

核心话题

学校封闭式管理不能无视“经济规律”

9月20日,有网友爆料山东莱阳卫生学校开学当天推小车将学生们购买的外卖扔进垃圾桶。该视频被发布到网上后引发社会热议。对此,学校9月22日发布声明,诚恳接受批评,将立即自查自纠,立行整改。

9月20日晚间,西安外国语大学学生因不满长期封控致物价上涨,采用在宿舍楼集体喊楼的方式表达抗议。随后9月21日下午,西安外国语大学就学生反映的问题通过官微公开回应,表示会简化学生外出报备程序,同时提高后勤保障能力等,以保证学生的正常学习生活秩序。

两所学校的两件事,看起来“冲突”的原因和形式不同,可是矛盾的本质是一样的。都是因为封闭学校给学生的生活造成不便,而校方的管理方式不是想办法解决矛盾,而是简单粗暴地打压学生的正常需求。

这类矛盾从学校采取封闭式管理的那一天起,就已经被埋下伏笔。可以想象,一所学校的学生成千上万,饮食起居

文/敬一山



作者系媒体评论员

封闭式管理与其说是为了学生安全,不如说是为了学校管理者的安全。只要采用了最严格的管理手段,那么无论会不会出现疫情,校领导看起来就没有责任了。

的需求非常庞杂,过去可以通过市场“看不见的手”来协调,校内校外是一种良性竞争关

系,学生的需求可以通过多种形式满足。而一旦封闭式管理,一切都仰赖校内供应,即便能够保障基本需求,可是在供求规律的作用之下,价格高于往常也就在意料之中。

如果认真吸取教训,那至少在两个层面需要反思。首先,如果一个地方真的面临疫情不确定性,必须要采取封闭式管理,那么校方就要提前做好规划,加大各种物资的供应。其次,无论是食堂还是小卖部,必须进行校方干预,确保保质保量地做好服务。不能把封闭式管理造成的成本,转嫁到学生身上。

既然是非常时期的非常管理状态,就不能听任校内经营者按照日常的方式运营。道理很简单,封闭式管理之下,事实上造成了一种垄断格局。学生不能外出购物,那么也就失去了博弈能力,食堂或者小卖部的经营者出于利益动机,就可以坐地起价,坑害学生利益。

这还是经营者没有恶意谋利企图的情况下,如果这些经营者滥用“垄断优势”,肆意提

高价格,那学生的境遇就会更惨。把学生外卖扔进垃圾桶的现象,就引起很多人的猜疑。

虽然校方给出的理由是外卖餐饮可能不安全,可是这样的解释经不住推敲。一来外卖并不是只卖给学生,外面的人吃了没问题,为什么学生就不能吃?二来禁止外卖也就意味着学生只能校内就餐,很难逃避学校食堂承包商打通关系争取利益最大化的嫌疑。

学校封闭式管理的理由都是为了安全,可是众所周知,国内的疫情早就平稳,各地普遍长达数月不再出现病例。偶尔出现反弹的地区,病例都是境外输入的。从常理上说,只要学生不出国,在境内自由流动就不会出现什么安全隐患。而且现在的技术手段,完全可以实现对人的动态管理,避免出现人去了高风险地区而不被发现的情况。

正如有学生质疑的,封闭式管理针对的都是学生,教职工都是自由出人的。难道学生比教职工容易感染吗?如果自由流动有危险,教职工一样可能

把病毒带进学校,从而令封闭式管理失去意义。

所以,封闭式管理与其说是为了学生安全,不如说是为了学校管理者的安全。只要采用了最严格的管理手段,那么无论会不会出现疫情,校领导看起来就没有责任了。这种“越严越好”的管理方式,说白了就是牺牲学生的权益,以尽可能保住学校管理者的“乌纱帽”。

但实际上,对于疫情下的学校管理,教育部早就有很明确的要求。新版《秋冬季新冠肺炎疫情防控技术方案(更新版)》早有明确规定,一是严格做好校门管控,二是学生非必要不外出。有教育部官员8月底更是做过很详细的解释:“这既不是封闭式管理,也不是不准出来。同时,高校教职工要与学生同等管理,一视同仁。此外,对于‘十一’假期学生能否外出离校,需要各地各校因地制宜,反对一刀切。”

可见,无论从疫情实际情况还是管理精神,都早就不需要这样一刀切的管理手段。现在除非个别疫情出现反弹的城

市,多数地方已经复工复产,各种人员密集场所,比如交通工具、餐馆、电影院等,也都不再采取之前最严格的管控模式,各类学校继续这么做,简直匪夷所思。

就具体学校管理者来说,需要充分认识到这种模式的弊端,尽快还学生自由。防疫也得尊重事实和科学,而不是为了所谓的安全最大化,全然不顾对学生造成的伤害。应该尽快改变一刀切的封闭式管理方式,即便是要求学生减少外出,也要在物资供应上加强保障,对小环境中的“经济规律”多一些尊重。

