重庆市发展的五个故事

  第一个故事，就是最近几年，我们改变了20多年来沿海地区加工贸易大进大出的发展方式，在内陆地区创新发展了大规模的加工贸易。

    中国从80年代末，在沿海地区搞的加工贸易，最初是大进大出的“三来一补”，以后就形成了比较稳定的加工贸易发展方式。到去年底，中国的加工贸易占全部进出口45%左右，也就是说，我们4万亿美元进出口当中，有1.8万亿美元是加工贸易形成的产值。沿海的加工贸易有两个特点：第一个就是它的产业链很短。比如一台电脑，如果产值是500美元的话，它的零部件、原材料一般占整个电脑产值的50%，就是250美元；它的零部件、原材料从全世界运到中国沿海，又从中国沿海把整机销售到世界，整个的物流运输、仓储、销售环节占100美元；然后品牌商的研发以及售后的服务，一般占75美元，所以500美元中最后在中国沿海的加工贸易只留下75美元的总装，也就是占15%左右增加值的这一块，这个是沿海加工贸易的一个特点。第二个，由于它两头在外，原材料、零部件在外，在沿海加工，加工完了销售在外，所以它大进大出的物流结构的特点，决定了它一般只能在沿海，所以过去20几年，中国所有加工贸易几乎99%在沿海，内陆几乎是零，原因就是这个，物流成本以及物流的时间，就使得加工贸易放在内陆不合算，无法进行。沿海加工贸易发展20几年来，由于中国沿海劳动力成本，各种要素结构发生变化，所以最近几年，不少加工贸易订单转到越南等东南亚国家，都是沿海方便大进大出的地区。

    如何把这一块经济既能保持，又能克服既有的缺陷？重庆进行了研究，我们形成了两个路数，改变了沿海加工贸易的两个薄弱环节。

    第一个，延伸产业链，把加工贸易的“微笑曲线”大部分留在重庆。重庆现在生产的每台电脑，它的产值的70%都在重庆，这个和沿海地区总装6000多万台电脑，产值可能只有15%、20%的情况不同，我们现在除了总装这个75美元留在重庆以外，零部件、原材料80%在重庆生产，所以250美元中的200美元落地重庆。第三块就是产品的销售结算，跨国公司销售结算的这一块现在也留在重庆。大家知道加工贸易的核心结算方式是一种离岸金融结算，过去中国任何银行法人、自然人，都不能有离岸金融结算账户，所以我和惠普搞了第一笔离岸金融结算的时候，那一天是圣诞节，惠普老总打电话说有1亿多美元要交给你们重庆财政，是离岸金融结算账户上的税收，你的账户在哪儿？我马上打电话问，发现我们开一个离岸金融结算账户很麻烦，各方努力协调，在12月30号把账户开了，这一笔账就进来了，重庆第一笔加工贸易离岸金融结算账户是2010年12月30号。中国现在1.8万亿加工贸易的结算，5000亿在新加坡，3000亿在香港，2000多亿在爱尔兰，还有一部分在首尔、台湾、东京，我们大陆基本没有离岸金融结算。我们向国家提出了申请，国家外管局、人民银行等有关部门都同意了重庆的试点，推动了重庆这一块的业务，重庆离岸金融结算2011年结算了200多亿美元，2012年有400多亿美元，2013年是600多亿美元，去年到800多亿美元，今年预计会有1000亿美元。总而言之，离岸金融结算，是一个加工贸易的主要结算方式，重庆把这件事也抓起来了。这样三块通通加起来有350多美元，占一台电脑500美元的70%。因此，重庆的加工贸易效益比较好，现在经济比较低迷，电子产业一般效益都是下降，但今年1—4月份，重庆电子产业利润涨66%，为什么我们能有这样好的效益？就是和创新了加工贸易发展方式有关，零部件、原材料大量本地化，前几年860多个零部件厂陆续在建设，现在正在大批投产，一下子把物流成本都降低了。

