

# 每周观察

内部参考

2016年第30期  
总期第110期

大暑



主办：广安研究院  
投资发展中心  
2016.08.01

## 本期摘要

**I、抑制资产泡沫出重手房地产再融资严禁买地及还贷……**中央政治局会议提出抑制资产泡沫，各个职能部门的政策正从多角度着手，上半年高歌猛进、地王频出的房地产行业，也不可避免地进入了政策紧缩期。对于上市房企而言，通过公开发行和非公开发行进行再融资的渠道被收紧，房企想从资本市场低成本“补血”变得困难……

**II、美好集团半年净利暴增 648% “城改”项目成赚钱利器……**从业务构成来看，美好集团半年报首次将物业服务列为三大产品类别之一。报告期内，该业务营业收入 5194.5 万元，毛利率 38.06%，同比增加 11.21 个百分点。……

**III、金融街控股“临时休克”已完成 85 亿债券发行解困……**在遭遇险资安邦举牌后，大股东金融街投资（集团）有限公司（以下简称“金融街集团”）数度反击未能避免安邦进入董事会，继而金融街集团被反腐大潮击中，金融街灵魂人物王功伟被查。后续金融街经营管理层发生动荡，而业绩表现更是难符市场预期。……

**IV、剑指 3000 亿旗舰房企如何“远行”？……**当大多数业内外人士还在讨论“千亿军团”扩容名单之时，以万科为首的标杆房企已经开始陆续撞线 2000 亿元的销售额，他们用实际行动将房地产行业推向了一个全新的时代。站在 2000 亿的视角，无论是企业管理还是转型，都将颠覆过去的行为方式。而这些行业旗舰在不知不觉中，其实已经站在了 3000 亿的赛道上……

**V、“员工持股”成混改国企上市新难题……**当下，发展混合所有制经济已是国有企业改革的重头戏。混改为何而改？混改因何敏感？混改新难题可有解决之道？……

**VI、解读产融互动的完美范例……**如果要找到产融互动的完美范例，那么思科与红杉的案例绝对是首选。虽然这个故事已经过去了多年，但它们之间演绎的产业与资本完美融合的逻辑和商业实践到今天依然具备标杆意义。……

# 目录

政策导读.....	1
抑制资产泡沫出重手房地产再融资严禁买地及还贷.....	1
国家发改委：建议部分城市采取控制房价措施.....	2
国土部：推动不动产登记.....	3
教育部：到 2020 年初步形成社区教育治理体系.....	4
北京市规划国土委挂牌市城管委已正式挂牌.....	5
北京住建委发布白皮书政策导向或抑制高端市场.....	6
北京将推进房屋租赁地方立法保障租房人权益.....	7
产业聚焦.....	9
产业   百城房价连涨 15 个月深圳同比上涨 41.15%居首位.....	9
产业   北京住宅价格指数连涨 10 个月.....	11
产业   北京楼市现 7 年最火行情房价将进入"十万+"时代.....	11
北京   上周北京新房成交量升价跌二手房议价空间缩小.....	13
行业动态.....	15
行业   "京津冀"概念闪金光恒大地产二度举牌廊坊发展.....	15
行业   美好集团半年净利暴增 648% “城改”项目成赚钱利器.....	16
行业   叫卖 4 个月 SOHO 上海广场 32 亿卖给刘益谦.....	18
行业   钜盛华提交备查文件多处信息被涂黑.....	19
行业   华远地产中期预计盈利 2.32 亿至 2.56 亿元.....	20
行业   金融街控股“临时休克”已完成 85 亿债券发行解困.....	20
行业   首开集团潘利群：开发商的新机遇或来自为城市“镀金”.....	23
前沿观察.....	26
前沿   地产金融化起步绿城将打造“资金池”闭环.....	26
观察   剑指 3000 亿旗舰房企如何“远行”？.....	28
观察   地产央企整合一年考.....	32
观察   房企陷入三重门.....	34
国企改革.....	39
深化国企改革打造充满活力市场主体.....	39
“员工持股”成混改国企上市新难题.....	40
京津冀协同发展.....	45
京津冀：优化区域布局强化整体效能.....	45
学习园地.....	52
解读产融互动的完美范例.....	52
卡耐基：养成这 4 种工作习惯，你将前途无量.....	56
真正有才华的人，往往不是天赋异禀，而是习惯了勤奋.....	57
“博大精深，同心致远”的西门子公司.....	59
书香广安.....	62
重磅推荐！社会科学领域最具价值的 25 本书.....	62

## 政策导读

### 抑制资产泡沫出重手房地产再融资严禁买地及还贷

**提要：**中央政治局会议提出抑制资产泡沫，各个职能部门的政策正从多角度着手，上半年高歌猛进、地王频出的房地产行业，也不可避免地进入了政策紧缩期。对于上市房企而言，通过公开发行和非公开发行进行再融资的渠道被收紧，房企想从资本市场低成本“补血”变得困难。

中央政治局会议提出抑制资产泡沫，各个职能部门的政策正从多角度着手，上半年高歌猛进、地王频出的房地产行业，也不可避免地进入了政策紧缩期。

7月28日，21世纪经济报道记者从证监会有关人士处获悉，证监会在之前的保荐机构专题培训会上透露，上市公司再融资审核新增内容包括，不允许房企通过再融资对流动资金进行补充，募集资金只能用于房地产建设而不能用于拿地和偿还银行贷款。

这是继上海、深圳、南京等地房地产调控政策收紧后的又一记重拳，对于依赖融资买地的房企来说，影响巨大；而对于地王频出的土地市场，更是一种警示。

#### 买地融资受限

证监会是在25日的保荐机构专题培训会上透露上述消息的。

证监会发行部有关人士在会上强调，再融资募集的资金，上市公司应按照实际用途披露，不得通过补充流动资金或偿还银行贷款，变相将募集资金用于其他用途。

一位接近监管的业内人士表示，再融资包括增发、配股以及可转换债券，主要是指股权融资。

对于上市房企而言，通过公开发行和非公开发行进行再融资的渠道被收紧，房企想从资本市场低成本“补血”变得困难。

易居(博客)研究院智库中心研究总监严跃进认为，这样的限制，或是各方利益协调的结果。从供给侧改革的角度看，本应继续放宽再融资。但由于持续宽松政策下高杠杆增多，很多房企大规模融资，同时盲目拿地王，这都是此前中央提及的“资产泡沫”的表现。从这个角度看，政策收紧也是为了防范金融风险，尤其是防止地产行业泡沫的出现。

在今年上半年，土地市场的疯狂全民瞩目。中原地产研究中心统计数据显示，截至7月28日，全国住宅土地(不计算商业类地王)合计超过10亿的地块有236宗。叠加商业类的21宗，超过10亿地块已经多达257宗。

在这257宗地块里，溢价率超过100%的地王合计128宗，相比上半年的109宗继续明显上涨。溢价率超过50%的地块达到了189宗。

地王潮在前期的一线城市与四小龙(南京、厦门、合肥、苏州)之后，向其他城市蔓延：天津、武汉、郑州、杭州、成都等地，均出现了明显的地王潮现象。

广州一家大型房企高管人士认为，上市房企再融资所募集的资金不得用于“拿地”的规定具有一定针对性，那些拿了地王但土地款尚未付清(分期支付土地款)的上市房企或会有资金压力，对一些“地王制造者”的影响更不容小视。

### 楼市整体降温

早在 2010 年，证监会通过其官方网站发布了“暂停房企重组申请”，这让国内上市房企在内地资本市场的再融资大门全部关闭。

但到了 2013 年，房企再融资悄然开闸，十几家房企公布了再融资计划。进入 2016 年，在资本市场持续“外紧内松”的背景下，房企内地融资规模持续扩大，海外融资则持续缩水。

对于上市房企而言，股权再融资成本低，风险小，有利于规模化发展和公司治理结构的改善，逐渐成为了房企融资的重要渠道之一。

根据统计数据，2016 年上半年共有 34 家 A 股上市房企发布增发预案，融资总额达 2271 亿元，比去年同期增长 41.9%。

同时，共有 19 家房企增发预案成功实施，募资总额达 687 亿元，而在 2015 年上半年这个数字不过 185 亿元，相比去年，今年上半年的增发数量和规模都呈现出大幅上涨的态势。

从房企定向增发的主要用途来看，多数房企定增用于项目开发及偿还借款。严跃进认为，再融资收紧，对于房企尤其是那些希望下半年大规模扩张的房企来说，是一个利空消息。另外，这也可能会使部分房企降低姿态，加快推盘来回笼资金。

经济学家马光远认为，土地市场在经历上半年的疯狂之后，下半年降温是大概率，特别是上半年“地王”频出的情况不会再出现；此外，考虑到上半年房价上涨的情况，下半年货币政策出现明显放松的可能性仍然比较小。

(来源：21 世纪经济报道)

## 国家发改委：建议部分城市采取控制房价措施

虽然当前房地产市场销售和增长都有所放缓，但是房地产市场出现了一些积极变化。下半年房价预计基本稳定，房地产开发投资仍将保持稳定增长。这是国家发改委副秘书长兼投资司司长许昆林在国新办昨天举行新闻发布会上介绍的。

我国房地产市场自去年下半年以来出现了复苏倾向，一些城市甚至出现了过快增长。数据显示，上半年，商品房库存连续回落。1-6 月销售面积同比增长 27.9%，6 月末比 5 月末减少 750 多万平方米，商品房库存连续 10 个月下降。而另一方面，房价涨势继续放缓，房地产开发投资增幅小幅回落，1-6 月全国房地产开发投资同比增长 6.1%，增幅比 1-5 月回落 0.9 个百分点。



在经历较快增长之后，房地产市场运行开始放缓了吗?对此，许昆林指出，虽然当前房地产市场销售和增长都有所放缓，但房地产市场出现了一些积极变化，对稳定房地产市场发展有重要的作用。

这些变化主要体现在，一是房屋新开工面积、竣工面积增速比较高，1-6月房屋新开工面积达到7.75亿平方米，同比增长14.9%，房屋竣工面积3.95亿平方米，增长20%。二是地产开发企业到位资金保持高速增长。在商品房销售活跃的带动下，1-6月全国房地产开发企业到位资金6.81万亿元，同比增长15.6%。投资的到位资金在8%左右，但房地产要高一倍，其中个人按揭贷款1.12万亿，增长57%。三是今年以来房地产开发企业土地购置面积降幅连续缩窄，1-6月同比下降3%，比去年底收窄28.7个百分点。“所以，我们预计下半年商品房销售量会保持较高增速水平，房价基本稳定，房地产开发投资仍将保持稳定增长。”许昆林说。

中国社科院财经院相关报告中预测，我国房价或将先升后降，2016年第二季度后有出现调整的可能。该报告指出，我国房地产市场目前存在的问题多多，一线和部分二线城市销售火爆、价格暴涨，三、四线及以下城市库存大量积压;今年上半年全国涌现205宗10亿元的高总价地块的“地王”，地价房价的过度上扬，带来未来市场巨大的风险。

针对房地产分化比较严重的情况，许昆林建议，一线城市包括部分二线城市应主要采取控制房价的措施，实现住房供需匹配，促进住房市场的空间收敛，促进健康发展。对于三四线城市而言，去库存压力比较大，重点还是要在去库存上下功夫。

(来源：北京青年报)

## 国土部：推动不动产登记

2016年是不动产统一登记制度在基层落地的关键一年，按照工作安排，要力争年底前所有市县停发旧证、颁发新证。目前来看，完成这一工作仍有不小的难度。

7月28日，2015年度全国土地变更调查汇总暨不动产统一登记工作推进会在京召开。会议提出，要全力推动地籍管理和不动产登记工作再上新台阶，确保不动产统一登记制度全面落地，确保年底前全面完成“发新停旧”任务。

国土资源部副部长王广华表示，今年是“十三五”开局之年，要继续坚持不动产统一登记和土地调查监测“双轮”驱动，实现从基础服务到纵向延伸、横向拓展的重大转变，全力推动各项工作再上新台阶。

他表示，务必确保年底前全面完成“发新停旧”的任务。尚未颁发新证的地方，要以“发新停旧”为重点，尽快做到机构建设、人员划转、资料移交、数据整合、流程再造、系统开发、窗口设置全面到位；已经颁发新证的地方，要以规范化建设为核心，进一步优化业务流程，提高服务质量，加快数据整合，加强信息应用。

国土部今年5月份曾披露，全国已有26个省份的83个地市、525个县区颁发新证，停发旧证，分别占比24.8%、18.4%，全国累计颁发不动产权证书202万本、不动产权属证明200万份。

这个进度显然不能让中央满意。为推动基层的不动产登记尽快落地，国务院已着手部署专项督查，明确由国务院办公厅督查室协调，国土部具体组织实施，各督查组具体实施监督检查，国土部相关司局和单位参与配合。

督查的目的是：确保不动产统一登记制度在基层落地实施，2016年年底以前所有市县颁发新证、停发旧证。

“各地要把思想和行动统一到落实中央决策部署上来，充分运用好国务院专项督查这把尚方宝剑。”王广华说。

专项督查的对象是地方各级人民政府，重点是地市级人民政府推动不动产统一登记制度落地实施情况。专项督查结果报国务院，同时向省级人民政府反馈，工作进展缓慢的地区将予以公开通报或约谈问责。

作为不动产统一登记的主导机构——国土部早就确定了不动产统一登记“时间表”，从2014年开始，力争1年内基本完成各级职责整合和基础制度建设；2年内逐步衔接过渡，统一规范实施；3年内全面建立并完善各项制度；4年内建立有效运行的不动产登记信息管理基础平台。

王广华在上述会议上要求加快推进信息平台建设。各地要倒排时间进度、量化阶段目标，确保完成2017年底全面建成信息平台、2018年全面应用的任务。今年全国接入信息平台的总数要不低于1000个县，四个直辖市要全覆盖，东、中、西部省份要分别覆盖60%、40%、20%以上的县。

（来源：第一财经日报）

## 教育部：到2020年初步形成社区教育治理体系

教育部今天（29日）举行发布会，介绍《教育部等九部门关于进一步推进社区教育发展的意见》有关情况。

教育部职业教育与成人教育司副司长刘建同介绍，当前我国的社区教育重点服务对象是老年人、儿童、青少年、在职人员、农民等各类群体。

根据2013年的一项统计，161个全国社区教育实验区和示范区内，面向老年人开展的社区教育人数最多，其次外来务工人员，再次是青少年、农民、下岗失业人员等。总的来看，目前我国的社区教育还不能适应全面建成小康社会特别是学习型社会建设的要求，还不能满足社区治理和民生保障的需要，仍处于发展的初级阶段，制度体系不健全，各地发展还很不平衡，社区教育工作的中坚化水平还不高，民间力量参与社区教育的程度不够。

下一步在发展社区教育的各项举措当中，重要一项就是要整合各项社区的教育资源，推进供给侧结构性改革，努力扩大社区教育资源供给。在这一份九部门发布的文件当中提出，要开放共享学校资源，鼓励各类学校充分利用场地设施、课程等师资、教学实训设备等，积极筹备和参与社会教育，要充分发挥县级职业教育中心、开放大学，广播电视学校、科普学校在农村社区教育中的骨干和引领作用。另外，要注重社区教育机构与城乡社区综合服务中心、社区文化中心等机构的资源共享，统筹共享社区资源，还要充分利用社会资源、充分利用社区文化、科学普及、体育健身等各类资源，提高图书馆、科技馆、文化馆、博物馆和体育场馆等各类公共设施面向社区居民的水平。

预计到 2020 年，我国的社区教育治理体系将初步形成，内容形式更加丰富，教育资源融通共享，服务能力显著提高，发展环境更加优化，居民参与率和满意率显著提高，基本形成具有中国特色的社区发展教育模式。

（来源：央广新闻）

## 北京市规划国土委挂牌市城管委已正式挂牌

由原北京市规划委员会和原北京市国土资源局合并而成的北京市规划和国土资源管理委员会于 7 月 30 日完成挂牌。

新京报记者获悉，分布在两个场地办公的原单位，于 7 月 30 日同时换上新的牌子。事关新机构主要职责、内设机构、人员编制的三定方案，也将在挂牌后加紧进行研究制定，尽快印发执行。

### 原部门已联合开展多次协调工作

原北京市规划委员会于 2000 年组建，同时挂首都规划建设委员会办公室牌子，是负责本市城乡规划管理工作的市政府组成部门。原北京市国土资源局于 2004 年组建，是负责本市土地与矿产资源行政管理的市政府组成部门，两部门多年来一直独立运行。合并后，两部门职能与人员会发生哪些调整，是公众关注的焦点。

北京市编办副主任左铭飞在接受新京报记者采访时指出，虽然调整方案仍然在研究过程中，但一些内设处室及职能都会重新设置。

新京报记者了解到，日前，原市规委和原市国土局，已经联合组织开展了多次协调工作，比如日前召开的“两规合一”一张图相关工作协调会上，两部门对“两规合一”工作中涉及的用地标准衔接、矢量数据叠合分析等基础性技术工作进行了对接，还议定由原市国土局的规划中心、权籍中心和市规划院详规所共同组成技术团队，开展后续工作。

### 调整后的空缺职位以内部消化为主

原规委、国土两部门，都有各自成型的处室系统，挂牌合并后，衔接调整工作正式开始，办公室、人事处等职能相近的公告管理处室将重新设置，人员也会重新分配。据了解，目前



原部门的相关处室工作人员，已经开始了融合衔接工作，调整后的空缺职位，将以内部消化为主。

左铭飞也表示，新机构挂牌运行后，处室设置并非简单相加，将会有增有减。人员调整方面，也将会先从机关减少人员编制，再逐步调整下设的分局、事业单位。

#### ■ 相关新闻

##### 市城管委正式挂牌

新京报讯(记者信娜)昨日9点40分许，北京市城市管理委员会正式挂牌，替换原来的“北京市市政市容管理委员会”。

据了解，新成立的城管委，以原市政市容委的全部职责为基础，将市发改委、市园林绿化局、市水务局等多个市级部门与城市运行管理相关的职责一并划归。市城管委主任也由原市市政市容委主任孙新军担任。

昨日，揭牌仪式现场，经过简短的介绍后，遮盖在新牌子上的红布被揭开，露出“北京市城市管理委员会”及“首都城市环境建设管理委员会”的新牌。

为什么要组建城市管理委员会?市编办副主任左铭飞曾表示，城市管理的方式实际上根据城市发展来调整。

记者了解到，年初的中央城市工作会议中曾提出将按照首都战略定位，增强首都核心功能，并打造国际一流和谐宜居之都。5月份召开的北京市委十一届十次全会通过了《中共北京市委北京市人民政府关于全面深化改革提升城市规划建设管理水平的意见》。其中提到，建立精细智能的城市管理体制。

随后，多部门相关负责人对《意见》进行解读，宣布组建北京市城市管理委员会。左铭飞说，从北京当前的城市管理体制来看，存在着专业性强但综合性弱的问题。这次改革将重点解决统筹问题，形成合力。

新上任的市城管委主任孙新军前日接受采访时也表示，要通过城市治理体系的改革来推动城市治理能力的提高，改变“九龙治水”造成的部门顾虑和部门扯皮现象。

(来源：新京报)

## 北京住建委发布白皮书政策导向或抑制高端市场

北京市住建委近日发布《北京住房和城乡建设白皮书》。白皮书提到要做好房地产市场调控，“继续严格执行限购和差别化的信贷、税收等政策，适度提高第二套非普通商品住房的首付款比例。”此段表述引起市场人士的高度关注。专家指出，这意味着以北京为代表的一线楼市调控仍会从紧，二套非普宅首付提高将对高端改善市场形成一定压力。

中原地产首席分析师张大伟表示，今年以来，一二线城市房价“爆发式”上涨的主要原因是信贷宽松。“在市场分化的基础上，调控政策也开始了明显的分化。房价上涨较快的城

市，包括部分一二线及辐射区都出现了约束性的政策。这些约束性政策包括上海、深圳的升级限购及部分城市的信贷收紧。”张大伟说。

据了解，提高二套非普通住宅首付比例并非北京首先提出，上海等一线城市已有先例，这也正是对“高端市场”进行调控的针对性条款。亚豪机构市场总监郭毅认为，在严厉限购政策实施多年之后，未来北京住宅市场调控力度，尤其是高端市场调控力度仍不会放松。

根据北京市住建委、财政局、地税局于2014年联合发布《关于公布本市各区域享受优惠政策普通住房平均交易价格的通知》，北京市普通住房价格范围为：五环内单价低于每平方米39600元或总价低于每套468万元；五环至六环单价低于每平方米31680元或总价低于374.4万元；六环外单价低于每平方米23760元或总价低于280.8万元。

亚豪君岳会最新统计数据显示，按照目前北京普通住宅认定标准，今年以来五环内成交的住宅产品基本均可归属至非普通住宅行列，而五六环之间非普宅占比也高达60%左右，六环以外非普宅占比也超过四成，从整体市场来看，今年来非普宅成交占比已高达近六成。

分析人士指出，这一政策预期对于大面积改善型住宅影响相对较大，尤其是总价1000万元左右，或面积超过140平方米以上的住宅产品。对于北京而言，如果按照上海当前政策，二套房首付提升至七成，按照1000万元总价计算，首付要多出200万元，对于客户的承受能力是一大考验。

（来源：新华网）

## 北京将推进房屋租赁地方立法保障租房人权益

今年1月的市人代会上，有代表提出关于老旧小区改造的议案，议案交市政府办理。市住建委昨天下午向市人大介绍了该议案办理情况，本市将积极推进房屋租赁条例地方立法，保障住房租赁当事人的合法权益，严厉打击群租等行为。

### 3000部老旧电梯11月前完成风险评估

市住建委相关负责人向市人大代表介绍“加强老旧小区管理和基础设施改造，改善居民居住条件”的议案办理情况时表示，目前老旧小区中电梯“老龄化”现象凸显，故障率增高，其中住宅电梯尤为突出。

