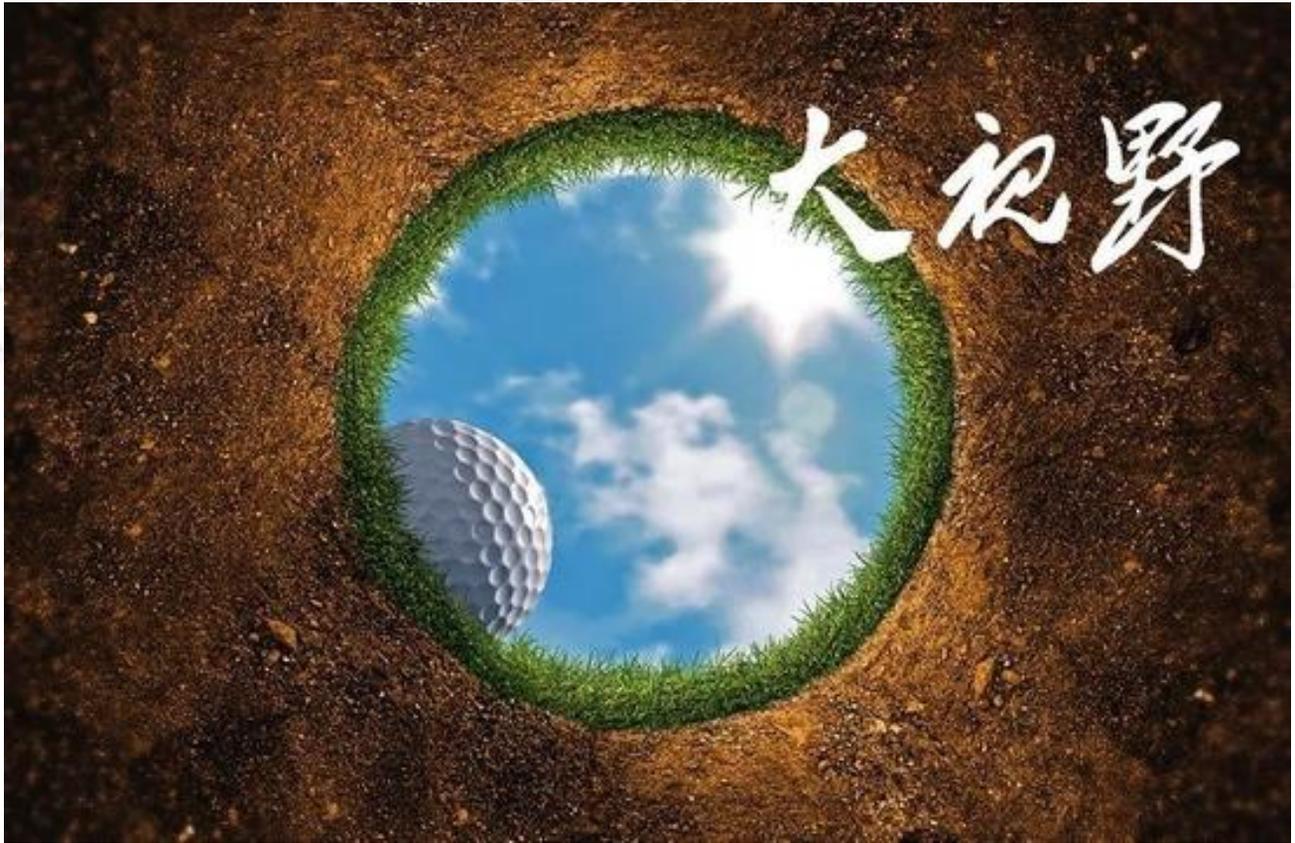




秦朔：找啊找啊找机会





精忠报国是中国文化的底层逻辑之一。从经济角度看，这个逻辑就是产业报国，创业报国，富民强国。这也是我无论阅读、调研、写作，冥冥中始终在牵引的逻辑。

这篇文章是为了回答最近不少朋友的问题：接下来的机会在哪里？

我们习惯了机会和资金供给都特别充分、易得的年代，“猪都能上天”。而眼下面临的是普遍的产能过剩和内卷加剧，外部和内部增长动能不足，市场集中度与竞争门槛提高，一二级市场水位下降，政策不时反复等等，所以觉得“做什么都难”，总想找到新的机会红利，如新产业机会，或政策扶持型机会、洼地套利型机会。

我把这一问题给了多家有代表性的 VC、PE 机构，等他们反馈后会专门写一篇文章，介绍 VC、PE 眼中的中国未来。这里主要谈谈个人理解。



从政策导向中找机会

中国经济的政策导向越来越强，各种政策支持力度也越来越大，可以说国家意志、国家资本的驱动力，已远超市场资本、社会资本。所以，要回答“接下来的机会在哪里”，首先要认真学习十四五规划等国家方略，看国家支持什么。

我接触的很多企业家对此问题的回答都是“听党的话，走市场的路”。不少投资人也说，现在是“百年未遇之变局”，国家对于安全、自主等因素的考虑不断提升，所以军工、信创、解决“卡脖子”问题、强链补链、一带一路等等，都是重要的投资主题。

