

贷款平稳增长 “组合拳”持续发力 1.36万亿元! 8月贷款增势怎么看

中国人民银行9月11日公布的数据显示,8月份我国人民币贷款增加1.36万亿元,新增贷款较7月份大幅增加。专家表示,8月份货币信贷和社会融资规模合理增长,信贷资源流向更有需求、更有活力的实体经济领域。近期宏观政策“组合拳”协同发力,后续政策效果将不断显现。

增量“稳住” 信贷供给仍较为充分

中国人民银行当日发布的金融统计数据报告显示,8月新增贷款较上月大幅增加超过万亿元,较上年同期多增868亿元。业内人士介绍,8月新增贷款同比多增幅度看似不多,却是在去年达到历史同期峰值的基数上实现的。

“8月新增贷款环比大幅增加,释放出经济回暖信号,也显示出市场预期和情绪出现好转。”中国民生银行首席经济学家温彬表示,当前宏观经济持续好转,货币信贷供给仍较为充分,信贷投放内生动力仍然强劲。

数据显示,前8个月人民币贷款增加17.44万亿元,同比多增1.76万亿元;8月末广义货币(M2)同比增长10.6%,保持较高水平。

中国人民银行相关部门负责人曾多次表示,观察货币信贷数据,宜将考察周期拉长一些,不能只看某个时点的数据。

记者从多家银行了解到,单月贷款数据受基数、季节性规律等扰动较大,7月、8月的贷款情况要合并看待。“7月单月信贷数据一

度偏弱,但单月短暂无波动不足以说明问题。前8个月我行贷款总体保持较快增长,投向重点领域和薄弱环节的信贷占比不断提升。”一家国有大行人士说。

专家表示,金融对实体经济支持总量是足够的,结构性政策工具要进一步针对结构性问题,权衡金融机构对特定领域金融服务的意愿和能力,解决好不敢贷、不愿贷、不能贷问题。

结构优化 增强经济内生动力

8月,企(事)业单位贷款增加9488亿元;8月末,我国社会融资规模存量同比增长9%,对实体经济发放的人民币贷款余额同比增长10.9%。

“8月信贷对实体经济的支持力度持续增强,而且更加精准,引导资源流向更有需求、更有活力的实体经济领域。”招联首席研究员董希淼表示,这背后离不开政策面的支持,今年以来金融管理部门加大逆周期调节力度,稳健的货币政策精准有力。

上半年,中国人民银行降准0.25个百分点,释放长期流动性超5000亿元;6月至8月两次“降息”,1年期LPR已下降20个基点。另外,业内人士预计前8个月企业贷款加权平均利率为3.93%,同比下降0.33个百分点,继续处于历史低位。

与此同时,金融举措“精准滴灌”特点突出:金融管理部门推出创新创业金融债、科创

票据等债务融资工具支持科技企业和制造业龙头企业;碳减排支持工具扩围至部分外资银行、地方法人银行;推动普惠小微贷款支持工具、支农支小再贷款等落地生效……

一系列金融举措适应重点领域发展需要,推动增强经济内生动力。数据显示,1月至7月我国新增民企贷款5.9万亿元,同比多增1.8万亿元;普惠小微贷款、科技型中小企业贷款同比增速分别连续4年高于20%、连续3年高于25%;绿色贷款中投向具有碳减排效益项目的贷款占三分之二。

8月20日,金融管理部门召开电视会议,督促主要金融机构要主动担当作为,加大贷款投放力度,要注意挖掘新的信贷增长点,大力支持中小企业、绿色发展、科技创新、制造业等重点领域。

持续发力 政策“组合拳”效果可期

当前,部分宏观经济指标已出现边际改善的积极变化。市场期待金融政策“组合拳”持续发力,支持实体经济的节奏更稳、结构更优、价格更可持续。

9月7日四大行分别发布公告,将主动对存量房贷利率进行批量调整。“存量房贷利率调整有利于减缓提前还款、稳住银行贷款。”银行内部人士告诉记者,8月银行业总体提前还款约3800亿元,较峰值回落近半,预计9月后还将继续改善。

8月以来,金融领域多措并举:政策利率继续下行,房地产政策适时调整优化,民营小微企业的金融帮扶力度不断加大……一系列金融政策“组合拳”协同发力,显示出支持经济持续回暖向好的决心。

