

巨额民间资本“漂移” 溢出实体经济逐利

在我国民间资本最为充裕的东部沿海地区，数以万亿计的民间资本如无根的浮萍在市场上空飘荡，他们目标不定，左冲右突，时进时出，哪里有获利“缝隙”便一窝蜂地往哪里钻，主动或被动地扮演着市场“搅局者”的角色。

与此同时，当众多民营企业面临转型升级能力不足的困境时，逐步放弃了对主导产业的坚守，大量资本从实体经济中转移，一些企业甚至把制造业作为融资平台，套取资金在资本市场逐利。有关专家把民间资本的这些特点称为“漂移现象”。

在漂浮中寻猎市场“缝隙”

在这股庞大的资本力量中，浙江的温州资本最令人关注，几乎已成为东部地区民间资本的“风向标”。温州俨然已成为一个“资本大本营”，“一顿饭，几个电话，有人就能调动10亿元资金。”

《经济参考报》记者在浙江、福建、上海等东部沿海省市采访中了解到，这些地区的民间资本存量近年来迅速增加，并形成较具规模的资本市场和资本组织体系，他们资本调动能力强，行动迅捷一致，资本固化度低，进出方便。他们把各类商品和市场要素当做“猎物”，灵敏地寻找获利空间。

长期研究温州民间资本动向的中国中小企业协会副会长、温州中小企业发展促进会会长周德文告诉记者，温州的民间资本量至少有8000亿元左右，加上在外经商的温州人资本，温州人能够调动的资本量已经超过1万亿元。

温州俨然已成为一个“资本大本营”。在各个商务楼、酒店、茶馆，到处活跃着资本的身影，所有人都在讨论资本话题。周德文说，从温州民间资金运作特点来看，其充分依托当地传统的民间信用、人际纽带，并以赚钱示范

效应、跟进式“抱团投资”为典型模式。

福建省的民间资本主要集中在闽南地区，其中尤以泉州资本为主。据厦门泉州商会会长苏福伦介绍，在厦门、漳州和泉州三地活动的民间资本基本掌握在泉州人手里，保守估计有6000亿元左右。

周德文表示，目前的民间资本已经不是一般意义上的“游资”，他们已经结成各种“产业投资联盟”，这些以热钱为主要资本的草根投资团，被冠之以“温州房产团”、“慈溪文物团”、“丽水水电团”、“浙江商标团”、“矿业团”、“棉花团”等数十种称号，甚至还包括“国企收购团”、“军工企业改制团”，在全国各地游走。而在福建“莆田医疗团”、“福清钢铁团”也在全国遍地开花。

加剧实体经济产业“空心化”

在东部沿海地区采访，《经济参考报》记者不断听到“卖商品不如倒资本”、“不求百年基业但求资产增值”这样的论调。在资本市场、房地产市场“赚钱效应”和一个个“创富神话”刺激下，越来越多原先以“实业为本”的民营企业家们显得躁动不安。

宁波雅戈尔集团作为国内最大的服装类企业，却被浙江资本界戏称为“最不务正业”的企业，目前其在房地产业和股权投资领域的投资比例和收益早已超过传统服装业。浙江一家著名企业集团董事局主席几年前在接受记者采访时还对民营企业脱离主业“赚快钱”的行为表示不屑，如今，该集团旗下的房产公司在杭州市和全国各地出击，其控股或参股的金融类企业超过了10家。

浙江省工商联研究室主任周冠鑫告诉《经济参考报》记者，大部分大型民营企业的资本配比基本实现“三三制”，即主业、房地产、金融证券投资三分天下，而且后两块投资比例越来越



高，而且收益可观，进一步限制了民间资本对主业的投资。

据浙江省工商联对全省民间投资情况调查发现，从2009年以来，浙江民间资本的固定资产投资远远落后于国有资本，2009年全年，全省限额以上固定资产投资中，国有及国有控股投资增长25.6%，民间投资只增长13.7%，其中以民营企业为主的制造业投资仅增长7.4%。“而且，房地产投资占总的民间投资35%以上，这意味着民间投资增长部分主要来源于房地产业。”

