

创新资讯

CHUANGXINZIXUN

2025 年第 19 期 (总第 141 期)

2025 年 7 月 22 日

刊 号 CN41-0846/(G)

黄河科技大学报特刊

主 办 河南中原创新发展研究院

●新探索 ●新经验 ●新观点 ●新建议

●本期导读

- 中国为什么要解决台湾问题 喻新安 1
- 美国禁酒令之鉴 李满圈 8
- 艰难求生 勇毅前行
- 建业集团上半年经营业绩述评及前瞻 喻新安 12

中国为什么要解决台湾问题

喻新安

所谓台湾问题，就是中国的统一问题。台湾问题，是中国的内政。解决台湾问题，就是解决海峡两岸的统一问题。

为什么要解决台湾问题，可以有很多理由和说辞，但归结起来，就是台湾太重要，台湾海峡太重要，台湾问题关系中华民族的核心利益。

一、台湾问题关系中华民族核心利益

(一) 台湾对中国的战略意义

国家安全屏障。台湾是中国东南沿海的天然屏障，直接关系到广东、

福建、浙江、上海等经济核心区的安全。若台湾被敌对势力控制，中国大陆东南沿海将暴露在军事威胁之下，现代战机从台湾起飞仅需 10 分钟即可抵达福建沿海。台湾东临太平洋，是战略核潜艇的理想活动区域。控制台湾，可打破美国“第一岛链”封锁，使中国海军自由进出太平洋，大幅提升战略威慑能力。

地缘政治关键节点。台湾位于西太平洋航线的枢纽位置，连接东北亚与东南亚，控制台湾意味着掌控日本、韩国等国的能源和贸易生命线（日本 70% 的石油运输依赖该航线）。台湾回归，将瓦解美日构建的“第一岛链”，削弱美国在亚太的军事存在，迫使关岛等基地直接暴露在中国导弹射程内。

经济与科技价值。台湾是全球半导体产业的核心（如台积电），其高科技产业与中国大陆经济互补性强。两岸统一后，两岸产业链得以整合，将进一步提升中国在全球科技竞争中的地位。

台湾海峡两岸形成的“海峡城市群”（福州、台北、厦门、高雄等）经济总量超 1 万亿美元，相当于中等发达国家的经济规模。

（二）台湾海峡对中国的战略意义

全球航运咽喉。台湾海峡年货物吞吐量达 10 亿吨，占全球集装箱船通行量的 48%，货物价值超过马六甲海峡，是东亚经济圈的“航运脊梁”。中国、日本、韩国的贸易和能源运输高度依赖该通道。如日本、韩国的能源航线必须通过台湾海峡，中国约 14% 的油轮和液化气船通过台湾海峡，其中断将直接冲击全球经济。

军事与法律主权。中国已宣布对台湾海峡实施全面军事管辖，明确其为中国内海，外国军舰通行需事先申请。此举强化了对“台独”势力和外部干涉的震慑。根据《联合国海洋法公约》，台湾海峡最窄处仅 130 公里，完全属于中国专属经济区，法理上不存在“国际水域”。

两岸融合纽带。台湾海峡最窄处连接福州与台北，两地文化、语言同源，历史上福建是移民台湾的主要起点。当前厦金“小三通”客运和货运量持续增长（2025 年上半年客运量同比增长 46.28%），凸显两岸经济与社会融合的

潜力。

（三）台湾问题是中国国家安全的核心环节

台湾及其海峡的战略意义，远超地理范畴，是中国实现民族复兴、突破海洋封锁、保障经济安全的核心环节。

控制台湾意味着：军事上打破美国封锁，获得太平洋战略纵深；经济上整合高科技产业，主导全球航运命脉；法理上彻底消除“台独”空间，重塑亚太秩序。

当前，中国通过军事管辖、经济融合与法律斗争多管齐下，正逐步推进祖国统一进程。

二、台海形势与两岸统一前景分析

（一）和平统一的可能性

中国大陆始终坚持“和平统一、一国两制”的方针，致力于通过对话协商、深化两岸融合发展实现统一。近年来，大陆推出多项惠台政策，如福建建设“两岸融合发展示范区”、扩大台胞同等待遇、推动经济文化交流等，以增强台湾同胞对祖国的认同感。

