

國家發改委近日印發了《2021年新型城鎮化和城鄉融合發展重點任務》（下文稱《任務》），內容覆蓋了促進農業轉移人口有序有效融入城市、提升城市群和都市圈承載能力、促進大中小城市和小城鎮協調發展、加快建設現代化城市、提升城市治理水平、加快推進城鄉融合發展等多個方面。其中最大的亮點，莫過於關於戶籍制度改革的表述：「城區常住人口300萬以下城市落實全面取消落戶限制政策。」

「戶籍牆倒」加速城鎮化



▲伴隨着「零門檻落戶」的遍地開花，中國城市經濟將步入新的競爭和發展階段。

新華社

蘇寧金融



付一夫

蘇寧金融研究院
消費金融研究中心主任

值得注意的是，在此前公布的「十四五」規劃中，相關表述還是「全面取消城區常住人口300萬以下的城市落戶限制」；而此次《任務》特別突出了「落實」二字，標誌着取消落戶限制來到了必須要嚴格執行的層面，不能再有半點含糊。分量之重，可見一斑。

新政涉及哪些城市？

按照《任務》的表述，這裏的衡量標準為「城區常住人口」，而非全域人口或市轄區人口。具體在城市層級劃分上，參考2014年11月國務院發布的《關於調整城市規模劃分標準的通知》，城區常住人口100萬至500萬的城市為大城市，其中300萬至500萬的城市為Ⅰ型大城市，100萬至300萬的城市為Ⅱ型大城市；城區常住人口500萬至1000萬的城市為特大城市；城區常住人口1000萬以上的城市為超大城市；城區常住人口在100萬以下的則屬於中小城市。

換句話說，除了超大、特大城市和部分大城市外，其餘城市都必須要落實全面取消落戶限制。

如此一來，基於《城市建設統計年鑒》中的相關數據，截至2019年末，全國城區常住人口300萬以上的大城市、特大城市、超大城市達到30座；其中，超大城市包括上海、北京、重慶、廣州、深圳、天津6座城市，特大城市包括東莞、武漢、成都、杭州、南京、鄭州、西安、濟南、瀋陽、青島10座城市，大城市（Ⅰ型）包括哈爾濱、長春、大連、合肥、昆明、太原、長沙、蘇州、南寧、烏魯木齊、石家莊、廈門、寧波、福州14座城市。

而除了上述30座城市外，其他所有城市都將真正實現「零門檻落戶」——這當中，不乏貴陽、南昌、蘭州、石家莊等省會城市，以及無錫、佛山等「萬億俱樂部」成員。

伴隨着「零門檻落戶」的遍地開花，中國城市經濟將步入新的競爭和發展階段。

新政能夠帶來什麼？

答案是市場化和城鎮化的更高層次推進。先說市場化。

眾所周知，近些年受種種因素影響，中國宏觀經濟下行壓力日漸增大，而一場突如其來的新冠肺炎疫情又重創了全球供應鏈體系，加劇了世界經濟的不確定性。儘管憑藉各方的努力與舉國上下的團結一心，我們得以在短時間內迅速控制住疫情、率先推動各行各業的復工復產，並在2020年成為了全球唯一實現經濟正增長的主要經濟體，但若想繼續推動

中國城市層次劃分

城市層級	城區人口規模	具體城市
超大城市	1000萬以上	上海、北京、重慶、廣州、深圳、天津
特大城市	500萬-1000萬	東莞、武漢、成都、杭州、南京、鄭州、西安、濟南、瀋陽、青島
Ⅰ型大城市	300萬-500萬	哈爾濱、長春、大連、合肥、昆明、太原、長沙、蘇州、南寧、烏魯木齊、石家莊、廈門、寧波、福州

數據來源：國家住建部《城市建設統計年鑒》，蘇寧金融研究院

國民經濟的高質量可持續發展，我們勢必需要進一步激發國內市場的經濟活力。

正因如此，國家越來越重視市場的地位，不僅在十八屆三中全會上將市場在資源配置中的「基礎性作用」修改為「決定性作用」，還在公開場合和官方文件當中反覆強調市場的重要性，並不遺餘地支持民營經濟與中小企業的發展，並着力優化營商環境。

從區域經濟和城市經濟的角度來看，「零門檻落戶」正是體現了我們更深入推進市場化改革的雄心，意義深遠：一方面，人們的自由遷移和定居謀生都將不再受限，特別是那些身在農村、數量龐大的剩餘勞動力能夠有序轉出，不同地區之間的勞動力供需錯配現象同樣會得到顯著改善，而「全國統一大市場」的構建亦會大大提速；另一方面，戶籍差別的本質是一系列福利制度的差異，如今「二元戶籍」即將成為歷史，那些依附在戶籍上的種種福利與特權也將日趨淡化，不同人的身份地位將更加平等，發展機會也更為均等——這些同樣是市場經濟的題中應有之義。

