# 互联网新词

## 粉丝经济

## IP

### 罗胖告诉你：IP到底是什么

IP 这个词儿，在 2015 年之前，我闻所未闻。

一开始，我还以为是说电脑的 IP 地址，没想到，它指的是“知识产权”。更没想到的是，这个“知识产权”的用法居然是中国人的首创。据说现在日本动画公司的老板、美国电影公司的老板，都是来中国现学的这个词儿。原因无他，这个词现在在中国太值钱了。

IP 到底是什么呢？虽然不少人自认为清楚 IP 这个词语到底是什么，但是解释完之后，马上就会有业内人士跳出来说“其实它还有别的含义啊”……然后另外一个自称业内人士的人又要重新对它做阐释。最后大家只能叹口气，默认 IP 这个词可以用来表达很多丰富的内容。可见，如果真有准确的表达和通行的解释，那也就没必要用这个别扭的英文缩写了。

之所以还这么用着，就是因为表达不清楚，但是人人心里又都知道。 IP 这个词，只是借用而已。其实这样的语言现象是大量存在着的。美国联邦法院的大法官斯图尔特曾说：“我不知道\*\*的标准，但是你让我看一眼我就知道它是不是\*\*的。”《百年孤独》里也有一句名言：“世界新生伊始，许多事物还没有名字，提到的时候尚需用手指指点点。”

出了怪词，就一定是因为“世界新生伊始”，有些现象用旧词已经无法表述了。

所以， O2O、互联网+、互联网思维、互娱、生态化反、自媒体、社群电商、微商、魅力人格体，这些词之所以流行，不是因为有人在玩概念，而是新世界在召唤概念。只不过，刚开始的时候，人们只能用一些不那么准确的词来说明这些概念。到目前为止， IP 仍没有一个明确的公认定义。阑夕曾说：“判断一个内容是不是 IP，只看一个标准：它能否凭自身的吸引力，挣脱单一平台的束缚，在多个平台上获得流量，进行分发。”

那为什么一个故事、一个形象，能够跳脱一部剧本、一个游戏，变成多平台分发的内容，甚至可以变成商业的入口呢？

因为它已经“幻化人形”了。白娘子据说修行了1000 年，蛇妖之身可以随时化作人形，在人间自由行走，这就叫IP。而白娘子身边的丫鬟小青，据说只修行了500 年，虽然可以幻化人形，但是一不小心就要退转，这就尚未成为IP。

我自己认为，IP 实质上是新人格，是在社会公共空间中，突然多出来的这么一个新角色、新玩家，他和很多人仿佛是老友，但实际上又未必真实存在。

整个清代，最成功的两个IP 也就是贾宝玉和林黛玉了，其知名度远超过真实存在的林则徐和恭亲王。最尴尬的是四爷胤禛，要不是一次次地被反复戏说，恐怕也出不了这么大的名儿。假人变成IP 可以成名，真人不变IP 反而没戏。2015 年的IP 生意本身就很火爆，而从长远来看，仍会是未来商业的一个重要变量。

现在最火的IP 是什么？以前我觉得应该是得了雨果奖、又要被拍成中国好多年没拍过的科幻大电影的《三体》。但是，刘慈欣从这个IP 版权里赚到了多少钱呢？据说很少。其实《鬼吹灯》也是这样，天下霸唱并没赚到几个钱。《三体》改编权是2009 年卖的，《鬼吹灯》是2007 年卖的。两个超级IP，都是卖不逢时。

到了2015 年，IP 的价格翻了10 倍不止。在2013 年之前，网络小说的版权堆在一起，没人买，几十万就能买一个所谓的大“IP”。而现在呢？举几个例子：2011 年，乐视网买一部《甄嬛传》，才花2000万元（但这在当时已经是破纪录的数字了，乐视2011年全年的版权采买计划也就8000 万元）。

而据说2013 年最贵的小说IP 是辰东的《完美世界》的全版权，卖到了近4000万元。郭敬明的一些知名度并不高的作品影视版权都开价2500万元，且不讲价。连带编剧价格也水涨船高，只写过两部片子的20 多岁的年轻编剧，就已经敢开价80 万元一个剧本了，而且还不是本人写的，只是最后自己会“看一眼，把道关”。

据华谊兄弟的王中磊说，排名前100 的网络小说IP，早已被瓜分一空。2015—2016年，计划开拍或播出的由网络小说改编成的影视剧超过30 部。现在每家稍具规模的影视公司，都囤着几十个IP，优质IP 基本被抢光了。原作者也纷纷加入投资出品的行列，《盗墓笔记》的作者南派三叔，已经成立了一家名为南派投资的公司，其重点是IP 孵化运营。IP 这词儿火了，你要谈内容产业就没法回避它。拍电影也不叫拍电影了，都叫“IP 开发”。

2015 年票房过亿的国产电影，一半以上都是由这种IP 改编的。电视剧的情形也差不多，《花千骨》《盗墓笔记》《琅琊榜》轮番上阵，现象级电视剧几乎都是这样改编而来的。随着这种IP 热潮，顶级写手的年收入正在向亿元大关\*\*。2015 年，政策放开生二胎了。但是快要来到人间的，未必都是活人。

下面这张清单上的名字，大家现在未必熟悉，但是也许很快就要熟悉了。《三生三世，十里桃花》《微微一笑很倾城》《诛仙》《幻城》《择天记》《海上牧云记》《怒江之战》《翻译官》《东宫》……有人说IP 疯了，影视圈把IP 当春药嗑，热过头了。

但我说不是。事实上，我们要和IP 共生共眠了。IP 不仅会越来越火，而且它还会从内容产业这个狭窄地带走出来，进一步影响其他商业领域。

我有三点理由：

1人人都要存在感

这是一个人人都是学渣，人人也都是学霸，同时人人都在寻找存在感的时代。下面给大家看几道题，是我从网上流传的三组题库里挑选出来的：

游戏《无主之地》系列中，帅哥杰克的面具下隐藏着？B（正确答案，下同）A. 外星人脸B. 秘藏标识C. 一模一样的脸D. 魔女的标识。

北斗之萨样指的是哪位日本声优？A A. 后藤邑子B. 后藤纱里绪C. 佐藤利奈D. 新井里美。

2015 年获得“这本小说真厉害”第一名的小说中，黑长直女主角头发上扎了几个蝴蝶结？C A. 0 个B. 1 个C. 2 个D. 3 个。

我们常说的炮姐，她喜欢的人的绝招是？D A. 怀中抱妹杀B. 无产光辉指C. 种族灭绝拳D. 友情破颜拳。

《笑傲江湖》中，令狐冲、任盈盈、任我行、向问天变成了四个雪人，岳灵珊和林平之过来在雪人身上写了哪八个字？答案：海枯石烂，两情不渝。

《天龙八部》中，诸保昆的卧底身份暴露，是因为使出青城派暗器青峰钉时，被王语嫣称为蓬莱派的什么？答案：天王补心针。

这些你能答出来吗？如果有些题答不出来，那在这个题目的维度上，你就算是一个学渣了。但是，按照以前上学的常识，能回答对这种问题的，才是学渣啊。

在互联网上这种题目到处都是，而且围绕着这些问题，还形成了新的社区。在每个社区内，都有自己的学霸。为什么会出现这种变化？我曾经打过一个比方，这个世界已经不再像一座金字塔——有高下之分，而且越高就越窄；这个世界已经是一盆仙人球，表面积越来越大，只要找出任何一个点，扎出表面，就都能成为一根傲然迎风的刺。如果非要有成绩单，那每个人都是学霸，换个角度，每个人又都是学渣。这就是IP 热的时代背景。

你可能会说，我对这些都不感兴趣，我不看电视剧、电影，不玩游戏，不读网络小说。那么，请你放心，有人会看的，而且不再需要所有的人都看。在我小的时候，几乎人人都看过《霍元甲》；20 世纪90 年代初那会儿，《渴望》也几乎人人都看过。直到现在还有人常把“90 后”这样的字眼儿挂在嘴边，真的有什么90 后吗？在那十年里出生的中国人，早就碎成一地，形成无数个亚文化、小族群。别说看的电视剧、动漫，追的明星不一样，就是同在一个网吧里，打DOTA 的和打英雄联盟的也未必能尿到一个壶里。

从商业的角度来看，一个IP 的背后只要有一小撮人追随，在商业上就足以开花结果。从个人的角度来看，人人都想要刷出自己的存在感。英雄的标准正在泛化，雷锋虽然只有一个，但大侠却很多，比如仙侠、太空侠、煎饼侠，无数待生之侠还在路上，奔袭而来。

2人人都要“社交货币”

20 世纪80 年代，人们谈恋爱时，爱谈的是世界名著、哲学、人生和理想。

俞敏洪曾说过这样一件往事：当年他从农村来到城里读大学的时候，发现同学们都在谈论《第三帝国的兴亡》。可他没读过，插不上嘴。然后他就跑到图书馆猛读一遍，回到宿舍假装淡定地说：“来，我们聊聊《第三帝国的兴亡》吧。”结果同学们却更为淡定地说：“我们现在聊别的了。”不为无益之事，何以遣有涯之生？所谓无益之事，之所以是有益的，就是因为它能凝结人们的共同想象，对内能呼应我们作为社交动物的基因本质，对外能达成更大规模的社会协作。

《人类简史》这本书里提到一个有趣的观点。我们人类有一支已经灭绝的表亲，叫尼安德特人，他们和我们“智人”这一支有什么区别呢？

比如说，尼安德特人会说：“走！到林子里去抓兔子。”而智人会说：“走！到林子里去找仙女。”表面上看，兔子比仙女更正确也更实用，但正是这种胡说八道的想象力，让人类结成了更大的协作体。仙女就是最早的IP。

不玩游戏的人，无法理解《魔兽世界》《英雄联盟》在年轻人社会中的真实作用。他们因游戏而结群、相识、战斗、哭笑、恋爱、结婚，享受胜利的滋味。《游戏改变世界》这本书曾提到，玩家在《魔兽世界》这个游戏里已经花去了593 万年，这相当于人类这个物种演化至今的总时长。虽然这个世界的壮丽景色只存在于服务器中，但是它对真实世界的影响却已经远超外界的想象。

3也是更重要的理由，商业交易的世界将会洞开第三个入口

这才是谈论IP 这个现象的原因。它不是一个商业的局部现象，而是一个即将构成全局性影响的现象。

回顾过往，商业交易的入口一共有三代：

第一代，是流量。就是把东西放到你的面前，摆摊设点，沿街叫卖，酒旗招展，广告传播。古已如此，无分线上线下。在线上，京东其实也是一个“流量型”的商业。

第二代，是价格。用低价格来吸引顾客，这也是一个古已有之的现象，但是在互联网时代，这个入口被搜索技术进一步\*\*。

第三代，是人格。过去我们管它叫“品牌”，即用长期的时间、海量的品牌费用，堆积出来的“人格化标识”。可口可乐、阿迪达斯，它们都不是活人，但就像一个人一样生活在我们周边，像钉子一样扎在我们的脑子里，它们有性格，有价值观，有谱系。这些品牌就是工业时代的IP。

为什么用这么高成本的笨办法呢？因为在那个时代没有更好的办法，当时的传播成本就是这么高。迪士尼是今天IP 的先声，但是在那个时代，迪士尼也并不是一个成本很低的商业模式。

现在，互联网解决了成本问题。不仅传播成本更低，试错成本也很低。一个网络文学网站可能号称自己有几百万部作品，但其实大部分都“太监”了，就是“下面没有了”的半截作品。互联网的用户互动机制可以很快地筛选出高质量的IP，迅速让它从一个念头变成一个庞然大物。如果我们把IP 看\*\*类社会的新物种、新玩家的话，互联网就是让它们迅速孵化生成、长大的孵化器。

如果切换一个视角，从IP 本身来看这个问题，其实它们并不是人类的创造物、想象物，它们本身就是真实的存在，人类仅仅是投喂它们的饲养员，甚至是奴仆罢了，它们很快就会有自己的独立意志。一个IP 的粉丝，和LV、爱马仕的粉丝截然不同。消费一款LV 的包包，仅止于此。而一部小说的粉丝，会为这部小说投票，为剧情发展操碎了心，为改编剧摇旗呐喊，甚至还会和原作者吵架。

粉丝既是消费者，也是生产者。比如陆川导演的电影《鬼吹灯》，很多粉丝就不认可。我说：“拍得挺好看的呀！”有个《鬼吹灯》的粉丝对我嗤之以鼻：“切！你又没看过原书，你根本就不知道我们为啥要喷它。胡八一是个什么样的人你知道吗？赵又廷演的根本不像胡八一啊！”比如金庸对他的几部重要作品做了修订，称为“世纪新修版”，添加了一些情节，让之前被人质疑没说圆的部分变得合理。

但是，这个修改几乎完全不被金庸的读者们认可。IP 是你创造的不假，但是创造结束后基本也就跟你没什么关系了，你是亲妈也没用。我们宁可接受一个有缺陷的版本，因为那是跟我们共同成长的记忆和形象定格，要改？没门！当年托尔斯泰把安娜· 卡列妮娜给写死了，最后她卧轨自杀，很多粉丝就不干了：“你为什么把她写死了？”托尔斯泰讲了一句意味深长的话：“我也不想让她死，但她自己非要死。”

