

八位专家展望四季度经济亮点 消费和投资均有进一步扩大空间

■本报记者 包兴安
见习记者 韩昱

9月28日,国务院总理李克强主持召开会议,对稳经济大盘四季度工作再部署、推进再落实。会议指出,四季度经济在全年份量最重,不少政策将在四季度发挥更大效能,要增强信心,抓住时间窗口和时间节点,稳定市场预期,推动政策举措全面落地、充分显效,确保经济运行在合理区间。

受超预期因素冲击,二季度前期经济明显下滑,我国及时出台33项稳经济一揽子政策和19项接续政策。随着政策落地见效,经济增长态势持续改善,三季度经济总体恢复回稳。四季度经济形势如何?财政、货币政策还有哪些发力点?9月29日,接受《证券日报》记者采访的8位首席经济学家和首席宏观分析师普遍认为,展望四季度,GDP同比增速较三季度将小幅上升,增速将达到4.5%—5.5%左右。财政、货币政策要紧密配合,形成组合效应,推动经济企稳向上。

四季度将延续复苏态势 多个经济指标有望回升

近期,我国出台了多项政策,包括增加政策性开发性金融工具额度、依法用好专项债结存限额,再次增发农资补贴,支持发电企业发债融资,对一批行政事业性收费缓缴一个季度,进一步延长制造业缓税补缴期限、整治涉企违规收费,实施支持企业创新的阶段性减税政策、设立设备更新改造专项再贷款支持制造业等领域设备更新改造等。

“经济之所以能在三季度逐步企稳,基建投资的高增速和出口的相对强劲起了很大作用。”中航证券首席经济学家董忠云表示,四季度出口因外需的疲软而下滑压力较大,房地产投资能否企稳存在不确定性。因此,要持续稳增长,一是继续靠基建投资,二是要促进居民消费稳定回升。

东方金诚首席宏观分析师王青表示,当前,宏观经济正处于回稳向上的关键阶段,估计三季度GDP增速将在3.8%左右,与正常增长水平还有一定距离,宏观政策有必要继续锻长板、补短板。例如,推动基建投资提速,加大对小微企业和个体工商户的政策支持力度,引导房贷利率下调推动楼市企稳回稳等;同时,当前外部环境更趋复杂严峻,下一步外需对经济增长的拉动力有可能减弱,这就要求内需

及时顶上来。由此,进一步提振国内投资,消费的必要性和迫切性在增加。从这个角度看,稳增长措施需要未雨绸缪。

“今年下半年基建投资持续加快,制造业投资平稳健康增长,社会经济生活基本恢复正常,预计四季度GDP增速将较三季度小幅上升,增速将达到5.5%左右。”川财证券首席经济学家陈雳表示。

董忠云表示,展望四季度经济形势,在国家积极的稳增长政策下,基建有望继续发挥稳经济的基石性作用,消费有望进一步复苏。在经济下行压力和稳增长政策对冲下,四季度GDP环比增速水平可能会回归历史均值,对应四季度GDP同比增速或在4.7%左右。

中信证券首席经济学家明明表示,四季度经济将延续9月份以来的稳步复苏势头,GDP同比增速逐季向上的概率较大。

王青预计,四季度GDP增速有可能达4.5%至5.0%,接近正常增长水平。

仲量联行大中华区首席经济学家兼研究部主管庞溟表示,高频数据显示建筑业、制造业等需求持续恢复,工业、投资等数据有望继续超出市场预期。在更多稳增长政策落地生效和经济预期持续转好的大背景下,四季度经济形势将继续维持复苏形态,但应给予复苏节奏更多耐心。

展望四季度经济运行亮点,王青认为,四季度经济运行将有三点亮点:一是消费将重新成为经济增长的驱动力;二是基建投资高增长将持续到年底,对经济增长的拉动力进一步增强;三是在政策调整到位下,房地产行业对宏观经济的拖累效应有可能趋于缓和。

在明明看来,四季度需求端的亮点将集中在投资领域,基础设施建设将加快形成实物工作量,制造业和服务业设备更新投资有望实现较大增量。投资需求的上升将在一定程度上对冲外需下滑,提振工业生产,工业增加值增速有望向潜在水平回归。

