

封面故事

做好金融『五篇大文章』

金融服务实体的五大发力点

私人银行

智观世界

在逆全球化背景下扩大制度型开放的意义

家企欣荣

管理学需要一次启蒙

川联万象

经济动能持续增强，市场信心共振回暖

传承之道

大额保单能确保让受益人『受益』吗？

私银社群

致敬奋斗者：偕行奋进，笃行未来

文以行远

了不起的甲骨文

见筑生活

阿勒泰的四季

财经
CAIJING

私人银行

二〇二四年六月

伙伴同行 家企欣荣

工商银行荣获
英国《金融时报》集团旗下
《专业财富管理》(《PWM》)

亚洲最佳
数字私人银行

BEST DIGITAL
PRIVATE BANK IN ASIA

2023-2024年主要获奖情况一览

最佳影响力投资奖	《亚洲货币》 ASIAMONEY
中国最佳大数据分析及人工智能私人银行 Best private bank for big data analytics and AI in China	
亚洲最佳获客私人银行 Best private bank for client acquisition in Asia	《专业财富管理》 the Financial Times & PWM
中国最佳企业家私人银行 Best Private Bank for Entrepreneurs (China)	
中国最佳私人银行 Best Private Bank-CHINA	《财资》 The Asset
中国最佳数字私人银行 DIGITAL PRIVATE BANK OF THE YEAR	
2023年度银行家家族信托管理创新优秀案例	《银行家》
中国最佳私行企业家客户服务 Best Entrepreneur Client Service in Private Banking in China	《亚洲银行家》 The Asian Banker
中国善家传承服务创新案例(2023)	中华慈善总会家风传承与慈善信托委员会
最佳私人银行——国有银行组 金奖 Best Private Bank — National	《亚洲私人银行家》 ASIAN PRIVATE BANKER
最佳私人银行——企业家客户 金奖 Best Private Bank — Entrepreneurs	



目录CONTENTS

2024年第2期 / 总第四十六期



P8

封面故事



P28

智观世界



P40

家企欣荣



P53

川联万象

前言

躬身入局，精准发力，以金融力量服务中国式现代化 / 5

封面故事

做好金融“五篇大文章”：
金融服务实体的五大发力点 / 8
做好“五篇大文章”，
工行奋力共筑中国未来发展根基 / 17

智观世界

宏观洞察
在逆全球化背景下扩大制度型开放的意义 / 24
产业趋势
繁荣与挑战并存，中国汽车如何破局？ / 27
智迎未来
中小企业数字化转型是发展新质生产力的关键 / 31

家企欣荣

管理商学院
管理学需要一次启蒙 / 36
——略评《永恒的活火》
银企相对论
栽好梧桐引凤凰，聚乡村振兴之力同写辉煌篇章 / 40
走近加油站
从1到1100，“企业家加油站”再启创新航程 / 44
偕行以致远
开拓创“芯”，助力新质生产力发展 / 46

川联万象

投资韬略
经济动能持续增强，市场信心共振回暖 / 50



P56

传承之道



P68

私银社群



P75

文以行远



P79

见筑生活

传承之道

传承与发展
大额保单能确保让受益人“受益”吗？ / 56
共富未来
风雅承新：传统家风的现代转化 / 59

私银社群

君子伙伴
致敬奋斗者：偕行奋进，笃行未来 / 64
——工商银行“十佳财富顾问”风采
消保同行
把握产品本质，君子偕智投同行 / 68

文以行远

读万卷书
了不起的甲骨文 / 72
非遗传承
巴人故里，魅力巴中 / 75

见筑生活

旅行
阿勒泰的四季 / 78



主办单位

中国工商银行私人银行部

协办单位

《财经》杂志

采编中心

出版人 / 李宝权

主编 / 高东 郑琇煦 辛峰 王强 赖志骏

编审 / 毕培艺

副主编 / 陈如一

统筹 / 方璐 许卓俊 张辰澔

联合出版人 / 刘霄 何刚

主编 / 康娟

主笔 / 吴海珊

编辑 / 郭力群 彭韧

策划编辑 / 富饶

流程制作 / 梅丽莎

视觉中心

视觉总监 / 黎立

美术编辑 / 颜斌 于宗文 张玲

运营统筹

崔毅

*版权所有 侵权必究

免责声明：

本刊文中观点和建议仅供参考，在任何情况下，我行及作者均不对由于依赖文章中的任何意见或观点而导致的损失承担任何责任；文中观点受制于市场及其他条件的变化，不应作为对未来事件发展的预测或对未来投资的保证。

躬身入局，精准发力， 以金融力量服务中国式现代化

置身百年未有之大变局的中国，已行至民族复兴的关键一程。全国金融工作会议举旗定向，首次提出加快建设金融强国目标，强调坚定不移走中国特色金融发展之路，做深做实科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”，为新时代新征程推动金融高质量发展提供了根本遵循，为“金融如何服务实体经济”这一命题提供了行动指南。

工商银行心怀“国之大者”，以头雁之姿，将自身发展主动融入到国家高质量发展大局中，积极推进全集团“五化”转型。工商银行私人银行部围绕中心，找准定位，将私人银行发展规律与中国金融特色有机结合，致力探索中国式私人银行新范式，以创新之姿，扬专业所长，通过“小切口”实现“大突破”，构建“新常态”做好“大文章”。

科技金融：完善覆盖科创企业家客户全生命周期“人企家社”的综合服务体系，壮大科技型“企业家加油站”建设，探索推出员工持股贷等各类创新产品，形成有针对性的常态化供给机制，为培育新质生产力提供源源不断的动力源泉。

绿色金融：携手专业资管部门，打造全产品绿色金融产品服务体系，丰富绿色金融供给，为绿色产业提供资金支持，形成私人银行客户绿色金融生态，绘就绿色金融高质量发展底色。

普惠金融：持续深化对中小微企业家的需求洞察，加强融资服务的可得性，提升金融产品的适配性，强化风险防控的有效性，从“锦上添花”转向“雪中送炭”，真正做到普百业、惠万千。

养老金融：客户端，做深做精养老、财富和传承服务，丰富“保险+资管+信托+非金融”私银养老金融服务内涵，深化适老服务体系建设。供给端，助力更多企业家参与养老产业建设中，为多维度破解长寿时代的“养老之困”贡献力量。

数字金融：瞄准私银客户高频使用的场景和渠道，构筑形成“自有渠道+外部生态”“线上+线下”“主动触达+客户自助”的全域触达体系，积极完善“数字私银”智慧服务生态体系，打造“工银e企+”企业家智慧运营平台，点燃未来增长的新引擎。

征途万里阔，奋进正当时。站在金融高质量发展的新起点，踏上加快建设金融强国的新征程，我们深感责任重大、使命光荣。我们将深刻把握金融工作的政治性、人民性，切实在国有大行服务实体经济的进程中，躬身入局，精准发力，发挥私银所能，以客户需求为中心，以专业综合服务能力为基石，以多元跨界整合为特色，打造具有中国特色的私人银行新范式，以金融力量服务中国式现代化，助力中华民族伟大复兴。

中国工商银行私人银行部

伙伴同行 家企欣荣



封面
故事



工银私人银行相伴中国企业家，聚焦企业家“人、家、企、社”四大维度需求，构建境内外一体、投融资一体、公私一体的综合服务生态，赋能企业长远发展，助力财富管理、家族传承和社会责任担当，以伙伴银行姿态，共擘家企欣荣未来蓝图。君子偕伙伴同行！

网站: www.icbc.com.cn | 服务热线: 95588



扫描二维码
了解家企综合服务



做好金融“五篇大文章”： 金融服务实体的五大发力点

文/胡安娜

科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融
“五篇大文章”是覆盖经济社会发展的完整的金融体系，
服务于经济发展引擎、发展方式、发展要素三大转型

2023年10月召开的中央金融工作会议，从顶层为金融定性，明确指出金融是国民经济的血脉，金融要为经济社会发展提供高质量服务，并强调“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”。

国信证券金融业首席分析师王剑认为，这次金融会议指出了一些关键的问题，例如“技术+金融”等于资本。蒸汽机发明引领的第一次工业革命，背后是现代商业银行的问世。第二次工业革命是美国的资本市场支持的大工业电气化，第三次工业革命是美国的创投基金支持的信息革命。怎么用金融手段应对所谓的第四次产业革命？

实际上，对“金融服务实体经济”这一命题的认识也经历了从模糊到清晰的过程。1997年爆发的金融危机重创东南亚国家，给中国敲响了警钟。2002年召开的党的十六大就提出了“正确处理虚拟经济和实体经济的关系”。2008年，美国次贷危机迅速演变成上世纪大萧条以来最严重的金融危机。从这一年开始，中央经济工作会议和政府工作报告几乎每年都会提及“实体经济”一词。2017年召开的全国金融工作会议明确了“为实体经济服务是金融的天职”。

中央金融工作会议提出的“五篇大文章”所对应的关键词实际上代表了未来金融支持实体的五个重点领域，也是我国经济高质量发展的方向。

“‘五篇大文章’是为高质量发展的发展引擎、发展方式、发展要素三大转型服务。金融服务高质量发展，是金融必须要做的，也是应该做的，而且必须要做好，既服务国家发展战略，也为金融体系发展开拓了广阔天地。”上海交通大学上海高级金融学院执行理事屠光绍表示。

截至3月末，金融机构高技术制造业贷

款、普惠小微贷款、涉农贷款和民营经济贷款同比增速分别为27.3%、20.3%、13.5%和10.7%，均明显高于9.6%的全部贷款增速。结构性货币政策工具总量为7.5万亿元，大约占中国人民银行总资产的17%；支持领域实现了对“五篇大文章”的基本覆盖。

科技金融：加强企业全生命周期服务

今年的政府报告明确提出，“大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力”。新质生产力的特点在“新”，关键在“质”，落点在“生产力”。科技是第一生产力，创新是第一动力。当前，新一代科技革命与产业变革加速演进，全球科技创新的广度、深度、速度持续攀升。从基础科学、新兴技术的研发到科技成果转化，再到现代化产业体系建设，都离不开科技金融的强有力支撑。

“五篇大文章”把“科技金融”摆在了首位，一方面是强调要增加金融的科技含量，通过科技手段的创新和应用，可以大幅提升传统金融服务业的效率，降低运营成本，助力金融高质量发展。另一方面，则体现了金融资源倾斜的领域，明确了金融机构发力的方向。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力认为，科技金融的核心是以金融支持科技创新，将科技资源与金融资本有效对接，推动科技创新成果转化为现实生产力。科技金融不仅仅是一种金融服务，更是一种推动科技与经济结合并持续创新发展的重要机制。

从世界范围看，现代商业银行、现代投资银行和现代创业投资的诞生，为19世纪的英国为代表的新型生产力的发展起到了至关重要的作用。20世纪以后，布雷顿森林体系确立美元的“黄金”地位。美元流到哪里，哪里的科技领域就能产生大量的发明

创造，创造出大量的世界领先工业产品。德国政府一直重视与商业银行联合，在引导金融机构服务科技企业方面走在了世界前列。以色列也发挥政府支持科技企业作用，逐年将政府引导性基金定位在降低市场机构投资风险上，大力扶植前景良好的科创型中小企业。

近年来，我国已初步建成包括银行信贷、债券市场、股票市场、创业投资、保险和融资担保等在内的全方位、多层次的科技金融服务体系，并形成了包含科技创新再贷款、融资担保费补贴、专项资金激励等在内的丰富的政策工具箱，逐步适应多样化的科技创新融资需求。2024年1月，国家金融监管总局印发《关于加强科技型企业全生命周期金融服务的通知》，要求金融机构引导将更多金融资源用于促进科技创新，根据初创期、成长期、成熟期等不同发展阶段科技型企业需求，针对性提供多元化金融服务。

以银行业为例，国有大中型商业银行、股份制银行、城商银行对专精特新企业以及科技型中小企业的信贷支持力度持续加大。央行数据显示：截至2023年12月底，我国高技术制造业中长期贷款余额2.7万亿元，同比增长34%；科技型中小企业、专精特新企业贷款同比增长21.9%和18.6%。此前5年，高技术制造业中长期贷款余额保持30%以上的较高增速；科技型中小企业贷款、全国专精特新企业贷款余额年均增速20%以上，明显高于各项贷款增速。此外，央行先后设立科技创新再贷款、设备更新改造专项再贷款两项工具，重点支持中小科技企业和重点领域数字化、智能化、高端化升级改造。

为更好地服务科技企业，包括中国工商银行在内的多家大中型银行在总行层面成立了科技金融中心，并在国内科技创新较

为活跃的地区组建科技金融中心和科技金融特色支行。国家金融监督管理总局上海监管局近日印发通知，明确了科技支行建设目标，利用五年左右时间培育超百家科技支行。上海金融与发展实验室主任曾刚表示，科技支行是银行机构深入探索并发展科技金融的重要触点。

资本市场服务科技型企业的功能也明显增强。科技型企业具有高成长性，但往往存在投资周期长、投资风险高的问题，其融资需求与股权融资更为契合。因此，需要引导以股权和债权结合方式将风投资金注入科技企业。

随着2010年科创板推出、2021年北交所成立，中小科技企业新三板上市改革不断深化，科创企业上市融资渠道更加畅通。截至2024年一季度，全国已有超过1000家专精特新中小企业在A股上市。目前北交所249家上市公司中，国家级专精特新“小巨人”企业占比超五成。2023年，我国还开启直接融资工具，推出科创票据、科创公司债等债券产品。目前科创票据累计发行5600亿元，进一步拓宽了科技型企业的直接融资渠道。目前，我国创业投资和私募股权投资基金管理规模超过14万亿元。数据显示，目前九成的科创板上市公司，六成的创业板上市公司，99%以上的北交所上市公司，在上市前都接受过私募股权创投基金的资金支持。

我国还先后在济南、上海、北京等七地设立了科创金融改革试验区，并已形成一批可复制推广的经验做法。

虽然金融支持科技创新的力度、广度和精度不断提升，但仍存在短板。由于科技型企业轻资产、高风险等特点，传统金融机构往往对其融资持谨慎态度，使得科技型企业融资难、融资贵问题依旧突出。与高风险、高收益的风险投资不同，银行信贷贷对

了只能获取利息收益，贷错一个就会出坏账，收益风险较难匹配。

为有效解决科技企业与金融机构之间的信息不对称以及科技企业融资难问题，2020年起，科技部火炬中心推出企业创新积分制，通过创新积分形式为企业创新能力“画像”，识别和发现创新能力强、成长潜力大的科技型企业，鼓励金融机构结合科技创新评价给予信贷支持，引导地方政府打通财税、科教、产业、金融等政策资源支持企业创新的直接通道。

绿色金融：双碳战略的金融基石

绿色金融具有公共品属性，是金融高质量发展的重点方向，也是新质生产力的底色。

绿色金融的根源可追溯到20世纪70年代，但真正进入公众视野是在2015年联合国发布可持续发展目标和《巴黎协定》后。紧随其后在2016年的G20峰会上，绿色金融的国际发展首次被纳入核心议题，就此启动多个经济体公共和私营部门的绿色步伐，开始在资本市场上崭露头角。

2016年8月，中国人民银行等七部委联合发布《关于构建绿色金融体系的指导意见》（以下简称《意见》），这是全球首个由中央政府部门制定的绿色金融政策框架，也是中国真正投入发展绿色金融的起点。

该《意见》对“绿色金融”做出了官方定义：“绿色金融是指为支持环境改善、应对气候变化和资源节约高效利用的经济活动，即对环保、节能、清洁能源、绿色交通、绿色建筑等领域的项目投融资、项目运营、风险管理等所提供的金融服务。”

2020年9月，习近平总书记向全世界做出了中国将在2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和的庄严承诺。这是一场广泛而深刻的经济社会变革，企业及金融机构

的低碳转型势在必行。

目前，中国的绿色金融体系已确立发挥金融支持绿色发展的“三大功能”、完善绿色金融体系“五大支柱”的政策思路。

除了顶层政策安排，央行于2021年推出两个新的结构性货币政策工具，分别为碳减排支持工具和支持煤炭清洁高效利用专项再贷款，以精准直达的方式向金融机构提供低成本资金。两个工具坚持“先立后破”，鼓励“两条腿走路”，在发展清洁能源的同时继续支持煤炭煤电清洁高效利用。

“从2016年到现在，中国的绿色金融发展经历了一个‘From zero to hero’的变化，就是从什么都没有，一跃变成了引领者。”兴业银行首席经济学家、华福证券首席经济学家鲁政委说。

不同机构对于我国实现碳达峰碳中和资金需求的测算差异巨大，从100多万亿元到500多万亿元不等。但无论如何，政府资金只能覆盖一小部分，绿色金融有着巨大发展空间。

目前中国已经构建了一个以绿色信贷和绿色债券为主导的绿色金融体系，成为全球最大的绿色信贷市场和第二大绿色债券市场。截至2023年末，21家主要银行绿色信贷余额达到27.2万亿元，同比增长31.7%。2023年我国共发行绿色债券802只，总计达到11180.5亿元，连续第二年发行规模超过万亿元。

规模扩大催生产品创新，更为灵活的绿色保险、绿色基金、绿色信托等创新产品层出不穷，以满足客户的特定需求。2020年7月，财政部、上海市及长江经济带沿线共十一个省市中央和地方政府资本以及工商银行、农业银行、建设银行、中国银行、交通银行、国家开发银行六大行以及另外三家地方银行共同投资设立了国家绿色发展基金，是目前中国唯一一个环保领域国家



级基金。

鲁政委认为：“碳中和最重要的一点是，为我们打开了广阔的投资前景，创造了一个巨大的总需求，从而有望带动全球经济出现新一轮强劲的绿色复苏。在这个时候出现的资金缺口倒是次要的，因为它意味着未来更多的是机会，需要靠各类金融的融资方式来满足。”

