

# 什么是好的楼市政策?

李宇嘉



【环宇杂谈】

现在,楼市面临的大问题是循环不畅:一边是“卖房难”,美好人居的升级消费实现不了;另一边是年轻人“上车难”,买不到合适的房源。

某日上午,房协的朋友拉我去开会,讨论他们的大计划:建立一个面向全市的商品房“以旧换新”大平台。朋友告诉我,和其他城市的平

台不同,这个平台把开发商、中介企业、商业银行、装饰装修企业、家具家电企业等凡是房产置换链条上的机构,都集合在一起。而且,还要求所有涉及的企业、机构都得给购房者让利,让“以旧换新”跑出规模来。

现在,楼市面临的大问题是循环不畅:一边是业主“卖房难”,美好人居的升级消费实现不了;另一边是年轻人“上车难”,买不到合适的房源。同时,开发商的新盘又“去化难”。商品房“以旧换新”,各个环节通力合作,降低交易成本,没房一族得其产,有房一族优其产,开发商资金链的压力缓解,地方政府稳楼市的压力消解,可谓各得其所。

近期,各地官方、非官方的“以旧换新”活动挺热闹,市场关注度挺高,根据各地报道,均有几千组客户登记意向。但一聊聊下来,发现真正下定金买新房的客户不多,只有十几组。当然,卖掉二手房需要几个月,也阻碍了“卖旧买新”实现闭环,但问题可能并不在此。关键是,着眼点在卖房子上面,还是买房人上面,这是决定住房政策成效的基础。

具体来说,不管是中介佣金减免,还是新盘折扣优惠,表面看,确实有“折上折”的专属优惠,但事实上,在中介行业内卷、开发商内卷的情况下,很多优惠要么其他渠道也

能获得,要么名不副实,而消费者权益和购房诉求等方面的着力好像不多。比如,“无责退订”兑现不了,交易的房子有瑕疵、特惠变普惠,怎么处罚开发商和中介,这些貌似都没有明确的政策。

恰恰才是政策最该着墨之处。再比如,很多二手房可居性不足,要么是室内或楼道破败、卖相不好,要么是公共设施缺配缺配。新房配套服务短缺问题也很普遍,这就导致大家参与的积极性较低。过去,房价上涨可谓“一俊遮百丑”,靠售楼处忽悠、媒体代言就能把房子卖掉。现在,几乎每个人都直接或间接经历过楼市的周期起落,对商品房营销套路也略知一二。

因此,如果还坚持口惠而实不至的优惠,叠加铺天盖地的宣传,就能把市场情绪调动起来,把颓势扭转,已是“老皇历”了。笔者认为,好的楼市政策,一定是从购房者出发,实现他们的住房愿望,间接达到政策的目的。当市面上“好房子”没那么多、当产品不给力的时候,我们就得靠实实在在的优惠来吸引参与者。而这些,恰恰是各地“以旧换新”所欠缺的。

比如,开发商承诺,“以旧换新”房源价格永远比其他渠道优惠多1个点;中介机构承诺,“以旧换新”佣金比其他渠道少0.5个点;银行承诺,

“以旧换新”的房源按揭利率低5个基点;“以旧换新”房源契税或个税减半,“以旧换新”房源若一周内不签订,涉事开发商进入“黑名单”。当我问到那位朋友,有没有这些规定,对方无奈地摇摇头。

住房需求潜力很大,但要注意的是,这种需求已从“有没有”转向“好不好”,即便是刚需也不再是“只为上车”的诉求。推动“以旧换新”的好事做好,推动商品房市场循环的实事做实,就得在供给侧改革上下功夫,也就是二手房和新房补短板,从居住者(而不是卖房者)的视角出发,把缺失的配套和服务补上来,这也是为过去买单,也是住房政策回归本源。

这是修复信任关系、契约关系不得不经历的过程。最后再讲一点,笔者打听了几个城市,发现都没有实现二手房交易带押过户。其实,这是促进“以旧换新”的好政策,既能缩短交易周期(不让购房者多跑腿),还能降低成本(砍掉赎楼过桥成本)。为啥无法实现?银行担心贷款跑了,中介担心代理过桥收益没了,登记机构担心风险承担。这最能说明问题的,各有各的小算盘,唯独没有从消费者的福利出发,都说好的政策无法出炉,需要我们深思。

(作者系广东省住房政策研究中心首席研究员)

