

大“汽”“皖”成

安徽汽车产量登顶彰显韧性 新质生产力破浪领航

韧性,是今年上半年中国经济的关键词。

面对多重压力测试,中国经济增长并未失速,新质生产力领域投资持续升温,制造业展现出蓬勃活力。

如,在上半年,安徽汽车产量达到149.95万辆,超过广东,位居全国第一,实现历史性突破。

中国汽车产业格局的变化,彰显了中国
 经济深厚的潜力、广阔的韧性和回旋空间。

很长时间,广东一直是中国汽车第一大省。

自2016年以来,广东汽车产量一直保持全国第一,而且产量持续增大,截至今年,广东在
 第一的位置上已近10年。

拿2024年来说,广东省全年汽车产量570.74万辆,位居第一,且是断层式领先,产量是排在第二的安徽的两倍多。

安徽为何突然实现对广东的赶超,这其中有着多重因素。

2025年以来,在汽车产量上,安

徽持续发力。

在一季度各省份汽车产量排名中,安徽就曾以76.17万辆位居全国第一,超过第二位的广东(66.51万辆)近10万辆。

安徽汽车产量的登顶背后,也传递出结构质变的信号。

这一点在新能源汽车领域体现得尤为鲜明和深刻。

今年上半年,安徽新能源汽车产量达到61.33万辆,登顶全国第一,实现历史性突破。

如果拉长时间的维度,安徽汽车和新能源汽车产量近年来更是呈现爆发式增长。从2020年的10.5万辆提升至2024年的168.4万辆,四年时间增长了15倍,排名由第4位至全国第2位。

值得注意的是,各省汽车产量变化跟统计口径调整也有很大关系。

从2025年开始,国家统计局调整汽车产量统计方式,由此前的“企业法人所在地”改为“生产地统计”。

影响最大的变量便是比亚迪。此

前比亚迪等车企在安徽的产量被计入广东(如比亚迪总部位于深圳),而2025年起产量则归入安徽。

有分析指出,安徽超过广东的直接原因,除了国家统计局统计口径调整,也得益于安徽的产业布局红利。

安徽当地官员也表示,“这是安徽汽车产业持续深耕、厚积薄发的结果。”

实际上,近10年来,安徽在新能源汽车赛道上进行了超前而坚定的战略布局。

2020年抄底跌落谷底的蔚来,2021年比亚迪宣布合肥基地落地长丰,2023年江淮汽车与华为签署《智能新能源汽车合作协议》……

目前,安徽集聚了7家整车企业,引育规上限上零部件企业3000余家、后市场企业1700余家。

从传统豪强奇瑞的转身焕新,到造车新势力蔚来的扎根生长;从比亚迪合肥基地的超级产能释放,到大众安徽加码新能源研发制造……一个涵盖整车、电池、零部件的新能源汽

车全生态链在江淮大地加速成形。

值得一提的是,安徽的汽车产业布局,并非省会合肥一家独大,而是在省内广泛分布,有效支撑区域经济发展。

如,芜湖得益于本土企业奇瑞的持续发力,2024年芜湖汽车产量占安徽全省46.2%,汽车出口量占近80%。新能源汽车产量达29.9万辆,同比更是激增157.1%。

再如,蚌埠逐步成为汽车零部件重要基地,在车载显示、汽车玻璃、新能源汽车电池、车用传感器等领域不断实现突破。

从“汽势”到“气势”,安徽的突围,则印证了敢于拥抱变革、全力押注未来的区域,会在时代更迭中抢占先机。

当前,汽车产业加速向智能化迈进,产业变革的竞争才刚刚开始,但传统汽车制造大省已经面临前所未有的“掉队”危机。

“第一”宝座的易主,映射的不仅是区域排名的更迭,更是中国制造转型升级的缩影。
 来源:中新网

银行业“反内卷”的风持续刮

浙粤等地新规直击返佣抢单乱象

银行业“反内卷”的风继续刮着。

8月1日,浙江省银行业协会发布《个人住房贷款自律公约》,明令禁止向房企及中介支付佣金,重点打击“返佣抢单”“暗箱操作”;广东、宁夏等地此前亦相继出手。第一财经记者发现,本轮整治并非简单叫停返点,而是将过去一段时间内住房按揭、消费贷、理财等业务中滋生的“内卷式”竞争进行全面清理。

业内人士建议,破解银行业“内卷”困局,需构建“监管引领—行业协同—机构转型”的三维治理框架,通过制度创新打破路径依赖,推动竞争逻辑从“规模比拼”转向“价值创造”。

明令禁止无序“内卷”竞争

进入今年下半年,银行业“反内卷”节奏明显加快。近期,浙江、宁夏、广东等地的银行业协会纷纷行动,要求业内遏制“内卷式”竞争,推动行业回归理性发展轨道。

所谓“内卷式”竞争,是指企业在存量市场中陷入的低水平同质化竞争,主要表现为盲目扩产、价格战以及过度营销等行为。在商业银行存贷款业务中,常常表现为“返佣抢单”“暗箱操作”。

