

从结构性改革入手 谋求经济长期增长

□邓宇

中国的宏观经济是一个非常复杂的命题，中国社会科学院世界经济与政治研究所研究员张明在《宏观中国》一书中提出了一个非常清晰的框架，本书分为上、中、下三篇，分别从经济增长、周期波动与资产配置三方面进行了讨论。前几十年的人口、劳动力、技术和制度等要素迸发出巨大潜能，在改革开放的政策引导下迅速解放和发展生产力，为经济增长奠定了坚实基础。当前，中国经济进入“三期叠加”的新阶段，谋求长期高质量增长成为中国未来发展紧迫的任务，结构性改革将是未来的主要路径。

中国经济进入新阶段

从国内外对中国宏观经济的研究类型来看，既有基于历史比较分析的专著，也有以发展经济学和市场经济理论为基调的研究著述，这些不同类型的成果代表了中国宏观经济研究的复杂性和多样性。《宏观中国》的视角更倾向于通过详实的数据统计、量化结果和大量的案例资料，以宏观经济指标、中观数据和底层的演绎逻辑勾勒出中国经济的基本面，将宏观经济分析放在更加“接地气”的位置。

作者在开篇对中国宏观经济进行了阶段性划分，以1978年至2007年、2008年至2019年和目前开启的经济周期为三个时间节点，反映了中国经济从中高速增长到逐步放缓，再到新的发展阶段。后发优势的技术模仿、创新和人力资本、劳动力资源成为中国经济腾飞的关键。

中国的宏观经济目前面临超大经济体转身、人口红利减少、自主创新掣肘、改革再出发以及外部环境变化等多种因素。《宏观中国》从长期和短期的不同表现阐释了经济增长的一些规律，为大类资产配置分析提供了宏观背景。中国的很多大类资产配置与宏观经济的波动相吻合。早期得益于经济中高速增长而产生的房地产经济成为代表，而股市的波动和周期



性则反映了宏观经济的不确定性因素。

宏观经济发展有很强的周期性，随着人口红利的减少、后发优势的技术创新瓶颈等因素制约，中国经济进入“三期叠加”的新阶段，谋求长期增长成为中国未来发展最为紧迫的任务。

加快改革步伐

《宏观中国》提出的方案具有很强的实践性和独特性，其意义在于抓住了中国经济从增长到逐步放缓的核心，提高经济增速的选择仍

然是加快改革步伐，包括教育、医疗和技术创新，将传统经济升级到以服务业、先进制造业为核心的现代经济，实体改革与金融改革平衡推进。

在宏观经济的调控逻辑中，经济增长、通货膨胀和失业通常是最为重要的三个目标，经济高速增长意味着就业增加，而通货膨胀则代表了经济的快速增长和较高的就业率。关于中国经济波动的“三驾马车”是分析的关键。在四十多年的发展周期中，消费、投资和出口这“三驾马车”已经发生了结构性变化，从投资和出口为主到以消费为主的变迁，反映了中国经济的成长周期。到2010年，中国宏观经济的结构、模型和预期已发生变革。必须认识到这种变化产生的巨大影响，在政策选择上不再是过去的大规模投资驱动，而是转向消费内需市场，政府职能与市场资源配置的关系有了新的内涵，解决发展不平衡问题成为破题的价值导向。

重视经济可持续发展

中国经济增长虽然取得了巨大成就，但也存在问题，包括房地产金融、土地财政、环境污染和资源消耗等，事实表明，粗放型的增长模式不可持续。因此，从近几年的宏观经济政策调整上可以看出，政府将更加重视经济的可持续发展，平衡环境、资源和经济增速的关系，摒弃单纯追求经济增速的发展模式。

宏观经济的发展离不开有利的内外部环境，在中国经济进入新阶段时，外部环境发生变化，全球贸易格局遭遇挑战。但中国经济发展的纵深仍然很大，区域发展不平衡和城乡发展不平衡问题仍然十分突出，这既是未来经济转型升级的挑战，也是深挖内需潜力、促进区域协同发展的巨大机遇。应该看到，中国经济发展的韧性是十分强劲的，从一季度的负增长到二季度增速的由负转正，成为全球极少数正增长的经济体，体现了中国经济具有非常大的潜力，结构性改革将是未来的主要路径。

