

國產汽車發展 重量更重質



點市成金 譚浩俊
財經評論員、中商財經
政法大學兼職教授

核心競爭力增強，就算達到數量上的領先，也只是局部優勢，圍繞汽車產業的效益、影響、話語權等仍旁落，那麼，中國汽車產業競爭力仍然是不強的。

事實也是如此，像是新能源汽車，在銷量突破880萬輛的大背景下，話語權仍然掌握在特斯拉等國際知名品牌，尤其在價格方面，完全是特斯拉在左右市場，弄得國產新能源汽車企業不知如何跟進。如果中國自主品牌的新能源汽車足夠強大，特斯拉就不敢如此目中無人、輕易調整價格。恰恰是，面對特斯拉的任性，國產自主品牌只能跟隨，無法主導銷售市場。在此背景下，如果還在強調數量的突破，而不考慮質量和競爭力的提升，是會被動捱打的。

我們說，數量的突破，也是競爭力提升的重要表現。不過，只有數量的突破，沒有質量的提升，尤其是核心競爭力和品牌影響力的增強，要想成為真正的汽車強國，難度是相當大的。特別像汽車這樣的產品，如果沒有技術的持續創新、產品的不斷出新、品質的不斷提升，要想提高品牌影響力和核心競爭力也是不大可能的。恰恰是，中國的企業在這方面缺乏應有的意識。而相關職能部門和行業協會，也總喜歡把數量高高舉起，以此來證明自己的成績和貢獻，這是非常可怕的。

華為受到來自美國政府的百般打壓，就是最好的例證。要不是華為自身實力很強，以及華為持續在技術、產品、品牌等方面不斷突破，是吃不住西方國家的打壓的。而中國的汽車產業，可以說是剛剛有些起色，能夠在全球汽車市場有點影響，如果就頭腦發熱、想過度注重汽車數量的大突破，而不重視產品質量和品牌的大提升，不考慮核心競爭力，要想真正在國際市場具有話語權，是不大可能的，歐美國家和日本的汽車企業是會聯手阻止的。到時候，真正受傷的還是中國企業。

也正因為如此，希望有關方面和業內人士不要再一味誇大成果，誤導中國企業發展，而應當更多指出中國汽車產業發展的不足，提出合理化的意見和建議。當年的家電產品，就曾遭受業內人士的誤導，導致行業產能嚴重過剩，面臨競爭力不足的窘境。直到家電行業重新洗牌，大批企業倒閉後才充分認識到問題所在，並從質量、技術、品牌等方面下功夫，最終實現了全面超越。汽車產業不要重蹈家電產業的覆轍，而要最大限度地減少損失和少走歪路，真正實現中國汽車產業的全面起飛。

日前中國乘聯會秘書長崔東樹在社交平台上表示，「我們一定要有雄心壯志，力爭讓中國汽車佔世界汽車市場的份額突破40%並邁向50%。」單從數量來看，中國汽車確實到了爆發的窗口期，完全有理由對前景充滿信心：首先，汽車產銷突破了3000萬輛，不僅創了新高，也極大增強了中國發展汽車產業的信心；其次，新能源汽車銷量突破880萬輛，滲透率達到35%，這是新賽道的新突破；再次，自主品牌銷量佔比超過50%，中國汽車產業不再是合資汽車主導；其四，中國已成為汽車第一出口大國；其五、自主車企單一品牌銷售份額有效提升，比亞迪已經可以比肩大眾汽車。

那麼，這是否就意味着中國汽車的競爭力已經達到世界水平，可以與先進汽車國家一決高下了呢？很顯然，還是要冷靜理智，不要頭腦發熱。如果在汽車產業的發展上，仍然像某些被卡脖子的行業一樣，只有個頭優勢、沒有力量優勢，也是沒有多大意義的，甚至會讓汽車產業走入歧途。