而就教育部的层面来说,除了原则性的要求之外,也有必要进一步明确校方的权责。只有明确讲清楚,校方只要做到应尽的管理义务,出现意外情况不“一刀切”问责,才有可能给管理者吃下“定心丸”。同时,对于超需求从严管理并侵害学生利益的,也要加以问责,这样才有可能减少现实的冲突,避免学生承受不必要的代价。

自由谈

农民工等报考高职可免文化考试,充实中国蓝领工人的供给

近日,教育部等九部门印发《职业教育提质培优行动计划(2020—2023年)》(以下简称《行动计划》)。《行动计划》指出,鼓励中职毕业生通过高职分类考试报考高职学校,推动各地将技工学校纳入职业教育统一招生平台。鼓励退役军人、下岗职工、农民工和高素质农民等群体报考高职学校,可免于文化素质考试,只参加学校组织的与报考专业相关的职业适应性测试或职业技能测试。

《行动计划》的内容其实非常全面,包括推进职业教育协调发展;完善服务全民终身学习的制度体系;深化职业教育产教融合、校企合作等多个方面。但是,“退役军人、下岗职工、农民工和高素质农民等群体报考高职学校,可免于文化素质考试”这一条最受关注。相对来说,它的突破性也最大。

一方面,农民工等群体可以免试“上大学”,这本身与中国语境下对大学的精英教育定位呈现出巨大反差。虽然说,高职学校在现实中也遭遇“歧视”,不能与普通高校相比,但“免文化素

文/朱昌俊



作者为媒体评论员

全面提升劳动力素质,不仅是中国产业升级的基石保障,也是提升中国劳动力在全球市场竞争力的重要砝码。

质考试”入学还是超出了多数人的惯有认知;另一方面,其意义体现在,为中国的“存量”劳动力群体,尤其是下岗职工、农民工、农民等在再就业上缺乏优势的

群体,找到了一条提升素质、技能的现实路径。

今年的《政府工作报告》明确指出,资助以训稳岗,今明两年职业技能培训3500万人次以上,高职院校扩招200万人,要使更多劳动者长技能、好就业。一定程度上说,此次《行动计划》就是对《政府工作报告》的一种积极回应。由此也可以看出,让农民工免试“上大学”,首先为了促进社会的充分就业。

这几年,我们能够发现一个越来越常见的矛盾现象:一边是社会就业压力加大,一边是不少企业抱怨“招人难”。去年就有媒体报道,我国高级技工缺口高达2200万。这种矛盾现象形成的背后,实际反映的是社会劳动力素质的提升并未跟上产业发展与升级的步伐。

应该看到,目前部分企业的“用工荒”与过去相比,其“内涵”已经发生了很大变化。过去我们说珠三角等地方出现的“用工荒”,其默认的主体就是全国各地外出务工的农民工。但现在,它变成了一种结构性的用工短缺,企业主要缺的是具备技术能

力的成熟技工,也即国外所说的蓝领工人。

明确上述背景就不难明白,让下岗工人、农民工等群体获得免试“上大学”的机会,也就是要整体提升他们的劳动技能,既帮助他们增强就业竞争力,也更好满足企业发展和产业升级的需要。对于中国这样一个人口大国和产业大国来说,提升整体的劳动力素质,助推产业升级,显然不能仅靠“新生代”劳动力素质的提升,让既有的劳动力也能够有“一技之长”,是绕不开的一环,它关系到社会的就业稳定,也攸关产业发展的劳动力供给。

从短期看,在眼下提出让更多农民工群体获得“免试”提升技能的机会,有利于实现“今明两年职业技能培训3500万人次以上,高职院校扩招200万人”的目标,并以此缓解暂时性的就业压力;而从长期看,此举还是为了产业发展和升级的大计。这些年,中国劳动力数量和廉价优势逐步式微,加速了部分产业向国外的转移。在此背景下,全面提升劳动力素质,不仅是中

国劳动力在全球市场竞争力的重要砝码。

这对中国职业教育发展,也是利好。媒体报道显示,从2009年开始,全国高职院校生源持续6年下降,大批高职院校出现招生不易的尴尬。这里面既与社会普遍观念中对职业教育的偏见有关,也与退役军人、农民工等群体“上学难”有一定关系。所以,解除了这类群体在继续“上学”上的门槛限制,也可以为职业教育提供更多生源。像人口大省河南,在2018年就有14所高校计划招1.2万名农民工。此外,它也有利于增强中国城镇化的内生动力。毕竟,教育的普及一直是城镇化的重要推动力。如果说过去多年,大学教育的大众化推动了中国城镇化快速发展,那么,下一阶段,农民、农民工等群体的“再教育”和职业技能升级,也有望成为中国城镇化的新动力。

当然,这一政策的具体效果还有待观察。一方面,囿于成本等现实因素,农民工等群体继续“升学”的意愿未必足够,这可

能要求在相应的学费补贴等方面需要更多的投入;另一方面,职业教育在区域上的不均衡现象,也可能影响农民工等群体的“升学”机会。比如,中西部地区农民工数量多,技能提升的需求更强,但这些地区的职业教育恰恰相对薄弱。因此,《行动计划》提出,支持集中连片特困地区每个地市原则上至少建好办好1所符合当地经济社会发展需要的中等职业学校。换言之,要真正让农民工免试“升学”的制度设计变为现实,还离不开配套的制度支撑和公共投入保障。

需要指出的是,让退役军人、下岗职工、农民工和高素质农民等群体可以免文化素质考试报考高职院校,只是提升劳动力职业技能的一种方式,甚至仍是一种相对“小众”的方式,它并不能代替其他成本更低、也更社会化的职业技能培训活动。因此,对于它的实际价值,不能轻视也不能过于高估。一个社会的整体劳动力素质的提升,需要过程,也更需要综合发力。

商业点评

“爆雷”频发,长租公寓的未来在哪里?

