

建行财富

China Construction Bank
Fortune

金融“活水”筑发展



建行私人银行一客户专享刊物

2025年第11期 | 总174期

ISSN 1674-988X

9 771674 988253

11 >

扫描二维码加官方微信

立冬

九月十八



与时代同行，共筑财富未来

时值深秋，万物丰盈。2025年的中国金融图景，正以“五篇大文章”为笔墨，绘就一幅波澜壮阔的时代画卷。在此背景下，高净值人群的资产配置与传承规划，已不仅是关乎个人的财富命题，更是与大国金融脉动同频共振的智慧选择。

“科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融”——这五大方向，既是国家金融改革的顶层设计，亦为财富管理指明了新航向。科技金融推动产业变革，绿色金融赋能可持续发展，普惠金融激活微观经济活力，养老金融守护生命周期的尊严，数字金融重塑服务效率与边界。于高净值人群而言，这意味着财富增长的逻辑正在重塑：其价值锚点从单一的财务回报，转向与社会价值的共生共创；其时间维度从短期的市场博弈，延伸为与时代趋势同行的长期伙伴。

当前，全球经济格局深度调整，不确定性依然存在。而“五篇大文章”所聚焦的领域，恰是未来

十年中国经济增长的确定性方向。布局科技前沿的股权投资、参与绿色转型的产业基金、依托数字基建的资产配置、关注普惠领域的创新机会、规划跨代养老的信托架构——这些不仅是政策鼓励的赛道，更是财富稳健增值的“压舱石”。

财富的深层价值，在于其承载的家族传承与社会责任。随着“十五五”规划逐步展开，国家在推动共同富裕、完善多层次社会保障、促进绿色低碳转型等方面提出了更清晰的路径与目标。我们观察到，越来越多的高净值人士正积极响应这一战略导向，通过设立慈善信托、规划影响力投资等方式，将私人资本引导至教育、环保、健康、乡村振兴等民生领域，在实践中实现个人价值与社会福祉的和谐统一。展望未来，中国金融体系正于结构性变革中积蓄新的力量，让我们携手前行，以金融“活水”共启强国复兴的宏伟篇章。

《建行财富》编辑部

CONTENTS

目录



1 PROLOGUE 卷首语

与时代同行，共筑财富未来

5 VISION 宏观视野

- 6 “十五五”新蓝图：
以系统谋划开启中国式现代化新征程
- 8 今年前三季度GDP同比增长5.2%，
中国经济稳中有进
- 12 图解8090亿旅游消费流向：
这个黄金周，钱都花哪儿了？
- 18 科技金融点燃创新引擎，
中国高端仪器与前沿技术迎来突破潮
- 24 招联首席研究员董希淼：
本币互换正重塑中国外贸格局

29 DYNAMICS 财富动向

- 30 低空经济加速起飞，
万亿级新赛道赋能千行百业
- 34 黄金税收新政落地，
投资消费双线共振改写市场逻辑
- 40 新时代养老革命：
旅居养老激活银发经济新赛道



- 46 79岁曹德旺正式交棒，
民企迎来“接班时代”



51 FORUM 财智论道

- 52 两根手指，一生阳光
专访厦门阳光书画院院长张涛
- 58 专访贺加贝艺素学校创始人艺风&明道：
以永不言弃的信念，书写行业风向标传奇
- 64 以美为引，做时间的朋友：
Artvest如何构建长期主义收藏？
- 70 月光下的家园

71 PROSPECT 善建卓观

- 72 专业引领：
AI在财富管理领域的机遇与挑战
- 74 建行北京市分行
首家“企业家工作室”正式揭牌

75 LIFESTYLE 格物私享

- 76 跨山越海
追寻中国美术的现代性



- 80 博物馆与盗贼的永恒较量

84 DIALOGUE 财富问答室

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2025年第11期 总174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: 2025 年 11 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

初冬时节天尚暖，梅花未动意先香。

在世界经济复苏步伐迟滞、地缘政治动荡频仍的复杂局面之下，今年前三季度，我国GDP同比增长5.2%。这一成绩背后，是宏观政策前置发力、新质生产力逐步成型、内需潜力持续释放形成的强大合力；

中国金融体系亦在时代变革中不断积蓄新动能，以源源不断的金融“活水”，支撑起高质量发展的良性生态；

刚刚结束的“超级黄金周”，不仅见证了8.88亿人次的出行热潮，更催生了超8000亿元的旅游消费，市场活力澎湃……

新时代的壮阔画卷，渐次清晰。

“十五五”新蓝图： 以系统谋划开启中国式现代化新征程

文 | 付立木

10月28日，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》（下称“《建议》”）全文发布。

《建议》全面部署了“十五五”时期我国经济社会发展等各方面工作，系统回应了新发展阶段面临的重大课题，为未来五年发展提供了行动纲领。

“十五五”规划准确把握了“十五五”时期在基本实现社会主义现代化进程中承前启后的重要地位，以其前瞻视野与系统思维，对下一时期经济社会发展作出全局性谋划与战略性部署，为乘势而上推进中国式现代化擘画了宏伟蓝图。

构建现代化产业体系， 筑牢高质量发展根基

科学设定发展目标，对制定和实施好五年规划至关重要。《建议》从七方面明确“十五五”时期经济社会发展的主要目标：高质量发展取得显著成

效，科技自立自强水平大幅提高，进一步全面深化改革取得新突破，社会文明程度明显提升，人民生活品质不断提高，美丽中国建设取得新的重大进展，国家安全屏障更加巩固。

这些目标与“十五五”规划的定位和使命紧密衔接，为分阶段推进中国式现代化指明了具体方向，完整准确地体现了新发展理念的内在规定性。

现代化产业体系是中国式现代化的物质技术基础。《建议》将“建设现代化产业体系，巩固壮大实体经济根基”置于分论第一部分，强调坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，坚持智能化、绿色化、融合化方向，加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国，保持制造业合理比重，构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系。

作为我国产业体系的基本盘，传统产业转型升级潜力巨大。《建议》提出推动重点产业提质升级，巩固提升矿业、冶

金、化工、轻工、纺织、机械、船舶、建筑等产业在全球产业分工中的地位和竞争力。提升产业链自主可控水平，强化产业基础再造和重大技术装备攻关，滚动实施制造业重点产业链高质量发展行动，发展先进制造业集群。

在培育壮大新兴产业和未来产业方面，《建议》提出着力打造新兴支柱产业，实施产业创新工程，完善产业生态等。在前瞻布局未来产业方面，明确推动量子科技、生物制造、氢能和核聚变能、脑机接口、具身智能、第六代移动通信等成为新的经济增长点。这些领域蓄势待发，必将为高质量发展注入源源不断的新动能。

强化科技创新引领， 催生发展新质生产力

中国式现代化要靠科技现代化作支撑。《建议》明确提出，统筹教育强国、科技强国、人才强国建设，提升国家创新体系整体效能，全面增强自主创新能力，抢占科技发展制高点，不断催生新质生产力。

在加强原始创新和关键核心技术

攻关方面，《建议》强调，完善新型举国体制，采取超常规措施，全链条推动集成电路、工业母机、高端仪器、基础软件、先进材料、生物制造等重点领域关键核心技术攻关取得决定性突破。

在推动科技创新和产业创新深度融合方面，《建议》注重统筹国家战略科技力量建设，统筹科技创新平台基地建设。在一体推进教育科技人才发展方面，《建议》提出建立健全一体推进的协调机制，建设具有全球影响力的教育中心、科学中心、人才中心。在深入推进数字中国建设上，《建议》要求健全数据要素基础制度，建设开放共享安全的全国一体化数据市场。

“十五五”规划以其宏阔视野和系统布局，描绘了中国式现代化建设的清晰路径。这份纲领性文件不仅是未来五年发展的行动指南，更是中华民族伟大复兴进程中的重要里程碑。

站在新的历史起点，“十五五”规划的全面实施，必将把宏伟蓝图转化为生动实践，以产业体系现代化夯实发展基础，以科技创新现代化激发内生动力，在把握历史主动中塑造发展新优势，共同书写全面建设社会主义现代化国家的壮丽篇章。

今年前三季度 GDP 同比增长 5.2%， 中国经济稳中有进

文 | 陈希

日前，国家统计局发布数据显示，今年前三季度国内生产总值（GDP）同比增长5.2%，增速比上年全年和上年同期分别加快0.2和0.4个百分点。这一增速是在世界经济复苏乏力、地缘政治冲突频发的复杂背景下取得的，彰显出中国经济的强大韧性与充沛活力。

今年以来，宏观政策靠前发力、新质生产力加速成长、内需潜力稳步释放，共同为国民经济应对压力、稳健前行提供了有力支撑。尽管面临外部环

境深刻变化与内部需求不足等多重挑战，但中国经济“稳”的基础持续牢固，“进”的动能日益增强，“韧”的底色尤为鲜明，长期向好的基本面始终坚实。

基本面稳固向好，发展韧性持续彰显

根据国家统计局最新公布的数据，今年前三季度GDP同比增长5.2%，比上年全年和上年同期分别加快0.2、0.4个百分点；经济增量达到39679亿

元，同比多增1368亿元。显然，经济平稳运行的主基调没有改变。

具体而言，前三季度，规模以上装备制造业、高技术制造业增加值占规模以上工业增加值的比重分别达到35.9%、16.7%；绿色低碳转型取得新进展，非化石能源消费占能源消费总量的比重同比提高约1.7个百分点；多元化市场成为出口增长的有力支撑，外贸新动能成长壮大，“新三样”产品出口两位数增长。民生保障有力有效，全国居民人均可支配收入增长与经济增长同步，城乡居民收入相对差距继续缩小。

今年以来，在全球经济增长动能趋缓、国际贸易格局深刻调整、部分地区地缘冲突持续的复杂外部环境下，

我国经济顶住压力、迎难而上，实现了5.2%的稳健增长。这一成绩充分展现了中国经济在复杂多变环境中的强大适应能力与发展韧性，彰显了我国宏观调控政策的有效性和经济基本盘的稳固性。放眼全球，5.2%的经济增长水平在主要经济体中名列前茅，中国始终是全球经济增长最稳定、最可靠的动力源。

10月20日，国家统计局新闻发言人就2025年前三季度国民经济运行情况答记者问时表示，这些情况充分说明，尽管外部环境复杂演变，经济发展面临不少压力，但我国经济“稳”的格局、“进”的势头、“韧”的特性没有改变，保持稳中有进发展态势具有坚实支



撑。中国经济是一片大海，而不是一个小池塘，能够经受住风吹浪打甚至狂风骤雨的考验。

政策协同精准发力， 内生动能持续激活

中国经济长期稳定发展背后蕴藏着深刻的内在逻辑，是体制优势、供给优势、需求优势、人才优势等多种因素协同联动、系统集成形成强大合力的结果。

此外，良好的局面，也离不开宏观政策的主动作为和精准发力。今年以来，更加积极有为的宏观政策有效实施，“两新”“两重”政策加力扩围，扩大内需、活跃资本市场、整治“内卷”等一系列政策发力显效，既为当前经济运行“稳底盘”，也为长远发展“蓄势增能”。

在促进消费潜力有序释放方面，今年分四批向地方下达了3000亿元超长期特别国债资金支持消费品以旧换新加力扩围，以“真金白银”助力居民消费需求释放。前三季度，最终消费支出对经济增长贡献率达53.5%，比上年全年提升9.0个百分点，继续发挥经济增长主引擎作用；以旧换新政策涉及的限额以上单位家用电器和音像器材类、文化办公用品类、家具类、通讯器材类商品零售额均保持两位数增长。

在促进产业优化升级上，今年财政政策打出“组合拳”，配套金融政策及时推出，推动了大规模设备更新改造，以技改赋能产业转型升级。前三季度

设备工器具购置投资同比增长14.0%，拉动全部投资增长2.0个百分点，持续保持两位数增长，是拉动投资的重要支点。与设备更新相关的计算机及办公设备制造业、通用设备制造业、铁路船舶航空航天和其他运输设备制造业投资分别增长7.4%、11.8%、22.3%。

在促进经济循环有序流动上，今年我国把发展的着力点更多地放在扩大内需上，纵深推进全国统一大市场建设，综合整治“内卷式”竞争，市场竞争秩序得到改善，货物、人员、资金等要素流动加快，产业链配送不断提速。同时，在稳定和活跃资本市场相关政策作用下，前三季度沪深两市股票成交额同比增长106.8%，有利于提振社会信心。

积极因素不断累积， 全年目标实现可期

虽然经济发展依然面临不少风险挑战，但外界广泛认为，我国经济稳定发展的内在逻辑没有变，经济平稳运行的支撑条件也没有变，实现全年预期目标仍有较多有利条件。

从发展动能看，新质生产力加快培育为高质量发展增添了新动能。科技创新持续赋能产业创新，新产业新动能茁壮成长，以人工智能为代表的新的新质生产力加快向现实生产力转化，中国经济正在换上新的增长引擎。前三季度，规模以上高技术制造业增加值同比增长9.6%；工业机器人、服务



机器人、动车组等产品产量分别增长29.8%、16.3%、8.6%。新质生产力发展将继续创造新的增长点，有效激发自主创新活力与产业升级动力，也有助于对冲下行压力，增强上行动力。

从发展支撑看，宏观政策持续显效，为经济平稳运行注入稳定预期。今年以来，我国实施更加积极有为的宏观政策，对稳增长、促转型发挥了关键作用。近期，宏观调控进一步加大支持力度，出台实施《关于扩大服务消费的若干政策措施》，下达第四批消费品以旧换新资金，加强“两重”项目组织调度，有助于形成政策合力。这些都意味着，我国有充足的政策空间、丰富的政策工具、常态化的政策储备，完全能够有效应对各类风险挑战，保障经济在合理区间内稳健前行。

从先行指标与高频数据看，积极因素正持续累积。具体而言，9月份制造业采购经理指数（PMI）已连续2个月回升，市场预期稳步改善；10月上

旬，流通领域多项重要工业品价格延续回暖态势，为企业盈利修复创造了有利条件；中秋国庆“超级黄金周”期间，全国国内出游达8.88亿人次，群众体育赛事、演唱会、音乐节等文体活动人气旺盛，共同展现出中国内需市场的蓬勃活力与经济内在韧性。

纵观前三季度，中国经济在风浪中稳健前行，不仅实现了量的合理增长，更推动了质的有效提升。在高质量发展导向下，经济结构优化、动能转换、民生改善协同并进，彰显出大国经济的深厚底蕴与制度优势。

展望未来，中国经济长期向好的基本面没有改变，超大规模市场的需求潜力没有改变，产业升级与科技创新的发展趋势更没有改变。作为全球经济增长的重要引擎，中国将继续为世界提供更多市场机遇、投资机遇与增长机遇，在构建人类命运共同体的进程中，书写出更加开放、包容、共赢的发展新篇章。建

图解8090亿旅游消费流向： 这个黄金周，钱都花哪儿了？

上个月结束的国庆中秋“超级黄金周”，不仅见证了8.88亿人次的出行热潮，更催生了超8000亿元的旅游消费。从跨区域人员流动量创历史新高，到长线游、邮轮游显著增长，再到外国游客加速回流并深入探索中国小众目的地——这个假期呈现出哪些新变化？各地文旅消费结构又有哪些新亮点？本文以图解形式，带你直观解读这场文旅盛宴背后的数据逻辑与趋势变迁。

● 经文化和旅游部数据中心测算

国庆中秋假日8天，全国国内出游 **8.88** 亿人次

较2024年国庆节假日7天增加 **1.23** 亿人次

● 国内出游总花费 **8090.06** 亿元

较2024年国庆节假日7天增加 **1081.89** 亿元



分析 8天长假创造了8.88亿人次的国内出游规模，日均出游达1.11亿人次。与2024年同期相比，增加1天假期，出游人次净增1.23亿，显示出居民出游意愿的持续高涨。

