《激荡三十年》、《激荡人生》读书报告

高沐洋 3170105651

《激荡三十年》、《激荡人生》是财经作家吴晓波在2008年改革开放三十周年之际所写的姐妹系列，这两本书主要讲述了改革开放三十年来的国家经济、政治变革和时代大潮中的弄潮儿们。我选择这两本书，一方面是这两本书契合了改革开放四十周年的时间点，另一方面是因为这两本书所书写的经济史很好的结合了中国的宏观经济和微观经济，同时融入了具体的企业经营及管理的内容，读起来颇有趣味。

从经济的角度来看，书中所呈现的历史规律是：微观经济的规律规定了宏观经济的发展方向，微观经济的规则又要在一定的宏观经济的背景下发挥作用。《激荡三十年》重在描绘中国宏观经济的发展脉络，而《激荡人生》中每一位杰出的企业家则都能够判断宏观经济的发展方向并在这种判断的基础上在自己的领域成为了领头羊。这两本姐妹篇所揭示的最显著的结论就是宏观经济与微观个体之间的辨证关系，那么这篇读书报告中，我将从书中这三十年中的历史中，抽取出一些片段来说明这种关系。

在改革开放之初，封闭的计划经济体制刚刚打开一个缺口，这些缺口就是东南部一系列的经济特区。市场转型所造就的第一批产物，不是那些赫赫有名的企业家，而是一个默默无闻却又“神通广大”的群体——“倒爷”。他们对商品价格有最直接的敏感，而且非常擅长在各种灰色地带进行买卖交易活动，他们在特区和其他地区之间游走，他们或许是最早的暴发户。这群人所信仰的东西很简单：全国各地普遍需大于供，国家供给能力弱，供给质量低，人民的消费处于严重压抑的状态，特区能够提供质量更优、更加新潮的商品；而特区作为香港的窗口，香港同样对内地的许多资源具有很高的需求。倒爷们看到了双方供需的匹配，而且在经济利益和政策风险的权衡下，他们选择了承担风险，所以，最终的结果是这一群胆大心细的人做起了“卖全国、买全国”的生意，深圳成为了这群人的大本营。“倒爷“的横空出世对计划流通体系形成猛烈的冲击，从而影响了国家对于商品流通体系的思考和改变。在后来的”价格双轨制“实行后，倒爷们为了追逐暴利，再一次与国家政策作对，搅乱了生产资料的流通和调控。这一次倒爷的胜利给国家了一个昂贵的教训：价格制定需谨慎，计划经济今非昔比了。倒爷这个阶层生活在国家政策的阴影下，以违背体制谋利，这一群体的行为甚至与腐败贪污联系在一起。但是这一群人的活动也证明了一条无可争议的结论：微观经济制约、影响着宏观经济的发展方向，微观经济的规律能够检测宏观经济政策的合理性。

由“倒爷”所引申的经济问题是商品流通体系。在我看来，建立市场经济体制的一个重要的基础性变革是建立以价格为调控依据的自由的商品流通体系。过去的计划经济体系下，商品的生产、流通都是有计划的，这种分配方式建立在“人们的需求是固定的”、“人们的需求应该被限制在一个额度内”，但是实际上的情况是，人的欲望相对于不发达的生产力是无穷尽的，人们想要更多、更好的东西。当决策者将人们的消费设想为一年多少斤肉、多少两油、多少尺布，那么对于生产的要求就仅仅停留在达到人口数乘以所设定的数量的层次。对于流通而言，也就自然而然地将设定好地物资由生产方转移到消费者手中。但是，对于国家来说，消费者的需求是无法强行限定在某个特定的数量的，要实现管控，国家就必须从流通和生产两方面进行管制。从被管控者的角度来看，一个工厂偷偷多生产一些产品和个人私自买卖产品两者都要冒一定的政策风险，但是很明显的是后者的风险更大、成本更高，这是因为工厂作为一个生产集体，很容易隐藏超产的部分，一旦出现责任也是集体担责，而且工厂与监管者保持着政治上的联系，但是个人经营者则恰恰相反。所以根据以上的分析，我认为计划经济体制的维系更要靠商品流通体系的管制。放开商品流通体系，让价格调控市场，降低流通的准入门槛，取消限额制，这些措施有利于正确的反映消费者需求，释放生产力。除此之外，自由的商品流通能够破

