



财经知道

打好“组合拳”让经济暖起来

东部多个省份“包机出海”抢订单、中部不少城市集中开工重大项目、西部一些地方忙着招商引资推介……年末岁尾，各地抢抓时间，鼓起干劲，经济活力加快升腾，市场信心持续恢复。我国经济长期向好的基本面没有变，面对多重压力，需打好“组合拳”，不断增强发展信心和动力，让经济加快回暖起来。

当前，我国疫情防控进入新阶段。要按照党中央部署，因时因势优化调整疫情防控政策、保障好群众的就医用药，重点抓好老年人和患基础性疾病群体的防控，着力保健康、防重症；要保障

产业链稳定运行，努力确保产业链供应链运转顺畅，关键环节不能中断；要做好药品，重要民生商品的保供稳价，加强统筹衔接，有序组织实施，顺利渡过流行期，确保平稳转段和社会秩序稳定。

我国经济恢复的基础尚不牢固，需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力仍然较大，外部环境动荡不安，给我国经济带来的影响加深。但我国经济韧性强、潜力大、活力足。优化疫情防控措施将给经济恢复带来重大积极影响，加速释放经济活力。今年已经出台实施一系列扩大有效需求、促进结构优化的政策，

政策效应将持续显现。明年还将根据实际需要陆续出台新政策、新措施。存量政策、增量政策叠加发力，将给经济恢复发展带来重大积极影响，明年经济运行有望总体回升。

打好“组合拳”，要按照中央经济工作会议部署，积极的财政政策要加力提效，稳健的货币政策要精准有力，产业政策要发展和安全并举，科技政策要聚焦自立自强，社会政策要兜牢民生底线。加大宏观政策调控力度，加强各类政策协调配合，形成共促高质量发展合力。近期，从深入抓好稳经济一揽子政策措施落

地见效，到着力做好稳物价、稳就业工作，从印发《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》，到出台关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见……一系列立足当前、着眼长远的政策、规划接力推出，各地要抓紧时间窗口，狠抓政策落实，扛起发展是第一要务的责任，加力巩固经济恢复发展基础。

超1.6亿市场主体是保就业、保民生和稳经济的关键。要打好“组合拳”，为广大市场主体创造良好的发展环境。当下，不少企业特别是民营经济、中小微企业生产经营困难较多，发展预期偏弱，信心不足。要切实落实“两个毫不动摇”，从政策和舆论上鼓励支持民营经济和民营企业发展壮大，为他们解难题、办实事；要围绕构建高水平社会主义市场经济体制、推进高水平对外开放，谋划新一轮全面深化改革。

12月27日，杭州市政府新闻办联合市发改委、市人力社保局、市文广旅游局、市商务局召开新闻发布会，发布杭州市《关于“抢先机、拼经济”实现开门红的实施意见》，即杭州市“抢先机、拼经济”30条政策。

《实施意见》主要围绕统筹发展和安全、深化经济稳进提质、推出了暖心关爱用工、消费增长、产业链稳增长、“双百双拓市场”、扩投资攻坚五大行动，并细化为30条政策措施，分别由13家市直部门牵头或负责。

据新华社

杭州发布“抢先机、拼经济”30条政策 再推留杭稳岗“十送”关爱行动

12月27日，杭州市政府新闻办联合市发改委、市人力社保局、市文广旅游局、市商务局召开新闻发布会，发布杭州市《关于“抢先机、拼经济”实现开门红的实施意见》，即杭州市“抢先机、拼经济”30条政策。

“送亲情”，组织运营商为春节在杭外来员工免费发放亲情通信礼包；“送保障”，加大春节期间监督检查，做好根治欠薪冬季专项行动。

春节600元消费券，谁能领？怎么领？

“十送”关爱行动之一的“送消费券”行动，是大家最关心的。究竟“消费券”谁能够领、怎么领？

据悉，该消费券主要针对非浙江户籍并在杭缴纳社保的春节期间在杭务工人员，杭州将为每人发放600元消费券（发放12张，每张面额50元），消费每满100元抵用一张。消费券使用时间为2023年1月21日0时至2023年2月20日24时。

