

羊城晚报
财经趋势榜

历数2019财经江湖123456 窥探2020新年新“钱景”



A股创业板指涨幅全球第1

今年大涨超四成

羊城晚报记者 戴曼曼

今年领涨了！曾经压抑的A股今年扬眉吐气大翻身。羊城晚报记者对比今年全球主要股指表现发现，截至12月25日，创业板收于1784.39点，今年以来累计涨幅达到42.69%，成为全球主要股票市场指数中的涨幅冠军。

据不完全统计，今年同期，全球主要市场指数涨幅大部分在20%-30%之间，截至12月25日16:00，道琼斯工业指数涨幅为22.24%，标准普尔涨幅为28.58%，德国dax指数涨幅为25.97%，日经255指数涨幅为18.83%，法国CAC40涨幅为27.46%，均低于创业板指数涨幅。

记者注意到，除了创业板指领跑全球主要股指之外，A股其他指数2019年的表现也相当不错：截至12月25日，上证指数涨幅为19.57%，深成指涨幅为41.30%，中小板指涨幅为38.31%。

业绩的改善是支撑创业板今年跑赢全球的基础。当前科技创新潮流下，创业板集中了不少各类科技公司，表现亮眼并不令人意外。数据显示，前三季度创业板公司业绩持续改善，平均每家公

司实现营业收入13.80亿元、营业利润1.47亿元，同比分别增长10.01%、9.76%。

创业板改革预期的不断强化也是重要原因。就在12月22日，《中共中央 国务院关于营造更好发展环境 支持民营企业改革发展的意见》印发，意见指出，鼓励符合条件的民营企业在科创板上市。深化创业板、新三板改革，服务民营企业持续发展。

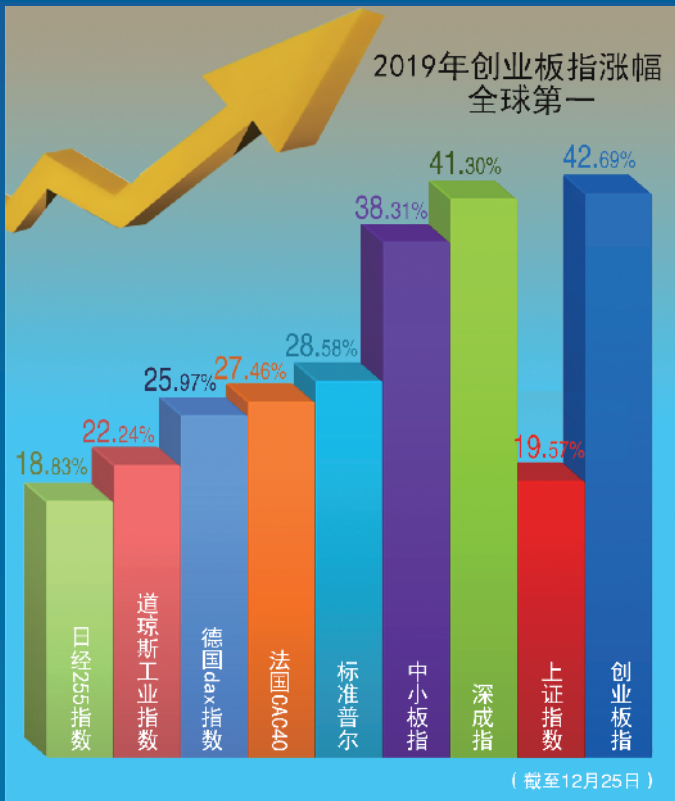
作为继科创板后下一个注册改革的领头兵，如何把握创业板改革带来的政策红利，可以作为明年投资者重点关注的方向。

创业板年内的表现只是A股今年市场的一个“缩影”，A股市场也成为近年来全球表现最好的一个资本市场。前海开源基金董事总经理杨德龙就断言，未来十年将是我国资本市场大发展的十年，A股市场将迎来“黄金十年”的机会。

