

**【环宇杂谈】**

公积金要割掉福利残余，住房支持上“穷帮富”就自然消失了。

住房公积金：存废还是改革？

李宇嘉

住房公积金，这个老生常谈、略显沉重的话题，有关于其存废的争论，从2月份疫情后一直延续到5月份的“两会”。近期，多位“两会”代表或政协委员提出废除或者降低公积金缴存比例的建议，引发新一轮讨论。

笔者认为，高成本问题也好，中小企业艰难也好，由来已久、成因复杂。实现“降成本”和纾困中小微企业，这都是系统性工程，与公积金本身没有太大关系。进一步讲，不能因为公积金有诸多问题，就把它当“软柿子”来捏；更不能“拆东墙、补西墙”，拿公积金填窟窿，掩盖社会保障、融资制度上的短板，让公积金来买单，并沦为“扶贫

口”、“取款机”和“小金库”。

5月18日，国家发布的《关于新时代加快完善社会主义市场经济体制的意见》，明确提出“改革住房公积金制度”。可见，不是废除，而是改革，这也符合十八届三中全会《决定》提出的“建立公开规范的住房公积金制度，改进公积金提取、使用、监管机制”。

站在疫情后内外环境的变化看，住房公积金仍大有可为。“两会”后，马上要启动“十四五”规划编制，估计规划的落脚点就是，未来3-5年，要把消费和内需潜力激活，不仅中产要“倍增”，低收入人群也能分享红利。当下，我们强调稳就业、保民生，打赢脱贫攻坚战，全面建成小康社会，很大程度上，也是为了构建强大的内需市场。

从增量贡献上看，新市民、农民工是内需的主力。打造内需潜力，当下我们最缺乏的就是普惠式的金融体系，这也是为何这次“两会”提出，2020年国有大行中小微企业贷款不得低于40%。本质上，“扎根”城市是新市民、农民工最大的诉求，也是内需潜力释放的载体。安居与扎根城市可谓一体两面，在当前高房价、高租金的背景下，迫切需要政策性住房公积金。

1994年，国家创立住房公积金，目的是将住房消费纳入工资，解决福利住房退出以后，城镇职工购房能力不足的问题。公积金“低存低贷”、“互助合作”的制度设计是良好的，平滑了“房改”过渡(从福利的左边到市场化的右边)，创造了市场化住房启动的基

础。现在，新市民、农民工“扎根”城市难，很大程度上也是包括安居在内的“大社会保障”欠缺所致。

因此，当前的安居形势与90年代初颇为类似。90年代创立公积金后，多数城镇职工分享到了第一波城镇化的红利。当前，迫切需要再造公积金，打造住房普惠金融，助推新市民和农民工分享到第二波城镇化的红利(新型城镇化)。时下，之所以公积金存在诸多问题，比如“劫富济贫”、购房支持能力下降，就在于形势变了，但公积金制度没有与时俱进。

首先，福利住房制度的“残余”要割掉。当下，公积金缴纳标准，还是按照福利住房的分配标准来的。效益好、职位高的人，公积金缴纳标准高。如此

设计，当时是为了改革过渡。经过20多年快速市场化后，当下的住房改革，已进入纠偏前期“过度市场化”的新阶段。这两年，“两会”关于住房的表述，都是放在新型城镇化框架下的，即住房要助推新型城镇化。

因此，公积金要割掉福利残余，住房支持上“穷帮富”就自然消失了。其实，类似美国的“两房”、日本的住房金融公库、德国住房储蓄银行，公积金要向政策性住房金融转型。运营模式上，通过国家注资、异地流转(调剂余额)、发行政策性金融债等形式，壮大其规模，以低成本融资支持新市民、农民工安居，这是构建“租购并举”住房新制度的路径，也是夯实内需的选项。

(作者系资深地产研究人士)

**【并非胡说】**

真正将茅台股东大会办成“价值碰撞的盛会”岂不快哉？!