据介绍，目前正在对全市3000台老旧电梯进行检测和风险评估，具体工作任务将于2016年11月底之前全部完成。评估发现问题会通知主责单位整改，重大安全隐患通报属地政府挂账整改，并对整改落实情况跟踪建档。本市还将建立电梯应急救援综合服务平台，利用科技手段提升电梯安全工作水平。

### 今年计划修缮2750户平房

自2013年启动新一轮棚户区改造以来，平房修缮已经纳入棚改工作范围，2013年至2015年累计修缮10525户，2016年计划修缮2750户。

直管公房和历史文化保护街区保护和修缮，是老旧小区改造的重点问题之一。市住建委相关负责人介绍，目前平房区修缮存在所需资金投入大等难题。

针对这些问题，接下来将加大资金统筹力度、政策集成力度和政策创新保障力度。在平房修缮方面，相关规定已经明确房屋产权人承担房屋保护和修缮责任，但有时会出现私有房屋与公有房屋结构相连不可分割，或因公有房屋修缮后影响私有房屋使用，需与私有房屋同步进行修缮等特殊情况。

市住建委相关负责人说，私有房屋产权人应当积极配合修缮，区政府或单位自管房产权单位可以给予一定补贴，对于街巷、胡同两侧外立面整修需要私有房屋产权人配合进行修缮的，区政府可以给予一定补贴。

### **直管公房管理将建电子档案**

平房区群租时有发生，其中直管公房不仅存在群租，也存在转租、转接问题。市住建委相关负责人介绍，下一步将在市人大、市政府法制办指导下，积极推进北京市房屋租赁条例地方立法，实现进一步稳定、规范住房租赁关系，保障住房租赁当事人的合法权益，严厉打击群租，促进住房租赁市场平稳健康发展等目标。同时，加强直管公房管理，依法规范直管公房出租和出借。

市住建委相关负责人表示，市住建委正在拟定有关直管公房管理的政策措施，建立电子档案进行动态管理。

此外，还将指导中心城区加强对转租转借的监管力度，按照市场化租金就地改善周边有承租意愿的原址户籍居住条件，把部分房源用作公共服务设施用途等。

（来源：北京青年报）

## 产业聚焦

### 产业 | 百城房价连涨 15 个月深圳同比上涨 41.15%居首位

中国指数研究院 8 月 1 日发布的百城价格指数，2016 年 7 月，全国 100 个城市（新建）住宅平均价格为 12009 元/平方米，环比（与上月相比）上涨 1.63%，涨幅较上月扩大 0.31 个百分点。

整体来看，7 月百城住宅均价环比、同比涨幅均有所扩大，环比连续 15 个月上涨，同比连续 12 个月上涨。

不过 7 月份，住宅价格环比上涨的城市个数明显回落，较上个月较少了 7 个。

数据显示，新建住宅价格环比上涨的 66 个城市中，涨幅居前十位的城市依次是：嘉兴、廊坊、合肥、厦门、福州、昆山、济南、盐城、常熟、上海。

其中，南京、合肥、厦门已经连续三个月环比涨幅居于前十位，不过相比此前单月上涨超过 5%的涨幅稍有回落。而此前曾一度领涨的苏州涨幅为 0.28%排名 53，已经连续三个月告别前十。

具体来看，嘉兴、廊坊、合肥、厦门、福州涨幅相对较高，在 4%-5%之间；昆山、济南、盐城、常熟、上海涨幅在 2.93%-4.00%之间。

而一线城市中，仅上海刚好排名第十，房价环比涨幅显示上涨 2.93%；北京房价涨幅为 2.06%排名第二十一位，深圳房价环比上涨 1.93%排名紧随其后，而广州房价今年以来首现环比下跌，跌幅为 0.16%。

同比来看，2016 年 7 月上涨的城市个数为 62 个，较上月增加 3 个。

其中，深圳上涨 41.15%，仍居首位，不过涨幅收窄了 10.8 个百分点；惠州、东莞等 5 个城市涨幅超过 30%，紧随其后；合肥、中山等 7 个城市涨幅在 20%-30%之间；保定、温州等 8 个城市涨幅在 10%-20%之间；赣州、石家庄等 11 个城市涨幅在 5%-10%之间；威海、广州等 30 个城市涨幅在 5%以内。

值得指出的是，7 月 26 日中央政治局会议罕见提出“抑制资产泡沫”，这被业内认为指向房地产行业。分析人士指出，抑制资产泡沫可能重点指局部楼市价格的明显上涨，预计下半年各地围绕房地产信贷政策等方面的调整存在可能。

中国指数研究院认为，针对市场的分化趋势，地方调控政策将更加注重差异化，部分热点城市将进一步从严从紧管控，三四线城市则继续聚焦去库存。

对于土地市场而言，随着热点城市对地王现象监管力度的加强，土地市场将有所降温。在多方面稳房价、控风险的政策基调下，百城整体房价将继续保持平稳上涨。



城市	环比涨跌	样本平均价格 (元/平方米)	样本价格中位数 (元/平方米)	城市	环比涨跌	样本平均价格 (元/平方米)	样本价格中位数 (元/平方米)
嘉兴	4.94%	8202	7695	青岛	0.27%	8852	8180
廊坊	4.22%	9243	8600	烟台	0.27%	6274	5920
合肥	4.17%	9698	9225	苏州	0.23%	15337	17200
厦门	4.05%	27260	28000	湘潭	0.23%	3979	3600
福州	4.04%	12943	13000	泰州	0.21%	5741	5460
昆山	3.85%	12079	12800	柳州	0.21%	7282	6900
济南	3.80%	9178	8800	银川	0.20%	4894	4896
盐城	3.58%	5670	5400	兰州	0.18%	7505	7400
常熟	3.54%	9734	9800	汕头	0.18%	8512	8000
上海	2.93%	41802	33800	邯郸	0.14%	5141	5301
湛江	2.78%	7029	7000	西宁	0.08%	5893	5600
温州	2.72%	15027	14580	湖州	0.06%	8446	8026
武汉	2.64%	10172	9500	绵阳	0.04%	4851	4600
杭州	2.55%	17684	16000	北海	0.04%	5494	5092
珠海	2.51%	16844	16830	呼和浩特	0.03%	6528	6305
惠州	2.51%	8635	8795	东营	0.02%	5463	5400
天津	2.41%	12307	11000	菏泽	0.00%	4123	3400
南京	2.39%	18290	19000	德州	0.00%	4515	4600
宜昌	2.22%	5529	5290	马鞍山	0.00%	5134	4900
南昌	2.14%	9459	9500	日照	0.00%	5947	6000

北京	2.06%	38307	32550	宝鸡	-0.05%	4007	4000
深圳	1.93%	53384	54665	大连	-0.06%	10098	9200
贵阳	1.63%	4623	5200	太原	-0.07%	7091	6942
无锡	1.63%	9126	8415	潍坊	-0.09%	4435	4200
成都	1.47%	7670	7100	镇江	-0.09%	6599	6050
南通	1.47%	8580	8000	洛阳	-0.15%	5277	5300
连云港	1.43%	5951	6000	广州	-0.16%	17847	14500
石家庄	1.29%	7713	7600	西安	-0.20%	6551	6300
台州	1.08%	9749	9100	株洲	-0.21%	4721	4400
赣州	0.95%	6262	5988	衡水	-0.22%	4905	4675
东莞	0.95%	12548	12000	鄂尔多斯	-0.23%	8228	7161
郑州	0.94%	9859	9350	营口	-0.27%	4441	4250
江阴	0.92%	6768	6590	长春	-0.32%	6807	6500
常州	0.76%	7409	6825	重庆(主城区)	-0.35%	7142	6630
乌鲁木齐	0.73%	7165	6816	昆明	-0.37%	7590	7740
南宁	0.68%	7423	6800	张家港	-0.46%	8917	8500
绍兴	0.60%	8409	7840	泉州	-0.49%	7332	7164
聊城	0.55%	4573	4900	宁波	-0.49%	12402	11000
中山	0.54%	7631	7400	沈阳	-0.59%	6938	6500
保定	0.48%	7073	7200	淮安	-0.60%	4797	4500
江门	0.47%	5962	5700	包头	-0.62%	5459	5400
芜湖	0.45%	5571	5400	吉林	-0.63%	5032	4750
新乡	0.45%	4247	4300	金华	-0.69%	8257	7500
徐州	0.44%	5919	5810	三亚	-0.72%	17960	15000
淄博	0.36%	5869	5800	桂林	-0.74%	4843	4200
宿迁	0.35%	4641	4500	唐山	-0.74%	5759	5626
佛山	0.34%	9506	8950	长沙	-0.81%	6471	6300
鞍山	0.32%	4980	4900	哈尔滨	-0.92%	7101	7298
扬州	0.29%	8624	8200	秦皇岛	-1.00%	6406	5800
威海	0.29%	6636	6400	海口	-1.46%	9199	8800

(来源: 澎湃新闻)



## 产业 | 北京住宅价格指数连涨 10 个月

京华时报讯（记者赵鹏）市住建委 26 日发布了《北京住房和城乡建设发展白皮书（2016）》，披露 2015 年北京商品住房销售量价齐升，新建商品住房成交套数同比增长 26%，存量住房成交套数同比增长 90.7%，住宅价格指数由降转升。同时，2015 年北京市住宅价格指数环比自 3 月份起由降转升，连续 10 个月上涨。

### 二套购房比重涨 6%

2015 年全市商品住房成交 28.2 万套，同比增加 64.8%。其中，新建商品住房销售 992.5 万平方米、8.6 万套，成交面积同比增加 29.6%，成交套数同比增加 26%；存量住房销售 19.6 万套，同比增加 90.7%。存量住房与新建商品住房销售套数之比由 2014 年的 1.5:1 提高至 2.2:1。从购房套次看，二套购房比重为 18.3%，比上年提高 6 个百分点。

另外，通州月成交量由 5 月份之前的 1200 套左右提高至 6、7 月份的 2189 套、3582 套，环比增加 39.2%、63.6%。出台《关于加强通州区商品住房销售管理的通知》后，成交量迅速回落至常态水平。

### 租售保障房 7.8 万套

去年全年共建设筹集各类保障性住房 10.8 万套，基本建成 8.15 万套，分别完成年度建设计划的 103%和 102%。2015 年公开配租配售各类保障性住房 7.8 万套，其中经济适用住房 1.7 万套、限价商品住房 4 万套、公共租赁住房 2.1 万套。年内为享受补贴家庭发放廉租房租赁补贴 10267.58 万元，公租房租赁补贴 8778.25 万元。

截至 2015 年底，全市各类保障性住房资格备案 38 万户，其中廉租住房 2.6 万户、经济适用住房 8.9 万户、限价商品住房 20.2 万户、公共租赁住房 6.3 万户。

### 拆迁涉及 5740 户居民

2015 棚户区改造开工 43000 套(户)，截至 12 月底完成改造 60668 户。北京市 2013-2015 年棚改三年改造 8 万户目标任务已超额完成，改善了 8.6 万户家庭住房条件。

2015 年，全市受北京新机场、通州区潞城镇棚改等重点工程房屋拆迁项目推动影响，年内拆迁房屋建筑面积 391 万平方米，涉及住宅 5740 户，住宅建筑面积 233 万平方米。

（来源：京华时报）

## 产业 | 北京楼市现 7 年最火行情房价将进入“十万+”时代

“京津冀一体化”能不能使近乎失控的北上深等城市的高房价降下来？这是中央制定并推行“京津冀协同发展战略”后，所有人的关切。

可实际上，似乎没有人能够给出肯定的答案。

尽管“京津冀一体化”的落地还存在着诸多问题，但是澎湃新闻注意到，随着该战略的不断深入推进，越来越多的房地产商，尤其是那些曾因战略调整而偏离北京地区的房地产公司，正在加速回归并且抢滩北京及“环北京”房地产市场，他们将这称为“锚定京津冀”。

2010 在香港主板上市的中骏集团就是这其中一家房地产公司。起步并深耕在海峡西岸经济圈，即厦门、泉州、漳州地区的中骏集团，正在发力北京、上海。“我们看好京津冀一体化作用下的北京房地产市场，优质产业、教育、交通资源的融合下，我们也在加速布局包括天津、济南、郑州等城市在内的环北京地区。”7月28日晚，在位于北京市西城区德胜门高端住宅楼盘的全球发布会上，中骏集团董事长黄朝阳告诉澎湃新闻。

“目前，像中骏集团这样加速涌入北京地区的房企不是第一家，也不会是最后一家，查看北京地区的土地交易记录就会发现，越来越多的后来者正在买进、拥有大量的土地储备。据不完全统计，从去年7月到今年7月，全国排名前50强的地产开发商在京津区域拿地竞争愈发激烈。上海、深圳等一线城市和重点的二线城市亦皆如此。”多位地产界人士向澎湃新闻表示。

据中国指数研究院统计，2015年北京土地出让总金额达2千亿元，2016年上半年，北京土地出让单价还在攀升。

同时摆在眼前的是北京房价的不断攀升。国家统计局发布的最新数据显示，6月份70个大中城市新建商品住宅价格环比上涨城市数量为55个。而北上深等一线城市更是在今年上半年上演了楼市的又一次“疯狂”，其中北京地区新房市场进入6月份又开始了量价齐涨。

来自链家、我爱我家的数据显示，6月份北京区域公寓类产品共网签11187套，环比上涨180.4%，破万的交易量创下历史纪录。而今年1-6月北京住宅市场半年成交量195646套，同比增长58.1%，占去年全年成交量301010套的2/3，迎来7年以来最火爆的市场行情。

二手房交易方面，兼容着中南海、金融街、北海及其重点中小学校的北京西城区，堪称是北京房价“疯涨”的典型，以其中的德胜门学区和西单附近的西长安学区为例，目前其方圆1.5公里范围内的所有二手房价格都达到了10万元/平方米—12万元/平方米，平均房龄在20到25年，尽管如此，这样的房子现在仍是“一房难求”；而金融街目前的二手房，无论是否带学区，其价格都达到了13万元/平方米—18万元/平方米。

西城区只占北京市0.25%的土地面积，却占据全北京乃至全国60%的中小学重点教育资源，贡献了全国10%的GDP，但近十年来，却没有新增土地供应。“由于土地资源的稀缺，北京成交地块已经呈现出供应不足，高溢价率、高楼面价，且多位于六环以外的趋势，并且这一趋势将会延续下去。”清华恒隆房地产研究中心在最新发布的一份报告中判断。

在持续高企的房价下，澎湃新闻接触的多家房地产公司老板表示，从大势来看，借力“京津冀一体化”、“二孩”政策推动，改善性客户将继续成为楼市主力，整体呈现城区外溢的特点。表面上看，地价增长致使房价攀升，买房人支付能力相对减弱，可事实上，已拥有一

套住宅的客户，在房价增长的同时资产也随之上扬，客户具备一定承接力，加上北京地区供应结构梯队明显，支撑了其住房升级改善需求的可能。

“北京地区的房价还会继续涨，我们认为，北京未来房价将整体进入“10万+时代。”中骏北京区域公司副总经理王芳对澎湃新闻说。

去年北京诞生的“地王”，主要分布在南三环、南四环、南五环和东北五环外。分析北京地区的房价走势时，他指出，“东坝区域目前均价在9万元/平方米—10万元/平方米，未来肯定能到12万元/平方米，同处东北五环外的孙河顺义板块，现在的售价已经到了10万元/平方米—15万元/平方米；西南地王扎推区目前均价6万元/平方米以上，后续肯定都在10万元/平方米以上；门头沟区，我们拿到的地王的楼面价是4万元/平方米，未来这个项目一定会卖到八万元/平方米。”

“我们预计，北京未来六环外住宅的均价在8万元/平方米，五环外在12万元/平方米，四环外在14万元/平方米，三环外16万元/平方米……”他说。

（来源：澎湃新闻）

## 北京 | 上周北京新房成交量升价跌二手房议价空间缩小

据伟业我爱我家集团数据中心统计，2016年第29周（7月11日-7月17日），北京市新建商品住宅（不含保障房）共网签2590套，环比28周增长23.6%；成交均价31591元/平米，环比下降10.8%。

其中，公寓类产品（普通公寓+酒店式公寓+商住公寓+LOFT公寓）成交754套，环比下降32.9%；纯商品住宅成交1836套，环比大涨88.7%。



随着全面限购传言的淡去，以及公寓类产品库存的大量去化，公寓类产品在经历6月的疯狂之后终于冷却下来，交易量连续三周下降，回落至正常水平。纯商品住宅则在上周大幅增长，而造成这种增长的主力是自住型商品房，上周共成交709套，这一数值也是2016年以来自住房周交易量的最高值。

时间	成交量	成交均价 (元/㎡)
2016第20周 (5.9~5.15)	389	10335
2016第21周 (5.16~5.22)	6	16235
2016第22周 (5.23~5.29)	156	13271
2016第23周 (5.30~6.5)	153	11041
2016第24周 (6.6~6.12)	10	13237
2016第25周 (6.13~6.19)	16	13656
2016第26周 (6.20~6.26)	149	17109
2016第27周 (6.27~7.3)	135	14049
2016第28周 (7.4~7.10)	19	13860
2016第29周 (7.11~7.17)	709	20810

据伟业我爱我家集团数据中心统计，经历24周、25周的低谷之后，北京的二手住宅交易量又有所反弹。上周北京二手住宅上周共网签5348套，环比28周上涨了16.0%。



北京二手住宅上半月的交易量也因此超过一万套，依照这样的发展状态，7月北京二手住宅交易量有望在6月份大跌后回升至2万套左右。

(来源：凤凰房产)

## 行业动态

### 行业 | “京津冀”概念闪金光恒大地产二度举牌廊坊发展

廊坊发展（600149）近期股价飘红的原因昨日（7月31日）揭晓：公司公告称，恒大地产7月27日~29日通过集中竞价交易系统，增持公司股份1898.9万股，占公司总股本的4.995%。此次权益变动后，恒大地产持有廊坊发展3801.7万股股份，占公司总股本10%，愈发逼近上市公司控股股东廊坊控股13.34%的持股水平。

累计耗资5.58亿元

每经投资宝记者注意到，恒大地产此轮增持均价为14.06元/股，合计耗资2.67亿元。此前，恒大地产于4月首度举牌廊坊发展，截至4月12日，恒大地产累计持有廊坊发展1902.8万股股份，占公司总股本的5.005%。综合来看，恒大地产增持廊坊发展累计耗资5.58亿元，增持均价为14.68元/股。

在权益变动书中，恒大地产称，此次增持源于对廊坊发展未来业务发展前景看好，在未来12个月内将根据证券市场整体情况并结合上市公司业务发展及股票价格等因素，决定是否继续增持后减持手中的权益。

从业务上看，廊坊发展主营的物资贸易、销售服务近年来几乎陷入停滞状态。2015年度，公司实现营收1173.95万元，但由于公司计提减值准备5829.40万元等原因，公司净利润为亏损逾6000万元。2016年一季度，公司净利润续亏1288.35万元。

事实上，廊坊发展身上的最大亮点无疑是作为廊坊本地上市公司的地缘优势——沾上了“京津冀一体化”概念。在2015年报中，上市公司也颇为应景地表示：京津冀协同发展战略加快推进，必将成为带动中国乃至世界发展新的强力引擎。公司将依托廊坊区域园区土地开发的综合优势，掌握京津冀协同发展的契机，密切关注北京新机场临空经济区建设的辐射带动效应，深度参与，实现资源与资本的完美对接。

#### 控股股东或“拍马赶上”

值得一提的是，在恒大地产首度举牌后廊坊发展便曾拟筹划重大事项，因可能涉及重大资产重组，公司股票于4月14日起停牌。据上市公司此后披露，公司原拟以现金或发行股份购买等方式并购文安县天跃房地产。上市公司本计划借此次重组进一步明晰公司聚焦廊坊、深耕廊坊的发展战略，改善公司主营业务缺失，盈利能力薄弱的状况。

遗憾的是，7月19日，廊坊发展宣布，与交易各方难以在计划的时间内就交易方式、标的资产的估值等达成一致意见，因此决定终止资产重组事宜。

重组终止一度给廊坊发展的股价带来巨大压力。7月21日~25日，公司股价3个交易日下跌19.11%。直到恒大地产增持后，公司股价才止住跌势，并迅速回升。



对于廊坊发展的股价而言，恒大地产的增持只是利好之一。7月19日，在宣布重组终止的同时，上市公司还披露了控股股东廊坊控股的增持计划。廊坊控股拟在公司股票复牌后6个月内择机增持公司股份，增持金额在5000万元~5亿元之间。

不少投资者认为，廊坊发展是廊坊市国有资本实际控制的唯一上市公司，恒大地产持股大增，或许将刺激廊坊控股增持计划加快实行。

7月中旬，廊坊市国有资产监督管理委员会曾表示将全力支持廊坊发展做强做优做大，在推进廊坊市国企改革和供给侧结构性改革中发挥主力军作用。

（来源：每日经济新闻）

## 行业 | 美好集团半年净利暴增 648% “城改”项目成赚钱利器

房地产会重返“黄金时代”吗？难说！但，这并不影响一些房企闷声发大财。

7月20日，美好集团（000667，SZ）抢先公布今年上市房企首份中期报告，实现营业收入21.7亿元，同比增幅101.78%；股东应占净利2.73亿元，同比增幅648.7%，基本每股收益0.106元，同比增幅大约646%。

作为鄂系房企龙头，美好集团一直较为低调，而像华润等个别实力房企布局武汉楼市，多借其搭桥。从业务来看，该房企上半年地产开发创收逾17亿元，但毛利仅有4.33亿元，“城改”项目收益部分实现创收2.95亿元，成本仅有13.2万元，毛利率99.96%。

