



### 【广深今谈】

#### 当北京、上海的领导陆续表态不会取消“限购”的当下,广州市市长力挺地产,显得有点格格不入。

## 市长力挺地产,绝非城市福音

今论

广州市市长陈建华日前到香港创兴银行总部调研时,发声力挺广州楼市。陈建华称,“广州培养了中国三分之一的地产商,目前地产行业 TOP20 有 7 个是广州的,广州房价还只是北京、上海的一半,另一半就是我们的空间,我们将超过香港,明年将超过新加坡,所以地产在广州还有很好的前景。”

陈建华的这番言论引起较大争议,因为其言论中确实存在几个不合逻辑的错误。陈建华说“广州培养了中国三分之一的地产商,目前地产行业 TOP20 有 7 个是广州的”,他是以自豪的语气表述这样的事实。但陈市长只要冷静下来想一想就知道,这不是什么值得骄傲和高兴的事儿,只是说

明广州及其周边地区的某些人士在地产行业崛起的初期抓住了机会,该行业在当时确实给政府带来了滚滚财源,我们都懂的。

可是中国经济走到今天,早就走过了地产狂飙的年代,地产现在是需要政府不断放松政策,包括放松贷款政策来“唤醒”的行业,现在最流行而且未来最值得期待的是“互联网+”这个大方向,“目前地产行业 TOP20 有 7 个是广州的”只能说明广州转型太慢,这是一件值得检讨的事情。恕我冒昧再问陈市长一句:目前互联网、IT 行业 TOP20 有几个是广州的?

因为“地产行业 TOP20 有 7 个是广州的,广州房价还只是北京、上海的一半,另一半就是我们的空间,我们将超过这个信心”。这样的表述更是让人无语,因为广州贡献的开发商数量比较

多而且靠前,所以广州的房价还要追赶京沪?这是什么逻辑?众所周知,一个城市的房价涨跌,内有资源配置、土地供应、人口数量增长的原因,外有货币增长数量、国家政策调控等原因,但是从来没有听说过,因为在某市成长起来的开发商比较多,所以该城市的房价就应该涨的奇葩逻辑。

简单拿广州房价和京沪房价比,认为京沪房价高,所以广州房价也可以继续涨,也会和京沪房价一样高。稍有常识的人都知道这种对比不靠谱,北京是政治首都,上海是实际上的经济首都,两者集资源的能力岂是广州所能比拟?别的不说,广州的高校资源、文化传媒资源和北京比吗?不但不能比,这些年来,广州还在流失知名学者、艺术家、文化人,他们中的绝大部分都去了北京。广州

的金融机构、国际大公司的总部数量和上海比吗?不但不能比,还在不断被削弱现有的优势。而这些机构、公司、单位的员工恰恰是最能承受高房价的骨干力量。

陈市长更经典的言论是“广州的经济总量,今年将超过香港,明年将超过新加坡,所以地产在广州还有很好的前景”,我相信市长对数据的掌握是真实的,因此,我也愿意相信广州的经济总量在今年和明年会分别超过香港和新加坡,可是经济总量超过了香港和新加坡,地产就一定在广州有很好的前景?这里面牵涉到对未来政策的判断,即政策会如何影响房价,投资楼市者将面对怎样的房地产税的刚性成本?不但不能比,这些年来,广州还在流失知名学者、艺术家、文化人,他们中的绝大部分都去了北京。广州

短期的,仅限于政策出台的这两三年过渡期。陈市长大胆断言,因为广州经济总量越来越高,所以地产在广州还有很好的前景有点言过其实了。我更愿意看到,广州的经济总量越来越高是调结构的结果,即产业发展对土地资源的需求非常少,但是带来的经济效益却呈几何倍数增长,这样的增长才是广州最需要的良性增长。任何靠卖地、土地财政推上去的 GDP 数据都是不可持续的。

我知道广州现在的债务压力大,而且 2014 年,广州市 GDP 增速排在北上深津之后,仅为 8.6%,市长压力也大。可是当北京、上海的领导在 3 月陆续表态不会取消“限购”的当下,广州市市长如此力挺地产,还是显得有点“格格不入”,难怪网民情绪很大。

