



【贾语村言】

经济学是世俗的哲学,无法求助自然科学方法,来个科学检验,既然各花入各眼,争论还是会继续下去的。

光绪的死因与经济学家吵架

贾壮

1908年11月14日,清光绪帝“龙取上宾”,大约一天后,慈禧太后也“驾鹤西游”。活着时,光绪的霸道姨母处处压着自己,等到死时,她老人家也要比自己多活一天,世界上可能没有比这更憋屈的事儿了。正因为如此,史学界一直有个争论不休的公案,即光绪之死到底是因病,还是因中毒?

史学家吵得唇焦舌燥,百年来无一定论,可到了自然科学领域,这就是一个简单的生化问题。2008年11月份,国家清史工程编篡委员会在北京举行“清光绪皇帝死因报告会”,一份采用现代刑侦和高科技手段检测的万字报告显示,光绪死于砒(俗称“砒霜”)中毒。

社会科学的世纪辩题,要仰仗自然科学来一锤定音,也难怪有人会挪

输,“百无一用是书生”。人文社科当然是有用的,无论古今,人文素养都不可或缺。台湾学者龙应台曾有非常精彩的比喻,她说文学是白杨树在湖中的倒影,哲学是迷宫中望见的星空,史学是沙漠玫瑰的开放。文史哲给人以超越现实的美的享受,只可惜,但凡遇到需要较真的时候,社会科学领域总是吐沫横飞,因学术观点分歧而割席分坐者不在少数。

经济学是社会科学里面的小兄弟,可吵架的声音却后来居上。自打诞生开始,就一直争论不休,重农学派与重商学派的争论,奥地利学派与凯恩斯主义的分野,都是经济学史中非常著名的论战。国门开放,西学东渐,经济学伴随着中国经济的腾飞而登堂入室,如今已升为显学。沿袭西方同行的积习,中国的经济学家也热衷于争论,就我目力所及,争论可分为三类。

第一类争论集中在概念层面。大约2005年左右,国内一位长期看空房地产的经济学家,频繁在媒体撰文,声称中国的居民消费价格指数(CPI)严重失真,因为这个指数没有计算房价变化,强烈建议将房价纳入CPI统计范围。此学者振臂一呼,换来众人响应,CPI统计是否应该纳入房价的讨论成一时热点。实际情况是,居民购房算做投资行为,在任何国家都不会计入CPI,这位学者犯了基本的概念错误。有位大学教授苦不堪言,因为这位学者的文章,自己要费很大的力气才能跟学生解释清楚。类似的情况还有,一位学贯中西的经济学家建议将外汇储备分给国民,有投资银行分析胡胡乱分析广义货币,等等。

第二类争论是由研究方法所宗流派差异引起。众所周知,拉动经济增长有投资、消费和净出口“三驾马车”,按

照这个分析逻辑,主流看法是中国经济过度依赖投资,需要增加消费所占比重。奇怪的是,偏有学者站出来质疑,认为消费只是经济发展的结果,投资才是经济增长的主因,两派的争论在去年出现高潮。细究后可以发现,双方观点差异的原因是分析框架不同,前者使用的是凯恩斯主义方法,看重短期的需求;后者遵循新古典主义观点,侧重长期的供给。孰是孰非,难有定论。

第三类争论层次更高,回到了经济学最古老的命题之一,市场的无形之手和政府的有形之手之间的关系应该如何摆布。今年是华人经济学家杨小凯逝世十周年,前不久复旦大学举行了一场追思会,在会议现场,杨小凯曾经的辩论对手林毅夫,同他的北大同事张维迎来了一场激烈的辩论,焦点是市场的运行到底要不要政府参

与。林的观点是中国政府过去35年做对了95%的事情,张的主张是政府怎么做都不可能好。林张二人均为国内经济研究巨擘,前者求索于芝加哥,后者负笈于牛津,拜师莫里斯,水平在伯仲之间,实在难分高下。

遗憾的是,经济学是“世俗的哲学”,无法求助自然科学方法,来个科学检验,既然各花入各眼,争论还是会继续下去的。只是,最优秀的经济学家,也未必能成为一个合格的决策者,决策中需要的知识,常常超出了经济学的范围。“学术争论无止境,提出政策建议可得千万小心呀!”