北京大学经济学院博士后、福建七匹狼控股集团执行总裁陈欣慰负责集团的资本运作，他对《经济参考报》记者表示，传统制造业企业采取这样的资本布局也是不得已为之。一方面，一般性制造业总体的平均利润在15%左右，劳动力、原材料等成本上涨和外商压价，加上人民币升值，几乎把利润抵消殆尽；另一方面，传统产业市场份额基本划定，扩大产能和市场布点未必就能增加多少市场份额。

除了大量资本从实体经济溢出，不少企业甚至把主业作为融资平台，从银行套取资金后投入资本市场博取高额利润。中国银行浙江省分行风险管理人员告诉记者，他们在对企业资金流向监控中发现，一些制造业企业贷款后，钱进入集团公司，再从集团公

司流向房地产或其他领域，银行很难监控。

全国工商联常委、温州神力集团董事长郑胜涛对温州经济现状忧心忡忡，他说，温州已经不大有人愿意做实业了，金融危机期间停产企业大部分没有恢复正常生产，温州的产业“空心化”已经非常严重，“或许建立在空心化基础上的资本虚拟化也是温州人产业转型的一种方式。”

用“制度红利”增强民间资本“恒心”

浙商研究会执行会长胡宏伟认为“漂移”不是民间资本追求的目标，只要给他“一片沃野”就会立即“落地生根”。在东部沿海地区，不少民营企业家和民间资本研究人士纷纷提出建议，希望国家有关部门能够通过各种办法增强民间资本的信心，使民间资本成为一股坚定而有恒心的产业报国力量。

首先要对民间资本进行信心引导，给民营企业新的“制度红利”。胡宏伟认为，近年来，一些地方政府和社会舆论把各类社会矛盾引发的社会负面情绪嫁嫁到了民间资本和民营企业身上，民营企业作为“改革力量”的形象被淡化，取而代之的是一些灰色甚至负面的评价，这在很大程度上打击了民营企业家的积极性。因此，应该用改

革的思路为民营企业创造新的“制度红利”。郑胜涛则表示，激发内生性活力是我国的战略性课题，希望中央能够把“激发民营企业家的创业热情”作为我国十二五期间的重要战略机遇来抓。

其次是尽快出台产业引导细则，打破行政垄断和行业垄断，切实放开民间投资的准入领域。福建省政协常委、在泉州最早投资政府BOT项目的陈庆元认为，各地政府和有关部门应该尽快出台支持和引导非公有制经济发展的配套细则，同时对不利于民间投资和民营企业发展的政策规定进行清理和修改。

此外，各级政府部门还需搭建各类资本引导平台，吸纳民间资本，促进民资转型升级。周冠鑫建议，可以通过加快地方金融改革步伐，由政府引导建立产业投资基金或投资联盟，作为集聚民间资本的平台，提高民间资本组织化程度，减少投资盲目性。

周德文建议温州市政府构建中小企业技术创新资助计划、中小企业融资支持计划、创业投资基金、中小企业发展基金等平台，引导民间资本更好地支持中小企业发展，形成实业发展与民间资本的良性循环，实现传统产业转型升级与民间资本发展壮大的双赢。

(摘自《经济参考报》文 / 柴骥)

新政实施 汽车销量降六成 京城车商转战以旧换新

“摇号上牌”新政实施首月，京城汽车销量下降六成，过惯了好日子的北京汽车经销商们面临着严峻的考验。原亚运村汽车交易市场总经理、现中国汽车流通协会有形市场分会会长苏晖介绍，站在“牛”“熊”分界线上的北京车商，眼下正纷纷转型找出路。

