

目 录

序	(1)
---------	-----

关于三农

最需要理解的地方是农村,最需要理解的人是农民

相信农民的市场觉悟	(3)
从最上游治欠薪	(5)
“公司+农户”的和是多少	(7)
农民三题不容回避	(9)
把城镇户口拉下神坛	(11)
“农转非”的意义有多大	(13)
廉价的劳力≠廉价的生命	(15)
多来几个“一票否决制”	(17)
农民的影响力在哪里	(19)
减农民之负与减乡镇之人	(21)
钱的问题还得用钱办	(23)
身体是农民的首要财产	(25)
“村官”数量与村民利益	(27)
粮农的账本伤人心	(29)
产权是一把金钥匙	(32)
可贵的下降与可怕的统计	(34)
惠农政策,给穷人以信心	(36)

人才物美价廉不正常	(285)
管理就是把人用到地方上	(287)

关于管理

再细微的地方,也关乎执政的水平

请列出“其他”的清单	(291)
“本·拉丹”与“投机倒把”	(293)
政策要定得实惠些	(295)
民间文化的经济负担	(297)
公章里面的环境	(299)
“参加重要会议”算什么待遇	(301)
当停产令只是一张纸	(303)
承认私了也是一种合法选择	(305)
追究于“未然”时	(307)
翻过来,才能看到铜板的另一面	(309)
以罚治痰,就得让“吐夫”心疼	(311)
小偷要发票的启示	(313)
GDP 与做家务	(315)
“模糊”有时更准确	(317)
上游的态度	(319)
救助不是另一种施舍	(321)
收费脱缰与预期失控	(323)
市场不相信成本	(325)
绿色 GDP 也是硬道理	(327)
企业人头费与政府人情费	(329)
警惕尾随在项目之后的骗局	(331)
“最低工资”的动机与效果	(333)
市场是敏感的,也是有力量的	(335)
经营权与车份儿钱	(337)

农民的影响力在哪里

随着 2004 年的到来,2003 年各种各样的年度人物评选也尘埃落定。和很多人一样,我注意到了农民在其中的“席位”:

重庆市云阳县人和镇龙泉村农民熊德明,和温家宝总理聊天时实话实说,反映她丈夫的 2000 多元工钱被拖欠,从而引出了一段“总理讨工钱”的佳话,也引发了全社会对民工欠薪问题的广泛关注,她因此获得了央视“2003 年中国经济年度人物”单项奖“社会公益奖”。

500 名民工来北京打工,但连续 3 年,他们的工钱一直被拖欠,他们愤怒、他们无奈、他们茫然、他们四处奔走,但最终他们选择了法律,并最终拿到了胜诉判决书,讨回了本来属于他们的 500 万元工钱,也最终走上了央视“2003 年度法治人物”的领奖台。

需要说明的是,我只挑选了两个与钱直接相关(可能是凑巧,也都与拖欠工钱直接相关)的奖项,因为我觉得农民的钱来得最不容易。

人们已经从各种角度分析了熊德明和 500 名民工上榜的原因,但是,我觉得,最重要的东西仍然很少有人触及,这就是:一、农民是最肯说实话的人。二、农民是最没有钱的人。所以,第一,我们应该高度关注农民已经发出的和仍然压抑的声音;第二,我们应该高度重视农民已经得到的和仍然缺少的东西。

熊德明和 500 名民工之成为“年度人物”,并不在于他们为社会作出了多大的“贡献”,而是因为他们通过不同的方式捍卫了自己的所得。所以,“年度人物”之于他们,使很多人觉得有些另类。不过,正是这种另类的方式,才让更多的人得以直面农民的现状。

我不知道这应该算是个人(获奖者)“出名”,还是集体(农民群体)“亮

所以,身强力壮的都出去打工了,而家里种地的都是年老体弱的。出去打工是比较辛苦,但吃过喝过,还可以拿回一些现钱,那就是劳动的成果。在家里种地,累死忙活一年,收成再好(比如汪生荣和程显亚家),一算账,自己的劳动差不多是白搭进去了。

身体是务农的本钱,劳动是体力的利息。但是,一算账,利息不说,本都亏了。农民不怕吃苦,但往往因此伤心。

关于农民的事,可以问个没完,但中心思想只有一个词,那就是“缺钱”。

如果说我们离不开粮食,那么仍然坚持种地的农民就很了不起。如果说种地的农民了不起,那么就得想尽一切办法让他们有钱赚。

(《甘肃日报》“兰山论语”专栏,2004年2月24日)

身体一天天垮下去,你的信心从何而来?如果你的孩子上不起学,或者好不容易上了几天学,又不得不因为交不起学费而辍学回家,你眼睁睁地看着下一代的命运断送在自己手中,你的信心从哪里来?

