

吃水果算有钱人 韩国人过得很滋润

□孟敏



“你们在韩国能吃上肉吗?”“是不是韩国只有土豪能天天吃水果啊?”中秋时节,记者踏上了韩国济州岛,收到了不少亲切问候。的确,这里首屈一指的除了风景,还有物价。

传说中的韩国物价到底有多高?“如果你能精打细算过日子,那么在济州岛生活,和在首尔这个韩国物价水平最高的城市生活,花销差不多;但如果你比较爱消费,那么在济州岛生活,成本还要更高些。”2012年就来到济州特别自治道的中国留学生曾朝辉吐槽说,作为国际旅游岛,济州岛不少地方的消费甚至超过了首尔。

路边小吃店一碗普通冷面7000韩元,相当于42元人民币;超市一杯90克的酸奶1000韩元,约等于9块多人民币;一瓶果汁饮料1200韩元,一桶泡面1000韩元起跳。街边小小的蛋筒冰淇淋要2500韩元一个,相当于16块人民币……初到韩国,记者就感受到了这里的高物价。

“在韩国能天天吃水果,那么这个人不是土豪,就是卖水果的。”在韩国小吃店打工的留学生刘灏明说,韩国街边两种人最有钱,卖水果的和卖蔬菜的,随便一打开钱包,5万元大钞一沓一沓的。“在韩国,评价一个人有钱不看他的座驾,而是看他吃不吃水果。如果一个人天天吃水果,大家就会感叹,有钱人啊!”

在济州岛一个水果店,一个中等个头的桃子,苹果的价格是2000韩元,约合13-14元人民币一个;而葡萄是时令水果,4000韩元一斤,约为人民币二十六七块;圣女果每公斤6000元,换算成人民币是40元。最奢侈的是,吃个西瓜要20000元,约合人民币130-140元。如果想腐败一下,相约去小饭店吃个烤猪肉,那就要出点血了,两个人不喝酒也要花到5万至6万5千韩元,折合人民币三四百元。

最让刘灏明心疼的是住宿花销,市区租个20平方米的小房子,每月租金约合人民币三四千元,这还不包括冬天的采暖费。韩国的取暖是热计量收费方式,一个冬天下来20平方米的小房子也要花掉16万韩元,相当于一千多人民币。

唯一安慰的,就是化妆品、皮包、汽车等相对便宜。起亚、现代……济州岛路上清一色的韩国国产车。来自上海的王飞在这里买了一辆现代花了22万人民币,而同款车在中国税后卖到30万-40万元。在韩国的免税店,韩国产面膜被成箱成捆地买走,价格约为中国国内的五六折;一款今年新款COACH手提包9折后售价是2700元,相当于国内6折专柜的价格;雅诗兰黛碧欧泉等国际品牌的价格也比国内便宜不少。

奢侈品不是必需品,韩国吃喝物价如此高,来此留学的学生压力大吗?“出生于1993年的曾朝辉平时做自由导游,来韩国两年,每年学费生活费全都自己解决了。他的同学在免税店做导购,一天收入65000韩元,约合人民币四百多元。而在小吃店打工的90后刘灏明每小时收入6000韩元,不仅生活费、住宿费自给自足,学费、书本费也可以独立负担。“小店吃一顿饭一万韩币,打工不到两个小时就挣出来了。想买个手机,就吃食堂,一顿饭只要两千韩币。”

中国留学生在韩国打工,收入不算高,但要做到生活完全独立并不困难。相比国内,韩国高物价的背后是高收入。有网友做过统计,从收入支出比来说,韩国首尔衣食住行各方面完胜上海,即便和济南这样的二线城市相比,在本国属于高消费地区的济州岛人的生活也显得滋润很多。

财富边上

渠道畅通 才能破局“姜你军”

□张頔



经过了大半年上升走势,如今姜价还没有要大幅回落的意思。笔者从全国重要的生姜产地潍坊安丘采访时了解到,姜价的走高主要是和供应量减少相关,但产量下降未必是姜价飙升的唯一原因。在“姜你军”背后,或许还有市场游资的身影。

