年危机,原材料和生活资料双双紧缺,造成灾难。

(六)经济周期性波动的把握原则和对危机的防范原理

对周期性波动的把握原则:一是,承认顺应原则;二是,市场为本原则;三是,不过度干预原则;四是,适当指导、引导原则;五是,巧妙利用原则。

对危机的防范原理:一是,实业为本原理;二是,供求均衡原理;三是,过热预警原理;四是,信用维护原理;五是,适当调节原理;六是,责任追究原理;七是,法制保障原理;八是,规范引导原理;九是,对策完备原理;十是,国际协同原理。

第十八章 国家中心律

国家,是组成世界的最基本单位。假如世界是一团物质,那么国家就是组成这团物质的分子;假如世界是一个分子,那么国家就如组成这分子的单个原子;假如世界是一个村,那国家就是构成村庄的家庭。

世界的资源、人口,是以国家为界划分的。从而有了领土、领空、领海等表示国家主权归属的概念。世界已是被许许多多国家瓜分了的世界。除了南极、北极和一部分“公海”、“公空”外,已经没有什么无主的未开垦的“处女地”了。正如古诗所说:纵是深山更深处,也应无计避征徭。不管人们自愿与否,都得受国家的管辖,地球上恐怕已经找不到没有国籍的山人野民了。

既然资源是以国家为领属为中心的,那么经济也就必然会以国家为领属为中心。也就是说,会有事实上也的确有一个“国家中心律”。

国家中心律一般是如何体现的呢?主要体现在以下几个方面:

一是,资源、人口的主权在国家。这就意味着任何资源的开发、出让,都必须通过国家。

二是,国家把经济作为一个整体,对之进行规划、调控、管理,于是经济必然带有国家意志、利益的色彩。这就是说,经济必须服从国家的法律、政策和统治者的意志,必须有利于国家。如果经济行为对国家安全、政权有危害,必定会受到国家的限制和打击。

三是,在世界经济中,国家是作为参与方,就象奥运会中的代表团一样。所以世界经济,是各国经济的混合体,是由大大小小的

国家经济组成的。这个经济是以国家为中心的,而不是以世界为中心的。尽管从贸易、流通角度看,经济似乎带有世界性,似乎可以跨越国界,但真正的全球经济、世界经济其实只是一种理想,一个概念,实际上并不存在。

四是,国家经济应具有排他性,是以别国作为竞争对手的,这就必然带上国家中心主义色彩。排他性、独立性是对自由市场机制,对世界性、全球性的一种否定、矛盾,就如区域一体化是分割全球大市场一样。从理论上说,自由市场经济是不能以国家,以共同体为中心的,而是全球一体化大市场。但事实上,不但国家为中心还存在,而且还冒出了欧共体、美加经济圈等区域一体化的现象。显然这些与自由市场经济的要求是不合的,是相对抗的。

了解国家中心律,有什么意义呢?首先,我们必须懂得,没有国家经济,实际上也就没有世界经济,所以必须以发展本国经济为根本;其次,我们会了解,由于国情不同,各国经济都会有各国特色,双边、多边贸易也必须得区别对待,不要指望一个原理走遍天下;第三,国家经济往往带有浓厚的政治、民族和国家干预的色彩,所以与别国做生意,到别国投资,既要顾忌到这些非经济因素,也可以利用这些非经济因素为经济服务。美国、英国等西方国家,搞经济往往是经济手段(如制裁、禁运和金融市场狙击)和政治手段(如施加外交压力、政治上或拉或打,颠覆政权,甚至发动战争)交叉使用甚至双管齐下,如鸦片战争、海湾战争,就是政治为经济贸易开道的典型事例。

世界总是在矛盾中生存发展的。如WTO,对于国家中心主义是一个很大的冲击。因为WTO最大的目的和意义,就是要打破贸易壁垒和市场分割,使全球经济一体化大循环。但欧盟、美加等区域共同体,却正好是与全球一体化相矛盾的。因为那只是把割据区由国家扩大到国家共同体,小诸侯变成了大诸侯而已。所以西方国家的心态也是矛盾的。一方面希望世界通通放开关税,自由流通,这是强者风范;另一方面也怕别人太强,强占了本国市场,让

国民不聊生，所以又筑起新的栅栏，搞什么经济共同体来保护自己。显然，这是弱者的“小算盘”。

国家中心律是客观、普遍存在的。有许多例子证明了它的好处，也有许多例子证明了它的短处。那就是说，它的有利一面很明显，它的不利一面也很明显。我们不妨正反两方面都看看。意大利的国家参与制在西方非常有名，以至于英国、法国、瑞典等国家都向它学习。1956年12月，意大利成立了国家参与部（国家投资部），正式建立了国家参与的体制。形成了金字塔式的管理模式。最顶端的是经济规划委员会，总理亲任主席，主管大政方针；二级就是国家参与部，职责是通过国家控股，管理企业及经济部门；接下来的是国家全额拨款的大公司；再下一级是这些大公司控股的企业；母子孙依次往下，最小一级是众多小公司。意大利的国家参与制虽然在发展、稳定国民经济，保障国家经济安全等方面居功至伟，但后来举步艰难，也不得不向私有化乞援。

1999年的最后一天，普京接任俄罗斯总统。他励精图治，铁腕治国，以强化中央权力为核心，注重调整、发展，加强和完善调控、管理，重振国力国威，使俄罗斯经济走出困境，逐步复苏。普京可谓受命于国家贫困、危难之时。当时，俄罗斯的GDP只有美国的1/10，中国的1/5，人均GDP不足西方7国平均数的20%。政治上，各共和国与中央同床异梦，貌合神离。就在1999年岁末时刻，普京在互联网发表了《千年之交的俄罗斯》一文，坦言道：“俄罗斯民族的忍耐力、生存能力和建设能力，都已处于枯竭的边缘”，“面临沦为世界二流、抑或三流国家的危险”。普京主要采取了以下有力措施。一是，加强中央集权；二是，改革议会体制，强干弱枝；三是，确立“有秩序的市场经济”体制模式；四是，加强经济规划工作；五是，推行积极的工业政策；六是，改善投资环境，加快招商引资；七是，扩大搞活外贸；八是，缩小居民收入的两极分化。2000年，俄罗斯经济增长达7.6%，工业增长9%，固定资产投资增加19.6%，外贸出口猛增43.5%，国际收支顺差达625亿美元，居民可支配收

人增加6%，失业率由12.2%降到10.3%。

西方发达国家的国家中心作用，主要表现在经济计划、调控和宏观政策上。法国、德国和日本的计划调节范围广、力度大，成功率也比较高。主要有如下特点：一是，他们的计划调节还是以市场为基础的，以市场机制配置为主的基本体制没有变；二是，计划的性质是指导性的，而不是强制性的；三是，实行计划主要靠经济法律手段，而不是靠行政手段；四是，计划的内容主要是行业规划。日本1955年以来，制定了11个中长期经济计划，这从形式上颇像中国。中国目前也已制定实施“十一五”规划。但有一点叫人纳闷的是，以市场经济为主的日本，实施计划的成效竟比原以计划经济为主体的中国好，不知到底是谁是谁非。发达市场经济国家干预经济的目标、手段如何呢？从目标看，主要有四个：一是，经济增长；二是，充分就业；三是，稳定通货；四是，国际收支平衡。从手段看，主要通过以下政策工具：一是，财政政策；二是，货币政策；三是，收入政策；四是，产业政策；五是，人力政策。发达国家干预市场经济，有不同的侧重特点。法国是侧重指导性计划，从1946年成立计划总署一来，已实行了11个经济发展计划。德国侧重于货币政策体系。日本侧重于产业政策体系。瑞典则侧重于社会福利体系。意大利侧重于国有经济体系。美国则是财政和货币政策的综合交替使用。中国是国家中心律的一个典范。表现在国家既是政治中心，又是经济、社会、利益、权力、决策等各方面的中心。改革开放、实行市场经济以前，中国和前苏联、东欧国家一样，高度集权，国家成了一切的重心。改革开放20多年后，注重发挥地方、企业的自主权，国家中心作用有所淡化，但国家的主导地位没有变，特别在资源配置、市场准入、行政审批方面，国家中心作用还非常之大。例如在中国办任何企业都要批准，这在世界上恐怕是绝无仅有的。注册一家企业，有的要盖几十个公章，跑许多部门，时常还要请吃喝玩乐。张维迎在《产权、政府和信誉》一书中，提出一个案例。他的一个朋友分别在美国、香港和深圳各注册了一家网络

公司。在美国通过网络注册花了几分钟,在香港注册花了半天,在深圳注册花了两个多礼拜。如要在北京注册,得花上两个月。张的这位朋友举一个案例说,为什么在中国注册一家企业要花那么多时间,因为要审批。第一次申请被打了回来,因为公司名称中有一个“网”字,据称要报信息产业部批。所以只好把“网”字去掉。如果名称中有“中国”、“中华”字样,则要报国务院部级单位批准。第二次又被打了回来,工商局说可行性报告“不可行”,“营利前景不好”。

以国家为中心,虽然有其理由和必要性,但弊病也不少。新制度经济学有许多人对政府的作用大不以为然。他们认为,国家的运行机制远不如市场运行机制完善。原因在于:第一,政府对经济的干预,一般服从政治目的。又由于政府对经济的干预和调节,容易形成权力集中,独断专行,把决策建立在官员的个人品德上是十分危险的;第二,政府对经济的干预,除用经济手段外,还常常采用行政手段,由于官员在信息、能力、地位和所代表利益方面的局限性,难免脱离实际,造成重大失误;第三,政府对经济的干预,由于政府利益与企业、个人利益的差别,会妨碍企业活力;第四,政府的调节手段有限,且各种手段常互相牵制、抵消;第五,政府行为缺乏竞争、成本、利润压力,因而效率一般不高;第六,市场机制不能解决的问题,并不是计划机制完全能解决的;第七,市场机制是自动调节的,而计划机制对企业来说是被动的,由于利益上的矛盾,企业常是你有政策我有对策;第八,政府官员政治权力与经济权力合一,容易以权谋私,滋生腐败。

布坎南认为,政府不一定能纠正问题,事实上反倒可能使之恶化。在民主社会中政府的许多决定并不真正反映公民的意愿,而政府的缺陷至少和市场一样严重。公共选择理论强调,不应该把增加社会福利与保证个人平等的权力随便交给某一特权机构,然后再虔诚地等待它的恩赐。理性的做法是,使这些特权机构或特权人物受制于某一硬约束机制,并且由公民真正地而非形式上地

掌握该约束机制的最终决策权。政府失灵说认为政府机构低效率的原因在于：一是，缺乏竞争压力；二是，政府行为趋向于浪费资源；三是，监督信息不完备。

哈耶克认为，为了防止政府出于政治利益利用货币的发行来扰乱经济，建议实现货币非国家化。即货币发行权归竞争的私人所有。哈耶克还认为，理想社会是通过法治实现的。要实现思想解放，把人的思想从崇尚国家的现代蒙昧主义下解放出来，自觉地为实现这种理想而奋斗。

一代宗师弗里德曼，曾经多次驳斥凯恩斯的观点。他认为，美国1929-1933年的经济大萧条，并非凯恩斯所说的是美国经济的私有化造成的，而恰恰是美国政府过于干预经济运行规律的过错。他也对凯恩斯关于政府可以选择自己认为最合适的失业与通胀混合比例之说不以为然，指出，如果政府试图把失业率压到“自然失业率”之下，通胀就会上升得更高。

那么，如何看待、把握国家中心律呢？以下几个原则值得重视或参考：

一是，有利有节原则。不搞国家为中心是不行的，因为世界上经济还不到不分国界的地步。坚持国家为中心，还是有利的；过于强调国家的中心、独立性，也是不行的。必须扩大与各国的经济交流和贸易，向全球化发展。这就叫有利有节。如果过于强调国家的中心主义、独立性，就会退回到闭关锁国、孤家寡人的封建经济时代。

二是，做大做强原则。国家的实力，综合国力，主要是由经济实力决定的。必须做大做强，国家富了强了，才会有更大的生存发展空间。美国之所以能在世界上叱咤风云，指手划脚，说到底还是经济强大起主要作用。

三是，自然渗透原则。前面说了国家中心律往往使经济带上该国政治、民族、文化色彩。由于生产力是最具活力最具革命性的因素，不必过于在政治上、民族心理上、文化上与别国较真，搞明火

执仗的斗法，只要在经济、在生产力上做好做足文章就可以。资本、商品虽然无腿但却可以走天下，只要能把别国的资源、人力等加以利用，让别国成为我们的加工厂、消费市场和投资场所，利润滚滚流入我国，所谓的国家中心律也会挡不住这种自然渗透力。为了钱，萨达姆的部下都可以出卖他，“有钱能使鬼推磨”这句古老的格言，在现代市场经济中依然有效。现在不少发展中国家，为了争外国投资，竟然优惠到要什么政策给什么政策。国家中心主义在强大的国际资本面前竟会成了不设防的城市。

国家中心律是一个实际存在并将长期存在下去的规律，看不到这一点是错误的；不会利用这一点，是愚蠢的。不坚持国家为中心是错误的，是要吃亏的；过于坚持国家为中心，也是愚蠢的，也是会吃亏的。真正的聪明，是以合理主义为原则，怎样做对国家，对民族有利，就怎样做才对。

一个国家的经济，有个充分发展、均衡发展的问题。对于均衡发展，国家和地区政府应做和能做的，主要是做点促进转化工作，从而调整优化空间产业布局和工业化、城市化的走向。世界上许多国家地区，其实都重视这个问题，不过有的做得比较成功，有的不大成功。美国的西部大开发是比较成功的。法国、意大利也做得比较成功。20世纪50年代初的法国，东西部发展差距很大。东部被称为“富裕的工业法国”，其面积不到全国的一半，人口却占全国的2/3，拥有全国3/4的工业从业人员，4/5的工商营业额，居民人均收入高出全国平均水平30%；而西部则还是小农经济时代，被称为“贫穷的农业法国”。1955年，法国政府颁布了“国土整治”令，拉开了向西部进军，促进经济均衡发展的韩幕。法国的西部大开发，采纳了巴黎大学教授弗郎索瓦·佩鲁提出的“发展极”理论。佩鲁主张在欠发达地区大力培育“发展极”，带动周围经济的快速发展，最终实现国民经济的整体协调发展。二十世纪70年代中期，西部在国家的促进下改天换地，经济发展蒸蒸日上，成了规模气候。20世纪50年代，意大利经济南北差距也很大。为促进南方

经济发展,政府花了近40年时间,花了大量投资,颁行了20多个相关法令。终于使南部大开发获得了成功。1951-1985年,南方的农业就业人口从原先的占57%降到了18.7%,服务业就业人口上升到57.1%,公路增加了2倍多,铁路基本实现电气化,人均产值增加了3倍,人民生活水平大大提高。类似这样的大开发,需要一定的条件、气候,要把握好时机,要有有力的对策措施。这里就不展开详谈了。

第十九章 产业集聚律

人才有成团效应,产业有聚合、集群、共生效应。经济中存在一种产业集聚律。

我们先来看看世界各地在产业主要是制造业分布上的一些有趣现象。

在美国,19世纪初,制造业集中在东北部和中西部的少数地区。如鞋类在马萨诸塞州,橡胶在阿克伦城,地毯在乔治亚州道尔顿,珠宝在罗德岛州普罗维登斯。目前,美国的高科技企业集中在硅谷,还有波士顿128号公路的迷你电脑业、纽约麦迪森大道的广告业、西密歇根的办公家具业、加利福尼亚的娱乐业、缅因的橡胶制品业集聚等;在英国,有剑桥至伦敦一带的高保真器材业、伦敦的拍卖业集聚;在德国,有普姆沙伊德的工具制造业、斯图加特的机床业、韦热拉的光学仪器业、索林根的刀具业、普福尔茨海姆的珠宝业、图特林根的外科器械业集聚等;在法国,有布雷勒河谷的香水瓶业集聚;在丹麦,有赫宁的风车企业集聚;在日本,有东京大田地区的金属制品业、涩谷的餐具业、滨松的摩托车和乐器业集聚;在西班牙,有范伦西亚的瓷砖集聚(西班牙是世界第二大瓷砖出口国)。在发达国家,鼎鼎有名的还有德国的印刷机、美国的医疗检测仪器、意大利的瓷砖和日本的工业机器人产业集聚。

在发展中国家,有芬兰的家具业、玻利维亚和秘鲁的服装业、加纳的汽车配件制造业、洪都拉斯的金属品制造业、巴西的鞋类制造业、印尼的棕榈糖业集聚等。

在中国大陆,沿海地区的产业集聚发展很快,有些已非常有名。如广东顺德的家电、家具和花卉业,东莞的IT制造业,浙江温

州柳市的低压电器业、绍兴柯桥的轻纺业和诸暨大塘的织袜业，福建晋江的制鞋业，江苏戴南的不锈钢制品业等。

关于产业集聚现象，其形成、发展的原因是什么？国外比较有代表性的解释，有克鲁格曼的“三原因说”：一是，需求。是市场需求催生了产业集聚；二是，外部经济。外部经济有三个来源，这来自马歇尔的理论。三个来源，第一指劳动市场共享；第二指专业化投入和服务；第三指知识和信息的流动。三是，产业地方化、地方专业化。

产业集聚问题，属于空间经济学或经济地理学的范畴，这里恕不展开讨论。这里，笔者只想也谈谈自己的基本看法。那么，产业为什么不在空间均匀分布，而是东一团西一块的？即产业集聚现象为什么会如此这般发生？笔者研究思考的结果，认为有如下几种原因：

一是，市场需求造成的。我同意克鲁格曼的观点。因为需求是经济发展和产业分布的重大动力，经济发展史，说穿了就是商品的供、求运动史。没有需求，谁会去谁又敢去生产？需求的量决定产业大小规模，而需求的种类决定产业的种类。没有需求，就没有产业，当然更没有所谓的产业集聚。

二是，资源分布造成的。为什么石油产业集聚不生别的国家，而主要生在中东，不就是因为资源分布的问题吗！

三是，交通条件促成的。中外的产业集聚，依托交通的现象非常明显。存在一个沿交通线、沿海岸、江岸形成产业带现象。这虽然不能一概视为产业聚集，但也的确大同小异、源出一理。许多名副其实的产业集聚，就在交通干线或海岸、江岸附近。

四是，历史造成的。有些地方因为历史上有生产这个或那个东西的技术、经验、传统，一旦经济大潮一来，竟“忽如一夜春风起，千树万树利花开”，产业集聚就是这样起来了。

五是，偶然因素造成的。历史常有偶然。生活中常有“无巧不成书”的佳话，经济发展中也有这种佳话。你去考察许多产业集

聚,其中就有是因为非常偶然的原因造成的。如美国的道尔顿的地毯业集群,起因据说是1895年居住在道尔顿的名叫凯瑟琳·伊万斯的姑娘用植毛工艺做了一个床罩作婚礼礼物。因为产业要成团布点,这是必然的;布在这里还是布在那里,在条件差不多的情况下,偶然因素就起作用了。不要大惊小怪,这不算太稀奇,历史上和生活中的稀奇事还要多呢!如自古姻缘怪事多,靓女嫁丑男、靓崽娶丑女的事可多了。诸葛亮如此人高马大一表人才当代豪杰,偏娶了个奇丑无比的黄脸婆女人,如果在今天,诸葛亮完全可以获“心灵美”的精神文明奖。晋朝皇帝娶个皇后名叫贾南风,又黑又胖又丑又妒忌残忍,你说怪不怪?

六是,宇宙规律造成的。浩瀚宇宙,天体无数,除了星星还是星星。但你注意到没有?星星并不是均匀分布的,而是成群结队,拢合成一个又一个大大小小的星系。中国有句俗话说“物以类聚,人以群分”,没想到星星也喜欢成群结队。我们所在的太阳系属于银河系,就象她的一个子公司。银河系已够大了,仅恒星就有3000多亿颗,有些比太阳还大。这也就是说,银河系中其实分成了几千亿个太阳系。而茫茫宇宙中,并非只有这一个银河系,而是有成千上万甚至还要多得多的象银河系一样的星系。比银河系高一级的星系集群叫星系群,如我们银河系所在的这个星系群叫本星系群,其中还有M31仙女座星系等约33个星系。比星系群更高级的星系集群叫星系团,其中有银河系的本星系群所在的这个星系团被称作本星系团。目前已知的星系团大约有数千个,其中离我们最近的室女星系团,约包含了2000个星系。比星系团还要高级的星系集群是超星系团。不言而喻,包括我们银河系所在的本星系团的这个超星系团就叫本超星系团。据说宇宙中有50多个超星系团。近期发现的蛇夫超星系团距离我们地球有3.7亿光年。有些超星系团极其庞大,如后发超星系团,大约包含了1万个星系。据说超星系团还不是最大尺度的群体,最近还在距银河系2亿光年的地方发现了一个更大的庞然大物。其总质量是10的17次方个

太阳质量。面对如此博大浩瀚的宇宙,我们是否会感叹一声:哎,地球真小!经济这个大观园,不过是大自然的一小部分,一个小而又小的子系统,它能不遵循大自然成群结队的规律吗?既然遵循,那产业成群结队,东一团西一块又有什么奇怪的呢?提出这个原因,还有一个意图,那就是要告诉人们,在指导发展产业集聚的时候,一定不能搞分散主义、平均主义,不能天女散花、撒胡椒面。这是什么意思呢?如中国幅员辽阔,不能为了照顾什么中部、西部,在全国各个省市平均主义规划布点,如要求每个地方搞10个或20个产业集聚,那是违背经济规律也违背宇宙组织法则的,那肯定难以成功,会吃力不讨好。那样乱点鸳鸯谱,像计划经济那样划圈圈瞎指挥是不行的。

七是,人为造成的。李嘉诚说过“事在人为”。世界上不少产业集聚是人为造成的,如许多出口加工区、特区成了产业集聚地,就是如此。当初如果邓小平不是在中国的南海边画了一个圈,而是在东海边或渤海边画了一个圈,哪还有今天的深圳经济特区和深圳的高新产业和钟表等产业集聚吗?汕头、海南也是伟人画过圈的,但为什么兴旺不起来呢?可见,光有机会还不行,怎么做,做得怎么样,才能见高下。许多地方因为接替别人转移的产业,形成了一块一块的产业集聚,这也属于人为造成的。

以上我归纳提出了七大原因。需要说明的是,我的意思是说,只要有其中一个或几个原因,就有可能生成产业集聚,而不是说非要全部原因都具备才行。如果一个没有经营经验的人想去投资,他会作何选择呢?一般而言,他会凭自己的常识和生活经验去选择、决策。他可能会在大街上或住宅区附近开一家服装店,或杂货店,或开一家发廊。他的依据是,人群总要买衣服,买日常生活用品的,洗头理发,每一千人口开一个小店,生意应该不成问题。但事实上,如果他或她是如此决策、实施,成功的概率却不大,十个里面顶多只有二、三个人会成功,大多数会无法生存发展,最后不得不以转让、倒闭告终。为什么会这样呢?有两方面的原因:一方

面,产业有成团、集群现象、效应。孤单的没人气,旺不起来。越是成团成堆,越旺。这就是为什么往往有服装一条街、发廊一条街、娱乐一条街、小商品市场等集群现象。再大一点就有鞋城、钟表城、汽车城、酒城之类。另一方面,是顾客的消费心理习惯,往往要货比三家,又不愿东跑西跑。所以,买衣服一定会去服装一条街,买家电一定会去家电一条街。有人会说,店铺多了,聚在一起,不是竞争更厉害吗?我们说,竞争是更厉害,虽有压力,但也是动力,会迫使商家卖精品,优质服务。而且商家成了行市,信息交流快,整体上会提高经营水平。顾客除了买东西外,还有“逛市场”的习惯。如果同类店铺东一家、西一家,一百家商店分布在全城各个角落,谁也不挨谁,那谁还能逛?谁还能货比三家?单线不成琴,独才不成林,经济、生意上的集聚效应不能不引起人们的重视。

有人会问,你说的产业集聚律,与规模经营律不是一回事吗?这问题问得好!我说,不是一回事,两者虽有集中、聚合的相同一面,但两者有大的区别。第一个区别是,规模经营是相对于一个投资者,一家公司,一个主体或一个复合主体(如合伙公司)来说的,是主观人为地把产能、批量规模建设、扩张到一定程度,使经营最经济,效益最佳。而产业集聚律不是单个主体的计划性行为,而是一种自然、历史性的经济成团、集群、衍生、共生现象。第二个区别是规模经营有一个临界度,如企业规模、城市规模,超过了这个度,效益递减,反而不经济了。集聚律不一样,一般没有固定的临界度,如果天时地利人和都有利的话,可以从一个点扩张到一个地方,一个城市,一个区域甚至一个国家。如美国的硅谷、中国台湾的筑波科技园,加尼福利亚的葡萄酒集群,意大利的普拉托毛纺集群,日本东京大田区机械集群,米兰、巴黎、伦敦、香港地区服装城,瑞士钟表国。发展中国家如中国温州的打火机集群,江苏扬中的制冷设备集群,绍兴、苏州的纺织集群,嵊州的领带集群,东莞的计算机设备集群,深圳的高新产业集群,顺德的电器集群,家具集群,佛山的陶瓷集群等。还有巴基斯坦 Siakot 外科手术器械集群,印度

班加罗尔软件集群,新加坡的物流、仓储、船舶维修、金融服务业集群,香港的金融、物流、海运业、地产业集群等。

产业集聚律正向效应有如下几个:

一是,资源、信息、技术共享,关联密切,能降低成本,提高竞争力。

二是,彼此激励互动,能提升竞争力。

三是,能形成拳头,有利于市场扩张,压制竞争对手。

四是,能形成产业规模,提高效益。

产业集聚律的负面效应有:

第一,一致对外、排外,形成“帮派效应”,有恃强凌弱之势,不利于与其他企业之间的公平竞争,尤其是不利于别的中小企业成长发展。

第二,助长集群内企业的惰性和跟风劣性,不利于开拓创新。

第三,信息内部循环太盛,有可能会坐井观天,隐藏累积风险。

第四,有区域化、封闭割据倾向,不利资源全国、全球优化配置。

产业集聚律,大致有哪些类型呢?产业集群一般有一个或几个依托,否则就形成不了集群。即使勉强凑合成了,也会不死不活,不欢而散,走向衰败离析。

一是,资源主导型,或叫依托资源型。最明显的是中东国家的石油集群,依托石油这个战略资源,发展形成采油、炼油、运油、石化和配套服务的系列石油产业集群。

二是,技术主导型,或叫依托技术型。如德国的汽车、西门子的电气、美国的计算机硬件、软件、硅谷等,瑞士的钟表、中国深圳的高新产业集群。

三是,产品主导型,或依托产品型。如许多地方的啤酒、特色产品、拉链、纽扣、打火机、领带、服装集群或城市,就是因产品而形成的。

四是,地缘优势型。如新加坡、香港的物流、海运、造船、金融

服务集群等，地缘优势是重要原因。

五是，环境主导型。如瑞士的旅游、观光、会展业等。

六是，贸易主导型。如温州的服装、宁波的打火机，IBM 的做强做大，主要是市场开拓能力强造成的。

七是，资本主导型。如深圳东莞等沿海城市，是外来资本看中了这些地方，加工业一片红火。

八是，复合主导型。有些地方形成产业集群，不只是一个主导，而是几种因素主导。如日本的工业，就是资本、贸易、交通、产品几大因素主导。个别地方也有人才主导因素，但对于产业集群来说，人才主导作用不明显。因为任何人才都支配、控制不了众多企业的生产经营。如德国、美国、日本都有汽车集群，但不是哪一个人说了算，而是产业本身的扩张力起主导作用。

产业集群化能带来可观的持久的效益，养活一大批人，搞活一方经济，因此世人往往对此垂涎三尺，都想跟进。从小的说，不少投资者争相涌入产业集聚地方，希望借势生风，分一杯羹，所以使集群越滚越大。从大的说，不少国家、地区构想在境内搞它几十个、几百个集群，这样经济就强了大了。所以世界上就有成百上千的特区，出口加工区，有成千上万的开发区，都想人为地打造产业集群繁荣地。但是，心想往往未必事成。多数特区、出口加工区并不成功，多数开发区也是东施效颦，成为笑柄。中国改革开放以来，搞了五个经济特区和一个浦东新区，除深圳成功了，浦东有点气势外，其他的都不大成功。如汕头、海南，成功么？中国的许多开发区更是圈了地长草，二十世纪末的新圈地运动并没有续写英国圈地运动和工业革命的神话，反而糟蹋了千万亩良田。可见，产业集聚律不是那么容易知晓和把握的。现在，正好手头上有一点新资料，不妨摘录于此，让读者欣赏一下。广东出版的《南方都市报》2005年11月9日号，刊有两篇有关产业集聚的报道。第一篇是《东莞产业集群裂变：稳守低端，博弈高端》。报道说，广东在珠三角这块直径150公里范围内，聚集了数十万家制造业企业，年工

业产值超过2万亿元(人民币),由此形成的产业集群成为广东经济快速起飞的动力引擎。面积不过2465平方公里、外来劳务工超过500万人的东莞就是一个缩影。PC制造业、玩具家具、纺织服装等产业的集聚发展,使得东莞正发展成为全球制造业版图中的不可或缺的产业基地。但是,东莞虽是全球最大的计算机信息产品生产基地,却主要生产低端产品,如占全球40%的鼠标、键盘等,其技术含量高不过制鞋的水平,行业利润不过3%。报道还说,广东共培育出了年产值达20-150亿元的产业集聚体130多个。如东莞的PC、顺德的家电、深圳的塑料、西樵的纺织、乐从的家具等。该报道还说,全国这样上规模的产业集聚有上千个。另一篇报道是《广东催生品牌创新产业集群》。报道说,广东要经过3至5年的努力,创建30个在国内有一定影响力的区域品牌,3-5个在国内外有较大影响的区域国际品牌。报道说,区域国际品牌是指在国际市场上有较高知名度的集体商标,包括地理标志在内的证明商标、产品商标和知名品牌等。它有四个特性:一是,公共性,由政府授权的组织或行业协会拥有,成员企业或被授权企业共同使用,属于公共资源;二是,区域性,依托区域的产业集群,以区域文化、地方文化为核心,把地名作为品牌的重要组成部分;三是,持久性,浓缩和提炼集群内企业品牌精华而成,能产生广泛的、持续的品牌效应;四是,国际性,在世界主要国家和地区广泛进行商标注册,在国际市场上有很大影响力。广东还准备在汕头的澄海、东莞的大朗、潮州的枫溪三地进行产业集群试点。此三地已分别被国家有关行业协会授予“中国玩具礼品城”、“中国羊毛衫名镇”、“中国瓷都”称号。笔者在此对报道不作正面评论,留待读者自行评说。那么如何认识、把握产业集群律呢?应注意如下原则:

一是,因地制宜原则。产业集群往往与地缘有关,所以因地制宜是第一要考虑的。如资源地,交通枢纽,环境优越地,往往就是产业集群的滋生兴旺地,可以大力打造。

二是,因势利导原则。产业集群的形成兴旺,自然性、历史性

的特点突出,往往不是主观想象和精心设计而成的,而有一定的诱因和先兆,关键是发现了诱因和先兆,就要趁势而上,趁热打铁,往往就会成功。

三是,充分利用原则。产业集聚律对经济发展,尤其是搞活地方经济有显著功效。各国、各地都要尽可能大力利用这一规律为经济振兴服务。

四是,维护改造原则。由于产业集群带有一定的勃发性、盲目性、封闭性,而且会引起别人跟风竞争,必须不断维护、改造,才能保持活力,保持持久竞争实力。

五是,政府扶助指导原则。如对硅谷,台湾筑波工业园,深圳特区,还有服装、汽车城等产业集群式地方,政府应大力支持、指导。对于整个国家、地区,如何发展、维护、振兴产业集群,是大文章,政府应有专门的机构人员研究、指导、跟踪。要尽可能减少各地盲目模仿跟风,一哄而起造成的资源、人力、财力和时间浪费。如中国每一轮产品更新,都是遍地开花、家家点火、户户冒烟,小生产、诸侯化色彩太浓。从家电、手机、汽车,几乎每一种产业浪潮,都是大中小并举,省省市市有家电、手机、汽车,低水平跟风重复。既没有企业规模,也没有产业集群规模,能耗、成本居高不下,绩效太差了。如不改弦易辙,如何得了!

