

多城跨省联动举办“购物节”

长三角提振消费换挡加速 家电汽车成主力军

本报记者 方超 石英婧 上海报道

作为经济增长的“稳定器”和“压舱石”，消费的重要性正日益凸显，而长三角多地近期亦密集出台促消费政策，全方位激发消费潜力。

南京自6月6日起，将开展购车和家电消费补贴活动，购买新车最高补贴达5000元，最新数据显示，南京上述补贴活动开展首

千万消费补贴密集落地

汽车、家电等作为大宗消费产品，对经济发展带动作用强。

汽车消费券、家电消费补贴……连日来，长三角多地掀起促消费热潮。

据南京媒体报道，在“2023南京国际消费节——GO南京南京购”大宗商品消费促进活动中，南京市将发放总额4500万元的大宗消费补贴，其中，3500万元的汽车消费补贴自6月6日起发放，1000万元家电消费补贴也将于本月启动。

如在汽车消费补贴方面，南京规定，在申请人通过全部审核流程后，将根据购车类型及价格分档予以补贴，如对于消费者购买20万元(含)以上新能源车，“按照5000元/辆给予一次性补贴”。

“本次活动不限上牌地区，热切欢迎外地消费者来宁消费。”南京商务局相关负责人同时表示，“本次活动采用现金直补的方式，给消费者最大的实惠；同时，本次活动采用市区政策叠加的方式，鼓励各区出台相应的促销政策，共同营造热切的消费氛围。”

无独有偶，苏州市近日亦推出1亿元数字人民币购车补贴活动，进一步促进汽车消费。

公开信息显示，在2023年6月

周就合计补贴金额超过1600万元，而苏州亦在6月1日—7月31日开启“燃擎未来，惠动一夏——2023苏州汽车消费嘉年华”购车补贴活动，资金规模高达1亿元。

《中国经营报》记者注意到，除了南京、苏州聚焦家电、汽车等大宗消费市场外，连日来，合肥、宁波等地亦在派发消费券，受到市场广泛关注。此外，贯穿“五



2023年是“消费提振年”，上海、南京等长三角多地纷纷推出促消费活动，图为著名的上海南京路步行街。

本报资料室/图

1日—7月31日期间，苏州面向全市开启“燃擎未来，惠动一夏——2023苏州汽车消费嘉年华”购车补贴活动，“补贴资金总计1亿元，实行总额控制，先到先得，用完即止”，其中，一次性补贴金额最高可达5000元。

记者注意到，作为联动上海“五五购物节”的重要活动之一，苏州早在4月底就已推出汽车消费补贴活动。

将时间拉回到4月25日，彼时，苏州市人民政府新闻办公室官方微博“苏州发布”发文称，为扩大汽车消费，苏州市级层面将发放3000万元数字人民币购车专用红

包，每个2000元，共计发放1.5万个，苏州彼时还强调，市级汽车数字人民币消费红包可与各市(区)现有汽车促消费政策叠加使用。

不仅是南京、苏州，近段时间以来，浙江东阳、安徽亳州、杭州西湖区等长三角多地掀起汽车促消费热潮，如杭州市西湖区近日推出第三轮购车补贴，于6月3日起，发放1500万元汽车消费补贴，而杭州余杭区此前也已开展汽车购车补贴活动，资金总额达1000万元，个人可申领最高8000元补贴。

在业内人士看来，汽车、家电等作为大宗消费产品，对经济发展带动作用强，长三角开展多种形式

的汽车、家电消费补贴活动，在进一步刺激相关行业需求回暖的同时，也对当地经济发展起到一定的促进作用。

记者注意到，国家层面近期已密集出台相关政策，促进汽车、消费等重点领域消费，如6月8日，商务部办公厅发布关于组织开展汽车促消费活动的通知，安排了“百城联动”汽车节、“千县万镇”新能源汽车消费季等具体活动。

