

内部参考

# 每周观察

2016年第36期  
总期第116期

白露路



主办：广安研究院  
投资发展中心  
2016.09.12

## 本期摘要

**I、住建部重提调控信号或将调控责任落实到地方……**自3月份全国两会以来，住建部时隔半年后在文件中首次提及了房地产市场调控问题。9月6日，住建部发布实施纲要提出，政府的调控未来可能会采取权力、责任、负面这三大清单制度……

**II、因地制宜因城施策逐步化解房地产库存……**中央或将赋予地方政府更多的自主权，使之进行自发调整。不仅热点区域将出台降温政策，一些库存规模大的城市，也将可能推出刺激性政策，帮助去化。……

**III、热点城市楼市高温不退警惕高杠杆风险……**家庭在价格高位加杠杆购房已经成为当前热点城市楼市高温不退的重要特征。在上半年个人购房贷款增速大幅超过各项贷款16.6个百分点的基础上，7月新增人民币贷款几乎全部为个人购房贷款……

**IV、朗诗联手中信资本深耕城市更新领域……**现在朗诗正在探索符合未来市场要求的2.0版商业模式。这种商业模式在资本结构、业务类型、开发类型将出现结构性变化。从资产重型化转变为资产轻型化，从只做住宅拓展到写字楼、酒店、服务式公寓，从单纯的修建开发到开展更新，从地产开发扩展金融基金，副产运营、装饰、养老等相关工程……

**V、中海地产高利润之谜：低成本与强操盘并行……**销售规模仅有万科的一半、恒大的六成左右，但利润却远超万科、恒大。是什么成就了中海地产的“利润王”之名？答案隐藏在公司的财务报表中。从具体的财务指标来看，低“三费”、低融资成本、中高端项目高周转，再加上收购兼并资产带来的收益，是中海卫冕“利润王”的制胜法宝……

**VI、发改委与国投签署战略合作协议推动国企改革试点等工作……**为深入贯彻党中央国务院重大决策部署，大力推动国家重大战略的有效实施，2016年9月1日，国家发展改革委与国家开发投资公司在北京签署战略合作协议。国家发展改革委副主任林念修，国家开发投资公司董事长王会生、总裁冯士栋出席了签约仪式。国家发展改革委副主任林念修和国家开发投资公司董事长王会生分别代表双方在协议上签字……

# 目录

政策导读.....	1
住建部重提调控信号或将调控责任落实到地方.....	1
因地制宜因城施策逐步化解房地产库存.....	3
8月CPI涨幅意外创年内最低多因素制约货币政策再宽松.....	5
上市房企再融资审核趋严.....	7
北京购房网签出新规.....	8
西安统购60平方米以下社会房源作为租赁型保障房.....	8
产业聚焦.....	10
产业   热点城市楼市高温不退警惕高杠杆风险.....	10
产业   房企开发贷增速骤降八成个人住房贷飙升.....	11
产业   全国租房价格连续七个月上涨.....	12
北京   “金九”首周北京新房、二手房成交双涨三成.....	13
北京   北京普宅与二手房成交比 1:6 二手房成风向标.....	14
行业动态.....	17
行业   房企上半年营收大幅增长但利润增速难以跟上.....	17
行业   挣脱三四线城市销售魔咒房企一二线城市争夺战场.....	19
行业   大龙地产上半年营收同比增 172%北京拿地不易.....	21
行业   朗诗联手中信资本深耕城市更新领域.....	22
行业   保险公司股东准入门槛抬高高负债房企恐被拒.....	24
前沿观察.....	27
深度   中海地产高利润之谜：低成本与强操盘并行.....	27
深度   银行布局房贷不遗余力输血品牌房企仍在加速.....	29
观察   上市房企七大观点 PK：宁可错过机会也不再犯错.....	32
深度   资本并购分化下大型房企奔跑更快.....	34
国企改革.....	36
发改委与国投签署战略合作协议推动国企改革试点等工作.....	36
G20峰会议题下的国企改革脉动.....	36
京津冀协同发展.....	40
上半年京津冀协同发展项目融资余额倍增.....	40
学习园地.....	41
朴素式创新：印度对管理世界的独特贡献.....	41
为什么员工忙，但企业效率低？.....	43
为什么有人工作 10 年仍不是专家，有人 2 年就足够卓越了.....	47
书香广安.....	53
书评   《中国特色社会主义政治经济学》简评.....	53
《如何有效阅读一本书》.....	54

## 政策导读

### 住建部重提调控信号或将调控责任落实到地方

**提要：**自3月份全国两会以来，住建部时隔半年后在文件中首次提及了房地产市场调控问题。9月6日，住建部发布实施纲要提出，政府的调控未来可能会采取权力、责任、负面这三大清单制度。

自3月份全国两会以来，住建部时隔半年后在文件中首次提及了房地产市场调控问题。9月6日，住建部发布实施纲要提出，政府的调控未来可能会采取权力、责任、负面这三大清单制度。

虽然目前暂不知这三大清单更详细的内容，但有分析师认为，这一框架可能会与一城一策的长期调控相呼应，让调控责任落实到地方。关于房地产走势，在频出地王的刺激下，楼市经历了半年多的亢奋期。不过市场仍然预期房价走高的时候，社科院等研究机构也对楼市发出了预警。

#### 政府出手规范市场秩序

关于房地产调控，住建部近日出台了最新的纲要。

9月6日住建部发布的《法治政府建设实施纲要(2015-2020年)》指出，将完善房地产宏观调控，推行权力清单、责任清单、负面清单这三大清单制度。

除了拟推出三大清单制度，住建部发布的这份纲要还显示，在坚持分类调控、因城施策的同时，也将建立全国房地产库存和交易监测平台。

方案指出，加大对房地产企业和从业人员监管的同时，也将查处和曝光房地产的违法违规行为。

住建部在纲要中披露拟建立三大清单制度之前，上海部分城区刚刚经历了所谓排队离婚买房的高峰。

就所谓上海出房地产政策的传言，上海市住建委8月28日通过上海官方微博作出正式回应，表示未研究过此政策。但上海住建委做出正式回应后，房产交易量仍处于相对的高峰期。

佑威地产监测数据显示，8月22日至28日这一周上海商品住宅的成交量高达55.57万平方米，8月29日至9月4日这一周的成交量再次攀升到56.72万平方米。近两周每周的成交量，较前两周每周约28万平方米的成交量翻了一倍，周成交均价也从此前的4.13万平方米涨至4.35万元/平方米。

中原地产分析师告诉记者，近两周上海商品房成交量猛增，与当时传言沪或出台政策的传播消息有很大关系。

与住建部公布前述纲要几乎同步，上海近期展开了对房地产市场秩序的整顿。

上海市互联网信息办公室9月6日发布消息,根据网民举报并向有关部门调查核实,18个微信公众号传播所谓“上海9月1日将出台房产新政”等不实信息,扰乱社会经济和信息传播秩序。沪网信办依法关闭了5个违规微信公众号,并对13个违规微信公众号暂停更新30日。

整肃信息传播的同时,上海警方还抓获了7名传播“上海9月起将实行购房信贷新政”相关谣言的涉案人员。经查,7名犯罪嫌疑人主要为房产中介人员,为提升个人业绩和吸引眼球而在网络上编造、传播多个版本的谣言,称上海将实行新的购房信贷政策,对上海房地产市场的稳定造成不良影响。

### 社科院两度发出预警信息

中原地产研究员指出,住建部提出的实施纲要,以及上海整肃房产秩序都将对规范市场起到重要作用;但另一方面,市场当下看涨一线和强二线楼市的预期仍然相当强。

“买涨不买跌的市场心理,在当下表现得相当明显。无论是开发商还是个人,看多楼市的预期非常明显。也正是在这样的预期下,房产交易出现了量价齐升的现象。”中原地产分析师告诉记者。

多数买家看多楼市的时候,也有极少数智囊机构和学者,提出了不同的意见。

社科院8月底发布的中国住房发展报告认为,房产调整可能会迟到,但不会缺席。社科院指出,今年9月到明年上半年,楼市将出现短期调整,深度调整的城市更加集中。市场可能面临调整的表现之一为,房地产售价和销售量增幅或呈回落趋势,房地产投资或出现大幅度波动。

这已经是社科院今年第二次以报告的形式,向市场发出风险提示。

此前在7月初,社科院在报告中指出,基于过去房地产周期经验以及影响因素变化对未来趋势的预判,从今年下半年至明年第二季度的时间段内,房价增幅将呈现回落趋势。

对楼市发出风险提示的不止是社科院。

野村证券中国首席经济学家赵扬近日指出,经过近半年快速上涨,部分一线城市房价涨幅超过50%;一线楼市价格短期的快速上涨,已经呈现出泡沫化的趋势。不过赵扬认为,未来房价将出现回调,但大幅度调整的概率不大。

除了野村证券,近期方正证券首席经济学家任泽平多次撰文指出房地产的潜在风险。在近期的一篇文章中,任泽平更是明确提出,房地产是周期之母,十次危机中有九次与地产相关。

“每次经济繁荣多与房地产带动的消费投资有关,而每次经济衰退则多与房地产去泡沫相联。”任泽平在文中指出,虽然时代和国别不同,但历次房地产泡沫走向疯狂则无一例外受到流动性过剩和低利率的刺激。

任泽平认为,当前中国房地产呈现泡沫,主要原因是货币现象,而未来房价走势可能会呈现三种前景。

这三种前景，均与货币政策的选择息息相关。第一种是货币政策回归中性稳健，本轮房价上涨将接近尾声，未来将消化较长时间。另一种可能性为实施货币宽松，若货币保持超发和低利率，则房价可能会继续不断创新高。

而第三种可能性为，无论主动或被动收紧货币，因汇率贬值和资本流出压力增加，房价将面临不小的调整压力。

（来源：华夏时报）

## 因地制宜因城施策逐步化解房地产库存

**提要：**中央或将赋予地方政府更多的自主权，使之进行自发调整。不仅热点区域将出台降温政策，一些库存规模大的城市，也将可能推出刺激性政策，帮助去化。

房地产市场的异动，已经引起高层的关注。

9月9日，中共中央政治局常委、国务院副总理张高丽与省部级干部推进供给侧结构性改革专题研讨班学员进行座谈。张高丽说，习近平总书记在中央经济工作会议上对推进供给侧结构性改革作出重要部署，强调推进供给侧结构性改革，是适应和引领经济发展新常态的重大创新，是适应国际金融危机发生后综合国力竞争新形势的主动选择，是适应我国经济发展新常态的必然要求。李克强总理在政府工作报告中明确要求，着力加强供给侧结构性改革，加快培育新的发展动能。

张高丽强调，当前，我国经济发展面临的主要矛盾和矛盾的主要方面在供给侧，我们要深刻认识推进供给侧结构性改革的重要性和紧迫性，进一步把思想认识和行动统一到党中央、国务院重要决策部署上来。

张高丽指出，要着力抓好去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板五大重点任务，扎扎实实推进供给侧结构性改革。要突出钢铁、煤炭行业去产能，综合运用安全、环保、质量、能耗、产业政策等市场化法治化手段，推动过剩产能退出，严格控制新增产能，做好职工安置、债务处置和奖补资金使用工作。要推动企业兼并重组、盘活存量资产、发展股权融资，多措并举，积极稳妥降低企业杠杆率。要认真落实国务院《降低实体经济企业成本工作方案》，进一步减轻企业税费负担，降低企业融资成本、制度性交易成本、人工成本、用能用地成本、物流成本。要聚焦脱贫攻坚、农业、新产业、软硬基础设施等领域，加大投入力度，集聚资源加快补齐短板，加强经济社会发展薄弱环节。

针对房地产去库存，张高丽称，“要坚持因地制宜、因城施策，逐步化解房地产库存，着力实施好1亿非户籍人口在城市落户方案，以解决城镇新居民住房需求为主要出发点，构建购租并举的住房制度，继续加大棚改安置和公租房保障货币化力度。”

此前的9月6日，住建部官网发布贯彻《法治政府建设实施纲要（2015~2020年）》的实施方案，其中提到，“根据房地产市场分化的实际，坚持分类调控，因城施策。”而张高丽在9日的讲话中也提到了“因地制宜、因城施策”。

有分析认为，中央或将赋予地方政府更多的自主权，使之进行自发调整。不仅热点区域将出台降温政策，一些库存规模大的城市，也将可能推出刺激性政策，帮助去化。

### 分化的基本面

今年7、8月份以来，土地市场在上半年的基础上继续升温。根据中原地产的统计，截至8月25日，今年全国共诞生208宗溢价率超过50%的地块，分布在25个城市，全部为一二线城市或者辐射区。

房屋交易市场则在连续三个月降温之后，首度出现升温迹象。8月，易居克而瑞监测的30个典型城市，新房住宅成交面积环比增长9.2%。随着传统旺季“金九银十”的到来，市场似乎出现全面反弹的端倪。

但这仅仅是房地产市场的一个侧面。另一边，大量三四线城市面临着去化压力。

截至2016年7月底，易居研究院监测的35个城市新建商品住宅库存总量为24478万平方米，同比减少5.6%。但分城市来看，一线城市库存同比减少18%、二线城市减少4.5%；三线城市的库存不降反升，微增0.1%。

其中，北海和西宁这两个城市去库存周期都超过了两年。相比之下，南京、合肥、南昌三地的去化周期还不足5个月。区域差异可见一斑。

中原地产首席分析师张大伟向21世纪经济报道表示，不同城市之间，楼市供需的基本面已发生根本变化。一线城市和核心二线城市的库存大量消耗，供应缺口明显，不仅房价上涨压力巨大，土地也因稀缺而遭到争抢。大量非核心城市和三四线城市，则面临着巨大的库存压力，即使下调价格，去化进程仍然缓慢。

这正是“因城施策”的大背景。张大伟认为，高层连续提出这一说法，表明或将赋予地方政府更大的政策自主权。

就下一步的政策走向，他认为，在南京、厦门、武汉等城市出台调控政策之后，未来还将有更多的热点城市跟进，从而抑制市场的过热局面。而此前“风平浪静”的三四线城市，也可能推出刺激性政策，来推进去化。

### 引导资金流向

上海易居研究院智库中心总监严跃进指出，经济形势的低迷和房地产市场的火热，形成鲜明对比。从资金动向上看，很多实体经济的资金从开发和销售两端进入房地产市场，不仅削弱了经济活力，也使热点城市的楼市形成一种畸形的局面。

严跃进认为，在低利率的环境下，当前的流动性仍然处于过剩状态。“降低企业融资成本”的提法，意在将这些资金引入实体经济的各个领域，从而增强经济活力。

其中，“脱贫攻坚、农业、新产业、软硬基础设施”等领域，将可能成为资本的主要流向。

在多数分析人士看来，在上述表态中，房地产市场虽然最受关注，但真正的着力点仍然是宏观经济大局。该表态体现出供给侧结构性改革的思路，在临近年末的节点上，预计未来相关领域将定向出台税费、信贷等方面的针对性措施。

（来源：21 世纪经济报道）

## 8 月 CPI 涨幅意外创年内最低多因素制约货币政策再宽松

在 6、7 月份南方多地出现洪涝灾害，多家机构预期将推高 CPI（居民消费价格指数）重回“2 时代”之际。9 月 9 日，国家统计局数据显示，8 月 CPI 同比增速意外回落至 1.3%，低于 7 月 1.8% 的 CPI 增速，创下今年以来新低。

然而，对于未来几个月的 CPI 走势，《每日经济新闻》记者梳理发现，多家机构研报仍然给出了 CPI 上升的预期。申万宏源研报就预计，下半年 CPI 高点约在 10 月，四季度由于基数原因 CPI 会再度回升到 2% 以上。

对于 8 月 CPI 增速大幅下降对货币政策的影响，中国银行国际金融研究所研究员周景彤告诉《每日经济新闻》记者，“当前宏观政策更应平衡好稳定增长和防范资产价格泡沫问题，在未来一段时间，宏观政策需要把更多精力放在稳定增长和防范房地产泡沫方面，而不必过多担心物价。”

就货币政策而言，尽管 8 月 CPI 触及今年以来最低点，打开货币政策空间，但是方正证券研报认为，美联储加息预期、四季度通胀反弹以及抑制资产泡沫等因素制约货币政策再宽松。

### CPI 增速回落 PPI 降幅收窄

与 5、6、7 三个月 CPI 涨幅分别达到 2.0%、1.9%、1.8% 相比，8 月份 CPI 增速大幅回落至 1.3%，低于此前多家机构 1.7% 的预期。

国家统计局在对 8 月 CPI 数据的解读中称，主要是由于食品价格同比涨幅回落较多。8 月食品价格同比涨幅仅为 1.3%，比上月回落 2.0 个百分点，直接影响 CPI 同比涨幅比上月回落 0.38 个百分点。

从具体项目看，猪肉价格同比上涨 6.4%，比上月回落 9.7 个百分点；蛋价格同比下降 7.4%，降幅比上月扩大 5.4 个百分点；鲜果价格从上月同比上涨 0.5% 转为下降 0.6%。

另外，国家统计局的分析也指出，去年 8 月份，食品价格环比上涨 1.6%，是 2011 年以来同期最高环比涨幅，抬高了今年 8 月份的对比基数。



“除了食品价格涨幅显著放缓，翘尾因素变小也是8月CPI走低的主要因素。”周景彤对《每日经济新闻》记者表示，“8月份CPI翘尾因素为0.3%，低于7月的0.45个百分点，假定翘尾因素相同，7、8月份的CPI涨幅将基本持平。”

尽管CPI增速意外回落，但是今年以来，PPI降幅逐月收窄的态势并未改变。8月份，PPI同比下降0.8%，降幅比上月收窄0.9个百分点。

国家统计局表示，7、8月份PPI受去年基数较低影响收窄幅度较大。另外，煤炭价格持续上涨也成为8月PPI降幅收窄的重要支撑因素。

周景彤告诉《每日经济新闻》记者，“如果考虑近期经济出现企稳迹象，未来需求增加，原油、煤炭和钢材等价格或将继续上涨，PPI同比涨幅很可能转负为正。”

