

企业家

[经济增长的国王]

Entrepreneur

张维迎 盛斌 — 著

文
景

世纪出版集团 上海人民出版社

Horizon

企业家

[经济增长的国王]

Entrepreneur

张维迎 盛斌 著

世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

企业家 / 张维迎, 盛斌著. — 上海: 上海人民出版社, 2014
ISBN 978-7-208-12123-2

I. ①企… II. ①张… ②盛… III. ①企业家—研究
IV. ①F272.91

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第040889号

责任编辑 文青
装帧设计 陆智昌



企业家
张维迎 盛斌 著

出版 世纪出版集团 上海人民出版社
(200001 上海福建中路193号 www.ewen.cc)
出品 世纪出版股份有限公司 北京世纪文景文化传播有限责任公司
(100013 北京朝阳区东土城路8号林达大厦A座4A)
发行 世纪出版股份有限公司发行中心
印刷 北京盛源印刷有限公司
制版 北京百川东汇文化传媒有限公司
开本 820×1280毫米 1/32
印张 9.25
插页 4
字数 174,000
版次 2014年6月第1版
印次 2014年6月第1次印刷
ISBN 978-7-208-12123-2 / F·2221
定价 45.00元

献给中国的企业家们

商品和劳务产量的大小，
取决于把诸生产要素结合在一起的效率和想象力。

今天世界上的广大地区，
缺少管理才能的问题同缺乏资源或资本同样严重。

在任何一个特定的历史时期，
一国的生产总量往往受到企业组织形式和管理才能的影响。

——吉尔伯特·C. 菲特 吉姆·E. 里斯

目 录

第三版序 企业家做什么.....	1
第二版前言.....	21
第一章 企业家的社会地位	25
引子	25
第一节 《哈姆雷特》剧中的王子	27
第二节 詹姆斯·瓦特和约翰·罗巴克及马修·博尔顿	33
第三节 日本与联邦德国：创造经济奇迹的启示	45
第四节 发展中国家经济起飞的瓶颈何在	62
一、会跳舞的蒸汽机	63
二、张之洞和他办的钢铁厂	66
第二章 企业家的职能.....	71
第一节 善于捕捉机会的企业家	71

第二节	作为组织者的企业家	79
第三节	作为创新者的企业家	84
第四节	创新机制：利润、竞争和需求	97
	一、利润动机与企业家创新	97
	二、竞争压力与企业家创新	102
	三、需求引力与企业家创新	106
第五节	政府与企业家	111
第三章	企业家的素质	121
引言		121
第一节	企业家精神	129
	一、冒险精神	130
	二、创新精神	136
	三、不满足精神	137
	四、英雄主义精神	139
第二节	企业家意识、知识与能力	141
	一、企业家的意识	141
	二、企业家的知识	143

	三、企业家的能力	145
第三节	企业家的观念 148	
	一、企业家的财富观	149
	二、企业家的时间观	150
	三、企业家的平等观	151
	四、企业家的契约观	152
	五、企业家的人生观	153
	六、企业家的金钱观	154
	七、企业家的“乡土观”	154
	八、企业家的人才观	155
第四节	企业与企业家素质 156	
	一、企业素质与企业家素质	157
	二、企业规模与企业家素质	158
	三、企业发展阶段与企业家素质	161
第五节	企业家可以培养吗? 164	
第四章	企业家产生的社会条件	171
第一节	14 至 19 世纪的欧洲: 一代企业家的产生 171	

一、时代的浪潮，人们在怀念过去	172
二、新教伦理与企业家群体的兴起	176
三、社会流动与社会开放	182
四、企业家：依靠强有力的国家为自己开辟着前进的道路...	190
第二节 日本社会：英才荟萃企业界 201	
一、“高产乃为善之道”	202
二、武士企业家群体的兴起.....	207
三、战后派企业家.....	214
第三节 近代中国：痛苦的选择 217	
一、中国商人：被扭曲的性格.....	217
二、士大夫的追求：达则兼善天下，穷则独善其身.....	225
三、一代企业家之路.....	231
第五章 企业家与中国的改革	247
第一节 改革的主题与改革的难题 248	
第二节 企业家与所有制 254	
一、股份化：企业家职能的分解与所有权表现形式的变化...	254
二、为什么说国家所有制下不可能产生真正的企业家？	259

三、所有制改革的初步设想.....	268
第三节 企业家与市场的发育	269
第四节 中国企业家成长的两条道路	274
一、农民企业家.....	275
二、官员经理企业家化.....	277
第五节 从“学而优则仕”到“学而优则商”	281

第三版序

企业家做什么

《企业家》这本书成书于四分之一世纪之前，最初于1989年由人民出版社出版，2004年三联书店再版。令我们深感自豪的是，它的内容不仅没有随着时间的流逝而过时，而且对当下的中国更具有理论和现实的针对性。

人类过去200年的经济史，其实就是企业家创业和创新的历史。企业家不仅为我们创造了物质形态的新产品、新技术，而且从根本上改变了人类的交往方式和价值观念。今天我们享受着200年前的人们想都不可能想到的产品和服务，世界变成了地球村，地理上的距离已不再是人类交流的屏障。据一些经济学统计，200年前人类所能消费和使用的产品总数不过10的2到3次

