

产业链阴谋

一场没有硝烟的战争

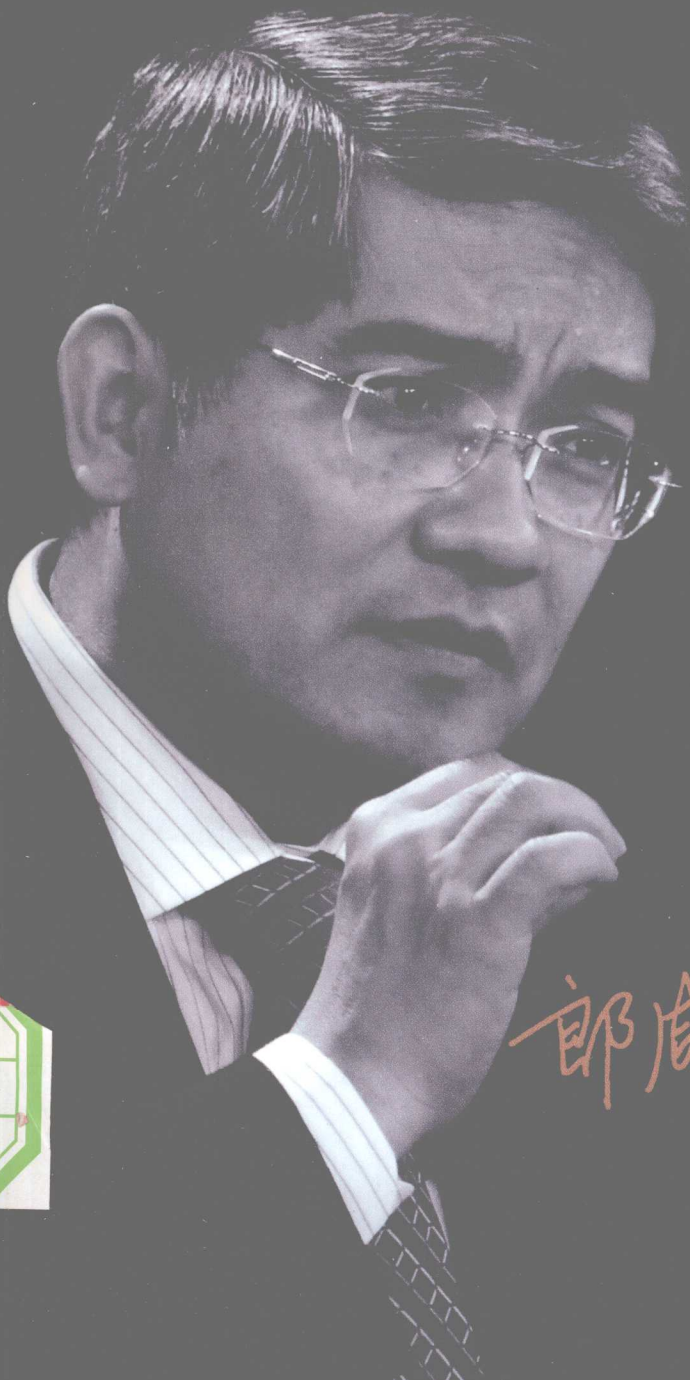
挑战国际分工，跨越产业思维！

郎咸平

东方出版社

郎咸平◎著

I





产业链阴谋

一场没有硝烟的战争

挑战国际分工，跨越产业思维！

郎咸平◎著



郎咸平

东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

产业链阴谋 I ——一场没有硝烟的战争 / 郎咸平 著 . —北京 : 东方出版社,
2008.9

ISBN 978-7-5060-3300-8

I . 产… II . 郎… III . 产业经济学—研究—中国 IV . F121.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 135774 号

产业链阴谋 I ——一场没有硝烟的战争

作 者 : 郎咸平

责任编辑 : 李 丹

出 版 : 东方出版社

发 行 : 东方出版社 东方音像电子出版社

地 址 : 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码 : 100706

印 刷 : 北京智力达印刷有限公司

版 次 : 2008 年 9 月第 1 版

印 次 : 2008 年 9 月第 1 次印刷

开 本 : 787 × 1092 毫米 1/16

印 张 : 14.5

书 号 : ISBN 978-7-5060-3300-8

定 价 : 39.00 元

发行电话 : (010) 65257256 65245857

版权所有, 违者必究

本书观点并不代表本社立场



为产业链悲剧画上休止符

业汽车业中国大：二国家



前言

为产业链悲剧画上休止符

毫无疑问，中国经济正上演着一出产业链悲剧。在这出悲剧里，凭借产业链优势盘剥中国企业的外商们笑逐颜开，得意洋洋；中国的经济、中国的企业、中国的百姓却在哭泣！这样的悲剧必须终结！