IP 长大了会干什么？在它的第一个阶段，我们能够看到的仅仅是电影票房、广告、游戏改编权这些最简单的商业变现方式。未来，它将是真实世界的商业入口，前途不可限量。我们要想看清楚它，还得和另一个现象对照着来才看得清楚。那就是人作为赋灵的IP，对商业产生的影响。

我们来看罗永浩。他的公司并不大，而且现在仍前程未卜，但是谈到2015 年的商业，却不能忽略这个人。2014 年，他还是一个笑话，第一代锤子手机基本上是失败的。2015 年，他凭借坚果品牌，在手机这个江湖里站住了脚跟，终于是牌桌上的一员了。

为什么今天一定要谈到他？显然不是因为他的手机做得有多好，卖得有多少，公司估值有多高，而是因为，他就是一个IP。理解了“罗永浩现象”，你才能对自己所处行当里未来几年要出现的事情见怪不怪。

在罗永浩身上我可以看到三个东西：

1“新物种”的价值

罗永浩刚宣布要开始做手机时，就有一位行业大佬跟我说，他很担心罗永浩的存在。

不是因为罗永浩在手机行当里是个天才，也不是因为他口才好、会营销，而是因为这样的人物实在太稀缺了。一旦他大旗一竖，很多产业链资源都会集中过去。

而且，即使罗永浩本人没有整合产业链资源的本事，但是只要他会判断、能容人，行业内的高人也会辅佐他成事的。

2“产业链”的变迁

社会进步不是单线条推进。放眼整个社会产业链，你会发现，在所有眼花缭乱表象的下面，有一个叫“科技民主化”的趋势正在同步进展中。猎豹的傅盛跟我讲过这样一个例子：小米在出第一代手机的时候遇到过一个很狗血的问题，即手机反复重启，以至于产生大量的售后、客服和吐槽问题。而原因其实特别简单——小米当时采用了比较先进的芯片，一旦手机和电池的触点出现一点氧化现象，就会导致电压不稳，那个娇贵的先进芯片就会重启。

怎么解决这个问题呢？找个纸片把电池压紧一点就可以了。这个例子说明，前些年的手机产业链仍然比较落后，如果不是熟知各种窍门的内行，形形色色的小陷阱都可能会致闯入者于死地。但是，手机产业链正在飞速进化中。过去几年，因为小米的闯入，手机产业链逐渐放下高贵的身段，适应了小批次、弱品牌、刚入行的玩家。这是技术民主化过程中的一个局部景观。

事实上，这也是一个全球性的、遍布所有产业链的总趋势。典型的例子就是InvenSense 公司。也许你对这家公司的名字感觉陌生，但它的产品无处不在，无论是智能手机、平板电脑、任天堂游戏机、无人机还是VR（虚拟现实）等消费类电子产品，都在使用它的传感器和算法。InvenSense 最早服务于美国国家航空航天局，也就是我们熟知的NASA。InvenSense 的产品是国家级别的技术，绝对高大上。但是，作为一家商业公司，仅仅为航天部门一个客户服务也就注定了它无法成为一家大公司。

坚壁的瓦解来自于一个名叫Nosh 的NASA 前雇员，他同时也是一个知名黑客。从NASA 离职后，Nosh 从外部黑掉了InvenSense 芯片，并将部分算法开源到了互联网上。曾经高精尖的传感器芯片算法一下子成了人人可看、人人可用的大路货。

很快，InvenSense 发现技术宅们发展并丰富了代码，而且被公开的部分已无可挽回，于是InvenSense 索性转型成为一家开源公司，自己把技术开放了。开放后的InvenSense 赶上了智能手机、智能硬件的发展浪潮，他们的技术被迅速运用在各种设备中。开放不但没有损害InvenSense，反而使它从一家小公司迅速成长为传感器领域的巨无霸。

如今，InvenSense 在《福布斯》的科技新贵排行榜中名列第八，2015 年收入规模将超过20 亿美元。2015 年还有一个熟悉的面孔闯入了硬件领域，那就是汪峰。2015 年10 月20 日，汪峰发布FIIL 耳机，3 款耳机在一周时间内就实现了销售100 万副的预定量。汪峰好像也没有像罗永浩那样历尽挫折。难道汪峰在这方面更有天分？也许耳机比手机更简单？我想，最终的决定性因素是“今时已不同往日”。

汪峰在2015 年起家，而罗永浩在2012 年起家，整合产业链的难度已经今非昔比，虽然前后相隔不过三年的时间。总之，面对未来，我们可以自信地说，任何一个人都可以很轻松地小批量定制价格。

## 用户黏度

## PV

# 主席风采

## 习式热词

### “新常态”

新常态是“习式热词”之一。新常态：“新”就是“有异于旧质”；“常态”就是固有的状态。新常态就是不同以往的、相对稳定的状态。这是一种趋势性、不可逆的发展状态，意味着中国经济已进入一个与过去三十多年高速增长期不同的新阶段。习大大第一次提及“新常态”是在2014年5月考察河南的行程中。当时，他说：“中国发展仍处于重要战略机遇期，我们要增强信心，从当前中国经济发展的阶段性特征出发，适应新常态，保持战略上的平常心态。

## 重要活动

# 中国经济

## 经济新常态

## 经济下行

### 宏观：经济下行压力缓解 工业品向好金融资产承压

<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1630300292536773622&wfr=spider&for=pc>

2019年一季度，相较于国内因素的影响，外部因素是影响当前经济的主因。预计一季度经济增长6.3％。

外需疲弱将持续成为国内二季度经济增长的主要扰动因素，内需企稳是主要支撑。

外部经济体增长放缓将主要对国内工业产出增长形成抑制，加大国内经济供给增长的压力。美国经济见顶制约消费，美债利率倒挂预期悲观。欧洲经济疲弱将持续，英国脱欧期限再延迟。

基建稳增长效果体现，但回升幅度明显低于预期，预计二季度基建投资增速将回升至7.5％左右。制造业在信贷需求疲弱影响下边际回落压力不减，减税拉动或小幅反弹至7％。房地产投资面临销售和资金多方压力，预计二季度或调整至9.5％左右。消费波动中枢下移。

上半年猪价对CPI的拉动提高0.3个百分点，预计二季度CPI反弹至2.3％附近。2019年上半年 CPI的回升幅度受限。

伴随经济改善，二季度实体经济资金需求逐步取代信贷放松成为资金市场的主要影响因素，预计国内名义经济增长将企稳回升，并因此带来国内股市、债市的资金压力。

考虑到本轮企业盈利恢复受到需求驱动，由此带来对股票价格的支撑较强，股票市场二季度或呈现震荡走势。

对国债市场来说，一方面，随着内需扩张预计商业银行将减少国债配置以满足实体信贷需求，另一方面，内需回升对通胀产生上涨压力，国债收益率因此面临上行压力。

今年以来，伴随投资需求回升，工业品价格供给端压力逐步释放。

今年以来，黑色、有色金属冶炼及压延加工业呈现量价齐升的走势，化工行业产出显著回升，但价格回升较慢，煤炭行业量价齐跌。

供给端，2018年四季度以来，有色行业产能利用率水平增长明显，化工产业链负荷持续加大，而钢铁行业产能利用率出现下降。

核心观点

二季度国内经济或企稳回升，预计GDP增速6.4％。在政策逆周期调节的背景下，当前经济增长的下行压力会放缓但不会结束。

二季度股票市场或呈现震荡走势，市场驱动因素将由估值转向盈利，股票市场行业走势或将分化，周期行业预计将强于防御行业。国债收益率面临上行压力。

随着国内供求的双双改善，工业品价格或将延续回升。在需求恢复的预期下，供给端，有色行业对价格影响偏多，价格表现预期较强，钢铁产业面临供给扩张的压力，价格表现预期偏弱。

报告正文

一、外需扰动供给压力，内需托底经济增长

1. 2019Q1：外需疲弱供给收缩，内需企稳不及预期

2018年，国内经济增长逐季回落，四季度降至6.4％，经济增长下行压力持续加大。在国内经济增长总体回落的同时，国内价格也随之出现下降。2019年以来，国内PPI当月同比平均增长率为0.1％，较2018年全年及同期分别下滑3.44％和3.9％；CPI非食品当月同比平均增长率为1.7％，较2018年全年及同期分别下滑0.5％和0.6％；显示在我国经济下行压力下，无论是工业品出厂价格还是非贸易居民消费价格降幅均超过了20％（见图1）。同期，2018年下半年以来，国内工业供给延续收缩，投资需求触底回升。2019年1-2月，国内规模以上工业增加值同比增长由2018年1-12月的6.2％下降至5.3％，固定资产投资增长由5.9％上涨至6.1％（见图2）。与此同时，国内贸易顺差2019年持续收窄（见图3），2019年1-2月，国内实现贸易顺差累计达438.75亿美元，同比下降13.32％。2019年一季度，在工业供给收缩而需求回升的背景下，工业品价格不升反降，同时国内价格指数总体走势呈现一致性下滑，加上贸易顺差的收窄，表明相较于国内因素的影响，外部因素应是影响当前经济的主因。

2018年下半年以来，全球经济景气放缓，摩根大通全球制造业PMI由2018年6月的53％下滑至2018年12月的51.4％，又放缓至2019年2月的50.6％，处于2017年以来低位；主要经济体中，除美国外，欧元区、日本和中国制造业PMI均低于全球制造业PMI，且均降至荣枯分界线之下（见图4）。受全球经济景气下滑的影响，主要经济体经济增长承压放缓，加上前期中美贸易摩擦升级影响，外部市场收缩使得外需表现低迷，对我国经济增长也形成抑制。受国内供给收缩及外需低迷影响，预计一季度经济增长低于2018年四季度0.1％至6.3％。

2. 2019Q2：外需扰动供给持续内需托底经济增长

2018年以来，受国内产能周期投放影响，我国产能供应疲弱而经济供给呈现收缩态势。2019年1-2月，6大发电集团日均耗煤量当月同比平均增长-10.93％，较2018年同期下降25个百分点；全国高炉开工率在65％，略高于2018年同期的63％，但明显低于历年同期均值；1-2月出口增速累计同比-4.6％，处于历年相对低点（见图5），显示虽然有季节因素的影响，但外需低迷的影响显著。综合来看，预计2019年上半年，我国经济供给的收缩受外围经济体景气下滑影响需求减弱而将持续，同时国内需求在减税、促销费、稳投资等逆周期政策引导下会有所企稳，但市场寄予厚望的基建投资（不含电力）自9月增速见底以来，在政策推动作用下开始企稳回升，半年时间增速回升了1％至2019年2月的4.3％，虽然政策的引导和支持起到了一定效果，但幅度是低于预期的；而房地产投资面临销售和资金多方压力，高增速缺乏支撑；制造业在信贷需求疲弱影响下边际回落压力不减；进一步表明今年年内的基建投资或不会对经济起到刺激拉动作用，逆周期调节维稳才是主要目的，同时表明当前经济增长的下行压力会放缓但不会结束。外部来看，二季度主要经济体景气下滑、美国经济见顶背景不变，相对于贸易战，美国经济见顶及欧、日经济增长下滑对我国出口端带来的冲击压力不减，进而施压我国国内经济增长。因此外需疲弱将持续成为国内二季度经济增长的主要扰动因素，而内需的企稳是主要支撑，随着3月国内经济景气回暖，二季度国内经济或企稳回升，预计GDP增速或高于一季度在6.4％。

二、欧美经济增长放缓，外需疲弱冲击我国供给

2018年四季度开始，我国对美国出口增速下滑加快，至2019年2月，对美出口增速同比下降28.57％，除考虑季节性因素和贸易关税的影响外，对美出口增速也低于欧盟和日本两大贸易伙伴国（见图7），且当前对美出口占比也有所下降，由2017-2018年均值19.2％降至2019年2月的16.7％；同期对欧盟和日本出口占比反而有所上升，在2019年初，对欧盟出口占比连续两个月超过对美国出口，显示欧盟已超过美国成为我国第一大出口贸易伙伴国。而2018年以来，欧元区和日本经济增长显著回落，2018年四季度，欧元区和日本GDP分别增长1.3％和0.25％，较2017年四季度下降了1.2和2.11个百分点；而美国经济同比虽然保持了一定增长，但环比增速显示美国经济已于2018年二季度见顶，下半年由4.2％持续回落至2.6％，3月28日终值又下修至2.2％（见图8）。2018年四季度以来，对美、欧、日等主要贸易伙伴国出口增速的全线下滑，显示相较中美贸易关税影响，外部主要经济体的经济增长放缓才是影响我国出口需求端增长的主因，进而加大对我国经济增长的抑制作用。