年末，作为投资者的根本大法，证券法修订草案迎来四审，业内人士认为，证券法修订将优化制度供给，进一步明确资本市场改革发展方向。

策划统筹：李卉

2019年即将挥手离去，2020年招手而来。2019年的财经大事即将装订成册，辞旧迎新之际，羊城晚报记者尝试用123456串起一年的财经风云，同时管窥未来。回顾过往是为了更好地走向未来，开往2020年的发动机即将启动，一路前行，未来可期，让我们一起迎接新年新“钱景”。



双11 淘宝直播成交近200亿

“全民直播”时代到来

羊城晚报记者 沈钊

直播带货在2019年究竟有多火？直播带货含金量几何？在今天的天猫双11，淘宝直播的爆发成为品牌最大增长点：开场63分钟，淘宝直播引导的成交额就超过去年双11全天；8小时55分，淘宝直播引导成交已破100亿元；双11全天，淘宝直播带动成交近200亿元，超过50%的品牌商家都抓住淘宝直播的新风口，以数字化方式迈上增长的快车道。

直播技术的创新，使传统“货对人”的销售模式变成了“人对人”，商家可以即时与用户互动、在线答疑，全面展示商品，甚至在线试用，购物形式和体验都变得空前丰富和有趣，给电商企业带来新的流量入口的同时，解决了电商企业用户沉淀难、粉丝黏性不高等问题，这使得直播带货日渐火爆。

而诸如“口红一哥”李佳琦直播5分钟卖出15000支口红、“带货女王”薇娅直播2小时销售额超2.67亿元等直播带货“神话”诞生，越来越多的行业开始想在直播带货热潮中分一杯羹。除了美妆、服饰、食品等行业，家电、汽车等几乎所有行业都用上直播，江西会昌县副县长直播销售当地的脐橙、

桔柚、南瓜等农特产品，当场成交13381单，销售额超65万元；宁波市中级人民法院与线上拍卖平台联合开展司法拍卖直播活动，仅1小时成交额便破亿元……

而与直播带货交易火爆的场景相对应的，却是网红与平台规则意识的普遍缺失，因直播带货导致产品存在严重质量问题，售假、刷量而引发关注的事情时有发生。有行业专家指出，监管部门要针对电商制定相应条例，推出专门针对短视频或者直播的法律法规，对直播平台或者购物平台起到监督监管责任。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青在接受羊城晚报记者采访时表示，直播电商已走过之前的“野蛮”生长时期，进入到现在的重塑的阶段，主播、产业链上下游的资源有待进一步整合，需要通过相对统一的标准，协调产业角色之间的分工、衔接，从而规范行业以及提高整体效率和品质。

莫岱青认为，电商直播成为淘宝、京东、蘑菇街、快手、抖音等各大平台角逐的新方式，未来会因为流量的驱动越来越分化，走出各自特有的模式。

30多家银行理财子公司跑步入场 资管业进入承前启后时代

羊城晚报记者 戴曼曼

资管新规出台后，理财子公司正在以加速度迈进。去年12月26日，银保监会正式批准建设银行、中国银行设立理财子公司申请，银行理财子公司开始进入公众视野。截至目前，据羊城晚报记者不完全统计，已有30多家银行发布公告成立理财子公司，其中开业的有9家，因此2019年也被称为理财子公司元年。

包括工农中建交以及邮储6家国有银行的理财子公司已“到齐”开业，招行、光大银行、兴业银行等股份行的理财子公司也已开业。

据悉，已开业的理财子公司的部门设置、产品体系、高管配置、人员配备逐渐披露，银行理财子公司的“面纱”逐渐揭开。

对于普通投资者来说，最关心的是，银行的理财子公司到底提供什么类型的产品？应该如何购买？从统计数据来看，其产品依然是固收类为主，银行APP依然是购买的主力渠道。

根据普益标准的统计，截至12月19日发行的理财子公司产品，仍以固定收益类产品为主，固收类产品已发行221款，占比达66%。从产品期限来看，相较于传统银行理财产品，理财子公司产品期限普遍偏长，1年以上期限的产品占比达到68%。