坏原有的生产-需求之间的对应关系，也就是消费者的选择更多，生产者们凭借产能、质量、价格在公平的舞台上竞争，而竞争能够提升供给端的水平。

《激荡人生》中讲到了金志国和青岛啤酒的故事。作为国家首批股份制试点的国有企业，青岛啤酒通过上市募集了约十六亿人民币的资金。青岛啤酒后来运用这笔资金进行大手笔的资本运作。从1998年起，通过收购股权、破产收购、政策兼并等方式，青岛啤酒以较低的成本扩大了自身规模，成为一家在全国十七个省市拥有四十八家啤酒生产厂的集团。青岛啤酒的大规模兼并是一种减少竞争扩大垄断的行为，这种行业整合究竟是好是坏？结果证明了这种资源整合的合理性。青岛啤酒在大规模兼并后向被兼并方输出了生产管理模式，拯救了原本落后低效的地方啤酒厂；整合后，减少了啤酒行业内部的竞争，提升了行业整体的盈利水平；作为民族企业，提升参与国内啤酒市场竞争、对外扩张的实力。计划经济体制下的生活消费品生产会因地域行政而分割独立，而且彼此之间不存在竞争，一个地区有自己的品牌、自己的啤酒厂。在市场经济中，快速消费品领域完全是另一种不同的形态。青岛啤酒的兼并整合正是在这种转型中找准了正确的发展方向，充分领悟了竞争和垄断的艺术。不过若是追根溯源，青岛啤酒之所以会有这样整合行业的实力，是因为股份制改革中，青岛啤酒成为了幸运的宠儿。施行股份制意味着大量的资金流入，同时在不同股东方的共同促进下，青岛啤酒自然能够从全国众多的啤酒厂中脱颖而出，成为龙头。其中一个细节可以证明这一点：在募集到十六亿资金后，青岛啤酒并不知道如何运用这笔巨资，那时候的财务管理要落后的多吧，青岛啤酒将这笔资金放在银行里生利息。这种做法引起了股东的抗议，他们认为存银行是每个人都会做的事情，他们希望自己的资金能够在青岛啤酒得到加倍的放大。这种呼声推动了后来青岛啤酒总经理彭作义进行扩张。

在《激荡人生》中，郭台铭的富士康以规模和体量为突出的特点。富士康作为一家代工厂，在所涉及的每一个领域内都拥有超过35%的占有率，而且富士康涉足电脑、手机、游戏机、数码相机、程控交换机、网络设备、汽车等很多领域。在传统边际成本的观点来看，富士康巨大的规模和广泛的涉足会造成巨大的成本，但是事实证明富士康的高速增长并没有因为新开的工厂或者新进入某个领域而减缓。郭台铭的秘籍究竟是什么，他能够突破边际成本的限制吗？对于边际的应对，郭台铭采取了CMM战略。“C”是指零组件，富士康运用先进的材料技术来不断升级零组件，使得电子元器件的体积变小但是功能更加强大。第一个“M”时“模块”的意思。通过对元器件的模块化整合，富士康能够生产出组装前的模块化产品。第二个“M”是指“move”移动、复制。第一个“M”的掌握，使得富士康可以迅速的将一个过程中的零件、技术、设备、经验、员工虚宿的转移、转化到另一种电子产品实现第二个“M”。CMM战略的运用类似于搭建乐高积木：生产零部件的技术就是生产优质积木的过程，模块化是将这些零部件合理的组装起来成为高一级的零件，这个零件包括了电池模块、散热模块、内存模块等等，这些高一级的零件在拼接后就离一个完整的成品不远了。懂得制造模块，意味着富士康掌握了制造电子产品的通法。电子产品以及汽车电子所运用的部件都是类似的，只不过在性能、功能、体积上有各自的设计标准。富士康可以运用生产的模块来搭建不同的产品，这也就是第二个“M“所包含的思想。这种CMM的战略尽可能地利用了作为无形资产的技术，降低了每个单位的技术成本，因而随着产量的提升，在技术上投入的边际成本应该是越来越小的。这种战略下，富士康在内部形成一条上下游互动的产业链，上游推动产业向下游快速前进，新产品的推出又带动上游产业的发展。上下游产业的协同互动能够解决专业化和多元化的矛盾，这帮助了富士康提高在涉足领域内的市场占有率。这种多元发展的战略也能够减少富士康作为代工企业的行业风险。当企业生态链里某一个产品或者工序因为市场和技术的周期而不挣钱，产业链上其他赚钱的产品和工序也能够维持设备产能的正常运转。所以在富士康的战略里，不断突破生产边界是一种降低自我风险的有效之策。接下来值得探讨的是富士康的规模。富士康的代工厂动辄便是几万人的规模。员工多、产量大肯定需要付出更多的成本，但是增加产量的边际成本究竟有多大？边际成本的上升是显而易见的，但是大规模带来的效益也是显著的。大规模采购能够获得更低的价格，这样就可以有更低的报价来击败竞争对手；强大的规模能够让大客户一次性满足，符合精简供应商的趋势，富士康对于诸如苹果、惠普、华为等大客户的吸引力就更高。富士康的战略让我们重新思考规模和成本的相互制约关系。在产量增加到一定数值后后按照边际成本曲线，随着规模的增加，边际成本会越来越高。但是规模的增加不一定按照边际成本的曲线那样发生单位成本增加的状况。规模到达一定的程度所产生的规模效应抵消了边际成本的增加。同时，规模合理的增长同时也可能意味着内部生产的合理分化，从而在内部产生协同效应。富士康的规模增长同时造就了一个产业生态链，产业上下游、同一层次不同的产品线能够有机的配合。作为一个整体对外能够对价格产生更大的影响，作为不同的部分，上下游之间可以形成供需匹配、同一层次可以进行技术共享。富士康这艘航母型的制造企业向我们展示了规模的有序增长带来的优势，我们不应该固执地恪守边际成本的曲线，以更加系统化的设计来合理地引导规模的增长，充分利用规模带来的优势。

