# 对我国民间资本大变局的经济法探究

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-08

*摘要：一场由温州发源的、正席卷全国的、最终 影响 整个 中国 民间资本的大变局拉开了序幕。隐藏在背后的 经济 规律 是民间资本的战略转移遭遇了瓶颈。 研究 今天的温商之繁荣，应参照中国古代的徽商之 历史 镜像，必须认真 分析 徽商的兴衰成败...*

摘要：一场由温州发源的、正席卷全国的、最终 影响 整个 中国 民间资本的大变局拉开了序幕。隐藏在背后的 经济 规律 是民间资本的战略转移遭遇了瓶颈。 研究 今天的温商之繁荣，应参照中国古代的徽商之 历史 镜像，必须认真 分析 徽商的兴衰成败之轨迹。过度炒房的危险之处在于可能沦落为不思进取的食利阶层，丧失中国入世之后进行产业调整和升级的机会。作为一种市场化取向的行为，炒房热也会出现市场失灵，应引导它向正常方向 发展 ，用有形之手去弥补无形之手的失灵。

关键词：市场失灵；中国民间资本；炒房热；温商；徽商；适度干预

Abstract: A originated from ate impact of all of China’s big private capital started changing. Hidden behind the economic laperature and prosperity of the business, reference is made to the merchants of ancient Chinese history and image, merchants must be a careful analysis of the success or failure of the track. Real estate over the danger is that ight be reduced to nothing fresh profit sectors, China’s accession to the arket-oriented, arket failure, it should lead to the normal direction, ake up for the failure of the invisible hand.

Key arket failure; Chinese private capital; hot real estate; erchants; appropriate intervention

背景资料：炒房热现象亟待学术研究

近年来，温州商人在中国民间资本市场上掀起了又一股冲天大浪，突出表现为“温州炒房热”的一再升温，温州炒房团成为中国当前经济生活中的万众焦点。从学术的视角，我们不得不关注如下 问题 ：

——在这场声势浩大的温州炒房热的背后，隐藏着怎样的经济规律？

——它会不会重蹈中国古代曾经同样繁盛一时的徽商之覆辙？

——徽商会不会成为温州民间资本的历史镜像？

——变局是不是意味着结局？作为 目前 中国民间资本样板之一的温州资本，下一步将何去何从？

——它将在何种程度上改写中国的民间资本格局？

——作为对国民经济的总量进行宏观调控的经济法，该怎样对炒房热作出何种 法律 回应？

——对此，政府经济行为应遵循怎样的规制原则？

——……？等等，透过这些问号，我们将看到以温州为代表的中国民间资本怎样的深层动向？

打个形象的比喻，熟悉金庸武侠小说的人都知道“七伤拳”和“一阳指”，前者是一种危险的武功，既能伤人，也会伤己，而且会伤得极深（七脏俱伤）；后者则是把全身的功力都集中于一点（指头上），以一点发力而致胜。温州民间资本倾尽全力向房地产市场进军，这到底是既伤人也最终伤己的“七伤拳”，还是全部功力集于一点之上的“一阳指”？

理论 解析：变局背后的深层是民间资本战略转移遭遇瓶颈

温州商人的经商风格与广东商人的风格迥然不同，十年前，当广东商人在深圳玩股票时，温州人不为所动，连近在家门口的上海股市里都难得见到温州人的身影。那时，温州人在埋头干实实在在的实业，从全国最大的水货制造基地到全国最大的精品制造大本营，温州商人的每一步都没离开轻工制造业，因为在他们看来，这才是真正的实业。

正是这种实打实的精神，造就了温州经济的一枝独秀——进入21世纪以来，中国股市进入“冰河 时代 ”，以玩股票而发家的广东等地的民间资本迅速缩水，而温州民间资本由于本来就与股票的关系不大，因此没有受到中国股市波动的太大影响，仍然持续坚挺，并在历史上第一次真正超过了全国所有的其它地方。

这能很好地解释为什么现在我们看到的是“温州炒房团”而不是“深圳炒房团”或“上海炒房团”之类。因为在这个时期——在这个股市低靡的时期，只有温州人手里还有大把大把的闲钱（闲置资本），而其它地方的民间资本却因为缩水而手头上“最近比较烦、比较烦，总觉得钞票越来越难赚”，当然就没有那么多游资去全国各地南征北战地炒房了。

