



【石氏关心】

发展农业要靠符合经济规律和体现社会公平的政策。它不是概念的炒作、故事的讲述和未来的描画。

商界大佬涉农热的冷思考

刘石

在中国的经济体制改革中，“土地流转”是一个划时代的概念和里程碑。经过多年的顶层设计、投石问路和各方博弈，市场终于嗅到了大规模跑马圈地的讯息。这不啻为继改革开放三十多年以来的又一次重大商机。农业投资(及其掩盖下的土地投机)便成为比以往更为时髦的话题和热点，精明的商家个个摩拳擦掌，跃跃欲试。与以往不同，此次投资农业不再是躲避金融海啸的临时避难所和权宜之计，而有可能成为一场市场重新洗牌和彻底改变人生命运的饕餮盛宴。

以往更看重概念炒作的企业也终于Hold不住了，赫赫有名的大佬们也开始纷纷付诸实际行动。“褚橙”、“柳蓝莓”、“丁猪”和“马定制”等成为新闻热点和网络热词，赚足了眼球，获取了足够和免费的广告效应。

中国的商家从来就精明过人，他们要么通过行政准入或者资源垄断的手段来控制某个行业，发财发得不清楚；要么利用精明的头脑抢先获得商机，然后忽悠着后来不明就里的接盘者和粉丝，以便全身而退。前者是赤裸裸的掠夺，还自称家里的“长子”，强行当了我们的“大哥”；后者是精明的“撒油”者，混迹在我们中间，依然接受着我们的膜拜。我不屑前者，却佩服后者。

但是，我们也应该保持足够的清醒和理智。如果我们做传统农业的把他们忽悠得头脑发热而忘乎所以，并被带到沟里去就不值得了。

中国地域广阔，农业产业体量虽大但产业分散，技术含量低，小农经济形态制约了现代化和产业化发展，因而造就了农资和农产品市场的如下特点：

大宗农产品生产必须“保障供

给”，不能简单按照市场规律办事，不能缺口供应、不能囤积居奇——因为不但中储粮不希望被分羹，会严防死守，发改委和政法委也不会答应；

大宗商品由自身的特性所决定，无法获得“褚橙”、“柳蓝莓”等小众产品的高溢价和品牌效应，更不能靠“姜你军”、“蒜你狠”和“豆你玩”的炒家一样投机发财；

农业在开放环境中进行，受到地域、土壤、气候、栽培措施、品种、种植水平等诸多因素影响，很难做到标准化生产和避免风险，这是做农业就需要承受的担当；

农户的受教育程度和上网能力有限，农业电子商务依然是“路漫漫其修远兮”的炒作，我们仍将长期“上下而求索”；

农村地域广阔，农户分散，城市及周边地区已蔚然成风的物流配送在农村依然是困难重重，成本压力也难以

克服；

农业生产过程技术复杂，不确定因素多，售后服务的要求高，简单的上网订购和物流配送无法满足农户和农业生产的需求。

中国的股市太缺乏正能量了。上市企业只要谁一宣布“触农”，立刻会成为网络和股市的故事，并获得投资机构 and 股民的关注以至追捧；著名企业一宣布与某地政府达成战略合作协议，一般意味着会有政府资源的半卖半送，对于这样的企业来讲，实业是否赚钱并不重要，土地资源等本身就有无限的升值空间。

发展农业靠的是符合经济规律和体现社会公平的政策。它不是概念的炒作，故事的讲述和未来的描画。一些可怜的中小投资人和不明就里的企业，如果贸然跟进，往往会中了庄家的埋伏，几个回合下来往往会赔得一地鸡毛，遍体鳞伤。

安全、有机、可追溯是所有消费者的梦想，但是需要有社会的共识和共建。让收入水平和社会地位最低的广大农民生产种类最丰富、品质最好、最绿色安全的食品供我们享用，那是你我的梦。