(作者系证券时报记者)



【大纲论剑】

社区是O2O重地,是物流电商的最后100米,抢占了这条赛道等于把握了线下O2O的咽喉。

叶大钢

在通往O2O(电子商务模式之一,意为“在线离线/线上到线下”)的大道上,有多少人结伴同行?有多少次走走停停?又有多少人喝醉了扶着路边的大树寻找北极星的方向?电子商务从普及的那一刻起,中国的互联网巨头就从未停止过探索O2O的步伐,但一直没有谁找到真正的闭环。记得去年百度乐活的王凯写过一段话,其中形容“O2O=呕吐吐”,看似调皮的等号实际上也反映了他们在O2O之路上的辛酸。

近两年移动互联网的高速发展似乎让O2O前景豁然开朗,激烈的抢滩站中一匹黑马吸引了所有人的眼球,这便是顺丰嘿店。今年5月中旬,

顺丰的518家线下嘿店集体亮相,看似便利店却没有商品陈列,这一创新引来了漫天的关注与评论。乍一看,嘿店好像就是为了卖东西,消费者通过手机扫描二维码或通过终端选商品下单,然后顺丰通过物流配送到家。目前重点是与顺丰优选电商平台的对接,同时也推送其他电商平台的产品,比如麦包包、飞飞商城等。如果说卖货是顺丰的醉翁之意,我想应该不在酒,或是不只在酒。

物流一直被认为是货物电商O2O最核心的竞争力,京东在物流方面的大胆布局也是造就京东目前如此高估值的重要原因之一,而顺丰作为中国最大的物流公司,一向做事专注的王卫这一次为什么会下如此大决心做线下便利店呢?笔者也斗胆来分析

下这位物流巨头此番的“醉翁之意”。

布局社区生活服务。社区是O2O重地,是物流电商的最后100米,抢占了这条赛道等于把握了线下O2O的咽喉。除了生活消费必需品之外,水电气缴费、通信缴费、银行服务等也将是顺丰碗里的菜。生鲜蔬果方面,在大城市顺丰已经可以做到上午下单,下午就到货的快速反应能力。而水电气缴费、电话通信费,甚至连存取款以后都可以在嘿店里一站式轻松完成。有人说这些也可以上网完成,但是对于大众居家消费群体来讲,很多人还是习惯面对电脑来做这一切,如果能在便利店完成对他们来说将是一件特别新奇靠谱的事。嘿店担负着服务社区居民,同时接触线下O2O支付环节的重要使命,真正地开始做起了高用

户近、离钱近的生意。

减少收取成本,提高物流效率。很明显每一个嘿店都可以当作顺丰的中转站,长期以来顺丰一直和便利店有收件合作,也就是说顺丰早就知道便利店对收取件很有帮助。如今自己开了线下便利店,收取件的功能当然首当其冲。有人评论顺丰这是要“干掉快递员”,而我不这么认为,如果有一种好的方式能代替快递员上门收取件,为何不可推广呢?嘿店遍及社区门口,用户在买菜购物的时候就可以发快件,在下班时进入小区前接到预先通知就可以顺便取件回家,不需要与快递员预约,非常科学统筹的生活方式应该推广普及。

电商平台的O2O“集市”。之前提到顺丰嘿店除了卖自家顺丰优选的商

品,同时也卖其他电商平台的商品,这样一来小小的嘿店就成了各类电商平台打入线下O2O的入口,只要价格有优势必定吸引大量的路人。电商是无孔不入的电钻行业,只要哪个渠道能卖出货,他们就不会轻易放过,哪怕入不敷出也要去抢一席之地。嘿店一旦形成电商平台的线下O2O集市,推荐与广告又会让顺丰多一种赚钱的渠道,并在O2O阵地有一定的话语权。

也许顺丰想要的远不止这些,也许在前进的路上又会发现新的大陆,这一路上会碰到对其刮目相看的欣赏者,也会碰到泼冷水者,但敢于创新的探路者是值得我们尊敬的。也许顺丰只能给O2O画上浓妆淡抹的一笔,也许能创造出一个更大的奇迹!