# 不可或缺的竞业禁止协议

于智超



【超然论事】

公司高管和骨干离职带来的必然是对现有公司业绩沉重的打击,甚至有可能让现有公司走向倒闭。因此,法律在这方面做出严格的规定与警示,很有必要。

在资本市场上,对于竞业禁止协议签署得非常严谨的科技公司,投资机构都喜欢。

对现有公司业绩沉重的打击,甚至有可能让现有公司倒闭。因此,法律在这方面做出严格的规定与警示,很有必要。

试举一例,C公司是一家国有企业,主要做军用和民用的雷达等高科技产品,主要领导和骨干能够对应体制内的级别,也就是说,可以按照行政级别去地方政府挂职甚至任职。C公司存续时间较长,在建国初期就生产相关产品,不但在技术积累上实力雄厚,在市场拓展上也不遑多让,在国内、国际市场上均广受好评。但是级别不能代表市场化效益的按劳分配,还是按照大锅饭对骨干员工和销售冠军进行奖励,销售额超过几千万元,也只能给销售科长奖励5万元;至于产品,即使再出彩,卖得再令客户满意,也无法给予研发人员相应的奖金。

由于是老牌国企,管理层只是靠行政级别来约束相关技术人员和销售人才,并没有意识到竞业限制的重要性。员工们也属于“温水煮青蛙”,没有跳出国有企业的想法。开始的时候,大家并没有觉得有问题。突然,某一年,这个领域出现了一批民营企业,开始高薪挖人,给出比C公司现有薪资高十倍的薪资,还有可观的公司期权,这就打乱了C公司经营

的平静。人心不稳,队伍不好带了。C公司便向上级求教,对现有国企开始现代企业制度改革,新来的总经理张总上任便意识到C公司的产品能够在世界上崭露头角,也是因为有一批科技人才和销售人才。在上下下秘密考察走访了半年之后,经过律师严格缜密的行文,让每个高级管理人员和高级技术人员签署了竞业禁止协议,保护公司的知识产权不被外界效仿,限制这批管理和技术人员在未跳槽到竞争对手阵营,对现有公司的业务产生负面影响。

临时抱佛脚当然不好使,不愿意签署竞业禁止协议的员工大有人在,谁也没想到竞业禁止协议仅仅是引子。张总开始展开雷霆攻势,对于不想签署协议的骨干和管理层分别谈话,对其在日常工作中对关键信息不注意保密的情况、以售卖技术等形式出卖公司利益的情况、偷偷将核心技术拷贝带走私藏的情况,在外面干私活为竞争对手“打黑工”的情况等等都进行了一对一揭露。晓之以情,动之以理,还承诺会给大家准备员工持股计划,并在权限范围之内最大程度地给以市场化薪酬,还会尽快启动上市计划,让大家合理合法变现。好说歹说把整个队伍稳定下来,张总也通过将员工们离职情况的汇报,争取到了自己和管理层骨干的激励。绝对算是一举多得,C公司吸引人才的能力更强,留住员工的可能性更大,核心人员也在变革中得到了实惠。在整个体系中,C公司变成了改革急先锋,引来了体系内其他公司的考察学习,也让所有满足条件体系内企业的市场化程度大大地上了一个台阶。

在资本市场上,对于竞业禁止协议签署得非常严谨的科技公司,投资机构都喜欢。因为,那相当于给科技公司建了一条“护城河”,有利于保护和提升公司的价值。

(作者系经济学家、资深投资人)

# 星巴克有没有“不消费不让坐”的权利?

蒋光祥



【灵光一闪】

顾客今天不消费,不代表下次不消费。商家让顾客免费入座,既是自愿,也是格局。彼此能这么换位思考,就能互相理解。正所谓“桃李不言下自成蹊”。

在上海生活的我,每周少不了要进几次星巴克,里面应该有不少“顾客”和我一样,不懂咖啡,甚至也喝不惯咖啡,落座后很可能啥也不点,只为人和约见,面聊事情——毕竟有个地方坐,地方也算体面。双方在星巴克碰面落座后的第一句话往往是:“不喝了,喝饱了,坐着聊几句就行。”空坐一天,不用担心会有店员来打扰或者驱客,桌上更没有见到摆有“无消费谢绝落座”的提示。但是,这种“丝滑体感”似乎正受到挑战。近日,有多名网友发文称,西安等地有星巴克店面开始实行“消费入座”,不消费会被店员礼貌劝走,也有星巴克门店直接在桌上摆上了“消费入座”的牌子。而星巴克官方客服回应媒体求证时,确认是有“消费入座”一事,如果不消费会被店员礼貌劝离,但星巴克不会强制顾客消费。一时间,“刚坐下1分钟就被劝走,不消费不让坐了”等消息甚嚣尘上,让我这种星巴克“白蹲党”心慌慌。

