



【环宇杂谈】

地方给出的松绑理由，可以有千万个，但保持楼市稳定是前提，实现不了必然是严厉问责，各市看着办。

楼市调控的“长效机制”终于有眉目了

李宇嘉

研究了几年、准备了几年，楼市调控长效机制终于有眉目了。12月19日中央经济工作会议召开的前一天，山东省住建厅对菏泽“取消限售”明确表态，“不干涉地方政策、省厅总体把握”。紧接着，广州明确“330新政”前批准的公寓项目可卖给个人；杭州购房社保“不能断缴”调整为“可补缴3个月”；珠海非户籍购房需5年社保的门槛大幅调低至1年。可以判断，接下来很多城市会松绑政策。历史总是惊人地相似，“政策底”来临，楼市新周期要到来了吗？

很难讲。12月21日傍晚的中央经济工作会议通稿，关于房地产的第一句，就是“要构建房地产市场健康发展长效机制”。长效机制是什么？那就是“权责对等、激励相容”，调控主导权

给到地方，出什么政策、力度多大、什么时候出，统统由地方自己决定。但是，稳定地价房价、稳定成交量、稳定秩序和预期等，地方也要背起这些责任。所以，通稿中明确要“夯实城市政府主体责任”。过去一直讲的是“落实”，现在改为“夯实”，一字之差，但分量是沉甸甸的。

地方主体责任，强调了很多年，但效果一直不好。过去，地方“以文件落实文件”、“以会议传达会议”、“以精神贯彻精神”司空见惯。近年来，高低搭配、捆绑销售、网签限制等是粉饰数据的惯用做法。见招拆招，照理说，“控制房价过快上涨”，要表达的意思大家都理解，但国人“玩儿文字游戏”无出右者。最后，都知道房价过快上涨了，但就是能以数字来搪塞。所以，7月31

日的政治局会议，“遏制房价上涨”掷地有声。10月28日，住建部和统计局严查统计违法。

2016-2017年的“稳增长”和“去库存”诱发“地王潮”，高价房堰塞湖贯穿2018年，地方粉饰数据也有无奈，但现在泄洪了。2019年，挥别过去，正本清源。地方依赖楼市，这是现实，但中央指出了一条坦途，即地价房价稳定并“去金融化”，对接“房住不炒”和回归民生保障。楼市空间还很大，基于美好生活的人居改善，新市民扎根诉求的“先租后买”，存量盘活更新改造，不一而足，这都是楼市和实体的融合。当然，中央会创造货币适度，流动性合理充裕的理想环境。

另外，楼市量价考核、利率和杠杆、税收政策，特别是严厉约谈和问责，这些关键的调控工具掌握在中央

手里。同时要注意的是，近年来从上到下整顿吏治后政通人和，对地方主政者“唯GDP论”的指标考核明显淡化。因此，调控权责下放后，能够实现激励相容，即信息透明的基础上，基于委托方(中央)萝卜(资源支持)加大棒(可置信的威胁)，受托方(地方政府)有动力向双方效用最大化靠拢。由此，地方政府在调控上继续“出工不出力”，求短期业绩的激励下降。

因此，会议对因城施策总体原则的描述，从原来的“分类调控”转向了“分类指导”，从原来的“地方政府”到“城市政府”。相比“调控”，“指导”更重视柔性的机制设计。通过激励相容自然实现权责对等；相比地方政府，城市政府更重视刚性的责任落地。新的调控机制不像过去，以行政命令式的指示，从上到下部署调控。但最后，看着

走歪的政策、消解的效果，决策者却无可奈何。变化的背后，体现的是政府治理上的巨大智慧和进步，真可谓治大国如烹小鲜。

2018年，菏泽棚改的规模全国第一，新房市场在2019年回落，不退出限售，或无法消化供应量；目前，广州公寓待售去化周期拉长至23.1个月，需要调整“类住宅”政策；看着广东竞争力越来越强，夹在中间的珠海，要大量吸引人才、人口，需要调整社保年限。所有这些都是地方结合本地实际的自主行为。2019年的楼市调控，不仅是因城施策，更是千城千策。当然，地方给出的松绑理由，可以有千万个，但保持楼市稳定是前提，实现不了必然是严厉问责，各市看着办。