    第二个，凡是要搞的加工贸易品种，都要形成集群，我们叫做三个集群在重庆。1、零部件、原材料、整机上中下游产业链形成了集群，我们是5+6+860，五大品牌商，六大整机商，860多家零部件厂商都集聚在重庆。2、同类项产品、同类企业形成了集群在重庆，在中国沿海，富士康、仁宝、纬创、英业达、广达基本上各个省，你占两个，他占两个，一山不容二虎，互相分隔开来。在重庆形成了中国沿海所有加工贸易总装厂都到了重庆，各种电脑、网络终端产品的品牌商也到了重庆，形成了集群。六大整机商生产了全球网络终端产品的90%，这样一来就形成了一个好的格局，东方不亮西方亮，这个企业订单少了，那个企业就多了，对重庆来说总体平衡，年年上升。3、物流运输、销售结算等生产性服务业与制造业的集群。我们这个集群方式就是产业链整合的模式，克服了沿海加工贸易的两个薄弱环节，取得了成功。去年我们重庆笔记本电脑的产量是6300万台，全球去年销售2亿台电脑，我们占1/3，沿海地区所有的产量也是6000多万台。可以这么说，中国制造的笔记本电脑占全球2/3，重庆占1/3，沿海占1/3，一个世界级的笔记本电脑基地在重庆诞生。三中全会的第七章，讲到了中国下一步的内陆开放中有一个条款，就是讲要转变沿海的加工贸易发展方式，推动整机加零部件垂直整合一体化的方式，在内陆开展加工贸易。这段话充分肯定了重庆的做法。

    这是我要讲的一个故事，如何用改革的方式，转变发展方式的方法，推动内陆的产业结构调整，使重庆形成了世界级的电子产业基地。

 第二个故事，我想说的就是以渝新欧为代表，重庆形成“三个三合一”开放特征的故事。

    中国内陆开放滞后于沿海，内陆地区一江春水向东流，依赖于沿海地区走向世界，重庆作为西部的地区，原来也同样如此。我们在和惠普、台湾的企业、日本的企业各方面在合作的时候，引出了一个命题，就是全球的网络终端产品，各种智能设施，40%是欧洲，包括西欧、东欧以及俄罗斯这一板块在消费，30%是美国、加拿大、巴西这些地方在消费，还有30%是东南亚、日本、韩国，包括中国在消费。在这样一个格局下，如果到重庆搞世界级的电子产品基地，40%的产品要运到欧洲，从重庆运到广东，再从广东坐船到欧洲，差不多要一个半月甚至两个月时间，不仅消耗时间，还有到沿海2000多公里铁路，然后再加上2万公里海路的运费，这个划不来。我们为了解决这件事，当时看着世界地图想到渝新欧铁路，这条铁路从50年代以来一直就有，因为中国内陆到新疆的铁路几十年前就有，为什么没有把它变成欧亚之间的运输大通道？

