



【天天说钱】

由于指标体系的缺陷和不透明,CPI越来越背离居民的真实感受,掩盖了通胀的真实水平。

CPI不该成通胀“遮羞布”

刘晓博

据媒体报道,2015年我国居民消费价格调查将进入新一轮“定基”,各地统计部门正在为居民消费价格指数(CPI)调查基期轮换实施前期准备,以便在2016年使用CPI新权重。鉴于近年来官方公布的CPI,跟普通人生活感受差距越来越大,很多专家、学者都建议增加CPI的透明度,调整相关指标。事实上,CPI是一个国际通用的重要经济指标,它的真实性、准确性如何,直接关系到国家宏观调控政策的走向,更关系到政府的诚信。笔者曾经梳理过1984年以来的CPI数据,把它跟居民储蓄增长情况和广义货币增长状况,以及GDP增

速进行过对比,发现在1997年以前,统计部门公布的CPI数字跟居民生活感受差别不大,跟储蓄存款增长和M2增速等数据也比较“般配”。但1998年以后,差距就越来越大。根据国家统计局的数据,1998年以来只有4个年份的CPI超过3.5%,分别是2004年(3.9%)、2007年(4.8%)、2008年(5.9%)、2011年(5.4%);1998年、1999年、2002年、2009年分别为负值。累计计算,从1998年到2011年,居民消费价格指数上涨了37%左右。或者说在日常消费中,今天100元人民币的购买力,相当于1998年的73元。这显然非常可笑,没有一个智商正常的人会相信。但它的确是根据统计部门正式公布的数据

推导出来的。为什么1997年以前CPI失真尚不太明显,1998年之后严重失真?最重要的原因是中国家庭的支出结构发生了巨变,但CPI结构只进行了微调。1997年以前,绝大部分普通城市居民还买不起商品房,日常消费就是吃穿住行。而CPI项目构成和权重,跟当时居民生活比较接近。1998年以后,特别是最近10多年,中国人把以前几代人压抑的购房愿望释放了出来,绝大多数家庭的主要收入都用来买房子、供楼。但我们的CPI只反映了租房、装修等因素,将购房视作投资,没有加以考虑,所以就出现了严重的失真。统计部门的官员经常拿国际惯例

说事。但欧美发达国家的城市化已基本完成,住房支出占家庭支出比例较低;而且他们的城镇化过程没有被打断过,购买力自然释放。即便如此,在很多发达国家,CPI指标中住房权重也明显超过我们。中国有漫长的计划经济年代,那几十年房子连产权都没有。中国人真正开始普遍拥有自己的房子,不过是最近15年的事情。所以中国人花在房子上的钱,其比重远远超过发达国家。不考虑买房因素,就会出现上面说的1998年以来,物价指数只上涨了37%的这种笑话。由于指标体系的缺陷和不透明,CPI越来越背离居民的真实感受。但每年的“政府工作报告”仍然将CPI作为重要的工作目标,并成为制定宏

观政策的依据。这样一来,其负面影响非常大。最大的弊端就是掩盖了通胀的真实水平,让我们的货币政策长期处于宽松状态。其结果造成了货币超发,真实通胀水平居高不下,资产价格出现泡沫,居民多缴纳了“铸币税”。其实反映通胀水平,还有一个重要的指标,就是“GDP平减指数”。也就是使用当前价格计算出来的“名义GDP”跟采用“不变价格”计算出来的“真实GDP”的比率。通过相同年份的“平减指数”和CPI的比较,我们也能看出CPI的真实度。建议未来在调整CPI指标后,同时每年公布GDP平减指数和“真实GDP”,以增加经济核心数据的透明度,接受社会的监督。(作者为深圳商报编委)



【缘木求鱼】

“郭美美传奇”再一次告诉我们,在网络那头儿、在公众面前尽情表演的是什么,真的很重要。

网络那头是什么并非无关紧要

木木

“得黄金百斤,不如得季布一诺”。此语出自《史记·季布栾布列传》。季布的名字能流传至今,而免于湮灭于茫茫人海之中,大约在很大程度上就是沾了这句话的光。让人感慨的是,2200多年的漫漫光阴仍不能磨灭一个人的名字,这就足以证明“诚实、守信”,是世世代代的中国人一以贯之的道德追求。其实,又何止中国人如此呢?审视世界上的诸多文明,我们也不难发现,“诚实、守信”同样受到至高的赞颂和追求。如此看来,“诚实、守信”,对人类而言,还真是无比重要的一个美德。德之为美,必有大作用、大功德、大意义蕴含其中。稍加琢磨,就不难明白,“诚实、守信”,实在是人类得以生存、

繁衍、发展并充满无限希望的一个最基本的保证。这大约用不着再怎么证明了吧,只想想一个不诚实、不守信的群体或社会的样子,估计人人都能明了到底应该往哪个方向去。不过,世事好像总是很复杂,许多时候,越是简单的道理,人们践行起来的难度似乎就越大。这可不是瞎说,是有些事实依据的。前几天,那位在银行柜台前辗转反侧、去了又来、纠结了8分多钟后终于还是把前一个客户落在柜台上的1万元现金拿走的女士,不就是一个很不错的鲜活的例证吗?如此看来,在各式各样的利益诱惑面前,人类的抵御能力实在是有些稀松二五眼。为了使人类的这种能力硬化起来,进而实现族群、社会、国家的和谐发展,不断地进行“诚实、守信

