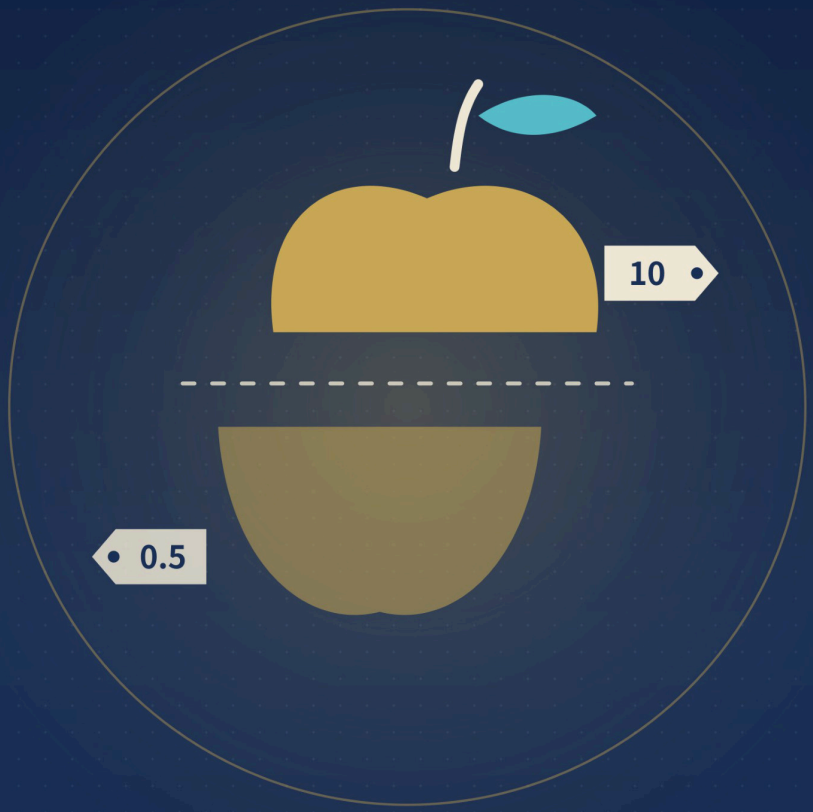
普通人都能明白的

为何CPI失灵了？

价格分层与经济信望爱的修复



王德生　　著

德麦国际出版社
Demai International Press

德麦国际专著 · 第 495 号

为何CPI失灵了?

价格分层与经济信望爱的修复

普通人都能明白的

王德生　著

德麦国际出版社
Demai International Press · Singapore

出　版　信　息

书名	《为何CPI失灵了？——价格分层与经济信望爱的修复》
英文书名	Why Has the CPI Stopped Working? Price Stratification and the Repair of an Economy's Faith, Hope and Love
著者	王德生
执笔	复合主体：王德生立题、口述承重命题与裁定，Claude 执笔与统稿（十个写作智能体分章并行执笔）
出版	德麦国际出版社（Demai International Press）· 新加坡
编号	德麦国际专著第 495 号
ISBN	979-8-90690-495-9
定价	US$20.00
开本	170 mm × 240 mm
字数	约 20 万字
版次	2026年10月第1版

AI 协作声明：本书的判断、口径与承重命题由王德生于 2026 年 10 月 27 日口述给出；文字在其指令下由 AI（Claude）协作成稿，并经其审定。

数据说明：书中具体数字取自国家统计局等官方发布与公开媒体报道，出处列于各章末「本章数据出处」；本书自行换算的比值逐处注明；查不到可靠数字的地方明写「没有查到」，或标〔待核〕。涉及 2024—2026 年的事实与数据，截至 2026 年 10 月。

引文说明：凡带引号的转述，请读作「大意如此」；直接引语每处不超过一句。

陪读人物钟守田、钟晓禾、周明远，以及书中各个算账的例子，均为虚构，不承担证据。本书讲经济的道理，不构成投资或理财建议。

版权所有　侵权必究

差价不是成本的读数，是信心的读数。

作者介绍

王德生，SDE（显露·差异序列·特征纠缠）发生学本体论的创立者，德麦国际（Demai International Pte. Ltd.，新加坡）创始人、首席执行官。

生长于中国农村，父亲是农民。1990 年进入湘潭大学，后获中国科学院计算数学博士学位，并在中国科学院完成博士后研究。曾任教于英国斯旺西大学与新加坡南洋理工大学，2005 年起定居新加坡。

他在德麦国际出版社出版「普通人都能明白的」系列专著多部，把发生学的眼光放进哲学、经济、教育、身体与日常生活。本书是这个系列里的一本经济学主题卷：从一只苹果的两个价格出发，追问 CPI 为什么读不出今天的经济。

前言

一只苹果的两个价格

◆ 一、两张小票

周六晚上，杭州，一间租来的两居室。钟晓禾把两张小票摊在餐桌上。

一张是丈夫周明远下午从商场地下一层的精品超市带回来的。他买了几样水果，结账的时候没看价。另一张是晓禾自己在小区后面的菜市场买的。她每样都问了价，还讨了一把添头，挑了一袋摊主说「卖相差一点」的苹果。

两张小票上都有苹果。晓禾拿笔，把两个单价圈了出来。一个是另一个的好几倍。

她盯着看了一会儿，没有说话，因为她想起了爸爸。

钟守田五十四岁，在甘肃静宁种了二十多年苹果。前两天通电话，他说今年地头上的好果子，一斤四块多，客商肯来收，算是不错的年景。又说，窖里还压着去年留下的一批次果，小的、有疤的、色不匀的，有人来问，开口才几毛钱，他没舍得出手。

「几毛钱一斤。」晓禾对着小票又念了一遍。

同一种东西，同一个国家，一头是几毛，一头是十来块。

你大概也算过这样的账。站在超市的水果区，看着价签，心里冒出一句：这一斤，到底是谁赚走了？

这本书，就从这两张小票开始。

◆ 二、先把判词摆在桌上

先把全书的判词摆在桌上：

CPI 没有算错，它平均的那个整体已经裂成了几层。差价不是成本的读数，是信心的读数；要修的不是总量，是经济的信望爱。

这句话有三个分句，各管一件事。

第一件，CPI 没有算错。统计局的人按规矩一家家去记价、一项项去加权，算出来的是「一篮子东西平均要花多少钱」。这笔账是真的，本书从头到尾不跟它吵。

第二件，它平均的那个整体已经裂成了几层。菜市场一层，社区店一层，精品超市和会员店又一层；稳定收入的人一层，收入忽有忽无的人一层。每一层有自己的价，层与层之间不怎么往来。平均数算得再准，也是把几层硬拧成一个数。

第三件，也是本书最想让你带走的：差价不是成本的读数，是信心的读数。

成本当然是真的。分级、损耗、冷链、租金，每一样都要花钱。可是，一个产地五毛的苹果，走到千里之外的货架上变成十块，成本账只能解释其中的一部分。剩下的那一部分，之所以能一直留在那里，没有人把它抹平，是因为大家都不敢动。

不敢动，是信心的事。

打个比方。山坡上有两口池塘，一口在上，一口在下，中间隔着一道田埂。上面的水位高，下面的水位低。照常理，田埂只要挖开一个口子，水就会往下流，两口池塘很快一样平。

现在水位差摆了好几年，田埂上一个口子也没有。

你有两种解释。一种说，田埂太厚，挖不动。这是成本的解释。另一种说，守着池塘的人，谁也不敢动手——怕挖开以后，水白白流走，怕上面的池塘根本不是自己的，怕下面的人不肯接。这是信心的解释。

本书的看法是，田埂是有的，也有几分厚，可真正拦住水的，是后一种。

◆ 三、「五毛」和「十块」是哪来的

写到这里，要先把数字交代清楚。本书的规矩是：数字都要有出处，查不到的不写。

「产地五毛，超市十块」不是编的。2021 年 5 月底到 6 月初，界面新闻的记者写过一篇苹果滞销的报道。山西运城一家果库的负责人说，从 6 月 1 日起，库里的一级果卖 0.6 元一斤，二级果卖 0.4 元一斤。差不多同一个星期，北京丰台的一家永辉超市里，甘肃精品红富士的标价是 9.98 元一斤；丰台的农贸市场里，一等果是 2 元到 2.5 元。

这几个数摆在一起，就是「一只苹果的两个价格」。

不过要说清楚：这是两个真实的数字，不是同一只苹果。一个是库底的一级果和二级果，一个是超市里的精品果，等级不同，产地也不同。本书不会假装它们是一回事。

还要说清楚另一件事：「五毛」不是常态。中国金融信息网 2026 年 10 月 19 日的报道说，静宁今年晚熟苹果的地头收购价，在 4.3 元到 5.5 元一斤之间。好年景，好果子，价钱并不低。

所以，「五毛」是一个具体时刻的数，它出现在果子放过了冬、行情最差的那几个月，出现在最末一档的果子身上。本书拿它做总比喻，是因为它把一件事照得最清楚：同一座果园，同一个国家，一个苹果在不同的位置，可以有相差十几倍的价。

你不妨想一想，一只苹果要走多远。

它先在树上挂到十月，被人摘下来，装进筐里。然后有人把它按大小分成几档，有人把它放进冷库，有人把它装上卡车。卡车开上一两千公里，进了某个大城市的批发市场，被人卸下来，又分到几个小批发商手里。再往后，是菜市场的摊位、社区店的货架、商场地下一层的冷柜。最后一段，是你的手提袋。

每一站都有人付钱，每一站都有人担风险：烂了，赔的是他；卖不掉，压着的也是他。

第 1 章要做的，就是把这几站的账一笔一笔算出来。算完你会发现，账是真的，缺口也是真的。

这件事，不止苹果有。

◆ 四、为什么是现在

如果这只是水果的事，写一篇文章就够了。

可是你翻翻最近的价格新闻，会发现它到处都是。国家统计局 2026 年 10 月 14 日公布，9 月份全国居民消费价格同比上涨 0.9%，其中猪肉价格同比下降 10.0%，鲜菜下降 8.1%，鲜果下降 1.5%。农产品便宜了，这是统计。

另一面是菜市场里的声音。北京日报 2026 年 4 月的一篇报道里，新发地批发市场的白条猪价格同比降了约 30%，可是跑去零售摊位和超市的人发现，零售价只降了一两块、两三块。

上游一路跌，下游降得慢，降得少。

还有一个更扎眼的现象：同一座城市里，同样的肉，菜市场、社区店、精品超市，价钱可以差出一倍，有时是几倍。这一点，北京、杭州都有记录，第 2 章会把它们一条条摆出来。

价格没有崩，也没有涨。它分开了。

你在自己的城市里，大概也见过这样的事。早市上，一把青菜一块钱，收摊前五毛也卖。几百米外的商场里，同样大小的一把，装在塑料盒里，贴着价签，是它的好几倍。有的人觉得这是应该的，有的人觉得这是离谱的，更多的人只是绕开走了。

绕开走，是一个信号。它说的是：这两处的价，彼此已经不怎么相干了。

◆ 五、三只手

本书会反复用到一个说法：经济有三只手。

第一只，客体之手。把经济当成一台可以调的机器。流量不够，就加一点油；过热了，就踩一脚刹车。凯恩斯留下的总量调控，用的就是这只手。

第二只，互动之手。把经济当成买家和卖家之间的往来。价格是信号，哪里贵了，就有人把货运过去；哪里便宜了，就有人去收。哈耶克说的市场，用的就是这只手。

第三只，主体之手。把经济当成一群活人：他们敢不敢，信不信，盼不盼。熊彼特看重的企业家精神，往这一边靠。

拿小区门口一家水果店来说。

客体之手看它，看到的是一个数：这家店一个月进多少货，卖多少货，加进全市的零售总额里。互动之手看它，看到的是一进一出：它从批发市场拿货，卖给街坊，哪里便宜它就往哪里去拿。主体之手看它，看到的是店里的那个人：他

今年敢不敢多进一车货，街坊来了他信不信他们会再来，明年的租金他有没有底。

三种看法，看的是同一家店，各有各的道理。这三只手各有各的功劳，本书每一只都会先写足。

可是，当一个经济里出现这样的现象——差价大到离谱，却没有人来抹平——三只手有一个共同的前提：它们都默认，人们是有信心的。机器调了，人会跟着动；价格信号发出去，人会去套利；企业家有了想法，会放手去干。

信心不够的时候，三只手都会落空。

于是本书提出，这一阶段的经济，要把重心移到主体这一边，去修一样东西：经济的信、望、爱。

信，是连接的动力，让一层和另一层愿意往来；望，是次序的动力，让人敢于预期、敢于投入；爱，是结构的动力，让不同的人群不被切成互不相干的几块。信是内能，望是动能，爱是势能。

这三个字看上去像是修身的话。本书会说明，它们同样是账上的东西。

有一点要先说清楚。这里说的主体，不是熊彼特式的那种呼唤：呼唤一个现成的企业家，或者一位现成的决策者站出来，把局面扳回来。信心喊不回来。

主体是信、望、爱回来以后显出来的结果，不是谁可以直接召唤的发动者。订单真有人接，收入说稳真稳，政策说不变真不变，付出真有回报，这些事一件一件兑现，信望爱才一点一点长回来。这个过程，本书叫回写。

反过来，欠款、变卦、朝令夕改，会把它一点一点削薄。

还有一种情形更难办：有稳定的那一层，把自己的稳定攥得很紧，只求自保，不再往外传导。本书把这叫经济的石心。第 20 章专写它。

◆ 六、为什么是普通人

经济学的书，常常让人觉得那是别人的事。

可是这本书要问的问题，菜市场里的人天天都在问。孩子问妈妈：为什么冰淇淋店里的比超市里的贵这么多？果农问客商：为什么我的苹果只值这点钱？卖肉的摊主问自己：为什么明明批发价降了，我还是卖不动？上班的人问自己：为什么物价说是平的，我却越花越紧？

这些问题没有一个需要公式。

它们需要的是一个看法：把你每天碰到的价，当成一个有来历的东西，问一句——它是从哪一层来的，又为什么停在了这一层。

读完这本书，你不会得到一个新的价格公式。你会得到三个随身的问句：

这个价，有多少是成本，有多少是别的？这两层的价，还彼此连着吗？

这里的人，是在加厚信心，还是在削薄信心？

◆ 七、拆不是骂

这是一本批评的书，所以要先说清楚公道。

统计局编 CPI，是把许多种商品、许多个价格点，按居民的消费结构加权。这件事做得认真，口径公开，做法也是国际上通行的。本书不质疑它的数。

凯恩斯看见了一件大事：经济不会自己回到充分就业，总需求不足的时候，国家得出手。他自己也讲边际消费倾向，知道穷人和富人花钱不一样。后来的卡莱茨基、后凯恩斯学派，还有今天研究「不同收入的人各自怎么花钱」的宏观模型，都在往这个方向补。

哈耶克看见的也是大事：没有哪个人能掌握所有的信息，价格把分散的知识压成一个信号，让陌生人互相配合。柠檬市场、协调失败这些理论，则是市场理论内部早就承认的毛病。

熊彼特看见，经济的发动机是人，是那些愿意把旧办法拆掉、试新办法的人。

他们都对。他们各自停下来的地方，正是本书要往下走的地方。本书会在每一处，先把他们的看见写足，再说他们的前提在什么时候松了。

◆ 八、本书不做的三件事

第一，不骂中间商。

有人读到「产地五毛、超市十块」，第一反应是：中间一定有人在黑心赚钱。本书查了查。第一财经 2025 年 8 月的报道说，水果连锁企业百果园 2024 年的毛利率只有 7.44%，全年净亏约 3.86 亿元。永辉超市 2026 年 1 月发布的业绩预告里，2025 年预计归母净亏损 21.4 亿元，当年还关了 381 家门店。

这一层的人，日子也不好过。

所以本书不会把差价写成谁的暴利。差价没有被哪一个人吃掉，它在那里，是个更难办的事。

第二，不把人分成两个阵营。

后面会反复说到体制内与体制外。这是最显眼的一条线，不是唯一的一条。更准确的说法是：有稳定收入的一层，和收入忽有忽无的一层。周明远和钟晓禾是夫妻，睡在同一张床上，却站在这条线的两边。

第三，不喊口号。

经济的信、望、爱，听起来很大，写起来要很小。它们落在订单有没有人接、工资说发是不是真发、政策说不变是不是真不变。书里讲的，都是这类小事。

◆ 九、陪读的一家人

书里会反复出现一家人。他们是虚构的，不承担任何证据，只负责让每一个判断落到同一个家的日子里。

钟守田，五十四岁，甘肃静宁县的果农。他懂苹果，懂天气，懂客商的脸色，也懂「今年的价」和「明年的价」是两码事。

钟晓禾，二十九岁，他的女儿，在杭州一家做外贸的民营小公司当跟单。体制外，工资时有时无，租房住。她买菜的时候，什么都要问一句价。

周明远，三十一岁，晓禾的丈夫，杭州某区一个事业单位的科员。体制内，收入稳定，不太看价签。

三个人站在一只苹果的两头。老钟卖的是五毛的那一头，小两口在杭州，一个在超市里看见十块，一个在菜市场里挑次果。

他们谁都没有错。

晓禾下班回家，常在楼下的菜市场绕一圈。她认得卖菜的阿姨，知道哪一家的猪肉当天早上才送到，哪一家的青菜傍晚会便宜。明远周末偶尔带她去商场，推着车在冷柜之间走，看到好的就往里放，付款时说一句「没事，买得起」。

她不接话。她在心里算，这一车，抵得上她半个月的菜钱。两个人在同一个家里，用着两套价格。这本书里反复出现的，就是这个家。

◆ 十、五编怎么走

全书共五编，二十二章。

第一编写现象。第 1 章把一只苹果从产地到超市的成本账算出来，再问这本账够不够。第 2 章把距离拿掉，看同一座城市里同样的肉。第 3 章问它是不是个别城市的事，第 4 章问为什么统计说便宜、百姓说贵。

第二编找病因。套利空间这样大，为什么没人敢做？第 5 章算套利账：总量在长时，是分新蛋糕；总量不足时，是抢旧蛋糕。第 6 章写收入的结构性失衡：稳定收入的一层撑起高价，不稳定的一层压出低价。第 7 章写卖家没有信心，第 8 章写买家没有信任，第 9 章把它们连成一个自我加强的循环。

第三编讲 CPI。第 10 章说 CPI 靠什么才有信号的意义，第 11 章说各层脱钩之后，平均数变成了什么，第 12 章说按 CPI 开药方会怎样，第 13 章给出几个新的读数。

第四编看理论。第 14 章到第 16 章，依次是凯恩斯、哈耶克、熊彼特，第 17 章找出三家共同的前提。

第五编谈出路。第 18 章讲信望爱，第 19 章讲回写与兑现，第 20 章讲经济的石心，第 21 章讲分布、场、美，第 22 章讲这一切只是侧重，不是新的固定。

◆ 十一、读法

你可以从头读到尾，也可以挑着读。

只有一个下午：读这篇前言，再读第 1 章、第 5 章、第 11 章、第 17 章和第 22 章。

为产地来的，也就是为家里种地、养猪、做批发的人来的：读第 6 章、第 7 章和第 9 章。

为做生意来的：读第 5 章、第 7 章、第 8 章。

为管统计、做政策来的：读第 10 章到第 13 章，再读第 21 章。

为学经济来的：从第 14 章读到第 17 章，回头再读第一编。

书里偶尔会出现带引号的话。凡是转述的，都是大意，直接引语一律不超过一句，出处都写在每章末尾。

◆ 十二、判词怎样才算错

一句判词，能被推翻，才配站在第一页。

如果有人查出这样的证据，判词就要收窄。证据是这样的：同一座城市、同样的商品，各层之间的价差长期稳定，而且全部能被运费、损耗、租金这些成本解释，没有任何一项差价落在成本之外。那样的话，「差价是信心的读数」就说大了。

还有一种情形，也会让本书收窄：如果每斤货摊到的成本，并不随销量的多少而变，那么成本账就不依赖信心，「成本也是信心的函数」这个说法就站不住。本书认为不是这样，这是要重点验证的地方。

最后是几句交代。

本书由王德生撰写。书中的陪读人物是虚构的。凡是写了具体数字的地方，都在每章末尾列出出处；查不到可靠数字的地方，本书明写「没有查到」，或者标〔待核〕。

经济的事，跟每个人的日子连着。读这本书，不需要你懂经济学，只需要你有过站在货架前，心里嘀咕一句「这也太贵了」的时刻。

接下来，就从那只苹果开始。

本章数据出处

· 界面新闻：《苹果大面积滞销掉价，果商边卖边亏》，2021 年 6 月 1 日，https://www.jiemian.com/article/6175248.html

· 中国金融信息网（新浪财经转载）：《静宁苹果进入集中采收季　2026—2027 产季产销呈现稳中有增态势》，2026 年 10 月 19 日，https://finance.sina.com.cn/money/bond/2026-10-19/doc-inivtuet6970372.shtml
· 国家统计局（新华网转载）：2026 年 9 月份居民消费价格数据，2026 年 10 月 14 日，https://www.news.cn/20261014/3193831c232f4df69d87823c2fecde7c/c.html
· 21 经济网（北京日报）：《猪肉价格创近 8 年来新低，消费者感受几何？记者实地探访》，2026 年 4 月 5 日，https://www.21jingji.com/article/20260405/herald/59f724e6bab86d1036391a09170c01d5.html
· 第一财经：《百果园董事长回应「水果太贵」引争议，公司去年亏损近 4 亿元，门店净减近千家》，2025 年 8 月 11 日，https://www.yicai.com/news/102767747.html
· 每日经济新闻：《永辉超市 2025 年业绩预亏公告及调改计划》，2026 年 1 月 20 日，https://www.nbd.com.cn/articles/2026-01-20/4228322.html

目 录

作者介绍 iv

前言　一只苹果的两个价格 v

第一编　现象：一个数字，两个世界 **1**

第 1 章　产地五毛，超市十块 2

第 2 章　同城同肉，价差数倍 25

第 3 章　几乎每个城市都有 46

第 4 章　统计说通缩，百姓说贵 66

第二编　病因：套利空间巨大，为何没人敢做 **87**

第 5 章　消费总量不足 88

第 6 章　收入的结构性失衡 106

第 7 章　卖家没有信心 125

第 8 章　买家没有信任 148

第 9 章　自我加强的循环 170

第三编　CPI 失灵：平均数何时成为噪音 **193**

第 10 章　CPI 的隐含前提 194

第 11 章　脱钩之后的平均 214

第 12 章　按 CPI 开药方 235

第 13 章　新的读数 257

第四编　理论：三只手同时失灵 **279**

第 14 章　凯恩斯：被当作客体的「一」裂开了 280

第 15 章　哈耶克：信号收到了，行动没有发生 301

第 16 章　熊彼特：企业家正是最不敢动的人 323

第 17 章　三家共有的前提 344

第五编　出路：主体属性的中心轮换 **365**

第 18 章　经济的信望爱　366
第 19 章　回写与兑现　385
第 20 章　经济的石心　404
第 21 章　分布·场·美　424
第 22 章　侧重而非固化　444
附录　464
附录一　价差观测方法　465
参考书目　469
后记　472

第　一　编

现象：一个数字，两个世界

编　序

这一编四章，写一个现象。

第 1 章从一只苹果写起：产地五毛，超市十块，中间的成本账怎么算，算出来够不够。第 2 章把距离拿掉，走进同一座城市，看同样的肉在菜市场、社区店、精品超市里的价。第 3 章问这是不是个别城市的事，第 4 章问为什么统计说便宜，百姓说贵，两边都不是在撒谎。

读这一编，你不需要懂任何经济学，只要肯跟着一只苹果、一块猪肉，走几个地方。

统计里只有一个数字，菜篮子里却有两个世界。

01

第 1 章

产地五毛，超市十块

◆ 一、你一定有过这样的时刻

晚上九点，钟晓禾蹲在客厅的地板上，面前摊着一本跟单用的旧笔记本。

手机架在茶几上，视频那头是她爸爸。钟守田坐在静宁老家的炕沿上，背后的墙上贴着去年的年画，灯泡不太亮。

「爸，你今年的果子，卖多少一斤？」

「好的，四块多。」

「我这边的超市，一斤十块。」

电话那头静了一下。老钟没有问「真的假的」，他只是把手里的烟按灭，说了一句：「路上要烂的，冷库要电的，车要钱的，层层都要。」

这话没有错。晓禾自己做跟单，一单货从工厂到码头，要过几道手，每道手都要抽一点，她比谁都清楚。

可是她心里还是不踏实：层层都要，要到十块吗？

她翻开笔记本，在空白页上画了一条竖线，从上往下写了六行字：分级，损耗，冷库，批发，进场费和租金，最后一公里。

她打算把这六笔，一笔一笔算出来。这一章就是替她算这笔账。

你可以把它当成一道应用题。题目只有一句：一只苹果，从树上到你的手里，为什么价钱会翻上好几倍？

为什么拿苹果开头？

因为苹果几乎人人天天见，耐放，能存半年，分级又特别清楚。它还有一个别的水果少有的好处：静宁、延安这些主产区，每周都有公开的价格监测，查得到。

先把话说在前头。这六笔，本书都按真实数字算。算完之后，会有一个结论：这本账是真的，它解释了很大一块差价；可是它有一个没说出口的前提，而这个前提，是整本书要讲的东西。

◆ 二、先看一张价格单

算账之前，先看价。

下面这张单子，来自 2021 年 5 月底、6 月初界面新闻的一篇报道。那一年春天，国内苹果库存压得厉害，果商普遍亏钱，记者记下了山西、北京几处能看到的价。

站点	价格（元/斤）	说明
山西运城果库，2021 年 6 月 1 日起	一级果 0.6，二级果 0.4	去年 10 月收购价：一级果 3.4，二级果 2.3
北京新发地批发市场	约 1.1	记者预测的新季早熟苹果到新发地价，不是同一批果
北京丰台农贸市场，5 月 31 日	一等果 2 到 2.5	零售
北京丰台永辉超市，5 月 31 日	套袋红富士 4.99	零售
同一家超市	甘肃精品红富士 9.98	零售

这几个数里，有一点要先说清楚：它们不是追着同一批苹果、一站一站记下来的。本书没有查到这样的完整价格单，大概也没有人做过。能查到的，是同一年、同一个季节、几个不同位置的价。

不过，它们够让人看出一个大概的样子。

从果库的 0.6，到农贸市场的 2 元多，再到超市的 4.99 和 9.98，一路是往上走的。同一篇报道里，记者还写了一句：超市渠道的价，普遍约为批发价的两倍。

再看另一头。2021 年 6 月，大城市批发市场里，有的果商已经把价压到 1 元以下。山西的那位负责人说，他认识的苹果商几乎都亏了。

批发价掉到了 1 元以下，农贸市场还在 2 元以上，超市还在 4.99。上游已经很低，下游仍然不低。

这就是晓禾那页笔记本要解释的东西。

◆ 三、先问产地：那 0.6 元是怎么来的

算账的人，容易只盯着中间的几站。其实产地那一头，也有一本账。先看苹果为什么会掉到 0.6 元。

2021 年 5 月 31 日，新华网转载央视财经的一篇报道，写的是烟台栖霞。那年 4 月起，苹果价格一路往下掉。收购商说，去年他们从果农手里收苹果，每斤 3.2 元到 3.5 元；今年出库，只能卖 2.5 元到 2.8 元，扣掉成本和各种费用，每斤亏 1.2 元到 1.3 元。有的批发商，价格已经跌到 1 元以下。一位果农把大约三分之一的果子卖在了好价上，手里还压着一万多斤，放在冷库里。

商人估计，栖霞的库存还有一半以上没卖出去。报道给的原因是两个：出口需求弱，库存高。中国苹果出口，九成以上去了东南亚。

你看，0.6 元不是有人把价格压下来，也不是这批苹果就只值这个价。它是一个卖不出去的货，在一个所有人都满库的季节里，被迫找到的出口。

再看果农自己的账。

种苹果每一年的成本是多少，本书没有查到一份可靠的全国数字。能查到的，是另一种作物留下的旧影子。

2011 年《广州日报》写东莞菜农，说那几年化肥每袋从 70 元到 80 元涨到了 150 元以上。地租每亩从 600 元到 800 元涨到了 1500 元到 2500 元。雇工的日薪从 40 元到 50 元涨到了 70 元到 90 元。种地的钱，只往一个方向走。

所以产地那一头，是一边成本往上，一边价格由别人定。老钟说的「今年好年景」和「去年窖里那批」，说的就是这个。

价的高低，并不全由他决定。

◆ 四、第一笔：分级

先说分级。

很多人以为苹果就是苹果。其实一棵树上摘下来的果子，到了产地的分选线上，会被按大小、颜色、有没有疤，分成好几档。每一档的价，差得很远。

新华指数每周发一份静宁苹果价格的监测。2025 年 5 月 19 日这一期，静宁产区的富士苹果，按果径分档：70 到 75 规格，均价 4.86 元一斤；75 到 80 规格，6.16 元；80 及以上规格，8.02 元。部分企业的精品果，75 到 80 规格 8.50 元，80 及以上规格 9.50 元。

同一个产区、同一个星期、同一个品种，最大的一档比最小的一档贵出六成以上，企业精品果几乎贵出一倍。

换一个产区看，也是这样。新华指数 2026 年 6 月 26 日监测延安的富士：70 到 75 规格约 2.96 元，75 到 80 规格约 3.49 元，80 到 85 规格约 4.07 元，85 及以上约 4.85 元。最小和最大，差到 1.6 倍。

再回到 2021 年山西的那位负责人：一级果 0.6 元，二级果 0.4 元，差了五成。

这就是分级。它说明了一件事：「产地五毛」说的是哪一档的果，很要紧。

超市货架上摆的，通常是挑出来的头几档。你在货架上看到的 9.98 元，对应的产地价，本来就不是 0.4 元那一档，而是更高的那几档。

所以账的第一笔，要先把起点往上挪一挪。

这也提醒了本书一个纪律：「产地五毛」是一个具体时刻、末一档果子的价，不是整个产地的平均价。2026 年 10 月 19 日中国金融信息网的报道里，静宁今年晚熟苹果的地头收购价，南部主产区的商品果是每斤 5 元到 5.5 元，中北部是 4.3 元到 4.8 元。

那才是一个正常年景里，好果子的价。起点挪到哪里，账就从哪里算。

◆ 五、第二笔：损耗

第二笔是损耗。

水果会烂，会磕，会失水，会变软。一斤苹果从树上到你手里，路上总会有一部分变成「卖不出去的」。

这个数有多大，有几种说法，本书都摆出来。

《财经》杂志 2021 年 3 月的一篇报道说，我国水果的产后损失率在 15% 到 20% 之间，蔬菜在 20% 到 25% 之间，整个果蔬和薯类每年损失近 2 亿吨。

更早的一份研究，2005 年由几位农业经济学者写的，说水果蔬菜在采摘、运输、储存环节的流通损耗，在 25% 到 30% 之间。同一份研究提到，发达国家的果蔬损失率能控制在 5% 以下，美国的物流环节只有 1% 到 2%。

2022 年一份冷链行业报告里，也引用了「产后损失率高达 20% 到 25%」的说法。

浙江省 2019 年的数字更具体：果蔬在流通环节的腐损率约为 20%，2022 年的目标是降到 12% 以下。

这几个数来自不同的年份、不同的口径，有的是产后全程，有的只算流通环节，不能混着用。不过，它们给了一个范围：一斤水果从产地走到消费者手里，损失在一成五到两成五之间，是个常见的量级。

损耗怎么变成价?

举个例子。你收了 100 斤苹果，付了 100 元钱。路上烂了 20 斤，只剩 80 斤能卖。这 80 斤要把那 100 元赚回来，每斤就得卖到 1.25 元，比你的进价高出 25%。

损耗 20%，价就要加 25%。

这是一个简单的除法：1 除以 0.8。损耗越高，加得越多。损耗到了 30%，要加 43%。

所以第二笔，大概能把价往上推两成到四成。

◆ 六、第三笔：冷库和冷链

第三笔是冷库，还有冷链。

苹果能存，存到第二年夏天还能卖。这就是为什么产地有那么多冷库，客商也愿意把果子囤起来，赌后面的价会涨。

不过，存是要花钱的。

界面新闻2021年那篇报道里，山西那位负责人给自己算过账：那批苹果，2020年10月收购时，一级果每斤3.4元，二级果2.3元；他估算连冷库带人工，成本每斤在2.6元到2.7元。

电费、库租、人工、资金占用，每一样都要花。

冷链是另一回事。冷链指的是从产地到销地，一路用低温保鲜：预冷、冷库、冷藏车、冷柜，一站接一站。

中国的冷链，起步晚，覆盖面窄。浙江省2019年公布的数字是，全省果蔬的冷链流通率只有15.6%，肉类21.9%，水产品33.1%。这是一个省的规划数据，不是全国统计。不过，它大致说明：在这个省，八成以上的果蔬，在路上是没有冷链的。

《财经》2021年那篇报道里还有一个数：全国冷库和保鲜设施，缺口大约2.3亿吨。有了新建的设施，果蔬的贮藏损失，可以降到5%到6%。

冷库和冷链，一头是成本，一头是省钱：它让损耗少一些，价能压低一点。

不过，本书没有查到一斤水果摊到的冷链成本是多少钱。这个数，不同的路线、不同的季节、不同的货量，差别太大，没有一个可靠的全国数字。这里只能老实写：本书没有查到。

要提醒你的是，冷库有一个特别的脾气：它的成本大头是固定的。库建好了，电照开，人照用，不管里面放了100吨还是10吨。货放得满，每斤摊到的钱就少；货放不满，每斤摊到的钱就多。

记住这一点，后面还要用。

◆ 七、第四笔：层层批发

第四笔，是批发。

苹果出了果库，一般不会直接到超市。中间有产地的经纪人，有销地的一级批发商，有二级批发商，再往下才是零售。

每过一道手，价就加一点。加多少，有一个很具体的数字。

《财经》2021 年 3 月那篇报道，引用了兴业证券的研究，算了一条火龙果的链子：农户出货每斤 3.4 元，到消费者手里 7.94 元。中间的加价是：农户到经纪人加 2.5%，一级批发加 35%，二级批发加 35%，农贸市场的商贩加 25%。

按这四个数乘起来，3.4 乘以 1.025，乘以 1.35，再乘以 1.35，再乘以 1.25，得 7.94。

整条链子走下来，价涨到了原来的 2.3 倍。

这是火龙果，不是苹果，不过它让我们看见了一个大概的量级：从产地到农贸市场，价通常翻一倍多。

再看一条老一点的、更细的账。2011 年 3 月，《广州日报》记者在东莞跟了一趟菜心：田头收购每斤 1 元；菜农自己的成本约 0.5 元，净赚约 0.2 元。到一级批发市场，进价 1 元，叫价至少 1.6 元，批发商每斤赚约 0.2 元。到零售的菜市场，常见价 3 元，也有摊位卖 2.5 元，那个 2.5 元的摊位每斤利润约 0.5 元。

记者归纳：每经一个环节，每斤菜被加价 0.2 元到 0.5 元，从 1 元涨到了餐桌上的 3 元。

这一篇的价钱是 2011 年的，很老了。可是它把「加价里装了什么」摊开了。

批发商的档口费每月 1300 元，司机每月 3000 元，两名雇工每人每月 1800 元，每趟油费四百多元。卸货每箱一毛钱，市场的进场费每吨 40 元，折合每斤只有两分钱。

零售的摊位，每斤摊到的水电、物管、档口费、搬运费，约 0.4 元。你看，每一项都是实实在在的钱。没有一项是凭空多出来的。

所以第四笔，大概能把价再推高一倍多。

◆ 八、第五笔：进场费、租金和货架

第五笔，是超市。从批发市场到超市货架，还要过一道门。

先说进场费。超市收进场费，是一件老事。

2012 年 2 月，新民晚报报道过：某位给超市供货的供应商说，他一年交给超市的通道费，大约占货款的 35%。这里面有销售返点、年终返点、节日促销费，还有部分退货损耗。

报道还写，进场费每家店一般在 8000 元到 10000 元。一位专家说，在某些品类里，国际大品牌的费率约 5%，国内大品牌约 10%，中品牌约 15%，小品牌在 20% 以上。

要说明白：这篇报道里讲的是日化、饮料、方便面这些品类，不是生鲜；也是十几年前的事。生鲜怎么收，本书没有查到可靠数字。

再看超市自己的加价。2026 年 7 月，虎嗅一篇谈量贩零食店的文章里写到，传统大卖场终端的加价率约为 80%；硬折扣超市的毛利约 10% 到 15%。文章特别提醒，这两组数口径不同，一个是加价率，一个是毛利，不能直接比。

加价率 80%，换成毛利率，大约是 44%。生鲜的毛利一般要低得多。本书没有查到全国生鲜毛利率的可靠数字，只在一份关于叮咚买菜的专栏文章里读到，生鲜的毛利率常在 10% 到 15%。

租金呢?

商场地下一层的租金，每平方米每月多少钱，各城市差别极大，每家超市的租金占销售额的比例，本书也没有查到可靠数字。这里只能把它记成一项：存在，量不明。

不过，有两个数可以说明：零售这一端，并没有因此发财。

永辉超市 2026 年 1 月发布的业绩预告里，2025 年预计归母净亏损 21.4 亿元，去年同期是 14.7 亿元；这一年它关闭了 381 家门店，深度调改了 315 家。

做水果零售的百果园，2024 年的毛利率只有 7.44%，全年净亏约 3.86 亿元。

这两家的年份不同，也不是同一年的账，不能拼在一起算。不过，它们共同说明：零售一端的成本是真实的，而且压得很重。

第五笔，按加价率算，大概能再把价推高三成到八成；按界面新闻 2021 年那篇报道的说法，超市的价约是批发价的两倍。

◆ 九、第六笔：最后一公里

第六笔，是最后一公里。你在手机上点一份菜，半小时后有人送到家门口。这一段，叫最后一公里。

最后一公里，常被认为是整条链子里单位成本最高的一段，因为它是一单一单的，一个骑手一趟只能送几户。

叮咚买菜是国内做前置仓生鲜的代表企业。界面新闻 2022 年 11 月的报道里列了它的数：履约费用率，2019 年是 49.9%，2021 年降到 36.1%；毛利率从 17.1% 升到 20.1%。履约费用，指的是分拣、打包、配送这些环节的钱，履约费用率就是它占销售额的比例。

另一篇 2025 年 8 月的专栏文章写到，它 2025 年第一季度的履约费用率是 22.9%。这是转述，不是公司原件，本书标〔待核〕。

意思是：在最好的年份里，每卖 100 元的菜，有二三十元是花在「送到你家」这一步的。

这一段到底有多贵，有一个很直观的例子。

2021 年 11 月，澎湃新闻转载燃财经的一篇报道，写北上广的年轻人为什么又回到了早市买菜。北京一位 24 岁的女孩说，一份 400 克的西兰花，在买菜应用上卖 13.5 元，差不多是早市同样分量的两倍。另一位住在北京郊区的人说，网上一份 300 克的圆生菜接近 9 元，路边的小贩五棵 200 克的圆生菜卖 5 元。

同一种菜，同一座城市，一个是你下单后有人送到门口，一个是你走到摊前自己拎回去。这中间的差，是配送的钱，是仓储的钱，是平台要赚的钱，也是你省下来的时间。

当然，不是每个人都在网上买苹果。大多数人是走路去菜市场，或者自己开车去超市。那一段成本，由你自己付了。

所以第六笔，不是每个人都要付，却是账里不能少的一项。

◆ 十、把六笔加起来

现在把六笔放到一起。

先说清楚：下面这道演算，不是统计，是一道应用题。每个系数都来自上文引过的不同报道、不同年份、不同品类。它们拼不成一条严格的链子，只能给出一个量级。

读这道题，先记住三个提醒。

第一，数字都来自报道和公开监测，不是统计局对同一批苹果的追踪，它们是线索，不是证明。

第二，年份不同。有 2011 年的，有 2021 年的，也有 2025 年和 2026 年的。同一个系数，放在不同的年份，可能差不少。

第三，起点本身是个极端点。0.6 元是滞销年份的库底价，不是正常年景的价。有了这三个提醒，再看下面的演算，就不会把它当成精确的结论。

本书做两遍。第一遍，每一项都取偏宽的那一端，让账尽量往高处垒。第二遍，每一项取中间。

先做偏宽的一遍。起点，用 2021 年山西的一级果，每斤 0.6 元。

第一笔，分级。超市挑的是头几档，取静宁 2025 年 5 月最大一档和最小一档的比，约 1.65 倍。0.6 乘以 1.65，约 1 元。

第二、三、四笔，损耗、冷库、层层批发，合在一起，取火龙果那条链子的 2.3 倍。这条链子里的加价，已经包含了各级商人自己要摊的损耗，所以不再另加。1 元乘以 2.3，约 2.3 元。

这个数，正好落在丰台农贸市场一等果的 2 元到 2.5 元之间。

第五笔，超市。取大卖场终端 80% 的加价率。2.3 乘以 1.8，约 4.2 元。

这个数，已经逼近永辉那个 4.99 元的套袋红富士。

第六笔，最后一公里。如果是送货上门，按履约费用率 22.9%，货价要再乘以 1.3 左右，约 5.5 元。

偏宽的一遍，账垒到了 4 元多到 5 元多。从 0.6 元算起，是七八倍。

再做取中间的一遍。

起点还是 0.6 元，不再额外加分级。流通链取 2 倍，比火龙果那条略低一些。超市取加价 50%，在 25% 和 80% 的中间。0.6 乘以 2，再乘以 1.5，约 1.8 元。

取中间，账只能垒到 2 元上下，离货架上的 4.99 元还有一大截。两遍放在一起，你能看出两件事。

第一件，成本账不是胡说。它把 0.6 元垒到了 4 元多，足足翻了七倍。如果有人问：中间是不是有人在黑心加价？这笔账的回答是，基本不是。每一项都是实实在在的钱。

第二件，账之所以能垒到 4 元多，是因为本书在每一项上，都取了偏宽的数：高损耗，慢周转，固定成本摊在少量的货上，大卖场的高加价。

这些偏宽的数，恰好是货走得慢的时候才有的数。货走得快，损耗就低，固定成本就摊得薄，加价就压得下去。取中间，只有 2 元。

那 9.98 元呢？

那是甘肃精品红富士，是比套袋红富士更高一档的果。产地的企业精品果，2025 年春天本身就卖到每斤 8.5 元到 9.5 元。所以拿库底的 0.6 元去比它，等于拿末一档比头一档，本书不这样比。9.98 元和 4.99 元之间的差，账里大半是果子自己的差距。

诚实的说法是：成本账解释了很大一块，本书不会假装它什么都没解释。可是还有一块，它解释不了。

◆ 十一、账里藏着一个前提

这本账里藏着一个前提。前面每一笔，都有一个没有说出口的假设：货在流动。

损耗率是 20%，是在货能很快卖掉的时候。货压着卖不掉，苹果在冷库里多放三个月，损耗就不是 20% 了。

冷库的电费是固定的。放满了，每斤摊得少；放不满，每斤摊得多。

批发商的档口费、司机工资、雇工工钱，也是固定的。一天卖 10 车，每车摊到的少；一天卖 3 车，每车摊到的多。

超市的租金、人工、冷柜电费，同样如此。

也就是说，每斤水果摊到的成本，不是一个固定的数，它是销量的函数。销量越大，成本越低；销量越小，成本越高。

而销量，取决于买的人有多少，有钱没钱，敢不敢花。看见了吗？成本账里的每一个数，都是在「买卖正常运转」这个条件下算出来的。

再往下想一步。

经济学里有一个最朴素的推理：价差大到超过成本，就有人会来赚这个钱。他从便宜的地方买，运到贵的地方卖，价差在他口袋里变成利润；他的买和卖，又会把便宜的地方推高、贵的地方压低，价差缩小。这叫套利。

这个推理成立，有一个条件：有人敢来。看看 2021 年那个春天的人们。

山西的那位负责人说，每天都在发车，可是「发多少赔多少」。深圳一家水果连锁的采购说，大规模存货的商家，基本每斤亏 1 元到 1.5 元。烟台的收购

商，每斤亏 1.2 元到 1.3 元。山西那批苹果，去年 10 月收的时候，一级果 3.4 元，今年 6 月卖 0.6 元，他算的成本是 2.6 元到 2.7 元，按报道里的数相减，一斤亏两块上下。

产地的人在亏，囤货的人在亏。

再往下游看。零售这一端，不同年份的数不能混着用，可方向一致：百果园 2024 年毛利率 7.44%，净亏 3.86 亿元；永辉 2025 年预亏 21.4 亿元，关了 381 家店。

价差还在，却没有一个人，从这笔价差里发了财。

这说明什么？说明那一大截价差，不是一个谁都能去捡的钱袋子。每个人手里的账，都是紧的。它更像一个坑：谁也不敢先去填。

一个没有人敢填的坑，就不是成本的读数了。这就是本书要说的第一句话：差价不是成本的读数，是信心的读数。

说得更准确一点：成本账能告诉你，在一切正常运转的时候，从产地到你手里要花多少钱。它不能告诉你，为什么一切不正常运转了，价差还会一直留在那里。

成本账预设了一件事：市场经济的信心是充足的。买的人有钱有胆，卖的人敢走量，贩的人敢压货。这个预设一旦松了，账上的每一个数都会跟着变。

◆ 十二、只用一只手会怎样

如果只用一只手，会怎样？

先用客体之手。客体之手，就是把经济当成一台机器，哪里卡了，修哪里。

照这个思路，价差大，是因为成本高，那就降成本：多建冷库，多修路，推动「农超对接」，让产地的果子直接进超市，省去中间几道批发。这些都是好办法。

2011 年那篇东莞菜心的报道里，官方就说过，农超对接至少可以节约 20% 的流通成本。

它是有用的。《财经》那篇报道说，有了新建的设施，果蔬的贮藏损失可以降到 5% 到 6%。每斤省下的钱是真的。

路修好了，车还得有人开。库建好了，货还得有人放。如果买的人少了，库就闲着，车就空着，成本又摊回到每一斤上。

再用互动之手。互动之手，就是把经济当成买卖双方的往来，价格是信号，让市场自己来。

照这个思路，价差大，市场自会有人去套。你不用管，等着就是了。

这个思路也是对的，有一个前提：人们看见信号，会行动。

2021 年那个春天，信号已经亮到了最大：苹果产地 0.6 元，超市 4.99 元。货在往外发，可是发货的人都在亏。价差摆在那里，没有变成任何一个人的利润，也就没有吸引来新的人。

不是看不见，是不敢动。

只用一只手，不够。

◆ 十三、今天与身边

再看今天。

国家统计局 2026 年 10 月 14 日公布，9 月份全国居民消费价格同比上涨 0.9%，其中猪肉同比下降 10.0%，鲜菜下降 8.1%，鲜果下降 1.5%。食品价格整体同比下降 1.7%。

这是平均数。平均数下面，有两件事值得一看。

第一件，上游。

农业农村部的数据显示，2026 年 3 月第 3 周，全国生猪平均价格每公斤 11.05 元，同比下跌 28%，是 2018 年 6 月以来的最低。

新华社转载的《经济参考报》报道里，记者替山东的养殖场算了一笔账：一头猪养到 120 公斤，自繁自养的保本价是每公斤 13.39 元，买仔猪育肥的是 13.95 元。市价 10 元多一点，卖一头赔一头。河南一位养殖户估计，每头猪亏 300 元以上，还没算人工。

养猪的人，也亏在了产地。

第二件，下游。

北京日报 2026 年 4 月 5 日的报道里，记者走了新发地和几家零售点。4 月 3 日，新发地的瘦白条猪每斤 6.3 元，肥白条猪每斤 5.75 元，比去年同期降了约 30%。可是在零售端，马家堡早市的五花肉 17 元一斤，草桥的农贸市场 15 到 16 元，丰台的物美超市 23.98 元。一位早市的顾客说，比春节时只便宜了一两块。

批发降三成，零售只降一两块。

中国农业科学院的一位研究员在这篇报道里解释，原因不止一个：层层加价会把上游的降幅稀释；供过于求和需求疲软叠加，零售商涨价时涨得不多，降价时也不愿让利；大型超市调价谨慎，农贸市场采购量小，反应慢。

这位研究员点到的那一条，需求疲软加上不愿让利，正是本书接下来要走的方向。

再回来看苹果。2026 年 10 月，静宁的晚熟苹果地头价，南部主产区的商品果每斤 5 元到 5.5 元，中北部 4.3 元到 4.8 元，比 2021 年那个春天的 0.6 元高了好几倍。好年景，好果子，价钱不低。

那么，好年景里，果农卖到了四五块，超市里的价会同步吗？本书没有查到 2026 年秋天同一批苹果的完整零售价，所以这里不下结论。

要提醒自己的是，不要被一个数字迷住了。「五毛」和「十块」，是两个很极端的点，一个是滞销年份的末档，一个是精品的货架。它们之间，有一道很长的坡。

读这本书，要看的是整条坡，以及坡上有没有人在走。

◆ 十四、一个完整的例子

最后，把一个人的账完整地看一遍。

这个人，是 2021 年春天山西运城那家果库的负责人。他的名字，本书不写，只叫他「运城的果商」。下面每一个数，都来自界面新闻那篇报道，没有一个是本书补的。

2020 年 10 月，他收了一批苹果：一级果每斤 3.4 元，二级果每斤 2.3 元。

这批果子放进冷库。他算过成本，连冷库带人工，每斤约 2.6 元到 2.7 元。到春节前，行情往下走，苹果的出库价跌到了每斤 2.2 元。

到 2021 年 6 月 1 日起，他的出库价是：一级果 0.6 元，二级果 0.4 元，发往云南。

0.6 元对 2.6 元，一斤亏两块上下。他说，他认识的苹果商，几乎都亏了。每天都在发车，发多少赔多少。

再看下游那几站。深圳一家水果连锁的采购说，他们去年的收购均价是 3 元到 3.5 元一斤，现在大约 2 元，大规模存货的商家，基本每斤亏 1 元到 1.5 元。北京新发地的一位批发商说，2019 年秋天收苹果的，几乎都赚了钱；他自己那一年没有大量囤货，损失不大。

同一个星期，北京丰台的农贸市场里，一等果每斤 2 元到 2.5 元。永辉超市里，套袋红富士 4.99 元。

你拉一条线，从果库的 0.6 元，到超市的 4.99 元，中间差着 4 元多。

这条线上，囤货的人在亏，产地的人更亏。报道里没有一个人说，自己从这 4 元多里发了财。

这不是一个有人在吃差价的故事。这是一个货走不动的故事。

货走不动，价就卡在各个站上。本书的读法是：每一站都按自己的成本定价，谁也不肯往下让，谁也不敢多进货。

晓禾在笔记本上画完了这条链子。她在最后一行写了一句话：

「不是谁多拿了，是谁都不敢多拿。」

她把笔放下，抬头看了一眼客厅里的那袋苹果。

◆ 十五、放回日子里

回到那个晚上。晓禾把笔记本合上，对着视频里的爸爸说：「爸，我算了一下，路上要的钱，都是真的。」

老钟点点头：「我就说嘛。」

「可是，」她停了一下，「我还是有一件事想不通。要是中间每一站都不赚钱，那十块是怎么来的？」

老钟没有回答。他望着手机屏幕，过了一会儿说：「今年的果子，四块多卖得动。去年窖里那批，几毛钱也没人要。」

这话她记在了心里。

老钟又说了一件事。

去年，隔壁村的老王听人说苹果会涨，借了点钱，租了冷库，买了二十来吨，压到开春。开春没有涨。老王把果子一车车往外送，送出去的价，连库租都没回来。

「这两年，」老钟说，「没人敢压货了。」

晓禾没有接话。她想起自己的老板，今年接单前先问三遍「货款什么时候到」。

那一晚，她睡前翻了一遍明远买回来的那盒苹果的小票，又翻了一遍自己从菜市场买的。她想起爸爸最后那句话：卖得动，和卖不动，差的是几块钱，还是别的什么？

第二天早上，明远在厨房里吃那盒苹果。晓禾把笔记本推过去，说：「你看，这一条链子上，好像每个人都不赚钱。」

明远翻了两页，皱着眉说：「那价是谁定的？」

「谁也没定，」她说，「是谁都不敢动，它就停在那儿了。」

明远没有再问。他在事业单位，每个月的工资准时到账，从来不用想「货款什么时候到」这件事。他第一次觉得，自己和岳父岳母之间，隔着的不只是一千多公里。

明天能试的一件事：下次你在货架前看到一个让你皱眉的价，不要先问「谁赚了」，先问两句：这是哪一档的货？它卖得动吗？

这两个问题，比「贵不贵」更接近真相。

带走的话

成本账是真的，可它只在货流得动的时候才成立；价差留着不动，说明动不了的是信心。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄：产地的人亏，中间的人亏，货走不动，谁也不敢先动，信心一层层往下掉。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了苹果平均涨了跌了多少；漏掉了五毛和十块之间，那条没有人敢走的坡。

想一想

你上一次因为一个价格发愣，是什么东西？你能不能猜出它是哪一档、走了几站？如果你家里有人种地或者做小生意，他们最近一次「几毛钱也没人要」，是什么时候？

本章数据出处

- 界面新闻：《苹果大面积滞销掉价，果商边卖边亏》，2021 年 6 月 1 日，https://www.jiemian.com/article/6175248.html
- 新华网（转载央视财经）：苹果价格大幅下跌，烟台栖霞产区库存积压，2021 年 5 月 31 日，https://www.xinhuanet.com/fortune/2021-05/31/c_1127510824.htm

· 中国金融信息网（新华指数）：《新华指数｜产区市场惜售意愿持续　静宁苹果价格高位稳定》（数据日期 2025 年 5 月 19 日），https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20250521/4237353_1.html
· 中国金融信息网（新华指数）：延安苹果价格指数周报，2026 年 6 月 30 日，https://www.cnfin.com/zs-lb/detail/20260630/4433766_1.html
· 中国金融信息网（新浪财经转载）：《静宁苹果进入集中采收季　2026—2027 产季产销呈现稳中有增态势》，2026 年 10 月 19 日，https://finance.sina.com.cn/money/bond/2026-10-19/doc-inivtuet6970372.shtml
· 《财经》（新浪财经转载）：《我国每年果蔬损失 2 亿吨：造成严重资源浪费　更影响农民增收》，2021 年 3 月 29 日，https://finance.sina.cn/chanjing/gdxw/2021-03-29/detail-ikkntian0684748.d.html；同文见《财经》客户端 https://www.mycaijing.com/article/detail/432534?source_id=40
· 关锐捷、龙文军、韩一军、翟雪玲：《中国现代农产品物流发展战略研究初探》（2005），https://www.aisixiang.com/data/20386.html
· 前瞻／中国报告网：《中国农产品冷链物流行业发展趋势研究与未来投资预测报告（2022—2029 年）》，https://www.chinabaogao.com/baogao/202202/574270.html（浙江省 2019 年数据）
· 燃财经（澎湃新闻转载）：《北上广的年轻人，买菜都去早市了》，2021 年 11 月 1 日，https://m.thepaper.cn/newsDetail_forward_15158810
· 《广州日报》（中新网转载）：东莞菜心从菜田到餐桌的加价调查，2011 年 3 月 21 日，https://www.chinanews.com.cn/cj/2011/03-21/2918576.shtml

- 新民晚报（杭州网转载）：《大型零售企业违规收费　超市通道费或为普遍寻租》，2012 年 2 月 7 日，https://news.hangzhou.com.cn/jjxw/content/2012-02/07/content_4060123.htm
- 虎嗅：《量贩零食商超化》一文，2026 年 7 月 14 日，https://www.huxiu.com/article/4875184.html
- 界面新闻：《生鲜电商前置仓模式的困境与出路》，2022 年 11 月 25 日，https://www.jiemian.com/article/8453254.html
- 36 氪（于见专栏）：《叮咚买菜履约短板凸显，未来路在何方？》，2025 年 8 月 17 日，https://www.36kr.com/p/3424818257320321（转述，〔待核〕）
- 第一财经：《百果园董事长回应「水果太贵」引争议，公司去年亏损近 4 亿元，门店净减近千家》，2025 年 8 月 11 日，https://www.yicai.com/news/102767747.html
- 每日经济新闻：永辉超市 2025 年业绩预亏公告报道，2026 年 1 月 20 日，https://www.nbd.com.cn/articles/2026-01-20/4228322.html
- 国家统计局（新华网转载）：2026 年 9 月份居民消费价格数据，2026 年 10 月 14 日，https://www.news.cn/20261014/3193831c232f4df69d87823c2fecde7c/c.html
- 21 经济网（北京日报）：《猪肉价格创近 8 年来新低，消费者感受几何？记者实地探访》，2026 年 4 月 5 日，https://www.21jingji.com/article/20260405/herald/59f724e6bab86d1036391a09170c01d5.html

◆

02

第 2 章

同城同肉，价差数倍

◆ 一、你一定有过这样的时刻

周六早上，钟晓禾去了小区后面的菜市场。

她在一个熟摊子前站住，指了指案板上的五花肉，问了价，要了一斤。摊主一边切，一边多搭了一小块肥膘给她：「炖汤用，不要钱。」

下午，周明远约了朋友去商场。回来的时候，手里拎着一个保温袋，里面是一盒切好的五花肉，塑封，贴着产地和日期，还有一枚小小的「冷鲜」标签。

两块肉放进了同一个冰箱。

晓禾看着那盒塑封的肉，没有问价。她把小票翻过来，看了一眼单价，又把那盒肉拿起来，看了看重量。

她没说话，把两块肉并排放在了冷冻层的两格里。

同一座城市，隔着三公里，同样是猪的五花，一块用手切，一块用机器切；一块用秤称，一块贴着条码。

这一章要问的，就是这两格肉之间的那段距离：它是怎么来的？

上一章，我们替一只苹果算了账。苹果走了上千公里，成本里有路费、有损耗、有冷库。账虽然没能说明全部，可是至少，路是真的长。

这一章，把路拿掉。同一座城，同一天，同一种肉。如果价还是差出一大截，成本账该怎么交代？

◆ 二、先把距离拿掉

先说一个道理。

流通成本这个解释，有一个最容易理解的推论：离得越远，越贵。运费、冷藏车、路上的损耗，都跟着路程走。远了，就贵；近了，就便宜。

所以上一章里，「产地五毛，超市十块」，有人会说，那是因为隔着一千多公里。这个说法，有它的道理。

本章要做的，是一个很笨、也很管用的办法：把路程缩到几乎为零，再看价。

哪里有这样的记录呢？北京日报 2026 年 4 月 5 日有一篇报道，由 21 经济网转载，题目是《猪肉价格创近 8 年来新低，消费者感受几何？记者实地探访》。记者在 4 月 3 日一天里，走了北京南城的几个地方：新发地批发市场附近的零售摊位、马家堡的早市、草桥的农贸市场、草桥附近的一家生活超市，还有丰台区的一家物美超市。

这几处，都在北京南城的丰台区一带，彼此不过几公里到十来公里。记者把每一处的猪肉价都记了下来。

地点（4 月 3 日）	五花肉	里脊	前尖（前臀尖）
新发地附近零售摊	未记	9	未记（腿肉 6）
马家堡早市	17	未记	前臀尖 13
草桥农贸市场	15 到 16	16 到 19	前臀尖 12 到 13
草桥附近生活超市	17	17	前尖 13
丰台物美超市	23.98	未记	前尖肉 15.98

单位都是元一斤。表里的「未记」，是报道里没有写的，本书不替它补。

另外，3 月 28 日，新华社转载《经济参考报》的另一篇报道里，记者在新发地写下：五花肉每斤 7 元，瘦肉每斤 6.5 元。这一条比其他的早了六天，放在表外，单独看。

◆ 三、读这张表

先读最显眼的一行：五花肉。

草桥农贸市场，15 元到 16 元。马家堡早市和草桥的生活超市，17 元。物美超市，23.98 元。

物美的价，是农贸市场的 1.5 倍上下。

再读里脊。新发地附近的摊子，9 元一斤。草桥的农贸市场，16 元到 19 元，生活超市 17 元。

新发地门口的摊位，大约是农贸市场的一半上下。再读前尖。从 12 元，到 13 元，到 15.98 元。最高的比最低的贵三成上下。

最后看表外的那个数：3 月 28 日，新发地的五花肉，每斤 7 元。再看 4 月 3 日物美超市的五花肉，23.98 元。

是 3.4 倍。

当然，要把话说清楚：这两个数相隔六天，一个是批发市场里的零售价，一个是超市的柜台价。把它们当成同一块肉的两个价，不严谨。本书把它摆出来，是为了让你看见这个范围的两头。

整体看下来，本书的读法是：

同一座城市、同一周、同一个部位，普通渠道之间的价差，多在一点三倍到两倍出头。要到三倍以上，得是新发地门口的摊位，对上超市的柜台。

这是猪肉。

换成水果，差得更远。第 1 章里引过的那份 2021 年的记录：5 月 31 日，北京丰台的农贸市场，一等苹果每斤 2 元到 2.5 元；同一天，丰台的一家永辉超市，甘肃精品红富士，每斤 9.98 元。

是四倍到五倍。

不过，这里要提醒：两处的果子不是同一档，精品果比农贸市场的一等果好一档，所以不能把这四五倍，全部当成渠道的价差。

你可以这样理解：同城同肉，价差的下限是「一倍上下」，上限是「好几倍」。具体落在哪里，要看你把哪两个渠道放在一起比。

本书章题里的「数倍」，说的是这个范围。

把倍数换成一个家的账，会更直观。假设一家人一个月买 10 斤五花肉，这是一个假设，不是统计。在草桥的农贸市场买，按 15.5 元算，是 155 元；在丰台的物美买，按 23.98 元算，约 240 元。一个月差出 85 元，一年差出一千元出头。对有的家庭，这是顺手的事；对有的家庭，这是半个月的菜钱。

同样一块肉，有人看价，有人不看价。

◆ 四、这张表能说明什么，不能说明什么

读价格表，最容易犯的错，是读得太满。所以在往下走之前，要先把这张表的边界画出来。

它只是一个记者、一天、一个区的记录。报道里没有看到选点办法的说明，也没有说每一处看了几家。物美的那一个价，是一家店的标价，不代表所有物美；草桥那一个摊子的价，也不代表所有农贸市场。

它比的是「同一个叫法」的肉，不一定是同一块肉。前尖、五花、里脊这些叫法，在不同的摊位上，肥瘦、修整、带不带骨，可能不一样。超市是整理好的、塑封的，摊位是现切的，这里面有看不见的差别。

它写的是标价，不是成交价。菜市场的价可以讲，可以抹零，可以搭一块肥膘；超市的价贴在那里，促销的时候另算。

有了这三条，你再回头读那张表，就会知道它能说明的是：在一个很小的地理范围里，价不是一个，而是几团。它不能说明的是：那几团之间的差，究竟有多少是肉本身的差，有多少是别的。

这一章不要求你相信那张表里每一个数。它只要求你相信一件事：你在身边也能看到这种团。

◆ 五、价是一层一层的

再看一眼那张表。这一次，别看倍数，看成团。

五花肉：草桥农贸市场 15 元到 16 元，马家堡早市 17 元，草桥的生活超市 17 元。三个地方，三种业态，价只差一两块，挤在一起。前尖也是这样：12 元到 13 元，13 元，13 元，挤在一起。

然后是物美：五花肉 23.98 元，前尖 15.98 元。一下子跳了出去。这不像一条斜坡，更像一级台阶。

菜市场、早市、社区的生活超市，站在下面一层。物美这样的大超市，站在上面一层。每一层里，价彼此很近，层与层之间，隔着一道七八元的台阶。这道台阶，比新发地一斤白条猪的整个批发价（6.3 元）还高。当然，白条是带骨带肥膘的整猪，分割肉是挑出来的好肉，两者不能直接相比；本书只是想让你感觉一下这级台阶有多高。

要注意，草桥附近的那家，是一家生活超市，大致就是我们平常说的社区店一类。你可能以为，社区店会站在中间，价比菜市场高一点，比大超市低一点。表上不是这样：它的价，几乎就是菜市场的价。

本书把这个样子叫作价格分层。

这里要提醒：表里只有五个点，证明不了什么，它只是提示一种看法。价格不是均匀地铺在从低到高的一条线上，而是一团一团地聚着，团和团之间有空档。

团里面，竞争很激烈。草桥的摊主大概不会比马家堡的摊主贵出三块，否则客人转身就走。空档里，却很少有人在竞争。

第 3 章会去看，别的城市是不是也这样。

◆ 六、摊主怎么说，专家怎么说

读到这里，你心里大概会冒出一个念头：这些差，会不会都是有道理的？当然有道理。本书先把他们的话写足。

新发地附近那位摊主说，进货价便宜，卖价也就跟着降；他离批发市场近，运输成本低。这是第一条：靠近源头，就便宜。

卖肉十多年的另一位摊主说了一件外行不容易想到的事：一头白条猪买回来，要去掉肥膘、碎骨、筋膜，这些东西卖不上价，它们的成本，要摊到好肉上去。再加上摊位费、运输费、冷柜的电费，零售价降起来，幅度有限。

这是第二条：从一头猪到一块肉，中间有一道「出肉」的损耗。

中国农业科学院农业经济与发展研究所的一位研究员，对批发和零售之间的温差，给了三层解释。第一，流通环节层层加价，会把上游降价的幅度稀释。第二，供过于求和需求疲软叠加：零售商在价高的时候涨得不多，价降的时候，也

不愿意让利。第三，渠道成本不同：大型超市调价谨慎，农贸市场进货量小，反应慢。

这三层，一层比一层深。第一层讲的是成本。第二层讲的，已经是人的心思：不愿让利，是一种预期。第三层又回到了结构。

你注意到了吗？专家自己的话，头一层是成本，第二层是心思。这就是本章要往下走的地方。

在往下走之前，要先替超市说几句公道话。

本书不认为超市在黑心。第 1 章里已经看到，做水果零售的百果园，2024 年的毛利率只有 7.44%；永辉 2025 年预亏 21.4 亿元，还关了 381 家店。大型超市调价谨慎，是因为它们背着租金、人工、冷柜、损耗，一旦价降下来，想再涨回去就难了。

这是一个很实在的顾虑。每一个店长，都在算自己那本账。本章要问的，不是谁多拿了，而是为什么每一本账都算得通，价差却还摆在那里。

◆ 七、把成本一项一项拆开对

现在，我们把上一章的六笔账，拿到这张表上，一项一项对。

第一项，距离。这几处都在丰台一带，十来公里之内。路上的损耗、运费，在这里几乎是零。这一项，被排除了。

第二项，分级和来源。猪肉不像苹果，没有一档一档摆出来的规格。不过，有一种说法流传得很广：超市多是降温排酸的冷鲜肉，菜市场多是当天宰杀的热鲜肉，加工和冷链的成本不同。这是新浪上一位自媒体作者的说法，本书标〔待核〕。这一项，有差别的可能，量不明。

第三项，损耗。摊主说，超市的肉损耗低，因为有冷柜；也有人说，菜市场的摊位卖得快，损耗反而小。本书没有查到可靠的对比数字。2025 年 10 月，搜狐上转载的一位自媒体作者，在文章里列过一笔对比：超市的损耗约 3%，菜市场约 8%。这是个人转述，没有数据来源，本书只当成一种说法，不当证据。

第四项，冷链和冷柜。超市要开冷柜，要电费；菜市场摊位有的也有冷柜。量不明。

第五项，租金、人工。物美的店面在丰台，租金比菜市场摊位贵，这是肯定的。贵多少，本书没有查到。

第六项，进场费、条码费等。第 1 章说过，超市向供应商收费，是一件老事，不过那些数字多是日化、饮料这些品类的，生鲜怎样，没有查到。

六项里，距离为零，其余五项，每一项都是真的，每一项的量，都没有查到。那么能不能做一个量级的推算？

可以，不过要加一个「如果」。

如果超市生鲜的毛利，像一些报道里说的那样，在一成到一成半（虎嗅 2026 年 7 月的文章写，硬折扣超市的毛利约 10% 到 15%；一份关于叮咚买菜的专栏文章写，生鲜毛利常在 10% 到 15%），那么一斤 23.98 元的五花肉，毛利总共是 2.4 元到 3.6 元。即使按两成算，也只有 4.8 元。

这几块钱的毛利，要付租金，付人工，付电费，付损耗，付包装，还要留一点利润。而物美和农贸市场之间的价差，是 8 元上下。

8 元的差，很难由这几块钱的毛利来填。那这 8 元，从哪里来？

更可能的是：进货价本身就不一样。超市买的，是另一档肉。换句话说，差价的大头，不在门店这一头，在货的一档。这一档，是什么人愿意为它付钱？为什么？

这是第 8 章要回答的问题。

本书再说一次：这是一个「如果」的推算，物美的生鲜毛利，本书没有查到。把它摆出来，是为了让你看见，用门店成本去解释这一类差价，有多吃力。

◆ 八、同一块招牌，两家店

还有一个更直接的证据。

2026 年 4 月 4 日，中国宁波网的一篇报道，由新浪财经转载，写的是清明假期杭州的猪肉价。记者在永辉超市临平万达店看到：前腿肉每斤 7.9 元，后腿肉 8.9 元，五花肉 9.9 元，中排 18.9 元。

记者还提到另一家，永辉超市的滨江宝龙店：前腿肉每斤 5.99 元，后腿肉 6.99 元。同一个品牌，同一座城市，同一天。

前腿肉 7.9 元，对 5.99 元。贵的比便宜的高出三成。

如果价是由成本定的，这两家店进的是同一个品牌的货，走的是同一套采购和冷链，差别应该很小。门店的租金和人工当然不同，可是一个品牌的两家店，真能把一斤肉的成本拉开一块九吗？

更可能的原因，是别的东西：那一天的促销，周边的竞争，来买的人。

记者在这篇报道里，也听到了超市工作人员的说法：整体价格较稳定，促销的时候，猪肉有时会更便宜。

价，是一个店面对着门口的人，算出来的价。

再看更远一点的例子。2023 年 5 月，新京报报道，山姆会员店同一款进口奶酪蛋糕，杭州的价是 165.9 元，上海的价是 95.1 元。山姆的回应是：不同城市的成本、当地市场状况，以及优惠活动等因素不同，定价策略会有所调整。

注意回应里的这一句：当地市场状况。连商家自己也承认，价不只看成本，还看当地的市场。

◆ 九、价差的方向，并不固定

如果流通成本是价差的主要来源，那么价差应该有一个固定的方向：成本高的渠道，永远贵一些。超市贵，菜市场便宜；精品超市最贵，社区店居中。

可是你读一读这几份记录，会发现不是这样。

北京：早市五花肉 17 元，物美 23.98 元，超市比早市贵。

杭州：永辉的五花肉 9.9 元，比北京早市的 17 元还便宜不少。

当然，北京和杭州是两座城市，不能直接比。不过，这至少说明了一件事：超市不一定贵，菜市场不一定便宜。

再看网上的说法。

2025 年 10 月，一位自媒体作者在搜狐上写，她家附近的超市，猪肉标价 19.9 元一斤，母亲说比菜市场便宜约 5 元。这是个人经历，没有数据来源，本书只当成一种线索，标〔待核〕。

2026 年 7 月，另一位自媒体作者在新浪上写，大型连锁超市搞活动的时候，牛肉大约 39.8 元一斤，同类的牛肉在菜市场是 45 元到 60 元；精品超市盒马、Ole'，因为开在商场里，租金高，价格偏高。这也是个人观察，标〔待核〕。

两则说法都不是证据。可是它们的方向是一样的：超市有时便宜，有时贵。价差没有固定的方向。

再看牛肉。2024 年 6 月 27 日，新华日报的一篇报道，记了南京的几处价：建邺区一个副食品市场周边的门店，牛里脊、牛腱子、牛腩，批发价约每斤 35

元到 38 元；南湖菜市场的一家水牛肉店，牛里脊每斤 55 元，牛腩 45 元；盒马鲜生的鲜切区，每斤 45 元到 80 元；冷冻进口牛肉，每斤 20 元到 30 元。

同一座城市，牛肉从 20 元，到 80 元，差到四倍。

只看国产鲜牛肉也有层次。门店批发 35 元到 38 元，菜市场的水牛肉里脊 55 元，盒马鲜切区最高 80 元。最贵的一档，是批发价的两倍多。

其中有品质的不同，有进口和国产的不同，有水牛、黄牛的不同。可是这张价目单里，你看不到一条固定的规律：批发最便宜，零售加价，超市更贵——不是这样排的。进口冷冻比国产批发还便宜，盒马的鲜切又比菜市场的水牛肉贵出一大截。

价，不是沿着一条成本的梯子往上爬的。它更像是一个个不同的「层」，每一层有自己的价，彼此隔着。

再看一个更早的例子。2022 年 11 月 24 日，第一财经的一篇报道记了上海浦东一个菜市场的猪肉价：夹心肉每斤 38 元到 45 元，五花肉 42 元到 50 元，小排 40 元到 53 元。记者还买了半斤黑猪肉的夹心肉，花了 27.9 元，折下来每斤接近 56 元。

同一个市场、同一个部位，黑猪比普通的白猪，贵出两成多到四成多。

那一年猪价在高位，今年在低谷，价的水平差了一大截。买黑猪肉的人，买的是一个说法：更好，更放心。这一点，第 8 章再说。

◆ 十、各层之间，为什么没有人来填

现在回到上一章的问题。

如果同一座城里，同一天，同样的肉，两层之间有一块 8 元的差，成本账解释不了这么多，那么，为什么没有人来填?

