

深度 浙江新闻名专栏

名家甬城论道

当中国的房地产业从黄金时代走向白银时代,行业突围路在何方? 让我们从王思聪他爹的故事说起——

钱世政指路房地产的“互联网+”

本报记者 余晓辰

复旦大学管理学院宁波校友联络处2015“春季新知”主题讲座于上周日举行。复旦大学管理学院会计学系教授、复旦MBA项目学术主任、复旦大学沪港发展研究所副所长钱世政以“房地产变局出路何在”为题,深度剖析了万达的发展历程和商业模式,指明中国房地产业转型之路。



复旦大学钱世政教授为新常态下的房地产开出了药方。(余晓辰 摄)

“我不只是家混凝土公司” 万达上市完成重资产证券化

2014年12月23日,王健林抢在平安夜之前,在香港做了最后一单生意。2014年度香港资本市场IPO的最后一只新股,募集资金金额高达288亿港元,毫无悬念地成为港交所年内最大IPO。

从部队转业后,王健林进入大连市西岗区人民政府任办公室主任,两年后接盘区政府下属的西岗区房屋开发公司,这就是万达的前身。2005年,万达确立商业地产为主要发展核心,项目也逐渐由单体转向综合性广场。五年前,万达城市综合体风靡中国,它的口号是:万达广场建在哪,市中心就在哪。过去说房地产最终拼的是地段,可万达却颠覆了它:它造到哪,哪就形成了产业集群。

而就在王健林一帆风顺的时候,他却触类旁通去干别的事情了:2007年,万达连锁百货成立,2009年,拓展文化旅游产业,2012年并购美国第二大电影院线公司AMC,并于2013年在纽交所上市,2014年,联手腾讯、百度发力O2O,“腾百万”联盟形成。

“这让万达的商业地产在市场不景气的时候有了感觉,有了幻想、有了故事,这就是它在2014年上市之后告诉市场的一个重要信息:我不是做地产的,我是做平台的,我不只是一

家混凝土公司。”钱世政指出。目前,除了上市的万达商业地产外,万达还拥有万达文化集团、万达百货、万达儿童娱乐。为什么要推“混凝土”上市呢?钱教授认为,答案是资产证券化,完成流动性的改造。“由于不动产流动性很差,经不起商业周期的折腾。所以万达商业地产上市的一个重要战略意义,就是把最重的一块资产完成资产证券化改造。剩下的其他产业都是轻资产,可以和重资产实现互补。”

“订单商业地产”造城运动 互联网思维催生O2O大平台

那么,“轻”和“重”的互补如何实现?举例说明,万达地产造好后空置率不高,原因在于万达百货、万达娱乐、万达院线等等都是万达自己的“兄弟姐妹”,都是万达地产中最主要的“革命群众”。“你造好了房

子我就去住着,用我们的话说就是构成了持续关联交易。”

钱教授指出,这个持续关联交易产生了两大好处:第一,你造好房子不用怕,我有协同效益;第二,由于是持续关联交易,我的租金是可以量化的。关联交易不是非法交易,只不过需要披露而已。所以,万达的轻资产就跟商业地产形成了协同效益。

2005年以来,万达的体量急剧上升,第一代是数万平方米,第二代是数十万平方米,到了第三代就是百万平方米。由此,万达从购物功能的组合走向了24小时不夜城加集成功能的组合,那就是百货、超市、家电、美食、影院。万达城市综合体形成了一个极强的再造城市功能。万达做的不是房地产,是造城运动。

造城运动是个巨大的投资,王健林靠什么让资金不掉链子呢?那就是以“订单商业地产”的模式打造“共赢的大平台”,造房时一大帮兄弟姐妹跟着走。大平台的战略伙伴消化70%以上的商业面积,大平台扩大了知名度、提升了无形