在明明看来,四季度需求端的亮点将集中在投资领域,基础设施建设将加快形成实物工作量,制造业和服务业设备更新投资有望实现较大增量。投资需求的上升将在一定程度上对冲外需下滑,提振工业生产,工业增加值增速有望向潜在水平回归。

“四季度经济亮点是新能源汽车消费将扩大。”董忠云说,预计四季度,在新能源汽车销量带动下,乘用车销量增速有望维持高位。庞溟认为,各地区各部门积

展望四季度

GDP同比增速较三季度将小幅上升,增速将达到4.5%—5.5%左右
财政、货币政策要紧密配合,形成组合效应,推动经济企稳向上



魏健祺 / 制图

极支持刚性和改善性住房需求,灵活运用阶段性信贷政策和保交楼专项借款,确保稳楼市稳预期,要求地方用好“一城一策”政策工具箱,房地产行业的筑底复苏过程有望形成,销售端、投资端和融资端将逐步改善。同时随着四季度宏观经济持续向上,消费板块具有增长的动能,商品消费大概率将持续提速,服务消费未来的改善空间更具想象力。

“目前新能源、基建投资等扶持政策基本上应出尽出,预计四季度在消费方面尤其是房地产等领域会成为稳增长的主要发力点。”香港中晋基金首席经济学家徐阳表示。

加大政策支持力度 实现资金精准滴灌

为巩固经济企稳基础,促进回稳向上,四季度财政、货币政策将如何发力?

陈雳表示,四季度财政政策和货币政策要紧密配合,进一步放大工具箱的作用,实现资金的精准滴灌。

财政政策方面,董忠云表示,今年财政政策靠前发力比较明显,对稳增长起到十分重要的作用,具体来看有三个方面:一是减税降费力度较大,二是财政支出方面保持较高增速,三是在主要支持基建的专项债发行方面,3.45万亿元新增专项债基本在上半年发行完毕。可期待四季度提前下达部分2023年专项债额度,以进一步推动基建投资持续增长。

IPG中国首席经济学家柏文喜表示,四季度财政政策在允许的

范围内,预计会加大专项债发行规模,加快财政支出力度,进一步优化营商环境、加大减税降费力度,并加大以财税政策引导扩大投资与增加消费的施力措施,以促进经济持续回稳和势头向好。

王青表示,考虑到接下来宏观政策会更加重视内外平衡,四季度财政政策将在稳增长中发挥主要作用。视消费、投资修复情况而定,财政政策将进一步利用明年专项债部分限额,形成更多实物工作量,同时加大对小微企业等国民经济薄弱环节税费减免,通过阶段性财政奖补手段重点支持就业,减免涉房税费,乃至出台较大规模刺激消费措施等。

货币政策方面,庞溟认为,应注重继续疏通结构性工具传导机制,切实保证前期政策落地生效,继续实施好稳健的货币政策,呵护经济平稳复苏和信心修复,加力巩固经济恢复发展基础。

庞溟进一步分析认为,目前政策重点应聚焦打通从“宽货币”到“宽信用”的传导链条,保持货币信贷平稳适度增长。为激活实体贷款需求,确保市场情绪稳定、经济修复斜率稳定,更重要的是通过发挥贷款市场报价利率改革效能和指导作用,建立好存款利率市场化调整机制,引导LPR逐步下行,进一步降低对实体经济贷款利率和企业综合融资成本。同时,优化和改善对银行的考核,引导金融机构对实体经济的贷款投放,加大各项贷款、普惠小微贷款支持工具、碳减排支持工具等结构性货币政策工具的使用力度,推动信

贷总量增长,优化信贷结构。

同时,庞溟认为,考虑到近期商业银行净息差已处于历史低点、10月份与11月份有1.5万亿元MLF到期,未来有可能通过降准置换大部分到期的MLF,以降低银行负债成本和息差压力,缓解信用扩张主体的约束,释放货币政策效能。预计LPR尤其是5年期以上LPR在年内仍有继续调降空间。

何宁表示,除结构性货币政策工具继续发力之外,预计后续可能有降准和降息(降LPR利率)。多家银行于9月份调整了个人存款利率,存款利率下调,一方面落实了4月份的存款利率市场化调整机制,另一方面,存款利率下调,也可打开未来LPR再次调降的空间。预计9月份存款利率下调叠加后续央行可能通过降准置换MLF等方式降低银行负债成本,从而将引导贷款端利率继续调降,后续LPR仍可能下调。

