

# 互联网变局之年：为什么不能抢卖菜生意，而是要仰望星空



## 社区团购

所谓人间烟火气是，你到菜市场，看到新鲜的蔬菜，大婶在喊，“便宜了便宜了，5块钱3把”，你说3把吃不完，她说要不你就拿两把吧，算你3块钱。你到肉摊，摊上一家三口在忙碌，看上去20岁左右的小伙子熟练地拎起肉切一刀，508克，算你一斤吧。

所谓人间不易，是你下班了，天寒地冻，路边角落里，两个大娘蜷缩着，面前摆一个篮子，里头有几根玉米几个地瓜，挂着牌子歪歪扭扭的字写着一根5毛。那可能就是她们晚上的晚饭钱。

就这种谋生糊口的生意，你都身价百亿了，还要跟他们抢。

这不是个经济效率问题，而是个分配正义问题。

我们过去往往以提高效率的名义，淡化商业对各群体的影响，竞争的“失败者”也往往“愿赌服输”，而不是诉求通过政治声势来捍卫利益。在“效率优先”的政治正确之下，无论是互联网公司还是其他行业公司，往往只从商业角度考虑，而不顾及生态链里的其他成员的得失。

当民意潮水转向，巨头们才赫然发现，不能光顾着赚钱了。

## 租房梦碎了

租房，是每个北漂、沪漂、深漂的必修课。

记得刚北漂时，租住一个带独卫的南向单间，最开始只要1800，颇为奢侈了。到期后，不出所料，绿中介要加租，帝都租房成本昂贵，要付相当于一个月房租的中介费，算一下，还是续吧。后来陆陆续续换了几处，房租水涨船高，双榆树那边的老破小不带独卫的单间已经涨到5200元。

找正规中介虽然中介费不菲，好歹还有点保障。朋友找到的黑中介租的房子，出差在外没能及时交租，回来时发现家当都被中介扔到了楼外，证书文件都丢了，投诉无门。所以长租公寓出现，自然是有需求的。

但和任何工程一样，鼓励先行，法规、监管滞后，长租公寓们融资扩张，高收低租，引进金融分期，形成资金池，迅速扩张的后果是到18年就雷声滚滚。

从公告来看，微众银行兜下了租户的债权，年轻租户们有了解决方案。其实这解决方案早就有，但因某个外部因素延到了12月4日，这期间发生了惨痛的悲剧。事情到现在，终于有一方扛起了自己的职责，而如果法律健全，蛋壳应该实施破产，并根据清偿顺序公司、管理层、股东都应该承担相应的责任。

本来是根据场景的“消费贷”，实际操作里，信息中介变成了信用中介，事实上是把对租客的租金（应收账款）“抵押”套取了银行的贷款，形成了资金池，资金池也不用接入监管账户进行监管，最终“高收低租”的庞氏骗局，把所有人都拖入了深渊。

小额分散的“消费贷”遵循大数法则，风控模型算得过来，但变成“抵押支持贷”，就从to C变成了to B，就必须对公司账户进行全范围的监管，各方在促发展时应该承担起相应的防风险义务。

金融或者说放贷，是个有着几千年的古老行业，本身“放贷”在所有文明里就是个负面的词汇，利差越大越是被憎恨，但金融的特殊性又在于：收益体现在账面上是前置（计提拨备、不良风险后），但风险是后置，永续经营下可能要跨越经济周期，不可控因素太多，所以银行股价看上去低、非银几乎是周期性的被洗牌。

