

国家金融监督管理总局：

更加精准支持房地产项目合理融资需求

■本报记者 刘琪

1月26日，国家金融监督管理总局召开会议，部署推动落实城市房地产融资协调机制相关工作。国家金融监督管理总局党委书记、局长李云泽出席会议并强调，要深入贯彻落实中央金融工作会议精神，加快推动城市房地产融资协调机制落地见效，更加精准支持房地产项目合理融资需求，促进房地产市场平稳健康发展。

会议指出，党中央、国务院高度重视房地产市场平稳健康发展。今年1月初，住房和城乡建设部联合金融监管总局出台了《关于建立城市房地产融资协调机制的通知》，要求各地级以上城市建立城市房地产融资协调机制。协调机制是贯彻落实中央金融工作会议决策部署，一视同仁满足不同所有制房地产企业合理

融资需求，促进金融与房地产良性循环的重要举措。会议强调，协调机制要发挥好地方政府的牵头协调作用，加强工作统筹，细化政策措施，推动房地产开发企业和金融机构精准对接。要按照公平公正原则，筛选确定可以给予融资支持的房地产项目名单，向本行政区域内金融机构推送。要加强信息共享，及时向相关金融机构提供项目建设运

行、预售资金监管等信息。要指导金融机构与房地产开发企业平等协商，按市场化、法治化原则自主决策和实施，保障金融机构合法权益。会议强调，金融机构要高度重视，加强组织领导，建立内部机制，明确工作规则。对符合授信条件的项目，要建立授信绿色通道，优化审批流程、缩短审批时限，积极满足合理融资需求。对开发建设暂时遇到困

难但资金基本能够平衡的项目，不盲目抽贷、断贷、压贷，通过存量贷款展期、调整还款安排、新增贷款等方式予以支持。同时，金融机构要加强资金封闭管理，严防信贷资金被挪用。会议要求，各监管局要积极参与协调机制，主动配合地方政府和住建部门，稳妥有序开展相关工作，共同推动协调机制落地见效，促进房地产市场平稳健康发展。

住房和城乡建设部召开城市房地产融资协调机制部署会

一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求

■本报记者 杜雨萌

1月26日，住房和城乡建设部召开城市房地产融资协调机制部署会，住房和城乡建设部党组书记、部长倪虹出席会议并强调，深入贯彻落实中央金融工作会议精神，加快推动城市房地产融资协调机制落地见效，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，促进房地产市场平稳健康发展。今年1月初，住房和城乡建设部联合金融监管总局出台了《关于建立城市房地产融资协调机制的通知》，要求各地级以上城市建立城市房地产融资协调机制。

会议指出，建立城市房地产融资协调机制，是贯彻落实党中央、国务院决策部署，一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求，促进金融与房地产良性循环的重大举措。地级以上城市人民政府要切实发挥牵头协调作用，把这一重要机制迅速建立和运转起来，及时研判本地房地产市场形势和房地产融资需求，强化统筹协调，细化政策措施，搭建银企沟通平台，推动房地产企业和金融机构精准对接，协调解决好房地产融资中存在的困难和问题。会议强调，项目有序开发建设，是房地产市场平稳健康运行的基础，事关人民群众切身利益。针对当前部分房地产项目融资难题，各地要以项目为对象，抓紧研究提出可以给予

融资支持的房地产项目名单，协调本行政区域内金融机构发放贷款，精准有效支持合理融资需求。信贷资金要确保封闭运行、合规使用，坚决防止挪用。省级层面要跟踪监测落实情况，加强督促指导。国家层面将建立城市房地产融资协调机制项目信息平台，实行周调度、月通报。“房地产企业出现债务风险，不代表其所有的房地产项目都有风险。建立房地产项目融资名单，使融资支持载体从企业转到项目，可以对房地产企业债务风险和项目公司开发运营风险进行有效区分，避免金融机构对债务违约房企的所有项目搞‘一刀切’。”中国房地产估价师与房地产经纪学会会长、研究员柴强对

