

不把科学家当“会计”

胡印斌



今日论语

科学家不再当“会计”了。据新华社近日报道,2016年中央两办印发《关于进一步完善中央财政科研项目资金管理等政策的若干意见》之后,很多高校、科研院所不仅设立了专门的科研财务助理岗位,经费报销更加便捷,其他诸如科研项目预算调剂、劳务费分配管理、间接费用使用管理、结转结余资金留用等问题,也正在简化和优化。

一直以来,对于科研经费报销中的诸多麻烦,科研人员啧有烦言,纷纷质疑。在去年的全国两会上,全国政协委员、北京林业大学林金星教授吐槽,“现在很多教授如果

手下没有几个兵,那你自己就要变成财务专家。”全国人大代表、中国社科院研究员孙宪忠则称,“有一张几年前几块钱的办公用品发票,让我解释用途,不然就要退钱。”

这种在报销审查中“严格到极端”的做法,尽管确有财务管理的规范化考量,初衷并不差,但却因其过于机械而违背了科研创新的客观规律,到头来,在管住了“钱”的同时,可能连科学家的精力、头脑等等也一并死死捆绑了起来。很多时候,不仅逼得专家教授去到处找票据、四下跑报销,甚至出现为了通过财务审计而去调账、作假的现象。

中央去年以来启动的这项科研资金管理改革,让科学家从以往繁琐、严苛、刻板的账目中解放

出来,为他们松绑,使之不必再心心念念琢磨着“怎样花钱”、“如何报销”、“能否通过”,而得以专注于科研本身。这就好比用一根轻巧的杠杆,撬起了以往将科学家们拖得疲累不堪的千斤重负,放他们到宽松、自由的环境中去。

当然,“松绑”首先是对以往不尽合理之处的纠偏,并不意味着放任自流,更意味着项目人可以随意模糊情与理的边界。科研项目资金具体如何合理使用、差旅会议如何安排、劳务费如何分配管理、间接费用提高比重等等,各高校、科研院所仍需建设并完善相关内控管理制度,若想用好,必须先管好,要使科研人员既“敢花钱”,又不“乱花钱”。

其次,“松绑”的同时,也要体现对科研人员的个体激励。比如以往规定科研人员均不得从科研经费中取得劳动报酬,就大大抑制了科研活动的人力投入,还会诱发少数科研人员套取科研项目资金、滋生腐败。适度的提高,不仅能够体现科研人员在科研活动中的智力价值,也有助于提高科研活动的效率,从而增进整个社会的收益。

科学的活力,源自参与主体积极、主动的智力活动,也与整个社会的宽松环境有关。这其中,既要冲破种种影响创新创造的无形枷锁,放飞心灵与思想,也要不断破除各种有形的障碍,砍掉科研管理中的繁文缛节。科学家不再当“会计”,科学才会更有活力。

共享经济应追求社会价值增量

权威声音

近几年,以“共享经济”之名闯入日常生活的新事物越来越多了,而从发展规模、行业成熟度、治理挑战等角度来观察,共享经济的春天似乎还不会这么轻易到来。

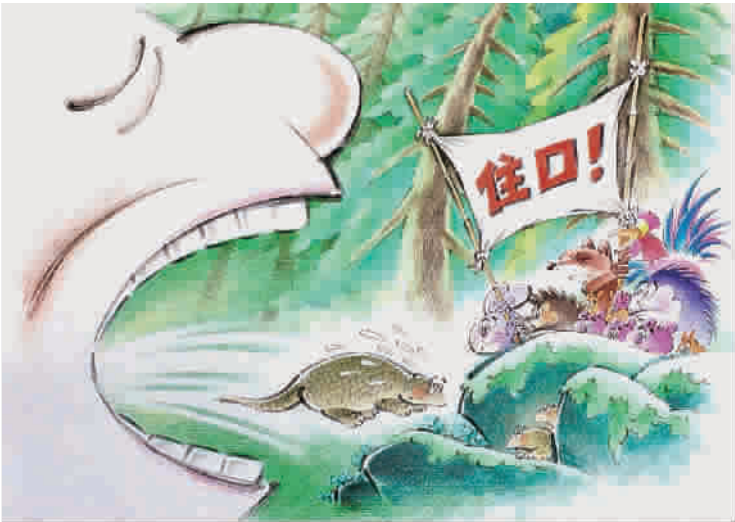
共享经济新近才成为人类社会的宠儿,不是因为以前人们不知道共享可以优化资源配置,也并非没有尝试过共享模式,而是找不到很好的办法解决成本问题。

