



# 秦朔：流动性与我们的未来





7月中旬去了成都、海南和长沙，这是奥密克戎疫情暴发后我第一次离开上海调研。调研的题目不是疫情防控，但行程中确实感到，影响当下经济的诸因素中，疫情排第一位。一旦疫情消失，经济反弹力还是挺强的。

如何尽可能减少对人流、物流等实体流动性的“冻结”？如何创造新的流动性，激发活力？和大家做些分享。

### 实体流动性比资金流动性重要

俗话说“大疫不过三年”。这里的“三”和“三人行必有我师”一样，是虚指。如果按兰州大学黄建平院士团队的预测，新冠大流行将在 2023

年 11 月左右结束。那就是四年。严重希望这是错的。

如果“三”变成“多”，疫情就这么滴滴答答停不了，怎么办？

一是不能松懈，防控要常态化，一旦发现问题处置要快；

二是要实事求是，科学抗疫。

上半年中国的广义货币同比增长 11.4%，流动性是充裕的。但并没有化成多少经济动能。因为疫情使实体流动性受阻，实体动不起来，对资金的需求就提不上来。实体流动性收缩，就算资金流动性扩张，增长还是很难。

6 月份制造业和服务业 PMI（生产者价格指数）重回扩张区间，不是因为资金多了，是因为疫情影响减弱，实体流动性开始恢复。

理解了这一点，则稳经济、保就业的首要策略，是在不影响防控大局的情况下，尽一切可能恢复实体流动性，将不得不“冻结”的范围、时间尽量压缩。7 月 29 日国务院联防联控机制提出核酸检测结果将全国互认，就有利于减少不必要的流动成本。

有领导说，他所在的区出过几例阳性感染者，他六天六夜几乎没合眼。

“经济有压力，但疫情压力比经济压力大得多。”对他们应该减压。

在三亚，我去了中免集团旗下的国际免税城，当天客人有 1.8 万多人。

6 月底三亚酒店的客房入住率已有 70% 多。是挺不错的数据。但上半年海

南的 GDP 只增长 1.6%，低于全国（2.5%）。主要原因就是 3 月到 6 月，作为海南最重要客源地的北上广的客人基本来不了。

“北上广一管控，海南的人流立马就跌到地板上了，三亚凤凰机场人流最少时一天的旅客进出港不到 2000 人。”

查了一下数据，7 月 1 日至 22 日凤凰机场进出港旅客量突破 100 万人次，相当于每天近 5 万人次。5 万和 2000，这就是流动性的正常和非正常之别。

在成都听到，上海疫情最严重时，由于集成电路产业链和物流的问题，成渝两地的电子信息产业特别是占全国很高比例的笔记本电脑的生产也受到影响。

城市与城市之间同频共振，东边不亮西边的亮度也不行。

调研中也感到经济确有韧性，一旦流动性恢复，反弹也很强。

在上海新沪商联合会举行的座谈会上，首旅如家酒店集团总经理孙坚说，他们在全国有 6000 多家酒店，10 万多员工，疫情严重时每月亏几亿元，首旅在长安街一家饭店 700 多间客房只开到 30 多间。6 月 29 日工信部宣布取消通信（大数据）行程卡“星号”标记后，很多省的旅游、商务订单逐渐恢复，暑期休闲旅游的预订量也开始攀升。进入 7 月，首旅如家集团单日入住率超过 90%的门店已接近 1600 家，满房酒店近千家。

孙坚说，消费底盘是在的。上海恢复正常后，一天内携程上对三亚的

搜索量增加了 500%，飞三亚的公务舱机票从 1400 多元涨到 4800 多元。

座谈会上还听一位在浦江两岸经营着 10 多家高端餐馆的企业家说，前一段他每个月亏损 1000 多万元，他们有上千员工。“但只要能正常化，因为客单价高，我们满座率做到接近 30% 财务就能打平。”

在长沙，我问出租车司机疫情的影响，他说：“这几个月，有时收入 2000 多元，有时 4、5 千元，现在是 1 万元左右。完全和疫情与封控情况相关。”

孙坚说，首旅如家现在生意最好的不是北上广，是四五线，因为不太受疫情影响。他们 35% 的客房在四五线，是生意中最坚实的部分。

小结一下，实体流动性比资金流动性重要的多，只要千方百计将对实体经济流动性的影响减到最低，经济的内生动力就会有较大恢复。



一定要主动打破僵局，抢抓机遇。坐着等，生意只会越来越少。

China@Moments



如何主动创造实体流动性？

对出口型企业来说，订单就是生命。

上半年中国货物贸易进出口总值同比增长 9.4%，出口增长 13.2%，很了不起。但也听到，上半年的生产很多是靠去年底就确定的订单。今年海外的工厂纷纷正常化，国际品牌商和零售商对中国制造的依赖在降低。长三角、珠三角不少出口企业都面临着“订单荒”。

为解决这一问题，宁波市政府最近牵头包了一架东航的商务飞机，让出口型企业代表到欧洲，在线下稳订单，抢订单。这是全国首架拓市场商务往返包机。7月10日从宁波飞往匈牙利的布达佩斯，7月22日返回杭州萧山机场。期间共有180人双程或单程出行，70余名涉外商务人员奔赴匈牙利、波兰、法国、德国、西班牙、荷兰、捷克以及意大利等国开展相关商务活动。

三年没有出过国，只靠线上、电话、传真等方式，和客户距离越来越远，失去了往日的温度。带着大包小包样品和客户面对面，眼见为实，让客户感受到自己的真诚，效率也大大提升。

生产儿童益智玩具的宁波宝林达公司总经理魏国文说：“自2020年初疫情开始，已经882天没见过欧洲客户。这次走访了预约的10个客户，7个老客户，3个新客户，走了匈牙利、荷兰、意大利三个国家，共收到意向年订单1000万欧元。”今年上半年，魏国文发现接单量在下降，此次

获得的意向订单，可以支撑今年销售额的 1/3 左右。

宁波瑞曼克斯门窗配件公司总经理丁言东说，去时行李箱是满的，里面是样品，回来也是满的，是客户下单要做的新品。他走访了 7 个客户，拿下近 200 万美元的订单。他说，中国制造的土、人工成本优势正渐渐消失，同类产品如果从土耳其出口到欧洲可以享受零关税，所以部分海外客户开始寻找替代方案。他就有被替换的风险。而主动去，当面谈，就把业务稳住了。

宁波联邦昌运公司执行董事孙崇龙作为“进口大户”，在匈牙利签下 5 年进口 2 亿美元的牛肉订单，在拉脱维亚签下 5 年进口 1 亿美元牛肉和羊肉的订单。他说面对面的交流和邮件沟通的效果完全不同。他在现场为工厂负责人演示了符合中国消费者要求的切割和包装方式，工厂负责人欣然接受。联邦昌运也成为两家欧洲知名企业的中国区总代理。

其实欧洲客户对宁波企业也充满期盼。现在是夏季休假高峰，但得知中国客人要来，不少欧洲企业都取消了假期。中国有产业链和大市场双重优势，无论是从中国进口还是向中国出口，都很有吸引力。

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_44659](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_44659)

