



## 【群内讨论·经济形势】

2015 年 4 月 16 日星期四最终修订版

### 主题：你所在的地方经济到底差不差？你是怎么判断的？

@解释系主任：

咱们讨论一下吧，以你亲眼所见，经济到底差不差？你怎么判断经济的好坏？

思考成熟后可长篇发言，谢绝弹幕。

观察与思考的维度可以包括餐饮业景气，新楼盘销售，空置率，黑灯率，工厂开工率，物价，收入水平，消费水平，路上新车，旅途所见，大保健，以及其他你认为可以参考的因素等等。

三倍三分大法，是解读中国经济乃至一切数据的经验公式，即：官方公布的坏消息涉及到的数字乘以三倍、好消息数据除以三，更加接近真实数据的可能性最大。

阅读说明：

文中出现的不同颜色的标注是：

1. 黄色高亮显示的，是我认为值得关注的；
2. 绿色标注的，是整篇文章里认为所在地经济还不错的；
3. 红色标注的，是我认为非常重要的警告信号。

### -----群成员发言-----

最近看中国宏观经济数据，不是很差。而我个人一直在做空人民币。  
分公司一个副总去接我，路上和他聊了聊经济。整个一季度营业收入只有去年一半。在长沙我们想找个饭馆吃午饭，关门的关门，有的门口贴着转让。找到一个开门的，很多包间也都空着。

现在都寄托着“一带一路”能给企业找点活路，但大凡有过国际贸易国际工程经历的人都应该知道，国际贸易挣钱的难度和风险又比国内贸易大得多。以上仅与大家分享。

比起报告，我更希望听到大家在真实经济生活中所见。如果每个人看到的经济生活现象类似，只能说明中国的经济数据又被人为加工太多。这是读中国经济数据时要小心又小心的一个重要因素。在读发达经济体的相关数据时，基本上可以信赖他们公布的数字。中国物价非常畸形！你相信吗？一个镇上一个 250 毫升瓶装豆浆卖五块钱，而且销量很好。五块人民币，在美国、在新加坡都是可以花一花的。

雅居乐马上裁员 60%，虽然这和政治路线运气差有影响。但那么多人失业，得影响多少家庭？



我所了解的数据是关于社会用电量方面，比去年同期下降了超过 30% 的幅度，可以认为高耗能的一些与基建有关的产业是萎缩了的。在华北大部分地区经济主要靠搞地皮支撑的假设下，这种用电量下降明显是经济乏力的体现。至于物价方面，由于吃食堂，步行上下班以及购物极少，还没有太多体会。

我们投资的一家企业，其中大股东是做煤矿井下设备的。过去几年业务整体都不好，关键是回款。这家创业公司因为大股东的关系，其百分之九十的业务来自矿山，但依然遇到回款问题，CEO 去年一年都在追回款。另外还有一家公司做炼油厂的生意，以两桶油为主，过去一年业务增速陡降，大厂勉强开工，小厂就是关门，一开设备就是亏损。

另外一家公司产品主要客户之一是水泥厂，过去几年基本上没生意。所以我个人感觉，实体经济还是有很大的问题。后面两家公司都是做耗材，销售额直接和客户开工情况关联，所以还是能够反应一些情况。

我觉得一线城市，互联网创新创业大行其道，多少是因为这些城市工业本来就没剩下多少。但二三线城市就比较惨。另外，最近所谓创业综合生态概念突然火起来。我看了一圈，基本上是房地产找到了新的概念。但其实这个模式公益性很大，真要做好非常难。一窝蜂上，基本上也是实在没法搞。

我在四线城市从事民间借贷公司业务。今年相当惨淡，好多客户都破产了。需要了解民间借贷真实情况的话，我可以详细聊。绝对第一手情况。市里的产业园区正常开工的企业不到十分之一。企业都被买土地，建厂房，拖跨了。

个人所见，经济是够差的。不是专业人士，说几个直观感受。

1. 反腐一开始，奢侈品市场和高端酒类就不行了，说明高端消费一直靠畸形发展；
2. 滴滴专车这种遭到打压，说明政府不懂市场；
3. 这两年感觉 KTV 没有前几年火了，大概也是普通人消费冲动降低；
4. 前一阵几个巨额存款失踪的案子大概说明利率双轨制也要玩到头了。

临时想到这几个。



本人熟悉统计部门工作，目前数据水分极大，完全可以大胆除以四或五。

██████████

感觉大城市就像一个黑洞，人口似乎要爆炸，但是人还是源源不断的进入，经济不景气体会不会明显；但是去过二三线城市后，就发现城市扩张很快，住宅/店铺空置率极高，无业游民比比皆是，物价比肩大城市，看不到任何希望。

██████████

我在宁波有小家电控制板的生意，感觉去年下半年以来，有 30-40% 的增长，行业研发投入在加大，在升级！小作坊真的不行了。

██████████

去年广州同行全部业绩惨淡，也是侧面反应经济下行。一方面企业的需求减少，一方面个人同样。我的行业涉及面挺广，前两年房地产好的时候各种需求旺盛，现在人比较少。大企业小企业个人都是。不购买法律服务，也是和经济相关的，节约成本的时候，很多企业不愿意购买。

██████████

我去年在广告公司做过一段时间，██████████ 华北某地区代理，情况相当糟糕。很多小店都关门了 回访找不到人 大一点的店 营业情况也不景气 宣传预算明显减少（尤其路边及商城内的门店）。

██████████

像万达非自营部分的商铺挺多待租的，很难租，问的都不多，也可能有电商兴起的原因。

██████████

我们这边的奔驰 4s 店销量今年大幅增长，苏北某地级市去年新开奔驰 4S 店原计划亏损 3 年，结果销售和售后都一片大好，当年便形成盈利，我们的客户，高档车配件的，2014 年增长 20% 多，今年依然有望保持增长势头。

结论：中高档车在二三线城市还有潜力。稍好一点的国企或者大企业，海外融资成本很低，钱拿回来通过银行委放给关联企业，利差不少，风险也基本可控。

██████████





钢材价格比 08 年还低很多，4000 左右一吨到货价很多小厂没活干倒闭，有国际大环境因素，但主要还是需求严重不足。

我们卖的是类似奢侈品的个人爱好的东西。单价 2000 到 50000，多数价格集中在 2000 到 4000。2014 年比 2013 年利润下降 30%。

重汽企业的，新加坡管理方去年就撤了，目前基本停产，去年外协到 去了趟委内瑞拉，做技术支持，说 在委的人员规模也缩减了。

来自青岛的数据，我自己直接经受的。

- 1) 棉花在 2010 年是 33000 一吨,今天青岛现货 13000。纱厂没了的，停工的，减产的比往年不少于 62%。橡胶就不用说了吧，也是一半以上的跌。对了，青岛港仓单的事你们肯定早就知道了。
- 2) 小商品，鲜海参，2012 农贸市场价都是 100 以上一斤，今天是 50-55 一斤。养殖户赚的钱很多都回吐了。真正赚钱的都是建港口，国家补偿的。是的， 港。关于那个神马獐子岛的事，你们也就明白了吧？
- 3) 咱群里好像有联想的朋友，联想在青岛投资的蓝莓现代农业，虽然在家门口，具体什么情况，还真不知道。

有山东日照的哥们 在一家私营生产沥青的工厂，据他说去年山东银行只收不贷了，导致公司现金流很紧张。

四线小城，街上空铺各种，当地政府开发的一大片住宅区商业区，雨天晚上不敢去，零星灯火犹如鬼城，身边朋友最近见面问候语改为做什么好呢，什么都不好做。

现在大宗商品都在跌，你看橡胶，跌了三分之二，也没死人。只是以前的需求是假的，青岛港铜出事之后所有在青岛港占主要的品类价格都在跌，以前的需求都是假的，你不能指望虚假的东西过日子。

现金流问题，咱村里大都出去（广东居多）承包建筑工程，去年跟人聊天普遍的回答是，挣了不少钱，但是收到的款只有 1/4。湖南中部某县城财政所 13%利率向民众集资，且从 12 年就开始了。

本人在深圳某银行工作，经手的一些大中型制造业，建筑相关企业应收账款账期普遍延长，坏账率有所提高。分行层面一批授信客户风险在今年年初暴露，部分企业



出现贷款展期，靠银行输血续着，有的甚至连利息都还不上，濒临或已经破产。**不良贷款余额和不良率双升。**

我卖 p2p 的，债权去年下半年开始紧张：说明贷款端贷款人少金额小。2013 年上半年的时候债权多到爆，晚上理财端加班也要把债权消化掉：说明至少那时候贷款人数量多。

我从事债券融资行业，对近两年客户的直面感受：一是**民企作为发行人的中小企业私募债已经开始大面积违约了，虽然爆出了一些，但没有爆出来的更多**，大多由作为承销商的券商内部代兑了，早就知道有同业拿自己的钱替发行人兑息，之前靠这个赚了钱的同行现在已经夜夜睡不着了。

中小企业私募债刚出时，深交所担心平台公司是空壳子而不允许类平台公司申报，而造成类平台公司都选择在上交所申报，导致深交所手里批出去的大多都是民企，当初谨慎审核实体经营的深交所这次是完全踏空了，政治成熟的上交所却避了很大的一个雷；二是对于平台公司，融资渠道也更加收紧了。

这一阵子跑了一圈，**感受到现在一般的平台及类平台公司不要说券商、信托、基金子公司这些融资渠道了，就连银行贷款也很难拿到了，不是当地银行不愿意贷款，而是银行的总分行就是不给批，除非是有些产业类的平台公司还可以拿到。**

同时，国家层面的发改委现在对于地方政府的城投债是完全不敢接了，而由财政部分配额度的地方政府债现在看来完全是杯水车薪，像青岛当初分配的额度连一个稍微大点项目都覆盖不了。

目前看来最有效的接盘侠是证监会最近创造的非公开公司债，很多平台类平台公司妄想通过包装走这条路续贷，但根据前两天参加的交易员的培训，监管机构妄想由中介机构承担对于平台公司的认定风险，感觉这条路顶多走到年底，明年也会堵死。以上，对目前形势不看好。

本人原作服装广东中山，同行 15 年大量关厂，开工的也在缩规模，有的是死不起。认识的朋友有 2 个跑路。这两年在丽江玩，丽江 14 年下半年生意节假日外直线下降，大比例转铺和客栈（大理还好），也有接触茶，今年云南新茶价格普降 3 层。家乡内蒙古养羊去年大亏受澳洲羊的冲击。丽江成片鬼城，大理房价下跌（城区）3 层，倒闭一家房产公司。朋友开青旅（正规有牌）开会时数据全国平均住客下滑 15% 以上。

**[青岛港事件之后，银行、仓储、贸易商各打什么牌？：**

[http://mp.weixin.qq.com/s?\\_\\_biz=MjM5NzY5MDUwNA==&mid=202596484&idx=1&sn=829c2cbc2d741815c7b8df0609fa3eaa&scene=1#rd](http://mp.weixin.qq.com/s?__biz=MjM5NzY5MDUwNA==&mid=202596484&idx=1&sn=829c2cbc2d741815c7b8df0609fa3eaa&scene=1#rd)

**【解释系主任点评：推荐大家阅读这一篇文章，结合今早发送的“大人物的无风险套利”一文。】**





三线省会城市：1.朋友做白酒一级批发商，主要给各大酒店饭店烟酒专卖店供酒，反映生意大不如从前，不论高中低端白酒；2.本人航空业，航班客座率也不如从前，进京航班客座率同比往年三分之一不到，（高铁建成后统计），头等舱原来早早爆满，现在无人问津，和反腐有一定关系。

我说一下互联网的数据吧。天猫今年的续约率是 91.4-91.6 之间，天猫新店的开张数量比去年同期下降 12% 左右，同时淘宝店铺的荒置率大约是 40%，平均 C 店的成交额前 200 名日均在 4000 元左右。15 年开年至今：阿里渠道稳中有下滑，top 商家维稳，其它均下滑，生意差。唯品会稳中小幅增长。其他渠道除主营还好 分类目基本上压力大。微商不搞分销传销的基本上量不大 还处在发展培养阶段。

这几天几乎所有的银行都没有美元现钞取了。

你们说的很多行业衰退的例子，第一种是新生儿数量减少（总量少）和城镇化速度放缓（聚集慢）带来的影响，如果以观察该行业的现状作为切入点观测经济现状，要么得剔除人口结构变化的影响，要么接受人口变化本身就是经济变化。

一些对年龄结构反应敏感的行业，比如教材业、KTV、摩托车、高考补习班、公考培训业等都已经或正在经历衰退（我命背，上述的产业干过俩-\_-），也许行业不会消亡，但是分层、淘汰产能等都已经发生，个人认为不是坏事，而且行业内还是有机会。第二种衰退是因为政府强行刺激投资，资源错配，导致这几年开始挤水分，类似光伏、房地产等（没从业过，不敢瞎说）。

计划生育是最大的风险，且既成事实无法更改，应该是所有以国内为市场的企业都要重视的。从这点上看，很多投资都是冒着“目标群体在未来持续下滑”这种避不过的风险。

有一个可能大家没注意到的事儿，去年底国务院发了文，所有新区开发区产业孵化基地什么的，税补房租补等过去依赖的扶持政策 2015 年都不让弄了，这是对开发区摊大饼发展城市的一大打击，看看今年底的招商数据，应该很有意思。

科技行业这几年太火了，包括 IT，生物医药。他们的特征是轻资产。

据说智联招聘公务员辞职找工作的信息多了三成。

我是公务员队伍出来的，反正我们老板从上到下的老板们的孩子，没有进这个行的。都是去了好的企业，相关产业的什么的，所以做公务员的意义在于给下一代找好工作。



我所在的城市是四川省攀枝花市，两年前这里国有企业是以钢铁为主...在工业园区的私营企业以工业原料初加工为主，另外采矿业也是主要工业类型，空气质量状况是两天必须洗车，每天必须洗衬衣，半天刷一次鞋。工作状况是周上一次矿山企业坐班，每年都有律师同行被客户挖去当职业经理人待遇不菲，或者去当企业股东。现在空气质量全国第十，一周洗一次车，衬衣可以穿三天，每天擦一次鞋，没有私营工业企业请坐班制的律师，原来出去的律师大多都回来做业务了，当然就更不用说我们所逾期付款类的业务大幅增长了。

