

# 2020 财经聚焦

文/新华社记者 龚雯 王默玲 王雨萧 张千千 刘慧 潘清

## 在线经济热了

2020年突如其来的新冠肺炎疫情,给不少地区经济和百姓生活按下了“暂停键”,但顺势而上、御风而行的在线经济,如同驶入了“快车道”,给这个特殊的年份增添了温暖亮色。

什么是在线经济?很多人第一反应可能就是生活中多了各种“云”:云医院、云教育、云会展、云办公……很多原本要四处奔波办的事情,如今足不出户动动手指就能轻松搞定。

以互联网医院为例,过去大家总认为只是一个噱头,但疫情似乎在一夜之间催生了这一新业态的爆发式增长。目前全国已经有900家互联网医院,线上科普、问诊、配送医保处方……新医疗悄然改变着人们的生活习惯,也快速打开了患者跨省在线“刷医保卡”的大门。

与在线新应用同步升温的,还有大量的在线新职业、新岗位。继耳熟能详的“蓝领”“白领”之后,“新领”迎来了风口。今年7月,人力资源和社会保障部等部门正式向社会发布9个新职业,让互联网营销师、区块链工程技术人员、在线学习服务师等名词走进人们的视野。

相比越来越多的“李佳琦”“薇娅”们上线,连区块链工程师这样的“高冷”工种,队伍也越变越大,有的已经逐步“出圈”。

放在一年前,有多少人了解区块链工程师是干什么的?随着越来越多的年轻人加入这一职业,让每头牛都有“身份证”,让疫情捐款清晰可追溯,区块链离我们的生活越来越近。

在线经济的飞速崛起,一方面靠的是需求的内生推动,另一方面也离不开政策的外在支持。比如国家发展改革委、中央网信办印发的《关于推进“上云用数赋智”行动 培育新经济发展实施方案》提出,支持在线消费、无接触配送、互联网医疗、一站式出行、“宅经济”等新业态,拓展经济发展新空间。展望2021年,消费者

将继续增大在线上的支出,短视频和直播有可能会继续流行,不仅仅是引流利器,更是新经济发展中不可忽视的一股力量。

## 电商直播火了

2020年,一场疫情让线下商业跌入低谷,却点亮了今年最大的风口——电商直播。

当绝大多数人宅在家里同疫情“鏖战”,仅有三五平方米的小小直播间迅速成为满足人们购物需求、释放购物欲望的“出口”。

这一年,直播有多火?淘宝直播数据显示,今年“双11”预售正式启动10分钟,平台成交额就超过去年全天;在快手平台,平均每秒就有2场电商直播正在进行;相关研究机构预测,2020年中国电商直播行业总规模将逼近万亿元。

据商务部监测,仅上半年全国电商直播就超过1000万场,活跃主播人数超过40万,观看人次超过500亿,上架商品数超过2000万。

“村播”“厂播”“店播”“仓播”……这一年,直播的场景不断丰富,“双11”期间,不少保税区的海外品牌甚至边播、边卖、边发货。

甘肃土豆、黔西南薏米、大凉山橙子……这一年,许多人走进直播间,为家乡土特产“带货”。直播间里,人们为湖北拼过单,为脱贫出过力。

卖车,卖房,卖火箭发射服务……这一年,直播“货架”上的商品不断突破人们的想象,有人感叹,这是“万物皆可直播”的时代。

为什么是直播?很多人问。

对零售业而言,直播的出现,打破了传统的“人货场”。在商品供给极大丰富的今天,从亿万件商品里“淘好货”无疑需要消耗大量时间,而直播通过预先选品,将传统的“人找货”变为“货找人”,大大提高了商品流转效率。

在直播间里,主播凭借独特的个人“IP”特色,

与用户之间建立起信任纽带,主播团队帮助用户发现需求、筛选商品、和商家砍价,让消费者以更少的时间精力投入,获取相对“物美价优”的商品。消费者也可以通过评论、“弹幕”等形式,表达自身需求,影响产业链上端。

在2020年的商业赛道上,直播可谓“一骑绝尘”。可车速太快,难免“翻车”。流量造假、商品质量差、大数据杀熟……最近一段时间,关于直播带货的负面新闻频频登上热搜,去掉滤镜之后,野草般疯狂生长的直播,似乎并没有“看上去那么美”。

国家广播电视总局近日发布通知,对网络秀场直播和电商直播的登记、内容、审核、打赏等提出具体管理细则。不少头部主播更是直接遭到中消协“点名”。

监管不是为了打压,而是为了规范。

未来,5G环境叠加AI、短视频、虚拟主播、全息影像等,电商直播行业或许会迎来更多突破想象的新玩法、新业态、新模式。而这一切的前提,是真正建立起一套标准规范的直播供应链体系。

如何构建起适应直播生态、符合法律规范的新“人货场”,是直播走入“下半场”必须解决的问题。只有在规范、有序、健康的基础上,直播才能“亮”得更久,而不是狂风过后,落得一地鸡毛。

## 借钱便宜了

2020年,借钱便宜了。

企业向银行借钱,便宜了多少?