这不可避免地又牵扯到一个相关的问题，就是：温州的这笔巨额民间资本为什么不继续投入到轻工制造业的进一步扩大再生产中去？为什么不投向其它领域？为什么这么集中地把赌注几乎全押在了炒房上？

要回答这连续的三个“为什么”，必须从经济学上寻找隐藏在背后的经济规律。我们会发现：这是由于温州民间资本的战略转移遭遇了瓶颈！

第一，若继续投向轻工制造业的进一步扩大再生产，由于眼下的轻 工业 产品加工生产和模仿制造已达到近乎饱和，面临着新市场规则的制约和残酷的市场竞争。达到了规模效益的“帕累托最优状态”之后，再向轻工制造业扩大投资就显得失去了必要，已经不再符合经济原理。

第二，若投向重化工、机械等大型产业，则温州明显缺乏产业基础，不象东北那样有深厚的重工业基础，而且，由于国家现在实施“振兴东北工业基地”战略，温州在政策扶持上也无法与东北相比。这条路似乎行不通。

第三，若投向高 科技 产业，则温州缺少足够的技术和人才。这条路好象也走不通。

第四，若投向其它一些很具有吸引力的领域，在目前却恰恰又是民营资本限制进入的领域；即使现在国家的法律条文上已经允许民间资本“有限度地”进入这些领域，但也由于是刚刚放开，事实上的限制仍然没有消除，离理想的自由状态仍差一大截。出于对自身投资安全的考虑，温州民间资本在目前的形势还没有彻底明朗之前，还不敢放胆把大笔的钱往这些领域投。所以，这条路也不能通罗马。

——条条道路都似乎无法最快、最便捷地通往罗马。但资本的天性就是“运动、运动、再运动，增值、增值、快增值”，在这种情况下，大量闲置的温州民间资本左冲右突地找出路，猛然间发现：投向房地产最安全、最快捷、最可行。因为炒房最适合温州人这样的民间投资者，它是一种看得见摸得着的投资方式，做好了，利润可能远比其它领域高；即使做不好，至少还有几套房子在自己手中，不会象股票那样变成一堆废纸，况且转手脱身也容易得多。

而且，炒房不受重工业基础、高新技术、知识产权、人才供应等因素的限制，大钱小钱都能做，大的投资者可以买下整栋楼，小的投资者也有能力买两三套，十分灵活，船大船小都方便调头。

于是，在遭遇了战略转移的瓶颈后，温州民间资本一方面是“迫不得已”

地、另一方面又是“心甘情愿”地涌向了房地产市场，出现了蔚为壮观的温州炒房团席卷全国之热潮。

实证分析：中国民间资本大变局初现端倪

温州人炒作房地产由来已久，早在上个世纪80年代末90年代初，温州人几乎挨家挨户盖起了新楼房，当时盖新楼房主要是满足自己居住。而到了90年代中后期，温州人已不满足一家一幢楼房的居住水平，又开始疯狂地建新房或购买商品房，当时一些有钱人家一户至少拥有3-4套房子。这样超常的购买力导致当地房价几年来一路攀升，至今房价仍居高不下。目前温州一般地段的房地产每平方米均价大约在6000-7000元左右，这样的房价对一个地级城市来说算是天价了。温州人炒房也促成了当地房地产公司的发展，现在温州有400多家房地产开发商，一个地级城市拥有如此多的房地产开发商在国内是罕见的。

到了2024年，温州炒房团的队伍进一步养大，并开始迅速走向全国各地的其它省会级城市。比如，当年9月，40个浙江人在武汉下注4000万元，爆炒武汉房地产市场。

进入2024年以来，温州炒房热进一步升温，已经成了比“禽流感”还流行的“钱流感”，我国经济法专家刘大洪形象地指出：“温州现在已经不能再叫‘温’州了，在越来越热的炒房热浪的推动下，它已经成了中国目前最烫手的资本‘热’州了”。比如，今年元旦，仅仅通过一次温州房地产交易会，炒房的成交金额就高达14.6个亿。3月，在成都春季住博会上，来自温州和全国其它地区的房地产“游资”对博览会进行了一次扫荡，导致蓉城住宅价格又往上狠狠地升了一截，以至于当地的多名专家针对这种情况，特别向成都市政府提出了“要为防范和阻击楼市风险做好准备”的提案。

