



▲協助居民就業、創業，讓他們增加收入來源，是促進消費的其中一項重要方法。

經濟觀察家

在全球經濟放緩、外部不確定性增強的當下，穩增長的倚重點將更多依靠內需增長拉動，要求政策措施早部署、早落地。近期發布的《提振消費專項行動方案》（簡稱《行動方案》）落腳點仍在於強化社會預期引導，凸顯政府擴內需、促消費的決心。

多管齊下擴內需促消費

金融觀察 鄧宇

宏觀層面來看，積極推進擴大內需戰略落地需要把握三個着力點：一是穩定收入端，增收及增強社會保障能力是激發消費內需的關鍵，也是提振消費信心的抓手；二是穩定發展預期，有效投資和促消費是「一體兩面」，二者相互促進；三是消費結構調整，不同收入群體及家庭的消費結構差異較大，城鄉居民的消費各有側重，需要擴內需政策精準施策。

營造穩定消費環境

《行動方案》聚焦服務消費、大宗消費和品質消費等新的熱點、重點。從消費領域來看，隨着人們生活水平持續改善和消費結構優化，傳統消費在轉型升級的同時，新型消費也在大量湧現，《行動方案》對此有系統的政策部署。

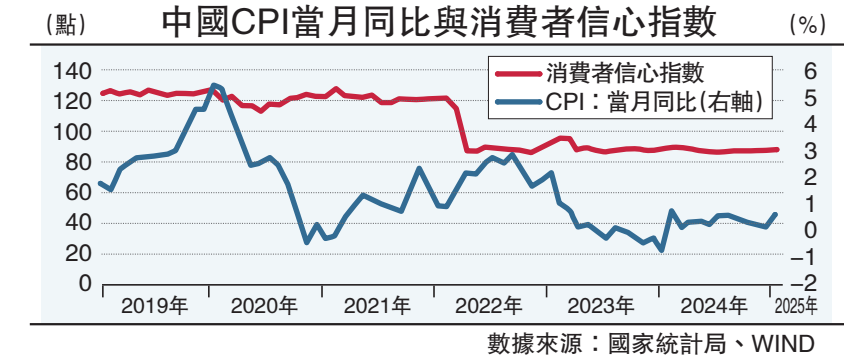
服務消費領域，《行動方案》提出積極發展抗衰老、銀髮旅遊等產業，發展養老託育服務，支持擴大特色餐飲、文體旅遊消費、冰雪消費，以及近年來興起的「國潮」品牌消費、「人工智能+消費」等，目前這些新型消費市場具有巨大的增長潛力和發展活力，新的消費場景和業態、模式創新層出不窮，深受消費者青睞。

《行動方案》亦突出強調品質消費，包括中國服務品牌的打造，倡導綠色健康消費。圍繞大宗消費的政策部署針對性強，其中提到三大重點：一是加大消費品以舊換新支持力度，包括推動汽車、家電、家裝等大宗耐用消費品綠色智能升級，以及實施數碼產品購新補貼；二是更好滿足住房消費需求，具體包括城中村和危舊房改造，支持城市政府收購存量商品房用作保障性住房，適時降低住房公積金貸款利率，並擴大住房公積金使用範圍，以及加大租房提取支持力度；三是延伸汽車消費鏈條，包括拓展汽車改裝、租賃、賽事及房車露營等汽車後市場消費，以及培育壯大二手車市場。

《行動方案》不但提出支持擴內需和促消費的重點支持領域，而且提出多項優化打造消費環境的專門措施，其中體現在兩個方面：

一方面，營造放心、安心的消費環境。何謂「放心」？主要體現在健康、安全的消費，近年來出現的各類食品安全、消費侵權等問題已是「怨聲載道」，《行動方案》及時部署實施優化消費環境3年行動、健全消費品和服務消費標準及健全消費爭議多元化解機制，即是回應社會關切和消費者呼聲。何謂「安心」？主要體現在「保障休息休假權益」，具體涵蓋嚴格落實帶薪年休假制度、實現彈性錯峰休假及依法保障勞動者休息休假權益，上述提法充分展現擴內需促消費的政策設計細節，也是社會各界所關心的民生大事。

