



【言为心声】
如果放在更长的周期内观察，连政府都无法控制粮食价格。

余胜良

人们往往相信价格可以控制,现实中到处是反面案例。
最近房子不好卖,有一个新闻是中介联合买家向卖家砍价。两年前,有媒体报道上涨的罪魁祸首是中介哄抬,当时不少业主出尔反尔,不断抬高价格,实际上那时候物业成交伴随着物价抬升,房价处在上升通道里,业主心态当然不太淡定,至于中介,他们不过是促进成交,哪方面强势他们就站在哪边,因为交易主动权掌握在强势一方,他们本无立场,也不会促进价格涨跌。
前些年都在骂中国钢铁企业,认

为不团结造成铁矿石企业占了便宜,当时的普遍观点是,三大铁矿石企业利用优势地位,各个击破国内钢铁企业,获得超额利润。现在已经没人骂,因为我们发现铁矿石该降价还会降价,一点也不因为产能集中就有什么改变。当时国内钢厂需求旺盛,长协价远低于市场价,价格双轨制也到了变革期。

为了保护农业,保护农民生产积极性,政府会在农产品价格下跌的时候进场收储,收储价格往往高于市场价格,但是当收储几年之后,农产品价格还会继续走低,每年都有新产品面世,消费者还盯着政府巨额储备,感觉到堰塞湖随时都有可能倾泻而下。如

果放在更长的周期内观察,连政府都无法控制粮食价格。
历史上,曾经发生一些控制大宗商品失败的惨例,中外都有。
胡雪岩曾试图通过大举收购生丝垄断生丝市场,从而控制价格,当时生丝也是非常容易变现的货物,胡雪岩从1881年开始囤积生丝,上海的一级生丝价格高涨,到1882年9月,每包生丝已经涨到17先令4便士,超过伦敦交易所的价格16先令3便士,到1883年胡雪岩无法继续囤积新丝,反而需要将旧丝拿到市场出售,最终价格崩溃,胡雪岩商业帝国崩盘。
尼尔森·邦克·亨特和他的兄弟威

廉·赫伯特·亨特,靠着祖辈石油生意发家,1973年亨特家族已经购买了价值2000万美元的白银现货,并以每盎司2.9美元的成本购买了3500万盎司的白银期货,后来持续购买到1979年年底,亨特家族操纵了纽约商品交易所53%的白银期货合约和芝加哥交易委员会69%的白银期货合约,总共掌握着1.2亿盎司的现货和5000万盎司的期货,当时全球白银交易量也不过每年2000万盎司左右,亨特家族已经切断了白银流通的渠道。
亨特兄弟操纵白银期货,用的时间比胡雪岩更长,财力和杠杆更雄厚,计划更周全,而且白银和生丝相比还不容易坏。但是亨特兄弟找不到交易

对手了,整个市场都不敢接手,加上政府警惕和调查,亨特兄弟亏得什么也没有。
操纵大宗商品的难题是,随着价格上涨,会有新产品不断加入,很难完全控制。为了维持操控,需要借助杠杆,这个杠杆需要资金成本,需要借贷方信任,到后期很难持续下去。
即使没有杠杆,也无法持续下去,这是因为通过垄断将商品价格调高到一定高度后,不仅会吸引新进入者增加供给,更重要的是这些产品丧失了投资价值,丧失了比较优势,会被替代品替代,难以找到交易对手,最终只能烂在自己手里,或者低价处理。
(作者系证券时报记者)



【并非胡说】
或许我们原本就不需要那么多社交工具,因为有些天,真的是可聊可不聊!