对“三农”问题的关注,表明社会良心正在越来越多地指向穷人。

减免农业税,减免农村义务教育收费,实行粮食直补,加大对农村地区的财政扶持,等等,等等。这一切,不仅意味着给广大农民以更直接的实惠,更重要的是,它使广大农民得到了更持久的激励。去年,在“惠农”政策的感召下,种粮农民积极性明显增强,大量撂荒地种上了粮食,全国粮食播种面积恢复到 15.24 亿亩,扭转了连续 5 年下滑的局面。

农民自称是种地的,如果农民种地的劲头足了,说明他们对自己的生活有信心了。

国家原计划 5 年取消农业税,但是,第一年,一些地方就开始免征农业税;今年是第二年,到目前为止,已有 26 个省市宣布全部免征农业税。到明年,中国农业即将进入“无税时代”。农税政策不是农村政策的全部,但在市场经济条件下,却是一个最传神的缩影。免征农业税不仅表明政府对农民的体恤,同时也表明政府对农民的信心。

很显然,政府与农民的互动构成了一个链条:农村政策给农民带来了信心,农民的态度又给政府带来了信心。

所有的人都想过上富裕的生活,但所有的人都不可能同时富裕,也不可能一样富裕。农民依然是穷人,要让他们过上富裕的生活还需要作很多艰苦的努力。从这个角度来说,“免征农业税”只是解决“三农”问题的开篇之作。但是,不论什么时候,都要让穷人有信心地生活着。这不仅是一种社会良心的要求,是建立和谐社会的应有之义,也是广大农民走上富裕之路的基本前提。

(《甘肃日报》“兰山论语”专栏,2005 年 3 月 19 日)

量的好坏、精神状态的变化,都会牵动全社会的神经。如果农民感觉不到自己的生存状态与整个社会的联系,他们就无法把握社会进步与自己的联系;如果农民感觉不到社会给予他们的精神力量,他们就很难把自己的追求、自己的信念挂在整个社会的链条上。

农民同各行各业的人一样,也有自我实现的要求,都期望自己的劳动在维持生计以外,同时得到社会的认同。他们仍然渴望有更多的人关注,仍然把各级党政部门的肯定作为一种精神上的实现。应该懂得,虽然农民的劳动具有很强的独立性,但同样需要一种集体关怀;虽然体力劳动的成分仍占主流,但他们同样需要一个精神上的支点。这就意味着,如果调动不起农民的积极性,发展农业就无异于纸上谈兵;如果不能使农民时刻感到一种惦念,农村工作就必然会处于被动状态。

农民粮食多少、收入的多少、是农民个人和家庭的事,也应该是村组、乡镇的事。国家已经制定了粮食收购政策,保护农民种粮的积极性,鼓励农民靠种地致富,给农民长了精神;地方政府也应该在更具体的层面上走进农民的精神世界,给他们一个支点。当农业生产和农村经济全面发展的那一天,我们终会体会到,这个精神支点,会给农民多么强大的物质力量。

这几年,农村路通了,电通了,对外界的了解多了。但对本村本组、本乡本镇的情况却有所淡漠。原因当然很多,其中一点是“会荒”。“会荒”不仅造成了一种封闭,也使农民产生了精神上的迷失。吴城子乡的发奖大会,不仅使当地农民有了身边的榜样,而且使他们产生了一种超越于丰收之上的成就感。

开启农村市场已经成为全省、全国的主攻方向之一。钥匙在哪里?最重要的一点就是增加农民收入,提高农民的购买力。农民的购买力提高了,市场就活了,企业就活了,经济就活了。给农民精神上的支持,就是关心整个国民经济的持续增长,就是给整个社会的发展储备后劲。

(《甘肃日报》“兰山论语”专栏,1999年3月19日)

务;其次,孩子大学毕业后,一定能挣回来更多的钱,改变自己的命运,也改变家庭的处境。

听起来可能有些俗,但必须承认,在人们心目中,差不多都是把上大学或供孩子上大学当作一种投资来对待的。

问题是,这种投资的主体应该是谁?

