

中国经济新常态下，唯改革者进，唯创新者强

开创订单经济 新模式

张其金 编著

THE NEW MODEL

去产能的任务迫在眉睫，行业转型升级则不待在这样的背景下一种新型的经济形势就应运而生，这就是订单经济

中国商业出版社

中国商业出版社 中国商业出版社 中国商业出版社

开创订单经济 新模式

张其金 编著

本书可作为高等院校、科研院所、企业、政府、社会团体、个人等从事订单经济研究的参考书。——中国商业出版社

中国商业出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

开创订单经济新模式 / 张其金编著. — 北京 : 中国商业出版社, 2016. 11

ISBN 978-7-5044-9630-0

I. ①开… II. ①张… III. ①市场营销学 IV. ①F713.50

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第243184号

责任编辑: 陈鹰翔

中国商业出版社出版发行

010-83128286 www. c_cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店经销

北京凯达印务有限公司

*

720×1000毫米 16开 22印张 230千字

2017年7月第1版 2017年7月第1次印刷

定价: 68.80元

* * * *

(本书若有印装质量问题, 请与发行部联系调换)

前言

中国经济新常态下，唯改革者进，唯创新者强。

经过30多年的快速发展，中国的经济总量不断增大，站在更高起点上的中国，人口红利逐渐减少、资源环境约束日益增加、产能过剩等新问题纷至沓来，继续保持双位数的粗放增长，既做不到，也没必要。

以钢铁行业为例。在产钢大省河北，钢铁工业作为支柱产业，也是很多“钢铁人”的魂梦所系。唐山一家钢铁企业的一位负责锻造的老员工用肉眼就能辨别其他人用专业设备才能甄别的质检问题。他说，自己在钢厂干了30年，再坚持几年就能领退休金了，希望儿子能来接班。

然而，这位老员工或许没有意识到，他所热爱的钢铁行业，在蓬勃发展几十年后，正步入一场悄然而至的冬天——原因主要是结构性产能过剩。

有数据显示，中国粗钢的产能超过11亿吨，高居世界第一。但是，我国生产的钢铁多是粗钢和螺纹钢，产能过剩的同时每年还要从德国、日本等国进口1000多万吨特钢和特钢。

一边是高库存难去，一吨钢利润不及一根雪糕；一边是国产钢材不能充分满足经济发展的用钢需求，这就是中国钢铁行业面临的尴尬。伴随着价格大幅下跌，2015年中钢协会会员企业净亏损645.34亿元，亏损面50.5%。

去产能的任务迫在眉睫，行业转型升级时不我待。

在这样的背景下，一种新型的经济形势就应运而生了，这就是订单经济。

什么是订单经济呢？所谓订单经济是全社会消费者按照工作单位或者社区，组成消费合作社，每个人在消费之前，按照消费的内容、数量、时间，做好自己的消费计划，通过消费合作社进行统计，统计结果公布以后，在全社会进行招投标，同样的产品，谁的价格最低，或者是同样的价格，谁的产品质量最好，订单就归这个投标方。

订单经济的好处有以下几方面：

1. 消费者买东西的价格比原来自己零售价购买平均可以便宜30%以上；

2. 创业者在投资之前进行公平竞争，取得订单以后就没有投资风险了。

3. 消费者参与消费合作社以后，企业节约了广告费、销售人员工资、店铺租金等大量费用，并且也避免了供大于求造成的浪费，所以在企业给消费者让利的同时，仍然有很大盈利空间。

4. 因为节约了广告费、销售人员工资、店铺租金等方面的投入，这些人财物可以投入到其他更需要的产业。或者增加产量满足大家的需要，或者缩短劳动时间，延长大家的假期。

订单经济是在全世界经济危机无法解决并且愈演愈烈的情况下，进行的生产和消费领域的革命。

因为订单经济是每个消费者自己给自己制定消费计划，所以一方面最大程度满足了消费者的需要，同时也尽可能地节约了资源、保护了环境。

订单经济和与之配套的酒店式家庭生活方式、图书馆共享模式消费，是由中国烟台的经济学家于庆飞先生提出的，实际上和中央提出的科学发展观当中的统筹办法是相同的，也是科学发展观在生活方式方面具体化，目的在于解决中国发展过程中所遇到的进退两难的问题——人们希望不断地改善生活条件和资源枯竭、环境污染之间的矛盾正是订单经济所不回避的。