汲取孙子智慧 搭建战略思维系统



书名:《善战者说》
作者:宫玉振
出版社:中信出版集团

□陈春花

《孙子兵法》一书中不少格言警句人们都能脱口而出:“知己知彼，百战不殆”“不战而屈人之兵”……《孙子兵法》俨然已成为象征东方智慧的一个超级符号。短短六千字，少有人通读，更不要说读懂读透了。相隔数千年，管理者为什么还要读一本关于《孙子兵法》的书?《善战者说》给出了充足理由。

《善战者说》打破了《孙子兵法》的篇章结构，从中提炼出孙子最核心的十二个理念，或者叫十二条原则，作为本书的十二讲。为了帮助读者更好地理解《孙子兵法》与企业管理的关系，作者把十二讲的内容构建成三个模块，分别是组织管理、竞争战略和领导力，这也是管理学中最基本的问题。

阐释战略理论

孙子作为一名思想家，一直以来深深地影响着人类智慧的发展进步。战略管理学大师明茨伯格曾说:“《孙子兵法》在今天也是一部杰出的著作，几乎没有什么新的观点能超越它。”了解《孙子兵法》，是我们理解中国谋略智慧和竞争战略的捷径。从血与火、生与死中总结出来的战争法则是人类最高智慧的结晶，能够启发和指导人们在商业领域的竞争和实践。

举个例子，孙子用道、天、地、将、法五个维度以及由此延伸出的七个问题——主孰有道、将孰有能、天地孰得、法令孰行、兵众孰强、士卒孰练、赏罚孰明来构建取胜之道的模型，对于企业的成败兴衰，可以说是极为全面而精准的概括。如何奉行长期主义?如何实现基业长青?孙子的“五事七计”指出了决定企业兴衰成败的基本要素。

《孙子兵法》是一部关于战略理论的书，是一个纲领，因极其凝练，读来难免晦涩难懂。《善战者说》不但从中提炼了十二条原则，而且汇集了从战场到商场的大大小小的实例，通过案例进行讲解，从而帮助读者更好地理解掌握这些原则。书中的案例包罗万象：从战略到组织，从计划到变化，从执行计划到应对突发事件，从前线到后勤，从内政到外交，从战前动员到战后总结，从己方视角到对方视角等。这些案例深入浅出，读者总能在其中找到引起共鸣的内容和思考的入口。

我们身处在一个剧变的时代，不确定的迷雾笼罩大地。如何看清未来、如何把握现在、如何认识自己、如何理解环境，这是深深困扰每个人的问题，管理者体会尤深。今天人们所经历的那些考验——在野心和能力之间权衡，在理想和现实之间纠结，在荣耀与责任之间徘徊——也是成大事者所经历过的。从前人的故事中照见自己，从战略的历史中看懂未来。军事战争的胜负与商业竞争的输赢，大国兴衰和公司兴衰背后有着共通的逻辑。对《孙子兵法》的精妙诠释，引领读者触类旁通、由此及彼，追本溯源，洞透层出不穷的表象，去探究战略的本质。

本书对大量案例进行了剖析。从阿里巴巴、美团、滴滴、到微软、谷歌、亚马逊；从官渡之战、赤壁之战、街亭之战，到红军长征四渡赤水、解放战争的孟良崮战役等，让读者在不同的时代、地域、人物之间纵横驰骋，自由收放视野、变换视角，从而建立起全局观和长远观，提升战略思维。

竞争中的取胜之道

《孙子兵法》从战略的高度，揭示了战争取胜的基本要素和根本原理，也确定了中国人战略思维和战略偏好的基本特质，是世界公认的一部战略学经典著作。战争是一种最强的竞争形态，《孙子兵法》所揭示的就是竞争中基本的取胜法则和基本的竞争方法论。所以，可以把《孙子兵法》看成是一部竞争理论的专著。用从这种残酷的“强竞争”的环境中所总结出来的竞争方法，来审视人们所面临的竞争，往往可以帮助人们更好地理解竞争的本质，以及竞争中的取胜之道。

《孙子兵法》战略理论的核心，强调的是最好的战略，不是通过战争的手段去取胜，而是“不战而屈人之兵”。这也是东方战略智慧的典型代表，更是引领人们摆脱战略困境的根本方针，其实这也是中国人的战略思维与西方人的战略思维最大的不同。作者总结说:“中国人的战略思维，如果概括地说，就是四个字——以智克力。”

《孙子兵法》到底讲了什么?作者做了一个高度的概括:“其实很简单，两句话就够了。一句话是，最好是不用打就能赢。另一句话是，如果非要打的话怎么办?要用智慧去打。要敢打，更要会打。要巧妙地打，要动脑子去打。要用最小的成本，去取得最大的胜利。”孙子非常喜欢用一个词——善战者，也就是用兵高手的意思，这也是本书书名《善战者说》的由来。

