

目 录 CONTENTS

编者按:如果用一个词形容《中国制造2025》的全部内涵,工信部部长苗圩的答案是“由大变强”。

国务院日前印发《中国制造2025》,部署全面推进实施制造强国战略。这是我国实施制造强国战略的第一个十年行动纲领。

经过改革开放30多年发展,我国已建成门类比较齐全的工业体系,产业规模占整个世界制造业20%左右。但制造业自主创新能力不足,关键核心技术受制于人,品牌质量水平不够高,产业结构不尽合理,仍然“大而不强”。“我们提出‘三步走’战略,力争通过三个十年的努力,到新中国成立100年时进入世界制造强国前列。

《中国制造2025》“三步走”:第一步,到2025年迈入制造强国行列;第二步,到2035年我国制造业整体达到世界制造强国阵营中等水平;第三步,到新中国成立一百年时,我国制造业大国地位更加巩固,综合实力进入世界制造强国前列。这是一个宏伟的也是振奋人心的计划。

涉及“中国制造”的有六大关键词,不可不知。它们是:制造强国,中国创造,智能制造,绿色制造,中国质量,中国品牌。

俄罗斯《独立报》5月26日刊文说,中国在经济转型升级过程中正迎来“为中国制造”的新时期。

文章称,本月25日中国发布消息,自6月1日起大幅降低一系列商品的进口关税,包括服装、鞋靴、护肤品等。中国正从出口主导的外向型经济逐步过渡到内需主导的经济模式。进口商品需求主要靠中国中产阶级拉动。中国降低进口关税对保持经济增长是有利的。

文章还说,出于满足国内市场需求的考量,中国正通过加大对商品生产的海外投资,使外国厂商“为中国制造”。这种变化为中国同周边国家的合作开辟新模式。

本期推出“中国制造”专题,供您决策时参考,其他栏目的文章祈盼引起您阅读的兴趣。

02 《中国制造2025》正式印发受益行业与受益股分析

03 “中国制造”的六个关键词

05 中国企业如何“在印度制造”

政坛经纬

07 “70后”政坛新生代群像

八面来风

10 房产众筹开发即将启动 房价真的会降1/3吗

历史深处

17 1959年毛泽东感叹:现在天下大乱了

悦读时光

封三 互联网大佬推荐的34本必读书

主 办:盐城市图书馆

刊头书法:臧 科

主 编:刘 进

责 编:周玉奇

地 址:盐城市城南新区府西路6号

邮 编:224005

电 话:0515-69971581 18961988622

邮 箱:75156450@qq.com

网 址:www.yctsg.cn

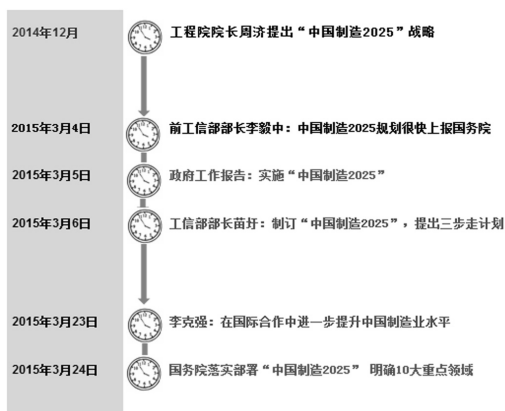
设计制作:盐城市圆融数字印刷有限公司

《中国制造 2025》正式印发

受益行业与受益股分析

经李克强总理签批，国务院日前印发《中国制造 2025》，部署全面推进实施制造强国战略。这是我国实施制造强国战略第一个十年的行动纲领。

《中国制造 2025》出台历程



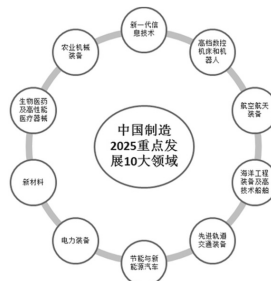
《中国制造 2025》“三步走”：

- 第一步，到 2025 年迈入制造强国行列；
- 第二步，到 2035 年我国制造业整体达到世界制造强国阵营中等水平；
- 第三步，到新中国成立一百年时，我制造业大国地位更加巩固，综合实力进入世界制造强国前列。

9 项战略任务：

- 一是提高国家制造业创新能力；
- 二是推进信息化与工业化深度融合；
- 三是强化工业基础能力；
- 四是加强质量品牌建设；
- 五是全面推行绿色制造；
- 六是大力推动重点领域突破发展，聚焦新一代信息技术产业等十大重点领域；
- 七是深入推进制造业结构调整；
- 八是积极发展服务型制造和生产性服务业；
- 九是提高制造业国际化发展水平。

10 大重点领域：



《中国制造 2025》明确，通过政府引导、整合资源，实施国家制造业创新中心建设、智能制造、工业强基、绿色制造、高端装备创新等五项重大工程，实现长期制约制造业发展的关键共性技术突破，提升我国制造业的整体竞争力。

为确保完成目标任务，《中国制造 2025》提出了深化体制机制改革、营造公平竞争市场环境、完善金融扶持政策、加大财税政策支持力度、健全多层次人才培养体系、完善中小微企业政策、进一步扩大制造业对外开放、健全组织实施机制等 8 个方面的战略支撑和保障。

受益行业与受益股：

中国制 造2025 实施与 组织 保障	智能制造	智能制造	华东数控 华中数控
	工业机器人	工业机器人	新时达 三丰智能 智云股份 博实股份 康力电梯 巨星科技 机器人
		工业自动化	日发精机 宜山轻机 蓝森装备 汇川技术 金自天正
	工业互联网+	数据采集	汉威电子 光迅科技 中瑞思创
		数据传输	东土科技 佳讯飞鸿 星网锐捷
	传统工业升级	数据分析	东方国信 中恒电气 光环新网
		传统工业升级	东北老工业基地振兴 中国一重 大连重工 中直股份 沈阳机床
	创新驱动	产品和模式创新	豪迈科技 森远股份 长荣股份
	质量为先	质量安全	华测检测 东华测试
	绿色发展	节能环保循环	开山股份 聚光科技 高迪龙 天奇股份
结构优化	军民融合、军民融合	四创电子 宝鼎重工 海兰信	
以人为本	人才教育	陕西金叶 洪涛股份 世纪鼎利 龙洲股份	

(2015 年 05 月 19 日 证券时报网)

“中国制造”的六个关键词

制造强国

如果用一个词形容《中国制造 2025》的全部内涵，工信部部长苗圩的答案是“由大变强”。

经过改革开放 30 多年发展，我国已建成门类比较齐全的工业体系，产业规模占整个世界制造业 20% 左右。但制造业自主创新能力不足，关键核心技术受制于人，品牌质量水平不够高，产业结构不尽合理，仍然“大而不强”。“我们提出‘三步走’战略，力争通过三个十年的努力，到新中国成立 100 年时进入世界制造强国前列。《中国制造 2025》是‘三步走’战略中的第一步，也是我国首次系统提出制造强国纲领性规划。”苗圩说。

工信部规划司副司长李北光认为，当前发达国家纷纷选择重振制造业，不仅因为制造业解决就业，体量巨大，一个更深的含义是提振国家整体创新力。

如何实现制造强国？苗圩认为，首先要加大两化融合步伐，用信息化带动整个制造业发展，让中国制造包含更多中国创造因素。同时推进智能制造、绿色制造，促进生产性服务业与制造业融合发展，提升制造业层次和核心竞争力。

中国创造

在《中国制造 2025》中，一个亟须实现的转变是从“中国制造”到“中国创造”：坚持创新驱动，把创新摆在制造业发展全局的核心位置。“经济发展的内外环境正在发生深刻变化，面对传统优势减弱和日益激烈的国际竞争，迫切要求加快实现

从中国制造到中国创造的转变。”工信部副部长毛伟明说。

中国创造的一个具体体现就是技术创新。我国的研发投入规模近几年来一直处于世界前列，2013 年全社会研发经费投入 11800 亿元，研发投入强度首次突破 2%。但与世界强国相比，产业创新能力还有不小的差距。

资料显示，我国技术对外依存度高达 50% 以上，95% 的高档数控系统、80% 的芯片、几乎全部高档液压件、密封件和发动机都依靠进口。

李北光说，必须把增强创新能力摆在更加突出的位置，加强关键核心技术攻关，加速科技成果产业化，提高关键环节和重点领域创新能力，走创新驱动的发展道路。

智能制造

在《中国制造 2025》中，智能制造被定位为中国制造的主攻方向。

在苗圩看来，要做到智能制造，不仅要采用新型制造技术和装备，还要将迅速发展的信息通信技术渗透到工厂，在制造业领域构建信息物理系统，从而彻底改变制造业生产组织方式和人际关系，带来制造方式和商业模式创新转变。