对此,有法律专家认为,顾客既然落座,不管点没点东西,就是商家提供了服务,就适用相关消费者保护条例,赶人是错误的。对这一观点笔者不能苟同。商家采取合理方式告

知消费者格式条款的内容,并且该格式条款并非侵犯消费者的自主选择权和公平交易权。如有最低消费条款,只要未违反公序良俗、诚实信用等原则,更不存在强制交易,那么此类条款应在法律上有效。不要说星巴克这样的知名连锁,就是一间普通的奶茶店,成年人都知道开起来不容易。法律需要平衡消费者与经营者之间的权利义务,星巴克等商家为营造一个良好的经营环境,无疑需要投入大量的装修与维护成本,经营者在市场中追求合理的利益,设置相关合法消费条款以减轻经营成本负担,再正常不过。所以,尽管个人判断“1分钟不点单就被劝离”,桌上摆“消费入座”的提示牌,可能只是部分城市部分区域星巴克的经营者迫于指标压力的暂时之举,但对此举动,我一个“白蹲党”虽有遗憾,还是能理解。

如同进星巴克啥也不点也能坐一天,大部分街头突发内急找不到厕所时,一定会首先“顺理成章”地想到找一家麦当劳、肯德基,冲进去借用一下厕所。带娃逛累了渴了还会进去白坐一会,要一杯免费温水。这样做,它们亏本了吗?不赚钱吗?恰恰相反,各家麦当劳、肯德基财报亮

眼,开到哪里就是哪里的地标,这一现象或者说“文化”背后的成因,尤其值得国内餐饮服务行业深思。正所谓“桃李不言下自成蹊”,这些企业对每一位顾客的宽容,尤其是对非消费类客户的“厚道”,终会结出善果。生活在礼仪之邦的我可能穷,但我不傻,受了心照不宣的“恩惠”,也会择机回馈。我喝不惯咖啡,但我也经常点星巴克的瓶装果汁(尽管卖得比鲜榨还贵);这次几个人白坐一下午,但是下次很可能就在里面打包三明治或者蛋糕作为午餐外带;星巴克茶杯等周边,尤其是月饼,价格哪怕是同类商品的数十倍,有机会照样会囤购买了送给客户。而对于员工来说,在这些企业工作的年轻人也可以被观察到有一种自豪感与掩饰不住的活力,而这种自豪感与活力,在大多数中式餐饮店都比较少见。谁不愿意在服务员的店里消费呢?顾客有此想法,就会和商家开启互惠模式。这胜过互相提防“被坑”。

顾客今天不消费,不代表下次不消费。商家让顾客免费入座,既是自愿,也是格局。彼此能这么换位思考,就能互相理解。

(作者系基金从业者)

本报专栏文章仅代表作者个人观点。

# 大周期的经济学思考

郑磊



【磊哥说书】

市场经济利润最大化尝试可能会使某些国家永远无法获得先进技能和经验。

《珞珈前行:1870—2010年全球经济史》是经济史学家布拉德福德·德龙的新著,该书从美国的视角出发,描绘了一幅工业化时代的全球经济图景。其独特之处在于于断代时间的选择,以及

采取有用价值的价值指数来比较不同国家和地区的发展水平,比同类其他作品更有说服力。这与笔者的两个相关研究结果高度吻合。

1870年正值第二次工业革命,美国结束内战并开始崛起。140年后,历史来到了2010年。作者认为2010年是美国开始衰落的起点,这140年的时间正好是美国取代英国霸权地位的时期。而笔者课题研究得出的全球政治经济霸权周期也是120—150年左右,该书选择的正好是美国霸权周期,也是后工业化时代。

1870年代也是大部分国家摆脱了“马尔萨斯陷阱”的时期,这意味着世界告别了农业时代。此后,工业研究实验室、大型现代公司以及全球化,把全世界整合为一个市场经济体。作者总结这个大周期还具有三个特点:第一是帝国退出了历史舞台,第二是经济重心逐渐转向由控制价值链的大型企业,第三是世界政治秩序主要通过普选确立。