照经济学最朴素的想法，应该有人。

比如，一个开社区店的人，从批发市场进货，卖 18 元，介于农贸市场的 15 元和物美的 24 元之间。他的成本比超市低，价比超市便宜，质量比农贸市场好，应该有人来买。

这样的人，不是没有。

虎嗅 2026 年 10 月 12 日的一篇文章，写的就是这件事。盒马、山姆、美团这些商超和前置仓，正在加速下沉到县城。文章说，同一座县城里，有的家庭会比较几毛钱的差价；同样一把青菜，在菜市场可以挑挑拣拣，还能抹个零，装进盒子贴上价签，价就上去了。盒马鲜生的生鲜占比约 58%，山姆的鲜食类占比超过 50%。

这些公司往县城里走，是在往层与层之间的空档里走。文章也指出，生鲜经营面临三道门槛：价格、信任、本地化。

价格这一道，说的是县城的人怕贵。信任这一道，说的是买的人不放心。前两道门槛，都不是「成本」两个字能说完的。

设想你是那个想开社区店的人。你要租一间铺面，买一台冷柜，雇一个人，每个月这几笔钱是定下来的，肉卖得多卖得少，它们都在那里。

每斤肉摊到的成本，等于这笔固定的钱，除以你一个月能卖出去的斤数。能卖得多，你就能把价压下来，吸引更多的人，形成一个好的循环。卖得少，每斤摊到的钱就多，价压不下来，客人更少。

所以你开店之前，真正要估的，不是肉的成本，而是附近的人，每个月会有多少愿意来买你这个价的肉。

这个数，不是你能看到的。它取决于旁边几个小区的人，手里有没有钱，对明年有没有底。这是上一章那个除法，在一条街上的样子。

这里是要把话说得准一点：这一章不是说，所有人都不敢填这个坑。有人敢，而且正在填。本书的意思是，价差摆在那里，没有被很快填平，而且在好几个城市，好几年里一直摆着。

为什么？这要到第二编才能说完整。这一章先把门打开，让你看见：成本账之外，还有别的东西在把这几层隔开。

◆ 十一、批发降三成，零售只降一两块

还有一个证据，是时间上的。如果门店的成本是固定的，那么上游降了多少，下游也应该降差不多的钱。

2026 年 4 月 3 日，新发地的瘦白条猪每斤 6.3 元，肥白条猪 5.75 元，比去年同期降了约 30%。去年同期，瘦白条是 9.15 元，肥白条 8.25 元。算下来，瘦白条一年降了 2.85 元，肥白条降了 2.5 元。

零售那一头呢？物美超市的工作人员说，比春节便宜了两三块。早市的顾客说，比春节便宜了一两块。生活超市附近，有顾客说，感觉不明显。

注意：批发的数是同比，零售的数是比春节，比较的口径不同。不过大致能看出来：上游一年降了两块多，零售这几个月降了一两块、两三块，没有同步的迹象。

按成本账，这是说得通的：批发价降了，可是摊位费、冷柜电费、人工没有降，所以零售降得少。

按本书的看法，还有一层：降价的时候，没有人愿意先让利。供过于求，需求又弱，零售商怕降了价以后卖不动，也怕降了价以后再也涨不回来。

这就是前面那位研究员说的：价涨的时候涨得不多，价降的时候，也不愿让利。两头都不动，价就留在了中间。

◆ 十二、成本解释的四个推论

把上面的东西收一收。

如果同城同肉的价差，主要由流通成本造成，那么，从这个解释里，可以推出四件应该看到的事。本书把它们一件一件，拿到记录上去对。

如果价差来自流通成本，应该看到	记录里看到的
离得越远，越贵	新发地到物美，同在丰台一带，五花肉仍差 1.5 到 3.4 倍
成本高的渠道总比成本低的贵，方向固定	杭州永辉的五花肉 9.9 元，比北京早市的 17 元还低；网上也有超市比菜市场便宜的说法〔待核〕
同一个品牌，同一套采购和冷链，价应该接近	杭州永辉两家店，前腿肉 7.9 元对 5.99 元
上游降多少，下游跟着降多少	新发地白条猪一年降了 2.5 元到 2.85 元，零售这几个月只降了一两块、两三块

四件事，一件也没有对上。

当然，每一件都有可以辩解的地方：距离不是唯一的成本，品牌的两家店租金不同，批发和零售的比较口径不同，杭州和北京是两座城。本书不否认。

不过，四件事放在一起，指向同一个方向：成本在这里，是一个有分量的解释，不是一个完整的解释。它解释了「价为什么不是零」，没有解释「价为什么这样分层」。

◆ 十三、只用一只手会怎样

如果只用一只手来对付这一类差价，会怎样？

先用客体之手。客体之手，就是把经济当成一台机器，哪里坏了修哪里。

照这个思路，差价大，是因为成本高，那就给超市降成本：减免进场费，降低租金，规范收费。这些事，有关部门也在做。早在 2006 年 10 月，商务部就出台过《零售商供应商公平交易管理办法》，规范进场费这类收费。中华工商时报 2011 年的报道评价说，办法里最高的处罚只有 3 万元，约束力弱。后来各地、各部门也多次整治。减轻负担，当然是好的。

可是你想一想：如果一斤 23.98 元的肉，毛利总共只有两三元，免掉的进场费，能让价降几毛？降下来的几毛，能不能把 8 元的差填平？

填不平。

再用互动之手。互动之手，就是让买卖双方自己往来，价格是信号，竞争会把价差磨平。

照这个思路，同城同肉价差大，只要放开竞争，让更多的社区店、更多的电商进来，价差自然会缩小。

这也对。可是竞争发生在哪里？

菜市场的摊主，和另一个菜市场的摊主竞争。物美，和永辉、盒马、山姆竞争。竞争在每一层的里面很激烈，层和层之间，却很少有人在竞争。因为来这一层的人，和去那一层的人，不是同一群人。

这一点，到第 6 章会讲到。

所以，只用互动之手，会看到一个奇怪的景象：每一层里的竞争都很激烈，价压得很低，利润薄得可怜；层与层之间，价差却一点没变。

◆ 十四、今天与身边

你自己可以试一试，做一次「三价对照」。

找一个周末，选一个部位，比如五花肉，或者一把青菜，一斤苹果。去菜市场问一次，去社区的生鲜店问一次，去商场的精品超市或会员店看一次。把三个价记在手机里，同一天，同一种东西，同一个重量。

不用多，三条就够。

记的时候，有几个小讲究。同一天去，别隔太久。部位要一样，别拿五花肉去比里脊。看清是标价还是促销价，促销价要注明。如果是称重的，记下每斤的价；如果是预包装的，把总价除以重量，换算成每斤。

然后问自己三个问题：

这三个价里，有多少能用路程解释？有多少能用租金、冷柜、人工这些成本解释？剩下的，是什么？

如果你养成了这个习惯，一个月以后，你手机里会有一张属于你这座城的价格地图。

还有一件事，是留给后面的章节的。统计局每个月公布的 CPI，里面有一项「猪肉」。这一项，是从哪几层的价算出来的，每一层占多大的份量？本书这一章没有去查。第 10 章会去看。

附录里有一个方法，叫「价差观测」，按城市、商品、渠道三列，教你怎么记。

写到这里，本书也要交代一下自己没有查到的东西。

第一，杭州同一周菜市场的猪肉价。本书只查到杭州超市的价，没有查到同期杭州菜市场的价，所以第 2 章的主表放在了北京。

第二，山姆、盒马这类会员店和精品超市，同城的猪肉价。本书没有查到可靠的新闻记录，标〔待核〕。

第三，一头猪能出多少肉，一家超市的租金占销售额的比例，冷链每斤多少钱。这三个数，本书都没有查到可靠的全国数字。

这三处空白，是本书的缺口。如果你手里有可靠的数字，请把它补在附录的表里。

◆ 十五、一个完整的例子

最后，把一头猪的价，从头到尾走一遍。

下面的数，来自不同的日子，不是追着同一头猪记下来的，本书只是把它们排成一条线，让你看清楚量级。

2026 年 3 月第 3 周，农业农村部监测，全国生猪平均价格每公斤 11.05 元，也就是每斤 5.5 元上下。这是活猪，带骨头，带内脏。

同一时期，新华社转载的《经济参考报》报道，山东的养殖场自繁自养一头 120 公斤的猪，保本价是每公斤 13.39 元，买仔猪育肥的是 13.95 元。

养猪的人，每卖一斤活猪，亏一块多。

3 月 28 日，新发地的五花肉，每斤 7 元，瘦肉 6.5 元。折算下来，每公斤 13 元到 14 元，和养猪的保本价差不多。

4 月 3 日，新发地的瘦白条猪，每斤 6.3 元。

同一天，草桥的农贸市场，五花肉 15 元到 16 元。

同一天，丰台的物美超市，五花肉 23.98 元。

从猪圈到柜台，价从 5.5 元，走到了 23.98 元，是 4.4 倍。

这 4.4 倍里，有出肉率，有屠宰，有冷链，有摊位，有柜台，有人工，有损耗。每一样都是真的。

活猪的价，是带着骨头和内脏的价。一头猪能出多少肉，本书没有查到可靠的数字，所以这 4.4 倍里，有多少是出肉率，有多少是门店，本书说不准。

可是请你看两头：最前面的养猪人，卖得比保本价还低；最后面的物美，价是保本价的三倍多。养猪的人在亏，中间的价差又这样大。

那一块 8 元上下的价差，本书没有看到它进了谁的口袋。它更像是各个层，各自守着自己的价，不肯往下让，也没有人能往上推，而形成的一道缝。

站在这条链子上的每一个人，都只看得见自己前后的两站。养猪的人看得见屠宰场，屠宰场看得见批发商，摊主看得见他的客人，物美的采购看得见供应商的报价单。

没有一个人，站在能同时看见 5.5 元和 23.98 元的地方。

只有你，站在柜台前的那个人，同时看得见这两个数。

◆ 十六、放回日子里

回到那个周六。

晓禾把两块肉并排放进冷冻层，关上门。

明远在旁边问：「你在想什么？」

她说：「我在想，我爸要是来杭州，他会怎么看这两块肉。」

「他会说，一样。」

「对。可他会说，一样的肉，怎么能差这么多。」

明远没有接话。他把保温袋叠好，放进橱柜里，转身去烧水。

晓禾想起上一章里，爸爸那句话：路上要的钱，层层都要。这一次，路几乎没有，层还在。

她拿起笔记本，翻到新的一页，写了一个标题：「三价对照」。

她打算下周六，从菜市场、社区店、商场，各记一个五花肉的价。她告诉明远：「你陪我去，你来拿秤。」

明远说：「好。」

他在事业单位上班，每个月工资准时到账，买东西很少比价。他从来没有想过，一块肉的价，会是一道需要自己去量的题。

带走的话

路程为零之后，成本只解释一部分价差；剩下的，是各层之间谁也不肯先动。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄：每一层守着自己的价，层与层不往来，连接断了。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了猪肉平均降了多少；漏掉了同一座城里，一块肉有三个价，三个价彼此不通。

想一想

你住的城市里，同一种东西最大的价差，你亲眼见过的是哪一个？

你平时买东西，是固定去一层，还是几层都去？为什么？

本章数据出处

· 21 经济网（北京日报）：《猪肉价格创近 8 年来新低，消费者感受几何？记者实地探访》，2026 年 4 月 5 日，https://www.21jingji.com/article/20260405/herald/59f724e6bab86d1036391a09170c01d5.html

· 新华网（转载《经济参考报》）：《猪肉卖出「姜蒜价」 产业链期待突围——猪肉价格如何跳出「猪周期」》，2026 年 3 月 31 日，https://www.news.cn/20260331/cf71703560564fa7883348255e47d259/c.html
· 中国宁波网（新浪财经转载）：《清明假期肉价不涨反跌「白菜价」猪肉还能香多久？》，2026 年 4 月 4 日，https://finance.sina.cn/2026-04-04/detail-inhtiucr9258215.d.html
· 界面新闻：《苹果大面积滞销掉价，果商边卖边亏》，2021 年 6 月 1 日，https://www.jiemian.com/article/6175248.html
· 中华工商时报（中新网转载）：《别再为难「进场费」 规范「零供关系」才是正途》，2011 年 6 月 17 日，https://www.chinanews.com.cn/cj/2011/06-17/3117860.shtml
· 第一财经：关于猪肉价格与上市猪企的报道（零售猪肉价超 40 元/斤，生猪价格从高位回落），2022 年 11 月 24 日，https://www.yicai.com/news/101604859.html
· 第一财经：《百果园董事长回应「水果太贵」引争议，公司去年亏损近 4 亿元，门店净减近千家》，2025 年 8 月 11 日，https://www.yicai.com/news/102767747.html
· 每日经济新闻：永辉超市 2025 年业绩预亏公告报道，2026 年 1 月 20 日，https://www.nbd.com.cn/articles/2026-01-20/4228322.html
· 新华日报：《牛肉价格和猪肉价格「一冷一热」背后》，2024 年 6 月 27 日，https://www.xhby.net/content/s667d481ee4b0ac1d26c18549.html

- 新京报：《山姆回应同款蛋糕各地不同价：因不同城市成本、优惠活动等差异》，2023 年 5 月 29 日，https://m.bjnews.com.cn/detail/1685333537169224.html
- 虎嗅：《盒马、山姆、美团下沉县城》一文（原载公众号「灵兽」），2026 年 10 月 12 日，https://www.huxiu.com/article/4896915.html
- 虎嗅：《量贩零食商超化》一文，2026 年 7 月 14 日，https://www.huxiu.com/article/4875184.html
- 36 氪（于见专栏）：《叮咚买菜履约短板凸显，未来路在何方？》，2025 年 8 月 17 日，https://www.36kr.com/p/3424818257320321 （转述，〔待核〕）
- 搜狐（自媒体「不服老阿姨」）：《为什么，同样都是猪肉，超市的却比菜市场便宜？》，2025 年 10 月 22 日，https://www.sohu.com/a/946326511_122429593 （个人经历，〔待核〕）
- 新浪（自媒体「天天值得买」）：《同样是牛肉，为啥超市的比菜市场的贵？》，2026 年 7 月 9 日，https://k.sina.com.cn/article_7857141524_1d4527714019044we0.html （个人观察，〔待核〕）

◆

03

第 3 章

几乎每个城市都有

◆ 一、周六下午的一只瓜

周六下午，钟晓禾在杭州一家水果店门口站了一会儿。

店里摆着两种西瓜。一种是普通的大瓜，黑板上写着每斤 1.3 元。一种是切开的半只麒麟瓜，裹着保鲜膜，每斤快四块。她数了数手机里的余额，拎起一只大瓜，十来斤，十几块钱。

晚上，周明远下班回来，说单位发了一张盒马的卡，不用白不用，去转转。晓禾说好。

到了店里，货架上有一只十一斤上下的麒麟奶油瓜，标价 39.9 元。明远拿起来掂了掂，放进购物车，没看价。晓禾看了一眼，心里算了一下：每斤三块六，是下午那只大瓜的将近三倍。

她什么也没说。

这一章不是要判晓禾和明远谁对谁错。一个人在菜场挑次果，一个人在精品超市不看价，两样都是过日子，都不丢人。

本书想问的是另一件事：这个周六下午，是不是只有杭州才有？是不是只有西瓜才有？是不是只有今年夏天才有？

如果是，那它是个别现象，查一查哪个环节多收了钱，就能解决。如果不是，如果换一座城、换一样东西、换一年，还是这个样子，那它就不是一桩可以抓住的个案了。

它是一种稳定的样子。

这一章，就是去查：这个样子，到底有多普遍。

◆ 二、先看杭州：一只瓜的三个价

先说一句交代。晓禾和明远是本书虚构的一对小两口，他们不承担证据。可是这个周六下午的价格，本书替他们去查过。

2026 年 6 月底，浙江的媒体《经视直播》在杭州走了几家店，写了一篇讲「吃瓜自由」的报道，后来被光明网等转载。里面记下的价格是这样的。

杭州青云街一家水果店，普通西瓜每斤 1.3 元，也有每斤 1 元的，店家说这是近五年同期最低。

杭州中山北路另一家水果店，黑籽西瓜每斤 1.98 元，说六月就已经跌破了两块。盒马西湖文化广场店，一只约十一斤的麒麟奶油西瓜，标价 39.9 元，比平时常卖的 49.9 元便宜了十块。再看线上，多多买菜上一只十斤的山西冰糖甜王大西瓜，12.99 元，报道说前一天下午四点已经卖出五万多斤。

把这几个数摆成一排：街边水果店每斤 1 元到 1.3 元；线上团购每斤约 1.3 元；盒马这只瓜，按十一斤算，每斤约 3.6 元。

同一座城，同一个季节，同样叫西瓜。最便宜的一档和最贵的一档，差了接近三倍。

你可能会说：麒麟瓜品种好，当然贵。这话对。报道里也说，精品西瓜价格相对坚挺，市场在分化。农业农村部市场分析预警团队的一位分析师解释说，今年产量增加、夏季别的水果上市分流了需求，普通瓜降得多，精品瓜降得少。

这一段话，已经把事情说得很清楚了：整个市场在往下走，可是往下走的不是一个价，是几个价，各走各的。

普通瓜掉到了每斤一块钱上下。精品瓜只是从 49.9 元降到了 39.9 元。

本书先把这一点记下来，放在手边。后面几节，换几座城再看。

◆ 三、再看济南：一只瓜走过的四站

济南的材料更细。2026 年 7 月 31 日，《齐鲁晚报·齐鲁壹点》的记者追着西瓜和水果的价差，从产地一路问到了济南的批发市场、大超市、社区水果店。

这篇报道的好处，是它没有只骂一头。它把每一站的人都问了，把每一站的账都摆了出来。

先看价格。地头收购价，麒麟瓜每斤一块多。济南堤口果品批发市场，西瓜批发价每斤 0.6 元到 2 元，幅度很宽，看品种和品相。大润发门店，7 月 30 日记者去看的时候，东北甜王西瓜每斤 1.98 元，战神西瓜每斤 3.99 元，翡翠麒麟瓜每斤 4.98 元，一只四公斤的麒麟西瓜 35.9 元，折下来每斤约 4.49 元。历下区一家社区水果店，麒麟瓜前几天每斤 2.9 元，新进货之后涨到每斤 3.5 元。老板说，2.9 元那批是冷库存了八九天的。

另一位做社区团购的经营者估计，同样品质的麒麟瓜，她从地头收来一块多，卖三块多；放到市区的水果店，可能卖到每斤 5.5 元。

把这些数排成一行，是这样的：

站	每斤价格（元）
地头（麒麟瓜）	一块多
批发市场	0.6—2
社区团购	三块多
社区水果店	2.9—3.5
大超市	1.98—4.98
市区水果店（估计）	约 5.5

再看这几行后面的账。

报道里，那位社区水果店老板算得很细：西瓜进价每斤 2.4 元，加上包装分摊两三毛，成本 2.7 元到 2.8 元，卖 3.5 元，名义上每斤赚七八毛。可是这七八毛，还要付水电、冷库电费、人工和损耗。批发这一头也一样：时令水果进场，小货车一车收 600 元，大一点的收 1200 元，另外每天 200 元场地费；一个精品水果档口，一年租金超过十万元。运输途中的磕碰、开裂、沤烂，行业里常按 15% 左右计入成本。

《农民日报》的评论说得很形象：这笔差价没有被谁「吃掉」，而是被流通链条上每一个环节的刚性成本，一口一口啃干净了。

这话，本书认。

成本是真的，每一环都有，没有谁在偷偷暴利。本书第 1 章已经把分级、损耗、冷链、租金这几笔账一笔一笔算过。

不过请你再看一遍上面那张表。

地头价、批发价、社区店价，都在一块到三块半之间，彼此挨得不远。真正让人心里一震的，是最后两行：大超市最贵一档每斤近五块，市区水果店约五块半。

成本账可以解释，为什么地头一块多，到了社区店要三块多。它解释不了，为什么走进另一扇门，同样一只瓜，要贵出一大截，而且这扇门里居然有人在买。

这个问题，留到第 5 章和第 6 章回答。现在先继续查，看看这个样子是不是只有济南和杭州才有。

◆ 四、北京的货架，河南的地头

北京是第三站。

2026 年 7 月 5 日，北京新发地批发市场的 8424 西瓜，平均价每斤约 1.45 元，比一个月前的每斤 2.2 元低了一截。这是第一财经 7 月 9 日一篇报道里引的行情。同一个月，快刀财经在一篇谈西瓜价差的文章里记下，生鲜货架上的麒麟西瓜，折下来每斤约 4 元。

批发价到货架价，差了接近三倍。

再往另一头看。产地在河南，开封一带。7 月上旬，河南日报的记者到开封祥符区和通许县的瓜田去了一趟，瓜农说，一般的瓜，地头收购价每斤两三毛，品相好的四到六毛。人民日报 7 月 23 日的报道里，数字差不多：普通瓜每斤 0.2 元到 0.3 元，品相好的 0.4 元到 0.6 元。

网上那阵子流传一句话，说瓜价低到「几分钱一斤」。河南日报和人民日报都专门澄清：几分钱的多是「尾瓜」，是地里最后摘的小瓜、品相差的瓜，不是普遍行情。

本书照这个口径走。不拿最低的那个数去吓人，只拿普遍的数。

用普遍的数算一遍：地头每斤 0.3 元，货架每斤 4 元，大约十三倍。用品相好的地头价每斤 0.6 元算，大约七倍。

这个倍数，既不是哪一家店定的，也没有被哪一个人赚走。西瓜从开封到北京，要过收购、装车、长途运输、进批发市场、分销、上货架，每一站都有人要吃饭。

不过请你留意一个细节。

澎湃新闻 7 月 22 日写了许昌建安区一个村子里的两户瓜农。两家的西瓜熟透了，一共约十四万斤，地头价每斤 0.2 元，瓜农说，这个价钱连成本都不够。有一位云南丽江的买家来看，他的一车约一万斤，瓜本身值两千元上下，运费要四千多。

瓜不值运费。

于是瓜留在了地里。后来，乡里的政府和六家企业把这批瓜买走了，剩下的在 7 月 23 日前也卖完了。

这个结局让人松一口气。它是怎么来的？远方的人想吃，并不是原因；原因是有人把这件事报了出去，有人出手帮忙。

同一个夏天，河南日报记者记下，洛阳栾川的重渡沟景区以双倍的价格收了约一百吨；开封的清明上河园每天拿出几百斤冰镇西瓜，让游客凭景区里的「交子」免费兑换；河南的一家肉制品企业，一次采购了十万斤，发给三万名员工。

这些都是好事。你想一想，它们说明了什么？

它们说明，瓜没有卖不出去的理由：瓜是甜的，人是想吃的，远方的城里每斤四块钱也有人买。卖不出去的原因，卡在中间。

中间有一道什么，本书先不下结论。先看第四站。

◆ 五、不只是瓜：一块肉的两头

如果只有西瓜，你可以说那是水果的事。西瓜易裂、易烂、怕运，价差大，本来就说得过去。

换一样耐放的、标准的、天天要吃的东西：猪肉。

先看产地一头。《经济观察报》2026 年 3 月 21 日的报道，经澎湃转载，写到 3 月 20 日全国生猪均价每公斤 9.89 元，每斤不到 5 元，是近十五年的新低，上一次这么低是 2018 年 5 月。头部养殖企业的完全成本约每公斤 12 元，也就是说，卖一头亏一头。报道里，行业平均每头生猪亏 250 元到 300 元。

再看中间一头。农业农村部监测，7 月 10 日全国农产品批发市场的猪肉平均价每公斤 15.67 元，每斤约 7.8 元。

再看国家统计局的消费一头。2026 年 9 月，全国猪肉的居民消费价格比上年同月下降 10.0%，1 月到 9 月平均，比上年同期下降 12.9%。

三个数，朝着一个方向：猪肉在产地、在批发、在居民的账单上，都是在往下走的。

现在看另一头。2026 年 7 月 13 日，《证券日报》写猪价磨底，里面有一句不起眼的话。北京新发地批发市场里，有一位卖黑猪肉的商户说，摊位上的黑猪肉定价常年每斤 25 元，今年和去年同期基本持平。

同一篇报道还引了一份行业研究报告的数：国内黑猪市场规模 2025 年达到 1073 亿元，比 2021 年的 623 亿元增长了约七成。

把这两头并排放，要说一句公道话。活猪和黑猪肉，不是同一样东西：一个按活重算，一个是肉；一个是普通猪种，一个是特定品种、特定饲养、特定店铺。每公斤 9.89 元的活猪价和每斤 25 元的黑猪肉价，不能做除法。

有两件事能放心地说。

第一件，同在一个行业，同在一个季节，一头跌到了十五年来的低点，一头纹丝不动。

第二件，纹丝不动的那一头，不是在萎缩，是在变厚：七成的增长，是在整个猪价最难的这几年里长出来的。

上面一层有人买，也买得起。下面一层的价格一路往下，没有把上面一层拉下来。

两层各过各的。

◆ 六、个别怎样变成了普遍

到这里，本书看了杭州、济南、北京三座城，以及河南的瓜田和全国的猪价。你可能会问：这些例子，会不会是挑出来的?

挑，是挑的。本书想让你看的，是例子之间有没有共同的样子，不在例子多不多。

先说共同点。

第一，不管一线还是省会，只要有两种以上的卖场，同一样东西就不止一个价。杭州有 1 元、1.3 元和 3.6 元；济南有 0.6 元到 5.5 元；北京新发地的 1.45 元和货架上的 4 元。这些城市大小不同，经济水平不同，格局却一样。

第二，价差的方向是对的，大超市和精品店贵，菜市场、团购、街边店便宜。这个方向，几乎每座城市都一样，说明它不是某一家店的定价决定，而是一种分层。

第三，上一层往往不太受下一层价格的影响。猪价落到十五年低点，黑猪肉的摊位价没动。西瓜普遍降了，盒马的麒麟瓜只降了二成。

第四，产地越往里，价格越低，也越无人问津。许昌那十四万斤瓜，没有人来拉，直到有人报道。

再说县城。本书没有查到可靠的、同一天同一样东西的县城对照报道，所以不写具体数字。只说一句：开封通许县、许昌建安区这些地方，既是县，又是产地。它们的价格，本书在上一节已经摆出来了。

这是一个缺口，本书自己标出来。本书的附录里，会给出一个「城市×商品×渠道」的价差观测方法，欢迎你自己在家门口补上这一块。

再说时间。

这个样子，早就有了。

2012 年 11 月，大众网《齐鲁晚报》写过一篇报道，标题叫《苹果价降三成还是卖不动》。地点还是济南。山西、陕西的苹果丰产滞销，济南堤口批发市场的烟台红富士，每斤 2.1 元到 2.3 元，比往年便宜约三成，销量却明显少了。小区菜市场里的摊贩说，今年每斤两块五，往年三块多。

2024 年 6 月，《中国证券报》写冷库苹果。烟台产区冷库苹果的主流出库价，条纹统货每斤 1.5 元，质量差的只有几毛。同一时期，农业农村部监测的全国苹果批发均价是每公斤 6.94 元，约合每斤 3.5 元。

到 2026 年，轮到了西瓜。

十四年，两种水果，一样的剧情：产地丰收，价格崩了，销量没跟上，货堆在手里。

读到这里，你可能还有一个疑问：是不是所有的东西都这样?

不是。本书也查了鸡蛋。2026 年 10 月界面新闻的一篇报道，记了鸡蛋：10 月 9 日，主产区日均价每斤 4.06 元，主销区 4.26 元，节前部分城市零售价约每斤 6 元。从产地到零售，差一块多到两块，远不如西瓜和猪肉那样拉得开。哈尔滨的散装鸡蛋，8 月、9 月一度接近每斤 5.5 元，国庆前后回落到约 4.5 元。商务部监测的 36 个大中城市里，鸡蛋零售价环比下降 1.4%，长春、郑州降得最明显。城市多了，价格各有高低，可是涨跌的节拍是同一个。

这个对照有用。越是标准的、耐放的、很难分出档次的东西，层就越少；越是能分出档次的，品种、品牌、产地、包装、门店，层就越多、越厚。

这也是本书后面要不断回到的一点：分层不是一个坏人造出来的，是一种在能分出档次的地方才长得出来的结构。

◆ 七、四个检验

怎样分辨一件事是「个别」，还是「普遍」？本书用四个简单的检验。

第一，换一座城，它还在不在？在杭州在，在济南在，在北京也在。过了。

第二，换一样东西，它还在不在？西瓜在，苹果在，猪肉也在。鸡蛋里也有，只是薄一些。过了。

第三，换一个年份，它还在不在？2012 年济南的苹果，2024 年烟台的冷库苹果，2026 年河南的西瓜。过了。

第四，能不能指出一个坏人，或者一个多收了钱的环节？瓜农在亏，运费比瓜贵，批发商的进场费有账可查，水果店老板每斤赚七八毛还要扣电费。找不出来。

前三个检验说的是：它不是个别。第四个检验说的是：它也不是一桩可以靠抓一个人、查一个环节就了结的案子。

四个检验放在一起，就是本书对这一编前半的结论：

同一样东西有几个价，已经不是个别现象，也不是某个环节的账目问题。它是一种结构。

结构，意思是它自己能站住。

下一节，讲它为什么能站住。

◆ 八、为什么说它是一种均衡

现在，可以说本书的第一个正式的判断了。

价格分层不是偶然的错位，而是一种能稳定存在的均衡。

先把「均衡」这个词讲清楚。它是经济学里的一个词，本书只取家常的意思：每一个人都在做对他来说此刻最合算的事，没有人有理由改，所以整个局面就停在那里。

用这个眼光，再看一遍前面的材料。

瓜农为什么把瓜卖到每斤 0.2 元？因为来收的人少，他不卖，瓜会烂在地里。收瓜的人为什么不多收？因为运费比瓜贵，到了城里能不能卖掉，他心里没底。批发商为什么不多进？因为货架那头，买的人没有想象的多。超市为什么不

降价？因为精品那一层，买的人看的不是价，一降价，反而像是品质变了。社区团购为什么能便宜？因为它只做一小块人，量小，不压货。

每一个人，都在这个位置上做着最合理的事。

于是，局面就停住了。上面一层是上面的价，下面一层是下面的价，中间有一道谁也没有越过去的线。

打个比方。你见过山里的梯田吗？一层一层往下排，每一层有每一层的水位。水往低处流，这是物理。可是只要每一层之间有一道田埂堵着，上一层的水就是上一层的水，下一层的水就是下一层的水，可以很多年都这样。

价格分层，就是一片梯田。

田埂是什么，本书要到第二编才讲。现在先记住：有一道田埂，把几层水隔开了，每一层都在安稳地过自己的日子。

课本上讲，同样的东西，在同一个市场上，价格会趋同。贵的地方会有人去买便宜的、运到贵的地方卖，一来二去，两头的价就拉平了。这叫套利。本书第15章会专门讲这条规律。

不过眼前的梯田说明，这条规律在这里没有起作用。

大家都看见了。记者看见了，瓜农看见了，网友看见了，水果店老板更看见了。

看见了，没有动。

◆ 九、成本账解释得了「有」，解释不了「稳」

说到这里，要回头对成本账说几句公道话。

成本账是对的。运费、损耗、进场费、冷库电费、摊位租金、人工，每一笔都是真的，每一环的人确实没有多赚。本书第1章和第2章已经把这几笔账摆过了，它们能解释一部分差价，这一点不用争。

可是有两件事，成本账说不全。

第一件是「稳」。

成本里的大头，是按车、按天、按年收的钱：一车进场费，一天场地费，一年档口租金，一趟运费。这些钱不随着地头价涨落。地头价每斤从 0.5 元掉到 0.3 元，运费还是那些运费，租金还是那些租金。

所以地头价一掉，中间那一截没有跟着掉，掉的只是最前面一小段。差价的绝对数几乎不动，差价的倍数却越拉越大。

再看材料。齐鲁壹点那篇报道里，济南的桃子，今年地头收购价每斤两块多，往年五六块；草莓两斤一盆，今年二月五六块，往年七八块。第一财经那篇写到，永辉的麒麟瓜 7 月以来全国门店的平均零售价同比下降约 20%。联华超市、步步高等整体比去年下降 20% 到 25%。大润发全品类的产地采购均价同比下降约 14%。

这些不是同一样东西，不能相除。可是方向是清楚的：产地往下掉的幅度，大过终端往下掉的幅度。

按成本账，这是应该的，因为中间的固定成本没有降。

按成本账，还应该发生另一件事：既然产地这么便宜，终端这么贵，中间总有人想把差价吃一口，多拉货，多开店，多开一条线。差价越大，吃的人越多，吃的人一多，差价就会被压下来。

这件事，没有发生。

成本账只说了差价为什么有，没有说它为什么留得住。

第二件是成本账里藏着的一个前提。

请你看这一句：「每斤 7 毛 8 毛的毛利，要付水电、冷库、人工和损耗。」

这里的「每斤」，是总账除以卖掉的斤数。卖掉的斤数多，每斤分到的电费、人工、租金就薄；卖掉的斤数少，每斤就贵。一个冷库开着，不管里面放了一吨瓜还是十吨瓜，电表照样转。

也就是说，成本账里的每斤成本，本来就是被卖出去的量决定的。量少，成本就高；成本高，价就高；价高，买的人就更少。

所以只拿成本去解释差价，等于悄悄预设了一件事：车会装满，货会卖完，进货的人敢进货。

这个预设，在经济好的时候成立。

经济不好的时候呢？本书的看法是，这个预设本身，就是病根所在。

这一点，第 5 章细讲。

◆ 十、市场会自己走出来吗

那么，市场会不会自己把这几层捋平？

课本里的直觉是会的。有差价，就有人赚钱；有人赚钱，就有人跟进；跟进的人多了，差价自然就小了。

先说公道话。市场也动过。

本书前面记过：多多买菜上，一只十斤的西瓜 12.99 元，报道记下的累计销量是五万多斤；社区团购的经营者，从地头直接收，每斤一块多，卖三块多，比水果店便宜两块。这些都是有人看见差价、动手去吃的例子。线上平台、团购、直采，这几年确实把中间的一些层压薄了。

请你再看一眼它们落在了什么位置上。

多多买菜的瓜，每斤 1.3 元，和街边水果店的 1 元到 1.3 元挨在一起。社区团购的瓜，每斤三块多，介于大超市和水果店之间。盒马的瓜，依然是每斤三块六。

每一个新来的人，都没有把两层合成一层，而是给梯田多添了一级台阶。

这是一个很要紧的观察，值得停一下。

新进场的人，要找自己的客户。便宜的一层有便宜的客户，就去服务便宜的客户；精品的一层有精品的客户，就去服务精品的客户。他不去碰另一层，因为另一层的客户，他不熟，也不敢赌。

所以他做的是「分」，不是「通」。

再看一个更朴素的事实：遇到大的丰产，是谁出手把瓜买走的？

是乡里的政府和六家企业，买走了许昌那十四万斤；是景区拿出双倍价；是一家企业给三万名员工发瓜。这些人出手，用的是人情、是公益、是福利、是任务。他们不是在做一笔生意。

也就是说，当梯田真的要溢出来的时候，补上来的不是市场，是市场之外的一只手。

读到这里，请你不要以为本书在说市场无能。市场在大多数时候，把大多数事情做得很好。本书只是在说一件很具体的事：在眼前这种局面里，价格分层这个局面，靠它自己，不会往回走。

为什么？这是第二编的事。第二编会一层一层地问：套利的账，怎么算？谁来赚这笔钱？谁在怕？

现在先把这一编的材料收齐。

◆ 十一、一个完整的例子：一只苹果的两头

回到本书的总比喻：一只苹果的两个价格。

钟晓禾的父亲钟守田，五十四岁，在甘肃静宁县种苹果。先说清楚：钟守田是本书虚构的人物，他嘴里的「五毛」，是本书替他编的数，不是统计。

本书查得到的真实数是这样的。2025 年 7 月，FreshPlaza 亚洲版转载果国果蔬网的报道，静宁的早熟苹果产地门市价约每斤 4 元。2024 年 6 月，烟台产区冷库里的苹果，条纹统货每斤 1.5 元，质量差的只有几毛。苹果的产地价，从几毛到四块都有，看品种、看等级、看季节、看年成。

所以「五毛」不是哪一个具体的数，是一类货的价：次果，统货，没分级，量大，没人要的那一档。

这一年秋天，老钟的果子又多了。他把好果子分出来装箱，卖给来收的客商，价钱还行；下面的统货，一车一车，来收的人压得很低，他自己也不想再多摘。

电话打到杭州，晓禾接的。

「今年的果子，不好卖。」老钟说。

「我们这儿一个苹果就要三块多。」晓禾说。

她说的是实话。她刚在小区门口的水果店买了两个，三块六，她没敢说。

两个人在电话里都没说错。

晓禾在杭州，看见的是一个很贵的苹果。老钟在静宁，看见的是一堆很便宜、还没人要的苹果。他们是一家人，说着同一样东西，却像是在说两样东西。

当天晚上，明远从精品超市带回来一盒挑好的苹果，标着产地和糖度，一盒四只，四十来块。他把盒子摆在桌上，让晓禾给爸爸拍张照片。

晓禾拍了。她没发。

这一家人里站着梯田的两头：一头水位很低，一头水位很高。他们之间隔着将近两千公里，隔着几道田埂，也隔着一桌子没说出口的话。

没有人在这里骗人，没有人在这里偷钱，没有一个坏人。

这就是这个样子最难的地方：它没有可以骂的对象。

◆ 十二、这一章自认最弱的几处

写到这里，本书要停一下，把这一章最弱的地方，自己标出来。

第一，材料偏在 2026 年夏天。杭州、济南、北京、河南，用的主要是 6 月到 7 月的报道，这是西瓜丰产、价格最难看的一个季节。拿它们当一年四季的样子，是偏的。2012 年的济南苹果、2024 年的烟台冷库苹果，是本书能查到的两个旧例子，但数量太少，只能证明「以前也有」，证明不了「一直都有」。

第二，价格是一个个时点的快照，不是同一样东西。盒马的麒麟奶油瓜，和街边水果店的大西瓜，品种、大小、甜度、包装都不一样；新发地的批发价，和货架价之间，隔着分级、包装和几天的时间。本书把它们排成一行，是为了让你看见梯度，不是为了做精确的除法。

第三，县城这一块是空的。本书没有查到可靠的、同一天同一样东西的县城对照，所以只写了产地一头，没有写县城菜场一头。这个缺口，附录里的观测方法可以补，也欢迎你自己去补。

第四，几个网络文章里的数，本书只取了能和更正规的报道相互对上的部分。比如西瓜「几分钱一斤」，网上流传的版本，被河南日报和人民日报更正了，本书取更正之后的口径。

第五，本书说的「均衡」，是一个根据材料做出的判断，不是一个已经量过的结论。它能不能被推翻？如果有一天，你能指出某个城市、某类商品，各层价差在没有任何外力的情况下，一年之内自己缩到了很小的范围，本书的这一章就要收窄。

把这几处写出来，是要让你知道，哪些地方可以放心拿，哪些地方要自己再看一眼。

◆ 十三、放回日子里

回到晓禾和明远。

那个周六晚上，回到家，晓禾没有再提那只瓜。第二天，她在手机的备忘录里新建了一页，画了三栏：菜市场、线上团购、盒马。

下面是一行一行的东西：一斤苹果，一斤猪肉，一盒鸡蛋，一只西瓜。

她打算用一周，把这几样东西在三个地方的价格都记下来。她没有打算拿去争吵，也没有打算从此只买便宜的。她只是想知道，自己家的日子，是在梯田的哪一层。

明远看见了，笑她闲得慌。过了两天，他自己也往上加了一栏：单位食堂。

一个星期之后，他们坐下来对着手机看。

有些东西的三栏差得不多，比如鸡蛋。有些差得很大，比如猪肉和水果。差得大的那几样，他们俩都买过最贵的那一栏，也买过最便宜的那一栏，买的时候，没有一次是算过账的。

「原来你一直买的是这一层。」晓禾说。

「你一直买的是那一层。」明远说。

两个人都没再往下说。那天晚上，晓禾在备忘录最底下添了一行字：爸爸那边，今年苹果收的价。

这是一个很小的办法，你明天就能试。

先说一句：记下来，不是为了责怪自己买贵了。买哪一层，有每个人的理由：时间，口味，孩子，老人，下班后的力气。价格分层摆在那里，你只是站在了其中的一层上。看见它在哪里，是下一步的事。

挑三样你家最常买的东西，各记三个地方的价格：离你最近的菜场或小店，常去的大超市，手机上的线上平台。记一周，不用算得多精确，只要同样的东西、同样的斤两。

一周之后，你会看到你自己的那一份价格地图。有的东西，三个价差得不多；有的东西，差出一倍、两倍。那些差得大的，就是你所在的这座城里，梯田最陡的地方。

附录里有一个更细的观测办法，供你想认真记一记时参考。

带 走 的 话

换了城市、换了东西、换了年份，差价都还在，那就不是谁多收了钱，是价格自己分了层。

小　账

一，这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄。每一层都在安稳地过自己的日子，层与层之间没有人愿意把货和钱递过去；真到瓜烂在地里，补上来的是政府、景区和企业的临时出手，不是市场自己的连接。

二，这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了每一层各自的价格在往下走，比如猪肉 1 月到 9 月比上年同期下降 12.9%；漏掉了层与层之间的距离，比如黑猪肉的摊位价纹丝不动，以及地头与货架之间那十几倍的倍数。

想 一 想

你家附近，同一样东西，最便宜的渠道和最贵的渠道，各是哪两个？差多少倍？你平时多半在哪一层买？

你上一次在新闻里看到「滞销」，后来是谁把货买走的？是因为有人想吃，还是因为有人帮忙？

本章数据出处

以下为本章所用数据与报道的来源。书名号内是原标题；没有书名号的，是本书对内容的说明，不是原标题。陪读人物及其对话为虚构，不是证据。

1. 《今夏「吃瓜自由」真的来了！西瓜价格「大跳水」，零售价已破「2元线」》，经视直播（每日商报转载），光明网，2026年7月1日。https://m.gmw.cn/2026-07/01/content_1304515836.htm
2. 济南堤口批发市场、大润发与社区水果店的水果价差走访报道，齐鲁晚报·齐鲁壹点，记者魏银科、孙佳琪，网易号转载，2026年7月31日。https://m.163.com/dy/article/L36HVCVV0530WJIN.html
3. 第一财经关于「北瓜南运」西瓜价格下跌与滞销的报道，2026年7月9日（新发地8424西瓜批发价，永辉、联华、大润发降价幅度）。https://www.yicai.com/news/103267986.html
4. 快刀财经关于西瓜产地到餐桌价差的文章，网易号，2026年7月24日（货架价约每斤4元）。http://www.163.com/dy/article/L2IHE6DH0519E3QB.html
5. 河南日报关于河南西瓜价格下跌与「几分钱一斤」的报道，顶端新闻转载，京报网、光明网，2026年7月9日（农业农村部监测的西瓜批发价、开封产地价、景区与企业采购）。https://news.bjd.com.cn/2026/07/09/11853450.shtml 与 https://m.gmw.cn/2026-07/09/content_1304526053.htm
6. 人民日报2026年7月23日第13版关于开封西瓜价格的调研报道，中新网转载。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/07-23/10664847.shtml
7. 澎湃新闻关于许昌建安区瓜农十四万斤西瓜滞销及后续采购的报道，记者段彦超、李晨溪，2026年7月23日。https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_33644483

8. 《猪价创近 15 年新低！养一头亏一头 头部猪企也扛不住了》，经济观察报（陈姗）经澎湃转载，2026 年 3 月 21 日。https://m.thepaper.cn/newsDetail_forward_32808274
9. 《猪价漫长磨底 产业如何走出周期迷雾？》，证券日报，中新网转载，2026 年 7 月 13 日（农业农村部监测的猪肉批发价、新发地黑猪肉摊位价、黑猪市场规模）。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/07-13/10658119.shtml
10. 国家统计局发布的 2026 年 9 月份居民消费价格主要数据表（猪肉、鲜果等分项同比，1 月至 9 月平均）。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261014_1965477.html
11. 《苹果价降三成还是卖不动》，大众网·齐鲁晚报，新浪新闻转载，2012 年 11 月 21 日。https://news.sina.com.cn/o/2012-11-21/055925625348.shtml
12. 中国证券报·中证网关于冷库苹果价格波动的分析文章，2024 年 6 月 26 日。https://cs.com.cn/zzqh2020/202406/t20240626_6420032.html
13. FreshPlaza 亚洲版转载果国果蔬网的早熟苹果价格报道，2025 年 7 月 15 日（静宁早熟苹果产地门市价）。https://www.freshplaza.com/asia/article/9750582/early-maturing-apple-prices-hold-steady-despite-growing-supply/
14. 界面新闻关于鸡蛋价格节后回落的报道（引卓创资讯、农业农村部、商务部数据），2026 年 10 月。https://m.jiemian.com/article/15185570.html

◆

04

第 4 章

统计说通缩，百姓说贵

◆ 一、同一条新闻，两种反应

2026 年 10 月 14 日晚上，周明远刷手机，看到一条推送：国家统计局公布，9 月份全国居民消费价格同比上涨 0.9%。

他把手机递给晓禾：「你看，才涨 0.9%。」

晓禾看了一眼，没接话。过了一会儿她说：「我怎么觉得什么都贵？」

「统计局的数字，还能有错？」

「我爸那边，苹果收的人少，价钱压得很低。我这边，小区门口一个苹果三块多。你说这是谁的数字？」

明远想了想，没有马上回答。

这样的对话，你大概也听过，或者说过。在饭桌上，在微信群里，在出租车上。新闻里说物价低迷，甚至有人说「通缩压力」；菜市场里、账单上、朋友圈里，人人都在说贵。

两种说法，好像有一种必须是错的。想一想也难怪：一个是国家统计局发的数字，印在新闻里；一个是你自己的钱包，每天都在被掏。你该信谁？

本书的看法是：两种都是真的。统计局没有算错，晓禾也没有看错。

这一章要做的，就是把这件事讲清楚：平均数低迷，和百姓觉得贵，为什么能同时成立。

分三步走。先把近三年的数字摆出来，再把平均数拆开，最后看一看，这个平均数是谁的平均。

◆ 二、先把三年的数字摆出来

先说数字。本书只用国家统计局和正规媒体公布的，每一个都标了出处。

2024 年，全国居民消费价格（CPI）比上年上涨 0.2%，工业生产者出厂价格（PPI）下降 2.2%。2025 年，CPI 全年同比持平，涨幅是零；扣除食品和能源的核心 CPI 上涨 0.7%，比上年扩大 0.2 个百分点；食品价格下降 1.5%；PPI 下降 2.6%。2025 年 12 月，CPI 同比涨到 0.8%，统计局说这是 2023 年 3 月以来的最高点；核心 CPI 上涨 1.2%；PPI 仍然下降 1.9%。

同一个 12 月，食品价格同比上涨 1.1%，猪肉却下降 14.6%。一个月里，涨和跌已经在分开走。

进入 2026 年，数字开始变化。一季度，CPI 同比上涨 0.9%，PPI 下降 0.6%。二季度，CPI 上涨 1.1%，PPI 上涨 3.6%，据第一财经的报道，这是 2022 年四季度以来 PPI 的季度涨幅第一次转正。9 月，CPI 上涨 0.9%，核心 CPI 上涨 1.0%，PPI 上涨 5.0%。

把这些数字排成一张小表：

时间	CPI 同比	核心 CPI 同比	PPI 同比
2024 年全年	+0.2%	+0.5%（推算）	−2.2%
2025 年全年	0.0%	+0.7%	−2.6%
2025 年 12 月	+0.8%	+1.2%	−1.9%
2026 年一季度	+0.9%	本书没有查到	−0.6%
2026 年二季度	+1.1%	本书没有查到	+3.6%
2026 年 9 月	+0.9%	+1.0%	+5.0%

表里「推算」两个字，说明 2024 年的核心 CPI，是从 2025 年统计局说的「比上年扩大 0.2 个百分点」倒推出来的，不是直接公布的数。

先把两个词讲清楚。核心 CPI，是把食品和能源拿掉以后的 CPI。这两样东西涨跌最猛，天气、油价一动，数字就晃，拿掉它们，更容易看出价格的底色。PPI，是工厂出门时的价格，原料、零件、机器的价格都算在里面，它在链条的前头，常常比零售先动。

这张表有两个读法。

一个读法是：CPI 这三年里，一直在零附近到 1% 之间，没有大涨，也没有真的转成负数。这是统计局的账，没有错。

另一个读法是：PPI，也就是工厂门口的价格，有三年多是负的，降了又降，直到 2026 年才翻过来。这意味着，从工厂到市场，整条链上有很长时间在降价。

这两个读法，对应的是两种「低」。一种是零售端的低，一种是生产端的低。后面这一种，才是「通缩压力」这个词的来源。

◆ 三、「通缩压力」说的是什么

通缩，字面意思是物价总水平持续下降。

严格说，中国这几年的 CPI 年度数字，没有真的成为负数。2025 年全年是零，2026 年前三季度平均是 0.9%。所以媒体说的「通缩压力」，不是说 CPI 已经掉进了负区间，是说另外两个指标长期为负：PPI，和 GDP 平减指数。

PPI 好懂，是工厂出厂的价格。GDP 平减指数要多讲一句。

它是用来衡量一个国家一年里「做出来的所有东西」的平均价格变化。和 CPI 不一样，CPI 只看老百姓买的那一篮子东西；平减指数看的是整个经济做出

来的东西，包括厂房、设备、出口，也包括服务。大白话说，名义增长和实际增长之间的那个差，就是平减指数：名义增长是按当年价格算的，实际增长扣掉了涨价。

2026 年第二季度，名义 GDP 同比增长 5.9%，实际同比增长 4.3%，差出来的 1.6%，就是平减指数。第一财经 7 月的报道说，这标志着 GDP 平减指数告别了长达 12 个季度的负增长。同一时期，瑞达期货研究院的分析文章说，这是「时隔 14 个季度后重回正值」。12 个季度和 14 个季度，两个数不一样，本书没有办法替它们裁判，只好两个都写出来：总之，是三年多的连续为负。

先说平均数的好消息。这个好消息是真的。

CPI 从 2025 年的零，回到了 2026 年前三季度的 0.9%；核心 CPI　2025 年全年上涨 0.7%，比上年扩大 0.2 个百分点，12 月达到 1.2%，统计局说已经连续 4 个月保持在 1% 以上；PPI 在 2026 年二季度翻正，GDP 平减指数也翻了正。从这些数字看，价格水平在温和地回升，统计部门的判断是有依据的。

本书不想否认这一点。

为什么人们担心通缩？因为物价持续下跌，会带出一条很难停的链。

东西一直在降价，买的人就愿意等：等下个月更便宜再买。买的人等，卖的人就卖不动。卖不动，企业的利润变薄，工资涨不动，甚至裁人。人的收入少了，更舍不得花。花得更少，物价就降得更多。

这条链，经济学里叫「通缩螺旋」。它不是说一定会发生，是说一旦转起来，很难自己停。

所以统计部门、研究机构和媒体盯着 PPI 和平减指数，不是在挑 CPI 的毛病，是在看这条链有没有启动的迹象。

那么，物价为什么会这么低这么久？

要先把统计局的解释写足。2025 年 7 月，国家统计局的一位副局长在国新办的发布会上说，CPI 低位运行有结构性和阶段性的特点。那一年上半年，食品价格同比下降 0.9%，能源价格下降 3.2%，两样合起来，把 CPI 拉低了约 0.4 个百分点；扣除食品和能源以后的核心 CPI 是上涨 0.4% 的。他还说，传统动能在调整，与房地产相关的钢铁、水泥、建材价格持续调整，新动能在成长，但一时还对冲不了。

这个解释，本书认为是诚实的，也是细致的：不是说价格平均地低，是说有些东西拉着往下，有些东西在往上。

再看 2026 年的转折。

第一财经的报道列了几个原因：PPI 冲高，一部分来自国际大宗商品价格传导和基数因素；CPI 维持在 1% 以上；综合整治「内卷式」竞争见了效。同一篇报道里，民生银行的研究人员也说，内需不足仍是物价修复的主要短板，终端消费品缺乏持续涨价的基础。瑞达期货研究院的文章更直接：平减指数转正，主要受美伊冲突带来的国际油价上涨影响，而非内需的修复。

再看 9 月 PPI 的 5.0%。统计局的解读里，煤炭开采业同比上涨 35.3%，石油和天然气开采业上涨 24.5%，电气机械和电子行业也在涨；可酒、电力、医药和汽车制造的出厂价格仍在下降。

涨的是原料和能源，降的是许多最后要卖给人的东西。

也就是说，平均数这时是在回升，推着它回升的，主要是油和原材料，不主要是人们多花了钱。

平均数回暖了。你和晓禾的那种感觉，并没有跟着回暖。

这是下面几节要讲的事。

◆ 四、平均数里的涨与跌

要看懂 0.9% 是怎么来的，得把统计局 9 月的分项表打开。

先看跌的。9 月，食品价格同比下降 1.7%，其中猪肉下降 10.0%，鲜菜下降 8.1%，鲜果下降 1.5%，奶类下降 1.5%。再看别的：租赁房房租下降 0.6%，小汽车下降 1.7%，西药下降 1.6%，酒类下降 3.1%。猪肉在 1 月到 9 月的平均，比上年同期下降 12.9%。

再看涨的。蛋类上涨 14.3%，牛肉上涨 7.5%，羊肉上涨 6.4%。交通工具用能源上涨 14.9%，其中汽油上涨 16.6%。通信工具上涨 14.3%。医疗服务上涨 4.0%。

一边是猪肉下降一成，一边是汽油上涨近两成。一边是鲜菜下降近一成，一边是鸡蛋上涨一成多。

把所有这些东西，按居民各类花费的占比，算一个加权的平均，出来的是 0.9%。

这就是 CPI 的算法。它没有错，它是诚实地把涨的和跌的加在了一起。

请你想一想，一个只加不分的数字，有一个天然的特点：它告诉你一共多少，不告诉你谁多谁少。

你打开一条新闻，看到 0.9%，其实你什么也没有看到。你没有看到猪肉在掉，也没有看到汽油在涨；没有看到有的家庭靠养猪吃饭，有的家庭天天开车上班。

统计局在解读里还写了两笔环比：9 月食品价格比 8 月上涨 0.4%，比这个月份通常的涨幅低了 0.8 个百分点；服务价格比 8 月下降 0.2%，原因是暑期结束，机票、酒店、旅行社收费回落。

涨和跌，在同一个月里同时发生。

0.9% 里同时住着一个正在掉价的世界和一个正在涨价的世界。

◆ 五、两个「真」各在哪一层

现在可以回答开头的问题了：统计说低迷，百姓说贵，为什么能同时成立？

本书的回答是：这两个「真」，住在不同的层里。

先看下面一层。产地、批发、大宗食品，这是价格在往下走的地方。猪肉在 1 月到 9 月平均下降 12.9%。2025 年 12 月，猪肉同比下降 14.6%，统计局说原因是生猪产能充足。生猪价格在 2026 年 3 月跌到近十五年的低点。许昌的西瓜，地头每斤 0.2 元。统计局表里的食品价格，9 月下降 1.7%。

平均数的「低迷」，有很大一部分来自这一层。

再看上面一层。第 3 章说过，北京新发地的黑猪肉摊位价，常年每斤 25 元，今年和去年同期基本持平；盒马的麒麟瓜，从 49.9 元降到 39.9 元，降了两成，可是仍然是每斤三块六。精品的、品牌的、门店里的东西，价格没有跟着产地一起掉。

百姓说的「贵」，有很大一部分来自这一层，也来自没有降、反而涨了的那些东西：蛋、汽油、医疗服务。

这里要老实地承认一件事：国家统计局的表里，没有「层」这一栏。

表里有城乡。9 月，城市 CPI 同比上涨 0.9%，农村上涨 0.8%；1 月到 9 月平均，城市 0.9%，农村 0.7%。差得很小。这说明，如果只按城乡来切，看不出什么大的分别。

层，不是按城乡切的。它要用别的刀才切得出来：商品的档次，购买的渠道，买的人的收入。这些在 CPI 里都被揉进了同一个平均数。

怎样把层从平均数里切出来，是第 13 章的事。这里先记住：表里没有层，不等于层不存在。

◆ 六、「贵」是哪一种贵

接下来要讲的，是「贵」这个字。

CPI 回答的是一个问题：比去年同期，多花了多少钱？它是一个变化的数。

百姓说的「贵」，常常回答的是另一个问题：我买得起吗？它是一个水平的数。

两个问题不是一回事。

打个比方。一件衣服，去年卖 1000 元，今年卖 990 元，降了 1%。统计里这是降价。可是如果你的月收入只有 3000 元，990 元的衣服对你来说，一样是贵。

晓禾在小区门口买的苹果，三块多一个。全国鲜果价格 9 月同比还下降了 1.5%，苹果也可能在降。降了一点，不等于便宜了。三块多一个，对钟晓禾那份时有时无的工资来说，一样是需要斟酌的数。

价格的变化是一回事，价格的位置又是一回事。CPI 看的是前者，百姓日子里碰的多是后者。

再换一个说法。CPI 像是一张速度表，告诉你车开得快不快；百姓问的是路有多远、油箱里还剩多少。速度表读数很小，不等于你已经到了。

还有一层。人对「涨」的敏感，远大于对「降」的敏感。猪肉降了一成，没有人记得；汽油涨了一毛，加油的人一下子就记住了。你每个月、每个星期买的东西，比一年才买一次的东西，在心里占的分量大得多。

2026 年 8 月，京报网刊登了北京大学一位学者的文章，谈数据和感受之间的「温差」，里面提到两个人们常有的心理：一是「损失厌恶」，同样的钱，丢掉的痛比得到的喜大；二是社交网络的局部聚焦，容易让人觉得到处都在涨。文章还说，这样可能形成一个循环：预期转弱，行为收缩，经济降温，预期进一步转弱。

这一段，本书部分同意。感受会被放大，这是真的。

只用心理来解释，也不够。晓禾的苹果是真的三块多，老钟的苹果也是真的卖不动。这不是错觉。

◆ 七、低价是谁的低收入

说到物价低，人们的第一反应常常是：对消费者是好事。

这话有一半对。每一个价格都有两头：买的人付出去，卖的人收进来。买的人看见的是价格，卖的人看见的是收入。

还是看猪。2026 年 3 月 20 日，全国生猪均价每公斤 9.89 元，头部养殖企业的完全成本约每公斤 12 元。《经济观察报》记下，行业平均每头生猪亏 250 元到 300 元。到了 7 月，《证券日报》写，山东莱芜的一位养殖户说，行情最低的时候单头亏 300 到 500 元，现在收窄到 100 到 200 元。

猪肉便宜了一成多，这是 CPI 里的一个负数。同一个负数，在养殖户那里，是一笔一笔的亏损。

西瓜也是。许昌那两户瓜农，地头价每斤 0.2 元，他们自己说，这个价钱连成本都不够。腾讯新闻上一篇自媒体文章还算了一笔账：一亩地成本约 1500 元，亩产 5000 斤，按每斤 0.15 元到 0.2 元卖，一亩亏数百元〔待核〕。

所以，统计里的「低物价」，有一部分是产地的低收入。买的人少花的一点钱，是卖的人少收的一点钱。

这里也要给另一边一句公道话。农村居民的收入整体仍在增长，而且比城镇涨得快，这一点下一节有数字。价格低伤到的，是种这几样东西、养这几样东西的具体的人，不是所有农村居民。

可是这些具体的人，恰好站在整条价格链的最前面。他们收入的变化，会一层一层往后传：少收了钱，就少买化肥、少买农机、少给孩子添东西。这笔钱从产地消失，也就从消费里消失。

整个经济里，买的人省下的，没有变成新的钱；卖的人少赚的，却是实实在在的少。

这就是为什么「低价」不一定是好消息。它是两头的事，不是一头的事。这一点，第 9 章会作为一个循环再讲一遍。

◆ 八、平均数是谁的平均

物价有平均数，收入也有平均数。

国家统计局公布的 2025 年全年数字：全国居民人均可支配收入 43377 元，名义增长 5.0%。可是中位数，也就是把所有人按收入排成一排，正中间那个人的收入，是 36231 元，是平均数的 83.5%。

平均数比中位数高，说明有一部分人的收入拉得很高，把平均数拽了上去。这在任何国家都是常态，不稀奇。

打个比方。一个十个人的班，两个人考一百分，八个人考五十分，平均分是六十。平均分不难看，可是班里有八个人，低于这个平均分。如果老师只看平均分，会觉得这个班还不错；站在那八个人的位置上，日子却是另一回事。

把中位数翻译成家常话。36231 元，除以十二个月，约每月 3000 元。这是把所有居民按人均可支配收入排成一排，站在正中间的那个人，一个月可以支配的钱。他的左边有一半人比他少，右边有一半人比他多。

再看城乡。2025 年，城镇居民人均可支配收入 56502 元，农村居民 24456 元。城镇是农村的 2.3 倍左右，这是本书用两个数相除得出来的。2025 年农村居民的收入中位数是 20711 元，除以十二个月，每月约 1700 元。

拿这两个月数，再回头看晓禾的三块六一个的苹果、盒马的四十块一盒的苹果，你会知道，同一个价格，在不同人的月数面前，是不同的重量。

2026 年前三季度，全国居民人均可支配收入 34230 元，名义增长 5.3%，扣除价格因素实际增长 4.4%。中位数 28388 元，增长 4.6%，是平均数的 82.9%。

这里有两件事，都要写足。

第一件，是好消息。农村居民人均可支配收入前三季度名义增长 6.3%，实际增长 5.6%，高于城镇居民的 4.5% 和 3.6%。农村收入的增速在比城里快，城乡的差距在缓慢地收窄。这一点，应该给它足够的位置。

第二件，是平均数和中位数的增速。全国的平均收入增长 5.3%，中位数增长 4.6%；城镇的平均增长 4.5%，中位数增长 3.9%。每一组里，中位数都比平均数长得慢。这说明，处在中间位置的人，涨得比平均慢一点。

《求是》杂志 2026 年第 15 期有一篇文章，谈宏观数据与个人感受之间的「温差」，京报网在 8 月转载。文章的意思是：高增长的行业把平均水平拉高了，可是传统赛道上的中小微企业经营者和从业者，感受不到同样的改善。这是「平均温度」和「体感温度」出现落差的一个重要原因。

本书想在这里加一句：

收入的平均数，和物价的平均数，是同一种东西：它们都是把一群差得很远的人，揉成一个数。

统计局并不是不知道这一点。9 月的数据发布里，专门交代了一次基期轮换，也就是更新篮子里的东西和权重，让它跟上人们花钱的变化，对各月同比的影响平均约 0.06 个百分点。篮子在认真地换，权重在认真地调。

CPI 的权重，是按全国居民各类花费的占比定的，相当于一个「平均家庭」。可是没有一个家庭是普通家庭。有人一个月花一万五，有人一个月花两千；有人开车，有人骑电动车；有人在精品超市买菜，有人在菜市场挑次果。CPI 给每一类东西一个权重，这个权重是平均出来的，它代表一个谁也不是的人。

◆ 九、体温计与体感温度

这里要说一句官方文章的公道话。

《求是》那篇文章用了一个很好的比方：宏观数据是「体温计」，个人感受是「体感温度」。它说，两者都真实，只是衡量的维度不同。宏观数据统计的是生产端的「产出账」，个人感受的是需求端的「日子账」，两者之间有传导的时滞；总量数据还会忽略行业、群体和地区之间的差别。

这个说法，本书几乎全盘接受。尤其是那一句：两样都真。

它没有说百姓感觉错了，也没有说统计错了。它承认「温差」是真实的，并且指出温差的一个来源是结构性的分化：新动能涨得快，老行业还在修复；增长的好处没有平均地落下来。

在这一点上，官方的话和百姓的话，并不对立。

本书只想再往前走半步。

温差，是随机的吗？

不是。你看前面几节的材料：猪肉掉，汽油涨；产地的瓜农亏，货架上的瓜还要四块；城里中间的人收入涨得慢，头部行业涨得快。每一对反差，都不是随机分布的。它们沿着一条线排：靠上的一层是一种温度，靠下的一层是另一种温度。

温差有形状。它的形状，是几层。

体温计量出来的 36.6 度，是一个人的整体体温。不过如果这个人的头部正在发烧，脚正在发冷，平均下来恰好是 36.6 度，你不能说他没病。

这句话，是下面几章要一步步证明的事。第 10 章和第 11 章会专门讲，CPI 这支体温计在什么情况下会失灵。

再补一个数。国家统计局 10 月 19 日公布，2026 年前三季度国内生产总值 1071071 亿元，按不变价格计算，同比增长 4.6%；三季度比二季度环比增长 1.2%。总量没有塌，增长还在。

所以这里的温差，不能简单地说成「经济不好」或「经济很好」。总量在走，人的感觉不一定跟着走，中间隔着的是分配和结构。

京报网转载的那位北京大学学者，还写到一个细节：政策传导有「上热、中温、下冷」的现象，中小微企业融资和减税降费的落地，仍有短板。越往下，政策的暖意越弱。

官方文章里也提到了方向。第一财经的报道写到，国务院批复了《扩大消费「十五五」规划》，价格法的修订也在推进，打算完善低价倾销等不正当价格行为的认定规则，遏制「打价格战」。《求是》的文章说，要守住受影响行业和群体的基本生活底线，健全工资合理增长机制。

这些都是应该写在纸面上的努力。至于它们能不能把温差真的缩小，第 12 章会专门问：总量上的办法，为什么常常流不到最需要的地方。

◆ 十、一个完整的例子：同一个九月，三个人的物价

下面用本书的三位陪读人物，做一次演算。说明一下：他们三个是虚构的，他们的开销也是虚构的。可是每一个他们碰到的价格方向，用的是国家统计局 9 月份的全国数字。

钟守田，五十四岁，种苹果。他卖的东西，是鲜果。全国的鲜果价格 9 月同比下降 1.5%。他的收入，主要看收购价，收购价的涨跌，比这个全国数字陡得多，也不一定同方向。他买的东西，是猪肉，便宜了一成；是手机，贵了一成多；是农用车的油，汽油同比涨了 16.6%。他心里的物价，是「我卖的东西降了，我买的东西有的涨了」。

钟晓禾，二十九岁，在杭州做外贸跟单。她租房住，全国租赁房房租同比下降 0.6%，可是她那间房的房租不一定跟着降。她买的东西，主要是菜、蛋、外卖、日用品。蛋类涨了 14.3%，鲜菜降了 8.1%。她不开车，汽油对她没有直接影响。更要紧的是她的工资：时有时无，不稳。她心里的物价，是「买的东西有涨有跌，可是我的收入不跟着走」。

周明远，三十一岁，事业单位科员。他开车通勤，汽油上涨 16.6%，他的感觉最直接。他逛精品超市，不看价，一盒四十来块的苹果，他不觉得贵。他的收入稳定，每月到账。他心里的物价，是「汽油贵了，别的都还好」。

在单位里，同事们聊起物价，多半也是这个口气：贵是贵了点，也还撑得住。没有人觉得日子过不下去。他们说的是实话，也是各自那一层的实话。

那天晚上，老钟和晓禾在电话里又说起这个。

「你们那儿，苹果真的三块多一个？」老钟问。

「小区门口的，三块六。」

老钟沉默了一会儿。「我这儿的统货，一斤还不到你一个的价。」

两个人谁也没有再说话。电话那头，是同一个苹果的两个价格。

三个人，一个全国平均的 0.9%。没有一个人的体验是 0.9%。

守田的体验可能是负的，因为他的货在降。晓禾的体验可能是正的，因为她的收入不稳，每一笔支出都放大了。明远的体验可能是零，因为他的钱够花。

他们是一家人，在同一个九月，面对同一张统计局的表，却过着三个不同的物价。

这还只是一家人。放大到一座城、一个省、一个国家，同样的事情，是成千上万个版本。

这就是平均数的样子。它没有骗任何人。它只是，谁都不在里面。

◆ 十一、放回日子里

回到晓禾和明远。

那天晚上，晓禾后来想了想，对明远说：「你说的 0.9%，应该是对的。我说的贵，也是对的。」

明远说：「那是怎么回事？」

「大概因为，你说的是全国人加起来，我说的是我自己。」

这句话，说得比很多文章都准。

有一个很小的办法，你明天就能试。翻出你上个月的账单，挑出花得最多的五样：房租或房贷，吃饭，交通，孩子或老人，手机和日用。每一样，去年同月大概是多少？今年大概是多少？

不用算得很精确，凭记忆也行。

然后看一眼：你自己的这五样，涨了多少，降了多少？和新闻里的那个0.9%，差多远？

差得远，不是你记错了，也不是统计错了。是你的篮子，和平均的篮子，不是同一只篮子。

如果你愿意多做一步，再问自己一句：这五样里，哪几样是你不买不行的，哪几样可以换一层去买？

晓禾试了一次。她的五样是房租、吃饭、通勤、手机，还有给爸妈的一点钱。一翻账，房租没变，吃饭略少，通勤略多，手机没换。唯独给爸妈的那一项，因为静宁今年的果子卖得差，她多添了。

她的「什么都贵」，原来不是五样一起贵，是一两样压在了她最紧的地方。

你也许会发现同样的事：真正让你觉得吃紧的，常常只有其中一两样。那一两样，就是你和平均数之间的那一道缝。

> **带走的话**
>
> **平均数没有算错，可是没有一个人活在平均数里；你说贵的，是你自己的那一层。**

小　账

一，这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄。物价平均地低，收入平均地涨，可是处在中间和下面的人，心里的预期并没有跟着回暖，体感的温差在拉大，这是信与望变薄的读数。

二，这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了涨的和跌的加起来是 0.9%；漏掉了涨的在哪一层、跌的在哪一层，以及每一层的人各自过着怎样的物价。

想 一 想

你上个月花得最多的五样，哪几样去年比今年便宜？哪几样贵了？你的感觉，和新闻里的数字，是靠得近还是差得远？

你家的哪一样开销，是「统计里在降、你却觉得在涨」的？反过来，哪一样是「统计里在涨、你却没觉得」的？

你身边有没有这样的两个人，对同一件事的物价，一个说「还行」，一个说「太贵」？他们的收入、住的地方、买东西的地方，有什么不同？

◆ 十二、本编总账

第一编到这里收尾。用四章的时间，本书做了一件事：把一个数字，拆成了两个世界。

现在把这一编看见的，并排列在一起。

章	看见了什么	解释停在哪里
第 1 章	产地价和超市价相差悬殊，分级、损耗、冷链、租金这几笔成本账是真的	成本账解释得了一部分差价，解释不了全部
第 2 章	同一座城、同样的肉，菜市场、社区店、精品超市差出一倍甚至几倍	距离被排除之后，流通成本这个解释就站不住了
第 3 章	杭州、济南、北京、河南的瓜田，以及猪肉、苹果，几乎每个城市都有	差价不是个别，是一种能稳定存在的均衡；成本账解释了「有」，解释不了「稳」

章	看见了什么	解释停在哪里
第 4 章	统计说物价低迷，百姓说贵，数字与感受都是真的	平均数是几层加起来的，没有一个人活在平均数里

把这四行合起来读，你会发现一个共同的样子：每一章看见的，都是同一件事的一个侧面——有几个价。每一章解释到的尽头，也都是同一个地方——成本、距离、平均数，都能讲出一部分，都讲不到「为什么留得住」。

于是这一编的总判断是：

统计没有算错，百姓也没有看错：同一个经济已经分成了几层，平均数是几层加起来算出来的，日子是在其中一层里过的。

这是第一编的全部。

写到这里，本书也要把这一编自认最弱的两处标出来。

一是材料偏重 2026 年夏秋，西瓜、猪肉都是价格最难看的时候，季节不同，样子会不同。二是「层」在国家统计局的表里看不到，本书是用媒体报道和案例拼出来的，还没有一张可以直接拿来对账的全国数据表。第 13 章会讲，这样的表可以怎么做。

这一编还有三件事没有回答，也是这本书接下来要回答的：差价这么大，为什么没人去赚；为什么中间价位的东西越来越少，只剩两头；为什么按平均数开出来的药方，常常吃了没有用。

第一编看见了一个现象：差价巨大，而且稳定。第二编要问的是：这么大的差价，本该是一笔很好的生意，为什么没有人去做？

按照课本，差价是机会，机会会吸引人。可是在眼前的局面里，机会摆在那里，没有人敢伸手。

读到这里，如果你只带走一件事，请带走这个：别再问「到底是统计对，还是感觉对」。这样问，等于问一支体温计，是它对，还是病人的发烧对。两个都对，才是病的所在。

第 5 章先从一笔最朴素的账算起：做这笔生意，到底要先投进去多少，最后能卖出去多少。

本章数据出处

以下为本章所用数据与报道的来源。书名号内是原标题；没有书名号的，是本书对内容的说明，不是原标题。陪读人物及其对话、开销为虚构，不是证据。

1. 国家统计局《2026 年 9 月份 CPI 和 PPI 数据》解读（9 月 CPI、核心 CPI、PPI，食品、猪肉、鲜菜、能源等）。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261014_1965475.html
2. 国家统计局发布的 2026 年 9 月份居民消费价格主要数据表（分项同比，1 月至 9 月平均）。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261014_1965477.html
3. 国家统计局《王有捐：2025 年 CPI 总体平稳 PPI 低位回升》（2025 年全年 CPI、核心 CPI、食品、PPI）。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202601/t20260119_1962341.html
4. 国家统计局 2025 年 12 月份 CPI 和 PPI 数据解读（12 月数据）。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202601/t20260109_1962271.html
5. 新华网关于 2024 年全年 CPI、PPI 的报道，2025 年 1 月 9 日。https://www.news.cn/fortune/20250109/ade0986c267345009b9dadd89dc6e2e3/c.html

6. 第一财经关于二季度 GDP 平减指数转正的报道，2026 年 7 月（名义与实际增速、一季度和二季度 CPI、PPI、各机构研究人员的看法）。https://www.yicai.com/news/103277953.html
7. 瑞达期货研究院分析文章，同花顺财经转载，2026 年 7 月 17 日（平减指数 1.59%、转正原因）。https://news.10jqka.com.cn/20260717/c678240261.shtml
8. 澎湃新闻转载的国新办 2025 年 7 月 15 日发布会内容（国家统计局副局长对 CPI 低位运行的解释，上半年食品、能源、核心 CPI 数据）。https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_31184805
9. 国家统计局《2026 年前三季度国民经济运行》相关发布（GDP、前三季度 CPI 与 PPI）。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965618.html
10. 国家统计局 2026 年前三季度居民收入和消费支出情况发布（收入、中位数、城乡）。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
11. 国家统计局 2025 年居民收入和消费支出情况发布。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202601/t20260119_1962321.html
12. 《求是》2026 年第 15 期关于宏观数据与个人感受「温差」的文章，京报网转载，2026 年 8 月 5 日。https://news.bjd.com.cn/2026/08/05/11901622.shtml
13. 北京大学一位学者谈数据与感受「温差」成因的文章，北京日报客户端，京报网转载，2026 年 8 月 17 日（文中未署姓名）。https://news.bjd.com.cn/2026/08/17/11919074.shtml

14. 国家统计局 2026 年 9 月份 CPI 和 PPI 数据解读的新闻转载（PPI 分行业涨跌），中新网，2026 年 10 月 14 日。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/10-14/10714169.shtml
15. 《猪价创近 15 年新低！养一头亏一头 头部猪企也扛不住了》，经济观察报（陈姗）经澎湃转载，2026 年 3 月 21 日（生猪价格、养殖亏损）。https://m.thepaper.cn/newsDetail_forward_32808274
16. 《猪价漫长磨底 产业如何走出周期迷雾？》，证券日报，中新网转载，2026 年 7 月 13 日（养殖户单头亏损）。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/07-13/10658119.shtml
17. 腾讯新闻上一篇自媒体文章（亿点点财识）关于河南西瓜价格的分析，2026 年 7 月 25 日，仅用于一亩地成本的粗算，标〔待核〕。https://news.qq.com/rain/a/20260725A05NAS00
18. 第 3 章所引新发地黑猪肉摊位价、盒马麒麟瓜价格，见第 3 章「本章数据出处」第 1、9 条。

◆



第　二　编

病因：套利空间巨大，为何没人敢做

编　序

前四章把现象摆在了桌上：同一只苹果，产地五毛，超市十块；同一座城市里的同一块肉，菜市场和精品超市能差出几倍；这样的事，几乎每个城市都有。统计局说物价在往下走，百姓说日子越过越贵，两种感受都是真的。

这一编要问的是：为什么会这样，为什么没人去赚那笔差价。

第 5 章先看总量，消费总量不够，是后面所有事情的底。第 6 章看收入，买得起的和买不起的，被一条线分在了两边。第 7 章看卖家，第 8 章看买家，两头都缺一样东西，叫信心。第 9 章把这些连成一个圈，看它怎样自己转起来。

这一编最扎手的地方，是一个反差：账面上，差价大得像一座等人去挖的金矿；实际上，门口站着许多拿着铲子的人，没有一个敢下去。

05

第 5 章

消费总量不足

◆ 一、一个晚上的两张价签

钟晓禾二十九岁，在杭州一家做外贸的小公司当跟单。那个周五，订单的尾款又拖了，老板说下周一定。她下班时已经七点多，顺路拐进小区门口的社区超市，拿起一袋静宁苹果。

价签上写着：十块二毛，一斤。

她对着价签站了几秒。她爸钟守田就在静宁种苹果，今年秋天打电话来，说果商到地头一斤出五毛，还嫌个头小。她把这袋苹果放回了架子，转身去菜市场，挑了几个带疤的次果，一斤三块五。

回到家，丈夫周明远已经做好了饭。他在区里一个事业单位当科员，工资每月十号准时到账，一分不差。他看了一眼晓禾手里的塑料袋，说：「怎么不买超市那种？」

晓禾说：「贵。」

周明远愣了一下。他上个周末刚在精品超市买过一盒进口车厘子，没有看价。他不是不知道贵，只是没有哪一刻，价格让他停下来。

同一个家，同一个晚上，同一种苹果。一个人看见的是「买得起」，一个人看见的是「不敢买」。

这一章要讲的，就是这两个人中间那条看不见的线，以及它为什么让一笔看上去稳赚的买卖，没有人敢做。

◆ 二、一笔套利账

先说一个词。

套利，大白话讲，就是看见同一样东西在两个地方价钱差得很远，于是在便宜的地方买，在贵的地方卖，中间的差价落进自己的口袋。苹果产地五毛、超市十块，差了二十倍，看上去就是一笔摆在路边的钱。

按理说，这样的钱不会放很久。有人看见，有人去捡，捡的人一多，便宜的地方价格被抬起来，贵的地方价格被压下来，差价慢慢收窄。经济学课本里把这件事叫作「套利自我纠错」，后面第 15 章会专门讲它，这里先放一放。

本书要问的是：这笔账，真的像看上去那样好算吗？

我们替一位想去捡这笔钱的人算一算。下面的数字是为了讲清道理假设的，不是统计数据。

假设有一位果商，在产地一斤五毛收苹果，一车四万斤，货款两万元。他把车租好，冷库订好，运费、冷库租金、押金加起来四万元，这些钱货一上路就要付，卖多卖少都是这么多。再假设他的货能以一斤三元的价格，卖给城里的社区店和菜市场。

这车货全卖出去，收入十二万元，减去一上路就花掉的六万元，赚六万元。

可要是只卖出去一半，收入六万元，刚好持平。要是只卖出去三成，收入三万六千元，亏两万四千元，而且剩下的七成苹果还压在冷库里，每多放一天，就多烂一些。

你看，这笔账里有三个数。差价是大的，每斤差两块五。先期投入是定的，六万元，躲不掉。真正没有着落的，是第三个数：能卖出去多少。

套利的账，可以写成一句话：**差价乘上能卖出去的量，再减去先期投入。**

差价再大，只是第一个因子。量没有把握，整笔账的符号就可能是负的。

这就是为什么「差价大」和「有人赚」是两回事。

◆ 三、先把成本说法的公道还给它

讲到这里，要先停一下，把一个说法的公道还回去。

常见的解释是这样的：苹果从产地到超市，要分级、要包装、要冷链、要付摊位和铺面的租金，路上还有损耗。每一环都要钱。产地的五毛是田头价，超市的十块是到了货架上的价，中间那些成本加起来，差价就出来了。

这个说法有它对的地方。第 1 章已经把这笔账一项一项算过：好果和次果要分开，一箱货总有几成坏在路上，铺面一个月几万块的租金总得有人付。这些都是真的，一个做过生意的人不会否认。

可是，本书想说的是：只拿成本解释差价，等于悄悄预设了一件事——市场经济的信心是充足的。

怎么讲？成本说法背后的画面是这样的：买卖双方都敢进场，货卖得出去，钱收得回来，中间每一环都能放心地投入、放心地周转。在这样的画面里，各环节的利润会被竞争压到刚刚够活的程度，所以最后的差价，大致就是成本的总和。

一旦大家不敢进场了，画面就变了。进场的人少，竞争就弱；竞争弱，每个还在场的人就能把价格定得高一点，因为他要补的不只是成本，还有风险。而没有人进场的那些空位，使差价大于成本，也没有人来压它。

所以，差价里除了成本，还藏着一样东西：没有人敢来争的那一份。

本书把这句话压成一句话，贯穿到底：**差价不是成本的读数，是信心的读数。**

信心从哪里来，先看账里最没着落的那个数：能卖出去的量。

◆ 四、总量：2024 年到 2026 年的账本

「能卖出去的量」，放到一个国家里，就是消费的总量。这一节只做一件事：把查得到的数字摆出来，不下结论。

先看大的盘子。据国家统计局 2026 年 1 月公布的初步核算，2025 年国内生产总值达到 1401879 亿元，比上年增长 5.0%。同一份公布说，最终消费支出对经济增长的贡献率为 52.0%，资本形成总额为 15.3%，货物和服务净出口为 32.7%。

注意第三个数。净出口的贡献，占到了三分之一左右。也就是说，2025 年的增长里，有相当一块来自卖给外国人的东西，而不是国内人自己花出去的钱。

再看国内人花钱的主要账本。据国家统计局公布，2025 年社会消费品零售总额为 501202 亿元，首次超过 50 万亿元，比上年增长 3.7%，增速比上年快 0.2 个百分点。这个数可以倒推：2024 年的增速是 3.5%。

2025 年的增速看上去还不错。可是到了 2026 年，账本变薄了。据国家统计局 2026 年 10 月 19 日公布，2026 年 1—9 月社会消费品零售总额为 370001 亿元，同比增长 1.1%。8 月当月只增长了 0.4%。

这些增速都是名义增速，没有扣掉价格因素。

同期居民消费价格比上年同期上涨 0.9%，这是国家统计局 2026 年 10 月 14 日公布的 1—9 月平均涨幅。把两个数放在一起看，名义的 1.1% 减去价格的 0.9%，实际增长已经小到几乎看不见。本书没有做精确折算，因为社零的价格口径和 CPI 并不完全一样，只请你记住这个量级。

再看里面的结构。1—9 月，除汽车以外的消费品零售额增长 2.8%，汽车则下降了 14.9%。粮油食品增长 6.8%，通讯器材增长 18.1%，家用电器和音像器材下降 4.9%。限额以上单位的消费品零售额，下降了 1.5%。

这组数字里没有一句「崩了」。通讯器材、吃的东西、网上服务，都还在涨。可是涨的，多是日常的、小额的、省不下来的那一类；降的，是汽车、家电这样一次要花几万几千的大件。

大件是什么？大件是对未来有把握的人才敢买的东西。

再看另一头，钱去了哪里。据中国人民银行 2026 年 10 月 14 日公布的数据，2026 年前三季度，住户存款增加了 9.39 万亿元；同一时期，住户贷款不是增加，而是减少了 1.03 万亿元，其中短期贷款减少 1.14 万亿元。

用大白话读：家里的人，这九个月存进去的钱，比往年习惯的更多；借出来的钱，反倒还回去了一部分。没有把握的时候，人先把钱攥紧，再把欠账还掉。

最后看一个长期的比例。上海财经大学校长刘元春在 2025 年 11 月的一个论坛上说过一组数。居民消费支出占 GDP 的比重，叫居民消费率，2020 年为 38.8%。他还举了别国：美国约 68%，英国约 64%〔据第一财经 2025 年 11 月 7 日报道，数字为发言人所引，本书未能核到统计局原表，待核〕。

本书没有查到 2025 年的居民消费率官方数字，也没有查到官方口径的居民储蓄率，所以这里不写。

把这几组数摆在一起，不用下结论，你大概已经看出一个形状：总量没有塌，可也不往上长；该花的还在花，该存的存得更多，该借的不借了。

这个形状，就是后面所有事情的底。

◆ 五、钱花得比挣得慢

总量是一国的账。落到一个人身上，是另一种读法：他挣的钱，花出去几成。

据国家统计局公布，2025 年全国居民人均可支配收入 43377 元，名义增长 5.0%；人均消费支出 29476 元，增长 4.4%。两个数一除，居民把可支配收入

的大约 68% 花了出去。这是本书用公布的两个数自己算的，不是统计局给的现成比例。

再看 2026 年上半年。据国家统计局 2026 年 7 月公布，全国居民人均可支配收入 22981 元，名义增长 5.2%，扣除价格后实际增长 4.2%；人均消费支出 14836 元，名义增长 3.7%，实际增长 2.7%。

收入长得比花得快，快了 1.5 个百分点。

这一点很小，不过它说明了一件事：人们不是在没钱的时候才少花，有些人是在钱多了一点的时候，也把多出来的那一点留了下来。

城乡之间，这个比例还不一样。2025 年，城镇居民人均可支配收入 56502 元，消费支出 35869 元，花掉约 63%；农村居民人均可支配收入 24456 元，消费支出 20259 元，花掉约 83%。同样是我们自己算的。

不要把农村的 83% 读成「农村人爱花钱」。他们花得多，是因为收入少，吃穿用度都是刚性的，没有多少可以不花的余地。城镇人花得少，有一部分是因为有余地，可以先攒着，等一等再说。

这两个比例放在一起，可以看见一条线：越是有余地的人，越能选择「不花」；越是没余地的人，越是不得不花，可他们能花出去的总数又很小。

于是，总量上的「不足」，不是所有人都在少花，而是有余地的人少花，没余地的人花不了多少。两头加起来，就是那个让果商老蒋犹豫的总量。

◆ 六、总量不足为什么会变成「不敢」

到这里，有一个问题值得放慢来问：总量不足，是一件已经发生的事；套利者不敢，是一件指向将来的事。从「已经发生」到「指向将来」，中间隔着什么？

隔着预期。

一个人决定要不要垫那笔先期投入，看的不是去年的销量，而是明年的销量。他会拿手头能找到的一切东西，去猜明年：客户的发薪日会不会推迟，政策会不会变，隔壁的店明年还在不在。

总量不足的时候，所有这些线索都往一个方向指。销量没有往上走，货款没有变快，同行的招牌一家家换成了转让。于是预期就从「明年会好一点」，变成「明年大概也是这样」，再变成「明年可能更差」。

预期一变，账里的第三项，也就是能卖出去的量，不再是一个估计，而是一个让人胆怯的数。

这里有一件事值得认真对待：预期是会自己长大的。一个人因为预期不好而少进货，他的供货商少卖了货，供货商也就少雇一个人，少雇的这个人少花了一笔钱。每一个环节的小心，都变成下一个环节的总量不足。

所以，总量不足有两层。第一层，是今天的数字。第二层，是今天的数字在每个人心里留下的明天。后一层，才是让套利者不敢动的那一层。

本书把这个道理压成一句话，后面几编会反复回来：**总量是账，预期是胆。账小了，胆就小；胆小了，账就更小。**

◆ 七、新蛋糕与旧蛋糕

有了总量这个底，再回头看套利的账，就能看清一件事：同一笔差价，放在两种市场里，是两种完全不同的买卖。

先说增量市场。想象一个镇子，这几年人一年比一年多，工资一年比一年高，去年一家人买两斤苹果，今年买三斤，明年可能买四斤。一个新来的果商在这里开店，不用抢任何人的客人，因为每年都有新的购买力冒出来，等着被人接住。

这叫分新蛋糕。蛋糕在长，新来的人切下的那一块，不是从别人嘴里夺的，是新长出来的。老店不会特别恨他，他也不用怕老店联手压价。他的账里，「能卖出去的量」这一项，是向上翘的。

再说存量市场。还是这个镇子，人没怎么增加，工资没怎么涨，去年一家人买三斤，今年还是三斤，甚至改买两斤，其余的钱先存着。新来的果商要想卖出去一万斤，只有一个办法：把别人的一万斤抢过来。

这叫抢旧蛋糕。抢的办法只有一个，就是降价。他一降价，老店也降；老店一降价，他的差价就薄了；差价薄了，先期投入就更难收回。他的账里，「能卖出去的量」这一项，不仅不翘，还要和同行对半分。

两种市场里，差价是一样大的。可是同一笔差价放进去，一个是稳赚，一个是赌命。

所以，一个理性的果商，在总量不足的时候，会得出一个看上去很保守、其实非常合理的结论：这笔钱我不去捡。

不是因为他看不见差价，而是因为他把整笔账算完了。

顺着这个道理，还可以多想一步。总量不足的时候，不敢进场的不只是做远途生意的果商，连已经在场的人，也不敢加码。菜市场的摊主不敢多进货，怕压在手里；社区店的老板不敢多开一家，怕撑不过半年；连愿意去收购产地货的合作社，也不敢提前订下一个大数目。

每个人的小心，都是对的。所有人的小心加在一起，就是总量继续不足。

这里要记住一个区分。总量不足，不等于人们没有钱，也不等于人们不想花钱。它说的是：愿意花出去的钱的总数，比货物和服务能卖出去的总数小，而且这个差距不是一两个月的事，是一种让人形成预期的状态。

预期一旦形成，影响的就不只是今天的买卖，还有明天的投入。

◆ 八、只用一只手会怎样

到这里，我们已经碰到本书的第一个难题：一个人看见总量不足，会想到什么办法？

本书把经济学里的办法，大致分成三只手。先用大白话把它们讲一遍，因为后面几编反复要用。

第一只手，叫客体之手。意思是，把整个经济当成一台可以调的机器，国家看着仪表盘，哪里冷了就加热，哪里热了就降温。凯恩斯那一路的宏观调控，就是这只手：总量不够，国家多花一点，多发一点，把机器拨快。

第二只手，叫互动之手。意思是，不把经济当机器，而把它当成无数买卖双方的往来。价格是往来中传递的消息，哪里缺货，价格就涨，卖家看见了就去补；哪里积压，价格就跌，卖家看见了就撤。哈耶克那一路的市场理论，讲的就是这只手。

第三只手，叫主体之手。意思是，经济里最后做决定的是一个个人和一家家企业，他们敢不敢、信不信、盼不盼，决定了钱会不会真的花出去。熊彼特讲的企业家精神，碰到的就是这只手的一角。本书的出路，也要落在这里，但那是第五编的事。

现在，把这三只手分别放到总量不足这个难题上。

只用客体之手，会怎样？国家把总量加上去，比如发钱、减税、降息。这当然有用，第 12 章会专门讲它的公道。可是总量加上去之后，钱落在谁手里，是一个问题；落在谁手里的人，敢不敢花，又是一个问题。先落到收入稳定的那一层，再变成存款或资产，是常见的路。这件事，第 6 章接着讲。

只用互动之手，会怎样？等。等价格往下掉，等差价自己把套利者引来。可是我们刚刚算过，在总量不足的时候，差价越大，买卖越像赌。引不来人，价格就一直挂在那里。

只用主体之手，会怎样？要靠人们的信心回来。可是信心不是一句话能够喊回来的。这是第 19 章的事。

所以，这一章先不开药方。本章只想把一个因果讲透：**因为消费总量不足，所以不敢套利**。不是因为差价小，也不是因为没人看见，而是因为账的第三项没有着落。

◆ 九、今天与身边

读到这里，你可以回头看看身边，有没有这样的细节。

你家附近的水果店，是不是进货越来越小心，一次只进两三箱，卖完再说？以前能看见一整堆的地方，现在摆得整整齐齐，每样只摆一点点。这是摊主在控制「先期投入」，把赌注压小。

你喜欢的那家餐馆，是不是搞起了套餐、优惠券、团购？这是在抢旧蛋糕。以前不用降价就坐满的位子，现在要靠价格去换人。

再看看你自己。去年你买一件大件东西是什么时候？今年你推迟了几件？那些推迟的钱，是在银行里躺着，还是提前还了一部分房贷？

这些细节，没有一件是故事，都是你每天遇到的事。它们和前面那些统计数字，是同一件事的两头：一头是国家统计局的表格，一头是你家的钱包。

还有一件事，值得记下来。总量不足，并不意味着所有人都过得差。有人过得很好，而且好得很稳。他们花钱的方式没有变，他们撑起的那一层价格也没有变。可是这些人的数量，不够把整个市场撑起来。

这就是下一章的事。

◆ 十、为什么偏偏是苹果和猪肉

你可能会问：总量不足是整个经济的事，为什么最先露出来的，是苹果、猪肉、青菜这样的东西?

