



【海上评弹】

与“红色央企”有异曲同工之妙的是，央企还有一个招牌是“共和国长子”。

# “红色央企”的招牌有多灵

周俊生

最近，哈尔滨出现了一起退房风波。一个由华润置地开发的楼盘，被业主举报存在虚假宣传，销售阶段承诺的商场面积大幅缩水，商场与住宅楼间距明显缩小，此外还存在绿地面积不足、电梯不合规定等问题。这家房地产公司承诺的白纸黑字“货不对板”，开发商被购房者捏住了“七寸”，只能低声下气地答应购房者的要求。

华润置地的宣传的确注了水，但有一个宣传是非常准确的，那就是它在楼盘介绍材料中给自己贴上了一个标签——“红色央企”。华润是一家央企，这是毋庸置疑的，而且它还涂有

“红色”，这应该也是一个“真理”。熟悉汉语语境的每一个中国人都知道，“红色”是一个充满了政治含义的词语，这样的词语在中国市场上，确实只有央企才配使用，那些唯利是图的民营企业、外资企业，给它们再大的胆子，也是不敢把这样一个招牌随便地用到自己身上的，即使用了，消费者也是不会相信的。但央企就敢用，而且用上之后，消费者也不觉得有什么不妥。那些今天吵着退房的购房者，不知道当时是不是因为看到了这样的宣传，才放心地与开发商签下了合同。

与“红色央企”有异曲同工之妙的是，央企还有一个招牌是“共和国长子”，当年的中石化董事长陈同海曾经

将这个招牌挂在嘴边说得滚瓜烂熟，迷惑了不少人。自从陈同海进了监狱以后，这个响当当的招牌就臭了大街，现在的央企已不好意思再这样说了，但在骨子里，它们却是认可这样一个招牌的，“红色央企”只不过是“共和国长子”的翻版而已。

不管是“共和国长子”，还是“红色央企”，这样的招牌，对于央企来说，有着不可忽视的实用价值，可以让它们在市场上攫取更多的经济利益。目前，央企在国内很多行业已经占有牢不可破的垄断地位，而这种垄断地位的获得，很重要的因素是政府将本应为各类企业公平分享的行政权力资源向其倾斜。而政府之所以会这样做，无非就

是因为央企是“共和国长子”，一身“红色”。当然，这种招牌披挂在身上，也为央企高管捞取个人利益提供了坚强的理由，中石化前董事长陈同海之所以有胆量贪污1亿多元，无非就是“共和国长子”的招牌给他提供了心理支持。他的难兄难弟，中石油前董事长蒋洁敏正在接受调查，案情尚未公布，想来又是一桩“共和国长子”胆大妄为的惊天大案。至于那个自诩“红色央企”的华润集团，其本来“红得发紫”的董事长宋林，利用这块招牌干了些什么，时间也会告诉我们的。

其实，不管是什么样的企业，进入市场就必然会追逐自己的利益，并因此而形成市场竞争，推动市场进步。但

是当这种“红色央企”之类的招牌招摇于市的时候，实际上就抹杀了央企的市场特性，政府也会因此而疏于对它的监管。即以此次在哈尔滨发生的这起退房风波来说，华润尽管号称“红色央企”，却并不能改变它为了逐利而偷工减料的无良商人本性。当央企在市场上成为可以凌驾于其他企业之上的特殊的市场主体的时候，市场垄断就形成了，市场竞争就消失了，而消费者就只能承受这种扭曲市场的后果。从这一点来说，“红色央企”的招牌灵了，市场机制就会失灵，华润的这起退房事件，只不过为这个浅显的道理提供了一个新的例证而已。

(作者系上海媒体人士)



【天天说钱】

建议家庭只有一套住房的朋友，不要“赌博性卖出”，试图做差价。

# “有用”的住房仍有投资价值

刘晓博

最近接到两位深圳朋友的电话，都咨询房子问题。第一位朋友计划在深圳中心区购买第四套房子，问我是不是时候。第二位朋友则想卖出惟一住房，改为租房住，因为他觉得房价见顶了。

