

囊中江湖》

唐才常之死

1898年9月25日(农历八月初十),谭嗣同被捕于浏阳会馆,28日被斩于菜市口。监狱三日,他写了一首诗,题于墙壁之上,故名“狱中题壁”。此诗共计三个版本,黄彰健认定原诗为:“望门投趾怜张俭,直谏陈书愧杜根。手掷欧刀仰天笑,留将公罪后人论。”唐烜(时任刑部主事)《留庵日钞》记录了另一版本:“望门投宿邻张俭,忍死须臾待树根。吾自横刀仰天笑,去留肝胆两昆仑。”第三则是经梁启超《谭嗣同传》所传出,也是流传最广的版本:“望门投趾思张俭,忍死须臾待杜根。我自横刀向天笑,去留肝胆两昆仑。”这三者,应以中者最可信。同时我们也得承认,排除误记、误传之可能,梁启超虽改了五个字,却使谭诗气魄更胜一筹,不愧大手笔。

此诗前三句梁启超均有改动,最后一句却保留下来,因为改无可改。这句诗随之构成了中国近代史上的一大谜题:“两昆仑”到底何所指?据统计,不下七种说法。其一认为指谭嗣同和唐才常。证据是,6月28日(农历五月初十),谭嗣同应征北上,唐才常为其饯行,酒酣之际,谭嗣同口占一绝,有“三户亡秦缘敌汽,助成犁扫两昆仑”之句,堪为三个月后狱中题壁诗之伏笔。不得不说,这是相当有力的论证。由

文 / 羽戈



作者为法律学者

此再看“去留”:彼时谭嗣同北上京师,唐才常留守湖南,一去一留;此时谭嗣同选择就义以酬过去,唐才常作为生者以图将来,同样一去一留。

湖南是谭嗣同、唐才常的家乡和基地,经营多年,自然不可能放手。加之谭嗣同对于北上参与改革,心底不无犹疑,留唐才常在老巢,可视为后手。不过计划赶不上变化。谭嗣同到京没几天,毕永年接踵而至,随后召唐才常北上相助。其目的,则在武力夺权,包围颐和园,禁锢慈禧太后。他去游说袁世凯,号称“我雇有好汉数十人,并电湖南招集好将多人,不日可到”,并电湖南招集好将多人”一语,即指唐才常而言。难说幸与不幸,唐才常行至湖北武汉,听闻变法失败、谭嗣同喋血菜市口的噩耗,只得驻足。满腔悲愤,化作一副

挽联:

与我公别几许时,忽警电飞来,忍不携二十年刎颈交,同赴泉台,漫赢将去楚孤臣,萧声呜咽;

近至尊刚十数日,被群阴构死,甘永抛四百兆为奴种,长埋地狱,只留得扶桑三杰,剑气摩空。

这七十二字,实可谓一字一泪,一字一恨。此中深情,正不负二人的生死之交。谭嗣同说过:“二十年刎颈交,绂丞(唐才常字)一人而已。”唐才常眼中的谭嗣同,亦复如是。

自此唐才常一心一意以复仇为念,如其诗云:“七尺微躯酬故友,一腔热血溅荒丘。”他曾嘱咐三弟唐才质处理家事:“来往信札,有关时事者,皆付丙丁,惟壮飞之书宜留。”丙丁者,火也,把平日书信付之一炬,以绝后患,足见其决绝之情;壮飞是谭嗣同的号,唯独留下谭嗣同的信,足见其深挚之情。

此后近两年,唐才常奔波于海内外,为筹划起义沐风栉雨、摩顶放踵。吊诡的是,谭嗣同生命最后一段时光,纠结于革命与改革之间,唐才常竟陷入同一困境。区别在于,谭嗣同纠结于理念与行动,唐才常则纠结于派系。从派系上讲,他是康有为为一党,尽管当时康有为并未放弃革命路线,不过其革命目的之一,在于使光绪皇帝复位,是谓“勤