炒房已经成为目前温州的第一产业。温州民间资本开始了乾坤大挪移。

现状冷思：变局中的危险变量

在中国各地民间资本的区域经济版图中，温州是发展最稳健的一个。如果把各地民间经济的相互竞争比作一个大的演武场，温商、粤商、沪商、鲁商、汉商等等就是华山论剑的各大门派，它们在中国经济的“光明顶”上各自施展绝招，一争高下。温州人现在的疯狂炒房热就象金毛狮王谢逊练的一种奇怪武功“七伤拳”，它既能在短期内提高自己的功力，一拳击中敌人会令其“七脏俱伤”，但同时也会伤害自身，严重时会导致自己也“七脏俱伤”，故名“七伤拳”。

拿出1500多亿的钱来在全国各地疯狂炒房，这既能在短期内为温州商人带来大笔利润，也会伤害其自身的元气，就象七伤拳一样。

其一，缺乏经济学上的前提条件，可能陷入消化不良的困境。温州人在外地炒房几乎全部是为了投资，很少用于自己居住。也就是说，他们买房子只是手段，而获利却是终极目标。众所周知，投资型的房地产的获利途径只有两条：一是租出去，收取租金，通过比较丰厚的租金在若干年里把投资逐步收回来，然后再实现盈利。二是以更高的价格转手再卖出去，在低进高出之间赚取差价，这个差价就是利润。但是，必须注意的是，这两个途径要想顺利运作，首先要满足一个经济学上的假设，即：必须有足够繁荣的房屋出租市场和二手房转让市场，才能承担得起温州人的这种炒房运作模式。［3］

但不幸的是，由于房地产是一种特殊的商品，它是无法自由运输的典型不动产，这一点决定了它只能在当地消化，也就是租给当地人或转卖给当地人。中国社科院朱广新博士说，如果当地人对房地产租金和转卖价格的接受程度不高，则就意味着温州人炒下的这些房地产将不能预期变现成高额回报，将会出现消化不良，只能成为“食之无味、弃之可惜的鸡肋”。这一点，在二线城市（地市级城市）和三线城市（县级城市）表现得尤其明显，据悉，已经有不少在二三线城市炒房的温州人兵败而归，主要原因就是当地人对房地产租金和二手房的转卖价格接受能力有限。

相比之下，在上海、北京、广州、深圳、武汉、长沙等一线城市炒房的温州人要幸运得多，在这些城市炒房虽然买入价远比二三线城市高，但由于当地人的经济能力本身就很强，可以比较顺利地消化掉温州人炒下来的那些房子。从这个角度来看，一线城市将继续成为温州炒房团的理想之地，而去二三线城市炒房淘金似乎还显得过于超前，除非有胆量和实力做好10年之内不见明显回报的打算。

其二，温州本地将会因为巨额资本都投进了外地炒房之中而失去进行产业调整和升级的机会。在过去的20多年里，与其它地区相比，温州商人的勤恳是最令人敬佩的，早在80年代，其它地区的人们还在固守“穷死不经商、饿死不离乡”的小农习气时，勤劳且有眼光的温州人就不畏艰辛地到全国各地做生意，哪怕是小生意，温州人也做得有声有色，最典型的当数席卷全国的温州发廊热——连开理发店之类的小生意都做成了中国改革之后最成功的、最早的一个名牌效应，温州人经商的天赋由此可见一斑。

告别了理发店之类的小生意之后，温州人又专心于做轻工制造业，也做得十分成功。据此，我

们基本上可以把温州人的经商史划分为两大阶段：一是炒房热形成之前的阶段，是温州人通过一点一点的辛勤劳动而进行原始积累的时期；二是炒房热形成之后的阶段，富裕之后的温州人大部分以炒房作为盈利的主要来源。而众所周知，靠炒房地产吃饭是典型的食利阶层的生财方式之一。

因此，正如清华大学的曹治国博士所说，过度炒房的危险之处就在于：如果长期这样下去，要不了多长时间，勤劳的温州人将会沦落为不思进取的食利阶层，正在崛起的温州轻工制造业将丧失中国入世之后进行产业调整和升级的大好机会。也就是说，在未来中国各地民间资本的演武场上，温州资本将会丧失其原来的核心竞争力，有可能从目前它作为中国民间资本的江湖盟主地位上衰落下来。

