





上海财经大学 商学院

COLLEGE OF BUSINESS

SHANGHAI UNIVERSITY OF FINANCE AND ECONOMICS

主办：上海财经大学商学院

编委会主任：孙铮

副主任：戴国强 骆玉鼎 薛丽萍

委员：高明辉、王少飞、杨建平、刘黎明、虞梁、钟鸿钧、陈新惠、周爱莲、毛佳韵、周赟

责任编辑：毛佳韵



---

# 目录 CONTENTS

---

- 06 张维迎教授解析中国未来发展之钥
- 20 李慧勇谈全球经济出路及中国对策
- 30 中国航空产业的全价值链建设漫谈
- 36 浅谈商业智慧的觉悟与修炼
- 47 2013年11月商界精英论坛预告



# 上海财经大学全球 EMBA: 将全球视野融入 DNA

全球视野是上海财经大学自建校之初即一以贯之的理念和传统。作为高等教育皇冠上的璀璨明珠，上财全球EMBA项目已经深深地得全球视野融入了上财的教育DNA中。

上海财经大学商学院全球EMBA项目旨在整合全球优势教育资源，荟萃全球的顶尖师资，培养以企业高级管理人员为主的上海经济发展的领军人才，上海财大全球EMBA项目由两个海外模块组成。分别与英国剑桥大学Judge商学院和美国加州大学伯克利分校Haas商学院合作办学。

除了高级管理人员工商管理硕士(EMBA)学位证书，上财全球EMBA项目学生还可获得上财商学院和上海市经济团体联合会共同颁发的《上海财经领军人才发展项目》证书，以及剑桥大学Judge商学院和加州大学伯克利分校Haas商学院分别颁发的《国际商业领袖发展项目》证书。

## 对话高端财经领域

作为中国首个嵌入顶尖商学院学位教育项目所开展的财经主题论坛，“上财全球EMBA圆桌财经对话”是上财商学院全球EMBA学生对话高端财经领域的平台。迄今为止已成功举办三届。

2013年7月，百余位上财全球EMBA学生出席第三届“上财全球EMBA圆桌财经对话”。上财副校长、商学院院长孙伟教授出席活动并致辞，中国银监会前主

席、中国企业家论坛名誉主席刘明康先生作主题演讲，上海市银监局副局长蔡雯，上海财经大学商学院党委书记兼副院长戴国强，海通证券副总裁兼首席经济学家李迅雷及知名财经评论家、财经专栏作家叶檀受邀参与。围绕“如何以政治改革释放经济深层增长潜力”“中国经济的新增长点在哪里”“货币政策走向与有效性以及金融生态”“金融改革与实体经济”四大议题，对话嘉宾们展开思想的交锋。

## 海外一流商学院游学体验

2013年6月，上财商学院全球EMBA师生一行赴加州大学伯克利分校Haas商学院，完成了为期2周的海外游学。其间，同学们一同领略世界顶尖商学院课程和大师风采，并探访了当地风景名胜，载着世界前沿的经济管理资讯和意犹未尽的心情，同学们纷纷写下游学笔记。

“来到校园的汽车停车场时，我被‘停车告示牌’惊住了。在一排停车位前竖立着两种‘停车告示牌’，一种是诺贝尔奖获得者保留停车位，另一种是残疾人保留停车位。我感悟到伯克利铸就高等学府大品牌，不仅仅在于教育水平、学术声誉，还有‘承担社会责任’的因素。”

——樊虹国，东海银行监事长，上财2011级全球EMBA学生

曾在伯克利工作和深造的诺贝尔奖得主不少于65

位，其中包括22位教授和校友，9位诺贝尔获得者的数量更是位居世界第一。伯克利可称得上是全美最好的州立大学之一。课堂上，同学们被教授的美式幽默和开朗的性格打动，常常欢笑连连。教授自嘲：美国不是个国家，美国是个概念，这让这个务实的国家充满魅力。——陈文若，普瑞特机械制造股份有限公司董事会秘书，上财2012级全球EMBA学生

“记得二十多年前听到过这样的美国生活方式，Change your car every three years, change your house every five years. 走出机场，发现美国完全没有想象中的现代、奢华。但是深入了解后我发现，美国人驾驶汽车遵守规则讲秩序，汽车总是等待和礼让行人；美国是个大熔炉，大家来自不同的地方，热情好客，美国的教育讲究实效，没有浮躁和浮夸的形式。”

——尚伟滨，刚泰集团运营中心副总经理，上财商学院全球EMBA学生

2013年8月，哈斯商学院Clark Kelllogg教授飞抵上海，为上财商学院全球EMBA同学带来四天的《问题发现与解决》课程。一位同学表示：“接受创新思维方式洗礼的同时，竟让我重新体验了童年时沉迷科幻的雀跃与快乐。”上财施崇靖教授也表示：“我听过哈佛不少于50位知名教授的课。比较起来，克拉克教授的课堪称一流。”



## 百年财大·百年商学



更多资讯请关注  
上财商学院官网

EMBA项目

MBA项目

国际EMBA项目

EDP项目

TEL: 021-6508 9868 021-6508 9876

TEL: 021-3830 5740 021-6544 5099

TEL: 021-6538 0770 021-6596 6299

TEL: 021-6083 1099 021-6083 7000

中国上海 中山北一路369号 <http://cob.shufe.edu.cn>

# 商界精英教育计划

上海财经大学商学院“商界精英教育计划”作为上海财经大学商学院推出的一项公益性教育服务活动，包括主题讲座、圆桌论坛、校园开放日等形式多样的各项活动，旨在与职场人士面对面，了解职业发展困惑，传播商学教育理念，助力自我价值提升。

## 一、走进楼宇现场咨询

整合学院各教育项目招生资源，直击核心商务区办公楼群现场，为各界职场人士全面解读国内外商学教育领域的最新发展趋势，为其职业生涯发展找寻到一条适合自身特点的价值提升之路。

## 二、CBD 商界精英沙龙

邀请知名成功人士、上财精英校友入驻各大核心商圈，分享个人职业发展心得、传播职业理想正能量，使广大职场白领能够在更近距离接触到当前最为先进的商界经营理念，在一个更为宽广的平台上实现商学智慧的互通与交融。

## 三、商界精英论坛

特邀各领域学术研究大家、众行业精英骨干走进校园，全面剖析学科前沿课题、精彩评述社会热点话题，聚百家之智、成一家之言，实现学院与学院之间、高校与高校之间，以至高校与社会之间的良性互动与优势互补。

## 四、校园开放日系列活动 – MBA 体验课堂

为上财商学院倾力打造的系列 MBA 试听体验课程，特邀 MBA 教学名师亲临授课，旨在帮助广大职场人士更为深刻、直接地对现代商学教育的全新发展模式加以了解，聆听良师真知，重估自我价值。

## 五、校园开放日系列活动 – 与精英校友面对面

全面整合既有校友资源，邀请上财杰出校友回访母校，与在校学员分享其学习工作经验，为后者提供更为丰富的、行之有效的学习方法与学习理念，建构起更为立体的优质信息分享与交流平台，促进商学教育思想的贯彻落实与不断完善。



● 走进楼宇现场咨询

● CBD 商界精英沙龙

● 商界精英论坛

● 校园开放日系列活动  
MBA 体验课堂

● 校园开放日系列活动  
与精英校友面对面



# 张维迎教授解析 中国未来发展之钥

财大我来过好几次，但是每一次来我的感觉都不太一样，这也就说明我们财大发展地非常快。在座的很多都是学经济或者读过经济学的，我这几年一直在思考，经济学究竟是研究什么的。我们在教科书里知道很多研究资源、自由配制，研究价格怎么运作，我觉得这些定义都有问题。经济学我认为它研究的是理性的人如何更好合作，这是我对于经济学一个新的理解。我最近出了一本书，也给大家推荐一下，叫《博弈与社会》，刚才有同学已经拿到了，这本书我写了8年的时间，是我从北大的一个讲稿里提取了一些出来写的。观察这本书的核心，就是说人类怎么更好的合作，但是我用博弈这个理论把它稍微串连起来，我相信不仅对我们学经济学的同学会有所启发，对于学习社会科学、人文科学的也是一样有作用的。我多年来思考所得的一些理论也是以此为基础的。去年我还出了另外两本书，一本是中信出版社出版的《什么改变中国》，另一本是浙大出版社出版的《通往市场之路》，其实去年还有一本在修订的图书，叫《市场的逻辑》，这本书是2010年出的。这三本书基本总结了我对市场的认识，可能大家也有谈到。今天我讲的内容其实这些书里面都有所涉及，当然还有我最近的一些感受要跟大家做一些分享。



张维迎，现任北京大学光华管理学院经济学教授，北京大学市场网络经济研究中心主任，中国企业家论坛首席经济学家。曾任北京大学光华管理学院常务副院长（1999-2006）和院长（2006-2010），后任北京大学校长助理，并于2012年12月卸任。兼任西北大学、西安交通大学、南开大学经济研究所、同济大学、中山大学等院校的教授，北京天则经济研究所、中国经济体制改革研究会、牛津大学现代中国研究中心等研究机构的研究员，及国家体改委企业改革咨询委员，中国经济改革基金会学术委员；国家自然科学基金会管理学科专家评审组委员。

什么决定着中国的未来？我认为其实就是两个因素，第一个是理念，第二个就是领导力。要是大家理解这个问题，我想可能我们需要稍微走的远一点，因为我们在高中，特别是上大学之后，我们可能学了好多东西，我觉得这些东西确实是值得怀疑的，这里希望大家展示一下我们经过的历史唯物主义。我现在越来越感到历史唯物主义的层次有问题，我用三点内容来说明。

第一点，历史唯物主义的基本观点是什么？就是生产力决定生产关系，生产关系决定上层建筑，当然了也按照变量法，生产关系反归于生产力，上层第二个就是反归于生产关系。如果按照历史唯物主义的话我们会说生产力是由什么决定的？同学们说生产力是由技术决定的，那技术又是什么决定的呢？其实技术和理念是对应的，只有人有一种新的想法，有一种新的理念，新的想法，新的思想才会有这种新的技术，而这种新的领域新的理念在什么时候产生？与我们人类本身的心智，与人类是地球上唯一理性的生物有关，但也与我们生活在其中的社会和上层建筑生态关系有关，所以我们看到比尔盖茨、乔布斯他是出现在美国而不是出现在中国。我们也可以在设想一下，假如说美国的上层建筑和生态关系全破坏了，我相信美国的经济很快就会衰落下去。马克思原来讲过，蒸汽机造就了资本主义，但其实我们仔细看看历史，是资本主义造就了蒸汽机，当然了后面还有电力、汽车、飞机，以及如今的计算机、网络；也有人说，有什么样的理念才会有什么样的技术，最后也才会有什么样的生产力，从这个意义上看，我们是不是可以倒过来讲，是上层建筑在决定生产关系，现在还没有明晰的界限，然后生产关系再决定生产力。当然了，按照辩证法，生产力反归于生产关系，生产关系也反归于上层建筑。

第二点，按照历史唯物主义的逻辑，什么经典说什么话，我们在文化革命的时候唱一首歌，什么钥匙开什么锁，什么经典说什么话，大家想想这句话对不对，我觉得可能有问题。尽管确实好多人更可能说我们处于一种什么位置，我们就有什么观点，当然对推动人类进步的好思想不能用这个思维来解释。如果人类都是什么阶级说什么话的话，我相信我们人类是不会进步的。什么阶级说这个话，这个本身也不是用马克思、恩格斯的理论推导出来的。我们知道马克思，你说他是资产阶级知识分子，还是无产阶级知识分子？他的父亲是德国的一位大的富有的律师，显然不

能叫无产阶级；他的岳父是德国布罗斯的一个贵族，也不是无产阶级；他的小舅子还当过布罗斯的部长。恩格斯本身是位资本家，有好几处的纺织工厂，恩格斯相当一部分的经费是由这些工厂支持的。马克思的生活也谈不上无产阶级生活，在1868年的时候，他给恩格斯写信说，“我每年如果没有400到500英镑的话我是没有办法生活下去的”，大家要知道，当时英国最富有的10%的人其平均收入只有每年72英镑，也就是说，马克思需要的生活费用已经是英国最富有人平均收入的6、7倍了。恩格斯把他的一个纺织工厂卖了，设了一支基金，用于给马克思供应养老年金，每年给他350英镑。即使是这样马克思还经常写信抱怨，说他的生活很紧张。所以你说马克思是无产阶级知识分子还是资产阶级知识分子？他这里说是无产阶级，但是他本身绝对不是无产阶级的，所以我们不能说什么阶级一定是什么话，这个非常重要。由于我们接收了这样一个观点，所以我们在分析任何一种思想的时候，我们经常会找其提出者的背景、阶级出身。再进一步延伸，我们叫科学，分为无产阶级的科学和资产阶级的科学。在苏联文化革命的时候，自然科学都是有阶级性的，社会科学就更不要说了。我们谈民主，有人就会说你谈的是资产阶级民主，我们无产阶级民主跟你们的不一样，所有科学、理念以及人类文明都被划分为经济，否则经济就比较糟糕了，其实它本身阻碍了人类的进步，能够想出新的思想新的主义的人我们不能从他的阶级出身去分析，如果一定要从阶级出身来分析的话，有两个人绝对是贫苦人出身，这两个人就是希特勒和墨索里尼。所以我说，什么阶级说什么话这个观点是不对的。其实很多批评资本主义者本身就是资本家出身，包括恩格斯、封建社会主义的欧文等。

第三点，我相信大家都知道一句话，叫做枪杆子里出政权。现在说枪杆子里出政权对不对？我想好多人说这是对

的，这句话是毛泽东讲的，但是仔细想想这句话肯定有问题，为什么？因为枪杆子里就能出政权的话，历朝历代的统治阶级都不会被推翻的，因为枪杆子都是在他们手里。国民党也不会被推翻，因为国民党的枪杆子比共产党的要多得多，要强大得多，但共产党最后推翻了国民党，那显然不能说枪杆子里出政权。真正出政权的是什么？他的观念，他的理念，也就是说，普通大众在接受什么理念。其实从长远来看，这决定着我们有怎样的制度，所以说观念造就了历史，而不是历史造就了观念，任何一个统治者，无论他多么强大，有多少枪杆子，最终都要看老百姓，如果老百姓认为他不具合法性，那么他就很难维持下去。无论是东欧的革命，还是前几年的茉莉花革命，都是这样一个问题。大家如果认同我说的这些话，就能更好地理解我为什么说决定中国未来的是理念和领导力。



我们再看一下，人类的历史大致来讲就是一个理念不断引导变革的过程，人类文明延续了五千多年，在这五千多年的时间里，我们人类从农业文明，到300年前的工业文明，再到现在我们讲的信息文明，我认为就是两个伟大时代的思想家创造的思想，形成了今天的制度、生活方式和行为规范，这两个伟大时代的思想家加起来大约也就一两百个。

第一个时代是公元前500年。简单的说，就是从孔子到耶稣的这个时间段，叫轴心时代。在这个轴心时代里，无论是东方还是西方，都出现了一些伟大的理想家，例如苏格拉底、亚里士多德、柏拉图，这是古希腊的思想家。我们东方的思想家有孔子、老子、墨子这样一些子辈的人。还有印度大乘的创始人、犹太教的创始人、基督教的创始人等。而且我认为这时候中西方的伟大理想家们在人类如何实现更好合作方面的主张是基本一致的。我在《什么改变中国》这本书的最后一章把它叫做制度企业家与儒家文化，大家有兴趣可以看一下。

第二个时代也是500年，是从十四世纪意大利文艺复兴到十八、九世纪早期的启蒙运动。启蒙运动尽管发生在法国，但我们知道在英国、美

国都有启蒙思想家。我认为这两个500年最大的不同在于，第一个500年里这些伟大的思想家或者制度企业家他们把思考的重点聚集在人的内心，研究的是怎么去改造人的心，使人们有爱心、讲仁义，怎么更好地实现合作。而第二个500年则更强调怎样让人有更好的行为。其中最值得我们关注的是亚当·斯密，他追求自身利益，这不是最罪过，也并非不道德，当我们有市场、有竞争时，追求自利的行为就变成了有利于所有人的行为，这样我们就形成了一个和谐社会，这就叫看不见的手。在这一时代，人们不再试图改变人的心，而是想要推翻人的行为，包括实行宪政、实现民主。我们没有办法让统治阶级变的更仁慈，我们没有办法说统治阶级就是圣人，但是我们有办法能够尽量减少他们做恶事的可能性，那就是用宪政和法律规范他，用民主的方式约束他。

在第一个时代，我们东方人是非常自豪的，我们所倡导这些规则跟西方人倡导的极其相似，己所不欲勿施于人，给我们树道，这种树道其实在圣经里面有，在孔子之前的古希腊哲学家里面也有，在佛教，释迦牟尼倡导的佛教里面也有，这是人类共同的。但是在第二个500年里，我们中国人

很惭愧，我们乏善可陈，我们没有出现和西方一样伟大的制度企业家，思想家。直到100多年前，我们才开始启蒙运动，将人类在那个500年里面倡导的智慧、思想引入中国，改善我们的制度，然而非常可惜，这样的好景并不长，在上个世纪20年代的时候我们的启蒙运动就中断了。一直到了70年代文化大革命结束之后，中国人才又开始这种启蒙，而且在80年代末，这个启蒙运动也中断了。直到现在，我们仍然没有真正领会在那500年中形成的文明思想，仍然没有将它变成我们很好的行为规范。

我还要讲一点，人类倡导的这种思想、理念，它有一个最基本的要求，即这种理念必须是跟人性一致的，任何违反人性的思想，违反人性的理念，即使在短期内取得成功，也一定会在长期的实践中被淘汰。这一点也是我坚信不移的，一个正确的理念，能够给人类带来幸福，能够使人类更好的合作，而不是使人类发生更多的冲突。所以我们看到希特勒的种族主义、国家社会主义，到最后不能够得逞，究其原因就是因为他是反人性的，他在挑拨人与人之间的关系，这些都使他不可能拥有长期的生命力。

我是2000年上海财经大学公共管理学院毕业的，毕业之后一直从事宏观经济的研究工作。我从事的宏观经济研究工作，可能和我们学校的老师有所不同，我更多的是希望从证券市场的角度来讲，把握宏观经济的变化，又通过宏观经济发展做一个大体研判，以及我们的资产配置。

今天和大家做的分享，也是想从专业出发，谈谈我的一些看法，供大家参考。

就当前的宏观经济状况来讲，大家应该说是众说纷纭，观点分析非常多，应该说是有人很乐观，比如说北京大学的前世界银行行长林逸夫教授，他的代表观点：中国经济未来仍然能保持8%到9%的增长。而另外一派，认为中国经济非常悲观，我们可能内忧外患，长、中、短周期纠结在一起，中国经济前途未卜。之所以有这样一个比较明显的反差，我个人认为可能跟中国经济处在一个非常复杂的环境有关。这个复杂的环境，可以从两个角度来看，第一个我们赖以高增长的世界经济环境发生了一些结构性的、中长期的变化，这就动摇了我们过去高增长的基础。比如说世界经济前途何在？大家看不清楚，这样就使得中国经济会受到外在因素的影响。第二，中国改革模式的问题，中国的改革，其实可以从多个纬度分析。但是，不论什么学派，我们觉得可以有一点共识：摸着石头过河的概念。或者用经济学术语：非均衡发展战略。非均衡



