



分析指，互聯網平台經濟的快速發展不斷催生出各種新經濟業態，給不少勞動者提供了靈活就業的機會。

中新社

一紙文件，讓「零工經濟」再度進入大眾視野。日前，國家人社部、民政部等五部門發布《關於加強零工市場建設 完善求職招聘服務的意見》，明確提出要「強化零工（短工、臨時工）市場信息服務，建立零工求職招聘信息服務制度，將零工信息納入公共就業信息服務範圍，強化就業創業培訓服務」等要求。

# 平台經濟衍生「零工」生態圈

財經萬象 付一夫  
星圖金融研究院  
消費金融研究中心主任

事實上，近年來打「零工」正變得越來越常見，按照官方公布的數據，當前中國的零工從業者規模多達2億人；《中國共享經濟發展報告（2021）》也顯示，目前中國「平台上活躍着近70萬自由職業者，在全國50多個城市上線靈活就業崗位超過300個」，他們在推動經濟社會發展過程中發揮出來的作用越來越顯著。

正因如此，我們有必要讀懂零工和零工經濟到底是怎麼一回事。

## 海外較普遍 涵蓋三類

所謂「零工」，主要用來指代那些短工、臨時工、靈活用工等非標準的就業形態。零工的歷史最早可以追溯到上世紀20年代的美國，彼時在經濟大蕭條的背景下，政府採用靈活用工的方式來緩解失業壓力。而後隨着經濟全球化的推進，這種靈活用工的方式陸續引入其他國家，並且逐漸成長為許多國家就業市場上極為重要的組成部分。典型如日本，在全體勞動者中，超過三分之一都是靈活用工從業者。

中國的靈活用工起步較晚，但近些年隨着數字技術和平台經濟的快速發展，疊加2020年以來新冠疫情的催化，使得中國零工市場和零工經濟不斷壯大，並成為了政策關注的焦點之一。

學界普遍認為，零工大體涵蓋以下三類：

第一類是擁有穩定主業的零工從業者，這便是人們熟知的「斜槓青年」，他們擁有本職工作，打零工只是因為興趣使然，或是為了發揮自己在其他方面的特長，繼而尋求不一樣的工作體驗，並獲得額外收入，比如兼職做自媒體或視頻主播、開網店等等。

第二類是主動尋求自我實現的零工從業者，部分人本來擁有全職工作，但他們卻擁有更加多樣化的技能，因為覺得工作崗位無法充分發揮自身才能而選擇主動離職，轉型成為完全獨立的以零工為生的自由職業者，這種情況在國外被稱為「創意階級的昇華」，比如獨立的商業顧問、諮詢顧問等。

第三類是沒有穩定主業的零工從業者，一些勞動者並非想要拋棄主業，而是由於種種原因無法獲得穩定的全職工作，不得已去尋找那些臨時性且從業門檻較低的工作，且多為體力勞動型，如外賣配送、快遞配送、網約車司機、家政服務、建築工人等等。

值得一提的是，第二類和第三類零工又被稱為「U盤化就業」——顧名思義，勞動者的工作性質就像U盤一樣「即插即用」，只不過前者屬於高技能類型就業，後者則屬於低技能類型就業，一個更看重自由，一個更關注生存。

參考浙江工商大學課題組的研究成果，中國零工從業群體具備以下特徵：

其一，零工從業者大多受教育程



度不高，缺乏過硬的知識和技能，沒有穩定的主業，得益於互聯網數字技術的快速發展，他們普遍可以在短時間內找到門檻較低的臨時性工作，並隨時準備上崗，相對更加靈活，不過工作穩定性也相對較差。

其二，零工從業者工作強度較大，超過一半的人每天工作時間在12小時以上，收入水平普遍不高，將近80%的人月收入在6000元（人民幣，下同）以下，並且連續長時間的體力勞動給零工從業者的身心健康帶來一定風險。