工信部装备工业司副司长李东表示，智能制造会给制造业带来“两提升、三降低”：“两提升”指生产效率的大幅度提升，资源综合利用率的大幅度提升；“三降低”指研制周期大幅缩短，运营成本大幅下降，产品不良品率大幅下降。

李东透露,工信部已发布智能制造试点示范的实施方案,并计划今年选30个以上试点示范项目,未来将连续三年实施试点示范,边示范边总结边推广,2017年准备全面推广。

绿色制造

全面推行绿色制造;全面推进钢铁、有色等传统制造业绿色改造;实施重点区域、流域、行业清洁生产水平提升计划;制定绿色产品、绿色工厂、绿色园区、绿色企业标准体系,开展绿色评价……在《中国制造2025》中,“绿色”散布其间,成为贯穿全文的主色调。

毛伟明认为,提出把绿色制造作为主要方向之一,是制造业可持续发展的必然选择。我国制造业依然没有摆脱高投入、高消耗、高排放的粗放发展模式。

解决发展与资源环境的制约问题,唯一的出路就是绿色发展。加快推进传统制造业转型升级,提高产业发展效率,也需要建立一个高效、清洁、低碳、循环的绿色制造体系。

工信部节能与综合利用司司长高云虎介绍说,工信部将构建绿色制造体系,包括建设绿色工厂、实施绿色制造、加大循环利用、倡导绿色消费等各个方面,并建立严格的标准和评价机制,企业如不符合绿色制造,还将上“黑名单”。

中国质量

《中国制造2025》提出,坚持把质量作为建设制造强国的生命线,强化企业质量主体责任,加强质量技术攻关,建设法规标准体系、质量监管体系、先进质量文化,营造诚信经营的市场环境,走以质取胜的发展道路。

高质量是制造业强大的重要标志之一,中国制造亟须突破质量瓶颈。在工信部科技司副司长沙南生看来,中国在一些关键材料、零部件和核心系统上质量和可靠性不是太高,长期依赖于进口。改变低水平、低附加值的制造业状况,必须从质量入手。

十多年来,我国制造业整体质量水平不断提升,较好地保障了消费稳定增长和经济持续发展。伴随着消费需求的变化,人们对质量的要求也与日俱增,在生活性消费领域,数量消费正向质量消费过渡。

中国质量协会会长贾福兴说,质量是经济发展新阶段的重要主题,也是政府、社会组织、企业和广大消费者共同关注、共同参与的主题,社会各方力量都应该参与提升质量工作。

中国品牌

实现中国产品向中国品牌的转变,是《中国制造2025》提出的又一个重要目标。

目前,中国已是位居全球第二的制造业大国,但还只是一个贴牌大国,不是品牌大国,中国出口的商品中90%以上是贴牌产品。

“中国制造”必须要有自己的国际名牌。伴随中国企业“走出去”步伐加快,越来越多的中国品牌跃上国际舞台。最新的世界品牌500强中,中国有29个内地品牌上榜。

从制造大国迈向制造强国、从贴牌大国迈向品牌大国,可以预见,将会有越来越多享誉世界的中国品牌成为国际市场上耀眼的“中国名片”。

(5月25日 国际商报)



中国企业如何“在印度制造”



2015年5月14日，印度总理莫迪抵达西安，开启任内首次中国之行。当天上午，莫迪首站来到秦始皇兵马俑博物馆。（CFP/图）

2015年5月16日，印度总理莫迪在他访华的最后一站上海见证了中印企业签署总金额高达220亿美元的合作协议。合作内容涉及能源、贸易、金融与工业园区等领域。莫迪表示希望两国可以进一步合作，从而增进中印的共同发展。印度这个巨大的市场正在主动向中国开放。

“在这里，你能够遇上一切想象不到的问题。”谈起在印度的工作经历，邹燕一开始就对南方周末记者感叹。他是一家中国重型卡车企业派驻印度的工程师，在这个国家断断续续待了有两年。

低效，是他和几乎所有的非印度同事们对印度市场的共同评价。这家重型卡车企业在印度投资建立了一家汽车组装厂。从达成投资意向，到最后工厂建成投产，用了七年。“技术都已经落后了，不得不立刻进行更新。”他说。但是如果问起为什么这么费劲也要进入印度市场，他马上给出回答：“几乎全世界主要的汽车和摩托车厂商都在印度有投

资。这是一个很大的市场。印度的摩托车保有量已经达到了中国的50%。你要是不进来，这个市场就没你的份。”

最重要的是，这个市场正在主动向中国开放。

“自拍外交”：开放的姿态？

2015年5月15日，访问中国的印度总理莫迪在微博上发了一张他与李克强总理的自拍照。这一做法很快被路透社冠名为“自拍外交”，借以概括莫迪自2014年5月26日就任印度总理以来强大的公关能力。

在当日签署的中印联合声明中，双方从铁路到软件工程，再到文化项目达成了一系列合作意向。“边界”问题在41个声明点里占有3个。特别是第十二点，“双方愿以积极态度解决突出分歧，包括在边界问题上的分歧。上述分歧不应阻碍双边关系的继续发展”。“这是两国关系逐步走向成熟的表现。”印度尼赫鲁大学中印关系学者狄伯杰教授对南方周末记者称。

古吉拉特邦，作为“印度的广东”，其前首席部长莫迪素有善于招商引资之名。在莫迪还是候任总理时，狄伯杰教授跟南方周末记者的一次交流中就已经预判，莫迪将来会大搞基建，在交通、能源和农业上有和中国的合作空间。在将争议问题与经贸问题分开处理之后，莫迪的中国之行看起来确实带来了一定的成果，其中之一就是明确了印度市场向中国投资者的开放。而已经高调讨论一年之久的中印铁路合作，也终于有了相对明确的合作意向和实施草案。

在4月份印度使馆的一次活动当中，一位不愿

透露姓名的外交官对南方周末记者称,印度需要中国的资金和技术,以便升级自己的基础设施建设。同时,这位外交官也暗示,中印巨额的贸易逆差问题“需要解决”。2014年,中国是印度的最大贸易伙伴,印度是中国的第七大贸易伙伴。在2013到2014财年,两国之间的逆差高达362亿美元,是印度对华出口总额的两倍以上。

解决问题的方式有两种。印度可以依靠加大对华出口来降低逆差,也可以通过引进中国投资来予以平衡。狄伯杰认为:“我们认识到,从中国购买产品,然后到印度批发销售的模式是不可持续的。中国应该进入印度,投资它的制造业。”

“印度人制订了‘Make in India’(在印度制造)计划,说中国人应该到印度投资,平衡双方贸易。”长期关注印度市场的投资者吴顺煌对南方周末记者称。

在2015年完成初步规划的“一带一路”中,孟中印缅经济走廊是其中最重要的一部分。在刚刚发表的中印联合声明里,双方再度重申了这个在1999年就提出来,但直到莫迪上台之后才变成热点的经济走廊概念。一个要走出去,一个要引进来,双方已经同步了合作节奏。

中国企业的“试金石”

在5月中旬暨南大学举办的一次印度投资介绍会上,吴顺煌就印度和中国在经济增长率、人口结构以及政治环境上进行了比较。结论相当乐观:印度是一个政治上相对稳定,劳动力资源充沛的国家。如果印度政府今年预测的8.1%经济增长率能够实现的话,其增速将会超越中国。“这一点我百分之百地确定。”吴顺煌说。

但是,在如何与印度人做生意的问题上,吴顺煌也亲眼目睹过与其经济发展不相称之处。“一座工厂,从征地到建成投产,最长的我见到过有十几年。一般耗时是中国同类项目的三倍左右。”不仅如此,这个国家的投资利润率相对较低,隐性成本比较高。吴顺煌告诉南方周末记者,他所计算的隐性成本,大约占企业生产成本的5%左右,这里

面包含了各种繁琐的手续审批、评估、征地以及使整个项目运作起来的各种非显性开支。

吴顺煌认为,利润率偏低的原因是印度方面“做生意极有耐心”。“为了从你这一家客户购买产品,他可以去了解至少十家同类客户的产品。具体到每一度电和每个工人的成本。把给你的定价刚好略低于出厂价。”吴顺煌说。

对于邹燕这样的技术人员而言,印度人的“耐心”是巨大的考验。有一次开会,中方列出了40个亟待解决的技术问题,准备在4小时的会议里逐一跟印度技术人员讨论。但是,在第二个问题上“就被印度人带到沟里去了”,花了整整一个小时向印度人解释这个技术的行业标准,以及适用法律,结果没有完成预定会议目标。类似的事情发生多次,邹燕的最后结论是:他们很会拖时间。在商界投资管理专家郑刚的眼中,不论是“拖时间”还是“耐心”,投资印度的繁琐冗杂的根本原因是“印度更像是一个传统计划经济国家”。