(作者系互联网投资人)

三亚的“全民红包”为何玩不下去

周俊生

海南省三亚市今年5月份发布“将向本地户籍居民和在三亚就业已参加半年以上当地社保的非本地户籍人员发放2.2亿元物价补贴”的消息,曾引发广泛关注,舆论对此多有赞誉。但是时间刚过去两个月,三亚市财政局却于日前公开表示,三亚市对发放物价补贴的范围作出了调整,原来的“全民红包”将不复存在。

其实,三亚市早在2010年开始就实行了这项发放“全民红包”的制度,至去年底已发放13亿元,只是前几年未被媒体注意,没有引起舆论关注。而此次舆论一关注,反而使这项已经实施了多年的政策戛然而止,其间的奥

秘,相信三亚市财政局是打死也不会说出来的。颇好玩味的是,前几年三亚市这样做的时候,省政府并没有干预,而今年当三亚市派发“全民红包”的消息不胫而走以后,省里却制定了一份《海南省人民政府关于完善社会救助和保障标准与物价上涨联动机制的通知》,要求下属各市县发放物价补贴时重点保障五类困难群体。正是根据这个文件的要求,三亚市作出了政策调整,能够领取补贴的只剩下2万多人,发放金额也从最初声称的2.2亿元,锐减到700多万元。

其实,如果要对海南省政府的这份文件咬文嚼字的话,它并没有对三亚市的“全民红包”叫停,只是要求“重点保障”其中的一部分人,也就是说,

如果真正严格执行这份文件的话,三亚市政府可以对这部分人员在原有基础上再多发一点,比如,按照原有规定,三亚每人可得360元物价补贴,那么,是不是可以在此基础上给那一部分需要特殊照顾的人群再增加一点份额呢?当然,这样一来,三亚市政府需要开支的金额就要在原定的2.2亿元基础上再往上增一段了。但是,三亚市政府显然没有勇气这样做。

严格地说,只要是“全民红包”,就应该不论接受对象贫富贵贱,按同等标准发放红包,从这一点来说,它类似于股权投资的红利分配,股份公司在分配股利时只看对方拥有的股权,而不可能根据对方的经济状况来“看菜下碟”,三亚市政府原先发的钱虽然叫

物价补贴,但正是由于它发给了每一个拥有三亚市“股权”的“股东”,所以才被称为“全民红包”。但是,这种将一个地方的老百姓当作“股东”来实施“全民分红”的制度在我国还没有建立,以至三亚市政府也只能以物价补贴的名义来实施“全民分红”。而其上级部门即使没有对此直接叫停,但对此不满则是可以想像的,你一个三亚这样做了,其他地方怎么办?于是,用一纸文件对此予以“规范”,自然是必须的。

最近几年,随着物价飞涨、经济增速减退的发展,居民的实际生活水准正在出现下降,并且使政府倡导的拉动内需无法见效。为此,舆论不断呼吁,希望政府能够以发放“全民红

包”的行动来增加民众消费信心,体现政府的责任,而澳门等地区出现的派发“全民红包”更是让大陆居民对自己的政府产生了期待。三亚市政府持续了几年的派发“全民红包”是否受此激励,我们不得而知,但如果说在全国范围内派发“全民红包”有困难的话,一些经济发达地区先行作出探索,显然是应该受到鼓励和支持的。遗憾的是,舆论对此的一片叫好,反而使三亚的“全民红包”走到了末路,玩不下去了。澳门由于一国两制,对其派发“全民红包”只能听之任之,而三亚市也这么干,那它其实是当了一个傻里傻气的“出头鸟”,必然遭遇“枪打”。

(作者为上海媒体人士)

