



【缘木求鱼】

“转方式、调结构”政策的推出，殊为不易，开弓没有回头箭，必须彻底地贯彻推进下去。

# 不要动不动就吵吵着救房地产

徐涛

大约，房地产实在是一个容易让人牵肠挂肚的行业吧，大约，这个让人牵肠挂肚的行业也实在已经走到了一个关键节点吧，以致一有点儿“风吹草动”，就马上有人欢呼着“援兵来啦”之类的口号相互招呼着跳出来，倒颇有些箪食壶浆以迎王师的劲头儿。

不过，现实在大多数时候总是很残酷的。以我之见，目前可以肯定的是，在这个节骨眼儿上，再吵吵，“王师”估计也来不了。

不久前，有媒体报道：某住建部人士确认，除北上广深之外，其他城市的限购政策可以自行调节，尤其是库存过大的地方，但不会明确发文。这样的报道，看起来是不是有点儿搞笑？在“房地产调控取向”这个严肃问题上，

住建部居然也能躲到桌子下面搞所谓的“窗口指导”吗？果然，没过两天，就又有媒体报道，有住建部官员澄清，“发表此言论的是原住建部法规司副司长徐宗成，目前已退休，不能代表住建部的声音”。

两个媒体的报道都言之凿凿，似乎都很客观，但“客观”与“客观”掐上了架，读者就难免坠入五里雾中，无所适从，就肯定搞不清楚，到底哪一位住建部人士才能代表住建部说话，当然也就搞不清住建部心里的所思所想。不过，当大家都迷糊起来，有些人肯定会特别高兴，因为只有这样，他们跳出来喊“救兵到了”才能继续忽悠一部分老百姓。

但是，不幸得很，房地产调控衍进到目前这个关键节点，在各方预期已经发生很大变化的情况下，单凭一些

“热心人士”的嚷嚷，估计是很难让这个市场发生逆转了，除非能有什么“爆炸性”的政策出台。那么，“爆炸性”的政策有可能在可预见的一段时间内出台吗？似乎谁都拿不准，否则，最牛气的地产大佬任志强也不会说“我还没有看懂新政府的调控思路，我仍然需要观察”了。连在这个市场中摸爬滚打了半辈子的“任大炮”都需要观察，似乎这个市场的走向向其他人也就真的很难说清楚。

其实，对任志强的话，也大可不必过于认真；虽然老任绝大多数时候都能坚持观点犀利的作风，但有时候也一定是免不了会“瞎掰”那么一下两下吧，毕竟以前一直挺楼市，突然一百八十度地大转弯，搁谁估计都好受不了。会不会有“爆炸性”政策出台，如果能抛开自身的利益静心思考一下，得出结论似乎也不是件很难的事情。

救不救房地产？显然需要先回答两个问题：房地产行业已经崩溃并且已经对经济、金融健康运行造成足够大的威胁了吗？转变经济发展方式、调整经济发展结构的政策是否需要继续坚持？

第一个问题，答案显然是否定的，房地产行业显然并未崩溃，经济、金融也还在合理区间平稳运行。虽然一些地方偶有房地产商跑路的消息见诸报端，但目前还看不出有蔓延趋势，更重要的是，许多房地产开发商发债融资似乎还顺利得很，各地房价也未见大幅下跌，房地产商们宁可减量也不降价的态度说明，他们的腰板儿还相当结实。房地产对经济减速、金融稳定的影响尚无需多虑。将来即使有影响，其他方面的投资（比如棚户区改造）也能

发挥顶替作用。

第二个问题，似乎更无需回答。“转方式、调结构”政策的推出，殊为不易，一旦推出，开弓没有回头箭，必须彻底地贯彻推进下去，否则，以此作为重要支撑的“中国梦”，就绝无实现的可能。在这一政策前提下，房地产就没有理由继续绑架这个国家绝大多数人的注意力并使其殚精竭虑、寝食不安而无暇他顾；房地产也没资格、没能力担当大国崛起的重任。

把握住了这两点，大约就能免于被不时响起来的“救市”声所困扰，实在闲眼了，大可以抱着娱乐的心态看着那些人表演一番，也不失为一种乐趣。历史经验反复告诉我们，大趋势一旦确立，其间虽难免回流，但大方向并不会因几个人的异论而改变。