中国农业的发展不能是无本之木。重视和发展农业不应该再次成为空头支票。它们应该是：停止工业对农业、城市对农村的剥夺；停止对农民的户籍、就业、医疗、退休等的歧视；停止工业化对农业和农村污染；停止对投资人和消费者的忽悠。

没有了农业的健康发展，其他产业的可持续发展都是空中楼阁。因为覆巢之下，岂有完卵。

没有了农业安全和环境安全，食品的安全只能是梦想，“褚橙”、“柳蓝莓”、“xx庄园米”等只能成为特权阶层和有闲人的“特供”。

(作者系种业专家、职业经理人)



【念念有余】

资本市场以市值反映一家公司价值，窃以为这种方式简单得有些粗暴。

一家上市公司背负的价值

余胜良

在资本市场，经常可以看到一家销售额数十亿的上市公司，和另一家营业额几十亿元的上市公司市值相当，甚至还不如后者。

市值的基础是盈利，一般而言，净利润高的公司市值会高一点儿，那是因为，净利润增加，意味着股东的财富增值，或者可以分配的财富增多。

净利润说了算，资本市场就是这样。有的公司市盈率，是股东认为该公司具有高成长性，未来可以赚更多钱；有的公司市盈率低，乃是由于未来具有不确定性，让股东们疑虑。

市值提供了很大便利，我们可以将两个业务完全不同的上市公司进行比较，如果拿产品、影响力这些指标来

衡量，根本就无法比出所以然。

假设A公司营业额10亿元，净利润5亿元，B公司营业额100亿元，净利润1亿元，若市盈率相同，A公司市值是B公司的5倍。经常出现的情况是，B公司会因为盈利能力出色，而更被追捧，市值会超过A公司5倍。

两家公司的价值，真的有可能差别这么大吗？

比如，B公司可能缴纳了10亿元税收，可能雇佣了几倍于A公司的员工，为员工支付数亿元工资，B公司可能采购数十亿元产品，围绕B公司的上下游公司众多，而A公司和B公司相比，在缴纳税收、雇员数量、社会效益等众多方面大为逊色。

假如AB两家公司同在一个城市，当地多数人甚至可能没有听说过

A公司，而对B公司充满亲切感，因为他们，或者他们的亲戚就在该公司就业，靠着与B公司交易而发财者不在少数，当地政府也更器重B公司，因为他们的工资中有相当一部分来源于B公司。

说白了，资本市场反应的一家公司价值，是对股东的利益，而一家公司身上往往综合了各方面的利益。除了股东，最常见的利益方是普通员工、管理层、政府、上下游企业。

以上述AB公司为例，B公司赢得好名声的原因不一定仅仅是营业额大，员工众多，上缴利税高，A公司盈利能力强，但是可能牺牲了员工或高管的福利，而B公司，则可能是将赚的钱，花在员工福利上，如果B公司愿意节省人力成本，说不定比A公司

净利润更高——劳方和资方利益并不一致，要不然西方国家也不会有那么多工会组织。

一家公司离不开上下游公司，但他们的关系也十分微妙，一家公司有时候会利用优势地位压榨上游客户利益，维持一个良好生态链，让上下游都赚到钱，对一家企业是非常重要的。

对政府而言，一家营业收入低，而净利润高的公司，意味着很难收到税，这类公司一般都是高新企业，享有税收优惠。很多软件、游戏企业就是这样，他们外面风光，可是在政府那里，并不如一家能缴税的传统企业受待见。

即使一个公司净利润为0，也是有价值的，他们可以雇佣员工，可以上交利税，所以大规模的国企即使经营

情况已不理想，也备受当地政府呵护，那是因为寄托在该公司身上的价值是多元化的。

现在有很多人认为，众多国字头大公司，已没多少价值可寻，其实很多中小公司，都是在和这些公司交易时产生的净利润，这些新公司成长于旧产业之上，这也是他们的价值。

资本市场以市值反映一家公司价值，窃以为这种方式简单得有些粗暴。不过，这依然是最科学的一种方式，一家公司的净利润毕竟反映了该公司经营能力，反映了公司健康程度，同时也决定了资本流向，而资本流向是这个社会基础的资源调配方式。本文想提醒你的，只是在这种简单呈现背后，还有更加多元的评价方式。