基于此同，按照十八届五中全会的战略部署，订单经济里所涉及的供给侧战略，共享发展理念等已经贯穿于“十三五”经济社会发展的全过程之中。包括共享型经济所涉及的订单经济已经是中国经济新常态的发展结果。经济新常态下，企业的进步牢牢恪守着经营发展与民众致富相结合的原则。在这滚滚东去的时代商潮中，企业界呼唤“俱往矣，数风流人物，还看今朝”。在团中央《中华儿女》的访谈中，一个企业家曾经发声，“超越阿里巴巴的平台”，加快发展民族企业，“干掉美元的货币王者地位”，让人民币傲立世界货币潮头，让中国人的梦想在尊严中实现。他是谁？他就是扬州宝缘创意投资有限公司董事长欧年宝。他用多年特别是近四年的企业经营实践验证，订单经济的商业模式是在经济下行中，通过创新驱动供给侧改革，让企业经营走出困境、消化产能、扩大消费、推进中国梦想的有益于时代的成功探索。

供给侧不是什么新名词。从经济学基本理论角度看，供给与需求是经济学中一对最基本范畴，其他许多概念与定律均由此而派生，比如供求关系决定商品价格规律等等。供给与需求关系又是一对经济运行中的矛盾统一体，由供大于求或供小于求的不平衡矛盾达到供求基本平衡是任何国家宏观调控追逐的共同目标。国家宏观调控措施主要

从供给侧面发力，还是主要从需求侧面发力取决于当时国家经济运行中供求关系的平衡状况。

供给与需求是社会再生产循环过程中的两个基本环节：首先，供给与需求的关系是社会再生产循环过程中的生产与消费两个环节，二者关系是生产(供给)决定消费(需求)，消费(需求)促进生产(供给)。比如房地产市场，当市场只有商品房一种商品供给时，人们就只能充当“房奴”这一角色；当低收入群体增加特别是加快推进城镇化时，民生房的需求会倒逼政府扩大民生房的供给。其次，供给与需求的关系会在调整中保持动态平衡，供大于求即生产过剩，供小于求则生产短缺，无论生产过剩还是生产短缺都会导致社会再生产过程的不平衡，严重时甚至会使再生产过程中断。比如，目前某些企业的产能过剩就是供求关系的严重失衡，局部失衡严重时会引起系统失衡。最后，国家宏观经济发展战略与调控就是要寻求供给(生产)与需求(消费)的动态平衡。所以，无论强调供给侧还是强调需求侧都是一个国家在不同经济发展阶段(周期)推进经济可继续发展战略上的一种动态平衡选择。

是为前言！

目 录

第一章 新经济的崛起

订单经济模式就是在网上购物出现诚信危机、假货频繁等负面效应集中迸发时，产生了强大的生命力。为社会打造一张产业互联网，链接和激活过剩的产业资源，创造若干倍于传统商业的社会财富，在“投资、出口、消费”三驾马车跑不起、拉不动的情况下，成为经济转型升级的第四驾马车和新引擎。

新经济成长的烦恼	3
新经济时代的订单经济	9
订单经济下的消费模式	15
新经济新增长	28
订单经济模式颠覆了传统消费模式	34
重营销轻制造的互联网经济即将落后	40

第二章 供给侧新模式

产业层面、调控层面、财税制度层面、资本层面的新部署，勾勒出了“供给侧改革”的重点领域和规模。“供给侧改革”是面向全局的战略性部署。

订单经济是改善供给侧要素的创新商业模式	49
不得不关注的供给学派	56
什么是供给侧	64
供给侧的诠释	69
为什么要供给侧	74
改革成效的决定因素	83
供给侧改革的深度剖析	91
供给侧改革是新自由主义的新马甲	102
供给和需求的两面性	108
供给侧改革与需求侧管理不冲突	113
什么叫结构性	120
供给侧的结构性改革	126
“增加”新供给创造消费新风口	137
适应经济发展新常态的必然要求	140
收入增加与消费增长间的断裂	148
金融供给与实体需求间的断裂	163

第三章 订单经济也需要创新

创新是引领发展的第一动力。抓创新就是抓发展，谋创新就是谋未来。适应和引领我国经济发展新常态，关键是要依靠科技创新转换发展动力。

创新驱动经济增长	171
互联网+推动经济创新发展	177
创新是开启梦想的“金钥匙”	180
创新方能成就一番伟业	186
制度创新释放创造潜能	193
创新成为发展新引擎	198
在市场准入方面鼓励融合创新	207
从支持创业创新和升级消费结构刺激增长	210

