

# 天价商品泡沫来自腐败的发酵

——五十八评发展实体经济

任东晓 李 锦

最近,500克的西湖龙井头茶在预售义卖会上创出了18万元的天价。这条新闻成为举国谈资。人们不禁要问,这18万元一斤的茶都是谁买,买给谁喝的。

茶文化,是中国文化中的一朵奇葩,与人们的社会生活密不可分。只可惜时至今日,“灵物美名”已经成为“天下熙熙,皆为利来”的模样,想喝出一盏茶的出世的意境来,已然是一件困难的事了。

据中国之声报道,目前黄金市价为337元每克,按这个价格计算,“天价茶”已超过黄金价格。极品的大平猴魁在两万元一斤左右,而极品的六安瓜片要价也在1万5六,各地名品春茶价格均胜过茅台了。

常言道“物以稀为贵”,因季节与气温的关系,猫了一冬的茶树与单调了一季的渴求,的确为高价的产生创造了条件。从产效比来看,价格高点的确可以理解,忙碌了一年的茶农可以从特殊的供求关系中受益。更何况争春茶、抢头茶,本就是件精美妙之事,宣示着一代文人雅士追求生活品质、借物寻趣的做派。这样分析下来,天价茶的存在也仿佛合情合理,可为何它会成为众矢之的呢?

不妨换一个分析角度,从谁是消费者这一层面来考虑,或许可以找到问题的症结所在。从昔日的天价烟、天价菜,到疯狂的大闸蟹、飞涨的茅台酒……如果真的是老百姓腰包鼓了,那自然令人欢欣鼓舞,可事实并非如此。根据国家统计局在今年1月发布的“2011年城乡居民收入增长情况”显示,2011年城镇居民人均总收入为23979元人民币。人均收入仅有2万多元,而500克西湖龙井头茶就高达18万元,可见中国绝大多数人群是消费不起这些天价物品的。

稍微有点儿经济学常识的人都知道,价格是由供需关系决定的。既然老百姓不买这些高档茶,那么究竟是哪些豪爽人士推高了茶叶的价格呢?透过安徽一家茶叶经销商的言语我们找到了答案。他表示,送礼消费是高档茶叶的主力军,其中不乏部队机关、企业



王利博制图

和高等院校。如此大家就明白了,这些天价物品,看起来违背经济学常识,却极符合政治经济学常识,价格里含有“政治经济”与“关系经济”的成分,已经泡沫化了。

从经济形势角度来看,天价物品蕴含太多暴利,如果不加以遏制,将会诱使更多厂家、商品加入到这个行列,天价茶叶已经接棒天价茅台,必定会有下一个商品接棒天价茶叶。这样的交易流通使得商家不必加入到激烈的市场竞争之中就可获取巨额利润,那么厂家将会像吸毒上瘾一般,愈发热衷于这种“虚拟经济”的操作,而忽视实体经济的发展。长此以往,诸多行业的实体经济体将会面临萎缩困局,同时“虚拟经济”的泡沫却会不断被吹大。虚假的财富增长,没有任何实际意义,仅增添了可观的统计数字而已。

如果有人跟踪调查,这第一批18万元一斤的天价龙井茶最后“花落谁家”,是买茶人喝,还是受送人喝?可以预料,有钱人自然也会喝一点,恐怕大多数只是有权人喝的。当然,这是没有人敢调查的,也是调查不出来的。人们只是猜想而已,说说而已。

从政治形势角度来看,部分企业购买这种天价茶叶,看起来是花自己的钱,其实主要是一种腐败投资,一种腐败润滑剂。争先恐后预定天价茶的那些单位,想来公款消费有之,用于公款消费的想法也不在少数。无论哪种形式的名茶消费,其滥用公款、败坏社会风气的弊端却是别无二致的。在刚结束的两会上,反腐倡廉之所以能够成为强音,正是因为它已积成民声民怨,这些年来我们国家虽然加大了惩治贪污腐败的力度,但一些地方部门

仍不能重视起来,一些官员干部依然我行我素,追逐奢侈生活。

必须意识到,是先有权力的不受约束,然后才有公款消费和公权滥用,这样的病态消费总会投射到具体的商品上。现在政商界的一个潜规则即是“喝的人不买,买的人不喝”。那么究竟是谁要喝呢?答案不言而喻。精明的企业家不会做赔本的生意,他们送礼的目的就是从权力手中获得回报。