“摇号上牌”新政实施首月，京城汽车销量下降六成，过惯了好日子的北京汽车经销商们面临着严峻的考验。近日，原亚运村汽车交易市场总经

理、现中国汽车流通协会有形市场分会会长苏晖介绍，站在“牛”“熊”分界线上的北京车商，眼下正纷纷转型找出路。

在经销商们看来，熊市突围的上策是挖掘以旧换新的潜力。北京汽车保有量已接近500万辆，光是“以旧换新”就能带来可观的销售，而且“以旧换新”不受“摇号上牌”的限制，眼下已被汽车经销商们视为必争的市场。据介绍，去年年底至今，亚运村汽车交易市场便召集商家开了几次碰头会，新

车经销商纷纷表示要介入二手车交易，亚市也决定主持搭建一个统一的二手车网上交易平台，帮助车商把更多的二手车以更低的成本、更高的效率卖到外地去，腾出牌照资源，拉动“以旧换新”消费。

汽车售后服务也得到了经销商更多的关注。据介绍，那些营业周期已超过5年的经销商，大多已积累了一定规模的客户资源，汽车维修足以实现赢利，这些车商的生存已不单纯依靠新车销售利润。苏晖称，已有经销商开



始招兵买车，准备对汽车改装、车身彩绘、汽车美容等以前被忽视的业务进行重点开拓。

也有的经销商想利用北京作为全国汽车市场“价格洼地”的地位，吸引更多外地客源。近年在亚运村汽车交易市场，外地人购车能占到总销量的

两成左右，在“黄金周”等长假期间更能占到一半以上。据介绍，北京祥龙、亚之杰、联拓、庞大等有实力的汽车经销商，大多已决定在周边的二三线城市开设分号，拓展新的市场。与市场已趋于饱和的北京相比，二三级城市的车市正处于高速增长期，正好与京城车市实现互补。

但苏晖同时表示，“摇号上牌”新政实施后，京城车市销量必然会出现明显下降，如今的市场已不可能养活全部1600家经销商。他预计，约有一半经销商将被市场淘汰，眼下已有经销商打退堂鼓，苏晖预计今年5、6月份，会出现经销商批量退出的情况。

(摘自《北京日报》文 / 王刘芳)

“京15条”成楼市分水岭 连续两周零开盘

据北京房地产交易管理网数据统计显示，北京楼市成交先扬后抑，“京15条”成了分水岭，出台前交易暴增，出台后交易冷清。成交价格则回落至合理水平，京城已连续两周零开盘。

数据统计显示，北京市期房住宅共成交1279套，现房住宅共成交244套，期房、现房住宅累计成交1523套。环比之前一周分别增加了69.03%、54.84%。

据亚豪机构统计数据 displays，2月以来，商品住宅的周成交均价已经在2.6万元/平米的超高位上连续保持了两周，上周终于出现合理回落。上周北京市商品住宅成交均价24041元/平方米，环比之前下降了8.99%。

上周北京市仍旧无项目取得预售许可证，也没有楼盘实际开盘，与之前一周的状况一致，2月中上旬仅一个项目取证和销售。

“京15条”影响明显

亚豪机构副总经理任启鑫分析，节后，楼市需求从假期气氛中逐渐转移了出来。前半周的签约量逐日攀升，但2月16日“京15条”出台并于次日



今年住宅单日成交量最高点。17日，限购政策执行首日，一、二手商品住宅分别成交了141.248套，成交量骤降超八成。因此，上周整体成交量的环比

走高主要得益于“京15条”颁布前的上半周对购房需求形成的挤压作用，政策出台后，对楼市成交量产生了立竿见影的抑制。

高端项目受限购影响大

任启鑫分析，上周价格出现合理回落，主要是因为新政出台后，高端住宅的成交受到极大抑制。数据显示，上周单价4万元/平米以上的房源成交了64套，占总成交套数的4.20%，而之前一周这一比例高达7.44%。一般来说，豪宅的购买客群以多套置业者为主，在新政下，高端住宅成交量受限程度更明显。新政对不同价格区间的购房人群影响程度存在差异，从而导致了上周整体成交均价出现结构性调整。