美好集团内部人士表示，该企业一级开发业务量较大，前期投入较多，现在已进入集中回收期，又遇上了土地市场升温。

### “城改”二度迎春？

从业务构成来看，美好集团半年报首次将物业服务列为三大产品类别之一。报告期内，该业务营业收入5194.5万元，毛利率38.06%，同比增加11.21个百分点。

就此而言，外界不难看出，这与美好集团最新定位的“美好生活集成商”理念不谋而合。美好集团在2015年报透露其将打造以“服务”为业务龙头的经营模式。

与该项新业务相比，美好集团仍需倚重房地产开发与“城改”。报告期内，实现房地产开发收入约17.5亿元，同比增幅105%，毛利率仅有24.8%，与去年同期相比却实现增幅4.78个百分点。相对而言，美好集团“城改”部分创造收入约2.95亿元，同比增幅365.8%，毛利率99.96%。

《每日经济新闻》记者注意到，整个去年，美好集团城改项目收益部分实现营业收入才2.86亿元，就该项而言，今年上半年比去年全年还多。

美好集团品牌部一位不愿具名的相关负责人表示，他们的一级开发量还比较大，公司当前业绩与这个应该有很大关系。不过，也要看到一级开发前期投入量大，涉及与城中村的村民协商拆迁等。当前，武汉又进入土地旺季。

据武汉搜狐焦点统计显示，2016年上半年，武汉市土地交易中心共挂牌82宗地块，总成交价超292亿元，较去年同期涨幅达41%。总成交面积超352万平方米，较去年同期增加60%。其中，17宗土地溢价成交，最高溢价率达378%，平均溢价率81.99%。

从常理来看，房企拍地的火爆势必会直接引爆当地一级土地整理市场及缩短其资本投入的回收周期。

受益于房地产市场回暖及回款增加，美好集团经营性现金流净额3.73亿元，同比增加6.7亿元，应收账款余额为4784万元，同比减少82.16%，美好集团解释说，这主要为应收房款收回，应收账款周转率14.94%，而去年同期仅为8.24%。

东方证券某一位地产分析师表示，应收账款周转率提高，说明现金收回及确认收入的效率高了，减少坏账计提，反映其营运能力的提升。

### 存货跌价曝区域风险

记者研究财报发现，美好集团上半年报告期末存货余额116.7亿元，比去年同期减少12亿元，依次可间接反映房企去库存力度。不过，该房企今年上半年存货跌价金额大约7490万元。

从存货跌价明细来看，该报告期末，美好集团旗下沈阳幸福置业按照期末当地市场价格状况和项目实际销售情况，对沈阳“名流公馆”项目可变现净值进行减值测试后，确认存货跌价准备约3340万元。

实际上，沈阳楼市风险年初就已出现端倪。彼时，沈阳出台“大尺度”救市新政，核心内容是大学生购房“零首付”，此消息一出，舆论哗然，但该新政不久即“见光死”。

不过，令人始料不及的另一项存货跌价计提是位于一线热点的深圳项目。财报显示，美好集团旗下深圳名流置业结合“深圳罗湖区桂园路城市更新项目”进展情况及市场状况对该开发项目进行减值测试后确认存货跌价准备约2139万元。

今年4月份，恒大踢出“旧改球”插足深圳楼市，手握15个城改项目。此外，信达地产及其关联方、中城新产业等资本去年已涉足深圳城改业务。去年以来，深圳房价就开始领涨一线乃至全国楼市，“地王”也频出，最终被逼出了新的调控令。

此外，美好集团旗下重庆名流置业按照期末重庆蔡家区域的市场价格状况和项目实际开发情况，对重庆“名流印象”项目可变现净值进行减值测试后确认存货跌价准备约2139万元。

据了解，重庆名流印象总占地面积约17万平方米，总建筑面积约50万平方米，涵盖高层、别墅及商业。

去年6月，重庆市民曾向北碚区政府反映蔡家组团发展严重缓慢，当地政府回应称，蔡家组团先后引进了杭州保亿、旭辉、福建中庚、香港佳程、金科、北京首钢等25家企业，各项目正在加紧建设，同时也正在逐步交房，各项生活服务配套项目也正在完善。

重庆中原地产一位市场部人士介绍说，蔡家片区是两江新区的一个新兴城市组团，主城区向北拓展的一个枢纽和拓展方向。起步晚，潜力大。目前，楼盘供给大，但需求较疲软。

（来源：每日经济新闻）

## 行业 | 叫卖4个月后 SOHO 上海广场 32 亿卖给刘益谦

在 SOHO 中国董事长潘石屹公开叫卖4个月后，SOHO 上海世纪广场有了新东家：刘益谦旗下的国华人寿。

国华人寿发布消息称，7月29日，总部位于上海的国华人寿保险正式从 SOHO 中国手中购入其旗下的 SOHO 上海世纪广场，作价总计 32.2 亿。

SOHO 世纪广场位于上海陆家嘴金融贸易区世纪大道与向城路交汇处，是一栋 24 层楼的高品质 5A 甲级写字楼，总建筑面积约为 6 万平方米，包括 4.2 万平方米的办公面积，目前呈满租状态。

“SOHO 世纪广场地理位置优越，运营管理成熟，出租率及租金回报乐观，符合公司投资一线城市优质商业办公项目的不动产配置策略，我们看好 SOHO 世纪广场的投资潜力。”国华人寿相关负责人表示。

2016年3月在 SOHO 中国于香港举行的业绩发布会上，潘石屹就透露将出售位于上海的 SOHO 世纪广场，消息一经公布就引起了市场的极大关注，从最初的 19 组整购意向客户到第二轮深度接触的 5 家客户，最终国华人寿以 32.2 亿元购入。

公开资料显示，国华人寿成立于 2007 年 11 月，总部位于上海，当前资产规模超过千亿，大股东为上市公司天茂集团，实际控制人是刘益谦。

据悉，这并非刘益谦首次涉入地产行业，早年间刘益谦曾通过参与渝开发、首开股份、保利地产、金地集团等地产股的增发，间接投资房地产。

拥有“法人股大王”、“定增王”称号的刘益谦，除了拥有国华人寿外，还持有安盛天平 9.25% 股份，早早布局寿险、财险双线。

值得一提的是，2016 年 3 月，天茂集团公告称，保监会已同意将国华人寿原股东上海日兴康生物、上海合邦投资和上海汉晟信投资将所持有的股份转让给天茂集团。

受让后，天茂实业集团股份合计持有国华人寿，占总股本的 51%、实现控股，天茂集团行业属性已由“化学原料及化学制品制造业”变更为“保险业”，国华人寿也由此并成为继天安财险（借道西水股份）和华夏人寿（借道华资实业）后第三起曲线上市的保险企业。

不过，尽管大手笔买入地产物业还成功曲线上市，国华人寿的经营成绩却令人担忧。

根据保监会最新数据，当年 1-6 月，国华人寿原保险保费收入 203.63 亿元，保户投资款新增交费 120.36 亿元，投连险独立账户新增交费 5.64 亿元。而在一季度，国华人寿原保险保费收入 184.71 亿元，保户投资款新增交费 118.48 亿元，投连险独立账户新增交费 7.72 亿元。

换句话说，二季度国华人寿的新增保费，已经跌至一季度的“零头”，而据记者观察，国华人寿保费暴跌有可能是因政策转向所致。

今年 1 月，保监会出台包括“立即叫停 1 年期及以下产品（自宣布修订规则之日起），规定自 3 月 21 日起，保险公司不得开发和销售预期 60% 以上的保单存续时间不满一年（不含一年）的中短存续期产品，自 2016 年 10 月 1 日起禁止销售存续期间 3 年以内的产品”。

不过相比之下，国华人寿的净利润已然表现不俗。天茂集团于 7 月 13 日公布半年度收入预告显示，国华人寿第二季度净利润约 7.4 亿元，而在一季度，国华人寿为净亏损 3.97 亿元。

（来源：澎湃新闻）

## 行业 | 钜盛华提交备查文件多处信息被涂黑

备受关注的宝能系举牌万科背后的九大资管计划暗含了什么？就在各方以为会在钜盛华履约完善的备查文件中一探究竟时，相关核心信息却被宝能系以涉及商业秘密为由进行遮掩。29 日，关键信息遭涂黑的备查文件通过媒体报道呈现于大众，让市场各方再生悬疑。

### 公众查询确有法可依

一周前监管机构在对钜盛华公司发出的监管函中明确指出，该公司在增持万科股份期间，未按权益变动报告书的要求将相关备查文件的原件或有法律效力的复印件备置于上市公司住所。就此，监管机构要求钜盛华公司主要负责人接受诫勉谈话，并依法及时披露相关信息。中国证券报记者了解到，本周中钜盛华已将相关文件提交至万科公司总部。

中国证券报记者了解到，《上市公司信息披露办法》第七条明确规定，信息披露义务人应当将信息披露公告文稿和相关备查文件报送上市公司注册地证监局，并置备于公司住所供社会公众查阅。

而根据媒体最新报道称，有媒体记者按照相关程序，向万科公司提交了查询要求，依据中国证监会《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定指引：信息披露备查文件查阅只能以现场查阅书面文件方式进行，公司不接受口头问询及其它查阅方式。就此相关记者在 29 日上午到万科公司总部，按照程序查阅了钜盛华提交的《关于万科企业股份有限公司详式权益变动报告书备查文件》。

据悉，钜盛华公司提交至万科总部的《关于深圳万科企业有限公司详式权益变动报告书》的所有备查文件一共有 49 项，具体内容涵盖了钜盛华的全部 9 个资管计划。

### 关键信息被涂黑引发争议

就在市场各方以为可以从具体文件内容中一窥究竟时，相当多的核心信息被人为涂黑，给此次信息披露抹上一丝阴影。

根据媒体报道，记者在查阅文件时发现，几乎每一份文件都有被涂黑的地方。除了一些涉及个人隐私的人名、联系方式以及账号被涂黑以外，更多的是在资产管理计划合同中，关于预期收益率、平仓线以及警戒线等核心条款被涂黑。

经记者初步整理，被遮盖的关键信息主要集中在以下五大方面：一是九个资产管理计划的资产管理合同及其《补充合同》中的投资范围（投资标的）被遮盖；二是九个资产管理计划资产管理合同中的优先级份额预期收益率、预警线、触发预警线和平仓线的具体安排等核心条款被遮盖；三是广钜1号、广钜2号资产管理计划资产管理合同中第24页“投资限制”部分第（13）条整条条款被隐去；四是西部利得金裕1号、西部利得宝禄1号资产管理计划资产管理合同中第6页“（四）劣后级委托人特别承诺”中的有关信息被隐去；五是东兴信鑫7号资产管理合同中第25页“投资限制”部分关于资产管理计划作为进取级委托人的一致行动人的有关信息被隐去。

中国证券报记者也就上述媒体报道向宝能系相关部门进行询问，但截至记者发稿时，尚未得到任何答复。上周五，万科公司主要负责人在接受完监管机构诫勉谈话后曾对公众表示，万科虚心接受监管部门批评，会配合调查并将积极改正。

对于此次宝能系以商业秘密为由隐藏部分信息，一位法律界人士认为，钜盛华公司应该对其行为进行详细解释，仅以涉及商业秘密为由，把关键性内容涂黑并不合适。中国人民大学教授向松祚表示，使用巨额资金来举牌一家上市公司，那么举牌的资金来源是否合法合规，风险的管控是否达到监管要求，这是非常关键的信息，这些信息不仅要对公司进行披露，而且对公众也应该有所披露。

（来源：中证网）

## 行业 | 华远地产中期预计盈利 2.32 亿至 2.56 亿元

华远地产(600743)7月25日晚间披露2016年半年度业绩预告，预计2016年上半年实现归属于上市公司股东的净利润约为23,200万-25,643万元。

公司表示，2016年上半年，公司除原有竣工项目外，本年度北京（楼盘）地区和墅项目、铭悦好天地项目、长沙（楼盘）地区华中心四期项目陆续竣工达到结算条件，预计2016年上半年公司的收入和利润与上年同期相比将保持平稳增长。

（来源：证券时报）

## 行业 | 金融街控股“临时休克”已完成 85 亿债券发行解困



金融街控股股份有限公司（金融街，000402.SZ）正处于颇为艰难的境地。

在遭遇险资安邦举牌后，大股东金融街投资（集团）有限公司（以下简称“金融街集团”）数度反击未能避免安邦进入董事会，继而金融街集团被反腐大潮击中，金融街灵魂人物王功伟被查。后续金融街经营管理层发生动荡，而业绩表现更是难符市场预期。

7月16日，金融街完成了85亿元债券最后一期共15亿元的发行工作。金融街在2014年后在住宅地产业务链条上大举扩张，但一线城市高企的地价让金融街的资金链条紧绷，平均票面利率3.8%的低成本资金对金融街来说可谓及时雨。

就在完成债券发行的前一天，金融街发布了今年上半年业绩预告，归属上市公司股东的净利润比上年同期下降约20%，这是净利润在2015年下降23%后的再次下挫。与之形成对比的是，受到险资举牌的金地集团在大举扩张后今年上半年销售额同比增长107%，实现业绩翻番。

股东结构生变，业绩下滑，使北京金融中心金融街的这家房企出现了临时休克。

### 内外交困

从金融街业绩预告可以看出，今年上半年盈利约6.9亿元，比去年同期8.6亿元下降约20%，基本每股收益约0.23元，少于去年同期的0.29元。在今年房企普遍业绩增长的背景下，这样的业绩表现让人费解。

金融街解释称，2016年上半年公司无新竣工计入投资性房地产的项目，未产生公允价值变动收益；二是公司2016年项目结算存在季度间的不均衡性。

而从金融街历年表现来看，公允价值变动收益确实一定程度上解释了金融街净利润下滑的现象。

2010年~2015年间，金融街控股归属上市公司股东的净利润分别为17.82亿元、20.18亿元、22.69亿元、28.92亿元、29.27亿元以及22.53亿元，而公允价值收益则对应为3.53亿元、11.11亿元、12.25亿元、2.29亿元、10.30亿元和21.21亿元。

由于投资性房地产按照其公允价值与原账面价值之间的差额确认公允价值变动损益，计入当期损益，所以，当期末以公允价值后续计量，如果市场行情看好，当期利润就会增加。也就是说，针对企业的同一项房地产，若作为投资性房地产来处置，其形成的收益就构成具有较好稳定性的较高质量的营业利润；若作为非投资性的自用房地产来处置，其形成的利润就不能作为高质量营业利润的来源。这也就解释了为什么2015年上半年金融街中心改扩建项目竣工可以导致金融街净利润的增长。

“金融街表现欠佳，这是它们出现了休克，产生了排异现象。”北京市另一家国企的一位管理人员评价道。

印证该人士评价的，除了净利润的持续下滑，管理层的动荡也成为金融街陷入困境表征之一。去年9月，金融街副总经理黄旭明、郑周刚同时离职。而对金融街产生致命打击的，

是公司灵魂人物金融街集团董事长、公司董事王功伟以及金融街集团总经理、公司副董事长鞠瑾同时被调查。

在遭到安邦保险举牌后，王功伟领导下的金融街集团没有退让，而是数度增持，将金融街集团及其一致行动人对金融街的持股比例提高到 32.12%。就在与险资博弈的关键阶段，金融街同时失去了两名公司董事。这时，安邦已经向董事会成功派出了一名董事上官清，但第一大股东金融街集团的官方网站在 2015 年 10 月 16 日之后再没有更新，工商资料显示公司法人依然是王功伟。

### 业务调整

金融街打造了北京的金融中心，但地块与区位的独有性注定此模式已经难以复制，在商业地产难以支撑净利润增长的情况下，加强住宅地产的业务比例成为必行之举。

金地集团几乎是在同时受到险资生命人寿和安邦的举牌，最终两者各派出一名董事进入金地集团的董事会。

虽然生命人寿和安邦曾否决过金地集团管理层提出的跟投制度，但并没有明显证据显示险资进入房企后对经营策略施加影响，但可以观察到的是，从 2014 年开始，金地集团与金融街都不约而同的开始在全国大举拿地。“以住宅为基础”也出现在了金融街 2015 年年报中。

在 2014 年之前，金融街的外埠拓展步伐缓慢，但从这一年开始在一线城市扩张，速度之快，力度之大，让人瞠目结舌。2014 年，金融街在北京、上海、广州、天津、重庆等地获取 12 个项目，权益投资额高达 160 亿元。2015 年，获取北京未来科技城、北京丰台科技园、上海闸北火车站、广州海珠轻工机械厂等 4 个项目，布局天津武清、河北固安等地，这一年的权益投资额达 126 亿元。

在资深房地产评论人士薛建雄看来，金融街的净利润下滑正是业务调整导致。

可以参照的是，多年来金融街经营活动产生的现金流均为负值，2015 年此数值为 -128.42 亿元，2014 年为 -3.2 亿元。另外，金融街 2015 年的存货余额达到了 649 亿元，占到总资产的 61%。

为此，金融街在 2015 年申请以非公开发行的方式发行不超过 85 亿元的公司债券。2015 年 10 月发行了 20 亿元，2016 年分四期发行，近日的第四期债券共 15 亿元，票面利率 3.73%，平均利率 3.8%。这笔低成本资金无疑缓解了金融街对现金的渴求。

上述国企管理人士表示，金融街在遭遇到来自各方的挑战，产生排异、休克现象在所难免。但房企对未来一线城市市场普遍看好，金融街的休克可能是暂时性的。薛建雄表达了同样的看法，认为金融街在中长期来看是向好的。

金融街现管理层能否在同行加速发展的竞争格局中挣脱羁绊而出尚未可知，但在净利润下滑的背景下仍然在近期决定施行每 10 股派发 4 元的分红方案，力度为近几年之最，这被视为安抚股东的举措，只不过，市场竞争更趋激烈，留给金融街的时间已经不多。

(来源：中房网)

## 行业 | 首开集团潘利群：开发商的新机遇或来自为城市“镀金”

7月22日，首开集团党委书记、董事长潘利群，在博鳌·21世纪房地产论坛第16届年会上发表名为“开启镀金时代如何贯彻供给侧改革”的主题演讲。他试图通过对中央提出的“供给侧结构性改革”进行分析，为时下焦虑的房地产行业提出解决方案。

潘利群认为，供给侧改革将指引中国房地产进入“镀金时代”，同时开启中国城市发展的“镀金时代”。一位在台下认真听完潘利群演讲的经济学家私下称，这是一篇精心准备的演讲。

不同性质的市场主体有着不同的生存哲学。当房地产已经不再是土地红利的盛宴，不管是央企、国企还是民营企业都开始思考他们未来的生存方向。而国企的生存哲学或许在于控制风险之下寻找更稳健的机遇。

潘利群在接受21世纪经济报道独家专访时透露，行业整合是大趋势。在这种背景下，作为国有独资企业，首开集团将加快整体上市步伐，改造成一级混合所有制企业。未来新型业务将发力在城市复兴和养老产业方面，传统房地产业务将进一步深耕境内外资产。

### “我们对土地成本这么高也有困惑”

全国房地产商会创会会长聂梅生在论坛现场演示了一张“2015年8.7万亿商品房销售额分解”图表。其中显示，“销售额中，企业所得税占到8%，开发商收益占到30%-40%。60%-70%是政府的收益。”

聂梅生表示，“如果现在所有的改革或者是供给侧改革，全部是冲着开发商的30%-40%，而土地成本压不下来，房价肯定会上去。”

潘利群认为，针对本轮改革，国家提出了“去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板”五大任务，任务之首是“去产能”。“产能”是已经投入的生产能力，“库存”是已经完结的生产过程，它们都无法从根本上改变形态，新增资源也就无法很匹配地投入利用。所以在理解上，应当调换一下顺序，先有“补短板、降成本”，然后才是“去产能、去杠杆、去库存”。

对于土地成本居高不下，潘利群称，作为房地产市场的竞争主体，他们也有困惑。“在实际运作中，我们也不希望土地成本这么高。房价越来越高，这并不利于未来行业健康发展。”

近期，有传闻称，住建部部长陈政高亲自主持，分别与万科、融创等房企董事长会谈，对2016年楼市和去化及存量压力进行摸底，为下一步政策调整支招。潘利群认为，如果政府能够在土地招拍挂方面进行调整，对改变房价成本的构成做一些调整，可能使市场相对理

性。但房地产调控的“因城施控”整体基调已经确定，应该不会有全国性的重大、强有力的调控措施。

潘利群认为，过去，中国房地产的繁荣是中国经济快速发展的成果。如今，中国房地产市场告别了暴利和非理性的增长模式，回到了正常商业逻辑上，这是任何竞争性经济领域必然经历的成长阶段，也是市场化资源配置的结果。但不可否认的是，在任何国家、任何时期，房地产都是一股重要的经济力量，它的作用可能在有些时候被夸大，但是，它与宏观经济的高关联度是毋庸置疑的，这是对房地产行业经济地位总的认识，有了这个认识，才能在大周期切换时保持定力，更好认清现状，进而分析问题、解决问题。

基于此，他建议决策层在出台各项调控措施的同时，各种配套措施同时落地，从而达到市场稳定的格局。比如，针对去库存城市，出台一些刺激市场变化的配套政策；而针对一线和热点二线城市，从土地招拍挂环节已经调整，政府在宏观层面把供给重点放在解决民生，提升城市质量方面。供应的土地回归保障、居住属性。

而回归到房企层面，潘利群认为，房地产企业要在竞争性的城市格局里，找准定位、做好产品、赢得市场，供给侧改革是很好的时机，它促发房企重新找寻立业之本。这就要求房企在形势转换的关键时期，认清当前行业的主要特征：其一是，土地价格高企，开发成本居高不下。2015年，中国土地市场价格创下历史新高，一线城市、热点二线城市，面粉贵过面包，普遍迈入豪宅化、高端化。其二，城市与行业集中度越来越高。全国35个重点城市占销售额比重超过50%，一线城市在35个重点城市占比超过40%，其中排名前十房企销售额占全国市场接近五分之一。