发展战略有一个特点，从点的突破，阻力小，可以得到很大的一个边际改善，但它的问题是，不断把问题留在未来，不断把问题留到今后，意味着有朝一日必然会导致问题的全面爆发。而目前，似乎就以及到了问题全面爆发的阶段。毫无疑问，问题的形成非一朝一夕，问题解决也需要时日。大家在短期内如何解决这些问题？还有一个问题是它加剧了我们对今后判断的复杂性。

从这两个角度出发，我们自然而然会得到一个基本的方法论，要对短期的中国经济形成一个客观的分析，我们必须站在全球的视角，必须站在历史的视角对中国经济进行分析。只有以世界的眼光、历史的眼光，才能够真正的看清中国经济的前景。今天我们差不多用一小时左右的时间，希望从全球的视角、从中国历史的视角，谈谈我们对2013年中国的看法。

在这样三个部分中，我们认为前两部分是最重要的，前两部分如果你可以看清楚，毫无疑问，你就知道2013年在这样一个全球的坐标系中，

在历史的坐标系中它处在什么样的位置。

首先，看一下全球。我们用四个字概括：放眼世界，才可以看清楚中国。放眼世界，我们应该可以看到一个基本的结论，全球经济在危机泥潭中并没有走出来。09年，大家曾经说，全球包括中国已经克服了危机，但是伴随着11年危机的再爆发，有人说“再危机”，到目前为止，也不知道危机是第几次爆发了，毫无疑问，我们说三次探底，后面多次探底，根本性的原因在于我们从来没有走出这次二战之后，或者大萧条之后最严重的一次危机。

大家对这个判断可能会有一个疑问，全球都把保增长作为最重要的工作来做，为什么说经过了这6年的时间，仍然没有任何结果。从这个角度出发，我们可以想一想，在历史上人们怎么样才能够解决一个危机？而我们现在在这些方案，是不是正确的方案？假如不是，它可能事与愿违。如果是，我们要看看什么时候可以达到真正帮助全球和中国走出危机的效果。

以这个目的，我们回顾了过去从 1825 年资本主义通过紧缩危机，产能过剩危机以来的历次危机，我们得出一个基本结论。危机的走出，我们把短期走出和中长期的走出，都定义为“走出”，可能有五个路径，这五个路径，对于危机解决的时间纬度是不一样的。有些是短期的，有些是长期的。而只有真正的中长期解决的方案，才能够帮助全球走出危机。首先看一下是哪五个方案，第一个方案我们认为颠覆性的新增长点的形成，我们归结为“产业革命”，从供给侧，找到一个新的产业增长点。比如我们可以看一下，我们到目前为止发生的五次产业革命，均是当时危机情况下发生的。产业革命，从实验室到商业化运营，到影响全社会的产业链和要素的组织形式，才形成了一个大概长度在 50 年到 70 年的周期性繁荣。而从这个角度来讲，我们得出的结论相对来讲可能比较悲观。为什么比较悲观？尽管我们目前移动互联网的应用为代表，新的技术增长层出不穷。比如在座各位可能都有智能手机，无论是三星或者是苹果，确实对我们生活的便利、对我们沟通的便利、对我们了解或者享受互联服务带来非常大的方便。但是你们看到，这并不是一个新的技术革命，仍然是拜 20 世纪 70 年代 IT、PC 革命所赐。这种情况下，我们需要想，下一轮产业革命是什么？大概会什么时候发生？从这张图上来讲，我们觉得按照 50 年或者 70 年的周期来讲，下一轮产业革命真正的爆发，可能要到 2020 年，也就是  $1971+50$ ，也就是 2020 年前后，最快可以看到全球产业性的革命是什么。现在，还有 7、8 年的时间，也就意味着，从大的产业周期的角度来讲，我们仍然需要摸着石头过河，我们不知道未来的产业革命、产业增长点是什么。正是在这样的背景下，任何一个国家，包括领头羊美国，包括跟随者中国，都是在发展自己的战略新兴产业。但是大家在问，一个新兴产业就可以改变全球，为什么说我们中国在 10 年里提的是七大战略新兴产业？原因是我们不知道未来哪一个才能够胜出，所以我们说“一揽子新兴产业战略”，胜券大一些。这种背景下，我们看到中国经济，包括全球经济面临着一个大的、长周期调整，时间是相当长的。不是我们过去简单的周期率，说高峰到了，繁荣之后是衰退，衰退之后是复苏，复苏之后是繁荣，并不是简单的周期性重现，而是有这样大的历史背景在后面。我们知道这样



的背景，比如说我们不要冒进，不要太多乐观，但并不意味着我们无所作为。这样的背景下，我们需要展望未来到底什么才是新的增长点，什么样的行业能够改变全球。

从这个角度来讲，我认为未来真正能够改变全球的技术可能是两类，第一类是缓解经济发展能源约束的产业革命，或者说是绿色革命，或者是新一轮的能源革命。为什么说这样一个革命最有可能成行？我觉得有两方面的考虑，第一方面，你看他的技术是否成立，如果技术成熟，会越来越接近产业革命或者是商业化的应用。第二，是不是有人已经做出来了？只不过说是在一个国家、一个地区范围内。假如说只有在一个地区、一个国家成功，它能够通过

溢出效应改变更多的国家，影响全球、影响社会，每次都是这样。比如蒸汽革命、钢铁、汽车的动力革命等等。而能源革命现在在美国应该说是最为成功的。最具代表性的案例，美国通过对于两大新增的能源供给开发，一个是深海油田，一个是页岩气技术，已经改变了我们过去产生的石油和传统的天然气供给格局。

伴随着深海油田和页岩气技术的发展，美国逐渐降低了对传统石油和天然气的依赖，而在 2025 年前后，美国可能成为全球第一大石油生产国，和能源生产国，并且夺回在第二次石油危机之后失去的对全球能源的定价权。从而使美国成为非传统油气资源的输出国，使我们目前的产业分工格局发生变化。

讲到这里，大家会说，不就是一个深海油气资源和页岩气资源吗，影响有那么大？我们可以想一想，我们现在全球分工格局是什么。全球分工格局，我想大家都非常认同，叫 PRG 模式。是生产 - 资源供给 - 消费这样的循环。美国是消费，是全球需求的最终端。中国，居于资源和成品消费国中间，是一个制造国。而中国需要进口零部件，进口我们紧缺的能源、原材料，加工成制成品出口美国。有一篇作文里说，在资源国、生产国、消费国的循环中，是一荣俱荣，一损俱损，原因在于美国是全球的老大，但它消费、不生产工业制成品，中国生产工业制成品，但缺资源、缺能源。像巴西、拉美这些国家，是有资源、有能源，但是处于世界经济发展的最低端，没有足够多的制造能力，就是这样的循环。伴随着次贷危机爆发的彻底终结，新的全球化变为一个各自以稳定为主的拟全球化，或者反全球化。毫无疑问，美国的软肋是什么？第一是能源进口，第二是制造品进口。他们提的战略叫“重回制造”、“重回能源自给”，这个战略假如实施以后，意味着美国消费的东西，更多的要靠美国自己造，而美国有一个新的、非传统的油气资源的开采，就没有必要通过中东、拉美其他国家进口，那么会形成什么样的格局呢？美国好，其他国家不一定好。为什么？美国好，但是油气都是美国自己的，中东和其他国家能受益吗？美国好，制成品都是它



自己做的,中国能够得益吗?不能。因此,大家一定不能小看我们正在发生的这样一个能源产业革命。它尽管是能源领域,但一旦成行之后,对全球产业分工的影响是很大的。

因此,我们一定要对这样的革命、新的变革给予高度重视。你会看到,中国近年来也一直在加大这方面的投入,我们鼓励两桶油去加大这方面的投入力度,我们也鼓励民间投资、民间资本进入相关的领域,为了提高可行性,我们正在考虑通过不断上调天然气价格,来鼓励企业去做油气的开采。这就是我们讲的,未来可能要关注的一个大的变革。如果真是这样,格局可能和我们刚才设想的差不多。

在产业革命之外,我们会看到还有第二个走出危机的路径,就是开拓新的市场。大家关注历史的话,可能会发现非常有意思的有一点,人民币的形成过程。先行的工业化国家,解决它的产能过剩而做的事情。工业化产生的矛盾,用《资本论》,包括马克思政治经济学讲的一个逻辑,就是人民比较低的购买力和大工业化生产造成的比较强的生产能力之间的矛盾。当然这个矛盾的解决办法,除了通过无产阶级革命外,很大程度上可以通过对外扩张,对外发展殖民地来消化过剩的产能。而这个其实也是帮助这些资本主义国家和当时的市场经济国家走出危机非常重要的路径,因为有一个新的需求。从这个角度来讲,



我们可以得出一个大的结论,无论是发达市场也好,新兴市场也好,在未来,市场的竞争会更加激烈。过去,我们会看到,大家基于一个分工理论,也形成了一个比较好的市场格局。比如说,中低端市场是中国的,比较中端的市场是日本和德国的,高端市场是美国的。在这样一个全球都在夹缝中求生存,全球市场竞争更加白热化的背景下,你会看到这样的格局同样也在发生变化。我们不单是要面临同样处于新兴市场的国家在发达市场的竞争,我们也同时面临在新兴市场国家,发达市场和中国产品的竞争。在这样一个背景下,你会看到贸易摩擦可能会非常频繁,而这个贸易摩擦,并不仅限于大家习惯的欧美对我们的方法,可能更多来自于新兴市场国家对我们的贸易诉讼,为什么?在全球供给过剩的情况下,市场是非常非常宝贵的。这样的背景下,常会发生什么事?大家为了争夺某一个市场而激烈争斗。比如关于区域经济主导权的斗争,关于社会或者说国际组织话语权的斗争。不知道大家有没有关注到 TFP 谈判,TFP 本身是美国主导的,有十几个小国参加的关于亚太区域市场的区域自由化协议,

应该说从这样一个协议本身来讲无可厚非,因为美国主导亚太,其实也不是一天两天的。但是大家比较值得考究的是,为什么说过去不提,现在却提出来了?原因在于我们中国和东盟 10+3 谈判之后,中国在东亚、在亚洲、在亚太地区占的主导权是逐渐在提升。而我们在此之前,也一度非常想很快促成中、日、韩自贸区。无论是 10+3,还是中日韩自贸区,都和美国没有任何关系,而美国不愿意牺牲这么大的一块市场。美国就搞出了一个 TFP,来树立它在亚太市场的主导地位。第二个竞争背后有很多因素,其实大家想一想就会明白,这就是一个市场的竞争。为什么市场这么重要?在于市场确实是一个国家,或者说一个阶段全球经济走出危机、非常重要的一个方面。

第三个方面,我觉得大家可能会非常熟悉了,俗语叫“开着飞机撒钱”,现在另外一个比较流行的词叫“货币战”或者“货币竞争”。我们知道,货币本身产生不了任何东西,只能把潜在的、隐性的需求,转变为显性的、真实的需求,仅此而已。为什么?因为货币就是媒介而已。实在是走投无路了,全球多少央行竞相搞货币贬值,搞资产负债表的扩



大，来应对危机。而这样一个应对危机的措施，其实你会看到，可以分为两个阶段。第一个阶段，09年以中国为主导的第一次全球量化宽松，而最近，更多的是以美国加长版的第三轮量化宽松，和日本安倍经济学主导的，这样一个量化宽松政策导致的全球新的量化宽松。但是，大家可以看到，目前尽管说量化宽松是一浪高于一浪，但是实际效果非常不好。有一个非常有趣的问题，一方面说货币宽松政策偏向递减，用途有限，另一方面全球的政客、国家，不约而同都走上货币竞争之路，为什么？我不知道大家有没有想过。其实这个东西，除了经济学上货币面纱、货币幻觉这个解释之外，更大的原因在于公共部门存在一个价值的思考。大家可以看到，我们公共部门存在的价值之一就是日用品周期波动，在这样一个思路下面，有一个很朴素的观点，叫做积极作为，比消极无为要好，哪怕是所有人都知道没什么效果的积极作为。这就是为什么全球都会面临这么一个困局的原因，也是为什么在美联储委员会会议上刚开始很多人

都反对，但是最终还是实施量化宽松政策的原因。

第四个方面，加大基础设施建设，其实这个事情自从公共部门成立之初就开始做了，当是有一个极大的成长，我们叫罗斯福新政。而现在我们为什么要强调在全球范围内加大基础设施建设？原因在于，我们有好多人对于中国的基础设施建设，有非常错误的、非常情绪化的反对态度。因为很多人说，一讲到保增长就是基础设施建设，中国政府投资效率这么低，每次还要这么做，不是一种效率损失吗？我不知道大家怎么看，很多人有这种观点。但我想提一点，当我们分析政府行为的时候，我们一定要知道我们是在分析政府的行为。假如说我分析政府行为，用一套企业盈亏平衡的标准去分析，我就犯了一个方法论的错误。大家想一想，政府的存在就是要解决企业市场主体不能解决的问题，假如说我把政府作为一个利益最大化的主体，而我按照简单的财务核算不核算去要求政府，那政府有存在的必要吗？政府跟企业有区别吗？没有。因此，我想

从这里引申一点，正是因为没有人有需求，政府可以通过政策投资创造需求，希望作为引擎，能够把社会总需求挑动起来，这是政府投资的逻辑。在这个逻辑中，我们确实面临着政府投资效率不高，政府官员贪污腐败，对于民间资本的挤出效应等问题。但是我们不能因为这些问题的存在，就否定政府进行基础设施建设的必要性。我举一个全球的例子，美国市场经济比中国完善吗？是，美国的市场经济发展多少年了，但他们同样也是在做这样的事情。比如说，政府投资是必要的。我们确实应该通过预算、通过人大的监督来提高政府的效率。但是，我们绝对不应该说，它有诸多的不经济性而否认基础设施投资的效益。从短期来讲，走出危机，政府投资或者说政府这个龙头发挥的作用应该是功不可没的。

第五个走出危机的路径，我把它概括为局部冲突，实际上就是战争。大家可以想一下，第一次世界大战和第二次世界大战为什么爆发？因为全球民不聊生，或者全球经济萧条，在这种情况下，就导致这些战败国无力偿债，而需要战争赔款来繁荣本国经济的国家，又不愿意做债务重整，都硬去逼债，开始挑起事端。这就告诉我们一点，战争确实是走出危机、走出困境非常好的办法。不光能够成为一个新的需求增长点，也能够成为一个新的产业增长点。任何一个大国的崛起，要么本身是从战争中获得余利，要么是发战争财，比如说美国。他是怎么成为全球最大的强权国家？毫无疑问，第一次世界大战，是让它稍微

进入了强国之列，第二次世界大战使他成为最大的超级大国。在目前的情况下，我们讨论一下战争的可行性，我们总体还是支持或者说同意一个判断，就是全球在你中有我，我中有你的背景下，全面战争爆发的可能不大，但不排除局部的战争。比如我们可以看到，现在的伊朗问题、伊拉克问题，钓鱼岛争端、南海问题，包括奥巴马连任之后为什么首先访问缅甸？都是和这个有关的，奥巴马要争取他认为有战略意义的地方。我们也可以再稍微延引一下，因为最近波士顿，包括德州爆炸事件，大家问是不是一个类似新的 911？假如美国现在经济非常差，民怨非常重的情况下，我真的觉得概率是非常大的。因为战争可以转移矛盾，战争可以拉动相关的大资本军工行业，包括石油重化工行业。我们现在能够看到的格局是美国日子还过得去，从全球战略的角度来讲，战争可能相对来讲不会那么大。大家如果做一个分析的话，就会发觉开战并不是最优的策略。因此我们说，更多的可能还是一个局部的冲突，不至于爆发区域性甚至是更大的争端。最近大家比较关注中日问题如何解决，问会不会有比较大的冲突，会不会擦枪走火导致新的战争？我说，这种概率也是比较小的。大家玩的更多的是政治游戏，或者说是争取在全球重大国际事务中的谈判筹码，使筹码更有

利于自己的这样一个游戏。

做一个简短的总结，这是我们研究历史的结果。既然是危机，就不是说简简单单一个方法能够解决的。我们看到的方法是五个：第一，科技革命。第二，新市场的发现。第三，量化宽松。第四，政府大干快上。第五，战争。这五个出路，大家可以做一个评判，真正可以帮助一个国家走出来的，从来不是量化宽松，也从来不是基础设施建设，当然也不是其他的，只能是真正的产业革命，找到一个新的技术，新的产业增长点。或者说是发现一个很大的市场来解决产能过剩的问题。在这样一个背景下，全球要解决这些问题需要 5 到 10 年的时间。毫无疑问，5 到 10 年的时间就奠定了中国经济所面临的大环境。我们不应该说全球经济好，中国经济也顺势会好，对此不应该抱太大的希望。在这样的情况下，我们对于中国面临的问题，以及解决问题的方法都要有一个自己的研判。

我们想一想，在这五个方面里，中国能做什么？量化宽松我们做了，我们基础设施建设我们也做了，战争呢，中国只能是被动的应对者。产业创新，客观来讲我不认为中国可能成为未来的领头羊，我们至多是追随者。美国抽页岩气，要改变全球过剩的分工格局，把中国晾在一边，中国就坐不住了，也要自己发展页岩气和能源革命，所以说中



国至多是个追随者，你能够跟着领导者就已经很了不起了。想想，这五条措施只有一个了，我们能不能找到一个的新市场，假如能找到，那么中国未来5到10年的发展一定突飞猛进，不仅能够解决自己的问题，就连美国也会有求于我们，原因很简单，有市场就有发言权。假如找不到，中国前景真的是非常惨淡，既没技术又没什么优势。大家不要忘了，全球一体化仍然没有抹杀政治意识形态的对立，你没有兄弟，你只有一条路——市场。中国既然靠其他人都靠不了，那就只有市场，我们必须想办法把我们的市场激发出来，如果有这样的措施，哪怕会得罪一部分人，但是能够挽救中国于水火之中也是可行的。假如说有潜在的市场，就可以把潜在的市场变为现实的市场，那这些措施就是我应该做的。如果没有，那毫无疑问，就只能听任中国的经济走下坡路了。

说到这里就有几个问题了，第一，我一直认为中国实际上是有巨大的、潜在的市场。这个市场有多大？从经济学的角度来分析是没有意义的，因为经济学做的都是静态分析，而静态分析并不能让我们知道这个市场有多大。我可以打一个简单的比方，假如说美国、日本代表一个我们应该达到的水平，人均GDP是4万美金，而我们去年的数显示我们的人均GDP只有6000美金，这就是一个简单的对比，其实就是告诉我们，这是一个巨大的市场。因为人都有追求幸福生活的诉求，而这个诉求在货币上就体现为GDP的差距。

再打一个比方，我们全国农村和城



市的平均消费差距大概是3倍。农村一年消费水平是4000块，而城镇一年消费水平是1.3万。我们如果能把农村的消费能力提高到城镇的水平，那也是一个巨大的空间。

第三个比方，不知道大家有没有感觉，2012年全国人均GDP最高的地方是天津，最低的是贵州，差10倍。最差的地方不要达到最好的地方，达到平均水平也是一个巨大的需求。

因此，中国的潜在需求空间是巨大的，刚才我们都是说假定，假定农村发展到城镇的水平，假定最低的人均GDP恢复到中间水平，它才有这样一个消费的释放。我们有潜在的、巨大的需求空间在，这个和美国、和欧洲是不一样的。大家没有经历过各种需求都满足的阶段，可能理解不深。如果你在国外游学，或者是和国外的一些朋友交流，你就会发现，为什么说欧洲的人懒，为什么说美国的人那么两极分化。其实有的人就是很懒，吃完什么都不干，有些人一年里可能会有一半的假期在游山玩水，因为他确实觉得没什么事好做，真的在追求精神层次的东西了。在这种情况下，他就没有多大的需求空间有待满足了。