会议还发布了《春节期间省外员工留杭稳岗“十送”关爱行动方案》，留杭稳岗“十送”关爱行动主要包括“送消费券”“送温暖”“送健康”“送文化”“送旅游”“送出行”“送岗位”“送培训”“送亲情”“送保障”这10个方面的举措，通过形成关心关爱“组合拳”，确保外来务工人员在杭度过一个欢乐安全祥和的春节假期。

具体而言就是：“送消费券”，向春节留杭的省外员工发放600元消费券；“送温暖”，向10000名员工发放人均不高于200元的错时返岗车票补贴；“送健康”，为从事城市管理、快运运输等人流密集接触的员工赠送“爱心防疫包”；“送文化”，倡导各类文化体育场所推出便民优惠活动；“送旅游”，全市国有A级收费景区对外来员工实行首道门票免费；“送出行”，推出外来员工春节期间乘坐地铁、公交优惠活动；“送岗位”，举办2023“新春送岗·乐业杭州”“新春纳才·杭向未来”等线上、线下招聘活动；“送培训”，提供免费线上技能培训平台；

若个人在春节期间离杭，应通过“支付宝”App，主动退还未已补贴金额。据杭州发布

春节期间，申领对象为非浙江户籍（2022年12月31日户籍为非浙江户籍，含港澳台及外籍人士），且在春节期间（2023年1月21日至27日）留杭的员工，同时还需要满足以下条件之一：在杭参保职工（不含机关事业单位人员和国有企业员工）；项目工伤保险仍在有效期内的建筑工伤参保人员；具有灵活就业社保参保记录的灵活就业人员；以新业态从业人员身份单险种参加工伤保险的劳动者。

消费券在哪里领？2023年1月10日至1月16日，用工单位、灵活就业和新业态从业人员可通过“亲清在线”数字平台（qingqinghangzhou.gov.cn）进行申报。杭州行政区划内，“支付宝”支持的实体经营场所商家（支持线上消费），消费每满100元抵用一张。

若个人在春节期间离杭，应通过“支付宝”App，主动退还未已补贴金额。据杭州发布

出海“抢单” 兰溪已在路上

■俞萍

日前，由金华兰溪市政府组织的“海外抢单团”登上飞往印度尼西亚首都雅加达的航班。在未来5天时间里，兰溪市政府相关部门和来自纺织、自行车零配件、新材料等领域的企业将一起合力争取订单，开拓新的海外市场。

根据行程安排，“抢单团”将

走访考察我国在印尼设立的第一个集工业生产、仓储物流、贸易为一体的国家级境外经贸合作区——中印经贸合作区，对接双方经贸合作；将拜访印度尼西亚浙江总商会等单位，推介兰溪的投资环境与招商引资政策，深入了解印尼对华经贸合作情况和合作潜力；将走访当地纺织服装类综合市场，积极探索延伸海外产业链。其间，还将举办产业推介会，寻求合作契机。

“雅加达是印尼最大城市，也是东南亚第一大城市，市场潜力巨大。此次出行有望帮助我们打开印尼市场，我们打算去拜访当地的行业协会和相关企业，寻求更多合作机会。”浙江七星纺织有限公司董事长陆正是随团出行的其中一员，对此次出行，他期待满满。七星纺织是一家国内领先的高档纯棉弹力面料及各类混纺、交织新型纤维面料的国家高新技术企业，拥有日产各类时尚服饰面料30万米的高质量生产线。今年以来，公司积极开拓海外市场，截至目前出口额达1.8亿元，增幅80%，主要出口东南亚国家和地区。

据了解，随着全国疫情防控措施的优化调整，兰溪市积极部署“拼经济”，政府组团出海拓市场，企业主动走出去抢订单，政企合作双向发力，加速推动外贸复苏。兰溪市将组织50多家企业分批抱团出海抢单，助力企业开拓国际市场。在此之前，已有部分企业团出国，通过多场经贸对接活动，抓订单、促招引、稳外贸。