六是,全面运筹原则。一个国家、地方,搞什么不搞什么,如何搞,不能简单化拍脑袋决策,必须周密调查,全面运筹才行。面对经济的全球化巨浪,时间、资源、人、财、物,我们都浪费不起,大意不得。不能老是等到问题成了堆,才发急调控。早干什么去了?为什么不运筹好、指导到位?

第二十章 产业调整律

产业调整是市场经济的一个普遍规律,即存在一个产业调整律。

产业调整的目的是改善产业结构,提升产业层次,从而增强经济的活力和实力。所谓调整,有双向的含义。就是人们常说的有保有压,把过时的不适合自己的产业转走或压缩关闭,扶持发展有市场前景、有较高效益的产业。

自从世界上出现市场经济以来,随着产业的扩张、发展,也出现了一浪又一浪的产业调整。不管动因是什么,反正经常发生产业调整,则是客观存在的事实。所以说产业调整成了一个规律。三次科技产业大革命,不仅首先使发起国产业大规模的更新换代,还带动世界各国的产业大批地更新换代。日本政府在产业调整方面最费心,取得的成就也非常显著。二战后,日本工业损失惨重,不到战前的1/5。但日本通过产业政策,大力推进产业调整、发展,使日本出现了连续18年的高速增长,国民生产总值先后超过了英、法、德、苏,成了全球第二号经济强国。日本人是怎么做到的呢?1946年,吉田政府制定了《倾斜生产计划》,大力扶持煤炭和钢铁生产,并以此为杠杆,带动电力、机械、化肥、运输业发展,促进经济的良性循环。计划推行三年来,日本的工矿业生产恢复到战前的81.6%,机械制造超过了战前水平。20世纪50年代初,日本抓住朝鲜战争的机会,大力生产军需品,获利不少,使日本的经济总量超过了战前水平。美国人曾经希望日本重点发展劳动密集型产业,投资少,见效快,还能与美国经济互补。但日本着眼长远,还是把重点放在了重化工业。1955年,日本政府通过《经济自立5年计

划》，集中发展重化工业。到60年代末，日本轻工业比重从55.8%下降到37.8%，重工业从44.2%上升到66.2%，重化工业产品出口占到出口总额的73%。进入70年代，日本又把能耗大、污染环境的重化工业转移到海外，在本土大力发展知识密集型产业。80年代中期，日本的人均国民生产总值超过了美国，并连续多年居世界榜首。日本的产业政策，管得既宽又细，实施力度也很大。如扶持汽车业发展，1952年，通产省发表“轿车技术合作方针”，对有利于国产化的进口物品实行优惠税制；1954年，通过“外汇配额限制”，限制欧美汽车进口；60年代初，确立了汽车国产化生产体制，采取资金倾斜、价格补贴、加速折旧等办法，鼓励发展精巧型、低油耗、低价位的车型。1954—1982年，日本先后实施了6个公路建设5年计划，构造了四通八达的公路网，为汽车业发展提供了空间。后来，日本利用70年代两次石油危机，把汽车打入了欧美市场，使汽车业同时拥有国内国际两个大市场，取得了突飞猛进的发展。1955—1974年，日本汽车产量增长103倍，日本成了世界第二汽车生产大国，汽车出口量跃居世界第一位。日本对衰退型产业，实行了调整、援助并重的产业政策。如关闭九州煤矿的同时，规划建设了九州高新技术产业区；对纺织业，采取压锭升级办法，花了3800亿日元，用高新技术改造武装，使纺织业焕发了青春。虽然有人对日本政府的做法不以为然，认为“日本的经济模式非驴非马，只能算半拉子市场经济。”但不管怎么说，日本人取得了很大的成功。加拿大调整产业却带有一定的被动、纠错色彩。小麦产业曾经是加拿大的主导、主体产业，在出口贸易中唱了30年的重头戏。但是，农业经济不仅有自然风险，也同样有市场风险。20世纪30年代全球性的经济危机，就昭示出单一产业结构的脆弱。在美国、德国、意大利、法国加强农业保护、对进口农产品征收高关税和阿根廷、澳大利亚宣布货币贬值、加大农产品出口的双重压力下，加拿大的小麦经济陷入了四面楚歌的困境。1932年，小麦价格不到1926年的一半。1938年，小麦产量比1929年减少了70%。不少

麦农抛弃农庄去逃难,农业元气大伤,与小麦生产相关的制造业、加工业也遭受了灭顶之灾,工厂纷纷关门歇业,失业者成千上万。后来,政府进行了产业调整,小麦产业退居二线,大力发展畜牧业和采矿、冶炼、造纸等产业,改变了过去经济严重依赖小麦的状况。前苏联在列宁逝世后,改变列宁循序渐进、农轻重均衡发展的既定方针,优先和片面发展重工业,搞重工业一业独大,虽有成就,但后患无穷。1929-1941年期间苏联的重工业增长9倍,在工业产值中的比重由39.5%上升到61.2%。但是,苏联的工业化是高速度、高投入、低产出、低效益、粗放型工业化,还付出了浪费资源、污染环境、压制轻工业和掠夺农业的的代价。轻工业的增长幅度仅为重工业的1/3,农业最惨,停滞不前甚至一度倒退。苏联后来也基本上沿袭斯大林时期的做法,加上与美国和北约的军备竞赛,经济几乎被拖垮了,搞得人民生活困苦,民心离散,最后共产党失去了政权,苏联也解体了。可见,产业结构问题不是小事,而是关系到国计民生和国家前途命运的大事。应该审时度势,不失时机地进行调整优化才是。产业调整,既有小调,也有中调,大调。如20世纪80年代以来,美国把许多制造业都转移到后发国家地区去了,布局了信息、生物工程等许多新兴产业。这是大调。日本、香港也把制造业转走了七七八八,这也是大调。但日本、香港没有用新兴产业来弥补,而是把重心放在金融、运输、物流、房地产等服务产业上,使经济空心化,泡沫不断增生。以上是调整成功不成功的事例。

产业为什么要调整甚至调整成了一个规律呢?主要有如下原因:

一是,产业会老化。新兴产业发展到一定时候就不新了,就成了传统产业、夕阳产业了,效益会递减,竞争会加剧。为了追求资本利润最大化,就必须调整压缩老产业,腾出空间和资源来发展新兴产业。想当初,电视也是高新产业,如今美国人早就不生产了,美国人现在都看中国生产的电视。制冷、计算机、移动通讯本也是

新产业，如今也逐步变成了传统老产业，不调不行。

二是，投资决策要修正。为什么许多刚开的工厂和商铺就要转让、倒闭，说明投资难免会失误。千千万万的投资主体，谁能保证决策一定正确、高明？就象买股票，买进时很看好，买进后发现不对头，没办法，只好逢高减仓，甚至杀跌出局，这就是调整。产业是由企业创造的。但哪些企业经营哪些产业，是个非常复杂、经常变化的事。产业实际上经常在调整，进来的进来，退出的退出，永远在调整。

三是，新的高增长技术产业出现，必须奋起直追。这时，只有把一些还有市场的产业也压下来，放手追踪高新产业。

四是，产业跟风太快，产业雷同，引起恶性竞争，效益剧降，这时也得调整。如中国的不同时期的产业扩张都一窝蜂，电风扇、收录机、电视机、VCD、DVD、冰箱、空调、手机、摩托车、汽车，到最近的能源热、钢铁热，往往是大小并举、土洋结合，你上我上大家都上，一时间，全国各地千军万马上项目。由于缺乏自主知识产权和专利传统，假冒伪劣盛行，任何一家企业都难垄断生产、销售，都别想数年风光。所以上了之后，发现别说图大利、长利，连小利、短利都面临野狗般的竞争。不调吧，实在形势不妙；调嘛，刚刚投入生产，又不甘心。但是竞争如此激烈，效益递减，不调也不行。本来资本逐利也天经地义，无可厚非。但君子爱财，取之有道。一些大的好企业也是如此急功近利，这就很不正常很令人忧虑。除了格力、美的等家电厂没去搞手机，海尔、康佳、TCL等不少大企业，都急功近利，什么走俏就追什么，就差没有办汽车厂了，但春兰空调也搞起了电动车。这种跟风造成的产业雷同，产品撞车，虽然情有可原，但后果肯定是会混战一场，不打到尸横遍野、血流成河，谁也不会罢休。到头来结果只有一个，只有少数企业生存下来，多数都会“败者为寇”，或马革裹尸。所以调整，实际上也有两种：一种是主动调整；另一种是被人打垮了，打得没有还手之力，只有转产倒闭，那也是调整。

产业调整的措施一般有：

一是，压缩产业规模。如早几年国家对纺织限产压锭，对小煤矿关停并转就是。

二是，企业受国家指导或自发纷纷转产。

三是，从调整产品结构开始，最后使产业萎缩。

四是，发展新兴产业，吸走老产业的资源、人才，使老产业难以为继，不得不关停并转。

产业调整说起来不难，但做起来难。难在哪里呢？

一是，难在要忍受增长下降、失业增加、收益减少的阵痛。如美国 80 年代的大调整，竟使日本等国产品挤占美国市场，搞得日本得意忘形竟要对美国说“不”。现在世界上汽车生产产能早已过剩，但产能还在不停地增长。由于汽车是大关联度产业，对其它产业的带动大，而且对 GDP 和就业也举足轻重，各个国家和地区都不肯退让。

二是，难在地方会顽强抵抗，搞下有对策，明调暗不调。这几年的大炼钢铁，大有 1958 年大跃进时“大办钢铁”，“全民炼钢”的雄风。中央要调，地方不肯，抓个铁本出来“杀一儆百”，似乎是有动静了。但中国的事，难！改革难，调控也难。因为利益格局、财政体制问题不解决，地方上就一定会上千方百计应付、对付。谁让地方财政包干，分灶吃饭来着？不上项目，办企业，地方的钱从哪儿来？拿什么钱发工资、办事业？而且，谁让提拔看政绩来着？没有经济产值的政绩，这保官、升官还有盼头么？

三是，难在发展新兴产业、高附加值产业。现在发展中国家最缺的不是资金，而是自主知识产权。没有自主知识产权，从哪里去要高附加值？新兴产业是那么好发展的吗？高新产业是高投入、高风险产业。这投入大，哪里来？这高风险，谁敢当？这高科技，发展太快，要求太高，竞争太激烈，谁驾驭得了？说来说去还是传统产业稳当，能挣几个算几个吧！许多地方就是担心，如果传统产业调掉了，高新产业又发展不起来，那地方靠什么活？总不能等

死吧？

如何把握产业调整律呢？应注意以下原则：

一是，顺时调整原则。该调的就要调，不管是微调、中调、大调，不调只会死路一条。

二是，胸有成竹原则。产业设置、布局之初就要想到产业寿命和可能的竞争形势，心中要有适当时候调整的准备。不能上了再说，只顾眼前不管今后。胸有成竹，能使人在产业计划、设置上会做到有利、有节，不至于积重难返，调整时大伤元气。

三是，合理调整原则。产业调整，一般也不应一刀切、一窝蜂，那样会使经济秩序大乱，损失、动荡太大；而应科学合理地规划，统筹考虑。例如人口稠密，就业困难的地方，纺织、轻工等劳动密集型产业，就不应调那么快那么大。而对于资金、能源紧缺的地方，就要尽快调掉一些占用资金、能源太大的产业。据说过去武汉市曾提出“两通（交通、流通）起飞”。他们上了个大轧钢厂，这轧钢机组一开动，武汉市照明电全部要停。一个大城市一片漆黑，这还算城市，算过日子吗？所以上项目和下项目，都要考虑因情制宜。交通不便不便宜的内陆，就不宜上大运量项目；能源紧缺、昂贵的地方，就不宜上高能耗、占用能源多的项目。

四是，果断调整原则。产业调整肯定会触动原有的权益格局，受到来自利益原因、情绪原因、习惯势力等方面的阻挠对抗。但为了国家、地方、企业、人民的长远、根本利益，看准了该调的，一定要义无反顾地调。

五是，实业为主原则。产业结构调整，要吸取日本、香港的教训，不能使经济空心化、虚拟化、走极端。一定要坚持实业为主，调出老实业，建立新实业。一定时候，可以考虑“不调不建、不建不调、调建结合、优化升级”的产业调整方针。

六是，企业主导原则。产业调整，与其说是国家的事，倒不如说是企业的事，市场的事。所以国家不可以不应该大包大揽。除了中央、地方国有企业政府要多操心外，别的企业搞什么不搞什

么,原则上应由企业自己说了算,用市场化的办法去实现。国家可以通过产业政策加强指导,通过货币、税收等政策加以调控。一般不宜用政府命令的办法来指挥、包揽调整。产业结构、层次是历史、现实和未来的综合体。形成有理,调整有理,但都要是市场机制的结果。供求、价格等机制会调节生产、消费者。行政干预过多过大,会使经济关系扭曲,企业长不大,产业也成不了气候和优势。例如这几年大办能源、钢铁,只要不违法,国家就不应该过多干预。资本趋利是合法的,这是市场经济的本质和原动力。要干预也应依法在产权制度的责、权、利上严刑峻法。对违法者,造成多大损失就应追究多大责任。如果这个问题明确了,落实了,事情本来不会搞得那么复杂。实际上,等到钢材市场饱和了,物价下去了,市场主体不用别人吆喝就自发会调整。投资是花钱啊,谁想拿钱开玩笑呢?

第二十一章 虚实经济律

经济界存在实体经济与虚拟经济并存的现象,有一个虚实经济并存律,简称虚实经济律。

本来,世界只有实体经济,即只有第一产业——农业、第二产业——工业和第三产业——服务业构成的实体经济。想当初,金融部门和货币市场的功能只是人们借贷、融资、汇兑、存取货币的地方,人们不曾想到也未曾做到把它独立开来,变成与实体经济分庭抗礼的另一块“经济”,即虚拟经济。“江上何人初见月,江月何时初照人”。这金融市场是什么时间、什么地点,由哪些人始作俑者,弄成了虚拟经济呢?恐怕现在已难以考证。只知道近代金融业发源于意大利,16世纪上半期,金融中心移至荷兰,到19世纪,英国成了世界金融中心。早期的金融业、金融市场,是很实在的服务业和服务机构网点,是为贸易、融资、拆借服务的,不存在虚拟、泡沫等问题。但后来,特别是现代、当代,经济已经有了明明白白的两大块:一块是实体经济,按投入产出的流程在运行;另一块是独立于实体经济之外的虚拟经济,也自弹自唱地按所谓的“投入产出”的流程在运行。

金融机构、金融市场,作为金融服务的主体、载体,原本是只为实体经济服务的。经济运行,从流程角度看,即所谓流通,实际上是两种相互对应的“流”。一是商品流,包括原材料、半成品、成品,从供方流向买方;二是货币流,从买方流向商品所有者方。从理论上说,这货币的价值与实物、商品的价值是相等的,至少也不会过多或过少。但实践运作中,比理论推算要复杂得多周折得多。首先,在贵金属货币流行的时候,有些货币只流通一段时间,就被人

存了起来,或用来打金银器皿、首饰,当然也就退出了流通。其次,货币流并不是与实物商品流总额相等的,因为一万亿商品,如果是分5次流通,每次只要支付2千亿货币就行,所以,流通中的货币,一般会少于商品总值。据国际经验看,为维持经济的正常运转,货币发行量应为国内生产总值的70—80%。再次,有些国家、地区,并不恪守一分货一分钱的基本原则,而是经常在货币投放上做手脚。当通货膨胀时,他们就回笼货币,收紧银根;反之,他们就多投放货币,放松银根。更严重的是,一些国家、地区不能用正道振兴经济、解决财政困难,而是加印钞票,向印钞机要财源。从而使物价飞涨,货币贬值。第四,自从有了汇兑,有了外汇市场,人们要兑换外币方便了。但由于各国经济的不同步,币值也波动也不同步,差异化汇兑的币种之间,有了价差和套利的机会。有时,把英镑换成美元,再换成日元,再换成德国马克,再换成法国法郎,最后换成英镑,算算,这么倒了几下,竟赚钱了。这就催生了保值、套利的金融期货交易。金融货币市场的独立和虚拟化,就是诸多因素造成的。当人们发现在金融市场折腾,比搞实业来钱快而轻松,于是金融投资专业化盛行,许多资本从实体经济逐步退出,进入和滞留在金融市场逐利。许多国家、地区为什么会资本紧缺,为什么国家、地区的经济会膨胀、出泡沫,金融业独立和虚拟化是重要原因之一。当日本人、香港地区的人企图以“金融立国”、兴港时,经济“空壳化”开始突出起来,泡沫逐渐增大。随后是经济进入了滞胀或负增长。尽管如此,但日本人、香港地区的人犯过的错,以后别人还会再犯,就象赌徒不可能吸取教训,改邪归正一样。人天生就过于自信,有赌徒心理。当金融市场蜕变为“赌场”时,那许多投资家,所谓的“资本运作者”,实际上就成了名副其实的“赌棍”。

虚拟经济区别于实体经济最大不同点是它的虚拟性,它不是财富的生产、增长,而是货币形态财富的转移、腾挪。从腾挪、拆借说,是正常的原本的金融中介服务职能、功能;从转移说,是钱钱交易,货币“贸易”,这就是金融职能的异化了。我们所说虚拟经济,

主要是指后一块。因为过去的金融业和金融市场,是纯粹的服务业,是整个第三产业的一部分。虚拟经济本质上就是赌场。所以,跟赌场一样,一旦产生,就不可能轻易退出历史舞台,至少眼前和今后相当长一段时间内还不会。这就是说,虚、实经济还会并存于世,与实体经济并行不悖,这是一个规律,不管你信不信,反正我信。本章标题,就是从这个意义上定的,就是说有一个“虚、实经济并存律”,简称虚实经济律。

20世纪80年代,世界金融市场每天的交易量只有1千多亿美元;而在1995年哥本哈根世界反贫困会议上,有人指出,每年世界金融市场每天的交易量已高达1.5万亿美元,其中跟商品和服务有关的交易量不到5%,而单纯靠汇率波动和利率差别谋求暴利的竟高达95%。法国经济学家、1988年诺贝尔经济学奖得主莫里斯·阿莱认为,近年来世界金融体系的发展简直是发疯,世界经济已成为赌场。在这个赌场中,世界外汇市场每天成交2万亿美元,但真正与生产相关的不到3%,另外的97%则与投机活动有关。多少人力、财力、物力耗在其中?本来可以多办更多的实业,开更多的工厂,制办更多的设备,更多地支持教育、科技发展。如果从中拿出一半资金来,也许生命科学早就产业化了,宇宙飞船早就登上了火星。但是,历史从来没有“如果”。上帝从未真正管过“世界”。如果真有上帝出面管一管这世界,让大家少干点泡沫事,多干点实业吧,那有多好,也许第三世界早就进入第二世界了。虚拟经济曾带给人们狂喜,但人们今后会越来越感到无奈和悲哀。虚拟经济把正当的生意人都带坏了、教坏了,误人不浅啊!就象现在盛行的所谓资本运作和兼并重组,许多资本大亨不去搞实业投资经营,而是手握巨资像老虎和鳄鱼一样在盯着这世界,寻找机会下手。而所谓的资本运作,多数还不是巧取豪夺、贱买贵卖吗?甚至故意兴风作浪,把人往濒临破产的绝路上逼,然后他们出来压价收购,玩眼睛一眨,老母鸡变鸭的戏法来赚钱。中国还只是处在市场经济的初期,不少人就不安心搞实业了,也学金融大鳄玩起了资本运作

和兼并重组的游戏。我不是一概反对兼并重组,有些实业家为了经营正常目的也会搞收购兼并,这是可以理解的。不正常和最要防止的是许多人搞实业不行,或没那个雄心、耐心,于是专门去搞什么资本运作。如果此风蔓延,那实体经济就危险了,这经济就要本末倒置,人们就都会不务正业,那就麻烦了。中国正在搞工业化、市场化,本来还不可以不重视实业,但也有轻实业热衷于所谓资本运作的不好苗头出现。许多上市公司圈了大把钱不知道怎么用才好,于是也拿去搞什么委托理财、资本运作,实业不用心做,而是一天到晚想着找机会收购别人。或者是见什么时髦就去参股,如参股银行、证券业,参股高科技、参股汽车、电力、石化、煤炭、高速公路、网络、生物制药等。做实业的确辛苦,周期又长,来钱又慢,哪有资本运作空手套白狼过瘾呢?参股也不错啊,坐等吃利,多省心省事啊!悲哀啊,怎么能这样想这样做!

虚实经济律能给人什么启示呢?

一是,可以利用虚拟经济,从金融市场融资、套利,但不能号召全国人民都参与,而必须走专家理财的路,象美国“量子基金”等许多基金一样,让国家、地区和企业、老百姓都有个投资获利的机会。老百姓作为金融市场的散户,劣势大明显,抗风险能力太弱,很难与国际炒家和众多金融机构角逐竞争。

二是,必须限制虚拟经济的发展,不能让其过于脱离实体经济、抽走实体经济的必要资本。虚拟经济中的投机性,虽然并非一无是处,但是弊大于利,危害性很大,还是要多加限制才好。

三是,要坚持实体投资为主,资本运作为辅的方针不动摇,防止经济“空壳”化、泡沫化。

四是,要有防范金融风波、金融危机的实力和对策。虚拟经济庞大高居,国际炒家四处兴风作浪,任何国家、地区和全世界企业、金融机构都不可以对其掉以轻心,必须有保证安全,防范风险的机制和实力装备,否则一旦被金融大鳄盯上打垮,其金融危机和经济危机的风险将会致国家、地区、人民于死地。

五是，随着世界更高程度的数字化、自动化，金融、经济安全问题更加突出，保障安全的难度更大。世界毕竟不是一个如戈尔巴乔夫所说的“地球村”，各种敌对、争端很长时期内都不会消失，商业、科技犯罪和侵略会愈演愈烈，各国，尤其是发展中国家、地区要百倍警惕。如果电脑黑客大规模入侵金融和经济信息系统，那会比索罗斯狙击泰铢、港币危险更大，弄不好就会使国家和老百姓陷入灭顶之灾。

第二十二章 通货膨胀律

在商品、市场经济条件下,经常有通货膨胀或通货紧缩的情况,事实上,通货胀、缩是一个规律,本章总称其为通货膨胀律。

笔者认为,无论是通货膨胀还是通货紧缩,从根本上说都是供、求双方的矛盾运动造成的。尽管人们可以从不同的角度进行分析和表述,但都改变不了是供求关系矛盾运动的本质。如有人只从供给角度说,如长期供给不足,即供不应求,就会出现通货膨胀;反之,如长期供给过剩,或叫生产过剩,就会出现通货紧缩。有人专门从货币角度说,说无论是通货膨胀还是通货紧缩,都是货币问题或货币现象,治理起来只要收紧银根或放松银根就可以了。事实上,通货的胀或缩,虽不会那么复杂,但也不至于这么简单。虽然通胀或通缩都有人企图从中谋利,推波助澜,制造泡沫,但波动的基准和中枢一定是供求关系。尽管人们研究了通货膨胀或通货紧缩的种种细分原因,也各有各的道理和依据,但笔者认为,从根本上说,通货膨胀,必定主要是需求拉动的,即有支付能力的有效需求(包括乱发、多发货币制造的不正常需求)拉动、决定的,是有效需求过大;通货紧缩,必定主要是供给或叫生产造成的,是供给或叫生产过大、过剩。

为了准确理解通货膨胀或通货紧缩,应先了解经济学界对其定义的界说。有趣的是,西方公认的通货膨胀问题专家、维也纳理工大学经济学教授弗里奇说:“目前还不存在令人满意的确切的通货膨胀的定义。”《大英百科全书》也认为,“不存在一个唯一的、普遍接受的关于通货膨胀的定义。”显然是众说纷纭。不过,西方经济学界最通用的定义为:通货膨胀是一个价格持续上涨的过程,或

相应的,是货币价值的持续下降。

理解通货膨胀概念,主要应关注如下几点:其一,通货膨胀指一般物价水平的上涨,不是一种或几种商品的价格上涨。其二,通货膨胀是一般物价水平在较长时间内持续上涨,是一种非稳定状态。其三,通货膨胀是指物价水平以较高的幅度上涨。西方认为连续多年每年一般物价水平都比上年上涨4%,即为通货膨胀。美国还认为,物价水平上涨超过了2.5%,而且其他条件也具备,才视为通货膨胀。

关于通货膨胀的类型,发展经济学家、英国肯特大学教授萨尔沃归纳为5种:一是,纯需求通货膨胀;二是,纯成本通货膨胀;三是,混合型通货膨胀;四是,结构性通货膨胀;五是,预期性通货膨胀。人们还有从不同角度的分类。

