

要正确认识老美所谓的痛苦消费

猫哥原创

这几天，刘某国师的一番言论流传甚广，大致意思是老美号称全球最大的消费国家，实际上其商品与货物消费是不如我们的，老美真正比我们高的是服务业消费，包括法律、金融、保险这些，这些服务消费金额虽然很大，但是对于老百姓却是属于痛苦消费。消费金额越大，老百姓痛苦指数越高。

说实话，刘某国师的这个言论影响很大，但是实际上对也不对。今天就来给大家聊一聊这个问题。

服务业消费特别是法律、金融、保险这类的消费到底是不是痛苦消费？我觉得这个问题要一分为二的看待，服务业消费有两个对象，一个是针对c端，也就是普通老百姓，一个是针对b端，也就是企业，这两个对象的服务业消费是不同的概念。

实事求是的说，针对C端的确实是消费金额越高，弊大于利；但是针对B端，金融、保险、法律等服务业消费水平越高，意味着经济越发达，社会越规范，这绝对不是痛苦消费的概

念，反而是消费水平越低，整个经济运行就越痛苦。

为什么？

我们一个一个来说。

有过商业经验的人都应该很清楚，同样是做生意，在国内小城市与大城市完全是两个不同的概念，大城市的企业与政府更讲规则，而小地方的单位更讲人情。

十几年前我在西部某落后地区做项目，当时甲方老板就直言不讳的说，这个合同我认就是合同，不认就是废纸。说实话，他说的这番话就是现实。

你即便签订了合同，但是要顺利履行，就一定要与甲方处好关系，甲方就是爸爸这个概念可谓深入人心，当乙方的自然就是孙子，甚至要甲方按时付款都是天大的恩惠，仅仅就是为了让甲方按合同付款，乙方就要耗费大量精力去陪甲方爸爸，包括但不限于陪吃陪喝陪玩等等，这就是经济不发达地区做生意的潜规则。

但是欧美国家做生意却完全不是这样，与外资做过生意的都有一种明显的感觉，就是甲方履约精神很强，不用去三倍，按时外资企业就付款了。为什么会有这么大的差别？

原因就是欧美国家，经过几百年市场经济的沉淀，法律服务在GDP占比越来越高，美国大致是接近3%，中国沿海城市大致是接近0.8%，法律服务占比越高，意味着企业运行越来越规范，对于大企业而言，利用甲方优势去侵占乙方利益短期可能获利，但是从长

远来看，损失的却是整个产业链利益，作为最大的甲方损失也最大。

另一方面就是法律服务占比更高，就是所有企业都讲规则，最后所有的企业都能从规则中受益。

而在国内，大城市的大企业慢慢开始有这个意识，但是在小地方，人情永远大于法律大于规则，这就是大城市越来越发达，小地方永远落后的一个重要原因。

谈了法律，我们再来谈谈金融服务。

假如现在有个项目需要投入一个亿，我自有资金也有一个亿，那么我该是选择自有资金全额投入还是从金融机构贷款一部分投入呢？

很多人可能会说，那还用说，肯定用自有资金投入啊，凭什么让金融机构介入白白付出资金利息呢？
（存款利息与贷款利息是有差别的）

但是这个答案是错误的，真正的大企业遇到项目哪怕是自己有钱，也一定让金融机构介入。

为什么？

因为风险控制。

企业要投入一个项目肯定也要做可行性论证，但是这个可行性论证未必就一定正确，但是如果让金融机构介入，金融机构要对这笔贷款负责，同样也要做完整的可行性论证，要做资金的风控评估，这就相当于对这个项目做了二次保险。