茅台股东大会“平价买酒”之争

胡学文

贵州茅台的股东大会，终于在万众期待中姗姗来迟。5月21日，贵州茅台发布了《关于召开2019年年度股东大会的通知》。内容显示：贵州茅台2019年年度股东大会，将于2020年6月10日，在茅台国际大酒店举行。除了时间和地点之外，最关键的内容是公告提示：根据疫情防控需要，本次股东大会会场会议场地容量存在不能超过300人的限制。

贵州茅台的股东大会之所以备受关注，一方面是公司股票贵为股王，近年来节节走高，目前每股达到了1300多元，一手股票就超过了13万元，简而言之去参加贵州茅台股东大会的“门票券”就得13万元之多；另一方面

还有一个至关重要的福利，那就是这些年来养成的习惯，前往股东大会现场的投资者可以凭借股东身份购买“平价茅台”若干。

正因为如此，一些“迷你”贵州茅台股东，与其说是想通过持有茅台股票赚钱，还不如说是冲着这个购买平价茅台的福利而去。毕竟1499元每瓶的平价，与市面目前动辄两三千一瓶的价格相比，仅价差就把来回机票钱“报销”了之外还有得赚。

这两年来贵州茅台的股东大会都是盛况空前，以去年为例，据统计当时股东大会参会人数创下了2000多人的历史新高，其中机构投资者人数也达到历年峰值。尽管去年当时也曾传出不再对参会股东提供平价买酒福利，但随后在股东的强烈呼吁之下，茅

台还是恢复了这项福利，更有消息显示，去年股东报到后有1900人买到了平价酒。

那么，今年茅台股东大会，投资者可能面临左右为难的选择，去还是不去，这是个问题。由于疫情防控的需要，贵州茅台已经在公告中明确通知现场参会人数仅限300人。那么问题就来了？今年的贵州茅台股东大会还能否买到平价酒呢？如果仅限这参会的300名股东平价买酒，大概率会引起其他没有参会资格的广大中小股东的不满；如果一改惯例，本着公平原则，连这300名参会股东也不能享受平价买酒的权利，那么可能引起更大范围的震动。

网络上，针对贵州茅台股东大会能否继续平价买酒甚至展开了激烈的讨论。弹幕均有，公说公有理，婆说婆

有理。应该说，一家公司的产品，能如此受到市场欢迎，甚至于在股东大会期间股东是否平价买酒都可以引起这样的关注度，首先是贵州茅台的成功，让消费者成为了上市公司产品的铁粉，更通过产品，让投资者成为了上市公司股票的死忠。就贵州茅台而言，很多消费者因为高度认可产品成为了股票的坚定持有者，很多投资者因为不断赚取投资收益而成为了茅台酒的义务推广员。的确，对于股东的支持，贵州茅台上市公司已经通过不断分红来回馈股东的信任和付出，但如果在合理合法的基础上，窃以为还是可以沿袭这项传统的福利，毕竟股东们并没有要求折扣买酒，毕竟资本市场不少上市公司还专门创设股东回馈日，通过折价甚至免费的产品或服务来答谢

股东们的支持。

出于安全性的考虑，放开现场参会股东平价买酒显然不可取，既徒增公司方面接待管理成本，更有违防疫的大局。是否可以往年一箱改为限售两瓶，在减少平价买酒数量的基础上扩大到现场+网上登记参会股东，授权各地合作商超就地提货，省事省时又皆大欢喜。如此一来，该去参会的依然还会去，主要买酒“顺道”参会的可能就不会凑热闹了。至于那300人限制的现场参会股东，建议也可以不用报名先来后到的方式确定，改为机构和个人股东各若干，凭借提前征集建设性问题和意见来择优参会，真正将茅台股东大会办成“价值碰撞的盛会”岂不快哉？!