所以说美国任何一任总统的选举，并不是说许诺美国老百姓过上多么好的生活，因为这个口号在美国已经丧失吸引力了，他们的口号在于，你无论有什么愿望，有什么理想，在美利坚合众国，只要你努力了，都能够实现这个梦想，这就是美国梦的核心，是美国这样一个物质需求都满足的国家，其民族凝聚力的所在。而中国我们穷惯了，物质生活没有满足，所以我们的口号是什么？就是让大家过上比较幸福的生活，这个生活更多的就体现在物质方面。比如说我们十八大的目标是2020年全面实现小康。小康有各种层面的，但大家自然而然首先想到了物质层面的。为什么？因为我们在这方面被压抑的需求，或者说有待释放的潜在需求太多了，这就是对第一个问题的回答。第二个问题跟第一个问题是有关联的，为什么说中国这么大的国家一直不能成为消费大国，究竟是什么因素阻碍了潜在消费到现实消费的释放呢。假如我们能够把这些阻碍因素解决，那么市场的问题也就迎刃而解了。假如我们认为这些问题是不可解决的，那就意味着我们就放弃了市场，那中国就没希望了，只能跟在美国后面走。在我看来，

制约消费潜力释放的原因有很多，第一个原因不用谈了，我发现很多人写文章总是说中国跟美国比，中国跟其他发达国家比消费差距有多少。我认为这可以做为未来的远景展望，但是在考虑近景的时候，我们只需要回答一个问题，就是在同样的消费能力下，我们为什么没有达到同样的消费水平？这才是我们应该解决的。假如我们收入只有1万元，却说要向收入10万元的人的消费水平看齐，我可以努力奋斗，但是短期内是难以实现的。短期内我们需要回答的问题是，为什么我们中国的消费潜力比同样处于发展中国家的这些国家消费率还要低？我认为原因就在于我们此前的非均衡发展战略。非均衡发展战略是政府主导的，以前是制度服务于战略，既然服务于这个战略，必然扶持一部分领域，牺牲另外一部分领域。我们来思考下面几个方面的问题，第一个，政府为什么会采取城乡分治的用工策略？比如说，农民工只是单纯的打工拿工资，而城镇职工则还享受其他福利，虽然这样做可以有一个低廉的劳动力成本优势，服务于出口竞争力，服务于出口先行或出口导向战略。这样的战略就带来了其他的问题。首先，劳动力工资是低了，毫无疑问消费是受限的。其次，由于企业的盈余更多的是向着资本的所有者、政府等去集中，这就导致了我们的投资会不断的挑战投资率的高点，政府就会不断的渗透到经济的各个方面，进而导致我们市场化的成分越来越淡化。这个方面很简单，但是做起来很难，因为他是一体化的。比如我可以出一个很简单的主

意，大家既然报酬比较低，那就加工资吧，这时候企业的资本回报、企业的投资又受到了影响，于是上面的这个循环又倒过来了。怎么维持这个循环呢，不能让劳动者的报酬再下降就必须减税，企业作为市场化的主体，其利益需要得到保障。但减税了就可以了吗？2007年以来，政府一直说要精简税制、降低税赋，但客观地讲我们的税赋并没有降低。政府有那么多事情要做，比如说养老金的欠账，要用财政去补，如果减税了政府拿什么去还账，所以说，政府必须有一个新的收入来源，才能把这个改革激活。有人说，改革的道路是非常简单的，前景是非常清楚的，有些人说改革的道路很曲折，前景看不清楚。出现这样分歧的原因就在于，我们并不知道如何用最良性的方式来化解循环。第二个，改革是不容犯错误的，因为改革是对非均衡问题留下的问题的全面清算，需要一个系统的改革。这样的背景大家了解了，就知道我们现在为什么讲顶层设计。在1992年谈市场经济体制的时候，我们没提出过顶层设计，经过30年的尝试之后，我们发现不太可能靠单兵突围进去做了，所以说现在要抓紧制定顶层设计。在我看来，最重要的顶层设计是什么？

上次我们的校友李旭黎老师可能也讲过了，我也非常认同一点，就是通过城镇化来把我们的内需激发出来。而现在对城镇化的争论非常多。在我看来，中国的城镇化无所谓新城化和旧城镇化，之所以现在讲城镇化，是有一个大的历史背景的，我不知道李老师有没有和大家交流过，就是因为我们有太多的

问题需要解决。城镇化有三个特点，第一个特点叫做就业城镇化，但是生活方式没有城镇化。人进城了，但对大多数人来讲只是一个工作而已。第三，大家看到我们的城镇化是出口导向型战略，导致的工业发展带动的城镇化，而不是真正的以方便居民生活，方便企业科技创新为特点的服务业发展的城镇化。这些问题，我们读书的时候都讲过，但为什么现在成为大问题了，原因就在于，第一，人进城不能融入当地，造成了极大当地人和外地人的矛盾，这种情况世界上非常多。第二，我们就业机会越来越少，而要想就业的人越来越多。当然我们第二产业发展是叫作资本优化提高，它不能解决劳动力的就业问题，必须发展第三产业。第三，人口的老龄化，生活方式的两极分化，使我们潜在的消费能力得不到释放，而中国现在最缺的就是需求。所以说，我们才会提城镇化，新型城镇化。我还是要提醒大家，用我刚才的思路去理解城镇化，不然这些经济学概念没有任何意义。城镇化是中国发明的吗？不是的。古希腊城邦就有这个城镇化的发展了。中国在过去没有城镇化吗？更不是，我们城镇化眼看从10%增加到了50%多，那么为什么现在又提城镇化呢，原因在于，我们过去的城镇化真的不是城镇化，是非均衡发展导致的泛滥的城镇化，而我们发现，泛滥的城镇化现在已经难以为继了，所以我们提出要做真正的城镇化。真正的城镇化又比较敏感，真正的含义就意味着过去的都是假的。所以，现在就叫新兴的城镇化。但是大家想一想，农村人进城，

消费就可以扩大三倍吗？不是的。如果那么容易，我们也不至于等了三四十年还没有解决这个问题了。那么难在什么地方呢，我认为体现在这几个方面。

第一方面必须解决财政体制的问题，不知道在座的有没有学过公共经济学、学过产业政策的。自1994年以后，我国逐渐和西方并轨，我们国家的财政就叫公共财政。但是大家觉得现在的财政是公共财政吗？显然不是，更多的人叫他城市财政。我们每年的财政预算，都是按照城镇的户籍覆盖人口来做编制的，我们很难设想，当预算没有包含常住人口的时候，还能让常住人口过上和户籍人口一样的幸福生活。所以说，首先必须改革财政体制，真正实现城市财政向国家财政的转变，把增量更多的用于覆盖新增的市民人口才能够解决。

第二个方面是现在市场最关注的户籍改革。有人说户籍制度改革太容易了，每人领一个户口簿，我们的户籍城镇化率就从35%提高到50%，甚至更高。其实不然，户籍背后是公共福利，公共福利背后是财政，没有了财政的保障就不行。

第三个方面是报酬垄断。刚才讲的改革、释放需求之间有着很大的关系。大家都知道，十年前人们上不起学、看病难、看病贵，后来是相关部门服务意识不强、经营效率低下、服务质量不高等问题出现，这些都是垄断部门中常见的问题，垄断导致了稀缺，导致了潜在需求不能释放。毫无疑问，最好的办法是改变政府效率，但客观地说，目前政府的资金捉襟见肘，做这些事情不可能。要破除垄断，需要从供给端解决消费产



能的释放问题。

第四个方面是金融改革。金融改革可以解决钱的问题。国家财政是减收，但要增支。国家再加税是不可能的了，但是大家都会看到，国家做的很多事情都需要钱，那么钱从哪里来，只能通过金融创新。比如过去我们实行土地加信贷的方式，信贷是最传统的，作为财政存款、国家预算拨款的替代。而土地财政，相对于传统单纯的信贷而言是一个进步。我们现在能不能扩大债券发行，比如通过市政贷、存量资产的证券化来解决资金问题，假如我手里有很多企业，但是是死钱，我通过FBS还原BS，把钱盘活，这就解决了钱的问题。但是最终钱的问题还是必须依靠金融的改革。

第五个方面是收入分配制度的改革。收入分配制度改革是当前舆论关注度非常高的一项改革，我个人认为收入分配是市场说话的问题，政府不应该干预过多，多劳多得，少劳少得，这是一个规律。政府要做的是建立公平的规则。

比如我们讲要创造一个要素所有者公平参与国民收入分配这样的制度。那么哪些因素是与该制度相违背的呢？毫

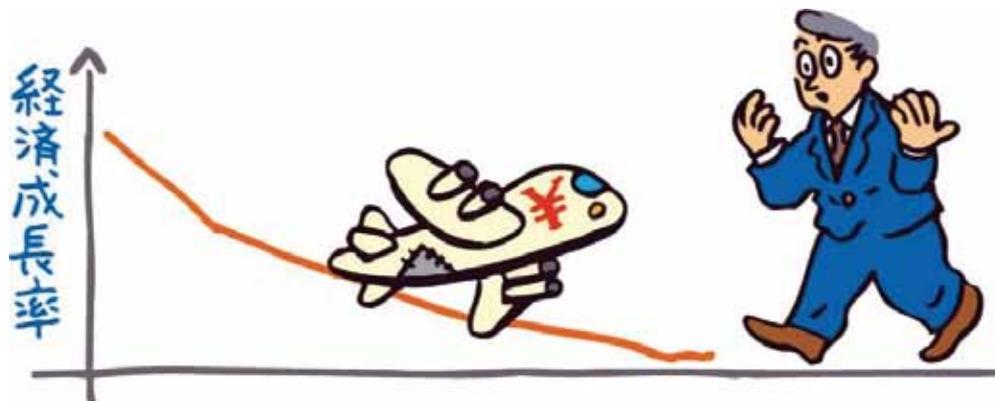
无疑问，是垄断、高薪等因素。公务员的收入、三公经费，还有社保的分割等等，这就是我们收入分配改革要解决的问题。而这个问题解决以后，再通过限高、提低等措施的实施，我国的总体消费水平就会上升。如果可以做到这些，前面我提到的市场问题就有了答案。在座的各位，包括左邻右舍，包括发达地方和不发达的地方它的潜在需求，很多美好的愿望，在购买欲的支撑下都可能变成现实，这样就变成了中国经济的内循环。中国经济的内循环，对应于此前美国主导的外循环，即美国消费中国生产，资源国和能源国提供资源、能源的循环。放眼世界，任何一个以美国为主导的国家，都追求稳定，但全球一体化虽然有效率，却不稳定。

在中国有一个有意思的现象，我们要实现能源自给，但是我们没有技术创新，却有潜在的市场，需要通过改革将其释放出来。在这个过程中，我们原有的劳动力优势还在，我们的投资更多的服务于消费。从客观上来讲，这有悖于我们讲的全球效率的提升。因为全球分工越细，越有利于效率提升，一个环节

出问题，全球经济都会出问题。2007年的教训，使我们每个人或直接、或间接的感受到一点，各个国家都在追求稳定，对全球的效率来讲是损失，但是没有办法，因为全球不是大同的，每个国家都有独立的主权。对于中国，我们在拥有全球意识之后，可以做一个判断，我们应该乐观还是悲观？我个人认为，现在说有戏没戏为时尚早。根据前面的分析，我们有一个先天的优势，即我们拥有一个巨大的潜在市场。但是我们也有一个先天的劣势，即我们的制度不支持这些市场潜力的释放。那么什么时候我们应该乐观呢，看到这些改革，逐渐按照逻辑的推导在兑现之时，我们可以逐渐乐观。假如我们还是停留在过去10年、20年前，像最近吴敬琏老先生演讲里说的那样，没有法制的市场经济是一场灾难。我借用一下，没有落实的转型也是一场灾难。30年前我们讲两个转变，2007年我们讲全面转型，到了现在还是在讲转型。这说明我们的转型并没有落实。对中国经济来说，时间之窗是非常有限的，最多也就是3至5年的时间，错失了就会被别国赶超。在目前的情况下，我们可以不下判断，通过观察看中国能不能按照我们所谓的顶层设计去推进？个人的看法是觉得可以持乐观的态度，中国30年改革开放的历程告诉我们，对于十年一次的换届应该寄予期望，1992年市场经济体制的提出，对中国经济来说产生了十年的制度红利。2002年，关于进一步完善市场经济体制的提出，建立了过去十年依托于全球化的高增长。现在是2013年，我们是不是能够进一步完善市场经济体制，还要看我们在改革方

面做的文章如何。从目前来看，形势倒逼，我们国家有这样的远见卓识，我觉得可以实现市场经济体制的进一步完善。在这样的基础上，我认为没有必要对中国经济过于悲观。2013年无非是三种情形，第一种情形，政府换届，政治周期发挥作用，大干快上，简单的走老路，经济迅速过热，迅速过热之后迅速衰退。第二种情形，全球不好，我刚才说的那些希望能稳住的结果没稳住，那么中国经济会再下一个台阶。从目前的情况来讲，这两种情形出现的可能性都比较小。我个人认为，更多的可能是第三种情形，我们有中线的冲动，但是不能简单的冲动，我们会得到压抑。同时，全球经济有很多风险，但是由于我们有一些未雨绸缪式的锁定风险措施，那就使得经济不会好，但也不会一下就坏掉。因此，中国经济可能更多叫做“弱复苏”，其实这个词用得不准确，严格来讲应该叫筑底。中国经济可能从2013年开始，会处在一个筑底状况，大家可以搜索一下，我曾经写过几篇关于这个话题的文章，我打了一个比方，说中国经济在未来的一段时间里，会非常类似于我们曾经经历过的一段时间，那就是1998年-2002年。

连续5年的七上八下，连续5年的等待新增长动力，连续5年的银行体制改革、国有体制改革，最后等到房地产成为中国经济支柱，带动汽车等相关产业，再带动全球经济的好转。全球经济好起来以后，就有了一个黄金十年。中国目前可能也处在这样一个等待期，我在想我们能不能等到类似03-07年的这段期间，假如可以等到的话，那我国的经济就没有冬天了。按照斯蒂格利茨的话来讲，21世纪可能真正会成为一个中国的世纪。假如没有等到的话，那么将会出现另外一种论调，把中国称为第三个日本，因为欧洲已经是第二个日本了。具体结果究竟会如何我想每个人都会有自己的答案。



# 李慧勇谈全球经济出路及中国对策



李慧勇，上海财经大学财政学专业毕业，2000年加入申银万国证券研究所，具有8年宏观经济研究经验。在三大报等报刊发表报告百余篇，担任多家知名媒体特邀评论员。2008年《证券市场周刊》宏观经济最佳分析师第二名；《新财富》第三名；2012年新财富宏观经济研究第一名。

我是2000年上海财经大学公共管理学院毕业的，毕业之后一直从事宏观经济的研究工作。我从事的宏观经济研究工作，可能和我们学校的老师有所不同，我更多的是希望从证券市场的角度来讲，把握宏观经济的变化，又通过宏观经济发展做一个大体研判，以及我们的资产配置。

今天和大家做的分享，也是想从专业出发，谈谈我的一些看法，供大家参考。

就当前的宏观经济状况来讲，大家应该说是众说纷纭，观点分析非常多，应该说是有人很乐观，比如说北京大学的前世界银行行长林逸夫教授，他的代表观点：中国经济未来仍然能保持8%到9%的增长。而另外一派，认为中国经济非常悲观，我们可能内忧外患，长、中、短周期纠缠在一起，中国经济前途未卜。之所以有这样一个比较明显的反差，我个人认为可能跟中国经济处在一个非常复杂的环境有关。这个复杂的环境，可以从两个角度来看，第一个我们赖以高速增长的世界经济环境发生了一些结构性的、中长期的变化，这就动摇了我们过去高速增长的基础。比如说世界经济前途何在？大家看不清楚，这样就使得中国经济会受到外在因素的影响。第二，中国改革模式的问题，中国的改革，其实可以从多个纬度分析。但是，不论什么学派，我们觉得可以有一点共识：摸着石头过河的概念。或者用经济学术语：非均衡发展战略。非均衡发展战略有一个特点，从点的突破，阻力小，可以得到很大的一个边际改善，但它的问题是，不断把问题留在未来，不断把问题留到今后，意味着有朝一日必然会导致问题的全面爆发。而目前，似乎就以及到了问题全面爆发的阶段。

毫无疑问，问题的形成非一朝一夕，问题解决也需要时日。大家在短期内如何解决这些问题？还有一个问题是它加剧了我们对今后判断的复杂性。

从这两个角度出发，我们自然而然会得到一个基本的方法论，要对短期的中国经济形成一个客观的分析，我们必须站在全球的视角，必须站在历史的视角对中国经济进行分析。只有以世界的眼光、历史的眼光，才能够真正的看清中国经济的前景。今天我们差不多用一小时左右的时间，希望从全球的视角、从中国历史的视角，谈谈我们对 2013 年中国的看法。

在这样三个部分中，我们认为前两部分是最重要的，前两部分如果你可以看清楚，毫无疑问，你就知道 2013 年在这样一个全球的坐标系中，在历史的坐标系中它处在什么样的位置。

首先，看一下全球。我们用四个字概括：放眼世界，才可以看清楚中国。放眼世界，我们应该可以看到一个基本的结论，全球经济在危机泥潭中并没有走出来。09 年，大家曾经说，全球包括中国已经克服了这个危机，但是伴随着 11 年危机的再爆发，有人说“再危机”，到目前为止，也不知道危机是第几次爆发了，毫无疑问，我们说三次探底，后面多次探底，根本性的原因在于我们从来没有走出这次二战之后，或者大萧条之后最严重的一次危机。

大家对这个判断可能会有一个疑问，全球都把

保增长作为最重要的工作来做，为什么说经过了这 6 年的时间，仍然没有任何结果。从这个角度出发，我们可以想一想，在历史上人们怎么样才能够解决一个危机？而我们现在这些方案，是不是正确的方案？假如不是，它可能事与愿违。如果是，我们要看看什么时候可以达到真正帮助全球和中国走出危机的效果。

以这个目的，我们回顾了过去从 1825 年资本主义通过紧缩危机，产能过剩危机以来的历次危机，我们得出一个基本结论。危机的走出，我们把短期走出和中长期的走出，都定义为“走出”，可能有五个路径，这五个路径，对于危机解决的时间纬度是不一样的。有些是短期的，有些是长期的。而只有真正的中长期解决的方案，才能够帮助全球走出危机。首先看一下是哪五个方案，第一个方案我们认为颠覆性的新增长点的形成，我们归结为“产业革命”，从供给侧，找到一个新的产业增长点。比如我们可以看一下，我们到目前为止发生的五次产业革命，均是当时危机情况下发生的。产业革命，从实验室到商业化运营，到影响全社会的产业链和要素的组织形式，才形成了一个大概长度在 50 年到 70 年的周期性繁荣。而从这个角度来讲，我们得出的结论相对来讲可能比较悲观。为什么比较悲观？尽管我们目前移动互联网的应用为代表，新的技术增长层出不穷。比如在座各位可能都有智能手机，无