更值得关注的是，每日人均旅游花费超过了去年同期，这意味着市场不仅“量”在增长，“质”也在提升。人均消费水平的上涨成为推动总花费增长的关键动力，直观地反映了国内消费市场的巨大韧性与潜力。

延长至8天的假期有效释放了被压抑的远程旅行与深度度假需求。它让更长途的“候鸟式”旅居、跨省深度游成为可能，推动了旅游市场从传统的观光模式向休闲度假、文化体验等复合业态转型。假期长度的增加，不仅刺激了交通、住宿、景区等传统旅游消费，更显著拉动了餐饮、购物、文化娱乐等目的地综合性消费，放大了其对国民经济的整体带动效应。



分析 交通运输部数据显示，“双节”期间全社会跨区域人员流动量累计24.33亿人次，日均3.04亿人次，比2024年同期日均同比增长6.3%，创下历史新高。

“双节”期间跨区域人员流动量，不仅是一项交通数据，更是观察中国经济活力与消费趋势的重要窗口。24.33亿人次的累计流动量，以及日均6.3%的同比增长，反映了社会经济的强劲脉动。

这一数据印证了国民出行意愿的全面复苏与提升。日均超过3亿人次的跨区域流动，其背后是探亲流、旅游流、商务流的多重叠

加，构成了假日经济的坚实基础。人员的高频次、大规模移动，直接激活了交通、住宿、餐饮、景区等一系列消费场景，为整个服务业的复苏注入了强劲动力。

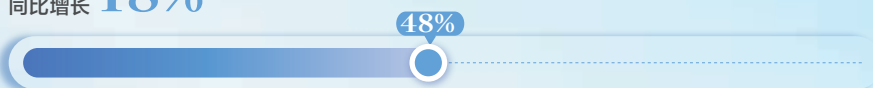
更为重要的是，这一数据与文化和旅游部数据中心公布的8.88亿出游人次相互印证，共同描绘出消费升级的清晰路径。庞大的流动规模不仅意味着“量”的增长，更暗示着消费半径的扩大。人们不再满足于本地或周边休闲，而是更倾向于进行中长距离的旅行，这为跨省旅游、“候鸟式”旅居等新兴业态的蓬勃发展提供了肥沃的土壤。

- 这次一年一度的“人挤人”盛会中，还多了许多外国面孔。

以北京为例，国庆中秋假期

北京共接待入境游客 **11.9** 万人次

同比增长 **48%**



- 实现入境游客花费 **12.3** 亿元

同比增长 **54.1%**



人均消费达 **1.03** 万元



分析 这组关于北京入境游的数据，为我们观察中国服务业的国际竞争力提供了颇具价值的信号。

首先，入境游客人次与消费额均实现50%左右的高速增长，且消费额的增速（54.1%）高于人次的增速（48%），这意味着每位游客的平均消费在提升。高达1.03万元的人均消费，远超许多国内游客的平均水平，直

观地证明了入境旅游是一种高附加值的“出口服务”，能有效拉动目的地的高端住宿、餐饮、购物和文化消费。

其次，这标志着中国文旅品牌国际吸引力在提升。中国作为独特而安全的旅游目的地形象正在获得全球游客的认可。古老的东方文化与现代化的城市风貌相结合，构成了难以复制的核心竞争力。

- 商务部的数据显示

国庆中秋假期全国重点零售和餐饮企业销售额按可比口径同比增长

2.7%

- 10月1日至7日，

商务部重点监测的78个步行街（商圈）客流量

营业额同比分别增长8.8%和6.0%

8.8%

6.0%



分析 商务部发布的国庆中秋假期消费数据，为观察假日经济的内部结构与活力提供了另一重要视角。尽管全国重点零售和餐饮企业销售额呈现稳健但温和的同比增长，但步行街与商圈的强劲表现，揭示了消费场景与模式正在发生深刻转变。

数据显示，商务部重点监测的78个步行街（商圈）在客流量和营业额上的增速，显著

高于全国零售餐饮的平均增速。这一反差表明，集购物、餐饮、娱乐与社交于一体的综合性线下消费场景，正展现出强大的吸引力。消费者在假期中追求的已不仅是单纯的商品购买，而是一种融合了休闲、体验与社交的复合型消费。步行街和商圈作为城市生活的“会客厅”，恰好满足了这一需求，从而成为假日消费增长的核心引擎。

● 大数据平台数据分析显示

国庆中秋假期，群众出行意愿强烈

其中，长线游、邮轮游呈现明显增长

出游距离500公里以上

长途游出游人群规模同比增长

8.8%

8.8%

● 出境航线及国内航线邮轮游客量同比增长均超过

6%

6.0%



分析 这份来自大数据平台的假期出行分析，清晰地揭示了当前中国旅游消费正在向远程化、深度化与品质化演进的结构趋势。

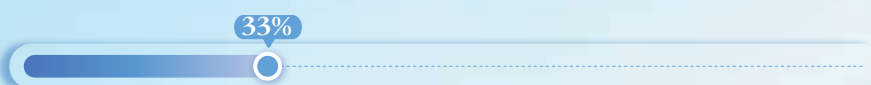
具体来看，长线游（500公里以上）出游人群规模的显著增长，表明消费者的出行半径正在实质性扩大。人们不再满足于传统的周边短线游，而是更愿意投入时间和预算，去追求更具差异化和深度的异地体验。这一趋势与创纪录的跨区域人员流动量相互印证，共同指向一个更具活力的国内大循环市场。

与此同时，邮轮游的同步增长，则凸显了出行方式的“体验升级”。邮轮游作为一种高品质的休闲度假方式，其在国内及出境航线的普适性增长，有力地证明了享受型、发展型消费需求的强劲崛起。这种出行方式已超越了简单的交通与住宿功能，其本身就成为了度假体验的核心组成部分。

这些结构性变化为旅游及相关产业带来了明确的信号——市场供给需要跟上需求升级的步伐，着力开发更适合长线旅程的深度旅游产品，打造更多元、高端的邮轮旅游线路，从而精准地承接并激发这一蓬勃的市场潜力。

- 去哪儿数据显示,今年国庆中秋长假期间

使用非中国护照预订国内航班的机票量同比增长 **33%**



多个小城航线迎来外国游客预订爆发式增长

- 其中,山西大同拔得头筹

外国游客预订量增超 **7** 倍

丽江增超 **5** 倍



分析 除了北上广等传统国际枢纽吸引了很多国外游客,不少小城也成为国际游客青睐之地,以山西大同、云南丽江等为代表的文化与自然特色城市成为新热点。

去哪儿数据显示,今年国庆中秋长假期间,使用非中国护照预订国内航班的机票量同比增长33%,多个小城航线迎来外国游客预订爆发式增长。其中,山西大同拔得头筹,外国游客预订量增超7倍,丽江增超5倍。

大同7倍、丽江5倍的爆发式增长,表明外国游客的探索目光正从“标志性景点”转

向“深度文化体验”。他们被华夏大地独特的历史遗迹(如大同云冈石窟)、绚丽的自然风光(如丽江古城)等差异化资源所吸引,这标志着中国旅游在国际市场上的形象正变得更加丰满和立体。旅游目的地正呈现“去中心化”趋势,彰显文化多样性魅力。

当然,外国游客向中小城市的流动,也是对当地国际化接待能力的一次压力测试。这要求相关目的地在多语言服务、便捷支付、符合国际习惯的资讯获取等方面进行系统性提升。 **建**

五金融 科技金融 篇大文章

科技金融点燃创新引擎， 中国高端仪器与前沿技术迎来突破潮

文 | 王玉凤

近日，2025年湾区半导体产业生态博览会在深圳落下帷幕。会上，我国自主研发的90GHz实时示波器正式亮相，带宽指标跻身国际先进行列。这一突破标志着我国在高端电子测量仪器领域实现关键突破，打破了国外长期技术封锁，为半导体、6G通信、智能驾驶等战略性新兴产业提供了自主可控的底层工具支撑。

这样的突破并非孤例。近年来，从量子计算到深海探测，从商用航空到新材料研发，多个前沿领域接连传来技术捷报。这些系统性成果的涌现，既得益于国家与企业层面长期持续的研发投入、产学研各环节的深度协同，也离不开科技金融体系在全创新周期中的精准赋能与风险共担，共同构筑起支撑高水平科技自立自强的强大生态。

多点突破, 前沿科技实现系统性跃升

10月15日, 在创新高地深圳, 一场属于中国半导体产业的盛会正在上演。在2025湾区半导体产业生态博览会上, 我国自主研发的新一代超高速实时示波器正式发布, 其带宽突破90GHz、达到国际先进水平, 这标志着全球电子通信产业迎来超高速信号“中国标尺”。

示波器是科技与产业上游的关键装备, 广泛应用于产品科学研究、开发测试和生产制造, 它将肉眼看不到的电信号变换成看得见的图像, 是工程师和科学家的“眼睛”“标尺”。

国外高端示波器带宽达60GHz以

上, 不少国产示波器带宽在20GHz以下, 国内高端示波器面临突破瓶颈。超高速实时示波器的创新突围, 有利于进一步推广“中国标准”, 在半导体、6G通信、光通信、智能驾驶等领域前景广阔。

这束突破之光并非孤例。近年来, 中国科技领域呈现多点突破态势。例如, 中国科学院院士、中国科大教授等诸多研究人员与机构合作, 成功构建了105比特超导量子计算原型机“祖冲之三号”, 实现了对“量子随机线路采样”任务的快速求解。这一成果是我国继超导量子计算原型机“祖冲之二号”实现超导量子计算体系最强量子计算优越性后, 再一次打破超导体量子计算优越性纪录。

“奋斗者”号与“蛟龙”号载人潜水器实现水下联合作业，创新我国双载人潜水器水下协同作业模式，使我国成为目前世界上唯一在北极密集海冰区进行连续载人深潜的国家。“奋斗者”号深海载人潜水器由中船集团七〇二所牵头负责总体设计和集成建造，是我国自主研制的首台万米级载人潜水器。

此外，国产大飞机C919也已顺利实现了商业飞行。C919大型客机是我国首次按照国际通行适航标准自行研制、具有自主知识产权的喷气式干线客机，采用单通道窄体布局，座级158至168座，航程4075至5555公里。

显然，中国前沿科技的发展态势正迎来根本性转变，从过去的“跟跑”与“并跑”，向众多领域的“领跑”跃迁，重大技术成果呈现加速突破的蓬勃局面。

双轮驱动，研发与协同构筑创新基石

高端仪器与前沿技术的突破，从来不是偶然的灵光一现。这股突破浪潮的底层支撑，首先来自国家与企业层面长期持续的创新投入，以及“产学研”链条的深度融合与高效协同。

创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑。过去5年，我国将科技创新摆在国家发展全局的核心位置，持续加大投入，优化创新生态，推动产业竞争力

从要素驱动向创新驱动加速转变，为实现高水平科技自立自强奠定了坚实基础。

公开数据显示，这5年来，我国创新投入实现稳步提升，规模以上制造业企业研发经费占营业收入比重已超过1.6%，这标志着企业作为创新主体的意识不断增强，创新活动日益常态化、制度化。

更引人注意的是，在全球创新格局中，中国力量强势崛起，已有570多家中国工业企业成功入围全球研发投入2500强榜单，充分展现了中国企业在全球范围内参与科技竞争的实力与决心。一批有远见的科技企业，已将研发支出视为企业的“生命线”，其研发费用占比甚至突破了20%。这种“长期主义”的投入心态，容忍失败、鼓励探索，为那些需要耗时数年甚至数十年才有可能产出成果的硬科技研发，提供了宝贵的生存土壤。

如果说资金是燃料，那么“产学研”深度融合则构建了让燃料高效转化为动力的“发动机”。如今的“产学研”合作，早已超越了简单的技术转让或项目委托，演进为共建联合实验室、共同培养人才、共同成立创新实体等深度绑定模式——高校的科研人员带来了前沿技术的深刻理解与原始创新构想，而企业的工程师则确保这些构想能够符合工程实践的规范，最终转化为稳定、可靠的产品。这种“你中有我，我中有你”的协作，大大缩短了从“论文”到“产品”的转化路径。



这一高效协同的模式，在面对高度复杂的研发任务时，更是展现出其独特价值。例如，在新型材料的探索中，大科学装置为前沿研究提供了平台，而下游的应用企业则提前介入，为材料的性能指标与应用场景提出明确需求，使得实验室的发现能够被快速验证和迭代。这种以市场需求为导向、以基础研究为基石、以工程实现为桥梁的深度融合，正成为突破关键技术瓶颈的有效路径。

金融赋能，全周期体系支撑创新生态

如果说研发投入和产学研融合是科技突破的“内生动力”，那么科技金融体系则是不可或缺的“外部引擎”。目前，我国已形成覆盖种子期、成长期、成熟期的全链条科技金融服务体

系，为创新企业提供“从实验室到资本市场”的接力式支持。

科技金融的生态中，风险投资扮演了“探路者”角色。许多今日的科技明星，在初创期都曾面临“叫好不叫座”的困境——虽拥有前沿技术，却受困于模糊的商业模式与紧张的现金流。正是风投与私募股权等市场化投资机构，凭借其专业洞察力，敢于在“无人区”押下早期赌注。它们为企业带来的不仅是资金，更是战略规划、管理赋能与市场渠道，有效护航创新种子跨越最初的生存险滩。

而将早期成果培育为参天大树，则更依赖于银行系统所提供的规模化、可持续金融支持。作为现代金融体系的基石，银行凭借其深厚的资本实力、完善的风控体系与广泛的客户网络，主动破解科技企业的融资瓶颈。






面对轻资产、缺抵押的共性难题，银行通过设立科技金融专营机构、打造“知识产权质押融资”等创新产品，精准对接企业成长阶段的金融需求。银行不仅是科技企业稳健发展的“资金补给站”，更是与其共同构建长期竞争力、陪伴其穿越产业周期的战略伙伴。

政府引导基金则在科技金融体系中扮演了“关键引导者”的角色。作为国有资本管理的制度创新载体，政府引导基金基于政府投资的信号传递机制，能够吸引更多的社会资本投向政府重点鼓励的产业，形成政府财政资金引导社会资本投资的杠杆效应，进而通过对社会资本的有效引导，实现政府引导基金的创业引导、创新引导和产业引导功效，为国家重点科技领域提供制度、资金和技术保障。

诸多重大突破的背后，几乎都能看到科技金融的身影：在实验室概念验证阶段，有国家自然科学基金和重点研发计划的支持；在技术工程化阶段，有风险投资和政府引导基金的注入；在产业化与市场扩张阶段，则有科技信贷和资本市场的接力。

这场由科技金融强力赋能、研发与产业深度融合所驱动的创新突破潮，方兴未艾。站在2025年的节点上，中国科技正以更开放的姿态、更系统的布局，向着全球科技创新高地迈进。这场由科技金融赋能的创新浪潮，不仅改写着中国产业的未来，也为全球科技进步贡献着“中国方案”。

招联首席研究员董希淼： 本币互换正重塑中国外贸格局

文 | 付立木

董希淼

招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任，长期从事商业银行、消费金融与数字金融研究。

与韩国银行续签双边本币互换协议。双方再次续签双边本币互换协议，有助于进一步深化两国货币金融合作，促进双边贸易便利化，维护金融市场稳定。

11月3日，中国人民银行宣布，近日

近年来，中国人民银行持续深化对外货币金融合作，稳步推进双边本

币互换：今年10月，中国人民银行与冰岛中央银行续签双边本币互换协议；9月，与欧央行、瑞士央行、匈牙利央行续签双边本币互换协议；8月18日，与泰国银行续签双边本币互换协议。据统计，今年内中国人民银行已与9家外国央行签署（含续签）了双边本币互换协议，人民币的跨境“信用桥梁”持续拓宽。