    我们一启动这件事，就发现三个问题。1、沿线六七个国家，每个国家海关都需要来一次关检，一批货物出去，运到欧洲，五六个国家关检，关检的过程耽误时间，也消耗成本，不当心还损坏货物，如果是高附加值的东西，这个运输方式很不经济，很不合理，所以几乎没有人走这条线。2、每个国家的铁路运输都有一个运行时刻表，如果没有编入它的运行时刻表，一个火车要横跨几个国家，你就是编外，就是慢车，开开停停的车，没有进行渝新欧协调之前，我们的火车开到欧洲要开25天。3、还有一个价格，每个国家铁路运输价格都不同，有高有低，哈萨克斯坦是一个集装箱一公里0.6美元，中国是0.8美元，俄罗斯是1美元，所以有一个价格协调问题。我们当时觉得一定要把这个问题解决好，让重庆的三四千万台电子终端产品通过火车运到欧洲，一旦成功，就会从后位变成开放的前端，不仅重庆的货物可以不再通过海洋运到欧洲，还能吸引沿海的东西运到重庆再运到欧洲，劣势立马变成不可多得的战略优势。我们努力把这件事做好，2010年我们花了6个多月时间，在国家有关部门支持下，6个国家海关的管理层到重庆，到我的办公室，我们开了多次会议，然后形成了一份协议，这份协议在2010年12月，家宝总理和普京总理一起站台，几个国家的海关签订了一卡通协定，欧洲人的说法是渝新欧自由贸易海关协议，使得现在重庆海关关检以后，一路过去，六个国家海关不再重复关检，叫做关检互认，执法互助，信息共享，反之亦然，欧洲一个国家关检一路过来，我们也不再重复关检，这是很重要的事情。第二件事，我们把6个国家的铁路公司都召集一起，在重庆每年开一次会进行协调，形成了五定班列，五定班列就是定起点在重庆，定终点在德国杜伊斯堡，定路径就是沿线的1.1万公里只停12个车站，第四就是定运行时间，总的是13、14天，还有一个定价格，我们把这件事搞好了。起点站是重庆，就是渝，中间经过新疆，到欧洲，我也设想，欧洲这么多国家，这么多城市，我们都该去，所以就索性叫了一个“欧”，德国人很豁达，没有计较。渝新欧最早叫出来以后，国内其他省市纷纷跟进，义新欧、武新欧、郑新欧、蓉欧等等，都是中欧班列。这个协议签订以后，现在的渝新欧在整个的6个国家沿线1万多公里，是最高等级，它只要开过去，其他所有的特快、普快、快车、货车都让渝新欧，每小时120公里，出发十几天就到欧洲了。第三件事是价格，大家有个求同心理，只要有一个是价格高的，其他低的都会支持高价的运输费，我们当然首先是协调俄罗斯，把他的铁路公司老总请来多次，大家一起协商，最初1美元，后来0.8美元，后来0.7美元，现在已经降到0.55美元。俄罗斯降到0.55美元，其他国家也都降下来。去年在和中国铁路总公司谈的时候，当时国务院的十个部门的领导、部长都在，都支持降下来，但铁路公司说它亏本，说你们运输量太少，当时我们就打了个赌，我们两个人坐在一起，其他的部长作证，他说你如果今年能有100个专列，一个专列50个集装箱，有5000个箱子运行，达到这个规模，就降到0.6美元。我说行，100个专列我一定实现，现在就按0.6美元结账，如果我到不了100个专列，你的这部分钱我还你。结果我们开行了130个专列，实现了诺言，去年就降到了0.6美元，今年我们可以到250个专列，价格降到0.55美元。这个是鸡生蛋，蛋生鸡的过程，价格低，300个专列都可能实现。今年规模上来以后，价格降到0.55美元，这是对渝新欧有里程碑的意义。这是什么概念？就是渝新欧的综合运价现在比海运便宜了。海运的运费，从沿海运到鹿特丹，一般需要2500美元一个集装箱，内陆的货，还需要从中国内陆运到沿海，欧洲到岸后也要转运到内陆，总共需要4000美元左右。此外一个集装箱的货物价值500万人民币，海运多出的一个月运输时间的利息也差不多五六千美元，所以资本利息加水上运输的费用加铁海联运或者汽车运输的费用，实际上要七八千美元，而我们渝新欧现在是五六千美元，所以从这个角度讲，价值比较高的货物都渝新欧比海运更划算。我是认为，超过200万人民币以上的，价值量较高的应该走铁路渝新欧，如果超过1000万美元的集装箱应该走空运，200万以下，就该走海运，如果为了图时髦，把几十万一箱的箱子，通过铁路运到欧洲去，是不能长期持续的。这里边有一个概念，任何运输工具都有市场细分的定位，渝新欧的定位是一个箱子货值在200万以上的，走铁路是最划算的。

