


中国制造和德国制造到底差在哪？

原创 九边 九边 2021-11-03 08:30

 戳蓝字“九边”关注我哦！

首先得说一句，如果大家在德国待过，就知道他们做的东西也不是全不错，有些只是我们聊起德国，总是想起奔驰和保时捷这类工业界的明星，不过这不是今天话题的重点，今天还是要重点反思下我们自己。

文章的开始，先给大家讲一个我亲身经历过的事。

还在我大学的时候，当时院里请了一个国内著名的软件公司负责人去演讲，当时他讲到一个我当时觉得很牛逼的事。

他说，他们的软件在服务器上线后，有个内存泄露问题，非常缓慢，差不多一个礼拜能泄露完，到时候服务器就会重启。如果那个时候你正在玩他们的游戏，就会出现“服务器不在线的状态”，过一会儿服务器重启完就好了。

这个问题也不是解决不了，不过需要很大的人力排查代码，成本非常高。后来他们的技术骨干想了一个办法，说是每隔六天凌晨主动重启一次服务器，这样既不影响业务（一般凌晨还在线的用户比较少），还可以给公司省一笔排查代码的钱。

当时大家非常感慨，这么一目了然的解决方案，为啥自己没想到，大神就是大神。

很快地，我毕业进了一家公司，老粉们都知道我在哪混，反正我们这家公司在业界已经基本没了对手，无论是海外还是国内。工作了一些时间，我才意识到大学听到的那个故事毒性有多大，到底是多么傻逼的人，才会想出来这样的办法，只有低级作坊才会干这么缺心眼的事。

稍微高级点的作坊会怎么做呢？

只有一个办法就是把这个问题彻底解决了，不惜代价，不计成本，把这个问题解决了，并且把经验推广，避免今后再出现这类问题。

很简单的道理，你做任何一个产品，其实整个开发过程，其实就是一个“设计-开发-发现问题-解决问题”的过程。现代的产品还有个更重要的特性，就是需要不断的迭代，本来只开发了一个简单功能的产品，后来客户有了新需求，又得加，后来新需求越来越多，过几年变得几乎看不出来原本的产品到底长啥样。就好像手机最早只能打电话，后来发短信，再后来功能越来越多，现在啥都干，唯独打电话非常少了。

或者有点像盖楼，你盖好第一层，就得确保这层不能有任何质量问题，如果在一个残次品基础上不断迭代，最早的那个问题迟早会变得没法收拾，一开始一个礼拜崩一次你不解决，到后来每天崩五次，你们的产品基本是个废产品了，谁还会用？到最后几乎确定的是：你得花好几倍的代价去解决当初的那个问题。

再深入一点，那种复杂的产品，比如手机或者火箭，每个部件都需要打到恐怖的精度，因为每个部件精度差一点点，集合在一起就成一堆太空垃圾了，根本没法用。国内长期以来饱受这类毒鸡汤困扰，把各种偷奸耍滑当成本事，

再后来，发现上边说的这些还只是第一层。

到了第二个阶段，责任心固然重要，但是工业生产时代责任心只是一部分，最关键的是流程。毕竟我兢兢业业无比认真地写代码，就能确保不出问题吗？当然不行，需要专业的测试人员来来测试，再通过闭环流程追踪测试出来的问题，这样也可以防止我哪天懈怠了，不再像以前那么兢兢业业，照样可以保证产品质量，这就是流程驱动。

第三个阶段发现其实最关键的还是经验丰富的大神对系统的改进，比如一个产品设计之初想的太少，到后来发现扩展性太差，没法迭代了，要是想继续搞就得推翻重做。

第三点理解起来比较费劲，我这些年参加过几次那种重构项目，这又是啥东西呢？比如设计一栋五层的楼，一开始就准备好冗余量，如果将来在上边多加五层也没问题，但是随着时间推移，慢慢发现一开始太保守了，现在需要加一百层。

于是只好把之前的全部推掉，重新设计和重构，新楼做了充分的准备，要准备好上边将来叠加一千层。当然了，这种操作需要顶级大神来操盘，他不仅能力强，还得经验丰富，才能胜任这种工作。

