



【缘木求鱼】

“宝万”之争一起，许多万科概念股的股价应声而涨，这对广大的中小股东而言，是个好现象。

在其位，要谋其政

木木

“不在其位，不谋其政”，孔子说的。当然，此话反着理解也行，即“在其位”，就要“谋其政”。
在孔子那个年代，生产力低下，人们连吃饱、穿暖都不容易，所以不在其位者，大约也没精力、没心思，琢磨在位者的事情（除非实在逼急了），孔子再谆谆告诫一下，大约也是为人好，省得有一些“心怀天下”者自寻烦恼。当然，这也等于间接告诫那些在位者要干该干的事儿。人们各安其位，各谋其政，天下就一定太平。
现在的年代就所不同，生产力大飞跃，人们吃好、喝好、穿好之后，富余的精力还多得很，就难免不替别人操心，就难免不操位外之心，否则，

日子就一定过得很难。因此，年终岁尾，王石与姚老板的一场“恩怨”，居然能掀起这么大的风波，也就不难理解。
看热闹不嫌事儿大。在闹哄哄的围观者中，有叫好的，有拉架的，当然也有出主意的。在一片嘈杂之中，有两种声音比较有意思，不妨再与“围观者”们共享一下。
一个是“歌颂”姚老板的，“颂词”不长，全文引述一下：他，凭一己之力，把市值数千亿的上市公司的董事长，从雪山之巅、哈佛书海、女星怀抱里，拉回了办公室，又开始为公司的前途奔波。他，凭一己之力，让资本市场价值投资之火重燃，让那些不重视自家公司市值的蓝筹大股东们惴惴不安。是的，你可以不喜欢他，但他就是新时代最励志的油条哥！
另一个是给王石出主意的。当然，给王董事长出主意的不少，但绝大部分主意，不是操作难度极大、缺乏现实意义（没有大股东及相当比例小股东的配合，几乎就难以实行），就是政策环境不允许，一个比较有参考价值的主意是，建议王石及其麾下的管理层，通过抛手中股票的方式，达到反击的目的，或完成涅槃。
这两种声音，显然分别代表着两种情绪。
毋庸讳言，自中国资本市场建立至今，上市公司的中小股东们几乎一直是被有意、或无意忽视的对象；上市公司大股东和管理层的思维定式顽固得很：我说你听，我决定你执行就行了，其他的用不着你们操心，想操心也没个好抓手儿，又何必自寻烦恼呢？

即使王石这次把中小股东的利益空前地“捧”了起来，但万科此次之所以能被狙击，恰恰说明其对中小股东的利益没有重视或重视得不够，更有点儿可笑的是，这并非万科第一次被狙击；另外，虽然万科年年分红，但与中国房地产业二十年来的狂飙突进的“凶相”相比，或许那连“毛毛雨”也算不上。而这也正是“内部讲话”一出，网上立即讥笑满天的根源所在；而一个挟资本搞偷袭的“野蛮人”，在网络上的形象却颇为正面，大约也从一个侧面证明，“天下”若大股东、管理层久矣！
“宝万”之争一起，许多“万科概念股”的股价应声而涨，这对广大的中小股东而言，当然就是个好现象，对中国资本市场而言，也是个好消息，对越来越倚重资本市场的健康持续发展的中

国经济而言，当然也是个好消息。就此而言，“最励志的油条哥”有资格被中国资本市场的发展史记下重重一笔。
万科闹到今天的地步，其管理层当然要负主要责任。虽然王石暗示了“出走”、“另起炉灶”的“绝杀”手段，有许多好事者也同情地认为此法可行，此法甚好，但需要注意的是，时间、时代并没有站在王石这边。今天的中国，已不是二十年前的中国，今天的王石，也不是二十年前的王石！二十年的跨度，最大的变化是什么？是人们心中所认同的价值已经发生了很大的变化；是“不在其位”，却偏偏喜欢“谋其政”的人多了起来，有此变化，“在其位，不谋其政”者的日子就总难免有点儿不好过。在万科如此，出万科也一样。
(作者系证券时报记者)