在中国经济的危急存亡之秋，东方出版社于奥运会之后出版了我的《产业链阴谋》系列图书。我在系列图书中详细讲述了这样一出悲剧是如何发生的，并且说明了我们怎样才能为产业链悲剧画上休止符。

这套书分成 I、II 两册，本书为第 I 册，包括五个案例：中国制造业的出路——ISC 与 IPD、太阳能发电产业、软件产业、汽车产业、代工业。这五个案例所涉及的研究对象都是以研发和制造为主的行业，而“6+1”的高效整合是基础。从另一个角度来看，这些行业中的企业面对的终端客户主要是企业客户和专业客户。

本册涉及的五个案例详述如下：

案例一：中国制造业的出路——ISC 与 IPD

本案例直面“中国制造”当前的问题与挑战，明确指出了怎样才能让制造行业摆脱当前困境，创造卓越竞争力。更为重要的是，这里系统介绍了 ISC (Integrated Supply Chain, 整合供应链) 和 IPD (Integrated Product Management, 整合生产研发)，以及如何通过这两大工具剖析产业链。本质上，只有具备了强大的 ISC 的企业，才能在激烈的市场竞争中不断优化成本，提高市场反应速度，优化产品利润率，提升企业产品线；只有具备了强大的 IPD 的企业，



才能开发出最符合市场需求的产品，以源源不断的产品创新确保企业基业长青，在竞争中立于不败之地。

案例二：太阳能发电产业

无独有偶，我们发现在太阳能发电产业，成功的企业在研究开发、设计生产、加工、制造、装嵌、推广销售乃至并购策略等各个方面莫不是践行 ISC 和 IPD 的准则，以高度整合的产业链将太阳能产品融入生活。研究发现，要把太阳能发电融入我们的生活之中，企业必须强化 IPD 能力，具体表现为提升太阳能电池技术，使得太阳能电池的发电成本能够与传统的石化能源互相竞争。为了强化 IPD 能力，在太阳能发电领域全球第一的夏普公司着重自身技术的发展，第二位的 Q-Cells 则集中资源进行并购以获得新技术，而全球第四的尚德则通过改进太阳能电池的设计去提升电池的太阳能转换效率。为了强化 ISC 能力，企业通过各种方式确保原材料（硅材）的供应能够源源不断，然后还要设法增加太阳能电池产能。

案例三：软件产业

环视世界的整个软件产业，我们亦发现这一行业的领先企业也是运用 IPD 和 ISC 来运作企业，转型升级。研究发现，下游软件开发商需要转型，同时拥有本土化、行业化及专门化知识，掌握商业智慧，并将其融入软件产品及服务之中，方能体现行业本质，成为专业的解决方案提供者。另外，供应商亦需与中游业者合作，互相推介客户，以便扩大客户队伍。至于中游业务方面，虽然技术门槛较高，但因回报高，竞争者也很多。要想成为行业内的领导，就必须掌握软件产业链中的核心技术，提供全套服务，之后便可继续收购其他同类业务，既减少了竞争对手，又增加了客源。我们当然希望国内软件业能在世界软件业中占有重要角色。为此，我们认为金蝶及用友应向这样的目标努力：金蝶开中游，用友占下游。