按照学者秦晖的观点,自建国以来,印度在经济上就推行苏式计划经济政策,直到1991年才开始实施改革。印度经济的腾飞被公认为起于1991年的改革。

莫迪上任之后,力图改善投资环境。印度国会正在试图通过若干关于征地、税收和在相关开发区实施优惠政策的法案。“如果能够成功,那么征地成本会降低,在各个邦投资因不同的税收政策带来的负面影响会降低。”狄伯杰教授告诉南方周末记者,“在两到三年里,印度的投资环境会有很大改善。”

在印度投资的中国企业也有自己的问题。在《南华早报》的编辑、印度人罗伊·乔杜里看来,一些中国企业在印度的问题是难以实现本土化,缺乏企业社会责任以及过于低调。乔杜里尖锐地指出,一些中国企业习惯于跟政府打交道,却不善于跟非政府组织和各种社区进行互动,也没有具体应对媒体的策略。

(下转第16页)

“70后”政坛新生代群像



2013年2月2日，上海市第十四届人大第一次会议闭幕。新当选的副市长时光辉生于1970年，成为国内首位70后副省级官员。

（中新社记者 汤彦俊/图）

34名“70后”地市级党政“一把手”，官至正厅的平均年龄是38.9岁。

这批“70后”的干部们都有硕士研究生及其以上学历，其中博士研究生有14人。“在职拿学历”是这批“70后”官员的普遍做法。

与“60后”干部相比，“70后”官员的提拔速度“慢了半拍”。

2015年4月30日，40岁的陈飞被任命为山东德州市代市长。此前，他已经担任过3年多的青岛市委常委，此番调职后，陈飞多了一个标签——山东省最年轻的地级市“市长”。

其实在全国地级市市长中，陈飞也算年轻。目前比他更小的地级市市长只有湖北随州市长郗英才，郗生于1975年9月，陈飞生于同年1月。

在领导干部梯队中，地市级党政“一把手”群体备受关注。再往前一步，他们就能迈进“高官”行列，在政坛中发挥重要作用。其中像陈飞、郗英才这样的“70后”年轻人，仕途无疑有更大的想象

空间。

但这样的“年轻人”并不多。据南方周末记者统计，目前国内在任的市（地、州）党委书记和市（州）长中，生于1970年代的大约有24人。四大直辖市的区委书记和区长中，有9位“70后”。此外，海南省实行省直管县体制，正厅级的琼中县委书记孙口也是位“70后”。

南方周末记者梳理上述34人的履历，试图寻找这批“佼佼者”的成长规律，以及与“60后”、“50后”“佼佼者”在晋升之路上的异同。

85%在职获得研究生学历

公开简历显示，34名“70后”干部中，江西新余市委书记刘捷是“大哥”，生于1970年1月的他曾创下多个“第一”。

1992年，刘捷从北京科技大学冶金系毕业，被分配到位于湖南的湘钢炼钢厂，30岁成为厂长，级别为正处级。2008年8月，38岁的他出任湖南商务厅长，成为全国第一个“70后”省级部门厅长。2011年12月，刘捷被跨省交流到江西，担任江西省新余市代市长，一年半之后升任新余市委书记。

比刘捷小1个月的新疆哈密地委书记刘剑，在34人中党内职务最高，系十八届候补中央委员，先后担任过北京顺义区区长、北京援疆和田指挥部总指挥、新疆阿勒泰地委书记、哈密地委书记。

34人中，和刘捷、刘剑同岁（45岁），生于1970年的有15人，占群体的比例最高。此外，有10人是44岁、4人43岁、3人42岁、2人40岁。

这些年轻的地市级党政“一把手”官至正厅的平均年龄是38.9岁。贵州黔东南州州长廖飞生于1970年，他在2002年32岁时就任共青团贵州省委副书记，是当时全国最年轻的厅级干部，也是34

人中最早官至正厅的。

这批“70”后的干部们，34人都有硕士研究生及其以上学历，其中博士研究生有14人。其中宁夏中卫市长万新恒还是中国社科院经济研究所的博士后。万新恒一直在北京工作，2013年9月从北京经信委副主任一职交流任中卫市常务副市长，今年2月任市长。

从万新恒的简历可以看出，他的博士后研究工作是在职期间完成的。“在职拿学历”是这批“70后”官员的普遍做法。据南方周末记者统计，在20个硕士研究生学历中，有17个属于在职研究生，而14个博士也有12个是在职的。

山东菏泽市委书记孙爱军，是为数不多具有全日制博士学位的人。孙爱军生于1972年，1990年考入清华大学汽车系，连续在清华大学经管学院读了硕士和博士。另一个具有全日制博士学位的是广西崇左市市长孙大光，他是社科院农业经济管理博士，博士毕业后任职社科院农村所，2001年到广西农垦集团挂职后留在广西。

近七成曾在团委工作

34名地市党政一把手中，有5名女性，分别是海南琼中县委书记（正厅级）孙口、山东莱芜市长王磊、安徽淮南市长王宏、湖南湘西州长郭建群，以及云南玉溪市长饶南湖。

在担任地方党政主官之前，这5位女性都曾担任团省委领导，其中郭建群是湖南团省委副书记，另外4人是团省委书记。

团委工作背景不仅存在于这5位女性干部身上，也是诸多“70后”男性书记市长都有的经历。

而在23位有团委工作背景的“70后”中，有5人从团省委副书记的位置转岗到地方，有15人从团省委书记的职务转到地方任职。15名团委书记中，有5人“下”到地方后并没有直接担任正职，而是先当几年正厅级的市委副书记之后，再提拔为市长人选。

担任地市级主要领导之前，这些年轻官员有过县乡（街道）工作经历的并不多。34人中，只有

11人有过县乡（街道）工作经历，其中4人只有县级工作经历，真正在县乡（街道）工作过的有7人。

从县乡基层拾阶而上者中，有2人当过县长，2人当过县（市）委书记，既当过县长又当过县委书记的也有2人，分别是贵州毕节市市长陈昌旭和江苏常州市市长费高云。

与上述起步于基层的书记、市长不同，34人中有5人是从中央“空降”，分别是海南琼中县委书记孙口、湖北孝感市长滕刚、广西崇州市长孙大光、湖北随州市市长鄢英才，以及浙江衢州市委书记陈新。

此前，孙口在中国证监会任职，滕刚在中国卫星通信公司任职，孙大光在中国社科院任职，而鄢英才、陈新都在中办秘书局任职。“空降”到地方后，先担任一段副职后，再换个地方升任正职。5人中值得关注的是鄢英才和陈新，在中央时二人都是秘书，并无领导职务。

2008年，时年38岁的陈新以中办正局级秘书身份挂任宁波市委副书记，此后正式任职宁波市委副书记、政法委书记。2012年3月2日，被选为衢州市长，3个月后继任市委书记。

另一位原“中办秘书”鄢英才也是34人中最年轻的一个，生于1975年，毕业于中国政法大学。2011年3月，鄢英才以副局级秘书身份就任湖北黄石市委常委、副市长，次年2月回到中办担任会议处处长。2013年7月，鄢英才以中办秘书局副局长、巡视员身份再次“空降”湖北，担任随州市政府党组书记兼副市长，2014年1月正式担任市长。

提拔速度慢了半拍？

在“70后”地市级党政一把手中，籍贯山东的最多，共有7人，在34人中占比20.6%。最年轻的湖北随州市市长鄢英才、唯一的候补中央委员刘剑、北京西城区区长王少峰等都是山东人。籍贯是江苏的有5人，排在第二位。籍贯为湖南、上海、河北、重庆、贵州的各2人。

从现在的工作地来看，山东、湖北、上海各有3名“70后”书记、市（区）长，湖南、天津、北京、重庆、贵州、广西各有2人，江西、江

苏、浙江、新疆、四川等 13 个省份各有 1 人。

社会上对“70后”官员非常关注，但他们有着自己的认识。今年全国“两会”期间，江西新余市委书记刘捷就说，年龄只是个人经历的表现，跟职务、级别没有必然联系，关键是把本职工作干好，“要是总生活在别人的注视里，你不觉得太累了吗？”

在谈论这些年轻的“70后”时，社会上还有另外一种声音——“70后”与“60后”的干部相比，他们的提拔速度已经是“慢了半拍”。

“70后”干部中，虽然厅级干部不少，但副部级干部目前只有上海市副市长时光辉。时光辉就任上海市副市长时已 43 岁。他是安徽阜阳人，生于 1970 年，2008 年后任上海奉贤区区长、区委书记，2013 年 2 月任上海市副市长，在 8 名副市长中排名第六。

但“60后”干部中，不少人 40 岁前已官至副部级。中央政治局委员、重庆市委书记孙政才 39 岁任北京市委常委；中央政治局委员、广东省委书记胡春华 38 岁时任西藏自治区省委常委；国家能源局局长努尔·白克力 39 岁任新疆维吾尔自治区党委常委；中国兵器集团董事长唐登杰 39 岁时任上海市副市长；黑龙江省长陆昊 2002 年任北京市副市长时只有 35 岁。