今年10月，澳大利亚矿业巨头必和必拓宣布接受以人民币作为铁矿石

贸易结算货币，成为与中国人民银行持续推进的本币互换等制度安排相呼应的前沿商业实践。

本币互换是国际货币合作的重要组成部分之一。什么是本币互换？本币互换如何重塑中国外贸的底层逻辑？持续扩容的互换网络，又将如何影响中国经济与全球货币格局？招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼表示，本币互换是推动跨境贸易投资便利化、提升中国企业国际

竞争力的制度性基础设施。通过降低对美元的依赖、帮助企业实现成本可控与更精准的定价，本币互换正从结算端重构中国外贸的竞争力来源。

构建跨境支付新通道

2008年全球金融危机爆发后，国际主流货币流动性一度较为紧张，部分国家开始寻求以本币进行跨境结算。在此背景下，中国人民银行逐步与境外央行或货币当局建立起双边本币互换机制。

所谓“双边本币互换”，是指两国（或地区）央行签订协议，约定在特定条件下，任何一方可以一定数量的本币交换等值的对方货币，用于支持双边贸易投资结算或提供短期流动性。

董希淼将其比喻为“央行之间开立的一张‘货币信用卡’”，“比如中欧双方签订本币互换协议后，当欧洲的银行需要人民币给企业支付从中国进口的货款时，欧央行就可以动用这张‘信用卡’，用即时汇率从中国人民银行换取人民币，到期之后，双方再按原汇率换回货币并支付少量利息。”

董希淼表示，双边本币互换在维护金融稳定、提供流动性支持、支持双边贸易和投资等多方面发挥着积极作用。“以前，中国企业在境外做生意，一般需要先把人民币换成美元，再把美元换成对方的货币。汇率波动可能对利润产生影响，还得交不少手续费。有了本币互换，双方做生意直



接用本币结算，既方便又降低了美元汇率波动的风险。”

自本币互换启动以来，人民币“朋友圈”一直在稳步扩容和深化。从范围看，截至2025年9月30日，中国人民银行已与32个国家和地区的中央银行或货币当局签署有效双边本币互换协议，覆盖亚洲、欧洲、非洲、美洲和大



洋洲的主要经济体及众多新兴市场国家。从规模看，本币互换协议总规模约4.5万亿元人民币，为全球提供了稳定的人民币流动性。

助力中国企业精准定价与稳健出海

在董希淼看来，本币互换不仅是

央行间的资金安排，更能促进跨境贸易投资便利化，对国际经贸发展具有重要推动作用。

他以中国人民银行与巴西央行的本币互换协议为例：“2013年，两国首次签署双边本币互换协议，人民币互换资金规模为1900亿元。近年来，中巴经贸关系日益密切，中国连续15年保

持巴西最大贸易伙伴地位，巴西也是中国拉美地区的第一大贸易伙伴。今年双方续签双边本币互换协议，有助于深化两国贸易往来，增强市场信心，维护区域和全球金融稳定。”

双边本币互换协议的签署，不仅是中国与贸易伙伴国之间金融合作的重要举措，也为双边贸易的稳健发展注入了确定性。其核心优势体现在两方面：一方面，双方可通过互换直接获得对方货币流动性并用于贸易结算，从而提升交易便利性；另一方面，在大宗商品结算中可避免兑换美元环节，既节省汇兑成本，也缓解了双方本币对美元汇率波动的风险，减弱对美元的依赖。

“对于在海外生产经营的企业，做进出口贸易时，可向当地银行申请获取互换项下本币资金，直接与客户用人民币或对方本币报价和结算，锁定成本利润，不受美元汇率波动影响，生产经营更加稳定。”董希淼强调，这种结算方式使企业能够实现更精准的定价与更长远的战略布局，进而增强在国际市场上的综合竞争力。

人民币国际化进程将稳慎向前推进

随着本币互换的规模和范围不断扩大，董希淼表示，更多国家和地区开始愿意在贸易与金融活动中使用并持有人民币，反映出人民币的国际接受度正稳步提升。

在贸易端，中国开展双边本币互

换将推动更多国家（地区）在贸易结算、投资支付和金融交易中使用人民币。特别是在石油、天然气等大宗商品领域直接以人民币结算，有助于打破“石油美元”的垄断，削弱美元在大宗商品定价与交易中的主导地位，从而提升人民币在国际支付中的份额与影响力。

以铁矿石为例，作为全球贸易量位居前列的大宗商品，其结算货币的转变具有风向标意义。2025年10月，在谈判一度僵持后，澳大利亚必和必拓集团与中国矿产资源集团签署协议，确定自第四季度起在铁矿石现货贸易中采用人民币结算。此举不仅标志着人民币在大宗资源贸易中实现关键突破，也动摇了铁矿石领域长期以美元计价结算的惯例，对以美元为核心的国际大宗商品结算体系形成重要挑战。

在储备端，双边本币互换也促使更多国家央行在其外汇储备中增配人民币资产，提升人民币作为国际储备货币的地位与功能，为人民币国际化进程注入持续而稳健的动能。

董希淼表示，在当前国际货币体系深刻演变的背景下，本币互换已成为全球金融安全网的重要组成部分，增强了各国在经济与金融领域的自主性与稳定性。展望未来，随着中国人民银行与其他国家（地区）央行（或货币当局）双边货币合作与互信水平提升，人民币国际化进程将稳慎扎实向前推进。■



财富 动向

DYNAMICS

政策红利与市场需求同频共振，低空经济、旅居养老、黄金税收新政与“人家企社”生态，正重构财富增长的核心逻辑。低空经济跻身国家战略，万亿级市场加速落地，成为新质生产力投资热土；旅居养老瞄准银发群体品质需求，“康养+旅居”模式催生消费新蓝海；黄金税收新政落地分类征管，重塑贵金属投资格局；“人家企社”则串联个体需求、家庭消费与企业资源，让财富流动更趋多元高效。新机遇与新政交织，指引着资产配置的未来航向。精准把握趋势脉搏，方能抢占先机，锁定长期收益。

低空经济加速起飞， 万亿级新赛道赋能千行百业

文 | 袁泽睿



从无人机外卖配送到空中的“电动出租车”，低空经济正以惊人速度从蓝图走向现实。低空经济不仅是战略性新兴产业的代表，更是产业升级与城市治理融合发展的标杆。自2024年低空经济被写入政府工作报告以来，各地都在相继出台配套政策，相关行业生态也在加速构建，一个赋能千行百业万亿级新赛道正在崛起。

万亿市场的新兴产业

10月29日，深圳市发布《深圳市低空航空器起降设施布局规划（2026—2035年）》，提出到2026年底前推动建设13个低空枢纽，到2035年将支撑超1500个起降点的科学布局与有序落地。据悉，这是全国首个聚焦低空航空

器起降设施的市级专项规划。

近年来，低空经济在中国发展迅速。2024年全国两会上，“低空经济”首次被写入政府工作报告，体现了这一新兴产业在国家经济发展中的重要地位。作为新质生产力和战略性新兴产业的代表，低空经济正被寄予打造万亿级产业支柱的新使命。目前，多个省份和城市已将发展低空经济写入当地政府工作报告或出台相关政策。

所谓低空经济，通常指垂直高度1000米以下、不超过3000米的低空空域内，以垂直起降型飞机和无人驾驶航空器为主要载体，围绕载人、载货及多样化作业等低空飞行活动，带动多行业协同发展的综合性经济形态。

工信部赛迪研究院发布的《中国低空经济发展研究报告



《2024》显示，2023年中国低空经济规模达5059.5亿元，同比增长33.8%。而据中国民航局预测，2025年中国低空经济市场规模将达1.5万亿元，2035年有望突破3.5万亿元。

无人机、eVTOL 成焦点

低空经济的应用场景横跨居民生活消费与工业生产两大领域，相关产品涵盖无人机、eVTOL（电动垂直起降飞行器）、直升飞机及传统固定翼飞机等。

低空经济相关产业中，无人机产业等发展尤为突出。中国航协发布的《2024-2025中国通用航空和低空经济发展报告》显示，截至2024年底，全行业实名登记无人机共221.3万架，同比增长74.7%，而截至2025年6月底，这一数量已达272.6万架。

而在生产制造方面，上述报告还披露，截至2025年7月底，在国家无人驾驶航空器一体化综合监管服务平台（UOM）注册的无人机整机生产商近1800家，其中具有大型无人机生产研发制造能力的厂商达130余家。

无人机已广泛应用于个人消费、地理测绘、影视航拍等领域，并在物流配送中实现规模化落地。以美团无人机为例，截至今年3月底，其已在深圳等城市开通55条航线，累计完成超52万单配送。

低空经济领域备受瞩目的产品还包括eVTOL。eVTOL，即电动垂直起降飞行器，被视为低空经济的核心，相

比传统直升机，载人eVTOL具有纯电驱动、噪声低、性价比高、更环保等优点，未来有望成为各大城市重要的空中交通工具。

2023年10月，工信部等四部门印发的《绿色航空制造业发展纲要（2023-2035年）》明确提出，到2025年，eVTOL实现试点运行；到2035年，建成具有完整性、先进性、安全性的绿色航空制造体系，新能源航空器成为发展主流。鼓励开展绿色航空示范运营，加快将eVTOL融入综合立体交通网络。

在第十五届中国（珠海）航展上，多家企业表示当前正在研发或者已经生产了eVTOL。例如由航空工业集团发布的AR-E300，是一款可快速更换载人舱与载货舱的eVTOL，最大商载120公里，最大航程为30公里，最长续航时间为40分钟；沃飞长空参展的AE200则是6座级纯电动有人驾驶载人eVTOL，货运典型载荷为500公斤，最大航程200公里。

根据摩根士丹利预测，2050年全球城市空中交通（UAM）市场规模将达到9万亿美元。其中，中国将成为最大的eVTOL/UAM单一市场，占全球行业规模的28%以上。

低空经济赛道前景广阔

随着低空经济的快速发展，相关产业链不断延伸，带动了大量新岗位的涌现与多元化人才需求的增长。以无人机操控员为例，据有关部门测算，2024

年该岗位的人才缺口已高达100万人，成为市场最为紧缺的新兴职业之一。

就业前景的广阔，也推动了高校专业结构的加速调整。近年来，越来越多高校开始布局低空经济相关学科，培养涵盖无人机制造与研发、通用航空运营、低空物流与配送等领域的专业化人才。

教育部发布的《2025年度普通高等学校本科专业申报材料公示》显示，2025年度全国高校共申报239种本科专业，拟新增专业点超过860个。其中，低空技术与工程专业成为最大亮点——共有120所高校提交申报，成为拟新增数量最多的专业。这一趋势标志着高校教育体系正加速向战略性新兴产业对接，为低空经济的长远发展储备人才。

随着低空飞行需求的迅速增长，城市有限的低空空域资源与日益增长的飞行需求之间的矛盾愈发突出。低空空域及低空经济相应的交通规则正成为制约低空经济发展的关键问题。

南京航空航天大学民航学院教授、空中交通管理系统全国重点实验室副主任胡明华表示，发展低空经济需要在科学预测各类低空飞行用空需求的基础上，做好低空空域资源的科学合理规划，才能最大程度地释放低空资源效益，为各类有人机和无人机用户提供更广阔的飞行空间，让低空空域由自然资源转化为经济资源。

在地方层面，已有城市率先迈出规范化管理步伐。2024年7月13日，《苏州市低空空域交通规则（试行）》正式



发布，从服务管理、运营管理、空域管理、飞行活动管理及飞行保障等方面提出具体规范。这一规则被视为全国首部“低空交规”，也为全国其他城市提供了可借鉴的范本。

从政策布局到技术突破，从产业落地到人才培养，低空经济正在成为连接科技创新与城市生活的重要纽带。未来，随着空域管理体系不断完善、飞行安全标准持续健全、城市应用场景日益丰富，这一万亿级新兴产业有望真正融入人们的日常生活。📱

黄金税收新政落地， 投资消费双线共振改写市场逻辑

文 | 方逸磊

11月1日,黄金税收新政落地,明确投资性黄金与消费性黄金的增值税处理方式差异化。这一政策落地,推动黄金市场的投资与消费需求出现分流。与此同时,国际金价近期经历连续攀升后出现技术性回调,但从长期趋势看,全球经济不确定性和美元波动仍支撑黄金的避险属性。在政策与市场双重因素推动下,国内黄金投资热情高涨。消费端的黄金珠宝企业也迎来销售高峰,投资与消费的双重热潮交织,正在重塑黄金市场格局。

首饰零售端价格上调

10月29日,财政部、税务总局发布《关于黄金有关税收政策的公告》(以下简称《公告》),明确黄金有关税收政策。据了解,该政策自2025年11月1日起施行,执行至2027年12月31日,适用时间以发生实物交割出库的时间为准。

根据《公告》,会员单位或客户通过上海黄金交易所、上海期货交易所交

易标准黄金，卖出方会员单位或客户销售标准黄金时，免征增值税。发生实物交割出库的，区别标准黄金的投资性用途和非投资性用途，分别按规定适用增值税即征即退政策，以及免征增值税、买方按照6%扣除率计算进项税额政策；纳税人不通过交易所销售标准黄金，应按照现行规定缴纳增值税。

《公告》施行后，尽管上海期货交易所黄金价格并无明显波动，但黄金首饰零售端迅速上调价格。如周大福挂牌金价11月1日和2日还是1198元/克，11月3日就已经上调至1259元/克，每克涨了61元；六福珠宝、老庙黄金、老凤祥、菜百首饰等品牌当天亦同步上调了黄金挂牌价，每克涨价了58-70元不等。

黄金首饰相关企业上调零售价格与其原材料采购的税负成本增加有关。中信建投研报指出，《公告》发布后，黄金饰品企业进项税抵扣率由13%降至6%，导致成本端或有所提升；对终端消费者而言，购买黄金饰品价格预计将提升，具体提升幅度要看黄金饰品企业的成本转移幅度。但投资者向上海黄金交易所会员单位购买金条则不受影响。

“《公告》可能引发投资性黄金与消费性黄金的分流。”中国商业经济学会副会长宋向清表示，政策对黄金投资性用途和非投资性用途的差异化税收设计，可能促使需求结构发生变化。投资性黄金因税收成本较低，价格更接近国际金价，而首饰等消费性黄金因上游税负增加，可能导致零售价格上



涨，部分消费者可能转向投资金条以替代首饰消费。

值得注意的是，《公告》还明确，会员单位购入标准黄金用于投资性用途的，交易所实行增值税即征即退，同时免征城市维护建设税、教育费附加，并按照实际成交价格向买入方会员单位



开具增值税专用发票。

华泰期货认为,短期来看,新政可能推高金价进而压制实物需求;长期则有助于黄金投资市场规范化,增强其金融属性,提升在资产配置中的地位。在全球金融波动背景下,中长期黄金需求预计不会受税制压制。此外,持

有成本上升或促使居民财富更多流向实体经济或资本市场,进一步助力经济复苏。

金价持续攀升后回调

近日,国际金价在持续攀升后出现



明显波动。10月20日，纽约商品交易所（COMEX）黄金期货价格一度冲高至4398美元/盎司的历史高位，随后迅速回落，10月21日盘中跌幅一度超过6%，收报4138.50美元/盎司，跌幅达5.39%。截至11月6日，金价已回落至4015美元/盎司附近。尽管如此，与去年同期2600美元/盎司左右的水平相比，COMEX金价这一年来仍上涨近50%。