其三，零工從業者大多可以靠工資養活自己，但由於「月光」或者「家裏需要就給」，因而存款較少，導致抗風險能力較差，並且零工從業者普遍缺乏理財觀念，部分人在需要資金時更傾向於使用現金貸類產品。

其四，零工從業者在社會保障方面相對弱勢，部分平台企業因不明確的勞動關係而拒絕為零工群體提供充分的勞動保障，也經常不為零工從業者提供最低工資標準、帶薪休假及其他福利保障，零工從業者往往需要自行承擔工作中存在的各類風險。

## 「零工經濟」大有可為

零工經濟的興起，有着其內在的必然邏輯。

一則，中國產業結構和勞動力人口結構正在發生深刻變化。近年來，伴隨着中國經濟社會的不斷進步，第三產業規模日益壯大，佔GDP比重超過50%，越來越多的勞動力都在流向第三產業，而互聯網平台經濟的快速發展又不斷催生出各種新經濟業態，如外賣、網約車等，相應的是社會分工也在不斷精細化，這給不少勞動者提供了靈活就業的機會。另外，中國人口增長速度逐漸放緩，老齡化程度日漸加深，適齡勞動力規模也在不斷收縮，同時勞動力成本持續增加，企業用工成本壓力也越來越大，由此在客觀上增加了企業靈活用工的需求。

二則，數字技術和平台經濟的快速發展，為零工經濟提供了便利。基於互聯網和數字技術的各類用工平台接連湧現，形成了更加廣闊的勞動力市場，而通過大數據、人工智能等算法技術又可以打破時間和空間限制，增加了就業市場對於勞動用工信息發布和獲取的便利性，從而進一步降低供需雙方的匹配成本和溝通成本，並且數字基礎設施的完善也為部分人的獨立辦公提供了條件，再加上近幾年共享經濟的風口之下，充分利用社會閒置資源和勞動力的理念愈發深入人心，這便為零工經濟的快速成長提供了良好的土壤。

三則，零工形式越來越被供需雙方所認可。對於用工方而言，通過零工市場獲取勞動力要比傳統方式更加

方便快捷，而零工的靈活性特徵還可以在一定程度上節約用工方的各方面成本；而對於勞動者而言，打零工往往意味着更多的收入機會，除了能夠在短時間內解決就業問題，還可以滿足一部分人對於自主工作性和拓展更多收入來源、嘗試更多職業發展可能性的訴求。一言以蔽之，勞動力市場供需雙方對於靈活就業的共同需要，得以讓零工市場和零工經濟不斷發展。

值得一提的是，零工經濟雖然看起來並不算「高大上」，但在推動中國經濟社會發展過程中，發揮的作用越來越關鍵：

一方面，零工經濟是穩定就業的重要抓手。由於在資金、技術、勞動力素質等方面的進入門檻相對較低，且具有低成本優勢，零工經濟在吸納就業和改善民生方面扮演重要角色，這在新冠疫情發生以來表現得尤為明顯。2020年年初，新冠疫情席捲而至，部分企業停工停產，客觀上給就業市場增加了不小的壓力；而時至今日，在疫情防控常態化的背景下，仍有不少城市和行業都會時不時地因疫情的反彈而承壓。在此過程中，人們對於餐飲、購物、醫療等方面的消費需求逐漸向線上轉移，繼而增加了市場對於外賣、快遞等崗位的需求，同時直播電商的大火，也吸引着不少人投身其中去嘗試做網絡主播，這些都在客觀上創造了大量的就業機會，進而助力經濟的恢復。

另一方面，零工經濟賦予了弱勢群體更多的可能性。在現實生活中，諸如下崗職工、貧困者、中老年人等弱勢群體，由於自身競爭力不足，在就業上往往存在着「透明的天花板」，很容易遭到用人單位的排擠。不過在互聯網零工經濟的環境下，平台企業和消費者往往更看重產品或服務的獲得，因此除了某些具有特殊要求的工作外，勞動者的性別、學歷等在傳統就業模式中不被列為考慮因素的條件完全可以被忽略掉，同時平台豐富開放的資源也為勞動者提供了更多的就業機會，某種意義上相當於是給弱勢群體提供了相對公平的競爭環境，並賦予了他們更多的發展可能性，包括增加收入、改善生活等等。

