
惊云 Martin:

好，各位朋友，我们开始今天的讨论，今天主要我来讲，大家今天不要发言，有什么问题可以周四晚上一起说，或者在讨论群里和大家讨论，由于时间有限，我用最高效率的方式把各个模块的精髓抽了出来，整个商科思维宏大，随便一个细分可能都要大学4年来完成，我已经力所能及的将整个思维你需要20年30年理解的东西压缩了，2个小时把精髓拿出来大家好好享受下，毕竟我们不可能浪费那么多时间去学那个，也没必要。

针对经济学，财政学，金融学，会计学，每一块我都稍微讲的更细了一些，做为附送课程，大家感兴趣自己选择听，我们课程时间有限，不再群里讨论这些了。已经上传了哈，大家听完今天的课可以选择性去听。

关于商科模块，大家一定要牢记一点：

学商科一定要功利化，要明白他怎么为自己所用，就和我说的，我把每个模块精华的部分抽出来，不是让你去搞学术的，是让你学着自己融到自己生活里去的，让自己工作和生活更牛逼。

商科本身就是功利的，千万不要钻牛角尖，非要去研究某个公式怎么怎么样，你研究透了并不能帮助你赚更多钱，真正的赚钱的商科顶峰其实是数学和物理。

商科本质上，特别是越往上，就会有很多假设，理论研究是无穷无尽的，你如果大量

的时间浪费到这里，很容易钻牛角尖，比如 BS 模型，其实他有大量的假设，但在实际操作里面，往往都是要结合实际情况用大量的算力去实现。

理论就是理论，如果真喜欢理论，那你就去吃理论的饭：当学者，拿社会名望。要么你就别钻那个牛角尖。大家一定要记住这一点。

所以我才帮大家把最精华的部分拿出来。其实你说什么会计，金融，市面上有很多书，内容很多，但是能一下子告诉你这个大框架的真不多。哪怕现在很多财经大学的硕士和博士都没这种理论性框架，挺遗憾的。

但你如果你学过其中某个模块，你一定可以理解到我课程的价值所在。

如果你真对某个感兴趣，或者你就是学这个的，那很简单，先看看自己是不是搞科研的料，商科出身最好的出路就是赶紧实习去发现自己是不是这块料，因为你不是学基础学科的，商科不算一门本事，不是电气，生物，医学，而只是社会运转的一种模式，和学政治学没什么两样。

我之前写过一篇文章：https://mp.weixin.qq.com/s/fYuaEc_58ywwGNwde08N7A
认知的鸿沟：人和人之间赚钱的能力差别为何这么大

如果大家学完课程可以再看一遍。特别是学完社会和商科模块之后，你应该会有更多更多的感受。

在这个社会不了解商科，那最好你本身就已经在政治和经济侧了，否则很痛苦的，会被信息收割。大家想想，牛逼的企业家，要么很懂一级市场融资（新兴行业），要么很懂二级市场（中坚行业），后续的增发质押之类的，要么很懂处理和银行的贷款关系（成熟行业）。想要在实业里爬出来，爬到经济侧，商科就是你必须要有的。

借着商科逻辑，我们聊聊，生意的本质是什么

大家想一想刚才讲过的经济学的哪个图，这当然是一个循环。生产侧，消费侧。任何行业都一样，无非在互联网里生产侧变成了产品而已。只要是在实业里，都不会变。

很多人一辈子工作在一个行业，但也只能打一份儿工从没有从更高的角度去思考，自己所在的行业，到底是什么样子的，是怎么运作的。

你这个都没思考过，你说你想创业，你想在工作里学东西，想积累资源，那不是天方夜谭吗？

比如说：你在互联网企业里做市场营销

互联网企业的市场营销分两种，要么把自己公司的流量卖出去，要么帮公司的产品找流量，一正一反。但如果你帮公司找流量，你一定会发现，好多你公司之前出去的人，会出去自己做你们公司的服务商。

做市场和品牌的人，一大创业出路就是积累好资源出来后，做原公司和原行业的服务商，从需求侧跑到了供给侧

这就是很典型的逻辑。

当然，经济，政治侧，玩法还是不一样的。但大部分人是在实业侧里，那学不懂经济学，其实非常受伤，我相信很多人连自己所在行业的生产侧和消费侧（供给侧和需求侧）的关系都还没搞清楚，又何来打通正方体逻辑看供应链呢