随着绿色金融的内涵与外延不断扩展，目前中国绿色金融发展已进入深水区。下阶段重点在碳市场的发展、聚焦高碳企业的转型金融的推进，以及绿色融资结构的进一步优化等问题。

中国的碳交易市场目前由两部分组成：一是全国碳排放权交易市场，即强制碳市场；二是全国温室气体自愿减排交易市场，即自愿碳市场，两个碳市场各有侧重、互补互通。

虽然我国碳市场的配额规模已经成为全球最大，但金融属性依然受到抑制，真

正参与的金融机构不多。而从国际经验来看，碳市场的金融化是个必然趋势，金融机构的加入可以帮助市场更好实现价格发现，帮助企业进行避险，扩大中国碳市场的国际影响力。

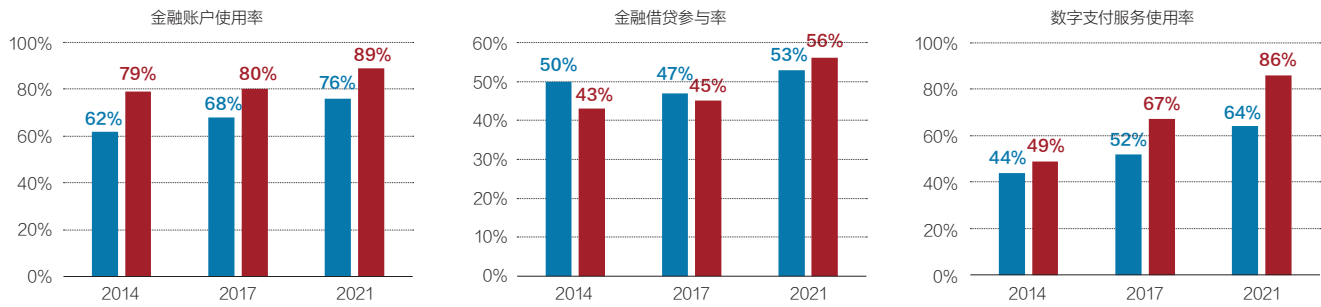
4月10日央行等七部门发布《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》明确，推进碳排放权交易市场建设，逐步扩大适合我国碳市场发展的交易主体范围。业内人士认为，这意味着金融机构参与碳市场交易，碳期货等产品将近。

普惠金融：聚焦薄弱环节，推动共同富裕

普惠金融，又称“包容性金融”（Inclusive Finance），是由联合国在2005年正式提出来的。其核心理念最早可追溯到15世纪罗马教会设立的当铺；到了上世纪70年代，现代意义上的小额信贷逐渐形成，尤其是孟加拉乡村银行的成功试验，掀起了小额信贷的全球化浪潮；上世纪90年代小额信贷又开

碳市场的金融化是个必然趋势，金融机构的加入可以帮助市场更好实现价格发现，帮助企业进行避险，扩大中国碳市场的国际影响力。图/IC

图：我国普惠金融领域多项指标逐年上涨



资料来源：清华五道口金融学院财富管理研究中心

始过渡到微型金融；进入新世纪，随着互联网和信息技术的推广，一个更具平等、开放、便利、草根性的普惠金融体系逐步形成。

2013年，十八届三中全会决议正式提出“发展普惠金融”，成为中国普惠金融战略的奠基之年。其内涵是指，立足机会平等要求和商业可持续原则，以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务。小微企业、农民、城镇低收入人群、贫困人群和残疾人、老年人等特殊群体是当前我国普惠金融重点服务对象。

清华五道口金融学院财富管理研究中心的报告指出：“从金融市场资源分配的角度，‘普惠金融’可理解为一切有助于减轻金融产品和服务市场分配过程的贫富差距的金融活动。”

从内涵与外延来看，普惠金融具有典型的长尾效应，覆盖着最为广泛的金融消费者群体，是助力实现共同富裕的重要金融力量。2023年10月国务院印发的《关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》将民生领域纳入普惠金融服务的重点领域，并提出在对普惠金融重点领域服务过程中，融入绿色低碳发展目标，普惠金融与民生、绿色金融的衔接更加紧密。

从数据看，普惠金融的发展在我国已取得长足进步。银行机构网点覆盖97.9%的

乡镇；大病保险覆盖12.2亿城乡居民。我国居民的金融账户拥有率、金融借贷参与率、数字支付使用率逐年上涨，均领先全球，中国已进入“数字普惠时代”。此外，小微企业贷款可得性逐年提高，普惠小微贷款余额连续5年增长超过20%，今年前4个月，全国新发放普惠型小微企业贷款平均利率4.45%，2018年一季度以来累计下降3.37个百分点。

2024年4月，国家金融监督管理总局发布通知，明确2024年普惠信贷工作三大目标——保量、稳价、优结构。这是监管部门首次提出“普惠信贷”这一概念。各金融机构已将普惠金融融入自身发展战略，出台务实之举。以中国工商银行为例，2023年普惠贷款同比增长超四成，还成立了数字普惠中心。

不过，普惠金融“成本高、风险高、回报低”，始终是个世界性的难题，特别是在金融业格局日益复杂、风险不断变化以及参与方、产品、服务以及渠道持续增加的背景下。

中国社会科学院金融研究所副研究员张珩认为，新发展阶段做好普惠金融大文章需从需求侧、供给侧和监管侧三个维度采取针对性措施：从需求侧来看，应以强化国民金融教育为着力点，推动普惠群体服务能级从低能级的“可得性”和“满意度”向增进“金融健康”的高能级目标迈进；从供给

侧来看，应持续推动金融机构建立“敢做愿做”“能做会做”的经营机制，促进实现量的合理增长和质的有效提升；从监管侧来看，不仅要加强以信用体系建设为主的金融基础设施建设，打通长期影响普惠金融发展供需两端不匹配的卡点和堵点，而且要建立有利于普惠金融高质量发展的政策支持体系，保证其能更有效地传导到普惠群体和支持普惠群体发展的金融体系当中。

养老金融：应对人口老龄化，事关国家长治久安

中国统计年鉴显示，我国65岁及以上人口占总人口比重达到14.9%，这使得我国总抚养比达到46.6%（总抚养比=少儿抚养比+老年人口数量/劳动年龄人口数量）。2010年，我国总抚养比仅为34.2%，目前已经向50%接近。长寿时代的“养老之困”迫在眉睫。发展养老金融是应对人口老龄化冲击的关键环节，更是事关国家长治久安的全局性问题。

按照养老金融50人论坛秘书长董克用在2015年提出的概念框架，养老金融包括三方面内容。

一是养老金金融，指为储备养老资产进行的一系列金融活动，这是养老金融的基础与核心，包括养老金制度安排和养老金资产管理。经过20余年的探索与实践，我国已初步形成国家基本养老、单位补充养老和个人商业养老为核心内容的三支柱保障体系。董克用指出，我国养老金现有存量10万亿左右，在GDP占比10%左右，与OECD国家平均80%的水平相差甚远，进行市场化投资运营的占比约为50%，养老资产管理行业发展空间巨大。

二是养老服务金融，这是制度化安排以外的个人自主性养老财富积累以及养老财富消费，前者主要包括养老投顾、财务规划

和遗产规划，后者涉及养老资产变现、住房反向抵押贷款和租赁贷款等业务，这更是财富管理行业的新蓝海。

三是养老产业金融，指为养老相关产业提供投融资支持的金融活动，具有资金需求大、回报周期长、回报稳定的特点。目前行业发展处于的早期阶段，养老产业投融资仍然以政策性工具为主，包括PPP、政策性贷款、专项债券、政府产业基金等；纯粹市场化的金融工具，比如私募股权基金、IPO、一般性债券、并购等相对较少。

养老金融具有普惠性和盈利性的双重属性，其广阔需求意味着金融机构的巨大机会，保险、银行、基金等正凭借各自优势积极进行产品供给和服务创新。2023年养老金融被纳入“五篇大文章”之后，热度持续飙升。国务院办公厅今年1月印发的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》明确支持金融机构依法合规发展养老金融业务，丰富个人养老金融产品。

最新数据显示，已有超过6000万人开通了个人养老金账户。截至今年一季度末，个人养老金账户可购买的储蓄、理财、基金和保险产品总数已经超过740个。

从发达国家经验来看，养老金融的发展不仅可以为养老提供资金，而且这些长期资金通常具有稳定的投资性格，有利于缓解金融市场的波动性，同时也为实体经济提供长期的资金支持。特别是可以通过投资基础设施建设、高新技术产业等，推动经济结构的优化升级。目前，我国证券市场中长期资金持股占比不足6%，远低于境外成熟市场普遍超过20%的水平，而养老金正是证券市场中长期资金的主要来源。

数字金融：聚焦效能和安全，用数字技术赋能金融

从最早的在线支付工具PayPal于1998

年在美国诞生，数字金融的历史到如今已经超过二十年。我国数字金融的起点，是2004年底阿里在线上推出支付宝。余额宝上线的2013年，成为了后来被定义的“互联网金融元年”。

数字金融的概念历经演变。在2020年4月世界银行发布的《数字金融服务报告》中，便已将互联网金融、金融科技、数字金融统称为数字金融。近几年，学界对“数字金融”提出了多种定义，但都离不开业务主体、数字技术、改善金融服务三个维度，侧重点也逐步从技术赋能金融业务，转向提供高质量金融服务、更好服务数字经济，并提升另外“四篇大文章”的质量和效率。

数字金融的本质是金融，其依托是数字支付、区块链、人工智能、大数据分析等数字技术。目前，数字技术在推动银行、证券、保险等传统金融机构数字化转型、创新改良金融服务等方面取得众多成果，数字银行、数字货币、移动支付、智能投顾、科技信贷、互联网保险等金融业态已经全面铺开。

现在世界公认中国影响力最大、业务相对成熟的是移动支付。我国两大移动支付平台的用户数均已超过10亿，是著名支付服务提供商PayPal全球用户数的三倍以上，移动支付普及率达到86%，居全球第一。

北京大学国家发展研究院院长黄益平认为，在国际上，有三个国家的数字金融比较有特色——美国的技术比较先进，英国的商业模式和相关政策比较前沿，中国的市场做得最好。而中国能后发先至，有几点原因，一是中小微企业和低收入人群过去从传统金融机构得到的金融普惠服务比较有限，供给不足的问题很突出，而数字金融最大的优点是普惠性，改变了“20%的客户获得80%的金融服务”的状况；二是智能手机等数字技术的快速发展，使获客变得

扁平化；三是监管环境相对比较宽松。

作为五大篇章的压轴之作，数字金融是金融与数字技术结合的高级发展阶段金融创新的重要发展方向。黄益平认为，数字技术在三个方面改变了金融体系：一是摆脱实体网点带来的广泛触达，二是边际成本降低带来的效率提高，三是基于大数据的风控。

中央财经大学发布的《数字金融蓝皮书》指出，我国数字金融发展呈现融合化、场景化、智能化、绿色化、规范化发展的特点，具体体现为六方面的趋势：数字技术和数据要素双轮驱动，数字金融加快创新步伐；数字金融与实体经济深度融合，支撑产业数字化转型；产业金融与消费金融协同推进，推动“科技—产业—金融”良性循环；金融业态和模式更加绿色化，完善多层次绿色金融产品和市场体系；数字人民币应用加速推广，扩展数字人民币应用场景，提升交易规模；金融机构加快组织体系数字化步伐，逐步建立金融监管科技创新体系。

“数字经济是多元化的，所有行业、所有产业乃至整个社会的运行都会走向数字化。推动数字中国建设，对金融的需求是全方位的，不仅需要金融科技，更涉及所有金融需求。”上海新金融研究院副院长刘晓春表示。

总体而言，科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章是覆盖经济社会发展的完整的金融服务体系：科技金融和绿色金融瞄准的是构建经济高质量发展的金融服务体系，普惠金融和养老金融侧重的是提升民生福祉的金融服务体系，而数字金融作为一个系统工程，是数字化时代利用数字技术促进经济高质量发展和提高民生福祉的重要手段，也是支撑四大篇章数字化发展的重要引擎。

（编辑：李奥）

做好“五篇大文章”， 工行奋力共筑中国未来发展根基

中国工商银行“四十年再出发”，秉承服务实体经济的根本宗旨，锐意改革创新，做深做精科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”

实体经济是金融的根基，金融是实体经济的血脉，二者共生共荣。始终将服务实体经济视为金融立业之本，是对实体经济作为国家经济发展根基的深层认识，更是构筑中国未来发展战略优势的根本支撑。中国的金融强国建设之路，就是要构建有效支持实体经济发展的体制机制，积极服务国家重大战略实施和培育新质生产力，降低社会综合融资成本，全面增强金融服务效率和水平，为经济可持续发展营造良好的金融环境。

中国工商银行“四十年再出发”，秉承服务实体经济的根本宗旨，锐意改革创新，做深做精科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”，在服务中国式现代化发展进程中交出了一份振奋人心的答卷。

科技向新

新质生产力是代表新技术、创造新价值、适应新产业、塑造新动能的高水平现代化生产力，科技创新是其核心要素。促进各

类关键要素资源更精准、更高效地流向科创企业，从而加速科技和产业深度融合和科技成果转化，为培育新质生产力提供源源不断的助力剂，是科技金融这篇大文章的重要内涵。

谈及科创企业，因其具有的高技术、轻资产、潜力大、风险高特征，融资难成为这些企业创业发展瓶颈。嘉善某企业作为一家国家高新技术企业、浙江省专精特新中小企业，致力于汽车零部件的研发和销售，拥有专利技术98项、国际专利2项。该企业计划扩建年产NVH（衡量企业制造质量的一项综合性指标）产品30000万套项目，却苦于存在资金缺口无法成行。工商银行长三角一体化示范区支行了解到相关信息后，考虑到该企业的核心技术、持续研发能力和市场发展前景，为其定制金融方案，授信固定资产贷款6000万元，满足企业建设3.2万平方米厂房及购买机器设备的需求。

科技金融对企业的支持，不仅表现在“从0到1”的技术创新，还在于“1到100”的高质量大规模的发展突破。工商银行青岛



工行支持以创新强、科技硬为特点的企业驶入高质量发展“快车道”，积极赋能新质生产力。

市分行在构建覆盖企业全生命周期的产品和服务体系基础上，探索供应链金融新业态，着力做好“链”文章。某科技有限公司是青岛市政府重点扶持的物联网平台企业，也是跨境冷链物流先进的供应链解决方案及专业的一站式综合服务提供商，平台服务产业链上游400家食品加工厂、中游150家物流企业和202家冷库，下游2700家经销商。工商银行青岛市分行采用平台型数据链经销模式，盘活链上企业动产和权利，到2023年末，共落地数字供应链165条，累计发放供应链融资超400亿元，形成了良好的创新生态。

以上只是工商银行做深科技金融的代表。2024年1月12日，中国工商银行在国有大行中率先在总行层面成立科技金融中

心，在全国范围内形成“总、分、支、网点”四级联动的专业化科技金融服务体系，并深入开展“春苗行动”，为科技型企业搭建融资支持“直通车”和综合服务“立交桥”，促进科技、产业、金融良性循环。截至2024年3月末，工商银行战略性新兴产业贷款余额超3万亿元，较年初增长3700多亿元；制造业贷款余额超4万亿元，其中中长期贷款余额超2万亿元。

绿色为底

绿色发展是高质量发展的底色。“持续优化支持绿色低碳发展的经济政策工具箱，发挥绿色金融的牵引作用，打造高效生态绿色产业集群”，这是习近平总书记在中共中央政治局第十一次集体学习时提出的要

求。工商银行将绿色发展的理念融入各类金融服务，全力支持地方经济发展方式绿色转型，促进人与自然和谐共生。

在我国碳排放排行榜中，钢铁行业位列第二，绿色低碳转型迫在眉睫，急需特色化的绿色金融服务供给。山东省济南市钢城区的某公司，生产包括海绵铁、还原铁粉、水雾化系列等钢铁粉末产品，属于废旧资源再生利用行业，年产能20万吨。这家国家火炬计划重点高新技术企业在经营过程中出现了资金困难。在了解到企业的融资需求后，工商银行山东省莱芜分行准确把握绿色低碳信贷投向，及时为企业设计综合服务方案，合理合规调增企业非专项授信，及时满足企业流动资金需要，累计为企业发放贷款3000万元，为其绿色低碳高质量发展持续提供金融活水。

与传统行业绿色转型齐头并进的，还有“蓝碳金融”这一潜力巨大的新兴领域。把海洋生态和资源优势转化为经济优势，加快推进生态资源向生态资本的转化，从而实现生态效益价值化，生态碳汇是个非常有力的抓手。广东省汕头市从事海产养殖的柯先生，在每天精心养殖鱿鱼和鲍鱼的同时，还常常为购买鱼苗、饲料缺钱而发愁。在他急需资金周转却苦于没有房产抵押的时候，平常最省心的牡蛎竟然帮上了忙——牡蛎等贝壳类生物在贝壳形成过程中需要吸收海水中溶解的二氧化碳。据估算，每亩牡蛎每年固碳约1.54吨，固碳潜力巨大。工商银行汕头市分行对柯先生养殖的约80亩牡蛎可形成的碳汇量进行核算评估，参考市场价格将其预计可实现的碳汇收益权作为质押，为柯先生发放了一笔50万元的海洋碳汇预期收益权质押贷款。

在促进绿色金融发展方面，工银私人银行致力于形成私人银行客户的绿色金融生态体系，将绿色金融理念融入工作、业务、

产品、客户、金融机构和条线员工，共同树立环保低碳的消费和投资意识。丰富绿色金融供给，打造全产品绿色金融产品服务体系。推进绿色客户服务，打造私银手机银行绿色金融宣传专区，提升“君子智投”远程和系统化服务效能，深化绿色环保、移动优先的客户线上体验。加强配套落实措施，激发数字技术赋能绿色金融发展新动力，借助AIGC、OCR、大数据等数字技术，建设全市场绿色金融资管产品全景视图。