《证券日报》记者表示，城市房地产融资协调机制的建立，在具体实施落地上有较大创新，即以城市为单元建立协调机制，以项目为载体给予融资支持，且贷款资金封闭管理支持开发建设，有助于更好一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求，保障房地产项目正常开发建设，防范在建项目停工、逾期交付，切实维护购房人合法权益，有效打消购房人顾虑，提振市场信心。据悉，目前住房和城乡建设部抓机制落实力度大，本月底前，第一批项目名单将落地，落地后即可争取贷款。会议还要求，适应房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，加快

构建房地产发展新模式，长短结合、标本兼治，促进房地产市场平稳健康发展。要坚持因城施策、精准施策、一城一策，用好政策工具箱，充分赋予城市房地产调控自主权，各城市可以因地制宜调整房地产政策。要以编制住房发展规划为抓手，完善“保障+市场”的住房供应体系，建立人、房、地、钱要素联动新机制，健全房屋全生命周期基础性制度，实施保障性住房建设、平急两用公共基础设施建设、城中村改造，打造绿色、低碳、智能、安全好房子。要重拳整治房地产市场秩序，纠治房地产开发、交易、中介、物业等方面乱象，曝光违法违规典型案例，切实维护人民群众合法权益。

实探北京新房市场：热度持续回升 多楼盘去化明显

■本报记者 王丽新
见习记者 陈潇

得益于政策支持，自2023年12月中旬起，北京新房市场热度持续回升。1月24日，《证券日报》记者来到北京市大兴区西红门附近的橡树湾项目售楼处，尽管已是晚上七八点钟，但现场仍灯火通明，人来人往，有不少意向购房者正在向销售人员了解楼盘情况。据销售经理介绍，橡树湾项目目前三期楼盘，一二期基本售完，去年9月底开盘的三期有700多户，已有近一半售出。“橡树湾项目很畅销，如果是周末，销售经理都很难约上。”一位中介人士向《证券日报》记者表示。除橡树湾项目外，记者近期走访的多个北京新盘都取得了不俗的成绩，不少户型早已销售一空。有销售人员向《证券日报》记者表示，随着去

年12月份相关政策出台，近一个多月自己已经卖出3套房子，提成奖金都在数万元。

置换需求升温

2023年12月14日，北京发布楼市新政，促进刚需和改善性住房需求的释放。中原地产首席分析师张大伟对《证券日报》记者表示，去年12月份新政力度大，大幅降低了居民置业门槛和置业成本。在此背景下，北京售楼处变得热闹起来，新房市场热度逐渐回升。“2023年以来新开盘的项目中，90%以上都是改善型户型。”房产经纪人伍先生向《证券日报》记者表示，目前拥有刚性需求的群体大多会选择二手房，而拥有改善性住房需求的群体则以选择新房为主。“我们经理近期也在看房，急着置换，附近片区

都看了不少，最终看上了西山金茂府。”伍先生表示。“去年12月份北京新房成交6100套左右，比11月份增加1700套。”同策研究院总监宋红卫向《证券日报》记者表示，随着去年12月份相关政策的推出，置换需求正在持续升温。“去年12月份卖了76套，销售额差不多有6亿元，12月30日那天售楼处成交了7单，都是直签，预计今年春节期间价格还有可能上调。”丰台区招商臻园某置业顾问向《证券日报》记者表示。北京城建·龙樾天某销售人员也告诉《证券日报》记者，去年新政发布后一周左右时间就卖掉了18套房子，目前楼盘的三居室已经售罄，稍微小一点的户型也只剩下两套房子。诸葛研究院数据表示，去年12月份北京供应加码相对明显，库存量同比

