



【庙堂江湖】

只要收到的门票高于管理的变动成本,资方就没有动力去取消收费。



【念念有余】

房地产虽然度过了黄金时代,但白银时代还长,房地产的历史使命也没完成。



【缘木求鱼】

让人割舍不了的,就是一个“方便”,方方面面的“方便”,那都是成年累月地用资源堆出来的。



【清风徐来】

不让掐尖去顶,拆台添乱等现象伤害他们,优秀员工一定会涌现更多,发挥更大的作用。

景点如何收费

沈凌

我的微信公号是“庙堂江湖”,顾名思义就是说:我喜欢批评庙堂,一边游山玩水。大家可以不必太在意我的批评,那都随兴之说,但是大家可以很在意地和我一起出游,只要你付费就好,我会把吃住玩一路安排得妥妥地。游山玩水多了,我发现欧洲和中国的山水有一个最大的不同。那就是:欧洲的山水大多数是开放式的,中国的山水总有一个很气派的售票处。

于是,我和一个同事合写了一篇文章,讲讲门票和地方政府治理之间的关系。这是一个有意思的话题。因为其背后的道理,并不是一般人认为的

人家免费,我们收费,所以,人家好,我们坏。因为世界上并没有免费午餐,至少经济学家不认为有免费的午餐。当然也不会有免费的山山水水。欧洲和中国在这一点上并无不同。

这时候也许有人会跳起来:大自然不是全人类的吗?怎么就不是免费的呢?没错儿。大自然是免费的,但是通向大自然的石阶和扶梯是需要有人修筑的。所以,中国收费的景点其实不应该是收风景的费用,而是台阶的费用。

那么欧洲有没有这样的收费呢?有。如果你去瑞士旅游,你会发现他们的交通工具很发达,也很贵。上少女峰的火车、缆车都收费。不付费坐这个登

山的火车你能上少女峰吗?也许能。我们在那儿遇到过几个登山的游客,一登顶有个家伙就蹲地上嚎啕大哭,因为这七八个小时的负重登山可不是一般人能够承受的!

所以,瑞士的景点收费实际上是一个歧视性定价:能自个儿爬上山山的体力强大者,免收门票;需要坐缆车和登山列车的游客,对不起,门票钱拿来。也许又有人会说:哇,那也不错啊,我为了省钱很愿意爬山啊。其实不然,登山者的总旅行费用其实更多,因为他们需要住宿的天数增加,消费的餐饮,登山工具等等更加多。所以,歧视性定价的一大好处就是:能够充分吸引各种消费能力和偏好的人来消费,

最大可能地促进当地的经济。

但是中国的地方政府显然还没有理解这样复杂的定价机制。或者说,即便理解了,也未必愿意照搬照抄,因为大家的激励机制不一样。

中国的地方政府任期短,所以他们更加注重短期的经济效果。招商引资,吸引资本建设景区是第一位的,而资本需要回报,设卡收费是回报的最容易途径和最快见效方式。而景区基础建设的资本一旦投入就变成所谓的沉没成本,哪怕因为收费导致游客数量下降,对地方经济整体不利,只要收到的门票高于管理的变动成本,资方就没有动力去取消收费。而那些原来就大名鼎鼎的景区,收费并

不会特别减少游客数量(所谓的刚性需求),地方政府把它们当作了现金奶牛,收费去弥补其他财政支出,也是情理之中了。

如何才能改变这一情形?从根本上讲,只能等到竞争充分了以后。比如,中国的景点开发继续,投资越来越多,游客相对于景点的地位就会慢慢发生改变;其次是各种交通工具的发展,降低了去国外的成本,相当于进口了很多的景点,也会加大对国内景点的竞争压力。比如我就十年没去海南三亚了,因为东南亚任何一个国家的海滩都比三亚好,而且宰人的概率没有那么高。

(作者系德国波恩大学经济学博士)

