

INTERGROWTH ECONOMICS

互生 经济学

互生经济学描述的不仅仅是一种新兴的经济理论，一个新的企业盈利模式，
一个消费增值实现方式，还是一个社会问题的解决方案。

何开秀◎著

中国商业出版社

INTERGROWTH ECONOMICS

互生

经济学

互生经济学描述的不仅仅是一个新兴的经济理论，一个新的企业盈利模式，
一个消费增值实现方式，还是一个社会问题的解决方案。

何开秀◎著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

互生经济学 / 何开秀著. — 北京: 中国商业出版社, 2016.10

ISBN 978-7-5044-9605-8

I. ①互… II. ①何… III. ①中国经济—经济发展—研究 IV. ①F124

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 236619 号

中国商业出版社出版发行

010—63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京军迪印刷有限责任公司

*

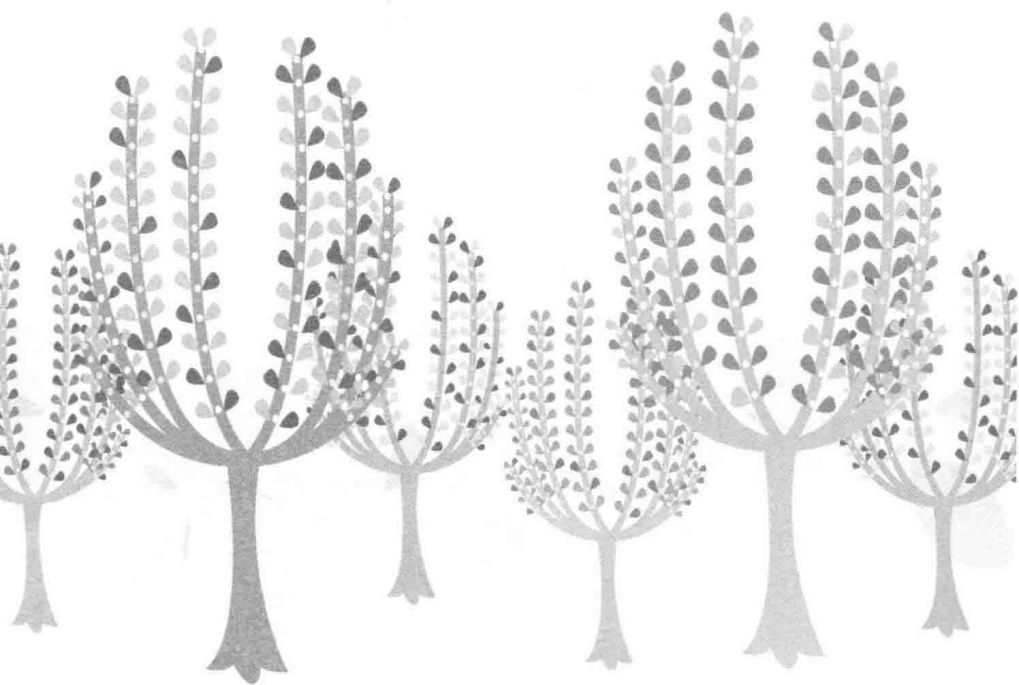
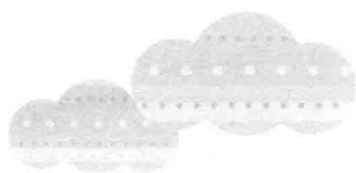
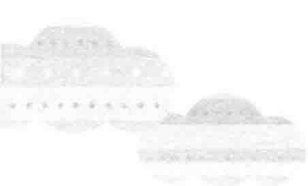
889*1194 毫米 32 开 4.75 印张 90 千字

2016 年 10 月第 1 版 2016 年 10 月第 1 次印刷

定价: 50.00 元

(如有印装质量问题可更换)