世界上事情总是不那么完美。她不会妥协，他也不会提升，要不就不是他们了，于是就僵持了。林黛玉的判词是玉带林中挂，质本洁来还洁去，她没有嫁。她死后贾家也是落了个白茫茫大地真干净。至于真爱的宝哥哥也是尘世一场空，出家去了，那个薛蟠，也早不知去向了。
所以理念不同的人即使走到了一起，也未必会过得那么好。既然是可预见的悲剧，为何不放手？为何还要那么执着？强娶不幸福啊！
理念不同的公司也是如此吧，太执着真是会两败俱伤，都说这是资本意志，真到玉石俱焚那一步也不是资本的初衷吧。
(作者系北京自由撰稿人)



【让思绪飞】

只有用工匠一样的古老心态坚守着一种精神，才能战胜“中国病”。

如果林黛玉和薛蟠在一起

宦叶飞

最近看万科和宝能系的新闻，一直在想一个问题，两个文化不同的公司到底要不要融合在一起？于是又想起另外一个故事。
都说《红楼梦》里草蛇灰线，绵延千里，里面有个很大的灰线，被很多人发现了。
就是薛蟠第一次看到林黛玉，见于《第二十五回 魇魔法姊逢五鬼 红楼梦通灵遇双真》：“别人慌张自不必讲，独有薛蟠更比诸人忙到十分去；又恐薛姨妈被人挤倒，又恐薛宝钗被人瞧见，又恐香菱被人皮肉，知道贾珍等是在女人身上做功夫的，因此忙的不堪，忽一眼看见了林黛玉风流

婉转，已酥倒在那里。”
后来薛宝钗也打趣过林黛玉。书中，宝钗笑道：“我哥哥已经准了，只等你来才放定，也不必提出人。我说你认不得娘的，——细想去！”说着，便和他母亲挤眼儿发笑。
再后来薛蟠凭空娶了个贾金桂，这个人物太突兀了，说贾金桂是自从两地生孤木，其实也可以理解为林（与林黛玉同姓）。张爱玲说人生三恨：一恨鲥鱼多刺，二恨海棠无香，三恨红楼梦未完。可惜原著看不到了，结局无人可知，我总觉得这个林黛玉最后是嫁给了薛蟠的。
也许大家还是觉得林黛玉和宝哥哥更配一些，但是我得觉得过日子，没准儿薛蟠可能更合适做林黛玉

的老公。
首先，薛蟠不是个坏人，对薛姨妈和薛宝钗是非常敬重和爱护的，对林黛玉不敢坏到哪里去。这个人就是缺少管教，找一个有文化有脾气厉害的老婆，对于他还是有好处的。
第二，他们的阶层是一样的，都是贵族，也算门当户对。电视剧里把薛蟠丑化了，他的形象应该是不错的。
第三，两个人的个性互补。小性子善感的林黛玉，遇上傻乎乎没心眼的薛大傻子，没准还会得到后者的包容。对于没什么文化心机的薛蟠来说，林黛玉的话肯定也要中听得更多。
但是书里没有这类交代，林黛玉最后病死了，原著里林到底怎么样也是不可知。作者是有情怀的人，既然嫁

不成宝哥哥，那就给她做了一个结。但是书是书，现实是现实。
如果林黛玉有落魄的那天，碰巧遇到薛蟠仗义疏财，也不一定不嫁。但是林总归是个文人，总是有精神追求的，和薛蟠那样的人相处久了，即使日子不愁，没共同语言那也是必然，婚姻也未必长久，所以林黛玉的结局也是不好的。书中很多人的故事也许就是林黛玉的幻化，比如秦可卿，比如香菱，都是婚姻不好的佐证。
这是一个愿不愿意妥协的问题，心气高的人注定要比别人活得痛苦一些。这也是一个愿不愿意改变的问题，精神境界低的人能不能提升自己。肯定不是仅仅一方的问题，需要两个人的磨合。