王”,这样的革命显然不够彻底;对于勤王的招牌,孙中山等革命党则不感冒,他们一来主张排满,二来反对帝制,基于这两点,必然与光绪为敌。当时唐才常试图把康、孙两派凝聚起来,同心戮力,发动起义,然而两派之间存在不可调和的冲突,纵使他尽心竭力,终究未果,相反,恰是两派的日渐分裂,构成了自立军起义失败的一大根源。

试举两例。1899年冬,唐才常在上海发起自立会,手订章程,序文之中,既有“君臣之义,如何能废”之言,亦有“非我种类,其心必异”之语,前者保皇而后者排满,实在自相矛盾。唐才常未必不知其矛盾,可是他要周旋于康、孙两派之间,不得不两边兼顾,左右敷衍。对此,毕永年大加反对,劝唐才常断绝与康有为的关系,唐才常自有他的考量(如与康有为的师生之谊、要利用保皇会筹款等),坚决不从,二人激辩一昼夜,谁也不能说服谁,以致毕永年无比失望,痛哭而去,随后削发为僧,不知所踪。毕永年与会党关系极深,他的出走,等于断唐才常一臂。

1900年7月,唐才常联络上海名流容闳、严复、章太炎、文廷式等,发起中国国会,选举容闳为会长,严复为副会长。国会宗旨,一是“不认满洲政府有统治

清国之权”,二来请光绪复位,“立二十世纪最文明之政治模范,以立宪自由之政治权与之人民”,这还是自相矛盾。此时跳出来反对的是章太炎,然而他也无法说服纠结于两难之间的唐才常,最终气愤至极,当场剪发易服,退出国会,并宣布与唐才常绝交。

如此可知,自立军起义之前,其力量并非不断壮大,而是一再分化,除了毕永年、章太炎,如吴禄贞这样的革命党人,同样不满勤王口号而在起义前夕愤然出走。再加上康有为财政支援不力、通讯不畅等因素,唐才常等所策划的自立军七军起义,只有秦力山主持的前军在安徽大通准时举事,余者大都胎死腹中,唐才常、林圭等纷纷被捕,殉难者数以百计。

相传唐才常本有机会逃亡,却愿效仿谭嗣同,坐以待捕,“予早已誓为国死”。被抓出门之时,“面无惧色,仍时与其同志谈笑自若”;夜过长江,仰望星空,感慨“好星光”——其慷慨与从容,与谭嗣同简直如出一辙,知己之交,肝胆相照。入狱之后,张之洞特派郑孝胥去审问,他答道:“此才常所为,勤王事,酬死友,今请速杀!”其供状仅二十一字:“湖南丁酉拔贡唐才常,为救皇上复权,机事不密请死。”1900年8月

22日,他被处死于武昌紫阳湖畔天府庙旁。“就义之时,神色不变,慷慨如平生,临绝大呼天不成吾事者再。”这不由令人想起谭嗣同的临终壮语:“有心杀贼,无力回天。死得其所,快哉快哉!”同心若此,相期无负平生。

唐才常被关押在汉口巡防营之时,曾口占两首七绝:“新亭鬼哭月昏黄,我欲高歌学楚狂。莫谓秋风太肃杀,风吹枷锁满城香。”“徒劳口舌难为我,刺好头颅付与谁?慷慨临刑真快事,英雄结束总为斯。”——他可以慷慨激昂,我们却不得不掩卷深思:自立军起义何以失败,唐才常结局何以悲剧?而今有一种说法,归罪于康有为,认为他克扣革命经费,导致起义一再迁延,功败垂成。然而,不妨推想,假使康有为将百万募款全部寄给唐才常,起义一定会成功吗?只怕没有人敢于肯定回答,说到底,起义失败的重大原因,一是革命大势不成,二是革命力量不足(当时起义之领袖是革命党,主力则是哥老会、大刀会等会党分子,这些人,一来散漫,二来功利,只可为辅而不能为主,无法担当重任),就连唐才常,都不甘舍弃“勤王事”的招牌,而徘徊于革命与改革之间。就此而言,他与谭嗣同一样,与其说为革命而死,不如说为不够革命而死。