关于通货膨胀的原因,萨缪尔森认为有工资推动、利润推动和商品推动几个。弗里德曼则认为有三方面原因:一是,征聘开支的迅速增长;二是,政府推行充分就业政策;三是,中央银行实行错误的货币政策。哈耶克则认为,通货膨胀的原因,是政府垄断了货币发行权,并滥用这种权力制造财政赤字。发展中国家产生通货膨胀,其原因有:财政开支和赤字庞大、名义汇率大幅度贬值、来自供给的冲击、结构性因素、债务危机等。中国通货膨胀的原因,据说有如下几个:一是,结构性矛盾的影响;二是,财政赤字的影响;三是,货币投放规模过大的影响;四是,固定资产投资膨胀的影响;五是,体制因素的影响。

世界上反通胀或叫治理通货膨胀的政策,通行的有:一是,限制性的货币政策;二是,紧缩性财政政策;三是,抑制性的收入政策;四是,收入指数化政策;五是,外汇政策;六是,物价管制;七是,供给政策。经济学大师也有主张。以弗里德曼为代表的货币学派,主张:一是,经济自由;二是,实行单一规则的货币政策;三是,收入指数化;四是,实行负所得税制;五是,实行浮动汇率制。哈耶克则主张货币非国有化。那么,实际上又如何呢?战后,治理通货

膨胀,有关国家用遍了各种招数,有经验,也有教训。从经验说,美国、德国、以色列比较成功。20世纪70年代,美国的通货膨胀日趋严重,平均为7.85,其中1974年为11.5%,1980年为13.5%。为了治理通货膨胀,美国采取“松紧搭配”政策。如里根上台后,一方面坚持了紧缩货币供给抑制通货膨胀的货币主义经济政策,另一方面又采用了供应学派的减税政策主张,取得了明显的成效。联邦德国的反通货膨胀政策也卓有成效。主要经验做法:一是坚持稳定增长的经济增长指导思想;二是维护中央银行的独立性;三是坚持财政收支平衡原则;四是坚持抑制工资过快增长的收入分配政策,原则是不超过劳动生产率的增长;五是对部分商品价格实行宏观调控,主要是同居民生活关系密切的部分商品和劳务;六是保持竞争,反对垄断,创造公平竞争的环境。20世纪70年代以来,以色列的通货膨胀率连年三位数,1984年竟达到到500%。以色列被迫背水一战,制定了“一篮子解决方案”。主要措施为:一是,宣布货币对美元贬值20%;二是,增加税收,削减政府补贴和军费开支;三是,控制物价;四是,削减职工工资;五是,紧缩银根。以色列的“一篮子解决方案”取得了显著的成效。实施仅半年,到1985年年底,通货膨胀率就下降为40%。1992年,俄罗斯的通货膨胀率高达2505.8%。新总理切尔诺梅尔金挺身而出,采取了有序有效的对策,经6年努力,将通货膨胀率降服到11%。但是,许多国家也有举措失当或招数不灵的教训。美国起先采取“双紧双松”政策,不灵;以色列开头采取什么“政治疗法”,不灵。美国在肯尼迪、尼克松和卡特时期,均采用过“收入政策”,主要是冻结工资、物价之类,但都不大灵。

通货紧缩是什么?萨缪尔森的定义,是指物价总水平的持续下跌。货币主义的代表人物莱德勒的定义:通货紧缩是一种价格下降和货币升值过程。理解通货紧缩,关键是以下几点:第一,通货紧缩从本质上说是一种货币现象;第二,通货紧缩的特征表现为物价水平的持续与普遍下跌;第三,通货紧缩同时也是一种实体经济现象。

关于通货紧缩的原因,一般认为有如下一些:一是紧缩性的货

币财政政策；二是经济周期的变化；三是投资和消费的有效需求不足；四是结构失调；五是国际市场的冲击。

经济学大师们是如何看待通货紧缩的呢？凯恩斯认为：“不论是通货膨胀还是通货紧缩，都会造成巨大的损害。两者都会改变财富在不同阶级之间的分配，不过相比而言，通货膨胀更为严重一些。两者对财富的生产也同样会产生影响，前者具有过度刺激的作用，而后者具有阻碍作用，在这一点上，通货紧缩更具有危害性。”弗里德曼认为，通货紧缩也是一种货币现象。他认为货币供应量的增长率过低引发一般性通货紧缩；货币存量下降引发严重通货紧缩。至于如何治理通货紧缩，理论上说，正好与治理通货膨胀的对策相反。不过，决不会如弗里德曼所说只要多印钞票就行那样简单。其实也是要多管齐下，松紧配套的一篮子政策才行。简要说来，无非是货币、财政政策从宽，增加有效需求，调整优化经济结构之类。

理论上和人们的理想中，流通中的货币恰好等于商品流通所需要的货币，应该不会有通货膨胀或紧缩的情况发生。即通货既 not 胀，也不缩。但是实践中，事实上，很少有“恰好”这情况，也许从来就没有过。那么，这到底是为什么呢？主要有如下几个原因：

一是，中央银行、货币收放决策者，根本无法准确预测到底要多少货币才是“恰好”。事实上他们也做不到“恰好”。他们往往是用大致、走一步看一步“试错”的办法，决定货币是放还是收，以及投入或回收的数额和频率。

二是，投到流通中的货币，经常被商家、消费者或金融机构截留，使之短期或长期退出流通领域，到一定时候，这些货币又会部分或全部冒出来，重新进入流通。这种情况，中央银行是准确估计不到的。这也是为什么各国的中央银行，一年到头老是在投放或回收货币上折腾来折腾去，难得清闲的原因之一。

三是，虚拟经济的存在。不少货币并没有正儿八经地充当流通过币，而是进入房地产、证券、期货市场和进了赌场。不但进入

的数额大,而且进去或出来的波动也很大。这使流通中货币数量一下子“很多”,一下子又“很少”,波动得很频繁、很厉害。

四是,经济波动变数大,潮起潮落。使流通中的货币一下子不够,一下子又有余。中央银行即使想调剂,往往也是有个调查论证、决策的过程,永远是滞后于市场,滞后于实际。

通货的胀与缩,既然是不可避免的,难以及时消除的,那么,对于通货膨胀和紧缩的利弊就要充分了解、胸中有数。从经济扩张的角度说,适度的通货膨胀是难免的,也是必要的。因为这能刺激经济快马加鞭地扩张。从调整和经济收缩的角度说,适度的通货紧缩有利。因为这让人头脑冷静,认真总结、反思,努力调整经济结构和优化经营决策、行为。但是,通货膨胀或通货紧缩,都有惯性和加速发展的趋势,这是人们必须高度警惕和预防的,超过“适度”,就可能会一发而不可收拾。所以人们必须制定有效的对策措施。通货膨胀会给人虚假繁荣信息,误导人们盲目扩张。通货紧缩打击投资热情,使人悲观失望,误导人们过度调整产业、产品和经济规模。笔者认为,对于经济来说,通货紧缩比通货膨胀危害更大,更可怕。因为资本天生就是扩张派,死气沉沉不合资本的性格。一旦资本对经济前景失望,大幅度退出,投资萎缩,这无疑是国家、地区的灾难。所以国家、地区政府首脑的水平、能力高低,不但体现在防范、治理通货膨胀上,而且更重要的体现在治理通货紧缩上。如果一个国家、地区长期通货紧缩,逼得企业外迁,资本外流,那对于这个国家、地区来说,无异于釜底抽薪,弄不好会元气大伤,一劫不复。

那么,对待通货膨胀与紧缩,要注意些什么呢?以下几个原则可供考虑:

一是,视为难以避免原则。通货的胀、缩有其正常的一面,这是经济丰富、变化的表现,不必过于紧张,过于谈虎色变。事实上,这也是客观规律使然,难以彻底防止和消除的。

二是,兴利防弊原则。通货膨胀、紧缩有利有弊。一般是弊大

于利,所以要有一套对策,对症下药,兴利除弊。对此,不能临时抱佛脚,平时胸中无数,一旦来了又惊慌失措。总之不能过于紧张,也不能过于大意,关键还要胸中有数,手中有锦囊对策。

三是,适当利用原则。通货的胀与缩,对经济有渗透、刺激和调控作用。各国政府其实也大致知道,适当利用是对的应该的。但如果想通过增发货币来转移财政赤字,片面刺激经济增长、扩张,那就要小心。经济增长,应是实体经济为主导的,不能人为地从货币增长入手。因为那容易导致恶性通货膨胀,使经济发生危机。至于抽紧银根,人为制造通货紧缩,则要更加慎重。因为一旦紧缩起来,有时三、五年甚至更长时间都难于恢复

四是,正本清源,固本强基原则。防止通货膨胀和通货紧缩的关键是实体经济健康发展。必须加大引导、扶持、保障实体经济发展的力度,做强做大实业性企业,经济才有主心骨、才有后劲。不能舍本求末,老在虚拟经济和货币收放上过多折腾。

五是,正确治理原则。对于通货膨胀的治理,盯住需求,原则上是不错的。但如果不分清正常需求和不正常需求,就容易犯“一刀切”的错误,即不管三七二十一,一味地收紧银根,进而出现通胀率与实体经济齐降的问题,即通胀是被治住了,但经济也被治死了。要分清哪些本是实体经济发展的固有需求,哪些是滥发货币和投机资本涌入造成的不正常需求。对于前者,不能压,只能保;对于后者,则要以压为主,采取针对性的紧缩对策。治理通货紧缩,应该主要盯住供给。但也要分清正常和不正常的问题,不能简单地一刀切。如正常的投资需求,正常的生产、供给增长,要大力从融资、信贷上给予支持。而对那些过度投资、早已饱和、过剩的生产、投资行业、企业,就不能放松融资、信贷。不能一看市场疲软、萧条,就不分青红皂白一律放松银根,注入流动性什么的,那将永远改善不了产业结构,提升不了产业层次。只顾眼前乱放水,到头来生产过剩问题还会愈演愈烈。治理是一篇大文章,这里就不详说了。

第二十三章 失业难免律

在商品、市场经济条件下,存在失业难免律。

所谓失业,是指有劳动能力的人即劳动力,失去了职业岗位或没有职业岗位,包括生产、经营、管理、服务等各种岗位。例如一个产业工人失去岗位,与一个酒店服务员被炒或一个公司总经理被炒,本质上是一样的,都叫失业。失业有两个基本特征,也可作为判别标准:一是没有合法的工作岗位,即没有能挣钱的活干,即无正当、合法的事可做;二是没有正当、合法的工资收入(其他政府救济或亲朋、社会馈赠不算)。用这两个标准综合来判断,就简单明了多了。如有的人不去上班,自愿在家带小孩操持家务;有的人择业有一定的挑剔,不到工资低,环境不好、脏、苦、危险的地方和岗位就业;有的人虽没有固定岗位,但却有因体力、智力等方面的服务、操持而挣得固定或不固定的收入。显然,前面两种也是失业,后面这种不能算失业。不过,也有难于判断的情况,如三陪小姐、妓女、盗窃、抢劫、诈骗、贩卖军火、毒品等,算不算就业?如按这两条标准,他们或她们,都有事可做,都有收入,但因为不正当不合法,所以不能算就业。如果这也算就业,这世界就太没有是非原则了。

所谓失业难免律,是从宏观与微观两个层次说的。从宏观上说,总会有失业人数存在;从微观上说,企业用工总是随时进退的,作为劳动者个体,由于种种原因,难免会有失业之虞。

造成失业难免律,主要有如下几个原因:

一是,经济的周期性波动,产业、企业经营的波动,造成从业人数也涨涨落落,裁员解聘现象难以避免。

二是,企业有降低竞争成本的内在要求,少用人工、压扣薪酬,是企业的通行手段。

三是,技术进步,工业自动化,对劳动力就业是个天然的冲击和排挤。

四是,劳动力素质结构、层次的优化赶不上经济的波动变化和市场求职的需求变化。

五是,劳动力受地域、生活拖累、习惯、语言、寻工成本等制约,寻工半径有限,不可能在省际、国际范围内大幅流动,所以结构性失业难以避免。即一方面是不少地方就业难,但又有不少地方招工难的结构失衡现象。

六是,企业用工要求与求职者矛盾、差距太大,造成双向选择有时不能达成。如有些企业生产环境差、工资低、缺乏人文氛围,使有些劳动力无法忍受这些条件而不愿勉强就业。

七是,有些国家、地区社会福利较好,失业比就业生活水平差不多,这也使有些劳动者对工作待遇要求较挑剔,有时宁可失业而不愿就业。

国际上一般将失业分为以下几类:1. 摩擦性失业,指由于劳动力市场功能的缺陷造成的临时性失业。2. 季节性失业,是指某些行业生产条件或产品受气候条件、社会风俗或购买习惯的影响,对劳动力的需求出现季节性变化而导致的失业。3. 技术性失业,指由于使用新机器设备和材料,采用新的生产技术和新的生产管理方式,出现局部劳动力过剩而导致的失业。4. 结构性失业,指由于经济、产业结构变化以及生产形式和规模的变化导致的失业。5. 周期性失业,指由于经济的周期性萎缩导致的失业。

失业现象有什么规律性类型特点呢?

主要有如下几个特点:

一是,经济紧缩、萧条、调整期,失业增加较多。

二是,经济欠发达国家、地区,失业率较高。

三是,社保福利高的国家、地区,失业率较高。

四是,一、二、三产业比例转化滞后,第三产业发展滞后、太慢的国家、地区、城市,失业率较高。

五是,教育、文化落后,劳动力文化、技能素质较低的地方,失业率较高。

六是,资源贫乏,生存环境恶劣,如边远内陆山区、交通困难地区,失业率较高。

七是,新技术兴起初期,企业采用新技术的初期,裁员多,失业率会较高。

八是,竞争剧烈、效益递减的时期的产业、地区,失业率较高。

失业问题,有很大的危害性或说负面作用。美国著名经济学家奥肯 1962 年提出一个著名的“奥肯定律”。意思是,失业的代价是社会福利支出的增加和财政负担的加重,实际国民收入的减少;同时,过高的失业率还会影响社会安定,进而引发其他社会问题。奥肯从经验统计数据,得出短期失业率与国民生产总值呈相反比例变化,比例为 1:2.5。即失业率每增加 1%,国民生产总值就会减少 2.5%;反之,如果要使失业率降低 1%,则国民生产总值就要增长约 2.5%。

失业问题是个世界性难题。无论是从经济发展,人民生活,还是从社会安定来说,任何国家、地区的政府都不敢对其掉以轻心,都不能不为之深感头痛。失业不但难免,而且还难治,所以成了一个世界性历史性难题。20 世纪 80 年代以来,法国政策性失误,使失业问题火上浇油,以后虽想尽办法,但失业阴影仍挥之不去。二战后,法国经济本来一路阳光。1950 - 1973 年,法国的 GDP 年均增长 5.1%,失业率不到 2%。但是,1973 年以来,石油输出国两次提高油价,法国经济受到冲击,增速放缓,失业率上升到 5.85。密特朗政府没有像美、英、日、德等国一样正确地实行紧缩政策,而是反其道而行之,采取了扩张性政策,企图通过建立“法国式的社会主义”来作为摆脱经济危机的出路,大搞什么“国有化”、福利化,结果是政府赤字猛增,物价轮番上涨,通胀指数达到两位数,使经济

形势更加严峻，失业人数超过 200 万人。法国政府为了对付失业，开展了私有化运动。但国企要退为民企，要提高竞争力，就必定会减员增效，下岗失业的就会多起来。此招不灵，政府使出了第二招，限制外来移民。不料，此招也是对牛弹琴，没有用，因为外来移民主要是两部分：一是，高科技人才，请都不容易，哪能限制得罪？二是，最低层次的劳动力，专干苦脏累活的，法国人不愿干，没有外来移民怎么行？三是，鼓励就业。由于几届政府为了取得公众支持，把工资越定越高，使企业对增员望而生畏，宁添机器也不愿多添人。加上福利高，失业人员每月可领到 2000 法朗救济金，还有多种福利补助，与其低三下四找工作，还不如呆在家里吃救济。1994 年，法国失业人数突破 300 万人。1996 年失业率高达 12.7%。

20 世纪后期和进入 21 世纪初期，世界上的失业问题不断加剧。首先是欧洲，已被严重失业困扰了 20 多年。1970 - 1979 年，欧共体的失业率为 4.3%；20 世纪 80 年代中期，平均为 10%；21 世纪初，世界各国的失业率，都达到了创纪录或接近纪录的水平。1998 年，中国的失业人数为 1.83 亿人，其中城镇新成长的失业劳动力人数为 1600 万人，下岗人员 3000 万人，农村剩余劳动力 1.37 亿人。

如何对待把握失业难免律呢？以下原则值得考虑。

一是，正确认识原则。波动式的市场化生产经营，需要一支失业大军伴随。企业在扩产时找不到劳动力和劳动力找不到工作，都是令人焦虑的事。所以失业率处在一个不高的水平，有一支不算大的失业大军，是必要的，也是可以允许的。在当前的经济时代，就业的本身还是谋生的手段，是解决经济来源问题。就业是否充分，本身不是终极目标。基本生活是否有保障，如何保障，这才是最基本的终极目标。国家应把企业用工问题、劳动力就业问题、人民生活保障问题三者统筹、辩证考虑，而不能单纯地追求就业数量和只盯住失业率高低。

二是，多管齐下减少失业原则。失业的原因很多，比较复杂，

不能采取单一对策。只能综合考虑,从强化主体,提高经济吸纳就业能力入手。前者如端正就业意识,提高劳动力素质、技能,增强其择业竞争力;后者是大力发展经济,提高产业吸纳用工能力等。

三是,从实质出发把握失业问题原则。就是要从收入、基本生活保障这个角度,来对待失业问题。国家应加强社会保险包括失业保险、最低生活保障制度建设,提高保障能力和保障水平。这是保障企业自主、市场化用工,劳动力自主、市场化择业的坚强后盾。政府无须过多干预,经济社会都会走向稳定。国家、地区、社会都可以加强对就业信息、职业培训、就业指导方面的帮助与服务,但应纳入市场化、社会化范围里。国家按理不必过于操心,更不应包办代替。

第二十四章 脱贫艰难律

经济发展运作中,存在一个脱贫艰难律。

世上的穷人,按理说,没有不想脱贫致富的。但年年代代下来,穷人依然是占大多数。犹太人似乎对此深有感悟研究。他们提出的20%对80%就很令人惊奇。如果真是20%的人占有80%的财富,80%的财富是由20%的人创造的,20%的人富与80%的人穷长期甚至永远不变的话,那这世界就太不公平太不道义了。48亿穷人,12亿富人,而且此比例不易改变,那真太令人伤心绝望了。笔者也感到,似乎真存在一个脱贫艰难律。假如说没有这种规律,那为什么总是消灭不了贫困现象?穷人为什么年复一年仍然占多数?如果说真有这个规律,那究其原因,到底是为什么?

中国政府总理温家宝在2005年人大十届三次会议举行记者招待会,在回答《人民日报》记者提问,谈到“三农”问题时,引用了诺贝尔经济学奖获得者、美国经济学家舒尔茨的一段话:世界上大多数人是贫穷的,所以如果我们懂得了穷人的经济学,也就懂得许多真正的重要经济学原理。世界上大多数穷人以农业为生,因而如果我们懂得了农业,也就懂得了穷人的经济学。这道出了对穷人和对农业的关注。

对于中国来说,“三农”问题的确是一个重大国情。但如果把中国的“三农”问题和全世界各国的“三农”问题(没有“三农”的国家除外)放到市场化、产业化、全球化的大视角下考察,在企业家和商人的眼中,只有种植业、养殖业、制造业、建筑业、服务业,没有那么多条条块块之分。中国的“三农”问题其实并不特殊,也不深奥。世界上许多国家曾经有过现在仍有许多国家还有。目前,在发达

国家,如美国、日本、谈农业、农民,就如同谈工业、工人一样。统计上,也只有产业结构和从业人员结构问题。虽然事实上还有城市、乡村、工业、农业、服务业之分,但农业、农村、农民专门成为一块整体,成为特殊的团块的现象,在市场化高度发达的国家、地区,已经不复存在了。在企业家、经济学家眼中,农业不过是产业之一,农民不过是从业人员之一,农村不过是有别于城市的地域之一。我们先不去争论有没有穷人经济学、富人经济学、农业经济学、农村经济学、农民经济学,因为争论这个其实没多大意义。但考察、探讨穷人为什么难于脱贫,为什么会有这么一个不人道的“脱贫艰难律”存在,倒是有必要有意义的。

造成穷人难于脱贫,形成脱贫艰难律的原因,主要有如下几方面:

一是,资源支配权利的不均衡、不公平。世界上,国家、地区、与国家、地区之间,地方与地方之间,人与人之间,在支配资源权利上,存在先天的后天的诸多不公平。如矿产、土地、水源、森林等自然资源,国家、地区、地方之间差距太大了。这种差距,是贫富差异的源头之一。人与人之间,或因遗传,体力、智力资源有差距;或因遗产,家底有差异;或因竞争,权益有差异;或因运气、掠夺、历史,财富现状有差异。这种种差异,就是贫富之源。如果一群人,生活在穷山恶水、资源贫乏之地,又处在社会最底层,既没有家族遗产,又体力智力不如人,再加上生性老实本份,那这群人势必成为贫穷一族,而且极难改变。因为他们可支配的资源相对太少了,资源权利太小了。他们不贫穷还会有谁贫穷?

二是,市场经济的利益最大化和不均衡规律。市场竞争是倚富压穷、恃强凌弱,只讲利益,不讲仁义的。由于追求利益最大化,往往只顾经济效益,不顾社会效益,造成资源市场化、非人道化的流动、配置、囤积,损不足而补有余,强者愈强,弱者愈弱的效应愈演愈烈。在造成富裕的同时,势必造成另一些人、另一些地方的贫困。市场竞争的活力和动力,在于经济的不均衡。这有两个含义:

第一是强者大者总是以侵吞弱小者为目标，企图垄断独霸市场；第二是竞争自然会产生高下之分。就象长跑，马拉松赛跑，往往只在起步时是均衡平等的，跑一段后，就参差不齐了，快到终点时，还有几个跑在前面？竞争的挤压，往往会使弱者沦为败者、穷人。

三是，经济的波动风险。经济的振荡波动规律，往往酝酿风险。往往会使某些产业、许多企业和劳动者蒙受失败、衰退、破产、失业的风险损害。每一次较大的波动，都会使一批企业、人员陷入困境，使贫困一族队伍扩大。碰到大的经济危机，则情况更糟。

四是，经济的流动性风险。资源、劳动力等生产要素是大规模、大跨度流动的。没有失业大军这蓄水池，市场化生产就无法正常运作。因为市场变动频繁，资本要素流动频繁，企业扩产、减产是经常性发生的，对于从业人员来说，就业和失业也就会经常性发生。有些人由于理念、素质、技能等偏弱，往往首当其冲，成为“失业专业户”，沦为贫困一族且难于翻身。

五是，制度缺陷。不少国家、地区的投资、企业、管理、分配、货币收放存在集权、盲目、狂想、保守等缺陷，如计划统制、军事专制、政局动荡制度或权贵资本主义状况下，国民肯定是脱贫难、致富难。还有一种制度是党派、政府都与民争利，老百姓处在下风，想不败不穷都难。有些国家、地区领导人无能而多欲，老拿货币政策搞名堂。如多发滥发货币敛财，使老百姓手中的财富贬值，实际上等于国民财富再分配大转移，从老百姓身上剥皮。又如一味地推行工农产品剪刀叉，扶城市抑农村，纵容二元经济现状，使农民永处竞争下风无出头之日。或一下又收紧银根，保国企、保大企业，让许多民营企业，个体户下马倒闭。这种种制度性风险颇大，而且往往使人防不胜防，防无可防，除了贫穷，不会有第二种命运。诺贝尔经济学奖获奖者、美国华盛顿大学教授诺斯认为，穷国最缺乏的是社会激励机制与创新制度。诺奖得主、瑞典经济学家缪尔达尔在其《世界贫困的挑战》一书中分析说，发展中国家的贫困归根结底是因为不平等的社会结构，社会进步的每一点成果都被掌握

实际权力的上层集团所瓜分，“政府越来越多地落入富人和权势人物掌握之中”，最终的结果是经济发展的努力只使少数把持着工业部们的富人受益，而民众得到的却是“日益扩大的贫困”。可见制度原因的确很大。

脱贫为什么会这么艰难呢？

首先，穷人自强难。贫穷一族往往是一穷二白，竞争中处于最下风，连维持温饱都难，还谈何脱贫致富？没有钱，就很难改变“穷”；没有钱，也很难改变“白”。不管是改变穷、改变白，既要时间，还需成本代价的支持。一穷二白者本来就没有钱，又要追加投入去改变一穷二白，这不是缘木求鱼吗？所以一穷二白者，要脱贫难于蜀道，难于上青天。

其次，政府扶贫难。原因是：第一，因为穷人占多数，政府的一点救济、支援，往往是僧多粥少。第二，政府要加大扶贫投入，又面临来源不足问题。国家税收都拿去扶贫行吗？钱不够就一味加税成吗？都不行。那会把企业、把经济搞死。第三，贫穷是给点钱就能扶起来、脱掉的吗？没有人敢肯定。第四，市场经济天生造就一部分人贫穷。即使老的贫困一族消失了，又会产生新的贫困一族。扶贫就成了一场旷日持久没有终日的战争，永远都不可能画上圆满的句号。另外，国家补贴弱势产业如农业，违反WTO公平原则，又会受别国投诉。

再次，企业扶贫难。企业家也不是睁眼不见贫穷，也不是不同情穷人，不肯帮穷人，但企业扶贫难做。第一，该扶哪些人呢？本企业的贫穷员工会流动，一朝曹营一朝汉，怎么扶呢？第二，不少地方有穷人，该支援哪里的才好才对？第三，企业天生就是为效益而生而存的，市场天生是笑贫不笑娼的，不相信眼泪的。企业扶贫，只能是一次、两次，偶然性的，不可能年年扶贫出资。那会削弱企业的资本，降低企业的竞争力，在市场竞争压力风险日益加大的今天，企业想大手笔扶贫恐怕也是心有余而力不足。第四，企业认为扶贫是国家的事，不应成为企业的社会负担。

最后是社会扶贫难。社会是什么？社会是与政府、企业、家庭个人相对的概念。与政府相对，民间是社会；与企业相对，企业外的世界都可以叫“社会”；与家庭个人相对，则家庭之外，个人之外的世界都可以叫“社会”。一般说来，除了政府、企业，整个民间系统叫做“社会”。实际上就是一些非政府企业性团体、机构，加上家庭、个人的集合。社会团体、机构是难以扶贫的。因为他们是依赖企业、依赖经济生存的，没有多少经济实力，指望他们扶贫出什么大力是不可能的。即使他们有别的如文化、技术、教育优势，但要免费无偿去扶贫，他们也做不到。因为他们不敢远离经济、企业，失去自己的衣食之源。至于家庭、个人，能拿出多少资金和别的什么来扶助贫困人口？有钱的往往吝啬，不肯多拿；没钱的想多拿又拿不出。到头来，这一块也对扶贫起不了多大作用。现在社会上经常看到有人资助失学儿童上学、困难人治病、救灾捐款捐物之新闻。这虽然是义举，是社会的一份爱心，但这不是世界扶贫的主流主体。对于大多数穷人来说，社会其实也是无能为力的。

前面说了那么多难，岂不是说脱贫难于上青天吗？对于个别穷人，一部分穷人来说，脱贫是有可能的。但作为全球贫穷现象，完全消灭，则是十分艰难的，甚至是不可能的。真正的共同富裕，消灭贫穷现象和贫穷问题，恐怕只有到一切生产要素全人类共同所有的未来大同世界才会实现，不管那叫“共产主义”还是叫“公产主义”。

脱贫虽然是艰难的，但决不可以对贫穷现象漠然置之，更不可对穷人不同情不救济不扶持。扶贫还是应该做的，而且要一如既往地不断加大力度地做。扶贫文章如何做，则一考验政府当权者的决心和智慧，二考验企业家和国民的良心和智慧。办法是有的，只要有心尽力去做，即使不能完全消灭贫穷，但尽可能地缩小贫困面，减轻贫困程度，让穷人基本生活有保障，还是应该可行的。

为了更深入理解脱贫艰难律，有必要了解另一个有关的规律，即贫富分化律。

市场经济,存在贫富两极分化的规律。

市场经济虽然财富总量比以往任何时候都要多得多,但富人与穷人的差距,也比以往任何时候都要大,两极分化更加严重。这里需要打个比方来说明。封建社会,如地主与农民的收入比是5:1的话,那么资本主义社会,资本家的利润与工人收入之比则可能是20:2或30:3甚至是500:5。虽然工人的收入比历史上的农民要高一些,变成了2或3,但资本家的收入比地主也高得多,变成了20或30、500。所以差距比从5:1发展到了10:1或20:1,甚至可能是100:1。

