

# 吴晓波跨年演讲：2019，这6件事将会发生（演讲全文）

财经要参 昨天



12月30日夜，坐标珠海横琴，吴晓波预见2019年终秀如期举行。

声势浩大的现场，挤满了5000多位观众。据说，这样一台重磅演讲，要花去团队近一年的筹备时间。

都说当前的形势不好讲，那么形势到底如何？新的一年，我们应该怎么干？

以下是吴晓波现场演讲精编，未经本人审阅。

---

口述：吴晓波

编辑：叶开甫

来源：正和岛（ID：zhenghedao）



每一年，我们都在做一件非常“危险”的事情——对今年经济形势做一个总结，对明年有可能发生的情况做一个预见。我们已经连续第四年在这样的工作了。

2018年我们听到最多的两个词，一个是黑天鹅，一个叫做灰犀牛：两个动物。黑天鹅是指意外发生的事情，比如中美贸易战、中兴事件，最近的华为事件，包括区块链的闪崩等等，突然发生让我们措手不及。

第二，什么叫灰犀牛呢？特别大的动物蹲在那里，你眼睁睁地跑过去，提醒自己不要碰到它，最后还是“嘣”的一声碰上它。我们特别担心的灰犀牛事件，比如中国的房地产市场、中国的地方债务。今天让我看的话，有一个中性的灰犀牛事件，眼睁睁撞上去了，就是中国的股市，上证跌了25%，深指跌了37%，今年全球垫底。

当黑天鹅事件和灰犀牛事件频发的时候，这一定是一个很不确定的时代。

## 01

### 留在2018年的五个悬念

去年我们的水晶球看到了一部分真相，也有很多没看到的東西，到今天我们

会发觉，即将过去的2018年给我们留下了很多悬念。

### 悬念1：中美贸易战何时能够打完？

美国是在1894年钢铁产量超过英国，在1902年工业总产值超过英国，成为全球第一大经济体。从那个时间点到今天，116年，美国已经打过三次重要的贸易战：第一次是跟英国人打，第二次是跟苏联人打，第三次是跟日本人打，今年打我们是第四次。

如果你从一百年的全球贸易史看，作为全球第一大经济体，对全球第二大经济体的崛起进行长期的遏制，是一个一定会发生的事情。

在过去的四十年里，我们看到，中国的GDP增长率平均在9.2%左右，美国在3%左右，如果这个曲线一直往下画，不用拿出计算器，十二年到十五年之间，中国的经济总量就会超过美国。



所以，这是第一大经济体和第二大经济体之间非常长期的一个战争。我认为，如果十年后我还有机会举办年终秀的话，在2028年的时候，大概率中美贸易战可能还没结束。

如果从产业层面来研究，这个战争会出现在哪些重大战区？我们认为大概会

在五个重要的战区：

### 1) 中国制造2025

这五大战事会在未来十年一一发生，在非常长期的时间内进行。而且有些是中国崛起过程必须要干的事情，比如说中国制造。

我工作的第一天，跑的第一个单位就是工厂，20多年来，我看到中国制造业是一个非常低级、粗糙、被人看不起的状况，今天中国制造生产全球60%的消费品，长期靠什么赚钱呢？靠两个东西：成本优势和规模优势。

用“微笑曲线”形容的话，中国制造长期处于微笑曲线的底端，两头是什么呢？一个叫技术，一个叫品牌。**中国制造2025**干什么呢？把我们的能力向技术和品牌两端拓展。

中美原来在制造领域为什么相处比较好呢？他们在两端，我们在底端，相安无事。今天我们的制造业也需要做技术和品牌，然后就发生了对撞性的竞争，一定会受到西方巨大的狙击。

### 2) 一带一路

中国的人民币、基础设施能力要输出，中国的粮食和大规模矿产需要输入，中国跟周边国家形成良好的关系，涉及到的人口是中国人口的两倍，大约28亿人口。如果我们把中国过去四十年形成的能力与28亿人口进行黏连的话，中国经济的宽度会被拉宽。这在美国看来当然是不可容忍的一件事。