和平统一面临的主要障碍。民进党当局的“台独”路线：拒不承认“九二共识”，推动“去中国化”，限制两岸交流，甚至寻求外部势力支持；外部势力干涉：美国持续对台军售、提升美台实质关系，试图阻挠中国统一进程。

目前，中国大陆仍通过经济融合（如 ECFA）、文化交流（如海峡论坛）等方式，争取台湾民心，和平统一仍是优先选项。

（二）武统的可能性及胜算评估

若“台独”势力突破红线（如宣布“法理台独”）或外部势力严重干预，大陆不排除采取非和平手段。

目前，武统的可能性及胜算存在不同观点。多数专家认为，军事方面，大陆军力远超台湾，包括先进的东风导弹、歼-20 战机、航母战斗群等，具备封锁、登陆和速战速决的能力。

但美国智库 CSIS 的推演显示，若美军介入，解放军胜率仅 8%。专家指出，但若快速行动形成既定事实，武统的胜算可能更高。

武统的潜在挑战。外部干预（美日军事介入）可能延长冲突，增加代价。城市战、巷战、国际制裁等后续问题需考量。

总体看，大陆在军事上具备压倒性优势，但更倾向于通过威慑和外交手段避免直接冲突。

（三）武统的战法分析

“六战一体”快速打击。解放军原南京军区副司令员王洪光提出“六战一体”战法，包括火力战、目标战（点穴打击）、立体战（空降与登陆结合）、信息战（电磁压制，瘫痪网络）、特种作战（斩首行动）和心理战（瓦解士气）。该方案强调，在 72 小时内瘫痪台军指挥系统，避免持久战和巷战。

外科手术式打击与封锁。通过无人机、火箭、导弹和空军，精确打击台军关键设施（如指挥中心、机场、港口），通过石墨战，瘫痪电网。

封锁海峡围而不打。重点切断台湾与外界的海空联系。有分析认为，台湾的石油储备、原材料供应等，最多坚持一个月。封锁海峡，可迫使台湾当局谈判。此方式军事风险较低，但可能因长期封锁引发人道危机。

夺取外岛施压。先行占领金门、马祖或澎湖，作为谈判筹码或后续进攻跳板。此方案可降低直接登陆本岛的风险，但效果取决于台军和美日的反应。

全面登陆作战。大规模两栖登陆占领台湾本岛，需动员数十万兵力。优点是彻底解决统一问题，但代价高昂且可能面临国际干预。

（四）美国干预和介入的可能性

1. 美国参众两院涉台法律与中美“三个联合公报”存在矛盾。

中美三个联合公报（1972 年《上海公报》、1979 年《建交公报》、1982 年《八·一七公报》）的核心，是承认一个中国原则，而美国国会通过的多项涉台法律却逐步掏空这一原则，法律工具架空公报承诺。《美国与台湾关系法》（1979 年），以国内法形式维持美台非官方关系，并规定对台军售，直接违背《八·一七公报》中“逐步减少对台军售”的承诺。

《台湾旅行法》(2018 年),鼓励美台高层官员互访,突破非官方交往限制。《2025 财年国防授权法案》授权 3 亿美元军援台湾,并推动台湾参与“环太平洋军演”,进一步模糊中美之间的红线。“六项保证”的滥用。美国国会近年频繁将里根时代的“六项保证”(如“不设定终止对台军售日期”)与“台湾关系法”捆绑,作为对台政策的“基石”,实质是否认中国对台主权。

2. 美国近年对台军事与外交支持的主要动作。

军事援助与军售。2024 年对台军售:包括 720 架“弹簧刀”无人机、291 套 Altius 攻击型无人机系统,以及“Link-16”数据链升级等,总价值超百亿美元。军事训练:台军赴美接受 HIMARS 火箭系统操作训练,美军密歇根州国民警卫队协助台军演练。“台湾安全合作倡议”:2025 年法案授权 3 亿美元用于提升台湾防御能力,涵盖情报共享、反舰导弹等技术。

外交与政治支持。推动台湾“国际参与”:美国务院宣称支持台湾“有意义参与联合国系统”,并歪曲联大第 2758 号决议,声称其“不涉台”。高层互动:美国助理国务卿史迪威宣布与台建立“双边经济对话”,并解密“六项保证”以显示对台支持。国会涉台议案激增:2023—2025 年,国会提出《台湾冲突阻遏法》《台湾保证实施法案》等数十项议案,试图将台湾问题“国际化”。