回到本文的话，我自己亲身经历过我们公司的产品跟德国公司产品的竞标，到最后不仅在国内团灭了德国的品牌，甚至在德国本土他们都竞争不过我们，客观地讲，就一个原因：

我们跟他们使用的是同一套开发流程和标准，我们也可以把质量提的非常高，最后产品还便宜。事实上中国所有能打的公司，都是这个出路。

所以说，为啥国内很多品牌比不过德国，咱们可以从这么几个角度来思考。

1 发展的时间还太短

德国工业的神话其实出现非常晚，德国早期也是搞山寨起家，为啥说“也”呢？因为所有后起国家，包括德国、美国、日本都是这样，并且毫不隐晦地说，以及现在的我国，初期都没啥出路，只能是山寨。

大家注意下，国家、企业、个人都是一样的，初期的赚钱窍门是复制而不是改进，你把别人能卖出去的东西复制一遍就可以了，然后看看自己有啥优势，比如人工便宜或者资源便宜，能卖出去就赚，后起国家都得这么玩。

甚至都不需要完全复制，生产差不多的产品，功能和质量达到别人的80%，但是价格只有别人的30%，就能卖出去，如何能这么便宜呢？穷呗，穷了人力成本就会低，生产出来的产品价格也就低，这样就可以形成一个价格优势，尽管产品不咋地，但是也能卖出去。

这也是为啥大家经常说，中国主要供应西方中低端产品，其实中国生产的东西，国外基本都有对应的高端品牌，但是那些产品太贵，以至于西方大部分老百姓也不想消费，所以就买中国货。

德国有段时间疯狂抄袭英国人，生产出来的东西太垃圾，后来英国要求他们说生产的东西都得标注“Made in Germany”，现在这个标志是质量的保证，曾几何时这是工业垃圾的代名词。

日本也一样，日本车为什么能快速占领美国市场，主要还是便宜，并且质量比美国车还硬，等积累够了资本，再向高端突破，也就有了雷克萨斯这样的品牌。

所以无论日本德国，都用了几十年，才慢慢从山寨走向了高端，但是前提是他们的路是对的，也就是坚持质量理念，产品慢慢深入人心后，再开始打造品牌，最后赢得市场的认可。

中国企业也一样，不出意外的话，接下来慢慢高端品牌会越来越多，在国际上打出局面的也越来越多，因为路径就在那里，只要扎扎实实一步一步走，一客户为中心，不糊弄不抖

机灵，把流程思维融入到企业运行中，再加点运气，总会有出头之日。等出头了，故事随便你讲，什么工匠精神，什么传统技能，什么文化因素导致，总会有无数人愿意听而且愿意出去传。

大家可以观察下我国那几个现在出头了的公司，他们的奋斗过程都差不多，基本就是我上文说的这个逻辑，**勤勤恳恳做技术，不断迭代，用流程来保证质量**，除此之外，基本没有别的办法。只是这些都需要时间，漫长的时间。

2 企业死得还不够多

这事很残酷，不过也是事实。

大家想过一个问题没，为啥整个西方发达国家的企业管理模式都差不多，尤其大型跨国公司，基本大同小异，但是穷地方的企业管理却各有差别，啥奇葩玩意都有？

这不是什么西方优越论，而是他们发展的早，某个公司突发奇想，搞出来什么革新，取得了一点优势之后，这个革新很快就会在整个行业里扩散，到最后大家都差不多，因为大家都采取的是最优解，你不这么来，很快就被行业给甩开了。

某种意义上讲，我国很多企业之前过得太舒服，因为以前我国的人力实在是太便宜，打得国外低端产品根本没有任何还手之力。

大部分企业也不太在意质量和管理方式的缺陷，毕竟完全可以通过堆人力来解决，就比如我上文提到的那事，很多企业对质量兴趣不大，怎么省钱怎么来，也是建立在一种观念上：企业主觉得就算出问题，将来也可以通过廉价劳动力不断加班来补偿问题。

所以我之前在《[关于人口的一些思考](#)》一文里也讲到过：

欧美学者有个断言，说是为啥欧洲有工业革命而中国没有？因为中国当时人太多，有啥事砸人力就可以了，根本没必要发展机械，任何机械和新发明都会因为找不到用的地方最后归于湮灭。人口下降当然有坏处，但是也预示着一个更加尊重劳动者的时代，而不是那种“你不干就滚，有的是人干”，这才是更加健康更加长久的道路。

