

## 警惕人生中的“资源诅咒”



有资源是好事吗？

很多人会毫不犹豫地回答——当然。

然而，在现实中，拥有资源却不完全是一种好事，恰恰相反，有时候资源还会变成一种“诅咒”。

今天我们就来聊一聊“资源诅咒”这件事。

一、“资源诅咒”的由来

“资源的诅咒”是一个经济学名词，称作“富足的矛盾”(Paradox of plenty)，指的是国家或者城市拥有大量的自然资源，却反而形成工业化低落、产业难以转型、过度依赖单一经济结构的窘境。

1993年，经济学家理查德·奥蒂在《矿物经济的可持续发展：资源诅咒》一书中首次提出资源诅咒(Resource curse)的概念。

一个国家拥有丰富的石油是不是好事？

答案是不一定！

经济学家们神奇地发现：当1965~1998年全世界低中收入国家人均GNP以年均2.2%的速度增长时，OPEC(石油输出国组织)国家在同期却下降了1.3%。

再比如，委内瑞拉，这是一片得到上帝祝福的土地，这个南美国家早在1929年就成为世界石油第一出口国，在随后半个世纪中，它都是南美发展最快的国家之一。

然而，正是由于石油部门太赚钱，因此能源部门的虹吸效应非常明显，直接挤压了委内瑞拉的其他产业。

当石油价格下跌时，委内瑞拉经济就遭遇了重创，如今的委内瑞拉经济已经连续多年衰退、通货膨胀极其严重，石油带给它的并不是祝福而是诅咒。

“资源诅咒”并非国家层面独有，有时候城市也会受到资源的诅咒。

典型的例子是中国的鹤岗，鹤岗作为中国的煤城，早在1918年就开始采煤，曾经是东北老工业基地的重要能源发动机。

然而，当煤炭的产量和价格开始下降时，产业空心化的弊端就直接暴露出来了——

鹤岗GDP自2013年就开始负增长了，如今，它被人频繁提起，很大程度上是因为它那让人唏嘘的“3万一套的房子”。

二、“资源诅咒”的生动例子——荷兰病

荷兰在就曾经真实地经历过“资源诅咒”，以至于在今天的经济学界依然有一个名词——“荷兰病”

我们来说一说荷兰的故事。

二战之后，荷兰的经济和整个欧洲一样，百废待兴，然而一次勘探改变了一切。

1959年，皇家壳牌旗下的NAM公司到了荷兰北部的格罗宁根进行勘探，它的勘探目标是石油，然而长达七个月的勘探并没有找到任何石油，却意外地发现了当时欧洲规模最大的天然气田。

以此为起点，荷兰就逐渐成为欧洲最大的天然气供应国，一度占到欧洲天然气份额的50%，最高年产量超过一亿吨。

在意外发现天然气田这个天降馅饼之后，荷兰的好运并没有停止，1970年代，全球第一次石油危机爆发了，油价的上涨带着天然气的价格也迅速上窜。

荷兰在这轮危机中依靠出口天然气赚得盆满钵满，荷兰当时的人均GDP一度超过了美国。

然而这种天降横财的好事也是有代价的。

首先，直接表现就是能源出口产业赚钱导致工资水平升高，而工资升高就会吸引其他制造业的人才，从而造成产业的空心化，即民众都到天然气行业去赚快钱去了。

其次，当通过卖天然气大赚外币会推高荷兰本币的升值，而这一升值又进一步打压了荷兰制造业的出口。

再次，通过卖资源富起来的国家会推动物价和劳动力价格的双重上涨，因此也推动了制造成本的上升，同时富裕的政府开始推行高福利，在某种意义上它鼓励了国民的懒惰。

于是，在1970年代末，石油价格下降时，荷兰就直接不行了——

政府财政赤字严重，失业率居高不下，原来的制造产业被掏空。

1983年，荷兰的失业率高达10%，GDP连续数年负增长，而通货膨胀率也一度超过两位数，荷兰的“痛苦指数”直线攀升；于是，当时的《经济学人》直接给荷兰的这一现象取了一个生动的名字——“荷兰病”，专门指过渡依赖自然资源导致其他工业部门空心化的经济现象。

三、“资源诅咒”的另一面——以色列

相反，有一些国家没有自然资源，却硬生生将劣势扭转为创新的优势，典型的案例就是以色列。

以色列并不是一个适合农业的国家，这个地处地中海东南岸的国家，国土面积60%是沙漠，而适合耕种的土地仅有不到20%，它境内完全没有河流，只有一个微不足道的淡水湖和一些沟渠的小溪。