房地产没绑架中国

余胜良

人们都说高房价还有现在的去库存,是房地产绑架了中国。其实不然,它帮助了中国。

说房地产绑架中国的人,分析房价构成,发现建筑成本只是其中的一小部分,土地出让金、税收、银行利息才是大头。银行既给房地产商贷款,又给购房者贷款,如果房地产出现问题,银行也会受牵连。而银行都是政府的,政府要救银行,所以房价不能跌,证据是政府屡屡在房价下跌的关键节点出台政策,支撑房价。还有一种观点认为,经济不行就刺激房地产,政府对房地产就像吸毒上瘾。

这是阴谋论的思维分析法,在这种分析框架下谁收益谁就是推动者。此方法简单直接,但逻辑太简单,找不到是非曲直。

在某事件中可获利的一方,可能

会成为推动者,但并不会成为决定因素。如果把房地产当做一件普通商品,当做一个普通产业,会更容易客观一点。

从全球范围看,经济起飞后房地产都会飞速发展,人们有了钱需要更好的住宅。在中国,住房一直是主要财产。以前在农村盖房子并不容易,现在则容易得多,往往隔上十多年就要重新盖,因为要和流行款式相符。城市就更不用说,老城区住房只有居住功能,人们的消费标准和审美要求日渐提高,希望有花园社区还有休闲娱乐,这也是新城区房价更高的原因之一,目前换房还远未完成。

中国是高储蓄国家,能让银行储户们心甘情愿把钱取出来消费,住房是其中最重要的一项。

认为房地产新房面积太大无法消化,从而认为中国房地产要崩盘好像很有道理,但喊了很多年也没出现,这

是因为低估了进城人口数量,或者使用了错误的评估模式:一个家庭对应一套房子。其实一个家庭可以对应多套住房,德国人口数量已不再增加,但每年住房需求还在增加。

现在城市化还没完成,房地产虽然度过了黄金时代,但白银时代还长,房地产的历史使命也没完成。比如2008年之后房价上涨被认为是政府托市,其实上涨是全球性的,中国经济迅速恢复支撑房价继续上涨。在这个过程中,会出现很多受益者,比如早期买房的人会增值,地方政府卖地充实地方财政,房产商和银行大获其利,他们也会推动城市扩张和房价上涨的动力,出现暴力强拆等。

在中国,没有一个产业像房地产这样被妖魔化,被津津乐道成为不衰的公共话题,一个承担如此多消费和就业并创造财富的行业,理应被客观分析和对待,而现在明显没有。

房价上涨的确问题很多,但如果供应量充足,是不应该涨那么高的,问题是供应量。

中国二线城市都在拼命扩容以接纳更多居民,比如武汉城区要和周围县市连在一起,有大武汉之称。郑州、长沙的扩张速度也很惊人,郑东新区一度还有鬼城之称,三四线城市就更不用说了,城区拼命往高速公路路口或高铁站方向扩张。多亏这些要求政绩又依赖土地财政的地方城市,扩建城区接纳了新增人口,才没让房价一直上涨下去。

有人说政府和房产商沆瀣一气,其实在笔者看来政府干涉房产过于积极,限制多多。

资本市场一直对房产商有歧视,很长一段时间内不允许其增发融资,也不允许其借壳上市。歧视性政策还包括银行贷款受限制,只能借助信托,成本往往在20%。当信托渠道被斩断,

只能靠民间高息集资,不少地方房企老板无力偿还最后跑路。

想降房价,应该增加供给,这跟菜篮子工程一样,没有菜,怎么控制菜价?应该善待房产商,给他们市场待遇,让他们努力造房,以此平抑房价。

想降房价,应支持房地产商,限制购买从来就不是解决之道。

借助房地产获利的一方,只是客观规律的受益者而已。认为政府或开发商可以控制房价的想法是错误的,一旦城市化完成,不论是需求还是房价都会平稳下来。

好多人都觉得中国要走向日本那样的地产泡沫,那轮泡沫是日本城市化的尾曲,泡沫带来的是供应量快速增加。

如果中国城市化结束,届时城市上空的塔吊行踪难觅,房地产也就风光不再,再炒作房子只能是死路一条。

(作者系证券时报记者)