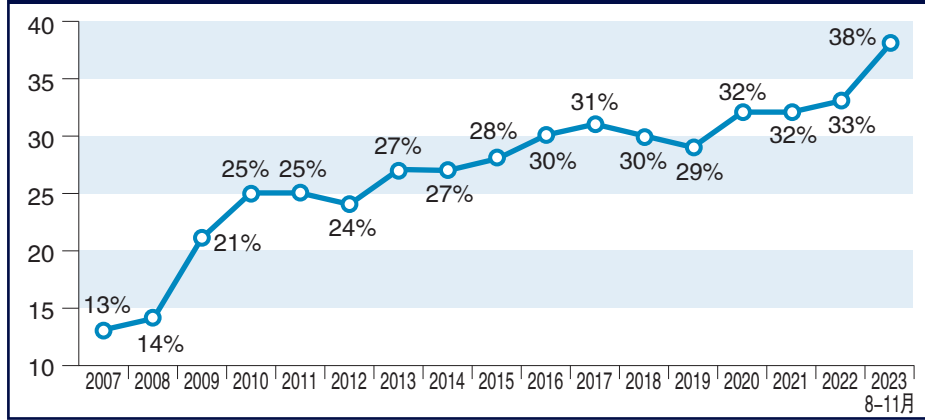
以品質取得話語權

中國的汽車產業，能夠達到今天這樣的水平並不容易。尤其是前些年，市場需求很強、產量和銷量也很大，但自主品牌汽車佔比很低、競爭力很弱，以至於市場也好，效益也好，大多被合資品牌汽車佔有。如果未來的汽車產業發展，仍然只滿足於數量上的要求，而不考慮技術突破、質量提升、品牌培育、



▲中國汽車產業剛有起色，不應過度注重銷量突破，應重視提升質量和品牌。

中國汽車銷量佔世界市場份額



解決住屋問題 並非靠樓價跌



樓市新態 汪敦敬
祥益地產總裁

裂，賣地收入亦會大幅減少。

近年來香港幸福地享受著低通脹，但建屋成本的增速仍然維持在每年5%至7%。即是說，香港的樓價如果追不上建屋的通脹就會出現問題，但是我們卻反其道而行想樓價下跌。筆者認為，房屋政策應該是追求成交暢順之下人人都買到樓，如果樓市在人人買到樓的情形下漲價，財富自然會分配得好。

在人人受惠的情形之下，樓價上升就可以好好發揮套數高通脹的功能，反而能夠保護社會財富，所以筆者認為當局是有必要在這段時間重新推出「置業資助貸款計劃」。人人可以置業就是可以共同富裕的社會，這亦是一個公平的情況。

另外，「年輕人買不起樓」的情況當然要足夠重視，但不應該模糊概念。什麼人買得起呢？對於無決心儲錢買樓的人，就算樓價90萬元都會嫌貴的。事實上，我們以人均入息中位數計算，兩個年輕人合力儲蓄三年就儲到首期，同時過到壓力測試。如果用這個角度來說，現在屯門及天水圍區有很多二手住宅樓價已下降一定幅度，可以滿足上車需求。

樓市正在十字街頭，是否需要完全撤銷「樓市辣招」？是否「撤辣」就可以解決樓市問題？筆者認為重整樓市必須弄清楚一些概念，否則會枉費時間、團圓轉走不到正確方向。

第一個要弄清楚的就是樓市的成本概念，建屋是一個工業產品，絕對是要服從建築成本的，如果樓價低於建築成本的話，即是等於什麼？是等於建屋鏈有機會停頓。

當然有人認為就算平地價賣給發展商，將來發展商也未必一定會賣平樓給買家，過去一直也有不少例子。但這個情況出現是因為市場需求改善，如果市道沒有改善的話，平樓價情況下平地價是合理的。很多人都有錯誤的觀念，就是「樓價下跌對解決房屋問題是有幫助的」。這是一個危險的想法，因為明顯失去的比得到的多，樓價下跌損失最大的其實是政府，尤其是樓價低過建築成本的時候，停止賣地令房屋鏈出現斷



▲2024年中國商品房銷售面積預計繼續縮量，總體可保持10億平方米左右，同比降幅或收窄至5%。

2023年中國商品房銷售面積約為2012年的水平，開發投資完成額約為2017年的水平，全年新開工、竣工面積分別回到接近2007年、2012年的規模。2024年，房地產行業有望迎來深度調整之後的緩慢復甦，修復節奏的關鍵需看兩大要件，預計商品房銷售增速可能呈「L形」復甦，開發投資增速有望在下半年完成築底。

