

保交楼就是稳民生稳市场

房地产周评

中共中央政治局7月28日召开会议,分析研究当前经济形势,部署下半年经济工作。会议指出,要全方位守住安全底线。其中明确,要稳定房地产市场,坚持房子是用来住的,不是用来炒的定位,因城施策用好用活政策工具箱,支持刚性和改善性住房需求,压实地方政府责任,保交楼、稳民生。中央政治局会议关于房地产市场的要求为未来促进房地产市场平稳健康发展指明方向。

稳定房地产市场对于全方位守住安全底线至关重要。中共中央政治局会议对发展房地产市场的要求是在谈及全方位守住安全底线时提出的。房地产市场规模大、产业链长、影响面广,在全社会固定资产投资、地方财政收入和金融机构贷款总额中,都占有相当高的份额,对于金融系统稳定和风险防范具有重要影响。房地产市场的稳定不仅关乎众多房企和上下游企业的未来发展,还关系到广大购房家庭的安居乐业。稳定房地产市场是守住不发生系统性金融风险底线十分重要的一环。央行近日提出,将保

持房地产信贷、债券等融资渠道稳定。具体举措落地见效,将有助于房企纾困,将有利于稳定化解房地产领域风险。

稳定房地产市场是有关部门和各地出台房地产政策措施的出发点和落脚点。今年以来,我国房地产市场整体出现下行态势。近几个月,随着各地多措并举稳楼市,房地产市场总体呈现一定回暖迹象,但仍存在一些企业流动性吃紧、回款项目延期交付、购房者观望情绪浓厚、对未来的信心有待进一步修复等问题。房地产仍是国民经济支柱产业。稳定房地产市场对于稳定宏观经济大盘有积极意义和重要作用。因此,有必要进一步采取积极措施,促进房地产市场的平稳发展和良性循环。

在稳市场、促回暖的过程中,“房住不炒”底线不容突破。今年以来,许多城市出台或者更新了房地产调控措施,有一些是将不适当当前形势、过紧的调控举措取消或者松绑。各地因城施策出台的调控措施,重在支持刚需和改善性住房需求,旨在促进房地产市场平稳健康发展,但这并不意味着房子是用来住的、不是用来炒的定位有所改变。

因城施策用足用好政策工具箱,支持刚性和改善性住房需求将继续在稳定房地产市场中发挥作用。今年以来,各地积极采取措施,房地产调控政策密集出台。其中,面向需求端的调控从放松限购、限售、限贷,到降低首付和贷款利率,再到更好支持稀缺人才、新市民、三胎家庭等群体购房,均落实了满足刚性和改善性住房需求的政策要求,并取得了一定效果。此次中央政治局会议要求用足用好政策工具箱,预计各地将进一步加大政策支持力度,更好满足刚需和改善性住房需求,提振住房消费。

保交楼不仅是为了稳民生,对市场稳定和信心恢复也意义重大。当前,个别房地产开发项目出现延迟交付的情况,每一个房地产开发项目关联广大购房者多年改善居住条件的期盼,购房款能来自全家甚至几辈人的积攒。当前,在房地产领域,让购房者按时拿到钥匙,住进新房是最大的民生。千方百计保交楼,将是当前和今后一个时期的重要任务。预期对于房地产市场的重要性不言而喻,如果延迟交付时有发生,购房者观望市场,房企拿地过于谨慎,市场将难以进入良性循环。因此,保交楼还对市场各方

主体恢复信心十分重要。

尽管出现延迟交付情况的房地产开发项目总体规模小,占比低,但也应保障好消费者权益,把对各方影响降到最低。近一段时间,一些城市积极采取措施,通过资产处置、资源整合等办法,旨在确保项目顺利进行并完成交付。

在促进房地产市场平稳健康发展的过程中,应进一步压实地方责任。房地产调控的主体责任在地方,不同城市的情况千差万别,不论是房地产市场调控,还是保交楼、稳民生,地方政府最了解当地情况,能够采取最有利地方发展的举措。同时,也应调动起延迟交付所涉及企业和项目对于保交楼的积极性。金融系统的支持也将发挥积极作用,银保监会近日再次表态,将支持地方做好保交楼工作,促进房地产市场平稳健康发展。



