



【缘木求鱼】

当此之时,时间宝贵,
世事难料, 还是少讲
故事多做事为好。



【言为心声】

在我国,无论是国有
企业还是高等院校,
在科技创新的过程中
始终走不出历史的窠
臼。



【思想如虹】

自从有了房,底气足
了,同事聚会参加得
少了,言语间“我回
家”说得响亮自豪!



【庙堂江湖】

初入股市的投资者首
先应该问什么时候买
入或者卖出大盘指数
基金,这就是一个择
时的问题。

故事里的事

木木

万科一发布增发重组预案公告,华润就禁不住愤而发声,据说王石也马上就在朋友圈里讲起了小故事。王石的故事显然不是讲给华润听的。故事虽小,哲理深邃,不妨略作赘述。

说,上帝要给草原上的羊们安排一个统治者,或者是狼,或者是狮子,由羊任选一个。选狼,上帝就会派来一条狼做羊们的终极独裁者;选狮子,羊们可以从两只狮子中选一只,落选的那个就只能爬在上帝身边没吃没喝地等候下一次选择。大概羊们觉得还是有选择权好一些,于是就选狮子做自己的统治者。

初时,羊们苦不堪言,在狮子的尖牙利爪下惶惶不可终日,但慢慢就总结出血的教训,发现了选择的“好处”:居然可以通过把过于贪婪、凶恶的那

只狮子赶回上帝那里饿个半死的办法,好好惩罚一下这个“统治者”。而原本穷凶极恶的狮子也马上就开了窍儿:不再乱吃、乱杀一气,而是专挑老、弱、病、残、孕下手,而其他的羊就用不着再整日提心吊胆地过日子。

大意如此吧。挺有意思的故事。羊和狮子经过痛苦的磨合,终于达成了一种平衡的和谐,于是世界也马上就温馨起来。

此时此刻,王石的这个故事到底是讲给谁听的呢?琢磨来、琢磨去,应该不是讲给华润或者宝能听的吧。按照以喻喻人、情景带入的路径,华润和宝能,显然就是故事里的那两只狮子;给狮子讲故事,显然没必要,因为很难讲得通,必须先施之以教训,才能晓之以道理。既然故事不是讲给狮子听的,那就一定是讲给羊们听的。那么,故事中的羊,在现实中扮演着什么角色呢?

有人认为“羊”就是万科的管理层,于是,这个故事的要旨就成为:选哪只狮子——宝能还是华润,羊——万科管理层——说了算!

也算一种解释。不过,这样的揣测,显然就有点儿低估了王石先生的智慧。姑且不论万科的管理层绝不可能是一“群羊”,因为这么多年来,没人见过这些人中翘楚吃过亏、流过血、丧过命,单就王石的格局,又怎么能在如此敏感时刻大喇喇地满世界嚷嚷“选谁我说了算”呢?虽然王石心里可能确是这么想的,但他却永远也不会公开这么说。于是,“羊面具”下面的真面目,似乎也就只能是那些中小股东了。于是,这个小故事就有了撒文的色彩,“撒”什么呢?也无非提醒那些大大小小、肥肥瘦瘦的“羊”们,“股东大会投票的时候,可得擦亮双眼啊!”

从这个角度看过去,王石的这个

小故事似乎就更富于思辨性,更厉害的是,这简直就等于在鼓动“小羊”们造反了。反谁呢?当然是那只“主宰”羊群多年、贪婪无厌的大狮子!既然“羊”们的悲惨命运都拜“狮子”所赐,不造它的反,还能造谁的反呢?也真是这么个理儿!

不过,故事虽好,终究难免有禁不住别人琢磨的地方。比如,本着不能置身事外的原则,万科管理层在这个故事中总是需要也扮演一个角色的吧?不是狮子,不是小羊,那似乎就只能是上帝喽?再比如,在丰腴的大草原上,难道羊群就没有另外的选择吗?羊群们难道就没有质疑一下“上帝算老几”的权利吗?还比如,如果狮子和羊群配合得过于和谐了,上帝会不会醋劲儿大发,再搞来一只科莫多巨蜥?