    把这些问题解决以后，渝新欧就得以成功运行。去年3月份，习近平总书记到德国访问，就和德国副总理参加了渝新欧的火车进入杜伊斯堡火车站的一个仪式。总书记说了，中国正在推动丝绸之路经济带发展，渝新欧是丝绸之路经济带欧亚大陆桥的一个主要通道，是中国内陆和欧洲德国的一个经济联动的桥梁。总书记的这个讲话，又进一步推动了渝新欧发展，去年一年时间，在国家有关部门的支持下，渝新欧得到了五个特许，五个重大利好。1、赋予渝新欧火车站，就是重庆团结村火车站，国家一类口岸。过去口岸都在沿海沿边，内陆没有口岸，渝新欧现在就是口岸，只要货上了渝新欧火车，一路开到欧洲去了，所以成了内陆的一类口岸。2、既然是口岸，就需要保税区，所以国家批准渝新欧团结村火车站增加了一个保税物流园区。3、中国和欧洲、俄罗斯，60年没有通过铁路邮政，从渝新欧开始，赋予渝新欧中欧邮政班列的功能。现在跨境电子商务快速发展，邮包满天飞，空运太贵，海运太慢，铁路运输当然很合适，所以渝新欧现在有了铁路邮政专列。4、赋予渝新欧专门的欧洲食品、肉类进口的口岸功能。5、汽车整车进口口岸。中国每年进口车辆120万辆，其中有70万辆是欧洲的，中国人喜欢买欧洲豪华车，以前欧洲车当然都是通过海运运到中国，所以中国4个最大的汽车整车口岸，大连、天津、上海、广州，都在沿海，渝新欧成了中国内陆可以把欧洲整车运到中国销售的一个口岸。有了这五个特许，渝新欧的货运量就能够得以极大的增长，

    除了渝新欧铁路，重庆又进一步的推动了航空运输。过去的五年，根据联合国的一个简报，世界100个最大的机场，旅客增长率第一是重庆，第二是迪拜，这是我去年看到的一个简报。这说明什么？我们在07、08年的时候，重庆旅客运输量刚刚突破1000万，现在到了3000万，今年会达到3300多万，我们已经进入了中国前7位。另外国际的货物运输量，原来是1万吨，现在到了30多万吨，这个增长量使得重庆的机场也有了一个一类口岸机场和保税区。重庆的长江航运，从来是国家内陆的航运枢纽，它也是一类口岸，也有一个保税区。

    因此，重庆的开放特征，就形成了水陆空三个国家级的枢纽、三个一类口岸、三个保税区的“三个三合一”。有这个特征的省市，大家如果拿中国地图看，重庆是唯一的。由于有了“三个三合一”开放特征以后，重庆就成了中国内陆的开放高地。开放高地一定是口岸高地，而口岸高地当然会有保税区，中国过去25年建保税区都在沿海，但是从重庆开始，内陆有了保税区，我们引领了时代的风潮。由于这些开放的条件，使得重庆的外资企业大量入驻，这几年重庆引进的外资，已经连续四年每年超过100亿美元，全国超过100亿美元的就是十家，重庆处在全国第八、第九位。对外进出口贸易，我们这五六年每年都增长百分之几十，07、08年，我们只有60多亿美元，去年达到了950多亿美元，也就是说，金融危机以来，世界贸易都有所萎缩，但是重庆进出口贸易几年翻四番，涨16倍，现在我们进出口在全国排第九位，内陆地区排在第一位。

    我讲这个故事，就是说渝新欧开始的开放特征的形成，水陆空大枢纽、大通道，同时大口岸，大的保税区平台，这些都是一个地区开放不开放的特征值，我们这个方面取得了成功。

 第三个故事，就是重庆是个大城市和大农村叠加的地方，我们怎样以农民工户籍制度改革为抓手，实现城乡统筹。

    城乡统筹要以人为本，本质上就是农民工怎么转变为城市居民的问题。城市化过程，不是城市居民生活自我改善，自我拔高的过程，本质上是农民进城的过程，几年前，重庆差不多有900万离开土地到城市打工的农民，500多万在重庆主城和区县城打工，300多万在沿海打工，我们就考虑把重庆主城、区县城这500多万农民工，工作三年、五年以上的，自愿留在重庆城里继续工作的，自愿申请城市户口的这些人，给他们城市户籍。我们这几年按照中央的要求，转移了270万农民工，加上一些家属，整个转进来的农村人口是400万，成为重庆城市户口。这个转户过程中，我们实现了城市和农村一体化的待遇，所有的农民工转过来，和城市居民五个一体化，他的就业、养老、医疗、住房、小孩读书各种待遇，都和城市居民一个样，同人同权同体系同待遇，这是一个方面。