(作者系资深地产研究人士)



【小菜一碟】

一切保健品的名目之中，最为人所憎恶的，却是声称能治恶性疾病的秘方。

论保健品黑幕的掀掉

蔡江伟

听说，北方某大型保健品公司的黑幕被掀掉了，听说而已，我没有亲眼。但我却见过线下的这类保健品公司，三三两两地散落于城市的居民区中，以养生馆的名义，美其名曰弘扬中医文化，专盯中老年顾客。那些所谓的疗法我也曾见过，并不见佳。

然而一切保健品的名目之中，最为人所憎恶的，却是声称能治恶性疾病的秘方。便有专业的人士常常对我说，保健品者，食品也，食之无害，却也未必有益；若是声称能治疾病，那定是骗子无疑；倘若再包装成上古秘方，能攻克某些疑难杂症，给困境中的病人以虚无的希望，那不仅只是谋财，甚至

是害命了。然而但凡散落各处的养生馆，不管打着谁家的招牌，类似秘方多少总有那么几副的，他们的目标用户，主要便是衰弱多病、信息不灵的中老年人。能识破此类骗局的也有，但一般只有年轻人，或经验丰富的人才行，便规劝自家及相熟的老人，远离这样的陷阱。现实中的案例还要复杂得多，那些善于营销的商家，不仅是刻意夸大效果，还拿出亲情关怀的手段，不时送点鸡蛋来面，再加上内部人做托，子女不能常在身边陪伴的老人，简直就是羊入虎口、予取予夺了。

总而言之，他们终于中了计策，乖乖地掏出自己的钱包，换成一盒盒包装华丽、功效夸张的不知名物件了。有的，甚至放弃正规的治疗，转而体验他

们的秘方，抱着每况愈下的病体，却仍感恩涕零。

那时我惟一的希望，就在这黑幕的掀掉。每每看见这种所谓的连锁店，心里就不舒服。后来终于陆续有媒体站出来质疑这类骗局，然而各路保健品公司，仍然如孳生的蚂蚁，烦厌不绝，而谁家因此耗资钱财、甚至耽误治疗的消息，依旧时有耳闻。

现在，进入自媒体时代，这个黑幕，终于被医疗界的大V丁香医生给掀掉了，则普天之下的人们，其欣喜为何如？这是有事实可证的。试到网络、民间探听民意去。凡有工薪白领、男女老少，除了几个脑袋里有点贵恙的之外，可有谁不认为这种保健品是骗人、谋财甚至是害命的？

食物本应只管果腹，药品才管治病；必要的膳食补充剂，的确是有益于身体的，但声称结合食物和药品所长的保健品，居然就登堂入室，不仅可以治病，还能强身健体了。偏偏这个领域的监管，在全世界都属于模糊地带，加上人们对传统医学的信仰，那么假中医之名，编造出一些神药秘方来坑骗民众，暴利简直是唾手可得。

其间还有一些细节，诸如8000万购得民间治癌秘方、公司收购中超足球队、甚至放出要进入世界500强的狂妄，把董事长PS到《财富》杂志中文版封面、老板每每出镜总要大谈慈善义举、捐款多少履行社会责任云云。但在一个个被坑害的鲜活生命面前，这简直就是莫大的讽刺了。

听说，他们也发出严正声明，说丁香医生是造谣诽谤，但得到的反馈，却是一个字都不会删，欢迎来告。后来，监管部门也出面，说凡是看见此类违规行为，可以举报了，专门的调查组，也已经进驻公司。虽然时机不算很早，但也算有所行动。否则，任由保健品乱象横行套利，不仅危害老百姓财产、生命安全，作为大家保命钱的医保资金，恐怕也要撑不住了。而人性最大的恶，莫过于对本已身处困境的弱者，编织一个谎言，去榨干他们的血汗，敲骨吸髓。

仍在活跃的魑魅魍魉们，赶紧收了神通吧。

(作者系证券时报记者)



