



全球动荡中的 中国定力

- 中东冲突能源“咽喉”受阻
- 春节消费强势开局
- 全国两会锚定新航向



惊蛰

正月十七



春潮涌动,与时代共进

当三月的春晖洒向大地,一年一度的全国两会如约而至。在这个承载着“十五五”规划开局之年战略使命的重要时刻,2026年政府工作报告为我们勾勒出一幅以消费为引擎、以民生为底色、以高质量发展为目标的清晰蓝图。

前不久才落幕的春节长假,以“史上最长春节假期”的特殊身份,为全年经济写下了热气腾腾的“开门红”。数据显示,春节期间,全国重点零售和餐饮企业日均销售额同比增长5.7%,增速较去年明显加快。

全国两会传来的政策强音,则为这份市场热度注入了更持久的信心。政府工作报告提出,将坚持稳中求进、提质增效,发挥存量政策和增量政策集成效应,加大逆周期和跨周期调节力度,切实提升宏观经济治理效能。同时,在消费上,促进商品消费扩容升级,安排超长期特别国债2500亿元支持消费品以旧换新,优化政策实施机制。

对高净值人群而言,消费的内涵早已超越单纯的物质满足,而升华为对生活品质的追求、对家庭财富的守护、对时代脉搏的感知。消费市场的繁荣,既是财富增长的结果,更是财富继续稳健前行的土壤。当金融“活水”精准滴灌实体经济,当消费升级与产业升级形成良性循环,个人的财富轨迹与国家的发展脉络便愈发紧密相连。

在此过程中,金融机构的角色亦在悄然深化。我们不仅是财富的守护者,更是权益的捍卫者。消费者权益保护,从来不是一句口号,而是贯穿于每一次资产配置、每一份风险评估、每一项产品设计中的价值坚守。

时序更替,华章日新。站在春天的新起点上,让我们以更坚定的信心、更专业的远见,在个人财富与社会进步的共振中,共同书写高质量发展时代的崭新篇章。

《建行财富》编辑部

CONTENTS

目录



1 PROLOGUE 卷首语

春潮涌动，与时代共进

5 VISION 宏观视野

- 6 丙午马年再提速：
2026年全国两会
锚定高质量发展新航向
- 10 图解春节经济“开门红”：
解码“黄金周”里的中国新动能
- 16 2026两会：勾勒中国经济新航向
- 22 连平：天量定期存款将到期，
如何为实体经济“添薪蓄力”

27 DYNAMICS 财富动向

- 28 黄金的下一站在哪？
- 32 美以打击伊朗，
对全球经济影响几何？
- 38 从舞台想象到产业现实，
中国机器人“万亿时代”启幕



- 44 “3·15”晚会曝光荐股骗局，
投资者如何守好“钱袋子”？



49 FORUM 财智论道

- 50 广西富嘉新能源有限公司董事长胡洪雷：
实现自身价值与行业贡献的双重飞跃
- 56 苏州格林联合创始人宋正权：
远见者与“热管理”的深度哲学
- 62 接班不是守业！云南海归姐弟再创业，
让农资老生意焕发新活力
- 68 信托资产隔离功能的关键边界

69 PROSPECT 善建卓观

- 70 建行山东省分行举办
“建行五室·科学教室”揭牌仪式
- 73 “企业家工作室”开展宏观经济形势分析会

75 LIFESTYLE 格物私享

- 76 马年看马：
最重要的五匹“文化瑰宝之马”



- 80 从“春捂秋冻”到“春日轻养”

84 DIALOGUE 财富问答室

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2026年第3期 总178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

副出版人: 严俊

主编: 高婷婷

资深编辑: 常青 谢江涛 刘妙京 吴广宇

编辑: 何芳 李晓薇 孟玮 朱慧寅

美术编辑: 黄雨薇 曹琼

地址: 上海市九江路60号2楼《建行财富》编辑部

邮政编码: 200002

电话: 021-53531051

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: 2026年3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

在2026年“十五五”开局之年的全国两会上，经济金融领域释出一系列关键信号。从政府工作报告的务实调整到财政货币政策的协同发力，从扩内需的深度布局到“反内卷”的治理升级，政策图景日渐清晰。

与此同时，春节假期9天国内出游5.96亿人次、总花费突破8034亿元，叠加单方面免签扩至50国带来的“中国年”全球热潮，为高质量发展注入强劲信心与鲜明基调。

丙午马年再提速： 2026年全国两会锚定高质量发展新航向

文 | 付立木

春回大地，万物竞发。2026年3月，中国如期进入“两会时间”。站在“十四五”圆满收官与“十五五”扬帆起航的历史交会点上，今年的全国两会承载着特殊的期待。

从审议国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要草案，到部署年度重点工作任务；从加强重点领域立法，到回应民生福祉关切；从纵深推进全国统一大市场建设，到营造有利外部环境，两会期间的每一项讨论与决策，都在为观察中国今年乃至未来五年的政策走向提供重要契机。在“快马加鞭”的奋进节奏中，高质量发展正从宏伟蓝图转化为一幅幅可感可及的生动实践画卷。

锚定新航标：

“十五五”开局的高质量发展逻辑

据新华社消息，3月5日，十四届全国人大四次会议隆重开幕，海内外高度关注的国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要草案呈现在代表委员面前。厚达7万余字、共18篇的“十五五”规划纲要草案，全景式展现出未来五年中国高质量发展的清晰图景。

翻开政府工作报告，一揽子年度发展新目标引人注目：经济增长预期目标设定为4.5%—5%，在实际工作中努力争取更好结果；居民消费价格涨幅2%左右；粮食产量1.4万亿斤左右；单位国内生产总值二氧化碳排放降低3.8%

左右。这些数字背后，是务实与进取相结合的发展态度。全国政协委员、中国社会科学院经济研究所研究员黄群慧说：“4.5%—5%的增长目标，既为应对各种不确定因素预留充分余地和政策弹性，也有利于引导各方面把精力集中到高质量发展上，促进经济结构向新提质、向优转型。”

经济体量越大，向前发展就越需要更大的推动力。政府工作报告中，一系列新举措勾勒出“进”的方向，比如说着力建设强大国内市场位列今年重点任务之首；加快推动全面绿色转型，设立国家低碳转型基金，这意味着一只新的国家级基金呼之欲出。这些部署并非孤立存在，而是服务于“十五五”时期高质量发展的整体逻辑。

国家发展改革委主任郑栅洁在两会经济主题记者会上进一步阐释，“十五五”还将有一批高成长性行业蓄势发力，将通过增量创造、存量挖潜，

形成数个万亿级甚至更大规模的市场，推动产业体系由大到强、从量变迈向质变，成为高质量发展的新引擎。他表示，将重点打造六大新兴支柱产业和六大未来产业。六大新兴支柱产业包括集成电路、航空航天、生物医药、低空经济、新型储能、智能机器人。初步测算，这六大产业相关产值在2025年已接近6万亿元，预计到2030年有望再翻一番或更多。

六大未来产业包括量子科技、生物制造、绿色氢能和核聚变能、脑机接口、具身智能、6G。“这些产业处在技术突破‘前夜’，现在的未来产业，可能就是明天的新兴支柱产业。”郑栅洁说。

纲要草案全文37处提及“高质量发展”。从建设现代化产业体系、加快构建新发展格局，到加大保障和改善民生力度、建设更高水平平安中国，规划纲要草案精准把握“十五五”时期经济社会发展重点，从16个方面部署一批重大战略任务，明确了制造强国、贸易强



国等强国建设的阶段性目标,突出推动高质量发展,突出做强国内大循环,突出推进全体人民共同富裕,突出统筹发展和安全。站在新的历史起点上,高质量发展的航标已经清晰树立。

激活新动能： 从科技创新到现代化产业体系

如果说“十五五”规划指明了方向,那么如何培育壮大新动能、构建现代化产业体系,则是今年两会讨论最热烈的话题之一。其中,“培育壮大新兴产业和未来产业”被写入政府工作报告和纲要草案。

以政府工作报告为例,其对新兴产业的部署为“打造集成电路、航空航天、生物医药、低空经济等新兴支柱产业”,同时“培育发展未来能源、量子科技、具身智能、脑机接口、6G等未来产业”。值得注意的是,在未来产业布局中,“未来能源”系首次写入政府工作报告。

在传统产业“焕新”方面,政府工作报告中提及安排2000亿元超长期特别国债资金支持大规模设备更新,实施新一轮制造业重点产业链高质量发展行动,

强化产业基础再造和重大技术装备攻关,打造一批国家先进制造业集群。推行普惠性“上云用数赋智”服务,持续加大对中小企业数智化转型的支持。拓展智能制造,新建设一批智能工厂和智慧供应链。发展智能建造,培育现代化建筑产业链。显然,从“制造”迈向“智造”的转型步伐将会进一步加快。

“打造智能经济新形态”,这一提法首次出现在政府工作报告中。如何解读这一提法?政府工作报告起草组成员、国务院研究室副主任陈昌盛解释道:“其实就是要抓住人工智能发展的机遇,拓展人工智能赋能千行百业的广度和深度,尽快打开经济增长的新空间,培育新模式、壮大新动能。”

发展新动能需要良好的制度环境。政府工作报告明确提出,纵深推进全国统一大市场建设,破除地方保护和市场分割,充分激发各类经营主体活力,加快完善要素市场化配置体制机制。

从顶层设计到产业实践,从传统产业的数智转型到新兴未来产业的前瞻布局,多维度、多层次的“新”抓手,正推动新质生产力加快发展,让现代化产业体系的根基更加牢固。



绘就新画卷： 民生福祉与开放合作的时代强音

发展的最终目的是造福人民。2026年全国两会上，民生议题的分量格外厚重。从稳就业促增收的坚实部署，到织密社保安全网的暖心安排，再到筑牢法治根基的务实举措，全国两会将“民生清单”转化为一张张“幸福清单”。

就业是民生之本。政府工作报告将今年就业预期目标设为城镇调查失业率5.5%左右，城镇新增就业1200万人以上。

在社会保障方面，城乡居民基础养老金月最低标准再提高20元。完善并落实基本养老保险全国统筹制度，扩大失业、工伤保险覆盖面，稳妥有序推进职业伤害保障试点扩围，健全社保关系转移接续政策。深入实施积极应对人口老龄化国家战略，扩大普惠养老服务供给，积极发展农村养老服务，实施中度以上失能老年人养老服务消费补贴项目。投入力度彰显民生温度，改革发展成果必将更多更公平地惠及广大群众。

全国人大常委会工作报告亦明确了2026年的立法重点：围绕加强民生保障，制定医疗保障法、托育服务法、

社会救助法、华侨权益保护法、国家消防救援人员法、产业工人队伍建设法，修改教师法、道路交通安全法。这些立法安排聚焦保障“十五五”规划贯彻实施，体现了法治与改革、发展、稳定相协同的导向。

在国内民生持续改善的同时，中国对外开放的大门也越开越大。外交部长在两会记者会上表示，“十五五”规划是中国发展的新蓝图，也是中国与世界合作共赢的新愿景。外交战线将从三个方面为“十五五”营造更加有利的外部环境：继续当好高水平开放的推进器，推动共建“一带一路”高质量发展；继续拓宽人员往来的快车道，目前已对50个国家实施了单方面免签，同29个国家全面互免签证；继续打造开放融通的新窗口，创新升级“驻华使节地方行”活动。

丙午马年，万马奔腾。2026年全国两会，在“十五五”开局的关键节点上，为中国未来发展锚定了新航向、注入了新动能。从高质量发展的顶层设计到培育新动能的产业实践，从民生福祉的温暖清单到对外开放的坚定承诺，中国式现代化的壮阔征程正积蓄磅礴力量、迈出铿锵步伐。■

金融五篇大文章

科技金融

图解春节经济“开门红”： 解码“黄金周”里的中国新动能

丙午马年新春，中国交出了一份令人瞩目的经济答卷。根据商务部、文化和旅游部数据中心等多部门公布的数据，2026年春节假期9天，全国国内出游人次达5.96亿、总花费突破8034亿元。值得注意的是，随着中国单方面免签“朋友圈”扩至50国，“到中国过春节”成为全球新风尚。这份春节“开门红”答卷，不仅是对消费市场复苏势能的集中检阅，更是中国经济在“十五五”开局之年展现出的深层韧性与结构之变。从国内消费的结构升级到入境游的全球揽客，从科技产品的加速破圈到国潮文化的自信绽放，2026年的春节黄金周正以亮眼的数字勾勒出中国经济的“新活力”。

- 春节期间，众多外国游客来华观光购物，深度体验“购在中国”独特魅力
商务大数据显示，重点平台入境游产品订单同比增长

18.4%

- 上海、四川离境退税销售额同比分别增长

1.5倍、3.2倍

增长	离境退税销售额 同比增长
上海	1.5倍
四川	3.2倍

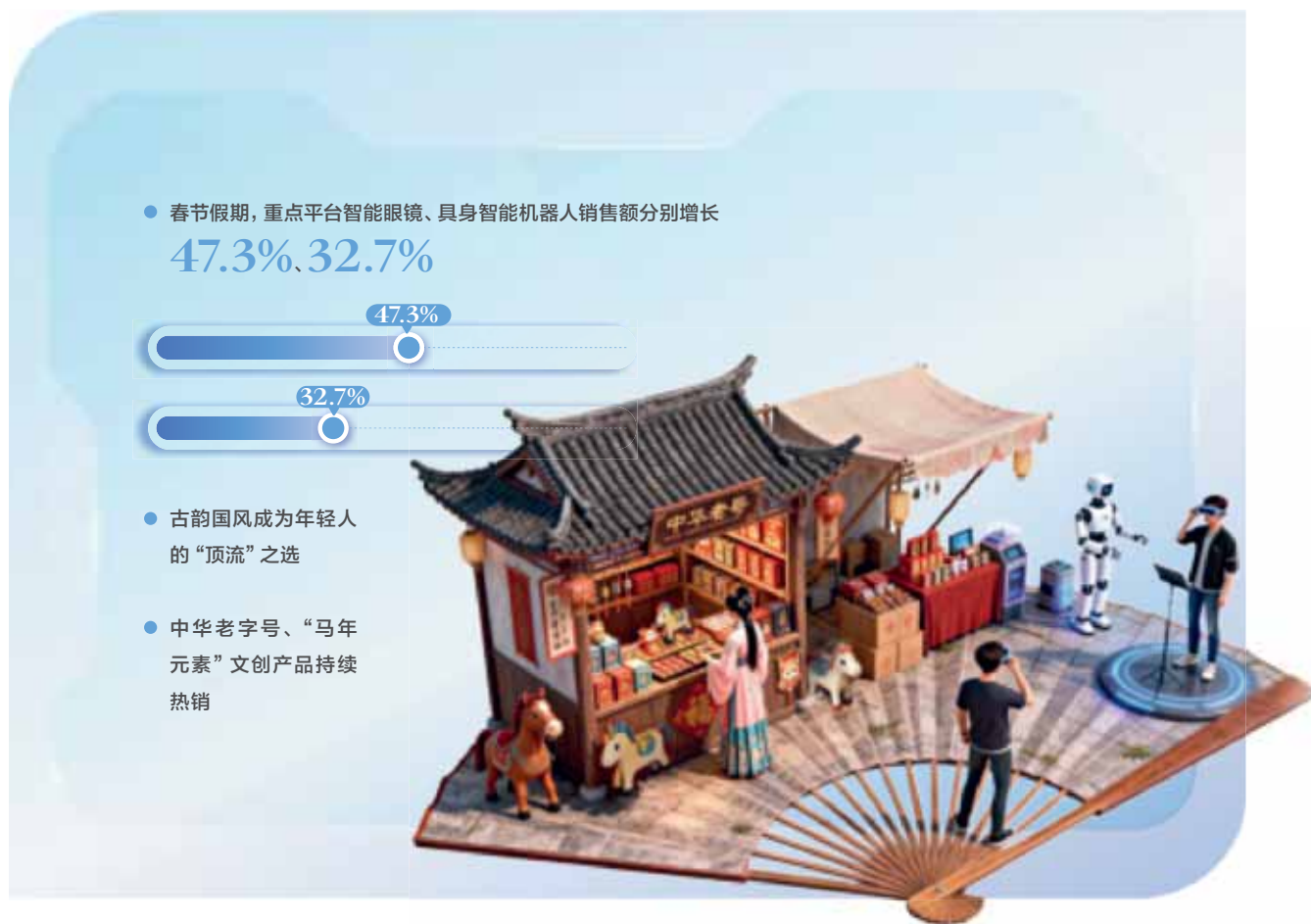


分析 2026年春节假期，中国消费市场的热度不仅属于国内游客，更吸引了全球目光。商务大数据显示，重点平台入境游产品订单同比增长18.4%，上海、四川离境退税销售额同比分别增长1.5倍、3.2倍。

其中，离境退税销售额的爆发式增长，是“购在中国”含金量的最直观证明。对外国游客而言，来中国不仅能看风景、品文化，更能买到“全球好价”的优质商

品。从高端奢侈品到新国货潮牌，从传统工艺品到科技新品，中国市场的商品丰富度与价格竞争力正形成强大引力场。离境退税政策的持续优化，更让“买买买”变得便捷无忧，进一步放大了中国的购物吸引力。