中国政法大学行政管理研究所所长刘俊生认为，从正常的晋升速度来看，40 岁到 45 岁任地市级党政一把手，其实是在合理范围内的。

他说，按干部职务晋升制度规定，大学本科毕业生初任职务为科员，晋升副科、副处、副厅和副部职务的要求在下一级职务上任满 3 年以上，晋升正科、正处和正厅职务的要求在下一级职务上任满 2 年以上。根据规定，如果一点不耽误，本科毕业晋升至副部级职务最短时间要求 18 年以上，年龄最小应在 40 岁以上。

至于“60后”的官员中出现一些不到 40 岁的副部级官员，刘俊生认为，主要是因为有些“破格提拔”者。当时的政治环境提倡干部年轻化，“破格”不时会出现。

2011 年，刘俊生曾对所有“60后”正、副部级干部的履历进行分析，发现 80% 的“60后”都有破格提拔经历，从副科到正厅 6 个职务都有不同比例的破格晋升者，“出现不到 40 岁的副部级干部并不稀奇。”

如果再往前追溯 10 年，生于 1950 年代的干部，破格提拔者更多。他们大多在上世纪 70 年代末、80 年代初走上工作岗位，当时正值改革开放初期，不少岗位干部紧缺，于是出现了一些“连升三级”的情况。现任全国妇联书记处第一书记宋秀岩就是一例。1983 年，28 岁的宋秀岩从西宁铁路分局政治部宣传部副部长这一副科级职务，被直接提为副厅级，担任共青团青海省委副书记，1995 年她担任青海省委常委时刚好 40 岁。

相比之下，“70后”干部崭露头角一般在 2000 年后，当时任用干部程序更加规范，特别是 2005 年公务员法实施后，对干部的破格提拔要求更严格。从 34 名现任地市级书记、市（区、州）长的简历来看，几乎很难找到破格提拔经历。“现在破格提拔领导干部比较慎重，一般都按部就班。”刘俊生说，所以“70后”没有出现多少副部级干部也正常。

这 34 人之外，至少还有 8 位曾担任过地市级党政“一把手”的“70后”官员已经离任，其中时光辉擢升上海市副市长。另有 4 人平级调动，例如原湖南怀化市长李晖调任湖南文化厅长，原湖北十堰市市长汪鸿雁调任团中央书记处书记。

此外还有 2 人因违纪违法被处理，分别是生于 1971 年的原上海黄浦区区长彭崧，和生于 1970 年的原贵州安顺市市长王术君。

2014 年 12 月 31 日，上海外滩踩踏事件发生时，彭崧和黄浦区相关领导正在“空蝉餐厅”吃夜宵，花费公款 2700 元，事后，彭崧因违反“八项规定”被免职。王术君在 2013 年因受贿落马，曾被认为“前途一片光明”的他，政治生涯就此结束。

（2015-05-21 南方周末记者 钱昊平 南方周末实习生 杨旋）



◎ 每经记者杜冉乐发自成都

2014 年被誉为房产众筹元年，绿地、方兴等房企将“众筹买房”这一模式发挥得淋漓尽致。但是，众筹在房地产开发环节的介入，一直面临政策壁垒，直到去年 11 月李克强总理主持召开国务院常务会议，首次提出“开展股权众筹融资试点”之后，众筹模式才迎来政策风口。虽然修改后的《私募股权众筹融资管理办法》仍未公布，却也为众筹深度介入房地产开发环节打开了一扇门。

房产众筹开发要想成功，需要具备哪些前提条件？通过众筹开发是否真能降低房价？

“我们拿起手机……根据你的希望在定制平台上找到相应的项目，根据你的愿望提出你要什么样的房子，就可以发起众筹，一帮人在这里盖房子。”

5 月 9 日，地产“思想家”冯仑在温州市工商联、《每日经济新闻》及新希望集团联手举办的 2015 新常态下中国商业地产发展高峰论坛上关于房地产众筹开发的前景做了如上展望。他认为，此举可以使得房价至少下降 1/3。

冯仑没有讲到的是，这样的设想已经越来越接近现实。本月中下旬，碧桂园将召开新闻发布会，公布公司于 4 月底在上海拍得的一幅地块的众筹开发计划。与此同时，绿城也将于下月初推出绿城版的众筹计划。

这些计划能不能真的让房价下跌 1/3？目前还

是未知数，因为房产众筹开发需要具备诸多前提条件，但这些条件目前尚不成熟。

多家房企试水众筹开发

2014 年，被业内誉为房产众筹元年。去年“双十一”期间，绿地、远洋、方兴等房企将房产众筹这一营销模式发挥得淋漓尽致，其中方兴借助房产众筹揽金逾 42 亿元。

参与绿地众筹的一位营销高层人士告诉《每日经济新闻》记者，房产众筹目前主要是一种营销方式，只有在特定的时间节点才能形成爆发性的聚合力。

除了众筹买房之外，去年就有人提出了“众筹开发”的概念。其初衷是，当前房价居高不下，众筹开发可免除很多成本环节，对于消费者而言，能够拿到比市场上更实惠的房价和个性化的购房需求；对于开发商而言，相当于提前锁定了消费客群。

在这一美好愿景的驱使下，不少房企都在尝试利用社会大众的资金来开发地产项目。“楼盘预售制本身就相当于一种众筹开发。”四川花好月圆房地产董事长樊义波表示，当前随着银行和互联网的加入，众筹开发概念越来越热。

据悉，本月中下旬，碧桂园将公布上海一地块的众筹开发计划。另据媒体报道，平安集团前不久曾斥资 1 亿元成立股权众筹平台“前海众筹”，业务重点定位为创新股权众筹、房地产众筹等。

平安集团一位股权众筹的运营人士介绍说，“我

们以前帮开发商融资，就相当于众筹。比如有 10 个人或更多人参与众筹，我们选一、两个作为代表，开发商把产权证抵押给我们，我们再将其转到众筹者指定的账户名下，投资年化收益率 15% 左右。如果未来房价跌了，那么参与众筹者按原价回购；如果房价涨了，按照涨价比例大家来分摊收益。”“众筹开发的专业性相对要强一些，不像实体楼盘直接签署过户手续或办理资产抵押即可。众筹需要做商业计划书出来，我们这边会有一个比较完备的团队来操作，包括对资产情况做尽职调查，对今后楼盘价位进行梳理等。与众筹买房相比，众筹开发的操作方式差不多，但牵涉的专业面要广一些。”上述人士补充说。

比想象中的艰难

随着众筹开发概念被热炒，一直自称“定制”模式先行者的河北房企众美集团，也被媒体拿来当作践行这一概念的典范。

据了解，众美集团主要是与河北一些事业单位、国企等长期合作，定制开发地产项目。不过，众美集团一直比较低调。接近众美高层的一位业内人士表示，众美一般不会接受采访。记者拨打众美官网公布的电话，但一直未能打通。

“河北很流行‘定向代建’，民间集资很活跃。”中国城市产业发展联盟主席陈宝存表示，众美前身是一家广告公司，现在采用这种模式以项目为标的集资建房，恰恰说明房企缺少其他融资方式。

陈宝存认为，众筹开发做成功比较难，他就遇到过一个活生生的失败案例。“那个朋友想在北京集资建房，有几百人集资，但意见不统一，房价相比市价便宜一半但没有可行性，组建了个开发公司，但相比专业开发商没有拿地优势。”

实际上，众筹开发远比想象的艰难，甚至可能会触碰政策红线，比如商品房预售制度。樊义波认为，房企引入第三方金融机构，采取迂回战术，虽可规避非法集资，但房地产作为一个产业生态体系，众筹开发违反了商品房预售制度，有违规提前卖房的嫌疑。

“即使通过众筹拿到了地，项目后续资金如何解决？借助外部杠杆还是继续让众筹者自己掏钱？”亚信控股集团董秘荣腾洪提出了自己的疑问，他认为，众筹开发会把风险转嫁给众筹参与者。如果有房企介入众筹开发，则很容易形成一种变相融资，即便不是变相融资，房企如何保证众筹参与者的房源购买优先权与投资机制的公平？这也是个问题。

站在房企的角度，众筹开发项目初期更多是一种文字描述，而没有实体样板间说服众筹参与者，容易带来观望情绪，且房企引入第三方机构时，如果没有回购协议或担保机制，这些机构也没法让众筹者放心，从而沦为“伪众筹”。

全国房地产经理人联盟执行秘书长、金融投委会执行主任姜炜表示，众筹开发作为一种金融创新，监管部门应鼓励房企探索，核心是要管好钱，保证资金定向使用，降低开发成本和售价。

