

野

鸡

论

张春来 著



原野上的野鸡

敌故畏

只要不放老鹰追

它就能靠草籽 小虫裹腹 沐风浴雨

中国优秀的民营企业是一群下蛋的

是一群产蛋率很高的“野鸡”

政府改

中国城市出版社

野鸡论

张春来 著



中国城市出版社

图书在版编目(CIP)数据

野鸡论/张春来著. —北京:中国城市出版社,
2001.9

ISBN 7-5074-1333-0

I. 野… II. 张… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 065259 号

责任编辑:何玉兴

设计、漫画:王 巍

责任技术编辑:张建军

出版发行:中国城市出版社

地址:北京市朝阳区和平里西街21号 邮编:100013

电话:84275833

传真:84278264

电子信箱:citypress@sina.com

经销:新华书店

印刷:北京印刷三厂

字数:100千字

印张:7

开本:787×1092(毫米) 1/32

版次:2001年9月第1版

印次:2001年9月第1次印刷

印数:10000册

定价:15.00元

· 版权所有·翻印必究·



张春来简介

1952年生，工程师，民建会员，唐山曙光实业集团有限公司董事长兼总裁、《中国工商》杂志社总发行人、全国工商联执委、中国光彩事业促进会常务理事、河北省政协常委、河北省民营企业协会会长、唐山市政协常委。作为唯一的个体私营企业家，出席1992年中央统战部召开的“智力支边扶贫表彰会”，被评为全国优秀民营企业家和中国十佳民营企业家、“民营水泥大王”、中国民建优秀委员，16年间，其资产从4000元发展到2亿元，为光彩事业等累计捐资捐物2100余万元，安排就业1000余人，提出的“野鸡论”、“公私论”、“蜜蜂论”、“负位论”、“纳银论”是从实践中收割的理论，在经济文化界引起强烈反响。“负位论”一文被《读者》全文转载。

目 录

开场白：说茶道友话经济	1
野鸡论	5
同根论	15
承受力论	25
负位论	33
定位论	41
改版论	49
公私论	59
环境论	67
嫁接论	75
纳银论	85
入道论	93
水泥论	101
走路论	109
蜜蜂论	111
大小论	113
信誉论	119
形势论	125
虚假论	129
开锁论	135
一度加九十九度论	139
三商论	141
高架桥论	143
蜡烛论	145
附录：	
张春来和他的“野鸡论”	蓝宇 147
奇人怪论	郁汶 183
关于企业文化的思考	张春来 201



开

场

白

说茶道友话经济





自打决定干一番事业那天起，我就彻底戒了酒。

以茶代酒，使我清醒地结交了一批清醒的、高档次的朋友。尤其来北京从事文化产业，结识了一批经济界、文化圈的大腕儿高手。

茶艺馆里，一边品茶，一边听他们聊。别的甭说，光品茶的学问就大了。唐朝时老外用一千匹马换咱的《茶经》；宋徽宗亲自掌壶，举办几千人的茶宴；英国剑桥大学教授们的学问都是在茶馆里聊出来的。茶艺的讲究就更多了，日本茶道的“四要”、“七规”；《红楼梦》里妙玉对宝玉说：“一杯为品，二杯是解渴的蠢物，三杯便是饮驴了”。

聊的最多的还是经济和文化。像什么博弈均衡、自发秩序、帕累托改进、卡尔多改进、脱轨解码一大堆洋名词，听得我头都大了。

仔细请教，道理并不复杂。就拿

“自发秩序”说吧，就是政府不要计划也不用设计，让企业自由发展就能自然形成秩序。这和我前两年提出的“野鸡论”一个理儿。“卡尔多改进”一句就说清了：“某人或某些人受益的同时会使受损者得到一定的补偿”。就像我在唐山办水泥厂，我赚钱受益了；厂子占了农民的地，他们利益受损了，但我招他们进厂做工，解决了1000多人的就业、吃饭问题，他们的损失得到了补偿，皆大欢喜。

一个搞经济的学者特谦虚，“我们只教人家怎样赚钱，自己并不赚钱”。

熟了，我也常开他们的玩笑：“你们这些专家就像大姑娘谈生孩子——有理论、没经验。人家问你几点了，你却告诉人家表里有几个齿轮；人家难产快死了，你却大讲精子和卵子如何碰撞。这样还能赚钱？”

专家们常常把人人都明白的理儿讲得人人都听不明白。“脱轨解码”有





几个人能懂？但换个说法，并不难懂：“同一件事情，各有各的理解和感受”。这让我想起小时候听的一个故事：商人、秀才、富翁、乞丐四人在庙中避雪，为了解闷联句作诗，题目是《雪》。商人说：“大雪纷纷坠地”；秀才接着说：“都是皇家瑞气”；富翁说：“再落三年何妨？”乞丐一听急了“放你娘的狗屁！”

