

# 许小年：这次衰退周期必超过08年，企业唯一要做的是收缩

Original 樊旭 界面新闻 1 week ago



许小年（资料图） 图片来源：视觉中国

记者：樊旭

//

中欧国际工商学院经济学和金融学教授许小年表示，此次新冠疫情导致的经济衰退周期一定超过2008年全球金融危机，经济好转要看年底的情况。在全球抗疫过程中，企业唯一要做的就是收缩。

//

中欧国际工商学院经济学和金融学教授许小年日前表示，此次新冠疫情导致的经济衰退周期一定超过2008年全球金融危机，经济好转要看年底的情况。在全球抗疫过程中，企业唯一要做的就是收缩。

3月26日，许小年在中欧校友会分享会上演讲时说，全球化的今天，中国经济已离不开世界。“全球疫情一天不结束，我们就没订单，工人没有工资就没有消费。后半段我们跑不了，要陪着全球走完防疫的全程。世界经济恢复正常，中国才能正常。”

他预计，今年一季度中国经济负增长是定局。国家统计局数据显示，今年1-2月，固定资产投资、社会消费品零售品总额、规模以上工业增加值同比均出现两位数以上的下滑，投资和社消下跌幅度更是超过20%。

如何应对，许小年认为，从短期来看，并没有什么办法，经济好转要看年底的情况。他指出，在全球抗疫过程中，企业唯一要做的就是要收缩。财政政策上要学习别国，救中小企业。

“企业还在就有希望。一旦倒闭了就会很困难，企业没有十几年功夫是站不住的。中小企业占城镇就业80%，保住他们就是保住社会稳定。”他说。

长期来看，许小年认为，从根本上讲，就是18个字：“保护私有产权，国退民进，放松管制，全面减税。”

针对新基建能否成为新经济增长点的问题，许小年表示，新基建是“画饼充饥”。“要脚踏实地一点，不要谈不着边的事情。30万亿、50万亿的钱从何而来？目前财政要减税，已经很紧张。银行贷款有债务风险。有钱为什么不直接给企业和老百姓，而去搞短期不见效益的项目，逻辑有问题。”

从全球来看，许小年认为，出现1930年代大萧条的概率不大。他指出，大萧条时，美国国民经济中的几大板块：企业部门、金融部门、家庭部门，资产负债表全部被破坏，市场发生恐慌抛售，引起流动性紧张，银行倒闭。但当下美联储无限量化宽松释放流动性，银行体系健康，家庭负债表完好，“只要美国金融不出事情，就不会有大的影响”。

问答环节

**问：中国会变成资本避风港吗？**

**许小年：**中国难以独善其身，全世界都没有避风港。但这不是说中国没有投资机会，中国市场和美国市场很多公司有吸引力。比如传统的日用品公司，过去估值30倍，现在12倍可以买。我个人不太喜欢按区域和行业，还是看公司的基本面。几个跌停板就有机会出来了。现在不管中国美国已经有很多公司有投资机会了。需要把握一个关键点：这些企业有足够的现金储备可以熬过疫情。做投资不要看行业，看企业。

**问：如何看待中国房地产市场？**

**许小年：**没研究房地产，回答不了。房地产市场是个非常地方化的市场，不能谈中国的房地产市场，能谈北京市朝阳区CBD房地产。我经常讲海底捞，餐饮业这么大打击，还是70多倍市盈率。这不分行业，建议做投资不看行业看企业。

**问：如何看待人民币？**

**许小年：**长期看人民币要贬值，发行量的原因。所以从基本面分析告诉我长期趋势，短期看不了。

**问：美联储没有犯错，中国央行做的怎么样？**

**许小年：**减存款利息是老百姓手里拿钱。中国金融体系还没有太大问题，没有很多坏账。这个时候拉大息差，50个基点的息差够不够核销破产企业带来的坏账？金融体系的稳健性，我认为国内流动性没啥问题，主要还是取决于资产质量。盯住坏账是关键。

**问：全球化观点，疫情结束后产业链重构会否成为选择？不一定短期，中长期会发生吗？**

**许小年：**不是说疫情后调整，是一直都在调整的，从来没有停止过。我们做企业的都知道，选择性价比最佳供应商，评选淘汰。各国经济发展不同阶段，变化永远是进行时。我不认为疫情会有什么特别的影响，调整不是因为疫情，难道下次武汉还是始发地？我调整意大利供应商，也没有替代品啊（西服料子）。

