

“留守女孩”填报考古专业，世俗眼光焉知其鸿鹄之志！

丢掉梦想和兴趣，可能远比世俗意义上的“选错专业”更可怕。

对于考古专业来说，似乎每年只有高考考生填报志愿时，它才会“热”一把。近日，湖南留守女孩钟芳蓉以文科676分的成绩，报考北京大学考古专业一事，就热了起来。原因很简单，因为考古专业太冷了。

一些网友纷纷劝钟芳蓉不要报考。对此，钟芳蓉表示，她是受敦煌研究院名誉院长樊锦诗先生的影响，以及未来规划的考虑。其父亲也表示，“农村人最主要是担心钱的问题，但是她对金钱看得比较淡，我也认为孩子做自己喜欢的事会更开心。”

我非常欣赏这对父女，也明白那些“好心网友”的出发点：一是，考古专业是个冷门、竞争力小，如此高分可惜了；二是，这个专业被普遍认为不好找工作，而

且女孩家境一般，所以该报能挣钱的专业。

现实中，艺术类的考生，的确大多家境富裕，出得起成本，也有家底抵御未来风险；而穷人家的孩子多选择好就业、能挣钱的专业。但如果穷人家的孩子，就不配读自己喜欢的专业，读了冷门专业就一定过不好，我也绝不同意。

总有一些人不太爱钱，总有一些人把爱好看得更重，总有一些人有着超越世俗的目标。对于这样的人，我们应尊重并鼓励。我们少的是坚守梦想、为梦想而奋斗的人，最不缺的就是会赚钱的人。

看到这条新闻，我突然想到了《南渡北归》中的李济、夏鼐、董作宾等我国现代考古的先驱们，他们在那个贫瘠、战乱年代，不仅心无旁骛地踩着两脚泥游走田间地头，还要带着文物、资料随着祖国颠

沛流离。为何在物质条件这么好的今天，我们反而冷落、鄙夷起这份事业了呢？

再如钟芳蓉的偶像樊锦诗先生，自1963年从北京大学毕业后，已在敦煌研究所坚持工作40余年。那么，按照世俗的偏见，她这种上世纪六十年代的北大毕业生，是不是应该在大都市里养尊处优，才配得上一个“正确选择”？

如果我们开始嘲笑梦想，给追逐梦想者的不是鼓励和支持，而是否定和打击，那需要反思和“重新考虑”的，恰恰是我们。

其实，钟芳蓉并不是不了解考古专业，她能举出樊锦诗的例子，就已经超过了99%的网友。钟芳蓉也表示，她将会考研深造，从事考古研究工作。我相信，她对考古专业的关注和了解，一定比那些“普通网友”多。

更何况，近几年，文化遗产传承和保护，愈发得到重视，考古专业的工作条件和前景，也已今非昔比。中国社会科学院考古研究所研究员钱国祥就表示，考古专业就业率并不低，和其他专业一样，同样面临人才竞争大的挑战。

近年来，我还发现一个现象：很多毕业生，甚至是985研究生进入找工作阶段，乃至到了工作岗位上，仍然不知道自己喜欢什么，要做什么，更别谈对此有过怎样的规划和准备。他们迷茫而幽怨。

和钟芳蓉相对应的，他们从高考填报志愿开始时就随波逐流，哪些专业热门、有前途就选哪些，以至于最后制造了自己不能掌控的人生。丢掉梦想和兴趣，可能远比世俗意义上的“选错专业”更可怕。

(樊成)

海尔智家私有化只是家电业务整合！与行业既可比，也不可比！



备受关注的海尔智家私有化海尔电器一事终于尘埃落定。海尔智家将使用新发行的H股股份和部分现金完成对价的支付。(根据公告显示，计划股东所持每一股海尔电器股份将获得1.60股海尔智家新发行的H股股份以及1.95港元的现金付款)

8月3日海尔智家复牌，几分钟内立即封上涨停板，这既是资本市场对本次私有化的看好，也是投资者对私有化后海尔智家重新估值的期待。私有化后的海尔智家将为股东持续创造更丰厚的价值。

私有化后，海尔智家可以与美的集团、格力电器直接对比吗？

很多投资者一直将海尔智家的市值与美的集团、格力电器相提并论。其实，海尔智家与其他两家上市公司无法简单横向对比。私有化后，海尔智家的主营业务仍然是家电，仍是海尔集团的子公司之一。海尔集团旗下还有海尔生物、盈康生命等诸多业务。

而其他两家都是集团公司整体上市，如果非要进行对比，只能拿海尔集团与美的集团、格力电器进行对比，也可以拿海尔智家的家电业务与另外两家的家电业务比较。如果单从家电业务看，三家各有优势：格力空调领先，美的占据小家电市场半壁江山，海尔智家冰洗牢牢占据市场份额第一。

笔者认为，海尔智家私有化海尔电器之后，解决了长期以来海尔智家与海尔电器之间的同业竞争、关联交易、管理内耗、成本支出等各类难题，让海尔智家具备了更清晰的股权架构，更好的资金利用率，更统一的管理和战略。