不过,明明表示,在美联储加息影响下,四季度降息降准的可能性较小,但货币政策仍有发力的空间:一是通过存款利率改革降低银行负债成本,引导10月份LPR下调;二是继续通过政策性金融工具和结构性货币工具发力。

徐阳表示,四季度要继续强化结构性货币工具功能,支持刚性和改善性住房需求,改善中长期信贷,维持房地产市场以拉升整个消费市场。

总的来看,庞溟表示,加力巩固经济恢复发展基础,货币政策、财政政策和产业政策要更多配合、接续发力、放大效用,着力以消费和投资拉动需求,努力稳定总需求,有效弥补社会需求。

央行、银保监会: 阶段性放宽部分城市 首套住房贷款利率下限

本报讯 9月29日,中国人民银行、银保监会发布通知,决定阶段性调整差别化住房信贷政策。符合条件的城市政府,可自主决定在2022年底前阶段性维持、下调或取消当地新发放首套住房贷款利率下限。

具体来看,对于2022年6月份至8月份新建商品住宅销售价格环比、同比均连续下降的城市,在2022年底前,阶段性放宽首套住房商业性个人住房贷款利率下限。二套住房商业性个人住房贷款利率政策下限按现行规定执行。

按照“因城施策”原则,符合上述条件的城市政府可根据当地房地产市场形势变化及调控要求,自主决定阶段性维持、下调或取消当地首套住房商业性个人住房贷款利率下限,人民银行、银保监会派出机构指导省级市场利率定价自律机制配合实施。

央行表示,这一政策措施的出台,有利于支持城市政府“因城施策”用足用好政策工具箱,促进房地产市场平稳健康发展。在当地政策范围内,银行和客户可协商确定具体的新发放首套住房贷款利率水平,有利于减少居民利息支出,更好地支持刚性住房需求。(刘琪)

北京通州楼市前八月成交170亿元 改善型住宅去化速度较快

■本报记者 王丽新

沉寂多年的北京通州楼市,近期,部分高品质改善型住宅项目,成交活跃度提升。

据地产营销人统计数据,2022年1月份至8月份,北京通州区新建住宅成交2945套,均价为49182元/平方米,成交金额为170亿元。从成交金额TOP20的项目来看,5个单盘销售金额超过10亿元,5个成交均价超过6万元/平方米,成交均价超过7万元/平方米的有1个,即位于通州核心区运河CBD板块的春和景明,该项目目前已成为通州楼市改善型产品的标杆,去化速度较快。

“今年以来,在‘1200万元+’量级的东部楼盘中,春和景明去化速度较快,年内单盘销售额已经超过10亿元(包含已成交待网签房源)。”近日,在《证券日报》记者走访通州新盘时,春和景明项目营销负责人向记者表示,“我们项目去年11月份开盘,一共有132套房,主力户型为180平方米,总价区间为1300万元,现在大部分已经售完,月均销售1.5亿元以上,目前各类产品仅剩10多套。”

运河CBD规划加快落地

通州楼市,曾一度被称为北京楼市“晴雨表”。但自“北京城市副中心”(以下简称“副中心”)的定位明确后,通州的产业发展开始全面提速。

在多个场合,相关部门都曾表态,“十四五”期间,北京城市副中心总投资规模将达到8000亿元。如此估算,相当于每一天,副中心都要完成4.38亿元投资。可以说,自2019年1月11日,北京市级行政中心正式迁入城市副中心后,通州就迈入崭新时期。

《证券日报》记者在走访过程中发现,大运河畔副中心金融生态圈已悄然成形,三峡集团、国机集团、北投集团、路孚特公司等500强企业进驻。据悉,包括平安、招商、农行、华夏、邮储总部,北京银行总部等多家银行在内,近300家头部金融企业竞相进驻,高知高智的城市精英加速集聚。

从发展规划看,在副中心快速崛起的各板块中,运河CBD是建设速度最快、呈现状态最成熟的片区。政商迁址、五河七园、亚洲最大交通枢纽、环球文旅度假、自贸区发展高等资源,七大千亿元级产业总部汇聚,将带动40万高精尖人群进驻。

“随着副中心建设提速,产业、文化、医疗、教育以及交通等配套日趋完善,高精尖人才也正在进驻,随之而来的是‘职住平衡’需求的增加。”上述春和景明项目营销负责人表示,就目前而言,与副中心未来发展相匹配的高品质改善型住宅供应较少,但实际需求较大,因此此类项目今年去化速度较快。