价值,提高了企业对政府的议价能力,转嫁了资金租借可能发生的风险。

至此,“订单商业地产”模式已经清晰:兄弟抱团取暖,联合选址,同步开店;招商在前,建设在后;共同设计,按需建设。这就是互联网思维的逻辑,你中有我,我中有你。

王健林在港交所讲了什么故事?他说,万达不仅是地产商,还是全新生活方式服务平台的提供商,说的就是一个线下和线上联动故事。因而有媒体解读,万达地产从单体店、组合店走向了第三代的综合体。第三代综合体是为了迎合O2O的浪潮,线上线下联动的浪潮。万达正在减少零售业态,提高生活类业态的占比。

中国房地产业的未来 转型=金融创新+“互联网+”

万达的故事给我们什么启示呢?钱教授指出,从竞争战略层面看,经济全

球化加上移动互联网,催生了平台经济和平台企业。平台型企业扮演着资源整合的角色,万达从“订单商业地产”模式延伸为“生活方式服务平台提供商”,旨在构建互联网时代的共赢大平台。

从营销战略、财务战略层面看,在中国地产从黄金时代走向白银时代,在地产变局之时,万达实现商业地产的资产证券化,把“混凝土”变成证券,增强了抗风险能力和可持续发展的后劲。

新常态下的房地产,将从疯狂增量的时代进入存量时代,从大拆大建进入精细化管理,从工业经济模式进入后工业经济时代。“高杠杆、高负债、快圈地”的模式走不动了,中国房地产出路何在?钱教授开出了药方——金融创新+“互联网+”。

首先是金融创新,即由间接融资向直接融资转变,具体来说就是资产证券化,主要是三个方面:房地产资产证券化与贷款证券化;房地产集合信托计划;房地产投资信托基金。国内已有两个实例:去年9月,海印股份信托受益权专项资产管理计划在深交所上市,成为国内首个以商业地产受益权为基础的资产证券化产品上市流通案例。今年2月,华夏资本管理有限

公司“苏宁云创”正式在深交所挂牌转让,是资产证券化业务备案制后深交所挂牌的首只房地产投资信托基金。接着是“互联网+”,这并不是让房地产开发商个个要搞网站,要深刻理解“互联网+”。互联网思维是一种商业民主化的思维,强调个性化定制;互联网思维是一种用户至上的利他思维,产品和服务以用户为中心,跨界跨界成为常态。万科联手淘宝售房,“腾百万”做商业大数据,恒大正在做多元,世茂正在做跨界整合……行业大佬们早已蠢蠢欲动。

纳税服务零距离



为进一步提速办税服务,提升办税效率,鄞州区国家税务局鄞州税务分局多种便民措施相结合,开展网上送税法、下户送政策、集中送辅导、免费送信息等纳税服务,图为鄞州税务分局青年干部深入农场茶园,一边了解产量情况,一边讲解支农惠农税收政策。(余晓辰 赵瑜)

直销企业助力农村治水

响应“五水共治”号召,市市场监管局当了一回“引流人”。昨天上午,市市场监管局将13家在甬直销企业捐赠的39.5万元资金,送到奉化江口街道王淑浦村,帮助村里开工治水。

王淑浦村位于奉化北部,其中心两个池塘因四面封闭,成为无法流动的死水,常年绿藻漂浮、污臭不堪。为了帮助村里早日恢复青山绿水,市市场监管局主动引导企业携手农村治理污水。宁波直销企业志愿者联盟听说此事后,积极响应,短期内就募捐了39.5万元,并确定将王淑浦村作为今后的共治点。(孙幸尔 张璐)

太平洋寿险宁波分公司 获评“全国诚信企业”

日前,太平洋寿险宁波分公司被中国质检总局指导、中国质量万里行促进会授予“全国诚信品牌示范企业”称号。全国仅34家企业获得此荣誉,浙江省保险企业仅此一家。

太平洋寿险宁波分公司凭借诚信的客户服务质量,获得了消费者的高度认可。近年来由于城市建设、通讯发展等原因,许多早期客户留在公司的联系方式已经失效,导致多笔应支付业务积压,为保障客户利益,公司调用多方力量,主动找寻联系客户,去年已主动给付7653笔,金额723.06万元。(杨绪忠 张宇振)



