

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 288 期 总第 10598 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:王萍 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2022 年 11 月 24 日 星期四 壬寅年 十一月初一

金融部门最新部署

保市场主体、在房地产领域打出“组合拳”

■ 吴雨

对收费公路贷款减息、拟推出 2000 亿元“保交楼”贷款支持计划、支持普惠小微企业贷款延期还本付息……记者从中国人民银行、银保监会日前召开的全国性商业银行信贷工作座谈会上了解到,多项稳经济政策正在有条不紊地推进。

多份文件紧盯市场主体精准施策。“近期,金融管理部门针对稳市场主体出台多个文件,商业银行要增强责任担当,全力抓好落实。”中国人民银行副行长潘功胜 11 月 21 日表示,针对近期房地产领域已出台和即将出台的多项举措,各银行要专题研究、压实责任,促进房地产市场平稳健康发展。

潘功胜是在当日人民银行、银保监会联合召开的全国性商业银行信贷工作座谈会上作出上述表示的。与金融管理部门要求一同明确提出的,还有一项项激励银行支持市场主体、打消后顾之忧的政策举措。

座谈会上,与会者一落座便发现,面前已准备好了 9 份文件。其中,5 份涉及保市场主体相关政策,4 份涉及房地产金融领域。这些都是近期人民银行和银保监会已发布和即将发布的支持稳经济的政策举措。

在四季度对收费公路贷款利息进行减免的银行给予政策激励;明确设备更新改造专项再贷款的财政贴息政策;以签订利息互换协议的方式支持银行对符合要求的新发放贷款减息;支持符合条件的普惠小微企业贷款延期还本付息……金融管理部门近期推出多项举措,以市场化手段,支持银行加大对市场主体的信贷支持力度。

中国银保监会副主席肖远企在会上表示,受疫情、外部冲击等超预期因素影响,我国经济面临一些挑战和下行压力,需要保持信贷增速稳定,发现和激活市场主体的金融需求。以信贷为主要抓手,做好稳投资促消费保民生各项金融服务。

多种工具共同打出房地产金融“组合拳”。房地产业关联很多上下游行业,对经济健康发展具有重要意义。近期,金融管理部门推出多项举措,整合了信贷、保函、债券等多种手段,涉及“保交楼”、预售监管资金、房企并购等多个方面,打出一套“组合拳”。

潘功胜表示,在监管部门引导下,银行机构既要防止顺周期放大风险,也要避免过度避险。要全面落实房地产长效机制,因城施策实施好差别化住房信贷政策,支持刚性和改善性住房需求。

为保持房地产融资平稳有序,人民银行和银保监会近期联合发布了《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》,出台多项措施,包括稳定房地产企业开发贷款、建筑企业贷款投放,支持个人住房贷款合理需求,支持开发贷款、信托贷款等存量融资在保证债权安全的前提下合理展期。

同时,人民银行还鼓励用好民营企业债券融资支持工具,支持民营房企发债融资。日前,民营企业债券融资支持工具宣布扩容,支持包括房地产企业在内的民营企业发债融资,预计可支持约 2500 亿元民营企业债券融资。人民银行将对于该工具提供再贷款资金支持。

针对前期一些房企风险显性化导致逾期交房的问题,人民银行配合有关部门出台了“保交楼”专项借款,支持已售逾期未交付的住房建设交付,并研究设立了鼓励商业银行支持“保交楼”的结构性政策工具。

记者了解到,该工具是一项针对商业银行的“保交楼”贷款支持计划,拟推出规模约 2000 亿元的无息再贷款,支持商业银行推动化解未交楼个人住房贷款风险。

人民银行相关人士表示,相关部门还将进一步完善“保交楼”专项借款新增配套融资的法律保障、监管政策支持等,推动“保交楼”工作加快落实,维护住房消费者合法权益。

站得更高 所以看得更远

——写在中国重汽拓荒中国商用车全球化之路实现整车月出口1万辆之际



中国重汽党委书记、董事长谭旭光

■ 本报记者 赵健

中国重汽从 2020 年出口重卡 3 万辆到去年的 5 万辆、到今年 10 月份单月出口 1 万辆,再到今年的冲刺 10 万辆目标,这在我国重卡出口历史上具有里程碑意义。这就是中国重汽人,这就是中国重汽改革创造的新动能,这就是“一带一路”为我们带来的百年机遇。

——中国重汽集团党委书记、董事长谭旭光

幼蛹化蝶般蜕变

通过国际化带来了经济复兴,中国较快地融入全球经济一体化进程中,成长为一个比较自信的国家。一个不容置疑的事实摆在面前,中国已经成为世界第二大经济体,并成为世界最大贸易国和第一大外汇储备国;以改革开放为契机,一个经济大国正在世人瞩目中崛起。

