

时代之巅

互联网构建
新经济



水木然 / 著



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

时代之巅

互联网构建新经济

水木然 著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING

内 容 简 介

在互联网技术的冲击下，我们的社会特别是企业正在发生经济秩序的变迁。在这种变迁中涉及人们的生活方式和经济结构将会呈现革命性的变化。在当前的经济转型时期，企业最重要的任务不再是发现市场和机会，而是必须思考自己的核心竞争力是什么，如何围绕核心竞争力来构建商业模式，在市场上取得独特地位。

本书对个人发展规划、企业战略布局给予了建议，同时对中国未来、世界趋势作出展望，注重归纳和总结，呈现规律和本质，期待读者能更进一步地了解各种变化的真相。

本书适合互联网从业者、企业管理人员、政府监管者等阅读，也适用于对商业变革有着浓厚兴趣的投资者、研究人员以及高校的广大师生等相关人士。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目 (CIP) 数据

时代之巅：互联网构建新经济 / 水木然著. —北京：电子工业出版社，2016.7
ISBN 978-7-121-29329-0

I. ①时… II. ①水… III. ①网络经济—研究 IV. ①F062.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 155372 号

策划编辑：李 洁

责任编辑：刘真平

印 刷：三河市双峰印刷装订有限公司

装 订：三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1 000 1/16 印张：16 字数：245 千字

版 次：2016 年 7 月第 1 版

印 次：2016 年 7 月第 2 次印刷

定 价：49.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888, 88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：lijie@phei.com.cn。

| 目 录 |

CONTENTS

第一章 黑金时代 / 1

中国传统的发展模式：

权力（官员）+权力寻租者（企业家）+政策（政府）

这种模式不公平、不平等，不可持续，让整个社会陷入深渊，越陷越深，不可自拔。

中国未来的发展模式：

创新（企业）+自由竞争（公平市场）+激励（政府）

第一节 政商分家 / 2

第二节 煤老板的末日 / 7

1. 诞生 / 8
2. 矿难 / 9
3. 民间借贷 / 11
4. 宁要三三得九，不要二四得八 / 12
5. 盛极而衰 / 13

第三节 廉价时代 / 17

第四节 十大怪相 / 20

1. 商品怪相 / 21
2. 人才怪相 / 21

3. 产业怪相 / 21
4. 金融怪相 / 22
5. 创新怪相 / 22
6. 调控怪相 / 22
7. 税收怪相 / 23
8. 社保怪相 / 23
9. 心态怪相 / 23
10. 合作怪相 / 24

第二章 金融泡沫 / 25

互联网衍生的各种新兴经济模式，比如“共享经济”和“个体经济”，也正在瓦解传统资本，而资本扩张所依赖的创造力和创新性，正在促使资本裂变，资本在未来唯一的出路就是在“裂变”中增长。

第一节 杠杆失控 / 26

1. 杠杆无处不在 / 26
2. 杠杆加杠杆 / 28
3. 杠杆折断 / 30
4. 杠杆带来的实体崩溃 / 31

第二节 “金融”盛世 / 33

1. 金融乱象 / 33
2. 传统企业该向何处哭诉 / 36
3. 中国需要健康的金融体系 / 37

第三节 财富和货币 / 38

第四节 经济危机 / 43

第五节 直升机撒钱 / 46

第六节 警惕战争 / 52

1. 德国为什么妄图吞并世界 / 54
2. 日本为什么要侵略中国东北 / 56
3. 认清国际形势，做好突发准备 / 59

第三章 危中有机 / 63

在当前的经济转型时期，企业最重要的任务不再是发现市场和机会，而是必须思考自己的核心竞争力是什么，如何围绕核心竞争力来构建商业模式，在市场上取得独特地位。

第一节 风口消失 / 64

第二节 供应链逆袭 / 69

1. 传统供应链 / 70
2. 互联网时代新供应链 / 70
3. 电子商务的本质 / 74
4. 零售模式 / 75
5. 从创意到产品 / 75
6. 新零售 / 77
7. 网红经济 / 77
8. 定制产品 / 78

第三节 危机中的希望 / 80

第四章 个体崛起 / 87

互联网时代的企业，遵守的应该是“长板原理”，即当你把桶倾斜时，你会发现一只桶能装的水量决定了你的长板（核心竞争力）。如今提倡大众创业，公司成立的门槛越来越低。你只需要有一块足够长的长板，再配合一个管理者，就可以有立足之地。