(作者系证券时报记者)

**【念念有余】**

人们惯常用经历来主导思维，在连年大涨之后，多数人被迫多方思维征服了。

房价上涨和房托儿

余胜良

2008年的一个晚上，我坐在出租车后座上，和出租车司机谈起房价来，他说：“千万别买房，都是托儿，开发商找人把价格抬上去的，按天给工资。”

那时候经济水深火热，跟现在很类似，外贸订单消失，就业困难，还在中央电视台的小崔在一款节目中恳求政府官员做好就业工作，企业家不要辞退工人。那时候政府也号召降租金，救助实体经济，深圳梅林关附近一栋住宿楼为此降低了租金。

那年深圳新楼均价到了1万元每平方米，关内还有不少楼盘在卖，有些楼盘价格几乎跌了一半，断货的新闻不时刺激神经。

当时的确不少人认为房价还是太高，房价和收入相比不匹配，记者们也

经常写这样的稿件，希望房价再降降。

在危机严重的那年五一期间，我去深圳会展中心看楼，那里人潮涌动，到处都是宣讲会，大巴车就停在会展中心外面，随时可出发看盘。那几天，我到过福田新闻路、万科第五园以及鸿荣源宝安临海区域的一个楼盘，后者就位于现在深圳最热门的前海片区，在售楼处挤满了人，样板间拖家带口人满为患，内心疑惑怎么这么多人来看房，他们怎么没有受影响？

后来我参加过好几个楼盘销售现场会，参观过好几个样板间，相同的情况一直在重复，男女老少拖家带口上楼看房。

低迷的时间不长，深圳房价很快就强劲上涨起来，中间常常有报道说房价下跌，房价不合理，都没阻挡房价上涨。由于房价上涨太快，政府开始出

台限制政策，结果在2015年房价翻了一倍，到现在有些区域又翻了一倍。2012年年底，在深圳北站附近的金亨利都荟首府，开盘价是2.5万元左右，现在这个楼盘价格已到了11万以上。

在售楼处，我不时听说那些销售的花招儿，比如将销售员关在一个密闭空间里，不停的宣称某某房已被购买，控销表上留下的户型越来越少，刺激购买欲望。

还有一些花招，包括开头所说的托儿，还有一些甚至是内部员工冒充消费者购买，制造销售盛况，吸引消费者购买，然后再慢慢释放出来。这有点像黑车长途司机不停地喊走了走了就剩一个位置，等乘客坐上去，托就下来，车里又剩下一个位置。

我相信这种情况肯定存在，我老家有个亲戚就被人拉过去做房托，在

客人购买房子时也出现，给客人一种心理暗示，促进成交。

这种情况并非孤例，比如每年双十一过后，就有新闻说好多商家销售数据作假，是为了制造出一个好数据，再去退货。不过现在这种新闻已越来越少，现在这种新闻又出现在直播领域，说是直播者买下货，后面再去退货，一方民给商家看，一方面也给消费者看。

如果凭此认为商家生意不好，那可说不过去，这些年电商销售确实在快速增长，数据作假是真实的，销售增长也是真实的，两者看似矛盾，其实只是大趋势转折时的乱象而已，当销售主航道转到线上，作假成了营销手段。

最近有一则新闻，说是深圳南山有开发商要耍花招，将房子一点点的分批卖，制造销售一空之景象。以此说明开发商要为房价乱象负责。

实际上，以我多年经历来看，这些只是非常小的浪花，静水深流的还是供求关系，房托之类的小花招所起作用微乎其微。记得2002年左右，开发商到处打广告卖房子，我在一个城市看到街边路口都是售楼车，上车就可以开到某个已建好的楼盘去。

现在卖房子还用什么广告，只发个通知就好，人们自己就跑过去了。

上个月，和一个出租车司机聊起房价，他告诉我，房价已经很高了，但还是会涨，一定要买。他2008年凑足首付去住深圳龙华一个售楼处签约，接了一个电话又折返，没买成，这成为他一生遗憾。

人们惯常用经历来主导思维，在连年大涨之后，多数人被迫多方思维征服了。

(作者系证券时报记者)

**【胡说一道】**

我也希望在养老院走完人生，而不给后代增加麻烦。相信有不少人和我有相同的想法。

我所感受到的养老难题

胡不归

在老家湖北的父亲打电话来，说家里请的保姆要辞工了，现在他正想办法再重新找一个。湖北是疫区，此时的我不敢贸然回老家去，想到老爷子要一个人去张罗换保姆的事，我顿时多了一份担心。