这份热气腾腾的春节“国际账单”，既是入境游强劲复苏的证明，也是中国持续推进高水平对外开放的生动写照。



分析 2026年春节假期的消费市场，既涌动着科技的浪潮，也浸润着文化的韵味。数据显示，春节假期，重点平台智能眼镜、具身智能机器人销售额分别增长47.3%和32.7%，古韵国风也成为年轻人的“顶流”之选，中华老字号、“马年元素”文创产品持续热销。这组“科技+文化”双轮驱动的数据，勾勒出中国消费升级的清晰轨迹。

科技消费加速破圈，智能产品走进寻常百姓家。智能眼镜让“所见即所得”成为现实，具身智能机器人从实验室走入家庭，成为孩子的玩伴、老人的帮手。这不仅是消费电子行业的技术突破，更是人工智能赋能实体经济的生动实践。当高科技产品成为春节年货的新选择，折射出

的是消费者对“未来生活”的向往与买单意愿。

国潮消费持续升温，文化自信成为消费底色。如果说科技消费代表的是“未来感”，那么国风消费则彰显了“文化根”。中华老字号的门前排起长队，马年元素的文创产品成为年轻人争相收藏的“心头好”，古韵国风不再是长辈的情怀，而成为年轻人的“顶流”之选。这背后，是国货品牌在设计创新、品质提升上的持续发力，更是年青一代文化认同感与自豪感的自然流露。

从智能眼镜到中华老字号，从具身机器人到马年文创，这份春节消费的成绩单告诉我们：中国消费者的选择正在变得更广、更深、更有态度。



分析 商务大数据显示，春节期间，全国重点零售和餐饮企业日均销售额，比去年同期增长5.7%，增速提高1.6个百分点；重点监测的78个步行街（商圈）客流量、营业额分别增长6.7%和7.5%。

透过这组数据，我们发现，消费基础盘稳中有进，增速提升彰显内生动力。5.7%的日均销售额增速，是在去年较高基数上实现的进一步提升，表明消费复苏并非短期反弹，而是具备持续性的内生增长。零售与餐饮作为消费的“基本盘”，其稳健表现印证了居民消费意愿的修复和市场活力的回归。

政策效应持续释放，消费信心稳步修复。增速较去年提高1.6个百分点，这一跃升并非偶然。它得益于中央经济工作会议“着力扩大国内需求”的前瞻部署，得益于以旧换新、消费券发放、支付便利化等一系列促消费政策的持续发力。政策的暖流正逐步转化为市场的热力，转化为老百姓实实在在的消费行动。

这份热气腾腾的“春节账单”，不仅为全年消费市场奠定了坚实基础，更传递出中国经济内需潜力持续释放、消费结构不断优化的清晰信号。



分析 2026年春节假期，中国旅游市场的吸引力不仅体现在国内游客的出行热潮中，更彰显于国际游客纷至沓来的脚步里。数据显示，春节假期共有来自160多个国家和地区的游客到访中国，足迹覆盖国内300多个城市，较去年假期日均增长28.5%。这份成绩单，折射出中国旅游市场的强劲复苏与全球吸引力。

入境游爆发式增长，彰显中国旅游市场的国际魅力。160多个国家和地区的游客选择在春节期间来到中国，意味着中国作为旅游目的地的全球影响力正在增强。从冰雪奇

缘的东北到温暖如春的海南，从古都西安的历史韵味到成都的烟火气息，外国游客的足迹遍布大江南北。这不仅是对中国丰富旅游资源的高度认可，更是中国文化软实力对外输出的生动注脚。

此外，160多个国家和地区的游客选择来中国过年，也是“中国年”升级为“世界年”的生动写照，更是中国持续推进高水平对外开放的必然结果。从签证便利化到支付服务优化，从多语种导览到国际化服务配套，一系列举措正让中国游更加便捷、更具吸引力。



分析 2026年春节假期的消费图谱，呈现出鲜明的结构升级特征。商务大数据显示，春节期间重点平台的冰雪消费、避寒消费分别增长12.1%和29.8%，租车平台订单量同比暴增51%。透过这组数据，我们可以看到消费市场正在发生的深刻变化。

“南北互跨”成为春节消费新范式。冰雪消费与避寒消费双双大幅增长，勾勒出“一半冰雪、一半暖阳”的春节出行新图景。北方游客南下避寒，南方游客北上赏雪，这种“双向奔赴”打破了传统的春节团

聚模式，正在重塑节日消费的地理格局。冰雪经济的持续升温，既是“冰天雪地也是金山银山”的生动注脚，也是冬奥效应长尾释放的结果；而避寒游的火爆，则折射出银发经济、康养消费的蓬勃潜力。

租车平台订单量暴增51%，这一数据尤为值得关注。租车出行的爆发式增长，既是消费升级的体现——游客愿意为更好的出行体验付费，也是基础设施完善的成果——路网建设、充电桩布局、异地还车服务的优化，让“说走就走的自驾”成为可能。



分析 经文化和旅游部数据中心测算，春节假日9天，全国国内出游5.96亿人次，较去年春节8天增加0.95亿人次；国内出游总花费8034.83亿元。

从数据中我们可以读出多重信号。其中，消费复苏的“量”与“质”同步提升。出游人次高达近6亿，表明居民出行意愿持续释放，流动中国的活力正在加速回归。消费结构优化趋势也较为明显。结合文旅部此前披露的信息，今年春节呈现出“南北互跨”“冰雪热”“避寒游”等多点开花的特征。中长线游

占比提升，人均消费支出保持稳健，反映出居民消费已从“有没有”转向“好不好”，从“打卡式旅游”转向“沉浸式消费”。

消费对经济的“压舱石”作用进一步夯实。8034.83亿元的总花费，为全年消费市场打下坚实基础。在外部环境复杂多变的背景下，内需市场的韧性正成为中国经济行稳致远的重要支撑。

这份春节“成绩单”，既是对过去一年促消费政策的积极回应，也为2026年“十五五”开局之年的经济发展注入了宝贵信心。建

2026两会：勾勒中国经济新航向

文 | 王玉凤

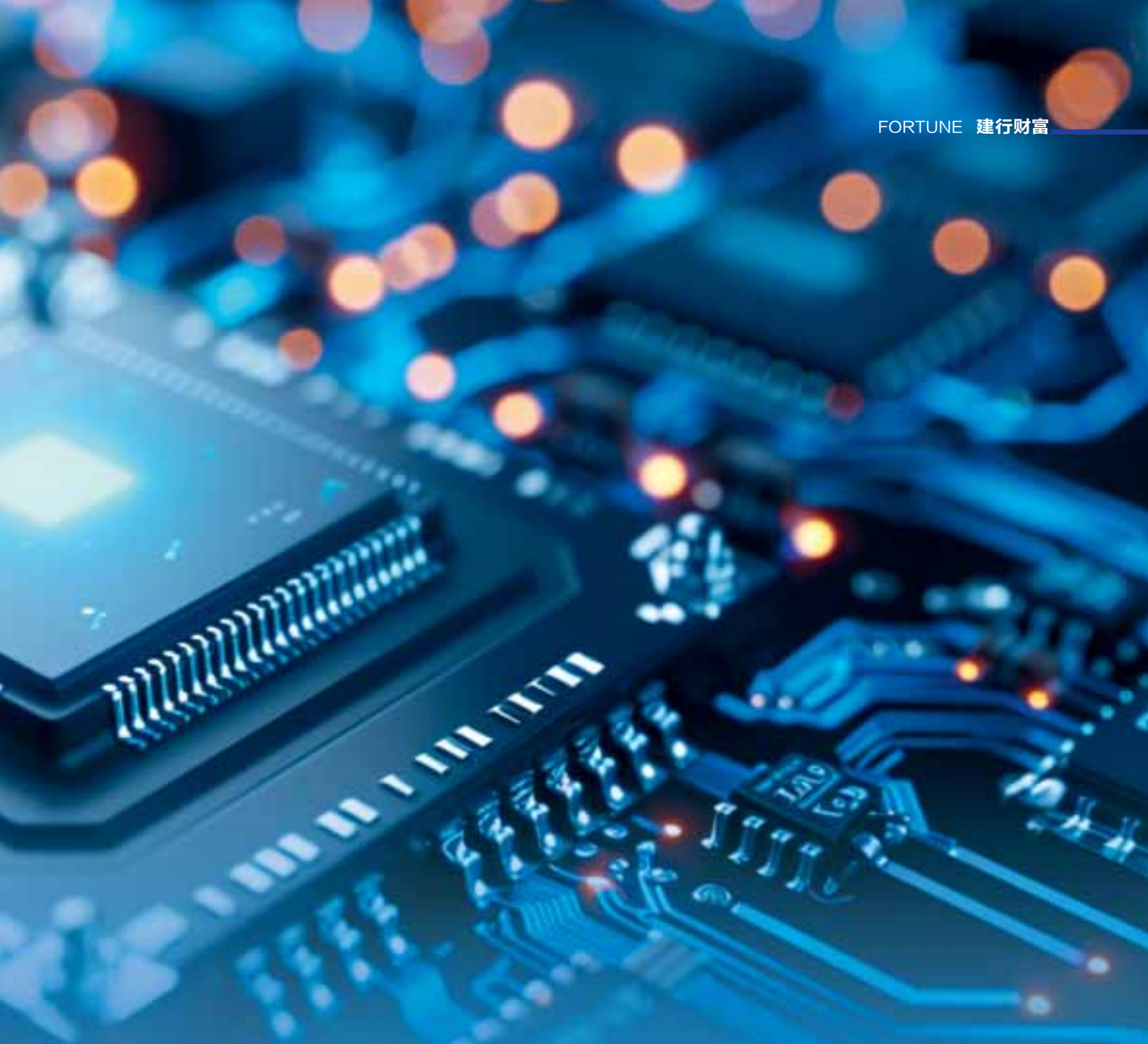
在2026年这个“十五五”开局之年的全国两会上，经济金融领域释放出一系列关键信号。

从政府工作报告的措辞变化，到各部门的细化部署，一幅“稳中求进、以进促稳”的政策图景日渐清晰。GDP目标的务实调整、财政货币政策的协同发力、扩内需的深度布局、“反内卷”的治

理升级，以及资本市场的制度革新——这些核心信号正汇聚成推动高质量发展的政策合力，既为市场注入信心，也为全年经济工作定下鲜明基调。

财政货币协同发力，稳增长兼顾可持续

今年政府工作报告在总体目标设



定上，延续了中央经济工作会议“着力推动高质量发展”优先于“稳中求进”的顺序，这彰显了发展质量的更高权重。

根据报告，2026年经济增长的预期目标是4.5%–5%，经济增长预期设定为目标区间，区别于近两年设定为5%左右的目标值，体现了“十五五”时期夯实基础、全面发力的要求，既要为开局之年调结构、防风险、促改革留出空

间，又与2035年远景目标总体衔接。同时，区间目标值符合我国经济增长潜力，且高于世界主要经济体增速，同时有利于引导各方聚焦高质量发展。预期中包含了“在实际工作中努力争取更好结果”，展现了积极进取的目标导向和政策取向。

财政政策方面，报告提出继续实施“更加积极的财政政策”。具体而言，今年赤字率拟按4%左右安排，赤字规



模5.89万亿元、比上年增加2300亿元。一般公共预算支出规模将首次达到30万亿元、比上年增加约1.27万亿元。拟发行超长期特别国债1.3万亿元，持续支持“两重”建设、“两新”工作等。拟发行特别国债3000亿元，支持国有大型商业银行补充资本等。拟安排地方政府专项债券4.4万亿元，完善专项债券项目负面清单管理和自审自发试点，重点支持建设重大项目、置换隐性债务、消化政府拖欠账款等。

市场分析称，2026年财政政策呈现积极但克制的特征。尽管年度政策基调延续“更加积极”的表述，但广义

赤字并未在2025年基础上实现预期的扩张，广义赤字率反而有所回落，表明财政政策在可持续性与短期稳增长之间做出权衡。2026年经济增速目标虽有所下调，但在外需存在扰动、内需依然偏弱的情况下，财政政策仍是稳增长的重要支撑。

货币政策上，报告延续了去年12月政治局会议和中央经济工作会议的相关表述，即继续实施“适度宽松”的货币政策，并“灵活高效”运用降准降息等政策工具。

如何理解这两句表述？有观点称，延续“适度宽松”更多是一种姿态，即



表示货币政策实施力度较去年大概率不会收紧。从更务实的视角看，“适度宽松”的狭义涵义多指流动性将保持“充裕”，更好配合财政政策实施和增强财政可持续性。

针对市场关注的降准降息时点，有机构预计，今年降准与降息可能分开操作，二季度先行降准以配合国债发行高峰，下半年根据经济形势择机降息。中国人民银行行长潘功胜进一步明确，今年人民银行将把促进经济稳定增长、物价合理回升作为货币政策的重要考量，灵活高效地运用降准降息等多种货币政策工具，发挥增量政策和

存量政策、货币政策与财政政策的集成、协同效应，为实现“十五五”良好开局营造良好的货币金融环境。

扩内需深度布局，“反内卷”治理升级

本次报告将“着力建设强大国内市场”作为扩内需的核心抓手，在政策深度与工具创新上均有突破。

在扩大消费方面，安排超长期特别国债2500亿元支持消费品以旧换新，优化政策实施机制。设立1000亿元财政金融协同促内需专项资金，综合运用贷款贴息、融资担保、风险补偿等

方式，支持扩大内需。同时，深化了居民增收举措，首次提出“城乡居民增收计划”，在促进低收入群体增收、增加居民财产性收入、完善薪酬和社保制度等方面推出一批务实举措，直指消费能力这一根本制约。

在投资方面，报告提出聚焦新质生产力、新型城镇化、人的全面发展等重点领域，并更具引导性地提出“增强市场主导的有效投资增长动力”，拟安排中央预算内投资7550亿元，安排8000亿元超长期特别国债资金用于“两重”建设，同时发行8000亿元新型政策性金融工具，在保持政府投资力度不减的同时，着力引导民间资本向高技术、现代服务业等新赛道拓展，体现了优化投资结构、激发内生增长动力的政策思路。

“反内卷”重视程度亦明显提升。2026年政府工作报告将整治“内卷式”竞争前置到深化改革部分的首要位置，体现竞争秩序治理在宏观政策体系中的重要性上升。报告提出，加强反垄断、反不正当竞争，强化公平竞争审查刚性约束，综合运用产能调控、标准引领、价格执法、质量监管等手段，深入整治“内卷式”竞争，营造良好市场生态。

市场预计，2026年反内卷治理将首先体现在价格层面的修复，部分行业价格下行压力有望缓解，工业品价格中枢或逐步回升，PPI有望在上半年回正。同时，随着统一大市场建设推进和要素市场化改革深化，要素流动效

率有望提升并成为企业利润修复的重要支撑，从而为宏观经济运行提供更加稳固的支撑。

制度创新精准落子，资本市场向“新”

两会期间，资本市场改革举措备受关注。政府工作报告中释放了哪些政策信号？市场又将迎来怎样的发展机遇？

政府工作报告明确提出，对关键核心技术领域的科技型企业，常态化实施上市融资、并购重组“绿色通道”机制，以科技金融支持创新创造。这意味着，关键核心技术企业有望获得更大力度的全方位资本市场政策支持。

两会记者会上，中国证券监督管理委员会主席吴清进一步阐述了拓展制度的包容性和覆盖面。他表示，准备增设一套更精准、更包容的上市标准，加大对新产业、新业态、新技术企业的支持力度，也支持新型消费、现代服务业等优质创新创业企业在创业板发行上市。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对此解读称，此次增设新标准的核心突破，在于从单一的“市盈率思维”转向了多维的“价值发现思维”。他强调，新标准将不再局限于传统的盈利指标，而是前瞻性地引入了对企业研发投入强度、核心技术壁垒以及预期市值等多维度的综合考量。

“这是从关注企业的‘历史盈利能力’转向评估其‘未来价值创造能



力’的一次深刻变革。”田利辉表示，这实质上是在为资本市场的估值体系建立一套全新的“坐标系”，让那些处于生命周期早期、但拥有颠覆性创新潜力的企业，能够在资本市场的助力下，将其技术优势更顺畅地转化为产业优势，真正实现“研发资本化”。

包容性提升之下，资本市场将迎来哪些积极变化？田利辉认为，从宏观层面看，这不仅是资本市场的制度优化，更是国家创新驱动发展战略在金融领域的深刻实践。它精准地打通了资本与创新之间的“最后一公里”，深度适配创新活动“高风险、长周期、高回报”的特征。这不仅能够吸引更多社会资本向新质生产力领域转移，加速创新要素的集聚与循环，

更能通过市场化的筛选机制，培育出一批代表中国经济未来的优质企业，增强我国资本市场的资产质量和国际竞争力。

吴清表示，将协同发挥好存量政策和增量改革的集成效应，更大力度多渠道促进资本形成，更大力度推动要素资源向新质生产力领域聚集，让资本市场服务产业变革和高质量发展跑出新的“加速度”。