一位接近碧桂园高层的区域公司投资总监指出，众筹开发仍是一种理念，公司这么做，是想参与房地产的上游领域，还可以收集大量的购房者信息。

众筹试验之保利

众筹开发真面目：募集资金有限“圈客”意图明显

◎ 每经记者区家彦发自广州

尽管很多开发商提出了众筹概念，但截至目前，这一模式并没有解决项目开发的融资问题，还停留在“圈客”阶段。《每日经济新闻》记者了解到，保利地产将联手民生银行推出名为“利民保”的理财产品，购买产品的用户可以用优惠价格锁定项目开发时的售价，并享受封闭期内的理财收益，即使用户不购房也可享受由民生银行提供的保底收益。更早之前，包括当代置业等房企也推出过类似产品。

但记者调查发现，这些众筹更大的功能提前“圈客”，对解决开发资金作用并不大。

锁定意向购房者

今年 4 月，保利地产与民生银行共同宣布推出一款名为“利民保”的互联网金融产品。保利地产

相关人士向《每日经济新闻》记者表示，“利民保”的推出是为了解决在不动产投资中，客户、开发商与银行三者的资金压力难题，实现共同盈利。

据介绍，“利民保”的操作模式为投资人购买银行提供的理财产品，银行在扣除服务费用成本后把资金贷给地产商，地产商由于节省了融资成本，因此可以通过价格让利将房屋的优先购买权给予投资人。在整个环节中，投资者能以更便宜的价格购买到房产，银行降低了贷款风险，地产商也提前锁定自己的目标客户，并且可实现开盘热销的效果。

根据保利的设想，“利民保”实为一款为意向购房者提供保底收益的期权产品。以一套总价177万元的公寓为例，客户只需要花总价20%的金额购买对应的理财产品，即能以150万元的定制总价锁定项目开盘后的价格，产品有半年或一年的投资封闭期。待项目开盘后，若房价没有上涨，客户行使优先购买权便可获得封闭期内的理财收益与27万元的折扣收益；若房价出现上涨，除了上述收益外，用户还能获得相当于5倍杠杆的房价上涨收益；即便房价跌破了锁定的开盘价格，客户不行使购买权，也能收回本金并获得由民生银行保底的4%年化理财收益。

保利地产相关人士向记者表示，“利民保”将首先参与保利地产在广州国际金融城的综合体项目——保利金融中心，未来将陆续参与到公司旗下的商业项目，但目前“利民保”的具体细节仍在细化当中。

通过理财产品搭配购房优惠来锁定意向购房者，保利并非首家。去年9月，万科联合平安集团推出一款名为“平安万科购房宝”的理财产品，搭配了上海万科的4个楼盘，若理财产品购买者最终决定购房，可享受专门的购房优惠。由当代置业与北辰实业联合开发的北京一项目也推出金额分别为10万元、20万元、30万元的理财产品，持有期约6个月，到期后投资者依次享有优先选房权。

预售环节提前

对于地产商而言，通过与金融机构合作发行面向购房者的理财产品，有利于在市场供过于求的情

况下寻求营销模式的创新。

平安好房网总裁庄诺向《每日经济新闻》记者表示，根据现有的预售制度，正在开发建设商品房需要在证件齐全的前提下，才能通过认筹等方式圈定意向购房者，但通过发行理财产品“圈客”相当于将预售环节提前，在开工建设前就能把意向客户圈定。

“以往房子不愁卖的时候，开发商无需花那么多心思找客户，但现在市场不好了，越早圈定客户意味着项目的去化率越有保障，所以开发商更愿意尝试这种新的营销手段。”庄诺说，对于购房者而言，他们往往也有金融理财的需求，尤其是真正有意愿买房的客户，如果产品符合他们的需求，通过购买理财产品还能获得增值收益。因此，众筹模式对于提高客户转化率会有明显作用。

但类似的做法会不会与商品房预售制度产生冲突，不免令人疑虑。新城控股高级副总裁欧阳捷告诉《每日经济新闻》记者，这类理财产品往往会附带两份协议：一份是购买理财产品协议，另一份是购房协议。在项目开发建设阶段，投资者购买的只是理财产品，并不附有购房性质，因此能够“绕开”预售制度。

大型房企更受益

除了提前圈定客户，开发商还能通过理财产品募集资金完成融资，用于补充开发建设所需的资金。

以“利民保”为例，根据欧阳捷的分析，理财产品的保底收益实际上是由保利地产来承担，按照4%的保底收益率计算，加上银行的通道费用，预计保利的实际融资成本约为6%，低于银行正常的开发贷款成本。对于银行而言，由于理财产品并不占用贷款额度，同时也能增加银行的非息收入，他们也很乐意为地产商设计类似的金融产品。

五牛基金投资副总裁吕伟宾认为，由于理财产品能提前帮开发商找到意向客户，而且提前融到了一笔低成本资金，如果最终大多数理财产品购买者选择行使购房权，还能大大缩短项目的销售周期，有助于开发商降低融资成本和营销成本，因此能够

在不损害开发商利润的情况下,给予购房者更大的折扣力度。

但欧阳捷也坦言,相对于房地产开发建设过程所需要的资金量,房企从理财产品中募集到的资金只是杯水车薪,因此对于降低整体融资成本作用有限。而且,由于理财产品资金要专款专用投到项目上,这对开发商的实力与信誉要求更高,因此只有大型房企才能从中受益。

众筹试验之平安

平安好房的房产众筹红线:不在买地前介入客户不接触开发商

◎ 每经记者白亚静发自深圳

据悉,碧桂园将与平安合作,拿出上海一地块采取众筹模式进行开发,而绿城已经在浙江进行众筹开发的试验。金融巨头平安自去年开始,就一直致力于发展房产众筹业务。平安好房 CEO 庄诺表示,近两月将有相关产品上线。

这些先行者,为何会选择众筹开发这一模式?在项目推进的过程中,又是如何控制金融、法律等方面风险的?

从去年开始,金融巨头中国平安就一直致力于发展房产众筹业务。根据《每日经济新闻》此前报道,平安信托内部人士介绍,包括绿地、世茂、万科在内的房企都曾与他们有过接触。

由于国内关于售房、集资的诸多法律限制,当前的房产众筹项目多停留在现房阶段。自去年 12 月出台股权众筹相关政策后,平安才得以在实际操作环节将房地产的众筹范围扩大。

平安好房 CEO 庄诺表示,政策出台前,没法操作众筹建房,现在可以尝试,近两月平安好房将有相关产品上线。

除了平安好房,中国平安董事长马明哲还通过子公司在深圳前海专门成立了众筹平台——深圳前海普惠众筹交易股份有限公司(以下简称平安前海众筹)。此前媒体报道称,该公司未来也将涉足房产众筹。

在平安的房产众筹路线中,一条逻辑线清晰可见:从海外众筹试水,到国内现房销售,砍掉营销费用后,通过众筹建房以及集团内协作,着手降低开发过程中的融资成本,解决开发商对轻资产运营模式的需求。此外,平安好房还涉及消费和投资运营收益类的众筹。

砍营销费用降融资成本

当面对居高不下的房价时,似乎只有众筹可以使之优惠一二。

在购房者所支付的房款中,土地与税费合计约占到五成以上,资金成本、建造成本、房企净利润各占约一成多,此外,营销费用可占 3 到 5 个百分点。其中,土地和税费是硬性支出,让房企自己承担也不现实,众筹设计者所希望的是降低营销费用和资金成本。

众筹初期,各类产品通过各种去中介化的方式,努力砍掉这 3 到 5 个百分点的营销费用,使开发商和购房者达成共赢。平安好房的系列众筹产品即是其中一个代表。

中国平安在马明哲的带领下,已划分出互联网金融和传统金融业务两大板块。前者将覆盖“医、食、住、行、玩”五大生活场景。就目前来看,平安好房正是马明哲在“住”这一生活场景布下的重要棋子。

去年 8 月,平安好房选择推出海外购房众筹作为突破口。由于是海外房产,其第一款地产类众筹产品“100 美元享受美国房东待遇”,既迎合了时下客户海外置业的心态,又绕过了国内复杂的政策监管,颇具试水意义。

去年 11 月,平安好房转战国内,与龙头房企万科合作“平安&北部万科城”项目,用众筹的方式直接在线上卖房。

在该项目中,万科拿出广州北部万科城 216 套住宅,如果众筹金额达到 1500 万元的最低众筹额度,那么所有的众筹参与者都能享受到比目前周边市场价低近 13% 的优惠购房价。

截至去年 12 月 24 日,该项目总计吸引了 2361

人报名参与,216位用户认筹购买。公开数据显示,这次众筹卖房,累计募集金额达到1585.5万元,购买转化率为9%。

庄诺称,互联网平台有可能承担起未来虚拟售楼处角色,将线下的展示厅搬到线上,对开发商来说,既节约了营销成本,又能通过众筹提早蓄客,进而将购房优惠让渡给每一个消费者。

不过,众筹买房只是平安众筹初始阶段的其中一步。在房产众筹领域,平安的野心不止于此。

去年11月,李克强总理在国务院常务会议上提出开展股权众筹融资试点。12月18日,中国证券业协会网站挂出《私募股权众筹融资管理办法(试行)(征求意见稿)》,明确了股权众筹平台净资产不得低于500万元,融资者或融资者发起设立的融资企业的股东人数累计不得超过200人,投资者为投资单个融资项目最低金额不低于100万元的单位或个人。

本来这一政策指向的是小微企业融资,如今却让一些房企巨头抢了风头。

据庄诺介绍,现在已经有好几个关于众筹建房的项目在谈,本月底就会推出一个。这些项目都是在拿地之后以股权众筹的方式介入,可以大幅度降低营销成本和融资成本,使总房价便宜10%~20%。

深圳市前海筹人谷互联网金融服务有限公司CEO卢政称,现在多是产权众筹,通过资产管理计划,几个人可以一起购房,不过,这些都是在项目拿到预售许可证之后进行的,按照现行房屋出售政策,在建之前房企不能买卖物业。住建部有明确规定,禁止开发商在未取得预售许可证的情况下以任何形式向客户收取资金。

绕政策风险避项目纠纷

那么,庄诺所指的众筹建房模型是怎样的?如何规避金融、法律方面的风险,并预控可能产生的纠纷?