论是三星或者是苹果，确实对我们生活的便利、对我们沟通的便利、对我们了解或者享受互联服务带来非常大的方便。但是你们看到，这并不是一个新的技术革命，仍然是拜 20 世纪 70 年代 IT、PC 革命所赐。这种情况下，我们需要想，下一轮产业革命是什么？大概会什么时候发生？从这张图上来讲，我们觉得按照 50 年或者 70 年的周期来讲，下一轮产业革命真正的爆发，可能要到 2020 年，也就是 1971+50，也就是 2020 年前后，最快才可以看到全球产业性的革命是什么。现在，还有 7、8 年的时间，也就意味着，从大的产业周期的角度来讲，我们仍然需要摸着石头过河，我们不知道未来的产业革命、产业增长点是什么。正是在这样的背景下，任何一个国家，包括领头羊美国，包括跟随者中国，都是在发展自己的战略新兴产业。但是大家在问，一个新兴产业就可以改变全球，为什么说我们中国在 10 年里提的是七大战略新兴产业？原因是我们不知道未来哪一个才能够胜出，所以我们说“一揽子新兴产业战略”，胜券大一些。这种背景下，我们看到中国经济，包括全球经济面临着的一个大的、长周期调整，时间是相当长的。不是我们过去简单的周期率，说高峰到了，繁荣之后是衰退，衰退之后是复苏，复苏之后是繁荣，并不是简单的周期性重现，而是有这样大的历史背景在后面。我们知道这样的背景，比如说我们不要冒进，不要太多乐观，但并不意味着我们无所作为。这样的背景下，我们需要展望未来到底什么才是新的增长点，什么样的行业能够改变全球。

从这个角度来讲，我认为未来真正

能够改变全球的技术可能是两类，第一类是缓解经济发展能源约束的产业革命，或者说是绿色革命，或者是新一轮的能源革命。为什么说这样一个革命最有可能成行？我觉得有两方面的考虑，第一方面，你看他的技术是否成立，如果技术成熟，会越来越接近产业革命或者是商业化的应用。第二，是不是有人已经做出来了？只不过说是在一个国家、一个地区范围内。假如说只有在一个地区、一个国家成功，它才能够通过溢出效应改变更多的国家，影响全球、影响社会，每次都是这样。比如蒸汽革命、钢铁、汽车的动力革命等等。而能源革命现在在美国应该说是最为成功的。最具代表性的案例，美国通过对于两大新增的能源供给开发，一个是深海油田，一个是页岩气技术，已经改变了我们过去产生的石油和传统的天然气供给格局。

伴随着深海油田和页岩气技术的发展，美国逐渐降低了对传统石油和天然气的依赖，而在 2025 年前后，美国可能成为全球第一大石油生产国，和能源生产国，并且夺回在第二次石油危机之后失去的对全球能源的定价权。从而使美国成为非传统油气资源的输出国，使我们目前的产业分工格局发生变化。

讲到这里，大家会说，不就是一个深海油气资源和页岩气资源吗，影响有那么大？我们可以想一想，我们现在全球分工格局是什么。全球分工格局，我想大家都非常认同，叫 PRG 模式。是生产-资源供给-消费这样的循环。美国是消费，是全球需求的最终端。中国，居于资源和成品消费国中间，是一个制造国。而中国需要进口零部件，进口我们紧缺的能源、原材料，加工成制成品出口美国。

有一篇作文里说，在资源国、生产国、消费国的循环中，是一荣俱荣，一损俱损，原因在于美国是全球的老大，但它消费、不生产工业制成品，中国生产工业制成品，但缺资源、缺能源。像巴西、拉美这些国家，是有资源、有能源，但是处于世界经济发展的最低端，没有足够多的制造能力，就是这样的循环。伴随着次贷危机爆发的彻底终结，新的全球化变为一个各自以稳定为主的拟全球化，或者反全球化。毫无疑问，美国的软肋是什么？第一是能源进口，第二是制造品进口。他们提的战略叫“重回制造”、“重回能源自给”，这个战略假如实施以后，意味着美国消费的东西，更多的要靠美国自己造，而美国有一个新的、非传统的油气资源的开采，就没有必要通过中东、拉美其他国家进口，那么会形成什么样的格局呢？美国好，其他国家不一定好。为什么？美国好，但是油气都是美国自己的，中东和其他国家能受益吗？美国好，制成品都是它自己做的，中国能够得益吗？不能。因此，大家一定不能小看我们正在发生的这样一个能源产业革命。它尽管是能源领域，但一旦成行之后，对全球产业分工的影响是很大的。

因此，我们一定要对这样的革命、新的变革给予高度重视。你会看到，中国近年来也一直在加大这方面的投入，我们鼓励两桶油去加大这方面的投入力度，我们也鼓励民间投资、民间资本进入相关的领域，为了提高可行性，我们正在考虑通过不断上调天然气价格，来鼓励企业去做油气的开采。这就是我们讲的，未来可能要关注的一个大的变革。如果真是这样，格局可能和我们刚才设

想的差不多。

在产业革命之外，我们会看到还有第二个走出危机的路径，就是开拓新的市场。大家关注历史的话，可能会发现非常有意思的有一点，人民币的形成过程。先行的工业化国家，解决它的产能过剩而做的事情。工业化产生的矛盾，用《资本论》，包括马克思政治经济学讲的一个逻辑，就是人民比较低的购买力和大工业化生产造成的比较强的生产能力之间的矛盾。当然这个矛盾的解决办法，除了通过无产阶级革命外，很大程度上可以通过对外扩张，对外发展殖民地来消化过剩的产能。而这个其实也是帮助这些资本主义国家和当时的市场经济国家走出危机非常重要的路径，因为有一个新的需求。从这个角度来讲，我们可以得出一个大的结论，无论是发达市场也好，新兴市场也好，在未来，市场的竞争会更加激烈。过去，我们会看到，大家基于一个分工理论，也形成了一个比较好的市场格局。比如说，中低端市场是中国的，比较中端的市场是日本和德国的，高端市场是美国的。在这样一个全球都在夹缝中求生存，全球市场竞争更加白热化的背景下，你会看到这样的格局同样也在发生变化。我们不单是要面临同样处于新兴市场的国家在发达市场的竞争，我们也同时面临在新兴市场国家，发达市场和中国产品的竞争。在这样一个背景下，你会看到贸易摩擦可能会非常频繁，而这个贸易摩擦，并不仅限于大家习惯的欧美对我们的方法，可能更多来自于新兴市场国家对我们的贸易诉讼，为什么？在全球供给过剩的情况下，市场是非常非常宝贵的。这样的背景下，常会发生什么事？

大家为了争夺某一个市场而激烈争斗。比如关于区域经济主导权的斗争，关于社会或者说国际组织话语权的斗争。不知道大家有没有关注到 TFP 谈判，TFP 本身是美国主导的，有十几个小国参加的关于亚太区域市场的区域自由化协议，应该说从这样一个协议本身来讲无可厚非，因为美国主导亚太，其实也不是一天两天的。但是大家比较值得考究的是，为什么说过去不提，现在却提出来了？原因在于我们中国和东盟 10+3 谈判之后，中国在东亚、在亚洲、在亚太地区占的主导权是逐渐在提升。而我们在此之前，也一度非常想很快促成中、日、韩自贸区。无论是 10+3，还是中日韩自贸区，都和美国没有任何关系，而美国不愿意牺牲这么大的一块市场。美国就搞出了一个 TFP，来树立它在亚太市场的主导地位。第二个竞争背后有很多因素，其实大家想一想就会明白，这就是一个市场的竞争。为什么市场这么重要？在于市场确实是一个国家，或者说一个阶段全球经

济走出危机、非常重要的一个方面。

第三个方面，我觉得大家可能会非常熟悉了，俗语叫“开着飞机撒钱”，现在另外一个比较流行的词叫“货币战”或者“货币竞争”。我们知道，货币本身产生不了任何东西，只能把潜在的、隐性的需求，转变为显性的、真实的需求，仅此而已。为什么？因为货币就是媒介而已。实在是走投无路了，全球多少央行竞相搞货币贬值，搞资产负债表的扩大，来应对危机。而这样一个应对危机的措施，其实你会看到，可以分为两个阶段。第一个阶段，09 年以中国为主导的第一次全球化宽松，而最近，更多的是以美国加长版的第三轮量化宽松，和日本安倍经济学主导的，这样一个量化宽松政策导致的全球新的量化宽松。但是，大家可以看到，目前尽管说量化宽松是一浪高于一浪，但是实际效果非常不好。有一个非常有趣的问题，一方面说货币宽松政策偏向递减，用途有限，另一方面全球的政客、国家，不约而同



都走上货币竞争之路，为什么？我不知道大家有没有想过。其实这个东西，除了经济学上货币面纱、货币幻觉这个解释之外，更大的原因在于公共部门存在一个价值的思考。大家可以看到，我们公共部门存在的价值之一就是日用品周期波动，在这样一个思路下面，有一个很朴素的观点，叫做积极作为，比消极无为要好，哪怕是所有人都知道没什么效果的积极作为。这就是为什么全球都会面临这么一个困局的原因，也是为什么在美联储委员会会议上刚开始很多人都反对，但是最终还是实施量化宽松政策的原因。

第四个方面，加大基础设施建设，其实这个事情自从公共部门成立之初就开始做了，当是有一个极大的成长，我们叫罗斯福新政。而现在我们为什么要强调在全球范围内加大基础设施建设？原因在于，我们有好多人对于中国的基

础设施建设，有非常错误的、非常情绪化的反对态度。因为很多人说，一讲到保增长就是基础设施建设，中国政府投资效率这么低，每次还要这么做，不是一种效率损失吗？我不知道大家怎么看，很多人有这种观点。但我想提一点，当我们分析政府行为的时候，我们一定要知道我们是在分析政府的行为。假如说我分析政府行为，用一套企业盈亏平衡的标准去分析，我就犯了一个方法论的错误。大家想一想，政府的存在就是要解决企业市场主体不能解决的问题，假如说我把政府作为一个利益最大化的主体，而我按照简单的财务核算不核算去要求政府，那政府有存在的必要吗？政府跟企业有区别吗？没有。因此，我想从这里引申一点，正是因为没有人有需求，政府可以通过政策投资创造需求，希望作为引擎，能够把社会总需求挑动起来，这是政府投资的逻辑。在这个逻辑

中，我们确实面临着政府投资效率不高，政府官员贪污腐败，对于民间资本的挤出效应等问题。但是我们不能因为这些问题的存在，就否定政府进行基础设施建设的必要性。我举一个全球的例子，美国市场经济比中国完善吗？是，美国的市场经济发展多少年了，但他们同样也是在做这样的事情。比如说，政府投资是必要的。我们确实应该通过预算、通过人大的监督来提高政府的效率。但是，我们绝对不应该说，它有诸多的不经济性而否认基础设施投资的效益。从短期来讲，走出危机，政府投资或者说政府这个龙头发挥的作用应该是功不可没的。

第五个走出危机的路径，我把它概括为局部冲突，实际上就是战争。大家可以想一下，第一次世界大战和第二次世界大战为什么爆发？因为全球民不聊生，或者全球经济萧条，在这种情况下，



就导致这些战败国无力偿债，而需要战争赔款来繁荣本国经济的国家，又不愿意做债务重整，都硬去逼债，开始挑起事端。这就告诉我们一点，战争确实是走出危机、走出困境非常好的办法。不光能够成为一个新的需求增长点，也能够成为一个新的产业增长点。任何一个大国的崛起，要么本身是从战争中获得余利，要么是发战争财，比如说美国。他是怎么成为全球最大的强权国家？毫无疑问，第一次世界大战，是让它稍微进入了强国之列，第二次世界大战使他成为最大的超级大国。在目前的情况下，我们讨论一下战争的可行性，我们总体还是支持或者说同意一个判断，就是全球在你中有我，我中有你的背景下，全面战争爆发的可能不大，但不排除局部的战争。比如我们可以看到，现在的伊朗问题、伊拉克问题，钓鱼岛争端、南海问题，包括奥巴马连任之后为什么首先访问缅甸？都是和这个有关的，奥巴马要争取他认为有战略意义的地方。我们也可以再稍微延引一下，因为最近波士顿，包括德州爆炸事件，大家问是不是一个类似新的911？假如美国现在经济非常差，民怨非常重的情况下，我真的觉得概率是非常大的。因为战争可以转移矛盾，战争可以拉动相关的大资本军工行业，包括石油重化工行业。我们现在能够看到的格局是美国日子还过得去，从全球战略的角度来讲，战争可能相对来讲不会那么大。大家如果做一个分析的话，就会发觉开战并不是最优的策略。因此我们说，更多的可能还是一个局部的冲突，不至于爆发区域性甚至是更大的争端。最近大家比较关注中日问题如



何解决，问会不会有比较大的冲突，会不会擦枪走火导致新的战争？我说，这种概率也是比较小的。大家玩的更多的是政治游戏，或者说是争取在全球重大国际事务中的谈判筹码，使筹码更有利于自己的这样一个游戏。

做一个简短的总结，这是我们研究历史的结果。既然是危机，就不是说简简单单一个方法能够解决的。我们看到的方法是五个：第一，科技革命。第二，新市场的发现。第三，量化宽松。第四，政府大干快上。第五，战争。这五个出路，大家可以做一个评判，真正可以帮助一个国家走出来的，从来不是量化宽松，也从来不是基础设施建设，当然也不是其他的，只能是真正的产业革命，找到一个新的技术，新的产业增长点。或者说是发现一个很大的市场来解决产能过剩的问题。在这样一个背景下，全球要解决这些问题需要5到10年的时间。毫无疑问，5到10年的时间就奠定了中国

经济所面临的大环境。我们不应该说全球经济好，中国经济也顺势会好，对此不应该抱太大的希望。在这样的情况下，我们对于中国面临的问题，以及解决问题的方法都要有一个自己的研判。

我们想一想，在这五个方面里，中国能做什么？量化宽松我们做了，我们基础设施建设我们也做了，战争呢，中国只能是被动的应对者。产业创新，客观来讲我不认为中国可能成为未来的领头羊，我们至多是追随者。美国抽页岩气，要改变全球过剩的分工格局，把中国晾在一边，中国就坐不住了，也要自己发展页岩气和能源革命，所以说中国至多是个追随者，你能够跟着领导者就已经很了不起了。想想，这五条措施只有一个了，我们能不能找到一个的新市场，假如能找到，那么中国未来5到10年的发展一定突飞猛进，不仅能够解决自己的问题，就连美国也会有求于我们，原因很简单，有市场就有发言权。假如



找不到，中国前景真的是非常惨淡，既没技术又没什么优势。大家不要忘了，全球一体化仍然没有抹杀政治意识形态的对立，你没有兄弟，你只有一条路——市场。中国既然靠其他人都靠不了，那就只有市场，我们必须想办法把我们的市场激发出来，如果有这样的措施，哪怕会得罪一部分人，但是能够挽救中国于水火之中也是可行的。假如说有潜在的市场，就可以把潜在的市场变为现实的市场，那这些措施就是我应该做的。如果没有，那毫无疑问，就只能听任中国的经济走下坡路了。

说到这里就有几个问题了，第一，我一直认为中国实际上是有巨大的、潜在的市场。这个市场有多大？从经济学的角度来分析是没有意义的，因为经济学做的都是静态分析，而静态分析并不能让我们知道这个市场有多大。我可以打一个简单的比方，假如说美国、日本代表一个我们应该达到的水平，人均GDP是4万美金，而我们去年的数显示我们的人均GDP只有6000美金，这就是一个简单的对比，其实就是告诉我们，这是一个巨大的市场。因为人都有追求

幸福生活的诉求，而这个诉求在货币上就体现为GDP的差距。

再打一个比方，我们全国农村和城市的平均消费差距大概是3倍。农村一年消费水平是4000块，而城镇一年消费水平是1.3万。我们如果能把农村的消费能力提高到城镇的水平，那也是一个巨大的空间。

第三个比方，不知道大家有没有感觉，2012年全国人均GDP最高的地方是天津，最低的是贵州，差10倍。最差的地方不要达到最好的地方，达到平均水平也是一个巨大的需求。

因此，中国的潜在需求空间是巨大的，刚才我们都是说假定，假定农村发展到城镇的水平，假定最低的人均GDP恢复到中间水平，它才有这样一个消费的释放。我们有潜在的、巨大的需求空间在，这个和美国、和欧洲是不一样的。大家没有经历过各种需求都满足的阶段，可能理解不深。如果你在国外游学，或者是和国外的一些朋友交流，你就会发现，为什么说欧洲的人懒，为什么说美国的人那么两极分化。其实有的人就是很懒，吃完什么都不干，有些人一年里

可能会有一半的假期在游山玩水，因为他确实觉得没什么事好做，真的在追求精神层次的东西了。在这种情况下，他就没有多大的需求空间有待满足了。所以说美国任何一任总统的选举，并不是说许诺美国老百姓过上多么好的生活，因为这个口号在美国已经丧失吸引力了，他们的口号在于，你无论有什么愿望，有什么理想，在美利坚合众国，只要你努力了，都能够实现这个梦想，这就是美国梦的核心，是美国这样一个物质需求都满足的国家，其民族凝聚力的所在。而中国我们穷惯了，物质生活没有满足，所以我们的口号是什么？就是让大家都过上比较幸福的生活，这个生活更多的就体现在物质方面。比如说我们十八大的目标是2020年全面实现小康。小康有各种层面的，但大家自然而然首先想到了物质层面的。为什么？因为我们在这方面被压抑的需求，或者说有待释放的潜在需求太多了，这就是对第一个问题的回答。第二个问题跟第一个问题是有关联的，为什么说中国这么大的国家一直不能成为消费大国，究竟是什么因素阻碍了潜在消费到现实消费的释放呢。假如我们能够把这些阻碍因素解决，那么市场的问题也就迎刃而解了。假如我们认为这些问题是不可解决的，那就意味着我们就放弃了市场，那中国就没希望了，只能跟在美国后面走。在我看来，制约消费潜力释放的原因有很多，第一个原因不用谈了，我发现很多人写文章总是说中国跟美国比，中国跟其他发达国家比消费差距有多少。我认为这可以做为未来的远景展望，但是在考虑近景的时候，我们只需要回答一个问题，就是在同样的消费能力下，我们为什么没

有达到同样的消费水平？这才是我们应该解决的。假如我们收入只有1万元，却说要向收入10万元的人的消费水平看齐，我可以努力奋斗，但是短期内是难以实现的。短期内我们需要回答的问题是，为什么我们中国的消费潜力比同样处于发展中国家的这些国家消费率还要低？我认为原因就在于我们此前的非均衡发展战略。非均衡发展战略是政府主导的，以前是制度服务于战略，既然服务于这个战略，必然扶持一部分领域，牺牲另外一部分领域。我们来思考下面几个方面的问题，第一个，政府为什么会采取城乡分治的用工策略？比如说，农民工只是单纯的打工拿工资，而城镇职工则还享受其他福利，虽然这样做可以有一个低廉的劳动力成本优势，服务于出口竞争力，服务于出口先行或出口导向战略。这样的战略就带来了其他的问题。首先，劳动力工资是低了，毫无疑问消费是受限的。其次，由于企业的盈余更多的是向着资本的所有者、政府等去集中，这就导致了我们的投资会不断的挑战投资率的高点，政府就会不断的渗透到经济的各个方面，进而导致我们市场化的成分越来越淡化。这个方面很简单，但是做起来很难，因为他是一体化的。比如我可以出一个很简单的主意，大家既然报酬比较低，那就加工资吧，这时候企业的资本回报、企业的投资又受到了影响，于是上面的这个循环又倒过来了。怎么维持这个循环呢，不能让劳动者的报酬再下降就必须减税，企业作为市场化的主体，其利益需要得到保障。但减税了就可以了吗？2007年以来，政府一直说要精简税制、降低税赋，但客观地讲我们的税赋并没有降低。