1. 美国经济见顶制约消费，美债利率倒挂预期悲观

美国方面，伴随美国税改红利的逐渐消退，个人消费支出增速、制造业订单需求均逐渐放缓。2018年四季度，美国个人消费支出同比增长2.66％，较三季度下降0.27％，也处于历年来相对低位；制造业订单及存货量也于三季度见顶，由8.45％、5.37％回落至4.23％、4.27％（见图9）。2019年，美国个人消费支出及制造业订单需求增长受经济增长见顶的制约因素仍在。此外，2018年11月以来，以美国10年期国债收益率为代表的美国长期利率水平加速回落，长短端美债收益率差加速收窄；2018年12月3日，美国3年期与5年期国债收益率出现11年来的首次倒挂；2019年3月22日，美国3个月和10年期国债收益率曲线出现倒挂，为2007年9月以来首次（见图10）。由于历史上美国经济衰退常发生在收益率倒挂之后，在2018年12月的3年期与5年期美债收益率的倒挂之后，3个多月之后，3个月和10年期美债收益率也出现倒挂，在外部因素不确定性仍强及全球央行宽松转向下，10Y-2Y 期限利差或也将于2019年出现倒挂，这将加大经济主体对美国经济长期增长的预期悲观，从而抑制投资，全球需求将随之走弱，进而导致经济衰退，这对中美贸易谈判向好起到一定推动作用，同时要考虑到如果美国经济陷入衰退，大概率会通过经济共振拖累世界经济增长，进一步会加大我国外需增长压力，也就意味着下半年我国国内经济增长或仍面临较大不利因素。

2. 欧洲经济疲弱将持续，英国脱欧期限再延迟

欧洲方面，2018年以来，欧元区主要经济国德、法、意制造业PMI持续下滑，对欧元区整体经济增长施压较大。2019年三大国制造业PMI均跌破荣枯分界线，德国和法国3月制造业PMI分别为44.7％和49.8％，意大利2月制造业PMI为47.7％（见图11）。德国作为欧元区第一大经济国，2018年四季度GDP环比增速为0％，且2019年制造业PMI下滑幅度明显加大，受全球汽车业销售的低迷影响较大；加上以出口为主的意大利在国内外不利因素（贸易环境、财政预算）影响下GDP连续两个季度环比负增长，表明意大利经济已陷入衰退，同时伴随制造业持续走弱，意大利的经济景气预期进一步下滑（见图12）；欧元区中仅法国经济增速还算稳健，但3月法国制造业PMI也降至50％之下，还需持续关注。综合来看，欧元区二季度经济增长受德国和意大利的经济景气下滑压力仍将持续疲弱，而英国推迟3月29日的脱欧时间，最终期限仍未确定，欧洲市场不确定因素增强。

从对我国的影响看，考虑我国制造业是以转口贸易为主的结构主体，美国经济见顶和欧元区经济疲弱对我国经济的冲击更多体现在供给端，对净需求的影响相对偏弱。2018年四季度，货物和服务净出口对当季GDP增长拉动0.5％，较三季度的-0.6％还提升了1.1个百分点，而四季度国内资本形成总额对GDP当季同比增长拉动作用下降了0.8个百分点，显示我国资本存量不足、形成速度不稳定的现状仍然存在。因此，外部经济体增长放缓将主要对国内工业产出增长形成抑制，加大国内经济供给增长的压力。

三、国内稳增长基调不变，经济压力放缓但未结束

国内投资方面，2019年1-2月，固定资产投资累计同比6.1％，较2018年总体回升0.2个百分点。三大投资中，基建投资回升0.5个百分点，而房地产投资回升2.1个百分点至11.6％，制造业投资回落3.6％至5.9％（见图6）。尽管基建稳增长政策效果开始体现，但半年时间增速仅回升了1％，回升幅度明显低于预期；房地产投资面临销售和资金多方压力，高增速缺乏支撑；制造业在信贷需求疲弱影响下边际回落压力不减。同时，消费波动中枢下移，经济目前处于临压调整，在政策上逆周期调节的背景下，维护经济稳定是主要目的，低投资、稳消费将成为2019年经济常态，市场要避免对基建拉动效果过于乐观，当前经济增长的下行压力会放缓但不会结束。

1. 基建投资回升趋势依旧，财政和城投债端存压

2018年，基建投资受其资金来源的收缩限制而大幅下滑，而去杠杆是制约基建投资资金来源的主要因素，四季度以来，随着基建投资资金面的全面改善，其中非标融资规模降幅也逐步收窄，基建投资增速有所企稳回升（见图13）。在经济内外增长压力均大的背景下，国内政策基调转向稳增，2019年，财政预算赤字率调至2.8％。一方面受制于增值税降低及土地出让收入减少，财政收入及政府性基金收入端面临压力，从2018年四季度即可看出，随着财政支出的加大，财政收支缺口也明显增大（见图14），2019年4月1日新增值税正式实施，年初各地方政府纷纷下调土地出让金的收入预期，显示财政收入端压力较大会制约财政支出增长。

同时，2019年2月基建投资占新增信贷的比重0.58，低于2018年同期0.2（见图15），预计2019年国内信贷来源部分增长空间也有限；另外，基建自筹资金中城投债融资成本较低，2019年3月3年期（AAA）城投债到期收益率3.74％，较前两个月上升了0.13％，但较2018年总体下降了近1个百分点（见图16）。考虑到城投债到期金额在2019年会明显增加，今年置换债净融资额也将明显萎缩，对城投债融资空间的限制也会更加明显，进而对基建投资形成拖累。二季度城投债到期回售压力有增无减，预计2019年二季度城投债+置换债为基建投资也难以带来的资金提振。综合来看，基建自筹资金、财政收入端及信贷部分均受一定因素限制，这将会制约基建投资的回升幅度。

而另一方面，我们也看到财政政策发力，加快对基建的投入力度，3月建筑业PMI指数61.7％，回升2.5个百分点。2018年12月底，全国人大授权国务院提前下达1.39万亿地方债额度，并要求尽快启动发行。政府工作报告指出，2019年拟安排地方政府专项债券2.15万亿元，较去年增加8000亿元，1-2月合计已发行2859亿元（见图17）。国家发改委副主任宁吉喆在3月23日的“中国发展高层论坛2019年会”上表示，中国将在能源、交通、通讯等基础设施领域促进有效投资，依法合规采用PPP等多种方式调动社会资本投入补短板重大项目，加快推进川藏铁路、沿江高铁等一批重大工程规划建设。2019年1月，PPP项目落地规模达10.78万亿，落地率上升至56.64％，其中基建项目执行规模超过2万亿（见图18），预计约有3000万亿元新增PPP项目投资额将在二季度落地。在地方专项债及PPP项目资金加快投入下，基建投资增速会保持回升趋势不变，从而积极推动稳投资、扩内需，达到逆周期调节经济相对稳定的作用，预计二季度基建投资增速将回升至7.5％左右。

2. 制造业投资边际回落，减税贡献拉动小幅反弹

在本轮以计算机通信为代表的高技术产业投资主导的产能周期中，2018年末，我们提出伴随重化工投资的边际回落、高技术投资周期性向均值回复调整，2019年制造业投资较2018年会呈边际回落态势。1-2月，制造业投资回落3.6％至5.9％，其主要行业中，传统制造业中有色金属冶炼及压延加工业投资同比下降10.6％，较2018年末回落幅度达13.8个百分点，是近年来的最低点；高新技术制造业中计算机通信、电气机械及器材等制造业投资同比增长分别为-2.6％和-2.2％，大幅回落19.2和15.6个百分点，对一季度的制造业投资增速造成明显拖累（见图19）。在2016年开始的这轮供给侧改革主导去产能下，2018年四季度，以化学原料及制品、黑色冶炼和有色冶炼等为代表的重化工企业的产能利用率分别为72.3％、77.7％和77.8％，较历史高点分别回落5.4、1.0和2.0个百分点，产能基本出清；而本轮产能主导产业，计算机通信、专用设备和通用设备等高技术产业受2017年以来的利润推动产能利用率明显增加，2018年四季度分别为80.3％、79.9％和77％，后期产能增长面临压力（见图20），表明制造业的工业增加值增速已达到相对稳定的态势，产能增长受限制约后期制造业投资快速增长。

除产能周期外，同期对比制造业投资的利润、出口等另外两大驱动因子，我们发现，2019年1-2月，工业企业出口交货值仅4.2％，处于2017年以来低点；制造业PMI新出口订单指数自2018年6月跌破荣枯分界线后连续八个月处于收缩区间（见图21-22），在欧美日主要经济体景气下滑背景下，制造业出口压力在二季度也难缓解。另外，规模以上工业企业利润自2018年6月开始持续缩减至-14％，同时3月制造业PMI新订单环比虽然连续两个月上涨至52.7％，但不同规模企业中大型企业新订单指数环比下降2.5％至52.5％，订单扩张放缓，而小企业订单需求由跌转涨，一季度企业利润持续下降而3月PMI反弹（见图21-22），显示更多是融资政策引导发力改善中小企业预期，而利润缩减主要仍是受经济总需求的下降而工业品价格下降影响，实体经济需求全面改善仍需后续关注。因此，制造业投资受产能增长及利润回落的制约。同时，税务部门2019年4月1日开始将深化增值税改革，将制造业等行业现行16％的税率降至13％，对制造业投资总体的拉动贡献约为1.5％，效用作用并没有市场预期那么大。综合来看，二季度制造业投资增速小幅反弹至7％。

3. 销售、开工及资金回落，房地产投资调整不变

2018年房地产投资的超预期上涨主因土地购置增长的滞后效应的延续拉动，下半年开始，由于前期房地产调控政策影响，商品房销售的持续下滑及拿地放缓，土地成交价款增速随之下滑，进而土地购置费用出现滞后回落，2019年一季度延续回落，2月土地成交价款增速降至负增长，房地产开发投资中其他费用增速也降至26.3％（见图23-24），这对2019年上半年房地产开发投资增速有明显抑制作用。

而2019年1-2月房地产投资超预期回升1.9个百分点至11.6％，这与年初（春节前）房企受回款压力及低库存影响而加快施工有关。但除土地成交增速回落外，商品房销售、房屋新开工以及房地产开发资金来源增速也均呈现明显下滑，表明年初房地产投资的回升不是房地产回暖的表现，短期反弹不改上半年调整趋势。具体来看，1-2月商品房销售面积累计同比增速-3.6％，经过连续近两年的调整下降了40％；房屋销售的持续下滑影响房企购地步伐，1-2月土地购置面积增速大幅下降，至-34.1％，较去年同期和2018年全年分别回落32.9和48.3个百分点；同时，房屋新开工保受春节假期影响回落至6％，高于2018年同期的2.9％但低于2017年的10.4％（见图25）。

另外，1-2月房地产开发资金来源合计累计同比2.1％，较去年同期和2018年全年分别回落2.7和4.3个百分点，其中，国内贷款增速-0.5％，持续负增长；自筹资金增速-1.5％、定金及预收款5.6％，分别较上月回落11.2和8.2个百分点；仅个人按揭贷款资金来源有所回升至6.5％，但这又与商品房销售的明显下滑出现矛盾（见图26），预计持续性不强。房地产开发资金各项来源总体依然趋紧，国内贷款利率稳中略有下降，但也是局部地区现象，加上房地产市场长效机制在逐步推动，靠房地产拉动固定资产投资投资增速的措施不会重现，后期房屋销售及资金来源情况仍是主要关注领先指标。同时，我们关注到2018年年较高的新开工会逐步竣工进而拉动建安工程增速提高向上修复并将持续，成为房地产投资调整空间受限的主要支撑，对GDP增长也有拉动。1-2月建筑工程投资完成额增速较2018年大幅回升11.7个百分点，也高于去年同期6个百分点。综合来看，预计2019年房地产开发投资增速一季度在10.5％，而二季度或调整至9.5％左右。

4. 猪周期拉动通胀反弹工资和减税制约CPI空间

2019年以来，受消费需求总体疲弱影响2019年春节期间居民消费价格并未如往年一样出现明显季节性回升，通胀延续2018年四季度的增长压力而小幅调整（见图27）。从影响CPI食品项最大的猪肉价格来看，2018年8月非洲猪瘟传入我国，生猪去产能加快，11月CPI猪肉价格同比降幅收窄至-1.1％，而受市场对猪肉需求情绪减弱影响，猪肉价格随后降幅有所扩大，2019年2月CPI猪肉价格同比降幅为4.8％，较11月扩大3.7个百分点，且2019年以来农产品（000061）集贸市场猪肉价格指数同比降幅更大，政策因素及市场替代效应均对猪肉价格持续上涨形成牵制，因此上半年猪价对CPI的拉动提高0.3个百分点，预计二季度CPI反弹至2.3％附近。而猪瘟影响使得2月生猪存栏同比下降16.6％，为历史低位（见图28），显示本次疫情影响较大，2019年下半年猪肉价格或还会有超预期增长，届时会推动通胀中枢出现上移，保持对2019年通胀看前低后高不变。

此外，作为决定我国通胀波动中枢的工资收入，农村外出务工劳动力月均收入同比增长2018年增速均值为7.23％，虽高于2017年而较2015-2017年的7.7％仍回落了0.47个百分点；同时，2018年城镇居民人均可支配收入累计同比7.8％，较2017年回落了0.5％（见图29）。2019年上半年在经济增长压力下，工资收入水平将延续2018年下半年的回调趋势，这也决定了2019年上半年CPI的回升幅度受限。

考虑2019年4月开始增值税下调影响，在可支配收入没有明显提升的前提下，增值税税率下调应使得食品烟酒、衣着、居住及交通通信等分项行业价格下降从而压制CPI回升。而从历史数据来看，2018年5月和2017年7月减税之后，主要受影响CPI分项价格同比增长的影响只是短期（见图30），总体来说减税对CPI同比的下拉作用不大。

