

建行财富

China Construction Bank
Fortune

人民金融 向光而兴



建行私人银行一客户专享刊物

2025年第7期 | 总170期

ISSN 1674-988X



9 771674 988253



扫描二维码加官方微信



小暑

六月十三

赓续红色血脉 共绘财富新篇

七月锦绣，万物竞秀。在这个充满生机与希望的季节，伟大的中国共产党迎来了104周年华诞。回望百年征程，从筚路蓝缕到伟大复兴，党始终以卓越的领导力和前瞻性的战略思维，为中国经济发展和人民财富增长保驾护航。站在新的历史节点上，我们既要铭记红色基因中的奋斗精神，也要以创新视野把握时代赋予的财富机遇，为高净值人群的财富长青注入持久动力。

当前，全球经济正经历深刻重构——国际格局风云变幻，国内“十四五”规划纵深推进，科技创新、绿色转型等国家战略为财富增长开辟出诸多崭新赛道。在这一时代浪潮中，财富创造群体呈现出多元发展态势。一方面，老一辈企业家以稳健的资产配置和深厚的产业积淀，持续夯实财富根基；另一方面，新生代创富者依托数字化浪潮和硬科技突破，在人工智能、量子计算等领域快速崛起，重塑财富创造逻辑。

然而，无论环境如何变化，财富管理的核心始终未变——既要实现资产的保值增值，更要完成价值的代际传承，让物质财富与精神财富共同绵延。作为值得托付的财富管理机构，我们始终将党的为民宗旨为镜，将客户需求置于首位。面对多元化的财富管理需求——无论是资产守护、二代接班规划，还是跨境资产配置、家族传承设计，我们坚持以客户为中心，通过全生命周期服务、全球化资源整合，为客户提供有温度的深度专业方案。

七月是致敬与展望的时节。在党的光辉旗帜指引下，中国经济必将进一步焕发新的生机，而高净值人群的财富管理也将迎来更广阔的天地。让我们以红色基因为魂，以专业能力为笔，共同绘制财富稳健增长、代际和谐共荣的新篇章。我们坚信，唯有将个人财富与国家发展同频共振，方能成就真正的“财富长青”。

《建行财富》编辑部

CONTENTS

目录



1 PROLOGUE 卷首语

赓续红色血脉
共绘财富新篇

5 VISION 宏观视野

- 6 稳中求进谋发展：
中国经济以韧性创新应对不确定性
- 12 图解民营经济新活力：
政策红利持续释放，发展稳中向好
- 18 全球金融变局：
金融开放奠合作“基石”，
科技金融引领高质量发展
- 24 新质生产力遇见长期资本
张晓晶：耐心资本价值加速释放

29 DYNAMICS 财富动向

- 30 民营资本争相涌入，
商业航天产业格局或“大洗牌”？
- 34 苏超“出圈”背后的经济密码



- 40 聚光灯下的人形机器人，
如何构建长期商业化通路？
- 46 便捷生活服务领域，
缘何成资本竞逐新宠？



51 FORUM 财智论道

- 52 在全球医药创新赛道上突围：
立生医药的“中国答案”
- 58 好一多：乳业“鲜”路越走越宽
- 64 相约鲤鱼洲
- 66 专业引领：建行私人银行资产配置服务
- 69 解码建行私人银行智慧货架新范式

71 PROSPECT 善建卓观

- 72 建行苏州分行打造私行服务“新范式”
- 76 建行鄂尔多斯私人银行中心的守正创新之道
- 81 探索差异化服务，分行活动精彩纷呈

83 LIFESTYLE 格物私享

- 84 拍卖市场为何青睐陈逸飞



- 88 荔枝何以成为最有文化的水果？

92 DIALOGUE 财富问答室

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2025年第7期 总170期

刊名: 建行财富

国内统一连续出版物号: CN31-2052/F

国际标准刊号: ISSN1674-988X

主管单位: 中国建设银行股份有限公司

主办单位: 中国建设银行股份有限公司

出版单位: 《建行财富》编辑部

出版人: 陈昕

主编: 高婷婷

执行主编: 刘妙京

资深编辑: 张兆华

编辑: 吴广宇 杨洋 黄冀征 李晓薇

美术编辑: 黄雨薇 曹琼

地址: 北京市朝阳区曙光西里甲6号院8号楼18楼(《建行财富》编辑部)

邮政编码: 100097

电话: 010-88890428

印刷单位: 北京华联印刷有限公司

发行单位: 《建行财富》编辑部

出版日期: 2025年7月

发行范围: 全国

全国定价: 0(赠阅)



更多精彩内容请扫码
关注官方公众号



更多精彩内容请扫码
识别官方小程序

本刊保留一切版权, 所有本刊编辑、记者原创作品, 本刊享有该职务作品完整的著作权, 未经本刊许可不得转载或摘录。

图片合作: 视觉中国、东方 IC、站酷海洛(除标注外) 风险提示: 本刊所涉及的观点仅供参考, 不代表任何投资建议和承诺。



宏观 视野

VISION

2025 陆家嘴论坛聚焦“全球经济变局中的金融开放合作与高质量发展”，传递中国以更高水平制度型开放拥抱世界、助力科创的信号。


耐心资本成国家创新体系核心议题，需完善供求生态。

在民营经济促进法等政策推动下，民营经济韧性凸显，1-4 月主要指标稳健增长。当前，中国经济延续稳中向好，以高质量发展应对外部不确定性。

稳中求进谋发展： 中国经济以韧性创新应对不确定性

文 | 王玉凤





2025年，是进一步全面深化改革的关键一年，是“十四五”规划收官之年，中国经济在复杂多变的国际环境中稳步前行。上半年召开的中央政治局会议明确指出，要着力稳就业、稳企业、稳市场、稳预期，以高质量发展的确定性应对外部环境急剧变化的不确定性。

最新公布的多项数据显示，在一季度实现良好开局的基础上，我国经济延续了稳中向好的发展态势，实体经济融资成本显著下降，内需潜力持续释放，创新活力不断增强，民生保障更加有力。

经济韧性：

融资成本下降，筑牢发展基石

经济的韧性是抵御外部冲击的关键力量，而实体经济融资成本的显著下降，正是中国经济韧性的重要体现。

近期，中国人民银行采取了一系列积极有效的货币政策举措，为实体经济注入了源源不断的活力。比如说，降低存款准备金率0.5个百分点，同时下调政策利率0.1个百分点，全面下调结构性货币政策工具利率0.25个百分点……这些政策犹如一场及时雨，扩大了金融机构投向实体经济的资金规模，降低了企业尤其是中小企业的融资成本，提高了其生产经营的稳定性。

数据是最有力的证明。中国人民银

行金融研究所最新数据显示，普惠小微贷款余额已达到34.3万亿元，同比增长11.9%，高于同期其他各项贷款的增速。专精特新中小企业贷款余额已达到6.3万亿元，同比增长15.1%。显然，金融机构对中小企业的信贷扶持力度显著提升，企业特别是中小企业的利息负担持续减轻。

实体经济融资成本的下降，为企业的发展提供了坚实的资金保障。企业可以将更多的资金投入技术研发、设备更新和市场拓展中，提升自身的核心竞争力。以制造业企业为例，融资成本的降低使得企业有能力引进先进的生产设备，提高生产效率和产品质量，从而在市场竞争中占据更有利的地位。同时，企业的稳定发展也为就业创造了更多的岗位，进一步促进了经济的良性循环。

内需潜力： 全方位扩大，激活发展引擎

内需是经济发展的基本动力，在外部环境复杂严峻的背景下，全方位扩大国内需求，可以畅通经济循环，成为中国经济稳定增长的重要支撑。而我国作为全球第二大经济体和拥有14亿多人口的大国，扩大内需还有很大的潜力和空间。

在消费领域，政策举措正多管齐下。比如说，加快消费品以旧换新资金下达，推动简化补贴申领流程，让消费者能够更加便捷地享受到政策红利。

聚焦文旅体育、住宿餐饮、教育、养老等重点领域，加大金融支持力度，用好服务消费与养老再贷款工具，为这些领域的发展提供有力的资金支持。扩大“一老一小”、家政等领域多元化服务供给，满足人民群众日益多样化的消费需求。继续实施好提振消费专项行动，加快培育消费新业态新场景，积极发展首发经济、冰雪经济，激发消费者的消费热情。

此外，积极扩大有效投资。相关部门表示，今年安排超长期特别国债8000亿元支持“两重”建设，安排中央预算内投资7350亿元；加快推动项目建设和资金拨付，尽早形成实物工作量，特别是在“两重”建设方面，联合有关行业主管部门，统筹“硬投资”和“软建设”，高标准抓好组织实施。此外，设立新型政策性金融工具，解决项目建设资本金不足问题；围绕交通运输、能源、水利、新型基础设施等重点领域，积极向民间资本推介优质项目；加快科技创新和产业创新深度融合，设立用好国家创业投资引导基金；持续推进城市更新，加快完善消费基础设施。

全方位扩大国内需求的政策举措取得了显著成效。国家发展改革委最新数据显示，今年以来，家电、通讯器材等商品零售额保持20%以上增速，设备工器具购置投资增长18.2%，“两重”“两新”政策效应持续显现。内需的潜力不断释放，为经济发展注入了强大的动力。





创新活力： 产业升级加速，引领发展潮流

创新是引领发展的第一动力，在当前复杂多变的国际形势下，科技创新对于提升我国经济的核心竞争力至关重要。国家发展改革委最新数据显示，当前，高技术制造业增加值同比增长10%、比全部工业快近4个百分点，新能源汽车、人工智能大模型、人形机器人等产业升级发展加快，充分彰显了中国

经济的创新活力。

新能源汽车产业作为我国科技创新的代表之一，近年来取得了飞速发展。随着技术的不断进步和政策的支持，新能源汽车的续航里程不断提高，充电设施不断完善，市场接受度也越来越高。新能源汽车的普及不仅有助于减少环境污染，还推动了相关产业的发展，如电池制造、充电桩建设等。

人工智能大模型和人形机器人等前沿技术领域也取得了重要突破。人

工智能大模型在自然语言处理、图像识别等方面展现出了强大的能力,广泛应用于智能客服、智能安防、智能医疗等领域。人形机器人则在工业生产、服务行业等领域展现出巨大的应用潜力,有望成为未来经济发展的新增长点。

为了进一步激发创新活力,我国不断完善科技创新政策体系。加强知识产权保护,为创新成果提供有力的法律保障。同时,加强产学研合作,促进科技成果的转化和应用。高校和科研机构与企业建立紧密的合作关系,共同开展科研项目,实现优势互补。此外,还积极营造良好的创新创业氛围,为创业者提供了良好的创业环境和资源支持。

民生保障： 稳就业促增收，提升民众福祉

民生是人民幸福之基、社会和谐之本。在经济发展的过程中,我国始终把保障和改善民生作为工作的出发点和落脚点,通过稳就业、促增收等措施,提升民众的获得感、幸福感和安全感。

人力资源社会保障部最新数据显示,城镇新增就业稳步增长,快于时序进度;城镇调查失业率均值5.2%,低于调控目标。当然,这离不开一系列稳就业政策的推出。

其中,在岗位供给方面,加力重点领域、重点行业、城乡基层和中小微企业岗位挖潜扩容,加大对重点群体就业创业的支持力度,千方百计增加

岗位供给。提高稳岗扩岗贷款额度,拓宽扩岗补助政策支持范围,延续实施稳岗返还、技能提升补贴等政策,充分释放政策红利。今年一季度,发放稳岗资金35.2亿元,支出就业补助资金238亿元,发放稳岗扩岗专项贷款1563亿元。

在技能培训方面,实施“技能照亮前程”培训行动,从今年开始连续3年,每年补贴职业技能培训1000万人次以上;推出养老服务、家政、长期照护等专项培训计划,不断提高劳动者技能水平。

在重点群体就业保障方面,全力保障重点群体就业,印发新一轮青年就业17条政策举措,针对农民工特别是脱贫人口明确“两稳定、一防止”目标任务,兜准兜牢就业底线。

除了稳就业,多渠道促进居民增收也是保障民生的重要举措。通过提高工资性收入、增加经营性收入、扩大财产性收入和保障转移性收入等方式,提高居民的消费能力,进一步释放内需潜力。

2025年,中国经济在稳中求进的道路上迈出了坚实的步伐。经济韧性的增强、内需潜力的释放、创新活力的激发、民生保障的完善以及政策引领的精准发力,共同构成了中国经济应对不确定性的强大合力。尽管外部环境依然复杂多变,但中国经济凭借着自身的优势和潜力,正稳步迈向高质量发展的康庄大道,在时代浪潮中稳健前行、笃定奋进。■

图解民营经济新活力： 政策红利持续释放，发展稳中向好

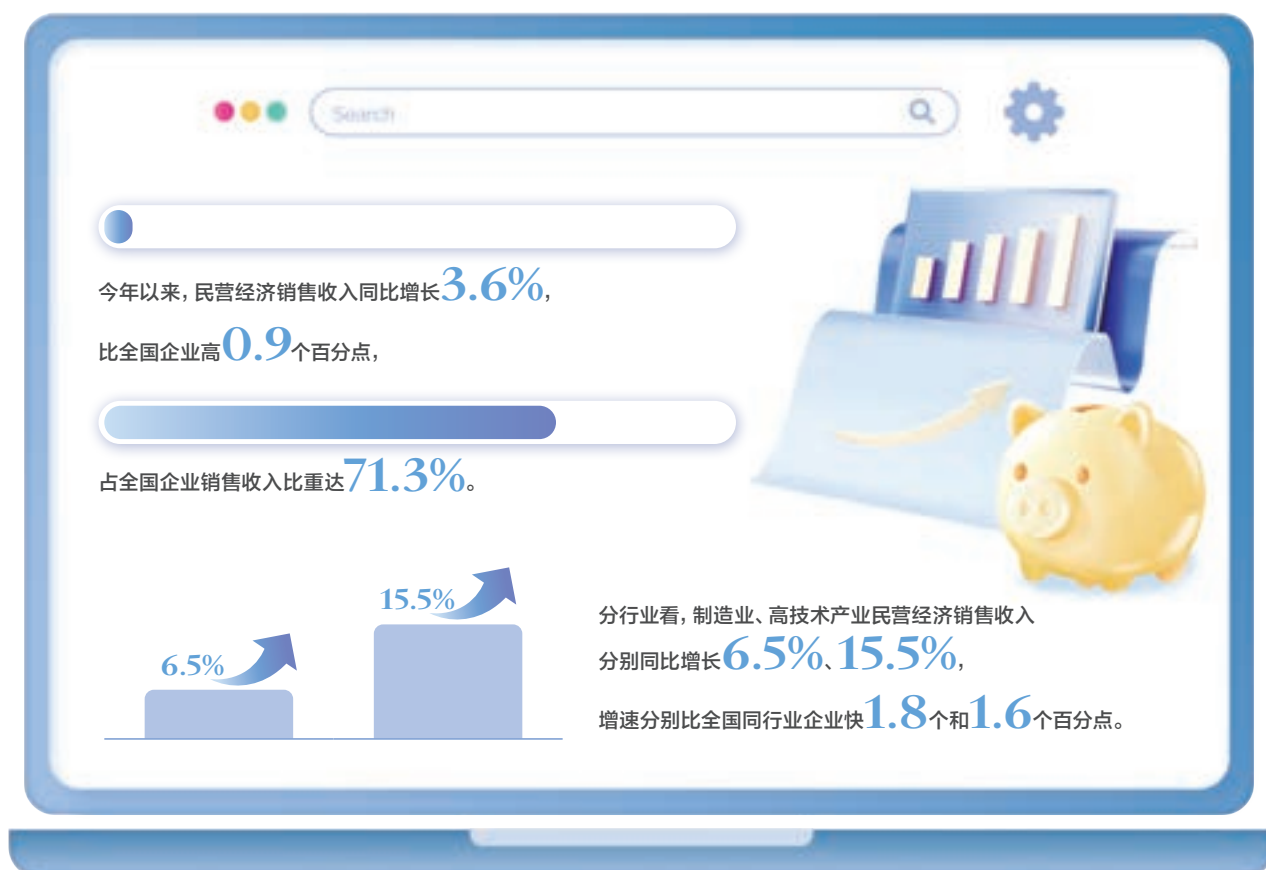
作为推进中国式现代化的生力军和高质量发展的重要基础，民营经济的发展态势始终牵动着社会各界的目光。今年以来，随着民营经济促进法的落地实施，以及一系列精准施策、协同发力的政策“组合拳”持续加码，民营经济在复杂多变的经济环境中展现出了非凡的韧性与蓬勃的创新活力。国家税务总局、海关总署等权威部门的最新数据显示，民营经济的主要指标正保持稳健增长态势，不仅进一步成为推动经济社会发展的重要支撑，更是稳住经济大盘不可或缺的重要力量。从税收贡献到市场销售，从就业吸纳到投资布局，民营经济正以高质量发展的新成效，为构建新发展格局注入源源不断的澎湃动力。



分析 民营企业享受较大规模的减税降费，实际上反映出民营经济活动的活跃程度。这既得益于政策红利的持续释放，也印证了当前民营经济呈稳中向好的发展态势。

从经济贡献看，民营企业不仅是创业就业的主要载体，更是技术创新的重要主体和国家税收的重要来源。上述一系列数据表明，持续优

化的税收营商环境正在激发民营经济发展活力。通过减税降费这一直接有效的政策工具，不仅缓解了企业经营压力，更增强了市场预期和发展信心。未来，随着政策效应的持续释放和市场环境的不断改善，民营经济有望在稳定增长中实现高质量发展，为中国经济转型升级注入更强动力。