人口太充裕，是中国崛起的重要力量，也造成了大量企业对人力力的滥用，只有资源不足的时候，大家才会通过复杂工具和流程来仔细控制成本。

今后慢慢企业就不再是比拼那些低端产品，低端产业也会彻底拼成红海，谁都赚不到钱，到时候质量、品味、迭代性等特点才会成为产品的核心竞争力。**企业不想死就得谋出路**，最后万物归宗，自然会走向极度重视质量的路线上，否则就得去死，这个没啥“民族性”可言，基本是一个市场经济的必然发展方向。

这个过程中，大量不合格的企业会死去，同时又有大量的新企业加入进来，落后的观念就这样被淘汰了。

此外很多人喜欢提的一件事，人家生产的产品质量好，是因为工人工资高待遇好。

其实仔细想想，就能发现这是个“鸡生蛋，蛋生鸡”的问题。

以我国现在制造业的收益水平，支付的工人工资注定高不到哪里去，尤其是我国以前人力资源近乎无限，所以工资很难上去，稀缺才涨价，无限供应哪来的议价空间？当然了，如果工资不是那么低，发达国家的产能也不会来中国。

把这个理解了，就知道“改善工人待遇”，基本只有两个办法。

首先是搞出来独立品牌，我们自己吃掉所有附加值（现在很多产业的附加值全被欧美吃了，中国拿个辛苦钱），只有企业赚了钱，才能给工人改善待遇。

另外一条路就是不要有那么多工人，其实这一点很关键，我看提的人很少，很多人觉得只有高端产能才能提高工人工资，其实大家去看看稍微高端点的产线，就知道普通工人干不了那些事。普通工人最好的出路还是去伺候别人。

多简单啊，工人供大于求，自然要不上去价。那工人去哪呢？发达国家的情况来看，社会涌现出城市中产阶层后，自然需要大量的人去伺候，比如饭店需要大量的厨子，理发店需要很多tony，中国人均医生和律师也很少，接下来有一波大爆发，此外还有拍短视频的，去互联网大厂的，还有各种形形色色的服务人员，事实上现在这些人的平均工资比电子厂高得多。

不少人可能觉得理发师能有啥出息呢？其实Tony们的天花板很高，房产中介们都知道，北京很多互联网公司员工都买不起的房被这些人买走了，大城市里，细分门类的头部都非常非常高。

太多人感慨年轻人不愿意去工厂，其实这也是一种市场的自发配置，年轻人可以不去厂里就得到更高的工资，说明我国已经发展出来了一个巨大的第三产业；工人不那么多，就可以避免互相压工资，工人待遇自然而然会改善。

说到这里，肯定有人问，那德国怎么解决的？

德国也是从咱们现在的状态过来的，只是他们现在发展起来后，把附加值高的产业留在国内，海外赚的钱，比如中国就有大量的德国企业，这些公司赚的钱又要回流德国。

更重要的是，他们人口少，只有8000万人，自然可以搞成福利国家，工人待遇也就不那么糟糕了。此外那么多有钱人，吸收了大量的人口去从事服务业伺候有钱人和中产，这样工人的工资不至于被压得太惨。说个数据可能吓大家一跳：

据德国联邦统计局统计，截至2019年底，德国就业人数4530万，同比增长0.6%。其中，农业就业人数60.6万，制造业就业人数114.5万，服务业人数3367万。

其实他们工人没多少，也正是因为蓝领少，所以工资能上去。我知道很多人不太服，不过将来发展的趋势是，制造业规模越来越大，但是工人越来越少，今后体力劳动者去伺候脑力劳动者就可以了，制造业不会需要太多人，需要很多人的制造业收入都不会太好。

至于很多人念念不忘的那种“一辈子在一个岗位”的情况，这种情况无论是德国，还是日本，这两国家都喜欢搞终身雇佣，一个萝卜一个坑，这是他们发展的优势，也都面临巨大问题。

多简单啊，技术革新太快了，前几天特斯拉从意大利进口了一个6000吨压铸机，可以将Model Y后底板一体化压铸成型，柏林工厂放了一个8000吨的，后续很可能整个行业都会向他们看齐，以前产线上的工人如果做了几十年这玩意，接下来就要改行了。变化这么快的时代，追求稳定本身就是奢望，想着一辈子做一件事，就不担心你的那件事消失了？

