

房地产周评

更好满足行业合理融资需求

2023年

中央企业完成战略性新兴产业投资



2.18万亿元
同比增长32.1%

2024年,国务院国资委将对中央企业全面实施“一企一策”考核,着力提升考核精准性有效性;上市公司市值管理考核将全面推开,量化评价中央企业控股上市公司市场表现,客观评价企业市值管理工作举措和成效,同时对踩红线、越底线的违规事项加强惩戒,引导企业更加重视上市公司市值管理。

近日在京召开的中央企业、地方国资委考核分配工作会议推出多项重磅举措。本次会议对2024年国资委考核分配重点工作进行研究部署,旨在以高质量考核分配工作推动国有企业高质量发展。

在央企业发展过程中,负责人经营业绩考核起着“指挥棒”作用。2023年,中央企业完成战略性新兴产业投资2.18万亿元,同比增长32.1%。这背后是国务院国资委将企业承担的战略性新兴产业发展任务视同主业管理,加大投资授权,设置专项考核指标,引导企业加快布局新赛道、塑造新优势。

为夯实高质量发展根基,2023年,国务院国资委系统修订中央企业负责人经营业绩考核办法。突出“一利五率”目标牵引,推动央企在实现质的有效提升和量的合理增长上勇挑大梁。2023年,央企实现利润总额2.6万亿元,净资产收益率6.6%,全员劳动生产率78.4万元/人,营业现金比率10.1%,研发投入强度持续提升,资产负债率保持稳定。突出服务国家战略考核导向,对企业承担的使命任务设置专门考核指标,对作出重要贡献的企业给予加分奖励。突出差异化分类考核,创新构建“1+N+X”业绩考核体系。

2024年是实施“十四五”规划的关键一年,也是国有企业改革深化提升行动的攻坚之年。国务院国资委党委委员、副主任袁野强调,要聚焦高质量发展首要任务,锚定做强做优做大国有资本和国有企业,进一步突出价值创造导向,增强考核分配精准性规范性,引导国有企业着力提升增加值、功能价值、经济增加值、战略性新兴产业收入和增加值占比、品牌价值等“五个价值”,不断增强核心功能、提高核心竞争力,更好发挥科技创新、产业控制、安全支撑作用。

从具体举措看,2024年,国资国企考核分配工作以聚焦做强做优做大目标、服务国家战略导向、创新驱动发展战略、共同富裕本质要求等为重点,进一步发挥考核分配功能作用,引导企业努力实现高质量发展。

在推动提高核心竞争力方面,全面实施“一企一策”考核,在坚持“一利五率”基础上,根据企业功能定位、行业特点、承担重大任务等情况,增加反映价值创造能力的针对性考核指标,“一企一策”签订个性化经营业绩责任书。建立考核“双加分”机制,分档设置效益指标考核目标,对跑赢国民经济增速的企业给予考核加分,同步设立提质增效特别奖,对作出突出贡献的企业再给予额外加分,引导央企积极确定挑战性目标,确保全年稳增长。

在推动增强核心功能方面,推进服务国家战略考核全覆盖,引导央企坚决落实国家重大战略部署,优化重大生产力布局,推动国有资本实现“三个集中”,更好服务构建新发展格局。强化增加值在考核中的应用,促进国有经济不断发展壮大,提高对国民经济增长的贡献度。深化功能价值考核,探索对企业承担的核心功能业务分类核算、独立评价,更加客观全面反映中央企业对经济社会发展所产生效能,引导企业更好发挥国有经济战略支撑作用。

在推动培育新质生产力方面,强化研发投入和产出“双线”考核,进一步健全符合科研规律的差异化考核机制;强化战略性新兴产业收入和增加值占比考核,引导企业加快优化布局结构,深入推进转型升级,全力以赴发展战略性新兴产业和未来产业;强化创新人才激励保障,按需保障科技创新和产业创新团队工资总额,优先纳入中长期激励计划,健全责任豁免机制。

本报记者

周雷

□ 本报记者 杨忠阳



推进城市房地产融资协调机制落地见效,有助于支持房地产项目开发建设,

一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求。目前,地级及以上城市正

积极建立房地产融资协调机制,该机制由分管住房城乡建设的负责同志担任组

长,属地住房城乡建设部门、金融监管总局派出机构等为成员单位。

位。协调机制定期组织各方会商,及时协调解决房地产融资中存在的困难和问题。搭建政银企沟通平台,推动房地产开发企业和金融机构有效对接。

为更好满足合理融资需求,房地产融资协调机制直接面向具体房地产项目,更加精准。协调机制向本行政区域内金融机构推送可以给予融资支持的房地产项目名单。对正常开发建设、抵押物充足、资产负债合理、还款来源有保障的项目,积极满足合理融资需求;对开发建设暂时遇到困难但资金能够平衡的项目,不盲目抽贷、压贷、断贷,通过存量贷款展期、调整还款安排、新增贷款等方式予以更大力度支持。进入名单的房地产项目获得更有力的资金支持,有助于推动房地产项目顺利建设交付,维护购房人合法权益。今年1月底前,第一批项目名单有望落地并争取