跌幅在10%左右。这意味着随着房企推盘力度加大，市场迎来较好的去化。“北京新房成交量呈现上升态势，有部分楼盘甚至需要排卡验资，足见当前购房需求较为旺盛。”诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪对《证券日报》记者表示。记者在走访中了解到，2024年开年，大部分项目推出了促销活动。“我们97平方米的三居室有特价房，在三层或者四层，正常的价格是六百多万元，现在只要575万元，这是2024年1月份的新年特惠房源。”招商臻园销售顾问向记者表示。在橡树湾售楼处，记者也看到了小幅海报张贴的特价房源推荐，优惠幅度从7万元到30万元不等。此外，多个售楼处销售人员都告

诉记者，有“工抵房”等价格相对优惠的房源。“年底一般是开发商现金流相对紧张的时候，‘工抵房’的好处是价格较为实惠，且不受限价等政策的直接影响，此外，由于只是部分房源的优惠活动，也不会引发前期业主的不满。”宋红卫表示。促销叠加新政效应的延续，未来北京楼市怎么走？中指研究院市场研究总监陈文静向《证券日报》记者表示，1月份是传统销售淡季，同时受春节影响，预计1月份至2月份北京市场销售规模较2023年12月份有所回落，但在政策带动以及供给端改善等因素影响下，有望保持一定活跃度，“小阳春”行情仍可期待。张大伟表示，“预计2024年1月份的网签数据依然会在去年12月份基础上有所冲高。市场有望在2024年初再现一定范围的‘小阳春’。”

苏美达多元业务“花团锦簇” “双链”共振融汇资源

■本报记者 桂小婵

坐落在南京市长江路190号的伊顿纪德旗舰店一向低调，所以，当《证券日报》记者一行人跟随中证中小投资者服务中心组织的“了解我的上市公司——走进蓝筹”系列活动走进这家门店参观时，正在店内购物的消费者纷纷向到访股东嘉宾团投来了好奇的目光。事实上，很多经常来此为孩子挑选校服的家长都没有意识到，这家低调的校服品牌门店，是央企上市公司苏美达旗下的业务板块。

“没走进公司之前，确实不太了解苏美达的多元化业务，今天在现场看到、听到的信息，解答了我心里盘桓很久的困惑。”参加本次调研活动的投资者在现场对记者感慨道。

多种方式提升毛利率水平

从苏美达的整体业务情况来看，公司通过“产业链、供应链”双轮驱动，将旗下多元化业务串珠成链。以产业链、供应链对业务进行划分，沿革自苏美达外贸起家的历史，供应链业务是帮助企业面向市场需求，主要提供多环节服务；产业链业务则是面向终端客户直接生产、销售产品。如今公司产业链业务覆盖了清洁能源（含光伏产品、工程、运维）、生态环保（含污水处理、

垃圾处理、土壤修复、餐厨垃圾处理、可降解塑料工程建设等）、户外动力设备、柴油发电机组、船舶制造与航运、纺织服装（服装、家纺、品牌校服）等多元业务，供应链则主要是向客户提供大宗商品运营与机电设备贸易的供应链集成服务。对于投资者来讲，公司如何提升供应链板块的利润率，是非常重要的事项。有投资者在此次活动现场提到，“目前公司的业务规模与市值水平并不匹配，没有展现出公司的内在价值，如果能够在供应链这个普遍毛利率偏低的板块，持续提升利润率水平，那么对于市场信心的提振显然是强心剂。”

对此，苏美达副总经理史磊回复称，公司未来将通过调整产品结构和业务结构的方式，努力提高毛利率水平，带动公司整体利润稳健增长。近年来，一方面，公司供应链板块根据市场需求不断调整产品结构，积极开展高附加值、高毛利产品贸易；另一方面，公司供应链板块致力于为客户提供“技术引进、资源供应、产品分销、物流服务”四位一体的集成解决方案，这也为公司该板块盈利能力的提高提供助力。记者从苏美达获悉，公司长期坚持“多元化发展、专业化经营、生态化共赢”的发展模式，致力于打造“分则能战，合则能胜的联合舰队”。采取有序、有限的多元化，有效分散战略