开发商定价谨慎

亚豪机构副总经理高姗分析，“京15条”对购房需求的规模打压，绝大多数开发企业尚处在临时变阵的状态。在这个关键时节，谨慎定价是第一要务。因此，3月计划开盘项目中，半数项目报价难，这折射出的是开发企

业预期的摇摆。市场由“量降”过渡到“价跌”则需要一个较长的过程。项目定价难，主要是由于受政策限制具备购房资格的准客户量大大缩水，各个项目都需要对原计划购买本项目的准客户的购房条件和意愿进行重新调查和筛选，了解客户受政策的影响程度，重新调研客户的购房计划、心理价位，才能确定最终的合理价位。开发商并不会因为项目成交量的减少而急于降价，反而先会试探购房人对政策的承受力，预计未来楼市成交价格将处于僵持状态。

居住用地郊区化

北京中原三级市场总监分析认为，2010年来的土地供应郊区化明显，2010年住宅类土地大部分将在2011年上市，供应的82块包含住宅属性的地块其中城八区仅有14块，占总供应建筑面积的19.4%。而郊区特别是大兴及房山的土地供应在2010年占据市场主导，也将逐渐在2011年成为供应的主导。预计价格的调整也将先从供应比较多的房山、大兴、通州开始。

(摘自《京华时报》)

化解百姓疑虑 成品油价格机制应联动民生

在物价总水平居高不下之时，对于成品油价格机制的改革，从注重企业利益转为注重民生利益是应有之义。改革越早越到位，价格才越能还原真实，进而化解百姓疑虑。

2月19日，国家发改委发出通知，决定自2月20日零时起上调汽、柴油售价，全国平均90号汽油和0号柴油每升分别提高0.26元和0.3元，国内成品油价格再创新高。在物价形势比较严峻的情况下上调成品油价格，发改委称，此举旨在合理引导消费，保障市场供应。而为尽可能减轻调价影响，已经推迟了近一个月的调价时间，并控制了调价幅度。

油价上调，是现行成品油定价机制的必然反应。该机制根据新加坡、纽约和鹿特丹等三地市场价格的变动情况来确定调整国内的成品油价格，因此，这次油价调整于法有据。

然而，就这一机制设置的初衷而言，启动以来远未达到发挥市场配置资源作用、反映真实供求关系的诉求。其一，国际油价瞬息万变，成品油价格调整时机往往滞后，以至于屡屡呈现反向运动的情况。特别是自2008年启动定价机制以来，伴随经济形势的反复和期货监管的强化，国际油价涨跌互现，而国内成品油价格却多跟涨而少跟跌，基本呈现出单边上升之势，并未完全反映市场变化。其二，国内成品油定价是在国外三地加权平均价格基础上，加以企业适当利润和汇率变化等因素形成，不仅操作复杂，而且透明度不够，遭到许多用户质疑。其三，由于调价可以预期，客观刺激了部分石化产品经销商要囤积居奇要么降价促销等投机情况，市场价格机制理应发挥的平衡供需、抑制投机的作用不仅难以体现，反有相反作用。

尤为引发争议的是，百姓日常用油成本的急升与石化双雄的利润形成了鲜明对比。2010年中石油实现利润1676亿元，中石化利润也有望突破千亿元。这两份骄人年报是在其国外销售价格低于国内销售价格的情况下实现的。尽管双雄上缴税收同样大幅上升，但人们仍存疑问：双雄是属于全民所有性质的企业，在税收之外能否以较低油价实现对全民的反哺？

实际上，成品油定价机制改革在去年已经启动并原计划去年底前完成，但时至今日又无下文。作为上游产品，油价涉及基础民生。在物价总水平居高不下之时，对于成品油价格机制的改革，从注重企业利益转为注重民生利益是应有之义。改革越早越到位，价格才越能还原真实，进而化解百姓疑虑。

(摘自《新华网》文 / 徐立凡)