贷款。协调机制对于面临融资困境的房地产项目而言,或将是“及时雨”。

近期出台的另一项金融支持房地产的政策,即完善经营性物业贷款政策,有助于支持房地产企业发展,扩大资金使用范围,改善房企流动性状况。1月24日,中国人民银行办公厅、金融监管总局办公厅联合印发《关于做好经营性物业贷款管理的通知》。所谓经营性物业贷款,指商业银行向持有已竣工验收合格、办妥不动产权证书并投入运营的,且综合效益较好的商业性房地产企业法人发放,是以经营性物业为抵押,实际用途投向物业本身或与房地产相关领域的贷款。2024年底前,对规范经营、发展前景良好的房地产开发企业,全国性商业银行在风险可控、商业可持续基础上,还可发放经营性物业贷款,用于偿还该企业及其集团控股公司(含并表子公司)

产业聚焦

新能源汽车市场竞争加剧

与往年相比,2024年的春节相对晚一些,这为车企创造了难得的黄金销售档期。一些车企或加快推新步伐,或限时促销,新能源汽车赛道竞争愈加激烈,市场淘汰赛再提速。

新车型密集上市

2024年第一场新车发布会被小鹏汽车抢了头彩。1月1日,小鹏汽车首款MPV车型X9上市,新车共推出4款配置车型。这是小鹏汽车SEPA2.0扶摇架构下的旗舰车型,同时也是首款打破MPV界限的超智驾大七座车型。

“小鹏X9既是大七座MPV,又可以‘一键变形’成超大四座SUV,驾乘感受比MPV更舒适,比SUV更灵活。”小鹏汽车创始人兼董事长何小鹏表示,“小鹏X9将牢牢锁定30万元至40万元级的用户核心需求,以最具价值的配置级差,在降低用户选择难度的同时,为用户提供更实用、更高性价比的选择。”

1月5日,吉利旗下的旗舰纯电轿车银河E8迎来正式上市,起售价为17.58万元。虽然顶配车型达到22.88万元,但核心产品价格则在20万元以下。联想到此前一周上市的极氪007价格同样接地气,有业内人士表示,这意味着吉利从“比特”手中夺回了国内纯电动汽车的定价权。

在中国汽车市场上,过去只有两家企业有电动汽车的定价权。一家是特斯拉,其以先锋的力量和全球电动汽车市场上强大的号召力,左右着电动汽车的价格。任何一款想要进入Model 3和Model Y两款车市场的产品,都要看这两款车的脸色,同时还要随时提防其“随心所欲”的调价。另一家则是比亚迪,其以电池、电驱等高度垂直整合的低成本产业链优势,通过降价攻城略地,不断扩大市场销量规模。

1月7日,东风纳米01上市发布会暨百城交付仪式举行。“东风纳米01的推出,是对国民车的一次重新定义,是国民出行方式的一次进阶。”东风乘用车销售有限公司东风纳米营销事业部总经理陈萌表示,东风纳米定位10万元级市场,关注大多数普通国民的刚性需求,以技术为底气,升级国民车,做真正的“国民新势力”。

1月25日,宝马集团宣布全新BMW 5系在中国市场上市。这是全球第八代、国产第四代BMW 5系。此次全新BMW 5系“油电”(燃油版和电动版)齐发,“双轴”(标准轴距版和长轴距版)并推,共有12款车型。其中,起步车型已“油电同价”,引领豪华品牌定价新趋势。

“全新BMW 5系标志着最畅销的宝马车型进入全新智能时代。”宝马集团大中华区总裁兼首席执行官高翔表示,“随着BMW i5上市,BMW品牌向中国客户提供的纯电动产品数量增至7款,宝马集团的纯电动产品几乎覆盖了所有主要细分市场。”

截至1月31日,仅新能源汽车市场已有10多款新车上市。“据我们不完全统计,2024年中国汽车市场将有202款新品上市,其中新

能源产品152款,占比75%。”长安汽车总裁王俊说。

价格战难以平息

在车企新品加快上市的同时,价格战也在不断加剧。仅1月份,就有特斯拉、理想、极氪、零跑、智己、小鹏等超过16家车企下调某些车型的售价或推出限时现金优惠的促销政策,以期获得更多的销量和市场份额。

值得关注的是,鲜少参与价格战“厮杀”的理想汽车也加入了降价阵营。1月12日,理想汽车官宣降价,全系车型下调3万元。其中,理想L7起售价为28.69万元,上市以来首次降至30万元以内。

全国乘用车市场信息联席会终端调研数据显示,1月初乘用车总体市场折扣率约为20.4%。业内普遍预计,2024年汽车价格战将持续。

“随着新车加快上市,市场供给大于需求的趋势在短期内难以改变。”中国汽车流通协会会长助理王都认为,车市的价格战仅是表象,其背后则是国内汽车市场供给过剩与需求不足的矛盾。