除了聊传统行业的不行之外，各路大神能不能也说说周围有做成做好一些事业的？我有朋友专做过桥资金拆借的，两年前严控风控，这两年客户量极具减少但利润没怎么减少。

我知道广西做企业环保设计的公司，三年来业绩狂增。例如给造纸厂做带附加值的环保设备，原本造纸的企业。。利润的大头反而是卖用废水做的原料了，那些废料经过处理可以变成聚氨酯 锂电池电极 黏胶纤维，比纸还赚钱。。

一朋友做移民生意，红火！一朋友做香港知名保险经理，这两年大赚。

- 看到有讨论到香港买保险的，希望提醒大家注意虽然香港有法律保障但也不能盲目跟风投保。因为香港保险公司的监管部门和内地是不同的。至少需要了解投保公司和产品的特性，是否符合自己的投资期望和资产负债结构！

三线省会城市做民间借贷，从去年开始不敢再做房地产的项目，到处都是施工方帮开发商找资金。

手头上一个借款项目是一个营业面积为一千多平方米的餐饮店从去年下半年开始一直亏损到现在，一直没有好转的迹象；另外一个借款项目是连锁酒店也是从去年下半年开始亏损，至今没盈利，受反腐的影响较大。

接触的煤老板说不敢再挖煤，挖一吨亏一吨。另外一个做涂料批发的老板去年一直在追债，合作了几年的老板最后用房产来抵债务。过桥项目目前基本不再做，都担心银行的钱放不下来。小贷公司担保公司去年的坏账率飙升，各家都在处理违约的项目。但是民间资金体量非常大，可选择的投资渠道太少。

现在国内顶级央企顶级高管，在同一家企业呆了 20 年的都在想离职，所以央企国企已经废了，另外我个人认为如果国有银行没有合适的对价，国有银行会面临大规模人才流失和风险失控。

我在西安，我身边看到的情况是，很多人生活水平并没有下滑，企业日子也还好，和国企结合越紧密的公司生意越好。下滑比较厉害的是奢侈品和烟酒。





我生活在深圳，平时在香港，过年去了四川，前两天去了上海。

先谈不好的。四川有亲戚在三线城市做小贷公司，钱基本回不来了。当地有房子抵押二折也借不到钱。原来我呆的银行，四川分行的审批条线领导都被撤了，不良实在太多，民营企业跨了一批。一线城市深圳做小贷的也不好，有闲钱也不放，买房收租，我的房东是做小贷的。

再说香港，融资需求大幅萎缩，这跟美元和人民币利差和汇率差大幅收窄有关。本来香港银行做内地业务就没优势。至于零售，市面是冷清了。我觉得人们的情绪是一方面，但在香港买东西，没有价格优势了。港币是勾美元的，人民币兑港币今年来不如以往那么强。商场连圣诞节也只是老款打个七五折，新款统统不打折。我都不乐意买，还不如海淘。

再谈深圳，这是好的。完全不觉得有影响，房价再创新高。星巴克常常爆满，山姆买东西像不用钱。这轮中国经济调整，对市场经济成份，新经济城分重的城市如深圳，倒是利好。

但是同学在上海传统行业的依然苦逼，没混出个光鲜样。倒是不少传统行业同学转去当公务员了。上海依然不好混，只能往政府靠。当然在上海做金融咨询的还行。

以及从出差时高速公路上行车量货车来判断，江苏上海一带，过了苏州境内往北车辆就大幅度减少了。苏州上海基本不变。

- 【 是的，苏州上海的车没少，和 09 年的经济危机不同，09 年年底时路上车少了很多，有一次我走沿江高速到太仓，路上一辆大卡车都没遇到。现在实体经济虽说也不好，但没到那个程度。】
- 【 但是过了苏州就很严重，无锡、常州、镇江...少了很多。是的，注意观察路上顺丰的货车都主要是苏州和上海牌照的。】

坐标珠海， 外资鞋业皮料销售，

1. 08-09 年后，原在珠海的外资鞋业公司或代表处裁员缩编，或是搬至周边中山和东莞的代工厂进行办公，另一方面则是选择北上内陆或是南下越南，柬埔寨等成本更低的地方新建或扩大原有生产量；皮料销售利润率奇低。小作坊关门不少，台商代工厂勉力维持，但是工厂问题也一直不断。先是经验工人锐减，加工资也无法招满，订单不足以让工人加班以获取加班工资；最近一起是东莞最大一家台资代工厂工人要求加社保还是公积金，集体罢工。总的来说，类似这种低附加值的代工厂形势已经衰落了。
2. 环顾市内新开商铺这几年的趋势挺有趣，先是玉器，接着是普洱茶，葡萄酒，目前是海参档；关得多的是外贸相关衣服鞋帽。酒吧街和比较有名的几条食街更别说了，店铺关门开门的节奏不要太快。但总的感觉来讲，以中档消费为主的商铺存活率最低。





坐标江浙沪包邮区，建筑工程设计行业。

- 2014年起行业普遍不景气，大中小设计企业均回款困难，许多设计院被开发商拖死（房子卖不出、贷款批不下等等）无钱付设计费）有设计院年底 2/3 人员均在催款。人员流动急剧降低，因为保住工作就很好了。
- 同时，因与基层政府接触较多，其思路仍旧局限在开路、卖地、引资开发房地产上，没有什么具体思路和创新。接触的基层产业园招商结果多为以工业商业名义做房地产，目前仍在进展之中，没有减缓趋势。
- 市政行业严重不景气，程度超出建筑行业，已有设计院在投标时报出一折价格。目前目测最景气的是铁路相关设计行业，利润较其他超出很多。

我来说个好的，我是从事寿险行业的，在央妈不断鞭策下，大众保险意识加强，这两年保险大行，业绩翻翻，保费收入随随便便几十亿，应收保费无坏账！在国十条/费率市场化的一个个政策释放后，保险产品将会更便宜更亲民～保险业这两年也红火的很。今年前两个月，苏州保险行业保费收入同比增长 30%。老百姓保险意识在提高。

【解释系主任点评：“在央妈的鞭策下”这句话让我非常惊讶。所谓“大众保险意识的增强”引起的投保踊跃，和很多人突然开始练习跑步一样，从社会心理学角度来说是因为恐慌，要逃离危险，要寻求保护，和什么央妈没关系。请原谅我的直言不讳。】

区内柳州房价较稳，南宁小幅下降，其余各市都下滑很多，桂林上榜了。

工作地点深圳，在边远关外驻扎两年的苦逼银行狗。见闻：区域内企业一分二，加工工厂和收租企业。工厂多港资台资，新进生产线基本已转移成都重庆江苏等地，原有工厂仅保留产能较落后生产线。主要原因还是用工成本过高，工人积极性降低。厂哥厂姐平均 4.5k 的工资已经足够生活，再多的加班费产生的边际效用降低。

我同事老公是烧船上电焊的，忙的不得了。

我是房地产从业人员，目前的项目在河南南阳，周边楼盘月销售套数很多都是个位数，河南地级市的房地产市场及其不规范，民间借贷基本失控。

我是做服装类外贸的，还给几个客户做智能电子产品采购。我看到行业内的工厂(深圳，东莞，惠州，番禺，佛山)做的两集分化越加明显，好的工厂订单做不完，单小时候还得抱着他们大腿才让做，纯拼价格的工厂开工很难，是真的艰难。转型对生产厂家和这条链条上的贸易公司不是概念，是实实在在的事情。



我是建筑幕墙行业的民工，近两年很差。08年在北京 5 千万的幕墙工程很普遍，现在 1 千万的抢破头，你按成本报价，其它竞标公司就敢付利润报价。

魔都外资银行，明显觉得和公司客户的交易量下降，不做不错。

我在广西火电行业工作，自去年以来各厂负荷率都很低，多数火电厂只有一台机组在发电且只能带 60%~80% 负荷，可区内还有 700+2000+1200+2000Mw 机组将于明年或今年投产。或许是之前发改委批的条子吧，各种手续、贷款已经投入了，惯性使然。

- 新机组大，发电效率高，发电成本低，脱硫脱硝指标好，对于发电企业今后的竞争有利，何况现在发电企业融资容易，融资成本也低。
- 可是广西以前火电行业很落后，目前在服役机组服役时间短，并不很落后，且水电可以带全网一半的负荷。
- 新建不可能，环评根本不给做，卡死了。聪明的早退出还有补贴，耗着的最后就是强制你迁厂，各种行政手段卡你。

我在惠州做地产的，三线城市的地产行业已经 n 年供应过度了，我在广东几个三线城市看来看去都是如此，有这个趋势最少五年，问题暴露起码三年，每年的市场竞争分析报告都是雷打不动的“市场供应量巨大”。

2014 年一整年，整个银行业给惠州地产的开发贷仅有 29 亿，金融支持几乎掐死了。从去年开始各企业裁员开始，去年暴露出来的龙头企业光耀地产倒闭，实际上问题已经发酵了三年多了，去年才被捅出来的。

今年或者明年有可能另外一家龙头企业又要倒闭。三年前地产人才供不应求，如今则因为项目收缩和裁员导致格局完全颠倒。

地产内部高管聊天都觉得，改善型需求也已经基本透支完毕。同时即使是早年拿地的低价地，但是因为税费和金融成本，利润都很薄弱。如今地产行业已经从类金融产业转变成制造业，必须严控成本和制造步骤才能产生微薄的利润。

十年前中小企业还愿意投钱到设备厂房改造上，现在更多的是想怎么落袋为安并实现自保。天朝各种经济政策的不连贯性使得周围不少人对未来趋势持悲观态度。尤其是最近两年资产肉身的大规模翻墙就是体现。中小企业都不安心做企业了，经济也不会好到哪里。再有周围有做电影业的朋友，这两年大赚，好像以往美国发生经济危机的时候，娱乐业也是蓬勃发展的。

【讨论贴】经济较差，但还过得去。本地饮食业长期人满为患，近一年内小区附近 5 家咖啡厅关了 2 家，饭店二十余家关、转 1/4，早茶排队等位现象不再，个别餐馆春节期间业主卡打折，但自助餐类食肆依然较旺。【解释系主任点评：为什么自助餐火爆？





**那是因为单价固定，但不限制食量啊。」**另，某医院春季呼吸道疾病高发期看病人数明显减少，有一说法与外来工家庭数目相关，无具体数据。

我在上海做广告，客户日企较多，感觉车子和相关零配件制造商销量及成长状况都蛮好，食品和饮料客户也发展的不错，毕竟食品安全有保障，化妆品洗发水等被新生小品牌蚕食的厉害，家电比较惨竞争激烈屡战屡败。广告行业战斗力强的小广告公司越来越多，中型民企已被收购的无心做事，大型国际传统广告公司业务模式陈旧，接接总部项目无心在国内拓展。消费者消费能力增强，商品越卖越好，**其实从我的角度并未明显感觉基础层面经济有大问题出现**。可能只是表象--没啥洞见不好意思。

房地产客户都在绞尽脑汁提升物业的附加价值，比如与动漫角色合作主题公园之类，但思考模式还是如何炒作资产而不是如何服务。目前还没有好的成功案例。

关于上海（房地产）中介行业：2012 年底部，行业前景灰色；结果 2013 年行情大好，好多人预期 2014 年不错，都在换车；结果 2014 年全行业亏损！

我江苏三线城市，家里开实验设备加工厂，2010 年之前跟同行一样都是找客户做终端客户业务，10 年开始转型，买地皮造厂房开始面向全国做实验设备加工，聘请人员做网络推广，兼顾终端零售。同行继续小作坊模式，由于**人工工资的逐年升高**，单子的逐年缩减，从去年开始相继都关门了，老板们开始开皮包公司接到业务就给我们加工，自己不再养人，基本赚到手的钱也就是几个工人工资钱了。我家由于及早转型并开拓业务品种反而一跃成为小地方同行里的加工厂了，利润低到吓人，倒反而是把本地小作坊的业务都兼并进来了。

**蓝领工资不低，布置办公设备如拉网线的，月入 1 万多，一个肾 5 一个肾 6 在手。**

上海，最近房子装修，油漆工开哈弗来工地上班，开工穿工作服，下班吃饭换下工作服正常人一般。这感官刺激挺强的。

就去年辩护代理的案件而言，

1. 从前年开始去年大面积爆发的钢贸案件，以民事诉讼或者刑事立案抓人结束，钱款基本没有踪影，基本判断去向分两种，一种高利贷断链，二投入房地产被困。
2. 去年第到今年上半年，**大量的非法集资案件爆发**，一种是相对正式的 PE 基金，合伙企业形式，一种是大量的以固定或高额利润吸收资金，被害人或者被告人可以证实，部分钱款投资到房地产等项目，血本无归，部分项目钱款直接卷走，庞氏骗局。
3. **大量的非法集资案件爆发**，导致大量的跟省部级或者各地官员主动或者被动交往的商人牵连巨大，并引致企业大面积动荡，相当数量的客户表示尽快撤资移民，或者撤出实业。



调整结构 就是有的地方加杠杆，有的行业减杠杆。

行业原因，本人对上海（房地产）中介行业非常熟悉！最近半年到1年的成交量，决定了全行业都是亏损！这个也是链家收购德佑地产的基本面！短期来看，上海的自住型成交还在维持低量成交；投资性购买机会没有了！成交会一直低迷！无论税收和信贷政策的细微调整都是这样！直到重拳出击！

本人最近十年一直在外贸物流行业，08年比现在严重多了。

上海，律师。外资客户中，近两年基本没有做过新设生产型项目并购、重组和清算不少，但小时费率打折或费用封顶。PE项目挺多，投向快消、医疗、互联网，但是境内律师费用白菜化。总体来看，客户的短期项目增多，本人提供的法律服务利润率开始降低。

我看到情况是四万亿下，大国企挖了很多巨坑，到现在还在填，比如某金属冶炼项目，百亿下去四年没能开工，之后开始卖股权。

医疗行业今年很难，政府打压，部分企业裁员，利润率下降，明年会有一批企业倒下。

总体感觉目前是传统制造业优胜劣汰的选择过程。传统制造业只有充分挖掘内部潜力降低成本提高竞争力才有出路。

我在浙江中部，整个区域的管理水平都不高。很多企业处于一代向二代交班的特殊时期。一代的管理理念跟不上，二代有理论但不能静心做事，企业在交接时因风险控制不好等原因造成倒闭的挺多的。

好的企业也很多。大部分是这两年专心内部管理完善管理体系，导入精益生产，更换高效低成本的设备。总体感觉经济有困难但并未到让人绝望的地步。

制造业出身，近三年来除了国企央企，各种大中小企业 现金流都比较紧张，有的有好的技术或项目 仅仅是为了现金流的来寻找被并购的机会。后来从事国际贸易，从事水果（干果 鲜果都有）进口。各大电商都有过合作，也是拖帐期。15年新年按说应该是销售高峰，但是因为各种原因，量不如以前过年高，回款还是很慢。前俩年过年各大市场人都挤不动，今年没有这个现象.....