8月底,在金融管理部门联合全国工商联召开的金融支持民营企业发展工作推进会上,部分金融机构与部分民营企业代表,上海证券交易所、深圳证券交易所、银行间市场交易商协会与部分民营房企代表现场签署战略合作协议。

“我们在发行注册等方面提供‘绿色通道’,将助力民营企业债券融资渠道进一步畅通。”中国银行间市场交易商协会副秘书长曹媛媛表示,今年以来,银行间债券市场服务民营企业融资近3700亿元,通过“第二支箭”为民营企业发债融资提供增信支持。

“做好民营企业金融服务,有助于进一步激发民营企业韧性与活力,为构建新发展格局、实现高质量发展提供强有力支撑。”中国人民银行行长潘功胜明确表示,下一步,金融管理部门将采取有力措施,为民营企业发展创造积极条件,畅通民营企业股、债、贷三种融资渠道。

专家表示,金融政策“组合拳”释放出积极信号,随着金融举措在“转方式、调结构、增动能”领域持续发力,积极效果将进一步体现,提振市场信心。(新华社北京9月11日电)

天舟五号货运飞船计划 9月12日受控再入大气层

新华社北京9月11日电 记者从中国载人航天工程办公室了解到,9月11日16时46分,已完成全部既定任务的天舟五号货运飞船,顺利撤离空间站组合体,转入独立飞行,按计划于9月12日受控再入大气层,货运飞船绝大部分器件将在再入大气层过程中烧蚀销毁,少量残骸将落入南太平洋预定安全海域。

天舟五号货运飞船于2022年11月12日在文昌航天发射场发射入轨,搭载了神舟十五号3名航天员6个月的在轨驻留消耗品、推进剂、应用实(试)验装置等物资,搭载了“澳门学生科普卫星一号”立方星、空间氢氧燃料电池、空间高能粒子探测载荷等多项空间应用项目。

天舟五号货运飞船在轨飞行期间,曾于2023年5月5日撤离空间站组合体,独立飞行33天后再次与空间站组合体进行交会对接,继续开展了相关空间技术试验。

三部门联合印发通知 制止婚宴餐饮浪费

新华社北京9月11日电 市场监管总局、民政部、中央精神文明建设办公室近日联合印发《关于进一步做好制止婚宴餐饮浪费工作的通知》,通过强化部门联动,引导协会发力,积极构建新人结婚登记提醒、合理设计婚宴菜品到创新供餐服务模式、探索餐后捐赠的宽领域、全流程、多层次制度机制。

通知指出,婚宴服务经营者应当将制止餐饮浪费相关内容纳入婚宴服务协议,引导消费者践行“光盘行动”;优化婚宴菜单,合理搭配菜品数量和分量;鼓励婚宴服务经营者提供多种供餐形式,提升服务水平,主动引导消费者餐后打包。

通知强调,各级市场监管部门、民政部门和文明办要加强制度供给,强化对婚宴服务经营者的日常监管和行政指导,做好新人结婚登记时的提示提醒,积极营造浪费可耻、节约为荣的氛围,促进制止餐饮浪费成为全社会的行动自觉。

通知明确,相关行业协会要积极发挥引导作用,强化行业自律,引导婚宴服务经营者实行全过程标准化、规范化管理,既保证食品安全,又减少食材不必要的损耗;引导婚宴服务经营者使用统一样式的公共餐具并提高公共餐具使用率。

1至8月我国汽车产销量 同比分别增长7.4%和8%

新华社北京9月11日电 记者11日从中国汽车工业协会获悉,1至8月,我国汽车产销量分别达1822.5万辆和1821万辆,同比分别增长7.4%和8%,产销量保持同比稳步增长。

据中汽协副秘书长陈士华介绍,8月份,我国汽车产销量分别达257.5万辆和258.2万辆,环比分别增长7.2%和8.2%,同比分别增长7.5%和8.4%。“8月,在国家促消费政策及车企优惠促销等因素驱动下,购车需求持续释放,汽车市场整体呈现淡季不淡的特点,环比同比均实现增长。”他说。

中汽协发布数据显示,1至8月,新能源汽车产销量分别达543.4万辆和537.4万辆,同比分别增长36.9%和39.2%,市场占有率达29.5%。

陈士华表示,伴随国家政策“组合拳”效果逐步显现,加之汽车行业即将进入“金九银十”销售旺季,各大车企也在不断推出新产品,有助于市场需求进一步释放,实现汽车行业经济发展预期目标。

