

易 业

游走于天堂与地狱之间的超级经营模式

Barter economy

赵云喜 著

ZhaoYunxiZhu

WWW.111-111.NET

Never play by the rules

永不遵循常规

never play in cash

永不支付现金

never play the truth

永不揭露真相

广东经济出版社

F270
Z347



易 业

游走于天堂与地狱之间的超级经营模式

Barter economy

赵云喜 著
ZhaoYunxiZhu

广东经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

易业：游走于天堂与地狱之间的超级经营模式 / 赵云喜
著，—广州：广东经济出版社，2003.11

ISBN 7-80677-583-8

I. 易… II. 赵… III. 经营—经济模式 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第094663号

出版 发行 经销 印刷	广东经济出版社(广州市环市东路水荫路11号5楼) 广东新华发行集团 广东出版技校河东彩印厂 (南海市盐步镇河东管理区)
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	11.75
字数	150 000
版次	2003年11月第1版
印次	2003年11月第1次
印数	1~5 000册
书号	ISBN 7-80677-583-8/F·945
定价	25.00元

如发现印装质量有问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

发行部地址：广州市合群一马路111号省图批107号

电话：(020) 83780718 83790316 邮政编码：510100

邮购地址：广州市东湖西路邮局29号信箱 邮政编码：510100

(广东经世图书发行中心)

本社网址：<http://www.sun-book.com>

• 版权所有 翻版必究 •



赵云喜(喜子), 1963年出生。企业设计模型原创者, 长期从事企业战略管理, 担任多家著名企业执行董事、董事和顾问。

主要著作有《人生成本论》
(上海三联书店)、《资本学》
(中国城市出版社)、《企业设计家》、《知识资本家》、《告别儒商时代》(中华工商联合出版社)、
《新道德经》(广州出版社)等。

作者通联:

<http://www.111-111.net>

<http://www.chinabrand.com.cn>

E-mail: 111-111@vip.sina.com

yunxizhao@msn.com

电话: 020-84063618



易业书系

《易 业》

《易业管理》

《易业经营》

《易业投资》

《易业营销》

《城市易业》

《服务易业》

《易业创业》

选题策划：房仲明

责任编辑：谭 莉

nancytan@126.com

责任技编：洪晓鑫

封面设计：喜 子

目 录

第一章 变易时代的结构 (1)

引 言 (1)

一、简易化生存 (5)

1. 简易化：奶酪文化的兴起 (6)
2. 变易化：移动物体还是移动自己 (8)
3. 从“E时代”到“易时代” (11)

二、看看这个变易的世界 (13)

1. 知识的变易：不是我不明白 (13)
2. 资本的变易：谁知道财富的性格 (16)
3. 权力的变易：资本与知本的博弈 (24)
4. 商品的变易：从嘴巴到面子 (26)
5. 消费的结构：经济的发动机 (29)
6. 货币的变易：是否进入了伪币时代 (38)
7. 财富的结构：钱会生钱吗 (41)
8. 生产的变易：当生产变成了消费 (43)
9. 管理和企业结构的变易：走向自主管理 (44)
10. 制度的变易：如何降低制度成本 (48)
11. 城市的变易：城市包围农村 (49)
12. 变易的圆心：不易原则 (51)

三、加速交易的世界 (53)

1. “交易加速”：当世界走向我们 (54)
2. 企业资源经营：流水不腐 (56)
3. 置换模式：使无中生有成为可能 (60)

第二章 易业的魔杖 (66)

一、易智与易商 (67)

1. 发现能力：化腐朽为神奇 (67)

2. 应变能力：把握危中之机（67）
3. 求变能力：成为变局的制造者（68）
4. 激活能力：怎样吃“休克鱼”（70）
5. 整合思维能力：第三者革命（70）
6. 辩证思维能力：反向判断的诀窍（72）
7. 情商与易商：由智到慧的转换（74）

二、易业的策略（75）

1. 战略易学：方向正确是关键（75）
2. 战术易学：大事做于细（76）
3. 易借略：借来东风三分天下（77）
4. 利用互动：你会利用他人吗（78）
5. 出卖诚信：真诚有价吗（81）
6. 易出自己：个人可以出卖吗（82）
7. 编码与解码：你会通用数据的转换吗（82）