明州论坛

去年以来,我省大力推行的“五水共治”,成绩有目共睹。不过,整治好的河道是否能常绿常清呢?两位省人大代表不久前对其中7条摘帽黑臭河进行抽检,结果令人吃惊,6条劣V类。此事引起省委书记夏宝龙、省长李强高度重视,分别作出批示,要求做好回头看,切实防止整治好的河道水质反弹,抓好长效管理,保质保量完成“五水共治”工作(3月21日《钱江晚报》)。

“黑河、臭河、垃圾河”为何久治不愈、前治后污、边治边污?归到到底,水不清,在于“人有恙”。“官”之恙在短视,为发展“饥不择食”,忽视生态保护甚至以破坏生态环境为代价;执法疲软,不作为、慢作为、乱作为,甚至充当

违法排污企业的“保护伞”,使法律成为“稻草人”。

企业之恙在贪婪,一些“只为攫取蝇头小利,哪管当地寸草不生”的工业企业超标排放污水;一些酒店、菜场、洗车场直接排放废水;有的工地偷排泥浆,有的涉水违章建筑无序扩张,造成河道淤积、变窄变浅,给正常行洪埋下隐患。

百姓之恙在陋习,居民随意丢弃和排放生活污水、生活垃圾甚至排泄物;私人养殖场粗放养殖,将粪便、污水排入河道;农民滥施化肥农药,污染地表水、地下水;还有人把河道变成菜地,滥捕清洁水体的鱼类,浪费水资源,损坏水利设施等等。

治疗此类病症的药方如下:

治水须“治人”

□黄明朗

其一、发挥教育的启迪功能。一位亲水使者说,“人人都了解水知识,水源才会更加清澈”。出手拯救生命之源,不仅抓住了提高生活质量、生命质量的牛鼻子,也是推进绿色发展、循环发展、低碳发展,促进经济发展转型升级的题中应有之义。治人先治恶,有人至今觉得似乎是“小题大做”。只有通过普及科学知识,倡导环保理念,培养良好习惯,才能把亲水、爱水、护水、节水贯彻到日常生活中去,从而形成各界积极响应、踊跃治水的大好局面。

其二、彰显榜样的感化功能。以前,余姚谢家路村村民将生活污水、粪便直接排进沟渠,使附近江河被污染,河水变绿、发臭。村里

曾流传一首顺口溜:“五十年代淘米洗菜,六十年代洗衣灌溉,七十年代水质变坏,八十年代鱼虾绝代,九十年代人畜受害。”后来,村里争取到世界银行贷款建设农村生活污水治理项目,2014年底完成,惠及农户900户,由于村民主要生活污水进行了处理,污染源减少了,河水水质大幅度变好,河边又有人来淘米洗菜,村民反映,水质回到50年前了。奉化村民罗昌义将省吃俭用节约下来的11万元用于治理村河,形成“青山伴绿水,绿水绕村走”的美景,村民深受感动,保洁意识大为提高。大力宣传损害或者维护水环境,会产生截然不同的经济效益和社会效益的事实,必将给人以熏陶和鼓舞,发挥出极强的说服力和良好的示范效应。

其三、运用法纪的约束功能。3

月初,年产值13亿元的一家绍兴企业因违规排污,遭重罚停产整治一年,绍兴环保局透露,这家企业不太可能再恢复生产了。水环境欠债太多,积重难返,非用重典无力回天,惩戒必不可少。政府既应尽服务引导之责,亦须履行管理监督之能。去年4月24日,被称为“史上最严”环保法逐步“亮出牙齿”,宁波新三江河道管理条例正式实施,从去年11月起排污费大幅“涨价”,构成犯罪的还将追究刑责。我市还在保护饮用水源、治理生活污水、整治重污染行业、开展涉水拆违等“重拳行动”。这一切传递出的明确信号是:追逐“黑色GDP”,此路不通!

