

每周观察

内部参考

2016年第43期
总期第123期

立冬

主办：广安研究院
投资发展中心
2016.11.08

本期摘要

I、李克强：要对保障房等民生事项提出有效解决办法……国务院总理李克强 10 月 31 日主持召开国务院常务会议，听取国务院第三次大督查情况汇报，推动改革发展和民生改善政策措施切实落地见效；确定全面推进政务公开相关实施细则，促进政府施政更加透明高效。……

II、调控威力显现经理人多项信心值走低……调查显示，10 月中国房地产经理人信心指数 (ChinaReal-EstateManagerConfidenceIndex，简称中房 MCI 指数) 环比再度下滑 3.6% 至 73.87。其中国家宏观政策信心整体与上月持平，金融政策单项信心明显降低，房价走势土地储备等多项单项信心下调。……

III、房企陷增收不增利困境三季度利润率跌至 7.8%……截至 11 月 2 日，根据机构对 132 家上市房企三季度的统计数据显示，平均利润率跌至 7.8%，再创新低。近四年来尽管房企的业绩不断冲高，但是利润率持续下滑已成为常态，伴随着本轮调控深入，未来房企的利润率还将创造新低。……

IV、基建投资企业样本：绿地 4000 亿基建产业群狂想曲……巨量的 PPP 风口和“一带一路”建设机遇让绿地看到了基建业务领域的机会。10 月 27 日，绿地发布前三季度公告称，公司基建业务产业规模 730 亿，同比增长 268%。主要系贵州建工、江苏建工并表以及中标南京地铁项目所致。……

V、特色小镇：房企“再出发”的新路径？……最近几年，地方政府和房企在产城融合方面实践颇多。10 月中旬，住房城乡建设部认定 127 个镇为第一批中国特色小镇。因特色小镇的建设将会有政策、金融等支持，随着特色小镇名单的公布，让在中心城市“拼杀”的房企看到了又一发展方向。但是面对特色小镇的参与热潮，业内表示，房企需要不断历练自身的规划设计、运维理念等方面的创新能力。……

VI、打造更具竞争力的生态型企业……生态型企业是构筑于成熟架构之上的水到渠成，如果希望横空出世则面临较多不确定性，关键在于发展节奏的把握，需要综合考虑业务扩张、团队成长、客户积聚、业务间有机勾连的建立、产融互动过程中的投资者信任等等，这些因素统统具有“时间不可压缩性”特征，即需要成就时间的玫瑰，超越时间的规律则风险倍增，但并非没有可能成功。……

目录

政策导读.....	1
发改委：敲定 58 个产城融合示范区防摊大饼式扩张.....	1
李克强：要对保障房等民生事项提出有效解决办法.....	2
住建部副部长：中国建筑业仍处于发展战略机遇期.....	3
保监会：严令各保险机构自查不动产投资.....	4
楼市调控：严控房企融资.....	4
上交所：房企发公司债募资不得用于购置土地.....	7
北京市：保障房建设提前完成全年任务.....	9
公司动态.....	11
菜园街及枣林南里棚改项目选房工作圆满完成.....	11
产业聚焦.....	12
产业 调控威力显现经理人多项信心值走低.....	12
产业 房地产领域供给侧改革力度应加大.....	13
产业 中国土地市场降温 200 余宗高价地资金压力加大.....	15
产业 开发商高价买地热度不减楼市调控仍存完善空间.....	16
产业 租赁淡季来临租金创新低力不足.....	18
产业 三季度北京甲级写字楼租金下跌.....	19
北京 10 月 30 城住宅成交面积环比降 8%北京跌 19.7%.....	20
北京 楼市降温蔓延：成交降六成豪宅领跌.....	21
行业动态.....	24
行业 57 家房企年内拿地近 5000 亿元中粮地产楼面单价近 3.9 万元居首位.....	24
行业 二线城市多个地王转让股权中小房企卖股减压.....	26
行业 房企陷增收不增利困境三季度利润率跌至 7.8%.....	27
行业 华夏幸福产业特色小镇全面亮相.....	29
行业 万科组团收购印力商用集团凸显商业地产运营野心.....	31
深度 从国资基金模式到内外合伙人制越秀地产适时切换拿地手法.....	34
前沿观察.....	36
观察 基建投资企业样本：绿地 4000 亿基建产业群狂想曲.....	36
观察 转型焦虑中的城投公司：走向市场还是依靠政府？.....	38
观察 特色小镇：房企“再出发”的新路径？.....	41
观察 城市运营也要“供给侧改革”.....	42
国企改革.....	45
国资委改革局副局长：国企实行利润奖励值得尝试.....	45
国企改革，让出资人监督强起来(人民时评).....	46
学习园地.....	48
N 种质量管理工具，对症下药才有效.....	48
让流程管理真正为企业创造价值.....	51
打造更具竞争力的生态型企业.....	54
许小年：传统行业中创新的机会太多了.....	57
书香广安.....	64
中国城市研究.....	64
中国服务业发展及其空间结构.....	64

政策导读

发改委：敲定 58 个产城融合示范区防摊大饼式扩张

提要：为推进新型城镇化持续健康发展，进一步加强对各地产城融合示范区（以下简称“示范区”）建设工作的指导，近日国家发改委印发《关于支持各地开展产城融合示范区建设的通知》（以下简称《通知》），根据一年来各地开展示范区建设实际情况，提出了 58 个产城融合示范区建设的主要任务，要求各地在示范区建设中明确发展目标、控制开发强度、创新体制机制、落实工作责任。

力争形成可推广、可复制的经验，推动示范区建设规范有序开展。

为推进新型城镇化持续健康发展，进一步加强对各地产城融合示范区（以下简称“示范区”）建设工作的指导，近日国家发改委印发《关于支持各地开展产城融合示范区建设的通知》（以下简称《通知》），根据一年来各地开展示范区建设实际情况，提出了 58 个产城融合示范区建设的主要任务，要求各地在示范区建设中明确发展目标、控制开发强度、创新体制机制、落实工作责任。

“产城融合”是指产业与城市融合发展，以城市为基础，承载产业空间和发展产业经济，以产业为保障，驱动城市更新和完善服务配套，进一步提升土地价值，以达到产业、城市、人之间有活力、持续向上发展的模式。

在明确目标任务方面，《通知》明确要统筹城市空间、规模、产业结构，统筹规划、建设、管理环节，统筹改革、科技、文化动力，统筹生产、生活、生态布局，把示范区建设成为经济发展、社会和谐、生态文明、人民幸福、宜居宜业的新型城区，走以产兴城、以城带产、产城融合、城乡一体的发展道路，为新型工业化和城镇化融合发展探索可复制、可推广的经验做法。

国家发改委地区经济司相关负责人表示，示范区总体方案要与土地利用总体规划、城乡规划相一致，坚持集约发展，框定总量、限定容量、盘活存量、做优增量、提高质量，用地规模集约节约、科学合理，科学划定示范区开发边界和各类生态保护红线，防止“摊大饼”式扩张和化解“空心化”等城市病，推动形成绿色低碳生产生活方式和城市建设运营模式，统筹推进城市地上地下基础设施建设，实现生产空间集约高效、生活空间宜居适度、生态空间山清水秀。

值得注意的是，在创新体制机制方面，《通知》要求各地要结合自身实际开展先行先试，扩大对内对外开放，建立健全促进产城融合发展的有关体制机制，形成高效率、低成本的良好产业发展环境，进一步激发市场活力和潜力，探索行政区与功能区融合发展的体制机制，加快转变政府职能，加大简政放权力度，推进行政审批制度改革，完善促进创新创业发展的体制机制。

该负责人指出，下一步，国家发改委将切实加强对产城融合示范区建设的宏观指导，及时总结各地的好经验好做法，力争形成可推广、可复制的经验，推动示范区建设规范有序开展。

（来源：证券日报）

李克强：要对保障房等民生事项提出有效解决办法

国务院总理李克强 10 月 31 日主持召开国务院常务会议，听取国务院第三次大督查情况汇报，推动改革发展和民生改善政策措施切实落地见效；确定全面推进政务公开相关实施细则，促进政府施政更加透明高效。

会议指出，督查是促发展的“利器”。在过去两年开展全国大督查的基础上，近期国务院再次对 31 个省（区、市）、新疆生产建设兵团和 30 个国务院部门、单位开展督查。总的看，今年以来各地区、各部门认真落实中央经济工作会议和政府工作报告确定的各项部署，在促进经济平稳增长、推进供给侧结构性改革、抓好“三去一降一补”重点任务、推动“双创”、培育发展新动能、破解民生难题等方面取得积极成效。但也发现一些突出问题：一些“放管服”和其他重点领域改革措施在有些地方和部门落实不到位，部分重大建设进度慢，一些地方民间投资、创新创业存在制度约束，脱贫攻坚、环境治理等民生工作仍有不少“短板”等。会议要求，各地区、各部门要抓住后两个月关键时期，切实整改督查发现的问题。一是强化工作落实责任机制，**认真研究督查中各方提出的意见建议，抓住牵一发动全身的重点问题，围绕推进重大建设、吸引民间投资促进医养结合等新兴产业发展和保障房、扶贫、医保等重大民生事项，提出有效解决办法**，促进供给结构更好适应需求结构变化，提高发展质量效益。二是各级政府要克服重发文轻落实现象，进一步整治“文山会海”。三是加强政府系统纵向、横向协调，加快各类政务信息系统整合共享，防止相互掣肘影响发展。会议强调，为确保党中央、国务院重大决策部署落实，必须注重发挥各方积极性，坚持赏罚分明，建立健全容错机制，鼓励各地干事创业。对抓落实有力有效的地方和部门要推广其经验，并将对地方的激励措施从去年的 6 项增加到 24 项，在改革试点、财政投入、项目布局、融资发债等方面进一步加大政策倾斜和支持。对不作为、乱作为的，要依法依规严肃问责。推动各地区、各部门铆足干劲、真抓实干，全面完成全年经济社会发展主要目标任务，实现“十三五”良好开局，为明年工作奠定坚实基础。

会议认为，按照党中央、国务院部署，推进政务公开，是持续深化“放管服”改革的重要内容，对提高行政效能，便利企业和群众办事创业，增强政府公信力，具有重要意义。会议确定，一是将决策、执行、管理、服务、结果“五公开”的要求稳步有序纳入政务活动各环节。在全国选取 100 个县，围绕土地利用规划、拆迁安置、环境治理、扶贫救灾、就业社保等开展政务公开标准化规范化试点。各部门要就本行业本系统主动公开的内容、主体、时

限、方式等编制目录并动态更新。二是强化政策解读。地方和部门主要负责同志要带头发布权威信息，同时要发挥专家学者等作用，准确阐释政策，为群众解疑释惑。三是积极回应社会关切，特别是对涉及群众切身利益、影响市场预期和突发公共事件等重点信息，有关地方和部门要及时主动发声。对群众反映的实际困难和重大问题，研究解决或调查处置情况要及时公布。四是加强政府网站等平台建设，注重运用全媒体手段，扩大政务信息覆盖面和影响力。五是拓宽公众参与政策制定、执行和监督的渠道。国务院部门和省级政府要在经济社会发展规划、法规规章、重大建设项目等方面扩大公众参与度。建立健全公众代表、专家、媒体、利益相关方等列席政府有关会议制度。建立政务公开效果评估机制。使政务服务更加透明高效。

（来源：中国政府网）

住建部副部长：中国建筑业仍处于发展战略机遇期

住建部副部长倪虹 31 日说，我国建筑业仍处于大有作为的发展战略机遇期，需培育新的增长动力，保持持续健康发展。

倪虹在中国建筑业协会成立 30 周年暨建筑业改革发展经验交流会上说，培育建筑业新增长动力，要大力发展装配式建筑，推动产业结构调整升级；抓住 PPP 项目为建筑业企业带来的机遇；大力推行设计施工总承包方式；规范行业管理，营造统一开放的市场秩序。

中国建筑业协会副会长兼秘书长吴涛说，新型城镇化带来的公共服务和基础设施建设 PPP 新一轮投资热潮，将构成我国扩大内需的最大潜力和新的经济增长点。建筑业在新型城镇化建设中扮演着重要角色，必将成为主力军。我国对企业“走出去”投资建设的扶持力度逐步加大，将为我国建筑业开拓海外市场和对外工程承包业务提供更广阔的上升空间，带来良好的发展机遇。

倪虹说，发展装配式建筑有利于建筑业节约资源能源、减少施工污染、提升劳动生产率和质量安全水平，有利于促进建筑业与信息化工业化深度融合、发展新产业、培育新动能。希望广大建筑业企业加快装配式建筑技术体系的研发和推广，形成一批关键核心技术。

倪虹表示，随着 PPP 项目的深入推进和相关政策的日趋完善，建筑业企业要通过积极参与 PPP 项目，提供设计、融资、建设、运营维护等全方位服务，提升综合经营能力，拓展盈利空间，实现由“承建商”到“综合服务提供商”的转变。

住建部数据显示，2016 年上半年，我国建筑业发展呈现稳健运行态势。我国建筑业累计完成总产值 77461.8 亿元，同比增长 7.0%；累计完成增加值 19877.8 亿元，同比增长 7.5%。

（来源：地产中国网）

保监会：严令各保险机构自查不动产投资

11月4日，记者独家获悉，中国保监会向各保险集团、保险公司、保险资产管理公司下发内部文件，要求各类保险机构应当就不动产及基础资产为不动产的金融产品投资情况开展自查，旨在规范保险资金不动产投资行为，防范投资运作风险。

在这份名为《关于开展不动产投资及基础资产为不动产的金融产品投资自查有关事项的通知》（以下简称《通知》）中，保监会强调了三个核心点：一是保险机构应当严格遵守不动产投资监管政策规定，规范开展投资运作；二是保险机构应当加强内部管理，严格控制投资风险；三是保险机构应当开展不动产及基础资产为不动产的金融产品投资情况自查，并及时报送自查报告。

具体来看，保监会明确表示，保险机构投资不动产，应当坚持长期投资、价值投资和资产负债匹配管理原则，避免参与短期炒作，不得投资开发或者销售商业住宅，不得直接从事房地产开发建设（包括一级土地开发），不得向不动产投资项目提供无担保债权融资，不得投资设立房地产开发公司，或者投资未上市房地产企业股权（项目公司除外）。保险机构以债权、股权、物权方式投资的不动产，其剩余土地使用年限不得低于15年。

其次，保险机构应当按照监管规定和内控要求，规范完善不动产及基础资产为不动产的金融产品投资的决策程序和授权机制，建立规范有效的业务流程和风控机制，涵盖项目评审、投资决策、合规审查、投资操作、管理运营、资产估值、财务分析、风险监测等关键环节，形成风险识别、预警、控制和处置的全程管理体系，并定期或者不定期进行压力测试，全面防范和管理不动产及基础资产为不动产的金融产品的投资风险。

根据《通知》要求，保险机构应当全面自查投资的不动产及基础资产为不动产的金融产品投资情况，并于11月15日前，按规定格式将自查报告和自查情况表报送保监会。其中，保险机构投资的不动产及基础资产为不动产的金融产品中，涉及商业住宅的，应当在报告中进行单项说明。保险机构专业责任人（或分管领导）应作为自查工作第一责任人，对报告内容和数据的真实、完整性进行审核确认。

值得注意的是，《通知》中透露，保监会将对部分机构报送情况进行抽查核实，对填报数据不真实或隐瞒违规问题的，将采取取消或暂停不动产投资能力备案等监管措施。

（来源：中证网）

楼市调控：严控房企融资

抑制楼市资产泡沫，金融领域正在持续发力。

继银监会严禁银行理财资金违规进入房地产领域、上海证券交易所（下称“上交所”）明确房地产公司债不得购置土地后，央行上海总部3日又发布了《关于切实落实上海市房地

产调控精神促进房地产金融市场有序运行的决议》(下称《决议》), 维护房地产金融市场秩序。

在兴业银行首席经济学家鲁政委看来, 央行上海总部作为行业主管部门, 特别是作为监管部门, 在“沪六条”出台未满月之际重申房产调控政策, 等同于是地方政策的“加强版”。

《第一财经日报》采访获悉, 目前多家银行在总行层面已有对房地产类业务“从严准入”、“加强风控”或“严格执行当地监管政策”的精神传达。

不少业内人士在接受本报记者采访时表示, 严控信贷等各类资金违规进入, 对于土地市场的“降温泻火”很有必要。此次《决议》的下发也极有可能成为地方从金融领域加强楼市调控的“第一枪”。

严控房企融资

7月和10月的两次中央政治局会议都提到了“抑制资产泡沫”, 第二次更是直接细化到了货币政策上, 要求“在保持流动性合理充裕的同时, 注重抑制资产泡沫和防范经济金融风险”。

在业内人士看来, 在不少房企此前拼命拿地的背景下, 严控土地交易资金来源, 能够更好地降低整个房地产行业的风险。

事实上, “一行三会”在金融领域对于楼市进行调控的措施正在不断加码。银监会10月下旬发布了三季度经济金融形势分析会内容, 会议指出要加强理财资金投资管理, 严禁银行理财资金违规进入房地产领域; 加强房地产信托业务合规经营。上交所又于10月底, 下发《关于试行房地产、产能过剩行业公司债券分类监管的函》, 明确房地产企业债募集资金不得用于购置土地。

此次央行上海总部的《决议》则是首个地方性的金融领域楼市调控的“升级版”, 从而进一步加强商品住房用地交易资金来源监管。

根据《决议》, 各商业银行切实防止信贷等各类资金, 尤其是理财资金违规进入土地市场。中原地产首席分析师张大伟告诉本报记者, 严控土地交易资金来源是上海在诸多城市的房地产调控新政中的一个创新点。

《第一财经日报》记者昨日采访某股份制银行上海分行相关业务人士时获悉, 对接土地市场的开发商融资, 尤其是新增业务及一些结构化融资的产品设计, 已经有收紧的迹象, 项目审查趋严。

张大伟表示, 今年国庆期间全国20多个城市相继出台的房地产调控政策堪称“史上最严”, 其严格并非体现在政策本身的力度, 而是体现在落地执行, “这一轮房地产调控和过去不太一样的是, 过去基本上是中央发布一个全国的调控政策, 然后各地蔓延开来。这一轮各个城市出台的政策都不太一样, 的确是‘一城一策’, 而且各个城市也在持续‘打补丁’, 把一些内容继续深化和深入。”

值得注意的是，华南几个热点城市的信贷业务或对接发债业务的银行融资闸口虽然都正常开放，但银行对于房企融资的准入标准也有所加强，随之提高的还有房企融资的利率。

“(房企融资)利率基本上全面提高了，这也是风险定价的体现。”某股份制银行广州分行的授信审批部门人士告诉本报记者，该行对某大型综合性房地产开发商的一单续做的业务利率，已经从原先的 5.4% 上涨到了 6%。

抑制投机需求

在严控房企融资的同时，各地对于个人房贷的审核也在加强，从需求端抑制投机、投资需求。

此次出台的《决议》强调，要继续加强对首付资金来源的审查，强化对借款人及其配偶收入证明真实性的审核，审慎评估借款人家庭偿债能力，严禁变相规避调控政策和住房信贷管理规定。虽然《决议》主要针对的是上海，但对于今后其他各地启动类似调控具有指导意义。

《第一财经日报》记者从交通银行获悉，该行目前个贷政策的关键词是“差别化”，即对居民自住型购房需求保持“积极支持”，同时进一步加强住房信贷业务的风险管控，把好客户准入关。换句话说，在抑制房产投资、投机的情况下，保证正常的购房需求不受影响。

交通银行新闻发言人帅师对本报记者表示，本轮房地产市场热度回升，一方面是自住和改善型购房需求在之前政策支持下的集中释放，另一方面也具有较明显的资金推动型特征，居民财务杠杆随之放大，价格泡沫在一定程度上存在并仍在持续集聚，因此银行也会高度警惕后续市场风险。

多名银行个贷部门的人士告诉本报记者，不少银行个人房贷的操作层面已有多项严控措施落实。其中，“接力贷”、“合力贷”等信贷产品已经被收紧。

上述个贷金融产品的设计模式为父母或子女成为另一方共同借款人，借贷买房。某股份制银行上海分行零售条线管理层人士告诉本报记者，银行正在加强对涉及上述产品的贷款的审查力度，汇总相关贷款的整体规模及占比等数据，“估计接下来会是监管的检查重点。”

在贷前审查方面，某大行相关业务人士表示，该行会进一步做实房贷申请人的面签面谈，做实贷款人家庭收入证明真实性的审核。

此外，针对此前多地出现过的夫妻靠“假离婚”规避限贷的行为，某股份制银行上海分行的“升级版贷审”做法是侧面对“离婚家庭”进行诸如水、电、煤、电话、宽带等公用事业出账信息的调查，观察账单情况是否发生异动；从申请人住所的小区物业、居委、邻居那里进行侧面求证，观察“离婚”的夫妇是否还居住在一起、感情是否融洽等，以此判断这对夫妻是否有“假离婚”可能。

调控效果显著

控制信贷增长是此轮房地产市场调控的重要方向之一。据统计，自 9 月 30 日起，目前已有 22 个城市先后发布了新的楼市调控政策，具体措施就是限购、限贷、提高首付比例。

在很多市场人士看来，货币是助推此轮房地产上涨的重要因素之一。因此，解决货币超发，控制信贷规模，也成为抑制房地产泡沫的重要突破。

10月6日，在华盛顿举行的第四次二十国集团(G20)财长和央行行长会议上，中国人民银行行长周小川指出，目前中国经济中存在一些过剩产能，适当信贷增长可发挥逆周期调节作用。去年中国资本市场出现一定波动，为维护金融稳定，当时阶段性地出现了更多依赖银行信贷融资的情况，但市场恢复稳定后已不再有大的增加。随着全球经济复苏逐步正常化，中国也会对信贷增长有所控制。他还表示，近期中国部分城市房价上涨较快。中国政府对此高度重视，积极采取措施促进房地产市场的健康发展。