从中国教育体制来看,孩子7周岁上小学,经过小学6年、中学6年之后,上大学时应该是十八九岁的成年人了。从法律角度讲,父母对他的抚养义务已经完成。同时,上大学的直接受益者无疑是大学生本人,不论从法律上说,还是按照“谁投资,谁受益”的原则,上大学的投资主体都应该是大学生本人,而不是家长或者别人。这有两个方面的含义:一、上大学的费用应该由本人出面融资;二、投资的风险应该由本人全部承担。

这几天,我正在读诺贝尔经济学奖得主、美国经济学家加里·贝克的一本书《生活中的经济学》,其中有些观点常引起我对身边一些现象的联想和思考。多年前,加里·贝克就说过:“即使不管社会地位及知识上所能得到的好处,念大学本身已经算是相当不错的投资。”他以美国为例,算过一笔明细账:大学毕业生在工作11年到15年之后的平均工资,比具有同等资历的高中毕业生多出60%。如果把这笔收入差额拿来和接受高等教育所需的成本相比的话,则其投资报酬率差不多在10%以上。

而在微利时代,10%的回报率足以让商人们眼红了。

其实,不论在发达国家,还是在发展中国家,受过高等教育者总是处于竞争的优势地位。他们可能拥有更多的机会,而这种机会则意味着他们可能拥有更多的“利润”。为什么这几年大学连续扩招,仍然有人感到大学校门太窄?为什么大学生就业形势那么严峻,仍然有那么多人往大学里面挤?答案只有一个,就是利益驱动。

因此,对贫困大学生的救助就不应该是“免费的午餐”。

西宁有关人士提出应该将无偿援助转为有偿援助,这对捉襟见肘的救助基金来说,可能是一个好办法,但却不能从根本上满足所有大学生自主完成大学学业的需求。唯一的办法是,商业银行应该进一步扩大和完善助学贷款业务,帮助更多大学生完成人生旅途中的第一次投资。当然,为了降低银行的借贷风险,政府机构和高等院校应联合起来,建立大学生信用体系和跟踪

关于电信

使用手机的人多了,对电信企业的期待也就多了

成致命的“伤害”。

有了这样的前提,重组的细节就无关紧要了。不论是此前传说的“6合3”,还是现在流行的“3+1”,其思路都是“穷傍富”,或者“富帮穷”。而最终要达到的目的,就是几个运营商的实力基本相当,业务基本相同,服务基本相似。因为几个运营商各自掌握着基本均衡的议价能力,所以谁都不敢轻举妄动,从而有效避免相互之间的“价格战”。讲“大道理”就是,使电信行业健康发展,使国有资产保值增值。

如果说电信重组的目的是建立有效的市场竞争格局,那么类似的重组方案很可能形成这样的印象:最有效的市场竞争格局,就是竞争最少的市场格局。

谁都知道,在竞争市场上,参与者越多,竞争就越激烈。如果市场上只有3个竞争者,那么每个竞争者只要打两个电话就可以实现“全面沟通”。一些可能的竞争将因此避免,从而用不着通过降价或提高服务质量来赢得客户。而且还可能形成某种合力,对利益相关方(比如政府)进行“要挟”。

既然竞争主体先天类似,那么后天的努力首先就是维持这种类似。如果电信重组的初衷是“三足鼎立”,那么为了维持各自的地位,新一轮电信基础设施建设竞赛将不可避免。这是竞争的前提,也是避免竞争的前提。但是,基础设施建设所产生的成本,必然会以各种各样的方式进行转嫁,而最直接的转嫁对象就是消费者——如果说现在的资费水平仍然足够高,那么重组可能使“足够高”更有理由;如果说现在的资费水平还有下降的空间,那么重组就可能使这个空间变得更小。

所以,消费者如果期待从电信重组中得到什么好处,请记住,那决不会是少掏电话费。

但是,也不能说没有好处——起码,如果你家里要装固定电话,同时,你的家人还要使用手机,那么就再也用不着请两家运营商来为你服务了。

(《中国青年报》“数字评论”专栏,2008年1月14日)

私钱为何不出手

一直关注中国财富状况的著名经济学家樊纲,最近公布了他的研究成果:截至2000年底,中国资产性财产总量已达到38万亿元,而在资本所有权结构比例中,国内居民个人拥有57%的份额(《中国青年报》2003年1月16日)。来自新华社的消息则称,目前中国城乡居民储蓄存款余额已超过8万亿元,加上居民手中持有的现金、国债等,民间金融资本存量已超过11万亿元。

中国的民间资本已经有了相当的规模,这应该是个好消息。但这只能说明一个问题:渐渐富起来的中国人仍然是善于积累的。但对资本而言,积累其实并不是最积极的态度。

所以,人们一直在谈论启动个人消费,以及谈论启动民间投资。

对于有钱人来说,减少投资,就意味着减少“收益”。从社会的角度来说,缺少了民间资本的刺激和拉动,则使人觉得经济增长的潜力还没有完全发挥出来。

似乎是两全其美的事情,可为什么总觉得是理论家一厢情愿?