### 城市更新机遇

潘利群关注的重点在于他认识到市场的另外一个重要现象，“城市建筑总量较大，总体平衡，结构不均衡。全国城镇住宅存量超过250亿平方米，城市之间分布不均衡，与人口密度不匹配，建筑质量参差不齐，大量建筑将进入旧改危改范畴。”

基于这些判断，他分析了供给侧改革的着力点。21世纪经济报道记者对这些论点提炼整理如下：第一，中国房地产市场逐渐进入二手房主导的时代。“刚需”逐渐转向二手房市场，新房市场的比重越来越低。第二，中国居民收入差距较大。收入前20%家庭的平均收入是后20%家庭的6倍。这最高和最低收入的40%人口，将是新房市场的重心。中高端住宅针对前20%的人，这是房企的经济属性决定的，为后20%的人口建造保障房，这是房企应当践行的责任，保障房问题不解决，2亿农民工就很难稳妥地进城。第三，中国人居改善的需求是持续的、长久的。中国房地产行业本身成长空间较大。第四，中国住房总量巨大，区域结构性过剩与有效供给不足并存。第五，解决“城市病”问题，中国城市将迎来新一轮的建设热潮。为解决城市内涝、环境污染、交通拥堵、垃圾围城、水资源短缺等问题，智慧城市、海绵城市、地下管廊建设、轨道交通建设与空气、水、土壤治理等重大工程，每一项年投入

都达万亿元。这些都存在房地产行业参与的可能性。第六，中国城市边界扩张已经接近极限，建成区的更新和再开发将成为房地产发展的主线。

潘利群认为，在建设城市群的发展思想指引下，在城市群内部，重新规划土地功能，调整规划指标，实现精明集约的用地格局，提高用地结构多样化水平，确保核心城市的核心功能用地需求，增进城市功能多样化。为北京、上海、深圳等城市，松绑居住和交通用地占比，或许能极大地缓解“大城市病”，这也是房地产供给侧改革的重要工作。

也就是说，首开集团认为房地产未来的空间在于城市更新。

潘利群告诉 21 世纪经济报道记者，他认为城市更新方面的规模不会小于目前房地产开发业务的规模。首开已经开始尝试把资源配置放在一些城市复兴领域。比如棚户区改造。

“一般一个棚户区改造的总投资都在百亿以上，比房地产开发的增量要大。房地产开发业务已经不再暴利，利润空间实际已经很低。而棚户区改造的利润并不会低于平均收益。”

华高莱斯的董事总经理李忠也曾对 21 世纪经济报道记者表示，2015 年后所有一二线城市都将进入“内向增长”阶段。旧城更新，必然成为城市发展的新增长点。

住建部政策研究中心主任秦虹的预测是，中国房地产正在步入存量房时代。一个重要指标是，一座城市的房屋供应（住宅、非住宅）存量房交易量已经超过新房交易量。

（来源：21 世纪经济报道）



## 前沿观察

### 前沿 | 地产金融化起步绿城将打造“资金池”闭环

随着中交整合绿城中国（03900.HK）“一体四翼”战略架构的落地，绿城金融属性的打造也被提上了日程。

7月26日，绿城集团资金结算中心正式成立，这可以看作是绿城在地产金融化的道路上迈出了第一步。

绿城中国执行总裁李青岸透露，绿城集团资金结算中心筹建工作自去年11月底启动，采取分步实施、逐步完善的策略，最终以实现成立集团财务公司为发展目标。

据介绍，绿城推动资金结算中心建设，将整个集团资金进行归集、统一管理，通过资金协调机制，让闲置资金得到有效使用。绿城中国总裁曹舟南指出，绿城的目的是打造金融控股集团公司。“在拿地-开发贷-建造等环节，所有资源通过内部银行整合，才能挖掘更多利润。”

#### 首批40家公司纳入系统

据透露，目前绿城集团资金结算中心已经完成了第一期建设，将房产集团首批40家A类公司纳入实施范畴，下一步将逐步把房产集团B类、C类项目公司以及其他三个子集团公司单位纳入服务范畴。

与绿城集团资金结算中心签订了现金管理和银企直连服务协议的合作银行包括中国银行、农业银行、中信银行等。下一步将在更多领域与更多合作银行展开深度合作。

资金结算中心成立后，将办理内部成员单位之间的资金往来结算、资金调拨等业务，发挥内部银行作用。

李青岸介绍，资金结算中心的成立，将在集团总部形成一个资金池。一方面绿城集团与银行机构的议价能力得以提升，有助于降低企业的财务费用和融资成本，并进一步提高银行授信总额。另一方面，通过集团的资金协调机制，在各成员企业间互通有无、调剂余缺，让集团范围内的闲置资金得到有效利用，缓解集团企业的资金紧张状况，更好地保障企业生产经营的资金需求。

过去一年半的时间里，在中交的大力支持下，绿城集团融资成本目前已经降到了平均年化利率6.11%。资金结算中心成立后，绿城集团的整体融资成本有望进一步下降。

一名业内资深人士指出，此前资金存在地域限制，出于银行监管、政府监管需求，资金内部调动并不流畅。大部分企业的资金都分散在项目，导致集团公司贷款成本增加；此外，一般房企合作方比较多，有的合作方就不愿意将项目资金放进资金池。

对此，李青岸指出，这次集团资金结算中心归集有 40 多个项目公司，基本是绿城控股或者控股子公司旗下，不存在上述问题，有望形成封闭运作，即便银行体系或者内部项目之间的资金拆借，比如利率上浮 30%，仍可以做到比贷款还便宜。

同策咨询研究中心总监张宏伟指出，今年如杭州、上海等热点城市地王频现的原因在于，竞买房企有资金支持且融资成本低，且有金融背景，或者走“房企+金融平台公司”合作拿地模式。

不难想象，随着资金结算中心的成立，绿城中国的地产金融化已经迈出了实质性一步。

李青岸介绍，资金结算中心的最终发展目标是成立集团财务公司，成为绿城的内部银行。未来，随着绿城资产经营集团的成立，绿城将争取信托、基金、保险等金融牌照，主动探索“产业+金融”发展模式，逐步实现从“资产管理”到“资本运作”的转型发展，最终打造一个金融控股平台。

### **房企金融创新潮涌**

张宏伟认为，具有金融背景的开发商拿地，多以资产配置的角度来判断。按照这些企业的算法，在一线与核心二线城市拿下地王的成本仍然合理，未来通过高溢价的产品销售仍然可以实现资金退出，并且有利可图。

绿城此前也面临行业普遍的开发贷款覆盖不了地价款的问题。这就显示出资金实力的重要性。

上述业内资深人士也指出，随着土地红利的消失，房企更需要在资金成本上挖掘利润。

他举例称，现在做项目，买地一般会用夹层融资，就是因为房企现金流不足。未来如果通过资金重组，打造一个完整的金融链条，就可以进行资金池封闭运作。

根据李青岸的描述，现在绿城项目开发阶段仍要用银行资金，后期销售可以补充资金池。预计资金池要建立 3 年以后，才能够名正言顺地吸储放贷。

将巨额沉淀资产变现，成为房企热衷于搭建金融平台的主要原因。比如绿城旗下酒店资产已超过 100 亿，收益率偏低，资金成本较高。“一旦打包进入资金池，很多资管计划都会喜欢这样的资产”，李青岸说。

目前全球 500 强企业中 2/3 以上拥有自己的财务公司或资金结算中心。而推进大金融战略在房地产行业近两年也成潮涌之势。

如绿地集团 2014 年金融产业规模达到 200 亿元，2015 年上半年的利润达到 19 亿元，同比增幅高达 469%。集团规划到 2020 年，金融产业业务规模力争达到 800 亿元，利润达 100 亿元。

绿地是通过收购金融牌照的方式来做传统金融。对于房企来说，若能获取全牌照，将极大增加资金流动性，降低资金成本。目前，其参股入股的金融公司有近 50 家。这一点，同样也在绿城集团资金结算中心的未来布局中。

（来源：21 世纪经济报道）

## 观察 | 剑指 3000 亿旗舰房企如何“远行”？

当大多数业内外人士还在讨论“千亿军团”扩容名单之时，以万科为首的标杆房企已经开始陆续撞线 2000 亿元的销售额，他们用实际行动将房地产行业推向了一个全新的时代。站在 2000 亿的视角，无论是企业管理还是转型，都将颠覆过去的行为方式。而这些行业旗舰在不知不觉中，其实已经站在了 3000 亿的赛道上……

### 激增

6 年前万科成为第一个千亿房企，从 1000 亿到 2000 亿，只用了四年；恒大 2013 年破千亿，今年将冲 3000 亿

7 月 14 日，万科集团通过官方渠道公布，截至 7 月 13 日 20 时，万科集团签约额正式突破 2000 亿元。由数字串联成的优秀业绩，不仅为身陷股权之争的万科管理层注入强心针，同时也宣告了房地产行业已经进入一个全新的时代。

距离 2010 年万科集团年销售额突破 1000.6 亿元，创下千亿房企之先河，已经过去六年。而在这六年中，中国的房地产行业发生了巨大变化，企业之间的竞争也在不断演绎。

继万科领跑千亿规模三年后，2013 年，保利、绿地、万达、中海、碧桂园、恒大也悉数进驻房企年销售额的“千亿俱乐部”；此后，千亿阵容格局始终没有被打破。

但是，不变中也时刻充斥着变化。2014 年，万科年度销售额突破了 2000 亿元，与上一个千亿的突破只隔了 4 年。到了 2015 年，恒大和绿地强势进入 2000 亿元销售规模的序列，比万科的脚步只晚了一年。千亿级房企紧随其后，这让万科不再一家独大的同时，也拉开了房地产企业 2000 亿时代的大幕，很显然，这个时代已经不是万科的独自狂欢。

连续多年，紧随万科之后的恒大，今年上半年销售金额累计达到 1417.8 亿元，同比涨幅达到 63%；尽管恒大集团董事局主席许家印在年初的业绩发布会上曾坦言，“从未想过争当地产一哥”，但其在追逐万科的道路上从未腿软。数据胜于雄辩。恒大上半年已经完成全年目标的 71%，且全年目标剑指 3000 亿元。

碧桂园在今年上半年也进一步显示出其“黑马”特色。公告显示，2016 上半年，碧桂园共实现合同销售金额约 1250.7 亿元，合同销售建筑面积约 1564 万平方米；同比分别大幅增长 130%和 85%。值得注意的是，半年的时间里，碧桂园已从 2015 年七家千亿房企中“垫底”的位置上升到第三。

在采访中，多位业内人士都持有类似的观点，认为对于大型房企而言，“千亿”就像一个门槛，一旦跨越之后，房企销售规模的增速都比较可观。

万科在 6 月卖出了中国房地产史上最高单月纪录，达到 424 亿元，正因为 6 月的异军突起，将上半年目标完成率一举拉升至 63%；同时也保证了第二个千亿达成用时仅 87 天，同比 2015 年提前了 109 天。

进一步梳理可以发现，恒大在跨过千亿门槛之后，表现也异常迅猛，尤其在 2015 年仅用 10 个月时间即超额完成 1500 亿全年目标，随后上调至 1800 亿元，最终 2015 年全年完成目标 112%，成功实现 2000 亿销售规模。克尔瑞研究指出，参照以往企业的销售规模增长以及目标策略，预计恒大地产下半年很可能会上调目标，或大幅度超额完成目标。

除了上半年同比涨幅翻番令业内侧目，碧桂园还率先宣布将原定年计划 1680 亿元的销售目标上调至 2200 亿元，成为房企上调目标的“带头大哥”，而上调后目标完成率也达到了 57%，业内预计其今年完成目标依然是大概率事件。

### 转型

面对越来越近的“天花板”，房企们努力寻找带动企业利润增长的新产业

从昔日的“万保招金”到后来的“万保中恒”，再到千亿军团成型时的“万绿万保”，直至今日的“万恒碧绿”，房企座次的急剧变化折射出房地产行业发展的瞬息万变。

当年万科年销售突破千亿时，万科集团总经理郁亮便坦承：“我们没见过千亿以后的公司怎么样，我们没有做过这么大的公司”。对于这个问题心存困扰的不止郁亮一人，所有的标杆房企都在摸着石头过河，希望从房地产行业发展越来越近的“天花板”中突破，寻找到新的企业方向。于是，转型成为近年来房企最热衷的事情。

某大型房企相关人士曾对记者表示，传统的开发模式对于绝大多数的房企而言，很难同时兼顾规模与利润，因此其所在的企业连续多年在多元化方向的发展做出了多种尝试。

而这家企业也绝非房企转型的个案，无论是“轻资产”还是“去地产化”已经成为房企转型的热词，不少企业在强调多元化发展的同时，意在最终降低地产板块的业务比重，只是目前大多数房企仍在寻找带动企业利润增长的新产业。

在主营业务上升的轨道中，万科正在酝酿依托万科物业，谋划其未来十年万亿市值的大平台。而万达作为房企转型的典范，已经迈出扎实的一步，针对地产业务采取主动降速，在力争加大持有物业租赁比重的同时，在国内，转型文旅、互联网金融的方向日渐清晰；在国外，并购的触角已经延伸到多个发达国家，产业布点也更加丰富。

同样，碧桂园也在考虑多元化转型。除了从传统的三四线布局向一二线转舵，资本运作已是其重要的一环。去年 4 月，碧桂园引入平安保险成为其第二大股东，资本运作的步伐开始加速，旗下多类资产分拆上市计划也提上日程。在地产主业之外，碧桂园旗下包括教育、物业管理公司、酒店、社区金融、社区服务等在内的多元化业务，大部分均做了分拆上市的安排。

即使连数次公开发声“不会放弃房地产开发主业”的恒大，截至目前旗下的上市公司已有七家，业务范围涵盖了房地产、银行、足球、文化、互联网以及健康等领域。而其他千亿级房企比如中海、华夏幸福、融创、华润等，也正在通过并购或重组进一步保证其行业领先的地位。

### 重组

房地产行业较高的投资回报使得房企盈利冲动凸显，房企展开资源争夺赛已不可避免。稍加留意就能够发现，在房地产进入“白银时代”后，强强联合为房企的规模化发展提供了新的选项。

最新的一起房企重组整合是在7月6日，保利地产和中航地产各自发布停牌公告称，中国保利集团与中国航空工业集团正在筹划关于所属地产相关业务资产的重组整合方案。紧接着7月13日，保利披露收购中航工业房地产开发业务的最新进展，经初步估算，该潜在交易事项涉及房地产项目70个左右。

此外，同属央企的中海披露以310亿元向中信泰富、中信公司和中信股份收购121个物业项目的大动作。而身处股权之争暴风眼的万科，也在此前宣布深圳地铁拟向其注入资产，并签署了合作备忘录，寄望以此巩固行业龙头地位。

事实上，近两年内品牌房企之间的重组非常频繁。据公开资料显示，中海与中建合并、招商系重组、绿地与金丰投资的重组已经完成，中交收购绿城股权，成为绿城第一大股东，保利系、上实系、中粮系、新城系等地产重组，五矿地产业务与中冶地产等一幕接一幕的品牌房企整合大戏正在频繁上演。

一位资深业内人士认为，在楼市规模化增长时期，房地产行业较高的投资回报使得房企盈利冲动凸显，房企展开资源争夺赛已不可避免，而以央企为代表的房企内部重组，实际上解决的是同业竞争的问题。

而在2000亿时代来临之时，以保利、中海等为代表的央企，通过重组形成“巨无霸”联合体，是强化江湖地位的重要砝码。比如，招商地产因母公司资产的注入成为招商蛇口后，摇身一变成当时国内最大市值的开发商；金丰投资重组方案交易完成后，绿地的市值也成为当时房地产行业的“老大”。

而在另一位业内人士看来，品牌房企的整合除了带来天量的资金，更重要的是无价的资源，这对于企业后续发展的意义不言而喻。

恒大在冲刺业绩的同时，上半年在资本市场也频繁现身，先后收购嘉凯城和举牌廊坊发展。一位接近恒大地产的人士对记者表示，其中最重要的因素是看中两家企业背后的土地资源以及在京津冀大发展背景之下的区位优势。

### 野心

规模化发展的指标仍然是绝大多数房企的目标

上半年，房企迎来史上最光鲜亮丽的成绩单。千亿军团表现尤其抢眼，趁一线城市和部分二线城市楼市大势回暖的机会，重新洗牌市场，进一步实现销售业绩快速增长。包括万科、恒大、碧桂园、绿地、保利地产等5家房企销售金额已经突破千亿，与去年同期仅万科1家相比，千亿房企的数量增加了4家。业内多数观点指出，预计全年千亿房企数量将在10家左右，其中，万科预计将突破4000亿的销售金额，恒大也将突破3000亿，而依照碧桂园的增长势头来看，或将也能闯入3000亿的队列。



多家房企瞄准销售金额直指 3000 亿以上，并不是企业继续规模化扩张的个案。

据同策咨询研究总监张宏伟观察，规模化发展的指标仍然是绝大多数房企的目标。“简单来讲就是，部分 2000 亿以上的房企在规划万亿目标，1000 亿以上的企业规划 2000-3000 亿的目标，500 亿企业规划千亿指标；区域化的房企急于全国化的市场布局，全国化的房企又急于布局全球核心城市的战略扩张。”他认为，在楼市进入下半场的市场背景之下，多数房企仍然在规模化扩张值得警惕。

此外，尽管销售超百亿房企在上半年也突破了 60 家，但仍然无法改变强者恒强的局面。标杆房企在不断强化竞争优势，市场进一步向品牌房企集中，品牌房企与中小房企分化发展格局愈加明显。市场分析人士指出，以万科为例，通过二级市场收购或合作开发等模式，万科继续深耕一线城市楼市，预计深圳、上海和北京这三个城市今年全年可实现 1000 亿元的销售金额，一线城市对万科销售业绩贡献度较高。

“市场的优势确实在向一部分优质的品牌房企集中，市场集中度也会越来越高。”一位不愿具名的业内人士坦言。

## 风险

运营风险、资金链考验、股权争夺战等为行业敲响警钟

在采访中，楼市进入“下半场”是业内人士一致认同的观点，房地产行业所面临的市场环境已经发生了实质变化，如果企业再继续上半场的规模化增长，无疑将给市场造成巨大的库存压力。同时，还将对企业本身累积更多的运营风险。但实际上，房企对于规模化扩张的意图仍未明显改变。

据业内人士预判，上半年完成 1000 亿的企业，都有迈入 2000 亿阵营的机会。按照行业惯例，下半年的整体销售会优于上半年，而到了年底冲业绩的时候，五花八门的手段也能够保证销售数据的达成。

一位千亿房企的相关负责人这样告诉记者：“数据显示的是一个结果，能展现的也只是企业发展的一个方面。对于一家成熟的企业而言，更看重的是长远的健康发展，包括关键时刻的战略决策。当企业发展到相对稳定的一个阶段后，并不会过度去追逐一个数字的增长。”

但在某业内人士看来，从企业发展的角度来看，保持高速增长是必要的，要高速增长又是以高周转模式进行的；除非存在巨大风险，否则大多数企业仍然愿意依靠销售业绩持续推动。

“其实从目前来看，品牌房企，尤其是以住宅为主的房企转型更多的还是停留在战略层面，地产+X 产业的转型目标从执行上来看，显得力不从心。”张宏伟表示，随着行业整体利润率的下降，销售对于企业的贡献下降是必然，这对于资金链的稳定将面临极大考验。

但实际上，在房企进入 2000 亿时代之后，还需要各方面的均衡发展。

万科集团董事长王石在 2014 年接受媒体采访时回顾万科成长史，经过 1997 年及 2008 年的金融风暴后，前几大房地产公司被淘汰，万科才成为第一。他坦言，很担心下一个倒下

的就是万科。而在此言落地后仅一年的时间，万科便遭遇了创建公司以来的最大危机——来自资本市场的收购风波。

在长达一年、至今仍未了结的股权争夺战中，万科样本也同时为业内敲响警钟。

“企业股权保卫意识必须加强，包括如何充分利用公司法、独立董事制度以及大股东的权利和责任、事业合伙人制度等方面的条款，很显然还需要更深入的研究，只有这样才能获得一个更有把控力的企业治理模式。”研究院智库中心总监严跃进如是说。

另一位房企人士对此也表示，优质的企业被资本市场觊觎并不一定是坏事，能够在新的行业发展时期敦促企业主动全方位的进步，而并非只关注自身发展，而忽略周边的环境，这样反而更有助于企业竞争力的提升。

（来源：新京报）

## 观察 | 地产央企整合一年考

过去一年，地产央企整合的案例接踵而至，规模之大、数量之多引起市场侧目。去年最大的一场地产央企整合无疑出自中国建筑与中海地产，涉及千亿元资产注入。今年年初，招商地产完成对蛇口工业区的吸收合并。3月，中信股份在对旗下地产业务整合多年未果的情况下，宣布将旗下不同平台的地产业务统一整合打包出售给另一家央企——中海地产，涉及的并购资产同样高达千亿元规模。

6月，央企五矿与中冶正式合并，两者合并后其资产规模超过7000亿元，其中亦涉及地产业务整合。7月，除了尚未正式公布方案的保利与中航“联姻”外，央企鲁能集团计划对旗下地产业务进行整合，并涉及借壳上市。

当然，这种整合的步伐并非一帆风顺，止步不前者如中房地产与中交系的资产重组。另外频频传出员工安置问题的中海地产与中信地产业务的整合也面临一系列后续问题。

不过，正如招商蛇口在其半年业绩预增报告中所提到的，“地产央企集团层面的重组整合步伐正呈现加快的势头，国企改革概念有望重回市场风口，各大集团间的重组整合必将带来地产资源重新划分和整合。”可见，地产央企整合正在提速，整合正成为行业常态。从行业发展规律来看，集中度提高是大势所趋，兼并重组是主旋律。在政府鼓励企业间并购重组的背景下，每一个行业的龙头企业都不会放过做强做大的机会。其中，最早一批地产央企已经迎来首个整合一年的业绩考核。