对近期金价的下跌，广东黄金协会副会长兼首席黄金分析师朱志刚表示，近期金价上涨屡创新高，主要受到中美贸易博弈、美联储降息预期、地缘政治紧张以及央行购金等因素影响。近期下跌则属于冲高后的技术性回调，目前金价在4000美元/盎司附近徘徊，一旦企稳，后续上涨的空间仍然可观。

从机构研判来看，市场普遍认为黄金短期涨势趋缓、长期前景依旧乐观。光大证券研报指出，近期在中美贸易风波再起、鲍威尔透露将在未来结束

缩表、美国地区银行爆雷等多重事件发酵下，国内外资金加速流入黄金市场。考虑到年内剩余两次降息空间已完全计价，叠加中美贸易摩擦边际降温，短期内金价的利多因素基本交易充分，预计短期金价的上涨动能或有所放缓。

从长期来看，光大证券认为，支撑黄金走强的核心逻辑并未改变。一方面，中美博弈扩展至更多领域，全球秩序进入重塑期；另一方面，美债偿付风险和美元购买力下降的问题仍然存在。在美国进入流动性宽松周期后，财政赤字货币化将再次打开美国债务扩张空间。黄金作为超主权货币，将继续成为对抗以美元为代表的信用货币走弱的最佳选择。

国信证券则认为，从交易结构看，9月以来本轮黄金大涨与今年年初最大不同在于从现有指标看，央行似乎并未介入，本轮金价上涨以投资和投机者为主，这也决定了交易结构更为脆弱。往

后看，黄金长牛逻辑没有动摇，但总结历史经验，黄金连涨9周后，未来1年调整幅度或在20%-40%之间。

消费热情推高品牌业绩

受投资与消费热情飙升带动，全球黄金需求再度刷新纪录。世界黄金协会10月30日发布的2025年三季度《全球黄金需求趋势报告》显示，三季度全球黄金投资需求激增至537吨，同比增长47%，总需求量达1313吨，需求总金额高达1460亿美元。报告指出，地缘政治局势的不确定、美元走弱，以及金价上行引发投资者的“错失恐惧症（FOMO）”，共同推动了黄金投资需求的爆发式增长。

投资热潮的延伸效应也显现在消费端。周大福珠宝集团10月17日公布的截至2025年9月30日的三个月主要经营数据显示，集团整体零售值同比增长4.1%，其中中国内地增长3%，中国香港、中国澳门及其他市场增长11.4%。同店销售方面，在中国内地，周大福珠宝直营店季内销售转为7.6%正增长，而加盟店则增长8.6%。中国香港及中国澳门的同店销售同比增长6.2%、17.3%。

老铺黄金业绩表现更为突出。其8月20日披露的中期业绩显示，截至6月30日止6个月内，半年销售业绩（含税收入）达141.8亿元，同比增长249%；经调整净利润达23.5亿元，同比增长291%。今年上半年，老铺黄金在单个商场平均销售额达4.59亿元。线上渠道同样火

热，10月15日天猫双11预售开启仅10分钟，老铺黄金官方旗舰店成交额即突破3亿元，创下品牌历史新高，同比增长超848倍。今年618期间，该品牌天猫旗舰店成交额也超过10亿元，成为首个达成这一成绩的黄金珠宝品牌。

上半年业绩亮眼的金饰企业还包括潮宏基。根据其2025年半年报，公司上半年实现营业收入41.02亿元，同比增长19.54%；归母净利润3.31亿元，同比增长44.34%。潮宏基的主要消费群体以年轻女性为主，其中80后、90后及00后合计占比高达85%。为契合这一群体的消费偏好，公司持续推出“小克重+IP联名”系列黄金饰品，以轻量化设计与文化元素结合的创新策略，成功吸引了年轻消费者的关注与购买热情。

面对投资与消费的双重热潮，业内人士提醒投资者理性入场。朱志刚认为，每次下跌都是买入的机会，可以采取小量分批的策略进行购买，摊低购买成本，不要追涨杀跌，这是黄金投资的重要法宝。

朱志刚也提醒消费者，任何投资都有风险，黄金投资也不例外，本轮黄金价格的波动也会给很多投资者一些启示，会出现暴涨也必然会暴跌。他认为，对黄金投资而言，可以从资产配置避险的角度出发，进行一部分配置。

世界黄金协会中国区CEO王立新亦表示，当前金价的风险溢价已阶段性释放，市场正在“喘息”调整，但黄金仍应被视为长期战略资产配置的重要一环，他建议，买黄金不要有投机心理。建

金融五篇大文章

养老金融

新时代养老革命： 旅居养老激活银发经济新赛道

文 | 许冲

孟冬寒气至。自11月起，北方气温进一步下降，不少“银发族”纷纷南下，在暖阳海风中开启旅居养老新选择。在人口老龄化加速的背景下，“银发经济”正成为推动高质量发展的新引擎。

随着政策支持力度加大、市场需求日益旺盛，一种融合旅游休闲与健康养老的新型生活方式——“旅居养老”正在全国多地兴起。以旅居养老为纽带，养老金融、智慧养老等相关产

业协同发展，让老年人能够以旅为居、以居为养，描绘出一幅“老有所乐、老有所养”的新时代养老图景。

政策引领旅居养老发展

所谓旅居养老，是将“候鸟式养老”与“度假式养老”相融合：老年人会在不同季节辗转多个目的地，与普通旅游

的走马观花不同，在旅居中养老。老年人会在一个地方停留十天、半月甚至数月，以慢游细品的方式，一边旅行、一边养老。作为一种有利于老年人身心健康的积极养老方式，旅居养老强调的是慢节奏、深体验——不仅是“养生”，更是开阔视野、拓展人生空间。

除了慢节奏体验之外，旅居养老对老年人最大的吸引力还在于“价格”与“服务”两大优势。旅游与养老服务融合，

为老年人提供了更多样、更贴心的选择。不过，要让“旅游 + 养

老”模式真正落地，还需要三大支撑：政府层面的规范政策、社会养老机构的专业化服务提升，以及老年人自身养老消费理念的更新。

在政策方面，2024年1月，国务院办公厅印发了《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，明确提出要积极培育旅居养老目的地，开展旅居养老推介活动。2024年年末，中共中央、国务院发布《关于深化养老服务改革发展的意见》，再次强调“因地制宜发展康养旅居等新业态，推动旅居养老目的地建设”。

近日，商务部、文化和旅游部等九部门联合发布的《关于促进住宿业高质量发展的指导意见》，也明确提出打造“康养酒店”“康养旅居”等业态和产品，推动住宿与健康、旅游等产业融合发展。

在国家政策的加持之下，各地政府



积极行动: 在长三角地区,由上海市养老服务行业协会牵头,联合江苏、浙江、安徽三省养老协会,成立“长三角旅居养老联盟”。该联盟旨在通过建立标准化体系、整合区域资源、引入质量认证等方式,助推长三角旅居养老产业一体化、高质量发展。

广东省则于今年2月发布了《广东省促进银发经济高质量发展增进老年人福祉实施方案》,提出拓展旅游服务业态,深化探索旅居养老模式,联动更多地方组团开展旅居养老合作。鼓励各地利用优势医疗资源和特色资源,创建文化养生旅游示范基地,加速发展中医药健康和老年旅游。

据了解,广东目前正与全国20个省区市建立旅居养老合作关系,在合作区域培育旅居养老示范基地71家。

粤港澳大湾区跨境养老服务合作步伐加快,香港“广东院舍照顾服务计划”认可服务机构总数增至24家。

此外,从自然生态资源丰厚的云南省、贵州省、海南省,到服务创新领先的浙江省,各地都在因地制宜推进旅居养老产业发展,康养社区、旅居养老综合体等新业态持续涌现。

银发旅居地提质升级

在热门的银发旅居目的地,适老化升级也在稳步推进。四季如春的云南,长期位列旅居养老“热门榜”。今年1月至8月,全省旅居人数已达380.1万人;截至8月,从事旅居业务的自然村数量达到633个,比去年同期增长11倍以上,旅居产业正从“点状分布”向



“集群发展”转变。

在昆明，五里多农博广场近日完成了系统化的适老化改造。这座日均人流量超3万的农贸市场，老年顾客占比超过一半，其中不少是常驻于此的旅居老人。改造项目从老年人的实际需求出发——扩大休息区、配备带扶手的座椅，更新超大反光安全指示牌，楼梯加装可放置菜篮的栏杆。市场内还引入理发店、缝补铺等便民小店，不少摊位自发推出敬老优惠。旅居生活的舒适与便利，就这样融入了日常的柴米油盐中。

医疗保障同样是银发群体的心头大事。在大理，当地医院正不断优化医疗服务体系。大理州人民医院门诊大厅新增多语言服务岗，配备藏语、粤语导医，并开通医保“跨省结算绿色通道”，为异地老年患者提供一对一

指导，确保旅居期间的就医无忧。

而在南方，广东凭借宜人的气候、丰富的康养资源和成熟的旅居业态，成为银发群体冬季旅居的首选地之一。面对不断增长的市场需求，广东多地正结合温泉、康养与文化资源，打造兼具休闲度假与养生体验的旅居产品，满足老年人“慢节奏、深体验”的生活方式需求。据了解，多家广东省内企业推出的银发旅居项目还融入中医理疗、节气药膳、自然疗养等特色内容，让旅居养老从单纯的避寒休闲，延伸为集康养、文化与生活方式于一体的全新体验。

高质量成市场破局关键

据民政部统计，“十四五”期间



我国人均预期寿命持续提高，已达79岁，比2020年增加1.07岁，高于全球平均水平约5岁。随着寿命延长，我国人口老龄化程度也不断加深。截至2024年底，全国60岁及以上老年人口已达3.1亿，占总人口的22%；其中65岁及以上人口为2.2亿，占比15.6%。

在“银发浪潮”加速之下，老年旅游和旅居养老正成为新兴消费热点。据中国旅游研究院测算，“十四五”末，我国出游频次高、消费能力强的健康老年人将突破1亿人，老年群体正逐步成为旅游市场的主力军。随着老年人规模扩大、消费理念升级，旅居

养老有望从“小众尝试”走向“主流选择”，迎来快速发展期。

国家信息中心宏观经济研究室助理研究员韩瑞栋指出，人口老龄化是我国今后较长一个时期的基本国情，老年人旅游、养老等服务需求将呈现快速增长态势。特别是低龄活力老年人拥有充裕的休闲时间、新型养老理念和较强的出游消费意愿，不再单纯满足于老有所养，而是更多地追求精神丰盈和自我价值实现。

不过，旅居养老产业在快速发展的同时，也暴露出一些短板——如服务水平不均、标准体系缺失、配套设施



不足等。韩瑞栋认为，需要聚焦行业发展堵点，进一步完善支持政策体系，激发市场活力，扩大高品质旅居养老产品和服务供给，提升老年人生活品质，以满足日益增长的市场需求。

当前，旅居养老需要政府搭台、企业唱戏，几方合力才能共同做大旅居养老市场。“以旅居养老为牵引，撬动健康养老、智慧养老、养老金融等产业协同发展，优化组合传统要素，打造高附加值的新业态，形成养老领域的新质生产力。”民政部老龄工作司副司长廖明表示，旅居养老的市场空间很大，通过标准化，做到

“谋定思动”，可以更好地厘清是什么、干什么、怎么干的问题，必将有力引领旅居养老产业体系化、规范化、品质化发展。

从政策布局到产业落地，旅居养老正从概念走向现实。面对3亿多老年人口的广阔市场，旅居养老不只是“养老方式”的转变，更是对美好生活的再定义。未来，随着标准体系逐步完善、服务品质持续提升，这一产业有望在银发经济的浪潮中，成为连接“旅途”与“晚年幸福”的重要桥梁——让更多老年人，在流动中找到安居，在旅途中实现丰盈。建

79岁曹德旺正式交棒， 民企迎来“接班时代”

文 | 沈青

近日，“玻璃大王”曹德旺宣布提前卸任福耀玻璃工业集团股份有限公司（下称“福耀玻璃”）董事长，由其长子曹晖接棒。

随着第一代民营企业家集体步入退休年龄，一场规模空前的代际传承大潮正席卷中国商界。企业“掌舵人”如何平稳交接？创业精神如何顺利延续？这已成为关乎中国民营经济未来的时代考题。在此背景下，“人家企社”、家族信托等现代化传承工具，正成为民企应对挑战、实现基业长青的重要路径。

从“玻璃大王”退休看民企传承大潮

10月16日，福耀玻璃发布公告称，公司董事长曹德旺因推动公司治理结构战略性优化与可持续发展的需要，辞去董事长职务，但将继续担任公司董事及部分子公司的董事、董事长和法定代表人职务。

同时，公司选举曹德旺长子曹晖为新任董事长，并任命其为公司法定代表人及董事局战略发展委员会主任。曹德旺被委任为公司终身荣誉董事长。随后，曹德旺对媒体表示：

“我是想，退下来对福耀更有好处，让新一代人（去接手）。”

公开信息显示，曹德旺直接及间接持有福耀玻璃15.66%的股份，为公司的实控人和最终控制人。曹德旺自1999年8月起任福耀玻璃董事局执行董事兼董事长，亦为公司主要创办人、经营者和投资人之一。

这位被誉为“玻璃大王”的实业巨擘，在79岁这年，为自己40余年的企业掌舵生涯画上了句号。曹德旺的创业历程，是中国民营经济发展的一个生动缩影。从承包连年亏损的小厂起步，他将一家名不见经传的玻璃厂，打造成全球知名的汽车玻璃生产供应商。

曹德旺的“退”，与曹晖的“进”，不仅是一家企业的权力更迭，更是中国民营企业进入代际传承密集期的一个生动注脚。事实上，当改革开放后崛起的第一代企业家集体步入古稀之年，接班问题已从“未雨绸缪”变为“迫在眉睫”。

新希望集团的刘永好之女刘畅、娃哈哈集团的宗庆后之女宗馥莉、碧桂园的杨国强之女杨惠妍……越来越多的“创二代”走向前台。这场





2009年6月9日，福耀玻璃工业集团股份有限公司董事长曹德旺在安永全球企业家评选大会上获得安永企业家全球奖。曹德旺携大儿子曹晖在北京出席发布会。

规模空前的“交棒”大考，考的不仅是企业的未来，更是中国民营经济的持续活力。

传承之路需道道闯关

代际传承，远非一纸任命书那么简单。它是一场关乎治理结构、文化认同、战略方向与团队关系的复杂系统工程，其核心在于两大命题：如何实现治理职责的平稳交接、如何确保企业精神的永续传承。

治理职责的平稳交接，是传承的第一道门槛。这远不止法律意义上的

股权转让和职位交接。它涉及企业战略引领、核心决策与日常管理的责任转移，是一个需要精心规划与细致推进的过程。

首先面临的是影响力的天然落差。创始人的影响力，往往建立在个人魅力、卓越能力与深厚资历之上，是企业历经市场竞争、突出重围的镇山之宝。而接班者，尤其是家族内部培养的二代，往往缺乏这种历经磨难所形成的天然威信。如何让创业元老、核心团队心悦诚服地接受指挥，是接班过程中最现实的挑战之一。

与影响力构建紧密相连的，是能力的匹配与证明。许多一代企业家是白手起家的商业奇才，其敏锐直觉、过人胆识与实战经验难以简单复制。而二代通常拥有系统的教育背景和开阔的国际视野，但在本土市场洞察、复杂关系处理及临机决断等方面，往往仍需历练。他们既需要一个独立的舞台来证明自己的经营能力，也需要足够的时间来完成从守业者到开拓者的身份跃升。