四、名义经济增长回升，工业品向好金融资产承压

1. 需求改善拉升名义经济，金融资产系统性承压

2018年，受金融去杠杆的影响，商业银行表外资金回表，但银行惜贷行为对国内资产价格造成了较大的压力。2018年以来，实体经济呈现名义经济增长与投资增长双双下降的走势，其中，国内GDP名义增长由2017年的11.15％持续降至2018年底的8.85％（见图31），国内固定资产投资增速由2017年的7.2％降至5.9％。在此背景下，理论上，经济名义增速下滑与投资需求的回落会分别通过减少经济主体的交易现金需求与投资资金需求，带来国内资产资金面的改善与股市估值的回升。但2018年一至三季度，尽管公司活期存款同比增长由21.42％持续回落至4.29％，但国内资产价格除国债利率趋势性下降外，国内股市、楼市等主要资产价格并未出现明显的上涨。2018年前三季度，上证综合指数与深证成份指数分别由2018年1月平均的3457点、11388点跌至9月的2723点、8279点，跌幅分别达21.2％、27.3％，沪深两市静态市盈率由2018年1月的23.51倍跌至9月的15.9倍，同时，百城住宅价格指数同比增长由2018年1月的7.01％持续降至5.28％，较2017年7.15％的增速显著下降（见图32）。国内资金价格走势与实体经济的冲击出现背离。

与此同时，2018年前三季度，国内社会融资余额同比增长由2017年12月的13.4％持续回落至2018年9月的10.58％（见图33），但伴随社会融资增长的下降，金融机构人民币贷款加权平均利率显著上涨，2018年前三季度，金融机构人民币贷款加权平均利率季度均值达5.96％，较2017年底的5.74％上涨22个基点（见图34），在社会融资增长回落的背景下，融资成本的上涨表明相对于经济主体的融资需求，信贷供给更加紧张。考察导致信贷供给紧张的原因发现，2018年前三季度，银行间7天质押式回购加权利率中枢系统性下降，银行间7天质押式回购加权利率均值由2017年的3.34％，降至3.09％，这表明2018年前三季度，信贷供给的收缩并非商业银行资金紧张的原因，而是商业银行在金融去杠杆、实体经济经营压力加大背景下惜贷的结果，商业银行的惜贷行为导致实体经济正常资金需求无法从信贷渠道得到满足，因此增加了对资产的抛售，是资产价格下跌的主要原因。

2018年四季度以来，随着财政、货币政策的双双放宽，国内信贷增速逐步回升，同时，金融机构人民币贷款加权平均利率在国内固定资产投资增长企稳回升的同时出现了较为明显的下降，显示伴随政策的放松，信贷端对资产价格的压力逐步缓解。2018年9月以来，国内固定资产投资增长逐月回升，至2019年2月，固定资产投资增长由2018年8月的5.3％回升至6.1％，金融机构各项贷款余额同比增速自2018年四季度企稳，至2018年12月，金融机构各项贷款余额同比增长恢复至13.5％的近两年的高点（见图33），而同期，金融机构人民币贷款加权平均利率由2018年三季度的5.94％下降至5.63％（见图34）。伴随国内信贷的放松，国内股票市场估值年初以来出现强劲的恢复，至2019年3月，沪深股市静态市盈率水平升至18.25倍，为2018年下半年以来的高点（见图32）。

2019年3月，国内经济景气显著回升，3月官方制造业PMI环比超预期上涨1.3％至50.5％的近6个月高点，国内制造业自2018年12月以来重返扩张区间。与此同时，全国地区性民间借贷综合利率指数自3月以来出现较为明显的上涨压力，利率指数值一度升至15.67％的年内次高点，这表明伴随经济增长的改善，实体经济资金需求逐步取代信贷放松成为资金市场的主要影响因素，随着二季度国内经济回暖，预计国内名义经济增长将企稳回升，进一步考虑到投资增长的恢复，由此带来实体经济资金需求的边际增长，并因此带来国内股市、债市的资金压力，因此，尽管二季度经济增长预期向好，但国内资产价格恐将面临系统性压力。

2. 股票市场震荡，债券市场走弱

在金融资产价格受到系统性压力的情况下，对于股票市场来说，市场盈利的变化将对股市价格产生重要的影响。2018年四季度以来，伴随国内经济政策的放松及银行信贷投放增长企稳，股票市场总体估值尽管回落但跌势显著放缓（见图32），同时，2018年底，上市A股公司ROE水平大幅上涨至11.39％，较2017年上升0.55％（见图35），受到上市公司盈利改善的影响，股票市场走势开始触底，维持低位震荡，但股市结构受盈利驱动出现分化，受政策影响较大的周期行业表现好于防御行业。2019年一季度，伴随信贷投放的加速，股市总体估值水平显著回升，沪深两市滚动市盈率水平由2019年1月的13.37倍大幅回升至3月的16.37倍，受到估值恢复的驱动，防御板块与周期板块分化收敛，股票市场呈现普涨的行情（见图36）。但2019年3月以来，由于国内需求的逐步改善，沪深两市市盈率涨势趋缓，股票市场估值压力有所显现。但同时，受到国内需求改善的拉动，国内商品价格企稳回升，而在二季度国内需求改善的预期下，受需求扩张影响较大的周期行业盈利将出现改善，由此股票市场驱动因素将逐步由估值驱动转向盈利驱动，股票市场行业走势或将再度分化，周期行业预计将再度强于防御行业。同时，在股票市场估值总体下降的背景下，对股市总体走势而言，企业盈利改善可能支撑股市维持震荡，也可能加大股市价格下跌的压力，考虑到本轮企业盈利恢复受到需求驱动，预计由此带来对股票价格的支撑较强，股票市场二季度或呈现震荡走势。

对国债市场来说，一方面，随着国内需求的扩张及商业银行信贷投放的同步增加，预计商业银行将减少国债资产的配置以满足实体经济的信贷需求，而商业银行对国债的抛售将对国债价格造成下降压力，带来国债收益率的上涨。2019年以来，随着国内信贷增长的回升，国债收益率止跌走稳，至3月，国内5年、10年期国债收益率分别较1月上涨0.12％、0,01％（见图37）。另一方面，国内需求的企稳回升对国内通胀产生上涨的压力，国债收益率因此面临上行压力。2019年3月下旬以来，10年期与1年期国债收益率差出现了明显的反弹（见图38），在国债收益率3月总体上涨的背景下，10年期与1年期国债收益率差的走强表明经济通胀出现上涨的压力。

3. 工业品总体回升，有色产业供求偏强

2018年四季度以来，伴随投资需求增长的回升，国内PPI同比增长持续回落，显示出供给端对商品价格的压力。今年以来，伴随投资需求增长的进一步回升，尽管1-2月工业生产增长显著放缓，但PPI环比降幅明显收窄，显示出工业品价格供给端压力逐步释放。3月，中国官方制造业PMI环比上涨1.3％至50.5％的近6个月高点，其中生产及新订单指数环比双双大幅增长，国内经济供求双双改善，同时，3月制造业原材料购进价格指数由2月的51.9％上涨至53.5％，预计随着国内供求的双双改善，工业品价格或将延续回升。

与总体工业品量价走势不同，今年以来，黑色金属冶炼及压延加工业、有色金属冶炼及压延加工业呈现出量价齐升的走势，表明黑色、有色产业价格受需求上涨的拉动较为明显，这与黑色、有色产业更加受益于下游基建、地产投资需求的回升有关。化工行业自2018年四季度以来，价格走势开始弱于PPI及黑色、有色行业，今年以来，尽管化工行业产出显著回升，但价格回升较慢，显示出此轮工业品价格的恢复主要受到基建稳增长政策的影响，化工行业直接受益基建投资较小，需求回升力度不及黑色、有色产业，导致行业总体价格涨势偏弱。上游煤炭行业年初呈现量价齐跌的走势，表明煤炭价格仍然受需求下降的主导，这或与下游需求传导的时滞有关，随着黑色、有色等中游行业产出增长的回升，煤炭行业需求预期亦将出现改善。

与此同时，2018年四季度以来，随着中游行业产出增长加速，主要行业产能利用率有所分化，其中，有色行业产能利用率水平增长较为明显，电解铝行业开工率水平2018年12月以来维持90％以上的历史高位，化工行业产业链负荷持续加大，至2019年3月，PTA产业链，PTA工厂及聚酯工厂负荷率分别升至81.92％、89.53％，接近2012年的高点，但同时，钢铁行业产能利用率水平出现下降，螺纹钢全国主要钢厂开工率水平由2018年9月的75.08％降至61.64％，唐山钢厂产能利用率今年以来持续恢复至2019年2月的69.22％，但仍低于2018年9月的70.41％。可见，在需求恢复的预期下，未来钢铁行业产能供给增长空间较大，有色行业产能供给较为紧张，从供给端看，有色行业供给端对价格影响偏多，价格表现预期较强，钢铁产业未来可能面临供给扩张的压力，价格表现预期偏弱。

## 中美贸易战

## 中等收入陷阱

# 中国改革

## 去库存

## 去产能

## 医改

## 供给侧改革

# 企业运营

## 企业创立

## 融资运营

### 融资、收/并购、合作

### 企业运营

#### 流量为王时代，聪明的商业模式是要钱还是要生态？

<https://www.growthhk.cn/model/10291.html>

在创业圈有一个很有意思的现象，与单纯的VC机构相比，创业者更愿意接受来自BAT这样的产业巨头的投资。原因何在？

答案是流量。借助在各自领域的搜索流量入口、电商流量入口和社交流量入口，BAT在这些年迅速建立起一个稳固的生态链，身处于这个生态链中，将能获取更多低成本流量。而中国互联网企业发展也说明了——流量即所有！

以在线教育为例，大额融资对于国内K12在线英语教育行业从业机构而言已不是新鲜事，比如近期VIPKID被曝敲定最新5亿美金融资，iTutorGroup也计划以20亿美元估值进行Pre-IPO轮融资。市场不缺资本，不同性质的投资方入局这个行业才是要关注的本质问题。

这里面，教培行业巨头以投资方式进入该行业所释放出的能量尤其引人注目。比如国内最大的教育培训机构好未来向哒哒英语开放高流量端口，为后者提供流量及品牌支持，就让投资和流量有了更丰富的想象！

从拼融资到拼合作伙伴

哒哒英语与好未来的合作，让少儿英语培训行业从拼融资时代向拼合作伙伴转变。

美国一项研究显示，第二语言学习的黄金时期是3-12岁，并且越早越好。中国在线少儿英语教育在过去几年成为最火热的领域，说明中国年轻一代家长也看到了这个趋势，相比于他们的父辈更加注重抓住孩子学习英语的最佳时期。据艾媒咨询报告显示，未来在线英语学习低幼化程度还将加深，也将继续带动中国在线少儿英语持续火热，预计2018年在线教育市场规模突破3000亿元关口，达到3480亿元。

《流量为王时代，聪明的商业模式是要钱还是要生态？》

如此宽的赛道，自然吸引了大批创业者和资本的涌入。除了原来就深耕在线少儿英语直播领域的企业，还有其他领域冲入这个赛道的企业和资本，目前在线少儿英语培训行业已聚集了包括VIPKID、哒哒英语、TutorABC、abc360、51Talk、乐外教、USTALK等数十家企业，还有传统线下巨头新东方和好未来等，想要脱颖而出并非易事。

竞争激烈，大多数企业都想借助融资来破局，资本的加入让不少企业快速跑马圈地。比如51Talk自2011年创办以来，累计获得了1.04亿美元的融资，2016年更是赴美上市。而成立于2013年10月的VIPKID截至2017年共获得7次近4亿美元融资。在刚刚过去的2017年里，abc360、魔力耳朵、VIPKID、阿卡索等多家K12在线英语教育平台也获得了数千万到数亿人民币不等的新一轮融资。

但获取低成本的流量成为目前在线教育最大的难题。当下在线一对一少儿英语在北上广深的渗透率分别为12.8%、9.9%、3.6%、1.9%，但在其他省份都仍然处于非常早期市场培育阶段。如此低的渗透率，对融资也提出了更高的要求。

《流量为王时代，聪明的商业模式是要钱还是要生态？》

在现有的资本中，大体来分有两类，一类是纯风投机构，他们为品牌提供资金。另一类则是行业头部企业，比如在英语培训行业，好未来、新东方都对外投资了很多企业，以好未来为例，近年来围绕早幼教、国际教育、K12培训三个领域投资超过100家企业，拥有庞大的用户群体，而且也主要从事K12在线教育业务。

这样的投资机构才是哒哒英语孜孜以求的。今年1月份，哒哒英语获得了老虎环球基金和好未来总额1亿美元的C轮融资，作为哒哒英语C轮融资的主要投资方，好未来与哒哒英语在用户和业务上存在高度重合，这既为导流提供了先天良好基础，满足了学员一站式教育需求，更是开启了国内在线教育行业“流量为王”时代，使得双方在业务上合作上更具想象力，使行业出现一种聚焦流量的新发展模式。

好未来和哒哒英语的合作，让人意识到，巨头投资方的流量价值，丝毫不比大额融资逊色。

构建“雨林生态”

据艾瑞咨询数据显示，2017年前十个月，在线教育领域公开的融资次数达到147笔，累计涉及资金75亿元人民币，已经超过2016年全年的120笔。在线教育领域融资不断也告诉我们，今天的市场，最明显的特征就是不缺钱。