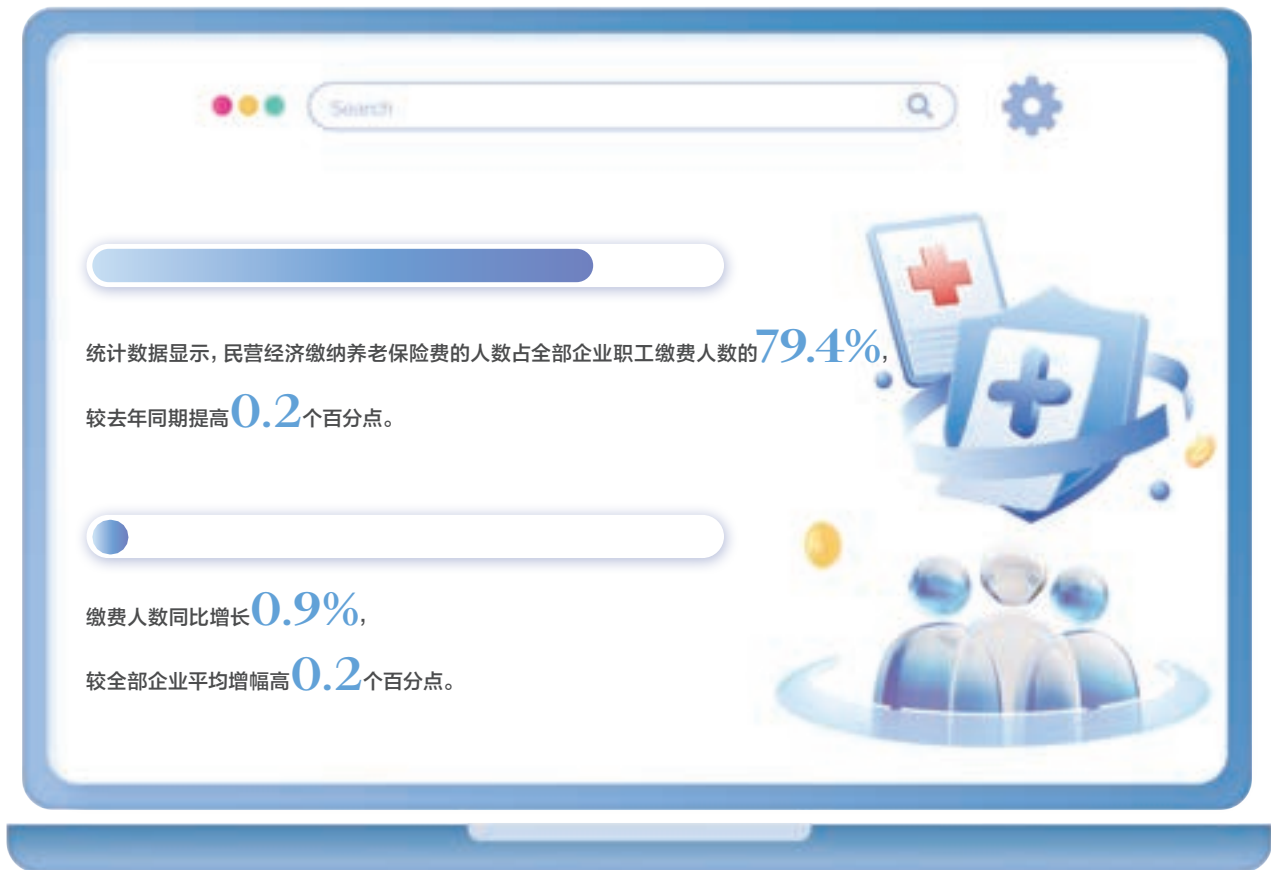
分析 民营经济销售收入同比增长3.6%，高于全国企业0.9个百分点，占全国企业销售收入比重达71.3%。这一表现，充分彰显了民营经济在国民经济中的重要地位和发展韧性。

从行业结构来看，民营经济的成长质量尤为亮眼。制造业、高技术产业民营经济销售收入分别同比增长6.5%、15.5%，增速分别比全国同行业企业快1.8个和1.6个百分点。这表明民营经济不仅在传统制造业保持稳定增长，更在新兴技术领域展现出强劲的发展动能。这种“双轮驱动”的发展格局，既反映了民营企业积极适应市场变化的灵活性，也体现了其在产业转型升级中的先锋作用。

这一发展态势的形成得益于多方面因素：一方面，持续优化的营商环境和完善的惠

企政策为民营经济发展提供了制度保障；另一方面，民营企业积极把握数字化、智能化转型机遇，加大研发投入和创新力度。特别是在高技术产业领域，民营企业的快速成长正在重塑我国创新生态，为经济高质量发展注入新动力。

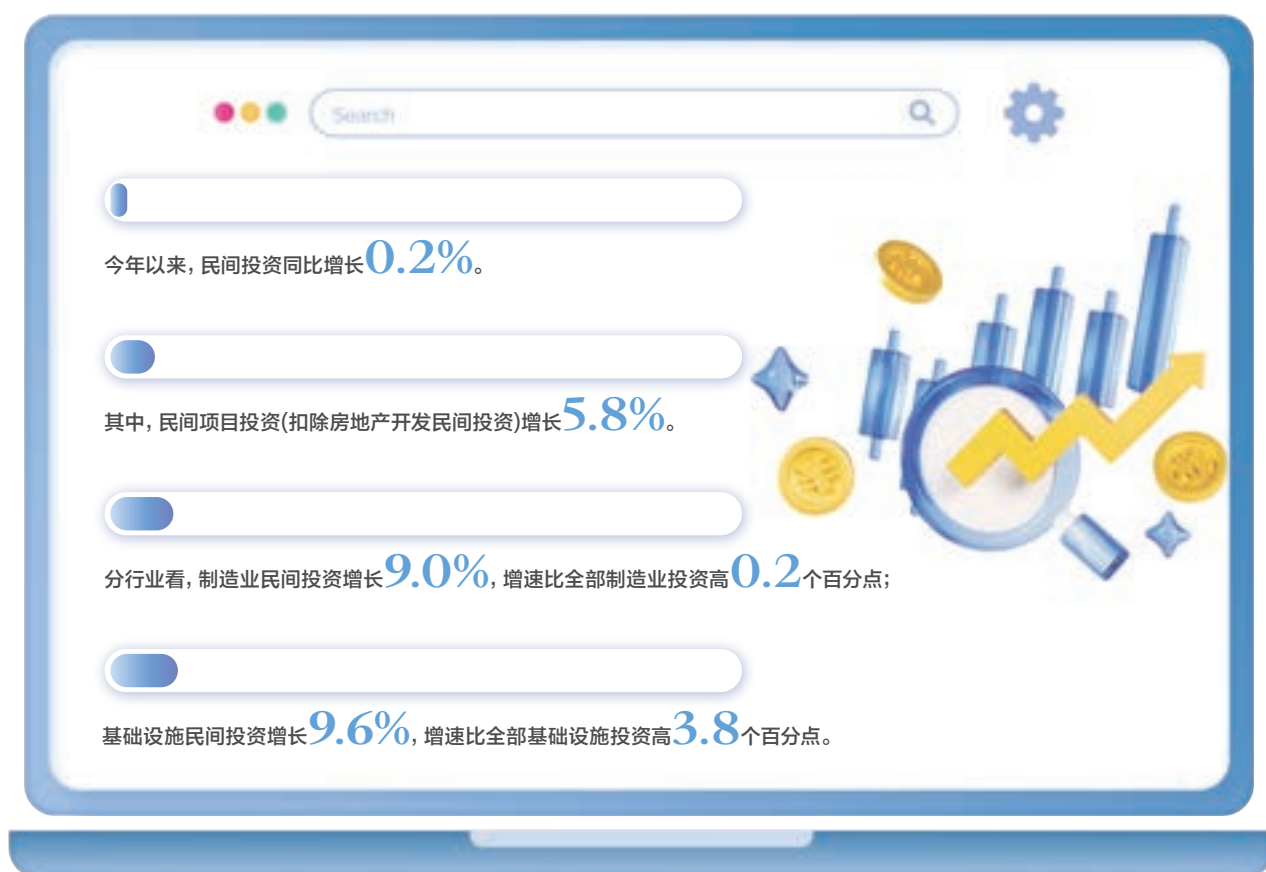
值得注意的是，民营经济在保持规模优势的同时，发展质量也在持续提升。制造业和高技术产业的突出表现，表明民营企业正在从传统的劳动密集型向技术驱动型转变，这种结构性变化将有力支撑我国产业链向中高端迈进。随着创新驱动发展战略的深入实施，民营经济有望在构建新发展格局中发挥更加重要的作用，成为推动经济持续健康发展的关键力量。



分析 充分印证了民营经济作为就业主渠道的地位正在持续巩固, 从就业吸纳能力看, 近八成的企业职工养老保险缴费由民营经济贡献, 这一比例还在继续提高, 凸显出民营经济在稳就业中的重要作用。从企业发展质量看, 养老保险缴费人数的持续增长, 反映出民营企业的规范化经营程度正在提高。一方面, 这表明更多民营企业正在从传统的粗放式经营向规范化管理转变; 另一方面, 也显示出民营企业的经营稳定性增强, 员工留存率

提升。这种变化既得益于社保政策的完善和监管的强化, 也源于民营企业自身管理水平的提升。

值得关注的是, 养老保险覆盖面的持续扩大, 将为民营经济的长远发展奠定更坚实基础。完善的社会保障体系既有助于提升员工归属感和稳定性, 也能增强企业抗风险能力。随着民营经济社保参与度的提高, 其发展质量和社会责任意识都将得到进一步提升。



分析 近期, 多地积极行动, 面向民间资本持续推介投资项目清单, 鼓励和吸引民间资本参与重大项目建设。比如说, 云南省依托省级重大项目清单, 建立并公布了2025年云南省重点民间投资项目库, 共纳入382个项目, 总投资3456.62亿元, 覆盖能源工业、能源以外工业、农业、文化旅游、数字经济、商贸物流、交通、社会事业、生态环保等行业领域。

北京市也明确提出2025年将进一步完善

民营企业参与市、区重大项目建设长效机制, 安排面向民间资本推介重大项目总投资不低于2000亿元。

业内认为, 在新能源、数字经济等新兴基础设施领域, 民间资本正在形成新的投资增长点。这种转变既有利于优化我国投资结构, 也将为经济高质量发展注入新的市场活力。未来, 随着市场化改革深化和投资环境改善, 民间资本在重点领域的投资活力有望进一步释放。



分析 业内称,从中央到地方加快推出优质项目向社会资本尤其是民营企业伸出“橄榄枝”,具有多重积极意义:一方面,通过建立规范透明的项目信息发布机制,有助于打破信息壁垒,为民营企业创造更多公平参与的投资机会;另一方面,通过打造一批具有示范效应的民营企业参与项目,能够形成可复制、可推广的成功经验,在全国范围内产生积极的示范带动效应,从而有效提振民间投资信心。

此外,各地密集发布的重点项目清单,通


过明确投资方向、优化参与机制,将有效激发民营企业投资活力。这些项目既包括传统基础设施升级改造,也涵盖新基建、新能源等新兴领域,为民营企业提供了多元化投资选择。

同时,优质项目向民营企业开放还能促进市场竞争,推动民营企业提升自身技术与管理水平,实现高质量发展。而且,民营企业参与项目增多可带动就业,促进地方经济发展,形成政府、企业、社会多方共赢的良好局面。



分析 外贸韧性持续彰显的背后,离不开持续优化的营商环境建设。今年以来,支持民营经济发展的政策“组合拳”持续发力,形成强大政策合力——此前召开的民营企业座谈会为新时代民营经济发展锚定了方向、坚定了信心,而5月20日正式实施的民营经济促进法更是以立法形式为民营企业权益保障构筑起坚实的法治屏障,进一步夯实了民营经济在国民经济体系中的战略地位。

在政策执行层面,多部门协同联动、精准施策,为民营经济发展注入强劲动能。以5月21日金融监管总局等八部门联合出台的《支持小微企业融资的若干措施》为例,该政策通过监管、货币、财税、产业等领域的23项具体措施,构建起全方位、多层次的金融服务体系。外界认为,这种系统化、法治化的政策支持体系,正在为民营经济发展营造更加稳定、透明、可预期的发展环境。建



全球金融变局： 金融开放奠合作“基石”， 科技金融引领高质量发展

文 | 吴鸿森



风起于黄浦江，潮涌向四大洋。近期，2025陆家嘴论坛在上海举办，这场会议将世界目光再度聚焦于黄浦江畔，聚焦于中国这片坚持开放、寻求合作、致力于高质量发展的东方热土。

金融开放是我国对外开放的重要组成部分，为了更好地把握开放这一经济脉搏，本届论坛将主题设定为“全球经济变局中的金融开放合作与高质量发展”。

会议中，中国金融监管机构高层潘功胜、李云泽、吴清等齐聚一堂，向世界传递中国金融发展的坚定路径：以更高水平、更深层次的制度型开放拥抱世界，以更精准、更富活力的金融资源灌溉科创沃土，在动荡变局中开辟高质量发展新航道。

开放合作“基石”

“金融开放合作”是会议的高频词。聚焦这场会议，针对全球金融稳定体系，潘功胜总结了三方面挑战：监管框架仍然碎片化，甚至出现“竞争性逐底”的倾向；数字金融等一些新兴领域监管不足；对非银行中介机构的监管仍然薄弱。

为了应对上述挑战，潘功胜强调，“以强有力的国际货币基金组织为核心，构建多元、高效的全球金融安全网，维护全球金融监管规则的一致性和权威性，是危机防范与化解的关键路径，也是应该继续坚持的方向。”

据悉，中国人民银行打算在上海临

港新片区开展离岸贸易金融服务综合改革试点,同时在上海“先行先试”结构性货币政策工具创新。

此外,中国人民银行行长潘功胜宣布了多项重磅金融政策,勾勒出一幅更加开放的金融宏图:设立数字人民币国际运营中心、推进人民币外汇期货交易、优化升级自由贸易账户功能、发展自贸离岸债……

中国有句古话:贸迁有无,各得其所。在全球政治经济格局深刻调整、全球金融体系韧性面临挑战之际,开放合作是全球金融互利共赢的必然选择。

当下,中国拥有充满活力和潜力的超大规模市场。近年来,消费已成为中国经济增长的主引擎,市场规模全球第二,其中汽车、手机、家电等实物消费



量世界第一。随着扩大内需战略，中国正在加速成为全球最大消费市场。在庞大的市场基础上，外资机构能够充分利用在消费金融、普惠金融领域的丰富经验，深耕中国市场。

对于如何合力构建金融高水平开放新格局，金融监管总局局长李云泽强调，将围绕稳步扩大金融制度型开放、持续优化外资营商环境和共同筑牢全球金融安全网三个方面进一步拓展金融开放的广度和深度。

对于开放合作，中信证券首席经济学家明明公开表示，会议主题体现了以开放促改革、以合作谋共赢的深层含义。他同时指出，中国坚持金融开放合作，在防范风险的同时能够更好地推动金融服务实体经济，能够为世界经济增长注入新动能。

市场上，也有观点认为，全球经济面临的不确定性越大，我国对外开放的决心与确定性就越强，这也是人民币背后的确定性支撑。

正如国元证券分析师汤静文所述，全球正处于“去全球化”的进程中，这使得我国在推进高水平对外开放时，更需要通过制度层面的开放，来构建稳定的外部金融合作网络。汤静文同时强调，近期国际货币体系面临挑战和质疑，不确定性上升，扩大制度开放同样是争取推进人民币国际化的契机所在。

金融进一步对外开放，打开的是资本跨境合作的大门，意在修筑四通八达、规则清晰的“金融高速路网”，让

资本跨境更加安全、高效流动。

助力科创谋发展

金融的底层逻辑是对于资源配置的优化，进而赋能经济发展。当下，科技创新已然成为高质量发展的重要引擎。

然而，“从0到1”的原始创新、科技成果的转化落地、科技企业的成长壮大，无一不需要庞大且耐受风险的长期资本支持。此次陆家嘴论坛清晰勾勒出中国构建“科技-产业-金融”良性循环的路线图。

证监会主席吴清在会上表示，将聚焦提升制度的包容性和适应性，以深化科创板、创业板改革为抓手，更好地发挥科创板“试验田”作用，加力推出进一步深化改革的“1+6”政策措施，加快构建更有利于支持全面创新的资本市场生态。

具体来看，“1”在科创板设置科创成长层，并且重启未盈利企业适用于科创板第五套标准上市。“6”即在科创板创新推出六项改革措施，包括对于适用科创板第五套标准的企业，试点引入资深专业机构投资者制度；面向优质科技企业试点IPO预先审阅机制；扩大第五套标准适用范围，支持人工智能、商业航天、低空经济等更多前沿科技领域企业适用；支持在审未盈利科技企业面向老股东开展增资扩股等活动；完善科创板公司再融资制度和战略投资者认定标准；增加科创板投资产品和

风险管理工具等。

在清华大学国家金融研究院院长田轩看来，随着政策细则完善和市场认可度提升，更多高新技术领域的未盈利企业将获得上市机会。对于未来，田轩认为，监管对未盈利企业上市的受理可能会显著提速，每年借此上市的企业有望达到15至20家，以进一步激发科技创新活力，推动产业结构优化升级。

前海开源基金首席经济学家杨德龙同样看好此次证监会的举措。他认为，重启未盈利企业适用科创板第五套标准上市，能够更加精准地服务技术有较大突破、持续研发投入大、商业前景广阔的优质科创企业。

值得一提的是，在2025陆家嘴论坛上，吴清同时表示，证监会将支持编制更多科技创新指数，开发更多科创主题公募基金产品，引导更多中长期资金参与科技企业投资。

对于中长期资金入市，招商基金研究部首席经济学家李湛认为，此举是资本市场深化改革的关键举措，其核心在于通过引入稳定性强、期限长的资金，优化市场结构。

“总体来看，中长期资金入市不仅是资金层面的变化，更是资本市场生态的重塑。其关键在于建立长周期考核机制，营造机构投资者‘长线投资’倾向，真正实现长期价值投资。这一改革将深刻改变A股市场的运行逻辑，为投资者创造更稳定的长期回报。”李湛进一步解释道。



三一创投董事长高大明则从产业端发表了自己的看法。在他看来，由于中国整体实力的快速提升，在世界的分工开始发生变化。这变化要求我们从产业侧、产品侧突破“卡脖子”技术，研发出高精端的产品。