创世界经济蓝海 造五洲和谐社会



自序

中国经济发展走过了三十多年的持续高速增长，现在正处于新旧转换和转型升级的关键时期，新技术、新业态、新经济在快速增长的同时，低迷与繁荣、萧条与泡沫并存。面对这种复杂的局面，我们怎样才能突破眼前困境，让经济在平稳过渡的同时实现健康持续和良性循环的发展。为此，互生经济学提出了通过市场的买卖环节来重建市场经济的发展模式。

互生经济学认为，要建立良性循环的经济发展模式，就需要突破买卖的不相容。特别是在科技高速发达的今天，自动化解放了大量劳动生产力，标准化的产品生产模式和网络销售模式，已经打破了原来的生产和批发零售格局，企业生产模式和销售模式的调整改变了企业的盈利模式。企业盈利模式的转变必然牵动消费者收益来源的改变。目前的市场买卖都是采用单方获利的省钱折扣模式，这种模式必然导致市场竞争越来越激烈。在恶性竞争中，企业的盈利空间越争越小，消费者是越省越穷，产品的质量也无法得到保证。如何才能突破买卖关系，把单方获利模式演变成多方互利模式，让消费者越消费越有钱，让企业生意越来越好做，让资金在市场上快速循环流动产生价值，这就需要我们重新定位市场的买卖主体。我们过去更多的是在关注卖方资源的投资获利如何持续，如何利益最大化，而忽略了消费市场购买力的收益来源，实际上没有买方就没有经济的持续发展。我们的一切经济活动最后的结果都是表现在买卖的活跃上，关注买卖双方的平衡收益才是建立良性循环经济发展的重点。

我们只有突破单方获利的买卖模式，在企业与消费者之间建立一个新型的、循环的、互生互利的、相生相连的、血脉相依的经济发展新模式，让企业的发展与消费者的收益成为一体化的互利体系，才能

够充分调动消费市场的购买力。

我们知道，企业是国家经济发展的主体，企业是解决社会问题的支柱，企业是解决老百姓生存就业的平台，只有维护企业的健康发展，才有解决社会问题的能力。所以，保企业就是保民生、保就业，而保企业就要依靠消费者。互生经济模式就是在买卖环节来实现双边互利，建立利益共享，在利益共享的过程中，在多边互利的前提下，实现消费者利益的二次和三次分配，通过消费者利益的多次分配来为企业培育消费市场购买力，从而做大市场，实现经济的持续良性循环发展。

以互生经济学的解决原理为基础建立的互生系统，已经经过多年的理论实践、系统研发、体系建设以及试运营，正以完美的姿态面向社会普及推广。随着互生系统的普及使用，将非常自然地实现社会资源的重新合理分配，最终实现和谐循环的经济发展模式。这一切只是时间问题，也是我们每一个人参与进来的过程而已！

互生系统是一个社会问题解决方案的应用工具，它的实施可以为企业解决经营问题，为老百姓解决后顾之忧问题，也是在为政府去分忧解难。互生经济学描述的不仅仅是一种新兴的经济理论，一个新的企业盈利模式，一个消费增值实现方式，还是一个社会问题的解决方案。互生经济学说将会是一个未来的经济学课题，也将引领未来社会经济的发展趋势。

随着互生经济理论的不断发展和深化，互生系统在全社会的普及，以及全民持卡消费积分的实现，很多社会问题都能得到很好的解决。比如，养老资金问题、免费医疗资金问题、企业用人成本问题、社会治安问题、低保生存资金问题、企业诚信经营问题、市场经济发展的平衡问题、剩余价值的合理分配问题、个人信用问题、国家政务管理问题，等等，都能得到很好的解决。

今天在国家提出“大众创业、万众创新”和实施去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板的“供给侧改革”策略的当下，互生已

经探索出了一套符合当前需求的应用解决方案，这套解决方案是以“五众”计划的组合拳推出。“五众”即“众创”“众包”“众扶”“众筹”“众生”。“五众”计划的实施将实现大众免费创业成功，全民参与分享消费红利和实现消费者敢消费、想消费还有钱消费，从而实现拉动内需，去库存和众包企业电商的互生互利的经济发展新路径。

