

巴菲特巨头们竟输给散户原因让投资者太震撼

巴菲特活久见以后，屡屡犯错和失误。这场全球性新冠病毒疫情狠狠教训了巴菲特等巨头们。然而，令人万万想不到的是散户们却跑赢了大盘，也跑赢了巴菲特巨头们。

无论美股今后再怎么跌，起码截止2020年5月8日，纳指竟然奇迹般收回了今年全部失地并且上涨了，让全球人和投资者都无语。

周五(2020.05.08日)纳指收报9121点。这个数据非常关键，是纳指的一个重要分水岭与标志，标志着纳指今年已经转涨。该指数在2019年12月31日收于8972.60点。自3月23日跌至近期最低点6631.42点以来，该指数已上涨38%。意味着，周五纳指在美国疫情严重下，已经收复今年以来的全部失地并上涨149点。这个着实非常了不起。

不过，巴菲特巨头们离场、唱空的同时，至少从目前看散户抄底成功。据外围ETF数据，今年3月份，在美国上市的ETF的流入量令人印象深刻。即使股票市场跌至2008年以来的最大水平，但ETF净流入仍高达1.76亿美元，资金流入表明，面对巨大的市场动荡和严峻的经济形势，投资者对股票并不悲观。

这种信心和弹性一直持续到四月，这一次股票猛涨。标普500指数自1987年4月以来最大月度涨幅，为投资者申购ETF提供

了正面刺激。四月内，有488亿美元(折合人民币近3500亿元)流入美国上市的ETF，今年迄今的流入量达到1211亿美元，高于去年4月底的数据：797亿美元。

就在美股稳步反弹，投资者踊跃入场的时候，国际巨头近期却被疯狂“打脸”了。这其中可能连巴菲特都没有想到，散户的力量会如此强大。

未来，从最新消息来看，全球贸易局势又出现了新的变化，新的贸易谈判最早将于下周发生，美国与英国的贸易谈判已经正式开始。从疫情的情况来看，虽然数据仍在上升，但美国至少有43个州将重新开放经济。从资金面的数据来看，近两个月散户投资者的确在快速入场，而通过ETF入场的资金更是非常多。

巴菲特巨头们输在仍然拿正常市场的经济规律、经济理论和经济原理分析股市，做出决策。其实，大错特错了。他们输给散户就输在这里。

一个疑问提出来了：为什么在美国疫情仍然如此严重情况下，美股在3月中下旬暴跌后就迅速企稳回升，而且纳指今年以来已经转涨了？美国经济数据一片鬼哭狼嚎。最关键就业数据，ADP机构周三报告称，美国4月ADP就业人数减少2023.6万人，远超此前最低纪录的-70.8万人，创下史上最大降幅。同时，油价持续大跌，美国国内经济基本停摆。在如此严峻形势下，美股纳指自

3月23日跌至近期最低点6631.42点以来，该指数已上涨35.4%，到底什么原因？谁能解释清楚？

我不妨试试分析一下看看。美国3月中下旬的暴跌原因只有一个：就是被突如其来的新冠病毒疫情吓着了。当市场冷静下来后，突然发现作为活了89年都没有见过的巴菲特，这是一个彻头彻尾都不可能用现有经济规律、理论把握和解释的。

全球特别是美欧将民众都隔离在家了，哪来的就业数据？只有申领失业救济金人数；机场、工厂、商场、娱乐场所、旅游景区、各类会议等全部停摆，哪来的GDP增加值？整个社会经济政治文化等全部停摆了，你在那里抓住GDP下跌数据，你在那里分析失业就业人数减少2000多万，这不完全是扯淡吗？

在这种情况下，拿经济规律，经济原理，经济数据，来分析和说事都是驴头不对马嘴的瞎扯淡罢了。

股市在三月中旬时没有反应过来，没有明白过来，导致暴跌。现在市场已经明白了这是个极为特殊的情况，一切经济规律和原理来分析都是完全失灵的。将会得出忽悠人的恐怖结论。因此，股市就慢慢恢复了理性。市场会说话，市场一举一动比经济分析家厉害多了，也一直在打这些滔滔不绝、两嘴泛白沫者的脸。

一场大疫情带来的经济机构和运行机

制大调整是难以避免的，比如：门店经济方式，近距离经济方式等都将颠覆。这是后话了。

另一个看点还是财报已经再一次证明科技股的抗跌性。冠状病毒疫情使消费者行为发生重大变化，一些企业因此受益，更多企业则在尽力应对其带来的破坏。最近公布的一系列企业财报凸显出了这些公司之间的业绩鸿沟。