(作者系广州政经评论人士)



### 【庄周梦蝶】

#### 对于心有所图的人来说,商学院的含金量正在急剧下降。

## 读商学院?你OUT了!

周凯莉

关于发生在商学院里的故事,想来也不必在此多说了,单单关于某著名商学院里的色情小说,估计也快编成集了。

我有过这样一个失去联系的朋友,彼此疏远的原因是价值观的分歧。事实上,在灯红酒绿的北京城里,作为一个北漂,他并不失意,在一家未上市的公司做高管,有房有车,三年前的年薪大约也能达到税前 50 万。唯一令他时常挂怀于心的,大约是不算光鲜的二本学历。事情就这样发生了,他怀揣着所有能够想象到的希冀和梦想,过五关闯六将,拿出所有的存款,以一年数十万的学费,如愿以偿地进入了 XX 商学院的 MBA 课堂。

客观上讲,在这一所著名商学院

的系统性学习,的确让朋友开阔了眼界,至少从理论和案例实操分析上得到了商业思维的锻炼。不过,令他略感失望的是,和商学院早些年的动辄名流云集的盛况相比,2012 年以后的商学院里少的是肥头大耳的蠢笨土豪,多的是遭遇职场瓶颈的白领,或者资金链吃紧来碰碰运气的小工厂主,或者举着大旗四处招摇撞骗的皮包公司老板……到处都是希望攫取他人资源来满足自我的“生意人”,所谓的“资源整合”很多时候就是一句空话而已。一个显著的例子是,一位曾经向他示好的商学院教师,得知他的真正经济实力后,迅速和他拉开了关系。

对于心有所图的人来说,商学院的含金量正在急剧下降。关键原因就在于,商学院在资源整合层面上的最大卖点,就像一块烂了大半的火腿肉,

早已失去了出售的资格。要知道,在高手云集的生意场上,人人都不是傻子,眼光毒辣的江湖走卒都能一眼看穿你的几斤几两。世间的事情就是如此势利,商学院的存在就是如此梦幻,你一进宴会大厅,就被工作人员戴上一条制造价格不会超过 20 元人民币的假羊绒红围巾,以此制造价值认同感的统一性。在充满着中国式土豪审美的宴会上,你开始言不达意的 social,举着一杯来自某校友捐赠的号称来自第一世界的劣质红酒,和打着哈哈的名流套近乎自称一声“师弟”、“师妹”,然后和心怀鬼胎的同学们喷着口水谈上一阵手中的号称数十万的 case,转头扯下楚楚衣冠,再约上真正的死党去蓝街吃一顿麻辣小龙虾……是的,即便在充满着利益和诱惑的商学院里,总要在光鲜和真实间把握真正的

界限,才能成为一个幸运的人。

而对于商学院这一古老模式来说,如今受到了更大的冲击,曾经在大众商学院里如鱼得水的富豪们如今开始亲自出击,从拍卖午餐、晚餐为起点,进而筹办属于他们的个人商学院了!和商学院里头是道的理论家们相比,具备丰富商业实操经验的富豪们,拥有富可敌国的产业,且早已树立了闻名于世的个人品牌,显然更具备吸引学生的卖点。

比如中国新首富马云同学,2015 年 3 月 27 日,正式成立了一所号称属于创业者的“湖畔大学”,并出任校长。基本章程是,湖畔大学只招收具有连续 3 年以上创业经验的企业决策人,和商学院相比,这里主要学习别人怎么失败,而 28 万的学费,比大多数商学院来得便宜,更关键的是,马云的雄

心壮志是“培养真正具有企业家精神的创业者”,以此和沦为利益容器的商学院进行区别。可以想象的是,如此的培训学校横空出世,单是冲着马云的名号,自然有无数人趋之若鹜,为了保险起见,湖畔大学暂时采取的是由上一期学员推荐下一期学员的“推荐制”,毫无疑问,和商学院一样,这儿也正在形成更为缜密的朋友圈。

无独有偶,前些天,我在北京遇见了早已淡出投资圈的王功权先生。谈起他近来正在忙活的事儿,也是一个类似于湖畔大学的项目——“快乐投资班”,由王功权担任班主任,每月上课一次,大约每个班拥有十来位学员,都是具备一定经验的年轻投资人,和湖畔大学唯一的区别是,据说“快乐投资班”是免费授课的。