10月12日，央行召集5家国有大行及12家股份制银行高管及个贷、资产负债部门总经理，召开商业银行住房信贷会议，传达房地产调控的会议精神。央行要求各商业银行理性对待楼市，加强信贷结构调整，强化住房信贷管理，控制好相关贷款风险。

目前来看，各地楼市集中调控的效果显著。

央行数据显示，个人住房贷款占当月新增贷款的比例自7月份以来开始逐渐下滑，7月、8月分别达到98.69%和71.20%，9月份进一步下滑到了35.7%。

国家统计局10月21日发布的10月上半月与9月15个一线和热点二线城市住宅销售价格变动对比数据显示，各地房价走势开始趋稳。

(来源：一财网)

上交所：房企发公司债募资不得用于购置土地

提要：继本报上周报道《房企公司债分类审核标准近期有望落地》之后，此项规定昨日正式亮相。28日，上交所向各公司债券承销机构下发了《关于试行房地产、产能过剩行业公司债券分类监管的函》(以下简称“监管函”)，拟对房地产及钢铁、煤炭过剩行业的公司债券发行审核试行分类监管。监管函还明确规定，房地产企业发行公司债券募集资金的使用，不得用于购置土地。

继本报上周报道《房企公司债分类审核标准近期有望落地》之后，此项规定昨日正式亮相。28日，上交所向各公司债券承销机构下发了《关于试行房地产、产能过剩行业公司债券分类监管的函》(以下简称“监管函”)，拟对房地产及钢铁、煤炭过剩行业的公司债券发行审核试行分类监管。监管函还明确规定，房地产企业发行公司债券募集资金的使用，不得用于购置土地。

房企发债门槛：4项条件+5个指标

监管函指出，对房地产行业分类监管采取“基础范围+综合指标评价”的分类监管标准。符合基础范围要求的房地产企业应具备资质良好、主题评级AA及以上，并能够严格执行国家房地产行业政策和市场调控政策等条件。发行主体限定在四类企业：(1)境内外上市的房

地产企业；(2)以房地产为主业的中央企业；(3)省级政府(含直辖市)、省会城市、副省级城市及计划单列市的地方政府所属的房地产企业；(4)中国房地产协会排名前100名的其他民营非上市房地产企业。

对于符合基础范围要求的房地产企业，监管函还通过五项综合指标评价做进一步遴选，将房企划分为正常类、关注类和风险类。这五项指标为：最近一年末总资产小于200亿、最近一年度营业收入小于30亿、最近一年度扣除非经常性损益后净利润为负、最近一年末扣除预收款后资产负债率超过65%以及房地产业务非一二线城市占比超过50%。

此外，监管函还明确规定，存在以下三类情形的房地产企业不得发行公司债券：一是报告期内违反“国办发【2013】17号”规定的重大违规违法行为，或经国土资源部门查处且尚未按规定整改；二是房地产市场调控期间，在重点调控的热点城市存在竞拍“地王”，哄抬地价等行为；三是前次公司债券募集资金尚未使用完毕或者报告期内存在违规使用募集资金问题。

四类煤企及三类钢企不得发债

与此同时，监管函还发布了对煤炭、钢铁两类产能过剩行业公司债券分类监管的要求。产能过剩行业分类监管采取“产业政策+综合指标评价”的分类监管标准。

产业政策方面，违反国家相关政策要求的煤炭产业，上交所将暂不受理其发行(挂牌)申请。具体标准包括以下四个情形：违反国发【2016】7号文新增煤炭产能的；未按照国发【2016】7号文化解煤炭过剩产能的；不符合国发【2016】7号文要求，存在不安全生产、违法违规建设、涉及劣质煤以及生产规模不足300万吨/年的；根据《关于对违法违规建设生产煤矿实施联合惩戒的通知》，存在违法违规建设生产行为的煤矿，被相关部门实施联合惩戒的发行人。

同时，钢铁企业发行公司债同样存在三条“负面清单”，即违反国发【2013】41号文及国发【2016】6号文新增钢铁产能的；未按照国发【2016】6号文化解钢铁过剩产能的；不属于工信部公布的《钢铁行业规范条件》第三批企业名单中的企业及企业所属集团的。上述三类钢铁企业不得发行公司债。

对于符合国家产业政策要求的过剩产能行业，上交所还将通过6项综合指标作进一步遴选。具体包括：最近一年度净利润小于零；最近两年(钢铁企业三年)经营性净现金流量平均值小于零；煤企、钢企的最近一年末总资产分别小于400亿、800亿；最近一年营业收入分别小于150亿、450亿；最近一年度毛利率小于10%、5%；最近一年末资产负债率超过75%、80%。

三类行业募资用途需明确

根据上述综合指标，上交所将房地产企业及过剩产能行业划分为三大类，包括正常类、关注类及风险类。其中，触发两项指标划分为关注类、触发三项指标以上(含三项)的企业认定为风险类，其他划分为正常类。

对于“风险类”的发行人，上交所要求主承销商应严格风险控制措施，审慎承接相关项目；而对于评价结果为“关注类”的企业，发行人及主承销商需满足按相关规定作进一步披露及核查等。

此外，上交所还对上述三个行业发行公司债券募集资金的使用作出合理审慎确定募集资金规模、明确募集资金用途及存续期披露安排。例如，房地产企业对保障性住房及普通商品住房项目最低资本金比例应不低于 20%，其他项目不低于 25%；钢铁项目最低资本金比例不低于 40%，煤炭项目最低资本金比例不低于 30%。

对于房地产企业发行公司债券募集资金的使用，监管函还明确规定不得用于购置土地，并且发行人需就此出具书面承诺。

（来源：中证网）

北京市：保障房建设提前完成全年任务

2016 年，本市公租房、自住房等保障房供应加速。记者近日从市住建委获悉，截至三季度，本市保障房建设的开工、竣工全年任务指标已经全部完成。其中保障房开工数量已经达到 5.64 万套，远超今年 5 万套的任务量。这也就意味着，本市今年保障房开工建设量，在前三季度完成了全年任务的 113%。

丰台新发地，高楼陆续拔地而起，最快今年年底，这片中央批发市场剩余用地上，就将迎来 900 多户家庭入住。上月底，本市 3.16 万套公租房启动摇号配租，这里正是 29 个项目中的一处。截至今年 9 月底，本市保障房开工 5.64 万套，完成年度 5 万套建设筹集任务的 113%；保障房竣工 6.42 万套，完成年度 6 万套任务的 107%；棚户区改造新开工 4.41 万套（户），完成住房城乡建设部下年度 4.4 万套（户）任务的 100.2%。

“在推进建设的同时，本市也将加快保障房的分配进度，从而解决中低收入家庭的住房困难。”市住建委相关部门负责人说。

老两口和孩子分别摇上了公租房，但因为配租小区离孩子太远和照顾不便等原因，老人不得不放弃。这个发生在本市的真实案例成为公租房配租政策优化改革的破解点。

按照此前本市保障房分配政策规定，六十岁以上老年备案轮候家庭虽然可以优先选房，但子女家庭可能因不属于优先或者已选房，面临着不能和父母就近居住、相互照顾的窘境。

今年，为了推动居家养老、子女就近照顾，让具有法定扶养、抚养、扶助义务的保障人群能够安居，本市率先在大兴高米店项目试点“亲情同步选房”，允许双方按照其中优先的序号共同选房，兼顾公平和人伦。

此外，也是为了降低承租人交通等生活成本，推进“职住平衡”，今年本市还在海淀试点配租新就业家庭，无房不限收入，并首次将符合本市购房政策的外地户籍无房家庭纳入配租范围。海淀三个公租房项目一经推出，490 套房源全部选完。

“十三五”时期,本市将继续推进公共租赁住房、自住型商品住房、棚改安置房建设,筹措各类政策性住房 20 万套以上。

特别是在棚户区改造方面,“十三五”时期本市将基本完成中心城棚户区改造。同时推进货币化安置,改善群众居住条件和环境质量。根据计划,自 2016 年到 2017 年底,全市计划完成棚户区改造 7 万户,基本完成四环路以内棚户区改造任务。“十三五”末,本市将基本完成现有城镇棚户区改造。

市住建委相关负责人说,“十三五”期间,本市将继续坚持“基本住房有保障、中端需求有支持、高端市场有调控”的总体思路,逐步完善符合首都实际的基本住房制度,构建满足群众多层次需求的住房保障和供应体系,保障房工作重心将由建设为主向建设和管理并重改变,保障方式从实物保障为主向实物与货币补贴并举转变,建设运营主体也将由多元化向专业化转变。

(来源:北京日报)

公司动态

菜园街及枣林南里棚改项目选房工作圆满完成

在西城区委区政府的领导下，在白纸坊地区棚改总指挥部的周密部署下，在各委办局的大力支持下，在广安控股公司及广安资产公司的大力配合下，菜园街及枣林南里棚改项目外迁居民选房工作于 2016 年 10 月 31 日正式圆满结束。

4 此次对接安置房选房共历时 12 天，应参加选房居民 1219 户，应选房 2294 套；实际完成 1210 户，共选房 2270 套。选房全过程平稳有序，得到了广大居民的支持与认可。项目指挥部后续将根据剩余未选房居民的具体情况逐一跟踪落实选房工作。

4 按计划，菜园街及枣林南里棚改项目将于 2016 年 12 月底前，完成全部已签约交房居民的选房及征收补偿款的发放工作，保障棚改工作平稳有序推进。



产业聚焦

产业 | 调控威力显现经理人多项信心值走低

有人认为楼市正在经历一个泡沫常态化的过程，当下的调控正是在通过去杠杆来挤水份。

这个论点在中国房地产经理人联盟和中国房地产报联合发起的调查中得到呼应。

调查显示，10月中国房地产经理人信心指数(简称中房MCI指数)环比再度下滑3.6%至73.87。其中国家宏观政策信心整体与上月持平，金融政策单项信心明显降低，房价走势土地储备等多项单项信心下调。

楼市的过度火热引来了政府出面调控。高和资本副总裁李慧忠分析房价上涨的原因主要有三个：第一，全球范围内货币超发；第二，是实体经济太差，投资渠道稀缺；第三，这一轮房价暴涨的本质主要是金融化背景下的加杠杆，一方面是老百姓的加杠杆，另一方面是开放了开发商的企业债发行通道，可以获取低成本的资金。

此次密集发布调控政策的20多个城市，尽管普遍收紧了杠杆，但对于首套房购置，仍坚持30%的最低首付比例。对那些“先卖后买”的改善型需求，也坚持30%至50%的较低首付比例。

除了收紧“钱袋子”，政府部门同时加大了对房企监管力度，对房地产开发企业的9种不正当经营行为做出明确界定。深圳、上海、广州、成都等城市或出台细则，或成立专项检查小组，对辖区内楼市违规现象进行强力整治。

从调查的结果来看，经理人信心受政策影响显著。除了下调金融政策信心，受访经理人还在上月的基础上不同程度下调了消费者购房意愿、房价走势、土地储备、融资能力、成本控制能力等单项信心。这是首次出现经理人多项信心同时下滑。

有经理人呼吁“政府加大力度放地”，对于多数经理人来说，已在一定程度上习惯了调控，对于楼市长远稳健发展充满信心。“由于政府对房地产把控能力强，所以地产行业的发展终究还是相对稳定的，还有较大发展空间。”帝海集团董事长李晓明在一个行业交流的小型论坛上如是表示。

部分参与调查的职业经理人观点：

国瑞置业有限公司董事长张章笋：

观点：我认为中国未来的十年房地产行业不会出现泡沫破裂。中国未来十年的房地产市场相对是健康的，有两个理由，第一，中国的房屋是刚性需求，改善性需求，还有投资依然存在。第二，中国人多地少，把土地当成艺术品来拍卖。我估计未来十年中国很可能是全球房价最高的国家。

富力地产集团董事长兼总裁张力：

观点：我觉得未来中国房地产市场还是有希望的，但是未来的两三年，估计整个市场会波动很大。这个波动会持续两三年，可能到年底土地成本会没以前那么热，地价不高，不用着急买，有两三年波动期。

旭辉集团股份有限公司总裁林峰：

观点：房地产行业将面临三大挑战：一是赚钱更辛苦；二是赚快钱的机会少了；三是地产和金融将更紧密结合交融。

新世界中国北京常务副总经理蔡建伟：

观点：刚性需求造成的房地产泡沫尚属可控，若是投资需求造成的，也需考虑所占比重的多少。因为宏观政策的调控，楼市会向更稳健的方向发展。

清控人居集团策划经理：

观点：新的调控政策对北京房地产市场产生较大影响，下一步北京房地产业将进入调整期，房价平稳甚至稳中有降。鉴于一线城市土地成本居高不下，未来开发商将会把开发注意力转移到棚改和集体土地流转项目中，在探索的过程中寻求出比较好的开发模式。

（来源：中房网）

产业 | 房地产领域供给侧改革力度应加大

新一轮楼市调控推出近一个月，效果很显著。根据 CRIC 统计，10 月 28 个样本城市新房成交面积环比下降 15%，发布楼市新政的城市环比下降 21%，投资需求占比高的城市（如郑州、苏州、厦门和无锡等）下降 40%-60%。再看房价，近期国家统计局首次发布半月房价变动情况，15 个热点城市 10 月上半月新房价格指数涨幅环比 9 月明显降低，深圳和成都环比下降 0.3%和 0.1%，其他 13 个城市涨幅回落幅度在 1.0-3.8 个百分点之间。

从以往经验看，调控后楼市往往会经历“量跌价（惯性）涨-量跌价滞-量价齐跌”的过程，调控效果在 5-6 个月后会显现。照理说，“宽货币、低利率”的环境没有变化，按揭利率仍在历史低位，楼市不太可能迅速冷却下来，特别是房价不会迅速逆转。此次国家统计局罕见地发布半月数据，突出热点城市量价迅速降温，彰显调控效果的指向很明显。结合近期楼市政策密集发布，央媒多次警示资金“脱实向虚”及管理层多次强调，监管部门抑制资产泡沫意图可见一斑。

国家统计局数据显示调控“良效”，意在引导市场预期。笔者认为，短期看，热点城市成交量迅速下滑是大概率事件。与前几轮楼市火爆最大不同在于，本轮房价上涨，加杠杆购房和“资产荒”预期下的投资需求是两个推手。各地调控政策密集发布，加上近期严禁资金违规进入楼市，收紧杠杆和开发商发债，对市场和政策非常敏感的加杠杆和投资需求，其市

市场预期会变化。而且，此轮调控重点在于限购消灭一部分购买力，限贷收紧杠杆，直指投资炒作需求，可谓政策有效着力。

而且，近年前三季度楼市火热，多数开发商已完成全年销售目标的 90%。1-9 月，开发商到位资金同比增长 15%，发债、贷款、信托等多渠道融资开闸，如发债规模比去年同期增长近 3 倍。钱多了但并没有花出去，2014 年 3 月以来的土地购置面积一直负增长，1-9 月的新开工仅增长 6.8%。因此，完成目标且“不差钱”的开发商，至少在明年“两会”政策明朗前，将处于减少新推盘的观望状态。10 月，CRIC 统计的样本城市新房推盘量下降 24%，京穗深苏下降 50%，最近三周沪深两地更是出现新盘“零批售”。笔者预计，未来半年销售面积将至少出现 20%-40%的同环比下滑。

10 月以来，供应和销售持续下滑，热点城市库存消化周期上升至 8-10 个月，供应紧张有所缓解，但今年以来新开工并未明显好转。2013 年-2015 年，房地产用地占供地面积比例分别为 27.4%、24.8%和 22.5%，收缩趋势明显。截至今年 9 月，开发商土地购置面积连续 30 个月负增长，中期内供求紧张局面难改，特别是压缩新增供地的热点城市。再加上 2015 年以来开发商回归重点城市，土地溢价率攀升。笔者认为，从“量跌价滞”到“量价齐跌”的转换将会比较艰难。“量跌价滞”的局面至少会延续至 2017 年一季度。当然，融资条件收紧，或许会倒逼开发商“以价换量”。

10 月以来，人民银行、银监会召开关于打击资金违规进入楼市、控制杠杆的相关会议和进行了窗口指导。近期，有两个特别重要的信号：一是沪深两大证券交易所双双发文，收紧开发商发行公司债、募资不得用来拿地，这意味着低成本外源资金关闸；二是 10 月 28 日的政治局会议，近年来首次在未来货币政策基调中，提出抑制资产泡沫和防范经济金融风险。

这或意味着，今年 GDP 增长目标无虞，资产泡沫拖累人民币信用，引发资本外流，造成预期和贬值负循环的情况下，无论是整体货币环境，还是楼市结构性资金环境，都将出现“拐点”。当前，开发商资产负债率在 80%左右，施工面积（71 亿平方米）相当于 6-7 年的销售规模。如果以降房价来挤出楼市泡沫，未来主要城市楼市库存消化周期超过 12 个月。

金融环境紧缩后，楼市调控效果会更显著，但调控仍侧重于需求端，热点城市供求矛盾、未来房价上涨预期并未根治。正如人民日报所言，新旧动力转换和供给侧改革的环境下，不能放水，但也不能紧缩，稳健仍是主基调。因此，相机抉择下的货币宽松，难以避免资金接济楼市。截至 9 月，京沪苏粤浙等东部五省市房地产贷款余额占全国 42.5%的份额。楼市分化背景下，资金更易于流向少数热点城市。

此轮 22 个城市出台调控政策，都有供给侧着力的意味，但政策规定相对笼统，后续操作细则和“落地”的配套措施没有跟上。笔者认为，需求管理在短期内控制住狂热的需求、投机炒作后，土地出让为主的供给侧要跟进，并成为中期内楼市的政策主旨。今年以来，16 个热点城市中，8 个城市住宅用地供应少于去年同期，平均下降幅度达到 29.3%，6 个城市

批准预售面积下降，平均降幅达到 22.4%。建议在“控地价、降房价”的保驾下，大规模增加供地。

一方面，基于热点城市划定城市边界，新增供地效率低、配套跟上的周期长等问题，要加快存量土地盘活。由此，要适应大城市服务业兴起的产业结构更替现状，除了向集约式的服务业增加供地外，要加快推进工业用地向居住用地转变，增加土地出让金，涵养未来政府税源。目前，北京、广州和深圳等早已是现代服务业发达的超大城市，服务业对 GDP 的贡献率在 70%–90%。但是，2015 年京穗深三个城市工业用地占比分别达到 22%、32% 和 36%，远高于纽约（3.9%）和东京（5.1%）。与此同时，京穗深住宅用地占比分别仅为 28%、29% 和 26%，远低于纽约（44%）和东京（73%）。因此，要加快配套成熟、供应效率高的存量用地盘活力度。

另一方面，城市外围及都市圈范围内的土地出让，应加快轨道交通建设为导向的区域内公共服务均等化布局力度，包括教育医疗、市政管网等配套服务，也包括产业链上下游（例如研发-制造-物流）在区域内的重新布局。例如，旨在提高通勤效率的多种交通工具无缝对接的规划，轨道站点大规模上盖住房和大型停车场建设；旨在提高公共服务供应效率的教育集团化（强校帮弱校）、强化划片入学和学区政策；旨在夯实有效需求的非户籍人口本地化，如非超大城市放宽入户门槛，用地审批“双挂钩”（财政转移支付和新增供地规模、新增户籍人口规模挂钩）等政策的实施细则都需要加快落地。

（来源：中国证券报）

产业 | 中国土地市场降温 200 余宗高价地资金压力加大

在持续从严执行的楼市调控大潮下，此前高烧的中国土地市场出现降温势头，多地开始陆续出现底价成交土地的状况。不过，需要警惕的是，年内房企拍下的 200 多宗高价地可能面临巨大资金压力。

11 月 1 日，杭州余杭一宗商住地被合景泰富地产控股有限公司底价拿下，总价 16.7 亿元（人民币，下同），折合楼面价每平方米 12011 元，溢价率仅 0.1%。上月底，合肥举行楼市调控加码后的首场土拍，并在 15 个月以来第一次出现土拍“零地王”情况。无锡限购后的首场土拍报名“遇冷”，每宗地块仅有 1 家房企报名，均以底价成交。

业内人士称，在当前严厉的调控之下，热门城市土地市场已经基本“熄火”，此前频频上演的“抢地大战”已难再见。

土地市场复归平静，但风险仍存。高价拿地的房企可能面临“消化不良”的境况。

据中原地产统计数据显示，今年以来，中国拍出的总价 10 亿元以上、且溢价率超过 100% 的高价地有 228 宗。这些高价地已有大量出现或正在酝酿股权调整。

如 10 月中旬，信达地产稀释杭州滨江奥体地块股权至 50%，融创和滨江分持滨江奥体地块股权 40%和 10%。123.18 亿元的天价土地款也由信达、融创和滨江房产按持股比例承担。这一合作计划公布的时间，距离信达抢购该地块约 135 天，距离杭州楼市新政出台时间约 15 天。

10 月 18 日绿城房地产集团有限公司发布消息，绿城杭州潮鸣项目将引入建发地产。建发以财务注资为主，股权占比 30%，绿城则负责项目操盘、管控。该地块今年 3 月由绿城拿下，楼面价高达每平方米 4.5 万元，创造杭州楼面价记录。

11 月 1 日，文一地产透露，将与合肥万科合作开发肥东一地块。该地块今年 9 月由万科拿下，溢价率高达 230%。

中原地产首席分析师张大伟指出，今年这 200 多宗高价地中，已有超过 30%出现或正在酝酿股权调整。楼市降温，此前拿下高价地的房企资金压力加大，这也促使其更多采用引入合作伙伴的方式分担资金压力。