还真难说。

记得曾经有哲人说过,立场不同,

视角就不同,看到的世界也一定不同。这个道理,再久远一些的先人也以各种各样的形式反复唠叨过。焦大眼中的贾府,与宝哥哥或者林妹妹眼中的贾府,还真不是一个地方。如果每个人都抱定了自己的立场,固化了自己的视角,那大家就只能沉浸在自己的世界里自说自话;满世界“鸡同鸭讲”,噪声一片,那就绝不是一个和谐而有活力的地方。

万科“事变”至此,各种说法满天飞,但真的还有必要继续迁延、碰壁、争吵下去吗?虽然俗话说,“理越辩越明”,但明明是谁都知道的道理,却偏要咬死了不撒嘴,不服理,最终恐怕就有可能把事情做绝、搞砸。真到了彼时彼刻,显然局中人不会有赢家。当此之时,时间宝贵,世事难料,还是少讲故事多做事为好。

(作者系证券时报记者)

中国还有哪些企业在迷航中

乔新生

中国华为公司创始人任正非的一段话令世界震惊。这位通信产业的带头人无不忧虑地指出,“华为现在的水平尚停留在工程数学、物理算法等工程科学的创新层面,尚未真正进入基础理论研究,随着逐步逼近香农理论、摩尔定律的极限,而对大流量、低时延的理论还未创造出来,华为已感到前途茫茫,找不到方向。华为已前进在迷航中。”

这番讲话不仅体现了这位中国企业家的忧患意识,而且也体现出中国科学家的责任担当。华为公司作为世界上著名的通信公司,在原有的通信理论支持下,开发了一系列技术产品,并且形成了自己的专利体系。但是,正如人们所看到的那样,当专利技术发

展到一定阶段之后,如果没有新的理论加以引导,那么,技术发展的边际效用将会越来越小,技术创新所带来的商业利润增长速度将会放缓。

科技创新的主体是企业,科技创新的动力源泉也在企业。只有不断推进科技创新,才能在竞争中脱颖而出,获取巨大的商业利润。可是现在中国许多企业特别是一些国有大型企业缺乏技术积累,他们在科技创新方面无所作为。一些高等院校热衷于科学技术转化,他们希望能把自己的研究成果变成实实在在的商业利益,从而尽快改变自己的生活条件,甚至改变自己的财富地位。这是一种令人悲哀的现象。本来应该从事基础科学研究的高等院校,却热衷于技术推广和技术应用。本来应该成为中国知识产权积累主

力军的中国国有企业,却在突飞猛进的科学技术发展面前被动应对,丝毫没有主动进取精神。华为公司所取得的成绩,令中国科学研究机构 and 中国的国有企业无地自容。

科技创新从来都不是神秘的活动,日本每年举行科学技术比赛,每一个日本公民都可以参加,不管他们的科技研究成果是否具有经济价值,也不管他们的科技研究成果是否具有创新性,只要每个人充分发挥自己的主观能动性,自觉地投入到科技创新的大潮之中,那么,就一定能实现大众创新,就一定能支撑起科技创新大国的梦想。可是在我国,无论是国有企业还是高等院校,在科技创新的过程中始终走不出历史的窠臼,他们不愿承担冒险的代价,不愿放弃可能获得的商业利益,他们愿意跟随西方发达国家

的技术发展思路,亦步亦趋,在科学刊物上发表学术论文,以此来获取升官发财的机会。科技创新的核心价值就在于,打破现有的陈规陋习,在追求科技进步过程中发现乐趣。中国河北一所职业院校的科研工作者,能在没有国家科研经费大力支持的情况下,另辟蹊径,在基因研究领域取得丰硕的成果,根本原因就在于,这位科学家摆脱了传统的条条框框,同时也摆脱了传统的科研技术管理体制方面的束缚,能在相对宽松的环境下自由自在地从事科学研究。

华为公司的孤狼求败,从一个侧面说明,如果在企业兴盛中没有看到危机,如果在企业利用现有科学技术路线创造惊人业绩的时候,没有看到打破陈规陋习的重要性,那么,企业在未来发展过程中很可能会逐渐地沦落。