10月21日，工商银行发布

公告，从10月19日至11月23日期间，将182款由工行发行运作的产品分批迁移至工银理财；11月25日，交通银行也发布公告，将于12月22日将交通银行发行的部分理财产品交由交银理财管理，两行移交的均为符合资管新规的净值型理财产品。

在不少业内人士看来，2019年是资管新规发布之后中国资产管理行业转型和过渡的关键一年，是理财时代承前启后、继往开来的重要节点。行业净值转型加速推进，理财子公司批复，都意味着资产管理行业正式进入了新时代。

近期，理财子公司的筹建和开业开始“加速度”。20日，金融对外开放再落一子——第一家外资控股的理财子公司来了。中国银保监会在官网宣布，批准东方汇理资产管理公司和中银理财有限责任公司在上海合资设立理财公司，东方汇理资管出资比例为55%，中银理财出资比例为45%，这也是第一家由外方控股的理财公司。

银保监会透露，目前还有其他国际资管机构正在与有关银行理财子公司沟通，协商合资设立外资控股的理财公司。有消息显示，全球最大资管公司贝莱德、新加坡主权财富基金淡马锡将与建设银行在中国组建一家资管合资公司，开展资产管理业务。

4分钱的医保“灵魂砍价”刷屏

让老百姓用得起药 用上好药

羊城晚报记者 陈泽云

“4.4元的话，4太多，中国人觉得难听，再降4分钱，4.36，行不行？”——2019年年底，一段“灵魂砍价”视频在网上流传，视频里的砍价金句来自全国人大会议中心的医保价格谈判现场，锱铢必较、分毫必争的双方，分别是国家医保局组建的医保专家团和药企的谈判代表。

这场“圈粉无数”的谈判是我国建立医疗保险制度30年以来最大规模的一次“对战”：150个谈判药品中，共有97个药品谈判成功，价格平均降幅达60.7%，其中包括22个抗癌药，7个罕见病用药，14个糖尿病、乙肝、丙肝、风湿性关节炎等慢性病用药，4个儿童用药。

上述价格谈判的最终目的正在于让老百姓用上好药、用得起药。羊城晚报记者注意到，今年以来，国家各部门推行一系列政策，如实施仿制药一致性评价、推进药品集中采购、将用量大的药品纳入重点监控，以及创新药物的医保价格谈判，实现了大刀阔斧“砍药价”。

其中，今年4月，首轮带量采购在广州等11个城市落地，共涉及25个药品，包括22个通过了一致性评价的仿制药和3个原研药，这25个药品的平均降价幅度52%；今年9月，药品集中采购在全国迎来全面扩容，25个试点药品在原来的中标价基础上降25%，患者

无须再到11个试点市买药；今年12月，第三轮医保谈判结果出炉，在一次次“灵魂砍价”交锋中，97个药品谈判成功……

药品降价给老百姓带来了哪些实在的好处？以免疫治疗药物修美乐为例（适应症包括类风湿关节炎、强直性脊柱炎、银屑病、多关节型幼年特发性关节炎），该药品从2012年开始，连续7年位居全球销售额榜单首位，被称为“药王”。

以两周一支的用量计算，降价前，一支修美乐价格在7600元以上，患者年需花费近20万元左右。经过此次谈判，其成功以低价进入医保药品准入名单，最后价格为1290元，降幅高达83%。

实际上，在业内看来，“降药价”已成此轮深化医改的突破口。随着此前两年取消药品加成和推行流通领域两票制落地，步入2019年以来，降药价的重心已经转向药企端，带量采购和国家医保准入谈判，成为降低药企出厂价的重要政策手段。

药价明年还会怎么走？粤开证券分析认为，在带量采购与医保谈判下，药企销售端以价换量、以量补价，弱化销售，更聚焦创新研发；国家医保局作为医疗最大支付方的身份得到彰显，医保基金腾笼换鸟，为医保药品结构调整打开腾挪空间；而患者作为医疗最终需求方，受益最大，药价长期下降趋势已经形成。