敬畏金融、审慎对待每一个产品结构环节，对于所有新生的互联网银行来说都是深

刻的教训，唯有这样才能走得稳。（链接：长租公寓一路跑成了新的“P2P”）

社区团购的烧钱大战，要紧急刹车了？

P2P罪人

P2P彻底凉了，野蛮生长多年，害了很多人。（链接：中国再无P2P）

但不知怎么滴，脑海里过了一个个曾经投身其中创业的年轻人，当时“破除金融压抑”的说法大行其道，他们被宣传鼓动得热血沸腾，以为国家发了“准生证”，要大干一场。

后来不知道他们遇到了什么，又铤而走险具体做错了什么，或者干脆背离初心沦为骗局，不知道了，只知道他们消失在了朋友圈，甚至消失在了所有人的视野里。

可能，可能如果当初没那么宣传鼓动，很多人就不会那么不知深浅就跳进来？

不知道了，这事情一旦开启就没有回头路。金融哪是那么容易玩的，负债端高成本，资产端风控难，P2P模式从一开始就弊病缠身，引入消费贷/现金贷做资产端，更是一条不归路。

记得P2P兴起之时，看到一个年轻创业者侃侃而谈，我总觉得投资人赏识也罢，跟官员捧为座上宾也罢，获得种种奖励也罢，等等，种种，都是不足以证明什么。

人家能全身而退，你倒未必。这个世界有时候官就是官，民就是民，赌一把，输赢，都是抽水的赚。

前几天有朋友发朋友圈说，又快到老一岁，却一事无成，蹉跎了岁月。

那是你没见过外人以为你当上CEO迎娶白富美走上人生巅峰，只有自己在倒计时坠落时刻的恐惧。

人生处处时时艰难，活得稳，活得长。他魁子营有亲爹，你山子营草寇出身就一辈子是草寇，要心里有数。

割你韭菜的互联网巨头，为什么最害怕反垄断？

反垄断

1. 很难断定当年拆分AT&T是不是导致互联网兴起的原因，当年硅谷的地很便宜，西海岸阳光明媚没那么多盘根错节的联姻家族，左翼扁扁们出于爱与和平、自由分享之精神捣腾软硬件，当时没人想到这玩意会有这么大的发展；

2. 世纪初的微软反垄断案里，假如微软不是被起诉困在诉讼的泥潭里，其他互联网公司有没有机会？按当时微软的商业策略，免费浏览器战胜了网景，如果网景不被灭，垄断了浏览器市场，谷歌是否有机会？

在互联网世界里，所谓市场份额的统治力可能并不如人们想象的那么厉害。比如中国电商市场，10年前各家的市场份额和现在对比是很有趣的，虽然各家都高速增长，但份额相较几年前反而更分散了。支付市场也是。

在一个没有权力赋予的行政垄断的市场里，市场占有率第一的巨头也很难高枕无忧，无数竞争者会以各种办法抢份额。

3. 那么份额不是关键，关键是滥用支配地位的不正当竞争手段，比如补贴等等。但这不仅是巨头会用，挑战者也会用，这种动态的博弈，是交给市场还是交给司法？

审慎的行政、司法、立法当局对此都挺谨慎。

4. 但司法诉讼还是有的。

谷歌、Facebook先后在大西洋两岸遭遇的当局控诉的原因更程度上并非市场地位，而是对欧洲、美帝本土而言，大型互联网公司所拥有的对信息的潜在干预能力，能影响政治，无论它们偏向哪一边，都必将被另一边发起攻击，保持中立，也会被欧洲视为

大西洋对岸干预的木马，这没法证伪，在政治上，自我澄清也没意义。

存在就是最大的威胁。而美帝互联网公司在欧洲赚取的利润通过爱尔兰、离岸公司走账，欧洲抽不了税，美帝也抽不了税，没有税金，那就逼它交出税金。

嗷嗷待哺的国民需要政客们搞到钱进行转移支付填补福利。

5. 有份研究称，在本世纪初，沃尔玛每年帮助美国消费者节省了数千亿美元，使得美国人有更多的“剩余资金”用于其他消费，对美国经济的贡献度比互联网要大。

你看，只要你愿意，你的报告可以得出任何想得到的结论。那么沃尔玛所到之处，中小零售商纷纷倒闭，本土工厂又向海外转移降低成本，本地中小零售商再无力重建低成本的供应链，沃尔玛一家独大，并且资金都被抽走，不像本地零售商会对社区公共事务提供捐款发展社区，这种拆毁社区生态的巨头，为什么不拆分？