高大明强调，这种产品对资本投入的要求比较高，同时周期要求也比较长。这时就需要更关注企业基本面、更具长期预期的“耐心资本”，来支撑中国产业实现升级和技术进步。



合力构建新格局

2025陆家嘴论坛，在风浪中校准航向。面对全球经济与金融格局的深刻重构，中国以更大的勇气推动制度型开放升级；面对科技创新的星辰大海，中国坚定构建覆盖全生命周期的科创金融支撑体系。

潘功胜、李云泽、吴清等监管高层传递的政策信号清晰而坚定：开放的大门只会越开越大，规则将愈发明晰

透明；金融“活水”将更精准地涌向科技创新前沿阵地。这既是应对当下变局的“破题之钥”，更是塑造未来竞争力的“筑基之策”。

中国金融业正以“开放”纾解全球变局之困，以“科技金融”点燃高质量发展引擎。当制度型开放的“高速路网”纵横延展，当科创金融的“源头活水”汨汨奔流，中国与世界经济的深度融合必将开辟出一片更富活力、更具韧性的金融新天地。建

新质生产力遇见长期资本 张晓晶：耐心资本价值加速释放

文 | 陈希

张晓晶

中国社会科学院金融研究所所长，国家金融与发展实验室主任，主要研究领域为开放经济宏观经济学、增长理论与发展经济学。

当前，我国正处于全球科技革命、产业变革与国内发展转型的历史交汇点。从国内看，培育新质生产力必须依靠科技创新驱动产业升级；从国际看，抢占科技制高点与未来产业主导权已成为大国博弈的战略焦点。

作为畅通科技、产业、金融循环的关键力量，耐心资本已上升为国家创新体系建设的核心议题之一。中国社会科学院金融研究所所长、国家金融与发展实验室主任张晓晶表示，总体上，我国耐心资本发展已取得积极成效，但相比科技创新的需求仍有进一步提升空间。他认为，推动耐心资本高质量发展的关键在于加快构建完善的耐心资本供求生态。

定位清晰，意义深远

当前，新一轮科技革命浪潮与大国间的战略博弈紧密交织，正深刻重塑着全球创新版图与产业链的架构。在此关键背景下，实现高水平科技自立自强、培育壮大新质生产力，不仅对经济高质量发展意义重大，更是我国在日趋白热化的国际竞争中抢占先机、掌握主动的关键一招。作为国家创新体系

不可或缺的坚实支撑，耐心资本在助力科技自立自强、催生新质生产力方面的效能正持续释放、日益凸显。

耐心资本，是指以稳定性和长期性为导向，坚持战略投资、价值投资和责任投资的资本形态，其在投资过程中除了考量财务回报外，还将环境保护、社会责任与公司治理等因素纳入评估决策，寻求投资营利性与社会公益性的平衡。2024年4月，中央政治局会议首次提出“壮大耐心资本”，强调其在支持原创性、引领性科技创新中的重要作用。

事实上，耐心资本是一种秉持长期主义理念的资本形态，其核心特征在于突破短期逐利导向，着眼于跨越经济周期的价值成长。张晓晶表示，相较于传统资本对即时回报的追求，耐心资本更注重培育具有战略价值的投资标的，具备较长的投资周期预期和较高的风险耐受度。

具体来说，耐心资本主要具有以下特点。其一，坚持长期主义。耐心资本以中长期投资为主，是一种长期性、稳定性的价值投资，与科技研发、产业转化的周期规律相匹配。其二，耐受风险波动。与重视短线决策的“热钱”“快钱”不同，耐心资本能够承担较高的短期风险，能够在市场波动中保持冷静，并积极开展逆周期布局。其三，重视价值投资。耐心资本主要围绕经济社会发展的战略目标和重点领域进行有针对性的投资，并深度介入被投企业和项目的发展，注重与实体经济活动保持良性互动。




优势突出，成效初显

耐心资本的突出优势，主要体现在对科技创新的有力支撑、对产业升级的强劲驱动以及对科技、产业、金融深度融合、良性循环的积极促进。在助力科技创新领域，耐心资本的价值不仅在于直接的资本注入，更在于其能全程陪伴创新主体成长，精准洞察并顺应创新路径的演进规律。

张晓晶说，传统的投资模式往往对失败的容忍度较低，一旦项目在某个阶段未能达到预期目标，资金支持可

能会立即中断。为有效应对科技创新的不确定性和高风险性，耐心资本通过技术保险、跨期损失递延等机制，将“允许试错”的理念转化为可操作的金融方案。基于对主体长期发展的关注和对创新过程的深刻理解，耐心资本为创新主体提供了一个相对宽松的资金环境，避免因短期压力中断创新，从而大大提高了创新成功的概率。

具体而言，在驱动产业升级方面，耐心资本通过对资本估值逻辑的系统性纠偏，将资源配置重心从短期套利转向长期价值锚定，为技术的持续突



破及产业升级提供有力支持。产业升级的本质动能源于技术创新，而技术从实验室迈向产业化的进程中，存在一个关键断层阶段——此时的技术成熟度尚不足以吸引传统资本，却又亟须持续投入以实现商业突破。耐心资本通过重构资本的时间偏好，有效突破技术转化的“贴现困境”。具体来说，耐心资本通过调低折现率，重新校准价值判断的时间尺度，从而为人工智能、量子计算等前沿领域的持续投入提供财务可行性基础，也因此打破了传统资本短视决策引发的技术路径依赖。

在促进科技、产业、金融的良性循环中，耐心资本不再将资本当作单纯的生产要素，而是作为重构生产函数的关键变量。张晓晶分析，通过纠正市场在跨期决策中的失灵问题，推动形成“技术突破-产业验证-资本反哺”的正向增强回路：在技术突破阶段，耐心资本为研发活动提供坚实的资金保障；在产业验证阶段，耐心资本陪伴企业完成技术的转化应用；当企业取得成功并获得收益后，部分收益就会反哺投入新的技术研发和产业项目里，形成一个良性循环。这种循环不仅提升了

单一要素的生产效率，还通过系统协同，产生了“1+1>2”的聚合效应。与此同时，这种良性循环也有利于促进金融市场的稳定与发展，从而为耐心资本的进一步发展营造良好环境。

在政策引导与市场需求的驱动下，我国耐心资本的发展取得了显著进展，多元资本主体踊跃参与，形成良性发展态势。一级市场方面，作为耐心资本重要载体的直接投资快速成长，为科创企业提供了关键融资支持。有机构分析称，半导体及电子设备领域投资热度持续领跑，多个硬科技赛道投融资规模逆势攀升；集成电路领域尤为突出，不仅聚集了数量最多的潜在独角兽企业，新晋企业数量也在各赛道中位居榜首；从投资回报看，半导体行业在VC/PE投资中表现抢眼。二级市场方面，去年以来，相关部门出台了一系列政策，引导和助力中长期资金稳步入市。

多元协同，精准发力

与此同时，与科技创新的需求相比，我国耐心资本的发展仍有进一步提升空间。业内认为，要进一步发挥耐心资本的作用，尚待形成完善的供求生态。

目前，耐心资本在供给端和需求端呈现出一定程度的“错位”。一方面，耐心资本的供给相对稀缺，难以满足当前高水平科技自立自强和新质生产力培育的迫切需求；另一方面，由于信息传递存在壁垒、价值发现机制尚未完善，资本需求方与供给方之间难以精准对接，这在

一定程度上拉大了供求之间的“距离”。

张晓晶认为，完善耐心资本供求生态，本质在于重塑经济系统的“时间观”，可以通过制度设计将长期价值理念嵌入市场基因。这一目标的实现，需要多元投资主体的协同，从多个维度共同发力。

其中，拓宽资金供给来源需要充分发挥各类资本的优势，尤其是民营资本、社保基金、保险资金等资金的市场化配置功能。通过构建多元化、多层次的资金供给体系，在风险可控的前提下优化长线资金投资政策，可以为耐心资本的形成创造更加有利的市场环境。探索“超长期特别国债”等创新金融工具的可行性，有助于引导社会资金与科技创新需求实现更有效的长期匹配。

优化资金供给结构，需要充分发挥各类投资主体的差异化优势，特别是公共养老保险、商业保险机构等长期资本的重要作用。通过合理引导市场资源协同配置，建立符合科技创新规律的资金接力机制，可以使资本供给更好地匹配研发周期长、投入大的科技项目特点，为创新型企业成长提供全周期、多层次的金融支持。

在畅通退出渠道上，完善和利用多层次资本市场，鼓励社会资本设立市场化并购母基金或创业投资二级市场基金，为耐心资本提供多样化的退出选择。通过促进耐心资本投入与退出的良性循环，有效增强投资者的信心和耐心资本的供给意愿。■

备注：部分内容源自《学习时报》



财富 动向

DYNAMICS

苏超、便捷生活服务、人形机器人、商业航天，看似不相关的领域，如今都在掀起投资巨浪，成为资本追逐的新风口，并推动产业规模快速扩张。

苏超爆火后商业价值飙升，便捷生活服务市场潜力巨大，人形机器人成为科技新宠，商业航天产业则迈向万亿市场。这些领域的高成长性与蓬勃发展，为普通投资者打开了财富新通道。通过学习，把握新兴产业脉搏，或许下一个财富增长的机遇，就在其中。

民营资本争相涌入， 商业航天产业格局或“大洗牌”？

文 | 许冲



2025年的中国商业航天，正以前所未有的速度驶入产业化快车道。一个最直观的信号，是包括民营资本在内的诸多资本正持续将“真金白银”投入相关产业。据不完全统计，仅在今年前五个月，行业已公开披露及可估算的融资总额就超过10亿元，也有企业拿下超过8亿的卫星大单。据估计，2025年中国商业航天市场规模有望达2.8万亿元。

如果说融资数据是市场信心“温度计”，那么一系列订单的落地，则标志着产业正在从技术验证阶段迈向规模化、商业化新阶段。在政策引导、资本助推与市场需求共振之下，中国商业航天正呈现出全新产业图景。

可回收火箭加速突围

华西证券分析指出，当前，全球商业航天领域正加快发展可回收火箭和低轨星座组网，中国商业航天迎来“技术突破”和“规模爆发”的双重拐点。在火箭制造端，多家商业航天头部企业密集开展可复用液体火箭的飞行验证；在卫星制造端，更大的制造产能和更低的制造成本正在实现；在卫星应用端，包括手机直连卫星、汽车直连卫星、算力卫星、太空宽带等应用场景不断涌现。

在太空经济中，如何高效、低成本地将载荷送入轨道，是推动整个产业规模化的关键。而可回收、复用火箭技术，则被视为破解这一难题的核心钥匙，也是目前“热钱”涌入的一

大方向。

以江苏深蓝航天有限公司（以下简称“深蓝航天”）为例，据了解，该公司近期获得的近5亿融资，将精准投向“星云一号”液体可回收复用运载火箭的量产与回收复用技术的迭代开发。深蓝航天董事长霍亮表示，这是公司“从技术验证向批量化装配过渡”的重要战略支点。同时，也为投资者描绘了清晰的商业化路线图。

另一头部玩家星际荣耀航天科技集团股份有限公司，其D轮融资也主要投向其可重复使用的“双曲线三号”液氧甲烷火箭的研发。放眼整个赛道，2025年被业内普遍视为民营可回收火箭的“密集首飞年”，也频频传来试验成功的好消息。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示，这些技术突破让产业实现从单次发射向可重复使用的跨越，为商业火箭降低成本、提升发射效率创造了条件。

卫星应用市场全面开花

如果说火箭端的融资反映了资本对供给侧降本增效的期待，那么卫星应用端接连涌现的巨额订单，则是需求侧市场爆发的最强音。

5月，北京微纳星空科技有限公司（以下简称“微纳星空”）中标“环天卫星星座建设”项目，项目总金额高达8.04亿元。与一般设备采购不同，该项目覆盖10颗遥感微小卫星的全流程交

付,包括4颗光学卫星与6颗SAR卫星的研制、发射、组网以及后续地面系统的建设。

作为国家级专精特新“小巨人”企业,微纳星空的成长之路也印证了民营资本与航天产业之间的良性循环。说明民营企业已具备深度参与甚至主导系统级工程的能力,并逐步承担起过去多由“国家队”扮演的角色。而微纳星空的跨越式发展并非个例。民营航天力量正在中国商业航天产业版图中占据越来越重要的位置。

除了火箭与卫星这两大传统热门,2025年资本版图上一个显著的变化,是“低空经济”的异军突起。随着“低空经济”被提升至国家战略性新兴产业的高度,作为其核心载体的eVTOL(电动垂直起降飞行器)迅速成为资本新宠。

据了解,翊飞航空、追梦空天、蓝霄航空等一批eVTOL初创企业在短短数月内接连宣布获得亿元级或数千万元融资,资本正加速布局下一代城市空中交通的万亿级市场。

**民营航天力量
正在中国商业航天产业版图中,
占据越来越重要的位置。**

商业航天步入技术攻坚“深水区”

民营航天力量的快速发展离不开政策支持。2015年,国家发展改革委等多部门联合发布《国家民用空间基础设施中长期发展规划(2015—2025年)》,首次鼓励社会资本步入航天领域。2024年至2025年,商业航天连续两年被写入《政府工作报告》。

在政策护航下,我国商业航天市场规模逐渐扩大。中商产业研究院数据显示,中国商业航天行业产值由2020年的1万亿元,增至2024年的2.3万亿元左右,预计在2025年达到2.8万亿元。而艾媒咨询及华经产业研究院等机构的分析也认为,2025年中国商业航天市场规模有望达2.5万亿元至2.8万亿元。

资本汹涌而至,市场热度高涨,但真正身处产业一线的从业者更关注背后的冷思考与结构性挑战。有业内人士指出,虽然商业航天在过去十年取得长足发展,但产业的许多环节仍面临巨大挑战。

首先是可回收火箭的技术门槛。尽管多家公司将在今年启动首飞计划,但真正实现火箭的回收与商业化复用,仍需经历频繁的飞行验证、高效的在轨诊断与低成本的维护体系。这不仅考验技术实力,也对企业的工程管理、资本储备与执行效率提出更高要求。

其次是“量产”问题。无论是火箭还是卫星,当需求从个位数向成百上千演进,意味着产业必须从“实验室思维”彻底转向“工厂思维”。这要求企



业重新构建供应链体系,制定标准化流程,并提升产品一致性、稳定性和规模交付能力。

在政策支持民营企业进军高科技领域的大背景下,越来越多的国资背景基金、产业资本也纷纷入局,为行业注入长期资金,这为初创企业提供了宝贵

的试错空间与抗风险能力。未来几年,或将成为商业航天产业格局“大洗牌”的关键窗口期。谁能率先实现可回收火箭的常态化复用、卫星的智能批产体系,建立可持续的商业模式,谁就有望脱颖而出,成为“科技强国”征途上的新领军者。建



苏超“出圈”背后的经济密码

文 | 方逸磊



近日，一场原本只是地方性的足球联赛，凭借着对“散装江苏”这一网络热词的巧妙重塑意外走红——这就是被网友戏称为“苏超”的江苏省市级足球联赛。在南京发布微信公众号官方“玩梗”认证后，“比赛第一，友谊第十四”等创意十足的表达迅速点燃话题热度，引发全网热议。

“苏超联赛能火的三个原因，天时地利人和”……网友们在轻松调侃中玩出了地域文化的“新高度”。其中，“天时地利人和”更是成为点睛之笔，不仅道出“苏超”迅速出圈的流量逻辑，也揭示了其爆火背后的经济真相。

江苏省13个市经济实力雄厚，其中5座城市GDP突破万亿，25个县跻身全国百强。实力相近、发展均衡，“十三太保”之间既是兄弟也是“对头”，彼此较劲，谁都不愿落下风。正是这种“强强对峙”式的地域竞争，为联赛增添了天然的话题张力。

更值得关注的是，“苏超”的走红，既是网络文化的巧妙演绎，也是地方治理灵活创新的体现。不仅激发了地域认同与全民参与热情，更盘活了长期闲置的专业球场，带动了文旅、安保、场馆运营等就业岗位增长。它不只是“玩梗”的胜利，更是球场流量成为经济增量的范例。

“十三太保”个个强

“苏超”的爆火不仅源于话题热度，更有坚实的经济基础作为支撑。数

据显示：2024年，江苏省GDP总量突破13万亿元，稳居全国第二，年度增量则高居全国第一。人均GDP超过16万元，仅次于北京、上海两座直辖市。

经济实力强劲的同时，各个城市之间的发展也比较均衡。目前，江苏13个设区市已形成4000亿到万亿不等的经济梯队。苏州、南京、无锡、常州、南通5个城市位列万亿阵营，徐州则逼近万亿关口；扬州、盐城、泰州跻身7000亿级，镇江、淮安突破5000亿，其中淮安以7.1%的增速领跑全省，宿迁、连云港也正向5000亿迈进。江苏省内经济最强的苏州和最弱的连云港，GDP仅相差4.7倍，放眼全国，这个差距是比较小的。

值得注意的是，南京作为省会的首位度在各省会中排名垫底。省会首位度是指省会城市的经济规模占全省的比重，2024年，南京GDP仅占江苏全省GDP的13.5%，位居全省第二，次于苏州。与之形成对比的是，与南京GDP规模接近的省会城市中，成都、武汉的省会首位度超过35%，杭州也接近25%。这从侧面说明除了省会南京，江苏的其他城市经济实力也不容小觑。

除了地级市在经济发展上你追我赶之外，县级行政单位也是个争个先。在2024年中国百强县榜单上，江苏就占了25个，其中百强县前三名均来自江苏，依次是昆山、江阴、张家港。而“最强县级市”昆山不仅连续20年位居全国综合实力百强县市首位，2024年更是以6.1%的经济增速跑步向前。