第一节 “公司”消失 / 88

第二节 新知识分子 / 96

1. 知识 / 98

2. 创新 / 98

3. 独立 / 99

4. 创造性 / 101

第三节 长板原理 / 102

第四节 强者通吃 / 105

第五节 集聚效应 / 113

第五章 读懂中国 / 119

今后的世界，不同地区的文化、政策和市场差别只会越来越大。这恰恰给了那些本土化、小众化的产品机会，以前的企业越做越宽，今后的企业一定是越做越深，精耕细作才是未来企业的出路。

第一节 什么企业会被淘汰 / 120

1. 中国的企业划分 / 120

2. 服务型企业的消失 / 123

3. 未来企业的存在形式 / 125

第二节 中国城市格局 / 126

1. 经济中心城市 / 126

2. 4个一线城市 / 127

3. 产业链 / 133

4. 城市格局变化 / 135

第三节 中国的特殊性 / 137

1. 破冰时代 / 137
2. 关于民主 / 142
3. 关于崛起 / 143
4. 关于我们 / 144

第四节 管仲经济学 / 145

第五节 规则与道德 / 152

第六节 价值洼地 / 155

第六章 公司战略 / 163

未来的社会，一定是高度分工和协作的有机体。只有这样因势利导，才能将社会最有效的资源流通到最合适的地方去，这就是中国未来的商业文明，让最合适的人去做最合适的事。

第一节 宝洁的衰败 / 164

第二节 董明珠和雷军的 10 亿赌注 / 168

1. 小米 / 169
2. 格力 / 171

第三节 中国企业变化趋势 / 173

1. 未来商业模式特色 / 173
2. 未来企业变化趋势 / 175

第四节 原始积累 / 176

1. 小米 / 177
2. 三只松鼠 / 179

第五节 ZARA 的崛起 / 181

1. 快速反应 / 181

2. 时尚捕捉 / 182

3. 强物流 / 183

4. 不营销 / 184

5. 大数据 / 185

6. 金融链 / 187

第六节 神秘的华为 / 188

1. 在产品方面 / 189

2. 在研发方面 / 190

3. 论生态搭建 / 192

4. 任正非语录 / 194

第七节 跨界互联 / 198

1. 大工业时代 / 198

2. 三分天下 / 199

3. 互相隔离 / 201

第七章 展望未来 / 205

在大机会时代，千万不要机会主义，我们要有战略耐性。

——任正非

第一节 先裂变后聚变 / 206

1. 组织是如何形成的 / 207

2. 分裂是如何开始的——裂变 / 208

3. 每个人都是一个独立经济体 / 209

4. 组织是如何再形成的——聚变 / 209

第二节 七波红利 / 211

1. 第一波红利——商品的流动 / 212
 2. 第二波红利——商品的制造 / 213
 3. 第三波红利——资源的变现 / 213
 4. 第四波红利——互联网变革 / 214
 5. 第五波红利——资产证券化 / 215
 6. 第六波红利——超级城市化 / 216
 7. 未来的红利 / 217
- 第三节 金融思维 / 219
1. 金融青年 / 219
 2. 工具箱意识 / 220
 3. 经济杠杆 / 221
 4. 四种角色 / 222
 5. 为实体服务 / 223
 6. 同人性博弈 / 224
- 第四节 百家争鸣 / 224
- 第五节 三大趋势 / 229
1. 未来所有现实都会被“模拟” / 229
 2. 未来所有资产都会被“共享” / 231
 3. 未来所有人都会获得“自由” / 232
- 第六节 转变与预言 / 234
1. 中国正在经历的转变点 / 234
 2. 对未来的 30 个预言 / 236

黑金时代

中国传统的发展模式：

权力（官员）+权力寻租者（企业家）+政策（政府）

这种模式不公平、不平等，不可持续，让整个社会陷入深渊，越陷越深，不可自拔。

中国未来的发展模式：

创新（企业）+自由竞争（公平市场）+激励（政府）

第一节 政商分家

中国上一阶段的改革开放是在计划经济的基础上改进而来的。计划经济采取的是 20 世纪 50 年代全面移植而来的苏联模式，即政府的各种权力之手习惯于无所不在地挥舞，对各种经营主题进行“主导”和“干预”。