中国人民银行数据显示,2019年12月,企业贷款加权平均利率为5.12%,而今年3月、6月、9月,这一利率逐期降低,分别为4.82%、4.64%、4.63%。

对小微企业来说,9月新发放普惠小微企业贷款平均利率为4.92%,相较于去年12月5.88%的平均利率,降幅达到0.96个百分点。

也就是说,假设你是一家小微企业的负责人,

向银行贷款300万元。按4.92%的利率计算,每年能省下2.88万元利息。

2.88万元,几乎相当于2019年全年全国居民人均可支配收入。如果贷款量更大,省下的利息还会更多。

企业贷款利率已处于历史较低水平。这离不开稳健的货币政策护航和合理充裕的流动性保障。

这一年,存款准备金率三次降低,共释放长期资金1.75万亿元。

这一年,随着我国经济加速恢复,央行通过提高公开市场操作和中期借贷便利(MLF)等操作的频次,“呵护”市场流动性。

这一年,1.8万亿元再贷款、再贴现政策出台,两项直达实体经济的货币政策工具推出,精准滴灌小微企业,确保宏观政策既有“力度”又有“精度”。

不仅是企业,利率的降低也惠及个人贷款。

今年以来,1年期贷款市场报价利率(LPR)从年初的4.15%降至3.85%,与个人贷款息息相关。

在利率整体有所下行的同时,个人住房贷款加权平均利率也在9个月间下降了0.26个百分点。

对企业和个人而言,利率的下行无疑节省了成本。而对整个国家而言,利率适度下行则能够刺激贷款和投资,从而激发市场活力。

欲流之远者,必浚其泉源。金融和实体经济从来都是共生共荣的关系,金融“血脉”循环通畅,实体经济才能活力迸发。

这一年,金融支持实体经济的举措正在不断落地。

——国务院金融委宣布11条金融改革措施,其中包括出台《商业银行小微企业金融服务监管评价办法》,完善对小微企业金融服务的激励约束机制。

——前10个月,金融部门通过降低利率、减少收费、贷款延期还本付息等措施向实体经济让利约1.25万亿元,预计全年可实现1.5万亿元的目标。

——前三季度,银行业整体减费让利约2743亿元,预计全年可实现减费让利3600亿元左右。

在国内外严峻形势下,这些金融政策措施正在帮助中国经济闯关夺隘、走出低谷,延续稳定恢复的态势。

在今年贷款利率整体下行的同时,人们也注意到,三季度新发放贷款加权平均利率、一般贷款加权平均利率、票据融资加权平均利率均有小幅回升。随着经济加快恢复,我国货币政策力图长期保持常态化,与实体经济发展相适应。

活水滋养,万物繁茂。金融服务实体经济的能力不断增强,将带动企业经营环境持续向好、预期不断改善,助力中国经济更具韧性、行稳致远。

## 基金市场火爆

今年公募基金市场规模迅速扩大,连续迈过15万亿元、16万亿元、17万亿元、18万亿元大关,可谓气势如虹。截至10月底,公募基金总规模攀升至18.31万亿元,再创历史新高。

要知道,2019年底公募基金规模刚达到14.77万亿元。2020年前10月的规模增长已经超过3.5万亿元,增幅接近24%。公募基金产品数量更是从去年底的6500多只增长到今年10月底的7600多只。

我国公募基金发展史上,年度规模增长超3万亿元的仅有2015年,达到3.86万亿元。2020年还没过完,年度规模增长能否超越2015年?人们拭目以待。

公募基金市场火爆离不开赚钱效应的加持。

截至12月7日,今年超过53%的公募基金盈利在10%以上。其中,股票型基金平均上涨超34%,混合型基金平均上涨超35%,而同期上证综指上涨12%,沪深300指数上涨22%。

市场数据显示,年内净值涨幅超过100%的基金产品已经达到13只。对于投资者来说,假设年初

买了这些基金并持有到现在,投资收益已经实现翻番。

火起来的公募基金,其实已走过了20多个年头,在发展过程中经历过起伏,不断向成熟迈进。今年这个行业迎来快速发展,折射出中国经济、资本市场和居民理财的深层次变化。

随着资本市场改革,特别是注册制改革推进,A股的“游戏规则”不断发生深刻变化。偏好价值投资的机构投资者开始具有更加明显的优势。

在整个资本市场改革中,鼓励中长期资金入市、提高机构投资者占比被放在更加重要的位置。早在2020年年初,证监会就曾在今年“工作计划”中明确:持续推动提升权益类基金占比,多方拓展中长期资金来源,促进投资端和融资端平衡发展。

实际上,权益类基金发行确实也在2020年迎来“高光时刻”。到12月上旬,已有超过1300只新发公募基金产品成立,合计募资规模突破了2.7万亿元。其中,股票型基金和混合型基金的新发规模分别超过0.29万亿元和1.42万亿元,权益类基金发行火爆程度可见一斑。

这些现象说明什么?业内人士认为,曾经偏爱买房子和买银行理财的中国人,投资的目光开始逐步转向资本市场。一方面,“房住不炒”越来越深入人心;另一方面,今年有银行理财出现“负收益”,相关产品“隐形刚兑”已经打破,告别“稳赚不赔”时代。

一边是居民理财不断探索的目光,一边是不断成熟的资本市场和公募市场。可以说,这场相遇成为2020年公募基金火热最重要的原因。

在行业规模迅速增长和“爆款”基金频频亮相的背后,无论是行业机构还是投资者都要多一份冷静。只有踏踏实实把投资者利益放在首位,行业机构才有更广阔的发展前景。毕竟,除了公募行业,还有银行、信托、保险等诸多财富管理机构也在“摩拳擦掌”抢占更多的理财市场份额。