自由的新心灵呢?郭美美,当初大约就是这么想的。于是,一个以卖淫、赌博及设赌为主要生活内容的“有追求”的“奇女子”,摇身一变,成为网络世界里,虽然有点儿爱炫富的小瑕疵,但绝对瑕不掩瑜的“揭黑、骂黑、打黑的真英雄、真汉子”。但现实世界总是很“残酷”,“传奇”并不因免于寂寞、平凡的渴求而如雨后春笋般不断地冒出来。随着公安机关调查的逐步深入,郭美美以及相关人士的面目逐渐清晰起来,一个更真实的世界也逐步呈现在公众面前。网络越发达、社会越陌生,我们就越需要一个真实的社会,以保证每个人、每个群体的真实的存在感,并以此预告未来的方向 and 希望。对现代社会而言,这一点至为重要。而清清楚楚的社会面目,认知基础必须建立在“诚

实、守信”的基础之上。在此基础上,我们才会对眼前的世界和未来的方向有一定足够强大的信心。否则,我们就一定难免于怀疑、困惑、迷惘的困扰,而失去对未来的希望和信心。而要夯实“诚实、守信”的基础,许多时候,有关部门对谣言的及时回应和对谎话连篇者的及时彻查,要比单纯的正面宣教有力得多。虽然郭美美把在网络上的胡言乱语、生活中的胡作非为仅仅归结于“羡慕虚荣”,或许她的认知能力、反省能力真的仅及于此,但我们、于中国社会而言,对“郭美美事件”的辨析不能止步于此。“郭美美传奇”再一次告诉我们,在网络那头儿、在公众面前尽情表演的是什么,真的很重要。毕竟,人言善语殊为不同。(作者系证券时报记者)



【运筹之中】

产品众筹模式使创业者有机会获得顾客深层次关注的问题和这些问题的解决方案与产品。

产品众筹与团购是完全不同的商业逻辑

谢宏中

在众筹领域,当前最受关注的两个类别是产品众筹和股权众筹。产品众筹往往容易与团购产生混淆,股权众筹往往与拼合投资容易产生混淆。本文谈谈我对于产品众筹与团购根本不同的认识。产品众筹是利用互联网和SNS传播的特性,让创业者对网友展示创意,争取大家的关注和支持,同时用预售的形式,向网友们募集新产品的生产资金。团购是指来自不同方面的消费者联合起来,加大与商家的谈判能力,以求得最优价格的一种团体购物方式。虽产品众筹与团购都是产品的批量购买和销

售的方式(与集资无关),但有着显著的不同点。首先产品众筹是针对还未面世的产品,支持者参与对新产品的的设计中去,对新产品的性能或服务提出自己的意见;团购则针对现成的产品,消费者参与是为了购买成品。正是因为如此,产品众筹购买的都会是首发的全新产品,团购则不同,往往都是成熟的批量化产品。众筹产品还没有生产出来,需要先付认筹款,约定交付条件。团购是商家的促销行为,商品现成,货到付款也很常见。由这个差异点,我们可以发现,市面上有很多披着“产品众筹”外衣的项目,商品已经定型,用户根本没有什么参与点,只是在找首批用户和种子用户,让用户花钱

提前购买商品而已,本质上都是在促销与团购的销售行为。其次,根据惯例,产品众筹一般都会有个约定,只有支持人数和购买总量超过了基本门槛,本次众筹才算成功,预售的资金就会转移到创业者的项目那里,去实现新产品的生产和完成预售的行为;否则,众筹不成功,已缴纳的预售资金还需要返还给支持者。团购则不同,一般设计好了团购产品,多少份都卖,来的都是客,卖得越多越好。其三,也是我最想说的,产品众筹与团购存在商业逻辑上的根本不同。商品团购利用的是规模效应,集合了类似顾客的相近似需求,利用商

品的通用性,尽可能扩大商品的采购规模,有效降低采购成本。产品众筹则是针对性地满足潜在顾客个性化需求,将特殊需求的长尾集中起来,达到可经营规模。商品众筹在新产品的设计上,了解顾客的需求,只有满足了支持者的需求,有了一定的预订量并收到了预订的款项后,才会进行生产。因为上述的不同,我们可以从顾客的购买动机来析出一个有趣的现象。顾客在购买产品时,总希望成本降到最低,又希望从中获得更多的实际利益,因此在选购产品时,往往从价值与成本两个方面进行比较分析,从中选择出价值最高、成本最低,即“顾客让渡价值”最大的产品作为优先选购

的对象。商品团购击中的顾客动机是利用规模效应来降低采购成本,而产品众筹击中的顾客动机是设法提高产品对顾客的价值。产品众筹的商业逻辑在一定程度上说是将传统的价值链颠倒了过来,起点是顾客,参与设计的也是顾客,提供了从支持者、设计者、顾客的价值链。顾客购买产品都是为了解决其现实和长远的问题,解决效果越好,程度越深入,这些产品对顾客的价值就越高。利用产品众筹模式与顾客进行深度交流,使得创业者有机会获得顾客深层次关注的问题和这些问题的解决方案与产品,从而奠定了启动创业最根本的基础。(作者系天使投资人、众筹创始人)