福耀玻璃在此次交棒前，已进行了长期的铺垫。曹晖并非突然空降，他早在约30年前就进入福耀，从基层岗位干起，曾担任福耀香港总经理、福耀北美玻璃工业有限公司总经理等职。

其间，他还曾一度离开福耀自主创业，创办了福建三锋集团。这段离巢历练，不仅锻造了他独立经营企业的能力，更让他在企业运营中证明了自己的判断与魄力，为其日后回归并执掌大局积累了宝贵资历。2018年，曹德旺将三锋集团收购回福耀体系，曹晖回归，并出任副董事长，逐步接管核心业务。这一长达数十年的长期培养与渐进交接，为今天各项事业的平稳过渡与持续发展奠定了坚实基础。

比影响力过渡更深层次的，是企业精神的顺利传承。企业精神是创始人为企业注入的灵魂，是凝聚团队、穿越周期的无形力量。精神的传承，关键在于二代对父辈创业初心

与企业文化的认同。这种认同需要在共同奋斗中潜移默化地形成。它体现在对实业制造的专注上、体现在敬天爱人的价值观上，也体现在面临短期诱惑时，依然能坚守主业的战略定力上。

构建“人家企社”传承新体系

面对传承的复杂难题，单纯依靠传统的子承父业模式已显不足。越来越多的中国家族企业开始借鉴全球经验，运用现代化的治理工具和传承框架，系统化地规划接班路径。其中，“人家企社”服务体系和家族信托的运用尤为关键。

“人家企社”服务体系是指围绕客户需求变迁，私人银行由原来聚焦于向高净值客户提供零售服务转变为向私行客户及其背后企业提供的一种综合服务体系。其中，“人”是指个人财富管理；“家”是指家庭财富管理、子女教育、健康管理等，使企业家心无旁骛地投入事业；“企”是指为个人背后的企业提供商业银行、投资银行综合服务；“社”是指慈善公益服务。这个体系基本覆盖了高净值人群的全部金融需求，并延伸到慈善、教育、医疗、生活等方面。

企业创始人运用“人家企社”这一综合服务体系，能够获得超越传统金融工具的战略性好处，其核心价值在于系统性地解决了企业家在代际传承中“个人、家族、企业、社

会”四个维度的核心关注，将分散的需求整合为一个可持续、可执行的长期规划。

具体而言，其好处体现在：通过“人”与“家”的服务，创始人可以建立一道坚固的“防火墙”。将个人和家庭财富从企业经营风险中有效剥离。同时，巧妙地在家族意愿与企业治理之间建立平衡，促进家族意愿与企业发展的协同共进。通过“家”中的子女教育、家族治理规划，以及“社”中的慈善公益架构设计，创始人得以将其创业精神、价值观和社会责任感潜移默化地传递给下一代，完成精神财富与物质财富的完整传承。

对于面临传承大考的企业创始人而言，“人家企社”服务体系不再是一种锦上添花的附加选项，而是确保家业长青的战略必需品。它通过一套完整、前瞻的系统性方案，将复杂的传承难题分解为可管理、可执行的模块，最终助力企业实现从“创业时代”到“兴业时代”的平稳跨越与华丽转身。

活用家族信托筑牢家业根基

家族信托，往往成为实现财富安全与基业长青的重要选择。家族信托并非简单的理财产品，它是一种法律架构，通过将家族资产委托给受托人进行管理，从而实现财富的隔离、传承、保值与特定分配意愿。

在代际传承中，家族信托能发挥多重关键作用。最重要的功能是资产隔离与风险防范，将家族财产置入信托，可以实现与企业经营风险的有效隔离。即使未来企业遭遇经营困境，信托内的资产也能得以保全，保障家族成员的基本生活与后代发展。

同时，家族信托能有效避免股权分散与家族内斗。通过信托持有家族企业股权，可以确保股权的集中和稳定，防止因子女分家、婚姻变动等原因导致股权被不断稀释，从而丧失对企业的控制权。这为企业的长期稳定发展奠定了治理基础。

家族信托还能实现长期愿景与柔性传承。创始人可以在信托条款中设定清晰的传承规则，例如规定受益人的分配条件、倡导何种价值观，甚至与企业业绩挂钩等。这能够超越简单的财产分配，将创始人的精神意志和家族理念制度化、长期化地延续下去。

虽然福耀玻璃此次交接的具体细节未完全披露，但运用类似的现代化工具进行顶层设计，已成为中国头部家族企业的普遍选择，企业家正在用更理性、更长远的眼光来审视传承问题。

曹德旺的交棒，是一个时代的缩影。这场关乎中国民营经济命运的传承大考，已悄然启幕，它的每一步探索，都在为未来的经济格局注入新的活力。■

A close-up photograph of a traditional Chinese calligraphy brush with a yellow handle and a dark tip, resting on a wooden tray. Next to it is a dark, circular inkstone. The background is a blurred wooden lattice pattern. The entire scene is set against a light brown, textured background that transitions into a white square frame containing the title.

财智论道

FORUM

中国有8700万残障人士。作为8000多万分之一，厦门阳光书画院院长张涛用乐观心态，诠释了独特的个体价值；用“两根手指”，书写着自强不息的阳光人生。

初中毕业后，林洪蓉先后到贵阳、上海等地，从学徒做起，刻苦地学习化妆美容的手艺。2012年6月，由她和伴侣陈火胜一同创办的贺加贝艺素学校成立。13年来，学校在全国拥有13所分校，见证了不少女性通过一技之长实现了人生价值，书写了一段行业风向标传奇。



五金融 普惠金融 五篇大文章

两根手指，一生阳光

专访厦门阳光书画院院长张涛

文 | 林恒炜 卢亮

“艰难困苦，玉汝于成。”2025年秋，厦门阳光书画院，院长张涛用全身仅有的两根手指握住毛笔，挥毫写下遒劲有力的八个大字。这八个字，正是张涛自己的人生镜像。

中国有8700万残障人士。作为8000多万分之一，张涛用乐观心态，诠释了独特的个体价值；用“两根手指”，书写

被改写。这次意外，让他失去了右腿、左手，和右手的三个手指，只剩下右手的拇指与小指。在外人眼里，他几乎成了一个“废人”。残酷的现实，也击碎了这个小小的家。

此时，万里走单骑，从东北极寒之地开始酝酿。“我的童年是在单车上长大的。”回忆往昔，张涛依然感慨万千。父亲为了照顾幼小的他而辞去当地文化馆的工作，骑单车带着张涛从东北开始沿路卖艺乞讨之路。

万里单骑

从9岁到19岁的青葱年华里，他和父亲风餐露宿，天地为家，车站邮局，咸菜馒头。张涛脑海里依稀记得，只要下雨就会找邮电局，这里是当时为数不多的“避风港”。父子俩也住过2元一晚、可以睡20人的大通铺。从伊春到海南岛再折回厦门，10年流浪时光刚好1万公里，张涛自嘲是在马路上完成了自己的“成年礼”。

父亲之前是音乐老师。一路上，他吹唢呐伴奏，在街头、公园卖艺，换取别人的一点施舍。“父亲自尊心很强，每次演奏他都满脸通红，自尊碎了一地。”回想起和父亲相依为命，张涛还隐隐作痛。

邂逅书法

命运的“齿轮”转到了南方。来到广东汕头的时候，路边的一个书法地



着自强不息的阳光人生。

命运多舛

1998年的一天，黑龙江伊春。9岁的张涛又一次顽皮地爬上了火车，但这一次从飞驰的火车上掉了下来。醒来以后，张涛猛然意识到，自己的生命已经



摊吸引了父子俩的视线，淋漓奔放的艺术作品也打开了张涛的新世界。书法家傅语重心长地告诉张涛：可以好好学一下写字、画画，未来可能是你的谋生技能。就这样，张涛与书法结缘了。为了能拿好笔，他开始拿砖头，练习仅存的两个手指的灵敏程度。

“书法让我觉得人生有了价值。”张涛坦言，他当时的进步程度无法想象。为了锻炼臂力，每天要练4个小时的毛笔字，“只要清醒都在练，甚至做梦也在写，就像抓住生命的救命稻草”。

也许是天赋，也许是功夫，张涛的字越写越好，渐渐有一些顾客花钱买他的字，他的字也越来越值钱。除了卖字，他也开发一些“小脑洞”：比如名字写诗、题字作画等。“很快，父亲就

不用伴奏卖艺了，都是靠我写字养活我们俩。”

挑战极限

抚今追昔，回溯这番岁月磨砺，最大的感触是什么？张涛说：“我最大的感触是没有被苦难打败，而是由内而外更加坚实起来。我也叩问过，为什么自己会这么苦，也想过放弃。但内心始终告诉自己，要相信有改变的机会。今天回看以前，凡是没有打败自己的，都让自己更强大。如果当时放弃了，那可能才是无尽的苦难。”

从自卑到自信，低头写字到抬头看天，张涛的思想深度也在升华。

在他的思考里，苦难是一笔财



富，但苦难本身不能磨练心智，而是你要克服它，征服自己，否则苦难就是苦难，永远不会改变。比如，他最开始写字糊口，后来尝试用名字写诗，再到画画，再后来学习装裱等，不断叠加进步，他认为“技能都是被逼出来的”。多年以后，他有能力安装义肢，一开始不能走路，只能跳着走。后来，他慢慢学会可以走路了，便尝试挑战爬山。再后来看到别人跑马拉松，他也加入比赛。

“我就想看能不能挑战自己的极限，战胜自己。”他说，山高万刃，只登一步。要先迈出自己的一步，从自卑到自信，再到自尊、自强。中国首位依靠双腿假肢登顶珠峰的残疾人夏伯渝，便是张涛的“偶像”之一。

贵人相伴

实际上，苦难只是生命的一个面。张涛的另一个感触是，流浪卖艺过程遇到很多温情，很多好人给他暖心和指引。“有时候一句话鼓舞，一次援手，铭刻一辈子。”他记得第一次到厦门的时候，大雨倾盆，有流浪汉把席子让给了他们父子。这让张涛觉得，很多人心底还是闪烁人性光辉的。

张涛深刻记得，多年前在厦门大学门口摆摊写字的时候，遇到一位来厦门出差的世界500强的高管苏先生。

“以前，我觉得只会摆摊，苏先生却鼓励我学习英语，去全世界演讲，让我知道原来自己还有更多机会。他还邀请我住他家里。为了鼓舞我进步，甚至还让

同事来厦门‘考’我。”此时此刻，感恩之心，溢于言表。

这些年，张涛也有很多奇遇——比如有钱人想资助他留学，有夜场请他唱歌，甚至有僧人请他出家。

落户鹭城

“万里走单骑”10年，父子俩也有了一定的积蓄，张涛最终选择在厦门安家落户，也逐渐拥有了自己的事业和爱情。

“当你被人温暖过，总希望做点什么。”张涛的事业开始于2008年。这一年，张涛在厦门开起了画廊，出售自己的画作，后来又办起了装裱厂，吸纳一些残疾人就业，并有意帮助更多残疾人通过书画艺术自力更生。

这个念头像种子一样生根发芽。2009年，张涛举办了第一期油画培训，

免费教授残障朋友绘画，40余名残疾人报名参与学习。他也发起“助残扬艺”项目，免费培训残障人士学习书画技能，带动他们通过艺术增加收入及就业创业优势。截至目前，他免费培训的残疾人不下1000人，不只有书法、装裱技艺，还有油画、文创产品培训，帮助他们可以居家就业，也能全职就业。他坦言，希望通过书法这个文化图腾，打开更多残友的心扉。

半生仁业

在张涛的“残友圈”里，他也努力为大家带去一点阳光。他津津乐道地说，一位盲人最大的愿望是办一场个人演唱会，自己已帮他实现了。张涛也连续几年赞助了厦门残疾人自导自演的沉浸式公益演出——“约好明天的太阳”。

时间来到2014年，张涛成立了厦门阳光书画院，这里的古字画装裱和修复技艺的技术“含金量”颇高。张涛的妻子兼工作搭档，便是苏裱技艺的非遗传承人。他本人也先后成为厦门市油画协会、书法家协会会员。

在张涛的努力下，阳光书画院日益壮大，成为一个集教、产、研、展于一体的文化基地。以画院为平台，他



举办了一届宁夏、台湾、福建三地残疾人书画展和两届厦漳泉残疾人书画展，通过文创产品销售、文化艺术交流，为两岸残障者提供一个梦想舞台。

当下，伴随文创热潮兴起，通过艺术赋能日常，再次点亮张涛眼里的光。他带领画院团队研发文创产品，从茶杯到衣服都可以嵌入书作、画作，每卖一件就能给残疾人群体带来一笔收入，并通过文创为更多残障朋友提供就业岗位。

这样的探索从未止步。面对残障艺术家群体，张涛还计划建立全国首家残健融合IP版权数据库。他对此解释，希望让残疾人的作品数字化，建档立案保存，也可以做衍生品，或可以做元宇宙展厅，还可以吸引爱心企业来共建，最终让残障艺术家通过版权就能获得有效收益。

半生坎坷，爱成为最好的传递电波。厦门阳光书画院，既是他的创业基地，也是助残文创的爱心驿站。

张涛的付出得到了社会的认可。这些年，他曾先后获得“CCTV年度慈善人物”全国百强、全国向上向善好青年、厦门市“青年五四奖章”等荣誉。但是，他的思考还有更多。

道阻且长


作为在苦难中成长蝶变的书画家、创业家，未来的梦想是什么？张涛坦言，他的梦想，是更好地传承非遗技艺，以美为媒，美美与共，让文化艺术

走入大众。

而作为一直被忽视的群体，中国8700万残障人士中，全国城乡持证残疾人就业超过了900万人。置身其中，张涛也在努力思索他们重返阳光之下、绽放人生价值的密码。

在他看来，很多残障人士经历苦难，没有放弃自己，反而想表现生命的精彩，更好获得尊重。他们希望实现人生价值，不只是生存价值。但是，很多人被埋没，发不出声。我们鼓励这个群体走出来，让他们被听见、被看见、被鼓励，还需要平等对待，因此，需要更好的社会机制来支持。同时，还给予社会团体一些机制支持，让“有爱者”更有力量，彼此照亮更多人。他也希望，有影响力有威望的人，可以集结更多善能量为这些生生不息的生命带去一个支点。

实际上，这样的社会力量已经蔚然成风，形成“星星之火”。日前，张涛创办的厦门阳光书画院获得厦门建行信贷额度，普惠金融为残疾人插上“梦想的翅膀”。正如该行负责人所说，“关注那些扎根基层、服务特殊群体的民生类文创消费创业项目，让金融服务的‘最后一公里’，成为传递温情的‘最暖一公里’。”

福田心耕，道阻且长。当命运多舛，他逐梦而行。乐观向上，就是最好的价值观；回报社会，就是最美的创业者。对于张涛而言，前半生自强不息，后半生洒播阳光，他持续演绎着属于自己的阳光舞台。 



智者
建谈

专访贺加贝艺素学校创始人艺风 & 明道： 以永不言弃的信念， 书写行业风向标传奇

文 | 吴敏榕 赵元

你想过一种怎样的人生？

初中或者高中辍学，到沿海城市打工，被父母催婚，回家结婚生娃，然后相夫教子，或者又再外出打工。这是许多云贵川地区女性走过的人生道路，也曾经是摆在艺风面前的道路。但她知道，这不是她想要的人生。