方，而今天的产品数量已到了 10 的 8 到 10 次方。想想吧，从飞机、汽车、高铁，到电视机、电脑、手机、网络、刮胡刀、遥控器，等等，哪一件产品不是企业家创新的结果呢？没有这些，我们今天的生活将是什么样子呢？

人类的进步来自合作。200 年前，主导人类生活的是强盗的逻辑，是战争、掠夺和强权。今天，全世界大多数人口都生活在市场的逻辑中，分工和交换成为人类合作的主要形式，尽管强盗逻辑仍然不时干预市场逻辑的运作。而没有企业家，这样大范围的合作是不可能的。

一个国家和地区的经济是否在发展，人们的生活是否在提高，社会是否和谐，最关键的是这个国家和地区人口中的企业家精神是否能得到有效发挥，企业家是否在从事创造财富的工作。中国过去 30 多年之所以能取得举世瞩目的经济成就，大量的农村劳动力转移到城市和工厂，最重要的因素是改革开放激活了中国人的企业家精神，让潜在的企业家变成现实的财富创造者。

企业家的两个基本功能

下面我讲一下我们企业家究竟在做什么？这也是《企业家》这本书总结的东西。简单地说，企业家就做两件事：第一是发现不均衡，第二是创造不均衡。我这样说有点学术性，但不难理解。

所谓均衡就是说所有资源都得到最有效的利用，货已畅其流，物已尽其用，人已尽其才，已经没有赚钱的机会，每一个企业得到的收入全部要支付成本，包括土地成本、资金成本、人力成本，没有经济利润可言。当然，你可以有会计利润，可以不给自己付工资，把自己本来应得的工资变成会计利润，但是没有经济利润。

当然，现实的经济通常不可能处于这样的均衡状态。所谓“发现不均衡”，就是你能发现经济中赚取经济利润的机会，然后通过盈利机会的利用，纠正市场不均衡，使资源得到更好的配置。随着这种机会被越来越多的企业家利用，你的利润和盈利机会慢慢消失，以后又发现新的不均衡。所谓“创造不均衡”，是指这个市场已经很饱和，但是你能不能创造一个不均衡？也就是通过创造新的产品、新的技术，打破原来的均衡，找到新的市场，找到新的客户？当然这两个功能经常混在一块，不是截然分开的。从这两个方面我们来理解中国企业家过去做了什么，未来应该做什么。

企业家的三种套利方式

首先我们讲一下发现不均衡。不均衡意味着有盈利的机会，所以发现不均衡就是“套利”。所有不均衡大致可以归结为三类：第一类是跨市场的不均衡；第二类是跨时间的不均衡；第三类是产

品市场和要素市场之间的不均衡。我下面稍微给大家详细讲一下。

1. 跨市场的不均衡。所谓跨市场的不均衡，也就是同样的产品在不同的地方价格不一样。比如一斤橘子四川卖五毛，北京卖两块，你找到这样的机会就可以赚钱。利用跨市场不均衡套利赚钱的就是商人。

要想发现市场的这种不均衡，需要好多有关不同市场供求关系的知识。过去很多不均衡的发现是因为旅游产生的。比如《货殖列传》里边讲孔子的学生子贡，就是利用贱买贵卖的方法在曹国和鲁国之间经商赚大钱。还有“红色资本家”阿曼德·哈默，本来是作为医学院的一名学生参加对苏联的人道主义救助，当时苏联处于饥荒时期。但到苏联之后，他发现那里有那么多稀有的动物皮毛和宝石，但苏联人没有粮食吃，而美国人有大量粮食要倒掉。所以他给哥哥发了一封电报：你给我收购多少万吨粮食，我给你收购多少吨的皮毛。结果就赚了大钱，由此走上了企业家道路。

中国改革开放最早的私人企业家许多就是这样的商人，他们做的事情被称为“倒买倒卖”。这些企业家发现市场在地域之间的不均衡，通过倒买倒卖就能赚钱。我想柳传志先生一开始创办联想公司，也是因为发现了一个不均衡：计算机在国外那么便宜，到中国怎么这么贵？所以他做起了计算机贸易生意。还有像牟其中这样的“国际倒爷”，用中国的纺织品换俄罗斯的飞机。这种

套利行为对经济发展是非常重要的。重要性在哪儿？就在于这样的企业家在市场当中传递信息，使资源得到更好的配置，纠正了市场的不均衡。但是我们注意到，当你发现市场不均衡，赚的钱越多，就越有人眼红，就会有越多的人跟进，随着时间的推移，赚钱变得越来越难，最后达到均衡时，就无钱可赚了。

2. 跨时不均衡。所谓跨时不均衡，就是你预测某种东西未来会出现稀缺，价格会上涨，而现在这个东西很便宜。此时，你购买这些东西，囤积起来，到未来卖掉它。这叫跨时套利，也就是投机。