长期以来，工商银行深入践行“绿水青山就是金山银山”的理念，通过金融手段，引导企业形成“可持续发展释放长期经济价值”的观念。在工商银行绿色金融创新发展过程中，越来越多的环保数字变成了真金白银。截至2024年3月末，工商银行绿色信贷余额达到5.9万亿元，绿色信贷所支持的项目年节约标准煤超7000万吨，减少二氧化碳排放超1.4亿吨。

普惠万家

普惠金融成为国家战略已有十余年，我国普惠金融已经取得了长足发展，多元化、分层次、广覆盖的全民普惠金融服务体系初步形成。2023年10月，国务院印发《关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》，成为未来普惠金融发展的行动纲领。中国式现代化进程中，普惠金融需要向更深的层次进阶，突出金融的人民的政治性、人民性，彰显金融向善的价值取向。工商银行深化普惠金融，精准对接各类经营主体金融需求，从“锦上添花”转变为“雪中送炭”，真正做到普百业、惠万千。

在服务“三农”方面，工商银行发挥综合金融服务优势，创新推出“粮食种植贷”等专属产品，并深入开展“兴农撮合”活动，铺就农民致富“快速路”。天津市津南区的农户武大姐，在当地政府惠农政策的支持

下，改善恶劣的种植作业环境，成功创办了粮食种植专业合作社，至今已经发展成种植农作物面积1.2万亩，年销售收入超2000万元，集种、产、销于一体的知名农业企业。但随着种植规模的扩大，企业采购种子、化肥支出不断增加，灌溉设备、农机农具维护和更新费用也在增加，资金周转压力不断加大，武大姐遇到了资金短缺难题。工商银行天津分行津南支行工作人员，在认真分析企业资金缺口与资金使用周期后，推荐武大姐使用“种植e贷”。该产品针对合作社和农户经营特点，依据种植农产品种类、面积及历史种植数据等信息测算贷款额度，为涉农企业与农户在土地整理、播种施肥等环节提供资金支持。在银行工作人员的指导下，武大姐在不到一周的时间就拿到了50万元的信用贷款，及时向上游支付了种子与化肥的采购款。

工商银行坚决落实“两个毫不动摇”，发布《金融支持民营企业高质量发展行动方案》，推动资金、渠道等资源进一步向民营经济倾斜。河南省洛阳市某生物科技开发有限公司成立于2015年，以牡丹产业为主体，致力于打造“生产、生态、生活、生命”为一体的文化产业园。目前自有园区占地1000多亩，合作牡丹基地10万亩，是“洛阳市农业产业化重点龙头企业”“河南省林业产业化重点龙头企业”。随着企业生产需求不断扩大，在牡丹种植和深加工方面需要进一步研发，资金注入成为其平稳发展的保障。工商银行洛阳分行积极联动洛阳市市场监管局，以政银企合作为纽带，为该公司创新发放种植类牡丹特色场景贷480万元。

普惠金融战略提出以来，工商银行践行初心，优化普惠信贷结构，加大首贷、续贷、信用贷、中长期信贷投放，完善融资融智融商“信贷+”综合服务模式，持续向市场主体持续提供有力度、有温度、有广度、有速

度、有温度的普惠金融服务，打造与小微企业伴生伴长的良好金融生态。截至2024年3月末，普惠金融贷款较年初增长3500亿元，普惠贷款客户数超过170万户，较年初增加30万户。

适老而为

人口老龄化是全球性挑战，我国面临的压力更大。2021年65岁及以上人口占比首次超过14%达到14.2%，标志着我国进入老龄社会。《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》鼓励金融机构开发符合老年人特点的支付、储蓄、理财、信托、保险、公募基金等养老金融产品，研究完善金融等配套政策支持。

工商银行大力推进全行统一的柜面服务流程优化，加快网点自助设备和手机银行“幸福生活版”适老化改造，着力推进助老便利服务。以自助设备为例，为减少老年客户因忘带卡、带错卡反复往返网点的痛点，工行在自助设备实现手机银行扫码、刷脸、插身份证件三种方式任选其一的办理模式，老年客户不带卡也可在自助设备办理多类高频业务。各分行也因地制宜不断探索多元化助老服务模式。北京分行立足老年客户支付需求，优化银行网点支付结算业务办理流程，在适老化示范网点设立老年人专属金融服务专员，对到店老年客户现场进行支付业务指导。积极推进网点“工行驿站”软硬件升级，增配血糖分析仪、全自动电子血压器、放大镜、雨伞、手机充电器、拐杖轮椅、无线门铃等适老设备用品。

除了以网点为阵地开展适老服务外，工商银行还在统筹养老金金融、养老服务金融、养老产业金融上做文章，贯通“三大支柱”建设。工商银行福建省分行专门成立省分行养老金融工作委员会统筹推动养老金融工作，作为最早介入福建省社会保障业



务的商业银行，年代理养老、工伤、失业待遇发放近700万人次，并作为主托管银行承担全省职业年金的待遇发放工作，在服务福建省企业年金扩面上，工行助力福建省扩大企业年金覆盖范围工作，辅导支持众多企业建立年金制度，服务客户类型不断丰富。

针对当前养老金融产品不足、同质化现象突出、金融直接支持养老产业的链条不够顺畅等情况，工银私人银行做深做精养老、财富和传承服务，助力打造具有工行优势和特色的私银养老金融服务体系。丰富“保险+资管+信托”私银养老金融服务内涵，供给多元化年金险、健康险等私银专属保险产品，布局适老策略理财和遴选产品，优化金融产品配置策略，完善家族信托服务体系，推出家庭信托、优化养老特殊目

的信托。深化适老非金融服务体系建设，对接保险、康养等优质养老服务机构，为客户提供涵盖健康管理、医疗服务、养老社区等专属化服务。建设“工行驿站+养老”渠道服务生态，打造养老金融主题“企业家加油站”，开展特色助老敬老服务，融入社区“15分钟养老服务圈”建设，提供金融权益服务、生活康养服务、公益宣教服务等一站式综合服务。

提高养老金积累、增加养老保障供给、增强养老保障能力是工商银行在养老金融领域的不懈追求。截至2024年3月末，工商银行55岁以上长辈客户近1.97亿人，管理各类养老金4.3万亿元，比年初增长近4%。

数字引擎

数字经济是全球未来发展的方向，数字

工行紧跟国家战略导向，用活金融之水，支持丽水打造气候投融资创新示范，图为该行支持的开潭水库。摄影/盛鼎立

金融是未来经济增长的新引擎。无论是科技金融、绿色金融、普惠金融，还是养老金融，只有和数字金融有机结合，才能发挥更大效能。从这个角度看，中国经济插上数字金融的翅膀，方能“扶摇直上九万里”。

工商银行高度重视数字金融发展，印发《数字金融服务体系建设工作方案》，从战略层面强化数字金融的顶层设计；深化数字工行建设，推动动能数字化转型，加快千亿级AI大模型实践应用，联合信通院联合编制发布业内首个代码大模型团体标准；2024年3月，工商银行正式发布“数字金融伙伴”行动计划，旨在聚焦GBC（政务、产业、消费）三端生态，携手千行百业服务国家改革、产业升级和社会民生；推出个人手机银行9.0版，从大财富、全融资、促消费、强智能、优体验五个方面加强手机银行服务供给。

在总行“数字金融伙伴”政策指引下，工商银行江苏分行推动创新链、资金链、服务链、生态链深度融合。与省内之子乐业、满帮物流等平台化企业合作，服务货车司机、快递骑手等超200万；为200多家社区居民提供“智慧社区”数字金融服务方案，将电子钱包、信用卡、个人养老金等业务与居民日常高频生活场景结合，实现以数惠民。以专属金融方案、专享数字运营、专建生态赋能和专项优惠政策，为与徐工租赁、南通梦百合等企业经营平台提供支付结算、对款对账等服务，累计服务平台交易企业超5000户，赋能产业高质量发展，实现以数兴企。积极参与长三角“一网通办”政务服务项目，929家网点上线140余项通办政务服务事项；为省内900余家中小学幼机构提供“教育云”智慧校园综合服务方案，实现以数优政。

工商银行湖南分行与湖南省供销集团签署战略合作协议，围绕“供销优供”平价

超市数字化转型需求，双方联合打造集账户管理、聚合支付、智慧清分于一体的数字金融新模式。供销系统的货源和物流优势为县域市场提供了“更低价格、更好质量、更近距离”的服务体验，工商银行的数字金融服务为超市服务全链条提供了便捷高效、安全可靠的资金管理体系，双方优势互补，共建覆盖“三农”生产生活场景的数字金融生态，加快推进乡村全面振兴。

面对日新月异的数字时代变革，工银私人银行不断优化私银数字服务体验，推进数智新技术的研发应用，为科技金融、绿色金融、养老金融、普惠金融提供赋能支持。瞄准私银客户高频使用的场景和渠道，构筑形成“自有渠道+外部生态”“线上+线下”“主动触达+客户自助”的全域触达体系，打造“内外一体、人机协同”的数字化服务体系。打造手机银行私人银行专版，提供包括基础线上金融服务、财富管理、家业传承、企业投融资、权益服务、生活服务在内的线上全旅程服务，为私银客户提供极致体验。积极完善“数字私银”智慧服务生态体系，提升企业家客群综合金融服务能力。

紧紧围绕国家战略和经济社会需求，促进数字经济和实体经济深度融合发展，工商银行成果斐然。截至2024年3月末，工商银行个人手机银行客户达5.59亿，对公数字金融服务平台活跃客户达到683万户，保持同业领先。

四十载惊涛拍岸，九万里风鹏正举。工商银行将以做深做精五篇大文章为抓手，持续提升金融服务实体经济质效，助力现代化产业体系加快建设，服务新质生产力加快发展，为以中国式现代化全面推进金融强国建设、民族复兴伟业贡献更大的金融力量。

（编辑：李奥）

智 世界 观

在逆全球化背景下 扩大制度型开放的意义

文 / 郜晓文

制度型开放的核心是国内与国际经济制度趋于“一致”，它表现为两个层面：一是制度“进口”，即在国内形成与国际经济制度高度衔接的制度体系；二是制度“出口”，即将国内已经正式制度化的规则体系转变为国际通行的制度体系

开放是当代中国的鲜明标识。经过改革开放40年的艰辛探索和艰苦奋斗，2018年底中央经济工作会议首次明确提出“制度型开放”的总体要求，2019年底党的十九届四中全会进一步明确提出“推动规则、规制、管理、标准等制度型开放”，标志着我国对外开放不断向制度层面纵深推进。制度型开放是中国推动扩大开放和贸易高质量发展的需要，也是全球化新格局下中国参与全球贸易治理和提升国际贸易竞争力的必然选择。

制度型开放的政策含义

中国的开放是一个不断拓展和深化的历史进程。加入WTO之前，以特殊政策为特征的对外开放，构成了中国政策性开放的历史发展阶段，这一阶段是中国走向建设开放型市场经济的必经阶段。加入WTO，标志着中国进入“规则化”对外开放的新阶段，把“国际接轨”作为扩大与深化对外开

放的重要内容，我国开始从以优惠政策为主要特征的政策性开放向公平统一的制度性开放转变。这是“1.0版”的对外开放，是商品和要素的流动型开放模式，且开放的红利已经释放得比较充分。

经过40多年的改革开放和持续增长，国内发展进入新的阶段，高质量发展成为核心目标，以高水平开放促进高质量发展成为题中之义。

“制度型开放”是2018年中央经济工作会议首次提出来的。会议要求，推动全方位对外开放，要适应新形势、把握新特点，推动由商品和要素流动型开放向规则等制度型开放转变。2020年下半年，习近平总书记考察深圳和上海浦东新区时，再次强调要加快推动制度型开放。2021年“十四五”规划对制度型开放的政策做了全面描述，指出：“推动规则、规制、管理、标准等制度型开放，形成更大范围、更宽领域、更深层次对外开放格局，构建互利共赢、多元平

衡、安全高效的开放型经济体系，不断增强我国国际经济合作和竞争新优势。”2022年党的二十大报告进一步明确指出：“稳步扩大规则、规制、管理、标准等制度型开放。”在凸显其重要性的同时，也体现了我国对外开放的决心。

制度型开放要求在贸易、投资和人员流动等方面进一步加大对外开放力度，实现程序、标准和规则的国际接轨与对标，其特点可总结为双向对等、全面广泛、深度系统，全方位地贯穿于我国对外开放的各个方面。

制度型开放，不仅指跨境投资自由化和贸易便利化，还包括涉及各类生产要素跨境流动的整体制度环境，不仅涉及境外企业来华投资贸易，也涉及境内企业出海投资贸易，打通经济发展在国内国际畅通的阻碍，提升我国在国际经贸规则方面的话语权和制定权。

制度型开放的背景和意义

制度型开放的提出，有其深刻复杂的国际背景。

冷战结束后，经济全球化得到充分发展，各国分工合作、生产要素自由流动、贸易顺畅对接，形成完整高效的全球产业链与供应链，极大促进了全球经济增长。但近年来，中美摩擦加剧，美国致力于推动“去中国化”的国际贸易格局。

中美贸易摩擦的表象是贸易不平衡，而实质是美国试图通过推动全球价值链和经贸规则的重构来对全球化进程中业已形成的“经济基础”与“上层建筑”的关系进行重塑，甚至通过打压中国高科技企业，进而使中国产品或服务“锁定”在价值链中低端环节，保持对中国的技术领先优势和先发优势，确保全球经济治理体系始终朝着有利于美国的方向演进。

可以说，在单边主义、保护主义等逆全球化潮流影响下，全球化正在发生深刻的变化，全球贸易竞争的焦点已从产品、产业间的竞争上升至贸易制度的全面竞争。在此情况下，对于中国而言，在生产力布局和生产关系上做适应性优化调整，才能更好应对变局中的不确定性和不稳定性。

另一方面，从国内外形势来看，中国贸易的传统竞争优势有所减弱。在传统的产产品、服务流动型开放的语境中，比较优势由劳动力、资本等要素禀赋的差距构成。而随着传统要素红利消退，新的竞争优势、比较优势亟须培育。这就需要通过深化体制改革，来优化调整生产关系，进而使新的生产力不断得到解放和发展。

加快有效制度供给是深化改革的应有之义。制度型开放中制度要素将作为一种广义的生产要素参与到比较优势的形成当中，各国制度要素的质量差距将成为国际贸易中比较优势的新来源。

以开放推进改革，进而推动国内制度与国际规则接轨，是建设有中国特色社会主义市场经济体制取得的宝贵经验之一。在以制度型开放为代表的更高水平开放中，改革与开放的相互促进关系得到了更进一步的体现，在规则、规制、管理和标准等部分领域实现了改革与开放的高度统一，开放即是改革，改革即是开放。只有把“引进来”和“走出去”建立在公正合理的制度安排基础上，不断加强各国在规则、规制、管理、标准等方面的协调与整合，才能减少交往中的不确定性、降低交易成本，促使各国来自国际分工与贸易的收益最大化，更好实现互利共赢目标。

扩大制度型开放的路径

制度型开放的核心是国内与国际经济制度趋于“一致”，它表现为两个层面：一是

制度“进口”，即在国内形成与国际经济制度高度衔接的制度体系；二是制度“出口”，即将国内已经正式制度化的规则体系转变为国际通行的制度体系。

从我国的实践来看，通过双边多边自贸协定、谅解备忘录、合作文件等途径实现规则、标准、战略、政策等相衔接（软联通）成为与相关国家密切经贸联系、提高贸易和投资自由化便利化水平的重要战略举措。

2013年以来，我国自由贸易试验区先后6次扩容，总数增至21个，不断拓展改革开放的“试验田”，探索贸易投资的“最佳实践案例”，推动各类制度创新成果在全国复制推广。2022年正式生效的《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP），使中国同亚太地区10个国家共同构筑全球最大自由贸易区。

未来，中国应当从四个方面继续扩大制度型开放。

第一，聚焦加大高水平制度供给，打造新的比较优势。持续推动贸易和投资自由化便利化，全力打造市场化、法治化、国际化一流营商环境，降低国际市场与国内市场联通的制度壁垒，促进国内外规制对接与融通，推进统一大市场建设。深化市场化改革，探索构建我国在知识产权保护、数字贸易等边境后领域高水平制度型开放举措，降低经营主体制度性交易成本。通过产业链、供应链和创新链的协同互动提升对外开放发展质量，深化与区域经济合作伙伴的机制化联动，推进产业链、供应链和创新链布局优化，逐步形成我国产业链、供应链和创新链在全球价值链分工中的新比较优势。

第二，充分发挥自由贸易试验区、自由贸易港等先行先试作用，主动对接高标准国际经贸规则。自由贸易试验区作为国家深化改革、扩大开放的重要载体，要强化制度

创新功能，打造开放层次更高、营商环境更优、辐射作用更强的开放新高地。实施自由贸易试验区提升战略，扩大制度型开放的范围，加快制定重点贸易和投资领域开放的标准，促进贸易投资自由化便利化。探索促进关键技术突破的制度创新方向和重点，积极有序扩大电信、医疗、教育、旅游等服务领域开放，更好满足市场对高质量服务消费的需求。

第三，充分利用“一带一路”建设这一国际合作平台，总结、创新、推广全球治理的中国方案。打造国家和地区间高标准经贸规则对接的示范性制度安排，逐步形成符合经济全球化发展要求的更高标准国际经贸规则。在数字经济等新兴产业领域，主动对标对接高水平数字贸易规则，积极参与区域规则制定，提升我国在全球产业链、供应链和创新链竞争中的话语权和核心竞争力。在高质量共建“一带一路”中，加强与国际标准化组织、国际电工委员会等权威性国际标准组织的战略对接合作，深化与共建国家规则标准对接合作，加强标准互认合作及标准信息互换。

