

从2006年开始，我意外地进入一家服装企业干企划，从那以后，大概在服装行业一共干了十年左右。

这是我做过最长的行业，以致于我现在每次去逛商场，看一眼服装品牌，就知道是哪里的牌子，吊牌价倍率，至于一家店的装修成本、人员成本、商场扣点、客流转化率、坪效等等，站在门口看个十分钟就能估个大概，几乎到了信手拈来的地步。

我跟其他男人不一样，我到现在还很爱逛商场，拿起一件衣服就忍不住算它的成本，活生生搞成了职业病。

后来我离开了服装行业，在网络上卖过手机、台灯、电动摩托、护肤品、小家电等，从事这些行业后，我突然惊醒过来：

原来以前干服装行业TM这么苦逼！

好多行业只要将产品弄好，常常一两年才换一次产品，平时就安安心心做营销，SKU也不多，不需要太多仓库，销售进入正轨后，一两年都不怎么操心。

而服装行业是如此痛苦，一年四季要更新四次产品，齐色齐码导致SKU又多又杂，每年要不断循环地设计产品、发单、质检、拍画册、搞订货会、商品上架、下架，加上实体店设计、各省招商等等，一年到头把全公司搞得疲惫不堪，很少很少有休息时间。

最痛苦的是容易积压库存，服装公司辛辛苦苦赚来的那点微薄利润，最后都变成了库存堆在仓库里。

我曾经去过国内几家一线服装公司的仓库，那库存多得堆在货架上一眼望不到边，过季的衣服很难卖掉，三年后衣服都老化到只能当抹布处理。

做了其它行业，我才知道以前在服装圈过的什么日子，又苦又累又操心，利润薄风险高工资低，服装跟餐饮一样，是深度劳动密集型低端产业。

尝试了别的行业后，我下定决心这辈子不碰狗日的服装，小日子也过得轻松多了。

我一生最放松的时光是2017年到2018年，每天上班两小时就把活干完了，每个月还能挣不少钱，每天就开着辆破车到处爬山、逛野湖，在深山里追着野狗和白鹭跑。

直到我后来莫名其妙做自媒体了，还全国到处跑，因为我常年在珠三角工作生活，接触的都是私企，但在全国大部分城市，拿出来当案例的常常都是当地国企，好家伙，突然发现，还有挣钱更轻松的！

特别是烟草、石油、银行、通信几大行业。

我在湖南常德调研时，发现这里有家特别舒服的龙头企业，就是生产芙蓉王、白沙烟的常德卷烟厂。

这家工厂正式在岗员工仅2600人，算上其他分厂以及临时工之类8500人，正式员工工资一般在8千到一万一个月，五险一金和奖金另算，2020年产值563亿，纳税达到了湖南省第一，是常德人打破头都想进的企业。

2020年常德的纳税达到了312亿，全湖南排第三，烟草公司贡献巨大，而我老家邵阳没这种好企业，纳税只有可怜的66亿，排在全省第10-----内地城市都没有充分工业化，纳税金额都很低，像沿海的东莞2020年纳税额就达到了1775亿元，邵阳连东莞的零头都不到。

高额的税金使常德在湖南看起来像个另类，他们的基建比湖南其他城市明显要好一些，道路宽阔整洁，道路两旁绿树成荫，这些都是良好的财务状况带来的基建福利。

常德卷烟厂只是全国卷烟厂的细节展现，中国3.5亿烟民，2021年抽掉的香烟纳税总额高达1.35万亿元，刚好等于中国当年的军费开支。

香烟的利润极高，一包65元的软中华，其成本大约不到3块钱，使香烟行业整体毛利率达到了74%。

所以香烟的税率也极高，一包50元的香烟，烟叶税、增值税、消费税、城建税、印花税、企业所得税、个人所得税加起来要占23.82元。

香烟行业的高利润、高税率，是国企垄断的结果，在中国私自生产香烟是要吃牢饭的，外国品牌也无法进入中国销售，香烟也不是什么高科技行业，几百年技术口味不会变的那种，垄断起来收益稳得一批。

