



加州罂粟

今日访问: 46

总访问量: 303104

开博时间: 2008-03-26

博客排名: 暂无排名

博文分类 [管理](#)

全部博文 (227)

[如果人都是天使](#) (63)

[办公室里没恋情](#) (16)

[记不住的记忆](#) (45)

[数码时代的生活](#) (21)

[好摄之途](#) (36)

[林冲日记](#) (6)

[不懂经济说经济](#) (23)

[瞎说的美国故事](#) (19)

日志存档

2020年

9月 (1)

8月 (1)

4月 (1)

3月 (1)

2019年

2018年

2017年

2016年

2015年

2014年

2013年

2012年

2011年

2010年

2009年

说价格

标签: [财经](#)

2013-11-06 15:17 星期三

时间才是真正的奢侈品。

劳动价值论认为，决定商品价值的是社会抽象劳动，决定商品价值量的是社会平均劳动时间。我们存在的价值和追求的价值其实是时间--幸福多些就是让自己的时间过得更有意义一些，一秒钟的幸福和一辈子的幸福区别也不过是时间。从入职到今天，人生追求越来越简单，看淡喜怒哀乐，在不知道哪一天以什么方式离开这个世界以前好好珍惜每一天的时间。唯一能让我和自己过不去而不懈努力的，是为孩子争取多一点幸福的时间。用恨不得去死的心情忙碌了11个月，终于算松了一口气，能思考一点无聊的问题。2013年刚刚开始就即将过去，时间的流逝让我惊讶。

价格和价值

劳动价值论宣布价值决定了价格，一场无休止的争论便开始了。价格和价值一个有形一个无形，两者的关系是典型的鸡同鸭讲，不可讨论。凡是说到价格，都可数量化，凡是说到价值，都只是抽象的描述，无论是马克思一派的劳动价值论，还是西方市场学派的顾客价值理论，价值都是抽象的。争论是因为双方没有共同的基础，就好像争论了千百年的唯物论与唯心论。我不信上帝也不信鬼神，对这种争论不会选边，但我注意到最伟大的哲学家多数是唯心论者。用具体指标去衡量抽象概念就像用天平去称人的感情，在另一端放多少砝码都无法平衡。

价格和成本

除了人为设定的价格，我们所接触的价格其实和价值无关，但这不等于说可以漫天要价，只要市场有竞争，竞争就会把价格压迫到一个底线，那就是成本。成本不是价值而是生产要素的价格。如果要素市场也是竞争的，那么要素的价格也会接近一个底线，那就是要素的成本，要素包括人财物，人的成本的底线是维持生计的生活必需品价格，物的成本是资源的稀缺程度以及获取的代价，钱是人和物的抽象，它的成本（以利息的形式）取决于钱的稀缺以及钱所能替代的人和物的价格。决定商品价格的实际上仍然是价格。中国很多进口商品的价格已经远高于国外，人们在抱怨中间商层层加价，其实中间商的利润未必有多少（当然也未必没多少）。世间事知易行难，抱怨红酒、奶粉、牛肉价格高，自己可以尝试着进口一点，如果顺价销售的话，估计比所谓的奸商还要黑。一种商品价格偏高可能是渠道和行业问题，大部分商品价格偏高那很可能是市场机制的问题。要素市场竞争不够充分社会的运营成本就会偏高，例如港口、通讯、税费、贷款、运输、能源、店铺、卫生、消防统统用一种高出国外的水平附加到商品上，商品的价格凭什么不高呢？有些事不是商人的仁慈能解决的。如果买了一辆0.8排量的汽车，本为了省油，没想到百公里30个油耗，那一定不是驾驶技术问题，而是汽车出了问题。一个不算富裕的国家如果商品价格普遍超过了发达国家，不是过度市场化问题，而是市场化不够的问题，特别是要素市场化。京沪这样的城市出租车起步价已经到13元，当初10元起步，的哥抱怨，如今抱怨的甚至比10元起步价还多，连消费者也开始抱怨。决定出租车运营成本的根本不是市场机制，很难合理。

价格和市场

在加州生活的时候，需要买车，那时候困扰我的不是摇号问题，而是钱。大家七拼八凑地设定了一个目标价格然后到市场去买车。我们认为已经给得不低了，结果去了无数个市场后一边谴责美国奸商一边灰头土脸地回来了。最后通过朋友帮忙在拍卖行买了一个二手车，价格比预期高一些，质量比预期低一些，没找到平衡却遭到两次打击。回国前把车转让了，成交价和心理价位又差不少。感谢一位稀里糊涂的人把车买走，救我于水火，否则又要损失一笔。这次经历给我终生难忘的记忆：价格是市场决定的，最后成交的价格才是商品的真正价格，其他都是一厢情愿。当然，遇到糊涂人愿意高买低卖那是运气，只是在市场信息充分的地方这样的运气并不多。在北京生活我觉得房价太高，甚至离谱，我知道今天买到7万一平的房子，3年前还是3万，这种溢价是任何劳动价值论都解释不了的，但这是市场也是真实价格。我无力支付这样的房价，不是价格虚假，而是我的收入虚假。