【缘木求鱼】

买家和卖家，天生的一对矛盾体，别管是哪一方，过得太滋润了，另一方的日子一般都不太好过。

横看成岭侧成峰

木木

据说，当当网的创始人之一李国庆的外号也叫“大嘴”，虽然没有另一个“大嘴”的嗓门儿大，但从这次“先发声、后禁声”事件看，他的这个外号倒也是名实相符。

对“大嘴”这个外号，比较公认的定义是，心有所思，口即成言，不避讳人，敢说；当然，此定义的背后也是有潜台词的，即说话不过脑子，自己痛快了就好。至于真是不过脑子，还是不屑于过脑子，抑或是过了脑子就是要这么说，那就要分人、分情况了。李国庆出言“挤兑”京东的刘强东属于哪种情况，还真不太好说。

好在李国庆前一发声，马上就被当当网的另一个创始人喝止了。很及时！被人喝止，大约李国庆也算服气，因为他随后就发了道歉信。由此看，对

这次的“口无遮拦”，李国庆多多少少还是有点底气不足，估计也觉着有辱读书人的斯文了。

不过，泥人也有个性子，读书人虽然一贯讲究“斯文”二字，但碰上闹心的事又总不能释怀，进而喊两句咸言醋语，倒也可以理解。据好事的媒体人说，李国庆对京东“耿耿于怀”，是缘于前几年京东开始卖书；卖就卖吧，关键是还不好好卖，非要“降价20%”卖。这明显就是上门打劫了，也难怪李国庆生气。

说当年李国庆真生气了，大约也不能算媒体瞎猜，因为他的“大嘴”给了别人口实，言由心生，“图书总共就这300亿的市场，你跟我争个什么劲？既没有战略，又不懂事。”

站在李国庆的角度看，京东的“无中生非”，确实惹人生气。也是，既惦记别人的钱财，又不尊重创业长辈，是挺

气人的。李国庆这一气，就气了这么多年，心结至今还没有放下。不过，平心而论，他生气也不是一点道理没有，原本就不大的图书市场，你举着刀又硬挤进来分蛋糕也就罢了，一边吃，还一边不停地“吧唧”嘴，抽空儿再斜楞你两眼，别管谁坐在“主位”，估计心里都不舒服。

放眼中国这几十年来来的经济发展，这确实是一件挺让“主位”不爽的事情，即，别管哪里的市场，规模如何，只要还有钱赚，甚至有赚钱的前景，就肯定有人削尖了脑袋往里挤；挤着挤着，市场的利润就薄得不能再薄，甚至薄出了窟窿，或者盈利的前景就越来越远，远到永远也走不到的天边去。在这个你挤我、我挤你的过程中，估计大家都难受，但又只能硬挺着，看谁先被挤死。

难道大家就不能心平气和地做生

意？像“鸡汤文”里的日本小贩那样，你开一家咖啡店，我在旁边开一家面包房，他就在另一边支上个摊儿，再有人来，就开家书店、电影院……这种“岁月静好”的商业模式，当然无比理想，有钱大家赚，和气生财，每家店都能做成百年老店、千年老店，所谓的“工匠精神”当然也就水到渠成了吧。

这当然是李国庆的角度，这大约也是所有买卖人的“理想国”。不过，在消费者看来，这就未必是件好事。这也不难理解，一个镇子里，别管想买点儿什么东西，或者想享受点儿什么服务，都是独此一家、别无分号；既然没得选，人家卖什么价，你当然就只能接受什么价。于是，于消费者而言，这样的小镇，或许就全然闻不到“岁月静好”的味道。

回到李国庆的“300亿的图书市场”，如果没有京东的“无中生非”，没

有“卓越”的“趁火打劫”，没有淘宝的“落井下石”，这个静水深流的市场，对“当当”这家夫妻店而言，当然就是无比美妙的“世外桃源”了。不过，很不幸，这个世界上没有世外桃源，过去没有，现在没有，将来有没有，现在还真不太好说。

买家和卖家，天生的一对矛盾体，别管是哪一方，过得太滋润了，另一方的日子一般都不太好过。李国庆生气不能“站着就把钱赚了”，对天下许许多多的读书人、爱书人而言，也未见得就是一件坏事。毕竟，同样的钱，能买到更多的书，能享受到更优质的服务，谁会不高兴？即使读书人恋旧，但面对这等好事，心思一样灵动得很。

因此，这样的气，还是别生的好，既伤和气，又伤身体，也真是何苦来呢？

(作者系证券时报记者)