从财政货币的协同发力到内需潜力的深度释放，从“反内卷”重塑市场生态到制度创新打开成长空间，每一项政策部署都在为中国经济蓄势赋能。站在新的历史起点上，中国经济的高质量发展之路，正迎着春风蹄疾步稳，在丙午马年行稳致远。■

连平：天量定期存款将到期， 如何为实体经济“添薪蓄力”

文 | 方逸磊

连平

现任上海交通大学上海高级金融学院兼聘教授，广开首席产业研究院院长兼首席经济学家，博士生导师。

2026年，全社会将有数十万亿元定期存款集中到期。这笔巨量资金会否通过理财、基金等渠道，从简单储蓄转化为支持产业融合、科技创新的有效投资？当资金从银行存款“解冻”，转而流向直接融资市场，又将如何为实体经济注入新动能？这一过程

会带来哪些宏观影响？

广开首席产业研究院院长兼首席经济学家连平认为，定存资金若持续“搬家”，将在宏观经济层面产生多重积极影响，包括助力实体经济融资、降低企业成本、扩大居民财产性收入等。

数十万亿定存即将到期

近日，有券商预测，2026年我国全社会将有数十万亿元的中长期定期存款到期。在当前国家强调“金融服务实体经济”的大背景下，这笔即将释放



的巨量资金，相当于一笔巨大的金融“活水”储备。那么，这笔资金的规模大概是多少？

连平基于六大国有银行2024年年报数据进行了详细测算。他分析道，六大行中，1年以内（含1年）到期的存款占比约为76%，1年以上到期的存款占比约为23%；而六大行的定期存款余额占其存款总额比重约为60%。由此推算，到期日在1年以内（含1年）的定期存款占比约为45.5%，到期日在1年以上的定期存款占比约为14.2%。

“需要说明的是，这里的‘1年以内’是指年末时点下定期存款的剩余到期时间，并非定期存款的3个月、6个月、1年等固定期限概念。”连平补充道。考虑到六大行存款总额占全行业

比重约为53%，以其定存占比推算全行业具有一定合理性。但考虑到其他银行定存占比可能存在差异，以及各期限偏好、到期时间分布等干扰因素，他将1年以内（含1年）到期的定期存款占比范围修正为40%–50%区间。

从存量规模看，我国定期存款体量庞大且增长较快。截至2025年末，我国居民定期存款余额121.8万亿元，非金融企业定期存款余额57.8万亿元，两项合计定期存款余额179.6万亿元，近三年平均增速超过10%。

“按照上述40%–50%的比例估算，将于2026年到期的居民与企业定期存款大约在72万亿–90万亿元区间。”连平表示，其中即将到期的居民定期存款大约在49万亿–61万亿元区

间，即将到期的企业定期存款大约在23万亿-29万亿元区间。

如此大规模的资金之所以每年以定期存款的形式存在，连平认为有多方面的原因，比如说资金的风险偏好低，选择一年期以上定期存款产品的多为稳健投资者；居民定期存款占比超过67%，其中可能较大比例为50岁以上群体的存款，该部分资金以家庭预防性储蓄为主要目的，风险承受能力偏低。此外，在本金安全的情况下有较强的保值增值需求。近几年存款利率持续下行，目前大型银行一年定期存款已降至1%以下，中小银行也不超过2%。而3年及更长期限的定期存款利率相对更高，但存量占比不超过50%，所以定期存款的资金仍有一定的灵活配置需求。

存款“搬家”往何处去

当这笔巨额资金在2026年集中获得“解冻”后，可能流向哪些领域？基于当前的市场环境，会出现大规模的“存款搬家”现象吗？

连平认为，对此需要客观理性地分析和判断。该部分资金因其家庭储蓄为主、较低的风险偏好、一定的保值增值需求等特征，仍然会有一部分资金以短期存款、新定期存款、结构性存款等各种形式留在银行体系。还可能会有一部分流向大中型银行的私人银行部门，投资现金管理类理财产品、固收+理财产品、高端理财产品、指数增强或量化对冲产品、贵金属

等。大中型银行的研究能力、投资水平较其他中小银行相对更高，又有可靠的保本能力，相对更受青睐。

同时，由于该部分资金存在一定的保值增值需求，在资本市场稳步发展、股市呈慢牛行情下，会有一部分流向保险、国债、债券基金、指数基金、股票基金等领域。

“需要强调的是，保障本金安全是这部分资金的首要目标，因此，大规模、大比例流向资本市场的概率较低。”连平表示，但仍有部分资金可能倾向于投资黄金白银、银行理财或基金产品，追求稳健收益。此外，也会有部分风险偏好相对较高的资金，怀揣进入资本市场获取较高收益的意愿和冲动。

该部分资金流入后，最直接的影

响就是会增大市场流动性规模、激发资本市场活力。规模庞大的定存资金“解封”后，部分通过理财、基金等形式进入股市或直接进入股市，可显著增加市场的资金供给，降低融资成本，推动资产价格合理回升，改善股票市场发展预期，有效提振市场投资信心，并带动更多海内外“活水”流向股市。

至于2026年定期存款到期后会有多少规模“搬家”至资本市场，连平认为，这取决于资本市场的运行状态和政策支持的力度。股票市场越是稳健向好、健康走牛，赚钱效应持续显现，存款“搬家”至资本市场的规模就会越大。事实上，自2025年以来，这种状态已显端倪，即在股票市场稳健向好的同时银行定存增长逐步放缓，2025

35.08

18.88

56.18

38.99

12.98

72.88

26.68

19.66

11.66

18.98

年银行定存增长7.5%，低于2024年的10%和2023年的15.8%。

连平特别强调，所谓“存款搬家”并不意味着存款彻底离开了银行体系，而只是在银行体系中“搬家”，即资金虽然从居民存款账户转向金融机构账户和企业账户，但仍然还在银行体系之中。“这种变化对社会融资结构、银行业的资产负债表结构、银行业的经营成本等将带来一系列重要影响。”他说，在经济结构明显转变、融资需求结构相应调整的大背景和长期趋势下，“存款搬家”不是短期现象或权宜之计，而是长期趋势和战略转变，还会是一个持续、渐进的良性过程。

为实体经济注入新动能

这笔钱如果“搬家”，对整个经济会有哪些影响？是否会成为支持实体经济发展的新动能？

连平表示，定存资金若持续“搬家”，将在宏观经济层面产生多重积极影响。首先，资金流向股市后，可为企业股权融资提供支撑，助力资本市场与实体经济良性互动，进一步提升直接融资比重，改善企业资产负债状况，降低融资成本。其次，部分稳健型资金流向债券市场，也会推动利率中枢下行，降低企业发债成本，助力实体经济融资，尤其是利好中小企业发展。此外，定存资金流向资本市场，有助于推动市场向好，增加投资者的收益，扩大居民财产性收入。

从更直接的层面看，这笔巨量资金的“解冻”与再配置，本身就是对实体经济的“精准滴灌”。比如说，一部分资金通过理财、基金等渠道流入资本市场后，将直接充实企业的股权融资和债券融资“钱袋子”，这笔资金的入场恰逢其时，能够有效缓解其融资痛点，助力产业向高端化、智能化、绿色化升级。

值得注意的是，当前产业融合正成为经济增长的重要动力源。人工智能赋能制造业、生物技术与农业深度融合、数字技术与现代服务业耦合发展。居民储蓄通过市场化机制进入风险投资、产业基金，能够更好地匹配产业融合的融资需求，为新质生产力的孕育提供土壤。

还有一部分资金从银行长期定存释放后，可能进入消费领域，直接拉动内需，助力零售、餐饮、文旅等行业复苏，在一定程度上缓解消费疲软压力。

在分析积极影响的同时，连平也向投资者发出提醒：切勿因“存款搬家”现象盲目追逐高收益产品，尤其是风险较高的纯股型理财、私募基金、贵金属和个股，这类产品波动大、风险高，对于缺乏专业经验的投资者而言，在变幻莫测的市场上极易蒙受本金亏损。当前低利率环境下，安全性和流动性应优先于收益率。正确的做法是，在银行、券商等正规金融机构的指导下，建立适合自己风险偏好的资产组合，在守住本金的基础上，实现资产稳步增值。■



财富 动向

DYNAMICS

站在新周期的起点，世界经济正处于权力洗牌的十字路口。昔日赖以依靠的黄金增长范式渐隐，全球产业链在地缘裂痕中被迫重组，贸易流向与能源版图正被重新书写。

与此同时，人形机器人的普及正引爆一场生产力革命，技术红利取代人口红利，成为财富创造的新核心引擎。面对资本市场的迷雾，唯有扎根硬科技、紧握产业自主这条主线，才能穿越乱象。

2026年，经济风向已变，财富不再是运气的博弈，而是对时代趋势的精准投票。新的赢家，将站在技术变革的潮头，掌控下一个时代的核心筹码。

黄金的下一站在哪？

文 | 许冲

过去十年时间，黄金市场经历了一轮罕见的长周期上涨。从2016年走出三年连跌的低谷，到2019年开启新一轮上行周期，再到2024年以来频繁刷新历史纪录，国际金价在地缘政治动荡、全球货币环境变化以及央行持续增持等多重因素推动下不断突破上限。2025年，金价更是接连跨越3000美元和4000美元关口。

然而，就在众人普遍看好黄金走势之际，2026年3月23日，国际现货黄

金市场延续上周震荡态势，伦敦金现价格盘中大幅下挫，跌破4400美元/盎司关键支撑关口，创下2023年10月以来的最长连跌纪录。未来，黄金的下一站将去向何方？

多年来金价的上行之路

2016年上半年，受英国“脱欧”公投等因素影响，国际金价结束三年连跌的低迷，从年初的不足1100美元/盎司



到年中一度突破1300美元/盎司大关。

2017年黄金价格持续回暖。2018年各国央行掀起黄金购买热潮。世界黄金协会数据显示,2018年各国央行黄金净购买量达651.5吨,同比增长74%。如众多专业机构预测一般,2019年的金价大幅上涨,黄金市场出现了自2010年以来的最好行情。国际金价全年均价接近1400美元/盎司,全年涨幅达18.3%。2020年,黄金价格全年涨幅超25%。2021年以来,黄金价格有所回调,但仍保持在1700美元/盎司至1900美元/盎司区间内波动。

2022年的国际金价则坐上了“过山车”。年初俄乌冲突带来的避险情绪让金价一度冲破了2000美元/盎司,但

随后的通胀飙升、欧美加息节奏升级又让金价持续回调到1600美元/盎司上方。2023年国际金价一路高歌猛涨,多次刷新历史纪录,最高触及2152.3美元/盎司,年度涨幅约13%。

2024年,在美国经济疲软、全球经济增长的不确定性以及地缘政治紧张局势等因素叠加下,国际金价开启加速上涨模式,年内40次创下历史新高,仅次于1979年的57次。据世界黄金协会公布的数据,国际现货黄金从2月份2000美元/盎司左右上涨至10月份的2690美元/盎司。尽管年末金价高位回调,但国际金价全年涨幅接近30%,刷新2010年以来的最大年度涨幅。



去年 53 次刷新历史纪录

2025年国际金价迎来历史性爆发，先后突破了3000美元/盎司和4000美元/盎司，并在年末再创新高，逼近每盎司4600美元。世界黄金协会公布的数据显示，2025年国际金价共计53次刷新历史纪录，年内涨幅超过60%，创下自1979年石油危机以来年度最大涨幅。

值得一提的是，国内金饰的价格也在2025年站上了1000元/克的关口。有统计数据显示，2015年4月中旬国内金饰价格约为300元/克，2025年4月中旬约为1000元/克，10年时间，国内金饰价格涨了近700元/克。

2026年开年，国际金价再创历史新高，连续突破每盎司5000美元、5100美元两道历史性大关，并于1月29日站上5500美元/盎司的高位。与此同时，国内部分主流金饰品牌报价冲上1700元/克，创历史新高。近日，黄金市场出现巨幅震荡，国际金价从高位急坠至4600美元/盎司左右后，又回弹至每盎司5000美元上方。

世界黄金协会指出，黄金正从一个避险符号，蜕变为这个不确定时代里的一种可触摸、可持有、可寄托的“硬通货”。黄金正逐渐成为全球央行更看重的储备资产。数据显示，截至2025年三季度末，全球官方黄金储备余额约3.69万亿美元，占官方总储备比重达28.9%，创2000年以来新高，黄金在全球官方储备体系中的占比进一步提高。

摩根士丹利最新发布的报告指出，黄金在各国央行持有资产中的占比已从约14%上升至25%-28%，且这一上升趋势“没有任何放缓的迹象”。

桥水基金创始人达利欧在接受媒体采访时指出，除美国以外的其他国家央行以及主权财富基金和其他机构都在购买黄金来多元化他们的资产配置，黄金不是用来投机的，它是全球规模第二大的储备货币。全球黄金市场的需求结构正在重塑。

十年“疯狂”行情会延续吗？

是什么在持续推动黄金走出长达十年的“疯狂”行情？地缘政治风险、美元信用变化、全球央行集体增持，以及居民资产配置的逻辑转变——四大核心驱动力相互交织、共振，共同塑造了今天的黄金格局。

首先是地缘政治风险。黄金自带避险属性，全球宏观风险的密集爆发与通胀预期的反复升温，成为推动金价屡创新高的“加速器”。

其次，美元的走弱也是金价上涨的推手。过去十年来，美元信用持续走低，美元在全球外汇储备中的占比从2015年的66%降至2025年第三季度的56.92%，创1995年以来最低。

再次，是全球央行的集体增持。世界黄金协会2025年6月发布的《2025年全球央行黄金储备调查》显示，高达95%的受访央行预计未来12个月将继续增持黄金，创下自2019年该调查启动



以来的历史新高，将持续为黄金价格提供长期支撑。

最后，全球资金流向的深刻变化，是驱动金价长期走牛的底层逻辑。世界黄金协会在报告中指出，纵观2025全年，黄金的表现显著优于全球主要股票指数、大宗商品及债券等传统资产类别，标志着其在全球投资版图中的角色发生根本性转变。

国际投行对2026年金价普遍持乐观预期，部分机构看高至每盎司5000美元以上。不过，在长期上行趋势未改的背景下，短期扰动正显著加剧。2026年3月23日，伦敦金现价格盘中大幅下挫，正式跌破4400美元/盎司关键支撑

关口。

中金公司最新研报指出，虽然短期内，中东局势和滞胀交易带来的市场恐慌引发黄金的抛售，但其认为，金价在阶段性回调后，配置价值有望进一步增强。在短期波动加剧、情绪主导行情的背景下，黄金价格或延续高位震荡。尽管具备一定保值属性，但其本质仍是价格波动明显的投资品，而非无风险资产。受利率周期、美元走势及资金情绪影响，金价可能出现阶段性回撤，且在杠杆与资金集中交易下波动被进一步放大。因此，投资者应避免盲目追高，将黄金视为长期配置工具，结合自身风险承受能力理性参与、分散配置。建



美以打击伊朗，对全球经济影响几何？

文 | 方逸磊



2月28日, 伊朗上空骤然爆发大规模空袭, 美军与以色列联合发动袭击, 伊朗最高领袖哈梅内伊在袭击中遇害, 数十名高官伤亡, 上千名平民死亡。冲突迅速波及中东多国, 全球能源要道霍尔木兹海峡被伊朗关闭, 国际油价暴涨, 全球经济和能源市场陷入紧张动荡。此次事件不仅对伊朗内部权力格局带来深远影响, 也将全球经济和资本市场卷入前所未有的紧张态势中。

霍尔木兹海峡区域航运受阻

2026年2月的最后一天, 伊朗局势骤然升级。当天, 美军与以色列对伊朗多地发动袭击, 伊朗随即还击美以在中东地区目标, 中东多国受到不同程度影响, 地区局势在短短数小时内从“高度紧绷”滑向公开战争。

伊朗伊斯兰革命卫队2月28日晚宣布, 禁止任何船只通过霍尔木兹海峡。伊朗伊斯兰革命卫队还向多艘过往船只发出警告, 称受美国和以色列军事打击及伊朗反制行动影响, 海峡周边海域风险显著上升, 目前通过该水域并不安全。

霍尔木兹海峡连接波斯湾与阿曼湾, 是沙特阿拉伯、伊拉克、卡塔尔和阿联酋等主要产油国原油出口的重要通道。全球约五分之一的海运石油需经由这一海峡运输, 因此, 其航运安全一直被视为国际能源市场的关键节点。

此前, 多艘船只报告称, 他们在无

线电频道中听到据称来自伊朗海军的广播，宣布禁止船只进入该水道。随后，一些油轮开始减速、停泊或调头离开海峡入口，原本驶往波斯湾外海的超级油轮则在航道附近排队等待，区域航运秩序明显受阻。

受此影响，作为全球重要能源供应区域的中东地区不确定性明显上升，市场对原油供应及关键航运通道安全的担忧迅速升温。

能源、化工及农业已受影响

复旦大学中东研究中心研究员邹志强分析，关闭霍尔木兹海峡会对国际能源供应格局造成冲击，势必加剧市场对供应短缺的担忧，推动国际油价快速上涨，也加剧了此次地缘政治因素对国际能源市场和大宗商品市场的影响。此举也有向美国施加压力，展现自身报复决心和能力的意味。