在这个背景下,美国农业一开始的发展就搭上了工业化快车。从1870年到1914年,每年都有工业实验室发

明的更新、更好的技术投入使用。广泛的各种新技术领域可以让人们去发现、拓展和应用。经济史学家罗伯特·艾伦认为,在1900年之前成功发展起来的工业经济体,政府在创造四个必要的条件上起到了重要作用,即铁路和港口、教育、银行,以及对未来拥有比较优势的产业实施保护性关税。但是,在1900年前后,正快速成为世界经济增长中心的美国,依然较为贫穷且非常不平等。作者对美国发展过程的描述有助于我们了解新霸权国家崛起的过程并非一帆风顺。在20世纪第一个10年,虽然英国仍是全球霸主,但是德国已成为世界第三超级强国。正如金德尔伯格所说,在1919年之后,英国人有心无力,而美国人有力无心。

作者认为美国的富裕来自两大促进因素,即教育与和平。这个判断可能出乎人们的意料。而作者全书都采用其估算的有用知识价值指数,作为人类经济增长的主要解释变量。作者认为该指数在1500年(农业时代后期)是0.04,1870年达到了0.43。1770年英国工业革命,人类的技术与组织能力的增

长速率实现了又一次巨大飞跃,大约提升了两倍,从每年0.15%增加至0.45%左右。尽管这个增长幅度对于370年的漫长岁月似乎不很大,但是这个指数用了大约9500年才增长了10倍。更多技术奇迹于1770年到1870年在北大西洋沿岸普及并推广到世界其他地区。到2010年,全球人口接近70亿,有用知识的价值指数达到了21。

这个指数为笔者提出的嵌入数据要素的生产函数提供了一个检验指标,该模型刻画了人类通过数据要素处理获得技术和组织技能,并对传统的劳动力和金融资本进行了重构,使得人力资本成为经济增长的重要驱动力。1870年到1914年,人类的技术与组织能力以每年大约2%的速率进步,是之前100年的4倍以上,印证了数据要素驱动的生产力在工业化时代快速增长的结论。自此以后,技术进步远远超过了人口增长,掌握专业知识和技能的劳动者将取代以人口数量为代表的简单劳动力,这也是作者强调的教育作用的原因。

和平是另一个明显的原因。在1870年之后,在美国本土没有发生过

战争。尽管美国参与过第一次和第二次世界大战,其工业体系和科技的快速发展也从其中得到了很大助力。1945年,美国彻底完成了对英国的超越。漫长的和平时期为美国经济增长奠定了坚实基础,使其成为一个核心工业化国家。作者也探讨了较不发达的外围经济体在创造现代制造业工厂方面表现太差的原因,认为他们的较低工资水平本应成为比较优势的持久来源。但是,受数据要素处理能力(技术和工业管理知识、技能的)制约,人力资本太低,达不到工业化的基本要求。

1870年到1914年是美国第一个黄金时代,1938年到1973年出现了又一个经济高速增长期,速度甚至超过了前一个黄金时代。然而,美国1973年之后的经济增长伴随着越来越严重的不平等的扩大。2006年之后,美国的经济增长步伐快速放缓。作者将2007年到2009年称为明斯基主义萧条,认为糟糕的运气和选择,以及新自由主义的缺陷与错误,是21世纪前10年西方国家体系崩溃的共同原因。美国全球“领头羊”的时代,在2000年之后的数年内已走向终结。

纵观15世纪大航海时代之后的国际政治经济发展脉络,没有一个霸权国家能够逃脱120—150年大周期律的考验,高潮总是在前两个康波周期,而最后三五十年会出现经济增长见顶而社会问题不断恶化的情况。尽管如此,全球经济却并不会停止前进的脚步,新时代呼唤新秩序。第一次工业革命源于欧洲启蒙运动时期发展出来的思想和知识交流习惯,北大西洋的核心工业强国所依赖的工程实验群体奠定了基础。第二次工业革命更多受到自由贸易、自由移民和自由投资的推动,促进了数代人的经济繁荣。美国目前仍拥有雄厚的人力资本和金融资本,但是新自由主义带来的问题似乎已经难以被自身克服。作者提出了一些理论上值得进一步思考的问题,如市场经济的利润最大化尝试可能会使某些国家永远无法获得先进技能和经验,而阿瑟·刘易斯提出的移民和全球商品贸易工业化要求有富裕的国内中产阶级购买工厂的产品,似乎也值得我们思考。

(作者系萨摩耶云科技集团首席经济学家)