【环宇杂谈】

从创富和追求速富的角度看，无疑现今的股市已经远远地将楼市甩出几条街以外了

楼市遗传给股市的创富胎记

李宇嘉

这是个看脸的年代，曾几何时，房地产“颜值”爆表，但如果与现在的股市相比，不仅已成昨日黄花和没落的贵族，而且在“颜值”上也远远不及股市。楼市最火的时候，房价10年翻了10倍，但如今的股市，有些股票几个月内就能翻10倍。而且，要买套房子，光首付就要几十万，甚至上百万，很多人连楼市的门槛都跨不过去。从创富和追求“速富”的角度看，无疑现今的股市已经远远地将楼市甩出几条街以外了。

哪怕不炒股的人，通过媒体和熟人口中，也听过资本市场的传奇、股市造福的神话，最诱惑的就是身边某某人在股市上赚了多少钱，轻松买了套豪宅，实现了财务自由，现在正周游世界和享受生活呢！毫无疑问，炒股似乎比其他任何一份拿薪水的工作来钱都快。赚钱的故事不断吸引着更多人进入股市。据证监会公布的数据，今年1月、2月、3月、4月，新增A股账户和投资者数分别为197.16万户、97.13万人，111.71万户、54.50万人，486.49万户、241.27万人和1290.30万户、497.53万人，股民跑步入场的速度极为惊人。

想想人家守着电脑上的K线图轻轻松松就能赚那么多钱，自己还起早贪黑地赚那点辛苦的工资，买个房子还要四处筹借首付款、每个月被“月供”压得喘不过气来。因此，不能再把股市创富神话当作类似明星八卦的饭后谈资了，必须要抓住千载难逢的“创富”机会，即便不能实现珠宝店的财富自由，实现超市的财务自由也是不错的结局啊！

80后靠楼市创富、90后靠股市创富，这是目前非常流行的一个观点。虽然不甚严谨，但笔者认为还是有一定道理的。在楼市火爆的那十几年，但凡买了房的人，特别是买了几套房的人，现在不仅享受到了资产增值收益，而且与那些没有买房的人在经济地位上，或将永久性地拉开了差距。

普通工薪阶层的人感受就更加明显了。同样两个同事或街坊，一个人买了房，而另外一个人没有买房，尽管前一个借了银行的钱，甚至有的以超出自己支付能力“咬牙”买房，但二者此后的经济地位，甚至社会地位，都发生了或多或少的改变。买了房的人现在或者换了套更大的、或者月供很轻松；没有买房的人现在或者买不起了，或者在房价翻了几倍后才买，而且每天起来都要为占工资绝大部分的月供而焦虑。

对于没有买房的人来说，他感觉非常不公平，自己哪里也不比已经买房的他差，为何就在“买房与否”这样一个偶然的事件上拉开了差距呢？这样的故事，在很多80后、90后，甚至部分70后的人身上上演过。当千载难逢的大牛市来临时，很多人认为，因为过于胆小，才错过了在楼市创富的机会，才与那些并不比自己强到哪里去的人在经济地位上、财务自由度上，拉开了差距。

因此，勤劳致富的游戏规则可能变化了，抓住机会胜过勤奋，绝对不能再错过这一波千载难逢的股市创富机会了。已经买了房人，也希望借助这一波大牛市真正实现财务自由。因此，无论是此前楼市长牛，还是互联网的牛气，或是当下火热的股市，有一点是共同的，那就是，它们培育或强化了弥漫于这个时代的一种心态，那就是创富心态，甚至是追求“一夜速富”的心态。警示风险作用不大，因为“我要创富、我要速富”，你不能挡我，挡我就是挡我财路。只要不犯法，追求创富的任何方式都无可厚非，但整个社会如果被类似于“中500万彩票”式的不劳而获创富气氛所武装，这就极其危险了。大众创业、万众创新，是一项伟大的国家战略。但在民间，创业和创新的艰辛和煎熬、高失败率（超过80%）并没有被深刻地认识和体会，反而造富的工具却大街小巷都传开了。