江苏“十三太保”个个经济底盘扎

实、发展势头强劲，当他们在足球赛场上狭路相逢时，那股不服输、勇争先的劲头便扑面而来。苏超联赛之所以能激起强烈的城市对抗感与地域荣誉感，正是因为每座城市背后都拥有雄厚的产业支撑和高度凝聚的市民认同。这种“你好我也不差”的劲头，不仅体现在GDP数据上，更在绿茵场上化为一次次全力以赴的奔跑与拼抢。

地方联赛如何成为“顶流”？

2024年12月，江苏省体育局首次举办“江苏足球发展重点城市对抗赛”，由南京与苏州两座核心城市上演对决。赛事现场人气爆棚，主客场涌入数万名观众，出人意料的火爆反响让省内体育主管部门萌生了更大设想：为何不把全省13个设区市拉入一场联赛？

不到半年，构想就落地成真。2025年5月10日，江苏省城市足球联赛在镇江体育会展中心体育场正式拉开帷幕。联赛开赛以来，迅速引爆网络舆论场，以燎原之势席卷社交平台。抖音“江苏城市足球联赛”话题播放量突破36.5亿次，成为省级赛事中的现象级案例；虎扑App紧急上线“江苏联”专区，首日访问量便破百万。

线下热度同样爆棚。第二轮场均观赛人数达到9852人，已超同期中甲联赛。第三轮更屡创新高：徐州与宿迁的“楚汉之争”吸引22198人涌入徐州奥体中心；南京五台山体育场的“宁锡大战”三轮开票全部秒空，实际到场人数



15669人，刷新了体育场多年纪录。

而在网络上，“苏超”更演变为一场全民参与的“造梗盛宴”：常州队连败引发“常州变巾州、0州”的自嘲热潮；南通对南京被冠以“南哥之战”；徐州对阵宿迁上演“千年楚汉争霸”；南京对无锡则被形容为“盐水鸭vs水蜜桃”。网友们的自发讨论让“苏超”热度不断外溢。

联赛爆红的标志性节点，出现在5月28日。一篇题为《“比赛第一，友谊第十四”》的文章在南京发布的官方微信公众号上线，图文中更是标出：“苏超联赛，没有黑幕，没有假球，全是恩怨”。官方“下场玩梗”瞬间引爆评论区，网民热情达到了高潮。

面对热潮，各地市纷纷加码投入，

苏州甚至请来了曾六夺英超冠军的贝克汉姆站台。他本人也在社交平台发视频为苏州足球嘉年华助威。6月29日，苏州对阵扬州的比赛更选址于江苏唯一满足国际足联比赛要求的国际一流专业足球场——昆山奥体中心，仪式感拉满。

连票价也成了“苏超内卷”的新战场。苏州推出1分钱门票，连云港开出10元观赛价；常州打出“9.9元门票+萝卜干炒饭”的“组合拳”；扬州则上线39.9元通看6场主场球赛的套票，甚至还有69.9元的通票礼包，力争让“全民观赛”真正落地。

至此，“苏超”已经远不止一场赛事，更是一次地方文化、网络传播与产业联动的深度共振。



“苏超”释放文旅潜力

“苏超”的火爆，并未止步于球场与社交平台，更引起了国家层面的关注。在国家发展改革委6月新闻发布会上，国家发展改革委政策研究室副主任李超表示，江苏省城市足球联赛热度攀升，成为网络热议的话题，一方面反映出群众对多元化和群众性的体育赛事、运动健身热情高需求大，另一方面也展现出我国的体育赛事和文化旅游等相关产业发展蕴含着巨大的潜力。

国家统计局数据显示：2023年，全国旅游及相关产业增加值达5.48万亿元，占GDP的4.24%。随着居民消费持续升级，文旅产业正逐步成长为国家战略支柱产业之一。

尽管目前尚无法测算“苏超”带来的直接经济效应，但文旅和消费端的反馈已可窥见其撬动能力。自5月10日“苏超”开赛以来，主场比赛期间，相关城市酒店、餐饮热度明显上升。端午假期过后，江苏文旅热度继续走高。美团旅行数据显示，6月3日至8日，江苏省内景区预订量同比增长305%，主要客源地来自河南、山东、浙江、安徽等周边省份。比赛期间，南京“盐水鸭”套餐的订单量增长58%，“南通早茶”搜索量激增367%，“徐州烧烤”搜索量同比上涨197%，城市美食也因球赛热度而“出圈”。

与此同时，“苏超”也有效盘活了大量体育基础设施。江苏在过去10年间建设了30余座专业球场，但长期闲置率居高不下。如今，“苏超”主客场制使



得球场利用率大幅提升，如南通奥体中心单场吸引2.1万人观赛，盐城体育场周边民宿周末入住率也显著高于普通职业联赛水平。

赛事还带动了本地就业与产业延伸。516名参赛球员中，仅29人为职业球员，其余均为学生、职场人士等业余爱好者。比赛同时带动了裁判、医疗、安保、场馆运营等多个岗位的扩容。部分城市还借机建设足球装备产业园，吸引制造代工厂落户；有的探索“球迷消费积分”等模式，将体育消费与零售数据打通，培育新型消费生态。

在中国旅游协会秘书长葛磊看来，从文旅的视角，“苏超”没有输家，都是赢家，让江苏省和十三个地市赚足了眼球，不仅促进了城市间的旅游交

往，更让全国游客对江苏产生了说走就走的向往。站在促消费的角度，情绪是激发消费的最好催化剂，而“苏超”提供了文体旅消费的情绪动能。

随着赛事不断推进，“苏超”也面临从现象级爆红到可持续发展的关键考验。热度终将退潮，如何构建长期价值，能否形成一种有秩序的、有传承性的、有在地认同感的常态化运作模式，决定了这项赛事是昙花一现，还是成为地方体育与文旅的常青树。

真正的体育文化，扎根于生活、深植于土地。“苏超”的崛起提供了一个珍贵范例——当比赛连接起城市记忆与公共情感，它就不只是踢球的90分钟，更是关于地方认同、文化共创和未来想象的长期布局。建

聚光灯下的人形机器人， 如何构建长期商业化通路？

文 | 许冲

人形机器人行业正处于由“炫技”走向“实用”的转折点。2024年以来，众多科技公司陆续发布新品人形机器人，并借助 AI大模型赋能实现智能化的快速突破，行业热度持续攀升。与此同时，从工业制造到服务消费，再到养老护理等场景的探索，也让人形机器人从实验室加速迈向现实社会。面对技术演进、资本涌入与商业落地的驱动，人形机器人产业如何建立可持续的商业化路径，已成为核心命题。

从原型机爆发，走向量产拐点

2024年被普遍视作“人形机器人元年”，英伟达、特斯拉等国际科技巨头相继推出机器人样机，中国本土品牌也迅速跟进。优必选、宇树科技、众擎机器人、星海图、加速进化等企业集中发布新品，展示人形机器人的行走、奔跑、翻滚等能力，引发舆论高度关注。G1、SE01、Walker S等型号的机器人则成为业界技术创新的代名词。



推动这轮技术突破的关键，是大模型技术的深度融入。百度、阿里等企业将旗下通用AI能力接入机器人系统，使其不仅能“动”，更能“懂”。比如优选的Walker S通过接入文心大模型，不仅获得了高级意图理解和细粒度任务规划能力，更是首次完成了叠衣服这类复杂柔性材料操作任务。

硬件方面，国产企业不断缩小与国外的差距，并逐步形成产业集群。以深圳为例，作为全国人形机器人产业重

镇，该市已集聚近4000家产业链供应链企业，从核心零部件研发到整机制造，从算法设计到场景应用，形成了一条本地化率超60%的完整产业生态链。在产业链优势的加持下，深圳企业众擎科技的PM01成为全球首例实现前空翻的人形机器人。

在这一背景下，2025年也被业内称作“人形机器人量产元年”。国内外多家企业，明确了2025年量产计划。而中国市场已有11家主流人形机器人本体

厂商开启了量产计划，其中有6家厂商如宇树科技、优必选、智元机器人、银河通用、众擎机器人、乐聚机器人等对2025年的量产规划超过千台。同时，马斯克也有关于Tesla Optimus 2025年数千台的量产目标。这些头部本体厂商的量产计划，将拉动人形机器人零部件供应链生态布局与完整性。

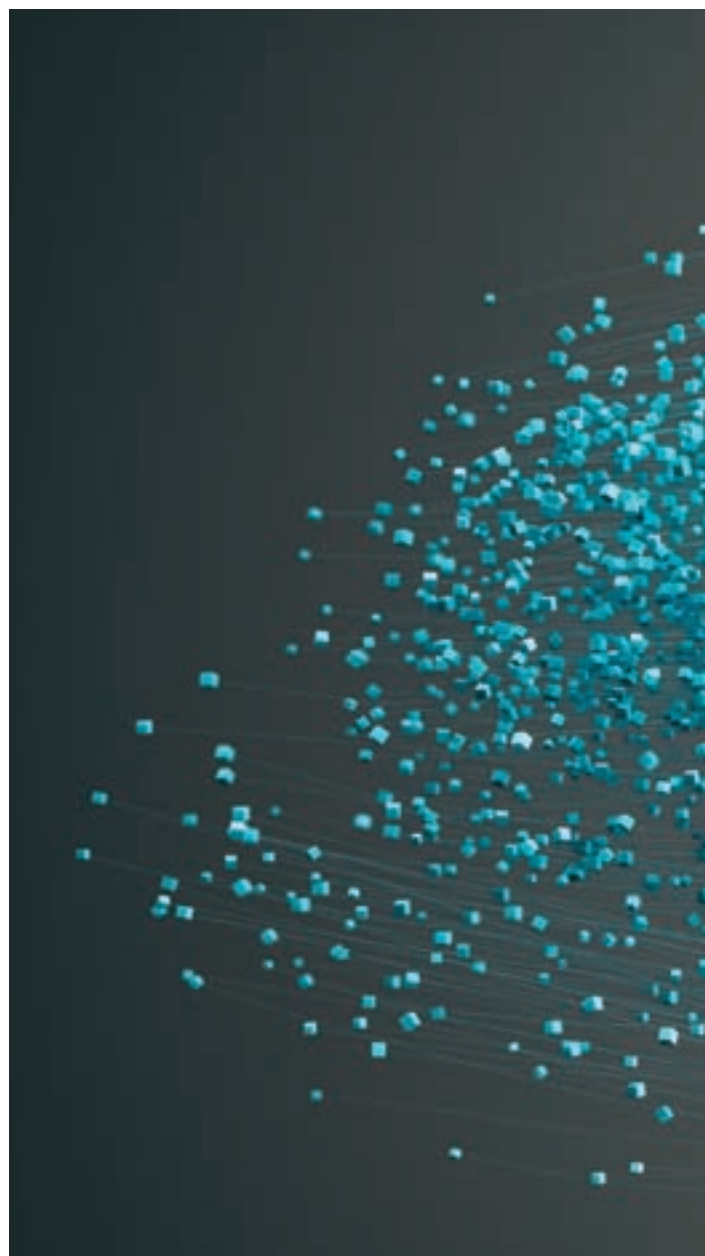
根据TrendForce集邦咨询数据，预计中国市场2025年人形机器人本体产值将超过45亿元人民币，而到2028年，全球人形机器人市场产值有望接近40亿美元。

应用场景探索，构建多元产业生态

不过，要从实验室走向市场，人形机器人必须找到真正的使用场景。不少业内人士认为，具身智能行业已不再停留在跳舞、跑步就能获得高估值的阶段，投资机构正将目光投向人形机器人在实际应用场景中的落地能力。

目前来看，工业制造仍是商业化“第一落点”。尤其是汽车制造业，由于本身自动化程度较高，历来是机器人应用的重点领域。相比之下，其他行业要么自动化水平偏低，要么产品定制化程度太高，暂不适合作为切入口。

目前，已有不少人形机器人企业尝试将产品部署于汽车产线等制造场景。其中，优必选的动作尤为积极：先后与吉利汽车、一汽-大众青岛工厂、奥迪一汽、比亚迪、北汽新能源、富士康、顺丰等企业达成合作，推动Walker



S系列工业人形机器人进入生产线实训。优必选首席品牌官谭旻近日透露，目前已有20余台Walker S以合同采购形式正式“入职”东风柳汽生产线。

不过，对于人形机器人进入车间，仍有部分不同的声音。在5月下旬举行的2025张江具身智能开发者大会上，上汽通用动力科技(上海)有限公司智能



设备高级经理徐啸顺表示，汽车车间工作过于复杂，人形机器人在软硬件技术成熟度上尚需完善。此外，人形机器人的制造成本整体还远高于工业机器人。

尽管如此，汽车产线仍被视为人形机器人优先试点的关键场景——不仅因为对替代人力、提升效率的需求

明确，更因其标准化程度高，便于测试与优化。但要真正实现规模化应用，核心仍在于提升操作稳定性和任务成功率，同时大幅降低制造与部署成本。这些关键能力的突破，将决定人形机器人从展示走向实用的速度和深度。

与此同时，安防巡逻、高空检修、仓储搬运等高危领域也对机器人提出

强烈需求。如“开普勒机器人”定位于高危作业场景，具备抗干扰、自主规划、安全应对等能力，已进入石化、电力等行业试点。

服务业方面，餐饮引导、商场陪伴、展厅导览、酒店入住、养老护理等也成为企业重点攻坚方向。例如小米CyberOne、小优机器人、小布机器人等尝试进军家庭与陪护场景，并强调“情绪识别”“多模态对话”等功能。

值得一提的是，当前，消费者对机器人人形形态本身尚存好奇心理。企业普遍认为，人形机器人不仅是工具，

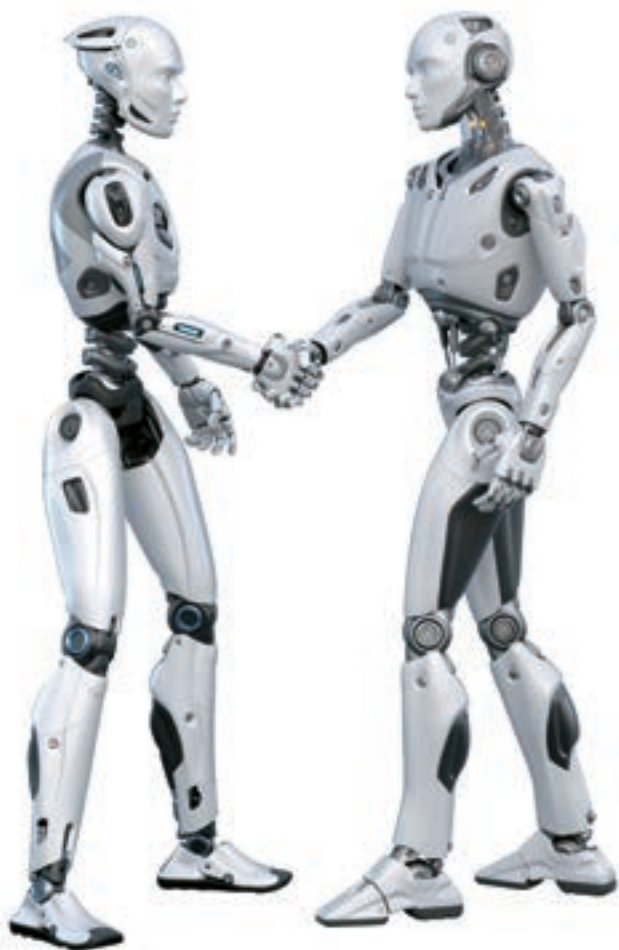
更是一种亲切感与信任度的象征。这种人机交互体验在儿童陪护、家庭服务、情感陪伴中更具独特优势。

构建长期商业化路径，仍面临诸多挑战

目前，各地正在加紧出台各种政策，以推进具身智能应用场景落地。3月3日，深圳市科技创新局发布《深圳市具身智能机器人技术创新与产业发展行动计划（2025-2027年）》，提出到2027年，新增培育营收超10亿企业20家以上，实现10亿级应用场景落地50个以上；北京市发改委等四部门近日也发布《北京具身智能科技创新与产业培育行动计划（2025-2027年）》，提出到2027年，培育产业链上下游核心企业不少于50家。广东、山东、四川、河南、山西、重庆等多地已明确将具身智能列为2025年要重点抓好的工作之一。

尽管行业热度高涨，但要真正构建长期的商业化路径，仍面临诸多挑战。首先是成本问题。当前，人形机器人平均售价在30万元以上，个别工业款甚至达到百万元级别，远未达到普及标准。因此，企业一方面通过核心零部件国产化、AI大模型通用性提升、关键硬件迭代等方式加速成本的下降；另一方面探索“租赁+服务”的轻资产模式，推动市场发展。

其次是标准问题。不同厂商之间尚未形成统一的接口规范、操作系统和模块划分，导致整机维护、场景通用性受限。不过，今年4月，我国人形机器人技





术要求系列国家标准正式获批立项。这是我国首批人形机器人领域国家标准，涉及环境感知、决策规划、运动控制、作业操作等多项技术要求。“标准化+平台化”的演进路径，或将是降低开发成本、提升生态效率的关键。

最后是信任机制建设。人形机器人以“类人”形象深入人们的生活，其所涉及的隐私保护、交互伦理、安全规范等问题尤为重要。比如是否监听用户对话、是否存储行为记录、当执行任务出错时责任如何归属，都需要在行业规范和技术设计中同步考虑。

从实验室走向真实世界，人形机器人产业正站在关键的十字路口。当前，它不仅是前沿科技集大成的体现，更有望像智能手机、新能源汽车一样走进千家万户。这条商业化通路不会一蹴而就，但正在被技术进步、资本布局和产业协同逐步铺设。

聚光灯之下的热闹之外，更关键的，是这场产业跃迁能否持续向前。真正实现规模化、普及化，并切实为社会创造价值，是人形机器人行业面向未来必须回答的问题。而这，也正是它构建长期商业通路的起点。建

便捷生活服务领域， 缘何成资本竞逐新宠？

文 | 谢岫

清晨，智能音箱准时播报当日天气；忙碌的上班族借助即时配送平台，半小时内收到热乎的午餐；仅花15分钟，年轻的家庭就用预制菜备好了一顿丰盛的晚餐……如今，这些场景已然融入当代中国都市生活的日常。