共享是具有一定门槛的社会合

作模式,需要一系列的配套设计。比如出租闲置的车位,实际操作并不简单;如何取得物业同意?有地锁怎么办?你回家时客户没离开怎么办?解决这些管理问题,成本恐怕已经远远高于利润。更不用说,共享经济需要社会信任机制作支撑,这还会增加治理层面的隐性成本。即使在房屋共享、知识共享等知晓度较高的领域,成熟的商业模式也并不多见。

在行业成熟度比较高的共享模式中,一些现象也偏离了“通过激活社会存量资源来创新发展”的初衷。名曰共享经济,其实资本市

场的包装往往多于盈利模式的创新;个性化服务的提升,也可能多于社会公共成本的节省。比如,最初的网约车,说好了是利用空闲私家车和空余座位减轻交通压力,结果却催生了不少专职网约车司机。到底是提升了资源利用率,还是增加了通行压力,这笔账并不那么好算。我们有必要重新审视共享经济光谱中的不同价值增量。抵御住资本套利的诱惑,致力于价值的共赢,共享经济才能行稳致远,真正迎来属于自己的时代。(刘天亮 刊今日人民日报 本报有删节)



住口！

继「穿山甲公子」之后,网络又曝「穿山甲公主」,吃客们的这张嘴,怎么就盯着穿山甲不放了昵。没有丧心病狂的吃客,便没有丧心病狂的捕猎,住口! 孙绍波 画

自由谭

现在社会上有钱人多起来了,在文化多元的背景下,人们的价值观、人生观、世界观容易受到侵蚀。尤其是那些家风不严的富二代、官二代,更是把钱不当回事,出现了花钱高消费、超消费的倾向,跑车、名表、豪宅、奢侈品成为其人生的追求目标。有钱本不是坏事,但乱花钱将坏了大事,这方面不妨从当年的上海滩“五金大王”叶澄衷身上学到钱该怎么花。

叶澄衷是19世纪来上海滩最出名的商人,号称“五金大王”,17岁时在黄浦江靠摇舢板为生,一次有位洋商人在舢板上掉落了皮包,刚好被其捡到,包里有很多贵重物品,待洋商人返回时,叶澄衷完璧归赵,又拒绝重谢,洋商人被感动,教

会其做五金生意。后来叶澄衷生意越做越大,成为上海滩首富。有了钱后,叶澄衷兴办学堂,捐置土地30亩,出白银10万两在上海虹口建立了“澄衷”学堂,李四光、胡适、钱君匋、竺可桢等都出自于该校;在家乡又建立了中兴学堂,培养出了邵逸夫、包玉刚等巨商;开办实业,涉及九大类,五金业、火油业、军需工业、钢铁与煤炭业、航运业、地皮业、火柴业、缫丝业、金融业等,其后人秉承其传统建成了叶家花园,也就是上海肺科医院的前身。叶澄衷离世上百年了,但他会花钱的故事至今仍被人们传诵。

其一,钱花得留名声。当年叶澄

谢京辉

衷完全可以拿走皮包发横财,也有理由领取洋商人奖金。然而其不为所动,使人看到比钱更贵重的东西是诚信。讲诚信可能会损失一些眼前利益,长远看会赢得成功之机会,叶澄衷就是成功的例子,有了诚信也就会珍惜名声而不会乱花钱。

其二,钱花得有价值。叶澄衷花钱有道,在于将钱惠民、造福于民,至今留下了许多精彩难忘的故事。虽然万贯家财可以传承后人,造就富二代、富三代,但这些后人未必能够成功,也可能害了这些后代,也坏了社会风气;有的人一年拼命挣钱,结果一天输在赌桌上;还有的有了钱不想诚实去挣钱,而是采取投

机以小博大发大财,结果被骗落得人财两空。把钱用得有价值,才能够活出人生滋味,而非苦味、酸味。

其三,钱花得有尊严。最近遇到一位80岁的老人,她对叶家花园的肺科医院印象深刻,从小看病到老,非常感念叶澄衷为其带来的福音。相反那些腰缠万贯的人在媒体上拼命晒钱,换的却不是尊严。这些年反腐倡廉一些大老虎、小苍蝇们有了上亿元的钱财,结果只能在牢房中受用,真是可悲之极。

叶澄衷的成功不在于有钱而在于花钱,把钱花出价值,才能有尊严,才能被后辈所称道。

(作者为上海社科院副院长)



新民随笔

粗暴的“骗术”