第三章 易业的经营（85）

一、易业产生的条件（85）

1. 货币的革命：易业的第一推动（86）
2. 交易方式的革命：多边交易的诞生（87）
3. 生产财富还是经营财富（89）

二、易业交易的经营体系（91）

1. 易业与商业（91）
2. 易业经营的主要范围（93）
3. 易业经营的主要组织方式（97）
4. 易货交易的主要方式（99）
5. 易货贸易的主要经营范围（102）
6. 易业委托交易的基本标准（105）

三、易业公司的管理体系（108）

1. 信息管理系统（109）
2. 会员管理系统（109）
3. 业务管理系统（111）
4. 易货额度管理（111）

- 5. 风险管理 (111)
- 6. 会员卡与一卡通的管理 (112)
- 7. 易业代理公司 (112)
- 8. 企业信用测评 (112)
- 9. 企业易货部 (112)
- 四、易业交易主要业务内容介绍 (114)
 - 1. 服务易货业务流程 (114)
 - 2. 资本运营 (115)
 - 3. 城市经营 (116)
 - 4. 国有资产经营 (118)

第四章 易业营销模式 (127)

一、市场细分与二次定位 (128)

- 1. 为什么推崇易业营销 (128)
- 2. 商品的二次定位 (128)

二、修补产品缺陷 (129)

- 1. 如何修补产品缺陷 (129)
- 2. 多边链接 (131)
- 3. 市场环境需要建造生产、消费和服务的生物链 (131)
- 4. 在产品概念中存在着核心产品和完整产品的区别 (132)
- 5. 为什么物美价廉产品不畅销 (135)
- 6. 烂尾工程、项目是由于环境条件的变化所产生的 (136)

三、创造竞争优势 (136)

- 1. 市场博弈 (138)
- 2. 无序竞争 (138)
- 3. 竞争透明度 (139)
- 4. 劣势竞争术 (139)
- 5. 改变游戏规则 (140)

第五章 易业创业 (145)

一、易业创业 (146)

1. 创业的瓶颈 (146)

2. 易业创业的优势 (148)

二、易业创业的主要方式 (150)

1. 利用别人的钱创业 (151)

2. 负债经营 (151)

3. 用别人的企业管理 (152)

4. 用别人的项目经营 (152)

5. 用别人的市场网络营销 (153)

6. 用别人的人管理 (155)

7. 平民创业模式 (155)

三、易业创业的基本程序 (155)

1. 成为易业会员 (156)

2. 易业自助创业行动 (156)

3. 易业投资创业 (157)

4. 建立诚信文化 (158)

第六章 易业投资家 (163)

一、易业投资的模式 (164)

1. 易业投资 (164)

2. 易业投资公司 (167)

3. 易业投资公司为什么是银行不能替代的 (168)

4. 易业投资家 (169)

5. 易业投资的投资工具 (170)

6. 易业投资流程 (171)

7. 易业投资的资金来源 (171)

二、谋略型投资家 (172)

1. 易智易商的培养 (173)

2. 易业投资家素质 (173)

3. 易业投资家的经营 (175)

后 记 (179)

第一章 变易时代的结构

引言

2000年9月11日，我的一位非常要好的朋友和师长、马来西亚籍企业家薄石先生正在度过他的63岁生日。在同一时间，地球另一端的美国纽约发生了震惊世界的“9·11”恐怖袭击事件。这是一次奇妙的巧合，我对薄石先生说：“您的生日也太隆重了，人类都将记住这一天！”

薄石先生虽然是马来西亚籍的华人企业家和学者，但他的事业多半在中国。十多年来，他在中国纵横捭阖，并购、参股和组建了50多家公司，其中多半是大中型企业，主要行业包括摩托车、百货、啤酒和软件业等。而他却是一个一直深居幕后的经济狂人，中国的主要城市都有他的企业。要不是他带着我出巡了他的几家企业，我真不敢相信他就是幕后老板。尽管他一直在经营中国企业，却从未给中国带来一分钱的投资，他采取一种奇特的经营手段，吞吐于中国的资本市场，构建了自己的经济王国。但他为人非常低调，尽管他干出了一系列惊人的举措，但我们在媒介上却找不到他的足迹。真是大象无形、大形无迹。