互生“五众”计划的落地实施，不仅能够解决中小企业发展与转型的问题，还能够帮助消费者实现消费增值，从而实现企业与消费者之间的利益相连，生生相息与和谐互利。通过互生互利，重构市场经济的新动力。

我提出互生经济学理论，并研发互生系统的目的，是为了建立一个和谐循环的经济体制，推动社会和谐发展。互生系统不是哪一个人的，它是全人类社会的智慧结晶。互生系统的全部收益已经定格分配给了社会。互生系统接受人民的监管、国家的监管、国际社会的监管，世世代代永不停歇。

何开秀

2016年7月28日于深圳

目 录

第一章 互生经济学理论篇

第一节 关于互生经济·····	3
第二节 互生经济模式的分配制度与循环经济体制的建设·····	14
第三节 互生经济模式实现的方式和可行性技术操作·····	40
第四节 互生经济模式是市场经济发展中的解决方案·····	50
第五节 互生经济循环体制建设与社会保障体制建设·····	64
第六节 互生经济在实现过程中的延伸发展·····	71
第七节 互生经济的形成对世界经济的影响·····	74
第八节 互生经济模式在发展过程中可能涉及的问题·····	79

第二章 互生系统的研发与平台的建设篇

第一节 互生经济解决原理的实现——互生系统的研发·····	85
第二节 互生系统平台的建设与管理·····	88
第三节 互生系统平台的国际运营·····	92
第四节 互生系统平台的发展规划·····	96
第五节 互生系统平台的持续服务与循环经济体制的建设·····	98

第三章 互生系统平台的市场运营篇

第一节 互生系统平台的市场运营建设——第三方机构·····	101
第二节 互生系统平台第三方机构的管理·····	105
第三节 第三方机构的慈善制度建设·····	109
第四节 互生系统平台第三方机构的使用期限·····	110