但另一方面，近期钢铁、煤炭的政策动向也不容忽视。莫尼塔研报就认为，短期来看，钢铁价格已现大幅调整；煤炭分级加产预案有望近期公布，煤炭价格进一步上涨的空间也较小，钢铁和煤炭行业对PPI的推升作用不可持续。

### 多机构对未来CPI走势看涨

对于未来数月CPI和PPI走势，《每日经济新闻》记者梳理发现，多家机构给出了看涨预期。

申万宏源研报预计，随着节假日及“金九银十”黄金期的来临，CPI价格将上行，PPI将继续好转。海通宏观分析认为，9月底以来菜价季节性回升将推动食品价格反弹。

“8月CPI环比涨幅依然为正，尤其是食品价格环比涨幅由前5个月均为负增长转为正增长（0.4%），未来可能会延续这种趋势。从未来趋势看，经济企稳、PPI降幅收窄、房价上涨等，将会对CPI产生向上的压力。”周景彤说。

虽然上述机构和专家均判断CPI上涨，但对于反弹幅度的预期却有所不同。申万宏源预计，下半年CPI高点约在10月，四季度由于基数原因CPI会再度回升到2%以上。但是，海通宏观分析认为，由于8月CPI大幅跳水，预计四季度CPI的高点难以超过2%。

周景彤分析，翘尾因素变小、总需求不足、收入放缓等，使得CPI不存在大幅上涨的压力，未来几个月预计CPI将保持在2%以内。同时，周景彤也告诉《每日经济新闻》记者：“目前物价问题不大。由于前期出台的一系列稳增长政策正在发挥作用，近期经济出现了一些企稳迹象。”

另外，8月份央行重启14天逆回购而未降准。对此，海通宏观分析认为，这意味着宽松货币政策短期延后。当前地产泡沫扩大，年底美联储加息概率仍高，均对宽松货币政策构成制约。但8月通胀大幅回落意味着政策不存在收紧的空间，预计未来货币政策仍将保持中性。

（来源：每日经济新闻）

## 上市房企再融资审核趋严

控股股东泰禾投资等特定对象非公开发行不超过 5.38 亿股，募资不超 98 亿元，其中大部分用于北京昌平南邵等地产项目，剩余 28 亿元用于偿还金融机构借款。

泰禾集团并非个例。记者查询了近 2 个月的上市房企再融资反馈意见发现，在早前一期（2016 年 7 月 25 日-2016 年 7 月 29 日）的再融资反馈意见中，发行监管部对房企中天城投募集资金的“偿贷”项目进行了详细问询。

中天城投的反馈意见显示：“根据申请材料，申请人本次拟使用募集资金 290000 万元偿还银行贷款及其他有息负债。2015 年末，申请人货币资金中 116520 万元的定期存单已质押，流动负债中预收款项金额为 1110396 万元。申请人前次募集资金 298000 万元于 2015 年 12 月 31 日到位，并全部用于偿还银行贷款及有息负债。”由此，证监会要求申请人提供本次偿还有息负债的明细（借款主体、金额、借款期间及用途等）；同时，结合前述定期存单质押的业务性质、前次募集资金偿还银行贷款及有息负债等情况，对比本次发行完成后扣除预收款项的资产负债率水平、有息负债水平与同行业可比上市公司平均水平，说明偿还银行贷款及有息负债金额是否与实际需求相符。监管层的言下之意是，在现有财务状况下，公司本次募资“偿贷”是否真的有必要？

“监管的最新精神是严控募资使用，在 7 月底证监会召开的保荐机构专题培训会议上，已提出房地产企业通过再融资募集的资金不允许用于拿地和偿还银行贷款等。”一位投行人士对记者表示。

### 房企“随机应变”

“只是没料到这次审查力度如此之大，我们做的几个项目都取消了偿还银行贷款及补充流动资金。”上述投行人士如此感叹。

记者梳理近 2 个月地产定增预案、审核与反馈情况以及修订后的方案发现，此前上市房企再融资时，“偿贷”、“补流”几乎是必选项，但随着审核趋严，这类情况在新推出的定增预案中已鲜有踪迹，而不少正欲闯关的方案则根据监管最新精神进行了“瘦身”。

上述被证监会重点问询的中天城投在 7 月 27 日收到证监会出具的反馈意见后，公司随即对方案进行了调整，将募集资金总额由原先的 127 亿元调减为 98 亿元，募集资金用途取消了监管部门重点关注的“偿还银行贷款及其他有息负债”。

类似的案例还有中洲控股。公司于 8 月初抛出修订后的定增方案，将募资总额从原先的 55 亿元下调至约 35 亿元，募资金额缩水约 36%，核心变化是剔除了 15 亿元的偿还金融机构借款项目。

记者注意到，近期的上市房企再融资方案均避免触及监管红线。如鲁商置业 8 月 24 日晚间披露定增预案，公司拟以不低于 4.77 元/股的价格，非公开发行股票数量不超过 4.19

亿股，募集资金总额不超 20 亿元，用于两个地产项目的建设。同样，上周抛出 70 亿定增方案的阳光城，在募集资金的投向上也未包含偿还银行贷款或者补充流动资金。

（来源：新浪地产）

## 北京购房网签出新规

为了封堵通过假结婚骗购房资质买房，夫妻双方购房时，已无法以无购房资质一方名义单独署名房本。目前，本市已经在购房网签环节执行新举措，以夫妻双方名义购房的京籍家庭，房本中必须得有带“指标”一方的名字。

按照这项网签新政所要求，以家庭名义购房的京籍家庭，网签之时，只能有两种选择：一种是选择购房家庭中具备购房资格的人为买受人，出具单独所有不动产登记证；一种是选择购房家庭中具备购房资格人为买受人的同时，选择将不具备购房资格人作为买受人的共有人。而第三种情况，将购房家庭中不具备购房资格人为买受人且单独所有，将无法生成网签。

例如，如果夫妻双方一起买房，男方有购房资格、女方没有，那么就不能再出只有女方名字的房本。而此前，本市夫妻双方买房，房本上的“名字”一般会有三种写法：男方、女方、双方共同。新规执行后，没有北京购房资格的一方，就无法单独出现在房本上。

据了解，“假结婚”是从去年开始在北京房地产市场兴起的一种“骗购”手段，和“假离婚”一样，目的都是为了获得再多买一套房的资格。通常的操作手段是，本身无购房资格的一方，通过中介机构找到一位具备“房票”的“假结婚”对象，双方先签订婚前财产协议，注明婚后所购房屋为无资质一方的个人财产；接着，双方去办理结婚、购房手续，待房本下来后，再办理离婚，无购房资质一方由此顺利在北京买到一套房产。一些“房虫”专门在做这样的买卖，他们以自己身上的购房资质为资本，以假结婚的方式帮人买房，最终收取 10 万元左右的报酬。

中原地产首席分析师张大伟认为，首先，北京房地产市场的政策力度属于全国最严格，从执行的政策细则看，也一直在细化。“必须符合购房资格署名，目前执行落地在新建商品房签约中，二手房目前还未落地。这一政策的确有利于减少部分灰色现象的产生。”但张大伟表示，北京房价涨幅目前看，处于全国第二梯队，预计出台更严厉调控政策的可能性不大。

（来源：北京晨报）

## 西安统购 60 平方米以下社会房源作为租赁型保障房

记者近日从西安市住房保障工作领导小组办公室获悉，西安市将面向社会统购 4800 元 / 平方米(含装修费)以下价格、单套建筑面积原则上不超过 60 平方米的房源，作为租赁型保障房。

据了解，从 2016 年起，西安市政府原则上不再集中新建租赁型保障房，确需新建的，要将申请轮候数量、新建项目选址、项目配套基础设施、资金来源等情况报送西安市住房保障工作领导小组研究同意后实施。统购社会房源作为租赁型保障房应按照政府主导、社会参与、公开公正的原则组织实施，采取多种方式筹集房源。

对于位置较好、配套齐全、价格合理且周边确需布局保障房的房源，其单套建筑面积可适当上浮，最大不超过 80 平方米。保障家庭入住分配时，60 平方米以内面积执行保障房租金标准，60 平方米以外面积执行市场租金。

此外，和西安保障房分配方式一样，符合租赁型保障房标准，且已经审核通过的保障对象，将通过摇号分配的方式，取得房源。

（来源：新华网）

## 产业聚焦

### 产业 | 热点城市楼市高温不退警惕高杠杆风险

家庭在价格高位加杠杆购房已经成为当前热点城市楼市高温不退的重要特征。在上半年个人购房贷款增速大幅超过各项贷款 16.6 个百分点的基础上，7 月新增人民币贷款几乎全部为个人购房贷款。当前我国热点城市房地产市场热情依旧高涨，地价涨幅纪录频被刷新，新房交易量连创历史新高，上海离婚买房人士激增，北京也在上演“抢房”，这集中反映出家庭加杠杆的热情空前，需要引起高度警惕。

今年以来，我国热点城市房价短期内大幅上涨，市场高温持续不退，并非全无理性。全球范围内过于宽松的货币政策环境，导致金融市场长期利率中枢持续下移，为包括住宅在内的资产价格提供了强劲增长动力。相对独特的区域经济政治中心位置和较为完善的人文社会基础设施禀赋，使得我国热点城市普遍具有吸引外来人口的潜在能力，也为市场投资投机性力量创造了炒作的基础。即使在热点城市重新启动限购、限贷政策后，地价房价上涨并未止步，新房成交量创出历史新高，市场热情依旧高涨。据中国指数研究院数据，2016 年 8 月，全国 100 个城市（新建）住宅平均价格环比上涨 2.17%，涨幅较上月扩大 0.54 个百分点。其中，十大城市主城区二手住宅平均价格上涨 1.34%，涨幅较上月扩大 0.64 个百分点。

房价短期内大幅上涨背后的非理性加杠杆，需要引起高度警惕。目前，我国房地产开发企业平均资产负债率接近 80%，负债规模仍呈上升态势。据 WIND 统计，2015 年 5 月至 2016 年 8 月的 16 个月里，债市为房地产企业提供的资金已超过 1.2 万亿元。家庭加杠杆的热情空前，2016 年前 7 个月新增房贷 2.8 万亿元，约为 2009 年全年新增额的两倍。当前社会资金向热点城市房地产业的过度集中，表内贷款和表外各路融资对房地产开发企业争夺“地王”项目的资金支持，以及部分家庭在房价高位集中加杠杆，可能正形成预期自我实现的循环。热点城市房价的任何明显波动，要么以金融机构资产质量显著恶化为代价，要么需要更大规模资金投放来维持高杠杆率水平，导致宏观政策可能陷入“进退失据”的境地，明显增加了经济金融运行的实质性风险。

虽然我国个人购房贷款不良率远低于其他类型信贷资产，是金融机构持有的优质金融资产。但在住房抵押贷款发放过程中，基层银行往往会过度依赖住房抵押给予贷款的安全边际，忽视了对借款人收入真实性的核实和可持续性的分析。在借款人收入状况核实的实务操作中，受银行委托的第三方机构大多通过电话完成形式上的核查，不排除存在部分贷款家庭在房价高位超越自身经济实力加杠杆，若房价出现明显波动，有可能触发一定面积“负资产”的风险，值得高度关注。

“树不能长到天上去”。应该看到，有限理性是人类认知与行为局限性的集中反映。当前市场对热点城市房地产市场发展前景的乐观情绪，不排除有盲目失控的风险。虽然限购、限贷政策作为权宜之计屡被地方政府使用，短期内存在合理性。从中长期看，需要有效引导社会对房价上涨的理性认识，进一步降低房地产市场杠杆，提高高价房交易的成本，消除房价过快上涨对居民消费和社会投资的挤出作用，防止房地产业绑架宏观经济政策。

（来源：经济参考报）

## 产业 | 房企开发贷增速骤降八成个人住房贷飙升

收紧供给端而加码需求端，房地产“去库存”正体现在银行的放贷逻辑上。

证券时报记者梳理 18 家 A 股上市行半年报发现，18 家银行上半年房地产行业的贷款增量为 385.4 亿元，个人房贷增量为 1.99 万亿元。而 2015 年同期，16 家银行开发贷增量为 2341.04 亿元，央行公布的 2015 年 1 至 6 月个人住房贷款增量为 1.12 万亿元。也就是说，今年上半年，房地产开发贷增量同比下降 83.54%，个人住房贷款增量同比上涨 77.68%。

一边是大幅收紧房地产企业的贷款，一边是加码居民个人按揭贷款，银行正助力房地产去库存。

### 7 家银行地产业贷款负增长

半年报数据显示，2015 年底 18 家银行的房地产行业贷款总额为 40641.67 亿元，今年上半年的总额为 41027.09 亿元，半年增量为 385.42 亿元。

具体到每个银行情况不一。中信等 11 家银行贷款平均增长 111 亿元，其中，中信银行贷款增幅最多，为 407.51 亿元；建行、农行等在内的 7 家银行上半年贷款增量则为负，其中，建行的贷款增量为负 431.4 亿元。

对比去年同期房地产开发贷增量的数据可以发现降幅明显。记者梳理年报发现，16 家上市银行（除当时尚未上市的江苏银行、贵阳银行）2014 年底房地产开发贷余额为 38570.51 亿元，2015 年 6 月底余额为 40911.55 亿元，半年增量为 2341.04 亿元。而今年该项数据仅为 385.42 亿元，同比降幅达 83.54%。

建行董秘陈彩虹在中期业绩发布会上表示，上半年建行贷款给买房者的金额是其贷款给房产商的 6 倍，房地产开发贷款正在压缩。

### 个人房贷同比飙升近八成

收紧房企贷款的同时，银行正在大力增加个人房贷按揭，增加房产需求。

年报显示，18 家上市银行 2015 年底个人住房贷款总额为 114891.4 亿元，今年 6 月底总额为 134804.33 亿元，增量 19912.97 亿元。

而根据央行去年7月22日发布的《2015年上半年金融机构贷款投向统计报告》，上半年个人购房贷款新增1.12万亿元。也就是说，今年的住房贷款增量同比增长了77.68%。住房贷款大幅增长的背后，是银行的贷款主要流向了个人住房这一块。

上半年，建行发放贷款和垫款新增6400亿元，个人住房按揭贷款增量为4081亿元。这意味着，建行上半年的新增贷款里，房贷占到了63.77%。除建行外，还有包括招行、农行、兴业等另外5家银行个人房贷的增量均超过上半年贷垫款增量的50%；浦发、交行等4家银行的这一数据则超过30%。

建行董事长王洪章表示，在“三去一降一补”的宏观政策下，下半年建行还将大力发展个人住房贷款业务。大量新增贷款投向个人房贷，有效增加了住房需求，加速了房地产的去库存。

一边是下降近九成，一边是上升近八成，银行在供给端与需求端同时发力，有助于房产去库存。不过同时也应注意，地王频出，房企的融资渠道是多元的，对房产去库存的调控也是一个多方面协调的过程。

（来源：证券时报）

## 产业 | 全国租房价格连续七个月上涨

伴随着楼市的火爆，住房租赁市场也迎来了一波热潮。国家统计局最新公布的数据显示，租赁住房房租价格已连续7个月上涨，8月环比涨幅也保持在0.4%的较高水平。尽管按照以往惯例，随着毕业、求职旺季渐近尾声，主要热门城市租房市场将逐渐回归平静，但鉴于房产交易市场依旧活跃且缺乏有效调控措施，房租价格或成为今后物价篮子中新的不稳定因素。

今年元旦前后，各大城市外来务工人员纷纷返乡，租房市场曾一度需求乏力，新增房源量也呈现下降趋势。但随着新一年开工，春节后返乡人潮大批回流，全国主要租赁房市场逐步升温，最终达到高位。

58同城于近日发布的《2016上半年租房市场报告》显示，今年上半年各大城市租金、租房需求总量普升。其中，一线城市中的上海、北京、深圳每套住宅平均月租金都超过了4000元，上海更是以每套每月5133.91元的价格成为内地租金最贵城市。与楼市的冷热不均类似，上海、北京等超大城市与其他二三线城市的租金也有较大差距。整体来看，二三线城市的租金在每套每月2000-3000元之间，上海的租金水平是很多二三线城市的2-3倍。

而作为高校最集中的地区之一，每到毕业季，北京租房市场房价便会蹿升一截，全市平均房租已从2010年7月的47.2元/平方米升至2015年7月的72.8元/平方米，涨幅达54.2%。据了解，今年北京毕业生数量高达24万，为近七年毕业生人数之最，租房的毕业生群体随之越来越庞大，房租进一步水涨船高。

房租高企，势必引起租房者的不满，早在今年3月15日，中消协发布的报告就披露，在农林总总的支出中，消费者最不满意的是租房支出，具体原因包括房价房租高、利率高还贷压力大，中介服务差、陷阱多等。上海财经大学经济学院院长田国强更是直言，城市住房价格、房租价格上涨需要提高警惕，尤其是对于在城市工作不久的年轻人，房租涨价意味着未来一整年房租支出的提升，在一线城市，这或导致部分居民消费感受与物价数据不一致。

不过对于房屋所有者而言，租金却成为收入的重要一部分。以北京为例，北京市统计局7月公布的城乡居民收入数据显示，今年上半年，北京市居民人均出租房屋净收入628元，同比增长31.1%，其中城镇居民人均出租房屋收入同比增长31.6%，农村居民人均出租房屋收入同比增长26.5%。

关于未来一段时间房租价格的走势，中原地产首席分析师张大伟坦言，只要房地产交易市场依旧活跃，房主就更愿意出售房屋而不是出租，这将导致可租房源短缺，租金依旧居高不下。而在伟业我爱我家集团副总裁胡景晖看来，随着7月毕业生租房需求的集中释放，一线城市传统的暑期租赁高峰期正在逐渐淡去，租房需求开始减少，租赁交易量逐步萎缩，供求压力的缓解，也使得房租失去了继续上涨的动力。此外，暑期以来物价总体保持稳定，也一定程度上缓和了业主涨租冲动。