美国普林斯顿大学教授卡尼曼,因为“把心理学研究和经济学研究有效地结合,从而解释了在不确定条件下如何决策”的问题,获得了2002年诺贝尔经济学奖。他的研究表明,人在不确定条件下的决策,不是取决于结果本身,而取决于结果与设想之间的差距。

卡尼曼认为,在可以计算的大多数情况下,人们对所损失的东西的价值估计,高出得到相同东西的价值的两倍。经济学家易宪容对此有一个简单的比喻:丢掉10元钱所带来的不愉快感受,要比捡到10元钱所带来的愉悦感受

傲慢不会带来利益最大化

《外资银行管理条例》将于12月11日起施行。这意味着几个月以后,在中国本地注册的外资银行就可以在国内全面开办个人人民币业务。

刚刚加入WTO的时候,国内银行业就开始谈论“狼来了”,好像要“痛改前非”的样子。现在,狼真的来了,他们却出奇地镇定,说法也几乎异口同声:我们不怕。

一家国有商业银行的负责人说,中资银行有自己的优势和特色,外资银行也有短处,中资银行的服务网络和在国内的人脉是外资银行无法比拟的。另一家国有商业银行的新闻官则说,要想享受到外资银行的优质服务,消费者可能要付出一定的代价(即收费),不过这也许能改变人们以往对服务收费的看法(《中国青年报》2006年11月17日)。

前者的说法,暴露了国有商业银行的“地主姿态”和“熟人思维”;而后者则体现了国有商业银行的“被告意识”和“举证心理”。

中国消费者之于国内银行虽然是“自己人”,但长期以来关系紧张。霸道的服务条款、僵硬的服务态度,已经让广大客户忍无可忍。虽然业务网点遍地开花,储蓄存款连续增长,但这并不等于所有的客户都是被“人脉”吸引来的。来是因为没有选择。

国内银行好多收费之所以收得理直气壮,最权威的解释就是“与国际接轨”。现在,外国银行就要来了,国内银行想的不是如何改进服务使其与收费相对称,而是急着要向人们证明自己的收费确实符合“国际惯例”。同样的收费,并不等于同样的服务,想靠外资银行给自己的收费作证,大概也不是那么容易。

的房价降下来,甚至不认为当地的房价过高。

现在,许多地方都在提“经营城市”。“经营城市”的一个核心内容,就是让土地增值。土地增值最快捷的实现方式,就是出让土地。如果地方政府想在土地上赚更多的钱,那就必须让房市保持一定的热度,让房价保持在较高水平并处在不断上涨的状态。对房地产开发商而言,这可能要算最大的“精神支持”了。因此,房地产行业才有了一种说法:“做小生意的看市场风向,做大生意的看政府脸色。”

这种“精神支持”很快就能被转化为物质力量。有钱的人,都看准了房地产开发这块肥肉;在房地产行业做大做强的人,都有坚持到最后的信心。结果自然是,房地产投资成了地方经济增长的新生力量和骨干分子。商人赚了钱,地方政府有了政绩,这就是“双赢”。

能把利润做到最大化,那是商人的本领。但是,不考虑老百姓的承受力,却是政府的失职。从地方政府的角度说,要想控制房价,首先就得承认当地的房价确实有些高了(即使不高,也不能趁机抬高);其次,要清楚相当一部分开发商赚取了超额利润(不能为了税收,对此有所纵容);第三,地方政府的态度和房子的价格密切相关(稳定房价,也得从政府做起)。

商人最懂得攻关,也最会算账。在稳定住房价格的过程中,他们可能会采取一切手段维持利润率。有报道说,开发商创造高额利润的手法一般有三种,一是在楼盘容积率上做文章,二是在账目上做文章,三是在土地上做文章。而要做好这些“文章”,要么得打通有关部门,要么就得绕过有关部门。这其中,相当一部分是暗箱操作,不为外人所知,也不为外人道也。但有一个基本的前提,那就是都需要不菲的“投入”。

商人的基本准则是,任何形式的投入,都会计入成本;任何形式的成本,都是为了利润。主管部门或其有关人员的手一松,开发商就可以轻而易举地获得高额利润。房地产开发行业还有句话,叫做“对干部要舍得,对百姓要哭穷”。对干部舍得,就是挑战政府的态度;对百姓哭穷,就是调戏百姓的感情。

