时代,变了 原创: 顾子明 政事堂Pro 昨天 今天中午, 前脚从紫光阁走出来的马斯克, 后脚 就搞了一个大新闻。据路透社报道,天津力神与 特斯拉签订初步协议,将为其上海工厂供应电 池。 之前,特斯拉的90%的电池都是日本松下供应 的,凭借着电动车霸主特斯拉的供货,松下占据 了乘用车载电池的四成份额。若"渣男"马斯克真 的"劈腿",甩开"松下裤带子",也将意味着全球 电池行业将面临大洗牌。 不过呢, 政事堂对此表示也不能太乐观, 目前特 斯拉工厂还没有开始建设,电池合作目前也应处 于招标阶段,天津力神估计只是投标者之一,作 为商人马斯克也不会这么早就钦定供应商。 因此,今天的新闻可能是一个马斯克用来杀价的 烟雾弹,也可能是天津力神背后股东的拉板手 段。 不过我们可以确定的, 给予了特斯拉上海建厂的 巨大支持,那么作为交换,特斯必须一整套的生 产线和供应商都搬过来。 因此,特斯拉未来的电池供应,只可能是Made in China, 即使最终中标的不是天津力神, 也会 是其他的中国工厂(包括松下中国),而除了电 池之外的其他领域,也是同理。 对比十年前的苹果入华,也会明白把特斯拉从组 装入华改为产业链入华的意义。 当年,苹果为了巨大的市场,把产业链集成放在 了中国,孵化出富士康们等一系列上下游的供应 体系,市场迅速自发的诞生了华为手机、小米、 OPPO、vivo(HMOV)这些手机巨兽。 而正是随着HMOV四巨头的"发育",不仅将长期 霸占中国市场的韩国三星挤走,甚至将诺基亚摩 托罗拉时代,消耗外汇的手机行业,变成了为中 国出口换取外汇的利器。 所以呢, 从这个角度来看, 以巨大的代价引特斯 拉产业链的入华,也蕴含着中国政府对新能源汽 车领域的巨大期望,希望能够在完善产业链下, 孵化出汽车行业的HMOV,能够杀出中国,走向 世界。 过去十年,苹果手机的产业链入华,教出了一大 批的学生,不仅诞生了"雷布斯"的小米,也酝酿 出了"罗布斯"的锤子。 说起来,制造业是有着非常高的入门门槛,常见 的工业制成品里面, 手机的供应链复杂度也仅逊 于汽车。 但是, 罗永浩一个只讲相声的英语老师, 却能够 忽忽悠悠的,就搞出来几款用着还不错的手机, 背后是什么呢? 背后是以富士康们为代表的中国手机产业链的完 善配套。 罗永浩们只要搞出设计图纸,投个几千万,富士 康们就会在短时间内, 帮你把后续的工作全部搞 定,罗永浩只需要在台上讲相声就可以了,所谓 的工匠精神,流水线上的"张全蛋"们全部替他完 成。 反之,在缺乏产业链配套的情况下,另一位梦想 家贾跃亭,割了中国股民好几轮的韭菜,几十亿 的真金白银砸了下去,连一台真正的量产车都没 搞出来。甚至为了取信许家印, 还得以几倍的价 格,去买零部件回来自己组装,嗯,最后还没装 好..... 同样是梦想家,做事的差距怎么就那么大呢? 其实, 贾跃亭这个"贾布斯", 在搞乐视电视时的 一帆风顺, 是凭借着中国这个全球电视供应链基 地。贾跃亭只要跟罗永浩一样,把PPT写好,上 台卖情怀就可以了, 品控和成本根本不用过分担 心。 但是, 当贾跃亭转型新能源汽车这个领域, 由于 全球都没有很好的基建, 连特斯拉的工厂都无法 确定产能,贾跃亭这个梦想家自然就会四处碰 壁。 这就是梦想与基建之间的关系。 同理,无论是过去乔布斯为了他的iphone能够量 产和准时发货,还是未来马斯克为了他特斯拉大 规模量产,也必须寻找到一个宿主并帮助他打造 基建。 而这个宿主,也只能是愿意给补贴并拥有庞大市 场的中国。 就像雷军雷布斯的风口论说那样,梦想家们的成 功, 背后都是风口, 而这个风口的背后, 就是基 建。这跟科学一样,都是理论科学取得突破之 后,应用科学才得以大规模的涌现。 就拿乔布斯来说,是星球大战计划下,IBM的商 用计算机大规模普及, 在计算机原件标准化后, 乔布斯才可能在车库里面组装出第一台个人电 脑,否则你能想象乔布斯拿着电焊来焊电路板和 用沙子制作CPU的场景吗? 同样,让乔布斯完成封神之作iphone4成功的背 后,是日韩的产业链能够量产高分辨率的视网膜 屏幕, 而此时全球的3G基建大规模上马, 使得高 分辨率屏幕拥有了施展的空间。 所以呢,英雄造时势的背后,也是时势造英雄, 在个人计算机和移动互联网两个时代之间的那个 时代,没有基建风口的乔布斯,当年就被自己创 办的苹果开除了..... 如今苹果股价跌没了一个腾讯的背后,是4G时代 的基建已经结束,5G时代的基建还没有开始,在 整个手机产业链上,大家都搞不出什么新玩意, 乔布斯复生, 也不可能比库克做的更好。 这也是为什么,最近两年移动互联网红利末期, 所有搞梦想的人,都会被"生活"压力下变得实际 起来。 而一个国家和企业一样,想要取得突飞猛进的发 展,乔布斯和雷布斯们是不可或缺的。 