胡学文

社交工具的核心功能,是让人与人交往更便捷。微信最为典型,按照腾讯对其定位就是聊天工具。微信从沟通出发,原本是做聊天工具,但最终却做成一个超10亿用户的大工具,沉淀了海量用户,最终让衣食住行的功能围着她转。可以说这是现代社会社交工具的最大吸引所,也正是沟通人与人这一本质成就了这个巨大价值。
有价值就会有杀入者,何况还有微信这样几乎没人能抵得住诱惑的案例在前。近年来,有无数的闯入者,试图切入这个肥沃的领域,但截至目前还没有能撼动微信的产品出现,即便是马云的“来往”也是折戟途中。

眼下,高调亮相的三款社交新产品——王欣的马桶MT、今日头条的多闪、罗永浩的聊天宝能承担撼动微信霸主地位的大任吗?这三个新产品都提出了自己对于“社交”的全新定义,“马桶MT”直指匿名社交,“多闪”发力视频社交,“聊天宝”更是玩出了奖励性社交。
马桶MT介绍称,所有微信上看不到的听不到的,甚至是被删除的内容都可能出现在马桶MT里。同时,在这款App里用户可以发起打探话题,向好友匿名打探秘密,也可以随心所欲匿名吐槽八卦,还可以收发红包。在软件的功能描述里提到,发布马桶照片带上红包,参与聊天的好友会瓜分此红包,这一点被网友认为是“红包

陪聊”功能。
“多闪”定位是一款5G时代的视频社交产品,仅“消息”和“世界”两个界面,支持“随拍”功能,用户拍摄完某段视频,公开展示72小时后会自动转为仅个人可见,且发布的视频没有点赞与评论的设置。在聊天界面上,多闪与闪萌合作,提供“视频红包”功能。
“聊天宝”想要主打的是可以获得奖励的聊天软件,聊天、看新闻、邀请好友、购物都能获得奖励。罗永浩介绍,在新推出“聊天宝”中,用户可以通过“送、换、夸”的玩法来参与到一些商品的奖励与折扣购买。这一功能被网友评价为“社交软件中的拼多多”。
在微信一家独大的社交工具领域,有几分竞争者气相的可能要数今

日头条的“多闪”。和马桶MT、聊天宝凭空推出社交工具最大的区别在于,按照今日头条的说法,多闪产品的诞生源于抖音用户真实而旺盛的社交需求,目前多闪采用抖音账号登录,而抖音最新数据显示日活用户高达2.5亿。换句话说,多闪是含着金钥匙出生的,一诞生就有2.5亿日活的潜在用户待转化,这2.5亿抖音用户会收到抖音私信升级,这个基础是其他两个新社交产品所没有的,另外,“流量”支持,今日头条系目前已经形成庞大的产品体系和用户规模,发布会现场今日头条负责人在回应流量支持时也表示:字节跳动家的产品都会相互支持,但是这种相互支持不会滥用。可以相信,被寄予厚望的多闪运营推广,今日

头条不会吝吝资源支持。还有就是视频社交的定位,随着5G技术的铺开,视频社交值得期待。
至于马桶MT的匿名社交和聊天宝的奖励社交,都不算新玩法,也不像多闪这样“背靠大树好乘凉”。这样的社交工具虽然也有需求,但在当前社交关系链几乎被微信主宰的大背景下显然生存不易。消费者的社交需求其实是有限的,社交工具的增多,并不意味着社交需求的增多,细分垂直社交是美,但也只是小而美。当然,或许我们原本就不需要那么多社交工具,因为有些天,真的是可聊可不聊!
最后,想问一句:我们真的需要这么多社交工具吗?
(作者系证券时报记者)



【劲言快语】
对弹性时间工作的认识 and 选择,实际上是对社会变化的认识和对生活方式的选择。

李劲

我的小孩读七年级时,外教老师Aaron布置了一个作文:你对弹性时间工作的认识。多数孩子在老师的启发之下,表达了对弹性时间工作的赞美,比如自由呀,充满热情和创造力等等。到九年级时,Aaron又拿出这个作文,让孩子们再写一次。大家哗然。动笔一写,内容却变了,开始对弹性时间工作做深度思考,Aaron说,到高中时你们再写一次……
确实,这个问题蛮有意思的。按照工作时间的约定,可以分为固定时间工作和弹性时间工作,把二者放在一起进行对比,可以发现很多有趣的东西。
如果把务农当作一份工作,农民是最大的弹性时间工作的群体,他们可以自由决定每天的工作时间,可以