政府有那么多事情要做，比如说养老金的欠账，要用财政去补，如果减税了政府拿什么去还账，所以说，政府必须有一个新的收入来源，才能把这个改革激活。有人说，改革的道路是非常简单的，前景是非常清楚的，有些人说改革的道路很曲折，前景看不清楚。出现这样分歧的原因就在于，我们并不知道如何用最良性的方式来化解循环。第二个，改革是不容犯错误的，因为改革是对非均衡问题留下的问题的全面清算，需要一个系统的改革。这样的背景大家了解了，就知道我们现在为什么讲顶层设计。在1992年谈市场经济体制的时候，我们没提出过顶层设计，经过30年的尝试之后，我们发现不太可能靠单兵突围进去做了，所以说现在要抓紧制定顶层设计。在我看来，最重要的顶层设计是什么？

上次我们的校友李旭黎老师可能也讲过了，我也非常认同一点，就是通过城镇化来把我们的内需激发出来。而现在对城镇化的争论非常多。在我看来，中国的城镇化无所谓新城化和旧城镇化，之所以现在讲城镇化，是有一个大的历史背景的，我不知道李老师有没有和大家交流过，就是因为我们有太多的问题需要解决。城镇化有三个特点，第一个特点叫做就业城镇化，但是生活方式没有城镇化。人进城了，但对大多数人来讲只是一个工作而已。第三，大家看到我们的城镇化是出口导向型战略，导致的工业发展带动的城镇化，而不是真正的以方便居民生活，方便企业科技创新为特点的服务业发展的城镇化。这些问题，我们读书的时候都讲过，但为什么现在成为大问题了，原因就在于，第一，人进城不能融入当地，造成了极

大当地人和外地人的矛盾，这种情况世界上非常多。第二，我们就业机会越来越少，而要想就业的人越来越多。当然我们第二产业发展是叫作资本优化提高，它不能解决劳动力的就业问题，必须发展第三产业。第三，人口的老齡化，生活方式的两极分化，使我们潜在的消费能力得不到释放，而中国现在最缺的就是需求。所以说，我们才会提城镇化，新型城镇化。我还是要提醒大家，用我刚才的思路去理解城镇化，不然这些经济学概念没有任何意义。城镇化是中国发明的吗？不是的。古希腊城邦就有这个城镇化的发展了。中国在过去没有城镇化吗？更不是，我们城镇化眼看从10%增加到了50%多，那么为什么现在又提城镇化呢，原因在于，我们过去的城镇化真的不是城镇化，是非均衡发展导致的泛滥的城镇化，而我们发现，泛滥的城镇化现在已经难以为继了，所以我们提出要做真正的城镇化。真正的城镇化又比较敏感，真正的含义就意味着过去的都是假的。所以，现在就叫新兴的城镇化。但是大家想一想，农村人进城，消费就可以扩大三倍吗？不是的。如果那么容易，我们也不至于等了三四十年还没有解决这个问题了。那么难在什么地方呢，我认为体现在这几个方面。

第一方面必须解决财政体制的问题，不知道在座的有没有学过公共经济学、学过产业政策的。自1994年以后，我国逐渐和西方并轨，我们国家的财政就叫公共财政。但是大家觉得现在的财政是公共财政吗？显然不是，更多的人叫他城市财政。我们每年的财政预算，都是按照城镇的户籍覆盖人口来做编制的，我们很难设想，当预算没有包含常住人

口的时候，还能让常住人口过上和户籍人口一样的幸福生活。所以说，首先必须改革财政体制，真正实现城市财政向国家财政的转变，把增量更多的用于覆盖新增的市民人口才能够解决。

第二个方面是现在市场最关注的户籍改革。有人说户籍制度改革太容易了，每人领一个户口簿，我们的户籍城镇化率就从 35% 提高到 50%，甚至更高。其实不然，户籍背后是公共福利，公共福利背后是财政，没有了财政的保障就不行。

第三个方面是报酬垄断。刚才讲的改革、释放需求之间有着很大的关系。大家都知道，十年前人们上不起学、看病难、看病贵，后来是相关部门服务意识不强、经营效率低下、服务质量不高等问题出现，这些都是垄断部门中常见的问题，垄断导致了稀缺，导致了潜在需求不能释放。毫无疑问，最好的办法是改变政府效率，但客观地说，目前政府的资金捉襟见肘，做这些事情不可能。要破除垄断，需要从供给端解决消费产能的释放问题。

第四个方面是金融改革。金融改革可以解决钱的问题。国家财政是减收，但要增支。国家再加税是不可能的了，但是大家都会看到，国家做的很多事情都需要钱，那么钱从哪里来，只能通过金融创新。比如过去我们实行土地加信贷的方式，信贷是最传统的，作为财政存款、国家预算拨款的替代。而土地财政，相对于传统单纯的信贷而言是一个进步。我们现在能不能扩大债券发行，比如通过市政贷、存量资产的证券化来解决资金问题，假如我手里有很多企业，但是



是死钱，我通过 FBS 还原 BS，把钱盘活，这就解决了钱的问题。但是最终钱的问题还是必须依靠金融的改革。

第五个方面是收入分配制度的改革。收入分配制度改革是当前舆论关注度非常高的一项改革，我个人认为收入分配是市场说话的问题，政府不应该干预过多，多劳多得，少劳少得，这是一个规律。政府要做的是建立公平的规则。

比如我们讲要创造一个要素所有者公平参与国民收入分配这样的制度。那么哪些因素是与该制度相违背的呢？毫无疑问，是垄断、高薪等因素。公务员的收入、三公经费，还有社保的分割等等，这就是我们收入分配改革要解决的问题。而这个问题解决以后，再通过限高、提低等措施的实施，我国的总体消费水平就会上升。如果可以做到这些，前面我提到的市场问题就有了答案。在座的各位，包括左邻右舍，包括发达地方和不发达的地方它的潜在需求，很多美好的愿望，在购买欲的支撑下都可能变成现实，这样就变成了中国经济的内循环。中国经济的内循环，对应于此前美国主导的外循环，即美国消费中国生产，资源国和能源国提供资源、能源的循环。

放眼世界，任何一个以美国为主导的国家，都追求稳定，但全球一体化虽然有效率，却不稳定。

在中国有一个有意思的现象，我们要实现能源自给，但是我们没有技术创新，却有潜在的市场，需要通过改革将其释放出来。在这个过程中，我们原有的劳动力优势还在，我们的投资更多的服务于消费。从客观上来讲，这有悖于我们讲的全球效率的提升。因为全球分工越细，越有利于效率提升，一个环节出问题，全球经济都会出问题。2007 年的教训，使我们每个人或直接、或间接的感受到一点，各个国家都在追求稳定，对全球的效率来讲是损失，但是没有办法，因为全球不是大同的，每个国家都有独立的主权。对于中国，我们在拥有全球意识之后，可以做一个判断，我们应该乐观还是悲观？我个人认为，现在说有戏没戏为时尚早。根据前面的分析，我们有一个先天的优势，即我们拥有一个巨大的潜在市场。但是我们也有一个先天的劣势，即我们的制度不支持这些市场潜力的释放。那么什么时候我们应该乐观呢，看到这些改革，逐渐按照逻辑的推导在兑现之时，我们可以逐渐乐

观。假如我们还是停留在过去 10 年、20 年前，像最近吴敬琏老先生演讲里说的那样，没有法制的市场经济是一场灾难。我借用一下，没有落实的转型也是一场灾难。30 年前我们讲两个转变，2007 年我们讲全面转型，到了现在还是在讲转型。这说明我们的转型并没有落实。对中国经济来说，时间之窗是非常有限的，最多也就是 3 至 5 年的时间，错失了就会被别国赶超。在目前的情况下，我们可以不下判断，通过观察看中国能不能按照我们所谓的顶层设计去推进？我个人的看法是觉得可以持乐观的态度，中国 30 年改革开放的历程告诉我们，对于十年一次的换届应该寄予期望，1992 年市场经济体制的提出，对中国经济来说产生了十年的制度红利。2002 年，关于进一步完善市场经济体制的提出，建立了过去十年依托于全球化的高增长。现在是 2013 年，我们是不是能够进一步完善市场经济体制，还要看我们在改革方面做的文章如何。从目前来看，形势倒逼，我们国家有这样的远见卓识，我觉得可以实现市场经济体制的进一步完善。在这样的基础上，我认为没有必要对中国经济过于悲观。2013 年无非是三种情形，第一种情形，政府换届，政治周期发挥作用，大干快上，简单的走老路，经济迅速过热，迅速过热之后迅速衰退。第二种情形，全球不好，我刚才说的那些希望能稳住的结果没稳住，那么中国经济会再下一个台阶。从目前的情况来讲，这两种情形出现的可能性都比较小。我个人认为，更多的可能是第三种情形，我们有中线的冲动，但是不能简单的冲动，我们会得到压抑。同时，全球经济

有很多风险，但是由于我们有一些未雨绸缪式的锁定风险措施，那就使得经济不会好，但也不会一下就坏掉。因此，中国经济可能更多叫做“弱复苏”，其实这个词用得不准确，严格来讲应该叫筑底。中国经济可能从 2013 年开始，会处在一个筑底状况，大家可以搜索一下，我曾经写过几篇关于这个话题的文章，我打了一个比方，说中国经济在未来的一段时间里，会非常类似于我们曾经经历过的一段时间，那就是 1998 年-2002 年。连续 5 年的七上八下，连续 5 年的等待新增长动力，连续 5 年的银行体制改革、国有体制改革，最后等到房地产成为中国经济支柱，带动汽车等相关产业，再带动全球经济的好转。全球经济好起来以后，就有了一个黄金十年。中国目前可能也处在这样一个等待期，我在想我们能不能等到类似 03-07 年的这段期间，假如可以等到的话，那我国的经济就没有冬天了。按照斯蒂格利茨的话来讲，21 世纪可能真正会成为一个中国的世纪。假如没有等到的话，那么将会出现另外一种论调，把中国称为第三个日本，因为欧洲已经是第二个日本了。具体结果究竟会如何我想每个人都会有自己的答案。



# 中国航空产业的全价值链建设漫谈



李健，高级经济师，上海财经大学财务金融硕士、财政部财科所财政学博士、清华大学经济与管理学院管理科学与工程流动站博士后。现任中航工业投资控股股份公司总法律顾问，兼任高级专务即政府正厅级巡视员，曾任中航工业飞机公司副总经理兼总法律顾问。

李健曾先后担任广州白云山制药股份有限公司独立董事，财政部税政司综合处干部，广州汽车工业集团副总经理兼广州汽车集团股份有限公司副总经理、党委委员、股份制改造领导小组副组长、股改工作小组组长、上市办公室主任，广东省韶关市人民政府副市长，以及中航工业飞机公司副总经理兼总法律顾问，具有丰富的中央和地方特大型国有企业领导工作经验，在资本运作、金融投资、股份制改造以及股份公司治理和管理等领域具有较高造诣，曾出版专著《公司治理论》、发表多篇相关学术论文。

尊敬的各位老师、同学，下午好，很高兴回到母校和大家交流，谈谈我国的航空产业。我要谈的是全价值链的航空产业，为什么要说全价值链呢？咱们上海上汽集团是一个非常好的企业，但是中国汽车有一个缺点，它没有自主产权，整个汽车的产业链缺少一个自主设计、自主研发的环节，但是这几年，汽车行业的发展速度很快，通过设计研发，各大集团在逐渐显示出自己的实力，但总体来讲，我们的汽车在发展过程中缺少一个环节，就没有了一个整体的价值链。比如说一个好的产业系统里面，肯定有现代服务业，现代服务业就包括了刚才讲的设计、研发。比如说你要制造一架飞机，首先要自己设计研发，然后这个飞机在出售的过程中，可以做一些租赁、金融产品卖出去。整个产业链从现代服务业到现代制造业，一个完整的产业链就形成了。

中国的航空产业，它一定是一个全价值链，在全世界国防军工工业里面，航空的比例占到60-80%，这就说明航空在我们的国防、军工领域是非常重要的。比如说美国，美国的军工产品主

要是销往自己国内，而且只要涉及到高科技的军工或者航空产品、技术，就一点也不会卖给中国。但是对于中国来讲，中国的航空产业确实是在一无所有的基础上，从设计研发开始做起，打造出中国真正的全价值链的航空产业。

我们谈航空就必然要谈中国航空工业集团，原来叫中国航空工业部，也叫中国航天航空工业部，现在叫中国航空工业集团，我们谈中国航空工业集团就是在谈中国的航空工业。中国的航空产业第一次参加世界五百强评比是在2009年，我们第一次进入到世界五百强，排在了426位。去年中国航空工业集团的排名又前进到了250，不到三年的时间就前进了61位。

回想一下2009年国庆周年阅兵，我们有15型151架，所有阅兵的飞机都是由中国航空工业集团研制，如果大家还有一点记忆的话，就可以记得，这是中国航空工业，也是中国的军工工业首次在这个世界上亮出了实力。现在我们有F15，还有很多其他的，这都体现出了中国航空工业的实力。



我们现在从航空行业的特点来讲一讲，首先航空工业是战略性的工业，它做的所有产品都关系到国家的国防安全，还体现了我们高科技的实力。比如发动机，飞机的发动机就相当于一个漂亮的王后皇冠上的那颗闪亮的明珠，这就说明航空发动机的重要性，所以说这个行业是一个国家战略性的行业。

为什么荷兰能够成为强大的帝国主义国家，为什么英国能够成为强大的帝国主义国家，就是因为他们当时掌握了制海权，现在我们国家研制航空母舰，就是希望通过航空母舰来取得海上制高点，制空权，这样的话航空工业就在整个军事工业里处于非常重要的战略地位。在美国有十分之三以上的装备投资是用在飞机项目上。

另外航空工业对GDP也有非常重要的影响，比如说中国航空工业集团，它是一个小集团，整个集团有200多家核心企业，包括生产飞机的整机、飞机的起落架、刹车系统、航

电系统、飞机设计、飞机研发、飞机所有的零件配套，在这个集团里面有52万员工，中国航空工业集团中航空工业去年的产值达到了3千多亿，但是间接跟它配套的这些系统外的企业的产值就有上万亿了。就像汽车主机厂生产1千亿的产值，但是汽车的配套企业就会有好几千亿产值一样。中航工业在整个国家的GDP当中占了1%左右，在发达国家就不止了，可能是2-4%的比例。十年前的欧盟航空航天工业里，直接从业人员达到43.6万人。北京有雾霾，这跟发展汽车行业还是很有关系的，既然如此为什么还要发展汽车行业呢？原因很简单，因为汽车行业在近十年里，对拉动整个国家的GDP起了重要的作用，相比之下我们航空工业的潜力还没有完全发挥出来。

我刚才用了一个非常好的比喻，说航空发动机技术是美丽王后皇冠上面的明珠，也就是说航空工业里面所含的技术，是整个科学和技术里面顶尖的，当然也包括航天工业。只要国

家的航空领域能达到世界顶尖水平，那么我们在所有领域里就都能够达到世界顶尖水平，这就是中航工业的意义。

我们国家在前十年里主要是发展汽车、房地产等行业，从去年开始才逐渐重视航空产业。航空产业又分为两部分，一部分是军用航空，另一部分是民用航空。中国军工工业整体发展比较缓慢，我们不是采取扩大的模式来生产的，而是采取一个比较保守的生产方式，也就是说军工业务根本养活不了整个航空工业，所以当时的航空都是做民品。但是一直以来我们的民用航空市场没有得到一个有效的释放，当时很多从事航空行业的人都去做冰箱，比如新斐冰箱，还有人做摩托车、汽车零部件、手表等等，所以我们的航空产业一块是做军用航空，另外一块就是做民品。当时的中国很重视军用航空，但是其产出有限，而民用航空又没有得到发展，那这么多航空工业的从业者怎么办呢？所以当时很多人就做其他与航空无关的民



品，比如飞亚达手表、景德镇生产的汽车都是中航工业的。我国的民用航空没有得到释放，但美国的民用航空就做得非常好。2009年美国通用航空产业的规模相当于人民币1万亿，也就是说飞机制造商有4.5万家，他们生产飞机就像我们生产自行车、摩托车一样。我国未来像这种企业会越来越多，中航工业的民用航空也会变得更多，所以以后我国的国民经济肯定是会发展的，从美国的例子里大家就可以看出来，所以大家以后跳槽也好，就业也好，如果要在制造业里选择工作的话，一定要寻找一个发展的非常好的新兴领域。

我讲讲国外的航空产业，美国的航空产业很发达，我这里有数据，飞机制造商、零部件制造商，创造了150万个就业机会，创造了近3、4千亿人民币的净收益，通用航空对GDP的生产达到了1%。但我们国家没有，上海的航空公司是商用的，商用航空不完全是通用航空，但是与通用航空是有联系的。中国航空工业集团有一个通用航空公司，总部设在珠海，他们也慢慢开始重视这个方向航空的发展了。美国运输部、商务部、联邦航空安全局组织地方政府、大学、国家实验室和工业部门提出了“小飞机

运输系统”计划、通用航空动力计划等重要国家发展计划。我国的珠海通用航空是新兴的，除了珠海之外还有河南新乡也成立了新兴的通用航空基地，上海有商用发动机公司，还有一些相关的研究所，这些都是我们发展通用航空的主要力量。

我有一个同学在加拿大，他说在一个县里面或者区里面，要到另外一个县或者区，就比如一个人住在普陀区，另外一个人住在浦东区，他是可以开个小飞机过去的，也就是构建了空中高速公路。2020年美国通用航空上升到了整个交通量的9%，增加了25%，产值达到5900亿美元，占GDP的2.8%。虽然我国近年来相继出台了相关政策，大力发展通用航空，但由于还没有真正开放低空空域，因此我国的通用航空基本属于非常初级的起步阶段。

中国的国土面积是960万平方公里，美国是982万平方公里；我们的通用航空数量不到1千架，而美国却有23万；机场数我们只有70多个，美国拥有19000个；中国的产值规模只有几十个亿人民币，而美国有相当于3万亿人民币的产值规模。我们为什么说航空产业在产业结构调整过程中非常重要，就是因为航空产业对交通堵塞，空气污染等问题能产生重要作用，航空的科技含量在整个科技中遥遥领先，发展航空可以把整个国家综合的科技实力带动起来。

像你们这些年轻的MBA现在只有20来岁，以后会有很多人加入到航空这个行业来。我希望你们在学习的时候，一方面要学习专业知识，另一方面也要学一点政治经济学。政治经济学对于整

个国民经济不同产业的发展都非常重要。作为高管，无论是对公司的发展，还是对个人职业的发展，都应该有一个清晰的认识。在这个领域，它的发展潜力巨大，相当于1993年时候股市的规模，后来就发展到现在这么大的规模了。以前一天有几个亿的成交量就不错了，现在几百个亿的成交量都只能算是小数目，所以在座跟我交流的同学，应该有这么一个意识。

航空产业还有一个特点，就是它的投入非常大，但是产出非常慢，所以一定要依靠国家的税收优惠政策，税收减免，固定资产加速折旧。此外还需要良好的销售政策，比如说中航投资公司，下面有中航租赁公司，如果有良好的销售政策，他们以后就可以出口飞机，还可以租赁。再比如人才引进的时候，如果你的年薪是200万，由于高税收那么最后拿到手里的只有七八十万，但是如果有了税收优惠政策的话，你的收入就会增多了。还有一个是航空科研的直接投入政策，要搞航空科研需要国家投入大量的资金，其实国外也是一样，我们看一下数字。我们国家的空域是由空军管的，所以国务院和军委要联合发文，中国航空产业跟美国差距那么大的一个关键原因就是我们的低空空域没有开放，也就是说即使一个人买了飞机，但也不能飞行，因为得不到低空飞行的允许，这就是政策。去年国务院出台了一个《国务院关于促进民航业发展的若干意见》，这是非常重要的，如果民航业开放的话，国外的几万家航空企业就会跑到中国来，中国以前那些做汽车、摩托车、自行车的民营老板可能也不做了，都开始发展

