

阿里腾讯美团京东股价齐跌，反垄断指南为何影响巨大

原创 王子君的碎碎念 王子君的碎碎念 2020-11-16 18:18

再不反，就“高利贷帝国主义”了。

A股总市值约77万亿；

深圳总共319家上市公司总市值约11万亿；

上海政府所控制的上市公司资产约3万亿。

腾讯阿里各自所控制的市值：

均超10万亿。

什么基础决定什么建筑来着？

工业化特别是互联网化，把一件事摧枯拉朽地干了下去：

标准化。

尤其是智能手机所引爆的移动互联网，第一次让我们的衣食住行都全面进入标准化时代。

从一个马桶的销售页面、到马桶上门安装的人工费用、出问题的售后沟通，全都被标准化了。

表面上是定价的标准化，深层点是产品元器件、服务模式、用户数据的标准化，再深点是供应链、物流、销售模式的标准化。

最根本，是资本投入与回收的标准化。

好处是肯定有的。只要能按照这套体系老老实实进行标准化改造的业务，改造后交易量一定会暴增。

阿里的电商、滴滴的打车、美团的外卖，都是这种成功改造的典范。

大量的数据被穿透出来，供需双方在新兴互联网平台上找到了庞大的彼此。随着百万次百万次的交易发生，过去在中间做相对低效匹配的中间层被迭代消灭，买卖双方都找到了最适应的交易模式。

买东西？上淘宝京东；卖东西？上淘宝京东。

好处非常明显，我们有了将近15年的互联网繁荣，以致官方提出要“互联网+”，上升到国家战略层面。

好，停一下，想想什么是企业竞争的核心。

企业发展与竞争，本质就是降低不确定性。

科技爆炸与战争，是最典型的两大不确定性，是生产力和生产关系的最直接指标。

前者，来了个新技术把老玩家干趴，如数码相机之于胶片相机，手机之于数码相机。新技术往往意味着商业模式的根本改变，即使是巨头也常常不能适应；

后者，波动的外部拉锯和突然出现的战争或准战争状态，这会直接摧毁整个市场交易的稳定性，同样是厌恶风险的资本所恐惧的。

我们当下，这两大不确定性都还颇低。

有颠覆模式能力的新技术远未诞生，核聚变似乎永远还有二十年；全球几乎所有国家的政治风险都在拉高，但我们的体制保证了相对长期稳定的市场环境。

说白了，在技术爆炸的前夜，中国是最适合商业发展的国家，因为有足够的体制稳定性做保证。

所以，坏处来了。

中国已经是全球内低不确定性的市场环境，移动互联网又是中国领先。

于是中国的互联网公司一边享受爆发式的交易，一边自觉或不自觉地联手推进整个互联网生态中的标准化，进一步压低不确定性。

这个互联网生态，逐渐吞噬了整个衣食住行。

所以对当下的中国互联网公司来说，真正的竞争，只有资本。

每条赛道的营收模式、团队成本、流量成本，都已经越来越清晰可预期了。

这时候，“高利贷帝国主义”的雏形就出现了。

中国一线互联网公司，本质上基本都是金融机构。

垄断流量，业务扩张以投资并购为主。并且在数据优势下，可以确保极低的投资风险。

腾讯净利润的90%、阿里净利润的80%，都是拿去做投资的。

单这两家，渗透了中国10亿网民；在他两家已经各自10万亿人民币的基础上，如果放任这种资本滚雪球继续，那可以这么说：

未来就是他两家的。

在资本、用户、数据都占绝对优势的腾讯阿里面前，细分领域的企业根本不存在对抗可能。最终结局，一定是大批企业普遍依附于腾讯阿里，半个中国的企业都是他俩的韭菜田。

如果这块田是他俩自己种的，那大家还真不好说什么。

但，事实上不是。

中国互联网能够形成这种裹挟式的爆发，依托的核心主干仍然是政府投资。

没有4G网络，哪来的移动互联网？我国4G网络可是国家超前投资的，成本今年还没收回。况且钱都是小事，当年摠着移动去顶TD-LTE才是神来之笔；

没有廉价智能手机也不可能，而这背后的高效产业链是多年三来一补国家出口让利换回来的。没有强大的加工制造业做支撑，我们的移动互联网今天大概也就是印度这个水平。

政府长年在基建上进行看不见底的投入，为整个互联网生态形成了坚实的土壤。这些投入来源于国家信用，根本上是由国民整体承担。

阿里腾讯的爆发，本质上是海外资本在搭中国国家投资的便车，享受的是体制红利。政府不问这两家要钱，是政府尊重市场原则的本分；阿里腾讯不固化自身垄断优势，也应当是这两家尊重国家基础建设的本分。

现在他俩颇不尊重这个本分，那国家就必须帮他们本分本分。

总之，资本是没有道德的。

政治或许也没有。但是政府毕竟是全体国民的法理授权所在，所以再磕磕绊绊，总是有红线在。

但资本肯定没有这条红线。

现在反垄断指南出台，就是政府在一步步限定资本的边界，帮他们画红线。

蚂蚁金服现在就敢用98%的外部资金来赚自己70%的放贷收入，没有边界，天知道他们还会干点啥。