美国的战略意图与矛盾。“以台制华”:通过军售和外交支持增强台湾“不对称战力”,将台湾打造成遏制中国的“前沿堡垒”。内部矛盾:行政部门 VS 国会,白宫为避免中美直接冲突,仍声称“坚持一个中国政策”,而国会则通过立法不断挑衅。盟友态度分化:日本、澳大利亚拒绝承诺“协防台湾”,显示美国难以构建统一反华阵营。

三、未来展望

(一) 和平路径

大陆将继续推动融合发展,争取台湾民心,同时强化反“独”法律手段(如《反分裂国家法》细则)。武力选项作为最后手段,大陆已通过军演展示实力,但更希望以最小代价实现统一。

（二）武统方式的选择取决于政治目标与代价权衡

目前大陆更倾向“速胜 + 低伤亡”方案，结合火力打击、电子瘫痪、特种渗透和心理威慑，形成“硬摧毁 + 软瓦解”的组合。做好人道与法律准备，提前疏散大陆在台民众，通过《反分裂国家法》，界定“台独”战犯，减少国际舆论反弹。

（三）武统巷战概率

解放军倾向于避免城市战，通过斩首行动和快速控制要地，瓦解台军抵抗。台军缺乏现代巷战训练和装备，组织巷战能力有限。

（四）武统伤亡规模

若速战速决，平民和军人伤亡可能控制在数千人内；若陷入持久巷战，伤亡或达数万至数十万（尤其台北等高密度城市）。

（五）国际因素

美国战略模糊政策与中国的反介入能力（如东风 -51 导弹）形成博弈，外部干预成本升高。外宣要强调行动的“反分裂”合法性，争取发展中国家支持，削弱美日干预的道德借口。国际舆论战，将是统一进程的关键变量之一。

（六）战后管理与管制

政治接管。设立中央直属的台湾事务管理机构，逐步推进“去台独化”行政改革，可能参照“海南模式”全面接管或“港澳模式”保留部分自治。

经济措施。稳定金融秩序，整合台积电等关键企业进入大陆产业链，加强基础设施互联互通（如高铁、电网）。

社会与文化治理。恢复中华文化教育，保护本土文化遗产，通过民生政策（如医保、就业）争取民心，打击“台独”残余势力。战后治理，需平衡强力管控与民心争取，而巷战风险可通过技术优势降至最低。

（七）结论

和平统一仍是大陆的首选，但“台独”挑衅和外部干涉可能迫使武力选项提上日程。解放军具备快速制胜能力，但全面冲突的代价，使大陆更倾向于综

合运用经济、外交和军事威慑手段。两岸最终统一取决于“台独”势力的克制、国际格局演变及大陆的战略耐心。

四、最新动态

最近，赖清德再抛“台独”动员令。据环球网消息，2025年7月7日，赖清德在“团结10讲”第3场演讲中，宣扬台湾“宪政体制”是其所谓“国家体制”基础，称台湾未参与1946年制宪，试图割裂台湾与中国历史和法理联系。

赖清德宣称“台湾是一个主权国家”，通过“大罢免”夺取台“立法机构”控制权，实现“台独”分裂目的。

赖清德妄图推动台湾问题国际化，勾连外部势力，大幅增加防务预算，追加采购美制武器，妄图“倚美谋独”。

赖清德鼓动台湾民众“为了国家安危站出来”，鼓动“全民皆兵”，扬言不签署“和平协议”、不接受“首战即终战”，鼓动台军为“台独”而战。

台军“汉光41号”实兵演习于7月9日至18日举行。今年演习召集2.2万兵力，规模为历年最大，首次将“城镇防卫任性演习”结合。

岛内舆论指出，赖清德的演说，对内搞社会与政治分裂，对外主动引战和逼战。但美国总统特朗普多次拒绝出兵协防承诺，表明美国不愿为“台独”承担战争风险。

最近，国台办举行例行新闻发布会。有记者问：据报道，大陆某学者在《外交事务》期刊刊文表示，大陆未来4年的注意力集中在重振经济上，不会制定统一台湾的时间表，请问有何看法？

国台办发言人陈斌华回答：这是学者的个人言论。我要强调的是，1949年以来，中国共产党、中国政府、中国人民始终把解决台湾问题、实现祖国完全统一作为矢志不渝的历史任务。祖国必须统一也必然统一，这是新时代中华民族伟大复兴的必然要求。