同时，以色列的4~11月几乎没有任何降雨，全年降水量仅为200毫米。200毫米是什么概念呢，相当于北京一两场大雨的雨，没错，这就是以色列的全年降雨量。

在以色列的超市，水的价格折合人民币33元每升，而鲜奶的价格为10元每升，这是一个水比奶还贵的国家。

但就是在这样恶劣的环境下，以色列发展出了世界上最领先、效率最高的农业系统。

今天，以色列农产品已占据了40%的欧

洲瓜果蔬菜市场，成为仅次于荷兰的第二大花卉供应国，奶牛、草莓、番茄、黄瓜、玫瑰等多个品种单位产量世界第一，一位以色列农民可以养活超过400个人。

那么，以色列是如何做到的呢？

答案是其打造了一套技术含量极高的农业体系，而在这套体系中，最杰出的要数其享誉世界的——滴灌技术。

不同于漫灌，滴灌技术把水以极小的颗粒度直接送到植物的根系下，水的有效利用率高达95%，而普通漫灌的利用率不到3%。

今天，以色列人早已把这套成熟的滴灌技术和设备设计成了一套完整的体系，向全世界输出，1964年诞生的耐特菲姆(NETA-FIM)滴灌公司占据了全球超过55%的滴灌市场份额。

没错，这些案例都生动地展示了资源并非唯一决定经济的变量。

其实，一个公司、一个人也是这样。

有的公司是荷兰，有的公司是以色列；有的人是荷兰，有的人是以色列。

四、公司中的“资源诅咒”

我曾经问过一位行业内经验非常丰富的VC一个问题——哪些创业公司你们是一定不会投的？

他说了很多种类型，其中一种类型是，凡是创始人宣称他坐拥一项并不在他控制范围的资源型公司，一定不能投。

比如说“我叔叔是XX的老板，我能从那里获得初期稳定的客户”“我们和XX关系很好，现在是它的独家供应商，已经签订了两年的合同”……

是的，很多人创业的出发点并不是为了解决某个问题、满足某个需求，而是完全围绕资源来创造一个项目——

“我是做保险出身的，我有很多高净值客户，所以我要做XX”“我曾经运作XX项目时，和XX行业一半的代理商关系很好，所以我要做XX”。

这样的项目非常危险，因为创始人把这些资源当做核心，总想着如何利用和榨干这些资源，但如果一个公司本身不创造价值，不真正满足需求，这些资源迟早会被耗尽。

更可怕的是，这些资源会麻痹创始人的判断，让其在对公司的核心竞争力的认知上产生偏差，从而可能忽视对公司真正能力的培养。

比如当年以超低价从大刘手上买了科幻小说《三体》影视改编权的游族公司。

没错，《三体》毫无疑问是一个大IP，也是一个核心资产，但如果游族自身不锻炼出与之匹配的驾驭能力，而仅仅是拥有它，那么很难将这个资产发挥它最大的价值。

华谊兄弟当年在上市时明确在招股书里表达了对公司大导演冯小刚这一重要资源的倚重，今天华谊兄弟的窘境大家都看到了；迪士尼之所以如今依然在全球IP界笑傲群雄，是因为它没有只躺在米老鼠和唐老鸭身上赚钱，而是创造了一套批量生产新IP的能力——除了冰雪奇缘、疯狂动物城等持续

创作的新IP，更是将皮克斯、漫威、卢卡斯影业、福克斯等IP制造机招致麾下。

是的，资源从来就不是成功的充分条件。

五、如何避免人生中的“资源诅咒”

其实资源诅咒在人生中也并不少见。

一个非常典型的例子就是中彩票，很多人会非常羡慕中彩票的人，然而，美国国家经济研究局曾做过一项研究，近20年来，美国彩票中奖者在中奖十年之后的破产率高达75%。

中彩票的人拥有资源，但缺乏驾驭资源的能力。

根据美国著名体育杂志《体育画报》统计，60%的NBA球员会在退役5年之内以破产告终，这是一个让人非常震惊的统计结果。没错，这些NBA球星毫无疑问拥有极其巨大的财富。这背后深层次的原因其实就是资源的诅咒。

关于他们破产，主要有三个原因：

巨大的财富让他们拥有极其奢华的生活方式，对花多少钱没概念；

巨大的财富让他们在退役之后失去奋斗的方向，黄赌毒常常随之而来；

巨大的财富让他们成为骗子和某些投资公司割韭菜的对象。

是的，当拥有资源而无法驾驭资源时，资源就会变成诅咒。

另一个角度，死守资源也会让人眼睛只盯着存量，影响其发挥其增量的价值。

为什么很多自媒体作者很难从一个平台转移到另一个平台？比如很多公众号作者就不愿意转型成视频作者，因为他舍不得他在原来平台上积累起来的粉丝。(哈哈，貌似在说我自己)

为什么很多有才华的年轻人明明有实力去一线闯荡但依然会回到三线城市工作？因为他爸和当地的XX关系很好，可以给他安排一份工作。

分析个有趣的案例：

去年一位读者向我咨询创业方向，他本身是一位有才华的全栈工程师，同时商业能力也很突出、执行力强，这样的人是很难得的，然而他计划做的项目却出乎人的意料——线上烧香拜佛。