“需要注意的是，不同于房地产市场限购、限贷等限制手段，租房市场尚未有行之有效的调控措施，租房者也无法提前预判或者规避高价”，张大伟向北京商报记者分析，不过作为当前租房的主要群体，多数年轻人仅把租房作为一段短暂过渡期，目标依旧是尽早购买属于自己的房产。由此，租房市场可能成为影响物价的新变量，但楼市调控等新政都将对租房产生一定压制作用，消费者不用过度担忧。

（来源：北京商报）

## 北京 | 金九”首周北京新房、二手房成交双涨三成

随着楼市传统旺季“金九银十”的到来，北京房地产市场也迎来每年最受瞩目的两个月。截至目前，已有多家房地产中介机构公布了“金九”首周北京新房、二手房成交数据，根据统计，上周北京新房成交量在连续四周徘徊在2000套低位状态后，迅速猛增至3185套（不含保障房与自住房）；无独有偶，上周全市二手房共网签6604套，创造近18周新高。

值得注意的是，在新房成交中，商住类产品共实现成交2165套，占据全部成交的比重高达68%。业内表示，这与此前业界传言北京将对该类项目进行调控密切相关，在此背景下，预计9月整体成交量将持续回升。

在业内看来，一个城市9、10两个月楼市热度几乎相当于全年市场情况的缩影，而根据往年经验来看，“金九”首周成交数据往往在一定程度上预示着未来两个月的市场走势。根



据多家中介机构公布的统计数据显示，“金九”首周，新房、二手房确实保持高位成交，环比分别增加 32%、32%。

其实，从新房成交细分数据不难发现，“金九”首周热度猛增背后与商住房购买需求集中释放密切相关。亚豪机构统计数据显示，上周北京成交新房中，商住类产品成交共 2165 套，占全部成交比重高达 68%。“近期，关于北京将收紧商住房调控政策的传言再起，更有消息称一份关于严格管理商住类项目的方案已经出炉，受上述消息刺激，本市的商住项目纷纷加快了签约速度。”亚豪机构副总经理任启鑫表示，在文件正式下发之前，预计商住项目抢签约的情况仍将延续，这一现象也将导致 9 月整体新房成交量有望持续回升。

但另一方面，伟业我爱我家集团副总裁胡景晖也分析称，近期商住项目“抢眼”的表现与前一段时间商住类项目有不少新盘入市相关，同时购房者普遍关注的自住房也没有新项目入市，一增一减之下导致了两类项目交易走势的逆转。对于“金九”后市，任启鑫则表示，进入“金九”后普通商品住宅项目入市表现积极，可能会取代商住房成为成交主力，目前市场上在售的 4 个普宅项目当中老项目与纯新盘各占一半，两个老项目价格上涨明显，其中通泰国际公馆去年新盘入市价格仅 2.7 万元/平方米，但此次入市价格已高达 5 万元/平方米，涨幅高达 85%；而两个纯新盘受到地价因素影响，入市价格已达到区域最高水平，其中大兴亦庄区域的中国铁建·花语金郡开盘价高达 5.4 万元/平方米，也创造了该区域今年的最高入市价。

提到二手房成交猛涨的情况，胡景晖表示，二手房成交连续上扬态势，一方面源于 6 月实施房源核验新政出台导致交易量大跌后，市场在 7、8 月出现了技术性回调，并持续到了 9 月；另一方面，近期调控政策收紧的传言确实引发了部分消费者购买意愿增加，后续市场需求被挤压提前。“随着房源核验因素的淡化，未来的政策走向或将成为影响市场最重要的因素。”胡景晖表示。

对此，有业内人士表示，从目前的状态来看，今年“金九银十”的交易情况还是会比较理想的，但也需要看到，如果在未来两个月内市场热度上升过快，很可能会加速调控政策出炉，并对后市成交产生冲击。

（来源：北京商报）

## 北京 | 北京普宅与二手房成交比 1:6 二手房成风向标

卖了 6 套二手房 才成交 1 套新宅

### 二手房成京城楼市风向标

8 月的北京新房和二手房的成交情况呈现出反向态势。由于成交结构的变化，新房市场量价齐跌；但二手房市场依然稳定且呈现量价齐升态势。不过，一个明显的趋势是，新房市

场交易的规模越来越小，有业内人士透露同一时期成交 6 套二手房，新建普宅仅能成交 1 套。二手房成为北京房地产市场的交易主力。

### 普宅与二手房成交比近 1：6

“想在亦庄或西红门区域买一套 500 万至 800 万元的新房，竟然没有合适的。”在问询了多个楼盘之后，市民王女士感到有些低落，“项目本来就不多，每次开盘的房源还特别少。”

新房市场越来越“远郊化、豪宅化”，能够满足工薪阶层置业升级的中端项目供应不足，使得大量改善型购房需求转向二手房市场。从 8 月份的数据可以看出，新房的成交大部分集中在自住房和公寓类产品，且集中在远郊区。工薪阶层的改善型购房家庭，尤其是首次改善的家庭成为目前二手房市场的主力军。伟业我爱我家集团副总裁胡景晖解释，城六区交通、医疗、教育、商业等配套更加完善，且选择更加多样化，刺激了 8 月份城六区二手房交易量的上涨。

同时，8 月份恰逢学区房置业高峰，不少两岁孩子的家长未雨绸缪，为孩子三四年后能够满足学校的落户条件而入学，城六区教育资源丰富，所以吸引了更多的改善型购房家庭。

多家机构数据显示，今年前 8 月，北京全市二手住宅交易量已达 18.35 万套，但新房市场去除保障房、自住房、公寓类产品之外，普通住宅和别墅类项目仅累积成交 33164 套。也就是说，北京房地产市场上，每成交五至六套二手住宅，才有一套普通住宅和别墅类项目成交，二手市场成为绝对主力。

### 8 月新房价格下跌全靠自住房

根据伟业我爱我家集团市场研究院统计，8 月北京全市新建商品房住宅（不含保障房）成交量为 12541 套，环比 7 月下跌 9.5%。价格上，成交均价为 31161 元/平方米，环比 7 月全月下降 6.1%。成交均价的下降，主要是受成交结构的影响，均价普遍较低的自住型商品房出现大量成交。8 月份北京普通住宅、公寓类产品、别墅交易量较 7 月份分别下降 17.3%、24.9%、11.4%，而自住房大涨了 61.6%。事实上，如果把自住房和公寓类产品扣除，普通住宅和别墅类产品交易量为 4175 套。

从成交的区域分布来看，8 月北京新建商品房住宅成交最多的三大区域分别为房山区、顺义区、昌平区，三区成交总量占全北京的将近 5 成。成交量最多的前 10 个项目中，除去恒大滨河左岸、龙冠冠华苑、北京城建(13.370, 0.00, 0.00%)上悦居 3 个自住房项目，其余 7 个全是公寓类产品。

二手房住宅则量价齐升，共网签 25670 套，环比 7 月上漲了 15%；成交均价为 4.25 万元/平方米，相比 7 月的 4.18 万元/平方米上涨了 1.7%。8 月份北京各区二手房交易量普遍上涨，尤其是西城区和石景山区的交易量涨幅最大，分别达到了 46%和 32%。此外，朝阳、海淀、丰台、东城四区的二手房交易量涨幅也均在二成以上。与城市核心区城六区相比，大兴、昌平、通州等热门近郊区的二手房交易量涨幅则相对较小。

### 未来楼市调控预计向二手房倾斜

房地产市场成交的二手房化，主要一个原因还在于新建商品房住宅供应量的减少。根据中原地产统计数据显示，今年前8月，北京新建商品房住宅新增供应套数为18399套，相比2015年同期减少了37.2%；新增供应面积276.48万平方米，供应量和供应面积均刷新了历史最低记录。

“从普通住宅和别墅类产品的均价来看，单套成交金额已经到达526万元，刚需已经很难进入。”中原地产首席分析师张大伟介绍，如果以环线划分，四环以内普通住宅和别墅类产品平均单套价格已经高达1500万左右，四环与五环之间平均单套价格达到817万元，五环与六环之间达到613万元，六环之外的单套均价为298万元。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析认为，整体来说北京不存在去库存的问题，但在库存结构上却存在高端豪宅库存压力越来越大，而适合工薪大众阶层置业升级的普通住宅项目严重供不应求的矛盾。这也使得更多的改善需求流向二手房市场，“随着自住型商品房迎来供应高峰，三四季度将成为新房市场的成交主力，受此影响，新房市场整体均价将保持平稳。”

张大伟则进一步表示，土地供应趋势性减少，一线城市的二手房成交面积都在新房的2倍以上，南京、福州等二线城市的二手房交易活跃程度也超过新房，“未来楼市调控预计更多的倾斜二手房税费政策调整。”

（来源：北京晨报）

## 行业动态

### 行业 | 房企上半年营收大幅增长但利润增速难以跟上

出现这一情况的原因各不相同，很难将这些房地产商净利增速放缓的原因一概而论。由于房地产行业采用预售制度，导致企业当期的销售金额与结算的营业收入金额并不匹配，利润的表现也就不一而足。

房地产商们在今年上半年纷纷取得了他们各自企业的销售纪录，也将账面的现金余额大幅提高到前所未有的水平，但他们目前面临的问题是，无法将这些成绩转换为企业的当期利润上。

虽然房地产商的营业收入在上半年均取得不错的增长幅度，但企业净利润的增长速度却没有跟上。相反，接近半数的房地产商虽然营业收入增长了，但净利润同比却出现了下降的局面。

人民网记者统计规模靠前的 14 家上市房地产企业中，超过四分之三的企业上半年的净利润增速不及营业收入的增长速度，其中有 5 家房地产企业的净利润同比下滑。

出现这一情况的原因各不相同，很难将这些房地产商净利增速放缓的原因一概而论。由于房地产行业采用预售制度，导致企业当期的销售金额与结算的营业收入金额并不匹配，利润的表现也就不一而足。

房地产行业人士称，房企净利润增速的放缓甚至下滑的状况可能是部分房地产企业阶段性的问题，当期结算项目毛利的高低都会对企业的净利润造成影响。另外当期结算费用的增加以及一些偶然性的因素，也会影响企业在不同阶段的利润表现水平。

就从上半年出现净利润同比下滑的 5 家大中型房地产商的表现而言，他们受到的困扰因素就有很大的差异。

恒大集团的例子正好说明，房地产企业利润水平受到冲击的原因就颇为复杂。该公司上半年的营业收入与毛利水平均取得大约 12% 的增长速度，但归属于上市公司股东的净利润出现了大幅下滑的局面，同比下跌接近 79%。

造成恒大集团出现这种情况的原因有很多，比如该公司上半年的营销推广费用大幅增加，压缩了企业的利润空间。投资性物业增值幅度的收窄，也降低了恒大集团的利润水平。此外，该公司规模较大的永续债券，使得这些权益工具的持有人在公司利润中的占比较大，导致归属于上市公司股东的净利润规模大大减少。

恒大集团的净利润下滑还受到一些偶然因素的影响。该公司去年同期拥有 100 多亿的证券投资，为公司贡献了当期超过 24 亿元的利润，而今年恒大集团在证券市场的投资规模缩减到了 46 亿元，但亏损额度超过 4 亿元。

另外人民币兑美元的贬值也让恒大集团上半年的汇兑损失超过 15 亿元。尽管这些汇兑损失并没有对公司的现金状况造成如此大的影响，但它依然冲击着公司当期的账面利润。恒大集团目前的外债敞口大约占 20%。

汇率波动的因素也是多家在香港上市的房地产商上半年利润受到影响的一个原因。在恒大集团之外，包括雅居乐集团、龙湖地产、碧桂园、世茂房地产、远洋集团以及融创中国等上市房企上半年的汇兑损失均超过了 2.5 亿元。

在这些企业中，融创中国归属于上市公司股东的净利润同比大幅下滑 92%，世茂房地产减少约 15%。龙湖地产则小幅下降，该公司采用了多种汇率对冲手段，有效减少了汇兑损失对利润的影响。碧桂园、雅居乐的这一指标增速均小于当期营业收入的增长幅度。

融创中国的执行董事兼行政总裁汪孟德称，融创中国的账面盈利状况是阶段性的，主要在于公司当期的费用支出较多，但这一因素将会在未来几年提振公司的利润，因为当期费用支出的增加将会减少未来几年内公司计提的费用规模，利润水平将得以提升。此外公司也在缩减外债规模，将汇率的冲击降到更低的水平。融创中国上半年将外债的规模占比从去年的 46% 降到了 18%。

上半年公司利润同比出现下滑的还有远洋集团，该公司上半年的营业收入同比减少约 38%，归属于上市公司股东的净利润同比下滑 34%。除了汇兑损失造成冲击外，上半年结算项目较少对远洋集团的业绩造成了较大的影响。该公司的项目集中在下半年结算。

更多企业面临的问题是，他们的净利润规模尽管也取得了一定的增长，但涨幅却远小于当期营业收入的涨幅。

以万科和保利地产为例，这两家销售金额超过千亿的企业上半年的营业收入增幅分别为 49%、30%，但归属于母公司股东的净利润分别只有 10.42% 和 0.21%。

这一方面可以归因于这两家企业今年上半年结算的项目中一部分是在市场较差的阶段入市销售的项目，导致项目的毛利率下降，另外则是公司通常采用了合作开发的模式，这也降低了当期归属于上市公司股东的利润规模。（见人民网此前报道《合作开发模式拖累保利地产净利增速》）

据 wind 资讯数据显示，房地产企业归属于上市公司股东的净利润同比增幅已经从 2010 年的 22.9% 降至去年末的 2.15%。

一位上市房企的管理人士说，随着土地成本的不断攀升，房地产商会更加频繁采用合作开发的模式。一方面合作开发会减少各自企业的利润占比，另外成本的上升也会让房地产企业的腾挪空间更小，这预计会对企业的核心利润继续造成影响。

（来源：华龙网）

## 行业 | 挣脱三四线城市销售魔咒房企一二线城市争夺战场

战略布局和价值判断,是房企产业链中重要的环节,由此延伸出投资拿地、开发、产品销售、现金回笼、物业管理,直至新一次拿地,闭环完成。

近年中国房地产市场高速发展,城市分化加剧,核心一二线城市房地双高轮番领涨,而三四线城市去化老大难。核心城市价值回归左右房企的战略布局,使后者的投资价值趋同,回归一二线、远离三四线城市几乎成为所有品牌房企的共同选择。

2016年此状况尤甚,房企的选择往往意味深长。有房企重仓深圳、冒险拿价格比自身市值更高的土地,也有房企公开宣布全面退出三四线城市的土地开发。

### 三四线城市的销售魔咒

2016年上半年,国内信贷净宽松,房地产销售情况总体良好。国家统计局数据显示,今年1-6月,全国商品住宅销售面积、金额分别为5.7亿平方米和4.2万亿元,同比分别上升28.6%和44.4%。自2014年下半年以来,国内大中城市商品住宅销售回升已持续20个月,全国整体成交回暖也已持续15个月。

万科(000002.SZ)是国内研究房地产市场最有心得的房企。在其长期观察的北上广深莞佛等14个一二线及环一线城市中,1-6月商品住宅销售面积同比上升了45.0%,而新房批准预售面积同比仅增长9.2%。至6月底,上述城市的新房库存下降至1.1亿平方米(2015年底为1.4亿平方米),去化周期由2015年底的8.4个月缩短至6.6个月。但与此同时,此前土地供应较多、人口增长较慢甚至负增长的三四线城市,库存压力仍然较大,情况并没有根本好转。

价格是更加直观的因素,一线城市、二线城市和三线城市之间涨幅有别。据中国指数研究院数据,上半年一线城市累计上涨12.79%,二线城市累计上涨5.33%,三线城市累计上涨4.27%,而环一线城市东莞、中山、惠州涨幅超过25%,居全国前列。

城市基本面差、土地供应多、人口增长慢、房价可调节空间少、利润率低、库存去化慢,三四线城市的销售问题成为房企们难解的魔咒。

同策咨询研究部总监张宏伟告诉第一财经记者,“三四线城市的市场空间容量有限,在过去五年中,三四线城市平均每年新房成交面积在200万平方米左右,假若开发商拿了一个建面20万平方米的项目,要卖好几年,库存难以去化,开发商也很难展示身手。”

对于曾在早年囤货三四线的房企而言,主旋律仍是结构调整。减少甚至完全退出三四线城市的土地开发是多个品牌房企的共同选择。

深圳控股[-0.91%](00604.HK)营运总监朱国强对第一财经记者说,除了环一线城市如东莞、惠州等城市外,公司今后将不再在三四线城市拿地,目前已有的项目中设法与当地政府协商退地。据深圳控股中报显示,今年上半年,公司已退还河源市和泰州土地,下半年将继续推进泰州、三水、马鞍山等项目的处置工作。

### 房企投资选择趋同

在 2010 年前后，三四线城市曾是开发商的大爱。彼时房地产市场大热，一二线城市受到严格的调控，开发商以为三四线城市会是新的市场，纷纷投身而进，参与者包括华润置地 [0.48%]、碧桂园 [-1.04%] 以及恒大等。

但很快，三四线城市项目相对较低的毛利率使房企们后悔。国泰君安 [0.00%] 证券分析师刘斐凡对第一财经记者表示，从恒大，碧桂园，华润，中海，深圳控股等房企的数据披露来看，一二线项目毛利率明显高于三四线。综合来看，一线大多数项目毛利都能在 30% 以上，二线城市项目也都能保持 25% 以上毛利率，三四线项目普遍毛利差异一二线项目。