在当前形势下，大宗商品市场的波动，正从能源逐步传导至化工和农业领域。首先受到影响的是石化原料。全球相当一部分石脑油和液化石油气运输依赖关键海运通道，一旦运输受阻，亚洲和欧洲将面临原料紧张，部分化工企业可能被迫降低开工率甚至停产。

农业领域的变化则更具“传导性”。化肥价格已经率先上涨，其中尿素涨幅尤为明显。原因在于，一方面其出口高度依赖中东地区，另一方面生产过程对天然气依赖较高，能源价格

上涨很快会反映到化肥成本上。化肥价格走高，将直接抬升种植成本。

美银将2026年全年主要农产品预测全部上调：小麦从5.3美元/蒲式耳调至6.5美元，玉米从4.4美元调至5.3美元，大豆从10.4美元调至11.9美元，大豆油从49美分/磅调至65美分。若战事延至三季度，玉米价格可能逼近7美元，小麦8美元。

整体来看，这一轮影响并非局限于某一类商品，而是从能源出发，逐步向化工、农业乃至整个供应链扩散，形成更广泛的价格联动。

上海外国语大学中东研究所智库研究员舒梦也认为，此次袭击让中东地区的紧张态势急剧升温，安全风险也出现了外溢，中东多国均被卷入安全阴影。全球能源市场出现波动，霍尔木兹海峡通航风险上升，冲击全球供应链与贸易稳定。更深远的负面影响在于，此次行动以单边军事暴力方式解决地缘分歧、以暴力手段单方面处置他国国家领导人的行为，严重破坏了地区的谈判氛围，使地区陷入更加对立与不信任的环境中。

或引发更广泛的通胀压力

伊朗目前原油日产量约为330万桶，约占全球总产量的3%，是全球主要产油国之一，其产量稳定对国际能源市场具有重要影响。若伊朗主要油田在冲突中成为袭击目标，全球原油供应格局或将受到直接冲击。





汇丰银行分析认为，如果美以军事行动未波及伊朗能源基础设施，伊朗原油供应未必立即出现大幅下滑。在此情形下，油价可能短线跳涨每桶5至10美元，然后随形势缓解，溢价消退而趋于稳定。德意志银行测算，若伊朗反击导致霍尔木兹海峡运输受阻，布伦特原油短期或冲高至120-150美元/桶，极端情景下价格可能进一步攀升。

受中东局势紧张影响，市场对能源供应中断的担忧迅速升温，国际油价上演“过山车”式波动。3月9日，国际油价大幅冲高。纽约商品交易所轻质原油期货盘中涨幅一度超过30%，最高触及每桶116.4美元；伦敦布伦特原油期货涨幅也一度扩大至约25%。然而，次日行情迅速反转，国际油价大幅下跌，创下2022年以来单日最大跌幅。当日轻质原油期货价格下跌11.32美元，跌幅

11.9%；布伦特原油期货价格下跌11.16美元，跌幅11.28%。进入3月11日至12日，国际油价再度走强。3月12日亚洲交易时段，油价继续上涨，布伦特油价一度重新站上每桶100美元关口。

国内油价方面，据国家发展改革委消息，自3月23日24时起，国内汽、柴油（标准品）最高零售价格每吨分别应上调2205元、2120元，调控后实际上调1160元、1115元。折合成升价后，此次调控后国内汽、柴油价格（标准品）每升分别上调0.87元、0.95元左右，相比不作调控每升少涨0.85元左右。

国家发展改革委能源研究所能源战略中心副主任田磊介绍，近期受美以伊冲突加剧影响，国际市场原油价格大幅上涨，各地区价格涨幅普遍在40%以上，连创历史新高。国际原油价格上涨直接抬升我国进口和用油成本。



国家发展改革委表示，将指导成品油生产销售企业全力做好成品油生产组织调运，保障市场供应，并配合有关部门加大市场监督检查力度，严厉查处不执行国家价格政策等违法违规行为，切实维护市场秩序，保护消费者利益。

中信建投证券的研报指出，对全球生产制造而言，原油价格失控不仅意味着成本提升，还蕴含着全球供应体系陷入紊乱。一方面，霍尔木兹海峡的原油主要运输给亚洲国家：中国、日本、韩国和印度。其可以认为是日、韩、印三国能源安全的绝对“咽喉”；另一方面，亚洲经济体是当下全球供应链体系绕不开的“生产极”。亚洲经济体生产制造在全球中的出口比重接近25%，能源通胀和运费溢价会造成亚洲国家生产供应成本激增，几乎意味着全球供应链陷入紊乱，进而引发

全球性的“二次通胀”海啸。

这场冲突的影响远不止于油价本身，还将波及全球经济。袭击发生前，市场避险情绪就已升温，推动金价走高。2月27日，在多国发出伊朗撤侨的警告后，美国道琼斯工业指数、纳斯达克指数、标普500指数纷纷收跌。当天现货黄金接近5300美元/盎司，Comex黄金当日收涨1.97%。摩根大通等机构预测，若冲突持续升级，金价甚至有望挑战5300-5500美元/盎司的历史高位区间。

据国际货币基金组织、经济合作与发展组织等机构测算，国际油价每上涨10美元/桶，将推升全球通胀率约0.3-0.7个百分点，拖累全球GDP增速约0.1%-0.2%，油价上涨带来的输入性通胀压力将逐步扩散至化工、农业、物流、交通等全产业链，推高企业生产成本。

山东财经大学北京研究院学术副院长孙华平在文章中指出，美以伊冲突若持续发酵推高油价，将直接影响全球主要经济体的货币政策走向，并通过产业链传导引发更广泛的通胀压力。

“美以伊冲突对资本市场的影响，远不止于短期的价格波动。更深层的影响在于，它将推动全球资本重新审视不同市场的风险收益比。美以伊冲突是国际秩序重构进程中的一次剧烈震荡。当大国博弈从经济领域外溢到军事领域，当谈判桌上的对话被战场上的硝烟取代，全球资本必然重新审视不同市场的风险收益比。”孙华平说。■



金融
五篇大文章
科技金融

从舞台想象到产业现实， 中国机器人“万亿时代”启幕

文 | 袁泽睿



1996年春晚,演员蔡明在小品《机器人趣话》中穿上银色紧身衣,模仿着一个家庭陪伴机器人,那时的观众将其视为一种荒诞的科幻小品。30年后的2026年除夕,时光完成了一个奇妙的闭环:在同一方舞台上,机器人反过来饰演了“蔡明”。

这不仅是文艺创作的轮回,更是中国科技实力的集体“路演”。从去年宇树科技的一枝独秀到今年的群龙聚首,2026年央视春晚成为了具身智能产业的里程碑,宇树科技、魔法原子、银河通用、松延动力四家企业同台竞技,

不仅在除夕夜赚足了眼球,更在资本市场和消费市场掀起了一场前所未有的“机器人风暴”。

人形机器人集体亮相春晚

在小品《奶奶的最爱》中,多台来自松延动力的机器人惊艳亮相。故事背景聚焦于当代社会的孤独与陪伴——孙子常年在外,奶奶蔡明通过几台人形机器人找寻情绪价值。其中,那台与蔡明本人高度相似的仿生机器人,成为了全场讨论的焦点。

这台“春晚定制版”仿生人的诞生，是一场极限技术挑战。松延动力团队在短短数月内，完成了从面部3D扫描、建模到硬件重构的全过程。

松延动力方面介绍，为增强仿生机器人的“活人感”，在设计阶段还需同步提升肩颈等部位的灵活性。公司在仿生人形机器人的脖子上增加了三个自由度，使其能够抬头、低头、左右转动，有了更丰富的小动作和姿态变化。

除了调整硬件结构，松延动力同步优化了机器人的算法模型。松延动力方面告诉记者，技术团队梳理采集了互联网上公开可查的蔡明小品素材，用于算法的训练与调优，从而让仿生人形机器人能更精准地模仿出蔡明本人的面部表情。

2025年央视春晚，由宇树科技机器人参与表演的节目《秧BOT》一度

引发“现象级破圈”，让人形机器人首次以娱乐化方式走进大众视野。到了2026年春晚，宇树科技再次登台，在武术节目《武BOT》中带来全面升级的表演。节目中，机器人与河南塔沟武术学校的学员同台“比武”，不仅完成连续翻筋斗、跳马、后空翻等高难度动作，还展示了醉拳、双节棍等武术套路。身高约1.8米的机器人 Unitree H2 也首次亮相舞台，并进行了舞剑表演。

宇树科技创始人王兴兴表示，今年的表演最大亮点在于机器人能够在高速奔跑过程中完成穿插变阵和武术动作，这背后依赖的是一种高动态、高协同的集群控制技术。该技术首次在公开舞台上展示，不仅提升了机器人在复杂动作中的协调能力，也为未来机器人在多机协同或单机调度等实际应用场景打下技术基础。



此外，在歌曲表演《智造未来》节目中，魔法原子机器人给演员伴舞。同时，节目将VR眼镜、AI、机器人、交互手表等前沿科技元素融入歌词中。银河通用则参与了贺岁微电影《我最难忘的今宵》的演出。

机器人商业模式转向 C 端

春晚过后，机器人产业的商业逻辑正在发生深刻变革。过去，行业普遍倾向于“机器人进厂干活”，认为工业场景更具确定性。但在2026年，具身智能企业开始坚定地拥抱消费端市场。

之所以多数企业优先探索B端场景，是因为工厂等工业环境相对结构化，任务流程明确，对机器人的感知和决策要求更可控；相比之下，面向家庭等C端场景的应用环境更加复杂多变，

对机器人的任务泛化能力以及安全性都提出了更高要求。

不过，在松延动力创始人姜哲源看来，当前阶段行业真正的增长机会仍可能来自C端市场。公众对机器人行业的关注度持续走高，这种天然的话题流量有望转化为销量与收入，为企业带来新的商业化空间。相比之下，虽然不少厂商正积极推进机器人进厂，并与场景方合作探索应用方向，但从行业整体情况来看，大量POC（概念验证）项目仍停留在试点阶段，尚未实现规模化转化，人形机器人距离大规模进入工厂仍有一定距离。

松延动力所布局的C端路线，并非让机器人承担家务劳动，而是将其定位为“科技玩伴”和“编程教具”，主要应用于表演互动和教育场景。姜哲源表示，在当前阶段，机器人更适合先进入



家庭提供情绪价值和互动体验，例如孩子可以通过简单编程，让机器人完成说话、行走、跳舞等动作。

另一方面，春晚效应也带火了机器人租赁市场。2025年蛇年春晚后，租一台宇树机器人的日薪曾高达3万元。然而，到了2026年春节，随着产量的提升和竞争者的涌入，租金已降至每日3000元左右，约为高峰期的十分之一。

这种“价格腰斩”并非行业衰退，而是走向成熟的标志。智元机器人旗下的“擎天租”平台和“万机易租”等专业平台的入场，标志着行业正在从零散的设备出租向RaaS（机器人即服务）模式演进。租赁模式降低了中小企业和普通家庭的使用门槛，让机器人真正从实验室走进了年会、婚礼和科普课堂。

对于机器人租赁模式的兴起，工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林认为，人形机器人租赁是近一年才兴起的新模式，目前用户市场虽然不大，却创立了一种新的共享经济生态。他表示，机器人租赁有助于开拓人形机器人的使用场景，同时回收使用数据，可以进一步以数据优化人形机器人的算法设计。

人形机器人从科研迈向量产

3月6日下午，十四届全国人大四次会议经济主题记者会上，国家发改委主任郑栅洁介绍，将重点打造包括集成电路、航空航天、生物医药、低空经济、新型储能、智能机器人在内的六大新兴支柱产业。“像这次春晚，机器人

不光是炫技，也有很多技术含量。”郑栅洁说。

政策层面的表态，与资本市场的快速反应形成呼应。进入3月，春晚在机器人企业身上的“魔力”似乎在进一步显现。3月9日，刚上完春晚的魔法原子官宣完成新一轮5亿元融资。据悉，本轮投资机构包括天空工场创投基金、拓普集团、金雨茂物、苏大天宫、杰创智能、爱仕达、梁创投等。

此次引入的多家具备基础制造与场景资源的投资方，有望与魔法原子形成互补效应。拓普集团为汽车零部件领域龙头企业，有望在制造体系、核心部件供应与量产能力等方面，与魔法原子现有的技术与产品布局形成互补；杰创智能则在机器人行业应用场景和云计算方面有着深厚积累，双方可共同推动机器人在安全、园区、城市巡逻巡检中的应用；爱仕达作为全球炊具龙头企业，同步布局机器人及智能制造解决方案，未来双方有望在供应链、智能制造领域优势互补，在智能工厂、家用厨电、零售等场景进行联动。

据公开报道，魔法原子于2024年12月25日完成了由追创创投领投的1.5亿元天使轮融资。追创创投正是追觅科技旗下投资公司。2025年5月15日，公司又完成了数亿元的战略融资，投资方包括禾创致远、芯联资本等产业资本以及多家财务投资人。

无独有偶，3月2日，另外两家登上春晚的人形机器人企业银河通用、松延动力在同一天官宣大额融资，合计斩



获约35亿元资金，尽显行业资本热度。

其中，银河通用完成25亿元新一轮融资，获国家人工智能产业投资基金等超豪华阵容加持，老股东亦追加投资，其累计融资额稳居国内具身智能领域前列；松延动力则完成近10亿元B轮融资，由宁德时代系晨道资本领投，累计已完成9轮融资。

华金证券认为，随着机器人在春晚“破圈”，机器人正式从表演、科研迈向量产和实际落地场景，商业化进程加速。由于人形机器人许多零部件与汽车行业技术同源，同时拥有“大脑”以及硬件迭代能力的主机厂或具备优势。

2026年被业内普遍视为人形机器人商业化落地的关键节点。市场人士预

计，资本市场对该赛道的投资逻辑正发生转变——从早期侧重技术概念与想象空间，逐步转向对企业综合实力的审视，包括技术壁垒、可持续的商业模式以及自身造血能力等核心指标。未来，只有同时具备关键技术优势与清晰商业化路径的企业，才更有可能成为资本重点布局的对象。

2026年的春晚，不只是一场晚会，它更像是一份中国机器人产业的成绩单。从1996年蔡明假扮机器人，到2026年机器人扮演蔡明，这30年见证了人类想象力被技术一一兑现的过程。随着传统产业存量挖潜与新兴产业增量创造的同步推进，属于中国机器人的“万亿时代”，已然触手可及。■

“3·15”晚会曝光荐股骗局，投资者如何守好“钱袋子”？

文 | 许冲

近年来，“荐股”“带队炒股”等投资信息在网络泛滥。部分“财经大V”以高收益承诺吸引投资者，实则暗藏骗局。今年央视“3·15”晚会曝光“荐股分成”的新型投资陷阱：不法机构用“机构调研票”等话术，通过随意荐股、概率赌局收割资金。当前，监管逻辑已从单一的事后处罚，转向“监管引导、平台落实、教育普及”的多维度治理。如何通过法律约束、技术防控与投资教育构建长效机制，已成为净化财经内容生态、守护投资者“钱袋子”的关键命题。

股票实为“随手挑”

2026年初，央视“3·15”晚会收

到线索：市场上“荐股做票，盈利五五分成”的股票投资业务吸引众多投资者。业内人士提醒，此类“荐股分成”多为不法人员冒充正规机构实施的诈骗——获利即索要分成，亏损则消失，“补齐亏损”实为诈骗话术。

在采访调查中，记者通过网络上与多个开展“荐股分成”业务的机构取得联系，其中一家机构引起了记者的注意。按照客服人员的推荐，记者以18.82元的价格买入2000股某只股票。之后的半个月，这只股票一路下跌，记者不得不在亏损8个点后割肉离场。记者与该机构客服视频通话时发现，该公司未取得任何金融从业资格，却通过招聘电话销售，按照固定话术体系拨打电话



话，向股民推荐所谓“机构调研票”。

随后，卧底记者应聘进入该公司后了解到，所谓“机构调研票”纯属幌子，推荐的股票均由公司老板随意挑选，本质上是利用客户自有本金赌概率。该公司负责人甚至在指导员工应对亏损客户时直言“凉拌”，对客户损失毫不在意。

对此，中国人民大学商法研究所所长刘俊海指出，“荐股分成”的骗局是近几年来新兴的一种诈骗模式。荐股者采取这种利益捆绑的方式，对投资者而言本身颇具诱惑力。然而，在这貌似双赢的游戏背后，隐藏的却是损害投资者利益，而让不法机构单方面获益的不对等骗局。这种“荐股分成”

的模式不但违反证券法，还违反了反不正当竞争法。如果情节严重、涉及金额巨大而且人数众多，有的可能会构成非法经营罪，有的可能会构成诈骗罪。

非法荐股套路层出不穷

据了解，此次曝光的荐股骗局，只是非法证券活动的冰山一角。近年来，互联网“大V”荐股收割、冒充证券公司工作人员、利用“荐股群”进行诈骗案例屡见不鲜。

1月下旬以来，互联网“大V”扰动资本市场的乱象遭受严打。一方面是监管层面严打，先是证监会出手，严惩雪球“大V”金永荣操纵证券市场，对



其罚没超8300万元；后是证监会主办的《机构监管情况通报》通报基金公司与互联网“大V”开展营销合作，并对相关责任方采取监管措施。

这些扰乱资本市场的违规“大V”，并非散兵游勇，而是呈现出鲜明的四类特征，其手段各有不同，但本质都是利用自身影响力误导投资者，从中牟利。

一是过度炒作与操纵市场型。以

“游资战法”“带队”“复盘”“晒盘”等方式，过度炒作，诱导跟风交易，利用自身影响力引导股价牟利。

二是非法证券投资咨询与违规引流型。本质上是无证券投资咨询资质人员，通过煽动性、暗示性话语，并巧立“交流指导”“付费加群”“内部消息”等名目，诱导用户跳转至第三方平台，开展荐股、分成跟投、虚拟盘诈骗