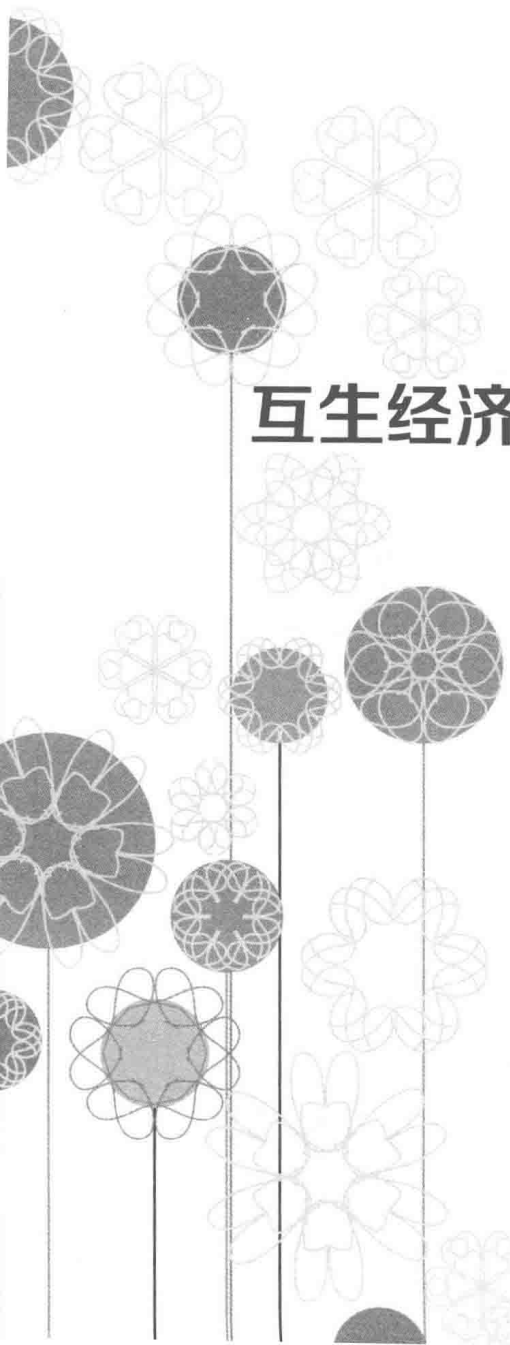
第四章 互生系统的市场使用篇

第一节 互生系统之一——企业托管系统的使用·····	113
第二节 互生系统之二——企业成员系统的使用·····	119
第三节 互生系统平台的业务系统·····	121

第五章 互生卡的普及篇

第一节 互生卡的发放与相关信息·····	127
第二节 互生卡的功能·····	130
第三节 互生卡的国际应用·····	133
第四节 互生卡的结束·····	135

跋·····	141
--------	-----

The left side of the page is decorated with a series of stylized floral and geometric patterns. These include solid dark grey circles, circles with intricate line patterns, and various star-like or snowflake-like shapes formed by overlapping lines. Some of these patterns are positioned along thin vertical stems, while others are floating in the background. The overall aesthetic is modern and minimalist.

互生经济的形成篇

第一章 互生经济学理论篇

重点提示：互生经济的概念及互生经济学。互生经济模式的分配制度与循环经济体制的建设。互生经济模式实现的方式和可行性技术操作。互生经济模式是市场经济发展中遇到的一些问题的解决方案。互生经济循环体制建设与社会保障体制建设。互生经济在实现过程中的延伸发展。互生经济的形成对世界经济的影响。互生经济模式在发展过程中可能涉及的问题。

第一节 关于互生经济

一、关于互生

互生就是互利。我们知道，千百年来，买卖基本上都是不相容的。当前，我们正处在科技高速发达时期，科技的发展和自动化程度的提高解放了大量的劳动生产力。这些被释放出来的劳动生产力将面临就业困难，就业环境的彻底改变将直接影响到他们的收益来源，老百姓的收益又直接影响着消费市场的购买力。市场购买力一旦疲软，必然导致企业生意不好和产能过剩，企业员工收益就要降低，这是一个恶性的循环，也是一个全球性的问题。无论是发达国家还是发展中国家或贫困国家，都将面临这个严峻的时代性难题。因为科技自动化的普及将改变传统意义上对人力资源的应用。社会对人才的需求将从对普通劳动生产力的需求，过渡到科技人才生产力的需求上来。虽然适应社会发展需要一个过程，但是对大多数没有接受过高等教育的人来说，却是一个脱节的时代。不仅如此，自动化快速发展的趋势，还必然导致两极分化的速度加快，社会矛盾

将会因为两极分化而凸显出来，要化解矛盾就要想办法缩小贫富差距，就要改变分配模式。这是一个非常敏感的话题，稍不顾全就会带来更多的社会问题而引发更大的社会动荡。

互生是通过互生互利的商业模式，利用买卖竞争来构筑买卖互利的机制，通过买卖互利来做大市场，通过做大市场来重置企业股权，通过股权投资来改变分配格局，通过股权的利益分配来实现社会利益的全面互利，在保护资本发展的基础上，实现全民的互利保障，这是时代发展的必然趋势和要求，也是社会和谐发展的必要条件。

二、关于互生经济

互生经济是在市场经济发展的进程中，因科技的高速发达，在科技解放了大量生产力和产能过剩的背景下出现的消费经济趋势，通过互生技术把消费资源和企业资源进行格式化整合形成消费资本力量，用消费资本的延伸应用来实现买卖互利的循环经济模式。这种模式在原经济秩序下循环延伸发展，这种循环发展不仅有利于企业的持续盈利，对消费也能参与企业盈利分配形成自然的生态机制，从而建立缩小贫富差距的循环经济体系，形成社会各资源之间互惠互利的互生经济形态，且生生不息永续发展。