部分学者只看到华为公司先进的人力资源管理模式,看到华为公司内部激励机制,而没有看到华为公司在世界通信科学技术发展过程中所发挥的作用,他们对华为公司的发展战略存在很深的误解。华为公司之所以能不断发展,就是因为华为公司具有两个引擎,一方面充分利用先进的人力资源管理模式,调动华为公司职工的积极性;另一方面则充分把握现代通信科学技术发展的前沿,在未来通信科学技术发展过程中始终站在制高点。中国的国有企业和高等院校应当学习华为公司的精神,自觉肩负起自己的责任,因为只有这样,才能使中国真正成为是一个创新国家,也只有这样才能使中国在未来科学技术发展的过程中站稳脚跟。

(作者系中南财经政法大学教授)

我想有个家

马虹玫

是什么让我们对房子念念不忘?是安全感,是老婆,是父母,是孩子,是成功的价值标准,是在深圳安身立命的证明,是享受生活,是资产保值增值,是狡兔不止三窟的欲望铺展。

以上理由都成立,也是大多数人的梦想。随着在深圳扎根立足,少不了跟房子纠葛,耳闻目睹身边人的房事悲喜剧。一抬头,恍然之间,靠近深圳福田区的关外房价已从1万出头涨到了5万有余;低头一看,小区中介铺越开越多。

2003年,深圳南山区房价普遍在每平米4000-6000元之间,福田区也没超过7000去,最贵是罗湖区,1990年代单价就已过万。2002年我到深圳落脚第一站在罗湖布心,前同事在此按揭

了一套走楼梯小三房,无花园,周边交通、配套也不方便,同事夫妻俩在外企勤勉工作,男主月薪一万刚够月供,在内地住惯了单位花园式宿舍的我,一瞬间还真没反应过来,深圳居然有这么破旧简陋的房屋?深刻感觉深圳人民生活在水深火热中,总价百万的房子要供到猴年马月?同事带我四处找寻安顿我的出租房,笋岗罗湖人才市场周边,二三十层的塔楼,出了电梯曲里拐弯,中介打开大门,我的天哪,每个房间包括客厅都被分割成无数个小单间,只剩一条暗黑窄过道,扔满快餐盒、烟头、烂拖鞋,偶有小单间的人神情麻木缩头伸脑,却对我们视若无睹。同事一问租金,中介报价两千,吓得我俩在中介鄙夷的眼神中落荒而逃。

最终还是在她家附近,从卖菜婆那里租得房东两房中的一间。卖菜婆

深谙自由市场之精髓,常年深入社区第一线,北京朝阳群众讲情怀,深圳卖菜婆讲“钱怀”,除了打卦看相她们不会,其他能换钱的,她们都能弄来。我与房东“同呼吸共命运”同居大半年,她的台湾老公,每周末从惠州工厂回来,台湾先生当我透明,总喜欢大半夜袒胸露乳端坐于客厅,弄得我出来上个厕所都尴尬遑遑。我们分明是房东与房客的合同关系,偏要承受额外的心理负担。

半年左右,实在无法忍受,遂辗转搬迁至公司提供的宿舍,辞职同事空出来不带空调最小的那间房,每天忍受着夜晚的闷热以及白天进关上班的折腾,又半年,只好辞职走人。住宿形势空前逼人,看到网上楼盘广告,居然异想天开想买房。摁坏好几个计算器,扒拉掏干净身上所有积蓄,觉得南山

一偏僻小区,从福田上公交摇晃近一小时,下车还要再走15分钟寻寻觅觅一路打听才到地方,售楼小姐倒热情,不遮声介绍说某某先生也置业此处,非常看好这个地段。某某先生当年只算小有名气,几年间身价跟随深圳房价的陡增而倍增,成为地产咨询大咖,买房前我从未关注过楼市,自然也不关心某某先生买没买房,是不是我的邻居,只是被房子的格局吸引,或者说被独立拥有自己的空间——这种美好的愿望所激励,恰好首付只需两成,并且两成首付还可在半年内分两次交清,就这样,我这楼市菜鸟在来深一年半后,在买房合同上摁下鲜红手印,稀里糊涂成了“业主”。什么能让一个单身女孩快速成长?“失恋?”不,不,不,是买房及其后的一系列工作,装修(从装修还可以引申出一本书),人生就在

房产证、建材发票、计价还价、各种图纸之间,厚重踏实起来。

资深文艺老青年高晓松老师说,生活不只是眼前的苟且,还有诗和远方,租房住,全天下都是你的,想住哪儿住哪儿,买房住,世界只有一个角落是你的,晓松老师境界高,对于他买没买房,我也不是国土局的,看不到档案。没有安定作为底气,我也不知道能走到多远的远方?