（作者系证券时报记者）



【广深今谈】

一方面嚷嚷医疗资源不足，一方面又对重要补充力量实行实际上的压制政策，这是不是有点分裂？

# 缓解医患紧张关系当治病根

今纶

去医院看病，一般都是先看病，再交费，然后拿药。但从5月1日起，广州番禺某医院尝试打破这一固有医疗服务模式。患者看病后按自己的实际满意度高低，自由交费。这种模式推行近一个月，参与患者有4400人，超六成入评分在90分以上，没有一人逃单不交钱。

这当然是一次高明的营销，但是它还是从多个方面折射出世道人心，所以值得分析。医院把交费多少的权限交给了患者，这是新闻的关键所在，患者们按自己的满意度，衡量自己的支付能力，从而做出付费多少的决定，其科学性自然还有商榷之处。不过，这一改变对医生的工作态度与职业精神有积极的促进作用，其实是完全可以预见的。患者们用自己的实际行动证

明了自身的可信赖，这是事件最为让人欣慰的亮点。

把医患关系放大到整个社会来观察，我们发现医患关系、医闹以及在医院加强安保力量是一段时期的热词。隔一段时间，患者伤害医生的血腥新闻就会通过各种新闻终端推送到我们眼前。

凶手自然该严惩，但是严惩之后呢？如何破解医患关系中的死结？“医闹”的出现难道真的和医生、医院以及整个医疗体制没有任何关系吗？当然不是。患者对医生不满意，除了医术，还有态度。但是医生在高强度的压力之下，收入微薄，态度如何能好得起来？烦躁以及急功近利都是可以想见的。在公立医院，医生要生存，拨款又不够，那么不向患者下手又能向谁下手呢？“医闹”正是在这样的环境中“茁壮生长”起来的，他们是扭曲体

制的产物。

单纯地加强安保措施，大声呼吁对医护人员实施法律上的最强大保护其实是没有多大作用的。每一个患者都可能是定时炸弹，每一个病人都可能瞬间爆发，所以防不胜防。

以我之见，番禺某医院肯定不会出现患者砍杀医生的事件，因为该医院把评价权和付费权（实际上是付费多少的权限）交到了患者手中，这有点类似于在淘宝购物，医生必须竭尽全力为患者提供服务，否则可能连老本都捞不回来，还会得个差评，影响收入。这就是市场经济的妙处，谁出钱，谁有更多发言权和主动权。

那么，这种模式是否可以稍微扩大一点，比如，扩大到公立的三甲医院呢？不可以。因为公立三甲医院垄断了优势资源，但是财政拨款又不够，基本处于一个卖方市场，所以你作为患者

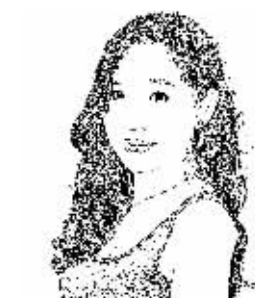
只能小心翼翼地唯唯诺诺去看病，至于什么评价权、付费权那就想都不要想了。既然是卖方市场，而卖方口袋又比较缺钱，那么医生开大处方、医院搞一些专门赚钱的特色门诊，其实是意料之中的吧。偶尔有胃口大医差差气更差的医生，遇到一个性格火爆的患者，悲剧往往就注定了。这仅仅是患者的问题吗？

我当然不是要鼓吹中国成为北欧诸国那样的福利国家，但是咱们完全可以努力从一个低福利国家成为一个正常福利国家吧。比如，给不堪重负的公立医院拨足够的至少可以发足额工资的款项，不要让医生见了患者像饿狼见了肉一样。让愿意在公立医院工作的医生过有尊严的生活，稳定且安心去工作，每月不必为完成“任务”而痛宰患者，这是最基本的要求，也是缓和医患关系的主要措施之一。而这些