初中毕业后，她没有像村里的其

他人一样南下打工赚钱，而是先后到贵阳、上海等地，从学徒做起，刻苦地学习化妆美容的手艺。那时，在她眼里，老师们在台上传授技能的样子闪闪发光，一颗成为老师梦想的种子便在她的心里种下。

经过刻苦集训后，她如愿以偿成为了一名讲师，当讲师的日子里，她又萌

生了更大的愿望——把一线城市的技术标准带回家乡,让更多像她一样的贵州青年有机会改变命运。

2012年6月,由她和伴侣明道一同创办的贺加贝艺素学校成立。学校开业以后,各种困难挫折和挑战接踵而至,但两人都以永不言弃的信念,咬牙坚持了下来。

他们将“实战教育赋能女性独立自信”作为办学理念,不仅严抓教学质量,还开创性地加入口才、营销、形象管理、新媒体运营等课程,全方位赋能学员。13年来,学校在全国拥有13所分校,见证了无数女性通过一技之长实现了人生价值,书写了一段行业风向标传奇。

以下,是他们的创业故事——

只有继续学习成长 才能拓宽人生的更多可能性

1985年,艺风出生在贵州清镇的一个农村家庭,初中毕业后,由于家庭条件艰苦,她只能辍学。当时,她几乎就要过上和村里的同龄人一样的生活——到沿海城市打工,年复一年地外出打工。

但这不是她想要的人生。她明白,在人生的那个阶段,收入不是第一位的,只有继续学习、成长,才能拓宽人生的更多可能性。于是,她选择学习一门手艺,她进入舅舅在县城开的美容美发店,就这样踏上了自己的美业道路。

一年后,舅舅的店铺因为经营不善倒闭,艺风又到当地另一家美容店继续学习,这家店规模不大,对技术的要求

也不高,待了一个多月后,她发觉这样的小店不会让自己有所成长,她意识到学习的目标应该是行业中的头部,于是她来到贵阳继续精进手艺。

一家生意火爆、在贵阳拥有7家连锁店的品牌店成为了艺风的下一站,在这家店里,艺风获得了飞速的成长。

几个月后的一次员工大会上,老板宣布将要派10名员工去上海,进修一种新型美容技术。艺风渴望获得这个机会,然而,10人名单里并没有这位新员工的名字。艺风便主动为自己争取机会。她告诉老板,她愿意自己承担培训费用,她写了一张欠条给老板,承诺学成以后回到店里继续工作,用自己的薪资偿还借款。老板点了头。只有18岁的艺风就这样成为了名单外的第11个人,坐上了前往上海的列车。

来到上海,培训学校里有几千名学员,每个班都有近百人,艺风坐在人群,仰望着台上的老师,对讲台上的角色产生了向往,台上的老师自信从容,仿佛闪闪发光,“如果我也能够像老师这样站在讲台上,那该有多么好。”这个想法如同一颗种子,在她心中悄然发芽。

从此以后,艺风对自己的要求更高了,她开始以毫米不差的标准要求自己,并且付出了更多的努力。学校要求早上7点半起床晨跑,艺风会提早一小时起床练习技术,晚上8点下课后,她还会再加练三四个小时,直到培训结束。

结束培训回到贵阳工作后,当老师的机会很快便出现。有一天,老板透露了想要发展分校,需要培养讲师的想



法，艺风毫不犹豫地再次自荐，她因此获得了机会，重返上海，开始了为期三年的讲师集训。

集训的三年没有工资，为了维持生活，艺风一边省吃俭用，一边也会用自己的技术变现。周末休息时，她会在上海的大街小巷拓客，带客户到学校的教室里烫头发、化妆，赚取生活费。最终，凭借不懈的努力，她如愿当上了讲师。

在正确的道路上一直走下去 成为行业的风向标

在上海当讲师的日子里，艺风逐渐萌生了回贵州办学的想法。

一天中午下课，她穿过教学楼，看见一群染着红发绿发的学员从一间300多人的教室中涌了出来，他们的脸上满是疲惫与迷茫，她不禁联想到家乡贵

州。在那里，许多年轻人根本没有条件来到上海这样的一线城市学习技能，只能留在本地，重复着辛苦而回报有限的工作。于是，她想，能否将一线城市的技术标准和要求带回贵州，让那些没有机会来到北上广的年轻人也能学好一门手艺，改变命运？

此时，艺风已经23岁，母亲也开始催促她回乡结婚，给她介绍相亲对象。不过，艺风始终明白，自己的志向不在嫁人，见过更广阔的世界后，她更坚定了要实现自我价值的决心。于是，她从上海返回贵阳，一边继续在当地的学校当讲师，一边为创业做准备。

回到贵阳的日子里，艺风结识了日后的合伙人，也是她未来的伴侣——明道。在认识艺风之前，明道的第一份工作是在一家知名连锁品牌做蛋糕，他从蛋糕师傅的岗位一路做到了贵州省



的运营经理，之后辞职创业，虽然这次尝试以失败告终，但他没有气馁，而是继续创业，希望终有一日能成就自己的事业。两个追梦的年轻人就这样相遇相知，被彼此身上的拼劲和上进吸引打动，并决定相伴相随，一起踏上了创业的道路，两人约定：创业成功之日，便是结婚之时。

为开学校做准备，那段时间里，明道每天早上第一件事就是在《贵阳晚报》上查看门面转让的信息，然后便出门找投资人，向他们讲述自己的梦想和创业计划，为了筹钱，甚至抵押了结婚用的房子。2012年6月，他们筹够了开业所需的资金，明道最终选中了贵阳市中华北路251号一栋大楼的三楼，贺加贝艺素学校就在这里成立了。两人分工明确：明道负责营销及财务，艺风则主管教学与招生。

为了让自己在学生面前更有亲和力，同时也为了时刻激励自己，他们分别为自己取了艺名。“明道”之名意味着走一条光明大道，在他看来，教育行业和做生意不一样，后者讲求利润至上，而办教育则是成就至上。因此，他取名激励自己在正确的道路上一直走下去，成就学生；“艺风”之名也寄托了对事业美好的向往：“艺”既意味着手艺，也意味着艺术，“风”则代表了希望成为行业的风向标，成为行业引领者的决心。

学校开业以后，不仅条件艰辛，各种困难挫折和挑战接踵而至。招生困难，师资薄弱，发工资也成了难题，但两人都以永不言弃的信念，咬牙坚持了下来。

学校开业之初招不到学生，两人只好硬着头皮再向投资人借钱，用来营销推广；每天回到家后，两人又会在QQ上到处找客源，广加好友，询问陌

生的网友有没有学化妆的想法。此外，为了让学校的人气更旺一些，他们也会以学费优惠的方式，吸引一些美容店送员工来学校培训。

接着是师资。学校刚开业时，能给的工资水平不高，几位老师年龄都不大，教学经验也不算丰富，艺风便在给学生上完课后，再手把手地对学校的老师进行培训。

拼搏了6个月后，学校里的学员终于渐渐多了起来，学校也开始实现盈利。到学校成立一年时，他们对自己的事业取得成功已经有了百分之百的把握。2013年7月，两人正式举办了婚礼。

值得一提的是，这段逐梦旅程也离不开金融机构的助力。明道表示，建设银行减免了学校日常资金收支产生的手续费，极大减轻了他的经营压力。

实战教育赋能女性独立自信

虽然创业的初心是改变自己的生活，实现自己的价值，但办学校毕竟不同于其他事业，教育往往也意味着改变别人的命运。

办学历程中，几位学员的经历让艺风更加坚定了教育的意义。有女学员被丈夫反对学手艺，甚至遭受家暴，头顶留下一块无法生发的伤痕；也有女性学员因缺乏经济能力，即便婚姻不幸也不敢离婚……这些真实案例，不断冲击着艺风的认知，不少女性因经济不独立而失去人生的主动权，因此，她也决心用专业的技术、负责任的教学，帮助

这些学员掌握一技之长，在美业领域实现自我价值。对她而言，这已不仅是一门生意，更是一份沉甸甸的使命。因此，学校也将“实战教育赋能女性独立自信”作为办学理念。

创业初期，学校日常经营会注重控制成本。在教学耗材的选择上，她曾选择过30元一个的廉价头模。然而，这种头模的材质无法承受电卷棒的高温，极易烫焦打结，无法满足反复练习的需求。在了解到学员的情况后，艺风坚定地选择了保障教学质量，将仓库里囤积的廉价头模全部丢弃，统一换用发量达80%的增发头模，每个成本近百元，只为确保学员能扎实学好技术。

在提高课程品质以外，他们也常常思考要如何真正地帮到学员。当看到学员因不善表达而缺乏自信时，艺风在学校内开设了口才演讲课，成为全国鲜有的将口才训练纳入技术教学的美业学校。



学员需要学会与顾客沟通、销售接单,于是,明道着手研发专门的服务流程与沟通课程,教会学员如何与客户交流。为了提升学员的形象,艺风甚至亲赴北京,师从国内知名形象设计专家学习服装搭配造型美学,将个人形象管理也开发成系列课程。除此之外,她还与明道主动奔赴杭州等地,学习新媒体运营与线上营销,然后再教会学员如何玩转抖音、小红书。

在这样全方位的培训提升下,许多学员在上学期就已经靠接单赚回了学费,更令艺风和明道欣慰的是,很多学员就此改变了命运,她们的故事也成为学校教育理念最生动的注脚。

一位在入学时已经33岁的学员令艺风印象深刻。来学校之前,她的工作是在工地搬砖,年龄偏大的她一度对自己能否改变命运缺乏信心,但通过在学校的学习,如今她在家乡开起了自己的小店。她发信息感谢艺风:“是学

校改变了我,如果当初没有选择这个行业,可能我今天还在搬砖。36岁了,我哪里还搬得动?”

在艺风看来,“每个创业者都渴望改变自己的生活,虽然我也有经济压力,但君子爱财取之也要有道,很多女孩子真的很想学一门手艺,然后去把自己的生活过好。因此,做教育不仅是一份责任,也是一份使命,是一件非常有意义的事情,我一定要把他们教好,并且在这个行业拿到结果。”

如今,贺加贝艺素学校在全国已经拥有13所分校。13年来,无数女性从这里学到了可以安身立命的手艺,改变了自己的人生。

坐落在贵阳中华北路的总校,规模也从最初的三楼600平方米,扩展到了包括二楼、四楼以及八楼的近3000平方米,明道自豪地说:“以前,我们的梦想就是能拥有这整栋楼。”如今,他们离自己的梦想越来越近了。■





以美为引, 做时间的朋友:

Artvest如何构建长期主义收藏?

文 | 李琛 袁泽睿

在全球艺术市场加速融合的时代，一批兼具国际视野与专业背景的年轻力量正在崛起。纽约艺术顾问公司 Artvest 创始人李楷琳 (Kailin) 正是其中的代表。她以“长期主义”的理念为核心，在中西方艺术与资本之间架起桥梁，帮助藏家以更理性的方式构建具有时代价值与精神延续的艺术收藏体系。

搭建中西方艺术交流桥梁的愿景

对 Kailin 而言，艺术不仅关乎视觉的愉悦，更是一种理解世界的方式。自幼成长于充满艺术气息的家庭，她对美的感知较为敏锐，并建立起了自己的审美体系。十几岁开始远赴美国求学的经历，让她的审美视野与文化认知愈加开阔。此后，她在纽约大学攻读视觉艺术管理硕士学位，浸润在纽约这座时尚与艺术之都的美学氛围中。

在多家画廊、拍卖行与艺术顾问机构的历练中，Kailin 对艺术市场的运行逻辑与藏家的需求都有了深刻体察。2024年，她在纽约创立 Artvest 艺资，将积淀转化为实践，专注于协助亚洲藏家构建具有长期价值的现当代艺术收藏。

长期往返于中国与美国之间，Kailin 深知两地艺术市场的差异。西方艺术生态经过百年积累，形成了从院校、画廊到基金会、博物馆的完整闭环；而亚洲市场仍处在“从消费到收藏”的过渡阶段。许多藏家具备经济实力与审美兴趣，却缺乏系统指导。

Artvest 正是在这一背景下诞生

——它既帮助国内藏家理解当代艺术的结构与逻辑，也为海外华人群体提供艺术财务规划与收藏策略，立志成为中西方文化与资本之间的桥梁。

谈及创办 Artvest 的初衷，Kailin 表示，她希望为亚洲艺术市场带来更系统化、专业化的收藏服务模式。“在西方艺术顾问行业工作多年，我亲眼见证了专业顾问如何陪伴藏家成长，从品位的培养到长期收藏体系的建立。”她坦言，亚洲艺术市场仍处于半开发状态，许多藏家在收藏过程中缺乏专业的建议和系统性的规划。她希望把自己的经验和学术背景分享给艺术家和收藏者，帮助他们建立独特的艺术视角和长期收藏策略。

雅昌艺术研究院 (A R A A) 与 Artprice 联合编写的《2025年全球艺术品市场报告》指出，未来20年将有84万亿美元财富移交下一代。代际转变促使艺术市场改变，年轻藏家更关注个人价值观（如数字艺术、社会正义、环保议题），推动艺术市场与慈善、社会影响力的结合。

Kailin 观察到，中国藏家群体正出现新的趋势：年青一代更注重个性化表达，将收藏视为一种“自我叙事”。他们偏好与自身经历、文化身份相契合的艺术家，用艺术作品探索“我是谁”的命题。随着全球化进程加深，这一代藏家往往拥有跨地域的成长背景，对具有“离散”特质或跨文化主题的艺术创作格外敏感，并从中寻找精神慰藉。

这一趋势标志着亚洲艺术收藏正

在成熟——从外在炫耀性消费转向内在精神共鸣，从短线投资转向长期文化积累。Artvest要做的，正是帮助藏家在文化深度与资产配置之间找到平衡点，用理性的方法陪伴藏家走向更持久的审美自觉。

长期主义的收藏观

在工作中，Kailin践行着长期主义的原则。“我觉得艺术是一门可以终身学习的学问。这是一个‘活到老、学到老’的行业。”她说。

除了在自身提升上践行“长期主义”，艺术品投资同样需要关注长期价值。Kailin总结了眼中收藏具备长期价值应有的三个特点：要有文化深度，能够反映时代思想和风貌；要有收藏逻辑的一致性——每位藏家的收藏体系都是连贯的，要体现一定的自我表达与使命感；要具备时间维度的延续性，即藏家愿意长期持有和传承。

她认为，艺术收藏的价值从来不是单一维度的，包含情感价值、文化价值、社会价值，在专业操作的前提下，也具备一定的金融属性。对于艺术品投资顾问来说，不应该过度强调某一维度。

“艺术品的价值本身是层次丰富的，成熟的收藏体系不只是追逐其中一个维度，而是根据藏家的优先级平衡分配这些价值。有的客户更看重文化传承与精神共鸣，有的客户则更关注资产配置。艺术顾问的工作，就是将这些价值整合成一个可持续的收藏结

