

本书教会您：

如何做好投资和经营的决策

如何获得情报抓住最佳时机

如何反超竞争对手

如何将企业损失降到最低

# 经济预测力

「日」中原圭介

著

译者 马奈

经济预测入门

企业家不仅需要领导力，还必须具备经济预测力。

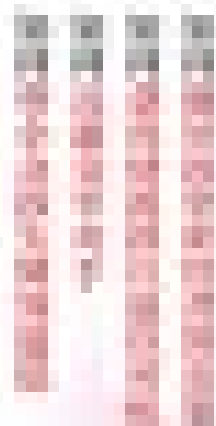
人民东方出版传媒

People's Oriental Publishing & Media



东方出版社  
The Oriental Press

中国社会科学出版社



# 经济预测力

中国社会科学出版社



中国社会科学出版社

中国社会科学出版社



中国社会科学出版社

# 经济预测力

「日」中原圭介

著

译者 马奈

经济予测入門

人民东方出版传媒

People's Oriental Publishing & Media



東方出版社

The Oriental Press

图书在版编目 (CIP) 数据

经济预测力 / (日) 中原圭介 著; 马奈 译. —北京: 东方出版社, 2017. 7  
ISBN 978-7-5060-9839-7

I. ①经… II. ①中… ②马… III. ①经济预测学 IV. ①F201

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 190106 号

Business De Tsukaeru Keizai Yosoku Nyumon  
by Keisuke Nakahara  
Copyright © 2016 Keisuke Nakahara  
Simplified Chinese translation copyright © 2017 by Oriental Press.  
All rights reserved.  
Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.  
Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.  
through Hanhe International (HK) Co., Ltd

本文版权由汉和国际 (香港) 有限公司代理  
中文简体字版专有权归东方出版社所有  
著作权合同登记号 图字: 01-2017-4780 号

经济预测力

(JINGJI YUCELI)

作 者: [日] 中原圭介  
译 者: 马 奈  
责任编辑: 袁 园  
出 版: 东方出版社  
发 行: 人民东方出版传媒有限公司  
地 址: 北京市东城区东四十条 113 号  
邮 编: 100007  
印 刷: 北京京都六环印刷厂  
版 次: 2017 年 10 月第 1 版  
印 次: 2017 年 10 月第 1 次印刷  
开 本: 630 毫米×950 毫米 1/16  
印 张: 10.25  
字 数: 85 千字  
书 号: ISBN 978-7-5060-9839-7  
定 价: 38.00 元  
发行电话: (010) 85924663 85924644 85924641

版权所有, 违者必究

如有印装质量问题, 我社负责调换, 请拨打电话: (010) 85924602 85924603

## 前 言

♥ 商海浮沉的人需要具备一种必不可少的能力，这就是“预测经济的能力”（以下简称“经济预测力”），而提高预测经济的能力正是本书写作目的。

当今世界，为什么说“经济预测力”必不可少？

人们普遍认为，与欧美企业相比，日本的企业有着更加坚实的经营基础，而这种“常识”与现实情况相去甚远。很多日本企业由于没有认清宏观经济大势，不管怎样调整经营策略，最终还是败走麦城。这样的案例重复出现，不胜枚举，今后依然会有不少企业前赴后继吧。

比如近年来由于石油及其他资源价格低廉，以大型商贸公司为首，众多具有代表性的日本企业经营状况大幅恶化，苦不堪言。究其原因，一些企业的管理者甚至商业领袖们并没有独立自主地分析石油等资源的供求关系，而是做了甩手掌柜，把这个重任交给一些不靠谱的智库的“砖家”，最终导致企业经营、投资等的失败。

在大型企业的管理者、商业领袖中，有相当一部分人产生过疑问：“现在这个时期，很难判断经营状况吧。”其实，这正是因为他们没有敏锐地认识到宏观的经济趋势与潮流。

话又说回来，企业经营者与商业领袖并非一定要精通经济前景的预测，只要他们的企业中储备一些深谙经济运行规律的人才，就能够裨补缺漏。

但是实际上，不仅是日本，在世界范围内，又有哪个企业拥有能够准确判断经济大势的人才呢？所以说当今世界风云变幻，不管企业规模，不论年龄性别，掌握经济预测力的人才一定会成为“香饽饽”。

据说在美国，假以时日，“数据科学家”将成为最具吸引力的职业，而具有经济预测力的企业员工同样也会别具魅力、平分秋色。

本书将首先分析今后的时代里如何寻求经济预测力，再围绕三个要点，说明学习掌握经济预测力的方法。

相比于充斥街头巷尾的成百上千的简明商业类读物，读者朋友们若能读完这本书，并转化为自己的食粮，学以致用，一定会对以后的生活与工作大有裨益。我非常希望这本书能够帮助大家在经济的分析预测、各类商务场合以及资本运营等方面做出最有利的选择。