航空了。我们现在航空产业就是低空空域没有市场，如果把这块开放了，肯定会推动整个行业的发展，市场的力量是无穷的，所以去年国家出台的这个政策说明我国在国家层面已经开始重视这个领域了。以后大家当老板也好，当高管也好，只要是从事的行业跟航空有关系，就需要从战略的角度来考虑把未来工作的发展跟国家航空高端制造业紧密联系起来。国家已经放出了一个很好的信号，并会逐渐把这个市场释放出来。

再来说说国内支线飞机，什么是支线飞机呢？比如离北京 500 公里的地方，像鄂尔多斯这些地方，去的路可能不好走，这里是山路，那里是悬崖峭壁。如果用支线飞机来跑这段路，比如 50 人、60 人、100 人坐的那种支线飞机就非常好了，一架支线飞机就相当于一辆公共汽车。我老家在江西，原来我从上海回江西要先坐车到南昌，再坐公共汽车。今后像这种几百公里的距离，坐支线飞机不到一个小时就能到了。国产的支线飞机就是由中航飞机公司西飞生产的新舟 60，以前有一个 AIG21，后来划到上海的总公司去了，现在这个新舟 60 就是属于支线航空。今后可以说支线航空的需求量是很大的。再举一个例子，比如说从新疆或者西藏的一个地区到另一个地区就已经有 500 公里了，如果我们用这种支线飞机，很快就到了，这就是支线飞机在交通运输上的重要性。

现在最好的通用飞机还是国外的，我国的新舟 60 跟国外比其实不怎么样，但这代表了我国民用飞机最高的自主产权水平，这些通用飞机国产化就意味着我们把世界上最先进的水平拿到中国来

了。

刚才我们讲了政府对航空工业的支持非常重要，政府的直接投资需要从财政拿钱，免税也需要政府贴钱进去，如果没有这些政策航空工业根本就发展不起来。我记得我以前看过一个资料，我国空客的发展几乎面临着绝境，最后还是国家帮助挽救回来的。

国外航空工业发展最好的是哪里呢，应该说是美国，飞机最早是莱特兄弟发明的。在航空时代，制海权最终都变成了制空权，美国就是因为掌握了制空权，所以在二战以后就成了世界上最强的军事大国。这里我用《孙子兵法》中的一句话来形容，“善攻者，动于九天之上”，《孙子兵法》是上千年前的人写的，那时候人们就知道要想打胜仗就要到天上去，那时候最多就是一个弓箭，但是人类是有想象力的，几千年前人们就知道要发展航空事业了。

美国的航空工业是航空航天的重要组成部分，实际上美国国防工业的核心也是航空，在广义上我们把航天也算在内。美国的高科技产品之所以在世界上遥遥领先，实际上都是航空航天的功劳。

航空工业相当于一个动力龙头工业，或者说是国民经济产业的“带头大哥”。我这里有几个数据，美国航空工业一年的销售额超过 1 万亿人民币，在制造业总体中占 7% 左右，该行业的从业人口也超过 100 万，每年的国际贸易额上亿人民币。虽然如此，但它生存的产品是正好满足它自己的需求的，它不会把航空产品提供给其他国家。比如美国的战略轰炸机，在 70 年代，美国研究的是 F15、F14、F16、F18，目前看来这些战略轰炸机还是非常好用的，像这种东西即使我们国家向美国买，美国也不会卖给我们的。

此外，美国成立了航空航天产业未来委员会，从这点就可以看出美国对航空这个行业的重视。航空航天产业未来委员会向美国总统和国会提交了《美国航空航天产业未来委员会最终报告》，要求“现在就要采取行动，促使政府、行业、劳工和研究机构的领导人采取行动，确保航空航天工业继续保持杰出地位”，强调“强大的航空航天工业是美国必须具备的”，这也说明了航空产业的重要性。



美国也为航空工业提供研究发展经费，现代军用飞机是一种高技术综合体，研制费用高昂，风险也大，一旦失败损失巨大，这笔研究经费就是由国家提供的。

第三个特点就是保持生产能力，因为国家的低空市场之前是不开放的，但为了保持企业的生产力，以前国内有很多军工企业会生产铝合金窗、汽车等等。因为在我们的军工不需要那么多投入的情况下，要保持一定的生产力，我们就需要发展民用航空，所以民用航空是一个非常大的市场，至关重要。

第四个是税收政策，国家支持某个行业的发展就对该行业降低收税，要限制某个行业的发展就对其增加收税。比如说污染严重的行业，政府加重对他们的税收，该行业的发展就受到限制了。这里有几个数字，从1987-1995年，在美国航空航天工业研究与发展的投入总数里面，政府投入三分之二，企业投了三分之一，也就是说发展这个行业主要依靠的是政府的投资。

接下来讲全价值链的中国航空工业，我们有现代服务业和现代制造业，制造业就是工业，这个很好理解的。服务业主要是两个部分，一个是设计研发，还有一个就是全价值链。假如说航空工业也是财务公司，这个财务公司为200多家企业提供服务，只要有现金流，付得起利息，就把东西租给你用，这些都是通过全价值链的方式实现的。还有信托，现在有些人做信托、做航空产业基金，我们这里还有中航基金、航空产业基金、中航保险、中航租赁等等，都是可以全面发展的。

1956年中国第一架喷气式歼击机试制成功，1998年，我们国家第三代机歼-10

才首飞成功，1999年，上海飞机制造公司的MD60，2007年对歼10飞机才进行表彰，还有AIG21，都说明了我们的航空工业发展比较缓慢。这说明了两个问题，第一，我们的技术还差了一点，第二，我们的发展空间还比较大。

谈到中国的航空工业，就必谈中国航空工业集团。很多国产的飞机都是中国航空工业集团生产的，但是有两个不是，C919是中国商用飞机公司生产的，这个公司大部分资产甚至是人员都是中国航空工业集团的，但是国家为了体现对航空工业的重视，专门成立了这家相当于部级单位的公司，该公司的最高负责人相当于部级委员。

下面讲讲发展全价值链航空产业的背景。刚才讲了美国很重视航空产业的发展，美国2008年发布了研究报告《2025年的全球趋势：一个经过改造的世界》，报告里面提到，到2025年，中国将是世界的第二大经济体，并将是首屈一指的大国。但是航空工业的技术门槛高，投入高，研发一个机器有时候要花费几十或者几百个亿，另外它的风险也高，比

如之前花了很多时间研究空客，最后却因为技术支持不了，差点放弃，还好最后有了国家的支持才成功。

2007-2016年，全世界最大的20个防务和航空航天产品项目中，有18个航空项目，而这18个项目就已经占据了世界军民用航空产品市场80%以上的市场份额。以后它就会像摩托车一样到处可见，并占据非常大的领域。

再来讲发展全价值链航空产业的理论依据。为什么？我把这个东西给你用，但是这个还可以抵税，典型的实体经济。我先讲讲虚拟经济和实体经济，我们现在是实体经济的概念，普通租赁是实体经济，但是金融租赁是虚拟经济。在现代服务业里面，有很多是虚拟经济。比如泸州老窖的总经理张良，他就说他要搞实物交易，用酒来换别人所有的东西，比如说用飞机换酒，然后他再把飞机卖给航空公司。这个实际上就是虚拟经济，拿一些产品换了飞机再卖出去，泸州老窖这个品牌就贴现了，贴现之后它就作为一个贸易平台了。实际上就是用泸州老窖的商业品牌来做贸易，这就是一个



虚拟经济。

为什么要讲全价值链的问题呢，因为全价值链是中航工业的董事长提出来的，他提出了两个“融”，就是融入世界航空产业链，我们要跟世界航空的水平看齐，比如国外有个 F30，我们国内就需要有一个类似的产品去跟它拼，也就是说国外有什么轰炸机，我们就要有什么轰炸机，这就是融入世界的航空产业。就民用飞机这个类型来说，国外有空客、有波音，我们国家有一个商业飞机公司，以前很多飞机公司在西安、哈尔滨、成都、沈阳、南昌等等不是中心城市的地方，这样一来很多人才就不愿意去了。像我这样从外地来的人，基本上都想留在上海，因为中心城市好。比如说北京现在有雾霾，但是我老家江西的环境很好，可是江西没有这样的企业，如果有我这样的公司，那我就跑到江西去了。我们国家把这些重要的航空企业放在中心城市，我需要这个工作平台，我就必须留在中心城市。第二个就是要融入到区域经济发展。我们以前因为发展房地产的税收多，所以几乎所有的地方都在发展房地产来增加 GDP。在这个区域布局过程中，就会有很多就业机会，一旦进一步发展的话，这些机会就非常大了。国家在不同的区域里面配套相应的航空工业，但是我们的通用飞机目前就放在珠三角了，因为那里非常好，广东省拨了 30 个亿的注册资金，这也是我刚才讲的虚拟经济。

我再讲一下航空工业的理念，我们考量一个企业有没有核心竞争力，大多指的就是有没有资产，有没有管理，有没有技术，这个跟理解全价值链的航空产业有关系，一个实体经济、工厂有没有实力，我们就看它的资产管理平台。

比如说肯德基，它总部有一套商业模式，可以上网，所有产品的理念，店铺中的游乐园都是一套商业模式里面的。还有一个就是集成网络，刚才我们讲了泸州老窖，它做了一个实物交易，整个形成了一个集成网络。如果你们把这几个理念弄清楚了，以后就可以开公司了。我有一个顺德的朋友是做空调的，他跟泸州老窖公司签了 5 亿金额的空调，泸州老窖如果把酒给空调商，那么空调商可以挣一笔钱，而泸州老窖也可以在这里挣一笔钱。一个经过市场积累的非常好的品牌，单单卖模式就不得了了，这就是对中国航空产业提出的一个非常高的理念，这在 2008 年就提出来了，品牌价值，商业模式，集成网络，这三点很重要。当一个大公司负责某些业务，且范围很宽广时，就可以用这个模式来做。

中国航空集团从 1956 年制造第一台歼击机开始，基本上是目前不用国有企业，当时朱镕基有一个非常强的理念，就是要发展市场化，就把中国航空工业集团，从中国航空工业总公司，分为第一航空集团，第二航空集团，政府就使很多人走向市场了。当时市场化改革的时候，大家都乱做，到了现在一航和二航又合并了，就要专业化整合。这样就把几百家企业通过专业化的方式整合。你们以后也可以，你做战略规划部部长，你说老板，普通厂生产的这个生产的是同样的东西的话，是不是可以整合，资源可以共享，市场可以细分。国际化开拓，就是整个企业的发展都是国际开拓，我们看了跟所有国外优秀的航空公司都有很多的合作。产业化发展，我们做了这么多，我们核心干的还是打造全价值链的航空产业，这个就是我这个公司，一个集团做 1 万亿的产值，这还是作为

一个集团的核心产值。

我讲了这么多，主要还是想说航空这个行业是一个新兴行业，一个潜力巨大的行业，也是未来拥有高度发展前景的行业。以后大家在做企业规划的过程中，或者是你们在就业的过程中，一定要在整个价值链当中找到自己的位置。

我是从上海财经大学走出来的，如果按辈分来看的话我可以当老师，但是按另外一种辈分来看的话，我又是你们的师兄。我是 1993 年考到这里来读研究生的，当时提了大包小包，从上海站的后门坐 115 路公交车一路挤过来。当时的上海人对外地人还比较排斥，不像现在这样。以前的上海是上海人的上海，现在的上海是中国人的上海，全世界的上海。我觉得上海是一个非常有活力，非常开放的城市，每次来都感觉变化现在是大。后来我在财政部做宏观方面的工作，当时我们上海财大 1993 级的研究生去北京的很少，基本上都是留在上海或者广州。我去过几个地方，在地方政府部门工作过，在中央政府部门也工作过；在地方企业工作过，在中央企业也工作过。我觉得上海财大是一个非常好的大学，在这里你可以开始一个非常好的职业。今天上午我同广汽的一个老总在和中行租赁的书记谈业务，在谈的过程中我发现，我在上海财大读研究生期间，学习到的那些金融知识、财务知识就派上用场了，我很快就把他们谈什么，整个过程是什么，有什么要求都搞懂了，而这些都得益于我在上海财大得到了非常好的训练。



## 浅谈商业智慧的觉悟与修炼

能够来到上海财经大学这个中国证券业资本市场的黄埔军校我感到非常恐慌，三四年前我本来有一次机缘来的，结果时间不凑巧就没有来，今天我来了，在金融实验室看到了大家的风貌，而我自己是个金融业的外行，所以感到很恐慌。我先把我自己的一些想法抛出来供大家批判，然后我们可以有一个互动。如果讲的太专业大家会不感兴趣，所以我就选了一个比较软性的题目，这样大家都会有一些共识，会有一些共同兴趣的点。

通过这些年在商业的边缘进行观察，我觉得不管是企业家还是经理人，我们的知识结构、思维品质决定了我们最终

能够走到一个什么样的格局和什么样的境界，而且这些年来，中国的企业家和高级经理人他们越来越关注心法和非技能技法知识层面的东西，而不是像5年前10年前那样关注偏理论的东西。佛教中所讲的心法，越来越引起大家的注意，当然这里面会有一些泡沫，但是能够走到今天说明大家已经开始要认真真的观察商业的本质在哪里了。一路走过来，当机会驱动、资源驱动不再是我们经济增长和企业成长的一个主要动力时，我们需要寻求企业和个人真正的竞争力，便开始做一些别的东西，在商业领域里面任何东西都是多因一果的，当我们看到一个结果的时候，要知道这其实是由

很多我们没有注意到的原因造成的，原因之外还有别的，像光波一样，是多个光谱最后汇聚形成的一个结果，而我们归因的时候常常喜欢用一因一果的方式，因为一个结果，因为某个原因，我们在两个因果之间形成了一个关联，事实上我们忽略了其他的光谱，甚至还有每个光谱之外的那些隐性的因素，比如红外线、远红外线等等，有很多我们看不到的隐性的原因，我们就把它忽略了，而事实上好多隐性原因恰恰是真正重要的原因。我们首先看到的原因往往不是那么重要的，这些年来通过对商业的观察，我越来越觉得生在商海中的这些弄潮儿，那些真正的领导者，他们有一个很明显



的特点，就是在发现那些隐性资源的能力上跟别人不一样。

一个企业家在回溯自己成功原因的时候他们会讲很多，但是有两样东西是不讲的，第一个是这个企业和他成长过程中的运气成分，这个运气成分有时候起到非常关键的作用，但是一旦讲运气成分的话就会让他们的光辉形象大打折扣，所以他们一般会越过不讲。第二个，他们也不会讲某个人身上魔鬼性的东西，这是我通过反复观察以后发现的，魔性对一个人的成功、一个企业的成功是至关重要的。魔性听起来是一个贬义词，但实际上它是一个中意词。魔鬼性，在某种程度上首先是指一个人出格，不按常理出牌，其次是指他能够忽略很多习俗的东西，能够颠覆很多大家认为天经地义、习以为常的东西，所以在常人看来这个人就不像正常人，有点像一个魔鬼，跟他亲近的人，尤其是了解他的人都会发现这一点，但是他在回溯自己成功经历的时候，不会跟别人讲这个东西的，因为这同样也会让他的光辉形象打折扣。我们现在有很多的案例分析，包括一些畅销的商业书，很多时候它的娱乐性远远大于科学性、实证性，主要是因为用这种一因一果、畅快淋漓的方式写一个企业或一个人的时候，讲起来会非常动听、非常顺理成章，另外它也迷糊了我们身上浅薄的认识。我们说一个东西好，不是因为它告诉人们多少道理，而在于它迷惑了多少身心。常规的逻辑表述不仅没有揭示，反而遮蔽了商业中的某些东西，我觉得我们现在应该关注这些成功背后看不到的潜在因素、隐性因素。

回到我们今天的话题，我们为什么要讲觉悟和修炼呢？商业智慧不是智能的，我们知道情报 CIA，那个 I 就是情报，它是智能情报，有人把商务智能翻译成商务情报，现在由于技术在商业中占据了越来越重要的位置，再加上厂商的呐喊和鼓噪，这就使得大家特别强调技术。现在甚嚣尘上的概念——大数据，的确确实揭示了很多我们没有看到的東西，还有一点，我们常常把某种技术的东西当成是企业或者个人快速成长的动力、方便法门，所以就去追捧它，事实上这种技术的东西，它永远只能停留在工具层面上，不可能真正解决商业中最根本的问题。其实最根本的问题永远是属于人的问题，有一本书叫《人有人的用处》，这本书提醒我们，有些事情我们可以尽可能地交给机器去做，但是总有一些事情是机器做不得的，我们千万不要把所有事情都交给它做。我们可以把体力外包给机器，整个工业社会基本上都是在外包人类的体力，我们过去只能搬动多少砖，有了机器以后我们可以搬那么沉重的物体，包括现在越来越多的火车、汽车、飞机，它们其实都是我们体力的外包，但是在信息社会已经发生了一个特别根本的变化，人类开始用机器外包自己的智力，体力已经到极值了，就外包自己的智力，首先是存储，其次是计算，我们的身体和大脑都面临着空心化的问题，以前我们会记住很多的电话号码，现在可能连自己的电话号码都记不住了，原因就是我們外包的机会越来越多，一旦离开了我们的机械助理我们就行，我们已经被掏空了。

机器的力量、技术的力量的确太强

大了，我们无法不重视它，这就导致了我们对机械和技术的迷信，大家都学过竞争的基本理论，迈克尔波特最有价值的理论之一，他区别了生产力和竞争力这两个概念，很多东西是可以提高生产力的，但是不一定能够提高竞争力，尤其是当技术成为通用技术的时候。最早你可以用一台电脑来管理财务，管理企业的物流，管理企业做类似 ERP 的工作，这时候如果你的对手没有电脑的话，你的的确确能够形成某种竞争力，但这是不可能的，因为所有的技术都是由厂商来做的，厂商会尽可能的把自己的产品和技术出售出去，这样一来技术很快就普及了。一种能够提高生产力的技术被发明，但它不能提高竞争力，我们最终还是要提高当撇开机器以后我们个人和企业还剩下的那些东西。

什么叫品牌？可口可乐的副总裁是这样定义品牌的，如果可口可乐在全世界的工厂，包括仓库，一夜之间全着火烧掉了以后我们可口可乐还剩下什么？剩下的那个东西就是可口可乐的品牌，当所有工厂都烧掉的时候，第二天照样会有银行给我们贷款，照样会有供应商给我们供货，照样有大量客户来找我们订产品，这些东西是烧不掉的，这就叫品牌。一个企业真正的竞争力不在于它有什么，而在于它是什么。人类进入工业时代以来，大量的时间都往后延了，以前在传统农业社会里面我们从童年就开始劳动，但信息社会又有点像工业社会向农业社会的回归，比如比尔盖茨 9 岁就开始工作了。工业社会有一个最大的特点，就是让我们的劳动时间大大的往后延，我们读完书发现自己已经快 30