沈月明

近日本人接到一位市民的来信,诉苦说她参与江苏扬州头等舱生态农业有限公司的投资活动,如今不仅约定的高额利息“断供”了,连本金也讨不回来,真正的公司管理层已不知所终。

看了看市民发来的公司信息和所谓投资回报合同,我就很怀疑了。这家公司从事的主业是树莓、玫瑰和明日叶的种植。合同显示,起投资金为每单10000元,每星期可获得收益400元,经过37个星期后,客户收益14800元,单子结束后将本金归还客户。首先我难以想象树莓、玫瑰的种植如何能获得超过100%的高额利润,而所谓的明日叶,我以前都没听说过。看公司册叶说是这种植物能降血压、降血脂、降血糖,但如此神药,我网上看了看,一斤干粉也就卖200多元,还买一斤送三两。

所以投资10000元,每周拿400元利息的好事很快就破产了。市民反映,她才拿了一个月的每周400元,很快变成每周100元,没过多久又收到通知说,合伙人解散了!投资人感觉受骗,讨要本金,不仅分文未得还遭到当初投资代理人的恶言辱骂。据市民反映,仅她周围原南汇地区就有50多人参与,投资超过200万元,很多人还是吃低保的,退休的。

要我看,他们就是碰到骗子公司了。这样的事例已经不胜枚举。前两天本报还登了个新闻,一家公司号称可以帮投资者花5.8万美元买下美国底特律的翻新别墅,每年租金15%。然而很快租金就断供了,投资公司说他们只是中介,美国的房产商经查涉嫌诈骗,被美国驱逐出境了。你说,这样的故事你相信吗?

说到底,有求财心切的人,就会有设局骗钱的人。你的想法有多天真,他的骗术就可以有多粗暴。就像用一块塑料做的鱼形诱饵就能钓很多大马哈鱼,这世界上总有很多人因为知识匮乏和信息不对称上当受骗。而对这种赤裸裸的骗术,除了市民须不断提高防骗意识,另外惟有依靠执法部门持续且强有力的打击惩处。

花钱当学叶澄衷

新民新语

“代”前三思

王文佳

“关心你的,除了你爸你妈七大姑八大姨,可能还有某宝。”

这句话这些天不断被印证。写不完作业,人家有代笔;买不到礼物,人家有代购;你若是单身狗,人家“代”你追男女朋友;你假设玩游戏,人家不光“代”你充值,还是超低价。

昨天,有媒体曝出,“苹果36技术”海量刷单:导致中国IOS手游约10亿美元坏账。这趟洗劫应当分摊到某宝上的上千家店铺中,店名各异,关键词相同:“IOS游戏代充”。

“苹果36技术”其实就利用苹果小额支付漏洞实现的刷单套利业务。因为苹果用户发起小于一定金额的消费订单时,苹果不会进行扣款操作而是直接向游戏运营商发送“支付成功”凭证。

如果信用体系完善,这种结款策略有利无害,但是,现在一旦遇到逐利的骗子,开个账户,造张黑卡,再方便不过。刷单者利用这一漏洞在IOS平台上大量购买30元、6元的产品,漏洞因此得名“36技术”。

骗子自己得了便宜还不满足,生意开到网店上,游戏用户充值点卡只要5-8折,而骗子却空手套白狼赚下了汤臣一品的几套房。

其实,苹果关闭小额支付功能,就能为此类违法设置足够的技术壁垒,可苹果没有这么做;淘宝等交易平台清查所有包含“代充”字眼的店铺也能短时甚至长期解决这一矛盾,可淘宝还没这么做;用户作为应用的主体如果能改变价格导向的消费习惯,就能从本源上改变现状,可用户难以这么做。

有人说,游戏本是暴利行业,少赚一点无所谓。我却不以为然。因为代充店损害的不是一两家开发商的利益,更是国内手机游戏的大环境。中小游戏开发商,会不会因为利润被分流导致士气低迷甚至破产倒闭?国外开发商,会不会由于知识产权、利润等原因,放弃中国的游戏市场?手游圈这两年的积累会不会被打落,动摇地基?投资者又会不会失去对未来的信心,拂袖而去?

技术更新总是不可避免地夹带着新风险,手游开发商的处境被动且无助,用户法律意识的淡薄现状又不可能短时间内改变。所以,短期内或许还是要靠手游开发商自己。个人觉得,除了密切监督频繁小额支付的账号、减缓装备发放时间,游戏开发商勇于采取永久封号、关停服务器等严厉方式杀一儆百,或许是条路径。而对于游戏玩家,就一句话,“代”前,三思。