通过股市创富的人永远是少数，绝大多数投资者可能将成为“韭菜”。大多数股民属于初次创业、没有经历过上一次股市大跌。牛短熊长是中国股市的胎记，当股市进入漫漫熊途，糟糕的不仅仅是损失了金钱，更是创业的信心和方向，这对创业氛围的培育来说百害无一利。

（作者供职于深圳市房地产研究中心）

【键走偏锋】

不出意外，接下来的又一个“大风口”应该是物联网

物联网入口战争即将到来

无笔秀才

互联网诞生以来，“入口”的战争就从未停止，从硬件到软件，从软件到内容，甚至是商业模式。正因为很多人领悟到“得入口者得天下”的道理，所以“入口战争”的硝烟就从未停止，特别是在大风吹来之时，除了把风口上的猪吹起来了，也把财富吹向了守住入口的人。

从硬件和操作系统上讲，民用计算机领域的用户入口基本被美国科技巨头微软和苹果垄断，从上世纪80年代开始，微软一直称霸整个计算机行业，以操作系统俘获了全球大部分的用户，既造就了世界首富，也造就了一个伟大公司。而在移动互联网兴起的时代，苹果以硬件结合系统的完美优势，疯狂蚕食微软的用户，在手机操作系统市场占有率上与谷歌Android系统不相上下，2014年一跃成为全球市值最高的互联网公司。PC时代的操作系统入口战争几乎是一场没有对手的战争，微软一人独孤求败多年，在移动终端时代终于让出了头把交椅。值得一提的是，移动互联网时代，不管是从硬件还是操作系统，准入门槛似乎都低了很多，所以战争的硝烟极为浓烈。三星与苹果的硬件之争也是操作系统的较量，安卓系统的开放引入了更多角色参与混战，小米的免费模式用得炉火纯青，实际就是为了争夺用户入口。

近几年移动互联网快速崛起，在中国，移动用户的总量已经超过PC端，由此也带来了新的商业革命。其中最为典型的要属新兴电子商务模式O2O，即Online To Offline（在线离线/线上到线下），是传统电子商务与线下消费的结合。入口的战争也就随时而来，大到BAT三大巨头的线下战略布局，小到用户手机上的应用工具。商家与用户之间互通的解决方案也成了入口战争的重头戏，腾讯有微信商家解决方案，Html5跨平台方面有互联在线的酷伙伴。滴滴打车与快的打车的烧钱大战，58同城与赶集的联姻，实际都是O2O入口战争的结果。

不出意外，接下来的又一个“大风口”应该是物联网，物联网的概念已经被提及多年，但一直没有为大众所熟悉。近两年，移动互联网与智能硬件的结合发展，慢慢地拉开了物联网发展的序幕。物联网将是更大的一场变革，马化腾提到的“连接一切”和周鸿祎说的“万物互联”就是对物联网的比较精准的描述。行业领袖的观点往往是趋势的风向标，这也预示着一场新的战争又在发酵。物联网既然是万物互联的集合体，也就意味着入口的多样化，人与人的连接，人与车的连接，人与家的连接，家与车的连接等等。在车联网的范畴里，人与车的连接可以是车载控制系统，也可以是人与手机等移动终端的连接，然后由终端再连接到汽车，车载系统和手机汽车应用变成了车联网的入口。在物联网的核心生态中，家庭是一个重要的组成部分，而在家联网的范畴里，什么又能成为物联网中的关键入口呢？手机、电视、路由器都被开发过，但是似乎离物联网的概念都还太远。在智能家居的定义里，用手机控制家里的冰箱、空调、门窗似乎也都不太接地气，除了使用频率不高，安全也是重要的原因。格力手机也许将成为格力结合空调步入家联网的途径，极思维智能扫地机器人的表现似乎已经看到了物联网入口之争的烽烟，产品还在京东众筹的预热阶段就接到众多订单和资本的青睐。