北京情结

木木

老张的岳父母是地道的北京人,上世纪五、六十年代,像许多年轻人一样,也揣了一腔热血,奔赴祖国的边疆,为社会主义新中国的建设添砖加瓦,同时,也收获了火红的爱情。

后来,世易时移,跟定了潮流,俩人千方百计地终于也回到了北京。回了北京,就是回到了家,心,似乎就踏实下来;转了一大圈儿,俩人都觉着,“还是北京好”。

回了北京,俩人住在德胜门外一条胡同儿的一间平房里。住在这里,日常起居虽然各有各的不便,而且,按照老北京的老说法,即使住在德胜门外城墙根儿下面,那也算不得真真正正的“城里人”,但毕竟是回了家,又

住在皇城根儿下,俩人都满意得很。

再后来,德胜门外那一大片的胡同拆迁改造,俩人的小窝儿被拆了,俩人搬迁到了回龙观。回龙观地处昌平管界,在北京北五环外;当年闯王打下居庸关之后,就是经昌平进了北京城,现在,昌平城关环岛那儿还立着李自成塑像。从回龙观往北走不多远,就是大名鼎鼎的昌平沙河镇,那儿有个看守所,在老北京人的传说中,凡是违了法、犯了纪的人,就被关在那儿劳动改造——整天筛沙子。

虽然回龙观的房子面积大了不少,户型也不赖,小区的绿化也不错,但老两口的心里还是总不舒服,唠叨“好不容易从外地挤回了北京城,住到了德胜门,没想到又给弄回了农村!”

老张也是地道的北京人,结婚之

后,小两口把家安在了南三环的木樨园附近。南三环,在老张岳父母的思维范式里,也绝对属于城外头。老张在木樨园的房子,不大,还临街。木樨园那儿有北京最著名的长途汽车站,车站周边都是买卖铺户,整日里车马喧嚣,人声鼎沸,即使关严了窗户,屋子里也显不出清静。老张是坐办公室的脑力劳动者,人到中年,越来越喜欢清静,住在木樨园的日子,他就觉得是受罪。

实在受不了了,老张两口子一合计,决定买新房搬家。千挑万选,老张两口子把新家安在了南五环外面一点,新房子面积大、户型好,最重要的是,小区里挺清静,白天,晚上都听不到什么人声。自从搬了家,老张的心情、身体都开始向好的方向转变,工作效率也大大恢复。老张挺满意。

搬了新家,按照惯例,老张两口子就准备把老房子卖了,房款正好能填上买新房的窟窿。但没想到,老张的岳父母一听,就不由分说把他们小两口的计划变更了——老两口搬到了木樨园,把回龙观的房子租出去,租金补贴给小两口。这一下,老张的岳父母似乎就长长舒了口气,那意思大约就是,“可又搬回北京了”,虽然木樨园也是“荒郊野岭”的地方,但总比回龙观离天安门更近些。这大概就是“北京情结”吧。

如老张岳父母般抱定这所谓“北京情结”的,估计也绝不是少数;而且,“情结”不惟北京的,也有上海、广州、深圳的。

如此类的“情结”,还特别有感染力,外地来的人一旦沾染上,似乎也就

摆脱不了。虽然闲聊起来的时候,无不是“谁不说俺家乡好”,家乡的“山美、水美、人更美”,但说说也就是说说罢了,没人真的落实到行动上。人们只进不出,于是,北京就只能越来越挤着,去小超市买瓶醋,都要挤半天。

于人之而言,大都是“只有享不着的福,没有吃不了的苦”的命,让人如抽了大烟般割舍不了的,其实跟所谓的“情结”真没什么关系,让人割舍不了的,就是一个“方便”,方方面面的“方便”,那都是成年累月地用资源堆出来的。虽然人挤人地活着难免有点儿累,人们不时地都会憧憬一下陶渊明的日子,但一具体到如厕、沐浴、炊饮、医疗以及孩子的教育之类的生活琐事,人们马上就会无比地现实起来。