吴伯凡，1987年毕业于中国人民大学，1990年毕业于中国社会科学院研究生院，获哲学硕士学位。现任《21世纪商业评论》发行人，21世纪报系企业公民研究中心主任，中央人民广播电台时事观察员、节目主持人。曾从事哲学、基督教神学和社会理论研究，自2001年起进入媒体行业，并从事网络经济、网络文化、管理学、商业史的研究，发表相关论文和评论120多万字。著有《孤独的狂欢——数字时代的交往》一书及译著多种。

200年10月与原凤凰卫视著名主持人梁冬共同在中央人民广播电台“经济之声”推出的一档财经脱口秀节目——冬·吴相对论。

岁了，服务社会的时间变短了，只有20多年，我们用大量时间学习的东西到底对我们个人的成长，对于我们未来无论在职场上还是生活上到底有多大的作用呢？这里也涉及到一个二八原则，就是说我们花80%的时间学到的东西可能只有20%的用处，我们用20%的时间学到的一些东西可能有80%的用处，无论在美国还是在中国，学非所用，用非所学，几乎已经成了一个习俗、一个行规。你到40岁以后再回头看，就会发现学非所用，用非所学是非常普遍的。在一个公司里面，你看一个人从事的职务和这个行业的具体属性，你会发现这两者之间的相关性越来越小了。我们学校现在的教育不太留意这些东西，我们会不遗余力的把专业知识教给学生，学校这个产业是很有意思的，所有的产业基本上在消费者购买其产品的时候都有三包的权利，还有退货的权利，现在工业社会，包括教育的工业化，让学校成为一个知识工厂，工厂加工的产品就是我们自己，我们花钱购买权利，把自己交给工厂加工，如果这个产品是不合格的话我们是没法退货的，最要命的是我们都会吃哑巴亏，没有人会认为自己是不合格的。这个行业是很赚钱

的，它的义务和权利并不是那么对称，剩下的时间我们必须进行自我教育，这其中很重要的就是对大量显性知识之外的隐性知识的学习，要时刻意识到有这么一个二八原则。格兰仕的副总裁他是负责公司日常经营的，他曾经在北京某大学演讲，当时有一个正在读MBA的学生提问，说他今年就要毕业了，如果到格兰仕工作能给他多少钱。格兰仕的副总裁想了想说，“我可以给你1500块钱”，下面一片哗然，他说事实上如果你去我们公司当个中层管理者我们可以给你1.5万块钱，但是需要有十项条件，其中有一条是有MBA学位的，其他九条现在我都不知道，我只能给你1500，如果你剩下九条都具备了我可以给你1.5万，所以企业还是要求我们拥有课程之外的其他东西的，现在很多商学院都在加强除技能专业之外的非技能教育，这都跟我们的商业智慧有关。

智慧有自己的分类，我们通常说的这些信息、知识，就是指一个人依据哪些东西可以决定做一件事情。这可以分为四个层面，最低层面是数据，第二个层面是信息，第三个层面是知识，第四个层面是智慧。一般来说是下一级的升成上一级的东西，从大量的数据当中我们能否提纯而生成一些有用的信息，大量的信息能不能提纯生成一些知识，知识更高的是智慧，智慧恰恰越往上它的可量化的东西就越来越少，可编码的程度越来越低，因为技术是不能编码的，信息可以编码，知识也可以编码，知识可编码的程度就大大低于信息的可编码程度，知识有显性知识和隐性知识，大量隐性知识在起作用，但是我们没办法把它编码，没办法把这些东西用语言表达出来传送给别人。在瑞士这个竞争非常强的国家里，制造业占了很重的比重，



服务业也相当不错，产品经济、服务经济和企业经济都发展的非常好，尤其在制造业里面它特别强调隐性知识的作用，他们叫 Know how，这是任何教科书都不能告诉你的东西，他拥有这个能力，所以他能够做出最精微的产品。据说在瑞士做手表的人必须要在 14、15 岁以前学习，过了这个年龄就不行了，14、15 岁就要去企业上徒工学校，上三年，培养手指对小零件的敏感度，别人看不出有任何差别的东西他就能看出来，这些都要求从小开始学，从 15 岁进到这个企业，到 65 岁退休，在这个过程中他的知识是在不断积累的，不断积累的知识当中很大一部分不是显性知识不是可编码知识，而是隐性知识，这个隐性知识构成了瑞士这个国家制造业的一个绝对竞争力。瑞士生产的东西中国也都在生产，中国按照制造量来说仍然是世界最大的手表制造国家，很多手表的零部件瑞士也是需要中国来提供的，但是中国的制造量虽然是最大的，但是利润却非常微薄，因为瑞士拿走了全球机械手表行业中 85% 的利润。此外，同样重量的精密机床，瑞士生产的机床卖出的价格是中国生产的产品的 20 倍。而手表是完全不可比的，一块劳力士手表的价格和它的重量是完全没有相关性的。我曾经讲过瑞士模式，它是典型的反沿海经济模式，瑞士它是个内陆国家，没有一寸海岸线，所以它必须要生产很轻的东西才能克服这个国家的劣势，因为海运在所有的运输当中是最重要的，你生产的产品重量非常大，整个产品就没有竞争力，所以他们就生产一些价值重量比非常高的，

重量和价值相比几乎可以忽略不计的产品，生产空运和海运没有太大差别的产品，也就是这种精密机械、精密仪器，包括手表、机床等。除此之外还有制药公司，瑞士有两大制药公司，诺华、罗氏，世界上就几家大的制药公司，其中瑞士就有两家。一个药片重量很轻，但是有的却比黄金都要贵。瑞士除了技术的因素以外还有大量 Know how 的东西，比如品牌管理能力。瑞士在产品经济这一个层面上是所向无敌的，德国都不能跟它相比。第二个层面就是服务业，它的酒店管理业、金融服务业，还有旅游业，还有旅游、医疗、教育等等，这些东西是完全无重的，此外瑞士不仅不用把产品卖出去，而且是只有人们去他那里才可以。我们中国现在说在产品、经济结构上要转型升级，其实就是尽快从沿海经济模式转向内陆经济模式，同时我们最重要的是要恢复中国制造的尊严，而要恢复中国制造的尊严就必须先恢复上海制造的尊严。上海制造在亚洲曾经是非常有名的，上海货意味着品质优质，有点像我们今天听到的德国货一样的，是有质量保证的。改革开放 30 年来，因为珠三角的粗制滥造一下就打败了上海精细化的制造方式，以师傅们承载的那些知识为背景的那种制造被只有打工妹打工仔为主体的制造替代了。

智慧基本上没法编码的，只可意会不可言传。你只能赞叹，想要模仿都是非常难的，数据、信息、知识、智慧，由于它可编码型递减，导致它的可模仿性、可盗取性也是递减的。数据是最容易偷窃的，一下就拷贝过去了。信息偷

窃的完整度相对来说就要减弱一些，偷取知识是比较难的，偷取智慧是根本不可能的。智慧是什么东西呢？我们可以把它理解为一种类似于人自身的机制，也可以说是一种软性的看不见的设备，这种设备、这种机制使人能够在大量的显性的信息和知识当中发现隐性的潜在价值，能够做出一种选择。人如果在只有一种选择的时候说不需要智慧了，那他他就是白痴和天才。人们在没有选择的时候做出的一定是同样的决策，问题是我们面对很多事情的时候，比如管理一家企业，或是在资本市场上操盘的时候，每天一定会遇到大量使你非常纠结的选择，在所有的选择中你如何避免莫非定律。有的同学可能没有听说过，我给解释一下，莫非定律是说在个人从生活到经营到管理的过程当中，有时间会出现这样一种现象，事情如果有可能变坏的话，它是朝着最坏的方向发展的。莫非定律举了一个例子，面包掉在地上总是涂上奶油的那一面着地，最好的事是不掉在地上，第二种是掉在地板而不是地毯上，第三种是没有涂奶油，所有坏的方向是又有地毯又是涂奶油那一面掉在地面。我们经常出现莫非定律的状况，总是朝坏的方向发展。我们最担心什么，它往往会朝着那个方向发展。

我们最怕一种员工，他常常会讲两句话，第一句，“这不就是你要的吗”；第二句，“我没有错”。这两句话你都没办法反驳。事实上我们心里明白，这其实是由于他的智慧不足所导致的。也许他的信息、数据、知识都是对的，但是他的智慧不足。智慧这个词我解释

一下，汉语是一门非常年轻的语言，在全世界可以算是最年轻的语言之一，大家听起来觉得很奇怪，我们5000年文明古国汉语怎么是最年轻的语言呢？其实汉语是很不成熟的，我们20%的词汇甚至有些语法使用的词组都是从日文中学习来的，智慧这个词我们古代是没有的，只有智和慧，待会儿我会讲佛教六度里面，第六度我们把它翻译成智慧，早期不是翻译成智慧，是般若。智慧，动的状态下是智，静的状态下是慧，我们说急中生智，智是带有聪明的含义，是动的成分比较大。慧是静的层面比较大，戒定慧，首先要戒，要遵守一些规则，你不遵守规则永远学不会戒律，所以佛教要讲各种戒，有些东西是不能够做、不能够想的，戒贪、戒嗔、戒痴等八戒，由戒生定，你遵守了一些戒条以后才会定下来，由定而生慧，慧往往表现为是不动的，甚至是可以退的。

在古希腊有两个动物代表，一个是狐狸型，一个是刺猬型，狐狸是有动的含义的，狐狸的大尾巴是跳跃的时候起到平衡身体的作用的，它还是一条随身携带的扫把，把走过的地方的脚印扫掉，

是很厉害的。为什么中外都不约而同把这些狡猾和奸猾的东西称为狐狸呢，原因就是那个，狐狸是很聪明的，我们知道有一句成语，叫狐假虎威。狐狸自己不行，就跟着老虎，它是很善于资源整合的。最强大的动物既不是狮子也不是老虎，其实是刺猬，刺猬什么都不怕，很多的动物怕蛇，蛇又怕老鹰，刺猬连老鹰老虎都不怕，它无一计之常，但是老虎来了蛇来了一缩身上的刺出来，别的动物就没有办法了。所以古希腊用这两个动物来代表智和智慧。有一本书叫《基业常青》，里面也把企业也分为狐狸型企业 and 刺猬型企业，这个模型是比较有用的。美国有一家证券公司提出一个模型，它把公司分为男性企业和女性企业，它有一个指标衡量这个企业是属于男性还是女性，男性是属于进攻性，进取心特别强，侵略性特别强，扩展性特别强。女性企业不是那么强的进攻性，它更多的是固守，能够站稳一个地盘，它要的不是数量上和规模上的，而是品质上的。当一家企业男性成分过重的时

候，好的企业一定是男性气质和女性气质比较协调的。

退和动哪个更重要？这个其实很难说，用我们儒家的说法，上下进退不思其据，不乱阵脚，不乱章法，这是最好的，这里面一个很重要的要素就是定力，或者跟慧有关的。有时候我们买某家股票，退出比进去时所要求的智慧程度更大，我们更需要考虑的是怎么退出，考虑进去就显的不那么重要了。有一个非常重要的词，停止的止，止就是正确的正少一横，是正的基础，你如何能够立得正，其实它的基础就是止。在大学里面是这样说的，知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能得，知道止才能够定下来，我们很多时候连止都不知道，所以就不知道如何停下来了。给大家介绍一本书，叫《对冲基金是什么》，这里没有讲的太明确，但是表明了智慧比什么技法更重要。中国兵法也是一种哲学，孙子兵法，国外把它当成竞争理论，它的确提出了一些无法超越的原则：竞争的目的是什么，出发点是什么，终点又是什么？和平，只有当以和平为起点、以和平为终点时，这个仗才能打赢，很多人打仗打输的原因，就是因为他们不知道和平才是最重要的。中国近现代史上的很多政治运动本来是能够取得一定成果的，但最后搞的一塌糊涂，就是因为他们不知道和平才是真正的目的，妥协比逞强更重要。你要达到的是一个结果，而不是一种姿态。我们很多人经常为自己坚持了一辈子的姿态埋单。冯小刚说他在40岁以前一直在做一件事情，显得很牛，但是过了40岁才知道，一个人活在世上要真牛，而不是显得牛。我们很多人做事几乎是用了90%的精力、





用了大量的钱让自己显得很牛，而不是真的牛。冯小刚说他拍的电影之所以能够卖的好是因为他明白了这个道理，很多导演没明白这个道理，他们拍电影只是为了显得牛，但他自己从来没有标榜过自己的电影。很多人觉得冯小刚的电影不过是一场电视节目而已，基本上是系列节目，一个一个段子，于是他的票房非常高。我们很多人活了一辈子都没有活明白。战争是以和平为目的的，最不会打仗的人是攻城的人，擅兵是发谋，把战略瓦解，不用动武。真正的杀手是从来没有出过手的人，他总是把危险消灭在萌芽状态，这才是真智慧。据说有人给毛泽东计算过，他接触过枪的时间加起来不过十几个小时。他没摸过枪，真正的军事家都是不碰枪的，碰枪的是武夫。一个人能够看到周围的很多东西，并把周围的这些东西都变成自己的东西，这是很难的，但这是值得做的。没智慧的人永远是凭借自己的力量、自己的资源去作战、去奋斗，真正有智慧的人他总是能看到周围所有的东西能够为他所用，他有这种转化的能力。

我曾经在我节目里面讲过几次美国前总统约翰逊，他有一个疗法名称叫约翰逊疗法，这个人有这种本事，他能够在—群疯狗向他扑过来的最后一秒钟把它变成—群狗一起向他摇尾乞怜，他这种智慧是从林肯那儿学来的，林肯手下大多数都不喜欢林肯，他们觉得林肯有点分不清敌友，后来林肯告诉他们说，你们有你们消灭敌人的方法，我有我消灭敌人的方法，他消灭敌人的方法是让他成为朋友，就是这样的。有一个得克萨斯州的中学老师，他机缘巧合给一个参议员当了秘书，到了华盛顿以后这个

参议员每年开两次会，住在好的宾馆里，他把他的秘书们安排在一个筒子楼里。当这些秘书们被安排到筒子楼里的时候就破口大骂，怎么参议员住那么好的宾馆却让他们住在这种地方。企业家和那种在政治上很快能发家的人都有这样一个共同的特点，在别人开始抱怨的时候他就开始找机会，他说这个地方太好了，他每天早晨要刷五次牙，早晚都这样刷，要洗三次澡，干什么呢？他刷完牙以后就回到他的房间里面一会儿再出来，所以他不到一个星期就把所有的参议员和众议员的秘书全认识了，他一下子就成了中心人物，所有人都知道他，而且还跟他一块洗澡，他来华盛顿三年时间就从参议员的秘书变成了众议员，再过了三年他就成了参议员，后来当上了美国总统。他是很出风头的参议员，很多记者不太认识他，有一次—群记者想采访他，可以他来晚了，看到—群记者围攻他的办公室，他就在旁边仔细看，然后他走上前去拍了一个人的肩膀，他知道那个人是领头的，—拍他的肩膀说你跟我来，我一直在找你，然后把这个人带到了—个房间，他说我就是你们要找的人，我就是约翰逊，你的年纪是相当轻的，你的资历也不是最老的，但是你是他们当中最有才干的，你的每一篇报道和评论我都读，在说的过程当中他就按了一下他桌上的铃，他秘书进来了，他写了一张纸条递给了他的秘书，这一直到最后约翰逊临死写口述自传的时候才讲出来这个纸条上写的什么东西，“纸条上写着请查—查这个家伙叫什么名字”，很快这个秘书把这个人的资料都查出来了，然后他跟那个记者套亲近，那个记者非常感动，觉得这个人这么关注自己，

后来这个记者就特别为他卖命，也许没有这个记者约翰逊还当不上总统。有知识还不能够让我们的力量最大化，有时候甚至可能让我们的力量最小化，但是有智慧—定能让我们的力量最大化。有—个比较通俗的比喻，把人比作是—台电脑，每个人都是—个网络终端，这样我们能做的事情就会非常多，人就变得非常强大。但是如果这个电脑上不了网，它就不能做什么事情了。所以说，我们应该做—个网络终端而不是—个桌面上配制非常高的计算机，你如果只是—台计算机，那你能做的事情太少了，如何才能做—台网络终端呢？其实就是整合资源的能力，就是把不属于我们的东西最后变成我们的，这个能力简单的说就是智慧，或者说能够把—些特别不利的东西转化成有利的。我在我的节目里举过几个例子，这几个例子很形象。

佛教里面讲的忍和其他教讲的是不一样的，忍上面是个刃下面是个心，忍是消灭，是用心消灭或者战胜某样事物的能力，这绝对不是阿Q精神。海涅是犹太人，有个评论家是反犹太主义者，非常讨厌犹太人，只要海涅发表—篇作品他就写文章骂他。有—天海涅在公园里散步，那个评论家也在公园里散步，公园里有—条小河，跟独木桥差不多只能过—个人，真的是冤家路窄，两个人狭路相逢，我们都说勇者胜，那个评论家很勇敢，他说“对不起，我从来不给白痴让路”，海涅大清早就被别人骂白痴，非智慧的反映就是回—句“你才是白痴”，或者把他那个评论家推到河里去，但是海涅没有那样做，而是跟他笑笑，然后说“对不起，我刚好跟你相反”，然后海涅赶紧给他让路。任何冲突或问题出

现的时候，绝对不会只有一种解决方法，而人们首先想到的、最直接的解决方法往往是最糟糕的，往往是莫非定律。我们要获得智慧，首先就要知道世界上有智慧这种东西。其次，智慧是值得向往的，智慧的本质是能够把自己融入到能量之网，融入到一个资源之网，能够借助于其他看不见的力量和网络，使自己获得远比别人大的智慧，获得比纯粹作为个体的自己要大的力量，这才是智慧的本质。

我再举一个例子，纽约用于提供饮用水的那个河已经达不到标准了，当时有一个方案，纽约政府想投入200亿美金，修一个极其庞大的净化水工程，类似于我们家里安的那种净化水装置，这是个非常可怕的工程，耗资巨大。已经准备要这样做的时候，有人提出了反对意见，他们认为要让水真正变得干净，不是用物理方法和化学方法就能够实现的，水之所以干净实际上是因为里面有微生物，没有微生物的话，无论用什么物理或化学的方法都得不到真正干净的水。那该怎么办呢？于是人们想出了另外一个思路，用原来的这200亿美金成立一个基金，通过投资赚的钱补贴河道两岸的农场，鼓励农民不使用农药和化肥，这意味着农民要减产，但是政府按照他们减产的幅度给予补贴。这样进行了四五年的时间，终于使水达到了饮用标准，而用于补贴的钱远比建设净化水装置的钱少了很多。所以说有些时候我们要真正解决问题，用线性的、机械的，快刀斩乱麻的、显而易见的各种形式往往是解决不了的。还有一点更可怕，就是你解决问题的方式会变成问题的一部分，反过来强化这个问题。这样的例子太多了，我们上个星期还专门做了一期节目，讲到