父亲今年84岁，自前年母亲去世后，一直一个人生活在湖北老家，我和哥哥分别在深圳上海工作，没法陪在他身边，他又不想到儿子这里来生活，说是适应不了外地的环境。而他常年患有冠心病，没准儿哪天就突然发作，身边是断不能没有人照顾的。于是我们弟兄俩就想了多种方案：给他找个老伴；送养老院；请个保姆。找老伴这事还真进行了一番操作，但事实证明不可行，在此不做赘述。养老院，我利用探亲机会在老家那个小城市跑了几

家，感觉真是糟透了：小城市的养老院条件实在不敢恭维，破破烂烂的院子里，几个老头老太坐在墙根下晒太阳，到了饭点儿就去吃上一碗寡淡无味的饭菜……分明就是一种等死的状况。

哥哥曾建议把老人送到上海的养老院去，那里条件不错，但父亲一听说每月的费用要7000元，立马一口否决，他的退休工资只有5000不到，不愿意让我们贴补。那么，就只有请个保姆了。小城市的保姆工资不高，两三千足矣，再加上生活开销，父亲的退休金正好够用，事情就这么定了下来。去年，通过朋友介绍，请了个阿姨，父亲各方面都很满意，每天和老哥儿们一起下下棋打打麻将，倒也怡然自得。我们弟兄俩也就放心了。

现在情况有变，不禁让人又揪起心来。我突然意识到，我们真的是已进入一个老年社会了。尽管现在我还老

觉得自己尚能饭，不知老之将至，但再过个三五年，我们弟兄俩也到了退休的年龄，也算开始慢慢迈入老年了，这是一个不能否认的事实啊。

我不由得想起前不久闹得沸沸扬扬的不予子埋母事件。抛开法律不谈，这件事折射的是这样一个严酷的现实：我们国家的养老体系太薄弱了，在一些落后地区，恐怕这一块还是一片空白。这与一个经济总量达到世界第二的国家地位显然是不匹配的。父亲是公务员退休，每月有5000元的退休收入，晚年生活尚能以安宁，而那些老了的农民呢，他们的生活靠什么来保障？中国人传统上是养儿防老的，但如果子孙辈自顾不暇，老辈的生活就可想而知了，老有所养尚难完备，老有所乐就更无从谈起。虽然埋母事件是个极端个案，但其背后的现实不能不引起人们的警惕。

因此，政府加大养老事业的投入，是一件迫在眉睫的事情。据资料，2018年我国60岁及以上人口比重为17.9%，老龄化程度远高于全球，预计到2021年中国60岁及以上人口比重将达到19%。国家也意识到了问题的严重性，我国政府心系民生，结合我国社会发展背景，不断深化养老政策，推进养老问题的解决。另外，2017年党的十九大报告中就指出要积极应对人口老龄化，构建养老、孝老、敬老政策体系和社会环境，推进医养结合，加快老龄事业和产业发展。

更加令人欣慰的是，在刚刚开幕的两会上，李克强总理在政府工作报告里，就养老基金、养老服务、保障老人合法权益等，都进行了工作总体部署。如免征中小微企业养老保险等单位缴费延长到今年年底、将发展养老服务纳入扩大内需战略、养老金“16连涨”

并确保按时足额发放、保障老人合法权益，这些都让人们看到了希望。

国家提出了战略目标，更重要的是各级政府的支持和执行，以及社会资本的参与。我在探访老家那些简陋的养老院时，曾和其负责人进行过一番交流，他们都希望能得到政府更大的支持。而对于此，我是心有戚戚焉的。父亲和我们弟兄俩都算是开明的人吧，如果养老院各方面的条件可以接受，我们都认为让他在养老院生活是个不错的选择。当我自己老去的那一天，我也希望在养老院走完人生，而不给后代增加麻烦。相信有不少人和我有相同的想法。

话说到这里，养老产业可谓曙光产业，有着可观的未来，这在逻辑上似乎没毛病。我是不是该去研究研究相关股票了？

(作者系证券时报记者)