决定自己种植什么或者不种什么,天天下雨时,他们会躲在家里,北方冬天是农闲季节,农民全部躲在温暖的家里“猫冬”,不干活。到了春种秋收时,农民就不能像平时那么散漫了,必须在合适的节气插秧,必须在合适的节气收割,“农忙”时期,农民夜以继日,分秒必争,非常辛苦。如果遇上水旱灾害或者病虫害,这并不少见,也是农民苦累奔忙的时候。同样一块地,如果种玉米,农民比较闲散,像一根松松软软的弹簧;如果种蔬菜,就要辛苦十倍,每天浇水施肥,比生产线工人还忙碌。种菜的收入比种玉米要多,正所谓一分汗水,一分收成,多出来的收成是放弃闲散生活的补偿金。现在,农业现代化程度越来越高了,大农业和大工业没有什么两样,完全按照严格的时间表工作,和传统农民不一样。
制造业工人从事典型的固定时间

工作,工人按照整齐划一的时间投入工作,生产流水线是有一定速度的,所以不光工作时间没有弹性,连工作效率也没有弹性。卖遍全球的苹果手机、大众汽车、索尼电视就是在这种大工业背景下生产出来的。
绝大多数工作是固定时间工作,比如工人、医生、警察、公务人员,少数工作实行弹性时间工作,如摄影师、设计师、作家、画家、律师等,弹性时间工作有一些特点,或者比较个性化,或者无法用时间衡量,或者不太依赖集体……这些特点和传统农民类似。
随着互联网时代来临,很多工作可以远程解决,比如开会,远程会议系统越来越好,让人身临其境,不需要人们赶飞机,坐火车,坐在一起开会,完工后要寒暄应酬,然后坐飞机火车四散而去。马化腾说,互联网的本质是连接。工作空间随时随地连接在一起,不

意味着减少工作,其实恰恰相反——以前三天开一个会,现在一天开八个会,在互联网支持下,很多人可以居家办公SOHO,不用再朝九晚五去上班,没有上班时间,貌似时间自由了,实际也没有了下班的时间——所有的时间都被控制起来了。很多政府机构人手一个PAD,去洗手间的路上,提示音“滴”一响,文件送到,马上处理。互联网是天罗地网,你无处可逃,自由的连接不是连接的自由。弹性时间工作并不是自由生活状态,只是考量工作的时间点拉长了,从每天的朝九晚五,变成了每个月的销售额、每年的增长、必须完成的任务,或者是源于自我的目标。
互联网5G时代越来越近,通信速度在提高,万物互联不是梦。在这种环境下,固定时间工作将大幅减少,弹性时间工作会增多,当然是没有自由

的弹性时间,因为时间被切得稀碎了。生产力决定生产关系,5G时代的生产力,已经让有限责任公司制度和劳动法等规范生产关系的基石发生动摇。所以,李总理有一段含意深远的话:未来没有公司,只有平台,没有老板,只有创业领袖,没有员工,只有合伙人。
归根结底,对弹性时间工作的认识 and 选择,实际上是对社会变化的认识和对生活方式的选择。崔健有一句歌词:不是我不明白,这世界变化快。不错,社会变化太快了,未来会更快,变化越快,越需要人做深度思考,越需要智慧,想清楚什么是自己最需要的东西,什么是自己最适合的东西。无关固定,无关弹性,需要才好,适合才好。太松了要加油,要努力,太紧了要减负,要断舍离,不松不紧有弹性,人生最幸福。
(作者系深圳企业管理人士)



【缘木求鱼】
别管哪个具体的出口,只要不抱着文人的虚荣,放得下身段,倚仗着经文化训练过的大脑,“文人”们入行的速度应该不会太慢。

木木

古时候,虽然文人属于稀缺资源,但由于通向“金字塔”顶部的“晋级之路”陡峭而狭窄,上升资源相对更稀缺,于是文人“过刺”,就会经常性地出现。
“过刺”了怎么办呢?活人不能让尿憋死,当然就会另寻出路。大的出路,也无非两个方向,一是褪去文人的“圣衣”,回归“非文人”的队伍;二是打死也不肯弄文人的衣冠,仍旧靠一支秃笔讨生活。
当然,只要能定下心来走,两个方向都不是死路,从来走得通。比如前一个方向,或者务农,或者经商,或者行医,当然,动手能力强的,做工匠也未尝不可,再不济的,靠测字、算命、看风水,也能把日子糊弄过去;如果生逢乱世,投笔从戎也是一个不错