    第二个很重要的，就是农民工转户到城里以后，他在农村的三块地还能不能保留。有人说农村的三块地是集体产权，必须是集体一员，是这个村里，乡里的，才能分你耕地、林地、宅基地，你户口转出去了，不是集体一员，三块地是不是就没有了？我们觉得这是农民的基本利益问题，既然原来三块地分给他，转户后还可以继续留着，所以我们重庆对农民工转户后在农村的三块地，全部予以无条件保留，这样就保护了农民利益。所以，我们这400万人转户，高高兴兴，风平浪静，没有什么问题，因为符合老百姓利益。留在农村的地交给别人耕种，提高了劳动生产率，城里的农民工一旦变成城市居民，消费水平至少一年多1万块，促进了城市消费，同时也促进了社会人权生态。有一个意料之外的事情是什么？从2012、2013年开始，这几年，每到一季度，就发现重庆进出口猛涨百分之七八十，我开始都没有搞清，一般一季度地方开两会，二月份春节，三月份有全国两会，真没有太多精力满世界招商，为什么一季度进出口会冒出来？后来发现，沿海地区一年12个月，9个多月上班，两个多月停摆，一到12月份农民工就开始回家，到2月份农民工回去复工，这中间企业就停工，老板、管理层都跟着回家，这是对生产力的摧残，农民工也像候鸟一样两头跑，苦不堪言。而重庆农民工户籍制度改革以后，成了城市工人，基本上就和我一样，也是小年夜放假，年初七上班，不存在两个月停摆的现象，所以老板就把沿海停的订单转到重庆，每年一季度订单上来，增长百分之七八十，三四月份又回去，全年增长百分之三四十。这个现象，属于生产关系改善和促进了生产力，是非常经典的一个经济学案例，我们本意是为了解决农民工问题，结果变成了招商引资，进出口大发展问题。

    总的意思，农民工户籍制度改革，一是解决了农民利益问题，二是提高了农村劳动生产率，三是增加了城市消费，四是还调整了中国这些年沿海形成的“九三学社制”的加工贸易生产方式，9个多月上班，近3个月回家，这样的一种运行方式。所以我觉得很有意义，改革能很好的促进生产力，实现资源优化配置，有利于人口红利的保持。

第四个故事，我想特别讲一下重庆的地票制度。

    诺贝尔经济学奖得主科斯发明过一个定理，也是因为这个定理得到诺贝尔奖，前不久刚刚去世。这个定理的基本要点就是凡是政府管理的、有总量管制的公共资源，都可以进行市场化交易，而市场化的交易一定会使政府的管理能够实现更好的资源优化配置，产生更好的效果。这个原理的一种应用就是全球的碳汇交易所，我们也是根据这个原理，实施了地票制度。

    我们中国每年城市化、工业化要征用农地，这些年每年要征800万亩，我们原来有20多亿亩，现在是18亿亩耕地到了红线，必须守住。全世界有个经济现象，100年的城市化进程，耕地是越来越多，因为农民进城平均使用100平米，在农村要使用250—300平米，这个意思就是1亿人进城，在农村用了250亿—300亿平方米的建设性用地，到城里只要100亿平方米，就可以多出150亿—200亿平方米，就是1.5-2万平方公里。意思就是城市化过程是农村建设用地大量减少，城市建设用地少量增加，最后使得整个国家建设性用地总量减少，耕地增加，其他所有国家，无论发达国家还是发展中国家都如此。但中国2亿多、3亿多、4亿农民进城了，为什么耕地却一直在减少？城市刚性扩张当然要用地，每个人用100平方米，4亿农民差不多就是400亿平米，城市就这么扩张了，关键是农民两头占地，农村4亿农民差不多有10万平方公里的建设用地没有退出，两头占，这是我们出现问题的关键点。怎么让进城农民把农村的建设用地退出来，同时又保护农民的利益，这一直是个难题。