案例四：汽车产业

我们对汽车业的研究更为深入，其深入之处就是明确 IPD 和 ISC 的战略

目的：保障零配件的稳定性，持续优化改革，稳定输出。这个案例通过寻找国内外汽车制造商在零配件、仿真设计、整车装配、回收处理四个环节的差距，研究了国内外大量知名厂商，还专门比较了美国、欧洲、日韩这三大车系。事实上，汽车工业是一个系统工程，每一辆车都有上万个零件组成，要保证每辆车都有良好的品质，首先要保证每个零件的质量稳定。因此，持续改进的目的就是要保证一个稳定的输入。其次，当代的汽车研发已进入了三维仿真设计阶段。面对数字化的变革，汽车制造商不仅仅需要考虑购买先进的仿真系统，缩小硬件差距，更需要扎扎实实地积累实验参数。只有积累大量的经验数据，才能实现高效的建模。再次，实际的汽车装配阶段需要精益求精的实施过程。只有通过装配流程的不断优化，整车生产厂商才能将装配过程的误差控制在极小的波动范围，并将稳定的零件和高效的建模付诸最终的汽车产品——一个稳定的输出。最后，一个汽车产品推向市场不是汽车制造的终结，而是一个全新闭环工程的开始。通过先进的追踪系统，汽车制造商需要将质量的反馈融入研发和制造的每一个环节中，通过持续的改进推出更好的产品。

案例五：代工业

最后我想给大家讲的是代工业。客观来说，没有一个专门的行业叫代工业，代工厂实际上代工的产品五花八门：从 IC、IT 到飞机零部件乃至整车都可以代工，所以，代工业实际上不是生产某种特定产品的行业。但事实上，所谓的“中国制造”做得最多的就是各个领域的代工或者是加工制造，而不是产品研发，所以这个案例更像是一篇总结，总结的就是“中国制造”。

我还是先举个例子，在战场上打仗，士兵们除了要配备锐利的矛去攻击，还要有坚固的盾来防卫，这样才可以无往而不利。同样地，代工业要装备精准、快速的武器在市场里跟其他对手作战；也要拥有自身的核心竞争技术与专利，去保卫现有的市场占有率及渗透度，再加上可持久发展的竞争优势，才能在业界中突围而出。

一般代工业与鸿海成功的例子一样，拥有快速制造产品及扩充产能的利矛，唯独欠缺的就是坚固的盾牌——既没有核心竞争技术与专利，也没有可



持久发展的竞争优势。所以，一旦碰到激烈的竞争，一般代工业没有坚固的盾牌可以保护自己，最终就会失败。更实在的，从“赔钱的订单能不能赚钱”可以看出代工业的发展水平。鸿海接到赔钱的订单，虽然在组装范畴亏钱，但在研发、零部件加工等方面赚回钱来，从而使整体订单获利，最终能做到有利可图。反观只有组装业务，没有涉及上游业务的一般代工业，它们只能让赔钱的订单亏损出货。

这就说明，纵使拥有同样的利矛，如果没有盾牌，又缺乏供应链的整合支持，生意最终还是要亏损的。没有坚固的盾，就不可能有持久的竞争优势，到最后就会被竞争对手打败。1999年，在电子代工业排名第一的广达，就是一个典型例子。它没有盾，只有锐利的矛，在竞争的洪流中，2005年下降到电子代工业老三的位置，而它未来的业绩将会持续下滑。虽然成熟产品的订单量很大，但在商品日渐微利化的今天，最终将在竞争中被淘汰。过去有许多曾排名世界第一的制造公司，现在很多都已经销声匿迹了。

事实上，“建立核心技术与成本优势”就好比“蹲马步”；而“通过垂直整合确立持久的竞争优势”就等同于“练拳脚”。鸿海的发展道路，就是先蹲马步练好基本功，再练拳脚；而类似广达公司的大部分的代工业企业，是先练了拳脚功夫再说，以后有需要再练马步。连基础的核心技术与成本优势都没有，又怎能确立持久的竞争优势呢？唯有把握本质：打造好最锐利的矛，让对手无法与你竞争；装备最坚固的盾，让对手无法轻易复制。在此基础上，再进一步垂直整合，代工业才能拥有真功夫，具备持久的竞争优势。

五个案例读下来，当你合上书时，我希望读者会惊奇地发现：中国企业在重重压力和挑战之下是有出路的！

对于中国面临的产业链阴谋，我在Ⅰ、Ⅱ两册的第一章都进行了系统的论述。第一章的内容是对后面五个案例的理论准备，也是全书的总纲。

本系列图书在写作过程中得到了中国光华科技基金会创新基金的支持和帮助，在此谨致以特别感谢！

本册图书中的案例都是在我和孙晋助教指导下，由香港中文大学的学生



完成，这些学生的名单如下：

- 中国制造业：石永良、邓晖、徐力新、李文杰、司徒浩辉、容世麟
- 太阳能产业：麦心韵、姚庆良、陈义伟、何诗雅、李文茵、卢佰乐、卫善基
- 软件产业：伍柏廉、朱国良、郭紫君、刘凯宇、雷露露、马智豪、麦慎贤
- 汽车产业：陈一明、程堃、范淑莹、袁咏慧
- 代工业：黄羽辰、陈磊、梁志辉、朱燕菁、彭昕