世界上的贫富分化,主要有以下几种情况:

- 一是,富国与穷国的分化,富国占少数,穷国占大多数;
- 二是,区域贫富分化,少数地方富,多数地方穷;
- 三是,有产者富和无产者穷的分化,有产者富人占少数,无产者穷人占多数;
- 四是,国民的贫富分化,少数人富和多数人穷;
- 五是,家庭和个人的贫富分化,少数家庭和个人富,多数家庭和个人穷。

贫富分化是历史性、世界性的问题。不但过去有,现在仍然有;不但发展中国家有,发达国家也有。中国是较先进的发展中国家,处在发展市场经济的初期阶段、转轨时期。改革开放以来,中国城市居民收入增长了3.6倍,农村居民收入增长了4.7倍,成就是很大的。但是,收入的差距却在不断拉大。如以基尼系数表示(低于0.2为绝对平均,0.4-0.5为差距较大,0.6为警戒线),1978年,城市居民可支配收入的基尼系数为0.16,农村为0.21,城乡居民收入的基尼系数为0.2,显然是绝对平均;2000年,这三个数字分别为0.32、0.35、0.42;2003年大概是0.45,已属于差距较大;1999-2001年,中国城镇居民家庭人均可支配收入分别为5854、6280、6859元;农村居民的人均纯收入分别为2210、2253、2366元。城镇居民的收入分别是农村居民收入的2.65倍、2.79倍、2.90倍。

在大而小的地球上,为什么会有悬殊的收入比,为什么贫富两极分化会这么严重呢?无产阶级为什么在总体财富大增长的情况下会沦为赤贫几乎一无所有呢?马克思、恩格斯对此有过精湛的分析论述。印度著名经济学家阿马蒂亚·库马尔·森认为,贫困的根本原因是他们获取收入的能力受到剥夺以及机会的丧失。他还说,饥荒是由于权利不均造成的,是一种权利的失效。依笔者看来,贫富分化主要有以下几个原因:

一是,资本逐利本性所致。资本以追求利润最大化为目标,这势必会有压低成本的趋向,人工成本自然也是主要压榨对象。工人的收入一般只能维持本人或家人的最低生活,甚至只能顾本人一个人的温饱。虽然从整个社会说,资产阶级不能让工人阶级后继无人,理论上应该维持工人阶级的最低生活,包括他们的子女;但从单个的企业主来说他只管工人不要饿死病倒就行。从前些年三资企业特别是台资、日资、韩资企业的情况看,许多打工仔、打工妹的工资仅三四百元,这是养不起家只能养活自己。

二是,资本的竞争压力。资本家、私营业主,都不是独家生产,而是面临千万竞争者情况下组织生产。这里就有一个竞争优势问题,即如何做到比竞争对手成本更低、利润更大。这也使资本所有者有一个全面成本核算、节约的动机。他势必也会尽可能地压低劳工成本,原材料成本,厂租,用水用电,交通运输营销和其他服务的成本。

三是,效率与公平的互相矛盾、挤压。效率与公平有相互促进的一面,如经济效率高了,财富的蛋糕就会更大,能用于社会福利保障、救助的能力就更大,就会提高社会公平的水平;社会更公平,就会更和谐稳定,使经济环境更优化,从业人员心态更好、积极性更高,从而促进和保障生产经营。但是,效率与公平的矛盾也不容忽视,而且经常在闹摩擦,有时冲突会非常尖锐。因为效率是资本、企业、国家、地区经济的命脉,在总体意义上说,无论是投资方,还是生产经营方以及国家、地区,甚至包括广大劳动者,都有一个

统一的提高效率的动机。因为只有发展才是硬道理,什么问题包括 GDP 增长、扩大投资和再生产规模、增加就业、提高工资、增加社会保障等,只有在经济高效率的前提下才能有更理想的解决。无形中,就有一股抵制社会福利扩大的力量。因为社会福利是要占用资金的,理论上会挤压投资,阻碍经济扩张的。所以,效率天然会排挤公平;而公平则天然挤压效率。这里不能展开论述,只简单地点到一下。因为市场经济是讲差异的,企业也是讲差异的,差异和不均衡发展,是市场经济的一个天然规律。社会如果过于强调公平,在社会福利上花费太大,也会有不少问题,如高福利下劳动者不愿就业问题,税收太重影响企业投资经营积极性和经济实力等。

四是,失业大军的存在,对在职者有一个无形的压力,这使资本家压榨工人显得更有恃无恐。工人只能忍受低廉工资的待遇和恶劣的生产环境。

五是,社会保障不健全、不强大。使工人的医疗、工伤、失业以及家庭天灾人祸时,得不到应有的足够的保障。工人难免只会越来越苦,越来越穷。

六是,工人家庭子女受教育不足。这使他们难以找到高收入的工作,只能应付普工和一些又脏又累工资又低的工作,无法摆脱贫穷,甚至会越来越穷。

七是,各种垄断,尤其是行政性垄断,霸占了国家、地区许多重要资源,使经济成了裙带资本主义、权贵资本主义。如金融、证券、电信、烟草、教育、医疗、能源、军工、传媒等许多行业都具有相当的垄断性,不但企业高管年薪高,且持有不少股,甚至连一般员工的工资、奖金都比其它行业高很多,有的简直是天壤之别。据说电视台的主播、主持人的收入就高得惊人,一些垄断行业的季度奖、年终奖也高得吓人。这真是他们的才智高贡献大的应得报酬吗?这钱从何而来?一边是富得不明不白不地道的庞大既得利益群体,一边是穷得无奈无助的不公平的既失利益群体。同为中国的公

民、劳动者，差距为什么会如此之大？又怎么可以让差距如此之大？

八是，官商勾结、权钱交易的腐败和上流社会奢华。把财富花天酒地奢侈浪费，将使投资增长不快，使劳动人口无法充分就业，常常处于低工资甚至失业无收入的境地。资本家和官员吃一顿饭动辄几千上万元，外出一次旅游动辄几万元，买一部靓车几十万元上百万元。上流社会高消费的群体，把社会财富限定在分配不公、两极分化、不迅速扩大投资的柜子里；客观上促成和维持一个上富与下贫不移，少数人富与多数人穷不变的固定格局，工人阶层和广大劳动人口是很难有脱贫之日的。

贫穷两极分化，使社会限定在少数人富多数人穷，有产者富无产者穷，有权有势者富无权无势者穷的固定格局中运行。而西方的所谓民主、法制，总体上还是倾向有钱有势的官、商一方，尽可能维护上流社会的。这也是贫富分化严重而且难以改变的一个原因。有一个英语故事，说的是小汤姆与他父亲一段对话。冬天太冷，汤姆冻得想烤火，但他们家没有煤，买不起。为什么买不起呢？因为父亲失业了。为什么父亲为失业呢？因为煤太多了。这故事让人震撼，哭笑不得。无论是生产过剩还是生产不足，都使穷工人会雪上加霜。其实单个的资本家从来就不会考虑你有几个孩子，家中到底需要多少粮食和柴火、煤。因为雇一个单身汉和一个有5口之家的工人，工资决不会有不同，单个资本家是不会考虑劳动人口的再生产的，只有国家或经济学家才会想到这一点。现在世界上失业问题那么严重，而且历年持续不见好转。可见资本主义的生产方式的确有很大弊病。发展中国家自从走上市场经济道路以来，失业问题也渐渐突出严重起来。看来，要解决世界性失业贫困难题，真需要济世大妙方才行。

贫富有没有天生？笔者无充分证据，不敢乱下断语。但自古以来，都是穷人多，富人少。从奴隶社会，封建社会的农业社会，到资本主义的工业社会，几乎是一样的。

从经济学的角度说,如何把握贫富分化律呢?也有几个原则可供考虑:

一是,要注意非富即贫规律的延伸和蔓延。要不失时机积累财富,发展自己。

二是,富对贫有压抑作用。要用国家法规、政策,适当地创造平等的收入机会和“劫富济贫”。

三是,要集中财力发展经济,减少失业、扩大劳动人口的就业和收入来源。

四是,要发展低风险的中小投资和专业代理理财,让普通劳动人口有投资收益,有一点家庭积蓄和生财之道。

五是,要大力发展义务平民教育、职业教育,让广大劳动人口增强素质和技能,提高择业从业的竞争力和适应力,增加致富潜力。

六是,要做强做大企业,带动和主导区域经济发展,缩小地区差距,让“一方水土养一方人”的古老格言真正开出美丽的花朵,使广大人民从中获利、受惠,早日摆脱贫穷的命运。

第二十五章 精神危机律

商品、市场经济条件下,人们的思想道德往往面临一次又一次的困惑、矛盾性危机,存在一个“精神危机律”。

精神危机表现为世界性、历史性现象。所谓世界性,不但外国有,中国也有;不但发达国家有,发展中国家也有。所谓历史性现象,则是古往今来,伴随着商品经济的发展,精神危机就一直困扰人们。当人们努力摆脱一次又一次精神危机,突破思想道德禁锢后,社会就有较大的发展飞跃。但人们却不能完全彻底避免危机。新的危机又形成了,又将困扰人们。中国古代有一句格言:生于忧患,死于安乐。看来人类难得悠闲快乐,总是不得不面临各种思想、道德困惑、矛盾的煎熬,心事重重或战战兢兢地前进、生活。

文艺复兴之前,宗教神学的许多似是而非近似蛮不讲理的教条,束缚着人们,不容许人们有新思想,限制人们不得越雷池一步。谁敢跨越,就会受到布鲁诺所受的一样的制裁。文艺复兴运动,终于打破了困扰、禁锢人们的思想道德藩篱,有了人类第一次思想道德大解放。文艺复兴和哥白尼的日心说等新学说,引发了举世闻名的“地理大发现”运动,同时为荷兰、英国的资产阶级革命和第一次科技、产业大革命奠定了精神基础。但是工业革命虽然使财富成倍增长,但贫富分化、掠夺性开发、环境污染以及机器对劳工的奴役和对人性的扭曲,问题多多。人们一方面继续高唱“自由、民主、平等、博爱”的主旋律,同时也陷入思想道德上的新的不安和困惑之中。当英国成了“世界工厂”,“日不落帝国”后,英国人本身也陷入了“继续开拓前进”还是“保守既得利益”的矛盾斗争之中。斗争的结果,保守既得利益,维护原有殖民格局的思想占了上风。英

国人躺在巨大的成就上,实行“保守战略”。结果,英国人逐渐落后了,被美国、日本、德国等新兴资本主义国家赶上、超过。想当初,当人们肯定奴隶制取代原始公社制度、封建制取代奴隶制、资本主义制度取代封建主义制度的进步时,另一方面,我们同时也不能不对奴隶制的残暴、封建制的专制、保守和分散、资本主义制度的冷酷以及老百姓的牛马不如的悲惨现实,产生难以排解的困惑和忧虑。就象当初英国发生大规模“圈地运动”,农民流离失所,沦为城市无产阶级失业大军时产生的困惑一样。

中国人也是在一个又一个精神危机的困扰下走到今天的。远古、中古不说,就近、现代开始吧。在世界一片改革、维新呼声之中,慈禧太后残忍地取缔了“戊戌变法”运动,杀害了“六君子”。一个具有如此强盛历史、悠久文化的泱泱大国,为什么会一步一步沦落到这个积贫积弱的地步?那么腐败的政治,那么黑暗无耻的慈禧专政,为什么竟能存在延续下去?一心盼望“天下为公”的实行新三民主义的国父孙中山壮志难酬,但窃国大盗袁世凯却远比孙中山“好运”,把数万万国民玩弄于股掌之上。在马克思主义暴力革命理论指引下夺取政权建立社会主义制度的前苏联,东欧国家和中国、朝鲜、越南、古巴等推行计划经济,却未能取得成功。除了重工业一枝独秀外,轻工业、农业高度萎缩,人民生活连温饱都得不到解决。这叫人困惑不困惑?这些打江山的工农大众,打下江山几十年,还如此贫困,还像社会主义国家的主人吗?

从赫鲁晓夫、戈尔巴乔夫开始,前苏联的改革,使苏联开始冲破专制、封闭的政治、经济体制的束缚,有了新曙光的晨曦。苏联的经济、政治体制改革同步推进的战略,使苏共被削弱、取缔,前苏联解体。这是戈尔巴乔夫和不少人没有想到的结局。中国实行先经济改革、后政治改革战略,经济上去了,政治上基本稳定,成了成功的典范。但作为初期市场经济下的中国,腐败、失业、权钱交易、走私,造假等紊乱现象一齐都来了。原有的价值观、指导思想、道德观、人生观受到了空前挑战,出现了思想上道德上空前混乱的危

机。现在,不但中国在困惑,俄罗斯和东欧国家在困惑,东盟国家,世界万国,又有谁不是在困惑之中呢?

如果说以前资产阶级只实现了名义上的平等,如平等交换,平等就业等,但作为国民,在实际收入、生活权利、政治权利上,并没有实现真正的平等。这使资产阶级和无产阶级都有自己的困惑。发展中国家,尤其是被称为社会主义的国家,改革开放、市场经济虽然使经济活了,人民总体生活水平提高了,国力也增强了。但是,前些年,不少劳动者,为打工疲于奔命,忍受了高强度的劳动、低工资、欠薪、有毒害作业等条件,为了一个区区二、三百元,三、四百元工资,不少工人必须每月几乎每天加班,平均日工资只有10元左右。特别是有些台资、韩资、日资企业,对工人最苛刻、剥削最厉害。有些打工仔、打工妹,成了新时代的“包身工”、“童工”。这绝不是危言耸听。不知现在的中小学教材还有没有夏衍的那篇《包身工》?如果有个男孩或者女孩正好学过这篇课文,今天他或她突然发现,《包身工》中“芦柴棒”的命运怎么会阴差阳错落到了他或她的身上。剥夺农民是一种世界性、历史性潮流。处在市场经济初期和国家原始积累时期的农民们,面对滚滚而来的大潮,他们往往既无奈又无助。有些地方政府也不是不知道打工者的处境,但他们要保“政绩”,保地方财政收入,怕得罪外商和民营业主,心中的这杆秤,往往让资方这边倾斜。这种种问题、情况,不但劳动者想不通、困惑,地方官员也困惑。人们的传统的思想道德也发生了困惑、矛盾性危机,社会处在一个“人人有看法,人人没办法”的循环之中。这是不是精神危机?还有诈骗、造假货、做假帐、走私、贩黄、卖淫、卖官买官、权钱交易、官商勾结、黑社会现象等。这些行为主体,原来都是工人阶级和贫下中农,是国家干部们。就象当初实行包干到户,不少农民不理解,抱怨说:“辛辛苦苦几十年,一夜回到解放前”一样。面对这种种丑恶、混乱现象,人们惊叹,怎么会变得如此之快,变成如此之样?过去人们喜欢唱“外面的世界很精彩,外面的世界很无奈”的流行曲。现在,许多人会发现,里面

的世界似乎也很精彩,但是也同样很无奈。正统的思想,正统的道德,起了几十年的引导作用,今天怎么会如此不堪一击?正如当初《渴望》电视剧刘瑞芳的贤妻良母型的典型一下子打动了天下人,有的妇女干部感叹说:没想到几十年宣传妇女解放的成果,竟被一部电视剧一下子冲垮了。人们能不困惑吗?就象流行歌曲《酒干倘卖无》中一句歌词所问:“谁能告诉我,谁能告诉我,是我们改造了世界还是世界改造了你和我?”不知当初鼓吹笃信“宣传万能、突出政治”的吃政治饭的人们,面对今天的这种现象,他们思想道德上困惑不困惑?会发出什么样的感叹?

精神危机,一般表现为如下类型:

一是,指导思想混乱。如一边强调传统理论思想的指导地位,一边又强调要发展理论,要从实际出发,实事求是,坚持实践标准,生产力标准等;一边说“以经济建设为中心”,一边又强调“稳定压倒一切”;理论逻辑上出现不统一的矛盾现象。西方发达国家一边高叫“人权高于主权”,和平、民主、自由,一边又不惜动枪动炮,到处扩军备战,大打出手,制造战乱;一边强调宏观调控,一边鼓吹经济自由化;一边鼓吹全球化,打破行政干预和地区封锁,一边又你搞一个“共同体”,我搞一个“贸易圈”,以大诸侯割据取代小诸侯割据,以割据对抗“全球化”等。

二是,主流意识的混乱。如一些发展中国家,目前是什么样的价值观、世界观、人生观都有,谁也说服不了谁,取代不了谁。如民本位、官本位、金本位、国本位、亲本位、利本位,应有尽有。西方发达国家的思想道德同样混乱,什么平等、博爱、自由、民主、法治、人治、官本位、金本位、国家主义、地方主义、民族主义、现实主义、个人主义等,应有尽有。也是百家争鸣,谁也说服不了谁,取代不了谁。

三是,经营理念混乱。一边强调实业为主,规模经营、集团化运作,一边又强调虚拟经济、资本运作、“三产”优先,分散化、社会化经营。如中国,一方面强调市场取向改革,一方面又强调加强宏

观调控和行政经济；一方面强调发展高新、朝阳产业，一方面又千方百计维护传统产业。如股市，不但鼓励高新产业上市公司上市，而且更大量的是传统产业企业上市，更甚至是不论优劣大小，千家万户挤上市这独木桥。几乎全国所有的稍大一点钢铁、化工、水泥、建材、商贸、房地产、纺织企业都上了市。中国股市目前是中国经济的缩影，最典型的“人人有看法，人人没办法”，处在深深的精神、制度和利益危机之中。

四是，道德伦理体系混乱。目前，不但发展中国家，初期市场经济国家的道德伦理大动荡、大混乱，而且发达国家也同样处在道德体系混乱之中。笑贫不笑娼的道德观，与洁身自爱，“穷则独善其身”的道德观，哪有统一兼容之处？西方国家也困惑，贫富分化、国与国之间，阶级与阶级之间，官员与民众之间的不平等，与他们一向倡导的平等博爱道德伦理不也大相径庭？许多发展中国家也想推行民本位、法本位、人才本位、公德本位，但他们又无法舍弃或摆脱“官本位”、“人治本位”以及“金本位”、“利益本位”道德伦理观。许多人也知道市场竞争必须以人才为本，但他们在实际上用人又往往“用奴才不用人才”，或“先用亲人、奴才，后用他人、人才”。

为什么会出现精神危机律？主要有如下几个原因：

一是，存在和意识的相对独立运动。一方面存在决定意识，另一方面意识又对存在有或大或小的反作用。问题在于，存在和意识的变化频率、周期不同，统一和同步是暂时的、相对的、不统一、矛盾、差异则是经常的、绝对的。这就是说，多数时候是存在超越意识或意识滞后或意识超越存在。而这两种情况，都必将引起精神困惑和危机。

二是，生产关系、上层建筑一般落后于生产力和经济基础的原理。作为上层建筑一部分的意识形态，必须处在第二、从属地位，所以就难免不断有事后的精神危机发生。

三是，经济和资本的两重性。经济虽给人带来财富，也带来威

胁和遗憾。资本虽推动经济社会发展,但它的趋利的冷酷性和无所不入,势必带来思想道德困惑、危机。如“圈地运动”、“贩卖黑奴”,权钱交易,走私偷税,黄赌毒等。资本本质上是唯利是图的,它既不怜惜贫困,不相信眼泪,也不顾什么礼义廉耻。所以在资本推动型的市场经济中,思想、道德的危机是个传导性的永恒性问题、话题和难题。

四是,自然世界的混沌现象。经济社会也是自然历史事物,同样受宇宙规律支配。宇宙规律中,就有一个混沌难测律。面对混沌中的经济,人们的思想、道德怎么会不困惑不发生危机呢?

如何把握和对待精神危机律呢?可考虑如下原则:

一是,理解承认原则。精神危机是一种普遍、历史现象,是市场经济的附生物,人们只能是理解,承认它。拒不承认,不予理解,都不是明智、有利的办法。

二是,充分了解、把握原则。精神危机律既然成了规律,就有脉络可寻,因而是可知的。虽然我们还不能完全彻底了解、把握它,但却可以基本了解、把握它。

三是,积极引导、防范原则。精神危机对经济社会发展和人民生活、国家稳定都有影响,政府不可不重视。应坚持积极引导、防范危机负作用的原则,把国家领导人、地方首脑、企业家、民众的思想道德引导到有利于富民强国、振兴民族、国家的基本思想道德上来,减少因精神危机引起的内耗、紊乱,使经济健康有序发展。

第二十六章 民性经济律

本章的标题,需要略作解释。所谓民性,是指民众、居民的性格、习性。民性经济律,是说有什么样的民性,就会有什么样的经济。民性的特点适应、制导经济,经济就兴旺发达;反之,经济就停滞、衰退,大起大落,积贫积弱。所以,民性经济律,就是民性影响甚至主宰经济的规律。

近两年来,看了两本书,一本叫《人文中国》,属于“国是论衡”系列之一;另一本叫《水煮商人》。两本书有很多相同之处,就是讲民性与政治、经济的关系。经济世界,是个万花筒,无所不有,无奇不有。前面我们说过企业、人才等的主导作用,这会儿又说民性的主导作用,这是不是自相矛盾呢?其实不矛盾。事物总是由多因素造成的,受多因素支配的。正如一件商品的价格,有时是质量起主导作用,有时是性能起主导作用,有时是品种款式甚至包装起主导作用,有时又是用料、做工起主导作用,还有时就是供求关系起主导作用。这些我们都可以找出事例来加以证明。

经过对世界经济发展史和各个国家、地区经济发展的比较发现,经济的确与民性不无关系,甚至关系很大。你知道为什么葡萄牙、西班牙、荷兰能称雄于世界吗?你知道为什么英国能策动第一次科技产业大革命吗?你知道美国为什么能策动第二、第三次科技产业大革命,而且第四、第五次科技、产业大革命的发源地和霸主,依然还可能是美国吗?请你深入研究葡萄牙、西班牙、荷兰、英国民族的民性和美国移民国家的民性,就大致能找到部分答案。

中国古代,尤其是中古汉唐时代,在世界上不但不是落后一族,反而是先进一族,用阿Q的话来说就是“我祖上比你们阔多

了！”中国的四大发明，文治武功、古典哲学，甚至还有郑和下西洋、丝绸之路，都挺让中国人自豪的。中国真正的落后、衰败，是从近代开始的。中国为什么会衰败，而且衰败到许多弹丸小国都敢欺负中国人，把中国人视为“东亚病夫”，甚至敢在上海外滩公园门口挂“华人与狗，不得入内”的牌子。今天我们看了肯定会勃然大怒，“是可忍孰不可忍？”但当时，人们怎么就忍了呢？中国的落后，原因当然是复杂的，但中国人民性中有缺陷，也是不容讳言的。西方，当然也有东方和中国的不少名人大家都对中国人的民性发表过看法，不妨列举一些，看看说得有没有道理。

发明微积分和二进位制的德国的数学家莱布尼茨说，中国人有两大特点：爱好和平和敬神尊祖。古典经济学的奠基人亚当·斯密在他的名著《国民财富的性质和原因的研究》中说，中国人勤勉、停滞。在法国戴高乐时代开始，当过七任部长被认为是最权威的中国问题专家的佩雷菲特，专门写了一本书，书名就叫《停滞的帝国》，书中赞同亚当·斯密的观点。德国大哲学家黑格尔 1822 年断言中国人“个人没有个性。中国的历史从本质上看是没有历史的；它只是君主覆灭的一再重复而已。任何进步都不可能从中产生。”黑格尔认为，中国人是静止的没有历史的中国人。中国社会是持久、稳定的，也必然是静止的、停滞的，只有空间，而没有时间历程。意思是说，中国人没有个性的变化，所有的人都是以前个人的一再重复。马克思、恩格斯也认为中国人像化石。马克思有一个结论：中国，是一个 1000 多年来一直抗拒任何发展和历史运动的国家。不知伟大的鲁迅有没有看过马克思的这个论断。鲁迅说过，在中国，哪怕是搬动一张椅子的改革都可能要流血。所见怎么会如此相同！孙中山曾经为中国民性开过一张清单，其中也提到了“恒守古法，不思变通”、“不敢行”、“不敢为”、“不敢为”、“一盘散沙”、“自大”、“凝滞不前”、“不尚自由”、“易走极端”等。梁启超的断语更尖刻，说中国人“乏独立之德、乏自由之德、奴性、为我、愚昧、怯懦、虚伪”。对中国人的民性，鲁迅恐怕是了解最深刻的人之

一。在他的笔下，中国人是“自欺、自大、要面子、惰性、调和、破坏欲、眼光不远、奴才主义、自私、卑怯、安命不争、不知耻”等。还有人比较中国人和西方人的区别，说中国人像饺子，什么都藏在心里；西方人象比萨，什么都露在外面。

我们可以简单提示一下。沿海国家、地区的民性具有开放、冒险的一面，这就是地理大发现和葡萄牙、西班牙、荷兰称雄的主要基因之一。英国人爱学习、思考、研究，基础研究传统好，这就是英国出牛顿，引发第一次科技产业大革命的主导民性基因。美国是个移民国家，移民的开放、冒险、奋斗、钻研的民性，是美国人个人奋斗、创造力的源泉。人才往哪里走？人文环境是重要的选择参数。人才决不会往一个不爱学习、思考、钻研，不尊重知识、人才的地方“荟萃”，因为那是自寻埋没。这里，可以引出一个结论：哪个地方的人才荟萃，哪里的人才环境一定较好；反之，就一定不好。推论：哪个地方的人才流失最多，哪个地方的人才环境一定很糟糕。

当然，国家、地区和国家、地区内部各区域，各民族，各固定聚居点，民众内部个性上的差异是绝对有的，但一定有一些性格、习惯是普遍具有的、有代表性的。任何国家、地区、民族、区域都有可能基本指称的代表性性格、习性即“民性”。如英国人、法国人、荷兰人、德国人、希腊人、意大利人、俄罗斯人、美国人、日本人、中国人、印度人等，人们都可以大致说出其民性特点。如中国国内，北京人、上海人、江苏人、浙江人、广东人、山东人、山西人、陕西人、东北人、西北人、西南人、安徽人、江西人、四川人、湖南人、湖北人、河北人、河南人等，哪个省区的人，人们也大致可以概括地说出其民性特点。

民性既是积累、沿袭造成的，是历史沉淀，也与地源、地形有关。英国人托马斯·曼说，土地若非常富饶，往往使人无所用心、骄傲自满、放荡不羁；相反，土地贫瘠，则要求人细心、好学、技巧熟练和有政治才能。孟德斯鸠认为，土地贫瘠使人勤奋、俭朴、勇敢，土地膏腴使人柔弱怠惰、贪生怕死。鲁迅在《北人与南人》一文中，

曾说过：北人的优点是厚重，南人的优点是机灵。但厚重之弊也愚，机灵之弊也狡。可别小看这民性，往往影响兴衰成败，决定是否成功，成功的大小；决定是否失败，失败的大小。这应该是毋庸置疑的。但问题在于，民性的作用有客观性一面，不易改变；也有相对性一面，看对什么事物而言。如东北人、山东人、湖南人善于从军打仗，但却不一定善于经商；江浙、广东人善于经商，却不一定善于从军打仗。这就是民性作用、影响的相对性。“绍兴师爷湖南将，陕西的黄土埋皇上”。一方水土养一方人，成一方性；一方民性成一方事，造一方势。

为什么会有民性经济律？因为经济行为，是人的行为，人们的决策、实践，不但受利益的支配，也受性格、习性的支配。俗话说，撑死胆大的，饿死胆小的。这是两种不同的性格心理。一般说来，胆大的人做不出胆小的事，胆小的人也做不出胆大的事。军事上，冒险性大，有胆有识之士成功概率大；经济开放初期，政策交替，秩序乱，只有胆大的人才敢冒险一博，成功的概率大。据资料，中国最早那批百万、千万富翁，大部分不是所谓的社会精英、知识分子，而是小学、初中文化者和刑满释放者占大多数。为什么广东、浙江人发得快？因为广东、浙江人商品意识最强，思想开放，性格上不拘小节，利益观较重。

了解、把握民性经济律，有重要的现实意义：

第一，你能知道哪些地方的人有什么样的民性，他们的经济营销会有什么样的特点，这有利于你酌情制定与不同地区的人做生意的最佳策略。

第二，你能知道哪些民性有利于经济哪些民性不利于经济。一方面，你可以扬长避短，尽量克服自己的弱点，发扬自己的优势；另一方面你可以发现别人的弱点和优势，从而制定有针对性的发展自己、战胜别人的战略、策略。