深圳房地产律师张茂荣认为,由于现在大部分房企的工程款是通过抵押在建工程向银行贷款,如果众筹提供的资金仅是弥补部分项目开发资金缺

口,那么降低融资成本作用有限。众筹提供的资金总额若想覆盖整个项目,又因体量过大触碰到融资对象不得超过200人这一政策红线。

庄诺介绍称,他们目前在谈的一些众筹产品足以覆盖开发商一个完整项目所需资金。他们有一个20人的团队已经研究半年多,针对各种可能出现的风险设计了诸多方案,甚至细化到如果众筹者在众筹期间碰上离婚进而被财产冻结的情况,所以关于资金体量与人数限制之间的矛盾,也是早有预案。

据他介绍,解决方案有多套,比如将项目切割成一栋一栋,一栋不超过200个住户;或者把项目包装成保险、债券或者余额宝这样的金融产品,将众筹建房的行为变成购买金融产品。

庄诺介绍,种种设计背后的逻辑在于,众筹者不直接接触开发商,投资者所面对的是有金融巨头中国平安背书的平安好房。这样一来,众筹的购房款停留在平安好房的平台,由平安好房以其他方式参与物业建设。

另一个风险在于,由于原材料、建造成本、工程款等在开发过程中存在变动,不确定因素太多,所以后期很容易因为核算成本引起纠纷。

在张茂荣看来,众筹平台与开发商之间可以有两种合作方式:一种是对等的合作关系;另一种是合作成立项目开发公司。

他认为,如果众筹平台与开发商共同成立项目开发公司,最大的风险也就是分红纠纷;但如果众筹者仅是开发商的合作伙伴,平台如何向参与众筹的散户解释成本增加问题,这就比较棘手。

就连万达这种房企巨头都对核算开发成本很头疼,万达董事长王健林曾公开表示,为了解决核算成本与预算不匹配的问题,他们制定了交钥匙工程,即先和总包确定总工程款,然后将所有工作委托给总包,盈亏由总包自负,万达只负责监督和收房。

而对于平安好房而言,它只是开发商的合作伙伴,又将如何解决前期众筹金额与后期核算成本不匹配的问题?

庄诺称,他们会为建造成本设置一个资金上

限,如果超过这一幅度,由开发商承担多出部分。这样来看,似乎与万达的解决思路一致。

不在买地前介入

据庄诺介绍,众筹模式可以满足开发商的两类需求:一是对于大开发商而言,众筹可以为其提前锁定客户,加快去化速度,降低实际负债比例,符合正在流行的工业4.0(产品定制化)。二是对于中小开发商而言,可解决其融资难的问题。不过,就目前来看,平安好房的合作房企均为国内前十强。

在平安的地产众筹布局中,还有一个因素不容忽视,即已在陆金所挂牌但还未投入运营的平安前海众筹,该平台聚集了平安陆金所、投行、证券、不动产、互联网等诸多子公司员工,也将涉及房产众筹业务。

该平台的定位究竟是什么?会与平安好房产生怎样的协作?目前平安还没有公开表态。平安集团仅透露,“公司期待抓住这个新业务领域的机遇,为市场提供创新的金融产品和服务。”

那么,平安介入房地产的界限在哪儿?就目前来看,平安好房明确表态不会在买地之前介入。庄诺称,因为土地招拍挂中不确定因素太多。

不过,卢政认为,只要产品结构合理,能够覆盖可能出现的风险,事先确定拍地的投资上限,并找到开发商配合,也可以在买地之前介入,如果拍地价格超过上限,则退还众筹资金。

众筹试验之绿城

绿城的众筹试验:难题已突破近期将有动作

◎ 每经记者杨玲强发自上海

“绿城众筹开发,试验如何?先前难题有无突破?”“已突破!近期会有动作。”

上述对话是《每日经济新闻》记者和绿城房产众筹相关人士的一段微信对话。

相比其他开发商,绿城在房产众筹开发层面的实践已经有了经验的积累,并正在逐步形成核心运营模式。但在业界看来,绿城的众筹可能和真正意义上的众筹仍有差别。

首个非典型众筹案例

在大型房企中,绿城是最具众筹开发经验的公司。

去年8月,绿城中国董事长宋卫平短信告诉《每日经济新闻》记者,蓝城旗下一家公司已经在众筹开发领域拥有很深入的研究。

记者随后联系了蓝城代建,并了解到,该公司早在去年初就已经参与了房产众筹开发,所参与开发的项目已经开始开工建设。

根据浙江绿城佳园建设工程管理有限公司董事长李园介绍,绿城上述项目有一定特殊性。原先拿地的企业当时已经资不抵债,当地政府为了帮助其清偿债务,允许改变土地性质,变更为居住用地,并以较低的价格转让。

正因土地的价格相对于市场公开拍卖价较低,这一地块才较其他项目更有吸引力。李园曾透露,如果通过土地市场获得,其售价至少要比众筹开发价高出30%以上。

由于是众筹开发,蓝城只负责代建而不是自己出资,因此可以让出一部分开发利润,加上项目本身因为获得土地的渠道特殊,地价也要比周边便宜,这才使得上述楼盘最后能以低于市场30%左右的价格进行众筹开发。

和普通房地产项目相比,上述项目的另一个特殊性在于,由当地商会负责人动员几家企业一同组建公司参与众筹。企业的负责人出资认筹大户型产品,剩余的都是小户型房源。

虽然这些企业负责人购买的房子不多,但由于户型较大,总价较高,为众筹开发解决了很大一部分资金需求。再加上有这些企业的资金实力和信誉做保,员工只需支付首付款即可参与,因此推广难度较小。

复制难点是地价

《每日经济新闻》记者在与李园交流时了解到,众筹开发存在几个难题。

首先,目前企业拿地的主要途径仍然是参加招拍挂,在土地稀缺的一线城市,开发商难以以较低的价格获得土地。即使在杭州这样土地供应较多的

城市，开发商想拿到比周边便宜的地块也不容易，这使得开发企业很难为消费者提供一个非常诱人的购房价格。如果购房价格没有诱惑力，消费者很难在土地刚刚拍下时就参与进来。

其次，在销售层面也存在问题。普通商品住宅向社会公开销售，但众筹开发很难通过广告等方式公开推广，因此其客户来源有限。

再次，开发企业发展众筹业务，首要目的是希望减少自己的资金投入，降低公司的经营风险。如果购房者只是支付部分首付款，开发商依旧需要支付较多的资金，仍然需要承担较大的经营风险。这样一来，众筹开发的意义就不大了。但让消费者一次性把所有的购房款付清，不仅很难做到，也会影响参与众筹者的热情。

另外，消费者参与众筹开发的一个前提就是众筹资金要有第三方监管，以确保资金的安全。蓝城的首个众筹开发案例，参与者主要是企业及其员工，相互间的信任度很高。但当众筹开发的参与者

变为社会公众时，公众对企业不免存在不信任，这也是众筹开发的一个难点。

那么，金融机构对众筹资金监管并协助推广房产众筹计划的热情有多高？《每日经济新闻》记者就此采访了中海恒信资产管理部一位负责人，对方表示，由于房地产开发资金投入的不确定性，房地产众筹计划需要开发商承诺在项目开发资金不足的情况下，房企会以自筹资金投入后续开发建设，并确保项目最终顺利竣工完成交付，但这样的承诺显然不符合开发商借众筹开发实现轻资产运作的初衷。

另外，购买金融产品的客户主要是投资者，他们对房地产众筹计划所分配的房屋多数不感兴趣，更希望能拿到真金白银的投资收益，这也是房产众筹开发的一个难点。

绿城在设计众筹开发模式时，同样面临这些困难和阻力，他们最终又是如何解决这些问题的？我们目前尚不得而知，只能等到6月份计划公开时再来了解。（5月15日 每日经济新闻）