都需要财政体制在分配上的改变与支持，否则医患关系无解。靠加强安保力量和加大法律惩处力度来打击“医闹”，绝对是舍本逐末。

另外，我要为民营医院说几句公道话，它们作为活跃的市场力量是存在某些问题，不过，相关部门在管理上对其进行差别式甚至是歧视管理的老规矩也该改改了。除了税收、医保等政策性歧视之外，民营医院的医护人员在职称评定、科研课题招标等方面也与公立医院有着较大的差别。一方面嚷嚷医疗资源不足，一方面又对重要补充力量实行实际上的压制政策，这是不是有点分裂？让民营医院的腰杆子硬起来，加大医术高超的业务尖子的双向流动，追求安稳者留守公立医院，愿意吃苦挣钱的去民营医院，这难道不是缓解医患关系的一条出路？

（作者系广州政经评论人士）



【庄周梦蝶】

在21世纪初的10年间，这一家简陋的服装市场，却是北大、清华、人大学生的时尚圣地。

# 五道口服装市场兴衰记

周凯莉

从繁华而杂乱的五道口商区穿行而过，由成府路一路向东，继而沿着学院路往南走上300米左右，便是我大学记忆里的五道口服装市场。它由铁棚加木质的二层简易楼房，加上几百家小隔间状的店铺组成。那时，五道口服装市场还未遭遇拆迁，更未被如今整齐的城市绿地代替。

尽管如此地不起眼，在21世纪初的10年间，这一家简陋的服装市场，却是周边高校——北大、清华、人大、北航、北影、北科大的学生们的时尚圣地。

当年五道口服装市场走的是韩范儿，店主们自诩他们的衣服来源都是韩国大东门，于是碎花的裙子、金丝绒的卫衣，或者版型还不错的仔裤，总会标上略高于动物园批发市场

的价格。那时的通货膨胀并不太严重，我记得，一件写着“super chaos”的棉质T-shirt在2003年的价格是30元人民币，相当于当时北京20个煎饼的价格。

除了中国土著，来五道口服装市场淘金的还有韩国、日本甚至欧美的留学生。在当时各大高校的留学生里，韩国学生的比例是最高的，他们的皮肤都很好，几乎不长痘，喜欢戴着棒球帽，穿一身棉质或金丝绒质地的卫衣套装。相形之下，日本的留学生更讲究一些，男生会画着细长的眉毛，女生喜欢做一手金闪闪的水晶美甲。

2005年至2007年，是五道口服装市场的全盛时期。不管是工作日还是休息日，这个狭小的简易市场里，总是黑压压一片，人头攒动，摩肩接踵。染了黄发、穿了鼻环的时尚店主们，比往常叫唤得更欢，“大甩卖”或者“新到

外贸服装”是常用的吆喝。当然，偶尔有一些气场颇大的店主采取“冷艳营销”，他们默默地坐着打游戏，任由顾客人来人往，我自岿然不动，直到讨价还价的关键时刻，才不耐烦地抬一下眼皮，从嗓子眼里不屑地说一句：“拒绝还价。”

不知道从什么时候起，和这一座城市里的人们一样，五道口服装市场在学院桥下生存的成本越来越大，店铺的租金直线上扬，服装人工成本的提高、进货渠道的竞争激烈，导致服装的单价越来越高，30元的棉质T-shirt涨到了两倍价格。在电商热浪中，不少年轻的店主选择淘宝开网店，或者索性转行成为公司人。服装市场周边的老旧建筑在不知不觉中默默消失，旁边那家做酸菜炒饭不错的成都小吃吃饭的人越来越少，它默默地不断变换着吸引顾客的招牌——火锅、炒菜，或

是烤鱼……

我已然记不清楚，快消服装品牌zara和HM是在什么时候进入北京的。这两家以流行周期短、价格相对低廉、设计高端前卫为特点的大众高街品牌，几乎在一夜之间风靡了各大高校。校花、班花和爱美的普通女生们纷纷摒弃了五道口服装市场，选择攒上一段时间零花钱，坐地铁去世贸天阶的zara店或者前门大街的HM店“除草”一番。从南门走到新建的二教，总能遇上几个姑娘穿着一模一样的标价为99元人民币的HM碎花吊带裙。更适合学生穿着的则是日本的舶来品牌优衣库，它以其董事长柳井正的大卖场式服装销售文化而闻名，这一品牌通过独特的商品策划、开发和销售体系来实现店铺运作的低成本化，优衣库的前一进入就在正处于追逐时尚

