

The background of the cover features a dark blue, textured surface with a faint, large-scale calligraphic pattern in a lighter blue shade. Overlaid on this is a prominent black ink wash calligraphy of the characters '厉以宁' (Lǐ Yǐníng) in a bold, expressive style.

厉以宁教授 讲故事

张勇 编著

京 华 出 版 社

厉以宁教授 讲故事

周其成 编著

商务印书馆

听厉以宁教授讲故事

京华出版社

图书在版编目(CIP)数据

听厉以宁教授讲故事/张勇编著.—北京:京华出版社,
2004

ISBN 7-80600-969-8

I. 厉… II. 张… III. 经济学青少年读物
IV. F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 125403 号

听厉以宁教授讲故事

编 著 ☐ 张勇

出版发行 ☐ 京华出版社

(北京市朝阳区安华西里一区 13 楼 2 层 100011)

(010) 64258473 64255036 64243832 (发行部)

(010) 64251790 64258472 64255606 (编辑部)

印 刷 ☐ 北京科普瑞印刷有限公司

开 本 ☐ 710×1010mm 1/16

字 数 ☐ 230 千字

印 张 ☐ 13.375

印 数 ☐ 0001-5000

版 次 ☐ 2005 年 9 月第 1 版

印 次 ☐ 2005 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ☐ ISBN 7-80600-969-8/G·556

定 价 ☐ 25.00 元

京华版图书,若有质量问题,请与本社联系

故事中的经济学

如今,经济学已经成为一种显学,小到家庭、企业,大到国家、国际关系,经济学真可谓披坚执锐,所向披靡;而与此同时,经济学研究也成为一种众人瞩目的职业,从学院讲坛到企业调研,从中央会议到地方研讨,经济学家的身影无处不在,真可谓风光无限。正是在这种氛围中,人们迎来一浪高过一浪的学习经济学的热情,诸如“全球化”、“通货紧缩”,“GDP”等经济名词再也不是学者们的专利,它们已经“飞入寻常百姓家”,成为普通老百姓茶余饭后的话题。仔细想来,这些都是与那些勤于、善于“布道”的经济学家分不开的。编者曾经听过一位老师讲,真正做学问的大师,既能“钻得进去”,又能“跳得出来”。不仅能让自己的研究学问深入下去,而且还能让最普通的人理解自己的成果。厉以宁教授就是这样一位能够“深入浅出”的著名经济学家。

无论是在学术演讲和研讨会上,还是到各地调研指导工作,厉以宁教授时常采用一些通俗易懂的故事来表达经济学观点,形象生动,很是精彩,常常给人留下深刻的印象。所以,把这些故事收集起来献给大家,是一件非常有意义的事情。

【智慧谷】是编者点明各个故事的主题和阐释经济学知识的平台,也是沟通读者学与用的桥梁。编者自知学术水平与能力有限,定不及厉教授妙语连珠、风度翩翩,但也尽力做到通俗易懂。

【实战录】是理论指导实践的战场,具有很强的针对性和实用性。从编者精选的若干实战案例中,读者可切身地参悟故事中的大道理。

编者在写作过程中,除了潜心研读厉教授的经济学文集外,还参阅了大量来自报纸、期刊、著名网站的资料,在此谨向作者表示真诚的谢意。对于厉教授的学术造诣,晚辈难以望其项背,但“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索”,编者愿与喜爱经济学的同仁共同努力,一同提高!