在数字经济蓬勃发展与消费持续升级的双重助力下，中国便捷生活服务市场正迎来发展契机，市场规模将达万亿元，成为当下颇具潜力的热门领域。

资本市场的踊跃投入、技术创新的不断加持以及消费需求的迭代升级，合力推动着这个新兴市场欣欣向荣，一个重塑中国人生活方式的新商业范式正逐步成型。

消费升级撬动万亿市场新机遇

便捷生活服务，是指通过技术创新和商业模式变革，为消费者提供更高效、更智能、更省时省力的日常生活解决方案。这类服务通常具有即时响应、按需供给、操作简便等特征，涵盖从居家生活到外出消费的各个场景。据第三方机构数据显示，中国便捷生活服务市场

规模预计到2026年将突破13000亿元，潜力巨大。

目前，中国便捷生活服务市场正经历从量变到质变的飞跃过程。这一市场的蓬勃发展，既源于内生需求的持续释放，也得益于外部环境的有力支撑。消费理念的深刻变革成为市场增长的核心引擎。以90后、00后为代表的数字原住民，更看重时间价值和生活品质，对服务效率的追求更高。这种消费观念的转变催生了便捷生活服务赛道的繁荣，从外卖代购到上门服务，从智能家居到无人零售，便捷服务正在重构城市生活的方方面面。

技术创新为上述市场扩张提供了强劲动力。人工智能技



术的突破性进展让智能推荐、语音交互等应用成为可能；物联网技术的成熟实现了设备间的无缝连接；大数据分析帮助企业精准把握用户需求；移动支付的普及则为线上服务交易扫清了障碍。

与此同时，资本市场的深度参与也加速了行业进化。近年来，从风险投资到产业资本，各路资金都在密集布局便捷生活服务赛道。这种资本助力不仅解决了企业资金需求，更带来了先

进的管理经验和商业资源，推动行业走向理性发展。

值得注意的是，市场正在经历深刻的格局重塑。早期依靠补贴获客的粗放模式难以为继，企业开始更加注重运营效率和用户体验。这种转变使得头部效应日益明显，领先企业通过精细化运营建立竞争壁垒，中小企业则需要在细分领域寻找差异化生存空间。

诸多领域重构生活服务生态

在便捷生活服务这个广阔的生态系统中，多个细分赛道呈现出差异化的发展态势，商业模式创新层出不穷。

智能家居领域正经历从单品智能到场景智能的升级。各大科技公司不再满足于单一产品的智能化，

而是着力构建完整的智能生态。通过统一的协议标准，实现跨品牌设备的互联互通，为用户提供无缝的智能体验。以某移动互联网公司的全屋智能解决方案为例，通过统一的APP，用户可以联动控制空调、灯光、





窗帘等不同品牌的智能设备,实现“回家模式”“睡眠模式”等场景化智能体验。这种转变不仅提升了产品附加值,更催生了智能场景定制、生活服务整合等创新商业模式,为企业打开了更广阔的价值空间。

即时配送服务不断刷新行业标准。“半小时送达”正从差异化服务演变为基础配置,这对企业的供应链能力提出了很高的要求。领先企业通过智能仓储、路径优化、末端网络建设等方面的持续投入,构筑起强大的物



流“护城河”。近日，业内有消息称，某电商生鲜平台正计划在部分一线城市试水通过前置仓+即时配送模式，消费者最快可在下单后数分钟内收到商品。这种配送时效不仅创造了显著的商业价值，更成为连接高频消费场景

的重要触点，持续强化用户黏性和平台竞争力。

预制食品市场近年来经历了显著增长。预制食品可以分为即食、即热、即烹和即配四种类型，涵盖了从冷冻蔬菜、肉类到完全准备好的餐点。未来，预制食品行业将更加注重产品的营养价值和健康属性，以满足消费者对健康饮食的追求。同时，个性化和定制化也被业内认为是行业发展的另一个方向，通过大数据分析消费者偏好，提供更符合个人口味的预制食品。

共享经济持续拓展服务边界。从出行到住宿，从办公空间到日常用品，共享理念正渗透更多生活场景。成功的共享平台往往通过规模优势降低运营成本，提升资源利用效率。

社区服务也展现出独特的商业价值。依托地理位置的邻近性，社区团购、便民服务等业态能够提供手可及的便利。这类服务通常具有高频、刚需的特点，用户黏性强，复购率高。

在这些赛道中，商业模式创新尤为活跃。轻资产运营成为主流选择，企业通过平台化运作实现快速扩张；高频复购特性促使企业更加重视用户生命周期价值；订阅制服务提供了稳定的现金流；跨界融合创造了新的价值增长点。这些创新不仅改变了盈利方式，更在重塑整个行业的竞争逻辑。

多维创新重塑行业竞争格局

站在新的发展节点，便捷生活服务



市场将迎来更加深刻的变革，这些变化既孕育着机遇，也伴随着挑战。


技术融合正催生令人耳目一新的服务形态。以某外卖平台最新推出的食堂为例，该食堂以线下投资建设的集中式外卖厨房为基础，以全程可视可追溯为运营原则，延伸至餐饮全链条，联合商家共同保障食品安全。事实上，人工智能与物联网的深度融合，将使服务更加智能化和个性化。

值得注意的是，市场整合将加速行业洗牌。随着资本趋于理性，市场将进入深度调整期。整合虽然会带来阵痛，但从长期看有利于资源配置优化和服务质量提升。

用户体验将成为决胜关键。在竞争加剧的背景下，仅靠价格战难以维持

优势。企业需要从用户真实需求出发，重构服务流程，优化接触点体验。这包括更精准的需求洞察、更流畅的服务闭环、更人性化的交互设计等多个维度。

与此同时，区域差异化发展正创造新的增长点。比如，某社区电商平台通过“农货上行”战略成功打开下沉市场，其部分业务针对县域消费者特点，采用“集单配送”模式，既保证了新鲜度又控制了成本。

这场便捷生活服务的变革正在重新定义现代生活的可能性。在这场生活方式的进化中，那些既能坚守服务本质，又敢于突破创新的企业，正在书写未来生活的新范式。它们不仅是商业变革的引领者，更是现代生活方式的塑造者，其发展前景令人期待。 



财智论道

FORUM

在大多数人眼中，“制药”意味着漫长的研发、高昂的投入和复杂的审批，但在立生医药创始人李君宁看来，这一切的核心，不是某一款药，而是一套可复制、可输出、可持续的系统平台。立生医药的成长路径，是一个典型的科创企业如何在中国土壤中突破重围、走向全球的真实样本。

守得住、攻得远、传得久。本期《财富守攻传》邀请到中国建设银行河南省分行团队，一起来探讨存款利率持续走低这一现实课题。



立生医药创始人李君宁博士。

在全球医药创新赛道上突围： 立生医药的“中国答案”

文 | 袁泽睿

在大多数人眼中，“制药”意味着漫长的研发、高昂的投入和复杂的审批。但在立生医药创始人李君宁看来，这一切的核心，不是某一款药，而是一整套可复制、可输出、可持续的系统 and 平台。立生医药不仅在做药，更是在技术、系统、平台，做出中国药企的底层竞争力。

作为一家落户苏州工业园区的创新药企，立生医药从创立之初就选择了一条颇具挑战性的道路：自建和深耕无菌制剂工艺及制造平台，将高门槛的“吹灌封”工艺和针对不同器官靶向递送的技术引进到国内并实现商业化。立生医药的成长路径，是一个典型的科创企业如何在中国土壤中突破重围、走向全球的真实样本。它所代表的，不仅是制药工艺和技术的跃迁，更是中国科技企业在全球产业链中的重新定位。

从国际科研到本土创业

李君宁博士本科毕业于中国药科大学，后赴日本三得利研究所从事天然物化学研究，并在美国取得了博士学位，继续从事博士后研究。他曾在多家

国际制药公司担任研发与管理要职，累计参与超过19款新药的研发与商业化，具有丰富的全球药物开发经验。

选择在国内创业，李君宁坦言最初是“被动留下”，但很快就做出了主动选择。2017年前后，李君宁原计划将几款海外创新药引入中国开发，但因其中几款创新药被大公司买断而终止。意识到国内在关键工艺环节和制造仍依赖外部力量，他毅然决定带领团队留在国内创业，并最终选择在苏州创办立生医药。

李君宁曾考察国内多个城市创业环境，为何最终将立生医药落地苏州工业园区？他坦言，决定落户苏州，不只是因为园区有生物医药产业集群的基础，更在于这里对科创企业的理解与支持具有“可感知”的温度。

“苏州的生物医药产业整体营商环境非常好，无论是人才储备、产业集聚度，还是资金支持体系，都是超一流的。尤其在我们需要帮助的时候，总有人主动来对接。”李君宁说。

李君宁回忆，立生医药拿地时的审批流程之快让他至今印象深刻。

“从提交材料到拿到土地证，耗时非常短。最让我震撼的是签字那天，所



李君宁博士。

有审批部门的负责人齐聚在一个办公室，当场盖完章。”他笑称，这不是简单的一站式服务，而是“一屋式服务”，这让他的体验感非常好，真切感受到了苏州对科创企业服务的诚意和高效的执行力。

从无到有的技术平台

与多数药企以产品线起步不同，

立生医药创立之初便以打造制药平台为核心。核心技术之一，是国内首个在美国实现商业化的“吹灌封”无菌灌装系统。这项过去国内没有掌握的生产技术，如今已应用于吸入制剂、滴眼液、注射剂、鼻喷雾、疫苗、口服、皮肤制剂和医美等多种产品上。立生医药已将这一平台商业化应用于呼吸道和滴眼液药物的制造，2024年在美国有3款产品获批上市，



李君宁在实验室。

在中国也已落地5款产品，均为当前患者高度依赖、市场急需的药品。

立生医药技术平台的核心竞争力不止于吹灌封无菌制造，更在于其“靶向递送”技术能力：例如通过鼻腔给药，绕过血脑屏障，将药物直接送入脑部，实现快速起效，适合于偏头痛、癫痫、抑郁症、脑卒中、帕金森、老年痴呆症等中枢神经系统疾病的治疗；又如控制雾化粒径至3微

米以下，使药物肺部深层递送成为可能，以应对肺纤维化、肺动脉高压等棘手的疑难病症。

李君宁介绍，目前立生医药的“吹灌封”无菌生产平台，已率先通过FDA（美国食品药品监督管理局）的认证，成为首家在该技术路径上取得国际认证资格的中国企业。“无论是技术成熟度、规模化能力，还是国际认证经验，我们都是目前国内具备全流程商业化

落地的企业。如果国内药企希望将产品出口到国外，或在中国开展临床试验并达到美国标准，大多需要借助我们的平台。”李君宁说。

同时，立生医药还在全面推行自动化、智能化的生产线，从AGV（自动导向车）无人仓库，到机器人封装线，生产线只需数人即可全流程运行，既确保了无菌安全，也提高了运行效率，显著降低了生产成本。

这些技术成果背后，是重资产、高风险、长周期的投入。创业之初，立生医药就投入过亿资金，装修厂房，搭建技术平台，全部以国际标准设计，为的是一开始就与国际接轨。

科技创业不是单打独斗，尤其在生物医药这样重资产行业，金融机构的支持至关重要。立生医药能在起步阶段迅速落地，与苏州工业园区政策以及金融体系的支持密不可分。彼时，公司尚处“白手起家”的阶段，只有三名员工、尚无抵押资产。就在这关键时刻，中国建设银行率先给予立生医药一笔“扎根贷”——不仅无需抵押，还由苏州工业园区为其贴息三年。

“说实话，其他地方很难做到这一点：没有抵押，没有担保，纯信用批贷。也正因为如此，我们后来的工资发放、外贸、结算等都坚定选择建行作为合作伙伴。”李君宁说。

药企的责任在于“治病救人”

回望职业转折，李君宁坦言，尽



管自己早已实现财务自由，也曾在跨国药企担任首席科学家，职业路径稳妥，但真正投身创业，才让他感受到“完整的使命感”。“以前我只负责科研的一小块，但在创业公司，立项、研发、转化、生产、注册申报、市场开发、合作推广，每一环都要亲力亲为，这才是真正面对整个产业。”他说。

谈及创业公司研制新药带来的成就感时，李君宁讲了一个他在美国参与的创业公司的故事。一位美国中部农场女工手臂被机器轧断，因手术接上手臂后感染超级抗药细菌，面临截肢风险，所有市场上的抗生素均无效。最终FDA联系到了李君宁团队，通过紧急采用三期临床创新药，这位女工获得了治疗，七天内感染就有所好转并退烧，最终保住了手臂。

“我们的药物最终在美国获得批准时，这位女工抱着只有3-4个月



李君宁在接受采访。

大的婴儿过来表示感谢，那一刻我知道，我们不是在做项目，而是真正在救人。”李君宁认为，创办药企的初衷并不是赚钱，“减少患者的痛苦、拯救病人的生命”才是创业和研发创新药的最终目的。

也因此，李君宁始终强调，企业的存在不能只是盈利驱动，更要对社会有交代。“作为有能力、有技术的药企，就该做患者急需、国家鼓励的好药，做老百姓吃得起的药。”正因如此，立生医药才选择攻克技术门槛高但制药效率高、成本低的“吹灌封”工艺，如果通过这一技术生产疫苗，可以将疫苗的单剂生产成本压至0.5元以下。

立生在产品策略上也持续围绕社会急需展开，如面向数千万慢阻肺与哮喘患者开发创新药，立生目前进入临床的创新药将患者的用药频次

从每日数次降至每日一次，方便了患者生活，减轻了患者负担。

同时，李君宁也清晰地看到，中国创新药面临的挑战远未结束。他举例，他参与研制的一款在2019年获批的创新药，在国外可以卖50美金/支，但在中国如果不能降到50元人民币以内，普通人根本负担不起。因此，立生坚持将产品定价锚定中国市场的支付能力，同时通过技术平台的国际授权，在全球市场实现溢价，从而反哺本地研发和低价策略。

平台技术、科创逻辑、金融支持、社会责任——这些元素共同构成了立生医药的成长底色。在中国加快推进高水平科技自立自强的背景下，像立生这样既懂制药又懂系统、既有临床价值又有产业能力的企业，正在用自身实践丰富着中国制药行业的未来可能性。建



好一多创始人张琴女士。

好一多：乳业“鲜”路越走越宽

文 | 袁泽睿

“本店有好一多酸奶！”在贵州省贵阳市，大街小巷里的商店门前常贴着这样一句标语。在贵阳市特色街区青云市集的好一多专营店前，年轻人排队购买一款“折耳根酸奶”的热闹场景，似乎与传统奶企的形象截然

不同。但正是这样一款被戏称为“愚人节玩笑”的产品大获成功，不仅打开了好一多乳业与消费者之间互动的全新窗口，也折射出这个扎根贵州二十多年的乳企，一路走来的高端、创新、务实的追求。

从代理商到奶企创始人，从渠道夹缝到用户主导，从产业链深耕到拥抱数字化，好一多创始人张琴，为我们带来了一段打破常规、迎难而上的创业故事。

“护城河更宽”的高端路线

上世纪90年代，中国乳业尚处于起步阶段，贵州的乳品企业更是寥寥无几。彼时，张琴以代理商身份入行，但她很快意识到，这个角色“没有主动权，天花板太低”，无法支撑长期可持续发展。恰逢中国即将加入WTO，她判断乳制品消费将迎来大爆发，毅然决定放弃代理商身份，创立自主品牌。

“我们不跟已有的乳品企业拼价格，我们做的是差异化竞争，要做就做不同的、做得更好的。”张琴选择了技术和产业链要求更高、准入门槛更高的“高端鲜奶”赛道，并在初期便引入了国际接轨标准，打造贵州首个巴氏杀菌奶体系与标准化冷链配送模式。

她深知，高端“鲜”路虽然“走得慢”，但“护城河更宽”，这正是好一多区别于传统奶企的“分水岭”。

在传统印象中，大草原、大牧场似乎是乳品企业的“标配”。而在贵州这个以喀斯特地貌、山地为主的省份做奶业，一开始几乎没有可借鉴的模式。

“大家都说草原才出好奶，但我们更看重全程冷链和就近配送，以

保证牛奶的新鲜和营养。”张琴领导下的好一多坚持“本地奶源、本地加工、本地销售”的“鲜”模式，认为鲜奶的核心是“就近性”和“新鲜度”，而并不在于产自山地还是草原。

2004年，好一多开始建设第一个示范牧场，建立奶源自控体系。在当时国内乳业普遍依赖“千家万户散养+中间商收购”模式的背景下，好一多选择了一条更重资产、更高标准的道路：由公司直接投资建设牧场和挤奶基地，全程管理养牛、挤奶、冷藏与检测流程。

这一模式大大提升了原奶质量的稳定性与食品安全的可控性，为后续发展高端鲜奶和全冷链配送产品提供了坚实保障。

好一多也在产品包装上做出了前瞻性的选择。当时，国内大多数乳品企业仍普遍采用袋装或简单盒装进行灌装，而好一多率先引入了国际高端鲜奶常用的“屋顶包”——这种包装不仅具备良好的抗压、防撞、防紫外线氧化能力，更符合环保理念，不含铝膜，便于降解处理。这体现了好一多对环保责任与用户体验的双重考量。

2010年，好一多更是投入重金，建立两个可容纳5000头牛的全自动化养殖基地，引进新西兰荷斯坦奶牛，迈入现代化规模养殖阶段。张琴表示，我们要从选牛开始就走高标准路线。这种从源头扎根的模式，为日后其“贵阳限定”鲜奶与酸奶产品的质量，打下坚实基础。



数字化与“用户思维”并举

在外界眼中，好一多是家“传统乳企”，但在张琴的规划中，好一多的数字化改革早在2003年就已悄然进行：通过自主开发进销存系统，打通了从客户端到加工端，再到公司财务端的结算流程，整合多方资源，实现应收账款的管理和风险控制。