过去的经验告诉我们,农副产品一旦供小于求,往往正是不法商贩囤积居奇、联手炒作、串通涨价的最好时机。因为只有在这种情况下,才易通过控制商品投放量来制造市场紧张局势,然后将价格逐步拉升上去,分批出货,赚取暴利。特别是像姜、蒜、绿豆、辣椒这样易于储存的农产品,更是受到资本的青睐,价格一时不涨也不用急于出手。

然而在安丘,无论是姜农还是市场管理者,都认为不可能有人能垄断当地的生姜市场,掌握生姜市场的定价权。原因是当地生姜产量较大,而且生姜可在容器内储存3年,姜农可以在任何时间出手生姜,在价格上具有一定的话语权。

其实要想拉升价格,炒家未必要在产地搞动作。他们完全可以在姜价相对较低的时候囤积一部分生姜运到消费省份,然后用一部分资金到批发市场高价收购,接连数天后姜价被迅速拉高,靠着市场的传导效应就能达到炒作价格的目的。

姜价走高时,这个产业链上的各个环节都有钱赚,大家意识不到市场波动的危害。但暴涨的背面就是暴跌。两年前,生姜收购价只有四五毛钱一斤,那时很多姜农都弃种了生姜。由于生姜对土壤要求很高,种过别的作物之后,姜田还不能马上恢复种植,所以尽管今年姜价走高,生姜的种植面积也没有立马增加。

和囤积居奇的游资不同,姜农们并不希望见到生姜价格过山车般忽高忽低。虽然无法对价格进行直接干预,但政府完全可以打通物流和信息的渠道,以此来进行市场调控。

安丘的姜农之所以能不惧游资的炒作,与当地逐步成熟的供应渠道不无关系,这里的大型农产品市场已经与北京新发地等国内较大的城市批发市场有了信息和货物的直接对接,在直面消费市场的同时,加强了自身抵御风险的能力。

笔者还了解到,目前与批发市场签订了收购合同的姜农已不在少数,合同保证的底价收购至少可以让姜农不会亏本。在此基础上,当地还建立起了涵盖品种、种植面积、产量等内容的综合性信息服务平台,并及时通过网络、手机、电视等媒体向农户发布相关信息,建立产销一体化的运作机制,通过这一渠道可及时向农户和市场反映价格及需求变动情况,姜农对于何时出手存姜能够心中有数。姜农对“卖给谁、价多高”心中有数之后,生姜即便涨价,从中渔利的也不会再是投机资本了。

风在吼马在叫 企业家们在转调

□韩适南



今年以来,我听到最多的一句话就是“生意不好做了”。这句话出自许多行业,来自许多人。不好做怎么办?“猪往前拱,鸡往后刨,各有各的道。”但总结起来就两个字——转调。

转方式调结构,不是个抽象的概念,而是个具象的表现。近期的采访和聊天过程中,碰到不少真实的转调案例:一位资产千万的民营企业企业家,除了坚守原来的家具制造业外,开始进入两个完全陌生的行业:卡车类电商行业和艺术用品投资。

这位民营企业家的特点就是头脑清晰,敢于决断。在理性分析后,他是立刻就干。他将自己在市区的家具厂搬到郊区新厂,派出职业经理人进行日常运营管理;然后将原家具厂厂房进行深度改造,建了一个规模不小的汽配电商城,这是第一步;第二步是把闹市区一个颇具规模的形象展示厅,改造成艺术品展馆,并且在人员配置,前期推广方面都做了精心策划。

这是我近期接触的企业家在转型方面的一个比较典型案例。一是由单一产业向产业多元化迈进;二是商业模式和商业渠道上开始多方践行。另一位资产千万的民营企业企业家,除了继续自己的化工贸易外,开始关注投资行业;而另一位年轻的乳制品销售企业家,开始谋求从传统经销方式转到完全网络运营的方式。

