经济日报 ECONOMIC DAILY

关键零部件自主生产能力弱，供应链企业生存压力大——

# 新能源汽车供应链问题非解决不可

经济日报·中国经济网记者 刘 瑾

今年以来，受新冠肺炎疫情冲击，汽车供应链遭遇了前所未有的考验。特别是在新能源汽车领域，由于国内供应链核心基础研究较差，很多关键零部件还不具备自主生产能力，在疫情之下，产业发展严重受限。

“新能源汽车的供应链问题已经到了非解决不可的地步，下一步要重点推进强链补链。”中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长、车百智库研究院院长张永伟在“2020年全球新能源汽车供应链创新大会”上说。

纯电动和混合动力是新能源汽车产业发展的两大主要方向，究竟以谁为主，一直是社会关心的焦点。对此，国家新能源汽车创新工程项目专家组组长王秉刚表示，中国汽车实现节能减排的技术路线将出现重大变化。

据介绍，《节能与新能源汽车技术路线图2.0》已于8月23日通过验收，并将于“2020年中国汽车工程学会年会暨展览会”期间正式对外发布。按照路线图2.0的规划，混动新车到2025年要占传统能源车的50%以上，2030年占75%以上，2035年要达到100%。新能源汽车到2025年占汽车总销量的20%左右，2030年占30%以上，2035年占50%以上。

王秉刚表示，未来15年，以混合动力为主的节能汽车所占市场份额将大幅提升，纯电动和插电混动构成的新能源汽车所占市场份额会有所减少。

专家表示，在鼓励混动汽车发展的同时，动力电池发展路线也要相应调整，要改变以往偏能量密度的策略，发展适用于混动车辆的功率型电池，以及能量功率兼顾型电池。

当前，汽车产业正在发生巨变，在传统汽车供应链增长已经处于相对乏力的态势下，新的供应链正在重塑，特别是新能源汽车价值链和供应链重构速度正明显加快。

“虽然很多企业都已认识到产业转型的重要性，但‘卡脖子’的核心产品与技术还有待解决。”张永伟表示，目前国内汽车供应链正面临多重挑战。一方面，关键零部件的自主生产能力较弱。例如，在排名全球前20名的汽车半导体厂商中，我国本土企业仅有1家，部分关键零部件进口超过80%。另一方面，行业发展空间较小，供应链企业面临较大生存压力。

“预计到2025年，智能电动车在我国要卖到500万台，甚至750万台。但是，现有供应链体系难以支撑这样的高速增长。”理想汽车联合创始人、总裁沈亚楠说。

长安汽车产品首席执行官任勇表示，我国汽车供应链经历了三个阶段，2010年之前是从无到有的过程；2010年到2020年是从有到优的过程；到2035年，是从优到成本更低的阶段。构建安全可靠的供应链具有非常重要的战略意义，是应对全球化事件和国际关系的有效手段，也是推动电动化、智能化、网联化的基础保障。

“在避免出现价值链短板的前提下，需重点推进强链补链，以现有优势价值链能力为核心牵引，实现综合能力塑造与短板补齐。”张永伟表示，要在顶层助力、头部牵引、积极应用三大环节，挖掘内需和外在市场潜力，尽快培育新形势下我国汽车产业参与国际合作和竞争的新优势。

如何解决汽车供应链“卡脖子”问题？其实，各地早已开始布局相关产业。以南京为例，南京在新出台的“四新”行动计划中明确提出，将推进新一代智能网联汽车产业化基地、南京市新能源汽车产业创新中心及T3科技平台等项目落地建设，培育一批本地新能源及智能网联核心技术企业，全面提升南京智能网联汽车产业的自主创新能力与核心竞争力。

沈亚楠表示，汽车供应链重塑主要体现在三个方面，即新核心、新跨界、新合作。在新核心方面，主要表现为更有竞争力的新兴品牌不断涌现；在新跨界方面，消费电子和通讯领域的新产品“跨界”进入汽车供应商体系；在新合作方面，车企之间、车企与供应商之间的合作愈发频繁，形式也更加多样化。

专家表示，在新能源汽车行业，共同研发、数据共享、加速迭代已成为形成新供应格局的主要方式和重要动力。无论是整车企业、零部件企业，还是跨界企业，都需要重新梳理自身在新供应链条中的定位与价值，重新定义供应链关系。

近日，在江苏省太仓市城厢镇一家汽车配件制造企业，智能机械手正在进行自动化生产加工。 计海新摄（中经视觉）

观察

□ 文 立

## 紧抓三大核心环节强链补链

历经十余年的持续发展，国内新能源汽车销量已占据全球近50%份额，我国在新能源汽车领域位居无可争议的行业领先地位。但是，“卡脖子”问题依然严峻，要真正实现汽车强国目标，全面、均衡的产业链能力是不可或缺的重要支撑。

当前，在避免出现价值链短板的前提下，要抓住核心环节强链补链。正如《中国新能源汽车供应链白皮书》中所提出的，抓紧顶层助力、头部牵引、积极应用三大环节，合力攻关。

为此，要以顶层助力为重要出发点与动能来源。国家与地方政府需从产业战略发展目标出发，制定针对性的产业发展规划与路线图，形成高层次方向指引。同时，通过产业基金、政策扶植与补贴等途径，强力助推行业发展。