伴随着中国经济的持续快速、健康发展,中国的汽车工业也正经历一场最为深刻的变革,跃居世界汽车市场前列的同时,中国的汽车贸易出口额每年都保持两位数增长。2021 年中国汽车出口市场销量 214 万台,同比增长 101.9%;其中重型汽车的出口增长幅度达



85%,仅国内重型汽车行业的领头羊中国重汽在 2021 年实现了重卡出口突破 5 万辆的业绩,创历史新高,出口份额占国内重卡行业出口总量的 50%以上,位居国内重卡行业首位。

与此形成鲜明对比的是,国外品牌的重型汽车在中国的进口销售量却从 2001 年的 5400 辆,最高峰 2003 年的 1.2 万辆,滑落到 2021 年的不到 1000 辆,在中国的重型汽车市场迅猛增长之时,进口重型车的市场占有率一路下滑已经是不争的事实。

这种变化绝不是简单的数字调整,这是顺应中国经济发展的大势推动,受市场需求驱动演变,更是国内重型汽车行业各厂家市场竞争、产品竞争、策略竞争的破局而带来的变化,这种变化是一次不可逆转的行业洗牌,它表明中国重型汽车行业已掀开历史新的一页,踏上了与世界重卡同台竞技的起点。

众所周知,汽车作为西方文明的产物,掌握着汽车先进的核心制造技术就成为了西方发达国家的财富手段。中国的重型汽车工业诞生之初,虽是自主开发,但也打上了深深的“借鉴”痕迹,一直处在缺少开发能力,缺少自己的品牌,竞争无序以及没有完全市场化的落后境地,使得在过去几十年追赶世界汽车业发展步伐的过程中倍感无奈。

然而,近年来,中国重型汽车市场的格局

在经历了深入整合后,发生了本质的变化。中国的重型汽车制造企业也开始掌握更多的核心技术、更多的知识产权,也能像那些经济发达国家一样,输出智力和标准,完成从输出产品到输出标准的转变,从而成为了市场的主宰。

中国重汽作为我国重型汽车行业的楚翘是推动这种巨变最重要的力量。这个诞生了新中国第一辆重型汽车和第一家成功引进国外重型汽车整车制造技术而在我国重型汽车行业担纲举足轻重地位的企业,实现了从“借鉴、开发”到“引进、消化、吸收”的阶段成功进入了自主创新品牌发展阶段,迈过没有掌握汽车制造核心技术的坎,打破长期依赖国外合作的局面,开启了新的重卡时代。

中国重汽党委书记、董事长谭旭光认为,面对经济全球化,以及来自国内日趋激烈的市场竞争,中国重汽能够成功实现跨越式发展,关键一点是得益于企业全面深刻的改革与破除!

沿着谭旭光改革思路,企业体制与机制的活力得到充分激发;另一方面,谭旭光带领企业坚持科学发展、坚持自主创新,始终加大大研发投入的力度,并且积极建设高学历、年轻化的团队,为企业的可持续发展提前铺路。

统计数据表明,近年来,中国重汽连续保

持国内重卡企业出口第一,实现了中高端产品的翻番式增长,累计出口占国内重卡行业出口总量的一半,出口版图覆盖全球 110 个国家和地区,并在 90 多个国家发展各级经销网点超过 300 家。

2021 年,中国重汽重卡出口销售超 5 万辆;今年 1-10 月份中国重汽重卡出口 7.6 万辆,同比增长 54%,占我国重卡行业出口的一半以上。中国重汽在海外高端市场拓展中不断取得新突破,中国重汽汕德卡、豪沃 T 系列等高端重卡产品受到海外客户的一致好评,前三季度高端重卡出口销量同比提升 258%。

现在看来,在激烈的市场竞争中,以中国重汽为代表的重型汽车企业在迅速做大做强,已经积累了“亮剑”全球的自信与雄心,正带领国内重卡行业实现从汽车制造大国向产业强国的跨越。

没有先例的崛起

改革开放四十多年来,中国的市场已经全面走向了国际化。我们知道,国际化是指一家企业的组织结构与技术在全球范围内的成长过程,并且伴随着这个过程而形成消费者愿意追逐的全球化品牌。

如果国际化是企业需要作出的一个选择,那么,这个选择应该是对的。如果问及中国的重型汽车工业是否需要国际化,毋庸置疑,回答是肯定的。那么由谁来引领走向国际化之路呢?除了自信和勇气,还要建成自己的攻守壁垒,才可奢谈国际化。

所谓攻守壁垒,其实质就是企业持续的核心竞争能力。世界著名的麦肯锡公司的专家麦克说过,一个公司要从国际市场起步,必须先在本国建立起让别人很难模仿的能力,在国内打下非常好的基础,然后通过自己培养的一些非常优秀的人把公司的这些优势扩张到新的其他国家去,以保持公司的独特性,使得公司有能力不断在新的环境中改变自己,也才能够更好在海外扩张。