另外，金融机构消息灵通，在介入项目的同时，还可以提供很多企业不掌握的信息，这些信息对于企业规避风险是有巨大作用的。

对于真正大企业而言，投资项目当然是为了追逐利益，但是在追逐利益的前面一定是资金的安全，风控才是第

一，金融机构介入是为项目投资最好的风控手段，那点利息差与风控相比就是洒洒水了。

谈了金融再谈保险。

市场经济风险无处不在，即便风控再好也会遇到不可预测的风险，在这样的环境下，保险就是一个为市场经济兜底风险的最好模式。

举个例子。

海运大家都知道是最便捷最发达成本也最低的物流模式，但是大家你是否知道，海运与保险密不可分，没有保险机构兜底，就没有现代海运业。

在大航海时代，海运属于风险高利润高的行业，一船货物运送出去，一切顺利可能赚几倍利润，但是遇到风浪就血本无归。在这种情况下，只有最有冒险精神的商人才会去做海贸，但是一个社会有冒险精神的毕竟是少

数，少数人做海贸不但成本高，而且很难取得较大发展，在这个时候就出现了保险业务，你按照货物价值给我5%，出了事我给你兜底，有了这个兜底机制，所有人都可以做海贸，同时也将海贸成本降下来了。

市场经济同样如此，因为风险无处不在，如果保险业务能深入到经济运行各个层面，有了这个兜底机制，经济才会越来越活跃同时越来越发达。

所以欧美国家经济运行就是这样的情况，签了合同能保证履行，能按时付款，大型项目金融机构能深度介入，做二次风控，同时还有发达保险机制进行一定程度兜底。

对比一下国内的商业环境，这方面差距还是蛮大的。

现在国内大致是这样的情况，沿海地区大城市，法律、金融、保险费用每年都是两位数增长，经济运

行越来越规范，虽然与欧美还有差距，但是这个差距在缩小，但是中西部落后地区，法律、金融、保险费用增长缓慢，这些地区经济运行方式还停留在讲人情阶段，距离讲规则至少还有二十年以上的差距。

回到之前的主题，法律、金融、保险费用对于一个社会是不是痛苦型消费？

对于C端老百姓，如果这个费用与收入相比占比较高（超过20%），确实就是痛苦型消费，但是对于B端企业而言，法律、金融、保险占比越低，整个经济运行就越痛苦，占比越高，整个经济运行就越轻松，内耗就越低。

洞鉴知识库VIP群

专注于分享大V知识星球公众号小圈子等内容

一年更新服务活动限时价格，仅需59

→ 我们的分享内容包括：

- 1、吃瓜群众岱岱实时圈文加群聊对话更新
- 2、子明私享汇（会）内部文章（原价568元/年）
- 3、政事堂（顾子明）付费内容再送顾子明群聊
- 4、米联储见闻【作者米糕】（原价599元/年）
- 5、欧洲金靴会员专属文章（原价328元/年）
- 6、砖瓦厂内部圈文（原价400元/年）
- 7、卢克文青云读书会专属文章（原价699元/年）
- 8、鉴茶财经院知识星球（原价3310元/年）
- 9、猫哥的视界知识星球文章（原价299元/年）
- 10、财新周刊【独家新闻】（原价1498元/年）
- 11、杨世光在金钱爆（原价2200元/年）
- 12、蔡森财经知识星球（原价1600元/年）
- 13、灏泽异谈知识星球付费文章（原价4166元/年）
- 14、唐书院公众号
- 15、参考答案阅览室（原价199元/年）
- 16、卢克文知识星球文章
- 17、大树乡谈知识星球加公众号文
- 18、血饮之家知识星球（原价2280）
- 19、持续增加中。。。



加微信：kakawuyin

活动限时价格，仅需59

→ 不定时更新内容有：

- ①守夜人司令知识星球、挨踢牛魔王知识星球、混沌天涯客、NEO摸鱼录、卢麒元、
- ②创始人笔记、达叔天演论知识星球、成竹财富圈、雪球花甲老头等
- ③江宁知府、咩咩说、局外人世界、尹香武、U君笔记
- ④西风付费文章、老端、赢在八小时之外、局外人的视界、升值计等等一些大V付费文章

加微信：kakawuyin