    我们按照科斯定理，成立了重庆土地交易所，设计了一个地票，实际上就是土地的用地指标。农村的建设用地主要有三块，一是宅基地，农民在外边务工十年，已经不回老家，老家的房子即使卖掉，也只能卖两三万，但是把房子拆了，复垦为耕地，地票倒能卖十几二十万。第二就是在过去十年、二十年形成的乡镇企业，现在废弃了，也可以复垦为耕地，验收以后也可以产生地票。三是农村闲置不用的粮站、学校、公共场所也可以复垦为耕地。我们假定有农民100万人进城，这100万人在农村的2.5亿平方米宅基地退出了，在城里用1亿平米，这样就多了1.5亿平方米建设用地，把它复垦为耕地，耕地就会增加。农民把农村宅基地退出，形成地票，拿到土地交易所交易，城里人买了这个地票，就可以在城郊结合部的地方征地，发展房地产，这个过程是城市建设用地增加，农村建设用地减少的过程，有助于农民致富的过程。按照这个原理，我把这件事向国家有关部门汇报，建设部、国土部和发改委等部门都进行了研究，最后决定支持重庆搞这个试点。这些年来，我们每年3万亩，一共搞了15万亩的地票，地票最初每亩交易价9万，后来到20多万，这样15万亩地差不多300亿人民币进了农村，反哺了农民。城市房地产商买了地票去征地，搞他的房地产，农民卖出地票，双方的整个过程都是自觉、自愿，不是政府强制的。总之，我们把大量的农村闲置的建设性用地复垦为耕地，把地票的交易价格扣除复垦的成本，15%归集体，剩下的85%全部归农民。总的来说，我们这个300亿进了农村，相当于农民增加了财产性收入，这就是我们的地票改革。

    有了地票以后，我们现在建飞机场、学校、高速公路、医院这些基础设施、公共设施，用国家的指标，搞房地产就买地票，由市场来支持这件事。这是一个资源优化配置的案例，重庆绝对有把握的说，虽然城市化会带来城市建设用地的增加，但通过地票的退出，到2020年，重庆3400万亩耕地一亩都不减少，还能增加100多万亩。

    最近我们又把地票的原理应用到了新的领域。我们现在希望大家用新能源车，用光伏电池，或者风力发电，政府的支持政策就是谁买新能源车，搞家用光伏就补贴，但都是启动的时候一次性补贴，后边怎么持续就没有了。现在我们除了启动的时候给一些补贴以外，更重要的是有持续支持的概念，就是算个账，你买了一辆电动车，一年开5万公里，本来每100公里要用10升汽油，5万公里就用5000升，5吨汽油，如果汽油燃烧，就有碳排放，现在电动车开5万公里，没有排放，算个账就是排放指标，可以拿这个指标到碳交易所卖掉，就鼓励用电动车的人持续用下去。所以，我们觉得科斯定理很有用处，对政府公共管理、指标管理怎样实现市场化，都是很好的应用。