因为这些东西有一个共同的毛病：等不起。

一台冰箱放在仓库里，三个月后还是一台冰箱，只是多付了仓储费。一箱苹果放三个月，一部分就烂了，一部分失了水分，卖相差一截。鲜肉更短，青菜按天算。

等不起，就意味着「卖不出去」的代价，来得特别快、特别狠。总量充足的时候，这个代价被大量的买家接住了；总量不足的时候，它就直接砸在卖家身上。

于是卖家做的事，会比卖耐放货的人更谨慎：少进、勤进、小批量，价格定得高，以便多出来的风险摊得过来。

再看产地。产地的农民没有这样的余地。他的苹果熟了就得摘，摘了就得卖，不卖就烂在树上。他不能像城里的商家那样，把价格挂在那里等，只能接受果商开出的价。

所以，在总量不足的时候，同一只苹果在两头发生的事是相反的。产地的价压到最低，是因为卖的人等不起；超市的价挂得高，是因为进的人也怕烂，只敢小批量地进，把风险算进价里。

一头被压，一头被抬，中间那一大段，就是没有人敢来填的空位。

再看国家统计局公布的最新一期物价。据 2026 年 10 月 14 日公布，2026 年 9 月全国居民消费价格同比上涨 0.9%；其中食品价格下降 1.7%，猪肉价格下降 10.0%，鲜菜价格下降 8.1%，鸡蛋价格上涨 14.3%。

这组数字说明两件事。第一，食品的价格整体在往下走，猪肉和青菜降得尤其多，这和「产地的价被压低」是一致的。第二，鸡蛋却涨了，价格并不是整齐划一地一起降。降的降，涨的涨，平均下来是一个小的负数。

这个「平均」，是后面第三编要重点拆的东西。现在先记着：平均数里，藏着各走各路的价格。一个数字，要同时装下猪肉的跌、鸡蛋的涨、房租的不动，它只能装下一个折中的数，而折中的数，谁家的账单上都没有。

◆ 十一、公道：总量没有塌，也有在涨的地方

写到这里，要把另一半的公道说足，免得你以为本书在唱衰。

2025 年，社会消费品零售总额增长了 3.7%，比 2024 年略快一点。

据国家统计局公布，同年服务零售额增长 5.5%，比商品零售额快 1.7 个百分点；乡村消费品零售额增长 4.1%，比城镇的 3.6% 还快一点；网上零售额增长 8.6%。新能源乘用车零售量达到 1280.9 万辆，增长 17.6%。统计局把限额以上单位商品零售额的增长，归因于消费品以旧换新政策。

这些都是真的。政策确实把一部分消费提前拉了出来，服务消费确实在长，农村的增速确实不慢。

另一方面，也要看到这些数字的另一面。

第一，以旧换新这类办法，拉的是「本来过几年才买」的东西。拉得越猛，后面可买的越少。2026 年 1—9 月，汽车零售额下降 14.9%，家用电器和音像器材下降 4.9%，很难说与前一年的提前购买毫无关系。这一点本书只是提一句，因果没有查证。

第二，乡村增速快，一部分是因为基数小。2025 年乡村消费品零售额 68230 亿元，占全国的比重不到 14%。

再看人口。2025 年末，全国总人口 140489 万人，城镇常住人口 95380 万人，两者相减，乡村常住人口约 45109 万人，占 32%。要说明一句：社零按经营单位所在地统计，不等于按居民住在哪里统计，所以这两个比例不能硬做除法，只能说个量级。量级是清楚的：三分之一的人，对应不到七分之一的零售额。

第三，服务消费增长，要看是谁在消费。旅游、电影、餐饮，主要由有闲、有钱、有稳定收入的人撑着。电影票房 2025 年增长超过 20%，达到 518.3 亿元，但这笔钱和一个在厂里连轴转的农民工的日子，关系不大。

这几条合起来，不是说统计局的数字有错。统计局的数字是对的，它平均得很规矩。本书要说的是：总量里的增长，和总量不足，可以同时是真的。增长的那部分，集中在一层人身上；不足的那部分，落在另一层人身上。

于是问题就回到了：这两层人，分别是谁？这是下一章的事。

◆ 十二、一个完整的例子：果商老蒋的冬天

下面这个例子是虚构的，目的是把这一章的道理放进一个人的日子里，让你看一遍它是怎样发生的。人名和数字都是编的，不要当成统计。

老蒋，四十八岁，是钟守田同村的果商，前些年每到十月，就在地头收苹果，一车一车往南方拉。他跑过上海，跑过杭州，对城里的价格了如指掌。去年他听说了一个价：杭州一家社区超市的静宁苹果，一斤十块多。

他在院子里蹲着抽烟，把账又算了一遍。一斤收五毛，运过去算上损耗和冷库，到杭州的批发市场，成本大概一块八。批发市场出价两块五到三块。他得再往前走一步，直接送社区店，才有机会卖到三块五以上。

三块五对一块八，每斤剩一块七，一车四万斤，满打满算能赚六万多。

可是，老蒋想起了去年冬天。那一车货，他送到杭州的两个批发市场，问了五个摊主，每个人都说：「老蒋，你放着，卖得动就结账。」他放了一个星期，卖动了六成。剩下的四成，有一部分烂了，有一部分被摊主压到了一斤一块。那一趟，他没有亏本，也没赚多少，可账已经让他心里发凉。

更要紧的是，三个月后，其中一个摊主回话说：「货款再等等。」

这就是他今年迟迟不动手的原因。账面上有一笔六万的钱躺在那里，可他的先期投入是六万，他的货款回收又不确定，他的下家同样在抢同一块蛋糕。

他的儿子在县城里做点小生意，劝他：「爸，别往南跑了，就在本地分销吧。」

他叹了口气：「本地一斤八毛，谁买？」

你看，老蒋没有一处算错。他看见了差价，也知道怎么运；他不是懒，也不是怕苦，更不是不会算。他只是把账的第三项，也就是量，算得太清楚了。

再往后推一步。老蒋不跑，地头的收购价就少了一个买家。买家少了，价格往下压。价格往下压，钟守田这样的果农，更没有钱把果园的管护做好，来年果子的品质又差一点。品质差一点，城里的人更不放心。这一圈会怎样转起来，是第 9 章的事。

这一段只想让你看到：一个完全理性、完全勤快的人，在总量不足的时候，也会选择不去捡路边的钱。

不是他错了。是账的第三项，没了着落。

◆ 十三、先清三个误会

讲「总量不足」这个词，最容易被听歪。这里先清三个误会。

第一个误会：总量不足，就是人们穷。不是。2025 年全国居民人均可支配收入 43377 元，比上年名义增长 5.0%，说不上穷。总量不足说的是，已经有的购买力，没有变成敢于落地的买卖。一个家庭可以收入在涨，存款在涨，同时消费预期在缩。

第二个误会：总量不足，就是物价一定在跌。不一定。9 月的食品价格在降，鸡蛋却在涨；不吃肉的人看见的是涨，天天买肉的人看见的是跌。总量不足和物价下跌常常一起出现，可它们不是同一件事。第 4 章讲过统计和感受之间的错位，这里只补一句：价格总水平不能替总量作证。

第三个误会：总量不足，就是国家少放了一点钱。这是最容易说出口的一句，也是本书最想慢一点回答的一句。放钱当然是办法之一。可是钱放出来之后，落在谁手里，那个人敢不敢花，花的地方能不能让老蒋看到订单，这几步都没有保证。第 12 章会专门走一遍这条路。

三个误会清完，剩下的就是本章的一句话：**消费总量不足，是因为已有的购买力没有落成敢做的买卖；套利者不敢，是这件事在账上的样子。**

◆ 十四、放回日子里

回到开头那个周五晚上。

钟晓禾那天没有买超市的苹果，周明远也没有再追问。吃完饭，晓禾在手机上翻了翻本月的账：房租，水电，她自己的两笔分期，还有给老家寄的一小笔钱。周明远则拿起手机，看了一眼单位发的通知，说下个月会发一笔季度补贴。

两个人看着各自的屏幕，没有说话。

晓禾想起上个月公司里走了一位同事，老板说是订单少了。她没有告诉周明远，只是在备忘录里把下个月的预算又删掉了一行。那一行是给自己买一件冬天的外套。

这一行被删掉，在统计表里不会留下任何痕迹。它只是社会消费品零售总额里少了一件外套的零头。可是千千万万个这样的零头，加起来就是那条 1.1%。

有一件小事，明天就能试。你下次看到任何一样东西的两个价格，不要先问「中间的成本是多少」，先问一句：

如果我是那个想去赚差价的人，我敢不敢先垫那笔钱？

问完这一句，再去想：他的货卖得出去吗？他的货款收得回来吗？他的下家付不付得起？

三个问号里，只要有一个答不上来，差价就还会在那里。

带 走 的 话

差价再大，也要有人买得起；买得起的人太少，赚差价就成了赌命。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄：总量不足让进场的人把赌注越压越小，连已经在场的人也不敢加码。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了篮子里的平均价在小幅变动；漏掉了同一只苹果的两个价格之间，没有人敢进场去填的那一大段空位。

想 一 想

一、你身边有没有一样东西，两个地方价格差得很远，却始终没有人去做这笔买卖？你猜这个人的账，卡在哪一项？

二、如果你是果商老蒋，要你多垫多少钱、多久能收回，你才敢去杭州拉这一车？

本章数据出处

1. 国家统计局：《2025 年国民经济运行情况》（初步核算，GDP 1401879 亿元、增长 5.0%，最终消费支出贡献率 52.0%、资本形成总额 15.3%、净出口 32.7%），2026 年 1 月 19 日发布，https://www.stats.gov.cn/zt_18555/zthd/lhfw/2026lhzt/2026sjjd/202602/t20260202_1962444.html
2. 国家统计局：《2025 年社会消费品零售总额》及其解读（501202 亿元，增长 3.7%，服务零售额增长 5.5%，乡村 68230 亿元、增长 4.1%，网上零售额增长 8.6%等），2026 年 1 月 19 日发布，https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962323.html 与 https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202601/t20260119_1962337.html
3. 国家统计局：《2026 年 1—9 月份社会消费品零售总额增长 1.1%》（370001 亿元；汽车下降 14.9%等），2026 年 10 月 19 日发布，https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261019_1965614.html
4. 国家统计局：《2026 年 8 月份国民经济运行》系列（1—8 月社零 327569 亿元，8 月增长 0.4%），2026 年 9 月 15 日发布，https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202609/t20260915_1965311.html
5. 国家统计局：《2026 年 9 月份居民消费价格指数》（9 月同比 0.9%，1—9 月平均 0.9%），2026 年 10 月 14 日发布，https://www.stats.gov.cn/zwfwck/sjfb/202610/t20261014_1965477.html
6. 新华社转中国人民银行：2026 年前三季度金融统计数据（住户存款增加 9.39 万亿元，住户贷款减少 1.03 万亿元），2026 年 10 月 14 日，https://

www.news.cn/fortune/20261014/239da814f60346378cb485c57f91298c/c.html

7. 国家统计局：王萍萍解读《2025 年全国人口总量为 140489 万人》（城镇常住人口 95380 万人），2026 年 1 月 19 日，https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202601/t20260119_1962338.html
8. 第一财经：刘元春在第八届虹桥国际经济论坛上谈居民消费率（2020 年 38.8% 等，为发言人所引，待核），2025 年 11 月 7 日，https://www.yicai.com/news/102900712.html
9. 国家统计局：《2025 年居民收入和消费支出情况》（人均可支配收入 43377 元，人均消费支出 29476 元；城镇、农村分项），2026 年 1 月 19 日发布，https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html
10. 国家统计局：《2026 年上半年居民收入和消费支出情况》（人均可支配收入 22981 元，人均消费支出 14836 元），2026 年 7 月 15 日发布，https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202607/t20260715_1964129.html

◆

06

第 6 章

收入的结构性失衡

◆ 一、每月十号

周明远的工资，每月十号到账。

他从来不用看。银行卡里多出那一笔数，就像月历上的日子一样自然。房租不用他愁，两个人分摊，他那一半从来没有晚过；车子还没买，可他知道什么时候买得起；老家的父母每个月寄一点钱，也是固定的数。

他在精品超市里推车，不看价签，不是因为有钱，而是因为知道下个月、下下个月，这笔钱都会按时来。他买东西的那一刻，脑子里没有「万一」。

钟晓禾的工资，没有十号。

她所在的外贸小公司，底薪三千多，剩下的是提成，提成要等客户付了款才算。客户拖了，老板就拖。有时候一个月拿到八千，有时候一个月拿到三千。她把过去十二个月的平均算过，大约五千出头。

可是，五千出头这个数字，她一个月都没有真正拿到过。

她在菜市场里挑次果，不是因为精打细算，而是因为那个「万一」一直都在：万一下个月尾款还没来，万一老板又说下周，万一这一单黄了。她买东西的那一刻，脑子里先过一遍，如果这个月只剩三千，我还能不能过。

同一个屋檐下，一个人每月十号，一个人没有哪一号。

他们的差别，不是谁更节俭，也不是谁更会过日子。差别是收入的形状：一个是一条直线，一个是一条锯齿。

这一章要讲的，就是这两条线，以及它们在整个国家里各占多大一块。

◆ 二、本书的两句话

第 5 章讲了：总量不足，所以不敢套利。不过总量是一个合计，合计里面有结构。

这一章把结构拆开。本书先把要讲的话，说成两句：

价格高，是体制内的消费能力撑起的。价格低，是因为广大的体制外没有消费能力。

话要说得公道，先划一道线。

「体制内」和「体制外」，是中国人日常说话里最顺口的一对词。体制内，大致指机关、事业单位，也常常包括大型国企；体制外，指民营企业、个体经营、外出务工、各种零工。这条线之所以顺口，是因为人人看得见：一边收入稳、有保障、到点发；一边收入浮、没保障、看订单。

可是，现实并不是整齐的两块。体制内有人降了薪，有人拿的是基本工资；体制外也有人收入很高，甚至远高于体制内。所以，更准确的说法是：**稳定收入与不稳定收入**。体制内外，是这两种收入最显眼的分界线，却不是唯一的分界线。

这样改，两句话就更不容易被人抓住漏洞，也更接近事情本身：

买得起的，是收入稳的人。他们不一定多有钱，可他们敢花。买不起的，是收入不稳的人。他们不一定都很穷，可他们不敢花，也花不出。

高价的货，靠前一种人撑着。低价的货，是被后一种人压出来的。

接下来，把这两句话放到数字里去验一验。

◆ 三、先看平均数，再看它藏起来的东西

据国家统计局 2026 年 1 月公布，2025 年全国居民人均可支配收入 43377 元，比上年名义增长 5.0%。这是一个平均数。

平均数的毛病，是少数很高的收入，会把它整个拉上去。所以统计局同时给了中位数，就是把所有人按收入从低到高排成一队，站在正中间那个人的收入。2025 年，全国居民人均可支配收入中位数为 36231 元，是平均数的 83.5%。

也就是说，排队排到一半的那个人，比平均数少了六千多块。一半的人，收入在这个数以下。

2026 年上半年的数，也是这个形状。据国家统计局 2026 年 7 月公布，上半年全国居民人均可支配收入 22981 元，中位数 19036 元，中位数是平均数的 82.8%。

再看城乡。2025 年，城镇居民人均可支配收入 56502 元，中位数 51115 元；农村居民人均可支配收入 24456 元，中位数 20711 元。把平均数相除，城镇是农村的约 2.3 倍；把中位数相除，是约 2.5 倍。这是本书用公布的数字自己算的。

值得说一句公道：农村居民收入增速比城镇快。2025 年农村居民人均可支配收入名义增长 5.8%，城镇增长 4.3%；2026 年上半年，农村名义增长 6.4%，城镇 4.4%。差距在缓慢缩小，这是实打实的好事。

另外，缩小得慢。2.3 倍这样的一个差距，以每年一两个百分点的速度去追，要追很久。

再看最能说明问题的一组：把全国居民按收入从低到高分成五等份。据澎湃新闻 2026 年 1 月 19 日转载统计局数据，2025 年，低收入组人均可支配收入

10150 元，中间偏下组 22702 元，中间组 35536 元，中间偏上组 55586 元，高收入组 103778 元。

高收入组是低收入组的约 10.2 倍。这也是本书自己算的。

读这一组数字，要小心一件事：它们是「人均」，是把一个家庭的收入除以家里的人数。一家三口、里面有一个老人一个孩子的，人均自然被拉低。所以，10150 元不等于「一个人每年只挣 10150 元」，而是「这一组的家庭，平均每个人分到这么多」。折算成每月，约 850 元。全国有十四亿多人，五分之一就是约 2.8 亿人，他们就在这一组里。

把这几组数摆开，你会看到一个形状：中间不是鼓的，是被拉长的。头尾差十倍，中间那一档，也只有 3.5 万多。

这就是收入分布的样子。接下来，问下一个问题：这些收入，稳不稳？

◆ 四、为什么叫「结构性」

这一章的题目里有个词，叫「结构性」。该讲一讲它的意思。

经济学里，常把毛病分成两种。一种是周期性的：经济冷了一阵，大家收入少了、花得少了，等经济热起来，收入多了，毛病就自己好了。像一场感冒，躺几天就过去。

另一种是结构性的：经济热也好、冷也好，这个毛病都在，因为它长在骨架里。像一个人的两条腿长短不一，身体再好，走路还是歪的。

怎样判断一个毛病是周期性的还是结构性的？一个办法是看它在好年景里还在不在。

2025 年，国内生产总值增长 5.0%，居民人均可支配收入增长 5.0%，算不上差的年景。可是同一年，收入中位数仍是平均数的 83.5%，高收入组仍是低

收入组的约 10.2 倍，非私营单位的平均工资仍是私营单位的约 1.8 倍。2026 年上半年，中位数占平均数的比例是 82.8%，几乎没有变。

好年景里它们没有消失，坏年景里也没有明显加重。这个形状，更像骨架，不像感冒。

所以本书用「结构性」这个词。它的意思是：这不是等一等就会过去的事，要靠结构自己慢慢改，或者靠人把结构改一改。

还要提醒一句：结构性不等于永远不变。它可以变，只是变得慢，需要有路让钱和机会从一层走到另一层。后面几编要讲的，就是这条路。

◆ 五、工资的两本账

收入的结构，不只是高低，还有来源。

据国家统计局公布，2025 年全国居民人均可支配收入里，工资性收入 24555 元，占 56.6%；经营净收入 7252 元，占 16.7%；财产净收入 3490 元，占 8.0%；转移净收入 8080 元，占 18.6%。

工资是大头。另外两项也值得看一眼：财产净收入只增长 1.6%，是四项里最慢的；转移净收入增长 5.7%，主要是养老金和各种补助。也就是说，靠钱生钱的路并不宽，靠政策转移的那部分反而长得快。

再看工资，国家统计局每年公布两本账：一本是城镇非私营单位的平均工资，一本是私营单位的。

据国家统计局 2026 年 5 月公布，2025 年城镇非私营单位就业人员年平均工资为 129441 元，名义增长 4.3%；私营单位为 71590 元，名义增长 3.0%。前者是后者的约 1.8 倍。折成月薪，前者约 1.08 万元，后者约 5970 元，也是本书自己算的。

说清楚口径，这里必须慢一点，因为一不小心就会说错话。

「非私营单位」，统计局的定义是：除私营单位以外的内资单位，包括机关、事业单位，也包括港澳台投资和外商投资企业。所以，它不等于体制内。国企在里面，外企在里面，机关事业单位也在里面。它比体制内宽。

「私营单位」，是私营有限责任公司、私营股份有限公司、个人独资企业和合伙企业。它更接近人们说的民营小公司，可是同样没有把个体户、零工和农民工包括进来，因为这两本账统计的是「城镇单位就业人员」。

所以，这两本账，只能当作「稳定收入大致高多少」的一个旁证。它们不能直接读成「体制内是体制外的 1.8 倍」。

行业之间，差距的形状也不一样。据同一份公布，2025 年教育行业，非私营单位年平均工资 133539 元，私营单位 63908 元，约是 2.1 倍；卫生和社会工作，146266 元对 75631 元，约 1.9 倍；批发和零售业，135749 元对 69622 元，约 1.9 倍。反过来，住宿和餐饮业，62461 元对 55123 元，只有约 1.1 倍。

住宿餐饮业里的人，非私营和私营差得不多，因为两边的人都在同一个行业里，活得差不多辛苦。差距大的行业，通常是那些非私营单位里有大量事业编制、国有机构的行业。

另有一组更值得记。公共管理、社会保障和社会组织，2025 年非私营单位年平均工资 119465 元，增长 4.0%。这一行私营单位没有可比的数字。

这一组数字说到底想说的是：一个国家里，同一个行业、同一份活，因为所在单位的性质不同，工资可以差出一倍。这是收入分布里结构性的那一半。

不过，别忘了，这样的结构里，还有一个重要的部分，不在这两本账里。

◆ 六、没有进账本的一大片

统计局的「城镇单位就业人员」，有一个边界：有单位的人。

那么，没有单位的人呢?

2025 年 12 月 22 日，人社部副部长吴秀章受国务院委托，向全国人大常委会报告灵活就业和新就业形态劳动者权益保障工作。报告说，我国灵活就业人员规模，据测算已超过 2 亿人。

2 亿人，约占全国总人口的七分之一。

再看农民工。据国家统计局 2026 年 4 月 30 日发布的《2025 年农民工监测调查报告》，2025 年全国农民工总量 30115 万人，其中外出农民工 18006 万人，本地农民工 12109 万人。农民工月均收入 5075 元，比上年增长 2.3%；外出农民工 5774 元，增长 2.5%；本地农民工 4376 元，增长 2.0%。从事制造业的占 28.2%，建筑业占 13.8%，批发和零售业占 13.7%。平均年龄 43.3 岁，50 岁以上占 32.0%。

把这个月均收入 5075 元，和前面的 10787 元、5966 元摆在一起。

非私营单位的月均工资，约是农民工月均收入的 2.1 倍；私营单位的，也比农民工月均收入高出约 890 元。这一比较需要小心，因为两个数的统计对象不同，不能严格对应；可是量级是清楚的：2025 年有 3 亿多人，每月挣的，是 5000 元出头。

再看保障。据同一份国务院报告，截至 2024 年底，灵活就业人员参加职工基本养老保险的有 7057 万人，参加职工基本医疗保险的有 6615.9 万人。灵活就业人员总量超过 2 亿，参保的大约只占三分之一多一点；这个比例是本书用两个公布的数粗算的，因为参保的人未必都在 2 亿之内，请当作量级。

没有参加职工养老保险的人，晚年靠什么？主要靠城乡居民基本养老保险。据媒体报道，全国最低基础养老金标准，2026 年 1 月起由每人每月 143 元提高到 163 元，提高了 20 元〔待核：该数字来自转载报道，本书没有查到发文原件〕。

把 163 元，和前面非私营单位的月均 1 万多元，放在一起。

这不是说谁应该拿多少。这只是想让你看见：一条收入的线，从年轻一直延伸到晚年，稳定的一端和不稳定的一端，会一路拉开。

在这里，还要补上一个公道的事实。统计局的数据说，2026 年前三季度，全国城镇调查失业率平均为 5.2%，与上年同期持平；30—59 岁劳动力失业率平均为 4.1%；城镇外来农业户籍劳动力 9 月失业率为 5.0%。就业总体稳定，是一个真实的判断。

不过，稳定的就业，和稳定的收入，不是同一件事。有工作，不等于月月有钱到账。

◆ 七、公道：另一半的事实

写到这里，必须停下来，把另一半的事实说足。

第一，体制内也有难处。

近几年，一些地方财政吃紧，机关事业单位里有降补贴、少发绩效、拖发工资的传闻和报道。例如，海外的自由亚洲电台在 2025 年 5 月的一篇报道里，转述了河南、山东、云南等地教师和基层公务员收入下降、发放延迟的说法。这些说法，本书没有办法逐条核实，也没有查到全国性的官方数字，所以只当线索，不当结论〔待核〕。

不过，即使这些说法只有一部分成立，也说明一件事：体制内的稳定，并不是自动的，它背后连着地方财政这根线。这根线紧的时候，稳定就变薄。

另外，体制内的收入，也并不都高。一个基层的科员、一个乡镇的教师，月薪往往是几千块，在大城市里，远不如一个熟练的民营技术员。他们的特点，不是「多」，而是「准」。

第二，体制外也有高收入。

还是上面那份工资公布。2025 年，金融业私营单位年平均工资 140451 元，信息传输、软件和信息技术服务业私营单位 128166 元，都远远高于私营单位合计的 71590 元。外面还有创业成功的老板，有自由职业里的佼佼者，有直播间里月入几万的人。他们的收入，不稳，也并不低。

所以，说「体制内的有钱，体制外的没钱」，是粗糙的。准确一点，要这样说：

稳定的收入，让人敢花；不稳定的收入，即使平均值不低，也让人不敢花。

这就是为什么，本书用的词是「稳定」和「不稳定」，而不是「高」和「低」。

第三，统计局的口径，也有它的苦衷。

人均可支配收入是一个抽样调查的结果，覆盖全国 31 个省份近 2000 个县，样本约 16 万户。它很难精确捕捉到收入的波动：同一个家庭，一年的总收入是平的，不过月月到账和一年里只有三个月到账，对生活的影响完全不同。这一点，不是统计局的错，是任何年度数字都有的限制。

把三个公道说完，才能回到这一章的主题：**收入的结构性失衡，核心不是高低，而是稳不稳。**

稳的人，价格再高，他也敢买。不稳的人，价格再低，他也在等。

◆ 八、稳定到底是什么

说了这么久「稳定」，该问一句：它到底是什么？

本书看见三样东西。

第一样，是到账的时间。每月十号，就是十号；订单说下周，也许是下下周。时间准，人就能把明天的钱，提前放进今天的打算里，分期、签合同、订下一个月的菜。时间不准，今天的打算里就要空出一块，叫「万一」。

第二样，是数的大小。每月一万，就是一万；每月三千到两万，平均下来也许同样是一万，可是做打算的时候，人只敢按三千去想。这是人的本能：没有把握的时候，按最坏的那一档过日子。

第三样，是背后的保障。有单位的人，通常有医疗、有养老、有一套出了事可以找的办法。没单位的人，这些要自己买，或者干脆没有。一个人病一场，对前者是请几天假，对后者可能是一年的收入。

这三样合起来，就是「稳」。它不是钱多，是能预期。

所以，一个月薪八千、月月准时的人，往往比一个平均月薪一万二、忽高忽低的人，更敢花钱。这不是推测，是日子里最常见的事。

本书因此把这一章的主角，从「高收入」换成「可预期的收入」。

你可以拿自己试一试。想想你下个月的收入，你能说出一个确定的数吗？如果能，你买东西时，是不是更放得开？如果只能说出「大概」，你有没有在心里悄悄把它往下压一压？

你压下去的那一截，就是「不稳」在你身上的样子。把它乘以几亿个和你一样的人，就是整个市场里那块没有人敢花的钱。

◆ 九、两层人，两层价

现在可以回到苹果。

同一座城市里，有精品超市，有社区店，有菜市场。三个地方，卖着同样的苹果，价格可以差出一倍甚至几倍。

精品超市的客人，是收入稳、敢花、不太看价的人。对他们来说，一斤苹果贵三块五块，不影响什么，反而买到了放心。他们是价格高的一层的来源。这一层，是「体制内的消费能力撑起的」。

菜市场的客人，有一大部分是收入不稳的人，也有老年人、打零工的人、带孩子的人。他们每一块钱都要想一想，一斤便宜五毛，对他们是实实在在的事。这一层的价格低，是因为客人买不起贵的。这一层，是「广大的体制外没有消费能力」压出来的。

两层人，两层价，各过各的。

现在，问一个套利的人会怎么想。

他看到两层价格的差，想：我能不能把菜市场的货拿到精品超市去卖？不行，因为精品超市的客人要的不只是苹果，要的是放心，这是第 8 章的事。那我能不能把精品超市的客人拉到菜市场来？也不行，他们不缺便宜。

那我能不能降价，把菜市场的客人拉过来，买我的好货？也许可以。不过菜市场的客人本来每个月就只有那么多钱，你降一块，他也不会多买三斤，他的钱就那么多。

所以，套利者的难处是双重的：贵的那一层，不缺货，也不嫌贵，没有降价的理由；便宜的那一层，嫌贵，却没有足够的钱把量撑起来。

套利者找不到客户。

第 5 章说，套利账里最没有着落的，是能卖出去的量。这一章补上一句：量之所以没有着落，不只是总数不够，还因为总数分在两层人手里，一层不需要，一层买不起。

这是价格分层能稳定存在的另一个原因：**两层价各有各的买家，谁也不需要谁**。

◆ 十、钱花在哪一层

再看钱花在哪里，可以给上面的说法添一点旁证。

据国家统计局公布，2025 年全国居民人均消费支出 29476 元，名义增长 4.4%。分项看，食品烟酒支出 8631 元，增长 2.6%，占 29.3%；居住 6397 元，增长 2.1%，占 21.7%；衣着 1554 元，增长 2.2%；医疗保健 2573 元，增长 1.0%。

增长快的是另外几项：教育文化娱乐 3489 元，增长 9.4%；交通通信 4306 元，增长 8.3%；生活用品及服务 1667 元，增长 7.7%；其他用品及服务 859 元，增长 11.2%。

把两组放在一起：吃、住、穿，是人人都要花的，增长不到 3%；教育文化娱乐、交通通信这些可以多花也可以少花的，增长在 8% 到 9% 之上。

怎么读这组数？本书的读法是，下面这一句。**可多可少的开支，增长快，说明有一部分人的钱，在往可多可少的地方去；必须花的开支，增长慢，说明另一部分人，花在必须花的上面，已经没有多少可以加的了。**

这个读法本书没有办法用公布的数字直接证明，因为统计局公布的是全国平均，不分收入层。所以，把它当作待验的说法，放在这里。后面第 13 章讲新的读数时，会再回来说：要看清分层，就要有分层的数。

先记下一个事实：同一年，农村居民人均消费支出增长 5.1%，城镇增长 3.8%；农村比城镇快，可是农村的消费支出总额，只有城镇的约 56%（20259 元对 35869 元）。

增长不等于宽裕。农村花得快一点，是从很低的地方起步。

◆ 十一、老钟的一年：只有一个发薪日

前面说的，都是城里的人。再回到静宁，看钟守田。

老钟种苹果，一年的收入，几乎都压在一个月里：十月摘果、十月卖果。其余的日子，是剪枝、施肥、疏花、套袋、打药，一样一样都要花钱，没有一样能马上换回钱。

所以，老钟没有「每月十号」，他只有「每年一次」。

这一次收多少，取决于两件事：果子长得怎样，果商开价几何。前一件事，要看天；后一件事，要看总量，看城里人买不买得动。看天，他知道怎么办；看总量，他没有办法。

于是，他的算盘，和晓禾一模一样：先留够明年的本钱，再留够家里的开销，剩下的才敢动。如果今年一斤只卖五毛，他连明年的肥料钱都要犹豫。

据国家统计局公布，2025 年农村居民人均可支配收入 24456 元，折成每月约 2040 元，这是本书自己算的。全国居民的经营净收入是 7252 元，占 16.7%；本书没有查到农村居民经营净收入的单独数字，所以不替老钟下具体判断。

不过有一件事不用数字也能知道：对农民来说，一斤苹果的价格，不只是一个价格，它是下一年的本钱，是孩子的学费，是房顶要不要修。

这样的人，在价格分层的另一端，数量以亿计。他们的消费，不是不想，而是只在收成之后的那一小段时间里，才有能力放开。

你看，老钟和晓禾、周明远，站在同一条差价线上。老钟在产地，被总量压着，只能收五毛；晓禾在城里的菜市场，被不稳的收入压着，只敢挑次果；周明远在精品超市，被稳定的收入托着，不看价。

三个人，中间隔着同一只苹果。

这三个人谁也没有做错什么。老钟没有少种，晓禾没有少干，明远没有多拿不该拿的钱。错的不在人，在人和人之间，没有一条能让钱和确定感流过去的路。

这条路断着，苹果的两个价格就各安其所：产地五毛有人收，超市十块有人买，两头都没有人觉得非变不可。这一点，才是最难办的地方。

◆ 十二、只用一只手会怎样

如果把这个结构问题，交给三只手分别去处理，会怎么样？

只用客体之手，也就是总量调控。总量放水，钱会先落到收入稳定的一层，因为他们有账户、有信用、有投资渠道，钱会很快进来。这一层，本来就不缺钱，多出来的钱更可能去买资产或存着，而不是去买更多的苹果。收入不稳的一层，则很难从这股水里分到多少。第 12 章会把这条路走一遍。

只用互动之手，也就是等市场自己调节。可是市场要调节，靠的是买卖双方之间的往来；往来要有人愿意买。刚才说了，分层之后，两层人各有各的买家，往来本身就被一分为二。

只用主体之手，也就是靠人们的信心。不过不稳定收入的人，信心从哪里来？他月月看订单，看客户有没有付款，他的信心是被一次次兑现或落空教出来的，不是喊出来的。第 19 章专门讲这件事。

所以这一章的结论，是个结构的结论：**消费能力集中在一层，需求弹性集中在另一层；两层之间，没有把钱送过去的路。**

◆ 十三、一个完整的例子：钟晓禾和周明远的一年

下面的数字是虚构的，目的是让你看见「稳」和「不稳」的差别，不要当成统计。

假设周明远一年挣十二万，每月一万，月月到账。钟晓禾一年也挣十二万，可是她的钱不是月月一万。有几个月只有三千，有一个月忽然来一笔两万多的提成，有几个月是五六千。一年加起来，十二万，和周明远一样多。

两个人，年收入一样。

周明远的一年是这样花的：他知道每月一万，所以他可以按月规划，房租三千，吃饭两千，其余的，该买的买，该存的存。他甚至可以买一份分期的东西，因为他知道，下个月、下下个月，这笔分期的钱都能还上。

钟晓禾的一年是这样花的：她不知道下个月是三千还是两万。所以，她不敢分期，不敢买贵的东西，甚至在拿到两万提成的那个月，也不会放开花，因为她知道，接下来两个月，她可能又只剩下三千。她的做法是，先把钱存起来，用来垫那些「只有三千」的月份。

年终一算，两个人挣的一样多，周明远这一年的花销，比钟晓禾多得多。多出来的，是他敢花的那一部分。

这就是经济学里讲的「预防性储蓄」：收入越不稳，人越要多存一些，来对付将来的不确定。一个人的平均收入没变，他的消费，却因为收入的形状而变了。

放到全国，就是：如果有 2 亿灵活就业者，3 亿多农民工，他们一年的收入总数也许不低，不过他们的消费，因为收入的形状，被压得比总数所能支撑的要小。

这就是为什么，同样一笔钱，落在稳定一层手里，和落在不稳定一层手里，对总量的作用不同。

统计局的平均数，把两个人的年收入加起来除以二，他们是平等的。可是在苹果的价格上，他们是两层人。

◆ 十四、先清三个误会

讲到收入的分层，同样容易被听歪。这里也清三个误会。

第一个误会：这是在说体制内的人拿得太多。不是。本书没有讲谁该拿多少，也没有说稳定的收入不应该有。稳定是好东西，所有人都想要。问题不在有的人有，而在没有的人太多，而且这两边之间，缺一座桥。

第二个误会：这是在说体制外的人不努力。更不是。晓禾每天加班到九点，老钟一年里没有一个整天闲着。努力和稳定，是两回事。很多最拼命的人，收入偏偏最不稳。

第三个误会：这是在说收入差距一缩小，问题就解决了。也不是。收入差距缩小是好事，不过只缩差距而不改形状，一个人月均一万，仍然可以是锯齿。本书要的，不只是平均数靠近，还要不稳的一层变得可预期。这一点，第 19 章讲兑现的时候，会再回来。

◆ 十五、放回日子里

回到那个每月十号。

周明远那个月的十号，工资照常到了。他在手机上看了一眼，没有说话。晓禾也看见了，她转头去看自己的屏幕，上面是客户的微信头像，对话框停在三天前：「下周一定付。」

那天晚上，周明远主动说：「下个月的房租，我先垫。」

这一句话，在统计表上没有任何一栏可以放。不过，它是稳定的一层向不稳定的一层，做的一次最小的传导。这样的传导，在家庭里每天都在发生；到了更大的圈子里，到了陌生人之间，它就变得稀薄。

那一晚，晓禾把「下个月的预算」那张表又打开了。她没有删外套那一行，只是在旁边写了一个小字：看十号。

这个「看十号」，是她对自己收入的一个小小的修补：不去赌那个不一定来的数，先把周明远垫的这一半，当作一个可以靠的数。可她心里清楚，这不是长久之计。

有一件事，明天就能试。你下次听到别人说「谁谁的收入多少」，试着再追问一句：「是月月到账的，还是看订单的？」

这一句追问，会让你看到许多平均数看不到的东西。

比如，你会发现，同样说「年薪二十万」，有人是十二个月平摊，有人是年底一次结清，有人要等项目回款。同样说「月入过万」，有人是底薪，有人是旺季的顶。名字一样，日子不一样。

所以，本书读收入数字的时候，总要多问一句：这个数是怎么到手的，几时到手，到手之后还有没有人能拿回去。这三问问完，数字才算读懂。

再比如，你听到有人说「现在大家都不敢花钱」，你可以问：是所有人都不敢，还是不稳的那一层先不敢？答案不同，要开的药就不同。

> **带走的话**
>
> **买得起的不一定多有钱，是月月有着落；买不起的不一定没钱，是月月没着落。**

> **小　账**
>
> 这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄：稳定与不稳定各成一块，彼此不传导，谁也不需要谁。
>
> 这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了两层人买东西的平均价格；漏掉了两层人的钱是怎样到手的，以及中间那段几乎没有路的距离。

想一想

一、你身边的人，收入是「直线」还是「锯齿」？他们买东西时的样子，有什么不同？

二、如果你是做生意的人，你的客人里，月月到账的和看订单的，各占多少？你定价的时候，是照着哪一边定的？

本章数据出处

1. 国家统计局：《2025 年居民收入和消费支出情况》（人均可支配收入 43377 元、中位数 36231 元；城镇 56502 元、中位数 51115 元；农村 24456 元、中位数 20711 元；收入来源构成；样本约 16 万户），2026 年 1 月 19 日发布，https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html
2. 澎湃新闻：《2025 年全国居民人均可支配收入 43377 元》（五等份分组，低收入组 10150 元，高收入组 103778 元），2026 年 1 月 19 日，https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_32414165
3. 国家统计局：《2026 年上半年居民收入和消费支出情况》（人均可支配收入 22981 元、中位数 19036 元；城乡增速），2026 年 7 月 15 日发布，https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202607/t20260715_1964129.html
4. 国家统计局：《2025 年城镇单位就业人员年平均工资情况》（非私营单位 129441 元，私营单位 71590 元；分行业数字；统计口径说明），2026 年 5 月 15 日发布，https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html

5. 国家统计局：《2025 年农民工监测调查报告》（总量 30115 万人，月均收入 5075 元等），2026 年 4 月 30 日发布，转引自中国新闻网，https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/04-30/10613526.shtml
6. 新华社：国务院关于灵活就业和新就业形态劳动者权益保障工作情况的报告（灵活就业人员规模超过 2 亿人；参保人数），2025 年 12 月 22 日，https://www.news.cn/politics/20251222/4bbc86cd20c14bc18501d65f57236e94/c.html
7. 国家统计局：《2026 年前三季度就业形势》（城镇调查失业率平均 5.2% 等），2026 年 10 月 19 日发布，https://www.stats.gov.cn/zwfwck/sjfb/202610/t20261019_1965632.html
8. 腾讯新闻转载：2026 年城乡居民基础养老金最低标准提高至每人每月 163 元（2026 年 1 月 30 日，待核，未查到发文原件），https://news.qq.com/rain/a/20260130A02ZYB00
9. 自由亚洲电台（RFA）：关于地方教师、公务员欠薪降薪的报道（2025 年 5 月 9 日，海外媒体，未能逐条核实，仅作线索，待核），https://rfa.org/mandarin/shangye/jingji/2025/05/09/china-teacher-civilservant-owedwages-salariescut/

07

第 7 章

卖家没有信心

◆ 一、老钟的那个傍晚

十月底，静宁的天黑得早。钟守田五十四岁，在果园边的小屋里坐到很晚，手机放在膝盖上，屏幕亮了又灭。

他的苹果已经摘完了。大半进了自家的冷库，剩下一小半堆在院子里，盖着旧棉被。

收购的客商本来说好这两天来。傍晚的时候，其中一个打来电话，说路上货多，价压得厉害，他先不来了，让老钟「再看看」。

「再看看」是什么意思，老钟听得懂。意思是：这批货，我不敢要。

老钟盘了一遍账。冷库的电费一天天走，院子里的苹果一天天软。往后拖，价钱未必会涨，货却一定会老。要是现在卖，价钱低得他自己都难受。

他最后回了一句：「那你看着给个价吧。」

挂了电话，他才发觉自己说了什么。他把价格的话语权，交给了一个不愿意来的人。

你也许会问：客商不来，是因为路远、成本高吗？

不全是。第 1 章讲过，苹果的价差里，分级、损耗、冷链、租金这几笔成本账是真的。不过这个傍晚，没有哪一笔成本变了。变的是另一样东西：每个人心里，对「这批货最后能不能卖出去」的把握。

这一章讲的就是这个把握。

本书把它叫作卖家的信心。它不是一种心情，是一笔可以算出来的账。每一环的人，都在给同一件事定价：万一卖不掉，我赔多少。

◆ 二、给「卖不掉」定一个价

先把一个常被忽略的事实摆出来。

一只苹果从树上到你手里，要经过好几个人。果农、产地客商、批发商、超市或菜摊。每个人买进来的时候，都是在赌一件事：我能不能再卖出去。

赌赢了，赚一点差价。赌输了，货烂在手里，本钱也回不来。

所以每个人定价，都要在成本之上，再加一笔「卖不掉的准备金」。

这笔准备金有多大，取决于他对前面那件事有多大把握。把握大，准备金小，价格就薄；把握小，准备金大，价格就厚。

你可以把它想成保险费。路上不太平，保险费就高。人人都在给自己的路买保险，价格里就多了一层看不见的东西。

第 5 章算过套利账：差价乘以能卖出去的量，减去先期投入。那一章讲的是总量。这一章换一个角度，看账本的另一栏：先期投入，究竟要不要冒血本无归的险。

同样一笔差价，对一个有把握的人，是机会；对一个没把握的人，是陷阱。

所以问题不在于有没有差价，而在于谁敢拿本钱去赌。

> **差价摆在那里，敢不敢伸手，看的是「收得回来吗」。**

下面分三处看：产地、零售、中间。三处的人，都在给卖不掉定价，只是定出来的价格，一个往下砸，一个往上托。

◆ 三、产地：恐惧把价格往下砸

先看老钟这一头。

他面对的是一个很简单的局面：苹果有保鲜期，果农没有议价的筹码，买家少。

买家一少，他最怕的事就不是价低，而是没人要。价低，他还能卖；没人要，货就是一堆会烂的东西。

所以他会抢着卖。这是个人理性，换谁都一样。

可是一个村、一个县的果农同时抢着卖，价格就被他们自己砸了下去。每个人都想赶在别人前面脱手，结果是谁也卖不上价。

客商看在眼里，更不急了。他知道果农怕烂，他可以等。等得越久，价压得越低。

于是产地的价格里，有一大块是恐惧换来的折扣。它不是苹果不值钱，是卖家不敢等。

这里要公道地说一句：产地价格低，也有苹果本身的原因。

据美国农业部数据，经行业媒体转述，2025/26 年度中国苹果产量估计约 4700 万吨，比上年下降近 5%。产量降了，价格本该有支撑。浓缩苹果汁这一头的情形却不太好看：据 Expana 的基准价，2026 年 3 月 31 日中国产低酸浓缩苹果汁的离岸价是每吨 1450 美元，比上年同期低 10.8%，同一报道说加工商手里的浓缩汁有库存，需求偏慢。

这两条放在一起，说明一件事：产量少了，价格并没有被抬起来，因为买的那一头也不敢多要。

本书没有查到 2025 年静宁或洛川果园门口的收购价，所以不在这里写一个具体的「果农卖几毛」。老钟的五毛，在全书里是一个示意，不是统计。

不过，价格方向不难想。当买方的订单靠不住，卖方的恐惧就会变成折扣，折进价格里。

产地的恐惧，让价格往下掉。

◆ 四、零售：恐惧把价格往上托

再看另一头：超市和门店。

从果农到你手里，苹果的价格涨了差不多二十倍。很多人看到这里，会觉得零售商赚得太狠。

公道地说，零售这一头，日子并不好过。

据壹览商业的统计，经媒体转载，2025 年至少有 4.54 万家连锁品牌门店宣布关闭，涉及一百多家企业。其中超市 1369 家，茶饮咖啡超过 1.73 万家，服饰超过 1 万家。永辉关了 381 家，联华超市关了 153 家，中百集团关了 30 家大卖场和 260 家社区超市。

这份统计有两处要说明。一是数字多带「至少」「超过」，是下限。二是它没有给各品牌的门店总数，所以算不出关店率。一个有几万家店的品牌关几千家，和一个只有几百家店的品牌关几十家，不是一回事。

另外，关店不等于整个行业在缩。同一篇文章说，盒马把仓储会员店全部关了，却在 21 座城市开出了 507 家新店型，那是另一条路。

所以不能说「零售全面凋零」。更准确的说法是：门店在大规模地换，换的过程里，一批店撑不住了。

撑不住的原因，文章里提到一条：百货业歇业，主要是租约到期后租金大涨。

你站到一个店长的位置想一想。

租金是定好的，人工是定好的，货是先付钱进来的。唯一不定的，是客人来不来、买不买。

客人少了，他怎么办?

他不会把价格降下来多卖几件。因为降价之后，每件赚得更少，客人要是还是不多，就是雪上加霜。他更可能的做法是：每件多加一点，把「卖得少」的亏空，从卖出去的那几件里补回来。

这是零售的恐惧。它让价格往上托。

产地怕卖不掉，把价格压低；零售怕卖不够，把价格抬高。两头的恐惧方向相反，只是出自同一个根：没有人敢相信，量会自己长起来。

> **一头怕货烂在手里，一头怕客不进门。价格就从中间被撕开了。**

据国家统计局公布，2025 年全国社会消费品零售总额约 50.12 万亿元，比上年增长 3.7%。2026 年 8 月，社会消费品零售总额同比增长 0.4%，1 至 8 月累计增长 1.1%。

数字还在增长，只是慢了很多。店主们每个月看到的，是流水一点一点地薄下去。

他们心里的账，就越算越保守。

◆ 五、夹在中间的人：批发商

产地和零售之间，还有一个常被忘掉的环节：批发。

苹果走到城里，多半要经过批发市场。批发商把各地的货集中起来，再分给大大小小的店。他们是价格传导的中间一环。

如果这一环松了，两头的价格就断了线。

2026 年 8 月，新经销公众号发了一篇实地走访稿，虎嗅转载。作者逛了长沙高桥、郑州白荣、合肥、临沂等几个大批发市场。文中说，高桥有不少大档口空着；一位经销商说，一个好位置的档口，高峰时转让费能到两百万元上下，现在没有这笔钱了，免费送都没人接。

这是一家行业自媒体的实地稿，不是官方统计，本书只拿它当材料，不当结论。不过它写到的几件事，彼此对得上。

一家做零食批发的公司，月销售额高峰时过千万元，现在在四五百万元上下。另一家公司，规模没怎么降，利润率只有 1% 到 2%。

连锁品牌越做越大，改成中央仓集中采购，直接和品牌、工厂打交道，批发商在中间就成了多余的一环。一家过去每月进货八九万元的零食店，加盟了一个头部零食品牌之后，再没从批发商那里拿货。

还有一条最值得留意：从前，市场要求客户先开户，很少让小批量补货，也少有退货；现在，批发商得接受小批量补货、快速配送、退货、售后，还要给账期。

换句话说，卖不掉的风险，正从下游往上游搬。

零售商不愿意压货，就要求批发商小批量、随时补、卖不掉能退。批发商接下了这些，就要自己囤货，自己扛账期，自己承担没人要的风险。

扛得起的人，是少数。

再看账期。账期一拉长，批发商手里的钱就被压在别人那里。2025 年 6 月起施行的新修订《保障中小企业款项支付条例》，规定大型企业应当自货物、工程、服务交付之日起 60 日内支付款项。2026 年 9 月 14 日，国新办又就此举行政策吹风会，工信部强调要引导大型企业把对中小企业的最长付款期限压到 60 日内。

国家要专门立规矩、开发布会去清账，本身就说明，欠款、拖款不是个别现象。

东北的老批发市场沈阳五爱，也是一例。据经济参考报 2025 年 1 月的报道，那里日均人流量约 4.5 万人次，不到红火时期的一半，2024 年一度有一千多家档口空置。不少老摊主转租档口，或者转做直播。

这样的批发商，哪里敢多囤一车货?

他们不是没看见差价。他们是不敢赌，货压在手里，钱收不回来，会怎么样。

◆ 六、套利者为什么不来

现在把三处合起来看。

产地的价格被恐惧压低，零售的价格被恐惧托高，中间的批发商正在被挤薄。两头相距二十倍，按理说，该有一群人冲进来，把苹果从产地搬到城里，赚走中间的差价。

经济学课本里，这群人叫套利者。

他们为什么没来？常见的解释是成本：运费、冷链、损耗、人工。这些解释，第 1 章已经算过，有对的部分。

不过本书想问一个更朴素的问题：假设这些成本都能付得起，一个人敢不敢把本钱投进去？

敢不敢，取决于三件事。

第一，他相信货运到了，有人买。第二，他相信买的人付得起钱，不赖账。第三，他相信明年的规矩，和今年差不多。

三件事里只要有一件没把握，他就会掂量：这笔钱放在银行里，是不是更踏实。

来看看大面上的数字。

国家统计局每月公布固定资产投资数据，其中民间固定资产投资是一项重要的观察。据 2024 年 11 月 15 日公布，2024 年 1 至 10 月，民间固定资产投资同比下降 0.3%。据 2026 年 1 月 19 日公布，2025 年全年，民间固定资产投资比上年下降 6.4%。据 2026 年 9 月 15 日公布，2026 年 1 至 8 月，民间固定资产投资同比下降 10.1%，同期全国固定资产投资下降 7.2%。

三个数连起来看，民间的钱在往后退，而且越退越快。

不过这里要老实交代一件事。民间固定资产投资是个大篮子，房地产开发里的民间部分也在里面。本书没有查到把它拆到农产品流通、批发零售这一行的数字。所以不能说「种苹果卖苹果的人把钱撤了」，只能说：整体上，愿意把自己的钱投进固定资产里的民间力量，在变少。

再看小企业的体感。

国家统计局的制造业采购经理指数里，50 是荣枯线，高于 50 表示扩张，低于 50 表示收缩。据国家统计局 2025 年 5 月 31 日公布，当月小型企业的指数是 49.3%，大型企业 50.7%，中型企业 47.5%。据 2025 年 11 月 30 日公布，当月小型企业 49.1%，大型 49.3%，中型 48.9%。

这是制造业的指数，不是批发零售的。本书引用它，只想说明一件事：在统计局问到的企业里，小企业的感觉长期在荣枯线下面一点点，没怎么站到上面去。

再公道一点，说说个体户。

据市场监管总局 2026 年 2 月 26 日公布，2025 年全国新设个体工商户 1619.4 万户。另据新华社 2026 年 3 月 26 日的报道，成立三年以上的个体工商户有 8419.8 万户，占个体户总量的 65.8%，比 2020 年底提高了 9.7 个百分点。

这组数字说明，个体户这一块并没有凋零。开新店的人很多，撑过三年的也不少。

可是你要看清这组数字回答的是什么问题。它回答「有多少人开了张」「有多少人活下来」。它不回答「有多少人敢把大笔本钱压进去」。

一个人开一家夫妻小店，本钱小，退得出来。一个人要去做产地到城里的大宗调运，要垫车、垫冷库、垫账期，本钱大，退不出来。

所以前一个数字再好看，也不等于后一件事有人敢做。

本书没有查到「个体户注销」的可靠全年数字，所以这里不写。

套利者没有来，原因不是他们看不见差价，是他们不敢把一笔收不回来的钱，押在一个没把握的量上。

> **差价在，是因为信心不在。信心不在，所以差价一直在。**

这是一个绕回自己尾巴的圈子，第 9 章会专门讲。

◆ 七、恐惧为什么会自己长大

有一件事很容易被看漏：卖家的恐惧，不是各自独立的，它会传染。

老钟怕卖不掉，就抢着低价卖。低价让客商更相信「再等等会更低」，于是更不愿意来收。客商不来，老钟更怕。

这是第一圈。

再往城里走。零售商看到上游的货越来越便宜，却不敢跟着降价，因为他卖的量没涨。价格不降，客人觉得贵，更少来。客人更少来，零售商更不敢进货。上游的货更卖不动。

这是第二圈。

两圈合在一起，就是一个越转越紧的结。

这样的结，单靠一个人解不开。老钟再努力，也改变不了零售商的预期；零售商再用心，也影响不到果园里的客商。每个人都在自己的位置上做对自己合理的事，没有人是错的。

经济学里有个说法叫协调失败：大家各自都想往前走一步，不过谁也不敢先走，因为不知道别人走不走。第 15 章会专门讲这个概念。这里先借它的意思：不是没人想做，是人人都在等别人先做。

你可能见过类似的情形：路口没有红绿灯，两辆车同时停下，互相让，谁也不先开。

卖家的信心，就像那个路口。没有一个人的力量能把它冲开，只有在多个人几乎同时看到「别人也在动」的时候，局面才会松。

这也是为什么，信心比价格更难修。价格可以一纸通知调整，信心要有一串真实发生的事，一件一件接起来。

◆ 八、今天与身边：不降价，也是一种信号

写到这里，你也许想起另一件事：既然零售端的客人少，为什么商家不大幅降价，把量做起来?

先看价格层面的大势。据国家统计局 2026 年 9 月 15 日公布，2026 年 8 月全国居民消费价格（CPI）同比上涨 0.8%，1 至 8 月累计同比上涨 0.9%，核心 CPI 同比上涨 1.0%。同一天公布的数据里，8 月社会消费品零售总额同比增长 0.4%，全国城镇调查失业率是 5.3%。

价格没有下跌，量也没有大涨。这个组合有点特别：物价平稳，销售却很慢。

这背后，商家的算法很清楚。降价能不能换回量，要看客人的钱包。如果多数人的收入本来就紧，降一成价，多买的人不会多出一成，那他降下去的钱，就是真亏。

所以很多店宁可守着价格，也不敢先动手降。降价是一次豪赌，赌的是客人会不会因此增加。赌输了，利润没了，信心也没了。

你在身边应该也见过：一家店挂出「清仓」，价格真的降了，客人排起队来，两天卖空；然后没有下文，第二批货它不敢再进了。这样的清仓，不是价格体系恢复了，是它在止损。

还有一种情形，是用别的办法变相降价：送赠品、凑单满减、会员价。这些做法，说明店家也不想让价格公开降下来，又想吸引人。因为公开降价，等于对所有客人说「这个价格是假的」，以后再也涨不回去。

所以，商家不降价，不一定是贪心。很多时候是怕。

怕的是降下去以后，量没有回来，价格也回不去了。

这是另一种形式的「卖不掉的准备金」：不是怕货烂在手里，是怕价格这块牌子砸了。

◆ 九、本书的说法：三只手，这回是哪一只

到这里，要把本书的一套说法先摆出来。后面几章反复要用。

经济学里讲经济，大致有三种看法。本书叫它们三只手。

第一只，客体之手。把经济当成一台可以调的机器。总量不够，就加一点；热过头，就降一点。管这台机器的人，在外面看着仪表盘，拧旋钮。这是总量调控的思路，凯恩斯是最有名的代表。

第二只，互动之手。把经济当成买卖双方的往来。价格是信号，你看见价高，就多供一点；看见价低，就少供一点。人人盯着自己的账，价格自己会把事情摆平。这是市场的思路，哈耶克把它讲得最透。

第三只，主体之手。看经济里的人敢不敢、信不信、盼不盼。同一份订单，敢接的人接了，不敢接的人躲了；同一个差价，信的人去做了，不信的人看着。

三只手，缺一只都不行。

前两只，我们常听。第三只，常被当成「心理因素」，一句话带过去。

可是这一章里的老钟、批发商、店长，他们面前没有任何一台机器出了故障，也没有任何一个价格信号没发出来。差价就明明白白摆在那里，所有人都看得见。

少的，是一个念头：我投进去，收得回来。

这个念头，不在机器里，也不在价格里，在每个人心里。本书把它叫作信。

信还有两个兄弟：望和爱。望是对明天的预期，爱是各部分之间愿不愿意连在一起。三者合在一起，叫经济的信望爱。第 18 章专门讲。现在你只需要记住：卖家的信心，是信望爱里最先被看见的那一块。

> **差价不是成本的读数，是信心的读数。**

这是全书的总钥匙。老钟的五毛和超市的十块，之间隔着的东西，不只是运费，还有一层「敢不敢」。

◆ 十、只用一只手会怎样

你会问：既然这样，该怎么办？

先看只用第一只手，也就是客体之手，会怎样。

经济疲软，卖家没信心。最常见的药方是：多给点钱，多放点水，降点利率，让大家手里宽裕。

这个思路有对的一面。钱松了，利息低了，借钱做事的成本确实下来了。

可是老钟这样的人，拿到多一点的钱，也不会去买一车卖不出的货。批发商拿到更便宜的贷款，也不一定敢多囤。因为他们缺的不是钱，是「货出去之后，钱能回来」的把握。

钱可以送到每个人手里，把握送不到。

再看只用第二只手，也就是互动之手。

价格摆在那里，差价这么大，套利者自然会来，等一等，市场会自己校正。

这个思路也有对的一面。长期看，很多价格差确实是被一点点磨平的。

可是这里有个前提：套利者来了，要有人接得住货。买得起的人要够多，赖账的人要够少，规则不能变来变去。前提一松，等一等就变成了干等。

据国家统计局公布，2025 年全年，全国固定资产投资比上年下降 3.8%。市场在等，肯出手的人却在变少。

本书不是说这两只手没有用。恰恰相反，它们各有各的好，后面几章会写足。这里只是先说一句：当卖家信心不足的时候，两只手各自使劲，使的都是别处的劲，最先缺的那一块，没有人去补。

补它的办法，不是喊口号，也不是发一笔钱，而是下一章要讲的另一样东西：买家的信任。卖家要有信心，买家得先肯买。可买家为什么不肯买中间价位的货，是下一章的话题。

这里先收一句：卖家的信心，不是想有就有的，要靠一次次兑现，一点点长出来。这一点，第 19 章细讲。

◆ 十一、公道地说：小心有它的道理

写到这里，要替卖家们说一句公道话。

他们的小心，并不是胆小，更不是不懂行。

一个做了二十年水果的批发商，经历过行情大起大落，见过货烂在车里，见过账款追了三年追不回来。他的每一分谨慎，都是花钱买来的教训。

所以对卖家说「你要有信心」，是一句无用的话，甚至有点冒犯。

信心不是劝出来的。劝的人没有承担风险，听的人才是押本钱的那一个。

这也是本书反复强调的一点：卖家的信心不足，是对环境的一种合理反应。环境里有账期、有变卦、有不确定的订单，他就谨慎；环境里订单靠得住、账款按时到、规矩不乱改，他自然敢多做。

所以病根不在卖家身上，在卖家身处的这一层「靠不靠得住」。

这里还有一个常见的误解：既然卖家信心不足，那就让他们「放开手脚」，多给点政策。放开手脚，当然有用。不过，放开的是他们能做什么，没放开的是他们敢不敢做。前一个靠规矩，后一个靠兑现。

把这两个问题分开，才看得清哪一部分可以由文件解决，哪一部分只能由时间解决。

◆ 十二、一个完整的例子：一车苹果的账

下面用一个虚构的例子，把前面的话落到一笔账上。数字都是示意，不是统计。

假设有一个人，叫老何，在静宁当地做了几年苹果收购，手里有一辆冷藏车，一个小库。

今年秋天，他在产地以每斤 1 元收一批苹果，一共 2 万斤。他算过，运到杭州，卖给批发商每斤 3 元，扣掉运费、冷链、损耗，每斤净赚约 1 元。2 万斤，能赚 2 万元。

看上去不错。

不过他要垫的东西很多。收苹果的 2 万元现钱。冷藏车的油费和过路费。库里的电。还有一样看不见的东西：杭州的批发商会不会按时付钱。

他认识的一个同行，去年送了一车货去外地，对方说「下个月结」，结果拖了四个月，最后少给了一成。同行从此不再赊账发货。

老何心里把这些账过了一遍：

万一杭州那边压价，每斤只给 2 元，他的利润就从 1 元掉到 0 元。万一货在路上多烂一成，他就亏本。万一对方拖款，钱压在外面，再进新货他就没有本钱了。

于是他想，不如少收一点，只收 5000 斤，剩下的钱放着。

你看，老何不是不想赚钱。他算得清清楚楚，这笔生意账面上有赚头。他的犹豫不是来自成本，是来自「万一」。

他只收 5000 斤，产地就少了一个买家，果农的价格更低，老钟更急着卖。杭州那边少了一批货，批发商更不敢降价。老何把风险降下来了，却让整条路上的人都更担心了。

这就是为什么每个人都在做一件对自己合理的事，合起来却是一个谁都不满意的结果。

没有哪一个人是坏人，也没有哪一个人犯了错。是信心这一块，在每一个环节上同时变薄了。

◆ 十三、信心可以读出来吗

信心看不见，可是它留下痕迹。

本书想给你几个能在身边看的读数。不用查统计，你自己就能看。

第一个，是账期。你认识的做小生意的人，货款是当场结，还是拖一个月、三个月？账期变长，说明买方在把风险推给卖方，卖方却没有别的选择。据前面引的新经销报道，批发商现在已经要给零售商账期、退货和小批量补货，这些都是从前少有的条件。

第二个，是转让费。一家铺子、一个档口要转出去，转让费是多少？转让费是人们对这个位置明天生意的出价。出价降到零，甚至倒贴，说明大家对明天没

有把握。报道里那个批发市场的两百万元转让费，如今免费也没人接，就是这一类读数。

第三个，是进货的批量。你熟悉的店，是一次进一大批，还是每天少量补货？少量多次，说明店主不敢压货。它省下了烂在手里的风险，却把成本摊到了每一件上，价格也就跟着高了。

第四个，是老客商的回头率。产地今年来收货的人，是老面孔还是新面孔？老面孔回来，说明去年的买卖兑现了。老面孔少了，新面孔压价狠，说明信誉没有积下来。

这四个读数，没有一个出现在 CPI 里。

CPI 记的是一篮子东西卖多少钱，不记账期，不记转让费，不记进货批量，也不记回头率。不过价格背后的那一层信心，恰恰躲在这几个地方。

你可以拿这四个读数，去问问身边的人。一个做了十年生意的老板，答案往往比一份报告更准。

第 13 章会讲新的读数。这里先留一个想法：要读懂一个经济的冷热，不能只看价格在哪里，还要看价格背后的人敢不敢动。

◆ 十四、放回日子里

回到静宁之前，先去杭州看一眼。

钟晓禾在一家做外贸的小公司当跟单。那天她下班晚，老板在办公室里愁眉不展。有一个海外客户来询价，一笔不小的订单，要先垫料、垫工钱，三个月后收款。

老板翻来覆去算了一晚上，最后对她说：「这单，我们先不接了。」

晓禾没有多问。她知道，去年有一笔款子，晚了半年才到，公司差点发不出工资。

老板不是不想赚钱。他是不敢再垫一次。

你看，这个老板和老钟、老何坐在不同的城市，做着不同的生意，说的是同一句话：我不敢垫。

苹果的价差，和这笔没有接下的订单，是同一件事的两个样子。

晚上，晓禾给爸爸打电话，随口说了一句：「爸，我们这边也难。」老钟在电话那头愣了一下，说：「是啊，大家都难。」

两个人都没有再说下去。

不过你想一想，这个电话里藏着一个事实。卖苹果的人和做外贸的人，处境不同，担心的却是一样的东西：账能不能收回来。

这种担心，在统计数字里，一个叫「民间投资」，一个叫「小型企业景气」。在一家人的饭桌上，它就叫「不敢」。

回到静宁的那个晚上。

老钟把电话放下，在院子里站了一会儿。苹果在棉被下面，安静地待着。

第二天上午，他没有等客商，而是自己拖了几筐，去了县城里一家刚开的水果店。店主是个年轻人，也是前年才回乡的。

两个人谈了半天。店主说，他也想多进点货，只是店里的客人比去年少了，他怕压在手里。老钟说，他也想多卖点价，可是不敢拖。

最后他们定了一个很小的数：店主先要三十箱，一周后结账，下周再看。

这是一笔很小的生意。不过对两个人来说，它做成了一件事：一个人说「我先要」，另一个人说「我给你送到」，一周之后，双方都做到了。

下一周，店主要了五十箱。

信心不是这样喊出来的，也不是别人送来的。它是一次一次地兑现，长出来的。

你自己的日子里，也有这样的时刻。

你是不是也有过这样的犹豫：想做点什么，算过账，账面是赚的，却在最后一刻放下了？你放下的那个理由，是成本，还是「万一」？

明天能试的事很小，也很具体：把你手头一件拖着没定的事，拆成最小的一步，让对方在一周之内能兑现。做成了，再往下加一步。

带 走 的 话

差价摆在那里没人去赚，往往不是付不起成本，而是不敢赌收得回来。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？卖家的「信」在削薄：产地怕货烂，零售怕客少，批发怕账拖，没人敢先把本钱押上去。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？它看见了零售端的价格，漏掉了产地被恐惧压低的折扣和零售被恐惧托高的加价，这两头的距离，平均数里看不出来。

想 一 想

你身边做小生意的人，最近一年是在加货，还是在减货？他们说起原因的时候，先说成本，还是先说客人？

如果你是老钟，你愿意为一个靠得住的买家，少卖一点价格吗？一个靠得住的买家，对你值多少钱？

本章数据出处

国家统计局，《2025 年全国固定资产投资基本情况》，2026 年 1 月 19 日：全年全国固定资产投资（不含农户）485186 亿元，比上年下降 3.8%；民间固定资产投资下降 6.4%。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962326.html

国家统计局，2024 年 1—10 月固定资产投资数据，2024 年 11 月 15 日：民间固定资产投资同比下降 0.3%。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202411/t20241115_1957429.html

国家统计局，2026 年 1—8 月固定资产投资数据，2026 年 9 月 15 日：全国下降 7.2%，民间下降 10.1%。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202609/t20260915_1965309.html

国家统计局，2026 年 8 月国民经济运行数据，2026 年 9 月 15 日：社会消费品零售总额 8 月同比增长 0.4%，1—8 月增长 1.1%；CPI　8 月同比上涨 0.8%，核心 CPI 上涨 1.0%，1—8 月上涨 0.9%；城镇调查失业率 5.3%。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202609/t20260915_1965307.html

国家统计局，2025 年 5 月 PMI，2025 年 5 月 31 日：大型企业 50.7%，中型 47.5%，小型 49.3%。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202505/t20250531_1959985.html

国家统计局服务业调查中心、中国物流与采购联合会，2025 年 11 月 PMI，2025 年 11 月 30 日（同花顺转载）：大型 49.3%，中型 48.9%，小型 49.1%。https://news.10jqka.com.cn/20251201/c672846542.shtml

市场监管总局，2025 年新设个体工商户 1619.4 万户，2026 年 2 月 26 日公布（科技日报转载）。https://www.stdaily.com/web/gdxw/2026-02/26/content_477158.html

新华社，成立三年以上的个体工商户 8419.8 万户，占 65.8%，2026 年 3 月 26 日。https://www.news.cn/fortune/20260326/57173d72d3874851b8947968322bf63a/c.html

壹览商业，《2025 门店关闭榜（上）》，2026 年 6 月 5 日（赢商网、人人都是产品经理转载）：至少 4.54 万家连锁品牌门店宣布关闭，超市 1369 家，茶饮咖啡超 1.73 万家；同文引国家统计局 2025 年社会消费品零售总额 50.12 万亿元、增长 3.7%（该数字为转引，〔待核〕原始公报）。https://m.winshang.com/news740555.html 、https://www.woshipm.com/it/6408795.html

新经销（周群），《没落的批发市场，「曾经百万的转让费，再也回不去了」》，2026 年 8 月 23 日，虎嗅转载。行业自媒体实地走访稿，非官方统计。https://www.huxiu.com/article/4885284.html

经济参考报，《沈阳五爱：「坚信电商绕不开传统市场」》，2025 年 1 月 21 日，新华网转载。https://www.news.cn/fortune/20250121/3935578f1af44648904247c456bc3743/c.html

新华社，修订后的《保障中小企业款项支付条例》，2025 年 6 月 1 日起施行（澎湃号转载）。https://m.thepaper.cn/newsDetail_forward_30895354

北京青年报，《用「清账款」实招助力中小企业轻装前行》，2026 年 9 月 15 日（光明网转载），述 2026 年 9 月 14 日国新办政策吹风会。https://m.gmw.cn/2026-09/15/content_39001390.htm

FreshPlaza，《Chinese apple output falls 5% as concentrate stocks build》，2026 年 4 月 3 日：引美国农业部估计 2025/26 年度中国苹果产量约 4700 万吨，下降近 5%；Expana 基准价，低酸浓缩苹果汁离岸价 2026 年 3 月 31 日每吨 1450 美元，同比下降 10.8%。https://www.freshplaza.com/latin-

> america/article/9826228/chinese-apple-output-falls-5-as-concentrate-stocks-build/
> 本章没有查到可靠的 2025 年产地苹果收购价、个体户全年注销数和批发商行业总体经营统计，正文不写具体数字。陪读人物老钟，以及「老何」的一车苹果的账，均为虚构示意，不是统计。

◆

08

第 8 章

买家没有信任

◆ 一、周明远不看价的那个晚上

周五晚上，周明远下班路过小区旁边的精品超市，进去买水果。

他三十一岁，在杭州一个区的事业单位当科员，收入稳定，不算多，也不用愁。他推着小车，在水果区站了一会儿，拿起一盒苹果。

盒子上印着产地、果径、糖度，还有一个小小的追溯码。一盒四个，标价不低。

他没有算一斤多少钱。他看了一眼包装，翻过来看了看日期，放进了车里。

收银的时候，他也没留意总价。回到家，钟晓禾看到那盒苹果，随口问了一句：「这个多少钱？」

他想了想，说了个数。晓禾没说话，过了一会儿才开口：「菜市场的苹果，一斤只要你这个的三分之一。」

周明远说：「那个我不放心。」

这句话，他说得很自然。晓禾没有再顶他。她知道他不是在炫耀，也不是不懂算账。他说的是真话：他买的，除了苹果，还有一样东西，叫放心。

晓禾第二天去了菜市场。摊主指着一堆个头不齐的苹果说，这几个便宜，不要挑太久。她挑了几个，回家削了皮，发现有一个里面有一小块褐斑，切掉就是了。

这一家人，一个吃十块的苹果，一个吃三块的苹果，坐在同一张饭桌上。

两个价格之间，差的不只是品相。差的是：你敢不敢相信，你买到的东西，就是它说的那个样子。

这一章讲的，就是买家的信任。

◆ 二、高价买放心

先把现象摆清楚。

同一座城市里，同样一种水果，往往有好几个价位。菜市场摊位，社区生鲜店，大型超市，精品超市，会员店，线上的高端品牌。第 2 章已经讲过，同城同肉差几倍，是很常见的。

按常理说，贵的应该是更好的东西。分级更细，保鲜更好，来源更清楚。这些，是实实在在的成本。

不过，本书想说一件常被略过的事：在信任稀缺的环境里，价格本身，会变成一种担保。

你可以这样想。

当你不知道一样东西好不好，又没有办法自己检验，你会怎么办？很多人的办法是：多付一点。多付的那一部分，不是买东西，是买一个「出了事有人负责」的保证。

价格高，意味着卖家有利润空间；有利润空间，才养得起质检、品控、售后；养得起这些，出了问题才有人赔。

反过来，价格太低，会让买家起疑心：这么便宜，里面是不是有问题？

于是价格在这里起了一个新作用。它不再只是成本加利润，它成了一个信号：我敢卖这个价，说明我对自己的东西有把握。

高价买放心，是人在信息不够时的一种合理选择。

> **当你无法检验品质的时候，价格就成了你唯一能握住的东西。**

有钱的人，宁可多付。多付的钱，买来的是省心。对周明远来说，多花十几块钱，能换一个晚上不用琢磨「这苹果有没有问题」，是划算的。

没钱的人，怎么办？

他们没有多出来的钱去买放心，只能反过来：赌便宜货。

便宜的东西，坏了损失小。买到好的算赚，买到差的认倒霉。晓禾在菜市场挑次果，就是这个逻辑。

那么，中间呢？

既不贵到足够担保，又不便宜到可以放心赌的那个价位，会怎么样？

这是本章的主要问题。先要把一个绕不开的理论请出来。

◆ 三、阿克洛夫的柠檬

1970 年，美国经济学家乔治·阿克洛夫发表了一篇论文，题目是《柠檬市场》。这篇论文后来让他和斯彭斯、斯蒂格利茨一起，在 2001 年获得诺贝尔经济学奖。据诺贝尔奖委员会的说法，三人的贡献是「对信息不对称市场的分析」。

「柠檬」在美国俚语里，指有毛病的车。

他举的例子是二手车市场。大意如下。

假设市场上有两种二手车，好车和差车。好车值 10 万元，差车值 5 万元。卖家自己开过，知道自己的车是哪一种。买家看不出来。

买家不知道手里这辆是好是坏，他只能按平均水平出价。假设好车和差车各占一半，他最多愿意出 7.5 万元。

这个价，好车的车主不愿意卖，因为他的车值 10 万。差车的车主很乐意，因为他的车值 5 万，卖 7.5 万是赚的。

于是好车陆续退出市场，留下的越来越多是差车。

买家发现市场上差车越来越多，出价继续往下调。更多的好车退出。如此循环，最后市场上可能只剩下差车。

这就是所谓的「逆向选择」：本该被留下的好东西，因为无法证明自己是好的，被挤出去了。

先说他对在哪里，要说足。

第一，他看见了一个真问题。买卖双方知道的东西不一样，这件事在现实里到处都是。二手车、保险、借贷、人才招聘，都有这样的影子。在他之前，经济学常把买卖双方当成对商品一样了解，这一点被他打破了。

第二，他看见了一个很深的机制：坏东西赶走好东西，不是因为人变坏了，是因为好东西没有办法证明自己。

第三，他没有停在悲观。他指出，市场会自己长出办法来对付这个问题：品牌、质保、连锁、认证、中介。你相信一个连锁品牌，是因为它有名声要保护；你相信一张质检证，是因为它背后有一个愿意担责的机构。

这三条，本书都认。

还有一点，值得多说一句。阿克洛夫挑二手车做例子，是有道理的：车贵，毛病又藏在里面，买家很难自己看出来。

苹果比二手车简单得多。一只苹果，咬一口就知道好不好。可是你不会每只都咬，也不会为了一只苹果去查它的农药残留。你买的是一整箱，吃的是一整个冬天。

所以对买家来说，苹果和二手车有相同的地方：你买之前，看不见最要紧的那部分。看不见的部分越多，担保就越值钱。

那么，他停在哪里？

他讲的是一个局部的毛病。一个市场里有信息差，用品牌和质保可以补。补上以后，市场就能恢复运转。这个思路里，有一个没有说出口的前提：补信息的那些制度，本身是可信的。

品牌可信，所以买家愿意为品牌多付。质保可信，所以买家愿意靠质保放心。认证可信，所以买家愿意看认证。

可是如果品牌自己出了问题呢？如果认证本身也让人怀疑呢？

这时候，补信息的办法，也要打折扣。买家不只是不知道东西好坏，他连「用来告诉他好坏的那个办法」也不全信。

教科书里，柠檬市场、逆向选择是市场理论内部的解释。它们被当成例外：个别行业、个别环节，补一补就好。

本书想说的是：在信任普遍变薄的环境里，例外会变成常态。

这是第 15 章要接着讲的事。这里只取一点。柠檬机制讲的是好东西被挤出去。被挤出去的方式，不只是价格下降。价格也可以往上走，走到一个你自己都觉得贵的位置，你才敢相信它。

◆ 四、食品：一个看得见的伤口

信任，最容易看出来的地方，是吃的东西。

2024 年夏天，媒体反映了「罐车运输食用植物油乱象」：运输食用植物油的罐车存在混运的乱象。事情闹得很大。

2024 年 8 月 25 日，国务院食安办通报了调查处置情况。

联合调查组认定，罐车混运食用植物油的事件性质极其恶劣，是典型的违法犯罪行为。通报说，涉事 7 家企业受到行政处罚，合计约 1104 万元。两名司机被刑事立案，另有三人被行政拘留，河北邢台市政府分管负责同志负有领导责任。通报还说，全国范围清查截至当时，没有发现其他同类问题。

公道地说，这是一次比较完整的处置。责任人有名有姓，处罚有数字，后续有专项整治。

事情并没有就此过去。

自由亚洲电台当时报道了几位民众的反应。上海一位王女士（化名）说，调查结果出来后，她的担忧没有消除，她一般买进口的，国产尽量不买。

这是一个人的话，不代表所有人。但它说的这种心理，你大概在身边听过类似的：事情处理了，可是「万一还有呢」。

这里有一个细节值得想。

通报里说，截至当时没有发现其他同类问题。这个说法本身，是在告诉公众：别的油是安全的。可是公众怎么理解这句话？有人信了，有人没信。没信的人，不是在跟政府作对，是他无法验证。

买家无法验证，是柠檬市场的起点。

一次事件，伤的不只是那几家企业，伤的是「买到的东西与包装上写的一样」这件事的底气。底气薄了，买家只好在价格上找补：多付一点，买一个更大的牌子，买一个更贵的渠道。

本书没有查到可靠的全国性「公众对食品安全信任度」的连续统计，所以这里不写一个百分比。只能说，从这件事的报道里，能看到信任变薄之后，买家会往哪里走：往他认为更可靠的地方走，哪怕那个地方更贵。

◆ 五、会员费：进门先买一份担保

说到「高价买放心」，有一个很清楚的例子：会员店。

会员店的做法很特别：你进门之前，先交一笔钱。

据澎湃号 2025 年 11 月的一篇文章，山姆的普通会员费是 260 元一年，卓越会员 680 元。文章说，山姆有约 900 万会员，截至 2025 年 10 月 27 日在 30 多个城市开了近 60 家店。

先交钱，再购物，听起来是件麻烦事。它的生意却一直很好。据钛媒体 2024 年 11 月的一篇文章，山姆的会员续费率高达 80%；这个数字是文章自己的说法，没有注明原始来源，本书只当参考，不当定论。

为什么人们愿意先交一笔钱?