第四，积极参与国际规则制定，提升我国制度性话语权。当前，经济全球化遭遇逆流，世界进入新的动荡变革期，各国对和平发展的期盼更加殷切，对公平正义的呼声更加强烈，对合作共赢的追求更加迫切。在此背景下，我国要主动担当作为，积极参与国际经济贸易领域相关规则制定，推动形成公正合理透明的国际规则体系，增强我国在全球治理体系变革中的话语权和影响力，推动经济全球化朝着更加开放、包容、普惠、平衡、共赢方向发展。密切跟踪和把握国际投资、国际贸易通行规则的高标准演进趋势，实现我国由“规则接受者”向“规则引领者”的转变。（作者为资深媒体人；编辑：李奥）

繁荣与挑战并存，中国汽车如何破局？

文 / 郭怀毅

凭借中国企业的产业链优势地位，与各国车企展开合作并在当地建设产能将成为一种产业集体出海的可行方式

新车产销首次突破3000万辆，行业总产值首次突破10万亿元人民币。2023年，汽车产业首次超越房地产，成为中国经济的第一大“引擎”。

如果说上述两个量变属于突“破”，那么量变之后的质变则让中国汽车产业实现确“立”。

在中国乘用车市场，中国汽车确立了自己的主导地位。2023年，自主品牌以接近1500万辆的成绩，拿下56%的市场占有率，历史性地超越合资品牌。

放眼全球，中国首次超越日本，以接近500万辆的成绩问鼎全球最大汽车出口国。

根据海关总署的数据，2023年全年，以新能源汽车、锂电池和光伏为代表的“新三样”产品合计出口1.06万亿元，首次突破万亿元大关，同比增长近三成，成为中国外贸增长的“新引擎”。

今年以来，中国汽车发展延续了去年的强劲势头。不但产销两旺，产品号召力也更胜以往。在今年4月的北京车展上，跨国车企的研发部门组团参观甚至自带皮尺考察中国新车的新闻屡见不鲜。

“中国品牌正在重塑全球汽车行业的格局。”有海外汽车经销商在北京车展期间就表示，中国汽车正在成为全球风向标。

但是，如果把时间往前回拨3年，中国汽车产业的发展前景远远没有现在这样乐观。2020年，中国汽车产销同步下滑，数量只有2500万辆，自主品牌的市场占有率不到39%，创下了多年来新低，汽车出口更是跌破百万辆。

然而，随着中国新能源汽车在徘徊多年后终获突破，中国汽车产业开始呈现出“换道超车”的巨大优势。

2014年5月，习近平总书记在上汽集团考察时就强调，“发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路”。

也正是在这样的战略指导下，中国新能源汽车产业在政府与企业的多方合力之下，培育出了比亚迪和蔚来汽车等新兴车企，以及宁德时代这样的全球供应商巨头。

如今的中国新能源汽车产业，不但有全球领先的电动化和智能化产品，还有让大部分老牌跨国车企都望尘莫及的迭代速度。在这一切的背后，则有赖于中国完备的企



中国新能源汽车产业不但有全球领先的电动化和智能化产品，还有让大部分老牌跨国车企都望尘莫及的迭代速度。图/IC

业产业链对整车企业的赋能。但在一系列的成就背后，新的问题也开始浮现。

全新技术和商业模式不断涌现，让产品的迭代周期快速缩短，这导致了各大车企和供应商加剧内卷。内卷的快速蔓延让原来的产业格局加速洗牌，部分以往处在边缘的企业快速崛起，“王侯将相宁有种乎”之势反过来又进一步加剧了全行业内卷。

在这样的背景之下，价格战已经成为近两年中国车市的一大主题，全行业的盈利能力也在价格战中杀到“刺刀见红”。中国汽车工业协会的数据显示，2023年，全行业利润总额只有5086亿，已经回到了2019

年的水平。但在2019年，中国汽车产业营收总额是8万亿，2023年则是接近11万亿。

疯狂的“内卷”正在消耗中国企业的财务能力，增收不增利绝非个案。传统跨国车企也看到了这一点，以至于在去年，有跨国车企高管表示：“你先烧死了，我再进来抢市场。”

中国汽车市场的体量虽然冠绝全球，但和全球市场相比终究有限。所以，一方面是为了避免内卷，同时也为了打造具有全球规模的车企，出海向全球市场进击，正在成为中国汽车产业需要解决的时代命题。

独一无二的产业链力量

“国外主要还是在追捧电动汽车，国内已经发展到智能电动汽车阶段。”

在谈及全球汽车产业的发展趋势时，清华大学车辆与运载学院教授、汽车产业与技术战略研究院院长赵福全曾经做出这样的判断，从自身竞争力来看，中国车企在新能源汽车产业中已经取得了代际优势。

而这种优势的建立绝非朝夕之功，背后是中国汽车产业链近70年发展的结果。

1956年，作为国家“一五”计划的重点建设项目之一，中国一汽正式投产，第一辆解放牌卡车下线。中国汽车工业正式开启了自己的现代化进程。

但在此后的很长一段时间里，中国汽车工业的发展并不尽如人意。直到改革开放，在邓小平同志“合资经营可以办”的指示之下。1984年，上海大众(即现在的上汽大众)正式成立，合资时代的大幕徐徐拉开，中国汽车工业的现代化进程步入新的历史阶段。

“引进一个车型，改造一个行业。”

作为上海大众引进的第一款车型，桑塔纳在中国家喻户晓。而这款车型的真正意义，则是彻底改变了中国汽车产业发展的历史进程。

在国产化早期，除了轮胎、收音机、天线和标牌“四大件”外，桑塔纳的余下零部件全部需要进口。为了尽快提高国产化率，时任上海市委书记，也是后来国务院总理的朱镕基提出建立以整车为龙头，以零部件企业利益为纽带的命运共同体——“桑塔纳共同体”。如果套用时下流行的苹果产业链和特斯拉产业链说法，那就是——上汽大众产业链。

在此后的40年时间里，桑塔纳共同体开始走出上海辐射长三角，并进一步带动了全国汽车产业链的发展。

到了新能源汽车时代，为了实现中国汽车产业的换道超车，政策一方面大力补贴新能源汽车整车的发展，同时也提前布局产业链。2015年，工信部制定《汽车动力蓄电池行业规范条件》，其中明确，如果新能源汽车搭载的动力电池没有进入“白名单”目录，那么该新能源汽车就无法获得价格补贴。

在动力电池“白名单”制度之下，包括宁德时代和比亚迪在内的中国动力电池企业开始快速崛起。另一方面，中国独特的移动互联网生态，为汽车产业带来了互联网思维和海量软件人才。在软件定义汽车的时代，这将会成为中国车企的又一笔宝贵财富。

完备的动力电池产业链，巨大的软件人才储备，早已完善的整车产业链，三大要素形成的产业链合力就像一条新修好的“机场跑道”，只待一个合适的时机，就能让中国新能源汽车产业实现腾飞。

2018年，为了进一步鼓励新能源汽车的发展，中国汽车产业迎来重大政策调整，新政策允许外商独资新能源汽车企业进入中国市场。

作为全球新能源车企中的最大独角兽，特斯拉的首座海外超级工厂会落户中国哪

座城市，成为了全球关注的焦点。据《财经》杂志的报道，虽然接触过多家地方政府，但特斯拉很早就看上了上海并进入谈判关键环节。

外界普遍认为，完备的产业链是特斯拉选择上海的一大关键因素，而以上海为中心的汽车产业链也确实极大地帮助了特斯拉国产化进程。

“当年开工，当年投产，当年交付。”

2019年的上海速度，不但把特斯拉从产能地狱中拉了出来，也让全世界见识到了中国新能源产业链的力量。

“在没有进入中国之前，特斯拉在美国的供应商质量并不高。”在奥纬咨询董事合伙人张君毅看来，如果用欧洲的标准来看，国产化之前的特斯拉车辆品质表现堪称糟糕。但是，随着特斯拉和中国顶级供应商建立了合作关系，比如生产内饰和座椅系统的延锋，生产动力电池的宁德时代等，国产特斯拉的品质和成本都得到优化。

在中国供应商的赋能之下，以往品控不佳甚至能在发动机舱能找到方便面的特斯拉终于“销声匿迹”，海外消费者在提车时甚至会要求提走中国生产的特斯拉。

2020年，背靠中国产业链的特斯拉，实现了公司创立以来的首次全年盈利。

特斯拉在中国的成功，正是中国新能源汽车产业的缩影。中国新能源车企的崛起，同样受益于产业链的完备。未来，中国新能源汽车产业出海也将有赖于这条产业链的支持。

破局，从产业链开始

2023年，麦肯锡咨询在一份调研报告中指出，虽然中国本土车企占据了全球30%的市场份额，但整体利润却不足5%，严重内卷正导致全行业失血。2024年，中国汽车工业协会的数据也印证了麦肯锡所言非

虚。

在这样的背景之下，出海，已经成为中国所有车企的破局之道。

首先，海外市场更为广阔，可以给中国车企更多机会。其次，同样一款车，海外售价往往比国内高一倍甚至更多。以五菱旗下的缤果为例，这款产品在国内的指导价为6万至9万，但在印尼市场，其售价约合人民币16万至19万元。

但中国车企想进军海外，特别是主要汽车市场却并不容易。6月12日，欧盟委员会宣布将对中国出口的电动汽车在目前10%的关税基础上加征17.4%-38.1%的临时关税。如果双方无法通过谈判达成解决方案，征税措施将从7月4日正式实施。

然而，欧洲车企对中国电动车加征关税的态度并不积极。一方面，欧洲汽车制造商希望继续在中国销售大量汽车，保持其市场占有率。另一方面，它们也希望借助中国汽车生态体系的力量提升欧洲电动车的产业能力。

“完全对中国关闭大门是最糟糕的反应。”作为欧洲汽车制造商(ACEA)协会主席，雷诺集团CEO卢卡·德·梅奥公开表态。

“雷诺计划用2年的时间完成整车研发，就像中国车企所做的一样。”在今年2月的日内瓦车展上，雷诺集团首席采购官福兰(Francoist Provost)曾经这样描述雷诺未来的研发规划，那就是——向中国车企看齐。

如果想实现这一点，仅凭雷诺自己是无法完成的，法国甚至全欧洲的汽车产业链也无法帮助雷诺实现这样的目标。然而，中国产业链却可以。

雷诺中国董事长兼CEO苏伟铭就表示：“新的商业模式是基于研发的，而研发又是基于供应链的，供应链又是基于生态

系统的。所以当你拥有这些时，打造一个新品牌，制造一辆汽车，就相对简单了。”

有鉴于此，雷诺在中国进行了一系列有针对性的生态合作与布局。与吉利汽车联合研发混合动力系统，与远景动力建立动力电池领域的战略合作，与敏实集团合资生产电池壳体，与文远知行合作开发自动驾驶。

可以说，雷诺在汽车电动化和智能化上的每一个布局，都和中国产业链有着密不可分的联系。

而这种合作模式并不仅仅局限于雷诺，大众汽车集团和小鹏汽车、国轩高科、地平线等中国企业在整车、动力电池和自动驾驶领域展开了全方位合作。斯特兰蒂斯集团和零跑汽车也组建了合资公司。

甚至就连想在墨西哥建厂的特斯拉，也不愿意离开中国产业链，马斯克曾经明确表示，希望他们和特斯拉一起去墨西哥，为特斯拉在那里的超级工厂继续供货。

上个世纪70年代的石油危机和2008年的金融危机，为日本和韩国车企的全球布局提供了历史性机遇。如今，碳中和已经成为全球大势，这为中国新能源汽车产业走向全球提供了良机。

但是考虑到汽车产业对主要经济体的重要性，单纯强调产品出口将会遇到巨大阻力。所以，凭借中国企业的产业链优势地位，与各国车企展开合作并在当地建设产能将成为一种产业集体出海的可行方式。

相比于单纯的产品出海，产业出海既可以让中国企业融入全球汽车产业，也可以让各国车企与中国产业链建立更为紧密的合作链条，在这种共生模式之下，中国新能源汽车的出海阻力有望降低。毕竟，在尝到中国产业链的甜头以后，马斯克都已经反对美国政府对中国汽车加征关税了。 (本文仅代表个人观点；编辑：李奥)

中小企业数字化转型是发展新质生产力的关键

文 / 黄伟东

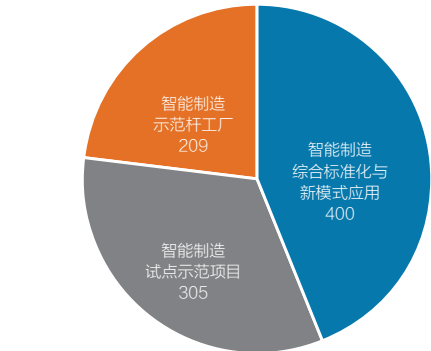
一个国家应对不确定性的能力，就看这个国家的中小企业，数字化转型是应对不确定性最有效的举措

数字化转型是发展新质生产力的重要推动力。经过多年的发展，我国在数字化转型已经取得了长足进步。

一是从规模来看，规模体量、数据活跃度和算力基础都实现了快速发展。2023年我国数字经济核心产业增加值占GDP比重达到10%，数据生产总量达32.85ZB，算力总规模达到230EFLOPS，位居全球第二。

二是从效果来看，我国数字化转型取得了较好成效。2015年以来，在制造强国战略和智能制造工程实施指南等战略指引下，我国各级政府从顶层设计、基础设施、供给能力、推广应用、标准制定等方面做出适时的规划布局。现在已经遴选了400余个智能制造综合标准化与新模式应用项目、305个智能制造试点示范项目，建成了209个示范标杆工厂，28个双跨平台，形成了一股强大的数字化转型赋能力量。其中，209个示范标杆工厂产品研发周期缩短了20.7%，生产效率提升了34.8%，产品的不良品率降低了27.4%，碳排放减少了21.2%，实施效

图1：数字化转型重点平台及项目



资料来源：工业和信息化部

果显著。

三是从驱动力来看，已经从政策驱动转入市场驱动阶段，这一点在大企业的数字化转型中更加明显。我国众多大企业主动开展全方位、全流程、全链条重塑企业价值链，形成具有世界领先的数字生产力。截至2023年12月，世界经济论坛(WEF)共公布11批“灯塔工厂”，数量达到153座，其中62座位于中国，占比超过40%，位列全球第一。例如，美的顺德的厨热工厂、中信戴卡的铝车轮工厂等，都实现了非常显著的价值提升。

未来，数字化转型将成为我国制造业发

展新质生产力的重要推动力。今年两会，新质生产力成为讨论热词。政府工作报告提出了发展新质生产力三个方面的重要工作，一是推动产业链供应链优化升级；二是积极培育新兴产业和未来产业；三是深入推进数字经济创新发展。这三项工作背后都隐藏着数字化的身影，传统产业的产业链供应链优化升级需要数字化，新兴产业和未来产业天生就是数字化的。数字经济发展已经取得较好成效，未来是要加强数字化创新。因此，推动数字化转型和发展数字经济成为加快培育新质生产力的重要抓手。

转型之困：中小企业数字化转型仍面临四大难点

当前，数字化技术的应用加速从大企业向中小企业渗透，但我国中小企业的数字化转型仍处于初步阶段。我国中小企业具有明显的“56789”的特征，即占我国税收的50%，占GDP的60%，占技术创新的70%，占城镇劳动就业的80%，占企业数量的90%以上，是我国实体经济的重要基础。机工智库近年持续对中小企业数字化转型进行跟踪研究，发现与大型企业相比，中小企业在资金、人才、技术等方面处于相对劣势，整体数字化转型水平存在较大差距。例如，机工智库对全国300家中小制造企业进行数字化转型调研的数据显示，处于“规划尚未实施”“重点环节应用”阶段的比重占近60%，集成应用和全局应用的不到40%。中国电子标准院的数据显示，79%的中小企业仍处于转型的探索阶段。智能制造成熟度评估平台的数据显示，已经参与自评估的10万家企业当中，处于二级（单点改造）及以下的企业占比85%。

经过细致调研和访谈，我们总结了中小企业数字化转型面临的四大难点。

一是中小企业对数字化转型的认识还



有所不足。中小企业普遍缺乏长期战略和执行层面的全局统筹能力，定位不准、方向不清、路线不明的情况比较突出，导致中小企业不知道该如何转型。中国信通院对450家中小企业的问卷调查数据显示，约有53%的中小企业表示不了解数字化转型是什么，或并不清楚自身有什么问题可以通过数字化转型解决。

二是投资回报周期难以明确，中小企业投入比较谨慎。数字化转型不像普通项目投资有明确的回报周期与收益，效果显现可能时滞较长，在缺乏有效的价值评估体系和投入产出确定性下，中小企业普遍担忧

能否真正解决业务痛点问题，实现降本增效，对转型比较犹豫，在投入上比较谨慎。根据全国工商联对4000多家中小企业调研数据，年投入50万以下的中小企业占比达到70%，在数字化上的费用如果超过设备投入的10%，绝大部分企业会难以决断。

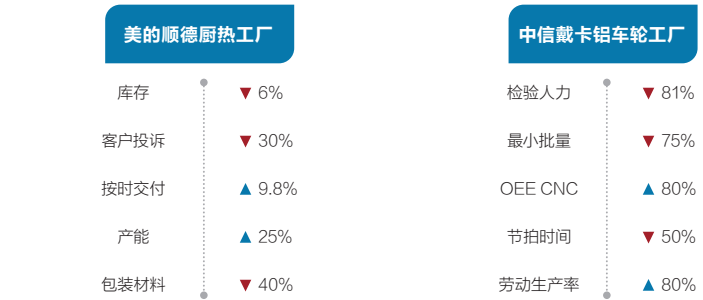
三是数字化人才不足，中小企业难以顺利推进数字化转型。技术的获取和应用之外，数字化转型根本上是“人”的转型。但机工智库对全国近300家中小制造企业的调研显示，数字化人才能够满足企业需求的仅占17%左右。例如，河北一家印刷机械企业需要将MES、PLM等工业软件的集成