在中国，一批批“问题富豪”纷纷落马，其中不少人是薄石的朋友。那些昨日还在“富人榜”上炫耀的“首富”们，今日已经成为阶下囚。我非常清楚，薄石先生其实也游走于中国经济领域的风险世界，但这个早已全身而退的“老狐狸”，好像与风险无缘。

薄石先生尽管非常繁忙，但还是神出鬼没地经常在广州出现，只要时间许可，薄石先生都会请我过去聊天。与薄石先生交流是一件非常愉快的事情，对于我来讲，更是一个学习的良机。在前几年，我和薄石先生也有过工作上的合作，这个过程使我直接领略了薄石先生的商业智慧。在他淡出商海之后，开始有分寸地向我披露他在中国的神密行踪，并开始与我探讨企业经营中最“不可告人”的密招。于是，在这位“老狐狸”的点拨下，我综合了国内外多家企业的成功与失败的经验教训，形成了这部《易业》。

“9·11”之后，我和薄石先生在广州的假日酒店进行了一次非常痛快的交谈，我们两个人甚至忘记了用晚餐。薄石先生非常兴奋地对我说了下面一段话：

这是一个变易的时代！

无论你的生活变得更好，还是变得更糟，你都无法抵挡变化。你要么主动地推进变化，要么被动地适应变化；你可以不去动别人的奶酪，但无法拒绝别人动你的奶酪。“9·11”一个瞬间的变化，改变了世界的格局，也打破了美国人的百年神话：美国，这个从来都是把战火烧到别人家里的国家，终于尝到了战争的味道，这个被认为是人类最强大、最安全的国家，从此进入了如履薄冰的状态。美国耗资巨大的导弹防御系统，完全无奈于“9·11”恐怖分子的袭击：在你的国家，以你的飞机和你的汽油，在短短的数十分钟内给你以致命的创伤！如此简易的方式，如此防不胜防的招数，显示了人类愈发的脆弱和不安，一切像神话，却是现实。试问，世界上还有什么不能变化的吗？无论是在我们的生活周围，还是在世界的任何地方，变易已经成为我们这个时代惟一不变的特征！

我知道薄石先生是一个充满商业头脑的学者， he 可以从政治、宗教、学术、民俗等各种现象中发现商机。在他人生的商场搏击中，他显然是一

个胜家。而他真正的成功，在于他能够在该退休的年龄完全退休，从此可以进入完全自我的个人生活。显然，我与薄石先生无法相比。虽然我也为大老板打过工，自己也做过小老板，但都没有进入过薄石先生的这种境界。在薄石先生全身而退之时，我却要考虑如何进入他的那种状态，毕竟我小他20多岁。

但是，我与薄石先生所面对的局面大不相同了，“9·11”就好象一个分水岭，我们都相信，“9·11”之后的竞争将更残酷。以往我们讲“三十年河东，三十年河西”，现在看来，时局变化的节奏要快得多。变化使我们的世界越来越精彩，变化也使世界的竞争越来越激烈。且不谈大型企业，就连我们个人的生存与竞争都已经国际化，过去那些可望不可及的外国佬，现在已经是我們面对面的竞争者。从某种程度讲，适应变化的能力已经成为生存能力的基础。而人们正是为了适应这些变化，而付出了数倍乃至10倍的努力，这种努力严重地透支着人们的健康，使许许多多的人未老先衰。据相关部门调查显示，部分大型城市的高收入阶层，平均生理年龄提前老化了13年以上。预计未来40岁左右的竞争者，因压力过大的猝死将经常发生！而薄石先生的年轻态使人惊诧，他的身体状态非常好，和他一起行走时，我经常跟不上他。

薄石先生非常赞成我在《人生成本论》一书中的观点，崇尚一种低成本的人生经营策略。

薄石说：“人们在经营企业的时候，一定不要忘记自己是在经营人生！”是呀，现代社会给创业者设置了诸多的障碍，高学历、漫长而艰难的资本原始积累等都形成了很高的门槛。一般说来，一个人自己所拥有的资源，决定了自己的命运。如果你不具有一定的条件，你就永远被挡拒在财富与成功的大门之外。通常一个打工者要通过长期不懈的努力才能在别人的公司获得一定的地位和经验，然后再凭自己积累的原始资本创业。而大多数的情况是，自己辛辛苦苦的工资积累根本不足以支撑创业的启动经