跨时套利很大程度上取决于企业家对未来的判断。如果你判断失误，不仅不能赚钱，反倒会亏损。设想在春天的时候，你发现由于病虫害或气候因素会导致小麦夏粮减产。那么，你可以选择以较低的价格购进小麦，等秋天以较高的价格出售。如果你的判断是正确的，你就可以赚好多钱。历史上有许多这样的例子，比如《货殖列传》中讲西周人白圭，喜欢观察市场行情和年景丰歉的变化。当货物过剩价格低廉时，他就收购；当货物不足价格较高时，他就出售。谷物成熟时，他买进粮食，出售丝、漆；蚕茧结成时，他买进绢帛棉絮，出售粮食。他了解，太岁在卯位时，五谷丰登；转年年景会不好。太岁在午宫时，会发生旱灾；转年年景会很好。太岁在酉位时，五谷丰收；转年年景会变坏。太岁在子位时，天下会大旱；转年年景会很好，有雨水。太岁复至卯

位时，他囤积的货物大致比常年要增加一倍。他捕捉赚钱的时机就像猛兽捕捉食物那样敏锐。因此，他说：“我干经商致富之事，就像伊尹、吕尚筹划谋略，孙子、吴起起兵打仗，商鞅推行变法那样。”

《货殖列传》里还讲到计然告诉越王勾践如何套利：“善于将时与用二者对照，那么各种货物的供需就看得很清楚。……贵上极则反贱，贱下极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉。”勾践用他的方法治国10年，越国富有了，灭了吴国。范蠡用他的方法治家，赚了万贯家产，成为当时最富有的人。还有宣曲任氏的祖先，本来是督道仓的守吏。在秦朝败亡的时候，所有豪杰都储存珠宝，只有他储藏粮食。最后楚汉两军相持于荥阳，农民无法耕种田地，米价涨到每石一万钱，豪杰的金银珠宝全归于任氏，任氏卖谷大发其财。这就是企业家跨时套利的例子。

还有好多例子我这里不讲了。当然今天最主要的跨时套利活动发生在金融市场上。跨时套利对平稳市场非常重要。套利行为使得预期价格的上升变成现实价格的上升，鼓励人们节约消费，这样也就增加了未来的供给，使得未来的价格比没有套利活动时低。投机者承担了风险，利用自己的比较优势赚钱！

3. 产品市场和要素市场之间的不均衡。如果你发现市场上好多人没事情干，好多资金没有用处，而市场上好多东西供不应求，你则只要把这些要素组织起来生产出供不应求的产品，就能赚钱。

这就是要素市场和产品市场之间的套利。这样套利的企业家就是生产的组织者。

这种套利模式在中国改革开放之后，出现得最多。乡镇企业家一开始做的就是这样的事情。一些企业家将国外的二二手设备买过来，雇了一帮没事干的农民，再聘请几个退休的工程师，就可以赚钱。今天更大的套利就是 VC 和 PE 的套利，是国际市场之间的要素套利。比如中国一些企业家有好的商业想法，但他们没有钱，美国投资者则把美国的钱拿来支持他们，就是套利。这样的套利同样是创造财富的，但利润也随时间的推移而递减。到最后，产品价格都化解为要素成本，无利可图。

用创新打破均衡

接下来我讲一下企业家的第二个功能，也就是通过创新打破均衡。我先举英国工业革命时的一个例子。在“飞梭”发明之前，棉纺织业从纺到织全是手工做，“纺”与“织”之间是平衡的。但“飞梭”的发明加快了织布的速度，打破了这个平衡，出现了严重的纱荒。这样，纺纱工序的革新和新的生产节奏的产生就成为必要。1738年，约翰·怀亚特和刘易斯·保尔合作发明了第一台纺纱机。1768年，理查德·阿克赖特“发明”了“水力纺纱机”。1779年，塞缪尔·克朗普顿发明了走锭精纺机，与阿克赖

特的机械动力织机结合，现代工厂制度诞生了，完成了纺织工业的革命！

经济学家熊彼特在 102 年前出了一本书，叫《经济发展理论》，首次提出企业家的功能是创新。他把企业家创新分为五类：引入新的产品，引入新的技术，开辟新的市场，发现新的原材料，实现新的组织形式。这五类创新模式也可以包括现在讲的商业模式创新，其核心是创造新的组合。

无论哪方面的创新，我想最重要的一个问题是：人们为什么买你的而不买别人的？这可以分解成两个方面：一是怎么提高你给消费者创造的总价值。消费者不是傻子，没有价值的东西是不会买的。创造价值需要劳动，但价值不是由劳动决定的，而是由消费者的边际效用决定的，他愿意为你支付的价格绝不会超过你为他创造的价值；二是如何降低成本。因为只有降低成本，才能降低价格。通俗地讲，一是物美，二是价廉。消费者喜欢买你的东西，无非就是这两个方面的原因。如果你不能做到物美，至少要做到价廉，当然，最能赚钱的是既物美又价廉，所有的创新都应该围绕这两个方面进行。

从这个角度，我曾区分出三类企业家：

第一类企业家能够看到消费者自己都不明白的需求，这是创造需求的企业家，是最伟大的企业家。他们不仅创造产品，其实也在创造产业。可以说所有人类历史上，特别是过去 200 年里，对