“我们认为多地再次启动家电、汽车在内的大宗消费补贴活动，叠加‘6·18’年中大促，有利于拉动必选家电的新增和更新需求的复苏。”信达证券分析师如此认为。

四地还签署了《“满意消费长三角”提升行动合作备忘录》，共同推进“满意消费长三角”行动。

“2023年是‘消费提振年’，多城推出消费支持政策和促消费主题活动双轮驱动，加速释放消费潜力，助力消费复苏回暖。”CBRE世邦魏理仕华东区研究部负责人陆燕认为，华东各城消费复苏表现亮眼，多数城市延续向好态势。

跨城联动打造消费盛宴

在促消费政策的支持下，不少地方汽车消费呈现高速增长趋势。

在长三角一体化加速推进的大背景下，长三角多地当前正携手举办“购物节”，联动促消费。

作为全国首个大规模综合性消费节庆活动，上海“五五购物节”备受外界关注，而苏州也早已联动上海协同举办“五五购物节”。据报道，在重点突出苏州制造、汽车促消费等四大特色的同时，苏州深入构建与上海绿色消费等五大链接，还将针对上海市民发放文旅消费券100万元。

不仅是苏州，安徽六安此前也“牵手”上海“五五购物节”。据报道，5月27日下午，上海“五五购物节·六安周”活动正式启动，来自六安当地的名优特产得以一一展示。

此外，在横跨上海、江苏、浙江三地的长三角一体化示范区，由青浦、吴江、嘉善三地联动举办的2023年上海绿色消费季暨长三角一体化示范区“五五购物节”也于4月29日拉开帷幕，陆续举办多场促消费活动。

进一步梳理可发现，除了市场影响力巨大的上海“五五购物节”外，浙江此前也举办了“2023浙江消费促进月”活动，该活动打造“1+11+N”活动框架，如“11”即11个地市联动举办老字号、家电等系列多元主题消费促进活动；“N”即开展N场“浙里来消费·汽车消费嘉年华”巡回展活动。

在密集出台消费补贴政策、多城跨省联动举办“购物节”的背后，长三角多地的促消费成绩单究竟如何呢？

“自今年常州出台促进新能源汽车消费政策以来，4月17日至6月5日，一个半月里，4222人拿到常州新能源汽车购置补贴，其中

外地户籍占比达42%。”据《常州日报》报道，6月7日，常州市工信局正携手市商务局、车管所等部门，再议推动新能源汽车消费的实质性举措。

不仅是常州，记者梳理多地今年前四个月的经济运行数据发现，在促消费政策的支持下，不少地方汽车消费呈现高速增长趋势，如1—4月，杭州市新能源汽车零售额增长80.3%，较1—3月提升25个百分点，而同期苏州市限上单位实现汽车类商品零售额同比增长13.6%，其中新能源汽车同比增长66.5%。

记者注意到，作为消费“主战场”的家电、汽车领域，在相关消费支持政策的刺激下，长三角多地消费市场今年以来持续回暖。

“各类消费节活动的举办，叠加‘五一’假日效应，助推零售市场复苏再提速，华东六城消费表现抢眼，迎来显著增长。”世邦魏理仕数据显示，第四届“五五购物节”叠加“五一”假日效应，上海消费市场迎来多“增长”。据消费市场大数据实验室(上海)监测显示，节日期间，全市线下消费支付金额343.6亿元，线上消费支付金额245.8亿元。

不仅仅是上海，通过开展一系列促消费活动，江南名城无锡也助力消费市场持续升温。

“无锡联动重点商圈、品牌企业和互联网平台，围绕餐饮百货、新能源汽车和房产促销、家电家居等消费热点，组织六大类超百场主题消费促进活动。相关数据统计，无锡重点零售和餐饮企业在‘五一’期间实现销售额同比增长15.6%。”陆燕如此分享。

争相入局新能源赛道 解码上市房企跨界转型虚与实

本报记者 方超 张家振 上海报道

在房地产行业转型大背景下，不少房企正谋求进入热度颇高的新能源赛道。

近日，荣盛房地产发展股份有限公司(以下简称“荣盛发展”，002146.SZ)发布公告称，拟以发行股份的方式购买控股股东荣盛控

纷纷加码新能源赛道

近日，天宸股份宣布计划总投资116亿元，布局光储一体新能源产业，并以此跨界进入新能源赛道。相关资料显示，天宸股份是一家位于上海市的以房地产、运输客运、物业租赁等为主业的上市公司，营收主要来源于房地产销售业务、出租车业务及物业租赁。2022年，天宸股份营业收入为2.44亿元，其中，房地产业务收入2.31亿元，占比达94.67%。