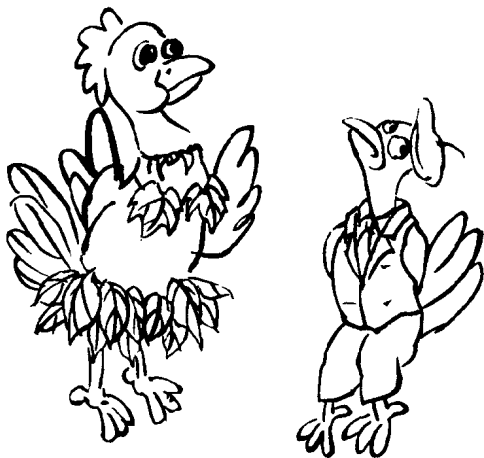
茶艺馆里的茶好是好，但不解渴。朋友们鼓励我把聊的东西写出来，就是想用一些大实话、大白话，讲讲老百姓都能听懂的经济学。但愿像《老板内参》告茶客编者按所说的：从本期始，“春来大碗茶话”开聊。这是中国第一个民营企业家的个人言论专栏，别看用的是粗磁大碗儿，但喝着解渴，过瘾、痛快。不信您就尝尝！

野

鸡

论

中国优秀的民营企业是一群下
蛋的鸡，而且是一群产蛋率很高的
“野鸡”……



我把民营企业比作不用喂养自下蛋的“野鸡”，提了一些关于“野鸡”的奇谈怪论。

野鸡生长靠环境

原野上的野鸡，只要不撒“六六六粉”、不喷“敌敌畏”，只要不放老鹰追，不用猎枪打，它就能靠草籽、小虫裹腹，沐风浴雨，筋骨强健。中国优秀的民营企业是一群下蛋的鸡，而且是一群产蛋率很高的“野鸡”。政府政策宽松、保护扶植是最好的投资。



中国的“野鸡”经历了一个非常微妙的发展过程。它既有“家鸡”们难以比拟的优势，又有许多自己无法克服的劣势；它充满活力，又极其脆弱，它的兴衰存亡，在很大程度上取决于国家制定的政策，甚至取决于某一级官员，或者它所处的环境，而不仅仅取决于它的经营。

在改革开放之初，做一只“野鸡”，需要足够的勇气。一个无序的市场可能带来超前的利润，也可能带来灭顶之灾。在一个还没有圈定比赛场地，没有制定好游戏规则的比赛场，你既可以任意驰骋，也可能被一通乱打。

十几年来，真正让政府头疼的还是“家鸡”，搭进许多粮食，按时打预防针、灌保健药仍难保死活。而“野鸡”们倒大部分顽强地生存下来，其中还有不少营造起实力强大的“野鸡王国”，由“允许存在”到“鼓励发展”，由“有益补充”到“重要组成部分”，江泽民总书记“七一”讲话中，敞开党的大门，非公有经济人士可以入党，这更是具有里程碑意义的转变。当然，“野鸡”队伍的日益壮大并不排除个别“野鸡”惨遭淘汰的命运，正是优胜劣汰的自然法保证了“野鸡”群体的生机，也逐渐改变了它们在人们心目中的形象和在社会上的地位。“野鸡们”应该充分认识到，没有党的富民政策，没有安定团结的环境，就没有自己的今天。

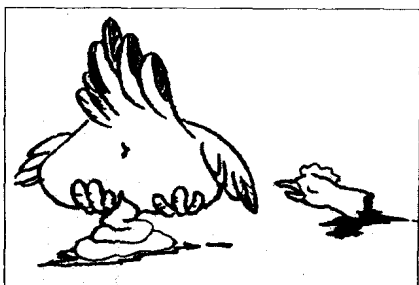
死鸡没商量

“蘑菇炖小鸡”，餐桌上常常少不了这道菜。

不下蛋的鸡也养着、喂着，不杀、不吃，日常生活中，没人干这样的傻事，可在经济领域中，我们却常常犯这样的错误。

有生有死，是自然界的正常现象，也是企

业界的必然规律。中国企业的平均寿命只有7—8岁，民营企业的寿命只有2.9



岁。国外跨国公司的平均寿命为11—12岁，世界1000强的平均寿命也只有30岁，日本企业能维持30年的还不到5%。数字是枯燥的，现实是残酷的。在“入世”来临之际，我们更应该面对这个现实，更应该尊重这个规律。



该死的死不了，该活的肯定活不好。粮食、鸡舍是有限的，喂着一大群不下蛋的鸡，必然要跟下蛋的鸡争食儿，而且，越不下蛋的鸡越爱捣蛋；资源、资金也是有限的，靠银行输血让一些不死不活的企业继续生产亏损，必然导致有生命力的企业的贫血，而且，越没有效益的企业，越给国家添乱。