作为国内重型汽车骨干企业的中国重汽在与全球汽车巨头的同台较量中,首先立足于国内,依靠自己洞悉国内市场的优势,结合自身多年的重型汽车生产经验,广泛吸纳世界重卡先进技术,坚持自主发展,不断创新,打造企业的核心品牌,因而,成就了中国重汽在国外重型汽车市场上的强势表现:各项经济指标持续高速增长,市场份额成倍提高。 [下转 P2]

学习贯彻党的二十大精神 |

中国安能一局合肥分公司三位一体助推党的二十大精神学习落地生根

■ 安能轩

连日来,合肥分公司党委把学习、宣传、贯彻党的二十大精神纳入当前乃至今后长期的中心工作,抓住学习宣传的“黄金期”,第一时间学习传达、第一时间安排部署、第一时间贯彻落实,引导广大党员干部群众学深悟透笃行,推动党的二十大精神落地生根。

注重“学”的热度 让党的二十大精神“生根”

抓好传达学习,统一思想行动。学习宣传贯彻党的二十大精神,学深悟透是前提。只有全面、系统、深入学习,才能完整、准确、全面领会党的二十大精神,才能为落实做好打下坚实基础。分公司第一时间召开党委会议,专题传达学习党的二十大精神,截至目前,公司上下累计组织专题集中学习 21 场

次,覆盖党员群众 5000 余人次,通过党员干部率先学、带头学,切实以原文解读、交流研讨、感悟分享、关键词解读等形式推动党的二十大精神学习内化于心、外化于行,着力深化干部职工对会议精神的认知认同和学思践悟。同时,在学习过程中注重划好重点、做好笔记,在深学细悟中真正做到知其言更知其义,知其然更知其所以然,在逐字逐句研读、逐条逐段推敲中深刻领悟党的二十大精神实质。

注重“宣”的广度 让党的二十大精神“开花”

抓好宣传教育,聚人心鼓士气。学习宣传贯彻党的二十大精神,广泛宣传是关键。坚持线上、线下宣讲齐发力的双线模式,分公司各级扎实开展集中宣讲和知识问答,综合运用学习强国、微信公众号和易企秀等各类媒体,深入宣传党的二十大精神,并

集中开展了党的二十大精神知识线上学习测试,测试内容紧紧围绕党的二十大精神新表述、新概括、新论断等,全面考察大家对党的二十大精神的学习情况。

党的二十大精神内涵十分深厚,一系列新观点、新论断、新思想激动人心。为及时全面准确让干部职工了解党中央的决策部署,感受到党中央的关怀和温暖,分公司注重在“宣”字上发力。制定计划,细化内容,并制作横幅,充分运用营区广播、宣传栏、电子屏、文化展板等传统载体全方位宣传,营造浓厚氛围,引导全体员工由“纸件”学转变为“指尖”学,力争学好、学通、学透。

注重“做”的深度 让党的二十大精神“结果”

抓好工作谋划,创新实干当先锋。学习宣传贯彻党的二十大精神,落实做

好是目的。各项部开展“工作+宣传”模式,坚持把党的二十大精神同基层党建、安全生产、施工建设、疫情防控等重点领域工作紧密结合,深入基层一线开展集中宣讲、调研,让党的二十大精神宣讲更接地气,当好党的二十大精神“宣传员”和“践行者”,把贯彻党的二十大精神作为砥砺初心使命的“磨刀石”、维护干部职工切身利益的落脚点,形成实干争先的浓厚氛围,确保党的二十大精神走进入脑见实效。

接下来,分公司各级将继续学习好、宣传好、贯彻好党的二十大精神,组织党员干部、支部书记上讲台等宣传活动,同时将二十大精神融入水电铁军安小能等富有安能特色的创作形式,运用群众语言,层层开展更加丰富多彩的宣讲活动,号召干部职工在工作中勇挑重担,踔厉奋发,凝聚“第四季度”工作冲刺的强大动力,不断推动党的二十大精神在分公司内部落地生根,开花结果。



双汇熟食
SHUANGHUI DELI

三鲜肉,更入味

新闻热线: 028-87319500
投稿邮箱: cjb490@sina.com



企业家日报微信公众平台 二维码

中国企业家网 二维码

民族医药的核心品牌 始创于1966年

源古承新 甘露众生



西藏甘露藏医药产业集团有限公司
Tibet Ganlu Tibetan Medicine Industry Group Co., Ltd

电话: 0891-6522706 邮箱: info@glyen.cn
拉萨经济技术开发区林琼岗路15号

广告



千年福祿寿 万家海葫芦



GUIZHOU MAOTAI ZHEN

酿造单位:贵州省仁怀市王丙乾酒业有限公司
出品单位:贵州省仁怀市狄康春酒业有限公司
服务热线:18586361133 (沈先生)
13608529997(张先生)

广告