作为一家营收主要依赖房地产业务的上市公司，天宸股份近期却频频跨界踏入新能源行业。

将时间拉回到今年5月5日。彼时，天宸股份对外发布公告称，将

警惕跨界折戟风险

纷纷跨界进入新能源赛道，也是房企在新能源赛道持续高景气、地产行业面临深度调整双重影响下，寻找新出路的现实之举。

“近年来，在碳达峰碳中和战略与政策利好下，新能源产业迎来了巨大的市场风口。而在房地产行业的‘寒冬’之下，寻求多元化发展的房企也纷纷将目光投向了新能源板块，尤其是新能源汽车领域备受关注。”克而瑞研究中心分析认为。

然而，跨界进入新领域也面临着诸多风险。不少此前声势浩大宣称进入新能源行业的房企在发展过程中或遭遇挫折，或选择出售

持有的荣盛盟固利68.38%股权。据悉，荣盛盟固利主要从事新能源汽车用锂离子动力电池、储能用锂离子动力电池及锂离子电池关键材料的研发和产业化。

事实上，除荣盛发展外，近期还有多家房企纷纷入局新能源赛道。今年5月初，上海市天宸股份有限公司(以下简称“天宸股份”，600620.

在合作方行政区划内(芜湖市繁昌)投资建设光储一体新能源产业基地项目，计划总投资116亿元。“公司已在当地注册成立了天宸绿色能源科技(芜湖)有限公司和天宸储能科技(芜湖)有限公司。”上述天宸股份董秘办相关负责人日前告诉记者。

对于跨界进入新能源行业的原因，天宸股份方面表示：“公司目前存量业务主要包括天宸健康城1A项目建设与销售、天宸康复医院建设以及出租车客运、物业租赁等业务，业务相对较为分散，有些已不具有较强的市场竞争力。”

“我们的战略规划叫‘固本培

新’，既有存量业务，也有增量业务，但只做存量业务肯定不行，总归要寻找和培育新的利润增长点。”上述天宸股份董秘办相关负责人表示。天宸股份亦在公告中坦言，从稳定企业长期经营目标出发，公司“有必要调整企业原有经营策略，积极谋求新的发展道路”。

记者梳理发现，为减少对房地产业务的依赖，不少房企早已将目光投向了景气度颇高的新能源赛道。早在2022年3月，宋都基业投资股份有限公司(以下简称“宋都股份”，600077.SH)就发布公告称，控股子公司宋都锂电与启迪清源、西藏珠峰等相关方签订协议，拟合资

参与盐湖提锂项目。一时间，跨界进入新能源行业的房企如“过江之鲫”，恒大、华夏幸福、宝能、雅居乐和融创等行业知名房企皆通过各种形式先后涉足新能源赛道。

对于近期多家濒临退市的房企跨界入局新能源的现象，IPG中国首席经济学家柏文喜向记者直言：“这些上市房企的当务之急是要借助转型新能源的概念来维护股价以避免退市，至于企业是否具备跨界运营能力则是另外一回事。因此，房企跨界新能源赛道，与其说是转型需要，不如说是为挽救股价和维护市值考量下的‘病急乱投医’之举。”

SH)对外公告称，公司与芜湖市繁昌区签署了《投资框架协议》，拟在当地投资建设光储一体新能源产业基地项目，计划总投资116亿元。

“进入新能源行业是公司出于战略层面考量，目前主要是‘固本培新’。”天宸股份董秘办相关负责人近日向《中国经营报》记者表示，企业存量业务会继续经营，同时也

要培育新的业务。中指研究院华东大区常务副总经理高院生向记者表示，许多房企跨界进入新能源行业，或缘于多方面原因。第一，相关房企本身就在进行多元化布局；第二，也跟政府补贴和行业发展趋势等密不可分。“近两年，新能源赛道比房地产行业拥有更多的政策利好。”