### 业务基本面普遍增长

作为此轮地产央企整合的开幕者，经过一年时间对母公司中国建筑千亿元资产的“消化”与“吸收”，今年上半年中海地产系列公司的累计合约物业销售约为952.57亿港元，相应累计楼面面积约为601.12万平方米。

对比去年同期 854.52 亿元销售额，以及相应的累计楼面面积约为 582.16 万平方米，今年中海地产业绩分别上涨 11.47%和 3.25%。

紧随中海地产之后，招商蛇口的整合进程在今年年初画上句号。半年之后，招商蛇口 7 月 15 日发布业绩预告显示，预计 2016 上半年净利润 38 亿元至 39 亿元，与去年同期相比增长 112%~117%；如果按照招商地产吸收招商蛇口之前口径计算，则净利润同比去年的 28.27 亿元增长为 34%~38%。

财务数据来看，招商蛇口业绩大幅增长的主要原因有二：一是由于公司 2016 年并表招商地产，去年基期较低；二是由于公司报告期内子公司对深圳蛇口“南海意库梦工场”项目实现整体销售，录入税后收益约 9 亿元所致。

而相比之下，五矿地产（原五矿建设，下称五矿地产，00230.HK）成为今年上半年地产央企中增长最为亮眼的一家企业。五矿地产 7 月 20 日发布 2016 年上半年销售简报透露，上市公司签约销售额约 74.5 亿元人民币，同比增长 122.3%，签约销售面积约 35.7 万平方米，同比增长 107.2%，已签约销售 2763 个单位，同比上升 72.2%，销售均价约为每平方米 20900 元人民币，与去年同期相比上升 7.3%。

据悉，公司 2016 年的目标签约销售额为 90 亿元人民币，上半年签约销售额约占全年签约销售目标的 82.8%。

### 深入融合尚未完成

虽然在上半年地产央企答卷中，各家企业普遍表现喜人，不过需要注意的是这种业绩的增长背后来自央企整合的真正动力有限。

作为上半年表现最抢眼的五矿地产，其主要业绩支撑源于五矿建设。后者在今年 3 月 18 日的公告中称，公司有意更名为“五矿地产”，以便明确上市平台的业务属性。

实际上更名背后的另一层含义也将其成为中国五矿吸收合并其他央企地产业务的“前沿阵地”。

最直接的证据就是紧随其后，五矿地产发布公告称，其与控股股东中国五矿及间接控股股东五矿股份订立协议。根据该协议，中国五矿及五矿股份同意将托管资产的管理事项委托予五矿建设。

据了解，此次五矿地产托管的资产包括中国五矿两家全资附属公司及一家非全资附属公司，以及五矿股份两家全资附属公司旗下持有的 21 个房地产发展项目及 4 个代管项目。这些项目位于北京、天津、沈阳、辽宁、山东、青海、江苏、湖南及广东，五矿地产将为这些项目提供日常管理、发展战略制定、成本控制等 7 项服务内容。

得益于这 25 个项目的变相注入，五矿地产在今年上半年的业绩出现显著的增长。不过，这种非经常性的增长方式尚未能成为五矿地产内生发展动力，相反公司自身业务拓展能力没有因为整合而显著提高。

在今年 5 月召开的五矿建设股东会后，该公司副主席何剑波称，公司今年目标斥资 60 亿元购地。不过，据中国房地产报记者了解，公司今年上半年尚未有任何购地动作。虽然五矿地产表示会在北京、天津、长三角或珠三角地区寻找并购机会。不过按照其对项目内部回报率达 14% 以上的遴选标准，实际操作知易行难。

而五矿地产的另一条可行路径则是通过外部的整合短期内扩大公司项目储备，不过这条路径目前也不如想象中一般顺利。虽然与中冶的合将给五矿地产带来部分地产项目，不过，从五矿地产与中冶置业各自的官网信息来看，两者目前并无具体交集。中冶置业董事长刘福明曾公开强调，持续推进企业战略转型，提高项目开发、资本与产业整合的竞争力，提升企业品牌影响力等。

与五矿地产境遇类似的还有频频爆出整合动作的中海地产。

在 2015 年包括 2016 年上半年，千亿房企除万达外，销售规模迅速提升，中海地产业绩虽然持续增长却开始显现疲态。这离不开以下几点：一是，原来赖以自豪的大盘营销已经不是“杀手锏”，更多地产公司开始倾向小盘操作、快进快出。

二是，中海地产最近几年的拓展速度变慢，供货不足，进取心下降，如中海广州仅一项目在售。虽然中国建筑千亿元资产注入将在土地储备方面给予公司提振，但仅仅通过这几次并购来的土地并不能满足中海未来发展的需要，更何况并购来的项目中还存在问题项目。

中国房地产报记者统计 2015 年房企新增土地储备情况发现，恒大、碧桂园、绿地、万科等房企去年土地储备增加显著，其中恒大与碧桂园一度超过 3500 万平方米，其他几家也在 1500 万平方米左右，相比之下中海地产 761 万平方米的增加量则显得“小家子气”。

三是，中海地产整合过后的管理团队出现波动。这些方面导致的直接结果就是，中海的销售没有像几年前那样高歌猛进，且在 2015 年及 2016 年初的销售高潮中，逊色很多。这种管理团队的波动不仅出现在对外整合中信的地产业务中，同样在中国建筑与中海内部资产重组过程中，也面临多位高管离职问题。

五矿地产和中海地产之外，同样处于增长中的招商蛇口也在面临相似问题：业务的增长更多是合并公司的业绩叠加，公司核心业务能力增长有限，且同样在今年上半年，招商蛇口也有数位高管选择离走。

由是观之，第二轮地产央企整合虽然频频开花，不过真正“结果”者甚少。对此中投顾问研究总监郭凡礼认为，央企地产改革目前尚未形成完全可供参考模版，到底该如何走没有具体的答案。但是大方向是确定的，就是央企改革也必须进行到底。

（来源：中房网）

## 观察 | 房企陷入三重门

陆续公布的 2016 房企半年报惊喜中透露着不安。

中国房地产报记者研究了几十家房企半年报后发现：一方面，上半年未经审核的销售业绩的房企中，大部分均接近甚至超过全年目标的一半，其中不少房企的销售业绩已经占到全年目标的 70%。随着房企扩张、行业集中度提升和合作项目增加，重点房企的利润总量呈上升趋势。

另一方面，高企的业绩下净利润率却逐年下滑，同时由于三四线城市库存积压、降价难销的状况侵蚀了部分中小房企利润，令原本就在走下坡路的中小房企盈利能力继续减弱；虽然融资环境相对宽松，部分房企负债率依然高企，且在短期内难以改善。

更为紧迫的是，在楼市显著分化时代，开发商们正陷入前所未有的“三重门”：利润率下行、“无米下锅”、转型步履维艰。

实际上，尽管上半年各大房企业绩是史上最好的半年，市场也嗅到了“地产周期”的影子：2016 年市场处于量价齐升到最后量跌价升的过渡，到了 2017 年，受降低库存、落袋为安的风险意识影响，会促进房企密集推盘，降低价格提升空间，恐将会出现量价齐跌的局面。

### **营收：房企业绩史上最好的半年**

凭借今年上半年一二线城市的成交火爆，多数上市标杆房企销售业绩全面提升。来自机构统计显示，33 家官方公布销售业绩的企业合计销售业绩高达 11525.72 亿元，同比 2015 年同期的 6600 亿元上涨幅度高达 74.6%；销售面积也达到了 9473.9 万平方米，同比上涨 51%。据中国房地产报记者统计，截至 6 月 30 日销售额超过 50 亿元的中小房企达到 115 家，比去年同期增加了 46 家，销售额共计 23397 亿元，品牌房企的销售目标平均完成率为 60%，远超往年平均完成率。

从数据上看，万科上半年业绩尚未受股权之争影响，以 1900.8 亿元销售金额高居销售金额榜首位置，同比涨幅为 72.9%。恒大、碧桂园、绿地控股分别以销售额约 1417.8 亿元、约 1250.7 亿元和 1107.71 亿元紧随其后迈进千亿阵营。与 2015 年同期相比，万科、恒大依然稳夺冠宝座，而碧桂园则从排在绿地、保利、中海之后的第 6 名，逆袭进入第 3 名。其中碧桂园业绩较为抢眼，上半年业绩增幅达 129.6%；绿地涨幅较小，仅为 34%，恒大涨幅为 62.8%。

从房企梯队和企业性质来看，上半年，华夏幸福、融创中国、华润置地增速明显提快，这 3 家第二梯队的房企有望在今年进入千亿房企规模，其聚焦一线城市的战略显现出巨大的优势。此外，国有房企在今年上半年整体提升，其中部分国企如华发、鲁能、深业和电建等都出现了爆炸式增长，比如鲁能今年上半年的销售额已经达到去年全年的 3.5 倍。

对于这一局面，长江证券研报指出，行业整体的回暖是房企销售大幅增长的重要原因。但行业的整体回暖并不意味着企业间业绩分化趋势有根本性的改变，反而使龙头房企的领先优势继续扩大。万科、保利、恒大等龙头房企的销售金额、销售面积的同比增速，大幅高于 51%和 33%的全国平均增速。

### **利润：利润飘红净利润率持续走低**



随着房企扩张、行业集中度提升和合作项目增加，重点房企的利润总量呈上升趋势。

据同花顺数据显示，目前沪深两市已有 62 家上市房企公布了半年报预告，其中利润预增的公司有 17 家（含预增 13 家、略增 4 家），占比近三成。另据中国房地产报记者查阅截至 2016 年 7 月 18 日，已公布净利润数据的房企半年报显示，保利地产以营业利润 97.21 亿元，净利润 49.55 亿元暂居最赚钱房企榜首，但是二者同比增幅都较低，仅为 21.4% 和 0.12%。紧随其后的是绿地控股，上半年实现营业利润 64.14 亿元，较上年同期增长 22.16%。深物业 A 或成半年度“亏损王”，预期亏损约 950 万元，同比下滑 130%。

从已公布的 2016 年中报业绩预告的企业表现来看，虽然很难用“增收增利”概括，但一改过去近一半房企净利润下滑局面，反而有超过 8 成企业实现了净利润的同比增长，可见行业回暖给房地产企业带来了红利。

值得一提的是，与利润增长形成鲜明对比的是行业净利润率呈下跌趋势。2015 年，沪深、内地在港上市房地产公司净利润率均值分别为 9.2% 和 14.61%，较 2014 年降低 2.35 和 2.21 个百分点。2016 年持续走低，保利地产今年上半年净利润率约 8.9%，绿地控股净利润率为 4.14%。

链家研究院研究主管陈开朝认为，房企利润增长，利润率下滑只能说明房企的财务状况向好，但行业的生存压力越来越大。

事实上，“拿地难”和“利润率降”已成为国内房地产行业最重要的话题。房企拿地成本过高，使得各类盈利空间被压缩，持续走低的利润率也成为摆在房企发展面前的现实。从 2010 年起，A 股上市房企净利润率以每年 1 个百分点左右的速度下滑，到 2015 年行业平均净利润率一直徘徊在 10% 的红线上。

另外，从目前公布的 2016 年中报业绩预告的上市房企来看，中小房企占比较大，目前的数据也大多反映了它们今年业绩变动的水平。中海物业预计前六月净利润同比翻倍；华远地产预计 2016 年上半年实现归属上市公司股东的净利润约为 2.32 亿~2.56 亿元。

某港股上市房企证券中心负责人认为，并非所有房企的利润都反映了房地产业务的盈利水平。尤其是资本市场关注的净利润指标由于构成最复杂，一些非常规开发销售或租赁运营产生的收益掺杂其中，部分存在有一定合理性，部分则有粉饰报表的嫌疑。总体而言，随着地价成本攀升，存量低价土地减少，未来 2~3 年，房地产行业毛利率将有可能出现明显调整，过去 30% 左右的毛利率水平可能大幅下滑。

### **负债：高负债率成隐痛**

日前，中国房地产业协会发布了《2016 中国房地产上市公司测评研究报告》。报告显示，房地产行业 2015 年负债水平保持高位运行，净负债率平均值为 96.09%，较 2014 年上升 7.23%。

尽管目前已经披露 2016 年半年业绩快报的企业并没有公布相应的负债指标，但从房企的融资规模来看，上半年由于宽松政策带来低廉的融资成本，不少房企除银行贷款外，在资

本市场大量发债，推升了房企的负债率。业内人士表示，在此背景下，应警惕土地价格推高房价带来的高杠杆和泡沫风险。

数据显示，截至6月22日，今年以来房地产业发债规模超过4500亿元。其中5月，A股市场共7家房企发行了公司债，发行规模为180亿元，环比增长159%。在发债规模上涨的同时，发债成本也在上调。其中A股市场上市房企公司债的票面平均利率为6.16%，相比4月增加了0.9个百分点。

在全联房地产商会副秘书长宁高伟看来，房企这种“先占坑”的行为可以视为是用时间换空间，而解套的机会就在于房价继续上涨，间接则造成企业负债率居高不下。

易居研究院智库中心根据各公司公告，对32家A股上市房企公司债的发行数据进行分析，从发债规模来看，排行前五的房企包括保利地产、华夏幸福、金科股份、泰禾集团和信达地产，其中保利地产发债规模最大为100亿元，发债规模最小的房企为黑牡丹，为2亿元。

从1~6月A股上市房企公司债的发行期限来看，相对长的5家房企分别为金地集团、保利地产、北辰实业、泛海控股和凤凰股份，相应期限分别为7.1、7、5、5和5年。这说明此类房企总体上对长期资金的需求更大。期限相对短的5家房企分别为中天城投、中华企业、中房地产、新华联和新城控股，相应期限均为3年，这说明这5家房企对于中短期流动资金的补给需求更为迫切。

“观察今年1~5月公司债的票面利率，除2月份略偏低外，其余月份总体上呈现利率上升的态势，这也暗示着目前上市房企的直接融资成本正在加大。”易居智库研究中心总监严跃进说。

### **土储：高总价、高单价、高溢价率**

上半年在土地市场上演绎的激烈厮杀，直接导致各大房企拿地成本的飙升，高总价、高单价、高溢价率的“三高代表”贯穿拿地全过程。

据中国房地产报记者统计，从单个企业的具体表现来看，主要有以下四类企业表现突出：一是央企（国企）占比较高，频频以高价刷新地王纪录，上半年拿地破百亿的房企有8家为央企；二是规模房企仍然保持领先，万科、碧桂园、融创、保利这类销售TOP10房企同样位于拿地总额前列；三是闽系企业仍旧是主力军，在21家突破百亿的房企中有4家来自福建；四是区域龙头也不甘落后，天房、龙光这类房企也凭借单一地王撑起了半边天。

另外，2016年上半年，拿地最贵的房企是绿城中国，平均土地成本为每平方米34316元，同比增长1675%。其次是中国金茂，平均拿地成本为24055元每平方米，同比增长993%。

依托于良好的销售，各房企在土地市场的表现可谓是激进。

### **未来：陷入前所未遇的“三重门”**

尽管多数房企在上半年的楼市中一路高歌，但在标普、穆迪和惠誉这3家国际评级机构看来，销售业绩并不能代表房地产商的真正发展情况。上半年，这3家国际评级机构相继下调了多家中国房地产开发商的评级，包括碧桂园、绿地等几家业绩千亿元的全国前十房企。

根据标普相关报告，下调中国房企评级是因为这些公司依赖短期债务以及拿地成本过高存在风险。

证券市场资深评论人布娜新认为，三大国际评级机构调低房企评级是对中国整个房地产行业发展前景的担忧，开发商销售额的多与少，盈利的好与坏跟股价没有必然联系，资本市场更看重预期。

在楼市显著分化时代，开发商们正陷入前所未遇的“三重门”：利润率下行、“无米下锅”、转型步履维艰。是高价抢地补库存，继续走向传统的重资产扩张模式？还是输出企业品牌，走向轻资产路径？在房企利润率开始下滑的行业共识下，如何提升盈利能力越来越为房企所看重。

（来源：中房网）

# 国企改革

## 深化国企改革打造充满活力市场主体

“国有企业改革的目的是实现国有经济和市场经济的融合，这个融合是有机融合、高度融合、深度融合，是非常重要的。”国务院国有资产监督管理委员会副秘书长、改革办主任彭华岗7月30日在第十四届中国企业发展高层论坛上如是说。

彭华岗表示，十八届三中全会以来，国有企业改革走上了一个快车道，但国企改革必须坚持两个重要原则：一是国企改革不能偏离基本经济制度。二是要坚持市场化改革方向。只有把握好这两个原则，国有企业才能在改革中不断获得持久的动力。

彭华岗认为，国企改革的重要内容是建立现代企业制度，这是落实和维护董事会重大决策，选人、用人、薪酬分配的权利。

“《关于深化国有企业改革的指导意见》指出，要切实落实和维护董事会依法行使重大决策，选人、用人、薪酬分配等权利，保证经理层经营自主权，无授权任何政府部门和机构都不得干预。可以看出，党中央、国务院深知建立现代企业制度的问题所在，也表明了改革的决心。对于国有企业改革，国资委给企业每年定指标，每年进行考核，但是这种指标很难做到精准。而作为董事会的董事长对企业、对企业在行业里面所处的位置以及在这个行业中的竞争者等了如指掌。因此，市场化的思维是找放心的人，用放心的机制去做，这是改革的必然取向，也是加强国有资产监管的取向。”

彭华岗强调，建立现代企业制度说起来容易，做起来难。目前，国资委正在积极搞试点，希望在集团公司层面能够大力推进、落实和维护董事会职权的改革。

至于国资委进行国资投资公司试点是按照什么样的思路做？彭华岗说，从中粮和国投进行投资公司运营改革来看，可以用六句话、24个字来概括。

一是战略定位。把公司的战略定位搞好，要符合国家战略的要求，符合出资人的要求，也有企业家的情怀。

二是产业格局。按照战略定位，确立产业板块和格局。

三是管控模式。做投资公司的管控模式，是“小总部、大产业”。产业板块做实了，权力下放给下面的业务板块，真正面向市场。

四是市场机制。建立现代企业制度，董事会的建设、落实董事会的权利，包括职业经理人制度、薪酬分配等，完全按照《关于深化国有企业改革的指导意见》所规定的市场化机制去做。

五是资本优化。一方面，不符合战略定位和产业格局的就可以大量的退出。另一方面，混合所有制使其资本化以后，筹集的资金来做符合产业定位的事情。

六是党建保证。加强党的建设，保证改革顺利推进。

（来源：中国经济时报）

## “员工持股”成混改国企上市新难题

当下，发展混合所有制经济已是国有企业改革的重头戏。混改为何而改？混改因何敏感？混改新难题可有解决之道？为回答这一系列问题，在被称作国企改革样板的江西省，记者深入采访调研一批已探索完成混改的企业后发现，当地一些国企在积极推进混合所有制改革的过程中已经取得诸多成功且可供效仿的经验，但同时，怕出现国有资产流失风险，怕员工持股方案难运行，正是不少地方国资委和国有企业推进混改的顾虑。其中，员工持股激发了企业活力，解决了一些“老问题”，但同时也遭遇了一些“新难题”，改革后的员工持股造成股东个数“超限”，企业上市遇阻……

### 混改改变命运

是生存的压力倒逼混改，还是飞跃的动力推动混改？无论是何种背景下的混改，目的只有一个：凤凰涅槃。

改革前的江西建工是一个具有近 60 年历史的省属国有大型建筑施工企业，由于体制不顺、机制不活、历史包袱过重等原因，1996 年以来，集团连续 13 年出现亏损。至 2007 年底，集团在册职工 11000 人，但真正在岗的不到 3000 人，企业累计拖欠社保费用达 3.5 亿元之多。

“当时只有三条路：解散、重组或改制。重组，因包袱太重没人愿接手。要生存，只有改制！”江西建工董事长、总经理李平回忆说，“江西建工的混改是逼出来的。”

经过反复调研分析，江西建工确定了“分立式”改制的思路 and 模式：将原集团资产一分为二，组织优势企业、优质资产、优秀人才重点突围，推行混合所有制改革。

2009 年，江西建工引进台湾汉唐集成股份有限公司投资入股。2010 年至 2011 年，由江西省国资委、台湾汉唐集成股份有限公司、江西益合投资股份有限公司三方分别出资 60.2%、19.8%、20%，组建了江西省建工集团有限责任公司，江西建工母公司层面完成混合所有制改革。

混改后，仅 2009 年，集团新签合同额和实现营业收入就分别比上年增长 21% 和 21.3%，整体扭亏为盈，结束了自 1996 年以来长达 13 年亏损的局面。

相比江西建工改革前的困境，中国瑞林工程技术有限公司在混改前“还过得去”，但是人才流失严重。创建于 1957 年的南昌有色冶金设计研究院曾隶属冶金工业部等部委，以工程设计咨询为主，拥有冶金、市政、建筑等多项甲级设计咨询资质，2007 年底混改重组为中国瑞林。



中国瑞林副总经理张晓军说，勘察设计行业市场化程度高，尽管南昌冶院早就实行了事业单位企业化管理，但经营管理中的一些深层次矛盾无法解决，“改制前几年，职工的工资发放都要上级部门审批，员工收入低，很多人才流失。”

“人才是第一生产力，尤其是对科研院所而言。”张晓军说，企业要发展必须破除体制性障碍，稳定人才必须建立员工激励机制。2007年，两家战略投资者江西省国资委和南昌冶院的管理技术骨干分别出资成立了中国瑞林。

体制机制的转变，让中国瑞林踏上快速发展的道路。2015年公司资产总额为32.58亿元，较改制前，年均增长率35.82%，2015年净资产总额为11.36亿元，较改制前，年均增长率32.31%。