另一方面，營造穩定、可預期的市場環境。兩者各有側重，消費設施的完善體現在「硬要素」，為擴大消費內需創造便利高效的消費條件，包括深入實施縣域商業建設行動和「千集萬店」改造提升，及積極發展智慧商圈、沉浸式體驗空間，以及停車、



泊車等配套設施；限制措施清理優化行動旨在有序減少消費限制，不得搞「一刀切」和層層加碼，營造穩定公平透明可預期的市場環境，即概括為「不擾民、不擾企」，鼓勵支持有序開展各類消費活動。

建設全國統一大市場

2025年政府工作報告提出完成全年增長目標，其中明確「堅定實施擴大內需戰略，做大做強國內大循環」。本次發布的《行動方案》旨在從供需兩端的政策發力，統籌各相關部委協同推出配套支持政策。擴大內需是一項长期的、系統性工程，具有長遠的戰略意義，既關乎到穩增長的階段性目標，也更加兼顧中長期改革的目標。但考慮到各地經濟產業結構差異及政策資源配置的不同，《行動方案》的落地見效還需要梳理四個方面議題：

其一，建設全國統一大市場的必要性。2025年1月，國家發改委印發的《全國統一大市場建設指引（試行）》正式公布，提出「強化市場基礎制度規則統一、打造統一的要素和資源市場、推進商品和服務市場高水平統一、推進市場監管公平統一、進一步規範不當市場競爭和市場干預行為」等五大重點工作，全國統一大市場建設進程加快、制度更加規範，將改善消費市場環境，為擴大內需和提升消費潛能提供便利，降低各類服務成本。

其二，擴大內需的政策可持續性。短期來看，不論是推動以舊換新的國家補貼政策，還是其他各類消費券等發放，無疑需要比較深厚的財政資金支持，而且在促就業和增收等方面也需要配套資金，於財政壓力較大且財政資源收支不平衡的地方政府而言，如何落實可持續的擴內需政策還有待「開源節流」，優化財政收支結構及通過中央財政轉移支付、專項債等增加財政資源是落實《行動方案》的一大着力點。

其三，有效投資和擴內需的相互促進。政府工作報告提出「促進消費和投資更好結合」，旨在明確投資和消費的關係，即投資和消費作為擴大內需的兩個側重點，各自發揮的作用不可替代。堅定實施擴大內需戰略的要義正在於「大力提振消費、提高投資效益」的相輔相成，完善消費設施、發展消費產業等都需要配套的投資，新型消費、服務消費更需要相應的固定資產投資支持，積極擴大有效投資將有利於為穩就業、促增收、激發消費潛能創造物質條件。

其四，促就業和增收的長期支持。面對外部形勢及國內經濟轉型、產業升級，就業存在的結構性問題不容忽視。目前國內居民人均可支配收

入及人均消費支出均出現放緩趨勢，表明擴內需還需要長期政策支持。既要重視青年就業特別是大學生就業問題，落實各項就業支持性政策，鼓勵創新創業，拓展居民收入來源，也要通過促進資本市場回暖、房地產市場企穩來改善預期，穩步提升居民財產性收入，切實增強消費能力，持續助力穩消費、擴內需。

金融賦能助擴內需

政府工作報告提出「出台實施政策要能早則早、寧早勿晚」，因而《行動方案》的出台具有很強的時效性、針對性和精準性，可以說是擴內需中長期戰略規劃的「具象化」，也突出了穩增長和惠民生的着力點。圍繞下一步落實服務支持擴內需和促消費政策，作為金融機構而言，建議做好四方面的工作：

一是大力支持消費產業及市場發展。建議金融機構緊跟《行動方案》部署，瞄準七大行動確立的重點消費領域，以大宗消費、服務消費及新型消費等行業企業為導向，加大綜合投融資支持，降低綜合融資成本，扶持消費企業發展，加強支持完善消費設施、改善消費環境。