【儒林经济】

作奸犯科差人的存在是制度之恶,换了谁来都一样,只要制度不变,谁当差人谁都会坑蒙拐骗。

差人的利益空间:乘人之危

王国华

《儒林外史》中有一个差人乘人之危疯狂讹诈的鲜活例子。一个叫宦成的人拐走蘧公孙的丫环双红,蘧公孙告到县衙。衙门里把两人抓回来。两口子被看守在差人的家里。差人愿意将两人养在家里,其实是在等待待官司的双方谈判做交易,自己好从中捞回扣。宦成央人求蘧公孙,情愿出几十两银子,将双红赎个自由身,被蘧公孙坚决拒绝。宦成手头的银子使完,开始发愁。双红说,我手头有个枕箱,枕箱的主人是王大爷。王大爷跟宁王关系不错。宁王要杀皇帝,结果被宁王杀掉。后来王大爷到浙江,说皇帝要他这个箱子,他不敢带在身边,就交给姑爷(蘧公孙)。姑爷放在家里闲着,拿给我盛东西用,被我带了回来……

差人在门外听到他们的对话,一脚把门踢开,走进来骂道,你这倒运鬼!放着这样的大财不发,还在这里受瘟罪!宦成问缘故,差人说,你不用管了,听我的就行。登时拿出二百文钱,算是借与宦成的,买酒买肉同宦成两口子一起吃。第二天差人告诉宦成,你老婆说枕箱是那王大爷的。王大爷降了宁王,又逃走了,他是个钦犯,这箱子便是个钦赃。私通叛贼属于弥天大罪,要满门抄斩。他交结钦犯,藏着赃物,若你举报他还敢怎样你?宦成如梦方醒,马上表示要写状纸。差人说,你傻呀,如果真的告了他,就把他一家杀个精光,对你有什么好处?如今只消串出一个人来吓他一下,吓出几百两银子来,把丫头发白送你做老婆,这事就罢了。宦成非常赞同,全权委托差人来办理。差人问蘧公孙的好朋友都有谁,答曰马二先生。

于是差人找到马二先生所在的书店,故作神秘地把事情原委告诉他。这马二先生也是个朋友两肋插刀的人,大惊失色道,这事千万要阻止啊,蘧公孙回故乡上坟了,等他回来马上商议解决方案。差人说,人家现在就要把状纸递上来,这是犯关节的事,谁敢压?我也是着急才来找你。马上先生问怎么办,差人答,自古是“钱到公事办,火到猪头烂”,只要你破费些银子把这枕箱买下来,对方没了证据,这事便罢了。马二先生问需要多少钱。答曰,宦成手里拿着一张状纸,就像拿到了没填数字的票据,等着发大财呢。要我看最少也要二三百银子。还要我去拿这些话吓他:“这事弄破了,一来与你无益;二来钦案官司,过司进院,一路衙门,你都要跟着走,你自己算,可有这些闲钱陪着打这样的恶官司?”——对

他连哄带骗,这事才过得去。马二先生说,现在找不到蘧公孙,而我确实没钱,只能拿出二三十两银子。差人一听,勃然大怒,质问:合着你以为我是漫天讨价,就地还钱呢?都怪我多事,不该来惹这口舌。说完要走,马二先生好劝歹劝让他留下,说,我在这给人家编书,满打满算只得得到一百两银子,已经用掉几两,另外还要留一二两作盘费到杭州去。挤得干干净净,只有九十二两银子,一厘也不剩,你若不信,可以到我的住处去搜。若搜出一钱银子来,我就不是人。就这么点意思,你替我去办,如断然不能办,我也就没办法了,蘧公孙只能听天由命。差人看实在榨不出油水,只好作罢。随后,差人拿着这九十多两银子回去,只给了宦成十多两。宦成嫌少,被差人一通臭骂,“你奸拐了人家的丫头,犯了官司,若不是我替你

遮盖,县老爷一定打折你的狗腿!我替你白白赚一个老婆,又骗了这些银子,不讨你一声感谢,反问我银子!来,我现在就带你去看老爷,先审一审你的奸情,把丫头让蘧家领去,叫你吃不了兜着走!”宦成被他骂得闭口无言,忙收了银子,千恩万谢,领着双红跑了。差人平地掘饼,圆满大结局。有人说,既然差人作恶多端,换了他们不行吗?理论上是可以的,但因为差人们纠缠在巨大的利益中,牵一发连全身,你随便动别人的奶酪,尤其是孤身一人到这里做官的,也要核计核计得失,狗急跳墙咬你个半死也不一定。最主要的是,作奸犯科差人的存在是制度之恶,换了谁来都一样,只要制度不变,谁当差人谁都会坑蒙拐骗。俗语“千里做官只为钱”,人家做吏的,就更没必要无私奉献。(作者系深圳作家)