这真是应了那句老话：有人漏夜赶科场，有人辞官归故里。其实不仅仅是普通人，就连房地产商不也是这样吗？李泽楷以每平米3.4万元卖了他在北京东三环旁边的盈科中心现楼，孙宏斌则在附近以7.3万元每平米买了土地。

如今中国楼市已经出现了拐点，2014年就是房价大分化之年。我的判断是，长期看，未来“有用”的房子可以继续温和上涨，“没用”的房子将无底

线下跌。

什么是“有用”的房子？当然就是可以租出去、可以卖出去的房子。而这些房子，只会出现在有人气的地方。哪里最有人气？当然是一线城市的中心区。因为这里有最好的公共资源、最好的工作机会和最好的创业环境。当然，这里还住着中国最有钱、最有权的人，他们会千方百计维护自己家园的价值，而且我相信他们有能力做到这一点。

中国的房子，跟欧美相比至少有八大不同：第一，土地制度不同，中国的土地是政府垄断的，西方是私人产权、自由交易的，这成为中国房价高的一大诱因；第二，城市模式不同，中国人习惯了下楼有出租车，小区附近有地铁、公交，楼下就有便利店。美国人买瓶酱油也要开车十分钟，除了纽约

和大城市中心，如果你不预想打车非常困难。中国人的天性，造成了中国城市拥挤、高密度，中心区房价贵，这些房子，跟欧美正好相反。由于中国山多地少，人口众多，所以中国城市发展想复制美国模式是不可能的。第三，税收制度不同，中国涉及房地产的税费，绝大部分在入住新房前缴纳，而欧美是在持有阶段才缴纳，所以中国的税收体制推高房价，西方抑制房价。第四，中国的公共资源分布不均衡，大家更愿意到大城市、到中心区住。欧美公共服务比较均等，除了有学区概念，其他都比较淡。第五，中国社保体系不健全，中国人买房养老意识非常强。第六，欧美这些成熟市场经济国家，市场规范，投资渠道多，热钱有出路，中国过去十年只有房地产投资最靠谱，所以普通百姓的资金大部分涌入楼市，推高了房

价。第七，中国几千年的农业社会，安土重迁，买房是民族本能，这一点跟其他国家完全不同。第八，中国的城镇化率目前只有54%左右，而发达国家已经达到70%以上，所以中国的大城市仍然可以吸引到大量外来人口，而西方绝大多数城市人口增长缓慢，甚至减少。

正因为有这八大不同，中国的房子跟欧美的房子，完全不是同一类东西，尤其是大城市中心区的房子，它承载了太多的意义，有着太多的附加值。至少从2014年开始，以前由2000多个大小城市分担的全国投资性购房需求，目前已经全面压向为数不多的几个“最好的城市”。因为大家都看清楚了，到这些城市买房子最安全。与此同时，国土部要为500万人口以上的特大城市划定边界，限制城市无限制侵

占耕地，要求调减建设用地规模，增加开发强度。实在没有土地可用的，跳出去发展卫星城。这些措施，将给一线城市中心区房价提供坚实的价格支撑。

但也应该看到，一线城市中心区房价的确已经太高，短期面临调整的压力，甚至未来一两年都方向不明。但如果你认同房子是一种“慢资产”，是家庭的资产之锚，是长期抗通胀的工具，而且你的资金流很充沛，那么，也许今年的某个时间，是入市的机会。而且我建议家庭只有一套住房的朋友，不要“赌博性卖出”，试图做差价。房地产市场存在差价，可比股市难抓多了，因为交易周期长，税费高。至于不愿承受能力，用高比例贷款买房的做法，我也不赞成，因为房子以后就是一种防御性投资，“慢资产”，不适合投机机。

(作者系深圳商报编委)



【缘木求鱼】

在信息大爆炸年代，无论什么，只要放上三天，保准沉到十八层地狱去。

# 文化人斗气何必对簿公堂

木木

季涛把杨丹霞告到了法院。

二者何许人也？季涛是北京天问国际拍卖有限公司总经理；杨丹霞是就职于故宫博物院书画部的书画鉴定专家。2014年5月26日下午2时，季涛起诉杨丹霞名誉权纠纷案在北京市朝阳区人民法院奥运村法庭开庭。