5G落地 万物互联将启

商机无限广东发力领跑

羊城晚报记者 林曦

在2019的科技界，5G当之无愧是最大的热点。2019年是5G元年，随着10月31日我国5G正式商用，越来越多的5G应用场景落地在人们身边。

对于广大老百姓来说，买一部5G手机是最直接体验5G的路径。工信部11月的数据显示，目前我国5G套餐签约用户已达87万户。5G手机的价格也随着5G手机出货量的增长而日渐“平价”。有业内人士指出，到明年，5G手机的大部分机型将在2000-3000元。

5G带来商机无限，广东在5G落地方面堪称领跑。近日，广东省工信厅公布的最新数据显示，预计今年年底，广东5G基站将达到3.48万座。截至11月底，全省已建成5G基站32285座，居全国第一，其中，广州建成14716座，深圳建成13488座。

激动人心的5G应用场景也相继落地。12月14日，全球首场5G

沉浸式音乐盛典——神武第十三届音乐盛典咪咕汇在广州唱响。全球24小时5G直播，现场的20多台4K高清摄像头、VR全景摄像头将台前幕后种种细节捕捉下来，通过5G网络传输至云端。现场坐在5G沉浸体验区的观众再也不用担心距离舞台太远，戴上专属VR眼镜和配备5G手机，瞬间拉近和明星的距离。

而此前在12月8日的2019广州马拉松上，广东移动与广州广播电视台合作，运用5G+4K+AI等新技术对广州马拉松赛事进行直播，首次完成了5G与广马两大热门IP的激情碰撞。

5G是万物互联的全新时代，也是数字经济转型升级的全新机遇。12月23日，全国工业和信息化工作会议在京召开。会议指出，今年网络强国建设取得扎实进展，正式启动5G商用，全国开通5G基站12.6万个，并力争2020年年底实现全国所有地级市覆盖5G网络。

消费下沉用户规模超6亿

小镇青年消费大爆发

羊城晚报记者 沈钊

“下沉市场”究竟有多大？中国大约有300个“市”，2800多个“县”，约40000个“乡镇”。除了少数一二线城市，剩下的均被称为“下沉市场”。根据Mob研究院日前发布的《2019“下沉市场”图鉴》，下沉市场用户规模达到6.7亿，用户体量占据超过一半的市场规模，可以说，“下沉市场”既是增量市场，也是大众市场。

“下沉市场”用户每天平均使用手机时间达到5个小时，足以扛起流量增长的大旗。最为重要的是，“下沉市场”的目标用户，虽然月入普遍低于5000元，但往往有车有房，每年实际可支配收入达四五十万元，妥妥完胜一二线城市中的“假中产”。

羊城晚报记者梳理发现，2019年以来，各大互联网巨头对下沉市场的竞争愈演愈烈，其中“百亿补贴”一词就是各方真金白银抢夺用户的直接表现。今年5月份，拼多多率先开启百亿补贴。百亿补贴上线三个月后，拼多多公布Q2财报数据，其月活用户数量达3.66亿，年活跃用户更是增至4.483亿

人，增速惊人让行业为之侧目。

此后，京东、聚划算等也纷纷开启百亿补贴。在双12当天，刚刚上线的聚划算百亿补贴吸引了超过500万人次的访问，其中“下沉市场”用户同比成交增速高达41%。

“京东围绕下沉用户上线社交电商‘京喜’，主打性价比，聚焦下沉市场；苏宁小店和零售云业态在快速覆盖社区和乡镇两个下沉的消费场景，覆盖更多人群；在过去的两年中，淘宝新增用户超过2亿，其中超过70%来自下沉市场。”网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青在接受羊城晚报记者采访时表示，低线城市消费场景和下沉人群已经成为部分电商甚至电商巨头的重要消费增长点，“下沉市场”在未来还有很大的开拓空间。

有专家认为，争夺下沉市场已经成为了各互联网巨头的必然选择，也催生出了一批前景可观的创业公司，未来保险、教育、娱乐等服务领域都将是下沉市场新的挖掘点，可能成为未来经济更稳定的、新的增长点。