自由谈》

大数据时代的价格歧视

价格歧视是经济学教科书中的常用术语,通俗地讲,就是同类物品因人定价、因地定价、因量定价。这三种价格歧视中,因量定价最容易理解。批发和零售价格的差别就是量的差别,这种做法购买量给予价格折扣的做法,其实就是一种价格歧视。用歧视一词,并非必然带有贬义,在经济学中,歧视一词也经常用作同类东西不同价格的现象。购买数量不同,所得的价格可能就有差异,这种做法对消费者来说完全可以理解。即便消费者知道这是什么价格歧视,也没觉得有什么损失。但因定价和因地定价就不一样了。

先说说因地定价。同样一碗方便面,从超市买,一盒也就几块钱。但乘车出差或旅行的人都知道,火车上的一碗方便面,可能会卖到十几块钱。同样的现象随处可见。比如同样一份菜,普通餐馆和豪华餐馆的定价会相差好几倍。地点不同,同样的物品价格就会有差异。喜欢旅游的人对这个感受特别深,景区的物品价格比非景区高出很多。这种因地点的不同而产生的价格差异,同样也是价格歧视。为何换个地方,物品的价格就会发生变化?原因在于,不同场合下消费者对价格的敏感程度不同。能够去豪华餐厅或者星级宾馆的,或者出差和旅游的,一般来说,都有一个共同的特征,就是对价格不太敏感。别看一个人平常小气,到景区会无缘无故的变得大方点,只不过景区的特定环境下,让一个人变得对价格不敏感。

用经济学的术语来说,消费者对价格的敏感程度被称作需求价格弹性。不敏感代表缺乏弹性,这个时候商家提高价格是有利的。消费者对价格越敏感,需求价格弹性越大,商家就越不敢提高价格。特定的场所为何消费者会变得缺乏价格弹性了?可能是因为收入,能够去豪华场所的都是有钱人,花钱大手大脚惯了,自然对价格不敏感。也可能是因为垄断的缘故,没法去别的场所购买价廉物美的产品。这种垄断特性会降低消费者对价格的敏感程度。通常垄断行业产品的消费者对价格都缺乏敏感性,比如水电气等行业,这种行业处于垄断地位,就可以通过提价来

文 / 周业安



作者为中国人民大学经济学院教授、博士生导师

获利,而不用担心竞争者进入。这点和竞争性行业不同,在竞争性行业中,假如一个商家提高价格,消费者立刻转向其他商家。竞争性市场上替代品的大量存在使得消费者对物品价格变得异常敏感,这背后当然得益于竞争机制。

可是问题来了。消费者对价格不敏感,并非消费者不在意价格。即便在豪华场所,假如允许其他商家进来竞争,那么高收入群体对物品价格的敏感度还是会提高。因此,高收入因素起作用的背后可能还是因为垄断。豪华场所通常都对所供给的物品采取垄断供给,这是导致需求价格缺乏弹性的关键。不允许自带酒水就是获得酒水垄断地位的常见手段。允许自带酒水的地方,会收取开瓶费。开个酒瓶需要什么费用?商家就是收了,仅仅因为其有垄断势力而已。允许自带酒水,降低了酒水的垄断租金,通过收取开瓶费和各种服务费,又变相地把这些损失给补回来了。在垄断场合,消费者需求价格弹性的缺乏是被动的。有没有主动地接受价格歧视?也是有的。豪华场所的消费缺乏价格弹性,可能是因为消费者建立了心理账户,主观上把普通场所消费和豪华场所消费分离开来,分别赋予其不同的价格弹性。这种心理账户效应就是去年获得诺贝尔的塞勒教授最早提出来的。

是不是只有垄断才会获得价格歧视?不一定的。价格歧视也会因人而异。看人说话有,看人给价格很少见。在菜市场当中,一个摆摊的看谁长得好看就少收点钱,看谁长得不好看就多收点,那个摊主一定是疯了。当然在现实当中不排除有些人会看颜值收取不同价格的,只是这种情况很少。一般情况下买卖双方都会按照对自己最有利的方面盘算,追求自身利益最大化。但有一种情况下确实会看人