历史镜像：中国民间资本大变局的历史轨迹考

我们看到今天的温商之繁荣，不能不想起 中国 古代的徽商。温商必须认真 分析 徽商的兴衰成败之轨迹，以防步其后尘。徽商，即徽州商人，始于南宋， 发展 于元末明初，形成于明代中叶，盛于嘉靖，清代乾隆达到鼎峰，至嘉庆、道光年间日趋衰败，前后达六百余年，称雄三百年，在中国商业史上占有重要地位。（注：为论述方便，下面把徽商拥有的资源也作为近 现代 经济 学上所说的“资本”来进行分析。）

南宋迁都临安（今杭州）以后，中国的 政治 经济中心下移，促使其临近地区的经济首先得到相应发展，中原文化也随之被引入江南。徽州正处在当时东南经济要区的中心、南北交往的要道。由于徽州特殊地理环境和自身经济发展的需要，促使徽州从“地主经济”向“商业经济”转移。

——这一点，与今天的温州在整个中国的经济版图中的位置有几分相似之处。

徽商是个富有激情与创造力的商派。他们从小就外出经商、进军城市，在每一个有商机的地方，都可以看到徽州人的身影。徽商靠他们吃苦耐劳的精神与宗族整合势力的优势，挤垮一个个商帮，占领一座座城市。其带给我们的是吃苦耐劳、敢于挑战的冒险精神，这一点在中国当时奉行中庸之道的 社会 显得十分耀眼。

——这一点也与温州商人在改革开放以后的80年代在全国各地从温州发廊之类的小生意做起十分相似。

徽商成功的一个很重要的因素，就是以血缘和地缘结成商业团体，并借助这样的关系开展商业竞争、沟通商业信息、传授商业经验。这也是人们常说的“天时、地利、人和”中的“人和”之因素。因为血缘关系，他们具有较强的凝聚力、向心力，易于结成牢固的团体。而同一的地缘关系，相互之间十分了解，容易建立起相互信赖的关系，逐渐形成了同一血缘、地缘的人从事同一种类的商业且在同一地经营的现象，形成了行业宗族化和地缘化的特点。有些行业在某一个地域完全被徽商垄断，其他商帮根本无法插足。由于有了血缘和地缘的关系，徽商之间有着很强的亲情认同感，他们认为商业的兴衰成败直接与本族、本地的利益息息相关，所以彼此之间非常乐于提供商业信息、传授商业经验，从而减少了经商的困难、增加了成功的把握。

——这一点也与今天温州民间资本的经营风格很相近。

徽商注重诚信，讲求商业道德，他们认为商家与顾客的关系是互惠互利、相互依存的，如果一时贪图小利或敲榨顾客，虽然能给自己带来暂时的利益，但却毁坏了双方长期合作的基石。徽商将商誉看作商品价值的一部分，他们认为树立起良好的商业信誉，并以此获得顾客的充分信赖，这才是商业兴旺发达的保证。因此，徽商大都通过长期艰苦的努力去建立起良好的商业信誉，并极力维护这种信誉，视之比金钱更宝贵。以茶商为例，经营外销茶的徽州茶商为了确保商品的质量，从毛茶的收购、茶叶加工，到最后的成品包装，都十分下功夫。茶商在收购茶农的毛茶时十分看重质量，收购的毛茶要细嫩、紧结，碰到死茶、烂茶、断折、红蒂等现象较多的毛茶即拒绝收购。

——这也与今天的温州商人何其类似。

徽商当年的繁荣程度，丝毫不亚于今天的温商。明代，徽州经商的人数已经达到“贾居十九”，经商的范围也是“持筹遍九州”。徽商除了人数多、活动范围广外，商业资本也十分雄厚，“无微不成商”成了当时商场上公认的现象。象“程十万”“祝半州”之类称呼的巨商，在明朝以前还是少数，而到了明清时期，这样的“大贾”则已经不足为奇了，拥有二三十万两银子的商人只能算是“小贾”。

——这与今天有人提出“无温不成商”的温商盛况足以媲美。

但不论当年曾何其辉煌，徽商后来还是衰落了。笔者之所以拿中国古代的徽商来与今天的温商做对比，也就是想提醒一下温商不要在疯狂的炒房热里迷失了方向，而应把徽商当成一面 历史 的明镜。当年徽商衰落的原因很多，如苛捐杂税以及太平天国起义等等，但其中对今天的温商有启示的原因我们必须加以重视、认真 研究 :