中原圭介

2016年9月

# 目 录

## 第一章

### 预判经济趋势乃生意兴隆之关键 // 001

失败案例① 为何日本企业不断失败 // 003

处 方 笺① 避免经营困境须关注经济的  
“异常状态” // 008

失败案例② 为何日本企业误判供求关系 // 012

处 方 笺② 避免经营困境须理性思考  
供求关系 // 018

失败案例③ 为何日本企业未能预见资源  
价格下跌 // 024

处 方 笺③-1 避免经营困境不要依赖国际  
组织的预测 // 030

处 方 笺③-2 研判信息，把握投资时机 // 035

失败案例④ 为何全球跨国企业也会遭遇  
“滑铁卢” // 038

处方笺④ 失败不断却不吸取教训的原因 // 042

处方笺⑤ 掌握经济趋势的预测力乃  
第一要务 // 045

## 第二章

### 不要信任缺乏经济预测力的智库 // 049

- 1 为何经营者的经济与市场预测如此不靠谱 // 051
- 2 为何国际组织的经济预测不准确 // 056
- 3 为何智库、证券公司的预测也会失算 // 062
- 4 外汇市场大趋势的预测方法 // 066
- 5 把握汇率是经营者的基本功 // 073
- 6 如何避免照搬金融机构的预测 // 077
- 7 经营者急需什么样的经济预测 // 080

## 第三章

### 勿受经济学理论蒙蔽 // 083

- 1 预测经济可以相信经济学理论吗 // 085



- 2 对于经济预测，经济学真的有用吗 // 089
- 3 预测经济需要什么样的能力 // 092
- 4 判断经济形势不应把景气与物价挂钩 // 095
- 5 判断经济形势切莫弄错因果关系 // 100
- 6 安倍经济学的失败早已注定 // 103
- 7 相信安倍经济学的经营者遭受重大打击 // 108
- 8 看清经济趋势，经营走向成功 // 112
- 9 今后经济走向何方 // 116

#### 第四章

### 三大要点掌握经济预测力 // 123

- 1 如何看清经济趋势 // 125
- 2 经济预测的三大视角 // 127
- 3 三大视角之“思考事物本质” // 130
- 4 锻炼哲学思考力的捷径——提高大脑持久力 // 134
- 5 三大视角之“如何借鉴历史教训” // 139
- 6 历史学的思维方式构建宏大视野 // 142
- 7 三大视角之“如何利用自然科学的思想” // 145
- 8 自然科学的思想引导正确的经济预测 // 149
- 9 融会贯通，提高经济预测力 // 153

## 第一章

# 预判经济趋势乃 生意兴隆之关键



失败案例

## ①

## 为何日本企业不断失败

在日本，一些企业管理者、商业领袖在制订国内外的设备投资、海外企业并购等经营战略时显得捉襟见肘，原因何在？

一言以蔽之，因为他们没有认清经济运行的大趋势，在不恰当的时机进行了不恰当的投资，一旦出现经济萧条，巨额亏损不可避免。某些情况下，企业甚至难以继续生存发展。这样的案例重复出现，不胜枚举，今后历史恐怕还会重演。

众所周知，现在各个国家的经济每况愈下。当然有人认为，由于美国的消费状况表现坚挺，2016年的世界经济算得上繁荣增长。但是笔者认为下一轮经济萧条迟早会到来，只是时间问题而已。即使情况没有雷曼兄弟破产后那么惨烈（注：美国雷曼兄弟公司创立于1850年，是为全球公司、机构、政府和投资者提供金融服务的一家全方位、多元化投资银行，曾位列全美第四，2008年9月15日宣布破产），全球经济在2020年之前也会遭受很大的冲击。照这样发展下去，一旦出现经济低迷的状况，大多数日本企业都会不可避免地蒙受各种损失。

## 日本的代表性大企业误判经营战略

自 2000 年以来，因经营投资失败导致亏损的日本企业不计其数。

举个例子，2003—2006 年美国房地产市场吹起泡沫，在泡沫晚期，日本的出口企业决定扩张业务。他们预判，以美国为首的世界各国都会产生更大更多的需求，于是就在国内外增加生产设备、加速并购海外企业等，各种投资豪情万丈，高歌猛进。

但是，2007—2008 年美国房地产泡沫破裂并引发经济危机，日本企业效益急转直下，此前的业务扩张宏图成了竹篮打水一场空。在 2008 年度（2008 年 4 月—2009 年 3 月）的决算中，设备损耗等巨额亏损比比皆是，尤其是日本经济的“顶梁柱”——汽车制造业与电机制造业——遭受了巨大的打击。

比如汽车制造业的领头羊丰田汽车预判美国的需求会大幅增长，将年生产能力提高至 1000 万台，而在美国的经济泡沫破裂后，多余生产设备的产量竟达到 350 万台。丰田忍痛决定，在日本、美国、欧洲减少 100 万台车辆的生产设备并列入特别损失，国内产量减少 30%，2009 年 4 月起在海外生产部门实行“工作分摊制”（译者注：该制度即每个人减少工时，并相应减薪，使更多人保住工作，以降低失业率），涉及约四成（超过 3 万名）员工。在主要市场美国的销量骤减以及日元升值美元贬值的汇率因素的双重打击下，丰田汽车的 2008 年度决算竟达 4369 亿日元赤字，而上一年度则是 1.72 兆日元的盈利。