一个常见的说法是：为了低价。会员店的商品，常被认为比普通超市有价格优势。

不过，会员店的卖点，一向不只是价格。「替你选过」「出了事找得到人」，也是它卖给你的东西。

交会员费，买的是一种身份：我选了这家店，这家店替我把了一道关。

换个说法，会员费是一张「担保」的入场券。你把选择权交给了店，店在东西出问题的时候，要给你交代。

这个担保，有多重，取决于店的信誉。

信誉这件事，和价格一样，要天天兑现。

同一篇澎湃号的文章说，山姆近几个月接连遇到几轮舆论风波。一是 2025 年 7 月的「好丽友」事件，二是 10 月 App 改版被吐槽，还有对供应链「本土化」的猜测。文章作者认为，根本的问题是会员的信任在流失。品控下降、食品安全问题和快速扩张，都加剧了这一趋势。

文中还写到，会员增速从 40% 降到了 16%。

这是一位作者的判断，也是文章引用的数字，本书没有查到山姆自己的公开口径，所以不当结论。

这件事里有一点很有意思：连会员店这种「靠担保吃饭」的地方，也要天天被检验。

信任这东西，一旦变成了生意，就要日日兑现。出了一次事，它的价格就会往下掉；而在掉的过程中，买家会怀疑，下一个可靠的地方在哪里。

另一边，盒马的路径也值得看。据壹览商业统计，盒马在 2025 年关闭了所有的仓储会员店。同时，它的折扣型新店「超盒算 NB」，到 2026 年 5 月中旬已在 21 座城市开了 507 家。

一边收缩高价的会员门槛，一边铺开低价的折扣店。这条线索，本书不敢说得太满，因为那是一家企业的经营选择，原因很多。不过它至少提醒我们：高处和低处，都有人在做生意；中间，却越来越难做。

◆ 六、另一头：没钱的人赌便宜

现在看另一头。

钟晓禾在杭州一家小公司当跟单，工资时有时无，租房住。她不是买不起好苹果，是不敢。

不敢的理由，不是价格，是不确定。

她的月收入不稳，有时多，有时少。一盒贵的苹果，买了要心疼。万一不好吃，一整盒都白买了。所以她干脆去菜市场，一斤一斤地买，坏了就丢，丢了也不心疼。

这就是赌便宜货的逻辑。

它不是一个贪便宜的逻辑，是一个控制损失的逻辑。当你没有能力承担一次买错，你就会选一个买错了也不疼的价位。

便宜的东西，容错高。

据国家统计局 2026 年 9 月 15 日公布，2026 年 8 月全国城镇调查失业率为 5.3%，1 至 8 月平均 5.2%；同月社会消费品零售总额同比增长 0.4%，1 至 8 月累计增长 1.1%。

这些数字不能直接说明「有多少人在赌便宜货」。不过它们勾出了一个背景：大盘的消费在慢，一部分人的收入不稳，谨慎是常态。

这个背景下，买家的选择就变成了两种。

一种是「我有余力，所以买个放心」。另一种是「我没有余力，所以买个不疼」。

这两种人，都不爱中间。

晓禾还有一个小习惯。她在菜市场买东西，总是当场看，当场尝，当场挑，不满意就换一个摊。

这个习惯，其实是一种自己动手的检验。她没有钱买担保，就用时间和眼睛来买。摊主也明白，所以他的东西一眼能看见，价格一口报出，不在包装上花功夫。

这样的交易，是低价一头的信任：它不靠牌子，靠当场验货。

可是当场验货的办法，只对看得见的毛病有用。农药，保存，来源，这些看不见的，她验不了。她只好把这一部分风险，当成低价的代价，自己咽下去。

你看，没钱的人，并不是不在乎品质。他们只是在乎不起。

◆ 七、中间价位为什么塌

现在可以回答前面的问题了。

一个中间价位的商品，既不够贵，也不够便宜。

不够贵，所以没法担保。它的价格里没有足够多的品控和售后。买的人有顾虑：这个价，我心里没底。

不够便宜，所以没法容错。它比最便宜的货贵出一截，买错了心疼。买的人又有顾虑：这个价，错了我吃不起。

两头都够不着，它就两头不讨好。

有钱的人想：既然要买，不如多花一点，买个确定的。没钱的人想：既然怕被坑，不如买最便宜的，坏了认倒霉。

中间的那些人，上不去，下不来，最后选择减少购买，或者推迟购买。

这样，中间价位的需求就被抽空了。

用一句话说：**在信任稀缺的环境里，买家要么多付钱买确定，要么少花钱买容错，中间价位两头不讨好。**

这个判断，是本书的说法。要说清楚它的证据有多厚。

本书没有查到可靠的、按价位段统计的销量数据，所以不能用一个百分比来证明「中间塌陷」。能拿出来的，只是旁证：高价一头的会员店还在开新店，低

价一头的折扣店也在开新店。这两头都在长，说明两头都有人买；中间怎么样，本书没有查到数字。

旁证不等于证据。本书标〔待核〕，等一个更好的统计去验证它。

不过，这个说法可以被推翻。如果有人拿出一份按价位分段的长期销量，显示中间价位的份额没有变薄，这个说法就要收窄。

◆ 八、信任是怎么变薄的

信任变薄，很少是因为一件大事。更多时候，是几件小事叠在一起。

第一种，是事件。一次食品安全事故，一次广告和实物对不上，一次「说好退货却推托」。这样的事，一个人遇上一次，就记住一次。

第二种，是说不清。东西出了问题，到底是谁的责任，是产地、加工、运输，还是卖场？说不清，买家就只好把所有环节一起怀疑。

第三种，是没人担责。出了事，最后是一笔罚款，是一句道歉，是一个下架的通知。买家拿到的是交代，却不一定拿到赔偿，更不一定拿到「下次不会这样」的把握。

这三样叠起来，买家的心里就留下一条线：能少信一次，就少信一次。

要注意，这条线不是一个人画的。它是千千万万个买家，在各自的日子里，一次一次画出来的。

所以，一家店想把信任修回来，不能靠一句「请放心」。它得经过很多次小小的兑现：说好的日期到了，货就到；说好的退款，当天就退；说好的产地，抽查一次就对得上。

兑现一次，信任长一点点。失信一次，削掉一大块。

这样的不对称，是信任最难的地方。

这个不对称，方向很清楚：加厚慢，削薄快。

◆ 九、放心的价码

现在换一个角度，看看价差里的账。

第 1 章算过成本账，分级、损耗、冷链、租金。这些是实实在在的钱。

可是在信任稀缺的环境里，价差里还有一块，是「放心的价码」。

用一个虚构的例子说明。

一盒苹果，多印一个追溯码，多做一次糖度检测，多一道人工分选。这些事，成本不一定高，也许每盒多出一两块钱。

可是卖家给它标的价格，可能比普通苹果贵出一倍。

多出的这一大截，不是成本，是价码。它收的是「我替你把了关」的钱。

买家愿意付，是因为这个价码对他有用：他不用再费心去分辨好坏。

这不等于商家在骗人。很多时候，那一道关把得确实认真，值那个钱。

可是你要看到，这个价码的大小，不由成本决定，由信任的稀缺程度决定。信任越稀缺，放心越值钱；放心越值钱，价差越大。

这是一个有点反直觉的结论：环境越不让人放心，让人放心的东西就越贵。

> **信任越稀缺，放心的价码越高。**

所以，当你看到同城同样的东西差几倍，其中有一块，并不是流通出了问题，而是信任出了问题。

这一块，不能靠压缩运费来消除，也不能靠增加供应来消除。要靠信任回来。

◆ 十、公道地说：买贵的人不是冤大头

还要替买贵的人说一句公道话。

有人觉得，买高价的人是被品牌「割韭菜」，是冤大头。

本书不这样看。

一个人，工作忙，时间紧，没有精力自己去分辨每一样东西的好坏。他把这件事外包给一家可靠的店，付一点费用，是很合理的分工。

就像你请一位医生，不是因为你比他笨，是因为你不想自己读完医学院。

买贵的人，买的是时间，买的是心安。他们并没有错。

被削薄的，是另一件事：当「放心」要用这么高的价格才能买到，买不起放心的人，就被留在了另一边。

这就回到了分层。

分层不是有人要欺负谁，是一种自然的结果：信任稀缺，放心贵；放心贵，买得起的人买，买不起的人赌。

这个结果，既不是买贵的人造成的，也不是赌便宜的人造成的。是信任这一层，整体变薄了。

◆ 十一、今天与身边：货架上的信任

下一次你走进超市，可以做一个小小的观察。不用任何统计，只用眼睛。

先看标签。同一类东西，有多少样在标「产地」「追溯码」「检测报告」「可退」？这些标签，都是卖家在对你说：我来担保。标得越多，说明卖家越清楚，你需要被说服。

再看包装。小包装多不多？小包装的好处是试错成本低，坏了不心疼。它是给「半信半疑」的人准备的。

再看价格带。同一类东西，货架上是不是明显分成了两三档，档与档之间差得很远，中间空着一块？

最后看人。站在高价货架前的人，是怎么拿的：拿起来就放车里，还是翻来覆去看日期？站在低价货架前的人呢？

这样的观察，不能代替统计。可是它能让你的眼睛先习惯一件事：价格背后，有一层「信不信」。

当你看多了，会发现很多价差，都不是单纯的成本在说话。

你在货架前的那几秒钟，就是整个经济的一个切面：一个人伸出手，又缩回来；一个人伸出手，没有犹豫。

这几秒钟里，决定他手的方向的，不只是钱包，还有他对眼前这样东西，到底信几分。

◆ 十二、本书的说法：这是信亏

回到总钥匙：差价不是成本的读数，是信心的读数。

上一章讲的是卖家一头的信心。这一章讲的是买家一头的信任。两头合在一起，才是完整的图。

卖家不敢进货，因为怕买家不来。买家不敢买中间价位，因为怕卖家的东西不对。两边都在等对方先拿出确定性。

本书把这种状态叫作经济里的「信亏」。信，是连接的动力。人和人之间、环节和环节之间，要靠信连起来。信一亏，连接就断了，价格各走各的路。

第 18 章会详细讲信望爱。这里只借一个意思：买家的信任，是价格能够传导的前提。

你可以这样看价格传导。

产地的价格变了，要传到批发，传到零售，传到你的饭桌。每一环的人，都要相信前一环给的价格是真实的。若中间有人怀疑，传导就会走样。

比如，产地降价了，零售价本来应该跟着降。但如果零售商担心降价会被看成「质量不行」，他就宁愿保持高价；如果买家担心低价是「次品」，他就宁愿买贵的。

这样，产地的低价传不过来，零售的高价也降不下去。

价格是信号，可是信号传不过去，是因为接收的人不信。

> **信号不是没发出去，是没人敢信。**

这是第 15 章要接着拆的话。

◆ 十三、只用一只手会怎样

再看看用一只手会怎样。

只用客体之手，也就是把经济当机器来调。

办法是：想办法让大家多花钱。给点补贴，发点券，降点利息。这些办法有用，尤其是对没钱的人，有钱总比没钱好。

不过买家不信任的时候，钱多了，也只是多买几份「放心」。有钱的买得更贵，没钱的买得更多的便宜货，中间的还是塌着。

只用互动之手，也就是相信价格自己会说话。

低价让人觉得便宜，高价让人觉得好。价格说话，买家按价格行动。

这里的价格，已经被信任扭曲了。高价被读成「好」，不一定因为真的好；低价被读成「差」，不一定因为真的差。价格这个信号，在信任稀缺的环境里，传的不是成本，是买家的不安。

你看到的高价，有一部分是真的成本，有一部分是买放心的钱。这两部分，从价格里分不出来。

所以，只靠价格来调节，调着调着，反而把分层固定得更牢。

主体之手要看的是：买家敢不敢信，盼不盼得到，愿不愿意和别人连在一起。这要靠一次一次的兑现。

这里要把前两只手的好处，也说足。

客体之手的好处是，它能在很短的时间里，把一个冷下来的局面托住。需求塌得太快的时候，总量上的支持是必要的，没有它，更多的店会关，更多的人会失去收入。

互动之手的好处是，它让千千万万个人的信息，不用经过任何指挥，就汇在一个价格里。价格一动，各处的人自然调整。这是一个了不起的发明。

两只手都没有错。它们共有的前提是：人们愿意按信号行动。买家看到价格，就相信价格说的话；卖家看到订单，就相信订单会兑现。

这个前提一旦松动，两只手使的力，就有一部分落了空。

落空的那一部分，要由第三只手来接。这是第五编的内容，这里先点到。

◆ 十四、一个完整的例子：一盒苹果的三个价

下面用一个虚构的例子，把这一章说清。数字都是示意，不是统计。

同一个周末，杭州的三个地方，卖着同一产地的苹果。

菜市场摊位：每斤 4 元，不分级，大小不一，没有包装，没有追溯码。摊主说是「静宁来的」，但你无法确认。

社区生鲜店：每斤 9 元，分过级，塑料袋装，有产地标注，但没有追溯码。

精品超市：每斤 14 元，礼盒装，有追溯码，有糖度标注，可以无理由退货。

假设这三份苹果，实际上都来自同一个果园，品质其实相差无几。

买家不知道。

晓禾选菜市场，因为她买不起也输不起。周明远选精品超市，因为他想省心。

社区生鲜店的苹果，在两者之间。它的价格比菜市场贵一倍多，却没有精品超市那样可靠的保障。买它的人，要么是离得近，要么是图方便，而不是图它本身。

很快你会发现，社区店的生意，比另外两家难做。它既要承担高于菜市场的成本，又拿不出精品超市那样的保证。

它有两条路：往上走，把品控做起来，涨价；往下走，把价格压低，跟菜市场拼。每一条路都要投入，每一条路都要冒险。

做不起来的，就关店了。

这是一个示意，不是对某一家店的评价。不过，当你下次路过一家快要关门的社区店，不妨想一想：它是不是正好站在那个两头不讨好的位置上。

◆ 十五、放回日子里

回到杭州那个周五的晚上。

周明远和钟晓禾，坐在同一张桌子前，吃的是不同价格的苹果。

没有谁错了。

周明远多花钱，不是不会算账。他的收入稳定，他把钱花在「不用想」上，是理性的。

晓禾省钱，也不是不愿意吃好的。她的钱不稳，她把钱花在「错了也不疼」上，同样是理性的。

两个人都做对了，合起来，是同一座城市里的价格被撕成了两半。

晓禾后来想了想，对周明远说：「下次你去那家超市，帮我看看，同样的苹果，有没有小包装、便宜一点的。」

周明远说：「好。」

第二天，他真的去看了，发现有一种小规格的苹果，一袋四个，价格比礼盒便宜不少，也有追溯码。

他买了一袋，带回家。晓禾吃了，说：「这个行。」

这是一件很小的事。它说明了一件事：中间价位不是注定要塌的。当有人把放心做进了中间的价位，买家就愿意来。

放心，不是靠价格买来的，是靠一次一次地兑现，养出来的。

你在自己的日子里，是不是也有过类似的选择：明明想买个中间的，却发现市面上要么太贵，要么不放心？

明天能试的事很简单：下次买东西，留意一下你为什么选这个价位。是因为它好，还是因为你不敢选别的？

答案也许能让你看见，自己买的是什么。

还有一件事，同样可以试：下次你买到一样东西，用得很好，给卖家一句实在的评价，或者再回头买一次。

这看起来很小。可是对一个卖家来说，一次回头，就是一次兑现；一次兑现，就是在他心里的信用账上，添了一笔。

信任是两边的事。买家愿意回头，卖家才敢把好东西做得更好。

周明远那一晚没有想到这些。他只是觉得，以后买苹果，可以先看看小规格那一档。

不过，这样的一个选择，已经让两个价位之间，多了一块能踩的台阶。

台阶多了，断崖就少一点。

带走的话

高价买的常是放心，低价买的常是容错，中间两头不靠，是因为信任稀缺。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？买家的「信」在削薄：对品质不放心，只好多付钱买担保，或少花钱买容错。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？它看见了各档商品的价格，漏掉了价格里有一块是「买放心的钱」，它让高价更高、低价更低，中间越来越空。

想 一 想

你最近一次多花钱买东西，是因为它更好，还是因为你不放心别的？

如果你是一家社区店的老板，站在两头不讨好的位置上，你会往上走，还是往下走？你敢走哪一条路？

本章数据出处

诺贝尔奖委员会，2001 年经济学奖新闻稿：阿克洛夫、斯彭斯、斯蒂格利茨「对信息不对称市场的分析」。https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2001/press-release/

阿克洛夫，《柠檬市场：质量不确定性与市场机制》（The Market for "Lemons"），《经济学季刊》1970 年。〔待核〕本章未取得论文原文，正文所述二手车数字为本书示意，不是论文原数字。

国务院食安办，《关于媒体反映的「罐车运输食用植物油乱象问题」调查处置情况的通报》，新华社 2024 年 8 月 25 日电，《人民日报》2024 年 8 月 26 日刊出。https://paper.people.com.cn/rmrbwap/html/2024-08/26/nw.D110000renmrb_20240826_1-07.htm

自由亚洲电台，《「罐车混装食用油」调查出炉　民众疑虑未消》，2024 年 8 月 26 日。https://www.rfa.org/mandarin/yataibaodao/shehui/jw-cooking-oil-scandal-08262024104454.html

澎湃号（唐辰），《中产会员猛踹山姆「那条好腿」》，2025 年 11 月 6 日：会员费 260 元和 680 元，约 900 万会员，近 60 家门店，增速由 40% 降至 16%，均为文章所述，非山姆公开口径。https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_31901461

钛媒体（最话 FunTalk），《山姆对「消费降级论」抡了一巴掌》，2024 年 11 月 22 日：续费率 80%，文章未注明来源，仅作参考。https://www.tmtpost.com/7350053.html

壹览商业，《2025 门店关闭榜（上）》，2026 年 6 月 5 日（赢商网转载）：盒马关闭仓储会员店，「超盒算 NB」截至 2026 年 5 月中旬在 21 座城市开出 507 家。https://m.winshang.com/news740555.html

国家统计局，2026 年 8 月国民经济运行数据，2026 年 9 月 15 日：城镇调查失业率 5.3%，1—8 月平均 5.2%；社会消费品零售总额 8 月同比增长 0.4%，1—8 月累计增长 1.1%。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202609/t20260915_1965307.html

本章没有查到可靠的全国性食品安全信任度连续统计，也没有按价位段统计的销量数据。「中间价位塌陷」是本书的说法，旁证有限，标〔待核〕。陪读人物周明远、钟晓禾以及三个价位的苹果示例均为虚构示意，不是统计。

◆

09

第 9 章

自我加强的循环

◆ 一、钟守田的账本

十月的一个晚上，甘肃静宁，钟守田坐在厨房的方桌前，翻开一本边角卷起来的账本。

账本是女儿几年前从杭州寄来的，封面印着一家外贸公司的名字，纸很好。他舍不得写别的，只记苹果。

今年的苹果卖完了。客商开着大卡车来，在地头过秤，一斤五毛。他在本子上写下最后一笔，又把几个数字加了一遍，还是那个数。

手机响了，是晓禾，视频里能看见她租的房子，墙上挂着一件没收进衣柜的外套。

「爸，吃了没？今天我在超市看见咱们那边的苹果了，十块钱一斤，还是礼盒装的。」

老钟没有接话。他把账本合上，隔着手机屏幕笑了一下。

「你别买。贵。」

「明远买了一盒，说是给同事带的。」晓禾顿了顿，「我自己还是去菜市场，挑那种有点磕碰的，三块来钱一斤。」

这段话里，一只苹果有了三个价：地头五毛，菜市场三块多，精品超市十块。

前面八章，本书一直站在城里往下看：同一只苹果、同一块肉，价格为什么差得那么远；差价这么大，为什么没人去赚。

答案是一条链：消费总量不足，套利算不平；收入分成稳定的一层和不稳定的一层，高价有人撑，低价有人压；卖家不敢走量，买家不敢信中间价位。

这一章换一个位置。本书请你坐到静宁的那张方桌前，看看账本的另一页。

因为这页账本上，写着一件前八章还没有说透的事：那个只收到五毛钱的人，晚上也要去买东西。

◆ 二、五毛那头的人，也是买东西的人

想一想价差这件事，我们习惯把产地的低价当作「一个数字」。

它出现在新闻里，出现在批发市场的行情表里，出现在「果农愁销路」的标题里。它像天气，像一个背景，像一件已经发生的事。

不过五毛钱落在谁手里，是有名有姓的。

它落在一个五十四岁的人手里。他要交孩子的学费，要还去年赊的化肥钱，要给屋顶换瓦，要在冬天买煤，要在膝盖疼的时候决定去不去县医院。

这个人少花一块钱，县城里就有一家店少收一块钱。

这家店再少进一批货，供货的人就少一份订单。

供货的人订单少了，他对下一年的价格就更没把握。

所以产地的贱，不是价差故事里的背景。产地的贱，是价差故事里另一半买主的收入。

这一点听上去平常，却容易被漏掉。

讲价格分层的人，常常把农村当作供给一侧：那里种东西、养东西，把东西送出来；城里是需求一侧：那里买东西、吃东西。

供给在这头，需求在那头，中间隔着一条运输线。

这个图太干净了。真实的农村，既是供给，也是需求。

种苹果的人要买化肥，要买袋子，要买手机和电动三轮，要给老人买药，要给孩子交寄宿费。他的收入每薄一分，这些需求就缩一分。

反过来也一样：他的需求缩了，卖给他东西的那些县城小店、农资店、镇上的超市，收入也跟着薄一分，那些店里的人又是别人的买主。

于是一条线变成一个圈。

本书这一章想做的事，就是把这个圈的几个环节摆出来，一个一个看，看它们是怎样互相拉着转的；然后问一句：这个圈转到最后，转出来的是什么。

先说一句公道话。

农村这一层的收入，这几年并不是没有在涨。2025 年和 2026 年前三季度，农村居民收入的增速都比城镇快。国家统计局的数字摆在那里，本书会照实写出来。

可是「在涨」和「够用」是两回事，「涨得快」和「站得稳」也是两回事。

先看账。

◆ 三、农村这一层，收入有多薄

据国家统计局 2026 年 1 月 19 日公布的《2025 年居民收入和消费支出情况》，2025 年全国居民人均可支配收入 43377 元。

其中，城镇居民人均可支配收入 56502 元，农村居民人均可支配收入 24456 元。

两个数相除，城镇是农村的 2.31 倍。这个倍数是本书用统计局的两个数算出来的。

「可支配收入」是个大白话也能懂的词：一个人一年到手、能自己支配的钱，扣掉了税和社保，包括工资、经营所得、转移到手的补贴和养老金、房租利息之类的财产收入。

再看「人均」。

人均是把一个地方的钱全加起来，再除以人头。它很公平，也很容易骗人，因为它不告诉你钱是怎么分的。

所以统计局还公布了一个更接近「普通人」的数：中位数。

把所有人按收入从低到高排成一队，站在正中间那个人的收入，就是中位数。

2025 年，全国居民人均可支配收入的中位数是 36231 元，比平均数低了一截。

农村居民的中位数是 20711 元，平均数是 24456 元；城镇居民的中位数是 51115 元，平均数是 56502 元。

用本书的算法，农村的中位数是平均数的 84.7%，城镇的是 90.5%。

农村这一层里，被少数高收入拉高的那一截更长，站在正中间的那个人，要比「平均」的那个人穷一些。

这个差别要写明白。因为「农村居民人均 24456 元」很容易被读成「每个农村人手里都有两万四」。其实站在中间的那个人，一年到手的钱只有两万零七百多。

再看这笔钱从哪里来。

2025 年农村居民人均可支配收入里，工资性收入 10402 元，经营净收入 8204 元，转移净收入 5232 元，财产净收入 618 元。

这四项加起来，正好是 24456 元。

按本书的算法，工资占四成多，经营占三成多，转移占两成出头，财产只占2.5%上下。

老钟卖苹果的那笔钱，落在「经营净收入」这一格里。

它是毛收入扣掉化肥、农药、套袋、人工之后剩下的。卖价每少一毛，这一格就薄一层，而成本是先付出去的。

另一块是「工资性收入」，主要靠出去打工。国家统计局2026年4月公布的《2025年农民工监测调查报告》说，2025年全国农民工总量30115万人，月均收入5075元，比上年增加114元，增长2.3%。

外出农民工月均5774元，在本地务工的月均4376元。

这里要提醒你一句：5075元是「月均」，是一个打工的人一个月的钱；24456元是「人均」，是一整年、一个家里每个人（包括老人和孩子）摊下来的钱。两个数不能拿来直接比。

不过这一格有它自己的数：据同一份统计局公告，2025年农村居民工资性收入名义增长6.1%。

四格收入各自涨了多少，也值得并排看一眼。工资性收入增长6.1%，转移净收入增长6.9%，财产净收入增长6.5%，经营净收入增长4.6%。

四格里涨得最慢的，正是老钟卖苹果的那一格。

补贴和养老金在加厚农村居民的收入，打工收入也在涨，这是实实在在的好事。

不过也要看见它的另一面：靠卖东西挣来的那一格，涨得最慢。

靠卖东西挣钱，要有人买；靠转移到手的钱，不管有没有人买，每个月照样到。

前者薄，是因为买主少、价格低；后者在涨，是因为有人在补。

这两种钱放在一个家里，会让一家人的日子「勉强够过」，却不容易让他们「敢于花钱」。

「勉强够」和「敢花」之间，隔着的就是信心。

◆ 四、薄的收入，花出去多少

收入薄，消费也就薄。这是常识。但数字里有一处常识没有提醒你的地方。

2025 年，农村居民人均消费支出 20259 元，城镇居民人均消费支出 35869 元。

农村是城镇的 56.5%，这是本书用两个数算出来的。

再把消费和收入放在一起看：农村居民把收入的 82.8% 花了出去，城镇居民只花了 63.5%。这也是本书按统计局的数字算的。

你可能会想：农村人比城里人更舍得花？

不是。意思正好相反。

收入少的人，剩不下什么。吃、穿、药、孩子的书本费，这些花销是硬的，先把收入的大头吃掉了。

据统计局公告，2025 年农村居民人均消费支出里，食品烟酒一项是 6434 元，按本书的算法占 31.8%，比城镇的 28.3% 要高。

所以「农村消费弱」，不是说他们花得少、舍不得花，而是说：他们花钱的盘子小，而且盘子里被硬花销占去的比例大，剩下能自由挑的部分，就薄了。

能自由挑的部分，才是价差故事里要紧的那一块。

因为一只十块钱的苹果和一只三块钱的苹果，差别正好落在「可以不买」的那一块里。吃饱是硬花销，吃好一点、吃得放心一点，是自由挑的。

自由挑的钱少，买得起高价的人就少，高价那一层能撑起的量就有限。

再看今年。

2026 年 10 月 19 日，国家统计局公布了前三季度的数字。农村居民人均可支配收入 18809 元，名义增长 6.3%；人均消费支出 15218 元，名义增长 4.3%。

收入增 6.3%，消费增 4.3%，中间差了两个百分点。

城镇居民也有类似的缺口：收入名义增长 4.5%，消费名义增长 3.0%。

全国合在一起：收入增长 5.3%，消费增长 3.6%。

收入涨得比消费快，说明多出来的那一截钱没有花出去。去了哪里？本书没有查到这两个百分点的去处。常见的说法是多存了一点、少花了一点，这是本书的猜测，标〔待验〕。

可是这个缺口本身，正好是本书前面讲过的那件事的读数：手里有了钱，却没有变成购买。

再看另一个数。

国家统计局同一天公布，2026 年 1—9 月社会消费品零售总额 370001 亿元，同比增长 1.1%。其中城镇 319820 亿元，增长 0.9%；乡村 50181 亿元，增长 2.3%。

乡村的增速比城镇快，这要写足。小盘子在长，而且长得比大盘子快一点。

不过乡村消费品零售额，只有总额的 13.6% 上下，是本书用两个数算出来的。

2025 年末全国乡村常住人口 45109 万人，占总人口 140489 万的 32.1%。这个数是本书用国家统计局公布的总人口和城镇常住人口相减、再相除得来的。

三成多的人口，一成多的零售额。

这两个比例不能直接相比，因为零售额记的是东西在哪里卖出去的，不是买东西的人住在哪里。一个农村人到县城超市买了东西，统计里算在城镇。

所以本书不拿 13.6% 对 32.1% 说话。

本书只说：乡村这一块在长，长得不算慢，只是整个盘子仍然小，而且长得比收入慢。

◆ 五、转一圈：五个环节

现在可以把圈画出来了。从产地的五毛钱出发，沿着一个方向走。

第一站：产地价低。卖一斤苹果只收五毛，这一年的经营收入就薄。

第二站：农村的收入薄。薄的收入先去付硬花销：化肥、药、学费、人情、灶上的米面油。能自由挑的那一块，被压到最小。

第三站：农村的消费弱。农资店、镇上的商店、县城的饭馆和批发点，收入跟着减。这些店的老板也在算账，他们的判断是：明年不要多进货。

第四站：信心更差。卖家怕压货，买家怕花冤枉钱，打工的人怕下一份活没着落。第 7 章和第 8 章讲过，这是卖家没有信心、买家没有信任的两头。

第五站：价差更大。产地需求弱，价格被压得更低；远方城里有稳定收入的那一层，仍旧愿意为放心多付钱，价格不跌。高处不动，低处下沉，两头拉开。

然后，圈回到第一站：价差更大，产地的价格更低，收入更薄。

这是第一个圈，转的是钱。

还有第二个圈，转的是账。

价差摆在那里，十块减五毛，差九块五。按理说，谁把苹果从静宁运到杭州，一斤能赚好几块，这是一个巨大的套利空间。

套利者的账是这样的：差价乘以能卖出去的量，再减去先期投入。

现在量是小的。产地这头，收购的人怕卖不动，不敢大批进；销地那头，买得起十块一斤的人有限，买得起也未必信你这个来路；中间价位的那一层，又塌了。

差价大，量小，投入要先垫。账算下来是平的，甚至是亏的。

所以没人动。

没人动，价差就原样摆着，甚至越摆越大。

价差越大，越说明没人敢动；越没人动，价差越大。

这是第二个圈。

第一个圈让产地越来越穷，第二个圈让套利越来越不敢。两个圈互相咬住，转起来就停不下来。

用大白话说：产地的贱和城里的贵，不是两件事，是同一个圈的两头。

你站在杭州的超市里看见十块，是在看这个圈的上缘；你站在静宁的地头看见五毛，是在看这个圈的下缘。

圈本身，不在超市，也不在地头，在两头之间那段「谁也不敢动」的距离里。

◆ 六、价格也在说同一件事

这个圈不是本书凭空画的。国家统计局的价格数据，就在说同一个方向。

先看 CPI。国家统计局 2026 年 10 月 14 日公布，9 月份全国居民消费价格同比上涨 0.9%。

食品价格同比下降 1.7%。其中猪肉价格下降 10.0%，鲜果价格下降 1.5%。

农村 CPI 同比上涨 0.8%，城市上涨 0.9%，农村比城市低 0.1 个百分点。

再看全年。国家统计局 2026 年 1 月 9 日公布，2025 年全年全国居民消费价格比上年持平，涨幅 0.0%；城市上涨 0.1%，农村下降 0.2%；食品价格下降 1.5%。

农村比城市低，吃的东西在跌，这是同一个方向。

再看不含食品和能源的「核心」部分。2025 年全年，它比上年上涨 0.7%；2026 年 9 月，同比上涨 1.0%。

吃的东西在跌，别的东西在小幅地涨。整体的 0.9%，是这两股力量加出来的平均。

平均数把两股相反的力量抵掉了一截，所以单看 0.9%，你看不出食品那一头已经在往下走。这一点，第 11 章会回头细讲。

不过要写一句公道话：这些数是「消费者买到的价格」的涨跌，不是「果农卖出去的价格」的涨跌。CPI 里的鲜果价格，量的是居民在市场上买鲜果花的钱。产地的收购价，是另一类统计，本书没有查到全国统一、可靠的产地苹果收购价数字。

所以文章开头的那个「五毛」，是陪读人物的数，不是统计数。本书在这里把话说清楚，免得你把它当成全国平均。

不过批发价的数字是查得到的。

农业农村部监测的数据显示，2026 年 10 月 8 日，全国农产品批发市场六种重点监测水果的平均价是每公斤 6.57 元，比中秋节前下降 2.4%。

换成一斤，约合 3.3 元。这是本书按一公斤等于两斤换算的。

28 种重点蔬菜平均每公斤 4.35 元，猪肉每公斤 16.10 元。

这是「批发」的价，是东西从产地流到城里之后、在大市场上的价。它既不是五毛，也不是十块，在两头之间。

也就是说，水果沿路往城里走，先是产地的低价，到了批发市场，六种水果平均已经是每斤三块多；再往前，是晓禾在菜市场、在超市里看到的价。

每一站的价都不一样，也都在说同一件事：这条路上，每一层的买主，愿意付的价是不一样的。陪读人物的五毛、三块多、十块，只是把这条路上的三站摆在了一起。

另有一个侧面的材料，本书只作旁证。

据 FreshPlaza 2026 年 2 月 3 日转引 Vision Times 的报道，2026 年初，国内一些水果遭遇滞销和价格大跌，阳光玫瑰葡萄产地价低至每斤 0.5 元；一位果园主说，500 棵成年果树一年的养护费用超过三万元，需要三个全职工人，成本还收不回来。〔待核：转引自境外媒体，本书没有查到国内原始报道〕

这条消息的来路不够硬，本书只把它当作一条线索，不当成数据。

它说的是这个圈的又一个环节：产地的价格低到收不回成本，种的人就少投入、少雇工、少买东西；于是农村的消费又薄一层。

◆ 七、差价越大，越没人动

再回到套利这一头，换一个角度看。

设想一位在县里跑水果生意的客商（虚构，不承担证据）。他每年秋天从产地收苹果，卖到外地的批发市场。

他知道价差。杭州的超市里，同样的苹果比他收购价贵出一大截。

按理说，他最该做的事，是自己把苹果直接送到城里去，绕开中间几层，把差价自己赚下来。

不过这位客商要算的账是这样的。

要先付钱给果农，这笔钱是现款。运到杭州要十天半个月，路上有损耗。超市和社区团购的货款，要账期，一个月两个月不等。万一对方今年不订了，货砸在手里。

更要紧的是，他不知道明年的订单在哪里。

他只能看着有限的、确定的买家下单：几家批发市场的老客户。那些买家订多少，他就收多少。

收得少，果农就卖不动；卖不动，果农的收入就薄；收入薄，农村消费就弱。

这位客商不是不想赚钱。他的账本告诉他：这九块五的价差，是纸面上的数，不是账上的数。

纸面上的数，要有人接才算数。没人接，它就只是一个数。

这就是第 5 章说的「抢旧蛋糕」。总量在长的时候，套利者是去分新的蛋糕；总量不足的时候，套利者要从别人嘴里抢，抢的人自己也站不稳。

套利者怕了，就不再把货往远处送。货少了，销地的价格不会跌，产地的价格更没有托底，价差就这样越撑越大。

所以价差大这件事，本来应该招来套利者，把价差抹平。可是在这个圈里，价差大，是因为套利者怕；套利者怕，是因为价差大的两头，各有各的买主，彼此接不上。

价差既是原因，又是结果。

还有一层要说清楚：这个圈里，每一个人的小心，单看都对。

老钟推迟换屋顶，是对的，因为明年的苹果没数。农资店老板少进一台洗衣机，是对的，因为库存压不起。客商少收一批货，是对的，因为货款可能收不回来。晓禾不往家里打钱，也是对的，因为下个月房租还没着落。

每一个选择，都是在自己那一小块地上把风险降到最低。

可是把这些小心加起来，就是一个没有人敢往前走一步的局面。

经济学里有个老说法，叫「节俭的悖论」：一个人省钱是美德，所有人同时省钱，就没人买东西，大家的收入一起变薄。这是凯恩斯讲过的，他对在这里。

本书想补的是另一半：同时省钱的，并不是整整齐齐的一群人。

有一层人省得不得不省，有另一层人是没有理由多花。这两层之间的价差，恰好成了小心留下的疤。

这样的东西，在逻辑上叫「循环」；在日子里，叫「困住了」。

◆ 八、只用一只手会怎样

三只手，读到这里，你已经见过几次了。为了不让你翻回去，在这里再讲一次。

客体之手，是把经济当成一台可以调的机器，用总量的办法来调：放水、降息、发消费券。互动之手，是把经济当成买卖双方的往来，相信价格会自己把信号传开，价差会引来套利者，把差价赚平。主体之手，是看经济里的人敢不敢、信不信、盼不盼，也就是信望爱。

先说只用客体之手会怎样。

农村这一层收入薄，那就多给一点：补贴、养老金、以旧换新、消费券。这个办法对，也确实有效。前面看到，农村居民转移净收入增长 6.9%，是几项里最快的，说明这件事一直在做。

可是钱到了手，花不花，要看他敢不敢。

一个靠卖苹果挣钱的人，今年的苹果卖了五毛，明年呢？他拿到一笔补贴，更可能的做法是先留着。

这时候发出去的钱，一部分变成了存款。统计局的数字里，收入增得比消费快两个百分点，指向的大概就是这一类事（待验）。

只用客体之手，是在给一个不敢花钱的人多发一点钱。钱到了，信心还没到。

再说只用互动之手会怎样。

互动之手相信：价差在，套利者自然会来。可是前面刚算过，价差在，套利者算不平账，就不来。

信号收到了，行动没有发生。

等一等，等价差自己收窄？价差只会在一种情况下收窄：产地的买主变多，或者销地的买主变少。两种情况都不是等出来的。

最后说主体之手。

主体之手，并不是去喊「大家要有信心」。信心不是喊出来的。

它是问：在这个圈里，哪一处能最先让人觉得「这笔钱真的会来」？

订单真有人接。收购价说定了就不变。货款到期就到。补贴说发就发、不被截留。家里有人生了病，不会一夜之间把一年的收成掏空。

这些事一件一件发生了，人才会敢于多收一箱、多进一批、多买一台冰箱。

信心是一次次兑现长出来的。这一点，后面第 19 章会专门讲。

这里先说一句：主体之手不是第三种「调控」，它是前两只手之所以失灵的缘故。客体之手把钱发出去，要靠信心接住；互动之手把信号传出去，要靠信心去动。

没有信心，两只手都落空。

◆ 九、一个完整例子：一家人站在差价的两头

回到钟守田一家。

先说明白：下面这家人的故事是虚构的，数字也只是为了讲清楚，不是统计数。

老钟家有七八亩苹果。今年他把苹果卖给了地头的客商，一斤五毛，卖得不算多，也不算少。算下来，这一年他和老伴两个人，剩下的钱，够过日子，不够做别的事。

他想过给屋顶换瓦，已经想了三年了。他想过换一台洗衣机，老伴的手到了冬天裂口子。

这两件事他都往后推了。

推迟，不是因为他舍不得，是因为明年的苹果卖多少，他没有数。

他的账本上没有「明年」这一栏。

县城里卖家电的那位老板，也认识老钟这样的人。他进货时，会少进一台洗衣机。

洗衣机厂的人，少排一个班次。

排班的人，少领一点加班费。

这是第一个圈在老钟家转的样子。

再看杭州这头。

钟晓禾是体制外的，工资时有时无，月底看账户余额，才知道这个月能不能给爸妈打一笔钱。她没有打。她去菜市场，挑有磕碰的苹果。

周明远是体制内的，收入稳定。他逛精品超市，不用看价格。他买一盒十块一斤的苹果，带给同事。

两个人在同一个小区里，过着两种价格的日子。

要看见的是：周明远买得起十块的苹果，可他一个人的胃口就那么大。

一个稳定收入的人，一年最多吃几个苹果？他的家里最多买几盒？撑起十块价的，是一小群人。这一群人的数量，不够把整个高价层的量撑大；他们花得起，也只能花那么多。

高价那一层，量是有天花板的。

低价那一层，买的人多，只是每个人手里的钱太薄，一个人买不起贵的，一群买不起贵的人凑在一起，也买不起贵的。

这就是两头：一头价贵，量有限；一头价低，量足，钱薄。

晓禾的钱薄，是因为她在体制外，工资不稳；老钟的钱薄，是因为苹果只卖五毛。

晓禾给不了爸妈钱，爸妈就更不敢花。

爸妈的账更紧，晓禾心里就更慌，对杭州下个月的房租更没把握。

这是一个家里的两个圈，咬在一起。

一家人里，只有周明远这一格是稳定的。他的稳定，撑起了十块的价格；可他一个人撑不起全家的日子，更撑不起老钟的屋顶。

这个故事不用任何宏观术语，也能讲完：

价格分层，不是只有城乡的分层，也不是只有体制内外的分层，它横在一家人中间，把一家人拆成了几块。

◆ 十、放回日子里

你自己的日子里，大概也有一个钟守田。

可能是你老家的亲戚，在村里种地，或者在镇上开着一间小店，或者在县里做点小生意。你每年过年回去，看见他的屋子，也许没有大变化。

下次通电话，你可以试一件小事：问他今年有什么东西「想买没买」。

不用问收入，也不用问账本。就问一句：今年想换的东西，换了没有？

他说换了，那是一个好信号。他说想换，还没换，你再问一句：为什么还没换？

这个「为什么」，十有八九不是钱，是明年没数。

这一句话，比任何一条新闻都更接近这个圈的读数。

再下一次，你站在超市的水果区，看到一个价格牌，可以在心里问一句：这十块里的这一块钱，是谁的钱？

它是体制内那个有稳定收入的家庭的钱，还是一个靠运气吃饭的外贸跟单的钱？

它是一个价格，也是一种信心的价格。

如果你是做生意的人，这一段对你更实际：你的货，往上走的路和往下走的路，各卡在哪里？是价差不够大，还是接的人不敢接？

前者是成本问题，后者是信心问题。两种问题，药方完全不同。

如果你在体制内，这一段对你也是一句实话。

你的稳定，是整张价格网里最结实的一格。它撑起了高价，也撑起了整个城市的消费。可是它能不能再往外传一步？比如，你愿不愿意让你认识的、不稳定的那一层人，也多一点确定的订单、确定的回款、确定的预期？

这件事，不靠善心，靠的是一次次兑现。第 19 章会说怎么兑现，第 20 章会说，如果一直不兑现，会变成什么。

如果你在体制外，请别把「买不起」读成自己的错。有些价格，本来就不是为你定的；那不等于你的日子没有价值。你去菜市场挑有磕碰的苹果，是在一个分了层的世界里，选了一个自己能站稳的位置。

◆ 十一、本编总账

第二编五章，从一个问题进来：差价这么大，为什么没人去赚？

答案分五步给出。现在把它们放在一起，算一笔总账。

第 5 章看见的是总量：差价乘以能卖出去的量，再减去先期投入。总量增长的时候，套利是分新蛋糕；总量不足的时候，套利是抢旧蛋糕。账算不平，所以不敢做。

第 6 章看见的是收入：稳定收入的一层撑起高价，不稳定收入的一层压出低价。有钱的不缺，缺的买不起，套利者找不到客户。

第 7 章看见的是卖家：不敢走量，不敢压货，不敢进场。差价是明摆着的，没有人敢拿自己的钱去赌明年。

第 8 章看见的是买家：对品质不信任，多付钱买放心，中间价位塌陷。

第 9 章，也就是这一章，把前四章接成一个圈：产地越贱，农村越穷，消费越弱，信心越差，价差越大；价差越大，越没人敢动，越没人动，价差越大。

把这五章并排放，是这样一张账：

章	看见了什么	卡在哪一环
第 5 章	总量不足，套利账算不平	量
第 6 章	稳定收入与不稳定收入，各有各的买主	客户
第 7 章	卖家不敢走量、不敢压货	敢不敢
第 8 章	买家多付钱买放心，中间塌陷	信不信

章	看见了什么	卡在哪一环
第 9 章	产地的贱与城里的贵是同一个圈	圈本身

五行读下来，有一件事很清楚：每一行卡住的，都不是「东西不够」，也不是「路太远」。

苹果不缺，路也通着。缺的是一个肯接手的人，和一个让他敢接手的理由。

这份总账里，成本这一栏本书没有赖掉。第 1 章和第 2 章把分级、损耗、冷链、租金这几笔账算过，成本是真的，解释了一部分差价。

可是成本只管得住「差多少」的下限，管不住「为什么这么多年下不来」。

下不来，是因为这个均衡自己能站住。

这个均衡有三个特征，本书用最白的话说一遍。

第一，它不是偶然。几乎每个城市都有（第 3 章），说明它不是某一个市场的毛病。

第二，它不靠成本维持。同城同肉相差数倍（第 2 章），说明运费解释不了。

第三，它会自己加固。产地越贱，农村越穷，价差越大，不动的理由越多。

本书把第二编压成一句话：

价格分层不是一时的错位，而是一个能自己维持的均衡；差价不是成本的读数，是信心的读数。

下一编要问的，是这个均衡对一个数字意味着什么。

这个数字，每个月月中，国家统计局都会公布一次，上了头条，大家都盯着看：CPI。

如果经济里的各层价格是彼此牵着的，一层动了，别的层跟着动，那么把它们平均成一个数，就是一个好用的温度计。

可是如果各层价格已经互相脱开，各过各的，高处不动，低处不涨，那么这个平均数量的，还是不是那一个「整体」？

这就是第三编要拆的题。第 10 章先不急着说它不好，先问：编这个数字的人，当初是靠什么前提，才让它有意义的？

带 走 的 话

产地的贱和城里的贵，是同一个圈的两头；差价越大，越说明没人敢动。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？答：削薄。产地价低薄了收入，收入薄了消费，消费弱了信心，转一圈又回到价低，信、望、爱三样都在往下磨。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？答：它看见了食品价格在跌、农村比城市低一点；漏掉的是跌的这一头与不跌的那一头之间，那段谁也不敢动的距离。

想 一 想

一，你认识的人里，有没有谁靠「卖东西给不确定的买主」过日子？他们今年少做了哪些事？

二，你买过的东西里，最近有没有一样是你「想换没换」的？你为什么没换？

三，如果你是那位县里跑水果生意的客商，要让你敢把货直接送到城里，最先需要兑现的是哪一件事？

本章数据出处

1. 国家统计局，《2025 年居民收入和消费支出情况》，2026 年 1 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html
2. 国家统计局，《2026 年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026 年 10 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
3. 国家统计局，《2026 年 1—9 月份社会消费品零售总额增长 1.1%》，2026 年 10 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261019_1965614.html
4. 国家统计局，《2026 年 9 月份居民消费价格同比上涨 0.9%》，2026 年 10 月 14 日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html
5. 国家统计局，《2025 年 12 月份居民消费价格同比上涨 0.8%》（含 2025 年全年数据），2026 年 1 月 9 日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260109_1962273.html
6. 国家统计局，《2025 年农民工监测调查报告》，据中国新闻网 2026 年 4 月 30 日报道。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/04-30/10613526.shtml
7. 国家统计局，《王萍萍：2025 年全国人口总量为 140489 万人》，2026 年 1 月 19 日（城镇常住人口 95380 万人，城镇化率 67.89%）。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202601/t20260119_1962338.html
8. 农业农村部监测数据（农产品批发价格 200 指数及重点品种批发价），2026 年 10 月 8 日，据同花顺财经转载。https://news.10jqka.com.cn/20261008/c680470976.shtml

9. FreshPlaza，《Chinese fruit markets face oversupply and price declines in 2026》，2026 年 2 月 3 日（转引 Vision Times）。〔待核〕https://www.freshplaza.com/asia/article/9807700/chinese-fruit-markets-face-oversupply-and-price-declines-in-2026/

本章中的比值与百分比均为本书据以上公布数字自行换算，包括城乡收入 2.31 倍、农村中位数占平均数 84.7%、农村消费占城镇 56.5%、消费占收入 82.8% 与 63.5%。食品烟酒占比 31.8% 与 28.3%、乡村人口占比 32.1%、乡村零售额占比 13.6%、批发水果每斤约 3.3 元，也是这样算出来的。钟守田一家、县里跑水果生意的客商为虚构，其价格与账目不承担证据。

◆



第　三　编

CPI 失灵：平均数何时成为噪音

编　序

前两编，本书把一个现象拆开看了两遍。

第一编摆事实：同一只苹果，产地五毛，超市十块；同城同肉，价差数倍；几乎每个城市都有；统计说通缩，百姓说贵。第二编找病因：差价这么大，却没人敢去赚。因为消费总量不足，收入分成稳定与不稳定的两层，卖家没有信心，买家没有信任。产地越贱，价差越大，转成了一个自己咬住自己的圈。

这一编换一个问题：在这样的经济里，那个每月公布一次的数字，还在量什么？

本编四章。第 10 章先不下判断，只讲清 CPI 是怎么编出来的，编它的人对在哪里。再讲读它的人心里，默认了一个什么前提。第 11 章讲这个前提松开之后，平均数还剩下什么，为什么说没有人生活在 CPI 里。第 12 章讲按 CPI 开药方，总量放水为什么流不到体制外。第 13 章给新的读数：分层 CPI、价差指数、收入分位比。

同一个数字，在各层价格彼此牵着的年头，是一支好用的温度计；在各层互相脱开的年头，它算得一点没错，却不再说明什么。

10

第 10 章

CPI 的隐含前提

◆ 一、谁去量的

晚饭后，周明远刷着手机，念了一句新闻标题：「9 月份居民消费价格同比上涨 0.9%。」

「挺稳的嘛。」他说，「物价没怎么涨。」

钟晓禾正在擦桌子，手上的抹布停了一下。

「这个数，是谁去量的？」

周明远愣了愣。他在事业单位做科员，经手过很多数字，可这一个，他还真没问过。

「统计局吧。」

「统计局的人，去哪个菜市场量的？量的是我常去的那个，还是你常去的那个？」

这句话问得不客气，可是问得好。

一个数字能不能信，先要问它是怎么来的。本书在这一章要做的，就是把 CPI 这个每月中旬上头条的数字，从头到尾拆开给你看一遍。

拆的时候，本书先站在编它的人那一边。因为这个数字编得并不马虎，甚至可以说，编得相当用心。把这一点讲足了，后面说它「失灵」，才是一句公道话，而不是一句气话。

◆ 二、一篮子东西

CPI 是「居民消费价格指数」的缩写。名字很长，意思很短：一个家庭日常要买的那一篮子东西，今年比去年贵了多少，还是便宜了多少。

编它的办法，大白话说起来，像一个人拎着篮子去买菜。

先定篮子里装什么。国家统计局把居民买的东西分成 8 个大类，下面再分成 268 个基本分类。吃的、穿的、住的、用的、出行的、读书看病的、娱乐的，都在里面。

2026 年起，统计局把篮子换了一遍，基期从 2020 年轮换到 2025 年。据统计局 2026 年 2 月公布的说明，8 个大类的权数是这样的。食品烟酒及在外餐饮占 29.5%，居住占 22.1%，交通通信占 14.3%，教育文化娱乐占 11.4%。医疗保健占 8.9%，生活用品及服务占 5.5%，衣着占 5.4%，其他用品及服务占 2.9%。

「权数」，就是每一类东西在篮子里占多大分量，等于说居民每花 100 块钱，大约有多少块花在这一类上。

你可以看一眼：食品里，粮食占 1.2%，鲜菜占 1.7%，猪肉占 1.9%，鲜果占 1.9%。

鲜果占 1.9%，是苹果、橙子、香蕉一起占的。一个平均的家庭，每花 100 块，约有 1.9 块花在水果上。

再定每一类里看哪一样东西。

比如「大米」这一类，全国那么多种大米，不可能每种都量。

统计局的办法是，各市县的调查队先选出有代表性的「规格品」：特定产地、特定等级、特定品牌、特定规格的那一种。选的原则是消费量大、供应稳、

价格变动有代表性。选好了，报省里审定，再报国家统计局备案。每年年底集中调整一次，哪一样东西不流行了、买不到了，就及时换掉。

再定去哪里量。

据 2024 年的编制说明，价格调查覆盖 31 个省、自治区、直辖市的约 500 个市县，调查点十万有余，包括商场、超市、农贸市场、服务网点和网上商店。到了 2026 年的新基期，网点增加到约 12 万个，覆盖比上一基期更广。这些数字摆在这里，是想让你看到：这是一件认真铺开的事，不是几个人在几个菜市场里随手记一记。

价格是由各市县的统计调查队派人去采的。据统计局 2024 年发布的编制说明，大城市至少要在 5 个农贸市场、3 个综合超市采价；其他地级市至少 3 个农贸市场、2 个超市；县级市和县城，至少 2 个农贸市场、1 个超市。每一样规格品，大城市至少有 3 个调查点。

编制说明里举过一个例子：A 牌大米，采价员到 3 个调查点，每个点每月采价 6 次，一个月下来，这一样东西就有 18 个价格。

2026 年的新基期，调查网点扩大到约 12 万个，调查规格品约 62 万种。新增的网点里，有会员制超市，有闪购这样的即时零售平台。网络交易价格、企业的电子数据，用得比以前多了。

最后是算。

每一个基本分类里，把代表规格品的价格比一比，用的是一种叫「几何平均」的算法，大白话说，就是防止某一样东西突然涨很多，一下子把整类拉偏。

基本分类算出来，再按权数往上加，加成大类，再加成总指数。

篮子里的东西和数量，在基期那一年定住，往后只看价格变了没有。这种办法在统计学里叫「拉氏指数」，思想很朴素：同一个篮子，今天比去年贵多少。

所以 CPI 的整个思路，用一句话就能讲完：

拎同一个篮子，去同样的地方，买同样的东西，看总共多花了多少钱。

◆ 三、编的人对在哪里

读到这里，你大概已经看出来了：这个数字编得很规矩。本书想把它对的地方，一条一条摆出来。

第一，它比的是同一样东西。

最怕的是拿今年的苹果去比去年的橙子。CPI 的规格品是固定的，品牌、产地、等级都写明白。规格写明白了，两年的价才比得起来。这是这个数字之所以可信的基础。

第二，篮子跟着人们的日子换。

十年前没有车用电力这个类别，新能源汽车普及之后，车用电力要进篮子，不然就漏掉了一块真实的花销。2026 年的新基期里，新增了车用电力、互联网医疗服务、洗碗机、老年用品这些类别。权数也变了：服务的分量上升了，在外餐饮的分量上升了，食品的分量下降了。

篮子每五年换一次，是在承认一件事：人们花钱的方式在变，篮子不能是一个标本。

第三，权数来自真实的家庭账本。

权数的主要来源，是统计局的「住户收支与生活状况调查」，也就是去一户一户的家里看他们一年到底花了什么。不是拍脑袋定的。

第四，网点越来越贴近今天的买卖。

以前的物价调查，多在商场和农贸市场。现在有会员店，有即时零售，有网上的价格。买东西的地方变了，量价格的地方也跟着变。

第五，它把规矩摆在桌面上。

换基期会不会让数字跳一下？统计局自己测过，这次轮换对 CPI 各月同比的平均影响约 0.06 个百分点，对 PPI 约 0.08 个百分点，总体很小。这类话，编的人肯主动讲，是诚实的表现。

第六，编的人早就知道一个数不够用。

统计局公布 CPI 的时候，从来不只给一个数。每个月的新闻稿里，除了全国总数，还有城市和农村分开的数，有食品和非食品分开的数，有不含食品和能源的「核心」数，还有各个大类的涨跌。

比如 2026 年 9 月，全国 CPI 同比上涨 0.9%，城市 0.9%，农村 0.8%；食品下降 1.7%，不含食品和能源的部分上涨 1.0%。2025 年全年，全国持平，核心上涨 0.7%，食品下降 1.5%。

一个总数，加上几把刀切开的分项，编的人已经在提醒读者：别只看一个数。

本书后面第 13 章要提的「分层 CPI」，不是要推翻这个做法，而是顺着它再切几刀，切在价格真正分层的地方。

再多说一句。编 CPI 的人，从来没有说过这个数字量的是「每个人的生活」。

篮子是「平均家庭」的篮子。他们不替你保证，这个篮子里的东西你都买；也不替你保证，你买的东西恰好都在篮子里。平均的任务，本来就是平均。

再看它的边界。这个边界，编的人也清楚。

「拎同一个篮子」，意思是篮子里每样东西的数量，在基期定住，五年之内不跟着人们的选择变。CPI 量的是「同一样东西的价格」，不是「你这个月实际买了什么」。

如果一户人家这个月把十块的苹果换成了三块的苹果，把精品超市的肉换成了菜市场的肉，他的花销少了。可是篮子里的东西没变，CPI 只会看两种东西各自的价有没有变。

这不是编的人的疏忽，而是这种指数的性质：它回答的是「价格变了多少」，不回答「人们怎样应对价格」。

对一个各层连着的经济，这个边界不要紧，因为人们挪来挪去，总会把价格的变动传给另一层。

对一个已经分了层的经济，这个边界就有了分量：层与层之间人在往下挪，而这个挪动，CPI 是看不见的。

最后看它的用处。

回头去看历史，这个数字大多数时候是管用的。1994 年，全年 CPI 上涨 24.1%，是改革开放以来的高点，这是 1978 年以来这个序列里的最高值。2008 年上涨 5.9%，2009 年下降 0.7%，在这些年份里，数字的涨落和人们对物价的感觉，大体对得上，这是本书的读法。（数字据 SMM 转载的《Backgrounder: China's CPI since 1978》，注明出自国家统计局。）

CPI 能这样用，不是因为它编得巧，是因为在那些年份里，有一个前提在默默地起作用。

这个前提，编制说明里没有写，读数字的人也很少想起。可它是这个数字有意义的地基。

◆ 四、一个屋子里的温度计

先讲一个笨办法。

一间屋子里挂一支温度计，读数 22 度。你看了就知道，屋子不冷也不热，可以穿件薄外套。

这支温度计为什么有用？因为屋子里的空气是连着的。暖气片边上热一点，窗户边上冷一点，可是空气会流动，热会往冷处走，过一会儿，整间屋子大致就是一个温度。

读数代表的，是一个「整体」。

现在换一个办法。把一座冰库里的温度计读数，和一间锅炉房里的温度计读数，加起来除以二。冰库零下 18 度，锅炉房 62 度，平均下来，22 度。

这个 22 度，算得没有一点错。每一支温度计都读准了，除法也没有算错。

可是你站在这个「22 度」的位置上，找不到一个真的 22 度的地方。冰库里冻得人发抖，锅炉房里热得人流汗，两个房间之间，隔着一堵厚墙，热不会从一间流到另一间。

平均数还有一个脾气，在收入上看得最清楚。

据国家统计局，2025 年全国居民人均可支配收入 43377 元，中位数 36231 元。平均数比中位数高出约两成，这是本书用两个数算的。

意思是：把所有人排成一队，站在正中间的那个人，比「平均的那个人」穷一截；被拉高的那一截，来自队伍前头的少数人。

平均数很容易被队伍两头的人拖着走，所以统计学家会同时看平均数和中位数。一个数字，靠一个平均数说话，说得越多，越要小心它被谁拖着。

CPI 平均的是价格，不是收入。可是它的权数来自家庭花了多少钱，花得多的家庭，在权数里的声音自然更大。这是本书的读法，不是统计局的说法。

两种温度计，一样的算法，意义完全不同。前一个是「整体的读数」，后一个只是「两个读数的拼凑」。

分别在哪里？不在算法，在于被平均的东西之间，有没有东西在流动。

CPI 也是一支温度计。

它平均的，是 268 类东西、六十多万种规格品、全国十几万个调查网点的价格。它要成为「整个经济的温度」，这些价格之间就得是连着的：这里热了，那里会跟着热；那里冷了，这里也会觉得凉。

如果它们是连着的，平均数就是网的松紧：你伸手在网上一个点轻轻一拉，整张网都会动，网的松紧，代表整张网的状态。

如果它们不连着，平均数只是一堆互不相干的读数，被除法放在了一起。

◆ 五、隐含的前提：各层价格彼此纠缠、互相传导

那么，「连着」是什么意思？说细一点，有四层。

第一层，替代。

猪肉贵了，人会多吃点鸡肉，鸡肉就会跟着涨一点。大米贵了，有人转去买面。同一个人的钱，在不同的东西之间挪来挪去，所以一样东西的价格变，会推着别的东西的价格变。

第二层，传导。

油价涨了，运费涨；运费涨了，菜价里的运输成本涨；菜价涨了，餐馆的成本涨；餐馆涨价，外卖涨价。成本这条链子，一环扣一环。工资也是这样：工资涨了，服务价格跟着涨；房租涨了，开店的成本涨，商品的价格跟着涨。

第三层，套利。

同样的东西，这里卖得贵、那里卖得便宜，总有人会把便宜地方的货运去贵地方卖。运的人多了，便宜的地方价格会涨，贵的地方价格会跌，两头越走越近。经济学里管这叫「一价定律」：同样的东西，扣掉运费，价格会趋同。

第四层，收入的传导。

一个行业景气，工资涨，那个行业的人买得多，卖给他们东西的行业也景气了。收入像水一样流过去，把各个行业、各个层次的人，都浇到一点。

这四层加起来，就是本书说的「纠缠」：各层价格彼此拉着，一处动，处处动，只是动的快慢不同。

这里要补一句公道话：一价定律从来不是说价格天天相等。

它说的是，价格之间有一根绳子拉着。绳子可以松一点，价差可以摆一阵子，可是价差大到一定程度，总会有人动。

经济学家知道这一点，也知道绳子有时拉不动，比如隔着海关，隔着垄断，隔着信息的不对称。他们把这些叫作「摩擦」。

摩擦通常被当成例外：绳子偶尔被卡住，过一阵就松开了。

本书要问的是，如果摩擦不是例外，而是常态，一根被卡住了很多年的绳子，还算不算绳子？

回到 CPI。它能当信号用的隐含前提，本书写成一句话：

各层价格彼此纠缠、互相传导，所以平均数才能代表这张网的松紧。

有了这个前提，CPI 涨 5.9% 就是在说：这张网整体变紧了，钱变毛了，各处都觉得贵。CPI 降到 0.0%，就是在说：这张网整体松了，需求弱了，各处都不太涨价。

这个前提还有一层用处，常常被人忽略：它让政策可以「远程操作」。

调控的人手里的工具，多半是总量的工具：利率、货币的松紧、财政的收支。这些工具不能直接去改菜市场里一斤苹果的价格，只能推动整个经济的总需求，再指望推动的力量，沿着各层价格的联系，一层一层传到每个角落。

CPI 就是用来看「这股力量传到了没有」的读数。看到 CPI 偏低，就说明总需求还嫌弱，再推一把。

这套逻辑，在网咬得紧的时候，顺理成章。网松了，推出去的力气传不到远处，CPI 读出来的，也只是近处的回音。

你会发现，这个前提不是统计局的事。

统计局只管编得准：篮子对不对，规格品选得好不好，价格采得实不实。统计局管不着这些价格之间是不是真的连着，因为这件事归经济本身管。

编得准，是编的人的本分。前提成立，是经济的事。

两件事可以分开，也可以一起坏。

本书的判断是：编的人没有失职，CPI 没有算错；失去的是前提。

在上一编看过的那个经济里，一只苹果在产地值五毛，在精品超市值十块，在菜市场值三块多。这些价格之间，传导还有多强？

套利者算不平账，不敢把货运过去；收入分成了互不接通的两层，一层的涨落传不到另一层；买家只愿意在放心的地方多付钱，不愿意在中间价位上换。

替代、传导、套利、收入，这四层里，有三四层的力气都在变小。

网松了，各个结之间不再互相牵着。这时候，你仍然可以把所有价格取一个平均，得到一个 0.9%。

只是这个 0.9%，更像「冰库和锅炉房的 22 度」，而不是「屋子里的 22 度」。

◆ 六、本书的说法：CPI 的意义是「经济纠缠意义」

把上面几节压成一句话，本书的说法是：

CPI 能当信号用，靠的是各层价格彼此纠缠；纠缠断了，平均数就只剩算术意义，失去了经济意义。

这里有两个「意义」，要分开。

算术意义：一篮子东西，这个月花多少钱，比去年多还是少。这个意义靠编制的规矩撑着，只要规矩不坏，永远算得出来。

经济意义：这个数字能不能告诉你，整个经济现在是热、是冷、是松、是紧。这个意义不靠规矩撑着，靠价格之间的牵连撑着。

前者是账，后者是信号。

账是 CPI 的本职。信号是人们读它时，顺手加上去的用途。

大家天天读它、引用它、拿它去判断要不要加息降息、涨不涨工资、手里的钱还值多少，用的几乎全是后一层意义。

好比一个人每天看体温计，要的从来不是水银柱的高度，而是「我有没有病」。

所以本书说的 CPI「失灵」，要说得精确：

CPI 没有算错。它作为「一篮子平均花多少钱」的账，还是算得出，而且算得准。失去的，是它作为整个经济冷热信号的意义。

还有一处细节，值得停一下。

篮子里的「鲜果」是一个基本分类。它下面的代表规格品，要在农贸市场、超市、网店各采一些价格。也就是说，菜市场里三块多的苹果，和精品超市里十块的苹果，会被放进同一个类里，求一个平均。

本书没有查到各种渠道在平均时各占多大分量，这里只说方向。

价格彼此连着的时候，这是个优点：样本取得全，哪一处都没落下。价格分了层的时候，同一个办法会把两层的价格揉成一个中间数。这个中间数，既不是菜市场的价，也不是精品超市的价，没有一个买主恰好站在那里。

这和刚才的温度计，是同一件事。

这个说法，本书在第 11 章还要接着展开。这里先把它放下，去看一件更要紧的事：这个前提，到底是怎样一步一步松开的。

◆ 七、读它的人，默认了什么

CPI 公布出来，读它的人很多，各有各的用法。

做生意的人看它，估计明年的成本。打工的人看它，掂量工资涨得够不够。有养老金的人看它，想知道手里的钱还买不买得到从前那么多的东西。管政策的人看它，决定经济要不要再推一把。

这几种用法，本书没有逐一去核对官方的用途清单，这里只说常见的读法。

不同的读法，有同一个默认：这个数，是在替「大家」说话。

「大家」，是指买同样东西、遇到同样价格、被同样的涨跌影响的那一群人。如果这一群人是一体的，一个数就够说。

可是如果「大家」已经分成几群呢？群与群之间买的东西不一样，付的价不一样，收入的涨落也不一样。那么「替大家说话」的这个数，就像一个人替一屋子说不同方言的人发言，每句话都对，却没有一个人觉得说的是自己。

这就是编制说明里没写、读数的人默认了的那个前提。

◆ 八、只用一只手会怎样

本书的方言里有三只手：客体之手，是把经济当一台可以调的机器；互动之手，是把经济当买卖双方的往来；主体之手，是看经济里的人敢不敢、信不信、盼不盼。

三只手各有各的读数。

客体之手最爱读的，就是 CPI。它把整个国家的经济看成一台机器，CPI 是机器的转速表。转速低了，就加油；转速高了，就刹车。这个办法在许多年里，确实有效。

它有效的条件是：机器的各个零件是咬合的，油门一踩，整台机器的转速一起变。CPI 之所以能当转速表，靠的就是这个咬合。

互动之手读的是价格。哈耶克讲，价格是一种信号，把千千万万人分散的知识，浓缩在一个数字里，传给每一个做决定的人。

价格的信号，要在买卖的往来里传。一处价格变了，别处的人看见了，就会去调整自己的决定。这个传递，也是靠价格之间连着。

主体之手读的是另外一种东西：人们愿不愿意动。

一份 CPI 报告里，找不到这一栏。它不问你敢不敢，不问你信不信，不问你盼不盼。

只用客体之手，会把 0.9% 当作机器的转速，转速低了，去踩油门，却不知道油门和轮子之间的那根传动轴，已经松了。

只用互动之手，会看着产地的价和超市的价，相信「差价自然会引来套利者」，却不知道套利者算不平账，不敢上场。

只用主体之手，会去喊「大家要有信心」，却忽略了价格网的实际松紧。

三只手，各自看到一部分，各自读错一部分。

所以本书不是要扔掉 CPI。本书是要把它放回它该在的位置：它是客体之手的读数，在「各层咬合」的时候，是好读数。咬合松了，它要和别的读数摆在一起读。

◆ 九、一个完整例子：一斤猪肉的两种走法

拿一样东西，把「连着」和「不连着」摆在一起，看得最清楚：猪肉。

先说连着的世界。

假设猪的存栏多了，猪价下跌。养猪的人先觉得疼，批发市场上的猪肉价先降。

几周之内，菜市场上的肉价跟着降，商贩的货压不住，只好让利。超市看见隔壁便宜了，也调价。餐馆的成本低了，红烧肉的定价里有的店松了口。

便宜的肉让人多吃肉，少吃的是别的东西，于是鸡肉、鸭肉、牛肉的价格也被压了一下。

整个网络，一层一层地被这一次下跌「浸」过去。

在这个世界里，CPI 里的猪肉分项下跌了，你就知道：这不是某个摊位的事，是整张网都受到了影响。你读到「猪肉价格同比下降」，就读到了一个全网的消息。

再说不连着的世界。

猪价还是降了。国家统计局 2026 年 10 月 14 日公布，9 月份猪肉价格同比下降 10.0%。农业农村部监测，2026 年 10 月 8 日，全国批发市场猪肉每公斤 16.10 元。

可是在不连着的世界里，这个下跌可能只在批发这一层发生了。

菜市场的商贩要还摊位费，不敢降；社区店的老板怕降价后压货出不去，也不敢动；精品超市里的肉，本来卖的就是「放心」，不卖价格。

于是同一座城市里，三个地方的肉价，仍然隔着一倍甚至几倍，猪价下跌的消息，停在了批发这一层。

本书没有查到同一时点、同一座城市、三种渠道的猪肉价格数据。上面这个对比，是本书用来讲机制的推演，不是统计结论，标〔待验〕。附录的「价差观测方法」，就是要教你自己去测这个。

有一个旁证可以放在这里：2025 年全年，全国 CPI 持平，农村下降 0.2%，城市上涨 0.1%。同一个国家、同一年，物价在农村和城市的走法，并不一样。

这个差别很小，只有 0.3 个百分点，本书不想把它说大，也不能说它就是猪价造成的。本书只想说：如果这张网是紧紧咬合的，你会期待农村和城市的物价走得更同步一些；如果网松了，差别会一点点积累。

要不要往下推？这个问题，留给第 11 章。

◆ 十、前提还在不在：四个可以自己看的检验

前提是不是还在，不用靠争论，可以去看。

下面四个检验，每一个都可以落到一样具体的东西上。本书把它们列在这里，第 13 章会把它们变成正式的读数。

第一个，看价差有多大、多久。

同一样东西，在不同渠道、不同层次上的价差。如果价差大，可是时大时小，说明有东西在拉它，套利者在动，网是活的。如果价差大，而且一年又一年、一个城市又一个城市都差不多，说明它已经成了一个不再被拉动的状态。

第二个，看传导要多久。

一处的价格变了，另一处多久才跟着变。网紧的时候，几天、几周。网松的时候，几个月甚至根本不变。

第三个，看收入的分布。

最高一层与最低一层的收入，相差几倍；中间那一层有多厚。如果中间厚，价格会在各层之间自然地渐变；如果中间薄，价格就更容易断成两截。

第四个，看有没有人在两层之间走动。

套利者、贩运的人、做中间价位的小店。这些人少了、走了、不做了，就是一条线断了的迹象。

这四个检验，没有一个需要高深的知识。

它们问的只是：东西的价格，是一条斜坡，还是一个断崖？斜坡上有人在走，断崖下面只有风。

这四个问题，也是本书在附录里给出「价差观测方法」的原因。

◆ 十一、放回日子里

晓禾那晚的问题，其实就是这一章的问题。

「这个数，是谁去量的？量的是我常去的那个，还是你常去的那个？」

周明远后来想了想，说了一句实话：「大概是都量，又都不是。」

他说对了。统计局量了很多个菜市场，很多个超市，也量了网上的价。每个人常去的那一个，都在样本里的某个位置，又都只是一个点。

有一件事你明天就能试。

挑一样你每周都买的东西，比如一斤猪肉、一斤苹果、一箱鸡蛋。记下两个价：你最常去的那个渠道的价，和你知道的另一个渠道的价，比如菜市场和超市。

记一个月。

月底回头看：这两个价，是一起涨一起跌，还是各走各的？

如果它们一起动，哪怕差着一截，那条线是连着的。如果一个动，另一个纹丝不动，那条线就松了。

再往下一步：你记的这两个价，其中有没有一个，从来不动？

那个从来不动的价，值得多看一眼。它不动，通常不是因为成本不变，而是因为那个位置上的人，不敢动，或者不用动。

这一眼，比读十次 CPI 报告更近于本书要说的事。

周明远听完，沉默了一会儿。

「所以你的意思是，」他慢慢地说，「CPI 不是错的，是不够用了？」

「不是不够用。」晓禾把抹布搭在水龙头上，「是它假设了我们俩买的是同一个篮子，付的是同一个价。」

「我们俩不是一个篮子？」

「你在精品超市拿起来就走，我在菜市场掂来掂去。我们一个月的菜钱差不多，买到的东西不一样。」

周明远想反驳，张了张嘴，最后只是笑了一下。

他是体制内的，工资每个月二十几号准时到。她是体制外的，要等客户付了款，公司才发得出来。

一个数字，要同时替这两个人说话，确实难。

这一章不为谁平反，也不给谁定罪。它只是把一个很具体的问题放在你面前：当一个国家里，有人在斜坡上走，有人站在断崖边，一个平均的坡度，是在说谁？

下一次，你在新闻里再读到一个 CPI 数字，可以随身带三句问话。

第一句：它平均的，是哪些东西？是一个篮子，还是一张网？

第二句：这些东西之间，现在还互相牵着吗？牵着的，平均数是温度计；不牵的，平均数只是算术。

第三句：这个数字替谁说话？是替站在斜坡上的人，还是替站在两头的人？

三句问完，数字没有变，可是你读它的方式已经不一样了。你不再问「涨了没有」，而是问「它还在不在说一件整体的事」。

这个改变很小，却是本编接下来三章要一点点走完的路。

带 走 的 话

CPI 编得没错；它能当冷热信号，靠的是各层价格彼此牵着，牵断了，平均数只剩算术。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？答：这一章还没有直接动它，只问了一件事：价格之间的连接是不是还在，那是「信」靠着的地方。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？答：它看见了整个篮子平均花多少钱；漏掉的是篮子里各层之间，还连不连着。

> **想一想**
>
> 一，你最近买的东西里，有没有一样的价格，你觉得「怎么也降不下来」？它周围的价格动了吗?
>
> 二，如果有一支温度计，你觉得它应该挂在经济里的哪一处，才算得上读到了「整体」？
>
> 三，你周围有没有一层人，是价格变动传不到的？他们是谁?

本章数据出处

1. 国家统计局城市司负责人就 CPI 等价格指数基期轮换接受《中国信息报》专访，2026 年 2 月 11 日（8 个大类权数、食品分项权数、12 万个网点、62 万种规格品、基期轮换影响）。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202602/t20260211_1962589.html
2. 国家统计局，《居民消费价格指数》编制方法（统计知识），2024 年 11 月（268 个基本分类、采价点最低要求、代表规格品、权数来源、A 牌大米采价示例、五年换篮）。https://www.stats.gov.cn/zs/tjws/zytjzbqs/jmxxggzs/202411/t20241127_1957589.html
3. 国家统计局，《2026 年 9 月份居民消费价格同比上涨 0.9%》，2026 年 10 月 14 日（总 CPI 0.9%，猪肉 -10.0%）。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html
4. 国家统计局，《2025 年 12 月份居民消费价格同比上涨 0.8%》（含 2025 年全年：全国 0.0%，城市 0.1%，农村 -0.2%），2026 年 1 月 9 日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260109_1962273.html

5. 农业农村部监测数据，2026 年 10 月 8 日（全国批发市场猪肉每公斤 16.10 元），据同花顺财经转载。https://news.10jqka.com.cn/20261008/c680470976.shtml
6. SMM，《Backgrounder: China's CPI since 1978》（1994 年 24.1%，2008 年 5.9%，2009 年 -0.7%，注明出自国家统计局）。https://news.metal.com/newscontent/3016874/backgrounder:-chinas-cpi-since-1978

本章的权数解释（「每花 100 块约有多少块花在这一类上」）、农村与城市 CPI 相差 0.3 个百分点，是本书据公布数字所作的换算与解读。冰库与锅炉房的温度、周明远与钟晓禾的对话、猪肉在三种渠道的走法，是本书用来讲机制的虚构或推演，不承担证据。

◆

11

第 11 章

脱钩之后的平均

◆ 一、你一定有过这样的时刻

十月中旬的一个晚上，周明远下班回家，在地铁上刷到一条推送：9 月全国居民消费价格同比上涨 0.9%。

他把手机递给钟晓禾看。晓禾正在回客户的消息，扫了一眼，说：「涨了零点九，是涨在哪儿了？」

「就是平均涨了零点九。」周明远说。

「平均。」晓禾把这个词重复了一遍，没再往下说。

那天中午，她在公司楼下的菜市场买了一把青菜、半斤次一点的苹果，一共花了不到二十块。周明远中午在单位食堂吃的，一顿饭几块钱，是补贴过的。晚上两个人要去小区边上的精品超市，买一盒他们都舍不得吃的进口樱桃。

同一个晚上，甘肃静宁的钟守田给女儿打来电话，说今年的苹果，收购的人又压到了五毛多一斤。

三个人，三个口袋，三种「物价」。

那条推送里的零点九，哪一个也不是。

这一章要讲的，就是这件事。当一座城市、一个国家的价格已经分成了几层，彼此不再互相牵动，把它们平均起来的那个数，还剩下什么意义。

先说清楚一句。本书不是说这个数算错了。它算得很认真，这一点下面会写足。本书说的是另一件事：账还在，信号没了。

◆ 二、这个数是怎么算出来的

先看账本身，因为公道要从这里开始。

国家统计局编居民消费价格指数，把居民买的东西分成八大类。有食品烟酒、衣着、居住，有生活用品及服务、交通通信，有教育文化娱乐、医疗保健，还有其他用品及服务。八大类往下，分成 268 个基本分类。篮子里不放奢侈品，也不放投资品。

价格从哪里来？据国家统计局的介绍，全国 CPI 的调查在 31 个省（区、市）的约 500 个市县开展，价格调查点有 10 万余个，包括商场、超市、农贸市场、服务网点和互联网电商。统计局还规定了最低标准：36 个大中城市，每个至少要有 5 个农贸市场和 3 个综合超市。

每样东西占多大分量，叫权数。权数主要来自国家统计局的全国住户收支与生活状况调查，也就是千家万户真实的消费支出。篮子每五年换一次，本轮的基期固定在 2020 年。

你看，这是一份下了功夫的账。

它让调查员真的走进了农贸市场，也真的走进了超市；它按住户花钱的实际比例给每样东西称重；它每个月都公布分项，不藏着。

所以当有人说「CPI 不准」，本书不跟着说。准不准，是账的事。账是认真的。

本书要问的是账之外的一件事：这个数，拿来做什么用。

不过，有一处细节，你值得先记下，后面还要回来。

统计局的调查员，在农贸市场记一个苹果的价，在超市也记一个苹果的价，在电商平台上还记一个。这三个价格，最后要合成这个基本分类的「一个价」。合成，就是平均。怎么合，各渠道占多大的比重，是统计局的方法。本书没有查到各渠道合成时的具体权重，〔待核〕。

本书想说的只是：在调查这一步，层是看得见的。农贸市场和超市是两个不同的采价点，调查员站在两个不同的地方。层在这一步还在。

层是在合成这一步消失的。三个价变成一个价，一个价再和别的基本分类的价平均，最后变成一个数。

所以后面第 13 章讲新读数的时候，你会发现，并不需要另起炉灶去找一批新数据。采价的人本来就站在了每一层的门口，缺的只是不要在出门之前，把它们合成一个。

◆ 三、一个平均数能当信号，要有一个前提

平均数不是天生就能当信号的。

一个班的平均分，能告诉老师这次考试难不难。要让它这样说话，有个不说出口的前提：这个班的同学，大体上是一起考的同一份卷子，彼此有些相似，高分的和低分的是连在一条线上的。

如果一半的人考的是数学，另一半考的是美术，平均分还算得出来，它却不再告诉你「这次考试难不难」了。它只是一个算术结果。

CPI 当冷热信号用，靠的也是这个前提：篮子里各层各类的价格，彼此牵连，一处涨了会带着旁边的动，一处跌了会拖着旁边的落。前一章已经讲了这件事，这里只提一句。有这层牵连，平均数才是一个整体的体温。

没有这层牵连，平均数就只是一堆数字加起来除以几。

本书在前面几编里写的，正是这层牵连断了的样子：产地五毛，超市十块，中间那一大段，没有人敢接。菜市场一层，社区店一层，精品超市一层，各过各的。一层的涨跌，传不到另一层。

这时候再去看那个平均数，你会发现它很像一池水的平均温度。

◆ 四、一池水的平均温度

设想一个游泳池，中间拦了一道板。板的这边是冰水，那边是刚烧开的水，两边一样多。

池子的平均水温是多少？大概四五十度。这个数，算得没错。

你敢跳进去吗？

跳进哪一边，你都受不了。四五十度的水，这个池子里哪一处也没有。平均水温，对任何一个下水的人都没有用。

再往下想一步。第二天，冰水那边更冷了，开水那边更烫了，平均水温还是四五十度。第三天，冰水那边结了冰，开水那边冒着泡，平均水温还是四五十度。

平均数没动。池子里发生的事，大得很。

这就是本书说的：脱钩之后的平均，是拼凑。

它不是错，它是一个没有对应物的数。把冰水和开水混在一起算，能得到一个数；可是现实里，没有哪一群人，生活在那个数所说的水温里。

这个比喻有一处要说清楚，免得读歪了。池子里那道板，不是天生就有的，也不是谁故意放的。它是一点点长出来的：卖家不敢走量，买家不信中间价，体制内外的收入各走各的，每一步都有它的道理，合起来就成了一道板。这些，前面几编已经讲过。

本书的说法是：

CPI 没有算错，它平均的那个整体已经裂成了几层。

这句话是全书的判词，本书会一直用它。这一章，是把它放到物价数字上，一寸一寸地看。

◆ 五、同一个低数，三种可能

现在你手里有一个数：CPI 同比上涨 0.9%，偏低。你想知道，经济是冷是热。

在层与层彼此牵连的时候，这个问题有个差不多的答案。一个低数，往往意味着各处的需求普遍偏弱，价格一起往下压。

在已经分层的时候，同一个低数，至少可以有三种完全不同的来历。

下面的例子是假设的，数字是为了演示算术，不是统计。请你把它当作一道应用题。

设想一座只有两层的小城。一层是收入稳定的人，他们买的东西偏贵，占全城消费的一半；另一层是收入不稳的人，他们买的东西偏便宜，也占一半。

第一种情形：高价这一层，价格平稳，没涨没跌；低价那一层，价格下跌，因为卖家急着出手，买家又没钱。平均下来，全城的物价是微微下降。这时候，一个低迷的 CPI，意思是「低价层塌了」，高价层其实好好的。

第二种情形：高价这一层，因为稳定收入的人手里有钱、也愿意花，价格在涨；低价那一层，价格在跌。一涨一跌，在平均数里互相抵消，结果是接近零。这时候，一个低迷的 CPI，意思是「两层在朝相反的方向走」，哪一层也不平静。

第三种情形：两层都温和下行，幅度差不多。这才是教科书里的「普遍需求偏弱」。

三种情形，平均数一模一样。

给的药却完全不同。第一种，该看的是低价那一层为什么塌；第二种，该看的是两层之间是什么把它们撕开的；第三种，才是整体需求不足，才轮得到总量的办法。

问题是，从那一个数里，你分不出是哪一种。

这不是 CPI 的毛病，这是任何平均数的本性。以前不要紧，因为在牵连紧的年代，三种情形里，第三种占了绝大多数，用第三种去读，错得不多。

现在要紧了。因为牵连松了，前两种情形可以变成常态。

◆ 六、看看真实的 2026 年 9 月

这不是纸上谈兵。拿国家统计局 2026 年 10 月 14 日公布的 9 月数据，把那个 0.9% 拆开看一眼。

全国居民消费价格同比上涨 0.9%，环比上涨 0.2%。扣除食品和能源价格的核心 CPI 同比上涨 1.0%。

再往里看。食品价格同比下降 1.7%。其中猪肉价格同比下降 10.0%，鲜菜价格同比下降 8.1%，鲜果价格同比下降 1.5%。

另一头呢？据同一次公布，黄金饰品价格同比上涨 22.5%，汽油价格同比上涨 16.6%，牛肉价格同比上涨 7.5%。

八大类里，各类的涨跌也不在一个方向上：食品烟酒及在外餐饮下降 0.9%，居住下降 0.3%；交通通信上涨 4.3%，医疗保健上涨 2.7%，其他用品及服务上涨 5.9%。

零点九，是这些往上和往下的东西，按各自的分量加在一起。

请注意本书在这里的态度。

统计局没有藏任何东西。分项一项一项摆在那里，谁都查得到。新闻往往只报头条那个数，这是新闻的习惯，不是统计局的过错。账是敞开的，是读账的习惯，让一个总数顶替了整本账。

还有一个更要紧的地方。上面这些涨跌，大多是按品类分的：吃的跌，金子涨，油价涨。品类不等于层。猪肉、鲜菜的下跌，多半是供给的事；统计局对2025年的解读就提到过，生猪供应持续增加，猪肉价格由涨转跌。黄金和汽油的上涨，另有各自的缘由。它们都不能直接说成「体制内外」的事。

本书不替统计局说它没说过的话。

不过，品类的涨跌互相抵消，这件事本身，已经让你看到了平均数的样子：往上的和往下的，混在一个数里。分层，是同一种混法，沿着另一条线切开。

再看一个地方。同一天公布的数里，城市CPI同比上涨0.9%，农村CPI同比上涨0.8%。

城里和乡下，物价几乎一样。

不过，2025年，城镇居民人均可支配收入56502元，农村居民24456元，城乡收入比还有2.31。按全国居民五等份分组，低收入组人均可支配收入10150元，高收入组103778元，两头相差约10倍。这个倍数是本书用两个数相除得来的。

价格的城乡之分，切出来是几乎一样的两个数；收入的五等份之分，切出来是十倍的距离。

这说明两件事。第一，层不是沿着城乡的线分的，把全国一刀切成城和乡，看不见层。第二，你拿现在公开的切法去看，价格那边没有一把刀，对准了层的位置。

这就是为什么第 13 章要提新的读数。那一章会告诉你，切价格的刀，该落在哪里。

还有一个细节，值得放在这儿。

同一次公布里，生产领域的工业生产者出厂价格（PPI）同比上涨 5.0%，环比上涨 1.2%。统计局的解读说，国际原油和有色金属价格上行，带动了国内相关行业涨价。

上游的价格在涨，到了居民手里，只涨了 0.9%。

这又是一处没连上的地方：从工厂门口到你的购物车，中间隔着几道关。本书不在这里论这个，只指给你看：不同的价格，早已不在一条线上同步地动。

◆ 七、不只是物价，收入的平均也是拼凑

物价的平均有这个毛病，收入的平均也有。

2025 年，全国居民人均可支配收入 43377 元。同一年，全国居民人均可支配收入的中位数是 36231 元。

平均数比中位数高出一截。中位数是把所有人按收入排成一队，站在正中间的那个人的收入。它大约是平均数的 83.5%，这个比例是本书算出来的。

意思是：一半的人，收入在 36231 元以下。43377 元这个数，站在队伍里相当靠前的位置。

再看收入的来源。2025 年，人均工资性收入 24555 元，约占可支配收入的 56.6%；财产净收入 3490 元，只增长了 1.6%，是各项里最慢的。（占比是本书据官方数字算的。）

低收入组一年人均 10150 元，摊到每天，大约是 28 元；高收入组 103778 元，摊到每天，大约是 284 元。（这两个数是本书算的，是人均，不是家庭，也不是某个具体的人。）

一边每天二十八块，一边每天两百八。

平均下来，每天一百一十九块。

这个一百一十九块，也没有人在花。

你看，物价是拼凑的，收入也是拼凑的，两个拼凑的数摆在一起，就更难说「平均每个人」买得起「平均一篮子」。

CPI 里那个「平均的人」，其实是两个平均数乘出来的：平均的价格，乘上平均的篮子。而没有人是平均的。

◆ 八、没有人生活在 CPI 里

把话说得再具体一点。

钟守田一年的开销，大头是什么？化肥、农药、果袋、人工，是他种苹果要花的钱，那是生产，不在居民消费的篮子里。进篮子的，是他一家人吃的米面油、孙子的学费、老伴的药、过年给亲戚的礼。他买的东西，多半在镇上的集市和小卖部，不太进超市，更不去精品超市。

钟晓禾的篮子，是另一个形状。房租占了大头，然后是交通、吃饭、手机费。她的工资时有时无，所以她买东西的方式也是「有就多买点，没有就先靠着」。她去菜市场挑次一点的水果，不是不爱吃好的，是账上今年不太敢。

周明远的篮子，又是另一个形状。他的收入稳，每个月日子差不多，所以他买东西是「顺手」的：不太看标价，更看牌子和放心。他和晓禾租的房子，房租是他们共同的大头。

这三个人，三种篮子，三套价格。

钟守田感觉到的物价，是化肥涨不涨、苹果收购价压到几毛。晓禾感觉到的物价，是房租和一顿饭。周明远感觉到的物价，是他那份固定的工资，今年还买得起多少东西。

他们每个人都说得清自己的「物价」，却没有一个人说得出，「全国居民消费价格涨了 0.9%」跟自己有什么关系。

这不是他们不懂经济。是那个数，根本不是为任何一个人量的。

统计学上有个老说法：人均一条腿半。一个班里，有人两条腿，有人一条腿，平均下来，每人一条半。这个数没错，可是你找不到一个人长着一条半腿。

CPI 的「平均篮子」，就是一条半腿。

当层与层牵得紧的时候，这没关系，因为大家的篮子大同小异，平均篮子和每个人的篮子差得不远。人人都只差一点点，平均数对每个人都「差不多」。

当层与层断开的时候，大家的篮子分开了，平均篮子和每个人的篮子之间，就隔出了一段谁也跨不过去的距离。

所以，「没有人生活在 CPI 里」，不是一句修辞，是一个条件：只有当层层牵连的时候，才有人大体上生活在 CPI 里。

◆ 九、账还算得出，信号没有了

到这里，要把话收紧。因为本书要说的，不是「CPI 没用」。

CPI 在好几件事上，依然有用。

第一，它是一笔账。一个典型的家庭，花同样多的钱，今年比去年买得到的东西少了还是多了，CPI 给出一个粗略的回答。拿它去折算不同年份的钱，它依然管用。

第二，它是一条长长的时间线。几十年的数据连在一起，可以看通胀的大势，看哪一个年代物价涨得快、哪一个年代物价平。

第三，它的分项是公开的。八大类，268 个基本分类，每个月都有，研究者可以拿去，一项一项地看。

这些，都还在。

失去的是另一件事：它作为整个经济冷热信号的意义。

信号，是要有人读了它，就知道该做什么的。体温计的度数，医生读了就知道要不要退烧；CPI 的度数，政策制定者、企业家、银行、普通人读了，都应该能知道：这个经济，是需要再添一把火，还是需要降降温。

这个功能，靠的是我们前面说的那个前提：各层彼此牵连。牵连松了，读数就不再对应一个整体的体温。

所以本书的说法分两半，请你一起记住：

作为账，它算得出，也算得准。作为信号，它读不出。

这两句话不矛盾。一本家里的流水账，每一笔都对，它却告诉不了你，这个家是在往好处走还是往坏处走。要看这个，你得知道钱是谁挣的、谁花的、花在哪里、欠着谁的。

CPI 就是整个国家的那本流水账。

流水账有流水账的本分。它记得清、记得全、记得连续，这就够了。要它再回答「这个家往哪里走」，是我们给它加的差事。

差事是后来加的，所以加差事的人，该给它配一副新的眼镜，而不是怪账本不够聪明。

◆ 十、核心 CPI 能救这个数吗

读到这里，你也许会想到一个办法：统计局不是还公布核心 CPI 吗？把食品和能源这两样价格波动大的东西扣掉，剩下的不就干净了。

这个办法本身很聪明，值得说公道话。

食品价格受天气、猪周期、疫病影响，起落太大；能源价格受国际油价牵着走，起落也大。把它们扣掉，剩下的更能反映日常需求的底色。这是各国统计部门通行的做法，不是中国独有。

2026 年 9 月，核心 CPI 同比上涨 1.0%，涨幅与上月相同，比总的 0.9% 高一点。同一次公布里，扣除能源的工业消费品价格同比上涨 1.6%，服务价格同比上涨 0.8%。货物比服务涨得快一点。

可是请你留意，核心 CPI 扣掉的，是品类，不是层。

它把「会剧烈上下的东西」拿掉了，却没有把「脱了钩的几层」接上。扣掉食品和能源之后，剩下的篮子里，精品和平价依然混在一起，高价层和低价层依然被平均成一个数。

核心 CPI 解决的是另一个问题：短期的噪音。它不能解决层与层断开的问题：长期的拼凑。

这是两种不同的毛病。一个是水面上的浪，一个是池子中间的那道板。扣掉浪，板还在。

◆ 十一、不会错的地方，和会错的地方

这里有一个常见的读法，值得单独拿出来说。

很多人读 CPI，是这样读的：数低，说明买的人少；买的人少，说明大家手里没钱，或者不想花钱；于是要刺激。

这个读法，在牵连紧的年代是对的。

道理很朴素：东西卖不出去，只好降价；降价是全线的，因为每个卖家都面对同一群买家；所以价格全线下行，就是需求普遍偏弱。这是教科书里的通缩故事，它在很多时候、很多地方发生过，也被很多经济学家反复论证过。

本书没有一个字要否定这个故事。

本书要问的只是：这个故事里有个不说出口的「同一群买家」。

在分层之后，卖家面对的不是同一群买家。卖精品超市的，面对的是收入稳定、愿意为放心多付钱的那一群；卖菜市场的，面对的是精打细算的那一群；产地的果农，面对的是收购商，收购商又面对一个远方的、本书前面说过的、不敢大量囤货的市场。

不同的卖家，面对不同的买家，价格各走各的。这时候，一个全线的平均降价，可能只是其中一层的降价。

所以，这个读法的问题不在于推理错了，而在于它的起点：它预设了一个整体。

当整体还在的时候，这个读法就是对的。当整体已经裂开，这个读法只对了一半，另一半对不上号。

◆ 十二、一个完整的例子：同一个下午的三张小票

我们回到陪读的这一家人，把他们十月里的一个周末下午，掰开来看。（这是虚构的，价格是为了说明而写的，不是统计。）

下午两点，钟晓禾在她住的小区外面的菜市场，买了一斤苹果。摊主说，这是次果，个头不齐，有点磕碰，八块钱一斤。晓禾要了一斤，没有挑，因为她知道，挑出来的好果，摊主要另外报价。

下午四点，周明远一个人去了小区里新开的精品超市。他要买一盒苹果送给同事家的孩子。货架上的苹果一个一个套着网套，每个都一般大，标价三十多块一斤。他拿了一盒，没有看价签，直接扫了码。

晚上七点，钟守田从静宁打来视频电话。他在果园的灯底下，拿着一个苹果给女儿看，说今年的果子好，糖度够。可是收购的人来了几拨，都说价钱得压。他说，有一拨人，在果园里转了一圈，什么也没买就走了。

三张小票，一次电话。

菜市场八块，超市三十多，果园里五毛多。

这三个价，都是真的。而且它们，在这个家里同时发生。

假设有一个人，把这一家人的一天里这三样东西，按各自的量平均一下，得出一个数，写进今天的物价里。这个数，不是八块，不是三十多，也不是五毛多。它哪一个也不是。

更要紧的是：假设明天，果园的价格从五毛压到四毛，超市的价格不动。这个变化会进入平均数，让它微微下降。可是，周明远的下一次购物不受影响；晓禾的下一次购物，也几乎不受影响；只有钟守田，在一整年的收成里，真真切切地少了一笔钱。

价格的下降，在这个家里只落到了一个人身上。而这个人，恰好是收入最少、最受压的那一个。

CPI 把这一降，平摊给了所有人。

这就是脱钩之后的平均：它把只发生在一处的事，平摊到了所有处；它把一层的塌陷，写成了全体的轻微下行。

你要是只读平均数，就读到「物价略有下降，居民购买力略有提升」。你要是读这一家人，就读到「一个人更穷了，另外两个人几乎没变」。

两种读法，哪一种更接近真实?