古代官员的交接问题

王国华

《儒林外史》中有一个细节,一般不为读者注意,即王惠和蘧太守交接南昌太守一职。按常理,此时王惠已经到任升堂,下属们都来拜见了新上司。蘧太守来拜过,王惠也回拜过,礼数都很周全,两人换了印信,就可以各奔东西了。但书中却有句话:“为这交盘的事,彼此参商着,王太守不肯就接。”也就是说,在关于账目以及各项公物、公事的盘查和交代中,还有很多事没有搞明白,王惠不肯办手续,尽管蘧太守归心似箭,他也无法走脱。

这就涉及到古代官员的交接问题。黄惺先生写过一篇《古代官员的接任与卸任》,文中根据光绪初年上海道台刘瑞芬的日记,总结了中层官吏的

交接仪式:首先是旧道台封印,随后是新道台一系列折腾,走完所有既定程序,如坐着轿子,从东面抬往西面,过了县衙门,还得一直去,轿子要抬得四平八稳,叫做紫气东来;轿子过了三牌坊,兜走太平街,再往东行,以取“太平无事”之意;到了道台衙门的西辕门口,并不进去,仍旧往南,又折北,由东辕门进署,这叫做兜青龙。然后祭门、谢恩、拜印、升堂等。应该说,这些程序在更早的以前就存在,具体细节会有不同,但仪式少不了。对于我们这样的“礼仪之邦”,所有参与者都驾轻就熟。但这不能算交接的重点,重点还是在人、财、物上。

中国自夏商周直至明清,一直是家天下的局面。所谓的公共财政和皇家的私有财产常常你中有我我中有你。虽然

也设置了掌管财政的机构如户部之类,但公共财政历来是皇家的提款机,几乎没人对此有什么异议。普天之下莫非王土,花点钱又算什么。具体到下面也一样,各级官员都有自己的助手帮助管理钱粮,但衙门里的各种花销也要从钱粮里而出,公款私款依然纠缠在一起,混杂着用也就难免了。

正因如此,官员交接时就有了好戏看。走的人想多带点钱物,接手的希望前任多留点。虽然都打着一心为公的旗号,但实际上考虑的都是自己的腰包,拨着自己的小算盘。那时又没有专门的离任审计,接手者认账,交接就能顺利完成;不认账,前任就走不了。不过,接任者也有离开的那一天,也得考虑自己将来面临的境况,所以只要没有太大问题,就会睁

一眼闭一眼,让前任平平静静离开,反正自己还有搜刮百姓的机会。除非是亏空太大,估计自己几年内也弥补不上;或者本就是不通人情世故的家伙,故意刁难前任,从前任那里刮点油水。唐朝时,李德裕接替牛僧孺任淮南节度使,因为在仓库数字上有争议,就曾找来前任的交割状勘验,并上书皇帝:“诸镇更代,例杀半数以备水旱,助军费,因素王播、段文昌、崔从相投簿最具在,惟从死官下,僧孺代之,其所杀数最多。”接任者未雨绸缪,要把接手的钱粮折扣才行,甚至打了一半折扣。

王惠不肯交接,蘧太守只好让自己的儿子来拜访王惠。蘧公子对王惠说,老先生不必费心。我父亲在此做官数年,仍保持着儒生习惯,穿的是布

衣,吃的是素食,生活简单;历年积攒下的俸禄,约有二千两银子。我父亲知道您一直当京官,收入少,开支清贫。如果您认为接手的仓谷、马匹、杂项之类,有什么不够的,我把这两千两银子全部送您填补。王惠一听这话才放下心来,请蘧公子吃了顿饭,高高兴兴把他送走了。

其实不光是接任者为难前任,前任若豁出去跟继任者死磕,继任者也不好办。不像现在,有组织部的人或者相关领导陪着来做交接,那时就是一个人拿着个委任状去找另外一个人,双方必然会有一个交锋。这种时候其实是一个达成默契和妥协的过程,虽然有利益之争,但一般情况下都不会把事儿搞得太大。

(作者为深圳作家)



【儒林经济】

中国自夏商周直至明清,一直是家天下,公共财政和皇家的私有财产常常你中有我我中有你。