三、关于互生经济学

互生经济学描述的不仅仅是一种新兴的经济理论，一种新的盈利模式，一个消费增值的实现方式，还是一个社会问题的解决方案。互生经济学说将会是一个未来的经济学课题，同时也将引领未来社会经济的发展趋势。

以互生经济学的解决原理为基础建立的互生系统，经过多年的理论实践、系统研发、体系建设以及试运营，正以完美的姿态面向社会推广。随着互生卡的普及和使用，将非常自然地实现社会资源

的重新合理分配，最终实现和谐循环的经济发展模式。这一切只是时间问题，也是我们每一个消费者参与进来的过程而已。

随着互生经济理论的不断发展和深化、互生系统在市场上的普及使用以及全民持互生卡消费积分的实现，很多社会问题都能得到很好的解决。比如，养老资金问题、免费医疗资金问题、企业用人成本问题、社会治安问题、低保生存资金问题、企业诚信经营问题、市场经济发展的平衡问题、剩余价值的合理分配问题、个人信用问题、国家政务管理问题，等等，都能得到很好的解决。

互生经济学理论的提出和互生系统的研发，主要目的是为了建立一个和谐循环的经济体制，推动社会和谐发展。互生系统不是哪一个人的，它是全人类社会的智慧结晶，它的全部收益已经定格分配给了社会。互生系统接受人民的监管、国家的监管、国际社会的监管，将世代永不停歇。

我们知道，任何一个新生事物的诞生都不会是偶然的，都要经历一个漫长的形成过程。互生也是一样，它的诞生经历了三十多年漫长的孕育过程。从作者的价值观形成，到社会问题的发现；从三十多个行业的亲身经历摸索，到互生解决方案的彻悟；从技术解决方案的寻找，到技术可操作性的研究；从市场观念的培育，到被人们接受；从政府的理解到支持，走到今天相当不易。今天摆在大家面前的互生系统，已经是一个非常完善且成熟的社会问题解决方案的应用工具，接下来就是要做好普及和应用。

众所周知，一个企业老板的价值观决定着这个企业的价值取向，一个企业的价值取向决定了这个企业的发展方向和目的。如果一个企业的价值取向是想为社会解决问题，为社会承担一份责任，那它的每一步，每一个环节，每一款产品，每一个解决方案，都在承担。

今天的互生只是一个开始，往后的发展道路还很长远，希望有更多的企业家在应用互生系统过程中，不断提出新的需求，让互生系统不断得到完善，来为国家、为社会、为人类文明的发展添上浓

墨重彩的一笔。互生带给我们的不仅仅只是一个赚钱的系统工具，还有一种互利的思维模式，这是未来社会的发展趋势，值得我们去研究、学习、完善、应用和推广。

四、互生经济的解决原理

互生经济的解决原理是以“资源整合、互利共赢”为主要内涵，以科技、金融、企业和消费者为一体的互生网络系统和新型的消费权益再分配模式，全面整合社会资源，集资源共享、利益共享、金融流通、商务流通、信息交流、广告宣传、消费增值为一身，满足多方需求，用一卡通用积分帮助企业锁定消费者建立商务流通利益共同体，用互生网络系统将消费积分进行复合应用，给企业带来新的盈利点，给消费者带来消费增值，最终实现企业和消费者的永续保障。

五、互生经济产生的时代背景

中国政府提出建立和谐社会，这不仅是中国人民的幸事，也是世界人民的幸事。要建立和谐社会，就要实现经济和谐，要实现人人有保障，要建立缩小贫富差距的机制。

要建立缩小贫富差距的机制，就要从分配体制上去寻找解决的办法。过去，历史上解决分配问题的办法是依靠战争。但在科技高速发达的今天不能再发生战争了，历史的教训告诉我们，战争不是解决贫富差距的根本办法。