现代的香烟垄断，就是古代的盐铁专营，是为了政府运营创造稳定收益的重要来源。

石油企业也差不多爽。

像我调研过的延长石油、大庆油田，石油企业的工人在前期建设时，苦是真的苦，开荒牛一样苦，但只要把摊子搞定，企业进入正轨后，后面收益爽得飞起，退休金也相对较高，石油员工通常都有较强烈的优越感，一直到全球石油价格下跌，或者油井采完，石油工人的优越感才逐渐消失。

后来我发现，赚钱容易来钱快的大行业，好多都是被国企垄断的，民企干的都是竞争极激烈、利润相对较薄的行业。

比如苦逼兮兮的服装、餐饮行业，行业内卷热火朝天，内部厮杀极其惨烈，我十年前圈子里熟悉的服装品牌，比如美特斯邦威、森马、以纯、班尼路、真维斯等，现在商场很少能找到他们的店铺，基本已经死得七七八八，美邦这个龙头老大，2022年半年报亏损了6.2-6.8亿元，连员工工资都开始拖欠。

拖欠员工工资是一个非常危险的信号，一家正常的企业不到山穷水尽，绝不会拖欠员工工资，因为拖欠工资太伤公司士气，但凡脑子正常一点的老板，都不会为了这点蝇头小利让公司凝聚力和声誉造成损害。

我自己在经营企业时，绝不会动发工资的现金流，因为我打工15年，知道打工极痛恨拖欠工资的行为，基本上这家企业有一次拖欠工资，同事们第一反应就是这家公司肯定要倒了，大伙快跑啊，再不跑来不及了。

目前的民企数量，从2012年的1085万户，增长到了2021年的4457万户，也占到了全国企业总量的92%。

中国民企500强里，有近六成在制造业，达301家，具体细分是钢铁行业65家、综合类商业（比如复星集团，珠宝制药地产医疗啥都干）36家、建筑业34家、批发业29家、机械制造28家、计算机通信27家、石油煤炭25家、房地产25家、有色金属20家、化工类18家、软件业5家。

制造业的老板都是闷声发大财，不像房地产老板那样张扬，像青山控股、中天控股、多弗集团这种，许多人一辈子没听过他们名字。

当然我们不能盯着这些民企500强来分析问题，2021年净利润1238亿的腾讯、1137亿的华为、577亿的阿里，是民企里最靓的仔，中国绝大部分民企是一年几百万到几千万的营业额，养着十几到上百号人，挣着5%到15%左右的净利润，公司上上下下为了活下去操碎了心，总体是相当苦逼的。

但是民企承担了全国最重要的就业任务，全国城镇80%的就业是民企解决的，2021年全国城镇总就业人数达4.68亿人，也就是3.75亿是民企消化掉了。

上面列出的全国民企500强，2021年总共只解决了1094万人的就业，这部分的高薪人口不是普通人的数据，还有3.65亿人是苦哈哈拿着四五千块钱一个月，每天累死累活地干。

我常年从事的服装行业，就业人口达1620万，上游的纺织业另养活了1103万人，我们每年生产712亿衣服，创造4.5万亿销售总额。

中国餐饮行业就业人口达3000万，分布在全国930万家门店里，一年产业规模达4.7万亿元。

中国另有1100万滴滴司机、700万外卖小哥、450万快递员、1700万货车司机、1120万美容美发人员（120万家理发店）、2000万收银员（700万家小卖部）、1000万沐足技师（30万家沐足企业）、5000万建筑工人、1.2亿制造业工人等等，这些才是中国的基本盘。

这些人才是中国就业的主力，他们没有高薪，平均月收入在4000-6000之间。

比如建筑行业的农民工，平均月薪是4699元，收银员多在3000-4500元，快递员一般在5000-7000之间。

是中国的民营企业，和这些默默无闻的平凡人，贡献了50%的税收、60%的GDP、80%的城镇就业。

这些苦逼的民企，创业成功率大约只有5%，每年都在艰难求生，一有风吹草动就无比紧张，常常受不起折腾，光2021年就有390万户民企注销。

根据我跑全国各省的观察，一个地方上有几家大国企，会使当地GDP看起来还行，但惠及不到大部分人，因为大国企往往能带动的就业十分有限，所以河南河北好多城市，GDP看着还可以，但人民生活质量明显要比湖南湖北差。