正因為上述種種，零工經濟越來越受到官方重視。2021年10月，人社部、國家發改委、民政部、財政部聯合發文，部署實施提升就業服務質量工程，要求各級各部門要因地制宜支持建設一批規範化零工市場；而近日人社部、民政部等五部門發布的文件，又再次強調了零工市場建設的重要性，並給出了具體工作方向。

經濟社會運行邏輯的演變疊加政策的支持，零工經濟未來必將大有可為。

# 美經濟衰退風險可控嗎？

深度講解 宋雪濤  
天風證券  
首席宏觀分析師

5月份美國消費數據轉負，製造業PMI（採購經理人指數）下滑至榮枯線附近，令市場愈發擔憂衰退提前，油價和美股均出現大幅下跌。然而，市場總是習慣性地線性外推，年初對經濟有多樂觀，未來對衰退就可能有悲觀。所以這一次，在筆者要強調的不是肉眼可見的衰退跡象，而是美國經濟這一次大概率只是淺衰退。從經濟結構、債務負擔、金融穩定性等方面來看，這次更類似2001年的溫和衰退。

首先，居民部門資產負債表比較健康。

美國居民槓桿率（負債佔GDP比例）從金融危機時接近100%的高峰回落至2019年底的75%，2020年後稍有回升至80%。居民的債務情況沒問題，去槓桿導致消費回落的可能性較小。從居民收入的流量來看，疫情之後美國勞動力市場出現結構性短缺，勞動參與率下降導致了持續的用工短缺，勞動力市場的緊張程度快速突破疫情前水平，創出本世紀以來新高。社會薪資水平居高不下，也給了居民較高的工作安全感。因此，儘管通脹蠶食了居民的短期實際收入，但較高的工作安全感和健康的資產負債表也令居民有底氣消耗儲蓄，增加消費信貸。

通脹會帶來收入再分配，在後疫情時代的國民收入再分配中，居民部門（由於薪資剛性）相對受益，企業部門相對受損。「利潤下降——信用惡化——現金流萎縮——資本開支收縮——裁員」，這是較為典型的經濟衰退在企業部門中的傳導路徑。目前企業利潤增速已從2021年二季度高點回落，相應地，資本開支增速也放緩至今年一季度的5.87%。另外，美國非金融企業的槓桿率（債務佔GDP比例）雖然在疫情後回落，但依然高於疫情前水平，2021年四季度的槓桿率為48.5%。

但即便如此，引發類似2008年前後劇烈去槓桿的風險也不大：一方面，疫情期間美國政府財政和貨幣政策雙寬，2020、2021年債券發行、IPO均創歷史新高，企業在手現金流充裕，2020年後企業現金流入大於現金流出，企業部門短期難以發生嚴重的衰退；另一方面，企業債務置換後，到期高峰後移，

高達萬億美元的槓桿融資債務中，只有大約10%在2022-2024年到期，緊迫還債的壓力不大。

其次，金融系統的流動性充裕。

不同於2008和2020年，目前，美聯儲隔夜逆回購（RPP）仍處於歷史高位，美聯儲在2020年3月後新設的工具常設回購便利（SRF）也能夠在市場流動性不足的情況下向金融機構提供借款，這意味着市場發生流動性危機的可能性較小。

6月23日，美聯儲公布的美國銀行業「年度健康檢查」結果顯示，其審核的所有銀行均通過2022年壓力測試。這意味着，所有銀行均滿足最低資本要求，銀行系統基本面健康。因此，金融市場較難出現恐慌，當前VIX恐慌指數也沒有突破疫情高點，股債相關性為負，沒有出現急劇上升。