市场不仅反映价格，还反映人的行为。当中央宣布大力发展某产业后再到股市去买有关行业的股票，价格早已经涨上来了。有人想从美国进口农产品，希望直接找农场主合作，要求农场主的报价比期货市场低一点，因为通过期货市场交易会有额外费用，直接交易省了这笔费用，进口商的价格会有一点优势。这是非常完美的逻辑，但是忽视了一个因素。农场主也知道这个道理，他会适当提高价格，使得利润再多些，同时不超过期货交易综合价格；如果农场主不是只有一个买家，那么其他买家也懂得这个道理，多轮博弈的结果是即使直接由农场主供货，价格仍然是期货价。充分竞争的市场就像一个水池，出现任何低洼现象都会很快填平。今天的国际贸易难做，媒体总归结为恶性竞争，其实不是恶性竞争，而是市场机制。任何被市场观察到的有价值信息，其价值很快就会被市场机制消耗掉。所有市场主体都是在半死不活的状态下生存，除非有后面说的盈利机制。一次在淘宝网购物，卖家不能按期发货，我要求退货，但卖方要求退货理由必须是我不要了而不能是卖家不发货。我坚持了一下，对方竟然打电话过来要砍死我，说现在淘宝太难了，我的退货理由会让他死掉，与其这样不如先砍死我——吓尿了！淘

宝/天猫很多商家都抱怨生不如死，媒体也不乏同情的声音。从市场的角度看这是正常的，因为网上的信息高度透明，在高度透明的市场里竞争，赚的就是半死不活的钱。

价格和预期

成本决定价格，但如果说还有其他因素能够决定价格，那就是预期。当群体预期的力量足够大时，价格就会被预期所俘虏，完全脱离成本收益关系而进入自我膨胀/自我收缩循环，直到有一种外部力量打破这种循环才会停下来。股市、期货、房价经常会有这样的现象。这个理论是索罗斯总结并运用得炉火纯青的工具。国内对索罗斯评价较为负面，说他是金融大鳄。我认为索罗斯是吹大肥皂泡再把它捅破的人。索罗斯和巴菲特都是大师级人物，尽管巴菲特财富更多，但我认为索罗斯的手段更高明。有条件的可以看看索罗斯豪赌英格兰银行的详细案例分析。索罗斯擅长识别、利用、改变人的预期，他从来不承认自己是经济学家，而自封为哲学家，作为20世纪最伟大思想家之一波普尔的门徒，这么做似乎是有资格的。索罗斯毕业于顶级财经院校——伦敦政治经济学院，是不折不扣的经济学行家。豪赌英格兰银行看起来惊险无比，实际他抓住了英格兰银行和欧洲共同货币政策的致命伤，绝对是艺高人胆大一伙儿的。在自由市场经济国家，汇率、利率、通胀、失业率这些目标是不可能同时实现的，英国最后牺牲了汇率，保住了利率和就业。观察中国股市、期货和房市都不能忽视预期的角度。看到预期的影响就看清了中国市场很多乱象，这也是我一向对股市和期货市场技术分析派不以为然的原因。解决中国房价问题最终有效的措施还是改变市场预期，因为房市价格已经脱离成本或者劳动价值而进入了自我增强的阶段，甚至形成了利益群体，甚至唱衰房市会引起某些群体的仇视。有时候市场预期也是市场信心，前总理说信心比黄金还重要，可能也是这个道理。历次调控措施总是既想改变市场预期又想保护市场信心，即使做得到也很难（Possible but not liable）。任志强作为中国人最想揍的人，通过说实在话在微博上迅速转型为最性感的男人。他讲的很多话都有道理，都有数据做支持，他也从来都认为他说的房价必涨是事实。但是他有意或无意地忽略了一个事实，作为拥有过千万粉丝的大V，他有影响预期的能力。如果他真的作为中国良心存在，最好少发表导向性的意见。明明发现失火了却抱着柴火冲上前去救火，这是闹哪样嘛！

价格和公平

前一阵中国移动老总说自己不是垄断，腾讯才是。他说的并没错，中国移动通讯市场是三国时代，但腾讯是即时通讯市场唯一有意义的老大，但他有意无意地忽视了另一个事实：移动通讯市场有且只有三个，甚至移动使用什么3G牌照都不是自己说了算，而即时通讯市场是自由市场，用大连话说“狗绑个饼子都能干”，当然能干不等于干得好。判断市场是否公平的标准不是好不好，而是能不能。最近开始炒作星巴克咖啡暴利，一些大媒体和大V的逻辑真是不俗：进口商品（含服务）在中国市场价高过国外的多了，为什么单单和星巴克过不去？咖啡市场不是垄断市场，星巴克更不是，消费者愿意支付这样的价格，交易就是公平的。一杯小小的咖啡，主要成分是白开水，卖到20多块似乎有点贵，但如果把环境、品牌溢价、加盟费、税费、管理费、场地、投资回报各种费用摊进来，似乎也没有什么不合理。本人基本不到星巴克消费，有更喜欢的品牌。对任何看不见的服务支付费用都觉得亏大了，这是很多人的消费心理。咖啡豆在原产地都很便宜，我们坐在舒适的咖啡店里欣赏外滩的美景，却只愿意支付产地的价格。除非肯尼亚山区的咖啡豆一路漂洋过海亲自把自己磨碎成粉加工成美味咖啡自动送到中国消费者面前，否则星巴克咖啡仍然不会很便宜。