二是優化完善消費金融產品及服務。建議發揮金融機構網絡覆蓋面廣、客群豐富、金融科技賦能等優勢，加大支持新型消費場景建設，打造集「消費貸+分期付款+支付」一體的消費金融鏈條，合作推廣汽車、家電、電子產品以舊換新活動，增強消費體驗感和便利度；針對入境消費，推出更多優質入境消費金融服務，促進境外旅客在華旅遊便利，積極參與推廣購物離境退稅「即買即退」服務措施。

三是加大消費場景及生態建設。建議發揮金融機構網絡覆蓋面廣、客群豐富、金融科技賦能等優勢，加大支持新型消費場景建設，打造集「消費貸+分期付款+支付」一體的消費金融鏈條，合作推廣汽車、家電、電子產品以舊換新活動，增強消費體驗感和便利度；針對入境消費，推出更多優質入境消費金融服務，促進境外旅客在華旅遊便利，積極參與推廣購物離境退稅「即買即退」服務措施。

四是消費金融與消費信貸協同發力。充分發揮消費金融公司在線上經營、科技賦能及普惠多樣的優勢，同商業銀行消費信貸形成有效互補、良性競爭、規範經營，支持消費金融機構有序補充資金、拓展渠道、廣建場景，聯動支持商業銀行消費信貸獲客、引流及擴容，共同探索服務新型消費、鄉村縣域下沉消費市場，更好地推動《行動方案》落地，助力釋放超大市場潛能。

（作者為上海金融與發展實驗室特聘研究員。本文僅代表個人觀點）

改造老舊小區的新思路



廟堂江湖 沈凌

近期發布的《提振消費專項行動方案》明確提出要「更好滿足住房消費需求」，引發市場對於城鎮老舊小區改造問題的持續關注。目前改造模式分為兩種：

一種是整體拆遷，由開發商重建。優點是操作比較簡單，容易適應城市規劃，困難在於動用資金的規模巨大。老小區往往是城市中心黃金地段，拆遷補償低了老百姓不願意，高了政府和開發商又要承擔資金壓力和市場風險。

另一種是自拆自建。不過，在操作層面上很難協同。特別是原來的住宅單元面積小，老住戶為了改善居住條件，一般都有擴面需求，這樣必須提高容積率。從微觀來講，問題不大，但是如果每次改造都增加住宅面積，在宏觀上會進一步加劇供過於求的程度。

因此，筆者提出第三種改造老舊小區的模式，如果能夠完善並結合到整個城市規劃中去，可以形成老小區改造多樣性，在宏觀上建築面積有增有減，供求平衡。

該模式的總體思路是減量而不是增量，適用於市區黃金地段老舊小區改造。這類地區土地價值高，但是現在的小區地積比率高、樓房質量差，導致小區總價不符合黃金地段的土地價值。以杭州為例，最近西溪濕地旁邊的低密度住宅新地塊拍賣，樓面價已經接近每平方米9萬元（人民幣，下同），拱墅區的城市排屋二手房已經成交價超過24萬元，但是吳山附近老小區二手房單價才4萬、5萬元水平。

以後市街小區為例，單價4萬元左右，地積比率2。現在假設以6萬元的價格收購全部二手房，然後降低地積比率到1。那麼其實對於開發商來講，就是12萬元的樓面價。如果建成200平米左右的排屋出售，單價有望超過20萬元，至少應該和餘杭拱墅的城市排屋差不多的價格。以24萬元計算，利潤空間很大。

當然，一旦有開發商全面收購該小區的二手房，就會引發不少問題：

1）二手房房價可能上漲，超過原來預

計的6萬元。2）有可能出現部分不願意搬離的老居民。這個其實和股市上的邀約收購差不多，並不一定能夠成功，所以這裏提供一種新模式。

原有產權競價出售

首先，開發商可以與老舊小區的住戶簽約，把老舊小區產權作為股權折算為新小區產權。舉例來講，老舊小區一套60平米的老房子，而原址拆建後全都是180平米的排屋，而且小區地積比率也從2下降為1，所以相當於原來6套60平米的房子換了現在一套180平米的排屋。或者開發商拆建成本和利潤按照每平米2萬元計算，也可以折算成一套老房子，那麼新排屋的產權其實就是原來六戶老舊小區和一戶開發商的總和。