近年来，好一多持续推进数字化升级工程，在“新鲜定制”模式基础上构建起了涵盖养殖、加工、物流、销售、用户服务等各个环节的智慧系统，实现了全链条的信息化闭环管

理。比如，在养殖环节，每头奶牛都配备了电子耳标与监测芯片，其运动步数、体温变化等数据都实时上传至云端系统，用于健康预警和精细化饲养管理。

在加工端，好一多打造了接近“无人工厂”的智能车间，从原奶入厂到杀菌、灌装、冷却、包装，几乎实现了全流程自动化与可视化操控，大大降低了人为失误率，提升了食品安全保障能力。

尤其在用户服务端，好一多推出了“鲜奶定制”线上订奶平台，支持用户自主下单、调整口味品类与配送



张琴在好一多生产车间。

时间，实现了真正意义上的“以销定产”。消费者只需提前48小时下单，即可实现每日定时配送、口味个性化更换与到户服务。这样的数字化体系，不仅提升了供应链效率，也让“好喝奶、喝好奶”的体验变得更加灵活、精准、有温度。

“我们不是渠道思维，而是用户思维。”张琴强调，哪怕因此无法进入部分商超渠道，好一多也选择“不妥协”，用线上订单引流，由合作服务商完成最后一公里配送。她还举例，一位原本年销10万元的便利店加盟商，通过转型服务好一多的鲜奶配送，年

收入跃升至百万元以上。

“用户思维”带来的成功，正是在“折耳根酸奶”这一爆款产品中得到了淋漓尽致的体现。2020年，好一多推出的“折耳根酸奶”，获得超2亿自然流量。面对网友“你敢做我敢喝”的呼声，好一多真的把它做了出来。产品立项、包装设计、口感测试、品鉴会全程皆有网友参与，仅用25天正式上市，成为贵阳打卡必买单品。

折耳根是贵州传统药食同源食材，折耳根与酸奶的结合，不仅满足了年轻消费者对健康和新奇的双重

期待，也一跃成为文旅市场“贵州限定”IP。

“折耳根酸奶”大获成功后，好一多继续根据贵州当地特色的食材，陆续推出“有机抹茶酸奶”“猕猴桃酸奶”等文旅伴手礼新品，成为贵阳旅游新名片，也打开了好一多“从家庭消费走向文旅经济”的第二增长曲线。

如今，这些“网红酸奶”对好一多市场份额增长的贡献超过了10%，尤其对“高端酸奶”品类的带动尤为明显。“好的东西终究会受到大家的认可。”张琴表示。

农业产业化的带动者

作为农业产业化国家重点龙头企业，好一多不仅专注于乳品本业的深耕，更始终致力于承担农业产业化的

引领责任。

张琴说，公司通过“土地流转+蔬菜种植+牛粪管网还田”的模式，探索出一条种养循环的绿色农业发展路径。不仅有效提升了资源利用效率，也带动了成千上万农户增收致富。

在这个模式中，好一多不仅是奶企，更承担起农业产业链“组织者”的角色。从前端的饲草种植、土壤改良，到中段的标准化饲养、粪污还田，再到后端的产品回购、市场销售，公司构建起一整套协同运行机制。农户不仅获得土地流转租金，还通过种植优质饲草和蔬菜获得双重收入。而奶牛粪污经过厌氧发酵，成为有机肥，助力耕地提质改良。

张琴介绍，农户通过土地流转与订单引导，实现了从“靠天吃饭”到




“订单种养”的转变。部分种植户土地的亩产收入甚至超过万元，是传统粮食种植的数倍。近10年，好一多累计促农增收3.5亿元。

除了农业领域的深度融合，好一多在履行企业社会责任方面也未缺席。多年来，好一多持续参与各类公益活动，包括资助助学、慰问孤老、关爱女童等，还与福利机构长期合作，用实际行动支持社会弱势群体。此外，张琴还介绍，作为贵州省A级纳税信用企业，好一多去年的纳税额达5000多万。

好一多的发展壮大，离不开金融机构长期稳定的支持，尤其是在高投入、重资产的牧场建设和设备更新阶段，资金保障显得尤为关键。作为合作近20年的伙伴，中国建设银行不仅在好一多创业初期雪中送炭，在多个关键节点也持

续为企业注入金融“活水”。在张琴看来，像建行这样“懂产业、敢投早期、愿意陪伴”的金融力量，是中小企业走得远、走得稳的重要依靠。

未来，好一多的目标是“双升级”：一方面继续深化乳品深加工，发展奶酪、奶油、乳清蛋白等高附加值产品；另一方面，与贵州特色农产品、药材等资源深度结合，切入大健康产业，为年轻人、银发族、中产家庭提供差异化营养方案。“我们希望做到的，不是全国最大，而是做最具特色、最懂用户的乳企。”张琴说。

从最初的地方性品牌，成长为如今拥有自主奶源、自主加工、用户定制、科技驱动、IP产品、文旅融合的综合型乳品企业，好一多正用一杯鲜奶，诠释着属于贵州，也属于中国本土乳企的高质量发展新故事。 



张琴在实验室。

相约鲤鱼洲

文 | 陈国亮(建行私人银行客户)



陈国亮夫妇。



陈国亮摄影作品。

六月的阳光明媚和煦，建行福建省分行私人银行部匠心打造了一场别开生面的美学之旅——“镜纳芳华，诗映自然——建行私人银行手机摄影美学之旅”。此次活动旨在提升私行客户的艺术修养，引导大家在繁忙中寻觅片刻宁静，通过镜头捕捉自然之美，领略手机摄影的魅力。福州逾三十名私行客户欣然赴约，我作为金山支行的一名忠实客户，也在支行客户经理吴飞凤女士的热情邀约下，满怀期待地踏上了这场艺术之约。

活动选址于风景如画的闽侯县鲤鱼洲酒店。这座占地1800亩的国宾馆，宛若福州的一颗璀璨明珠，以其生态园林、开阔江景和国宾级服务闻名遐迩，是自然生态与奢华体验完美交融的五星级酒店。这里的宁静自然与艺术灵动交织，为摄影创作提供了丰沛的灵感源泉。

活动中，专业摄影导师以生动的理论讲解与细致的实践指导，引领我们探索手机摄影的奥秘。从涵盖安卓与iOS两大系统的主流品牌机型，其摄影功能被逐一解析——人像模式、广角视角、全景模式，皆被赋予了崭新的艺术解读。导师更深入浅出地分享了三分法构图、对称中心构图的技巧精髓，以及

如何巧妙运用前景和前置元素，为照片增添深度与层次，让手机也能拍出媲美专业级的视觉效果。

理论学习后，我们步入鲤鱼洲酒店如画的园林，开启实地创作。在导师的悉心引导下，我们尝试捕捉荷塘的静谧风韵，记录酒店建筑与自然景致和谐相融的全景画卷。每一处风景仿佛都在低语着动人的故事。学员们的创作热情高涨，镜头下诞生了一幅幅饱含艺术张力的作品——它们不仅定格了鲤鱼洲的至美瞬间，更是私行客户们对生活美学的独特诠释与表达。

这不仅是一场视觉的盛宴，更是一次心灵的洗礼。在快节奏的生活洪流中，建行私人银行通过此次活动，为我们创造了放慢脚步的机会，得以用心感受自然的韵律，用镜头定格生活的诗意。它超越了一次单纯的手机摄影课程，更是一场艺术与生活的深度对话，一次对自然与人文的深情礼赞。

此番鲤鱼洲的相约，不仅丰盈了我们的艺术生活，也深化了我们与建行私人银行的情感联结。未来，我们期待更多这样充满创意与人文关怀的活动，让艺术的种子在心间生根发芽，让生活因艺术而绽放更璀璨的光芒。■

专业引领：建行私人银行资产配置服务

守得住、攻得远、传得久。本期《财富守攻传》邀请到中国建设银行河南省分行团队，一起来探讨存款利率持续走低这一现实课题。

春节前，一位老客户带着到期的大额存单来转存。三年前利率还是3.35%，现在转存三年期大额存单利率已降至1.9%。面对近乎腰斩的利率水平，客户难免产生焦虑情绪。当前，我们正站在财富变局的十字路口，低利率时代已然来临。趋势既已确定，必有应对之策。

低利率时代呈现三大显著特征：首先，经济运行换挡提质。在高质量发展导向下，经济增速趋缓，十年期国债收益率降至1.6%，存款利息与理财收益随之持续下行。

其次，优质资产稀缺性凸显。资管新规全面实施，非标产品成为稀缺资源。当前，中债城投债与国开债信用利差已收窄至历史低位，这意味着投资者即便承担更高信用风险，也难以获得相应风险补偿。

最后，风险资产波动加剧。股票等权益类资产呈现大幅震荡，行业轮动加速，结构性行情常态化。多数投资者难以克服追涨杀跌的行为惯性，往往

在市场高位追涨被套，又在低位止损离场，最终导致投资失利。

建行私人银行“专业、专注、专心”的资产配置体系正是破局关键：专业层面，我们构建了“宏观市场研判-中观资产配置-微观产品遴选”的完整体系，投研团队定期发布市场观点指引投资方向；专注层面，以客户财富目标为出发点，结合风险承受能力实施财富规划；专心层面，持续提升资产品质，通过全球筛选构建企业级产品货架。

对于具体配置策略，我们有如下建议。当前，国债收益率处于历史低位，固收产品配置需把握节奏、降低预期；权益市场建议维持中性配置比例，搭配量化指增产品提升组合弹性；黄金资产仍具中长期配置价值，可逢回调分批布局。

建行私人银行《财富守攻传》特备三大策略锦囊：守得稳的底层资产配置、攻得远的组合策略优化、传得久的财富规划方案。在充满不确定性的低利率时代，依托专业机构实施资产配置，正是实现财富稳健增值的明智选择。守是底气，攻是锐气，传是福气。建行私人银行《财富守攻传》，我们下期再会。建

主讲
李大海



建行私人银行 资产配置服务

以更开放的对话和更多维的视角
与您一起探寻财富的意义和管理之道

扫码关注



主讲
毛宇



3分钟带您探索 建行私行 企业级产品货架

以更开放的对话和更多维的视角
与您一起探寻财富的意义和管理之道

扫码关注



守正创新，致远传家： 解码建行私人银行智慧货架新范式

守得住、攻得远、传得久。本期《财富守攻传》邀请到建行深圳市分行财富顾问毛宇，一起探讨建行私人银行的企业级产品货架如何以科技赋能，开创财富管理新范式。

就像手机从按键机进化到智能机，世间的事物常常是在一段时间的量变积累后，迎来一次质变的“进化”。近期，建行私行的企业级产品货架迎来了这一关键的进化节点，成为了财富管理的“智慧导航系统”！

您是否曾遭遇过金融产品超市里“迷路”的困境？满屏的基金、私募、理财产品，像散落的拼图，到期时间要掐指计算、风险条款需逐条细究、预期收益在众多产品中难以计算……此时，为财富管理装上一个精准、高效的“导航系统”显得十分重要。

全新的建行私人银行企业级产

品货架，通过三重进化，成为您在金融产品超市里的“导航仪”。第一重进化：“智能导航”从众里寻他到精准制导的蜕变。想象走进未来感十足的智能金融超市，三维导航系统让选择不再迷茫。底层维度是“产品标签化”设计，上千款产品按“零钱管家”“稳如泰山”“乘风破浪”“遮风挡雨”“周转神器”五大场景分类，同类产品一键PK。中层维度是“AI军师”模式，建行投研团队每周、每月、每季度的策略报告，直接转化成适合您的投资组合，如同为资产配置装上了“智能驾驶系统”。上层维度是“场景化代入”体验感，“我的退休计划”“我是企业主”“我要买房”等多样化场景模式，助力您轻松定位目标产品。

第二重进化：“动态保鲜”从冰


柜到生态圈的跃迁。建行私人银行的货架不是死板的陈列柜，而是会呼吸的生态系统。准入端有“建行严选六脉神剑”：业绩能打、资产透明、收益靠谱、优势突出、波动可控、团队顶尖，可谓过五关斩六将才能上架。存续端更有“资产保鲜黑科技”，当市场波动突破警戒线，系统秒变风险雷达，自动触发调仓预警，这不是冷冰冰的机器提示，而是投研团队7×24小时值守的智慧防线，确保持续跟踪与及时响应。

第三重进化：“一人一策”从安全区到能力圈的突破。通过“财富需求雷达”，帮助客户洞察专属的财富视野：跨境企业主登录手机银行，映入眼帘的便是全球资产配置定制方案；面临传承的家族客户，则会看到“保险+信托”的架构设计。就像给每位客户配了专属的财富变形金刚，需要战斗时能合体出击，日常又能分解守护。

在至关重要的风险管理领域，系

统构建了双重保障机制：对量化对冲这类“高段位”产品，设置“新手保护结界”，确保其仅面向有经验的投资者开放；独创的“产品韧性指数”更具前瞻性，当波动超过承受阈值，立即启动专家救援模式，这不是冷冰冰的止损线，而是有温度的财富安全气囊。

如今，建行私人银行基于进化后的产品货架为您提供资产配置服务，您将体验到更优质的服务效果、更敏捷的响应速度及更稳健的风险防控。随着功能在手机银行逐步上线，您可参照建行定制的资产配置方案，按照您的风险偏好、期限及流动性需求，通过手机银行私行精选页面自主挑选“心仪的产品”，构建您满意的投资组合。

真正的财富管理不是寻找标准答案，而是练就应对变化的能力。建行私行的智慧货架，愿做您财富路上的“北斗导航”，既能守住底线，又能突破边界，更能传承价值！



善建 卓观

PROSPECT

近年来，建设银行紧跟时代步伐，聚焦高质量发展目标，纵深推进私人银行专业经营，打造“私行标杆”品牌形象。目前，建行已有11家私人银行入选“2024年百强私人银行中心”，本期，我们将走进建行鄂尔多斯私人银行中心，该私行中心深植“服务地方特色，护航一方财富”的理念，成为当地财富管理的“赋能中枢”。

融汇姑苏智慧， 建行苏州分行打造私行服务“新范式”

在长三角经济版图中，苏州以“县域经济标杆”“科创板高地”“开放型经济前沿”的独特定位，孕育出独具特色的高净值客群生态。建行苏州分行立足这片创新与传承交织的热土，以“读懂产业密码、重构服务逻辑”为核心理念，打造出覆盖财富守护、产业赋能、全球布局的立体化服务体系。

从生物医药的精密研发到纳米技术的突破创新，从家族财富的代际传承到跨境资本的架构设计，建行苏州分行如何将千年商脉的务实基因与现代金融的开放智慧深度融合，让传统产业底蕴焕发服务新动能？又如何以“产业洞察力、跨域协同力、文化共情力”三力标准，锻造出一支既深谙区域经济脉搏，又具备全球资源配置能力的精英服务团队？让我们解码这份“江南财富新范式”背后的创新基因。

服务之道：解码特色服务三大维度

《建行财富》编辑部：贵分行在私人银行业务领域独树一帜，想必拥有一系列颇具特色的服务。这些特色服务具体体现在哪些方面？

建行苏州分行党委委员、副行长梁海涛：苏州分行私人银行业务的特色，

植根于苏州这座历史文化名城与创新活力之都的双重基因，并充分发挥了国有大行综合化、全球化的服务优势。我们的特色服务主要聚焦于三大维度，旨在为客户提供超越传统财富管理的全方位价值。

一是财富守护与增值。我们依托国有大行稳健的投资平台，凭借专业的投研团队和丰富的产品线，为客户提供安全、稳健、个性化的资产配置方案，实现财富的保值与持续增值。

二是聚焦企业家客群——“人-家-企-社”全方位解决方案。我们扎根苏州这片经济沃土，深谙企业家群体庞大的核心需求，服务不仅覆盖个人财富管理，更延伸至家族传承、企业经营、社会资源整合等维度，为客户提供贯穿“个人-家庭-企业-社会”全链条的综合金融解决方案，助力实现财富与事业的可持续发展。

三是科创企业——矩阵式生态协同服务。我们积极响应国家创新驱动发展战略，深度契合苏州产业转型升级需求，将私行服务融入区域经济发展。发挥国有大行全牌照、全链条优势，联动行内投行、公司金融、科技金融等部门，为科创企业家及其企业提供“科创企业金融服务矩阵”综合服务，打造服



务于科创全生命周期的金融生态圈。

专业之基：构筑差异化竞争优势

《建行财富》编辑部：在竞争激烈的金融市场中，专业性是赢得客户信任的关键。贵分行在为私行客户提供服务时，专业性主要通过哪些维度得以彰显？

建行苏州分行党委委员、副行长梁海涛：我们认为，私人银行的专业性绝非单一维度，而是植根于对财富本质的深刻理解、体现于精湛的专业技术能力并升华于强大的资源整合。

一是始终以客户长期福祉为出发点。我们私人银行通过与客户开展深度交流，帮助客户精准把握深层需求和潜在风险。当客户的短期利益与长期福祉产生冲突时，私人银行敢于凭借专业判断给出合理建议，确保为客户制定的方案真正契合其根本目标。例如，有客户的企业即将上市，我行从专业角度出发，建议其暂缓搭建股权家族信托。

二是具备精准驾驭复杂跨境与股

权架构设计的能力。在全球税务信息透明化以及监管日益严格的背景下，对于拥有跨境业务需求的客户，我们私人银行能够提供高效的架构设计方案。这有助于解决高净值客户在全球财富有效配置与传承等方面的难题。比如，我行整合集团内部的法律和税务资源，为某客户提供了境外股权架构搭建的咨询服务。

三是拥有跨领域资源整合与全生命周期方案设计的能力。针对客户，尤其是企业家客户复杂的“人-家-企-社”多方面需求，我们私人银行打破金融产品的界限，积极协调行内各个专业部门，如公司金融、投行、托管等部门，同时与知名的外部合作机构，像律所、会所、咨询公司、教育机构、医疗机构等展开紧密合作，为客户及其家庭、企业打造覆盖全生命周期的“一站式”综合解决方案。例如，我行为某县域企业家提供全面综合服务，一站式解决了该企业家的企业资金需求、家庭成员的精英成长规划以及家族资产的有序传承等问题。