手机的“入口战争”已从硬件打到了软件，软件打到了内容，内容打到了流量；O2O的“入口战争”已从赛道打到了擂台，从功能打到了用户；物联网的“入口战争”也正悄然兴起，不论入口在哪里？谁又将成为这场战争的胜利者？

（作者系互联网投资人，云筹COO）

【缘木求鱼】

如果都像那个天下闻名的“智叟”那样理智，在这个世界上，大约就什么事也办不成

让人拿捏不准的“理智”

木木

“理智”，无疑是一个主观色彩相当浓重的词儿。许多时候，辨识一种行为是否理智，是一件难度不小的事情，不同的人，依了不同的立场，取了不同的视角，甚至有可能仅仅是因为当时心情的不同，就有可能得出差异极大的判断。

比如，有的奶农的牛奶卖不出去后把牛奶倒进麦地里。在某些理智的旁观者看来，这种行为无疑是相当地不理智；也是，在“正常”的思维框架下，大约是个人都会本能地质疑两句，与其这样白白地把牛奶倒掉，为什么不送给需要的人喝掉呢？性子急的，难免还要骂上两句：简直是暴殄天物，不积阴德！

不过，在“不积阴德”的奶农看来，如此“暴殄天物”，实在是一种虽无奈却极理智的选择。原本就已经赔钱赔得欲哭无泪、手足无措了，哪里还拿得出钱来，每天把挤出来的大量牛奶运到城里去搞“救济”呢？但站在旁边儿振振有词的“智者”，显然看不到奶农的窘困，或没能力看到，或压根儿不想看到；如果真从了这“金玉良言”，估计奶农就亏得更惨。

事物的复杂性就体现在这里；这也决定了，面对任何事，恐怕都不能摆出一副“真理在老子手里”的样子，教训别人不理智，对奶农不能这样，对违章在马路上“乱走”的行人，恐怕也需要具体问题具体分析。

中国人走在马路上“没规矩”，大约世界闻名，由此诞生了一个说法：“中国式过马路”。这实在是一种令人头痛的不良习惯——司机头痛，管理者也头痛。为了让行人改变这种自由散漫的习惯，当年很有些狠角色吵吵着“撞死白撞”——行人在违章乱走的情况下被撞死、撞伤，机动车司机无需担责。其实，这做法也很有些“国际惯例”的味道，据说，在有些法禁规整的国家，倒霉的行人不但拿不到赔偿，甚至还要倒贴司机的损失呢。

但在一些国家“撞死白撞”的做法，显然在中国就很行不通，乱嚷嚷一阵之后，也就灰飞烟灭、了了无痕了。这样的结局，大约就会让某些“理智”的人格外地郁闷。

行人在公共道路上自由自在地或“扎堆闯红灯”、或干脆来个“单刀赴会”，在执法者或者遵纪守法的司机、行人看来，这无疑是极不理智的行为，不但给自己和他人的生命、财产安全，带来了极大的风险，而且也极易引起交通秩序混乱，增加交通成本，影响社会运行效率，更是对法律法规、社会秩序的一种公然否定。

针对这种不太理智的行为，别管是谁，即使是自诩为最理智的人儿吧，大约也没人会亲自守护在路边儿，拿了大喇叭，一遍遍地嚷嚷“请大家理智些”！为什么呢？一是没人会听，二是没准儿自己反倒成了被围观的对象。有点用的办法，其实也不外乎抓住一两个典型，好好地批评教育一番，外加再罚点儿钱款。但这事儿，似乎只能交通警察管，而且即使管，也要依了规矩来；交通协管员气急了，冲上前去，照着硬闯红灯者的头上来一锤子，就绝非理智的做法，最终一定落个害人害己的下场。

不过，面对这种群众性的无组织、无纪律行为，大约警察能起的作用很有限，否则，也不会总是这副老样子。其实，“闯红灯”的人屡教不改，恐怕也有一些客观原因，或是路口设置不合理，或是红灯亮的时间过长，或是过街桥太难走。