似乎只是在一夜之间，五道口服装市场没落了。2011年4月的某一天，我从东四环花了将近50元打车来到五道口服装市场，北京出租车当时的起步价是10元人民币。市场里很是萧条，几乎三分之一左右的店铺都关门了，一些店铺打着大甩卖的横幅，有店主告诉我，五道口服装市场将要搬到林业大学隔壁，还将新印制的宣传手册塞进我的手袋。我草草逛了不到20分钟，花了100元买了一件绝色的灰色T-shirt，带着惆怅而繁华的记忆默默离去。

这是我最后一次在五道口服装市场淘货。在出租车里，我看到市场大门那经年不换的白色塑料条布在春日北京的微风里，像飞不起来的蝴蝶，微微颤动着折断的翅膀。

（作者为中国上市公司舆情中心观察员）

# “未出发先兴奋”的资本市场

温天纳

证券市场其实有点不实际，大家最喜欢发掘的就是新概念，特别是一些具备“浪漫”幻想空间，但又尚未完全体现出来的新概念。投资这类股票，企业发展计划往往尚未落实，市场均会出现“未出发先兴奋”的现象。

市场寻找的是高增长的新兴产业，增长潜能将带来无限的幻想空间，就是这种浪漫的幻想吸引着投资人的目光。市场追求增长回报是一个法弱留强的过程，有资金支持的企业越做越大，其他的则被淘汰或被兼并，这是

一个产业的循环。

早前，在龙头科技企业腾讯的业绩发布会上，不少人问公司主席马化腾如何看待目前腾讯的股价，他的回应也颇有趣。他说，不希望股价暴涨暴跌，他认为目前的主要工作，就是要让腾讯的业务追回过往一年股价的涨幅，可是腾讯又不太习惯资本市场的风格，特别是这种“未出发先兴奋”的特征，让股价呈现出过山车的模样。

中国有不少企业在过去10年里创造了奇迹，这不是偶然的。笔者认为，中国的民营企业面对银行融资难的问题，能较为善用资本市场，充分利

用境外投资商，这些成为企业高速发展的重要因素。要取得成功，企业必须掌握市场趋势，走在前端，才可以创造增长的空间。

为什么这些企业在短短的数年间就变成了市值数十亿甚至是上千亿的公司？这些中国企业的核心竞争力是什么呢？稍加分析不难发现，这些企业都是面向国内本土市场，同时又引入国际机构投资者参与的企业，他们都拥有让投资者容易明白的商业模式（容易找到可比较的国外上市企业）。国际机构投资者了解国外资本市场的

需求，也给其所投资的企业带来品

牌效应，让其他投资者积极跟进。不过，海外财务性投资机构是否参与一个项目，控股权非其主要考虑因素，企业的规模是否大也不为其所关注，海外财务性投资机构特别关注概念，它们投资的企业，必须是产业、市场、技术或品牌的领头羊。

一个行业在海外IPO成功率高，容易得到投资者的认可，国际投资者就会更多地关注这个行业。中国内地产业面对13亿人口的大市场，纵然中国的人均收入远低于发达国家，但是中国人口基数庞大，如果我们套用美国的价值估算方式，尽管中国内地目

前正经历经济结构性改革的阵痛，增长率先明显放缓，但是很多中国产业的估值还是极为庞大的，加上独特的经济增长模式与浪漫诱人的增长空间，投资者还是会青眼有加的。

对投资者而言，企业的成熟度并非首要考虑，未来获取利润的能力才是重点。不过，企业家们还是要谨记资本市场的潜规则：它容许你透支，可以捧你，但是你迟早一定要还本金和利息。在“不达标再严惩”的前提下，如果逾期归还，它不单会严厉惩罚你，更会让你声名狼藉，日后想翻身也难。

（作者系香港投资银行家）



【温酒闲谈】

要谨记资本市场的潜规则：它容许你透支，可以捧你，但是你迟早一定要还本金和利息。