朱国强道出真相，“20 个城市不如深圳一个城市赚的多，未来将聚焦深圳大本营。”国泰君安证券分析师刘斐凡告诉记者，深圳控股其深圳项目毛利高达 50%，而其三四线项目的毛利率仅为 25% 左右。

由于市场容量有限，价格指数低，购房群体对价格敏感，整体而言三四线城市对销售金额的贡献度低于一二线城市。以华润置地为例，2010 年销售面积只有 218 万平，同比 2009 年只上涨 1.3%，而销售金额只有 222.6 亿元，同比下降 11.3%。当时，吴向东等管理层认为，因 2010 年比 2009 年多了更多二三线城市项目。

为了更长远的发展，房企不得不收心回归一二线城市。刘斐凡认为，在市场分化的行情下，一二线城市楼市火爆，三四线城市楼市不温不火，因此一二线项目销售更有保障，房企在一二线拿地热情会高于三四线。加之，这一年多的去化，房企在一二线城市土地储备也会下降，有在一二线城市补充土地储备的需求，两者相加，房企扎堆在一二线拿地。

一二线城市房价地价双高。在万科监测的 14 个城市中，住宅(含商住)土地供应面积、成交面积同比分别增长 15.3% 和 47.5%，1 季度土地溢价率上升至 1.41，2 季度则进一步攀升至 1.93，地价贵过周边房价的地王频频出现。

房企对一二线城市土地的热衷和追求在深圳体现得淋漓尽致。6 月 8 日，其时市值仅为 150 亿港元的龙光地产拿下深圳光明的一宗商住地，大众哗然。而房企豪赌深圳房价上涨的背后仍是毛利率在作怪。

大部分房企已对布局和项目结构进行优化调整，并在拿地过程中有意向一二线城市倾斜。根据各家房企公布的中报可知，今年上半年万科一共获取了 70 个新项目，除了南通等少数几个三线城市外，其他全部为一二线城市和环一线城市；华润置地 4209 万平方米总土储中，一二线城市土储占比达 72%，能满足 3-5 年的发展需求；深圳控股 2016 年全年可售货值将近 290 亿元，其中 80% 的货值均位于深圳；中海外主席兼行政总裁郝建民则表示，公司将继续关注中国一二线城市。

（来源：一财网）

## 行业 | 大龙地产上半年营收同比增 172%北京拿地不易

2016 年中报，大部分上市房企业绩一片飘红。北京（楼盘）市大龙伟业房地产开发股份有限公司（以下简称大龙地产(600159, 股吧)）也不例外。

报告期内，大龙地产实现营业收入 5.19 亿元，比上年同期 1.91 亿元增加 172.4%；其中，房地产项目结转营业收入 44649.98 万元，较上年同期 8895.89 万元增长 401.92%；利润总额 12476.82 万元，较上年同期-1692.38 万元增加 837.24%，实现净利润 9083.71 万元，较上年同期 1664.41 万元增加 645.76%；归属母公司净利润 9072.17 万元，较上年同期-1644.08 万元增加 651.81%。

### 大多数土地储备于满洲里

项目方面，报告期内，大龙地产根据年初制定的经营计划，新开工项目 1 项，位于中山（楼盘）市火炬开发区，开工面积约 17 万平方米，项目于 2016 年 4 月 30 日取得建设工程施工许可，6 月 2 日正式开工。目前施工部位为基坑支护工程；裕龙华府项目基本已售罄，报告期内实现销售金额 31326.77 万元，销售面积 12561.78 平方米；中山裕龙君汇项目销售情况平稳，报告期内实现销售金额 12844.59 万元，销售面积 25286.28 平方米。

值得注意的是，大龙地产的土地储备并不乐观。报告期内，大龙地产持有待开发土地的区域分别为北京市顺义区和内蒙古满洲里市，在持有待开发土地面积方面，顺义区为 2.8342 万平方米，满洲里为 15.12362 万平方米。经测算，总持有待开发土地的面积约 18 万平方米。

在大龙地产持有待开发面积最多的满洲里地区，正处在去库存的路上。

来自满洲里市房产网的数据，2016 年 8 月，满洲里新盘均价为 3329 元/平方米。

5 月 11 日，满洲里市人民政府印发《促进满洲里市房地产市场健康发展的意见》，其中提到，积极推行城市棚户区改造安置房“以购代建”，在商品房楼盘市场价格（市场价格根据网签价格和商品房评估价综合考虑确定）下浮 15%基础上，由政府搭建安置房平台，从房地产开发企业库存商品房中组织房源，供城市棚户区改造居民自主选择购买和异地安置。

关于大龙地产的拿地计划，大龙地产相关人士表示，符合公司整体规划的、符合公司整体规模和运营情况的，不排除在外埠拿地的可能。但是根据公司近几年整体的规划和布局而言，还是倾向北京顺义周边的地区拿地，最近也参与过拿地，但是并没拿到。

### 去年仅新增土地储备 1 块

大龙地产的成名还要追溯到“天竺地王”一战。

2009 年 11 月，大龙地产以 50.5 亿元的总价竞得北京市顺义区后沙峪镇天竺开发区 22 号住宅用地的土地使用权，创下当时北京总价和单价的“双料”地王。令人意外的是，“地王”宝座还没坐热，大龙地产便因为无法按时缴纳土地出让预付款而被收回地块，公司也因此被罚 2 亿元。

继“天竺地王”一战折戟后，大龙地产就已经决定重回顺义。



大龙地产 2010 年报指出，公司将按照“立足顺义、面向北京、胸怀全国”的要求，实现重心回归，牢牢稳固顺义这块“根据地”，与顺义同成长，共发展。2011 年报又表示，报告期内，公司贯彻落实“整体转王府、分期开宣武、盘活满洲里、加快建中山、重心回顺义”的项目建设思路，扎实开展工作，稳步推进项目。

大龙地产在 2013 年报中亦认为，2010 年，公司在内外部巨大压力的背景下，适时提出战略转型、回归顺义的发展思路，2012 年 7 月进一步编制了以“战略回归，龙腾顺义”为核心的中长期发展规划。

但回归之路并不容易。据了解，2015 年，大龙地产仅新增土地储备 1 块。

**一线城市和二线热点城市，成为房地产企业此次布局的重点。**

中原地产研究中心统计数据显示，在 2016 年年内，全国已经出现单宗土地超过 10 亿元的地块 325 宗，其中溢价率超过 100%的地王达到了 161 宗。

2016 年前 8 月总价“地王”也频繁出现，单宗地超过 100 亿元的总价地王达到了 5 宗，超过 50 亿元的有 26 宗，超过 30 亿元的有 80 宗。

截至 2016 年 6 月 30 日，大龙地产公司资产总额为 29.8 亿元，较年初 29.21 亿元增加 0.59 亿元；负债总额 7.58 亿元，较年初 7.68 亿元减少 0.1 亿元；净资产 22.22 亿元，较年初 21.53 亿元增加 0.69 亿元，其中归属于母公司的所有者权益为 22.15 亿元，较年初 21.48 亿元增加 0.67 亿元；资产负债率为 25.43%，较年初减少 0.86 个百分点。

优淘城总裁薛建雄认为，如果通过招拍挂的程序，大龙地产在三、四线城市拿地还可以，但是一线城市和重点二线城市拿地还是比较困难。

（来源：每日经济新闻）

## 行业 | 朗诗联手中信资本深耕城市更新领域

朗诗绿色地产（00106.HK，简称朗诗）开始加大在城市更新领域的布局。

9 月 8 日，其与中信资本在上海签署城市更新战略合作协议，双方将以各占 50%股权的方式成立一个合作平台。中信资本董事长张懿宸透露，双方第一期合作希望达到 200 亿投资规模。

朗诗董事长田明认为，中国房地产行业已进入存量资产市场时代，朗诗也要进入下一个阶段——城市更新。

去年十月，朗诗已与中信资本合作开发朗诗的首个城市更新项目。

在张懿宸看来，国内一线城市及热点二线城市的土地资源越来越稀缺，导致土地价格持续上涨。这些城市普遍有大量存量物业，存在设计落后、设施陈旧、管理落后等问题。因此，对存量物业的改造和城市更新，打开了高质量商业及居住物业的需求空间。

易居中国丁祖昱指出，国内一线城市已进入存量时代。去年上海二手房成交 36 万套，一手房成交不到 13 万套；成交金额二手房超过一手房 50%以上。“上海成为二手房交易总额世界上最大的城市。二手、一手加在一起也是世界第一，超过一万亿人民币，北京排在世界第二，仅随上海之后，深圳排世界第三”。

田明指出，房地产开发的 1.0 时代已经过去。1.0 时代最大的特点是，快进、快出、快周转，但目前这个时代已经到达天花板。

为顺应新形势，朗诗于 2014 年在聚焦绿色科技地产、差异化竞争战略的基础上提出新战略，即产品差异化、资产轻型化，市场规避化。

田明表示，从投资、融资、开发、资产运营一直到可持续发展，这是未来要去努力实现的纵向立体化能力。

现在朗诗正在探索符合未来市场要求的 2.0 版商业模式。这种商业模式在资本结构、业务类型、开发类型将出现结构性变化。从资产重型化转变为资产轻型化，从只做住宅拓展到写字楼、酒店、服务式公寓，从单纯的修建开发到开展更新，从地产开发扩展金融基金，副产运营、装饰、养老等相关工程。

上海城市规划局专门成立了城市更新处，发达国家如美国纽约，从来没有停止城市更新。田明断言，在北京、上海、深圳、香港这些一线城市，将出现越来越多存量资源的整合。

公开信息显示，作为投资分支，中信资本的房地产投资业务，从 2005 年开始，共投资超过 20 个住宅、购物中心和办公楼项目，总面积超过 400 万平方米，总资产价值超过 80 亿美元。在过往业务实践中，中信资本成功完成了多项改造角度的物业投资。

据中信资本房地产投资部董事总经理蔡育杰介绍，双方所涉及的项目类别，会包括住宅、服务式公寓、写字楼、酒店、商场。选取低估值、安全边际较高的备选项目，通过技术改造提升价值，在条件成熟时推出。

中信资本和朗诗旗下的金山投资将作为联合投资人和基金管理方，为项目做出基金安排和投资选择。朗诗绿色地产操盘团队将负责项目的开发、改造、销售、运营，城市更新项目会利用朗诗的技术系统，做精装修，从而增加附加值。同时为业主提供酒店式服务，提供多元化、个性化、定制化服务。最终由中信资本和朗诗一并找到合适于该项目的退出方式。

2015 年以来，朗诗新增逾 30 个项目都非高溢价土地，且没有一个项目是朗诗占全部股权。

田明估计，到今年年底，朗诗操盘的项目总销售额会达 300 亿左右，其中仅 130 亿左右是朗诗所占权利。

（来源：21 世纪经济报道）

## 行业 | 保险公司股东准入门槛抬高高负债房企恐被拒

近两年来，国内资本青睐保险牌照，房企入股险企已成潮流。根据保监会数据显示，按原保险保费收入排名的前十大人寿保险公司中，5家保险公司中的7大主要股东均为房企或以房地产开发为主要业务的企业，这5家险资包括平安人寿、太平洋人寿等。

不过，对于一些实力不济、资产负债率及财务杠杆率过高的企业而言，今后想要申请成为保险公司股东恐怕将变得遥不可及。

近日，保监会拟再次修改《保险公司股权管理办法》（以下简称《办法（修订版）》），目前正在业内征求意见。核心内容包括：抬高保险公司股东准入门槛，尤其是对控制类股东提出“资产负债率和财务杠杆率不得显著高于行业平均水平”等具体要求；规范股东短期“炒牌照”、获取不正当利益等行为；强化对相关风险隐患的查处手段，加大问责力度。

### 严控股东资格审查标准

#### 控制类股东门槛更高

保监会主席项俊波在“十三五”保险业发展与监管专题培训班上曾表示，保险业为过剩产能行业的并购重组提供资金支持，要大力倡导“保险姓保”的发展理念，进一步发挥保险在风险管理方面的核心优势。其中一项，即严把股东资格审查标准。要让那些真正想做保险的人来做保险，决不能让保险公司成为大股东的融资平台和“提款机”，特别是要在产融结合中筑牢风险隔离墙。

《办法（修订版）》对保险公司股东准入门槛进行了更加严格的设定。其中，1. 财务类股东，即持有保险公司股权不足10%，要求最近一个会计年度盈利，最近三年内无偷漏税记录、无重大失信行为记录、无重大违法违规记录；2. 战略类股东，即持股10%以上但不足三分之一，或持有股权虽不足10%，但足以对保险公司经营管理产生较大影响，要求除符合以上条件外，还须满足在本行业内处于领先地位，最近三个会计年度连续盈利，净资产不得低于2亿元，且留存收益为正，包括本项投资在内的长期股权投资余额不超过净资产等条件。

而对保险公司控制类股东（持股三分之一以上，对保险公司经营管理有控制性影响）的准入门槛，新规更加严格。除须满足财务类、战略类股东应具备的条件外，还要符合最近一年年末总资产不低于100亿元、净资产不低于总资产的30%、资产负债率和财务杠杆率不得显著高于行业平均水平等条件。

《办法（修订版）》还规定，同一投资人只能成为一家经营同类业务的保险公司的控制类股东；不得成为两家以上保险公司的战略类股东；成为保险公司财务类股东的家数不受限制。投资人不得委托他人或接受他人委托持有保险公司股权。关联方或一致行动人合计持股达到战略类或控制类股东标准的，其持股比例最高的股东应当符合关于战略类或控股类股东的有关要求。

投资人存在以下情形，不得成为保险公司的股东，包括：股权结构不清晰或存在权属纠纷的；被列入最高人民法院失信被执行人名单的；曾经委托他人或接受他人委托持有保险公司股权的；曾经投资保险公司，有提供虚假材料或作不实声明行为的；曾经投资保险公司，对保险公司经营失败或重大违规行为负重大责任的；曾经投资保险公司，拒不配合保监会监管行为的。

《办法（修订版）》还新增了投资人从股票市场购买上市保险公司股权的相关规定。如所持股权达到规定比例的，应报保监会批准或备案。不予许可的，应当在取得股权之日起50个交易日内转出；如遇停牌，应当在复牌之日起10个交易日内转出。

一位保险公司高管分析称，个别社会资本进入保险业后，在经营中漠视行业规矩、无视金融规律，将保险作为低成本的融资工具，以高风险方式做大业务规模，此次修订为其敲响了警钟。

保监会还将建立保险公司股权管理不良记录信息库，纳入国家企业信用信息体系，与相关部门或政府机构共享信息，并在适当时机向社会开放。

#### 实力不济、高负债房企恐无缘控股险资

险资被称资本之王，是地产商们盘活存量资源最快、盈利能力最强的渠道。而房地产行业属于典型的资金密集型行业，对现金流尤为看重。同时，入股险资还能为房企开辟另一条盈利通道，因此有越来越多的房企布局保险公司。

在半年报发布会上，碧桂园方面表示：对于保险金融业，必定进军。“从公司发展角度来看，未来需要家保险公司，但对于怎么获得，什么时候获得，用什么方式获得，目前还在研究之中。”碧桂园首席财务官及执行董事吴建斌坦言。

据中国房地产报记者统计，最近一年左右时间里，房企发起、收购的保险公司，至少有12家。包括万达、恒大、泛海控股、泰禾集团、方兴地产、深业集团、星河集团等房企，它们或成为险企重要股东，或成立自营保险公司。其中，中天城投去年一口气宣布收购、发起成立3家保险公司；泰禾集团则联手多家福建企业，共同发起设立海峡人寿险企。

近日因拿下上海高价地王而引发业界关注的融信中国，则通过借助成立合资公司“曲线”进军保险业。4月26日，融信中国旗下全资附属公司融信投资，与京东方科技、平潭国有资产、平潭投资及北京旋极将成立合营公司，其业务范畴即包括人身保险和再保险及保险代理。

据不完全统计，全国前十大人寿保险公司中，有7家房企（或以房地产开发为主要业务的企业）成为包括平安人寿、太平洋人寿在内共5家保险公司的主要股东。

不过，在保监会提高保险公司股东尤其是控股股东准入门槛后，众多中小型房企，尤其是负债率过高的房企，将被拒之门外。而即便是大型房企，也可能因负债率过高而受掣肘。

数据显示，截至2016年上半年，房地产行业资产负债率为79.72%，直逼80%。按照保监会要求，保险公司控股股东须满足“最近三个会计年度连续盈利”，“资产负债率和财务

杠杆率不得显著高于行业平均水平”等。而融信中国的资产负债率一直远超行业平均水平，其在今年上半年的资产负债率降至 89.83%，而上年同期这一数据为 640.24%。

此外，绿地控股上半年资产负债率达 88.36%，泛海控股负债率达 84.8%，负债率均高于行业平均水平。而这两家房企一直都在布局大金融战略，此前已拿下保险、信托、银行等多个金融牌照。

（来源：中房网）

## 前沿观察

### 深度 | 中海地产高利润之谜：低成本与强操盘并行

在房地产行业，中国海外发展有限公司（以下简称“中海地产”）的“利润王”头衔一时或难以易主。

2016 年中期报表显示，今年上半年，中海地产实现归属上市公司股东净利润同比增长 20.6%，达到 196.9 亿港元，稳坐行业龙头宝座。减去物业重估公允价值带来的净利，仍是行业老大万科 53.51 亿元的两倍多，更是同属千亿军团的中国恒大 20.17 亿元的 6 倍多。

与此同时，中海地产 25.28% 的营业净利率较 2015 年同期微增。这是自 2010 年以来，连续第 7 年中期净利率保持 25% 以上的高水平。

销售规模仅有万科的一半、恒大的六成左右，但利润却远超万科、恒大。是什么成就了中海地产的“利润王”之名？答案隐藏在公司的财务报表中。从具体的财务指标来看，低“三费”、低融资成本、中高端项目高周转，再加上收购兼并资产带来的收益，是中海卫冕“利润王”的制胜法宝。