的选择。
后一个方向的出路当然也挺多。或入幕府,给跃上龙门的同类做幕僚、当参谋,谋谋划划、抄抄写写,做些具体工作,多多少少也算得上方向正确。除此之外,倚仗了笔头功夫,还可以做账房先生,或者开蒙馆教书,带上几个弟子,促其延续自己未竟的事业,也是不错的职业。当然,不愿意受这些束缚的,也大可以靠了卖文、卖字、卖画为生,赶上盛世,人们普遍“衣食足,爱艺术”,写得好、画得好,成名成家也大有可能。
总的来说,别管哪个方向、哪个具体的出口,只要不抱着文人的虚荣,放得下身段,倚仗着经文化训练过的大脑,“文人”们入行的速度应该不会太慢,干起活来绝不会差到哪儿去,哪怕是做“强盗”呢,识字的宋公明,也能把不识字的“黑旋风”带得团团转。这也

是没办法的事,不服气不行,知识就是力量,绝不是一句骗人的空话。
当然,要想顺利地变现,先温饱,后小康,甚而光宗耀祖、福佑子孙,仅仅倚仗知识的力量远远不够,还要有点儿运气,即寄身之世,最好文人足够稀缺。几千万、上亿的人里边,识文断字的就那么一小撮,别管干什么,当然很容易就如鱼得水了。如果普天之下,文人熙熙攘攘,一个顺点儿眼的“岗位”前,都排了几百上千人的长队,这就有点儿不好了。
这道理也不难理解。比如为人津津乐道的民国时代,靠卖文过上不错小日子的人文就真不少。小者如沈从文,湘西大山里走出来的小学毕业生,靠了努力,也靠了同乡、前辈的提携,就把文章卖得天下皆知;大者如胡适之,虽然“两只黄蝴蝶”,长得实在不怎么样,但“飞来飞去”、“飞上飞下”的,

也飞得挺有名气。这就实在是没办法的事情,当年那个时代,识字的人少得实在可怜,文人们的舞台——别管哪一个——就显得格外空旷。
从这个角度而言,与前人相比,现在的文人就比较“倒霉”,一是因为文人的基数空前膨胀。竞争压力大增的情况下,所有出口的顺畅度就大为降低,关键是别管干什么,一出头,马上有人抢着褒贬,这就比较容易让人气馁。哪怕是为文为生呢,沾了技术发达的光,文章一曝光,全天下的“文人”都可以随时依了自己的喜好和心性,指指点点,卖文者的压力当然就空前大。
二是社会分工越来越细致,许多行业,非专才不可置喙,尤其还有各种各样资格证书的限制,绝不是谁想干就能随便干。比如做郎中给人看病,就得十分小心,不能乱来,搞不好就是非

法行医,严重了或能惹来牢狱之灾;想当账房先生,或者教书先生,也一样,门槛都不低。如此一来,留给文人的出路,就真是少得可怜。
出口太少,竞争者太多,压力当然就格外大。还以卖文为例,巨大竞争压力下,大家都扯足了嗓子高声叫喊,希望引起关注,但大家都这么喊,各种腔调掺杂在一起,或者被淹没掉,或者刚引来注意,马上又被别的“叫喊”引走了,“叫喊者”的生活就过得格外累。最关键的是,海量信息在每一个人的生活里不停起伏,每一个人都目不暇接,心思不定,卖文者的努力,就衬托得挺苍白。
从这个意义上讲,今天文人的出路,跟前人实在没法比。不过,这也很难定好坏,毕竟一个时代有一个时代的底色。
(作者系证券时报记者)