今年自贸区很多融资租赁公司 开始新业务，给各大电商的供应商做保理业务.....

地产行业去年最夸张的是华润都开始拖欠工程款了。建筑业的寒冬。





我同学建筑行业领班 说半年没发工资了，西南四线城市，准备回家养猪。航空业受益于航空燃油下降 去年到现在是盈利的。

西部四线人口净流入省会城市医生，说去年起，当地民工明显少了，其他做生意的也都反馈生意不好做，工程价格看上去不错，就是没什么活儿干。房子比 10-11 年掉了 20%还多，有价无市。

我是银行从业。泛泛说下银行的情况。

1. 贷款。14 年贷款坏账爆了很多出来，只不过做了技术处理，财务报表没那么难看，拨备率也看起来挺高的。**真心觉得坏账率适合三倍大法**。新增贷款方面，还是看企业和项目的情况，像某大近年风头劲，各大银行都给千亿规模的授信，它都可以挑银行压利率。涉农贷款有税收优惠和调低存准率的政策，大家都在做，农业龙头企业可以得到充足的贷款。
2. 同业利率。同业利率下降非常多，利率定价基本就是 shibor 加点了，不愁资金。
3. 国际金融。这方面了解比较少，但是内保外贷额度剧增是行业共识，这也是个雷点。
4. 互联网金融冲击。其实影响没传说中那么大，银行支付手段发展特别快，科技实力还是不错的。

好像还没人说东北，我就说说我生活和工作所在地大连的情况吧：

1. 除了房地产外，大连的 GDP 和就业主要就是两大块：外企（主要是日企）和国有大型企业（主要是石化和造船相关）。国企的情况这两年似乎没什么变化，但是外企这一块，这两三年来很多日企的工厂已经或正在从大连撤退，要么就是回国，要么是撤到了东南亚等地。很多日企在大连的工厂，一撤退就是上千人失业。有些失业工人去 ZF 门口大规模地上访，但后来都不了了之。受外企撤退影响的还有很多大连的软件外包企业，很多去年就已经撑不下去了。
2. 大连的中小学校，四五年前大部分一个班都是四五十人以上的，但现在，除了个别重点校，基本上一个班只有二三十人。在东北，大连应该算是人口流入地。大连尚且如此，东北其他内陆城市不知道已经到了什么程度。
3. 关于物价，感觉是稳中有降的。相比以前，其他的日常生活用品和食品也没看到明显的涨价。但有两个例子，一个是竹笋，以前一般要十块钱一斤，今年只要 6, 7 块了。另一个是瘦肉，目前只要十块多一点——这是很多年了都没有见过的低价。也许通缩真的来了。



去年开始，本地的矿贸商大量倒闭，本人朋友的公司，由于银行抽贷，而倒闭，当时说好的借新还旧，朋友从民间筹措的资金，把贷款还上之后，银行就停贷了，而筹措的资金都是高利贷，个人家庭公司陷入困境。我本人经营豆油贸易，我接触的上游工厂中已经有两家，目前停产了，其中一家，因为银行授信的问题，上半年将没有大豆到达港口，据说有银行贷款有二十亿无法归还，政府和银行正在协调企业融资问题。企业想破产而政府不让，银行也不想收，但也不愿再往里填坑。。我个人感觉和大宗商品有牵连的相关企业，不死掉一批，经济是不会到底的。

我是做互联网金融的，[REDACTED]。和很多银行总行接触频繁。客观的说，目前国内的主流 p2p，基本都谈不上互联网金融，线下获客，线上销售而已，而且核心系统和传统金融机构相比完全不是一个级别。但行业内大部分浮躁，人人要颠覆银行。

反观传统金融机构，的确体制原因效率低，但人才优势巨大，也一步一个脚印稳扎稳打，如直销银行等方式高速扩张。我自己在券商工作十年，深感传统金融机构已在转型前夜。目前风口上的股权众筹，个人感觉没有一家有核心竞争力，包括 [REDACTED]，作秀加给大咖接盘而已。

我说个相对景气的吧。本人所在风电行业，是吃政策饭的。2014 工厂装机数量较 2013 大幅增长，2015 国际市场见好又大幅增长。但国内竞争激烈，外企在国内所占份额减少，出口受汇率影响日渐困难，再加上原材料成本降低，所以拼命压低采购成本。逼迫供应商加快设备投资，以提高产能和效率，确保利润。能适应的供应商还可以，满负荷运转。不能适应的，日子很艰难。

### ——时差党人的分割线——

[REDACTED]  
由于时差关系，刚刚爬楼完毕。

我也讲一下我的观察情况。这半年一直在温哥华，观察到目前这一段时间温哥华的楼市火爆的不行，基本挂牌出来很快就 sold。问了一下我原来的经纪，他说忙得不行。我个人的感觉是国内的清库存去产能进入了加速阶段，大家关了厂和生意将资金拿出来转到外面了。

[REDACTED]  
同样是时差党 坐标纽约。

最近 2 年尤其是去年，纽约以及河对岸的新泽西房价飙升，离地铁近的好楼盘涨了 20%+。房租也大涨，貌似大陆过来买房的很多。有很多人就在做房产投资+EB5 投资移民项目。





不过总的来说纽约房价貌似也就和国内一线城市齐平，Manhattan 比较不错的地段 1M USD 可以入手比较不错的一室一厅。学区房、上东区等另议。

现在买房子的逻辑基本上主要是看它升值。但房租和房价的比值，从买家的角度看，似乎越来越不好。

洛杉矶是从 2013 年暑假，很多国内来的直接现金买房。我认识一个卖房的成交价超预期 7 万（房价 60 几万）。

我有一些西雅图的朋友都买了出租屋，甚至度假房搞度假出租，算账能算过来，貌似还不错。前两天复活节去一个他们投资的岛上的度假屋住了两天，季节性的出租，算账下来能基本搞平费用与按揭利息。

加村降息，房子跟白菜样火爆的吐血好不好，加村支柱垮的差不多了，只剩卖身份证和学位证了，不过貌似最近跟着美国大哥混经济有点起色。

在伦敦，没有太多的个人地产或投资信息。但是最近两年目睹我天朝财团到英国和欧洲扫货，那情形叫一个火爆。收购兼并及投资房产和不要钱似的。尤其是几大保险公司对欧洲公司的并购交易，或可能有政治上的考虑，但也是令人惊叹了！

还有他们和咱国有银行们在伦敦金融区的地产投资，撇开资产管理及分散风险的前提，单是几大行的楼把英格兰央行给包围起来了就能提升我朝自信心不止百分之六十二！

还有就是结合自身周围的了解，目测最近几年周围中国人日益增多，当然这有可能是前些年留学人员渐渐达到了置业的年龄段，但似乎移民的人数却有增加。

一点点个人浅见。

自己经历的：

1. 随着美国 EB5 项目的暂停，申请人转向了 L1 跨国经理人工作签证申请，不少人抱着“尽快获得签证，且签证尽可能长时间逗留美国”这个申请诉求，同时也带动了旧金山湾区做小国家投资移民公司的发展，咨询的人比投资移民更多。个人理解是想尽快出来的人变多了，略有点跑路的色彩。
2. 湾区房地产市场坚挺向上，家庭住宅空地价格比去年上涨 5-10%，地比去年更紧俏，旧金山旧房翻新装修后的转售价格比旧房买入价格上涨 25-40% 不等，买家均是现金竞价，80% 买家来自国内，也有低调的国内开发商开始进入本地独立屋房地产市场买卖炒房。个人理解是国内资金在向更为稳定的市场寻求升值保值空间，转移趋势较为明显。



- 国内消费价格逐步上涨，重庆住房车位加公司车位月租加起来都超 1000/月，我才出来没多久，但这两年回去消费也觉得比以前贵了，有钱人又满眼都是，感觉货币对内贬值了。

家人亲友经历的：

1. [REDACTED]，广西民间借贷利率 100-500 万区间的，由去年的 2 分或 2.5 分月息上涨到 3 分 4 分或更高。当地政府对于出现资金链断裂的民企，10 亿级以上，内部协调银行发放定向贷款专款专用，尤其在涉足房产的大型民企，有选择的进行部分救助，同时出于政商结合的特点，保企业的同时也保自身。
2. 重庆 [REDACTED]，依托微信开发自媒体、房产、餐饮应用，短短一年多开拓西部地区 2000 多家客户。个人理解是各传统行业，尤其关系到日常生活的行业在迫切寻求结合互联网的切入点，谋求转型和自身竞争力提升，其他看到结合互联网推广成效的重庆本地老企业也在不断跟风，效果不一，但结合互联网的趋势已经很明显。
3. 朋友经营 [REDACTED] 豪车出口到国内的生意持续发展，未见衰退，目前部分车型随着小改款的上市，车到天津/大连港的中介费高出去年 1 倍多。而同期由于国内反腐，由美国销往中国的墨西哥产刺参海参等销量，却自前年以来一路下滑萎缩 80% 以上。这块只看得懂消费主体的好坏对消费品的影响面上，富裕人群的财富还未见缩水，反腐成效影响到了大洋彼岸的普通渔民。

综合，财富向外转移趋势明显；地方政府为维稳和果丹皮也还在继续支持民企，但已经有所取舍，泡沫有二次破裂的可能；传统行业与互联网的跨界结合是行业转型升级的关键之一，感觉互联网在国内仍然有把握传统行业转型机会的可能， [REDACTED]





### 解释系主任综述与点评：

4. 阅读一个人的文字（无论是在哪个终端上写的），都像是在其头脑里逛了一圈，对其思维结构、语言组织、逻辑推理等会有个基本的了解；
5. 读这篇集萃，让我获益匪浅，对群内诸位加深了了解；
6. 我已经删除了讨论期间相关性不强或毫不相干的弹幕，并对留下来的文字略微作了编辑，主要是加一些标点符号，和做分段；
7. 文中出现的不同颜色的标注是：
  - a. 黄色高亮显示的，是我认为值得关注的；
  - b. 绿色标注的，是整篇文章里认为所在地经济还不错的；
  - c. 红色标注的，是我认为非常重要的警告信号。
8. 从大家反映的情况来看，我认为：
  - a. 中国经济已经毫无疑问处在下降通道之中，漫漫触底长路，才刚刚开始；
  - b. 各个行业都受到了负面影响，包括实体和金融业；
  - c. 特定领域的火爆，未必是好征兆；
  - d. 大批人群去香港买保险，是“保障翻墙”的真实案例；
  - e. 尚未出现大面积的恐慌，但稍有远见的人都非常焦虑；
  - f. 墙外房地产、公司收并购、商业保险的火爆，说明墙内逃离的洪流已经初现，也许即将迎来高潮；
  - g. 中等烈度的变相外汇管制，也许已经在实施中（参见那条）；
  - h. 系统出现大切变，也许就是未来五年内的事情。
9. 尽管如此，我还是捕捉到了一些积极的信号：
  - a. 有远见的企业主，在积极寻求转型，在全球经济价值链上努力攀升；
  - b. 素质良好、管理得当、有核心竞争力的企业，依然有生意做；
  - c. 蓝领工资上涨，生活水平提高，说明只要有一技之长，放得下身段，在中国这么大量级的市场里，不愁没有碗饭吃。
10. 经济大萧条的重要特征，在本文中均已出现：
  - a. 企业与个人的收入停止增长，甚至下降；
  - b. 税负却没有减轻，甚至加重；
  - c. 固定资产（基础设施）投资放缓，利用率降低坏账增多；
  - d. 制造业开工率不足，产品在全球竞争力下降；
  - e. 消费降档，食性火爆；
  - f. 房地产高价位高负债率基础上滞销；
  - g. 外资撤离，本国中高端人士移民；
  - h. 唯一还没有出现的，就是 - 我猜，应该很快了。
11. 有一些忠告，供大家参考：
  - a. 七零后、八五前这一代人，没有人经历过完整的经济周期，正如新进股市的这茬韭菜，有的据说是九零后甚至更年轻，没经历过完整的牛熊牛熊循环。因此，这一代人的抗风险能力受其眼界与经历限制，着实堪忧；
  - b. 我不相信什么命运，但知道大势不可违。中国历史上所谓的“盛世”的确有过，个人在那个尺度系统里斗鸡走狗遛鸟泡妞，天地兴亡两不知，一辈子过得平安舒坦。我们这一代人会不会是幸运的一代，大家可以自行评估一下；
  - c. 大系统切变，意味着系统内个人的“命运”会被强行改变。大家看看过去六十几年来，



，基本上可以看作是一个完整的经济大循环。这个长周期，也许已经接近尾声；

- d. 我们一起看看十五年后也就是 2030 年，那会儿群内不少人应该都接近退休年龄了，你最好从现在起就开始想想那会儿你理想中的日子是什么样，以及从现在你要做些什么事、认识哪些人才能让你接近或达到那个目标 - 进入本群，当然是个良好的开端，这还用问。

12. 上述观点，请大家参考。同样的标的，每个人的解读也许都有所不同。此话题值得继续探讨；

13. 最后，这是本群自主生成的第一篇讨论文章，暂且仅限群内传阅，请大家严格遵守群规。如果大家同意传到群外，我会做一些编辑，再传一个新的版本，大家可以转到群外。

谢谢大家。周末愉快。

-----继续讨论，群成员发言-----

### 第一组成员对经济形势的继续讨论

我这次回国走访了成都市五家上市公司和若干一流的非上市公司，排名按收入或进出口计算分别在美国，香港，a 股上市，其中机械制造类上市公司按进出口总值计算排名前十，由于行周期原因财务总监辞任，据了解公司于三月底正式进入借新还息的旁氏阶段中后期且无订单。

另外几家 a 股上市制造公司也挣扎在 st 保壳上，当然都是由于周期性行业缘故。

由于龙头制造业断崖，相关上下游主流企业春节后出现连锁反应，具体体现在应收账款和存货周转周期剧增，订单锐减，银行加速抽贷加剧了企业运营的恶化。

本区金融类企业由于积极响应李博士的金融去管制化大爆炸思潮于 2012 年大干快上的小贷担保公司已全面进入爆仓尾声，系统性风险应该可以吸收。

作为传统消费类城市的支柱产业吃喝玩乐由于股市财富效应和，城市化进程外加人口结构受影响较小且稳步升级中。

最后补充下，本市移动互联网，网游手游行业爆发性发展，只要投资不停应该会成为下一个支柱。

关于经济好坏的亲身感受这个话题，本人在汽车厂工作准备搜集些数据做详细说明无奈工作繁重实在没时间整理，就说一点：汽车销售越来越难，传统旺季的一二月份的销量也就是全年的月均值（本司销售能力确实一般单产品质量却是良心出品）。