同样是为了顺应改革和市场形势，在总结以往混改经验基础上，江西省2014年以来稳妥地推进了江西盐业集团和江西旅游集团混改试点。去年9月，江西盐业混合所有制改革增资扩股协议正式签约，形成了国资占股46.9%、员工持股近5.9%、4家战略投资者持股47%的新股权结构。今年1至4月份，在国家盐业经营体制发生重大调整的背景下，江盐集团利润同比上升79.54%，营收同比上升22.8%。

“企业的发展与混改带来的变化紧密相关。”江盐华康实业有限公司总经理王甄说，江盐混改以后企业治理结构上与以前相比变化很大，比如在公司战略制定和项目的审核上，对规范性和精细度的要求都更高，“以前国有全资公司可不会这么斤斤计较。”

### 防范国有资产流失风险

对于目前的混改而言，国资流失和员工持股是两大敏感词。怕担国有资产流失风险，怕员工持股方案难运行，正是不少地方国资委和国有企业推进混改的顾虑。

江西在上一轮国企改革中创造了一些经验，但个别国企在改制中因偏离正确方向而导致重大腐败案发生、国资严重流失。2009年，原江西省委书记苏荣授意违规操纵南昌钢铁公司改制，将估价超过20亿元的国有资产，以9亿多元的低价贱卖，苏荣及其家人由此收取贿赂一千多万元。

江西省国资委有关负责人表示，国有资产流失，的确是混改的第一敏感点。为了防止在新一轮国企改革中出现偏差，江西特别注意确保混改操作的规范透明。江盐集团混改的规范有序稳妥推进，可以为尽可能防止国有资产流失提供一些借鉴。

自确定江盐集团作为发展混合所有制经济的试点企业后，江西省国资委立即启动了江盐集团“清、审、评”等基础工作，并积极寻找潜在的战略合作者。他们聘请德勤、华邦等知名财务法务咨询机构，协助做好项目优化、推介、投资人招选、谈判工作。采取在江西省产权交易所公开挂牌交易的方式，国资部门全角度、全方位公开披露项目信息，并通过市场发现价格，按价高优先的总体原则，成功引入4家战略投资者，进行增资扩股，实现改制重组。

江盐混改创造了江西混改的四个“第一次”：第一次尝试在省产权交易所进行项目的公开挂牌操作，而不是谁指定战投、不是企业私下谈判；第一次聘请了德勤、华邦等独立的第

三方机构，对项目实施进行路径设计、法律服务以及企业清产核资、财务审计、资产评估工作；第一次全角度全面公开披露项目信息和进展，除在网上公开外，还在德勤机构数据库向所有客户开放；第一次设计了全新的骨干员工持股计划，员工股人退岗退。

江西省国资委改革处处长陈飞说，这四个“第一次”为下一步深化国企改革提供了可借鉴的经验和路径。

### 创新机制推进员工持股

探索多种形式的员工持股是国企改革方案中的重点内容之一。记者调研发现，江西多家混改企业实行了员工持股，有效激励了员工积极性，激发了企业发展活力，但也并非一帆风顺。

中国瑞林在实践骨干员工持股过程中，设计了“股随岗设、岗变股变、人离股转”的股权管理原则。他们将员工岗位分为四个系列 10 个层级，对应设计了 6 个持股数量等级，即股随岗设。

“这个股权不是一成不变的，根据员工的能力和工作情况，每 3 年重新确定员工的岗位等级。能者上，庸者下，岗位等级的调整，直接带来股权的调整。”张晓军说，岗变股变的原则对员工的激励或处罚起到了倍增效果。瑞林成立以来，共有 181 人次因升职而加股或新持股，21 人次因降职、调岗而减股。

在改制之初，为了让公司新晋骨干能够持有公司股份，瑞林在 49% 的员工持股中预留了 5% 的股权。但随着时间的推移，预留股权已全部出售给员工，不能满足岗位等级新增股权的需要，于是瑞林设置了“虚拟股激励”制度，对达到相应持股等级的骨干员工给予虚拟股。

“持有虚拟股可以和正式持有股权的员工一样享有分红权，但不实际持股，同时虚拟股与实股适时滚动。”张晓军说。

目前，中国瑞林有 300 多名员工持有虚拟股。2004 年进公司的矿山事业部副经理刘荣乐，在改制之初没有达到持股条件，但近几年岗位变动后已获得 1 万股实股、9 万股虚拟股。

针对要退休或离职的持股人，中国瑞林实施人离股转，已有 103 人因退休而退股。公司信息中心主任王勤华今年 5 月刚退休，2007 年改制时出资 25 万元持有的 25 万股实股，按现价出售给持有虚拟股的新骨干员工，变现 200 多万元。她说：““人离股转”好比一个“金手铐”，如果跳槽，这些实股将按原始价兑现。”

员工股权流动起来，有效激发了企业活力。2007 年瑞林人均产值 5 万多元，到 2015 年人均产值超过一百万元，公司资产总额较改制前年均增长率 36%，净利润增长 13 倍，员工所持股价值是改制之初的 12.8 倍。

江西建工的员工持股则与瑞林有较大的不同。

李平告诉记者：“江西建工改革之初，阻力非常大，推行员工持股时，干部职工对企业改革改制没信心，不愿持股。为了鼓励职工入股，我们对企业高管和技术骨干采取了一些阶段性的股权激励政策。”

记者采访了解到，作为早期探索混改的企业，江西建工在员工持股方面虽然走得早，但也出现了值得关注的问题，比如面临员工持股局部循环的典型问题。

“个人股权进退问题已经出现了。”一位企业负责人告诉记者。由于前期职工入股没有附加约定条件，未涉及职工退休离职后所持员工股的处置问题，致使职工退休时出现争议。有职工说，职工股东是受公司法保护的，入股时是真金白银，没有任何附加条件，职工的股份和其他大股东的股份是同股同权；还有职工表示，职工入股自愿，退出也应是自愿的。而且，不该称为“退”，应该是“转让”，但转让价格怎么定，还没有说法。

针对企业面临的新进或新提骨干员工没有股权，原职工所持股退休后如何处理的问题，江西建工集团常务副总经理周才柬认为，上市是解决职工股流动的一个办法。同时，对于新进人员的激励问题，需通过新的薪酬激励办法解决。

专家认为，新一轮国企混改探索员工持股，可以在先行者的经验和不足的基础上，做出更加完善的科学合理设计。

### 混改企业上市遭遇阻力

当周才柬想用上市的办法解决员工持股流动难题的时候，他遇到了一个更大的难题：员工持股的混改企业上市面临相关法律条款的制约。

我国现行公司法规定：“设立股份有限公司，应当有二人以上二百人以下发起人”“有限责任公司由五十个以下股东出资设立”，即明确了股份有限公司和有限责任公司股东的上限，分别为 200 人和 50 人。

中国瑞林也正在筹划上市，但股东个数“超限”的现状阻碍了企业的上市计划。“对于中型以上企业，特别是科技型企业、科研院所，如果推行员工持股，基本上会超过上述限制人数。”张晓军说，限制走向资本市场，也限制了企业进一步国际化。

由于员工持股，江西建工的小股东人数较多，远远超过了 50 人，作为一家有限责任公司，如果要上市就得符合上述规定。无奈之下，江西建工的 195 个员工小股东联合成立了一家投资股份有限公司，作为建工的一个股东。

“集团公司一旦要上市，投资公司就要“拆掉”，其股东就要“打开”，不能以投资公司的名义来作为上市公司的投资公司了，这些人员直接作为集团公司的股东，“超限”问题就会阻碍上市，这是我们目前最忧心的。”周才柬说。

为规避上述人数限制规定，不少企业往往通过委托持股、信托持股、设立专门的持股平台等方式。张晓军说，这些规避方式增加了法律关系，容易导致双重甚至多重征税、监管成本增加、缺乏公示性引发道德或法律风险等问题。

中国瑞林董事长章晓波说，在我国有大量像瑞林这样的科技型企业、轻资产企业，每家拥有的核心科技人员多数超过 200 人。在推行混改员工持股时，企业为更好发挥他们创新创业的作用，而想让全部核心科研骨干持股，这就容易导致跟公司法的股东人数限额条款有冲突。目前，尽管一些企业已陆续反映了此问题，但有关部门还没有给出规范的解决路径。

“国家倡导创新，重视科技型企业与科研人员创业。但如果企业突破了 200 个股东就进不了资本市场，我们就不能很好地利用社会资金来推动科技创新。所以公司法应该结合这些新的情况进行补充完善。”章晓波说。

为此，有关人士建议，可以参照我国香港地区和国外一些做法，完善现行公司法股东人数限制条款的规定，同时，增加有关混改企业员工持股及动态股权管理方面的内容。

（来源：经济参考报）

# 京津冀协同发展

## 京津冀：优化区域布局强化整体效能

### 为推进京津冀协同发展献计出力

■秦博勇国家审计署副审计长、民建河北省委主委

扎实推进京津冀协同发展，是优化国家发展区域布局，优化社会生产力空间结构，打造新的经济增长极，形成新的经济发展方式的重大举措。

2016年是“十三五”开局之年，也是京津冀协同发展加快推进的关键一年。据统计，京津冀三省市现有各级各类开发区近300个，占地面积约为京津冀地区总面积的2.5%。而工业总产值、税收收入、出口额等则分别占整个地区的53%、60%和65%，京津冀开发区已成为京津冀先进制造业、战略性新兴产业和现代服务业的重要集聚区。

希望京津冀三地民建组织全面贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念，积极搭建桥梁，健全合作机制，希望各方专家学者坦诚交流，各抒己见，共同为推进京津冀协同发展献计出力，发挥作用。

### 开发区要敢于先试先行

■纪良纲河北经贸大学党委副书记、校长

当前，开发区作为改革开放的试验田和新型工业化的先行者，在我国经济发展中发挥着至关重要的引领作用。在京津冀协同发展重大战略的历史性机遇和挑战面前，开发区敢于先试先行，在京津冀产业经济和科技创新协同发展上发挥着排头兵的重要作用。

抓好开发区建设、开发区改革实现新突破作为全省商务突破的首项任务，同时也是抢抓协同发展重大机遇，谋划河北转型发展、创新发展、绿色发展的战略举措。

两年多来，我们以建设京津冀协同发展领域重要智库为目标，承担了河北省“十三五”产业、科技、文化及协同发展等研究专项。2015年“京津冀协同发展联合创新中心”的建立，更是为京津冀协同发展研究领域注入新的活力。

### 京津冀协同发展需解决多方面问题

■王玉梅北京市海淀区政协副主席、民建区委主委

推动京津冀协同发展，对于打造新型首都经济圈、促进全国区域协调发展、提升国家形象和国际竞争力具有重大意义。

具体而言，如何疏解非首都核心功能，解决北京大城市病；如何调整优化城市布局 and 空间结构，构建现代化交通网络系统，扩大环境容量生态空间；如何推进产业升级转移，推进公共服务共建共享，加快市场一体化进程等一系列问题亟须解决，而开发区的协同发展对于



三地整体的协同发展，具有示范引领意义。希望京津冀三地专家学者，为推进京津冀优势互补、区域协调发展和体制机制创新出谋划策。

### 京津冀发展不平衡问题亟须解决

■武义青民建河北省委副主委、民建石家庄市委主委、河北经贸大学副校长

京津冀发展不平衡是亟须解决的问题之一。例如，北京的大城市病、河北的贫困带，看起来是各自的问题，实际上是一个问题的两个侧面，这个问题就是发展不平衡。

长期以来，由于京津的“虹吸效应”，河北的一些人才、资源等流向了京津，且由于对矿产资源及传统产业的路径依赖，河北发展了很多钢铁、建材等资源加工业，形成了大量过剩产能。因而，河北目前经济下行压力较大。

如何打赢河北发展翻身仗？我认为，河北应以京津冀协同发展为杠杆，以科技创新为支点，借此撬动破解发展难题。河北自身要在塑造环境和吸引人才两个方面下功夫；河北、北京要协同做好“加减法”，即河北要增加磁力，北京要消减磁力（对非首都功能而言）。这里的“磁力”，就是留住人才的环境、吸引力，这就需要好的医院、学校等配套服务，以优质的公共服务及产业项目留住人才。

就河北自身而言，在京津冀协同发展推进中，要始终坚持“生态优先、绿色发展”。其中所需的人才、技术、资金，河北恰恰可以借力京津冀协同发展，吸纳北京在疏解非首都功能过程中的优质要素，实现优势互补、协同发展。河北发展好了，与京津的差距缩小了，不仅会减小北京的人口压力，也有助于疏解北京的非首都功能，促进京津冀协同发展，建成以首都为核心的京津冀世界级城市群，进而形成新的增长极。

一个城市乃至一个地区的发展，城镇化和工业化是其现代化的两个轮子。城市名片能够打出去，基础设施配套丰富了，人口流动增加了，必然带动投资、旅游发展，城市的活力也会被激发出来。例如，河北省井陘县有个石头村，整个村子都是由石头建起来的，是颇具特色的古村落，但是最基本的交通设施却没有跟上，影响了该地旅游业的发展。

在此方面，河北省做出了积极努力。《河北省建设新型城镇化与城乡统筹示范区规划》明确了两个时间节点：到2020年，全省城镇化率力争达到全国平均水平，城乡发展一体化格局基本形成；到2030年，新型城镇化与城乡统筹示范区功能定位基本实现，全省常住人口城镇化率达到70%。

我认为，三地协同，合力加成，将会形成1+1+1大于3的良好成效。希望在京津冀区域一体化格局下，区域经济结构更加合理，生态环境质量总体良好，公共服务水平趋于均衡，使京津冀成为具有较强国际竞争力和影响力的重要区域，在引领和支撑全国经济社会发展中发挥更大作用。开发区，特别是国家自主创新示范区和自贸区、国家级高新区和经开区，各方面条件较好，应率先携起手来，加强协同，使三地开发区成为京津冀协同创新发展的先锋。

### 京津冀协同发展战略下河北开发区的升级路径

■陈耀中国社科院工业经济研究所研究员、中国区域经济学会副会长兼秘书长

京津冀协同发展战略能否成功，关键要看河北的发展，而河北经济的发展，关键要看开发区。这是因为开发区是一个地区产业发展的载体，是形成产业集聚效应的平台，也是各地推进经济转型升级和提质增效的重要抓手。

我国改革开放后经济高速发展的一条重要经验，就是在全国设立了各级各类开发区。这些开发区通过几通一平的基础设施建设，制定招商引资的各项政策，吸引大量企业和投资商落户，从而带动了地方就业、财税和整个经济的增长，推动了工业化和城镇化进程。同全国一样，河北省开发区也经历了较大的发展，目前全省省级以上经济开发区的数量达到近2000个。但是，与发达省市特别是与京津相比，河北省开发区无论是对区域经济贡献，还是在全国的影响力，都相对较弱。发达地方开发区产出一般要占到当地经济总量的60%以上，而河北仅有40%左右；河北更缺乏像北京中关村(000931, 股吧)科技园、天津泰达这样全国一流的开发区。当前，河北省抓住京津冀协同发展带来的难得机遇，正在大力推动全省开发区的创新发展，这对河北积极承接京津产业转移，优化产业结构和提升整体经济，都有重要意义。

从总体现状分析，开发区存在着量多质低、定位不清、协同不强、环境不优、机制不活等问题，因此，要提升河北开发区的质量和水平，至少应从以下几方面来深入思考。

第一，整合提升。针对开发区数量过多、占地过大的问题，要开展认真的分类筛选，压缩总量，整合资源，实行“合并一批、淘汰一批、培育一批”。在合并上，可以采取“一区多园”的形式，使更多的园区能够共享政策和体制红利。整顿淘汰一批环境污染重、多年没有入驻企业或有很多僵尸企业的开发区，盘活有限的土地资源。要选择一批适合未来新兴产业发展的园区，列入重点培育计划。

第二，协同提升。不仅包括一个城市内各个开发区之间要分工协作，而且河北省开发区一定要主动与京津开发区开展合作，尤其是加强同北京中关村和天津滨海新区的对接，把京津的资金、技术和招商的优势，同河北的土地、劳动力、矿产和生态资源优势结合起来。

第三，特色提升。各个开发区一定要有明确的产业定位，突出自身特色，避免同质化竞争，实现差异化错位发展。可以借鉴浙江推动的特色小镇经验，在产城融合的基础上突出专业特色，既可以搞传统的轻纺优势产业，也可以结合创业创新，支持发展大数据、云计算、物联网等新兴产业，还可以发展地方文化、创意、旅游等现代服务业。

第四，人才提升。开发区发展的好坏，关键取决于人才。河北发展面临的最大短板在教育，要高度重视优质高校和职业技术教育发展，争取京津冀高校招生的一体化试点，并通过海内外人才的引进，为开发区升级和河北发展提供充足的高素质的人力资源保障。

第五，改革提升。激发开发区的活力要靠深化改革。除了切实推进“简政放权放管结合优化服务”改革之外，要积极推进政府和社会资本合作的PPP模式，在开发区的基础设施建设和公共设施运营管理方面，鼓励民营资本参与。河北固安开发区从土地一级开发、公共

设施建设，到招商引资和园区的运营管理，引入民营企业参与，取得显著效果，值得推广。此外，可以探索“园区地产化，地产市场化”，把更多的开发区地产交由市场主体来经营。

第六，政策提升。开发区要优化政策环境，不仅要注重提高自身服务水平改善行政效能，更要注重争取国家的政策支持。目前许多省份都在积极争取国家级新区、国家自主创新示范区、自由贸易示范区等政策。国家级新区是推进新型城镇化的重要抓手，希望河北省会城市能够有一个国家级新区，作为带动全省发展的引擎。国家自主创新示范区和自贸区，可以通过与京津的合作申办拓展区。

最后，在供给侧结构性改革上，河北现在面临的压力很大，尤其是钢铁去产能。建议国家能够对河北进行园区去产能的试点，在职工安置、接续产业发展等方面，得到国家的政策倾斜。

### 京津冀开发区协同发展要注重生态体系建设

■吴季松北京航空航天大学教授、中国循环经济研究中心主任

京津冀开发区在进行生态体系建设时要以系统论和协同论为指导，以协同论对数据进行分析，建立参数指标，将森林、水体、湿地和山脉等生态要素和以海河流域为尺度的大系统进行分析和研究。同时建立污染的负国民生产总值统计指标体系，以循环经济的观点核算，从根本上杜绝京津冀开发区新的大污染源的产生，并有效制止污染的反弹。

建设理想的人工生态系统是科学家美好的愿望。但是，至今世界上尚未建成自我维持的人工生态系统。经验表明，人类要懂得顺其自然，要尊重大自然，才能与地球万物持续发展，我们不能人为制造生态系统，但要综合考虑以下方面。

第一，以协同论为指导。运用协同论全面分析生态因素包括山地、森林、湿地、湖泊、河流等，在建设过程中要保持多因素的平衡，也包括不同区域间生态系统流动的平衡，要因因地制宜，不能盲目地进行生态系统建设。

第二，进行实地生态考察。生态科学家应该像达尔文一样尽可能走遍典型的生态系统，进行全球范围的实地生态考察。详细实地考察是了解生态系统真实情况的最直接的方法。

第三，追溯历史。不能主观臆想，凭空规划，要追溯生态历史，要知道历史上较好的次原生态是什么样的。我们要把现有的人工生态系统在承载力之内尽可能和谐地叠加在自然生态系统之上。哪里出了问题就修复哪里，不了解原有较好的生态系统，就不可能科学修复。

第四，国际同类比较。不能闭门造车，囿于经验。要与纬度和地貌相近的较好的国际同类生态系统比较，将海河流域与塞纳河流域进行比较，将京津冀地区与大巴黎及附近省市进行比较。要对这些地方深入考察，借鉴自然生态系统的保护与修复。

我认为认真完成这四个步骤就可能作出科学的生态体系建设规划，不至于造成生态的系统性破坏，造福子孙后代。

总之，山水林田湖是一个生命共同体，人的命脉在田，田的命脉在水，水的命脉在山，山的命脉在土，土的命脉在树。用途管制和生态修复必须遵循自然规律，如果种树的只管种树、治水的只管治水、护田的单纯护田，很容易顾此失彼，最终造成生态的系统性破坏。

### 现阶段河北开发区亟待推进五个转变

■赵弘北京市社会科学院副院长、中关村创新发展研究院院长

开发区是提升河北产业发展能力的主要载体，在推动京津冀协同发展中的重要地位。从发展现状看，河北开发区还面临一些问题，亟待推进五个重要转变。

一是由空间集中向产业集群转变。目前河北许多开发区尚处于企业简单空间聚集的阶段，园区复合定位、混合招商，入园企业之间缺乏内在联系，甚至不属于同一类型。虽然开发区招商引资见效快，但形不成集群品牌，也难以实施产业链招商，不利于开发区的长远发展。未来的努力方向是打造特色产业集群，使企业之间形成较紧密的供需关系或上下游配套，降低交易成本，实现知识外溢、知识共享和规模经济。

二是由规模扩张向集约发展转变。京津冀进入“严格控制新增建设用地”的新阶段。河北开发区普遍反映土地资源紧张、建设用地指标不足、占补平衡任务难以完成。但实际上，许多开发区还存在土地低效利用现象，“土地短缺”与“空间闲置”并存。究其原因，早期许多开发区的土地被分块出让、切割招商，且设置的招商门槛过低，有些地块为“鸡肋”项目甚至“僵尸”项目所占，现在想“腾笼换鸟”难度大、成本高。开发区不应再追求规模多大，而是要大力提高土地利用效率，创造更高的单位效益。在这个过程中，开发区应保持一定比例的自持土地和物业，租给企业使用，对于低效发展企业、不符合园区定位的企业，到期不再续租，以此推动园区更新，保持园区活力。

三是由追求产出规模向追求综合效益转变。很多开发区盲目招商、急于招商，是出于做大经济体量的驱动。应转变对开发区的考核评价机制，引导开发区追求综合效益，注重提升入园企业质量、优化园区产业结构、降低综合水耗能耗、增强创新投入产出等，使园区走专业化、特色化发展道路，沉下心来培育更多有影响力的企业、有带动力项目，更好地发挥对区域发展的支撑作用。