(作者系证券时报记者)



【缘木求鱼】

中国的文物收藏、投资、拍卖圈儿，真是一个特别有意思的圈子。

《功甫帖》为什么必须是真的

木木

《功甫帖》的真伪之争，从去年9月份开始，一直闹腾到现在，似乎仍看不到尘埃落定、土归土的迹象。

作为这场争论的主角之一，刘益谦近期仍频繁对媒体放风，甚至控诉上博是“有组织、有预谋”地开展对《功甫帖》的质疑，还言之凿凿地强调，“这一事件已经从公开的学术讨论转到隐蔽战线斗争”。刘益谦颇有穿越味道的超规格用语，就难免让人很有触目惊心之感。

按照常理揣测，5000万价位的《功甫帖》，在刘益谦的藏品中，还远远够不上“价格之王”的狠角色，与其亿万身家相比、与其动辄出手上亿的豪

爽身手相比，这个量级也大约不过如几阵毛毛雨罢了。但就是这么一件似乎无足轻重的东西，却逼得刘益谦显出了真本色，何也？因为“功甫帖”显然触到了刘益谦的底线，也显然触到了他所在圈子的底线，否则，也不会有那么多同好站出来为其压阵助威了。

据报道，刘益谦在竞拍《功甫帖》之前，私下咨询过上博专家，但专家不看好的结论显然并未打动刘益谦。也是，一个圈内老手，心中当然会有自己的定盘星，遇到事儿，一定会专断独行，专家的意见，也仅仅是个参考罢了。从其最终行事看，他也真的没太把上博专家的话放在心上。但是，让人不解的是，既然已经认定专家的鉴定“卑之无甚高论”，又有什么必要对专家后

来的公开质疑大发雷霆呢？按照常人的阅历，还真没什么必要，大可一笑置之。但刘益谦显然与常人不同，他一定认为这是一件天大的、了不得的大事情，不好好掰扯扯扯清楚，并取得最终的彻彻底底的胜利，很难想象他会善罢甘休。他的这个视角，大约具有相当的高度，估计一般人、圈外人真的很难理解，但如果普通人也能转换一下思维方式，悄悄爬到刘益谦的那个角度上去看一看，估计与他马上就能戚戚焉心有相通了。

中国的文物收藏、投资、拍卖圈儿，真是一个特别有意思的圈子。说它有意思，最杰出的代表就是，一件东西摆在那儿，假的不能说“假”，要说“不真”；你非要大喇喇地说“假”，大概轻

则会引起有关各方的嘲笑或呵斥，重则就要做好足够的心理准备承受各方甩过来的板儿砖了。如果有谁很不幸地买了“不真”的东西，当然也不能像“大头娃娃”们折腾“三鹿”那样找后账，或者自认倒霉，教了一次学费，或者再装傻充愣地把“不真”匀给别人。

两种结果，大多有一个特征，就是一般都会偃旗息鼓，悄悄地进村儿，像王刚那样，满世界嚷嚷自己买了一屋子“不真”的藏品、投资家还真少见。为什么要偷偷地呢？前者是为了弥足金贵的面子，后者是为了让“不真”最终能继续传承有序下去，“好东西”可不能被一个人手里。这个圈子的有意思之处就在于此。有时想想，被这个圈子围在当间儿的一件件藏品、投资品，

倒更像一种介质，有了它，游戏就能进行下去，方方面面就都有饭吃，没了它或者满世界都知道那是个实实在在的假货后，游戏链条也就此中断，这就无异于掀了大家伙儿的饭碗。

因此，上博的专家这次冒冒失失地冲出来喊“假”，注意！不是喊“不真”，在圈子里的人看来，还真算得上一个“炸雷”，这股“歪风邪气”不刹住，以后的游戏玩起来，或许就会越来越没滋没味。此前，似乎有某博物馆的专家曾经试探过喊“假”，不过，马上就被飞来的“官司”打了回去。时隔多年，居然还有博物馆的专家“剑走偏锋”，圈儿内人不予之进行坚决的“斗争”怎么得了？因此，《功甫帖》必须是真的！