#### 低费低息下的高利

21 世纪经济报道记者统计 2010 年至 2016 年中海地产财务数据显示，7 年间尽管净利润同比增速经历了从高速到中高速的变化（其中 2012 年受到行业整体不景气的影响，净利润增速为近年低谷），但仍保持了每年净利润在 18% 以上的中高速。

在房地产行业净利率普遍进入“个位时代”之时，中海仍保持了一贯的高水平。

中投证券分析师李少明统计，2011 年至今（除 2010 年外）房地产行业整体的净利率都处在下行趋势中，每年的降幅大约为一个百分点，今年更是达到了 10% 的最低值。从全年来看，这个数字仍将维持在个位数水准。

对比中海地产，其除了净利润在行业居首外，净利率水准更是逆势上升，2014 年至 2016 年上半年期间的净利率分别为 25.03%、25.16% 和 25.19%。

毛利率方面，尽管中海地产毛利率同比下降了 4 个百分点至 28.2%，是公司近年来毛利率的低谷，但仍高于行业平均水准。

中海地产管理层表示，2016 年上半年多项一次性成本结转是毛利率下滑的主要原因，但预期已接近底部，2016 年全年总体毛利润仍将接近 30%。

通常，行业分析人士认为中海地产之所以能成为利润王归功于成本控制，主要是因为中海是做建筑起家，在建安成本方面控制能力强，管理严谨，三费等费用控制严。

根据记者统计，中海的“三费”占比较低，销售、行政以及利息费用占总收入的比值呈下降趋势，从 2010 年中期 5.10% 的水平不断下降，今年更是达到了 2.88% 的最低值。

相比之下，行业龙头万科的“三费”占比也在今年达到低值，但约 7.43% 的占比与中海相比仍高出不少。而在李少明的统计中，今年上半年房地产行业三费占比平均水平约在 9.1%，也同样是近年来的最低水准。

“对于超大型房企来说，费用率相差几个点，就是几十亿，这省下来的就是利润。”一大型房企投资财务部人士说。

此外，中海表现出了强融资能力，可以以较低成本融资。半年报显示，今年 8 月，中海发行了 60 亿元的公司债，其利率下降到了 3.10%，目前中海的加权平均借贷成本大约在 3.97%。尽管保利在近期发行了创纪录的低利率公司债，可有效置换高成本债务 100 亿元，利率约 2.95%，但当前保利的债务成本为 5.02%，虽在行业中保持低债务成本的前列，但与中海相比仍有一定距离。而销售规模直追万科的恒大，融资利率更高，2016 年上半年恒大银行借款利息为 8.46%，发行企业票据和企业债成本在 8%-15% 之间。

### 并购整合与高周转

知情人士对记者表示，成本控制只是中海高利润之谜答案的一部分，另一部分至少还应包括两方面：一是中海有着超强的行业整合能力；二是中海有着极高的操盘能力，优质项目盈利能力强劲。

数据显示，2010 年至今，中海地产已进行了对中国海外宏洋、母公司中国建筑(601668, 股吧)股份和中信地产的三场整合并购，交易对价近 700 亿元，总资产价值超过 2000 亿元，直接获得了超过 3700 万平方米的土地储备。目前，中海并购中信地产住宅业务已棋近终局。

在这三次并购中，中海所支付的现金仅数十亿，大都在股权及资产兑付。也就是说，中海通过三次并购成为中国房地产行业的并购王，也同时成就了其利润王的地位。

就地产项目开发能力来看，以 2015 年底于深圳正式推出的豪宅项目中海天钻为例，该项目来自于鹿丹村城市更新项目，也是深圳首个成功拆除改造的商品住宅小区。

中海虽然拿地表面上只花了 8.88 亿元，但因为要配建回迁房，隐含成本达到 20 多亿元。深圳市住建局披露的规划方案显示，重建后的鹿丹村共有住宅楼 11 栋，其中回迁房有 9 栋，可出售商品住宅 2 栋，总户数 1535 户，总投资额近 25 亿元。

如此高难度的项目要想盈利，对开发商的要求极高。

与其他房企中高端项目耗时长不同，中海在“高大上”项目上表现出了高周转，这提高了资金成本，带来更多利润。天钻项目从 2015 年拿到项目至入市也不过一年时间。

资料显示，中海天钻项目总的可售套数仅约 240 套，有 120 平 3 房及 180 平 4 房两种房型，可售总面积约为 3.99 万平方米。按照目前罗湖区豪宅项目动辄 10 万元的单价，该项目可售货值至少在 40 亿元。

21 世纪经济报道记者记得获得的最新信息显示，在不到一年时间内，这个单价约 10 万的豪宅项目只剩下 50 套之前没有卖的高层景观单位。

“中海的团队在业内是最强的，哪怕万科、碧桂园从中海挖走了那么多人，但能把豪宅玩到如此高周转的，还是中海。”深圳一房企高层对记者表示。

实际上，中高端项目一直以来都是中海的强项。深圳中海九号公馆（资料、团购、论坛）从2012年11月28日拿地到2013年11月3日第一期开盘，周期不到一年的时间；在深圳全市，中海手上的中高端项目周期均控制在两年以内，其他企业则在五年左右。

这样的高周转使得中海的回款能力表现突出。今年上半年，中海拥有1179.7亿港元现金，利率覆盖率更是从去年同期的9.9倍提升至12.3倍，流动比率也从在2.00左右波动进一步提升至了3.02，表现出了中海的高流动性和稳健的财务。这在房地产这个高负债的行业来说非常少见，今年上半年万科的速动比率为1.25，碧桂园为1.35。

按照中海的计划，十三五规划内合约销售达4000亿港元，如果按照2016年2100亿港元的合约销售算，未来四年保持17.5%的年均增长速度就能实现目标，对于中海而言难度并不大。

易居控股有限公司执行总裁丁祖昱认为，中海地产在规模增长上需要更加进取。

（来源：21世纪经济报道）

## 深度 | 银行布局房贷不遗余力输血品牌房企仍在加速

资产泡沫在堆积，而银行涉及房地产行业的贷款也还在快速增长。一方面，房贷业务几乎成为大部分银行信贷板块中的绝对主力；另一方面，在相对谨慎的前提下，银行对品牌房企布局在一二线城市的住宅项目仍频频输血。

业内人士表示，今年上半年市场的火爆掩盖了部分市场风险。但房价“泡沫”风险与高企的个人按揭杠杆风险正逐步累积，楼市一旦调整，可能带来不小的金融风险。如不及时化解，预计此类风险有可能在2017年集中爆发。

### 鼎力房贷成银行主力贷款板块

从已披露的上市银行的中报数据来看，房贷业务几乎已成为各家银行贷款业务的绝对主力。数据显示，18家上市银行截至今年上半年末的个人住房按揭贷款余额合计为14.12万亿元，较去年底的涨幅接近20%。

数据显示，建设银行上半年新增个人住房按揭贷款4078亿元，较去年末增长14.7%，新增房贷占新增个贷的比例为97%。建行董事长王洪章表示，下半年还会大力发展个人住房按揭贷款业务，并加快住房公积金贷款的发展。

中信银行数据显示，上半年住房按揭贷款较去年末的增速达到29.4%。中信银行董秘王康在发布会上回答《经济参考报》记者提问时表示，中信银行对个人住房按揭贷款业务是“优先支持、优先发展”，但也有一定标准，同时确保风险可控。“我们也有白名单，优先选择



一些价位比较合理的、配套良好的楼盘；资质评级较高的开发商楼盘；一线城市、价格比较稳定的楼盘。”王康说。

兴业银行 2016 年上半年新增的 1698.07 亿元的贷款当中，有 55.3%来自于新增个人房贷。“下半年兴业银行将继续大力发展资本占用低、资产质量比较稳定的个人住房按揭贷款业务。”兴业银行风险管理部总经理邹积敏表示。

实际上，不少银行都在通过打低价牌来加大对房贷市场布局力度。以天津为例，目前提供房贷业务的 16 家银行全部提供优惠利率，致使天津的首套房平均利率低至 4.11%。

房贷业务成为银行信贷板块中的“香饽饽”是有其内在原因的。交通银行首席风险官杨东平表示，经济下行压力增大，实体经济的某些领域将出现困难。与过去相比，高货币投放、高投资、高拉动的经济发展模式可能难以为继。因此，相比于某些银行热衷的公共设施和政策项目，交行更看好个人住房按揭贷款业务。“从抵押率来分析，再综合交行对房地产市场未来走势的判断，我们觉得这一块业务仍然是比较安全的。”杨东平说。

### 分化银行源源不断输血大房企

与银行对个人房贷业务几乎全力投入形成对比的是，银行对房地产开发商的对公贷款增速则较为平缓。从数据来看，截至 2016 年 6 月末，18 家上市银行对公业务中涉及房地产业的贷款余额合计 4.41 万亿元，较 2015 年年底的 4.29 万亿元增长仅为 2.8%。

不过，这并非意味着银行对房企的彻底“冷落”。实际上，银行对不同的开发商态度分化明显。对于一些知名房企，其从银行获得的资金有增无减。广发证券报告显示，2016 年 1 至 7 月，其监测的重点上市房企共发生银行贷款 227 笔，合计贷款总规模 1562.94 亿元，与 2015 年同期相比上升 138%。而从银行授信方面，7 月共有 11 家上市品牌房企获得银行授信，涉及额度 263.9 亿元，环比上升 568.1%，为 16 年以来最高水平。

但是对一些风险相对较高的房企，银行则表现得比较谨慎。一位股份制银行某支行对公业务负责人也对记者表示，“银行对开发商主体会有所选择，另外，对项目也会有所选择，一般住宅项目、棚改项目会介入，但是商业项目、商改住项目就会很谨慎。”

一位长期关注房地产行业的评级公司人士对《经济参考报》记者表示，“如果一个房企的主要库存在一二线城市，那么其现金流应该不会太差，而且最差也可以靠卖地来撑着。现在经济下行，与一些制造业比起来，房企的盈利前景还是要好一些，因此，重点布局在一二线城市的大开发商从银行融资并不会太困难。”

值得注意的是，除了表外贷款，银行表外资金还有相当一部分流入了房地产企业。据媒体援引中债登的统计数据，截至去年末，银行理财投向实体经济 15.88 万亿元，其中投向房地产的占比为 9.68%，即余额为 1.54 万亿元。如此算来，今年上半年银行理财资金流入房地产行业新增了 5500 亿元。

### 警惕楼市调整或催生业界风险

从目前的情况来看，由于近一年尤其是今年上半年市场非常火爆，包括银行资金的大量资金仍在通过各种渠道流入房地产行业，短期内房企资金链仍有支撑。但有业内人士警示，在 2017 年房地产市场风险有可能将集中爆发，尤其值得注意的是，一些一二线城市可能也难以幸免。

上述业内人士表示，近年来，房企回归一二线重点城市趋势明显，这也是一二线房价只升不降的主要原因，但随着项目的深度开发、资金的收紧以及预期的改变，一二线城市也难以逃脱价格下行趋势，“这就如同 20 年前的日本东京，所有人都认为土地寸土寸金，不可能跌价，但事实上，东京的房价最终迎来了近半的跌幅。”他说。

中原地产数据显示，截至目前，北京历史累计土地出让经营性用地楼面价超过 3 万元的地块合计有 59 宗，合计土地出让金为 1919.38 亿元。这意味着，如果按照目前市场正常的销售利润计算，这部分地王的总货值预期将在 3800 亿元，而截至 7 月底，北京整体楼盘的销售额仅为 224 亿元。这里面酝酿着巨大的市场风险。

中国社科院城市与竞争力研究中心主任倪鹏飞表示，今年 9 月到明年上半年，楼市总体将出现短期调整，深度调整城市更加集中。

在房价“泡沫”的同时，个人按揭贷款的高企也意味着个人杠杆的风险正在累积。海通证券分析师姜超表示，目前中国居民购房的商业贷款杠杆率大约为 42% 左右。“7 月国内人民币贷款增量达 4636 亿元，其中代表居民房贷的居民中长期贷款增量高达 4773 亿元，占信贷总额的比重已经超过 100%。”他表示，如果房贷增速维持目前 25% 至 30% 的水平，那么房贷收入比将在明年或后年达到美国、日本目前的水平，并在 2020 年达到美国次贷危机前的历史高点。

招商银行副行长刘建军此前表示，“房贷个体风险是不大的，中国银行业房贷的整体违约率、不良率都比较低。但如果经济持续下行，出现房地产市场的崩盘，那就是系统性风险。”

广发证券分析师乐加栋表示，整体来看，2016 年以来房企融资渠道依旧多元化，且资金成本处于历史相对低位，加上热点城市库存明显下行催生补库存的融资需求，房企整体融资活动活跃，并且融资结构仍然以低成本的公司债为主。但是，随着 7 月中央会议首次提出抑制资产泡沫，目前部分银行已经收紧开发贷，缩短开发贷周期，同时证监会再次规范房企再融资金不得用于拿地、补充流动资金和偿还银行贷款。结合土地市场“地王”频出现象，未来不排除监管层对房企资金渠道进行管控的可能性。

（来源：经济参考报）

## 观察 | 上市房企七大观点 PK：宁可错过机会也不再犯错

9月，上市房企的中期业绩都已经发布完毕，在业绩发布会上房企的高管自然又是妙语连珠，对销售、地王、未来市场等发表了各自不同的观点，今天拿出来供大家分析——观点没有对错，都只是为了支撑自己的战略运作而已——最终时间会给出答案。

### 1、要规模还是要收益？

恒大地产：

2009年恒大上市后研究发现，如果要弯道超车就要进入三四线城市，于是恒大进入了地级市。恒大用了最少的资金做出了现在成就，如果当时回归一线，可能现在年销售规模只有500亿，经过2013-2016年调整，现在土地储备已经以一二线为主，如今恒大能超过万科权益销售，得益于弯道超车策略。

中海地产：

我们一直说，追求规模和效益同步增长。每一个城市整体需求都庞大，单纯做规模很容易，但我们并不希望做到这样，一是占用太多资源，二是不能带来太多效益，非我理想。我希望稳步增长，公司管理模式都有优化，效率提高。管控模式不好的扩张是失败扩张，规模增长没那么快，钱没少挣，大家应该满意了吧？

点评：规模最大的恒大谈规模，净利润最多的中海强调利润，规模和利润真是房地产行业的鱼与熊掌吗？

### 2、大手笔买地安全吗？

远洋地产：

远洋成立23年，经历所有调控周期。我们也拿过地王，也犯过错，今天这个行情，我们过往也很熟悉。我们宁可错过这个机会，也不能再犯错，我们坚持面向城市中心地段旧改项目，通过合作控制土地价格，绝不拿地王，在14年调控的时候，就是当时有定力，今天才能成功。

融创中国：

我们拿地的原则是流动性，现金流在安全边界下才会获取新项目，年底依然会有400亿以上现金在账面；在供求关系好的地方能做流动性好的项目，补充的主要还是在原有布局核心区域，拍地有严格限价，基本保证收益。拿地安全性和现金流会首要考虑，也是首要控制风险的方向。

点评：成功的房企怎么说都有道理，失败的房企则可分为没地开发和没钱开发。

### 3、下半年地还能拿吗？

禹洲地产：

去年下半年买的地基本上都升值了，现在去买应该还会多花 100 亿，我们会珍惜这些资源。买地还是会继续，手头还有 150 多亿现金，在不增加负债率的情况下买、靠销售买、择机买、通过收购并购的方式买地，今年 11 月份到明年 3、4 月份会是并购高峰期。

绿地香港：

去年下半年房地产进入极速分化时期，上海周边地价都超过了黄浦江旁边的地价，绿地香港已经采用了谨慎拿地策略，除了勾地项目会继续落地，市场疯狂举牌行为不参与。我们要调整好节奏，采用合理方式获取土地。

点评：花了真金白银拿的都是好地，开价比自己高的都不理性，你们开心就好。

#### 4、如何看待面粉贵过面包？

碧桂园：

我们拿地策略是在市场低估的时候买地，市场高估的时候卖房子，尽快回笼现金流，现金在手有利于在市场不确定性到来时有更好优势。坚持一线城市周边，二线城市近郊，三四线城市的中心拿地策略，纪律是不拿面粉比面包贵的土地。

雅居乐：

其实各家开发商都在拿地，面粉贵于面包的情况总是在发生。广州城市的库存量的周期的小于 13 个月，地王其实面积不是很大。地王是一个动态的概念，也是供需所决定的。上一年平均每平米 1 万 5 都能算作是地王，今年来看 1 万 6，2 万 5 都有。

点评：只要能把做出的面包卖出蛋糕价，拿多贵的面粉都没关系。

#### 5、地王专业户的名号是好是坏？

中国金茂：

首先要声明我们没拿过地王，虽然价格高，但我们做的是改善性需求，今年拿的八块地无论是单价还是总价在当地都不是最高。理性积极四个字都要做到，所有项目都要求会在 10—12 月内开盘，不会出现有时间等待地王解套的情况。

龙光地产：

拿地王有三种，总价、单价、溢价，我们拿的是总价地王，有什么好处呢？它项目很大，价格高，会把很多企业挡在门外，深圳土拍门槛非常高，五天之内交完土地款，还有一个好处是规模和地点，配套好。我们觉得（地王专业户）这个称号很好，我们的拿地决策很对。

点评：用自己的钱，拿自己的地，让嘲笑的人没地可拿。

#### 6、如何看待未来房地产市场？

世茂房产：

房地产涨不涨就两个因素，钱和人，我们觉得延续近年的这种疯狂也不太可能，因为价格已经涨到超过一般人购房的能力。我们长远看好核心城市，但也希望价格能够稳定，地价疯狂还是有风险的；好城市很难跌，但是我们也不希望像今年一样涨这么多，因为不是可持续的，这是我们担心的地方。