那么，哪些民性符合市场经济规律，对经济发展会起正作用呢？

一是，开放性。这以葡萄牙、西班牙、荷兰、意大利、英国、日本、美国等沿海国家地区为最。内陆国家、地区、区域一般都比较保守。

二是，创造性。敢于开拓创造。一般海边江边的人头脑较活，较富于创造性，大山里人较淳朴木讷。所谓“仁者乐山，智者乐水”，反过来看，就有点这个意思。

三是，竞争性。世界上的犹太人，中国的潮州、宁波、温州人，颇有竞争性。

四是，实干性。经济发展，不仅要想得好想得对，还得持久不懈地干，才会成就。就此而论，德国、日本人、山东人最能吃苦，这也是振兴经济的民性支柱之一。

五是，精明性。经济竞争、是斗力、斗智、斗勇，精明与不精明是大不相同的。犹太人经商最大的秘诀是精明。微软、李嘉诚也是精明。中国的宁波人、温州人、潮州人也是精明一族，所以他们的成功率大。安徽人不但经济精明，政治上也精明，所以安徽出大官、大商人。朱元璋、曹操、包公、段其瑞、胡雪岩，就是安徽人。

六是，钻研性。研究、思考，什么都要寻根问底，探寻个明白，这是基础研究发达的前提。英国人、德国人、法国人、意大利人、美国人，这方面胜人一筹，所以他们的科技成果最多、最大，大科学家、大富豪也多。

七是，趋利性。追求利益是否迫切，是否不择手段，是否不辞辛劳，是经商成败的关键因素之一。犹太人、江浙人、上海人、广东人利益高于一切。这很适合市场经济环境。

八是，坚毅性。坚毅是成就政治、军事、经济大业的重要支柱。德国人、日本人的坚毅有名，经济发展也很出名。山西人坚毅出名，他们从政、经商也颇有建树。广东的潮州人，既精明又坚毅，能咬紧牙关与别人持久竞争，所以潮州人生存发展能力很强。

一个国家、地区或一个区域，如果具有了上述几个民性，就有生存、发展的优势；如果全部具有，那就会无敌于天下。

英国人本来是有这些优势的,但他们的绅士风度和保守传统害了他们。德国人、日本人本也很优秀,但他们平时过于保守刻板,又自大傲慢,有时又十分疯狂没理智。犹太人本来六大优势都有,但犹太人过于利欲熏心,给人奸商印象,这也反过来制约了他们的发展。美国人作为移民社会的人,大度、博爱、奋斗等性格优势是明显的。中国的潮州人、温州人、宁波人被人誉为中国的犹太人,优势很明显。但在多数中国人的印象中,他们太重利了,人们会怕他们弄虚作假不地道。广东人虽然有优势,在改革开放之初,在市场化初期,他们大胆、敏捷,如鱼得水;但经济上档次、竞争跃上斗智斗文化斗知识阶段,他们就有点或将会力不从心。因为广东人贪玩、讲究吃喝,不大爱学习,文化偏低,高文化的人才少,喜欢靠拉关系或耍小聪明捞好处,一旦进入高新产业和知识经济竞争,他们就会面临老福特、沃森二世那样的尴尬。企业大了,竞争加剧了,产业升级了,广东人可能会玩不转。如果可以用克隆的办法克隆一些甚至成千上万的适应市场经济的人就好了。例如可以让他们同时兼有上述六大民性。形象地说让这些人有温州、宁波人的精明,山东人的吃苦耐劳、实干精神,山西人的坚毅刚强,广东人的开放、趋利意识和北京、上海、西安等大城市知识分子的思考钻研性。当然,这只是假如,无非是要告诉人们,应该增强哪方面的素质。

不久前买了一本书,书名叫《中国城市性格》。书里列举分析了20个大中城市风土人情,性格特点,令人解颐 and 寻味。笔者不去评价书中所有的归纳到底准不准、对不对。笔者想说的是,书中有的提法不无道理,或可发人深省,或可供人旅游、经商时参考。如书中排出了中国最忙、最懒的城市,恐怕会引起不少争议。但书中对20个城市的性格的最概括评语,还是有相当的准确度的。如说北京最大气、天津最幽默、南京最伤感、成都最悠闲,长沙最浮躁、大连最清新、重庆最火爆、沈阳最粗放,还是有一定道理的。

如何把握对待民性经济律?以下原则可供参考:

一是，正视承认原则。俗话说：可敬之人，必有过人之处；可怜之人，必有可恨之处。成功者，必定有民性、心理优势支持了他们；落败、贫困者，一定有什么不利的民性、心理制约了他们。中国还有句俗话说“好吃懒做”。就象《红楼梦》所说：“富贵不知乐业，贫贱难耐凄凉”。就是说，许多贫困地方、贫困之人，虽然有条件不好等原因，但民性心理上是否有缺陷？是否要反思改进？据说有的贫困地方，叫他们移民不干，搬出来了他们又偷偷搬回去，那么恋故土。还有的贫困户，把救济用以买种子化肥的钱买肉、买酒吃喝掉，别人支援的化肥、种子，也拿去换酒喝，让许多地方干部哭笑不得。

二是，培植优势原则。民性中各有优劣的一面，面对市场经济，要具体分析反思哪些民性是有用的，哪些民性是无用的甚至是有害的。要培养、提高有利的民性，克服或抑制不利的民性。

三是，充分利用原则。民心可用，民性也是可用的。经商做生意要懂得利用发挥自己的民性优势，利用别人的民性优势或劣势，为自己谋求利益。例如广东人不爱谈政治，不擅长谈文化，但喜欢谈生意、谈麻将和吃喝玩乐，与广东人做生意时，可别奢谈政治、军事、文化，只谈生意经和吃喝玩乐可也。山东人吃苦耐劳、忠诚信义，到山东投资办厂，招用本地民工就比较有利。但山东、河北人虽忠厚却有点不知变通，商家如果花样百出，山东、河北人就会招架不住，俯首称臣。真正厉害的是浙江、潮州、山西、安徽人。别想占他们多大便宜，关键别让他们占你太多便宜就行了。类似河北、山东的忠厚勤劳民众，让他们多成为加工厂工人，有大人才、大企业管住关照他们，他们也是可以勤劳致富的。

四是，扬长避短原则。民性具有相当的稳定性，一时难以改变。如保守、胆小、懒惰等民性，要改变，不是一朝一夕的事。怎么办呢？据说英国的蒙哥马利元帅有段名言，他说：聪明而又懒惰的人可以当将军，聪明而又勤快的人可以当参谋长，愚蠢而又懒惰的人可以当士兵，愚蠢而又勤快（好动）的人应开除出军队。这段话

粗看起来似乎矛盾不近情理,但仔细琢磨,倒也不无道理。一个国家、地区、区域甚至个人的民性,肯定有有利的,也有不利的;有对这种事有利的,而对别的事无利的;也有对这种事不利的,但却对别种事有利的。所谓鸡鸣狗盗,时迁式的人物,有时竟也能派大用场。那么,人们就应注意扬长避短。要用法律倡导什么民性,限制什么民性。如现实市场经济条件下,就要大力倡导鼓励以上所述那8种有利民性,克服、限制保守、懒惰、阿Q式精神胜利法、空谈、平均主义、呆板等民性。这就是扬长避短。

第二十七章 家族经营律

经济发展运作,有一个非常普遍、持续的现象,就是家族经营,存在一个家族经营律。

据称,在西方发达国家和亚洲新兴工业国家、地区,除韩国外,家族企业是最普遍和最主要的企业形式之一。在美国,90%的企业为家族企业,全美名列500家最大企业中,家族企业占了相当比重,在上市的大型企业中,有50%属于家族企业,美国的国民生产及就业人口的一半是由家族企业承担的。在英国,有70%的企业是家族企业。在日本和新加坡、台湾地区、香港地区、泰国等国家和地区,主要依靠众多规模不一、经营包罗万象的家族企业为各自的国家、地区的经济繁荣做出举足轻重的贡献。2001年前后,中国有私营公司150万家,个体工商户3100多万户,从业人员达1.3亿人。显然,这些大多是家族企业。(以上资料见《入世后中国前沿问题分析》2001年11月版)又据说,全世界2/3的企业都是家族企业,中国现有民营企业300多万家,家族企业占80%以上,全球500强企业,家族企业就占了1/3。如沃尔玛、吉百利、保时捷、宝马、三星、宜家等许多赫赫有名的企业,都是家族企业。(以上见《家族战争》何晓智译,2008年5月第一版)

为什么会有那么多家族企业?为什么家族经营会那么普遍、持久地存在?从凡是存在就有其合理性说,家族经营肯定有它的优势的一面,有其存在的必要性、必然性。如美国,许多大名鼎鼎的企业都是或曾经是家族企业,如福特汽车公司、洛克菲勒石油公司、沃森公司。香港的李嘉诚、霍英东、包玉刚、曾宪梓企业等许多著名企业,都是家族企业。

为什么会有这么多家族企业,家族企业的优势在哪里呢?

第一是,产权原始化、根本化,具有最强大的动力。自从人类从原始共产社会开始向私有社会迈进,才有了真正经济学、法学意义的产权问题,从此逐步有了阶级和国家。千百年来,王朝更迭,国家制度变来变去,但有一个传统理念、制度没有变,那就是财产私有、家族所有。任何类型的产权形式制度,都不如私有、家族所有来得直接、明白、根本。这就是私有、家族企业普遍存在且经久不衰的主要原因。利益是经济发展的第一动力。为什么中国农村改革只不过搞了个联产承包,就使农业经营简直有翻天覆地的变化,几年之间就从“吃不饱”发展到“卖粮难”?这就是产权明晰、利益驱动的神奇威力。

第二是,家族经营最有共患难创业的动力。俗话说:打虎亲兄弟,打仗父子兵。血缘纽带造成的亲和力、凝聚力,不是其他纽带能比拟超越的。在企业创业阶段,往往千辛万苦,不是父子、夫妻、兄弟,很难持久共同战斗。世上虽有如微软一样朋友、同学、同乡联合创业成功的,但不能否认的是,多数民营企业都是靠家族经营创业成功的。非家族企业也有团结一致的,但协调成本要比家族企业高。

第三是,家族经营最有利于保守商业机密。俗话说:人心隔肚皮,知人知面不知心。人与人之间,要处到知心这个程度,非常难。要知心,不但有是否投缘问题,而且不知要经过多少磨合。有些人之间,也许永远都做不到知心。在企业的发展过程中,有很多事,包括经营策略、技术、产品开发计划,是有机密性的。有些是暂时不能让别人知道,有些则可能要长期保密。公众性、合伙性企业,保密的可能性比家族企业要小得多,保密的难度要大得多。除了企业内部稳定的难度外,企业外的环境也对企业构成诱惑、压力。人才会见异思迁,别人会来挖墙角,有人会来刺探、收买商业秘密。这都是企业不能不防的。在这点上,家族企业是最有防泄密优势的。

第四是,家族传统扩张的需要。无论是动物世界还是人类世界,都有传宗接代的需要和传统。这既是生物体的本能自然性,也是历史造成的属性。这种习性,具有天然的自私性、排他性,即“肥水不流外人田”之意。人们只想让自己、自己家族出人头地,有更好的发展空间,从而光宗耀祖;不想让别人沾光,更怕引狼入室或养虎为患。这些心底下骨子里的意识,一般是不对人说的,但却往往是家族的重要理念支柱。要改变这一点,不是那么容易的。人们过去一般认为猩猩是最近人类,是比较文明的。但据电视上报道,动物学家发现,黑猩猩对不属于本家族的、误入本家族领地的外族小猩猩,竟大动干戈围剿扑杀。人类是否就没有这种本性呢?恐怕不一定。其实人类也有残忍的一面。从世界刑罚发展史看,人群如统治集团,对于不听命自己的对手和造反者,其刑罚是非常骇人听闻,往往是登峰造极。如中国的刚刑,株连九族等,就非常残暴。私有制国家如封建帝国的皇家,国是家的最极端存在方式,所以奴隶制、封建制的国家体制,其实质就是家族所有和家族经营。为什么世界上总是穷人多,为什么人才总是被埋没的占多数,除了别的原因之外,其中有一个重要原因就是家族经营制度的排外性和自私性。所谓裙带、权贵资本主义,就是家族经营的复制和翻版。同样具有严重的排外性和自私性。

第五是,竞争的需要。达尔文认为,动物生存发展的两大本能或两大关键是:竞争能力;适应环境的能力。为了适应环境,对付竞争,动物种族不断调适、变异、优化;为了这两大目的,动物坚持家族团队理念,建设牢固的血缘共同体,扩展和坚守自己的领地,如狮群、狼群、象群、牛群、马群、羊群等。电视上播出过的角马群千里大迁徙,数量达到百万,场面极其壮观。企业又如何?其实,企业也和动物一样,面临两大关键问题:一是竞争问题;二是适应环境问题。为了应付竞争,为了适应环境,大多数企业选择和坚持家族经营,或仿照家族经营来打造企业。这竟与动物界的做法如出一辙。如此看来,人类真正超越了动物界么?恐怕不能马上肯

定回答。其实,从根本上说,国家也是或基本上是按家族经营原理来组织管理的。奴隶制、封建制国家自不待言,就近代、现代世界多数国家,虽非正宗意义上的家族经营,但至少也是变相型的家族经营制。中国人的确有很伟大的一面,就这“国家”二字,其含义就很经典。我们可以解释说,国就是家,家就是国。这不仅说它们之间原理相通,而且暗示了按家族原理组织国家的实质真谛。例外的是,现代民主共和制国家,标准的现代企业制度化的企业,对家族制有较大的突破。这两种例外,是西方市场经济发展几百年的优选结晶。但它们是否能成为世界各国和全球企业仿效的楷模,前景恐怕不能过于乐观。因为家族经营源远流长,根深蒂固,要改变它,虽不能说完全不可能,但也绝非轻而易举。现代不少自我标榜民主、共和的国家,不少所谓改制为现代企业制度化的股份有限公司或有限责任公司,其实骨子里并没有变,还是道道地地的家族制国家或家族制企业。

家族经营,有正宗的和变相的几种类型:

一是,正宗原始型。这种类型的特点是体制单纯,基本上就是以血缘关系来维系组织企业。如中外大多数中小企业,就是如此。在这种企业中,往往父亲是老板,董事长,母亲或大儿子是总经理,以下各层负责人,也是儿子、女儿或叔伯、堂兄弟姐妹、三姑六婆等亲属。

二是,类似合伙型。主要以同学、同乡等关系为纽带。如微软等许多合伙企业就是如此。

三是,变相家族型。这些企业的领导层并不是真正的家族成员,但企业组织却带有浓郁的家族味。如日本的许多企业,就是用家族理念来组织、维系的。

前面说了,家族企业占了企业的大部分,如果再加上这后两类家族经营企业,那数量就更多了。那就是说,世界所有企业中,家族经营和类家族经营企业占90%以上,占压倒多数。

了解、明确了上述情况,现在我们就似乎可以明白,为什么世

界上会穷国多富国少？为什么世界上老是穷人多富人少？因为家族经营天生就是自私的、排斥异己的。这是生存竞争的结果，也许还可能是生存竞争的需要。

家族经营虽有存在延续的必然性和必要性，但家族经营的缺陷和害处也很大。深刻分析起来，主要有：

一是，不利于人类的共同富裕和进步。家族经营的利己排他本性，造成以大欺小、恃强凌弱的趋势。由于国家、地区、企业、家庭和个人在占有资源、本身条件上的差异，竞争往往呈刀俎与鱼肉之别，其结果会很残酷，就像羊兔等食草动物在与豺狼虎豹的竞争对峙中，永无胜算一样。尽管人们内心也可能不想害人，也想别国、别的企业和别人好，但利己排他的天然本性，会使强者恒强，弱者恒弱，差距会不断拉大。如中国积贫积弱许久，改革开放以来才刚刚富强起来，一些国家就坐立不安起来，什么“中国威胁论”、“警惕中国成为中华帝国”等论调忧虑都出来了，还有人不断对中国的外贸出口施加压力，逼人民币升值。如果说要促进世界共同富裕，几百个国家都成富国、强国，现在的富强国家会愿意吗？

二是，不利于人才的成长和使用。家族经营是血缘、利益共同体，追求家族利益最大化是第一位的。家族领导也不是不知道人才的重要，但要破格、无保留地重用人才，就会冲击家族经营的宗旨和体制。因为在家族经营体制中，人才永远是外人，一般不会有太大的出头之日。这是一个很大的矛盾。要么改革甚至放弃家族经营体制，就象福特公司、IBM公司后来那样，走现代企业制度化之路；要么对人才限制使用，留不住就拉倒。从现在世界大多数企业还是家族经营的现实来看，人们往往是选后者，也就是继续维持家族经营。可见，许多经营、管理型人才，纵有真才实学，但因无实践的舞台，巧妇难为无米之炊，往往会被埋没、闲置，这对经济、社会发展，是很大的损失。

三是，不利于经济的市场化、全球化。自人类文明发端以来，公认的最有活力的经济体制是市场经济。而全球化则是市场经济

的最优模式和最高境界。由于家族经营的利己排他本性,其对真正的市场化和全球化,有天然的排斥和抵制性。其实,所谓的国家主义、区域共同体,说到底,也是家族经营的变相扩展或翻版,根本上还是那个家族经营的利己排他性。家族经营最容易导致垄断、非理性甚至恶性竞争,阻碍、危害市场秩序的建立和实行,这不利于经济的市场化;家族经营理念 and 体制,在国家层面上,容易导致以邻为壑,诸侯割据,干扰和破坏全球大市场的建立,不利于经济的全球化。

四是,容易使经济、政治裙带化。在西方发达国家的影响、诱导下,加上自己的寻觅、抉择,世界上许多国家都选择实行市场经济体制,作为富民强国的最好选择。不但新加坡、韩国、中国的台湾和香港等“四小龙”国家、地区是如此,泰国等东盟国家是如此,中国、印度,俄罗斯、越南,还有原东欧国家如波兰、匈牙利、罗马尼亚等,都是如此。可以说,市场经济已是人心所向、大势所趋。不管人们愿意不愿意,反正市场经济已成了国家、地区不能不走的发展道路。但是,在西方发达国家念得好的经,在许多发展中国家却被念歪了。搞市场经济,成了权贵侵吞、瓜分国有资产,与民争利,掠夺资源、迅速暴富的旷古良机。萨缪尔森、舒尔茨、索罗斯,都针砭说发展中国家的经济是权贵资本主义或裙带资本主义。吴敬琏先生也曾经说到过这个问题。经济裙带化,有悠久的渊源。主要是来源于植根于国家的裙带政治。中国有一句俗话:厨下无人莫乱钻,朝中无人莫做官。说的就是以人身依附为纽带为特征的裙带政治。《雍正王朝》《李卫当官》等展现清代的电视剧中,知府以上,都是朝中王爷的人。不是太子党,就是八爷、四爷的人。李卫因为是四王爷的潜邸奴才,虽然大字不识,却也能做到巡抚、总督类大官。这就是清朝的裙带政治。要把这种裙带风移植到经济中来,简直就不用培训。只不过一种是瓜分政治权益,另一种是瓜分经济权益罢了。有谁会不懂?裙带风,权贵资本主义,对推行规范的市场经济危害很大。不少国家的教育、卫生、国企、经济,一说市

场化,结果走得比西方还快。什么乱收费,读书贵,看病贵,假冒伪劣商品和服务都来了。我们是否清楚,裙带风其实也根源于家族经营,同样具有利己、排他的特性。发展中国家,要搞成规范的公平的法制化的市场经济,要走的路很长,要解决的问题很多,其中重要的一环就是要防止权贵、裙带资本主义。关键的是要防治寻租腐败,打击政府官员的贪污受贿、贪赃枉法,防止大大小小的权贵们利用职权侵占国有资产和各种稀缺资源,与国与民争利,干扰国家的决策,进而破坏国家的改革开放和市场化、现代化的正常发展。

如何看待和应对家族经营这一规律现象,可以考虑采取如下原则:

一是,理解正视原则。家族经营是一种历史性、世界性现象,不理解它不行;不正视它也不行。只有客观地全面地理解把握它,我们才能从容地应对。

二是,权衡其利弊,有取有舍原则。家族经营有其合理有利的一面,如个体私营经济的发展和壮大,不依靠家族经营是不行的。但国有企业的改制和市场化,就要当心被家族经营的理念和风气冲击,防止被权贵把经念歪来谋私。在国家的组织人事制度方面,在选拔使用政府官员和国企领导人时,要高度警惕裙带风的侵蚀和破坏。

三是,把握利用原则。家族经营虽有其优势,但也有其劣势和软肋。当我们知道了我们的竞争对手的基本经营体制、机制,我们也就知道了他的劣势和软肋之所在。难点在于我们如何准确判断对手是否家族经营,其机制的现实“空子”在哪里。所有实行家族经营的国家、企业,虽然基本体制都是家族经营,但机制上还是有强弱之分。例如对人才、技术,有些是不大重视,有些则是很不重视。如能了解把握准了这一点,就有对付的良招了。家族经营制度下,最大的弱点是吸引不了、留不住大人才,使用不了高精尖技术。当代经济已经或将要告别工业经济,跨入信息、知识经济时

代。新时代竞争成败的最大关键是知识和智能。而这正是家族经营体制下的国家、企业的软肋弱点。光团队本是一家或亲如一家是不够的,也是不行的。时代已经或即将进入“知本家”、“知识本位”时代,是知识、智能当家致胜的时代。这说明了什么呢?这就告诉人们,原本最根深蒂固最难对付的家族经营,今天可能最好对付,最有可能被别人打败。因为知识、智能取胜是一种世界性、历史性大潮流。顺之则昌,逆之则亡。家族经营的体制局限,决定它不可能以人才、知识为本,没有人才、知识、智能上的优势,在竞争中就必然处于劣势,别说取胜,能不被别人吞噬就谢天谢地了。对付家族经营国家、企业的最有效策略,就是与它们打人才战、技术战、知识战和智能战。美、英就是这样对付萨达姆的家族经营国家的。萨达姆总吹他的军队如何如何,但美、英不与他拼短兵相接、白刃格斗,拼的是高科技,稀里哗啦,几乎还未碰面,所谓的卫队精英就垮了,一下子萨达姆就完了。跨国公司、现代企业制度下的大公司,要对付家族经营的企业,其实一点也不难,只要打高科技战就行了。就算一个强大的家族企业,在高度现代化、集团化的跨国公司面前,其实也只是小菜一碟,不过是航母对小木船。家族经营的企业,最怕人家与它拼人才、拼技术,拼知识、智能。想当初,福特公司、IBM公司,若不是及早改革家族经营体制,实行现代企业制度化,也许今天这两家企业还存在不存在都难说,别说列入世界500强了。

四是,适时改进原则。家族制度下的国家、地区和企业,应该向美国的福特公司和IBM学习,在体制上进行适应时代潮流的改革。其中最关键的是在决策、用人上要打破家族把持的封闭性,形成能吸引、留住和使人才发挥重大作用的机制。全球化的商潮滚滚,不改革是不行的,动作慢了也是不行的。只有与时俱进,敞开胸怀接纳人才,才能驾驭高技术、高智能时代的经济竞争,才有继续生存和发展、壮大的希望。

第二十八章 食物链条律

经济生活中,有一个人人似乎都很熟悉但实际上不一定深刻了解的规律,那就是食物链条律。

食物链条,本来是生物界主要是动物界的说法。如什么以什么为自己的食物链。举例说吧。牛、马、羊、鹿、兔等食草动物,是以青草作为自己的食物。因此。他们与青草的关系,就是食物链条关系。换句话说,这些食草动物的食物链条就是青草。虎、豹、狼、狮等食肉动物,则是以许多食草动物为食物链条的。在人的眼光看来,动物食草,似乎不存在感情上难于接受问题。因为植物虽也是生物,也有生命,但毕竟不能与动物相比。至于有的动物如山羊吃草喜欢啃草根,破坏植被,这就有点不文明了。但面对辽阔的自然界,山羊虽有“罪”但应是“罪”不至死。人类对于猛兽吃食草动物,起初感情上有一点难于接受。但随着谋生的艰难,人类也由食植物嫩芽、茎块、果实,进而发展到也吃鱼吃肉。初期的肉,肯定是围猎得来的。先打的肯定是兔、羊之类的食草动物。后来随着打猎技术的提高和组织的完善,竟连豺狼虎豹也敢打敢吃了。所以,人是既食植物又食动物,就有两条食物链,生存空间就比单食植物或单食动物的动物大多了。讲到这里,想起了电视上看到一个节目。节目说的是南非有一种凶残精悍的豺,专吃农牧民养的绵羊。其中黑背豺更是厉害。有一个牧民被豺逼得走投无路,只好放弃养羊业。他把养羊业转给别人,自己备了猎枪,成了打豺专业户,专门应牧民要求为他们猎杀豺。据这个报道说,南非的吃羊豺长期以绵羊为食物链,即使要冒被枪杀、毒杀的风险,也不改悔。据统计,一段时间就猎杀了30多万只豺,但豺似乎仍无怨无

悔,依然死死盯住自己的唯一的食物链不放。上面东拉西扯并非闲得无聊,而是要为后面的文章张本、铺垫。是想说明,食物链条律是生物界主要是动物界的普遍规律。

人类也是生物、动物的一部分。经济是人类的最主要活动之一,是人类生存发展的基础和保障。经济社会、经济活动,是自然历史现象,同样会反映和遵循自然界的普遍规律。因此,经济的运作和发展,也存在食物链条律。

经济中的食物链条律,有哪些类型呢?概而言之,无论是生产、经营者,还是服务行业,都以消费者为食物链这个消费者,不仅是指普通老百姓,也包括政府机关、团体和众多的企业。看来事情不是挺简单的吗?这谁不懂?这表面说起来看起来是简单,但实际上和做起来却不简单。要不,这世界上为什么还有那么多饥寒交迫的穷人,还有那么多人需要救济才能维持起码的基本生活?为什么许多企业、商家会深感生意不好做,会有那么多企业在苦苦挣扎,面临破产倒闭?经济上的事情,也象写文章搞创作。说起来似乎谁都懂,但真正会的高手并不多。多数人都是一知半解,眼高手低。一定要在实践中经历过许多失败的痛苦磨练后,才会悟出和掌握其中的三昧真谛。要不,这世界上为什么总是穷人比富人多,而且贫富差距老是那么大。这食物链条律,空泛说说,没什么指导参考价值。但如果深入分析,精心归纳出道道出来,就会有价值。经济界的食物链条律,主要有如下类型情况:

一是,正常合法型。这是世界经济的主流和主体。如农民以农产品消费者为食物链,工业生产者以投资类如别的企业或民用生活消费者为食物链,商业、金融、交通、酒店等服务业,则以所有需要此类服务的人为食物链。政府官员靠税收发工资,税收是企业上交的,所以企业等纳税人就是他们的食物链。公办学校、医院呢?则一方面吃财政饭,也以纳税人为食物链;另一方面又向学生或病人收费,又以学生或病人为食物链。西方经常有人念叨“顾客是上帝”,表面看起来是为了尊重顾客,但本质上是食物链条律的

问题。因为顾客就是你的衣食父母。还有什么能比衣食父母更应该受到重视，让人顶礼膜拜，值得咬住青山不放松的呢？

二是，反常寄生型。世界上有不少人是靠寄生活命的。如不少帮闲、无聊食客、打手、妓女、二奶等。放高利贷者并不参与投资经营，只是食利而已。这的确像寄生虫。不过这个问题比较复杂。如银行等金融机构，有时只管放贷吃利息，也不过问生产经营，这和私人放高利贷者没有本质的不同。所以如果把银行归到此一类也不是全无道理。但还是把它归入上一类即提供正常合法金融服务获取回报者为好。

三是，非法盗窃型。包括小偷小摸和大偷、惯偷。如暗中掏人钱包，钻墙逾穴、爬窗撬门入室偷盗均属此类。

四是，非法抢夺型。如飞车抢包、拦路抢劫、入室抢劫和绑票抢劫等；还有用饮料、香烟把人迷昏，然后把钱物卷走，不属于偷窃，而应归入抢劫类。

五是，非法诈骗型。如路边或大街小巷，利用跌钱、换钱、残局棋、猜押宝等，骗人钱财物品等。

六是，寻租交易型。指社会利益集团贿赂政府官员，搞权钱交易，谋取审批权下的优惠如批好地、低价地和采矿权等。

七是，违法抗法型。主要有走私、贩毒、贩黄、倒卖军火、拐卖人口和黑社会欺行霸市、敲诈勒索等。

八是，制假售假型。主要是制造、销售假冒伪劣商品、制假证、做假账、制作假财务报表等。

九是，执着粘附型。不管别人需不需要，千方百计象万能胶和糯米糖一样粘上去，不达目的死不放弃。如不少搞传销、直销、做保险、推销商品的，就是这样。还有乞丐，尽管可怜，但人们不喜欢处处有乞丐，可是却免不了甩不脱随时会碰到乞丐。中国目前许多大中城市都有乞丐，有熟人开玩笑说，碰到很正常，碰不到倒是不正常。乞丐人数看来也不少，而且花样繁多，真假难辨，如有抱婴乞讨型、唱歌乞讨型、擦车乞讨型、登门乞讨型（有的还唱古代流