群成员讨论集萃，由解释系主任编辑。





另本人由于身处生产部门对产量的感受是没明显下滑，毕竟不身处销售部门具体真实长期的销售数据我努力争取但没敢办证能拿到，产量的具体真实数据现已拿到今年一季度的。说句真心话，本司产品在自主品牌来说却是良心出品，亲身经历过质检人员对车身提出的严苛要求，但核心部件如发动机变速箱的技术水准在同行未做过调研，不敢妄加评论。



说点看到的听到的：

普通工人：现在一线城市郊区工厂里有这样一个不算是个例的群体，普通工人，月薪 2000-4000，手里最新的 iphone 是必备，家里房子几套，开车价值均值 30-40 万，开上百万的车去车间打工的也是有的。同样某次路过该工厂附近城区房产中介，某女在路边很开心的和成交者说，希望你有别的朋友来买我的房，我们家什么没有，房子多的是。

教育：欧美研究生学习时间一般在 1-2 年，目前国内研究生比较普遍的是 3 年，文科 2-2.5 年，且了解到实际在校学习时间基本为 1 年，加上半年左右时间毕业论文，学习时间应该和欧美持平。但是目前研究生大量的时间是被浪费的，起码有意延迟就业 1 年。我的理解是国家为应对这波生育潮，扩大招生，放长在校期，分散一部分就业压力，但这也只是拖延解决，并没有触碰社会实质问题。

关于研究生，目前了解到在内地只要是比较著名的企业，以国企为例，进入面试阶段研究生占到 95%以上，四大行我了解到的，基本可以达到 99%以上。不能说研究生不值钱，只能说研究生可能就是老一辈的本科大学生。群里面有各行各业的，现在研究生上一线，坐柜台没什么稀奇的。

另外有新闻报道目前高校大学生进国企比例提高，以清华北大为例，非官方了解的进入国企央企的比例应该可以到 50%-60%。从某次法律专业学生的口中了解到，去年他们系优先国企，其次律所。如果是留北京，像银行这样可以解决户口的单位更是火爆。

还有就是近 10 年的经济金融相关专业的录取分数线，不论什么档次的大学，比一些相对冷门的专业高几十分不成问题。还有就是多少大学变成了综合类大学，以前很多专科搞得很好的学院也变成了综合类，貌似地质大学也有经济类专业。

关于职业类高校的信息，接触的少，媒体报道的也不多，希望了解的可以普及。

文化艺术品。艺术品最近几年很火，央视也搞了很多节目，之前看到过讲和田玉和巴林鸡血石收藏的，我特意关注了一下节目的用词，飙升、几倍、价值连城、暴涨、暴富是这类节目高频率字眼，你留意的话，节目主持人还特别喜欢问收藏家这个值多少



钱。最终这个节目的导向不是如何欣赏艺术品及收藏的正确态度，而是这个东西值钱，可以一夜暴富。网上的媒体就更是夸张。

现在股市很火，老百姓都急着套利，翻倍、发家，身边人喊着不要错过这波致富潮，错过了就落后了。

个人认为来源于对个人财富的高度不安全感，类似于目前手游行业高度的变现的渴求（一个游戏不赚钱马上换另一个，赚钱的狠砸钱推广，这个手游的朋友应该更有体会，再想想中国还有多少人在做精品的单机游戏？连发行一款单机游戏都寥寥无几）。

举个例子，拆迁，多少人在和政府谈判的时候用各种办法，就为了多几个平方，谈不拢还有被强制拆迁的危险，有亲戚就是被从房子里架出来（老人小孩一起），看着自己的屋子被生生推平的，虽然最后结果还可以，但是过程却足够令人后怕，只要经历过类似的事件一次，十年怕井绳。

我认可大祭司说的，非常保守的操作方式。个人浅见，对待居民财富上，市政管理者应该也是保守主义者。

对了，个人估计绝大部分老百姓认为什么房地产、金融就是涨停板，翻倍的，其他作用没有，谁还在乎资产配置、避险等等我们该了解和运用的本质作用。



周末应该聊点轻松的，不过前两天事多，错过昨天的讨论，我来补充点所见所闻，不知是否合适。只是个人最直观的感受，可能与诸位所感有所偏差。

地处浙江二线沿海城市，家中有中等规模工厂，主业是各种玻璃，也是父母辈在打理，去年现金流压力巨大，因为设备升级，产品研发花去不少银子，这是一方面原因，也是主动要去做，因为不这样干就等死，一方面是银行贷款收紧，且税费等相关费用追的很紧。

有个有趣的小细节，水电费用，原本是两月还是几个月一收的，去年开始是一月一收，就怕工厂关门跑路，事实上，关门的确实也不少。税收，社保等追的非常紧，让企业主有透不过气的感觉。

去年我家厂里因为升级了设备，升级了产品，工人从原来的 100 多人减少到了三分之一这样，但人力成本反而略有上升，工资，社保，都是白花花的银子，高素质的工人要留住的成本更高了，以至于一些简单的环节，只能找连字都不认识几个的普工来干活，以降低成本。幸好现在机器完成了大部分工作。这也是产业升级的意义之一。

再说本人从事的行业，之前干过 5,6 年的媒体，算是国字号的吧，后干了几十年翻译自由人，又进入体制内，现在还在体制内，也去过现在体制内最牛的部门纪检机构呆过





一段时间，就说说体制内的见闻吧，从去年到今年，说公务员队伍人心惶惶或许有些言过其辞，但日子确实不好过了。

我们这里，街道书记主任，政府职能部门一把手辞职的不少，有些是因为配偶移民国外被卸职，索性自己也不干了，有些是干的苦不堪言，也不干了，年龄分布从 40 左右到 50 左右，这在以前也有，但这两年确实多了不少。

而体制内气氛的改变，对企业的影响相当大，基本都是体制内人员不再愿意为你拍板担风险，以至于很多企业的审批项目都被磨洋工磨掉了。原本就不太好过的企业日子更难，举个例子，新环保法之下，企业日子更难过。总之就是体制内的人也抱怨，体制外的人也抱怨。

再说说现在很火的电商，各地政府都在炒，但实际上，电商这事情，说穿了还是赚政府补贴。举个例子，很多地方在搞电商城，我们这里也有，实际上呢，许多效益不好的企业把自己厂房园区改成电商产业园区，土地从工业用地变为商业用地，然后就是你懂的了。

从个人来说，我的体会是，风险是在累积，但机会也不少，家中有待择业的年轻人的话，尽量避免选择进入体制，因为出路会越来越小，而且打个比方的话，大部分人进去的是底层公务员，底层公务员是什么，就是保险丝，有事情的时候是可以被牺牲掉而且不允许有怨言的一个群体。

（备注：这一条大概是我见到的角度最刁钻的帖子了）

我从事命理风水行业，十载有余。前几年被请去看工厂比较多，家居风水也多，去年开始看工厂明显减少，看商铺和公司也明显减少，但是个人命理服务却增加，各种财务问题，婚姻问题。总体来说收入增加，知名度稳固上升。其中很多体制内的客人不满情绪相当大，我们还推出了免双规套餐，对未定性立案的有一定帮助，生意很火爆。

我是做电力行业销售的，从去年开始，很多项目的审计越来越严，连小于 100 万的项目都审。招投标工作越来越严，一般轻易不敢打招呼。很多省公司的领导开始低价现金卖房。

民间借贷，我们这里有个有意思的现象，这其实也算是公务员的隐形福利之一。我们这里的某些银行，对公务员有一定金额的授信，基本是副处级以上 100 万，科级以上 50 万，银行贷款基准利率再下调 35%。然后我们这里民间借贷盛行的几个地方，如果家里有好几位公务员，基本就可以靠这钱去放高利贷了。

昨日参加本地金融行业与实体经济对接会，金融机构、本地企业、政府部门参加。



1. 坐我身边的某委官员和金融机构会议代表都在通过手机定期查看股市行情。  
与本地人民银行的朋友聊了会，他对人民币汇率走向并不敏感，并表示外管的工作重心还在创新政策上。另外**银行实际坏账率比报出来的高很多**
3. 我单位二十号人，炒股的人 5 人（另有 2 人暂时结帐离店，准备回调后重新入场），只打新股的 7 人。

我们做基建投资的，整天跟政府谈项目，政府算账都是基于片区的，单个项目的经济可行性不是很重要。只要片区土地出让能够平衡甚至盈余，单个一分钱不赚的项目都可以上马，至于项目是自己投资、BT 还是 PPP，都是技术手段而已。

工作日太忙，分享浅见：

- 85 后高中群已成基金股票群，最近的话题是做金融的同学劝大家开沪港通，在美留学的同学也坐不住了，准备把美元换人民币理财。
- 老家四线城市的房地产疲软，之前房产公司的朋友一年内纷纷转行，转餐饮居多（自己开小馆子）
- 好友坐标江苏，公务员，升职基本靠攀局长关系、陪局长玩乐，上班 60%时间炒股，内部攀比成风。

我说说我所涉及到的服装行业。

第一，中低价位的服装街铺门店被淘宝等互联网销售冲击的很厉害，关门消失很多。以前二三线城市的服装小店老板到大城市服装批发市场拿货的在慢慢消失。如杭州非常著名的武林路女装街，前几年老板都是凭眼光从四季青拿货的，款好的几十块成本拿来可以卖好几百，生意还火爆，现在因为网上都可以查到同款了整条街萧条要转型，但四季青批发市场因为淘宝而面向全中国中低端服装市场了销售却更好了。

第二，第二中高端的服装品牌也不好过，反腐败和经济下滑的影响对这些品牌影响比较大，互联网冲击因素不多。中高端品牌都依托百货商场、购物中心，但这两年因反腐消费卡没有人买了整个商场零售行业业绩下滑很厉害。另外一个现象是沿海这种高房价的地区经济下滑厉害，中产阶级压力非常大，消费能力提升不高。而西部地区像成都西安这种地方，经济相对是向上的，房价不会这么高，消费能力反而提升比较快。

第三，第三、互联网中淘宝、美丽说、蘑菇街中低价服装销售好，唯品会相对来说中高端大品牌销售有优势，有时候售价比线下商场特卖还贵。感觉唯品会会员掌握在自己手里以后市场还很大。





一些个人对服装业发展的看法：服装业库存是最大问题，也许通过互联网会员订制来一方面减少库存消灭库存，同时又降低成本降低售价让利消费者是未来发展之路，淘宝上的服装品牌现在应该已经通过会员大数据在这样做了，也许这些品牌才有未来。



我说说我见到的情况，坐标广西南宁。

1. 12 年和 13 年，市中心中低价位服装零售市场，15 平米小商铺月租 4000 左右/月，14 年腰折 2500/月，经营户下午 1 点开店，4 点半关门。经营户反应现在市场新客进店人数少了很多，基本上都是做回头客生意。经营得好的经营户春节后至清明前的淡季基本上还能 2 周进货一次，每次回货有 40 件商品左右，然后微信等通知老顾客上门挑选。基本上老顾客的会把店内 7-8 成货品挑走。
2. 市中心附近新建商品房房租稳中有升，25-40 平米，每月 1500-1800，基本上每年 100-200 上升，基本上放房两三周就能租出去。
3. 大众型餐饮食肆生意火爆，特别是购物中心，周末排队等位都要 30 分钟+。
4. 周围 40 岁公务员、事业单位人员基本 40 岁左右的都在炒股，20-30 左右对股市不敏感，主要忙结婚生小孩等。
5. 广西造纸行业案例，老家所在县份主营造纸，07 年前有大概 40 家各位造纸企业、作坊，07 年后政府管控、环评监测各项治理后余下 12 家，13 年开始再整顿后仅剩 2 家，主营卫生纸、擦手纸（主要原料就有甘蔗浆、原木浆），由于把 12 家的产能和市场压缩到了 2 家，所以 2 家的生意非常红火，其中的一家做到自己生产，另外购进其他品牌的卫生纸贴上自己标签后卖出。另外，企业主说，由于东盟的原因，他们生产的卫生纸、擦手纸也出口越南，而且销量不错。最后，由于各项环保治理要求，所以环评企业业务不错。

愚见如上。

关于女士服装，周围 20-40 岁女士都在淘宝买“原单、外单、高仿单”，大概 200-1000 不等，主要特点在于款式新颖、质量尚可。和商场的同类品牌相比，款式好，价格便宜。商场出售的女装在设计 and 款式上当然落后欧美大牌一大截。而且价格不低，南宁的商场 500 以下衣服几乎绝迹。

再补充下。女士服装，周围 40-60 岁有经济实力的女士，基本仍在商场购买（仅限商场活动时候），但是由于子女会使用淘宝代购，所以一般商场试款（商场基本无折扣），线上购买有 7-8 折，一件 3000-4000 块的衣服能省下 600-800。所以这也部分造成了商场实体店面的困境。





我在深圳，从事国际贸易代理服务行业。从业 15 年。前几天一直在爬楼看大家发表对自己所在城市，行业的见闻和看法。我获益良多，大大超出我加入这群的期望值。看了一下，似乎我这个领域的没有人说起过。

我是深圳一家小微企业的创始人，08 年金融风暴时开始创业。现在算是在市场上站稳脚跟的位置。在国际贸易中，我属于中介，能够接触到各行各业部分核心业务。我们代理进出口的产品，进口以设备为主，出口为生活用品、配件为主。

从 10 年起，我的客户群体中，处于上升有：

一、为手机行业提供进口原产于日本、德国、东南亚等国的组装配件、零件和设备的进口贸易商，虽说国内制造业一片哀声，经济下滑，但他们一直走在上升路中，目前还在开新分公司，抢夺市场；

二、生活消费产品，是把原来的出口加工业务，迅速转移到印度、马来西亚、菲律宾等地进行加工，完了之后再进口到国内，以进口商品高价卖出。设计研发市场均在中国深圳。

三、生活消费产品，还有大量欧美品牌，利用台湾与中国的 ECFA 优惠关税政策，把生产基本移到台湾，从而享受 0% 关税，说明一下，生活类产品中国设置的关税为 5~20% 之间，平均是 10% 左右；把品牌扔到台湾去代加工，贴上 MADE IN TAIWAN 就可以低成本，高价值抢夺国内中产市场。