首创置业：

当前市场火爆，很正常，因为需求很庞大。特别是一线城市历来都是国家地产龙头，随着经济发展，这些城市城市化的发展更强势，在未来还是看好的。首创对市场的判断肯定是充分看好，看好中国的经济发展、未来、城市化进程，以及一线城市吸纳的能力。

点评：无论市场是好是坏，房地产开发都要继续。

### 7、轻资产、重资产，哪个合适？

绿城中国：

我们的代建现在正在起步阶段，是国内最大的轻资产建筑公司，独特性在于我们只做代建。我们理解代建不再只是一个业务模块，而是一个现代服务业项目。我们公司在做代建4.0，代建费用上实际是一个合作平台，共创共赢，共同发展，这是一个互联网的逻辑。

龙湖地产：

对新业务已有多年打算，新项目包括长租公寓，以及“冠寓”和“一展空间”，都市的快捷物流也是转型的空间。龙湖没有轻资产转型的准备，会关注重资产，寻求低融资成本。

点评：同样有一个好品牌，可以用来向大众输出，也可以用来为自己的资产创造价值。

（来源：丁祖昱）

## 深度 | 资本并购分化下大型房企奔跑更快

在中国 L 型经济走势下，房地产出现资产并购与大分化，马太效应更加显著：强者愈强，弱者愈弱。

这一趋势在 9 月 8 日由中国房地产报、全联房地产商会举办的 2016 中国房地产品牌价值峰会（以下简称“峰会”）上被再次提及。

市场的现象是，千亿房企的市场占有率越来越高，包括中海、碧桂园、恒大、融创在内的房企都在提高全年销售业绩，全行业已经有两家房企的全年销售业绩会定格在 3000 亿元以上。央企成为 2016 年“地王潮”中的常客，这是因为在货币宽松政策的宏观背景下，令央企的融资成本更低，也给了它们拿下区域最高价地块的底气。

如今，土地市场蛋糕的变小、房地产行业面临结构性的调整，资本切入方式变化多端。在此背景下，大型房企在拿地和借助资本力量中尽显优势，这为其规模扩张和利润增长埋下伏笔；而中小房企正在退出或被吞并，成为市场重要现象。

### 拿地和业绩并重

中原地产研究中心统计数据显示，截至目前，销售额排名前 50 的标杆房企 2016 年拿地金额合计 6198.73 亿元。其中一二线城市拿地金额为 5367.26 亿元，占比高达 86.6%。而在 2015 年同期，占比只有 75%左右。

其中，除了中国恒大、碧桂园控股有限公司、华夏幸福基业股份有限公司等企业之外，其他标杆房企已经接近全面一二线城市拿地。另外，在土地储备的强力支撑下，房地产企业在 2016 年上半年的销售面积和销售金额都大幅提高，这意味着千亿元和百亿元房企梯队将继续扩容。

千亿元房企梯队中，碧桂园以回归一二线城市周边县城项目为主要开发模式，实现销售金额 1226.2 亿元，同比上升 127%；中国恒大以快速的周转和推盘节奏为主要模式，上半年销售额达到了 1428.1 亿元；万科尽管经历了长达一年的股权之争，但上半年依旧取得 1877 亿元的业绩，同比增长 73.9%。

此外，绿地控股集团股份有限公司和保利地产分别以 1120 亿元和 1117 亿元的业绩位列千亿梯队，同比增长分别为 41.9%和 48.4%。

百亿元房企梯队中，上半年销售业绩突破 500 亿元的房地产企业多达 5 家。其中融创中国业绩为 560.3 亿元，华润置地有限公司业绩为 555.1 亿元。

### “大鱼吃小鱼、适者生存”

除了大房企业绩不断上涨外，它们也开启了并购模式，在 2016 年上半年，房地产企业并购模式呈现了三大特点：

首先，一二线城市的土地蛋糕越来越小，因此出现“大鱼吃小鱼、适者生存”局面，而吞并小企业成为大型房企在寻求规模扩张和利润增长时的重要途径。2010 年至今，中海地产共进行过 3 次并购整合，交易作价约 700 亿元，资产涉及 2000 亿元，因此获得了 3700 万平方米的土地储备。中海地产并非孤例，融创中国控股有限公司的生存法则同样是拿住“拿地者”。

其次，除了拿地单线模式，房企也像鲨鱼一样，迅速觅食并出击有利润增长点的其他产业。新华联文化旅游发展股份有限公司助理总经理赵兴林表示：“我们公司正在做一些多产业链、多产业化的并购和整合，包括海外项目的并购。我们项目在整个地产圈不算是很大，但是我们认为要有一个比较有特色的并购之路。”

再者，房地产行业中还存有一群像“食人鱼”一样的企业，擅长集群出击，在拿地、投资、股权激励方面均使用合伙人制。8 月 29 日，招商蛇口工业区控股股份有限公司联手深圳华侨城股份有限公司以 310 亿元拿下深圳国际会展中心项目，创造全国新地王；而像越秀地产股份有限公司近年的合伙人计划亦是不少。

一系列优势交织下可以看到，大型房企跑得更快了，而中小房企因为来不及转型、没有资本支持和经验累积而逐渐退场。

（来源：中房网）

## 国企改革

### 发改委与国投签署战略合作协议推动国企改革试点等工作

国家发展和改革委员会与国家开发投资公司签署战略合作协议

为深入贯彻党中央国务院重大决策部署，大力推动国家重大战略的有效实施，2016年9月1日，国家发展改革委与国家开发投资公司在北京签署战略合作协议。国家发展改革委副主任林念修，国家开发投资公司董事长王会生、总裁冯士栋出席了签约仪式。国家发展改革委副主任林念修和国家开发投资公司董事长王会生分别代表双方在协议上签字。

根据战略合作协议，双方同意将国家开发投资公司作为国家发展改革委推进落实中央重大决策部署、国家重大战略的重要平台，在积极推进供给侧结构性改革、深入贯彻国家重大发展战略、切实搞好国有企业改革试点等方面，共同开展工作。

国家发展改革委副主任林念修指出，双方签署战略合作协议，是在经济发展新常态下，国家发展改革委创新思路、转变职能的具体体现。双方的战略合作，对国家发展改革委更好地履行总量平衡、结构调整、体制改革、宏观调控等政府管理职能，对国家开发投资公司更好地发挥国家投资控股公司优势、推进国有企业改革试点工作具有重要的推动作用。双方要以此次协议签署为契机，积极探索、大胆实践、深化合作，为促进经济平稳健康发展作出更大贡献。

国家开发投资公司董事长王会生表示，国家发展改革委将国家开发投资公司作为推进落实中央重大决策部署、国家重大战略的重要平台，是对国家开发投资公司的信任与支持。国家开发投资公司作为中央企业，服务国家战略、推进产业升级是自身使命和职责所在。作为首批确定的国有资本投资公司改革试点企业，国家开发投资公司将积极发挥国有投资公司的独特作用，在国家发展改革委的指导下，认真落实好战略合作协议有关合作事项，为推进供给侧结构性改革、贯彻国家重大发展战略、推动国有企业改革做出更大贡献。

国家发展改革委产业协调司、固定资产投资司、财政金融司负责同志，国家开发投资公司有关负责同志参加了签约仪式。

（来源：发改委）

## G20 峰会议题下的国企改革脉动

G20 峰会中的央企手笔

踏着中国航天科工精心打造的“网红天桥”，流光溢彩中走进中国建筑匠心独具的建筑——杭州国际博览中心。G20 峰会上，从主体建筑到网络通讯，从智慧城市到西湖盛景，处处闪现着央企的身影，众多央企的大手笔制作惊艳四方来客。

会议上，各国首脑享用着由中国移动、中国联通、中国电信合力打造的畅通网络通讯；体验着由中国电科“低空卫士”在峰会安保低空区域建立的多角度、全方位的防御体系，通过对直升机、无人机等低空目标进行精确定位，为指挥中心的决策提供数据支撑；欣赏着由中国电建设计的视听盛宴——“最忆是杭州”，舞台拥有全球首创面积达 3000 平方米的特大型水下升降系统，可产生雨幕面积达 1000 平方米、高 18 米的升降雨淋系统，其特低水压水下灯光供电系统和双向移动看台系统等工程规模均创国际之最。这场全球首创的山水实景演出舞台，是由国家电网、大唐集团、国电集团等央企提供的电力支持，成为人、景、文化与全息科技的完美结合。

中国建筑、航天科工、中国移动、国家电网、中国电科、中国普天、中国电建等央企的名字不断跃入人们的视野，在 G20 杭州峰会上，它们的智慧火花和创新能力的古城杭州焕发新姿，令世界惊叹。

“央企代表着国家形象，创新、包容、走出去，是中国实力的重要标志。G20 峰会上诸多央企元素的出现意味着中国的实力在增强，就像台柱子一样，成为舞台的有力支撑。”中国企业研究院首席研究员李锦接受中国青年报·中青在线记者采访时如此评价，“企业强则国家强，央企强更是国家强的标志。”

### **创新打开经济增长之锁**

如今，世界经济走到一个关键当口，上一轮科技进步带来的增长动能逐渐衰减，新一轮科技和产业革命尚未形成势头。

备受瞩目的是，“创新”首次被列入 G20 峰会议题，并成为四大议题之首，世界经济创新式增长成为此次峰会的最强音。习近平主席指出，“创新是从根本上打开增长之锁的钥匙。以互联网为核心的新一轮科技和产业革命蓄势待发，人工智能、虚拟现实等新技术日新月异，虚拟经济与实体经济的结合，将给人们的生产方式和生活方式带来革命性变化。”

创新正成为央企发展的驱动力。参加峰会的海康威视董事长陈宗年非常兴奋，“抓住了科技创新就是抓住了发展的牛鼻子。海康威视的未来发展要建设现代产业体系，发展战略性新兴产业。”他说，“海康威视目前所处的领域正在不断创新、持续改革，创新是海康威视发展的动力，也会带来新的机遇，使我们对企业的未来发展，尤其是走出去的全球化战略更充满信心。”

陈宗年建议，打破贸易壁垒，打造全球一体化的创新体系，只有开放型的全球一体化经济体系，才能拓展发展空间。



“具体到技术产品层面，创新发展有望催生新的经济增长点。”中国国家电网公司董事长舒印彪期待，就全球基础设施互联互通早日达成共识，以现代技术构建面向未来的基础设施，推动电网互联互通等项目落地。

舒印彪建议，通过推动基础设施建设，打造贸易、投资两大发展引擎。中国的现代电网技术，包括特高压技术、智能电网技术，将为全球基础设施互联互通提供巨大支撑。

国务院印发的《国家创新驱动发展战略纲要》提出，到 2020 年中国进入创新型国家行列，基本建成中国特色国家创新体系，有力支撑全面建成小康社会目标的实现。创新型经济格局初步形成。若干重点产业进入全球价值链中高端，成长起一批具有国际竞争力的创新型企业和产业集群。科技进步贡献率提高到 60%以上，知识密集型服务业增加值占国内生产总值的 20%。

创新需要世界各国共同努力，以技术创新为主要新动能，开创世界经济的新天地。中科院科技政策与管理科学研究所知识产权与科技法研究室主任宋河发认为，每一轮世界经济的快速发展，都是科技革命推动，中国现在正处于从要素驱动、投资驱动向创新驱动转变的转型期，经济发展的未来和当下都需要科技创新的支撑。

#### **深化供给侧改革是国企改革重头戏**

当前，中国经济面临着诸多考验与挑战，在 G20 重大议题下，国有企业谋求转型升级之道，成为下一步国企改革发力的重头戏。

在 G20 形成的“创新增长方式”共识中，中国致力于推进国有企业供给侧改革无疑是最具针对性的举措，重点推动去产能、去库存、去杠杆、降成本和补短板，使中国经济发展更加可持续，从而带动世界经济的强劲复苏。

2015 年 9 月，中央出台《关于深化国有企业改革的指导意见》，至今已满一周年。一年来，包括《指导意见》在内的 17 个配套专项改革意见或方案已出台，构成了一套较为完整的国企改革蓝图。今年，国企改革已进入“施工期”，多项试点工作加速推进。

“国企改革已从顶层设计走向了施工阶段，中国此时在 G20 峰会上提出把改革进行到底，不会动摇，不会放慢，再次表明了中国的决心，这意味着国企改革将进一步提速。”李锦表示，国企改革要向各种利益樊篱开刀，进一步落实去产能。

财政部副部长朱光耀在 G20 记者会上指出，结构性问题是导致世界经济复苏缓慢的根本原因，产能过剩已成为全球性的问题。“中国是全球主要经济体中率先采取行动去产能的，如在钢铁、煤炭等行业，中国既有明确的指导目标也有坚实的政策支持，建立了 1000 亿元的结构调整基金支持安排职工分流。”

澳大利亚洛伊国际政策研究所 G20 研究中心项目主任特里斯特拉姆·塞恩斯伯里表示，中国的供给侧改革卓有成效，供给侧结构性改革可以帮助解决全球范围内的钢铁产能过剩。供给侧结构性改革的实践至今已一年多，虽然任务艰巨，但中国经济对症下药，各项政策措施的效应开始显现。

李锦坦言，“中国去产能目前困难不少，很多钢铁、煤炭企业执行压力比较大。去产能是一场硬仗，要把握好加法和减法，减少无效和低端供给，扩大有效和中高端供给。供给侧改革是支撑世界经济恢复的重要力量，必须坚定地推进。”

蓝迪国际智库的专家认为，“一带一路”是互联网高科技创新背景下，是包容性增长的案例，具有全球化意义，将有利于 G20 的未来发展乃至全球的发展。

国企是“一带一路”建设的主力军。李锦表示，“一带一路”让中国资本涌入全球经济，与世界经济紧密联系在一起，有利于中国的企业走出去。中国周边的国家都是经济高速增长的地区，是发展中国家，“一带一路”让发展中国家有更多共同的语言、共同的利益。

李锦分析，可以期待国企改革年底之前将呈现六大趋势：国企制度体系将进一步完善；央企试点和地方成功经验的推出相互呼应；央企、地方国企去产能将加速；央企重组将会以多种形式向前推进，年底有望减少至百家以内，并带动地方国企重组以及混合所有制的推进；央企瘦身健体、提高效益将取得积极的效果；央企内部多个融资平台的出现将为央企供给侧结构调整提供资金活力，促进资产证券化以及公司上市的进度。

（来源：中国青年网）

## 京津冀协同发展

### 上半年京津冀协同发展项目融资余额倍增

日前，记者从北京银监局获悉，截至今年二季度末，北京辖内银行业金融机构资产总额 20.14 万亿元，同比增长 8%。从科技文创到京津冀重大工程项目，本市银行业为实体经济的发展不断提供强有力支撑。上半年，北京银行业中关村高新技术企业贷款余额 3241.35 亿元，较年初增长 6.06%；文化创意产业贷款余额 1505.66 亿元，较年初增长了 36.79%；北京银行业支持京津冀协同发展项目融资余额共计 922.75 亿元，较年初增长近一倍。

一家拥有 60 余项软件著作权的北京科技公司，由于积极扩大市场份额，在网络架设项目前期硬件设备投入多、成本攀升，企业自身资金链无法满足订单需求。“这家企业轻资产特征明显，无法提供足值有效的抵押物，且应收账款回款账期较长，融资难度较大。”据工商银行北京分行相关负责人介绍，针对企业的实际情况，该行推出了“科技通”信用贷款服务，结合企业软件著作权质押，为企业提供了 1000 万元融资，化解了企业由于有效担保不足造成的融资难困境。

该企业的经历绝非个案，随着“大众创业、万众创新”的热潮涌动，北京银行业也持续加大了对小微企业的支持力度。统计数据显示，截至今年二季度末，辖内 22 家中外资银行小微企业贷款余额 3962.88 亿元，同比增长 25.99%，较平均贷款增速高出 14.53 个百分点；小微企业贷款户数 2.91 万户，同比增加 3813 户；小微企业申贷获得率 97.12%，同比上升 0.5 个百分点。

北京银行业金融机构还通过创新金融服务等方式，大力助推京津冀协同发展。截至 2016 年 6 月末，北京银行业支持京津冀协同发展相关项目融资余额共计 922.75 亿元，较年初增加 458.36 亿元，增长近一倍。

与此同时，本市银行业还积极为重大项目“输血”。据北京银监局统计，截至今年二季度末，辖内银行业金融机构对北京市 2016 年重点工程项目贷款余额 901.76 亿元，共支持项目 47 个，其中 PPP 项目贷款余额 287.94 亿元；上半年累计新发放重点工程贷款 355.33 亿元，同比增长 10.13%；已签订合同尚未放款金额 1305.62 亿元。

截至今年二季度末，北京辖内银行业金融机构负债总额 19.39 万亿元，同比增长 7.52%；各项贷款余额 7.51 万亿元，同比增长 10.07%；各项存款余额 13.12 万亿元，同比增长 12.58%。

（来源：北京日报）

## 学习园地

### 朴素式创新：印度对管理世界的独特贡献

朴素式，亦即“用节俭、灵活和包容的方式思考和行动的能力”，正迅速成为印度对管理世界做出的独特贡献。

那么，什么是朴素式创新？为什么它在印度如此普遍？谁最擅长这种创新？它背后又有什么规则？而最重要的是，朴素式创新对于全球企业的领导者，特别是身处像中国这样的主要经济体的企业家有什么启示？这些都是我过去十年所研究的问题，将在本文中一一展示。

#### 什么是朴素式创新

与传统的西方式“大就是好”的结构化创新模式相比，朴素式创新至少有三方面不同。其一，朴素式创新方式是高度节约的。印度创新者们最擅长降低整个创新过程的成本，从想法的产生到测试和产品开发，再到最终产品的商业化。朴素式创新者们擅长的不是推进技术前沿，而是精巧地利用现有资源和技术。他们知道怎样用较少的资源做到更多（和更好）。印度移动通信业是这种能力的杰出代表。