本书为人们开启了一扇门，让战略的思维、方法和原则可以对接今天所处的环境，找到属于自己的解决方案。更重要的是，阅读此书，能够在理解孙子智慧的基础上，搭建起自身的战略思维系统。

■ 财富书架

股票深度交易心理学



作者:[美]盖瑞·戴顿
出版社:中国青年出版社
内容简介:

这是一本把正念技巧与尖端心理学相结合，为交易者提供一套结构化的交易心理流程的书。本书讨论的重点是交易者面对的心理和情绪挑战，以及可以帮助交易者应对交易心理层面的尖端心理学。

作者简介:
盖瑞·戴顿，临床心理学博士，同时也是协助交易者提升绩效的“顶尖心理学公司”董事长。除了心理学专业，他也是一位交易心理学家、交易导师，以及活跃于S&P E-mini与外汇市场的交易者。

繁荣的悖论



作者:[美]克莱顿·克里斯坦森等
出版社:中信出版集团
内容简介:

作者在本书中揭示了一种悖论：扶贫本身无疑是高尚的，但它未能形成持续一致的结果，有时甚至把问题变得更严重——全球至少有20个国家出现了越扶越贫的情况，而且是在接受了价值几十亿美元的援助之后发生的。

作者简介:
克莱顿·克里斯坦森，世界上最有影响力的管理学学者之一，哈佛商学院的教授。他提出了21世纪有影响的颠覆创新的商业理论，影响了包括迪·格鲁夫、比尔·盖茨在内的全球企业家。

走红思维



作者:[美]布伦达·本斯
出版社:天津科学技术出版社
内容简介:

本书从定位、营销、掌控三个步骤塑造走红思维：确定6个基本定位要素，定义个人品牌；掌握5项日常活动，精准传达个人品牌；避免20个“品牌克星”，不断刷新个人品牌。

作者简介:
布伦达·本斯，毕业于哈佛商学院，获得MBA学位，被评选为世界25大高管教练之一，是一位和数十家世界500强公司的700多名企领导共事过的高管教练。曾任宝洁、百时美施贵宝等企业高管，拥有世界500强实战经验。

未来银行



作者:[美]乔纳森·马米兰
出版社:中信出版集团
内容简介:

未来不可预知，但预测银行的未来趋势需要回归本源，理解银行的发展历程。有人形象地把银行说成是资本的搬运工——把资本从价值低点搬到价值高点，价值实现空间搬运的过程，银行的角色是支付中介；价值实现时间搬运的过程，银行的角色是信用中介。

作者简介:
乔纳森·马米兰是两个合著作者的化名。其中一位是宏观经济学家，一位是投资银行家。其中一位是剑桥大学经济学博士，苏黎世联邦理工学院经济学博士，专精于研究银行宏观经济模型；另一位则具有当代金融与各种晦涩难懂投资产品的第一手经验。

点燃团队



作者:[美]南希·杜瓦特等
出版社:文汇出版社
内容简介:

本书将团队沟通分为梦想、飞跃、拼搏、攀登、到达等5个阶段，提出演讲、故事、仪式和符号4个沟通工具。演讲让同伴充满渴望，故事让未来振奋人心，仪式让大家信守承诺，符号让团队凝聚力量。灵活运用这4个沟通工具，你就能激发员工潜力。

作者简介:
南希·杜瓦特，世界级沟通大师，硅谷最大传播公司的创始人，苹果、谷歌、微软、脸书、推特等公司的指定沟通顾问。曾为美国前副总统戈尔制作《难以忽视的真相》幻灯片，让全球重视地球变暖的问题。

价值投资的十项核心原则



作者:[英]詹姆斯·蒙蒂尔
出版社:中国青年出版社
内容简介:

作者结合丰富的投资案例与行为心理学的知识，揭示了现代投资组合理论存在的缺陷，阐明价值投资才是唯一经过实践检验、能为投资者创造长期可持续收益的投资策略，并提炼出价值投资的十项核心原则。

作者简介:
詹姆斯·蒙蒂尔是著名的基金经理，现为GMO资产管理公司资产配置团队成员。他是英国杜伦大学的访问学者，也是英国皇家社会科学院成员，被媒体誉为特立独行的交易者、传统理论的批判者和具有创新精神的投资者。