和二次开发，但由于地处河北县域，数字化人才招聘难，另外费用平均需20万/人/年，对企业也是比较大的资金压力。最后，这家企业是通过支付部分费用，采用远程开发和协作的方式，与广东佛山的企业共享3位数字化开发人才。

四是适合中小企业的小快轻准的数字化解决方案供给不足。一方面当前主流的数字技术工具大多是从消费互联网工具演化而来，主要提供数字通用能力，缺乏对各行各业的制造知识和经验的集成。另外一方面，制造业门类众多，产品万千，工艺各异，数字化转型虽有共性但难以形成标准模式，

中小企业转型固然很难，但却是我国制造业从大到强必须迈过去的坎，也是我国制造业发展新质生产力的必经之路。图/IC

图2：美的顺德厨热工厂和中信戴卡铝车轮工厂数字化转型成效



资料来源：机械工业信息研究院

导致面向中小企业数字化转型缺乏单体经济性，许多数字化服务商不愿也难以将足够资源投入打造经济适用的数字化产品。

转型之策：推动中小企业数字化转型的三大策略

中小企业转型固然很难，却是我国制造业从大到强必须迈过去的坎，也是我国制造业发展新质生产力的必经之路。中国工程院院士邬贺铨指出，“一个国家应对不确定性的能力，就看这个国家的中小企业，数字化转型是应对不确定性最有效的举措”。可以说，中小企业的数字化转型事关全局。

因此，为推动中小企业数字化转型更快进入技术扩散S曲线的增长阶段，我们认为需要从以下三个方面着手。

一是要业务为先。企业天生务实，数字化转型一定先是业务转型，以解决生产经营问题和开拓市场。思科的调研显示，中小企业选择“推出新产品和服务或改进现有产品和服务”优先级最高，占比28%。可见，与收入直接挂钩的市场需求响应层面，是中小企业数字化的主航道。作为中小企业，要加强数字化转型自评和第三方诊断，明晰自身与行业领先企业的数字化水平差异和差距，对标对表，进一步明确数字化转型的方向和路径。

二是要分类分层。分类是指分行业分集

群，不同行业的产品、工艺、生产组织大不相同。分层是指分企业发展规模和阶段。例如浙江江门木门产业集群，浙江江门的木门产量占全国五分之一，2018年之前推动数字化转型效果不佳。总结原因发现是当时选择的试点企业都是偏龙头企业，对其他企业示范意义不大，后面是将不同规模和发展阶段的企业进行分层分类，每层选2家企业进行示范，让其他企业“有样学样”，效果提升非常显著。江门的成功经验有三点：一是把难以理解的数字化转型概念转换成了让企业看得懂的样本、让企业敢转愿意转；二是具有批量复制性，较好地解决了中小企业数字化转型订单要求高、利润薄的难题；三是满足了政府部门对中小企业数字化转型的互惠共享的要求。

三是要多方协同。政府层面，用足用好中小企业数字化转型试点示范、中小企业数字化转型试点城市建设等政策，提高中小企业数字化转型的政策支持力度、广度和精度，夯实中小企业数字化转型的环境支撑力，提升中小企业数字化转型认识和意愿，降低企业转型成本。例如，广东省整合政策资源，围绕产业集群，依托美的等龙头企业带动和数字化平台支撑，以“一集群、一平台、一方案、十标杆、百企业”的数字化转型模式带动佛山厨电产业链400多家企业实现数字化转型。服务机构层面，要强化数字化资源的连接力，主动联合企业、数字化技术服务商等多方资源，建立中小企业数字化服务生态，开发和推广应用符合中小企业需求的“小快轻准”的数字化工具，帮助中小企业融入大企业协同创新链条，重建内部生产和组织流程，让中小企业成为数字化转型需求的提出者、技术的研发者和成果的应用者。

（作者为机械工业信息研究院先进制造发展研究所研究员；编辑：李奥）



管理学需要一次启蒙

——略评《永恒的活火》

文 / 钮键军

“人单合一”强调的个人价值最大化，可被视为管理学界的“文艺复兴”

伴随着中国经济的飞速发展，一大批中国企业跻身世界500强，同时也涌现出大量耳熟能详的企业家：宗庆后、刘永好、柳传志、马云……但中国企业的管理却一直师从海外，鲜有诞生于中国的管理理论。作为新中国第一代企业家的代表，海尔集团创始人张瑞敏则填补了这一空缺。2021年9月，张瑞敏与欧洲管理发展基金会主席埃里克·科尼埃尔联合签署了首张“人单合一”管理创新体系国际认证证书，这标志着中国企业创造了首个管理模式国际标准，同时开创了中国企业从接受国际标准认证到输出国际标准认证的新时代。

《永恒的活火》一书深刻地阐述了“人单合一”这一管理创新诞生的背景、操作原则以及在国际上的巨大影响力。该书由中国财政经济出版社出版，内容为张瑞敏与国内外管理学者的访谈集锦，共分六大部分，三十一篇对话。

众所周知，访谈体的文章易操作，但很少能够引人入胜，除非对话双方都发挥出色。令我感到庆幸的是，全书所选取的

三十一篇文章，都非常出色，对话双方均为管理界的翘楚，对于管理趋势的洞见细致入微，真正做到了易读好看。不仅如此，本书的编辑团队也颇具匠心，将纷繁复杂的对话，根据谈话重点，集结成章，并且在每章结尾，均有一篇编者的话，将全章的看点再次点题，并且在每一部分最后均有文中金句集合，这些颇具匠心的编辑手法，令读者层层递进式的掌握张瑞敏的管理精髓。

而“人单合一”对于员工的高度重视，提出的个人价值最大化，是对西方管理信条——“股东价值最大化”的一次拨乱反正，不仅具有商业价值，还极具社会意义。

人是第一位的

第一部分可以视为全书的总章，讲述“人单合一”这一理念的由来，当然如果看

完全书，你会发现，这组同北大新闻与传播学院教授胡泳的对话放在开篇的原因，并不仅仅是编者按所说的，发生于2005年9月份的第一次访谈是在海尔正式提出“人单合一”这一理念的前几天，颇具纪念意义；我个人认为，这一章的核心思想——人的价值最大化，既是本书的核心，也是海尔或者说张瑞敏管理理念的基石。

在这一部分中，张瑞敏特别强调要真正把员工当作人，他指出了“做企业就是研究人性”，并且认为“世界上没有不重要的人（员工）”，还提到了赋权的问题，或者更严谨的说法是将权力还给员工，也就是“让真正的基层员工睁开眼睛”，同时，他也对普遍流行的人才评价机制提出了批评，指出“人不可以被静态地评价”，并且提倡“谁能够创造知识，谁就进入平台来”；最后他

提出了海尔的愿景，那就是“每个人都是创业家的企业才能够存在”。

在张瑞敏眼中，不仅要把员工放在更高的位置上，而且对于用户也给予了更高的重视。在第二部分中，张瑞敏着重阐述了这一论断，他提出要和用户零距离。这是因为，“定义公司的不是产品，而是用户”，而且每个用户“就是一个市场”，为了了解用户的真正需求，就需要公司保证用户永远“在线”，并且公司“必须创造出用户意想不到的需求”。

为什么别人学不会

可以说，把人放在极其重要的地位（这里的人不仅包括基层员工也包括用户），是张瑞敏提出“人单合一”的思想基础，但这还远远不够。张瑞敏一直思考的还有一



图/视觉中国



个重要的话题——大企业病。在管理学界，硅谷悖论是个历久弥新的话题，具体来说，为什么在创业时，硅谷的公司充满了活力，极富创新性，但一旦成功，成为大企业，这些公司就很快失去了活力？

这就是管理学界的“杀龙成龙”的故事。在张瑞敏看来，这一切都源于“科层制”，“科层制”这一组织架构提升了效率和组织的稳定性，但牺牲了组织的创新活力。这也就是“大企业病”。

经过长时间思考，张瑞敏想到了打破“科层制”，彻底根除大企业病，让企业永葆优势的办法，具体来说就是“人单合一”，也就是通过彻底取消中层，把组织原有的结构打乱，并将企业彻底重塑为一个生态。因为在张瑞敏看来，在互联网乃至物联网时代，企业不再是一部机器，而是一个生态，而他所做的一切就是希望成为生态的海尔可以“持续发展”。

而在第四部分“永远不满足于现状”和第五部分“成为生态系统”中，张瑞敏着重讲述了“人单合一”机制的具体操作过程。海尔在其兼并的海外企业，特别是通用电气中也实行了“人单合一”机制，并且取得

了非常好的成绩，因此，在访谈中被多次提及。但另一方面，尽管每年有上万家企业去海尔取经，但并没有看到成功的例子，而且这些企业多是抱怨学不来。

对此，张瑞敏的解释是，主要是领导者不愿意放权，而“人单合一”的首要程序就是打破“科层制”，实现自组织，而这就要领导者放权，把原本就属于一线员工的权力还给员工，但已经印入骨髓的“科层制”制约了领导者，担心一旦放权企业会乱，因此不敢放权；而部分领导者则担心丧失了指挥棒，失去了管理员工的利器，因此不愿放权。不能获得权力的员工是无法成为创客，并形成自组织的，因此，人单合一也就无法在这些企业落地。

在我看来，“人单合一”不能在中国企业顺利落地还有另外一个原因，那就是中国企业学习管理习惯于“抄作业”，也就是找到一个模板，拿过来直接用，但“人单合一”其实是一个心法，运用之妙存乎一心，用张瑞敏的话讲，“人单合一就是沙拉酱”，主菜还是各企业原有的文化，需要根据显示情况进行微调。在通用电气这种老牌的世界500强，原本的组织结构极其严密，且企业文化根深蒂固，此外还有强大的工会力量，而张瑞敏在没有派驻一名中国高管的情况下，仅依靠“人都希望被尊重”这一基本常识，通过试点的办法，就使得“人单合一”在通用电气生根开花。因此，“人单合一”并没有放之四海而皆准的秘方，尽管海尔已经总结出了链群合约生态图、“人单合一”计分卡以及共赢增值表这三个管理工具，但真正成功的关键还在于管理者的灵活运用。

我在《哈佛商业评论》中文版工作的十余年里，经常被问到一个问题：“哈评的文章很好，但就是不能落地，为什么？”其实就和学“人单合一”的情况一样，再先进的

管理理论，也需要和具体情况相结合，才能真正发挥效用，“简单的抄作业”结果只能是“橘生淮北则为枳”。

CEO要自以为非

第六部分也是全书的最后一部分，访谈集中在CEO个人素质，或者说CEO的领导力问题，其实也可以视为张瑞敏个人特质的总结。

张瑞敏始终认为，“最大的对手是自己”，因此他时刻提醒自己“一旦自我欣赏，就离失败不远了”。从全书来看，张瑞敏的成功在于他身上的以下几个特质：

1.谦逊。这主要体现在他时刻提醒自己不要陷入自我欣赏的陷阱中，并且努力发现世界上的先进经验，他从临危受命开始就努力学习世界上的先进经验，遍访名师，和世界上著名的管理人士均有交流。

2.走心式读书。在遍访名师的过程中，张瑞敏逐渐发现，他所要做的事情，已经没有石头可以借力，他的办法就是读书，从书籍中汲取养分。据他在访谈中介绍，他每周要看两本书，而且从他和书籍作者的交流中，可以很容易地发现，他读书是真正走心的读书，对于书籍的内容和观点，可以做到信手拈来，如数家珍，并且可以发现书中的欠缺，为作者的下一部著述提供自己独到的见解。而且他不拘泥于某一品类，古今中外，哲学、历史商业，均有广泛涉猎。

3.读以致用。不仅如此，“人单合一”也绝不是张瑞敏拍脑门想出来的办法，“人单合一”中的很多操作要点都与世界先进的经济管理思想契合，比如复杂经济学和量子管理学。而“人单合一”的管理实践又反哺了这些管理思想，成为这些管理思想进一步深化的实践案例。

4.独立思考。或许正是谦逊和酷爱读书，造就了张瑞敏独立思考的能力，或者说

是逆向思维的能力。他绝不人云亦云，随波逐流。比如对于创新，他并不是像同行那些痴迷于技术创新，试图找到下一个风口，而是从更加宏大的维度思考，提出了管理创新或者说是组织创新，唯有这样，才能让企业不断创新，持续找到下一个奇点。由此诞生了“人单合一”这一划时代的理论与实践。

对于未来CEO应该充当何种角色，张瑞敏指出，就像未来的员工的是创客，未来的企业都将是平台，而未来的CEO应该是组织的构架师，要从更为宏观的层面设计组织的战略和架构。

结语

总之，《永恒的活火》是我读过的最有价值的中国管理类书籍。只要是和管理相关的人士均可拿来一读，学术界人士不仅可以借此研究“人单合一”这一“中国造”管理理论的诞生以及操作细节，而且可以视为研究中国当代管理式的重要史料，而管理实践者不仅可以学习“人单合一”的操作模式，而且可以学习张瑞敏的思维方式。

我前面说过对话体的文章好读，但如果想彻底读懂本书，读者们还需要进行更多的补充阅读，因为本书中涉及了很多最新的管理和经济理念。所幸的是，本书的编辑都将相关书籍的名称列举出来了，按图索骥即可。

我相信如果精读《永恒的活火》一书，对于了解世界管理的发展趋势也将大有帮助。因此，建议大家一定要精读本书，不要把记住其中的几个金句作为读过的标识，尽管编辑贴心地总结出来一个小册子《撷英集》，但《永恒的活火》真的值得细读，精读！

（作者为资深媒体人，原《哈佛商业评论》中文版副主编；编辑：李奥）

栽好梧桐引凤凰， 聚乡村振兴之力同写辉煌篇章

文 / 中国工商银行私人银行部市场发展部

工行江西省分行和煌上煌集团从信贷融资开始拉开了合作的序幕，以多样化方式携手推进乡村振兴



图 / 视觉中国

徐桂芬曾是一名普通下岗女工，她在改革开放中，经过多年的奋进拼搏，创立了知名民营企业——煌上煌集团，旗下江西煌上煌集团食品股份有限公司是行业内第一家上市企业，煌上煌酱鸭被中国食品工业协会誉为“中国第一独特酱鸭产品”。历经三十载春秋，煌上煌集团不仅为南昌财政贡献了税收、为千百家庭解决了就业，还为困难群体奉献了爱心，为众多养殖户打开了增收致富路，成为助力乡村振兴的民营企业主力军。白手起家的徐桂芬也先后荣获全国、省、市“劳动模范”“五一劳动奖章”“三八红旗手”“光彩实业奖章”等荣誉。

一直以来，中国工商银行江西省分行以头雁姿态积极服务农业产业化，补齐县域乡镇、新型农业经营主体等金融服务短板。十年前，工行江西省分行和煌上煌集团从信贷融资开始拉开了合作的序幕，以多样化方式携手推进乡村振兴。

近日，本刊特邀煌上煌集团有限公司创始人、董事局主席徐桂芬女士和中国工商银行江西省分行行长助理、南昌分行党委书记、行长孙会元先生共同探讨金融助力乡村振兴以及农业企业转型升级之道。

问：“无酱鸭，不成席”。在南昌，煌上煌酱鸭一度成为节日餐桌必备的家常菜，如今更是成了很多人喜爱的“赣味”菜之一。很多江西人离开了家乡，最喜欢的就是带上一份煌上煌的卤味，不仅能以一解乡愁，还能让朋友体验江西美味。从徐总的《燃烧的火凤凰》一书中能看出您身上有鲜明的“厚德实干、义利天下”的赣商精神。您可以和我们聊一聊煌上煌的发展历程吗？

徐桂芬：30年前，我在43岁时下岗了。我和丈夫用全部的家当开了一家不足8平方米的煌上煌烤禽社，希望自己辉煌之后再上辉煌。不过，我们起步的时候却毫不

辉煌，只有一只火炉、一口铁锅、一辆送货的三轮车。最初卖卤味，生意一好就被别人复制，缺乏核心竞争，意识到问题之后，我开始遍访卤味名师，请他们传授配料秘方和烹调技法，最后决定把“做酱鸭”当做自己的核心竞争力。一只酱鸭，制作时间需要用20多个小时，加入30多种香辛料，经过几十道工序，最终才能成型。通过几百次的试验，我们终于调制出了具有独特风味的酱鸭，煌上煌由此走向了快速发展。2012年，煌上煌作为酱卤第一股登陆深圳证券交易所。发展到今天，煌上煌集团的产业已涵盖畜禽肉制品加工、酒店餐饮、冷链物流、房地产开发、温泉旅游产业、海外投资等多元化板块。

问：实现酱卤第一股上市企业零突破确实是一项创纪录的壮举。相信在徐总轻描淡写的“三十年”的背后，一定有着许多不为人知的艰辛与付出。您认为煌上煌从一家小小的卤味店发展到今天，最为重要的是什么？

徐桂芬：我认为主要有三个重要方面，一是奋进拼搏的企业精神，第二个就是向善利他的企业文化，三就是勇于创新。前两个方面，是煌上煌三十年来始终行稳致远发展的坚固基石，而创新赋予了煌上煌不断突破和砥砺前行的持久动能。

当下，煌上煌围绕高质量发展目标正深入推进一系列新布局，主要在三方面进行探索研究：

首先是推动传统酱卤加工数字化转型。重点是围绕建立一物一码产品可溯源追溯体系，实现对产品质量和加工过程的实时记录和跟踪。煌上煌因此还获得了江西省智能制造示范企业、江西省两化融合示范企业称号。