“利空/利好”消息，误导投资者决策，加剧市场波动。

在中国证监会召开的2026年系统工作会议中，证监会强调，严肃查处过度炒作乃至操纵市场等违法违规行为。事实上，早在2025年12月，国家网信办就会同中国证监会深入整治涉资本市场网上不实信息，依法处置一批炮制谣言、非法荐股的账号。

与此同时，监管逻辑从“事后处罚”开始转向“事前防范”，推动互联网平台加强对旗下财经大V行为的审核与管理责任。监管处罚后，雪球平台内部排查封禁了22个账号，蚂蚁财富、知识星球等平台也发布了相关资本市场信息的整治公告。

居民金融素养长期欠缺

伪财经大V乱象屡禁不止，除了违规者的别有用心和平台的监管漏洞，另一重要原因在于普通投资者对大V的盲目轻信。2024年9月下旬以来，A股在利好政策刺激下开始上涨，大量新股民涌入市场，不少投资者急于寻求投资建议，为伪财经大V提供了可乘之机。

“造成这种现象的核心症结在于我国居民金融素养教育长期欠缺。”上海交通大学上海高级金融学院副教授李楠分析认为，部分投资者缺乏正确的金钱观和金融素养的培养，导致投资者普遍存在急功近利的思想，将投资行为简单等同于购买行为，容易受到所谓“大V”的蛊惑。

等违法违规活动。

三是团伙化违规操控型。通过团伙化作案、操控“矩阵”账号和“马甲”账号等方式，密集评论联动，制造虚假热度，散布误导性信息，形成“流量闭环”，扰乱市场信息秩序。

四是编造传播虚假不实信息型。利用AI技术或“小作文”形式，造谣传谣、歪曲解读政策信息、编造上市公司

缺乏经验和专业知识的普通投资者，往往存在三种典型心理倾向：一是“爱听好消息”，天生倾向于接纳符合自身盈利期待的信息，听到“股票即将拉升”这类话术就容易心动；二是“害怕错过”与“急于翻本”，看到他人盈利就产生焦虑，亏损时又因损失厌恶心理轻信“解套神器”的许诺；三是“过度依赖捷径”，总认为市场存在“内幕消息”“致富秘诀”，希望绕过专业学习实现快速致富。

伪财经“大V”们正是利用普通投资者群体普遍存在的认知基础薄弱与多重心理偏误，一步步精准阻击，并最终完成收割。而在这背后，更深层的矛盾在于，正规投资服务与普通投资者需求之间存在明显错配。

构建“法律-技术-教育”三维防护网

要彻底根治伪财经“大V”荐股骗局，仅靠短期罚单和专项整治远远不够，需构建一套多管齐下的长效机制。南开大学金融发展研究院院长田利辉提出，应建立“法律-技术-教育”三维治理体系，从制度、技术、认知三个层面筑牢防线。

田利辉表示，法律层面，需完善证券法与网络安全法的衔接，建立虚假荐股民事赔偿制度，大幅提高违法成本，让违规者“得不偿失”；技术层面，应构建AI驱动的实时监测体系，对违规内容实施穿透式溯源，实现精准识别、快速处置；投资者教育层面，则

需从传统的知识灌输转向行为矫正，通过模拟交易让投资者暴露认知偏差，建立“沉浸式亏损体验”，同时推行财经素养分级认证，针对不同群体定制专属课程。

平台治理作为关键环节，也需进一步升级优化。田利辉建议，应建立财经自媒体白名单制度，强制要求发布专业金融内容的账号具备持牌从业资质；改革算法推荐逻辑，将内容的专业性纳入推荐权重，减少虚假宣传内容的传播；建立跨平台联合惩戒机制，防止违规账号“换平台重生”，形成“一处失信、全网受限”的治理闭环。

东方财富网相关负责人表示，其旗下股吧平台已对具备投资咨询资质的自媒体账号落实“亮牌执业”要求，同时，依托大数据风控模型加强用户风险等级识别；针对AI生成虚假“股市小作文”等新型乱象，平台构建了“技术模型交叉验证+人工检索分析”的双重监测机制，提升违规内容识别效率。

投资者教育的补位同样关键。李楠认为，必须重视投资者教育和金融素养培养，例如在大学阶段开设金融素养通识课，帮助年轻人建立正确的金钱观和投资观，明白投资是长期增值过程而非投机行为，再逐步向下推广至高中生、向上覆盖职场中青年及临近退休群体。投资者自身需意识到投资是专业行为，而非简单购买，应寻求专业投资顾问的建议。监管机构应将责任压实到平台，严格治理网红大V的荐股和炒作行为。■



财智 论道

FORUM

近年来，中国正以前所未有的力度推动能源结构绿色转型。广西富嘉新能源有限公司专注于分布式光伏发电项目的开发与建设，在服务国家“双碳”战略的征程中实现自身价值与行业贡献的双重飞跃。

在苏州七都，一家名为格林新材料的企业，正以其对“散热”技术的极致钻研，悄然成为全球算力革命背后的关键支撑。创始人用近二十年的时光，将一家8人小作坊，锻造成服务全球行业巨头的“隐形冠军”。



专访广西富嘉新能源有限公司董事长胡洪雷：
在服务国家“双碳”战略的征程中，
实现自身价值与行业贡献的双重飞跃

文 | 韦锐 阮韦钰 赵元

目的开发与建设,为用户、工商业用户提供高效、专业、一体化的综合能源解决方案,助力“双碳”目标实现。

自成立以来,凭借着卓越的质量、专业的服务和优良的市场口碑,富嘉新能源不仅在业界树立了良好的品牌形象,业绩上也突破明显。2025年度,富嘉新能源发货量已达到202兆瓦,并网量也达到228兆瓦,在服务国家“双碳”战略的征程中实现自身价值与行业贡献的双重飞跃。近日,《建行财富》专访富嘉新能源董事长胡洪雷,聆听他的创业故事——

用行动给出回答

胡洪雷在2020年进入光伏行业,回忆起当时的选择,他说:“其实早在2017年,我就在关注这个行业,直到2020年才有一个合适的契机。”

在这一年,我国提出“双碳”目标,即“二氧化碳排放力争于2030年前达到峰值,努力争取2060年前实现碳中和”,同年,2020年,国家发展改革委员会发布关于2020年光伏发电上网电价政策有关事项的通知,对集中式光伏发电继续制定指导价,同时降低了工商业和户用分布式光伏发电补贴标准。

胡洪雷判断,光伏行业将由此从政策驱动转向市场刚需,是长期赛道,于是,在朋友的介绍下果断入场,成为一名光伏代理商。在全国范围内进行考察后,胡洪雷选择了河北作为自己的第一站,并在2023年扎根广西发展壮大。

近年来,在“双碳”目标引领下,中国正以前所未有的力度推动能源结构绿色转型,而分布式光伏正是构建新型电力系统的关键一环,在这样的时代浪潮中,广西富嘉新能源有限公司(以下简称“富嘉新能源”)自2020年团队组建以来,始终坚持以客户为中心的服务理念,专注于分布式光伏发电项

彼时，在户用光伏领域，行业主要以贷款模式开展业务，光伏公司贷款支持农户在屋顶安装光伏设备，安装后，农户即可通过“自发自用、余电上网”获得稳定的电费收入和补贴，以此偿还贷款并获得收益。户用光伏电站寿命长，农户可以长期获得收益，但在当时，许多农户仍对这一新鲜事物持怀疑态度，甚至认为光伏有辐射，有些农户还怀疑胡洪雷的公司是皮包公司，是骗子。

面对这些怀疑的声音，胡洪雷的选择则是用行动给出回答。“真正有了客户以后立马安装，包括结算，安装完以后快速结算业务费用，就这样打动了他们，让他们相信了我们，认可了我们。”

在接下来的几年里，富嘉新能源发展势头强劲，2023年业绩达到发货量70.9兆瓦，并网量达到49.32兆瓦，2024年实现翻倍，发货量达到233兆瓦，并网量达到191兆瓦。

当被问及成功的原因，尤其是业绩缘何能在2024年实现翻倍增长时，胡洪雷认为，首先是市场对光伏接受度的提升，电网配套、政府政策也都特别支持，市场刚需彻底爆发，这是我们快速增长的外部基础。

但更核心的是内部的“内功修炼”。胡洪雷表示，刚开始做光伏时，团队才十来个人，管理谈不上正规，全靠“人格魅力”去“征服”。2023年底，他开始意识到“想发展必须有完善的制度”，于是从0到1搭建人力资源部，一点点摸索、实践，把公司的章程、组织

架构、管理体系逐步理顺，让企业运营有了规范的支撑。

不仅如此，2024年初，富嘉新能源花了38万做股权激励，只要是为公司付出的员工，都能拿到相应的回报，这套激励机制彻底调动了所有员工的积极性，大家拧成一股绳往前冲，这才是业绩翻倍的核心动力。

“效率快、安装快和结款快”

在胡洪雷看来，富嘉最核心的不是单一产品或技术，而是“市场红利+制度保障+人心凝聚”的组合拳，再加上前期积累的全流程交付和服务能力，才形成了别人难以复制的优势。不过，在2025年，富嘉新能源迎来了成立以来非常艰难的一年。面对行业整体下行、市场环境持续承压的严峻形势，公司依然稳健经营，成功实现营收目标，在行业不景气的大背景下守住了发展基本盘。

在这一年，新政策的出台对光伏市场造成了较大的影响。2025年，《分布式光伏发电开发建设管理办法》《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》先后出台，由于两份文件分别以2025年4月30日与2025年5月31日作为关键时间节点，因而又被称为“430政策”与“531政策”。

整体而言，新政策的实施，改变了过去“保量保价”的固定电价机制，上网电价将更多通过市场竞价形成，让市场在资源配置中起决定性作用，倒逼光伏行业从依赖政策补贴转向依靠技术、



管理和市场竞争力实现高质量发展,但另一方面,补贴退坡也意味着新政后安装的光伏设备所能获得的发电收益较此前有所下降,潜在客户的安装意愿自然也受到影响,市场很快陷入冷淡。

“当时国家政策出现调整,我们也没什么别的办法,只能主动去适应、跟着形势走。”胡洪雷坦言,说起怎么熬过那段市场冷淡的时期,他觉得重要的就是心里那股信念。“我也跟团队说过,我个人早已经不用为钱发愁了,就算现在不干也够生活。但大家还需要发展,还需要依靠企业。这就是我一直撑着的底气——一定要带着大伙儿一起,把这段困难时期扛过去。”

在市场的冷淡期,许多同行都开始内卷,但胡洪雷的选择则是做好服务。在他看来,内卷本质是低端同质化、拼价格,但这样后期肯定走不长远,或者说在市场上不具备竞争力。他认为,口碑和客户的满意度才是光伏行业最核心的竞争力。

胡洪雷将富嘉新能源的策略总结为三个快:效率快、安装快和结款快。

“一是在前期的推进流程上,从获客到安装的效率必须快;二是施工安装快,从老百姓的角度来说,安装得漂漂亮亮的,三五天完工,接下来不惦记这事了,才能让他们满意;三是从业务人员的角度来说,你安装得快,业务人员也能快



速拿到业务费，才能实现长期合作。”

最终，2025年，面对持续冷淡的市场环境，富嘉新能源发货量为202兆瓦，并网量达228兆瓦，在行业整体承压的形势下依然成功实现盈利，展现出稳健的经营韧性。

目标成为区域领先的 光储一体化服务商

随着市场环境变化与政策导向调整，富嘉新能源也主动顺应趋势、积极求变。2025年9月，富嘉新能源将业务从家庭户用光伏逐步拓展至工商业光伏领域。

胡洪雷这样总结两者的特点：“户用光伏小而美，客户看重安全、省心、

稳定增收；工商业光伏大而专，核心是降电费、保供电、做绿电减排。简单说：家庭要安心，企业要效益。”此外，两者虽然收益率相近，但户用光伏更加稳定，相比之下，工商业收回成本时间比较短，但是风险较大，企业或工厂在安装后可能面临搬迁或倒闭的可能，这就是风险所在。

尽管工商业市场同样充满挑战，但仍进行这样的战略调整，一方面是由于户用市场增长放缓，必须开辟新的增长路径；另一方面，在胡洪雷看来，打造企业的“第二增长曲线”也十分必要，而这不仅是应对市场变化的必要之举，也符合国家整体的能源战略方向。

与此同时，富嘉新能源也在积极推进储能业务的开展，“这也是为了分布



式光伏能长期发展。”胡洪雷解释道，“光伏发电在上午9点到下午3点发电功率较高，但是这个时间段不见得是用电量最大的，因此就需要储能参与，将电力留到晚上或者说发电功率小的时候去用。”

“接下来，我们会把‘工商业光伏+储能’作为核心方向。”谈及未来的发展规划，胡洪雷表示，一是深耕区域，打造更多标杆项目；二是推行标准化与定制化相结合的模式，灵活响应不同企业的用电需求；三是强化一站式服务，降低企业门槛；四是用数字化平台，让用电、发电、收益更透明。目标是成为区域领先的光储一体化服务商。

不仅如此，在渠道上，富嘉新能源也将做出改变，“过去几年，我们一直

深耕直营模式，把服务、质量、口碑做扎实。现在光伏市场需求越来越大，仅靠直营很难覆盖所有区域、所有客户。所以，2026年，富嘉新能源迎来重要战略升级：从直营为主，转向直营与二级代理双轮驱动，全面开放合作渠道，让更多志同道合的伙伴一起共享新能源红利。”

富嘉新能源推广新能源，助力双碳目标实现的过程，也得到了金融机构的大力支持。胡洪雷表示，在企业早期发展过程中，得到了来自建设银行的贷款支持，不仅如此，建设银行也积极赋能富嘉新能源发展，主动为企业免除手续费，降低企业结算成本，助力企业在服务国家“双碳”战略的征程中实现自身价值与行业贡献的双重飞跃。■

苏州格林联合创始人宋正权： 远见者与“热管理”的深度哲学

文 | 屠芳芳 刘常源

在太湖之滨的苏州七都，一家名为格林新材料的企业，正以其对“散热”技术的极致钻研，悄然成为全球算力革命背后的关键支撑。联合创始人宋正权，这位昔日的国企员工，与其兄宋正芳一道，用近二十年的时光，将一家8人小作坊，锻造成服务全球行业巨头的“隐形冠军”。

初心：从国企职员到创业者的朴素转身

2000年，世纪之交，中国正经历着深刻的经济转型。在国企系统工作了近四年的宋正权，做出了一个让身边人意外的决定：离开。

“当时最朴素的想法，就是结婚了，想多赚点钱，改善家庭生活。”多年后，坐在格林新材料宽敞的新总部办公室里，宋正权如此回顾起点。没有宏大的叙事，只有一份对家庭最质朴的责任。这份源于体制内的严谨与务实，却成为他日后商业生涯的底色。

宋正权是理工科出身，大学攻读自动控制专业。毕业后，像当时许多年轻人一样，进入了稳定的国企系统。然而，理工男血液里那份对技术、对解决实际问题的执着，与按部就班的工

作产生了微妙冲突。“我喜欢‘弄’东西，解决一个技术难题，征服它，很有成就感。”他笑着说。家庭的现实需求与内心的技术情怀，共同催生了改变的决心。

创业的基因，或许早已埋下。父亲早年就在上海从事废旧有色金属回收，尤其对铜价波动极为敏感。“学生时代，一到暑假，我和哥哥就都去父亲那里帮忙，茶余饭后听父辈聊行情，对铜这个东西，很早就有了接触和直觉。”这份来自家庭的、对大宗商品最原始的“财商”启蒙，为日后格林在热管理材料领域的深耕埋下了伏笔。

2008年，全球金融海啸席卷而来，无数企业折戟沉沙。然而，危机中总蕴藏着转机。彼时，铜价在危机前夜飙升至历史高位。宋正权与哥哥宋正芳敏锐地捕捉到了材料替代的需求，从一款看似简单的“空调连接管”产品切入，这款用铝替代部分铜的部件，成为了格林故事的起点。

2008年6月，格林的前身在七都镇的第一个车间成立，初创团队仅8人。公司取名“格林”，英文“Green”寓意绿色发展，更深层的含义则取自“格林兄弟”的童话——象征着兄弟二人的携





手创业。“刚开始，狭义的‘兄弟’就是我和我哥；现在，广义的‘兄弟’是我们整个团队，一帮家人。”宋正权如此诠释企业文化的内核。

进化：从单一零件到“集成供应”的商业模式革命

最初的模式简单而专注：将一个产品做好，卖给一个客户，再从这个客户身上，延伸出更多产品需求。如同滚雪球，他们从管路件，逐步拓展到换热器、钣金加工等领域。但真正的蜕变与模式进化，发生在与行业头部客户的