费,越来越大的生活压力和越来越高的创业门槛,使得多数依托工资积累创业的方式日趋艰难。我们现在所面对的所谓成功者,其资本原始积累的过程多是十分隐秘的,相当一部分经不起深究。我们理解在当时的社会经济条件下,他们所采取的变通方式,这当然不是表示我们认同和支持那些方式。在一个尚缺乏游戏规则的经济环境中,一些人采取违规的方式实现资本原始积累,可能具有一定现实的合理性。但时至今日,我们完全没有可能采取那些方式了。这不仅是法律的原则,也是现实条件的限制。有没有较为便捷的途径,使我们能够超越资本原始积累的局限,是我们一直在苦苦追索的事情。

在我10年之久的商旅生涯中,我接触到了奉行“最小努力原则”的成功者,也似乎悟到了“最小作用力”的处事秘诀,更感悟到“大事未必难,小事未必易”。在我接触与合作过的多家大型集团企业的总裁中,有靠战略成功者,有靠战术成功者,虽然有长胜者,有短胜者,有商圣、商神和商鬼品位高低之别,但若以平和的心态视之,对人们很有启发。

大浪淘沙。在市场经济逐步成熟,市场逐步规范的今天,许多依靠旁门左道的不法经营者,已经被市场经济规则无情淘汰,他们根本经不起“小浪”的洗淘!从仰融事件到周正毅案发,中国富人的“集体沦陷”,宣告了中国商人自我经营能力与智慧的巨大缺陷,他们所留下的财富,是一串串歪歪斜斜的脚印,和无数个发育不全甚至畸形的幼儿。这是社会的损失,也是社会的遗产和财富。缺陷和损失可能会成为下一步的机遇,今天的劣势可能会成为下一步的优势。他们的“成”与“不成”,“易”与“不易”,不仅给我们留下了经验,也给我们留下了机遇。当我们面对这些遗产和财富,应该采取怎样的态度呢?

我十分庆幸生活在一个变易的时代,这种变易弥补了我许许多多的生命缺憾。正是这种变易,实现了我的许多奢望和愿景,使我得以充分发挥自己的想像力和创造力。我们生活在一个财富并不困乏的时代,如何学会



创造财富和经营财富，特别学会在交易中发现机遇，是我们追求的目标。

当我经历过这些起伏波澜之后，深深体会到孙中山先生“行易知难”的内涵，而我则要将其表述为“知难行易”，回想起来，大胜大败、大得大失也“不过如此”。

一、简易化生存

2003年6月9日，我和中国家电行业的一个非常具有争议的人物、成功收购科龙集团并刚刚收购了安徽美菱集团的格林科尔董事长顾维军先生坐到了一起，他非常自如地回答了我向他提出的一系列问题。顾维军在人们怀疑的目光中开始了他在中国的资本运营，并获得了出人预料的成功，一连串收购了科龙、容声、华宝、美菱等电冰箱品牌，并挥师北上直逼新飞、海尔，他的手下已经掌控了中国电冰箱行业的大半壁江山。和薄石先生差不多，他10多年前辗转于海外，最终选择中国为拓展事业的主战场。我无法预测他最终能否实现“整合中国制冷行业”的战略构想，单单从他的运作技巧上看，他是一个成功者。如果追踪顾维军的发展轨迹，会发现他进军中国白色家电市场的手段非常简单，他轻而易举地动了中国家电业的“奶酪”，成为一个非常出色的“企业交易商”（以企业为商品的交易者）。顾氏最终能否获得持久的成功我们在此姑且不论，但有一点可以肯定，顾氏是一个变易时代的机遇把握者。

不错，变易的时代是处处充满危机的时代，任何人的“奶酪”都有可能被别人争夺；变易时代更是充满机遇和希望的时代，人人都有可能获得更大的“奶酪”。人们总是在回首往事时，发现自己常常失去了好的机遇，而对自己正在拥有的机遇视而不见。事实上，机遇总是偏爱先知先