其次是探索卤汤标准化技术。通过建立酱卤加工过程中卤汤的指纹图谱和数字化模型，实现批次卤煮后自动调汤，生产



图/中新

工人由原来的管锅向调汤发展，在构建标准化、精细化产品体系的同时也培养新型产业技术工人。

最后是持续推动传统营销向互联网营销转型升级。煌上煌正在发展新零售数字化创新业务，通过两微一抖、淘宝、口碑、饿了么、直播等互联网平台，着力打造线上线下融合的全渠道销售模式。

问：企业的发展过程中获得了很多金融支持，工商银行在其中主要做了哪些工作呢？

徐桂芬：其实这么多年来，我们和工行合作了包括贷款、收单、代发工资、商户满减等业务，工行对我们的业务可以说是做到了特事特办、优先处理，我们一直都心怀感激。除了金融支持外，省工行私人银行中心和我个人也有很好的合作。我记得省行私银中心曾邀请我和省女商会的姐

妹们相聚庐山，大家一起聊企业经营、谈财富管理、练瑜伽健身，给我们搭了一个很好的交流平台，非常贴心。

孙会元：一直以来，我行始终将煌上煌集团作为重要战略合作伙伴，纳入总部融资优先审批名单，为企业提供投融资一体的全方位服务，提供流动资金贷款授信额度5亿元，随时可保障日常经营资金周转，同时签订了协定存款等金融服务协议，为企业流动资金创造收益。通过合作多年，为企业降低人力成本、提高工作效率等方面切实起到了支持作用。下一步，我们还将为煌上煌冷链项目建设提供融资支持。

问：作为一家承载着一代代南昌人家乡味道的上市企业，煌上煌如今已走过30年历程，在去年30周年庆典上，也发布了乡村振兴战略规划。徐总能否聊一聊这一规划的初

衷和想法？

徐桂芬：自创立以来，煌上煌集团在稳步发展的同时，始终专注于公益事业。特别是在乡村振兴行动上，煌上煌集团是始终履行社会责任，坚持“公司+农户+合作社”模式，以南昌县冈上镇安仁村“绿色循环养殖产业链基地”为示范点，在江西全省链接培育了27家肉鸭养殖合作社，带动养殖户3万余户。去年年底在集团创立30周年之际启动的“助力乡村振兴双百规划行动”，以着力优化农业产业化联合体模式为重点，加大与村集体经济、合作社、养殖户的合作力度。未来，煌上煌肉鸭养殖基地将全部实现在江西省内布局的规划，并全部实行与农村集体经济合作的模式，在带动农户增收致富的同时壮大一批村级集体经济。

问：刚才徐总讲到在乡村振兴中带动农村及养殖户致富，那么在农村创业的过程中，工行作为金融机构有哪些措施呢？

孙会元：近年来，金融机构和有关部门认真贯彻落实乡村振兴战略部署，对农村普惠金融发展进行了积极探索和实践，在一定程度上满足了乡村振兴多样化的金融需求。我们始终心怀“国之大者”，主动践行政治责任和大行担当，争做“普市井百业，惠烟火万千”的主力军，推出“种植e贷”“养殖e贷”“私客贷”等贷款品种，为农村地区创业百姓带去创业资金。以煌上煌集团所在的南昌县下辖乡镇为例，我行已在南昌县向塘镇、幽兰镇、蒋巷镇设立普惠金融服务点，我行青年志愿者多次上门送教，宣讲普惠贷款知识，为支持当地农村百姓创业送去金融活水，其中也有不少煌上煌集团上游供应商的养殖户向我行申请贷款。2023年末，我行农村地区普惠贷款余额达到24亿元，为助力南昌地区乡村振兴贡献工行力量。

问：煌上煌坚持与农民专业合作社链接，通过推进肉鸭养殖“规模化、标准化、生态化、品牌化”。在投身乡村振兴、促进共同富裕方面，未来还有什么新的部署计划？

徐桂芬：作为农业产业化国家重点龙头企业，煌上煌集团积极响应党和国家的决策部署，投身乡村振兴。下一步，煌上煌将继续发挥农业产业化全产业链优势，在南昌市周边乡村振兴村，通过打造帮扶车间，打造10个“绿色产业链示范基地”，来巩固脱贫攻坚成果，走出一条村企双兴共发展之路；在全省，我们将以产业链项目为载体，积极整合资源、因地制宜，推动一二三产业有序衔接、供产销一体化，走绿色发展之路；同时开展捐资助学，助力乡村教育振兴；此外还将继续通过就业帮扶等多种形式助力乡村振兴，为推动实现“农村更富裕、生活更幸福、乡村更美丽”不懈努力。

问：徐总对煌上煌的发展前景可以说是充满信心的。孙行长，未来工行在服务像徐总这样的企业家客户方面还有哪些举措？

孙会元：近年来，党中央国务院陆续发布重要文件，明确民营经济定位，对广大企业家提出更高期许、展现更多关心。向好向善的成长离不开一个优秀的伙伴一路比肩同行，这也是我行私人银行“君子偕伙伴同行”品牌服务的初衷。我们积极响应企业家在个人、企业、家庭、社会等维度的需求，组建“1+1+N”服务团队，提供全产品优选、全流程配置的一站式解决方案，建立了涵盖财智加油、健康加油、文化加油、平台加油、公益加油“五大加油”服务场景的企业家加油站服务平台，依托家族信托和慈善信托，实现企业家创富、守富、传富、共富四重愿景，赋能企业家长远发展。

（编辑：李奥）

从1到1100, “企业家加油站”再启创新航程

文 / 中国工商银行私人银行部财富顾问部

2021年9月

“企业家加油站”在北京上海等城市扬帆起航



2022年9月

第300家“企业家加油站”
落户上海浦东



2023年3月

第500家“企业家加油站”
落户天津河东



2023年10月

第700家“企业家加油站”
落户长三角一体化示范区



2024年2月

第900家“企业家加油站”
落户湖北武汉，全国首家“数智生态企业家加油站”——数智武汉站
上线运营



2022年5月

第200家“企业家加油站”
落户成都



2022年11月

第400家“企业家加油站”
落户新加坡



2023年6月

第600家“企业家加油站”
落户河北石家庄桥西支行



2024年3月

第1000家“企业家加油站”
在山东临沂揭牌



2022年1月

第100家“企业家加油站”
落户南通



2023年12月

第800家“企业家加油站”
落户北京中关村，北京分行科创企业
(家)综合金融服务正式发布



2024年6月

第1100家“企业家加油站”
在北京南礼士路支行揭牌



开拓创“芯”，助力新质生产力发展

文 / 中国工商银行私人银行部市场发展部

工行嘉兴分行聚焦支持新质生产力，将企业的科技属性转化为增信来源，实现小微企业以“信”换“贷”，激发企业新活力

“有了这笔钱，我们的发展更有底气了！”浙江某半导体企业负责人俞先生获得工行普惠贷款后，由衷感慨道。

科技创新是发展新质生产力的核心要素。科技型企业往往具有高成长性，但存在投资周期长、回款不及时等问题，经营发展易受到资金制约。工商银行聚焦科技

型小微企业需求，持续创新金融产品，提供“精准、流畅、聪明”的数字普惠服务，让小微企业发展更有底气。

深耕研发，勇当“先行官”

俞先生的企业创立于2021年，主营半导体和光电行业自动化零配件、关键原材料的制造和组装。企业的诞生源于其母公

工商银行聚焦科技型小微企业需求，持续创新金融产品，让小微企业发展更有底气。图/IC

司一群有着共同理念和科研热情的团队成员，他们拥有多年从事半导体及LED芯片制造、销售的背景，行业经验丰富。俞先生在企业经营中注重练好“内功”，带领团队深入调研市场需求，精准定位产品方向，通过大量的研究和试验，攻克一个个技术难题，开发出医疗内窥镜光源封装、高性能ADC封装等新产品，拥有专利10余项。

银企携手，跑出“加速度”

随着企业在半导体芯片领域不断深入并得到市场的逐步认可，企业规模持续扩大的同时，也遇到了新的挑战。技术进步和产品迭代，都需要投入更多资金。作为一家初创企业，目前企业的办公用地及研发室是俞先生在当地科创园区内租赁的，缺少固定资产作为传统融资抵押物，资金需求迫切。工商银行嘉兴分行了解到这一情况，结合企业生产经营特点，为企业定制“嘉科e贷”专属服务方案，第一时间为企业开立结算账户，并提供百万元贷款支持，助力企业稳步发展。目前，企业研发的产品已逐渐转为批量销售，同时向产业链各环节加速渗透，提供上下游资源、跨行业资源对接等附加服务，市场竞争力不断提升。

服务科创，激发“新活力”

这笔贷款破解了企业的资金瓶颈，也是工商银行持续加大对科技型企业金融支持的一个缩影。工行嘉兴分行聚焦支持新质生产力，面向“专精特新”中小企业、高新技术企业、浙江省科技型中小企业等，量身定制“嘉科e贷”，根据科技型企业轻资产、重研发等特点，打造专属准入模型、授信模型等融资评价体系，支持信用方式办理，最快一个工作日即可放款，将企业的科技属性转化为增信来源，实现小微企业以“信”换“贷”，激发企业新活力。今年一季度，工行嘉兴分行已为当地数十家科技型企业提供融资近5000万元。

普聚金融服务，惠及千企万户。工商银行持续加大小微客户金融支持力度，进园区走企业、进街道走商户、进乡村走农户，宣介数字普惠服务，提升普惠金融的可得性和便利性，以实际行动践行“金融为民”理念，做好普惠金融大文章。

（编辑：李奥）

牡丹君子信用卡

与君相伴
共赴家企欣荣



万川
象联

君享·甄选

- 88元全球豪华酒店住宿
- 88元星级酒店健身/瑜伽礼遇
- 免费代驾服务
- 免费道路救援
- 大师餐酒体验
- 高端商场尊享礼遇
- 北京华尔道夫酒店美食礼遇85折
- 复游会铂金会籍体验
- 运通中国酒店计划-住
- 运通星级酒店餐饮权益

君享·限时

- 100元龙腾出行接送机代金券
- 66元滴滴代驾礼券包

君享·尊享

- 全球机场高铁贵宾厅服务
- 专属主题活动

君享·好礼

- 爱购新客礼，热门礼品任您选
- 工银爱享礼，月月享好礼
- 工银星礼遇，月月有回馈
- 积分当钱花，绑定微信、京东支付享积分

君享·私享

- 高端体检服务
- 专家预约服务
- 接送机服务
- 节日有礼

君享·保障

- 最高400万交通意外险
- 最高5000元旅行不便险
- 最高5万元账户安全险
- 容时3天，容差100元

*私人银行达标客户专享

办理渠道:本产品支持工银私人银行签约客户通过我行线上、线下渠道自主申请办理。

温馨提示:

- 1、本产品面向我行私人银行签约客户办理，您可咨询您的专属财富顾问办理；非我行私人银行签约客户申请牡丹君子信用卡，如符合我行信用卡核发条件且同意我行自动核发其他等级产品的，将为您发放同品牌金卡等级产品——工银爱旅行信用卡。
- 2、本产品年费2000元/卡/年，副卡减半。用卡年度内，累计消费达到20万元人民币可减免主副卡本年度年费。
- 3、首次办卡客户请携带本人身份证件原件至办卡城市工行网点智能终端启用。
- 4、本产品不支持以附属卡形式办理，亦不支持在该产品卡下以附属卡形式办理其他信用卡。
- 5、客户申卡及额度情况以我行最终审批结果为准。
- 6、计息方式：牡丹君子信用卡适用计息方式一，未全额偿还当期应还款项的，当期全部应还透支款项不再享受免息还款期待遇，发卡机构将对当期全部应还透支款项计收从银行记账日起至还款日止的透支利息。
- 7、权益详情及使用细则详询官网-信用卡栏目-卡片世界。
- 8、美国运通®是美国运通市场及发展公司注册商标。此卡为由中国工商银行发行的人民币记账信用卡。

工银私人银行



官方微信公众号

中国工商银行信用卡



官方微信公众号



经济动能持续增强，市场信心共振回暖

文 / 中国工商银行私人银行部投资顾问团队

宽财政、稳地产进一步加码，市场风险偏好抬升带动大类资产行情轮动切换，投资者分歧逐渐放大

今

年二季度以来，各国经济进程与地缘政治波折成为引导市场走势的两条主线。从资产表现来看，权益市场，国内偏强震荡，海外先抑后扬；债券市场，国内低位盘桓，海外高位震荡回落；商品市场，原油、黄金摸高回落；外

汇市场，美元指数宽幅震荡，人民币兑美元见底反弹。

宏观经济及政策展望

进入二季度，我国经济持续稳健修复，4月政治局会议指出“经济运行中积极因素

增多，动能持续增强”，海外需求回暖、居民消费恢复等因素带动生产、客运、货运、出口数据收获不俗表现。但专项债与特别国债落地偏缓、居民需求层级分化、地产销售跌幅持续扩大等结构问题仍亟待化解。会议定调“要靠前发力有效落实已经确定的宏观政策”，预计存量政策将有所加强，增量政策发力亦可期。

核心视点1：从货币政策报告看政策信号

“避免资金沉淀空转”“防范高息揽储行为”：对于“规模情节”的追求应转向高质量、高效能的信贷投放实效，避免低成

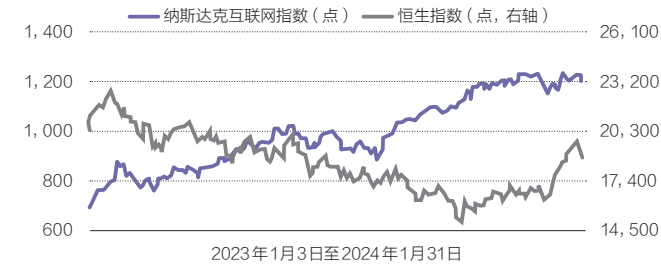
本贷款转为理财或存款，缓解银行息差压力，提升信贷使用效率。4月金融业增加值核算方式改变、禁止“手工补息”等政策体现同样政策意图，共同作用于金融“挤水分”。

“推动科技创新和技术改造再贷款落地生效”：从新增贷款投放结构来看，高技术制造业中长期贷款同比增27.3%、科技型中小企业同比增20.4%、专精特新中小企业贷款同比增17.9%。在信贷总量增速放缓的背景下，信贷资源围绕“五篇大文章”体现结构分化的特点。

