

强信心、扩需求、定任务

地方奏响稳经济“协奏曲”

●本报记者 连润

近期，北京、上海、浙江、四川等地密集召开两会，在公布2022年地方发展成绩单的同时，加紧谋划2023年地方稳经济任务单。

挺民企、撑平台、扶地产，着力强信心；促消费、扩投资、稳外贸，奋力增需求；定任务、列清单、划重点，经济大省勇挑大梁……各地纷纷吹响稳经济促发展的号角，力争在新一年发展中走在前列。

随着稳经济的地方路线图逐渐明晰，各地促发展的合力不断增强，多位专家表示，2023年中国经济全面恢复值得期待。

强信心：挺民企撑平台扶地产

民营经济是我国经济发展的生力军，平台经济深刻影响着经济社会生活方方面面，房地产事关国计民生……中国证券报记者梳理发现，“民营经济”“平台企业”“房地产”成为地方两会的热词，围绕这三个热词的一系列工作部署皆指向强信心。

激发民营企业活力，北京提出，鼓励支持民营经济和民营企业发展壮大；湖南提出，力争民营经济占地区生产总值比重超过70%，要让广大民营企业有“优”的服务、“进”的空间、“创”的动力；浙江提出，推进民营经济高质量发展，大力弘扬企业家精神和新时代浙商精神……

支持平台企业大显身手，北京表示，积极促进平台经济持续健康发展，推动形成一批“绿灯”投资案例；浙江表示，支持平台经济高质量发展，精准制定支持政策，建立专业化服务机制，鼓励平台企业加强前沿技

术研究和应用推广，支持平台企业在引领发展、创造就业、国际竞争中中大显身手……

确保房地产市场平稳发展，重庆强调，用好信贷、债券、股权、内保外贷等支持政策，完善财税、金融、产业等配套措施，推动房地产投资逐步回暖；安徽明确，推进房地产业健康发展，支持刚性和改善性住房需求；四川提出，因城施策促进房地产市场企稳回暖……

“随着政府一系列纾困破局的举措落地实施，民营企业发展环境有望持续优化拓展，发展优势和潜能将进一步释放。”中国宏观经济研究院产业所工业室主任付保宗说。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为，平台企业在经济资源配置、供需配置等方面的积极作用得到认可，平台企业将迎来新发展。

此外，专家指出，地方政府积极发力，突出“因城施策”，推进“保交楼”，支持房地产企业合理融资需求，将起到支持房地产行业健康发展的作用。

增需求：扩内需稳外贸

中央经济工作会议提出，着力扩大国内需求。要把恢复和扩大消费摆在优先位置。要通过政府投资和政策激励有效带动全社会投资。要继续发挥出口对经济的支撑作用，积极扩大先进技术、重要设备、能源资源等产品进口。

多地聚焦扩内需促消费。北京、福建、山西等地表示，支持住房改善、新能源汽车、养老服务消费。上海提出，全力打造东、西两片国际级消

费集聚区，办好“五五购物节”等重大促消费活动，大力发展首发经济、夜间经济、直播经济等。四川明确，支持成都创建国际消费中心城市……

多省提出万亿级投资计划，保持合理的投资强度。江西提出，实施省大中型项目3527个，年度计划完成投资1.56万亿元左右，实施工业企业技改项目3000个左右。广东明确，2023年安排省重点建设项目1530个、年度计划投资1万亿元，支持9000家工业企业开展设备更新和技改。安徽提出，适度超前推动基础设施建设，实施亿元以上技改项目1200项……

专家表示，随着疫情防控政策持续优化，消费与投资规模将有所恢复。各地在投资和消费两方面出台支持政策，有利于创造扩大内需的动力和环境，统筹发挥扩大内需对经济恢复的拉动作用。

在着力扩内需的同时，各地对稳外贸的重视程度不减。上海提出，加快培育一批跨境电商、离岸贸易、数字贸易、外贸综合服务 etc 等新型国际贸易标杆企业。浙江明确，拓市场抢订单引外贸，进一步扩大开放型经济发展优势。山东表示，着力办好日本、韩国、RCEP区域3个进口博览会，助力企业出海抢订单、拓市场，用好16市跨境电商综试区，优化海外仓布局……

“外贸涉及的行业企业覆盖面广，包含原材料、中间品、产成品等不同类型，牵一发而动全身，稳外贸是确保经济平稳运行的关键之一。”国家信息中心预测部产业室主任、研究员魏琪嘉说。

挑大梁：经济大省再奋进

2023年稳经济促发展的任务艰



海南自贸港货物进出口快速发展 首破2000亿元

在海南省海口市拍摄的海口港集装箱码头。

海关总署近日发布数据，近两年，海南自贸港货物进出口快速发展，继2021年首次突破1000亿元后，2022年再上新台阶，首次突破2000亿元关口，达到2009.5亿元，增长36.8%。