內地樓市今年料L形復甦

交銀觀察 唐建偉 夏丹

交通銀行金融研究中心

房地產行業本輪下行持續時間較長，投資與銷售的恢復不能一蹴而就，市場信心重塑需時。2024年，房地產行業處於磨底階段，能否保持修復節奏走出谷底，要看兩大要件：

一看供需政策。本輪行業周期下，房地產調控政策呈現出「小步慢跑」的特徵，在2021年四季度、2022年四季度、2023年三季度等三個節點逐步鬆綁。2023年，各地共出台房地產政策600餘次，年末力度有所加碼，四個一線城市陸續下調房貸首付比例。要扭轉預期、提振信心，仍需政策持續呵護、快速到位，今年房地產政策有望進入新一輪寬鬆期。

由於前期低能級城市限制性措施已基本鬆綁或解除，就空間和效果而言主要看一、二線城市政策放鬆情況。具體舉措空間可能包括：限購政策方面，全面放開二線城市限購，放鬆一線城市非核心區限購，或按區優化限購措施。限貸政策方面，從支持剛需擴展到支持改善購房需求，全面降低一、二線城市首套、二套房貸款首付比例，持續下調增量及存量房貸利率。限價政策方面，在更多城市放鬆或取消「一個上限」和「一個下限」：取消招拍掛地價的「上限」，允許優質產品回歸市場化定價，提升住宅功能質量；取消商品房售價的「下限」，允許房企以價換量變現待售庫存，促進資產負債表優化。

除此以外，財稅政策方面可能減免房屋交易個稅和增值稅，低能級城市可能發放購房補貼，並向多孩家庭、引進人才等傾斜。融資支持方面將繼續發揮「三支箭」作用，股債債相結合擴大對房企、尤其是民營房企合理融資需求的金融供給。相關基礎制度方面有可能逐步完善，如探索改革預售及土拍等供給制度等。

三大工程助需求修復

二看「三大工程」。中央金融工作會議和中央經濟工作會議強調加快保障性住房建設、城中村改造和「平急兩用」公共基礎設施建設等「三大工程」建設，房地產發展新模式的抓手開始逐漸明晰。2023年12月重啟的PSL（抵押補充貸款）或將用於「三大工程」建設，目前首批資金已經到位，預計後續投放規模還會增加。2024年「三大工程」項目加速落地，與房地產行業密切相關的城中村改造和保障房建設發力，將直接創造出增量投資，對沖房地產開發投資的下滑；同時，城中村改造中拆除新建類項目的貨幣化安置還能間接對應購房需求，促進市場成交修復。

城中村改造方面，相比棚戶區改造，城中村改造更集中於超大城市，能再次開發利用核心土地資源，對應拆建投資和安置銷售的單價更高。

保障房建設方面，現行保障住房供給體系將以公租房、保租房、共有產權房為主體，實施路線逐漸明確，需持續關注各地目標制定和任務完成情況。其中，保租房計劃在「十四五」期間建設籌集約900萬套、完成投資約3萬億元（人民幣，下同）。按照2021-2022年已籌建359萬套、2023年若完成計劃籌建的204萬套，則2024-2025年還需籌建約340萬套、對應約1.1萬億元投資。

商品房銷售短期承壓

2023年全國商品房銷售面積略高於11億平方米，相比2021年接近18億平方米的高點下降了近四成。對於2024年商品房銷售走勢，主要考慮三方面因素：

一是考慮供給端新增推盤的約束。開發企業拿地和銷售之間具有互為制約的循環關係。2022年3月以後，房企土地購置面積大幅且持續的收縮，導致新推貨量減少，同時存量供給中低質量沉澱較多，從源頭約束了銷售的復甦。而銷售回款不暢，也會進一步制約房企拿地能力。

二是考慮需求端居民購房的能力與意願。2023年調查失業率上升、可支配收入增長放緩，削弱了居民進行大宗支出的購買力；而房價持續下跌、房企頻繁出險加重了市場觀望情緒，居民購房及加槓桿的意願減弱，房地產的投資屬性也有所淡化。去年一線城市政策紅利再度釋放，有利於購房需求啟動，起到示範帶動作用。