◆ 十三、为什么这件事现在才要紧

有人会问：分层不是新鲜事。穷人富人买的东西不一样，自古就是这样，CPI 编了几十年，也没人说它失灵。

这个问题问得对，值得认真回答。

分层本身，当然不新。有钱人买贵的，没钱人买便宜的，这在哪个年代都一样。

新的是层与层之间的牵连。

在以前的年代，贵的和便宜的是连着的。高档馆子的菜价涨了，会带着街边小店的菜价一起涨一点；产地的收购价涨了，会通过批发商一层一层传到零售价；高收入的人多花钱，会变成低收入的人的收入。你可以把这看成一张网，一根线动了，别的线跟着颤。

这张网没断的时候，CPI 这个平均数，就像是从网的中心位置量出来的一个读数，它大体上能代表整张网的松紧。

本书要说的，是这张网在某些地方松了。松到什么程度，要用第 13 章的读数去量。不过你已经能看见一些迹象：同城同肉差几倍，产地和零售差二十倍，哪一个都不再顺着网一点点收敛。

这时候再用从网中心量的那个读数去代表整张网，就像是用池子里中间那道板上的温度，去代表全池的水温。

所以，这件事「现在」才要紧：是因为牵连在松，不是因为分层刚刚出现。

还有一点要补充。统计局在 2026 年 1 月公布的 2025 年全年数据里，CPI 全年同比持平，核心 CPI 上涨 0.7%，食品价格下降 1.5%，服务价格上涨 0.5%。这些数字组合起来，看上去是一个平稳的、略微偏低的物价环境。

平稳的平均数，不等于平稳的各层。这一年，社会消费品零售总额增长 3.7%，到年底的 12 月，当月增速只剩 0.9%。

平均是平的，里面是怎么动的，要拆开看才知道。

◆ 十四、平均数的三种常见误读

既然谈到读，不妨把平日里最容易发生的三种读错，一并摆出来。读错的人不傻，是平均数的样子太像一个「整体的答案」了。

第一种，把平均数读成「我的」。看到物价涨 0.9%，就以为自己家的开销也涨了 0.9%。其实你家涨多少，取决于你家的篮子。篮子里房租占大头的人，和篮子里粮油占大头的人，是两件事。

第二种，把低数读成「冷」。数低，就以为是普遍的冷。上面的小城里已经说了，同一个低数，可以来自低价层的塌陷，也可以来自两层的反向抵消。冷是一种可能，不是唯一的读法。

第三种，把平稳读成「好」。数字不大动，就以为日子没变。可是层与层的距离，可以在平均数一动不动的时候，悄悄拉开。一座桥的平均高度没变，两头的桥墩却可能一头在下沉，一头在抬升。

这三种读错，几乎每个人都犯过，不是谁的过错。它只是在说：这个数，需要换一种读法。

◆ 十五、读平均数的三条规矩

话说到这里，不是叫你把 CPI 扔掉。本书给你三条读平均数的规矩，在拿到下一个 CPI 的时候，可以试试。

第一条：先看它背后的分项，再看总数。总数是新闻，分项才是账。这个月，哪几项在往上，哪几项在往下，往上的和往下的各占多大。

第二条：问「这个数，是谁的」。如果你找不到一个具体的、你认识的人，生活在这个数里，那这个数就是一个拼凑的数，不要拿它当体温。

第三条：看距离，不只看水平。一个国家的物价，平均涨 1% 还是平均涨 0.5%，是水平；贵的那一层和便宜的那一层，差多少倍，这个距离是涨了还是缩了，是另一件事。后一件事，在分层的年代，更要紧。

这三条，都是本书后面几章要用的。第 12 章会看，如果只读平均数、不读这三条，开出来的药方会流到哪里去。第 13 章会讲，怎么把第三条「距离」变成一个可以每个月都读的数。

◆ 十六、放回日子里

回到开头那个晚上。

周明远和钟晓禾从那条推送说起，说了很久。晓禾说，她其实不是觉得那个数不对，是觉得那个数跟她没关系。

周明远说：「那是国家统计局算的。」

「我知道。」晓禾说，「你们单位每个月工资一分不少，所以你觉得物价是个差不多的东西。我们公司，订单有的月份来，有的月份不来，我觉得物价是『这个月我买不买得起』。」

周明远没有接话。

过了一会儿，他说：「你爸那边又是另一回事。他不问物价涨没涨，他问的是，今年的苹果卖给谁。」

「所以呢？」

「所以，」周明远想了想，「这个数，我们俩读到的是同一个数，可是它对你、对你爸、对我，是三件不同的事。」

这就是本章想让你带走的东西。

明天，当你再看到一条「物价同比上涨百分之几」的新闻，可以试一件小事。想一想身边三个人：一个收入稳定的，一个收入不太稳的，一个在种地或者做小买卖的。问问自己，这个数，对这三个人，是同一件事吗？

如果不是，这个数就只是一本账，不是一个体温。

还有一件明天就能试的事，只要五分钟。

找一样你常买的东西，苹果、鸡蛋、猪肉都行。下次路过菜市场、小区门口的店、大超市，各看一眼同一样东西的标价，用手机记下来，不用买。

一个星期之后，你手里有三个数。把它们排在一起，看最高的是最低的几倍。

这个倍数，比任何一个平均数，都更接近你家附近的真实。

它也是第 13 章里「价差指数」的最小样子：一个人，一部手机，一个星期。

晓禾第二天就试了。她在微信里给周明远发了三张照片，配一句话：「同样的肉，三个价。」

周明远回得很快：「我周末陪你去，再多拍几样。」

没有人在这个时候想到，他们刚刚做的事，和一个国家的统计部门要做的事，是同一件。

带走的话

CPI 还是一本算得出的账；各层脱钩之后，它不再是冷热的体温；没有人生活在平均数里。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？一个平均数把一层的塌陷平摊成全体的微降，看不见的那一层就没有人替它说话，信在削薄。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？它看见了一篮子平均花多少钱，漏掉了这个平均数里谁的篮子在缩、层与层之间的距离在拉开。

想一想

你认识的人里，有谁的日子是「CPI 说的那样」吗？如果有，他们属于哪一层？

下一次听到「物价平稳」的时候，你会先问哪一个问题？

如果只能给 CPI 加一个附注，你会写什么？

本章数据出处

- 国家统计局，《2026 年 9 月份居民消费价格同比上涨 0.9%》（2026 年 10 月 14 日发布）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html
- 国家统计局城市司首席统计师董莉娟解读，《2026 年 9 月份 CPI 与 PPI 数据》：https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261014_1965475.html
- 中新网，《9 月份 CPI 同比上涨 0.9%》（分项：黄金饰品、汽油、牛肉等）：https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/10-14/10714169.shtml
- 国家统计局，《居民消费价格指数（CPI）编制方法》（八大类、268 个基本分类、约 500 个市县、10 万余个价格调查点、权数来源、基期）：https://www.stats.gov.cn/zs/tjws/zytjzbqs/jmxxggzs/202411/t20241127_1957589.html
- 国家统计局，《2025 年全国居民收入和消费支出情况》（2026 年 1 月 19 日发布）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html
- 国家统计局解读，《2025 年居民收入》（工资性收入、财产净收入、城乡收入比）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202601/t20260119_1962340.html
- 澎湃新闻、界面新闻对 2025 年按全国居民五等份收入分组的报道（低收入组 10150 元，高收入组 103778 元）：https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_32414165；https://m.jiemian.com/article/14049006.html

- 国家统计局解读，《王有捐：2025 年 CPI 总体平稳 PPI 低位回升》（全年 CPI 持平、核心 CPI 上涨 0.7%、食品下降 1.5%、服务上涨 0.5%）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202601/t20260119_1962341.html
- 国家统计局，《2025 年社会消费品零售总额》（全年增长 3.7%，12 月增长 0.9%）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962323.html

本章里，本书自己算出的数有这几个：低收入组与高收入组的倍数（约 10 倍）、中位数占平均数的比例（约 83.5%）、人均每天可支配收入（约 28 元与约 284 元，约 119 元）、工资性收入占比（约 56.6%）。它们都是用上面的官方数字相除得来的，不是官方发布的数。第 5 节「同一个低数，三种可能」中两层小城的情形，是假设的算术演示。第 11 节「三张小票」的价格是虚构的，不是统计。

◆

12

第 12 章

按 CPI 开药方

◆ 一、你一定有过这样的时刻

钟晓禾的老板姓陈，四十出头，做外贸跟单的小公司，开了六七年。十月里一个周五，他请几个人吃饭，酒过三巡，掏出手机，把那条推送念了一遍：9 月 CPI，同比涨零点九。

「你看，物价都不涨，」老陈放下手机，「说明什么？说明没人买东西。没人买东西，订单就不来。国家得放点水，把钱放下来，大家手里有钱了，就买了。」

桌上几个人点头。

晓禾没点头，也没吭声。她在想一件小事：钱放下来，是放到哪里？

她想起上个月，老陈的一家供应商拖了他们两个月的货款。老陈拖了她两个月的绩效。她自己的房租，是每月五号准时扣的。

水放下来，要流过很多个口子。每个口子，都有自己的闸门。

这一章，就是顺着这滴水，往下游走一趟，看看它到底流到了哪里。

先说一句态度。本书不反对任何一项政策，也不替任何一个部门辩护或者挑错。本书要看的，只是一条链：从一个数，到一服药，再到药走过的路。链上的每一环，都有它的道理。

◆ 二、药方是怎么从一个数里写出来的

先把这条链一环一环写出来。

先是看到一个数：CPI 偏低，同比涨幅在零点几、一点几。

接着读这个数：物价涨得慢，说明需求不旺。东西卖不动，只好少涨价甚至降价。

于是下结论：整个经济的总需求不足。

再开药方，把总需求托起来。办法大致有两条路，一条走钱，一条走财政。走钱，是降低利率、释放资金，让借钱容易一点、便宜一点；走财政，是政府花钱，或者补贴居民去花钱。

最后是期待一个传导：钱到了市场，有人拿去买东西，卖东西的人有了收入，又拿去买别的东西，一轮一轮地放大。经济学里管这个放大叫乘数。

这条链，不是谁拍脑袋想出来的。它有一百年的积累。20 世纪 30 年代的大萧条之后，凯恩斯把它讲成了一整套道理：总需求可以管，管好了总需求，就能管住整个经济的冷热。在很多地方、很多时候，它是管用的。

本书要把这一点写足，因为接下来的话，要建立在这一点之上。

当一个经济的各个部分是连着的，这条链就是通的。钱从任何一个口子进去，都会顺着网传开，最后落到每一个人手里。那时候，用一个总数去读，用一服总药去治，是又快又准的办法。

这是第一只手，本书叫它客体之手：把经济看成一台可以调的机器，看总量，调总量。它不是错的，它在机器连得紧的时候好用。

所以问题不在于这条链错了。问题在于：这条链的每一环，都默认下一环是接着的。

第 14 章会专门讲凯恩斯。这里只借他的链条，往下游走。

◆ 三、2024 年到 2026 年，药方是什么样的

先看看这几年真实开出来的药。本书只写查得到的。

货币这一路。2024 年 9 月 24 日，中国人民银行在国务院新闻办的发布会上宣布了一揽子措施：近期下调存款准备金率 0.5 个百分点；7 天期逆回购操作利率从 1.7% 调降到 1.5%；存量房贷利率平均降幅在 0.5 个百分点左右；全国二套房贷款最低首付比例下调到 15%。这是据第一财经的报道。

2025 年 5 月，贷款市场报价利率（LPR）再下调 10 个基点。此后，据报道，到 2026 年 7 月 20 日，1 年期 LPR 是 3.00%，5 年期以上 LPR 是 3.50%。作为主要政策利率的 7 天期逆回购利率，自 2025 年 5 月下调后，已经连续 14 个月没有再动。2026 年 10 月的报价，和 9 月一样，仍是 3.0% 与 3.5%。

财政这一路，主要是消费品以旧换新。据第一财经报道，2024 年国家安排了 1500 亿元超长期国债来支持；2025 年，政府工作报告安排超长期特别国债 3000 亿元；2026 年，政府工作报告安排的是 2500 亿元。2026 年年初，商务部会同有关部门拨出了首批 625 亿元的补贴资金。

2025 年的成绩单，是商务部副部长在国新办发布会上公布的。以旧换新相关商品的销售额是 2.61 万亿元，惠及 3.66 亿人次；汽车销量 3440 万辆；家电和通讯器材的规模以上销售额，都突破了万亿元。

还有一路，是给借钱的人补贴。个人消费贷款的财政贴息政策，从 2025 年 9 月 1 日起实施。据新华社的报道，年贴息比例是 1 个百分点，最高不超过贷款合同利率的一半。单笔消费 5 万元以上的，以 5 万元为上限贴息。

贴息的钱，中央财政出 90%，省级财政出 10%。经办的机构有 6 家国有大型商业银行、12 家全国性股份制商业银行等。2026 年，金融监管总局又要求金融机构加大个人消费贷款的投放，支持汽车、家电、家装等以旧换新。

你看这张清单。它不是「大水漫灌」。

利率有降，幅度不大，而且 2025 年 5 月之后，政策利率一年多没有动过。以旧换新是补贴具体的商品，不是撒钱。贴息有额度，有上限，有分担。

所以，本书说「放水」，说的不是这些政策的力度，而是那一条链的逻辑：从一个低的数，读成总需求不足，再用总量的办法去托。力度可大可小，逻辑是同一条。

◆ 四、药对在哪里

公道在前。这些政策，对在哪里？

第一，它确实带动了一批消费。

2025 年，全年社会消费品零售总额 50.12 万亿元，比上年增长 3.7%。以旧换新相关商品销售额 2.61 万亿元，是实打实的成交。2026 年到 2 月 23 日，据商务部的数，以旧换新已经惠及 3112.7 万人次，带动销售额 2070.3 亿元。

2026 年前三季度，国家统计局公布：通讯器材类零售额同比增长 18.1%，比上半年的增速又快了 3.7 个百分点；统计局的解读说，以旧换新政策的效应在持续显现。扣除汽车以外的消费品零售额，三季度增长 3.0%，比二季度快了 1.0 个百分点。

第二，它没有只留在城里。

2026 年 1 月到 9 月，城镇消费品零售额增长 0.9%，乡村消费品零售额增长 2.3%。乡村比城镇快。粮油、食品类零售额增长 6.8%。服务零售额增长 5.0%，一直比商品快。

这些数，说明政策不是没有触到农村，也不是没有触到日常的吃穿用。

第三，它有边界意识。

补贴有上限，贴息有比例，资金有分担。这样的设计，说明做事的人知道，不是钱越多越好。

第四，它托住了底。

2026 年 9 月末，社会融资规模存量同比增长 7.1%，人民币贷款余额同比增长 4.8%。钱的供给没有断，融资的环境没有收紧。在一个物价偏低的年份里，这一点很要紧：信用要是同时收缩，局面会难得多。

这四点，本书都认。药不是白开的。

◆ 五、药流到了哪里

接下来要问的是另一件事：药开了，药走到哪里去了？

先看钱。

2026 年 9 月末，据中国人民银行公布，广义货币 M2，余额 359.63 万亿元，同比增长 7.2%；狭义货币 M1，余额 116.76 万亿元，同比增长 3.2%；社会融资规模存量 468.17 万亿元，同比增长 7.1%。同一个月，CPI 同比上涨 0.9%。

货币量增长 7%，物价涨不到 1%。货币跑在了物价前面。

M2 里包括定期存款、储蓄这些不太动的钱；M1 是活期存款和手里的现金，是随时可以花出去的钱。M2 比 M1 快 4.0 个百分点，这个差是本书用两个

增速相减得来的。两者的差距，通常被看作一个信号：钱在，可是更愿意待在不动的地方。

再看钱走到了谁手里。

2026 年前三季度，人民币贷款增加 11.52 万亿元。其中，企（事）业单位贷款增加 12.55 万亿元；住户贷款，也就是居民的贷款，减少了 1.03 万亿元。

你没有看错，居民贷款是负的。

细分来看，居民的短期贷款减少 1.14 万亿元，中长期贷款增加 1062 亿元。企业那边，短期贷款增加 4.64 万亿元，中长期增加 6.53 万亿元，票据融资增加 1.24 万亿元。

前三季度居民的存款，增加了 9.39 万亿元。

2026 年上半年，据中国人民银行数据，住户存款增加 7.58 万亿元，比上年同期少增 3.19 万亿元；非银行金融机构存款增加 4.65 万亿元，比上年同期多增 2.1 万亿元；住户贷款减少 3668 亿元，上年同期是增加 1.17 万亿元。

钱从银行的存款里出来，去了哪里？据国家金融与发展实验室副主任曾刚的判断，最大的去处是银行理财，特别是现金管理类和短久期的固收产品。其次是货币基金、债券基金、储蓄型保险和黄金。到 6 月末，资产管理产品的资产规模达到 124.8 万亿元，同比增长 12.7%。

这里要老实说一句：这篇报道没有给出有多少钱进了股市，本书也没有查到一个可靠的数字，所以不写。本书只写查到的：钱在往理财、基金、保险、黄金这些地方走。

这个走向，有它自己的缘由。同一篇报道里，东方金诚的王青说，六大行活期存款利率是 0.05%，三年期定期存款大多在 2% 以下；华泰证券等机构估算，

2026 年有 50 万亿到 70 万亿元的定期存款到期。存款利息低，到期了的钱要找去处。

这是居民的账。

再看 2025 年的全年。M2 余额 340.29 万亿元，同比增长 8.5%。全年人民币贷款增加 16.27 万亿元，其中企业贷款增加 15.47 万亿元，住户贷款只增加 4417 亿元，而这 4417 亿元里面，经营贷款就增加了 9380 亿元。

用 4417 减去 9380，是负的 4963 亿元。意思是，居民的非经营性贷款，也就是房贷、消费贷之类，全年是净减少的，减了大约 5000 亿元。这个数是本书算出来的。

同一年，住户存款增加 14.6 万亿元，比上年多增 3812 亿元。

居民一边把存款存得更多，一边把贷款还得更多、借得更少。

这是居民的态度，用数字写出来的。

再看收入和花销的对比。2025 年，全国居民人均可支配收入名义增长 5.0%，人均消费支出名义增长 4.4%。2026 年上半年，人均可支配收入名义增长 5.2%，人均消费支出名义增长 3.7%。两年里，收入都比消费涨得快。

国家统计局对 2025 年的评价，用了这样两句话，大意是：居民增收仍然面临压力，居民消费支出增速放缓。

收入涨了，花得更少。多出来的那一截，去了存款和理财。这是居民在用脚投票。他们不是不要东西，他们是在给不确定的日子留后手。

经济学里有个老道理，叫节俭的悖论。一个人多存钱，对他自己是稳妥的；所有人都多存钱，大家的收入就一起少了，到头来谁也没有存得更多。

这个悖论，讲了快一百年。它的前提，是每个人的收入都连在别人的支出上。你少花一块，别人就少收一块；别人少收一块，又少花一块，一圈一圈地缩下去。

如果这个前提成立，那么 CPI 偏低、存款偏多，合起来，真的就是总需求在缩，总量的药就是对症的。

所以请你记住：本书不是说这个悖论不存在，而是说，它在连得紧的地方转得最快；在断开的地方，它只在一层里转。

◆ 六、本书的说法

把上面这些放在一起，我们可以讲本书的说法了。先请你记住，下面这一段是本书的推断，不是统计，本书标「待验」。

药方写在平均数上，药却要流过分层的血管。

回到那条链的第五步：钱进了市场，有人拿去买东西。请你问一句：什么样的人，拿得到这笔钱?

走钱这一路，钱先到的是银行。银行贷款给谁？贷给收入稳定、信用好、能还得上的人，和能还得上的企业。这是银行的本分，它不是慈善机构。所以，利率降了，资金多了，第一批受益的是已经借得到钱的那一层：有稳定工资的、有房产做抵押的、有国有背景的。

体制外的人，订单不稳、收入时有时无，银行看到的是不确定。利率再降，他的贷款申请也未必批得下来；就算批下来，他也不敢借，因为他不知道下个月的订单在哪里。

走财政这一路，补贴是「买了才给」的。以旧换新是跟着购买走的，你得先买；消费贷款贴息，你得先去借一笔款。

晓禾家里没有要换的旧车，也没有人想去借五万块的消费贷。她每个月的日子，是紧着过的，没有一块「该换了」的预算。补贴再好，对她来说是一个门槛：你得先有一笔钱，才能拿到这笔补贴。

周明远的情形不同。他的单位工资稳，他和晓禾打算换一台洗衣机，补贴让他觉得「正好趁这个时候」。他会买，会借，会被这个政策推一把。

同一服药，同一个时间，推了周明远一把，没推晓禾。

这不是政策歧视谁，没有任何一份文件写着「体制外的人不得享受」。这是药走过的血管不同。稳定的收入，是一根粗血管，药一灌就进；不稳定的收入，是一根细血管，药灌不进去。

再往外一圈，是钟守田。他是种苹果的农民，他的收入取决于收购价。以旧换新、消费贷贴息，跟他的苹果卖五毛还是八毛，几乎没有直接的关系。

那么，药走到了资产市场吗？本书没有查到钱进股市和楼市的可靠数字，不写。可是上面的数字有一个方向：居民存款里的钱，在往理财、基金、保险、黄金走。这些地方，对稳定、有存款的人开放。这个走向，是在「资产」那一层里打转，转回消费，要靠财富效应一层一层传下来。

结果呢？

乘数的本意，是一块钱进来，变成两块三块的需求。可是乘数要转起来，得有人把收到的钱再花出去，下一个人再花出去。如果收到钱的人，只把钱存起来、买了理财，这一块钱就在第一圈停住了。

这就是「乘数传不到体制外」的意思。不是政策不好，是放水的那个水渠，一开始通向的就是同一层。

◆ 七、只用一只手会怎样

如果只用这一只手，会发生什么？

第一种可能：药灌进去，那一层的消费被推起来，这一层的价格有支撑；另一层没推到，价格继续压着。结果是，两层之间的距离，被药拉得更开。

这个推断，本书标「待验」，原因有两个。

第一，本书没有查到直接的证据，证明这几年的政策让价格分层加深了。官方公布的数据里，没有分层的价格。

第二，有一些数据是反着的。上一节说了，2026 年前三季度，乡村零售额的增速高过城镇。这说明在零售这一个口径上，农村并没有被落下。

所以更准确的说法是：这个推断可能对，也可能不对，要用第 13 章讲的读数来验。

第二种可能：药灌进去，那一层的消费被推起来之后，慢慢传下去。传到体制外，需要时间，也需要中间有人敢进货、敢压货、敢扩大订单。这个传导链条上的每一个人，都需要信心。如果信心不足，传导就会变得很慢。

本书前面几章讲过，信心不足，正是病因的一部分。

第三种可能：药灌进去，那一层的消费被推起来，但推的不是日常的、基础的、能传下去的东西，而是耐用品。

有一组数，值得放在这里。2026 年 1 月到 9 月，限额以上单位的家用电器和音像器材类，零售额下降 4.9%；汽车类下降 14.9%。而同一时期，通讯器材类增长 18.1%。

这是怎么回事？有可能是前两年已经把一部分需求提前用掉了，现在在回落；有可能是补贴的品类和节奏有变化；也可能有别的原因。本书没有查到官方把原因拆开的说法，不替它下结论。

本书只想指给你看：耐用品的需求，是有「提前用掉」这个性质的。一台洗衣机补贴买了，十年里不会再买。靠耐用品去托总量，是借未来的需求。借完了，还得靠日常的收入。

日常的收入，才是第 5 章到第 9 章说的那个病。

◆ 八、一个完整的例子：一百块钱的旅行

我们把一笔钱，从出生到落地，走一遍。（以下是虚构的故事，只为说明传导的路径，数字是整的，不是统计。）

某一天，一笔一百块的补贴，落在了周明远的手里。他买了一台洗衣机，补贴一百块，他自己出了两千块。

这笔钱的第一站，是商场的柜台。柜台的老板拿到了两千一百块里的一部分，用来付房租和进货款。房租付给了商场的房东，房东是个本地人，把租金存进了银行理财。

第二站，进货款付给了经销商。经销商转给了厂家。厂家的工人，是正式的合同工，工资按月发。他们的工资，又变成了他们家的房贷和孩子的学费。

整个过程里，这一百块的补贴，有一部分变成了存款，有一部分变成了房贷，有一部分变成了工资。

晓禾也在这条链上吗？

她所在的外贸公司，不在这条链上。她公司接的是出口订单，洗衣机卖得多还是少，跟她的订单关系不大。

钟守田也不在这条链上。他的苹果收购价，和洗衣机的补贴，在不同的世界里。

现在把镜头拉远。这一百块里，大概有一部分，进了「稳定收入」的人手里。他们把它花了一部分，存了一部分，还了一部分。花掉的那一部分，又流到下一拨人手里，其中有稳定的，也有不稳定的。

乘数不是不存在。乘数每转一圈，都有一部分钱流到了不稳定的人手里。可是每一圈，又有一部分钱，被存了起来，被拿去还贷，被换成了理财。

转得慢，是因为每一圈都漏。

漏得最多的地方，是哪里？是那些收到钱就存起来的人。他们不是自私，他们是不敢花。因为他们知道，下个月不一定还有。

所以回到那个关键问题。放水放在哪里，不重要；重要的是，水有没有机会流到不敢花的人手里，让他们敢花。

你注意到没有，这个问题的后半句，已经不是钱的问题了。

「敢」，是一种心里的状态。它靠的是前一次付出有回报，上一份货款按时到账，政策说了不变就真的不变。这些事，一次一次发生了，人才敢。

总量的药，管得了「有没有」，管不了「敢不敢」。

◆ 九、三条管道，药走了两条

一服药，要到达一个人手里，大致有三条管道。

第一条管道是银行。钱从中央银行出来，经过银行，借给企业和居民。银行的筛子，筛的是还款的把握：稳定的工资、可抵押的房产、有背景的企业。

第二条管道是购买补贴。政府出一笔钱，补在你买的某件东西上：一台冰箱、一辆车。这条管道的筛子，是你有没有一笔可以先掏出来的钱，以及这件东西是不是你本来就想换的。

第三条管道，是订单和工资。一个人的收入，最终来自别人愿意买他的东西、他的服务、他的时间。体制内的人，这条管道是一根固定的水管，月月有水。体制外的人，这条管道是一条时断时续的溪：这个月有单，下个月没单。

总量的药，走的主要是前两条。它们对第一条管道里的人，对第二条管道里的人，是直接的。

可是体制外的人，他们大部分的收入，走的是第三条管道。药要到他们手里，得有人先买、先下单、先敢进货。这又回到了前面几编说的那个起点：别人有没有信心。

你看，药方在第三条管道门口，等着别人先动。而别人，也在等。

这不是任何一个部门可以单独解开的结。它是一个所有人都在看着对方的局面。

有一组渠道的数据，值得放在这里，帮你看清药的另一半。

2026 年 1 月到 9 月，据国家统计局，便利店零售额增长 5.2%，超市增长 4.1%；专业店下降 2.2%，百货店下降 2.9%，品牌专卖店下降 10.3%。线上的商品零售额里，吃类增长 15.8%，穿类增长 3.4%，用类只增长 0.8%。

吃的涨得快，用的涨得慢；便利店和超市在涨，品牌专卖店在降。

这组数，本书不拿来做过大的推断。它至少告诉你两件事。

第一，药没有把「最贵的那一层」推起来。品牌专卖店降了一成，这是实打实的。那些收入稳的人，也并没有因为药就大手大脚。

第二，增长的地方，是日常的、便宜的、贴着生活的渠道。人们在把钱花在更实在的地方。

这和本书前面几编说的，是对得上的。价格分层之下，消费者不是只往下沉，也在「选放心」。他愿意在便利店和超市里花钱，是因为这些地方放心；不太愿意在贵而不确定的地方花钱，是因为他不确定。

这里，本书要把话收得很小心：这些数是旁证，不是证明。它们和本书的说法相容，不能说就是本书的说法的证据。

所以，对前面第 6 节的推断，要补一句：药并不是简单地「流向了稳的那一层」。就连稳的那一层，也不见得敢花。

信心不足，是整个局面的底色，不是哪一层的专利。

◆ 十、公道话，和一个方向

写到这里，要说几句公道话。

第一，用 CPI 做起点，没有错。CPI 是最容易拿到的、最常被引用的一个数。拿它做起点，是合理的做法。

第二，开药方的人，是认真的。上面那份清单里，每一项都有它的目标，也有它的设计。

第三，药方也不是没有效果。通讯器材增长 18.1%，是真的；乡村零售增长 2.3%，是真的；2.61 万亿元的销售额，是真的。

本书要补的，是这条链的一个缺口：读数和药之间，缺了一步。

那一步是：先看流向，再定剂量。

读到一个低的 CPI，先不急着读成「总需求不足」。先看看拆开之后，是哪一层在塌，是哪两层在抵消。再看药方开出去之后，药走到了哪一层。如果药一直在同一层里转，剂量再加，也到不了另一层。

这时候需要的，是另一种药。

不是更多的钱，而是让钱敢往下流的东西：订单真有人接，收入说稳真稳，政策说不变真不变，付出真有回报。这些，本书在第 18 章和第 19 章会专门讲，叫它经济的信望爱。

公道地说，药方里也有对准第三条管道的那一半。

2025 年 3 月，国务院公布了修订后的《保障中小企业款项支付条例》，自 2025 年 6 月 1 日起施行。大型企业应当自货物、工程、服务交付之日起 60 日内支付款项；不得强制中小企业接受商业汇票等非现金支付，借此变相拖延；国务院有关部门还要建立统一的拖欠中小企业款项投诉平台。

拖欠，是订单变成收入之前，卡得最死的一道关。这一条，正是在松第三条管道。

它能松到什么程度，要看之后一次次兑现。本书没有查到条例施行以来，拖欠账款具体减了多少的可靠数字，不写。

条例本身说明了一件事：做事的人，是看见了这条通道的。

这里只先说一个方向：当药方遇到分层，要补的不是总量，而是分层之间的通道。

通道不是一个现成的政策工具。它是一次一次兑现出来的东西。

◆ 十一、药效怎么看

药开出去，总要看药效。可是看什么？

常见的看法，是看总量：社会消费品零售总额增长了多少，销售额带动了多少，贷款增加了多少。这些数都有，也都有意义。2.61 万亿元的销售额，不是小数。

不过，总量的增长，回答的是「药有没有进去」。它回答不了「药进到了谁的血里」。

一个人发烧，吃了退烧药，体温降了。医生还要看：是哪里的炎症消了，还是只是把症状压下去了。

同样的道理，一个低的物价指数，吃了总量的药，数字回升。我们也要看：是低价层的收入回来了，还是只是高价层多买了几台冰箱。

所以药效，至少要看三样东西。

一是收入。尤其是低收入组、不稳定收入的人，他们的收入有没有变稳。2025 年，低收入组人均可支配收入是 10150 元，高收入组是 103778 元。这个距离，是缩了，还是拉开了。

二是价差。同一样东西，在不同的层里差几倍，这个倍数有没有变。

三是成交的量。价差大的地方，有没有人开始敢做、敢走量。

这三样，没有哪一样是现在每个月公布的。这就是第 13 章要补的事。

另外还有一个时间的问题。货币的药，通常要过一段时间才显出效果，这个时滞，各国的研究都提到过。所以今天看不到传导，不等于永远传不到。本书不作这个断言。

本书只是想让你知道：在读药效的时候，别只问「有没有」，也问「到谁那儿」。

◆ 十二、如果换一种读法

最后，做一个小小的练习。同一个低的 CPI，换一种读法，药方会变成什么样？

假设拆开之后，看到的是第一种情形：高价那一层平稳，低价那一层在塌。这时候读到的就不是「总需求不足」，而是「低价层的钱断了」。

接下来要问的，就不是「怎么放水」，而是「那一层的钱，是从哪里断的」。

是订单没了？是货款被拖了？是原来说好的事变了卦？是对明年没有把握，所以谁也不敢进货？

这四个问题，每一个的答案，都指向不同的做法。订单没了，要找订单；货款被拖，要清欠；事变了卦，要稳定预期；没人敢进货，要让第一个敢进货的人真的赚到钱。

你会发现，这些做法，大多不是一个总量的开关，而是一件一件的、可以兑现的、看得见的事。

这就是本书后面几编要讲的方向，只是先在这里露一个头。

读数换了，药方才会换。

这也是为什么本书不急着说「该怎么办」。药方不是靠想出来的，是靠读出来的。读数不对，药方再用心，也是对着一个并不存在的整体开的。

读得准，才谈得上治。

药方的用心，值得敬重；药方的对象，需要看清。这两件事，并不矛盾，只是要分先后。先看清，再下药，药才落在该落的地方。

◆ 十三、放回日子里

饭桌上，老陈说完那句话，没人接茬。

散席之后，晓禾和周明远坐地铁回家。晓禾问他：「你说，国家放水，水会流到我们公司吗？」

周明远想了想：「流到我们这儿，不一定流到你们那儿。」

「为什么？」

「因为我这边是铁饭碗，银行愿意借给我。你们那边，订单是浮动的，银行不敢借，你们也不敢借。」

晓禾说：「那我们公司想多接点单，要靠什么？」

周明远说：「靠有人下单。」

「谁下单？」

两个人都没有答案。

这就是这一章留给你的问题。

明天能试的一件事：下次听到「国家要放水」或者「要出台刺激消费的政策」，你可以问三个问题。这笔钱，通过谁的手发出来？谁有资格拿到？拿到的人，会不会把它花出去？

三个问题答完，你大概就能判断，这服药，是通向你的，还是通向别人的。

那天夜里，晓禾给父亲回了电话。

她说，爸，国家要放水了。老钟在电话那头笑了一下，说，水放到哪儿，我不晓得。我只晓得今年的果子，得有人来收。

晓禾没再说话。

她忽然想起，老陈那句话里，其实少了一个字。老陈说的是：钱放下来，大家手里有钱，就买了。他没有说，谁来买，买谁的。

钱要变成需求，中间隔着一个「敢」字。

敢买的人，敢进货的人，敢接单的人，敢收果子的人。这个字，不是放水放得出来的。

带 走 的 话

从一个平均数开药方，药会先进收入稳的那一层；药方要看流向，不只看剂量。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？总量的药能托住稳的一层，却传不到不稳的一层，两层之间的信没有被接上，仍在削薄。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？它看见了总体物价偏低，漏掉了药会先流向哪一层、哪一层的价格才是真正在塌。

想 一 想

你的收入，是药流得到的那一层，还是流不到的那一层？

如果你是银行的信贷员，面对一个订单不稳的小老板，你会怎么决定？

一服药开出去之后，你觉得应该看哪几个数，才知道它走到了哪里？

本章数据出处

- 国家统计局，《2026 年 9 月份居民消费价格》及解读：https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261014_1965475.html

· 中国人民银行数据，中新网，《今年 9 月末社会融资规模存量同比增长 7.1%》（M2、M1、贷款、住户贷款）：https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/10-14/10714529.shtml
· 同花顺，《2026 年 9 月金融数据》（前三季度住户存款、各项贷款）：https://news.10jqka.com.cn/20261014/c680690690.shtml
· 每日经济新闻等，《2025 年 12 月末 M2 余额同比增长 8.5%》（2025 年全年贷款、住户贷款、经营贷款、住户存款）：https://www.mrjjxw.com/articles/2026-01-15/4222603.html
· 同花顺，《住户存款少增 3.19 万亿元背后：从表内定存到资管市场》（2026 年上半年）：https://news.10jqka.com.cn/20260727/c678438564.shtml
· 第一财经，《央行宣布降准降息》（2024 年 9 月 24 日一揽子措施）：https://www.yicai.com/news/102285323.html
· 扬子晚报网，《LPR 报价》（2026 年 7 月 20 日）：https://www.yzwb.net/news/ch/202607/t20260720_373921.html
· 东方财富网，2026 年 10 月 LPR 报价资料：https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610201830704636_1.pdf
· 第一财经，《2025 年将安排超长期特别国债 3000 亿元》（含 2024 年 1500 亿元）：https://www.yicai.com/news/102497844.html
· 香港《星岛》，《两会 2026：推超长期特别国债 2500 亿元支持消费品以旧换新》：https://www.stheadline.com/zh-hans/realtime-china/3549874/两会2026推超长期特别国债2500亿元-支持消费品以旧换新

· 新华网，《以旧换新撬动超 2000 亿元消费》（2025 年销售额、人次，2026 年首批资金与进度）：https://www.news.cn/tech/20260225/f781253c557941629a0fec16a36d6625/c.html
· 新华网，《个人消费贷款财政贴息政策》（2025 年 9 月）：https://www.news.cn/fortune/20250911/ddd5ea3c252e409aa219820aabb54d89/c.html
· 国家统计局，《2025 年社会消费品零售总额》：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962323.html
· 国家统计局，《2026 年 1—9 月社会消费品零售总额》（2026 年 10 月 19 日发布）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261019_1965614.html
· 国家统计局解读，《社会消费品零售》（2026 年 10 月）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261019_1965633.html
· 新华网，《国务院公布修订后的〈保障中小企业款项支付条例〉》（2025 年 3 月，自 2025 年 6 月 1 日起施行）：https://www.news.cn/fortune/20250324/80b688a2eb48482ba0b31d514ad32ee2/c.html
· 国家统计局，《2025 年全国居民收入和消费支出情况》与《2026 年上半年全国居民收入和消费支出情况》（收入与消费支出增速）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html；https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202607/t20260715_1964129.html

- 国家统计局解读，《2025 年居民收入》（对居民增收与消费的评价）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202601/t20260119_1962340.html

本章里，本书自己算出的数：M2 与 M1 增速之差（4.0 个百分点）、2025 年居民非经营性贷款的净减少（约 4963 亿元，用住户贷款增量减经营贷款增量得来）。这两个数不是官方发布的数。「一百块钱的旅行」是虚构的故事。第 6 节、第 7 节标有「待验」的说法，是本书的推断，没有统计证据。

◆

13

第 13 章

新的读数

◆ 一、你一定有过这样的时刻

十月底的一个周六，周明远和钟晓禾说好，下午去做一件有点傻的事。

他们带着手机，先去了小区外面的菜市场。晓禾站在一个猪肉摊前，拍了一张照片：五花肉，每斤二十一块。

然后去了社区里的生鲜店。同样是五花肉，冷柜里，真空包装，每斤三十二块。

最后去了商场地下的精品超市。一块带着品牌标签的五花肉，用保鲜膜托着，每斤五十八块。

三张照片，同一个小区周围三公里，同一天，同一种肉。（这是虚构的价格，只为说明。）

晓禾把三张照片排在一起，发给周明远，配了一句：「你说，要是每个月都有人做这件事，会怎么样？」

周明远想了一会儿：「那就不用问平均涨了多少了。一眼就看得出，这座城里，几个世界隔了多远。」

这一章，就是在回答周明远那句话：如果平均数不够用了，我们该读什么？

前两章讲了两件事。第 11 章说，各层脱钩之后，平均数成了拼凑，没有人生活在其中。第 12 章说，按平均数开药方，药先流向收入稳定的一层，传不到另一层。

那么，自然会有人问：不读平均数，读什么?

本章就给出本书的答案。三个读数，三种读法。都不是新发明，都有人在做，有的在别的国家已经做了很多年。本书只是把它们摆到一起，看看它们合起来能看见什么。

◆ 二、一个好读数，要满足三个条件

先立一把尺子。拿什么样的数，才配接过 CPI 失去的那一半差事?

第一个条件，要看得见层。数里得有「谁」。同一个数，对不同的人，应该能分开读。

第二个条件，要看得见距离。在分层的年代，层与层之间隔多远，比每一层各自涨了多少更要紧。

第三个条件，要看得见动静。光有距离还不够，还得知道，在这段距离上，有没有人在走动：有没有人敢把货从便宜的地方搬到贵的地方，有没有人敢买。

下面的三个读数，各负责其中一两样。

另外还要加一条纪律：读数要便宜。一个每月都要读的数，如果编一次要动用几百人、花半年，它就进不了日子。好读数应该像体温计，一分钟读完，谁都会读。

三个读数，都尽量照这个样子来。

◆ 三、第一个读数：分层 CPI

先说最直接的一个：把一个 CPI，拆成几个。

怎么拆？有两条线。

一条是按人拆，按收入的高低，把家庭分成几组，每组用自己的花钱结构，各算一个指数。

另一条是按地方拆，按买东西的渠道：农贸市场、社区店、超市、线上，各算各的。

先看别的国家，是怎么做的。

英国国家统计局（ONS）有一个叫「家庭成本指数」（Household Costs Indices，简称 HCI）的东西，专门看物价变化怎样影响不同的家庭群体。它的报告里，有按收入十等份分组的结果。

据 ONS 2026 年 8 月 28 日的公告，截至 2026 年 6 月的一年里，收入较低的家庭（第 2 个十分位）的成本上涨了 2.7%，收入较高的家庭（第 9 个十分位）上涨了 2.8%。这是自 2025 年 3 月以来，第一次低收入家庭的年上涨率低于高收入家庭。2025 年 3 月那次，两组分别是 2.6% 和 2.8%。过去五年累计下来，高收入家庭的成本上涨 32.8%，低收入家庭是 32.7%。

ONS 说，差距收窄，主要因为住房和家庭服务，特别是 2026 年 4 月能源价格上限下调后能源价格走低。

这个指数有两个特别之处，值得记下。

一个是权数。英国的官方指数 CPIH，用的是「富人权重」大的算法：按全国家庭的总支出来定权数，花得多的家庭，分量就重。HCI 用的是「人人平等」的算法：按一个平均家庭的花钱结构来算，每户一票。

另一个是范围。HCI 把按揭利息、印花税等买房的开支也算进去，而 CPI 把它们漏在外面。

再看美国。美国劳工统计局（BLS）有一个研究性质的系列，叫 R-CPI-I，按「等值化收入」把家庭分成五等份。所谓等值化收入，是把税前收入除以家庭人数的平方根，让大家庭和小家庭可以比较。

据劳工统计局两位经济学家 2024 年 7 月发表的研究，2006 年到 2023 年，美国全部城市消费者的年均通胀率是 2.48%；最低收入的五分之一是 2.66%，最高收入的五分之一是 2.38%。每年相差 0.28 个百分点，十八年累计，相差 7.70 个百分点。

原因他们也写了：低收入家庭把更大比例的钱花在必需品上，房租在他们的预算里尤其重。

欧洲央行也做过类似的估算。它用欧盟的家庭预算调查，估算了欧元区各收入五等份家庭的实际通胀率。2011 年到 2021 年 11 月，最低和最高两组的差距，大多在正负 0.25 个百分点之内；到 2022 年 9 月，这个差距拉到了 1.9 个百分点，是 2006 年以来最大。原因是能源和食品涨价，砸在低收入家庭头上更重。

智利中央银行的一篇工作论文更早。它用两次家庭支出调查，给十个收入组各编了一个价格指数。结果是：官方 CPI 对第 7、第 8 个十分位的家庭代表性最好，离这两组越远越差，对最穷和最富的两头最差。最低收入组年通胀率的波动，比最富的一组高 45%。

这四个例子，说明一件事：把 CPI 按收入分开，是许多国家的统计部门和研究者早就在做的，不是奇怪的想法。

它们还有一个共同点：没有一家因此撤掉原来的 CPI。官方的总数照旧发布，分组的数放在旁边，供人对照。

这是一种很稳妥的态度。总账留着，分账摆上。总账告诉你整体的账目，分账告诉你账目是怎么分的。两本一起看，才算看全。

英国的这份公告还有一个细节：低收入组和高收入组的对比，放在公告的要点里。一个差，被当作需要被看见的东西，而不是藏在附表里的东西。

◆ 四、他们的做法，停在哪里

可是公道地看，这些做法有一个限度，值得说清楚。

它们变的是权数，不是价格。

看美国劳工统计局自己对这个研究指数的说明。它们是把官方 CPI 里的基本项目指数，重新按不同收入组的花钱比例加权。它们没有为每个收入组，另去调查不同的商店、不同的价格。所以，劳工统计局自己承认，它们可能没有捕捉到各组特有的价格差异。

换句话说，这些指数回答的是：「你们花钱的结构不一样，所以通胀感受不一样。」它们没有回答：「你们买同一样东西，付的价不一样。」

在英国、美国、欧洲，这两个问题里，前一个是主要的。富人穷人，大致在同样的超市、同样的网店买东西，同一种牛奶价格相差不大。差别在花钱的分量：有多少落在牛奶上，有多少落在房租上。

可是在本书写的这个局面里，后一个问题同样要紧，甚至更要紧。同城同肉，菜市场、社区店、精品超市，价差一倍甚至几倍。这不是因为买的东西不一样，而是同一样东西，站在不同的层，价格就不一样。

所以，把外国的做法搬过来，只做到一半。它能把「谁的篮子」分开，不能把「谁面对的价」分开。

这就是为什么还要第二个读数。

在这之前，先把中国自己的条件看一看。

统计局编 CPI 的时候，价格调查点有 10 万余个，覆盖农贸市场、超市、商场、服务网点和电商。这些采价点本来就站在不同的渠道里。统计局的住户调查，本来就把居民家庭按收入分成五等份，公布各组的收入。2025 年，低收入组人均可支配收入 10150 元，中间偏下 22702 元，中间收入 35536 元，中间偏上 55586 元，高收入组 103778 元。

所以，技术上，把 CPI 按渠道拆、按收入组拆，需要的材料，大部分已经在统计局手里了。至于现在是否有按收入组或按渠道公布的 CPI，本书没有查到公开的发布，〔待核〕。

本书的建议很朴素：同样一份调查，在合成之前，先分层公布。

◆ 五、分层 CPI 怎么读

分层 CPI 到手以后，怎么读？

有三个读法。

第一个读法，看各层自己的涨跌。哪一层的价格在跌，哪一层在涨，哪一层不动。如果高价层稳、低价层跌，就是第 11 章说的第一种情形。

第二个读法，看层与层的差。把最高一层的指数减去最低一层的指数，得到一个「剪刀差」。这个差扩大，说明两层在分开；缩小，说明在靠拢。

第三个读法，看谁的篮子。同一个月的涨跌，落在不同收入组的篮子里，感受是不同的。米面油涨了 5%，对低收入组影响大；金饰品涨了 22.5%，对大多

数人影响很小。统计局公布了 2026 年 9 月黄金饰品同比上涨 22.5%，可是对一个每天花 28 块钱的人来说，这个数基本不进他的日子。（28 元是本书用低收入组年收入除以 365 天算出的大约数。）

把三种读法合起来，一个月就有三句话：哪一层在动，层与层靠近了还是拉开了，谁在被这次变动打到。

分层 CPI 有它自己的好处，也有它的弱点。好处，是接着现有的账往下拆，成本不高，口径和 CPI 一脉相承，没有人需要重新学一遍。

弱点，也要说清楚。

它的权数，反映的是「各组平均的花钱结构」，不是任何一户的结构。组内也有高低，组内也有差别。劳工统计局自己说得明白：这些研究指数的权数，反映的是各组的平均花费，不一定反映任何一户的实际。

另外，它依然是平均数，只是从一个大的平均，换成几个小的平均。小的平均，比大的平均更接近每个人，却不是每个人。

所以它是个好开头，不是终点。

◆ 六、第二个读数：价差指数

第二个读数，就是周明远和晓禾那个下午做的事：量价差。

它的想法很简单：同一个城市，同样一样东西，在不同的层，价差有多大。

具体怎么量？本书的想法，是这样的。选一座城，选一批每家都买的东西：苹果、猪肉、鸡蛋、青菜、牛奶。每样东西，规定好是同一个等级、同一个规格。然后每个月，去这座城的几种地方记价：农贸市场、社区店、大超市、精品超市、线上平台。

记下来之后，每样东西有一个「最贵的价」和「最便宜的价」。最贵除以最便宜，就是这样东西这个月的价差倍数。

把一座城所有东西的价差倍数，按它们在居民消费里的分量加权平均，就得到这座城这个月的价差指数。把许多座城的价差指数放在一起，又可以看哪里的层隔得远，哪里的层靠得近。

每一步都不难。具体怎样选城、选品、选渠道、选规格，本书在附录里写了观测方法，这里只讲思路。

这个读数，补的是分层 CPI 补不了的那一半：它直接量「同一样东西，不同的层要价多少」。

它有三种读法。

第一种，读水平。这个月，同城同肉的价差倍数是 1.5 倍，还是 3 倍。倍数越大，层与层隔得越远。

第二种，读变化。倍数是在扩大，还是在缩小。比起水平，这是更要紧的。因为有的价差是天然的：精品超市有冷链、有品牌、有服务，贵一些，天经地义。变化才是信号：是不是成本以外的东西，在拉大这段距离。

第三种，读剩余。把价差拆成两部分，一部分是成本能解释的，分级、损耗、冷链、租金；另一部分是成本解释不了的。后一部分，就是剩余。前面第 1 章、第 2 章讲过，成本能解释一部分，解释不了全部。

如果剩余在扩大，说明成本以外的东西在起作用。按本书的说法，那个东西就是信心：卖家不敢套利，买家不信任中间价，两头的价格就各走各的。

这就是本书的总钥匙：差价不是成本的读数，是信心的读数。

价差指数，是把这把钥匙变成一个每月可以读的数。

◆ 七、价差要和成交的量一起读

可是，只有价差，还不够。

一个大的价差，有两种可能的意思。

一种可能：价差大，而且有大量的货在两端之间流动。这时候，有人在做搬运的生意，把便宜处的货运到贵处，赚这个差。这是健康的分工。价差大，只是因为路远、环节多，不是病。

另一种可能：价差大，货却不怎么动。便宜处的货卖不出去，贵处的货少人买，中间没有人敢接。这时候，价差大，意味着「想做的人不敢做」。这是本书说的病。

两种可能，价差一模一样，意思相反。

怎么分？看量。

所以第二个读数，要配一个小小的副表：成交的量。同一座城、同一样东西，在各层里卖了多少。这个量，各地的商场、平台、批发市场手里本来就有。本书没有查到这类数据的公开汇总口径，〔待核〕。

统计局公布的渠道零售数据，倒是可以先作一个粗的参考。2026 年 1 月到 9 月，便利店零售额增长 5.2%，超市增长 4.1%，专业店下降 2.2%，百货店下降 2.9%，品牌专卖店下降 10.3%。线上的商品零售额里，吃类增长 15.8%，用类增长 0.8%。

这是渠道的量，在一个粗的层面上，已经显出了分化。价格相差悬殊的渠道，成交的增速也相差悬殊。

本书不拿它做过大的推断。它只说明，量的数据是有的，只是还没有人把它和价差配成一对来读。

把价差和量，摆成四种情形，你就有了一张简单的地图。

价差大，量也大：有人在搬运，层之间有流动。分工在起作用。

价差大，量却小：想搬的不敢搬。这是本书说的病，也是最该盯住的一格。

价差小，量大：层之间靠得近，货流得顺。这是健康的好状态。

价差小，量也小：可能是整个市场都冷，也可能是商品本身没有太多可套的空间。这一格要结合别的数一起看。

一张图，四个格子，每个月看看城市落在哪一格，往哪一格走。

这就是「场」的读法：有梯度，有没有流动。

量价差，并不是今天才有的想法。

据史书记载，汉宣帝时，大司农中丞耿寿昌奏请设立常平仓：丰年谷贱，官府买进；歉年谷贵，官府卖出。〔据史书，大意如此〕古人盯的，就是价在时间上的落差，也盯着这个落差要不要有人来填。

两千年前的人，已经懂得：价差不是只拿来看的，它是一种需要有人接手的梯度。

◆ 八、第三个读数：收入分位比

第三个读数，管的是价差背后那一头：谁买得起。

价格分层，背后是收入分层。价差再大，如果买贵的人收入也高、买便宜的人收入也不低，层之间的距离倒也无妨。要紧的是，价格的层，和收入的层，对不对得上。

所以要读收入。不是读平均收入，是读收入的分布。

最简单的办法，是看分位之间的比。

2025 年，按全国居民五等份分组，低收入组人均可支配收入 10150 元，高收入组 103778 元。两个数相除，高收入组是低收入组的约 10.2 倍。（这个倍数是本书算的。）

再看中位数与平均数。2025 年，全国居民人均可支配收入 43377 元，中位数 36231 元。中位数大约是平均数的 83.5%。（比例是本书算的。）这个比例越低，说明平均数被高的一头拉得越远。

城乡之间。2025 年，城乡居民收入比是 2.31，比上年的 2.34 降了 0.03。这是好消息：城乡的收入距离，在缩小。农村居民人均可支配收入增长 5.8%，快于城镇的 4.3%。

还有一个数，值得单独看一眼。2025 年，人均财产净收入 3490 元，比上年增长 1.6%，是收入各项里增速最慢的；工资性收入 24555 元，增长 5.3%，约占可支配收入的 56.6%。（占比是本书算的。）

意思是，大多数人的收入，主要靠工资。工资稳不稳，就成了一个人敢不敢花的底。

公道地说，这几个数的方向，不都是坏的。城乡收入比在缩，农村收入增长快，中位数增速（4.4%）也不比平均数增速（5.0%）低太多。

可是收入分位比，有一个特别的用处：它可以和价差配起来读。

比如这样一个读法：一斤精品超市的肉，标价是多少，相当于低收入组人均一天可支配收入的几分之几。假设标价是 60 块，低收入组人均每天约 28 块，这一斤肉就相当于他们两天多的钱。再对照高收入组人均每天约 284 块，同一斤肉不到他们一天钱的四分之一。（这里 60 块是假设，28 与 284 是本书用年收入除以 365 天算的。）

同一斤肉，在两个人眼里，不是同一个东西。

这个「价格对收入之比」，把价差和收入分位比，合成了一个更接近日子的数。它说的是：每一层的价，对每一层的人，是不是够得着。

这就是「美」的读法：比例与通达。有台阶，不是断崖。

◆ 九、三个读数，一块屏幕

把三个读数摆在一起，其实只是一块屏幕上的几根线。

一根线是分层 CPI：各层自己在涨还是在跌。

一根线是价差指数，加上成交量：层与层之间有多远，有没有人在走动。

一根线是收入分位比：谁挣得到，谁买得起。

三根线一起动，才是冷热的读数。

只有一根动，可能是噪音。比如价差扩大，同时成交量也在放大，收入分位比在缩小，这是一个分工深化、分层在被填平的好景象。反过来，价差扩大，成交缩小，收入分位比也在拉开，这就是第 12 章说的那种局面：药方写在平均数上，药却传不到该去的地方。

换句话说，原来的 CPI 是一个数，回答「是冷还是热」。新的读数是几条线，回答的是「哪里冷、哪里热、中间通不通」。

这是读数的变化，也是看经济的方式的变化。变的不只是数，还有我们站的位置：从高处看一个总数，改成在地面上看几处落差。

以前把经济看成一个体温：高了降，低了升。现在把经济看成一片有梯度的地：哪里高、哪里低、水往哪里流、有没有堵。

地形比体温，复杂一些。可是地形，才是真的。

◆ 十、谁来编，怎么起步

读到这里，你也许会问：这些读数，该由谁来编?

本书的想法，是不要一上来就改官方的 CPI。官方 CPI 的长处，是几十年连续、口径稳定、国际可比。动它，代价太大，也没有必要。

可以借美国劳工统计局的办法：先做成研究序列。

美国的 R-CPI-I，在劳工统计局的网页上，明明白白写着：这是研究性指数，不是官方统计；它可能有更大的测量误差，也可能被修订。月度数据从 2005 年 12 月开始，计划每年三月发布上一年的结果。

这个做法的好处，是进退有据。研究序列先放着，大家一起看，一起批评，口径慢慢磨出来；磨好了，再考虑往官方的方向走。磨不好，也不妨碍原来的账。

放到中国，一个起步的办法是这样：

先选少数几座城市，规模不用大，几座就行，有大城市，有中小城市。每座城选十来样人人都买的东西。每月记价，每月公布。

同时公布两张表：一张是各层的价，一张是层与层的价差倍数。

不要排名，不要评比，不要拿它去考核谁。读数一旦变成考核的指挥棒，数字就会开始变形，这是统计世界里反复出现的教训。

只做一件事：把距离摆出来。

至于采价的人，本书前面说过，调查员本来就站在农贸市场和超市的门口。商家和平台手里也有大量的标价与成交记录。本书没有查到这些数据的公开汇总口径，〔待核〕。

起步可以很小。晓禾和周明远那张手机里的表，就是它的最小样子。

◆ 十一、这些读数的短处

公道要说到底。这三个读数，各有各的短处。

分层 CPI 的短处，前面说了：权数是各组平均的，组内还有差别；它还是平均数，只是小了一些。

价差指数的短处更多。

一是可比性。同一等级、同一规格，说起来容易，做起来难。精品超市的苹果和菜市场的苹果，哪怕都叫「红富士」，大小、糖度、包装、新鲜度也未必一样。差价里，有一部分是品质差，不是层的差。要尽量控制，不可能完全控制。

二是季节性。水果、蔬菜的价格，一年里起落很大，价差也跟着起落。所以要看同比，不要看环比。

三是采集。要有人真的走到各个店里去记价，或者靠平台的数据。这需要成本，也需要口径统一。

四是解释。价差倍数大，是病，还是天然的？这需要配上成交量和成本账一起看，不能单读。

收入分位比的短处，是慢。它是年度的数，半年一出，滞后很久，不适合做月度的冷热信号。它的用处，是做底盘，不是做仪表。

还有一个更根本的短处。

读数不是药方。读数只能告诉你哪里有病，不能告诉你怎么治。医院里的化验单也是这样：它列出指标，指标高了低了，医生还得结合病人的整个人来判断。把仪表装得再精，病人不会因此自己好。

这一点，请你不要读错。本书提的新读数，是为了「看清」，不是为了「治好」。看清，是治的前提，不是治本身。

◆ 十二、一个完整的例子：周明远和钟晓禾的价差表

我们回到开头的那个周末下午，把它做完。（以下是虚构的，数字为说明而设。）

晓禾和周明远，拍完了三张肉的照片，回家以后用手机做了一张最简单的表。

第一行，写肉：五花肉，每斤。第二行，写三个地方：菜市场，二十一块；社区生鲜店，三十二块；精品超市，五十八块。

最贵除以最便宜，五十八除以二十一，约 2.8 倍。

他们又做了几样：鸡蛋，约 1.6 倍；苹果，约 3 倍；青菜，约 2.2 倍。

晓禾问：「这些倍数，是多还是少？」

周明远说：「单看一个月，看不出来。得每个月做。」

「做几个月，才知道多少？」

「做一年，同比一下。」

晓禾想了想，又加了一列：「再加一列，问问摊主，今天卖了多少。」

周明远笑了：「你要做统计局啊。」

晓禾说：「我就想知道，那个五十八块的，到底有没有人买。」

这就是量。

他们没有统计局的力量，可是他们已经摸到了读数的两个关键：倍数，和量。

一个月之后，晓禾再去，菜市场的五花肉涨到了二十三块，精品超市没动。倍数从 2.8 缩到 2.5。

她心里有了一点判断：不是菜市场在好，而是菜市场的肉涨了，也许是秋冬到了，需求在上来。

再过一个月，倍数又缩到 2.4。她又问了摊主。摊主说，这个月人多了些。

晓禾没有说话，可是她对物价，有了一种新的感觉：不是涨了跌了，而是靠拢了还是分开了。

这种感觉，是平均数给不了的。

◆ 十三、放回日子里

写到这里，要把这一章放回你的日子里。

你不需要等统计局。你手里有一部手机，一个周末，一个小区。

明天能试的事，有三件。

第一件，量一次价差。选一样东西，苹果、肉、蛋都行，在你家附近挑三个不同价位的地方，拍下标价。算出最贵除以最便宜。把这个倍数记在手机的备忘录里。

第二件，每月做一次。不用多，一样东西就行。一年下来，你有十二个数，比任何一个新闻里的平均数，更接近你自己的日子。

第三件，问一问身边的人：他们买东西的地方，是哪一层。你会发现，你身边的人，大概分在三四个不同的层里，彼此很少碰面。

三件事都不花钱，只花你路过时的一分钟。

做完这三件事，你对「物价」的感觉会变。你会不再问「涨了多少」，开始问「差了多少，通不通」。

这就是一个新读数最朴素的样子。

还有一层意思，不在统计里。

当你开始每月量一次价差，你的心里会慢慢有一张地图。哪家店为什么贵，哪家店为什么便宜，哪一样东西的差价最近缩了，哪一样东西的差价最近拉开了。这张地图是你自己的，没有人替你画。

很多时候，所谓「信」，就是从这样的看见里开始长的：你知道自己站在哪里，也知道别人站在哪里。

带 走 的 话

平均数回答冷热，新读数回答哪里冷、哪里热、中间通不通：分层的账，价差的账，收入的账，要一起读。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？一个能把层与层的距离每月摆出来的读数，让沉默的一层被看见，是在给信搭第一级台阶，加厚的是看见的信。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？CPI 看见了平均的价，漏掉了层间的距离；新读数补上的是距离、流动与够不够得着。

想 一 想

你家附近的三个买菜的地方，同一样东西，价差有几倍？

如果统计局明天公布按收入分组的 CPI，你最想先看哪一组？

只许看一个新读数，你选价差，还是选收入分位比？为什么？

◆ 十四、本编总账

第三编到这里结束。把四章的账一并结一结。

第 10 章讲的是 CPI 的一个隐含前提：各层价格彼此纠缠、互相传导。这个前提，在连得紧的年代是真的，CPI 作为冷热信号，靠的就是它。

第 11 章讲的是脱钩之后的平均：各层断开，平均数成了拼凑，没有人生活在其中。同一个低数，可以是低价层塌，可以是两层反向抵消，也可以是整体偏冷，分不出来。

第 12 章讲的是按 CPI 开药方：从平均数读到总需求不足，用总量的药去托。药是认真开的，也是有成绩的：以旧换新带动了 2.61 万亿元销售额，通讯器材零售增长 18.1%，乡村零售增速高过城镇。可是药先走银行和购买补贴这两条管道，对订单和工资这第三条管道，要等别人先动。2026 年前三季度，居民贷款减少 1.03 万亿元，企业贷款增加 12.55 万亿元，居民的存款在增加。药在平均数上写，在分层上落。

第 13 章讲的是新的读数：分层 CPI，看谁的篮子；价差指数，配上成交量，看层与层的距离和流动；收入分位比，看谁买得起。外国有现成的做法，只做到了「权数」这一半；另一半，同城同货的价差，要补上。

先老实交代，这一编最弱的几处。

第一，本书没有查到按收入组或按渠道编的中国 CPI，因为没有查到公开发布。所以，「各层已经脱钩」这个判断，在物价这一边，主要靠同城同货的价差现象和收入分层的数字来支撑，不是靠一条分层 CPI 的曲线。

第二，第 12 章里「药先流向稳的一层」，是机制上的推断，本书标了「待验」。官方公布的数字，部分与它相容，部分（比如乡村零售增速高过城镇）并不支持它。

第三，价差指数是本书的建议，不是已有的统计。它的第一批数据，要有人去采，才谈得上验。

这三处，如果被证据推翻，这一编的结论要收窄。怎样才算推翻？比如，有人拿出分层的价格数据，显示各层仍然步调一致，价差在缩，成交在涨，那么「脱钩」这个说法，就站不住了。

本书愿意被这样检验。

现在，把这一编的看见和收回，放在一起。

这一编看见的，有四件。CPI 编得认真，268 个基本分类，约 500 个市县，10 万余个价格调查点，账是准的。药方开得认真，利率、补贴、贴息、清欠，每一项都有设计。药也不是白开，销售额是真的，增速是真的。读数也是有现成办法的，外国的统计部门已经做了很多年。

这一编收回的，也有四件。作为冷热信号，平均数失去了意义；作为治疗依据，一个平均数指不出药该去哪一层；总量的药，管得了「有没有」，管不了「敢不敢」；现有的读数，把层压平了，看不见距离。

四件看见，四件收回，合起来是一句话：

CPI 的账没有算错，错的是拿一本总账去读一座已经分层的经济：数还在，冷热不在；要读的是层与层之间的距离，要补的是距离上的信。

这句话，是第三编的总判断。

它留下一个问题，也就是下一编要回答的问题。如果经济里的各层已经断开，为什么我们最熟悉的三套经济学，没有一套事先看到？凯恩斯把经济当一台可以调的机器，哈耶克把经济当一场买卖双方的往来，熊彼特把经济当企业家的创新。三家各有各的道理，在连得紧的年代，也各有各的成绩。

可是这三只手，在分层面前，为什么会同时失灵？它们共同默认了什么？

这是第四编的事。

本章数据出处

- 英国国家统计局（ONS），Household Costs Indices for UK household groups（2026 年 8 月 28 日发布，截至 2026 年 6 月的一年）：https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/bulletins/householdcostsindicesforukhouseholdgroups/latest
- 美国劳工统计局（BLS），Research Consumer Price Index for income groups（R-CPI-I）说明页：https://www.bls.gov/cpi/research-series/r-cpi-i.htm
- Joshua Klick 与 Anya Stockburger，Examining U.S. inflation across households grouped by equivalized income，Monthly Labor Review，2024 年 7 月：https://www.bls.gov/opub/mlr/2024/article/examining-us-inflation-across-households-grouped-by-equivalized-income.htm
- 欧洲央行，Economic Bulletin 2022 年第 7 期专栏（按收入五等份估算的欧元区有效通胀率）：https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/focus/2022/html/ecb.ebbox202207_04~a89ec1a6fe.en.html
- 智利中央银行，Working Papers N° 736，The Long-Term Divergence Between Your CPI and Mine, The Case of Chile：https://www.bcentral.cl/en/content/-/detalle/documento-de-trabajo-n-736
- 国家统计局，《居民消费价格指数（CPI）编制方法》：https://www.stats.gov.cn/zs/tjws/zytjzbqs/jmxxggzs/202411/t20241127_1957589.html

- 国家统计局，《2025 年全国居民收入和消费支出情况》（2026 年 1 月 19 日发布）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html
- 澎湃新闻、界面新闻关于 2025 年五等份收入分组的报道：https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_32414165；https://m.jiemian.com/article/14049006.html
- 国家统计局，《2026 年 1—9 月社会消费品零售总额》（渠道与网上零售分项）：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261019_1965614.html
- 国家统计局，《2026 年 9 月份居民消费价格》（黄金饰品等分项）：https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/10-14/10714169.shtml
- 第 12 章所列金融与以旧换新资料（居民与企业贷款、以旧换新销售额），见第 12 章的数据出处。

本章里，本书自己算出的数：高收入组与低收入组的倍数（约 10.2 倍）、中位数占平均数的比例（约 83.5%）、人均每天可支配收入（约 28 元与约 284 元）。周明远与钟晓禾的价差表、各项价格与倍数，全是虚构的举例，不是统计。「一斤 60 块」是假设。分层 CPI 在中国是否已有公开发布、价差与成交量的公开汇总口径，本书没有查到，标〔待核〕。

◆



第　四　编

理论：三只手同时失灵

编　序

前三编写的是现象、病因和一个数字的失灵。这一编换一个方向，问：经济学自己的三套老办法，为什么都没有接住这件事。

第 14 章讲凯恩斯。他的办法是国家出手，调总量。第 15 章讲哈耶克。他的办法是放手，让买卖双方自己往来，价格会说话。第 16 章讲熊彼特。他的办法是等人，等一个敢冒险的企业家站出来。第 17 章把三家并排放，看他们共同踩着的那块地。

本书把这三套办法叫作三只手：客体之手、互动之手、主体之手。三家各有各的道理，也各有各的战场，吵了差不多一百年。

这一编要让你看见一个反差：三家吵的是谁该来管，可谁也没有问过，被管的那个「整体」，现在还在不在。

14

第 14 章

凯恩斯：被当作客体的「一」裂开了

◆ 一、一条消息，两种反应

周明远是在地铁上刷到那条消息的。

标题很长，大意是：要加大逆周期调节力度，保持经济运行在合理区间。他往下划了两屏，没有细看，把手机揣回兜里。他在杭州某区的一个事业单位当科员，今年三十一岁，工资按月到账，从来没晚过。

那天晚上，他跟妻子钟晓禾提了一句：「听说又要放水了。」

晓禾正在对账单。她在一家做外贸的民营小公司当跟单，二十九岁，工资时有时无。上个月的订单被客户推迟了，公司说，等回款。她抬头看了丈夫一眼，问：「放给谁？」

周明远愣了一下。他没有答案。

这一问，就是本章要问的。

放水，放的是总量。总量是一个数：全国一年花多少钱，借多少钱，投多少钱。可钱不是水，水倒进池子里，会自己找平；钱倒进去，要看倒进了谁的口袋。

这一章讲的，是一套把经济当成一个整体来调的老办法，它为什么在今天不那么灵了。

先要说清楚，它曾经灵得惊人。

◆ 二、1936 年之前，经济学家怎么想

说凯恩斯，先要说他之前的人怎么想。

在他之前，主流的看法可以用一句家常话讲：东西卖不掉，是价钱太高。价钱降下来，东西就卖得掉。工人找不到工作，是工资太高。工资降下来，工厂就肯雇人。

这套想法背后，是一条老规矩，后人叫它萨伊定律：供给会给自己创造需求。你生产出东西，就付出了工资和利润，工人和老板拿着钱，就会去买东西，所以总归是卖得完的。

这条规矩在平常年份说得通。一家店今天卖不出去，明天降价，总有人买。把无数家店加在一起，似乎也是一个道理：整体不会长期卖不掉。

不过 1929 年之后，世界不照这条规矩走了。

美国的失业率在 1933 年前后升到了大约四分之一〔待核：此为通行的历史估计，非本书查证数字〕。工厂有机器，工人有手，仓库里有货，街上有想买东西的人。可是机器停着，人闲着，货烂着，想买的人没有钱。

价格降了，工资降了，经济没有自己好起来。

这是一件让当时的经济学家很难堪的事。旧办法说它会好，它偏偏不好，一拖就是好几年。

1936 年，约翰·梅纳德·凯恩斯出版了《就业、利息和货币通论》（后人简称《通论》，The General Theory of Employment, Interest and Money）。这本书换了一个问法。

不问「价格为什么没降到位」，问「买东西的钱，到底从哪儿来」。

◆ 三、他看见的第一件事：有效需求

凯恩斯的第一个看见，叫有效需求。

大意是：一个社会生产多少、雇多少人，不取决于大家想买多少，而取决于大家真有钱、真肯花的那一部分需求。想买不算数，买得起并且肯买才算数。

这句话听起来平常，当时却是一记重拳。

因为旧办法里，需求是个背景，是个永远在那儿的东西。只要供给来了，需求自然就来。凯恩斯把需求从背景里拎出来，放到了台面上：需求会不够，而且会长期不够。

你可以想一个小镇。镇上有一家面馆、一家理发店、一家裁缝铺。三家的老板和伙计，吃面的钱来自理发店的收入，理发的钱来自裁缝铺的收入，做衣服的钱来自面馆的收入。

三家的收入，正好是彼此的支出。

某一天，面馆老板怕生意不好，少吃了两顿外面的饭，也不理发了。理发店的收入少了，理发师少买了一件衣服。裁缝铺的收入少了，裁缝少吃了几碗面。

面馆的生意，果然不好了。

一个人的担心，通过别人的收入，绕了一圈，变成了所有人的现实。这就是凯恩斯看见的那种「自己应验」的下坠。

在这种下坠里，价格再便宜也没有用。面馆把一碗面降到五块，裁缝仍然没有钱来吃。

这个看见，今天读来仍然是对的。后面我们会看到，它对的地方，正是本书要借用的地方。

◆ 四、第二件事：边际消费倾向和乘数

凯恩斯的第二个看见，是一个数。

他观察到，人多得到一块钱收入，不会把这一块钱全花掉，通常是花掉一部分，存下一部分。多得的一块钱里，花掉的那个比例，他叫作边际消费倾向（《通论》第三篇有专门讨论）。

比方说，一个人多拿了一百块，花掉八十，存下二十。他的边际消费倾向就是 0.8。

这个比例，是凯恩斯体系里最要紧的一个零件。因为花出去的那八十块，会变成别人的收入。别人拿到八十，又花掉其中的六十四。再下一个人拿到六十四，花掉五十一左右。一环一环传下去。

把这一串加起来，最初的一百块，最后会带动大约五百块的总收入。倍数是 1 除以（1 减去边际消费倾向）。这个倍数，叫乘数。

乘数这个想法，凯恩斯的学生理查德·卡恩在 1931 年已经写过一篇文章打下基础（Kahn，1931，《经济学杂志》）。凯恩斯在《通论》里把它放进了整个体系的中心。

乘数的意思，用大白话讲：国家多花一块钱，带来的不是一块钱的需求，是好几块钱。

这就给了政府一个理直气壮的理由。私人不敢花的时候，政府来花。花出去的每一块钱，经过传递，会把停着的机器重新开起来。

读到这里，你会明白为什么这套办法在战后几十年里那么受欢迎吗？

它给了决策者一个手柄。拧一下，经济就动一下。动多少，还可以算。

凯恩斯还做了两件不那么出名的事。

一件是他把人心放进了体系。《通论》第十二章里，他写到投资者的决定，很大程度上不靠精确计算，靠一种「动物精神」（animal spirits）的冲动，靠对未来的信心。信心一垮，投资就垮。这一点，本书第 16 章还会回来。

另一件，是他知道不同的人，边际消费倾向不一样。《通论》最后部分讨论过财富与收入的不平等，认为收入越集中，社会整体的消费倾向就越低（见第二十四章）〔核：大意〕。

这两件事，后来的凯恩斯主义者，常常把它们淡化了，只留下乘数那个手柄。

◆ 五、战后几十年：这个手柄为什么好用

从 1940 年代末到 1970 年代初，西方不少国家把凯恩斯的办法当成了日常工具。失业高了，政府多花一点；物价热了，政府收一收。这几十年，被后来的人叫作一段相对平稳的好日子。

好日子不全是凯恩斯的功劳，战后重建、人口红利、技术扩散，都有份。可是有一点是真的：那个时代的人相信，经济是可以管的。

这个相信，本身就很值钱。

企业家敢投资，是因为他相信政府不会让经济掉下悬崖。家庭敢买房，是因为他相信失业不会来得太突然。信心从政府的手柄上，一层层传到千家万户。

你看，凯恩斯的办法里，其实早就藏着一条信心的通道，只是后来的教科书把它翻译成了几个变量，信心这一层就看不见了。

中国人对这只手也不陌生。2008 年底，为了应对国际金融危机，国内推出了一揽子刺激计划，当时的报道通称「四万亿」〔待核：具体口径与实际落地规模，本书没有查证〕。那一轮刺激里，钱主要走投资的路：修路、盖房、建工

程。工程要雇工人，工人里有大量没有编制的农民工；工程要买水泥钢材，水泥钢材厂又要雇人。

本书的看法是：那时候这条路走得通，是因为投资这根水管，把钱直接送到了体制外的手上。工程队的工资单，就是一条传导线。

今天的情形，和那时不一样了。要紧的一点是，水管的接口变了。后面几章会回来讲这件事。

◆ 六、他在做的是什么

现在可以说本书的说法了。

经济学里有几种看经济的方式。本书用大白话把它们分成三种，叫作三只手。

第一种，把经济当成一台机器。机器有零件、有齿轮、有规律。你知道输入多少，就能算出输出多少。国家是那个坐在控制台前的人。本书把这种看法叫客体属性，它看到的，是经济这个「东西」身上的规律。

第二种，把经济当成买卖双方的往来。每个人带着自己的算盘，跟别人讨价还价，价格就在往来之间定下来。没有人坐在控制台前。本书把这种看法叫互动属性。

第三种，把经济当成里面的人：敢不敢，信不信，盼不盼。同样的价格、同样的政策，这里的人愿意动，那里的人一动不动。本书把这种看法叫主体属性。

三种看法，对应三只手：客体之手、互动之手、主体之手。

凯恩斯用的是第一只手。

这么说，不是批评他。《通论》里有人心、有预期、有动物精神，凯恩斯本人远比后来的课本丰富。不过他留给后世的那套能用、能算、能写进政策的东

西，核心是总量之间的关系。收入等于消费加投资加政府支出。消费随收入变化。乘数把一块钱放大。

这些关系被当作经济这台机器本身的规律。

它们像物理学里的定律那样运行：你不必问某个人此刻怎么想，只要问总量处在哪个位置。

这里藏着一个很大的前提，值得单独拎出来。

微观上，经济是一团乱麻。千千万万的家庭和公司，各有各的心思，没有人能预测张三明天买不买一双鞋。可是把所有人加起来，到了国家这个层面，竟然有稳定的关系可算：总消费大致跟着总收入走，总投资大致看利率和预期。

微观不确定，宏观可确定。

这个前提像什么？本书借中国读者熟悉的一个词来形容：好像儒家说的那个「一」。孔子说自己的道「一以贯之」（《论语·里仁》）。千头万绪的事，背后有一个贯通的东西，抓住它，就抓住了全部。

国家宏观调控预设的，是类似的一个「一」：一个可以被一组总量描述、被一只手调节的整体经济。调节的目标，是让这个整体走在一条不过热、不过冷的路上，不偏不倚，这很像《中庸》里说的那个「中」。

要说清楚，这是本书的一个类比，不是说凯恩斯读过儒家，也不是说他的理论等于儒家。类比的用处，只在于帮你看见：宏观调控那只手，伸出去之前，先预设了面前有一个「一」。

◆ 七、这个「一」靠什么站住

一个「一」要站得住，靠的是各部分彼此纠缠。

纠缠，说的是：你动一处，别处会跟着动；这里的变化，会传到那里。

打个比方，家里的暖气片。一根水管连着十个房间的暖气片，你把锅炉的火开大，十个房间一起热起来。这是因为水管把它们连成了一个整体。

想象有一个房间，水管断了，水过不去。锅炉烧得再旺，它还是冷的。

凯恩斯那套办法，要灵，至少需要三根水管通着。

第一根，是钱的传递。国家花出去的钱，变成别人的收入，别人再花，花到后来，每个角落都会碰到。要是有一块地方，钱进去了就出不来，这一环就断了。

第二根，是人的相似。乘数能算，是因为大家的边际消费倾向大致差不多，或者至少稳定地混在一起。要是一部分人拿了钱就存，另一部分人拿了钱马上花，两部分人还互不往来，那「平均的倾向」就是个拼凑出来的数。没有哪个人真是那个数。

第三根，是价格的跟随。需求一多，价格和产量就该一起往上走，供给跟上来，整个体系才有「调节」可言。要是价格在这一层涨、在那一层跌，各走各的，调节就成了往一堆互不相通的池子里倒水。

这三根水管，凯恩斯的时代大致是通的。

那是一个工厂、工人、银行、政府彼此靠得很近的世界。一个工厂的订单，直接变成一批工人的工资；工人的工资，直接变成附近商店的营业额。收入层与层之间的距离，没有今天这么远。

本书的判断是：今天这三根水管，都出了问题。

◆ 八、「一」裂开了：三处失灵

先说第一处：测量。

调节要先有读数。国家统计局公布，2026 年 9 月全国居民消费价格（CPI）同比上涨 0.9%，1—9 月累计同比也是 0.9%；扣除食品和能源的核心 CPI 同比上涨 1.0%。

同一个月，食品价格同比下降 1.7%，其中猪肉下降 10.0%，鲜菜下降 8.1%，鲜果下降 1.5%（国家统计局，2026 年 10 月 14 日发布）。

再看收入。国家统计局 2026 年 10 月 19 日公布，前三季度全国居民人均可支配收入 34230 元，中位数 28388 元。

中位数是把所有人从低到高排成一队，站在正中间的那个人的收入。平均数是总收入除以人数。中位数是平均数的 83%，这说明队伍两头的差距把平均数拉高了。

增速上也有一个细节：平均数名义增长 5.3%，中位数名义增长 4.6%。平均数跑得比中位数快一点，意思是队伍的上半截比下半截涨得更多一些。

公道也要说：农村居民人均可支配收入名义增长 6.3%，快于城镇居民的 4.5%。这是好消息，说明差距在一个方向上收窄。不过，城镇 44945 元、农村 18809 元，绝对水平仍差 2.4 倍左右（数字出处见章末）。

把这两组数摆在一起，你会发现一件事：CPI 这个「一个数」，描述的是一个已经不太像「一」的东西。

价格里，有的层在降，有的层在平，有的层在涨；收入里，有的人在涨，有的人在原地。把它们平均成 0.9%，这个数是算对了的，但这个数对应的那个「整体」，越来越难找到。

这是测量的失灵：读数没错，读数指向的那个整体变薄了。第 10 章到第 13 章已经细讲过，这里不重复。

第二处：调节。

国家想让经济热起来，办法是放水：降利率，多发信贷，多花钱。

水放出去之后，流向哪里？本书第 12 章讲过这个流向：先流到收入稳定的那一层，也先流到资产价格里。稳定收入的人拿到低息贷款，敢买房，敢换车；有现金的机构买债券、买股票，价格上去了。

而体制外的小生意人、临时工、做外贸订单的跟单员，他们面前的变化是：贷款仍然不好批，订单仍然时有时无。水过不来。

这里有一个让人心里一紧的细节。

按乘数的逻辑，钱最该送到边际消费倾向高的人手里。

因为他们拿到一块钱，会花掉更大的比例。前三季度的数据里，农村居民人均消费支出 15218 元，人均可支配收入 18809 元，消费占收入大约 81%；城镇居民人均消费支出 27312 元，占可支配收入 44945 元的大约 61%（据国家统计局 2026 年 10 月 19 日发布数据计算；这是平均消费倾向，不等于凯恩斯所说的边际消费倾向，只能作旁证）。

大意是：钱在花得更满的那一层，反而更少。

乘数最大的地方，水管最细。

第三处：供给响应。

调节要灵，需求一上来，供给要跟着动。商店补货，工厂排产，农户扩种。

不过供给的人，要先相信这股需求会持续。第 7 章写过卖家的难处：不敢走量，不敢压货，不敢进场。老钟（钟守田）的苹果卖五毛，他明年扩种还是改种别的？他不知道。他看到的杭州超市十块，不是他的价格。