深度碰撞与自我革新之中。

2014年，苏州格林新材料科技有限公司正式成立。这并非简单的“新设”，而是一次深刻的战略升维。“前面（的公司）比较粗放，我们想往规范走。”宋正权解释道。更重要的是，他们接触的客户层级在变。这些行业巨头让宋正权看到了差距，也产生了强烈的自我驱动。

格林没有选择横向扩张到不相关的热门领域，而是沿着“热管理”这一核心赛道，做垂直整合与深化。他们洞察到一个关键的客户痛点：通常情况下，数据中心散热设备商需要采购管路



件、换热器、钣金机柜等多种部件。而在传统模式下，客户需要对接多个分散的供应商，沟通成本高、协同效率低。

格林凭借多年积累，构建了独特的“集成供应”模式——将三类非标部件整合，为客户提供一站式解决方案。

“客户可能找三个单品的供应商很容易，但能找到把三者集成起来的，几乎没有。”宋正权说。这一定位实现了错位竞争，格林不再是单纯的零部件商，而是帮助客户提升供应链效率、快速响应市场的战略合作伙伴。

为支撑这一转型，格林开启了大规模的产能升级。2022年，格林新材

料项目在七都镇吴越智能制造产业园开工建设，总投资约3.5亿元，新增建筑面积约5万平方米。这座新工厂的设计体现了现代制造理念，让机器“上楼”，科学布局各楼层车间功能，在有限的土地上实现了极高的容积率与工序衔接效率。

2024年1月，新工厂正式投入使用，龙年首台空气能水箱成品成功下线，标志着企业发展的新里程碑。随后，工厂迅速进入试生产阶段，新的热交换器、钣金、喷涂等产线陆续投产，最终目标是实现完整的模块化组装。这一系列投入很快转化为市场竞争力，到了2024

年,企业订单饱和,工人从200人增加到300人,预计年产值可突破4亿元。

远见: 押注液冷赛道, 与算力时代共振

如果说“集成供应”模式是格林在当下市场的“护城河”,那么对液冷技术的全力押注,则体现了创始人宋正权对未来趋势的深刻远见。走进格林崭新的厂区,一片刚刚翻整的土地格外引人注目。那里将是格林的三期项目,全部用于布局液冷散热产品。

这一关键决策,源于一次前瞻性的信息输入。2023年下半年,主要客户与宋正权交流时,分享了其对全球AI算力基础设施爆发的判断。“他们觉得到2030年之前,这都是确定性增长的赛道。”这一判断与宋正权观察到的技术趋势叠加,让他意识到:AI算力密度持续提升,传统风冷已到极限,液冷技术正从“可选”变为“必选”。

格林迅速行动,成立了专门的“液冷事业部”,并将未来产能重心向此倾斜。液冷板作为液冷系统的“心脏”,技术门槛极高,既要保证散热性能,更要提升结构强度和稳定性。为攻克难题,格林新材料主动汇聚创新资源,与北京大学、清华大学等顶尖高校组建了联合研发团队,开展产学研协同攻关。

市场很快验证了这一判断。2025年,伴随AI大模型普及与数据中心建设提速,格林新材料迎来了发展的“爆点”。企业全年销售额预计可达4.5亿元人民币,同比增长15%。对于未来,公司

董事会秘书杨瑞杰信心十足:“订单来不及做,我们正在想方设法扩产能……明年,我们预计销售额能增长60%,之后有望每年保持30%左右的增长。”

企业的技术实力也获得了官方认可。2025年12月,苏州市工信局公示了市级企业技术中心认定名单,苏州格林新材料科技有限公司成功上榜,标志着其技术创新体系与研发能力达到了新的高度。

2026年1月,格林新材料新大楼正式启用,新产线投产。该项目可实现年产制冷设备配件100万件,预计新增年产值超5亿元。这不仅是产能的扩张,更是企业面向算力时代的战略布局。公司宣布,将依托与中国空天信息大学等院所的合作,加速把“实验室技术”转化为“生产线成果”。

责任: 从“小家”到“大家”的企业家情怀进化

从8人车间到数百人企业,从空调管路到AI液冷,宋正权的角色与心境早已超越“赚钱改善生活”的初始阶段。

“现在身上有400多个员工的责任,有社会责任。如果能带着大家把生活水平提高,把企业做成一个真正有生命力的平台,那会让我觉得更充实、更有意义。”这份责任感,内化为了格林独特的企业文化。2025年初的公司年会上,“凝心聚智,共赢未来”的主题贯穿始终。公司对过去一年在技术研发、市场开拓、生产一线作出突出贡献

的团队和个人进行了隆重表彰。这种对员工价值的认可与激励，正是企业凝聚力的源泉。

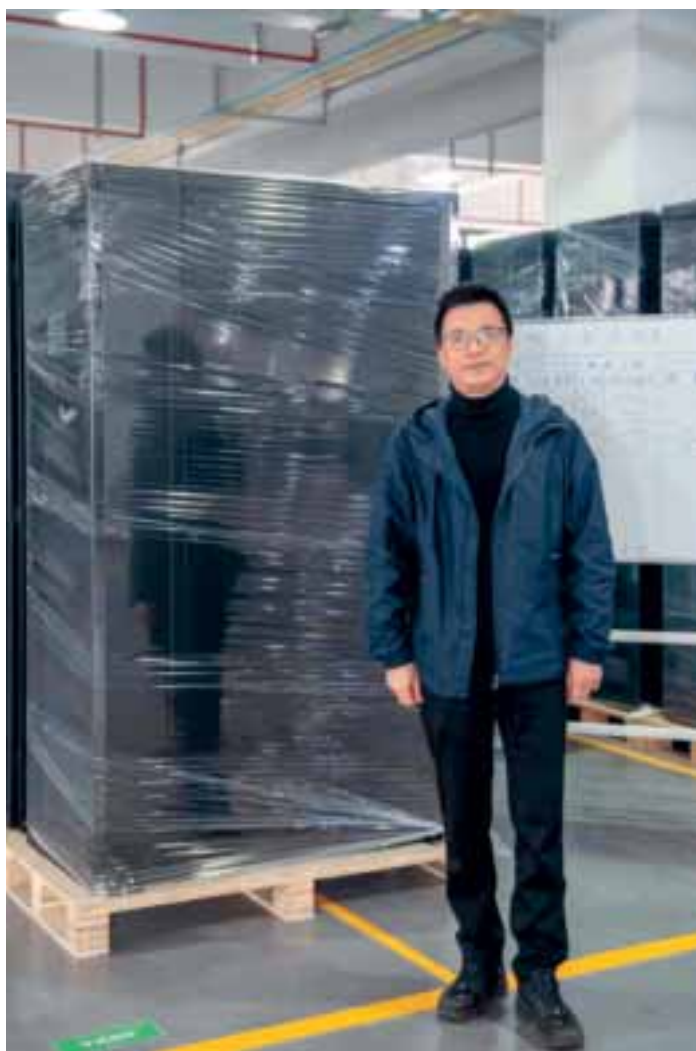
在内部凝聚力的基础上，格林也在积极向外拓展视野。2025年12月，总经理宋正权到访迪拜龙城总商会，围绕中阿经贸合作与企业“出海”发展进行深入交流。这标志着格林新材料在国际布局上迈出了探索性的一步，思考如何将中国制造的热管理系统解决方案推向更广阔的全球市场。

传承：财富的稳健管理与基业的长青之道


企业的迅猛发展，离不开掌舵人对风险的清醒认识与对财富的稳健规划。作为一名曾服务于大型国企的创业者，宋正权深知专业机构在复杂经济环境中的价值。他将企业与家庭财富的稳健管理，视为企业能够心无旁骛、专注创新的“后方安全垫”。

这种理念，与建行私人银行所倡导的“为企业主稳住大后方，从而更好地驰骋前方”的服务哲学不谋而合。通过系统的资产配置，将个人、家庭与企业资产进行有效隔离与规划，化解潜在风险，保障现金流安全，正是现代企业家实现基业长青不可或缺的一环。

从一款替代铜的空调连接管起步，到如今成为数据中心液冷系统的关键部件供应商；从被动跟随市场，到主动预判并押注AI算力浪潮。宋正权与格林新材料的故事，是一个关于技术深



度、商业敏锐与战略耐力的故事。

采访最后，宋正权站在办公室的窗边向外望去，而窗外正对的恰是他们兄弟俩生长的村庄。如今，这片小小村落周围，无数制造企业已拔地而起。在太湖畔的这片制造热土上，格林新材料正以它的“热管理”哲学，为滚滚向前的算力时代提供着冷静而可靠的保障。而这背后，是一位企业家从朴素初心到产业担当的进化，也是一家中国制造企业从零件加工到定义细分市场竞争力的生动实践。 



接班不是守业! 云南海归姐弟再创业, 让农资老生意焕发新活力

文 | 龚南予 邱墨山

在云南农资经营户手机里, 有一个农企的短视频账号备受关注。镜头前, 1992年出生的云南姑娘李沅蔓, 聊农资产品的使用技巧, 谈巴斯夫产品的优势, 讲蓝莓种植管理要点, 句句专业、

条理清晰。

谁能想到, 这位如今对农资、农产品如数家珍的“农三代”, 几年前还在加拿大攻读烘焙专业, 开着自己的烘焙小店, 与农业行业毫无交集。和李沅蔓并肩发

展的是她的表弟，2001年出生的另一位海归邓之井，也是童年就远赴海外求学，归来后扎根云南农业沃土，创立杰选世家品牌，探索建立高品质蓝莓供应链。

两位年轻的海归企二代，接过家族深耕数十年的农资事业接力棒，以数字化管理、产业链延伸、网络化营销打破传统农业发展边界，用实际行动生动诠释了“接班不是守业，而是让传统行业更显活力”的新时代传承内涵。

三代耕耘守初心，海归接班遇挑战

李沅蔓与邓之井的家族农业事业，起步于祖辈的种子、农药等农资经营业务。从爷爷辈开始，经历了农资零售店、农资经营连锁店、区域经销商等形式，最终形成了覆盖云南省的农资技术服务公司。公司经营规模如今已达5亿元，这在云南农资行业中屈指可数。

李沅蔓曾在加拿大留学，主修烘焙专业。留学期间，她开了自己的烘焙门店，人生轨迹本与农业相隔甚远。“当时家里没让我回来工作，我也觉得农资是家里的事。”而她的表弟邓之井，10岁就远赴加拿大求学，常年的海外生活让他对农业同样陌生，二人从未想过会接手家族农业事业。

2020年疫情期间，他们先后回到云南。李沅蔓坦言，最初回来只是帮家里搭把手。邓之井也有同样感受：“回来后，就想在相关的产业中找到一个感兴趣的方向。在参与到具体工作后，发现农产品需要有更超前的销售思路，

而网络营销又是当今的风口，因此开始了蓝莓品牌网络营销的尝试。”

两位原本与农业无关的海归，就这样踏上了家族农企的接班之路。初入行业的李沅蔓，首先面对的难题就是对农资产品一窍不通。“连最基础的农药、肥料品类都分不清楚。”她沉下心来从头学起，跟着团队跑市场、做产品测试、对接上游厂商，一点点熟悉产品特性、掌握种植需求。如今，提起公司代理的产品，她早已如数家珍。

除专业知识匮乏外，二人还面临身份适应的难题。李沅蔓说，开烘焙店是简单的“给钱拿货”，交易完成就是服务结束，而农资经营是全流程的系统工程。

“从前期谈合作，到中途交货保供应，再到后续的技术服务，是个漫长的过程，这个转变花了我挺长时间适应。”

二人从最基础的工作做起，仓库发货、开单记账、财务核算，每个岗位都亲身参与。如今，李沅蔓已深度参与企业所有经营决策，公司全板块加各分公司团队达百人规模，农药肥料销售仍是企业核心营收来源，接班之路迈出了坚实的一步。

代际经营理念的冲突，是二人接班路上的另一大挑战。父辈经营重人情、讲变通，多年的市场积累靠的是彼此的信任与交情。而海外经历让李沅蔓和邓之井更推崇制度化、标准化管理，这种矛盾在日常运营中体现得淋漓尽致。

“我们坚持用系统定规则、规范流程，而父辈则更看重多年的合作情谊。”

面对规则与人情的冲突，二人在磨

合中找到平衡。“没有谁对谁错，我们要做的是把两个点结合起来，在规则之内执行，也适当考虑实际情况。”李沅蔓表示，父辈的人情经营让企业积累了大量忠实客户，这是企业的宝贵财富。而制度化管理能让企业走得更稳、更远，二者结合才是最适合企业的发展方式。

父辈给予的充分试错空间，让他们有勇气推行新举措。“父母给我们的试错空间很大，大方向定好了，我们可以放心去做。”邓之井说。

创新破局谋发展，年轻思维焕生机

李沅蔓和邓之井的接班，不仅是角色的更替，更是企业发展模式的全面升级，他们将海外学到的经营理念和数字化思维融入传统农业，推出一系列创新举措。

李沅蔓的创新，始于企业内部的数字化升级。初入企业时，她就发现公司管理系统过于老旧，难以适应发展需求。为此，她做出了接班后的第一个重要决策：全面更新迭代内部运营系统，开发专属小程序和客户端商城。

这一系列举措让企业管理实现了质的飞跃。李沅蔓说，数字化系统彻底解决了核算难题，还大幅提升了运营效率。而小程序和商城虽不做直接线上销售，却成为服务经销商的重要工具，实现订单管理、产品展示、技术咨询的线上化，客户甚至能在小程序上直接查看门店信息，极大提升了合作效率。

在产品推广和品牌建设上，李沅

蔓打出年轻化“组合拳”，亲自出镜拍短视频，成了公司“形象代言人”。她直言，做短视频有两个核心目的，“一是让大家认识云南新鸿源，了解公司的经营理念和团队；二是更好地赋能我们的渠道客户。”

短视频内容上，李沅蔓不走浮夸营销路线，主打真实、专业，不仅做公司介绍、产品效果展示、新产品发布，甚至会直面公司和自己的不足。“知识都是学来的，我们要以最快的时间、最高的效率解决问题。”通过新媒体宣传，不仅让种植农户更了解新鸿源的产品和渠道，还实实在在帮渠道客户实现了引流增收。

在产品筛选和推广上，李沅蔓始终坚持专业和严谨。“接到新产品，我会带着团队前前后后分配、测试，确保产品安全，然后才会推给客户。”为保证客户渠道稳定，李沅蔓还计划对客户进行精细化筛选，针对不同客户采取个性化线下扶持策略，始终坚守公司“真诚到永远”的经营理念。

邓之井的创新，聚焦于产业链的延伸，让家族企业从“帮农户种得好”走向“帮农户卖得好”。2023年，他创立杰选世家品牌，聚焦高品质生鲜蓝莓，开启了农产品供应链的新探索。“很少有品牌能从种植服务开始全程把控，我们想打造这样一个值得信赖的高端品牌。”邓之井说，“很多种植户种出好产品卖不出去，产量低又挣不到钱，我们想帮他们解决这个问题。”

为了保证蓝莓品质，邓之井建立了严格的双层品控体系。种植端，依托新



鸿源植保的专业技术服务，深度参与种植户的种植方案管理，从用药、用肥到田间管理全程把控；分选端，制定专属的标准化筛选规则，“果径、糖度、受损情况都有明确要求，红果、畸形果全部剔除，只留优质果。”

此外，邓之井还格外注重产品包装与品牌形象打造，让蓝莓从田间到消费者手中，始终保持高端品质。在销售渠道上，他选择用新媒体渠道打开市场。“现在品牌是独立运营的，主要通过私域、小红书、电商这些渠道销售，还在开发专属小程序。”

杰选世家的发展之路上，建设银行云南省分行给予了全方位支持。建行云南省分行不仅为新鸿源植保和杰选世家提供专业的信贷资源，解决了企业数字化升级、供应链建设的资金需求，

还将杰选世家的高品质蓝莓上架至私人银行丝享优品平台，为蓝莓打开了高端消费市场的大门。“建行的支持让我们少走了很多弯路，丝享优品平台的上架，让我们的蓝莓被更多的高端客户熟知，信贷资源则让我们有底气完善供应链、拓展渠道。”邓之井坦言。

二人的创新并非各自为政，而是高度协同互补。新鸿源植保作为前端，为种植户提供优质农资和专业技术服务，帮种植户“种出好产品”；杰选世家作为供应链端，对农产品进行标准化分选和品牌化运营，帮种植户“卖出好价钱”。

“从种植户到供应链再到渠道，是农业的三个关键点，我们在这个链条上扮演不同的角色，形成了完整的产业链。”邓之井说，这种协同让企业能全方位服务种植户，让这条农业产业链的

运转更加顺畅。

洞察趋势定方向，深耕农业担责任

在云南农资与农产品行业摸爬滚打数年，李沅蔓和邓之井早已褪去初入行业的青涩，对行业发展趋势有着清晰的洞察，也为企业和自己定下了清晰的未来规划。

“云南市场特别卷，很多厂家都看重这里，单纯卖货已经没有竞争力了。”李沅蔓直言，行业的竞争焦点，早已从产品价格转向服务品质，新鸿源能从千万规模做到五亿量级，核心就在于坚守品质和服务，以及贴合行业趋势的持续创新。