郎咸平

2008年9月于香港

目 录

前言 为产业链悲剧画上休止符	1
----------------------	---

第一章 识破产业链阴谋	1
-------------------	---

第一节 悲情	1
一、中国是制造业大国吗	2
二、产业链的“非常 6+1”	2
三、从产业链分工看大学生就业困难	3
四、产业链定位悲剧	5
第二节 阴谋	6
一、产业链阴谋与二元经济的成形	6
二、二元经济和金融战引发的通货膨胀	10
三、产业链阴谋与两只秃鹫的金融战争	15
四、法治化游戏规则缺乏助长了金融战争	16
五、产业链阴谋与中国企业的危机	18
第三节 曙光	20
一、中国企业的战略出路——产业链高效整合	20
二、政府产业政策的思维转换	22
第四节 结语	22

第二章 中国制造业的出路——ISC 与 IPD	25
-------------------------------	----

第一节 ISC 与 IPD	26
第二节 “中国制造”当前的困境	28



第三节 ISC 与 IPD 的案例分析	29
一、汇源果汁	29
二、比亚迪电池	33
三、丰田汽车	38
四、玖龙纸业	48
第四节 “中国制造”的出路在何方	52

第三章 太阳能发电产业

第一节 行业概况	54
一、太阳能发电的优势	54
二、太阳能发电产业的历史及现状	55
三、太阳能发电技术	58
第二节 行业本质	60
一、整合生产开发 (IPD)	60
二、整合供应链 (ISC)	71
第三节 领先企业案例	79
一、日本夏普	79
二、中国尚德电力	82
三、德国 Q-Cells	85
第四节 结论	90
附录 3-1 硅的级别	91
附录 3-2 太阳能电池的种类	92

第四章 探讨软件业的本质

第一节 软件产业概要	94
一、软件的定义	94
二、全球软件业概要	94
三、中国软件市场现状	96
四、软件产业链探讨	98

第二节 软件产业的中游本质探讨	101
一、抓住行业本质，获取两大优势	101
二、软件产业的中游技术	102
三、案例分析	104
第三节 软件业下游行业本质探讨	112
一、下游软件业的策略	112
二、下游软件业的本质	113
三、下游软件行业本质的阐述	114
四、案例分析：SAP	115
第四节 中国企业软件市场	122
一、案例分析：用友软件	123
二、案例分析：金蝶软件	128
第五节 展望中国未来的软件业	135
第五章 中国汽车制造业	137
第一节 汽车制造业概述	137
第二节 零配件的稳定性	138
一、输在起跑线上：本土零件的稳定性差距	139
二、高端与低端零配件的稳定性差距	140
三、案例：铃木雨燕的变“心”	142
四、小结	145
第三节 高效建模	145
一、高效的虚拟制造	146
二、虚拟制造与传统模式间的差距	147
三、无法跨越的虚拟世界	148
四、小结	150
第四节 精细制造	151
一、2mm 工程	151
二、从汽车召回案例看精益制造的差距	153



三、小结	157
第五节 品质跟踪	158
一、汽车制造的智能身份证——RFID	158
二、RFID 在整车装配中的应用	159
三、RFID 在出入仓库和销售网络的应用	161
四、真正的闭环，我们的差距	162
五、小结	164
第六节 总结和升华	165
一、世界车系格局的变化	165
二、自主品牌汽车安全性现状	167
三、案例：从“碰撞门”看本质	170
四、自主品牌的出路	173
附录 5-1 主要跨国零配件巨头和其核心产品	174
附录 5-2 自主品牌研发模式及优势、劣势分析表	175
附录 5-3 RFID 的组成部分和工作原理	175
一、RFID 的组成	175
二、RFID 技术的基本工作原理	176
附录 5-4 中国新车评价规程（C-NCAP）介绍	176
附录 5-5 中国汽车自主品牌名录	177

第六章 探索代工行业的方向179

第一节 代工行业的现状	179
一、代工行业陷入困境	179
二、代工行业的优等生：鸿海	183
第二节 鸿海战略	186
一、速度之矛	186
二、坚固的盾	192
第三节 宏碁：失败的尝试	205
一、OEM 业务的兴衰	205