头部牵引是产业进步的主要途径。针对已在特定产业链环节形成技术和规模优势的领导企业或新兴势力，应充分发挥行业带头人作用，以局部带动整体，强链带动弱链。在协同性可达成的基础上适当向产业链上下游拓展，以自建、合资、合作等多种形式为其他弱链环节赋能。

积极应用是实现成熟与商业化的关键环节。对于已取得一定成果、可实现初步商业化的传统弱链环节，政府可通过采购补贴、定点扶持等方式，积极引导相关产品搭载与商业化应用，提升对本土供应链的支持力度。

# LPR连续“按兵不动” 企业贷款利率持续下行

本报记者 姚 进

9月21日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布LPR报价：1年期品种报3.85%，5年期以上品种报4.65%，均与上月持平。

“LPR报价不变，符合市场预期。”东方金诚首席宏观分析师王青表示，LPR报价已连续5个月保持不动，根本原因在于宏观经济已进入较快修复过程，以降息降准为代表的总量调控不再加码，货币政策更加注重在稳增长与防风险之间把握平衡。

中国民生银行首席研究员温彬表示，随着经济逐渐企稳回升，市场利率经历了较为明显的上升过程。为维护市场预期稳定，继续对实体经济复苏形成有力支撑，并防范资金空转套利或过量进入房地产市场等领域，本期LPR保持不动符合预期。

最近一段时间，在压降结构性存款、配合政府债券发行、季末考核时点来临等因素共同作用下，银行体系流动性压力有所上升，连续6个月同业存单发行利率持续高于1年期MLF利率，银行间市场长期资金偏紧。9月15日，央行开展6000亿元MLF，提前对冲17日到期的2000亿元MLF，实现超额续做。温彬认为，本次续做MLF的价格并未调降，预示了本期LPR报价下调可能性降低。同时，MLF的超额续做也说明央行倾向于通过MLF操作阶段性向银行体系补充中长期流动性，缓解银行体系中长期流动性偏紧的压力。此外，央行于9月18日重启14天逆回购，体现了季末时点到来，对银行短期流动性的呵护。

9月份LPR报价未做下调，但企业贷款利率下行趋势将会延续。王青表示，上半年以MLF招标利率为代表的政策利率大幅下调，进而带动LPR报价同等幅度下行，企业贷款利率得以持续下行。下半年，企业融资成本下降则主要由金融向实体经济让利驱动，即企业贷款利率定价中的“加点”部分会有明显压缩。数据显示，今年前7个月金融部门已为市场主体减负8700多亿元（其中降低利率减负4700亿元），基本符合全年1.5万亿元的序时进度。这也意味着接下来包括企业一般贷款利率下行在内的金融让利强度不会削弱。

“下一阶段，货币政策将更加聚焦精准导向，主要通过公开市场操作和MLF方式，稳定银行体系流动性。由于向实体经济让利1.5万亿元仍在推进中，其中通过降低利率实现的让利幅度要达到9300亿元，扣除前7个月已经实现的降低利率减负4700亿元，后5个月还要继续通过降低利率减负4600亿元，因而本月LPR虽然保持不变，但实体企业的贷款利率将保持下行趋势。”温彬说。

人民银行货币政策司司长孙国峰表示，LPR未来走势取决于宏观经济趋势、通货膨胀形势及贷款市场供求等因素。同时，也应当看到，LPR和贷款利率不是简单的对应关系，2020年7月份企业贷款利率同比下降0.64个百分点，降幅明显超过同期一年期LPR降幅，体现了LPR改革疏通利率传导机制的效果。随着LPR改革推动贷款利率下降的潜力进一步释放，预计后续企业贷款利率还会进一步下行。


# 2020年1月—8月发放普惠贷款近1000亿元 工商银行广东分行“渡口撑舟”力挺小微企业

佛山市南海区某服装生产企业是2018年成立、处于初创阶段的小微企业。今年突如其来的疫情，让企业应收账款期拉长，工厂复工运转又需要支付经营、人工费用，令原本资金已显紧张的企业陷入更被动的境地。当地工行客户经理了解到企业情况后，立即上门拜访企业负责人，针对企业资金需求特点，为其推荐了线上贷款产品“e抵快贷”。此产品可在线评估、快速审批、随借随还，无需财务报表等繁琐资料，从业务申请到完成审批最快2个工作日，可更好满足小微企业“短、频、急”融资需求。企业负责人当场即在手机银行上发起贷款申请，当地工行按照特事特办、急事急办原则，开通绿色审批通道，快速为企业审批140万贷款，利率在市场较低水平基础上进一步优惠，有效满足工厂生产经营所需。

这是工商银行广东分行一直以来全面提升普惠金融服务，助力小微企业渡难关、稳发展的一个缩影。统计显示，截至2020年8月末，工行广东分行银保监普惠口径贷款客户数比年初净增超2万户；当年已累计为6.3万家小微企业发放贷款996亿元，贷款余额比年初净增超300亿元，普惠贷款增速比各项贷款增速高出近33个百分点，全面完成银保监“两增两控”的要求。