需求被放大了一点点，供给不动，那么多出来的钱，只会推高那一层里有限的商品价格，或者推高资产价格，不会拉动产量。

三处加起来，是「一」的裂开：量不准，调不动，供不跟。

◆ 九、公道：后来的人早就在补

说到这里，要把话说得公道一些。

没有哪位经济学家以为「一」永远完整。凯恩斯之后的这些年，补这条缝的人很多。

最早的一位，是波兰经济学家米哈尔·卡莱茨基。他把社会分成靠工资生活的人和靠利润生活的人，写下一条著名的关系。大意是：工人花掉他们赚的，资本家赚到他们花的（Kalecki，1942，《经济学杂志》）〔核：大意〕。这一句把分配直接放进了总量的解释里。谁拿到收入，决定了总需求长什么样。

后凯恩斯学派的卡尔多、琼·罗宾逊等人，沿着这条路，把收入分配当作增长的核心问题来讲（如 Kaldor，1955—56，《经济研究评论》）〔待核：卷期页码〕。

再往后，是对「不同的人，消费反应不同」的实证研究。坎贝尔和曼昆在 1989 年提出，有相当一部分家庭是「手到口」的，收入一到手就花掉，几乎不存（Campbell & Mankiw, 1989）〔核：大意〕。卡普兰和维奥兰特又区分出「有房产却缺现金」的家庭，他们账面上有财富，手里却没有活钱（Kaplan & Violante, 2014，《计量经济学》）〔核：大意〕。

到了 2010 年代，这条线长成了一个专门的模型家族，叫异质性主体新凯恩斯模型，英文缩写 HANK（Kaplan，Moll & Violante，2018，《美国经济评论》第 108 卷第 3 期，第 697—743 页）。它的要点是：把家庭的差异放进模型，看货币政策到底怎么传到不同的人身上。

这些努力有一个共同的发现，说成大白话，就是：总量政策的效果，取决于钱落到谁手里。

这与本书的说法并不冲突，是同一个方向。

不过本书想补的，是另一半。

在这些模型里，分层的差异，主要是作为家庭的特征被放进来的：谁有流动性，谁没有；谁有资产，谁没有。差异是「人身上的」。模型里的市场，大体上仍然是一个市场，有一套价格，往来仍然是通的。

本书想说的是：在今天的现象里，分层不只是人身上的差异，也是经济本身的结构。

同一座城市、同样的肉，在不同的层里是不同的价；层与层之间，价格不再互相传导。这时，「一个市场、一套价格」的前提，本身就要松动〔待核：本书读到的模型多数仍假定统一价格，未逐一核对每个模型〕。

补过的人，把分配加进了公式。

没补的，是把分层当作经济本身长出来的一个形状，一个有边界、有台阶、有断崖的东西。

◆ 十、「中庸」是怎么算出来的

「一」既然要走在不偏不倚的路上，就要有一把尺子，量什么叫不偏。

战后的做法是量两样东西：失业率和物价涨幅。失业太高，说明经济冷了；物价涨得太快，说明经济热了。两样都在合理范围里，就是中。

1958 年，新西兰经济学家菲利普斯发表了一篇文章。他看英国近百年的数据，发现失业率低的时候工资涨得快，失业率高的时候工资涨得慢（Phillips, 1958，《经济学》杂志）〔核：大意〕。后来萨缪尔森和索洛把这条关系搬到

了美国的物价上（Samuelson & Solow, 1960, 《美国经济评论》）〔核：大意〕。于是决策者手里有了一张菜单：想要低失业，就多忍一点物价；想要低物价，就多忍一点失业。

菜单上的价目，是稳定的。这又是一个「一」：整个国家的失业和物价，被一条线连着。

这条线要成立，也得各处水管通着。物价是一个物价，失业是一个失业，两个数之间有一个固定的换算。

1970 年代，这条线先出了问题。西方不少国家同时碰到了高失业和高物价，菜单上的价目表失效了。弗里德曼、卢卡斯等人从不同方向批评了那条线，说它忽略了人们会根据政策调整预期。

这是第一道裂缝，裂在预期上，也就是裂在人心上。

后来的经济学界补了很多：理性预期、可信的承诺、央行的独立性。这些补丁的共同点是，把「人会怎么想」放进了模型。

补的是整体里的人心，整体本身还在不在，没有人怀疑。

今天的问题更进一步。整体里的人心，已经不是一个人心了。各层有各层的预期，各层有各层的盘算。你放进去一个「平均的预期」，同样是一个拼凑的数。

◆ 十一、一只手的好处和边界

说到这里，需要把话放平。

客体这只手，不是一只坏手。它有好用的条件，凯恩斯自己也讲得很清楚。

他在 1923 年写过一句很有名的话，大意是：长期里我们都死了（Keynes, 1923, 《货币改革论》第三章）〔核：大意〕。这句话常被人当作玩笑，其实是一种职业态度：经济学不能只等长期的自动好转，要在短期里动手。

动手的前提，是你知道手伸出去，会碰到什么。

就像一个修水管的师傅。他拧开阀门，要先知道管子通向哪几间屋子。管子通着，他放心拧；管子堵了，他再使劲，也只是把压力憋在一段里。

凯恩斯那个年代，要面对的是整个体系都停摆。机器、工人、订单，全都停在同一个状态里，彼此连着。那时候，往体系里补一点需求，真的会带动所有环节。

所以这只手在这样的局面里最灵：全面萧条，各层同冷。

它最不灵的局面，是各层冷热不一：一层在过热、一层在冰点、层与层之间管子堵着。这时候，总量的手柄拧得越大，越是冷的更冷、热的更热。

这不是对凯恩斯的指责。他没有活在这样的局面里。

本书要做的，只是把他那只手的使用条件，认认真真写在说明书的第一页。

◆ 十二、只用客体这只手会怎样

假设我们只用客体这只手。

第一步，读数。看到 CPI 0.9%，核心 1.0%，在低位。结论是：需求偏弱，应当提振。

第二步，开药。降息，多发信贷，加大财政支出。这是标准的做法，每一步都有理论支持，每一步都可以算。

第三步，观察。几个月后，数据出来了。银行的贷款余额涨了一点，房贷利率低了一点，资产市场有了点动静，菜市场的价格仍然是菜市场的价格。

这时候的决策者会遇到一个很难受的局面。他的工具箱里，所有工具都在说「再加一点力」，可是他没法分辨：是力度还不够，还是力根本没传到。

按「一」的逻辑，只能是力度不够。于是再放一次。

放一次，稳定收入的那一层多一份舒坦，资产多一点涨幅，体制外的那一层多一份「又是别人的事」。

这样的循环，不是谁的错，是一只手在认定「面前是一个整体」的前提下，必然走出来的路。

你会看到两个后果。

后果一，数字上的「好」，和日子里的「不好」同时存在。统计局的读数在改善，百姓的感受在原地。这就是第 4 章写的那种错位。

后果二，药越开越重，副作用越来越明显：一部分人的资产越来越多，一部分人的日子越来越紧。层与层之间的距离在被总量政策悄悄拉长。

◆ 十三、一个完整的例子：一笔一千元

我们用一个编出来的算例，把这件事看清楚。

先说明：下面的数字是本书为讲道理编的，不是统计，也不对应真实政策。

假设国家有一笔钱，要发出去一千块，想让它变成消费。

这一千块有三个去处。

去处一：周明远。他是事业单位的科员，工资稳定，家里该买的都买了。拿到这一千块，他把本来下个月打算买的一台扫地机器人提前买了。这笔钱花出去了，可是它只是把未来的消费提前，没有增加多少新的需求。他的边际消费倾向，在这一次其实不高。

去处二：钟守田。他是甘肃静宁的果农，今年苹果卖得便宜，家里欠着化肥钱和农资钱。拿到这一千块，他还了一部分欠款。钱到了农资店老板手里，老板拿它补了自己欠供货商的账。

钱在欠款链条里转了一圈，没有变成一个人去买东西。

去处三：钟晓禾。她是体制外的跟单员，这个月工资没发全。可是这笔钱「发不到她」。因为发放的口径，是按某种稳定的身份、稳定的账户来的。她没有。

这三个去处，三个结果：一个提前、一个还债、一个落空。

没有哪一个结果是错的。每一个人都做了对自己合理的事。

不过把这三个结果加起来，那一千块变成的新需求，远远不到一千块乘以五。乘数没有失灵，是乘数的前提——钱要一环一环地花出去——在欠款链和身份边界上被截断了。

这就是「一」裂开的样子：总量的账，在每一环都说得通；可是账本之间，没有线。

◆ 十四、为什么不直接发给体制外

读到这里，你可能会想：既然知道钱落不到体制外，那政策直接瞄准他们不就行了。

这是一个正当的想法。难处在哪里？恰恰在这里。

要把钱发给一个人，先要知道这个人是谁、在哪里、账户是什么、收入是多少。稳定收入的人，这些信息现成：单位有名册，银行有流水，税务有记录。

体制外的人，信息是散的。一个跟单员，工资有时从公司账户来，有时是现金；一个摆摊的，收入是日结的，没有记录；一个种地的，收入一年一次，还看天吃饭。

政策想找到他们，要先修一条识别的路。这条路修起来，慢，也贵。

于是你会发现，稳定的那一层，因为信息清楚，政策容易碰到，政策越碰，信息越清楚，这一层越稳。不稳定的那一层，因为信息模糊，政策碰不到，碰不到，就越来越模糊。

分层不只是收入的分层，也是被政策看见的程度的分层。

这就是本书说「分层是经济本身的结构」的意思之一：它自己会往深里长。

◆ 十五、放回日子里

回到开头那个晚上。

晓禾问的那句「放给谁」，不是一句抬杠。它是一个很准的经济学问题：宏观调控放的水，沿着哪条管子走。

周明远后来想了很久。他发现自己没法回答，不是因为他不懂，是因为他在的那一层，感觉不到水管断了。他每个月的钱准时到，他的日子里，总量和个人是同一回事。

晓禾的日子里，总量和个人隔着一堵墙。

两个人睡在同一张床上，对「经济好不好」的感受，是两个版本。

那天夜里，晓禾把对了一半的账单推到一边，开始查自己的手机银行。

三个月的流水，一条一条往下翻。工资进账的日子，没有一个月是同一天。有一笔钱，从公司的另一个账户打来，备注写的是「补发」。有一笔，是母亲从老家转来的，一千块，备注只有两个字：「买菜」。

她停在这一笔上，看了很久。

母亲的钱，是父亲钟守田卖苹果攒下来的。五毛一斤的苹果换来的钱，转到杭州，变成了十块一斤苹果的消费。这中间，没有任何一条政策管着它。

晓禾忽然明白了，她家这一条线，才是真正的「水管」。

不是国家放出来的水，是一个农村家庭从自己的收成里，一勺一勺舀出来，补给城里的女儿。

那么，国家放的水去了哪里？她不知道。

她只知道，下个月房租要交。

你可以试一件明天就能做的事。

找一个你身边的人，跟你的收入稳定性不一样的，比如一个做小生意的朋友，一个自由职业的亲戚，一个有编制的同学。问他们同一个问题：「最近，你的钱花得比去年多了，还是少了？」

把三个答案写在本子上。

不要急着判断谁对。你只需要看：这三个答案，能不能被平均成一个数。如果能，「一」还在。如果平均出来，谁也不像那个数，那就说明，水管已经出了问题。

带 走 的 话

总量政策默认面前是一个「一」；一旦各层不再互相传导，放进去的水，只会留在原来水多的地方。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄。总量放水若只留在稳定收入那一层，体制外看到的是「钱多了，与我无关」，信与望都在变薄。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了篮子里平均的涨跌，漏掉了篮子分成几层、各层不再互相传导这件事。

想一想

一，你身边谁的收入，是政策最不容易碰到的？

二，如果国家发的钱只能走一条路，你觉得它最该走哪条？为什么？

三，你自己的日子里，哪一笔钱是「提前花」，哪一笔是「新增的花」？

本章数据出处

一，国家统计局：《2026 年 9 月份居民消费价格主要数据》，2026 年 10 月 14 日发布。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html。引用：CPI 同比 0.9%，1—9 月累计 0.9%，核心 CPI 1.0%，食品 −1.7%，猪肉 −10.0%，鲜菜 −8.1%，鲜果 −1.5%。

二，国家统计局：《2026 年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026 年 10 月 19 日发布。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html。引用：全国居民人均可支配收入 34230 元（名义增长 5.3%），中位数 28388 元（4.6%），城镇 44945 元（4.5%），农村 18809 元（6.3%），城镇人均消费支出 27312 元，农村 15218 元。比例（中位数占平均数 83%、城乡收入比约 2.4 倍、消费占收入约 61% 与 81%）为本书据此计算。

三，Keynes, J. M. (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan. 引用：有效需求、边际消费倾向、乘数、动物精神（第十二章）、财富与收入不平等（第二十四章）。页码未逐页核对，均按大意转述。

四，Kahn, R. F. (1931). "The Relation of Home Investment to Unemployment". Economic Journal, 41(162), 173—198.〔待核：页码〕

五，Kalecki, M. (1942). "A Theory of Profits". Economic Journal, 52(206/207), 258—267.〔待核：页码〕

六，Campbell, J. Y. & Mankiw, N. G. (1989). "Consumption, Income, and Interest Rates: Reinterpreting the Time Series Evidence". NBER Macroeconomics Annual, 4.〔待核：页码〕

七，Kaplan, G. & Violante, G. L. (2014). "A Model of the Consumption Response to Fiscal Stimulus Payments". Econometrica, 82(4), 1199—1239. 〔待核：页码〕

八，Kaplan, G., Moll, B. & Violante, G. L. (2018). "Monetary Policy According to HANK". American Economic Review, 108(3), 697—743. 见 NBER 工作论文 21897：https://www.nber.org/papers/w21897

九，《论语·里仁》「吾道一以贯之」；《中庸》。

十，1933 年美国失业率约四分之一，为通行的历史估计〔待核，本书没有查证具体出处〕。

十一，陪读人物钟守田、钟晓禾、周明远为虚构；一笔一千元的算例为本书编造，不是统计。

◆

15

第 15 章

哈耶克：信号收到了，行动没有发生

◆ 一、老钟手机里的两个价

钟守田五十四岁，种了二十多年苹果。去年他换了一部智能手机，是女儿晓禾从杭州寄回去的。

这个秋天，他每天要看三次手机。

一次是早上，看本地的收购价。村口的收购点挂出来多少钱一斤，微信群里已经传了一遍。一次是中午，看群里有没有外地客商要货。一次是晚上，看女儿发来的照片：杭州的超市里，同样品种的苹果，标签上写着十块。

他把照片放大，看了很久。

他不是不懂。一边是五毛，一边是十块，中间隔着两千公里和几道手。路上的运费、冷库的电费、挑拣的损耗、超市的租金，他都估得出来。把这些全加上，他也算不出十块。

老钟的手机里，装着一个完完整整的信号：苹果值钱的地方，不在这里。

可是第二天早上，他还是把苹果卖给了村口的收购点，五毛。

有人会说，老钟太保守了。他完全可以自己拉一车去杭州，或者找个人帮忙。价格已经把话说得这么明白。

价格说得明白，行动却没有发生。本章要讲的，就是这件事：一套靠价格说话的经济理论，为什么在价格说得最明白的地方，反而没人动。

要讲清楚这件事，先得把这套理论的对处讲足。它对得很深。

◆ 二、哈耶克看见了什么

1945 年，奥地利出身的经济学家弗里德里希·哈耶克在《美国经济评论》上发表了一篇文章，题目叫《知识在社会中的运用》（Hayek，1945）。这篇文章不长，十二页左右，却被后来的人反复引用了几十年。

他要回答的问题，听起来很朴素：一个社会里，大家各干各的，没有人统一安排，为什么还能运转？

当时有很多人的回答是：不能。他们看到经济危机、失业、浪费，觉得应当由一个中央机构来统筹，把所有资源摆放到合适的位置。

哈耶克说：你们想错了一件事。

大意是，统筹要用到的知识，不是集中在某个人脑子里的。它散落在无数人的手上。哪家工厂的机器快坏了，哪块地今年的收成差，哪个码头昨天压了一船货。这些关于「时间和地点的特殊情形」的知识，只有身在其中的人才知道。（Hayek, 1945）〔核：大意〕

这些知识，没有办法收集起来交给一个中央机构。因为它太零碎，太快变，而且很多根本没法写成文字。

那么，社会怎么用上这些散落的知识？

哈耶克的回答是：靠价格。

他举了一个例子，很有名。假设世界某处出现了一种新的用锡的机会，或者某处的一个锡矿出了事故，锡的供应少了。

你不需要知道发生了什么。你只需要看到，锡的价格涨了。

锡涨价了，用锡的人就会想办法少用一点，找别的东西替代。他们不需要知道为什么涨，也不需要知道谁在节约锡。成千上万的人，只看一个数，就各自调整了自己的做法。

结果是，整个体系朝着正确的方向动了起来，好像有一只手在指挥，其实没有任何人在指挥。

哈耶克说，这是一个奇迹，大意是：价格是一种传递信息的机制，它让人们不必知道全部，也能做出协调的行动（Hayek, 1945）〔核：大意〕。

这个看见，值得停一下，细想它有多深。

第一，它把价格从「交换比例」变成了「信号」。以前的人看价格，看的是一斤苹果换多少钱。哈耶克看价格，看的是它在说什么：这里缺，那里多；这个贵了，要省着用；那个便宜了，可以多用。

第二，它说明了为什么没有人需要通晓全局。每个人只要看好自己面前的价格，就在无意中为全局做了一份贡献。

第三，它给出了一个很强的理由，反对用命令代替价格。命令要靠中央知道，价格却把知道的事分散给了每一个人。

后来的历史，在很大程度上印证了这个看见。哈耶克与瑞典经济学家缪达尔分享了 1974 年的诺贝尔经济学奖。

◆ 三、这套看法有多对

你若问：这套看法，今天还对吗？

本书的回答是：在它成立的地方，对得很彻底。

先看一件小事。你到菜市场买菜，卖菜的人今天为什么把白菜价格抬高了两毛？也许是前两天下雨，运菜的车没来。你并不知道这件事。你只看到白菜贵了，就少买了半棵，换成了萝卜。

于是白菜的需求降下来了一点。运菜的车来了以后，价格又回去。

整件事里，没有人通知你，也没有人命令你。价格替你们俩说了话。

这件事天天都在发生。你每天的饭桌，是被无数个这样的小信号拼出来的。

再看更大的。中国自己也走过从计划价格到市场价格的路。很多亲历者记得，价格放开后，不少商品的货架很快丰富起来〔待核：本书没有查证具体商品与年份，不写数字〕。短缺的时代，靠票证和排队来分配；价格放开以后，货架满了。

这不是哈耶克一个人的功劳，却是他那套看法最有力的旁证。

还有两处，要替哈耶克补上。

他在1937年的一篇文章里（Hayek, 1937,《经济学》杂志），给「均衡」下过一个很家常的定义，大意是：均衡，就是每个人的计划彼此对得上。农夫打算卖多少，主妇打算买多少，铺子打算进多少货，三方的打算互相咬得住，市场就是平的〔核：大意〕。

这个说法，值得记住。因为它等于说：均衡不是价格对不对，是计划对不对得上。

后来他又把竞争称为一种「发现的过程」（Hayek, 1968, Kiel 演讲）〔待核：此处按通行说法转述，本书没有逐页核对〕。竞争不是在已知的答案里挑最好的，是让人们去试，试出别人没想到的做法。

这两处合起来，哈耶克其实已经留下了一个提醒：市场要灵，靠的是计划能对上，靠的是有人肯去试。

他的重点放在对得上之后会怎样。本书想问的，是对不上、没人试的时候会怎样。

所以，先要把话说到底：价格即信号，这个看法是对的，也是大多数人日子里天天用得上的。

本章不是要推翻它。本章要问的是：它成立，靠什么？

◆ 四、互动之手的三条绳

第 14 章把经济看作机器，本书叫客体之手。哈耶克看的是另一件东西。

他看的是买卖双方之间的往来。每个人有自己的算盘，自己的知识，自己的难处。他们互相试探、讨价还价，最后价格在往来中定了下来。这个往来，就是市场。

本书把这种看法叫互动属性，对应的手叫互动之手。

它预设的是：经济里起决定作用的，是经济行动者之间的互动，也就是市场本身。只要互动活着，经济就能自己走对路。

这个预设，要靠三条绳子拴着，三条绳连起来，才让「价格说话，人们听话」成为现实。

第一条绳，叫一价定律。大意是，同样的东西，在同一个市场里，应该是同一个价。要是不同，就会有人从便宜的地方买进，在贵的地方卖出，直到差价消失。

第二条绳，叫价格信号。价格不只是一个数，它在告诉人该怎么做。涨了，说明缺，该多供；跌了，说明多，该少产。

第三条绳，叫套利自我纠错。要是价格出了偏差，总有人会看到赚钱的机会，抢先去做，这一做，就把偏差纠回来了。纠错的人是为了自己赚钱，客观上却修了市场。

三条绳连起来，是一个很漂亮的圈：价格有偏差，信号发出去，有人行动，偏差被拉平。

哈耶克的文章主要在讲第二条绳。另外两条，是整个市场理论共同的底座。

本书要说的是：今天的现象里，三条绳，一条一条，都松了。

◆ 五、第一条绳：一价定律

先看一价定律。

这条定律最直白的样子，你每天都见过。同一个小区门口，两家水果店，卖同一种苹果。要是一家卖五块，一家卖三块，卖五块的那家，很快就没客人了。

它成立，靠的是买的人可以自由地挑。他要有选择，要有能力走到另一家，要觉得两家的苹果是一样的。

这三个条件，缺一个，定律就松。

研究这条定律的人早就发现，它在现实里从来不是严丝合缝的。恩格尔和罗杰斯在 1996 年比较了美国和加拿大许多城市的价格。他们发现，城市之间的价格差随距离增加而变大，跨过国境又变大一截（Engel & Rogers, 1996, 《美国经济评论》）〔核：大意〕。

这个研究的意思是，价格的差，大部分能用「远」和「隔」来解释。距离让运输有成本，国境让交易有麻烦。

经济学家并不奇怪价格有差，他们奇怪的，是差的来历要能用成本说清楚。

本书第 1 章到第 3 章写过，把分级、损耗、冷链、租金这几笔成本都算进去，仍然解释不了产地五毛、超市十块。第 2 章写得更窄：同一座城市里，同样的肉，菜市场、社区店、精品超市，价差有一倍甚至几倍。距离已经被排除，国境也不存在。

这时一价定律的第一个条件被打破了：同一座城市里，买家并不觉得它们是「一样的」。

为什么？

一个原因是品质不确定。第 8 章写过：买家对品质不放心，高价买的是放心。在精品超市买的那块肉，和在菜市场买的那块肉，在买家心里不是同一样东西。

另一个原因是，买家被分在了不同的层里。有稳定收入的买家，在精品超市买；收入不稳定的买家，在菜市场买。他们不是在一个市场里挑，他们各在各的市场里。

你看，一价定律说的「同一个市场」，已经不是一个市场。

再看全国数据。国家统计局公布，2026 年 9 月，食品价格同比下降 1.7%，猪肉下降 10.0%，鲜菜下降 8.1%，鲜果下降 1.5%；扣除食品和能源的核心 CPI 同比上涨 1.0%（国家统计局，2026 年 10 月 14 日发布）。

这组数告诉你：很多东西的价格在往下走。

可是它没法告诉你，往下走的是哪一层的价格。菜市场的猪肉降了十个百分点，精品超市的可能纹丝不动，也可能涨了。全国平均 −10.0%，是一个平均数，不是一条所有层共有的价格线。

本书没有查到按层分开的价格数据，所以不敢写数字。这恰恰是第 13 章要补的东西。

要点在这里：当一个平均数在往下走，你以为所有的价格都在向「一个价」靠拢。其实，各层可能各走各的，平均数只是把它们加起来。

一价定律的第一条绳，松在「同一个」三个字上。

◆ 六、第二条绳：价格信号

再看第二条绳。

价格信号的好处，是人不必知道原因，只需要看到数字，就知道怎么调整。

可是这里面，藏着一个很容易被忽略的前提：看到信号的人，要有能力按信号去做。

回到哈耶克的锡。锡涨价了，用锡的厂家少用一点，换别的材料。他们能这么做，是因为他们手上有选择：有别的材料可以买，有改工艺的能力，有改了以后卖不出去也扛得住的底子。

要是一个用锡的小作坊，手上只有一周的现金，换材料就意味着停工三天，那么锡涨价的信号，对他来说就只是一声叹息。

信号收到了，行动没有发生。

我们把这件事拆成三段，看卡在哪一段。

第一段，收到。老钟的手机里，有五毛，也有十块。信号到了。

第二段，读懂。五毛和十块之间的差，意味着什么？可以有很多种读法：有人赚了很多钱；有人在吃亏；有一个机会；有一个陷阱。老钟读懂了其中一个：差价很大，有机会。

第三段，动得起来。要把苹果运到杭州，他要有车、有冷库、有人脉、有钱垫资、有勇气承担亏损。这些东西，他一样也没有。

信号只管第一段和第二段。第三段，不归价格管。

哈耶克的文章里有一个暗含的前提，他讨论的是一个有许多行动者的市场，行动者彼此竞争、彼此进出，所以「谁看到信号，谁就能动」。他没有认真写的，是当行动者普遍缺乏动的能力的时候，会怎样。

还有一件事，更微妙。

价格在这里承担着两份工作。它既是「供需的信号」，也是「品质的信号」。

在一个信任充足的市场里，低价就是「这个东西多，所以便宜」。在一个信任稀薄的市场里，低价还会被读成「这个东西不放心」。

于是十块的苹果，有人买，是因为它贵；五毛的苹果，没人要，一部分原因是它便宜。

当价格同时传递两种相反的信息，它的指挥力就会打架。一个本来该让需求流向便宜处的信号，反而把需求推向了贵处。

这就是价格信号在分层里的变形：它不再指挥人往哪里走，它成了每一层的门牌。

高价层的门牌写着「放心」。低价层的门牌写着「将就」。

没有人会因为看到门牌而搬家。

◆ 七、第三条绳：套利自我纠错

最后一条绳，最能说明问题。

套利，用大白话讲，是低价买进，高价卖出，赚中间的差。老钟的苹果，五毛在产地，十块在杭州，这个差是巨大的。按市场理论，这里应该有一大群人抢着去赚这个差。

第 5 章讲过套利账，这里再摆一遍：套利能赚多少，等于差价乘以能卖出去的量，再减去先期投入。

差价是九块五。这个数字很大。

可是「能卖出去的量」是多少？这取决于买的人有多少、买得起的人有多少。第 6 章写过，购买力集中在一层，另一层买不起。能卖到十块的量，只有稳定收入的那一层愿意付，而那一层的需求已经被现有的渠道满足了。

至于另一层，他们愿意买的是三块、四块的苹果。你把产地五毛的苹果，运到他们面前，卖四块，每斤赚三块五。理论上这是个好生意。

可是他们买得起的量，也很少。前三季度，农村居民人均可支配收入 18809 元，城镇居民 44945 元；全国居民人均可支配收入中位数 28388 元，平均数 34230 元（国家统计局，2026 年 10 月 19 日发布）。在这样的收入水平上，水果是可以少买的东西。

套利者站在两个市场之间，一边的买家买得起、但已经饱和，另一边的买家想买、但买得不多。他面前的蛋糕，不是新的，是旧的。

总量增长的时候，套利是分新蛋糕，每个人都有份；总量不足的时候，套利是抢旧蛋糕，你赚的，是别人丢的。

这是一场很消耗的游戏，谁会愿意先下注？

还有一层。套利不是不要本钱的。

金融学里有一个著名的发现，叫套利的局限：套利者往往不是自己拿钱去赌，他们靠别人的钱、在别人的监督下做事。价格要是在他们买进之后继续往错的方向走，他们的账面亏损，别人就会撤资，逼他们在最坏的时候卖掉（Shleifer & Vishny, 1997，《金融杂志》）〔核：大意〕。

这个研究是在讲金融市场，不是讲苹果。可是道理可以借来看苹果：套利的人，要能熬过亏损期。

熬得住的人，要么有厚底子，要么有信心。底子是资金，信心是对未来的看法。

当总量疲软、预期低迷的时候，这两样东西，是最稀缺的。

另一位经济学家柯兹纳，把市场里的企业家看作「对赚钱机会保持警觉的人」（Kirzner，1973）〔核：大意〕。这个看法很美：只要机会在，总有警觉的人会看到。

本书不否认这一点。老钟看到了，老何（下一节会讲到的一个收购商）看到了，晓禾也看到了。警觉的人，处处都有。

缺的不是警觉。缺的是警觉之后敢出手。

套利自我纠错，需要三样东西同时在：机会，能力，信心。

机会是有的，差价摆在那里。能力是有的，老何有车，有门路，会算账。第三样，信心，不在。

三样缺一样，圈就转不动。

所以第三条绳也松了：差价没有被拉平，它成了一件所有人都看得见、没有人去碰的东西。

◆ 八、互动被冻住，市场只剩价格

三条绳都松了以后，我们回头看，市场还剩下什么。

市场，在哈耶克那里，不是一张价目表。它是一个活的过程：买的人、卖的人、中间的人，互相试探，价格在试探中动，动了又引发新的试探。

价格是这个过程的痕迹，不是过程本身。

现在，过程慢下来了，甚至停了。

价格还在。菜市场挂着一个，社区店挂着一个，精品超市挂着一个。每一个价格，都是真实的，每一天都在更新。

可是从一个价格，走到另一个价格的人，少了。

买家不往另一层走，因为收入把他锁在这一层。卖家不往另一层送货，因为差价虽然大，量却不够，信心也不够。中间人不往两层之间搭桥，因为桥修起来要钱，修好了没有车。

价格是满的，互动是空的。

你可以这样想：一个城市里有三个池塘，水位各不相同。哈耶克的世界里，池塘之间有水渠，水位高的那边会往低的那边流，直到平。现在，水渠还在地图上，也还在价目表上标着，里面却是干的。

于是三个池塘，各有各的水位，各有各的涨落。

这就是本书说的：互动被冻住，市场只剩价格。

这里要说得公道。冻住，不是说没有交易。每一层内部，买卖照常进行，价格照常变动。冻住的是层与层之间的往来。

而经济的自我纠错，恰恰靠的是层与层之间的往来。层内的往来，只能让这一层自己的价格互相靠近；要让整个城市的价格线靠近，必须有人跨层。

跨层的人少了，价格线就开始各走各的。

CPI 就是在这时候，被平均成了一个数。

◆ 九、公道：市场理论内部的解释

说到这里，应该补上一笔公道的话。

市场理论的专家，并不是看不到这些。相反，一整支研究，几十年来都在讲「价格为什么不那么灵」。

最著名的一篇，是乔治·阿克洛夫 1970 年发表的《柠檬市场》（Akerlof, 1970，《经济学季刊》第 84 卷第 3 期，第 488—500 页）。柠檬，在美国俚语里指有毛病的二手车。

他的意思，大意是：卖二手车的人，比买的人更清楚车的好坏。买的人不知道，只好按「平均的质量」出价。这个价对好车的主人来说太低了，他们就退出市场。留下来的，更多是有毛病的车。平均质量再下降，价格再降，好车再退出……最后市场上只剩柠檬（Akerlof, 1970）〔核：大意〕。

这个故事和本书第 8 章的买家不信任，几乎是一回事。买家怕买到不放心的东西，所以愿意花高价去买「放心」；好东西和坏东西混在一起的中间价位，无人问津。

再往下，是协调失败的研究。

彼得·戴蒙德 1982 年发表了一篇文章，用一个「找交易对象」的模型讲经济为什么会陷在低水平上（Diamond，1982，《政治经济学杂志》第 90 卷第 5 期，第 881—894 页）。大意是：找到对方、完成交易，本身要花功夫。

别人多出来做买卖，对象就好找，人人更愿意出来。别人都缩着，对象就难找，人人也缩着。于是同一个经济，可以有不止一种稳定的状态：一种热，一种冷，哪一种都能自己维持下去〔核：大意，非原文〕。

库珀和约翰在 1988 年把这个思路整理成一般的框架。大意是，当一个人行动的好处，取决于别人也行动，大家就可能一起陷在「都不动」里。哪怕「都

动」对每个人都更好（Cooper & John，1988，《经济学季刊》第 103 卷第 3 期，第 441—463 页）〔核：大意〕。

墨菲、施莱弗和维什尼 1989 年的「大推进」模型，讲的是同样的事。一家工厂要不要建，取决于别的工厂建不建。别的工厂带来工人的收入，工人的收入带来这家工厂的买家（Murphy，Shleifer & Vishny，1989，《政治经济学杂志》第 97 卷第 5 期，第 1003—1026 页）〔核：大意〕。这个想法最早可以追到罗森斯坦-罗丹 1943 年的文章（Rosenstein-Rodan，1943）〔待核：页码〕。

还有斯蒂格利茨和韦斯讲的信贷配给：银行不知道谁会还钱，干脆不放贷（Stiglitz & Weiss, 1981）〔核：大意〕。

这些研究，合起来就是「市场为什么不总是自己好起来」的标准答案。

它们对得很实在。本书用到的好几个想法，是从这里借来的。

本书想补的，是另一个角度的问题。

这些研究在教科书里的位置，大体是「例外」：在讲完价格怎么自动出清之后，另起一章，讲几种市场会出毛病的情形。信息不对称是一种例外，协调失败是一种例外，外部性是一种例外。

例外，意味着还有一个「正常」在背后撑着。正常的时候，三条绳是紧的；出了例外，才松一下，政府补一补，又紧回去。

今天要问的是：如果例外成了常态呢?

如果同一座城市、同样的肉，几乎每个城市都有数倍的价差；如果买家不放心、卖家不敢走量、套利者不敢进场，同时在大面积地出现；如果这种状态能够自我维持，而不是过一阵就好，那么这就不是「例外」了，它是一种新的均衡，在经济学自己的语言里，叫作稳定的坏均衡。

到了那个时候，「正常」才是需要证明的东西。

◆ 十、只用互动这只手会怎样

假设我们只相信互动这只手。

第一步，读数。价差这么大，市场有大把机会。

第二步，开药。放开管制，降低门槛，让更多人进来做生意，让价格自己去找平。这些药方有一部分是对的：减少不必要的审批，降低物流和仓储的成本，把批发市场和电商平台打通，都会让跨层的往来更容易。

第三步，观察。几个月后，一些门槛确实降低了，一些人确实进场了。可是价差，仍然在。

决策者这时会得出一个结论：市场还不够自由，还有哪里没放开。于是再放。

放到最后，该放的都放了，价差仍然在。因为剩下的约束，不在门槛上，在信心上。

信心不是一个可以被放开的东西。

你可以让人自由地进场，却没法让人敢进场。自由是一个制度问题，敢不敢是一个人心问题。

互动之手，在这里碰到它自己的边。它预设的是：只要互动是自由的，互动就会发生。

现在的现象告诉我们：互动自由了，互动没有发生。

◆ 十一、今天与身边：桥在，车少

有人会说：现在有电商，有产地直发，有直播带货，有社区团购。这些不都是在搭桥吗？

是，而且要公道地说，这些桥是真的。

一个果农，今天可以直接把苹果卖给杭州的买家，中间少了好几手。一个消费者，可以在手机上看到产地的价格、产地的照片。信息的障碍，比二十年前小了很多。

本书不否认这一点。凡是桥搭起来的地方，价差大概率会缩一点〔待核：本书没有查到可核的分品类数据，不写数字〕。

不过，桥修好了，还要有车过。

过桥的车，是订单。订单要有人下，下订单的人要有钱，有钱的人要敢花。回到前面的话：层的上头，买得起，但已经被满足了；层的下头，想买，但买得起的量少。

桥上通车的流量，最终由桥两头的需求决定，不由桥决定。

所以你会看到一个看起来矛盾的现象：信息比以前通得多，价差却没有同步收窄。这并不矛盾。信息通了，意思是信号到得更快更准；而行动，要靠另一些东西。

用本章的话说，第一段「收到」，第二段「读懂」，被技术大幅改善了。第三段「动得起来」，技术管不了多少。

◆ 十二、一个完整的例子：老何的算盘

我们用一个编出来的故事，把这三条绳放在同一个桌面上。

先说明：下面的人物和数字是本书为讲道理编的，不是统计。

老何是钟守田的邻居，四十多岁，早年跑过运输，手里有一辆旧货车。他听说杭州的苹果卖十块，动了心思：自己收一车苹果拉过去，赚个差价。

他坐下来，拿出一张纸，算账。

收一车，一万斤。按村口每斤五毛，本钱五千元。

运费，油钱，路桥费，来回一趟，假设三千元。

路上和到站的损耗，苹果磕了碰了，假设损耗一成，等于一千斤白搭。

找人卸货，找地方存，每天有仓储费，假设一千元。

杭州那边，他得找到愿意收的人。超市要进场费，要账期，要品控；批发市场有摊位费，要看别人的脸色。假设他进了批发市场，每斤批发价两块。

他算：九千斤卖两块，一万八千元。减去本钱五千、运费三千、仓储一千，剩九千元。

九千元，看起来不错。

可是他在这个数字上又划掉了两样。

第一样，卖得掉吗？批发市场每天来货的人很多，杭州有稳定收入的买家，已经有稳定的供货渠道。他的苹果要想卖掉，只能降价，或者找新的买家。新的买家，是收入不稳定、买得起的量不多的那一层。

假设只有三分之一，三千斤，能按两块卖出去，得六千元。

剩下六千斤，要降到每斤一块才有人要，再坏掉一成，只能卖出五千四百元。

两头加起来，一万一千四百元。减去九千元的成本，只剩两千四百元。

第二样，钱什么时候到？批发市场的货款，常常有账期。他的本钱，一部分是自己的，一部分是借的。回款慢了，借款的利息先来了。

他想：这一趟，赚得到两千多元，也可能亏三千元。

他把纸折起来，塞进了口袋。

第二天，他的货车还停在院子里。

老何没有错。他的账是对的。他读懂了信号，也看到了机会，他也很有能力。他最后的决定，是整个账本的结果，不是胆小。

问题在于，这张账里每一个「假设一半卖得出去」「假设账期不长」「假设价格不跌」，都是一个对未来的看法。这些看法的底色，是整个经济的信心。

信心一低，每个「假设」都往坏处偏一点，账就从赚变成了亏。

而这样的账，村里的每一个人，杭州的每一个人，同时在算。

结果就是：差价挂在那里，每个人都看得见，没有人去动。

◆ 十三、放回日子里

回到老钟。

那天晚上，他看着手机里女儿发来的照片，心里算了一遍账，和老何的差不多。他最后给女儿回了一条语音，大意是：苹果这边，你不用操心，今年先这样。

晓禾听完，在出租屋里坐了一会儿。

她心里明白，父亲在用他的方式回答一个问题：我知道那边十块，可我够不着。

她后来想起，自己在杭州的超市里，也从来没有主动去问过「这个苹果从哪儿来」。她和父亲，各自站在价差的一头，各自做着对自己合理的事。

没有人错，没有人坏，两头都看得见，也都动不了。

周明远那天晚上也在。他听妻子讲完，想了想，说了一句：「我们在精品超市买的苹果，可能就是你爸那种。」

晓禾没有接话。

这句话也许是对的，也许不对。没有人说得清，因为从五毛到十块之间，那几手里，没有一只手是她认得的。

她只知道，同一只苹果，从爸爸手里出来，和从超市货架上拿下来，是两件事。前一件事里有一个人，后一件事里只有一个价格。

这就是互动被冻住的样子：不是谁拦着，是每个人都在等别人先动。

你可以试一件明天就能做的事。

去你家附近，找同一样东西，比如一斤猪肉或者一斤苹果，记下它在菜市场、社区店、大超市的三个价。拍下来，放进手机。

然后问自己一个问题：这三个价，是谁在维护？

不是成本，不是距离。是谁在，或者谁不在，把它们连起来。

如果你一时回答不出来，也没关系。这个问题，就是下面几章要一起走的路。

带 走 的 话

价格把话说得再明白，也要有人敢听、敢动；信号收到了而行动没有发生，缺的不是信息，是信心。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄。价差天天看得见，却没有人敢跨层去补，信是连接的动力，连接断了，信先薄下去。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了各类商品平均的涨跌，漏掉了差价挂在那里却没有人去碰这件事。

想一想

一，你见过哪一次，明明看见了好机会，最后还是没动？是什么拦住了你？

二，如果把一价定律当作一个愿望，而不是一个事实，它还有什么用？

三，你身边的哪一样东西，在不同的地方卖不同的价，而且几乎没有人在乎？

本章数据出处

一，国家统计局：《2026 年 9 月份居民消费价格主要数据》，2026 年 10 月 14 日发布。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html。引用：食品 −1.7%，猪肉 −10.0%，鲜菜 −8.1%，鲜果 −1.5%，核心 CPI 1.0%。

二，国家统计局：《2026 年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026 年 10 月 19 日发布。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html。引用：全国居民人均可支配收入 34230 元，中位数 28388 元，城镇 44945 元，农村 18809 元。

三，Hayek, F. A. (1945). "The Use of Knowledge in Society". American Economic Review, 35(4), 519—530. 引用：知识分散、价格作为传递信息的机制、锡的例子。均按大意转述，未逐页核对。

四，Engel, C. & Rogers, J. H. (1996). "How Wide Is the Border?". American Economic Review, 86(5), 1112—1125.〔待核：页码〕

五，Shleifer, A. & Vishny, R. W. (1997). "The Limits of Arbitrage". Journal of Finance, 52(1), 35—55.〔待核：页码〕

六，Kirzner, I. M. (1973). Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press.

七，Akerlof, G. A. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". Quarterly Journal of Economics, 84(3), 488—500.

八，Diamond, P. A. (1982). "Aggregate Demand Management in Search Equilibrium". Journal of Political Economy, 90(5), 881—894. 见 IDEAS：

https://ideas.repec.org/a/ucp/jpolec/v90y1982i5p881-94.html。其中关于多个均衡的概括为本书按大意写出，未逐页核对。

九，Cooper, R. & John, A. (1988). "Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models". Quarterly Journal of Economics, 103(3), 441—463. 见IDEAS：https://ideas.repec.org/a/oup/qjecon/v103y1988i3p441-463..html

十，Murphy, K. M., Shleifer, A. & Vishny, R. W. (1989). "Industrialization and the Big Push". Journal of Political Economy, 97(5), 1003—1026.〔待核：页码〕

十一，Rosenstein-Rodan, P. N. (1943). "Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe". Economic Journal, 53(210/211), 202—211.〔待核：页码〕

十二，Stiglitz, J. E. & Weiss, A. (1981). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information". American Economic Review, 71(3), 393—410.〔待核：页码〕

十三，Hayek, F. A. (1937). "Economics and Knowledge". Economica, 4(13), 33—54.〔待核：页码〕Hayek, F. A. (1968). Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren（Kiel 演讲）。〔待核：出处细节〕

十四，中国价格放开后商品供应变化一节为概括性说法，本书没有查到可核的具体数字〔待核〕。

十五，陪读人物钟守田、钟晓禾、老何及老何的算账为虚构，数字为本书为说理编造，不是统计。

◆

16

第 16 章

熊彼特：企业家正是最不敢动的人

◆ 一、老钟说：我算过

腊月里的一个晚上，钟晓禾在杭州的出租屋里给爸爸打电话。她刚从超市回来，手里还拎着一袋苹果，小票上的数字让她愣了一下。

她问：「爸，咱家的苹果，园子里收多少钱一斤，你前两天说是五毛。我今天在这儿买的，是这个价的很多倍。你为啥不自己雇辆车，拉一车来杭州卖？」

电话那头，钟守田沉默了一会儿。他在静宁县种了三十多年苹果，这个问题，他不是第一次被人问。

「我算过。」他说，「车钱，冷库钱，进场的摊位钱，坏掉的、压伤的，还有压着的货款。你要是有人敢先给我订一车，我明天就装。」

晓禾说：「要是真卖得动呢？赚的可不是一点点。」

老钟笑了一声：「卖得动，是你想的。万一卖不动，一车苹果烂在杭州，我一年的收成就搭进去了。」

电话挂了以后，晓禾坐了很久。她想起大学里学过的一句话：商人看见差价，就会扑上去。可她的爸爸看见了差价，也算得清差价，偏偏没有扑。

老钟并不胆小。他年轻的时候，敢第一个在村里改种新品种，敢借钱修起第一间果库。他不缺那股劲，他缺的是一样别的东西。

这一章要问的，就是那样东西。

有一位经济学家，把整个经济的活力，押在「有人敢扑上去」这件事上。他叫熊彼特。本书前两只手，一只讲总量，一只讲价格往来；这一章讲第三只，讲经济里的人敢不敢动。

◆ 二、熊彼特说：经济是被人推着长大的

约瑟夫·熊彼特（1883—1950）是奥地利人，后来长年在美国哈佛教书。他二十八岁那年，出版了一本书，德文书名译成中文，叫《经济发展理论》（1911）。后来英文本在 1934 年出版，才被世界广泛读到。

这本书开头，先画了一个很安静的世界。他管它叫「循环流转」。

你可以想成一个年年一模一样的村子，一个很小的、很安稳的村子。每年春天种同样的地，秋天收同样的粮，卖给同样的人，换回同样的东西。谁家用多少，谁家出多少，大家心里都有数。

在这样的世界里，没有意外，也没有大赚大赔。他的说法，大意是：这里没有真正的利润，也没有真正的利息。一切都像钟表一样走，只会重复，不会长大。

这个世界挺稳，可是不长。

那么，经济怎么长大？他的回答很干脆：从里面被推着长。没有外面的一场雨，也没有多出几张嘴，只是有人把手里的东西重新摆了一遍，摆成从前没有过的样子。

他把这种重新摆放，叫作「新组合」。

新组合有五种样子，他自己列过，大意是：做出一种新东西，用上一种新做法，打开一个新市场，找到一个新来源，或者把一个行业重新组织起来。〔核：《经济发展理论》第 2 章，大意〕

注意，这五样里头，没有一样是凭空发明。他强调，发明是实验室里的事，新组合是市场里的事。一项发明放在抽屉里，对经济什么也没改变；把它拿出来，真的做成东西，真的卖出去，才算数。

做这件事的人，他叫「企业家」。

◆ 三、企业家是谁，为什么要做

熊彼特的企业家，和我们平常说的老板不太一样。

他不是出钱的人。出钱的是资本家，或者银行。他说，企业家可以一分钱也没有，他靠的是向银行借来的信用。他也不是管日常的人。每天把厂子管得井井有条的，是经理，是另一种本事。

他也不是发明家。发明家想出新东西，企业家把它变成生意。

那他是谁？他是那个「第一个站出来的人」。在所有人都按老办法走的时候，他看见另一种摆法，愿意先走一步。

为什么有人愿意？这是整本书最有意思的一问。

熊彼特没有说，是为了钱。他很看不上那种「人人算得清得失」的经济人。他说，企业家身上有几种东西，大意是：建立一个自己的小王国的梦想和意志，征服的意志，还有创造本身的快乐。〔核：《经济发展理论》第 2 章，大意〕

你看，他讲的是一种内在的劲头。企业家不是被推着走的，他是自己想走。

所以，本书用大白话归一句：熊彼特把经济的发动机，装在了人心里面。

这一点，请你记住。他的理论，核心并不是我们今天常听见的「创新就是几种东西重新组合」，而是那个组合背后的人：一个有内在冲动的人，一个愿意去试的人。

王德生在梳理三家经济学时，把凯恩斯放在「客体」一边，把哈耶克放在「互动」一边，把熊彼特放在「主体」一边。大白话说：凯恩斯把经济当一台可以调的机器；哈耶克把经济当买卖双方的往来；熊彼特把经济当作里面的人，敢不敢、想不想。

本书把这三样，叫作经济的三只手。第一只是客体之手，第二只是互动之手，第三只，就是主体之手。

这一章，轮到第三只。

◆ 四、创造性破坏

熊彼特还有一个更出名的词：创造性破坏。

这个词出自他的另一本书，《资本主义、社会主义与民主》（1942）。他在那里说，资本主义的要害，是它不停地从内部把旧结构拆掉，再造出新结构。〔核：该书第 7 章，大意〕

用一个你熟悉的画面说。

二十年前，街角有一家胶卷冲印店。后来数码相机来了，再后来手机来了，冲印店一家一家关门。有人失去了铺子，有人失去了手艺。可同一时间，另一些人开了手机店，做起了短视频。

旧的被冲走，新的长出来。这就是「破坏」和「创造」连在一起的样子。

熊彼特的意思是：你不能只要创造，不要破坏。繁荣之后的萧条，在他看来不是故障，是新旧交替的必经之路，是把旧东西清出去的过程。

这个看法，有两层很深的好处。

第一层，它把痛苦解释通了。经济不景气的时候，人们常常想：是不是哪里坏了？熊彼特说：未必坏了，也许是在换。

第二层，它给了人一个盼头。再大的萧条，只要还有人愿意去试新的，就有出头的一天。

所以，在熊彼特的世界里，最要紧的东西，不是总量，也不是价格，是那一群敢试的人。只要他们还在，经济就会重新活过来。

◆ 五、先说他对在哪儿

在往下说之前，必须先把他对的地方写足。

第一，他看见了增长不是从天上掉下来的。一个地方富起来，不是因为每个人把同样的事做得更熟，而是因为有人做了不一样的事。这一点，今天没有哪位经济学家反对。

第二，他看见了人的活力是真实的。不少理论里，人是一个会算账的零件；在他这里，人有梦想，有不服气，有想证明自己的那口气。这口气，在每个县城里你都见得到。

第三，他看见了新旧交替的疼，没有躲。这样的诚实，难得。

数据也站在他这一边。据国家市场监督管理总局 2026 年 2 月公布，2025 年全国新设经营主体 2574.5 万户，其中新设企业 950.0 万户，新设个体工商户 1619.4 万户。人们想自己干的劲头，一年之内新添了两千多万户。

在需求看得见的地方，企业也在动。据国家统计局 2026 年 10 月 19 日公布，2026 年前三季度货物出口增长 16.4%，投资里设备工器具购置增长 9.7%。

这两个数字合起来看很有意思：买机器的人没有停，往外卖货的人没有停。企业家并没有消失。

还有一点，很值得单独说。

那一只苹果的差价，本身就是熊彼特说的「新组合」。把产地的苹果直接送到城里人的餐桌上，找一个新来源，打开一个新市场，这是他列的五样里的两样。

以色列·柯兹纳（Israel Kirzner）后来把这类人，叫作「套利型企业家」，他们的本事是比别人先看见差价。〔核：《竞争与企业家精神》，1973，大意〕熊彼特的创新者要开辟新路，柯兹纳的套利者要发现旧路上的缝，两个人合起来，是一个完整的企业家。

按照这套道理，今天的差价这么大，应该满街都是人扑上去才对。

可是这个场面，没有出现。这就把我们带到了问题面前。

◆ 六、先走一步，才有大家跟上

熊彼特的理论里，还有一段很动人的描写，叫「蜂拥」。

他说，第一个企业家做成了，是最难的。他要说服银行，要说服工人，要说服客人，要顶着周围人的怀疑。可只要他做成了，路就亮了。

于是，第二个、第三个、第十个人就跟上来了。他们不用再冒第一个人那样的险，因为样子已经摆在那里。〔核：《经济发展理论》第 2 章，大意〕

一群人涌进来，投资多了，工作多了，工资涨了，买东西的人也多了。繁荣就是这样起来的。

这个画面，你一定见过。一个县城里，第一家奶茶店开张的时候，旁人都在看。三个月以后，满街都是奶茶店。

熊彼特把这个过程，看成经济波动的源头。他想说的是：经济的起伏，不是机器出了毛病，而是创新一浪一浪地涌来。

这段话很有力量，也有一个没有说出口的条件。

第一个人先走，别人才跟。可第一个人走得通，需要路上有人接。奶茶店能火，是因为街上有人，人手里有钱，钱愿意花在一杯十几块的饮料上。

这是一个预设：街上有人买。

我们换一个镜头。假如整条街的人，都觉得下个月的收入说不准，大家只买必须买的东西。第一家奶茶店开张，生意清淡，第二个人看见了，会跟吗？

不会。他会把手揣回兜里，说：再看看。

这时候，「蜂拥」就倒过来了。不是大家一起涌进去，而是大家一起往后站。

你看，这股力量是对称的。需求稳的时候，它放大繁荣；需求不稳的时候，它放大谨慎。

熊彼特只讲了前半。后半，要等价格分层的世界，才摆到我们面前。

◆ 七、他停在哪里：推动的劲在人心里，路在算式里

现在可以说他停在哪里了。

先看熊彼特那个发动机。他把劲装在企业家心里，装在内在的动机上。这一步很漂亮。可也正是这一步，埋着一个问题：这股劲，从哪里来，又冲着什么去？

在他的书里，企业家的新组合，几乎是一个顺着道理推下去的结果。有一个循环流转的底子，有一群有劲的人，有银行给的信用，于是新组合出现，利润出现，别人跟着学，浪潮起来，浪潮退去，再来下一轮。

每一步都是推得出来的。像一道算得清楚的题。

用王德生的话说，这是一条「1 到 N」的路。就是说，新组合一旦被想到了，后面怎么长、怎么扩散、怎么回落，是可以按逻辑写出来的。它是在一个已经定下来的方向上，把东西一份份做出来。

可是，真正的创新，常常不是这样来的。

你想想那个开第一家网店的人，那个第一个做直播卖苹果的人。他们开头并不知道自己要做成什么样。他们是在客户的一句抱怨、一次退货、一条意外的评论里，一点点摸出路来的。

这种摸，靠的是和市场的碰撞。订单没来，他改；货烂了，他改；有人夸了一句，他才发现这里有门。

本书把这件事说成一句话：真正的从无到有，是被市场撞出来的，不是从心里推出来的。

我们可以对照两种说法。

一种是：我心里有创新的劲，所以我创新了。另一种是：我一边做，一边被撞，撞着撞着，才知道该做什么。

熊彼特的理论，更靠近前一种。他的企业家，带着一股内在的劲，面对的是一个等着被组合的世界。至于这个世界会不会冷场，会不会谁也不回应，他没有放在核心位置。

这就是他理论里的一道缝：缺来自市场的撞击。

这条缝，让「创造性破坏」这个词，与他自己的方法有点不对榫。

「破坏」是什么？是市场把旧的东西冲走。冲走的力量，来自客人不再买、对手做得更好、世界变了。这些都是从外面撞过来的东西。

可他讲企业家的时候，用的却是从里面推出去的办法。里面的劲，加上逻辑的推演，怎么会生出真正外来的撞击?

所以，这一章对他的判断是：他看见了经济里的人，却把人写成了一个自己转动的发动机。发动机有油，就会转。

可是，人不是这样的。

人要看外面。外面一冷，发动机再好，也会熄火。

这个判断，本书标一个「待验」：它是本书自己的解释，不是熊彼特的原话。要检验它，看一个地方就够了：当外面真的冷下来，企业家是不是还照样往前冲?

下面，我们去看。

◆ 八、外面冷下来，企业家去哪了

先看一个很难看的数字。

据国家统计局 2026 年 10 月 19 日公布，2026 年 1—9 月，全国民间固定资产投资同比下降 10.4%。往前翻，据国家统计局 2026 年 1 月 19 日公布，2025 年全年民间投资下降 6.4%；据国家统计局 2025 年 1 月 17 日公布，2024 年全年民间投资下降 0.1%。

三年的数字连起来，是一条往下的斜线：2024 年微降，2025 年降到 6.4%，2026 年前三季度降到 10.4%。

这里要公道一点，说清楚一件事。

民间投资里，有一大块是房地产。2026 年前三季度，房地产开发投资下降 20.6%，拖得很重。可是把房地产扣掉，民间投资仍然下降 6.7%；2025 年全年扣掉房地产，也下降 1.9%。〔以上均据国家统计局上述发布〕

也就是说，不能把这条斜线全推给房地产。扣掉了它，民间投资还是在往下走。

再看小企业。据国家统计局公布，2026 年 6 月，制造业采购经理指数是 50.3%，大型企业 50.7%，中型企业 50.5%，小型企业 48.2%。50 是荣枯线，越过去算扩张，没越过算收缩。

大的、中的，都在线上；小的，在线下。越小，越靠近街边那一层，越冷。

同一份数据里，生产经营活动预期指数是 54.3%。企业对「下一步会好一点」的盼头，还在。盼头在，行动却没有跟上。这种「盼着，但不动」，值得停下来多看一眼。

再看钱怎么回来的。

据新浪财经上市公司研究院 2026 年 9 月 24 日援引国家统计局数据，截至 2026 年 7 月末，规模以上工业企业应收账款 28.88 万亿元，同比增长 8.5%，比营业收入 6.5% 的增速要快；平均回收期 71.9 天，比上年同期多了 0.9 天。同一篇文章还列出，截至 6 月末，私营工业企业的回款时间是 75.6 天，国有控股企业是 55.6 天。

什么意思？同样是卖了货，国有的约两个月回来，私营的要两个半月。而货款没回来的这段日子，企业家得自己垫着。

2026 年 10 月 8 日第一财经的评论提到，2024 年 10 月中办、国办印发了关于解决拖欠企业账款的意见，2026 年 7 月中央政治局会议又提出要常态化解决。能一再被提到，本身说明这件事还没有解决完。

把这些东西放在一起，你会看见一个熊彼特没有写到的场面：

企业家没有失去梦想。他们算得很清楚，自己的货款几时回来，客户几时敢买，政策几时不变。

算清楚以后，他们停下了手。

为什么？因为在熊彼特的账里，创新有赚有赔，赚的是利润，赔的是投入；可他的账默认了一件事：有人买。

价格分层的世界，恰恰是这一条没有了。

回到那一笔套利账。本书第 5 章讲过：套利，是差价乘上能卖出的量，再减去先期投入。总量增长的时候，企业家是在分一块新蛋糕；总量不足的时候，企业家是在抢一块旧蛋糕，而旧蛋糕上，已经坐着人。

抢蛋糕，要的不是梦想，要的是把握。

没有把握，梦想越大，亏得越惨。

经济学早有一个说法能解释这件事。美国经济学家弗兰克·奈特（Frank Knight）在 1921 年的书里区分过「风险」和「不确定」：风险可以算概率，保险公司能接；不确定算不出概率，只能有人硬扛。〔核：《风险、不确定性与利润》，1921，大意〕企业家的利润，在他看来，就是扛这份不确定的报酬。

可是，扛，是有个限度的。

当不确定大到一个人看不见底，扛的报酬再高，也没人伸手。凯恩斯在 1936 年的《通论》里，给过一个很有名的词叫「动物精神」，说企业家的投资，多半靠一种说不清的自发乐观，而不是靠算账。〔核：《通论》第 12 章，大意〕这口气一旦泄了，再精明的算式也推不动。

熊彼特相信这口气是内在的，永远在。凯恩斯告诉我们，这口气是会泄的。

两个人没有吵架，却各看见了一半。

◆ 九、收入的另一头：谁在买

企业家敢不敢动，说到底，要看有没有人买。所以我们再回头看买的那一头。

据国家统计局 2026 年 10 月 19 日公布，2026 年前三季度，全国居民人均可支配收入 34230 元，名义增长 5.3%。听上去不差。

可是，同一份发布里，还有一个数：全国居民人均可支配收入中位数 28388 元，增长 4.6%。

平均数和中位数，差了不少。平均数是把所有人的钱加起来除以人数，中位数是把所有人从低到高排成一队，站在正中间的那个人的收入。平均数比中位数高，通常说明，有一部分人拿得很多，把平均数拉高了。

再看城乡。城镇居民人均可支配收入中位数 39728 元，农村是 15895 元。中间隔着的，是两倍多的距离。

钱到了手里，花不花又是另一回事。同一份发布显示，前三季度全国居民人均消费支出 22354 元，名义增长 3.6%，比收入的增速慢了 1.7 个百分点。

据国家统计局同日公布，前三季度社会消费品零售总额 370001 亿元，增长 1.1%；其中商品零售增长 1.0%，服务零售增长 5.0%。全年的话，据国家统计局 2026 年 1 月公布，2025 年社会消费品零售总额 501202 亿元，增长 3.7%。

这几个数字拼在一起，是一个很安静的画面：人们的收入在涨，但涨得不匀；消费在涨，但涨得比收入慢；买东西的涨得慢，买服务的涨得快一点。

物价呢？据国家统计局 2026 年 10 月 19 日公布，前三季度居民消费价格上涨 0.9%，核心 CPI 上涨 1.1%。2025 年全年，居民消费价格与上年持平。

物价没怎么动。从企业家的角度看，这等于说：就算我把东西做出来了，也没办法靠涨价来补偿我的风险。

于是，一个做生意的人看见的是这样一个世界：买得起的人，已经买了；买不起的人，还是买不起；价格不涨，数量不涨；先期投入，一分不能少。

在这样的世界里，创新这件事的账，是很难算平的。

他们想创新。只是创新的那张门票，价格没有变，门里面的座位，却越来越少了。

◆ 十、那为什么说「最不敢动」

看到这里，你可能会问：说企业家「最不敢动」，是不是说重了？

我们换一个角度，看谁在这个局里最怕。

老钟是个果农。他一年只有一茬苹果，卖不掉，这一年就过去了。他的货是鲜货，放不住，抵押给银行不好使。他一次判断失误，会赔掉全部家当。

在杭州开小贸易公司的人，也是这样。晓禾所在的公司，客户订单时有时无，应收账款一拖就是几个月。老板不敢多招一个人，不敢多备一批货。

反过来，谁最敢动？

端着稳定收入的人。比如晓禾的丈夫周明远，他在事业单位上班，工资按月到账，买什么东西他可以不看价，因为他不会因为一次买贵了就丢了饭碗。

可是请注意，他不是企业家。他有能力消费，却没有套利的动力和渠道；他的钱花得稳，却不会去替老钟把苹果运到杭州。

于是，一幅有些讽刺的画面出现了：

敢花钱的人，不需要冒险；需要冒险的人，花不起钱。

企业家站在中间。他的位置，是把产地的苦和城里的稳连起来，赚中间那份钱。可他恰好是那个要先垫钱、先担风险、再等回款的人。

在需求稳的时候，这是最好的位置。

在需求不稳的时候，这是最危险的位置。

这就是本章的题目：企业家正是最不敢动的人。

这样说，不是指责企业家，恰恰是替他们说一句公道话。一个人敢不敢动，与他有没有创新的劲头关系不大，更多取决于外面是不是接得住。

接得住的时候，一点点劲头就能干成一件大事。接不住的时候，再大的劲头，也会被一次次落空磨平。

用熊彼特自己的书做证也行。他在《经济发展理论》里就说过，新东西在环境里会遇到阻力，企业家的本事，恰恰是克服阻力的「领导力」。〔核：《经济发展理论》第 2 章，大意〕他知道有阻力。可他把阻力看成要克服的东西，没有看成是一个整体变冷的信号。

他还有一个有意思的晚年想法。在《资本主义、社会主义与民主》里，他甚至说过，大公司把创新变成了例行公事，企业家这个角色，也许会一点点过时。〔待核：该书第 12 章，大意〕

晚年的熊彼特，似乎也有一点担心：一个靠人心里的劲来推动的经济，能不能一直推下去。

最后，还要讲一件事。他的传记里讲过，熊彼特自己在 1920 年代当过银行家，后来银行出了事，他身上背了很多年的债。〔据传记，待核〕如果是真的，他比谁都知道，企业家不是铁打的。

这个细节不用多说。你只要记得：连提出企业家理论的人，自己也有过不敢动、动不了的时候。

◆ 十一、本书的主体属性，和他不同

读到这里，你可能会觉得：既然本书说「要转向主体属性」，那是不是又回到熊彼特那里去，呼唤一批企业家站出来？

不是。这一点，必须说清楚。

熊彼特的办法，是预设一个现成的主体：企业家。他有劲，他会动，只要给他空间，他就会干。在这个说法里，主体是前提，是出发点，是发动者。

本书的说法，反过来。

主体不是前提，是结果。是经济里的信、望、爱重新回来之后，显出来的东西。

什么叫信望爱，下一编会专门讲。这里先用一句话说：信，是我愿意把东西交给你，相信你会接；望，是我敢往前多想一步，相信明年会比今年好；爱，是我愿意为你多做一点，不只算自己那一份。

三样东西回来了，老钟才敢装那一车苹果，晓禾的老板才敢多备一批货，周明远才愿意把钱花到体制外的店里。到那个时候，人们回头一看，会说：你看，企业家又出来了。

可企业家不是被喊出来的。

政策不能直接说「请企业家发挥创新精神」，就把他们叫回来。叫是叫不回来的。你能做的，是让订单真的有人接，让货款真的按时到，让说过的话真的不变。这些兑现一点点积起来，才有人敢动。

本书的写作有一条纪律：不用「一个人」做主语去看穿、去决定。因为在这里，没有那么一个英雄，站在经济前面，替大家做决定。

有的，是一个关系网重新长厚。网厚了，有人从里面走出来，我们把他叫作企业家。

这是和熊彼特最大的不同。

他问：怎样让企业家出来？

本书问：怎样让企业家敢出来的那片土，重新长厚？

前一问，是找人。后一问，是养土。

◆ 十二、一个完整的例子：贾师傅的冷库

下面这个例子是虚构的，目的是把账摆开给你看。数字是为了说明道理设想的，不是统计。

静宁县城里有个果品经纪人，大家叫他贾师傅，四十五岁。他一直做同一件事：秋天从农户手里收苹果，装车卖给外地的批发商，赚一点辛苦费。

这两年，他听说杭州的超市里，同样的苹果卖得很高。他心里盘算：要是自己建一座冷库，把苹果存到春天，再一车一车地直接运到大城市的社区店，赚的就不是辛苦费，是差价。

这是一个很标准的熊彼特式想法：新来源、新市场、新办法。

他开始算账。

假设建冷库、买设备，先投三十万。冷库一年要电费、人工、损耗。他再算销路：杭州的社区店，能不能稳定每周订一车？

他去问了几个人。有人说：我们可以订，看你价格。有人说：我们先试试，不一定。还有人说：我们现在客流少，货压不起。

没有一家，愿意写下一张订单。

这时候，他的账是这样的：投入是确定的，三十万，先花出去；收入是不确定的，要看有没有人买、什么时候买、付不付钱。

他的朋友劝他：你不是一直说要做大做强吗？现在不干，更待何时？

他说：我敢，我想干。可我这三十万，是我这些年的全部家当，是儿子读大学的钱。我要的不是勇气，是一张订单。

你看，这位贾师傅，完全符合熊彼特的企业家：有内在冲动，看见了新组合，也有手艺和人脉。

可他还是没有动。

假如我们换一个情形。

假如杭州有一家连锁社区店，愿意和他签一年的订单，每周一车，货到半个月内付款。再假如当地的信用社，看到这张订单，愿意放一笔贷款。又假如县里的物流，肯给他按时配车。

这些条件，一样一样兑现。他会不会动？

他会，而且不用别人喊。他会把冷库建起来，会雇更多的人，会去找更多的订单。别的经纪人看见他做成了，也会跟着做。

然后，大家会说：看，企业家精神回来了。

可是回来的，是那几样东西，是订单、货款、贷款、物流，一环一环接上了。企业家，只是在那片接好的土里，被看见的那一个。

这就是主体之手和熊彼特的差别。

他想的是，有人敢，就有路。本书想的是，有路了，才有人敢。

如果让三只手各劝贾师傅一句，会是这样。

客体之手会说：我给你降利率，放水到银行，钱多了，你就敢贷了。可钱放下来，先到的是收入稳的那一层和资产，贾师傅排不上队，就算贷到了，没有订单，他也不敢花。

互动之手会说：价差摆在这里，市场会告诉你该做什么。他已经收到了这个信号，价差他看得比谁都清楚。可信号收到了，行动没有发生。

主体之手，若照熊彼特的老办法，会说：你有劲头，去干吧。可劲头他有，缺的是那张订单。

三句话，没有一句错。每一句，都说在一个前提成立的世界里。这个前提，下一章会专门拿出来看。

这里先记住一件事：贾师傅需要的，不是三只手里的任何一只，单独去推他。他需要三样东西同时在场：有人订，有人贷，有人付。这三样叫起来是三件事，其实是同一件事，叫「接得住」。

◆ 十三、放回日子里

晓禾后来又给爸爸打了一个电话。

这一次，她没有再问「你为啥不拉过来」。她说：「爸，我们公司的老板说，下个月可能有一单水果的外贸，要是能成，我帮你问问。」

老钟说：「成不成，你先别急。我不指望你们。」

他停了一下，又说：「不过你要是真问来一个确切的数，我明天就装车。」

晓禾在电话这头笑了。

她忽然明白，爸爸不缺劲，爸爸缺的是一个「确切」。

这一个「确切」，也许是一张订单，也许是一个回款的日期，也许是一句政策说了以后真的不变。它们都很小，小得不像是什么大事。可正是这些小事，让一个人敢把手伸出去。

下一次你听见有人说「要激发企业家精神」，不妨在心里补一句：

激发是对的。可是，你先问一问，他的订单在哪里，他的货款几时回来，他的盼头有没有人接着。

那一晚以后，晓禾开始留意身边的人：做小生意的房东，隔壁摊位卖煎饼的大姐，公司里想辞职自己干的同事。他们的话大同小异，都在等一个「确切」。

你也可以回头看看自己的日子。你身边有没有这样一个人，手艺在、心气在，却一直没动？他缺的是什么？多半不是勇气。

带走的话

企业家的劲不缺，缺的是外面有人接。接得住，人才敢动；人敢动了，才会被叫作企业家。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄：订单无人接，货款拖着回，企业家的盼头悬在半空。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了篮子里的平均价，漏掉了价差背后那些算了账却不敢出手的人。

> **想一想**
>
> 1. 你认识的人里，有没有一个「有本事、有想法，却迟迟没动」的人？他在等的，是勇气，还是一样别的东西？
> 2. 如果一项政策说「鼓励创业」，你觉得一个县城里的人，最想先看到它兑现哪一件小事？

本章数据出处

1. 国家统计局，《2026 年前三季度国民经济运行总体平稳》，2026 年 10 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965618.html
2. 国家统计局，《2026 年 1—9 月份全国固定资产投资》，2026 年 10 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965616.html
3. 国家统计局，《2025 年全国固定资产投资》，2026 年 1 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962326.html
4. 国家统计局，《2024 年全国固定资产投资》，2025 年 1 月 17 日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202501/t20250117_1958329.html
5. 国家统计局，《2025 年经济发展向新向优 预期目标圆满实现》，2026 年 1 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/sj/xwfbh/fbhwd/202601/t20260119_1962330.html
6. 国家市场监督管理总局数据，科技日报转载，2026 年 2 月 26 日（2025 年新设经营主体）。https://www.stdaily.com/web/gdxw/2026-02/26/content_477158.html

7. 国家统计局，Purchasing Managers' Index for June 2026，2026 年 7 月 1 日。https://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202607/t20260701_1964047.html
8. 新浪财经上市公司研究院，《透视乘用车企应付困局》，2026 年 9 月 24 日（援引国家统计局数据）。https://finance.sina.cn/2026-09-24/detail-inisxnuz5039238.d.html
9. 第一财经，评论文章，2026 年 10 月 8 日。https://www.yicai.com/news/103386667.html
10. 熊彼特、奈特、凯恩斯、柯兹纳诸书的论点，仅作大意转述，章节处已标〔核〕或〔待核〕，本书没有逐字核对原书。

◆

17

第 17 章

三家共有的前提

◆ 一、饭桌上的三张处方

周末的晚上，周明远和钟晓禾在杭州的小家里吃饭。电视开着，没人认真看。

明远刷着手机，忽然念出一条：「专家说，要加大宏观调控力度，把钱放出来，消费自然就上去了。」

晓禾夹了一筷子菜，说：「我看到的是另一条。说价差这么大，就让市场自己去纠正，别乱管，管多了反而乱。」

明远又往下翻：「还有一条，说关键是激发企业家精神，让大家愿意去创业。」

两个人对着屏幕，沉默了几秒钟。

晓禾说：「三条都有道理，对吧？」

明远说：「对。」

晓禾说：「可是三条都做了，我爸的苹果，还是卖五毛。」

这句话，把这一章要问的东西说出来了。

三位大经济学家，三套药方，各自说得有理，各自有人信了几十年。不过当价格分成了几层，层与层之间隔着一道谁也跨不过去的沟，三套药方，一起不灵了。

这不是巧合。

前面三章，已经把三只手一只一只摆出来看过了：第 14 章看了凯恩斯的客体之手，第 15 章看了哈耶克的互动之手，第 16 章看了熊彼特的主体之手。这一章，要把它们放在一起，问一个更根本的问题：

为什么三只手会在同一个地方，同时失灵？

答案只有一个：它们脚下，踩着同一块地。

◆ 二、三只手，各自看见了什么

先把三个人的看见，各写一遍。写足，才好说下面的话。

凯恩斯，看见的是总量。

约翰·梅纳德·凯恩斯（1883—1946）在 1936 年出版了《就业、利息和货币通论》。他看见一件当时很多人不肯承认的事：经济可以长时间停在一个很低的位置上，不会自己回来。大家不敢花钱，企业就卖不掉货，卖不掉货就裁人，裁了人就更没人花钱。这个圈，自己转不出去。

他的办法是：这时候，需要有一只手从外面推一把。政府花钱，央行放钱，把总需求撑起来，让圈重新转动。

用大白话说，他把经济看成一台机器，机器里有一个总的「劲」，劲不够了，就从外面补。这就是本书说的客体之手。

这一步，对在哪里？对在他看穿了「各人合理，合起来不合理」。每个人省钱，对自己是对的；大家一起省钱，经济就垮。几十年的危机，一次次证明了他。

哈耶克，看见的是往来。

弗里德里希·哈耶克（1899—1992）在1945年发表了一篇很短的文章，叫《知识在社会中的运用》。他看见另一件事：一个社会里有用的知识，散落在千千万万个人的脑子里，没有一个人、一个机构，能把它们全部收齐。

那怎么办？有一样东西，把这些散落的知识悄悄地压成一个小小的信号，这个信号，就是价格。〔核：大意〕苹果贵了，说明某处苹果少了；锡贵了，说明某处锡缺了。谁也不用知道为什么，只要看价格，就知道往哪边使劲。

用大白话说，他把经济看成买卖双方的往来，价格是往来时递过去的那张条子。这是互动之手。

这一步，对在哪里？对在他看穿了「没有人能全知」。再聪明的计划者，也算不过千万人在价格上的往来。这一点，计划经济的历史替他作了证。

熊彼特，看见的是人。

上一章已经写足。他看见，经济是被里面的人推着长大的，那些有内在冲动、敢第一个站出来的人，是整个发展的发动机。这是主体之手。

他对在哪里？对在他看穿了「长大」和「重复」是两回事。机器再好，也只会重复；要长大，得有人去试没人试过的事。

三个人，三个方向。凯恩斯看上头，哈耶克看中间，熊彼特看里头。放在一起，几乎把一个经济的上上下下、里里外外，都照到了。

这就是为什么三只手各有拥趸。它们不是三个糊涂的理论，是三个看得很准的理论。

◆ 三、价格分层下，三只手怎么失灵

那它们为什么不灵了？前三章已经分别讲过，这里只各用一句话收个口，再各配一个数字。

客体之手：钱放下去，先落在稳的那一层。

凯恩斯的办法，要靠乘数传下去：政府花一块钱，变成别人的收入，别人再花出去，变成第三个人的收入，一层层放大。

乘数要转起来，有个条件：每一层的人，拿到钱，都愿意再花。

可是据国家统计局 2026 年 10 月 19 日公布，2026 年前三季度，全国居民人均可支配收入名义增长 5.3%，而人均消费支出名义只增长 3.6%。钱进了口袋，花出去的比进来的慢，中间那 1.7 个百分点，留在了存折里，没有进入下一轮。

同期，社会消费品零售总额只增长 1.1%。

互动之手：条子递到了，没人接。

哈耶克的办法，要靠价格这张条子，把人引向缺的地方。

不过这张条子，在价格分层的世界里，已经递得一清二楚。产地五毛，城里十块，条子上写着「这里赚钱」，写得不能再大。

收到条子的人，也不是不识字。产地的果农看得懂，批发的中间人看得懂，杭州的小老板也看得懂。可是行动没有发生。

据国家统计局公布，2026 年前三季度民间固定资产投资同比下降 10.4%。

主体之手：想动的人，最不敢动。

上一章讲了。2026 年 6 月，小型企业的采购经理指数是 48.2%，在荣枯线下面；私营工业企业的回款时间，据报道是 75.6 天，国有控股企业是 55.6 天。

三个数字，来自三个角落，讲的是同一件事：每一只手想推动的东西，都在原地不动。

三只手没有变笨，也没有变懒，各自都在用力。

只是脚下那块地，变了。

你把一辆好车开上一片沼泽，油门踩到底，轮子转得飞快，车却原地不动。这时候，该怪的不是发动机，也不是司机，是路。路变了，发动机再好，也得先问问路。

◆ 四、一张对照表

把上面的话，排成一张表，你可以一眼看到整个局面。

三只手	看见了什么	默认了什么	在价格分层下哪里失灵
客体之手（凯恩斯）	各人合理，合起来不合理；总需求会卡住，需要外力推一把	需求本来就在，只是被压住了；推一把，各处就一起动	钱先落到收入稳的一层和资产上，乘数传不到收入不稳的那一层
互动之手（哈耶克）	知识散在千万人手里；价格把它压成信号，人跟着信号去行动	各处本来就连着；信号一发，人人听得见、跟得上	信号收到了，行动没有发生；价差再大，也没有人伸手
主体之手（熊彼特）	经济靠人里面的冲劲长大；企业家敢第一个站出来	有人买的世界本来就在；只要有劲，就有路	需求不确定时，企业家正是最不敢动的人

这张表，横着读，是三个人各自的故事；竖着读，你会发现，第三列几乎是同一句话换了三种说法。

「需求本来就在，只是被压住了。」「各处本来就连着。」「有人买的世界本来就在。」

三个人，各自从不同的门进来，却站在同一个屋子里。

这间屋子，就是下面要讲的东西。

◆ 五、共有的前提：本来就在，本来就连着

用一句话把它说出来，请你抄下来：

需求本来就在，各部分本来就连着，只是需要调节、协调，或者激发。

我们把这句话，拆成三小句来看。

第一小句，需求本来就在。

凯恩斯相信，经济停下来的时候，不是人们不想要东西了。人们想要，只是暂时没有「有效」地表达出来。给他钱，他就会买。需求像水下的泉，压住了，一松就涌。

哈耶克相信，市场里有人想买、有人想卖，只要信号通畅，两边自然会找到彼此。需求在那里，等着被价格牵引。

熊彼特相信，只要有新东西，就有人愿意买。他的企业家从来不担心「做出来卖给谁」，他担心的是「怎么做出来」。

三个人，都把「需求」当作背景，放在了最底下。

第二小句，各部分本来就连着。

凯恩斯的乘数，要求钱能从一个人手里流到另一个人手里，一层层往下。这要求各部分是连通的。

哈耶克的价格，要求一个地方的消息，能到另一个地方被听见。这也要求各部分是连通的。

熊彼特的蜂拥，要求第一个人的成功，能被后来的人看见并跟上。还是连通。

三个人，都把「连通」当作地基，没有人专门去检查它。

第三小句，只是需要调节、协调、激发。

这是他们各自开药方的地方。凯恩斯说：调节总量。哈耶克说：协调往来。熊彼特说：激发劲头。

你看，药方三个，病都是同一种：这台机器，零件都齐、线路都通，只是力气不够，或者节奏乱了，或者缺一口气。

所以他们的药，都是「调」「协」「激」，都是对一台好机器的微调。

这个前提，有一个好处：它让经济学成了一门可以算的学问。机器好，才有公式；各部分连着，才有平均数；需求在那里，才有乘数、有弹性、有均衡。

没有这个前提，很多公式就不知道该放在哪里。

再打一个比方。

你家的挂钟慢了五分钟。你拨一拨指针，调一调摆锤，它又准了。这是「调」。钟里的零件是齐的，齿轮咬得紧，你只是把它拨回去。

三位大经济学家的药方，都是拨指针的办法。他们面对的，是一座齿轮咬得很紧的钟。

现在摆在我们面前的，更像另一样东西：一座桥，桥墩松了几处。车还能过，可每过一辆，桥面都轻轻地晃。你给桥面铺一层新沥青，让它更平整，是好事，可桥墩松的地方，沥青不会让它紧。

铺沥青是调，紧桥墩是接。

调和接，是两种活儿。调，用的是力气和技巧；接，用的是时间和一次次真的落实。调可以由一个部门在办公室里发一份文件完成；接，要靠每一处、每一个人，真的一件一件做到。

三位大家的手艺，都是调的手艺。这是他们的本事，也是他们的边界。

这个前提，和本书的主角，也有一层很近的关系。

CPI 这个数，能当经济的冷热信号用，靠的就是同一个前提：各层价格彼此牵着，一层动了，别的层会跟着动，所以把它们平均起来，得到的数才有意义。前提一松，平均数就还在，意思却薄了。

这一层，第 10 章讲过，第 11 章还会细说。这里只把它放在三只手的旁边，让你看见：三只手失灵，和 CPI 失灵，是同一件事的两面。三只手要靠「连着」来使劲，CPI 要靠「连着」来说话。

◆ 六、这个前提，过去为什么成立

在说前提塌了之前，必须先公道地说：它不是一个坏前提。在很长的时间里，它是成立的。

凯恩斯写《通论》的时候，欧美正在大萧条里。工人没有工作，工厂停着，不过人们的需要都在：要吃饭，要穿衣，要住房。机器、原料、劳动力，一样不缺，缺的只是把它们接起来的一口气。

那种情形下，说「需求本来就在」，是对的。放一笔钱下去，各处真的会动起来。

战后几十年，工业化的国家里，大多数人的收入是一起往上走的。工厂里的工人、办公室的职员、种地的农民，今年比去年好一点，明年又好一点。各层的人，在同一个潮水里。

潮水一起涨的时候，各部分真的是连着的。一个地方涨价了，别的地方也跟着动。一个地方多了一份工作，另一个地方多了一份需求。

中国过去几十年，大体也是这样。蛋糕在不断做大，一块地方先富起来，旁边的人跟着沾光，水涨船高。

这样的时代里，经济学家把「连着」当作地基，没有毛病。

他们的错，不在于看错了那个时代，而在于把那个时代的特点，当成了经济本身的性质。

就像一个人，在平路上走了很多年，就以为地面天生是平的。路一变，他还在照原来的步子往前迈。

这是本书对三家共有前提的态度：它是一个成立过的前提，一个在平时被默认的前提，一个需要被问一问「现在还成立吗」的前提。

◆ 七、三家各自的补丁

说到这里，要替三家的后人说一句公道话。这个前提，并不是没有人发现过裂缝。

凯恩斯自己就讲过「边际消费倾向」：收入多了，人们不会把增加的钱全花掉，穷人花得多，富人花得少。〔核：《通论》，大意〕后来的卡莱茨基（1899—1970）更直接，他的意思大意是：工人挣多少花多少，资本家花多少才挣多少，两群人的钱，走的是两条路。〔待核：出处〕再往后，后凯恩斯学派，还有近年把不同收入的人分开建模的宏观模型，都在往这个方向补。

所以，说凯恩斯学派完全没有看见分层，是不公道的。他们看见了。

哈耶克这一边也有补丁。1970 年，乔治·阿克洛夫发表了《柠檬市场》，说的是：当买家分不清好货坏货，好货就会被赶出市场，剩下的都是柠檬。〔核：大意〕这是市场理论内部，对「价格总是好信号」这个说法，最漂亮的一次修正。后来的「协调失败」理论，说的是：大家都愿意动，可谁也不敢第一个动，于是大家都停着。

熊彼特这一边，也有人补。前面提到的奈特，早就说过，企业家扛的是算不出概率的不确定。

这三条补丁，都很有分量。

可是你注意看它们是怎么被摆放的：它们都是「例外」。

柠檬市场，是个别信息不对称的行业里的例外。协调失败，是几个特殊的场合里的例外。分层的消费倾向，是主线之外的一个修正项。

课本的主线，仍然是：需求在，各部分连着，只需要调。例外，放在后面几章，用小字印。

现在的问题是，例外开始变成了常态。

几乎每个城市都有同城同肉差几倍的现象；产地和超市的差价，不是一年两年的事；民间投资连续三年往下走。当例外多到一个地步，它就不再是例外，而是在告诉你：地基本身，要重新看。

本书想做的，就是这一件事：把三家各自摆在小字里的那个裂缝，拿出来，放到大字里。

◆ 八、价格分层说明，前提塌了

现在来问：现在还成立吗？

我们沿着三小句，各查一次。

查第一句：需求本来就在吗？

在，也不在。总量上，需求还是有的：2025 年社会消费品零售总额 501202 亿元，增长 3.7%。不过它长在哪里？据国家统计局公布，2026 年前三季度，全国居民人均可支配收入中位数，城镇是 39728 元，农村是 15895 元；全国居民人均可支配收入增长 5.3%，而中位数增长 4.6%。