随着消费升级和农业现代化推进，行业正在悄悄发生变化。散户种植逐渐减少，大基地、规模化种植成为主流，种植主体的年轻化让行业注入了更多新思维。同时，不管是种植户还是消费者，对农产品品质的要求都越来越高，优质优价已经成为行业共识。

“客户在选择合作企业时，也不再只盯着产品价格，而是更看重企业能否解决实际种植问题，能否提供从种到销的全流程专业服务。”邓之井说，

“价格已经不是最核心的因素了，大家更看重能不能帮他们种出优质产品，能不能解决实际种植难题。”


针对行业变化，二人认为，企业的核心竞争力在于“多年积累+优质产品+专业服务”。新鸿源植保在云南市场深耕数十年，2002年成立至今已有二十多

年历程，对当地的气候、作物、客户需求有着深刻了解，这是企业的天然优势。与巴斯夫等知名企业的深度合作，让企业能为客户提供高品质的农资产品。再加上全流程的技术服务和种植指导，让企业在激烈竞争中站稳了脚跟。

对于企业的未来，李沅蔓定下了清晰的短期目标：“未来三年，希望公司内部各方面得到升级，实现精细化管理。”为了实现精细化管理，新鸿源不断完善企业架构，新增了单独的人事部，还成立了新媒体部门。“市场上不缺好产品，缺的是好服务，这就是我们的机会，也是我们的核心竞争力。”

农资板块稳步升级的同时，农产品板块也将迎来进一步拓展。邓之井透露，未来将以蓝莓为起点，逐步拓展到其他品类，“希望把蓝莓的供应链模式复制过去，打造更多高品质农产品。”

未来五年，邓之井打算把蓝莓供应链服务建立起来，实现标准化、规范化运营，可以跟盒马生鲜、山姆等大渠道合作，让更多云南优质农产品走出云南、走向全国。“核心目标是帮新鸿源植保的客户把产品卖得更好，让种植户的付出能获得更高的回报。”

“我们通过技术服务帮种植户提高产量和品质，通过供应链帮他们对接更广阔的市场，让他们能挣到钱，这就是我们的社会责任。”李沅蔓说，“农业是国之根本，能扎根云南本土，用我们的专业和创新，为当地农业发展出一份力，这就是我们作为企二代的使命，也是我们坚持下去的最大动力。”

主讲
陈朴然



主讲
侯肖琳

信托资产 隔离功能的 关键边界

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



信托资产隔离功能的关键边界

守得住，攻得远，传得久。本期《财富守攻传》邀请到建行私人银行财富顾问陈朴然与侯肖琳，一起探讨信托隔离功能背后的合规边界。以下是他们带来的精彩内容：

近日，某家族信托被纳入资产接管范围的消息引发市场广泛关注。有关“信托失灵”的疑虑四起——曾经被视为财富安全盾的信托工具，难道其资产隔离功能已然失效？

深入剖析该案例可见，问题并非出在信托制度本身，而在于司法实践为信托隔离功能划定了清晰的合规边界：信托绝非万能的免责金牌，其资产保护效力始终建立在合法合规的基石之上。

我国《信托法》明确规定，信托财产独立于委托人未设立信托的其他财产，也独立于受托人的固有财产。同时，信托财产与受益人的固有财产在法律上相互分离，受益人仅享有信托受益权。这意味着，正常情况下，信托财产不能用于偿还委托人的个人债务。

细观本案，信托架构自始便埋下重大隐患。香港高等法院审理发现，委托人虽在名义上将财产转入信托，实则仍牢牢掌控投资决策、更换受益人等核心权力。这种“名托实控”的安排，使信托空有其表而缺乏实质。此外，委托人所在公司于2017年已出现财务危机，而其恰在2019年危机全面爆发前突击设立信托转移资产，这明显带有损害债权人利益的意图。

需要指出，法院并未直接“击穿”信托效力，而是依据实质重于形式的原则，行使必要的监管权。目前，接管人只是被授权去识别、保全与调查相关资产，防止资产流失，并没有对信托本身的合法性作出最终判定，更无权直接处分信托财产。

上述案例也为市场敲响警钟：信托的隔离功能要想真正落地，必须建立在三大合规基石之上。其一，财产来源必须合法，并且要实现真实转移，不能用非法所得设置信托，更不能在背后保留实质性控制权。其二，设立目的必须正当合规，不能在设立时就带有损害权益人权利的义务。其三，必须严格遵守信息披露义务，如果拒不配合资产披露，反而会加速司法的介入与审查。

不少人认为“离岸信托可以规避监管”，但在该案例中，法院正是通过“查布拉管辖权”，将委托人实际控制的离岸信托账户也纳入了冻结范围。这清晰地传递出穿透式监管的信号。可见，无论信托是设立在境内还是境外，只要存在实际控制权益或欺诈行为，信托的隔离屏障就可能失去作用。

这也再次印证，信托依然是财富管理非常有效的工具，但其隔离功能的核心，始终建立在合规与诚信的基础之上。

对高净值人群而言，真正的财富保护，依靠的是依赖于合法合规、权责清晰的制度安排。建行私人银行《财富守攻传》，我们下期再会。建



善建 卓观

PROSPECT

本期“善建”系列报道聚焦建行山东、河南、福建三地分行开展的客户活动。山东省分行以公益力量助力特殊教育；河南省分行举办“财富有道 善建未来”财富论坛，提升服务能级；福建省分行推出“暖冬颐养·臻享安康”尊享养生活动，传递健康生活理念。三场活动各具特色，彰显了建行践行社会责任、深耕客户服务的“善建”担当。

建行山东省分行举办 “建行五室·科学教室”揭牌仪式

近日，“善建企行 好善山东”——“建行五室·科学教室”在济南特殊教育中心揭牌。本次活动在济南市残联的指导下，由建行山东省分行战略合作伙伴山东省盲人协会发起，并由建行济南市分行、济南市盲人协会、济南特殊教育中心三方协作承办。

据了解，“科学教室”将主要用于开展科学启蒙课程和实践活动，为特殊学生提供更具参与感和体验感的学习空间，帮助其提升探索能力与综合素养。

济南特殊教育中心校长于生丹在现场介绍，学校始终秉承“给特殊学生提供高质量的教育，满足其终身发展需求”的教育理念，陪伴特殊孩子们成长。她相信，这座崭新的“建行五室·科学教室”将成为孩子们探索未来、播种梦想的沃土。

建行济南市分行党委委员、副行长李海鲲表示，希望以本次科学教室揭牌为契机，进一步汇聚社会爱心力

量，共同点亮特殊孩子梦想之光。

揭牌仪式后，与会嘉宾参观了教室空间及相关教学设施，并与师生进行交流。现场还展示了学生手工作品，体现其在艺术与实践课程中的学习成果。

值得关注的是，活动还特别邀请了中华慈善总会家风传承与慈善信托委员会首期委员、德恒全球财富管理业务中心主任委员郭卫锋开展慈善公益主题讲座。郭律师围绕慈善信托、财富向善等主题进行分享，为现场嘉宾更加长期有序地参与公益事业带来了深刻启发。

本次活动是充满爱心与希望的公益接力，是建行济南市分行在省行指导下，践行“三带一融合”公益理念，打造善建企行金融慈善服务品牌综合服务样本的实践。未来，建行山东省分行、建行济南市分行将继续携手各界，为公益事业与社会和谐发展注入更多金融活力和人文关怀。■

善建
企行

建行河南省分行举办 “财富有道 善建未来”财富论坛活动

近日，建行河南省分行在郑州举办“财富有道 善建未来”私人银行客户财富论坛，围绕宏观经济形势、资产配置策略及财富管理服务升级等话题展开交流，吸引多位高净值客户及行业人士参与。

当前，在经济结构转型与资本市场波动加剧的背景下，如何实现资产的稳健配置与长期增值，成为高净值人群关注的核心议题。本次论坛以此为切入点，结合宏观研判与实务经验，试图为客户提供更具前瞻性的财富管理参考框架。

活动现场，建行河南省分行副行长刘越在致辞中表示，建行私人银行将始终坚持“以客户为中心”的服务理念，继续秉承初心，围绕客户“人-家-企-社”全方位的金融诉求，构建一体化财富管理生态系统，打造专属、专业、动态的财富全景视图，助力客户财富稳健增长。

随后，河南省分行私人银行部副

总经理王韶华为现场客户带来主题为“慧配资产，远建未来——新发展格局下的财富管理透视”的精彩解读，让客户对建行私行服务的专业实力与服务温度有了更深刻的感知。

在主题分享环节，活动特邀著名经济学家、管理突破专家李江涛博士围绕宏观经济走势与投资策略进行分析。现场嘉宾纷纷表示深受启发。

活动还设置了互动交流与一对一咨询环节。多位客户围绕家族财富传承、跨周期资产配置及企业与个人资产协同管理等问题，与专家及私人银行团队进行深入沟通。

建行河南省分行方面表示，未来将继续秉承“以客户为中心”的服务理念，不断创新服务模式，满足客户财富管理方面的多元化需求，打造专业专注、值得托付的私人银行服务品牌，与客户携手同行、相伴致远，让财富与美好共生，让合作与共赢同行。建

建行福建省分行举办尊享养生活动

近日，建行福建省分行精心策划的“暖冬颐养·臻享安康”尊享养生活活动温情启幕。此次活动特邀中医领域权威专家，为私行客户带来一场集专业养生知识与美味药膳品鉴于一体的沉浸式健康体验，让大家收获满满的养生智慧与惬意时光。


活动特邀福建省康复医院李宇涛医生带来养生专题讲座。李医生融合中医理论与临床经验，围绕气候特点、脏腑养护、饮食起居调理等方面，解析冬春常见健康问题的应对方案，为到场客户传授实用易懂的冬季养生核心知识。

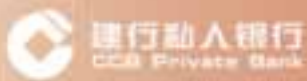
随后，中医师王柏策深入解析了药膳养生原理，紧扣“药食同源”及进补“温和、对症”原则，现场呈现了两道定制药膳，一款温补款益气健脾、驱寒暖身，一款润燥款缓解冬燥不适。专业讲解后，客户们随即开启了品鉴之旅。

同时，王柏策还详细讲解了各类常

用养生药材的性味、功效及搭配禁忌。他结合冬春季节养生需求，示范了多款简单易做的药膳搭配方案。客户们积极参与，亲手搭配专属养生药膳，在实践中掌握实用技巧，将养生智慧融入日常饮食。

活动期间，李宇涛医生还为客户提供了一对一的辨证诊疗服务。他通过望、闻、问、切等手法，精准把握身体状况，针对客户的个体差异给出个性化养生建议、食疗及调理方案。专业细致的问诊服务，让客户们切实感受到专属化、精细化的健康关怀。

此次活动以养生为媒，将专业知识分享、美味品鉴、实践体验与个性化服务相结合，不仅为建行私人银行的客户们带来一场全方位的养生之旅，更传递了健康生活的美好理念。建行福建省分行表示，未来建行私人银行将持续打造多元化尊享活动，为客户的品质生活保驾护航。 



设立“企业家工作室”是建行践行“金融为民”初心的重要举措，更是金融服务实体经济的生动实践。近日，多个分行企业家工作室相继揭牌。

“企业家工作室”开展宏观经济形势分析会

📍 建行广东省江门市分行

近日，建行广东省江门市分行“企业家工作室”举办“智汇湾区 财聚侨都”私行企业家客户2026年宏观经济形势分析会，邀请知名经济学家刘纪鹏担任主讲，吸引近200位当地企业家参与，就全球经济格局与资产配置趋势展开交流。

在主题分享中，刘纪鹏教授围绕《股市引领中国困境重生——兼论“十五五”规划下的资产配置》展开分析。他依托详实的数据支撑与敏锐的市场洞察，深刻剖析了“十五五”期间的宏观政策导向、资本市场改革红利以及大类资产配置的核心逻辑，为客户在复杂局势中突围提供了切实可行的策略。

主题分享内容干货满满，引发了参会嘉宾的强烈共鸣，现场交流气氛较为活跃。多位参会者围绕企业经营周期与个人财富配置之间的协同关系、跨周期

资产布局等问题，与专家进行了探讨。

据了解，建行广东江门“企业家工作室”已经连续三年邀请业内知名专家为江门高净值客户开展宏观政策解读讲座，通过邀请刘纪鹏等业界大咖，常态化举办高规格财富沙龙，打造了一个连接私行客户的优质交流平台。

从行业趋势来看，在当前经济环境下，企业家群体对宏观研判与资产配置的关注持续提升，金融机构也在不断丰富服务内容，由单一产品提供向综合解决方案转型。

建行广东江门“企业家工作室”表示，未来，工作室将一如既往秉持“为客户创造价值”的初心使命，依托全球化的金融视野、全牌照的服务优势、全生命周期的财富管理体系，为客户提供“投融资一体化、境内外一站式”的综合金融服务，做客户财富的守护者、价值的共创者。建



企业家工作室

“企业家工作室”在三峡分行私人银行中心揭牌

建行湖北省分行

近日，建行湖北省分行在三峡分行私人银行中心举行“企业家工作室”揭牌仪式。建行湖北省分行及三峡分行相关负责人、当地企业家代表等出席活动。

据了解，“企业家工作室”定位于面向区域企业家群体的综合服务与交流平台，围绕企业经营与个人财富管理需求，整合金融与非金融资源，提供更具针对性的服务支持。

活动现场，建行三峡分行行长周朝晖表示，建行湖北省分行将以“企业家工作室”的成立为新起点，持续提升专业能力、优化服务体验、深化资源整合，努力成为企业家朋友们的专属金融管家、思想碰撞空间、资源链接平台与长期价值伙伴。

在交流环节，多位企业家代表分享了与金融机构长期合作的实践体会，并就企业发展过程中的融资安排、风险

管理及财富配置等问题进行了探讨。与会人士普遍认为，搭建常态化交流平台，有助于提升信息沟通效率与资源对接能力。

随后，在现场嘉宾共同见证下，“企业家工作室”正式揭牌，标志着建行三峡分行私行中心“企业家工作室”正式起航，开启了服务宜昌地区企业家群体的新篇章。

活动期间，还举办了“银企携手 智汇三峡”财富管理主题讲座，讲座就股权架构、债权实现与刑事法律风险防范等实务内容，展开了深入剖析。

作为总行百佳私行中心，建行三峡分行私行中心表示，未来将依托“企业家工作室”进一步深化企业家客群服务，提供更加综合化、专业化的金融与非金融服务支持，与企业家客户们同心同向，为宜昌民营经济高质量发展贡献更多建行力量。■





格物 私享

LIFESTYLE

马的身影贯穿了中华文明的每一个辉煌章节。今年，当我们再次透过这些古老的青铜、陶土与石刻凝视马，我们看到的不仅是古人的审美与技艺，更是一条从未断绝的精神血脉。

马年看马： 最重要的五匹“文化瑰宝之马”

文 | 戴越

当时光的指针拨向马年，中华大地上便涌动着一股昂扬向上的气息。马，这种在五千年文明史中始终与人类并肩同行的生灵，早已超越了单纯的交通工具或战争坐骑的范畴，演化为一种深刻的文化符号和精神图腾。从远古岩画上的寥寥数笔，到今日博物馆中的镇馆之宝，马的形象贯穿了中华民族的历史长河。

精神图腾之马

中华马文化的内涵，是一部从生存依赖走向精神升华的演变史。在远古时期，马首先是人类生存的伙伴。早在数千万年前，马的祖先便已出现，而在中国，马是最早被驯化的动物之一。宁夏石器时代的岩画中，“单马图”与“骑马图”见证了先民与马最初的相遇；商