返佣抢单,即银行按照贷款金额比例,向中介或开发商支付一定的佣金,被监管约束规范,但在业绩压力下,一些银行私下采取这种方式吸引客户。

业内人士向记者透露,“返佣抢单”是银行零售业务中的灰色竞争手段,银行私下向中介、第三方渠道或个人客户经理支付佣金返现,换取客户导流至本行办理房贷或消费贷。

“银行按贷款额0.3%~0.8%返现给中介或客户经理,资金以咨询费、营销费名义经第三方或个人账户流转,避开监管;中介则通过夸大优惠、隐瞒真实利率等手段诱导客户选择返现最高的银行。”上述人士对记者进一步解释。

与此同时,银行的暗箱操作亦随之浮现。银行“暗箱操作”,是指在贷款发放、额度审批、利率定价及资产处置等关键环节,绕开公开制度与监管要求,以非透明手段为特定客户或合作方牟取不当利益。

一位银行人士对记者表示,比如银行与贷款方签订额度“抽屉协议”,总行或分行层面预留部分信贷额度,不对外公示,仅向合作房企、中介或关系客户定向投放,并附加额外费用或隐性条件。

“内卷”扭曲市场竞争

业内普遍认为,“内卷式”模式在微观层面会导致“劣币驱逐良币”的现象;在中观层面,会破坏整个行业的生态环境;在宏观层面,则会扭曲资源配置,抑制经济活力。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏分析认为,银行业“内卷”现象持续多年,是多种因素共同作用的结果。从行业层面来看,净息差大幅下降,银行稳定收入和利润的压力增大,而这背后是金融服务同质化严重,导致银行只能简单地通过价格战来竞争。从机构层面来看,部分银行存在“规模情结”和“速度情结”,绩效考核机制不科学,以业务规模和增速为核心指标,迫使员工采用低价格、高返佣等手段揽客。

谈及“返佣抢单”“暗箱操作”等“内卷式”竞争的成因,一位股份行人士对记者表示,房贷与消费贷规模被纳入分支行核心KPI,并与存款、理财等交叉指标硬性捆绑。为完成规模考核,基层网点只能以价换量,靠捆绑附加产品或返佣抢单冲规模。

与此同时,存款增长疲软,银行被迫转向高成本同业负债,资金端压力骤升。“为守住利差,机构一面将成本转嫁给客户,一面借灰色通道暗中补贴,返佣与暗箱定价随之抬头。”上述人士对记者说。

一位银行业分析师对记者说,总行实行统一利率区间,难以匹配客群风险差异;基层为争夺高风险客户,只得私下捆绑保险、理财或通过暗箱返点变相降价,致使利率信号失真。

“内卷式”竞争给银行和客户都带来不小风险。比如,“返佣抢单扭曲房贷利率定价。”上述分析师称,表面让利背后,中介通过评估费、加急费等名目将返佣成本转嫁给借款人,实际综合融资成本抬升,更严峻的是,一旦资金流向被查实,银行将面临罚单与业务暂停,涉事中介及个人将被同步列入行业黑名单。

北京寻真律师事务所王德悦律师指出,高额房贷返点易触发恶性竞争,中介按银行出价挑合作对象,迫使返点比例水涨船高。银行经营成本随之攀升,最终转嫁给消费者,双方利益同步受损。

王德悦进一步表示,中介为促成交易可能协助客户伪造资料,抬高银行信贷风险;不法分子可假借“返点”名义行骗,令投资者受损、银行声誉

蒙羞;若银行支付的返点超出合理范围,还可能被认定为商业贿赂,触发反腐败法规乃至刑事责任。

“房贷返点一旦失控,将扭曲市场竞争;银行竞相抬高返点比例,直接推高经营成本,压缩净息差,埋下潜在风险,并削弱长期盈利能力。”光大银行金融市场部宏观研究员周茂华指出。

推动“规模比拼”转向“价值创造”

尽管多地银行业协会去年已率先出手,以住房按揭贷款自律公约划下红线,禁止向中介、代理机构或个人支付佣金,并叫停“营销服务费”“担保费”“评估费”等变相买单,但局部禁令并未遏制银行业“内卷式”竞争的整体蔓延。

业内人士认为,破行业内卷之难,在于优质资产稀缺、规模情结、议价能力弱等多重掣肘。短期来看,“反内卷”必然伴随短期阵痛,部分依赖价格战的银行可能面临客户流失、规模收缩的压力,甚至出现阶段性业绩下滑。但从长远看,这场变革将重塑银行业的健康生态。

苏商银行特约研究员薛洪言认为,破解银行业“内卷”困局,从根本上来讲,需构建“监管引领—行业协同—机构转型”的三维治理框架,通过制度创新打破路径依赖,推动竞争逻辑从“规模比拼”转向“价值创造”。这一过程既需要监管部门以刚性约束划定竞争红线,也依赖行业协会搭建自律平台,更要求银行机构从战略层面重构发展逻辑,形成“双向奔赴”的改革合力。

“当然,转型不会一蹴而就。如何平衡短期业绩压力与长期战略投入、如何避免‘明停暗卷’的监管套利、如何通过差异化监管为中小银行留足空间,都是需要持续探索的命题。”薛洪言说。

来源:第一财经