### 3) 人民币国际化

特别在一带一路中，我们又在推动人民币国际化，我买你哈萨克斯坦油田、缅甸大米的时候尽量不通过美元，这方面又会形成一个很大的冲突。

#### 4) 互联网金融

过去几年中国的互联网金融发展非常快。2017年中国移动支付规模是美国的50倍。中国并不是比美国人更聪明，只是因为我们比他们多十亿人。

#### 5) 5G商用

最后一个是5G，2019年预商用，2020年全面商用。这方面会牵扯到十年的长期竞争。

### 悬念2：企业家的投资热情靠什么激活？

2018年大概是我见过民营企业家最为沮丧的一年。你想，一个国家的经济怎么才会好呢？其实就两件事：

- 1) 有没有人花钱消费
- 2) 有没有人拿钱投资

2018年的问题在哪儿？企业家投资热情的下降，最关键的一点，能不能恢复大家投资的信心。所有的经济问题都可以用数据衡量，用公式计算，最难的就是信心。你凭什么对一个人有信心，你凭什么对一个公司、一个城市有信心，你凭什么对一个国家有信心。过去一年创投市场，除了7月有一个小高潮，整个趋势都在往下走。

怎么能够焕发民营企业的信心呢？

我认为，要重新定义民营经济的地位。我们经常看教科书或一些文件，告诉我们，中国有两种企业，一种叫国有企业，必须在关系到国计民生的支柱型产业中占主导地位；一种叫民营企业，起到积极性的配合作用。



但在2018年，今天中国信息化、互联网革命已经二十年了，所谓的关系国计民生的支柱型产业，要被重新定义。

我们的国有企业在工业革命时代的支柱型产业（比如电力、金融、能源、通信、一级土地开发）领域，它们就是基础，掌握了渡口。在信息化革命的今天，支柱型产业出现了信息资讯、电子商务、货物流通、生活服务、移动支付、房地产。是不是我们每个人今天不可或缺的基础设施？



这说明，在今天旧基础设施和新基础设施并存的环境下，国有企业和民营企业已经不再是主、配角作用，他们是双主角景象。如果这个历史定位不能被确定的话，客观上讲，中国2700万民营企业的信心很难被真正唤醒。这是

改革开放到今天，要出现的一次新的认知升级。

### **悬念3：是不是出现了“消费降级”？**

过去一年，拼多多、趣头条、微商这三个名词经常被讨论，透过这些品牌，很多人说出现了消费降级。

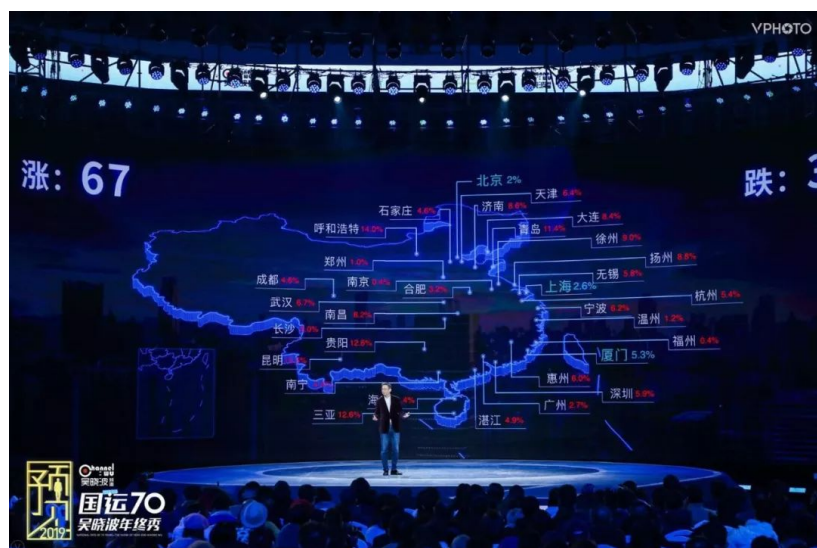
其实，我认为今天出现的真实情况是“消费分级”，拼多多和趣头条在2018年的火爆，其实是两个红利带来的结果，第一个红利是智能手机大规模下沉到四五线城市以及乡镇，另一个红利是社交红利，在平台流量被吃光的情况下，社交工具成为私域环境里一个新的信用基础。