【清风徐来】

以公司利益为重，不谋私利，不损公肥私，始终保持团队的团结和相互信赖，则公司一定稳定健康发展。

孙权诸葛瑾神交与高管团队和谐稳定

徐叔衡

俗话说，相逢易得好，处处难为人。公司初创，几个志同道合之人，筚路蓝缕，戮力同心，打拼出一派新天地。但事过不久，团队中便传出杂音，生出裂痕，有的则狼烟四起，核心成员纷纷拂袖而去，公司岌岌可危，令人扼腕。在这里，研究一下孙权与诸葛瑾的君臣关系，对我们会有些许启示。

诸葛瑾自鲁肃向孙权推荐，被拜为上宾后，在东吴为官四十多年，一直得到孙权的倚重，他们之间的关系被孙权称为“神交”，这在领导团队中是罕见的。

公忠体国，不谋私利。诸葛瑾想问题，办事情，提建议，总是出以公心，第

一次而见孙权，出的第一个主意，就是“劝权勿逼袁绍，且顺曹操，然后乘便图之”，孙权就采纳了这个建议。周瑜和诸葛亮第一次相见，便觉得亮才华出众，久必为江东之患，想除掉。经鲁肃劝说，便派诸葛瑾说亮来降，结果反被诸葛亮说了。瑾回见周瑜，细述孔明之言，周瑜问他的意见，他答道“吾受孙将军厚恩，安肯相背！”“孙权遣诸葛瑾使蜀通好刘备，与其弟诸葛亮俱公会相见，退无私面，不谈私事。公就是公，私就是私，不以私害公，以私损公，界线清楚。”

谨守人臣，知所进退。诸葛瑾总是以臣子心态，处处替孙权考虑，他深谙君臣之道，谏而不犯，正而不谀，同孙权无论谈话、劝谏，从不急迫直言，只

是稍微表示出自己的倾向，大略道出自己的意图，用大方向，或者大思路，点到为止，而孙权也常常在这些大的提点上，得到启发。如与孙权心意不合时，便放弃正在讨论的内容而转向其他话题，渐渐地再借其他事由，以对同类事情的看法求得孙权的赞同，孙权的思想也就此得到开通。在孙权心目中，诸葛瑾是真心诚意在帮助自己，扶持自己，不仅是他的臣子，更是他的朋友甚至知己。

绝良正争，不拉帮派。诸葛瑾敦厚仁义，温和不争，为人低调，处事谨慎，同孙氏家族关系都相处很好，能够平衡各方面的势力，成为交流沟通纽带，得到广泛的赞赏。他为人正直，胸襟宽广，仗义执言，虞翻因为狂妄直率被流

放，满朝文武无一人为他求情，只有诸葛瑾在孙权面前，多次为他求情，大家都纷纷敬佩他。争名势则败友，重朋党则蔽主。他没有政治野心，不用计谋去算计和谋划。在东吴内部同样有党派纷争，但诸葛瑾从不参与。

推诚相与，深信不疑。诸葛瑾所作所为，深得孙权的欢心，孙权评价道，周瑜(徐叔)与孤从事积年，思如骨肉，深相明究，其为人非道不行，非义不言。刘备讨吴时，诸葛瑾身在南郡，朝廷重臣张昭进谗言，诋毁诸葛瑾，称其必不回去。孙权说：“孤与周瑜，有死生不易之盟；孤不负于瑜，瑜亦不负孤。”当初孔明出访吴国，我让周瑜留下他，周瑜曰：“弟已事玄德，义无二

心；弟之不留，犹瑾之不往。”“其言足贯神明。今日岂肯降蜀乎？”论世上君臣大义，我和周瑜可谓“神交”，非外言所得闻也。

“名为公器无多取，利是身安合少求”。公司高管团队成员以事业为重，珍惜艰辛创业建立的相逢、相知、相依情谊，遇到困难，产生分歧，出现失误，多沟通，多商量，多体谅，相互尊重，相互支持，相互理解，相互宽容，不怨天尤人，不争功委过；公道正派，胸怀坦荡，不拉小圈子，不搞亲疏疏，不搞团团伙伙；以公司利益为重，不谋私利，不损公肥私，不打个人的小九九，始终保持团队的团结、友谊和相互信赖，则公司一定稳定健康发展。

(作者系江西证监局原局长)