虽然不缺钱，但在线教育行业也并非一个拿到投资就能做好的行业，据此前央视报道，在线教育领域70%的公司处于亏损状态，仅有10%的公司能够持平，能够盈利的更是只占5%，15%的企业濒临倒闭。重要原因之一在于，在行业竞争越来越激烈的时候，流量太贵，孤军奋战就显得势单力薄，因此更明智的做法，就是构建自己的“热带雨林”。这也是好未来与哒哒英语合作的根本原因。

在中国，搭建生态最好的企业之一是海尔。海尔内部自2014年5月响应国家“双创”战略，着力打造公司内部的创业孵化平台“海创汇”，在内部海创汇利用海尔的各硬件生产车间、物流、渠道等孵化出了雷神、日日顺等互联网品牌；在外部，为创业者嫁接资源和流量，孵化了创课教育、普宙无人机等明星产品，整个生态实现了流量资源的相互打通，相互赋能。

《流量为王时代，聪明的商业模式是要钱还是要生态？》

哒哒英语和好未来的合作，就是生态共建的重要一步。对好未来来说，作为国内最大的K12培训机构，以线下业务起家，积累了雄厚的流量实力，也在谋求布局在线教育领域，需要哒哒英语补足其线上少儿英语培训的版图，从而满足不同用户各种需求。对于哒哒英语来说更显得重要，好未来向其开通高端流量入口，就得到了类似于京东在微信九宫格的地位，好未来拥有的线下渠道和覆盖全国的流量优势，这也意味着与好未来的合作，哒哒英语将得到获客渠道的巨大“宝藏”。

而好未来与和睦家的合作更显得具有前瞻性。作为一家高端的国际医疗机构，和睦家拥有一批忠实的用户群体，这批用户群体高学历、拥有国际视野，且拥有高消费能力，他们对孩子的教育，特别是英语教育非常重视，这种跨界合作进一步拓展了哒哒英语的用户群体和潜力，为其生态增添了强大的生命力。

无论从BAT的投资布局，还是好未来、哒哒英语等行业巨头的发展来看，拿到大额投资固然重要，但坚持教育服务品质的同时，构建自身的业务“雨林生态”，以此获取更多流量渠道大规模获客显得更加急迫和重要，在这个“雨林”中，哒哒获取了稳固的流量，好未来和和睦家等合作伙伴也各取所需。长期来看，哒哒英语这种横向和纵向联合合作伙伴的举措，能够让“雨林”之中的各个个体享有用户流量来源渠道的全覆盖，相互赋能各取所需也意味着在线教育行业的流量时代即将因此来临。

从砸钱到精准营销，全面释放运营活力

哒哒英语通过“雨林生态”的建设，给自身和行业的发展带来了巨大的效应。

《流量为王时代，聪明的商业模式是要钱还是要生态？》

传统的线上流量的获取，大多采用的是粗放型的获客模式，比如百度的搜索导流、阿里的淘宝客等，一方面用户在画像上不精准，另一方面，由于流量竞争导致的成本激增，效果并不理想。

对在线教育这一“销售驱动”型行业而言更是如此，巨额营销投入几乎是每个市场玩家难以避免的获客成本。但是在线上营销红利渐消，优质媒体资源稀缺，明星代言价格高涨的当下，过度的营销投入势必给经营带来沉重负担，甚至牺牲教研和课程优化上的投入。但哒哒英语和好未来、和睦家的合作却让我们看到了从砸钱到精准营销的另一种模式。好未来自不必说，和睦家与哒哒英语的合作，看中的是同一个人、同一个家庭的不同需求，比如高端用户除了需要高端医疗，也必然会对高端教育需求旺盛，反过来也同样成立。通过与和睦家的合作，让流量有了方向，这种生态共建、收益共享的模式，将彻底降低各自的营销成本，获得更加精准的客流。

哒哒英语开启的这种精准营销模式对在线英语教育平台的长期良性发展同样具有重要意义。有了精准营销，行业相互竞价获取流量的恶性竞争也将在一定程度上得到缓解。本质上，烧钱砸钱的阶段结束后，对于教育机构而言，无论是线上还是线下，借助精细化的运营去再度扩大用户基数和大量获取新用户，才是衡量自身实力的关键指标。K12在线教育厂商需更加注重产品质量，提高完课率，以实际的课程学习效果建立口碑，通过K12学员及家长自发传播，以降低获客成本，实现良性发展。

哒哒英语和好未来、和睦家的合作，通过生态的共建，全面释放运营活力，也让自己有了一个更好的未来！

## 市场营销

### 广告

### 推广活动

### 获客

#### 经历了渠道为王、流量为王，现在的王者是谁？

老吴问大家一个问题，如果你是一个服装供应商，20年前，你要怎么卖你生产出来的衣服才能赚钱？20年前，电脑还没有普及，没有淘宝、也没有智能手机，在当时如果你想自己生产出来的衣服能卖得多、卖得好，除了要把握好产品的质量，剩下的就是把握好服装销售的终端渠道。如果说产品质量是第一生产力，那么渠道就是第二生产力。在渠道为王的时代，一家厂商如果在商场、超市、服装批发市场、专卖店等重要场所都能占据较大的比例，那么它就是一个赚钱的企业。

那么，如果是在10年前，你又该怎么卖自己的衣服？在这个时候如果你想赚钱，那你要怎么做呢？这时，电脑已经很普遍了，淘宝已经诞生了，双十一这样的销售节日也马上要流行起来，未来越来越多的电商平台会迅速崛起。随着互联网的兴起与发展，终端门店生意冷清，实现从线下到线上、从渠道为王到流量为王的转变才是企业的生存之道。在互联网电商时代，谁能吸引更多流量、谁拥有更多的流量谁就能在这个时代里赚钱，流量为王是互联网时代的不二法则。

到了今天，随着消费者消费日趋理性，消费个性化日趋凸显，对产品与服务本身的要求也越来越高，渠道、流量带来的广告效应和转化率也显得有点力不从心。同时，随着经济发展，铺租、流量、营销成本越来越昂贵，如果企业只是单纯生产出一件产品，往往会导致入不敷出。因此，在今天，以用户、以消费者为中心的营销模式才是最为重要的。

新的技术新的事物不断地涌现，如今我们已经踏入了“互联网+”的时代。但不管“互联网+”是“+”什么，其最终目的都是为用户服务，为用户提供更加个性化的服务。以淘宝为例，很多女生都会上淘宝买衣服吧？有没有发现现在很多淘宝店都已经将电商和直播融合了在一起卖货？在直播的时候派发优惠券，真人试穿使用，消费者看中了立马下单，数据显示，这种模式吸引了更多目标消费者，成交率也更多。

当今时代，消费者占据前所未有的决定性地位，他们热衷于真实、新颖、便携的创意产品。我们已经进入了消费者主导型经济，不管你做的是什么生意，核心也只有一个，那就是消费者。因此，老吴认为下一站，将是消费者营销为王的时代。

# 时政热点

## 996工作制

## 响水爆炸

## 奔驰女维权

### “西安奔驰女车主维权事件”持续发酵 金融服务费成4S店潜规则

央广网西安4月15日消息（记者温超）据中国之声《新闻纵横》报道，“坐在豪华车里哭”是一句笑谈 ，但“坐在奔驰引擎盖上哭”却成为现实。这两天，“奔驰女车主哭诉维权”事件仍在发酵。昨天（14日），西安市场监管部门已对涉事奔驰4S店涉嫌质量问题进行立案调查，责成尽快退车退款。女车主感谢市场监管部门对消费者的支持，但她拒绝了奔驰方面提出的先退款再检测建议，表示愿意等待检测结果出来后依法维权。

13日夜间，网上流出的一份涉事女车主与奔驰销售高管当天的协商录音，长达18分钟多。双方一来一回，激烈辩论。有网友称赞女车主：“思维清晰，逻辑严密，怼得太漂亮”。

在录音中，女车主还指出，涉事4S店有利用国家三包政策逃避责任的嫌疑。同时指出其在购买车辆的过程中，在不知情的情况下被要求支付给个人一笔“奔驰金融服务费”，共计15200余元，并认为“这是欺骗行为”。

有网友说，“个人换车已不是重点，恶意收取服务费才是重点”。买过车的不少人，可能都被所谓的金融服务费“坑”过，那么这到底是一笔什么费用？奔驰方面如何回应？

13日下午，在西安市市场监督管理局高新分局里，这位近日在网络上被疯传的女车主和西安利之星4S店高层首次见面。涉事的西安利之星公司总经理刘女士向车主道歉，并称应该退货，是4S店速度太慢。但双方并未就此达成和解。

高管：漏机油在国家三包的法规里，它只能达到换发动机（的程度）。

女车主：国家三包规定，修车只要超过5天，你必须给我配一辆备用车，我给你们提出了4次诉求，你们说配不配备用车看各店情况而定。你现在谈国家三包，是断章取义，国家三包有利于你的，你拿来搪塞我，国家三包有利于我的，你就给我说“看各店情况而定”，请问国家三包是你们包的？国家三包有帮助我的地方，你怎么不说？

除此以外，该车主还在录音出提出了在购买奔驰车时销售人员在其不知情的情况下，诱导其刷15000多元的奔驰金融服务费，并对此事提出了质疑。对此，在协商录音中，4S店方面并未正面回答这一问题。

女车主说：“我有三点问题需要你回答。第一点，这个奔驰金融服务费，我表示我完全不知情。是谁代表你们收我这笔钱，钱最终流向何处？第二点，如果你认为我应该知道它，请问你给我服务什么了？你是以什么计价标准来做这个一万五的金融服务？所有的资料是我提供的。第三点最重要，你奔驰公司到现在避重就轻，我不明白我今天坐在这里的意义是什么。”

就车主被迫交纳金融服务费1.5万一事，梅赛德斯-奔驰昨天回应称，一向尊重并依照相关法律法规开展业务运营，不向经销商及客户收取任何金融服务手续费。并表示，梅赛德斯-奔驰公开并反复地要求经销商在其独立经营的过程中要诚信守法，确保消费者的合法权益。也就是说，奔驰把“锅”甩给了4S店，但目前涉事4S店方面还未给出正面回复。

有网友评论说，“金融服务费”这五个字一出来，全国4S店心里都要一颤！裸车的利润空间不断下调，不少车主买车都被建议贷款，金融服务费已经成为4S店的“潜规则”。这里面“水”有多深？一位在陕西汽车资深销售告诉央广记者，金融服务费最终进了4S店的腰包，而且不开具发票。他说：“金融服务费就是不管新车还是二手车，属于行业内潜规则，都有的，只是多与少的问题。有的客户好说话，买的车价位高，他就给你要高一点。其次这是硬性的，如果你全款买车，这个车是68万元，如果分期，可能就是66.5万元，当然优惠的力度比较大，在手续费上就会加出来，金融服务费说白了就是4S店自己挣的。这些事是放不到台面上说的，他就会私人转账，到时候有啥问题因为没有票据，他们也会规避这些问题。一般4S店也不会去卖全款，因为全款他们挣得少。分期的话要看优惠力度有多大，只要不太出格都会让你，但是这边省了，那边就出来了，相对而言可能比全款付还高。”

据媒体报道，目前市场上金融服务费普遍的收费标准是贷款金额的2%左右，但各家4S店有所不同，很多都收到了4%左右，从几千元到上万元不等。另一位汽车销售也证实，有的4S店销售能分到金融服务费的50%，因此销售会尽力劝全款客户做按揭，并且还有一套话术。

某汽车4S店销售：金融服务费有3种情况，就是国产车、合资车和进口车。国产车，一般在10万块以下的车子和合资车是一样的，都是收3000块左右的手续费。20万左右的车子，它一般都是按照服务点，比方说你的贷款是10万元，就按照10万块钱收几个点的手续费。进口车的话，那个点就要比20万以上的合资车还要更高一些。

记者：这个费用收了之后，4S店怎么给销售人员提成呢？

某汽车4S店销售：一般有些稍微高点的可以拿到50%，低一点的，靠量的情况下，可以拿走10%。

记者：客户如果需要全款买车的话，你们一般会劝他贷款买车吗？

某汽车4S店销售：对，劝他贷款买车。因为贷款买车的费用构成有很多的，赚钱也会赚得更多一些，全款车除了一个车架能够赚点钱以外，其余的根本赚不了钱。

有网友指出，除了金融服务费，还有一笔不菲的保险费。陕西合恒律师事务所主任律师李志山表示，金融服务费属于中介行为，涉事4S店除了汽车销售以外是否具有物价部门许可的进行金融服务的项目也至关重要。也就是说，如果没有经过监管部门的许可，金融服务费就是一笔“黑钱”。

李志山说：“金融服务费在汽车销售行业成了一个不争的事实。多的几万块钱，少的几千块钱。就奔驰4S店这个事儿来讲，这个钱通过微信转到了人家的私人账上。我们认为，根据《汽车销售管理办法》，汽车明码标价外不能加价的，而且不能收取额外费用。在这种情况下，收这种费用是没有任何依据的。通过这个事件，要让相关部门来进行一次整顿。一直在说要追求良好的营商环境，营商环境不仅是说给商家提供好的营商环境，同时也要给消费者提供良好的营商环境。”