我相信如果李想连汽车行业的生产（工厂，组装，零部件）和销售（成车品牌，营销，4S 店分销管理，）都分不清的话，他汽车之家死都不知道怎么死的

同样的，如果连二手车的生产（也就是上一个链条的 4S 店出来+汽车维修行业）和二手车的销售（同样的汽车维修领域+二手市场+改装）分不清的话，车好多集团也不可能做这么大

懂了经济学，可以从更大更宏观的领域思考自己所在的行业。

所以你在分别的三层里，你要聚焦：

1 实业侧，在中国你要理解生产消费经济学大循环，这就叫打通小正方体长宽，循环。在中国，由于文化和经济体系的问题，消费侧更重要（人多，人功利，好骗，储蓄结构下消费能力，还有供给侧和需求侧的不平衡），所以你发现在中国做生产侧很不讨

好，工厂，生产企业都活的不好。不像德国的法国，生产企业也能和消费企业打平。

2 经济侧，在中国走的是资源撮合和信息不对称打压的玩法，如果你在纯经济侧，就是金融理念的玩法，一二级资源撮合。如果你在半政治半经济侧，那就是还要做承接政治的玩法，国开行外管局就很典型。

3 政治侧，政治的玩法是最复杂的，涉及政治经济学，人类学，社会学心理学，组织行为学，城市规划等等，因为难，因为上限高（当然下限也低），所以代价更大。政治里面没有系统性的，都要见招拆招。想在复杂玩法里爬出来找到规律，都是属于每个人自己的规律。没办法。

【重要】众筹新课联系微信 1225791460

所以做政治的人，必须要懂经济学和财政学，这是命根子，没见过哪个市长不懂宏观经济和财政政策的

再往下，经济侧，基本就要把金融和会计吃透。

实业侧的人，初期只要吃透会计学精髓就够了。等 30 左右往上爬了，再基础往上的，当然，我们指的还是工作领域，如果你想投资，理财，或者做生意，这些全部都要提前 5 到 10 年去掌握，因为这些会随着你对社会积累的增多而逐渐产生自己的潜在变化。

那再聊一些更具体的：实业侧的商业本质是什么？很简单，生产侧就不说了，你要用

更快更高效更便宜的方式把产品生产出来。在中国生产本来也不受重视，该跳槽跳槽，至少 10 年内看不到前景，生产侧最大的钱，来自于消费侧对生产侧的并购整合。。。比如奈雪茶上市之后，一定会花钱把那些原材料水果加工供应公司买几家的。

在中国，目前绝大部分红利不来自于生产侧，而来自于消费侧，这就是为什么中国农民吃力不讨好的原因，因为隶属于生产侧的原材料不受重视。

所以我们也不聊这些，我们主要聊消费侧，也就是 PPT 图里经济学上半部分那一块儿

消费侧的商业本质是什么：

渠道，流量，产品，资本。

有了产品，你要提供配套服务（质量，压货库存，售后服务），然后你需要通过自己的渠道把产品铺出去，最重要的，你需要流量来购买你的产品（广告行业经久不衰就是因为他是不可或缺的一环，变的只是流量平台，电视到手机，微博到抖音，肖战到王一博，不变的是消费对流量的渴求）

比如抖音，其实就是把广告贩卖当成一个产品去做，头条自己的渠道是巨量引擎和一系列的广告销售系统（服务商，分发商，代理商）。

而抖音的产品其实不是抖音，它只是聚合流量的平台，它的产品其实是抖音上所有人消耗的时间换来的流量的打包。他把流量做成了产品，在这个链条里，你的产品不是

可选择的，是刚需。

那比如说一些新产品，什么“拉面说”什么的，生产很简单不说了，拿出来之后，你自己要提供质量保证和售后服务，你需要有渠道（怎么铺货到 711 和大润发？，当然也可以去新通路上卖，天猫之类的），你需要有流量（去抖音买流量，买广告视频吸引吃货来买），当然也可以搞直播（直播直接卖货，是渠道和流量的结合体，大家理解一下就懂了，直播其实是半渠道半流量的方式）。

然后最终这一切都要靠资本撑着，资本想让你扩大规模最后要么上市要么被并购反正他最后要回报，然后你有了资本，就去做渠道买流量然后再搞搞产品差不多了。

在中国做生意就是这么回事。【重要】众筹新课联系微信 1225791460

渠道，流量，产品，资本。是当代中国，目所能及的 10 年内，做生意的四块不能或缺的东西，你垄断了一样，就可以赚大钱。（渠道？天猫京东拼多多，流量？抖音微信，产品？创新药仿制药不可替代的芯片，资本？高瓴厚朴红杉深创投）