(作者系证券时报记者)

孙权历数周泰伤疤与公司重用忠诚员工

徐叔衡

能干事、肯干事、干成事,对公司忠诚的员工,是公司的宝贵财富,自然得到公司领导的青睐和重用,有的还会破格提拔。但事情不会那么简单,看看孙权历数周泰伤疤的故事,或许会有所启发。

忠事吴主,一以贯之。遭世乱,周泰本来聚人在扬子江,劫掠为生;久闻孙策为江东豪杰,能招贤纳士,便引其党三百余人,前来相投。那时,孙策势单力薄,兵微将寡,有周泰前来投奔,自然喜出望外,用为军前校尉。周泰自从认准了吴主,便一直忠心耿耿,在群雄并起,豪强纷争的年代,从未萌生过二心。一次战斗中,孙权与周泰守宣城,忽山贼窃发,四面杀至。

时值更深,不及抵敌,泰抱枪上马,救出孙权。在与曹军战于濡须,孙权被张辽、徐晃两枝军围困在垓心,又是周泰挺身杀入,寻见孙权。在敌人重重包围中,孙权又被冲散,周泰乃复翻身杀入围中,又寻见孙权。自从归附东吴后,周泰心中始终装着孙权,记着孙权,危难时刻不离不弃。

舍生忘死,战功卓著。周泰投奔孙策时,便立下战功,带功来的。孙策部属黄盖与刘繇部将张英战于牛渚滩上,数回合,忽然张英军中大乱,原来是周泰等人在张英寨中放火,张英急回军,被孙策乘势掩杀,大获全胜。周泰对东吴的忠诚,还突出表现在生死关头,两次舍命救孙权。一次是数十山贼用刀来砍孙权时,泰赤体步行,提刀杀贼,砍杀十余人,在敌军重围中,

杀条血路,救出孙权,自己则身被十二枪,金疮发胀,命在须臾。第二次是在濡须战斗中,孙权被曹军团团围住,周泰从军中杀出,到江边,不见了孙权,周泰这样忠心,这样搏命,这样舍己,催人泪下,就是铁石心肠之人,也要为之动容!

事实说话,真情动人。周泰的作

为、周泰的表现、周泰的忠心,孙权无疑铭记于心,感恩于怀,动情于行。他专门设宴款待周泰,待其以骨肉之恩,委以重任,还以青罗伞赐之,令出入张盖,以为显耀。这本来是周泰应得的回报和奖赏。但饶晓者易折,皎皎者易污。周泰获如此殊荣,容易激起一些人的妒嫉心,红眼病,不服气,处境会比较艰难。孙权早就想到了这一层,在款待周泰的宴会上,权亲自把盏,抚其背,泪流满面,“卿两番相救,不惜性命,被枪数十,肤如刻画,孤何心不待卿以骨肉之恩、委卿以兵马之重乎!卿乃孤之功臣,孤当与卿共荣辱、同休戚也。”动情诉说自己的心底话后,他还要用事实进一步教育在座的诸将,让大家心服口服。他随即令周泰解衣与众将观之;皮肉肌肤,如同刀削,盘根

遍体。孙权手指其痕,一一问之。周泰具言战斗被伤之状。一处伤令吃一觥酒。是日,周泰大醉。无疑,众将也受到了深刻教育,这清楚地表明,周泰是靠舍生忘死,赤胆忠心,英勇战斗的赫赫战功,赢得这项官职,这般地位,这种荣耀的,众人自然从心底里敬服。

“小荷才露尖尖角,早有蜻蜓立上头”。公司高管对勤奋工作、业绩突出、忠诚企业的员工,大胆提拔、放手使用、充分信任的同时,优化环境,形成尊重人才、学习模范、赶超先进的氛围;排忧解难,让他们心无旁骛、聚精会神地工作;保驾护航,不让讽刺挖苦,掐尖去顶,拆台添乱,顶撞设障等现象伤害他们,则优秀员工一定会涌现更多,发挥更大的作用。

(作者系江西证监局原局长)