四是由单极增长向联动协同转变。河北有许多开发区割裂发展却又定位雷同，在与北京进行产业对接时竞争激烈，有疏解项目就一哄而上，导致盲目低效与资源分散。应从省级层面进行统筹，以《京津冀产业转移指南》为指引，明确各开发区的重点产业方向，引导产业有序转移和承接，促进生产要素优化配置。探索以开发区联盟、园区链、园区共建等形式，推动河北开发区与北京开发区之间的对接协作与共赢发展。

五是实现传统项目招商向发展环境营造转变。过去，开发区普遍以土地成本低、政策优惠多作为招商砝码。现在形势发生变化，在京津冀协同发展背景下，具备这些砝码的开发区数量众多，继续在这个层次上竞争，可作为的空间不大。从企业选址的主要影响因素看，企业更看重综合营商环境，涉及产业配套、公共服务、政府服务、人才可得性等多个因素。因



而，开发区应注重发展环境的营造，提升基础设施水平，完善公共服务与配套服务，并与所在城市形成有机衔接与和谐呼应，建设“高效率园区+高效率城市”，增强对企业、人才的吸引力。

### **集群创新：让合作网络与市场、政府并行**

■赵作权中国科学院科技政策与管理科学研究所研究员

当前，我国在紧锣密鼓地进行创新布局。例如，深入实施创新驱动发展战略，形成若干具有强大带动力的创新型城市和区域创新中心；推动区域协调发展，培育若干带动区域协同发展的增长极。在此方面，基于合作机制的网络作为与市场和政府并列的组织形式，将有望成为市场与政府之外推动创新的第三只手。

“十三五”时期我国创新布局如何开展？我认为集群创新是提升我国全球竞争力的重要途径，是创新区域高度集聚规律的表现形式，是我国创新布局的基本形式。基于合作网络的卓越创新集群是我国创新布局的战略选择。

集群创新符合区域创新高度集聚的规律。一个国家的创新乃至全球创新主要集中在少数一些地方，例如美国生物医药的技术专利主要集中在几个区域集群。世界各个国家或地区制订了1400多个创新集群计划，其中欧洲、北美和大洋洲的发达国家就有500多个创新集群计划，这是对创新区域高度集聚规律的广泛认同。

对我国来说，集群创新也是我国创新驱动发展战略的主要突破方向。集群创新目前在我国仍处于发展的初期阶段。《中国制造2025》计划“建设若干具有世界影响力的创新设计集群”，要求到2025年“形成一批具有较强国际竞争力的跨国公司和产业集群，在全球产业分工和价值链中的地位明显提升”。

科技部2013年在我国首次提出创新型产业集群试点计划，目前共有32个创新型产业集群进入试点计划，涉及全国15个省区市，其中包括中关村移动互联网创新型产业集群。

作为我国区域战略的优先方向，建议“十三五”时期启动我国集群创新战略——构建20个全球性卓越创新集群和30个全国性卓越创新集群。卓越创新集群将成为我国引领全球经济发展的动力空间。

建议“十三五”时期设立我国卓越创新集群计划，构建以创新网络为中心、集群管理机构为抓手的集群创新战略。

一是组建国务院集群创新领导小组，由发改委、工信部、商务部、科技部共同负责制订我国卓越创新集群计划。

二是重点打造地方集群创新网络，以产业技术园区基地为集群依托，营造美好的集群创新环境，加强地方政府、企业、大学、研究机构、非营利性组织等之间的研发合作。

三是由地方政府、企业、大学、研究机构、非营利性组织等联合申请，与中央政府一比一匹配资助，周期5年，平均每个创新集群申请额度为5000万元左右。



此外，还应鼓励建立非政府部门负责的集群管理机构，成立全国创新集群专家委员会，设立全国创新集群联合会，在行政学院、党校系统开展创新集群的教育培训，奖励为我国集群创新事业作出突出贡献的个人和组织等。

（来源：中国经济时报）

## 学习园地

### 解读产融互动的完美范例

如果要找到产融互动的完美范例，那么思科与红杉的案例绝对是首选。虽然这个故事已经过去多年，但它们之间演绎的产业与资本完美融合的逻辑和商业实践到今天依然具备标杆意义。在复盘这个故事的同时，我们也提炼出了产融互动的 FLA 模型，在这个模型中，我们可以读懂创业者、上市公司、产业基金的成长之道。

#### 1 从思科与红杉看产业与资本的互动

思科的创始人是一对夫妇，一个是斯坦福商学院的计算机中心主任，一个是斯坦福大学计算机系主任。最初只是想让两个计算机中心能够联网，结果弄出一个叫做路由器的东西来。这就是 1986 年生产出的世界上第一台路由器，让不同的类型的计算机可以相互连接，由此掀起一场互联网革命。1999 年上市，市值一度达到 5500 亿美元，超过了微软。

要谈思科，就不能不谈红杉资本。红杉资本创始于 1972 年，全球最大的 VC，曾成功投资了苹果、思科、甲骨文、雅虎、Google、Paypal 等著名公司。红杉累计投资了数百家公司，其投资的公司，总市值超过纳斯达克市场总价值的 10%。红杉资本早期投资了思科，在很长时间里是思科的大股东。被称为互联网之王的思科 CEO 钱伯斯就是当时红杉委派的。

思科强势崛起是在上市之后，并购重组是它崛起的基本路线，思科的整个成长过程就是并购的过程。每年少则并购几十家，多则并购上百家。思科利用自己的上市地位，象吸星大法一样的把行业内中小企业全部收入自己的囊中。

思科知道，这个行业的技术创新日新月异，作为全球领先的网络硬件公司，思科最担心的并不是朗讯、贝尔、华为、中兴、北电、新桥、阿尔卡特的正面竞争，而是颠覆性网络技术的出现。颠覆性技术一旦出现，自己的帝国就会一夜之间土崩瓦解。因此思科必须建立自己的行业雷达和风险投资功能，在全球范围内准确扫描新技术、新人才，通过风险孵化、并购整合到自己的体系里面来。但是思科是上市公司，不适合扮演 VC 的角色，因为上市公司决策慢，保密问题，风险承受问题，财务审计问题都是障碍，因此思科需要一家 VC 公司配合。老东家红杉资本就扮演了这个风投和孵化的角色。一方面思科利用自己的技术眼光，产业眼光，全球网络，扫描发现新技术公司，对项目进行技术上和产业上的判断，把项目推荐给红杉，进行风险投资。投资后联手思科对项目进行孵化培育，如果孵化成功了，企业成长到一定阶段，就溢价卖给思科，变现收回投资，或换成思科的股票，让投资变相“上市”。这个过程是常态性进行的，于是思科就成了并购大王。

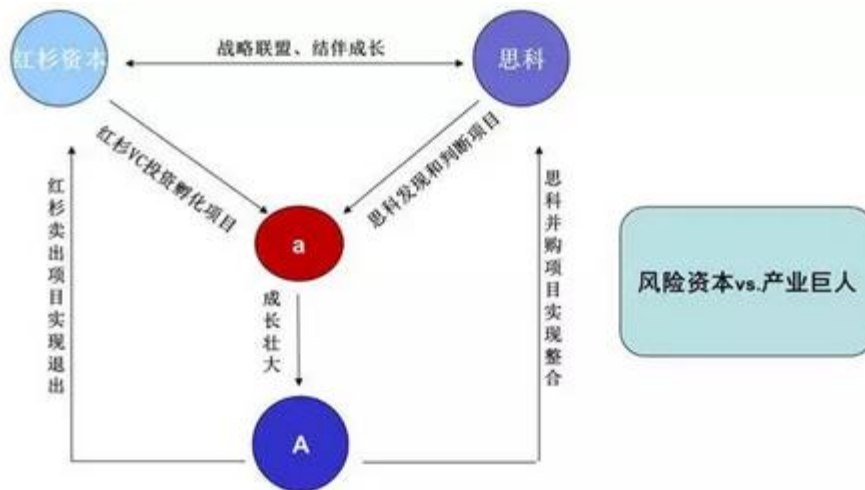


图1：思科与红杉演绎产业与资本的完美互动

图 1：思科与红杉演绎产业与资本的完美互动

这一模式的运作机理和成功逻辑是什么？

就是资本市场机制+产业整合效率！

其资本市场机制是：一个项目成长为 A 的时候，说明这个项目能长大，这时被思科并购，思科就能成长。思科能被预期成长，股价就能涨，就意味着思科可以更大规模融资，或者以股票来支付，从而有更强的支付能力不断去收购新企业。这就形成了一个良性循环，你预期公司成长，给我高估值，我的股票涨了，市值大了，结果我的股票很值钱，可以拿股票去支付并购更多的企业。并购之后我的竞争力更强了、规模更大了，行业地位更高了，我的企业就会变得更值钱……这就等于拥有了“发钞权”，其竞争力是别人难以企及的。这种模式资本运营是资本的重要逻辑和玩法，理解到位了就能玩出奇迹。

但这只是这个逻辑的一半，还有另一个逻辑——产业整合效率在发挥作用。并购进来的项目，镶嵌到思科的系统平台中，强化了系统的整体效益和竞争力。整合出效果了，华尔街给予更多的资本供应，有了资本供应，才能开展下一轮并购。通过并购，形成了更强的技术垄断，公司的价值就越高。

在交易过程中，各方各得其利、十分满意：

新技术公司：获得了 VC，赢得了存活和成长；卖给思科，创业者挣钱，思科的大平台也更有利于自己技术的创新和广泛应用。

红杉：依靠思科的技术眼光和全球网络，源源不断地发现并投资好项目。一旦孵化成功，高价卖出，获得高额回报，消化投资风险。

思科：充分利用自己的上市地位，用现金或股票支付，在全社会范围整合了技术和人才，强化了自己的技术领先优势，造就了产业上和市值上的王者地位。

华尔街：思科的技术领先和高速成长，成了明星股和大蓝筹，拉动了资金的流入和交易的活跃，促进了纳斯达克市场的繁荣。红杉的选项和投资管理能力得到了业绩的证明，资本市场持续地向红杉供给资本。

思科与红杉的故事虽然已经过去了多年，但它们之间演绎的产业与资本完美融合的逻辑和商业实践到今天依然具备标杆意义。

## 2 从思科与红杉到企业成长的 FLA 模型

我们把思科与红杉的故事进行抽象复盘，于是就有了这张图，这张图表示在资本视角下，创业者、上市公司、产业基金的成长之道。

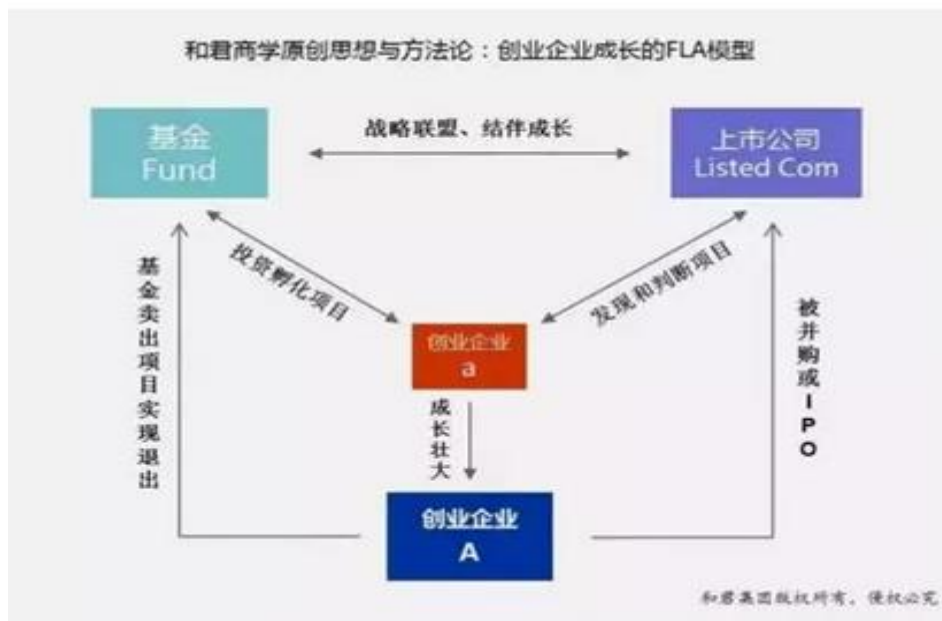


图 2：和君商学原创思想与方法论：FLA 模型

假定你是一位创业者，你创立一个公司，这个公司刚起步的时候很小，是小 a。这时候你需要寻找基金给你做天使投资，A 轮、B 轮、C 轮的投资，由基金投资孵化你，你会慢慢成长壮大，成为一个大 A 公司。这个时候，对于创业企业来说，未来的出路有两条，一是走向 IPO，就是右边的上市公司，另外可能 IPO 不合算，或者走不到 IPO 的门槛下，可能被上市公司收购，实现创业的价值，或者加盟上市公司平台。对基金公司来讲，它投资你，让你壮大以后，以合适的方式退出从而实现投资收益。

在这个过程中，创业和成长过程中上市公司扮演什么角色？他们是行业的过来人，比较了解公司在经营管理上会碰到哪些问题，而对基金公司来讲是不熟悉的，它只会给你钱以及一些其他的指导。你的具体问题，上市公司会比较熟，如果他能介入，一起孵化你的成长，对你从小 a 长成大 A 是有帮助的，所以说创业者如果能与上市公司建立比较好的关系。所以，我们从上文分析思科与红杉产融互动案例中可以提炼出这个图，称之为 FLA 模型，F 代表基金（Fund），L 代表上市公司（Listed Company），A 则代表创业企业。

### 对于创业公司

你的使命是去经营这个公司，最后赢得基金对你的青睐，他一轮轮的给你钱，让你的公司在“烧钱”的情况下成长壮大。另一方面，深谙经营管理的过来人能够知道你、帮助你，如果能赢得这两方面的青睐，成功几率就更大。走向大 A 的公司，之后要么被并购，要么就是 IPO。所以，F1a 模型告诉创业公司，盈利模式的出路，就是从小公司成长为一个有相当规模的公司，或者 IPO，或者被并购。

在这个过程中我们给创业者的建议是，不要仅仅只知道你自己那个产品的商业模式，你仅仅读懂你的产品和用户是不够的，一定要读懂基金有什么诉求，会怎么和你沟通、怎么跟你博弈。同时，你也要读懂那些上市公司，因为你的产品、模式、用户……有可能你做的一切若干年后都在围绕那个上市公司，所以你要根据它的战略要求选择你的产品、目标客户以及运作模式，而做成的恰恰是那个上市公司求之不得的，这个时候你能以高价卖给它，这样你的创业成功概率就高。创业公司不单要读懂你的产品、商业模式、行业、目标用户，同时要读懂基金，要读懂上市公司。

### 对于上市公司

这张图告诉上市公司什么呢？当前很多上市公司面临的战略命题是，传统业务增长乏力，应对市场挑战、逆袭甚至颠覆时显得办法不多甚至举步无措。比如像新东方这样的企业，我年年见到俞敏洪，都会建议他——如果新东方还仅仅停留在产品经营型的内生性增长的平台是不行的，一定要转型做生态化、平台化，按投资控股的模式，在教育行业完成整合，这就比如腾讯、阿里在互联网领域的整合一样。对于很多上市公司而言，未来的成长空间，即内涵式增长的空间，靠地面部队进攻的空间已经不大了，或者增长乏力了，所以你的下一轮增长方式一定是投资、并购、孵化，然后就是整合而大。这个过程中，企业一定要结合一支基金，与他结伴成长。

为什么要这样成立一支行业基金呢？回到 FLA 模型之中。有很多的小 a 创业公司，它们的成活概率是非常非常低的。因此，上市公司要找到风险基金去做早期孵化，另外作为一个上市公司，投资一个项目有信息披露的义务，有各种监管要求，方方面面都会受到制约，这个时候可以联手产业基金，然后用风险基金去孵化一系列公司，从 a 长到大 A 的时候，公司再进入这个目标领域将会是里程碑式的事件。

无论是投资方还是上市公司，还是在小 a 到大 A 的路途上的公司，要把整个战略思维放到这个模型里去思考就完整了。否则你的运势和战略思维是偏颇的，是片面的。就我们在一线的商业实践观察，在上市公司并购投资及与产业基金模式的互动策略上率先布局者，将率先走向未来。

（来源：和君咨询王明夫）



## 卡耐基：养成这 4 种工作习惯，你将前途无量

### 1、只留下和你手头事物有关的事情

这样你会发现你的工作更容易处理，也更有头绪可寻。

一家新奥尔良报纸的某位发行人曾告诉我，他的秘书帮他清理了一下桌子，结果发现了一架两年来一直找不着的打字机。

如果桌子上堆满了信件，报告、备忘录之类的东西，就足以使人产生混乱，紧张和焦虑的感觉。更糟的是，它会让你觉得自己已有 100 万件事要做，可根本没时间做，根本做不完。这种情绪会使你忧虑得患高血压、心脏病和胃溃疡。

芝加哥和西北铁路公司的董事长罗西·输廉斯说：“一个书桌上堆满了文件的人，若能把他的桌子清理一下，留下手边待处理的一些，就会发现他的工作更容易，也更实在。我把这种清理叫做料理家务、这是提高效率的第一步。”

如果你到华盛顿的国会图书馆去，就会看到天花板上漆着 11 个字，这是名诗人波普写的：

“秩序，是天国的第一条法则。”

宾夕法尼亚州立大学医学院的约翰·斯托克教授，在美国医药学会全国大会上宣读过一篇论文，题目叫做《生理疾病引起的心理并发症》。在这篇文章中，他在一项“病人心理状况研究”的题目下列出 11 种情况，第一种是：

“一种必要或不得不然的感觉，好像必须做的事情永远也做不完”。

著名的心理治疗专家输廉、山德尔博士，曾用简单的方法治愈了一位病人。

这位患者是芝加哥一家大公司的高级主管，当他初次到山德尔的诊所去的时候，非常紧张、不安，面临精神崩溃的危险。在就诊之前，他的办公室有三张大写字台，他把全部时间都投入工作堆里，可事情似乎永远干不完。当他与山德尔谈过以后，回到办公室的第一件事就是清理出一大车的报表和旧文件，只留一张写字台，事情一到就马上办完。于是，再没有堆积如山的公事威胁他，他的工作渐渐有了起色，而且身体也恢复了健康。

前美国最高法院大法官查尔斯·伊文斯·休斯说：“人不会死于工作过度，却会死于浪费和忧虑。”

### 2、区分事情的重要程度来安排工作顺序

创办遍及全美的市务公司的亨瑞·杜哈提说，不论他出多少钱的薪水，都不可能找到一个具有两种能力的人。

这两种能力是：第一，能思想。第二，能按事情的重要次序来做事。

查尔斯·卢克曼，从一个默默无闻的人，在 12 年内变成了培素登公司的董事长，每年 10 万美元的薪金。另外还有 100 万美元的进项。他说他的成功原因是他具有亨瑞·杜哈提所说的几乎不可能同时具备的那两种能力。卢克曼说：“就我记忆所及，我每天早上五点钟

起床，因为那时我的头脑要比其他时间更清楚。这样我可以比较周到地计划一天的工作，按事情的重要程度来安排做事的先后次序。”

富兰克林·白吉尔是美国最成功的保险推销员之一，他不会等到早晨五点才计划他当天的工作，他在头一天晚上就已经计划好了。他替自己订下一个目标——一天里卖掉多少保险的目标。如果没有完成，差额就加到第二天，依此类推。

如果肖伯纳没有坚持先做的事情就先做这一原则，那他一辈子就只能做银行出纳而不会成为戏剧家了。他拟定了计划，每天必须写作至少五页，他这样工作了九年。

就连漂流到荒岛上的鲁滨逊都有一个按小时制订的计划表。

当然，一个人不可能总按事情的重要程度安排计划，但按计划做事，绝对要比兴之所至去做好得多。

### 3、遇到事情，立即解决，不要拖延

我以前的一个学生，已故的H·P·霍华告诉我，当他在美国钢铁公司担任董事的时候，开起董事会总要花很长的时间，会议要讨论很多问题，但有结果的却很少。最后，董事会的每一位董事都得带着一大包文件回家看。

后来，霍华先生说服了董事会，每次开会只讨论一个问题，然后做出结论，不耽搁、不拖延。这样所得的决议也许需要研究更多的资料。但是，在讨论下一个问题前。这个问题一定能形成决议。霍华先生告诉我，改革的结果非常惊人，也非常有效，所有的陈年旧帐都了结了。日历上干干净净的，董事们也不必带着大包文件回家，大家也不再为没有解决的问题而忧虑。

这是个很好的办法，不仅适用于美国钢铁公司的董事会，也适用于你和我。

### 4、学会如何组织、分层负责和监督

很多商人都在自掘坟墓，因为他们不懂得怎样把责任分摊给其他人，而坚持事必躬亲。其结果是，很多枝节小事使他手忙脚乱，他总觉得匆忙、焦虑和紧张。

一个经管大事业的人，如果没有学会怎样组织、分层和监督，那他很可能在50多岁、60出头的时候死于心脏病。

我过去觉得分层负责非常困难，而负责人如不理想也会产生灾难，但一个做上级主管的人如果想避免忧虑、紧张和疲劳，那他必须这样做不可。

（来源：卡耐基）

## 真正有才华的人，往往不是天赋异禀，而是习惯了勤奋

当今商业世界中，不断获取新能力已经成为一门必修课。

动机心理学家、《成功人士必做九件事》（Single Nine Things Successful People Do Differently）一书的作者海蒂·霍尔沃森（Heidi Grant Halvorson）认为，“在快速变化、

充满竞争的世界里，学习新技术的能力是取得成功的关键之一。你不可能是最聪明的，但必须要变得越来越聪明。”