人人都想有房住,人人都嫌房子贵。没有房子的人,再傻也不会找商人理论。但任何时候,他们都能想起政府。在住房价格问题上,特别是地方政府,必须态度明朗,必须有打持久战的思想准备,必须在实际操作中步步为营。

(《甘肃日报》“经济杂谈”专栏,2005年6月12日)

给“假日经济”泼点冷水

春节放了几天假,“假日经济”一说再次热销各种媒体。市场因为假日确实红火了一阵子,但由此产生并树立一个经济概念,我猜想,更多的原因,可能还是疲软的大众消费把关注经济的人们逼急了。

中国人逢年过节,喜欢集中花钱。比如吃,就喜欢把未来几天的东西一次性买回家,然后坐在家里消消停停地享受。所以,平均起来统计,消费水平并不能算高,这种消费现象也并没有形成消费热点。我们看到的只是一种“假象”,类于将十亩地里的粮食堆到一亩地里冒充高产量。历史的教训是,不要单产要总产可能得吹牛皮,只要单产不顾总产基本上也得放空炮。同样,如果一个家庭或一个人,平时的消费水平不怎么样,假日进几次酒店,穿一件新衣服,也不能算作“高消费”(在新的背景下,“高消费”不能算是贬义词);一个平时不像死不像活的企业,死不了活不旺的商场,在假日几天时间,机器全速开动,顾客全场爆满,也不能算作摆脱困境,起死回生。

消费作为拉动经济增长的一架马车,是任何一种车辆都无法替代的。目前情况下,一些人对“假日经济”的乐观态度,实际上正表现了他们对经济增长后劲的悲观。好多企业出现生存危机,好多工人因此饭碗不保,这是有目共睹的。于是,一些人便从另外一些角度,给另外一些人增强信心。悲观本来就没有必要,盲目乐观就显得更有些急躁。得承认,“假日经济”的“出笼”,不只是为了仅仅描述一种现象(因为那种现象早就存在着,相对于当时的消费水平,甚至还要更突出一些),而是要把它作为一种强性针注入那些泄气的人们(假日消费对一些企业来说,也无异于一种强性针)。一句话,要在舆论上营造一种气氛,刺激大众的消费。

弃了到手的低保;在重庆,要了低保,就意味着参加必要的劳动。

在市场经济条件下,有两个重要的规则是必须遵守的。一是,每一分钱都应该有自己的来历;二是,每一分钱都应该有自己的效率。吃低保的人一定是穷人,但并不意味着穷人可以不劳而获;解决穷人的生活问题是政府的事,但并不意味着政府的钱可以不讲效率。

我相信,骗吃低保的人也一定是穷人,并且也可能是很本分的人;否则,也不至于会盯上低保,也不至于为低保那几个钱而设局骗人。但是,必须知道,越是穷人,越在意公平。贫富悬殊已经成为一个问题了,穷人之间就更不应该再成为问题了。

相对于农村,城市的福利水平已经很不错了,起码绝大多数农村就没有低保。但是,农村人为了解决自己的贫困问题,一直在自力更生。他们进城务工,干最苦的活,拿最低的报酬,还要遭白眼,受冷遇。但是,他们都坚持着,目的很简单,就是为了使自已或自己的家庭摆脱贫困。可以说,他们为此所做出的努力,已经超过了人们的想象。

正是因为这一点,我佩服农村人,尤其是农村的穷人!

城市的穷人,有时比农村的穷人更穷。因为没有土地,所以他们没有自产的东西。也就是说,一切生活和生命所需,都要现钱。可能正因为如此,才有了城市最低生活保障制度。

但一部分城市人常常表现出对这个制度的不尊重。一部分人把低保当成了“加班费”,实际收入超过了低保线,却仍然不肯从低保中退出;一部分人把低保当成了“安乐窝”,一旦吃上了低保,就什么也不想干了。

低保不是让谁占便宜的,也不是把谁当懒汉养的。它的目的是帮助穷人度过最艰难的时期。而它的前提是:任何一个人都不会甘于贫穷,任何一个人都不会满足于吃低保。

如果说“应保尽保”体现了低保制度的公平性,那么“不应保不予保”则体现了低保制度的原则性。在低保资金的使用问题上,最大的公平就是把低保的钱用在低保上,最大的原则就是不能让不符合低保条件的人分享低保的钱。