其次，可以採取拍賣機制集中各方股權。任何一方老住戶都可以按照不低於保底價2160萬（180×2×6）洽購其餘六方的產權。如果老住戶都願意出售而無人願意收購，那麼開發商以6萬元的價格兜底收購。如果老住戶中有人願意收購，那麼相當於開發商就按照現在的自拆自建模式，賺到了每平米2萬元的開發成本和利潤，而老住戶的回購實際上只有14萬元，遠低於市場價水平。

如果願意收購的人數多於願意出售的，那麼就可以通過拍賣的方式價高者得。開發商還能把沒有參與競拍的新排屋拿到市場上出售，接受全市場其他人的競價，再將得到的拍賣收入按照原來的股權比例分配給產權人。這樣的獲利，應該高於原來的每套360萬元的拆遷補償，無論是老住戶還是開發商都有利可圖。

再次，新模式由於採取了產權折算的方式，幫助開發商節約了一大筆買地的開支，降低了開發商的營運風險。而對於政府來講，有效盤活了老舊小區的土地資源，還可以作為減少住宅整體供應量的手段，平衡城市各個區域的發展。原有住戶獲得了高額補償，地產開發商有效降低了資金成本，政府亦減少了公共財政開支，可謂一舉三得。

（作者為德國波恩大學經濟學博士）

►為了滿足住房消費需求，市場一直關注城鎮老舊小區改造，市場



房協資助項目購買須知



樓按明職 張穎曦

房協宣布推售兩個資助房屋項目，包括位於粉嶺馬會道的「聚然」，以及位於觀塘安達臣道的「峻然」，合共提供1604個單位，戶型由1房至3房，實用面積約302至664平方呎，以市價七折推售，售價介乎約230.7萬至636.7萬元，呎價介乎7582至9669元。申請日期為4月1日至4月14日，預計今年6月進行抽籤，並於四季度開始揀樓，最快可於2027年9月入伙。

申請資格方面，透過綠表的申請人不設入息及資產上限；而透過白表申請的單身人士，其入息和資產上限分別為3萬元和61.5萬元；二人或以上的家庭申請者，入息和資產上限則分別為6萬元和123萬元。另外，房協亦首次引入「家有長者」及「家有初生」優先選樓安排，鼓勵家庭與年長親人同住，推動跨代共融。兩個項目均預留約四成配額予符合相關條件的家庭申請人。

房協資助房屋的按揭申請準則，以及交樓程序均與居屋有所不同。在按揭申請方面，目前有16間銀行可提供

相關服務，買家無需透過按揭保險計劃，亦可承造最高九成按揭。不過，申請人需要同時通過房協及銀行的入息審查，而最終批出的按揭條款及條件則由銀行自行決定。因此，事前應詳細了解並計算自身的供款能力。如果想省去各種麻煩，建議尋找大型專業的按揭中介進行諮詢，並協助進行初步計算。

交樓方面，房協資助房屋交樓標準已配備基本裝修及家電，包括廚櫃、煮食爐、冷氣機、抽油煙機、熱水爐及浴室潔具等，即買家毋須預留一筆資金用於裝修，另外每戶均設有露台，項目亦設有會所及康樂設施，配套設施相當完善。

首5年售價不高於購入樓價

轉讓限制方面，是次項目由成交日起15年內，不可於公開市場自由轉讓，業主僅可將單位出售給經房協核證符合資格及提名的購買者。如果業主在成交日起首5年內出售單位，售價不得高於首次購入的樓價，而15年後，買家可補地價並於公開市場自由出售、轉讓、出租或抵押單位。

（作者為經絡按揭轉介營運總監）



▲房協日前宣布推售兩個資助房屋項目，包括位於粉嶺馬會道的「聚然」。