接下来我将就对外开放的内容写一些我的思考。两本书中关于三十年对外开放的内容，更多的是探讨中国怎样又一个闭塞的国家转变为开放的国家，如何吸引投资、如何引进技术、如何办好合资企业。这三十年里中国凭借廉价的劳动力、广阔的市场、鼓励的政策吸引了外国资本、引进了许多外国技术，中国在世界经济中逐渐找到了自己的地位和角色，成功地建设成为世界第一大出口国。中国在产业链条中找到了自己的分工，走上了对外开放的正轨。这三十年的经历，验证了在比较优势下中国成长的路径：充分利用国内优势，发展劳动密集型产业，大力建设低端制造业，高劳动力、高资源的产业快速发展。相比美国等西方发达国家，中国更加擅长于造衣服、造鞋子，中国更适合为知名品牌代工，成为“幕后”工作者。根据比较优势的观点，这是中国自身的比较优势使然，造鞋造袜的比较成本更低，所以中国就成为了世界工厂。我们所学的比较优势下的国际贸易理论建立在贸易和分工能够增加总的经济产量，使每个人受益，但是这种理论似乎没有很好的考虑产业分工导致的差异，以及这种差异导致的一系列问题，比如在利润分配上的不均、高污染、高消耗的“苦活脏活”没有人愿意承担、国家安全、民族自尊心等等能够造成矛盾和不满的因素。这种负面因素能够让在国际贸易下处于不利地位的一方做出违背“机会成本”原理的行为。花费精力和金钱去掌握核心技术在比较优势的观点来看似乎并不是很划算，因为在自由贸易的设想下，其他国家能够造出优质的核心部件，只需要进口就好。但是实际上一些国家通过技术上的垄断来榨取利益，限制进口国发展，涉及到国家核心利益的产品更是如此。比如圆珠笔的笔头，生产圆珠笔的笔尖钢需要掌握一种特殊钢的生产方法。生产笔芯的利润本来就不高，而研发一种新技术的成本和风险都很高，所以进口似乎是更明智的做法。可是这样一来，产量要受限、很大的利润也被日本、瑞士等国家拿走。生产笔芯的厂家并不可能开发笔尖钢的生产技术，中国的钢厂也不太可能开发这项技术，但是从国家整体的角度来看，这项技术背后是造笔芯利益的国际分配问题，所以国家作为一个经济主体也许会重视这项技术的创新，来争夺整个笔芯产业的国家利益。以上的分析说明了分析国际贸易要从国家和企业两个层面出发，两个主体很可能会做出相反的决定。对于高污染、高消耗的产业，随着承担国经济的发展，人们会在良好的生存和利益的选择中逐渐靠向前者，即使从经济的角度来看，这种选择会违背利益至上的道理。所谓的自由贸易并不能够在实际的环境中完全实现，利益无法公平分配，成本无法平等分摊，所以处于不利地位的国家就要发起反抗，来摆脱目前的地位。比较优势还是一个静态的理论，也就是说确定的比较优势只是某一段时间内的情况，以后的发展并不会局限于当下的情况。在这种摆脱动力的支持下，原本受限于技术或者资金的国家，会在引进、模仿、自行研发技术以及通过原有产业积累资金的方式，发展原本发达国家所占据的产业，侵入到高科技、高资本的领域，在制造业中侵入到产业的上游。在这种情况下，欠发达国家会减少对于发达国家的依赖，摆脱来自发达国家的技术垄断和利润榨取，这样的情况下，发达国家在国际贸易中会损失原有的利益。这两本书中只是改革开放三十年的历史，这最近的十年，中国的所作所为和世界贸易的格局也许就是在上演以上的过程。

阅读经济的历史，从实际发生的经济事件出发来认识经济的发展是一种别样的体验。在阅读中能够发现有很多的事情极好地验证了经济学所讲的道理，而同时也能够看出很多事情并不符合经济学的规律，有些修正了规律，有些完全违背了规律，在一种不盲信理论和实事求是的态度下，我们能够将死板的经济学知识转化为灵活的智慧，并用这些智慧来分析现象和指导我们的实践。