据中原地产研究中心统计数据显示，截至 11 月 1 日，年内抢地最为频繁的 39 家房企合计拿地金额为 10138 亿元，合计建筑面积为 14300 万平米，平均拿地成本为每平方米 7089 元。相比 2015 年，平均而言，这些房企拿地的成本增加了 52.8%。

在开发环节之后，高价地块基础上所建的楼盘还有可能面临入市难题。目前热门城市房价上涨速度已明显放缓，预计四季度大部分城市的房价都将处于平稳中。

另外，值得注意的是，尽管今年以来，多数房企销售业绩出现爆发式增长，不少房企已提前完成全年销售目标，但 A 股 132 家房地产企业平均利润率已跌破 8%。地价和税费的上升，大幅摊薄了房企的利润。

（来源：华龙网）

产业 | 开发商高价买地热度不减楼市调控仍存完善空间

近几个月来，国内多个城市先后出台楼市调控政策。记者观察发现，近期全国土地拍卖中仍有一些地产商高溢价购买土地，部分城市土地拍卖再次出现溢价超过 200%现象，引发社会关注。

楼市调控令下房企买地热情不减

记者观察发现，目前大多数城市已出台的调控政策只针对楼盘的销售和购买环节，但一些开发商的抢地热情依然不减。中原集团研究中心的一份报告也分析指出，楼市调控政策实施后，各线城市土地拍卖溢价率近期再度抬头，土地市场依然高温难退。

在 11 月初的土地挂牌出让过程中，山东济南高新区一地块被中垠地产以 92296 万元竞得，溢价率 265%；四川成都出让的六宗商住地块中，最高溢价率达 200.77%；天津空港经济区内 3 宗地块以总价 57.5 亿元成交，平均溢价高达 494%。

苏州大学法学院教授刘磊认为，在一些开发商推波助澜和购房投机者的跟风炒作下，商品住房已经具有金融产品属性，这促使了高溢价买地行为的频繁出现，对这种现象应有所控制。

“面粉贵过面包”现象背后存隐患

今年以来，高价地频频出现的同时，一些问题也逐渐显现。不少开发商高价竞拍土地，但自身并不具备足够的实力。6月29日，济南市唐冶片区一土地竞拍时共有13家房企竞价936轮，最终被帝华地产旗下公司拍得。但在拍地三个多月后，开发商一直未能支付首期35亿元土地出让款，如最终仍未上缴，土地将面临流拍。

据苏宁金融研究院的统计显示，各地高价地退地事件屡见不鲜，不少高溢价拍下土地的房企并没有投入真金白银，却成为房价上涨的主要推手，给楼市发展带来负面影响。今年拿下多个城市高价地的融信集团，其投入土地竞拍的金额已超过商品房销售额。据克尔瑞研究中心的数据统计，今年10月份前融信集团已拿到14块土地，总价超过345亿元，远超其去年一年的销售总收入，而其中有7块地溢价率超过50%。

北京隆安律师事务所律师杜鹃认为，“面粉贵过面包”这一现象折射出目前土地的价值偏离甚远。

调控政策可从多角度继续完善

专家认为，出台楼市调控政策不应只针对商品房销售环节，在土地拍卖与竞标等环节也应继续加强控制，从多个角度来抑制楼市的上涨热潮。

针对频繁出现的高溢价购地现象，一些城市也陆续出台管控措施。郑州市在9月14日出台的《关于促进房地产市场持续平稳健康发展的通知》中规定，土地出让时网挂报价超过50%溢价率，网挂报价中止，此举被外界称为地产领域的“熔断机制”。杭州市有关部门在9月26日也曾发布《加大土地供应调整竞价方式》的公告，规定杭州土地竞拍溢价达150%后不接受更高报价。

国海证券研究所的报告指出，近期土地出让高热度已蔓延至重点城市周边的二三线城市，郑州、杭州等城市针对土地供应及竞买方面出台的严格限制政策，有望在各城市的限购政策后继续推广。

安邦智库研究人员认为，要抑制房地产泡沫，除“限贷限购”之类的政策外，还要综合发力，抑制信贷的过快增长，加快农村土地制度改革，增加更多有效供给。

业内人士分析，市场在如此严厉的调控之下依然持续亢奋，反映出当前调控政策还存在进一步完善空间。如何在控制土地拍卖、购房等多个环节不理智行为的同时，健全可持续的住房供应体系，满足不同人群和家庭类型的多样化需求，应成为今后相关规范政策出台的方向。

（来源：新华社）

产业 | 租赁淡季来临租金创新低力不足

7月以后，北京的住宅租赁交易量、住宅租赁价格持续下跌，整个市场已彻底进入了年末淡季。据伟业我爱我家集团市场研究院统计，今年10月，北京区域通过我爱我家达成的住宅租赁交易量环比9月同期下降了15.4%，月租金均价环比9月下滑了3%，4446元/套的价格已跌至3月以来的最低值。

租赁市场降温

10月下旬以来，王女士已经切身感受到了房屋租赁市场的冷却。王女士现在所租住的房子位于东四环与东五环之间，今年7月底开始承租，王女士原本计划的租期是5个月左右，不过到10月中旬，王女士因为个人原因产生了转租的念头。于是便通过各种渠道开始寻找下家。半个月过去了，王女士将租金一降再降，但始终找不到求租人。

多家中介的经纪人告诉王女士，房源租不出去，一方面是因为租期较短，更重要的是，临近年底，客户量骤减，所以即便价格便宜也很难在短期内租出去。

10月，通过我爱我家达成的租赁交易中，每套成交房源的平均被看次数为14次，较9月有所增加，说明成交房源的出租速度在降低。平均每位成交客户的看房次数为2次，环比继续增加，说明客户租房时考虑更加谨慎。两项数据说明市场的成交节奏还在继续放缓，市场热度在持续降温。

由今年前10月的数据可以看出，4-7月北京租赁市场量价连续上涨，7-10月则连续下降，而此前的另一个峰值出现在3月，整个市场的淡旺季区分十分明显。

根据我爱我家的统计，综合近三年各季度北京租赁市场的量价走势可以看出，每年的一季度和四季度，尤其是四季度，为租赁市场的低谷期，在这期间由于租房需求量的减少，租赁市场成交量和月租金均价一般都会出现小幅回落；二季度和三季度相对来说则是租赁市场的旺季，其中涵盖了3-4月份由返京求职务工人员带来的春季租赁高峰和6-7月份由暑期大中专院校毕业生带来的暑期租赁高峰，在这期间，尤其是两个租赁高峰期间，租房需求集中爆发，租赁市场成交量和月租金均价一般都会出现明显上涨。

仍有降价空间

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析表示，从前10月的数据来看，虽然今年的北京楼市整体表现得跌宕起伏，但北京的租赁市场却是一如既往的“循规蹈矩”，完全照着往年的规律在运行。

进入10月以后，市场不再有新的规模性租赁需求入市，旧有租赁人群也大都处在稳定的租赁期内，没有换租需求，市场因此热度不高，成交客户的看房次数、成交房源的被看次数都在增加，市场的交易节奏明显放缓，随着租赁淡季的到来，租赁需求的减少，供求矛盾的缓解，租金价格也持续下降。

胡景晖表示，随着春节的逐渐临近，北京租赁市场不仅没有新的需求产生，反而还会随着人口的外流进一步萎缩。因此，淡季还将持续，直到明年春节结束，而价格还有一定的下降空间，很有可能跌回年初时 2 月的淡季水平。

租客逐渐年轻化

10 月的热门租赁区域中，回龙观依旧是最大的热门，接下来依次为北苑、上地，清河地区本月的租赁交易量排进前五，位列第四，立水桥则降至第五。此外，回龙观的租金仅 2612 元/套，较为亲民的价格也在一定程度上吸引了更多租客的选择入住，并使得回龙观长期成为了北京最热门的租赁区域。

从户型结构来看，10 月一居室的成交均价为 4062 元/套，环比下降了 4.0%，交易量占比为 29.4%，环比减少了 0.3 个百分点。两居室的成交均价为 4888 元/套，环比下降了 0.4%，交易量占比为 43.4%，环比减少了 1.3 个百分点。三居室成交均价为 4438 元/套，环比下降了 7.0%，交易量占比为 21.2%，环比增加了 1.0 个百分点；其他户型均价为 3145 元/套，环比上涨 1.2%，交易量占比为 6%，环比增加了 0.7 个百分点。

量价之外，通过 2014 年至今每季度的客户年龄分析，伟业我爱我家集团市场研究院发现，北京租赁市场上的 80 后人群占比逐步缩小，从曾经的超半数下降到了四成左右，但依旧是最大的群体。与此相反，90 后的占比从一成逐渐增加到了如今的将近三成，成为了目前北京住房租赁市场的第二大需求群体。

今年 10 月，80 后租房人群占比较 9 月增加 1.7%，占 45.1%，依旧是北京住房租赁市场的主力。90 后群体占 29.2%，与 9 月基本持平，仅有 0.2% 的下浮。70 后群体占比环比减少了 2.1 个百分点，其他人群则环比增加了 0.6 个百分点。

（来源：京华时报）

产业 | 三季度北京甲级写字楼租金下跌

11 月 1 日，莱坊发布 2016 年第三季度《大中华物业市场报告》，探讨北京、广州、香港、上海和台北的甲级写字楼、豪宅和优质零售物业的市场表现。今年第三季，内地主要城市的住宅物业在强劲需求的推动下继续在全类物业市场中表现最佳，而写字楼和商铺市场则面临供大于求等挑战。

2016 年第三季北京甲级写字楼市场租金下跌。上海甲级写字楼空置率由于大量 P2P 企业倒闭而上升。广州的写字楼市场相对冷淡。在香港，由于写字楼的供应短缺，港岛区租赁市场依然淡静。相反，九龙区写字楼市场保持活跃。至于台北，整体写字楼租金持续平稳。

展望未来，北京、上海、广州和台北的甲级写字楼供应充裕，预期租金将持续下跌或增长放缓。香港写字楼市场将呈现两极化局面：核心商业区租金因供应紧张而上升，非核心区则因供应充足而下跌。

第三季为传统的住宅销售旺季，市场供应和需求两旺，推动内地主要一线城市的豪宅市场。在三个主要的内地一线城市中，广州豪宅楼价升幅最大，其次是上海和北京。由于近来住宅地都以高溢价成交，豪宅楼价在第四季将进一步上升。然而，政府已推出楼市降温措施，因此相信楼价升幅将会放缓。

在香港，一手销售市场交投活跃，市场氛围改善，推动豪宅楼价在第三季持续回升。尽管住宅供应充足，美国有加息可能，但旺盛的住宅需求和发展商大力促销将进一步刺激市场，预料今年全年楼价可望保持平稳。

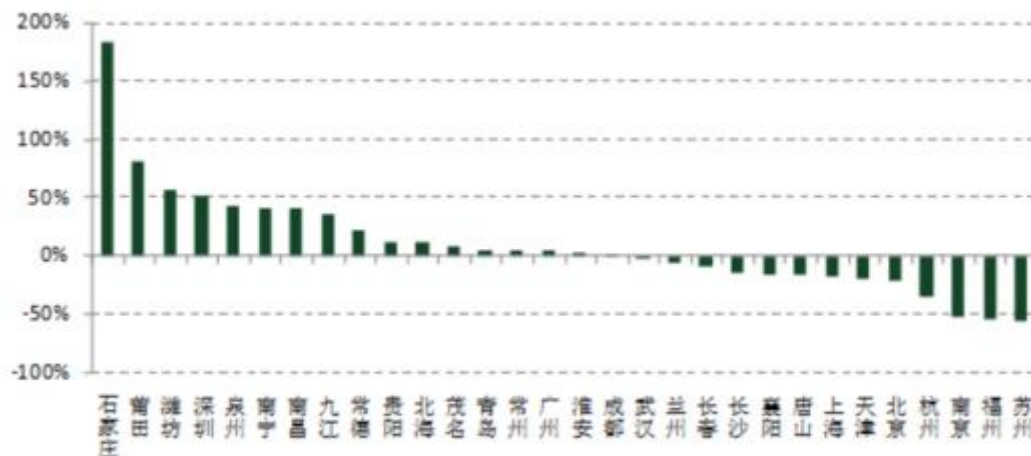
电子商务的蓬勃发展和零售物业供应充足继续对传统实体零售物业市场造成挑战，但内地一线城市的优质商铺租金和空置率在第三季均维持稳定。未来一年，内地商铺供应将保持充裕，尤其是在非核心区和新兴地区。

受内地访港游客人数持续下跌影响，香港零售市场在第三季依然疲弱。再加上游客消费减少，优质街铺的价格和租金双双下跌，这种跌势可能会延续到第四季度。

（来源：京华时报）

北京 | 10月30城住宅成交面积环比降8%北京跌19.7%

30个典型城市新建商品住宅成交面积环比增幅排行



数据来源：各地官方房地产信息网，易居研究院

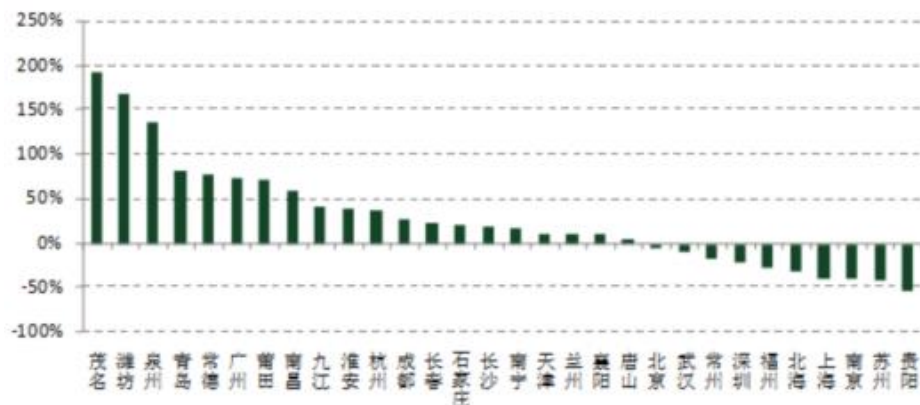
据易居研究院对30个典型城市住宅成交监测显示，10月份30城新建商品住宅成交面积2223万平方米，环比减少8.0%，同比增长11.2%。传统的“银十”销售旺季风光不再，调控政策收紧效应体现明显。

30个典型城市监测显示，今年5-7月份，市场交易呈现逐月下降态势，到了8-9月份有所上升。10月份受政策管控的影响，市场交易出现下滑。受9月底网签数据滞后的影响，交易面积的下跌幅度小于预期。

10 月份，30 个城市中，有 17 个城市的成交量出现了环比增长态势。其中，石家庄市场环比增幅为 30 个城市最高水平，达到 184.5%。据中国经济网了解，石家庄此前未出台调控政策。从环比跌幅看，包括苏州、福州和南京的跌幅较大，分别为 55.4%、53.0%和 50.7%。

同比来看，30 个城市中，有 20 个城市的成交量出现了同比增长态势。从同比增幅的角度看，今年 10 月份大多数城市的市场交易要比去年同期更热。

30 个典型城市新建商品住宅成交面积同比增幅排行



数据来源：各地官方房地产信息网，易居研究院

10 月份，4 个一线城市新建商品住宅成交面积为 348 万平方米，环比减少 3.3%，同比减少 0.8%。10 月份交易出现小幅下跌，符合一线城市政策收紧等态势。具体城市看，北上广深 4 个城市环比增幅分别为-19.7%、-16.1%、5.1%和 52.9%，同比增幅分别为-5.7%、-38.5%、73.0%和-21.4%。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示，限购限贷政策下，热点城市购房门槛提高，使得各类炒房需求减少，进而促使市场交易出现下滑。尤其是近期各地加大了执法力度，房企项目销售更加规范，恐慌性交易需求也开始减少，这使得市场交易出现了降温的态势。

“随着政策效应的继续释放，预计热点城市市场成交面积将有继续下降的可能。随着市场交易面积的下滑，房价上涨的幅度也将收窄，进而促使房地产市场回归理性和趋于平稳。”严跃进说。

(来源：中国经济网)

北京 | 楼市降温蔓延：成交降六成豪宅领跌

新政效应正在持续发酵，北京楼市呈现出逐步降温的态势，统计显示，豪宅市场受首付款提高等政策影响最为明显，10 月成交量下滑超过六成。时值初冬，高端楼盘却已感受到深深的寒意。

楼市降温蔓延

“我们的客户流失了超过 10%”，门头沟一家楼盘的销售人员对北京商报记者透露，新政后她所负责的楼盘退房客户明显增多，一些客户的首付款因政策调整出现较大幅度上涨而出现了问题，项目将对前期的蓄客情况进行重新摸底统计。

该项目的遭遇在楼市已不再是个案，“9·30”后，全国 20 多个城市密集发布调控政策，今年楼市传统旺季“银十”已风光不再。相关研究机构发布的数据显示，10 月 28 个重点城市商品住宅成交量环比下跌 15%，大部分出台调控政策的热点城市成交量显著下滑，如济南、苏州、无锡、郑州成交环比跌幅均超过五成。

其中，10 月北京新房成交 8368 套，环比下降 40.5%；成交面积环比下降 30.2%；成交均价 36129 元/平方米，环比上月的 37610 元/平方米微降 3.9%，同比上涨 20.8%。

研究院智库中心研究总监严跃进分析，政策调控的效果在 10 月的显现相比 9 月效果更明显。一方面，市场预期发生了改变，恐慌性交易需求也开始减少；另一方面，受各地限购、限贷政策影响，热点城市购房门槛明显提高，投机炒房类需求大幅减少；第三个重要因素就是各地加大了楼市执法力度，逼迫开发商销售更规范。

随着交易量的下滑，房价上涨幅度也正在收窄。从成交均价上看，10 月北京普通住宅成交均价 4.42 万元/平方米，环比上涨 4.6%；别墅产品成交均价 4 万元/平方米，环比微涨 2.2%；而商住房成交均价 2.84 万元/平方米，环比下跌 11.6%。

豪宅领跌

相比楼市整体的表现，北京豪宅市场的降温更为显著。

最新统计显示，2016 年 10 月，北京 7 万+公寓豪宅共实现成交 191 套，成交面积 3.9 万平方米，环比分别下滑 66%和 49%。而这一成交量也创造了自 3 月以来近 8 个月的新低。但从价格上来看，10 月公寓豪宅市场成交均价仍高达 10.7 万元/平方米，这一价格也是今年第二次站上均价 10 万+高峰，并超越 7 月创造的价格纪录，达到历史新高。

亚豪机构市场总监郭毅分析认为，“京八条”新政执行一个月后，北京商品住宅市场成交整体跌幅在 40%左右，而公寓豪宅跌幅大大超过整体市场跌幅，由此可以看出，新政之后公寓豪宅市场所受到的冲击更为直接。

分析显示，一方面受到首付提升的影响，首套、二套首付比例的同时提升，以及非普宅新规的加入，再加上“认房又认贷”条款的收紧，使得豪宅市场当中首置型客群、改善型客群以及投资型客群均受到波及，特别是高端置业客群，不仅受制于增加首付的资金压力，同时减杠杆也使得看空预期普遍形成，造成在售豪宅的销量放缓。

另一方面，北京对于预售价格和销售价格的管控，一些项目取证困难，不得不延迟上市。从 10 月供应市场来看，7 万+公寓豪宅项目无一入市，预计这一供应低迷的状况将持续至明年。

此外,从成交特征来看,10月公寓豪宅成交当中200平方米以上的大户型共成交97套,占比高达51%,居绝对主导地位,相比9月的市场占比提高了25个百分点。

市场预期改变

“高端项目的成交量还可能进一步下滑,”一位业内人士分析,高端楼盘不但取证困难,还可能遇到开盘卖不动的风险,所以一些项目可能选择索性“封盘”的自我保护政策。事实上,越来越多的计划入市楼盘出现“爽约”现象。记者在踩盘时发现,位于海淀区西北旺的地价标杆项目——首创天阅西山项目售楼处就处于“歇业”状态。

据机构统计,11月北京住宅市场预计有13个项目入市,其中包括华润昆仑域、绿地·海珀云翡等7个纯新盘,以及包括万科翡翠公园、金地未未来等在内的6个老项目后期。这些计划入市的项目中,只有华润昆仑域、绿地·海珀云翡是豪宅项目。其中,华润昆仑域项目由华润、招商、九龙仓和平安四家在2015年初联合取得,项目地处南三环,楼面价高达4.5万元/平方米。而位于大兴黄村的绿地·海珀云翡当时拍地的楼面价也高达4.7万元/平方米,甚至超过区域内所有在售楼盘的售价。

业内人士预计,这两个高端项目在定价上可能会比较谨慎,定价过高要么难以取证,要么客户不买账而出现踏空。

北京土地政策的调整也正在让楼市预期发生改变。10月28日,北京“控地价、限房价”的土地交易政策正式落地,海淀及大兴的四宗地块具体限价也对外公布,而且四宗地块均实施“90/70”政策。

随着市场预期的改变,“控地价、限房价”将有效抑制开发商拿高价地的积极性,甚至杜绝地王出现的可能,高端项目供应将呈下降趋势。但也有专家给出另外的预测,就是随着“90/70”政策的重新实施,加之自住房的供地增加,未来新增供应将以中小户型为主,大户型的公寓供应受到挤压,供应稀缺,但高端改善客群对于居住面积和品质的高要求不会改变,大户型豪宅在调控后仍会保持一定程度上的坚挺。

(来源:北京商报)

行业动态

行业 | 57 家房企年内拿地近 5000 亿元中粮地产楼面单价 近 3.9 万元居首位

截至 10 月 27 日，据 Wind 统计数据显示，自今年 1 月 1 日以来，全国一、二线城市住宅用地土地出让金达 1.08 万亿元，平均楼面价为 6274.67 元 / 平方米，平均溢价率为 74.91%。

