求是科学院 原创成果 · MBA3.0 / DBA3.0 基本理论基础

知本价值论

在"知本 + 资本 + 资本市场"的时代

创造财富的核心是"知本"，而不再是"资本"。
用知本吸引资本，通过资本市场，转化为知本价值与财富。

求是科学院 何栎 教授

Research on Intellectual Capital Value Theory · 2026

开篇 / THE CORE THESIS

这个时代，创造财富的核心是知本

没有知本价值，利率不仅会低过通胀，还常常血本无归；

企业困难重重，爆雷不胜枚举。

这也是求是科学院的**"知本价值论"**价值之所在。

也是MBA3.0 / DBA3.0的基本理论基础。

知本 + 资本 + 资本市场 = 财富创造的新范式

求是院we！

知本就是无形资产：科技 + 管理 + 责任

但不止于此——一切可以转化为股份的要素，都是知本：

- 观念、知识、创意、信息
- 方法、经验、能力、勤奋
- 人脉、流量、忠诚、信任
- 甚至——被认可的口碑与信誉

这些无形资产，都可以转化为股份——股份通过市场交易，转化为杠杆财富。

逻辑非常简单：知本到股份，股份到市场，市场到财富

知本 → 股份 → 资本市场 → 杠杆财富

用"知本"去吸引"资本"，

通过"资本市场"，转化为知本价值或财富。

你出知本，让有资本的人出资本——这才是这个时代正确的合作姿势。

请牢记这五个现实：

1 别再盲目投资，尤其不要借钱投资——有钱的、聪明的、专业的、拼命的人太多了，没有足够的优势，就别干。

2 真正稀缺的是"知本"及知本的转化能力与途径——企业困难、个人赚不到钱，根源都在这里。

3 同质化、缺少知本价值与护城河，就被淘汰——竞争激烈，企业或个人劣势的本质是知本不足。

4 掼蛋打明牌时代——有利可图，所有人蜂拥而出，分分钟会导致市场竞争主体血本无归。

5 知本价值的核心是**转化的能力、方法与平台**——阿里因为一个商业计划书就拿到500万；有人因为去了阿里做前台，才得到了阿里的股份而暴富。出多少真金白银不重要，重要的是你的知本的转化、方法及在什么平台上转化。

结论：找到或构建适当的场景，仅出知本，让有资本的去出资本。

选择知本：你出知本，他们出资本

阿里巴巴 · 18罗汉

18人以50万启动创业，持股者中甚至有中专毕业的前台。
他们投入的不是巨额资本，而是知本——相信、能力、时间、忠诚。
上市后，当年的前台持股价值已达惊人量级。

腾讯 / 宇树科技

腾讯以QQ技术产品起步；宇树以机器人核心技术崛起。
早期均以知本打底，资本随后跟进加注。
规律一致：知本确立价值，资本放大规模，市场最终定价。

出多少真金白银不重要——
重要的是你的知本是否值钱或能创造足够客户预期、能否折成股份、能否在好的平台上被市场放大。

知本财富化的四步耦合路径

知本确权 → **量化折股** → **市场定价** → **杠杆财富**

识别并定义企业或个人的无形资产清单与价值

知本按贡献度折算为股权，创业者与核心团队持股

通过股权融资与资本市场交易，知本价值被重新估值

市场放大知本价值，实现财富量级跃迁

三角耦合关系：知本吸引资本进入，资本通过资本市场放大知本，
最终知本所有者（而非资本所有者）获得最大的财富增量。

知本价值评估的三大科学命题

一个企业或项目的知本价值是否成立，必须同时通过以下三重检验。

一 科学性：逻辑自洽与可复现性

知本的底层逻辑是否成立？方法是否可复现？技术、模式、数据是否经得起检验？科学性不成立，知本即为空中楼阁。

二 市场空间：痛点真实性与成长天花板

解决的是谁的真痛点？是伪需求还是刚性需求？市场天花板有多高？成长曲线有多陡？空间不足，知本再硬也无法放大为财富。

三 护城河：可持续竞争优势与不可复制性

这个知本能持续多久？别人能否轻易复制？在明牌竞争时代，缺乏护城河的知本会在分分钟内被蜂拥而至的对手稀释打劫。

知本价值论的六大基本定理

定理一 · 创造财富

知本 + 资本 + 资本市场

定理二 · 知本价值

产品（服务）+ 关系（商业模式）+ 护城河

定理三 · 关系/商业模式

互联网（AI等）+ 概念 + 社群 + 链接

定理四 · 产品（服务）价值

（功能+感觉+情感+文化）×（科技+管理）

定理五 · 护城河

（政治+经济+科技+文化+自然）× 管理

定理六 · 股票价值（衍生）

团队素质 + 知本价值 + 市场空间 + 时机

六大定理层层递进：从创造财富的总公式，到知本价值的构成，
再到产品、关系、护城河，最终汇聚为股票价值的可评估模型。

MBA3.0 与 DBA3.0：知本价值化的方法论

MBA 3.0顶层设计及方法

如何整合、判断、设计知本价值——

写出一份对资本有足够吸引力的价值说明或商业计划书。

目标导向：明确目标、定位、使命与价值观及路径和方法

回答：我去哪里？凭什么？谁去？怎么去？如何实现？

DBA 3.0科学研究方法

研究知本价值底层逻辑的科学方法——

验证知本及知本价值为什么成立，甚至刨根究底。

问题导向：科学、系统、务实地探求清楚价值相关所有问题

回答：科学合理性？成长性或市场空间？竞争性及护城河？

共同目的：让知本更有价值，对资本更有足够吸引力——商品化、交易化、财富化。

不是理论空想——被二十余年实践验证

20+
年教学与实践迭代

51
期《求是年代人》的理论与案例沉淀

4000+
人获国际认可学位

400+
校友创造的上市公司

- 从"回归本质"（2013）到"顶层设计"（2025）到"研究是锚"（2026），理论持续迭代；
- 校友中包含浙江省第一家世界500强企业创始领导人等等。

结论 / CONCLUSION

从投资者转向知本者——打开全新成长空间

一、这个时代，创造财富靠知本，不靠资本。

二、你的知本可以折成股份，通过市场放大为杠杆财富，构成更强大的驱动力。

三、不要盲目投资、不要借钱投资——个人资本不是对手，资本的事交给专业的资本家。

四、找到或构建新产品（服务）、新场景、新模式，你出知本，让有资本的人出资本，知本+资本。

五、找到方法论，MBA3.0/DBA 3.0基本理论、基本定理、基本方法及基本课程设计与让学员成为股东基本平台。

知本价值论：求是科学院 MBA3.0 / DBA3.0 的理论基础。

谢谢聆听

知本价值论 · 求是科学院

MBA3.0 · DBA3.0 理论基础研究

求是科学院 何栎教授

2026年10月

豆包工作 AI 生成