行的“莲花落”或恭喜发财之类的歌堵住餐馆、商店要赏钱)、和尚化缘型、坐地待施型和残废乞讨型。据说有些乞丐还成了富翁。但不可否认,里面有不少是真的困难可怜。这里就有两个问题;一是,这些乞丐来自哪个省市县,当地政府有没有责任,应不应该管管?二是,许多沿海开放性城市,也随时可见乞丐,会不会有损城市和国家形象?对外地流来的或本乡本土的乞丐要不要管、如何管?这里就不展开说了。

食物链条律实际上有两个方面的含义:第一、任何企业、个人,都必须有自己的食物链,否则就无法生存,更不应说发展了;第二、任何企业、个人都有可能是别人的食物链,有时是出于互补,有时则出于无奈或被迫。关键在于,要尽量发展、保障自己的食物链,而防止不应该、不情愿成别人食物链的情况发生。所谓食物链,是指以什么为生、为财源。财源不能凭空,必须有对象载体。这个实在的载体,就是食物链。举例说吧。一个农民,种田为生的话,农产品的买主是他的食物链;农闲时他又去打短工,企业主成了他的第二食物链;有时行情来了,他见机倒卖一点钢材、水泥、砖头什么的,建材买主(中间商或基建业主)成了他的第三食物链。

人们在寻找确定利用食物链时,有什么特点呢?主要有三个明显特点或叫规律:

一是,寻找适合自己的食物链。因本身条件制宜,有力气就打力气工,有文化就打文化工,有技术就打技术工,有外貌就吃青春饭,有本钱就开店或跑江湖做生意,有关系后台就去运作关系,空手套白狼如卖批文、帮人公关挣钱。

二是,寻找我能抓住的食物链。全国、世界各地,挣钱的机会到处都有。不过,要找准一个食物链并不简单。首先是有没有机会;其次是什么样的机会,适合不适合你。例如,许多地方缺财务总监、高级汽车维修工、高级信息人才、国际贸易人才、国际法学人才等,明知是虚位以待,高薪诚聘,但许多人只能望洋兴叹。因为自己的资质、才能达不到那个要求。由于许多城市的收入、生活水

平提高了,很多粗活脏累活城里没人愿干,农民工正好技术活干不了,拾遗补缺地进城干这些活倒是相得益彰。

三是,只找我能承受成本风险的食物链。不管是动物还是人,其寻找食物两都有一个规律,就是只找自己能承受有关成本、风险的食物链。有些食物链,对其来说或是成本代价太大,或是风险太大,一般就会放弃。如出国出省打工,即使工资高,如除掉路费等开支,比在本地打工赚不了许多,人们一般就宁愿在本地打工。还有一些要冒很大风险的事,人们一般也会尽量避免。狮子一般是只猎杀没有多大反抗能力的动物,不猎杀大象的。只有在觅食实在艰难时,才会结群猎杀大象。不久前看了一则网上视频,一群狮子紧追不放一群大象,跟踪了几天,最后竟把三头大象捕杀了充饥。人们寻工也是,不到万不得已,是不会接受高成本、高风险的工作的。

如何把握对待食物链条律?应注意以下几个原则:

一是,高度重视原则。食物链条律关系企业和个人的生存发展,任何企业、个人都不能掉以轻心,必须高度重视,深入研究,认真对待才是。

二是,扬长避短原则。如何选定食物链条,必须实事求是,扬长避短。既不应该好高骛远,也不能过于谦虚、礼让。

三是,执着努力原则。英特尔总裁格雷夫说,在当今世界,只有偏执狂才能生存。要成就事业,要稳定和拓展自己的食物链条,必须要有咬定青山不放松的执着努力。

四是,攻防结合原则。以别人为食物链和成为别人的食物链,有正常的不可避免的方面,如衣食住行等服务,肯定要掏腰包购买,还有投资上,也要购买别人的原材料,所以就成了别人的食物链;自己的劳动力要推销给别人,自己的产品、服务要卖给别人,所以别人成了自己的食物链。这里说攻防结合,是从竞争自保角度说的。要保障发展自己的食物链,又要防止被别人作为食物链。首先要稳住自己的食物链,防止被别人竞争抢走;其次要防止被坏

人当成了偷盗对象。“螳螂捕蝉，黄雀在后”。不能光想到了捕蝉，也要防止被黄雀捕去当大餐。现在社会上不法黄雀很多如盗窃犯、诈骗犯、抢劫犯、拐卖人口等有心作案的歹徒，随时准备突袭以下几种人：老人、妇女、儿童、病人、残疾人、生意人以及所有遭遇不幸或得意忘形、麻痹大意的人们。如果人们一下不注意，就有可能被偷、被劫，生命财产都会受到威胁，成了别人的食物链、盘中餐。企业、国家、地区，有时也何尝不是如此呢？

第二十九章 浪费难止律

地球上的资源是那么的有限，地球上的浪费却又是那么的惊人。人类到底是怎么啦？

本章叫“浪费难止律”，是因为浪费现象太多，而且年复一年相沿成习。人们对此熟视无睹、习以为常、无可奈何。在一个资源有限、财富有限、穷人多多的世界里，有什么理由、有什么权利这样浪费呢？

交代了写本章的初衷，现在得界定一下浪费的概念。狭义的浪费，人们一般都懂。如浪费粮食啦，浪费电啦，浪费原材料啦。再广一点的浪费，如浪费时间啦，浪费精力啦。若大致分类，则有政治浪费、军事浪费、经济浪费、文化浪费、体育浪费、教育浪费、医药浪费、社会浪费等。本章所说的浪费，是指经济意义上的浪费，是广义的浪费。如浪费原材料，浪费资源、能源，浪费时间、空间，浪费人力、人才，还有浪费财富、浪费管理等。

人类几乎每年每月每天每时都在浪费，几乎每一个国家、地区的人们都在浪费。这普遍性的，无休止的浪费，成了一个令人难以接受却又不得不承认的规律。由于浪费既具有经常性，又具有普遍性，所以一下子很难用一个词组概括，为此，笔者从历史、持续这个更有实质意义的角度来给其标名，叫做浪费难止律。

地球上的，或说人类的浪费，有哪些类型呢？

一是，资源的浪费。人类无休止地扩大石油、钢铁、其它金属、非金属原材料的消耗，大幅度地扩张烧油、烧煤、用电，这其中存在大量的浪费。一切工业化初期国家、发展中国家，其能耗、物耗往往都比先进发达国家高很多，如中国的能耗、物耗比日本等国家高

出许多。这是第一种资源浪费。第二种资源浪费是许多装饰性、纯观赏性的建筑、灯光工程,用去了大量的原材料,消耗和继续占用大量的能源。第三种资源、能源浪费是交通工具过多、过滥,如多如牛毛的小汽车占用了大量的资源、能源、道路,且污染环境。第四种浪费是产品更新换代太快,如服装、电器、电脑、汽车、家用电器,往往用一、两年,三、四年就被淘汰,成了一堆废品,有些废品还可回收利用,有些则成了纯废品,且很难处理。第五种浪费是无节制地占用、破坏耕地。如中国沿海地带和不少大中城市周围的良田几乎被圈占光了,乱占、乱建、乱抛荒的现象非常严重,真是罪过啊!中国人均耕地本来就少,良田就更少了,经得起这样乱占糟蹋吗?有的地方还偶而见一两条小标语,如“爱护耕地,人人有责”、“但惜方寸地,留与子孙耕”。可惜这声音太微弱了,没人会把它当一回事,因为首先各级政府领导就没有把它当一回事。许多领导考虑的是政绩、升官,图的是任期内这眼前,什么百年大计、利在千秋,谁顾得了那么多?

二是,人才、人力的浪费。世上有许多精英、身强力壮者,没有直接从事生产性、经营性活动,为人类直接创造财富,而是从事政治、军事、传媒、文体、社会性活动。这些人靠谁养活?这些人的活动到底对经济、对生产力起了多大的正作用?这些精英假如放在企业,放在生产、经营战线,人类财富的增长将决不止今天这个量级。一些国家、地区的上层建筑和社会中介性、事业性队伍畸大,一方面都把企业当食物链,企业不堪重负;另一方面,官本位、食利阶层盛行,许多精英不去搞经营生产,而是去搞政治,搞非生产经营活动,大大削弱了市场主体的人力资源供给。如中国许多博士、硕士、本科大学生都削尖脑袋往党政机关、金融单位和报酬高的中介机构如会计师、律师事务所钻,真正愿去企业和敢于创业办企业的很少。这不正常!经济第一钱的高能级人才、人力少了,企业很难做强做大,经济也很难有较快、较好的发展。

还有,在人才部门、地区所有的体制和传统下,不少部门单位

的人才积压、浪费现象也很严重。大材小用、甲才乙用的乱用人、将就用人现象也比比皆是。加上劣人驱逐良人、奴才驱逐人才的逆淘汰规律，用人唯亲、唯顺的恶习，许多人才往往是有苦难言，有力无处使，在压抑、排挤中煎熬、混日子。这对人才本身，对急需人才的国家、地区、企业来说，是多大的浪费和不幸啊！

三是，时间的浪费。时间到底值不值钱？不同的国家、地区和人们眼中，往往是不同的。对于科学家、企业家来说，一寸光阴比一寸金还要贵。对于许多人来说，时间简直不值几个钱，甚至一文不值，成了生活的负担。因为他们老是感到闲得无聊，不得不打麻将，泡吧和在高尔夫球场、夜总会和无休止的闲聊、闲逛中打发时间。例如顺口溜所说的，“十亿人民九亿赌，还有一亿在跳舞”，就是太无聊的写照。现在中国有13亿人了，情况好点了么？恐怕也不乐观。现在跳舞的人倒是少了，但泡网吧、泡茶座、挤彩票站的人多了。不信请看许多大城市、小集镇，除了餐馆、网吧、茶座、彩票点热闹外，还有什么？现在可能是13亿人民11亿赌，还有1亿泡网吧，1亿在餐馆、茶座边吃边喝边诉苦。

人类还有多少难题要攻关？这世上还有多少穷人要脱贫？多少经济、社会问题要解决？人类真有可能，真应该这么清闲吗？时间是不可再生的资源，一去不回头。是谁是什么让人类那么多人那么清闲无所事事？是国界、体制的限制和政治家的无能，让人类如此劳逸不均，如此无事可干，如此浪费时间。

四是，生产、经营的浪费。人类无休止地模仿跟风，每种产品都有成千上万家工厂、商家在做，这是多大的浪费啊？据报道，仅天津一地，推销牛乳制品的商家就有几十家大公司。竞争之惨烈，令几家国外公司都知难而退。一个河北省，有几百家钢铁厂，全国又有多少？还有电器、电脑、手机、汽车，哪一样不是成千上万家厂在争夺市场。人类能不能有所分工，不要什么都一窝蜂好不好？低水平、大面积重复建设、生产，这是人类的灾难，是资源、能源的灾难！也是宝贵的时间、人力、物力的大浪费的灾难！

五是,科技的浪费。科学家发现了多少新东西?又发明了多少新东西?这些新发现,新发明都应用了吗?都转化为生产力,为人类造福,创造了财富吗?不!全世界有不少的新思想、新观点、新创意、新发明,都被束之高阁,随着时间的推移在老化、贬值。一方面科技发展日新月异,一方面是产业发展传统、迟缓。这不正常!人类不应该如此浪费科技,而要充分加以利用才对。

六是,政治、军事的浪费。在浩瀚的大宇宙中,地球只是沧海一粟。这地球太小了!可就这“小小环球”,却布满了庞大的军队,庞大的政治、警察机构,军费高居不下,政治管理费居高不下。对于生产力还不十分发达,特别是对于发展中国家来说,这负担太重了!这浪费太大了!一个发展中国家,要养几十万、几百万军队、警察,还要制备那么多军机、军舰、坦克、导弹,要多少国家税收?如果再加上养几百万、几千万公职人员,那经济的负载就太重了。企业能承受吗?老百姓能承受吗?这经济能乘风破浪大踏步前进吗?之所以不少国家财政一直吃紧,寅吃卯粮,关键就是体制不合理。直接为经济服务,促进经济的机构、力量小了;制约、吃喝经济的机构、力量大了。政治、军事的开支太大,势必削弱经济的生机和后劲。以前人们常说“小政府、大社会”,这是成熟市场经济下的一种理想模式,事实上,这是一个高深的辩证的哲理。一般来说,以下关系很能说明点问题。

定理:小政府大社会,小政治大经济。

逆定理:大政府小社会,大政治小经济。

推论:要发展大经济,势必要精简压缩政治规模;要发展大社会,一定要建立小政府。

逆推论:要搞大政府,就搞不成大社会。要搞大政治,就搞不成大经济。

过去苏联、东欧国家,把政府、政治越搞越大,如苏联的一个部,就有几十个部长、副部长。如果哪个国家、地区,每一级都有党、政、军、人大、政协、纪监等几套班子,每一套班子都人数众多,

这么大的政府、政治下，社会、经济怎么大得起来？又如世界各国养了那么多军队，一年四季大小战争不断，战争，军事，是多么劳民伤财的事！对经济和社会的破坏力又是多么大？人类难道不可以和谐一点、自制一点、礼让一点，压缩军事、减少战争吗？因为军事、战争，浪费太大了。想当初，美、苏军备竞赛，竟把一个资源富饶的苏联都拖垮了。一个朝鲜、巴基斯坦，那么小的一块地方，要养那么多军队，还要搞导弹、核武器，就算是出于自卫，但经济承受得起吗？能不能订一个世界性条约，全世界各国的军队无条件都压缩一半，军费开支减少一半？如果能如此，那人类能节约多少资源啊！人类为什么就不能和谐一点，集中资源、精力发展经济呢？

那么，如何对待浪费难止律呢？以下原则可供考虑：

一是，深恶痛绝原则。任何国家、地区的官民，都要深刻认识浪费的危害性，对浪费口诛笔伐。

二是，从我做起原则。要从自身做起，尽力减少防止浪费。世界虽大，但分成那么多国家、地区，管得了自己，管不到管不了别人。但只要每一个国家、地区都深刻反思浪费的危害，都采取得力措施防止浪费，那这世界上的浪费现象就会得到大遏制，就会有惊人的奇迹出现。财富增加了，污染减少了，资源、能源瓶颈舒缓了，人类之间关系也没有过去那么紧张了。这世上的恶性竞争多，除了制度、人性的原因外，资源紧缺和分布不均是一个重要原因。如果资源矛盾缓和了，财富增加了，人们之间的争执就会减少，军备、军费、战争也自然会减少。比方说，如果汽油不再紧张，遍地都是太阳能汽车，中东局势还会那么紧张吗？如果全世界烧汽油的小汽车减少一半，这石油还会那么紧张吗？人类只要节约、节俭地过日子，细水长流，也许许多争斗就不会发生。

三是，齐抓共管原则。要建立国际反浪费同盟。如建立裁军、削减军费、削减军备、削减高能耗、物耗产业、削减小汽车、灯光工程等太浪费的事物的国际公约法规。联合国要增设一个国际反浪费机构，像反环境污染一样，对世界各国进行监督、检查，大力遏制

各国的浪费。联合国和国际组织应大力促进这种功在当代、利在千秋的反浪费大好事,那才功德无量,真正治本治标呢?

四是,适当利用原则。从浪费难止律中发现和利用商机。资源是有限的,浪费盛行总有自食其果的日子。各个国家、地区一旦明白过来,痛下决心治理改变,其中商机可大了。如节能、节物耗,寻找替代性能源、原材料,提高劳动生产率和办事效率、管理效率的机器、工艺、软件等,都将是大批量的抢手货。谁能早发现,早生产供给,谁就能发大财。

第三十章 失误常有律

在经济发展、运作的决策、实践中，失误是普遍存在的，经常性发生的，存在一个“失误常有律”。

中国有句俗话：人生不如意十常八九。可见真能心想事成的满意、成功，只占心想事情的少数，百分之一、二十吧。中国又有一句俗话：谋事在人，成事在天。可见不仅心想，而且已经谋划的事，成功不成功也是很不确定。古人并不能断定谋划能否成功，只是听天由命。因此，古人的谋划实践，也是带有“试错”的性质，就象人们说的，“走一步看一步”，“摸着石头过河”。

为什么要提出并分析失误常有这个规律呢？主要是考虑以下几点：一是，经济发展、运作，纷繁复杂，变化万端，任何谋划、决策，都存在成功或不成功两种可能性，好大喜功，刚愎自用者更是如此。如股市，人们一般是失误比成功多，尤其是中小散户，失败的人和时候都占多数，许多人都是屡战屡败，血本无归。在投资办企业的活动中，人们也是失败多于成功。无论是美国，还是中国，所有实行商品、市场经济的国家，登记的企业数肯定是浩瀚如银河的星辰，但多数没有成恒星，甚至连行星、卫星都还不到，就销声匿迹了，顶多是颗一闪而过的流星。企业衰败的数量如此之大，频率如此之快，说明办企业不是那么容易的，失误、失败的概率非常高。二是，要让人们知道，搞经济既然失误的概率可能非常大，那么在决策上、实施中就应有灵敏的反馈机制、纠错机制，不能等酿成大错再回头，那将为时太晚，损失太大。三是，经济发展、运作、投资、生产、经营，是真金白银，拿身家性命在玩、在赌。大则关系到国家前途命运，国民的富裕贫穷，地方企业的兴旺衰败，小则关系到家

庭个人的贫富、兴衰和在社会上的生存发展,必须高度警觉,尽可能避免失误,尤其要避免倾家荡产程度的失误。

各个国家、地区,每年都在搞经济,抓经济,但不少国家、地区,至今还处在贫困之中,问题成堆。他们是成功多呢?还是失误多?肯定是失误占了多数。世界上的企业成千上万,三十年河东,四十年河西。年年有企业开张,年年有企业破产、倒闭。可以说,多数企业的存活率并不高。就象“离离原上草,一岁一枯荣”,能存活5年、10年、20年、30年、50年的企业实在太少,凤毛麟角。办企业是一种决策。想当初办的时候,肯定也经过了信息、项目的筛选、论证、市场调查和充分谋划,但为什么多数企业都是短命的呢?说到底,不是决策失误就是实施失误,而且多数是决策失误。任何国家、地区、企业和个人,都总是自信的,甚至是自负的。就象西方有的教育心理学家认为,95%甚至100%的人天生自负且不会改悔,永远不愿听别人的批评,不会承认自己不足和不如别人。不管信息充分不充分、准确不准确,由于人们总是认为不比别人差,越愚蠢的人越自以为是,越愚蠢的人越喜欢拍脑袋随意决策、行动,这就是古今中外政治、军事、经济史上败笔累累的根本原因之一。

经济竞争犹如军事之争,是各种主体力量的动态博弈、角逐、厮杀。所以说商场如战场,确有几分道理。这种情况形势下的决策难度甚大,很容易失误。就象不成熟股市中斗智斗狠,中小散户肯定是失败多、失误多,且很难摆脱、改变这种命运。

失误一般有哪些类型呢?

从行为方式分,有决策失误、实施失误、管理失误等。

从事物性质范畴分,有政治失误、军事失误、经济失误、社会失误、文化失误等。

经济方面的失误,主要有:

一是,投资失误。主要是源于决策失误,对经济运行趋势、变化特点判断不准,造成误投入套。不管是办企业、做生意、投资证券、汇市,都可能投资失误。

二是,运作失误。投资方向对了,如果运作时机、方法、力度出问题,也会失败。如投资钢铁、房地产,无所谓错不错,关键是要运作及时,经营有方才行。原材料、房地产业,是投资大,周期长的产业。如果动作太慢,拖3、5年,7、8年还不竣工,经济形势已变,畅销的成了滞销,那就惨了。所以,执行操作也很重要,也决定成败。

三是,管理失误。管理失误是各个国家、地区和企业通病,是最需要弄好却又很难弄好的事情。许多国家、地区经济不景气,治安不好,政治不稳,管理不善是一个重要原因。为什么别人井井有条,忙而有序,你就纷繁杂乱、不死不活、混乱不堪呢?不是管理无方是什么?微软的管理是好的,主要好在它的人才管理、分配管理和项目开发、市场化、标准化管理。微软的成功,关键在于它的管理体制和机制优势明显。美国、香港的管理,也是成功的。一个那么大的移民国家、移民城市,能忙而有序,以法、依法治理,是管理成功的典范。

四是,调控失误。管理中虽然也有调控,这里单列出来,主要是考虑到国家、地区的宏观调控,与企业管理有很大区别。国家、地区调控是一件难事,需要大智慧、大勇气、大意志。凡是失误的调控,不成功甚至失败的调控,必定是其中三大要素有缺欠。或是缺乏智慧,或是缺乏勇气,或是意志不坚定。英国撒切尔夫人治理、调控英国通胀等问题,是三要素兼备,取得了成功。罗斯福、里根调控美国经济,也颇得章法。许多国家的调控就没那么乐观了。如日本、泰国、中国等。想压压不下,想促促不动,想平衡偏大起大落,想搞活偏死气沉沉。调控,一般要用市场化手段、经济手段,如利率、税率、货币投放回收率等,不宜用行政命令那一套计划经济的做法。

五是,营销失误。商品、服务的营销非常重要,但人们往往是失误多,成功少,所以到头来,只有少数几家几十家企业占领市场,其他的大多数企业黯然认赔出局。可口可尔、百事可乐、肯德基和沃尔玛为什么在亚洲如中国也能成功呢?主要在于它们的市场对

象的定位、营销手段、质量、信誉综合起了作用。中国许多饮料企业、商场缺少充分的研究、论证，经营上没有多大特色，千篇一律，比可口可乐、沃尔玛、肯德鸡，有较大的差距。即使近几年兴办的某些商场、饮食企业，也还是传统的老一套的经营理念和方法，这怎么会成功呢？也许等着破产、倒闭吧！

六是，用人失误。各个国家、地区，各个企业，除了决策之外，没有什么比用人更重要的了。这里的“用人”是个大概念，包括“用”与“不用”，“如何用”等内涵。用人虽然重要，许多领导人、政治家、企业家也知道，但失误却非常容易发生。为什么呢？主要有以下几个原因：

第一，只有人才才能发现人才，使用人才。许多领导人、企业家，搞不懂自己需要什么人才，哪些是自己需要的人才，对人才应该如何用。所以，他们往往弄错做错。项羽放走韩信，刘邦也差点失去韩信，诸葛亮轻信马谡，赵王错杀李牧，吴王错杀伍子胥，福特公司错误辞退艾柯卡，都铸成历史大错。像项羽、刘邦、诸葛亮、福特这么有名的人都犯如此大错，何况一般的平民百姓呢？不知人就不可能善任。

第二，虽知人，也懂得善任，但也出错。主要是出于利益的考虑：一怕人才压过自己，抢了自己的前程；二怕人才不听使唤，头角峥嵘，过于出头冒尖；三怕自己的亲朋好友妒忌，进而对自己离心。所以，自古以来，“用奴才不用人才”也成了一条铁律。任何当权者都可能会这么做。许多领导人用人，首先考虑的不是对国家、民族和事业有没有利，而是对自己是否忠心，对自己的地位有没有利。蒋介石为什么要重用刘峙、汤恩伯、胡宗南这一大批蠢才，主要不是因为他们能干，而是因为他们听话，忠诚于他。

第三，领导人往往自负。十个领导九个自负。认为自己既然能当别人的领导，就一定什么都比别人行。甚至连唱歌、跳舞、下棋都不让下属超过自己，抢自己的风头。这种不开明的领导，实际中往往占多数。不把人才当人才，不尊重知识、尊重人才，而是颐

使气指，把人才当走狗和跟班使唤。这一方面是水平问题；另一方面是一种权术，故意把部下贬得一文不值，让部下永远诚惶诚恐。这就造成两个问题：一是真正的大人才，精人才不敢靠拢入围，让你用不到人才。如曹操的多疑自负，使文人谋臣不敢靠拢，天下一龙一凤全跟了刘备。曹操只重用了两个谋臣，一个是郭嘉，帮他定计击败了袁绍，平定了北方；另一个是司马懿，没想到夺曹操天下的竟是司马家族。二是领导人自己，大多喜欢吹牛拍马的人，于是许多人就投其所好，乔装打扮成“人才”，天天围着领导转，领导为图眼前舒服，心理满足，于是就重用这些假“人才”，真马屁精，事业会不会兴旺就可想而知了。

第四，领导人情绪化、多疑，不专情。由于人才最怕猜疑、多变，而领导人往往多数是情绪化、多疑善变、喜新厌旧。越王当初重用文种，后来杀文种；吴王当初重用伍子胥，后来杀伍子胥；朱元璋把一班元老重臣几乎杀光了。明崇祯皇帝在位才十来年，但他刚愎自用，多疑善变，用人不专，宰相就换了几十个，守边将军也是又换又杀，自毁长城，最后把大明江山折腾完了才罢。所以中国古代有一句名言：飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹。用人，不但要用对人，而且要用人不疑。用人虽不等同于择偶，但基本原理也有相通之处。双方要有信任、诚信。不同的是用人要追求高精尖人才，才能应付经济的高智能、白热化竞争。择偶则不必追求高精尖，只要喜欢适合就行。

经济上的失误，危害甚大，甚至会威胁国家、地区、企业的前途命运。许多政治、军事失误，也会直接间接破坏经济。如第一，二次世界大战，不但害了世界，也害了德、日等挑战国家自己。中国的反右派、反右倾、文革等政治运动和1958年大跃进，以后的洋跃进，对经济，对知识分子，对民心的破坏太大了。苏联的肃反扩大化，大镇压，给国人造成的创伤很大，差点使卫国战争无能战之将而使国家灭亡。

那么，如何减少，防止失误呢？可参考如下原则：

一是,实事求是原则。经济决策、运作、调控、管理,都要实事求是。只有实事求是,才能使决策尽可能地科学化、合理化。邓小平倡导奉行实事求是,推行改革开放政策,救了中国,救了中国人民。失误的本质特征是主观与客观不符,理想与现实不符。邓小平同志之所以强调生产力标准、实践标准,就是为了尽可能防止失误,减少失误可能造成的损失。经济行为,投入的是真金白银,关系的是身家性命,失误多了大了可不得了。不能不三思而行,力求正确合理。一个国家、地区、企业、家庭、个人,搞经济不能凭愿望、凭传言、看别人、理想化行事,必须审时度势,实事求是。在失误的事例中,理想化、情绪化是导致失误的一个重要原因。中国1958年“大跃进”,就是理想化、情绪化的产物。人当然需要理想,但理想代替理智,从愿望出发去投资、经营风险很大。任何国家、地区,包括中国,如果不把经济理念从理想主义彻底转变到合理主义,就做不到实事求是,也就避免不了频频失误、失误常有律的怪圈苦果。

二是,防范调节原则。人非圣贤,孰能无过,没有什么能保证百分之百不失误,关键要建立一种适时的有效的调节、纠错机制。不能等一个大工程完了再总结,一个大计划实施完了再判断,而是要随时进行总结、修正、调节。适时的微调,震荡小,损失小,比大起大落式的大调、硬着陆肯定要好得多。

三是,科学合理模式原则。世界万物虽复杂,但有类型之分,也有定性,有规律可寻。如投资、经营,营销、生产、公关、管理、分配、用人、用工、宏观调控、货币政策、利率、税率等,都有模式借鉴、优选的可能。如对付通货膨胀,就有一整套方式、方法可供选择。只要结合实际,深入研究,跟踪实施,就能减少甚至避免失误。

四是,适当利用原则。世界经济不是一家经济,而是万国经济。成千上万的主体在经济的汪洋大海中驰骋角逐。我们从道义上说,不希望自己,也不希望别人失误,但失误总是难免的。对手的失误,就是自己的机会。反之,自己的失误,也就给对手创造了

机会。想当初有的国家接二连三搞政治活动，整人，整知识分子，大搞闭关锁国和所谓“自力更生”，敌人多么高兴啊？这才真是亲者痛仇者快呢！一次一次产业大接替的机会都被别人抢到了抓住了。这种亲者痛、仇者快的事，谁都知道不好，但许多人往往会一犯再犯。利用对手的失误，是竞争成功的一大法则。至于发动攻势、诱使对手失误，虽然不那么地道，但也是常有的事。尤其是股市、期市、汇市，利用别人失误，诱使别人入套的花样百出，防不胜防。人们一方面要利用别人失误，也要警惕自己失误落入别人的圈套。