在多个国家（或者彼此分隔的市场）经营的企业，通常会给一个市场设定一个价格，统一价格反倒新鲜。每个市场的需求弹性不一样，企业利润最大化的价位也不一样。中国移动在大陆的资费是香港资费的若干倍，不是移动良心大大地坏了，而是香港移动通讯市场高度竞争，在这样的市场里最优定价规则是价格=边际成本。移动通讯日趋成熟已经是边际成本极低的产业，中国移动在大陆定这么高的价格，不是因为大陆市场边际成本高，而是因为市场有且只有三家“竞争者”。

价格和利润

从贸易的角度看，利润有两个来源：对经营者价值的认可和对经营者承担风险的回报。不创造价值又不承担风险的，获利通常很难。这是国内很多流通企业的困境：做不了什么却又输不起，盈利只能靠运气。作为很多企业老板烧香拜佛贡关公的现象可以有经济解释。

在寒冷的冬季，打个电话说南半球的水果很美味，没有人会给你钱；但如果在寒冷的冬季把南半球的水果运到消费者面前还保持着质优价廉，那么消费者就愿意购买，商家就会赚到钱。和传统的劳动价值理论不同，流通环节完全可以创造价值。季节、地点、包装、分类等方面的贡献都会给顾客带来利益，这就是价值，顾客的回报就是利润。中国农产品流通环节近年来备受诟病，尤其是批发市场也经常被媒体指责暴利。现在懂一点的经营者都在强调产业链经营、农超对接，自己真正操作就知道赚钱没那么容易，谁做都有成本。如果在一个环节没效率，延伸到其他环节只会让更多的环节没效率，任何环节只要它的价格配得上它的贡献那就是合理的必要，不一定非要自己干。

常有观点指责ABCD四大粮商垄断国际粮油贸易，实际上大贸易商绝非四家，市场也是谈不上垄断，买家很好找，卖家也很多。我认识的国外农场主和贸易商说过，每天都淹没在中国客商求购信息的海洋里。这样的信息透明度再说垄断，就和中国移动是一个逻辑了。日本以贸易立国，表面上在国际贸易领域被中国抢了风头，不是不行了而是转向了更有优势的其他环节，比如物流、基础设施、国际投资。国际投资和国际贸易是一个硬币的正反面，关系密切，在一定程度上可以互相替代，但投资终究有更强的控制力。连双汇买点美国猪肉都引起中美关注，殊不知日本在美国汽车、粮油、金融、电子方面都有举足轻重的影响。美国今天最大的粮食码头就是日本人的。有一天中国在国际投资上面超过了日本那才可以骄傲一下。中国贸易商难以和国际粮商竞争，主要原因在于我们承担和规避风险的方式。对于前者，我们很少有提前几年签订购销合同并提供资金支持的实力，没有前期付出却想要后期的利益，农场主凭什么给我们优惠价格？对于后者，我们很少能做到利用期货市场规避风险，而是把自己暴露在完全的市场波动之下，这不是勇敢是2B，我们凭什么免于损失？

企业的利润来自其价值和担当，人的尊严同样如此。

啰嗦一大堆，这就是我对价格的粗浅理解。

题后记：1、拿中国移动做例子，只因为它太经典了，我是移动的用户，对它的服务基本满意，并无恶意，相信移动有这份雅量。

2、产业链经营是当代经济非常重要的竞争优势来源，要说明白可以再写一篇博客。本文也没有否定产业链经营的意思，只不过现在很多企业的产业链经营形式大于内容，很多时候是好大喜功。

3、索罗斯继承了波普尔非决定论思想，跳出了价格决定预期，预期对价格有反作用的俗套想法，提出了价格能够决定预期，预期也可以决定价格，两者有时候互相决定的理论。实践证明他是正确的。

分类：[不懂经济说经济](#) | [评论:1](#) | [浏览:1164](#) | [收藏](#) |

[天涯微博](#)

[上一篇：南非（二）](#)

[下一篇：南非（一）](#)

[天涯“2016年度十大最具影响力博客”评选](#)

[现在农村楼房都是如何改造](#)

[木制乐高培训爱创教育品质之选](#)

[浙江公安违法办案，谁来管？](#)

[一代贤相狄仁杰为何只官居三品？](#)

[思考稀缺的时代，会计不单只是记账代理](#)

网友评论：

[我要评论](#)

[suer123456](#)

[回复](#) [黑名单](#) [删除](#) 2013-11-11 15:29

周一快乐，天天快乐。

[返回顶部](#)

发布评论：

作者：加州罂粟

输入您的评论：（不支持HTML标签）

同时转发到微博

验证码



提交