这并不意味着消费降级，只能说明消费圈层分化越来越明显，层次变得越来越多。

### **悬念4：房地产会不会崩盘？**

2018年中国拿地最多的公司万科在9月份会议上写了一个词叫：活下去。很多人嘲笑说，万科活不下去了。

另外一个真实的数据，过去一年全国70大城市的房价，拿到数据之后我也吃了一惊，房价下降的城市只有三个（北京、上海和厦门），其余67个城市都出现了不同程度的上升。



2019年，房地产行业将出现非常纠结的局面，在大规模的人民币增发和居民消费恐慌下，不动产仍然是非常大的承载物。不久前发生了菏泽事件，我认为从一季度开始，房地产政策的波动将成为我们看宏观经济的一个非常重要的指标。

## 悬念5：创业还会不会继续热下去？

为了回答这个问题，我专门找了一家企业——优客工场，要了一组数据，最多的创业企业在哪里？软件信息技术服务业，最少的是制造业领域。今天创业为什么降温呢？因为移动互联网的红利已经吃完了。

未来我们希望看到更多的制造业公司，这就是制造业2.0可能会发生的情况。新制造需要很多软件信息技术、文创、工业设计，帮助我们变成新的经济。未来没有所谓的传统产业，所有的产业都跟新经济有关。

## 02

## 关于2019年 我们继续做一些“危险”的预言

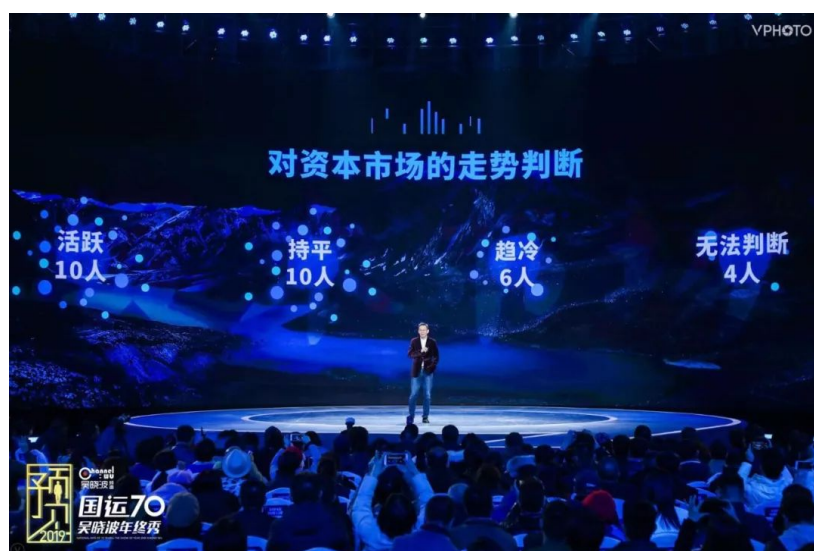
## 1. 信心之年，经济待暖



不出意外的话，2019年上半年仍会延续一个比较寒冷的状况，下半年会怎么样呢？仍存在巨大的不确定性。为了回答这个问题，我专门请了30个研究宏观经济的朋友们，向他们提了三个问题：

- 1) 怎么看明年的宏观经济
- 2) 怎么看明年的资本市场
- 3) 怎么看明年的中美贸易

来看下面的图片，不要鼓掌，仅供大家参考。





这些数据告诉我们什么？明年的经济大概率比较艰难。刚才管清友的演讲有一个比较“狡猾”的标题——《隧道的微光》，他有没有告诉我们隧道有多长啊。所以朋友们，明年上半年，大概率现金为王。

## 2. 基建扩容，警惕物价

我们简单算了一下在过去四个月里面，各省基建投资计划，加起来大约是4万亿，把配套资金加一起和2013年差不多，大概10万亿左右规模。

如果这一轮的经济危机继续通过基础设施建设，而不是通过制度创新激活民营经济，那么经济复苏可能会以一种物价膨胀的方式实现。

所以，2019年是需要我们非常警惕的一年。从宏观层面看，这条隧道还是比较长的。

## 3. 制造升级拐点出现

讲几个好消息好吧。2014年开始，我觉得中国制造发生了非常多的变化。制造业是我最熟悉的一个行业。这几年我去一些工厂，从一条柔性生产线开始，看它的传感器技术、云计算平台等等。



我看到技术驱动成为一种新的能力，消费者也喜欢买单；同时定制成为一种趋势，只有定制以后，它的生产成本之外会增加一个情感成本，情感成本是柔性的，这会让我们的产品摆脱成本优势。