如此高的平均溢价率背后，事实上已经折射出房企在公开市场抢地的惨烈程度。据另一组数据显示，自今年 1 月 1 日以来，57 家上市房企（包括内房股）总计拿地 4835.8 亿元，而楼面地价排在前 12 位的房企拿地楼面单价都超过 2 万元 / 平方米，其中多数为国企。

多位分析人士认为，今年前三季度，地王集中诞生，国企猛抢地王，表外融资流入房地产领域，加剧企业抢地扩张意愿。进入 10 月份后，22 个城市集中调控以来，这些地王未来将面临难以入市的下行周期，届时，企业压力将明显增加。

拿地直逼 5000 亿元

据 Wind 统计数据显示，自今年 1 月 1 日以来，全国一、二线城市总土地出让金高达 1.34 万亿元，平均楼面价 3720.96 元 / 平方米，平均溢价率为 61.41%。其中，在规划建筑面积占比数据中，住宅用地占 47.9%、工业用地占 34.4%、商服用地占 14%，其他用地占 3.7%。

从企业拿地角度来看，宅地和商服用地占绝对主流。据 Wind 统计数据显示，57 家上市房企年内拿地总计 705 宗，规划建筑面积 8269 万平方米，拿地总额 4835.8 亿元，而去年同期，这些房企拿地总额不足 3000 亿元。

值得关注的是，据 Wind 统计数据显示，在上述 57 家上市房企中，中粮地产、首开股份、信达地产、北京城建、葛洲坝、中铁置业、绿城中国、金隅股份、华发股份、禹洲地产、雅居乐集团和华侨城 12 家上市房企楼面地价均超过 2 万元 / 平方米，分别为 38931 元 / 平方米、37761 元 / 平方米、36679 元 / 平方米、29432 元 / 平方米、27839 元 / 平方米、27768 元 / 平方米、27626 元 / 平方米、25518 元 / 平方米、23648 元 / 平方米、23636 元 / 平方米、21885 元 / 平方米和 200087 元 / 平方米。

而去年同期拿地楼面价最高的则是葛洲坝，为 24786 元 / 平方米。

具体来看，拿地楼面价在 1 万元 / 平方米-2 万元 / 平方米之间的房企有 13 家，占比为 22.8%，包括招商地产、金地集团、阳光城和融创中国等企业；拿地楼面价在 5000 元 / 平方米-10000 元 / 平方米之间的是 16 家，占比为 28%。

更为值得注意的是，据 Wind 这一统计数据显示，中国海外发展拿地楼面价为 1929 元 / 平方米，可见其保持行业高利率运营模式的制胜法宝了。

《证券日报》记者注意到，在拿地楼面价高的房企中，国企占据绝大多数，且拿地价格较高。

“2015 年至今参与过地王项目的房企均发行了一定规模公司债，包括 A 股和内房股”中信建投房地产分析师陈慎在一份研究报告中表示，在本轮周期中，房地产融资渠道进一步升级换代，在各个环节如拿地、销售等均有融资产品创新，有些表外融资通过各种渠道流入房地产领域，包括购房尾款、物业费 ABS 融资创新。另外，还有非标债权融资和民间借贷等，这些产品虽然有助于改善企业杠杆，但部分产品如拿地环节的杠杆配资等也蕴含并放大风险。

房企多渠道拿地

土地盛宴难以抑制之下，开发商利润进一步遭到侵蚀。今年上半年，135 家上市房企合计实现营业收入为 5695.3 亿元，相比 2015 年同期的 4118.4 亿元涨幅高达 37.11%；合计实现净利润 464.3 亿元，相比 2015 年同期的 415.3 亿元涨幅为 11.80%。

然而，从平均利润率来看，今年上半年 120 家房企的净利润率只有 8.15%，比去年同期下降 1.95 个百分点。在房企整体融资成本下调的背景下，净利润的下降主要系土地成本上升所致。

“今年拿地很难，找到低价的优质地块更难，即使有好的地块，对手也太多”，一家上市公司负责拿地的相关人士曾向《证券日报》记者透露，为了能拿到位置优越，产权清晰的土地，这大半年的压力空前。

鉴于此，对于有央企背景的房企来说，重组是获得优质土地储备的重要渠道。以保利地产为例，作价 23 亿元收购中航地产开发业务，涉及中航地产旗下 11 个子公司。此外，中国海外发展也通过重组手段获得了大量土地储备。

而没有国资背景提供强大低成本融资渠道的民营企业开始寻求公开市场以外的渠道来找地，比如，通过股权并购，收购烂尾项目等手段获得低成本的土地储备，这也是融创中国、恒大地产频繁发起并购的重要目的之一。

鉴于此，业界认为，在未来的房地产市场，如何合理补充土地储备将决定一个企业的生存状态和利润水平。而在一窝蜂重回一、二线城市投资的投资法则下，土地市场竞争激烈，高价地的出现难以控制，此时拥有布局合理的土地储备的房企估值和土地红利都很高，若股权再相对分散，开发能力较弱，则会成为龙头房企通过股权收购外延扩张的优质标的，能达到低成本调动高销售额的效果。

（来源：证券日报）

行业 | 二线城市多个地王转让股权中小房企卖股减压

22 城密集出台调控政策转变了房地产市场预期，致使今年前三季度拿高价地和地王的企业压力陡增。仅仅在过去的一个月中，杭州、合肥等此前土地高热区开始集中出现转让地王项目股权，引入合作者开发，摊薄风险的现象。

有业内人士向《证券日报》记者表示，对于拿到手的地王，企业其实是喜忧参半的，“喜”的是终于拿到了核心城市的核心土地，有项目可开发，团队不会解散；“忧”的则是销售、资金成本和周转压力。在历史上，不少地王能够解套，是借助新地王的诞生，然而，调控政策出台之后，短期内新地王是难以出现的，致使今年拿到地王项目的企业压力更大。

多个地王转让股权

调控政策出台仅 1 个月，二线城市多个地王项目即抛出了股权转让协议。

10 月初，信达地产稀释杭州滨江奥体地块股权至 50%，融创中国和滨江集团分持滨江奥体地块股权 40%、10%。而这块总价拍出 123 亿元的全国总价地王，溢价率高达 95.95%，是今年 5 月 27 日下午，由万科—信达联合体拿下的，但拿地 1 小时后，万科即宣布退出。

此外，信达地产正在对外挂牌出售子公司上海宝纳园置业 48% 股份，转让价 7028.8 万元，转让后将不再持有其任何股份。由此可见，今年斩获多幅地王的信达地产正在积极做减法。

10 月 18 日，绿城房地产集团与建发房地产集团宣布战略合作，首个合作项目即是备受瞩目的杭州潮鸣项目。据悉，此次合作建发房地产以财务注资为主，股权占比 30%，而项目的操盘和管控由绿城房地产负责。据了解，今年 3 月 23 日，绿城以 37.35 亿元竞得潮鸣地块，45368 元/平方米的楼面价刷新了杭州历史纪录，潮鸣项目因而被视为今年杭州最重磅的一个项目。

10 月 28 日，融侨集团股份有限公司与招商局蛇口工业区控股股份有限公司就合肥融侨悦府项目签署战略合作协议。5 月 30 日，融侨以单价 1783 万元/亩，总价 7.04285 亿元竞得包河区 S1512 号地块，住宅楼面价 13372.63 元/平方米，溢价率达 271.46%，而该地块就是融侨悦府项目。

11 月 1 日，文一地产方面透露，其与合肥万科于 10 月 31 日正式就肥东 FD16-12 项目签订合作开发协议。而早在 9 月 23 日，合肥万科便以单价 1650 万元/亩，总价 48.8 亿元竞得肥东 FD16-12 号地块，楼面价 11249.94 元/平方米，溢价率 230%。而合肥万科拿下的这宗地块，也成为肥东单价、总价及楼面价三料地王。

显然，高昂的土地成本和自身资金实力短板开始让这些拿地王的企业不得不引入合作者，因为合作开发模式可以降低资金压力，操盘能力强的企业去操盘，也可以减缓周转压力，进一步摊薄风险。

卖股减压换现金流

若地王项目是企业在这一市场调整周期的拖累，那么摆在眼前的则是四季度销售额的下滑，这将反过来让地王项目更加难以入市。

据中原地产研究中心统计数据显示，受热点城市调控潮影响，10月份新房市场和二手房市场整体出现降温，近期的新房推盘认购率大幅下跌至64%，环比跌幅达14个百分点，是4月以来的最低水平，一线城市成交量全线下滑，二线城市成交量跌幅可能更高。

“市场预期的走低，将导致地王项目更加难产。”上述业内人士向本报记者直言，尤其今年以来的地王项目多是中小房企摘得，很少见到行业销售排名在前10位的龙头公司去抢地王。事实上，龙头企业融资成本更低，操盘能力强，其开发成本和增加产品附加值能力明显要高于中小房企，而对于抢地王的中小房企来说，引入拥有多元化融资渠道的大型房企来操盘，是摊薄风险，保住生存同时也能够分享利润，进而达到扩张的重要手段。

值得一提的是，在公开市场抢地，看着冒险，实则也是中小房企的无奈之选。在少数可以市场化争取的土地面前，不拿到就意味着无项目开发，团队解散；拿到手里，似乎还有空间可以赌一把。但是，资金的提供方是会根据企业销售规模和回款等指标提供融资的，中小企业显然难以拿到低成本融资，在房地产下行周期中，这是致命伤。

正如上述业内人士向记者所示，未来的房地产行业，将是中小企业越发难以生存和扩张的行业，激进者风险将更高。

（来源：证券日报）

行业 | 房企陷增收不增利困境三季度利润率跌至 7.8%

风风火火的房地产业成为了近半年来中国最为关注的行业，不过折腾得这么热闹，最终的数据结果却是房企利润率不断下滑。截至11月2日，根据机构对132家上市房企三季度的统计数据显示，平均利润率跌至7.8%，再创新低。近四年来尽管房企的业绩不断冲高，但是利润率持续下滑已成为常态，伴随着本轮调控深入，未来房企的利润率还将创造新低。

增收不增利

不久前，国家统计局发布的三季度统计数据显示，中国1-9月房地产开发投资7.46万亿元，同比增长5.8%。1-9月商品房销售面积105185万平方米，同比增长26.9%；1-9月商品房销售额80208亿元，增长41.3%，去年同期这一数值为56745亿元。可见今年前三季度房地产销售市场的火爆程度。

同样的数据在上市公司的业绩中也有所体现。截止到今年三季度，房企年销售目标的平均完成率高达95.1%。其中碧桂园、首开、时代地产、奥园、中骏、瑞安、金地、新城等企业已经完成年度任务，另外其他企业也均接近年度任务。

尽管132家上市房企合计营业收入高达8780.5亿元，而净利润只有687.8亿元，利润仅为7.8%。今年上半年房企的利润率为8.15%，2015年为10.1%。

同时大型上市房企的盈利能力也有所趋弱。销售净利率低于 10% 的近七成，其中万科为 9.65%，绿地控股为 4.09%；销售净利率超过 30% 只有浦东金桥、中国国贸等 9 家公司。

不仅如此，房企的负债率进一步上涨，扣除预收账款后的资产负债率超过 65% 的高达 57 家，其中 *ST 珠江、天津松江、绿地控股、信达地产、阳光城等公司更是高达 80% 以上。万科为 67.6%，保利地产为 57.5%、金地集团为 58.3%。

利润去哪了

为何销售业绩不断冲高，房子越卖越贵，开发商的利润却在不断变薄？

2016 年三季度样本房企扣非后的净利润，有 34 家房企同比下滑。其中，天房发展下滑最明显，三季度扣非后净利润为 -3.99 亿元，与去年同期的 0.4 亿元相比，下滑约 11 倍。

此外，城投控股、首开股份、北京城建等，在扣非后净利润下滑也比较明显，同比分别下滑 41.89%、23.26% 与 12.32%。

分析具体原因，其中首开股份三季度扣非后净利润下滑，主要是因为本期结算的是 2013 年、2014 年的降价项目，且合作项目居多。另一家北京国资企业北京城建，扣非后净利润也出现 12.32% 的小幅下滑。主要原因在于其主要项目多为棚旧改项目，项目开发进度相对滞后，回款较慢。

从中不难看出本轮房企的利润率下滑主要是由于过去两年间的降价，同时联合拿地联合开发的成本较高，也有是因为涉及到棚旧改项目。

此外，北京商报记者注意到，去年高额的融资成本也是造成房企利润率下滑的主要原因。例如今年 3 月万科发行了 30 亿元中期票据，利率为 3.2%，4 月发行了三笔于 2019 年到期合计 36.5 亿港元的有担保票据，年息更是低至 2.5%，而 2015 年，万科的加权平均融资成本高达 6.54%，同样龙湖 2016 年上半年发行了两期共 81 亿元公司债，利率介于 3.19%-3.75% 之间。

市场趋冷

“即使不调控，今年出了那么多高价地，未来房企也很难消化，预计未来两年房企的经营境况会更糟，利润率进一步下滑。”上海同策机构研究总监张宏伟向记者表示。

今年前 9 个月，房企平均拿地成本为 6466 元/平方米，而在 2015 年同期，拿地平均成本只有 4261 元/平方米，也就是说在今年前三季度房企的拿地成本平均提高了 51.8%。

在万科的季报中，万科这样阐述，从万科持续观察的 14 个主要城市来看，三季度土地整体成交溢价率已经攀升至 111%。“受到调控影响，房价的涨幅速度明显跟不上地价的节奏，现在已经出现一些项目的土地成本占到售价七成左右的现象，未来这一情况可能会较多地出现”。张宏伟表示。

同时标普全球评级表示，中国政府近期出台抑制资产价格飙升的紧缩政策，可能削弱房地产开发商的再融资前景，随着开发商遭遇销售下滑和利润率下降，它们可能将迎来较艰难的时期。（来源：北京商报）

行业 | 华夏幸福产业特色小镇全面亮相

11月4日，“小城镇、大梦想”——中国特色小镇发展研讨会暨华夏幸福特色小镇战略发布与南京空港会展小镇签约仪式在南京举行。

“创建特色小镇，有利于破解经济结构转化和动能转换的难题，是当前中国供给侧结构性改革的一项有效尝试，有利于促进大、中、小城市的协调发展，是实现产业扶贫的有效路径，更是推进经济转型升级的重大战略选择。”与会嘉宾一致认为，在经济新常态下，“特色小镇”建设是破解城乡二元结构问题的“钥匙”，将引领新型城镇化的“特色担当”。

作为积蓄了强大产业发展能力和丰富城镇建设经验的市场化力量，华夏幸福在此次会议上正式对外发布其特色小镇战略，并与南京市溧水区政府及全球领先的会展企业法国智奥会展集团就开发建设南京空港会展小镇签署合作协议。

市场主导，PPP模式获认可

为深入贯彻落实习近平总书记、李克强总理等党中央、国务院领导同志关于特色小镇、小城镇建设的重要批示指示精神，10月31日，国家发改委发布《关于加快美丽特色小（城）镇建设的指导意见》（以下简称《指导意见》），就加快特色小（城）镇建设提出了具体的指导性意见。

“《指导意见》指明了特色小（城）镇建设的方向，明确提出在推进特色小镇和特色小镇的过程中，一定要遵循五大原则，即创新探索、因地制宜、产业建镇、以人为本、市场主体。”国家发改委发展规划司副司长陈亚军特别指出，在特色小（城）镇建设过程中，尤其要充分发挥企业和市场主体的作用。

的确，作为经济转型升级的新形态，特色小镇需要以基础设施投入为前提，而稳定的资金来源以及持续的运营管理是特色小镇发展的关键，发挥市场主体的积极性、构建可持续的运营模式对于特色小镇的发展至关重要。

对于华夏幸福来说，特色小镇的打造与其深耕十余年的产业新城可谓一脉相承。自2002年起，华夏幸福就被引入固安，以“政府主导、企业运作、合作共赢”的PPP市场化运作模式，推动固安的经济、城市发展和民生保障。

与此同时，华夏幸福也成功将其实践探索的PPP模式拓展到全球。围绕国家战略重点区域，华夏幸福的事业版图如今已辐射京津冀、长江经济带、珠江三角洲及“一带一路”沿线国家等在内的50余个区域，并聚焦10大重点产业，形成了近百个区域级产业集群。

在近日财政部联合教育部、科技部等20个部委共同发布的第三批PPP示范项目中，“河北省廊坊市固安县固安高新区综合开发PPP项目”及“南京市溧水区产业新城项目”双双入选，表明华夏幸福PPP模式再获国家级认可。此前，华夏幸福PPP模式，作为创造性典型经验，被国务院办公厅通报表扬，并作为唯一新型城镇化项目入选国家PPP示范项目库。

这一收获颇多认可的 PPP 模式，也将被华夏幸福运用于特色小镇的建设过程中。“华夏幸福将充分发挥已有的 PPP 模式经验，将其引入特色小镇，探索特色小镇 PPP 模式。”华夏幸福基业股份有限公司执行总裁叶珺表示。

精准发力，释放产业核心优势

特色是小镇的核心元素，产业特色是重中之重。南京市市委常委、常务副市长刘以安就强调，应高质量提升特色小镇产业，积极汇聚高端人才、高端资源和高端平台，通过新建、做强、补足、或延伸产业链条，拓展和完善上下游产业配套，使小镇的特色产业在全国甚至全球具有高知名度和重要影响力，形成该产业最优最强的产业生态圈。

在十余年实践中，华夏幸福以“产业优先”作为核心策略，整合全球资源，从产业研究规划、产业集群集聚、产业载体建设到产业服务运营，积累了推动产业创新发展的强大能力，可以为区域提供全链条的产业升级综合解决方案。

目前，华夏幸福拥有全球最大的近 1400 人的产业发展团队，已在全国近 50 个产业新城中，形成近百个高端产业集群。同时，与航天科技集团、京东方等 40 余家行业龙头企业结成战略联盟，与清华大学、中科院等 30 多家科研院所达成校企合作，与 100 多家研发机构深度对接，并在美国、以色列、德国、韩国等 6 个国家与地区设立了 10 余个孵化器，形成覆盖全球的创新孵化网络。

如此的能力、经验和资源，无疑让华夏幸福在特色小镇的打造过程中，更能做到精准发力。

“在坚持全社会资本投入的基础上，每一个特色小镇，我们都坚持产业精准发力、全流程推动产业发展。”叶珺表示，华夏幸福充分研究区域产业基础，结合小镇产业特征，针对性释放、整合、输出近 20 载产业优势资源，精准发力并全程推动每一个特色小镇的产业发展。为了给小镇企业提供持续性运营保障，华夏幸福专业的产业服务团队将从企业需求出发，匹配高效、便捷的产业服务，打造招商、技术、人才、创业、资本等全方位、立体化服务平台。

在打造产业特色小镇的过程中，华夏幸福围绕一个主导产业构建产业生态圈，力求产业纵深发展，围绕科技、健康、财富、文创四大主题，聚焦主导产业，从产业链、人才、技术、资金等方面形成产业生态圈。

更为值得关注的是，华夏幸福还坚持“一镇一风格”，充分尊重、利用和挖掘小镇的自然环境、历史文脉和民俗风情，因地制宜塑造每一个小镇的独特风情，提升特色小镇的吸引力与生命力；坚持全域化管理、智慧化运营，为特色小镇的产业人口、旅游人口提供便利，打造智慧高效的现代化生活服务平台，提升特色小镇的运行效率。以此，华夏幸福将为特色小镇集聚人气、注入活力，保障其长久的可持续发展。

实干为先，特色小镇初见成效

“对于特色小镇建设，华夏幸福早已实干为先。”据叶珺介绍，目前，华夏幸福在大厂、嘉善、香河等地打造的影视小镇、人才创业小镇、机器人小镇等已初具规模。

其中，定位于“中国专业化影视第一镇”的大厂影视小镇，通过建立影视产业生态圈，吸引了相对论、baseFX、金海岸影视等龙头企业在内的 40 余家企业签约入驻，覆盖项目孵化、前期拍摄、后期制作、宣发交易全产业链；位于嘉善的上海人才创业小镇，一期已建成 6.4 万平方米，已有超过 30 家企业入驻，小镇格局已初步完善，路网畅通，嘉善规划展示馆、云湖公园、上海人才创业园、新西塘水街等项目串联成丰富的小镇亮点。

目前，包括足球小镇、健康小镇、葡萄小镇等在内的一系列特色主题小镇，也正华夏幸福的积极谋划、有序推进中。

在此基础上，华夏幸福此次与南京市溧水区政府及法国智奥会展集团签署合作协议，联手打造南京空港会展小镇。南京空港会展小镇项目占地两平方公里，建筑面积 50 万平方米，计划打造成为亚洲空港的专业会展中心，预计每年将为区域贡献 15 个亿的会展收入。

“能与如此专业及经验丰富的华夏幸福合作，我们深感荣幸与自豪。”法国智奥会展集团中国区总裁雷科表示，智奥会展具有在会展业的多年经验及国际关系网，华夏幸福拥有在中国各大城市的建设运营、金融及商贸领域经验，加之南京市及溧水区政府对此次规划发展的大力支持，“未来我们将联手把溧水区和南京打造成未来国内及全球各大展会、活动的聚集地”。

叶珺表示，华夏幸福将以南京空港会展小镇签约为新起点，秉持“做实一个产业，缔造一种风情，高品质可持续运营”的发展理念，延承已积累的城镇开发建设经验，积极谋划，开启特色小镇升级战略，以成熟的 PPP 市场化运作机制，力争实现“一年产业有看头，两年创新有势头，三年小镇成龙头”。