其一，由富裕而导致的食利阶层的出现，使徽商积累的资本没有用于扩大再生产，以至于后来丧失了核心竞争力。鸦片战争后的徽商不再象他们的先人那样积极进行扩大再生产，而是出现了“食利阶层”，由原来勤奋敬业、吃苦耐劳，变成了贪图享受、大兴土木、广建豪宅。大量的资本被用于买田置地、建房、娶妻、纳妾、续谱、立坊，所造成的直接后果就是商业资本的萎缩。例如，清咸丰年间，徽商汪定贵花金百两、白银八十万两在家乡修建豪宅承志堂，全宅有七个楼层、九个天井，房屋60间，占地2100平方米，建筑面积3000平方米。这消耗了大量的社会财富， 影响 再生产的进一步扩大，造成商业资本匮乏，丧失核心竞争力，最终导致难以适应市场激烈竞争而走向衰落。

——这与今天的温州炒房热既有相似之处，也有不同之点。相似之处都是当资本积累到一定程度之后开始形成专门的“食利阶层”，而且都是把房地产之类的不动产作为资本的主要投向。不同之处在于，徽商囿于当时的社会条件，搞房产主要是自己居住，搞地产主要是雇佃户耕种，还不可能象今天的温商那样主要用于出租或二手转让。

我们不怀疑当今的这一代温州商人能否保持当初创业时的可贵品质，我们担心之处在于：下一代在炒房中成长起来的温州人会不会真地沦为中国最大的一群专门“食利阶层”？如果这个预言不幸成真，那么，温商已经可以从徽商这面历史镜子中隐约看到自己的“500年后”甚至“50年后”了，温州民间资本的大变局似乎可以还未盖棺就能定论了。

其二，没有进行及时的产业调整和升级，坐失市场良机，惨遭市场淘汰。由于过多的资本用于买田盖房及个

人奢侈，徽商失去了进行产业升级的时机，所以，当更新技术的外国商品加入竞争后，徽商就惨遭淘汰了。清光绪之前，由于茶叶只有中国出产，所以，处于天然垄断优势的徽商在茶叶出口上几乎没有遇到竞争对手，当然畅销。但是，自从光绪年间之后，印度等国大面积引种茶叶成功，为了与中国争夺国际市场，这些国家的茶商采用了近代化的工厂生产，使用机器制茶，极大地提高了制茶工艺。而中国的徽州茶商仍旧停留在作坊式的手工生产水平上，落后的制茶工艺导致其茶叶质量不如\"洋茶\"。光绪二十三年，清两江总督刘坤一借鉴国外机械制茶的经验，明令以机器制造外销茶，但徽州茶商因循守旧，缺乏近代化生产的开拓意识，他们以费多效微为名，激烈反对，此事只得作罢。这样，由徽商一手经营的中国茶叶出口由于工艺落后、质量不如\"洋茶\"，在国际市场上逐渐失去了竞争力，出口量逐年递减。

——对于任何人来说，资本总量都是有限的，即使是富甲天下的温州人也不可能拥有取之不完、用之不竭的财富。那么，在财富总量有限的前提下，高达1500亿的温州资本都充当了炒房的热钱游资，很显然，这肯定会在一定程度上影响温州对现有的轻工制造业进行调整和升级。长期这样下去会造成什么样的后果？这已经被当年徽商的教训充分证明了。

对策展望：对炒房热进行适度干预

然而，如果我们根据以上分析就匆忙对温州民间资本做出结局式的结论，似乎有点为时过早。因为，变局并不等于结局，变局有可能导致一个旧结局，也有可能通向又一个新开端。在“现代”市场经济的大海里弄潮的温州商人毕竟比中国古代徽商的眼光长远得多，至少他们懂得用经济学 理论 去分析自己的行为到底是不是符合市场 规律 。因此，除非有十分极端的情况出现，否则，温州民间资本应该不会重蹈徽商的覆辙。

从经济学上看，如果太多的资金都流向某一个行业，肯定是不正常的，房地产业也不例外。以炒房热为代表的后炒股 时代 的到来，给中国上市公司敲响了警钟，也给中国经济发出了一个红色警报。［4］但在 目前 中国上市公司由大股东任意操纵的情况下，要打消中小投资者对股市的不信任心理，不是一朝一夕就能做到的。与股市上大股东对中小股东的血腥屠杀相比，房地产倒显得温和得多、可爱得多。虽然从长远看，炒房过度会导致“房地产悬河”，一旦这条“悬河”决堤，会淹没国民经济的“良田”，但在最近的几年内、在中国的上市公司治理结构走上规范之前，中小投资者似乎很难再踊跃地回到股市上去。［5］