我还看到很多公司把硬件和软件结合，提供的是一套解决方案。然后各个行业出现了大规模跨界，再然后我们看到了头部效应，那些体积比较弱的企业，在未来三年内日子仍然会非常非常非常难过。这一轮危机会淘汰一大批企业，使一些头部公司的品牌能力、制造能力、渠道能力进一步加强。

#### 4. “物美价廉”消费观逐渐被抛弃

这几年出现了一些前所未有的消费变化：

第一，本土苏醒。今天的90后天生本土意识非常强。

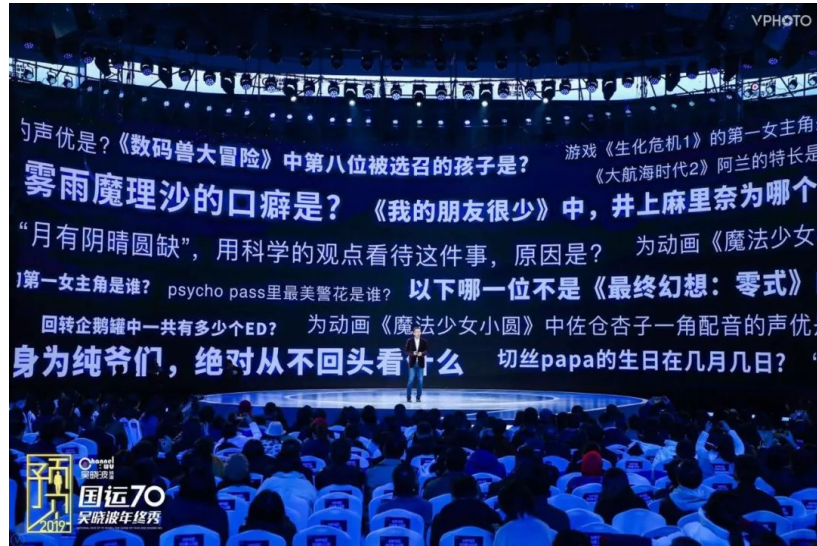
第二，颜值迭代。你今天去商场买衣服买鞋，并不意味着你缺，而是因为你认同它的文化符号和审美追求。

第三，物美价平。过去我们一直被“物美价廉”误导，当物美价廉成为一种消费哲学，这个市场上没人愿意为你的技术创新买单，他们只为便宜买单。最近这几年我们买东西变了，先看喜不喜欢，“物美价廉”逐渐被主流消费

观抛弃。

第四，细分为王。一方面头部企业越来越集中，一方面细分市场越来越大，“大而强”和“小而美”同时存在，将成为未来中国市场的一大景象。

## 5. 社交圈层会员风行



我不知道在座有多少能做出这些题目，这是一个中国排名第三的社交视频网站B站，你要成为它的会员，需要在120分钟内回答100个问题。

我曾经想上B站看看年轻人都在想什么，看到这些问题，我就想：算了吧。我无法理解，只能谅解。

这说明什么？圈层化已经变得越来越严重，B站通过100道问题拒绝了我。

2019年会出现三个商业模式创新：

1) 圈层社交。今天我们做一个产品千万别想卖给所有人。

2) 私域电商。2017年形成的私域社交流量，会在2019年呈现井喷，因为平台流量越来越贵，企业通过平台获得消费者的成本越来越高。



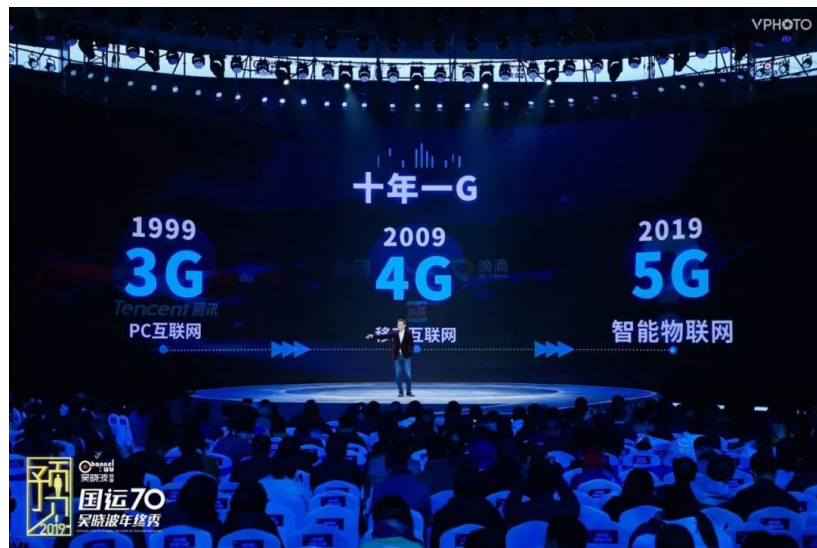
3) 会员制。获得有效用户的成本越来越高，怎么办呢？我需要用心长期的经营他，让他和我产生重复的交易行为。