（来源：中房网）

行业 | 万科组团收购印力商用集团凸显商业地产运营野心

在转型路上疾行，却又遭遇股权之争的万科，已经不满足于一个个项目的自我试验，而要通过收购来大幅提升自己的商业运营能力。

10 月 31 日，万科企业股份有限公司（下称“万科”）与若干合作方组成的联合收购平台，入股印力商用置业有限公司（下称“印力”）的相关交易，已顺利通过国家商务部审核并完成了交割。至此，印力正式成为万科集团成员企业。

在股权之争陷入多方胶着之时，万科与印力的这场交易曾被赋予了多层含义。有观点认为，这一交易是万科管理层正在搭建的一个自己可以控制的新平台，为可能的控制权旁落准备退路。

万科管理层多次否认了这一说法。万科执行副总裁张旭表示，打造一个为客户提供更好服务的商业运营平台，是万科十年战略的重要组成部分，印力是全国第三大商业管理集团，收购印力可以和万科产生协同效应。

复杂的联合收购平台

根据万科此前公告，此次收购印力设置了复杂的分层架构。

万科通过间接全资附属公司 VankeSPV 设立全资附属公司有限合伙人 I，并持有有限合伙人 II 50% 的权益和普通合伙人 40% 的权益。三方合伙人订立了有限合伙协议，成立了投资基金。然后再由此投资基金的全资附属公司 VankeRainbow 与印力集团签署认购协议。

其中，有限合伙人 I 出资 5.04 亿美元、有限合伙人 II 出资 12.31 亿美元、普通合伙人出资 1.93 亿美元，分别占比 26.14%、63.86%、10.00%，总计投资额 19.28 亿美元（约合人民币 128.70 亿元）。

从公告中可以看出，万科直接占有基金普通合伙人 40% 的股权，但是合计持有 60% 多数股权的普通合伙人股东 I 和 II 并未披露。

根据相关规定，在有限合伙基金中，虽然有限合伙人可能提供了大部分资金，但并不能直接干预有限合伙基金的重大投资决策与具体项目运营；基金的决策和运营权掌握在普通合伙人手里。

根据有限合伙协议，万科拟透过有限合伙人 I、有限合伙人 II 及普通合伙人出资予投资基金的合计总额为 58259 万美元（约人民币 38.89 亿元），约占投资总额的 30.22%。透过这三方合伙人，万科持有本次交易标的 62.07% 的权益。

招商银行承担了本次交易的大部分资金，权益却只占三成，这源于招商银行在此次交易中为万科提供的财务支持。

万科在公告中指出，根据合作协议，公司与招商银行同意就有关投资总额达人民币 90 亿元的投资事项进行合作，协议于 8 月 21 日达成。招商银行可于有限合伙人 II 及 VankeRainbow 未能履行彼等就投资事项的相关支付义务（包括偿还贷款义务）时，本公司及 VankeSPV 将为投资事项提供财务支持，包括增加投资及提供充足资金以确保全数偿还贷款及相关利息。

对此，张旭的解释是，与招商银行的合作则是出于公司的轻资产战略，“商业地产是重资产型项目，我们希望打造一个轻资产的，或尽量轻资产的运营平台完成这次转型。”

作为交易标的持有方，黑石集团联营公司所管理的基金持有印力集团及 MWREF 大多数股权，印力管理层则间接持有印力的少数股权。

交易完成后，联合收购平台持有印力 96.55% 的股份，而黑石集团联营公司所管理的基金以及印力集团管理层共同持有印力集团已发行股份的 3.45%，印力也正式成为万科集团成员企业。

黑石集团中国房地产部总裁王天兵表示，印力是一家卓越的购物中心运营商，此次交易完成后，黑石房地产基金仍将持有部分印力集团的股权，对印力未来的发展前景保持乐观。

万科方面则表示，入股印力将加快万科向“城市配套服务商”转型，推动产品和业务升级，为股东创造更多长期稳定的投资价值。

万科商业如何做大？

股权之争让万科的业绩受到影响，行业销售老大之位也拱手让给了恒大。

10月27日，万科公布了2016年第三季度业绩报告。公告显示，今年首九个月，万科累计实现销售金额2629.0亿元，同比上升43.7%；归属于上市公司股东的净利润82.6亿元，同比增长20.5%。

恒大则创下了首九个月销售金额2805.8亿的纪录，与万科之间的差距也越拉越大。恒大内部人士表示，今年恒大的销售目标将为4000亿。

另一方面，近年来土地成本的飞速上升也让住宅市场的利润不断被压缩，这让万科在地产的其他领域进行延伸。

2014年，万科正式提出“城市配套服务商”的十年战略转型计划，在传统的住宅业务以外，加大对消费体验地产、产业地产等新业务的探索与发展。

此次收购印力，凸显了万科在商业运营上的野心。在经过数年的潜心学习和实践操盘之后，万科商业地产有了更大的目标。张旭表示，此次收购印力是万科十年战略规划非常重要的组成部分，印力是中国第三大商业平台，有非常好的运营管理能力，与万科合作会产生非常好的协同效应。

张旭表示，印力的资产非常优质，集中在中国的一二线城市，最近地价上涨，此次收购是基于这些方面考虑。

自2003年4月成立以来，印力（原“深国投商置”）一直专注零售商业地产领域，先后与沃尔玛、凯德置地、摩根士丹利、凯雷等商业伙伴达成了深度合作。

印力方面数据显示，目前，印力累计投资的商业地产项目超过60个，管理资产总规模逾300亿元，持有并管理超过30个“印象”系列购物中心，重点分布在长三角、珠三角和环渤海地区，总建筑面积超过430万平方米。

印力董事长兼CEO丁力业表示，印力与万科的携手基于双方在平台资源、团队协同和战略目标上的相互认同。随着万科的加入，印力自身的商业资源、完善的业务平台和强大的零售物业开发和管理能力将得到进一步提升。

接近万科的人士表示，万科旗下已有社区商业、购物中心、写字楼等多个商业地产项目，这些资源与印力将产生巨大的协同效应，在提升对商户的议价能力、丰富目标客户的大数据、加速管理输出业务、优化财务成本等方面扩大业务协同空间。双方的目标是，打造中国零售商业地产的领先企业。

中信建投分析师陈慎指出，三季度末万科在手现金进一步扩充，短债压力也进一步下降，净负债率仅为 9%，远低于行业平均水平。但股权争夺影响依然存在，6 月份股份购买资产方案仍未达成共识，且存在重大不确定性，将密切关注后续进展。

（来源：21 世纪经济报道）

深度 | 从国资基金模式到内外合伙人制越秀地产适时切换 拿地手法

进入 2016 年下半年后，越秀地产股份有限公司（越秀地产，00123.HK）拿地数量不仅超过上半年，单枪匹马的进击模式在其近几年的拿地纪录中也实属罕见。

越秀地产从 2013 年开始便依托其控股股东广州越秀集团有限公司（以下简称“越秀集团”）进行基金拿地：低成本、低持股；2015 年则与大型房企联手拿地、成立合营项目公司：或控股、或操盘；进入 2015 年年底和 2016 年年初却低调起来。

今年上半年，越秀地产仅拿两块地，共花费 12 亿元；下半年 7 月到 10 月，通过举牌和收购方式马不停蹄拿地 5 块，共花费 38.46 亿元。股权收购固然是保持低成本的方式，但其他举牌拿地成本也依旧保持低位，越秀集团副董事长朱春秀曾一语破题：“现在拿地，由当地的管理层持股，使他们和公司的利益捆绑在一起，这样会降低成本。”

事实上，引入基金本身是高杠杆的做法，依靠其他房地产企业合伙人也只能停留在项目跟投层面。随着国资基金的收紧和退出，基金投资认购期权的期限接踵而来，为了保持低成本，越秀地产在引进外部合作伙伴和建立内部事业合伙人机制方面都颇下功夫。

期权认购渐进尾声

按照迅速布局长三角、珠三角及中部地区战略，越秀地产在广东、杭州、武汉等地的拿地动作严谨而保守。早在 2013 年，越秀地产便频频合伙拿地、经营，通过将新成立项目公司大部分股权交由合伙人掌握的模式，来撬动资金杠杆。

2013 年 6 月 25 日，越秀地产旗下公司广州越港房地产开发有限公司（以下简称“广州越港”）与深圳市越秀鹏程房地产投资合伙企业就杭州江干区钱江新城地块联合成立项目公司；7 月 9 日，越秀地产旗下公司广州东辉房地产开发有限公司（以下简称“广东东辉”）与广州诺诚实业投资合伙企业就广东佛山禅城区地块联合成立项目公司。越秀地产在两个项目公司中都只持有 20% 的股权。

其中，前者期权于 2015 年 8 月 31 日被广州越港以 1.94 亿元认购，后者期权于 2014 年 12 月 29 日被广东东辉以 5.45 亿元认购。据中国房地产报记者统计，2013 年到 2014 年期间，越秀地产收购土地后与越秀集团旗下基金公司合作持股经营的项目共计 5 个。

与越秀集团旗下基金公司合作回购期权的成本显然低于其他合作伙伴。事实上，2013年10月31日，越秀地产旗下公司广州宏景房地产开发有限公司与广州越秀仁达五号实业投资合伙企业就广东萝岗项目成立合营公司，分别持股10%和90%；22天后引入广东保利房地产开发有限公司，使得两者持股比例下降到5%和45%。尽管该期权已于2015年6月12日收回，却耗资近24.5亿元。

值得注意的是，2015年9月，越秀地产延长了两年前与广州越秀仁达四号实业投资合伙企业期权购回，其解释为：“地块处于初步开发阶段”；而另一项在2014年年初与广州越秀仁达二号实业投资合伙企业签订的认购期权期限也很快到期。

对此，一位投资分析师告诉中国房地产报记者：“当一个项目成熟后，投资人会考虑多种渠道退出，比如IPO，退出的时间可以根据项目情况进行协商。”

对于认购期权会不会给公司带来压力，越秀地产副总经理朱晨表示：“目前需要认购的期权规模不大，还剩少部分，资金方面没有压力。”

“国资姿势”拿地

国资基金曾支撑越秀地产低成本大幅拿地，但随着基金股权认购期限渐进，基金拿地已经不再是越秀地产最重要的方式，其一直试图探索更多的开发模式：内部事业合伙人制和引入外部合作伙伴。不过，国资背景带给越秀地产的显然不仅仅是基金支持。

对于上半年仅拿两块地，下半年集中拿地的动作，朱晨表示：“仅拿两块地不算是保守，上半年很多项目我们都有去参与，但是我们内部控制风险是很严格的；现在来说是较好的拓展时期，市场也更加理性一些，所以拿地多一些。”据越秀地产方面透露，今年的拿地预算为60亿元。

进入下半年，越秀地产拿地节奏更加集中。其在7月8日通过非全资附属公司以人民币9.86亿元购入杭州市江干区牛田2.36万平方米地块；9月7日，以5.14亿元拿下广东江门市蓬江潮连桥5.2万平方米地块；9月13日，又以1.83亿元拿下青岛黄岛圣元路6.05万平方米地块；10月18日，再次以4.3亿元拿下武汉武昌区中北路1.09万平方米地块；按照可建筑面积计算，四块地平均每平方米的价格分别低至：1.28万元、2800元、1300元和7700元。

对于上述地块规划，朱晨表示：“公司会根据不同项目情况引入不同的外部合作伙伴，引入当地房地产企业或者财务投资者来共同承担风险都是有可能的。在内部事业合伙人方面，万科的跟投合伙人机制给了我们启示，尽管作为国企在这方面考虑较多，但我们的机制已经相对成熟。”

此外，朱晨强调：“我们会积极参与市场举牌，如果市场举牌太贵，我们会通过寻找并购、外部合作的方式来拿地，比如国资企业之间的合作。”

（来源：中房网）

前沿观察

观察 | 基建投资企业样本：绿地 4000 亿基建产业群狂想曲

巨量的 PPP 风口和“一带一路”建设机遇让绿地看到了基建业务领域的机会。

10 月 27 日，绿地发布前三季度公告称，公司基建业务产业规模 730 亿，同比增长 268%。主要系贵州建工、江苏建工并表以及中标南京地铁项目所致。

绿地在这份公告中明确表达，公司做大基建板块意愿强烈，并期望借助 PPP 模式增强公司非市场化拿地能力。

对于善于追求规模的房企而言，绿地的野心不止于此。按照绿地对基建产业的中长期想法，他们希望大基建产业形成第二个千亿产业集群，要在 2020 年实现 4000 亿的业务规模，并推动“中绿建”品牌发展。

绿地城投相关负责人士在接受 21 世纪经济报道记者采访时表示，大基建是公司除了房地产之外重点发展的产业，今年已经收购了江苏省建，9 月中旬也完成了战略入股博大绿泽。

调控周期发力大基建

上述城投人士向 21 世纪经济报道记者表示，绿地大基建产业的动作主要在三个方面，轨道交通、城市投资建设、“一带一路”为中国企业带来的海外基建业务布局机遇等方面。

该人士表示，轨道交通是绿地早在 2014 年 7 月就已经明确要推进的业务，2015 年，公司签订了一些意向协议。2016 年，公司开始根据地方政府公布的进度去投标。

今年 9 月 30 日，绿地宣布中标南京 5 号线，同时也对外表示这是公司中标的最大金额的基础设施建设项目。项目采取“项目投融资建设+施工总承包+运营”的 PPP 模式合作建设，总投资近 200 亿元。

21 世纪经济报道记者获得一份“南京 5 号线中标暨大基建战略电话交流会议纪要”。在这份纪要中，绿地管理层称，“我们已经在南京、济南等地签署了 10 条线的框架协议，预计总投资 1900 亿，布局 5 省 9 城，南京是其中落地的首条地铁。参与我们地铁投资的有上海申通、隧道股份，还和一些央企签署了合作协议，采取 TOD 模式，积极参与地铁沿线的综合开发，打造多业态的综合地铁上盖。”

除了轨道交通，绿地基建业务也包括新区建设方面。9 月 12 日，绿地控股与宁波杭州湾新区管委会签署合作协议，拟在宁波杭州湾新区投资 500 亿元，将在沪甬合作示范区建设、城市规划设计、基础设施建设、公共服务设施建设、产业投资和地产开发等多个方面全面启动综合开发建设。

4000 亿产业群的构想还包括资本层面的动作。9 月 23 日，绿地对外声称完成战略入股博大绿泽，成为其最重要股东，博大绿泽将成为绿地大基建板块内重要的园林业务上市平台。

而绿地的目标是力争 5 年内将博大绿泽打造成行业前 5 强，市值提升至 400 亿元以上，未来博大绿泽将实现园林投资商、建设商、运营商三位一体的全产业覆盖。

6%的毛利率

上述城投人士透露，绿地传统的基建业务主要采用 BT、BOT 模式，基本路径是自己垫资、找施工方，然后政府回购。按照传统基建业务表现看，目前显示的毛利率约为 6% 左右。

该人士称，目前推进的基建业务主要是通过 PPP 模式。目前已经落地或者即将落地的 PPP 项目投资总额达 500 亿元，覆盖 6 省 8 市，预计到 2020 年，绿地将实现基础设施年投资额 1000 亿元。

以南京 5 号线项目为例。根据招标文合同，南京 5 号线项目公司注册资本占总投资额的 30%（约 60 亿元左右），其中南京轨道公司出资 10%，其余则由绿地方面联合体负责出资。在联合体方面，绿地是主要出资方，隧道股份象征性出一部分资金。根据招标文件，该项目合作期 16 年；其中建设期 5 年，试运营期 1 年，社会资本退出期 10 年。

该人士称，由于并没有 PPP 项目进入回报期，目前在利润方面还没有清晰数字。但整体上我们很多项目都运用产业、股权基金的形式融资，既能把一部分负债出表，又能提高收益率。其实不只产业基金，所有融资方式我们都会考虑，最后择优安排。另外，政府方面还会有财政补贴，补贴主体是南京轨道集团。

嘉丰达资产管理有限公司联合创始人李宏认为，PPP 模式吸引资金的能力是没有问题的。对于基础设施建设方面的融资，身后其实是有政府既有的背书，资本方对于这方面的追逐是一定存在的。

以南京 5 号线为例，绿地城投人士也表示，“目前各家银行对南京 5 号线项目都比较有兴趣，我们正和南京轨道公司一起考虑贷款机构的选择，也在研究其他低成本的融资途径和方式，目前融资工作仍在推进中。”

此外，轨道交通对于房地产商的优势还在于轨道交通物业土地方面的获取。绿地方面认为，基建的布局会令他们在获取土地方面具有先天优势。

房企转型突破口？

PPP 产业在近两年发展十分迅猛。

自 2014 年 9 月财政部下发《关于推广运用政府和社会资本合作模式有关问题的通知》起，我国 PPP 迎来爆发式增长。截至到今年上半年，财政部 PPP 入库项目累计达到 9285 个，投资金额 10.6 万亿元，其中基建项目占据半壁江山。

绿地布局 PPP 产业也是从 2014 年开始。

中信建投方面认为，通过打造大基建的 PPP 投资平台。绿地在未来有望实现大基建与房地产、大金融产业的协同发展：在地铁等领域，实施“轨交+物业”的综合开发模式，助力打破土地资源拓展的瓶颈；在基建项目投融资方面，公司可以通过前期施工阶段的投融资和后期资金的退出，将金融产业和大基建对接，实现二者协同发展。

克而瑞研究员沈晓玲也表示，企业运用该模式依然或存诸多挑战。“第一，在法律法规体系方面并没有成熟化，合作也要权衡多方利益，具体实践上企业可能存在操作难题。第二，开发周期长，回报周期固然也被拉长，对于上市公司短期的收入可能提升不明显。第三，PPP模式极其考验房企在政府沟通协作、项目规划、资本筹措、资源整合等方面的能力。”

（来源：21 世纪经济报道）

观察 | 转型焦虑中的城投公司：走向市场还是依靠政府？

10 月 27 日，全国城投公司协作联络会年会在合肥召开，全国上百家城投公司负责人聚在一起，年会核心议题是“城投转型与发展”。

2015 年城投公司年会核心议题也是“转型”，不过相较去年，不少城投公司老总们的焦虑感有所减轻。西部某地级市城投公司董事长对 21 世纪经济报道记者表示，城投公司是政府的亲儿子，地方政府不会放着城投公司陷入困境而不管的。

然而，城投公司的命运再起波澜。

11 月 4 日，财政部有关负责人答记者问明确，2015 年后融资平台举借债务不属于政府债务。这让稍有喘息的城投公司们，再次陷入焦虑。

或许城投公司们对上一次被迫转型记忆犹新，2014 年 8 月，新预算法修订通过，国务院 9 月份下发 43 号文，政策核心在于明确区隔政府和企业债务，切实做到谁借谁还、风险自担。城投公司若脱离政府信用背书，意味着传统投融资职能宣告终结，城投公司必须另寻出路。

但 43 号文并未得以兑现。2015 年下半年以来，城投公司们陆续复活，重新担纲政府投融资重要职能——经济下行压力加大，稳增长任务更为迫切，转型暂时搁置。

财政部这次明确表示，要依法厘清政府债务范围、坚决堵住违法举债渠道。后续要推进融资平台公司市场化转型和融资，剥离融资平台公司政府融资职能，并继续发挥转型后的企业对经济发展的积极作用。

转型之所以拖延至今，在于转型并不容易。城投公司虽是完全意义上的独立法人，但决策多受政府控制，主要司职基础设施等投融资；有些资产规模虽大，但多是一些盈利能力差、需财政补贴的公益项目，自身造血能力不强，市场化竞争力不足。

不过，还是有一些资质较好的城投公司在探索新的出路，如转型为国有资产运营平台、参股民营企业、利用资金成本优势进行投融资、多元化经营等。

转型“狼来了”

一直以来，城投公司为地方城市发展、基建投资等做出重要贡献，类似市政道路、环城高速、隧道桥梁、城市供热供水等基建，多由城投公司担任投融资职能——地方政府将相应资产注入城投公司，城投公司以资产或收益权作抵押，去银行贷款融资，再投资当地基建。

近十年，各地城市建设高歌猛进，城市面貌日新月异，城投公司功不可没，城投董事长一职成为很好的跳板，晋升提拔的不少。

但 2014 年情况发生重大变化。新预算法修订通过，地方政府债务管理体制进入新纪元。与之配套的 43 号文等，对以城投公司为代表的政府投融资平台的出路做出明确规定，“剥离融资平台公司政府融资职能，融资平台公司不得新增政府债务”。

这让城投老总们颇为犯难，城投公司成立的初衷，就是替地方政府履行相关投融资职能，城投公司投资的持续、盈利、退出等，都依托于地方政府，如何从现有的投融资模式中跳出来呢？

不过，早在 2014 年底，就有资深城投公司老总直言，中央对投融资政策的调整，给城投公司带来前所未有的压力；但类似政策调整在 2011 年就出现过，当时也是出于地方债务过度膨胀带来债务隐忧，要求限制对融资平台贷款政策。2011 年扛过去了，2014 年这波调整也有可能扛过去。

后来事实演变，就如上述老总预言的那样。2014 年四季度到 2015 年上半年，城投公司融资功能收缩明显；但 2015 年下半年，大量资金涌入，向城投公司要项目的资金方越来越多，城投公司再度复活。

资金宽松背景下，头脑清醒的城投人也不少。西部某省会城市城投公司副总经理对 21 世纪经济报道记者表示，城投公司现在融资功能恢复，但是政策导向性太明显，谁也没法预判这轮宽松政策什么时候会结束。新预算法、43 号文等，均强调城投公司要转型，城投公司们转型难，但刚好可以利用当前友好政策，为公司转型寻找新的可能。

