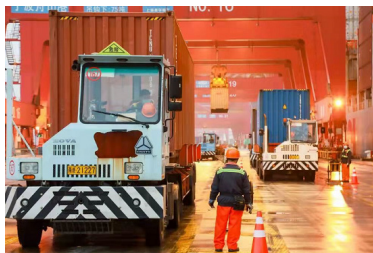


# 许小年：中国经济形势现在非常严峻，但没到最严峻的时候（四）



P2P不创造价值

我有个学生要做P2P，我坚决制止了他，我认为P2P不创造价值，甚至很多O2O也不创造价值，什么叫O2O？

就是两边都是零，中间一个2，这就是O2O。需求这端不着边，供给也不着边，中间幻想一个百亿市值的公司，这就是O2O，不是打击大家的积极性，要独立思考，思考自己的商业模式，你在什么地方创造价值，你在什么地方赚到钱，不要一窝蜂跟随潮流。

为什么说P2P不创造价值，因为P2P没有解决金融的关键问题——信用问题，信用的基础是什么？为什么这个企业申请贷款，我不敢给他，因为他的信用风险不好把握，这是什么意思？

信息不对称，这家企业的经营状况我不清楚，他自己清楚，但又不会把真实的信息告诉我。

这是金融最困难的地方，由于信息不对称，使得银行无法判断这些潜在客户的信用风险，这是金融的实质。

要想准确评估企业的信用风险，必须解决信息不对称的问题。P2P有没有解决信息不对称的问题？没有！

P2P只是把企业和银行拉在一起，只是把借方和贷方拉到一起，最多相当于一个婚姻介绍所，他

把男女拉到一起，至于婚姻成不成，介绍所不管。

他最多就是创造了一点价值，把男士女士拉到一起去。但是能不能成，他不知道，也不关心。

可是我们做金融必须要关心能不能成，不是把借方、贷方拉到一起就完了，我还要关心他们能不能成，如果不能成，失败了就是坏账，就是损失。

所以，做金融虽然像婚姻介绍所，但是对它的要求比婚姻介绍所高多了，要想确保贷款成功，你要想办法降低银行和企业之间的信息不对称，你如果不能在这方面做出贡献，你就没有创造价值，你没有创造价值，哪怕你今天赚钱再多，你也无法持续。

为什么无法持续？因为你没有解决信息不对称的问题，所以连续出现坏账，出现了坏账太多了，你的平台信誉就垮掉了，你还做什么？你没法做了。

很多做P2P的人根本不理解金融，他们不知道金融的要害是什么，搞了一个网站出去，左边拉理财投资人，右边拉资金的需求者，拉上来之后，交易两天，甚至贴点息，热闹过了以后就垮了，因为坏账太多了。

这个案例说明什么？说明你要是不创造价值，企业就没有一个能够活下去的商业模式，没有一个可靠的商业模式，创业就要失败。

为什么对P2P这么不看好，很多网络公司现在全都上网络金融呢？为什

么？你没有数据，你没有帮助金融机构克服信息不对称问题，阿里可以这样做，腾讯可以这样做。

但是这些数据，说老实话，质量很低，还不足以评判一个客户的信用风险，还需要其他的数据才能够解决借方和贷方之间的信息不对称问题。

这才叫创造价值，只有创造价值，解决了商业中的核心问题，企业盈利才有基础，企业发展才有可持续性。

## 对手能学的，不是核心竞争力

如何创造价值？这要提到多次我们提过的企业的核心竞争力，企业要思考的问题是如何建立和强化自己的核心竞争力，利用核心竞争力去创造价值，从而立足于可持续发展的基础之上。所谓的核心竞争力就是你独特的竞争优势。

那么，核心竞争力不仅仅是你特有的竞争优势，而且核心竞争力还是你竞争对手难以模仿的优势。

你不能说我有一个竞争优势，我今天把这个新产品一推出，明天我的竞争对手全仿制了。这不是核心竞争力，这叫竞争力，不能叫核心竞争力。

核心竞争力是什么？你的竞争对手看到了，他也没法模仿。比如说手机，过去我们做简单产品的时候，做这个麦克风，我不会做没关系。

我把最强的麦克风全收进来做很多碎的再把它组装起来，我照样可以做到。这就不叫核心竞争

力，或者说你这个产品的技术壁垒太低。

核心竞争是技术壁垒非常高的优势。你的竞争对手不花个三年五年，不投个千百万上亿的研发资金就没有办法模仿你，这叫核心竞争力，或者说核心竞争力就是具有技术壁垒的技术产品或者商业模式的竞争优势。

你把苹果手机拿回去，拆开了，把零件搞清楚，你还是不会做，因为它有很多软件你看不见，你无法模仿，它是核心竞争力。

小米的手机可以被模仿，因为他的手机大家都知道怎么做，而苹果、华为、三星的手机都是自己研发的，其他人模仿不来，当然也有一些模仿，总体来说，必须有自己的创新。什么手机容易被模仿？

## 搞经济不能靠群众运动

互联网是定语，主语是金融。本质是金融，不是互联网。电商的本质是商，不是电，电商的本质是零售业，不是互联网。

因此对于口号，我总是持怀疑态度。我本人经历过跃进，经历过文革，知道群众运动的后果是什么，搞企业、经济的发展是不能靠群众运动的。

凡是市场上流行起来的群众运动式的口号，我们要保持高度的警惕，要经过自己的思维才把它接受下来，对于市场上广泛流传的互联网+，我提出一个观点是+互联网，不是互联网+，传统行业+互联网，不是互联

网+传统行业。

因为传统行业的商业本质没有因互联网改变，必须遵循传统行业的商业原则和规矩，在这个基础之上，我才来考虑互联网的应用，而不是我有了互联网就把商业和金融的本质颠覆了。

我本人不反对互联网+，我只是说在互联网+和+互联网之间，我们要自己独立思考，看哪一种方式对企业的发展最有利的，看哪种方式能够提高企业的效率，能够进行创新。

我在企业调研的时候，倾向于认为，对于大多数企业来说，应该是+互联网，而不是互联网+。

当然了，最后的结论是每个企业自己思考，自己做出判断，而判断分析就是经济学中的成本效益的分析方法。

我想强调一个观点，这个世界上没有成功的秘诀，也没有必胜的法则。

猫有猫道，鼠有鼠道，你是老鼠就把老鼠的道做精，不要左顾右盼，看猫吃得好多好；你是猫，就把猫道做好，世界上最悲惨的事儿是猫做了鼠道，鼠做了猫道，自己要有独立思考的能力，自己要有定力，自己要有内心的世界，做企业不是为了在社会上出人头地，不是比同班同学赚钱多，比过去的同事住的房子更大，不是比邻居更加富裕显赫，做企业是为了自己内心的追求。只有内心的追求，才能支撑我们独立进行思考，才能支持我们进行创新。（完）

来源：YOUPU优铺