事在人为。相信人心思“治”,众志成城,“五水”可治,水清有日。

媒体观点

让官员堕落的不是爱好是贪欲

“就怕领导没爱好”,在不少人看来,这句话有两层潜台词,一是领导有爱好很可怕,二是领导不能有爱好。其实,爱好,可以陶冶情操、提升审美,有何不可?有的官员并无爱好,不也照样落马?于此而言,有爱好不可怕,关键是如何对待爱好,如何守住底线。

爱好没有原罪,不能要求领导放弃爱好,关键是如何把握度,如何将爱好化为正能量。同样爱好摄影,河南省人大常委会原党组书记、副主任秦玉海,十余年间为摄影“烧”的钱高达千万元,“自己却从没有花过一分钱”,孔繁森则不为名利,情系百姓,工作之余,用一个普通相机,定格下对西藏的大情大爱。“好船者溺,好骑者堕”,应该警告一些官员注意洁身自好,但最关键的还是官员如何正确对待爱好。只要领导讲原则,有爱好没什么可怕的;如果不讲原则,没有爱好也迟早会出事。

——《中国青年报》王石川

空气污染预警,门槛低点是好事

3月30日,新修订的《北京市空气重污染应急预案》正式发布施行,除蓝色预警启动条件跟旧版一致,其余三级预警均降低启动条件。另外,针对红色、橙色的高预警级别,新增了“提前24小时向社会发布”的规定。

北京市2013年试行空气重污染应急预案,不过,在实践中,预案启动门槛过高也成为突出的问题。在空气污染应急预案一年多的试行时间里,北京从未发布过红色预警。雾霾天气应急预案门槛越低,防护措施越严,越能给公众健康以最大保护。虽然,预警和应急的门槛低了,可能影响到社会正常运转,例如在红色预警下,大型露天活动停止,工地工厂停工,由此带来一定的经济损失,但这些经济利益的考量,必须让位于民众健康。此次北京有关部门降低了空气污染预警和应急门槛,无疑是对公众健康负责的态度。

——《新京报》韩涵

灰色地带最容易滑倒

到基层办事,结束时赶上饭点时间。对方负责人说:到饭点了,请各位领导简单吃点工作餐吧。感情难却,众人来到一家“农家乐”,却见大圆桌上摆满“低调奢华”的“农家菜”,“蛋汤虎”里加的是价格不菲的虫草花。便饭变大餐,这样难下,顿觉尴尬。

其实,作风最易滑坡处,就是在这样的灰色地带。大多数干部不会顶风作案了,却容易在“可有可无”、“可干可不干”的界限上中招。只有继续加强重点监察、严明处罚标准、畅通举报渠道,才能让更多人见不善如探汤,遇到“擦边球”也能挡回去。

——《人民日报》秦见闻

斩断“重复检查”的利益链

□赵 畅

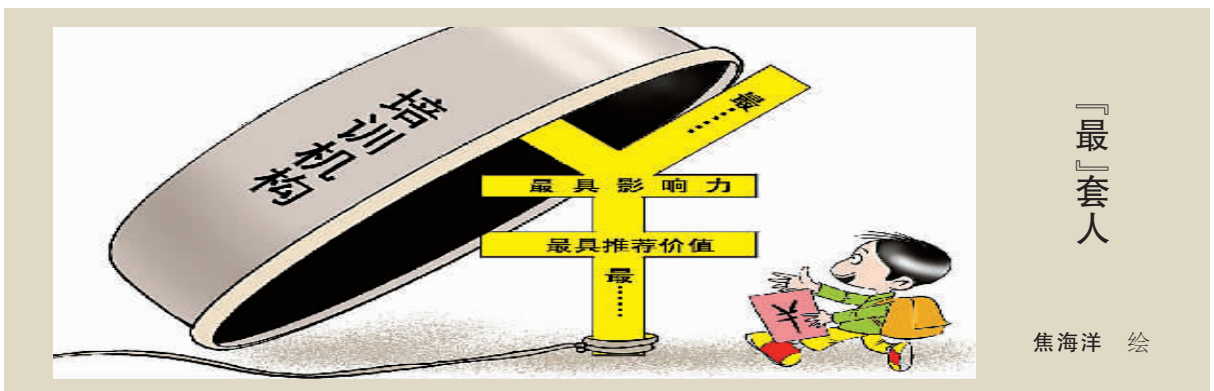
这是让许多患者尴尬乃至“窝火”的经历:看同一种病,跑不同的医院,各家医院CT、B超、血项等检查结果互不相认,不断重复检查,单据摞了一堆,付出无数的精力和花费,结果也是一样……面对较为强烈的患者质疑,卫生部门要求推进同级医疗机构检查结果互认工作。但迄今为止,重复检查现象仍然较为严重。一些医院反复强调检查结果互认“有困难”,表示重复检查是“为了患者的健康”(3月30日《新华每日电讯》)。