风险，平滑不同产业周期波动，同时通过加强总部赋能，支持各子公司专业化发展。公司主营业务是多元化的，但是从各个子公司层面看，则是非常聚焦和专业化的，各子公司立足自主主业，努力做到专业专注、做强做大。通过多年努力，公司已有多项业务成为所在细分领域的佼佼者，不少业务已跻身全国行业前列乃至“数一数二”。史磊对《证券日报》记者表示，从近些年的经营情况可以看出，公司产业链板块价值不断凸显，为公司未来高质量发展奠定坚实基础。

提出五个“确定性”

对于上市公司而言，如何在飞速变化的市场环境中获得稳定的业绩和利润，备受关注，苏美达的应对策略是保持战略定力，主动拥抱变化，上下同欲，抢抓机遇。苏美达投资者关系总监韩铁男告诉《证券日报》记者，面对当前日益增多的变化和不确定性，公司提出五个“确定性”，分别是双循环发展、科技创新发展、品牌发展、数字化发展、绿色发展，并着力将其打造为公司的“硬实力”和发展新动能。双循环发展方面，过去公司业务多以出口为主，近年来通过持续优化，2022年内贸业务营收已达799亿元，在营收中的占比已达57%。公司

坚持国内外市场并重、内外贸业务并举的经营策略，有效降低了公司对于单一市场的依赖。科技创新发展方面，公司旗下自主品牌FIRMAN，创新研发出三燃料便携式发电机，在北美市场受到消费者广泛青睐；公司ZERO E便携式储能产品及大功率静音逆变器发电机组获得美国IDEA设计奖及德国iF设计奖，充分展现出市场对公司创新能力的认可。品牌发展方面，公司旗下YARD FORCE/G- FORCE/POWERG等10个品牌培育发展的国际知名品牌名单；2022年公司自主品牌营收达100.8亿元，同比增长15.6%，在产业链板块营收中的占比达到33%。

数字化发展方面，公司校服品牌伊顿纪德打造的“伊学团”一站式线上服务数字化平台，有效提升了校服订单的接收量级和交付速度，支持家长随时复购校服，更加快捷、便利与实用，优化了客户的订购体验，成功入选2023年中上协数字化转型典型案例。绿色发展方面，公司将清洁能源与生态环保业务作为公司发展的战略业务，大力发展光伏、生态工程、可降解塑料工程、循环经济等绿色产业，同时开发绿

色低碳产品、创新绿色技术、获取绿色认证，着力推进绿色产业化和产品绿色化。苏美达相关部门负责人对《证券日报》记者表示，公司致力于打造数字化驱动的国际化产业链和供应链。面对复杂多变的国内外市场环境，公司秉持“稳中求进、质量为先、创新为要”的工作方针，努力将公司产业链业务做大做强。多元化让苏美达的主营业务“花团锦簇”，也让各个子业务板块之间形成良好的协同发展。

在活动现场，公司船舶、能源子公司的业务负责人也参与了投资者互动环节，对具体业务答疑解惑。苏美达表示，旗下能源公司聚焦清洁能源行业，围绕产品、工程和服务提供一揽子解决方案。能源公司积极开发客户集中式及工商用分布式光伏电站项目，并为客户提供“风光柴储充”综合能源解决方案以及100%绿电解决方案。未来，公司将抢抓“双碳”战略机遇期，发挥清洁能源领域中国制造的本土优势，以苏美达资源整合能力构筑差异化竞争优势，为广大投资者创造更多的长期价值。

前瞻“史上最长春节档”
已有8部影片定档

■本报记者 贺王娟

作为全年电影票房的重要支撑，春节档备受市场关注。2024年春节档共有8天，较往年时间更长，也被称为“史上最长春节档”，业内人士认为，这有利于充分释放春节档票房潜力。猫眼专业版数据显示，截至1月26日，已有《热辣滚烫》《第二十条》《飞驰人生2》《红毯先生》《熊出没·逆转时空》《我们一起摇太阳》《八佰之天蓬下界》《破战》等8部影片定档2024年春节档。