四、水果产品，这类商品也因为台湾与中国的优惠关税政策，让香港多了一项业务（把东南亚的水果变身为台湾出产）享关税优惠后进来抢水果市场；

五、食品类，这一块的进口亦是非繁荣。正规渠道，香港水客渠道都在大量冲进来。

六，还有一个行业，就是进口汽车零配件的行业，从 12 年起，我家代理的福特进口零件，每个季度的进口量比是往年一年的进口总量。

其他信息也分享一下：

一、进口产品中，日本、美国原产设备、配件较之十年前，减少 90%；大部分都来自东南亚；

二、德国的原产设备、配件却几乎没有任何变化；

三、出口行业里，消失最快的客户就是：代工服装、家私、鞋袜、运动类系列产品；

四、一直存活十年以并且保持盈利的客户：有自己研发设计的设备、产品细分到极小的、工厂管理以风险控制，细节严谨的为主；

五、在深圳的各大码头港口业务分掉了绝大部分香港的码头业务，这也是香港失去竞争力的原因之一；





六、我自己创业这么多年，收获是，没有最差的年代，也没有最不好的行业，只有最不用心去做事，最想赚快钱的人。一个行业要消失，国内加工成本增加，但我的客户却能够把原本在国内加工的产品移到别国，再以进口类产品进来销售，利润空间更大，这是他们市场的感知能力；

七、国内加工制造业要更新，处理掉的二手设备，我有设备客户转头就接手翻新处理，销售到东南亚各国去了；

八、日本 SONY 贴片机事业部等大企业的关闭，我的设备客户又从日本把二手设备运到国内，进行销售；所以我真的认为是市场在改变而已，衰退的是人心和希望。

我的行业大量与中国海关、国税接触，我不想说腐败问题，这是人性趋利的本质，没啥好说的。但是我能亲身感受到中国海关的改革，内部运作的更新，是一年一年在提升。也许是因我在深圳的缘故，我们时刻感受到的是变革活力。中国深圳的某个海关，就算某个科室全体被拔掉，还依然在全速运作。因为深圳的进出口业务太繁忙，根本停不下来。

在深圳进出口行业里，我介乎于中间，15 年，从龙永图先生争取加入 WTO 开始，中国的进出口贸易就开始越来越来频繁；这中间我看到过大量的非官方进口渠道，同行骗取退税，汇率变动导致某个客户消失。只是我的客户群体里，有一帮特别稳定的群体；那就是台湾的贸易商。他们从与我合作开始，几乎一直生存着，并且越来越好。他们精明、冷静、理智、清楚地看到国际贸易的各个风险，进行预控。

在这里，我特别补充说明一下，因为我自己对风险也是基于悲观型的，故在微博上对主任的大趋势判断是非常认同和敬佩。因为这正是我所不具备的，在学习。我加入进这群，不是为了别的，我没有玩股票，我专注于公司的发展，我没有大富暴富的心态，我对股市不懂，我不碰；我就是为学习主任的风险预控。所以，我很想说，大家在看到悲观的行业时，不以失望的心去看，转一个方向，就是另外一个新景象。

这是我今天要分享的信息。



Y 市以五金生产而闻名，该地商人以头脑灵活而著称。该市产业结构与温州较为类似，近年来的借债放贷老板跑路也似温州一般潜流暗涌。

早在 2009 年 Y 市就有一 W 尔工贸公司申请破产，741 名债权人（仅为官方数字，实际人数可能远超此数）血本无归。当地政府抽调能臣干吏成立工作组处置此事，方式包括法办董事长、稳定债权人，财政资金部分兜底，追讨欠款等。历时五年终于了结此事，债权人基本拿回本金，并有少许利息。同时有功之臣受到表彰嘉奖。

2012 年又有一在当地很有影响力的 C 风公司老板跑路，引发当地震动，坊间传言不少政府官员放贷其公司，在市政府大楼内就有上千万帐款被卷走。当地政府又成立工作



组处置此事，采用稳定债权人、要求银行不得向联保企业逼债、清盘公司资产等方式。至今已经余波渐息。

2014 年该市又传出一进出口公司美女老板跑路，数月之后被公安机关逮回。

以中国目前之强力政府，遇突发之危机能动员迅速动员各种资源将危机有效控制，这也就是很多人赞许的中国模式的优越性了。但我们要看，这种优越性在长期内、在全局中是不是也存在呢？

再看 Y 城的高利息放债情况，政府能有效解决吗？不能。政府能有效处置个案，但对全局无能为力。政府可以集中资源使一只猫汪汪叫，但不可能使所有猫都汪汪叫，广大居民在高息诱惑下会不断地将钱投入借贷市场，能使所有的猫都汪汪叫的只能是市场。近年来地下金融危机在 Y 城并没有消除，时不时传出某某放债血本无归的消息，因此 Y 城居民目前放债谨慎了很多，但这也是市场之力，而非政府之功。

Y 城目前情况是，不少企业深陷高利贷和担保链危机，政府时常要求银行不要向企业抽贷，并成立应急周转资金帮助企业，从维稳大局出发要求企业不得“死”掉；而银行为了自身效益不可能不向问题企业抽贷，目前听闻不少外地银行一听是 Y 城的企业立马不准贷款，而已经放贷出去的银行回款时不是向借款的企业催，而是向担保的企业催（因为借款的企业已经因经营不善根本无力还款）；在企业方面，一些该“死”的没“死”，在政府的关照下能活一天是一天，不少资不抵债的也不跑路了，因为很可能要被捉回来，还不如在政府的庇护下苟活，一些原本主业经营良好的企业因为给其它企业担保，常常被银行催债，本来可以好好活的也没能好好活。

据坊间传闻，Y 市一个家喻户晓的标志性公司早已经资不抵债，大量借款给这家公司的居民已经无法收回本金，正常情况下这公司早已破产，但政府从维稳角度不断支持企业，去年该企业以极低的价格拿到一大块地引起民间热议。

管中窥豹，可见一斑。Y 城如此，全国亦然。中国集权的强大政府可以有效地处置某起突发危机，但无法全局性长期性地解决深层次问题。不少人认为中国这种模式不会发生经济危机是一种优势，从短期来看的确如此，但在长期绝对是劣势。**其实问题并没有解决，只是被不断往后拖，将一直拖到危机性的事件越来越多，即使政府调动能调动的所有资源也无法一个个地处置危机的那一天。**

同理可以引申到其它行业，例如全民都关注的房地产。牛刀所说的那种房价会短期内突然崩溃的观点实际上是不对的，因为政府会伸出有形之手不断托市，但牛刀的大方向是对的，因为市场规律在长期始终发挥着作用，只是在中国政府的有形之手太过强大，扭曲了市场的无形之手。2015 年 3 月 30 日政府又出台一系列救楼市政策，在短期内可以影响房价走势，但长期毕竟还是市场规律在起作用，如今中国的房地产市场和 2008 年已经不可同日而语，马光远在最近的一篇博文中论述得很清楚。





总而言之，在强有力的集权国家中，崩溃一定是慢慢出现的，因为政府可以调动强大的资源四处救火，最好的例子莫过于 2009 年的四万亿，全球除了中国大概没有一个国家会出台这样的措施。但问题在于出台了这样的措施之后问题不是解决了，只是往后拖了，并且加重了。

中国模式之下一旦出现了问题往往是解决不了的，它只能将问题往后拖，十年前二十年前的政治经济社会问题如今几乎全部都存在，而且严重得多得多。但只要政府还能调动资源掩盖问题，整个国家还将沿现在的轨道运转下去，一旦政府能调动的资源无法解决不断出现、不断扩散的各类问题了，那将是山崩海啸的时候了。而在那之前，整个中国的经济应该是进入一个缓慢的下坡，但也是无法逆转的下坡。房地产作为其中的支柱产业，走势也应该如此。

我一直要认为维持目前的统治，最重要的不是反腐，而是经济。老百姓只要日子能红红火火过下去，没几个会出来和政府抬杠，但一旦经济不行了，危险马上就来了。这一点高层其实心里十分清楚，否则当年怎么会推出四万亿？很多经济学家批评政府不懂经济瞎搞，其实是他们不懂政治。高层站在他们自己的立场思考问题，或许他们自己清楚这个模式的脆弱性，当年如果不打出四万亿这张牌或许在政治上真会出现过不了的关。当前或许处于历史大变革的前夜，只是身在庐山中的芸芸众生未能察觉罢了。

### 解释系主任代博友转发

坐标上海，外资药企。看到的是国家对外资药企的打压，今年各省市大范围的招标定价，形势非常明显，外资药企处处受排挤。医改就是一坨谁都捅不开的乱局。这几年，药企对一线业务人员陆陆续续地进行调整和裁员。总部各种其他职能的，也只能说不如前些年那么大方。如果说同样的位置在总部拿到的薪水福利能高很多的话，现在只是高一点点。

另外，以往医药代表日子最好过的往往是在二三线城市，拿着外企不菲的工资，自己在本地做几个大包，有问题的走账走掉，没问题的进外企报销。这几年医药系统查下来，确实这批人的饭碗被敲掉了不少。医院和学校一样，往往本院院长本校校长是否紧跟形势是否强势，都很有关联。一线城市的药企业业务部门，以往跳槽很容易，现在都牢牢看住饭碗。一线城市的只能部门，比如合规法务财务，前几年是被猎头推着走，现在经常是谈了一半之后发现下家人头冻结，不招了。



银行工作，个人发现：

- 信用卡现金分期业务最近一年推广较多（贷出来的钱到本人名下借记卡，可刷卡可取现，很难监管，分期额上限 5 万），网上银行年初也推出个人信用贷款和质押贷款（用个人名下定期存款质押即可贷出 9 成，找家 pos 刷出来即可，



即套现），这两种途径拿到的钱目前身边朋友最认可的投资还是股票，如有几张大额度信用卡，还款拆东补西的话，套出来的钱成本是非常低的。

- **高端客户境外业务年初开始火爆，实质是内存外贷。**内地人民币存款冻结，转化为港币贷款在港投资地产、基金、股票均可。

以上两种渠道覆盖了高端和大众人群，对目前疯狂的股票市场有推波助澜的作用。

## 第二组关于经济形势的讨论

### 解释系主任：

请大家对“你所在的地方经济形势究竟如何？你是如何判断的？”这一话题以长篇帖子形式发表高见，文字结构是：表明自己所在的地区与行业（报出座标），点题说认为经济形势好还是差还是平（定性判断），然后说出自己的判断依据，有经过自己验证的数据支持最好，没有也没关系，清晰说明自己的理由和依据就可以。

请注意，为避免话痨杜绝刷屏，请务必思考成熟后长篇帖子形势贴到群内。群书记员会挑选高价值发言进行汇编，最终形成第二组自行生成的第一篇专享文章，会在本组内和第一组内分享 - 想来诸位已经看到昨晚推送的第一组讨论后形成的文章了。

好，现在开始此话题的讨论，到今晚十点钟截止。看情况再决定是否明天再延续一天。谢谢大家的关注，盼望看到精彩发言。

我是青岛彩生活公司的产品经理。我们自 2013 年开始做 o2o，目睹亲历了这个行业的如何兴起以及现在的发展局面。站在这个行业的角度看本地经济，认识有三：

- 作为 1.5 线城市（青岛）辖属的县级市即墨，传统商贸和工业以及地产为主要支柱的区域经济压力非常之大。表现在，工厂停工破产，民间金融异常活跃，居民消费压缩，街边商铺生意冷清。
- **互联网的兴起给了传统商业以新的希望，转型成为主题**，但理论与实践之间存在巨大鸿沟，多数传统商户对互联网工具不熟悉不理解，有的认为只要在淘宝开歌店，开个微信号就可以赚钱了。这之间的缺陷，就是我们公司在做的事情。就是说，融合是确定的事，我们帮助他们解决的是怎么融合的问题。
- 关于未来，我认为，作为大气候下的小气候，区域经济短期内在自封闭系统唯一向好的因素就是互联网，这是时代给予的机会。除此之外，自求多福吧。

【仅供参考】我在西安，是死放高利贷的，小贷行业，利息 3 分，大股东由比较完整的产业链，所以业务围绕大股东的供应商来做，兼做一部分银行过桥业务。





12 年以前都很赚钱，钱借给开发商，不管大小开发商都能还，我们算是利息中等的，有的借出去 5,6 分也基本能收回来。去年啊，1500 万压在 3 个地产项目上，动不了，只能死扛，幸好都是自有资金，还能抗住。银行的过桥业务也不好做了，尤其民 XX 银行等抽贷严重，有个同行 3000 万给人过桥，银行抽贷后去追债企业，企业都快破产了。

自己公司流动性成问题，以前 3000 万的资金也就是几个电话就可以调来，现在 300 万都很难。客户中以承建商，开发商日子最难过，高端建材和家具销售的，客户已经破产处理完毕，原来本地人借 10 万以内，有符合条件的担保人就可以借给，自从 p2p 兴起以后，好多小生意人多多少少都由这方面的负债，隐性负债无法调查索性这类业务停掉。

公司目前就是处理遗留问题，谋求转型，怎么转，还没有思路，老板整天愁的睡不着。大股东脑门一热去入股某民营银行了，我咋也还是不看好。

【见闻】西安很多原来比较高档的酒店比如王府 XX 金 XX 客源锐减，包间以前要提前两天至少现在基本当天都有，大厅消费更是比什么街边湘菜馆还便宜，现在领导们还是很怕皇上，请吃饭不去好地方都吃本地小吃或者面馆。生意好的是那种几十元火锅店，人爆满。汽修生意也不错，低档车销售挺火爆，高档就惨了，宝马销售顾问以前一个月拿三四万现在不到一万，当然换股东绩效有降低是一个原因。

#### 【实体经济下行】

- 各个快消公司都调低了对中国区域 15 年第二季度的目标预期；乃至调整财年/全年目标预期；
- 从 1415 财年（14 年 7 月）开始，整个快消行业就面临着比较大的业绩压力，主要是线下传统渠道（商超卖场）的增长乏力，电商占整体业务比例较低还不足以支撑整体生意增长，实际上，在国民消费整盘里，电子商务占比依然为破 10%；已知的零售商（国际/国内）卖出都在下降，5%-15%不等，除了华润；
- 快速消费品行业的分销商/代理商，基本都遇到了营运成本上升，主因是物流/仓储和人工成本高，同时生意萎缩的压力，年投资回报率从 2 年前的 17%-25%，现在下降到 10%左右，宝洁因为生意盘子大，摊销薄，经销商相对好过，利华/妮维雅等厂方经销商，有很多已经进入负净利时代；代理商的选择只能是下沉渠道，直接持有/投资电商店；很多批发商等中间渠道商则开始做自营品牌，让资金运转效率满载；
- 微商传销/分销极大拉低了“做生意”的成本，对于父母担负首房首付的年轻人，是一个诱惑，也实际上蚕食了消费品市场的购买力（微商库存），微商的兴起实际上反映了，大量待业年轻人的存在，尤其是生育后女性，间接反映了劳动力市场的不景气。