二、艰难拓展上游产业链	205
三、代工制造业务黯然离场	208
第四节 广达：虚弱的王者	208
一、广达的成功与衰落	208
二、广明的衰败	210
三、广辉的衰败	211
第五节 代工企业如何获得持久的竞争优势	215



第一章 识破产业链阴谋

2007年，在全国股市、楼市洋溢着欢乐气氛的时候，我发表了一篇“不合时宜”的文章——《中国经济的八大危机》。承蒙读者的支持，该文点击率已经超过1亿。但这篇文章没有受到决策者的注意，全社会在2008年付出了惨重的代价。2008年所发生的一切经济问题均验证了我当时的预测。

这种“众人皆醉我独醒”的胜利带给我的是更沉重的负担，在众多网民的要求下，我要接着阐述“八大危机”的文章，以进一步唤起全民意识的觉醒：我们已经进入了一个前所未有的产业链战争的时代。

我不是阴谋论者，也不是为了吸引大家眼球。此时此刻，我眼前不禁浮现出2008年4月的场景：我在吉林大学演讲的时候，当我问起“你们在座各位同学有多少人一毕业就要面临失业的痛苦”时，台下是一片可怕的安静。那么我请问大家为什么大学生就业难？你们相不相信你们在媒体看到的解释原因基本上都是错的？其实这也不是媒体的错，只是大家不了解全球产业链阴谋而已。

第一节 悲情

我希望我们的新一代年轻人——我们未来的领袖们都能具备逆向思维的能力。对于媒体上以及很多专家学者提出的“中国是个制造业大国”这个命题，我们应该多一些辩证的思考。



一、中国是制造业大国吗

首先我想问问大家，你认为今天的中国是制造业大国吗？我在这里清楚地告诉各位我的研究结论：中国根本不是制造业大国，真正的制造业大国是美国！大家可能觉得我这个结论很荒谬。一方面，珠三角地区、长三角地区和环渤海经济圈在制造业的各个层次上的表现好像是欣欣向荣；另一方面，在诸多产品的产量上，中国在全世界都首屈一指。

那么，我为什么说我们不是制造业大国呢？我要跟各位谈的就是一个新观点，也是我个人的研究心得。我要清楚地告诉各位：今天的国际竞争已经不是企业的竞争，也不是产品的竞争，而是进入到了一个前所未有的、全新的产业链的战争阶段。

什么叫做产业链战争？我以芭比娃娃为例进行说明：芭比娃娃是中国出口玩具中的一种。众所周知，去年中国和美国之间产生了比较严重的玩具贸易摩擦。美国政府以及美泰等美国玩具进口商和零售商对我国的玩具出口产品百般挑剔，比如，提出含铅量超标等等问题。可是当我听到这个新闻的时候，我就想为什么会含铅量超标呢？又有多少退货是产品设计的问题呢？

而大家知不知道，在我们制造芭比娃娃的过程中，破坏了我们的环境，消耗了我们的资源，剥削了我们的劳动，可是换来的结果是什么呢？我们制造出的芭比娃娃价值1美金，但是，芭比娃娃在美国沃尔玛的零售价格是9.99美金——将近10美金。我请大家仔细想想，从1美金升值到10美金的过程当中，这9美金的价值是从哪里来的？

二、产业链的“非常6+1”

我们的制造业工厂，对外拖欠原料和组件货款，对内延长劳动时间，真可谓不择手段，不停压榨。然而，在全球产业链的视角下，我们只不过是针对1美元来做文章，在最不赚钱的领域不停压榨！这种死拼完全忽视了产业链战争的特点。实际上，任何行业的产业链，除了加工制造，还有6大环节：产品设计、原料采购、物流运输、订单处理、批发经营、终端零售。这6大环节创造出了9美元的价值，是整条产业链里面最有价值、最能赚钱的部分。不过，在现在的全球竞争格局下，这些环节中最关键、最赚钱的环节几乎都

不是我们中国企业所控制的。少数中国企业意识到了,继而取得了巨大的成功;但可悲的是,大多数中国企业和中国企业家还没有觉醒!