世界上事情总是不那么完美。她不会妥协，他也不会提升，要不就不是他们了，于是就僵持了。林黛玉的判词是玉带林中挂，质本洁来还洁去，她没有嫁。她死后贾家也是落了个白茫茫大地真干净。至于真爱的宝哥哥也是尘世一场空，出家去了，那个薛蟠，也早不知去向了。
所以理念不同的人即使走到了一起，也未必会过得那么好。既然是可预见的悲剧，为何不放手？为何还要那么执着？强娶不幸福啊！
理念不同的公司也是如此吧，太执着真是会两败俱伤，都说这是资本意志，真到玉石俱焚那一步也不是资本的初衷吧。
(作者系北京自由撰稿人)



【庙堂江湖】

要让铁路总公司真正成为一个市场化运作的公司，真正发挥市场的调节作用。

用差别定价缓解春运火车票购买难

沈凌

目前，全世界铁路系统最发达的在欧洲，欧洲铁路最发达的在德国。德国的铁路基本上是深入到了村村落落，成为人们出行的主要交通工具之一。初到德国，购买火车票时一定会被弄得一头雾水。因为它的票价太复杂了。除了一次性车票（就像我们中国的车票），还有多次票，往返票，时间票（比如日票，周票，月票等等），还有区域票，团体票，家庭票，旅游者票……不一而足。铁路公司通过复杂的差别定价，吸引不同需求的客户，增加客流。
这个差别定价原则可以借鉴，当然不可以照搬照抄。因为我们的中国国情是：铁路的客户不是太少，而是太多了，特别

是在春运期间。所以我们运用这个弹性的差异化定价原则，希望它达到的效果不是吸引更多的人，而是分散原来高度集聚的需求。比如在春运期间，买票难也不是在各个线路各个方向同时成比例地难买票。一般来讲，上海到四川的车票难买，但是买四川到上海的车票就相对容易。如果春运是因为大量农民工想回家造成的，而从沿海开到内地的火车必须再开回沿海的话，那么几乎可断定：在上海通往四川贵州的车票“一票难求”的时候，从四川贵州开往上海的车票是“一票难求”。这说明现在的价格没有弹性，没有差异化，结果大量的运力没有释放出来，很多火车是在空跑！如果能差异化定价，在提高由沿海向内地的车票价格的同时，大幅减少由内地向沿海的车票价格，会吸引部分民工不

回家，把家里人接出来过年。这样一来，就可以部分缓解原来的“一票难求”。
很多人说，这是不可能的，因为回老家过年是中国人的传统。但传统从来就不是一成不变的。过去上海人过年也回家，为什么现在很多上海人过年过到海南，甚至去东南亚了呢？再次，我们不是不承认这个传统的力量。弹性定价，恰恰就是尊重了这个回家的传统，所以对于牺牲了回家过年的人，我们给予了奖励：你可以以很低的成本到上海北京来看看。
我们还可以提前一年或者半年售卖春运车票，这有利于大家提前安排时间，也有利于铁路部门根据出售车票的情况安排运力。因为可以提前购票，也加大了黄牛的资金压力和风险，

不利于黄牛的生存。提前购票还可以使得弹性票价成为可能。火车票可以向飞机票学习，在不同时间段给出不同的折扣。比如提前一年或半年购票的加价100%，然后每个月下降10个百分点。这样对价格不太敏感而回家需求强烈的人可以早一点按照高价购买到车票，而对车票价格敏感的人可以等待并承担买不到的风险。这和目前廉价航空的越早订票越便宜恰恰相反，但是原则是一样的，只是目的不同。廉价航空希望吸引客户，而铁路系统希望减少春运的需求。
最后，不能不面对的是一个补贴弱势的问题。上述经济手段调节需求的结果，简单言之，就是把票给了出价最高的人。如果我们一定要在春节这

个特殊时期，给社会底层的农民工兄弟回家过年的福利，我们就需要给予他们财政补贴。但是，这种对待特殊群体的补贴票，我们很显然应该实行实名制。事实上，现在给学生的折扣票就是一个实名制售票。那么我们为什么不能将这个办法推广到外来打工者群体呢？我们可以在售票时，要求他们出示类似学生证的异地临时居住证，加上务工的低收入证明。这样一来，也鼓励了外来打工者去登记办理这个居住证，方便了城市管理外来人员。
总之，火车票难买不能仅仅归咎于一个供不应求的问题。关键是要让铁路总公司真正成为一个市场化运作的公司，真正发挥市场的调节作用。
(作者系华东理工大学商学院副教授)