本报记者

王扶辰

新能源汽车有望继续高增长

本报记者 杨忠阳

下半年产业新趋势

尽管受新冠肺炎疫情多点散发和原材料价格大幅上涨影响,今年上半年我国新能源汽车产销分别完成266.1万辆和260万辆,同比均增长1.2倍,市场占有率达到21.6%。

随着国家促汽车消费政策陆续出台,限购地区增加汽车指标数量、放宽购车资格限制,以及产业链供应链的恢复,下半年我国新能源汽车有望继续保持高速增长。中汽协预计,全年销量有望达到550万辆,同比增长56%以上。

市场竞争力稳步提升

52557辆!今年6月,特斯拉Model Y在国内交付创新高,登顶中国乘用车单月销量榜全品类榜首,这也意味着国内首次出现单月电动车销量超过燃油车车型。

“新能源汽车市场的爆发,其最核心的原因是相对于燃油车有了较强竞争力的产品,而这个竞争力关键体现在性价比上。”国家信息中心副主任徐长明说,代表性产品是特斯拉Model 3、Model Y,上市后有力拉动了国内的一些高端产品销量,改变了中国消费者对新能源汽车产品的认知。

与此同时,五菱宏光上市之后销量一路走高,成为网红车型,受到消费者追捧。而比亚迪DMI系列通过提高产品力和价格优势,相对燃油车也非常有竞争力。

造车企业月度“晒单”数据显示,继6月交付量首次突破万辆后,7月蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、哪吒汽车、零跑汽车5家企业单月交付量再度过万辆。而广汽埃安交付量突破2.5万辆,今年前7个月累计销量超12.52万辆,同比增长135%。

新能源汽车产品竞争力提升的背后,是多方合力的共振。近年来中央和地方政府陆续出台了一系列新能源汽车消费支持政策,涉及购置车补贴、购置税免征、牌照与通行优惠等层面,促进了新能源汽车整车与动力电池等核心关键技术的不断成熟。而整车产品品质、续航里程、安全性能不断提升,进一步推动了市场认可度的提高。

根据新兴产业成长的“S型曲线”理论,市场渗透率超过20%,被认为是一个行业发展的拐点,意味着新能源汽车市场将迎来爆发式增长。造车新势力的崛起,倒逼传统车企、外资豪华品牌加快布局新能源汽车市场。而更多具有竞争力的新能源汽车产品的涌现,将有力推动新能源汽车性价比超越燃油车,加速提升新能源汽车的市场渗透率和普及度。

产业链重构提速

在新能源汽车快速增长的同时,供应链的矛盾也在凸显。在7月下旬四川宜宾举行的2022世界动力电池大会上,广汽集团董事长曾庆洪在发言中吐槽:“动力电池成本已占到我们汽车成本的40%至60%,广汽现在不是给宁德时代打工吗?”

“平常也遇到客户对我们的抱怨,说整车厂不是很赚钱,你们电池厂是不是把利润都拿走了?”宁德时代首席科学家吴凯也忍不住在本次大会上叫屈:“我们公司今年虽然还没亏本,但是基本上在稍有盈利的边缘挣扎,非常痛苦。”

去年以来,锂、钴、镍等电池原材料价格上涨,特别是碳酸锂从每吨5万多元飙升至当前每吨46万多元。根据天齐锂业披露的预告,预计今年上半年利润盈利为96亿元至116亿元,赣锋锂业净利润为72亿元至90亿元,而除了特斯拉外,大部分以新能源汽车为主要产品的整车企业并不挣钱。

“工信部会同国家发展改革委、市场监管总局组织召开锂行业运行会、上游材料涨价问题座谈会,遏制了碳酸锂的价格上涨趋势,但目前锂资源仍处于高位运行,同时钴、镍以及石墨负极用的石油焦等原材料也在大幅涨价,给企业生产运营带来很大压力。”工信部装备工业一司副司长郭守刚说。