早死有早死的好处。不下蛋的鸡，趁肉嫩的时候宰了，还可以炖肉吃，熬汤喝。等老了再宰，白多糟蹋了粮食，肉也蒸不熟、煮不烂

了。企业也是这样，设备、人员还可以的时候，还有人接手，还能重新焕发生机，等到烂透了再死，其对社会的危害大于死鸡。

死是必然的，但任何生物都不想死。作为鸡，决定生死的权力，不在主人而在自己，不下蛋了就该挨刀了；作为企业，决定生死的权力不在政府而在市场，没有效益就该关门了。

关在笼子里的鸡，主人得操心受累喂它；撒在野地里的鸡，就甭费心。过去，咱政府就像个吃斋念佛的养鸡老太太，整天忙活着喂鸡，一个都舍不得宰；咱国家就像个慈祥的母亲，对企业手心手背都是娘的心头肉，一个都舍不得丢。结果，喂了一大群只糟蹋粮食不下蛋的废物鸡，养了一大批只浪费资源不出效益的亏损企业。心是好心，但违背了自然规律，违背了经济规律。



经济的繁荣，战略的成功，有时不是靠做什么，而是靠不做什么取得的。这就好比下象棋，制定了“马走日，象走田”的总规则就行了，不要去管谁的输赢。鸡总是要死的，但人并未因此而缺鸡蛋吃；企业总是要死的，但社

会不会因此而缺少财富。在优胜劣汰的自然法则面前，一些企业的走向死亡，就是社会肌体的走向新生。

在虫子面前，鸡鸡平等

在跨世纪的门坎儿和“入世”的门口上，面对着全新的一切，“野鸡们”是否应该愣一下神儿，静下心来权衡一下“入世”的利与弊，掂量一下自己的生与死。民营企业的第二次创业中，不能代表先进文化和先进生产力的企业大多要被淘汰。



眼疾嘴快，抢抓机遇 从利的方面看，真正千载难逢的机会来了。篱笆拆了，夹子撤了，大门开了，田野宽了，虫子多了。“家鸡”、“野鸡”、“洋鸡”，同在同一条起跑线上起跑，共在一个地球村里刨食儿。市场经济的最高法则是公平，市场驱动的最大活力是竞争。成也自己，败也自己，成败皆自己；成也市场，败也市场，成败皆市场。在机遇面前人人平等；在虫子面前，鸡鸡平等，谁逮着就是谁的。“野鸡们”应该同唱一个调儿：抓住机遇，发展自己。

磨爪丰翼，提升素质 大江东去，成绩成历史；大浪淘沙，“入世”要淘“鸡”。“入世”等于“洋鸡来啦”！没有了政策扶持，没有了条子关照，没有了关系保护，“洋鸡”嘴尖爪利，来势凶猛，那些病“鸡”、懒“鸡”、傻“鸡”、政策“鸡”、泡沫“鸡”、愣头“鸡”，如果不尽快提高素质和能力，恐怕小命难保。民营企业家的素质，制约了民营企业家自身和民营经济的发展，如何让财富与境界一起升华？如何保证民营经济的可持续健康发展？如何真正体现先富带后富？这是迫切需要解答的问题。只有不断地学习先进的科学技术和**管理方式**，企业才能在激烈的竞争中生存和发展，只有生存和发展，才能成为先进生产力的代表。

提高素质要从思想心态、价值观念、经营理念、用人机制、分配机制等全方位树立和落实市场意识。另外，还要因“鸡”制宜，准确定位，讲究策略。进攻是最好的防守，你到咱地里刨虫，我到你老家刨食，俺一个抢不过你，联起手你就不是个儿了。不是“洋鸡”太厉害，而是我们太废物；不是市场无情，而是

我们无能。有了这样的心态，什么样的“鸡”都能对付。

遵守“双规”，避免出局 鸡如果糟蹋庄稼，没有不挨揍的。中国特色的“野鸡”“入世”后，必须遵守“双规”：一是要遵守国际国内的商规，要学习和遵守世贸组织关于开放市场、知识产权与法制、透明政策、对不公平贸易的投诉和上诉等规则，否则，难免要吃亏上当和被淘汰出局；二是要遵守党纪国法。不能挣不义之财，也不能有俩钱就无法无天。要紧密团结在以江总书记为首的党中央周围，高举一面旗，小平理论，同喊一个口号：发展是硬道理，发展起来才是道理。



放大“野鸡”效应

国力的较量在于经济，经济的较量在于企业，企业的较量在于效益。作为“重要组成部分”的“野鸡们”，无论是为了自己的利益，还是为了回报国家，都应该多产金蛋。规模诚可贵，效益价更高，不求大而全，要求强而精，稳中要求进，进中要求好，好中再求快。市场经