编者

目 录

显微镜下的微观经济

苹果先挑好的吃 /3

【智慧谷】/4

【实战录】痛饮“张弓”酒 /5

【实战录】公用事业“靓女先嫁”后的尴尬 /7

水至清则无鱼 /9

【智慧谷】/9

【实战录】“小灵通”变鲶鱼 你不降价谁降价 /10

【实战录】鼎好电子商城激活“中关村” /12

【实战录】游进轿车市场的鲶鱼 /13

【实战录】爱立信“倒戈” /15

肥水要流外人田 /17

【智慧谷】/17

【实战录】汕头苦练内功,引得凤凰来 /18

【实战录】嘉兴招商 浦东帮忙 /19

蝎子和鸽子的生死之约 /21

【智慧谷】/22

【实战录】流逝的十大民间财富掌门人 /23

【实战录】戏说民营企业的十种“死法” /25

兔子驮着乌龟跑 /29

【智慧谷】/30

【实战录】海尔携资杀入保险业 /30

【实战录】TCL 与汤姆逊联手打造全球彩电“航母” /32

【实战录】缔造煤企双赢：安徽卫视呵护古井贡 /33

【实战录】校企合作优势互补 /34

罗马帝国灭亡之谜 /36

【智慧谷】/37

【实战录】喝了娃哈哈，吃饭就是香 /38

【实战录】“新华海”挤入 IT 前 5 强 /39

【实战录】民营企业打破新华书店垄断 /41

【实战录】有本事就去赚外国人的钱 /42

和尚梳头吗 /45

【智慧谷】/45

【实战录】顾客到底想要啥 /47

【实战录】我的地盘我做主 /49

【实战录】科利华的营销气魄 /51

纪晓岚新疆见闻 /54

【智慧谷】/55

【实战录】素质教育，百年树人 /56

【实战录】谁为污染的代价“买单” /57

天王自负失江山 /59

【智慧谷】/60

【实战录】华盛顿空间布局的“哲学” /61

【实战录】“廉洁出纳员” /62

【实战录】交通厅长缘何前“腐”后继 /63

在其位谋其政 /65

【智慧谷】/66

【实战录】王熙凤的管理悲剧 /67

【实战录】戴尔与罗林斯:黄金搭档 /69

【实战录】故事大王当领导 /70

【实战录】韦尔奇:CEO 要一手抓种子,一手洒水施肥 /71

孔子谈“见义勇为” /73

【智慧谷】/74

【实战录】水不激不跃,人不激不奋 /75

【实战录】柯达的激励之道 /76

【实战录】赏当其劳,无功者自退 /78

说文解字 /81

【智慧谷】/82

【实战录】家乐福与沃尔玛之间的战争 /83

【实战录】Google 钟情纳斯达克 /84

【实战录】青岛啤酒的“胃口”真大 /85

【实战录】“传奇的咖啡王国” /85

大禹治水的管理学 /87

【智慧谷】/88

【实战录】人性化执法:社会的宽容 /89

【实战录】用人与留人的学问 /90

【实战录】宽容造就天才 /92

公平来自认同 /94

【智慧谷】/95

【实战录】城市认同:谁也无法抛弃深圳,市长掷地有声 /96

【实战录】企业认同的六项修炼 /98

【实战录】社区认同:老外当选社区十大杰出青年 /99

望远镜中的宏观经济

人情道德一楼中 /103

【智慧谷】/104

【实战录】海尔：真诚到永远 /106

【实战录】Lenovo，放飞梦想 /108

【实战录】校园文化——传承文明、沉淀底蕴 /110

【实战录】社区文化——教化、认同、凝聚与延续 /111

骑自行车有学问 /113

【智慧谷】/113

【实战录】他山之石，可以攻玉 /114

【实战录】深圳推出四大计划 /115

【实战录】浦北县以发展促就业 /116

【实战录】毕业生、高校、政府，一个都不能少 /118

第二套住房与包二奶 /121

【智慧谷】/122

【实战录】经济适用房：爱与愁 /123

【实战录】奥运渐成北京地产最强动力 /125