游走政策边缘

43 号文虽有所折衷，但悬在城投公司头上的剑并未落地。

10 月初，财政部再次动员各地调查摸底融资平台债务状况，并表示调查是为高层科学决策用，跟存量债务口径等无关。

这轮摸底，让部分城投公司再次感觉到，替政府举债融资仍然存在一定风险，游走在政策边缘。

11 月 4 日，财政部相关负责人答记者问时，再次明确地方政府债务的范围，城投公司等融资平台 2015 年后举借债务，不属于政府债务；政府作为城投公司出资人，仅在出资范围内承担有限责任。

这让与城投公司有大量业务往来的金融机构们颇为惊讶，城投公司负责人们则再次被逼认清现实——城投公司举借债务，法理上需由企业负责偿还。

有中部地级市城投公司负责人对 21 世纪经济报道记者表示，他们公司市场化运营程度很低，主要就是替政府投融资，要转型很难，而且是否转型、如何转型，完全取决于政府领导。

城投公司多为国资委管辖的国企，投资决策等同其他国企，需报国资委审批，即便城投公司想市场化转型，地方政府未必允许批准。

城投公司一大共性在于对政府支持依赖度高。另一地级市城投公司负责人对 21 世纪经济报道记者表示，城投公司的资产盈利性不强，公交客运、环境治理、供水供气、垃圾处理等都是些保本微利项目，一些运营经费还要靠政府补贴，城投公司自身造血能力不强，要走向市场较难。

再如资产规模排名靠前的合肥城建投，也存在对政府依赖度高的问题。据其 2016 年债券跟踪评级报告显示，2015 年合肥城建投利润总额为 48.58 亿元，经营性业务利润为-38.71 亿元。经营性利润为负数，是由于公交、供水等盈利能力偏弱，且公司三费支出占收入比例较高，导致公司呈亏损状态。公司利润总额的实现主要来源于营业外损益，主要由政府补助构成，2015 年公司收到的政府补助收入为 22.94 亿元。

但也有城投公司负责人直言，政府是城投公司赖以发展的根源。不少城投公司融资借助地方政府储备土地，地方棚改、保障房建设等多由城投公司主导，可能配套进行其他商业类房地产项目开发；市政工程承包也多由城投公司担当，这块投资回报较为丰厚。

探索其他出路

大部分城投公司仍苦于没有出路，但一些资质较好的公司已经在探索新的可能。

如合肥城建投，2015 年利润总额为 48 亿元，是因为当年公司投资收益为 65.25 亿元，这部分增幅较大，主要是来自投资京东方科技集团股份有限公司结构化产品实现了较好回报。

合肥城建投除了主导当地基础设施建设，也在加大对战略新兴产业的投入，主要为新型显示电路等。据悉，合肥城建投转型方向是转为国资运营管理平台，后续打算推动两家公司上市，形成集成电路千亿产业链，加强资本市场融资能力。

南京城投集团董事长邹建平，在合肥会议上介绍了南京城投转型思路。邹建平认为城投公司转型仍然要立足既有优势，比如立足当地基础设施建设，继续担任城市投融资的主力军，否则就不叫城投公司。

邹建平表示，南京城区范围内的城投公司信用等级较高，大部分是 AA+、AAA 最优质的信用等级，融资成本较低。但南京郊县等地融资成本较高，南京城投可利用自身优势，筹集资金用于郊县城市建设，从中赚取相对稳定的利差回报，保障公司持续经营，又能帮助南京城市建设。

上述西部省会城市城投公司副总经理表示，南京、合肥等地城投公司资源优势明显，如南京当地财力较雄厚，城区基础设施基本到位，融资需求不大，所以能探索其他可能；但中西部地区城投公司的主要职能现在还是替政府投融资，投资当地基建。

该副总经理还表示，当前经济下行阶段，民企融资成本高、资金链容易断裂，他们在探索的一个方向就是参股发展前景较好的民企，因为融资平台有政府信用背书，融资相对容易，通过参股民企，实现城投公司的混合所有制改革。

不过，他也直言，虽然存在一些参股民企的机会，但国企混合所有制改革决策链条长，还有国有资产流失等担忧，落地也面临困难。

有地方财政系统人士对 21 世纪经济报道记者表示，财政部重申融资平台债务不属于政府债务，是想规范地方债务管理，堵住违规举债渠道，也是想将城投公司赶到 PPP 模式等正当渠道上来。

（来源：21 世纪经济报道）

观察 | 特色小镇：房企“再出发”的新路径？

目前政府积极筹划建设的特色小镇及逐步成熟的 PPP 模式，给房企提供了一种新的发展思路。图为首批中国特色小镇之一的宁夏泾源县泾河源镇。

最近几年，地方政府和房企在产城融合方面实践颇多。10 月中旬，住房城乡建设部认定 127 个镇为第一批中国特色小镇。因特色小镇的建设将会有政策、金融等支持，随着特色小镇名单的公布，让在中心城市“拼杀”的房企看到了又一发展方向。但是面对特色小镇的参与热潮，业内表示，房企需要不断历练自身的规划设计、运维理念等方面的创新能力。

部分房企试水

10 月 14 日，住房城乡建设部公布了第一批中国特色小镇名单，进入这份名单的小镇共有 127 个。其中，浙江省的特色小镇最多，有 8 个；其次山东省、江苏省、四川省有 7 个；广东省 6 个等其他各个城市。首批的特色小镇还只是起点。据规划，未来 4 年中国将培育 1000 个左右的特色小镇。

据克而瑞研究中心介绍，“特色小镇”既是一个产业载体，也是文旅空间，更是宜居宜业的大社区。特色小镇不是传统意义上的“镇”，它既不是行政区划单元上的一个镇，也不是产业园区的一个区，而是一个集产业、文化、旅游和社区之功能于一体的新型聚落单位，是以产业为核心，以项目为载体，生产、生活、生态互相融合的一个特定区域。

记者了解到，近几年来，房企的毛利率及净利率持续下滑，房企提高或维持其净利率的难度也在逐步增加。因此房企纷纷开始谋求多元化发展，寻求新的盈利增长点，其业务也逐步向金融、养老、物管等方向伸展。而目前政府积极筹划建设的特色小镇项目，以及逐步成熟的 PPP 模式又给房企提供了一种新的发展思路。

面对机遇，目前已经有碧桂园、绿城、华夏幸福等房企试水这一类项目。例如碧桂园集团已有 3 个科技小镇项目在惠州等地开动，未来将在全国实现小镇开发和运维成功经验与模式的输出。

模式有待创新

据了解，作为一种全新模式，目前的特色小镇项目建设仍以政府为主导，房企在其中的合作方式则相对多元。

克而瑞研究中心研究员沈晓玲介绍，目前特色小镇项目的政企合作 PPP 模式类型主要分为外包类、特许经营类及私有化类。这三种类型的区别主要在于公私方的投资比例、职能分工及风险分担机制。值得注意的是，由于此类项目的所有权为私人永久性拥有，且不具备有限追索的特性，因而私人部门在这类项目中承担的风险最大。

在业内看来，想要打造出一个成功的特色小镇，要将当地的优势企业与自身资源相结合，深入挖掘地域传统文化并进行传承与发展，在完善基础设施的同时，充分发挥当地特色，发挥产业的集聚效应和叠加效应。

国家发改委城市和小城镇改革发展中心副主任乔润令曾公开表示，建设特色小镇，要的是从数量到质量的提升，是从外延向内涵的转变，是集约发展的概念。特色小镇的整个开发过程，从起步的时候就要讲求“融合”。

对此，易居中国企业集团 CEO 丁祖昱就表示，特色小镇注重的是“小而美”，过大的体量不仅会浪费大量投资资源，更会破坏当地的经济。同时，如果小镇缺乏特色的定位，没有商业模式的支撑，热潮退去后最终将会变成一座空城。而另一方面，行政化的思维、运营方式、路径和体制，会使得小镇难以跳脱出传统的路线模式。建设特色小镇，让市场在资源配置中发挥决定性的作用，使特色小镇的未来经营更加优质高效。

（来源：新京报）

观察 | 城市运营也要“供给侧改革”

“城市运营商”并不是一个轻松的称呼。

房地产企业的转型已经说了好几年了，趟出一条路来的并不多。向“城市运营商”转型是很多房企提出来的主流转型方向，因为从表面上看，之前的“房地产开发”和现在的“城市运营”很接近，都是跟土地打交道，都是在盖房子，以前的人才团队和经验似乎都可以平滑地挪过去。所以，在国家提出“新型城镇化”之后，苦于房子越来越卖不出去的房地产开发商们觉得机会来了。房子卖不出去，政府递过来一个“城市运营”“产城一体”的概念，房子就可以卖出去了，至于房子是拿来做厂房还是商场还是电影院，管他那么多干什么。于是，在新型城镇化的热潮之下，房地产开发商们纷纷下海，结果几年过去，产业新城、园区、科技城、总部基地到处都是，“产业园区比企业还多”“孵化器比蛋还多”，而真正诚心诚意搞“新型城镇化”“城市运营”的见不到几个。到头来大家还是在卖房子。

现在是中央在诚心诚意脱离政府主导的城市与产业发展模式，走市场化的道路，要让社会资本来共同建设城市，共同开发产业，所以“政企合作”“公私合作”（PPP）在大力地

推进，也的确在给包括房地产开发企业在内的民营企业提供广阔的舞台。这也给房地产开发商转型提供了广阔的空间。

加入到 PPP 俱乐部好处多，最主要的是可以从政府手里拿到规模空前的土地进行区域连片开发，其利润来源也多元化。其盈利的核心模式是，通过把一个区域从无到有变成真正的新兴城区，从基础建设、配套到产业引入，居住、商业、社会服务、教育、医疗等配套完善，形成一个有强势产业群、就业机会充分、人口涌入、商业繁荣、基础设施完善、配套完备的新城市，进而通过从政府那里获得特许经营权，通过拿到便宜的土地获得土地增值收益，获得投资收益的分成。也可以通过与政府的合作，为后续发展提供更多的机会。

当然，由于 PPP 模式是企业与政府的对赌，获益的前提是新城真的能够实现城市的市场良性循环，因此，风险并不小，不是所有的“猪”都能在风口飞得起来。

PPP 产业新城模式的成功，需要依赖一些先天性的条件。当前，过剩的不是企业，而是产业园区和产业新城，在产业新城比企业还多的情况下，一个区域能够起来成为真正的产业新城，区位条件要优越，要地处一线城市和大的城市群，有足够的产业链和市场腹地，距离中心城市距离在 50 公里以内，交通、物流要发达。这样的好地方不多。选址很难，产业和城市的兴起有时靠时运。

“城市运营商”还要真正有运营城市的能力。其核心是强大的招商能力，能招到有足够生产能力和市场能力的行业领先企业，也要招到足够形成产业链的上下游企业，还要能招到足够的商业、教育、医疗等相关配套企业，让新城形成城市的产业、商业、生活居住的循环；再次，就是“城市运营商”的金融运作能力，新城的开发和运营，需要巨大的资金进入，这就要求“城市运营商”擅长运用各种融资工具，打通国内国外的资本市场，要做金融家；而放到最后的最不重要的能力，才是房地产开发商擅长的房地产项目的开发与销售能力。

更重要的是，要做“城市运营商”要有工匠精神，诚心诚意地开发一个区域，把产业和土地的价值发挥到极致，而不是披着“城市运营”的羊皮，里面还是“卖房子”的狼。拿算是形成了模式的华夏幸福来说，其“城市运营”就是在认认真真地搞。从前期的战略定位规划设计到咨询服务、土地整理、基本建设、公共设施建设，到后期的招商引资和房地产开发销售，形成了一条龙的闭环；为了招商引资，组成 500 多人的招商引资团队，形成数十万条包括生物制药、航天产业、卫星导航、电子商务、影视传媒等产业链大型企业客户集群各类企业的详细数据库，每家企业都长期跟踪和互动合作，为其提供量身定制的投资落地方案，形成成体系的招商引资产业链；为给产业新城建设提供金融支持，组成了超过 100 人的金融团队，为城市级开发提供了源源不断的弹药。

政府推进“政企合作”（PPP），给“城市运营商”提供了广阔的舞台。这个舞台不止属于央企和大型国企，哪怕中小的民营企业也有机会。当前，“产业新城”“产业园区”从数量上来看可以说是一片红海，但这个领域就像我国的制造业产业一样，看上去过剩，但实际上具备科技含量、能够满足人们需求的高品质的产品很少，所以才需要供给侧改革。“产

业新城”也需要供给侧改革，各种“挂羊头卖狗肉”、缺乏规划、缺乏配套和服务的“产业鬼城”并不是有效供给，而是资源的巨大浪费。我们需要的是真正的具备提供完整城市规划和运营能力，真正能够建造一座产业与城市自我循环的有活力的城市的“城市运营商”。具备这样全方位能力的“城市运营商”不是太多，而是太少了。

（来源：中房网）

国企改革

国资委改革局副局长：国企实行利润奖励值得尝试

“当前企业改革脱困靠什么？国企可不可以实现利润共享？国企如何控制和减少投资失误……”

11月5日，中国企业改革与发展研究会副会长、国资委改革局副局长周放生在三届大梅沙中国创新论坛上提出“国企改革十问”，并就分红权改革、利润共享等国企改革领域的重点问题提出了自己的看法。

在周放生看来，国营企业也可以实现利润共享，且有法可依。“国务院国资委2008年发了一个139号文，文件名叫《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》，文件中明确，符合条件的也可获得企业利润奖励。”

上述文件称，国有大型科研、设计、高新技术企业改制，按照有关规定，对企业发展作出突出贡献或对企业中长期发展有直接作用的科技管理骨干，经批准可以探索通过多种方式取得企业股权，符合条件的也可获得企业利润奖励，并在本企业改制时转为股权。

“很多人也跟我提，国企实行利润奖励是不是在分国有资本的利益，是不是国有资产流失？这个问题非常尖锐，因为民营企业是自己的，不存在这个问题。”周放生认为，按资分红和按劳分红是科学、合理、在国企也是易于操作的，因为“不涉及改制，不涉及产权，不涉及国有资产流失，不涉及员工下岗，不涉及比较复杂、比较严格规范操作的事情”。

他认为，分红权改革或利润奖励是给国企广大员工一个利润共享的预期，因此“只要能解决问题就应该允许试、鼓励试”。

至于什么是国有资产流失，周放生认为，一是交易型流失，即产权变动过程中，由于不规范行为导致的国有资产价值的贬低或流失；二是溶化性流失，即腐败、浪费、投资失误造成的流失。

在判断是否为国有资产流失的问题上，周放生强调了两点。

一是法律不能追溯以往。他认为，用现在出台的政策衡量过去的行为，因此认定某些行为造成了国有资产流失是不合适的。

二是不能把改革红利当成流失。“十年前有的企业改制了，当年的利润是一百万，还是这帮人，还是那个领导，可能其中有员工持股，现在利润变成三百万、五百万了，有人说当初就应该是三百万、五百万，这样的话当初的股价就不是这个价格，因此是流失，这个认识也是不对的，当年的一百万到今天的三百万恰恰是改革的红利，如果否定这一点就否定了改革能带来的红利。”他说。

在推动去产能的进程中，僵尸企业和危困企业也成为人们重点关注的对象。在发言最后，周放生也谈到了这些企业“该怎么办”。

他认为，当前有两种方式，一个是行政方式，一个是市场方式。“行政方式就是输血、救助、续贷；市场方式就是市场出清、破产清算，没有价值的破产清算，有价值的破产重整。原则就是救人不救企业，企业优胜劣汰。”

（来源：澎湃新闻）

国企改革，让出资人监督强起来(人民时评)

强化出资人监督不是让出资人对国企事无巨细地都盯着，而是要瞄准“企业财务、重大决策、大额投资”等关键环节，把住大方向

新一轮国企改革，要求出资人变“管企业”为“管资本”。为了强化出资人监督，防止国有资产流失，国务院国资委最近宣布新设三个监督局，建立三大监督平台，充分发挥监事会作用。这是制度建设迈出的一大步，将筑牢国有资产保值增值的又一道防线，也是出资人机构履职定位的一次重大转身。

不让国有资产流失是国企改革的底线。截至 2014 年底，全国国有企业资产总额 1021187.8 亿元，所有者权益 355629.4 亿元。这些国有资产来之不易，是新中国 60 多年积累的共同财富。织密国有资产安全网，是改革的重要方面，也是出资人的责任所在。

一直以来，对国有资产的监督不能说不重视。但是，监督手段单一、监督力度不足、监督体系不完善，影响着国有资产的安全运行。有的地方，对国有资产的监督主要就是偶尔审查下账目、查阅些文件，浮于表面。有的外派监事会成了安排人的机构，属于虚职、闲职，没事干、不干事。有的企业内部，监督力量在履职中受到本企业领导制约，不敢监督，难以形成有效的制衡。新一轮国企改革“奔着问题去”，首先要解决的问题就是如何完善体制机制，使监督真正强起来。

监督强起来，监事会要化虚为实。监事会和股东会、董事会、经理层一样，都是建立现代企业制度、形成规范的法人治理结构的重要组成，理应在企业运行中实实在在地发挥作用。对于国有企业，我国探索了外派监事会制度，既代表出资人履行职能，又使监督常态化。好制度要用好。监事会要变事后监督为事前、事中监督，利用列席会议、访谈座谈等多种方式，掌握企业运营情况，发挥预防预警功能。让监事会想干事，约束机制不可少。如果发生了应发现而未发现的国有资产重大流失问题，监事会同样要被追责。

监事会反映的问题由谁“接力”核查？监事会的成果如何避免止步于“报告”？监督强起来，国资监管机构作为出资人代表就必须切实负起责来。此次监管体制调整后，国资委负责监事会反映问题的核查处置，组织国有资产重大损失调查，形成“监督报告、协调处置、

领导决策”三个平台。强化监督，要有所为有所不为，那些直接管理企业日常事务的职能将继续做减法。

对国资监督始终存在两种不同的担心。一种担心是“做不了”——资产数千亿元、员工几十万人、拥有十几家上市公司的大型央企，其外派监事会可能只有3个人，怎么有能力来发现潜伏的重大问题？另一种担心是“做过了”——会不会出于防止国资流失的考虑，这个不让做、那个要介入，进而捆住了企业的手脚？这些担心并非多余，充分说明了国资监督的复杂性。只有把握好度、善于走平衡木，对国资的监督才能有长远效果。实际上，强化出资人监督不是让出资人对国企事无巨细地都盯着，而是要瞄准“企业财务、重大决策、大额投资”等关键环节，把住大方向。

监督不缺位、不越位，还有必要划清边界。哪些职能是出资人履行监督的分内之事？哪些事项有影响企业自主经营之嫌？不妨通过监管权力清单和责任清单加以明确，让企业心里有数，出资方有规可循。这需要充分的讨论，也许还会出现较大分歧，但只有把边界划清楚了，才能实现定位的精准化，既防止监督的手伸得过长，也防止监督的力度不足，使国有企业在合理有效的监督下拥有充足的活力。

（来源：人民日报）

学习园地

N 种质量管理工具，对症下药才有效

随着质量运动的迅速铺开，许多人耗费大量时间和精力在自己的企业内实施质量管理。可是，他们经常失望地发现，他们很难知道哪种质量工具和技术最适合哪些具体场合。

以下介绍几种质量工具及如何运用它们解决日常业务问题。每种工具的讨论都包括下列内容：何时用、何时不用、培训、能达到何目的、注意事项和使用程序。

鱼缸会议

这是一种组织会议的方式。不同的群体本着合作的精神，一起分享各自的观点和信息。因此，让销售部门与客户服务部、或高层管理人员与管理顾问碰头，这种做法一定管用。

何时用：鱼缸会议使某些群体与顾客、供应商和经理等其它与之利益攸关的群体加强沟通。

何时不用：如果用这种方法不能明确地分清各群体的职责，就不宜使用。

培训：会议召集人需要接受培训。

能达到何目的：迅速增进了解、扫除误解。

注意事项：这类会议影响巨大。可能会暴露实情，使内情人和旁观者感到受威胁，因此需要精心组织。

使用程序：把与会者安排成内外两圈。内圈人员会上比较活跃，外圈人员则从旁观察、倾听，必要时提供信息。会议结束时推荐改进方案，取得外圈人员的赞同。

横向思维

这是一种为老问题寻找新解决方案的工具。

何时用：由于老方法、旧思路不再管用或已经不够好，需要寻找新方法、新思路时使用。

何时不用：种种制约使这种全新的思维方式无法发挥作用时不要用。

培训：建议读 Edward de Bono（爱德华）写的《Lateral Thinking for Management（管理中的横向思维）》一书。

能达到何目标：开创新思路，激发创意，找出可行的解决方案。

注意事项：需要传统的逻辑思维加以支持。爱德华建议，只有 10%的解决问题过程采用横向思维。

使用程序：确定问题。运用幽默、随机排列和对流行观念的挑战来制定横向思维解决方案。对找到的各种想法加以适当的提炼和取舍。

举例来说，某工业缝纫线轴制造商的传统市场已经消失，公司不得不另寻出路。对此，公司经理们的本能反应是，从常规思路出发，为产品找新的出路、新的市场或新的销售手段。不过，事态的发展很快表明，他们需要一种彻底的解决方案。

公司召开了一次集思广益会，对参加者不加任何框框。思路应能用得上现有的技能和经验，但只能把它作为起点。结果，横向思维把他们引向高尔夫球，成为一家成功的高尔夫球制造商。

帕雷托分析法 (Pareto Analysis)

该方法强调为 80% 的问题找出关键的几个致因（通常为 20%）。

何时用：凡是一个问题的产生有多个变量因素并需要找出其中最关键的因素时，都可使用这一方法。在一个改进项目的开始阶段尤为有用。

何时不用：如果设置有更完善的系统就没有必要使用此法。

培训：需具备基本的统计知识以备分析之用。

能达到何目标：非常直观地展示出如何确定问题的优先顺序，将资源集中在何处才能取得最佳效益。这种展示让企业各级一看就懂。

注意事项：仔细分析结果总是很重要；不仅*数据还要利用常识来找出问题的原因和优先顺序。

使用程序：找出问题和可能的原因。收集有关原因的信息。绘制帕雷托分析图，横坐标表示原因，纵坐标表示问题，以出现次数、频率或造成的成本来表示。找出最关键的几个原因。依据重要性排序，利用改进技术消除产生问题的原因。