中国汽车工业协会预计,2024年我国汽车总销量为3100万辆左右。其中,乘用车销量为2680万辆左右,商用车销量为420万辆左右,新能源汽车销量为1150万辆左右,出口量为550万辆左右。有专家表示,在扣除整车出口量之后,国内市场销售的汽车只有2500万辆左右,这一数字实际上低于2017年国内汽车市场销量。

虽然2023年大部分车企没有完成当年的销量目标,但从已公开的数据来看,不少车企2024年销量目标依旧激进。比如,理想汽车2024年将挑战80万辆销量目标,同比增长113%。这些激进销量目标的背后,则是更进一步的内卷。

同时,电池上游原材料价格下降,也为整车企业调价带来了空间。目前碳酸锂价格已从2022年底的近60万元/吨降到10万元/吨。“碳酸锂价格每下降10万元/吨,每千瓦时电可减少50元的成本。”零跑汽车创始人、董事长兼首席执行官朱江明表示,以70千瓦时电池包计算,能够节省1.75万元。

竞争更加激烈

“中国新能源汽车发展速度快,规模大,但全行业都面临盈利难的问题。”中国汽车工业协会咨询委员会主任安庆衡说,“目前新能源汽车中只有特斯拉、比亚迪、理想和埃安4家盈利,大部分新能源汽车企业都在亏损。这样的现状亟需改善,否则新能源汽车发展的繁荣很难持续。”

如何破解盈利难?国家信息中心副主任徐长明认为,扩大产品市场规模,加强成本控制是有效办法。以特斯拉为例,2023年特斯拉全年总营收达967.73亿美元,同比增长18.79%;归属于普通股股东的净利润为149.97亿美元,同比增长19%;而特斯拉2023年全球累计交付新车181万辆,同比增长38%。这意味着,其单车利润仍高达8285.6美元。



1月29日,吉利汽车在首钢园展示新车型。本报记者 杨忠阳摄

中国汽车工业协会预计

2024年我国汽车总销量为



3100万辆左右

“今年汽车市场的竞争会更加激烈,但销量代表着未来机会。”奥纬咨询董事合伙人张

君毅表示,企业只有在有销量的前提下降低成本、扩大规模,才会有足够空间去盈利。此外,面对国内汽车市场价格战,他建议,车企还要加快海外市场的突破,提升国际市场竞争能力。

中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示,2024年汽车市场会呈现缓慢增长的状态。从企业层面来讲,一方面要做好产品,另一方面要通过改革提升经营效率,才能增加利润。

“未来两年是汽车行业变革的最重要阶段,竞争激烈程度会超乎想象。”蔚来董事长、CEO李斌在发布的2024年第一封内部信中说,“我们会面对能力更强大的竞争对手,面对越来越多的优秀产品,面临更加激烈的价格战,面临更加复杂的舆论氛围,面对充满不确定性的宏观环境。每一位同事都要有足够的思想准备,放弃幻想,直面挑战。在确保关键技术长期投入,技术与产品的领先优势与按时按质交付的同时,蔚来必须确保销售与服务能力能够应对激烈的市场竞争,让‘销能’尽快转化为销量。”

价格战与盈利难也在加剧市场淘汰赛。1月初,市场传言造车新势力高合汽车研发工作暂停,被供应商停止发货。尽管高合汽车迅速发声否认并称“运营一切正常”,但仍未完全打消外界担忧。事实上,高合汽车成立6年以来,一直受困于销量问题。公开资料显示,高合汽车2021年和2022年销量分别为4237辆和4349辆。2023年前11个月销量仅为4265辆。销量难见起色,投资资金难以落地,高合的危机逐渐显现。

存量房地产领域相关贷款和公开市场债券。

此次允许经营性物业贷款用于偿还贷款和债券,表明经营性物业贷款资金扩大了使用范围。这有利于降低企业融资成本,减轻企业短期偿债压力。近年来,一些房地产企业加快对商业地产等经营性物业布局,与传统住宅开发业务高周转、资金回报较快相比,经营性业务主要靠管理项目和提供服务赚取回报,资金回报相对较慢。一些房企近年来经营性物业的收入占总收入比例持续增加。

一段时间以来,金融部门从房地产市场供需两端综合施策,不断加大金融支持力度。明确了“认房不认贷”的住房信贷政策,发布了金融支持房地产市场平稳健康发展“金融16条”支持措施,并研究确立首套房利率政策动态调整机制,下调二套房利率政策下限,引导银行降低存量首套房贷款利率,这些政策正在发挥积极作用。预计金融部门将继续大力支持“三大工程”建设,因城施策优化首付比例、贷款利率等个人住房贷款政策,更好满足刚性和改善性住房的融资需求。



图为江西共青城光氢储能智能互补示范充电站。李文琪摄

本版编辑 吉亚娇 美编 高妍

其中