进出口总值 超4000亿元！

前11个月嘉兴外贸总值已超去年全年

■郑小梅

据嘉兴海关统计，今年前11个月，嘉兴市进出口总值为4040.4亿元人民币，同比增长19.1%，已超越去年全年进出口总值。

细分数据来看，1—11月，嘉兴市完成出口2957.1亿元，同比增长18.2%；完成进口1083.3亿元，同比增长21.9%。进出口总值、出口总



兔年贺岁纪念币火爆 网上交易价涨五成

费者应更多关注纪念币的纪念与收藏价值，避免盲目跟风炒作。

贺岁纪念币预约火爆

玉兔贺岁，前“兔”似锦。2023年贺岁双色铜合金纪念币正面图案为“中国人民银行”、“10元”字样，汉语拼音字母“SHIYUAN”及年号“2023”，底纹以团花图案；背面主景图案为中国传统剪纸艺术与装饰年画元素相结合的兔子形象，衬景图案为花灯和桂枝、桂花，币面右侧刊“癸卯”字样。

12月27日22:30，兔年贺岁纪念币正式开启预约，有消费者表示自己手速慢了，未能如愿抢到。调研发现，当前市场已开始加价售卖和回收该纪念币，价格多为20枚300元左右，较面值涨幅达到五成。业内人士建议消

费者应更多关注纪念币的纪念与收藏价值，避免盲目跟风炒作。

为27毫米，发行量1.2亿枚，每人预约、兑换限额为20枚，可以等同于10元人民币进行流通。据悉，本次纪念币线上预约时间为2022年12月27日22:30至12月29日24时；预约核实期为2023年1月3日至1月4日；兑换时间为2023年1月5日至1月11日。

不同地区的纪念币分配数量也有所不同。不少投资者对笔者表示自己所在地区纪念币预约火爆，几乎是“秒没”状态。社交平台上，也有网友发帖称“还没点进去就结束了”“太快了，没抢到，难得得睡觉去了”……

市场加价售卖回收

“不限量加价收兔年纪念币”“溢价售卖整卷纪念币”……今年未能抢到，希望方便的朋友能够匀一套，可以加价”……

笔者在社交平台上关注到，已经出现不少加价售卖与回收兔年贺岁纪念币的帖子。为此，笔者咨询了多位卖家，发现该纪念币的市场价格平均在15元左右，与10元面值相比，涨幅已达到五成，且部分卖家表示邮费需要购买者自己承担。

此外，淘宝已有商家开始售卖

该纪念币，标售价格多为20枚300元左右、100枚1550元左右。部分商家承诺不会因后续纪念币市场价格上涨就不发货。

笔者以购买者的身份咨询某淘宝卖家，该卖家说：“问的人不少，已经卖了挺多了，销量不错。建议喜欢就买，现在库存不多了。”但卖家也告诉笔者：“还是得自己喜欢，单纯指望它升值的话不太推荐。这样，不管之后市值是涨是跌，都不会对生活产生较大影响。”

业内人士也建议消费者考虑自身需求后再购买，应更多地关注纪念币的纪念和收藏价值。 中证

携手共建 能源金融“生态圈”

■钟伟

路上最大的“拦路虎”。

如何解决企业在转型升级过程中面临的贷款门槛过高、融资渠道狭窄等难题，基于绿电金融评价体系推出的“绿色能源贷”，为广大企业提供灵活多样、低成本的信贷资金，节省的利息不仅可用于设备升级与技术改造，也为企业发展新能源产业提供了有力支撑。“绿色能源贷”不仅大大增强了企业绿色发展信心，更有助于推动绿色发展的良性循环，具有创新发展绿色金融、支持实现“双碳”目标的双重意义。

绍兴占据了全球30%以上的纺织印染制造能力，拥有国内最大的纺织产业集群。但粗放型的生产模式，让纺织印染行业在快速发展的同时，被扣上了高耗能的“帽子”，成为制约绿色发展的症结所在。

用电量是能源消耗的重要量化指标，在“双碳”目标引领下，综合企业能耗水平、节能趋势、诚信程度三大维度，构建绿电金融评价指标体系，支持金融机构提供绿色低息的差异化贷款，这个“绿色能源贷”为企业转型升级、绿色发展提供了充足的优惠政策和资金保障，自然受到欢迎。