不只是丰田，坐日本国内汽车制造业第二把交椅的日产汽车同样衰败，2008 年度决算为 2337 亿日元赤字，而上一年度则是 4822 亿日元的盈利。自 1999 年卡洛斯·戈恩（Carlos Ghosn）就任日产汽车首席执行官（CEO）以来，日产还是第一次出现赤字的情况。即便是卡洛斯·戈恩这样出色的企业管理者，面对全球性的不景气也是巧妇难为无米之炊。

## 同样陷入困境的电机制造业

雷曼兄弟破产之后，松下电器、东芝、NEC 等电机制造企业也遭受了巨额的损失。

松下电器 2008 年度决算为 3789 亿日元赤字，而上一年度则是 2818 亿日元的史上最高盈利。松下不得不关闭了国内外近 50 处生产基地，进行了约 1.5 万人（包含正式员工）的大规模裁员。当初雄心勃勃希望连续两年达到 3100 亿日元盈利，可全球性经济低迷给松下泼了一盆冷水。

无独有偶，同病相怜的东芝 2008 年度决算为 3435 亿日元赤字，而上一年度则是 1274 亿日元的盈利。NEC 2008 年度决算为 2966 亿日元赤字，而上一年度则是 226 亿日元的盈利。东芝、NEC 也都关闭了各自旗下的多处生产基地，东芝裁员 4500 人，NEC 裁员超过 2 万人（见表 1-1）。

如同奥赛罗棋游戏（注：又叫黑白棋、翻转棋，通过相互翻转对方的棋子，最后以棋盘上谁的棋子多来判断胜负）一样，在

表 1-1 美国房地产泡沫破裂后的经营失败案例

| 公司名称 | 最终收益<br>( 2008 年度，<br>单位：亿日元 ) | 应对措施                |
|------|--------------------------------|---------------------|
| 丰田   | -4369                          | 辞退临时工，压缩固定支出        |
| 日产   | -2337                          | 裁员 2 万人，削减设备投资      |
| 本田   | 1370                           | 辞退全部临时工             |
| 日立   | -7873                          | 裁员 7000 人           |
| 松下   | -3789                          | 裁员 1.5 万人，关闭 13 家工厂 |
| 东芝   | -3435                          | 裁员 4500 人，关闭液晶工厂    |
| NEC  | -2966                          | 裁员 2 万人             |
| 富士通  | -1123                          | 裁员 2000 人，变卖 HDD 业务 |
| 索尼   | -989                           | 裁员 1.6 万人           |

日本的代表性企业经济效益急剧恶化，  
必须进行大规模产业结构调整！

巨额赤字决算以及随之而来的残酷的产业结构调整影响下，上一年度的大好形势轻而易举地化为乌有。

在这些日本的代表性企业中，不用说亏损，甚至有些企业自身的生存都成了难题。

比如日立，其官僚主义式的经营方式本来就存在积弊，又赶上了雷曼兄弟破产后的全球性经济萧条，屋漏逢雨，赤字高达 7378 亿日元，情况之危急前所未有。最后，苟延残喘的日立只得忍痛做出牺牲，裁员 7000 人，重组经济效益恶化的集团企业。日立把业务重心集中在基础设施建设相关领域，自 2009 年起耗时 3 年，将 19 家上市子公司压缩合并为 11 家。

## 失败原因：未能纵览宏观经济

以上这些案例都有一个共同的特点，那就是没有纵览宏观经济，在错误的时机进行了巨额投资，扩张业务。换言之，这些失败的经营都是因为企业的管理者乃至商业领袖在没有看清经济的大趋势的情况下，稀里糊涂地做出了重大的投资决定。

如果能早一点防患于未然，日本企业就可以把更多的资金投入研究与开发，现在很有可能已经引领全世界了吧。想到这一点，笔者感到非常遗憾。



**处方笺****①**

## 避免经营困境须关注经济的 “异常状态”

如果日本企业的经营者能够清醒地认识美国房地产泡沫，就不会出现过剩的设备投资，不会增加雇用的员工，大规模的产业结构“洗牌”以及巨额亏损等自然也可以避免了。此外，通过与外国企业的竞争，日本企业也能相当好地构建其经营战略了吧。

### 泡沫破裂前会有征兆

那么怎样才能正确认识美国的房地产泡沫呢？

随着美国房地产泡沫的膨胀，2007 年次级抵押贷款（为信用等级较差和收入不高的借款人提供的贷款）产生的问题日益凸显，而大多数经济专家和金融监管当局有关人士均表示“这不是什么大问题”，基本上采取了无视的态度。当然，报纸及财经媒体等也仅仅是附和他们的意见，几乎没有任何文章指出次贷问题的严重性。

与此相反，笔者自 2005 年起就已经在自己的著作以及各类