新华社图文



新年伊始话投资：期待新收获

●本报记者 咎秀丽

中国证券登记结算公司最新数据显示，截至2022年11月底，开立A股账户的投资者数量再创历史新高，达2.11亿户。

股民们2022年投资收益如何？2023年有哪些投资安排和预期目标？带着这些问题，中国证券报记者采访了多位投资者。其中，不少投资者表示，乐观看待A股中长期行情，2023年大环境更加有利，期待新年有新收获。

投资是长期行为

尽管2022年A股表现不尽如人意，但不少投资者仍乐观看待中长期行情，并认为2023年会迎来转好的局面。

“2022年股票收益14.51%，中签1只新股，踩中2个涨停板。”上班族徐良向记者展示着他的2022年投资收益账单说，“收益不比往年，投资得看长远，市场回调是暂时的，今年应该会好一些。”

曾经的证券从业者韩伟（化名）表示，2022年主要买了煤炭、新能源相关个股，基于多年的投资经验，“踩点”比较准。不过，收益“被

平均”了。“去年不赔不赚，比较满意。投资是一个长期行为，不能说今天赔了，明天就‘关张’。”韩伟说。过去一年，部分基金虽收益欠佳，但对2023年的市场充满期待。“老基民啦，什么风浪没见过，2023年应该会有好转。”在基金市场摸爬滚打近10年的吴弘表示，2023年将坚定持有偏股型基金。

选择分散投资的稳健型投资者不在少数。

“2022年，股票、基金、银行理财产品的配置比例大约是1:1:6。最近，朋友介绍了一个债券私募基金，还在考察。”市民齐娟告诉记者，“投资不容易，要稳妥一些，别亏本就好。”

坚守价值投资

记者在采访过程中发现，坚持长期投资、价值投资的声音增多，不少股民较为关注经济增长、企业盈利等基本面的信息。

“去年小赚，投资收益率为20%。医药和芯片半导体板块的几只个股拿了有2到3年。”有近10年股龄的钟阳说，相比身边频繁调仓换股的同事，拉长时间线来看，她的收益更胜一筹。

徐良也表示，工作太忙，没有精力做短线，事实证明还是坚持价值投资收益更好。“我有1只股票，是2015年买的，基本面不错。一开始就被套牢了，我没卖，后来随着业绩越来越好，股价表现也越来越好。我对这只股票有感情，现在仍然有一定持仓。”他说。

中国保险资产管理业协会日前发布的《资产管理百人问卷调查报告（第3期）》显示，对于2023年可能推动A股上行因素的判断中，受访者选择最多的三个选项分别是企业盈利增速、经济增速和境内疫情变化；权益市场最看好的主题依次为“疫情修复”“国防装备”“高端装备制造”“自主可控和新能源”。

记者梳理发现，机构更加看好价值板块在2023年的表现。“随着企业盈利逐步改善，A股将在2023年的某个时段逐步筑底，并出现比较明显的反弹。”华夏基金副总经理、资产配置部行政负责人孙彬表示。

野村东方国际证券研究部首席策略分析师高挺认为，在复苏初期，有望看到周期股估值率先回升，尤其是具有估值和业绩双重修复空间的行业；复苏趋势确立后，市场的关注点将回归成长股。

巨繁重，截至记者发稿时，已有多个省区市发布2023年经济增长目标。这些数字在起到统领全局作用时，也成为观察预测2023年经济发展情况的线索。

记者梳理发现，地方政府制定的GDP增速目标数值在4%至9.5%，主要集中在5%至6.5%。值得关注的是，海南以9.5%左右的增长目标位列榜首，西藏、江西、新疆GDP增速目标也都在6.5%以上，分别为8%左右、7%左右、7%左右。

相关分析称，这在一定程度上说明，对于2023年经济走势，乐观预期在不断增强。

值得注意的是，经济大省勇挑大梁成为一个鲜明的特征。作为经济第一大省，广东将2023年GDP增速目标设在5%以上，从拉动经济增长的“三驾马车”来看，预期固定资产投资增长8%、社会消费品零售总额增长6%、进出口总额增长3%。同为经济大省，浙江也将2023年GDP增速目标设置为5%以上。

经济大省是国家经济发展的“顶梁柱”。在稳经济促发展的目标之下，专家认为，2023年各省市尤其是经济大省要继续勇挑大梁，为经济发展提供重要的牵引力和驱动力。

随着稳经济的地方路线图逐渐明晰，2023年中国经济全面恢复值得期待。“今年中国经济增长将呈现稳中有进、逐步恢复的态势。”中国科学院预测科学研究中心副主任、发展中国家科学院院士杨翠红说。