2025年7月21日

美国禁酒令之鉴

河南省第十一届人大常委、法制委员会副主任 李满圈

美国 1920—1933 年实施的禁酒令，是一项试图通过法律手段改变人类行为的典型案例。这场变革的失败证明，在缺乏广泛社会共识、现实基础与执行机制的前提下，理想主义政策无法实现，反而会带来严重后果。

一、禁酒令出台的背景

19 世纪中叶到 20 世纪初，美国发生了一场宗教复兴运动，许多基督教新教团体，认为酒精是“万恶之源”，违背基督教伦理。许多女性饱受酗酒丈夫之苦，渴望通过禁酒根治家庭暴力。1920 年 8 月 26 日，美国宪法第十九修正案正式通过，美国女性获得了与男性平等的选举权。许多政客为拉拢女性选票，纷纷支持禁酒令。

许多工厂主希望通过禁酒，提高劳动效率。

美国当时没有强有力的社会保障，失业率高，暴力犯罪频发，一些政治改革者，将禁酒视为“治本”之策。

第一次世界大战正在进行，当时美国处于战时状态，原本可以用于战争或国内赈灾的大量谷物，用在了酿酒。而许多酒厂又是由德裔美国人拥有，民族主义者将禁酒与爱国主义挂钩，获得了更为广泛的支持。

1919 年 8 月 1 日，国会两院均以三分之二的多数通过禁酒法案。1919 年 10 月国会通过《沃尔斯泰德法案》，规定酒精含量超过 0.5% 的饮品为违法品，为禁酒提供了执法依据。1920 年 1 月 17 日，第十八修正案获得四分之三州的议会批准，禁酒令正式成为美国宪法的一部分，美国从此进入长达 13 年的“禁酒”时代。

二、禁酒令实施中出现的问题

禁酒令的初衷是创造一个更加和谐的社会环境，但实际效果却与预期大相径庭。在这时期，美国社会并未变得更安全、更健康，反而出现了大量新问题。

需求不减。人类对酒品的消费是长期文化习惯和生理渴求的结合，单靠立法难以消除。由此，大量非法酒厂和“地下酒吧”乘机兴起。许多城市里，非法销售酒类成了一种公开的秘密。纽约市有超过 3 万家非法酒吧。同时，私人酿酒大量存在，禁酒令形同虚设。

黑帮霸市。由于酒品利润高昂，黑社会组织迅速占据市场主导地位。芝加哥黑帮头目阿尔·卡彭，通过控制酒类走私、生产和分销，在短时间内垄断了芝加哥的地下酒品市场。1929 年“情人节大屠杀”案件中，卡彭的手下枪杀了对手帮派的七名成员。整个禁酒时期，黑帮暴力案件、走私活动、暗杀和腐败案件层出不穷，社会治安状况每况愈下。

执法困难。禁酒法执行需要庞大的执法资源，但联邦政府并没有足够人力与资金来执行这一法律。据统计，禁酒时期每 750 人就有一人违反禁酒令，而联邦政府仅有 1500 名禁酒探员，远远不足以应对全国范围的酒品生产与走私。更严重的是，许多官员接受贿赂，放任非法酒品经营。一些城市的警察系统甚至与黑帮形成利益关系，使禁酒法的实施陷入全面瘫痪的状态。

影响经济。酒类产业原本是一个庞大的经济体系，包括农民、酿酒商、运输商、酒吧经营者等。禁酒令使成千上万人失业，也使政府失去了大量税收。据权威机构估计，禁酒令每年使联邦政府损失数亿美元的税收。

公众不满。一方面，他们不满法律侵犯个人自由。《财富》杂志调查显示，62% 的受访者认为“政府不应干预私人生活”。公众舆论从“禁酒即道德”转向“适度饮酒是个人选择”。另一方面，他们亲眼目睹禁酒带来的混乱与暴力，开始怀疑其正当性。一些饮酒者，喝到的都是质次价高的私酒，妇女遭受到比以前更凶狠更频繁的家暴。整个社会舆论转向反对禁酒，废除禁酒令的浪潮一浪高过一浪。