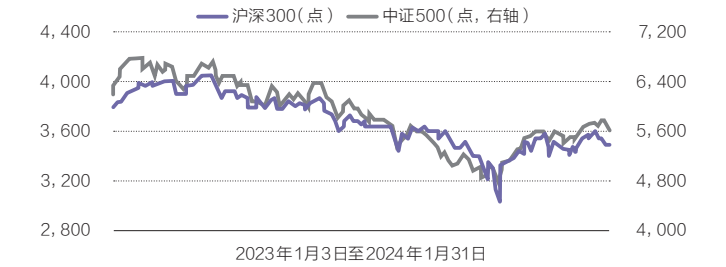
“坚决对顺周期行为予以纠偏”“坚决

图1：全球各类资产表现汇总

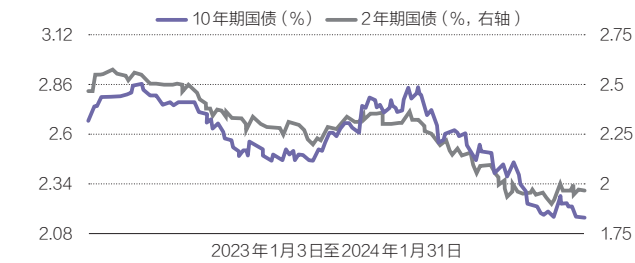
· 恒生及纳斯达克指数



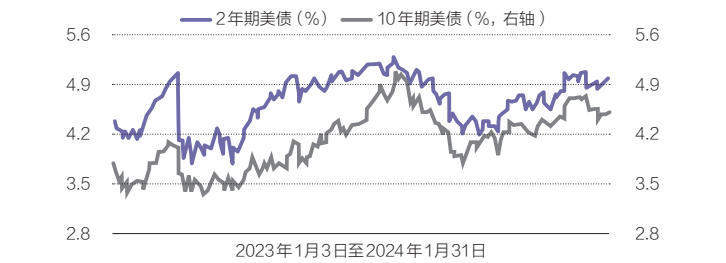
· 沪深300和中证500



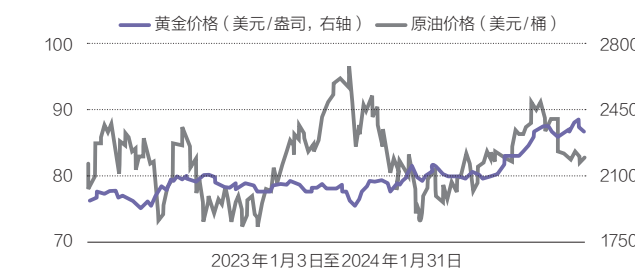
· 10年国债及2年国债



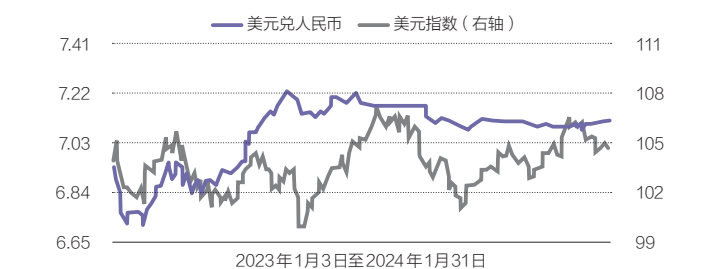
· 10年美债及2年美债



· 原油及黄金

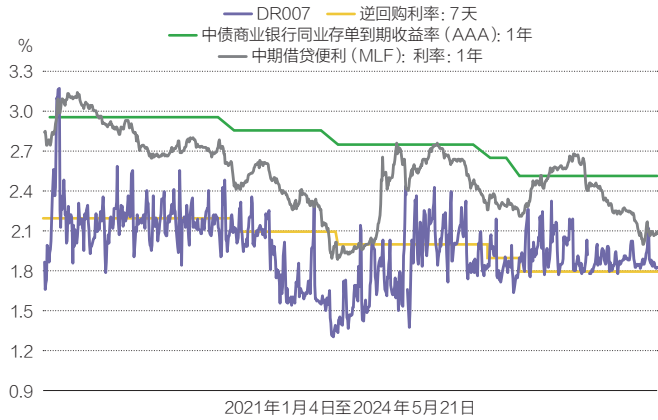


· 美元兑人民币及美元指数



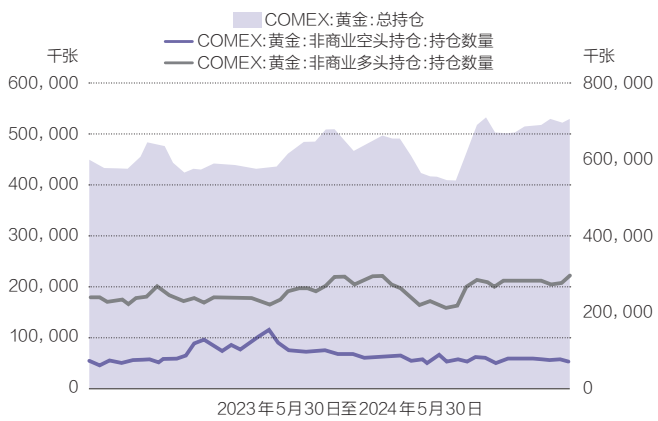
资料来源：Wind，工银私银投顾团队

图2：市场利率有所抬升



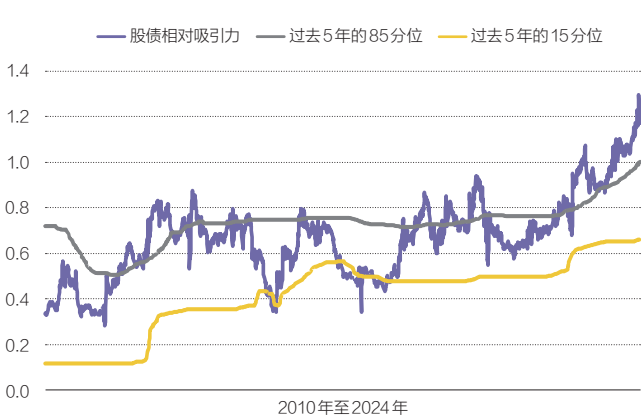
资料来源：Wind，工银私银投顾团队

图4：外盘空头平稳，多头回暖



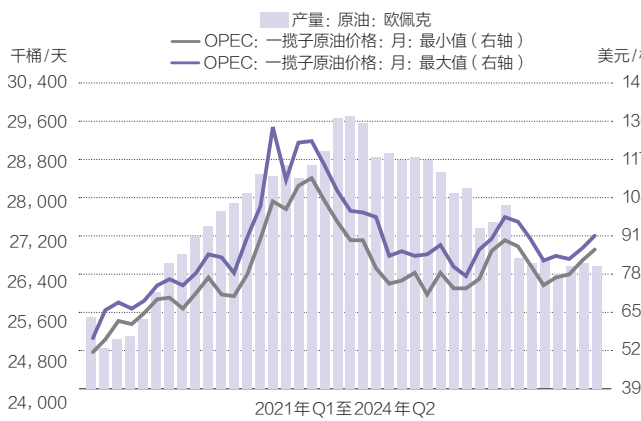
资料来源：Wind，工银私银投顾团队

图3：股债吸引力指标更偏向股票



资料来源：Wind，工银私银投顾团队

图5：紧供应与地缘危机推动前期油价反弹



资料来源：Wind，工银私银投顾团队

例均降至历史最低，突破历史下限，供给端由政府主导去库存，助力房企改善资金流动性。

从住房存量数据看，当前国内房地产市场在总量层面并无明显过剩情况。本轮房地产政策优化有望理顺市场供需，缓解房企资金压力，助力行业加快企稳筑底，同时也有利于下阶段市场信心共振回暖。

核心视点3：百年变局下，各国货币政策摇摆

2024年即将行程过半，预期中的普遍降息迟迟未能兑现，大国经济走势也偏离了前期预测。面对分化的经济形势“迷局”，各国央行各有各的货币政策分歧。美国方面，长期通胀中枢或将系统性上行，调降空间被进一步压缩，最近的FOMC会议纪要也不排除再加息的可能性。美联储年内能否降息，仍待经济数据作进一步证伪。欧洲方面，欧洲央行最为关注的通胀数据回落较为顺利，考虑到目前零售低迷、工业产能利用率低、信贷表现疲软等结构性问题悬而未决，欧洲需要尽快降息以摆脱经济增长迟滞，市场预计降息将于本年6月开启。日本方面，日央行已开启货币正常

化进程，但日本基本面趋弱，并未能支撑经济转好、通胀回暖的预期，货币正常化受阻，日元或将持续承压。

下阶段大类资产展望

利率债：变量增多，债市分歧加大

自4月底利率债触达低位后，随着央行明确政策态度、基本面预期进一步回暖，以及“看股做债”的跷跷板效应，共同推动债券市场牛市行情收窄。短期来看，基本面数据将延续回暖，叠加宽财政及地产政策效用逐步体现，债市配置体验将弱于一季度，长端波动风险高于短端，建议降低配置久期。中长期来看，考虑到利率调整后底部较为明确，流动性也不具备大幅收紧的条件，债市并未面临趋势反转的拐点。

扰动因素：经济复苏不及预期、汇率大幅波动

A股：短期仍有望延续偏强震荡格局

整体来看，伴随外需持续回暖，4月以来经济在生产端的修复相对更快。合并考虑特别国债发行落地推动重点项目建设加速、地产政策优化对预期的提振和对行业

防范汇率超调风险”：一季度人民币兑美元中枢较前期有所上行，央行再提“保持人民币汇率在合理均衡水平上基本稳定”，明确对于外汇的管理意图，后续人民币兑美元大概率不会大幅波动，但由此对于货币政策的掣肘也需要关注。

“统筹研究消化存量房产”：需求侧于5月17日“三箭齐发”调整首套房贷款比例、房贷利率下限、公积金贷款利率等，供给侧延续“一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求”，协同发力推动房地产发展新模式。

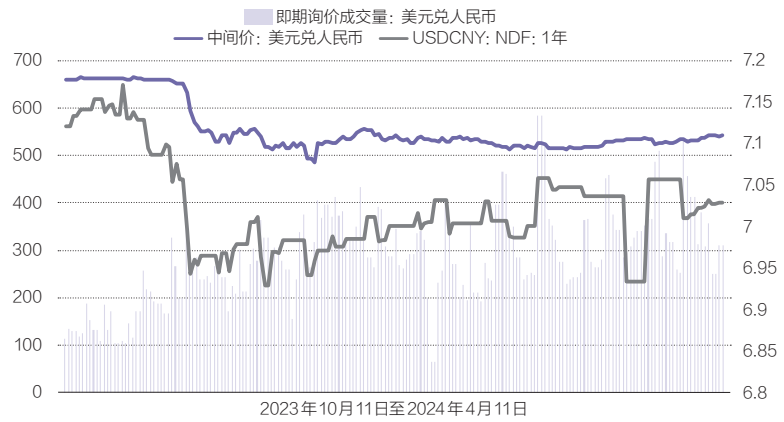
核心视点2：地产政策调整，市场预期转暖

4月底政治局会议首次提出要统筹研究消化存量房产和优化增量住房的政策措施后，当前仅北京、上海、深圳、广州、天津等个别城市仍执行限购政策，其余城市基本已全面取消限购。5月17日，一系列重磅房地产政策密集出台，包括降低购房门槛、提供融资支持、盘活存量住房等，明显超出市场预期。本轮房地产政策从供需两端发力，需求侧放松力度空前，除多地取消限购外，全国层面住房贷款利率和首付比



本轮房地产政策从供需两端发力，需求侧放松力度空前。图/视觉中国

图6：人民币汇率承压



资料来源：Wind，工银私银投顾团队

风险的缓释，以及政策持续宽松的定力等积极因素，市场短期有望维持偏强震荡格局。行业上，关注食品饮料、石油石化、有色金属、交通运输、通信、电子、汽车等行业的轮动机会。

扰动因素：经济修复不及预期、外需回暖不及预期、汇率波动超预期

黄金：防震荡，慎追高

黄金价格前期脱离基本面因素迅速破高，金价短期大概率迎来高位盘整。中长期在全球货币政策实质性转向之前，金价存在上行空间，但由于经济数据和通胀下行进程波折，预期转圜之下，上行或将缓慢推进。

扰动因素：海外通胀回落不及预期，财政危机，地缘冲突

原油：趋势弱化，谨防事件风险

短期原油市场趋势弱化，关注6月

OPEC定期会议和后续地缘政治的扩散影响，预计将以震荡市为主。中长期油价受制于供需端中性平衡的托底效应，价格下行空间有限。

扰动因素：OPEC+ 强化减产、非 OPEC+ 国家提升供应、地缘风险

人民币汇率：谨慎乐观，关注政策落地

货币宽松环境预期尚未兑现，美元强势周期尚未完全终结，短期数据转好并未带动美元指数走入下行期，短期非美货币仍然承压。中长期，关注美国经济趋降和中国经济复苏的交叉验证，随着各项政策预期兑现，人民币中枢或将摆脱当前区间，小幅抬升。

扰动因素：海外货币宽松放缓，国内经济复苏不及预期，地缘政治

下阶段资产及产品配置建议

宽财政、稳地产进一步加码，市场风险偏好抬升带动大类资产行情轮动切换，投资者分歧逐渐放大。债市受到基本面回暖、供给冲击、政策传导等影响，逆风期短时间内或将持续，但利率向上调整空间不大，且中长期融资成本下行、资金维持合理充裕仍是必要条件，未来降准空间可期，建议维持固收类产品打底配置，通过降低产品期限及组合配置等方式抵御市场波动。港股、A股及黄金类资产热度较高，随着宏观政策的落实，基本面预期将有所改善，权益市场行情有望延续。

大类资产	配置建议				
	看空	低配	标配	高配	超配
固收			●		
权益			●		
黄金			●		
原油		●			
人民币汇率		●			





大额保单能确保让受益人“受益”吗？

文 / 中国工商银行私人银行部大客户服务部

保险金信托是将保险与信托两种财富传承工具相结合的创新财富安排，在不影响原保单功能的基础上，通过增加一层法律框架，实现六大功能升级

天下父母，无不希望子女平安快乐一辈子。自己为孩子提前所做的规划安排，能否庇护他们实现一生衣食无忧，成为所有父母共同面临的命题。

近年来，随着市场不确定性的增加和超高净值客户生命周期的变化，高净值客

户的“新财富观”也正逐渐形成，保险与传承类资产已成为高净值客户的资产标配。那么仅仅通过大额保单这单一工具，究竟能不能确保让受益人“受益”？

这里我们通过两个案例故事来解答客户最为关心的几个问题。

案例一：

若子女尚未成年，这份保单还能实现定向保障吗？

A 先生是一名企业高管，妻子为全职太太，夫妻恩爱。当前女儿 8 岁，A 先生曾购买一份 1000 万保额的大额保单，受益人为女儿。但同时 A 先生也有所担心：自己作为家庭的主要收入来源，若自己发生意外，太太作为孩子监护人，是否有能力管理这笔钱？孩子未来的生活是否还能有所保障？更进一步，如果未来监护人再婚，其配偶及婚后子女是否会导致该笔赔款面临财产混同风险？

案例二：

子女已成年，赔付款能维持一辈子生活无忧吗？

55 岁 B 女士，儿子已婚并育有一双儿女，儿子目前正创业，日常收入不稳定。B 女士担心未来儿子一家面临经济风险，生活没有依靠，希望他们未来有一份稳定的保障。因此 B 女士购买一份大额保险，保额 1000 万，受益人为儿子。

但 B 女士依旧有所不安：若儿子创业失败，面临高额债务，该笔赔付款是否会被追索？儿子宠爱孩子，而孙子孙女目前年龄尚小、心智不成熟，如果大额保单赔付后，孙辈大肆挥霍该怎么办？虽然目前儿子儿媳家庭关系和谐，万一日后发生婚变，该怎么提前预防财产被分割的风险？

由于保险一次性给付的属性，因此仅仅通过一份保单，是无法完全解决上述难题的。为更好保障家人的生活，牵引我们所爱之人的人生走上顺利轨道，升级为保险金信托是必要条件。保险金信托时代，早已经到来。

保险金信托：是大额保单的再保障

保险金信托是将保险与信托两种财富传承工具相结合的创新财富安排，在不影响原保单功能的基础上，通过增加一层法律框架，实现六大功能升级：分配方式升级、受益人范围升级、财富保障升级、设

立方式升级、流动性升级、财富管理升级，从而更好实现财富风险隔离、定向传承的作用。

升级一：分配更灵活

将财富以想要的方式给到想给的人。

传统保险责任发生时，赔付资金只能

一次性给到受益人。而保险金信托可以按照客户前期设定好的分配条件，持久、有序地将资金分配给指定的受益人。

升级二：保护更全面

更广泛、更长久地保护受益人。

1. 受益人范围更广泛。保险金信托可以包含尚未出生的子孙辈，而保险的受益人必须是已出生的自然人。

2. 防范监护人风险。保险责任发生时，若受益人未成年，赔付金可能由监护人进行掌控，存在监护人道德风险。对接家族信托后，由信托按条件进行分配，长久保护受益人。

升级三：隔离更稳妥

主动创造权属清晰的安全账户。

1. 设立保险金信托后，原保单的受益人将变更为信托机构，客户需在保险金信托中重新设定信托受益人，在受益人为非客户本人的情况下，信托财产不可作为客户的债务待清偿的资产。

2. 保险责任发生后，赔付金将直接进入家族信托账户，可以避免受益人肆意挥霍财富或者将赔付资金混同为夫妻共同财产。

升级四：设立更简单

减轻现金流压力，以小资产撬动大财富。

相较于家族信托1000万的委托资产门槛，客户持有终身寿或年金保险，即可办理保险金信托业务。例如客户通过年交保费30万，缴费10年，或年交保费40万，缴费5年等方式，在交费首年就可以设立保险金信托，将信托框架先搭建起来。

升级五：进退更自由

保险金信托框架建立后，后期可根据情况随时追加资金或者保单。若需要使用资金，可将保险金信托变更回原保单，使用保单质押、减保取现等功能。

升级六：管理更专业

稳健高效，实现保单的专业管理。

当保险赔付金进入信托账户后，信托财产将由专业的投资管理机构负责管理，通过长期、稳健的投资运作，穿越经济周期和市场周期，在满足委托人定期/临时分配需求的同时，帮助客户实现稳健传承。

案例一中，为更好规避A先生出现意外后给家庭带来的风险，A先生可将保单对接保险金信托，若意外身故，保险赔付后理赔金将会进入信托，后续信托公司会根据合同约定定期或条件分配资金，以保障孩子不同时期的资金需求，包括教育、创业、婚姻等，确保留给孩子的这笔钱用在孩子身上，同时也避免了监护人再婚带来的财产混同风险。

案例二中，B女士将保单对接保险金信托，受益人是儿子和孙子、孙女。当大额保单赔付后，理赔金进入信托账户成为信托资产。按照信托合同约定，未来儿子和孙子、孙女将按分配条款分期获得相应的信托资产。当理赔金进入信托后，信托架构一是起到债务隔离作用，不会被债权人追索；二是防范了婚变风险，避免财产被分割；三是通过设定多位受益人，实现了“隔代传承”；四是通过提前约定好的分配条款，将资金分期给到受益人，既保障了孩子生活，又能防止孩子挥霍。

保险金信托通过延伸保单服务功能，为私人银行高净值客户家庭提供后顾之忧、一步到位的保障方案，更好地满足高净值客户的财富风险隔离与定向传承需求。未来，工银私人银行将继续携手合作机构，不断迭代升级保险金信托综合顾问服务，伴随在客户左右，从客户视角出发，以更优质的综合金融服务助力家族实现基业长青。

（编辑：李奥）

风雅承新： 传统家风的现代转化

文 / 彭倩

唐朝的权德舆，既为宰相，又是诗人，他在诗中说，“祖德蹈前哲，家风播清芬。”家风是一种看不见却有强大感染力的力量。古人普遍重视家风，尤其是具有一定身份地位的人。如今国家也提倡“注重家庭、注重家教、注重家风”。但传统家风毕竟与现代社会隔着距离，其中有什么值得我们借鉴？如何才能将古代家风作出现代转化？这是摆在时代面前的问题。

家风的精髓：风雅风教

“家”风可从“家”与“风”二字上分别理解。家，指家庭、家族，指向现实的家族人员、亲缘关系、财富分配等实际方面的具体情况。风，则有风雅、风化两个层面的含义，指向精神上、价值上虚化的文化层面意义。风雅，如东晋望族谢家，家族成员不仅在权位、财富上显赫一时，在文化文学上也人才辈出，因此为历史留下了“谢家风雅”一词。风在古代更重要的是风教、风化之意。《论语》里就说：“君子之德风，小人之德草，草上之风必偃。”君子之风对普通人