(作者系证券时报记者)



【清风徐来】

简单就是高效！学会把问题简单化，化繁为简，才是一种大智慧。

化繁为简与化简为繁

徐叔衡

一次，爱迪生让助手帮自己测量一下一个梨形灯泡的容积。助手一会儿拿标尺测量，一会儿计算，又运用一些复杂的数学公式。可几个小时过去了，他忙得满头大汗，还是没有计算出来。于是，爱迪生拿起灯泡，朝里面倒满水，递给助手说：“你去把灯泡里的水倒入量杯，就会得出我们所需要的答案。”助手这才恍然大悟：自己把问题搞复杂了，做了许多无用之功。

这个故事给人们一个重要启示：简单就是高效！学会把问题简单化，化繁为简，才是一种大智慧。

生活中这样的事例很多，本来一件很简单的事，被人复杂化了。笔者

就经历过这么一件事情。一次，家里固定电话出故障，打电话请电信部门修理。电话拨通后，对方是电脑语音接话：“欢迎致电某某电信，愿竭诚为您服务！”接下来便是：“中文请按1，英文(改用英语)请按2。”(笔者注：本来已用中文开了头，这里却凭空冒出来一个外文)。笔者按下“1”，电脑发话：话费积分及密码服务请按1，业务咨询办理请按2，3G业务请按3，障碍报修请按4，投诉业务请按5，政府与企业服务请按9，返回菜单请按0(电脑语速较快，大约怕人听不清楚，可以再返回重听一遍)。当笔者按障碍报修4后，电脑语音：宽带业务请按1，固定电话业务请按2，IT业务请按3，人工服务请按0，返回请按米字键。当笔者

按下固定电话报修2后，电脑语音：本机请按1，其他请按2。(笔者注：本人固定电话本来就有故障，无法拨打，用手机打的电话，电脑语音要求输入固定电话号码，按#号键结束)。输入固定电话号码按下#号键后，电脑语音：无法拨打电话请按1，通话中断请按2，等等，列举了10项障碍，笔者按下2后，人工才开始接听电话，真是“千呼万唤始出来”！这时，一位姑娘的声音从听筒里传了出来：“您好！请问有什么事能为您服务？”笔者只好将电话故障复述一遍。这么一通程序走下来，3、4分钟就过去了。这还算顺利，如果在最后一个环节遇到了忙音，则又要从头再来一遍。打这样的电话，真是磨人！一件简单的事情竟然被弄得

如此复杂，真让人惊叹不已！

目前，计算机被广泛用于经济生活和社会服务，其目的大抵是为了加强企业管理，节省人力，提高效率，方便群众，增加效益。笔者没有调研，不清楚这家公司使用计算机的具体情况，只能在这里姑妄言之。笔者猜测，可能会有三种情况，一是公司实际应用情况很好。减少了人力，提高了效率，改善了服务。二是没有拎住要领，抓住关键，不分轻重缓急，将鸡毛蒜皮，或发生概率很小的事情统统囊括进来，把问题复杂化了，像爱迪生的助手那样，累得满头大汗，但于事无补。三是故弄玄虚，事情本来简单，却偏要设计那么多的程序，显得自己有学问，有水平，有能耐，让顾客领教领教自己的身手。

现在，服务行业大都采用计算机接听电话，笔者有些触及，许多单位程度不同地存在上述现象。如果计算机接听电话应用得好，自己省了事，省了人力，自是好事，可是，服务行业毕竟面向大众，还应看社会效益，不要自己轻松了，顾客却麻烦了，不要忘记，那就大不应该，千万不要把折腾顾客，当成显示本领的平台。其实，一个人真有本事，到哪里都可以施展拳脚，社会舞台大得很呢。

(作者系原江西证监局局长)