三、禁酒令废除的过程与结果

1932 年，在经济大萧条背景下，富兰克林·罗斯福当选总统，他在“新政”中提出，“酒品合法化可刺激制造业、运输业复苏”。但当时联邦最高法院保守旧的大法官把持，罗斯福新政中多项举措被判令违宪，致使新政难以推行。罗斯福愤怒地向全体国民喊话，伟大的美利坚不能让最高法院这帮老家伙挡道！为摆脱羁绊，我们必须用一个新的宪法修正案，推翻禁酒令，否则那帮老家伙又会以违宪为由，使我们的理想无法实现。在罗斯福主导下，民主党纲明确指出，废除禁酒令，走出大萧条！这一坚定而明确的立场，加上全党团结一致，在全国广泛的演讲和游说，赢得了大量选民支持。更多的政治家们转向民意。纽约市市长公开批评禁酒令“无效且危险”。著名企业家、慈善家约翰·洛克菲勒，由禁酒支持者转向公开承认禁酒令“滋生犯罪而非解决问题”。

1933 年 2 月 20 日，美国国会两院均以三分之二多数，通过宪法第二十一修正案，1933 年 12 月 5 日，获得四分之三州的宪法委员会批准，宪法第十八修正案被废除，结束了全国性的禁酒制度。这是美国历史上唯一一次通过宪法修正案废除另一项修正案的案例。

禁酒令废除后，全国气象更新，百业兴隆。

创造就业，增加税收。合法酒类产业迅速复苏，联邦政府每年新增税收超 10 亿美元，相当于当时联邦总收入的 15%。酿酒业直接创造 50 万个就业岗位，同时带动玻璃制造、运输、零售等关联产业发展。

拉动下游，良性循环。葡萄种植、大麦生产等农业领域因酒类需求激增而扩张。加州 1940 年葡萄酒的产量，比 1933 年增长了 460%。同期中西部啤酒厂的麦芽采购量增长 300%，形成“农业—工业—消费”的良性循环。

黑帮崩溃，社会稳定。私酒黑帮随着合法市场开放而崩溃。联邦调查局数据显示，1933—1935 年间，与酒类相关的暴力犯罪率下降 40%，有组织犯罪集团的资金链被切断，社会秩序显著改善。

解放女性,推动平等。女性从倡导禁酒者转变为饮酒的消费者。1930 年代,女性饮酒比例从 12% 升至 27%,酒吧、餐厅等公共场所成为女性社交的新空间,推动了性别平等。

四、总结与反思

美国宪法第二十一修正案的通过,不仅终结了禁酒令的历史闹剧,更标志着美国从“道德乌托邦”向“务实治理”的转型,其影响远超酒类管制本身。禁酒令的失败与第二十一修正案的成功证明,法律只有兼顾规范行为与尊重多元,综合考虑文化传统、公民自由与执法能力,才能真正实现社会的有效治理。

美国的禁酒令,作为一场失败的实验,为后世提供了宝贵的政策反思与制度设计参考。我国的禁酒与美国不同之处是,美国禁的是造酒人和卖酒人,我国禁的是喝酒人。两者的共同之处是,都是以酒精含量来划分禁酒标准。人的体质强弱不同,耐酒力不同,有的沾酒即倒,有的千杯不醉。一条杠杠区分不了千差万别的情况,都做不到事实上的公平,都会不同程度地影响人们的生理需求和酒品文化的繁荣。我国近些年的“酒驾入刑”,将过去的结果犯改为行为犯。只要酒精含量大于或等于 0.08%,不管是否造成其它危害结果,一律以犯罪论处。目前日本是 0.05%,德国是 0.11%,瑞典是 1%。很明显,我国的入刑标准高于日本、低于德国和瑞典,取的是中间值。这说明,“酒驾入刑”并不是我国的独创,喜欢喝酒的朋友,对事实上的不公平要理解和等待。为了自己和他人的安全,目前应无条件服从。

另外需要高度重视的是:1. 酒驾是酒 + 驾,只喝酒不开车,就不是酒驾,就不违法。一些单位单单拿酒说事是不可取的。2. 按照我国刑事诉讼法管辖的规定,惩治酒驾的执法主体是公安机关和法检两院,其他任何单位和个人都无权行使这一权力。这一权力包括酒精检测权和进入餐饮行业的调查取证权。

艰难求生 勇毅前行

——建业集团上半年经营业绩述评及前瞻

喻新安

根据克而瑞等机构公布的数据，建业集团 2025 年上半年经营业绩如下：

(1) 建业集团销售额 99.2 亿元，销售面积 160.3 万平方米，分别位居 2025 上半年中国房地产企业销售 TOP100 排行榜第 36 名、第 15 名。