当此之时，“打官司”虽然早已成为极稀松平常的事情，但为了“名器”、为了《功甫帖》，两个“文化人”交上了火，无论如何，还是很有一些看点的，引起圈里圈外的关注也就毫不稀奇。而凡事一旦被关注，甚或成为各方关注的焦点，涉讼双方似乎就马上具备了标本意义，最终，受到影响的，将注定不再局限于当事个体。对某一方而言，这就实在是一件高风险的事情。

季先生铁下心来打官司，似乎有点儿小题大做了。为什么这样说呢？其一，杨丹霞以半匿名的方式开微博“骂人”，骂了半天，关注的粉丝也不过寥寥几个，对这种无足挂齿的“影响力”，经常在电视上露脸并广受喜爱的季先生，大可以一笑置之，任其自生自灭，似乎完全没有大动干戈的必要。

其二，“资本家的乏走狗”这顶帽子，是鲁迅先生送给梁实秋先生的，当年梁先生可是笑纳了，并未因此跑去法院告官；而且，笑纳了这顶帽子的梁先生，也没有明珠蒙尘，一直沦落下去，最近二三十年来，名号响亮得甚至盖过了鲁先生，因此，季先生得到与梁先生相同的待遇，也大可向先贤学习，大大方方地接过帽子，这多有古君子之风啊！

其三，事情一旦闹到冰冷冷的法

院去，其走向及结局乃至产生的影响，就大不可控，或许原本是想为朋友两肋插刀，没准就会把刀插到朋友的心窝窝里去，这风险实在太大，为保险起见，为朋友的利益起见，为这个圈子的平稳安全运行起见，还是私下沟通较为妥当。

在这个事情上，对季先生、《功甫帖》而言，“冷处理”显然是最优选择。现在是信息大爆炸的年代，热点、焦点许多时候都是日日新，国人的记性和热情又普遍很糟糕，无论什么，只要放上三天，保准沉到十八层地狱去，再没人理会，何必惹出这一堆麻烦？

但季先生还是很决然地把杨丹霞告了官，大约季先生确实感受到了莫大的伤害吧。由此，我们这些看客们也就有幸欣赏到很多原本不应为人所知的“内幕”：不但杨丹霞马上就公布

了一份很详细的声明，而且刘益谦也几乎马上就公开谈论了一下“我所知道的杨丹霞”。

一个是埋首深宫的书画鉴定专家，一个是叱咤风云的文物投资大佬儿，两人“华山论剑”，就煞是好看。虽然说一般情况下“外行看热闹，内行看门道”没错儿，但有些时候，即使“内行”也很难窥出其中的机关和路径。比如，刘益谦主动打给杨丹霞的那个电话，到底是刘先生死缠硬泡让杨女士发文批上博，还是杨女士絮絮叨叨地给刘先生“弹”弦外之音，除非杨丹霞当时搞了“电话录音”（杨是故纸堆中人，估计对技术活儿不在行），否则，通话内容就只能“天知地知、刘知杨知”了。但如此一来，两人之间的拳脚，外人看起来就难免幻影重重。

不过，也有很实在的“要命”看点，

即在这个市场中，允许不允许专家说“不”、“说假”。季先生们应该是不希望专家们如此直白的，而是希望专家们“应该多讲文物历史知识，避谈真伪和价格”。为什么呢？季先生没解释为什么，私下揣摩，估计是怕专家们七嘴八舌起来，“扰乱”了市场吧。市场“乱”了，市场中人又怎么赚钱呢？杨丹霞对此显然并不认同。这应该就是这场官司能打起来的核心吧。

专家说得对不对是一个问题，允许不允许专家说“不对”，显然是另一个问题。自己足够自信、足够强大，别人说一，甚至骂一骂，又何妨呢？那些别人一说马上跳起脚来的人，显然还活在旧时的年代。这个一贯自成一统的奇葩小圈子的陈腐规矩，或许到了该改一改的时候了。

(作者系证券时报记者)