【实战录】海南岛：第二居住地 /126

三个和尚，水吃不完 /128

【智慧谷】/129

【实战录】主人如何给“猫”分“鱼” /130

【实战录】百年豪门的长寿秘诀 /132

着陆容易启动难 /135

【智慧谷】/136

【实战录】宏观调控给云南带来了什么 /137

【实战录】上海人眼中的宏观调控 /138

10 个小孩 7 条凳 /140

【智慧谷】/141

【实战录】五大措施构建 21 世纪金融体系 /142

【实战录】日本处置不良债权的措施 /143

【实战录】中国金融体制改革温州首航 /145

上游有水水库满 /147

【智慧谷】147

【实战录】纳斯达克——想说爱你并不容易 /148

【实战录】中小企业板——千呼万唤始出来 /150

【实战录】上海市七大举措发展资本市场 /151

专家与猩猩比炒股 /153

【智慧谷】/154

【实战录】投资大师征战华尔街 /155

【实战录】永远的股神——沃伦·巴菲特 /156

【实战录】国外风险投资名家的“败笔” /159

锯掉那块长木板 /162

【智慧谷】/163

【实战录】培训勿忘“木桶原理” /164

【实战录】创业,心系“木桶原理” /165

【实战录】企业能力中的“木桶”与“标杆” /166

夕阳未必近黄昏 /168

【智慧谷】/169

【实战录】“夕阳产业”的朝阳气象 /170

【实战录】“四小龙”名声在外 /171

【实战录】没有开垦的“处女地” /172

市场是个搅拌机 /175

【智慧谷】/176

【实战录】温州下岗静悄悄 /177

【实战录】让市场变“龙头” /179

【实战录】“撒切尔定律” /180

政府究竟几重身 /182

【智慧谷】/183

【实战录】亿吨广州港轻装起航 /184

林冲破枷比武 /185

【智慧谷】/186

【实战录】企业家不是一蹴而就 /186

【实战录】日本商业精神的化身 /188

【实战录】中国企业家的五大误区 /189

五个指头论长短 /192

【智慧谷】/192

【实战录】诺基亚的完美团队 /193

【实战录】“同仁堂”来自“同人”卦 /196

一诺千金值几何 /198

【智慧谷】/199

【实战录】搬起石头砸自己的脚 /200

【实战录】安然丑闻与安达信危机引发美政坛风波 /200

【实战录】三菱汽车遭遇诚信危机 /202

【实战录】失信的代价 /203

显微镜下的微观经济

苹果先挑好的吃

据说有两户人家,冬天各买了一筐苹果,留着慢慢吃。一户的吃法是:看看筐子里哪一只苹果开始烂了,就吃掉它。这样,一冬天,他们尽吃烂苹果。另一户的吃法是:看到筐子里的苹果有好的,也有烂的,于是决定不吃烂的,专拣好的吃。结果,他们虽然放弃了一些烂苹果,但吃下去的全是好苹果。这个故事有什么启示呢?它不禁让我们联想到这样一种市场行为:国内有些省市在企业改革中先把一些效益好的国有企业进行资产重组,如引进外资把它改为中外合资企业,或发行股票把它改为多元投资主体的股份公司等,媒体称之为“靓女先嫁”。下面我就谈一下我对“靓女先嫁”的理解。

第一,“嫁”是坏事还是好事?假定说,“嫁”是坏事,“嫁”等同于把良家女子推入火坑,那么无论是“靓女”还是“丑女”,都不该“嫁”,“先嫁”是先坠入火坑,“晚嫁”只不过晚一些坠入火坑而已。然而,“嫁”并非坏事。明媒正娶,嫁女出阁,这是常理,不言自明。国有企业引进外资或发行股票,如果把这比喻为“出嫁”的话,那么只要按程序办理,符合规范化的要求,而对方又是经过核实的有资信的企业或其他投资者,“出嫁”后能使企业发展壮大,效益增强,这有什么不好呢?要防止的是上当受骗,正如闺女出嫁时要对男方有深入了解,不致受欺骗一样。但这不等于对“出嫁”本身的否定。