其实在中国投资的很多跨国企业也是如此。去年 12 月，我和通用电气第 9 任董事长兼 CEO 杰夫·伊梅尔特有一个远程视频对话，他说了这么一段话：

“我经常读中国的五年规划，也让团队去研究。如果回顾过去，我看到（在中国）投资是非常重要的。因为基础设施建设能让中国更具竞争力，如修建机场、铁路以及新的建筑。如果我在中国，（未来）我会更加注重有些大的产业方向，比如绿色技术、清洁技术，因为这些技术会有颠覆

性的力量。同时，我也会将一些数字技术从消费者端转移到工业端，让工业更具有竞争性和创新性。最后，我觉得医疗对于一个正在老年化的人口是非常重要的。”

绿色、清洁、产业数字化、医疗，这是伊梅尔特看到的机会。去年和原中国银监会主席刘明康先生交流，他也有类似看法。他提的未来发展公式是“ESG+数字化”。当企业愿意在 ESG 方面真正努力时，投资者是愿意付出溢价的，数字化则会帮助企业实现上下游的数据连接，提升整个产业链水平。

“十四五规划和 2035 年远景目标纲要”，19 篇 65 章 7 万多字，看完不容易，我给很多企业家的建议是，让秘书把其中的 20 个专栏打印下来，大致就能看到未来的产业、技术、区域发展等方向。

平台经济很可能是今天中国最大的工作舞台。



现实中的机会状况

政策导向解决的是宏观大方向问题，14 亿人的日常生活，近 1.7 亿市场主体到哪里找饭吃、吃好饭，又是很现实、很具体的问题。

我举几个最近接触的例子。

第一个例子是一位滴滴司机。

他来自河南南部某县。17 岁就到广东学美发，干过 N 多小生意，折腾了近十年，去年到上海在川沙租了个房子，开出租。老婆带着两岁的孩子跟他在一起。每个月收入 1 万多元，最好的情况(每天开 14 个小时左右)收入 1.7 万元左右，很满意。他这十年，最大的感受就是自己开店难。开个店要投十几万乃至几十万，不确定性很大，不仅钱投进去，人也陷进去，干不了别的。而开滴滴最大的好处是只要干就有钱挣，且除了抽成没有什么别的交易成本。不像父母在老家镇上开饭馆，求人来吃饭，官员和亲戚有不少赊账，也很难讨要，交易成本很高。最后父母干脆把饭店关了，只做早餐。因为是门面房，没有租金，早餐五块、八块、十块的，都是现金，所以这个生意还能做下去。

他所在的县，出去打工的人很多。当地有两种生意很热火，一是到各地特别是广东收毛线，清理好再卖出去；二是“跑票”，就是帮各地的各种演出推销票务，主要是找到有“话事权”的官员（如武装部部长、县市

某个常委)，让他们给相关企事业单位打招呼，一买几百张（如每张 500 元），演出都会有个正确的名头，领导也方便说话。靠着在各地“跑票”，县里有人挣了几百万、几千万。他们事先和演出方谈一个最低票价，中间的差额就是市场空间。

政策导向是高大上的机会，而很多地方普通人的营生则是这样的机会。我打出租常和司机聊天，很多都自己创过业，但现在都不创了。因为不确定性和失败概率很高，万一还不上债，还可能列入失信名单，有诸多限制。

没有太高学历、关系、背景的普通人，很难有高大上的创业机会，而一般开店办厂做生意的难度也越来越大，所以很多人选择了外卖、快递、出行等平台，以获得确定性收入。

这种情况令我感到，大部分普通年轻人现在希望的是成为旱涝保收的自主职业者，而不是当小老板。高校毕业生则集中于考公考编考研。所以，“谁还愿意当老板”已经是一个问题。民间的创业风险偏好在收缩，不愿冒险了，很多人也冒不起险了。

为什么一定要保护好、发展好平台经济？我也有了新的理解。平台很可能是今天中国最大的工作舞台。通过平台，供需直接对接，劳动者立即得到回款，交易成本很低，不像开门做生意有那么多麻烦。

第二个例子是春节期间和几个同学交流，讨论的主题就是机会在哪里。

一位做展览的同学，前几年做了不少政府博物馆、规划馆、主题馆等，

因为应收账款多，现在基本不做了，改做零展。他说零展像办婚礼，不付钱不搭建，最多有 10%尾款收不回的风险。疫情结束后，线下展览、海外展会还是有很大市场的。

一位做不良资产处置的同学的体会是，做不良处置，民企和国有比只有一个优势，就是内容运营。国有公司有低成本资金优势，银行和银行系不良资产处置公司之间还可以左手倒右手，加上很多资产已经供大于求不好处置（如房地产），所以一定要走运营之路，也就是从不良资产包里找到一些通过运营可以增值的资产。他把一个仓库改造成了办公园区出租，还经营了一家老人护理院，都是年年有固定收入和利润的资产。他说自己特别幸运的是三年前就不再碰新的房地产项目，旧的慢慢消化，差不多快完了。虽然总的管理规模比以前降了很多，但安全上岸了，吃的香睡的稳。

还有两位同学，一个不久前到新加坡考察，一个已经在泰国投资。他们看到的是新加坡作为亚太节点性总部的机会和泰国与欧美日等经济体关系良好的优势，如果在泰国投资建厂，取得泰国原产地证书，能绕开一些贸易壁垒。

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_51745