构。”Kailin强调，最终，艺术品的价值会在市场上得到某种印证。只要艺术品具备以上提到的特质，财富上的回报只是水到渠成，甚至可能不是最重要的结果。

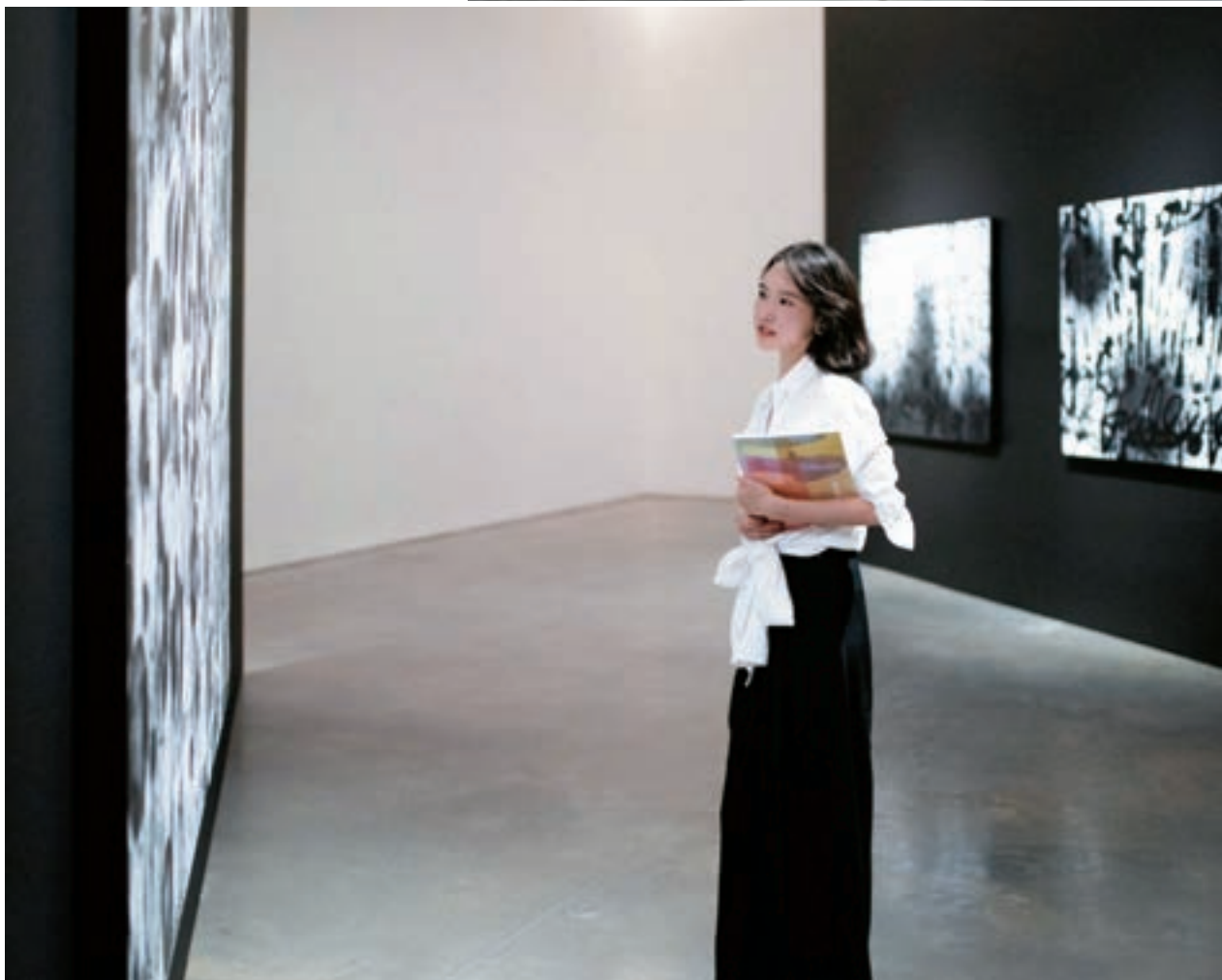
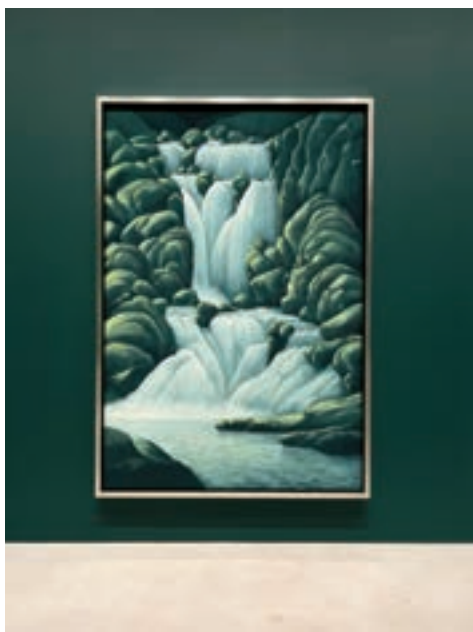
在日常与客户关系的维系过程中，Artvest也坚持着长期主义的原则。“相比于纯粹交易、追求成交量的模式，我更看重的是走心的、长期关系的建立。我们的服务周期通常很长，有些客户甚至可能成为一辈子的朋友。”Kailin表示。

Artvest为客户提供的服务分为以下几个阶段。首先是了解客户，深入沟通客户的背景、喜好和收藏目标；其次是研究与规划，基于客户兴趣，会制定收藏蓝图，为后续操作打下基础；再次是执行，包括一级、二级市场的艺术品购买、画廊交易、拍卖代理，以及物流、保险等环节的管理；最后是后续管理，包括艺术品档案、估值更新、展览借展，以及未来的传承规划，或者在合适的时机让作品流动。

Kailin提到一位让她印象深刻的客户，这位客户从零开始收藏，但非常有自驱力。他会花大量时间看展览、学习、交流。客户的主动性和对艺术的热情反过来也鞭策和感染着她。Kailin笑称，这再次让她感受到，当代艺术是一门可以长期学习的学问，是一生的兴趣，也是长期主义的实践。

让艺术与财富同行

在搭建中西方艺术交流桥梁的过





程中, Artvest也会面临一些挑战。当前, 国内艺术品市场整体规模还相对较小。从二级市场的成交数据来看, 古董类仍占据较高比例, 传统门类有非常稳固的收藏群体。

不过, Kailin 仍然看好当代艺术品的潜力。“随着上世纪90年代财富积累的一代人逐

渐完成财富传承, 未来几十年将会有越来越多年青一代的收藏家, 而现当代艺术对年轻收藏家更具吸引力。他们通常更国际化、热爱旅行, 对世界有广泛了解, 也习惯用艺术表达个人审美和生活方式。我相信未来会有越来越多的藏家既有实力, 也有兴趣投身现当代艺术收藏。”她说。

拍卖数据也印证了她的看法。今年9月, 香港佳士得现代与当代艺术拍卖会落下帷幕, 38 件拍品悉数亮相, 最终以 5.65亿港元(约合人民币 5.19亿元)收官, 成交率超 92%, 落槌总额较估价高出16%。亮眼数据印证了市场对优质当代艺术品的持久热情。

谈到中国与西方当代艺术的关系, Kailin坦言, 不论是否存在大家讨论的脱钩现象, 最有效的解决和验证方法正是时间。“艺术收藏需要时间来培



养, 从更长远的角度来看, 人类关注的主题其实是相似的, 艺术本身的价值和人类的共通性, 最终会让这些市场和文化趋向融合。”她说。

说到创业的风险控制, Kailin 表示: “在创业这条路上, 我蛮感谢建行的, 我的家人都是建行私人银行的老客户, 我算是

‘二代客户’吧, 建行帮我们规避了很多诱惑和错误, 让我能更专注地去做自己专业的事, 赚自己可控的钱。” Kailin 表示, 在与建行的长期合作中, 她也更深刻地体会到私行服务的温度。“我还经常参加中国建设银行私行客群的各类活动, 我18岁的成人礼就是在广州私行中心举办的, 特别感动。我觉得广州私行中心很懂客户的需求——它不只是做财富管理, 更像是一种品质生活方式的延伸。”

在Kailin与Artvest的故事中, 艺术不再只是审美的象征, 更是理解自我、传递价值与构建家族精神的载体。长期主义让她将审美的敏锐与金融的理性融为一体, 帮助藏家在艺术中找到内心的秩序与时间的厚度。真正的收藏, 或许不只是拥有, 而是理解; 不是彰显, 而是传承。建

月光下的家园

文 | 陈国亮(建行私人银行客户)

月光如水，静静地洒在这片安宁的土地上。远山在月光下朦朦胧胧，若隐若现，雾气环绕升腾，为夜晚披上一层神秘色彩。这样的夜晚，让人不禁想起那篇《月光下的中国》诗中所描绘的景象：“我一直想为月光下的中国写一首诗，我喜欢她宁静的样子，喜欢她温柔中的强大力量。”

此刻，我坐在自家庭院的石凳上，手捧一杯清茶，与几位好友促膝长谈。茶香在月光中袅袅升起，我们的话题从刚刚过去的九三阅兵，延伸到远方的战火与纷争。俄乌战场上的硝烟、巴以冲突下的加沙难民、纽约街头的骚乱景象……我们谈论着关税壁垒给跨国贸易企业带来的困扰，也分享着各自出海创业的蓝图。有位朋友在越南开了三家鞋厂，另一个在印尼的厂房刚刚扩建。这些平凡的商业活动，在动荡的国际背景下显得格外珍贵。

九三阅兵的场景仍历历在目。那一天，长安街两侧的国槐缀着晨露，金水桥上的汉白玉栏杆被映得温润。当受阅方阵铿锵有力的脚步声响彻云霄，我们看到了一个民族从苦难走向复兴的征程。观礼席上，银发老者的勋章在阳光下格外耀眼。百岁的抗战老兵坐在轮椅上，枯瘦的手仍习惯性地按在膝头，仿佛还握着当年的步枪。



月光下，人们走在车水马龙的大街上，享受着这份难得的宁静。小巷深处的青石板路被月光照耀得如同镜面，反射出柔和而清冷的光辉。田野间，稻谷的香气与泥土的芬芳在月光下交织，形成了一种独特的韵味。这景象，恰如诗中所描绘的那样：“月光下的中国，大河奔流，白浪溅起满天的星星；月光下的中国，长城巍峨，绵延万里的巨龙砖的鳞甲闪着银光。”

皎洁的明月高悬而不盛气凌人，将自己的光洒遍天下。在这个动荡的世界里，我们珍视每一个能够“路不拾遗，夜不闭户”的平和日子，珍视月光下每一个安宁的夜晚。因为这一切都不是理所当然，而是无数人用奉献和守护换来的珍贵礼物。

月光下的中国，从来都不只是风景，更是一种心境，一种力量，一种传承。让我们在这片月光下，共同守护这份来之不易的安宁，让家园永远沐浴在祥和宁静的月光之中。建

善建 卓观

PROSPECT

当投资者需要规划财富传承时，AI或许能够快速列出法条，但它无法像人类顾问那样从长期沟通中，捕捉到客户从未说出口的需求。智慧金融的未来不是用机器取代人，而是让科技与人文更好地协同。建行私人银行既用AI的高效拓展服务边界，也用人的温度守护信任的深度。本期让我们一起探讨AI技术如何改变财富管理，以及建行如何守护投资者的财富安全与增长。

专业引领： AI在财富管理领域的机遇与挑战

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刘非，和大家聊一聊与每位投资者都息息相关的话题：AI（人工智能）技术如何改变财富管理，以及建行如何守护投资者的财富安全与增长。

我们既见证着DeepSeek等前沿工具带来的效率革命，也必须清醒地认知其潜在的风险。想象一下，过去需要3天才能完成的全球市场分析，现在AI只需30分钟就能呈现多维度的专业报告。这种速度不仅让投资者的投资决策更及时，也让财富顾问有更多的时间专注于理解客户的个性化需求。

但技术从来都是一把双刃剑。比如曾有案例，让AI生成高收益、低风险的投资方案，却因AI忽略资产的流动性问题而导致客户的损失。此外，一旦智能投顾平台因算法漏洞泄露用户数据，还会引发隐私风险。

更值得警惕的是，当社交媒体上的非理性信息被AI抓取后，可能放大市场的波动，让投资者的资产面临不必要的风险。这些案例提醒我们：AI虽强大，但人的专业判断和风险把控仍然不可

或缺。

当投资者需要规划财富传承时，AI或许能够快速列出法条，但它无法像人类顾问那样从长期沟通中，捕捉到客户从未说出口的需求。数据显示，当市场震荡时，78%的高净值客户需要的不是冰冷的报告，而是顾问实时的心理支持和理性的分析。毕竟投资不仅是数字游戏，更关乎投资者对生活的规划和期待。

此外，面对AI可能提出的比如监管套利这样激进的投资策略，专业团队会坚守道德底线，优先保护客户的长期利益，而非追逐短期的收益。

AI可能因技术局限产生误判，而数十年经验沉淀的专业团队，才是资产安全的最终防线。智慧金融的未来不是用机器取代人，而是让科技与人文更好地协同。建行私人银行既用AI的高效拓展服务边界，更用人的温度守护信任的深度。

在AI浪潮中，建行私人银行愿做您最可靠的伙伴：用技术赋能服务，用专业守护信任。建行私人银行《财富守攻传》，我们下期再会。建



主讲
刘非

AI在财富管理 领域的机遇 与挑战

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





建行北京市分行

首家“企业家工作室”正式揭牌

日前，建行北京市分行在自语城私人银行中心举办“企业家工作室”揭牌活动，总行私行部总经理陈昕、北京市分行党委书记曹屹立、北京市分行副行长周敏共同为北京市分行首家“企业家工作室”揭牌，20余位企业家客户代表到场，共同见证北京市分行企业家服务迈向全新阶段的重要时刻。

总行私行部总经理陈昕强调，服务好实体经济是党中央对建设银行践行金融工作政治性、人民性的根本要求，企业是经济的脊梁，是创新的引擎，北京市分行将以“企业家工作室”揭牌为契机，立足首都功能定位，发挥区位优势，聚焦高端制造、数字经济、绿色金融、文化创意等重点领域，打造具有鲜明区域特色的企业家服务模式。

北京市分行党委书记曹屹立感谢企业家客户一直以来对分行的信任和

支持，表示北京市分行将持续深化与政府部门、行业协会、科研院所的合作，把企业家工作室打造成建行服务企业客户的平台和企业家之间相互交流沟通的平台，为客户提供更优质的金融、非金融综合服务。

在企业家服务展示环节，北京市分行私行部总经理任朝霞介绍了北京市分行企业家工作室为企业家在生活消费、财富管理、企业经营等领域提供六大服务内容，以及北京市分行已经构建起“1+12”企业家服务网络，充分展现了北京市分行服务企业家的实力与决心。

未来，北京市分行私人银行将继续围绕京津冀地区企业家群体的核心需求，立足企业经营实践，链接建行集团资源，搭建业务协同平台，铸就金融新典范。📺





格物私享

LIFESTYLE

当岭南画派的革新精神与海派艺术的开放气质在上海国际艺术节交相辉映，我们见证了一场跨越百年的文化对话。广东美术百年大展以“其命惟新”为内核，通过800余件作品展现了粤沪双城共同推动中国美术现代转型的壮阔历程。艺术在开放与融合中生生不息。

然而，文明的瑰宝亦需坚实守护。卢浮宫近日发生的劫案再次敲响警钟：博物馆与盗贼的较量，本质是永无止境的智慧博弈。从故宫严谨的闭馆清场制度到三维智能安防体系，中国博物馆的“人防+技防”智慧表明，真正的“铜墙铁壁”源于责任与科技的结合。



跨山越海 追寻中国美术的现代性

文 | 戴越

今年10月17日至11月27日，上海世博园中华艺术宫迎来一场特殊的艺术盛宴。“其命惟新——广东美术百年大展”作为第二十四届中国上海国际艺术节的重头戏，首次以“粤港澳大湾区文化周”为主宾省活动登陆上海。这场展览不仅是广东美术品牌自2017年创立以来的规模之最，更标志着国家级艺术平台与地域文化品牌的深度耦合。当岭南的温润笔墨遇见海派的开放气质，中国近现代美术史中一段双城辉映的篇章被再度激活。

上海国际艺术节自1999年创办以来，始终是中外文化交流的枢纽，而本届首设的“粤港澳大湾区文化周”，则让岭南文化与海派文化在国家级平台上实现了一次系统性对话。从高剑父1912