三北防护林的问题。贯穿三北建立一条防护林，植树造林遮挡风沙，这是很好的思路，但现在有两个问题，首先，三北防护林没有用，其次它最终将会消失。因为树刚开始长的时候，它下面的草还能长，等小树长成大树以后，我们知道大树底下是不长草的，它的水的含氧能力和水土保持的能力就会下降，土地就会沙化，沙化以后水就保持不住，土也保持不住，最后树就死了。长城这条线以北不能从事农业，这是大自然的安排，华北、西北以北的那些地方是草原文明，只能长草不能长树。在草原上你可能觉得狼特别可恨，它吃我们的羊、马、人，而且狼经常骚扰羊圈，经常让我们睡不好觉，不得安生，要永远骑着一匹马跑来跑去，这样狼才不能吃羊，后来人们做出一个决定，把所有草原的狼全部消灭，于是发动知识青年下乡到那个地方去，一说打狼就发枪，甚至出动直升飞机，后来把草原上的狼基本打的差不多了。美国人很恨响尾蛇，就大量捕杀，后来甚至发布了一个捕捉响尾蛇运动，美国人开着车到处捕捉响尾蛇，看谁捕的最多。结果很快响尾蛇就越来越少，少到几乎看不到了。有一个动物学家坚信响尾蛇并没有完全消失，他想验证一下就去找了，果然被他找到了。但是响尾蛇已经进化了，响尾蛇之所以叫响尾蛇，是因为它遇到危险的时候尾巴就响，后来由于大家一听见那个响声就捉住了响尾蛇，但是尾巴不爱响的都留下来。所以后来动物学家找到的响尾蛇都是尾巴不响的，而且它们已经练就了一种功夫，就是人们用棍子弄它的时候，它像死了一样完全不动，当发现人们要把它装进袋子里的时候它才会响，而且毒性比以前更强。如果有一天人类把一些动

物逼到绝境，它们就会进化到会直接至于人于死地的程度。狼也是在进化，它在草原里充当着非常重要的角色，当狼不存在的时候问题就来了，首先是鼠灾，田鼠到处打洞，草都长不出来，还有兔子泛滥，到处都是兔子洞，这个很可怕的，在草原上马行走的时候会崴脚，导致成匹的马被杀掉。还有旱獭，旱獭的洞是隧道式的，绕来绕去，而且它们会偷很多草，在秋天的时候把那些草弄到洞里面，铺在里面起到保暖的作用，蚊子也就找到了天堂，大量的蚊子原本在冬天来的时候会被冻死，这就让蚊子限定在了一定的数量级，但是有了旱獭这个洞，大量的蚊子就可以躲在洞里面，蚊子的数量就成几何级数增长了。这样一来，到了夏天的时候就会出现蚊灾，大量的蚊子吸马的血，整个马身上像铺上了一面毯子一样，蚊子会把马的血吸干。最要命的是过去牧人白天放牧的时候因为有狼不能睡觉，到了晚上回家倒头就睡，女人来看守，后来狼消失了，他们就可以好好睡觉了，所以白天放羊的时间基本上都在睡觉，人口在短短的几年之内就增加了很多，原来几十亩草原就可以养活一个人，后来就不够养活了。于是他们就开始开荒，有些地方不适合开荒，他们就种一年庄稼，等收割了以后就不再去管了，这样一来成片的草原就毁掉了。老人都说狼是绝对不能打的，它们是草原的守护神，但是他们讲不出道理出来，这只是一种禁忌、一种习俗，到了后来，他们才真正明白，狼真的是草原的守护神。

这是生态学上很著名的一个经典案例，当你不知道自身周围的网络系统时，当你所在的场域缺乏了解时，你就不会把外在的力量变成自己的力量，你甚



至会觉得在这个场域里，你可以完全凭着自己的力量来改变周围的环境。其实不然，牧人把狼打掉了，到最后才知道是在给自己埋下祸根，所以我们需要智慧，什么才是智慧呢？又回到了我们的主题。在犹太教里面，智慧说的就是两个东西，一个是远离恶，另一个是敬畏主。我们先来分析什么叫远离恶。这个恶就是指谋求自身的利益而不顾其他相关方的利益，也就是说只让自己活，不让别人活，就是不顾其他的要素而只谋求单一要素它的有效性和有利性。主是什么呢，在我们的力量之外还有更大的力量，不管是个体还是我们人类都没法主宰的。比如说狼，你打了狼，最后得到了报复，但不是狼来报复你的，那是谁在报复？我们也不知道，有一只看不见的手，这个看不见的手比任何人的力量都要大，所以人要学会敬畏，要学会不作恶。

亚马逊的 CEO 在斯坦福大学做过一

个演讲，标题叫善良比聪明更重要。他里头讲下棋，说一个高手下棋前两招你看似是支持对方的，但是到后面你就能看明白，这是对他自己有利的。有的时候你先入为主的想法往往是错误的，智慧就是要看更复杂的东西，更大的力量，你看到的东西比别人多的时候，你往往就要比别人沉默得多。比如你已经看过了一部惊险片，再陪没有看过那部电影的女朋友看一次，那么你们两个人的反映就是不一样的，因为你知道结局了，就不会一惊一乍的。有个香港电影，里面的一个场景给我的印象很深，一个小喽啰说不好了，麻烦了，老大看都没有看他一眼，看着窗户吐着烟说，“活着就是一种麻烦”，这就是一种淡定，因为他知道后面会发生什么，他能够预先看到一些东西，而智慧不是装出来的淡定。

我举个商业上的例子，苹果的 APP

应用商店，这个东西最早的时候是诺基亚在弄，它们最早发现了这个模式，推出了诺基亚论坛，诺基亚粉丝们经常会在论坛里对某些问题进行讨论，认为哪个东西要改进，哪个软件有问题，诺基亚的人在这个论坛里面就经常能看到一些合理化的建议，然后纠错。但是诺基亚的尝试仅是到此为止，它认为自己是生产厂商，用户提一些合理化意见是可以的，但是它们始终把握着主宾的关系，诺基亚是主用户是客。但是的确有人提出一些非常好的建议，于是诺基亚就设立一个基金，对于他们认为不错的主意进行投资，成立一家软件公司来供用户开发。但是你想这样事情其实是很难实现的，能够成立这样的公司也是很困难的。而苹果从一开始就从这里面发现了一个问题，如果我们把产品只做一半而不是做一个完整的产品，让用户的力量来生产剩下的另外一半，



或者用第三方的开发来生产一个完整的产品。我曾经写过一篇比较长的文章，叫《半成品时代》，功能手机生产模式是我生产一个东西就是一个成品，你买到的诺基亚和我买到的诺基亚肯定是一模一样的，所以那个时候大家有点担心撞机，但是苹果为什么不太担心这个问题呢？因为苹果这个产品只是一个半成品，它虽然有操作系统，有一些预装的最基本的软件，但是其他的都是由第三方开发商和你个人本身来不断完善的，永远是在完成当中的。提供一个半成品，成本上就大大的降低了，如果苹果自己开发那些应用，就得成立一个庞大的开发团队。苹果去年统计了软件量是35万个，估计今年已经差不多到50万个了。试想生产50万个应用软件需要多少人？一个人生产10个也得5万人。所以说苹果的这种做法基本上是零成本的，收益是第三方生产出来的产品在苹果这个平台上运行，别人增加的是苹果的功能。比如说愤怒的小鸟，它是专门针对触屏手机的，连我自己刚开始都以为愤怒小鸟是苹果公司自己弄的，太适合了，事实上不是的，它是芬兰的一家公司生产的。苹果公司运用了它边界外的大量力量，使得别的人在它这上面生产。诺基亚生产东西永远保持工业品的生产、成品生产的思路，它最大的问题就是它的应用非常少，尤其是它觉得塞班系统没有问题，但是谁会基于塞班系统来开发应用软件呢，这就是诺基亚失败的原因之一，它太高估自己的力量了，太把自己当成一台高配制的电脑了，而没有认清自己边界的力量，没有利用网络的资源成就自身，没有让自己通过本不属于自己的资源和能力变的更加强大，从这点上来讲，诺基亚是缺乏智慧的。

今天讲了太多关于智慧的问题，最后大家会问，你说半天智慧，我们大致知道一点了，但问题是我們如何获得智慧呢？获得智慧真的是很难的，我们刚才说了数据很容易得到，很容易复制，信息也容易复制，知识复制就比较难了，我们复制一个知识要10年、20年的时间了，我们不停的从老师那里拷贝知识。中国人的教育基本上把我们每个人当成U盘，不停地从这个老师那拷一下，在那个老师那里拷一下，知识可拷贝是一半对一半，有些东西可以拷贝，有些东西是没法拷贝的。比如说书法我们就没法拷贝了。智慧就更没办法拷贝了，但是它还是有路可行的。我们读书也好、上课也好、拜师也好，可能会分不清楚旅行和地图的关系，有时候得到的只是张地图而已，但是你真的旅行了吗。有的人看地图就真的能看明白，但是有些人就看不明白。有一本书说为什么女人总是看不懂地图，而男人为什么总是读不懂女人。女性是看不懂地图的，如果有的女性能够特别看得明白地图，那你的大脑是男人的大脑，女性是读不懂地图的，地图是关于某个地方的知识，很清楚、很确切，尤其是现在这种地图非常确切，但是那些东西都不是旅行，我们有时候容易把这两个东西混淆起来，哪怕说的眉飞色舞、绘声绘色，你都明白了，但是那也不是智慧。如何获得智慧？很多动物都有智慧，小孩也有智慧，在我们知识学习的过程中，知识越来越多，智慧越来越少。什么是专家，最多的知识和数据、最少智慧和勇气，这就是所谓的专家。智慧在传统宗教里面是有一个路径的，我简单的讲一下佛教关于智慧路径的说法，叫六度，就是六个阶梯。我们要拥有智慧，就要通过读书、

学知识，就是不断上学，也是有一个阶梯的。中午吃饭的时候同事问我，“你觉得一个人的智慧是天生的还是后天习得的？”我说“应该是天生的，后天习得的也有，天生的占60%，你看医院婴儿室，每个生下来的小孩都是有不一样的，的的确确有天生的成分在里面，后天习得是因为后天的微处境，还有就是各种各样我们看得见看不见的东西，这是后天习得的，这个占15%，还有一些智慧是通过看书，老师跟你讲等方式习得的，所有的这些加起来占15%，也就是说85%的智慧和正规教育是没有关系的，而是跟我们逐渐形成的习惯有关系。

习和惯，习的意思就是说反复的重复而达到不断的深化已有的知识，学而时习之。大家可以做一个试验，别说看那些知识性很强的书，你就是看一本小说，有些经典的小说我隔几年看一遍，每一次看的都是不一样的，包比如《鲁宾逊漂流记》我每次读都是不一样的，不是那么多年来那本书变深刻了，而是你自己变深刻了。这些后天形成的过程最后形成的习，产生一种惯性的作用，真正有用的东西往往都是惯性造成的，就像开车，最后能够让你免于死亡的往往是你多年形成的习惯，这个习惯逐渐成了你的一种本能反映。不同人就有不同的反映，习惯好的遇到车祸就活下来了，习惯不好的就死去了，这是在无意间爆发的某种习惯性的东西。习惯很重要，习和惯，由习而惯。佛教讲的是六个阶梯，大家要想了解不用找佛教的书，就看《活法》这本书，里面讲的就很生动了。这六个阶梯，第一个叫持戒，就是说做人做事要讲原则，讲纪律，有些东西是不能做的，有些东西是必须做的。我们看一个人他散发出的气质是有教养



的还是没教养的，有气质的还是没气质的，有一个很简单隐性的判断方法，就是看这个人是否获得了长期的训练，有训练跟没训练是不一样的。训练包括了从小母亲、父亲、兄弟姐妹的训练。暴发户为什么不是规则呢，就是因为他们从小是没有接受过那些训练的。有一本书里曾经讲过让一个人拥有一定的智慧所需要遵守的四个约定，第一个约定就是不要随意评论他人和事物，遇到事情的时候无论是好是坏，即使我们嘴上不说但是心里也会有一个评论的，我们要学会的就是不要轻易的去评论一个东西。女性衰老有个很重要的原因，就是她们喜欢去评论，会对看见的每一件事情产生评论。男性他不会轻易评价一个东西，这个习惯一定要遵守。如果说你在路上开车，那可评价的东西太多了，这个人怎么不讲规矩，那个人的车真恶心，这个人这一定是暴发户，这女的是开着宝马身份肯定有问题等等，一路走来一路评，如果你的智力经常处于这种状态，

就会习惯强迫症式的运行，最后就会像我们的电脑，用久了以后运行速度就会特别慢，因为里面有大量的垃圾程序，但是一开机他们也就开始运行了，而且不止是一个。有时候电脑烫的要死，打个字要等三秒钟才出来，原因就是电脑加载了很多没用的东西。新买的电脑为什么能够活力四射，是因为它基本没有垃圾程序。我们在平常的工作生活当中，如果不注意的话就会养成了一种评价他人、见什么事情都评价的这种习惯，这个是很可怕的，你会“中病毒”。我们的电脑中毒以后产生很多的垃圾程序，最后不得不重装系统，但是人没有办法重装系统，大脑里有很多垃圾程序和病毒程序我们没办法清理掉，长此以往大脑的运行速度不可能变快，只能是越来越慢。有时候智慧最终表现为一种简单，这个简单就是直接。什么事情怎么做一下子就清楚了。美国那些财经类投资书籍，包括商业教科书上经常会引用一个著名的罪犯，这个罪犯之所以著名是因

为他说了一句话。这个罪犯抢了银行，法官问他为什么抢银行，一般人可能会有各种各样的回答，但是他说了一句话真的是很震撼，“因为钱放在银行里”，其实就那么简单，我们很多时候创业成与不成，恰恰就取决于你秉承的一种思维方式，这样的话就会很简单。

西北大学商学院的一个教授，讲了很多电子商务方面的故事，他说很多传统企业做电子商务做不成功，是因为它思绪太多，老是在想自己是做传统企业的，做电子商务合适吗，如果做了半天最后血本无归怎么办等等，这就是想太多了。假如是一家从一开始就做互联网的公司，他们就不会想这个问题。我们传统企业做电子商务之所以不成功，原因有点像福尔摩斯的助手，福尔摩斯和他的助手俩人去伦敦的郊外露营，到了半夜福尔摩斯把他的助手推醒了，问他现在看到了什么，他的助手说看到了星空，福尔摩斯就问看到星空意味着什么，他的助手就说看到了星空就意味着我们

看到的是银河系，银河系之外是广大的宇宙等等，讲了一大堆，福尔摩斯实在是太生气了，就给了他助手一拳，说“你这个白痴，我们的账篷被别人偷走了”。我们达不到这种直接就是因为我们的脑子里装载了太多的东西了，你一开机里面就装了太多的程序。不随意评价，不受他人影响，不揣度他人，做某件事情就是要把它做好，不管别人怎么评价。持戒之后就是忍度，我们要进入独立的地位想问题，我们通过打拼以后得到了一个优势地位的时候，就不会再以弱势的地位想问题，当别人混到某个级别，不知道你的真实想法的时候，你会非常生气。忍度就是把自己当成一个刚刚创业的人，当成一个散户去看问题。忍度之后就是要精进，有人很成功，但是成功里面是有某种很偶然的因素的，精进往往是相反的，表面上你没有进步，但是实质上已经发生变化了，终有一天丑小鸭变成了白天鹅。精进再往后是禅度，禅是翻译出来的词，原来是梵文里面的，意思是不动，像镜子一样。镜子是什么颜色，这取决于前面放的是什么东西，镜子既是无色的又是万色的，空即是色，色即是空，来者不拒去者不留。要做到这个真的很难，我们在操盘的时候，在经营一家企业的时候，经常会被过去的成功和过去的失败所套牢，我们经常会不自觉的运行那些垃圾程序。前不久我跟大家分享曾国藩的“未来不迎”，就是说没有来的东西我们就不去迎接它。我们经常为那种不存在的事情操心，“未来不迎，既往不恋”。比如说在股市上割肉，你总想着自己当时是多少钱买的，或者想着当股票在高价位的时候没有抛出，现在抛还来不及，那你就永远地被过去套牢了。最后一个阶段是般若，

般若就是我们今天讲的智慧，极其的积极主动，极其安静又极其的被动。它表面上是不动的，但其实是它在高速运转中的。任何事情总是以一种看似最简单，实际上是最轻微的方式进行的反映。中间少讲了一个施度，我施度是什么呢，我们人活在世界上，做任何事情的时候都可能需要舍弃某些东西，要学会一种对舍弃不那么敏感，或者说把舍弃的痛点培养的很高而不是很低。吝啬鬼就是对舍弃的痛点特别低的。有一个笑话：有一个吝啬鬼掉到水里面了，人来救他们，说把手给我，他死活不给，最后救他的人说我把手给你，然后那个吝啬鬼就同意了。一个人舍弃的痛点太低，就不可能做出一个明智的决策。我们有时候很可笑的迷恋、执着，不愿意放弃一个特别不值得的东西，最后却导致了出现了毁灭性的东西，所以说施度也是很重要的。这就是六度，我们作为一个财经学子，在学习了大量的显性知识之外，需要拥有一定的智慧，使自己真正成为上得了台面的操盘手，成为一个有大气象、大格局的人，我们必须具备一种智慧。谢谢大家！



# 2013 年 11 月商界精英论坛预告

## 2013 年 11 月 16 日

【论坛主题】证券市场困境与改革设想

【主讲人】张训苏 教授、高级经济师

兴业证券股份有限公司副总裁、首席合规官

【地点】上海财经大学商学院（中山北一路 369 号）金融实验室

【时间】2013 年 11 月 16 日（周六）13:30-15:30

【主办方】上海财经大学商学院

## 2013 年 11 月 30 日

【论坛主题】兼并重组案例探索

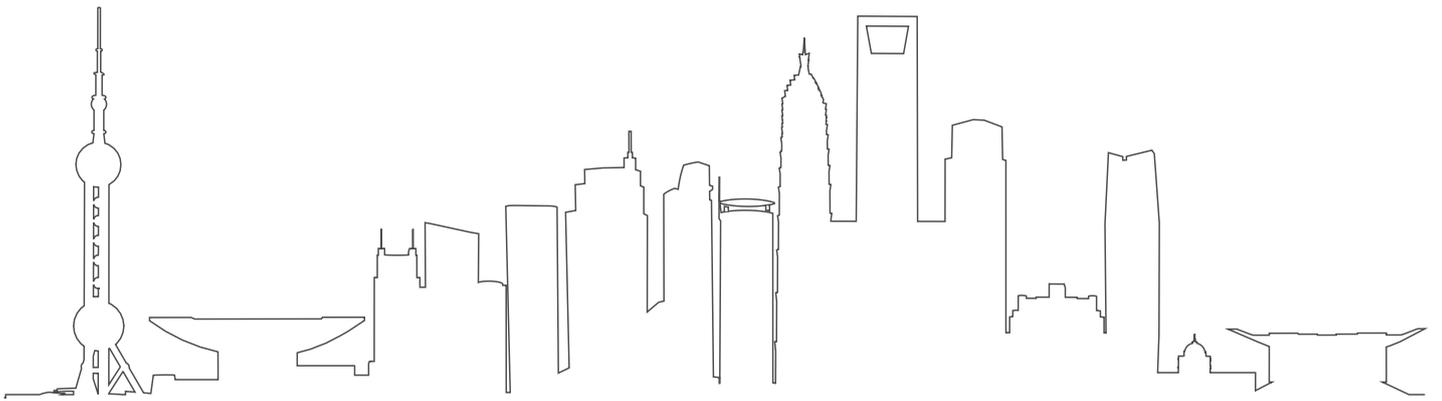
【主讲人】揭小清 中国东方航空集团公司 战略发展部部长

【地点】上海财经大学商学院（中山北一路 369 号）博思楼 203 报告厅

【时间】2013 年 11 月 30 日（周六）13:30-15:30

【主办方】上海财经大学商学院

【活动详询】65446894, 65314146



## 上海财经大学商学院

地址：中国上海市中山北一路 369 号（邮编 200083） 网址：<http://cob.shufe.edu.cn>

学院微博：<http://weibo.com/sufecob> 学院微信：上海财经大学商学院