(2) 建业地产，销售额 44.4 亿元，销售面积 70.8 万平方米。

(3) 中原建业，代建销售额 54.8 亿元，销售面积 89.5 万平方米。

(4) 建业新生活，在管物业面积 20,014 万平方米；建业 + 平台独立访客 (uv)196 万人，平均月活用户 41 万人，新增注册用户数 26 万人，平台复购率超 60%，业主获取积分数超 2 亿，同比增长 445%，用户粘性 & 活跃度提升显著。

(5) 建业筑友集团，外部订单合同 1.81 亿元，转型升级 / 新业务订单 0.54 亿元，战略客户新签订单 17 个，央 / 国企新签订单金额 1.14 亿元。

(6) 建业文旅，只有河南·戏剧幻城演出场次 15,471 场，观剧人次近 1,000 万人次，省外游客占比近 8 成；建业电影小镇演出场次 7,687 场，观剧人次近 240 万人次。

(7) 建业酒店，上半年接待客流 84.8 万人次。

要理性研判建业集团今年上半年的经营业绩。有比较才有鉴别，有比较才能得出客观的结论，有比较才能给予恰当的评价。

纵向比较。根据中指研究院的数据，2024 年上半年建业销售额 128.4 亿元、销售面积 206.9 万平方米，同比 2023 年上半年销售额 200.6 亿元，下降 35%；销售面积 308.58 万平方米，下降 33%；销售面积位居全国房企 TOP100 第 15 位，销售额位居全国房企 TOP100 第 35 位，均与上年同期持平。2025 年上半年，建业集团销售额 99.2 亿元，销售面积 160.3 万平方米，同比

2024 年上半年，销售额下降 22.7%，销售面积下降 22.5%，减幅均有所收窄。在全国房地产企业 TOP100 排行榜中，今年上半年，建业销售额、销售面积分列第 36 名、第 15 名，基本保持了与上年一样的位次。另外，建业新生活用户粘性 & 活跃度显著提升，文旅板块影响力持续扩大等，显示出板块协同发力的积极效应。

横向比较。中指数据显示，今年上半年，TOP100 房企销售额同比下降 11.8%，6 月单月同比下降 18.5%；上半年 TOP100 房企中，1000 亿以上阵营 4 家，较去年同期减少 2 家，表明全国头部房企形势严峻。中指数据还显示，2025 年 1—6 月，河南省房地产 TOP20 销售额 268.91 亿，同比下降 30.29%；销售面积 263.13 万平方米，同比下降 43.17%；今年上半年，河南本土房企 TOP20 销售额 181.79 亿，同比下降 42.96%；销售面积 205.31 万平方米，同比下降 50.03%。横向比较，建业的指标降幅，低于全省行业下降幅度。

在行业较为不利的外部环境下，建业集团能保持平稳发展态势，保持在全国头部房企竞争格局中的位次，总体跑赢大势，显示了建业非同寻常的韧性和强大的抗压能力，十分难得，殊为不易。这是建业集团全体员工上下同欲、奋发努力的结果。

今年以来，面对行业深度调整的严峻形势，建业见招拆招，高举高打，适时采取了一系列应对举措。2025 年 2 月 15 日，建业召开以“焕新重构共生”为主题的管理年会，决定成立集团执行委员会，下设保交付委员会、债务化解委员会、资产管理委员会、组织与文化建设委员会、创新发展委员会等五个委员会，明确职责，细化分工，构建集团化协同作战能力体系，以有效应对行业变局。建业决策层强调，“焕新”不是口号式的表面革新，而是要以烈火淬炼的魄力重塑组织基因，焕发全员忧患意识、创新动能与破局决心；“重构”不是推倒重来，而是要强健企业的“骨骼”，畅通企业的“血脉”，既包括对组织能力的革新，也涵盖对文化基因的再塑；“焕新”和“重构”的终极目标是“共生”，倡导各个业态不是独善其身地活着，而是主动协同，实现共生共荣、和谐发展。半年来，建业执委会在总体谋划、克难攻坚、推陈出新、应急处置