定价。比如“杀熟”。“杀熟”的情况在线下市场很少见,一来不厚道,二来也很难做到。但在线上市场则经常遇到。经常逛网店的人会发现,看似和商户很熟了,并不能获得优惠的价格,反而可能获得更高的价格。线上物品的定价通常和线下物品有差异。现在许多喜欢网购的人都学乖了,对照网上价格和线下商场的价格来决定是否购买。问题在于,很多物品并没有线下市场参照,即便有,也不方便比对。这就带来了约对困难的窘境。原本互联网节省了信息成本,但在互联网海量信息的情况下,比价成本反而可能更高了。

难以比价是“杀熟”的一个原因,“杀熟”是如何做到的?根源在于大数据时代商家更容易获得消费者的消费行为信息。商家可以通过大数据分析出消费者的偏好、消费习惯、买卖决策等信息,据此大体上能够推断出消费者的认知局限以及对价格的敏感度,从而可以根据大数据分析的结果对不同消费者采取恰当的价格策略。“杀熟”就是看人给价,本质上就是价格歧视。比如经常出差定酒店,电商就可以通过相关数据分析出该消费者的行为特征,然后向消费者呈现某一个区间的价格,实际上这个价格要比线下市场贵。而消费者习惯上认为网络的比价更方便,从而价格应该更便宜。这种认知局限让电商钻了空子。同样消费者早上上班需要打车,正常打车是叫不到车的,得不断加价,而加价的提醒设置是诱导性的,不加肯定叫不到,加了就可以叫到,消费者可以通过加价来提高叫车成功的概率,从而诱导消费者加价。问题在于,叫车的概率取决于周围车的分布,而商家的系统设置则让消费者误认为是和其他人竞争叫价,从而通过这种比较机制来刺激消费者加价。这是一种典型的“杀熟”。所以千万别轻信大数据时代能给消费者带来占便宜的机会,当消费者在占便宜的时候,商家在占更大的便宜。

遗失声明

上海高羽通讯科技有限公司遗失金税盘,金税盘号:44-66155656553,现声明作废。

2018年5月14日

新政治经济学》

美国退出伊朗协议影响几何?

美国总统特朗普高调宣布美国退出与伊朗核协议,恢复对伊朗实施制裁。联系特朗普之前表态将与金正恩等见面,美国本次重新布局全球战略,是下怎么样一盘棋?

伊朗什么重要?从经济上看,伊朗目前是 OPEC 第三大产油国,全球第五大产油国。今年4月的石油出口创下纪录。在此消息出台之前,全球原油价格已经大幅上涨。

不过等到8日美国正式表示退出,美国三大股市基本平局,油价也仅仅小幅上涨。这说明市场已经消化预期,可能认为这一举动对经济的影响不会特别大。市场人士指出,伊朗石油出口的缺口很容易被沙特等国的石油出口增长所弥补。

即使如此,如果伊朗核协议最终作废,那么伊朗有可能公开化的追求核武器,而以色列对此不会坐视不理,中东说不定会走向另一场这个战争的边缘。

事情何以突然急转直下?日前以色列举出庞大的最新证据,指控伊朗秘密发展核武,不过法国、英国等欧洲国家一直坚持,与伊朗协议不仅重要而且必要,与特朗普此前表态一直存在分歧。即使如此,特朗普仍旧在巨大的争议声中退出伊朗协议,这代表着他不相信这个协议之下伊朗会认真地放弃核努力。对特朗普而言,过去在这个框架之下,伊朗的国力在逐渐增长,而对伊协议并没有足够好的条款来约束伊朗的行动;如果美国不能明确确定伊朗放弃核努力,则这个框架就没有意义。综合来