(作者为时尚专栏作家)

## 大银行的小贷款生意

李宇嘉

原来大银行是大象,大概意思是,因为规模大、层级多,利率保护下银行“躺着也赚钱”,再加上国家兜底银行风险,让大银行经营偏保守,行动缓慢,往往比客户需求变化慢“不止半拍”,就像一头笨重的大象。但现在,银行可能连大象的地位也不保了,传统的三大业务板块——房地产、制造业、基建,或者没有空间了、或者干脆成为拖累。

春节返乡“看房记”的帖子被疯传,说明未来最不缺的就是房子。过去,凡申请贷款,银行便说“拿地来、拿房来”,于是银行 60% 的贷款用不动产防范风险,未来房价下跌可能将成为坏账攀升的源头;制造业产能过剩一

时半会清理不完,就业和经济压力下产能还会反复,看近期披露的银行年报就知道,制造业是银行不良的主要“贡献者”,会像房地产一样被银行“抛弃”;基建投资有政府担保,过去一直是“香饽饽”,但地方债务受不了,未来会转向 PPP 和债券市场。

既然传统业务看不到前途了,大银行是不是可以开拓互联网金融业务呢?前面说了,银行反应太慢了,一个金融创新层层报批,等到了总行那里,估计黄花菜都凉了;而且,互联网金融创新,暂不说需要乔布斯式的创新模式,收益激励总得有吧!马云搞电商可以成为首富,但对创新最敏感的基层银行分支行长,他的收入是限死的(笔者所知最多也就 200 万),拿这个钱让他去干要承担“卖白粉”风险的创新,

他哪有激励;再说,互联网成功的创新,都要经历前期“烧钱式”的投入,要没有风险投资和天使资本,BAT 很多创新无法实现,这些与大银行无瓜葛。可是,有人偏向虎山行。被称为宇宙第一行的工商银行,近期高调发布了互联网金融战略“e-ICBC”,包括三个平台,“融 e 购”、“融 e 联”和“融 e 行”,可以把它们理解为工行的天猫、微信和陆金所。转型勇气可嘉,但想和万亿级流量的天猫、国民聊天 APP 微信、背靠对大气粗的平安集团的陆金所竞争,中规中矩的工行难有大作为。

因此,笔者认为,走差异化路线去切入互联网,并服务中小企业融资是银行的唯一出路。美国有 6000 多家小银行,从事的业务主要是居民按揭贷款,然后卖给房利美,而中小或小微企

业融资则集中在大银行。例如,美洲银行是美国最大的小企业贷款银行,拥有 430 万小企业客户。2010 年,其消费者和小企业银行业务收入占比 43%,是该行最大业务板块;美国第四大银行富国银行,在美国 10 万美元以下的微型企业贷款业务排名首位,市场份额超过第二名和第三名的总和;汇丰银行小微企业信贷做得也非常专业,在英国小微企业信贷市场的占有率高达 20%。

我国中小企业超过 1000 万家,占企业总数 90%。尽管互联网金融、民营银行会满足小部分小微、中小企业的融资,但互联网金融和民营银行规模小、产品单一、专注于服务某一行业,并无多少企业从这些渠道获得贷款。而且,一笔损失可以让一家互联网银

行、民营银行倒闭,但对于大银行来说,却波澜不惊。

大银行以互联网通道,服务中小企业也有优势,如先进的 IT 基础、历经 10 多年打造的电子银行体系、庞大的客户基础、分散的业务范围、雄厚的资本资金实力。例如,借助几十年海量客户的历史数据,银行可实现后台处理集约化、标准化、信息化,融资成本降低;再如,对单个企业融资决策,可通过大数据分析产业链上下游风险,这是大银行的优势,就像人脸识别是互联网金融的优势一样。因此,大银行向互联网转型可取,但要记住三点,不正面交锋、差异化切入、发挥优势。由此,大银行的小贷款生意一定能做出一番成绩。

(作者供职于深圳市房地产研究中心)