第二,“靓女”和“丑女”的关系。“出嫁”也是一种机遇。如果有人愿意明媒正娶地要“丑女”,资产评估也能合理,先嫁“丑女”未尝不可。假定有机遇存在而不嫁“丑女”,同样是不对的。但先嫁“丑女”的机遇很少,更多的机会是有人愿意娶“靓女”。在这种情况下,难道不嫁“靓女”,或提出必须先嫁“丑女”再嫁“靓女”?如果“丑女”嫁不出去,难道“靓女”有机遇也不“嫁”?难道一定要等到



“靓女”老了丑了以后再嫁？由此可以引申出这样一个论点：对于国有企业，无论效益好的还是效益差的，应当一视同仁，不应冠之以“靓女”、“丑女”或“不靓也不丑”之类的名称。“嫁”或不“嫁”，一是要看它们所在的行业，是竞争性行业还是垄断性行业，是一般性行业还是国家有专门规定的特殊行业？企业究竟是否引进外资改组为中外合资企业或是否发行股票改为股份公司，要根据行业的性质而定，而不问该企业是“靓”还是“丑”。二是在可以引进外资的行业中，或可以发行股票改组为股份公司的行业中，究竟选哪一家或哪几家企业来进行资产重组，不完全取决于我们自己的意愿，还要取决于机遇，即取决于外商与国内其他投资者的意愿。一方情愿是不够的，必须双方同意，才能达成协议。那么，“不嫁靓女，专嫁丑女”是否合适呢？可能有两种结局：一、无人愿娶“丑女”，结果，“丑女”既嫁不出去，“靓女”又不能“出嫁”。“丑女”与“靓女”捆在一起，不嫁或嫁不出去，这有什么好处？二、有人愿娶“丑女”，但开价极低，低到很不合理的程度。这时，要么忍痛嫁出，要么依然不嫁，这又有什么好处？这两种结果都是不理想的。因此，当前我们应当采取的对策是“靓女可以先嫁”。

【智慧谷】 国有企业改革是我国经济改革的重点。在经过了“分权让利”（1978年—1984年）、“承包经营”（1984年—1989年）和“股份制改造”（1989年—2002年）三个阶段之后，国企改革当前已进入了一个崭新的阶段。其中，在1995年—1997年的股份制改造中，我国政府实施了“抓大放小”的策略，而关于“靓女先嫁”的讨论也就发生在此时。“放小”的实质是把这些非主导、非命脉性领域中的中小国有企业放掉，实施非国有化改造，通俗点说，就是卖。而国有制应当居于主导地位，这种主导地位主要体现在对国民经济命脉性部门的控制力上，而在一般的竞争性领域则应当逐渐退出。这是符合党的十五大战略部署的，即建立以公有制为主体，多种所有制经济长期共同发展的基本经济制度。

“靓女先嫁”的实践结果并不如理论那样完美。有人提出，“靓女先嫁”实际上暗含一个潜在的前提：只要是国有企业肯定搞不好，你再怎么搞，也是由好到坏。倘若社会上这种思想形成了气候，那就没有人认真研究怎么搞好国有企业了。等到大家都不想搞好国有企业的时候，国有企业就搞不好了，这样，甩卖、抛售国有资产的潮流就会更加猛烈。

其次，“流动”和“流失”的区别需要澄清。“靓女先嫁”形象地反映了国有资产的问题就是不流动，国有资产不流动就是最大的损失，因为资产的属性就是流动。从这个意义上说，这个流失可能是很大的，但是，目前国有资产的损失在

很多场合是发生在流动之中的。所以,国有资产不流动会产生流失,但是流动不加以规范,同样也会产生流失。国有资产流失有很多途径,例如,利用低价转让,搞内部交易;利用信息不对称来骗取国有资产等等。因此,一方面我们要使国有资产能够流动起来,另一方面,我们必须规范国有资产的流动环节,比如要有审计、要有评估,产权交易、产权转让必须公开透明,能够招标的招标,要竞价,最好不要搞一对一的内部交易等等。