日前发布的《经济蓝皮书：2023年中国经济形势分析与预测》预计，2023年中国经济增长5.1%左右，呈现进一步复苏态势。

抢抓中国市场机遇 外企加快投资布局

（上接A01版）“由于客户对液晶显示器用面板的需求增加，AGC在惠州追加投资了这个项目。按计划，新厂将在今年第四季度投产。”该项目负责人介绍。

持续追加在华投资给外资企业发展带来实实在在的收获。“AGC不断在中国追加显示器用玻璃的建厂及投资，为AGC集团的业绩成长做出很大贡献。”AGC显示玻璃（中国）董事长福田利之说。

雅诗兰黛集团亦感同身受。1993年以来，雅诗兰黛集团在中国持续投资，扩大本地业务。“今天，中国已经成为雅诗兰黛集团的‘第二主场’，集团中国区的净销售额在过去三个财年间几乎翻了一番。”雅诗兰黛集团中国区总裁兼首席执行官樊嘉煜回顾道。

在专家看来，外资企业持续追加在华投资，是对中国超大规模市场优势和完善高效产业体系投出的“信任票”，是中国经济加快恢复、中国市场吸引力

不断增强的体现。

布局研发中心

占地面积为1.2万平方米的雅诗兰黛中国创新研发中心日前在上海启用。“新的研发中心设立后，企业不断加大创新研发能力，将带来更多贴合中国消费者需求、期待和审美的新品。”樊嘉煜说。

不断开放的中国市场、日益完善的营商环境，让越来越多的外资企业选择在国布局总部项目、制造基地和研发中心。

“当前中国制造业吸引外资优势突出，除产业链和市场外，还有高效的政府服务和持续优化的营商环境，以及制造业所需的熟练技术工人、工程师和研发人员等人力成本综合优势。”商务部研究院外国投资研究所副主任张菲说，这些优势促使更多外资企业选择在中国布局制造基地和研发中心。

青银理财实现逆势扩张

（上接A01版）如果不是不远处云气氤氲的崂山，眼前的场景必定经常让王茜穿越回到十年前的曼哈顿。

超前的筹谋让青银理财少了手忙脚乱，多了从容舒适，乘上净值化转型的东风，实现了突破性发展。两年多的时间里，青银理财管理规模从资管新规发布时的500余亿元，跨越到如今的2000多亿元，激增三倍有余。

保守与进取：700只产品“0破净”

2022年，在全行业苦思“银行理财该如何有效应对市场波动”之时，青银理财掷地有声地给出了答案。

Wind数据显示，2022年，青银理财所管理的近700只产品净值均未曾跌破1，是市场唯一一家实现“0破净”的银行理财公司。相比之下，2022年12月，全市场银行理财产品的破净率一度超20%。

“稳”，离不开准确的市场判断、严格的交易纪律、合规的经营模式，更离不开守护投资者的初心。

王茜的市场判断，往往多了一份清醒和审慎。2022年上半年，新能源概念火热，投资经理们对此振奋不已，但王茜给他们泼了一瓢凉水。在她坚持下，公司经谨慎研判，逆势取消了一款新能源主题产品的发行。这在当时引来众人的不解，但事实证明，这一果敢行动为投资者成功避开了随后的一波市场下跌。

“没想到她对了。”青银理财的投资经理们很服气，不过他们还是经常对王茜的“保守”感到疯狂。2022年10月初，国际金价尚在每盎司1700美元附近徘徊，市场非常看好金价的上漲机会，有投资经理说：“她批出的黄金头寸额度就让人感到‘无语’。”

投资经理当时的申请是大幅增加头寸，但王茜坚持将黄金头寸控制在交易纪律允许的配比比例范围内。对此，她的解释很简单：“产品收益已达预期，虽然也多看黄金，但金价在此位置仍有一定的回撤风险，加一定仓位以后仍旧可以等待更好的位置。面对市场，克服人性的贪婪与恐惧最为不易。”

王茜对交易纪律的严格，更是出乎很多人的意料。有个交易日，某类资产大涨，但青银理财从上到下的员工却“倒吸了一口凉气”——豪赚一笔但没有及时止盈的投资经理不仅没得到丝毫表扬，反而被王茜痛批。

据一位投资经理回忆：“那天她恰好有事没在，又赶上行情飙升，我们没来得及确认就草草结束投资例会，火速回到工位交易去了。”

包括这位投资经理在内的所有员工都从最短的不解到最后的领悟——“赚一时的钱和赚长远的钱是有区别的”。

坚持合规经营则是王茜的另一条底线。虽然高风险债券的收益率高，但青银理财财有一条原则是“不做信用下沉”，这与很多资管机构的做法有区别。

青银理财拥有投资、市场、风控、运营和综合条线，条线之间不容许丝毫的“越轨”。“只有合规才能讲规模。任何不合规的操作，即使带来丰厚的利润，也是绝不允许的。一旦埋下风险的种子，利润会被不良吃掉，引发种种负面影响，甚至拖垮公司。”王茜表示。