再者，从另外一个角度来看，我们批判的只是“不当的炒房”（也就是不顾一切的、盲目的、失去理性的炒房热），而正常的、符合经济法则的炒房不应当一概反对。因为，经过20多年的发展，温州民间资本相对来说的确已经十分雄厚，温州本地的轻工制造业再怎么需要扩大再生产，也需要不了这么多的资金。资本的天性就是要运动、增值，多余出来的闲钱当然可以、而且应该投到其它领域去逐利，适当地去成熟的一线城市炒炒房并无太大不妥。炒房能在一定程度上繁荣经济、刺激有效需求，促使人们把本来收得很紧的钱袋放开来。“股票不敢炒，这钱总不能闲在手里吧？总得为运动的资本找个适当的出路，炒房热的兴起，恰恰给中小投资者手中的死钱找到了一个活路。”我国学者型 企业 家、永诚集团董事长刘孟奇如是说。

炒房还加速了房地产市场的成长，温州炒房团所到之处，原先不温不火的楼市霎时亢奋不已，房价涨声一片。“我们给当地的房地产市场带来了生机与活力，”一位温州炒房者说，“我们用的都是自己通过原始积累而来的血汗钱，我们的钱都是来路清白的。进入房地产市场，我们也是顺应经济大势而为，我们的做法是合法的，也是符合市场经济规律的。”的确，不可否认，温州炒房团炒高了当地的房价，炒高了当地的GDP，更将成熟的房地产运作理念带到内陆城市。从某种程度上说，温州购房团代表了一种先进的市场理念，它对各地房地产市场的发展起到了积极作用。正如前文已经分析的那样，10年之内温州炒房团如果只是在条件成熟的一线城市里炒，这是符合当前中国市场经济发展程度的，似乎并没有太多的可指责之处。

关键是在那些根本不成熟的二三线城市，如果温州人投入了过多资金进去，是肯定要在当地低矮的市场消化能力之天花板上碰得头破血流的，而且也会搅乱当地本就处于襁褓中的房地产市场，无异于拔苗助长，利大于弊。［6］

因此笔者认为，中国目前对炒房不应进行过于严格的狙击，因为它毕竟是一种市场化的行为。虽然会产生市场失灵现象，但至少在目前股市不能令中小投资者放心的情况下，“后炒股时代”的出现也是市场规律这只无形之手的一种自发调节。炒房热只不过是“后炒股时代”的一种典型表现形式，假如不出现炒房热，闲置在中小投资者手中的大量“闲钱”也会找到另外一种宣泄出路。正如我国经济法专家刘大洪所指出的那样，炒房热的真正根源并不在于炒房本身，而在于中国股市持续了十年之久的圈钱游戏终于走到了尽头，股市的表现令中小投资者感到心寒，使中国进入了“后炒股时代”。不从根源上（即上市公司的治理结构上）找原因、想对策，不扭转中国的“后炒股时代”，仅仅对炒房进行狙击，是治标不治本的一种做法。

总之，不论如何，这一场轰轰烈烈的炒房热都将会给温州民间资本、以至整个中国民间资本带来一次大变局，或正面或负面。作为一种市场化取向的行为，温州炒房热也会象其它一切市场一样出现“市场失灵”，我们的任务在于采取经济手段和柔性 方法 ，引导它朝着正常的方向发展，用有形之手去弥补无形之手的失灵，力争使这场变局成为一个新的开端，而不是成为一个旧的结局。若强行采取过于刚性的行政手段对炒房进行狙击，这种做法的本身就已经违悖了经济法的精神，是对市场经济规律的强行否定和取代。这就是现代经济法所要求的“适度干预”。［7］

参考 文献 ：

［3］温州购房团，会否遭遇滑铁卢［N］.今日早报,2024-02-24.

［4］不能再对“炒房行为”听之任之［N］.南方周末,2024-03-18.

［5］央行调查显示：我国房地产 金融 存在四大 问题 ［N］. 北京青年报,2024-03-15.

［6］ “土地风暴”来临 治乱不得不“一刀切”［N］.北京青年报,2024-02-11.

［7］刘大洪等.关于政府经济行为的经济法思考［J］. 法制与社会发展,1998,(04)

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找