只有民企活跃的地方，才可以提供充分就业，人民的生活质量才有保障，而中国的民企，主要集中于浙江、江苏、广东三省，次要集中于上海、山东、北京、福建几地，普通人想要好好工作，就只能往这几个地方跑。

内地的成都、武汉、重庆、长沙、郑州、西安、合肥、昆明、贵阳、南宁这几座城市，看起来都比较繁华，但这只是浅表现象，实际上这些城市因为民企数量较少，想在这些城市找一份稳定的高薪工作非常困难，有大量年轻人无法就业，被迫前往长三角珠三角找工作。

民企往几个地方扎堆也是没办法的事，因为产业上下游都要放在一起才省成本，而长江入海口和珠江入海口就是成本最低的自然选择。

内地大城市里，尤其成都、武汉、郑州、重庆四座城市人口太多，常常只能向求职者提供销售、客服这种基础型岗位，面试的时候HR一顿瞎忽悠，分分钟月入过万，真正谈工资就只能给到2500至3000元的底薪加提成，小伙子好好干，我们公司前途无量。

在这些城市，年轻人能上20万年薪的工作岗位，其实十分稀少。

一条简单的总结：

国企多的地方，当地大部分人不一定富裕，民企多的地方，当地大部分人肯定相对富裕。

以前我介绍湛江时，介绍过当地最大的企业是中科炼化，2022年这家企业完成千亿产值，差不多相当于湛江一个市25%左右的GDP，湛江四大企业年产值相当于全市一半GDP，但贡献的就业太少，湛江普通民众并不富裕。

其实洛阳、唐山、大庆、岳阳，也差不多是这种情况。

有些地方的高人均GDP，含有大量的水分，主要就是大国企撑起来的。

国企手拿烟草、石油、通讯等垄断部门，看起来是过得爽，但爽是要付出代价的。

因为国企要做一些社会公共服务的行业，比如发电站、网络基站、自来水、水库；也要参与投资巨大而回报周期极慢的项目，比如航空航天、铁路、公路等；另外还要将赚来的钱拿去建设军队保卫国家，并要保证军工企业的发展，比如军改、歼20、航母。

成飞沈飞这种军工企业，一开始是肯定不赚钱的，可能一亏亏几十年，需要国家慢慢投入养活，这种行业民企害怕风险不会参与，更没有那么多资本亏这么长时间。

所以不要看到国企搞垄断效率低就仇恨国企，也不要看到民企利润低草台班子就瞧不起民企。

他们各有各的职责，各有各的作用，他们是协作关系，不是敌对关系。

在2000年代，中国许多媒体天天抨击国有企业，我曾经深受影响，以为私有化可以解决一切问题，一私有就有了效率和质量，现在想来当初的想法真是幼稚。

在2020年代，社会风气一变，中国开始整治资本无序扩张，年轻孩子一听到资本两个字就会怒发冲冠，民企突然战战兢兢，生怕有一天被国有化了。

前面说阿里2021年净利是577亿，但阿里2020年净利还是1512亿，阿里下跌之惨重有目共睹，原因也是众所周知。阿里、滴滴、美团等不断遭到处罚，突然成了中国民企老板心中的一块心病，害怕自己成为下一家被处罚的公司。

活下来的民企老板苦熬大半辈子，才累积下手里头这点资产，见到这种现状，突然失去了安全感。

在俄乌战争、新冠疫情，以及经济下行的叠加影响下，民企老板内心惶惶，去年政府推出新版的农村供销社和国营食堂，社会心理冲击相当大，我见到一家投资公司的人时，他们甚至直接问我这是不是又要全面开始搞国有化了？

他们说他们常年跟私企老板打交道，会不会全面国有化，都快成了私企老板们的一块心病。

我费了老大劲跟他们解释，供销社其实是国营农业公司，国营食堂其实是城市社区福利设施，是旧瓶装新酒，又讲了民企与国企的不同职能，才让对方略放了心。

中国国情特殊，在改开前全国没有私企，许多人害怕回到改开前的状态，大量私企老板出生于1960-1970年代，他们对改开前的生活还十分熟悉，作为私企老板，产生这种恐惧感是正常的。