（上接第6页）

他没有具体说哪一家中国企业做得不好，但给出了一个正面例子——中国的联想集团。“这家企业在印度的很多高层管理人员都是印度人，本土化做得很好，很多印度人甚至都没有注意到它实际上是一家中国企业。它还善于利用各种机会做广告——甚至在《印度时报》上刊登大版广告。”《印度时报》是印度发行量第三大报纸。

吴顺煌则认为，如果中国企业能够在印度生存下去，接受当地的商业环境和社会环境，那么在中东或者欧美投资“就会变得容易”。“很多人会把印度看成是本国企业全球化的一个跳板。因为印度刚好连接中国跟西方。它的文化介于其间。”

作为投资者的郑刚认为，“中印关系仍旧存在着重大不确定性”。在印度媒体上，各种对中国持怀疑态度，甚至是不友好的声音常常可以听见。“如果你天天看《印度时报》，你会觉得印度和中国明

天就要开战。”乔杜里说。

猜疑之下，中国企业在印度怎样投资就成为一个费思量的话题。例如，乔杜里说，印度的港口属于战略性资产，中国企业不能进入。曾经为世界五百强企业做过印度投资咨询的郑刚则认为，中国企业不应该在印度战略性基础设施建设上投资。在2008年中国企业首次大规模进军印度时，类似的争论也可以听到。

但是，同样带有战略性质的铁路行业和电力行业，中国企业却正在进入。受到“一带一路”倡议的鼓励，更多的中企正在摩拳擦掌，准备走出国门。“当趋势已经形成的时候，它的走向不是说改变就能够改变得了的。”在吐槽了一大堆印度的负面状况之后，中国工程师邹燕最后却做出了一个正面的总结。

（5月21日 南方周末 网络编辑：刘小珊
责任编辑：聂寒非）



1959年毛泽东感叹： 现在天下大乱了

庐山，就其自然景色而言，山峰绚丽多姿，气候宜人，堪称避暑胜地。山上的白鹿洞、仙人洞、三叠泉、含鄱口等景点，常令人流连忘返。变幻莫测的庐山云雾，给本来就千姿百态的峰壑不断地改变着容颜，为她涂上一层神秘虚幻的色彩。

庐山会议旧址然而，仅就其自然风光而言，庐山算不上天下第一山；庐山闻名于世，其重要原因还在于“政治”。民国时期，许多重要政治谈判都在庐山进行，国民党的风云人物很少有不上庐山的。有人考证说，蒋介石上庐山有二十多次，也有人说三十多次。他头一回上庐山，是在1926年北伐途中，占领南昌后，于11月26日上庐山。到了共产党打下江山，自50年代末开始，它也成了会议重地，许多政治事件发生在这里。

1959年6月，毛泽东离开北京，一路在河北、河南、湖北、湖南考察。25日回到韶山，28日到武汉，29日，从汉口乘船到达九江，然后乘车缓缓登上了庐山。对于江西，毛泽东十分熟悉，从井冈山斗争开始，他在这块土地上生活战斗了多年，但登上庐山，这还是头一次。

在众人的簇拥下，毛泽东走过潺潺清溪东谷河一侧，来到一片蓊郁苍松和碧翠竹林之中。这里有一幢乱石垒成的两层欧式别墅。通常，屋匾庐号总

是高悬于大门之上，而此屋与众不同，在院子里一块巨岩上，镌刻着“美庐”两个大字，落款为“中正题”。因为是蒋介石的手书，有人想凿去，以免毛泽东生厌。毛泽东闻知，当即制止，说：“这是历史，不要铲掉，应该留给后人看！”毛泽东一句话，使“美庐”二字留存至今。

“美庐”原是英国人赫莉太太的私宅，建于1922年。赫莉太太和她的丈夫都是医生，在庐山上开设“赫莉医院”。这座私宅在当时庐山上是最高级、最宽敞的一幢，宋美龄甚为喜欢。赫莉太太就将此宅献给了宋美龄，于是此屋改名“美庐”。“美庐”绿门、绿窗、绿顶、绿柱，楼上有宽敞的阳台，四周有1500平方米的花园，幽雅、清新、恬静、秀美。蒋介石在园内叫人植白竹，宋美龄则种凌霄花。

初登庐山的毛泽东，望鄱阳湖、扬子江，千峦竞秀，万壑争流，红日东升，成诗八句，其中两句云：冷眼向洋看世界，热风吹雨洒江天。

从毛泽东的诗前小序和诗本身来看，毛泽东当时的心情很好，他甚至联想到桃花源里的陶渊明。

这种愉快的心情来自他对客观形势的估计。尽管也有些国际上和国内的事情不顺心，实际工作特别是大炼钢铁、大办食堂等事情还有许多问题有待

解决，但他总的认为，形势是好的，而且会越来越好了。湖南省委第一书记周小舟在向他汇报情况时曾说，“大跃进”以来，“有伟大的成绩，有丰富的经验”。毛泽东对这几句话很赞赏，进一步发挥说：“‘有丰富的经验’说得很巧妙，实际上是：有伟大的成绩，有不少的问题，前途是光明的。”于是“成绩伟大、问题不少、前途光明”成了庐山会议前对全国形势的总估计，也是当时会议的基调。当众人陪同毛泽东来到蒋介石用过现在重新装修过的“美庐”别墅时，毛泽东冲着江渭清、聂荣臻、曾希圣等人说道：“现在天下大乱了。”

四个人一惊，不知如何作答。

江渭清很快琢磨过味儿来：“主席，哪里会天下大乱啊？现在形势很好的。”

“好吧，进屋来谈吧！”毛泽东边说边走进屋子，“你们把形势和问题，都一块说说，这次中央扩大会议上，主要是反‘左’的问题，不要怕右。”

众人一块石头落地。在实际工作第一线的领导们怎么会不清楚：本来1958年农业形势很好，风调雨顺，由于大炼钢铁、大办工业和大办其他事业，增产不增收，大批粮食、棉花，一场大雪全捂在里面。敞开肚皮吃饭，吃饭不要钱的“共产风”，培养了不少懒汉、败家子。

全国的总管家周恩来对经济形势更是了如指掌。

在南宁会议受到毛泽东的严厉批评后，周恩来在一般原则上和其他领导人一起表示支持毛泽东提出的争取15年赶上和超过英国这一总体构想，他的内心里又觉得自己跟不上毛泽东。他尊重毛泽东，更为了维护党的团结，他相忍为党。但当他面对实际时，他内心又常常充满矛盾，他难以容忍一些过头的做法和违犯经济规律的事，可又不便于在公开场合提出不同意见。就他所处的地位和全国形势而言，他唯一能做到的，就是根据毛泽东和中央的决定加以变通，尽量减少实际损失。这与他后来在“文化大革命”中的对策相似。

周恩来编制的第二个五年计划的建议被“大跃

进”搞乱了，“建议”提出的指标在实际工作中已经起不了什么约束作用。1958年8月，中共中央在北戴河召开的会议上，通过了建立人民公社和1958年钢产量要比1957年翻一番的决定。这一年各地“大办”成风，包括大办农业。有的地方粮食放“卫星”，说稻子亩产几万斤，有一阵毛泽东都担心起粮食吃不了怎么办，是不是一天吃5顿饭；可周恩来到一个亩产大户现场看了看，这里稻田里插着亩产10万斤的标牌，稻田的上空像灯火球场一样，电灯通明，说是为了加强光照，旁边正有一台大鼓风机在呼呼作响，说是为了通风。周恩来暗中一算，这不可能是一亩田的稻子，至少得几十亩田的稻子移过来的。因为有外宾在场，周恩来没有当场提出批评，但是回来以后，心情十分沉重。7月18日，周恩来来到上海市郊马桥镇看高产田，听说“夜战”“苦战”，一亩地种了12万穴，他当即指示，要合理密植，要关心社员的生活，要让社员吃好休息好。同月，周恩来在广州召集一些县的负责人了解情况时，对他们说：粮食产时要避免虚假性，要保证社员的口粮，千万不要讲大话，损害群众的利益。在大刮“共产风”时，周恩来来到河南去视察工作，批评省委主要负责人，要他谨慎。

“大办钢铁”，是大伤元气。

河南新乡市放出一天产生铁102万吨的高产“卫星”。周恩来看到这个材料后，问身边搞过钢铁生产的秘书顾明，这有无可能？顾明回答说：“我们在鞍山钢铁厂，炼一吨生铁需要贫矿石三四吨，炼焦用煤要二三吨，加上石灰石、辅助材料等要10多吨。102万吨生铁，需要1000多万吨的运输量，所以这不可能是真的。”周恩来就要顾明到河南去看看。顾明去后，把土法炼出的所谓生铁带了回来，实际上，其中最好的也不过是含铁成分较多的海绵铁。大批农民上山炼铁，许多地方分不清什么是铁矿石，把比较重的黑石头块当成了铁矿，也弄不清一吨是多少，把一担当作一吨。周恩来心中很不安，照此下去，废铁成山更是浪费。他每星期亲自主持一次钢铁会议，还调了13万多大学生去