据合硕机构统计数据,截至目前,北京通州区仅有7093套商品住宅库存,其中64%是单套面积小于120平方米的中小户型,83%住宅的面积小于150平方米。

“副中心规划落地以前的通州,缺少产业,住房供应以刚需和改善型楼盘居多,主要承接市中心的外溢居住需求。”上述营销负责人表示,在运河CBD区域内,近五年来大户型且单价“7万元+”以上的新建住宅只有两个,除了已经售罄的珠江阙外,另一个是石榴集团开发的春和景明,但目前各类产品剩10多套可售,预计两个月内清盘。

改善型住宅供应少去化快

“当下,结合副中心的定位及住宅市场产品供应角度而言,仍以刚需和改善型人群为主。”和硕机构首席分析师郭毅向《证券日报》记者表示,基于对通州区未来城市价值预判来看,当下高品质住宅市场的价格与其价值处在被低估的一个状态。

从走访获悉的情况来看,多位受访者表示,新房市场表现相对稳定,但二手房依旧是交易主力,尤其在运河CBD板块,包括高端商务公寓,总价超过1000万元的大户型改善型住宅供应相对稀缺,可售房源不多。

“今年以来,每个月能够卖10多套,销售比较稳定。”上述营销负责人表示,在通州购买单套总价“1200万元+”住宅的客群,30%来自通州本地客户,40%是来自随供职单位迁入通州带来的客群,其余可能是来自海淀、朝阳等地。购房者以私营企业主、政府公职人员、银行金融高管为主,多是因区域内大面积产品稀缺,新盘较少,置业目的多为环境或面积改善,自住改善为主。

此外,在记者走访过程中还发现,在距离春和景明约3公里外的金融街武夷融融也正在售。“二期房源销售价格是在6.2万元/平方米至6.8万元/平方米之间,户型面积为125平方米至180平方米之间为主。”该售楼处销售人员向《证券日报》记者表示。不过,可能由于记者到访楼盘是中午,并没有在售楼处看到购房者,销售人员接待客户态度也很冷淡。但从年内成交数据来看,该盘今年前8个月成交27亿元,目前为通州区内单盘成交额最高楼盘。

至于通州楼市接下来的走势如何?有不愿具名人士向《证券日报》记者表示,“从规划产业量级角度看,参考北京国贸CBD、上海陆家嘴的发展轨迹可知,运河CBD板块房价有望突破‘10万元+’,若产业全部落地,区域内房价会上浮,但仍需时间。”

收费上涨股价向下 怪兽充电为何陷入困境?

■本报记者 许洁

从每小时收费1元,到如今的每小时收费10元,共享充电宝的价格一路上升,共享充电宝第一股怪兽充电的股价却一路向下。9月28日,怪兽充电宣布,董事会授权将其现有股份回购计划延长12个月至2023年9月27日。

近日,共享充电宝还被冠上了“价格刺客”的名头。值得注意的是,除了用户端涨价,共享充电宝企业还在全国广招代理。“免代理费”“分润高达90%”的字眼充斥在全网广告中。那么,倘若共享充电宝企业都无法盈利,加盟商还能赚到钱吗?

商业模式遭质疑

2014年,在共享经济风口之下,共享自行车、共享雨伞、共享充电宝、共享汽车等如雨后春笋般冒出。经过数年发展,2021年4月份,怪兽充电在纳斯达克挂牌上市,市场格局也已初定,行业头部位置被怪兽充电、竹芒科技以及小电科技所占据。

虽然市占率已经很高,但共享充电宝企业的日子并不好过。以已上市公司的怪兽充电为例,其2022年第二季度总营收为6.905亿元,同比下滑29%;按美国通用

会计准则(GAAP)计算净利润亏损1.845亿元,而去年同期净利润为820万元;不按美国通用会计准则,调整后的净利润亏损为1.775亿元,而去年同期调整后的净利润为1720万元。

2022年3月份,曾欲冲刺港股上市的小电科技被曝裁员约2000人,“半个公司都没了”。其他头部企业也纷纷选择收缩规模,暂缓扩张计划。而怪兽充电也经历了市值的大幅缩水。怪兽充电发行价为8.5美元,按照怪兽充电9月28日收盘价0.75美元计算,市值已经缩水超90%。