【珊言两语】

如果社会一味地批评用人单位缺乏责任感，让其独自承受生育成本，也是极大的不公平。

“二胎”还没准备好，性别就业歧视已来袭

李珊珊

我国的就业性别歧视问题由来已久，企业对女性职工的用人成本一直有所顾忌。女职工一旦怀孕，因为产检假、产假、哺乳假而耽误的工作无人代替不说，用人单位还要照付工资。一直以来这些“负担”都是女性的拦路虎，让职场女性倍感压力。
随着我国“全面二胎”的政策出台，很多人担心，这将加剧就业性别歧视。在一胎政策的规定之下，企业对女性员工产假所带来的损失是可预期的，毕竟绝大多数女性一生只休一次产假，休完了就可以安心工作。但二胎政策放开之后，企业面临着女性员工第二次休产假的“风险”，企业可以承受女性员工休一次产假，恐怕很难承受其休第二次产假。
对于生育层面的就业歧视主要表现在两方面，一是在初入职场，二是在

职位晋升。就像笔者在文章开头所述一样，超过一定年龄的未育女青年，或明或暗地都曾因生育压力而被企业拒之门外。笔者身边的很多女性都采取先生完孩子，再进入职场，这种“曲线救国”的方式来选择一个合适的单位。这样的女性既有工作经验，又可以规避生育成本，非常受企业欢迎，但现在看来，她们可能又要面临“什么时候要二胎”这个新问题。
生育压力对于女性在职位晋升上影响也是显而易见的。“回避”是职场女性在面对怀孕时不得已做出的选择，不到万不得已，绝对不会公诸于众。因为怀孕而上领导“黑名单”的故事不在少数，有些人即将面临高升，却因为怀孕而被一拖再拖，更有甚者被调离岗位或者被变相辞退。到底是“生”还是“升”，是照顾家庭还是在职场打拼，社会正在出一道矛盾的难题，给承担繁衍重任的女性。

除此之外，随着婚育政策风向的转变，相信在不远的将来，婚育年龄会被逐年提前，这也会影响企业的用工判断，一些单位很可能将女性员工的比例压缩至最小，女性很可能面临毕业即失业这种大概率事件。
但如果社会一味地批评用人单位缺乏责任感，让其独自承受生育成本，也是极大的不公平，毕竟追求利润才是企业的立身之本。随着我国老龄化加剧，未来国家可能开放生育，企业绝不会容忍女员工频繁地休产假，如果没有保障政策出台，女性的就业歧视只会更加严峻。
据笔者所知，国外大部分促进产后女性就业的政策，主要是从就业指导，加强女职工技术学习上入手，这对于像中国这样的劳动力输出大国来说，不能起到根本作用。即使是对生育层面进行反就业歧视立法，也存在执行上的差异，单一地依靠法律，无法从

根本上解决问题。
从企业的角度来看，要求其不考虑用工成本是不可能的，只有国家主动承担这一部分生育损失，才能从根本上缓解企业压力，从而减轻育龄女性就业负担。
人口是社会经济长期健康发展的关键因素，国家唯有健全法规，并切实解决企业的后顾之忧，才能真正地放开二胎，在调整人口结构的最佳窗口期，完成历史重任。
(作者系证券时报记者)

节目预告

甘肃卫视《投资论道》呈现全新投资盛宴——携手《证券时报》、深圳证券信息有限公司、《新财富》杂志社；联合全国百家券商上千家营业部；携手明星投顾、寻找市场热点、挖掘投资技巧。敬请关注！

■今日出境营业部(部分名单):
长城证券北京中关村大街证券营业部 中信建投证券北京方庄营业部
中航证券北京安立路营业部 大诚证券北京亚运村营业部

■今日出境嘉宾:
开源证券研究所所长 田渭东

■主持人: 郭丹 ■播出时间: 甘肃卫视《投资论道》晚间22:20