    第五个故事就是讲重庆怎样通过投融资支持战略性新兴产业和实体经济发展。

    现在我们都在讲战略性新兴产业，推出了中国制造2025，重庆政府去年开始研究了这件事，在几十个产品的门类中，我们选了重庆有条件发展，也必须发展的十个行业，这十个行业包括芯片及液晶面板等电子核心部件、物联网、机器人及智能装备、石墨烯及新材料、轨道交通及通用航空等高端交通装备、新能源汽车及智能汽车、综合化工、页岩气、生物医药、环保产业等，这十个行业去年是600亿产值，我们做了一个规划，到2020年应该可以让它发展到1万亿。这十个行业，每个行业从小到大，要发展到1万亿的话，需要投资6000亿。这十个行业，要么不干，每个项目少则几十亿，多则几百亿，属于大资本、高技术、市场又是全球都短缺的。在这个情况下，市场没有问题，如果拉到了掌握技术的企业、团队一起干，技术也不是大问题，关键是大资本，一个项目通常几百亿的投资，靠一般的民营企业干活很难，大型国有企业也不容易，就是世界性的企业，如果光靠自己原始积累拿几百亿搞项目，也很困难，所以我们考虑到资本市场，推进了一个改革。重庆一年要制造1亿台式电脑、笔记本电脑，需要大量的液晶面板，但是搞一条8.5代生产线，就需要300多亿，我们有市场，找了京东方，京东方有技术，它有1万多个专利已经被世界认可，但是给他说搞这个项目要330亿，他觉得很困难，尽管是上市公司，也不是轻易可以融资到300亿的。后来我们说钱我们来解决，由京东方增发100亿股股票，我们全部认购。当时股票市场市值2.1块一股，我们六七个重庆企业用210亿认购了100亿股。京东方拿到这210亿以后，再向银行借120亿，共330亿，去年3月开工，今年4月份全面完工，现在重庆多了一个330亿年产值的液晶面板企业，很大程度上满足了重庆电子产业零部件本地化的需求，另外一个好处是，因为我们这么大一笔投资，股市当然有反映，加上中国股市今年情况又比较好，所以去年京东方2.1块一股，现在已经变成近5块一股了，我们这100亿股就赚了250亿。这个意义上讲，利用资本大市场融资，对战略新兴产业进行投入，这是个很重要的方式。战略新兴产业，如果没有资本市场的大格局引入资金，完全靠企业自身积累，是做不起来的。包括小型的风险投资，也是利用了资本市场、三板、四板、创业板的原理在进行，大型战略新兴产业，当然也要靠资本市场。

    之后我们又做了一件事，六七个国有企业花了210亿，赚了250亿，你原来的210亿拿回去，赚来的250亿，产权归你们，由市政府建立一个高科技战略新兴产业的股权投资基金，你们就算LP，250亿放进去，还是你们的所有权，五年以后也许又翻番了，变500亿，大家发财。这是重庆地方出了250亿，但不是财政出的，是几个国有企业，按市政府的要求，投入到这个基金里，另外我们还吸引了16个国内比较重要的投资者，比如说中国人寿，国家开发银行，中国社保基金会，还有各种金融机构，他们出550亿，加在一起就800亿，现在我们已经有了这800亿股权投资基金，我们不会自己赤胳膊上阵搞几十个项目，项目总体是有技术的企业来搞，他们也会带来资本。大体上，如果企业带来2块钱，我们基金参股1块，这样的话，我们800亿能够引入1600亿，形成2400亿的资金，这2400亿是资本金，再跟银行贷款3000亿，这就形成了5000多亿的投资，在几年时间里形成滚动投资，我就相信我们今后五年，这个五六千亿投资到位，1万亿产值就会出来。比如重庆页岩气，从去年13亿方今年可以发展到40亿方，页岩气的产值就能达到100亿，我们估计到2020年，重庆页岩气会到250亿方，它的产值有六七百亿，加上辅助的页岩气产业链的产值，会到1000亿，重庆已经成了中国页岩气开发的主战场。我讲这一段，就是说，我们谋划发展的战略性新兴产业计划性很强，但一切按市场规律办。比如液晶面板，京东方的产能有100万平方米，它以后再扩张一下，到150万，另外还有富士康、惠科的几个项目，总的重庆液晶面板会到300多万平方米产能，能够平衡重庆需要的四五百万平方米的百分之七八十，也不能什么事都自己干，总有一定的市场空间留给其他投资者。

    我讲这个故事，代表资本市场用好用足它的市场空间，为高新技术战略新兴产业服务。