例如，某洗衣机制造商出现质量危机。在一次广泛的可信度测试中，一家大型杂志将其产品排在末位并建议消费者不要购买。

该公司具有完善的失误记录，列出的失误种类达 22 种。但运用帕雷托分析法表明，仅其中的 4 种失误就占了所有记录的 83%。

质量功能分布图 (QFD)

这是一种产品和流程设计工具，可以用于把顾客的呼声转化成产品或流程的特点。采用该方法能防止企业仅因为某些观念似乎有效就予以实施。

何时使用：用以设计或重新设计产品或流程，保证提供顾客切实需要的产品特性；专为制造业设计的，但也可用于服务业。

何时不用：如果问题的优先顺序已经分明、流程设计卓有成效或设计团队经验老到，不要采用该方法。

培训：该方法运用特定的惯例，建立相关的矩阵图和计分标准。在这方面有必要进行培训。

能达到何目标：有能力分辨基本的产品与流程特色和所期望的产品与流程特色，这样便可以看清高成本的技术或工程投资在哪方面将有回报。同时，还提供了一个评估产品或流程变化影响的框架准则。

注意事项：花时间通过市场调研来找出顾客的真正需求所在。

使用程序：研究顾客的需求。找出符合顾客需求的流程设计特色。建立一个矩阵图，将顾客的需求与设计特色进行比较（即性能 / 方案矩阵图）并加以计分。选取 5 个左右分数最高的设计特色，然后再按 3 个层次建立矩阵图：设计特色和关键部件特点、关键部件特点和制造工序、制造工序和生产要求。

例如，某割草机制造商耗时费资重新设计其畅销割草机的控制性能，却发现顾客对此毫无反应。因此，公司经理人在计划改进另一较老型号时，想要确保所做的改善的确是顾客想要的。

研究表明，顾客感兴趣的是性能。因此改善马达、驱动链和刀的效率比改善控制性能可以产生大得多的影响。

关联树图

这种图示工具对关联项进行层次分类。这是一种不错的思维工具，因为它提供了一种快捷的方法把各种想法总括出来，并在相关的枝*出现时可随即增加细节。

何时使用：使用该图示可以为同一目标寻求多种不同的实现途径。

何时不用：不可用于详细比较各种方案。它只用于从总体上探索新的方向。

培训：无需正式培训，但设置一个协调人员会很有帮助。

能达到何目标：该图示能很有逻辑地揭示出该采用什么方法来实现目标，它们要求哪些行动和资源。

注意事项：如果你选用的方法经不起分析，要随时准备回到关联树图上来。

比如，一个发展中的小公司运用这种方法来考虑员工的托儿问题。许多员工大学一毕业就加入了公司，现在都供养着子女。

公司开会讨论各种选择方案。结果，大家都赞成建一个日托中心。但树形图显示，潜在的成本太高，需要满足的地方法规要求太多，很难实行。于是公司选择了托儿津贴计划，让有子女的员工有选择的余地。

方案效果分析法 (Solution effect analysis)

这种图表用于分析手头解决方案可能产生的效果。

何时用：在提议变革时可运用这种方法。它能让你看清各解决方案的效果。

何时不用：你所提议的不是根本性变革的话，不要使用。

培训：无需正式培训，但如加以辅助很有用。

能达到何目标：一种向前看的思维方式并能预见所建议的方案会造成什么影响，避免未能预见的效果。

注意事项：人们对你正在致力的变革前景看淡时，不要阻止他们。他们并非有意发难，也许他们是对的。接受辅导会减少自己受威胁的感觉。

使用程序：记下正在考虑实施的解决方案，放在图的左侧，箭头则指向右方。在主箭头两侧用分箭头标出各种重大效果。通过集思广益，找出所有可能的效果并添到图上。计划实施行动以确保该方案行之有效。

例如，某公司决定引入弹性工作时间以减少员工通勤途中损失的时间，同时充分利用资源。随着改用新工作时间的期限临近，协调这一变革的人事部开始担心，员工还未弄清新工作时间的意义。为此，公司举行了一系列方案效果分析会，使公司员工能想通各种问题，从而为采用新的工作时间做好更为充分的准备。

（来源：清华管理评论）

让流程管理真正为企业创造价值

一、流程之困：

企业流程与管理现状及原因探密

目前，很多公司都非常重视流程的编制与管理，起因在流程管理上存在诸多问题。存在的原因也是千奇百怪，有主观的因素存在，如管理者疏于管理和宣导、执行者不接受、不执行，或随意更改流程方向、节点、权限等；也有客观的因素存在，如员工/执行者不理解、制度与流程不配套、流程不切实际、流程未形成完整体系等。归纳起来，主要的有管理理念上、流程设计上、流程管理上、支持保障上几个方面的原因。具体如下：

管理理念上：

1、言行不一，理念和行为错位：目前，大多数我国企业不论大小、高科技不高科技，言必称流程管理，但未必真正理解流程及其管理的真正内涵，流程管理流于形式。

2、重制度、轻流程。我国企业中，特别是生产类企业，制度在公司管理中的主导地位，管理观念多依赖于制度去管理企业，同时以罚为主的考核导向，从而流程管理缺乏良好的存在空间，缺少激励，或者说表面上激励为主，但执行起来却总是凸显惩罚为主，公司管理层对相关的管理流程内涵理解又不完全到位，从而，也导致相当多的管理人员、公司员工对于流程存在的作用于价值存在质疑和抵触，也在一定程度上阻碍了流程的应用、优化与管理。

3、制度与流程两张皮：制度是制度，流程是流程。许多公司在找咨询公司做方案时只是强调流程的设计，不注重制度与流程的配套，对咨询公司来说是缩短了时间和节省了工作量，对企业来说，节约了成本，岂不知制度和流程是相辅相成的关系，就如同堤坝和水流、血肉和血管筋骨的关系，制度是大脑、是灵魂、是指导思想，流程是骨架、筋骨，缺一不可。

流程设计上：

4、流程设计与实际不符，缺乏合理性。一个合适的流程，是需要对公司的业务或管理相当熟悉的专业人员才能设计出来，辅之以配套的说明、表单等，同时需要大力的宣贯、运行和优化。而一般的流程设计人员对于该公司的业务和管理在短时间内不可能熟悉或理解完全到位，这就使得设计出来的流程具有理想化或者说闭门造车之痕迹，与管理、业务操作相脱节，应用的人员自然而然地拒绝采用或自行其是了。更有的公司，看到其他公司的管理很好，制度完善、流程顺畅，就借用或直接拿来的，不去考虑抄袭而来的流程是否适合自己的企业特性、文化基因、管理现状、员工素质、执行环节等，往往造成水土不服。

5、流程缺少体系化。组织设计是为了分工明确，强调的结构效益，也就是工作合理化、明晰化，流程则是为了更好跨部门、岗位的协作和高效率。部门与部门合作不畅、流程与流程衔接不到位就容易造成流程的空档，就像堤坝有了缺口，就会有争执和协调不顺，事项执行不顺，迫使领导不停地充当救火队员、去沟通和协调，乃至冲到一线去补位。

使用管理上：

6、人员素质和流程要求不匹配：流程设计多是以理想条件下为导引，不可谓不完美，但执行的人员本身的素质和能力，执行的员工对图例和说明不能理解，更不会使用，造成了设计相当完美的流程束之高阁，最终弃而不用。

7、重设计，粗执行，轻管理，更谈不上优化。许多企业不惜花重金聘请知名的咨询公司进行了一系列设计，但却不去加大执行力度、不注重管理和持续优化。咨询公司设计的流程不可为不好，在执行时，不注重流程理念的宣贯、执行方法的辅导，更不会有进一步修订和优化的培训和指导，企业只是拿来就用，但在实际的运行中，往往会有一定的不合适或不尽合理，需要去反复地验证、不断地修正和调整。结果是，一旦出现不合适，就会被抛至一边，继续沿用原来的或约定俗成的模式。

8、流程仅是技术层面的应用，且应用的不彻底。绝大多数企业管理者仅仅是将流程管理作为一种口号，对外宣传、对内强调，但事实上企业内部只是画出流程图，形成书面文件，然后束之高阁，员工仍在各自岗位上按职责开展工作，遇到跨部门、跨业务问题，只能隔着厚厚的“部门墙”，采取各种各样的手段去沟通解决，造成企业内部管理成本的极大浪费和运营管理效率的低下。

支持保障上：

9、缺少文化的引导和约束。较多的企业都会存在：员工见树不见林，部门分化，职能僵化、官僚主义、条块主义，而人的本性也确实存在这样的弊端。优秀的企业文化就是一剂良好的润滑剂，不断的对员工进行团结、协作、奉献、价值创造等优秀文化基因的灌输，在一定程度上影响了流程管理的成败和执行程度。

10、流程管理 IT 支持体系薄弱。流程管理要依赖于信息化系统来固化和保障。没有或不能流程 IT 化，是许多流程及其管理形同虚设，流于形式。从战略到组织，再到制度流程，流程管理常态化，要接地气，最终要落实在信息系统的应用与管理，并固化下来，从而不容

易被流程操作者随意更改。我国企业的信息化管理水平普遍低于发达国家企业，尤其是制造业企业的信息化管理水平薄弱，无法支撑流程管理需求，而由于文化和技术的限制，信息化系统的开发、应用和发展都存在很多问题，直接制约流程管理的应用和发展。

当然，其他的非主流现象和原因还有许多，这里就不一一赘述。

二、流程管理到底是什么？

流程管理的最终目标是什么？

业务/管理流程是以持续的提高组织业务绩效为目的、作业运行便捷化、科学化、合理化、规范化、系统化的管理工具和方法，而流程管理就是对这一管理工具/方法的建制、完善、优化、应用的一系列过程，主要通过对企业内部工作进行全面梳理、合理规范作业、减少成本浪费、降低不良损耗、提高工作效率、提升价值创造空间、优化服务质量、提供顾客满意度等一系列活动，从而也改变企业机构重叠、职能管理交叉、中间层次多、流程不闭环等，使每个流程可从头至尾由一个职能机构主导管理，做到机构不重叠、业务不重复，合理减少节点，管理无疏漏，从而达到缩短流程周期、节约运作成本、提高工作效率、提升工作质量、扩大效益的作用。

流程管理的核心是流程，流程是任何企业运作的基础，企业所有的业务可以说都是需要流程来驱动或协同运作的，就像人体的血脉流程把相关的信息/数据根据一定的条件从一个人（部门）输送到其他人员（部门），得到相应的结果后，再返回到相关的人（或部门）。流程在流转过程可能会带着相应的数据：文档/产品/财务数据/项目/任务/人员/客户等信息进行流转，如果流转不畅一定会导致这个企业运作不畅。

企业流程管理，简约来说，主要把控好几个方面：

- 1、通过缩短流程执行周期以提高工作效率；
- 2、通过精细化管理提高受控程度；
- 3、通过流程节点数量减少以降低成本投入；
- 4、通过流程节点把控提高企业效益；
- 5、通过流程优化管理提高资源合理配置程度；
- 6、通过制度或规范使隐性漏洞显性化或明晰化；
- 7、通过信息管理系统固化流程，减少执行中的波动；
- 8、通过配套制度文件的完整性、规范性来工作质量/服务质量/产品质量；
- 9、通过良好的质量提高顾客满意度，促进公司健康持续发展。

通过以上几点，可以得出，流程管理的目标，最终希望提高顾客满意度和公司的市场竞争能力并达到提高企业绩效，保证公司的健康发展、基业长青的目的。

三、如何进行流程管理？

流程管理，既然是一种以规范化的构造端到端的业务/管理链条为中心，以持续的提高组织业务绩效为目的的系统化工具和方法，应该有一个操作性的定位描述，也就是流程分析、流程定义与重定义、资源分配、时间安排、流程质量与效率测评、流程优化等。每一步都是人员在操作，也就要求在完善设计的同时，强调公司员工上下一致的参与和行动，要充分利用人的能动性。

要做好流程管理，公司要进行一系列的工作或要求来进行保障：

1、主管领导主导。流程如同企业文化、战略一样，都是主管领导主导，特别是公司主管领导、各部门一把手的主导，才能更好地推动流程管理的推行深入、执行严格、并能够不断的优化。

2、全员参与。在流程设计之初，就要强调：公司全员参与。这就需要公司从上至下，从公司高管到基层员工，都要主动参与，从思想上重视起来、认真对待。

3、沟通与讨论。在流程设计之前，就用多与相关管理人员、员工沟通和交流，了解流程的关键节点所在；在设计时，要与实际的执行人或操作人员反复讨论，流程的接口是否衔接、流向是否正确、节点是否合理等；在设计完成之后，要不断进行验证和进一步优化。

4、加强培训与考核。在流程设计优化后，针对各流程涉及各岗位管理人员、员工进行宣贯、培训和考核，保证每一位执行人员都能够完全地理解和执行相关流程事项。

5、执行监督。任何一项制度流程，都要做好执行的监督与管理工作，保证流程的准确执行和合规执行。

6、评估与反馈。流程在执行过程中，可能会发现流程相应错误或遗漏之处，也会因部门的整合/拆分、岗位的调整、工作任务的改变而进行相应的调整与修订，所以，要定期不定期的进行评估，找寻流程中的不合理或变动之处。

7、修正与优化。针对不合理或变动之处进行修订和优化，并相应地完善和优化配套制度与文件。

做好以上一系列的工作，一般地，流程就能够系统化、合理化，流程管理也真正成为每一个公司的价值创造的良好工具和方法。

（来源：和君咨询）

打造更具竞争力的生态型企业

最近乐视正处于风口浪尖，也许，贾跃亭放慢业务发展节奏，正是要解决生态业务和生态管理的结构性问题。生态型企业是构筑于成熟架构之上的水到渠成，如果希望横空出世则面临较多不确定性，关键在于发展节奏的把握，需要综合考虑业务扩张、团队成长、客户积聚、业务间有机勾连的建立、产融互动过程中的投资者信任等等，这些因素统统具有“时间

不可压缩性”特征，即需要成就时间的玫瑰，超越时间的规律则风险倍增，但并非没有可能成功。

平台化公司是这几年战略和组织创新的热门话题，特别是互联网企业莫不以平台化号令江湖，连初创企业也都对平台化跃跃欲试。但很多实现了平台化的公司发现，平台化倒是平台化了，却出现一系列新的问题：

- 整个企业缺乏独特的核心能力，面目模糊，大而不强，特别是应对外部专业竞争乏力；
- 组织变成一盘散沙，不仅缺乏彼此协同，更内部恶性竞争不断，平起平坐的哪个业务单元在利益面前都不肯让步；
- 总部专业能力快速下降，说的话越来越没人听了；
- 管理费用似乎是降低了，但如果把“下沉”的管理费用加起来总数并不少；
- 内部资源没有很好地整合共享，低效且浪费严重，总部没有决心和积极性投入企业“公共基础设施”的建设；
- 外部资源或专业力量聚合不足，合作深度不够，总体呈现自给自足的内向状态。

这些问题越来越成为平台化企业发展的核心障碍，为了从根本上解决这些问题，“生态型”企业应运而生。“生态型”企业的组织形态是金字塔组织和平台化组织基础上的重要升级，目的是要从根本上解决上述核心能力打造、内部协同、内外部资源整合、组织功能的动态调适、适应市场变化、降低整体运营风险等问题。

让我们重新回顾一下几种典型架构的来龙去脉。“金字塔”组织是职能式、事业部式等组织形态的统称，层级分工清晰、简洁明了，依赖总部统一指挥、指令明确，计划预算驱动、执行力强，缺点是市场适应能力弱，而且在处理高度复杂和规模巨量业务的时候，管理费用将呈指数增长态势。因此，在业务规模快速膨胀、客户群体同质化的大背景下，不少企业为了适应业务发展的扩容需要，从提高业务承载能力的角度出发，从传统的“金字塔”组织，变阵为“平台化”组织。重点在通过“自组织”、“自我管理”的方式完成了管理重心的下移，将管理费用和核算单元进行了精确匹配，使得处理大规模的业务、多点并发客户和灵活应对市场变化成为可能。随着平台化企业完成跑马圈地式的市场覆盖，业务性质日趋复杂、业务类别逐渐繁多，专业能力要求越来越高，对外合作越来越需要“无边界”，内部管理仅靠“自组织”已难奏效，这时候平台要么化整为零做多个小平台，要么就得根据企业的实际情况走向独具自身特色的“生态型”企业。

“生态型”企业是针对业务和管理复杂性问题建构起来的，内在逻辑脱胎于自然界生态系统的，以促进业务多样化和协同及无边界外部资源聚合为特征、匹配相应管理机制的企业。在自然界的生态系统里，丰富的物种在各自的生存空间里繁衍生息，彼此提供养分，相互滋养，共存共荣，保持着完美的平衡。为了达成这种状态，“生态型”企业的重要特点之一是包容性。内部业务单元分布在多维的产业链上，越丰富多元，越覆盖了发展演变更多的可能。同时，业务无法再“躲进小楼成一统”，只能和外部力量的无边界合作，才能对外输出整体

解决方案。多元的背后是复杂性、差异化，需要协调梳理，吞吐循环。重要特点之二是协同性。各业务间彼此依存，开放交互，发挥出“1+1>2”的效果。这需要完成协同规则的顶层设计，以市场化为前提，做好增量，实现共赢共享。重要特点之三是正反馈循环。即要导引整个生态型企业进入上升通道，需要更高屋建瓴的战略愿景、更动态的业务吞吐、更多资源的链接和合作，真正提高效率，创造价值，才能使得企业走向繁荣昌盛，而不是日渐萎缩。

综上所述，生态型企业的打造绝不仅仅是设计组织架构，描画一个图景，更是磨砺一个有效的发展战略。目前已有少数企业战略与组织变革先行者在探索和发展“生态型”企业。

生态型企业的打造可分为业务生态化、管理生态化、外部资源生态化三个层面。业务生态化方面，乐视的探索可谓可圈可点。管理生态化方面，以互联网企业为代表的小米、阿里巴巴等较为独到。外部资源生态化在和君咨询提出的“产X结合”里体现得最为充分。

1、业务生态化

业务生态化的本质是打破产业边界、重构用户价值。即以迭代适应外部环境为前提，重新定义产品功能，衍生新的商品形态，主动优选、梳理业务及完成吞吐，并通过产融互动锁定及放大业务价值。

如乐视就形成了“平台+内容+终端+应用”的完整生态系统。这个生态系统实际是视频产业链、硬件产业链、技术支撑链的综合嫁接，最终指向终端用户。正是换了一种产业链视角看业务，在业务之间形成了相互勾连、互动加强的关系，乐视从根本上重构了业务间的内在逻辑，从而在资本市场获得了高估值，进一步推动了业务发展。

要实现业务生态化，企业需要重新审视产业形势，构建更具生态特征的发展战略，确定全新的战略定位，调整业务组合，优化商业模式，接入产融互动思想，设定更加进取的发展目标，真正引领企业再出发、高起点、大发展。

2、管理生态化

生态型企业在管理上最大的不同是要形成一种独特的机制，使得企业更好地面对未来的不确定性，通过市场化竞争激发活力，保证以自组织和差异化管理为重要特征的适度失控。因此，生态型企业的管理者和传统企业的管理者相比，在思维方式上体现出明显的差异，即更鲜明的市场化思维、迭代思维和混序思维。

以资源配置上的市场化选择为例。传统企业试图用周密的计划最大程度地避免资源浪费，结果在客观上扼杀了创新。生态型企业则采用更为灵活有效的资源配置方式，容忍一定程度的资源浪费。如视源电子采用的对基层自发孵化新业务的选择性投资机制、芬尼克兹的裂变式创业等等。另外华为也有独特的“红军、蓝军”安排，鼓励不同路线的小组齐头并进，甚至相互竞争，直到其中一个胜出。

要实现管理生态化，企业需要在公司治理、组织架构（组织小型化、扁平化层级下的权责体系等）、管控体系（核心条线极简控制、业务自驱动机制等）、人才管理（人才识别与

发掘机制等)等多个议题上完成顶层设计。如果没有经过系统思考,企业难免在管理思路和举措上彼此掣肘,徒耗资源。

3、外部资源生态化

外部资源生态化的关键在于“无边界”,打破企业间的利益边界、资源边界、产品边界,与全社会的合作伙伴共生共赢共享。其实业界早有“不求为我所有,但求为我所用”的看法,但在实践的时候,总是被各种整合和跨界所诱惑,超乎自身能力范围进行了不适当的延伸。

外部资源生态化的内在逻辑是产业链协同逻辑、紧密层逻辑和资源聚合逻辑。产业链协同逻辑是指和把握独特产业资源的企业合作,发挥产业链优势。紧密层逻辑是指根据紧密程度的不同,从战略角度进行了分层,进而形成合作政策上的差异化并灵活调整。资源聚合逻辑则是生态开放,全方位识别、吸引合作资源实现共生、共享、共赢。

以资源聚合逻辑为例,和君咨询率先提出并实践的“产 X 结合”最具代表性。“产 X 结合”具有特别丰富的含义,可以包括“产融结合”(金融与类金融机构合作)、“产政结合”(国家、区域和地方政府合作)、“产地结合”(产业园、工业园等合作)、“产学研结合”、“产智结合”(智力机构合作)、“产媒结合”(媒体合作)、“产社结合”(社会传播合作)、“产产结合”(产业间的合作)等等,大大拓宽的外部资源的合作层次、内容和深度。

要实现外部资源生态化,企业需要结合业务实际需要,“总体规划、分步实施”,重点突出,把握好节奏和火候,高效推进。

(来源:和君咨询)

许小年:传统行业中创新的机会太多了

许小年眼中的供给侧改革

针对中国经济的问题,中央此时提出经济的新常态,提出供给侧,我认为非常及时。

过去的经济增长是靠政府花钱,靠央行放水,这个作用全都作用在了需求侧,特别是为了刺激投资需求。而供给侧中包含技术水平,驱动技术改革的主体是企业,所以转向供给侧的意思就是把经济增长的动力从政府政策转向企业的效益。以企业为核心,寻求经济增长的动力,以提高企业的效率,来求得经济的高速增长。这就是我理解的供给侧改革。

技术改革基本上跟政府无关,因为财政政策也罢,货币政策也罢,对技术有影响吗?对企业的技术水平有影响吗?