约瑟夫·温特劳布（Joseph Weintraub），巴布森学院（Babson College）管理与组织行为教授，《培养经理人：成为商界的顶级人才》（The Coaching Manager: Developing Top Talent in Business）一书的合著者对此表示赞同，“我们需要持续地寻找自我提高的机会，开始时这会让你感到不舒服，但持续性的自我提高是成功的必要条件。”

无论是使用社会化媒体，还是数据分析，我们如何才能掌握这些新的技能？问题的答案因人而异，因新技能而异，但我们仍可遵循一些普适性的规则：

你准备好了吗？

当你致力于掌握一项新技能或学习一项新能力时，你要先询问自己两个问题。

第一，你的目标是否是可实现的？“你学到的技能总会有些客观限制，”温特劳布解释说，“例如，你想成为一个脑外科医生，但糟糕的手脑协调能力却不能满足这项技能的基本需求。”

第二，你能投入多少时间和精力？“这不像照方抓药。”温特劳布说。自我提高是个辛苦的工作。霍尔沃森表示，“很多人都想当然地认为，只有在工作中感到吃力时，我们才需要新的能力。这纯属谬论。”你一定要意识到，学习新技能需要更多自觉性。首先，确定你的目标是可实现的；其次，要做好辛苦工作的准备，这样你才有可能掌握新技能。

### **确定所学技能是必需的**

温特劳布建议，你所学的技能必须和目前的职位或组织相关，两者兼顾则更佳。你可能非常乐于学习在公众前演讲的能力，但你的老板是否认为该技能有价值？除非这项技能对你的工作或职业发展有用，否则你所在的组织将不会为你提供相关培训，更不用奢望管理者的支持了。获得新技能是项投资，你要提前知道它会给你带来哪些回报。

### **找到最佳学习方式**

有些人是通过看图表或阅读获取更多知识；有些人则更愿意观看演示或听取已被验证的经验来提升自己；还有一些人需要亲身实践。霍尔沃森指出，你可以通过回顾自己的过去经历，来找到最适合自己的学习方式。“通过回顾以往，你可以分别列举有益的和无益的经验，”“有效的学习经验有何共通之处？无效的学习经验又有哪些共同点？”找出有益经验的共同点，将有助于你找到最适合自己的学习路径。

### **获得正确的帮助**

从他人那里获得支持，将极大地提高学习效果。你可以找一些已掌握这项技能的人寻求帮助，而这些人不只局限于你的直属上级。

温特劳布建议，你应该问自己：“除了我的老板，公司中都有哪些人，会注意到我的改变并且愿意给我切实的回馈？”如果你不能在公司内部找到一个导师，那么可以在整个行业

或通过私人关系寻找。此外，在霍尔沃森看来，“寻找老师时宁缺毋滥，如果公司内部有人有能力并愿意为你提供高质量的指导，那最好。如果内部没有，那就从外部寻求帮助”。

### 从小处做起

选择新技能时，会给人一种难以取舍的感觉。在温特劳布看来，“千万不要尝试面面俱到，否则将适得其反”。你应在一段时间内，集中选择一两个技能，并将之分解成可管理的目标。例如，如果你试图变得更加自信，你就需要强迫自己尽可能多的在会议开始前五分钟发言。

### 不断反省

从实验阶段到真正掌握技能，你需要不断反思正在学习的技能，否则新技能将不会持久。霍尔沃森和温特劳布都建议，要多和其他人讨论。“在学习的过程中，一定要经常和那些为你提供信息或情感支持的人分享你的学习目标。”霍尔沃森表示。“即使被询问者不知道最终答案，他们也能提供帮助，例如诚实地告诉你提高的幅度。”温特劳布说。讨论你的学习进程，将有助于你得到有效反馈，帮助你巩固学习中取得的成果。

### 挑战自己，教会别人

学习新技能最快的方式之一，就是不断使用该技能并将其传授给他人。因此，你要和团队、管理者和同事分享你的新知识。你可以设定一个“分享日”来强迫自己，或者组织一场正式的培训活动，这样的方式能让你的学习更有针对性和实际意义。

### 足够的耐心

我们经常希望自己能够马上掌握一项新技能，但现实是，你需要花费很长的时间。掌握新技能不可能一蹴而就，这通常需要花费六个月甚至更长的时间。与此同时，别人将花费更长的时间来发现并评估你的新技能。“周围的人通常只会注意到你变化中的 10%。”温特劳布说。

如果以上规则让你难以记忆，只需遵循以下的原则，你的学习过程将会事半功倍：

（来源：哈佛商业评论）

## “博大精深，同心致远”的西门子公司

对于一家传统的制造企业，能够经历机械化、电气化和电子化等不同的时代，还能存活下来成为全球范围的领导型企业，已经是凤毛麟角了。西门子公司在混沌的多元化发展之中有所醒悟和思考，越来越关注公司内在价值观的探索。经过近 20 多年的摸索和文化转型后，西门子公司逐步走出了发展的迷雾，凝练了一个核心的公司概念——工业化中的“城市化”。

西门子公司是德国最大的、跨国和跨行业的综合性企业集团，在 200 个国家和地区设立了分支机构。2015 年，共雇佣 34.8 万员工，创造了 73.8 亿欧元的收入，其业务涉及能源、电气化和自动化设备的制造、交通运输和医疗保健等高科技领域，是以欧洲为基础的特

大型电气化、电子化和数字化产品、服务和系统解决方案的供应商。西门子公司的宣传口号为“Ingenuity for life”，即“博大精深，同心致远”。

2013年，在西门子公司，以及德国工程院和弗劳恩霍夫协会的建议和推动下，提出了德国的“工业4.0”发展战略。该计划得到德国政府的支持，并价将此上升为国家级发展战略，德国联邦政府为其投入达2亿欧元，西门子公司也已经开始将这一概念引入其工业软件开发和生产控制系统。“工业4.0”是目前热炒的有关工业革命发展和转型的概念，而西门子公司频频曝光于新闻媒体。

西门子公司不仅是被企业界、科技界、学术界，以及政府部门等关注的一家企业组织，而且它的许多技术设备、产品和服务已经渗透到全球社会的各个角落。

这到底是一家什么样的企业呢？

### 公司的初创与发展

西门子公司的最初是由维尔纳·冯·西门子于1816年创建的，当时西门子从铜线中发现了制造绝缘材料的物质，加上他之前发明的指针式发报机技术，为公司的发展奠定了基础。1847年，与约翰·哈尔斯克合作，于柏林组建了西门子—哈尔斯克公司，此时刚刚发明不久的电报技术为西门子公司成为全球化企业奠定了重要基础。

在1847年至1897年的50年间，西门子公司主要向四个方面发展。

一是强化家族意识，建立家族式企业王国。公司创始人西门子认为，建立公司的目的不仅仅是赚钱，更为重要的是为自己和家族争得权力和名望。因此他把公司当作王国一样对待，利益要让家族成员分享，权力和事业也只能让家族成员继承。

二是与政府和垄断行业建立了密切的共生关系。西门子公司的主要技术是发报技术和电报网络，其客户群体是相对狭窄的。需求对象主要是军事利益主宰者，将电报机作为经营用的私人运营公司以及铁路管理部门，只有他们才能购置得起这种超越时空距离的新型通讯工具。

三是向国外扩张，试图建立一个国际性公司。1855-1858年，西门子分别在圣彼得堡和伦敦设立了分公司，主要生产和架设海底电缆。1879年在维也纳设了分支机构。到1914年，西门子公司遍布全球各地的员工人数达到8.2万人，其中有1/4是在德国以外地区工作的，西门子公司成为电气和通讯工程领域的国际大玩家。

四是确立了多样化的发展战略。1847年至1865年期间，公司只生产电报机和经营电报网络业务。但从1865年开始，西门子公司开始在重型电力工程机械制造方面取得了巨大的成功，在军事及电车和电气发动机领域也有了广泛的应用前景。西门子以其有生之年，为公司确立了“全方位的电气技术”的发展战略。

### 竞争与挑战、毁灭与重生

从1897年至1946年，西门子公司进入了企业发展的第二个50年，与前一个50年相比有着非同寻常的发展历程。



在此期间，西门子公司垄断竞争优势受到了挑战，遇到了一个强有力的竞争对手——德国通用电气公司（AEG）。由于无线电技术大多要服务于军队，在政府和军队的压力下，西门子公司和 AEG 公司，以及其他竞争者不得不在相近的技术领域进行合作。如 1903 年，西门子公司与舒克特公司合并，同时与 AEG 合作组建了德律风根公司。

除了与竞争对手的竞争和合作之外，从 1914 年之后，西门子公司就一直受到战争的直接和间接影响。在 30 和 40 年代，西门子公司为纳粹政党的崛起和德国秘密军备提供资金。战争期间，西门子公司给希特勒政府以实质性的支持，为纳粹发动战争出力，同时也分享了德国经济纳粹化的好处。

随着第二次世界大战的结束，西门子公司也几乎走到山穷水尽的地步。其资产被盟军瓜分和处置。公司建筑和生产设施全部被摧毁了，所有的物质资产、商标和专利都被没收了，公司损失高达 25.8 亿德国马克，是其全部资产的 4/5。

到 1946 年时，经营和发展了 100 年之后的西门子公司重新回到了原点。在第三个 50 年中，西门子公司再次谱写了企业继续发展的故事。

在国内业务恢复的同时，西门子公司在海外的业务 50 年代中期后才得到重新拓展，到 60 年代中期，基本恢复了它在国际市场上的地位，获得了凤凰涅槃式的重生。

获得了重新发展的西门子公司，在 20 世纪 50 年代大力扩张，迅速地走上了急功近利的多元化发展之路。

1953 年，西门子公司有关研究人员开发了硅树脂新材料，因而把公司的电气和电子业务整合和联系起来，1954 年，进入到由美国公司主宰的数据处理领域。在战后经济繁荣时期，西门子公司很快就进行了当时流行家用电器的生产，如汽车、洗衣机、电冰箱、收音机和电视机。1965 年，西门子公司是欧洲第一个批量生产集成电路的企业。1966 年，之前的三家分公司合并组成西门子集团公司，完成了组织管理结构和产品结构的真正整合。

20 世纪 90 年代以来，西门子公司多元化战略受到了多方面的挑战，不得不在业务范围、组织机构，以及企业文化等方面进行了重新规划和调整。先后出售和剥离了娱乐电子业务、移动电话业务和半导体业务等，最终形成了工业生产、能源和医疗保健设备三大核心业务领域。2001 年，在纽约证券交易所成功上市。

21 世纪以来，西门子公司在混沌的多元化发展之中有所醒悟和思考，越来越关注公司内在价值观的探索。对于一家传统的制造企业，能够经历机械化、电气化和电子化等不同的时代，还能存活下来成为全球范围的领导型企业，已经是凤毛麟角了。在数字化、城市化、全球化、人口变化和气候变化等新的社会发展大趋势下，该如何生存和发展呢？

（来源：清华管理评论）

## 书香广安

### 重磅推荐！社会科学领域最具价值的 25 本书

#### 1. 《科学革命的结构》托马斯·库恩著

The Structure of Scientific Revolutions, by Thomas S. Kuhn

该书是现代思想文库中的经典名著，作者从科学史的视角探讨常规科学和科学革命的本质，第一次提出了范式理论以及不可通约性、学术共同体、常态、危机等概念，提出了“革命是世界观的转变”等观点，深刻揭示了科学革命的结构，开创了科学哲学的新时期。

#### 2. 《创新的扩散》埃弗雷特·罗杰斯著

Diffusion of Innovations, by Everett Rogers

《创新的扩散》一书奠定了罗杰斯作为创新扩散开创者的地位。在书中，罗杰斯用细腻的文笔阐述创新如何在人群中得以扩散，并梳理了许多重要的概念，如 S 曲线、临界大多数、扩散曲线，以及商界耳熟能详的“跨越鸿沟”等，不仅改变了许多知名企业的新产品营销策略，而且重新定义了扩散的实务。

该书不仅是国内外新闻传播学领域绕不开的历史丰碑，而且是政策（国家、企业）在人群中渗透等领域研究的标杆之作，还是在新产品的市场营销运营中指导我们如何快速引爆社群的方法源泉。

#### 3. 《被压迫者教育学》保罗·弗莱雷著

Pedagogy of the Oppressed, by Paulo Freire

本书介绍发展中国家的著名教育家弗莱雷的解放教育理论与实践。该理论以培养批判意识为目的，从文化人类学的角度阐明了教育与觉悟的关系，指导了发展中国家的成人扫盲教育，提出了情景对话式的教学方法，注重教育与现实的结合。弗莱雷的教育理论和实践在世界上产生了很大的影响，尤其对发展中国家教育的改革和发展影响更大。

#### 4. 《竞争战略》迈克尔·波特著

Competitive Strategy, by Michael E. Porter

《竞争战略》由“竞争战略之父”、哈佛大学教授迈克尔·波特所著。《竞争战略》、《竞争论》、《国家竞争优势》等作品被公认为管理学界的“圣经”。

竞争战略是指企业在同一使用价值的竞争上采取进攻或防守的长期行为。波特在本书中提出了三种卓有成效的竞争战略：总成本领先战略、差异化战略和集中战略，并对这三种通用战略实施的要求进行了详细阐述与分析。他认为，所有企业都应该了解并制定相关战略，否则企业将在市场中处于不利的地位，并导致市场占有率低下、缺乏资本投资，从而削弱自

己的竞争优势。没有形成竞争战略的企业注定是低利润的，它必须做出根本性的战略决策，向三种通用竞争战略靠拢。

波特对竞争战略的研究开创了企业经营战略的新领域，对全球企业发展、管理学研究进步做出了重要贡献。《竞争战略》已成为企业管理者、创业者、管理学家及各大管理院校师生的必读书。

5. 《想象的共同体》本尼迪克特·安德森著

Imagined Communities, by Benedict Anderson

本尼迪克特·安德森所著的《想象的共同体》是一部在 20 世纪末探讨“民族主义”的经典著作。作者以“哥白尼精神”独辟蹊径，从民族情感与文化根源来探讨不同民族属性的、全球各地的“想象的共同体”，认为这些“想象的共同体”的崛起主要取决于以下因素：宗教信仰的领土化，古典王朝家族的衰微，时间观念的改变，资本主义与印刷术之间的交互作用，国家方言的发展等。

《想象的共同体》影响所及几乎横贯所有人文与社会学科，是在理解人类社会诸多现象时不可或缺的指引。自本书 1983 年在英语世界问世，到 2007 年年底为止，已经在 33 个国家和地区中，以 29 种语言出版。

6. 《社会中的心理》维果茨基著

Mind in Society, by L. S. Vygotsky

维果茨基是苏俄著名心理学派——文化历史学派的奠基人，该学派不仅对苏俄心理学与教育学的发展产生深远的影响，而且也受到西方学者的推崇。《社会中的心理》于 1978 年问世后，维果茨基思想在美国乃至整个世界产生了极大影响。本书收录了维果茨基许多未曾被翻译成英语的著名文章，在这些文章中，他概述了认知发展的辩证唯物理论。

维果茨基认为，不能脱离周围的社会而进行孤立的理解。人是使用工具来改变自己内心世界以及周围世界的唯一动物。从手帕打结作为简单的助记符装置到符号语言的复杂性，社会提供了可用于塑造头脑的技术介质。知觉、注意力、记忆、语言和游戏在这一理论框架内发展。

7. 《规训与惩罚》米歇尔·福柯著

Discipline and Punish, by Michel Foucault

《规训与惩罚》是法国著名思想家、结构主义大师米歇尔·福柯（1926~1984）的代表作之一，于 1975 年问世。福柯视其为“我的第一部著作”，包括他自己对此都重视有加。

本书论述关于现代灵魂与一种新的审判权力之间相互关系的历史，论述现行的“科学—法律”综合体的系谱。在这种综合体中，惩罚权力获得了自身的基础、证明和规则，扩大了自己的效应，并且用这种综合体掩饰自己超常的独特性。在对时代进行诊断的哲学家圈子里，福柯对时代精神的影响是最持久的。

本书的名字由起先的法文书名“Surveiller et punir”，（直译为监视与惩罚），在福柯本人建议下改为了“Discipline and Punish”。这里的“discipline”既可做名词亦可做动词，具有纪律、教育、训练、校正、训诫等多种译法。

其实，这是他在书中诠释的一个核心概念，也是其所创之新术语。同时，福柯利用它的多词性和多义性，赋予它新的含义，用以指近代产生的一种特殊的权力技术，既是权力干预、训练和监视肉体的技术，同时又是制造知识的手段。

福柯认为，规范化是这种技术的核心特征。他对书名的改动显然也是为了突出这一术语。本书所考察的“惩罚权力”的历史包括三个阶段：中世纪末和“旧制度”时期作为王权武器的酷刑；18世纪末，包括法国大革命时期人道主义的“再现”式惩罚；19世纪开始的、使用现代规训技术的监狱和普遍化的监视。书中提到的“古典时期”（法文：l'age classique；英文：classical period），不是指古希腊罗马时期的古典古代，而是指近代绝对君主制和法国大革命时期，大体上与西方文学史上所说的古典主义文学时期一致。本书中这一术语的用法与福柯其他著作中的用法也是一致的。

#### 8. 《正义论》约翰·罗尔斯著

A Theory of Justice, by John Rawls

《正义论》是一本具有里程碑意义的政治与伦理著作，被视为第二次世界大战后西方政治哲学、法学和道德哲学中最重要的著作之一。该书试图用经过改良的社会契约论来处理分配公正的问题，并将由此产生的理论称为“作为公平的正义”。书中的正义原则源于两点：一是所谓平等的自由原则，二是差别原则与机会平等原则。该书打破了西方政治哲学万马齐喑的冷清局面，以其独特性和思辨性令人耳目一新。

#### 9. 《思想和行为的社会基础》阿尔伯特·班杜拉著

Social Foundations of Thought and Action, by Albert Bandura

本书的出版具有重要的历史意义，堪称是“学习心理学”发展史上的一座里程碑。它标志着学习理论的参照点由行为、认知、情感或环境等单方面向三者综合的转变，改变了传统学习理论重个体轻社会、重直接经验轻间接经验、强调单向决定作用而忽视人的内部因素与外部因素交互作用的思想倾向。在该书的序言中，班杜拉开宗明义地指出，他的理论“冠以‘社会’一词，意指人类的思想 and 行为的诸多社会根源；冠以‘认知’一词，是认识到思维对人的动机、情感和行为的因果归因影响”。

本书对于今日的心理学研究同样具有重要的现实意义。这不仅体现在其理论观点迄今仍然具有重要的参考价值，而且体现在班杜拉所采用的方法论值得我们学习和参照。班杜拉指出，一种综合性的心理学理论必须采用微观分析和宏观分析相结合的研究方法。微观分析用于澄清影响个体机能发挥的基本心理机制，宏观分析用于揭示社会情境因素对人类发展、适应和变革的影响机制。一个好的心理学理论必须具备广泛的解释力和预测力，适用于多个领域。为此，他把自己的研究涵盖到心理学、社会学、精神病理学、体育运动、商业、国际事

件等诸多领域，引证的文献达 3000 多项。这样的研究方法和治学态度，在心理学研究中是不多见的，值得引起那些仅仅满足于脆弱的理论分析或实证研究的心理学者的反思和借鉴。

10. 《文化的解释》克利福德·格尔茨著

The Interpretation of Cultures, by Clifford Geertz

20 世纪后期是一个“文化泛滥”的时代，也是一个探索的时代，其间充满了冲突，但也不乏有益的试验和真知灼见。《文化的解释》便是其中极富洞见的一本。它是克利福德·格尔茨关于象征人类学的重要著作，直接影响了上个世纪八十年代“新历史主义”思潮的出现。这本书的一个重要特色就是侧重修辞，常以比喻例证阐释其说，很少平铺直叙，既有理论的深度，又能融气势、激情、学识和智性于一体。

克利福德·格尔茨，1926 年出生，美国文化人类学家、修辞家、符号人类学和释义人类学倡导者，普林斯顿大学高等研究院教授。格尔茨以其《文化的阐释》、《爪哇的宗教》、《地方性知识》等著述影响了人类学界内外的众多学者，被誉为二十一世纪“具原创力和刺激力的文化人类学家，也是致力于复兴文化象征体系研究‘知识运动’的前沿人物”。

11. 《情景学习：合法的边缘性参与》珍妮·拉弗、埃蒂纳·温格著

Situated Learning: Legitimate Peripheral Participation, by Jean Lave and Etienne Wenger

本书作者拉弗是加利福尼亚大学伯克利分校的教育学教授，温格则是一位从事学习研究的科学研究者。在此书中，他们从根本上对有关“学习”的概念进行了极其深刻的反思。他们站在人类学立场，将研究的重点放在完整的人身上，将知识视为个人和社会或物理情境之间联系的属性以及互动产物，并将研究学习的焦点移至实践共同体中学习者社会参与的特征，从而将参与视作学习的关键步骤。由此，该理论认为意义和身份是同时在互动中建构的，这一建构受到情境脉络的极大影响。

本书共包括四个部分：1、合法的边缘参与；2、实践、人、社会世界；3、助产士、裁缝、军需官、屠夫、戒酒的酗酒者；4、实践共同体中的合法的边缘参与。总之，本书是一本极其短小精悍的专著，但其研究学习的新颖视角、脚踏实地的研究风格、字里行间跃动着的原创性思维，却让人叹为观止并深受其益。

12. 《第五项修炼》彼得·圣吉著

The Fifth Discipline, by Peter M. Senge

《第五项修炼》描述公司如何通过采用“学习型组织”的战略和行动对策，来排除威胁组织效率和事业成功的“学习障碍”。在“学习型组织”中，新型的、扩展性的思考模式得到培育，集体的热望得到释放，大家不断学习如何开创真心向往的成就。《第五项修炼》是经典商业教材，誉为影响最深远的管理书籍之一、世界企业学会(World Business Academy)最高荣誉的开拓者奖、《哈佛商业评论》评为近百年最具影响力的管理类图书。

(未完)