与Netflix(NFLX)等提供“居家隔离”相关服务的公司一样，网络健身公司Peloton(PTON)最新财报也显示业务增长超预期。由于冠状病毒疫情迫使全国各地的人们几乎只能在家工作和锻炼，Peloton公司的季度收入增长了66%，付费网络订户几乎达到相同增幅。

还有其他公司承认，冠状病毒疫情对业务的推动作用最终都会消失。电子商务平台Etsy(ETSY)表示，季度商品销售总额(GMS)同比增长了32%，并预测本季度的GMS将会翻倍。与此同时，网约车公司Lyft(LYFT)宣布季度业绩好于预期。

在此之前，通用汽车公司(GM)指出，今年前三个月，冠状病毒相关的负面影响使其蒙受14亿美元亏损。

看清这场世纪罕见疫情对经济金融影响的本质，抓住受影响最小的新科技股。在这个方面，散户比巨头们反应快、行动快！

丰巢快递柜陷入背水一战：不光图谋收费还玩新套路，还原事件真相

丰巢快递柜开始收费了，社交媒体上却出现了“五花八门”的投诉信息，与之形成“水火不容”的对立局势。

选择“终结”免费服务之后的丰巢快递柜，它的优势却不再那么突出，反而成为用户心中的那一根“刺”。

至于这根“刺”的杀伤力究竟有多大，在用户的心中自然是如此“不言而喻”。

相对而言，丰巢快递柜的出现基本上解决了用户在收取快递过程中遇到的一个大难题，由于时间的推移，大家基本上都已经逐渐习惯了“免费代收”这种服务。

还原丰巢快递柜收费事件的真相

根据丰巢快递柜方面提供的数据显示，当前已经为全国110余城市、超过2亿的用户提供无接触的交付服务。

关于丰巢快递柜收费事件的真相，我们要从会员服务这方面说起。

在丰巢快递柜推出的“收费”服务中，非会员用户将享受12小时的免费保管，超时后收费0.5元/12小时，3元封顶；法定节假日不计费。

针对会员用户将以5元/月的价格享受滞留包裹保管7天，并获得5元的丰巢寄件优惠券以及视频网站7折购买折扣券。

由此可见，丰巢快递柜现在已经全面实

行双向收费，一方面向用户方面推出会员服务，另外一方面则一直向快递员这边也收取服务费。

丰巢快递柜玩出新套路

2015年6月6日，顺丰、申通、中通、韵达、普洛斯5家物流公司宣布投资5亿元成立丰巢科技。

在这其中，顺丰持股35%，申通、中通、韵达各持股20%，普洛斯持股5%。丰巢法人代表为顺丰总裁王卫。

不知道有多少人还记得丰巢快递柜成立之初的那一项使命：提供快递行业最后一公里方案服务。

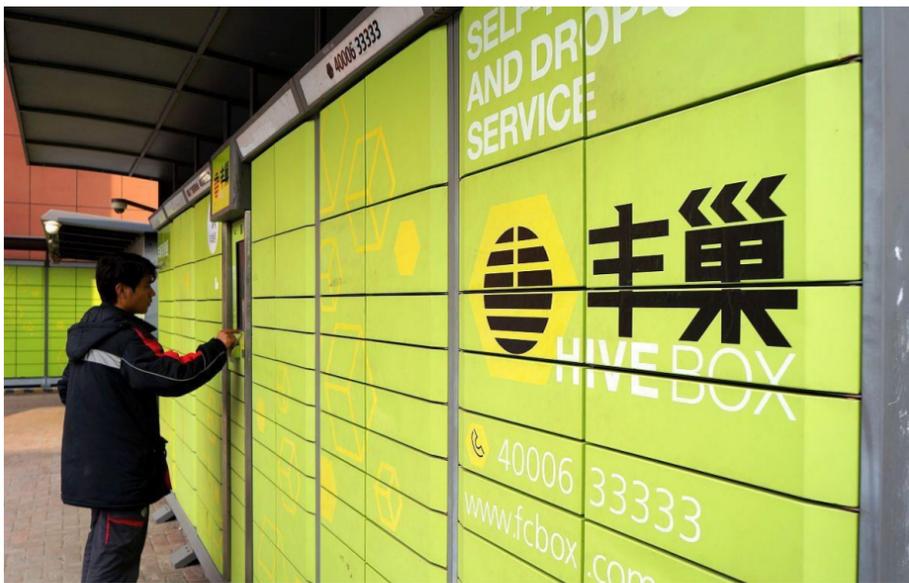
新浪科技报道称，在黑猫投诉平台上，有用户表示，自己在丰巢快递柜存放包裹时，发现该件已保管7小时，需要支付1元钱赞赏才能开柜，但付款后回家上网搜索才发现支付步骤是可以跳过的。