北京。信托。行业在剧烈的变化，面对的企业正在分化，传统的地产和融资平台业务越来越难做，但和二级市场结合的业务在增长。

结论是：传统业务到头了，新业务有了苗头，窃以为扩展至整个经济体也是一样。



我在京津之间的一个小县城。现在感觉本地消费分化比较明显。

- 高端消费以公务员，或者跟政府有业务往来的人员为主。借着这几年拆迁改造，修路架桥，很多相关的行业例如装修，土方，工程机械，园林绿化等行业前几年都没少挣钱。不过这两年随着拆迁的结束，这些行业也都歇菜了。不过瘦死的骆驼比马大！各位老大的消费还是后劲很足的。但是留下本地大片的房地产项目可就日子不好过了。前几年新上的地产项目已经没有哪家日子好过了，本地一个天津市重点项目的商业项目，去年就已经被银行停止了。现在城区大片的商品房卖不出去，空在那里。好在还没有哪个老板跑路的，这点要比其他地方要强。
- 中端消费以 30 到 40 岁这个年龄段，或者 20 多岁的官二代富二代为主。这些人当中其他还好，整体是本地消费主力。但有些人明显心理有些扭曲，三观不正，急躁，不容得吃一点亏。3. 低端消费就以老头老太太为主了，这个到哪都一样。不过明显感觉随着物价上涨，虽然有养老金，但依然感觉这些老年人生活质量有些下降。但老年人对保健品的消费比较舍得花钱，几千几千的购买保健品，然后换回儿女的责备。

说说其他，由于工作的关系，接触工业领域比较多。钢铁水泥全国都一样，不过化工医药行业确实很红火，很多这方面企业还在扩建，工人收入也在逐年增加。不过，煤炭可就不行了，工人收入直接减少一半，有的减少更多，山东有的井下工人一月才几百块钱。

补充一下，由于自己老婆弄了个小服装店，也接触很多网上购物的顾客，最终感觉就是衣服鞋子这些对身材尺寸要求比较高的东西最好还是在实体店购买，其他那些商品还是网上购物比较多。

再补充一下，由于地处京津冀交汇处，所以现在又在忽悠京津冀一体化，这种东西纯粹是吹泡泡。河北经济发现就靠钢铁水泥，还有焦化行业。可以说是什么污染大，他就上什么。河北靠近北京周边的企业，全是钢铁焦化水泥，现在这些行业不景气了，老爷们跳出来要治理污染。实际不用他们治理，这些企业自己就快停产了。不过新上项目，对环保要求确实比以前要高很多。

京津冀这三个城市根本无法一体化，这跟长三角不同，那里是优势互补。看看京津冀这老哥三，谁也看不上谁。只有首都老大不想玩的一些产业转给河北天津，但河北能提供给什么呢？污染？最近冒出来了天津港要扩建，要建内陆港，我一哥们三年前就





在天津港跑集装箱运输，干了一年就不干了，根本没活儿。所以，都是泡泡，糊弄鬼啊！



[个人观察] 大城市丢弃的产业正在小城兴起。

广西博白，受北部湾规划影响，交通电信等基础设施建设提速的便利，珠三角地区手工业，加工业，落后产能有加速流入的迹象，人口快速聚集，增长最快的是性服务，地产，电商和餐饮，能稳定经营的好像只有诚信经营的餐饮，特点是重质轻服务，最有特色的是 20 块一斤的生芒果，用十来种配料调制，最受欢迎利润最高的是牛杂，58 每斤

小结：大宗需求是持续经营的基础，特色产品是保持消费热情的良药。

关于大家都说服装行业下滑严重，昨晚特地找了几个相关企业员工朋友做了简单问卷调查，参与调查者职位有统计，跟单，人事，行政，涉及企业有金龙，汶权，安妮芳等五家，结果如下：

- 工人加班时长减少
- 工人减少
- 工人工资大部分持平，小部分小幅减少
- 高品质订单占比提升
- 增加自有品牌意愿增强
- 执行了几年的老员工介绍一个工人进厂奖三百到五百的政策我忘了问
- 最后还有一个意外的结果，管理最松，品控做得最好的是 A 货加工厂，工资也是最高，也是最火爆，只有周末不加班。



大家好，我没有什么行业经验，单纯说一下旅途和生活发现吧。坐标新加坡，上个月去了北京，重庆，和昆明。北京出租车很难打，专车很好叫。商场明显感觉冷清，例如蓝色港湾和百盛。

之前一直觉得西南省会城市没有太大差距，这次发现重庆比昆明发展快太多。重庆三环以外的居住区开发的很成熟，餐饮很火爆店家质量高，便利店很多，学区二手房买卖流通很好。新开发的商圈发展很快，至少在餐饮方面要比昆明成熟很多。昆明同等位置社区只能说满足基本需求，底商空置很多，店家都很粗糙，外兑转手很频繁。昆明人喜欢住老城，除了市中心商圈没什么太有竞争力的副商圈。因为在修地铁，也开始炒地铁商铺概念，但城中村拆迁阻力很大，地铁修建和地产商开发进度都被拖延。昆明旅游业从景区管理和服务上比重庆完善。



物价方面，友人反应重庆物价买菜水电方面都比北京贵。昆明物价也不低，三环居住区面包售价 6 元一只，可以比拼新加坡连锁面包店了。整体感觉外出吃喝方面，国内不比新加坡日本低。（苍蝇馆除外，日本汇率关系，新加坡有社区食阁可以选择，连锁餐饮价格已趋同）。

新加坡移民政策收紧，投资性质移民机会集中在创业移民上，需从事积极商业活动开设公司或并购，但拿卡周期相对较长。06、7 年打过交道的深圳移民老板已经赚够市中心豪宅不做新加坡生意，转去做葡萄牙了。参展上海移民教育房产咨询的朋友反应，效果很好询问的人很多。现阶段新加坡公寓楼市算是低迷，高房价（和北京差不多）和印花税政策让外国买家犹豫，但贷款利率低买卖和出租市场稳定还是优势。

非常粗浅的观察，希望可以和大家分享。

【个人观察】1、2 线城市的生活成本差几乎没有。

因为个人原因，近年常在重庆和广州之间穿梭。发现在公共设施和服务业之间广州和重庆的生活成本几乎相持。有些地方重庆已经超过广州。的士方面重庆上车 11 元，每公里 2.4 元，夜晚加 20%（不确定），广州上车 10 元，每公里 2.6 元，晚上不加价。交通方面重庆在工作日几乎不能干活，非常堵车，公交卡 9 折，中途 1 小时转车不要钱；广州 15 次后 6 折。蔬菜和肉食方面，两个城市几乎是同步，南方的水果几乎没有价格优势。剪发服务，如果在社区，单剪都是 10 元；洗剪吹 20 元。如果要发型师 40 元以上。

有过观察外资企业（欧美）从制造大都东莞搬迁四川的经历，从 2008 年开始，几乎是惨败。此企业也被私有化。制造业在内陆从成本方面几无优势。内地人的思维比较散漫。

山东省淄博市临淄区，古为齐国故都。GDP:750 亿元，人口:64.9 万人(2012 年)。胶济铁路、309 国道贯穿。中石化下属巨型企业齐鲁石化公司所在地，化工、塑料、建材、纺织、机电等行业属于龙头。房价约 6000 元/平米，出租车起步费为 6.5 元(2015 年)，家里一套位于人口最密集区域的套二住宅(55 平米)向外出租，标价 700 元/月，已经 50 天无人问津。

广东湛江，保险从业 5 年经验（非营销相关岗位）。

行业：保险行业一直维持正增长态势，就湛江而言 14 年全年保险业实收保费收入 51.68 亿元，同比增长 40.64%。其中，财产险保费收入 14.1 亿元，同比增长 21.22%；赔付金额 5.93 亿元，综合赔付率达 54.94%；寿险保费收入 37.58 亿元，同比增长





49.63%，赔付金额 5.27 亿元，赔付率 14.19%。作为广东的一个农业大市，由于去年受 2 个大型台风登陆的影响，徐闻、雷州两县受到了巨大的影响，甘蔗、菠萝、香蕉损失严重，直接导致了两地居民收入的剧减，尤其是徐闻，市面萧条。

就本人供职的公司而言，每年的新增保费都保持了正增长，但是退保、贷款的业务量也非常大，现金流出压力明显，客户办理退保、贷款的业务主要是由于固定资产的投资及资金周转需要。

湛江的整体经济感受：

- 自 2007 年以来，房地产价格不断飙涨，霞山区（中心城区）住宅区的价格从 3000 元一直飙涨到 14 年中的峰值是 8 千元-1 万元左右（毛坯），14 年年中后陆续下降到现在 6000 元左右，2011 年后新开发的小区空置率非常高，简单地凭晚上亮灯数来判断，市中心附近许多新开发的楼盘晚上的亮灯数不到 20%，非常恐怖。各大开放商也在不断地打广告进行促销活动，但是效果并不明显。
- 由于多年以来房地产价格不断飙涨导致铺面价格也越来越高，个体户的生存压力巨大，市中心的商业区已逐步被大型连锁店所替代，但是除了较长的节日以外（如春节、寒暑两假），市面还是比较冷清。
- 根据最新的统计，湛江全市共完成生产总值（GDP）2258.7 亿元，增长 10%，固定资产投资 1020.8 亿元，增长 36.2%，用固定资产投资拉动 GDP 增长的策略非常明显。
- 从人行的同学那边听说 14 年湛江银行业压力非常大，具体的数值未明。
- 湛江引进的几个大项目，包括中科炼化、宝钢、晨鸣纸业，除晨鸣纸业已投产外都仍在建设期间，外来人员在近 2,3 年明显增加，但是这 3 个大项目对环境的污染及对水产养殖业的影响仍是未知之数。总体而言，相较于 2013、2014 年房地产突飞猛进的时期，湛江受房地产价格下滑的影响非常明显。

个人观察，一个城市的经济和收入最好不要看 gdp，而是看房租。比如大部分一线城市的一室户房租都在 2500 以上，部分核心地段已经 4000，而大部分二三线城市及县城，普遍在 1000 及以下，说明当地普通人收入并不如 gdp 反应的那么高，仅供参考。

#### 【海外时差党】

- 供职于某海外 EPC 公建项目，类似项目质量要求相对较高，但是回款比较及时。近两年相对于前两年进入此国的中企更多了，同质化竞争比较激烈。近两年受制于国际油价，新开项目数下降，但是保障房类体量大，劳动力需求较多。机场常常可以看到一飞机的务工人员老大哥塞满海关。现场所见皆为 45 岁以上工



人，基本见不到 20 多的。技能素质较低，焊工之类的技术工种不好招，价格也比较高。

- 回乡见闻：2 月回家过年，某华北工业地级市，小聚闲聊时谈到今年水泥价格下降了 30% 也不如去年好卖，钢材就更不说了大家都懂，销量还是有的，朋友去年开始就在转型，但是还是在传统领域；本区四家中型地产开发商，最大的一家不愁卖但是资金链相对紧张，银行不肯房贷，两家年前卷款跑路，一套卖几家，老爷们为了这事很头疼；区域内 KTV 四家剩一家；A+ 和 B 级新车增多，道路经常堵；过年烟花鞭炮相对去年少了；物价相对较高，五年前我觉得海外贵，五年后我觉得家里贵，感触非常明显；以上。



我在浦东金桥开发区上班。隔壁的 SHARP 公司几个月前撤走了。现在还没有新企业进驻迹象。正面的：银行资产证券化注册制出台后，各个时间段的银行间拆解利率持续下降。请教业内人士：证券化后的资产卖给谁了？



坐标北京。行业从事计算机应用系统工程的设计实施、服务及保障。其内容主要包括工程实施、硬件平台整合、软件系统整合、新增功能开发等，项目也多在各省的 GDP 高的城市。系统集成的发展分工也是越来越细，但国内系统集成公司确想一揽子方案都做，导致产品与服务都没有跟上沦为搬箱子的角色。帝国提出去 IOE 口号后，国际厂家牌都只做服务不做硬件了。（IBM 把 PC 服务器也卖给联想了。）

国内某些科技企业开始要搞自己的操作系统等--主要在服务器端--股价都翻 2 翻了。但终端使用 windows 这么多年，大家都明白。

偶服务面向的央企、政府部门信息化明显缩减此类支出。具体数字就不好说了，今年都没有新项目都是去年一些的实施继续。但在国家投入的像智慧城市项目类还是有许多可持续性，但要拿下此类中如电子监察、平安社区等都要有和监管部门非同一般的关系。你们懂得。这个行业目前还是处于平稳阶段。但通胀如果持续上升，这部分项目最先砍，因我这集成服务的更多偏向基础生产环境应用。

现在的所说移动互联网更强调智能手机的应用，而且 PC 端是无法简单的移动到手机端的。但手机端的所有管理全部在服务器端，流行说云端。

国内中小民企企业的信息化还有很多可挖掘的地方，但有同事创业辛苦去给做，收钱真的很呵呵。

国内一二城市的出差费用趋近一致，饮食我觉得不算便宜。但新财务规定没有收回项目款时还需要自己先垫出差款一半。





我这个行业也是要弱化的，国家是想工业化然后信息化是明显的，所以现在是工业信息化部。信息化网络发展前 2 年发展迅猛走在前端，结果微博、微信都出现很多言论，前期的老#毕#微视频你们都懂。

现在都是强化监管，科技行业里面安全监管企业是主要发展的。众所周知的 GFW。股市内部与互联网沾边的游戏、教育基本是数字游戏。强大的 BAT（百度、腾讯、阿里）都没在国内上市。主流应用网易、搜狐、微博、唯品会、滴滴什么都在美帝上市。

说说我住的小区吧。北五环外，今年新政后买二手房似乎多了，房均价 2.8 万左右。周边的商户主要是饭店，烧烤类、沙县小吃、普通蛋糕房、美容美发。有 1/6 的店似乎总在换老板。基本超过 30 平米的都搞了会员系统，说预付费打 8 折。记得去年有过一家美容美发跑了，见到问的，但似乎也没有后文。每去一次那些服务人员不管你卡里有没有钱都说这次又新活动，送个啥，又有新品啥。有个幸福超市靠特价菜吸引老年买家，菜市场的生意明显不好了。最近是卖豆腐豆制品的摊撤了。对于用微信号来拉客户似乎没有一家做。问过要硬件投入在先，前面有群友做这类服务（所谓的 OTO）很难落地的，没有充足的资金和心理准备真的很难。