新中国前三十年的境遇极其特殊，可以说拿出全国资源全力保主权，是在这种特殊背景下，才使新中国的发展一直受到极大打压，前三十年没有私企，是当时高压生存环境下，各种特殊现象之一。

新中国成立后，其实只有第一个五年发展计划是顺利执行的，国家经济发展也就正常了几年。

从“二五”开始，就因为中苏关系破裂被打断，之后美国入侵越南，我们同时跟美苏两线敌对，被迫启动了大三线建设，以保住我们那点来之不易的工业火苗，将原本就不挣钱的工厂陆续迁到中西部。

这一系列举动给国家造成了极沉重的财务负担，使中国迎接一波又一波的经济危机，以及其它衍生的社会危机，直到尼克松访华中美关系和解，我们才有机会腾出手搞经济，而此时距离第一个五年计划已经过去了整整20年。

改开前中国跟世界巨大的差距，其实就是这20年，我们经济原地不动，而世界的剧本都从欧洲复苏走到亚洲四小龙了。

前三十年高压发展路径，使我们被迫坚持搞城乡二元化，以对冲1958-1978年这20年的经济痛苦，等到1978年宣布改开，1982年中苏关系缓和，国家进入正常的经济发展阶段，城乡二元化逐渐瓦解，农民也开始进入城市，这时候私企才得以有空间释放出来，从1984年开始，中国第一家私企光彩实业便正式诞生。

前三十年的全面国有化，是特殊环境下的产物，如果我们“二五”没有被打断，民营私企诞生的时间将会大大提前。

民企是解决民间就业的最重要手段，没有谁脑子不清醒要把民企都国有化，民企能干的事情国企干不了，比如服装和餐饮这两大行业，这么苦逼琐碎利润低，国企绝不可能干好。

强行国有化不仅会把这种行业折腾死，还会把经济拖进死胡同，造成激烈的社会矛盾。

中国民企老板完全可以把心放肚子里，这种事情在中国不会再发生。

事物往往具有两面性，比如房地产的发展解决了地方政府的财源，但房地产也带来了极大的经济泡沫，需要挤压泡沫刺破危机。

民企的无序扩张有时候也会给社会带来动荡，阿里当年惹上麻烦，就是因为那场演讲关系金融，而金融素来是不能轻易动摇的领地，以此为分界线，引发了一系列对互联网企业的整治。

但我们应该注意到，对民企的部分扼制只发生在互联网和房地产，实体制造业的民企没有惹上任何麻烦，民企500强还是大量扎堆在钢铁机械综合商业，部分互联网公司扩张有了阻力，利润下降了，但并不是生死问题。

这说明这几年来，对于一部分民企的整治，是经济上的踩刹车，而不是要将民企国有化，民企老板们的担心是多余的。

从2022年末开始，大量支持民企发展的消息陆续传出，房地产也能正常融资，说明踩刹车的阶段过去了。

从2023年起，房地产和互联网应该是渡过了最艰难的阶段，会回到过往的状态。

文章结尾我想讲一个故事。

好多年前，我一朋友去俄罗斯旅游，到莫斯科时，他花了500美金，邀请俄国一位著名的历史学家共进晚餐，只为了听听这位历史学家分析俄罗斯民族。

那位学者说，俄国人有十分偏激的一面，列宁时说搞社会主义，就全国人民一扭头彻彻底底搞社会主义，沙皇一家都给杀了，到叶利钦时说搞私有化，就迫不及待急吼吼地搞起来私有化，结果把国家搞成现在这个鬼样子。

做事情不留缓冲余地，是造成俄罗斯今天身陷危局的重要原因。

我们在摸索中国经济发展时，切不能走俄国人的老路。

民企与国企到底怎么发展，配比是多少？各自负责哪个领域？谁擅长做什么？谁不擅长做什么？这都是我们花了几十年慢慢摸索出来、实践出来的。

我们要尊重每一种合法合理的经营方式，不瞎折腾，有利于人民的，就是最好的。

我们要记得：

国企是星辰，民企是烟火。

国企是国家的上限，民企是国家的下限。

他们是相互协作关系，他们不是相互敌对关系。