虽然转型升级可以提高资源利用率，降低生产成本，但在国家环保政策持续收紧的大背景下，不少企业为了满足自身发展，不仅需要扩大产能，而且还需投入大量资金用于技术革新、设备更新等，以满足节能减排要求。

长期存在的“融资难”问题，一直阻碍着企业的发展与转型，成为实现绿色发展道路上的“拦路虎”。

电子体温计生产忙



近日，在温州乐清市康复医疗设备厂，工人加班加点赶制生产防水型、感应控制式电子体温计等产品，日产出体温计5万多件供应国内外市场。

通讯员蔡宽元 摄

2022年你买的银行理财 挣到钱了吗？ “避险”理财产品陆续上线

■林迎颖

2022年资管新规正式实施，在理财产品打破刚性兑付的同时，受市场多重因素影响，理财产品净值的波动也更加明显。普益标准近日发布的数据显示，11月份全市场存续开放式固收类理财产品（不含现管）、封闭式固收类理财产品（近1个月年化收益率的平均水平分别为-0.64%、0.18%，环比分别下跌2.21和2.28个百分点。

在疫情影响下，投资者对稳健理财的需求大大加强，新的一年又该如何理财，以保障资产保值增值。

收益率破净 理财产品“温度”下降

2022年的理财市场可谓惊心

动魄。继今年3月份银行理财产品净值出现大幅度波动后，11月以来，债市波动引发银行理财产品再次上演“破净潮”。

“我今年买的理财产品，一直波动，一年到头收益率大概在2%左右，有几个月甚至还亏损了。”温州市民王女士说，她有点闲钱，不敢投资风险大的股市，想不到理财市场也遭遇了“风险”，接下来还是打算看看存款类产品。

自2022年资管新规实施以来，打破刚性兑付、采用市值法估值以及全面净值化转型，成为银行理财鲜明的特色。大多数银行理财产品已经采用了市值法进行估值，可充分向投资者展示产品的净值风险。

除了个人投资者，机构投资者

购买银行理财的热情也下降了。Wind数据显示，截至12月23日，共有1089家上市公司购买了理财产品，合计购买金额达10682亿元，其中银行理财产品1283亿元，占比12.01%。与去年同期相比，购买理财产品的上市公司减少了220家，合计认购金额减少了2594亿元。

“摊余成本法”悄悄上线

日前，走进温州一家股份制银行理财经理办公室，理财师就推荐了一份“稳定”收益的产品。打开该银行手机银行，理财产品醒目位置开设有“稳健低波”理财专区，代销的4款产品均为“无权益仓位”“主投低波动资产”，收益曲线平滑向上，近一个月年化收益率均在2%以上。

从产品数量来看，这4款具有“稳健低波”属性的产品，在该行代销及自营的理财产品中，仍属稀缺产品。与此同时，以“摊余成本法”估值的理财产品再现银行理财市场，并被理财子公司贴上稳健、无惧市场波动等标签加以宣传。

12月份以来，华夏理财推出一款以“摊余成本法”估值的纯债封闭式理财产品，以“估值稳定、无惧波动”作为产品宣传卖点。此后，建信理财在官方微博发布消息，推出“摊余成本法”估值的封闭式理财产品，以“无惧市场利率波动”“带给您稳定的幸福”进行宣传。据不完全统计，近日，包括工银理财、建信理财、华夏理财、信银理财等在内的多家理财子公司已推出了“摊余成本法”估值的理财产品。

温州一家股份制银行理财经理表示，资管新规落地后，银行理财产品多采用市值法进行估值，底层资产价格的变动会反映到理财产品净值波动上，投资者可以直观地了解到所投产品的风险收益水平和运作情况。而采用“摊余成本法”估值的理财产品，是将资产的票面利率或商定利率在剩余期限内平摊，净值曲线相对平滑，投资者每天看到的收益相对稳定。

不过，部分理财子公司密集推出“摊余成本法”估值的理财产品，是在特殊时期应对市场利率波动的一种策略。从长远看，“摊余成本法”并非监管鼓励的主流产品，会让部分投资者忽略市场波动对净值影响，预计不会成为行业趋势。