去年9月28日,怪兽充电董事会批准了公司的股份回购计划,公司可在2022年9月27日前回购高达5000万美元的股份。但截至2022年9月26日,公司只累计回购了370万美元的美国存托股。9月28日,怪兽充电宣布,董事会授权将其现有股份回购计划延长12个月至2023年9月27日。为何延长股份回购计划?截至记者发稿,怪兽充电方面未给予回复。

一位不愿透露姓名的业内人士对《证券日报》记者表示,中国现存的各“共享经济”项目与“共享经济”在创建伊始时的定义,还是有很大的区别和差异。自摩拜、OFO等各种颜色的共享

单车项目后,街电、小电、怪兽充电等共享充电宝项目,以及共享雨伞、共享纸巾、共享轮椅等项目都更偏向于“分时租赁”。就是在“营收核心”押金(也就是资金沉淀)的方式被否定后,这些“共享经济”项目的生存空间就更窄了。在其看来,“共享充电宝”就不是一个理想的商业模式。

加盟商回本最短3.7个月?

与企业收入下降相对的是成本的增加。为了减轻自身的运营压力,包括怪兽充电在内的各大品牌都在积极推广代理模式。

《证券日报》记者从怪兽充电一位负责招商的人士处获得了一份关于运营商加盟政策以及盈利的方案。方案中显示,如果投入10万元,回本周最短只需3.7个月,最长为7.3个月。

上述不愿透露姓名的业内人士表示,投资回报这类数据,需要真实案例作为依据,如果不到4个月就能回本的话,那么加盟商应该都跌破门槛了,企业的经营数据也会非常好,但事实是怎样的?怪兽充电的加盟商吴先生也对《证券日报》记者表示,“方案中这么说,但实际上如果自己的‘点位’资源不够好,一年也回不了本。这个行业就是这样,‘点位’

很重要。”该加盟商表示,看重怪兽充电是上市公司的背景,其投入了10万元,但4个月过去了,都没能赚到钱。

“共享经济最大的特点就是规模效应、长尾效应。只有规模上来才能实现成本的下降,才有人愿意付费使用。同时像互联网企业一样,规模足够大,成为现象级事件,短时间积累庞大的流量,才会有广告商找上门。低成本、高回报、容易复制,是共享充电宝迅速扩张的因素。”东高科技高级投资顾问秦亮对《证券日报》记者表示。

前述途研究院院长丁道师对《证券日报》记者表示:“招商加盟的潜台词就是把风险分摊给合作伙伴。所以一旦说点什么零成本,不需要加盟费,短期内可以回本。越这么讲,越说明品牌方过得很难,需要合作伙伴共担风险。”

价格究竟由谁说了算?

事实上,加盟商以及企业能不能赚到钱,除了抢夺优质“点位”,很大程度上也受价格的影响。当下,商圈和医院等特殊点位动辄每小时3元至4元,酒吧夜店等每小时则可以高达10元。除此之外,封顶价格也让人咋舌,每24小时封顶价24元到40元,总封顶价99元,也就是说充电十次的

价格可以买一个充电宝。

为了规范价格,2021年6月份,市场监管总局价监竞争局会同反垄断局、网监司召开行政指导会,要求怪兽充电、小电、来电、街电、搜电等8个共享消费品牌经营企业限期整改,明确定价规则,严格执行明码标价,规范市场价格行为和竞争行为。共享充电宝企业们被要求通过官网公示、移动客户端显示、机柜标示等方式分别标价。

但从记者近日走访的情况来看,明码标价的要求并没有被很好执行,这也是导致充电宝被冠上“价格刺客”的原因。

上述怪兽充电加盟商对记者表示:“价格这块我们加盟商就可以定,我们的定价依据主要是看周围‘点位’竞品的价格,要涨价也是大家一起涨。”

对此,丁道师表示:“企业的违法成本太低了,监管很难形成有效的震慑力。目前国家对充电宝这块的管理更多还是从安全底线考虑,比如坐飞机不能超过多少毫安,关于价格是不是合理,应该怎么分成,还没有那么多的规定,所以说后续法律法规需要强化,一方面平台商家要进行行业自律和行业规范,另一方面消费者进行监督,这样才能更好让这个行业发展下去。”