



【 大纲论剑 】

目前中国数得出来的众筹网站还不到30 个，但今年内数量可能会成倍增长。



【 庙堂江湖 】

中国大可以向德国学习,引入德国公交系统的差异化票价制度。



【 天天说钱 】

如果以 10 年为观察期,中国的房价也许跑不赢美元,但跑赢人民币是必然的。



【 儒林经济 】

都说好人好报,恶人恶报,想想其实挺绝望的,也就是好人自我安慰罢了。

中国众筹面面观

叶大纲

这个世界很奇妙,当我们咀嚼口中的香味,一定会有不期而遇的新鲜接踵而来。韩国鸟叔的江南 style 横扫全球,美国的萨克兄弟用《狐狸叫》唤醒了听觉的疲倦,中国的筷子兄弟又用《小苹果》烧到了美洲大陆。中国互联网的发展也是如此,电子商务的热浪刚褪去,P2P 网贷在优胜劣汰的形势中日渐明朗,众筹又在不知不觉进入了我们的视线。

众筹在百度百科上的定义是互联网上用团购+预购的形式,向网友募集项目资金的模式。出资者能够获取小企业、艺术家或个人的创意产品或服务,甚至是公司股权。用“众人拾柴火焰高”来形容应该还算贴切,从积极

性上来讲众筹是很值得提倡的。截至 2014 年第一季度,全球范围内的众筹融资网站约有 3000 多家,众筹有着巨大的市场空间,2012 年全球众筹市场大约是 27 亿美元,今年至少 50 亿美元的规模。世行报告预测到 2025 年,全球众筹的市场份额大约是 1100 亿美元,其中有 500 亿美元会在中国市场。也有专业人士认为这一组数据是相当保守的,中国扮演的重要角色将显而易见。

中国的众筹目前还处于早期阶段,却有爆发的迹象,前日媒体报道某房产网站 9 小时成功筹集 1800 万元买别墅的新闻,不管真伪,预示着这把星星之火正有燎原之势。加之京东、淘宝等网络巨头相继加入众筹的队伍,似乎更加明确了众筹的未来。

目前众筹主要分为产品众筹、公益众筹、股权众筹、债权众筹四大类。产品众筹是目前最火的一类,主要集中在智能硬件、娱乐文化等领域。股权众筹则是最被看好的一类,但也是难度最大的一类。相对于国外的法律环境,国内股权众筹正面临重重政策与法律的障碍。如同 P2P 网贷的早期一样,但我们相信只要是有利于中国经济发展的创新型互联网金融方式,中国的政策应该是最开明的。P2P 网贷经过几年的成长,虽然中间有一些不法的逃跑者,但就现在的情况来看还是比较健康的。中国排名靠前的 20 家网贷平台几乎都拿到投资机构的资金,而且金额巨大。

著名天使投资人、云筹网站创始人谢宏中先生曾在一次峰会上说:“一

切不以股权为目的的众筹都是要流氓。”此话意义深远。笔者也认为股权众筹是最有意义的众筹形式,改革开放 35 年了,虽然我国的综合实力有很大提高,但是在金融体制改革上还不够完善。2009 年创业板的启动解决了部分民营企业的困难,但是非国有制企业还是很难得到银行的资金帮助,而最需要钱的却正是这些民营企业 and 初创型科技企业。P2P 网贷之所以能火得烧过了头,根源也就在这里。股权众筹属于 C2B 模式,主体之间不是单纯的借贷关系,更像是合作伙伴,这样给企业找到合适的人也找到了合适的钱,更有助于企业的快速发展。风险投资和天使投资在中国的历史并不算长,股权众筹给创业者多了一条融资的渠道,同时也让民间的闲散资金发

挥了更大的作用,同时让投资者多了一条理财的途径。股权众筹对于项目本身和投资人都有一定的要求,从一开始就有严格的流程来控制,保证投资人权益的同时还要推进项目的发展,而不会像团购那样昙花一现。