第三十一章 衰旺移转律

俗语说：斗转星移；时过境迁；沧海桑田；此一时，彼一时；三十年河东，四十年河西。用这些话来形容事物、国家、地区、城市的衰旺更替、移转，是合适的。经济发展，有一个衰旺转移律。

在人类社会的历史上，衰旺移转的现象屡见不鲜。这已经是一个明显的规律。

《史记》作者司马迁说过：“三王之道（指夏商周）若循环。”1945年，黄炎培在延安窑洞中对老泽东说，一人、一家、一团体、一地方，乃至一国，都没有能跳出这周期率（指兴亡率，即“其兴也勃焉，其亡也忽焉”）（参见《新华文摘》2006年第18期宁可文）的支配力。先从中国春秋战国时期的诸侯霸主看。春秋五霸，齐、晋、宋、楚、秦，后来还加上吴国、越国，5+2，每个霸主，称雄一段，然后牛耳旁落，霸主更迭。

世界经济史上，自从地理大发现后，称霸的国家陆续有葡萄牙、西班牙、荷兰、英国、美国。除美国外，前几任霸主，都是几十年不到一百年，就走向衰落，地位被别人取而代之。

从城市来说，古代不少历史名城，至今已销声匿迹了。历史上有名的庞贝城，曾经非常繁华。纽约的华尔街，正当车水马龙、一片红火时，突然被一场大火烧得干干净净。商代的都城，也搬了一次又一次。种种历史事实告诉我们，大到一个国家、地区，一个地方、城市，小到一个公司，一个家族，都受到一个衰旺转换节律的支配，除个别现象外，一般都是如此。

为什么会有如此规律？探究起来，首先是自然法则的阴阳交替、盛衰交替律决定的。其次是事物发展到一定程度，走完了由低

到高由小到大由弱到强的上升趋势。由于存量积累到一定程度，就会变得滞重、保守、惯性，活力渐渐减弱，惰性渐渐变大，于是就开始从山顶往下走下坡路，直到走到山脚。典型的竟可能一头扎入地底，万劫不复，再难起死回生。中国每一代开国皇帝无不企望自己的江山千秋万代，但谁也没逃脱“其兴也勃焉，其亡也忽焉”的兴衰规律。据传商朝是600年（三字经云：六百载，至纣王）、周朝，包括西周、东周，是800年。有一个传说，说周文王发现姜子牙，姜子牙答应出山。文王用车子推姜子牙去西歧王室，文王一口气推了好远好远，停下来歇一口气，问姜子牙说：你看我周朝能有多少年天下？姜子牙问：你推了多少步？文王想一想，又派人测量一下，正好是800步。姜子牙于是说：800年天下。文王说：那，我继续推，多推它几百步。姜子牙叹口气说：算了，再推已没用了，气数如此，亦乃天意乎？八百年，周文王还嫌不够。以上事例，揭示出两个道理：一是冥冥之中，似乎造物主很公平，不让人永衰，也不会让人永旺，而是衰旺移转，更迭不已；人在困境中要看到希望，在顺境中要感到危机，生于忧患，死于安乐，要深谋远虑，居安思危。柏扬在《中国人史纲》的《瓶颈危机》一节中，指出夏、商在开国四十年左右时，均发生过政治灾难。这是否也有规律呢？新中国建国40年，正好是1989年，此年北京发生了政治风波。但这是否还与10年周期有关。从1949到1989年，其中1959年，是庐山会议；1969年是中共九大；1979年是中国共产党的十一届三中全会。这几个以“9”结尾的年份都有大的政治风云，不知是何缘故，此处无暇深究。

在经济发展中，如何理解、把握衰旺移转律，为自己服务呢？有几个原则可供人参考：

一是，空间移转原则。一个地方，旺到一定时候，就可能转移。在产业和基本设施建设、布局上，要想到这个规律。一个地方不可能数十年、上百年甚至二、三百年后，还会如此连续兴旺下去，必定会向周边或对称的地理区域跳转。这个跳转在方向上有什么规

律？据不成熟的考虑，一般会沿对称的方向转移。如由东往西转，如美国、法国的西部大开发，就是如此。还有就是由南往北转移，如明代的燕王朱棣取代明允文帝，把都城由南方改到了北方。中国共产党打败蒋家王朝，也把首都由南方改到了北方。概括起来，是东西对转，南北对转，西北与东南对转，东北与西南对转。用中国的八卦来表示，就是：震与泽对转，离与坎对转，乾与坤对转艮与巽对转。

二是，时间变迁原则。一个地方如果旺了60年、70年、80年、100年，或衰了60、70、80、100年，就有可能转势，或由盛转衰，或由衰转旺。据日本科学家汤浅光朝的统计研究，世界科学中心呈规律性转移现象。近代科学中心转移的顺序是：意大利（1540 - 1610）；英国（1660 - 1730）；法国（1770 - 1830）；德国（1810 - 1920）；美国（1920 - ）。最少的兴隆60年（法国），最长的兴隆了110年（德国）。美国已兴隆了近85年，还能兴隆多久？科学中心会不会从美国退出？什么时候退出？已经有人说美国的科学能力从20世纪60年代起就已开始衰退。笔者认为，科学中心迟早会从美国退出，但不会很快。因为20、30年之内别的国家地区还超越不了美国。美国至少可以达到德国那个时间，即110年，至少还可以当25年的龙头老大。美国是世界上最具自组织活力的移民国家，从整体上说，还没有任何一个国家的制度机制能比得上美国那么有活力有耐力，所以要在科技、经济上超越美国，目前还看不出哪个国家有这潜力实力的征兆。

三是，老不如新原则。新事物往往没有历史包袱，不受历史羁绊，一发惊人。所以就有一个原则可供人采用，即守旧不如创新，补旧不如立新。美国的西部大开发之所以成功，除了交通条件等别的原因外，新地方旺气蒸蒸日上，爆发力强也是重要原因。这里暗示一个现实道理：老城市、老地方、老产业、老企业是很难改造、振兴的，不但改造的成本高，费时费力，而且结果还不一定成功。其实静态的修修补补，还不如动态的超凡脱俗。推陈出新，弃旧图

新,本来就是天经地义的规律。

四是,不断激活原则。一个城市、一个企业可以弃旧图新、另辟蹊径,但一个国家、地区,不可能说不要就不要。要使国家总体上不陷入衰落的困境,就要不断激活国家、地区的各种机体细胞。这个道理未必多数人能懂。象英国直到现在,它也似乎还不明白为什么会逐渐衰落,又怎样才能防止衰落?这个文章只有美国人懂。这一方面也因为美国太大,东方不亮西方亮,一个西部大开发,就把全国又激活了。两次科技产业革命,加上一次信息革命,使美国竟能一百多年不衰。这虽是奇迹,倒也在情理之中。没有这几次大激活举措,美国也许就会重走英国的老路,沦为昨日黄花。激活是一个大原则。但如何激活,却是一篇大文章。没有高瞻远瞩的见识和推陈出新的大智慧、大勇气,恐怕是办不到的。总结起来,是惯性、惰性、历史名气害了英国,使它至今难以重振昔日辉煌。辉煌久了,冷落一下本也在情理之中。但老这么沉落下去,倒也有违牛顿和斯密等历代伟人的爱国初衷。英国也已失落了那么久了,按理也应该快进入上升周期了。但必须找到突破口和必须有高超的振兴激活战略。因为一个国家、地方兴旺过一百年,二、三百年,按照大自然的万有对称律和阴阳交替律,那么衰落一百年,二、三百年也不是不可能。象中国,从近代开始,也衰落了一、二百年。本来早就可以激活、振兴,可惜错过了一次又一次历史机遇。是慈禧、恭亲王、荣禄、袁世凯和军阀、蒋介石这些不顾国家安危和人民死活的私欲大如海的独夫民贼、历史罪人,让中国长期不得振兴不得翻身的。说到地方、企业,虽说修旧不如创新,但改造成功的希望也是存在的,只不过难度大,不成功的概率也大。象现在中国不少老城市都在高喊“改造、振兴”,但目前看来最有希望改造成功的是上海市、广州市。最有改造潜力的是西安市、成都市、南京市等城市,就看决策怎么定,文章怎么做了。

中国的国有老企业的改造,难度特别大。一则企业包袱太重,留利太少;二是企业机制太僵化,且政企不分;三是产业设置重复

雷同,低水平扩张;四是产权的责任、约束太含混不严。干多干少,亏了盈了一个样。国企老总,没有几个是真正的企业家,跟政府官员差不多。所以很多什么改制、重组,结果都不会理想。其实,国有企业,虽说不容易改造,但也不是一点希望都没有。问题在于有没有决心和智慧,用什么对策,文章如何做,篇幅有限,这里就不深谈了。其实,很多老企业,重组改造还不如卖掉,或关停并转,另办新企业。

第三十二章 蝴蝶效应律

经济发展中，有一个因小失大效应规律，就是所谓的蝴蝶效应律。

发现和公开提出这个蝴蝶效应理论的是美国麻省理工学院教授、气象学家洛伦兹。他于1972年发表了一篇题目很长的论文，名为《一只在巴西的蝴蝶拍一下翅膀会不会在得克萨斯州引起龙卷风》，论述了他将之戏称为蝴蝶效应的现象。洛伦兹是在电脑上运算气象数据期间发现这一现象的。他发现，输入电脑的初始数据只差一点点，结果却大不一样；越往后，偏离越大，竟可能差十万八千里！这就是后来震惊世界的蝴蝶效应理论提出的起因。

蝴蝶效应理论的简要表述为：南美洲亚马逊河流域的巴西热带雨林中一只蝴蝶偶尔扇动了几下翅膀，所引起的微弱气流对地球大气的影响可随时间的推移增长而不是减弱，甚至可能在两周后在美国得克萨斯州引起一场龙卷风。

中国有些古话、俗话，也或多或少道出了这种事态放大、扩张现象。如：差之毫厘，失之千里；千丈之堤，毁于蝼蚁之穴；风起于青萍之末；若无远虑，必有近忧；小不忍则乱大谋；防微杜渐；小洞不补，大洞吃苦等。

为了增强对蝴蝶效应的感性认识，深入理解蝴蝶效应的精髓，我们有必要回顾欣赏一下几个典型案例。

案例之一：少了一个马掌钉，使英王失了一个国家。

据说英国国王查理三世1845年在波斯沃斯战役中要与里奇蒙德伯爵亨利带领的军队作最后决战，以决定谁统治英国。决战这天，国王叫马夫去备马；马夫急催铁匠钉马掌；最后因马掌钉不

够,又没有时间等待,马夫把第四只马掌只是勉强挂在马蹄上;国王带头冲锋,半路上一只马掌掉了;战马跌翻在地,士兵退走了,国王被俘了,国家失去了。从那时起,一个民谣到处流传:

少了一枚铁钉,丢了一只马掌;

少了一只马掌,丢了一匹战马;

少了一匹战马,败了一场战役;

败了一场战役,失了一个国家。

这故事颇具传奇性。事情恐怕不会这么简单。如果真是这样,倒是蝴蝶效应的一个有力的证明。莎士比亚也有名句:一马失社稷。一场战役,到了要国王带头冲锋陷阵,这民心、军心就很可能成问题了。再说,怎么决战那天早上才去钉马掌呢?

案例之二:一只花蝴蝶,扇起美国巨大政坛风暴。

这是一个真实的故事。1995年,莱温斯基像一只花蝴蝶,从美国的洛杉矶飞到了华盛顿的白宫总统府克林顿总统的身边。总统与实习生之间的一次小小的男欢女爱,没料到引发了1998年一场令人震惊的政坛风暴。这次总统绯闻,导致的直接后果是:第一,美国的民主党与共和党的党派斗争空前白热化。第二,使克林顿总统成了美国历史上第二位被弹劾的总统。克林顿绯闻案,使总统的传统形象受到了空前的损害。第三,动摇了美国200多年相对稳定的三权分立的政治体制。第四,根据蝴蝶效应规律,预示了今后历任美国总统(至少四任以上)都将遇到各种各样案例的严重困扰。第五,必将引发全面重构美国政治体制的历史性重大变革。

案例之三:一个索罗斯,搅动起东南亚金融风暴。

1997年3月至5月,东南亚各国的经济、金融还是一片稳定繁荣景象。一只来自美国华尔街的“大蝴蝶”,突然振动了几下翅膀,随即引发了一场震惊世界的东南亚金融风暴。这个大蝴蝶就是美国量子基金的主持人、国际金融大鳄索罗斯。1997年3月,索罗斯开始在泰国外汇市场上大量抛售泰铢购入美元。从而引发了5月泰国金融危机。索罗斯随即又到印尼,掀起了7月印尼金融风暴。

随后,是以索罗斯为首的国际炒家,与东南亚各国或地区包括韩国、香港政府的频频过招。这场金融风暴,历时一年多,使东南亚经济遭受了重大打击和损失。连IMF和西方七国都感到震惊与束手无策。人们又一次惊叹蝴蝶效应的神奇。

蝴蝶效应理论属于混沌理论的范畴。一般说来,它的产生需要三个基本条件:

一是,初始条件的误差。意思是说,没有初始的误差,就不会有后来的混乱。而且这一误差,是牵一发而动全身的临界点。经济生活的混沌状态,意味着这种临界点无处不在。

二是,事物间存在相互依赖性。事物间相互依赖度越高,发生蝴蝶效应的可能性越大。因为事态在传递中会不断放大,最后导致难以收拾的结局。

三是,非线性因素的介入。以不可预测性为特征的非线性因素的介入,扰乱了原线性系统内的正常秩序,事物间可确定关系被不确定性所取代,使得由初始条件误差引起的一系列后发事件发生在混沌与秩序的边缘,从而产生不可测度的多样性后果。

蝴蝶效应,有什么警示意义呢?

第一,它告诫人们,对任何小事,都不可以小看;对任何细节,都不可忽视。有时小事、细节也决定成败。

第二,它告诫人们,万事开头难,一定要特别重视开头,努力开好头。

第三,要重视事物之间的关联度。越是关联度高,越要高度警觉蝴蝶效应。

那么,如何把握、对待蝴蝶效应律呢?应考虑如下原则:

一是,充分认识原则。蝴蝶效应原理、规律,有一定的科学依据和现实依据,应认真研究和充分认识它。

二是,高度警惕原则。经济生活具有相当大的紊乱、混沌性,不确定性的风险很大。要时刻保持警惕,切不可掉以轻心。要适时对自己的机构、团体、地区、国家的基本状态进行分析判断,看看

是否有非线性混沌现象,程度多大。俗话说:苍蝇不叮无缝的鸡蛋。要随时警惕自身是否有这样的缝隙,以免成为各种蝴蝶的攻击对象。俗语也说,不怕贼偷,就怕贼惦记。必须高度警惕。

三是,重视细节原则。在某种意义上说,细节决定成败。特别是初始、开头和关键时刻的细节,更要高度重视。但问题和难点是,生活中的细节太多了,如果都要如此这般地重视,可能吗?做得到吗?这里,就要来一点科学指导。据说汽车大王福特,当初进公司求职成功的决定因素,竟只是一个细微的捡废纸的动作。福特刚学校毕业,到一家汽车公司应聘。当他敲门走进面试室时,发现门口有一张纸。他弯腰捡起来,发现是废纸,就把它扔进了垃圾篓。不料,这一切都被董事长看在眼里。福特刚说完“我是来应聘的福特”,董事长就表态说:“很好,福特先生,你已经被我们录用了。”生活中有许多这样细节决定成败的事例。分析起来,福特的动作细节看似偶然,其实出自必然。这种下意识的动作来自习惯,而习惯的养成来自积极的生活态度。著名心理学家、哲学家威廉·詹姆士说过:“播下一个行动,你将收获一种习惯;播下一种习惯,你将收获一种性格;播下一种性格,你将收获一种命运。”这话寓意深刻,意义深远。生活中,一次大胆的尝试,一个灿烂的微笑,一个习惯性的动作,一种积极的态度和真诚的服务,都可能成为生命中一个意义深远的起点,带来良性的巨大扩张效应。与此相反,一个不好的细节,也可能断送生意、事业。俗话说“小不忍则乱大谋”,就是告诫人们不可以因小失大。

四是,重视初始原则。事物有一个由小到大、由浅入深、由表及里、由此及彼的生长、传递、变化规律。因此,特别要重视初始存在、形成的苗头、状态。换句话说,不可让坏人坏事得寸进尺;不可对事情的败象轻描淡写;不可对初始的误差掉以轻心。据说胡雪岩、曾国藩的为人处事非常细腻到位。拿破仑有一句名言:请客菜要好。男女交往中,人们一般都很看重初始印象、第一印象。有人说,女人是感情动物。女人一般是用感情来思考、支配自己的行为

的。所以，跟女人打交道，更要重视初始和细节。过去皇帝非常重视臣下的“不敬”问题，偶而一次背后对皇帝的议论，都有可能引来杀身之祸。为什么许多开国皇帝如刘邦、朱元璋、赵匡胤等，都大杀功臣，主要是怕功臣居功自傲，做出对皇帝不敬的事来。打天下时的称兄道弟和坐天下时的皇权独尊，这是两种反差很大的习惯礼仪。杀功臣往往都有个导火线，不是说杀就杀。肯定是臣下特别是不拘小节的武将们说话没遮拦，没有及时完成从讲平等义气的兄弟关系向讲纲常尊卑的君臣关系转变，说话或做事触犯了皇权的权威、面子，使皇帝发生了不断深化的联想，进而下了杀功臣的决心。从道义和恩怨来说，皇帝是要受谴责的，也太不讲情义了。但从驾驭臣下和维护皇家尊严、地位的策略来说，这倒也是一种办法。所以自古有人说：皇家阴险，帝王无情。从策略学的角度来说，杀一儆百，敲山震虎，杀鸡给猴子看都是人们常用的平息或防止混乱的招法。不过这招法只有在事态刚露苗头时有用，等到事态已具规模，积重难返时，就没有用了，哪怕是杀成千上万人都未必有用了，甚至反而会引来引起颠覆性的大动乱。到了一只蝴蝶都可能引发飓风的时候，反而不能用杀的办法了。

五是，适当利用原则。经济竞争，有时是双赢；有时则是零和。蝴蝶效应对于某个国家、地区、企业是一场灾难，对于其竞争对手却可能是福音。东南亚金融风暴，虽使东南亚国家、地区焦头烂额，但索罗斯等国际炒家却从中赚了钱。克林顿绯闻案使民主党十分尴尬，却使共和党喜出望外。这就提示人们，在警惕自身发生不良蝴蝶效应的同时，可以适当利用或诱使别人发生蝴蝶效应。蝴蝶效应，看起来偶然，其实必然。冰冻三尺，非一日之寒。就象亡国不是偶然一样。当某个系统问题累积到一定时候，就到了总爆发的前夜。只要有一只蝴蝶般的小小外力扰动，就可能引发多米诺骨牌般的连锁效应，产生忽喇喇似大厦倾的惊人后果。如何利用，门道很多，不能详说。只提示几点。一是，要盯住老的系统，寻找其败象，抓住其漏洞，为自己谋利。二是，要盯住新系统，刚问

世的新事物,特别脆弱,容易被人攻击、吞灭。三是,要盯住关联度特别紧密的事物,从中寻找商机利源。如日本、韩国的银、企特别紧密,法人相互持股特别严重,问题很多很大,一旦某个个体或环节被蝴蝶扰动搞乱,就有可能引发恶性连锁反应,引起金融甚至经济的大乱危机。又如产业链,环环相扣,可以在上游产业如原材料、能源上做文章,囤积居奇,如近期国际原油涨价和原材料涨价,除了供求的原因之外,肯定也有人从中做文章投机谋取暴利。这首先苦了中国等能源、原材料消耗大国。国际原油期货曾经升破100美元大关,作为原油、铁矿石进口大国的中国,为此要多付好多好多钱啊!中游、下游产业能不能做文章,理论上也是可以的,具体文章如何作,此处就不详细说了。

第三十三章 黑箱操作律

市场经济,黑箱现象非常普遍,存在一个黑箱操作律。

什么叫黑箱?黑箱是指既不能打开,又不能从外部直接观察其内部状态的系统。所谓黑箱操作,就是指在信息不直接、不完整、不全面的情况下,对不透明事物进行判断处理。

举例说吧,够得上黑箱的事物实在是太多了。大到宇观世界,到底有多少个太阳系、银河系,有多少个宇宙?如果说宇宙是由一个奇点大爆炸生成的,那么奇点以前的宇宙是什么样?如果说宇宙没边界,那它到底有多大呢?如果说宇宙有边界,那边界外边是什么?宇宙天体之间的空间那么大,这空间真是空的什么都不存在吗?如果空间不空,那充实其中的是什么物质,真是暗物质或反物质吗?小到微观世界,基本粒子真的是无限可分吗?那到底有多少层?这些都是无法回答难以回答的问题,也就是说都还是黑箱。生物界的黑箱也数不胜数。生物是如何起源的,为什么会有要有生命,生命现象为什么那样复杂,生物的种群为什么会如此之多,动物之间的食物链格局是谁决定的,动物之间的差距为什么会如此之大。这数不清的问题,谁能回答?人类社会中的黑箱也是多如牛毛。人为什么要分成不同肤色;人为什么要分两性;为什么一定要组织家;为什么有那么多民族;为什么有那么多语言、文字;为什么会有那么多天灾、战争;人与人、国与国之间的差距为什么会这么大;脱贫为什么就这么难;为什么要有这么多组织机构和官员。这许多问题,也很难回答。以上还只是说的比较大的有绝对意味的黑箱。至于相对性的黑箱,就简直比天上的星星还要多。从主体和社会人个体来说,一般知己不知彼,所以这个“彼”,在任

什么时候都是黑箱,都是信息不对称。研究信息不对称,有几位经济学家得了诺贝尔经济学奖。我有点怀疑,诺贝尔奖是不是选择的渠道太窄,参选的候选人太少,小小发现或成就怎么就获奖了呢?也太容易了吧!是不是“蜀中无大将,廖化当先锋”的问题啊?但是,我们应该都知道,信息不对称是一种非常普遍、司空见惯的现象。一件商品,对于商品的生产厂家和销售者来说,他们是知情者、信息充分者,他们是“己”,对于顾客、购买者来说,他们是不知情者,信息不充分者。买卖双方的信息是不对称,但不仅仅在于这一层上。还有另一层,就是双方彼此互不了解,或了解不多。这就是说他们之间各有各的“己”与“彼”,都是知己不知彼,对方都可以说是某种黑箱。一般说来,一个国家、地区、企业、家庭和人,都是或假定都是知己的,但他们对于别的国家、地区、企业、家庭和人这个“彼”,都是或基本上是不知的,肯定是信息不对称。如一个国家,别的几百个国家对于它来说都是“彼”,都是不知或知之甚少的,都无异于黑箱。至于别国的成千上万的企业、亿万家庭和个人,本国也是知之甚少或茫然无知的。商战和兵战,有意封锁消息、散布虚假信息更是家常便饭,也是致胜秘诀。兵者,诡道也。军事上的黑箱现象更普遍也更严重。法国就不知道德军会绕到马其诺防线背后攻进来。斯大林就不知道、不相信德军 1941 年真的要甚至已经进攻苏联。美国没有料到日本要偷袭和敢偷袭珍珠港,日本人也没有料到(尽管先有间谍侦察过)美国舰队竟然没有一艘航空母舰在港内。军事上,本来知彼就难,加上互相欺瞒,各种计策如疑兵之计、缓兵之计、骄兵之计等,所以真要知彼,谈何容易。至于说在敌军司令部安插个机要秘书、报务员什么的,那只有蹩脚的电影、电视剧中才有,现实中的可能性微乎其微。其实,多数时候敌对双方都在进行黑箱操作,斗智斗力。要说黑箱普遍存在,无处不有,大概没有人会反对吧?

经济中的黑箱操作,大致有如下类型:

一是,投资时的黑箱操作。资本所有者要投资,他所占有的信

息总是有限的,不可能完整充分。第一,因为经济主体太多,不确定、不明的东西太多,信息浩如烟海,人们无论怎么努力,都难以做到信息充分、对称。第二,商场如战场,虚假信息满天飞,真真假假,谁也没办法。所以,任何投资,都不可能说就一定十拿九稳,必定有某种程度的不确定风险。这就是为什么企业上起来快但垮起来也快的重要原因。很多经营的失败,实际上投资时就注定了。虽说难为但又不得不为之,所以投资行为,某种程度上说,也是黑箱操作。

二是,经营时的黑箱操作。企业经营什么,怎样经营,肯定占有了一些信息,建立了某种判断。但可以肯定的是,这信息不可能是充分的和对称的,原因跟上面投资者碰到的一样。因此,企业家的经营决策,也带有某种程度的盲目、不确定性,因而也具有相当的风险性。例如,有两种信息对于经营者来说是不可或缺的,就是市场消费者需求信息和同行的生产经营信息。但是,偏偏这种信息最难了解,更别说充分完整了。消费者是以亿万计的,不但信息量大,而且信息要多复杂有多复杂,怎么能充分了解?第二种信息更难了解。因为同行如冤家,互相戒备森严,和两军对垒没多大区别。既然如此,经营不也得黑箱操作吗?

三是,市场营销时的黑箱操作。市场营销,本也属于经营。为什么要单独列出来,一是因为重要,二是因为经济学大师们曾经特别关注销售时的信息不对称问题。一般认为。在市场交易中,卖方信息较充分,买方信息较不充分,是典型的信息不对称。其实,这只是相对的。对于买方,卖方也知之甚少。他不知道买方是何方神圣,也不知道买方对商品是否在行,还不知道买方到市场来的真实目的。就算真是要买东西的顾客,其对商品的质量、品牌、款式、价钱和售后服务有什么要求,其购买实力如何,卖方其实一无所知。有那么多的“不知”,这信息还能叫充分吗?不也是不对称,是一种黑箱吗?对于卖方,买方不但对其商品不了解或不大了解,就是对其人品和其想出售商品的愿望强弱也是不了解的。这

种信息不对称、不完整，还不止大师们说到的那程度，是黑箱上还要再加一层黑。

至于企业管理、劳动用工、收入分配、人才培养、使用上的黑箱现象其实也很多，就不详细说了。

知道了有那么多黑箱是一回事，但最重要的是要懂得怎样进行黑箱操作。中国有一部史书叫《春秋左传》，里面有一篇《曹刿论战》非常有名，被选为中学语文教材。曹刿是如何论战、指导那次反侵略战的呢？他先是了解鲁国“何以战？”鲁庄公大致说了三个理由，即有利条件吧。曹刿只肯定了执法公正这一条，还有一条没有人提到，但曹刿心里明白，那就是在本国国土上展开反对齐国侵略的战争是正义的战争，能够得人和，所谓天时不如地利，地利不如人和。战争进行到最后，齐军败逃，鲁庄公立马要部队追击，曹刿劝阻，然后下车查看对方的车辙印，再让鲁军放手追击。事后，曹刿解释说：夫大国，难测也，惧有伏焉。吾视其辙乱，望其旗靡，故逐之。敌军的军机，曹刿是无法知晓的，不可能在齐军内部安排一个间谍随时通风报信，那只有电视编剧导演才做得到。面对这信息不对称不完整的黑箱，曹刿的办法是从一些间接信息来作判断，根据齐军劳师远袭，不得人心，加上又“三而竭”，车辙也乱了，军旗也不整了，进而判断齐军是真的败逃。这是一个成功黑箱操作的典范。军事上的对垒，基本上都是黑箱操作。谁都不可能拥有完整的信息，谁都不能保证自己掌握的信息一定准确可靠。那么经济上呢？

经济上黑箱操作，应该如何把握对待，可考虑如下原则：

一是，普遍承认原则。商战中，信息不对称、不完整是经常的普遍的问题，必须承认和正视这一点。不要不承认，那是自欺欺人。在这个问题上，不要过于自信，固执地认为自己能掌握充分完整信息，那是不可能的。硬要这样认为，那于事无补，只会误人误事。

二是，尽量多地占有信息原则。信息是决策的依据，也是致胜

的法宝。信息多总比少好。黑箱不是那么容易操作的,许多失败的原因都在于此。作为决策者和操作者,勤能补拙,更多地占有信息,是减少黑箱的暗度的办法。不过要注意鉴别信息的真假,虚假信息有时比无信息还要害人。

三是,科学操作原则。要有一套黑箱操作的科学、稳妥办法。如归纳、演绎、推理、反证、试错、反馈、试验等。邓小平同志说的走一步看一步,摸着石头过河的办法就是黑箱操作的办法之一,这就叫试错。又如推理,在科研上用得很多。而且很多研究还只能主要依靠推理之类的办法。如宇宙理论和基本粒子、基因技术,人的感官已力所难及了。不用科学分析、归纳、推理等办法,人们就无法前进。如人们对对称律,推测可能有反物质、暗物质;从元素周期表中原子量的空档,推测出未发现的新元素;从行星轨道的偏移,推测新的未发现的行星;从天体旋转运动,推测出黑洞等。经济竞争中,任何“彼”方的信息都是难以全知尽知的,不能因此就叫人不做生意啊!所以可以从一些间接、次要信息,从自然、历史发展的经验、规律中去推测别的主体的行为。如企业经营会不断追求规模扩张和生意垄断,商家会见利必争、唯利是图,企业有生命周期阶段,产品有生命周期等,这都是规律。只要知道企业处在什么阶段,面临什么问题,是什么人负决策责任,就大致知道该企业要做什么,会怎样做。所谓见微知著,就是这么回事。

四是,人才为本原则。黑箱操作,需要高度的知识、智能、经验,所以要有一帮子高能级的人才帮助才行。卡耐基之所以那么看重人才班底,就是因为商战如兵战,黑箱成份很重,决策要求很高,不是普通人拍脑袋、拍胸脯、拍桌子的“三拍”型粗放决策运作能胜任的,非要人才鼎力相助不可。现代经济竞争,特别是国家、地区、大企业之间的竞争,说到底拼的是人才。既然免不了黑箱操作,又不想失败,那就多揽点人才,打好人才牌吧!相信我,不会错!

