



秦朔：苦日子，新路子



意见领袖 | 秦朔

最近召开的东南沿海省份政府主要负责人经济形势座谈会指出，当前经济正在恢复，非常不易。但恢复的基础不稳固，稳经济还要付出艰苦努力。

这些提法让我想到，我们每个市场主体都要做好更长期、更有韧性地过苦日子的准备。

没有谁能在这个越来越卷的世界置身事外。



“2022 年将是艰难的，但 2023 年可能会更艰难”

先说国际。

国际货币基金组织总裁格奥尔基耶娃今年 4 月就指出，过去两年，世界艰难地从疫情中逐步恢复，但其中取得的大部分成果恐因俄乌战争付之一炬。发达经济体的通胀已达 40 年来的最高水平，预计还会持续更长时间。新兴和发展中经济体则面临发达经济体收紧银根、借贷成本上升、资本可能外流的风险。

这位总裁说：“我们的状况是危机一波未平，一波又起。”

“繁荣与和平一样，是不可分割的。”这是 1944 年布雷顿森林会议上时任美国财长亨利·摩根索的观点，被认为是“基本经济公理”。要做到这一点，国际合作必不可少。但在今天，“全球分裂为若干地缘政治和经济集团的威胁在日益增加”。

7 月 6 日，格奥尔基耶娃表示，“2022 年将是艰难的，但 2023 年可能会更艰难”。

再说国内。

原本就面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，今年又有奥密克戎冲击和国际能源价格高企等影响，压力进一步叠加。政府竭力纾困，出台的政策力度已超过 2008 年的“四万亿”，但刺激效果却无法同日而语。

在一家证券公司做地方债业务的人员告诉我：“2008 年‘水’一放就出去了，立竿见影。现在则是合意资产少，‘水’放不出去。”

今年以来货币市场很宽松,利率下行,资金多,主要问题是“资产荒”。一是股市楼市表现不佳,非标资产的供应少;二是 2018 年民企违约潮和 2020 年评级为 AAA 的“永煤”债券违约,导致投资者对一些省区的国企、城投和房地产债券的偏好明显下降,实际可投资的板块范围越来越小。2021 年下半年对城投债的监管趋严,也导致供给偏少。归结起来,就是贷款需求弱于 M2 增速。

“还有一个问题是不少地方债务很重,制约了再融资。有的地级市的干部分工,三四个常委、副市长的任务中都有‘防范化解政府性债务风险’这一条。地方债是长期积累的,比如当初搞开发区建设,资本金很少,只能靠发债滚动发展,杠杆很高。现在基建项目干得差不多了,出让土地越来越难,能质押的国企股权也质押得差不多了,而企业纳税情况未必像当初预想的那么理想。有些引进项目烂了尾,政府也被套了进去。不少地方干部的辛苦超过 996,他们千方百计融资周转,防暴雷,还要招商引资抢项目,压力山大。”

受经济增速下行、就业压力增大、收入预期不稳定等影响,居民部门的储蓄倾向在提高,消费和投资意愿不足,对内需也构成了压力。

从基本要素看,浙江一家做实体经济的上市公司董事长给我发来一张图,是 2010 年到 2040 年适龄农民工(20-50 岁)人口发展趋势,从 2010 年 6.1 亿人减少到 2020 年 5.1 亿人,到 2030 年预计 3.4 亿人,到 2040 年预计 2.2 亿人。具体数字或可商榷,但我相信是趋势。我问了中国建筑

一个工程局的项目管理者，他们建筑工地上的工人基本都 50 多岁了，早几年就有了招工难。

传统红利不断消散，新红利（如科创）的释放还抵消不了这种影响；

传统增长方式要转型升级，例如开发区的同质化带来产能的同质化和内卷的加剧，借新还旧难以为继，但转型升级又不可能一蹴而就。

所以阵痛与煎熬在所难免。

做不一样的事，用不一样的方式做事

诉苦无法化解难题。关键是为中国经济找元气，找出路。

上周我请熟悉中小企业的朋友安排了一次座谈会，地点是普陀区的一家茶馆。近 20 位企业主来自餐饮、工程、装修、销售代理、旅游、有机农业、家居建材商场、会展、策划等行业，也有少数科创类的。

过去和业态比较传统的中小企业交流不够，调研较多的一是行业龙头、知名品牌、隐形冠军，其特征可用“王者荣耀”形容，他们正享受着行业集中度提高带来的红利。二是专精特新的高新企业，可用“新新向荣”形容。在风险资本支持下，有较高知识水平、技术、能力、视野、资源的新一代创业者，在新能源、新材料、新消费、新医疗、新基建、新制造、新服务、新文娱等方面，创出了很多新品类。