第一章

新经济的崛起

订单经济模式就是在网上购物出现诚信危机、假货频繁等负面效应集中迸发时，产生了强大的生命力。为社会打造一张产业互联网，链接和激活过剩的产业资源，创造若干倍于传统商业的社会财富，在“投资、出口、消费”三驾马车跑不起、拉不动的情况下，成为经济转型升级的第四驾马车和新引擎。

新经济成长的烦恼

李克强总理在博鳌亚洲论坛2014年年会开幕式上做主旨发言时说，各国要顺应全球新技术革命大趋势，推动以产业互联网、绿色能源环保、共享经济等为重要内容的“新经济”发展，占领未来发展制高点，提升产业和经济竞争力。

所谓“新经济”是建立在信息技术革命和制度创新基础上的经济持续增长与低通货膨胀率、低失业率并存，经济周期的阶段性特征明显淡化的一种新的经济现象。

美国曾经有过“新经济”拉动经济的辉煌阶段。上个世纪70年代中期到80年代末期，由于反通胀措施过度、政府致力于治理环境等因素使得美国经济陷入到了长达15年的低速增长，失业率大举攀升。

在上个世纪90年代，比尔·克林顿就任总统后，全方位刺激、鼓励“新经济”发展，使得美国经济出现了二次大战后罕见的持续性的高速度增长。在信息技术部门的带领下，美国自1991年4月开始，经济增长幅度达到了4%，而失业率却从6%降到了4%，通胀率也在不断下降。美国1999年的消费品通胀率只有1.9%，增幅为34年来的最小值。这种经济现象被人们表述为“新经济”。

正如经济学人杂志所述，20世纪90年代末期惊人的经济增长需要一个“很广义”的概念来诠释，因此媒体、华尔街业界以及一批经济专家便争相找个名词来填补这个概念。到底新经济这名词是怎么来的？据哈佛大学修伦斯坦中心调查发现，最早媒体、产业经济专家以及经济权威作家在1970年代就引用了“新经济”这个字眼，但描述的东西并不相同，有时甚至毫不相干。有时候，新经济指的是电脑科技，又有一阵子被用来描述服务业经济、全球化、双薪家庭、薪资变动迟缓、中小企业、非工业化以及企业再造。而在1980年代中期，新经济这个名词广获认同，陆续有相关以新经济为题的新书问世，如《新经济经营之道》、《认识新经济》等等。1986年，《财富》杂志（Fortune）刊出以“美国的新经济”为题的封面故事，美国《新闻与世界报导》周刊也宣称美国正进入“世纪以来划时代的经济变革”，其特征是服务业和高科技的“新经济”崛起。即使到了1990年末期，新经济仍很难规范为一个明确的定义，大多数分析师和媒体把这种强劲的经济现象归结于电脑的普及。

以互联网信息技术革命为标志的“新经济”在中国已经升级到第二阶段，即：以互联网、移动互联网平台发展起来的网购、互联网新金融等模式，如果能够发挥好、保护好、引导好，将对中国经济能够起到堪比上个世纪90年代美国经济奇迹的作用。

在互联网突飞猛进的时代，人们通常所说的新经济，实际上指的是网络经济，而网络经济则唯纳斯达克市场的马首是瞻，并导致了1999到2000年间大量的资本投机行为。于是，大家对新经济的理解，很大程度上等同于对互联网股市泡沫的理解。

我最有体会的是，2000年初，那时多还活跃在信息产业的大舞

台上，于是有很多人责我说，说我所为IT企业所做的战略方案有点激进，有些根本还未显现的技术和概念就被我做进去了，这对于企业来说，不是太“虚”了吗？说我应该“务实”一点。其实他们根本不知道在新经济时代，新经济企业要先炒概念，后做产品，企业之间比的是快而不是好；与其花钱做个产品卖钱，不如炒作一个概念去套钱、圈钱。当时最极端的也相当普遍性的看法是，新经济和传统经济是完全不一样的，新经济将摧毁一切传统经济，打破传统经济的一切规律。

传统经济模式是指在处理人类与环境的关系时，采用一种“资源—产品—污染排放”的单向线性开放式过程，采用这种模式，随着工业的发展，生产规模的扩大和人口数量的增长，环境自身净化能力的削弱，导致环境问题日益加重，资源短缺的危机更加突出。“生产过程末端治理”模式，则开始注意环境问题，强调在生产过程的末端采取措施治理污染，但采用“先污染、后治理”的做法不科学，治理污染的技术难度大、成本高，且难以遏制生态恶化趋势，很难达到经济效益、社会效益和生态效益的“三赢”。