从传统燃油车发展经验来看,上游零部件企业大都为整车厂打工,而在产业向新能源变革期,整车厂却要向上游电池原材料供应商打工,显然这是整车厂不愿看到的。中国有色金属工业协会分会副会长张江峰表示,“锂价太高不利于下游应用拓展,可能会导致更多替代品出现,同时,其带来的成本压力将层层传导,从而提升整个产业链的成本”。

一条健康的产业链,必定是上中下游相伴相生,良性博



近年来,已有一批车企在重庆布局新能源汽车产业。图为赛力斯汽车有限公司两江智慧工厂作业现场。新华社记者 王全超摄



奔的生态。问题是,受消费需求增长拉动,当前行业下游的扩产通常较为顺利,周期较短,而上游资源开发常受地域限制、环保要求、储量规模、开采难度、基建情况等多种因素影响,扩产周期较长。上下游扩产周期的错配,导致锂产品供应在短期到中期继续处于较为紧张的局面,锂行业供需格局要达成真正的平衡还需要一定的时间。

郭守刚表示,工信部将从三个方面做好动力电池资源材料保障工作:一是引导上下游企业加强供需对接,通过签订长期协议等建立稳定合作关系,协同应对资源供应及价格波动风险;二是加快推进国内资源开发利用,指导地方主管部门做好相关企业生产要素保障工作,持续提升国内资源供给水平,同时支持龙头企业按照国际规则联合开发海外资源;三是推动再生资源综合利用,研究制定锂等再生原材料标准,完善动力电池回收利用体系。

同时,无论是整车企业,还是电池企业都纷纷强化对上游核心资源的掌控。除特斯拉开启“买买买”模式外,比亚迪不仅在智利获得了锂矿开采合同,还战略投资了盛新锂能。盛新锂能在国内有多条锂盐生产线,并布局了国外的锂矿和盐湖资源。继广汽集团资本、上汽尚领资本与九岭锂业签订战略投资协议后,曾庆洪也透露,“我们也在考虑购买锂矿”。

据不完全统计,包括特斯拉、广汽、比亚迪、长城、通用、福特等在内的众多汽车制造厂商都已介入电池原材料上游供应链。汽车制造厂商自产动力电池、参股甚至控股锂矿资源正在成为新能源汽车产业链供应链重构新趋势。

新消费模式待探索

随着各大芯片制造商拼命扩产,汽车芯片短缺似有缓解迹象。然而,整车企业围绕芯片的智能化竞争则更加激烈。日前,极氪宣布极氪001座舱全面升级为“高通骁龙8155智能座舱计算平台”,未交付的车主可以直接升级。老用户可免费预约。据极氪介绍,高通骁龙8155芯片采用7nm制程工艺,拥有8核心CPU。与原先搭配的820A车机芯片相比,CPU算力提升177%,GPU算力提升94%。更新芯片后的座舱平台配备16GB内存,带宽提升一倍,还有128GB存储空间。

智能座舱技术是衡量汽车智能化程度的重要标准。“智能座舱的核心竞争力逐渐倾向于芯片与应用软件服务生态,而芯片决定座舱智能化水平,如屏幕数量、显示效果、运行流畅度等;软件服务生态将影响个性体验,如智慧互联、OTA(空中下载技术)升级等。”中汽协秘书长助理兼技术部部长王耀表示,软硬件的协同能力将决定智能座舱的核心竞争力。

“软硬件升级,这些在产品规划初期都已经计划好了,包括免费升级,我们在前年就已经确定交给用户进行改革,不断改进原来的规划,已经预估了预算。”尽管极氪智能科技CEO安聪慧如此解释,但给全体车主免费更换8155智能芯片,同时开启智能驱动、智能座舱和智能驾驶三大领域的软件OTA升级,瞬间就将极氪品牌推上风口浪尖。