其二，朴素式创新方法是高度灵活的（而西方大企业的方式则是高度计划和结构性的）。朴素式创新通常是由营销和技术专家即兴组成，他们能够同时或先后探索多种可能的选择。

最后，朴素式创新是包容的。朴素式方案经常是为了吸纳那些以往被排除在常规经济以外的人。

当这些印度创新者们被问到怎样形容这种节俭、灵活和包容的创新方式，他们都用了一个印地语中的词：朴素。这个词最早是北部的旁遮普邦，哈里亚纳邦和乌塔普拉德什邦的农民使用的，他们用这个词形容从不同的零部件组装起来的混合设备，如发动机水泵、牛车的机箱。朴素式创新这个词随后逐渐被拿来形容所有用有限资源克服巨大障碍的简易解决方案。我和我的合作者把朴素式创新更正式地定义为“一种利用有限资源提出简易有效的解决方案并克服环境约束的艺术。”

#### 朴素式创新的原则是什么

朴素式创新方式有六大关键原则：在逆境中寻找机遇、少花钱多办事、保持简单、灵活思考和行动、包容边缘群体、跟随自己的心。以下将依次详细说明。

在逆境中寻找机遇。对朴素式创新者来说，需求是发明之母，而稀缺是发明之父。苛刻的限制和外部冲击，不但没能阻止他们，实际上反而激励了他们寻求解决方案和创新。这一原则的典型例子是 Mansukhbhai Prajapati，他是一个草根创新者，在印度古吉拉特邦的一个村子开发制造并推广了一种粘土冰箱。Mansukhbhai 受过高中教育，来自一个陶艺家庭。2001 年，一场毁灭性的地震打破了他在古吉拉特邦的生活状态。地震摧毁了许多像他这样

的人的房子和财产，连储水的陶罐都没有放过。一天早晨他打开当地报纸，看到一张破陶罐照片下面的配文“穷人的冰箱破了。”正是这幅图片和配文让他开始制造一种真正的穷人粘土冰箱。他在村子里建起一座工厂，培训当地妇女生产冰箱。这不仅使消费者和他的公司获益，为他工作的妇女也从中获得了就业和收入的新来源。

少花钱多办事。朴素式创新者在面对稀缺性时仍有奇思妙想。不同于硅谷的创业者，他们并不把精力花在开发新技术或者为企业筹集资本上。相反，他们手头有什么就用什么，同时用现有丰富的资源代替稀缺资源。Mansukhbhai 是这个原则的好榜样。他用了随处可见的粘土和水这样的资源来制造粘土冰箱。Mohan 医生也同样通过与世界糖尿病基金会合作来获得面包车及设备来建起他的流动诊所；他还同时与印度空间研究组织合作来获得面包车上用的卫星技术。

保持简单。朴素式创新并不是为了寻求完美的解决方案。企业中的创新常常出于自身利益追求尖端技术，但总以开发出过于超前的而消费者不需要的的设计告终，朴素式创新与它们不一样，关注的是能满足消费者基本需求的“够用就好”的解决方案。简单的创意是朴素式创新的关键原则。这种简单性保证了节俭的解决方案，而同时也保证了易用性、可获得性和维护方便。塔塔的 Nano 汽车是这种简单性的代表。举个例子，它的基本车型只有一个后视镜，一个雨刷，轮子只由三个螺丝固定。

灵活思考和行动。朴素式创新的一个重要原则就是灵活性。在这方面，朴素式创新是六西格玛方法的对立面。朴素式创新鼓励灵活的思维，要不断质疑现状，例如“为什么不试试这个——或那个？”这种方法对所有选项保持开放，不断改造现有产品、服务和商业模式。由于不受结构化流程的限制，朴素式创新可以迅速对环境中的意外变化做出回应。塔塔的 Nano 汽车艰难的生产过程（比如在最后时刻把制造基地从一个邦挪到另一个邦），HarishHande 和 Mohan 医生的商业模式都表现出了这种灵活性原则。

包容边缘群体。朴素式创新一直在寻找边缘的、不被注意的消费者们。通过包容的商业模式，朴素式创新把低收入群体吸收进来，他们不再是被动的消费者，而是主动的共同创新伙伴，并为这些从未被注意过的市场提供能满足其需求与愿望，而他们又能负担得起的解决方案。MansukhbhaiPrajapati，古吉拉特邦村子里的草根创新者，便是这个原则的典型例子。他的 MittiCool 粘土冰箱解决了数亿渴望一台冰箱却又买不起或干脆没有电的印度农民的问题。除此之外，通过雇佣村子中的妇女生产冰箱，Mansukhbhai 同样也把以往那些排除在主流经济以外的群体纳入到他解决方案的生产和销售过程中。

跟随你的心。不同于企业创新方法，朴素式创新并不靠焦点小组或正式的市场调研来决定开发什么产品。朴素式创新者通常并不担心投资者会对他们的新产品策略作何反应。他们了解自己的客户，因此他们的产品完全依赖自己的直觉来做设计和营销。他们也同样对自己的创新和要解决的问题充满热情。在困难面前他们能够坚持并保持耐心。而这一点是非常重要的，因为他们面对的障碍通常都很大。

## 结论

朴素式创新——或者说少花钱多做事的能力，和更快、更好、更便宜地创新——是印度在创新和商业模式方面做出的重大贡献。这种方式给发达国家和新兴市场国家的大小企业都有很多启示。学习和吸纳朴素式创新将不仅有助于企业在印度获得成功，在新兴市场国家和发达国家也将同样有用。

（来源：清华管理评论）

## 为什么员工忙，但企业效率低？

许多企业往往有这样的怪现象出现，企业内几乎每个人都很忙，几乎每个部门都忙不过来，但就是整体效率低下。而且也很难找出原因，不知该如何改善。本文从八个方面告诉你原因是什么？

### 一、流程有待完善

流程是企业日常运营的基础的基础。一个企业的效率低下首先应检查企业的流程是否合理，是否简洁和高效，能否有改进的地方，改进的可能性有多大。

检查流程应首先检查流程系统本身。组成企业的流程系统绝不是简单的业务链条，而是复杂的封闭的循环系统，就像人体的血液循环系统，包括：总系统，各支系统，各细支系统，以及末梢系统。因此，检查企业流程是否出问题应首先检查企业流程的循环系统：总系统、支系统、细支系统、末梢系统是否通畅；所有的系统连接起来是否形成闭合回路；有没有断裂、梗阻、栓塞的地方，有没有冗余和不够的地方，是否需要添加新的系统。

其次，检查流程循环系统是否格式化、模版化，是否流向稳定，即方向的正确性和稳定性，是否回流、乱流，流量是否合理稳定，每一管道上的设计的流量是否合理，而实际流动中是否达标、超标和不达标。

流程检查还应包括检查流程上流动的内容，流程流的是什么呢？

近年来许多企业都在设计流程，再造流程，都在进行流程优化工作，那么流程上究竟流的是什么呢？其实流程流的内容很简单，概括起来有四方面的内容：

一是物流：企业日常业务运营生产所涉及的物理性的东西和管理工作所涉及的所有的物理的内容都要在流程上流动；

二是信息流：伴随企业的业务生产所带来的内外左右的信息都要通过流程来传递，同时伴随企业管理的信息的上传下达都要在流程上传递，上传的是企业方方面面信息，下达的各级的命令；

三是现金流：企业最低的逻辑目的就是赢利，企业的一切活动的最基本诉求归结为赢利，每一活动都同时伴随着资金的流动，所以流程上流的最基本的元素就是钱，每时每刻流程上流动的最简单的符号就是钱；

四是文化流：流程上流的是企业的个性和特色，是企业的文化，之所以企业能够在竞争激烈的市场上，被顾客识别出来，关键的原因是企业的流程上流动着企业的与众不同的基因，流动着企业的形象代言人——员工行为的方式方法，流动着企业基本的价值趋向和理念。

明白了流程上流的内容，所以在检查流程时还应包括要检查的内容。

## 二、制度支持不力

检查完流程后，再检查制度。如果流程没有什么问题，那么检查管理制度是否有利于促进流程的实施，制度是否真的支持流程，是否支持流程上流动的内容，制度是否健全和完善。也许有很好的流程系统，但是服务管理制度和业务管理制度不支持流程系统，或制度之间相互掣肘和矛盾，或漏洞百出。是否所有的流程都有制度做保证，或制度的制订有没有充分尊重人文情怀，制度过于严格了，重罚等于不罚，大家变着法子钻制度的漏洞，甚至集体对抗制度，制度过于宽松时，约束力不够。

制度是用来约束人的，过严的制度和过宽松的制度均不利于流程系统正常的实施。如果说，流程是水的话，那么制度就是流水的管线，如果管子不严密，管子粗细搭配不合理，或管子根本没有对接起来，那么将直接影响系统流水。此外，还应关注流程上流的内容是否正确，内容是否乱流？

## 三、监管不到位

虽然企业有很好的流程，也有很好的全面的管理制度，但是没有人监管，或监管不力，或监管不到位，或监管越位，或监管手段落后，或监管人员的素质有问题，或组织内部的政治架构复杂，这些都会大大降低整个组织系统的运营效率。流程和制度都是固化的，而监管是灵活的，监管必须按原则办事，如果监管者不能按原则办事，办事不公，会极大降低人们对流程和制度的忠诚，监管者素质低下，根本不懂得如何监管，不知道监管什么，怎么监管，那么势必会造成监管无力。

监管无力会导致不知道大家都在忙什么，是否忙得对了，忙得是否有必要，是否在真正的忙，或忙到点子上；或者监管过于严格和僵化，不知道原则和灵活相结合，固守过时的落后的管理制度，那么将极大地限制人们的积极性和创造性，甚至为了迎合监管，去忙些不必要的事情，甚至是劳而无功。身处高位的人如果没有被监管的意识，会超越监管，那么监管力量将大大削弱，大家忙些监管以外的事情，没有得到处罚，甚至是领导带头忙超越流程和制度的事情，这样会使大家更忙而无序。

## 四、技术手段不匹配

大家都很忙，都喊累，但整体效率不高的第四个原因是管理手段问题，正常情况下是管理手段落后，管理手段落后会极大限制企业的管理效率，体现在生产设备的效率落后，先进的生产设备自然是工作效率高。

尤其在制造业里最明显，先进的设备不仅效率高而且工作质量也有保证，同样是电脑，286和486的运行速度和工作品质是天壤之别；更重要的是设备太落后时会影响到人的情绪，

而人的情绪是相互传染的，进而影响到人的工作积极性。同样是传输信息，人类走过了人工传递、动物传递、烽火传递、机械传递、电子传递的进化过程，现在的互联网的传递速度更是惊人的高效。

在企业组织里，同样是信息传递，宽带和拨号上网的速度也有成倍的差别，同样是宽带，不同的带宽也决定着信息的传输速率，而且企业内部的局域网络应用得好也会极大地提高工作效率。

另外，技术手段太超前时，也会限制企业内部的工作效率，这是因为企业的环境不支持设备的运作，影响设备的正常工作能量的发挥，因此，放着很好的设备反而用不上，用时又发挥不出它应有的效率，而且在与其他流程环节对接时提高了工作成本，降低了工作效率，因为，任何生产技术设备都要放置在客观的物理环境之中，都需要客观环境的配套才能发挥作用。

当然，管理技术手段要不仅要与企业的实际环境相适应，而且应与企业的外部环境相适应，企业内部的局部工作效率高，但与之对接的外部环境的工作效率低，大家只能处在无休止的无奈等待之中，如你的服务客户是一家工作效率极低的国有企业，尽管企业内部的工作人员很努力，但你无法掌控改变必须与你对接的外部环境，所以你的工作效率也就慢下来。

早期的结算都是人工结算，而现在大多是电算化结算，工作效率大大提高了。

### 五、员工的职业素质不高

员工的职业素质也极大地决定着工作效率，员工的职业素质就是整体员工的职业品质。什么是品，品就是员工与工作有关的社会属性，主要是指员工与工作有关的职业道德，中国育人的标准就是德智体美劳，用人的标准就是德才兼备，考核人的标准就是德能勤绩，无论是培养人、选用人、考核人都是与德有关的，而且德是第一位的，所以经常说，品德是非常重要的。

质是指什么？质是指与职业岗位有关的自然属性，是与职业岗位相关的职业意识、知识、技能、智慧、资源等。员工的质是至关重要的，而其中的职业意识是最重要的，职业意识是什么呢？就是指身处职业岗位上的人应该知道自己该干什么和怎么干，这就是为什么大学生刚毕业的时候，不知道干什么和怎么干的原因所在，因为他们从来没有参加过工作，所以不可能有较多的职业意识。

有些企业之所以效率低下，就是与企业员工的品质有关，尤其与质有关，一个质地很好的员工，其工作效率可能是一般员工的两倍、三倍、甚至 10 倍以上，更重要的是工作的质量不一样，质地普通的员工在短时期内无论如何勤奋和努力是不能赶上和超越质地很好的员工的。布置同样的工作，质地优秀的员工可能一天之内就完成了，而质地差的员工非常努力，一周后才完成了，而且工作质量根本不可能与质地好的员工同日而语。仅从花费的时间量来说就有七倍的差距，那么同一岗位质地好的员工显然不可能有普通员工七倍的薪金待遇，更不用考量质的差距了。



当然在长期平均思想的支配下，员工的待遇都差不多，自然那些质地优秀的员工会逐渐流失了，沉淀下来质地一般的员工，但这些员工虽然职业道德很好，非常勤奋努力，但企业的整体的工作效率低下。

破解办法：培训和引进质地好的员工并举，适当拉开薪资差距。

## 六、企业主管的管理能力有限

俗话说，“兵熊熊一个，将熊熊一窝。”每位员工都很努力，企业整体效率差的第六个原因是企业的高级管理人员的管理能力有问题。尽管大家都十分忙，但由于高级管理人员能力有限，不具备战略上布局谋篇，不会战术上指挥调度协调，更不能很好地识人、用人，不能有效地充分利用有限的资源，不能够做到知己知彼，知天知地，所以，造成在错误的时间、错误的地点，用很优秀的士兵打错误的战役，失败肯定是必然的。这在战场上体现得十分明显，为什么有的将军能持续打胜仗，而有的将军就是白白葬送良好的战机和士兵的生命，这种例子举不胜举。

所以，作为企业的主管，尤其高级主管，千万注意不要让员工无为的劳作，要知道你的一个指令将会传导到基层，各级员工都会为你的指令而忙，忙了半天没有效果，是无为的劳作，甚至是错误的，负面的劳作，领导者自身又不敢承担责任，试想其结局会是如何的糟糕？！如果这样的次数多了，员工也就累了，主管者的智慧也就没有效用了。然而大家又不能违抗上级的命令，怎么办？员工就会兵来将挡，你有千条令我不行，我就忙扫自己的门前雪，大家都在忙，其实是各自忙各自的，装着忙的样子给上级主管看，一级骗一级。

还有一种情况就是朝令夕改，作为企业主管，做决策前不慎重，或决策力不够，或耳根子软，做了决策发布指令后又感觉原来决策不好，想修改决策，于是出现决策指令正在实施过程中，随意、随时、随便、随机修改指令，导致企业的随意文化，刚开始下属对此不舒服，时间长了摸透了上司的秉性和行事风格，尽管上司发布了命令，担心上司修改指令，于是开始佯动而不真动，上司看下属在动也就心满意足了，可就是迟迟不出结果，没有效率。

## 七、“忙”文化的导向作用

企业文化的导向也将影响着企业整体的效率。如果企业鼓励个人英雄主义，不注意培养团队意识和协同作战能力，那么尽管每个人都想当英雄，每个人都很忙，但是大家没有养成协同作战的意识和习惯能力，个人之间存在着工作的边界、部门之间存在着工作疆界。更为严重者，担心他人可能成为英雄，而影响自己成为英雄，于是掣肘他人，甚至人为给他人和其他部门工作使绊儿，这都将影响到整体工作效率。

如果企业倡导忙的企业文化，那么企业必将为忙而忙，这在一些成长型企业特别明显，老板最看不惯的就是大家闲，员工一闲，老板的心里就堵得难受，于是就表现在言行上，不问员工是否完成了任务。

虽然有的老板不直接说闲的员工，而是转弯抹角地去表扬忙的员工，尤其重点表扬加班加点的员工，有些员工之所以加班加点，是因为质地不行，上班时忙不到点子上，瞎忙，

忙而无序；而有的人就这工作习惯，爱下班干活；更有甚者是品质问题，故意加班给老板看的，老板又不经常在企业里面，发现了加班者就表扬，那么在老板的这种鼓励忙、鼓励加班的文化指导下，企业就开始为忙而忙，而不是为结果而忙，结果是越忙越受到老板的表扬，越表扬人们就会越忙，就会出现“宫女多饿死”的现象，结果忙而无效。

不鼓励纯粹的个人英雄主义，应当鼓励协同作战的团队意识；不要只关注形式上的忙和加班，改变“忙”文化，应当关注效率，应当把每个人的工作安排细化，在规定的时间内完成规定动作（规定任务）。把关注形式转变为关注结果和过程相结合上来。注意不能走上另一极端——只关注结果，只关注结果会出现为结果而结果的现象，那会导致更恶劣的企业文化。

## 八、企业战略定位及方向有问题

之所以大家都很忙，而企业整体效率低下的另外一个原因就是企业的战略定位和战略导向有问题。

俗话说，“男怕入错行，女怕嫁错郎”，作为一个企业组织最怕的也是入错了行，企业现有的组织综合资源不支持企业开拓某一领域，而企业的战略制定者自认为可以，结果误进行业，这样的话，无论员工多忙，都无法产生客观的效益，累死也够不着。

当然，企业在战略上除了行业战略定位错位以外，还有目标顾客定位、商域定位、经营模式定位等定位上出问题，无论是那一方面定位出问题，都将影响企业整体的效率和效益，大家都很忙，就是看不到效益，当然也就没有效率。