时至今日,“靓女先嫁”的讨论似乎日趋平淡,但是,在非国有化过程中探索公有制新的实现形式的努力丝毫没有减弱,将来也不会停止。随着国资委的组建,国有企业改革在深化所有权和经营权分离的基础上已经步入“产权层面上”的攻坚阶段。

【实战录】痛饮“张弓”酒

2003年12月12日,晴空万里,风和日丽,被酒香熏陶了千年的张弓镇此时更是酒香扑鼻。在河南省张弓酒业公司,彩门矗立,气球高悬,一派节日气氛。这是“出嫁的靓女”,即改制后的河南省张弓酒业公司正在举行恢复酿酒生产的开工仪式。

众所周知,张弓由于体制和市场竞争等方面的原因,到2000年,生产经营已陷入了“谷底”。面对张弓的状况,商丘市委、市政府于2001年年初果断决策,组成新一届领导班子。他们坚持以稳定为前提,确立了“奠定三个基础,实现两个确保”(即稳定、经营、体制三个基础,确保工资按时发放、养老金上交和经济效益有较大提高)的战略构想。

首先成功实行分岗制,实现了精简机构、减员增效的软着陆。接着,张弓集团领导又着手实施有关生产、经营体制等方面的改革。在供应体制改革上,实行物资采购由原来的对外招标变为对内招标,结果使平均采购成本降低23%以上。张弓集团对生产任务实行竞标制,结果使包装费用下降了35%。质量关也由



人管变成由利益机制管。实行质量问题工序连带追究制,上道工序的质量问题,由于下道工序把关不严而转序造成了损失,上道工序只承担损失的 20%,而下道工序承担 80%。最后,充分利用现有的人才、产品、市场资源,制定切实可行的营销策略。

经过一系列的调整、企业取得了较好的业绩。但要让张弓集团重现辉煌,就必须彻底摆脱以前计划经济的种种束缚,进行以产权制度改革为核心的脱胎换骨似的体制改造。2002 年 7 月,河南省张弓酒业有限公司正式成立。新独立的张弓酒业有限公司,既不是张弓酒厂的翻牌,也不是张弓集团的子公司,而是按照《公司法》遵循股份制公司章程,成立的新的企业法人。这次改制,为张弓集团日后的招商引资、产权制度改革提供了一个平台,为张弓集团的发展带来了新的生机和活力。

但是,此次改制后的张弓酒业有限公司,产权结构不尽合理,仍然难以最大限度地激发企业产权动力。同时,资金缺乏的瓶颈,仍然严重制约着张弓酒业有限公司更好地发展。

按照党的十六大精神,河南省委、省政府,商丘市委、市政府先后召开了国企改革工作会议,以国退民进、多种形式深化产权改革,吹响了国企改革的号角。张弓集团和张弓酒业有限公司抓住机遇,结合实际,又迈出了改制的新步伐,确立了品牌招商、股权出让、资产租赁的深化改革的新思路。经过几个月的考察论证,深入洽谈,2003 年 7 月 22 日,张弓酒业有限公司与广东省著名民营企业——南桂海外企业集团签署正式协议。协议主要内容是:为实现国有资产的保值增值,南桂集团出资收购张弓酒业有限公司全部股权,“张弓商标独占许可使用,品牌资产租赁经营”,并约定必须在当地生产经营,依法纳税,优先使用张弓酒厂的员工。

张弓集团以品牌招商、股权出让、资产租赁、商标有偿使用等多种合作方式,完成了产权改革。2003 年 9 月 10 日,张弓酒业有限公司由南桂集团正式接管经营。这次改制,通过股权出让,使张弓酒业有限公司实现了国退民进,产权改革彻底到位。通过新的股东扩大经营,依法纳税,增加了税金和财政的收入;通过扩大生产规模,增加了张弓集团职工就业的岗位;通过合作方扩大流动资金投入,解决了企业资金短缺的问题。这些改革举措起到了一石数鸟的效应。