自从有了房,底气足了,同事聚会参加得少了,言语间“我回家”说得响亮自豪!可不是么,这才是自己真正的家,不是分租,不是单位宿舍,哪怕为了供楼要勒紧裤腰带;哪怕家里的装修简简单单,回到家,作为非资深的前“文艺女青年”,窝在自己的角落里,捧着诗集,苟且着……

(作者系深圳自由撰稿人)

股民最爱问的一个愚蠢问题

沈凌

屈指算来,我投资中国A股市场已经20多年,虽然不敢称成功,但是毕竟能够在这个市场上生存下来,而且年化收益率不低于上证指数涨幅。感谢证券时报,在我初出茅庐的时候,就给我一个方寸之地(那时候叫“茶座”),让我可以发表不成熟的见解。现在随着年龄的增长,慢慢称谓变成了“老师”,我知道,这样叫我的人的主要意思重点在“老”而不是“师”。因为师不师的,现在在中国内地都算不上一个敬称,所谓三人行必有我师,优步拼车的时候就会有当“师”,因此中

国的“师”数以亿计。

这不,大凡想聊股票的,都会问一个问题:沈老师,最近有什么好股票可以推荐?这哪里是请教问题,分明就是来考考我的。因为你想,现在A股市场有三十左右股票,每天平均只有30-40个涨停板的“好股票”,1%的命中率,比我当年高考时考浙江大学录取率还低,我考得上浙大,但回答不了这个问题啊!

其实,我回答这样的问题,多半“胜之不武,败之有愧”。因为提问者只是好奇,看你猜不猜得中,他绝不会把身家性命压在你推荐的股票上,而一旦你落到了那99%的区域,徒然增

加了别人的笑料;你看看,经济学家炒股还不如我厉害,这些害人的“砖家”啊!摇头晃脑之余,仿佛刚刚好就是我这个“砖家”妨碍了他成为巴菲特老爷爷。

所以,慢慢地,我学乖了。对于这样的问题,我一般总是首先检讨自己对不起“经济学家”和“资深股民”这些头衔,然后抱歉地告诉对方自己的操作水准非常差,所以最近已经金盆洗手不太做股票了。

我确实没有说假话,因为我的投资总量里面,股票的仓位已经微乎其微。但是我并没有远离股市。因为我投资的是各种被动型指数基金。对于我

这样一个不能与时俱进的A股投资人而言,20年前,面对几十个股票的时候已经有点儿力不能逮,又如何有本事在如今数千个股票里面大海捞针?所以,面对现实,我只能选择被动型的指数基金。这样,我的选择面又回到了几十个。如果我的选择能力没有明显下降的话,我还是可以保持当年的水平。如果我居然能够总结20多年的经验教训,那么我的选择能力还会有所提高。

其实大部分的股民都问错了问题,至少问题的顺序错了。由易而难,初入股市的投资者首先应该问什么时候买入或者卖出大盘指数基金,这就

是一个择时的问题;然后才能逐步过渡到思考选择什么样的行业,买卖行业性的指数基金;最后你炉火纯青之时,才能考虑千里挑一的买卖股票问题。怎么可以一上来首先考虑买卖个股呢?这就好比让七八岁的孩子直接从博士研究生开课一样。

但是大部分人不愿意承认这一点。我只能说:他们愿意把辛辛苦苦打工赚来的钱买了赌场入场券,那就说明他们喜欢享受涨涨跌跌的刺激,而不是真的需要理财增值。既然如此,又何必像吴敬琏老先生一样诅咒这是一个赌场呢?

(作者系德国波恩大学经济学博士)