众筹如一块新的大陆,创业者纷纷跃起而上,虽然目前中国数得出来的众筹网站还不到 30 个,但是今年内数量可能会成倍增长,明年会出现爆发。据清科数据显示,2014 年 6 月中国网络众筹资金总额约为 1200 万,相比美国同类网站这是个非常小的数字,而世行报告又预计在 2025 年中国要占到全球众筹市场份额 1100 亿美元中的 500 亿美元。由此看来众筹在中国还大有空间,大有可为。

(作者系互联网投资人)

北京地铁票价该怎么定

沈凌

有人总结了过去十年没有涨过价的东西,北京的地铁票也算其中之一,2 元钱一张票,随便你坐多远。不过,现在传来消息:北京市政府总算撑不住了,决心给地铁涨价。

只要把票价提到足够高,总会让地铁空空荡荡的。问题在于,地铁空空荡荡了,乘客去哪儿了?

超级大城市如北京,最不可以用私人汽车的方式来解决通勤交通问题。缺乏一个像上海一样的收费车牌制度,实际上是过去二十几年北京城市发展的重大战略失误。发展公共交通,用财政补贴,鼓励大家用公交出行,原则上是没有错的。问题是如何具体操作?我觉得最主要的是运用弹性价格

制度来重新调配乘客的时间分布。

中国大可以向德国学习,引入德国公交系统的差异化票价制度。德国的基本票价是很贵的,一张单程票动不动就要 5~6 欧元。但是他们的优惠票又有很多种,运用这种差异化的定价机制,一方面可以有效补贴当地人,特别是一些特殊人群;另外一方面也可以在时间和地域上均衡分配客流,错峰限流,减少拥堵。德国的差异化票价系统很复杂,一时半会儿说不清楚。大致来讲有以下几个主要特点:

首先可以按照乘客的身份区别对待。比如老人票,学生票等等。区别这些的目的是因为不同的人群的出行时间可能是不同的。比如学生票优惠就可以仅仅限定在周一到周五的 7 点到 16 点之间,而老人票在每天 9 点到 15

点之间享受优惠(甚至于免费),但是在其他时间就要和大家一样正常收费。这样一来,很多老人的出行时间就会和上班族错峰。

其次,我们可以按照区域分类,如上班族每天奔波在特定的线路上,就可以买这一特定区域的优惠票。如果你超出了优惠区域,就需要正常付费。这样一来,就可以减轻上班的刚需们的经济负担。因为对于这些人来讲,地铁票价提高几块钱,除了增加一些经济负担,并不可能调整上班的出行次数。这也是现在网上反对提价的一个重要原因。

再次,还有一种是按照使用时间分类。比如有一种优惠票,只适合在周末使用,就是有名的“周末票”。你买一张“周末票”,可以五个人同时在德国

范围内的所有慢车系统上使用。非常有利于家庭出游,也提倡了少开车多利用公交的环保思想。

最后,还有按照使用的周期分类的优惠票。比如月票、周票、日票等等,当然买这些票比一次次分开买要合算许多。这也是便利一些游客在城市里多待几天,促进旅游,同时也减少了游客买票所花费的时间。

德国的车票虽然很复杂,但它充分利用了经济学上讲的差异化定价原理,为大家出行创造了便宜而又公平的成本方案。相比中国毫无弹性的单一票价,我很容易理解:为什么我们常常会出现“时而乘客爆满一票难求,时而整个车厢空无一人”的情况。因为我们没有发挥价格调节供求的市场机制。现在我们讨论的焦点集中在涨价

不涨价,反而忽略了如何去设计一个合理的弹性价格制度,偏离了问题的关键。

当然,即使有了弹性的价格制度,我们还会有一个平均价格水平要不要涨价的问题。其实,涨价并不可怕。老百姓怕的是涨价之后生活负担的加重。所以,如果为了治堵,市政府完全可以把涨价所得用货币化的办法平均分配到每个市民头上,这样既可以解决交通拥堵,又可以不增加老百姓的负担。当然,如果财政真的不愿意继续补贴地铁了,也可以把涨价所得归于财政,但是这样的措施就不是为了治堵,而是为了财政增收。这理所应当需要让老百姓明白,因为这买单的人是老百姓。

(作者系德国波恩大学经济学博士)