**问：能推荐几本书吗？**

**许小年：**我一时半会想不起来，读读世界史吧。

**问：中国经济中长期的发展趋势是怎样的？**

**许小年：**从中长期看，中国经济告别高速增长，在很长时间内会在中低位运行。

对于经济形势的判断，我们要搞清楚一件事，为什么近年来中国经济下行？因为工业化的红利吃完了。改革开放之后中国进入工业化阶段，从农业国转变为工业国需要资本积累，资本积累靠投资，强劲的投资拉动下，中国经济实现了两位数的高速增长。大约以2008年金融危机为分界，中国经济的增长很快下降到6%~7%，表面看是因为金融危机的外部冲击，实际情况是本来就应该下一个台阶了，工业化已经完成，资本积累和投资高增长期结束了。

中国不再是个农业大国，改革开放前80%的人口住在农村，到2019年末，我国常住人口城镇化率达到60.6%。1980年代我们还是一个短缺经济，彩电、洗衣机等家用电器买不到，企业建个厂，产品不愁卖，现在卖不动了，市场饱和，产能全面过剩。中国已经从农业国成为了第一大家电生产国、第一大钢铁生产国、第一大汽车生产国、第一大手机生产国。这些“第一”背后是产能过剩——我们不缺产能了，不缺厂房、机器设备，中国已形成了比较完整和成熟的工业经济体系。

没有工业化时期的投资拉动，经济增速下降不是很正常的事情吗？而且，即使经济增速只有“5”或者“6”，又有什么关系呢？依然是世界上增长速度最高的国家，起码是最高的之一。因此，对于经济增速的下行不必过于紧张，讨论保“6”还是保“5”没什么意义，就是降到3%又怎么样？反正我是不关心，应该关心的是增长的质量，关心企业的健康。

**问：你怎么看待一些新零售初创企业的失败？另外，有业内人士认为，“无人零售”还仅仅停留在技术应用层面，没有回归零售的本质。你认同这个观点吗？**

**许小年：**新零售和旧零售都是零售。新零售无非是使用了一些新的工具，它并不是一个新的零售行业，并没有产生新的商业规律。不管在零售行业中使用互联网、大数据，或者其他技术，它依然是零售业，依然服从零售业的本质和规律。

因此，想做零售业的年轻人，首先要理解零售业，在理解零售业的基础之上，思考如何运用新技术提高零售业的效率。如果不理解零售业，那么失败的可能性就非常大。不幸的是，一些创业者以为技术可以改变一切，他们热衷于这样那样的新理论，例如曾经风靡一时的“长尾理论”，结果在市场上走了弯路，栽了跟头。

理解零售业的本质围绕两大维度，第一，为客户提供高性价比的产品，第二，为客户提供丰富的购物体验。如果不理解这两个维度，做零售业就很有可能失败。新旧零售的本质都是这两个维度，当然不止这两个方面，但是这两个维度是最基本的。特别是在中国的环境中，为客户提供高性价比的产品和商品尤为重要。

第一条是最重要的。新零售也好，旧零售也罢，不管用什么手段，最终还是要落到高性价比的产品上。否则，做零售业就可能失败。如果一个零售平台单纯追求月活用户数、日活用户数，追求规模的扩张速度，而忽略了零售业的本质是为客户提供高性价比产品，那失败的可能性是非常大的。

零售行业要回到产品、回到客户体验，离开这两条都有可能失败。如果不聚焦这两条去谈规模、谈速度，那么失败的可能性非常大。因为它偏离了零售业的本质。零售业的本质不是规模，不是速度。规模和速度是本质所决定的表象。只要有了高性价比的产品，规模自然就有了，速度自然就上去了，靠补贴是没有用的。

**问：你觉得零售业未来发展的难点在哪里？**

**许小年：**因为零售业是一个进入壁垒比较低的行业，也就是门槛比较低的行业，对于零售商来说，零售业未来发展的难点在于做护城河、做城墙。所以，零售业的零售商面临的一个难题是什么呢？就是零售商们很难决定价格。零售行业是一个红海市场。因为进入壁垒低，谁都能进来。开一个街边小店，几十万就可以开了，进入壁垒很低，又没有什么技术含量。因此，在价格上，零售商很少有定价权。