**加强政策保障，为小微企业“渡口撑舟”**

受2020年疫情影响，不少小微企业受到不小的冲击。工行广东分行立足本行、本地和企业实际，结合政策导向和市场环境，贯彻逆周期调节政策，高效服务疫情防控、统筹推动复工复产，加大对小微企业融资，尤其是中长期融资的保障力度，切实帮助企业渡过难关。

一方面，持续加大对普惠金融业务的考核激励和资源保障力度。重点根据银保监会普惠贷款“两增两控”及结构化考核要求，大幅调增普惠金融业务指标在经营绩效和业务发展考评中的考核权重，增设信用贷款占比、首贷户占比、续贷占比等结构性监管指标。

另一方面，对受疫情影响较大的零售、住宿、餐饮、旅游、娱乐等行业企业，以及其他受疫情影响较大的小微企业客户，不盲目抽贷、断贷、压贷，积极通过展期、续贷、再融资、结息周期调整、延期还本付息等方式为受困企业和个人做好融资接续安排，增强小微企业特殊时期经营生产的稳定性。

**线上线下双轮驱动，推动资金精准直达**

面对2020年外部环境波动较大的情况，工行广东分行紧跟外部环境、政策导向和企业需求变化，积极创新产品、优化服务流程、加快普惠专营、开展推介活动，形成“标准化+个性化、短期+长期、线上+线下”全产品小微企业普惠金融服务体系，服务有效性进一步提升。

线上方面，依托金融科技手段，进一步完善线上模型和产品设计，加速产品创新研发。如结合疫情防控需要，创新推出“抗疫贷”融资产品，积极支持疫情防控重点物资保障企业生产；围绕企业复工复产达产达效需要，推出“复工贷”系列产品；为助力“线上广交会”，创新推出“广交贷”专属融资产品，运用大数据技术为参展客商提供从融资申请、合同签订到提款还款全线上服务。

今年特殊时期，工行广东分行更加注重与政府职能部门合作联动，共同支持小微企业渡过难关。如2020年7月，工行广东分行联合广东省相关部门推出“工银加易贷”专属信贷产品，为进出口小微企业提供广泛融资支持。又如2020年3月份，在复工复产关键时期，辖内广州分行配合市相关部门推出“工银政采贷”，为中标政府采购的小微企业提供专项融资支持。

截至2020年8月末，工行广东分行线上系列融资产品贷款余额超770亿元，支持了4.7万家小微企业发展，线上融资业务增量占全行普惠贷款增量的95%以上。

线下方面，持续推动普惠专营改革。优选9家二级分行、8家一级支行成立总行级小微金融业务中心，进一步加强普惠专营人才队伍建设，强化小微客户分层分类服务，优化小微信贷业务流程。对于单户1000万元以内的小额化、标准化普惠贷款业务，小微业务中心实行营销和审批“一站式”服务，从企业提交资料到完成审批一般仅需5个工作日，效率大幅提高。大力推进“工银普惠行”和监管部门“百行进万企”活动有效对接，积极组织分行开展“千名专家进小微”“万家小微成长计划”系列推介活动，如2020年2月–3月组织对辖内约1000家小微企业开展复工复产及金融服务需求情况调查，较好摸清小微企业需求，更有针对性地提供多元化服务。2020年1月–8月，工行广东分行全辖共开展各类普惠金融推介活动超600场，把普惠金融进一步做深、做实、做专。

**逐步建立智能风控体系，让风险看得见、管得住**

目前，工行广东分行为超7万户小微、个体工商户客户提供服务，规模庞大，但资产质量一直保持优良稳定。特别是在今年特殊时期，工行广东分行小微企业贷款质量依然保持较好水平。

工行广东分行始终坚持业务发展与风险控制两手抓，一方面，在线下的贷前调查和贷后管理中，不仅要求分支机构、客户经理实地深入了解企业和股东本身，更要求将企业所在地区的经济、专业市场、产业集群、上下游核心大型企业等数据信息联系起来统筹规划，针对性制定风险防控措施。

另一方面，充分融合金融专业优势和科技优势，依托行内外大数据，结合客户结算、资产、税收、交易链条以及政府支持平台等多维数据构建模型，在目标客户精准定位、多场景引流客户的同时，实现数据交叉验证、贷后批量监测、风险提前预警，全面提升风险防范能力。

（数据来源：工商银行广东分行）

2020年3月，在支持企业复工复产的关键时期，工行广州分行推出“工银政采贷”，为中标政府采购的小微企业提供专项融资支持

今年以来，工行广东分行大力推进“工银普惠行”和“百行进万企”活动对接，及时摸清小微企业复工复产及金融服务需求，向企业宣讲政策、推介产品，力挺小微企业复工复产

近年来，工行广东分行持续创新重点产品，优化信贷结构，加强差异化精准服务，力促小微企业高质量发展。图为工行广东分行融资支持的一小微企业生产车间

·广告