總而言之：

1）本輪美國經濟復甦在於政府部門加槓桿向居民和企業部門轉移現金，不管是企業還是居民部門的在手現金，均意味着可能發生的衰退將是溫和可控的。

2）衰退幅度和持續時間可能類似2001年，結果是資源浪費企業出局、倒逼怠工的勞動力提升效率。美股不會出現恐慌性拋售，金融系統穩定，流動性充裕，也不會有類似2008年和2020年的流動性風險。

3）輕度衰退的經濟和創歷史新高的企業回購將平滑每股EPS（每股淨利潤）增速回落，由於這次出現業績深度衰退或者業績二次爆雷的可能性較小，筆者預計市場情緒將先於業績增速見底，類似1988、1995、2018年。

4）筆者的基準假設是美債長端利率年底回落至2.5%，風險利率（ERP）略微回升至2.3%，對應20.8倍估值，全年EPS增速為0，標普500年末在4000點左右。其間，聯儲貨幣政策態度未轉向寬鬆前，如果風險溢價上升到2018年12月位置，標普500可能會下探3300點。

5）經濟深度衰退的風險在於美聯儲過度加息。在當前企業槓桿高企的環境下，美國經濟和美股的擴張非常依賴美聯儲的適應性貨幣政策，企業降低利息費用、持續回購和資本開支均依賴於平穩的信貸市場和較低的信貸利差。若聯儲固執於通脹執意過度加息，一旦企業盈利回落，而貨幣寬鬆沒有跟上，信用環境可能大幅惡化。



# 樓市下跌的四個階段

樓市新態 汪敦敬  
祥益地產總裁

現在我們看到樓市個別發展，有些板塊價格上升，有些板塊價格下跌。不單只出現「平行時空」的情況，更加在市場結構健全的環境下出現了以情緒為主導的行情，因為有個別板塊已經超出了微調的範圍。

筆者想以自身四十年代理的經驗，梳理一遍樓價下跌周期的四個階段。但在此強調的是，筆者並非認為樓價會持續下跌，只是與讀者分享對市場的見解。筆者對香港發展充滿樂觀，特區政府新班子上場令我更有信心。

樓價下跌的四個階段分別為：

第一個階段是個別的「劈價盤」出現。劈價樓盤通常讓較多準買家興奮，於是就容易成為市場關注焦點。但是隨着平盤增加，準買家新鮮感會降低，從而進入下一階段。

第二個階段是「劈價盤」普及。隨着平盤越來越多，每個板塊都會出現平盤，買家就會沉下心來仔細比較，即是說劈價盤的市場關注度就會減少。換句話說，就是買家對最/較平盤的珍惜感會減少，從而變為「又要平、又要靚」。

第三階段是「樓梯式減價」。當一些板塊的減價盤持續增加，但仍未有成交的時候，就是樓梯式減價的開端。當第一個破格平盤出現後，如果仍未成交，很快市場就會有第二個破格平盤出現，當準買家看到第二個破格盤出現就會要求更低的價格。如此下去，平盤價格就會一段段地下降。

第四階段是全面跌價。隨着下跌板塊愈來愈多，本來升的板塊都轉身為跌，市場就由平行時空轉為整個樓市下跌。

過去十多年，香港樓價只曾出現第一階段的下跌，屬於微調階段。只是有很多人「大驚小怪」，當微調式跌市是結構性下跌而已。而去到第四階段的跌市，四十年來只出現過兩次：一次是1983年，香港前途未落實前；另一次是1998年後的亞洲金融風暴。筆者並不認為今次會出現第四階段的跌市；但第三階段的初期跌市，筆者覺得的確有機會在個別板塊出現。

筆者對特首上任一百日後提交的首份針對房屋問題的報告抱有信心，新一屆特區政府班子可以透過改變給予市民信心。但是投資者在最樂觀的評估同時必須要有最悲觀的風險準備，當然大保守亦不應該的，因為「買有風險，不買也有風險」，過分被動保守，資本只會被通脹蠶食。