三是考慮二手房的分流效應。出於對開發商暴雷隱患的擔憂，二手房交付確定性好於新房，顯示出較好的成交彈性。以北京、廣州、深圳三個一線城市成交總量為例，2023年二手房成交面積2838萬平方米，同比上年增長20%，佔當期新房成交面積的比例從88%提升到104%。

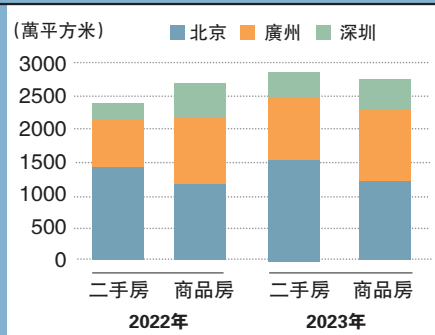
因此總體來看，商品房銷售短期承壓，需要政策持續呵護。在前述新一輪供需政策寬鬆下，一、二線城市居民購房信心提升，進而產生「涓滴效應」，帶動其他城市預期轉好與信心穩定。但考慮到供給端的約束和二手房的分流，商品房銷售增速回調幅度可能不會太大。筆者預計，2024年商品房銷售面積繼續縮量，總體仍可保持10億平方米左右水平，同比降幅或收窄至5%，增速總體呈現「L形」復甦態勢。

投資增速下半年築底

可以從三個不同的角度來分析房地產投資走勢。

首先，從融資能力的角度，作為房地產投資擴張能力的直接約束，開發企業資金鏈狀況仍然較為緊張。儘管「三道紅線」、「兩個佔比」已不再作為硬性限制，但房企負債水平多數下降，主要原因在於行業信用風險整體上升，債務違約已從民營房企蔓延至混合所有制企業。今年上半年是

北廣深二手房與新房成交量變化



數據來源：北京住建委、廣州市國土房管局、深圳規土委、WIND

房企債務到期壓力較為集中的階段，站在資金鏈改善的角度，房地產投資增速企穩更可能出現在下半年。

其次，從構成房地產開發投資的兩大主要組成部分，即土地投資和建安投資的角度分別來看：

佔比約三成的土地投資，即分期進入房地產投資的土地購置費，與前一年土地出讓規模有關。2023年，100個大中城市口徑下土地成交面積和土地成交價款同比降幅依然較大，分別為下降19%和下降18%，其中下半年降幅大於上半年，顯示出房企拿地意願有所下降。這意味着，土地市場的拐點可能出現在房地產市場的拐點之後，即銷售數據改善後，拿地補庫意願才會提升。

佔比約六成的建安投資，與當年施工面積相關。分析2024年房屋施工走向，有兩個積極因素：首先是「三大工程」建設，尤其是城中村改造和保障房建設發力對施工有正向帶動作用；其次是為增厚現金流，竣工周期有拉長的趨勢，施工面積相應保持較高水平。同時有兩個拖累因素：其一是拿地收縮的影響對新開工、施工、竣工規模傳導；其二是由於剩餘停工項目的盤活難度提升，2024年「保交樓」推動的項目施工力度可能減弱。

綜合來看，施工面積降幅有望收窄。考慮到「三大工程」項目從立項到建設的時間，更可能在下半年體現到對施工投資的拉動上，疊加2023年上半年開工面積的基數較高，預計下半年施工增速企穩的可能性更大。

第三，從發達國家的經驗角度，對比日本、韓國及美國樓市歷史上最大下行幅度的一次周期走勢，中國房地產行業本輪調整深度已經不小。比如，2023年新開工面積、100個大中城市口徑土地成交面積分別相當於2019年高點的42%、70%。當前行業雖仍處於調整築底的過程中，大幅回撤的可能性較低。

綜合上述三個角度的分析，預計2024年房地產投資增速有望在下半年完成築底，全年同比降幅收窄至5%左右。

（唐建偉為交通銀行金融研究中心首席研究員，夏丹為資深研究員，本文僅代表作者個人觀點，不代表任職單位意見。）