这三点是相互勾连的商业变化，所以我认为，会员制将成为2019年最流行的消费者关系模式。

## 6. 车业突变，5G来袭

1978年中国一年的汽车销量只有10万，2009年中国汽车销量历史性地超越了美国，2017年中国汽车的销量达到2887万量，但是今年开始停滞，高端车开始下滑，这意味着什么？过去一百年，制造业的“皇冠产业”到了2019年将出现产业周期的新拐点，进入了新能源汽车和无人驾驶汽车的新周期，车业在明年会发生新的突变。

同时5G要来了！大家看全球化的信息革命怎么发生的？1999年3G诞生，PC互联网到来，BAT就是3G的结果；2009年出现了4G，催化了移动互联网，TMD就是4G的结果；2019年新的红利开始了。



如果说3G和4G改变人和信息的关系，5G会改变什么？下面是高通给我们的预测：5G将改造精细农业、灵活制造、智能物流、无人驾驶、协作工作空



间、无人机运输、沉浸式娱乐、可持续发展的社会等等。

所以，未来的十年在技术的意义上，仍然让我们非常好奇，所有的行业都在发生着全新的变化。

### 03

## 国运即人运

有一个怎样的国家，就有一个怎样的人民，有怎样的人民，就有怎样的国家。

这个国家好还是不好，明天在哪里？其实不在于我们有多少机器、黄金和高楼，而在于我们每一代有怎样的人。如果一个时代的机遇属于年轻人，那么就是国运所在！



如果一个时代，让你觉得不适、焦虑和充满危机，惶惶不可终日，说明什么呢？说明它是一个正在激变的大时代。

2008前，智能手机、人脸识别、3D打印、4G、无人车间这些技术都不存在，也没人跟你谈云计算、新能源汽车和柔性化生产线。

2008年，全球十大手机品牌里面，四个欧洲的，两个美国的，两个韩国的，两个日本的；2018年，全球十大手机品牌里面，一个美国的，两个韩国的，七个中国的。

我们这一代人，是不是比上一代人更值得信任？这个问题没有确定的答案，我们必须做过一些事情才能让我们这一代人值得信任。我们要问自己：

我们是不是仍然有背叛前辈的勇气？

我们是不是仍然有时刻归零的心态？

我们是不是仍然有拥抱世界的热情？

去年日本卖得最好的一本书叫《低欲望社会》，如果一个国家变成低欲望社会，那就意味着风平浪静，什么机会都没有了。今天在日本没有人创业，创业的有两种，一种是被老板开除了，一种是离婚了。

如果你到北京、上海，到杭州的咖啡馆，按住几个年轻人，问他们在干什么，十个里面七个在谈创业和写PPT。只要咖啡馆里还有人在写PPT，只要中国的企业家们还在休息室开私董会，这个国家就有希望。再大的危机，我们都跨得过去。因为机会还属于我们。

演讲的最后，为大家朗诵一段里尔克的诗歌，让我们用这样的心情，迎接即将到来的2019年，谢谢大家！

我认出风暴而激动如大海  
我舒展开又卷缩回去  
我挣脱自身，独自  
置身于伟大的风暴中！



推荐四个不错的微信公众号：

证商透视 (ID: zstszsts)

正商纵横 (ID: zszh88)

政经瞭望 (ID: qtzl3721)

财经要情 (ID: caijingyaoqing)

财经要参

CAI JING YAO CAN

以小观大把握财经脉动，见微知著了悟  
商业潮向，获取财富，圆梦人生，回馈  
社会。高端、有料、诙谐、独立、深  
入、浅出。趋势投资者必备！



搜索微信公众号ID: mofzpy  
或长按二维码识别关注