晒秋忙

9月11日,山东省临沂市郯城县郯城街道陵坡村村民在晾晒收获的玉米。

金秋时节,各地进入收获季,农民抢抓农时收获晾晒,一派丰收的喜人景象。

新华社发



丰收节枸杞红了! 中宁小伙借抖音电商让枸杞远销各地



中宁枸杞丰收,村民们在地下晾晒红彤彤的枸杞果。

在全域兴趣电商,点燃心中火苗

作为土生土长的中宁人,今年30岁的郝金,似乎自出生之时起就与枸杞结下了不解之缘。他爷爷是家里第一代种枸杞的农人,父亲则是走南闯北的枸杞商人,后来又在全国最大的中药材交易基地安徽亳州开了一家门店,专门从事枸杞批发生意。郝金自己则早在2009年就开始跟着父亲卖枸杞了。

2017年是郝金跟着父亲到安徽亳州开店卖枸杞的第8年。那段时间,国内枸杞市场需求持续增长,很多农户开始扩大种植。于是郝金回到家乡中宁,在村里承包了500亩枸杞种植园,学着南方朋友的样子,注册了“杞三哥”品牌,准备大干一番。

尽管从小长在枸杞园里,但亲自种植枸杞对郝金而言还是艰难且辛苦。然而,当苦了5年,枸杞树到了丰产期的第一年时,郝金突然发现,枸杞收购市场由卖方市场变成了买方市场,“行情不好,继续做就会继续亏。”郝金说。

尽管不舍,为了止损,郝金还是将一部分枸杞田改种成了收益更高的玉米。但他心中的火苗没有熄灭。2021年,郝金在抖音电商注册了@杞三哥枸杞旗舰店甄选号账号。最开始,他只是出于试一试的心态,随手拍了自家的枸杞田,以及枸杞采摘和加工的过程,但很快他就收到粉丝的私信留言,求购中宁枸杞。郝金心中那团火苗燃烧起来了。

每天售两千多单,走通电商带货路

在中宁,线下枸杞的价格几乎一天一变。除了天气影响产量外,还有不断上涨的人工费用。枸杞娇气,至今仍然需要人工采摘,保质期不能超过两年。为了开拓价格更稳定的网络销售渠道,郝金拉上了性格爽快活泼,工商管理专业出身的妻弟媳吴利存,开始尝试直播带货。

丰收之际,枸杞也熟了。宁夏大地上,一粒粒鲜红饱满的枸杞果挂满枝头,似红霞接天连地,十分壮观。这也是枸杞田里一年最热闹的时候:穿梭的农人、采摘的工人、把镜头架在田间地头的电商主播……垂坠的果实,“红”到了产业链上每个人的心里。

宁夏中宁是枸杞种植发源地之一,已有600多年的人工栽培历史。“塞上江南”独特的地理环境和气候为枸杞的生长造就沃土,孕育出宁夏枸杞色正粒大、皮薄肉厚、籽少甘甜的品种。百年来,宁夏人吃枸杞、栽枸杞、颂枸杞,枝头沉甸甸的果实不仅寄托着丰收的希望,更孕育着当地农人们红红火火的生活。

9月,抖音电商上线“山货上头条丰收季”等助农专区,投入千万级农产品补贴及流量资源,覆盖百余村镇,助力地方农货上行。借助短视频、直播、货架展示等方式,挂在枝头红彤彤的宁夏枸杞将走进千家万户。

中国枸杞之乡——宁夏中宁,有着全国最大的枸杞交易市场——中宁国家级枸杞市场。郝金是这里的常客。每到枸杞丰收时,他都会频频造访这里,或是跟着父亲为自家商铺进货,或是帮渠道商家做代购。而最近几年,随着短视频和直播的普及,不少像郝金这样扎根家乡的新农人,开始把目光投向了抖音电商这个更为广阔的线上市场。

通过“山货上头条”助农专项扶持,郝金的抖音店铺@杞三哥枸杞旗舰店甄选号,在今年头茬枸杞丰收时,销量比去年上涨超10倍。手机拉近了商家和消费者的距离,也拓展了交易的边界。在网络这个充满想象力的线上空间,郝金找到了奋斗的方向,也看到了更远的未来。