等方面，发挥了积极作用。各个业务集团和单位，群策群力，破难前行。如为凝聚共识，寻求对策，建业地产集团连续举办五届创新发展论坛，产生了良好效果。

建业集团下半年乃至全年经营业绩会怎么样，很难准确判断和预测，但总体应持谨慎乐观的态度。这与房地产行业发展态势及外部环境存在不确定性有关。

第一，关于房地产业的形势，存在较大争议。譬如，房地产是否“已经度过了最困难最危险的阶段”，认识存在分歧。3月31日，万科发布2024年年报，万科管理层表示：“在政策引导和支持下，相信行业已经度过了最困难的时期，房地产市场将回到稳定健康发展轨道。”但事实并非如此。7月17日，上海财经大学校长刘元春在某论坛上表示，“房地产已经度过了最危险的时刻”。对此，已有权威人士提出严重质疑。再譬如，房地产市场是否“开始触底反弹”，存在的争议更大。多数认为，虽然围绕“止跌回稳”，经历了几年的调整，但成效差强人意。在房地产市场回暖乏力的形势下，有关部门不得不承认，“房地产筑底需要一个过程”，“需要下更大力度推动房地产市场止跌回稳”。基于这些情况，对建业这样深耕河南市县市场的头部房企未来的发展环境，自然应持谨慎的态度。

第二，房地产业市场毕竟已经出现积极变化，且国家层面释放出了更为积极的信号。6月13日召开的国常会提出，“多管齐下稳定预期、激活需求、优化供给、化解风险”。预计下半年，政府或通过加大城中村改造房票安置力度等举措，推动购房需求释放；同时进一步完善与落实专项债收购存量闲置土地、收购存量商品房，盘活企业存量资产，改善企业资金状况。从市场表现来看，6月重点城市新房及二手房销售环比均实现增长。由此判断，下半年房地产加快止跌回稳的政策会力度很大，加上经济复苏的迹象越来越明显，房地产业与经济增长形成良性互动和循环，也是有可能的。如果地方政府果能对房地产发展“激活需求、优化供给、化解风险”，建业这样与地方发展深度绑定的头部房企，一定会优先受益。

第三，高规格召开的中央城市工作会议，给予房地产市场回暖更多遐想。7月14日至15日举行的中央城市工作会议，部署了城市工作七个方面的重点任务，其中提到构建房地产发展新模式、推进城中村和危旧房改造等内容，受到市场广泛关注。根据中央城市工作会议部署，接下来城市工作将着力优化现代化城市体系，发展组团式、网络化的现代化城市群和都市圈，分类推进以县城为重要载体的城镇化建设，继续推进农业转移人口市民化，促进大中小城市和小城镇协调发展，促进城乡融合发展。另外，按照惯例，7月下旬会召开分析经济形势的中央政治局会议，关于推动房地产市场止跌回暖，可能会有更为明晰的政策表述。所有这一切，对破解房地产发展困局，推动头部房企改善经营都是利好消息。

第四，中国房地产行业的底层逻辑已经发生变化，正从增量市场转向存量市场，从投资属性回归居住属性。今年以来，“好房子”被提上重要位置。3月，“好房子”被写入国务院《政府工作报告》；4月25日，中央政治局会议强调“加大高品质住房供给”；5月1日，新版《住宅项目规范》落地实施，对“好房子”建设标准进行规范，其中涉及新房层高、电梯配置、隔音降噪、无障碍设施等多个方面，为“好房子”建设提供了底层标准。因此，围绕“好房子”提升产品影响力，成为房企拓展市场的不二选择。众所周知，“让河南人都住上好房子”，是建业的初衷、承诺和旗帜，“好房子”被提上重要位置并有政策加持，对建业传承优良传统，发挥品牌优势、产品优势，拓展市场，改善经营，无疑是十分有利的。

综上分析，还是那句话，对建业下半年发展态势的判断和预测，需持谨慎乐观的态度。天道酬勤，商道酬信，无论怎么说，33岁的建业集团，已经与河南经济社会发展融为一体，赢得了各级政府和广大客户的信任，这是建业最大的优势、最大的资本，是建业克服各种困难、抗击各类挑战最大的底气。前路漫漫，适者生存，在数以千计的河南房企群体中，建业仍会是最为闪亮的那颗星！

2025 年 7 月 20 日



扫码关注微信公众号

主编：喻新安 本期编审：周建光 蒋 睿

报送：省委、省人大、省政府、省政协、省军区领导

赠阅：各省辖市、县（市、区），省直有关部门，有关高校、企业

地址：河南省郑州市紫荆山南路 666 号

邮编：450000

电话：0371-88857028

邮箱：zhcfjy@126.com