再說城鎮化。所謂城鎮化，是隨着工業化發展，非農產業不斷向城鎮集聚，從而農村人口不斷向非農產業和城鎮轉移、農村地域向城鎮地域轉化、城鎮數量增加和規模不斷擴大、城鎮生產生活方式和城鎮文明不斷向農村傳播擴散的歷史過程。國際經驗一再表明，城鎮化的推進，對於產業升級、民生改善、科技進步與區域協同發展來說都有着積極影響。

改革開放至今，雖然中國廣大農民已經擁有了自主擇業的權力，但農民進城後卻往往因戶籍問題而無法實現身份的轉變，這便限制了農村剩餘勞動力的進一步轉移、城鄉一體化的實現，以及農民生活狀況的根本性改善。但在「零門檻落戶」的新背景下，一個農民進城後，他的身份與可以享受到的福利都會真正有所轉變，其收入也會大大提高，這也必將會反過來繼續帶動中國城鎮化的深入推進，繼而帶動國民經濟的更高質量發展，前景令人無比期待。

搶人簡單留人不易

取消落戶限制固然可喜，但卻非一勞永逸，只因它並非是城市吸引人口來此生活發展的唯一籌碼。最近幾

年，中國各城市間的「搶人大戰」如火如荼，許多二線城市都拿出極為優惠的政策來吸引人才入駐，這當中就包括「零門檻落戶」。然而，「搶人」雖簡單，「留人」卻不易，縱然二線城市有百般利好，仍有不少年輕人選擇向一線城市「回流」。原因在於，人才更加看重的，是有沒有才華用武之地與足夠的成長空間，而絕非一處安身立命的居所。這便在客觀上要求各城市的產業發展步伐必須跟上。

不僅如此，城市福利的差別也不容忽視。當前，中國城市福利主要分為兩大類：一是戶籍福利，包括就業保障、子女教育、醫療、住房、社保等一系列帶有一定競爭性的公共品，這些福利的獲取是基於戶籍本身，即需要居民通過獲得本地戶口才能夠享有；二是非戶籍福利，包括城市基礎設施、非正式的就業機會、秩序、信息、環境和文化氛圍等一系列非競爭性的公共品，這些福利只需要勞動者來到這座城市即可享有，不同城市居民之間非戶籍福利的區別，取決於城市之間經濟社會發展水平的差異。

人口的遷移必然要遵循趨利避害的原則，即便是沒有了戶籍限制，大家可以自由遷移，但多數人還是會傾向於選擇到能給自己帶來最大福利增量的城市，即包括戶籍福利與非戶籍福利在內的總福利。

在現實中，我們常常看到的劇情卻是，儘管大城市的戶籍門檻很高，戶籍福利對外來人口來說遙不可及，但人們仍然趨之若鶩；儘管小城市早已全面放開外來人口落戶，但卻常常無人問津。

寧願當大城市的非戶籍居民，也不願意當小城市的戶籍居民，現象的背後是中國人口遷移的無序性，同樣不利於各地區勞動力失平衡局面的扭轉與協調發展的推進。

正因上述種種，若想真正實現區域層面人力資源的合理配置，讓各地都能人盡其才、才盡其用，除了戶籍之外，我們還應大力推動中小城市的發展，盡可能降低其與大城市之間的經濟社會發展差距，縮小不同城市之間居民的非戶籍福利差異。唯有如此，才能讓越來越多的人願意在中小城市裏扎根，進而促進不同區域間的協同發展。

戶籍牆倒，只是開始，我們要做的還有很多。

全球化敲響警鐘

鍍金時代



邵宇

東方證券首席經濟學家
兼總裁助理

近期發生的幾件大事彰顯出全球化及其困境。

首先是一群印度人開着台灣人從日本租的船，堵住了美國想要威脅中國伊朗簽約的航母。除了地緣政治角度，蘇伊士運河大堵船在經濟意義上也提醒我們全球化供應鏈的脆弱，這是一種壓力測試。當供應鏈被突然阻斷時，原材料和製成品的價格會飆升而通脹最終會到來，讓人十分懷念全球供應鏈通暢時世界享受到的物美價廉的大穩健時代。

其次是一個韓國人用日本人的券商在美國股市交易中國股票爆倉擊垮了瑞信野村可能引發全球股市動盪。起因是中國對於線上教育的新政策，而堆積在資本市場上天量量級的流動性加上高槓桿製造出了人類歷史上最大的單日虧損，蝴蝶翅膀的輕輕震動在一個高度全球化的金融市場體系裏可能釀成巨大風暴，這既展現全球化的威力也顯示出其破壞力。

而圍繞着新疆棉花的衝突，在剝離政治化敘事後的深層邏輯是，中國借力優勢要素成本構造世界代工廠（最大獲利的仍舊是海外跨國公司），以及和平原始積累的代價和野望。勞動力紅利和巨大的產能一度是輸出通縮和價格競爭的基礎，但如果全球化中斷各個國家自求平衡，那麼通脹和大眾福利損失就難以避免；而在阿拉斯加阿克雷奇的唇槍舌劍，儘管語言翻譯帶來理解偏差，但毫無誤解地被挑明為一場持續的全方位的大國競爭，涉及權力（和利益）、地緣政治、意識形態和文明價值觀。