虽然我们后来实行了改革开放，但就像有人曾经所说的：“我们是在摸着石头过河”。政府并没有放任让社会自由运转经营，而是一边试探一边发展。因此，直到现在，中国经济的大势始终没有脱离权力的干扰。政府干预主要体现在价格定制、资源配置、政策制定等方面，而市场经济最核心的优势在于自发式调整，它更需要自由地进行调节。所以，中国经济始终没有真正地踏上市场经济的运行轨道。

所以，在中国从计划经济向市场经济转型的过程中，一方面激发了民间的很大创造力，但是因为权力的如影随形，导致“政商不分家”。中国的企业要想发展，必须搞好同政府的关系，拿政策、拿资源、批文件、盖合同，等等，都少不了政府的配合。这就不可避免地产生了“权力搅拌买卖”的牟利空间，因而滋生出种种腐败。

这也导致中国的“企业家”和“政客”们纠结在一起。当然从历史上来看，中国的政商似乎从来没有真正地分开过。吕不韦、沈万三、胡雪岩等大商人，一直游走在朝政边缘。这是因为在封建专制和集权

的大一统背景下，中国的商人从来没有真正独立过，他们只能依靠和攀附政治权力，换取生存空间和经商自由。乾隆年间的大盐商江春说过一句话，“奴才纵有金山银山，只需皇上一声口谕，便可名正言顺地拿过来，无须屈身说是赏借。”

所以，在中国以往的千百年来，“权力”是“富贵”的命门，一旦掌握了技巧能在权力之间游刃有余，致富速度就极快，很多富豪表面上看做的是大生意，其实都是“权力生意”。也就是由权力配置资源，特许给某些利益群体，比如，我们熟知的土地出让权、采矿权、新业务申办权、项目采购权、财政补贴权、上市许可权、项目补贴权、税收减免权、国企改制资产重组权，等等。无穷的审批造就无数的利益，本应简单透明廉价的公共服务变成了“设租”和“钓鱼”。吕不韦曾说，“劳作立身，其利十倍；珠玉无价，其利百倍；谋国之利，万世不竭。”在他看来，政治生意才是大生意，是最好的生意。

对于国外的企业来说，其最核心的竞争力是“创新”。而中国曾经的这些年，一些企业家其实是不需要创新的，因为他们掌握了很多社会资源，还运用了很多政府权力，利用这些资源加上政府的权力照样可以一本万利。他们要做的就是维系自己的地位，对他们而言，政治敏感性比“创新”要重要得多！

对于市场经济来说，由于权力的渗透导致竞争的不充分，而不充分的竞争就必然导致产品不是企业的最终目的，因为企业利润并不是依靠产品说话的，当一堆堆批文、指标、关系、特殊优惠摆在企业面前时，企业又怎么可能专注产品的研发和创新？对比国外的企业需要靠产品占领市场，而中国企业根本不需要钻这个“牛角尖”，这就是为

什么中国的企业很少做出一流的产品的重要原因。

如果这样去观察和思考，你就会发现，这样的氛围怎么可能产生企业家？

那么，为什么中国的很多企业家做大了之后又去坐牢了？因为这种“政商不分”的关系一损俱损，一荣俱荣。政治是没有道理可言的，也是没有对错的，其风险更是不可预料的，企业家和政治捆绑了，完全就身不由己了。现在如此，历史亦如此，看看吕不韦、胡雪岩的下场就知道了。

当然，这一切都已经成为过去了。在如今政府的大力倡导之下，改革开放正步入深水期，在习大大的带领下，中国政府要下决心开辟出一条可循环发展的经济道路，利国利民。

这也就意味着，中国正在建立起一种“政商二元制”，“上帝的归上帝，凯撒的归凯撒”。政客和企业家公开、公平地互动，双方各司其职、各归其位。这样无论对于官员来说，还是对于企业家来说，都可以明明白白地开展工作，轻装上阵、大步向前，两者相敬如宾、互相协作。

政商关系从混沌到二元制，就是中国最大的进步。今后政府只负责制定公平的游戏规则，当好裁判，是谓“政府善治”；企业按现代企业制度要求，不断创新，提高管理水平与核心能力，是谓“企业良治”；包括消费者在内的社会成员和中介服务组织，自主负责，有效协调，是谓“社会自治”。三治兴，则国家兴。