【儒林经济】

艺不压身，随身带着，还愁没饭吃？想不合作就不合作，你奈我何？

# 靠手艺吃饭

王国华

王冕是《儒林外史》中出现的第一个人物，而且极为正面，用现在的话说，就是正能量。但这种正能量是从民间角度判断的。如果从统治者角度打量，他是典型的非暴力不合作。王冕生活于元朝末年，姓时的知县购买了他的一个画册，送给朝廷大员危素。危素很喜欢，想见一见这个人。时县令打发手下人到村子里请王冕，王冕托病不去。县令担心上司责怪自己办事不力，决定亲自登门相请。王冕干脆躲到另一个村子里喝酒。县令碰了一鼻子灰。乡邻抱怨王冕一意孤行，王冕说：“时知县仗着危素的权势，无所不为，我为什么要结交他？”可见，王冕的不合作并非只是清高，他对具体事务也有清晰了解。朱元璋尚未统一天下之前，也

慕名拜访过王冕，向他求教治国之道。王冕说了一通以德服人之类的话，朱元璋颇为以为然。明朝建立后，乡间盛传朝廷行文到浙江布政司，要征聘王冕。王冕闻听，连夜避往会稽山中。不久，圣旨果然到了（民间谣言多由官谣起，由此可见一斑），任命王冕为咨议参军。但王冕早已不知去向。在王冕这里，不合作不是非此即彼，他跟所有的政客都不合作，管你前朝还是今朝。

这里有个问题：不合作容易，但靠什么吃饭？总不能喝西北风吧。物质基础决定上层建筑。没有坚强的经济后盾，做事就没底气。要想彻底抛开束缚，就得掌握一门随时可以拿来换钱的手艺。武侠小说中，那些不事生产的侠客们，个个白衣飘飘，出手动辄纹银千两。钱是哪来的？想一想，只有两种可能，非偷即盗。按说偷盗也算手艺，

但像王冕这样的人显然不能这样做，他的手艺是画画。

小学课本里有一篇王冕学画的故事，应该是根据《儒林外史》改编的。而原著中王冕学画只是简略提了几句：“自此，聚的钱不买书了，托人向城里买些胭脂铅粉之类，学画荷花。初时画得不好，画到三个月之后，那荷花精神颜色无一不像，只多着一张纸，就像是湖里长的。”王冕的成功，主要还是靠天赋。不信让别人试试，谁能三个月练成如此神功。天赋这种东西的确存在，不挖掘或许沉睡一生，挖掘出来一本万利，你就有了立身之本。

其实，在中国吃手艺饭从古到今都很艰难，因为售卖体系太单一。学成文武艺，售与帝王家。帝王是第一购买者，他如果不买不买，你就很难混下去，有天大的本事也是白扯。由此造

成评价体系也是单一的。你的本事得由皇帝系统的人认可才行。万幸的是，那时政权力量薄弱，只能触及到县一级，乡村基本自生自灭，这才有了文化发展的可能。有些人天天在吹中华文化博大精深，千万别信。用王小波的话来概括，所谓四书五经说到底就是人际关系那点事儿，基本没什么文化，却时时把自己打扮成玄而又玄的样子。

在今天，靠画画吃饭的大有人在。古代能靠画画维生吗，是不是曲高和寡了些？你仔细打量一下就会发现，王冕作品主要是在民间出售，人们买幅画也似买束花一样，可送人可自用。“王冕画画的大名传出去，乡亲们纷纷拿钱来买。一传十，十传百，诸暨县都晓得是一个画没骨花卉（画花卉的一种画法，直用彩笔按本色描出，不用双钩，略似现在的水彩画）的名笔，争着来

买”。到了十七八岁，王冕每日画几笔画，就不愁衣食了。后来因躲避危素和时县令，他跑到山东济南，还是靠卖画为生。济南府里有几个俗财主爱买王冕的画，每日派遣几个粗劣的小厮到他的门前大呼小叫。王冕虽然很烦，但这也说明他在普罗大众中很有市场。古代的画家应该是除科举之外相对时尚的行当，画家即使比不上中国好声音的学员，起码也可以跟中国好声音的学员较量较量。亲友朋友之间今年过节不收礼，收礼只收某某的画。送画是雅事之一，尤其在官僚之间。时县令不就是给危素送王冕的画吗？这样看来，王冕的手艺堪称雅俗共赏，丰俭由人，符合市场的需求。

艺不压身，随身带着，还愁没饭吃？想不合作就不合作，你奈我何？

(作者系深圳作家)