目前，西安市高新区市场监管部门已经要求“利之星”4S店继续加强沟通解决投诉问题。对消费者新提出的诉求和证据调查核实后，依法依规作出公正处理，切实保护消费者的合法权益，努力营造良好的营商环境。

### 外媒关注奔驰女车主维权事件：“撒泼才能维权”不是好事

参考消息网4月15日报道近日，一名中国女子大闹西安一家奔驰4S店的视频在网络疯传。此事不仅被国内各大媒体报道，也引发了外媒的关注。新加坡《联合早报》称，“撒泼才能维权”容易助长“老实人易吃亏”的不良风气。这对消费者、商家以及整个社会都不是好事。

新加坡《联合早报》网站4月15日的报道指出，在这段视频中，这名涉事女子称自己是研究生，为庆祝30岁的生日，首付20多万元，在该店购买了一辆总价66万元的奔驰轿车，但车还没有开出4S店，发动机就出现漏油现象。多次沟通之后，4S店方面仅仅同意更换发动机，不能够换车、退车。女子感觉自己一直被敷衍，万般无奈才大闹4S店。这位女子说，她就是“太讲道理了”，这件事让她几十年的教育受到了“奇耻大辱”！

报道称，花几十万元买辆豪华品牌轿车遇到次品，给4S店讲道理的结果是新车要换发动机，这事发生在谁身上也难以接受。按照规定，事主有权要求换车或者全额退款。

报道指出，常理也好，法规也好，在现实中都有可能走样。西安这家奔驰4S店从开始答应包换、包退，变成“三包”中的“包修”，即更换发动机。试想，一辆价值60多万的新车没跑几公里就要换发动机，且不说车的后续质量以及转手残值要打多少折扣，就这新车大修的糟糕事谁受得了？

于是，文质彬彬的女研究生被彻底激怒了。她放弃理性，撕掉斯文，在众目睽睽中跳上4S店一辆展车的引擎盖连哭带喊。这看似不文明的一幕实则是讲理沟通无效的结果。经过网络的飞速传播，女车主撒泼式的维权，成功引起了社会各界的关注。

女车主的爆发得到舆论几乎一边倒的支持，就连官媒也和广大网民一起指责4S店“店大欺客”，要求4S店和有关部门给个说法。

人民日报社所属的人民微评发文说，扔掉斯文，忍辱泣诉，普通人维权何其难。涉事店的傲慢与推诿，不仅砸企业招牌，也是砸城市品牌。再倾力提升城市形象，也经不起类似事件的损耗。监管部门已经介入，还原真相的同时，更需秉公严处。

新华网发表评论称，耐心沟通不被重视，撕掉斯文才能讨回公道？“按闹分配”不应是社会常态，忠厚实诚也不应该被欺负。涉事店的态度不仅砸了自己的牌子，还“漏”了自己的良心！相关部门在还原真相的同时，还要秉公严处，给公众一个交代！

西安市场监管部门也紧急行动起来，组织涉事4S店负责人与女事主对话协商。14日上午，市场监管部门宣布对涉事4S店立案调查，并责成其尽快退车退款。

报道称，至此，女车主似乎得到了一个比较满意的结果。但这一理论上正常协商就能获得的结果，却必须通过偏激手段引发舆论关注后才能获得，充分显示现实中消费者维权的艰难与辛酸。

报道还指出，以这家涉事4S店为例，在女车主大闹之前，这家店就被媒体曝出多起侵犯消费者权益的事件，其中包括新车漏油、仪表盘故障、暴力维修等等，但多数都被不了了之。可以想见，女车主这次如果不是通过撒泼方式把事情闹到天下尽知，她的合法权益能否得到维护确实是个问题。

报道不禁感叹，消费者在面对强大对手时缺乏有效的维权路径，才是“花式维权”层出不穷的一个重要原因。

报道最后表示，这样的状况容易助长“老实人易吃亏”的不良风气。这对消费者、商家以及整个社会都不是好事。

### 奔驰女车主哭诉维权：在中国做个有尊严的车主有多难？

随着新料迭出，西安奔驰女车主维权事件持续发酵。不妨简单复盘事件传播经过——

从4月11日开始，一名西安奔驰女车主维权的视频开始在网上热传。女子盘腿坐在奔驰车引擎盖上，痛声控诉其糟心购车的经历。

女子自称是研究生毕业，花了66万购买的奔驰车，还没有开出4S店，发动机就漏油了，在多次沟通之后，4S店方面出尔反尔，仅仅同意更换发动机，不能换车、退车。不得已之下女子才“大闹4S店”。

此事在网上迅速发酵后，涉事4S店声称“已和解”，但很快遭到女车主“打脸”。

随着女车主维权成为热搜话题，当地市场监管部门介入调查，并在13日责成“利之星”4S店尽快落实“退车退款”事宜。

而就在14日，女车主曝光的谈话录音，显示双方仍然存在分歧，4S店方面竟然还称“根据国家三包，你这个车只能换发动机。但是由于我们对您是同情的感情在里面，我们同意给您退款”。

她还称受到了很多威胁，有些人每天发短信来骂她。之后她不会再跟利之星奔驰有任何非官方接触。

在女车主的曝光帖中，她被迫交纳金融服务费一事，也浮出水面，成为舆论关注的另一个要点。

随后，梅赛德斯—奔驰回应，不向经销商及客户收取任何金融服务手续费。

一、在中国，做个有尊严的车主有多难？

从3月28日发现发动机漏油，到4月11日不得不放下体面“哭诉维权”，半个月的时间，这名奔驰车主的事情始终没有得到完满解决。

整个过程中，我们看到的是一名奔驰消费者的维权之难，更看到一家大企业、大品牌的4S店在面对本该作为“上帝”的消费者时，是何等的傲慢。

这名女车主说自己放下了体面——她是指自己坐到了奔驰引擎盖上大声哭诉，但其实在维权过程中，她始终有理有据，没有过激语言与动作。可她已经认为这已突破了自己的底线。

作为一名围观者，都不免产生共情，禁不住问一句：在“店大欺客”的傲慢面前，做一个有尊严的车主有多难？

▲西安利之星幕后老板是奔驰中国董事、马来西亚拿督。图片来自新京报公号。

可能是基于新闻的“搭便车效应”，就在西安奔驰车主维权事件扰攘之时，又有另外两起奔驰车故障事件曝光。

郑州一位女车主的新奔驰车还不到一天就出现了转向失灵问题，在她讨要说法的时候，同样遭到了涉事奔驰4S店的无理对待；深圳宝安的杨先生花40多万买的奔驰E200L还没怎么开，天窗就无故开启，而当事4S店却始终查不出问题，只让继续观察。

连带着，半个月之前媒体曝光的西安“路虎4S店加收近3万附加费，女子讨说法遭销售追打”一事也被顶上微博热搜。再往前，则是奥迪车因含异味被诉致癌。

这些相似的事件，暴露了同一个问题：豪华车的信任危机。本来，消费者花高价钱购买豪华车，是要享受它们带来的便捷与舒适，或者由此带来的身份区分。

但现实却给了他们响亮的“一耳光”——豪华车有时非但不能带来美好的用车体验，反而可能会逼车主们走上苦涩的维权之路。

二、“店大欺客”面前，中产尊严可能一文不值

能够买得起奔驰奥迪，说明消费者至少属于城市中产，甚至是精英人群。就像西安这名女车主，她受过良好的教育，是研究生学历；

她可以支付66万购买一辆豪华车，有着较高的财务水平；

她喜欢讲道理，一开始笃信协商能够解决问题，即便不得已到了需要“哭诉”维权的境地，她依旧保持着良好的谈吐……

她身上体现出的所有东西，都是一个中产的典型符号。

但西安“利之星”奔驰4S店却用实际行动羞辱了她的“中产”身份：哪怕你衣着光鲜，哪怕你身份尊贵，哪怕你是他们的金主，你依然享受不到良好的服务。

女车主说“这件事情让我几十年的教育得到了奇耻大辱”，何止如此，我觉得这件事也让她极力保持的中产品格受到了“奇耻大辱”。

在傲慢的大公司、大品牌面前，中产阶层的所谓体面与尊严，可能一文不值。

奔驰女车主维权事件，再一次撕开了中国中产表面光鲜的假象：他们或许以为有了钱就可以买到好的产品，享受更好的服务，但在更有钱的人和企业那里，这点钱依旧买不到应有的尊严。

高学历、多金、时尚、健康、有教养，这一直以来都是社会对“中产”的定位与想象，但在某些时候，市场精神的缺失，社会信任的薄弱，当事主体权力的滥用，都可能使这些美好的想象归于破灭。

奔驰女车主事件如此，毒跑道事件如此，贵族学校出食品安全问题同样昭示着这层道理。

“诚信和遵守商业道德绝非抽象的概念，而是企业实现可持续发展和商业成功的根基。”这是奔驰中国官方网站上的一段话。

不知道这句话仅仅是漂亮的“外交辞令”，还是到了西安“利之星”4S店就变了味。总之，在此次的奔驰车主维权事件上，我们没有看到这家4S店对市场精神与消费者应有的基本尊重。

这也再一次向我们表明，如果市场与法治精神不被普遍遵循，所谓的中产消费者与普通消费者，就没有任何区别，他们的权益同样脆弱不堪。财务上的宽裕今天会让中产们感觉良好，明天在与更傲慢的个体或机构博弈时，他们就可能尊严扫地。

没有什么可以让他们避免这种尴尬，唯有健全的市场与法治。

## 英国脱欧

# 资本市场

## 名词释义

capital market，别称：金融市场、长期资金市场。资本市场又称长期资金市场，是金融市场的重要组成部分。作为与货币市场相对应的理论概念，资本市场通常是指由期限在1年以上的各种融资活动组成的市场，由于在长期金融活动中，涉及资金期限长、风险大，具有长期较稳定收入，类似于资本投入，故称之为资本市场。

*待补充*

## 专业术语

## 相关论述

### 我们需要多层次资本市场

含义：对于多层次资本市场不同学者有不同的看法。巴曙松认为，我国资本市场应当包括证券交易所市场、场外交易市场，即OTC市场、三板市场、产权交易市场和代办股份转让市场等几个层次。王国刚认为，多层次是指资本市场应由交易所市场、场外市场、区域性市场、无形市场等多个层次的市场构成。还有一种说法则认为，多层次的资本市场是指能够为满足不同投融资市场主体的资本要求而建立起来的有层次性的配置资本性资源的市场。

功效：从整个金融市场体系协调和发展来看, 多层次资本市场是坚实的基础。20 世纪90 年代初期,上海证券交易所和深圳证券交易所相继成立, 经过十多年的改革和发展, 我国已经形成了以债券和股票为主体的多种证券形式并存, 包括证券交易所、市场中介机构和监管机构的初步健全的全国性资本市场体系, 有关交易规则和监管办法也正在日益完善。资本市场在改革投融资体制, 促进产业结构调整, 优化资源配置, 完善企业法人治理结构, 提高金融市场效率, 维护金融安全等方面发挥了非常重要的作用。然而, 我国的资本市场从萌生之日起就存在着许多先天性的障碍, 特别是一些深层次问题和结构性矛盾, 制约了市场功能的有效发挥, 突出的问题在于长期以来存在结构性缺陷: 一方面是A、B 股分割、流通股与非流通股的分割; 另一方面则是市场发育的不完善, 缺乏一个安全、高效的多层次资本市场体系。成熟的资本市场, 不仅要有证券交易市场, 还应该包括场外交易、柜台交易、直接的产权转让等多层次、多形式的资本交易, 而证券交易所内部又细分为包括主板和创业板市场的证券集中竞价交易、大宗交易、非流通股转让等资本运营的平台。

　　从企业发展角度出发, 多层次资本市场是活力的源泉。中国经济呈二元经济状态, 一方面是存在一批大中型国有企业, 另一方面是茁壮成长的个人创业企业, 不同企业对资本市场需求不一样,上市门槛也不一样。结构合理的多层次资本市场可以满足不同企业包括中小企业、高科技创新企业的融资需求, 而这些企业正是中国经济增长中最为活跃的因素。为这些活跃的市场群体提供有力的金融支持, 就是为中国经济可持续增长提供了新的动力。同时, 多层次资本市场的发展有利于改变金融领域的二元结构, 推动落后地区的金融发展。众所周知, 当前中国的经济发展程度差异相当明显, 不同企业之间的发展状况也有很大的差别, 如果仅仅只有一个单一标准的行政管制下的市场,那么, 这个标准对于经济相对落后的地区和中小企业往往会形成事实上的制约。

　　从融资结构上分析, 多层次资本市场是调节的手段。目前, 中国的金融市场上, 间接融资占据主导地位, 间接融资中商业银行则是主导性的, 银行贷款偏重国有大中型企业、偏向大中城市。结构合理的多层次资本市场能够带动直接融资和间接融资结构的调整, 对于改变过多依赖以银行贷款主导的间接融资的融资结构具有积极的作用。我国国民经济庞大的规模和丰富的层次决定了我国企业直接融资问题的解决不可能仅仅依靠主板市场, 而必须依赖于多层次的资本市场来完成。多层次资本市场建设必然推动融资结构的调整和创新。20 世纪90 年代中期以后, 在中国的金融体系中出现资金相对过剩和相对短缺相并存的格局。其中的一个重要原因, 就是缺乏一个多层次的资本市场, 使得金融体系过于依赖银行体系、过于倾向大型企业, 而忽视了直接融资、忽视了中小企业。