坐标新疆乌鲁木齐，职业政府专职司机。

乌鲁木齐经济形势较之往年有很大下滑，从政府财政收入体现出来，压力相对于往年无限放大，主管经济口的分管领导，不断在向财政税务等部门施加压力，以增加财政收入，确保 15 年 GDP 增长。但是从驻区企业状况来看，没有特别的突破口，加之当前治安形势的不稳定，政府更多的精力财力多投入到维稳中了，只要财政收入的数字不是太难看，凑一下，编一下，这一年的经济工作就算完成了。

至于社会层面的发现，亦或是一带一路的核心城市，至少在目前来看是海市蜃楼了。结合昨日公布的个人可开 20 户，以及股市的不正常表现、房地产的低迷，民间投资担保公司的溃逃，未来的经济形势，难。

本人处于大西北，能力有限层次较低，确实想通过主任，通过这个群，了解一点学习一点内地有志人士的观点，在解释系大宏观小细节的调教下，了解当前形势，进而了解自己的处境。

坐标深圳，电子装配行业(以下简称 smt)，毕业入行快满两年，浅薄观察想法，欢迎指点。

我所在的公司是 smt 行业的设备供应商，上游是元器件制造封装，微型模组的制造封装等等。整个电子装配行业在经历 2008-2009 年金融危机的哀鸿遍野之后，在 2010 年达到触底反弹的第一个高峰，之后几年一直高位徘徊。由于进入 smt 的门槛越来越低，



从业人员越来越多,技术壁垒越来越少,由此而来的我们的客户是一年比一年难熬了,由零几年打一个点几分钱的利润到现在几厘的利润。客户难熬,议价能力较低的供应商日子肯定也不会好得到哪里去,我们公司的折扣也是一年打得比一年猛。但是给普通老百姓的感觉是手机越来越便宜了,这是外话。

进入 2015,大家都说实业难做,在我们公司是很明显能够感觉得到,往年 4 月和 8 月分别是每年的两个旺季,无论是新订单还是新装机都会出现第一个高峰,但是今年开年以来只有零零散散的几个小订单,从和老板的交谈和自己的观察,我觉得原因有下:

- **钱难弄了**,我们很多客户以前的运营模式是融资租赁,借钱买设备,凭借着高订单处理能力带来的议价能力抢订单,1-2 年收回成本,然后继续扩大规模,但是现在钱不好弄了,本身经济不明朗,很多客户选择观望,暂停设备更新进度。
- 产业转移,珠三角长三角地区人力成本,租赁成本,运营成本的上升,加上利润的降低,使一些低附加值的代工厂大规模倒闭,有实力的厂商尤其是一些全球化运营的将产业逐步转移到东南亚,北美,东欧甚至北非,东南亚的转移是获取更低廉的劳动力和生产成本,北美东欧的转移是更靠近成品销售地区或者吃政策红利,国内剩下的都是自有品牌或者实力较强的台商和国内厂商,有稳定的客户群和吃透政策走向(如如火如荼的工业 4.0,机器人代替人工的政策等)
- 数码电子产品没有新爆点,2010 这一波的行情有智能手机的崛起和更新换代的推波助澜,但是现在手机还在吃冷饭,拼硬件,穿戴设备因为续航问题一直得不到解决,没有新爆点没有新的推动力,汽车电子类是每年都在涨,但是份额比手机还是差得太远。

所以讲完行业就是我们的设备供应商,上面有一位从事外贸中介的博友提到 Sony 关闭 SMT 事业部,其实是 JUKI 收购了整个 Sony 的事业部,除了 Sony 之外, Yamaha 也收购了 Hitachi 的 SMT 事业部, Philips 的好几年就被卖了大部分,现在是新加坡的 k&s 控股,08 年的金融海啸这些厂商都没有倒,反倒是行情好的时候一家接一家的被并购,说明大公司大财团并不看好 smt 的后市,或者是当前 margin 实在太低为报表而服务的上市公司没这个忍耐的耐心了。长远看并没有一个很好的技术来替代 SMT,只要电子一天存在 SMT 就不会消失,军阀混战逐渐变成巨头各占山头,说明市场只会更趋成熟。

从行业看经济,定性来看,持悲观态度。



坐标北京,但实际上是到处跑。

先简单介绍下自己,我 87 年生人,工作时间不长,所以见识可能比较肤浅,本科生物,辅修经济,前 000681 供应商,14 年离职单干,目前的主要业务是为各电视台和制作公司提供包含但不限于 timelapse,航拍,升格在内的特殊拍摄的外包业务。





所谓彼之砒霜，我之蜜糖，尽管看上去大家都不看好今明两年的经济，**但经济下滑期也是娱乐行业的上升期，电影行业之蓬勃发展**自不待言，但也水深，诸如电影融资等等，不是我能深入浅出说清楚的，所以我这次说点我知道的关于“一路一带”相关的东西。

受以舌尖，大国制造等为代表的优秀纪录片影响，国内纪录片市场的行情一路看涨，进而由于大大的一路一带政策，就我所知，国内关于海上丝绸之路，投资千万以上的项目目前至少4个。

制作模式按照资金来源分类大抵分为三种：

- 国拨资金，xx部立项，并转包至电视台执行，
- 半官方性质的xx协会出资，转包至协会相关的制作公司，制作公司组建团队执行
- 电视台/频道内部出资，由自有团队或联合x影厂或制作公司联合执行

以上三种方式的共同点是：制作团队的主要创作人员一般都有电视台的工作背景。

小弟有幸正在参与执行前两种模式的项目，投资额度大约在两千万这个量级，播出平台也是目前国内最好的，目前的感受是

- 1，纪录片市场仍无具体盈利模式，主要依靠公益资金，此为与电影市场的最大差别，也是最大隐患，也是最大隐患，也是最大隐患，观点不一定对，但因为个人觉得很重要，所以说三遍。
- 2，电视台背景的工作人员身上并不能很好体现“职业性”，无论是知识更新上，还是工作态度上，跟之前接触较多的充分竞争行业，如商业广告制作团队在职业素养上，有一定差距。
- 3，电视台背景的优势在于团队搭建和路径依赖，私人制作公司难以短时间内搭建可以支持大体量纪录片所需的制作团队，也很难协调各路关系，包括地方政府，驻外企业，外国拍摄，顾问团队等
- 4，制作和播出不分离的体制，有不合理性，但短时间内，难以改变
- 5，大量制作团队集中在北京，上海有一定差距，其他地区更甚
- 6，国际化程度在缓慢加深

综上所述，我所得到的结论是，国内的纪录片乃至电影制作市场，虽然较之三五年前，已经有很大进步，但无论是制作水平，还是体量，仍有相当大的进步空间，但也是机会所在，也是机会所在，也是机会所在，因为很重要，所以说三遍。



但对于我个人而言，因为并非科班出身，也没有较深资历和师承关系，只是依靠一点点技术优势在立身，所以最近在考虑完成今年项目的交付之后，准备出国念书，拉大与国内的技术代差，也希望有相关经验的前辈，能给一些指导。

坐标杭州。本人美帝海归，由于长辈有在邮电系统工作的传统，在母亲的教导下，2012 年回国后一直在 X 动运营商 IT 部门任职。近一段时间，越来越感觉到周边的同事都充斥着愤懑和压抑，曾经天之骄子的运营商人，集体陷入到这种吐槽到无力的境地。X 动曾经是国有企业中职业化程度最高的公司，曾经并且依然拥有一大批优秀的人才，曾经寄托了很多通信人，尤其是老通信人的梦想。

可能大家之前也听说过运营商人所处的困境，为了每年国资委考核，各种 KPI 重压、PPT 文化盛行、加班熬夜，诸如此类，可至少收入在同行业里还算是高的。但近几年，X 动提出从“移动通信专家”转型“移动信息专家”，离开了自己的优势根据地，开始盲目扩张，正面迎战互联网，转而采用有眼杀无眼策略，挑战互联网巨头，从此进入了做什么亏什么的市场窘境。

本质上，电信运营商是不具备互联网基因的。所谓企业的基因，我个人认为，就是大老板的思维，二老板的绩效，员工的行为习惯。而运营商，在现有的公司治理和发展路径下，就只适合做简单，划一、可重复、上规模的标准化业务。创新产品一定是战略混乱，执行走样。而运营商自身，并没有意识到这一点。X 动 14 年的净利也开始了负增长。

运营商员工收入一般由月工资、月奖金、报销铺贴、卡等组成，进入新的一年以来，据说所有的报销和卡都要取消，这笔收入大概占总收入的 27%！

近期 G 省 X 动公司工会给 X 动集团总工会发了一篇公文，在 X 动内部引起一阵叫好声，事情大致如下：G 省公司对集团公司的出国问题、交通费、通信费和差旅费进行了热烈讨论，并表达了强烈不满，负面情绪集中爆发。事件起因是集团公司近期陆续下发几份文件，对交通、通信、差旅等费用集中调整，损害了员工利益。G 省公司工会也不想忍气吞声，在工会领导审批后，以工会的名义给集团公司发文吐槽，提了很多其他省敢怒不敢言的建议。公文最终没有达到大家的预期，在一次会议上，集团公司大 BOSS 特别针对此事，把公文批了个体无完肤。

暂时就写这么多，本人才疏学浅，还希望大家批评指正。

全球经济之我见:现坐标北京，本人 05 年毕业，第一份工作就职于一家技术公司，服务过政府，银行，电信。10 初出国工作，12 年底回国，目前第二份工作从事移动互联网。





第一份工作从事芯片售前售中和售后的技术支持，属于业务部门和几个世界级的电信运营商和服务商打过交道。从市场方面讲国内需求巨大，但产品价格并不高，而且竞争激烈。国内市场无论多高的技术门槛，只要搞定对方中坚骨干，很容易就复制过来，这从一方面反映了知识产权的不利环境。另一方面也说明大家金融意识不强，对金融产品的知识匮乏，不容易通过股权期权等手段把核心留住一起做大蛋糕，五大三粗的强权管理方式也容易让有能力的人反感，这点估计国内都一样，无论国企民企。

也因此芯片行业所外派的顶尖技术人才很少回国，回来的要不是混饭，要么是天真。所谓科技兴国其实是应用为王，底层技术标准多为抄袭照搬，PBOC 仿制 EMV，移动联通 OTA 也都是简化欧洲 GSM 标准。因此，社会风气不改变，谈学识谈技术都是扯淡。近些年国内的学术腐败有目共睹，现在说创新只不过是互联网手段更快分享信息和咨询。

第一大结论：就个人生活有影响的，还需要真才实学的使用好金融工具。比如汇率，期货，股指期货等能够对冲风险的工具。

目前互联网和移动互联网，之所以北京创业更好更胜，是因为处于政策中心，可以提早一步获知风口。而且北京风投的钱相对容易拿。除去政治风险，互联网可以将资本去中间化，各类宝宝和金融 P2P 就对降低银行利率起到了倒逼的作用。

看未来，传统市场会加速消失，互联网将融入各行各业，其关键作用是促使人们开放眼界，开放思想，加深合作，而大政府也将在互联网浪潮中收到挑战，这有好有坏，冷暖自知。

看世界，欧洲开始 QE，货币价格下行，正是投资的好机会，我同学年初刚从中国汇钱买完的房，年后汇率就跌了一地。而我叔叔在美国的地产公司已经以年化 20% 的收益答谢国内股东。去年九月到目前我在这轮牛市拿了 300% 的利润，目前已经逐步退出 A 股市场，布局期货和港股价值洼地。

窃以为土地私有化和国企私有化是最终政府的杀手救市手段，这两项没有出台前，讲崩盘都太早。

当然，现在动不动就整合大型国企，然后拉高四五倍股价，是干啥呢，大家应该懂吧，钱有命赚也要想一想是否有命花。

银行的压力来自于经济下行和政府打压，银行不听话就倒逼你改革，政府别的不行可有任命权。降你工资，限制你收入，就是要你自己喊出来活不好干不乐意干，然后就可以放开银行牌照，打破垄断。





海边小城市。从事高端汽车行业。15 年以来，高端品牌的汽车销量都不是很好。都在持币观望吧。房地产方面，房价坚挺跟很大部分城市相反。中低端的汽车销售应该不错，马路上的车越来越多。生活消费方面，餐饮最为火爆。其他不太清楚。

██████

长沙，农民(工作在城里)，距离县城 10 公里，我们现在这边很多在城里买了房的，在城里住了十几年，又回到农村自建别墅。城里的鸽子笼确实没有别墅住得舒服。自上一届政府开始，农村里面全部实现了路面硬化，大量农村家庭地买车。第一台车基本买的是面包车，经过这四五年的积蓄，进入了换车期，第二部基本都是轿车。

所以我感觉现在还有很大的机会，就是原先很多路面硬化只有 3.5 米，现在根本无法适应轿车的双向通行，这里面还有很多投资可以做。再一个汽车行业也应该还有 5 到 10 年的辉煌时期。现在平均应该是差不多四~五个家庭一台车，要变得到每个家庭都有一台车，这还需要一段时间。路面硬化将城市的外沿半径扩大致少 50 公里，这个范围内的人生活质量是要高于城中心的人(空气、水)。

时间仓促，不全面，改天再专门写一篇文章。

██████

山东济南，计量检测行业

我对当前的看法是：经济下行较明显，但我认为短期不会出现社会崩溃的局面。

我将以本行业的经验和对其他行业的观察来说明我的观点。

#### 一、计量检测行业。

本人从事本行业十几年，最早在质量技术监督部门工作，后来看到相关行业的发展跳出来自己开展相关业务。计量检测行业涉及较多，今天先以其中的计量业务为例做相关说明。

1. 计量检测技术服务最早是政府垄断，加入 WTO 后逐步开放，南方比北方步子大一些，已经出现民营检测上市公司，如华测等。以山东市场为例，2014 年山东计量校准市场产值在 4 亿人民币左右，较 2013 年增长 10% 左右。这个数据说明，第一，山东企业对资质评审、认证意识有了一定的提高；第二，我国认证认可体系的推广得到进一步的发展，日益同国际接轨；第三，新建企业数量有了小幅增长。