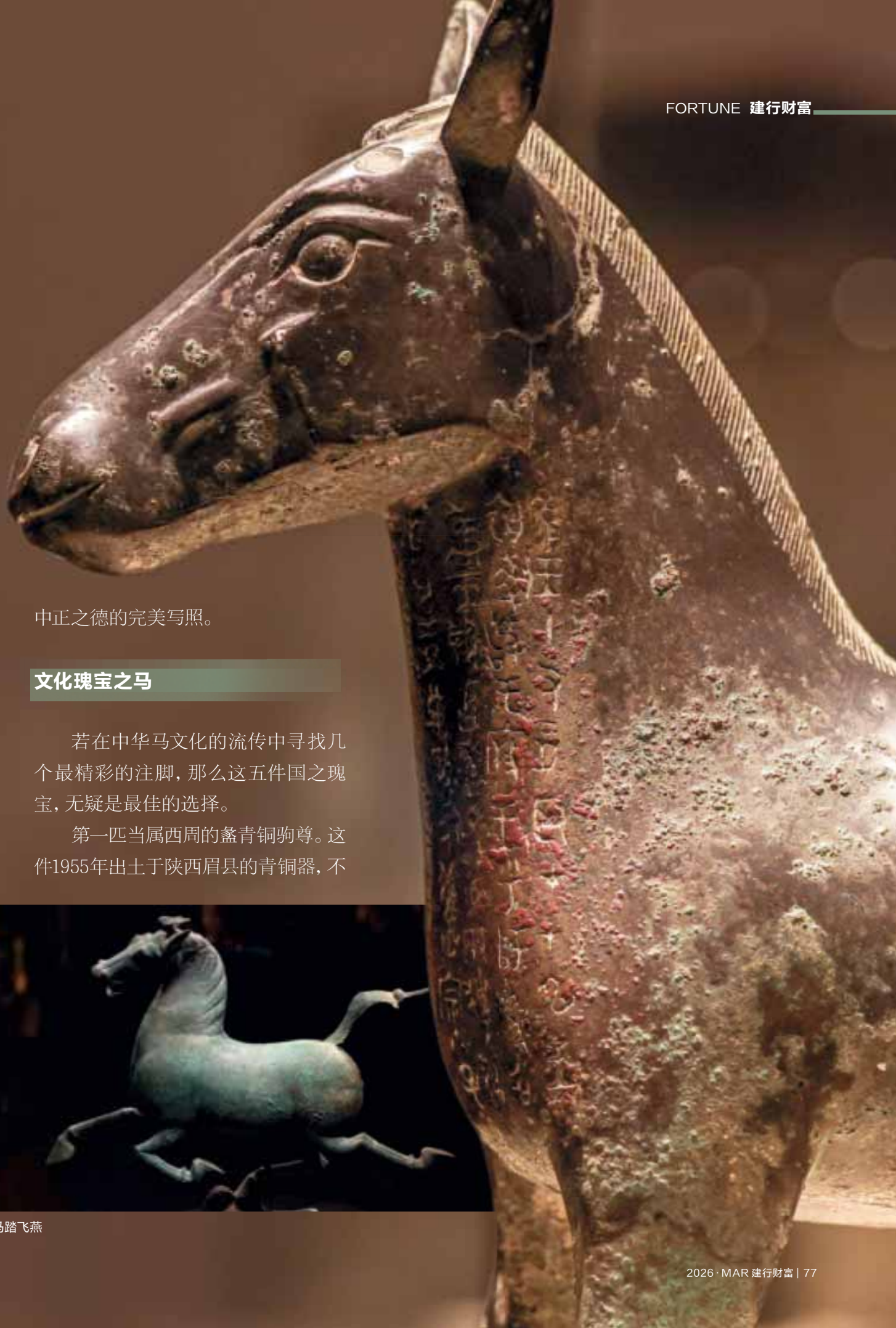
代甲骨文中，那个鬃毛飞扬、四足挺立的“马”字，标志着马正式进入了人类的文字记忆与认知体系。进入中古时期，马的地位发生了质的飞跃，它成为了礼制与神韵的载体。周朝确立了“天子驾六”的严格等级，马成为王权的象征；秦汉时期，马政关乎国力，秦始皇陵那“车千乘，骑万匹”的阵列展现了帝国的磅礴气势。到了魏晋隋唐，马文化达到巅峰，它不仅是战场上的利器，更融入了艺术与生活，唐三彩的绚丽、昭陵六骏的悲壮，将马的矫健与神韵推向了极致，甚至衍生出“龙马”“天马”等通灵神兽的概念。而到了今天，马的形象已从庙堂走入民间，化作“马上封侯”“马到成功”的吉祥寓意，更升华为中华民族自强不息、奋发进取的精神象征。“龙马精神”一词，正是这种刚健



河南洛阳周王城天子驾六博物馆



鞍马骑士俑



中正之德的完美写照。

文化瑰宝之马

若在中华马文化的流传中寻找几个最精彩的注脚，那么这五件国之瑰宝，无疑是最佳的选择。

第一匹当属西周的盩青铜驹尊。这件1955年出土于陕西眉县的青铜器，不



马踏飞燕

仅是已知最早的驹形青铜器,更是2026年春晚吉祥物“骐骥”的设计灵感来源。其珍贵之处在于颈胸和盖内铸有的105字铭文,明确记载了周王在“执驹礼”中赏赐幼驹的史实。它是早期国家马政管理的实物证据,揭示了马在古代国家制度化管理中的重要地位,连接了马的实用价值与礼制内涵,让后人得以窥见西周礼乐文明的细节。

第二匹,是马车,马车是世界古文明重要的交通和运输工具,我国考古成果表明,商人已掌握马车制造技术,并因地制宜,发挥创新精神,对其进行了科学改良,充分体现出殷商时期中原王朝的开放包容、不断创新、融会贯通。东周王城遗址内“天子驾六”车马坑的发现,让世人得以一览周天子车马出行时的赫赫威仪。整个车队头朝南,尾向北,呈两列纵向摆放,其中一辆马车车辕两旁成排对称摆放6匹马尸骨,正是“天子之乘”。

尤为重要的是,洛阳“天子驾六”车马坑以实物形式,印证了我国历史文献中所记载的“天子驾六,诸侯驾五,卿驾四,大夫三,士二,庶人一”。“这也为研究东周时期的乘舆制度、丧葬制度以及王城陵区的确定,提供了坚实的考古实证材料。

第三匹,是秦始皇陵中肃立的鞍

马骑兵俑。与气势恢宏的兵马俑军阵一同,它们构成了“车千乘,骑万匹”的帝国画卷。这些陶马体型匀称,肌肉饱满,装备齐全,是与秦代战士并肩的沉默战友。秦人之先祖因善于养马而受封立国,对马的倚重与崇尚早已融入血脉。这些地下军阵中的战马,正是秦人尚武精神与高度组织化军事力量的冰冷写照,也是那个首次完成大一统的帝国,其赫赫武威最直观的证明。

第四匹,是名扬天下的东汉铜奔马,更多人亲切地称它为“马踏飞燕”。1969年出土于甘肃武威雷台汉墓的这匹青铜神骏,以三足腾空、一足轻踏飞鸟的造型,定格了风驰电掣的瞬间。其设计完全符合现代力学平衡原理,想象力与科学性完美结合。自1983年被定为中国旅游标志以来,它那矫健飘逸的身姿,早已超越了文物的范畴,成为中国人心中“快”的终极美学象征,以及中华民族奋发昂扬、勇往直前精神的共同图腾。

第五匹,是唐太宗昭陵前曾伫立的“昭陵六骏”石刻。这组为纪念李世民开国征战时所乘六匹爱马而刻的浮雕,如“什伐赤”“白蹄乌”“特勒骠”“青骢”等。它们并非简单的战马形象,每一匹都承载着一段惊心动魄的战役故事,身上刻写着真实的箭矢

马年重要展览:

值此马年,一场场精彩的马主题展览正在神州大地拉开帷幕,邀请每一位观众近距离感受马文化的魅力。包括:

《跃马扬鞭——马年新春文化展》

中国国家博物馆
2026.1.30-4.30
国家级综合大展,汇聚多馆国宝。

《天驷——铜奔马特展》

甘肃省博物馆
2026.2.6-5.6
聚焦“马踏飞燕”,解读其前世今生。



“昭陵六骏”石刻

刀痕。由阎立本画稿、欧阳询题字，它们将帝王个人的深情记忆、初唐的宏大历史与极高的写实艺术融为一体，是将马的人格化与情感价值推至顶峰的悲剧英雄，展现了人与马之间超越工具属性的深厚情谊。

文化共鸣之马

马年看马，不仅是时间的轮回，更是文化的共鸣。回望上一个马年（2014年），那时的庆祝更多侧重于马文化的普及与旅游推广，“马踏飞燕”作为旅游标志的影响力进一步扩大，但数字化互动体验尚显不足，对马政等专业领域的解读也较为浅显。再上一个马年（2002年），正值新世纪之初，马年

被赋予了“奔腾”“进取”的时代精神，象征着国家发展的快速步伐，但当时的公众参与度与文物保护意识相对较低，马文化的梳理多集中在书画艺术与民俗层面。而今年的马年（2026年），则呈现出截然不同的气象。今年的主题强调“突破自我”与“传统新生”，中央广播电视总台春晚吉祥物“骐骥”源自西周“螭”青铜驹尊，将古老文物与现代审美完美结合。各地的庆祝活动更注重文化自信的表达，通过数字化手段让文物“活”起来，文创产品让马文化融入年轻人的生活。从2002年到2026年，马年的庆祝活动从单纯的精神象征走向深度的文化挖掘，从静态展示走向动态交互，体现了社会对传统文化认知的不断深化。📖

《太保墟燕——房山琉璃河遗址专题展》

◊ 首都博物馆
 ◎ 至 2026.3.1
 展示西周车马坑与早期北京城渊源。

《骧腾百世——昭陵六骏专题展》

◊ 西安碑林博物馆
 ◎ 马年特别活动
 唐代石刻艺术巅峰，马年推出特别文创与活动。

《遇见西夏》特展

◊ 福建省博物院
 ◎ 2026.1.1-3.31
 宁夏博物馆“马年生肖展”及西夏常设展：展现“马背上的民族”独特风采。

从“春捂秋冻”到“春日轻养”

文 | 叶子


春暖花开之际，我们站在写字楼的恒温玻璃幕墙后，或是穿梭在灯火通明的超级市场里，不禁会问：那些流传千年的“春捂秋冻”和“不时不食”，在空调、暖气和全球物流的今天，究竟还有多少含金量？

对当代年轻人而言，养生不再是循规蹈矩的教条，而是一场关于身体感知与生活品质的重新校准。让我们跳出老生常谈，用科学的视角和生活的触感，重新定义这个春天的打开方式。

“春捂”的真相：管理温差

老一辈人总念叨“春捂秋冻，不生杂病”。这句话在农业社会是生存铁律，但在2026年，我们需要对其进行一次“系统升级”。

现代医学研究早已证实，春季并非单纯的温暖回归，而是一场气温的“过山车”。人体血管经过冬季的长期收缩，正处于准备扩张的敏



感期。此时若遭遇“倒春寒”，血管会因冷刺激急剧收缩，导致血压波动、免疫力瞬间“掉线”。这就是为什么春天往往是流感和心血管疾病的高发期。

所以，“春捂”的本质不是让你穿回厚重的棉袄，而是“温差风险管理”。

对于每天在室外寒风和室内暖气间切换的现代人，传统的“一件厚衣穿到底”早已过时。新的策略是“洋葱式穿衣法”与“局部重点防御”。中医建议，首先要护住“三寸地”。无论外面多暖，颈后（大椎穴）、腹部和脚踝这三个皮下脂肪薄、血管丰富的区

域，必须时刻保暖。这里是寒气入侵的“快速通道”，守住它们，就守住了免疫防线。看天穿衣早已“数据化”，不必凭感觉，只需关注两个指标——当昼夜温差超过 8°C ，或日平均气温未稳定在 15°C 以上时，请继续你的“捂”字诀。

至于“秋冻”，在现代久坐少动、体脂分布不均的年轻人身上，需要打个折扣。盲目受冻不仅不能锻炼意志，反而可能诱发关节损伤或哮喘。现代版的“冻”，应是“上薄下厚”——上半身适度适应凉爽，下半身尤其是膝盖，请务必温柔以待。

当“不时不食”遇上全球物流

另一个让现代人纠结的问题是：长年在超市买菜，四季界限模糊，还有必要追求“春菜”和“节气”吗？毕竟，大棚里的菠菜一年四季都在，冷链物流让南方的笋三天就能出现在北方的货架上。

答案是：绝对的季节性已逝，但“风味窗口期”永存。

我们必须承认，现代科技抹平了宏量营养素（如维生素C、膳食纤维）的季节差异。超市里的反季节蔬菜完全能满足生存需求。但是，食物的灵魂——风味物质与植物化学物，依然忠诚于时间。

真正的春菜，如香椿、春笋、荠菜、马兰头，它们对光照时长和积温有着近乎苛刻的要求。大棚可以模拟温度，却很难复制春季特有的强紫外线和剧烈的昼夜温差。而这正是植物积累氨基酸（鲜味来源）和挥发性香气（如香椿素）的关键时刻。春笋一旦过了清明，纤维迅速木质化，口感从“脆嫩”变为“柴草”；香椿在谷雨前是珍馐，谷雨后就索然无味。这种“过季不候”的紧迫感，是反季节蔬菜永远无法提供的体验。应季春菜中更高浓度的黄酮类、挥发油等次生代谢产物，虽非维持生命必需，却是抗氧化、抗炎的主力军，也是中医所谓“发散陈气”的物质基础。

松弛的“轻养”哲学

“春日轻养”近年来成为在社交



媒体、健康消费市场和年轻群体中自然演化形成的流行生活方式标签。它是传统中医“春季养生”理念与现代年轻人“怕麻烦、求高效、重体验”的生活态度碰撞后的产物。

从“春捂秋冻”到“春日轻养”，变的不是养生的内核，而是我们对待身体的态度。

传统的养生往往带着一种农业社会的严谨与苦行，要求人们严格顺应天时，稍有不慎便如临大敌。而2026年的“春日轻养”，则是一种生活美学与健康管理的融合。它不再要求你像古人一样去野外挖菜，也不强求你彻底告别熬夜，而是倡导一种更灵活、



更敏锐的生活方式：

比如吃得杂一点，利用超市丰富的品类，在“全年供应”中寻找“限时风味”，用那一抹嫩绿唤醒味蕾。然后我们不防穿得“灵”一点，摆脱厚重束缚，用多层穿搭应对温差，保护核心，释放四肢更重要的是心态松一点，偶尔的放纵无需自责，一杯菊花决明子茶的“急救”，比完美的作息表更符合人性。

春天，终究不是一个需要严阵以待的关卡，而是一次身体与自然重新连接的机会。哪怕是在恒温的超市里，只要你愿意去寻找那份独特的“鲜嫩”与“清香”，春天，就依然鲜活地存在于你的餐桌上，流淌在你的血脉里。📺

小提醒

如何践行现代的“春日轻养”？

策略一：追逐“嫩”与“尖”

在琳琅满目的货架前，请优先选择植物的嫩芽、嫩叶和花苞。无论是枸杞头、韭菜花，还是芦笋尖、豌豆苗，这些部位汇聚了植物最旺盛的生命力。无论是否大棚种植，它们的营养密度和口感都最契合“春生”的特性。

策略二：寻找“本地”的踪迹

即使在大棚时代，产地距离依然是风味的试金石。查看标签，优先选择本地及周边产区的蔬菜。更短的运输时间意味着更高的采摘成熟度和更新鲜的口感。选最近的，就是现代的“不时不食”。

策略三：用搭配弥补遗憾

如果买不到野生的荠菜，不妨用超市的小菠菜搭配豆腐，取其清热之意；若无鲜笋，干笋泡发后炖肉，虽口感不同，却依然能保留那份“刮油”的膳食纤维智慧。

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. 2026年全国两会围绕高质量发展释放了怎样的信号？

《建行财富》编辑部：可以概括为释放了“以规划定方向、以创新强动能、以民生稳根基”的信号。在“十五五”开局之年，两会通过规划纲要明确高质量发展主线，推动经济由规模扩张转向结构优化。同时，以新兴产业和未来产业培育新质生产力，加快新旧动能转换；并通过稳就业、强社保、促开放，夯实发展基础。整体来看，中国正以更系统化的政策组合，推动高质量发展走深走实。

2. 2026年全国两会在经济金融领域释放了怎样的整体政策导向？

《建行财富》编辑部：财政与货币政策延续积极取向并强化配合，在稳增长的同时兼顾可持续性；扩内需政策更加聚焦居民增收与消费能力提升，并通过治理“内卷”改善市场竞争环境；资本市场改革则提升制度包容性，从强调短期盈利转向支持长期创新价值。整体来看，政策框架正从单一刺激转向系统发力，推动经济向更高质量、更具韧性的增长模式演进。

3. 2026年春节“开门红”背后，体现了中国经济哪些新动能？

《建行财富》编辑部：核心体现为“内需回暖、结构升级、开放提速与新消费崛起”。一方面，近6亿人次出游与超8000亿元消费，表明内需持续回暖并成为经济“压舱石”；另一方面，冰雪游、避寒游、自驾游等兴起，显示消费从“规模扩张”转向“品质升级”。同时，入境游与离境退税增长，凸显高水平开放带来的全球吸引力。整体来看，中国经济正加速向更高质量、更具韧性的增长模式演进。

4. 如何看待2026年春晚“机器人集体亮相”？

《建行财富》编辑部：这标志着中国机器人产业从“技术展示”迈向“产业化落地”的关键转折。机器人完成高复杂度动作，说明技术成熟度显著提升，开始具备真实场景应用能力。同时，企业加速从工业端走向消费端，探索陪伴、教育等新场景，叠加租赁模式降低使用门槛。此外，资本与政策同步加码，推动行业从概念验证走向规模化发展。整体来看，人形机器人正进入商业化加速期。



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。

A vertical poster for the Spring Equinox. The background is a soft, out-of-focus green. In the upper left, dark branches of cherry blossoms with white flowers and small green leaves hang down. In the lower right, the dark, tiled eaves of a traditional Chinese roof are visible. The text '春分' is written in a large, white, calligraphic font in the center-right. To its right, a small red vertical box contains the date '二月初二' in white text.

春分

二月初二



建行私人银行
CCB Private Bank

以心相文 成其久远

建行手机银行

FOR SMARTPHONE



建行手机银行

2020年第3期 总178期