因此，要真的想改了人们的这个习惯，大约就得设计一个系统工程，非多个方面一起下手不可；只靠交警和协管员站在路边没完没了地劝别人理智起来，甚而把自己的正事儿都忘了，似乎本身就是一种不太理智的行为。更何况，在这个世界上，事物往往还有另一面，许多时候，因了所谓的不理智而吃了亏，似乎也不见得是坏事，只要有反省力，没准儿就能成为宝贵的财富。如果都像那个天下闻名的“智叟”那样理智，在这个世界上，大约就什么事也办不成。

（作者系证券时报记者）

【商兵布阵】

一些富有远见、敢于探索的制造业主，已经尝到了用机器人替代工人的甜头

招人还是买机器人

周家兵

中国制造业需要转型，如何转、怎么转？一直是制造业主们的心病。随着中国人口红利的优势逐渐消失，国内虚拟经济的快速蓬勃发展，加上现代年轻人多是高学历以当白领为荣，传统的劳动密集型企业，面临着招工难、用工难、培养难、提升难、留人难等一系列难题。解决这些难题的一个有效思路，就是用机器人替代工人。一些富有远见敢于探索的制造业主，已经尝到了转换用人观念的甜头。

笔者有一家塑胶制品生产客户，基本上完成了注塑车间的机器人改造。注塑车间属于高温车间，注塑机的三段温度基本上在两三百度左右。车间安装空调，可以让工人舒服一些，但和注塑机运行中所产生的热量与空调制冷对冲，会大大消耗电量。每一次从注塑机安全门里取出塑胶件时，如果员工违章操作，可能会造成工伤事故。成本的增加和员工的安全问题，困扰着这个行业。车间完成机器人改造后，机台设备的布置改为“非”字形，空间利用更充分。将之前由员工平行搬运的过程，全部改为输送皮带移动。将上下搬运的过程改为机械手摆放。机械手从注塑机内取出塑胶件，放在检验台上，让提前设定好品质标准条件的仪器进行检验。合格品放在合格品胶框，不合格品放在待处理品胶框。每层摆放有序，数量准确无误。按设定好的数量装满一筐，由机器人摆上流水线输送皮带，缓缓送出来。在车间的一边是封闭的“机房”和“产品出货检验室”。由员工对经过机器人检验的“不合格”可疑品，进行重新品检。原本四十多台注塑机的车间，如今摆放了五十多台生产设备。原本六十多人的车间，如今只有十来人。“机房”里安装有超大显示屏，每台机器运行状况一目了然。产品合格率和机器“稼动率”及时显示在大屏幕上，清清楚楚。机房里的工作人员，根据产品的特性和品质标准，在键盘上操作，输入、设定的要求和参数，然后就是通过屏幕发现异常，处理异常。工作环境舒适度与效率大大提升，更重要的是，在这里工作的员工找到了尊严和成就感：他们不是注塑工，他们是注塑机工程师和品质工程师。

企业主对笔者算了一笔账。从用工成本和管理成本来看，一年左右就可以收回改造成本。机器手或机器人的生产厂家很需要这样具有前瞻性眼光的企业主，大量购买、使用他们的产品。他们安排一位工程师驻厂提供周全服务。发现在使用过程中的具体问题，工程师会进行有效改善。对于客户的新需求，具体而细心地做好记录，及时反馈到他们公司技术部门，为下一代机器人的优化提供精准信息和重要参考。这种脚踏实地的做法，既对中国制造型企业的转型提供了很好的机遇，也给中国的机器人发展提供了很大的空间。双赢的结果，将会推动中国加快进军工业4.0的前进步伐。

这家制造业主在改造完注塑车间后，对机器人引入车间的做法比较满意。可对于进一步扩大改造范围，却忧心忡忡。根源在于资金的问题。在目前资金不是很充分的前提下，还是暂缓其他车间的改造，以确保公司正常运营的资金流。如果在这方面，有实实在在的低息资金流入制造业，给予有力支持，相信中国的制造业在这几年的转型中，阵痛不会那么大，转型步伐将会迈得更顺畅。

（作者系深圳市东方华策公司总经理）