一二线城市刚需族或面临购房好时机

刘晓博

如果你生活在一二线城市,又是“刚需族”,那么现在或许就是出手买房的好时候。理由如下:

1、中国楼市整体上已经严重过剩,但一二线城市中心区的楼市,三五年内问题不太大。这事实上是政府必保的底线,如果一二线城市全面崩溃,中国经济也必然崩溃。此外,这些大城市是中国“最有权力”的城市,他们有能力调动各种资源自保。目前它们在各自的省份内,就是公共资源最好的城市。这些公共资源包括:教育、医疗、基础设施、创业环境、治安安全等。所以当这些城市开放户口、限购之后,能持续吸引外来人口涌入。估计到年底

之前,大部分二线城市会这样做。

2、如果以 10 年为观察期,中国的房价也许跑不赢美元,但跑赢人民币是必然的。中国是新兴经济体,“有形之手”对经济干预比较多,国企实力强大,央行不独立。有了这几个因素,经济效率偏低,需要资金的僵尸企业多,人民币超发是常态。如果平均真实通胀率为 5%,人民币购买力 10 年后剩下 60%,20 年后剩下 36%;如果真实通胀率为 7%,人民币购买力 10 年后剩下 48%,20 年后剩下 23%。如果以更长的时段观察,比如 20 年以上,中国大城市中心区的房价还能跑赢美元,因为美元长期也是贬值的。

3、也许你会说,美国房子便宜,租金回报率高。这当然没问题。但不是所

有的中国人都能移民,都愿意移民,那毕竟是别人的国家,另一种语言和文化。绝大多数人还是要在国内生活,所以还是要立足国内考虑。中国的城市模式跟美国完全不同,再加上住房上附加了太多价值,所以中国的高房价有某种合理性。

4、从现在到年底,随着货币政策越来越宽松,人民币利率水平将逐步走低;上半年人民币实现了 3%的贬值,下半年将处于稳定向上状态;在央行和银监会督促下,商业银行对住宅按揭贷款的态度,由“从紧”变“中性”,再变为“大力支持刚需”;政府态度更加明确,将有越来越多的城市解除限购,甚至减免税费,放松外来人口落户。这些对楼市构成实质利好。

不同的城市,情况不同。整个而言,一线城市中心区、郊区房子都有投资价值。但大部分郊区的房子涨得慢,经济不好的时候波动幅度大。二线城市情况各不相同,比如天津、重庆郊区附加了太多价值,所以中国的高房价有某种合理性。

通过买房快速致富的时代已经结束,未来好地段的房子可以抵御甚至略微跑赢通胀。但整体而言,房子将变成“防御性”资产,而不是“进攻性”资产。所以,不必考虑两三年之内的波动,因为你很难抓住最低点。但 10 年、20 年之后你就会发现,今天在中国的大城市中心区买房子,你是多么英明。最后解释一下我所说的“一二线

城市”。一线城市基本上没有争议,内地就是北、上、广、深,此外还有香港。二线城市是个非常混沌的概念,每个研究机构都有自己的算法。我认为一个城市银行体系里积淀的资金(金融机构本外币各项存款余额),是这个城市经济运行的结果,也是未来发展的动力,所以是考察城市综合竞争力的最重要单项指标。

二线城市应该有两个重要条件:第一,它的各项存款余额在 2013 年能达到 8000 亿以上;第二,它是“有权力”的城市,要么是直辖市、省会,要么是计划单列市。如果它仅仅是个地级市,那必须是经济总量足够大、资金足够多,而且紧靠着某个一线城市。

(作者系深圳商报编委)

严贡生的讹诈史

王国华

叙述《儒林外史》中的严贡生(名致中)的讹诈史,其实就是讲述一个恶棍的一生。用衣冠禽兽来形容此人一点不为过。他顶着一个贡生的头衔,基本把坏事做尽。

第一件,欠钱不还。严致中成为贡生之时,四处拉人出贺礼,弄了有一二百吊钱,还欠下厨子钱,屠户肉案子上的钱,始终不肯还。讨债者过两个月就过来吵一回,严贡生置之不理。

第二件,讹邻居王小二的猪。严贡生家中一头才生下来的小猪走到王二家去,他慌忙送回严家。严家说,猪到人家里,再寻回来不吉利,逼着王小二出八钱银子买下。这一头猪在王家养到一百多斤,再次错走到严家去,严家把猪收起来。小二的哥哥王大到严家讨猪,严贡生说猪本来是自己的,需照时