私有化后的海尔智家将充分发挥协同效应，是公司估值重构的新起点。短期，会让外界看到海尔智家在家电领域的真正实力。同时，私有化将带来的成本、效率、管理水平的提升，从而提高营收和利润。预计，海尔智家的股息率将从此前的30%，逐步提升至40%，对于投资者来说是重大利好。

长远看，这次私有化也有利于海尔智家体验云战略落地，让海尔智家继续引领智慧家庭新时代。海尔智家可通过整合后平台的增长空间、盈利能力、资本结构、分红水平、公司治理、战略落地、海外发展等方面，为股东持续创造更丰厚的价值。

私有化后，海尔智家的实力将得到真实体现

据国际权威调查机构欧睿国际(EuromonitorInternational)发布的2019年全球大型家用电器品牌零售量的调研结果：海尔第十一次蝉联全球第一。

但是由于海尔智家和海尔电器的分割，导致两家上市公司的营收都无法与欧睿国

际的数据相匹配。而本次私有化完成后，海尔集团家电业务的产品线覆盖、营收、利润方面得到真实的展现。

首先，海尔智家将成为产品线最全、最均衡的家电企业。通过私有化海尔电器，海尔智家的产品线将从冰箱、洗衣机、空调等产品，增加原海尔电器的洗衣机、热水器、净水器等家电产品，成为产品线覆盖最全，单产品线规模均领先的家电企业。

其次，在营收方面，海尔智家仍将实现稳定增长。2019年海尔智家的营收为2007亿，利润82亿，海尔电器的营收为807亿，利润91亿。私有化将带来规模效应、效率提升、品牌优化、渠道优化、成本下降等1+1>2的效果，因此海尔智家的营收将继续实现稳定增长。

利润方面，私有化后带来品牌营销费用、市场营销费用、内耗的大幅降低，利润将得到增厚。因此，海尔智家的利润率也有望实现较大幅度的提升，这也是其敢于承诺在三年内把股息率从30%，提升至40%的主要原因。

显然，私有化后，海尔智家将发挥合并的1+1>2效应，让海尔智家的真正实力被外界看到。这也意味着，海尔智家为股东创造的利润实现持续增长，其估值将得到重构。

私有化将推动海尔智家体验云战略落

地

众所周知，海尔智家在智慧家庭的探索上一一直处于引领地位。这次私有化，将推动海尔智家体验云战略落地再提速。

海尔智家是第一个把家电升级为智慧网器，实现家电与人、家电与家电之间互联互通的企业。同样也是第一个推出智慧阳台、智慧客厅、智慧厨房、智慧浴室等场景品牌的企业。

同样是第一个整合了几千家生态资源打造一个智家体验云平台，并孵化出衣联网、食联网、空气网等数个生态子平台的企业，2019年海尔智家的生态收入为48亿。

通过私有化海尔电器，海尔智家的场景化解决方案将更加丰富，成套智慧家电平均客单价也会得到提升，同时一个真正涵盖生活方方面面的海尔智家体验云平台将实现落地。

首先，技术的协同性，也将带来更出色的智慧家庭体验。海尔智家可以通过物联网、大数据、云计算、人工智能及5G等技术，优化产品组合，提高产品的便利性和互动性。

其次，提供服务所有用户的统一入口和平台。通过海尔智家App、1号体验店、专卖店等统一的线上线下入口，以及海尔智家整体技术研发赋能、资源整合，把此前分散的各类用户都集中在一个平台上，为各类用户提供“设计一个家、建设一个家、服务一个家”的全流程方案和终身关怀。

这意味着，海尔智家彻底从一家卖家电硬件的企业，转型为一家提供软硬一体化服务的智慧家庭解决方案服务商，这是一个全新的物种。随着协同效应的逐步释放和生态价值的兑现，海尔智家的估值方法也一定会因此改变，应该向物联网时代生态品牌的估值靠拢。

海尔智家私有化海尔电器完成后，海尔智家的真实实力将不再被隐藏。同时，还将有效解决投资者普遍关注的成本费用、管理效率、同业竞争等一系列问题，有效改善海尔智家的财务表现。

1+1>2的协同效应，将有利于海尔智家快速推进体验云战略落地，以统一的平台服务所有用户，成为智慧家庭战略的最大赢家。

毋庸置疑，私有化，是海尔智家估值重构的起点，这让海尔智家的价值的上涨空间被彻底打开，对于价值投资者来说是重大利好。

华府橱柜 Washington Cabinetry

病毒无情人有情，疫情期间安全营业，服务大家！

主营批发：装修公司工程队特惠套餐 电话：703-466-5388 传真：703-476-8485
10x10 厨房橱柜\$1,000起 Email: frontdesk@wcabinet.com
● 拥有华府地区最大现货橱柜仓库，当天提货，5年质保
● A级建筑商执照，百万全额保险
● 免费估价，高档设计，数十种实木橱柜选择，相同品质比homedepot便宜50%以上
● 拆旧，安装到台面一条龙服务
地址：45448 E Severn Way, Ste. 100, Sterling, VA 20166

www.Wcabinetry.com

招聘厨房设计、销售和安装人员，待遇面议。电话571-212-3436王先生

展厅营业时间：周一到周五9am-5pm 周六、周日10am-4pm 仓库营业时间：周一到周五8:30am-5pm 其他时间请电话预约

厂家直销当天取 高档橱柜平民价