而在过去，“企业家”往往会异化为官员的“经纪人”，官员的权力被变相经营，这叫政经不分、政商不分。其实现在政府不断加强的反腐力度和把“权力关在制度的笼子里”就是在努力克制这种局面，今后政府的定位应该是服务平台，随着体制的完善，政府官员受到的约束会越来越多，政府也不再是社会宏观秩序的维系者。

因此，我们说中国最大的潜力在哪里？就在政商二元制迈向正轨之后，中国人的聪明才智才被激发到了创新和创造领域。过去中国的企业家必须把工作重心放在维系传统关系上，而今后中国的企业家必须考虑如何用产品占领市场，这才是企业家所应该担当的历史使命。我们需要逐步建立一套健康、可循环的经济制度，鼓励用劳动和创新获得财富，让创造性的知识自由流动，尊重和保护创造者的权利，推动企业家在创造方面的聪明才智，吸引更多的人去创造社会所需要的商品和服务。这就是中国崛起和迈向强大的最有力支撑。

中国经济正由“权力驱动”切换到“创新驱动”。换言之，中国本身也已经遇到了创新决定一切的互联网变革浪潮，在移动互联网时代，真正能给企业带来财富的不是政府官员，而是互联网上的消费者，他们拿着鼠标在网上四处游荡，他们不会看你是谁，他们只在乎你能为他们提供什么。

互联网在倒逼中国经济体制方面的改革，我们也看到了，从2015年开始传统企业纷纷倒闭，传统企业家也感觉有心无力了，为什么？因为他们的惯性逻辑和传统思维就是为上一个时代而生的，他们依然还会迷恋和执着于一些东西，在他们的骨子里流淌着传统的血液，很难自拔。无论你是谁，无论你从前多么强大，如果不能真正地认清这个

时代，就真的没有存在的价值了。

以前我们可以自励地说：“知识改变命运”。我们也曾津津乐道：“学好数理化不如有个好爸爸”。而现在呢？知识改变命运完全有了可能。只要你有知识、善于创新，能够深刻理解社会变革，携带正能量，那么这个社会就是为你准备的。

中国经济的未来靠什么？靠创新，靠知识，靠满足新需求！无论你是企业家、创业者还是官员，或者是服务者、自由劳动者，你都要仔细地考虑自己的角色和定位。

中国传统的发展模式：

权力（官员）+权力寻租者（企业家）+政策（政府）

这种模式是不公平、不平等，不可持续的模式，却让整个社会陷入深渊，越陷越深，不可自拔。

中国未来的发展模式：

创新（企业）+自由竞争（公平市场）+激励（政府）

这种模式是开放、平等、能同国际接轨的模式。此时政府营造公平环境，做好公共服务，企业则在市场上努力创新，创造出更有价值的产品。

当官员抽身让位，市场就会各就各位。政府将在以下两个方面发挥保驾护航、拾遗补缺、维护公正的职能。

在“先于市场”方面，保护产权，力行法治，崇尚规则与契约精神，简政放权。政府最大的作用就是“让市场发挥决定性作用”。

至于在重大民生问题方面（如物价、住房、医疗、教育、就业等），政府的调控不是为了增加政府的收入，而是维系民生。

政企分离是历史发展的必然，也是中国崛起的必然，只有这样才能重塑政府形象和企业气质。上一个时代的经济获得的成功我们已经目睹，但是留下的问题也历历在目，所以，中国新一代领导人的态度很明确，就是要坚定不移地反腐败，使市场走向开放，从而将中国经济引入创业者经济、企业家经济、法治化经济，真正实现长治久安。

一旦社会秩序健康化，我们每个人都有了用武之地，可以发挥自己应有的作用和特长，将个人的理想和社会的需求统一起来，中国经济将迎来真正的繁荣。

下面我们以煤老板的发家简史为例来说明一下这个过程。

第二节 煤老板的末日

曾经有一名山西的企业家说过这句话：“比尔·盖茨肯定不是世界首富，至少有一两个中国煤老板拥有的煤炭如果全部换成钱，身价会超过比尔·盖茨。”这就是阔气无限的“煤老板”，一个在中国可以与“土豪”画等号的彪悍词汇。