这三个维度的专业能力相互支撑，共同构成了我们私人银行服务的独特价值，让我们能够真正成为客户值得信赖的长期财富管理伙伴。

定制之术：设计特色产业服务方案

《建行财富》编辑部：苏州位于中国东部的江苏省南部，处于长江三角洲的核心区域。凭借独特的地理位置与经济发展模式，苏州形成了别具一格的产业特色与布局。这无疑使得苏州私行客户在产业类型上独具特点，相应地，他们对高净值服务的需求也与其他区域存在差异。那么，贵分行是如何精准洞察这些差异的？又采取了哪些针对性的策略与创新服务来满足本地客户的独特需求？

建行苏州分行党委委员、副行长梁海涛：我们的私人银行业务，本质在于

“读懂苏州经济密码”，其发展路径循着县域经济为基石、资本赋能推动产业升级、全球布局实现开放延伸的逻辑展开。

苏州作为长三角核心城市之一，经济格局有着“强县域、高创新、大开放”的显著特点。在民营经济领域，呈现出“多极驱动”的态势。苏州下辖的昆山、张家港、常熟、太仓等均位列全国百强县（区），这些地区经济活力充沛，孕育了众多扎根实体经济、低调务实的中小型民营企业与家族企业。他们财富积累丰厚，但在财富管理和传承方面，仍需要更多的专业金融服务去帮助他们创造更大价值。

资本市场方面，“苏州板块”正强势崛起。苏州在科创板和创业板的上市企业数量于全国名列前茅，生物医药、纳米技术、人工智能等产业集群在此汇聚，由此催生了大批科技新贵以及拟

上市企业家。这部分群体的金融需求复杂多样。

在开放型经济层面，苏州深度融入全球市场。其外贸依存度较高，外商投资密集，这使得客户在跨境业务、资产配置等方面的需求十分旺盛。

基于上述经济特征，建行苏州分行制定了一系列针对性策略并开展创新服务。针对县域经济，我们深耕乡镇企业家群体，为他们提供涵盖家族难题、家企治理难点以及企业转型痛点的一揽子综合解决方案。通过这些服务，赋能企业提升治理水平、实现转型升级，进而助力全要素生产率的提高。

面对资本市场的蓬勃发展，分行积极拥抱资本浪潮，为上市企业家提供家族办公室服务、上市路径规划以及资本市场解读等专业服务。以专业的能力和贴心的服务，让上市企业家能够安心专注于企业经营。

借助苏州的外贸优势基因，分行围绕企业家客群的全局视野和资产布局需求，聚焦股权检视、家企治理、全球布局等共性需求，为他们提供开放、综合化的服务方案，满足企业家在全球范围内的多元化金融需求。

人才之本：锻造优秀私行服务团队

《建行财富》编辑部：优质的服务离不开专业的团队。贵分行在打造私行服务团队方面，采取了哪些独特的人才选拔标准与培养机制？

建行苏州分行党委委员、副行长梁

海涛：苏州分行私行团队开创独特的阶梯式人才培养机制，形成“精准选才、实战育才、科技赋才”三维一体的体系，为私行业务高质量发展锻造出一支兼具本土智慧与全球视野的精英队伍。

在人才选拔环节，团队严守“三力标准”精准锚定人才坐标。其中，产业洞察力作为首要考量，重点选拔兼具行业经验与金融视野的复合型人才，确保能深度解析生物医药、纳米技术等苏州特色产业图谱，与客户形成专业对话；跨域协同力要求候选人具备公司金融、国际业务、投资银行等多部门轮岗经历，在资源整合中培育全局思维；文化共情力则注重对江南商业文明的理解，从“苏商精神”中汲取低调务实的基因，实现金融服务与地域文化的深度共鸣。

阶梯培养上，采用分层递进模式：分行层面通过模拟真实服务场景等，在实战中快速提升服务客户的能力；二级行层面实施“跟岗研修+模块化培训”双轨制，既保证业务标准的垂直传导，又促进个性化能力的定向突破。这种立体化培养模式，使团队既能把握战略方向，又能深耕细分领域。

科技赋能环节，团队依托数字化工具构建智慧服务生态。通过智能分析系统精准识别客户需求，调用集团全球资源网络提供定制化解决方案。

这套人才培养体系的战略价值，不仅为苏州分行私行业务注入持久动能，更探索出一条金融人才与区域经济共生共荣的创新之路，为长三角一体化发展提供高质量的金融智力支持。建

领
航
中
心

在时代浪潮的席卷下，金融领域正经历着一场深刻的变革，而银行作为其中的关键角色，正成为金融行业转型升级的“排头兵”。近年来，建设银行紧跟时代步伐，聚焦高质量发展目标，将财富管理战略顶层设计图转化为落地施工图，助力零售业务高质量发展。纵深推进私人银行专业经营，通过聚焦复杂产品稳健管理、专业赋能深维传导、集团力量融合运用，打造“私行标杆”品牌形象，满足社会各界日益增长的财富管理需求。为了顺应政策和时代的要求，也为了给客户提供更优质的服务，建行一直努力打造一流的私人银行服务。目前，建行已经有11家私人银行入选“2024年百强私人银行”，实力备受认可。本期，我们将走进“2024年百强私人银行”之一的建行鄂尔多斯分行私行中心。

服务地方特色，守护财富传奇 ——建行鄂尔多斯私人银行中心的守正创新之道

每座城市有着不同的资源禀赋和发展逻辑。这对于金融机构尤其是财富机构而言，更像一种“试金石”。鄂尔多斯的财富密码，正是藏在当地人常说的一句话里：“羊煤土气风光好”。

近年来，伴随着鄂尔多斯地区经济的快速发展、富裕人群迅速崛起，人们对财富管理的意识日益增强。与这座资源城市同频共振，建行鄂尔多斯分行私行中心成立于2009年，作为建行首批设立的私人银行机构之一，依托建行集团强大的资源优势，扎根鄂尔多斯，服务高净值客户。历经

多年打磨，中心已成为当地财富管理的“赋能中枢”，拥有独立私密的服务空间，涵盖贵宾洽谈区、财富规划室、多功能活动厅等，为客户营造专属、舒适的服务体验。深植“服务地方特色，护航一方财富”的理念，建行鄂尔多斯分行私行中心作为高端客户的财富管家，未来将继续深化专业能力建设，为客户创造更大价值，也持续守护鄂尔多斯的财富传奇。

率先落棋，匠心筑梦

《建行财富》编辑部：作为资源



型城市，鄂尔多斯演绎了中国财富传奇。随着地区经济的快速发展，富裕人群迅速崛起，人们对财富管理的意识日益增强。与城市发展高度契合，建行鄂尔多斯分行私行中心成为建行首批设立的私人银行机构之一。私行业务是针对高净值个人客户群体推出的高价值金融服务，一向被誉为金字塔上的明珠。目前，贵中心已经构建并延展了哪些特色服务体系？

建行鄂尔多斯私行中心：鄂尔多斯财富管理中心体现了“多元定制、专属尊崇”的鲜明特色。在财富管理

定制维度，我们根据客户风险偏好、财务状况、人生规划等，提供涵盖固收、权益、另类投资等多元资产配置方案，如为能源企业主定制结合行业周期与宏观经济趋势的专属投资组合，实现资产稳健增值。

在家族传承规划维度，我们引入家族信托、保险金信托等工具，解决客户财富传承、风险隔离、婚姻财产规划等难题，从法律、税务、金融等多维度守护家族财富。

《建行财富》编辑部：优质的服务离不开优秀的团队。能否分享贵私行中心在专业人才选拔标准上的创



新之处? 在团队能力持续提升方面又开辟哪些特色培养机制?

建行鄂尔多斯私行中心: 人才强基, 团队制胜。我们中心团队成员平均年龄超42岁, 均为本科及以上学历, 从业经验8-15年, 全员持银行、

基金、理财、保险等从业资格。目前, 中心团队成员多人获AFP(金融理财师)、CFP、CPB及法律、会计等专业证书, 成员更具有丰富的经济、金融、管理、法律等专业知识及相关从业经验和背景。近年来, 我们通过“师徒制+轮岗制”培养体系, 组织内部培训、外部进修、案例研讨等活动, 不断提升团队专业素养与服务能力, 已培养出1名总行级“金牌投资顾问”。

因地制宜, 专属定制

《建行财富》编辑部: 鄂尔多斯是资源型城市, 拥有着“羊煤土气”的美谈, 资源开发过程中也造就了数以万计拥有大量现金资产的富裕家庭, 其中大量的普通民众获得了补偿款。贵私行中心如何深刻洞察高净值客户的痛点和诉求, 更好服务这个颇具地方特色的财富群体?

建行鄂尔多斯私行中心: 该人群是我中心的重点服务客群, 我们对该客群有深刻洞察。从典型画像看, 他们大多是因征地拆迁获得高额补偿的群体。从资产特征看, 他们可能一次性获得大额现金补偿(百万至千万级), 但缺乏理财经验, 易陷入挥霍或诈骗陷阱。

从核心诉求看, 短期他们希望补偿资金保值增值, 避免盲目投资(如民间借贷、传销)。中期他们希望参

与本地产业转型(新能源、文旅等),获取可持续收入。长期则是子女教育、家族财富传承的诉求,以脱离“资源诅咒”循环。

但是,客群痛点也在所难免,包括金融知识匮乏,对复杂产品接受度低;对实体缺乏参与渠道;补偿款分配易引发家庭纠纷(如多子女争产)、子女挥霍、子女婚姻遭遇杀猪盘等。我中心组织各网点客户经理多年如一日坚持走进各乡镇、各社区进行反诈反洗钱宣传、揭露警示各类金融骗局、普及投资理财基本常识,循序渐进进行投资者教育,赢得了客户的专业信任。

《建行财富》编辑部:深耕好这个重点客群,既能践行专业能力,也能彰显大行担当。那么,贵私行中心如何因地制宜,在服务策略和服务创新方面制定专属的本土化解决方案?

建行鄂尔多斯私行中心:数十年来,我中心因地制宜,针对该客群制定了专属的服务方案,守护一方百姓的财富安全。

具体的服务方案设计如下:(一)提供资金安全与稳健增值“保本+”产品组合。(二)小微创业支持:针对有意创业者,提供“私行专属授信普惠贷款+金智惠民等小企业主提升交流学习”。(三)提供个性化家族治理与代际提升家族信托架构:通过一个主信托账户统筹资金分配,包括父母赡养费、子女教育金、婚嫁金、

生育金等。二代培养计划:中心日常开展财商提升沙龙;安排客户子女进入我行及我行重点合作的企业实习。

(四)专属服务与权益,我行属地化客户经理,客户经理需要熟悉地方风土人情了解地方政策,与客户建立深度链接。通过以上定制服务方案,为我行开展该客群的金融服务建立起了良好的“护城河”。

生态赋能,大行担当

《建行财富》编辑部:不少高净值客户也是企业家代表,与企业家生态共建同样是金融机构的重要服务内涵之一。贵私行中心在银企联动、生态赋能等方面,有哪些探索?

建行鄂尔多斯私行中心:我们与当地大型企业、商会紧密合作,通过“公私联动”为企业主提供综合金融服务。在能源企业转型项目中,联动公司金融、信贷等部门,为企业提供项目融资、资金结算、个人财富规划等一体化方案,实现合作共赢与生态构建。

目前,建设银行鄂尔多斯分行搭建起一座坚实的银企沟通桥梁,持续助力地方经济蓬勃发展,携手推动鄂尔多斯区域经济的稳健前行,开启金融服务新篇章。

《建行财富》编辑部:众所周知,金融机构不仅要构建专业服务“护城河”,也要倡导金融为民“守

初心”。贵私行中心的业务在推动社会责任履行与公益服务方面，有哪些具体行动与举措？如何达成与高净值客户的情感和价值观相契合，实现共同发展？

建行鄂尔多斯私行中心：金融向善，责任担当。在社会责任与公益服务方面，我们实践绿色金融，积极响应“双碳”目标，推出绿色信贷专项服务，支持当地新能源、节能环保项目。同时，搭建公益慈善平台，组织客户参与“健康关爱”“新春问候”等公益活动，回馈社会，传递温暖，增强客户与银行间的情感联结。

前瞻布局，同频共振

《建行财富》编辑部：作为内蒙古城市GDP最高和人均GDP最高的城市，拥有资源禀赋的鄂尔多斯正在通过科技创新和产业升级实现转型，其未来的发展道路上，创新和转型缺一不可。这对于金融服务行业也同样带来机遇。与城市战略同频共振，与客户需求相得益彰，未来贵私行中心在“五篇大文章”的指引下，有哪些服务规划与前瞻布局？

建行鄂尔多斯私行中心：在金融供给侧改革“五篇大文章”的背景下，我中心积极将金融服务与地方经济发展深度融合，同时通过优化地方高净值客户客群资产配置，引导客户在养老金融方向进行长周

期财富规划。

1.在科技金融方面，依托金融科技，打造线上线下融合服务模式。完善私人银行手机银行专版，推出智能投顾服务。通过优化产品配置引导客户资金投向硬科技领域。

2.在绿色金融方面，提升客户金融资产配置中新能源REITs、碳中和主题基金等绿色金融产品的配置。我中心正从单一财富管理角色向“战略资源整合者”角色转换，帮助客户财富与社会价值实现双赢。

3.在普惠金融方面，通过“以公带私”协同机制，将服务延伸至县域经济，推动普惠金融服务下沉，助力乡村振兴，服务实体经济发展。

4.在养老金融方面，引导客户在养老金融方向进行长周期财富规划。定制“个人养老金+养老社区+保险金信托”综合养老+传承方案，对接泰康、太平等高端养老社区资源，按客户生命周期动态调整资产配置方案。

5.在数字金融方面，通过我行大数据各类工具精准触达客户需求，并实现个性化配置及定期检视报告。

6.在做好“五篇大文章”的同时，我们将深化特色服务，深耕家族传承服务，联合总行为头部客户进行家族企业治理咨询等业务；强化跨境金融服务，紧跟政策，为客户提供更便捷、多元的跨境金融解决方案。建

探索差异化服务, 分行活动精彩纷呈

多元赋能, 共筑美好

建行福建省分行上半年举办 81 场私行活动

2025年上半年, 建行福建省分行精耕私人银行服务领域, 通过81场高品质专属活动为众多私行客户及家人提供贴心服务, 以优质金融服务叠加深厚的非金融价值赋能, 覆盖文化、慈善、教育、健康及财富大咖说等五大领域, 构建差异化服务生态圈。

文化方面, 建行福建省分行精心策划并推出了“城像叙事 镜观福厝”等系列文化体验活动, 通过笔墨的独特魅力, 生动勾勒出文明的绚丽华彩, 为客户及其家人搭建起情感沟通的桥梁, 营造出强烈的精神归属氛围。

社会慈善方面, 通过打造爱心桥梁, 将客户关怀与社会责任紧密结合, 发起并参与了“善建者行 情暖人间”等多项有影响力的公益品牌活动, 以善举传递人间真情, 让财富向上向善的力量温暖人心。

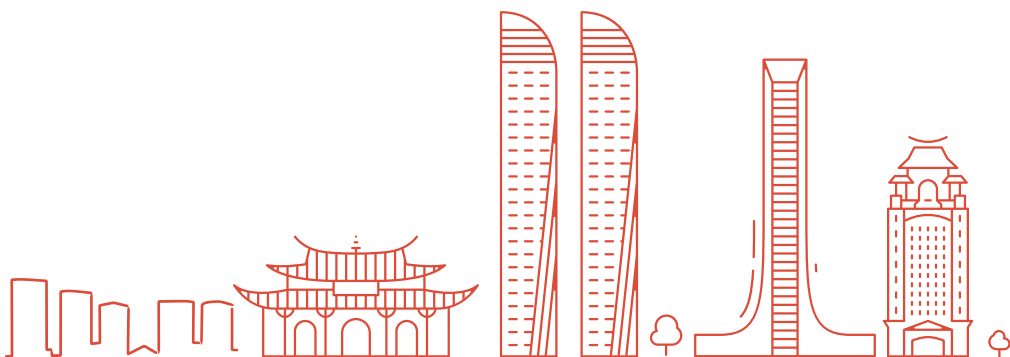
在家庭教育、健康管理领域, 则通过举办“沟通无阻‘爱’‘建’言助成长”等主题活动, 为客户及其家庭提供

专业、系统的知识赋能以及全方位的生活品质提升方案, 助力客户实现家庭和谐与个人健康生活的双重提升。

在财富管理领域, 汇集行业专家智慧, 举办“财富大咖说”二季度投资策略会等活动, 以专业视角剖析国内外经济变化, 为客户的财富保值增值提供前瞻洞见与权威策略。

这些多元场景活动成功塑造了独特的圈层生态, 满足了高净值人群对品质生活、精神共鸣、家族传承、财富规划及社会价值实现的多重深层需求。

未来, 建行福建省分行将继续秉持“以客户为中心”的服务理念, 通过持续创新活动品质与服务内涵, 满足客户日臻多元、个性化和深层次的需求。在深化财富管理专业优势的同时, 建行福建省分行也将持续强化社会责任担当, 致力于成为客户价值成长与美好生活的同行者与守护者, 共同擘画新时代金融优质服务典范。



以足球为媒，搭建价值共鸣的“磁场”

建行云南省分行升级私行属地体验

为持续优化客户服务，建行云南省分行探索差异化服务路径，创新推出了以“誉建足球，荣耀时刻”为主题的属地化私行客户运动类高端服务项目。

云南玉昆足球队作为西南第二支、云南省首支中超球队，仅用3年时间便实现了从中冠到中超联赛的华丽三级跳，书写了云南足球的辉煌篇章。其球迷群体更是遍布云南16个州市，形成了庞大的支持网络。

立足云南球迷文化与私行客户需求，建行云南省分行创新推出属地化私行客户运动类品质服务，依托“稀缺资源+社交属性”的魅力，深度挖掘并整合属地资源，为私行客户打造稀缺、独特的服务体验。值得一提的是，目前，云南当地仅建行提供该类服务。