(《中国青年报》“经济时评”专栏,2003年11月7日)

不仅是扩大内需的新战术,对提升百姓生活观念也有特别意义。正因为如此,政府部门正在投资改善各个旅游景点的条件,银行也纷纷推出了旅游消费贷款业务。我并不是盲目地为“假日经济”喝彩,只是希望对它百般呵护。老百姓挣几个辛苦钱不容易,愿意花在“休闲”上就更不容易。况且,在目前,旅游确实还可以算一个比较有前途的消费热点。但即使如此,我们也应该保持冷静态度。毕竟,发生在旅行社里和旅游线上的坑蒙拐骗行为,多多少少都与“假日经济”的走红有关。而任何时候,我们都不能允许这种行为在“假日经济”的大旗下逍遥。

再回到所谓的“高考经济”。“高考经济”实际上就是为考生服务的“经济”。考生也是消费者,为他们提供高水平的服务理所应当,但同时要知道服务内容的关键意义。毫无疑问,今年出现的“高考经济”,在一定意义上,其实是在怂恿一种不健康的消费心理,我的感觉好像是在提供“最后的晚餐”。这又要涉及到经济学家们争论的“经济的道德责任”问题。考大学,对考生和家长,都是一种“神圣”的事情;也正因为神圣,所以双方在面对时都很容易“脆弱”。“高考经济”挑起的正是一种建立在脆弱心理基础上的“攀比现象”,比来比去,结果就是所谓的“商机”。

如果说仅仅从“商机”的角度看高考,有些事会让人吓了一跳。据报道,在某地,为了给考生提供作弊工具,传呼机改频和租赁生意就十分火爆。单说“经济”,这可能还算有“科技含量”的,但这实在离我们启动消费的初衷相距太远了。对“高考经济”的欢呼如果是必须的,那么因此也应该谨慎一些。

经济与道德虽有各自的“游戏规则”,但也有其共同的目标。最起码,不能为了让“经济”热起来,而把“道德”当作柴火塞进炉膛。

(《甘肃日报》“经济杂谈”专栏,2000年8月5日,
原题《“经济”杂谈》)

成本。但我认为,这其实算不上什么胜利。这个判断来自两点:一、供热头 10 天,当地媒体一直报道,很多居民家庭室内温度在 18 摄氏度以下;二、取得这一价格的整个过程和结果,都不是竞争的产物。如果有竞争存在,经营者就会首先采取降价的方式对付对手,心甘情愿地在低价位上运行。相反,在没有竞争的情况下,通过有形的手对市场价格实行控制,可能会让消费者得到好处,但企业即使仍有许多利润空间,也可能会有心不服。

要说胜利,就得满足两个条件:一、在交易之初,消费者和经营者要表现出同样的自愿;二、对交易结果,消费者和经营者要表现出同样的兴奋。显然,兰州的个案,只满足了第一个条件,并没有满足第二个。原因并不在于最后的价格太低了,而是确定这个价格的方式缺乏市场竞争。

此次供热体制改革的另一个重要内容,就是引入竞争机制。据央视报道,今年,大庆市开始在供热行业推行特许经营制度。经过激烈竞争,一家民营企业获得了一个小区为期一年的供热特许经营权。根据供热特许经营协议,这家民营企业和另一家民营企业从大庆市热力公司接管了 208 万平方米的供热面积,8 个供热站和 300 平方公里的供热管线。竞争显然是有效的。根据市民需求,这两家企业比规定日期提前一周开始供热,居民室内温度也始终保持在 18 摄氏度以上。

这种引入竞争的方式,有点像电信的“南北拆分”,只是规模悬殊了一些。而在兰州市,还没有出现大庆的情况。因此,我的判断是,如果价格不能满足供热企业的要求,企业就永远不会轻易放弃。重复一遍,实现利润最大化是企业的目的;而同时,供热体制改革的目的也不是让供热企业亏损(国家的提法是“保本微利”),而是激活他们赢利的能动性。

垄断企业在消费者面前,都有点趾高气扬。所以,一般来说,消费者对垄断企业都有点敌对态度。一个具体的体现是,消费者永远会埋怨垄断企业提供的商品价格高,而垄断企业永远会对消费者说他们的生产成本低。

如果说低价可以从某个工厂中加工出来,那么这个工厂就一定是“竞争”。所以,我们在渴望热价降低的同时,一定还要有另一个渴望——渴望这种低价从市场竞争中来。

(《中国青年报》“经济时评”专栏,2003 年 11 月 14 日)