如果要观测一个产业如何迅速从风口跌落,或许长租公寓是最好的例证。

长租公寓的好日子似乎早已过去,就以今年来看,近段时间,全国各地长租公寓事件频出:杭州友客、巢客、上海岚越、广州城璞相继被曝公司资金链断裂,而未来恐怕还会有更多的长租公寓企业进入这一名单。

长租公寓的出现,似乎是应和了天时、地利、人和,一方面,国家对于房地产领域的宏观政策调整,强调租售并举,为长租公寓提供了发展利好,可谓天时。另一方面,基于前些年人们租房房屋面临的痛点:房源质量参差不齐、房东个体管理能力和意识偏弱等,长租公寓试图通过统一化、规模化的房屋改造及后续管理,为用户提供更有品质保证的租房服务。用商业创新手段改造某个行业,之前在零售、餐饮、出行等领域已经有大量成

文/毕制



作者为财经评论员

对于长租公寓而言,检讨过往的失败教训,并探讨未来的发展方向尤为重要。长租公寓的未来在哪里?或许需要三方面的破题。

功案例,显然,长租公寓被寄予了同样的期待。

而随着以上多个领域已经

出现投资和入场者饱和的局面,租住领域则看似有着足够的成长性。我国租房市场的结构性不足长期存在。根据某些机构调查数据,2018年租赁住房数量大约为1亿套,其中90%以上是个人出租,品牌公寓企业的占有率低于2%,开发商自持经营的居住用房不到1%。与此同时,租房需求呈现较高增速,预计到2020年底,全国租金成交总额将达到两万亿元,租赁人口达到两亿;到2025年,租赁市场成交总额有望达到3.2万亿元,租赁人口达到2.5亿。地利和人都已具备,一个规模巨大、具有“钱”景的蓝海产业冉冉升起,这也成为众多企业入局、资本加持的重要推动力。

有意思的是,长租公寓模式的尝鲜者是小米创始人雷军,2014年,雷军斥资近1亿元人民币,入股一家名为you+国际青年公寓的创业公司,在移动互联网

创投热潮正盛之时,这一动作将长租公寓推至市场关注热点。随之,在2015年前后,长租公寓平台不断涌现。

2019年前10月,长租公寓创投融资近120亿元人民币,资本的快速进入,进一步激发了创业者参与的热情。也因此,仅在2017年,就有144家企业进入。供应端的持续扩容,也就给了租客以足够的选择。而对于年轻人来说,需要找到品质较好、能够提供选房、签约、物业等全周期服务的房源,长租公寓相比传统碎片化租房也具备了更强的吸引力。

可是,短短两三年时间,长租公寓迅速从顶峰滑落,其速度之快堪比共享单车。原因就在于,长租公寓是一个重投入、长周期的产业,而基于互联网创业思维的长租公寓企业则继续沿用短平快打法,通过价格补贴形式争抢房源,低价向用户推销,

通过收取用户一次性长租资金,用于其他领域的投资套利,这种混合了电商与互联网金融的运营模式,在市场规律下被证伪。

如今,对于长租公寓而言,检讨过往的失败教训,并探讨未来的发展方向尤为重要。长租公寓的未来在哪里?或许需要三方面的破题。

首先,正视长租公寓的重资产本质,中小玩家被驱逐出场是必然趋势。未来,只有两类企业能够在长租公寓领域继续生存,第一类是自有房源的开发商,如万科泊寓等,对于开发商而言,他们可以解决当前房地产调控下售房市场受限的难题,尝试将部分房源从出售改为出租。第二类则是已经做大、融资及运营实力强的头部长租公寓平台。它们已经具备了一定的体量,可以通过规模化运营所产生的边际成本递减,来减少高成本压力,同时能够有较多资金用

于后续扩展及应对不时之需。

需要指出的是,这类玩家所需要的不仅是资金实力,对其运营管理的精细化程度也有更高诉求。近期自如频繁曝光的质量问题,就是对头部长租公寓平台的警告。如果没有形成系统的产业链整合及管理体系,再多的融资也无法帮助企业做大做强。

其次,在金融投资受阻后,长租公寓平台需要从单一服务主业向更纵深、多元的服务形态进化。蛋壳、自如都在尝试通过保洁、搬家、维修、新零售等服务新品类拓展营收来源。由于自建不现实,需要引入第三方合作商,这考验着长租公寓系统的质量管控能力,能够做好这一点就能通过高质量服务来吸引用户使用,提升复购率,带来更多收益,反之则会带来更多的消费纠纷,造成平台品牌受损。