在国际分工之下,那些没有觉醒的大多数企业被分派到哪一环节了呢?都被分到附加值最低、最消耗资源、最破坏环境、不得不剥削劳动者的制造环节。而其他有价值的环节基本掌握在欧美各国的企业手中。也就是说,当我们破坏环境、消耗资源、剥削劳动创造出1美元血淋淋的产品之后,我们同时就替美国创造出9倍的价值。每当我们创造出1万美元的价值,我们就同时替美国创造出9万美元的价值。因此,中国越制造,美国越富裕。

中央党校研究室副主任周天勇收集的数据证实了我的观点,从这些数据来看,这种制造业的产业链模式对中国的资源消耗、环境破坏和劳工剥削是非常严重的。

以资源浪费为例,中国80%的江河湖泊断流枯竭,2/3的草原沙化,绝大部分森林消失,近乎100%的土壤板结。而且这10年来中国出口日本的方便筷子总计约2243亿双,而为生产这些筷子而毁灭的山林面积占中国国土面积的20%以上。

以环境破坏为例,中国1/3的国土已被酸雨污染,主要水系的2/5已成为劣五类水,3亿多农村人口喝不到安全的水,4亿多城市居民呼吸着严重污染的空气,1500万人因此罹患支气管炎和呼吸道癌症……世界银行报告列举了全世界污染最严重的20个城市,其中,中国占了16个。

以剥削劳工为例,根据志愿者曾飞扬的调查,珠江三角洲地区每年仅冲床工人发生的断指事故至少就有3万宗,被机器切断的手指头超过4万个。而其他绝大部分机器设备造成的工伤事故有多少,目前还没有统计。而此前对深圳800万民工的调查显示,每5个人中就有1人受过工伤或患过职业病。为了防止伤残工人打官司影响经济效益和社会稳定,珠江三角洲的一些地区把外来民工正常的诉讼时间拉长到3年以上,迫使伤残民工因难以负担诉讼支出而放弃上诉。

三、从产业链分工看大学生就业困难

那么,国际产业链战争和大学生就业有什么关系?我想大多数人答不上



来。那么，我告诉所有读者大学生就业难的原因。在大学扩招这么多大学生的时候，我们是怎么想的呢？当初我们国家大学生的比例严重低于欧美，所以我们就误以为，培养更多的大学生之后，我们的经济会更好更快地发展。我们哪里想过这个问题：美国为什么需要这么多大学生？而中国培育出这么多优秀大学生为什么失业？难道是我们学生的能力水平不够？难道是我们的同学不够用功？难道是我们同学专业不对口？

我刚才讲的几句话都是媒体所给出的解释。这些解释都是错误的。事实上，既不是我们中国学生不用功，也不是我们专业不对口。首先，我想谈一谈专业不对口，我觉得这个问题本身就特别可笑！我在美国不少的顶尖大学执教过，也在世界其他地方教过不少课，我教了这么多的学校，从来没见过哪个学校是专业对口的。既然美国的大学生专业不对口，我们中国的大学生专业不对口有什么错呢？

再想想，本科教育的特点是什么，本科教育的特点就是专业不对口。为什么呢，因为本科阶段是通才教育而不是专科教育。什么叫通才教育？也就是说美国大学生和我们大学生一样，要学心理学、经济学、社会学、文学、哲学……这些学问跟就业的关系都不大，这就是通才教育的本质。

那么请读者继续思考，产业链跟我们大学生就业难有什么关系？两者之间有着重大而直接的关系。在整条产业链“6+1”的模式里，“1”是什么？“1”是制造，是血淋淋的制造业；还有“6”，“6”就是从产品设计到终端零售这6大软环节，在“6+1”的模式中，真正需要大学生的是“6”而不是“1”。举个例子来讲，在工厂里，从董事长到大门口的保安，可能不需要一个大学生。为什么？因为生产制造环节没有必要雇用大学生。那么真正需要大学生的是什么呢？那就是产业链里面6大软环节，包括产品设计、原料采购、订单处理、物流运输、批发经营、终端零售。

那么，今天的中国是一个什么样的产业结构？我们是一个以“1”为主而不是一个以“6”为主的产业结构。这个产业结构本身造成了大学生的失业问题。我国的产业现状不足以支持这么高的大学生比例，这就是大学生找工作难的原因。那么为什么美国需要这么多的大学生呢？因为美国所掌握的就是产业链里面最有价值的6个环节。它要通过大学生的通才教育创造出更多的价值。