平均数快，中位数慢。意思是：收入在涨，涨得多的是上面那一部分。

需求在上面一层，是满的；在下面一层，是空的。「需求本来就在」这句话，对上面是对的，对下面不对。更要紧的是，下面那层的需求，不是被压住了，是没有长出来。

压住的东西，一松就弹回来；没长出来的东西，松一百次也不会弹。

查第二句：各部分本来就连着吗？

这一句，看价格最清楚。据国家统计局 2026 年 10 月 19 日公布，2026 年前三季度，工业生产者购进价格上涨 3.6%，工业生产者出厂价格上涨 2.3%，居民消费价格上涨 0.9%，核心 CPI 上涨 1.1%。

从买原料，到出厂，再到消费者手里，涨幅一层一层地变小：3.6%，2.3%，0.9%。当然，这里面有多种原因，有企业自己消化的，有市场竞争压下去的，本书并不认为这三个数能直接证明谁。可是它至少符合一个画面：越往下游走，价格越传不动。

再看钱：据国家统计局公布，2026 年 6 月，大型企业采购经理指数 50.7%，小型企业 48.2%。同一个行业，大的在线上，小的在线下，中间的联系，弱了。

各部分没有断开，却在变松。

查第三句：只需要调节、协调、激发吗？

如果病是「零件没毛病，只是力气不够」，那么放水、通信号、鼓劲头，的确够用。

不过，如果病是「零件之间的连接松了」，放水就会有一部分漏在中途，通信号就没人接，鼓劲头就会白费。

这时候，你再用同一类药，不仅没效，还会让人误以为：药量还不够。于是再加一倍，再加一倍。

所以，价格分层这个现象，对三家来说，是一道共同的考题。它的答案不是「某一只手要更用力」，而是：这个共同的前提，塌了一块。

同城同肉，价差数倍。产地五毛，超市十块。体制内撑起高价，体制外压出低价。它们摆在那里，说的是同一句话：

经济的各部分，不再像过去那样彼此牵着。

◆ 九、前提藏在哪里

一个前提最难被看见，因为它不写在任何一页的标题上。它藏在词里。

你翻开任何一本讲宏观的书，会遇到这样一些字眼：传导，均衡，自我纠正，调节，总需求。每一个字眼背后，都悄悄放着一句话：各部分是连着的。

「传导」二字，意思是一个地方受力，别处也会觉得。

「均衡」二字，意思是东边高了，西边会自己降下来。

「自我纠正」四个字，意思是价差大了，会有人来填平。

这些词，用了一百年，用顺了，谁也不再停下来问：它们成立的条件是什么？

就像你住在一座房子里，天天靠着墙，从不想墙是不是承重。有一天裂缝出来了，你才头一回抬头看。

前提还藏在平均数里。把一座城市里所有人的收入加起来除以人数，得到一个数，这个数默认了：把钱从一个人手里拿出来，放进另一个人手里，对整体没有什么区别。

只有「各部分连着」的时候，这个默认才说得通。

最后，前提还藏在我们对药的期待里。大家一听到经济不景气，第一反应就是：要不要放水？要不要降息？要不要鼓励创业？这三个反应，恰好对应了三只手。我们太熟悉这三只手了，熟到以为世界上只有这三种药。

可当地基换了，熟悉也会变成遮挡。

所以这一编先花四章，把三只手一只一只看清，再把它们脚下的那块地指给你看。

◆ 十、三张试纸

怎么知道一个前提还成不成立？本书给你三张试纸，你自己就能用。

第一张试纸，看分位。

不要只看平均数，要看站在不同位置的人，各得多少。平均数和中位数差得越远，说明分得越不匀。城乡之间、稳定收入和不稳定收入之间，差得越大，「需求本来就在」这句话，越要在后面加一句「在谁手里」。

第二张试纸，看传导。

一个价格动了，别的价格跟不跟？上游涨了，下游传不传？一个地方的钱多了，旁边的人有没有沾到？传得越顺，说明各部分连得越紧；传得越慢、越折损，说明连接处在松。

第三张试纸，看兑现。

一句话说出来，有没有人信，信了以后有没有人动，动了以后有没有回报。订单是不是真的有人接，货款是不是真的按期到，政策是不是真的前后一致。兑现得越稳，说明信还在；兑现得越薄，说明信在漏。

这三张试纸，第 13 章里讲的「分层 CPI、价差指数、收入分位比」，是它们的正式版。到第 19 章，我们还会再回来讲兑现。

你可以先拿它们量一量自己的城市。

看分位：你认识的人里，收入最稳的和最不稳的，差几倍？看传导：一件东西在产地、批发市场、超市里的价格，是同涨同落，还是各走各的？看兑现：你所在的行业里，一句承诺，从说到做到，要经过几次落空？

量完这三样，你对自己身边的经济，大概就有一个很踏实的判断了。

◆ 十一、一个完整的例子：一元钱的三种旅程

我们换一个办法，不用数字，用一枚硬币来看这件事。

假设国家决定给经济注入一笔钱。这笔钱，到了经济里，变成一枚枚一元钱，分别落在三个人手里。

第一枚，落在周明远手里。他是事业单位的科员，收入稳定。多了一块钱，他会怎样？

他不会多买一份苹果，他本来就在买。他可能会存起来，可能会拿去买点别的，也可能放进一个看不见的账户。这一块钱，没有变成老钟的收入。

第二枚，落在钟晓禾手里。她是民营小公司的跟单，收入时有时无。多了一块钱，她会先放着，因为下个月的房租还不知道怎么凑。

这一块钱，也没有变成老钟的收入。

第三枚，落在钟守田的手里。他是果农，这一块钱是春天的预付款。他用它买了化肥、农药、套袋。

这一块钱，才算真正花出去了。不过它花的方向，是向上游的生产资料，不是向下游的消费。

三枚硬币，三种去向。没有一枚，实实在在地走完了凯恩斯想象的那条路。

那么，互动之手呢？假设杭州的超市把苹果标成十块，产地五毛，价差摆着。

三个人都看到了这张条子。明远看到，不在乎，他逛精品超市不看价。晓禾看到，买得少一点，去菜市场挑次果。老钟看到，心里发酸，可他算得清楚，运过去，卖不动，亏。

条子递到三个人手里，没有一个人因为这张条子改变了行动。

再看主体之手。假设有一个年轻人，想在县城做苹果的直发生意。他有劲头，也有想法。他会去问：谁订？谁付？几时付？

三个问题，没有答案。他没有动。

你看，同一笔钱，同一个价差，同一个人心里的劲头，在三个人的日子里分别走了一遍，都在中途停了。

不是它们不好，是路上的接口，没有对上。

再往下想一步。如果这三枚硬币，换成三个都收入稳定的人，故事会完全不同。

每个人拿到一块钱，都会去买点什么，买的东西，来自另一个人的手，另一个人再去买别的。一块钱转了几圈，变成了两块、三块的收入。凯恩斯的乘数，就是这样转起来的。

同样，如果杭州所有的人，都对明年有一样的把握，那么价差一出现，就会有好几家同时扑上去，价格很快被压平。哈耶克的信号，就是这样起效的。

也同样，如果每一个想创业的人，都知道有人会买，熊彼特的蜂拥，就是这样涌起的。

你看，三只手的好日子，有同一个条件：大家的处境差不多，大家对明天的把握差不多。

价格分层打破的，正是这个「差不多」。

◆ 十二、放回日子里

那天晚上，明远和晓禾关了电视。

明远说：「你说，如果三条建议都不灵，那该怎么办？」

晓禾想了一下，说：「我觉得，也许不是哪一条要加大力度。可能是，我们得先看看，三条建议默认的那个东西，现在还有没有。」

明远问：「什么东西？」

晓禾说：「大家还彼此连着吗？」

明远没有马上回答。他想起自己单位里的同事，月底领了工资，聊的是周末去哪里吃饭。又想起晓禾公司的同事，月底聊的是这个月能不能发得出工资。

两群人，生活在同一座城市，却好像不在同一个经济里。

他说：「我们俩，好像就是两个例子。」

晓禾笑了一下：「你别说，还真是。」

那天夜里，晓禾睡不着。

她躺在床上，想着白天明远说的那句话：「我们俩，好像就是两个例子。」她想，也许这句话说得更准一点：不是两个例子，是两层。

一层是稳的，一层是悬的。稳的那一层，不需要谁来推，也推不动，因为它本来就够用；悬的那一层，推也没用，因为推的力气，在半路上就散了。

她想起爸爸说过的一句话：「地里的活，不是你使劲就行，要看天，要看地，要看收了以后有没有人要。」

经济学家讲的是总量、价格、企业家。爸爸讲的是天、地、有没有人要。她觉得，两个人说的，其实是同一件事：你手上的劲，要有个地方接。

第二天早上，她给自己定了一个很小的任务：把买菜的小票留下来，攒一个月，看看同样的东西，在菜市场、社区店、精品超市里，各是什么价。

这当然不是什么研究。可是她知道，看见差价的人多一个，谈论「连着不连着」的人，就多一个。

你也可以试着看一看自己周围。你身边有没有两个人，收入的稳定程度差得很远？他们花钱的习惯，对价格的感觉，对明年的盼头，是不是也差得很远？

差得越远，「平均」就越像一个谁也没住过的地方。

> **带走的话**
>
> **三只手各有看见，却踩着同一块地：需求本来就在，各部分本来就连着。价格分层，是这块地裂了。**

> **小　账**
>
> 这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？削薄：三只手的力量，在层与层之间漏掉，没有一次兑现落到下一层。
>
> 这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？看见了各层价格的平均，漏掉了「各层还连不连着」这个三只手共同的前提。

> **想一想**
>
> 1. 在你的生活里，有没有一个「大家都说有用，但对我不灵」的建议？它默认了什么？
> 2. 你觉得「连着」这件事，是经济自己就有的，还是需要有人一次次去接、去兑现？

◆ 十三、本编总账

这一编四章，把三只手一只一只摆上了桌。

第 14 章，凯恩斯。他看见总量会卡住，需要外力推一把。他默认的，是国家经济像一个可以整体调节的「一」。价格分层以后，这个「一」裂成了几层，放下去的水，先流向稳的那一层。

第 15 章，哈耶克。他看见价格是散落知识的信号，没有人能替千万人算账。他默认的，是信号一发，人人听得见、跟得上。价格分层以后，信号收到了，行动却没有发生。

第 16 章，熊彼特。他看见经济靠里面的人长大，靠有人敢第一个站出来。他默认的，是总有人买，路总在前头。价格分层以后，企业家正是最不敢动的人。

第 17 章，把三家放在一起，问他们脚下踩着什么。

总账记下来，是两笔。

先记看见的一笔。三个人各自看见了经济里的一样真东西：总量会卡，信号会传，人会推。这三条，本书一条也不收回。

再记收回的一笔。三个人共同默认了一个前提：需求本来就在，各部分本来就连着，只需要调、协、激。价格分层把这个前提摆到了桌面上，要重新问一遍。

有一个区别，请你记住。

三家的失灵，不是三个理论各自错了，而是它们共同站着的那块地变了。理论还是那些理论，工具还是那些工具，不过用的地方，不再是它们生长的那个时代的土壤。

把这笔账换成三句话，就是：

凯恩斯说，别等，经济会卡住，要有人推。

哈耶克说，别替，没有人能全知，要让往来说话。

熊彼特说，别忘了，经济是人长出来的，要有人敢试。

这三句，本书每一句都收下。

可是三句话说的，是「怎么推」「怎么让」「怎么敢」，没有一句在问：推的东西、让的东西、敢的东西，还在不在。

还有一件事，要在这里交代清楚，不然总账不老实。

本书对「前提塌了」这个判断，目前能拿出的证据，是几组方向一致的数字，和一些合理的解释，它们不能证明因果。收入分位、价格传导、民间投资、回款时间，每一项背后都有别的原因：房地产的调整，外部需求的变化，政策的节奏。

所以，本书把这个判断标作「待验」。

怎么验？看有没有一天，层与层之间的距离缩了；看有没有一天，同样的一块钱放下去，走得比现在远。如果距离缩了，钱走远了，企业家也敢动了，说明前提在回来。如果这些都没有发生，说明本书还没有看对。

一个能被推翻的判断，才值得被认真对待。

所以，下一个问题，不是「哪只手再用力一点」，也不是「再发明第四只手」。

下一个问题是：这块地裂了，什么能把它重新接上。

以下是本编的总判断：

三只手共有的前提塌了：需求不会自己在那里，各层不会自己连着；要让它们重新连上，先得让经济的信望爱回来。

这句话，把你带进第五编。

读到这里，请你先不要急着问「那怎么办」。第五编的第一件事，是慢下来，认认这三个字：它们平时太小，小到没人当作经济的事来讲，可经济的各个部分，原来是靠它们连着的。

第五编换一个方向看。不问「哪只手该推」，问「手握不住东西的时候，是什么没有了」。答案是三个字：信，望，爱。它们才是主体属性真正的内容；它们回来，主体才会显出来，不是谁被喊出来。

那是下一编的事。

本章数据出处

1. 国家统计局，《2026 年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026 年 10 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
2. 国家统计局，《2026 年前三季度国民经济运行总体平稳》（社会消费品零售总额、CPI、PPI、购进价格），2026 年 10 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965618.html

3. 国家统计局，《2026 年 1—9 月份全国固定资产投资》（民间投资），2026 年 10 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965616.html
4. 国家统计局，《2025 年经济发展向新向优 预期目标圆满实现》（2025 年社会消费品零售总额），2026 年 1 月 19 日。https://www.stats.gov.cn/sj/xwfbh/fbhwd/202601/t20260119_1962330.html
5. 国家统计局，Purchasing Managers' Index for June 2026，2026 年 7 月 1 日（大中小型企业采购经理指数）。https://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202607/t20260701_1964047.html
6. 新浪财经上市公司研究院，《透视乘用车企应付困局》，2026 年 9 月 24 日（私营与国有控股工业企业回款时间，援引国家统计局数据；本书未直接查到统计局原表，〔待核〕）。https://finance.sina.cn/2026-09-24/detail-inisxnuz5039238.d.html
7. 凯恩斯《通论》（1936）、哈耶克《知识在社会中的运用》（1945）、熊彼特《经济发展理论》（1911）的论点，为大意转述，本书没有逐字核对原书，〔待核〕。

◆



第　五　编

出路：主体属性的中心轮换

编　序

前四编一路都在看病。第一编把一只苹果的两个价格摆在桌上，第二编找出套利空间巨大却没人敢做的缘故，第三编说明 CPI 为什么成了拼凑的平均数，第四编让凯恩斯、哈耶克、熊彼特三只手一只一只落了空。

这一编换个问法：病看清了，经济靠什么重新长回来？

第 18 章先讲药引子是什么，也就是经济的信、望、爱，各管什么，各缺了什么。第 19 章讲它们怎样长回来：喊不回来，只能一次次兑现。第 20 章讲长回来最大的拦路石，也就是经济的「石心」。第 21 章讲修复从哪里下手，分布、场、美三样。第 22 章讲这一切只是一个阶段的侧重，什么时候该把中心移回去。

前四编里，每一处都找得到数字；这一编要补的，却是数字里找不到的那一样。

18

第 18 章

经济的信望爱

◆ 一、老钟在电话里没说完的那句话

十月的一个晚上，钟守田在静宁县的果园边上给女儿打电话。

苹果摘完了，一等果、二等果都装了箱。收购的人来过三趟，价钱和去年差不多，只是话里多了一句：「钱嘛，先欠一欠，开春给你结。」

老钟没有说好，也没有说不好。他在电话里只问了女儿一句：「你们那边，苹果多少钱一斤？」

钟晓禾在杭州租的房子里，把手机夹在肩上，一边切菜一边答：「看哪家。小区门口的超市，十块上下。」

那头沉默了一会儿。老钟说：「噢。」

这一声「噢」，后面还有半句话，他没讲出来。他本来想说的是：明年的树，要不要施肥，要不要请人剪枝，我心里没底。

这半句话，不在任何一张价格表里。整个差价，大半就压在这半句话上。

晓禾放下电话，周明远正好下班回来，手里拎着一袋从精品超市买的苹果，说是同事推荐的，十几块一斤，甜得很。他没看价签。

这一家人，一个晚上，站着价差的两头。

◆ 二、前面四编，各缺一样东西

先把话说得公道一点。

凯恩斯那一只手，是把整个经济看成一台可以调的机器：总量不够，就添一些；总量过热，就收一些。这一招救过很多回急，今天也离不开。

哈耶克那一只手，是把经济看成买卖双方的往来：价格是信号，谁多谁少，价格一动，大家就知道往哪里挪。这一招把千万人的零碎知识连到了一起，也是真本事。

熊彼特那一只手，看的是企业家：有人想出新东西，经济就被他带着往前走一步。这一条同样站得住。

三只手各有各的道理。本书前面几编没有说它们错，说的是：它们三个共用着一个前提，那就是「需求本来就在，各部分本来就连着」。

这个前提平时看不见，像地基。地基好的时候，没人会去问它。

现在的情形是：苹果在产地五毛，在远方超市十块，中间的差价摆在那里，却没有人敢去赚；总量放出来了，流不到另一层人手里；价格信号到了，行动却没有发生；企业家有想法，却正是最不敢动的人。

三只手各自伸出去，抓到的都是同一样东西，空的。

空的是什么？不是钱，不是货，也不是消息。空的是经济里的人敢不敢、信不信、盼不盼。

◆ 三、本书的说法：转到主体这一边来

把话说得再白一点，经济可以有三种看法。

第一种，把它当成一台机器。机器有总量、有速度、有杠杆，拧一拧旋钮就会有反应。本书叫它「客体属性」。

第二种，把它当成买卖双方的往来。你出价，我还价，成了一单，价格就是往来里漏出来的消息。本书叫它「互动属性」。

第三种，把它当成里面的人敢不敢、信不信、盼不盼。同样的价钱，有人敢接，有人不敢；同样的政策，有人信，有人不信。本书叫它「主体属性」。

三种看法都对，三种看法也都不是全部。任何一个时期，经济总要靠其中一种撑着走，也就是把它放在中心。过去几十年，我们的经济学教科书和宏观调控，多半是把前两种放在中心：一边看总量，一边看价格。

本书的判断是：当价格分层出现、差价大到没人敢套利的时候，中心要换。从客体和互动，换到主体上来。

换句话说，要找回经济的信望爱。

这个判断不是要把凯恩斯和哈耶克扔掉。总量还要看，价格还要看，只是它们不再是第一要紧的事。第一要紧的，是让里面的人重新敢信、敢盼、敢连。

这就叫「主体属性的中心轮换」。

◆ 四、先清三个误会

讲「信望爱」，很容易被听成另外三件事。先清一清。

第一个误会：信望爱是一种情绪。

不是。情绪来得快，去得也快；今天一条好消息，大家高兴一阵，明天一条坏消息，又低落一阵。本书说的信望爱是一种积累出来的东西，靠一次次事情落地长出来，不靠一阵气氛。

所以它不会因为一场讲话就厚起来，也不会因为一条谣言就一夜塌掉。它厚起来慢，塌下去也慢，一旦塌了，修起来更慢。

第二个误会：信望爱是道德要求，是要人变得更好、更慷慨。

也不是。本书不劝谁多做善事，也不指责谁不够有爱心。这里的爱说的是结构：一个经济里，各层之间有没有让好处流动的通道。通道通不通，是制度、合同、账期、习惯这些具体东西决定的，不由谁的心地好坏决定。

一个再善良的采购员，在一个账期被层层拖长的链条里，也只能拖着别人的款；一个再冷淡的采购员，在一个按时结算的链条里，也会按时付款。

第三个误会：转向主体，就是国家退出，让市场自己去长信心。

更不是。信望爱不会凭空自己长出来。规则怎样定、定了怎样落地、说了怎样兑现，里头有很大一块要靠国家做。本书要说的不是国家少做，是国家做的这部分，要从「调总量」，更多地转到「让承诺可兑现」上来。

三个误会清掉，才好往下讲。

◆ 五、信：连接的动力

先说「信」。

平常说起「信」，容易想成一种心情，好像是人心里的一团暖意。本书说的信不是这个，它是一股力：让一件事和另一件事连起来的力。

一笔买卖要做成，卖的人得信买的人会付钱，买的人得信卖的人给的货是真货，中间还得信这一单做完，下一单还在。少了这一层信，买卖就得靠现金、靠当面、靠熟人，做起来又窄又小。

这样的力，在物理里叫「内能」：它不是一股向前冲的劲，而是一块东西内部各个部分连在一起的劲。内能高，一块东西就结实；内能散了，它就成了一把沙。

《圣经》里有一句话讲得很准：「信就是所望之事的实底」（来 11:1，和合本）。这句话原本讲的是另一件事，本书只借它的构造：看不见的信，是看得见的盼头的底子。底子在，上面才盖得起房子。

经济里的信，大致有三层。

一层是对账的信：货发出去，钱会回来。一层是对人的信：这个收购商、这家公司、这个平台，说话算话。一层是对往后的信：今年这样，明年大致也这样。

信亏了，最先看到的就是「层与层不传导」。

产地的价格动了，超市不跟；超市的价格涨了，产地不涨；城里人的收入变了，菜市场的摊位不变。每一层都在自己的小圈子里转，彼此之间好像隔着一层玻璃。

CPI 能当信号用，靠的是各层价格彼此牵着走。牵着走，靠的就是这股信的力。

这股力一松，各层就散成了几块。

◆ 六、望：次序的动力

再说「望」。

望是盼头。不过本书说的望，也不是一种心情，是一股给事情排先后的力。

做买卖总有先后：先垫钱，后收钱；先种树，后挂果；先压货，后卖出去。先后之间隔着时间，隔着风险。一个人肯先垫、肯先种、肯先压，靠的就是「后面会有」这个盼头。

没有这个盼头，先后就乱了：谁都想先拿钱，谁都不肯先垫。大家只做眼前能立刻结清的事，一年的事缩成一个月，一个月的事缩成一天。

这样的力，在物理里叫「动能」：它是向前走的劲，有了它，东西才往前走。

望塌了，最先看到的就是「不敢预期，不敢投入」。

老钟不敢请人剪枝，不是不知道剪枝能多结果，是不知道多结出来的果子，明年谁来收、收多少钱、什么时候结账。

套利者也一样。他看得见差价，也算得出账：产地进货，运到城里，一斤能赚四块。不过这笔账有一个前提，就是货能在合理的时间里卖得出去。他不敢信这个前提，于是账算得再漂亮，也只是纸面上的数字。

这就是第 5 章讲的，总量不足的时候，套利是抢旧蛋糕。抢旧蛋糕的事，没有人敢先垫钱。

◆ 七、爱：结构的动力

最后说「爱」，它最容易被误会。

这里的爱不是柔情，也不是慈善。本书说的爱，是一股把各个部分留在同一个整体里的力：肯给另一层留余地，肯让自己这一层的好处，有一部分流到别的层。

比方一个家，有人收入高，有人收入低。家能不能是一个家，不看谁挣得多，看高的那一边肯不肯往低的那一边匀。匀得动，家就是一个结构；匀不动，家就裂成了两间屋。

这样的力，在物理里叫「势能」：东西被举高了，放下来时才有劲。一座水库里存的水，能带动下游的水轮，就是因为水位有落差，而落差被一个整体的结构留住了。

爱裂了，最先看到的就是「体制内外各成一块」。

稳定收入的那一层，消费有底气，买得起高价的东西，也守得住自己的圈子；不稳定收入的那一层，每一笔钱都要算两遍，买东西盯着最低价。

两层的人住在同一座城里，吃的是同样的肉，付的却是不同的价钱。这个价钱的差距，不是肉的差距，是两块之间那道缝的宽度。

◆ 八、价格分层，一样一样对上去

把三样东西对到前面各章，是这样的。

缺的	在价格上的样子	前面各章看到的
信亏	层与层之间不传导	第 7 章卖家没有信心，第 8 章买家没有信任，第 10 章 CPI 的纠缠断了
望塌	不敢预期，不敢投入	第 5 章总量不足、不敢套利，第 7 章不敢走量、不敢压货
爱裂	体制内外各成一块	第 6 章收入的结构性失衡，第 9 章自我加强的循环

这张表不是为了好看，是为了说明一件事：价格分层不是三个毛病凑在一起，是同一个毛病的三个面。

一个面是连不上，一个面是盼不到，一个面是合不拢。三个面互相咬着。

连不上，就不敢先垫钱，盼头就塌；盼头塌了，就只剩眼前的小买卖，层与层更不相连；层与层不相连，高的一层就不必管低的一层，合不拢；合不拢，低的一层更没有钱买，信更少。

这就是第 9 章说的那个自我加强的圈：产地越贱，农村越穷，消费越弱，价差越大。

圈里每一环，都能找到一个具体的东西：一张欠条，一次变卦，一份拖了又拖的结算。这些东西单看都很小，合起来，就是信望爱被一点一点削薄的过程。

所以本书的说法，是把差价当作信心的读数，而不是成本的读数。成本当然是有的，分级、损耗、冷链、租金，一笔笔都真；可是这些成本，解释不了同城同肉相差数倍。解释得了的，是各层之间那道信望爱的缝。

◆ 九、这里的主体，不是熊彼特的那个

有一点要说清楚，免得读歪。

提到「主体」，很多人会想起熊彼特：经济要往前走，得有一位有眼光、有魄力的企业家站出来，打破旧局面。于是办法就成了呼唤，呼唤企业家精神，呼唤创新者，呼唤敢闯的人。

本书说的不是这个。

熊彼特那一路，是先假定有一个现成的主体在那里，只等被召唤出来。可是第 16 章已经看到，信心冻住的时候，企业家恰恰是最不敢动的人。你把一个冻住的主体叫出来，叫不动。

本书的看法倒过来：主体不是政策可以直接召唤的发动者，主体是信望爱回来之后显出来的结果。

信回来了，会有人愿意接单；望回来了，会有人愿意先垫钱、先种树；爱回来了，会有人愿意把一部分好处留给别的层。这些事一件一件发生，发生得多了，你回头一看，就会说：「哦，企业家回来了，消费者回来了。」

主体是这样看出来的，像潮水退下去之后露出来的石头，是被水位托出来的，不是自己跳出来的。

所以这一编里，不会出现「某某应当站出来」「某某必须下决心」这样的句子。能写的，是这个条件有了，那件事会怎样发生。

这个区别不是文字游戏。它决定了药方的样子：如果主体是发动者，药方就是动员、号召、表彰；如果主体是显出来的结果，药方就是把信望爱赖以生长的东西一样一样补上。

前一种药方，容易写成口号。后一种药方，只能写成一件件具体的小事。

◆ 十、三样不是三件东西

信、望、爱讲了三段，容易让人以为是三件东西。其实是同一件东西的三个面。

你可以想一块石头。它能不能放在山坡上不碎，靠的是它自己各部分连得紧，这是内能，对应信。它被人搬到了半山腰，才有了往下滚的可能，这是势能，对应爱，因为势能靠的是一个整体的落差被留住了。它真的滚下去的时候，那股往前的劲是动能，对应望。

三样东西，缺哪一样，这块石头都动不起来。

没有内能，它是一把沙，一碰就散，谈不上滚。没有势能，它在平地上，没有落差，推它一把也走不远。没有动能，它在山腰一直待着，落差再大，也没有流动。

价格分层的样子，很像这三样一起缺：各层内部是连着的，每一层自己有一套价；层与层之间落差很大，一个五毛，一个十块，却没有流动。

落差大，却不流动，是一个很值得停一下的画面。

水库里水位高、下游水位低，这是巨大的落差。可是如果中间的闸门一直关着，水就不会流，水轮也不会转。这时候你去数水位的差，数得再准，也推不动一颗螺丝。

闸门是什么？是信，是望，是爱。三样合起来，才叫闸门可以开。

这也是为什么，光放水不行。往水库里再灌水，只让它的水位更高，落差更大，可是闸门不开，下游照旧是干的。

◆ 十一、数字里的两道缝

这一编不靠数字立论，不过数字能让这三样东西看得更清楚一点。下面两组，本书只取官方或正规媒体公布过的。

先看信。

一组是账款。据第一财经 2026 年 10 月 8 日的社论，截至 2026 年 6 月末，全国规模以上工业企业应收账款是 28.6 万亿元，同比增长 8.1%。

这里要小心。应收账款是一笔存量，不等于拖欠，更不等于坏账；一家企业卖了货、账期没到，也算应收账款。同一篇社论也写明，由于统计口径等原因，官方统计里没有拖欠企业账款的总量数据。

所以这个数字不能直接读成「欠了多少钱」。它能说明的只是一件事：企业之间的信，大量压在账期里，压得越久，越占着本来可以用来周转、投入的钱。

一个企业的现金，被另一个企业的账期占着，它对后面的事就不敢盼。这是信压住了望。

再看爱。

另一组是工资。国家统计局 2026 年 5 月 15 日发布，2025 年全国城镇非私营单位就业人员年平均工资是 129441 元，名义增长 4.3%；城镇私营单位是 71590 元，名义增长 3.0%。

前者大约是后者的 1.8 倍。

这个比值，本书不把它当作「体制内外」的精确读数，因为两个口径不是一回事：非私营单位里有国企、事业单位、机关，也有一些外资和其他类型的单位；私营单位里则有大小差别极大的企业，还不含个体户和灵活就业的人。

可是它能让人看出一个大致的形状：稳定收入的一层，工资高，增得也快一点；不稳定的另一层，工资低，增得也慢一点。两层之间的落差，正在向外拉开，而不是合拢。

落差本身不是病。病在落差越拉越大，而中间那道闸门，一直没怎么开。

◆ 十二、为什么现在要换中心

有人会问：为什么偏偏是现在？客体的手、互动的手，用了这么多年，不是一直管用吗？

管用，而且管用了很久。

在总量增长的年头，蛋糕一年比一年大，大家的信心是被一年年的增长喂出来的。那时候，不需要特别去想信望爱，因为增长本身就在兑现它们：今年的订单多了，明年的订单还会多；今年挣到的钱，明年还能再投。

增长是一台很大的兑现机器。它每一年都在往信望爱里回写，把它们喂得很厚。所以那时的经济学，可以放心地不谈这些，只谈总量和价格。

现在不一样了。总量增速放缓，消费疲软，兑现机器的转速慢了下来。信望爱失去了每年一次的补给，就变成了需要被专门照看的东西。

这时候，还把全部精力放在客体和互动上，就像一个人胃口坏了，却只盯着往碗里添饭。饭添得再满，吃不下去。

所以「转向主体」说的不是一个新潮的想法，是一个朴素的判断：当原来替信望爱兑现的那台机器慢下来，就得有别的办法，去照看这三样东西。

换一个说法：增长一直在替大家兑现许诺，而许诺是信望爱的食粮。增长慢了，食粮少了，这三样东西就会一点点瘦下去。瘦到某个地方，就是价格出现分层的地方。

瘦的过程很慢，慢到当事人自己都觉察不到。今年少签了一单，明年少招了一人，后年少开了一家店，每一步都说得出道理，也都不算大事。等把这些小事加起来看，才发现一整层的盼头已经不见了。

办法在哪里？下一章讲。

◆ 十三、老话里的旁证

信望爱这三个字，不是本书新造的。老话里早就有，只是用在别的地方。

《论语》里记着子贡问政的事。孔子说，粮食够，兵备够，百姓信任官府，三样都有最好；万不得已要去掉，先去兵，再去粮，最后留的是「信」，因为「民无信不立」（《论语·颜渊》）。

这段话常被拿去讲政治，其实也可以拿来讲经济：粮食是总量，兵备是手段，信是让一个整体立得住的东西。总量可以先让一让，信是不能先去的。

另一处是《哥林多前书》第 13 章。那里有一句话，大意是：如今常存的有信、有望、有爱，这三样，其中最大的是爱（林前 13:13）。它说的是人与人之间的事，本书只取一个层次的意思：三样东西是一起「常存」的，缺了哪一样，其余两样都立不稳。

这两处旁证，都不是拿来证明本书的判断。它们只是提醒一件事：人在大事上，早就知道有些东西比总量更靠底。

只是到了经济学里，这三样东西被放到了「不可计量」的那一边，慢慢就没人谈了。总量好算，价格好算，信望爱不好算，于是教科书里它们成了背景，不成了变量。

背景平稳的时候，没有人觉得不对。背景裂开的时候，才发现整个画面是挂在它上面的。

本书要做的，就是把它从背景里请出来，放在画面中间看一看。

◆ 十四、药方是什么样子

既然主体不是发动者，药方就不能是「请某某站出来」。药方只能是把信望爱生长的土壤，一样一样补上。

本书后面几章会逐一展开，这里先画个轮廓。

对信，药方是让账能对得上：说好的时间，钱到；说好的数量，货到。账越清，层与层之间越容易连起来。这是第 19 章的事。

对望，药方是让往后看得见：规则不要今天一个样、明天一个样，先垫钱的人有地方回收，先种树的人有地方卖果。望靠的是可预期，而可预期靠的是说过的话没有被收回去。这也在第 19 章。

对爱，药方是让稳定的那一层，不要成为一块只顾自己的石头：它的稳定里，应当有一部分，能向外传出去。这是第 20 章的事。

三样合起来，落到哪里去？落到分布、场、美三个字：购买力不要只堆在一层；层与层之间的落差，要重新有流动；差距要落在能走过去的台阶上，不要成为断崖。这是第 21 章。

这四章是一条线：先说信望爱缺了什么，再说怎样补，再说什么在拦着，最后说补到什么样才算好。

你会发现，这条线上几乎没有宏大的动作，全是些具体的小事：一张账单的日期，一份合同的条款，一次说话算数。

这也是本书的一个判断：经济的修复，常常不是从大处开始的，是从小处的兑现开始的。大处的变化，是小处兑现多了之后，才显出来的。

◆ 十五、只用一只手，会怎样

三只手各自单用，都会出毛病。主体这一只手也一样。

只用客体的手，就是继续往里放水。水放出去了，先到收入稳定的一层和资产那里，乘数传不到另一层。第 12 章讲过这件事。

只用互动的手，就是等价格自己去纠错。价格信号发出去了，没有人行动，这是第 15 章的事。

只用主体的手，也有它的坑。最大的一个，是把信望爱当成一个口号喊出来：「要有信心」「要敢于投资」这样的话，说的人是好意，听的人只觉得被教训了。

信心不是一个想法，是被事实改写过的预期。一个被欠过三次款的人，你对他喊一百遍「要相信」，他的预期不会动；他的预期只会被第四次准时到账的那笔钱改写。

另一个坑，是把主体的手当成一个新的中心，从此固定下来。本书把它叫做「侧重」，不叫「中心固化」。这一阶段侧重主体，是因为分层已经让另外两只手使不上劲；等信望爱回来，套利者进场，互动恢复，侧重就该移回去。第 22 章专门讲这件事。

经济要走得稳，三只手要轮着使。哪一只手被当成唯一的手，哪一只手就会变成石头。第 20 章讲的，正是这个。

◆ 十六、身边的一家面馆

离开苹果，换一个更近的例子。

你家附近大概有一家面馆。设想老板姓梁，开了六年，十二张桌子，一碗牛肉面卖十八块。这个价钱，六年没动过。

去年他想过两件事。一件是把隔壁空出来的铺面租下来，扩成二十四张桌。一件是换一台好一点的汤锅，省气，也省人。两件事他都算过账，都划算。

可是他两件事都没做。

不是没钱。他的账上，有一笔钱，是留着应付「万一」的。他说不清是什么「万一」，只是这几年，周围关门的店多了，他心里的那根弦就绷着。

再看他的客人。附近写字楼里，有一批人是稳定工作，午饭不看价，照旧点一碗面加一份小菜；还有一批人是在小公司上班的，这几个月，午饭改成了自带，或者叫外卖里最便宜的那一档。

老板看得见这两批人。他的账，其实被两批人拖着：稳定的那批人撑着他的底，不稳定的那批人压着他的价。他不敢涨价，怕丢了后一批；不敢扩店，怕前一批也少了。

在这家面馆里，你能看到信望爱各缺一点。

信：他不敢信下个月的客流会和这个月差不多。望：他不敢盼两年后扩出来的二十四张桌能坐满。爱：他的两批客人，一批稳，一批不稳，两批之间没有什么能让好处流过去的通道，他夹在中间，只能不动。

所以面馆老板没有「企业家精神」的问题。他的精神很足，每天五点起来熬汤。他缺的是一块让他敢动的地面。

这块地面不是他一个人能铺出来的。它是一整条街、一整座城里，许许多多小事落实之后，才铺得出来的。

◆ 十七、一个完整的例子：钟守田的一季

接下来用钟守田一家做个完整的例子。他们是虚构的，只用来演示三样东西是怎样一起变的，不当作统计数据。

先看一个信望爱都薄的秋天。

收购商说开春结账。老钟不知道开春能不能结，也不知道结多少。他想起前年的事：那年也说开春结，结果拖到了夏天，还扣掉了一成的「损耗」。

这是信亏。他对这一单的钱，不敢当成自己的钱。

回到家，他算账：明年要不要把东坡那一片老树换掉？换，得先花两年，没有收成；不换，树一年比一年老，果一年比一年小。他一直拖着。

这是望塌。他对两年以后，不敢有盼头。

镇上有人在微信里组织直销，想把苹果直接卖给城里的小区。不过组织的人要预收货款，一些人怕被骗，一些人嫌贵，最后只来了十几单。

这是爱裂。城里买得起的人，和山里种得出的人，中间隔着一层谁也不敢先过去的玻璃。

再看一个信望爱稍微厚一点的秋天。

收购商说货到付一半，余款十天内结。过去三年，他每次都这么做了。老钟没有额外去想，只是把这当成了日子的一部分。

这一次，他敢把东坡那片老树换了。他知道，即使两年没收成，这两年里的零工、直销、果脯加工，都有一点现钱进来。

镇上的直销也不同了。这一年，组织的人没有预收货款，先发货后付款，货到手的人觉得价钱可以，下一年还订，又拉来三家。

这里没有任何人被「召唤」，也没有谁突然有了勇气。变的是几件很小的事：钱按时到了，货按说的发了，下一年的单子还在。

这几件小事，一件一件落下去，老钟就显出一个「敢投入的果农」的样子，镇上的组织者就显出一个「敢做直销的人」的样子。

主体是这样显出来的。

◆ 十八、放回日子里

回到开头那个晚上。

晓禾放下电话，在厨房里站了一会儿。锅里的菜凉了，周明远在客厅里把那袋精品苹果拆开，洗了两个，递过来一个。

她接过来，咬了一口，确实甜。

她想起老钟那句没说完的话。她忽然明白，爸爸问的其实不是价钱。他问的是：那十块钱里，有没有哪怕一点点，能走回山里去。

这个问题，周明远也有。他在单位里的收入稳，往后十年看得见；可是他最近也觉得，周围的朋友越来越少出来吃饭，同事的亲戚里，有两家的小生意关了门。他说不清，只觉得日子里少了一点什么。

少的那一点，就是信望爱在两层之间的流动。

你也可以在自己的日子里试一试。明天，找一件你能说话算话的小事，比如准时付掉一笔该付的小钱，比如对一个等你消息的人，回一句确切的话。这样的事很小，它不会改变 CPI。

经济的信，就是这样一件一件小事凑起来的。

那天夜里，晓禾给老钟回了一条语音。她没有说价钱，只说了一句：「爸，开春的钱，你让他们先写个字据，我在杭州帮你找人问问，有没有能直接收的。」

老钟隔了很久才回，只有一个字：「好。」

这件事很小。一张字据，一次打听，没有哪个人在其中做了什么了不起的决定。

可是账要从这里对起。字据写了，开春那笔钱就多了一层底；有人打听，明年的苹果就多了一条路。信长一分，望也长一分，山里和城里之间，那层玻璃就薄一分。

本书接下来要讲的，就是这样的一分一分，怎样长出来。

带 走 的 话

差价是信心的读数；信连起来，望排先后，爱合成整体，三样缺了哪一样，价格就在哪里断开。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？本章只是把三样东西讲清楚，还谈不上加厚；它先给了一把尺子，用来量后面各章的每一处。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？CPI 看见了各层价格的平均数，漏掉了让各层价格连在一起的那股力。

想 一 想

一、你最近一次收到「过阵子再给你」这样的话，是什么时候？它让你后面的哪一件事变得不敢做？

二、在你熟悉的行业里，信、望、爱，哪一样最先薄下去的？你是怎么看出来的？

本章数据出处

陪读人物的故事是虚构的，不作统计证据。下列是本章引用的事实与数字。

1. 第一财经《一财社论：针对不同企业主体采取更有效清欠措施》，2026 年 10 月 8 日，引用截至 2026 年 6 月末全国规模以上工业企业应收账款 28.6 万亿元、同比增长 8.1%，并说明官方统计没有拖欠账款总量。https://www.yicai.com/news/103386667.html
2. 国家统计局《2025 年城镇单位就业人员年平均工资情况》，2026 年 5 月 15 日发布：城镇非私营单位 129441 元（名义增长 4.3%），城镇私营单位 71590 元（名义增长 3.0%）。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html

3. 新华社受权发布《保障中小企业款项支付条例》（国务院令第 802 号，2025 年 3 月 17 日修订，2025 年 6 月 1 日起施行），2025 年 3 月 24 日。https://www.news.cn/politics/20250324/7ab2c20d980f499caebf9811af9ff5ba/c.html
4. 《论语·颜渊》「民无信不立」；《圣经》来 11:1、林前 13:13，和合本，仅借其句子构造作旁证，不作经济证据。
5. 1.8 倍为本书用上述两个工资数字相除所得（129441 ÷ 71590 约 1.81），非官方发布的比值。

◆

19

第 19 章

回写与兑现

◆ 一、「下个月一定」

钟晓禾在杭州那家外贸小公司做跟单，工作是盯着一批货从下单、备料、打样，到装箱出港，每一环都要有人催、有人对。

这个月的十五号，老板在办公室里把几个人叫过去，说得很和气：「客户那边的款，卡在对方财务了，下个月一定到。大家再撑一撑，这个月工资，先发七成。」

没有人说话。办公室里有人低头看手机，有人去倒水。

晓禾也没说话。她心里默默算了一笔账：这是第三次「下个月一定」。头两次，款确实到了，不过都晚了四五十天，工资补发了，可是房东那边的房租，她已经靠信用卡垫过一回。

回到出租屋，她给自己做了一个决定，不是辞职，是别的：这个月起，不再买那件看了很久的外套，聚会推掉两个，每天的午饭从外面买，改成自己带。

她没有想到这是在「调整预期」。她只觉得，手里的钱得攥紧一点。

在杭州另一头的一个区政府大院里，周明远在这个月的十五号领到的，是和往常一样日子到账的工资，一分不差。

同一个月，同一座城市，两个人对「下个月」这三个字的相信程度，差了一大截。

这一章要讲的，就是这个差距是怎么来的，又该怎么一点一点补回去。

◆ 二、回写是什么

先把「回写」这个词讲清楚，它是全书的方言。

做过的事，会回过头来改写下一次的底气，这就叫回写。

一棵树，每年长一圈年轮。今年雨水好，这一圈宽；明年遭了旱，这一圈窄。年轮不是树自己决定的，是每一年的日子，回头写在了树身上。再往后看这棵树，你看到的就不只是现在的它，还有它走过的全部年头。

信心也是这样的东西。

一个人对「下个月」有多少把握，不由他想出来，是被他过去的「下个月」一次次写出来的。过去的「下个月」都兑现了，把握就厚；过去的「下个月」总是落空，把握就薄。

这样看，信心不是一个想法，不是一种心情，是一圈一圈的年轮。

经济里的信望爱，也是年轮。一家企业对客户付不付钱有多少信，一个农民对明年的收成有多少盼，都是过去的事情写出来的。一座城里稳定的那一层，对不稳定的那一层有多少肯匀的意思，也是。

年轮的特点有两个。

一是长得慢。一圈要一年。你对一棵树说「长快点」，它不会听。

二是削得快。一场火，几个小时，可以把一棵几十年的树，烧成一截焦炭。

所以回写这件事，是不对称的：写厚要很久，削薄只要一下。

◆ 三、为什么喊不回来

明白了年轮，就明白为什么信心喊不回来。

喊的是句子，信心不是句子。句子谁都会说，今天说「要有信心」，明天就能说「前景光明」。可是句子写不到年轮上。能写到年轮上的，只有发生过的事。

这一点，第 15 章讲过一个相关的现象：价格信号收到了，行动没有发生。信号是一句话，行动是一件事，两者之间隔着一道槛，那道槛是信。

现在可以说得更直接一点：槛上没有路的时候，再多的话也过不去。

那怎么办？只有一个办法：让事情发生。

订单真的有人接，不是「会有人接」。收入说稳就真稳，不是「预计稳定」。政策说不变就真不变，不是「原则上不变」。付出了真有回报，不是「理论上应该有回报」。

每发生一次，年轮长一圈。圈多了，厚了，人才开始敢往前走半步。

这个过程没有捷径。一个被骗过的人，对他再客气、再诚恳地解释一百遍，不如让他一回、两回、三回地，看着该到的钱准点到账。

这就是兑现：说出去的话，一件一件变成真的。

本章的标题把两个词放在一起，回写与兑现，说的是一件事的两头：兑现是发生的那一下，回写是那一下留在年轮上的痕迹。没有兑现，就没有可回写的东西；有兑现而没有回写，兑现就白做了。

◆ 四、兑现之一：订单真有人接

先看第一件：订单真有人接。

对一家小企业来说，订单是命。不过订单不只是一张纸，它背后是一连串的信：对方会不会下这张单，下了会不会取消，货做出来了会不会收，收了会不会按时付款。

任何一环断了，这张订单就不是订单，是一笔风险。

晓禾公司接过一张单，从下单到收款一共七个月。前面三个月，是备料和生产，垫的是公司自己的钱；中间两个月，是出港、运输、清关；最后两个月，是客户那边的结算流程。

公司在这七个月里，要自己扛着所有的钱。老板的话「下个月一定」，其实是在说：这七个月里最后那一环，我自己也不知道会不会到。

当老板对这最后一环没有把握，他对下一张单的态度，就会变：要不要接？接了要不要预收？预收客户不肯，那就不接；不接，工厂就闲着，工人的工资就不稳；工资不稳，晓禾们的消费就收紧。

你看，一个「订单有人接不接」的问题，沿着一条链，一直传到了菜市场的摊位上。

所以兑现的第一件事，是让订单敢接。敢接的前提，是账期可预期。这一点，国家已经写进了条例：2025 年 3 月修订、6 月 1 日起施行的《保障中小企业款项支付条例》规定，大型企业向中小企业采购，付款期限最长 60 日；还规定不得强制中小企业接受商业汇票、应收账款电子凭证等非现金支付方式，也不能借此变相拖长付款期。

这是在把「下个月一定」换成「第 60 天前」。

条例里还有一句常被略过：保证金不得限定为现金，中小企业用银行保函等方式提供保证的，对方应当接受（第十三条）。这一条看着琐碎，落到小企业的账上，却是少压一笔现钱。现钱少压一笔，它对下一张单的底气就多一分。

写在纸上，是第一步。真的在第 60 天前到账，是第二步。年轮长的，是第二步。

◆ 五、兑现之二：收入说稳真稳

第二件：收入说稳真稳。

稳定的收入有两种。一种是明文规定的：合同期限、工资条款、发放日期。一种是习惯形成的：这家单位二十年来都没拖过工资，大家就认定它不会拖。

后一种更厚。因为它是被一年一年的实际兑现，写进心里的。

周明远在区政府大院里，不需要天天去想这件事。他的工资每个月十号到账，这件事发生了一百多次，他早已不当成「事情」，当成了「天气」。

这就是一种非常厚的信：厚到不被察觉。

反过来看晓禾。她的工资，有时十号到，有时二十号到，有时只到七成。每一次的不确定，都会在她的年轮上削掉一点。到后来，哪怕有一个月，工资一分不差，十号准时到账，她也不会觉得「稳了」，只会觉得「这个月运气好」。

要把一个被削薄的信长回来，不是一次准时就够了，要连续很多次。

这是个朴素却常被忘记的道理：兑现要有「连续性」。一次兑现，只是一个点；连续的兑现，才是一条线。线才能让人往前看。

在这里要说一句公道话：稳定收入的那一层，并不是什么「应得多少」「不应得多少」的问题。周明远的工资稳，是应该的，是好事。要问的不是要不要削掉他的稳，而是怎样让另一层的稳也长起来。

这一点，第 20 章还要细说。

◆ 六、兑现之三：政策说不变真不变

第三件：政策说不变真不变。

对做买卖的人来说，政策是天气，是规则，也是地基。他们不会去争论每一条政策好不好，他们最在意的是：今天定下的，明年还算不算数。

一个果农种一棵树，要三四年才挂果，挂果之后还要十几年才是盛果期。他对政策的期限，也是用十几年计的。

一个小老板租一个铺面，签三年，装修花十万，他要的是这三年里，规则不要变到他撑不住。

政策的变化本身并不坏，社会在变，规则当然要调。可是政策变的方式，会影响信。如果每一次调整，都有合理的过渡期，有提前的说明，有对已经投入的人的照顾，信就保得住。如果调整来得又急又猛，前一天还在鼓励，后一天就在收紧，信就一下子削掉一大块。

这就是俗话说的「朝令夕改」。

在这方面，2025 年有一件值得放进材料里的事。2025 年 4 月 30 日，十四届全国人大常委会第十五次会议表决通过《民营经济促进法》，2025 年 5 月 20 日起施行。据新华社报道，法律写明了国家坚持平等对待、公平竞争、同等保护、共同发展的原则。

2025 年 5 月 8 日的国务院新闻办发布会上，有关负责人介绍，这部法律起草时两次公开草案征求意见，还开座谈会听民营企业代表的意见。全国人大常委会前后审议了三次。发布会还提到，促进民营经济发展是国家长期坚持的重大方针政策。

把一项方针从「政策」写成「法律」，意思很明白：把一句可能会变的话，换成一句不那么容易变的话。

这是在给「不变」加一道锁。

不过法律写在纸上，就像条例写在纸上一样，只是第一步。真正的年轮，还要看后面几年：这部法律里写的平等对待，在一个个具体的案子里，是不是真的

平等；政策调整的时候，是不是真的有过渡期；对已经投入的人，是不是真的有保护。

这些要等时间来回答。本书没有查到可以拿来说明这些问题的可靠数字，所以这里不下判断，只说：这是年轮要写的地方。

◆ 七、兑现之四：付出真有回报

第四件，也是最根本的一件：付出真有回报。

一个人起早贪黑，一棵树一棵树地修剪，一单一单地跟，一份一份地做，他图的是什么？图的是这些付出，最后会换回点什么。

换回的东西，可以是钱，也可以是一个体面的位置，一份踏实的日子，一点被认可的感觉。不同的人要的不一样。可是共同的一点是：付出和回报之间，要有一条看得见的路。

这条路一旦断了，人就会做另一种计算：与其多付出，不如少付出；与其投入，不如留着。

这就是常说的「躺平」背后的账。不是不想要，是觉得要不来。

经济上有个很具体的样子：一家工厂多招一个人、多买一台设备，是一种付出；回报是未来多卖出去的货和多挣到的钱。如果未来的订单看不清、账款回不来，这一笔投入就成了赌，没有几个人愿意赌。

对果农同样。多施一遍肥、多请一次工，是付出；回报是果子卖出更好的价钱。如果好果和差果一个价，付出和回报之间的路就断了。老钟那一片地，施肥与否，收购商都是同一个价：这时候，没有人愿意多施肥。

这是价格分层的另一个来路：价格没有把好东西和差东西分开，也没有把付出多的人和付出少的人分开，只是按人所处的位置分了层。

付出真有回报，是信望爱里最难兑现的一件，因为它不是一张条例、一部法律能直接办到的。它要靠价格在每一个具体的地方，诚实地反映付出。

而这，又回到了第 8 章讲的：买家对品质不信任，高价买放心，中间价位塌陷。中间价位塌陷，意思就是：好东西卖不出好价钱。

好东西卖不出好价钱，付出就没有回报，回报没了，下一年的付出就更少。

◆ 八、失信怎样削薄

兑现把年轮写厚，失信把年轮削薄。

经济里的失信，大致有三种常见的样子。

第一种是欠款。该付的钱，到期没付，或者付了却打了折扣、换了形式。账期被一再拉长，一笔钱，最后到手时已经晚了半年一年。

欠款的伤害，不只是那一笔钱。它还把一个信号传了出去：说好的时间，不作数。一家小企业被拖了一回，下一回就要要求预付；要求预付，对方就觉得你不信任他；双方都在防备，生意越来越窄。

第二种是变卦。先说好的条件，临时改了；先谈好的价，签约时变了；先承诺的支持，到落地时缩水了。变卦未必是恶意，有时是情况真的变了。可是不管什么缘故，对被变卦的一方，结果是一样的：他得多留一手。

第三种是朝令夕改。这指的是规则层面的反复。今天鼓励的事，明天限制；今年支持的行业，明年收紧。每一次调整也许都有道理，连起来看，规则就成了流动的沙子，人没法在沙子上盖房子。

三种失信，有一个共同点：它们都不需要多大的恶意，只需要一点点「方便」。

欠款是因为自己的现金流紧；变卦是因为自己的情况变了；朝令夕改是因为眼前的问题要先解决。每一个当事的人，在自己的位置上，都有说得出口的理由。

不过每一个理由，落在对方的年轮上，都是一刀。

这就是为什么，信望爱的修复，不能只靠哪一个人变得更好，要靠一整条链上、一整套规则里，把「方便」的空间压小一点。

压小失信的空间，是兑现的另一半。

◆ 九、清欠：一份平实的材料

账款拖欠，是这几年公开报道里最集中的一件。本书把它当作一份材料，看一看这件事是怎样被对待的。数字只取查得到的，查不到的就明说。

先看规模。据第一财经 2026 年 1 月报道，截至 2025 年 10 月，全国规模以上工业企业应收账款是 27.7 万亿元，占 GDP 的比重，从 2020 年的 15.86%，升到 2024 年的 19.31%。

这里有一个提醒。应收账款是企业之间赊销产生的账，它里面有正常的商业信用，也有被拖欠的部分，两者不能直接划等号。第一财经 2026 年 10 月 8 日的社论也写明：由于统计口径等原因，官方统计中没有拖欠企业账款总量的具体数据。所以本书不会把这个数字说成「拖欠了多少」，只说它是账款压在账期里的总规模。

再看过程。

2024 年 10 月，中办、国办联合印发《关于解决拖欠企业账款问题的意见》（据第一财经）。2025 年 3 月，国务院修订《保障中小企业款项支付条例》，6 月 1 日起施行。

2026 年，会议一场接一场地说这件事。1 月国务院常务会议要求加紧清理，3 月政府工作报告提出下更大力气，4 月和 7 月中央政治局会议定调。8 月 21 日国务院常务会议提出要打通「连环清」的链条，整治大企业拖欠中小企业账款（据凤凰网 2026 年 8 月 31 日报道，转述官方会议内容）。

再看结果。据凤凰网转述《经济日报》，截至 2025 年 11 月底，全国清偿中小企业账款超过 1.2 万亿元，无分歧欠款的清偿率在 98% 以上〔待核：本书没有查到原始发布稿，这里取的是二手转述〕。

国家发改委则表示，单个合同或单个项目欠款 50 万元以下的，计划到 2025 年底全部清理完毕（据第一财经 2026 年 1 月报道）。小额先清，是个很实在的次序：对小企业来说，几万块钱的账，常常就是下个月的工资。

然后看一个让人不敢大声说「已经好了」的数字。据凤凰网同一篇报道，规模以上工业企业应收账款，2025 年末是 27.43 万亿元，同比增 4.7%；到 2026 年 6 月末是 28.6 万亿元，同比增 8.1%。

应收账款余额变大，不等于拖欠变多，也许只是赊销变多了。可是它至少说明：账期压着的钱，并没有因为这一轮清欠，就明显松下来。

把这几样放在一起看，平实的结论是：清欠有动作，有进展，有办法，有目标；账期的整体松紧，要等更长时间的数字来回答。

本书没有查到「账期实际缩短了多少」的可靠数字，所以不写。

◆ 十、兑现要被看见

兑现有一个容易被忽略的条件：它必须被看见。

一笔钱准点付了，只有付款的人和收款的人知道，这一圈年轮只长在两个人身上。要让年轮长在一整条链上，要让别的企业也敢相信，需要有人把这件事记下来、对得上、查得到。

这就是为什么清欠的工作，要建「台账」。

据凤凰网 2026 年 8 月的报道，一些地方给了清欠明确的节奏和责任：湖南的台账内拖欠账款化解率目标是 2025 年 40%、2026 年 80%、2027 年清零；北京把清欠纳入国企负责人经营业绩考核；甘肃把清欠成效纳入地方党政班子年度绩效〔待核：同样出自二手转述〕。

台账的意思是：欠了多少、欠谁的、什么时候还、还了没有，一笔一笔，对得上。

对得上的账，是回写的前提。没有账，兑现了也没有人知道，没兑现也没有人追问；有了账，每一次兑现都有一个落脚的地方，每一次不兑现也有一个被看见的地方。

「被看见」本身，也在修复信。因为信不只是「对方会不会付」，还有「万一不付，有没有地方说理」。后一层的把握，要靠规则、靠台账、靠一个愿意追下去的机制来给。

据新华社受权发布的条例，机关、事业单位和大型企业，在中小企业提出确权请求后，应当在 30 日内确认债权债务关系；未约定逾期利率的，按每日万分之五支付逾期利息。这两条是把「说理的地方」写成了条文。

条文是一半，另一半是中小企业敢不敢去提这个请求。一个怕得罪大客户的小老板，手里拿着再好的条款，也不一定敢开口。

这又回到了信：兑现不只是对方做到，还包括受委屈的人，敢于把委屈说出来，并且说了有用。

说了有用，才是最厚的一圈。

◆ 十一、先兑现什么

兑现有次序。什么都想一次兑现，往往什么都兑现不了。

第一个次序，是先小后大。小额的、简单的，先结清。因为对小主体来说，小额就是命。清掉一千笔小账，比清掉一笔大账，更能让一千个人的年轮长一圈。

第二个次序，是先快后慢。能马上做到的，先做到。慢工细活的，一时做不成，也要有一个可以对上的日子。让人知道「什么时候能好」，比「说会好」重要得多。

第三个次序，是先近后远。最靠近普通人日子的事先兑现：工资准时发，货款按期到，退货退款不拖，押金按时退。这些事离每个人最近，也最能写进每个人的年轮。

第四个次序，是先能核对的，后不能核对的。能核对的，就是有账、有日期、有数字的事。这类事兑现了，所有人都看得见；兑现不了，也看得见。

这四个次序有一个共同点：它们都把大的信，拆成许多小的信，让每一小段都能自己长。

信不是一口气长出来的，是一寸一寸长出来的。

这也是为什么，本书说主体属性的中心轮换，不是要找一个主体来「担当」，而是要让许多小事，分头去兑现。每一件小事有各自的位置，各自的账，各自的日子。

◆ 十二、一个完整的例子：一张订单的两种七个月

回到晓禾的公司，把一张订单从头到尾走两遍。

这张订单是欧洲一家小买手店的，一批家居用品，三千件。从下单到收款，七个月。

第一遍，是信望爱薄的七个月。

第一个月，客户下单，要求公司先备料。公司的现金只够备一半，老板去找供货商，供货商要预付，老板求了半天，才答应先给七成。

第三个月，生产到一半，客户改了一个颜色，要求重做，成本由公司自己承担。老板算了算，改还是不改，不改就丢单，于是改了。

第五个月，货出港。客户收货后说有几件有瑕疵，要扣一成的款。

第七个月，扣完的款，终于到了账，比约定的日期晚了五十天。

这一圈走下来，公司赚得很薄。更重要的是，它在年轮上得到了几条教训：不要接这类客户的单；备料不要垫那么多；以后要预收三成。

下一张订单，它要的条件更苛刻，客户嫌麻烦，就去找别家了。公司的单子，一年比一年少。

第二遍，是信望爱稍厚的七个月。

第一个月，客户下单，同时按合同付了三成预付款。公司用这笔钱备料，供货商看到合同和预付款，先给了十成的货。

第三个月，客户要改颜色，这次是先谈费用，双方各担一半，写进补充协议。

第五个月，货出港，客户验货，有几件小瑕疵，按合同里写的标准，扣了一个很小的比例，当场对账。

第六个月，余款按约定的日期到账，没有拖延。

这一圈走下来，公司赚得比第一遍多得不多，不过它的年轮上，长了几条不同的东西：这类客户可靠；这套合同写法管用；下次可以多接一些。

下一张订单，它多接了一单，还多招了一个人。那个人，也许就是你家附近某个下岗之后重新找到工作的人。

两遍的差别，不在于谁更有「企业家精神」，不在于谁更勇敢。差别在于：第二遍里，每一个环节都有一个可以对上的东西，预付款、合同、补充协议、验货标准、到期日。

这些东西都不惊天动地。它们是一个个小小的兑现，一圈一圈年轮。

◆ 十三、谁来兑现

讲到这里，读者大概会问一句：这些兑现，到底由谁来做?

本书的回答有点出人意料：由链条上的每一环，各自做自己够得着的那一小段。

采购的一环，把账期缩到合同写的那个日子。结算的一环，把确认金额的流程压短。银行的一环，让凭证能在需要的时候换成现钱。平台的一环，让评价和退款按说好的规则走。监管的一环，让投诉有地方去，去了有回音。地方上的一环，把清欠的台账摆出来，让大家看得见。

这些环节里，没有一环是「主角」。没有哪一个人，坐在哪里一拍板，信就回来了。

每一环做的，都是它够得着的小事。小事一件件落下去，链条上下的人，才一点一点觉得：这回是真的。

这样写，不是在回避责任。恰恰相反，它把责任分得更细：每一环都有自己的一笔账，每一笔账都要对得上。

一个只能号召、不能兑现的经济，信会越喊越薄；一个人人都在自己那一小段上说话算话的经济，信不用喊，自己会长。

所以，主体这只手，不是一只伸出来拍桌子的手，是许多只在各自位置上，把该做的小事做完的手。

主体显出来，是这些小事做完之后的样子。

◆ 十四、为什么修复比崩塌慢

最后还要说一件让人有点泄气的事：修复的速度，一定比崩塌慢。

年轮的规则就是这样：削薄一刀，长回要一圈又一圈。一家企业被拖欠一次，可能一夜之间就收紧了信用；它重新放开，却要经过很多次准时到账，才敢慢慢放。

这意味着，如果我们此刻的信望爱已经薄了，那么就算今天所有的兑现都做对了，效果也不会在下个季度的数字里马上露出来。

这是一个很容易让人急躁的事实。急躁的人会想：既然慢，那就用别的办法快一点。于是又回到放水、回到号召、回到「稳预期」的口号上。这些办法能暂时起作用，却容易在下一次落空时，再削一刀。

所以兑现要有耐心，数字要有耐心，看数字的人也要有耐心。

衡量修复的标准，不是下个月的 CPI 涨了几个点，而是这样一些更朴素的东西：账期是不是一点点缩短了；按期结算的比例是不是一点点高了；小企业敢不敢多接一张单；果农敢不敢多种一棵树；稳定的那一层，有没有一点点往外匀。

这些读数在第 13 章里已经列过。它们动得慢，方向对不对，一眼看得出来。

慢，不是病，慢是年轮的本性。

◆ 十五、只用一只手，会怎样

这里同样要问：只靠兑现这一只手，会怎样？

只靠兑现，不看总量，不管价格，是不够的。一个经济里，如果总量真的收缩得厉害，兑现再准时，也没有足够的订单可以兑现。信望爱是土壤，总量和价格是水和阳光，缺了水，土壤再好也长不出东西。

也不能只靠价格去兑现。价格信号发出去，要有人接，接了要有账可对，这是互动那只手的活，要靠主体这只手垫底。

还有一种危险，是把「兑现」又写成一个新的口号，在每一级传达、每一个文件里重复：「要兑现承诺，要守信用。」这样的话，说多了也变成另一种「下个月一定」。

兑现不是一个口号，是一个动作。动作是否发生，只看三样：有没有账，对不对得上，到没到期。

对得上，就是兑现；对不上，就是没兑现。至于是谁的缘故，往往不是一个人的缘故，而是链条上许多环节，各自在「方便」里，让出了一点点。

要修的是链条，不是找一个人责备。

◆ 十六、放回日子里

回到那个十五号的晚上。

晓禾在出租屋里，把午饭的饭盒放进冰箱，打开手机，看到房东发来一条消息：「这个月房租，什么时候转？」

她盯着那条消息，想了想，回了一句：「二十号之前，一定。」

她这回没有写「下个月一定」，她写的是一个具体的日期。

写完这句话，她忽然意识到，自己也在做同样的事：把一个不确定的未来，说成一句确定的话，挂在别人的年轮上。她不知道二十号之前工资能不能补发，她只是尽量让这句话成真。

她把手机放下，在备忘录里记下一行：「二十号前，房租，先从信用卡垫。」

这一笔小账，她要自己兑现。因为她明白，自己的话，也是别人年轮上的一圈。

你也可以试一试：这个星期，找一件你对别人许过诺的小事，把它兑现，并且让对方知道已经兑现了。一次准点的转账，一个按时的回复，一笔不拖的退款，一句说到做到的话。

这样的事很小，没有人会因为它记住你。可是一整个经济里的信，就是这些小事一圈一圈叠起来的。

晓禾后来在一次聊天里，对周明远说起这些。周明远听完，没有急着回话，过了一会儿说：「我们单位去年给一家做会务的小公司结款，拖了四个月。我一直觉得那是流程问题。」

「是流程问题，」晓禾说，「可也是我们这样的人，月底得多垫一笔钱的问题。」

两个人都没再说什么。可是那天夜里，周明远回头翻了翻自己经手的几张单子，把拖得最久的一张，标了红。

这是一个很小的动作。它不会改变任何一个数字，却是一圈年轮的开头。

> 带走的话
>
> **信心喊不回来，只能一次次兑现长回来；写厚要一圈一圈，削薄只要一刀，所以每一次准点，都值得认真。**

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？清欠与立法是在加厚，因为它们把「下个月一定」换成了有日期、有利息、有台账的话；可是应收账款余额仍在上升，说明账期整体还没有明显松下来，加厚才刚开始。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？CPI 看见的是成交价，漏掉的是成交价背后的账期：同一个价钱，当天结清和拖半年，对卖的一方根本不是同一笔买卖。

想 一 想

一、在你经手的事里，有哪一件是「下个月一定」，已经拖了不止一回？它让谁的年轮薄了一点？

二、如果只许先兑现一件小事，你会选哪一件？为什么选它而不是别的？

三、一个总说话算话的人，在你的生活里，是怎样让你渐渐相信他的？

本章数据出处

陪读人物与订单的两遍故事是虚构的，只用来演示机制，不作统计证据。下列是本章引用的事实与数字。

1. 新华社受权发布《保障中小企业款项支付条例》（国务院令第 802 号，2025 年 3 月 17 日修订，2025 年 6 月 1 日起施行），2025 年 3 月 24 日：大型企业付款期限最长 60 日；不得强制接受商业汇票等非现金支付；确权请求后 30 日内确认；未约定利率的按每日万分之五支付逾期利息。https://www.news.cn/politics/20250324/7ab2c20d980f499caebf9811af9ff5ba/c.html
2. 新华社《人大常委会丨表决通过 促进民营经济发展有了专门法》，2025 年 4 月 30 日：《民营经济促进法》2025 年 4 月 30 日通过，5 月 20 日起施

行，平等对待、公平竞争、同等保护、共同发展。https://www.news.cn/politics/20250430/a5ba7d849eec4738a96bb151ed68f40f/c.html

3. 新华社《以法治之力促进民营经济高质量发展——国新办发布会聚焦民营经济促进法》，2025 年 5 月 8 日：起草阶段两次公开征求意见，三次审议；国家长期坚持的重大方针政策。https://www.news.cn/politics/20250508/17236f900e204ba099f260cebbb6885e/c.html
4. 第一财经《清理拖欠企业账款，国常会明确尽快下达专项债额度》，2026 年 1 月 17 日：2025 年 10 月应收账款 27.7 万亿元，占 GDP 比重 2020 年 15.86%、2024 年 19.31%；50 万元以下欠款计划 2025 年底前清理。https://www.yicai.com/news/103009381.html
5. 第一财经《一财社论：针对不同企业主体采取更有效清欠措施》，2026 年 10 月 8 日：2026 年 6 月末应收账款 28.6 万亿元、同比增 8.1%；官方统计没有拖欠总量；2024 年 10 月《关于解决拖欠企业账款问题的意见》。https://www.yicai.com/news/103386667.html
6. 凤凰网《中央强力要求地方和大企业还钱，清欠力度大幅升级》，2026 年 8 月 31 日：2026 年各次会议部署；截至 2025 年 11 月底清偿中小企业账款超 1.2 万亿元（转述《经济日报》，〔待核〕）；2025 年末应收账款 27.43 万亿元、同比增 4.7%；湖南、北京、甘肃的考核做法（〔待核〕）。https://news.ifeng.com/c/8w2ujHQMfRf

◆

20

第 20 章

经济的石心

◆ 一、「我们单位挺好的」

周末的晚上，钟晓禾和周明远在出租屋里吃饭。四个菜，一个汤，是晓禾下班后赶着做的。

周明远夹了一筷子青菜，说起这个星期单位里的事。年底了，各科室在报材料，没有谁加班到很晚，也没有谁担心明年的位子。他说：「我们单位这几年，一点没变，挺好的。」

说这话的时候，他没有半点炫耀的意思。他只是实话实说，像说一件天气。

晓禾把筷子放下，没接话。

她想的是另一件事：她公司那边，今天又有一个同事递了辞职信，不是跳槽，是回老家，说是在杭州「耗不起了」。她还想起上周去菜市场，一个卖菜的大姐跟她说，这个月客人少了，她打算把摊位让给别人，回乡下带孙子。

两件事，晓禾都想跟周明远说，不过话到嘴边又咽了回去。不是怕他不懂，是怕说出来，像是在怪他。

他没有错。他的工资按时发，他工作做得认真，他对晓禾也很好。他说的「挺好」，是真话。

不过那一晚，两个人之间多了一点说不出口的东西。那一点东西，是这一章要讲的。

稳定，是好事。可是稳定到一定地步，它也可能变成另一样东西。

◆ 二、石心这个词

「石心」这个词，本书借自《圣经》。《以西结书》第 36 章里有一个意象，大意是：把人身上的「石心」除掉，换上「肉心」（结 36:26）。

石头的心，硬，不动，不受外面的影响。肉的心，软，会跳，会随着外面的冷暖起伏。

本书只借这个对比，不借它的宗教含义。

经济也有「石心」与「肉心」。

肉心的经济，对外面的变化有反应：客人少了，会调整；账款拖了，会追；别的层有难处，会觉察。它因此会疼，也会痛，不过它活着。

石心的经济，对外面的变化没有反应：或者是反应不到，或者是不愿反应。它稳，不过稳得像石头一样稳。

用前面几章的词说，经济的石心，就是信、望、爱被固化，拒绝回写。

信被固化，是只信自己圈子里的账，不再让外面的账来改写；望被固化，是只盼自己圈子里的次序，不再让外面的变化来改写；爱被固化，是只守自己圈子里的整体，不再把好处匀出一点给外面。

三样东西，一旦固化，就不再生长。

固化不一定是坏事。一个东西要成为一个东西，总要有些固定下来。一座房子，需要一堵承重墙；一个人，需要一套价值观。固定，是它能立住的原因。

坏的是固定到不再回写。承重墙是承重墙，可是如果整座房子的其它部分在变，它却不肯有一点点调整，那房子迟早会裂。

再说得具体一点。一个人喝了一口热茶，嘴里烫，立刻缩回；这是肉心，会疼，会躲。一块石头放在火边，不烫，不缩；这是石心，不疼，也不躲。

石头不疼，不是因为它强，是因为它没有感觉。经济里的石心，也是一种没有感觉：外面的账款在拖，它没感觉；外面的摊位在关，它没感觉；外面的人在离开，它也没感觉。

这样的稳定，有一个很难察觉的特点：越稳，越听不到外面的声音。声音听不到，回写就无从谈起；回写没有，年轮就不再长。

这个比方，说的不是哪一层人的冷暖，说的是回路的冷暖。人是热的，回路才会冷：每个人都有感觉，可是感觉传不到决定的地方，传到了也改不了规则，于是整个回路就成了一块没有感觉的石头。

没有感觉的稳定，看起来最稳，其实最容易在某一天一下子裂开。

所以石心不是说「石头不好」，是说「石头不回应」。

◆ 三、先说对在哪儿

在讲石心之前，必须先把另一边讲足。

稳定本身是好东西，是社会的压舱石。

一艘大船，吃水线要压得住，才不会在风浪里翻。压舱石放在船底，沉，不动，看着没有什么作用；不过风一来，所有的船都靠它稳住。

一个经济里，有一层收入稳定、预期明确的人，就是它的压舱石。他们的消费不会大起大落，他们的存款是银行的底，他们的工作是公共服务的根。经济遇到冲击的时候，这一层的存在，让整个社会不至于一下子垮掉。

这一点，经济波动大的年头尤其明显。外部环境不好，企业收缩，订单萎缩，很多人收入不稳，如果没有一层稳定的收入在那里，消费会塌得更深，银行会更紧，社会情绪也会更慌。

从这个角度看，稳定收入这一层，对整个经济是有贡献的。

还要说一句：这一层里的人，也有自己的辛苦。机关、事业单位里的工作，有压力，有责任，有看不见的付出。他们的稳定，是由岗位的性质、制度的安排决定的，不由某个人「应得」「不应得」来评判。

本书绝不是要说：稳定的这一层，应该少一点稳定。

恰恰相反，稳定本来是整个经济都想要的东西。一个好的经济，应该是让更多的人，能够享有这样的稳定。

问题在别处。

◆ 四、稳定什么时候变成石心

稳定与石心，外表上长得很像。两者都稳，都不动，都让人安心。

这两样东西，平时分不开。风平浪静时，自保和承载做出来的事一模一样，都是按时上班、按时发薪。要等外面起了风，才看得出差别：哪一个肯把门开一道缝，哪一个把门闩得更紧。

区分它们，要看三样东西。

第一，看稳定是在「自保」，还是在「承载」。

自保的稳定，是把这一层的好处守住，抵御外面的变化；承载的稳定，是以这一层的稳定为基础，承接外面的冲击。同样是工资不降，一个是关上门，一个是开着门。

第二，看稳定有没有「向外传导」。

稳定的收入，要变成消费，消费要落到外面的人手里，外面的人才有收入。这是最朴素的传导：你买了东西，别人挣了钱。如果稳定的一层，因为不确定的预期，把钱更多地存起来、锁起来、放在资产里，传导就减弱了。

存起来是正当的，每个家庭都有自己的算盘。不过汇总起来，传导就是一个问题。

第三，看稳定有没有「回写」。

回写，指外面的变化，能不能改写这一层的做法。外面客流少了，这一层的采购有没有改变；外面账款拖了，这一层的结算有没有改进；外面差距拉大了，这一层的规则有没有留一点余地。

如果三样都没有，稳定就变成了石心。

三样里，最要紧的是第三样。因为前两样，往往是第三样的结果：一个能回写的稳定，自然会向外传导，也自然会承载；一个拒绝回写的稳定，才会自保、才会闭门。

所以判断一个稳定，是不是石心，只问一句话：外面的变化，改写得了它吗?

◆ 五、一个小圈子的回路

石心是怎样形成的?