　　从资本市场自身建设看, 多层次资本市场是其发展的重要目标和标志。它可以发挥促进公司治理结构改善、加快建立现代企业制度的作用, 也能够避免由上市公司风险特征加大、风险揭示能力下降而造成的市场风险, 更能满足各个层次的融资者和投资者的需求。

　　金融业作为服务业, 检验其最终效率的尺度永远是实体部门的结构优化程度。我国实体经济部门存在两个明显的结构失衡现象: 一是横向结构失衡, 表现为传统产业与高科技产业获得资金的失衡, 近年来在刺激内需的财政政策和货币政策背景下, 增量资金绝大部分流入了与基建相关的传统产业部门; 二是纵向结构失衡, 主要表现是国内储蓄不能有效地转化为国内投资, 集中了全社会绝大部分货币资源的银行经常有过大的存差和巨额的外汇储备, 成为国外短期低利国债的购买资金。

　　多层次资本市场的建设有利于提高中国金融市场的整合程度, 降低其分割程度, 从而推动金融体制的改革。构建一个多层次的、具有良好流动性的资本市场, 有利于改善中国金融资源的配置效率。

　　多层次资本市场的发展必然会推动监管体制和资本市场制度建设的创新。多层次资本市场的建设需要合理界定中央统一监管和地方政府监管的职能。而从市场监管的角度看, 如能对企业多层次的融资需求作出合理的、多层次的市场体系安排, 监管部门相应地就能针对不同市场上企业的特点作出不同的监管安排, 这样也是有利于市场的协调发展的。单一层次的证券市场的融资和资源配置功能总体上非常有限, 而且将不同风险偏好的企业集中在一个较高标准的主板市场上市, 同时缺乏其他可供选择的直接融资渠道, 那么, 这种单一市场不仅不能满足各个层次的融资者和投资者的需求, 而且还会导致资本市场金融资源的错位配置, 助长投机行为。从理论上说, 资本市场只有通过面向需求的最大可能的细分来最大限度地满足多样化的市场主体对资本的供给与需求, 才能高效率地实现供求的均衡, 才可能全面、协调和可持续发展。

## 案例解析

### 看好中产阶层热捧茅台酒，海外投资者纷纷买入茅台股

数据显示，截至上周末，海外投资者通过沪港通购入154亿美元的贵州茅台股票，相当于该公司总股本的9.5%。这样的持有规模在上交所和深交所的所有股票中排名第一。

贵州茅台为何如此吸引海外投资者？《华尔街日报》在近日的一篇文章中归纳了几点原因

1. 茅台今年以来的市场表现和财务数据都很好。2019年年初至今，茅台的股价表现显著跑赢阿里巴巴和腾讯这两家巨头公司。而由于限产、提价、扩展了分销网络等，茅台2018年实现净利润352亿元，创下纪录新高，2019年第一季度净利也超市场预期。
2. 茅台是中国传统消费企业的代表。海外资本押注茅台股票也在一定程度上反映了他们对中国消费市场的判断。深圳广金投资合伙人张溪冈认为，产品稀缺和迅速壮大的中产阶层在支撑着贵州茅台的定价权。
3. MSCI此前首次将中国A股纳入其基准指数，提升中国股票在国际基准指数中的权重，引来不少外国资产管理公司增持A股。茅台是中国十大A股上市公司中唯一没有在海外上市的公司，投资者无法在香港、纽约或其他地方买到该公司发行的股票，这也提振了市场对茅台股的需求。

主编点评：从更大范围上看，茅台股票受到欢迎，是中国金融市场对国际资本吸引力不断提升的一个具体体现。从消费角度来说，中金公司在一份研报中预测，伴随中国宏观经济环境企稳，加上茅台到2022年产能进一步释放，茅台大幅度提价的时机即将到来。

# 产品设计

# 行业分析

## 制造业

## 电信业

### 5G市场

#### 别太期待了，5G对“人”的意义并不大，“物”的意义更大！

如果说今年是5G元年，估计也是说得过去的，毕竟6月出台了全球第一份5G标准，然后很多国家和地区启动了5G试验网的建设，大家也都在憧憬着5G的到来，诚然5G离我们是越来越近了，国内运营商甚至宣布到2019年底，5G就会商用了。

可是做为一个普通人，我们真的需要期待5G么？5G的建设真的只是为了给大家带来方便么？那么与4G比起来，5G的能给我们带来什么好处？

我们知道5G相比于4G，最明显的就是速度上的优势，理论上4G能够达到100M/S,事实上在我们使用的时候，大多数情况下能保证下载的达到5M每秒左右，即一部1G的电影，如果要下载下来，可能得3-4分钟样子。到5G时代，理论上5G将是4G的100倍，但据目前的测试来看，5G的速度在4G的10倍左右，即达到50M/S的下载速度，这样1G的电景可能只要20秒，确实很爽，但这样的速度对于普通消费者有什么意义？

我们日常使用手机对流量最为需求的场景，主要是看视频，下载APP，听音乐，但对于样的场景而言，4G还是5G，其实区别并不明显，所以对于普通消费者而言，期待5G意义不是特别大。

同时5G或将引起用户费用的提高，按照中国移动的数据，2017年平均每G流量成本是25元左右，每个个月均流量是2.3G左右，而在3G时代，每个人月均流量只有300G不到，到了4G基本上变成了10倍。

如果按这个规律，则到了5G时代，人均流量可能是4G的10倍，意味着可能人均月流量达到10G以上，如果按以前的费用来算，可能是500块的流量费，考虑到单位流量的费用会降低，但即使降成原来的5分之一，还是会有100多元，相比4G时代，费用不降反升了。

所以从以上分析来看，做为一个普通人而言，5G来不来，意义不是特别大，4G也够用了，大家也不用太期待。

另外其实更客观一点的来说，5G的来临也不是为了给消费者提高上网速度的，这意义并不大，而是为了物联网和万物互联的，毕竟目前4G时代，带宽有限，用户上网就已经够呛了，轮不上那些设备上网，更何况设备需要更大的带宽来计算，比如自动驾驶，人工智能等，所以必须扩容，而5G也是为这些“用户”准备的，而不是目前这些“人类”用户。当然这些“物”最终也是为“人”服务的，但毕竟还是不一样，你觉得呢？

#### 对我国有战略意义的5G, 到底对我们的生活有什么影响?

对大多数人来说，5G（第五代移动通信技术）并不是个太陌生的词汇——特别是经常关注科技新闻的朋友们，估计早已对号称能实现“万兆无线带宽”的5G网络心驰神往……但我们普通人最关心的，还得是说5G手机马上要出来了，我们要不要换一个新手机...今天借这个机会，就给大家科普一下5G到底是什么~

对我国有战略意义的5G, 到底对我们的生活有什么影响?

通信行业背景通信世界的演化很快，几乎10年就是一个时代。1980年之后开始出现了2G网络，主要是解决了我们的语音问题；2000年之后出现了3G网络、2010年之后出现4G网络开始普及，从而解决了我们的数据业务难题。又快到下一个十年了，而4G的局限性也慢慢的显现了出来。宽带不够大、时延太长，我们的日常使用完全够用，但放眼未来，无人驾驶、机器人、手机AI，真正要达到智能的程度，仅靠现在的4G是搞不定的了。

不过这个行业云集了世界上最聪明的一群人，钻研着最顶尖的技术，为社会带来无尽的便利和福祉。近代人类社会的演进伴随的就是通信技术的演进，从最开始的电报，电话，到近代的移动通信技术，正是因为沟通的便捷加快了历史的进程。但通信行业本身很尴尬。这是一个基础设施行业，承担着为应用提供管道的角色。今天的移动互联网风口很大程度上就是移动通信技术的进步挖出来的。所以通信技术本身的贡献需要从应用通信技术的应用体现出来，当然5G也不例外。

5G 是什么？5G全名5th Generation Mobile Networks，第五代移动通信系统。而在说什么是5G之前，让我们再来回顾一下前四代：

1G，模拟制式的通信，属于大哥大的年代。

2G，变成数字通信，增强了抗干扰能力，也开始可以通过GPRS和EDGE上网了。

3G，最明显的进步在于大大提升上网速率！也从此开启了移动互联网的新篇章。

4G，网速更快，下行速率可达到100Mbps，不输WiFi。到了5G，网络更快、更稳定那是肯定的。但你有没有想过，我们现在的4G用来上上网，刷刷视频其实也基本能胜任。为什么还要5G呢？要谈5G的价值和5G网络会怎样的改变世界，谈通信技术本身，必须谈及伴随着这种技术应运而生的应用和5G的自身特点。

5G网络主要有三大特点：极高的速率极大的容量极低的时延我们就先从这三个方面入手聊聊，5G将会给这个世界带来什么潜在的应用。高速率▲▲▲

5G可以说是站在巨人的肩膀上，依托4G良好的技术架构，5G可以比较方便的在其基础之上构建新的技术。未来的5G愿景最强烈的一个方面就是用户体验到的网络速率。4G现在已经很快了，但是还不够，5G要做到的目标是最大10Gbps（defined by METIS)。如此高的速率可以支持什么应用呢？高速上传下载3D视频，4K甚至8K视频流的实时播放结合云技术，工作，生活和娱乐全都交给云AR，VR与游戏生活相结合Media everywhere 改变媒体传播的方式大容量▲▲▲

物联网这个话题最近几年来一直占据着热门，但是受限于终端的功耗以及无线网络的覆盖，广域物联网仍处于萌芽的状态，伴随着5G网络的出现，可以预见未来它必将大热。5G将会通过什么技术手段来支持物联网技术的发展呢？首先看看它将如何解决物联网技术的核心问题：功耗问题是困扰着物联网技术发展的最大障碍，因为物联网的节点太多，而且由于很多条件的限制，终端没有办法充电，只有通过初次装入电池，寄希望于终端自身能够节省电能，使用越久越好。为了解决这个问题3GPP专门推出了针对广域物联网的窄带物联网技术，通过限定终端的速率（物联网终端对通信的实时性一般不高），降低使用带宽，降低终端发射功率，降低天线复杂度（SISO），优化物理层技术（HARQ，降低盲编码尝试），半双工使终端的耗电量降低。而5G还会在这个基础上走得更远，通过降低信令开销使终端更加省电，使用非正交多址技术以支持更多的终端接入。 大容量应用物联网智慧城市智慧家居智慧电网智能放牧，种植物流实时追踪（以后不是查快递到没到，而是查它在哪条路上）低时延▲▲▲LTE网络的出现使移动网络的时延迈进了100ms的关口，使对实时性要求比较高的应用如游戏，视频，数据电话成为可能。而5G网络的出现，将会使时延降到更低，会为更多对时延要求极致的应用提供生长的土囊。降低时延的技术原理：LTE中的一个TTI是1ms，而5G将通过对帧结构的优化设计，将每个子帧在时域上进行缩短从而在物理层上进行时延的优化。相信在后期5G信令的设计上也会采用以降低时延为目标的信令结构优化。低时延高可靠应用：远程医疗手术远程驾驶车联网自动驾驶工业控制5G 的实际应用

放眼未来，无人驾驶、机器人、手机AI，这些高科技对于更快更强的网络需求越来越明显，我们的生活要想真正要达到智能的程度，运算肯定还是得放到云端，那么仅靠现在的4G网络肯定是不行的。还有物联网、智能家居，依靠5G极小的延迟和更多的连接数，可用性和使用体验将会大大提升！

总之，5G不再是上网的专属工具，它就像为所有需要无线数据传输的设备开了个快车道。可以成为未来智能生活的基础设施。那么问题的关键来了：我们什么时候才能用上 5G 网络？据《北京青年报》报道，经国内三大运营上内部人士证实，中国移动、中国联动和中国电信三家运营商均已获国家相关部门批准，将在北京上海广州等部分城市试点建设 5G 网络。中国联通将在北京、天津、青岛、杭州、南京、武汉、贵阳、成都、深圳、福州、郑州、沈阳等 16 个城市开展 5G 试点。中国移动则会在杭州、上海、广州、苏州、武汉等 5 个城市开展 5G 外场测试，并在每个试点城市建设超过 100 个 5G 基站，此外中国移动还将在北京、深圳、成都等 12 个城市进行 5G 业务应用示范。而中国电信目前确定的 5G 试点城市有 6 个，分别是雄安、深圳、上海、苏州、成都、兰州，之后还会增加 6 个试点城市。关于5G的进展，更值得一提的是，在5G的底层信道编码规范中，华为的Polar码在短码方案上力压美欧群雄胜出。

全球最大的政治风险咨询公司欧亚集团的全球技术主管 Paul Triolo， 在接受《经济学人》采访时就提到：倘若引领了 5G 市场，中国就可以将自身优势应用在更加有利可图、成熟且最具战略意义的市场中，助力这种新型网络成为一个「中国影响力的载体」。看来，即将到来的的5G时代非常值得期待啊。