权力多不受约束,公款多缺乏监督,天价就有多么的骇人听闻,多么的偏离商品本身的价值。于虚拟经济而言,如果政府放松了自身的监管,以自身的贪污腐败为其投资炒作了大门,那么虚拟经济就会如脱了缰的野马迅速奔腾,疯狂炒作消费物品,扭曲市场的正常资源配置,蚕食实体经济的发展,早前个别地区炒房炒地、楼市价格居高不下的现象与地方政府的腐败不无关系。

所谓“妙品”,必得有妙人相称,茶酒本无罪,只因饮者变,而其声名荣誉也变得岌岌可危!中国古人曾认为茶有十德:“以茶散郁气,以茶驱睡气,以茶养生气,以茶除病气,以茶利礼仁,以茶表敬意,以茶尝滋味,以茶养身体,以茶可行道,以茶可雅志,”并没有以茶谋权利的、时代变了,如今的茶与政治上的腐败结缘,已不是一二年的事了。因此,此次天价茶叶的面世再次提醒我们抑制虚拟经济的泡沫,促进实体经济的发展,不仅要从市场经济着手,更要牢牢惩治政治上的腐败,从约束财政钱袋子入手,从规范“三公消费”入手。通过相应的公开与制约机制,让买买送送、吃吃喝喝的费用都成为一本清楚的账。但愿今日的“天价龙井”能够早日泡出一份“清廉之香”。

最后,自然要申明,写这篇文章的目的是想证明实体经济的泡沫形成,不仅是虚拟经济在作怪,还在于政治上的腐败因素的发酵,那种经济泡沫的汹涌,半是热钱搅动,半是腐败酵母的发作。因此,让产品回归自身价值,回归实体经济规律,不仅要从经济上整治,还需要政治上的治理配合。从这个意义上说,实体经济的发展,当从经济与政治双管齐下。

在结束不久的两会上,代表们曾讨论过10元能购买到什么的问题,广东的全国人大代表林道藩在北京西绒线菜市场做的物价调研显示,在北京10元能买3个苹果,或21个鸡蛋,或5张地铁票,或5根黄瓜。刚刚过去十多天,新的答案是买到两根大葱。

## “向钱葱”可能是热钱游戏的信号

——五十九评发展实体经济

任东晓

春分时节,百草排青,生物世界也繁荣起来了。物价上涨也因时而至。作为配料的大葱价格一路狂飙,创下两根大葱10元钱的记录,惹得消费者惊呼不已。

在结束不久的两会上,代表们曾讨论过10元能购买到什么的问题,广东的全国人大代表林道藩在北京西绒线菜市场做的物价调研显示,在北京10元能买3个苹果,或21个鸡蛋,或5张地铁票,或5根黄瓜。刚刚过去十多天,新的答案是买到两根大葱。

去年7月份以来,国内高企的物价指数已开始进入明显下行通道,2012年2月份国家统计局公布的数据显示,全国居民消费价格总水平CPI同比上涨3.2%,创23个月以来新低,同时终结了持续24个月的负利率状况。可近来北京地区曝出的“天价葱”现象,一下子让老百姓还没有稀罕够的“幸福感”一溜烟地飞走了。人们不禁要问,究竟是什么原因让大葱变得如此“大牌”?

目前有两大原因已被公认。首先是大葱种植面积减少,供给量下降。商品价值规律在社会经济中起到自发的调节社会资源配置的作用,使商品生产者在利益的驱动下调整自己的生产方向和规模。去年到处都是卖不出去的大葱,存货堆积如山,每车三十多吨才卖2000块钱,很多农户见无利可图,便转种其他农作物,从而导致今年大葱的种植面积大幅下降,供不应求。其次是天气原因。北方今年天气寒冷,大葱迟迟不见供应,于是从南方进货价格就比北方的高出了一倍左右,大葱价格就这样暴涨起来了。

根据经济学中价值与价格关系的理论,价格围绕价值上下波动是价值规律作用的表现形式。商品价格虽然时升时降,但商品价格的变动总是以其价值为轴心的。另外,从较长时期和全社会来看,商品价格与价值的偏离有正有负,可使此抵消。因此总体上商品的价格与价值是相等的。然而现在10元钱仅能买到两根大葱的事实已远远超过了价格围绕价值上下波动的浮动范畴,那么是否是在“天价大葱”的背后还有着更深层次的原因呢?