就在极氪此次免费升级政策推出的前一个月,蔚来汽车发布了智能座舱升级方案,老车主升级8155芯片最低需花费

9600元。虽然从升级包内容看,收费并不高,也就是成本价。然而,对比极氪的免费,消费者多少会觉得吃亏。

此前特斯拉首席执行官马斯克表示:“汽车行业未来的利润增长点不在于卖车,而是基于自动驾驶技术的出行服务和基于用户终身服务的软件付费两个方面。”这也是很多造车新势力遵循的造车逻辑,即卖车不要求很大利润,车企的盈利重点是车辆使用后的OTA升级和衍生的周边服务等。

“车企为满足消费者对智能网联汽车产品多样化与个性化的要求,将产品价值逐渐向应用端后移,由用户自己决定所需的应用服务,这也逐渐成为行业发展趋势。”王耀表示,在价值后移的过程中,随着技术发展及工艺改良,硬件成本也将逐渐降低,以往汽车买卖一次性付费模式也将向着终身付费服务模式转变,但目前这种自适应订阅付费模式仍处于探索阶段,消费者也在适应新消费模式的过程中,尚存变数。

新能源汽车竞争的上半场是电动化,下半场则是智能化。不少业内人士还指出,在多家车企推出付费升级芯片计划的背景下,此次极氪推出的豪华3亿元的免费升级,很可能直击尚未成熟的用户为软件付费模式,或将打破造车新势力OTA升级收费的梦想,推动新能源汽车智能化竞争提前进入高潮。

中国东方资产管理股份有限公司深圳市分公司 关于深圳市恒盈泰投资有限公司2户债权资产的处置公告

中国东方资产管理股份有限公司深圳市分公司(以下简称“我分公司”)拟处置以下资产,特发布此公告。

| 序号 | 借款人名称 | 所在地 | 币种 | 本金(元) | 利息(元) | 担保情况 | 当前资产状况 |
|----|--------------|-----|-----|----------------|---------------|---|--------|
| 1 | 深圳市恒盈泰投资有限公司 | 深圳市 | 人民币 | 990,000,000.00 | 30,371,117.90 | 质押物为深圳市恒盈泰投资有限公司34%股权;恒大地产集团有限公司、恒大地产集团(深圳)有限公司提供连带责任保证 | 经营困难 |
| 2 | 深圳市恒盈泰投资有限公司 | 深圳市 | 人民币 | 770.00 | 27.08 | 质押物为深圳市恒盈泰投资有限公司9%股权;恒大地产集团有限公司、恒大地产集团(深圳)有限公司提供连带责任保证 | 经营困难 |

注:债权金额基准日为2022年4月20日,最终以债权文件、生效裁判文书或其他法律文件确定的为准。

该债权资产的交易对象须为在中国境内注册并合法存续的法人或者其他组织或具有完全民事行为能力的自然人,并应具备财务状况良好的条件;交易对象不得为:国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、金融资产管理公司工作人员、债务人管理层、参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构等关联人或者上述关联人参与的非金融中介机构;以及与非金融债权转让的金融资产管理公司工作人员、债务人或者受托资产评估机构负责人员等有直系亲属关系的人员。

为严格防范交易各方及其关联人士的道德风险,防止不正当交易,防范项目操作风险,非经合作对方同意,任何一方不得擅自通过任何中介(包括任何自然人、法人或其他组织)安排、实施本项目合作事宜。

交易双方不得以任何理由向对方及其工作人员、相关组织机构及其工作人员及前述组织和个人的关联方进行商业贿赂、馈赠钱物(现金、有价证券、信用卡、礼金、奖金、补贴、物品等)或进行其他任何形式的利益输送。

任何一方在项目运作过程中发现对方存在上述行为,有权提醒对方相关人士立即纠正,经制止拒不纠正的,应告知对方及时

近日,跨境金融和风控服务公司XTTransfer联合中国贸促会商业行业委员会发布《2022年上半年中小微企业出口贸易(B2B)指数报告》(下称“报告”)预计,下半年我国外贸出口将进一步稳中提速、稳中提质。随着RCEP合作深化、政策落地,RCEP区域内国家产业链供应链实现优势互补和深度融合,激发外贸发展活力。其中,中小微外贸企业将释放出更大的发展潜力和国际贸易竞争力。