林林总总,风在吼,马在叫,大家都在转型的路上咆哮,不光是民营企业或者是中小微企业在变。大企业更在变,大企业的转调,或许更具有样板意义。

在东营市,有一家炼钢的大企业,每年销售额好几百亿。但他们现在除了坚持原有高标准高工艺高质量的传统产业外,在做着更大的文章。他们有一项技术,既可以充分利用原材料,也不挑剔原材料,还可以有多种方式的循环,从而达到节能、环保、高质高效的效果。然而就是这样一项神奇的技术,虽然得到各方认可,却在国际招标中叫不上价去,原因很简单,就四个字——“中国制造”。

这家企业于是开始高大上的转调路,他们重点朝着这项神奇的技术发力,由造产品到制定工艺和产品的国际标准,由卖产品到卖标准。他们转调的成果比较明显,在该行业,世界最大的企业已经与他们进行了合作。其实这家公司的转调,就是落实习总书记今年5月在河南考察时的三个推动,“推动中国制造向中国创造转变、中国速度向中国质量转变、中国产品向中国品牌转变。”

“为什么生意不好做了”,从官方自己的说法来看,我国经济正处在增长速度的换挡期,结构调整的阵痛期,前期刺激政策的消化期三期叠加期,其实从企业的角度来看,此言不虚。

银行日子不好过 行长光送礼咋行

□姜宁



几天的“齐鲁峰会”财经论坛上,笔者向前招行行长、现壹基金理事长马蔚华问了一个问题:做银行行长难,还是做慈善难?

结果,马蔚华的回答是,在中国从事公益事业,比当银行行长还要难。事实真这样吗?当笔者向马蔚华抛出第三个问题“面对互联网金融的冲击,银行怎么办”时,马蔚华的回答是15年前比尔·盖茨对他说的这句话,“传统银行不改变,就是二十一世纪快要灭亡的恐龙。”

当一个亟待转型的银行行长,当然不容易。就在中秋节前,一家城商行的分行行长开始了长达三天的送礼计划,先从几百万的大客户开始送,再到几万元的小散户,统统都是行长亲自出马,一个不漏。这位支行长谈及此事时苦笑说,现在银行日子不好过,中秋不送礼不维护关系哪行啊?一年就存几万块的小户,都要送几斤对虾,几斤鱼,或者还要加上一两瓶酒呢。

而那些在银行中存款几百万的“大客户”,更是礼遇有加,青岛银行私人银行的一位负责人告诉记者,前几日一位大客户想要租一艘游艇,都是银行代办的。

有一次在建行一家县级市网点中办业务时,一位女客户身带几十万“巨款”存钱,一位40多岁的银行老员工上去搭讪,说自己现在很不容易,有很多任务要完成,这几十万能不能帮忙算他的一个任务,感谢云云……

看到这样一幕,让人不由得感慨,银行日子现在真的不好过了。

2014年初余额宝风光无限时,中行烟台分行一位中层曾坦言自己买了几十万元的余额宝,而他手下的很多银行员工也都开了余额宝账户。“你说说,连自己人都买余额宝,银行能不害怕吗?”他反问。

尽管前述那位支行行长中秋节还在忙着送礼,但互联网金融真的颠覆了银行的傲慢吗?就在上个月,当银监会规范了个人跨行柜台转账汇款手续费等13项收费标准后,紧接着,多家银行就调高了信用卡分期手续费,将“损失”弥补过来。这让人不由得感叹,传统银行业和互联网金融毕竟是两种基因、两种血脉,如果还靠送礼维护客户,还靠几百年前就纵横于荷兰阿姆斯特丹的存贷差盈利方式来盈利的话,那么,传统银行的反思显然是不够的。

虽然现在在央行、银监会监管下,余额宝等互联网理财产品的风光不再,但互联网金融的这种注重用户体验的屏丝理财模式已经扎进了市民心中。“互联网金融为什么能兴起?是因为传统银行忽视了那些弱势群体的地方,你服务不到的地方,你不愿意服务的地方,你追求常规理论,结果互联网服务了他们,所以应运而生。”马蔚华这么评价互联网金融。

所以,中秋节忙着送礼的这位行长,你该醒醒了。