守护投资者的初心，赢来的是投资者“用脚投票”。成立两年多时间，青银理财服务客户总数从不足20万增长到超过210万，跨越式增长十倍。

但“保守”的王茜也是“进取”的王茜。当取之时，王茜丝毫不拖泥带水。

何时当取，何处当进？譬如大势已现之时：所当乘者势也，不可失者时也。2018年，王茜及其团队基于新规影响、市场条件、业务现状等多方面因素，做出了“理财业务要扩张规模”这一逆势判断。“把饼做大，把收益做高，很多困局便迎刃而解。”王茜说道。

经过专业分析、反复沟通汇报后，王茜最终获得了行里的支持。从结果来看，王茜的这份坚持赢来了巨额回报。在有

完整数据披露的2021年，青银理财的净利润飙升至4.08亿元，助力集团口径的理财业务净利润达到6.86亿元的高位。

王茜表示：“有些理财子公司的母行渠道特别强，就可以从渠道的角度出发，制定发展战略。但针对我们的情况，只能另辟蹊径。”基于这一判断，青银理财坚持“代销竞争”的市场策略，积极开拓全国市场份额。据最新数据，青银理财已与28家机构开展代销合作，涵盖股份行、城商行、民营银行以及互联网头部金融机构等类型，行外资金占比逐步提升。

“后续会继续拓展合作机构。我们期望能够走得更远，未来客户在提到青银理财产品时，除了稳健，还有更多新的东西。”王茜说。

坚守与扬弃：权益类产品跑出靓丽业绩

参天之本，必有其根。对于投研能力建设，王茜有着异乎寻常的执着。“投研不行，青银理财的发展好不了。”她说。亮眼的成绩单印证了青银理财的股债投研实力：截至2022年底，青银理财混合类产品成立以来平均年化收益率9.11%，权益类产品成立以来平均年化收益率17.08%，“固收+”主题产品成立以来平均年化收益率5.7%。2022年，青银理财封闭式产品到期全部达到或超过业绩基准。

强大的实力源于日复一日的坚持。在青银理财，从2018年开始每日两次的投资例会雷打不动，坚持了五年。王茜与分管投资的高管、投资部门负责人、市场部门负责人、投资骨干等，每个工作日早晚都要研讨当天市场行情和投资观点。

不仅如此，青银理财还要求投资人员无论职级，必须亲自撰写研报，并在内部分享，与团队成员共同讨论。

王茜说：“我们从一开始就致力于将自身打造为投资驱动型资产管理机构，以投资带动产品设计，进而带动客群。买方做投资，不能和研究分开。”

深邃坚守之道的王茜，又是敢于创新、敢于接纳复杂手段的王茜。

创新，或者被淘汰，时代的脚步快得连唏嘘的时间都不会留下。在王茜看来，只有差异化、特色化，才能在这个瞬息万变、竞争激烈的市场中脱颖而出。

“人无我有，人有我优”。多元大类资产配置就是青银理财出奇制胜的一个缩影。据王茜介绍，青银理财的投资团队以大类资产划分，已建立包括货币市场部、固定收益部、资本市场部、另类投资部、跨境与衍生品部等多个大类资产的投资部门体系，有效整合投资资源。在理财产品净值化的当下，这无疑为产品整体的净值表现增厚了“安全垫”。

直销APP是青银理财拥抱创新的又一大手笔。2020年开业之际，青银理财就推出直销APP，成为首个推出直销APP的银行理财公司。目前青银理财直销APP已有6万多个客户，是母行理财活跃客户的1/5，直销渠道的销售额在20亿元左右。

创新还意味着扬弃。很多理财公司身上，不可避免地留下较深的银行印记。以轮岗为例，银行体系里不同部门和分支机构之间的轮岗很普遍，但对资管机构而言，诸如固收部和权益部负责人直接对调等轮岗方式可能违背专业性要求，因此，青银理财坚决摒弃银行体系“老规矩”，让专业的人做专业的事。在考核方面，青银理财同样打破银行的固有逻辑，对标资管机构，对不同的各类资产部门均设置不同的预期和目标，激励各部门条线完成KPI，从而合力完成整个公司的收入和利润目标。

“唯有坚守初心，才会有恒常的辩证法。”对青银理财的未来，王茜是坚定的；做真正为了投资者的资管机构，做真正走得远的资管机构。

那么，什么样才算做成了？“如果国内能出现PIMCO（太平洋投资管理公司）这样的资管机构，那一定会被投资者了解和认可。这也是我们理想中的样子。”王茜没有丝毫犹豫。