文 / 徐瑾

作者为青年经济学者

看,特朗普这次行动,显然是美国需求第一,欧洲盟友意见并没有被充分重视。归根到底,这源于美国、尤其是美国保守派对伊朗根深蒂固的不信任,视之为伊斯兰世界和基督教世界的冲突延续。在美国眼中,要应对的极端伊斯兰威胁有两种,一种是比较偏民间的恐怖主义运动,另一种是伊朗这样掌握了国家机器的反西方宗教意识形态。二者冲突恐怕在长期内都会维持下去,这种意识从亨廷顿的《文明的冲突》到基辛格《世界秩序》里面都有描述。这一种意见认为伊斯兰难以真正做到与西方世界的共存共荣。与之对应,在极端伊斯兰世界眼中,世界只是分为“伊斯兰之家”(意为和平之地)与其他的“征伐之地”,与基督教之间矛盾很难调和。一边是伊朗,信仰伊斯兰教什叶派,一边是美国,基督教为主要宗教。有趣的是,特朗普多次离婚,个人品德难说完全符合美国传统标准,但是仍旧赢得80%白人福音派基督徒选民支持,超过布什,也超过里根。二者对比很能说明一些问题,特朗普行为不是一个人,而是美国思潮的转变。

今年,美国表态与发展核武器的朝鲜接触,其实释放的信号不是鼓励核武器,而是代表他们对于谁是自身敌人有了新的判断。美国核心盟友是北约为核心的传统西方国家或者美国盟国,彼此之间依赖共识,虽然有不满,但对于世界秩序想象基本一致,

彼此之间的外交关系基本是一战后巴黎和威尔逊主义的衍生。

中国、俄罗斯等国家属于中间地带,与美国打交道主要基于利益观念,彼此有利益冲突,秩序明显不一致,但过去基本可以调和。而伊斯兰世界不少国家则是处于前国家形态,与美国的对立充满了文明冲突意味,一些矛盾不可调和,仿佛一个霍布斯的世界,充满了一切人对抗一切人的意味。谁是美国的敌人?这个问题在苏联解体之后,美国并没有明确,甚至一度丧失方向,与俄罗斯的齟齬也基于此,中东世界因为“9·11”也成为目标之一,中国在此期间基本是作为美国潜在盟友,这也是中国过去的发展红利。2008年金融危机之后,中国实力上升引发世界版图变化,近年来对外拓展“一带一路”,对内发展“2025计划”,引发美国不少忌惮;同时,美国国内自身全球化红利分配不均,导致的平等加剧也使得美国国内政治极化。

如此看来,特朗普接触朝鲜、与中国贸易争端、退出伊朗核协议,其实是一系列外交内政结合,并不是外界认为不可理喻或者不按常理出牌。其本质在于,在美国重新定位了全球战略,逐渐明确了自身的利益及其对立面。那么,中国如何接招,关键在于自身定位,是继续安于中间地带,还是彻底选择另一个对立面?如何选择,也决定了中国未来十年格局。

徐瑾为经济人读书会创始人,微信公众号(徐瑾经济人),近期即将出版《不迷路,不东京》

这种途径价格再低也不能买 否则你的钱很可能打水漂

近日,徐先生打算在某网络购物平台上购买一台适合工作时使用的索尼 a6500 型号微单相机,查询到某商家发布的价格为 2560 元,远低于其他多数商家,经再三与商家确认后,徐先生在网上付了款。后是劝说徐先生多花费 2040 元购买其他型号。收到货后,徐先生发现该型号只可满足初学者使用,且该型号网络标价约为 2650 元,商家却以 4600 元高价出售。

遂徐先生提出退货、退款,商家坚决不同意,甚至否认整个交易过程。海淀区消费者协会接到徐先生

的投诉后,调解人员立即对事件进行调查。经过近一周的反复多次调解,最终商家先行退还 4600 元货款。

海淀区消费者协会在此提醒广大消费者:

一是低价诱惑不为动。一般而言,同品牌、同型号的商品价格一般差别不会很大,尤其是数码相机、手机、电脑等电子产品,一旦某商家出现价格明显低于其他商家报价时一定要小心,谨防暗藏“转型”机、山寨机等陷阱。

二是不离平台慎交易。购买时建

议不要脱离网络交易平台进行线下交易,同时与商家沟通时尽量选用网络交易平台官方承认的交易聊天工具。三是交易过程留证据。注意留存聊天记录、交易凭证等信息,购买时要反复确认提交的交易信息是否全面,截屏留存商家广告宣传页面,商家的任何承诺,尤其是没有在宣传页面上体现的附加承诺,要截图留证。



红盾之窗

北京市工商行政管理局海淀分局专栏