觉者，谁能够率先在认识上有所突破，就可以把握珍贵的机遇。只要你能认真地分析一下时代变易的机理，就会发现无穷的机遇，这种发现就是价值。当然，即便在急速变易的时代，上帝给予人们的机遇还是均等的，能不能适应变易，能不能在变易中把握主动，关键在于对变易认识和把握的速度。事物在不断地变化，这是人人都可以理解接受的，如果仅停留在这个层面，则不存在胜败之分。人类在基于共同认同这一理念的前提下，实质上的竞争在于速度上。大体可分三个层次：①对新事物发现和理解的速度；②对变易结构理解的速度；③对运用变易手段适应的速度。第一个是接受信息层面，第二个是理解层面，第三个是运作层面，我将和读者一起探讨。

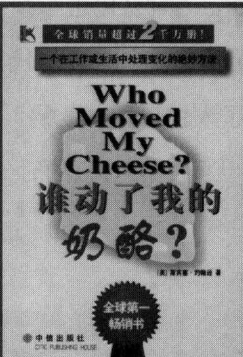
把握速度的机巧何在？这是生活在变易时代的人们所面临的紧迫课题。信息时代给我们带来了信息的无限丰富，同时也给我们带来了信息垃圾的过剩，过多的信息不仅不能帮助我们思考，反而为我们增加了思维负担。为了这些问题，我们需要运用全新的认识工具、思考分析工具和运用工具，才能从其束缚中解脱出来。简单地说，需要变易的思维方式、简易的行为方式和容易的处世方式。概括地讲，就是简易化生存。

1. 简易化：奶酪文化的兴起

斯宾塞·约翰逊博士一本极简易的寓言体的小册子《谁动了我的奶酪》风靡世界，全球销量超过2000万册。这使得许多终生追求却难以出版一本专著的经济学家大为不解：如此简单的东西怎么会风靡全球？

原来，简单是一件极不容易的事情。通用电气CEO杰克·韦尔奇说：“你简直无法想象让人们变得简单是一件多么困难的事情，他们恐惧简单，惟恐一旦自己变得简单就会被人说成是大脑简单。而现实中，事实正相反，那些思路清楚、坚忍不拔的人们正是最简单的人。”现实中正是

谁动了我的奶酪？



一本畅销2000多万册的小册子，表达了当代人的生存心态，应变能力成了生存能力的代名词。

如此，学者往往把简单的问题复杂化，以显示自己学识渊博，而行动者则需要把复杂的问题简单化，以便于行动。如果你不能够保持行为方式和生活方式的简单化，就等于背上沉重的包袱和别人赛跑。在这个跑道上，僵化的思维方式注定要落伍，拥有鲜活思维方式的人将会成为优胜者。吉姆·柯林斯在《从优秀到卓越》一书中说：“通向伟大公司的惟一道路就是删繁就简和勤奋工作。”这是他在研究了1435家优秀公司过去40年的发展历程后（1435家优秀公司仅有11家最终成为了伟大的公司），得出了这样一个似乎太过寻常的结论。

斯宾塞·约翰逊博士与传奇式的管理咨询专家肯尼斯·布兰查德博士合著的《一分钟经理人》，更深入阐释了“简单化”生存的原理。我认为，一个知识渊博的学者能够用最通俗的语言与读者交流，显示了学者最珍贵的美德！

而我更愿意将其表述为“简易”。“简易”本身是一件极不“简单”的事情，因为“简易”既是一种简化，也是一种高度的优化。条条大路通罗马，而“简易”指的是最近的一条道路。而实现“简易化”，还需要两个得力的工具：变易和容易。“变易”已经成为当代惟一不变的规律，“简易”已经成为人们最不容易实现的生存方式。易，则易；不易，则不易。通俗地说，就是不变动，不容易，变动了才容易。也就是说，变易和简易原本是一回事。可以说，“变易”与“简易”已经成为时代的特征，因为有了“变易”和“简易”，事情才会变得“容易”，“简易化生存”已经成为新时代的社会隐语，斯宾塞·约翰逊博士无疑已经成为时代的代言人。毫无疑问，《谁动了我的奶酪》一书走红，反映了人们认同“变易”的时代特征；《一分钟经理人》系列走红，反映了人们认同“简易”的时代需求。

2. 变易化：移动物体还是移动自己