6. 诉讼本身并不一定是基于商业逻辑，更可能是基于政治逻辑。

那么程序正义就很重要了。程序正义的意义不在于公正公平，因为司法女神雅努斯的眼眸是蒙上的，她看不清真相，手持天平，天平两端能否达成平衡，取决于抗辩双方的能力。

所以在共和制下，程序正义的意义在于：你要捍卫自己的利益、名誉就要在庭上全力以赴，雅努斯不知道真相，她只能感知天平两端孰重。

那么即使各方出于各种目的要拆分，被拆分者也有权利去捍卫自己的利益，谁能赢，看谁的战斗力更强。

7. 利益受影响的群体很难反映诉求，进而影响司法对大企业采取反垄断措施，这就使得互联网公司在扩张上毫无边界。恰巧鼓励发展的逻辑之下，互联网被视为先进生产力的方向，更是被默许乃至被鼓励，达成经济弯道超车的目标。

既然有庞大的市场，那么互联网公司就热衷在市场层面采取横向扩张，而不是在技术层面纵向探索。依托流量，渗透到零售、消费金融、出行、生鲜超市、住房、旅游、商业服务、物流等等领域。在话语权上，受影响的行业从业者更是无力反驳，唯有采取合作。这就使得我国拥有蓝星最高的互联网行业渗透度。

美丽以民意为基础的政务官、检察官为获得影响力，很容易发起反垄断诉讼，标准石油、AT&T、微软、谷歌、亚马逊、Facebook等大公司都先后领教过反垄断诉讼的威慑力，不敢过度在国内横向扩张，但由于语言优势、国力的优势，它们在全球有着更广大的市场，也使得它们没必要在美丽国国内内卷。

8. 基于共和制的经济体反而更有动力去反垄断和拆分，因为既然有了规则，那么大家就按规则行事。

程序正义把政治包裹了起来。在希腊罗马时代，受指控后，要在公民大会上辩护，如果辩护失败往往意味着放逐，但被放逐的并不能控诉这只是ZZ迫害。

所以无论是诉讼要拆分微软、谷歌、Facebook还是什么，美丽国人并不认为这是对大财主们的迫害。

但在某些郭嘉里，由于没有开放的抗辩环境，行政分支独大，司法立法羸弱，导致任何举动都被视为是“政治性”的，是全局性的，是难以逆转的。这就使得在反垄断上非常束手束脚投鼠忌器，生怕失控。尤其缺少沟通渠道、博弈能力和互信，贸然实施，最终的结果恐怕就微妙了。

不过，这些年美帝的反垄断措施，也不再是拆分，也是遏制其横向扩张，巨额罚款了结官司。所以，到家门口开会威慑，抓住各家陈年旧瑕疵，一起顶格罚50万，保留进一步采取行动的权力，高举轻打，静观其变，可能是眼下大概率措施。

9. 所以，这个世界的诡异的地方在于：资本主义世界往往看上去“反商业”，而太平洋对岸不断强调自己“亲商业”。

10. 多年来，阿美利坚的大型科技公司在操作系统、云计算、大数据、自动驾驶、编程语言、机器人、基础科学等领域纵向探索。市场依然是有效的，在流量红利逐渐枯竭之际，几家中国互联网巨头也在云计算、大数据、算法、智能驾驶等领域投入巨大，蓝星也只有中美的科技公司在这些领域竞飙，纵向探索需要时间。

但留给某些巨头的的时间并不多。资本

市场给予互联网公司们超高的溢价，是看好其高增长、规模效应、边际成本降低、挟流量开拓新市场，为了保住高估值、高市值，巨头往往不断进入新领域，比如送外卖的切入出行然后又切入电商、社区团购等等，构建自己的流量-用户-商业-支付闭环，以支撑其400多倍的市盈率。