做为普通人，吃四块之间的连接器也行，比如：资本连接其他几样的东西：VC,PE,FA。渠道连接流量的东西：服务商，代理商。流量连接产品的东西：广告行业，MCN,电商直播，KOL 变现，渠道连接产品的东西：分销商

好，这一套逻辑懂了之后，你再听我们课程后边的工作模块，一定知道自己该在哪里

发力了。

tob 生意了？很简单，tob 生意，你的产品就是你的“打包服务”。渠道就是你的资源人脉能力，流量就是你的人际关系维护或者政府和大企业关系了。其实本质上还是经济学道理。

所以无论是 TOB 还是 TOC 生意，其实本质上都是一种逻辑，做实业的人，想把工作当成你的进步阶梯，而不是 35 岁被淘汰掉卖劳动力的方式工作，基本上这种思维必须要有，这才是现在实业侧工作领域里的人的最大的“刚需”

这决定你 35,40 岁是挣一年 20 万还是 2 百万还是 2 千万

那再多说一嘴，

所以很多时候“能力最重要，人际关系不重要，只要做好自己的事儿，能力足够，到哪里都没问题”这种学生思维最好少想。toc 的极致是用户关系运作，tob 的极致是政府关系运作，工作到了一定层次后，一定是与人打交道。

好，那课程里也说过，我就再多说几个：

经济学里面：普通人需要看的，首先是美债收益率，这个是全球资产的锚，然后是美元指数，中美汇率，美国股市指数。当然了，美 GDP，通货膨胀率，就业失业率，M2 指标，基准利率，都是要看的。

中国：首先便是 M2，M2-GDP 这个指标是你手里钱贬值的速度，这算是上限，CPI 差值算是贬值下限，当然由于我们的一贯特色，可能还要比这个上限数字更大才行。也就是说去年你股市或理财收益不超过 10 个点，其实你就是亏的。

其次是房贷利率，这是信贷侧最重要的指标，现在统一改成了 IPR，这指标决定我们控房价的信心如何。

其次，房子侧，是你所在城市供地的价格，这个在网上都能查到（就是和查网签和准售证一个网站，）用当地的价格乘以系数+自持比率计算后，就是最终的房价，如果当地供地价格上涨，你就别指望当地房价下跌，道理很简单对吧。不说了。

再次，中国最主要的指标包括：中美汇率，进出口值，富 50 指数（提早跟踪中国股市），股市指标就不说了，除了指数点位，可以看看南北资金的动向，其他的意义也不大了。

好，再往下，更落实的会计，该看什么

1 你要看你所在行业的龙头企业的数据（上市公司数据），如果你在互联网行业，那就是包括美国科技白马股在内的数据。其次，是你所在公司的数据（别和我说你们公司财务部你一个人不认识）

什么数据？任何数据都可以作假，记住，财报看的不是数据，而是趋势。因为任何作假的数据，都是未了趋势服务的

首先建立在三张报表的基础上，top1，如果你只看一个数据，那就是现金流。

现金流量表逻辑一时半会讲不完，大家自己去查，但现金流是最重要的东西。

其次，看看整体资产负债水平（资产负债表）收入利润看看就得了（利润表，因为为了营造 20%同比增长啥的数据，都可以调节的）

如果你看你自己在公司的，那最好要看看收入占比，以了解你所在的板块发展咋样

举个例子：快手上市了，你去看他们秀场收入（也就是直播打赏老铁 666，跳性感舞蹈让大哥掏钱那种）占比很多，但是广告收入占比一直不多。

这时候你如果去他们秀场板块做运营，你一定非常累，因为又要 KPI 维持，又要把流量拿去付出新业务（逻辑是，上市公司追求新增长点，一定会讲新故事，老故事又不能跌太多）

但这时候你去做广告业务，你能学的就非常多，是个好机会。

其他行业同理。

其他的，公司资本侧的人，多去看看损益变动和所有者权益变动，以及投资侧的投资行为现金流，以及投资性收益来源。公司运营侧的人，可以看看三大费用这一块关注下费用，还有关注下主营业务成本。

至于公司的财务部，就要反过来想，跳出财务系统，从类似 FPA 的视角去结合业务，一句话：公司的财务能走到最后赚大钱的，都是业务。

好了，今天我就聊到这里，今天群里聊得都是很精髓的内容，大家不要一带而过，工作久了，你一定会感受到其中的奥妙，也许这能决定你未来多赚几个 0 的路。

我们的讨论放到周四晚上进行，周四我会讲一些更聚焦的商科和个人结合的用法，杠杆之类的。