上半年,我国外贸面临疫情冲击和国际局势不稳等在内的多重挑战,保稳提质面临不小的压力。全球产业链供应链堵点仍然存在,能源及部分原材料价格持续高位运行;美欧等全球主要经济体通胀压力加剧,进一步压缩需求;此外,国际形势变化、汇率波动加大等因素也给外贸出口带来风险和冲击。

“从营收层面来看,公司今年上半年较去年同期下降约20%。需求层面有所放缓,但主要原因还是供应链不畅导致。”浙江义乌市茂联进出口商行负责人尤天刚说,今年长三角疫情反复对业务有不小影响,例如,有些配件不能及时供应,正常情况下供应商30天可以交货,现在要拖到七八十天。海运物流也受到了较大影响。

埃泰科(深圳)科技有限公司负责人赵连发也有同感,“今年上半年情况比去年差了,主要有两方面的因素,一方面是客户需求放缓,我们的主要出口地中东地区对于建筑机械的需求呈下降趋势;另一方面是行业竞争越发激烈,以前我们关注的主要是国内企业竞争,今年很多原本研发制造能力较弱的其他国家的卖家也开始加入竞争”。

即便面临种种困难,中小微外贸企业仍然展现了强大的韧性,不仅收获了一季度的平稳开局,还在二季度后半程迅速扭转了因疫情造成的指数下滑趋势,为全年外贸保稳提质打下了坚实基础。

报告显示,2022年上半年中国外贸出口先行指数总体走势和去年保持一致,且相较于2021年上半年显著上升;此外,2022年上半年中国中小微外贸企业收款量同比增长15.3%,高于海关总署发布的全国出口金额同比增长14.2%的增幅。展现出中国中小微外贸企业在面对外部压力时非凡的韧性和强大的应变能力。

报告分析,4月以来,受疫情等一系列因素影响,指数一度承压下行,但在6月显著回升,传递出积极信号。一方面是因国内疫情迅速得到控制,供应链恢复,积压性需求的释放一定程度强化了反弹的力度;另一方面和密集出台的稳经济、稳外贸政策密不可分;此外,中小微外贸企业由于管理机制更为灵活,能够及时调整经营策略,将不利影响降至最低。

“今年疫情虽然带来一些挑战,但是整体来说对我们影响有限。”广东乾茂智能科技有限公司负责人祝贤透露,面对外贸出口的不确定性,公司已经在积极寻找突破口。在欧洲客户的需求下降之后,积极拓展北美和东南亚的客户,目前收到了比较好的效果,今年上半年公司整体营收同比持平。公司同时也在开拓3C数码、家用电器以外的品类,主攻东南亚市场。

在赵连发看来,“品牌化、高端化”是关键所在。“一方面要发挥中国产业链的优势,在产品层面上下功夫,目前我们已经和上游制造团队一起研发了几款新型设备;另一方面作为小微企业,我们可以迅速调整方向,在中东以外地区拓展更多的客户,目前东南亚和日韩是我们看重的市场。”

报告通过对中小微外贸企业的调研指出,越来越多的中小微外贸企业具备一定的数字化能力,且部分中小微外贸企业上下游供应商分散在全国多地,有效提升了抗风险能力;此外,中小微外贸企业开始注重打造自主品牌,“中国制造”对海外买家的吸引力持续增强。值得一提的是,出口产品结构进一步改善,朝着附加值更高以及产业链升级的方向发展,高技术、高附加值的出口产品竞争力逐步增强。

专家表示,基于中小微外贸企业面对复杂环境所展现出的灵活机制和强大韧性,以及产业链和品牌持续升级,下半年中小微外贸企业将继续上半年的优秀表现,释放更强的国际贸易竞争力。

本版编辑 周雷 吉亚娇 美编 高妍