## 零售业

### 传统零售

### 新零售

## 能源

## 医疗

## 金融

## 保险

## 餐饮

## 食品

## 互联网

### 游戏

### 医疗

### 电商

### 内容分发

### 旅游

### 外卖

### 金融

### 点评

### 社交

# 企业文化

## 企业家名言

## 组织管理

## 人员激励

## 企业运营

# 古今中外

## 历代中国帝王

### 宋徽宗为什么失败？

徐瑾：宋朝总给人文弱印象；同时，它还是华夏斯文的巅峰，经济发达。靖康之难根源是什么？宋代失败的教训是什么？重读历史，应该学会理解真相的复杂性。

更新于2019年4月15日 04:22 FT中文网专栏作家 徐瑾

宋代是一个矛盾的时代。

前人感叹读宋史常流泪。明代王夫之曾经批判“陋宋”，国史大家钱穆更是表示汉唐宋明清中，宋是“最贫最弱”的一环，“从政治制度上看来，也是最没有建树的一环”。与此同时，宋代在华夏历史中，却又同时是斯文的代表。我们知道，宋代文化经济方面，都曾经达到古代中国的高峰。历史大家陈寅恪就说“华夏民族之文化，历数千载之演进，造极于赵宋之世。”王国维也表示过类似的评价，“天水一朝人智之活动与文化之多方面，前之汉唐，后之元明，皆所不逮也。”

从盛世到靖康之变

这就是对宋代参差不齐的评价。在岳飞与秦桧的黑白对比之外，宋代面目如此暧昧不明。真相究竟是如何？靖康之变是一个很好的透视点。宋徽宗宋钦宗之外，数千名宋代宗室被迁徙北上。对于奉南宋为天命的汉族后人而言，这种耻感迄今没有消失。离开宋徽宗，无法聊宋代。

宋徽宗统治的大部分时期，几乎算得上宋代的盛世，却又如何沦为亡国之君？宋徽宗的形象，因为其对于国家带来的灾难性创伤，在多数历史以及小说家笔下，无非昏庸君主，花岗岩、李师师等花边流言不断。这方面，文学塑造力量超过历史，前有古人《水浒传》，后有近代《金瓯缺》。然而，随着时代更迭，对他的评价也开始变化。尤其，从海外视野来看，宋徽宗形象未必那么晦暗。比如《宋徽宗》一书，就试图以宋徽宗的视角展开论述。

作者是美国华盛顿大学历史系教授伊沛霞（Patricia Buckley Ebrey），她近年来致力于宋代社会文化史的研究。或许与此有关，她对于宋徽宗的评价充满了温情。皇帝不仅仅是一个空洞的符号，而是一个有血有肉的个体，有权力，也有无奈。故事的开始，徽宗刚登上皇位时，首先面临彼时激烈的新旧党争。他尝试改善派系斗争，却无力改变根本格局，这些斗争让几代人都受到残酷影响。而到故事的结尾，即使在金朝的控制下的最后的岁月，徽宗也尽力保持了体面。她的笔，还原了徽宗艺术家特质，其个人修养令人佩服，更重要的是，他的失败也令人同情。

海外学者这类书，是面对海外读者的普及读物。因此，对国内读者而言，材料和信息量不会有太大惊喜，更多是是框架和一些意外的细节。伊沛霞对宋朝保有善意，阅读这本书，也没有惯常读宋代历史的压抑。她的著作带有人文主义色彩，对于中文世界的读者而言，更多提供了相对中立的视角去看宋徽宗乃至于金朝。其写作，对于惯于将历史作为道德说教甚至宣传做法的读者，显然是一次解毒。

军事是失败的主要原因

宋朝为何失败？军事自然是最直接原因。《宋徽宗》一书也提到，从军事而言，宋金没有对抗可能性。这反过来也证明，徽宗诸多作为，并不是导向他失败的根本原因。以此而论，后人将失败归因于徽宗蔡京甚至童贯等人，其实没有多大意义。

从军事出发，可以思考宋代失败的制度根源。金朝等游牧民族的成功，不是因为他们更野蛮，恰恰是因为他们军事技术甚至社会制度更具优势，封建与科层官僚是二者区别。其中，从财政军事可以进一步窥探二者区别。伊佩霞对此着墨不多，笔者尝试展开一二。

伊沛霞的视角与研究背景，使得她的叙述在充满温情之余，也多少在整体穿透力方面显得有所局限，对徽宗的辩护也有所偏颇。比如她认为，西方宫廷糜费与资助艺术家广受好评，借此，她试图论证徽宗被人指责的大兴土木并无过当之处。姑且不论这一做法是否合适，这显然混淆了君主个人财产与国家财产的区别。

没人可以对金钱撒谎。一个国家，最重要的制度其实就是体现在财政之上。拙著《白银帝国》就强调东西方内府财政之别，不亚于中西封建制度的差别。对于西方而言，君主本身就是最大的地主，人君自食其邑。所以无论赞助艺术还是征伐邻国，用的是君主自己的钱。这种封建制的差别，其实历史中可以窥探一些细节。中国皇帝往往幽居深宫，远征甚至被儒家大夫视为失德之举。而欧洲君主其实是利用打猎和巡游树立权威，强化与大大小小各路贵族的联系，巡游中英国君主时时会被任何走近他的人东拉西扯。相反，宋徽宗接见金朝使者都是礼节性的，不谈实际的事。而阿骨打接见宋朝使者，表现却很主动性，很享受谈判过程。

真实的封建是什么

回到财政，我么可以反思财政背后的制度差别，尤其古代封建和君主专制的区别。

封建一词来自日本历史学者翻译，让很多读者误会中国封建从古至今。其实中国的封建制度，在秦汉之后已经瓦解。逐渐从“既封且建”（有爵位、有土地、有世袭），到“封而不建”（不分封、不世袭），土地和附属权力逐渐分离，财政权力也逐渐集中于中央政府来管理。所以，当我们谈论财政制度时候，需要厘清财政收入来源和用途。

中国财政比起西方，更早就分别国家（外）和君主（内）的财政，汉大司农管理国家财政，主要收入为田赋、徭役等，少府则管理皇室财政，主要收入为山泽税、贡纳等。不过这种区分，在汉之后就日益模糊，唐宋之际已经有了区别不明的情况。时间一久，时常出现内府侵蚀国库情形，即，皇帝的私人金库地不断侵蚀国家财政。朱熹就曾表示：“凡之好名色钱，容易取者、多者，皆归内藏库、封桩库。惟留得名色极不好，极难取者乃归户部。”我在《白银帝国》就分析过，宋代内藏虽然有补充国库的传统，但是其存在本来就是对于国库的一种隐性分配，甚至加大了宋代的中央财政集中程度。宋代内藏日益成为内廷主导。这种情况下，宋代国家财政最高的三司（度支、户部、盐铁），本应该掌握内库情况的，反而逐渐失去知情权。结果，导致皇帝对于财权的支配与渗透更为直接。从这个意义而言，徽宗的奢侈不是他的个人特点，但是劳民伤财的指责难以回避。

从更重要的方面而言，宋代财政之所以困难，主要倒不是因为皇帝个人，而在于军事开支。宋军数量最高时达120万人，超过前朝多倍，导致宋代财政长期吃紧。

收复燕云十六州的政治正确

财政和军事互为表里。除了财政之外，军事也可以说是一个国家命运的最大密码。徽宗的失败，长期总是被形容为昏聩无能。但是如果徽宗真的安于做个这样的君主，也许他和宋代的命运反而不会这样。他的悲剧和宋代的转折，恰在于他的“远大志向”。他急于收回祖宗期待的“燕云十六州”，短视地推动“海上之盟”——也就是联合金朝共同灭辽。

燕云十六州相当于北京、天津河北山西部分地区。五代十国时期，被后晋开国皇帝石敬瑭将十六州割让给契丹。说起来，石敬瑭总被嘲笑儿皇帝或者汉奸，但他本身其实是沙坨族。古代常有丢燕云则必祸中原的说法，这对于宋代而言，意味着传统愿望，即只有夺回燕云十六州才是真正统一。这不是徽宗的个人理想，更是宋朝政治中的政治正确。宋太宗时就不断丰盈内部财政，以为未来收复失地之需，“石晋割幽蓟以赂契丹，使一方之人独限外境，朕甚悯之。欲俟斯库所蓄满三五十万，即遣使与契丹约，苟能归我土地民庶，则当尽此金帛充其赎直。如曰不可，朕将散滞财，募勇士，俾图攻取耳。”

燕云十六州的争论，贯穿了北宋朝廷，与新旧党争也密不可分。王安石的富国强兵变法动机来自于此，司马光以祖宗之法不可变的保守主义与王者不治夷狄的说法，其实不过是为放弃这一梦想寻找体面台阶。事实上，无论燕云十六州还是辽国，对于宋朝来说其实是很大的和平红利——恰恰是辽国作为缓冲地带的消失，直接为金国提供了短兵相接的窗口；而金国作为缓冲地带的消失，又直接到了蒙古人的南下。可惜，宋徽宗在盛世光环之下，非要夺取燕云十六州，最后的结果却是北宋灭亡，宋朝向南方大幅后撤。

宋代失败的真正原因

说到这里，大家大概理解，宋徽宗的个人对于宋代的失败作用，其实有些夸大。

首先，从大历史的角度，靖康是中国胡汉文明在融合冲突过程的必然，几乎可以视为南北融合的代价。南宋偏安并非毫无好处，这也使得中国南方得到进一步发展。按照雷海宗先生的区分，中国四千年来的历史可分为两大周。“第一周，由最初至公元三八三年的淝水之战，大致是纯粹的华夏民族创造文化的时期，外来的血统与文化没有重要的地位。第一周的中国可称为古典的中国。第二周，由公元三八三年至今日，是北方各种胡族屡次入侵，印度的佛教深刻地影响中国文化的时期。”

自然，靖康之变带来的耻感，远远超过永嘉之变以及安史之乱。金人被宋人描述如野兽一般，其实宋代宗室作为降虏得到的待遇，自然不好。但是，并不比前人更差，典型如不得不青衣侍酒的晋怀帝。最令中原文人难以接受的屈辱受降仪式，并非金人原创。伊佩霞引用罗文的说法，这乃是金国朝廷中的汉人专家，按照中国古籍拼凑出的受降仪式。春秋时代，确实已经有诸如郑伯肉袒牵羊投降楚庄王的典故。

如果抛开汉人思维，反思这段历史，我们会看到另一面叙事。金国和辽国疆域广大，在海外得到认同不低于南宋，金朝的儒化程度也并不低，对战争和谈判操纵手腕也很高，或许，正是金人的文明而不是野蛮，刺痛了宋人乃至于后代汉人隐秘耻感。

其次，前面说过，宋代的失败，首先是军事的失败，具体体现在兵制。宋代汲取唐代藩镇经验，通过文官压抑武将，使得军人地位与战斗力一路下滑，这其实也是汉代之后兵制的窠臼，要么依靠番兵要么就是没有真正可战之兵。钱穆指出，宋代人那样尚文轻武，好男不当兵的话头也从宋代开始。这种情况，与社会结构关系也很大，一大推动力就下面要说的科举制度。

科举制度的两面性

最后，宋代给人印象是文人主政，探究下去，这其实是科举新贵崛起的时代。

宋代是一个平民社会，这其实也是宋代在遭遇进攻时，难以将庞大经济力量转化为致命武力的原因。南北朝时代，传承儒家正统的，主要不在晋朝，反而是北方的大家族。唐宋之后，优孟衣冠渐成绝响，在新的平民社会中，门阀士族等中间组织被打散。科举制造就了新一代文人，看起来是一个美好时代，方便了皇帝与官僚科层的结合，却并不有利于军事机器的效力。宋朝风雅之下的集权倾向与阶层变异，看起来怪异，其实放在科举背景下，很容易理解。

底层白丁文人兴起，其实几代人就可以改变社会形态。平等看起来是好的，但是可能带来的冲击也是实实在在的，尤其对阶层的冲击。当贵族不在了，只有皇帝的亲族作为藩屏，当门阀不在了，只有士大夫阶层。到了明清，更是只有科举出身的文官集团。阶层越弱，皇权越集中，国家的官僚化越明显，社会的散沙化也是，这其实是所谓陋宋的根源所在。毫不奇怪，丞相权力也是从宋代大为削弱，为日后君主专制埋下制度伏笔。

类似的情况不仅仅是华夏特色。日本有经济学家论证日本战后的时候就说，明治维新时代的人是有精英主义的倾向。指挥战后增长期这代人，基本是战前受教育的，八十年代九十年代是战后平民教育一代走上舞台的时候，却表现出领导力无能。战前日本人一两代中，尚且分为不同群体，古代中国社会更复如是。

我以前对宋朝有好感，也在公号《徐瑾经济人》说过，自认算是半个宋粉——这倒不是因为宋代优待文人，主要是宋代的经济成就。但是，过分吹捧和过分降低都不是历史的真相。宋代被称为中国的现代时刻，甚至算是第一个海上帝国。然而通过历史，我们也要学会更多理解宋朝的复杂性。

宋代的文化和经济辉煌的确耀眼，但是这种辉煌，是不是具备可持续性？是不是以消耗前人积累，恶化后人影响位为代价？更重要的是，无论军事组织还是科举等制度，宋朝最开始的改革，也许最初并没有那么坏，但是在日后演化中却走向更糟糕的结果。这不是宋徽宗以及其同辈可以体会到的代价，却和他们难脱关系。

## 历代中国名人

## 国外历史人物