各地帮助分析化验。到了冬天，中共四川省委工业书记陈刚向周恩来请示汇报，说四川还有几百万人在山上，既无衣被御寒，又无粮食充饥，钢铁任务没有完成，怎么办？周恩来当机立断：立即下山。

对此，一直关心粮、钢跃进的毛泽东不能说不闻不问。他走出红墙到各地视察时，在红薯地边，有人上前扒一块红薯，个不大，再扒一块，还不大。毛泽东看在眼里，不让再扒，转身留下一句话：“亩产 13000 斤？秋后我再来看。”从小种过地的毛泽东对亩产 10 万斤有过怀疑，他指着一位负责人说：“你没种过地，这不是放卫星，这是放大炮。”有人解释，用电灯为水稻照明，用鼓风机朝水稻鼓风就可以亩产 10 万斤。毛泽东仍摇头：“吹牛，靠不住。这是种过地的，亩产 10 万斤？堆也堆不起来么！”有人想让小孩子往水稻上站以证明一下，毛泽东还是摇头，说：“娃娃，不要上去。站得越高，跌得越重哩。”

人们也许会奇怪，既然毛泽东不相信这些，为何又不制止呢？一个原因，那就是毛泽东始终认为，这只是具体工作中出现的具体问题，是十个指头中的一个指头的问题。对“大跃进”的方向，他始终是坚信不移的。对亩产 10 万斤这件事，他曾对秘书高智做过这样的解释：你不要相信这件事。可是群众运动“不热不行，不热群众起不来。不冷也不行，热过了劲就要坏事。咱们现在根本达不到那个水平。”他的意思是群众热起来的时候，只能淋一点毛毛雨，不能泼冷水。所以，他对群众中出现的狂热和浮夸，他不相信，但也不批评，相反还要鼓励，因为他相信这股空前的热情能改变中国的落后面貌。

尽管毛泽东不愿向群众泼冷水，但触目惊心的事实却不能不让他顾及事物的另一面。1958 年 11 月 2 日至 10 日，毛泽东在郑州召集有部分中共中央政治局委员、大区负责人和部分省、市委书记参加的工作会议，这就是第一次郑州会议。这次会议是为了纠正公社化运动中出现的以浮夸风、“共产风”和瞎指挥为主要特征的前一段的“左”倾错

误，提出社会主义时期不能消除商品生产，不能剥夺农民。接着毛泽东又在 11 月 21 日到 27 日在武昌召集有部分政治局委员和各省、市、自治区党委第一书记参加的会议。毛泽东在 23 日讲了一次话，提出要“压缩空气”：“我在这里反冒进。从前别人反我的冒进，现在我反人家的冒进。……破除迷信，不要把科学破除了。”接着，中共八届六中全会在武昌召开。这次会议根据毛泽东的建议，提醒全党认真注意在战略上要藐视困难，在战术上要重视困难，既要有冲天干劲，又要有科学分析的原则，认真使经济计划建立在充分可靠的基础上，使国民经济各部门的发展互相保持适当的比例。这次会议气氛很融洽。会议结束的那天，湖北省委为了表示庆贺，在东湖宾馆宴请毛泽东、刘少奇、周恩来、邓小平等人，以及各中央书记处的书记。毛泽东平时不喝酒，有客人时也只是稍喝一点。这天他的兴致很高，喝了两杯，满脸通红。身边的工作人员祝酒时，他说：“总理的酒量好，请总理喝。”

于是工作人员便举着酒杯来到周恩来面前，请他干杯。周恩来即将酒杯高高举了起来：“是应该庆祝一下。”大家几乎是排着队来敬酒。周恩来一杯接一杯地喝，脸也不发红。可是这天晚上周恩来喝醉了，到了半夜，鼻子出血的毛病又犯了。第二天一大早，罗瑞卿一见到昨天给周恩来敬酒的工作人员，就责怪道：“你们怎么搞的，怎么能向总理这样子敬酒？就是大家高兴，也应该有节制，以后不许这样干！”

仿佛是高速列车紧急制动了两下，就要脱轨的经济找回了轨道。

毛泽东的“紧急制动”，正合周恩来之意。这使得周恩来的步履变得轻快了，他又比较好说话了。他不时提醒人们，高速度要建立在客观可能性的基础上，经济发展要遵守有计划按比例的法则。作为一国总理，他不能不忧虑经过 1958 年的大浪费后，来年人民如何生活了。12 月 24 日，他到河北安国县和徐水县视察，看了制药厂、机械厂、农业红专大学和一些新居民点。徐水本来是个极平常

的县，“大跃进”开始却不同凡响起来。他们有句著名的口号传遍了全国，那就是“白天赶太阳，夜晚追月亮，黑夜当白日，一天当两天”，他们还有许多“拳头产品”比如“葡萄串”式与“满天星”式的水库，还有惊人的粮食亩产 2000 斤，人均 4000 斤的目标。毛泽东 8 月份曾来此视察过，曾和乐观的农民探讨过粮食多了怎么办的问题，也就是在这里，他笑谈过“一天吃 5 顿也行嘛”；4 个月过去了，这里究竟如何？当周恩来看到把不够中学程度的学生集中到一起学习，挂起大学的牌子，他心里一阵酸楚，一路上直摇头。在返回的路上，他对陪同他参观的中共河北省委领导人说：一定要实事求是，不要随便减少耕地，今年的吃饭不要钱的口号，“把共产主义庸俗化”了。他指了指路边闲置的耕地，说得很实在：“我对放开肚皮吃饭这个口号有怀疑，吃太多对人的胃没有好处，人身体每天需要的营养是有一定数量的，到明天青黄不接的时候，粮食可能出现紧张局面，要注意听老农的话，允许吃饱，但不能浪费粮食。”第二天，他在看过话剧《烈火红心》后讲话，又联系到工业、农业：光凭蛮干是不行的，干劲要有，但也得有科学根据。

为了讨论经济工作、人民公社的整顿工作和国家机构的人事配备，1959 年 3 月 25 日，中央在上海召开八届七中全会。毛泽东在听了薄一波《关于第一季度工业计划执行情况和第二季度的安排》的报告后，当即借题发挥，对各部门的工作狠狠地批评了一番：“搞了 10 年工业，积累了 10 年经验，还不晓得一套一套要抓。安排了 98 套（指大中型轧钢机），2 月底还报可完成 31 套，结果只搞了 16 套，还有一部分配不齐全，这是什么人办工业，是大少爷！现在工业要出‘秦始皇’，我看你们搞工业的人不狠，老是讲仁义道德，搞那么多仁义道德，结果一事无成。搞那么多干什么？削它 500 项，如果不够，再削，削 600 项（指基建项目）。”

周恩来顺着毛泽东的话题说：“要有决心，头上要沾点血。”

毛泽东：“根本不要决心，干掉就完了。”

周恩来：“这句话就是决心。”

邓小平插话：“1000 多个项目，一季度只有 20 多个投入生产。”

毛泽东：“何必那么忙，急得要死，一定要搞 1000 多项，又搞不成。搞成我赞成，问题是你搞不成。从前讲轻重缓急，现在讲重重急急要排队，算得一点经验了，重中有重，急中有急。”

毛泽东、周恩来都赞成邓小平的意见，把计划定在确实可靠的基础上，宁肯将来超过，大家心情舒畅一点。毛泽东说：“现在看，人心所向，横直没有东西，我们从前讲过的，钱只这么多，现在是钢材只有这么多，看办多少事。”

过了几天，周恩来在会上讲了三条经验：一定要有保险系数，统统打满不好，要留有余地，藏一点。从北戴河以后步步退却，就是因为不落实；逐步提高定额，超额完成；实事求是。

5 月 17 日，周恩来写了《关于总理和八个副总理分别到九个产铁重点地区去视察的报告》，请邓小平批转毛泽东和其他领导人核阅。报告说：

根据我在中央书记处、政治局和主席处的报告，为了了解目前各地钢铁，主要是地方生铁的生产情况和问题，为六月中央召开的省市委书记会议提供这方面的材料，我已征求陈毅等八个副总理的同意，我们于本月 20 日前后分别出发到九个产铁重点地区去视察，于 6 月 15 日左右回京。分工视察的地区是：周恩来——河北；陈毅——山西，可能时再去内蒙……

可以说，在庐山会议之前的这段时间里，周恩来一直在努力纠正经济上的浮夸、蛮干，一直在坚持和宣传自己的上述观点，诚然，这鼓点是和毛泽东的节奏合拍的。

在从武汉到九江的轮船上，毛泽东在准备庐山会议讨论的问题。他确定了 18 个问题，其中的“国际问题”是他后来与周恩来通电话，周建议加上去的，于是成了 19 个问题。

（人民网【微博】尹家民 2015-04-13）