所以如今,无论是工业富联IPO的一路绿灯,还 是特斯拉同意转移产业链后的有求必应,领域虽 然不同,但国家的战略是一致的,就是不惜代价 大规模的搞新基建。因为只有基建建好了,市场 才会自发的孵化未来的乔布斯、雷布斯、贾布 斯,甚至罗布斯。 而且,在信息作为原材料的物联网时代,结果必 然是大者恒大,就像风险投资一样,亏了九十九 个罗布斯都不要紧,只要出了一个乔布斯或者雷 布斯,就赚够本了。 但是我们要记住,乔布斯们的梯次出现,一定是 新的基建领域取得全面进展和商业化之后的事情 了。 现在跳出来卖梦想,结果就像罗布斯一样,只自 扇耳光,然后为了生存去改变自己。 兀 说到罗布斯, 今天, 罗永浩的锤子, 似乎要被张 一鸣接盘了。 据报道今天,锤子科技的部分员工在办公室跟字 节跳动签订合同, 工作地点暂不会变化。 锤子终于出现了"实锤",继贾布斯之后,又一个 梦想家折翼了。 说起来,在其他互联网公司都在想尽办法"瘦 身"的大背景之下,张一鸣却从一家已经倒闭的 公司里面招人,很显然,他是有自己想法的。 就像昨天文章中,说雷军和马云风口论的区别, 在于雷军希望的是猪能得到加持, 飞得更高更 远,而马云则是希望着猪都摔下来,自己好去吃 肉。 而刚刚完成PreIPO募资的张一鸣,手里并不缺 钱,就像前文中济南并购莱芜,武汉收纳鄂州一 样、缺的是未来IPO时要讲的资本故事。 而讲故事的前提,不能是空手来画大饼,而是要 有基建的。 刘强东能够用京东商城画大饼,是背后有强大的 京东物流做基建支撑, 而上千亿估值的空架子京 东金融背后,则是以京东商城强大而持续的消费 作为基建支撑。 因此,张一鸣想要学习刘强东,冲击BAT阵营, 就必须要建立自己的基建, 而并购则是一个很好 的手段。 所以,对于小米等同为手机基建的同行来说,罗 永浩的那点东西毫无收购价值,但是对于资本运 营商来说,基建公司资金链断裂的时候,都是抄 底的盛宴。 所以, 当贾跃亭出事儿的时候, 孙宏斌和许家印 就先后跳了出来,王健林断臂求生的时候,马云 马化腾张近东孙宏斌们也伸出了"友谊的小手"。 因为,在这个时候的收购梦想家们的基建资产, 就掌握了谈判的主动权,可以买到原来的非卖 品,还把负债都甩出去。 五 巨头之间的争夺,不仅仅是靠研发,更大的资金 量在于建领域的比拼。 乔布斯能打造出全球最好用的iPhone4,不是因 为三星们想不到用视网膜屏,而是因为苹果通过 大规模投资,将基建供应商们深深的绑在了自己 的战车之上,市场上一年之内根本订不到视网膜 屏等关键设备的货,因此能够遥遥领先竞争对手 一个时代。 小米早年手机频频跳票, 也有拿不到基建材料的 原因。 同样,天猫商城和京东商城之间的竞争,背后是 四通一达和京东物流之间的竞争,马云需要花钱 入股四通一达搞空运,刘强东需要重金打造京东 物流做科技升级。 而蚂蚁金服和微信支付的竞争,背后是马云和马 化腾哥俩手握钞票在零售业领域的疯狂扩张,马 云不惜重金收购饿了么,马化腾不计成本力推美 团。 靠人力堆起来的饿了么根本不值钱, 但是马云和 他的蚂蚁金服值钱,同样,乐视网和锤子如今并 不值钱,他们的部分资产有收购价值,是因为孙 宏斌和张一鸣的未来值钱。 孙宏斌可以把乐视的文娱与他的文旅地产项目融 合,张一鸣可以用罗永浩的知识产权加速自己在 立体式教育领域的布局。 把这个理论放大一下, 中国这几年不计成本在东 南亚、南亚、非洲进行的投资,也是这个道理。 这些发展中国家本身不值钱,但是依然得到大规 模投资的背后,是因为我们确信,中国的未来值 钱,所以他们值得我们投资。 而国家和个人也是类似的,绝大部分人是无法成 为乔布斯或者马云马化腾的,但是只要做基建的 方向对了,就可以拿到阿里和腾讯的投资,因为 随着物联网时代的到来,二马一定会再次大规模 扩张和并购,来节约时间。 这跟几年前风口最大的区别,在于不能再用4G时 代的流量入口思维,而必须转换为5G物联网时代 的互联互通的新思维基建。(所以,锤子以及其 搞TNT积累的知识产权,对于准备杀入教育领域 的张一鸣就有那么点收购价值) 最后呢,昨天开的那个重要会议已经说得很明 白,中央不希望在继续炒房,也不希望房地产市 场发生大波动。 因此,在长效机制已经开始实施的今天之后,可 以预见的是,**为了维持经济持续增长,势必要用** 新基建来替换旧基建。 随着未来科创板大规模的上市,大量新基建企 业,就会和省会城市一样,从资本市场拿到充裕 的资本。 因此,新时代的"房子"也升级了,就算那一波资 本市场的机会抓不住,但是利用科创板企业们必 然会花钱买"基建"的心态,利用国家给的优惠政 策,在其产业链周边寻求机会,对于个人来说也 是最佳的选择。 而唯一需要的改变,就是过去十年的惯性思维, 因为,时代变了。 老读者请长按二维码,关注下面的公众号,你懂 的: 关联文章: <u>中国城市化的走向</u> 下一代的风口