说得好一点是没有影响,说得坦白一点,政府的宏观政策有降低企业的技术革新的影响。

另外,我们还需要知道过度依赖投资拉动经济的三个后果。

K(资本)增长带来的后果是产能过剩,在产能过剩面前我们有一个很奇怪的逻辑:既然产能过剩,那我们就拉动需求。这个逻辑是非常奇怪的,为什么不去削减过剩产能呢?

由于产能过剩，企业不得不竞价求售，结果是连续 50 多个月 GDP 都是负增长，据说上个月终于变成了正增长。但是，现在我已经不知道怎么解读了，反正我是看不懂，而且很多数也对不上。

过剩产能的压力下，企业只能降价，这张图告诉我们过剩产能有多严重。这个 K(资本)增长带来的另外一个后果是负债率不断上升。从金融危机以来，我们的负债比率已经突飞猛进，增加了几乎 100 个百分点，从 160%增加到了 260%，这是非常可怕的系统风险。这就是 K(资本)增长带来的后果。

现在的政策方向中央开始及时的从需求侧转向供给侧，那供给侧的政策要做一些什么事？我认为首先要清理过去 K(资本)增长留下的系统性风险，这个是首先要做的，这个系统性风险都在供给侧，不在需求侧。过剩产能不消除，企业的效益就会越来越差，企业的破产倒闭就无法避免，所以清除过剩产能是第一任务。第二大任务是去杠杆，第三是去产能降低负债率。这都是 K(资本)增长留下来的系统性风险。

中央提出了三去任务，来控制系统性风险，可是实际做的我又看不明白了，我们现在做的不是去杠杆，而是转移杠杆，杠杆就是负债，我们现在是把企业和政府的负债转移到了居民部门，以房地产市场火爆的方式转移。加杠杆买房子，房子卖的钱到哪里去了？到政府手里了，帮助政府降杠杆，这不是整个经济的降杠杆，这只是转移杠杆，中央的政策方向都是对的，但是一到执行起来为什么都是反其道而行之？

去库存讲得很对？去库存大家都知道，一个老农民在菜市场白菜卖不出去了，他的库存应该怎么降？自然是便宜点卖，降价去库存。但我们现在是涨价去库存，这是什么逻辑？我还是看不懂，这个世界上有涨价去库存的吗？有人说中国老百姓就这样，越降价越不买，一涨价就抢着买。确实在房地产市场上涨价抢着买，降价持币观望，预期价格进一步下降，看起来好象有道理。

但是，随着房地产价格的暴涨，土地市场上出现了什么情况？暴涨的价格给房地产企业送去了错误的信号，地王频出，地产商都在抢土地，抢完土地以后就把地搁在那吗？你要开发，开发的结果是什么？更多的库存。这哪里是去库存？这是加库存。

去产能应该怎么做？很简单，让亏损企业关门，产能就没了。以前上市企业可以倒闭，现在不行了，银行不许收债，继续供应资金，这是去产能吗？产能还在增加，你不让这些僵尸企业倒闭，怎么去产能？

供给侧改革应该做什么？

真正的供给侧改革应该是做什么？我只能说供给侧应该做什么，我不知道供给侧真正会做什么，这是两个不同性质的问题，我们经常混起来。这个世界上有一个问题叫做应然问题，有一类问题叫实然问题，作为学者我只能讲应然问题，应该是什么样，但我没有办法讲将会是什么样，将会是什么样那是实然问题，实然性的政策不是我们能解决的，只能讲应然性的政策。

供给侧应该做什么来促进企业提高 A(技术水平)，我这里提出几个建议：

第一个建议是全面减税，不是结构性减税，过去的结构性减税是有增有减，实际上增的比减的多。减税不仅是减少企业负担，而且是把更多的资源留给企业和市场去配置，而不是由政府去配置，把有更多的资源给予企业以进行研发。

第二个建议是缩小国有经济的规模，因为靠国有经济去提高 A(技术水平)是不可能的，因为国有企业没有创新的压力，没有创新的动力，你要想创新，一定是靠民营企业。我不是批评国有企业，而是说应该坚持中国改革开放 30 年以来的大方向，因为国有企业没有提高 A(技术水平)的激励机制。

达晨为什么投资做得这么好？因为管理者跟企业的利益是绑定的，国有企业有这个机制吗？没有，国有企业的工资是固定的，而且在降低，你让国有企业管理者一年拿几十万的工资，却管着几千亿的资产，什么结果？他怎么可能有积极性、有压力去做技术的创新呢？他没有这个激励机制，所以你想提高国民经济的 A(技术水平)，一定要缩小国有经济的范围，推进民营化，推进市场化改革。

第三个建议，民营企业现在有什么问题？很多民营企业，虽然有激励制度，而且发展得很好，可以上市，但是我们看到很多民营企业企业家现在的心思不在 A(技术水平)上，而在 US。民营企业企业家心思在移民，想带老婆、孩子到硅谷去，为什么？因为那里有非常好的教育环境，全都奔着学区房去了，硅谷旁边有个帕罗奥多市，那里的房价涨得一点不比深圳差，中国人买什么，什么就涨，卖什么，什么就跌。

民营企业家的的心思不在创新上，一心要移民，这也是为什么人民币不断贬值的原因，资产流出太多了，所以人民币就贬值了。所以人民币汇率现在是一个新尺度，为了坚定中国企业家的信心，为了让他们在这一片土地上投资，来繁荣我们国家的经济，必须要让他有信心。他现在的信心不足有两个原因：第一个原因是商业，中国经济在下行，美国经济走得还不错，所以资金就流向了美国。第二个原因是法律上的，他觉得财产安全没办法得到保障，比如国内现在为文革翻案的舆论等等，都使得一些企业家望而生畏，选择走为上。

为了使民营企业能够把它的资源、时间精力用在创新上，用在提高 A(技术水平)上，我们要做什么事儿？政府应该做什么？政府能做什么？

保护私人产权，对私人产权要做出可信的承诺，这个可信的承诺并不来自于市长的讲话，而来自于法律体系，所以应该按照十八届四中全会的要求推进司法改革。对供给侧非常重要的措施。

第二条措施是十八届三中全会讲的，要让市场发挥配置资源的决定性作用。要让市场发挥配置资源的决定性作用，就必须缩小国有经济的范围，因为国有经济的资源配置是行政化的，不是市场化的，你要为了使民营企业能够坚定信心地繁荣中国经济，来搞投资、研发，来提高 A(技术水平)，就必须推进司法改革，保障私人产权的安全，给他们创造出良好的环境。

以上是我开出的供给侧改革的几点建议。至于实际上的政策会怎么样，我不知道。

如果供给侧没有实质性变化。

如果我们在供给侧的体制中不能看到这些实质性的变化，那么我们L型的尾巴可能会拖很长时间，我认为跳出L型陷阱的关键是刚才我讲的这几条，跟政府开支，和央行放水没什么关系，跟人民币汇率也没什么关系，跟深圳的房价没关系，真正要做的是制度性的改革，能够使企业集中精力、资源去提升A(技术水平)，才能摆脱L型的长尾巴，进入一个新的发展阶段。

如果没有这些实质性的改革，更多的企业会发生经营困难，地方政府可能出现债务违约，人民币因为资本的持续外流，会继续贬值，但不会崩盘，股票市场的基本面继续恶化，房地产市场短期的繁荣难以维持。

微观经济越来越有希望。

以上便是宏观经济的现状，那么中国经济是不是就没希望了？不是的，我个人的观点是，宏观经济越差，微观经济越有希望，下面我就来讲一下微观经济。

首先，宏观经济越差，微观经济越有希望，这其中的逻辑是什么？

穷则思变，一个人日子过得舒舒服服的，根本就不求变。我的传统经营模式很好，为什么要变？国家的经济发展也是，每年10%的增长挺好的，一天到晚老说这个改革，那个改革，有什么必要？

现在经济不好，你再跟政府说改革，它比以前就听得进去了，现在你跟企业说转型，它也愿意听了。但对于企业来说，宏观政策跟你有什么关系？宏观政策跟你没关系。宏观层面不好，企业层面反而发生了很多令人鼓舞的变化，开始愿意转型。

首先，纠正一个概念，转型不等于转行，不要搞错了。转型指的是经营模式的转变，而不是从制造业转到金融业。有人说转型是找死，不转型是等死。因为他把转型理解成转行了，那就是找死，因为他在新的行业里根本就没有经验。

这里，我介绍一本旧书，不是流行书，流行书里的垃圾居多，读书的话我还是建议大家读一读经典，不要读流行书。

这本书是德鲁克的《创新与企业家精神》，这本书里面强调了几个观点，我都非常的赞成。其中一个观点是，创新何需高科技？在传统行业中，创新是大把大把的机会。另外一个观点是创新是需要专注的，是需要经验的积累，只有在这个行业中耕耘多年，才知道这个行业的核心问题在什么地方。德鲁克在这本书里举了很多案例，讲的都是这个道理，传统行业可以创新，创新必须专注，不能见异思迁，不能心猿意马。

由于宏观层面上能够研究的东西很少，能够说的东西很少，最近几年我把越来越多的时间花在企业的研究上，花在企业的调查和采访上，我看到了很多在传统行业进行创新的案例，完全支持德鲁克在这本书里的观点。在传统行业，仍然是大有作为的。

举个例子，服装行业，过去的商业模式一年开一次订货会，由各销售渠道报明年的销售量，报了销售量以后由厂家生产出货，在市场上销售。这样的模式已经不能适应新的形势了，新的形势是什么？在座的女士们应该有更强烈的感觉，现在的服装厂家一年换一次款式行吗？不行了，于是一些企业就开始改变他的商业模式。

改变了商业模式的企业发展都不错，可以做到逆势的增长，在整个服装业或者是销售额停滞不前的情况下，他可以有 10%或者 20%的增长，因为他及时的改变了商业模式，定货会起码一个季度开一次，现在一个季度开一次都不够了，要不断快速地推出新的款式，而推出新的款式，从设计销售生产环节全部要做出调整。

日本的首富是谁？优衣库的老板，是服装行业，是传统行业。他可以做到日本的首富，是依靠什么战略？不是快速更新，优衣库的款式多少年不变，全是基本款，那为什么它可以做得那么成功？它的 A(技术水平)在什么地方？它的创新在什么地方？

在面料，优衣库在面料研究上的投入是其他服装行业没办法比的，优衣库和大学长期有合作，进行面料开发，面料和别人家的面料就是不一样，穿起来非常舒适、温暖，成为了青年人的最爱，这让优衣库老板做成了日本的首富。

传统行业中创新的机会会有很多

传统行业的机会真的很多，如果你有大数据、云计算、人工智能，很好。没有，也不必妄自菲薄，在自己的行业中专注的做下去，差异化的竞争开发产品和技术，你可以做成 ZARA，也可以做成优衣库，ZARA 和优衣库用了什么高科技？没有高科技。

在传统行业中继续创新，不必因为自己的技术，没有大数据、云计算、人工智能而感到悲观，传统行业照样可以进行创新，但是需要经验的积累，需要流程的梳理和优化，需要对技术有理解。

我一直提一个口号，叫做各行各业+互联网，而不叫互联网+，互联网+是一个误导性的方向。互联网+是政府官员提出的，他们没有经营过企业，怎么可能知道未来企业的方向呢？你又为什么要听他的呢？

对于这种中国制造、工业 4.0 等概念，我们可以听，但是我们不要从，“听”和“从”二字拆开，要多听少从，什么时候从呢？只有经过你自己的独立思考，你理解了，你认为从逻辑上、经验上都行得通，这时候才你才应该行动，所以不要跟随市场上的流行口号，被搞得晕头转向，不知所云。

转型，我们已经多次强调了，转型需要专注而执着的笨人，不需要聪明人，不要再寻找政策的风口，或者是商业的风口，要放弃机会主义的习惯，我的学生曾经问我：教授，你认为下一个风口在什么地方。他说只要在风口上，猪都可以飞起来。我说你把自己降到猪的水平上，我跟你还有什么好说的？

这种机会主义的习惯在这个技术驱动的时代已经行不通了，在资本驱动的时代有可能。

转型需要培养自己的独立思考能力，不要追风，追随潮流是没有创新的，做别人正在做的事不叫创新，那叫模仿，中国的企业缺乏独立思考的能力，于是他的行为就变成了从众的行为，别人干什么我也干什么。

有一家企业叫海底捞，做火锅的，我去了以后体验确实不错，到了几个城市的海底捞，进去以后服务标准都是高标准的。自己在一个城市开一两家店，把服务标准做得比较高，比较到位，这个不难。难的是全国连锁的服务质量能够保障，海底捞的特点是人力资源管理是激励机制，激励机制可以细到每一个员工，这就是创新，创新是什么意思？所谓的创新就是做前人没有做过的事儿，做同行没有做过的事儿，做自己没有做过的事儿，这就叫创新。当然，前提是能够给客户带来价值。

似是而非的概念。

在创新的道路上有很多似是而非的概念对我们形成障碍。

互联网思维，为什么要说互联网思维？互联网只不过是工业革命以来人类的诸多技术创新中的一项，为什么互联网要单独有一套思维？蒸汽机没有思维，电脑没有思维，最具有思维能力的人工智能，也没有人提出过人工智能思维，为什么就一定要有个互联网思维？我搞不懂。

生态圈，打造生态圈，生态圈不是靠营销和补贴打出来的。你靠补贴打造生态圈，就像在大草原的地上放了一堆草，结果是羊全来了，吃完了之后全散了，生态圈是靠什么打造？靠栅栏，你要在草地上圈出一片栅栏来，这个栅栏就是用经济学的术语讲，叫做进入和退出壁垒，这样才能打造生态圈。

苹果手机的生态圈是靠补贴？苹果确实有很大的生态圈，它的生态圈靠的是两项非常重要的技术，一个是手机，你的手机必须在市场上是最棒的手机，大家才会买你的东西。然后第二个是苹果的 IOS 系统，没有后面的 IOS 操作系统和高性能的手机支持，苹果的生态圈说垮就垮。靠价格怎么可能保持生态圈？生态圈是要有栅栏的，要让他进来就出不去，不是草地上扔一把草，给点补贴。

现在很多打车公司就是陷入了困境，给了补贴人才来，补贴哪一天取消，人就没了。中国的消费者哪有忠诚度？中国的消费者只对钱忠诚，不对任何品牌忠诚，凭什么对你忠诚？当你的价格比出租车还高的时候，凭什么在你这里消费？我也不会消费的，所以生态圈是一个误导的概念。

共享经济是另外一个，凡是这种口号我都要画一个大大的问号，共享经济是媒体宣传出来的概念，我们为什么要信？

共享经济只是利用了少量的、私人的多余能力。但共享经济的基础是私有产权，比如 Airbnb，你去住人家的房子，如果不付钱，谁跟你共享？还有 Uber，你不付钱谁让你白打车？

市场经济从来都是排他的，不是共享的，私有产权也是排他的，不是共享的。你要是憧憬共产主义社会是另外一回事，那是你的理想，现实经济不是这样的。

有私有产权，就不可能有共享经济。共享经济怎么可能成为未来的趋势？我们经常被这些非常时髦的概念搞昏了头脑，失去了自己的判断能力，这也是为什么我们刚开始就要介绍分析框架，分析框架是帮助我们获得独立思考的能力。

再说工业 4.0，被吹得神乎其神，我到下面的企业看了之后说，“你还说 4.0？连 2.0 都没做到，谈什么 4.0？”

在不断的与这些似是而非的概念做澄清的过程中，我做了一个总结：工业 4.0 或者是未来的方向，但是对于中国众多的企业，对于中国大多数企业来说，目前的问题根本就不是工业 4.0，而是工业 2.0 和工业 3.0，如果你把工业 3.0 做好了，这个效率就有非常大的提高。

弯道超车是妄想。

从工业 1.0 开始说，1.0 是机械化和动力化。工业 2.0 是自动化和流程化，在自动化和流程化的过程中，伴随着标准化。工业 3.0 是信息化，工业 4.0 是智能化。

我想这样分可能是对于中国目前的状况的一个比较真实的描述。大多数企业停留在 2.0 甚至还没有做到 2.0 的阶段，工业的这几个版本，我认为是不可超越的。现在有一句流行的话叫“弯道超车”，我说你超什么车？开车的都知道，弯道是不能加速的，弯道要减速，如果你弯道加速，结果不是超车而是翻车，弯道超车也是一个非常有害的概念。

不要跟我说弯道超车，老老实实的从自己的企业出发，该干什么的干什么，一点一滴地提高效率，基业常青。如果想投机取巧，那是旧的机会主义在新的形势下的一个误解。不能认真做事、踏实改进企业的方方面面的经营，这是我们的问题。

宏观经济会持续低迷，但是这并不意味着我们在微观层面上无所作为，宏观经济越差，微观转型创新的动力和压力就越强，我反而对中国经济的未来感到乐观。

我们有肥沃的商业土壤，有丰富的企业家资源，中国经济发展最宝贵的资源就是企业家，我相信在 L 型的经济形势面前，政府政策会转向务实、转向改革，没有理由对未来感到悲观。

谢谢大家。

书香广安

中国城市研究

教育部人文社会科学重点研究基地，华东师范大学中国现代城市研究中心编

商务印书馆

书香广安书目编号：

出版时间：2014-12-01

内容简介：

1. 曾刚：我国生态文明建设的理论与方法初探——以上海崇明生态岛建设为例
2. 海骏娇，尚勇敏：基于生态文明的区域竞争力重构与评价——以上海市为例
3. 吴林芳，辛晓睿：我国生态保护区小城镇发展的困境与出路——以莱西市辛庄镇为例
4. 方田红：欧洲七城市创意产业发展政策及其启示
5. 辛晓睿，曾刚，朱贻文，吴林芳：生态脆弱民族地区经济发展的困境与思路？——以甘南藏族自治州玛曲县为例
6. 尚勇敏：国内外碳排放与经济增长关系研究进展
7. 滕堂伟：中国生态文明建设：基本架构、战略规划与建设模式
8. 施春蓓、滕堂伟：基于不同空间尺度的上海临港低碳区域发展驱动力研究
9. 林利剑：资源型城市生态文明建设中的产业转型升级机理——以马鞍山、莱芜为例
10. 王艺、滕堂伟：基于生态文明的大都市农业创新体系研究
11. 赵培：区域锁定、生态文明范式转型与资源型城市发展
12. 邵棉丽、滕堂伟：日本北九州“绿色之都”建设中的环保产业集群发展研究
13. 孔翔，苗长松：区域发展视角下的生态文明建设之我见
14. 王惠，严勃：徽州古村落生态文明建设之我见
15. 黄一村黎宏华：生态文明下的区域间关系初探——兼议鄱阳湖生态经济区的建设路径优化
16. 程进：我国生态脆弱民族地区空间冲突形成机理研究
17. 倪外：基于低碳经济的区域发展方式转变——以临港新城为例
18. 赵建吉：基于生态文明的资源枯竭型城市转型研究——以河南濮阳为例

中国服务业发展及其空间结构

邱灵，申玉铭，任旺兵著

商务印书馆

书香广安书目编号：

出版时间：2014-09-01

内容简介：

服务业已成为中国的战略性产业。邱灵、申玉铭、任旺兵编著的《中国服务业发展及其

空间结构》首先分析了中国三大地带和省域服务业空间分异特征与城市服务职能体系分类；其次，探讨了中国制造业转型期生产性服务业发展及其空间集聚特征，并从城市群和城市层面解析了生产性服务业空间结构演化特征及其形成机理；最后，分析了中国服务业发展的政策效应及其影响因素，旨在为中国加快发展服务业提供参考。

本书可供经济地理、城市地理、产业经济、城市规划等相关领域的科研和实际工作者参考。

作者简介

任旺兵，曾先后就读于湖北大学、新疆大学，1995年毕业于中国科学院地理研究所，获理学博士学位，现任国家发改委产业所第三产业研究室主任。发表论文100多篇，主持和参加课题60多项，承担了“我国服务业发展战略研究”、“我国服务业发展的国际比较研究”、“加快发展我国服务业的问题研究”、“我国服务业发展的评价指标体系研究”、“21世纪初我国服务业发展的布局与预测研究”等多项研究任务，并先后为深圳、南宁、营口、重庆、济宁等市编制了服务业发展规划、发展战略与政策，主编《我国服务业发展与创新》等书籍8部，获得各级科技进步奖9项。申玉铭，1968年6月生。河南省浚县人。先后就读于新疆大学、中国科学院地理研究所，获理学学士、理学硕士和理学博士学位，现为首都师范大学资环学院地理系副主任，副教授。兼任中国地理学会人文地理专业委员会委员、青年工作者专业委员会委员和北京地理学会理事。主要从事城市与区域经济、产业经济和区域可持续发展研究。主持或参与北京市自然科学基金、北京市教委项目、国家自然科学基金、国家“973”项目、国家发展和改革委员会宏观经济研究院项目等10多项，撰写和主编学术著作3部，参与4部学术著作和教材的写作，发表学术论文40多篇。