我说你这是割韭菜啊，你对这个了解吗？它是你的职业方向吗？你认为它能做长久吗？

他说，不了解、不是、不认为。

我说那你为什么想做这个方向呢？

他说：“我舅舅和西南好几个大寺庙有着非同一般的关系，我去做这个有着巨大的冷启动优势”。

我一口老血喷到了屏幕上。

所以，请记住——资源既不是成功的必要条件，也不是成功的充分条件。

拥有资源，请匹配驾驭它的本领；没有资源，请修炼创造它的能力。

不卑不亢，定有希望。

不亢不卑，终将起飞。

## 穷则思变，当供应链紧张时，苹果也只能“改弦易辙”了？

当供应链问题得不到有效解决的时候，各大手机企业和汽车企业都在想方设法地进行“突围”，一些厂商只能被动地等待，等待供应链环节，产能再次释放的机会。相比于汽车企业被动等待甚至停产的状况，有一些手机厂商开始进行自我调整，寻求自我救赎的机会。

1. 苹果思变，砍掉 iPad 产能，弥补 iPhone 13 系列

苹果公司无疑就是后者。在供应链产能得不到缓解的情况下，苹果开始穷则思变了。有媒体披露称，苹果公司可能会削减 iPad 的产能，把腾出来的芯片用于利润更高的 iPhone 13 系列产品中。

事实上，当初苹果公司向台积电下订单的时候，最初是为了给新兴发布的 iPad 准备了不少的产能，但目前受到全球供应链的影响，苹果公司的供应链也出现问题无法满足当下的需求。尤其是对 iPhone 13 系列的新旗舰手机来说，由于利润率更高，因此苹果公司自然希望得到率先满足。

当初，供应链刚出现紧张之时，市场就传闻，苹果公司或许会砍掉一些 iPhone 13 订单，转而优先保障利润率更高的 iPhone 13 Pro 和 iPhone 13 Pro Max 产品，以求使自己的

利润最大化。

尤其是，苹果公司最新的季度财报显示，因为受到全球供应链的影响，致使其营收损失最少60亿美元。并且，未来的发展还有一定的不确定性，影响还将延续，并没有很快解决的希望。

2. 其实 iPad 的需求也很旺盛

供应链问题一时难以解决，苹果公司只能退而求其次地在已有的产能中进行辗转腾挪了。把一些 iPad 的产能释放出来，来满足 iPhone 13 系列的需求无疑是最简单和高效的做法。而 iPad 的市场需求也很旺盛，但因为利润率不如 iPhone 13 系列高，苹果也只有忍痛割爱了。

如今，市场传出的消息是，苹果已大幅削减 iPad 的产量以便为 iPhone 13 分配更多的组件，此举也表明全球芯片供应紧缩对苹果的打击比此前预期的还要严重。更麻烦的是，这种趋势短期内并没有好的解决办法。

有消息称，过去两个月，iPad 的产量比苹果最初的计划减少了50%，且用于旧款 iPhone 的零部件也正在转移到 iPhone 13 上。由于 iPad 和 iPhone 机型有许多共同的组件，包括核心和外围芯片。对组件进行转

移也符合自身的需求，以及满足产能需求。如今，苹果将 iPhone 13 的产量放在首位，市场认为智能手机在欧美市场的需求或将超过 iPad，而欧美市场占苹果营收的66%，因此对市场需求苹果公司自然是想尽办法来满足。

按照苹果公司每年 iPhone 系列的出货能力来看，iPhone 每年基本以约2亿台的出货量规模称霸市场，这种需求远大于 iPad 的市场需求。因此对产能重新划分也符合市场的预期。事实上，在2020年，苹果公司就将部分 iPad 部件重新分配给 iPhone 12 系列，以保护其最具标志性的产品在疫情大流行期间免受供应链限制。

3. 供应链危机下，苹果也害怕用户倒戈

因为供应链满足不了苹果公司的需求，进而对自身产能造成影响，苹果才开始寻求解决途径。而随着苹果公司产能的重新匹配，意味着用户在购买新 iPad 的时候，需要等待更长的时间。据悉，在美洲或欧洲，那些在10月底订购256GB存储空间的 iPad 的用户将不得不等到12月15日才能发货。而中国的消费者需要等待六周才能拿到新 iPad。

库克也曾表示，由于“全行业硅料短缺



和新冠疫情相关的制造中断”，本季度的影响可能会更大。一旦苹果 iPad 的新品等待周期加大，或许用户会转向 Android 阵营，采购包括三星、华为等厂商的平板电脑产品。而苹果力保 iPhone 13 系列的产能得到保障，也是担心用户会倒戈到 Android 阵营中去，因此才会对产能进行重新分配。

尤其是随着中国市场“双11”大促的到来，以及圣诞季欧美市场的需求预期提升，都需要苹果公司提前做好产能储备，不然在市场无货可提交的时候，用户的等待耐心是有限的。再加上竞争对手的新品推出速度也在提升，在一定程度上会分流一部分用户。这显然是苹果最不愿意看到的情形。