价购买,拿几两银子出来。两家争吵起来,严贡生的几个虎狼儿子冲出来把王大的腿打断了。

第三件,讹穷人的利息。乡民黄梦统到县上来交钱粮,一时不凑手,计划向严贡生借二十两银子,约定每月三分利息。借据写好送到严府,还没拿到银子,一个亲戚说自己手里有点闲钱可以借给黄梦统,不要再到严贡生那里借了。半年后黄梦统想起此事,到严府取回借据,严贡生向黄梦统要这几个月的利息钱。理由是,尽管黄没拿到现钱,但自己始终将二十两银子给黄留着,误了大半年的利钱。黄梦统自知有错,情愿摆桌席席请罪,取回借约。严贡生不肯,硬把黄梦统骑的驴子扣下抵付。

第四件,克扣手艺人。严贡生带二儿子到省城迎亲。吹鼓手八钱银子一班,严贡生只肯付二钱四分银子。最后

吹鼓手来晚,把婚事搞得一塌糊涂。

第五件,讹船家船钱。严贡生雇了两条船带迎亲队伍回高要县,约定船费每条十二两,到站给付。半路上严贡生恶心眼花,拿出一方云片糕来吃了几片,剩余的放在船头。掌舵人眼馋,左手把舵,右手拈起云片糕,一片片吃了,严贡生只装没看见。到达目的地后严贡生四处寻找“治病的药”,水手问什么药,严贡生说就是刚才头晕时吃的东西。水手说,那不是云片糕吗,我给吃了。严贡生大怒,说那是费了几百两银子做的一味药,由省里张老爷在上党做官带来的人参,周老爷在四川做官带来的黄连等名贵物品合成的。刚才剩下的这几片,少说也值几十两银子。并声称要把船家送官。最后在众人央求之下,没有支付船费就回家了。

严贡生还特别能吹牛,拉大旗作

虎皮,以势压人。动不动就说汤知县跟自己关系多么铁,自己在省里认识什么什么人之类。

观其行径,人人都知严贡生之恶,但奇怪的是,人人都奈何不了他。县官是最有能力收拾他的人,且确实不待见他,但也拿他没办法。他之所以一次次成功,原因多种,概括如下:弟弟严监生破财免灾,为他买单;身在高位的人被他忽悠,多次被其利用,乃至为其背书;人们怀着事不关己高高挂起的心里,只要不触犯到自己,就不帮受害者的忙;担心恶棍把矛头转向自己,主动为受害者帮腔,成为共犯……

在这种情况下,严贡生一路过关斩将,越战越勇,甚至连自己亲弟弟的财产都要侵占。严监生死后,他不承认赵氏已经扶正的事实,让自己的二儿子接管严监生的财产,让赵氏以弟弟小妾的身份来拜见这个儿子。赵氏告

官,县官让家族处理此事,家族中人明知是严贡生无理,却也不敢站在赵氏一边,还是把皮球踢回了官府。县官和太守都判定严贡生无理,批示赵氏可以自选继承人。但严贡生不屈不挠地上访,因为和通政使范进有过一面之缘,最后竟成功翻盘,将弟弟家产三七开,自己得七,赵氏只得其三。

恶棍永远不会认为自己是恶棍,你看严贡生是怎么评价自己的:“小弟为人率真,在镇里之间,从不晓得占人寸丝半粟的便宜,所以历来的父母官,都蒙相爱。”这样一次次暗示,他自己早就信以为真了。指着他幡然醒悟,简直是做梦。他为了己之利,毫不犹豫地损及别人,日子过得并不比别人差。都说好人好报,恶人恶报,想想其实挺绝望的,也就是好人自我安慰罢了。

(作者系深圳作家)