站在用户的角度来看，虽然说1元钱不是很多，可是通过这种方式来进行“变相”收费可谓是有“不地道”，这样的方式确实令人难以接受。

舆论之争下的丰巢快递柜

根据新浪科技发起关于丰巢快递柜超时收费是否合理的调查数据显示：

其一，49%的参与者认为不合理，强制



把收费转嫁给收件人；

其二，24%的参与者认为快递柜提供存放服务收取费用合理；

其三，还有近21%的参与者认为存放时间和价格等细节有待商议；

当前处在舆论之争下的丰巢快递柜，收费服务并不是完全受到用户的排斥，只要提

供合理化的服务还是可以被用户接受的。

最后，丰巢相关负责人表示，本次会员服务从消费者选择意愿出发，以末端收寄服务为基础。

接下来，丰巢将持续丰富用户权益，为会员用户提供开柜有惊喜等线下实物派送权益等，将无接触服务进一步深化落实。

年轻人宁送“外卖”不愿进厂的原因是什么？

现今中国社会出现一大怪现象，一边是工厂招工难，一边是年轻人不愿意进工厂打工了。选择比较自由的行业，如近些年来兴起的外卖和当网红直播成为一些年轻人的职业，因为在他们的眼里，这些工作具有自由性，不受拘束；要知道，新一代的年轻人与老一辈的完全不一样，他她们要的不是工作，而是生活的自由和情怀呀！

曾有老板向我吐苦水：“现在年轻人真难管，他们的自由对制造业的发展是不利的。”我一听便笑道：“你想改变年轻人的行为，不如改变自己的思维，要知道这一代没有苦难中成长起来，他们步入社会不知道什么叫生活的艰难。干不好，大不了回家就是。不像七十年代，八十年代，要撑起整个家，为一份工作而努力，不得不忍气吞声。事实上，他们的存在，也是在改变中国社会

工厂转变的现状呀！”

世上任何事情，都是物极必反的，在如今社会，年轻人不愿意进工厂了，那是他们不习惯再被剥削和压榨像父辈一样忍气吞声了。在老板的眼里，可能是现在年轻人不务正业，但在年轻人的眼里恰恰认为自己找到了自由，找到了事业；所以，凡事我们都要换位来看问题！

最近，实业家曹德旺认为：“现在的年轻人宁愿送外卖，也不愿干工厂。”这种现象对中国未来制造会造成很大的影响，对于此，我特意接触了年轻人送外卖的群体；在我所了解这群外卖小哥，他们实际的收入并没有网上传的那样高，有很多是兼职，通过外卖来赚取额外收入，添补家用。而专职外卖的，收入并非是传说过万的收入。

有位姓冷的外卖小哥告诉我，他选择这

个行业，不愿意进厂打工，那是在工厂里被管制的太严，时间没有自由；还有收入也不高，生活枯燥，不是他这样年轻人所喜欢。而尽管送外卖工资不是很高，但还有空闲的时间出去搞其他行业，也是人们眼里常说的理想；就拿他来讲，他一边送外卖，在空闲之余与一帮小伙伴在搞合伙生意；自然，他并没有透露什么样的合伙生意，但至少在他的眼里还是看到未来的希望！

一个时代造就不同的人才，送外卖也有理想的，我们不要小看这个群体，其实在我接触的一段时间来，这些外卖小哥大多数把送外卖当过渡职业，如进城一时找不到稳定的工作，那么就需要赚钱来满足自己的生活。这个时候，通过送外卖，虽不能赚大钱，但至少不为五斗米而折腰了。要知道，对一个进城打工的年轻人来说，生存是最重要的！

现今中国制造业难搞，工人也难招，那是因为难招的原因是待遇和工作时间难合年轻人的心意，所以他们逃离了工厂。再则中国现在许多工厂的管理方式还是老几样，上班打卡，迟到扣款，一切解释权都在公司；员工的地位相比较比较低，让员工没有归属感，所以大多数年轻不愿意进工厂了。

对于制造业的老板来讲，面对当前中国的年轻人，一定要改变最初的管理方式，顺应时代，让更多的年轻人喜欢上制造业，提高待遇，让他们对未来的生活感到有保障，才会使他们愿意进厂为你打工；而不是你一边奴役他们，如今他们不来了就埋怨他们太不知天高地厚了，正是这种孤傲的做法，才会让这么多年轻宁愿选择送“外卖”也不愿进厂打工！