年在沪创办《真相画报》，到关山月与傅抱石合作《江山如此多娇》，粤沪两地的艺术渊源早已深植于中国美术现代性生成的土壤中。此次大展以800余件作品、2万平方米展区的宏大叙事，既是对广东美术百年脉络的梳理，亦是对双城共同推动中国美术转型的致敬。

百年粤沪美术脉络

广东美术的百年历程，始终与“革新”二字紧密相连。展览以七大板块勾勒出这一脉络：从“勇立潮头——洋画运动在广东”中李铁夫的《盘中鱼》对西方油画的本土化实践，到“艺术革命——岭南画派与国画研究会”里高剑父的《东战场的烈焰》以水墨重构



粤疆画家联手创作的《大美天山》。

战争叙事；从“匕首投枪——新兴木刻运动”中李桦的《起来，饥寒交迫的奴隶》的社会批判，到“激情岁月”里汤小铭的《永不休战》对现实主义精神的延续。每一阶段皆与上海美术发展形成微妙呼应。

上海作为近代中西文化交会的前沿，不仅孕育了海派绘画的商业化与都市化特质，更成为广东艺术家革新理念的试验场。岭南画派创始人高剑父、高奇峰等人早年赴沪创办画报、设立审美书馆，将日本画的写实技巧与岭南传统融合；林风眠在上海美专求学后提出“调和中西”理念，关良执教于沪上院校并创作《三打白骨精》，以戏曲人物重构水墨语言；而赵曾等广东画家与沪上“决澜社”的互动，则共同推动了中国现代主义艺术的萌芽。两地艺术家的流动与思想碰撞，使粤沪双城成为20世纪中国美术现代性的两大引擎。

岭南与海派的共构与互补

中国美术的现代性并非单一源流的线性演进，而是多地文化基因碰撞的结果。岭南画派“折衷中西、融汇古今”的革新精神，与海派“兼容商业性与学术性”的开放姿态，共同塑造了一种超越地域的现代性范式。广东美术强调艺术的社会功能与时代关怀，如关山月的《绿色长城》以防风林隐喻边疆守护，黎雄才的《迎客松》以巨幅山水传递外交礼仪；而海派则长于将传统笔墨转化为都市文化表达，如林风眠的《青衣仕女》以彩墨重构东方韵致。

这种互补性在当代进一步深化。本次大展新增的“风起南方——当代艺术实践”板块，呈现了广东当代艺术对民间活力的吸纳，而上海则凭借其国际网络与策展机制，为两地对话提供全球化视角。正如中国美术家协会理论

与策展委员会主任尚辉所言：“岭南与海派共同缔造了中国美术现代性——一个注重革命叙事与现实关怀，一个擅长艺术本体语言探索，二者合力推动了中国美术的现代化转型。”

上海市美术家协会顾问、美术史论家朱国荣表示，在展览里面看到的林风眠、关良，大家一直认为他们是上海画家的代表性人物，却忘记了他们原来也是广东美术家，包括李铁夫，雕塑家李金发、版画家陈烟桥等人，其实他们都是广东人。“我们上海和广东的艺术家是存在交叉的，两地的艺术交叉发展、此起彼伏，实际上是你中有我、我中有你的关系。”

经典作品中的时代印记

步入中华艺术宫展厅，七大专区与

三大特别专题交织成一部立体的广东美术史。在“山月常明——关山月个案研究”展区，创作于1974年的《绿色长城》以宏阔的绿色林带展现生态治理主题，墨色层层晕染的防风林既具传统山水意境，亦饱含新中国建设的时代激情。不远处，黎雄才11米长的《迎客松》首次整体亮相上海，画面中松枝虬曲的姿态与远山云霭相映，既承袭宋代山水格局，又融入了公共艺术的社会属性。

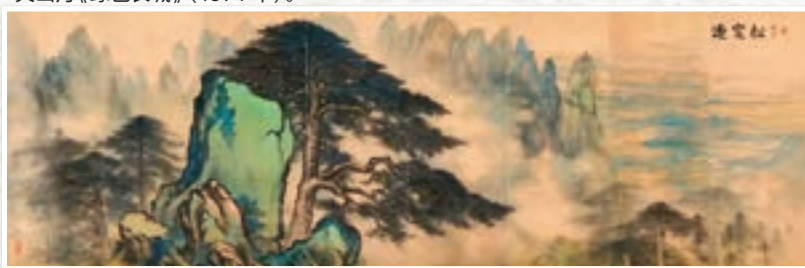
高剑父的《东战场的烈焰》以水墨再现1932年淞沪抗战的断壁残垣，炭笔般的皴擦与烈焰的留白形成强烈戏剧张力，堪称“新国画运动”的宣言式作品；而关良的《三打白骨精》则以稚拙线条重构西游记情节，戏谑中透出对传统题材的现代解构。特别推出的《大美天山》长卷由粤新两地艺术家联合创作，16米的画卷中，果子沟大桥与天山雪峰



“其命惟新——广东美术百年大展”，通过光影与AI技术让艺术“活”起来。



关山月《绿色长城》(1974年)。



黎雄才《迎客松》(1975年)。



高剑父《东战场的烈焰》(1932年)。

并存,岭南细腻笔法与西域雄浑气象交融,成为新时代主题性创作的典范。

与粤港澳文化产业共赢机制。

湾区文化周的多元对话

除美术大展外,“粤港澳大湾区文化周”还以舞台精品、非遗活态展演、演艺交易等多维活动,拓展双城文化交流的边界。广州芭蕾舞团的《家园》、香港芭蕾舞团的《布兰诗歌》等七台剧目在沪集中展演,展现湾区艺术生态的多元性;英歌舞、醒狮等非遗项目深入上海商圈与公共空间,与市民零距离互动。在国际演艺大会上设立的“粤港澳大湾区特展展位”,更通过剧目推介、项目签约,推动《英歌》《唔讲得》等作品进入全球视野,构建长三角

其命惟新,双城共潮生

当《大美天山》的雪峰映照浦江灯火,当岭南云杉的根系与海派梧桐的枝叶在艺术中交织,粤沪双城的故事已超越地域界限,成为中国美术现代性探索的缩影。这场跨越山海的展览,不仅是一次百年美术成就的展示,更是一场关于创新、开放与融合的实践。正如广东美术馆馆长王绍强所言:“‘其命惟新’是广东美术的基因,亦是时代命题。”而上海国际艺术节提供的平台,正让这一命题在双城对话中持续生长——中国美术的现代化浪潮,终将在百川奔流中,奔向更辽阔的星辰大海。建



2025年10月19日，卢浮宫盗案发生后，欧珍妮皇后的皇冠在现场附近被发现，疑似是在逃逸过程中掉落。

博物馆与盗贼的永恒较量

文 | 戴越

2025年10月19日上午，四名伪装成施工人员的蒙面歹徒在卢浮宫内上演了一场现实版“十一罗汉”（好莱坞“神偷”电影）。短短7分钟内，他们盗走了8件拿破仑时期的珠宝，预估损失高达8800万欧元。这起案件如同一声惊雷，震动了全球文博界。而就在一个月前，法国国家自然历史博物馆的数块原生金块不翼而飞；两年前，大英

博物馆更是传出约2000件文物被盗的丑闻。

当我们回溯历史，北京故宫博物院在1959年至2011年间也曾发生过7起文物盗窃事件。这些案件揭示了一个永恒命题：无论博物馆的安保技术如何进步，盗贼总能找到新的突破口。这场看似不对等的较量，实则是一场智慧与耐心的持久战。

卢浮宫安保体系的脆弱防线

卢浮宫7分钟劫案暴露了这座世界级博物馆在技术和管理上的双重软肋。技术层面，尽管卢浮宫拥有基础监控系统，但法国审计法院报告披露，馆内800多个展厅中约三分之一未配备有效摄像头，部分设备老化严重。更令人诧异的是，不同区域的监控画面甚至无法在中心控制室统一查看，形成了“信息孤岛”。

管理层面的问题更为深层。过去15年间，卢浮宫员工数量减少了约十分之一，安保岗位首当其冲。同时，管理层将更多预算投向特展和庆典活动，安防经费被不断压缩。一位法国文化评论家直言：“卢浮宫并未将文化遗产安全视为首要任务。”

此案中盗贼选择在光天化日之下而非夜间作案，正是看中了白天人员混杂、安保注意力分散的漏洞。他们伪装成施工人员，利用游客作为自然掩护，精准把握了安保交接的短暂间隙。这种对人性弱点的利用，远比技术突破更为高明。

当盗贼遇上高科技

《偷天换日》《十一罗汉》等电影中炫目的盗窃技术，如今已部分成为现实。现代盗贼已掌握数据干扰、生物识别欺骗、监控信号替换等高科技手段，形成了完整的“犯罪产业链”。而这一切，恰恰是对博物馆安保技术进步的



卢浮宫现场，数名警察在执行任务，地面还设有警戒带。

一种反向证明。

正如安全专家所言：“安防人员在一边利用最新科技制造安防设施，犯罪人员则在另一边利用最新科技去破解安防设施。”这种“道高一尺，魔高一丈”的循环，使得博物馆安保成了一场永无止境的技术竞赛。

然而，科技的力量终究有限。卢浮宫案件最发人深省之处在于：盗贼利用的不是技术漏洞，而是人的漏洞。他们没有使用科幻电影中的高科技手段，而是利用了安保人员的心理盲区和制度间隙。这提醒我们，最先进的技术设备，若没有高度警觉的人员配合，也只是一堆废铁。

故宫：从血的教训到世界级安防体系

故宫的安保进化史，堪称一部从教训中崛起的教科书。1959年，19岁少

年武庆辉利用简陋的安防条件，躲藏在故宫厕所内，深夜盗走8页康熙金册和5把乾隆宝刀。这起新中国成立后故宫首例盗宝案，促使故宫开始了彻底的安保革命。

技术层面，故宫如今已构建起世界一流的安防系统。372个红外探测器、1600个防盗报警器、3700个防火报警器和400多个摄像头组成的天罗地网，实现了对72万平方米区域的全面覆盖。三维智能监控预警指挥平台更将三维场景、视频监控、数据分析、智能预警等功能融为一体，使安保人员能够实时掌握全馆动态。

但真正令故宫安保跻身世界先进水平的，是其独特而严谨的管理体系。故宫下午5点准时闭馆的传统，正是源

自1959年的教训。闭馆后的清场工作堪称一场精密战役：50名工作人员分成10组，采取从南到北、从东到西的拉网式清查，对9800多间房屋逐一检查，连假山洞穴都不放过。每扇门关闭后都会上锁，钥匙统一管理，甚至还保留着用头发丝做暗记的传统智慧。

这种对细节的极致追求，使得故宫60多年来再未发生重大盗窃案件。故宫老院长单霁翔的“一失万无”理念，已深刻影响故宫安保人员的日常工作。

中国博物馆的安防智慧

中国博物馆的安防亮点不仅体现在故宫。三星堆博物馆新馆在其周界



北京故宫（紫禁城）。



三星堆遗址出土的黄金面具。

区域运用立体微波雷达技术,实现多方式、全方位监测;首都博物馆则引入虹膜识别智能储物柜,开创无接触刷“眼”新时代。

中国博物馆安防的最大特色在于“人防+技防”的深度融合。相较于西方博物馆过度依赖技术设备,中国博物馆更加重视人员的培训和责任落实。24小时双岗巡逻与中控值守制度,确保了任何时候都有人工监控与智能系统并行工作。


警觉性是最坚固的防线

纵观全球博物馆与盗贼的较量史,我们可以得出一个结论:技术设备可以不断升级,但最关键的安保要素







永远是人的警觉性。正如中国老话所说:“不怕贼光顾,就怕贼惦记。”

卢浮宫劫案给世界博物馆界的启示不在于需要购买更昂贵的监控设备,而在于需要重建对安保工作的敬畏之心。真正的安全不是靠钢筋水泥和技术堆砌,而是靠每个岗位的责任心和警觉性。

在数字科技时代,博物馆安防应当实现从“物防”到“人防”再到“心防”的升华。只有当每个工作人员都将文物保护视为己任,时刻保持高度警惕,才能构建起真正的“铜墙铁壁”。

博物馆与盗贼的较量或许永不会停止,人类文明的火种需要最细致的呵护,而这份责任远比任何技术都更加沉重。

国内博物馆安保亮点

技术名称	典型案例与效果
 三维智能监控预警指挥平台	▶ 故宫博物院: 平台具备 3D 视域分析、目标跟踪、预案仿真等功能,实现了各安防子系统的联动,大幅提升应急响应效率。
 立体微波雷达技术	▶ 三星堆博物馆新馆: 在周界区域布设立体微波雷达系统,与热成像、振动光纤等技术互补,构成博物馆第一道防线。
 专用无线电子门禁系统	▶ 故宫博物院: 为 2750 扇门统一更换专用电子挂锁,实现了对全院门禁的集中监控和可追溯管理,解决了古建安防难题。
 抗弯低反玻璃展柜	▶ 湖北省博、故宫博物院等: 广泛应用于曾侯乙编钟、瓷器等珍贵文物的展柜,兼具极佳的安全性和展示效果。
 生物识别技术(虹膜/人脸)	▶ 首都博物馆: 在公共服务区部署虹膜识别智能储物柜,开创刷“眼”存取新时代,便捷且安全。
 严谨的闭馆清场制度	▶ 故宫博物院: 花费数小时,由数十人小组分区完成。此制度自 1959 年首次盗案后确立并严格执行至今,是安全的基础保障。

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.今年前三季度，我国GDP同比增长5.2%，这一增速体现了哪些经济信号？

《建行财富》编辑部：5.2%的增速不仅高于上年同期，也在主要经济体中名列前茅。今年以来，宏观政策靠前发力、内需潜力稳步释放、新质生产力加速成长，为经济增长提供了多重支撑。无论是高技术制造业、绿色低碳转型，还是消费和投资结构优化，都显示出中国经济在压力中实现结构升级、稳中有进的良好态势。

2.我国自主研发的90GHz实时示波器亮相，被称为中国高端仪器的重大突破，这背后体现了怎样的创新动力？

《建行财富》编辑部：这项突破不仅标志着我国在高端电子测量仪器领域打破技术封锁，也折射出科技金融与研发体系的协同效应。近年来，国家持续加大创新投入，为创新企业提供全周期资金支持。正是研发投入、制度创新与金融赋能的多轮驱动，让中国在半导体、量子计算、深海探测等前沿领域实现系统性跃升，点燃了高质量发展的“创新引擎”。

3.11月，黄金税收新政落地，投资性黄金与消费性黄金的税负差异化对国内黄金市场有何影响？

《建行财富》编辑部：黄金税收新政的实施，将使投资性黄金税负较低、价格更接近国际金价，而消费性黄金首饰成本上升、零售价格上涨，推动投资与消费需求出现分流。短期内金价或因技术性回调波动，长期则有助于规范投资市场、增强黄金金融属性，同时刺激消费端珠宝销售，形成投资与消费双轮推动下的市场新格局。

4.本币互换是什么？它如何影响中国外贸？

《建行财富》编辑部：本币互换是指两国央行签订协议，约定在特定条件下，任何一方可以一定数量的本币交换等值的对方货币，用于支持双边贸易投资结算或提供短期流动性。通过本币互换，中国企业可直接用人民币与贸易伙伴结算，避免美元兑换环节，降低汇率波动和手续费成本，实现成本可控、定价精准，从结算端重构外贸竞争力。



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。

小雪

十月初三





建行私人银行
CCB Private Bank

以心相交 成其久远