在笔者看来,近期大葱的价格暴涨,与其说是市场的供不应求与天气原因导致,还不如说是受炒作的影响更大一些,农民带来的额外的收益,其实都是相当有限的,而真正能从大葱价格的暴涨中获利的,只有中间的经销商。从2010年开始,对各类农产品的炒作可谓是“一波未平,一波又起”。“蒜你狠”、“豆你玩”、“糖高宗”、“姜你军”等一系列名词曾经向大家释放了一个个热钱炒作的信号,而今天“天价葱”的再度来袭无非是热钱游戏重演而已。

当去年面对农产品接力般的涨价潮时,国家统计局的权威人士认为,“没有证据证明游资大量进入农副产品市场”,打破了强加于游资身上的市场寓言。国家有关部门给出了如下理由:天气异常,西南干旱,北方倒春寒影响农产品收成。现在国家同样给出了这样的答案。暂且不说这个答案是否令人满意,现在大家需要弄明白的是:农民是否从中获利了?如果没有获利,那是谁掠走了这些高额利润?如此一推敲,大家便清楚这次“天价葱”的背后主要推手了。

据了解,真正种出这些葱或其他农作物的农民们,并没有因为消费领域的价格高涨而享受到任何好处,一些收购方从他们这里收购来的价格还是很低的,所以导致农民们也没多大兴趣因为价格高涨而大面积种植。另一方面,需要消费这些农作物的普通老百姓们,却因为农产品价格的高涨,而不得不考虑少吃或者换其它的吃。如此看来,农民和消费者呈双输局面,那么真正的受益者究竟是谁呢?

据《世界财经报道》称,大葱价格暴涨,部分一级经销商大赚了一笔。仅仅3个月时间,一级经销市场的价格就翻了5倍,甚至有经销商从中赚取了1000万元,少数经销商隐隐有囤积炒作的迹象。流通环节层层加价,销售商暴赚上千万,这完全就是当年“豆你玩”现象的重演。

自2012年2月份以来,从大葱收购商到产地经销商,再到外地各级经销批发商甚至零售商,各环节各家手上都多多少少有囤货的行为。看来,人祸、游资的动机才是这一轮轮涨价潮的重要幕后推手。

大葱经济是标准的实体经济,从投入产出关系来看,大葱的价值不应这么高,这里的泡沫是怎么产生的?主要是游资造成的。游资曾经很强大,百姓也很厌烦它。一些炒房团携游资炒高了城市房价,导致房价高、房价贵,随后又以强大的资本在股市翻云覆雨,让很多散户血本无归。现在,楼市、股市再难以大把赚钱,游资转而投向农产品市场。眼看着菜篮子越来越沉重,老百姓只能对着游资空叹。农产品是与老百姓日常生活息息相关的,现在农产品价格无节制疯涨,结果肯定是以降低人们的生活质量为代价,民生不宁,国何以安。

我们要清楚地认识到,“向钱葱”很有可能只是今年的一个开端,如果不及及时遏制这一炒作势头,接下来肯定还有其他的农产品被拿来炒作。这个时候,若再单纯地依靠市场这只“看不见的手”的调节作用,只会让问题更加严重。那应该怎么办?

这就需要政府站出来发挥其宏观调控作用,解决因农产品供需双方信息不对称而造成的供需失衡问题,避免农民自身种植的盲目性。同时要加强市场营销监管力度,不要给别有用心之人留下投机炒作的机会。

这当然只是善良的愿望而已。现在要紧的是整个社会要对实体经济的泡沫化有清醒的认识,否则,三月份是“向钱葱”,四月份就可能是“向钱馒头”、“向钱肉”之类的出来作怪。

任东晓

旭红观察



# 央企“高管智能”生产力



从董事会、战略、管理到产品,稍有不慎,央企就会被媒体指指点点,或股价随即波动,或民众“群起攻击”。

若是前任错了,又该怎么办?舆论很难不提及陈久霖、张春江等案例,事实上,经历着舆论的无情讨伐,并未从战略上否定央企高管的生产力。尽管专家认为,央企的高管选聘本身就带有浓重的行政色彩,但央企企业的高管的确引起了社会高度关注,他们的市场化竞争水平越来越高。

那么,值得深究的是,现有的体制是否能让高管们充分发挥自身的生产力?