3 用产品对用户洗脑

最明显的就是那个丰田霸道，买了过几年还能加价卖出去，作为一个消费品也是匪夷所思。

用变态的质量理念打造出来的产品本身对用户就有一种洗脑作用，不知不觉中就忽略了它所有的毛病，或者不认为那些毛病算毛病，这就是产品力。

回到本文，德国产品走出了山寨货的格局后，进入了极度在意质量的时代，从那时候起，时间长了产品就开始对用户有了一种洗脑效果。

到如今，最明显的汽车市场，不是全部，但是也有不少人，无限迷信日本车，觉得日本车毛病少油耗低，没钱买思域，有钱换凌志，就是不买其他车，德国车和美国车就是垃圾，智商税。同样的，一部分德系车主眼里，除了德国车，其他车全是工业垃圾，日本人的车薄皮大馅那能叫车？

这种产品对用户的影响进一步扩散到了手机领域，有些人纯粹苹果粉，苹果就是信仰。还有一部分人眼里，苹果产品确实不错，不过有一部分费用是智商税，只要脑子没问题，就不会去碰。

大家可以观察下，苹果和安卓都可以有粉丝，甚至罗永浩的锤子都有粉丝，只要你产品质量过关，有自己的风格，时间长了就会对用户产生影响，坚持以市场为导向做下去，慢慢各种关于产品的神话也就来了。为啥我们很少听说俄罗斯产品，主要也是他们的产品质量差又粗放，根本没啥市场。

4 尾声

文末总结下，动不动就聊“民族性”是一种很low的思考问题方法，事实上单就中国人往死里鼓吹的德国人，在整个历史上，一直被人认为是脑子不太好又野蛮又分裂的一群人，也没啥突出成就，连个自己的国家都没，散了一地，直到大清第二次鸦片战争那会儿德国才统一，我们现在说的德国人的民族性，什么严谨、科研能力强等等，都是最近一百年才吹出来的。

事实上在一百五十年前，全世界对中国的印象也不咋地，又穷人又多，既愚昧又守旧，直到最近一些年才有改观，可见除了一些万年不成器的国家，所谓的民族性是随着经济发展和教育水平变来变去的。

随着越来越多的公司有了质量意识，不再疯狂依赖成本优势，慢慢就会走出现在这个圈，一部分公司首先会脱颖而出，然后更多的公司也跟着冲出去，中国制造也能成为品质的代名词，到时候故事随便编，什么六百年传承，什么八百年手艺，又有谁会怀疑呢。

当然了，这也不是唯一的发展方向，最明显的就是日本和美国的对比，美国人就是突破型的，美国人的共识是，美国这个国家就是一群精英带着一群猪，他们鼓励突破和创新，大

量的资源倾向于马斯克这种“疯子”、“骗子”、“梦想家”，疯狂向知识边界冲击，但是对精雕细琢兴趣不大。所以除了苹果这种产品，美国很少有什么东西让大家感觉非常细，照样领先世界。并且有一说一讲，整个欧洲在最近二十年暮气沉沉，现在差美国差得很远。

这也是为啥上世纪80年代日本眼瞅要追上美国了，美国干脆放弃了原有赛道，专心研究下一代技术，日本被丢在了80年代，现在日本还在80年代的基础上精雕细琢。大家注意下，美国人一直都这样，当你追上来了，它就换赛道。美国人整体挺看不上工匠精神，他们觉得这就是不寻求突破，一直在舒适区反复改进。

我国接下来肯定是两条腿走路，既要修复之前被“毒鸡汤”毒害的心灵，把质量意识灌输到一代人脑子里，也要鼓励突破，给年轻人和梦想家机会，除此之外也没啥好的选择。

全文完，如果觉得写得不错，那就点个赞或者“在看”吧，多谢阅读。

如果转载本文，文末务必注明：“转自微信公众号：九边”。

往期回顾 关于人口的一些思考



九边

印象笔记评出2020最具收藏价值十大公众号排第四
312篇原创内容

公众号

喜欢此内容的人还喜欢

一名德国生产总监，7年时间总结了中国工厂的151种浪费
化学酷

中国人请客吃饭的潜规则，简约且必要！

基层微参考

这个德国小镇居民自称“中国人”，非要过中国年，只是画风实在是.....

墙艺术 WALLART