而比较困难的企业，要么是行业受政策影响较大，要么是长期内卷过

度竞争。中小微企业最为不易。很希望了解他们的情况。

座谈会开了 4 个多小时。所说困难，基本都想得到，如行业之卷，疫情之困，收款之难，成本之升，等等。但企业主谈到这些问题时，普遍视为常态，更多谈的是如何走出来，走上去。

一位三年前才开始做餐饮的年轻女企业主说：“我们这三年刚好是疫情的三年，亲眼看到有的装修花了几百万元的店说关就关，很惨。但我们从一开始做加盟的一家店，发展到今天有四家店，都是直营。最近很多餐饮商家做不下去，考虑店铺转让，以前都要转让费，现在也可以免掉。我们在考虑逢低吸纳，开新店。”

她以前没开过餐馆，开第一家店时还让厨师先到品牌店去学习。后来她发现“把握顾客口味的变化比找一个大厨更重要”。大厨思维是传统思维，现在的年轻人餐饮是“快餐化，多变化，网红化，社交化”。所以她的策略就是“什么餐受欢迎，就做什么”。

今年疫情期间，为了自救，她迅速采取线上线下相结合的模式。

首先是强化内功，做好产品，“越是艰难情况，越要加强餐饮品质和质量，在强化传统菜系的情况下，提高花样，同时还要方便打包和快递”；

二是亲自当小区志愿者，从小区门口接送菜和快餐中了解居民需求。虽然不能堂食，但有需求就有市场，可以通过外卖小哥把店里做的快餐送到小区里；

三是做好宣传，扩大影响。再好的产品，别人不知道等于没需求。通过抖音可以把菜系源头和制作流程传播出去，让居民感到安全且美味。同时还要和团长联系，在提供优惠的前提下采取“拼多多”模式，只要满足一定数量即可派送，做大市场需求。

我问：“谁来做抖音？”她答：“从自己做起。”

一位清华大学电机系毕业的企业主，以前做旅游相关业务，“当年只要努力就能事业有成”。但 2015 年前后他意识到，光靠努力已无法在竞争中胜出，因为政策导向、技术进步和资源条件都在变化。2020 年疫情后，旅游业基本停摆，他开始认真思索转型。因为学的是电力专业，也有一定人脉，开始涉足充电桩行业。

“虽然是外行，但从客户和运营商角度出发，反而发现了这个行业的痛点：用户充电难，运营商盈利难。根本原因是一二线城市的电容量资源和停车位资源的缺乏。因此萌生了一个创意，就是用移动储能充电机器人的技术来解决痛点。在国家电网和清华大学相关院系支持下，我们利用储能电池、自动驾驶、机器人等技术研发出了移动充电机器人。从‘车找桩’转变为‘桩找车’，任意车位都能自动充电，可以大大提高充电设备利用率、车主体验和运营商的盈利能力。这一创业方向也获得了清华大学车辆与运载学院李克强院士和清华大学苏州汽车研究院成波院长的认可和支持，并顺利获得苏州汽研院的天使轮投资。”

在工业控制领域有 15 年经验、几年前创业的上海成直电子科技有限公司

创始人杜正说，在各行各业严重内卷的当下，“有价值的差异化定位，加上有壁垒的服务，才能让自己在众多友商中脱颖而出，始终站在行业‘上层’的 20%、10%之中”。

“友商提供标准化产品，如标准工业电脑、标准相机，我们还能提供非标准化定制能力，如定制不同要求的工业电脑，像高温防水电脑，集成运动/视觉/采集等功能的电脑；友商提供单一产品，如只做工业电脑，或只做运动控制中伺服电机，或视觉中的相机，我们提供从工业计算机、运动控制到运动执行、机器视觉的全类别产品，且拥有应用能力；友商以纯硬件为主，我们还可提供硬件应用的软件开发和系统集成；友商的方案是授人以鱼，而我们能提供全面的自动化智能化开发教学，授人以渔。”

杜正举例：“如果你是一家大公司的项目负责人，你是会找 A 买工业电脑、找 B 买运动控制、找 C 买机器视觉、找 D 买数据采集，然后全靠自己的能力整合在一起，还是会找拥有更全知识链的 E 合作？我们就是 E，不仅帮你解决问题，还可以给你指导，教你技术和经验。去年 7 月 K12 教培遭到巨大打击，但政策鼓励发展职业教育，我们就立即密集拜访上海交

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_43797