这在商业上似乎成立，但在眼下的舆论、政治环境里，可能就需要新的故事和姿态了。

《人民日报》评论部文章写道：

要把原始创新能力提升摆在更加突出的位置，努力实现更多“从0到1”的突破。掌握海量数据、先进算法的互联网巨头，理应在科技创新上有更多担当、有更多追求、有更多作为。别只惦记着几捆白菜、几斤水果的流量，科技创新的星辰大海、未来的无限可能性，其实更令人心潮澎湃。

新华社刊发的会议通稿写道：

强化国家战略科技力量，增强产业链供应链自主可控能力，形成强大国内市场，夯实农业基础，强化反垄断和防止资本无序扩张。

显然，民意风向早变了。“顺应民意，节制资本。”

纵观中国互联网多年的发展，是所有新兴行业里，最少烧财政资金的，最开始是看不懂还以为骗子，只有外资风投敢投，后来是竞争高度激烈，搞不好就打了水漂，轻资产模式破产清算了也没剩几个子，无人敢冒着“国有资产流失”的罪名大规模投入。这些年，各种引导基金、国资基金多了，在做大做强的期待下，才有抢项目，但也都是抢明星项目，最后一地鸡毛的也不少。

抛开那些将互联网平台说得一无是处的偏激之词，互联网平台当然有好的一面。电商促进了全国统一市场的形成，外卖吸收了大量劳动力，网约车增加了出行供给，等等。

第一产业就业人口向第二、三产业转移多年，自动化设备增加后，第二产业的就业人口需求量也变得平稳，第三产业成为吸纳新增就业人口的池子，中国这个超大规模地域、人口的经济体更高效运转，离不开互联网以及衍生的各种新兴产业，同时高并发、大流量的需求，也刺激了互联网平台公司在云计算、大数据、自研芯片等领域的投入，全球唯二。

没有弯腰捡六便士，就不能积沙成塔仰望星空。在商业公司里，科技创新从来都不是只为科技创新，而是要转化为商业应用，转化为利润，不能创造利润的公司，又没有国资的输血，很快就会死去。

所以问题不在于捡六便士，也不在于仰望星空的姿态还不够高，而在于期待与现实的预期差。尤其是毛衣站以来，人们对于科技公司有了更高的期待，不仅仅是希望其成为高利润、高市值的公司，更是希望其能长脸，能帮助国家占据科技创新的制高点，减轻国家承受的内外压力。

如果能长脸，有核心技术，那么卖得贵一点不但是可以接受的，还会被引申为在高端市场冲击了外资品牌，更长脸。但如果没有拿得出手的、可挑战外资品牌的核心技术，那么预期差的存在，反而会被舆论反噬。

互联网主权论被越来越多国家接受是把双刃剑，坏的一面是中国互联网公司出海的难度会逐渐加大，在对于大公司而言，本土的增量流量逐渐见顶，存量流量日渐高度红海，再在存量流量池里不断扩张，挤压生态链里其他弱小的竞争者空间，就会被视为“胜之不武”，加剧国内内卷化，会加重舆论质疑其“存在的理由（正当性）”。

在如此现实、舆论环境下，很多原本隐忍不发的声音、措施，就有了民意基础，实施起来也就是顺水推舟。社区团购已存在多年，为何今时今日才被全方位猛烈抨击；各家平台被批评有滥用市场支配地位行为也多年，为何如今才出反垄断指南。

过去的“小毛病”，如今都成为“大问题”，只不过是民意潮水转向后，平台野蛮生长的年代过去了，上下无条件支（纵）持（容）互联网平台公司的时代也过去了。

但这并非全局式的逆转，而是原本应存在的监管监督，有了民意基础后，实施起来更理直气壮。

所以，有多大体量就要承担多大责任，要用一句话概括的话，可能是：不要问郭嘉还可以改变什么，而要问你为郭嘉做了什么贡献。