



【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,调控权下放后,能实现激励相容,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,而商家因此耗资钱财、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、老板每每出钱总要大谈慈善义举、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,正而不毅,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。

绝良正直,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。孙权说道,“孤与于瑜,有死生不易之盟;孤不负于瑜,于瑜亦不负孤。”当初孔明出访吴国,我让于瑜留下他,于瑜曰,“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,我和于瑜可谓“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)