一些医院搞“重复检查”有着“雷声之大,雨点之小”。比如,“按照医保相关规定,药品费用占医疗费用的比例,三级医疗机构控制在45%以下,而门诊患者药费比例不超过20%,其他的费用构成,就是处置费、检查费等”,“假如一个病人,相关检查在别的医院做了,而转到另一家医院不重新检查的话,他的费用大部分是药费。为此,医生需要以重复检查来平衡药费和检查费”。再比如,“医院的检查费都是自己花钱购置的,一台100万元的仪器,当然得尽可能把成本赚回

来。超出的,就是医生的绩效工资”。

各级卫生部门“三令五申”,要求“同级医疗机构检查结果互认”,可一些医疗机构并不理会,对患者实施“重复检查”,究其实,只是因为利益观念、利益情结作祟。

制止并杜绝“重复检查”,关键是要斩断“重复检查”的利益链。除了要切实加强医德教育,并在构建医疗信息服务平台,促进医院资源共享;将医生的收入与检查收入分离,从根本上改变检查提成的收入办法;患者多了解自己的病情,多咨询专业医生,以减少被重复检查的几率;加强医患之间的沟通,对于重复检查项目征求患者意见,并给予合理解释。尤其须建立起一张全方位的监督网络,让病患者、新闻单位和社会及医疗机构和医生一起介入监督,查处一起、曝光一起,从而让一些医疗机构和医生能够回归责任本色,不敢、不会为了所谓的“经济效益”而进行“重复检查”,以还病患者一个放心和满意,并为营造和谐的医患关系提供可靠的信用保证。



对“骗你是狗”的赌咒莫当真

□郭敬波

之前一篇名为“脑白金被揭助眠成分”的报道,褪黑素副作用不比安定药物少”的报道在网上流传,对此,前巨人集团CEO史玉柱在微博上发文回应:“我仍坚持每天睡前吃脑白金,18年了,骗你我是小狗……”(3月30日《长江商报》)

虽然赌咒多是“难登大雅之堂”的民间行为,但一些人确实很信这个,有人在看到西方法律影视剧中证人手按《圣经》向法庭宣誓的镜头,称在中国还不如把宣誓改成“说谎就断子绝孙”的赌咒,这样可能更管用。甚至在倡导科学与制度理性的今天,

赌咒甚至成了某些官方行为,前些年有报载安徽阜阳几个镇召开党委,对重大问题表决时规定每个人都要赌咒,赌咒的内容涉及祖宗八代、五花八门,比如狗杂种、出门遭车撞等不一而足。相比较这些恶毒的赌咒来说,“骗你是狗”还是温柔多了。马克思有句名言:资本家有百分之五十的利润,就会铤而走险;有百分之一百的利润就敢践踏人间一切法律;有百分之三百的利润就敢冒上绞架的危险!市场经济不相信赌咒,赌咒也是江湖骗子惯用的伎俩。

消费者权益保护法规定,消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受的服务的真实情况的权利,消费者有权要求经营者提供商品的主要成分,“是药三分毒”,保健品恐怕也不例外,然而由于当前保健品市场管理混乱,有些保健品被商家吹嘘得有益无害甚至包治百病,却很少列出具体成分和不良反应,使保健品的“告知义务”成了法律空白。

“骗你是狗”只是“今年过节不收礼,收礼只收脑白金”之后的又一起“广告”,不必过于当真。要赢得消费者的信任,靠“骗你是狗”的赌咒显然是不行的,而要靠长期的诚信经营、守法经营建立起信誉和口碑。脑白金的助眠成分褪黑素是否有媒体所称的副作用,商家不妨遵照法律,用科学的依据来澄清,让消费者不再猜忌和疑虑。