那零售商最大的挑战是什么？在价格由市场决定的情况下，零售商品在市场上一般不具有一定的不可替代性。一些零售商品不像苹果手机，大家曾经都抱怨苹果手机的定价太高了。但是目前市场上就苹果一家这种款式。五六个月以后，华为、三星他们才会推出相似功能的手机。因此今天想要这一款产品，你必须接受苹果手机的价格，这是因为苹果手机目前在市场上具有一定的不可替代性。

所以，做研发、提高产品的技术含量，实际上是为了提高进入壁垒，在市场上创造一定的不可替代性，创造不可替代性的目的是为了获得定价权。对于零售行业的普通商品，零售商没有定价权。去超市买猪肉，但凡给贵5毛钱，顾客就走了。这是因为零售行业的普通商品没有办法区分自己、互相区分。零售业的大部分商品，都是可以或者很容易被替代的，因此零售商没有定价权。

没有定价权，零售商最大的挑战是什么？那就是如何降低和控制零售业各项操作环节中的成本。零售业大致可以分解为三个环节：采购、分拣配送、交货。例如在采购环节，对零售商来说，要降低成本就要想方设法地提高采购批量，形成规模效益。规模效益取决于成本结构。企业的总成本由固定成本和可变成本组成。固定成本的比重越大，规模效益越好。对于零售商来说，采购批量越大，获得的进价越低，成本越低，毛利率越高。

**问：你觉得未来机器人代替人工是一件好事还是一件坏事？**

**许小年：**我不认为AI技术会很快地进入到各行业，并取代大量的人工。去年我禁止学生谈AI，今年我禁止学生谈区块链。为什么？因为我不懂，而且我99%的学生都不懂。

AI是以数字化为基础的，但是目前数字化都没做到，AI就无从谈起。我在我的课堂上就只探讨商业的本质。我希望大家在创业时，不要追逐市场热点。企业的存在是为了给客户创造价值。思考商业的本质，也就是思考如何为客户创造价值。不为客户创造价值，企业就没有价值，就不可能赚钱。企业赚的钱是客户对它创造的价值值的认可，这是常识。

**问：所以你也不觉得像AI、区块链这种技术是未来发展的方向或者是风口吗？**

**许小年：**我不敢说，但是我坚决反对风口。做企业不是找风口，做企业是为了给客户创造价值。为客户创造了价值，企业才能赚到钱。所以做企业要回归商业本质，回归常识。没有价值创造，钱从哪里来？

在什么情况下要用到AI？当企业实现数字化以后，企业的每一台机床每天都在产生大量的数据，每一个人每天产生大量的数据，企业的物流、企业的资金流等巨量数据达到海量、天量级。这时，传统的数据处理方法已经没有办法来解决问题了，才用AI。AI和大数据是分不开的。没有数据，AI无从谈起。

例如AlphaGo，不是它的程序设计师非常聪明，把世界围棋冠军打败了。AlphaGo把世界围棋冠军打败了，是因为AlphaGo读取了天量的数据，读取了几万张、几十万张的棋谱，最后通过大数据分析总结出下棋的策略。所以它是站在几千个、几万个围棋高手的肩膀上，通过大数据分析，才找到了打败世界围棋冠军李世石的方法。

面对的是几千个世界高手，李世石怎么可能打得过？AlphaGo并不聪明，但是AlphaGo高效率，它可以高效地处理数据。有大量数据，AlphaGo才能够获得一些智慧，才能从高手的下棋的策略中总结分析出一套战法。没有大数据，AlphaGo什么都不是。

**问：你觉得未来企业数字化转型的难度在哪？**

**许小年：**传统思维是企业进行数字化转型的一个比较大的束缚。对于企业来说，最好的方法还是学习。通过学习国际上和国内的一些数字化转型成功案例，来思考自己企业的问题。

其实数字化的原理是很简单的，但是人一旦形成一种习惯思维之后，就很难跳出自己的思维定式。我看到一些企业简单的数字化转型模式，它在工厂所有的零件贴一个二维码，每个零件用扫描枪扫描，然后加工屏幕上显示出这个零件的加工工艺。加工后再把这个零件丢到一个贴有二维码的箱子里。

这么简单的数字化，它实现了对零件质量保障的跟踪，机床利用率的统计优化以及零件物料的调配。另外，还帮助企业节省了成本，提高了人员的效率，提高了客户体验度。客户加工的东西全程都可以追溯。因此企业想要完成数字化的转型就要进行认知和思维上的一个转变，学习新的技术，思考自己的痛点问题。

**未经授权 禁止转载**

[Read more](#)