此次活动不仅是场观赛盛宴，更是一个深度互动、价值共鸣的“磁场”。服务开通以来，全省已有近百名私行客户踊跃参与。活动中，观赛者就足球赛事、投资心得、生活趣事等话题展开了热烈而深入的交流。当比赛哨声响起，现场气氛迅速升温，赛场上，

球员们激烈角逐、奋勇拼搏；赛场外，观众热情高涨，不时为精彩瞬间欢呼喝彩，共同沉浸在观赛的激情与共鸣之中，进一步加深了彼此的情感纽带。

活动现场，客户们纷纷表达了对此项服务的赞赏与期待。有客户表示：

“建行的服务总能突破传统模式，这次活动让我们感受到金融与生活的深度融合，我们对建行未来的服务充满信心。”还有客户感慨道：“此次活动不仅让我们享受了高水平的足球赛事，更在轻松愉悦的氛围中结识了志同道合的伙伴，收获满满。”事实上，创新独特的服务体验、金融与生活的完美结合，以及帮助客户在活动中建立高品质社交关系，也是建行云南省分行一直以来秉持的服务理念。

本次运动类品质服务的开通，是建行云南省分行在丰富服务场景、提升客户体验深度上迈出的坚实一步。未来，建行云南省分行将继续围绕为客户创造深层次价值体验的核心，进一步拓展和深化属地化的特色品质服务场景，提供更具温度、更富内涵的服务，与客户携手共进，共创美好未来。建





格物 私享

LIFESTYLE

7月流火，火红如荔枝，盛夏的果实滋味悠长，是跨越千年的文明馈赠。“时代逸飞”，画史之传奇，上穷碧落下黄泉，天才的艺术演变成时代经典。



拍卖市场为何青睐陈逸飞

供稿 | 佳士得 图片来源 | 浦东美术馆

以陈逸飞诞辰80周年纪念为契机举办的“时代逸飞：陈逸飞回顾展”近日已于浦东美术馆隆重启幕。作为陈逸飞迄今为止规模最大、涵盖内容最完整的个人回顾展，展览将持续至10月12日，成为2025年上海文化艺术界的标志性事件。通过藏家网络，佳士得在这一重要的艺术家回顾展中，鼎力协助呈献《浔阳遗韵》《丽人行》等陈逸飞精彩巨作。

本回顾展汇集150多件展品，涵盖绘画、雕塑、影像、出版物、手稿等

多种媒介。展览通过四个主题板块——“成长岁月”“心灵之桥”“海上风华”“大视觉时代”，全方位呈现陈逸飞创作生涯每个阶段的整体样貌和思想转变，叙述其不同领域内的重要成就。

《琵琶行》启发的名画

在过去的20年间，陈逸飞的作品在全球艺术市场，尤其是在佳士得的

佳士得推介

陈逸飞(1946—2005),当代美术界杰出的艺术家、海派文化的继承发展者、“大美术”和“视觉艺术”的倡导和践行者、红色文化创作的开拓创新者、倾心投入城市文化建设的贡献者,也是具有时代影响力的中外文化交流使者。



多个拍场上一直保持稳定而强劲的表现。他的代表作《丽人行》《浔阳遗韵》等先后于2018、2024年在香港佳士得亮相并取得亮眼成绩,这些都体现了市场对其作品艺术价值与文化意义的持续认可。

创作于1991年,《浔阳遗韵》以唐朝诗人白居易的《琵琶行》为灵感,融入了画家在周庄偶遇琵琶评弹的经历,为观众呈现了一个音乐与情绪流动的时空、一个欲语还休的时刻,画面集

中呈现陈逸飞炉火纯青的油画技巧。

左侧两位乐师仿佛再现“犹抱琵琶半遮面”“低眉信手续续弹”的意境,以画面传递声音,营造通感体验。作品创造了一种时空的拼贴:以盛唐时期的华丽乐器、民国初年的服饰、1990年代的妆容、当代戏剧的灯光效果以及古典绘画的光影技法相互融合。画面中如水墨般晕染的光线,为作品增添了一抹浪漫与怀旧的色彩。1991年9月,该作首创中国油画百万元(约合137

万港元)成交纪录,创下当时在世华人画家油画拍卖的最高纪录,巩固了陈逸飞在该领域的先锋地位。该作后于2024年佳士得春拍中再次受到高度关注,最终以3,547万港元成交。

老上海背景下的东方古典美学

《丽人行》创作于1997年,是陈逸飞“仕女”系列中极为杰出的一幅群像画。该作品是以老上海为背景,描绘了四位身着华美旗袍、姿态典雅的女性人物。画面中,人物肌肤的细腻质感、服饰的精致纹理均被刻画得丝丝入扣。作品整体以暖褐色为主调,通过光影的微妙变化营造出朦胧的怀旧氛围。旗袍、鸟笼、中式家具等元素体现了民国时期上海的市井风情与中西文化交融的独特气质。陈逸飞以写实的风格展现了他对东方古典美学与20世纪现代都市文化的深刻理解。《丽人行》在艺术市场上表现卓越,2018年于香港佳士得春拍以8,335万港元成交。本次展览为该画作自此场拍卖以来首次与公众见面。

“大美术,大视觉”下的辛勤实践

展览涵盖了80件陈逸飞各阶段不同系列的代表性油画,同时展示了他在“大美术,大视觉”理念下所进行的多元艺术实践,全景式地呈现了这位艺术巨匠如何在时代变革中推动了绘画、影视、时尚设计与传媒、公共艺术等多



个领域的发展与融合。

青年时期所创作的主题性绘画:《开路先锋》《黄河颂》《占领总统府》;留美时期首先打开西方市场的“水乡”系列:《周庄》《苏州的黄昏》;为大众所熟悉的“音乐家”系列:《长笛手》《女人与吉他》;经典“仕女”系列:《夜宴》《浔阳遗韵》《丽人行》等;“海上旧梦”系列:将绘画美学延伸至电影实践中的《玉堂春暖》;“西藏”系列:突破一贯浪漫写实传统的《山地风》《绿绿的草原》等作品;除了绘画作品以外,本次展览还展示了陈逸飞在其所开创的“大美术,大视觉”理念下所进行的多元艺术实践,例如:他所创造的雕塑作品《东方少



女》。同时，展览将特别播映由陈逸飞执导的四部电影精剪——《海上旧梦》《人约黄昏》《逃往上海》《理发师》，为观众提供沉浸式的艺术体验。

从现实主义的恢弘叙事，到东西文化的深度交融，从海派风华的时代映照，再到视觉艺术的跨界突破，本次展览印证了陈逸飞如何通过持续一生的探索创新，塑造中国视觉文化产业的崭新格局。

最早走向国际的中国艺术家之一

佳士得中国区主席杨媛草表示：“佳士得非常荣幸能够支持浦东美术馆举办的‘时代逸飞：陈逸飞回顾展’。陈逸飞不仅是中国当代艺术史上一位非

常具有代表性的艺术家，更是最早通过佳士得平台走向国际的中国艺术家之一。我们希望通过这次合作，佳士得能继续支持对中国当代艺术史上一些重要人物和事件的梳理与研究，进一步推动公众对经典艺术价值的理解。这不仅体现了佳士得一贯在全球范围内对文化的承诺，也有助于深化我们与中国当代艺术长期以来建立的关系。”

她同样指出：“未来，佳士得对陈逸飞作品在学术领域及艺术市场的表现均持长期积极的态度。我们期待着，能有越来越多像‘时代逸飞’这样高质量、有深度的展览涌现，以此推动对陈逸飞先生作品的学术研究向更深入、更全面的方向发展。”

荔枝何以成为最有文化的水果？

今夏的荔枝热潮来得格外猛烈。适逢荔枝丰产年，电视剧《长安的荔枝》热播，这颗南方佳果强势占据了公众视野。但长安并不是赏味荔枝唯一的场景。荔枝的文化密码既藏在苏轼“日啖三百颗”的洒脱中，也铭刻于当代荔农直播的镜头里。当我们剥开红鳞般的果壳，品尝的不仅是清甜果肉，更是跨越千年的文明馈赠——这或许正是其他水果难以企及的文化高度。

地理中的荔枝：岭南大地育珍品

在全球水果市场，每三颗荔枝就有一颗来自中国广东。近年来，广东荔枝每年出口量超过8000吨，占全国荔枝出口比重超55%，优质荔枝品种妃子笑、白糖罂、黑叶、桂味等广受海外消费者喜爱。

荔枝在中国的种植史，是一部镌刻在南方土地上的文明史诗。司马相如在《上林赋》中记载的“离支”，揭示了两千多年前汉皇室已识荔枝滋味。唐代《资治通鉴》明确记载“岁命岭南驰驿致之”，将荔枝与帝国交通网络紧密相连。蔡襄在北宋《荔枝谱》中强调“闽中唯四郡有之”，点明福建在荔枝版图中的地位。这些文献共同勾勒出荔枝作为地理文化符号的悠久谱系。

岭南大地的风土，孕育出令人惊叹的品种多样性。增城挂绿“壳上带绿线”的稀世珍品，永兴火山荔枝饱含矿物质的独特风味，茂名白糖罂如蜜的甘甜，每个品种都是地域的生态密码。荔枝的滋味密码，早已深嵌于特定水土与

文化基因之中。

“杨贵妃与荔枝”的典故，赋予荔枝超越水果本身的历史重量。唐代驿卒“走数千里，味未变已至京师”的记载，隐含着一个帝国的资源调度能力与民生代价。苏轼在《荔枝叹》中痛陈“宫中美人一破颜，惊尘溅血流千载”，直指贡荔制度背后的血泪。荔枝的甜蜜与驿道的白骨，构成了历史长河中复杂的况味。

文化史上的荔枝：文脉传承的容器

在中国文人的笔下，荔枝化作承载千年底蕴的情感容器。杜牧的“一骑红尘妃子笑”以举重若轻的笔触，将荔枝升华为批判宫廷奢靡的永恒符号。被贬惠州的苏轼写下“日啖荔枝三百颗”的豁达，让岭南荔枝成为士大夫精神困境中的诗意救赎。白居易在《荔枝图序》中细致描摹“瓤肉莹白如冰雪”的物态之美，展现文人观物的精微。这



些诗句共同编织出荔枝在中华文脉中的金线。

荔枝的美学价值更延伸至艺术领域。明代《荔枝图》通过工笔技法展现“壳如红缯，膜如紫绡”的视觉魅力，使荔枝成为花鸟画中的重要题材。

李时珍在《本草纲目》中记载荔枝“止渴，益人颜色”的药用价值，揭示其药食同源的养生智慧。在岭南地区，“荔枝节”等民俗活动，更让这颗果实渗透进日常生活的肌理。

食用禁忌与建议:

荔枝富含维生素C(每100g含71.5mg,满足日需量80%)、钾(171mg)及多酚类物质。其天然抗氧化成分有助于延缓衰老,但果糖含量高达15%,升糖指数达79。华南农业大学研究显示,荔枝果肉中的皂苷类物质具有抗炎特性,果核提取物在传统医学中用于缓解胃痛。

防“荔枝病”:

空腹食用过量易引发低血糖,因次甘氨酸A抑制糖代谢。建议成人日食≤300g(约15颗),儿童减半。

降火搭配:

搭配山竹、绿豆汤等凉性食物,中和荔枝温热属性。

特殊人群:

糖尿病患者选择桂味(含糖量13%)优于糯米糍(18%);阴虚体质者配麦冬茶。

保鲜办法:

已有高校研究团队研发出可用于荔枝保鲜的气调膜,常温下保鲜10天。日常居家可用保鲜盒垫吸水纸+薄荷叶延长储存期限。



影视与当代演绎: 古今对话的桥梁

电视剧《长安的荔枝》成为激活传统文化的关键密钥。该剧将“贵妃荔枝”的典故转化为小人物李善德的生存史诗,通过鲜果腐败的视觉隐喻,展现盛世表象下的危机。当雷佳音在荧屏上跨越五千里的荔枝征程,观众看到的不仅是大唐的物流奇迹,也抒发了现代职场人对自身状态的调侃。

剧集的热播引发文化符号的连锁活化。广东茂名推出“十二小时鲜荔进京”的现代版驿站任务;网络涌现“长安驿道”打卡攻略;文创品牌开发贵妃同款荔枝礼盒。这些实践模糊了历史与现实的边界,使年轻人通过味觉体验触摸盛唐气象。《长安的荔枝》如同一座流动的博物馆,让荔枝文化在当代焕发新生。

社交平台上的荔枝: 文化解构与新生

在社交平台,荔枝文化正经历着充满创意的当代解构。“南北荔枝大对账”中,广东人宣称“两广人不吃妃子笑”引发热议,实则是地域文化认同的趣味表达。炭烤荔枝、荔枝茉莉冰豆花等“隐藏吃法”,将传统食材转化为创意实验。更有用户把果核水培成粉色盆栽、果壳制成风铃,让荔枝进入生活美学领域。这些行为使荔枝从消费对象升华为文化实践载体。



荔枝文化历史“六最”

类别	内容	来源依据/出处
文化之最	最早文学记载 传播最广的诗句	司马相如《上林赋》(公元前2世纪) 杜牧“一骑红尘妃子笑”
历史之最	最古老荔枝树 最传奇运输事件	福建莆田“宋家香”(唐代遗存, 树龄1200年) 杨贵妃岭南贡荔, 触发驿站系统改革
生产之最	全球最大产区 最珍稀品种	广东茂名(年产量54万吨, 占全球1/5) 增城挂绿(清代贡品, 现存母树年产量不足200斤)

数字经济时代,荔枝文化展现出强大的助农能量。有果农将日常搬到网上,凭借真实果农日常,创下单篇网文就售出5万单的奇迹;广东乌塘镇党委书记洪文泽带领300多名荔农集体“种草”,推动日发货量超5万斤。当高校教授讲解荔枝保鲜科技,学子们策划荔枝节直播,荔枝产业链成为连接城乡、融合古今的立体网络。庞大的曝光量的数据背后,是古老文化在数字土壤中的新生。

从汉宫贡品到唐人诗笺,从宋人谱录到今人屏幕,荔枝串起了中华文明的

味觉记忆。当我们在空调房中轻点手机品尝冰镇荔枝时,杜牧诗句中的红尘快马已化为数据洪流中的比特;苏轼笔下的“惊尘溅血”也转为助农增收的绿色通道。

荔枝的文化奇迹在于它既是历史的琥珀,封存着历史兴衰的密码;又是鲜活的种子,在每季红云中萌发新的文化枝芽。这颗穿越千年的甜蜜果实提醒我们:真正的文化遗产,永远在解构中重构,在品尝中思考,在创新中延续——而这,正是荔枝成为水果中文脉至宝的终极奥秘。建

DIALOGUE

财富问答室

您的财富智慧伙伴。我们致力于打造一个专业的财经知识交流平台，诚挚邀请您的加入。我们每期将精心挑选热点问题，为您提供深度解析的财经知识和宝贵的财富管理智慧。让我们携手共进，共同开启财富管理的新篇章。

1. 当前，中国经济展现出哪些韧性特征？

《建行财富》编辑部：经济韧性是抵御外部冲击的关键力量，而实体经济融资成本的显著下降，正是中国经济韧性的重要体现。2025年以来，我国通过多项货币政策“组合拳”，有效降低了实体经济融资成本，增强了企业抗风险能力。例如，下调存款准备金率与结构性工具利率，释放了充足流动性，显著减轻了中小企业融资压力。同时，普惠小微贷款、专精特新企业贷款持续增长，反映出信贷对实体经济的支持力度不断增强。这些变化为企业稳健经营、技术创新和就业吸纳提供了坚实保障，筑牢了中国经济发展的根基。

2. 便捷生活服务为何成为资本追逐的新蓝海？

《建行财富》编辑部：便捷生活服务融合了消费升级与技术创新，覆盖即时配送、智能家居、预制食品等多个高频刚需场景，市场规模已突破4.2万亿元。90后、00后成为主力消费人群，更注重效率与体验，推动服务向智能化、场景化演进。人工智能、物联网等技术赋能，显著提升服务响应速度与运营效率。与此同时，资本密集涌入也加速行业“洗牌”，从流量竞争转向用户体验与供应链能力比拼，头部企业加速整合，中小玩家聚焦差异化赛道，整个行业正迈向深度运营与价值创造的新阶段。

3. 耐心资本如何助力新质生产力发展？

《建行财富》编辑部：耐心资本作为战略投资、长期投资与价值投资的结合体，是推动科技创新与产业升级的关键力量。相比追求短期回报的“快钱”，耐心资本更能承受不确定性与周期性，契合高投入、长周期的技术研发需求。通过“技术突破—产业验证—资本反哺”的正向循环，它有效打通科技、产业、金融的闭环生态。中国社会科学院金融研究所所长张晓晶指出，当前，我国耐心资本发展已取得初步成效，但仍需多元协同发力，在资金供给、结构优化与退出机制上加快完善，推动耐心资本更精准地支持新质生产力成长。

4. “苏超”爆火背后，哪些产业可能受益？

《建行财富》编辑部：“苏超”火出圈，背后实则是“体育+文旅+消费”的产业共振。主客场带火城市地标、美食与民宿，撬动假期旅游流量；赛事还激活了球场、安保、裁判、装备制造等上下游链条，就业机会随之扩展。文旅之外，体育消费、品牌营销、数字内容平台也迎来布局窗口。未来若能实现常态化运营，将是“地方赛事带动区域经济”的新模板。



如果您有任何困惑或感兴趣的议题，欢迎扫码留言，我们将在下期“财富问答室”栏目详细回复。再次衷心感谢您的支持！

免责声明：本内容所涉及的信息与观点均来源于公开渠道或相关专家言论，但不构成任何投资建议、法律建议、财务建议或其他专业建议。在任何情况下，我们不对因使用本内容所产生的任何直接或间接损失承担责任。我们强烈建议您在进行任何投资、商业决策或采取其他重要行动前，咨询专业人士，并结合自身实际情况，谨慎评估和权衡各种因素。

大暑

六月廿八





建行私人银行
CCB Private Bank

以心相交 成其久远