在当今全球经济一体化的时代,从本质上来说,各国企业间的竞争已是人才竞争,而出众的经营管理人才更是成为竞争的重要资源。

被誉为“现代伯乐”的美国组织行为学博士贾斯汀·孟克斯擅长评估高管,他认为,成功高管之所以有别于一般高管是因为他不仅知道要做什么、而且了解如何做才能达到最佳效果。为此,他设计了一个表现评估模型,专门用于评价高管的才智和潜能,并称之为“高管智能”。

众所周知,央企在国民经济中的地位至关重要。而各家央企的“掌门

人”就好比是“千里马”,他们的素质和能力本身是毋庸置疑的。而如何“选好马、用好马”是央企亟须重视并解决的问题。

孟克斯表示,正是因为全球化及随之而来日趋增长的压力,构成“高管智能”的特质变得更为可贵。他将“高管智能”定义为有助于领导者妥善应对充满变量的环球企业环境的特殊条件。

随着我国对外开放程度的不断提高,央企与国外跨国公司的竞争也越来越激烈。为了打造一流世界企业,央企需要向综合实力高于自身的国外跨国公司看齐。与之相比,在创新、技术以及品牌等方面,央企仍有不小的差距,但更为重要的是二者在高管才能上的差异。跨国公司的实践证明,核心竞争力的培育和提升,是与企业高管的才能水平紧密相关的。战后的石油危机、日元升值以及经济全球化,都曾给日本带来过严重的经营难题,日本企业是靠团队力、现场力和忍耐力才艰难度过。以稻盛和夫为代表的日本企业高管,秉承企业家精神,坚持创新与开放,使日本企业能够站在世界的高端。

分析人士指出,管理创新,首先是领导者管理思想、管理方式的创新,管理创新的源头在领导,企业中管理创新的“定盘星”只能由企业领导者去定夺,领导者在管理创新中的首当其冲的地位和作用是不可取代的。企业领头人的精神力量,决定着企业的发展方向和创新程度,他们具备怎样的智能成为了企业越来越重视的因素。

以乔布斯为例,他对产品的创新研发以及市场的超前把握彰显了他的实践智能;他带领的团队成功地创造又一个又一个奇迹反映了他的社交智能;一生中虽经角色的不断变化,

经历的起伏不定,但仍造就了辉煌的苹果大厦则充分体现了他的情感智能。

一个成功的领导者,身上具备三种明显的智能特质:保持合理地乐观、引导部属服膺目标以及能够从混乱中理出条理。

作为央企高管,他身上可能不完全具备上述特质,而具备一些其他方面的特质。这些特质也使得他们能够胜任管理岗位。问题的关键是,如何知道到底是哪些特质使他们成为了央企的“领头羊”?

事实表明,央企的选人机制经过实践检验是有效的,市场化选人机制正在完善、提升和突破,取得的成效得到国资委和社会的普遍认可。

然而,当世界变小,企业数量增加,核心业务自然会受到威胁,经营风险和波动随之增加,这时需要迅速应变。当压力增加时,人们会作出自然反应。“高管智能”正是高管在压力之下思考、反应、管理部属、控制局面和自己情绪的能力。

探讨高管的才能,根据“高管智能”评估体系,具备哪些特质可以通过智能测试结果、表现评估结果、过往行为面试和人格测试结果等来体现。是经验,还是企业家本能,抑或是对市场敏锐的洞察力,不管是哪种特质,当事先无法评测出来时,就会对此后企业的经营管理带来一定的风险。

比如央企在海外的投资出现亏损,除了与当地市场环境有关外,央企自身的管理决策起到了至关重要的作用。如果事先能够对央企高管所具备的特质做出评测,可能会发现他适应环境变化的能力不强或者对市场的洞察力不够,那么就不会任用他去开发海外项目。以此来规避未来可能遇到的风险。