疫情本該是團結人類同仇敵愾針對病毒的一次世界大戰Ⅲ，遺憾的是民粹敘事把它扭曲成了人群之間的對抗和分裂。未來的全球化可能換上一副完全不同的面貌展現出來。大國競爭日益變得白熱化、全面化。類似於新冷戰趨勢正在形成，需要很大的智力和勇氣才能緩和目前的困境，未來很長一段時間裏這種競爭都會成為所有決策的一個重大背景，必須學會跟它共存。這些競爭和爭奪會圍繞在資本、技術、金融、地緣和治理等主要方面。

跨國公司的供應鏈可能會區域化、內卷化和近岸化。疫情後部署在中國的產業鏈，可能一部分會分散到不同的地

區，特別是離產品的終端銷售市場比較近的一些區域，會形成三個大的供應鏈中心——北美、亞洲、歐洲。很有可能以後產業鏈就會放在離自己主要消費市場比較近的地方，而不會進行更遠的部署即近岸化。

競爭的最核心部分一定是科技，現在的創新已經具有很明顯的政治化、集團化，甚至是武器化趨勢，這個可能會形成不同的技術路線及相應的體系分割。這種競爭是難以調和的，必然會出現一個世界兩個或者多個系統的格局。

美元失勢引發風險

未來貨幣競爭出現割裂化、武器化、競爭化趨勢。一方面美元在這次抗疫過程中，享受了至高無上的霸權，美元指數貶值下行會對全球資源進行掠奪式收割，這種特權在未來是否繼續得到全球認可還是存疑的。如果美元失去它的特權地位，必然會引發更為劇烈的風險釋放。另外一方面，美國動用包括SWIFT系統在內的一系列美元體系基礎設施和工具，對某些經濟實體和個人進行定向制裁，切斷他們與全球美元經濟的交流，這引發了市場參與者的深度不安與不適。不出意外的話，數字貨幣也將很快納入這場競賽。

疫情導致的經濟停滯、交往阻斷和人員傷亡都惡化了每個經濟體內的治理結構，內部壓力外部釋放都成為一種政治正確。我們看到在外高加索、中東宗教國家、亞洲大國邊境、西太平洋島鏈等都有衝突的火花不斷閃現，各國都在強化對自身的軍事和投射能力的投資和儲備，這並不是什麼太好的兆頭。

二戰後以美國為核心建立的各種各樣的群，如WTO（世界貿易組織）、WHO（世界衛生組織）、IMF（國際貨幣基金組織）、聯合國等，構成了當下全球治理的主要部分。眾多的全球性事件，例如疫情防控、應對氣候變化、打擊恐怖主義、推動包容性增長等，都需要全球國家的共同參與和努力，更需要主導者振臂一呼來完善和升級全球治理體系，而不是粗暴地推倒重來。

國際社會正在尋找新的群、朋友圈和治理思想，究竟是更緊密地形成命運共同體，還是聽憑美國優先然後再做利益切割。雖說最終的贏家確實取決於是否在內部成為更好的自己，但世界就會像那條隱喻着全球化的巨輪一樣，再度卡在金德爾伯格陷阱之中忍受衝擊並等待救援。



▲二手樓宇都有大量的捧場客，最大的原因是大部分價錢都會有大幅度的折讓。

中通社

新盤二手各有所好

樓市強心針



廖偉強

利嘉閣地產總裁

初次接觸任何工作皆是「凡事起頭難」，一定要經過不斷磨練及嘗試，才可以上軌道及熟能生巧，否則只會是永遠都做得不好、總有「甩漏」。

所以對於煩惱的工序，我們在起初的時候一定要有耐性去訓練，唯有這樣才能換來日後相對輕鬆的日子。

地產代理行業的前線員工為何流動性這麼大？主因是和上述初學工作技能時的情況相似，有很多主管不夠耐性，亦心急在員工半桶水的情況下便去工作，最後換來這個組別的生意不理想，前線員工亦面對同樣命運，在日後做生意的時候亦經常功虧一簣。

地產代理在業務的工作上比較喜歡做新盤，原因是相對簡單，不用花時間去預約業主，在交易的過程中亦有發展商的員工詳盡的講解，地產代理可減

省了很多文件上的處理，比起二手樓的處理過程及複雜性要容易多了。

不過，作為買家究竟喜歡新樓盤還是二手樓盤呢？答案很簡單，百貨撞百客。買新樓盤的買家，通常都是為了不用花太多精力及時間去裝修，而且發展商會附送全新的廚具及電器。再者，發展商亦會為新盤買家提供按揭優惠及二按等，令部分買家在首期不足下都能購買。

此外，新樓的樓底通常較高，可向高空發展，變相增加可用面積，而大部分的管理都附設有禮賓司服務等，業主可省卻不少煩惱。

當然，二手樓宇都有大量的捧場客，最大的原因是大部分二手樓宇與同區同類新盤比較，價錢都會有大幅度的折讓，所以有很多買家寧願選擇二手樓宇。筆者認為無論購買一手樓或二手樓，最緊要視乎自己的購買能力及心頭好，但作為代理則一定要做好基本訓練，才能輕鬆遊走於一手及二手市場之間。