不是因为谁的心硬，是因为一个回路合上了。

想象一个小圈子。圈里的人，收入稳，预期稳，买东西，买的是圈子里熟悉的、可靠的东西；他们的采购，找的是圈子里已有的供应者；他们的规则，是在圈子里讨论、圈子里通过的。

每一个环节单看都合情合理：熟悉的供应者省心，可靠的东西放心，规则在内部讨论效率高。

可是合起来，就成了一个封闭的回路：圈里的钱，在圈里转；圈里的信息，在圈里传；圈里的规则，在圈里改。外面发生了什么，要穿过好几层，才勉强传进来；传进来之后，又被圈里的习惯消化掉。

这样的回路，对圈里的人来说，是舒服的，是稳定的，是效率高的。

对圈外的人来说，则像隔着一堵墙：墙那边的钱，不往外流；墙那边的规则，不往外传；墙这边的难处，不往墙那边递。

这堵墙，不是谁砌的。是每一个人都在自己的位置上，做对了自己该做的事，慢慢垒出来的。

这就是石心的来路：没有恶意，没有设计，只有无数个合理的选择，加在一起，把一个回路合上了。

所以石心最难处理的地方就在这里：你找不到一个「应当被责备」的人。

每一个人都说得出理由，每一个理由都成立。不过经济的这一块，就是不动了。

◆ 六、数字里的一点形状

数字能帮着看这个形状，不过只能帮一点点。先把能查到的放在这里。

国家统计局 2026 年 5 月 15 日发布，2025 年全国城镇非私营单位就业人员年平均工资是 129441 元，名义增长 4.3%；城镇私营单位是 71590 元，名义增长 3.0%。前者大约是后者的 1.8 倍（这个比值是本书自己相除得来的）。

要小心这个比值怎么读。非私营单位不等于「体制内」，里面还有一些外资和其他类型的单位；私营单位的平均工资也不含个体户和灵活就业的人。所以它不是体制内外的精确读数，只是两层之间一个大致的形状。

形状是：一层高一点，涨得快一点；一层低一点，涨得慢一点。

另一组数字来自国家统计局 2026 年 1 月 19 日发布的《2025 年居民收入和消费支出情况》：2025 年全国居民人均可支配收入是 43377 元，名义增长 5.0%；其中位数是 36231 元，名义增长 4.4%。

中位数是把所有人按收入从低到高排队，站在正中间那个人的收入。平均数被高收入的人拉高，中位数则更接近「一般的人」。2025 年中位数比平均数低，增速也低 0.6 个百分点。这说明：平均数的涨幅里，有一部分是由收入偏高的那一端带来的。

这个差别不大，本书也不想把它说得太重。可是它能告诉人们一件事：平均数讲的故事，和中间的人经历的故事，并不完全是一回事。

这与第 11 章讲的「没有人生活在 CPI 里」是同一类现象：平均数在算，中间的人在过日子。

还有一组数字说明了规模。2025 年居民人均消费支出是 29476 元，名义增长 4.4%，约相当于人均可支配收入的 68%（本书自己相除得来）。这是全国的平均，看不出分层，不过它提醒人们：每一百块可支配收入里，有三十几块没有花出去。

这三十几块是存起来的，是还贷的，是应对「万一」的，也有一部分是投资。这个数字有它的合理性，本书不做判断。

本书只想指出：这些数字，没有一个能直接证明「石心」。石心是机制，不是读数。数字能做的，是帮人看到：两层之间的落差，是真的；平均数和中间人之间的距离，是真的。

至于这个落差，有多少是石心造成的，有多少是别的原因造成的，本书没有查到可以拆分的可靠数字。

◆ 七、分层为什么稳得住

现在回到全书的问题：价格分层，为什么能够稳定地存在？

第 3 章说过，分层不是一时的错位，它几乎每个城市都有，已经是一种能稳定存在的均衡。第 9 章讲了它的一个来路：产地越贱，农村越穷，消费越弱，价差越大，一个自我加强的圈。

现在可以补上第二个来路：回路的闭合。

价格分层稳定，靠的是两样东西同时成立。

一样是，低价一层的人，没有力量把价格往上拉。他们收入不稳，每一分钱都要算，买东西只能盯着最低价。他们需要低价，也只能支撑低价。

另一样是，高价一层的人，没有压力把价格往下压。他们收入稳，买东西不盯价，在乎的是放心、方便、品质。价格高一点，他们不太在意。

两样东西合起来，价格的上下两头，都没有一股力量去逼它们靠拢。没有逼的力，两层就稳稳地隔开了。

这里面，高价一层的稳定，是一个重要的原因。

本书必须把话说清楚：这只是一部分原因，不是全部。更大的原因，还是第 5 章讲的消费总量不足，第 7 章讲的卖家没有信心，第 8 章讲的买家没有信任，这些加在一起，才是价格分层的全貌。

「石心」只是其中的一个因素：一旦稳定的一层，不再向外传导、不再回写，分层就少了一个能拉近它的力。

稳定的一层要是肯向外长一点，哪怕只长一点，两层之间就多一条通道。

分层之所以稳，其中一个缘故，就是这条通道一直没有长起来。

◆ 八、你在哪里碰到它

石心听上去离日子很远，其实你大概早就碰到过。

你去办过一件事，窗口里的人态度很好，流程也对，不过你的难处，没有办法写进他们的表格。你不能说他错，他按规定办，规定却没有为你这样的情形留位置。

你给一家大公司供过货，对方的付款流程严格而漫长，每一道签字都有理由，每一道签字都要等。你的账款卡在第六道，第六道的人说，要等第七道。

你在一个很稳的单位待过，也许就在那里待着。你知道那种感觉：外面的事听起来很远，像新闻里的事；单位里的事听起来很近，像日子里的事。

你在一个很不稳的地方待过，也许现在就在。你知道那种感觉：每一笔钱都要算，每一个通知都怕是坏消息；谁说「放心」，你都想问一句「凭什么」。

石心不是别人的故事，它就是这两种感觉之间的距离。

这个距离，两头的人都感觉得到，却都没有办法越过去。稳的一头，不知道另一头的难；不稳的一头，也不知道稳的一头里，有多少说不出口的辛苦。

所以石心之所以难化，一半是因为制度，另一半是因为两头的人，看不见彼此的日子。

看不见，就无从回写。你没法改写一件你不知道的事。

这也是为什么，本书里不断让钟晓禾和周明远坐在同一张桌子旁边吃饭。他们是同一个家里的人，两头的日子，在这张桌子上，才有机会彼此看见一眼。

◆ 九、个人没有错

这里需要花一点篇幅，说一句看起来多余、其实很要紧的话：这一层里的人，没有错。

一个事业单位的科员，每天按时上班，认真做事，拿着应得的工资，把钱花在自己认为合适的地方，给孩子存教育金，给父母留养老钱。这些事，没有一件是不对的。

一家人想要稳定的生活，想要确定的未来，想要在不确定的世界里，有一块可以站稳的地方。这是人之常情，是任何一个时代的任何一个家庭，都会有的愿望。

如果说谁「应该」把钱花出去来拉动消费，谁「应该」降低一点自己的稳定去匀给别人，这样的话既不公平，也不管用。公平，是因为没有人应该为一个结构的问题承担个人的代价；不管用，是因为这样的说法，只会让稳定的一层更加防备。

石心是回路的问题，不是人的问题。

所以本书不会说：「某某应当怎样怎样。」本书说的是：回路里缺一条通道，把通道补上，是要紧的。

通道是什么？是制度、规则、合同、采购、账期，这些具体的东西。它们不依赖某个人的善意，也不依赖某个人的觉悟。一条通道修好了，每个人只要照常做他本来要做的事，好处就会自己流过去一点。

这也是前面几章反复强调的纪律：不要以「一个人」做主语去看穿、去决定。经济里发生的，是一个个回路的开合；主体，是回路接通之后显出来的样子。

◆ 十、石心不只长在一处

还要说一句：石心不是哪一层的专利。

任何一个小圈子，只要它的稳定变成了自保，它的回路变成了封闭，它就会长出石心。

一家大企业，对上游的中小企业，把账期压得很长，自己的现金流漂亮，上游的企业却在挨饿。这家大企业内部的每一个环节，都有理由：风险控制、资金成本、业绩考核。可是合起来，就是一个不回写的回路。

一个平台，规则只对自己有利，评价、流量、费用，全在自己手里，商家只能接受。这也是一个不回写的回路。

一群资产持有者，靠资产价格上涨维持自己的财富，对实体经济的收入变化缺乏反应。这也可以是一个不回写的回路。

甚至一个小小的行业协会、一个社区、一个家族，都可能长出这样的东西。

所以石心是一种「结构上的病」，不是「某一类人的病」。

本书之所以单独拿体制内这一层来讲，是因为在价格分层里，这一层的稳定最显眼，也是撑起高价的最大一块。其他的石心，各有各的故事，不是本书的重点。

说这一层是石心的一个例子，并不是说它是唯一的例子，更不是说它有多坏。只是在价格分层这件事上，它的位置最要紧。

◆ 十一、肉心的稳定是什么样子

说完石心，也要看看它的反面：一个能回写的稳定，是什么样子？

它不是不稳定。它的工资照样按时发，它的岗位照样有保障，它的规则照样严谨。

它的不同在于：它对外面的变化有反应，而且反应得有分寸。

比如，它的采购规则，每隔一段时间，会看一看外面的账期有没有变长、小供应商进不进得来，必要时微调一下。

比如，它的结算，对外面的小企业，有一条专门的快速通道，几万块钱的小账，不必走大账的流程。

比如，它的内部讨论里，有一个渠道，能听到外面的声音：客户的投诉、供应商的难处、同行的做法。

比如，它对自己的长期合同，会提前告诉对方明年的大致规模，让对方好安排。

这些做法，每一件都很小，没有一件需要特别的勇气。它们合起来，让一个稳定的圈子，有了一层皮肤：能感觉到外面的冷热，也能随着调一调。

肉心的稳定，就是有皮肤的稳定。

石心的稳定，是有壳的稳定。壳保护自己，也隔开了外面。

皮肤和壳，看起来都是一层，保护的作用也有重叠；区别在于，皮肤是活的，会痛，会痒，会长；壳是死的，不会。

一个经济里，如果最稳的那一层，长的是皮肤，不是壳，那么价格分层，就不会有现在这么硬的边。

◆ 十二、石心的代价，也落在圈里

还有一个角度，值得放在这里：石心的代价，不只落在圈外。

稳定的一层，它的稳，最终是靠外面的活水撑着的。

岗位的经费，来自税收；税收，来自外面的企业和收入；外面的企业能不能挣到钱，取决于有没有人买它的东西；有没有人买，取决于外面的人手里有没有钱。绕一圈回来，圈里的稳，是圈外的活泛养出来的。

所以，如果圈外长期枯着，圈里的稳定，迟早也会感觉到水位下降。不是今天，不是明年，是在一个更长的时间里。

这意味着，向外传导，不是稳定的一层「让出」了什么，而是在给自己的稳定，续一口长远的水。

这个账，圈里的人不一定天天算，可是它是真的。

对老钟那一头来说，这堵墙的另一面是这样的：他的苹果，只要能走进墙那边的食堂、福利、采购，哪怕只走进一点点，他的年轮就会多一圈。他不需要墙那边的人为他做什么牺牲，他只需要那扇门，开一条缝。

而对墙这边的人来说，这条缝开了，他们得到的是什么？是更便宜一点的好苹果，是一个更有活力的本地市场，是圈外的人也有钱来买圈内的服务。

这是一个双方都不吃亏的账。只是这个账，要被看见，才会被算。

◆ 十三、只用一只手，会怎样

遇到石心，三只手各自会怎样做？

客体的手，会想用总量去化解它：再放一点水，让钱多一点，也许会流到外面去。不过水放进回路，大部分会在回路里转，转进收入稳定的一层和资产里，流到外面的有限。第 12 章已经讲过。

互动的手，会想用价格去化解它：让价格自己去撞，撞到某个位置，大家总会往中间靠。不过在回路封闭的地方，价格的撞击也撞不进去：墙那边的人，对墙这边的价格，没有反应。

主体的手，容易走向另一个极端：道德动员。对稳定的一层喊话，要有担当，要有爱心，要拉动消费。这样的话，说的人是真心的，听的人却会觉得被点名、被要求。被点名的人不会变得更慷慨，只会更谨慎。

所以化解石心，不能靠总量，不能靠价格，也不能靠喊话。

要靠的，是把通道修出来：让稳定的一层，在做它原本要做的事的时候，顺便把好处传出去。

这样的通道，不要求任何人牺牲什么，也不要求任何人变成圣人。它只要求制度和规则的设计，让「向外传导」成为顺手的事，把「自保」成为不顺手的事。

◆ 十四、一个完整的例子：一个单位的采购

用一个虚构的例子，把石心和它的化解各走一遍。

假设有一个县城里的事业单位，三百来人，每年有一笔采购预算：食堂的蔬菜和肉，办公用品，会议和培训，节日的福利。

先看石心的做法。

食堂的采购，找的是十年前合作过的那家供货商。供货商靠谱，价格公道，发票齐全，出了问题也有人负责。单位的采购人员，每一次选他，都是对的：省事，稳妥，没有风险。

供货商有自己的上游，又是一家有规模的公司。它从农户手里收菜，价格压得很低，账期给得很长。农户卖菜给它，往往要等一个月，才结算。

福利采购，选的是品牌商的礼盒。礼盒价钱贵，包装好看，发票规范，大家都放心。

培训和会议，找的是熟悉的机构，价格不低，结算不拖。

这一圈做下来，单位的钱，花得规矩、稳妥、没有一点差错。每一分钱的去向，都有账可查。

可是这笔钱，到了圈外，是这样的样子：到了农户手里的，是被压低的价格和一个月的账期；到了小商户手里的，几乎没有，因为他们开不出规范的发票，也没有能力垫资；到了本地新开的小机构手里的，也几乎没有，因为他们没有「合作过」的记录。

采购人员没有做错任何一件事。这一圈，是石心。

再看一个化开的做法，同样是这个单位。

食堂的蔬菜，一部分改为与本地的几个合作社签季度合同，价格按市场价的一个区间定，货到后十五天内结清。合同写明：到期不付，按条例的规定计逾期利息。

福利采购，拿出一部分，从产地直接订，并且提前公布规则，谁家的货合格，谁家就进。

培训和会议，把一部分预算拿出来，向新进入的小机构开放，先小额试用，满意再扩大。

整个过程里，单位的采购人员没有承担额外的风险：合同有条款，账期有保障，货品有标准。他们照常做着自己的工作，只是选择的范围，往外扩了一圈。

这一圈做下来，单位的稳定没有少，一分钱都没有少花，不过有一部分钱，换了一条路，流到了圈外。

圈外的农户，拿到了一份十五天能结的合同。合作社的账，对得上了；它下一年的计划，多了一分底气；它对农户的收购价，也许可以多给一点。

这一点点变化，传到老钟那样的果农那里，就是开春的钱，有了字据。

石心与化开的区别，不在于单位的人更有爱心，而在于采购的方式，多开了一道门。

门开了，回写才进得来。

◆ 十五、石心怎样化开

从这个例子出发，可以看到化开石心的几个方向。再强调一次，它们是方向和道理，不是具体的指令。

第一个方向，是让稳定「长出枝条」。

稳定的东西本身是好的，不必削减。要做的是，让稳定在它的边缘，长出与外面连接的东西：长期合同、稳定订单、可预期的采购。外面的人，只要看到一份可靠的订单，就敢投入。稳定的一层，用它的稳定，给外面做担保。

第二个方向，是让账期「向外对齐」。

稳定的一层，不只自己按时发工资，还要按时结外面的账。第 19 章已经讲了，账是年轮。稳定的一层按期付款，是它对外面最实在的一次回写。

第三个方向，是让规则「向外开放」。

采购、招标、合作，规则越透明、门槛越清楚，外面的人越敢进来。圈子的门，不是开得越大越好，是开得越明白越好：什么条件能进，怎样评，出了问题谁负责，都写在明处。

第四个方向，是让信息「向内回流」。

外面的变化，要有地方说进来：客流怎么样，账款怎么样，价格怎么样。有一个渠道，让圈外的声音进入圈内的讨论，圈子才会觉察变化。

这四个方向，加起来就是一件事：让回路开一个口。

不用开得很大，只要开着，水就会开始动。

还要提醒一点：开口宜小，不宜大。

一个封闭已久的回路，突然被大开大合，里面的人会不适应，外面的人也接不住。口先开得小，开得稳，开得每一次都兑现，再慢慢加大。这与上一章讲的次序是一回事：先小后大，先近后远，先能核对的。

小口开得稳，是最好的回写。它让圈里的人看到：开了口，天没有塌，账没有乱，自己的稳定也没有少。看到这一点，下一个口才开得动。

石心不是被砸开的，是被一点点浸软的。

至于具体怎样开，开在哪里，开多大，是第 21 章和后面各章要进一步讲的。

◆ 十六、怎么知道是壳还是皮肤

如果你想看看自己所在的圈子，是壳还是皮肤，可以问三句话。

第一句：上一次外面的人对你们的做法提出不同意见，是什么时候？后来有没有改？

如果想得起来一个具体的时间、一件具体的事，说明有回写的通道。如果想半天，只想起「好像没有」，通道可能已经窄了。

第二句：你们的规则，外面的人看得懂吗？

看得懂，才谈得上进来。一份只有圈内人看得懂的规则，对圈外人来说，就是一堵墙。

第三句：你们欠外面的钱，有没有人在盯？

有人盯、有账可查的，是皮肤；没人盯、说不清的，是壳。

这三句话，不用答给任何人听，答给自己就够了。答案不好，也不必着急，也不必自责。石心是回路的问题，回路上的任何一处，只要开一个小口，水就会开始动。

关键是：开口的位置，往往不在最大的地方，而在最小的地方。一张结算单的日期，一条规则的白话说明，一次对外面意见的回复，都是口。

口开一个，年轮长一圈。

◆ 十七、放回日子里

回到那个周末的晚上。

饭吃完了，晓禾去洗碗。周明远在旁边擦桌子，忽然说了一句：「你们公司那个同事，回老家了？」

晓禾说：「嗯。」

周明远擦桌子的手停了一下，说：「我们单位年底有一批桌椅要换，我去看看，能不能问问有没有小一点的厂家，能给报个价。」

他说得很轻，像是随口一说。

晓禾没有指望什么。她知道那只是一批桌椅，一个科员能做的，也只是去问一问。不过她还是笑了一下，说：「你问吧。」

那天夜里，周明远在手机上翻了翻本地的几家小厂，拍下了地址。

这件事很小。小到它不会出现在任何数字里。

可是石心的化开，就是从这样的地方开始：圈里的一个人，在自己的职责范围内，多问了一句，多开了一道缝。

这道缝本身没有力量。缝开了，外面的东西就有机会进来。进来一次，回写一次；进来两次，年轮就长一圈。

你的身边，也许有这样的缝：你所在的圈子里，有没有一件事，向来是「老办法」，从没有人问过外面的人能不能进来？明天试着问一句。

带 走 的 话

稳定是压舱石，不过压舱石若只管压住自己，就成了石心；通道一开，稳定才能把好处传出去。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？稳定的一层若只自保，圈内的信厚了，圈外的信薄了，整体是在削薄；若能向外开一个口，两边都会慢慢加厚。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？CPI 看见的是价格，漏掉的是价格两头那堵看不见的墙：高价的一头不受低价一头的牵动，平均数就成了两头互不相干的数字相加。

想 一 想

一、你所在的圈子里，有没有一件「一向如此」的事，从没有人问过：外面的人，能不能也进来？

二、如果稳定要向外传导一点，哪一条通道最容易，最不让人为难？

三、你自己有没有一个不愿被外面的变化改写的地方？它在保护什么？

本章数据出处

陪读人物与单位采购的例子是虚构的，只用来演示机制，不作统计证据。下列是本章引用的事实与数字。

1. 国家统计局《2025 年城镇单位就业人员年平均工资情况》，2026 年 5 月 15 日发布：城镇非私营单位 129441 元（名义增长 4.3%），城镇私营单位 71590 元（名义增长 3.0%）。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html
2. 国家统计局《2025 年居民收入和消费支出情况》，2026 年 1 月 19 日发布：全国居民人均可支配收入 43377 元（名义增长 5.0%），中位数 36231 元（名义增长 4.4%），人均消费支出 29476 元（名义增长 4.4%）。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html
3. 新华社受权发布《保障中小企业款项支付条例》，2025 年 3 月 24 日：逾期利息等条款（第 17 条）。https://www.news.cn/politics/20250324/7ab2c20d980f499caebf9811af9ff5ba/c.html
4. 本书自行计算：129441 ÷ 71590 约 1.81；29476 ÷ 43377 约 0.68；43377 与 36231 的名义增速差 0.6 个百分点（5.0% 与 4.4% 相减）。
5. 《圣经》结 36:26，和合本，仅借其意象，不作经济证据。

◆

21

第 21 章

分布·场·美

◆ 一、桌上的两个袋子

周五晚上，周明远下班早，陪晓禾去了小区东门外的菜市场。晓禾在一个摊位前蹲下来，挑了一袋有点磕碰的苹果。摊主说三块五一斤，她让便宜五毛，摊主摆摆手：「就剩这几个了，算你三块。」

第二天下午，周明远一个人去了地铁口那家精品超市。他拿的是一盒挑好的苹果，每个都套着网套，摆得像一排小灯笼。他没有看价签，扫码付款，走出门才瞄了一眼小票。

那个数字，晓禾在菜市场能买好几天的水果。

两个袋子放在餐桌上。一个有磕碰，一个套着网；一个三块钱一斤，一个贵出许多倍。两只苹果切开来，吃起来未必差那么远。

晓禾没说话，拿起一块磕碰的那只，咬了一口，又拿起另一块，咬了一口。她把两块都吃完了，说：「都挺甜的。」

周明远想解释，网套是怎么回事，分级是怎么回事，冷链是怎么回事。话到嘴边，他自己先停住了。这些他都懂，也都对。可是他心里清楚，桌上这件事，不是靠这些解释完的。

这一章要讲的，就是这张桌子。桌上两个袋子之间的那段距离，该从哪里下手去修。

◆ 二、第一要任

先把前面的账收一收。

第 18 章讲了经济的信望爱：信是连接，望是次序，爱是结构。第 19 章讲，信望爱喊不回来，只能一次次兑现，回写长厚。第 20 章讲，信望爱若被固化、拒绝回写，就成了石心。

读到这里，你大概会问：道理是这样，手往哪里伸?

王德生的回答，只有一句话：**主体属性的中心轮换，就是经济的分布、场、美的修复为第一要任。**

这句话里有三个词，本书各用一节讲清。先用大白话过一遍。

分布，问的是「在哪里」。同样一笔钱，落在谁手里，会造出完全不同的经济。购买力集中在一层，需求的弹性集中在另一层，两层之间隔着一道墙，这就是分布的病。

场，问的是「通不通」。水有水位差，就会流；热有温差，就会传。价格有价差，本该有东西顺着流过去。现在价差巨大，却没有流动，这就是场断了。

美，问的是「配不配」。收入和物价，工资和房价，体制内外的差距，是台阶，还是断崖。台阶能走上去，断崖不能。

这三件事排成一个次序。先看钱落在哪里，再看路通不通，最后看整体的比例配不配。前一件修好，后一件才有地方落脚。

本书不把它们写成三项政策。它们是三种读法。读对了，手往哪里伸，自然就清楚了。

◆ 三、先说分布：病在「在哪里」

分布这个词，经济学里用得很多，多半指收入分布。本书借来，用得稍宽一点：购买力在哪里，需求的弹性在哪里，信心在哪里。

先看钱在哪里。

据国家统计局 2026 年 1 月 19 日公布的数据，2025 年全国居民人均可支配收入是 43377 元，中位数是 36231 元。平均数比中位数高出不少。

这两个数字的差，说了一件事：有一部分人收入很高，把平均数往上拽。如果一个人的收入正好在中间，他拿到的比「平均」少。

再看五等份。据国家统计局 2026 年 2 月 28 日发布的 2025 年统计公报，按全国居民五等份分组，低收入组人均可支配收入 10150 元，高收入组 103778 元〔本书据界面新闻转载的公报数字〕。高的一组是低的一组的十倍出头，本书算下来约 10.2 倍。

再看城乡。同一份 2026 年 1 月的发布里，城镇居民人均可支配收入 56502 元，农村居民 24456 元。本书用这两个数字相除，约 2.31 倍。这是本书的推算，不是统计局公布的比值。

这三组数字，写在一起，是一张分布的轮廓。

不过，先要说一句公道的话。收入有高有低，本身不是病。哪个国家都有。有人收入高，是因为他做的事值钱，这是市场在起作用。

本书要问的是差落在哪里，以及差的两头还连不连着。

王德生在前面几章里提出过一个读法：价格高，是体制内的消费能力撑起的；价格低，是因为广大的体制外没有消费能力。更准确些，是稳定收入和不稳定收入的分野，体制内外是最显眼的一条线。

这条线为什么要紧？因为稳定收入的人，敢把钱花出去。不稳定收入的人，手里有一点钱，也要留着防下个月。

同样一千块，落在前一种人手里，可能变成一盒带网套的苹果。落在后一种人手里，大半变成存款，或者变成最便宜的那袋。

钱的数量一样，钱的性格不一样。

所以分布的病，不能只看总量，也不能只看平均。要看稳定的钱和不稳定的钱各在哪里，看需求的弹性在哪里。

晓禾的工资，有时准，有时拖。她买苹果，先看价，再看磕碰的程度，再看能不能砍价。周明远的工资，每月十号到账，几乎不差一天。他买苹果，先看顺不顺手。

这是两种收入的性格，和两个人的脾气无关。

◆ 四、修分布：把购买力补到该去的地方

说到补购买力，很容易想到「发钱」。本书不这样写。

发钱有它的用处，凯恩斯一路的经济学家早就讲过，钱落在边际消费倾向高的人手里，花出去的比例大，乘数效应强。这是对的，本书的第 14 章写过这一点，要把这个公道留足。

可是，如果只发钱，会碰到一个老问题：发下去的钱，落在稳定的一层，那一层不缺，存下来或者流向资产；落在不稳定的一层，那一层缺，不过一次性的钱，只管一时，管不了下个月。

所以修分布，要紧的不是一次发多少，而是四件更细的事。

第一件，让收入「稳」下来。

不稳的钱，花不出去。同样是每月四千，一个按时到账，一个时有时无，后一个人不敢花，哪怕他账面上的数字一样。

对农村，是务农收入、务工收入和转移收入能不能有个靠得住的底。对民营小公司的员工，是工资能不能按时到。对灵活就业的人，是单子来不来、款结不结。

这里有一个可以查到的数字。据国家统计局 2026 年 4 月 30 日发布的《2025 年农民工监测调查报告》，2025 年农民工总量 30115 万人，外出农民工月均收入 5774 元，本地农民工月均收入 4376 元。

三亿多人，是一个庞大的群体。他们大多不在编制里，收入的稳不稳，直接牵着全国的需求。本书不在这里给这三亿多人下一个「收入低」的判断，那样说太省事。本书想说的是另一件事：他们的收入，稳定的程度和体制内的不一样。月均数字相同的两个人，一个有保障，一个没有，花钱的手松紧是不同的。

第二件，让钱落到「体制外」的日常里。

体制外有一个特点：很少有谁一次性收到一大笔。他们的钱，是一单一单来的，是一个月一个月攒的。所以，能帮到他们的，往往不是大额的一次性支持，而是让每一单更容易结，每一个月更容易稳。

这件事，下一节讲场的时候会细说。订单兑现，欠款清偿，说到底也是在修分布。

第三件，让农村的购买力有来处。

苹果产地五毛，卖苹果的人才是钟守田。他的钱从哪里来，他就花多少。他的苹果卖得贱，他的家就只能买便宜的东西。他买的东西便宜，卖东西的人也就赚得少。这个循环，第 9 章已经写过。

要把循环打断，办法不是让苹果贵起来，而是让钟守田的钱不只靠苹果。收购有人兜底，保险有人兜底，苹果以外的收入有一点来路，他才敢把钱花出去。

第四件，是民营小公司和灵活就业的人。

这一块，本书没有查到可靠的全国总数，所以不写数字。可是你身边一定有：做外贸跟单的、跑外卖的、开网店的、给人做设计接单的、装修队里的小工。他们的收入，和一个单子、一个季度、一个老板的心情连在一起。

对这一群人，最大的一块缺口，不是「少」，而是「没有底」。没有底，就不敢租好一点的房，不敢贷款，不敢今年生孩子，也不敢多买一斤好苹果。

所以补购买力补到他们那里，首要的是让底长出来：社保能接得上，换了工作不断档，医疗不会因为一次生病就掏空。这些事听起来不像是在「刺激消费」，可是对晓禾这样的人来说，一旦底有了，她菜市场里的篮子，会自己慢慢变沉。

这里有一个很容易走歪的地方，要提前讲明。

补购买力，并不是把体制内的人往下拉。体制内的稳定，是好东西，是社会的压舱石。修分布，是让稳定的面铺得更宽，不是把已有的稳定削薄。把稳定削薄，只会让更多人不敢花钱。

这一点和第 20 章的石心连着看：石心的病，不是体制内的人稳，而是那份稳只自保，不向外传导。修的是传导，不是稳本身。

这四件事，有一个共同的样子：它们补的不只是钱，是**稳**。

稳，在本书的话里，就是信。信是连接的动力。一个人的收入稳了，他才会和别人发生往来，他才会买、会借、会投入。

所以修分布，补的是购买力，长的是信。这两样，一样都不能少。

◆ 五、再说场：梯度在，流动没了

分布修的是「钱在哪里」。接下来是「钱和货怎么走」。

先打一个物理上的比方。一个水箱里，左边水位高，右边水位低，中间装一条管子，水会自己流过去。流到两边水位差不多，就停了。

这里有一个很朴素的道理：**有梯度，就有流动**。

温差能传热，浓度差能扩散，水位差能流水。梯度越大，推力越大。

价格也一样。一只苹果，产地五毛，超市十块，中间是一道巨大的价差。按照教科书的说法，这样大的价差，该有无数人抢着在中间搬运。有人把苹果从产地运到城里，有人在城里开第二家店，有人压货等价，价差会被越抢越小，直到小到只剩运费和辛苦钱。

现在的情形是，梯度巨大，流动却几乎没有。

这就是场断了。

注意，断的不是梯度。梯度好端端地在那里，十块和五毛，清清楚楚。断的是梯度和流动之间的那根线：本该被价差拉动的人，没有被拉动。

为什么没被拉动？第二编已经写过：消费总量不足，卖出去的量没把握；稳定收入集中在一层，不稳定收入撑不起中间的价位；买家信不过品质，中间价位塌陷。

有价差，没有人敢搬。这和「没有价差」是两种病。

这一点要讲清楚，因为它决定了修的办法。

如果是没有梯度，就要去造价差。如果是有梯度、没流动，就要去修通路。

修场，修的是通路。

本书把它叫作**恢复层间传导**。价格是一层一层的：产地一层，批发一层，菜市场一层，社区店一层，连锁超市一层，精品店一层。每一层价格变动，本该顺着往上下两层传。产地涨了，批发会跟；超市降了，菜市场会让。传得通，各层纠缠在一起，价格才是一整个东西。

现在各层互不理睬。产地降到五毛，超市纹丝不动。超市十块，产地也没有因此多拿一分。

场修好，是各层又开始互相牵动。

还有一层，容易被忽略：修场，是在请**互动之手**回来。

本书把哈耶克一路的市场理论，叫作互动之手：经济是买卖双方的往来，价格是往来中的信号。信号一发，行动随之。这只手本来管着价差，价差大了，自然有人去搬。

现在这只手没有断，只是被冻住了。信号收到，没有人动。修场要做的，就是把冻住的地方化开，让互动之手重新有力气。

这一点要紧：修场不是用别的手替代互动之手，而是替它清路。路清了，它自己会走。

怎么修？不是下一道命令让价格相等。价差本来就有它合理的部分，该有的差，要留下。要修的是那条传导的路。

下面三节，各讲一条。

◆ 六、修场之一：把中间的价位找回来

回到桌上的两个袋子。三块钱一斤的磕碰苹果，和带网套的精品苹果，中间是空的。

没有一种苹果，卖到五六块，品质稳，有分级，不用赌，也不用付出整套精品店的租金和包装。

第 8 章写过这件事：买家对品质不信任，所以宁愿多付钱买放心，中间价位塌陷。塌陷的不是价位，是信任。

所以要把中间价位找回来，先要把信任找回来。

怎么找？不靠广告，靠几件很笨的事。

一是品质能被核对。分级、产地、采摘日期，标在明处，买家自己能看，也能退。这不是什么新办法，不过做的人少，因为做了就要担责任，担责任就要有量，没量不敢做。又回到总量。

二是品质有人认账。出了问题，能找到谁。一家社区店，开了五年，老板就住在隔壁楼，这就是一种认账。它的价位，往往正好落在菜市场和精品店之间。

三是从产地到餐桌，少几道手。这里并不是说要把中间商都砍掉。本书在第 2 章讲过，中间环节有它的成本和作用。要说的是，每一道环节，都要能被信任，能被核对，不能是一层层黑箱。

这三件事，做起来的人是谁？没有哪一个英雄，也没有哪一家企业。是许多个小地方，一点点做出来的：一个合作社，一家社区店，一个愿意标产地的摊位，一个平台上愿意让买家退货的商家。

本书不替他们喊口号。本书只提醒一件事：**中间价位不是一个价格区间，是一种信任的存量。**

存量要靠兑现攒。每一次品质说到做到，存量就厚一点。每一次砸了牌子，存量就薄一截。

所以修中间价位，不是去「培育一个业态」，是去**护着那些已经在做、做得对的人**，让他们的兑现能被看见，让他们的量能起来。

量一起来，套利的账就开始算得通。差价乘以能卖出的量，减去先期投入，终于有了正数。第 5 章里那笔账，到这里才开始转正。

◆ 七、修场之二：订单要兑现，欠款要还清

场里还有一条很实在的路：钱的路。

一个小供应商，把一批货送出去，三个月、半年都拿不到款。他能做的事，就是不敢再进一趟货，不敢给自己的员工涨工资，不敢给上游付现款。

这样一层压一层，压到最底下，是果农，是外贸小公司里的跟单员，是送货的小哥。

晓禾所在的那家外贸小公司，就是这样。她的工资时有时无，不是老板刻薄，是上游的款没到。

一笔欠款，是一次**信的削薄**。它不只是账上的一个数字，它让下一次交易的人多想一步，多留一手，多要一道担保。每一手多留的东西，都是一份没有流动的力气。

所以，欠款清偿，是修场的一部分。

这方面有可查的事实。国务院修订后的《保障中小企业款项支付条例》，自 2025 年 6 月 1 日起施行。据新华社 2025 年 3 月的报道，条例规定，大型企业从货物、工程、服务交付之日起，要在 60 日内向中小企业支付款项；也不得约定以收到第三方付款作为向中小企业付款的条件。

本书不评价这条条例执行得怎样，因为没有查到可靠的执行数字。本书只想说它的道理：把「什么时候付钱」从私下约定，变成一个大家看得见的期限，就是让订单更容易兑现。

兑现，在本书的话里，就是回写。一单做完，款到了，下一单敢接。这一圈走通，这家小公司的信就厚了一层。

这里有一个细节，值得记下来。欠款的清偿，快不是第一位的，**可预期**才是。

可预期，就是望。一个小供应商知道，货交出去六十天内款会到，他就敢排下个月的产量，敢雇人。不确定什么时候到，哪怕最后到了，他也一直在防着。

所以信和望，在这条路上连在一起：信是款真的到，望是知道款什么时候到。

订单兑现、欠款清偿，看上去是个会计问题，其实是在修这张价格网里最细的那些线。

◆ 八、再说美：比例与通达

说到美，你也许觉得，这个词用在经济上有点突兀。

不突兀。中国人讲「过犹不及」，讲「和为贵」，讲「不患寡而患不均」（《论语·季氏》），说的都是比例。

美和好看无关。美，是**比例对了，各部分通得起来**。一张桌子，四条腿长短差一截，坐上去会晃。这就是丑，不是因为它不好看，是因为它不稳。

经济也一样。收入和物价，工资和房价，体制内外的差距，是台阶，还是断崖？

台阶有高有低，一级一级，人能爬上去。断崖没有中间，只能跳。

同城同肉，菜市场和精品超市差几倍，本身就是丑的读数。不是因为后者不该贵，而是因为中间没有台阶。一个普通家庭，想从便宜走到好一点，没有一级可踩。

这一点，在经济学里很少有人写，因为它不好量。可是你在菜市场和精品店之间走一趟，立刻就明白了。

说到比例，还有一个常被忽略的读法：看中间。

两头的数字最容易被看见。最高的一组、最低的一组，最贵的一家店、最便宜的一个摊。可是一个社会是不是通的，要看中间有多少人、中间有多少家店。

一个人从便宜的摊位，走到贵一点的店，中间有没有一站？一个家庭从低收入变成中等收入，中间有没有一段是能走通的路？

中间厚，两头再远，也是一个坡。中间空，两头哪怕只差一点，也是一道沟。

所以美的读数里，除了比值，还要加一项：中间的占比。收入上，是中等收入群体有多大；价格上，是中间价位的商品占多大一块。这两项，本书没有查到可靠的全国数字，所以不写数。不过每个人的城市里，都能用眼睛先看一遍。

好在，美是可以读出来的。

读美，有三把尺子。第一，收入分位比，也就是高收入组与低收入组的比。前面算过，2025 年约 10.2 倍。第二，城乡收入比，约 2.31 倍。第三，同城同品的价差比，就是同一座城市里，同一种东西，最贵的渠道和最便宜的渠道，价格相除。

这三个数，各管一头：收入的台阶，地域的台阶，价格的台阶。

附录一教你自己记第三个数。

这里要补一句公道。比例大，未必就丑。一个社会收入差距大，但中间每一级都有人，上下流动通畅，那是另一回事。同城价差大，如果每一级背后都有真实的成本和真实的选择，也不是丑。

丑的是**断**：中间空了，上下不通了。

所以美的读数，不只看比值有多大，还要看这个比值是不是在变，往哪个方向变，中间的人是多了还是少了。

◆ 九、三件事怎么对着读

把分布、场、美放在一起，可以排成一张小表。

要修什么	病在哪里	读什么	谁来看
分布	购买力集中在一层	稳定收入与不稳定收入的占比；收入分位比；城乡收入比	统计部门、研究者、你自己的家
场	价差巨大，层间不传导	分层价格之间的联动；订单兑现与账期	价格监测、行业协会、小商户
美	没有台阶，只有断崖	同城同品价差比；中间价位商品占比	每一个买菜的人

这张表想说三件事。

第一，三者不能分开修。只修分布，钱到了该去的地方，可是路不通，钱会流向最近的出口，也就是资产。只修场，路通了，没有人买，货仍然压在那里。只修美，只盯着比例，会变成对价格的行政干预，把真实的差异也抹平。

第二，三者的次序不能乱。先让钱稳下来，路才有人走；路通了，台阶才会慢慢长出来。

第三，三者都能读。这很要紧。因为信望爱喊不回来，只能一次次兑现，而兑现要有读数来核对。读数不是为了考核，而是为了让大家知道，哪一处在加厚，哪一处还在削薄。

你可能会问：为什么不直接盯着 CPI？

因为 CPI 是平均。它把菜市场、社区店、精品店搅成一个数，平均之后，层与层之间的距离就看不见了。第 13 章讲过，真正的信号，藏在层与层之间。

◆ 十、读数不能变成考核

读数有一个危险，要在这里讲清。

三个读数一旦摆上桌面，就有人想把它们变成指标：分位比要降到多少，价差要压到几倍，考核到人，层层下压。

这样做，几乎一定出事。

道理很简单。读数是病的影子，算不得病本身。一个人发烧到三十九度，你可以把体温计的水银柱用冰块压下去，读数立刻正常，可是病还在。

价差也一样。你可以靠行政手段，把超市的价格压低，把菜市场的价格抬高，读数会变好看。不过该有的成本没有人承担，货会从货架上消失，或者质量悄悄变差。读数好了，信望爱反而薄了。

所以，读数的用法，本书想了三条规矩。

一，读数只拿来看，不拿来逼。看的人是你，是研究者，是做决定的人；被看的是整体，不是某一家店、某一个干部。

二，读数要成套看。价差缩小，同时收入分位比没动，说明是压出来的。分位比降了，价差没动，说明钱到了该去的地方，路还没通。三个读数一起动，才是真的。

三，读数要看方向和时间。一个月的数没有意义。连着几个季度往同一个方向走，才值得相信。

这三条，对应的是一个更大的道理：**信望爱不能考核出来，只能兑现出来**。考核出来的信心，是做给人看的信心。

◆ 十一、三个容易听歪的地方

这一章的话，容易被听歪。先把三处摆出来。

第一个听歪：修分布，就是劫富济贫。

不是。修分布讲的是让稳定铺得更宽，不是把富人的钱拿给穷人。富人之所以富，常常是因为做成了事，这一点要承认。本书关心的，是**购买力落在哪里才会变成真实的往来**。同一块钱，落在不敢花的人手里，会睡在账上；落在敢花的人手里，会变成订单。

第二个听歪：修场，就是限价。

也不是。限价是用手按住价格，让读数变好看。修场是让价差引来的搬运者真的敢来。价差如果因为成本而存在，就应该存在；价差如果只因为没人敢搬而存在，才是要修的。分清这两种价差，要靠一点点耐心的观察，而不是一道命令。

第三个听歪：修美，就是追求平均。

更不是。美不等于整齐，是有层次、各层相通。一座城市既有精品超市也有菜市场，这是好事。丑的是两者之间没有梯子。

这三个听歪，有同一个来由：把「修」听成了「压平」。可是本书从头到尾说的，是**让断了的东西接上**，不是把高的削低。

接上，需要的是兑现。兑现的东西，都在日子里：一笔款真的到，一个袋子上的产地真的对，一份工资真的准时。

◆ 十二、只用一只手会怎样

三只手里，每一只都能帮上忙，不过只用一只，三件事都修不完整。

只用客体之手，也就是总量调控，会怎样？

总量放下去，先流向收入稳定的一层，再流向资产。价差不会因此变小，因为推力没有落在断了的地方。第 12 章已经讲过这个过程。

只用互动之手，也就是等市场自己来，会怎样？

等套利者来修场。可是套利者正在被总量不足、信心不足挡着，他们不是不懂价差，是算不过那笔账。等到的结果，只是又一年价差。

只用主体之手，也就是只讲信心，会怎样？

这一只手最容易被误用。喊话、动员、号召，都可能被听成「你们要有信心」。不过信心不是喊来的。**喊信心，和喊「别生病」一样，没有用。**

所以，本书说「第一要任」，没有说「唯一」。分布、场、美是这一阶段先要伸手的地方，因为它们是另外两只手停摆的原因。下一章会讲，这个侧重怎么不变成新的固化。

◆ 十三、一个完整的例子：钟家的一年

下面是一个虚构的例子，只为演示三件事怎么对着读，里面的数字不是统计数据。

钟守田在甘肃种苹果。去年秋天，他的苹果在地头卖五毛。今年，村里的合作社开始给苹果分级，标注采摘日期，把一部分送到一个城市里的社区店。

社区店老板每周来取一次货，货款在十天内结清，这是他和合作社之间的约定。

这是分布的一小步：老钟的一部分收入，不再完全靠碰运气，有了一个相对稳的来路。

苹果送到杭州，进了晓禾家附近的一家社区店。分级后，品相好的卖到五块左右，有磕碰的三块。比菜市场贵一点，比精品店便宜很多，而且每个袋子上都写着产地和日期。

这是场的一小步：中间出现了一级台阶。

晓禾开始买这种苹果。周明远发现，这种苹果他也能接受，不用每次都去地铁口的精品店。

社区店的老板看到，这个价位有人买，他把进货的量加了一成。合作社看到，下游的订单稳了，开始收更多村里人的苹果。

量起来了，套利的账开始转正。

这是美的一小步：桌上的两个袋子之间，多了第三个袋子。

再往后想一步，故事里还有一个转折。

假如有一年，社区店的老板资金紧，货款拖了三个月。合作社的人急了，开始担心下一茬苹果还卖不卖给他。村里有人说，不如还是地头卖给收苹果的车，虽然只有五毛，可是现钱。

老钟听了这话，没说什么。他想起去年那个价钱，也想起今年多出来的那几块。可是他也知道，现钱是真的。

这一刻，信望爱被拉开了一道口子。一笔拖欠，让十天结清的约定变成一句空话，过去几个月攒起的信，被削薄了一截。

要把这道口子补回来，不是靠老板说一句「下次一定」，而是靠下一次真的十天结清，再下一次也是。信靠兑现长回来，也靠兑现保住。

故事到这里还没有结束。后面会不会有变卦，款会不会拖，合作社的信用会不会被某一次失误打掉，都不在故事里。

信望爱就是这样的：厚起来慢，薄下去快。

所以，三件事修一次完不了。是每一次兑现，都在往里加一点点；每一次失信，都在往外拿走一点点。

◆ 十四、放回日子里

回到桌上的两个袋子。

晓禾把吃剩的苹果核放进碗里，说了一句：「下次也买点中间的。」

周明远问：「哪里有中间的？」

她想了想：「没有。」

这句「没有」，就是本章要讲的事。

你在自己的城市里，也许也能找到这样的「没有」。同一种东西，便宜的一头和贵的一头都很多，中间是空的。

明天可以试一件小事。

去菜市场、社区店、连锁超市各走一趟，记下同一种东西的价格，用附录一那张表。记三次，隔一周一次。

不用急着下结论。先看，价差有多大，中间有没有台阶，一周一周下来是在变大，还是在变小。

还有一件更小的事。下次付款的时候，问自己一句：这一笔钱，是落在一个稳的地方，还是落在一个不稳的地方？

摊主收到你的三块钱，会拿去进明天的货。精品店收到你的十块钱，一部分变成租金，一部分变成利润。钱怎么走，你没法一一追下去。不过你可以留意，自己常去的那几家店，是不是在好好活着，是不是还在进货，是不是还在雇人。

一个街区里店活得好不好，是比任何统计表都更早的读数。你每天经过它，却很少把它当成读数来看。

> **带 走 的 话**
>
> **钱的数量一样，钱的性格不一样；有梯度没有流动，是场断了；同城同肉差几倍，是丑的读数。**

> **小　账**
>
> 这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？修分布补的是稳，修场补的是兑现，修美补的是台阶；每补一处，信望爱厚一点，补不到处，仍在削薄。
>
> 这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？CPI 看见了一篮子的平均花费，漏掉了收入的分位比、层间的传导和同城的价差。

> **想 一 想**
>
> 1. 你家买菜的钱，有多少落在「稳定的收入」里，多少落在「不稳定的收入」里？这两部分花钱的样子一样吗？
> 2. 你所在的城市，同一样东西，有没有「中间的那一级」？如果没有，你猜是哪一种信任缺了？
> 3. 如果你是一家小店的老板，什么样的订单你敢接、什么样的账期你敢等？

本章数据出处

- 国家统计局，《2025 年居民收入和消费支出情况》，2026 年 1 月 19 日：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/

t20260119_1962321.html（全国人均可支配收入 43377 元，中位数 36231 元；城镇 56502 元，农村 24456 元。城乡比 2.31 为本书据此推算。）

- 国家统计局，《2025 年国民经济和社会发展统计公报》，2026 年 2 月 28 日；五等份数字（低收入组 10150 元，高收入组 103778 元）据界面新闻转载：https://m.jiemian.com/article/14049006.html〔待核：宜对照公报原文〕。分位比 10.2 倍为本书推算。
- 国家统计局，《2025 年农民工监测调查报告》，2026 年 4 月 30 日；本书据中新网转载：https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/04-30/10613526.shtml
- 国务院，修订后的《保障中小企业款项支付条例》，2025 年 6 月 1 日起施行；本书据新华社 2025 年 3 月报道转引：https://m.thepaper.cn/newsDetail_forward_30895354
- 《论语·季氏》「不患寡而患不均」，传统文本，不同版本断句略有出入〔待核〕。
- 钟守田、钟晓禾、周明远及本章例子中的价格、合作社与社区店，皆为虚构。

◆

22

第 22 章

侧重而非固化

◆ 一、一副吃了很久的药

晓禾的外婆有一年生了一场病，医生开了一副药，吃了三天，烧退了。外婆很高兴，说这药好，以后每年冬天都吃一副。

医生听了，摇头：「药是治那一场病的。病好了，药就该停。」

外婆不太明白。药不是好东西吗？吃了不是更保险吗？

这个小故事，晓禾是在一个周末的晚上，对周明远讲起来的。那天他们刚读完一篇谈经济的文章，里面说，这一阶段，要把重心放在购买力、层间传导和价格的台阶上。周明远点点头，说有道理。晓禾想了想，说：「那以后，是不是就一直这样了？」

她问的，正是这一章要答的。

上一章讲，修分布、修场、修美，是这个阶段的第一要任。第一要任是一个很重的词，重得让人以为，从此以后，经济就该永远这样做了。

不是。

药是治那一场病的。病好了，药就该停，换回平常的饭。

这一章要讲的，就是怎样把这一副药，吃得恰到好处：吃多久，怎样知道该停，停了以后又该做什么。

◆ 二、「侧重」两个字

先把「侧重」两个字讲清。

本书前面讲过三只手：客体之手，是把经济当一台可以调的机器，管总量；互动之手，是把经济当买卖双方的往来，管价格；主体之手，是经济里的人敢不敢、信不信、盼不盼，管信望爱。

三只手都在。任何时候，三只手都在干活。

「侧重」的意思，是在某一段时间里，**哪一只手最该先用力**。

打个比方。一个人走路，左脚和右脚都在动。可是上坡的时候，用力多的是这一条腿；下坡的时候，用力多的是另一条腿。没有人会说，因为上坡时右腿用力多，所以右腿是「中心」，左腿是摆设。

这一阶段，价格分层之所以成了病，是因为总量调控这一只手，和市场往来这一只手，都使不上劲了。它们使不上劲，不是因为它们不好，而是因为它们赖以工作的东西坏了：层与层之间不传导了，人不敢动了。

所以先把主体之手侧重起来，把信望爱接回去，把传导接回去。接好了，另外两只手，自然又有劲。

这就是侧重：不换主人，先用最该用的那只手。

和「侧重」相对的词，叫「固化」。固化，是把某一只手变成唯一的手，变成不能换的中心，变成永远这样做。

固化有一个危险：它让一只手，从工具变成信条。

◆ 三、为什么一定要说「不是新的中心」

你也许会觉得，这一点没有必要讲得这么重。既然主体之手是这一阶段该用的，就好好用，为什么还要反复说「不是中心」？

因为经济学的历史，反复演过同一出戏。

凯恩斯那一路的总量调控，在大萧条之后，是一场及时雨。它救了许多人。这一点本书在第 14 章写足了，不重复。可是它后来变成了一种信条：经济的毛病，总可以用总量去调。当经济里出现总量调不动的东西，信条就看不见了。

哈耶克那一路的市场理论，在计划经济的反面，是一道清醒的提醒：没有任何人能知道所有的信息，价格把分散的知识传到该去的地方。这也是对的。不过它后来也变成了信条：市场自己会纠错。当市场的纠错失灵，信条又看不见了。

两个例子，是同一个形状：一只手本来是治病的，被抬到了「唯一」的位置，就看不见它治不了的病。

如果主体之手也被抬上去，会发生什么？

会发生下面这件事：「信心」「预期」「士气」这些词，变成每一份文件里的标准用语。经济出现任何问题，都说「信心不足」。信心不足，就要「提振信心」。提振信心的办法，是开会、表态、喊话。喊完以后，信心没有回来，就说「喊得还不够」。

这样的主体之手，早已变了味，成了一个新的石心。

石心是什么，第 20 章讲过：信望爱被固化，拒绝回写。如果「信心」本身被固化成一套话语，不再接受现实的检验，它就成了经济里新的石心。

所以必须反复讲：**主体属性是这一阶段的侧重，不是新的中心。**

还有一层。王德生在口述里提醒过，这里说的主体属性，不是熊彼特式的「呼唤一个现成的主体站出来」。主体是信望爱回来之后显出来的结果，不是政策可以直接召唤的发动者。

如果把「主体之手」听成「请一位有信心的人出来带头」，就又回到了旧路上：把希望压在一个人身上，让他去看穿、去决定。可是信望爱，是在一次次兑现里长出来的。长出来以后，敢动的人自然出现，不用点名。

◆ 四、三种固化的样子

固化不会突然降临。它是一点点来的。本书把它归成三种样子。

第一种，信心被指标化。

「信心指数」「预期指数」是有用的读数，这一点要承认。不过当它们变成考核的目标，就会发生一件事：为了让指数好看，大家开始去「管理」问卷的答案，而不是管理答案背后的日子。

读数好看了，日子没变。信望爱没有厚，只是读数变厚。

第二种，补贴变成了永远。

一开始补在体制外、农村、灵活就业的购买力，补得对，补得及时。不过如果它一直补下去，补成了固定的收入，补成了某个群体永远的依赖，会发生两件事：一，补的钱不再带来兑现，因为不需要兑现了；二，被补的人，慢慢不再是经济里的参与者，变成了接受者。

这就是把主体之手，用成了一只「施与的手」。施与不是不好，可是施与不能代替往来。往来才是信望爱长出来的地方。

第三种，修复者变成了新的圈子。

最不容易察觉的是这一种。修复工作做起来以后，会有一批人，因为做这件事，成了专业的人、关键的人、说话算数的人。慢慢地，这批人的圈子，会变成新的小圈子。圈子里的人互相信，圈子外的人看不见。

这又是石心：信望爱只在圈子里流动，不向外回写。

三种固化，有一个共同的特征：**读数继续好看，兑现停止发生。**

这是判断固化最简单的办法。不看说了什么，看有没有新的兑现；不看数字好不好看，看数字背后，是不是有一笔笔真的事。

举一个家常的例子。一家社区食堂，开张的头一年，菜新鲜，价钱公道，大家都信它。第二年生意好了，老板开始只请熟人来采购，只收熟人推荐的供货商，账期按亲疏定。第三年，外面的供货商进不来，食堂里的人也越来越少换。

食堂还在，牌子还在，口碑还在，读数还很好看。可是信望爱已经只在一个小圈子里转。圈子外的人，再怎么好，也进不来；圈子里的人，再怎么差，也出不去。

这就是固化的样子。它不会一下子变坏，是一点点关上门。

◆ 五、何时移回：三个读数

好，侧重不能变成固化。那么，什么时候把中心移回去？

不能凭感觉。要有读数。

本书给出三个读数，都来自前面几章。它们没有新东西，是前面讲过的东西，收到一起。

第一个读数，价差收窄。

具体说，是同城同品的价差比，以及各层价格之间的价差，在连续一段时间里，往收窄的方向走。注意是「往收窄的方向走」，不是「变成相等」。有些价差是合理的，应该留下。

怎么看？附录一教你自己记。官方层面，第 13 章讲过的价差指数和分层 CPI，是更系统的读法。

第二个读数，收入分位比回落。

前面算过，2025 年全国居民五等份分组，高收入组是低收入组的约 10.2 倍；城乡人均可支配收入比约 2.31 倍。这些数字，本书不把它们当目标，也不说降到多少才算好，因为没有查到可以拿来当门槛的依据。

本书只说一个方向：分位比连续几年往回落，同时中间的占比在厚起来。

第三个读数，层间流动恢复。

这是最难量、也最要紧的一个。意思是：价格一层变了，另一层会跟着动。产地价涨了，批发价会跟；批发价降了，零售价会让一点。再具体说，是「订单兑现」「账期」「中间价位商品的占比」这些东西，都在往好的方向变。

三个读数，各自回答一件事：

价差回答的是，场通了没有。分位比回答的是，分布匀了没有。层间流动回答的是，各层是不是又纠缠在一起了。

三个读数同时往好的方向动，并且持续了足够久，才是侧重该移回去的时候。

如果三个读数说的不一样，怎么办？

这是常有的事。价差缩了，分位比没动，要小心：多半是压出来的，没有修出来。分位比降了，价差没动，说明钱到了该去的地方，路还没通，要继续修场。层间联动好了，价差和分位比还在原地，多半是刚开始，要多等几个季度。

三个读数不一致的时候，还没到移回去的时候。只有它们彼此印证，才可以信。

「足够久」是多久？本书的设想是，至少连续四个季度，三个读数不出现反复。这是本书的设想，没有现成的研究可以拿来证明，标作〔待验〕。你可以觉得太短，也可以觉得太长。要紧的是要有一条线，而不是永远说「再看看」。

◆ 六、移回去的时候，会看到什么

读数是后台的。前台是日子。

侧重该移回去的时候，日子里会出现一些很具体的变化。这些变化，你不需要看报告，自己就看得到。

第一，套利者进场了。

你会看到，菜市场边上开了一家新的社区店，开了一年没关；有人开始大批量地从产地拉货，在城里分级再卖；冷链的车比去年多了。这些人不是被号召来的，是自己算过账以后来的。

他们敢来，说明套利的账转正了：总量够，差价乘以量，减去先期投入，是个正数。

第二，互动恢复了。

价格重新带动行动。产地的价格涨一点，收苹果的人多一些，果农多留一点苹果不急着卖；超市的价格降一点，菜市场也跟着降一点。信号发出去，有人接，有人动。

这时候，哈耶克说的那个「价格是信号」，又活过来了。

第三，总量重新有了意义。

放水能传下去。总量一增加，不再只流向稳定的一层和资产，而是能一层一层往下渗。收入多一点，消费多一点，生产者多一点订单。

这时候，凯恩斯说的那个「一」，又是一个可以调的东西了。不是因为它回到了过去，而是因为裂开的地方，被一点点缝上了。

三件事一件一件出现，不是同一天。哪一个先出现，哪一个后出现，没有定数。不过当你在自己的日子里，三件事都能看到一些，那就是该把药停下来的时候了。

◆ 七、三只手轮流值班

到了该移回去的时候，具体是怎么移的？

我们不用「移交」这个词，因为听起来像一个人把权力交给另一个人。用「值班」比较贴切。

三只手轮流值班。每一只手都有自己擅长的时候。

客体之手擅长的，是**总量稳定的时候**。当各层是相通的，总量调控像一根杠杆，一推就能传到全身。这时候，它是最有效率的。

互动之手擅长的，是**路已经通了的时候**。当价差能引来搬运者，价格就是最聪明的调度员，比任何人都懂。这时候，它是最节约的。

主体之手擅长的，是**路断了的时候**。当层间不传导，人不敢动，只有从信望爱入手，才能把断的地方接上。这时候，它是最要紧的。

三种时候不互相排斥，是前后相接的。路断了，先接路；路通了，让价格去调度；价格调度顺了，总量去托底。

值班的人换了，前一个班的东西不会消失。主体之手退下去的时候，信望爱不会随之消失，而是沉下去，成了经济的底色。就像一个人身体好了以后，健康并没有离开，只是不再是他每天想的东西。

这一点和上面那个走路的比方连起来看：上坡过去了，右腿不再是主力，可是右腿的力气还在，随时准备下一次上坡。

还有一个反方向的提醒。

侧重移回去的时候，要提防另一种固化：客体之手或互动之手，重新被抬到唯一的位置。

比如，路刚通，就说「市场会自己解决」，把所有的支持撤得一干二净；或者，总量刚刚能传下去，就说「只要总量就够了」，又回到只看一个平均数的老路。

这些话听起来都有道理，因为它们曾经都是对的。不过它们一旦变成「永远」，就是下一轮固化的开始。

所以，本书反复写的是一个动词：轮流。没有谁赢了，只有谁在这一段最该用力。

◆ 八、会不会又退回去

另一个问题是：如果移回去了，出了新的问题，要不要再移回来？

要。

侧重不是单向的，是随时可以回头的。本书之所以不把它写成一个「转型」「阶段」，而写成侧重，就是为了留住这个可回头。

那么什么时候要回头？信望爱重新被削薄的时候。

有几个警报，可以先记下来：

欠款再次起来，账期重新拉长。

政策说不变，又变了。说好的订单，又被取消了。

价差指数重新扩大，分位比重新回升，层间的联动又断了。

这些东西一出现，说明信望爱的存量在减少。这时候，不用争论该不该「重新侧重」，直接把主体之手请回来就是。

这里有一个很重要的观念，值得停下来说。

信望爱是存量，不是开关。开关可以一按就开，一按就关。存量不是，存量要攒，要用，要补。攒得慢，用得快，补不上就见底。

所以经济里的信望爱，从来没有一次修好的时候。永远是在攒，在用，在补，在看有没有透支。

这样一想，侧重这个词就很自然：修一次不会结束，要时刻看着存量，哪里薄了，往哪里补。

补一句关于时间的话。

经济里的事，节奏和人的耐心常常对不上。一个政策出来，三个月没有见效，有人就说它没用；半年没见效，有人就说它错了。可是信望爱的存量，是按季度、按年攒的，不按周攒。

一家小店从敢进货到敢开第二家，要几个季度；一个果农从相信收购有人兜底到敢多种一亩，要一两个收成季；一个年轻人从工资稳了到敢生孩子，要几年。

所以，看读数的人，要有一点农人的耐心：播下去的东西，不能天天拔出来看长了没有。可是也不能一直不看。每个季度看一次，对着三个读数，对一对方向，就够了。

◆ 九、谁来说「该收手了」

这里有一个很自然的问题：谁来判断该移回去了？

如果回答是「某个有智慧的人」「某个部门」「某位专家」，那就又回到了旧路上：让一个人去看穿、去决定。

本书不这样回答。

读数是公开的，是每个人都能看到一部分的。一个买菜的人，看到价差；一个小店老板，看到账期；一个打工的人，看到工资准不准；一个果农，看到收购有没有人来。每个人看到的是整体的一个角落。

当足够多的角落，同时往好的方向变，侧重就在移回去了。这不是谁拍板的结果，是许多人的日子，一点点把它显出来的。

这和本书的一贯说法是一致的：主体不是政策可以召唤的发动者，而是信望爱回来以后显出来的结果。同样的道理，「该收手了」也不是某一个人宣布的结论，而是许多读数一起说出来的话。

当然，具体到政策上，总是有人要做决定。不过好的决定，是顺着读数做的，不是凭一个人的看法做的。读数公开，决定才不会变成新的小圈子。

这里还有一个很具体的建议：读数的发布，要让普通人看得懂。一个只有专家看得懂的指数，等于没有发布。所以，价差指数、分位比这些东西，值得写成一句家常话：「同一座城市里，同一种菜，最贵的店是最便宜的店的几倍。」

◆ 十、三个容易听歪的地方

这一章的话，也有三处容易听歪。

第一个听歪：侧重，就是放弃总量调控。

不是。总量调控仍然在值班，只是这一段还轮不到它先用力。它的作用，是托底，是稳住大局，是不让局面往下掉。这个角色，一刻也不能缺。

第二个听歪：侧重，就是等。

也不是。等是什么都不做，侧重是先做最该做的事。分布、场、美，每一项都有具体的活儿：稳收入，清欠款，找回中间价位。这些活儿，一天都不能拖。

第三个听歪：移回去，就是任务完成了。

更不是。移回去，只是说最该用力的手换了。信望爱仍然要靠兑现来攒，仍然随时可能被削薄。移回去以后，主体之手从台前退到台后，并没有下班，只是不再是最显眼的那一个。

这三个听歪，有同一个来由：把侧重听成了「选边站」。可是侧重无关选边，讲的是**看病的次序**。先治最急的，再治次急的，治好了，换养。

◆ 十一、三类人，各看什么

读到这里，也许你会觉得，这些话都在讲国家、讲政策、讲大局，和自己没有什么关系。

有关系。三类人，各有各的读数。

一类是做买卖的人，开小店的，开小厂的，跑货运的，做电商的。你的读数，是账期和进货量。如果上游的款一个月比一个月到得慢，是信在削薄；如果你敢多进一点货，说明望在回来。

一类是靠工资过日子的人，不管在体制内还是体制外。你的读数，是工资准不准，以及你敢不敢做一件需要三年才有回报的事：换房、生孩子、学个本事、创个小业。这些事敢不敢做，是望的读数。

一类是做决定的人，管一个单位，管一个行业，管一个地方。你的读数，是上面讲过的三个：价差、分位比、层间流动。不要只看总量，也不要只看信心的口号。

三类人看的东西不同，不过看的方向是同一个：信望爱，是在加厚，还是在削薄。

你会发现，这三类人的读数，其实是连着的。小店老板的账期，是工薪族的工资准不准的上游；工薪族敢不敢花钱，是小店老板敢不敢进货的上游；做决定的人看到的价差和分位比，是这两者的合成。

读数一旦连成一圈，就是场。场通了，每个人看到的，都是同一个方向。

这也是为什么，本书从头到尾不请任何人「站出来」。每个人守住自己那一格的兑现：账按时结，货按标签发，工资按日子发，话说了就算数。这些小事连起来，就是修复本身。

◆ 十二、一个完整的例子：一个县城的三年

下面是一个虚构的例子，只用来演示「何时移回」，数字全是编的，不是统计数据。

某个县城，有一个农贸市场，一个连锁超市，一家精品店。三年前，同一种猪肉，农贸市场卖一个价，精品店卖三倍。

第一年，当地做了几件事：给小商户的账期设了底线，款到得更准了；村里的合作社开始给农产品分级；一些在县城做零工的人，社保续得上了。

那一年底，读数几乎没变。价差没缩，分位比没动。唯一的变化，是小商户说，款比以前准了。

第二年，开始有变化。农贸市场边上，开了一家社区店，卖的猪肉价格在两者中间，写着产地和日期。有人嫌贵，有人说放心。三个季度里，社区店的客人慢慢多起来。

这一年底，价差比从三倍缩到两倍多。

第三年，社区店开了第二家。精品店搞了几次活动，价格往下走了一点。农贸市场的摊主，也开始标产地。

这一年底，价差比缩到不到两倍。读数连续几个季度往同一个方向走。

这时候，当地的人开始觉得，不用再特别强调「修」了。社区店自己会开，精品店自己会降价，小商户自己敢进货。

这是侧重移回去的样子：没有哪一天有人宣布，日子里的东西，一件一件，自己站稳了。

故事里没有出现任何英雄。没有人「提振了信心」，只有一件件小事被兑现了：款到了，货标了，社保续上了。

反过来想，如果第一年底，当地的人看到读数没变，就说「没用，算了」，把这些事停了，会怎样？

款又拖了，分级停了，社保又断了。信望爱存量不够，还没有攒到能自己转的程度，就被削掉了。

所以，何时移回，不看一个月的数，也不看人的心情。看连续几个季度，三个读数一起往好的方向走。

◆ 十三、本书自认最弱的几处

写到这里，要诚实地说一说，这本书的哪几处是站得不太稳的。

第一，价格分层是不是全国的普遍现象，以及分层有多深，本书没有查到全国范围内的系统数据。第一编用的，是各地零散的报道和读者可以自己记的价格。如果有人拿到系统的价差数据，发现同城同品的价差其实很小，那么本书的现象部分要大幅收窄。

第二，「差价是信心的读数」这一句，是本书的核心判断，也是最需要检验的。它的证伪条件是：如果在总量充足、信心充足的地区，同样的价差依然存

在，而且不随信心的变化而变化，那么价差主要由成本决定，本书的判断就不成立。

第三，三个读数的组合与「连续四个季度」的设想，是本书提出的，没有经过任何检验。这一点已经标了〔待验〕。

第四，主体属性的说法，是王德生的口述命题。它在经济学里没有现成的对应学派，本书把它与凯恩斯、哈耶克、熊彼特并列，是一种尝试。有人会觉得这样并列太随意。本书承认这一点，并且邀请读者来检验。

第五，本书的案例人物是虚构的，只用来演示，不构成证据。

这五处，是本书自认最弱的。如果它们站不住，本书的结论要相应收窄。

◆ 十四、本编总账

第五编到这里结束。回头看一眼这一编做了什么。

章	回答什么	留下什么
第 18 章 经济的信望爱	主体之手是什么：信是连接，望是次序，爱是结构	价格分层是信亏、望塌、爱裂
第 19 章 回写与兑现	信心怎么回来：喊不回来，只能一次次兑现	订单、收入、政策、付出，四处兑现
第 20 章 经济的石心	什么会让它回不来：小圈子固化，拒绝回写	传导才是稳的价值
第 21 章 分布·场·美	手往哪里伸：修分布、修场、修美	收入分位比、价差、层间联动三个读数
第 22 章 侧重而非固化	什么时候收手：读数好转，侧重移回	信望爱是存量，不是开关

这一编，把前四编的病，转成了药；又把药的用法，限制在一个可以停下来的范围里。

前四编是问「为什么」，这一编是问「怎么办」。「怎么办」最容易写成口号，所以本编的每一处，都落在一个能读的数上，一件能兑现的事上。

本编的总判断，只有一句：

修复的第一要任，是把断了的层接上；而衡量它修好了没有的，不是信心的口号，是价差、分位比和层间的流动。

这一句里有一个转折。前半句说要做什么，后半句说用什么来检验。有了后半句，前半句才不会变成新的口号。

◆ 十五、全书收尾：回到判词

整本书到这里，也该收尾了。

先用几句家常话，把五编走过的路再走一遍。

第一编，从一只苹果开始。产地五毛，超市十块；同一座城市里，同样的肉，差几倍；几乎每个城市都有。统计说通缩，百姓说贵，两种感受都是真的。

第二编，问为什么。差价这么大，为什么没有人敢搬？因为消费总量不足，套利的账算不过来；因为稳定收入撑起了高价，不稳定收入压出了低价；因为卖家没有信心，买家没有信任，中间价位塌陷；因为这几样互相加强，成了一个转不停的圈。

第三编，问 CPI 怎么了。CPI 能当信号，靠的是各层价格彼此纠缠；各层脱钩以后，平均数仍然算得出，只是没有人生活在里面了。真正的信号，藏在层与层之间的距离里。

第四编，问理论。凯恩斯的「一」裂开了，哈耶克的信号收到了却没人动，熊彼特的企业家正是最不敢动的人。三只手同时失灵，因为三家共有一个前提：需求本来就在，各部分本来就连着。

第五编，问出路。信望爱，信是连接，望是次序，爱是结构；信望爱喊不回来，只能一次次兑现；小圈子的固化是石心；修复要从分布、场、美下手；而这一切，只是一个阶段的侧重，不是新的中心。

五编走完，一只苹果的两个价格，终于有了一个说法。

开头，本书摆过一句判词。这里再摆一次，一个字也不改：

「CPI 没有算错，它平均的那个整体已经裂成了几层。差价不是成本的读数，是信心的读数；要修的不是总量，是经济的信望爱。」

前半句是公道。统计局编 CPI 的人，一直在认认真真地编；八大类、二百六十八个基本分类，每月在全国约五百个市县里采价，这是一件很扎实的工作（据国家统计局《CPI 的编制方法》）。CPI 没有算错。

CPI 失去的，是它作为整个经济冷热信号的意义。因为它平均的那个整体，已经裂成了几层。

后半句是回头。差价不是成本的读数，是信心的读数。成本解释不了一只苹果从五毛到十块；解释得了的，是没有人敢搬、没有人买得起、买的人信不过。

最后半句是方向。要修的不是总量，是经济的信望爱。不是说总量不重要，而是在这个阶段，总量放下去，流不到该去的地方；先把信望爱接回来，总量才重新有意义。

三句话合起来，把整本书的话收进去了。

◆ 十六、放回日子里

最后，回到钟家这一家人。

秋天，钟守田给女儿打了个电话。他说：今年的苹果，合作社给分了级，好的一等，卖得比往年强。女儿问他价钱，他说了一个数，比去年多，不过仍然比杭州超市里的价格低得多。

晓禾没有急着替他叫屈。她知道，一只苹果从甘肃到杭州，中间的每一步，都要有人愿意做，也要有人愿意买。

挂了电话，她把这个数记在了本子上，旁边是上个周末在菜市场、社区店和精品超市记下的价。产地价在最底下，往上是菜市场、社区店、精品店，四个数，三级台阶。

她数了数：从五毛到十块，中间的台阶，比去年好像多了一级。

这一级，来得很慢。慢到她都说不准是什么时候有的。

周明远那天晚上回来得晚。晓禾把本子推到他面前，指着那几行数。他看了一会儿，说了一句：「我下次去精品店，也顺手记一下。」

她笑了。这是她认识他以来，他头一次主动要记价。

一个本子，几行数，两个人，每周一次。这个动作很小，小到不值得写进任何报告。可是读数，就是这样一户一户、一本一本攒出来的。

等到足够多的家庭、足够多的小店，都在做类似的事，信望爱的存量，就不再是一个抽象的词，而是一张大家都看得见的表。

晓禾知道，有一天，这些台阶会密到让人忘了去数。到那时候，不用再讲价差，不用再讲信望爱，不用再讲侧重。

晓禾合上本子，想起外婆那副药。

病好了，药停了，外婆后来每年冬天都平平安安，什么药也没吃。她从来没想过，那是因为那场病的根被治住了。

经济里的事，大概也是这样。真正的好日子，是你想不起来它曾经需要修的日子。

经济回到平常的样子，人们像过日子那样，买苹果，卖苹果。

那才是这本书希望的收场：一个不需要这本书的日子。

带走的话

侧重是先用最该用的那只手；读数好转了，就把手收回来，让信望爱沉下去，做经济的底色。

小　账

这一处，经济的信望爱是在加厚，还是在削薄？侧重不固化，信望爱才是存量；固化成口号，加厚的只是读数，削薄的是兑现。

这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么？CPI 看见了总的物价水平，漏掉了判断「何时收手」所需要的三个读数：价差、分位比、层间流动。

想一想

1. 你身边有没有什么事，一开始是治病的药，后来变成了「永远这样做」的规矩？
2. 如果只能看一个读数来判断「该收手了」，你会选价差、分位比，还是层间流动？为什么？
3. 你所在的街区里，哪一家店活得好不好，是你最早的读数？

本章数据出处

· 国家统计局，《2025 年居民收入和消费支出情况》，2026 年 1 月 19 日：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/

t20260119_1962321.html（城镇、农村人均可支配收入；城乡比 2.31 为本书推算。）

- 国家统计局，《2025 年国民经济和社会发展统计公报》，2026 年 2 月 28 日；五等份数字据界面新闻转载：https://m.jiemian.com/article/14049006.html〔待核：宜对照公报原文〕。分位比 10.2 倍为本书推算。
- 国家统计局，《CPI 的编制方法》，载《领导干部应知应会主要统计指标诠释》，2024 年 11 月：https://www.stats.gov.cn/zs/tjws/zytjzbqs/jmxxggzs/202411/t20241127_1957589.html（8 个大类、268 个基本分类，覆盖约 500 个市县，网点 10 万余个。）
- 「连续四个季度」为本书设想，〔待验〕。
- 钟守田、钟晓禾、周明远及本章所有价格与合作社情节，皆为虚构，不构成证据。

◆

附录

附录一件：在自己的城市里，自己记一份价差，供做、供对、供回写。本书用到和参考的书与文献，见「参考书目」。

附录一

价差观测方法

◆ 一、为什么要自己记

本书讲的价差，在各地都有人见过，可是系统的全国数字，本书没有查到。真正的证据，要靠读者在自己的城市里，一笔一笔记出来。

记价不难，不需要任何专业知识，每周半小时就够。记下来的东西，是你自己的数。它既是对本书判断的检验，也是你读懂自己城市的一个办法。

◆ 二、先选商品：三到五样

选商品有一个要求：天天有人买，规格容易对齐，各个渠道都有。

本书推荐五样，你从中选三到五样：

苹果：选同一个品种，比如红富士，记「元／斤」。猪肉：选同一个部位，比如五花肉或后腿肉，记「元／斤」。鸡蛋：选同样的个头，比如普通鲜鸡蛋，记「元／斤」。青菜：选同一种，比如小白菜或油麦菜，记「元／斤」。大米：选同样的规格，比如五公斤装的普通大米，折成「元／斤」。

如果你所在的地方习惯买别的东西，也可以换，只要天天吃、各处有、规格容易对。

◆ 三、再选渠道：三到四种

同一座城市里，同一种东西，常见的卖法有这几种：

菜市场或农贸市场；小区门口的社区店或便利店；连锁大超市；精品超市、进口超市或会员店；电商平台，比如送菜到家的平台。

你从中选三到四种，覆盖从便宜到贵的几级。能选的话，每个渠道固定去一家，不要这周去这家、下周去那家。

◆ 四、定时记价

记价要定时，这样才能比较。

第一，每周同一天、同一时段。比如周六上午。菜市场的价格一天里会变，早晨和傍晚常常不一样，要尽量固定。

第二，规格要对齐。同样是苹果，一等果和次果不是同一样东西。如果标价不是按斤的，要折算成「元／斤」。折算不了的，就换一个能对齐的东西。

第三，记正常价，不记促销价。遇到限时折扣，可以在备注里写一下，算价差时用正常价。

第四，不要买，只记。除非你本来就要买。别为了记价，买一堆用不上的东西。

第五，至少记四周。一周的数没有意义。连续四周以上，你才看得出价差是稳定的，还是波动的。

◆ 五、怎样算价差比

最简单的算法，只有一步。

价差比＝同一种东西最贵渠道的单价÷最便宜渠道的单价

比如，苹果在菜市场是 4 元／斤，在精品超市是 16 元／斤，价差比就是 16÷4＝4，也就是四倍。〔这里的数字只是演示算法，不是观测结果。〕

如果你想看台阶，还可以算相邻两级的比：社区店比菜市场贵几倍，超市比社区店贵几倍，精品店比超市贵几倍。把几级的比放在一起看，就能看出台阶是匀的，还是断的。

◆ 六、怎样读你的数

本书不给「正常值」。因为不同的东西、不同的城市，合理的价差本来就不一样：精品店的租金高，包装好，选货精，有一部分差价是实在的成本。

所以单看一个月的价差比，意义不大。要看这几件事：

价差比有多大。是一点几倍，还是好几倍。越大，越值得追问。

中间有没有一级。你选的渠道里，有没有一个价位落在最便宜和最贵之间，而且品质让你放心。如果有，台阶是匀的；如果没有，台阶是断的。

方向。连续记几个月、几个季度，价差比是在缩小，还是在放大。这是最要紧的读数。

另外，可以做一个小对比：同一座城市里，不同商品的价差比一样吗？如果肉类的价差比远大于青菜，也许和肉类的信任问题有关，也许只是成本不同。请把你的猜想写在备注里。

◆ 七、空白记录表

下面是一张可以抄或复印的表。每个渠道一行，每个商品一列，每周一张。

记价表（每周一张）

城市：_____　　日期：_____　　时段：_____　　记价人：_____

渠道（填店名）	苹果（元／斤）	猪肉（元／斤）	鸡蛋（元／斤）	青菜（元／斤）	大米（元／斤）	备注（规格、产地、是否促销）
菜市场：_____						
社区店：_____						
连锁超市：_____						
精品超市或会员店：_____						
电商：_____						
最贵÷最便宜（价差比）						

汇总表（每月一张）

商品	第 1 周价差比	第 2 周	第 3 周	第 4 周	本月平均	比上月（缩小／持平／放大）
苹果						

商品	第 1 周价差比	第 2 周	第 3 周	第 4 周	本月平均	比上月（缩小／持平／放大）
猪肉						
鸡蛋						
青菜						
大米						

◆ 八、记完以后

记完一个月，回头问自己三句：

这个城市里，我能找到「中间的那一级」吗？

价差是稳定的，还是时大时小？

如果我是这里的一个小商贩，看到这样的价差，我敢不敢去搬？为什么敢，为什么不敢？

这三句话，没有标准答案。可是你想清楚了，你就读懂了这座城市的价格。

如果愿意，请把你的数字告诉身边的人，也可以交给本书的出版社。回写的方式〔待填〕。

参考书目

本书的参考分四类：一，经济学经典与论文，按初版年份排列；二，官方统计与文件；三，中译本；四，中国传统文献。外文条目标出版年份；中译本的出版社与年份，本书尽量核过，没有查准的标〔待核〕。

◆ 一、经济学经典与论文（按初版年份）

1. 熊彼特（Joseph A. Schumpeter），《经济发展理论》（Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung），Leipzig: Duncker & Humblot，1911。英译本 The Theory of Economic Development，Redvers Opie 译，Harvard University Press，1934。
2. 凯恩斯（John Maynard Keynes），《就业、利息和货币通论》（The General Theory of Employment, Interest and Money），London: Macmillan，1936。
3. 哈耶克（Friedrich A. Hayek），《知识在社会中的运用》（"The Use of Knowledge in Society"），American Economic Review 35(4)：519—530，1945。
4. 阿克洛夫（George A. Akerlof），《柠檬市场：质量不确定性与市场机制》（"The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism"），Quarterly Journal of Economics 84(3)：488—500，1970。
5. 格罗斯曼、斯蒂格利茨（Sanford J. Grossman and Joseph E. Stiglitz），《论信息有效市场的不可能性》（"On the Impossibility of Informationally Efficient Markets"），American Economic Review 70(3)：393—408，1980。
6. 戴蒙德（Peter A. Diamond），《搜寻均衡中的总需求管理》（"Aggregate Demand Management in Search Equilibrium"），Journal of Political Economy 90(5)：881—894，1982。
7. 库珀、约翰（Russell Cooper and Andrew John），《凯恩斯模型中的协调失败的协调》（"Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models"），Quarterly Journal of Economics 103(3)：441—463，1988。

8. 施莱弗、维什尼（Andrei Shleifer and Robert W. Vishny），《套利的限度》（"The Limits of Arbitrage"），Journal of Finance 52(1)：35—55，1997。

9. 卡普兰、莫尔、维奥兰特（Greg Kaplan, Benjamin Moll and Giovanni L. Violante），《HANK 视角下的货币政策》（"Monetary Policy According to HANK"），American Economic Review 108(3)：697—743，2018。

说明：条目 5 至 9 是背景阅读，本章执笔的第 21、22 章没有直接引用其结论，列在这里，供想读专业文献的读者顺藤摸瓜。中文篇名为据英文题意所译，不是通行译名。以上各刊卷期页码未逐一对照原刊〔待核〕，请读者查原刊。

◆ 二、官方统计与文件

1. 国家统计局，《CPI 的编制方法》，载《领导干部应知应会主要统计指标诠释》，2024 年 11 月：https://www.stats.gov.cn/zs/tjws/zytjzbqs/jmxxggzs/202411/t20241127_1957589.html

2. 国家统计局，《2025 年 12 月份居民消费价格指数》，2026 年 1 月 9 日：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260109_1962273.html

3. 国家统计局，《2025 年居民收入和消费支出情况》，2026 年 1 月 19 日：https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html

4. 国家统计局，《2025 年国民经济和社会发展统计公报》，2026 年 2 月 28 日〔本书未直接读到原文，五等份数字据界面新闻转载，待核〕。

5. 国家统计局，《2025 年农民工监测调查报告》，2026 年 4 月 30 日；本书据中新网转载：https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/04-30/10613526.shtml

6. 国务院，《保障中小企业款项支付条例》（2025 年修订，自 2025 年 6 月 1 日起施行）；本书据新华社报道的转载：https://m.thepaper.cn/newsDetail_forward_30895354〔国务院令号待核〕。

◆ 三、中译本

1. 凯恩斯，《就业、利息和货币通论》，高鸿业译，商务印书馆〔出版年份与版次待核；本书印象为 1999 年版〕。

2. 熊彼特，《经济发展理论》，何畏、易家详等译，商务印书馆〔出版年份待核；本书印象为 1990 年版〕。

3. 哈耶克，《个人主义与经济秩序》，邓正来译，生活·读书·新知三联书店〔此书收有《知识在社会中的运用》，译者、出版社和年份均待核〕。

4. 阿克洛夫《柠檬市场》一文的中译，本书没有查准出处〔待核〕。

◆ 四、中国传统文献

1. 《论语·季氏》：「不患寡而患不均」一句；本书据通行本引用，不同版本断句略有出入〔待核〕。

◆ 五、读书建议

如果你只想读三样，建议这样排：

先读哈耶克那一篇，它短，只有十二页上下，讲的是价格怎样把分散的知识传出去。再读阿克洛夫的《柠檬市场》，它同样短，讲的是买家信不过品质时，市场会发生什么。最后读凯恩斯《通论》的前几章和第十二章，看他怎样谈预期与信心。

三样读完，你再回头读本书的第四编，会有不同的感觉。

后记

◆ 一、这本书怎样写成

这本书起于一只苹果。

2026 年 10 月 27 日，王德生在一次对话里，说起一件很家常的事：苹果在产地，一斤只卖五毛；到了远方的超市，一斤十块。同一座城市里，同样的肉，菜市场、社区店、精品超市，价钱能差出一倍，甚至几倍。几乎每个城市，都有这样的事。

最先想到的解释，是成本。分级要花钱，路上有损耗，冷链要电费，超市的铺面要租金。这些都是实打实的账，本书从头到尾没有否认。

王德生听完，只说了一句：只拿成本来解释，等于预设了一件事，就是市场经济的信心是充足的。

这一句，是这本书的起点。

信心若是充足的，价差这么大，早有无数人抢着去搬。苹果会从产地一车一车拉进城，肉会从便宜的地方流向贵的地方，价差会被越抢越小。现在价差还在，说明没有人去搬，或者搬不动。

为什么没人搬？对话顺着这个问题一路追下去。

追到第一层，是消费总量不足，套利的账算不过来。追到第二层，是收入的结构性失衡：稳定的收入撑起了高价，不稳定的收入压出了低价，价格的两头各有各的买家，彼此不通。追到第三层，是买家的不信任：宁愿多付钱买放心，中间的价位塌下去。

追到这里，话题从苹果转到了 CPI。

CPI 能当作一个信号来用，靠的是各层价格彼此纠缠，互相传导。各层一旦脱钩，平均数仍然算得出来，只是没有人生活在里面了。

再往下追，就碰到了三只手：凯恩斯一路的总量调控，哈耶克一路的市场价格，熊彼特一路的企业家创新。三只手，同时失灵。三家共有一个前提：需求本来就在，各部分本来就连着。

最后落到出路：经济的信望爱，以及分布、场、美的修复。

这一路追问，从一只苹果开始。后来整理成二十二章，由几位执笔者分头写成。本书的命题和判断，都出自这次对话的口述；案例中的钟守田一家，是为了让道理有人可站，虚构而成；书中的统计数字，都来自官方发布，各章章末列了出处；查不准的，标了〔待核〕。

◆ 二、这本书想做的事

回头看，这本书想做的，其实只有两件事。

第一件，是把一个人人见过的现象，当作一个值得认真对待的问题。

价差，谁都见过。可是它太常见，常见到没有人觉得它是个问题。成本一解释，就过去了。本书想做的，是在成本解释的后面，再问一句：如果成本是全部，为什么没有人去搬？

这一问，通向的不是某一个具体的政策，而是对整个经济怎么看的一个转向。

第二件，是用公道的态度对待前人。

凯恩斯、哈耶克、熊彼特，都是了不起的经济学家，本书从头到尾没有想推翻他们。他们的理论，在各自的条件下，都是成立的。本书只是问了一个条件的

问题：当「各部分本来就连着」这个前提不再成立，他们的话，哪里还管用，哪里要换一只手。

还有一个小小的坚持：这本书要写给普通人读。

经济学的书，常常把人挡在门外，一上来就是模型、符号、术语。可是价差这件事，是每个买菜的人天天碰到的。一个每天碰到它的人，没有理由读不懂关于它的书。所以本书尽量不用术语；不得不用的，第一次出现就讲清；能用菜市场里的话说，就不用别的话。

这样写，难免有些地方显得啰嗦，有些地方显得浅。可是本书宁可浅一点，也要让读者能够自己动手去验。验过的话，才是自己的话。

所以，本书没有给出一个「新的经济学」。只给了一个说法：差价不是成本的读数，是信心的读数。

整本书的判词，是这样一句：

「CPI 没有算错，它平均的那个整体已经裂成了几层。差价不是成本的读数，是信心的读数；要修的不是总量，是经济的信望爱。」

它不算一个答案，只算一个提醒。

◆ 三、感谢

要感谢的，首先是统计工作的人。

书中用到的每一个数字，都是有人一户一户走访、一个价签一个价签记下来的。国家统计局每个月在全国约五百个市县的十万多个网点上采价，每年做居民收支的调查，这些工作很枯燥，很少有人注意。没有它们，这本书里所有的话，都没有地方落脚。

其次要感谢的，是那些在报道里、在评论里、在日常的闲谈里，最早注意到「产地五毛、超市十块」这件事的人。他们没有写论文，没有建模型，只是觉得哪里不对。这种觉得不对的感觉，是一切思考的起点。

再次要感谢的，是读者。你读到这里，花了几个下午的时间。这对一个忙的人来说，不是小事。

◆ 四、请读者回写

一本讲「回写」的书，最希望的，是被读者回写。

回写，本书前面讲过：一次次兑现，一次次反馈，信望爱才能从里面长出来。一本书也是这样。它写出来，不算完成；读者读了，对着自己的日子验一遍，说它哪里对、哪里不对，这本书才算活过一次。

所以，这里请你做一件小事。

写下你自己城市的价差。

选一两样东西，苹果、猪肉、鸡蛋、青菜、大米都行。到菜市场、社区店、连锁超市、精品超市或会员店各走一趟，记下同一种东西、同样的规格，一斤多少钱。附录一有一张空白的表和一套简单的做法，不到半小时就能记完。

然后，把价差比算出来：最贵的那个价，除以最便宜的那个价。

你的城市，是两倍，三倍，还是五倍？隔一周再记一次，是变大了，还是变小了？中间有没有一级台阶？

这几个数，你不用交给任何人。抄在本子上就行。可是如果你愿意把它们告诉身边的人，告诉本书的出版社，也许就能攒出一张比本书更扎实的图。回写的方式〔待填：出版社可在此处补上邮箱或页面地址〕。

本书在第一编里，用的价格证据是各地零散的报道。这些证据是不够的。真正的证据，要靠成千上万个读者，在各自的城市里，一个本子、一支笔，慢慢记出来。

如果你的数字，推翻了本书的判断，更好。书里写过：在总量充足、信心充足的地方，如果价差依然这么大，而且不随信心变化，那么价差主要由成本决定，本书的说法就要收窄。请告诉本书的出版社，本书愿意公开改。

◆ 五、怎样读这本书，以及数字会旧

最后交代两件小事。

第一，怎样读。如果你只有一个下午，先读前言，再翻每章末尾那一句「带走的话」，最后照附录一，去市场里走一圈。这样读完，你手里会有一条完整的线，也有一份自己的数字。

如果你想读透，就按编次序读。第一编看现象，第二编看病因，第三编看CPI，第四编看理论，第五编看出路。每一章末尾的两行小账，只问两件事：这一处，信望爱是在加厚还是削薄；这一处，CPI 看见了什么、漏掉了什么。读完五编，这两个问题你自己就能回答了。

第二，数字会旧。书里用的统计，最晚到 2026 年 4 月公布的数据。到你读到这里，国家统计局大概又发布了新的数。数字会变，方法不会。你只要记住三个读法：看价差，不只看平均；看分位，不只看总量；看层与层之间通不通，不只看每一层各自的高低。这三条，拿着新数字，一样用得上。

◆ 六、本书自认的局限

最后，写几句诚实的话。

本书把许多问题放在一起讲：价格分层、消费总量、收入分布、信心与信任、CPI 的意义、三个学派的前提、主体属性、信望爱。这些问题，每一个都够写一本书。本书只是把它们串在一条线上，难免有取舍，难免有粗糙。

本书用了「主体属性」「信望爱」这样的说法，它们来自王德生的口述思想，在主流经济学里没有现成的对应。本书把它们与凯恩斯、哈耶克、熊彼特并列，是一种尝试，不是定论。

本书关于「何时把中心移回去」的设想，没有经过任何检验，已标了〔待验〕。

本书中的陪读人物，钟守田、钟晓禾、周明远，是虚构的。他们的价格感受，是为了让道理有人可站，不是统计数据。

这些局限，都写在纸面上了。读者可以据此判断，哪些话可以带走，哪些话要先放一放。

◆ 七、最后一只苹果

写到最后，回到开头。

钟守田的苹果，刚刚从甘肃静宁的枝头摘下来，一筐一筐，红透了。

等它们被摘下来，装上车，运往远处，在某个城市的超市里，被套上一个网套，摆在一排小灯笼之中，标上一个让人犹豫的价钱。

也可能，有一部分被一个年轻人，在菜市场边上的社区店里，以一个说得过去的价格买走，装进塑料袋，带回出租屋，切开，咬一口，说一句：「挺甜的。」

两种去处，都是这只苹果的命。哪一种更多，不取决于苹果，取决于这个社会里的信望爱，是厚，还是薄。

愿有一天，一只苹果的两个价格，不再是一道让人心里发紧的裂缝，而只是一段走得通的台阶。

CPI 没有算错，它平均的那个整体已经裂成了几层。差价不是成本的读数，是信心的读数；要修的不是总量，是经济的信望爱。

一只苹果的两个价格，说到底，是在问我们：产地的五毛和远方的十块之间，有没有一条人人走得通的路。

判 词

CPI 没有算错，它平均的那个整体已经裂成了几层。差价不是成本的读数，是信心的读数；要修的不是总量，是经济的信望爱。

苹果在产地几毛一斤，到了远方的超市是十块；同一座城市、同样的肉，菜市场和精品超市能差出几倍。差价这样大，为什么没有人去抹平？

本书从一只苹果出发，追到消费总量不足、收入结构失衡、卖家没有信心、买家没有信任，再追到 CPI 为什么读不出这一切，凯恩斯、哈耶克、熊彼特三只手为什么同时落空。

出路不在注水，也不在放任，而在一次次兑现里，让经济的信望爱重新加厚。

差价不是成本的读数，是信心的读数。

德麦国际出版社 · Demai International Press
德麦国际专著第 495 号
定价 US$20.00

ISBN 979-8-90690-495-9
9 798906 904959