参与盐湖提锂项目。

“对于房企而言，除房地产行业外，跨界其他行业都有不小的门槛。”高院生分析称，“房企不聚焦地产业务而去跨界转型，可能失败案例会更多。如果房企真正想转型成功，还是要从房地产主营赛道去谋求转型。”

“近年来，房地产领域也涌现出了一些新赛道，比如代建、物业服务等轻资产业务。这些赛道本来就跟地产业务的关联度较高，布局这些业务成功的可能性也更大些，而且跟房企自身的人员结构、组织架构和专业技能等更匹配。”高院生分析认为。

以代建业务为例，其逆周期、高盈利、轻资产属性明显，近年来备受房企关注，甚至涌现出了“代建第一股”。

“当房地产景气度下行时，中小开发商出于规避经营风险的考虑会选择具有专业能力的代建企业，帮助其完成项目的快速开发与去化。再加上政府与金融机构长期存在的代建需求，也具有一定的托底作用，代建业务的规模受周期影响较小，从而可以实现稳定增长。”东吴证券(香港)分析师分析认为。

而在房企颇为关注的盈利方面，代建业务表现也较好。根据中指研究院统计数据，2018—2020年，代建行业平均净利率分别达到26.2%、26%和25.4%，而同期全国百强房企净利



近年来，多家上市房企寻求转型之道，纷纷加码新能源等热门赛道。图为天宸能源光储一体新能源产业基地项目正式签约。

本报资料室/图

加速业务多元化转型

“对于房企而言，除房地产行业外，跨界其他行业都有不小的门槛。”高院生分析称，“房企不聚焦地产业务而去跨界转型，可能失败案例会更多。如果房企真正想转型成功，还是要从房地产主营赛道去谋求转型。”

“近年来，房地产领域也涌现出了一些新赛道，比如代建、物业服务等轻资产业务。这些赛道本来就跟地产业务的关联度较高，布局这些业务成功的可能性也更大些，而且跟房企自身的人员结构、组织架构和专业技能等更匹配。”高院生分析认为。

以代建业务为例，其逆周期、高盈利、轻资产属性明显，近年来备受房企关注，甚至涌现出了“代建第一股”。

“当房地产景气度下行时，中小开发商出于规避经营风险的考虑会选择具有专业能力的代建企业，帮助其完成项目的快速开发与去化。再加上政府与金融机构长期存在的代建需求，也具有一定的托底作用，代建业务的规模受周期影响较小，从而可以实现稳定增长。”东吴证券(香港)分析师分析认为。

而在房企颇为关注的盈利方面，代建业务表现也较好。根据中指研究院统计数据，2018—2020年，代建行业平均净利率分别达到26.2%、26%和25.4%，而同期全国百强房企净利

率分别仅为11.5%、11.1%和11.2%，代建业务的净利率可超过房地产开发业务10~15个百分点。

绿城中国相关负责人向记者提供的信息显示，今年1—5月，绿城集团以绿城品牌销售的代建管理项目累计取得合同销售面积约187万平方米，合同销售金额约258亿元。

“在当下市场行情中，房企就应该做自己最擅长的事情，进入最熟悉的领域，这样成功的可能性才会更大。如果盲目跨界进入一个陌生领域，难度可能会更大。”高院生表示，房企为了“逃离”原有的业务板块而谋求跨界转型，面临的风险也较高。

柏文喜也表示，近几年，房企跨界新能源的案例并不鲜见，此外还包括跨界进入体育赛事、医疗和养猪等多个行业，这是在房地产行业业务增长焦虑与天花板效应之下寻求“第二增长曲线”的普遍之举。“但从目前的情况来看，由于在行业差异、商业模式运营思维方面，与房地产业区别显著，还几乎没有转型成功的房企案例。”

“主要原因还是这些行业与房地产行业有着不同的底层逻辑，依靠原有的经验与思维模式很难行得通。”柏文喜进一步表示，房企转型需要利用好上市公司平台，处理好投资跨界多元化与运营专业化之间的关系，否则难言转型成功。