第三十四章 大道至简律

经济发展运作中,存在一个大道至简律。

首先,有必要对本章这个标题作点解释。这里的“大道”,是指最高、最大、最有效的道理、法则、规律。而这样的大道,一定是最简单的,或说最简易、最简约的。换言之,真理往往是简单的。凡是好的理论、模式、事情,一定是简单的,便捷的。中国俗话说:“微言大义”,又说“贵人之辞寡”,其中就有这个意思。中国还有一句人人皆知的俗语,叫做“好事多磨”。但据笔者的研究分析,这是一个误区。真正的本来的意思是,“好事不多磨,多磨非好事”。历史上,有许多多磨婚姻、仕途不幸的例子。婚姻如焦仲景夫妇、王昭君、杨玉环、卓文君;仕途如伍子胥、韩非、李斯、韩信、李广、诸葛亮、庞统、袁崇焕、洪秀全、孙中山的事业磨难也颇多,最后结局也令人叹息。

大道至简律,并非经济独有,万事万物,都存在此规律。经济作为大自然的一个子系统,也的确有此律。那么,经济中的大道至简律该怎样表达呢?可作如下表达:

正面表达应为:

真理是简单的。

好的理论必定是简单的。

好的模式必定是简单的。

好的管理必定是简单的。

好的事情必定是简单的。

反面表达应为:

伪理是复杂的。

复杂的理论不可能是好理论。

复杂的模式不可能是好模式。

复杂的管理不可能是好管理。

复杂的事情不可能是好事情。

为了让读者能对大道至简单律有个更全面、深刻的了解，我们不妨介绍一下英国学识渊博的天主教士威廉，因为他出生在英国的奥卡姆，人们又叫他“奥卡姆的威廉”。他提出一个著名的格言：“如无必要，勿增实体”。其基本意思是：把事情变复杂很简单，把事情变简单很复杂。人们在处理事情时，要把握事情的主要实质，把握主流，删繁就简，解决最根本的问题。这格言使他获得了巨大声誉。人们称这格言为“奥卡姆剃刀”定律，成了一个被人们广泛运用的定律、原理。甚至科学家们也非常推崇这个定律。如牛顿据此提出一个原则：如果某一原因既真又足以解释自然事物的特性，则我们不应该接受比这更多的原因。对于科学家，贯彻使用这一原理的通常做法是：

如有两个处于竞争地位的理论能得出同样的结论，那么简单的那个更好。

对于同一现象，最简单的解释往往比复杂的解释更正确。

更早的大学问家亚里斯多德说过：自然界选择最短的路。也许可作为奥卡姆剃刀定律的一个有力佐证。

据说有位科学家带着自己一个研究成果去请教爱因斯坦，爱因斯坦只是粗略看了一下最后的结论方程式，就断定说：这个结论不对，你的计算有问题。该科学家不解地说：你过程都没看，怎么就说结果不对？爱因斯坦笑着说：“如果是对的，那一定是简单的，是美的。因为自然界的本来面目就是这样的。你这个结果太复杂了，肯定是哪里出了问题。”后来该科学家再三检查自己的推导，果然如爱因斯坦所说。

英特尔公司董事长格雷夫、通用电气公司董事长兼首席执行官韦尔奇都痛斥过大企业常见的“复杂病”。格雷夫总结他的管理

经验是“注重效率、注重简洁”；韦尔奇总结他成功的管理诀窍是：最少的监督，最少的决策拖延，最灵活的竞争。

为什么简单的世界在人们眼中会变得如此复杂？为什么简单的事情会变得越来越复杂？这原因说起来复杂，其实也挺简单。说穿了，不是能力问题就是思想问题，或两者兼而有之。说能力问题，是人们认识世界的的能力还太有限。无论是宇观、宏观、微观，或是人本身如生命，我们的认识能力实在还很不够。我们上下求索，寻寻觅觅，理论学说汗牛充栋、浩如烟海，云里雾里，这首先就说明了我们还没搞懂。如果真懂了，那就用不着这么繁琐。俗话说，深入浅出，厚积薄发。又说“将帅无能，累死三军”；“忙者不会，会者不忙”。这些话是什么意思呢？就是说。如果还看不透，那就会说不清、道不明，绕来绕去，自然就复杂了。说思想问题，是说人们许多时候是喜欢复杂。如有人说话或故意引经据典、高深莫测；或长篇大论、啰啰嗦嗦等，都是有不愿明说的目的，这不是思想问题是什么？又如党政机构组织层层叠叠，庞大臃肿；办事程序复杂，多头管理，冗员充斥，文山会海等。看起来是体制问题，其实还是思想问题。换句话说，就是不想太简单，有意要复杂化，就象帕金森定律所揭示的原理一样。为什么要如此，也是有不愿为外人道的原因、目的。俗话说，水清则无鱼。如果什么都简单明了，什么都公开透明，不就是真正的清水衙门了吗？水那么清，哪里还有鱼？那还怎么浑水摸鱼？为什么机构越多工作人员越多反而越忙，就是权欲思想在作怪。

当然，简单是一种目标、境界，是一种深入浅出、会者不忙的最高境界，而不是主观武断地故作简单。例如，电脑的硬件、软件，目前的确已很简单，所以得到了千百万用户的喜爱。可当初，电子管的计算机可是又大又复杂。奥卡姆剃刀定律也说，把复杂的简单化不容易。有些政治家、学问家说话非常简单，通俗易懂，这就是深入浅出境界的体现。如邓小平说实践标准和实事求是，只用“摸着石头过河”和“白猫黑猫论”就说得非常明白；吴敬琏先生谈宏观

调控,用两句比喻也就说明白了。他说是“面多了加水,水多了加面”。但有些人说话就可啰嗦了。特别是有些领导或企业高管,不说则已,一说就东拉西扯,滔滔不绝,不说到夕阳西下、月上中天不过瘾不罢休,还不准听众开小差打瞌睡。一般说来,这样的领导、高管是最无能最没有水平的。多说的原因是:第一,心中无数,不知什么重要什么不重要,该说什么和不该说什么,所以很容易就说多了;第二,为了掩盖自己的无能,怕别人以为他或她没水平,心里有鬼,故意东拉西扯,制造复杂,让人摸不到底细;第三是权威思想作怪,故意让部下“耐心”听自己长篇大论,显示当领导的权威,觉得“这感觉可真好”;第四,做给上级或别人看的。因为形势环境需要这样。上级报告长,你传达时就得长,讲短了还不行,说你态度有问题。中国历来形式主义盛行,文山会海报表评比检查考核成灾,叫各级和基层很难应付。于是就有了“认认真真搞形式,扎扎实实走过场”的顺口溜说法和如此这般的做法。这个问题目前也是“人人有看法、人人没办法”的老大难问题。要治理也是说难也不难。真要下决心治理,“奥卡姆剃刀”倒挺管用。问题在于这个决心不容易下,涉及到政治体制、权益格局等诸多重大问题。

在经济活动中,简单能致胜,复杂会误事。这应是无须再作证明的了。那么,应如何把握对待大道至简律呢?可考虑如下原则:

一是,充分理解原则。对大道至简律,需要认真学习思考,才能真正弄明白。只有充分理解其辩证道理和作用,才能正确地把握、运用好这一规律。

二是,努力运用原则。复杂、繁琐会误国误企误人,非下大气力克服、矫正不可。如不痛下决心,力求简单,就难有脱胎换骨之效。至于在具体操作上,我们可以尝试如下办法:

对自身(包括自己的国家、地区、企业和自己),可设计出以下几个问题:

1. 我提出的新理论是简单的吗?
2. 指导我实践的理论是简单的吗?

3. 我的经营模式是简单的吗?
4. 我的管理模式是简单的吗?
5. 我的事情是简单的吗?

如果回答是“是”，那么就可能是好的、正确的、有效的；反之，就可能是不好的、错误的、有害的。

对他人（包括别的国家、地区、企业、个人），也可设计类似上述的问题，进行审视判断。

三是，打造简单原则。主要是打造简单思维、简单理论、简单体制模式、简单管理和简单事情。具体如何打造，此处难于详说。

四是，巧妙利用原则。这里主要说正确的利用，而不是别有用心心的利用。如有人故意把组织、事情、管理、模式复杂化，从而达到不可告人的目的，这是不应提倡而应坚决反对的。我们可以利用别的国家、地区、企业和个人在指导理论、思想、经营管理模式等方面的复杂化误区弱点，以简单对付复杂，在竞争中战而胜之。如一些大企业层次多、山头多，决策、执行程序非常繁琐。你要与它斗，就要以简单、多变的战略战术对付它，它就斗不过你。因为它大，掉头难；程序复杂，反应慢。近些年来，不少国有企业败给了民营、私营企业，主要就是这个问题。最后有的国有企业干脆投降乞援，让民营企人主兼并，演一出真实的蛇吞象的好戏。

第三十五章 生存本位律

经济发展、运作和竞争中,存在一个生存本位律。

我们知道“官本位”、“金本位”是什么意思。那么,所谓“生存本位”,就是指以生存为根本,为第一要义,奉行生存第一,生存至上宗旨,思想、行为始终不离生存,紧紧围绕生存。这就一定会成功,的确存在一个以生存为本就会成功的规律。

在经济界、商界,大凡成功的企业家和其他富人,往往是特别懂得生存的要义,特别懂得珍惜和争取生存机会的人。他们往往在童年或少年、青年时代,因家庭变故,战争,天灾人祸,或其他原因,基本生活失去保障,饥寒交迫,面临过生存危机;或者他们的父母,有过特别悲惨困苦的生存危机之痛。所以,他们才真正懂得“生存”二字的真谛。这是第一种情况。第二种情况是,有些人初入商界,处处碰壁,左不行,右也不行,直到陷于绝境,连死的念头都有了;有些人踏入商界后,做成了几笔生意,发了一点财,就头脑发热,以为挣钱原来那么容易,以为世界遍地全是鲜花绿叶,于是就四面出击,大有叱咤风云,拔山盖世之概。不料,一跤从天上跌回地里,不但赚来的钱亏完了,还倒欠一屁股债,又回到了贫困线吃糠咽菜的日子。有些人从此一蹶不振,再也未能跳出贫困群体。但也有些人却从中顿开茅塞,悟到了生存的真谛,东山再起,成了腰缠万贯的大富豪。

现在笔者要举几个在经济界非常著名的人物事例。巴菲特和索罗斯不但是美国也是世界的成功投资大师,也是大富豪。两人在投资上风格迥异,不料有人竟研究发现了他们共同的投资习惯竟有 23 种之多。这可真是独具慧眼了。乍一听你可能不信,但看

完澳大利亚的马克·泰尔的佳作《巴菲特与索罗斯的投资习惯》，不由你不信。据该书的介绍，巴老和索老少年时代都面临过生存危机。索罗斯的父亲在第一次世界大战时在奥匈军队中服役，曾被俄军俘虏被送到西伯利亚。他越狱逃离了战俘集中营。在逃向布达佩那危险的三年中，以及后来策划带领全家避免进法西斯的死亡集中营的经历，显示了他卓越的生存艺术。这深刻影响教育了少年索罗斯。索罗斯在他的《金融炼金术》一书中称父亲为大师，生存艺术大师。书中说：“在我青春年少的时候，第二次世界大战给我上了一生都不会忘掉的一课。我很庆幸有那么一个深谙生存艺术的父亲。”他还说，“我从一位大师身上学到了生存艺术”。这个“大师”，就是指他父亲。索罗斯 14 岁时，德国侵占了他的祖国——匈牙利。作为犹太人，如被发现，后果只有一个，那就是死亡。东躲西藏、惊恐刺激的一年多，使他受到了生存威胁的考验，炼造了索罗斯的生存本位信念、价值观。

巴菲特少年时也有过生存受到威胁的经历。巴菲特跟索罗斯一样，也出生在 1930 年。他的父亲是奥马哈联合大街银行的一名证券推销员。1931 年，这家银行倒闭了。巴菲特的父亲既失去了工作又破了产，因为他的所有储蓄都随这家银行一起烟消云散了。从 6 岁开始，巴菲特就挨家挨户去推销可乐。早年的艰苦生活，使巴菲特特别惧怕与财富分离，即没有钱。

两个出生在同一年的投资大师，都把“生存”放在第一位，而生存，他们认为就是保住资本。两人都爱存钱，不肯花钱，多花一点钱就象要他们的命。即使以后他们成了亿万富豪，仍然时时害怕再度身无分文，他们觉得，一笔哪怕小小的投资损失，都象是退向生活“底线”的一步，是对生存的威胁。作为投资大师，他们的投资法则、信条又是怎样呢？

巴菲特的信条有两个：第一，永远不要赔钱；第二，永远不要忘了第一条。索罗斯的信条是：求生存，再赚钱。

李嘉诚不但是香港的首富，也是世界华人的首富。李嘉诚搞

过实业，也搞过房地产和资本运作，也是一个投资大师。令人惊奇的是，他在少年时也体验过生存受到威胁的滋味。1940年，李嘉诚随父母冒着生命危险、历尽艰辛逃到香港。1943年，李嘉诚的父亲因病去世，把养家的重担托付给年仅14岁的大儿子李嘉诚。李嘉诚饱尝过打工、推销和创业办厂的艰辛，深深懂得了“生存”对于人生和事业的意义。

为什么投资大师们不是把发展、赚钱放在第一位，而是把生存、保本放在第一位？这是很令人深思的问题。泰尔归纳总结巴菲特和索罗斯的制胜习惯，第一个就是保住资本，第二个是回避风险。投资大师的理由是，如果你损失了50%的资本，你必须让剩下的资本翻倍才能回到最初的起点。泰尔举了两个不把保本作为第一目标的投资者的下场为例，来说明“保本第一”法则的神奇威力。

	长期资本管理基金	维克多·尼德霍夫
崩溃开始	1998年4月	1997年10月27日
崩溃前资产	50亿美元	1.3亿美元
资产积累期	4年	20年
崩溃结束	1998年10月	1997年10月27日
剩余资产	4亿美元	无
资产损失	46亿美元	1.3亿美元
损失期	6个月	1天

此二者投资操作系统的缺陷是围绕赚钱而不是保本的目标建立的。

笔者虽然对生存本位理论作了一点研究思考，仍觉得其理论的确比较深奥。但我又感觉它是对的。支持我认为是对的依据有如下几点：

一是，马克思说，人们首先必须衣食住行有保障，才有可能谈别的做别的。

二是，毛泽东说，在世间一切事物中，人是第一个可宝贵的。

三是，汉代思想家贾谊说，仓廩实然后知礼节。中国俗话说：

留得青山在，不怕没柴烧；民以食为天。

这些格言警句，都集中指向一个意思——生存，都是生存第一的意思。这不是与巴菲特、索罗斯不谋而合吗？

现在我们要参照投资大师巴菲特和索罗斯的信条、经验和习，结合参考别的成功人物的经验，把成功者与失败者的信条做法分列对比，供读者参考思考。

投资成功信条做法

1. 保本第一
2. 厌恶风险
3. 有自己的投资哲学
4. 集中投资
5. 力求成本最小，
6. 只投资自己熟悉的
7. 只做符合自己标准的
8. 耐心待机少出手
9. 看准机会立即行动
10. 有退出计划
11. 有错必纠早纠
12. 只做不说
13. 花钱吝啬
14. 只爱工作不为钱
15. 不迷恋投资对象
16. 24小时不离投资
17. 认为市场总是错的
18. 从来不信预测
19. 大处着眼，小处着手
20. 张弛有道，顺势而为

投资失败信条做法

- 赚钱第一
- 笃信富贵险中求
- 没有自己的投资哲学
- 分散投资
- 不大计较成本
- 没有定规
- 没有标准见钱就想赚
- 任何时候都在做
- 迟疑不决
- 无退出计划
- 自负一错再错
- 总谈自己的投资
- 花钱随意
- 只为钱不爱工作
- 迷恋投资对象
- 只有部分心思在投资
- 认为市场总是对的
- 非常迷信预测
- 没大没小
- 冷热无常，急功近利

笔者不可能对世界上所有成功者作统计分析，看看他们之中到底有多少人是与巴菲特、索罗斯思想行为一致的。但据笔者有

限的考察研究,而且从大道至简的原理着想,觉得巴、罗的投资成功之道是有普遍性的。笔者甚至认为,经济界大多数成功者。一定是奉行生存第一、发展第二或保本第一、赚钱第二的。大多数失败者,也一定是奉行赚钱第一、保本第二或不知保本的。如果将此原则扩大到军事、政治,也说得通。在军事上,那就是保存自己第一,消灭敌人第二;在政治上,那就是自保立脚第一,建功发展第二。刘邦、李世民、陈平、吕端的成功,首先是因为他们保存了自己。刘邦在逃跑时,为了能跑得更快,竟把儿子都推下车去。商鞅、伍子胥、晁错、杨修、袁崇焕的悲惨结局,首先也是因为他们不懂保存自己是第一重要的真谛。

经济发展、运作、经营的道理有千条万条,有大道理,也有小道理。本书这一章,有让各种各样的道理百川归海,九九归一的意思。让巴菲特、索罗斯和李嘉诚做大家的样板,也有让人“高山仰止,景行行止”的意思。古人有言李善长“半部论语治天下”;今人有说韦拔群半部马列打天下。具体是非无暇深究。但有一点是对的,那就是说真正的大道是至简的。经济规律也如此,说复杂不假,说简单也对,功夫主要在于“运用之妙,存乎一心”。那么,应如何把握生存本位律呢?应坚持如下原则:

一是,要坚信、坚持“生存第一、发展第二”原则。因为这是植根于人类本能和大自然造物、养物天则的原则。

二是,投资、经营稳扎稳打原则。只有这样,才能保本,保证生存不受到威胁,才能使发展无后顾之忧。

三是,不断拓展生存空间,不断积聚财富原则。生存的保障是动态的,受世界和时代影响的。只有谋求更大的发展,积聚更多的财富,才能使生存有更大的保障,不怕任何狂风暴雨。

四是,宁静致远原则。生存本位律追求的是无为而治、宁静致远的经营境界和效果。巴菲特是宁静至远的典范。不要那么浮躁。那么急功近利,那只会欲速则不达。如在投资上,一定要深谋远虑,不要盲目跟风,四面出击,一味地到处扩张兼并。摊子铺得

太大，战线拉得太长，每天忙忙碌碌，不但是兵家大忌，也是商家大忌。企业不在大，在强；产品不在多，在精；行动不在快，在狠。商家要诀不外三个字：稳、准、狠。说这是狼哲学也好，是藏獒哲学也好，我看大富豪都是如此炼成的。

财不入急门，财富的脾气和奥秘就是这样！

主要参考文献

1. 《西方经济学演义》，徐平华等著，江西人民出版社 2001 年第一版
2. 《外国经济学说史新编》，漆光英等编著，上海财经大学出版社 2002 年第一版
3. 《当代西方经济学流派与思潮》，吴易风主编，首都经济贸易大学出版社 2005 年一版
4. 《经济学大师解析经济难题》，夏闻主编，华文出版社 2003 年第一版
5. 《诠释诺贝尔经济学大师的智慧》，宏泰顾问著，中国纺织出版社 2004 年第一版
6. 《财富》，魏宏伟主编，哈尔滨出版社，2007 年第一版
7. 《国富论》，(英) 亚当·斯密著，商务印书馆 2007 年第一版
8. 《发展经济学》，张光照等著，西南财经大学出版社 1995 年第一版
9. 《新比较经济学》，张仁德等著，人民出版社 2002 年第一版
10. 《投机经济学》，黄长征著，中国社会科学出版社 2003 年第一版
11. 《当代新观念要览》，李述一等主编，杭州大学出版社 1993 年第一版
12. 《现代经济理念》，朱荣林著，学林出版社 2003 年第一版
13. 《知识经济需要我们做什么》，李廉水等著，江苏人民出版社，2000 年第一版
14. 《大循环》，熊承忠等著，江西人民出版社 1988 年第一版

- 15.《全球经济战争》，贾品荣著，南方日报出版社 2004 年第一版
- 16.《世界经济概论》，陶继侃等主编，天津人民出版社 1995 年第一版
- 17.《外国现代市场经济》，江春泽主编，人民日报出版社 1994 年第一版
- 18.《国外市场经济经验考察》，刘云清等主编，湖北人民出版社 1994 年版
- 19.《人世后中国前沿问题分析》，李纯等主编，中国商业出版社 2001 年第一版
- 20.《外向型经济指南》，张不知主编，知识出版社 1988 年第一版
- 21.《美国总统与经济智囊》，陈宝森等著，世界知识出版社 1996 年第一版
- 22.《经济政策论》，朱东平著，立信会计出版社 1995 年第一版
- 23.《与官员谈西方经济史》，王东京等著，中国青年出版社 2002 年第一版
- 24.《未来的战略》，(美)迈克尔·科特等著，四川人民出版社 2000 年第一版
- 25.《经济发展战略学》，李成勋著，北京出版社 1999 年第一版
- 26.《中国战略构想》，胡鞍钢主编，浙江人民出版社 2002 年第一版
- 27.《战略警示录》，王象山著，企业管理出版社 2006 年第一版
- 28.《经营战略》，MBA 课程编译组，中国国际广播出版社 1997 年第一版
- 29.《全球城市的经济成因》，姚为群著，上海人民出版社 2003 年第一版
- 30.《文明与繁荣》，徐康宁著，东南大学出版社 2003 年第一版
- 31.《中国经济地理》，胡欣编著，立信会计出版社 2005 年第一版

一版

32. 《产业集聚论》，梁琦著，商务印书馆 2004 年第一版
33. 《人文中国》，辛向阳等著，中国社会科学出版社 1996 年第一版
34. 《水煮商人》，陈枫著，中央编译出版社 2004 年第一版
35. 《中国城市性格》，牛晓彦编著，中国物质出版社 2005 年第一版

一版

36. 《中国经济增长论》，林叶等著，黑龙江人民出版社 1991 年第一版
 37. 《经济长波与创新》，(荷)范·杜因著，上海译文出版社 1993 年第一版
 38. 《当代西方经济周期理论》，胡永刚著，上海财经大学出版社 2002 年第一版
 39. 《当代中国经济周期研究》，刘恒著，西南财经大学出版社 2003 年第一版
 40. 《真实经济周期理论》，黄险峰著，中国人民大学出版社 2003 年第一版
 41. 《家族战争》，(英)戈兰特·戈登等著，南海出版公司 2008 年第一版
 42. 《货币战争》，宋鸿兵编著，中信出版社 2007 年第一版
 43. 《华尔街股市风云录》，钟铁夫等编著，百家出版社 2003 年第一版
 44. 《国际货币风云录》，钱凤元等主编，经济日报出版社 2000 年第一版
 45. 《美元的坠落》，(美)维金著，广东经济出版社 2006 年第一版
- 一版
46. 《当代金融危机……研究》，陈学彬等著，上海财经大学出版社 2001 年第一版
 47. 《解读江恩理论》，何造中著，广东经济出版社 2001 年第一版

48.《巴菲特与索罗斯的投资习惯》,(澳)马克·泰尔著,中信出版社2005年第一版

49.《即将到来的经济崩溃》,(美)斯蒂芬·李柏等著,东方出版社2008年第一版

50.《为财富而战》,(德)施丹戈特著,国际文化出版公司2007年第一版

51.《世界是新的》,(美)阿格塔米尔著,东方出版社2007年第一版

52.《大国复兴之路》,张小劲主编,人民出版社2007年第一版

53.《世界上最有价值的商道》,陈莞著,企业管理出版社2005年第一版

54.《创业入门与经商技法》,中国华侨出版社2007年第一版

55.《商战谋略》,何培德著,四川人民出版社1993年第一版

56.《点子大师》,京华企业咨询中心主编,中国商业出版社1994年第一版

57.《卖点圣经》,张光忠编著,中国财政经济出版社2004年第一版

58.《101位经营巨头》,卢业苗著,辽宁人民出版社1992年第一版

59.《世界著名企业家成功之路》,吕选忠等编著,中国青年出版社1987年第一版

60.《IBM世界最大计算机公司发家史》,麦达利编著,中华工商联合出版社1996年第一版

61.《汽车帝国风云录》,陈美华著,广州出版社1996年第一版

62.《李嘉诚传》,周海峰编著,作家出版社2006年第一版

63.《老板是这样炼成的》,辛保平等著,清华大学出版社2005年第一版

64.《商界思维》,邱章乐等编著,黑龙江人民出版社2004年第一版

- 65.《科学史数理分析》，赵洪州著，河北教育出版社2001年第一版
- 66.《科技革命与当代社会》，陈筠泉等主编，人民出版社2001年第一版
- 67.《美式教育成功之谜》，李安编著，内蒙古人民出版社2001年第一版
- 68.《科学艺术与人文思维》，沈致远著，上海教育出版社2002年第一版
- 69.《人类文明的功过》，赵鑫珊著，作家出版社1999年第一版
- 70.《复杂世界的简单规律》，沧浪等编著，中国商业出版社2004年第一版
- 71.《基础天文学》，刘学富主编，高等教育出版社2004年第一版
- 72.《物理天文学前沿》，(英)霍伊尔等著，湖南科学技术出版社2005年第一版
- 73.《易经求正解》，郭扬著，广西人民出版社1990年第一版
- 74.《活解黄帝内经》，刘观涛等译著，军事医学科学出版社2005年第一版
- 75.《风水与城市》，亢亮等编著，百花文艺出版社1999年第一版
- 76.《风水图文百科》，石桥青编著，陕西师范大学出版社2007年第一版

后 记

我是去年退休的,历经四、五年业余时间写成的这本小书也终于要付梓出版了。

首先要感谢中国经济出版社的领导和编辑们,他们的重视和支持使本书得以尽快问世。尤其要感谢陈骝编辑,她的热情和指点使我获益良多。

在本书写作、修改过程中,我的子女们给予了我信心支持和工作协助。女儿蒙书香,利用业余和节假日休息时间帮我打印了全部30余万字的初稿;儿子蒙国恩、蒙国宝,则在帮助查找资料、文稿电脑处理等方面给予了支持协助。

最后我要感谢已故的父亲蒙远清、母亲张甲秀,他们是典型的勤劳、节俭、贫苦的中国农民之一。父母含辛茹苦养育我,供我上学,勉励我要勤奋读书,要正直做人,有一分热,就要发一分光,要爱国,要行善,要多为社会做贡献。我还要衷心感谢热心教我读书做人的老师,从小学到大学,老师们苦口婆心,慈父般的引导、教诲,使我终生难忘,终生受益。

2009年6月1日

内 容 简 介

本书揭示了财富的脾气与奥秘，论述了经济规律的成因依据、性质特征和应对方略。

本书对重大的、争论多的和难于把握的经济规律，有精辟、独到的阐述；也对一些众说纷纭的经济学问题提出了独特、鲜明的见解。

本书好象一位饶有情趣的导游，带你在书山学海和经济实践中遨游却不枯燥劳累，让你揣摩财富脾气，领悟财富奥秘，洞察经济规律，助你走上成功之路。

上架建议 经济理论类

ISBN 978-7-5017-9121-7



9 787501 791217 >

定价：26.00元