循环经济模式，则遵循生态学规律，合理利用自然资源和环境容量，在物质不断循环利用的基础上发展经济，使经济系统和谐地纳入到自然生态系统的物质循环过程中，实现经济活动的生态化。

共享经济模式就是让你的闲置为别人创造价值，从而为你自己带来回报。它包含了两大方面，即闲置和共享。你的物品还是你的物品，你拥有它的所有权，你只是在你不需要它的时候把它的使用权交给了别人，而你从中获利。共享经济不创造资源，而是将闲置资源分配给需要它的人，让资源得到更充分的利用。

举个例子：你家里有架电子琴，你只有周末的时候才会弹；平时都闲置在家，不会去弹它。现在有个小妹妹，周一到周五晚上都要学电子琴，她很需要一台电子琴。这时，你把电子琴在周一至周五时间段内进行出租，而小妹妹刚好可以租你的电子琴，这样你来我往的，你就和这个和你有共同兴趣爱好的小妹妹成为了朋友。你的闲置电子琴发挥了它更大的价值，而小妹妹也用较低的价格获得了一台电子琴的使用权，同时，你们因为共同的兴趣爱好成为了好朋友。

这就是一个简单的电子琴共享经济的例子。而将这个例子扩展到更多人，服务于更多的供方和需方，为双方提供一个信息交易的平台，这就是共享经济的主要形式。以互联网、移动互联网为主体的“新经济新金融”能够对中国启动消费起到无以伦比的促进作用。中国13亿人是世界上最大的消费市场，也是“需求的富矿”。挖掘中国消费“需求的富矿”，“新经济”堪当大任。

供需不匹配问题，是当前我国经济转型中经济增长的主要障碍。看似产能过剩，其实是市场有效产能和优质产能的严重不足，看似需求乏力，其实是早已悄然升级的需求对低级供给已经无感的现实。

在这样的背景下，“供给侧改革”被国家赋予了未来改革方向指引的重大地位，力求将中国经济从过去30多年的需求驱动转换为供给驱动，实现扩大多元消费需求与改善有效供给不足的平衡。因此，传统企业商业的模式创新和战略方向的制定，必须围绕扩大消费需求与改善供给不足的平衡点来进行，而以产业互联网为核心的创新商业模式正逢其时，其应运而生为传统企业转型发展指明方向，更为供给侧改革提供了最佳的实现路径。

从内涵来说，与消费互联网不同的是，产业互联网不以电商和消

费者为主导，而是以生产者为主导，真正使实体经济与虚拟经济深层次融为一体，改变企业运营管理、与外部协同交互等方式，真正打通消费者和生产者之间的价值链条，解决市场中需求端和供给端的有效平衡问题，从而推动传统产业升级与创新发展。

以一个传统卖大米的企业为例，在其没有“触网”的时代，能卖多少米、需要购进多少米难以预料。如今，通过网库集团这样的B2B电子商务平台，每家企业都能在平台上进行精准的询价和报价，并与优质供应商与采购商建立电子商务桥梁。以销售量来决定采购量，再以采购量决定供应量，最大限制控制库存，从而大大降低库存成本。

从本质来说，互联网本质在于“链接”。链接到生活、服务，形成强大的消费互联网，链接到产品、产业，那就是产业互联网。

拥有产业互联网第一股之称的网库集团，一直致力于帮助各单品领域内有一定特色和优势的实体企业通过单品电子商务平台获得持续稳定的网上生意，让企业从单一的开展网上零售，到利用单品电子商务平台开展采购、分销批发和企业客户定制等多种网上交易模式。例如，一个卖棉纱的企业，在网库集团这样的电子商务平台上，既是棉花企业的采购商，也是面料企业的供应商，使产业上下游互通有无，形成完整的产业供应链，扩大有效产能，真正解决了生产制造企业解决两大“根本”问题——“低效生产”、“供需错位”。

从价值来说，共享经济是一种颠覆式的商业模式，直击产业信息不对称的痛点。前文提到，每个企业都有自己完整的产业供应链，自然，也就会有竞争对手。以一个卖螃蟹的企业为例，在信息爆炸的社会，它很难完全掌握螃蟹产业内所有的信息，而作为网库集团旗下品类网站的大闸蟹交易平台——中国大闸蟹产业网，所要做的就是整合