“今年春节档影片类型众多。”中国青年剧作家、导演向凯对《证券日报》记者表示，目前这8部影片涵盖喜剧、爱情、家庭、动作及悬疑等多种类型，整体较为多元，能覆盖不同年龄、性别及圈层的观影需求。

目前春节档电影还未开放预售，但结合影片相关宣传，向凯预计，春节档喜剧题材的票房表现或将会优于其他题材，同时张艺谋执导的《第二十条》也备受市场关注，有望成为春节档票房黑马。

猫眼实时想看数据显示，1月26日，《飞驰人生2》《第二十条》《热辣滚烫》《熊出没·逆转时空》分别位于想看榜前四名。

华泰证券表示，从观影习惯来看，观众在春节档更倾向于观看1部至2部口碑与热度均表现优秀的作品。在此背景下，春节档电影市场愈发呈现影片票房断层、城中村改造，打造绿色、低碳、智能、安全好房子。要重拳整治房地产市场秩序，纠治房地产开发、交易、中介、物业等方面乱象，曝光违法违规典型案例，切实维护人民群众合法权益。

从上市公司层面来看，光线传媒主控了《第二十条》，阅文集团旗下新丽传媒主控《热辣滚烫》，而中国电影更是参与出品、发行《热辣滚烫》《第二十条》《熊出没·逆转时空》《飞驰人生2》《我们一起摇太阳》5部春节档影片。

“史上最长春节档”也让市场对票房上行空间充满期待。华金证券认为，“史上最长”的8天春节假期，广大观众有了更充足的观影时间，春节档电影在票房层面将有更大的上行空间。

向凯也向记者预测，丰富的影视题材内容叠加更长的观影时间，2024年春节档电影票房有望创下近几年新高。同时，想要吸引更多观众走进影院，除了要加大营销力度、提升观影体验外，在电影票的定价上也应足够亲民。

瑞幸咖啡回应注册资本减少：
将用于供应链建设
及海外市场拓展

■本报记者 李乔宇

据天眼查消息，近日，瑞幸咖啡（中国）有限公司发生工商变更，注册资本由16.25亿美元减至12.25亿美元。

对此，瑞幸咖啡内部人士对《证券日报》记者表示，本次减少的注册资本总金额为4亿美元，用以满足瑞幸咖啡资金出境需求，未来将用于供应链能力建设及海外市场拓展等方面，进一步构建瑞幸咖啡全球高品质供应链，推动国际化进程。本次减少注册资本后，瑞幸咖啡境内仍保有充足的运营资金，能够确保国内业务持续快速稳健地发展。

此前，瑞幸咖啡董事长兼CEO郭谨一在去年8月份召开的瑞幸咖啡2023年二季度业绩说明会上曾表示，中国咖啡市场正在加速发展，随着更多品牌的涌入，中国咖啡市场竞争会更为激烈。“接下来我们将持续布局海外市场，让全世界更多的消费者品尝到瑞幸的高品质咖啡。”

北京社科院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示，中国咖啡品牌出海不仅反映了国内咖啡市场的成熟和竞争态势，也体现了中国品牌全球化的趋势。

在王鹏看来，对于瑞幸咖啡来说，开拓海外市场的时机已经成熟。瑞幸咖啡在国内市场已经建立了完善的运营体系，积累了丰富的用户数据和营销经验，同时在产品研发和供应链管理方面也具备较强的实力。因此，瑞幸咖啡能够保证在海外提供高品质的产品和服务。

公开数据显示，截至2023年第三季度，瑞幸咖啡总门店数达13273家，其中新加坡门店总数达18家。

王鹏建议，中国咖啡品牌在进入海外市场时，需要对目标市场进行深入的市场调研和分析。为了更好地适应海外市场，中国咖啡品牌需要注重本土化运营，包括招聘当地员工、建立当地供应链、与当地企业和机构合作等，以便更好地融入当地市场。此外，中国咖啡品牌在海外需要注重产品和服务的创新，以满足当地消费者的多元化需求。例如，可以开发符合当地口味的咖啡产品、推出健康环保的包装材料、提供便捷的线上购买渠道等。