企业在战略方向上容易出的问题是战略方向错误和战略方向不定。如果是战略方向错误，整个是南辕北辙，无论员工如何忙，也都是负效益和负效率；如果是战略方向摇摆不定，忽左忽右，尽管员工很忙，但尽做重复的劳动和无谓的劳动，谈何效率和效益。

（来源：创业管理思维）

## 为什么有人工作 10 年仍不是专家，有人 2 年就足够卓越了

### 如何成为一个领域的专家？

有人说主要靠经验，有人说靠天赋，但是大量的研究发现：不论是经验还是天赋，都不是成为专家的关键因素。

经验并不能让你成为专家。

任何一个人工作 10 年的人都很有经验，但是他们大部分并没有做到领域内专家。

NSEAD 商学院有一项研究发现：比起只有少量经验的人，大体而言，更有经验的管理者并没有产生高效的效果。

天赋也不能让你成为专家。

即使在国际象棋这样的『高脑力活动』中，研究发现，国际上一些排名靠前的大师，甚至在天生智力上低于普通人。

那么什么决定了一个人可以成为顶尖的专家，并且做出领域内的卓越成就？

为什么大部分人不能像杰克·韦尔奇一样管理企业，不能像大卫·奥格威一样设计广告，不能像梅西一样踢球，不能像二郎一样做寿司？

为什么我们大多数人完全不能做到的事情，一些大师级人物却可以不费吹灰之力做到？不论是为市值千亿的大公司制定战略，还是做出影响大众、让人口口相传的广告文案，还是在欧冠赛场上轻易过掉强队的中后卫，还是 85 岁高龄做出让总统惊叹的寿司？

或者看看周围的大多数人，他们工作勤奋，也经常看书学习，有的甚至有 10 年工作经验，但是为什么没有因此成为更优秀的人？更残酷的是，他们在自己的领域内，几乎永远也无法达到或者接近伟大的水平。

心理学家 Ericsson 的研究发现：决定伟大水平和一般水平的关键因素，既不是天赋，也不是经验，而是『刻意练习』的程度。

刻意练习是指为了提高绩效而被刻意设计出来的练习，它要求一个人离开自己的熟练和舒适区域，不断地依据方法去练习和提高。

比如足球爱好者只不过是享受踢球的过程，普通的足球运动员只不过是例行惯事地训练和参加比赛，而顶尖的足球运动员却不断地发现现有能力的不足，并且不断以自己不舒服的方式挑战并练习高难度的动作。

而这种刻意练习的程度，而不是单纯的工作经验，真正决定了顶尖大师和一般职员的差距。

有的人有 10 年工作经验，但是大部分时间都在无意识地重复自己已经做过的事情，真正刻意练习的时间可能 10 小时都不到。

有的人只有 2 年工作经验，但是每天花费大量额外的时间做刻意练习，不断挑战自己完成任务水准的极限，用于刻意练习的时间可能会有 1000 小时。

所以，为什么有的人工作 10 年，仍然不是专家，而有的人 2 年时间，足够表现卓越？

表面上看是 10 年和 2 年的差距，实际上是 10 小时和 1000 小时的差距——因为真正决定水平高低的，并不是工作时间，而是真正用于刻意练习的时间。

这就导致了，一部分人只是在无意识地增长经验，工作十年就感叹力不从心；而另一部分人通过大量的刻意练习，逐渐用更快地速度达到顶尖水平。

随着商业环境的变化，整个社会正在迅速拉开顶尖水平和二流水平的差距。『顶尖水平的专家』就会变成越来越稀缺的资源。

### 那么如何刻意练习？

一避免自动完成

自检问题：你今天的工作，是有意识地刻意提升，还是在自动完成？

比如一开始学习驾驶的时候，你会去刻意地记忆如何换挡、如何刹车，当遇到情况需要刹车的时候，你就会回忆起刹车的要领（比如既要踩离合，又要踩刹车），并且在头脑中执行这个要领。

然后，随着练习的增加，你做这些事情会越来越熟练。直到到了某个时刻，你遇到情况就会立刻刹车——这个动作是自动完成的，你根本意识不到自己是如何刹车的。

一旦进入了这种『自动完成』的状态，我们对技术的改善将会不断降低并最终停止。

而真正想要达到专家水平的车手，从来不允许自己进入这种『自动完成』的状态——每过一个弯，他都会刻意去思考刚刚过弯用了什么技巧、表现得怎么样、应该如何提升。

对于每一项工作，大部分人随着熟练程度的提高，都会逐渐进入『自动完成』的状态。而真正想要成为高水平专家的人却在极力避免这种状态。

比如跟客户打电话，大部分人的做法是：拿起电话，与客户沟通需求、邀约和报价。毕竟这件事已经做过了无数次，之前做的也都 OK，早就进入了『自动完成』的状态。

而优秀的人却会刻意避免这种『自动完成』，他们最担心的就是自己『无意识』地完成了这个工作。

在拿起电话之前，他们可能先问自己：

上次我做类似的事情，有什么做的不够好的地方？

哦，对了，我表达逻辑有问题，让客户半天都不知道我在讲什么。

还有，我记得上次沟通后我曾遗漏了细节，忘记跟客户讨论。

怎么办呢？逻辑问题的话，我首先练习『FABE』这个原则吧，这次先练习一下。

在打电话过程中，他可能将打电话变有意识地去训练自己的技巧（比如训练『FABE』）。

结束电话，他可能会想一下：刚刚是不是有效训练了沟通技巧？还有哪些可以继续提升的？我还用了什么技巧？

对于大部分人来说，日常工作的所有事情，不论是沟通客户还是讲述一个产品，我们总是缺乏动力去超越自身极限，把事情做得更好一些。

随着经验的积累，我们只不过是越来越熟练自己已经可以做到 60 分的东西，越来越可以自动的维持过去的水平，但是永远也不可能成为真正的顶尖专家。

这就是为什么大部分人在某个岗位上 5 年之后，就陷入了能力增长的瓶颈——因为他已经做到了 60-80 分，已经做得比周围人好，已经可以满足职位的要求。每天就是按照『自动模式』发邮件、沟通电话、管理文件，很少进一步去精进自己每天的工作。

但是有的人却不满足于这一点，他们在把领域内的事情做到 95 分的时候，还不允许自己进入『自动完成』状态，非要刻意学习各种新能力，把它做到 96 分、97 分、98 分……即使，这个职位对他的要求只有 80 分。

其实即使职场上最简单的和客户『发微信』『沟通电话』都有很多技巧、有很多可以提升的地方。

这些基础任务所有人都可以做到 60 分，但如果你想成为专家，那么在其他做到 60 分后进入『自动完成』模式时，你的机会来了——你要做的是精益求精，利用任务刻意练习刚学会的知识，避免自己进入『自动完成』模式。

## 二 离开舒适区

自检问题：你现在正在做的事情，是否离开了你的舒适区域，让你觉得需要付出额外的学习和努力才能做好？

人在面临任务的时候，心理上有 3 个区域：

舒适区——做能力范围内的事情；

学习区——稍微高出能力范围；

恐慌区——远超现有能力范围。

而刻意练习，就是想办法更多地让自己停留在『学习区』，想办法寻找难度高出现有水平的工作，或者使用自己仍然不熟练的技巧。

而长时间停留在舒适区，能力基本上很难成长。

就足球来说，这就是为什么一个非常有天赋的足球爱好者，在场上的水平永远比不上一个接受过专业训练的足球运动员（即使他天资平庸）——他们长时间停留在舒适区。

足球爱好者纯粹为了乐趣而踢球，他们享受踢球的过程，他们渴望的是下班后去足球场拔脚怒射、排解郁闷。所以他们停留在舒适区，按照自己熟悉的方式，踢着让自己舒服的足球。

而优秀的足球运动员可不是这样，他们经常在不舒服的位置踢不好踢的球，他们被教练要求增加训练量（比如昨天是 10 次 50 米加速冲刺射门，今天要 30 次 50 米加速冲刺射门），他们被要求今天专门训练左脚踢球……

这一切任务，都不会让我们舒服，因为很难轻易做到。但这的确是长期提高能力的必要条件——离开舒适区，进入学习区。

你可能对自己的领域很感兴趣（比如你热爱与客户沟通），但是相信我，在任何一个领域内的刻意练习本身，都毫无任何兴趣可言——因为那意味着你需要经常去做自己不能做的事情，并且经常遇到失败、挫折。

比如，你做销售，有空的时候看看书、看看理财案例、参加些行业交流的会议，这很放松和有趣，但是这和专业的练习是两码事。

在刻意的练习中，你找到一个很难完成的任务（比如用更有难度的方式讲产品，成交更高净值的客户）

为了完成这个『离开舒适区』的任务，你需要用上几乎所有的销售技巧，比如『金五角理财模型』、『方案呈现 P 技术』、『年金产品四大卖点』、『社保 V 字图讲解技术』……

然后经过大量的练习、反思，再总结……这绝对没有任何舒适的享受和轻松的乐趣。任何专业的刻意练习都意味着离开舒适区——学习大量的知识，寻找困难的任务，用着自己不习惯的方式大量训练。

### 三牺牲短期利益

自检问题：有多长时间，你没有为了训练而牺牲短期绩效？

绝大多数刻意练习，都意味着短期效果的下降——因为你在用自己不熟悉、不舒服的方式做事。

比如你本来从用笔写字切换到键盘打字，一开始肯定是绩效降低的——估计刚开始你一分钟只能打5个字。

但是持续地练习之后，最终你可以一分钟打80字，而这是写字永远也赶不上的速度。

所以，如果总是追求短期绩效，总是追求这次能够把活尽快干完，就很难有刻意练习的机会。

比如之前我在练习FABE中的逻辑表达的那段时间，需要沟通一条简单的客户邀约，结果平时5分钟不用动脑就完成的事，我花了一个小时还没写完。

有人问我怎么这么慢。我说我在练习逻辑化表达，等下会写出一个超牛的客户邀约。

然后周围人不解：这也太费事了吧，按之前的发出去不就行了。

但是我觉得，即使这次我用很不熟悉的方式（FABE），花了很多时间才能写一条简单的客户邀约（牺牲了短期利益），但是将来我训练熟了，就会以更快的速度和更高的质量来完成。

这就好像学习键盘打字一样。这样训练的结果就是，现在，我可以用远超常人的速度，清晰化逻辑化地表达复杂的观点。

很多人把精进某种技能当做工作的附加品，在最快做好当下工作的同时顺便学习一些掌握一些经验、技能。

但是如果不断精进自己的能力，成为顶尖专家，你需要在某些时候，把掌握技能当做工作的目标呢，而不仅仅是附加品。

### 四持续不断地提升自己的定位

定位：是指任何让你知道自己现在做的有多好，以及距离理想目标有多远的方式。

比如一个练习任意球的足球运动员，定位就是看看这一脚下去，能不能直挂死角。

没有定位的练习，就相当于没有球门，对天射门练任意球一样——无法通过结果来纠正和诊断自己的学习。

所以，在你的刻意练习计划中，一定要加入持续提升。学会一个技能，熟练掌握后再继续挑战更有难度的任务。

就像前面说的，刻意练习并不是一件轻松有趣的事情，如果缺乏定位和激励，很少有人能够长时间坚持下去。

## 结语

为什么通往杰出和卓越成就的道路非常明确（比如使用刻意练习），但是只有少数人选择这样走下去？

因为上面讲到的大多数方法，都与我们的本能相违背——比如大脑会自动把熟练工作归到『自动完成』，而不是继续刻意提高。

使用『刻意练习』，就意味着你经常无法轻松地完成工作，意味着你高度集中精力，意味着你需要不停地思考、总结、反馈，并且做自己不习惯、不舒服和反直觉的事情。

刻意练习是成为顶尖专家的必要条件，如果你做的事情和上面讲的没有关系，你就永远也成为不了顶尖专家——不论你有多大天赋、多久的经验和多大的梦想。

但是一旦你长时间至少在一个领域进行了刻意练习，你最终取得的成果将是非常巨大的，其中包括：

碾压并且秒杀你的大部分同行；

远超同龄人的远见卓识；

不断接近的伟大成就……

这就是为什么杰克韦尔奇可以像杰克韦尔奇一样管理企业；梅西可以像梅西一样踢球，二郎可以像二郎一样做寿司。（来源：清华管理评论）

## 书香广安

### 书评 | 《中国特色社会主义政治经济学》简评

中国道路为何如此成功？中国制度为何风景独好？中国特色社会主义理论体系为何独树一帜？这得益于中国共产党根据中国实际创新性地运用马克思主义原理和方法指导中国革命、建设和改革的成功实践。习近平总书记在主持中共中央政治局第二十八次集体学习时强调，面对极其复杂的国内外经济形势，面对纷繁多样的经济现象，学习马克思主义政治经济学基本原理和方法论，有利于我们掌握科学的经济分析方法，认识经济运动过程，把握社会经济发展规律，提高驾驭社会主义市场经济能力，更好回答我国经济发展的理论和实践问题，提高领导我国经济发展能力和水平。

近日，由国家行政学院经济学教研部教授张占斌、周跃辉共同撰写的《中国特色社会主义政治经济学》一书，已由湖北教育出版社出版发行。该书运用马克思主义政治经济学的基本原理、基本观点和方法论，系统地阐述了中国特色社会主义政治经济学的理论范畴和基本内容，准确地回答了中国经济发展的一系列理论和实践问题。从整体上看，该书的特色和贡献集中体现为以下几个方面：

第一，创新概括理论范畴。中国特色社会主义政治经济学是马克思主义政治经济学基本原理，同我国经济建设实践相结合的最新理论成果，是指导中国特色社会主义经济建设的理论基础。中国特色社会主义政治经济学体系究竟应该包括哪些理论范畴？其分析框架和理论内核有哪些？目前，学术界并没有形成共识。该书作者根据多年的研究心得，将中国特色社会主义政治经济学的理论范畴概括为“十论”，即本质论、制度论、发展论、改革论、市场论、新常态论、“四化同步”论、开放论、民生论、扶贫论，既坚持了马克思主义政治经济学的基本原理，又很好地总结了中国特色社会主义经济实践的一系列理论成果。

第二，注重基本原理总结。马克思主义政治经济学作为研究生产方式，及与之相适应的生产关系和交换关系的系统性科学，它的主要任务就是要揭示社会生产方式的本质及其运动规律，即透过生产方式所呈现的经济现象，去揭示这些现象之间的本质联系及其运动的客观规律。具体地来看，马克思主义政治经济学基本原理和方法论，主要来自于《资本论》这部马克思用毕生心血写成的宏大奠基之作。该书作者牢牢把握马克思主义政治经济学的理论内核，深入浅出地阐释了价值规律原理、货币原理、资本与剩余价值原理、资本积累和资本集中原理等一系列基本理论，既显示了作者良好的理论素养，也为论述社会主义经济理论部分奠定了重要基础。

第三，厚植中国经济实践。政治经济学理论界一般按照研究对象的划分，将马克思主义政治经济学区分为资本主义部分和社会主义部分。其中，资本主义部分主要是由马克思和恩



格斯在深入研究资本主义经济关系的基础上,形成的马克思主义政治经济学的基本原理和方法论,而社会主义部分则主要是分析实践中的社会主义经济。该书提出,中国特色社会主义政治经济学是中国共产党从马克思主义政治经济学中找到中国特色社会主义的基本理论、基本纲领和基本政策的依据而形成的科学完整的理论体系,它立足于中国改革发展的成功实践,是研究和揭示现代社会主义经济发展和运行规律的科学,是马克思主义政治经济学在中国的创新运用和发展,包含一系列新思想、新理念、新论断。这些观点,有利于从根本上认识和推动中国社会主义市场经济的伟大实践。

第四,提倡科学学习方法。中国特色社会主义政治经济学是一门博大精深的学科,也是一门在实践中不断丰富和发展的学问。究竟如何才能学习好中国特色社会主义政治经济学呢?该书作者提出,学习和理解中国特色社会主义政治经济学,不在于记忆其中的“一词一句”,而是要掌握方法,认识过程,把握规律,提高能力,在此基础上,真正提高我们驾驭社会主义市场经济的能力,提升运用马克思主义政治经济学基本原理和方法论的水平。应当说,这一认识抓住了学习中国特色社会主义政治经济学的“牛鼻子”。事实上,我国经济发展进程波澜壮阔,成就举世瞩目,蕴藏着理论创造的巨大动力、活力、潜力,只有深入研究世界经济和我国经济面临的新情况新问题,找到解决问题的“金钥匙”,才能真正掌握中国特色社会主义政治经济学的精髓和要义。

实践创新永无止境,理论创新永无止境。《中国特色社会主义政治经济学》的出版发行,有助于广大党员干部提升马克思主义理论水平,形成运用马克思主义立场观点方法解决当代中国问题的根本自觉。当然,我们也要按照中央的部署要求,在实践中不断提高驾驭社会主义市场经济的能力,不断开拓马克思主义政治经济学的新境界,不断谱写马克思主义政治经济学的“中国篇章”!

## 《如何有效阅读一本书》

[日]奥野宣之

出版社:江西人民出版社

出版时间:2016-06-01

内容简介:

对在漫长人生中读过的书而言,人类的记忆力是有限的。如果想在读完每一本书后都有扎实的收获,就需要有技巧地写读书笔记,并养成长期的习惯。

传媒业出身的奥野宣之创造的一元化笔记读书法涵盖了从选书、购书、读书、记录到检索以备重读这五个步骤,提供了一整套科学、高效的读书方法。他倡导有目的地购书,让读书从一开始就充满主动性;用笔记管理读书生活,养成随时记录心得体会的习惯;学会摘

抄，让原书精髓与自身思维的火花交相辉映；完善整理归档工作，做好的笔记需要反复重读才能凸显其价值。他还从自身经验出发，介绍了 19 个让读书体验更充实、有效的小窍门。

读书笔记会帮助我们改变读书方法，而读书方法的改变又会带来思考方式的转变。如果你也想见证这段神奇的转变，那就从现在开始，随时把笔记本带在身边吧。