2. 企业品质管理意识依旧欠缺。在我接触的近千家企业单位来说，对计量校准工作认真对待（指企业有人员对计量数据进行确认，并将其运用到本企业品质管理工作中）不及十分之一，更多是为了资质而取资质，这说明山东企业在企业管理上仍存在极大问题。虽然山东省政府出台多项指导性文件，并设立省长质量奖，但企业管理意识在近几年并没有因此而提高，这会严重影响企业的进一步提高。





## 二、其它行业观察

1. 电力建设行业普遍不景气，山东三大电力建设公司近三年来盈利持续走低，开工量减少，部分国内工程甚至赔钱干活。这说明国内新建电厂数量大幅下滑。

2. 国家电网互感器设备采购 15 年同期较 14 年同期减少近三分之一，部分电力设备厂商在考虑公司转型。这说明国网改造及电力需求在持续减弱。

3. 济南房价持续下跌（学区房除外），二手房买卖有价无市。

## 三、年轻人未来观察

我接触的七五后年轻人随对社会有一定意见，但总体上仍积极上进，对未来发展仍有热情，这也让我对他们有了更多期待。

因出差在外，用手机敲字难免出现纰漏，行文仓促，一家之言，不周之处多多海涵，供参考。



以我一家三口的情况做个简单的观察。

我父亲，在南京某设备配件公司担当技术总监。此公司一方面代理国外某品牌，一方面对内提供技术支持，类似安装啊，设备改造啊之类的。和我想象的萧条不同，公司生意火爆，业务主要集中在长三角，去年销售额翻番。今年老板提出继续翻番。咨询我爹，增长点主要体现在对旧设备的技术升级和改造，客户基本为私营企业。可见产业升级还是在润物细无声的。

我母亲，某国企附属技术培训学校（类似职高）教师，学校由于经营思路问题，招生困难，由此带来的班级减少导致教师工作量安排不满，教师没有事儿干，学校由于也慢慢改成自负盈亏，对教师待遇日渐抠门，教师大量流失，特别是文化课（语数外数理化）教师。学校集中在技术培训。学生吊儿郎当，认真学习的不多，大多是被父母逼着来学门技术有口饭吃，但是毕竟是城市的孩子，感觉未富先娇，上课玩手机，下课谈恋爱打架，迟到早退，不好好学习，毕业就业前景感觉还不如蓝翔等学校。感觉城市贫二代前景堪忧。至于我母亲，一周带 12 节课，每节课才 20 块奖金（基本工资福利是固定的），另外每个月几百块的工作量（达标即有，多了也没用）奖，对如此薪酬制度表示不解。学校境地尴尬，一方面老东家国企想扔包袱，另一方面市里教育局劳动保障局不愿意接担子。自负盈亏学校的领导和职工又不干，拖下去又是半死不活，还好我妈快退休，安全到站，她们这一代应该吃社保养老医疗代我吃回本，应该没有问题。

我本人，2010 归国。机缘不够，没有进入金融行业，在审计行当（和主任半个同行？）摸爬滚打至今，经历四大外审，企业内审。目前在某外企医药公司担任合规。情况喜



忧参半。一方面公司产品优势明显，另一方面，市场打开艰难，合规压力巨大。对有业绩的医药销售代表查一查都能出问题，查出问题就是罚没一年奖金严重的甚至开除。但也感觉在把人才往外推，这部分人到了外面，迟早会把市场抢回来，在国家拉偏架的前提下。这个行当不好做。

对于个人发展，我比较迷茫。合规风控不容易出成绩，没有事是应该的，有事就是炮灰。部门工作需要大量文书及 ppt，埋头苦干之余，也会觉得意义何在。开合规会议时，业务部门老大经常会觉得在被浪费时间。所谓：走一些大家都觉得很无聊但是又必须走的程序，说白了就是不被外人抓住把柄。企业在国外的总部的合规部对我们的工作抱着反正中国人便宜就让他们去做这些无聊的事儿，我们负责制定战略的高端活就好了的态度，但是针对中国市场又提不出什么很契合的风控战略，觉得企业在华业务发展速度堪忧。同时觉得个人发展前景有限。考虑海外 MBA 中。

截至上月底，坐标南京，某国有银行支行公司授信一线。本支行 2 户不良，均是批发零售业，一户因为老板跑路，另一户因为不规范经营触犯法律。金额不大，加总不到一千万。整个南京地区本行不良（爆出来的）都不大，但省内其他各市出了几件案子，都是客户经理/主管等人员的道德风险，涉案金额最高一个多亿，影响很坏。因此去年省行在总行考核和监管机构考核扣了很多分。

我的在手客户中制造业企业的情况相对保持稳定有增，利润在 13 年有下降，但 14 年均微有回升，个人认为与其掌握核心技术并形成规模效应有很大关系。一个建筑业客户（只做国有背景的商业不做住宅）14 年在手项目尚有 3 个多亿，15 年基本没有项目，与本市\*\*\*的变动似有关系。

本月回流跳槽至西安某股份制银行，主要是家庭原因。经了解原东家的省行机构公司业务大板块（历来以薪水高且无压力而与支行一线员工形成强烈反差）春节后也有小二十个人跳槽，这在往年是不能想象的。去向股份制银行、民营银行、互联网和券商。

来西安后发现新东家今年也从其在广，深，沪，宁的分行回流跳槽了好几个人，主要也还是公司条线的。我有 3 个在省会城市当公务员的同学也辞职去了当地的企业，其中一个甚至隶属 cz 部。感觉今年是同事同学中跳槽很多的一年，也有可能是我自己的切身经历而产生了孕妇效应的心理投射。

南京房价均价 2 万，西安房价均价 7000 左右，除此之外食材和生活用品价格几乎无差别。家里有榆林的亲戚，其借出用于购房首付款的民间借贷已经有几十万收不回来。

西安地区的本职业状况正在熟悉当中，以后有体会再与大家分享，非常感谢！

坐标北京，油田服务行业。





去年以来，所有的油服公司都不好做，直接原因是油价下跌，三大石油公司的资本化支出减少，深层原因是反腐，油公司效率极低（有行业内其他公司反应，这一轮业务缩减比 09 年还难受，因为 09 年只是单纯的油价下跌，而今年在油价下跌的时候还遇到反腐。09 油服企业的净利润下降大概 90%，现在可能会比当时更差）。有海外业务的公司日子会比单纯吃中石油中石化的企业好过很多。今年开始我们在天然气田方面的业务多起来，大抵也是跟国家的能源规划同步的结果。

今年行业共识都是会加强资金管理，提高回款率，但之前很多公司扩张的太厉害，现在压力很大，正经能够有精力和能力搞技术升级和设备改造的都是原来石油石化研究院系的下属企业。

中石油今年开始为了节省成本，逐步摆脱人力负担，尽量控制招人，同时通过体系内部改革，比如组建专业服务队，然后由其自己去找活；而且，中石油要大力发展物联网，从电力行业等撤出来的自动化公司开始盯上油田这一块市场，国内企业整体来看不占优势（主要是很少有自主研发的同时竞争力又很强的系统产品）。

我们在海外上市，美国资金相对宽裕，还有的没的跟我们谈融资，但基本上都是短期资金，想趁着中国概念炒一把就走；香港市场基本上对国内的油服公司不看好，连基金策略会都很难找到人参加。去年我们本来想去海外买油田，结果油价一跌就没下文了；中间也接触了几个比较大的海外油田项目想在国内找买家，但目前都没有更多进展。

其他方面，身边的老总，很多已经开始转移转移资产到海外去了，在办投资移民的人很多。我家里有个小服装厂，这三年都招不到工人，管吃管住管培训一个月 3000 都没人干。至于同龄人（81-84 年），不用供房贷的或者家里有点小生意的，生活都还相对舒服；但大部分人，工资收入并不是很多，要养房养车养娃也存不下太多钱，家里一旦有人生病/意外就会周转不过来，想想还是挺可怕的。



中部三线地级城市，销售一枚。

两个行业简单说下供参考。覆盖全市的综合连锁超市，同比今年是 4%到 6%，前两年同期为 24%左右。一线数据。

难熔金属加工制造业，(1)是价格，从 08 年价格一路下行，最近两年在最低位徘徊，今年新低。(2)是出口比例，出口比例一直在降，从 70%到现在约 30%。(3)得益于 led 和电子消费品对蓝宝石的需求，前年开始处于一拨特定行业引领的发展期，目前看势头还在。(4)行业内小加工企业生存困难，今年有所缓解。

有加工特长和规模性的企业订单做不完，但只限初级加工产品。从我司情况看，抛开这种针对刚才说的蓝宝石行业的初级加工产品，无论从订单总数量还是销售额都没有增长，甚至是负的。



群里出现对为什么仅看空不看多的质疑，以及为什么不做空的的意见，我认为这是好事，本群绝非一言堂，肯定也有看多做多的兄台，不发表言论也是正常的。

我个人意见，从中国基本面上看，2015 年连最高层（此处省去若干字）都发表意见和预测，将 2014 年的 7.5 后来变成 7.3 主动调降到 7.0，而且国家统计局原局长以及信息化领导小组的一个经济预测的负责人也在央广财经评论的一个公开栏目里面公开表态，2015 年，要保证在 7 以下，接近于 7 的结果，如果大幅降低或者不能达到预期，会继续推进进一步刺激计划。

从大大和博士以前的说法和现在的变化可以看出，从力主经济转型承受经济阵痛到我们要稳定经济增长调结构，从不放水到鼓励房地产投资鼓励房地产发展不停放水，从经济评测专家（既包括经济学家也包括各投行研究机构的首席经济学家）预期会在一季度底降息降准到突然降息降准，可以看出，至少国家层面认为目前形势比较严重，所以原来的雄才大略放一放，还得打鸡血维持一下。

从实际结果看，一季度的结果还是很差的，如此差的结果还有那么多评论者认为竟然有新的意思和角度，可见国家对维持信心的没有信心之所在。

作为律师，个人感觉实体经济的影响还是很大的，当然，真正创新并且有国际市场的企业还是会过好日子，但传统企业由其是传统的低人力资本红利的企业很难过。大面积的非法集资的爆发和实体企业的倒闭是人所共睹的。

群里也有很多不明真相的群众也针对自己的地区发表了意见，感觉实体经济会很难。从反腐和意识形态整治角度发动的这张覆盖全国的整改（此处删去若干字），给实体企业由其是传统企业的企业家造成了巨大冲击，跑路自然是第一手准备，这个早已经完成，因为我所认识的企业家们基本都早已经完成了身份证和护照的完美冗余备份，或者移民早已完成，肉体中国身份多元，从资金方面的转移一直在进行，从没有停止，最近的反腐和意识形态的运动使加速度变大而已。

完全做高科技企业的公司老总，倒没有这么多顾虑，他们主要是上市、慢慢转移一些资产到国外，慢慢移民，因为没有跟官员有传统企业主般的被动或者主动利益交换。

结合到股市，从去年 11 月份的激情澎湃到现在高潮迭起，与实体经济确实不相符，也没有支持连续上涨的基本面和制度创新，所以看不懂是正常的，我也看不懂，也觉得纯粹是瞎掰，没道理，当我是韭菜呢。

但是在操作上，我是一直做多，到目前仍然做多，全仓买入，当然没有杠杆，我怕影响自己的决策（主要是智商不够）。

我的逻辑是，既然中国经济一直没有创新发展的动力，也基本处于完蛋操的状态，股市就不应该涨！但说实话，中国股市什么时候跟国家经济挂钩过，都是赌徒，那就赌





一把，当然我买的股票基本是低位有巨量成交后没有怎么涨的，就当是坐庄模式里面的跟庄了。

这次行情，我要等 IPO 基本差不多了，结合一些技术层面的分析，并且时刻注意新进资金入场速度，从去年证监会表态股市过高到从周小川同志的表态股市支持实体经济、新华肾和人民日等相关媒体表态，结合周小川同志本就不应该留任等政治因素，目前就是一场从高层发起的行情，时刻注意逃跑，看空 2015 年经济，做多股市，除非出现真正的制度性改革（实质性的，目前看没有），而不是在口头上的改革，真正中国经济的转型才会出现。

坐标茂名，14 年毕业生，计算机软件应用专业。曾经做过短时间的游戏开发。

在国内手机游戏近年发展迅猛，在个人了解的范围内，最近两年做游戏的大赚。（不知道是否是因为经济不景气的原因，娱乐业的会显得热门）行业内明显游戏高级程序员是僧多粥少，跳槽发生的频率较高。行业内游戏抄袭风气严重。

身边有朋友在四线城市开了一间特色的饮食音乐主题餐吧，亲自去看了一下，生意还不错。个人觉得：生活压力大，所以需要释放压力，这方面的产业还有可发展得地方。

本人现在前景未明，暂时待在家里帮亲人做事，顺便看书和与不同的人交流，以便提升自我学识。希望大家多多指导我(鄙人愚见，如有不妥，请指出，谢谢)

补充一点，身边有七个朋友在做微商，感觉生意是有，但利润不大，她们也都是把微商当成兼职赚零花钱。

坐标北京，计算机博士，年平均出差时间 160 天。职业生涯始于大 X 波段雷达，后就职 GOLDMAN，猿猴多年，国内可预见未来没法儿量化，人才机会和政策扶植目前方向高校。PE 已经大量扎堆儿影娱行业避险，寻求非周期性盈利。至于中国金融市场，政府想办的事儿基本都能成，不用太阴谋论。

### 解释系主任，讨论关门：

诸位可以就经济形势继续进行讨论并发布长篇帖子，但书记员不会再进行收集整理了，因为我要定稿。现在这个话题已经有了长达四十五页 A4 纸篇幅的第一手反馈信息，够丰富的了。

关于经济形势的看法，其实和观察任何其他事物一样，不同人在不同时间看到即使是同一个事件也会有不同的看法和解读，更何况我们讨论的“经济”是个尺度巨大的系统，任何个体恐怕都很难看到其全貌。管中窥豹、坐井观天、一叶知秋、见微知著，都是相对而言的，而且是动态的，不能死板地去看。有人看空，就有人看多，如何操

我大解释系六百年费群  
群内资料 • 注意保密



作，取决于自己的风险偏好。本群的基本面是普及常识，平等交换看法，互相帮助，共同进步。

此外，风险管理并不是自己吓唬自己，然后和一帮同样吓唬自己的人抱在一起瑟瑟发抖嘤嘤哭泣。风险管理的核心问题，是问：“What if?” 换言之，就是：“万一如何，我会怎样？” 我个人的观点是，无论大家对大局面大趋势的看法有什么共识或分歧，这个核心的问题务必是时常要自问的。

好了，我去接着编辑文章去了，一会儿推送。