今天，科技的高速发达和生产自动化的提高，不仅提高了产品的生产量，也把人们从繁重的劳动中解放了出来。互联网的网上消费又打破了传统批发零售的格局，也把过去的局域竞争演变成了大范围的世界性竞争。商场的恶性竞争又使产品变得廉价和过剩，从而导致经济危机。如今企业要赚钱已不再是“酒香不怕巷子深”的时代，争夺消费者是今天商业战争的焦点，消费资源是企业盈利的

关键资本，谁掌握了消费资源，就等于掌握了企业的盈利资本。

中国是人口大国，人民的消费水平在不断地提升，中国正在成为国际性的消费大国，这是众商家必争的资源。可是中国还处在以生产力为主要经济来源的阶段中，商品过剩下的生产力是廉价的。生产自动化的提高和发展，使人口大国也存在就业压力。中国真正吸引国际商家的，除了廉价的生产力以外，就是日益增长的消费经济。

如何用好日益增长的消费经济来缓解生产经济的压力，为中国经济探出一条新路径，是企业家责无旁贷的责任。可零散的消费资源就好比是散落在砂子里的金子，只有把金子从砂子中寻找出来才是有价值的。如果能将消费资源整合形成消费资本力量，就能够对市场的消费形成影响力，从而寻找出一条买卖互利的新经济之路。

“整合消费资源、形成消费资本”这个理念不是陌生的，有很多的第三方机构都在做这项工作。他们花费了大量的人力、财力、时间，但真正能存活下来的却寥寥无几，而且也是垂死挣扎。分析他们的失败原因有以下几个方面：

1. 一个企业独立建立第三方的服务平台，独立管理、独立运营、独自开拓市场、独自完成后续服务，投资大、时间长、运营成本过高。

2. 多个第三方的相互恶性竞争伤及企业，也给消费者带来不便，所以企业参与的积极性不高。

3. 由于过高的经营成本，自然加大了对企业的压力，消费者的好处相对也大打折扣，企业与消费者都不满意。

4. 第三方完全依靠不停地进行广告促销，而广告促销的成本也是相当高的，迫使第三方企业进入恶性循环之中。

5. 众多第三方也试着大家联盟，希望给消费者提供更大的方便，但联盟体内部并无实际的利益相助，形成外联内争的局面。

6. 第三方服务机构不能与传统的实体企业相比，实体企业是以

产品为导向，而第三方服务机构是以为企业提供服务为导向。也就是说，第三方服务机构是企业商务活动的一个平台，不同的平台提供不同的服务产品，企业可以在任何平台上自主经营，企业是否选择你的平台就看你的平台是否能为企业提供所需要的服务，而且是增值服务。

我们知道：

要建立和谐社会，首先要实现经济和谐。

要实现经济和谐，就要建立缩小贫富差距的机制。

要建立缩小贫富差距的机制，只有调整利益的重新分配。

要调整利益的重新分配，就要掌握企业的盈利资本。

今天，什么是企业的盈利资本？

是货币资本？技术资本？不是消费资本？

在产能过剩的今天，上述三大资本中只有消费资本才是企业盈利的关键资本。因为企业有钱有技术也不一定能盈利，但只要有消费者，就一定能盈利。

但是，要消费者消费，就要消费者有钱。

要消费者有钱，就要消费者有工作。

要消费者有工作，就要有企业用人。

要企业用人，就要企业盈利。

要企业盈利，就要消费者消费。

所以，只有建立对企业对消费者双方都有利的互利机制，才能缓解这种彼此的矛盾。但如今的企业为了争抢消费者，无限制地大打价格竞争战，表面上看来优惠了消费者，但实际上却损害了价值链上各个环节的利益，导入了恶性循环中。因此，只有建立有秩序的商业竞争机制，在既不影响价值链上各方利益的前提下，又能惠顾消费者，才能形成良好的竞争机制，才能确保企业的稳定发展。

互生就是基于这种思想，从中寻找出一条互利之路。互生通过一个技术平台，把企业与消费者和第三方服务机构都整合在一个平