借助全域兴趣电商,郝金把家乡的枸杞推广到了全国各地,村民们丰收又增收。

最开始,他们摸不到直播的门道,只能不停地尝试各种时段的流量,在凌晨5点和半夜12点开播。大部分时间,直播间只有七八个人,他们就像是对着空气自说自话。当时,郝金感到很失落,但他告诉自己不能放弃,第二天打起精神重新开始。

转机出现得很突然。2021年4月的一次直播中,郝金把枸杞的单价从39元调到不足36元。也就是从那天开始,直播间围观的人突然多了起来。随着粉丝的增加,他们也延长了直播时

间,从4小时到6小时,又到现在的16小时,“播着播着,账号就做起来了。”聚集的粉丝带动了销量的提升,从每天几十单到上百单,再到如今的2000多单——郝金意识到,直播带货这条路走通了。

如今,郝金把直播交给了吴利存,自己除了往返于交易市场和枸杞加工厂外,还负责出镜拍摄短视频、管理后台数据等。郝金和他的小团队,在解决了创业初期的困难后,终于迎来了突破。如今,“杞三哥”在抖音电商累计超26万粉

丝,其店铺销量也稳步提升,一天直播能保持上万的营业额。

作为中宁原产地卖家,郝金最大的优势在于了解市场,一旦打通了网络销售渠道,没有了中间商,卖的又是自家的枸杞,自然底气十足。网友们看到镜头里实实在在的当地特产时,会更容易对产品产生信任,从而放心下单。

电商直播凭借强大的推介能力,不仅改变了人们的消费习惯,还改变了商家的经营方式。从此,郝金的父辈们所熟悉的线下市场讨价还价的

烟火气,在枸杞新农人的直播间里,更新成了主播与网友们的温馨互动。抖音电商作为新的销售渠道,也让种植户们重新掌握了价格主动权,几年前枸杞的收购价是每斤15元,现在则可以达到每斤20元。

小小果实,托起生活梦想

在中宁,丰收的枸杞不仅使种植户获益,也给周边群众和外来务工人员,带来了一份稳定的工作机会。

枸杞喜旱怕涝,丰收季倘若天气预报有雨,工人们就要抢收。采摘枸杞手法要轻、要有耐心,否则被捏出水的枸杞晒干后就会颜色变黑。于是,干活精细的女性采摘工人更受青睐。每年丰收季,郝金的枸杞地里就会聚集一群来自四川和贵州、四五十岁上下的女性。她们在异乡的土地上为更好的生活而努力劳作。

枸杞鲜果娇嫩,为避免被挤压,采摘时只装满大半框就要被送去工厂。工厂里,郝金要求工人们对枸杞进行两次人工筛选,“枸杞到了消费者手里,好就是好,不好就是不好。”他解释道。负责筛选工作的多是中宁当地的女工。郝金看中的是她们生长在这片土地,从小跟枸杞打交道,在选枸杞时很地道。因为这份工作规律且稳定,工作之余,她们还可以料理家庭琐事。

梁姐是郝金工厂里的一位女工,负责筛果子。旺季时,她每个月可以赚到9000元。“以前没房子,在这打工赚钱,去年房子也买了。”她说。在郝金的工厂里,像梁姐这样的人还有很多,她们经历了几年前扩大产能之后的亏损,如今靠着手中那小小的红色果实,重新托起生活的梦想。

透过郝金的抖音账号,能看到一个中宁枸杞产业链的缩影:有人在这里找到优质的产品,有人在这里找到心仪的工作,也有人成为“齿轮”承上启下,衔接全局。伴随着链条的顺畅转动,一条畅通的枸杞产业发展路,为农民们的丰产增收留下崭新的期待。

“大家好,我是三哥。你吃过真正的宁夏中宁枸杞吗?”短视频里,郝金又开始推荐他家自产的枸杞了。他身后,大片大片正在阳光下晾晒的枸杞,呈现出醒目的红色,仿佛火热的生活中升腾起的耀眼光芒。在不久的将来,这些枸杞将以“杞三哥”这个品牌,从宁夏中宁走向千家万户。

郝金最初的愿望,是想让更多人吃到产自家乡的、正宗的宁夏枸杞。如今通过抖音电商,家乡优质枸杞走到了更远的地方。这让他觉得,曾经的梦想已经实现,自己正在朝着更大的梦想前行。对乡村品牌而言,未来的路还很长,但郝金相信,明天一定会更红火。

(陆易文)