## 从“四民”到“二十四民”

黄波

士、农、工、商,这“四民”之说在传统中国沿袭已久。但翻开一部《金瓶梅》,就会发现,活跃于其中的人物,已大大超越“四民”的范围。

第 12 回,出现了一对夫妻,男的叫刘理星,是个算命先生,也会针灸,在第 48 回西门庆的儿子官哥病重时还曾到西门府上跳神治病,女的叫刘妻子,是个巫医,第 33 回吴月娘怀孕,不小心闪了腰,瞒住西门庆叫她来,打了个已成形的男胎;第 15 回有一个于春儿,西门庆在年节间去丽春院嫖妓,他因在门口探头探脑,然后拿三四升瓜子进去跪下,说“大节间孝顺大老爹”,西门庆吩咐收了他瓜子,从银子

包里捏一两块银子掠在地下,他和众人趴在地下磕头,捡了银子飞跑去了,此人显然是城市游民……

晚明社会阶层之丰富,从著名文人陈铎的散曲集《滑稽余韵》可见一斑。《滑稽余韵》全书 136 首,用口语刻画了当时社会上的各种行业,如咏“修脚”曰:“搂抱在屈膝上,刮刮了半晌,熏不死也难当”,咏“磨镜”曰:“正佳人春困倚妆阁,听几声铜片响”。单看各首标题就能知道,晚明时人谋生方式之多样化到了惊人的地步。

有意思的是,《金瓶梅》一书也引用了陈铎的散曲《朝天子·架儿》,其词曰:“这架子打和,那架子撮合。他的本分少,虚头大,一些儿不巧又腾脚,绕院里都蹩过。席面上帮闲,把牙儿闲

嗑。攘一回,才散火,赚钱又不多。歪厮缠怎么?他在虎口里求津唾。”何谓“架儿”?魏子云《金瓶梅词话注释》释云:“打秋风的乞丐”,陆澄安《小说词语汇释》则曰:“茶坊、酒肆、妓院中有一种借着兜卖食物为名向顾客打秋风的人叫做架儿”。但从陈铎散曲所描写以及《金瓶梅》中几个“架儿”的行径来看,魏子云和陆澄安两位先生的解释并不准确,“架儿”是会向顾客打秋风,颇似常在西门庆身边周旋的帮闲应伯爵,但同时还会穿梭于城市家庭,为各种事务“打和”与“撮合”。

以魏子云、陆澄安的字力,却无法对《金瓶梅》中的“架儿”作出精准的解,只能说明一个问题:“架儿”作为晚明的一个群体,要准确地定义他们,现

成的词汇已经有点穷究。

正是因为社会阶层这种前所未有的丰富性,晚明学者姚旅在其所著《露书》中提出了“二十四民”的新说。“二十四民”,就是在传统的士、农、工、商“四民”之外,新添了“十八民”,分别为:道士、医者、卜者、星命、相面、相地、弄师、驱傩、驾长、轿夫、篦头、修脚、修容、倡家、小唱、优人、杂剧、响马贼。这新增的“十八民”,全属“不稼不穡”之辈。

晚明社会的这一特点,无疑远远超过了朱元璋开国之初的制度设计。据《明太祖实录》,洪武十九年四月,朱元璋对全国发布了一个命令,要士、农、工、商这四民各守本业,医生和算命的不得游荡,百姓凡出入、作息,乡

邻都必须相互知道,如果偷偷跑到他乡就算违法,要被流放到边远地带。按照朱元璋的理想,只要四民各守本业,天下就能大治,他的朱家王朝也才可以代代相传。

然而晚明社会的发展显然脱离了朱元璋的预想。不但很多农民到城市中谋食,就连士人也可能弃儒从贾。何以如此?或曰缘于王朝统治者控制力的下降,或曰由于剥削加重,农民困守田里无法养家糊口了。自然都不乏道理,但值得指出的是,这一现象对社会未必有益,因为当传统的“四民”扩大到“二十四民”,这二十四民也未必一定固守本业时,意味着社会流动性的增加,也有利于打破阶层的固化。

(作者系湖北杂文家)



### 【金瓶商话】

#### “四民”扩大到“二十四民”,意味着社会流动性的增加,也有利于打破阶层固化。