有很强的影响力。“阳春布德泽，万物生光辉”，祖上总结出的家族精神会给后世子孙带来光明与出路，使其如沐春风；“春风又绿江南岸”，传承的家风也可以让子孙在德性与事功上得到春风化雨般的滋润。故而，家风，不仅仅是家训、家规等具体可操作可遵循的实际条文，更是隐含在具体条文之中的家族精神。有形的实体，无形的风雅风教，两个层面，虚实之间，构成了家风的精髓。

家风的本质，是儒家义理在民间家族中的展现。因为，家庭、家族，在佛道二家的思想中不被重视，却是儒家最强调的社

会基本单位。儒家的仁德精神，百姓日用而不知，有知识、有文化、有地位的精英家族逐渐将其治家的策略与精神总结出来，成为传世的家风。有家风者，既可以让家族在社会上会备受尊崇，也有助于家族财富延绵不绝。无家风者，家族、家庭则容易破碎，即便有七宝楼台，炫人眼目，破拆下来，不成片段。

家风的重心：文教与价值观

大汉永初六年（公元112年），早有贤名的杨震改任东莱太守，赴任途中遇到了他曾提携过的昌邑县令王密。晚上，王密揣着10斤黄金来了，杨震见状断然拒绝。王密说：“现在是深夜，无人知道此事。”杨震却说：“天知、神知、我知、你知，怎么能说没人知道呢？”《后汉书》里说，自杨震开始，他的家族四世太尉（全国军政首脑），与另一个大家族袁氏，俱为京城名族。但袁家车马衣服极为奢僭，而杨震家族“能守家风，为世所贵”。儒家提倡“修身、齐家、治国、平天下”，古代的国家、家庭、个人是同构关系。杨震的个人私德与拒绝腐败的公德相联系，保全了自己，也令家族繁盛昌盛。富与贵，成为古代家族延绵的重要基因。

中国自古至今，家国同构的状况从根本上没有太大变化。唐玄宗曾专门表扬陕州刺史卢奂，为他题词说：“斯为国宝，不坠家风。”家、国、个人被绑定在一起。一方面，中国正经历“未完成的现代性”，私德与公德关联依旧紧密，传统文化依然有效；另一方面，中国毕竟走向现代化，私德与公德、法治社会的权利与义务等方面发生了变化，家族在文化教育上、价值崇尚上有很大变化。因此，当代家族若要保持富贵延绵，家族治理、财富配置等固然重要，家风建设中虚的精神层面却显得更加重要。

也即是说，家风建设的重心在文教与价值观等方面。

先说文教方面。首先，在家族治理上，旧时代的礼教，大部分已不适合现代社会，家风建设应吸收现代社会中的法治精神。一个现代家族，以法治、诚信、和谐等基本理念为基准，才能在现代社会中得到尊重并得以长足发展。其次，在家族子弟的教育上，政府开办的体制内学校，显然不能满足世家子弟教育的需求。近百年以来，家族子弟积极走出国门接受西式新教育的潮流，即为一种开放性心态，对开阔眼界、拥抱新事物至关重要。若家族子弟有机会同时接受中国传统的经典教育，则对于理解中国、涵养性情、深谙人性深层逻辑有巨大帮助，十分有利于家族在中国环境中的发展。

再说价值观方面。旧家风以儒家礼教思想为主体，其中含有强烈的约束性，无形中会对家庭成员个体造成压力。特别是古代的《女诫》《内训》虽教导了女子美德，但无疑对女性造成极大的压力，甚至带来戕害。而像明代杨继盛《杨忠愍公遗笔》中教导几个儿子“你姐是你同胞的人……你娘要与你东西，你两个休要违阻，不但失兄弟之情，且使你娘生气，又为不友，又为不孝，记之记之”这样维护女儿的权利的家训毕竟少之又少。因此，代家族不应抱残守缺，应接受现代社会的价值观念，自由、平等、友善等，对于家族内部成员之间的关系具有建设性的指导意义。

新家风的实践：财富与自我实现

《论语》：“君子喻于义，小人喻于利。”在传统观念中，义与利之间似乎有种紧张关系。但影响和启发了亚当·斯密、海耶克、凯恩斯等经济学大师的伯纳德·曼德维尔（Bernard Mandeville）却在《蜜蜂的

寓言》中说，每只蜜蜂都在近乎疯狂地追求自己的利益，整个蜂巢却呈现出一派繁荣的景象，“私人的恶德”反而能推动“公共的利益”。建设新家风，在实践上，尤其应重视财富及对待财富的态度。

当今社会的主旋律之一是财富，对待财富的正确态度是一个现代家族繁荣昌盛的要义。重视家族发展中的财富价值，赚取更多的金钱与利润，如《荀子》所讲：“取之于民，用之于民。”福祉同谋，干溪活水盈沧海。这样的财富观念，对自己家族，对国家，对社会，都有巨大的好处。同时要重视家族的消费观念，适当的消费，能带动更多的就业与社会分工，更值得提倡。明代陆楫就提出：某地奢侈，则老百姓容易生活；过于节俭，百姓不易生存。虽然宋司马光《训俭示康》家训中说“由俭入奢易，由奢入俭难”，但俭与奢是相对而言。宋倪思《经锄堂杂志》说：“富家有富家计，贫家有贫家计。”所谓的奢侈，其实是大家族正常的衣食住行的消费。他们吃肉喝酒，农民才能赚到钱；他们穿金戴银，制衣工厂的打工仔才能挣到薪水。

当今社会的另一个主旋律是个人价值的实现。在新家风建设的实践上，人的独立自主与个体价值的实现，是家族治理中的重要问题。明代高攀龙《高氏家训》说：“吾人立身天地间，只思量作得一个人，是第一义，余事都没要紧。”做个人，看似简单，实则不易；成就一个人，更加不易。现代的大家族，重视子女教育，使其接受境内境外的教育，根本的目的是，令家族子弟成为一个独立自主的人、一个具有价值感的人、一个可以实现自我价值的人，而非使其成为依附于家族的人。家族子弟得到良好的教育，成为德行与能力兼具的人，具备高尚的理想，比普通百姓具备更高的道德价值，更容易使家族得以健康、繁荣

发展。自我价值、家族价值、社会价值相结合，才能为个人的生命创造更大的辉煌。

他山之石：家族宪章

《世说新语》中记载：夏侯湛写好了一首诗拿给潘安仁看，潘安仁说：“此诗不仅仅温雅，更能看出孝悌之性啊！”因此深受启发，自己便写了家风诗，垂示族人。这个故事说明，多多吸收他人的长处，更有利于形成自己的优势。笔者研究家族办公室时就认为，从西方发源的家族办公室，其实和古代中国官宦豪门里的“管家”相似。当一个家族发展壮大之后，家族治理变得十分重要。家族可设立家族委员会（Family Council），选出家族跨代成员代表进入委员会，制订家族宪章（Family Constitution），去规范所有家族成员的行为。譬如，订下参与生意经营成员的薪酬标准、工作责任和权利范畴；没有参与经营的家族成员，若拟出售所持股权，订下首先卖给家族成员抑或可以在市场直接售出等规范准则。有整套治则，据此可有效避开或化解家族成员内的潜在矛盾和冲突、平衡各方的利益，让家族企业能够稳定地、有效地营运和发展，并使家族财富处理问题、和谐共处及家族的价值观延续不衰等问题得到全局处理。

笔者提出的以上治理方案，正符合家风传承创新转化的关键。家族委员会设立的意义，即基于法治与契约精神，在价值观上持开放心态，以拥抱现代社会的基本价值；家族宪章的设定，即设置实际的家族组织条例与建设虚化的家族精神相配合，以自由、敬业、诚信、友善为依托。新家风的建设，在以传统的中国伦理、人情处理家族事物外，更吸收以现代社会为基础的西方治理体系。形成真正的现代转化，才能切实、有效。

吾家风教：新家风的要义

唐代大诗人杜甫在写给儿子的诗《宗武生日》中说：“诗是吾家事，人传世上情。”家风是自家形成的具有特定风格的经验的概括。其要义可以总结为以下几个方面：

其一，重视风雅、文教：以名声带来家族软实力。号称家训之祖的《颜氏家训》中说：“吾家风教，素为整密。”没文化、没教养的家族很难被人看得起。一个家族具备了风雅文教，对家族成员具有强大的精神感召力；家族的风雅文教名声在社会中传播，也会令家族备受尊敬，获得社会地位。因此，风雅文教的家族名声，是一种非常强大的软实力。此方面可通过对家族成员进行传统与现代兼备、中国与西方共融的教育、风化而实现。

其二，价值观建设：形成开放包容的心态。传统家风以儒家为主，新家风亦可融入佛道精神与现代社会的道德观。如美国的洛克菲勒和摩根家族，都曾属于罗斯柴尔德家族，罗斯柴尔德家族祖训说：我们一定要与国王一起散步。这意味着此家族重视顶级圈层的搭建与维护。而香港的李嘉诚家族，捐资修建慈山寺，李泽钜、李泽楷及其家庭都向社会传达出充满慈善与爱意的形象。每个家族都有自己的特点，找到自己家族的核心价值至关重要。不同的家族都可形成自己的价值观，其中开放包容的心态是其核心。此方面可通过制定家族徽章、总结家族口号等方式去总结并展现。如量子力学之父玻尔的族徽图案，运用中国的太极图，传达“对立互补”的家族理念。

其三，厘清财富观：建立家族健康发展的基石。在财富的获得方式、分配方式、消费方式等方面，既吸收中国传统的家族治理、分家制度中的人情世故优势，亦吸收西方家族宣章制度中的精髓，确定健康的

财富消费观念，并以现代的信托、保险等方式实现财富的稳健发展、传承有序。《红楼梦》中的贾家，从“烈火烹油，鲜花着锦”之盛变为坐吃山空、财务亏空，财富观念出现问题是其重要原因。

其四，个体价值实现：重视家族中个人的成就感。家族形成后，不宜牺牲个体价值成就所谓的家族价值。如贝聿铭家族，传承15代600多年，清乾隆年间贝氏家族显赫，民国时期贝聿铭的祖父为“金融大亨”，其父曾任中央银行总裁，但到贝聿铭，从小对自己家族所居住的出自元代画家倪瓒之手的苏州园林“狮子林”有兴趣，此后成为世界级建筑大师，并没走金融的道路。以50年、100年甚至更加长远的视野看待自己家族发展，个体价值与家族价值形成良性互动，才可令家族经久不衰。

其五，认清发展趋势：发展的眼光是家族长久繁荣的保证。《易纬》说：“所谓易也，变易也。”《礼记》说：“苟日新，日日新，又日新。”发展变化，是中国文化的一个核心思想。每个时代都有自己的发展主旋律，认清发展趋势，对家族的长久传承至关重要。三国刘备《遗诏敕后主》说：“勿以恶小而为之，勿以善小而不为。”诸葛亮《诫子书》说：“非澹泊无以明志，非宁静无以致远。”二者都是观察现实、历史发展趋势，根据自身家族的问题而将其心得融于家训之中。当今时代，对国际、国家具体情况发展趋势的真实认知，在家族决策中越来越重要。如对中国发展趋势的判断，九运离火到来，电子行业、人工智能、心理心灵、文化教育等行业会得到长足发展。若能将家族事业放置在中外、古今的视野维度上，就可对家族的传承发展认知更加清晰。

（作者为香港科技大学金乐琦亚洲家族企业与家族办公室研究中心主任）

私
社
群
銀



致敬奋斗者： 偕行奋进，笃行未来

——工商银行“十佳财富顾问”风采

文 / 中国工商银行私人银行部财富顾问部

有这样一群工行行人，他们虽身份普通、岗位平凡，却业绩斐然、令人瞩目。他们爱岗敬业，矢志不渝地追求卓越，不仅勇争先进，更始终坚守奉献的初心。他们以排头兵的姿态，展

现出先行者的担当，在平凡的岗位上坚守着自己的使命，用不凡的行动践行着对职责的承诺。现在，让我们一同走进“十佳财富顾问”的世界，聆听他们劳动的心路历程，感受他们的奋斗与拼搏！



北京分行 刘蕊

作为财富顾问，我每天都会接触到不同的客户，聆听他们关于财富的梦想与困惑。我的职责不仅是提供专业的建议，更是要成为客户值得信赖的伙伴，这需要我们具备高度的专业素养和良好的沟通技巧，以便更好地理解客户的需求和期望。

与客户交流中，我深深感受到，财富不仅仅是金钱的积累，更是一种生活态度和智慧的体现。当我们掌握了财富的秘籍，就能更好地应对生活中的各种挑战，实现自己的梦想。在财富管理的过程中，我们不能急于求成，要有长远的眼光和稳健的策略，这样才能在不断变化的市场中保持冷静，做出明智的决策。

回顾我的职业生涯，我深感自己受益匪浅。未来，我将继续探索和实践财富的秘籍，为客户提供更优质的服务。同时，我也希望通过分享我的心得和体验，能够激发更多人对于财富管理的兴趣和热情，让我们一起迈向更加美好的未来。



广东佛山分行 钟育阳

作为一名从事私人银行业务多年的财富顾问，我有一个永恒不变的信念，那就是财富管理可以帮助我的私人银行客户满足不同阶段的财务需求，达到降低风险、实现财富保值、增值以及传承等目的，是会得到客户认可、前途一片光明的朝阳行业。

这几年投资环境的复杂性使得很多高净值客户有了更多的想法以及顾虑，财富管理在这个时候更凸显它的作用，需要我们更专业、更认真地服务好每一位客户。首先我会不断丰富自己的专业知识，提升自我。其次，我会根据不同客户的需求，做好资产配置方案，用专业的眼光为其挑选出最合适的产品，同时定期与客户做好沟通与回顾，让客户更了解自己的资产情况。最后，希望我的努力与专业，能让每位客户的财富实现保值增值。



上海分行 曹莉

作为一名财富顾问，建立和客户之间的财富纽带需要密码和钥匙，缺一不可，而寻找密码和钥匙是一个具有挑战性又充满成就感的过程。财富密码是有正确的财富观念和乐观的生活态度，不止要把财富增长看做是重要的目标，更要把它看做是美好生活的一部分。

财富的钥匙则是一个齿轮咬合的过程。第一道“齿”是倾听：我和客户互动的第一步，充分了解他们的期望和担忧，给予充分的表达空间，用简单明了的话语解释复杂的财务概念。第二道“齿”是回应：第一时间回应客户的疑问，有助于助推齿轮前进的步伐；与客户的有效沟通，可以建立起良好的信任合作关系，共同实现财富目标。第三道“齿”是理解：充分理解客户的需求，可以让齿轮的咬合更为契合，为客户提供全方位的财富管理服务，协助客户处理与财富相关的各种事务，帮助客户更好地管理财富，最终实现财富增值。

财富增长的途径不是一成不变的，未来，我将与客户一起不断地探索，致力于找到适合客户的财富管理方式，收获满满的财富和幸福。



浙江杭州分行 刘异

我立足于客户视角，关注客户全生命周期的财富规划，通过为客户创造价值而实现自我价值。我认为财富顾问的核心价值并不在于产品配置，而在于顾问式的客户服务，服务的目标不止于获取投资收益，而是提供个性而又全面的家族财富规划。因此对客户来说，选择我们的理由就在于信任和专业。

财富顾问之路是一条充满挑战与机遇的道路。在这条道路上，我将继续保持敏锐的市场触觉和卓越的服务能力，以专业赢得信任，以服务铸就卓越。

未来，我将继续保持创新思维和敏锐的市场触觉，为客户提供更加专业、细致的综合化服务。



江苏分行 纪洁

作为一名财富顾问，“定制化的个性服务”是我的金字招牌。我真倾听每一位客户的需求，了解他们最真实的期望，通过专业素质和有效沟通赢得客户的信赖，量身定制最适合的财富方案，为客户的幸福和安宁保驾护航。在这条道路上，我经历了从入门到精通的蜕变，深刻体会到财富管理不是简单的购买理财产品，而是综合性和长期性的财务规划。金融市场的风云变幻，既是机遇，也是挑战，我始终保持冷静与清晰的头脑，帮助客户树立长远的眼光，成为客户财富稳健经营的得力助手。在未来的工作中，我将坚守初心，脚踏实地，不断充实、提升自己，以专业知识和高效服务帮助更多的人开启财富管理之路，与客户携手前行。



福建分行 叶艳茹

我在财富顾问岗位已步入第十一个年头，回顾职业历程，曾经青涩懵懂，团队成立之初，业务在摸索中推进。团队年轻、有朝气，也遇到过诸多困难，但坚持学习以及岗位上的历练使我自信且坚定，现已成为了队伍中的中坚力量。在金融服务方面，我真倾听客户需求，坚持从客户角度出发，帮助客户思考内在痛点，为客户普及金融工具的特点和使用方法；在非金融增值服务方面，客户感受到我的真诚并获得贴心的增值权益，更是加深关系的好方法，创造了独特的陪伴。工作中的点点滴滴聚沙成塔，坚定了我深耕私人银行业务的决心。本职工作之余，我发挥余热带动其他同事一起学习金融知识。客户需要投资教育，基层员工同样需要，因此我积极与伙伴们分享交流经验，碰撞出新的火花，同时专业的输出也更是帮助自己在专业上继续精进。在未来的工作中，我将继续坚持以客户为本，提升专业水平，与客户共同成长。通过这些生动的财富顾问故事，我们看到了他们如何在常人之处展现非凡才能，成就客户与自我的财富之路。每一位顾问都不只是理财的专家，还是人生旅程中的伙伴。



山东分行 马亚飞

作为财富顾问，为客户提供财富管理，不仅要以专业知识制胜，更要成为连接各种资源的行家里手。从金融到政治，从宏观经济到微观市场，从债券股票到期货期权，金融行业复杂多变、日新月异，只有学以致用，才能更好地把握市场机遇，实现“知识”转化为“产能”优势的持续循环，帮助客户实现财富的保值、增值。良好的沟通是连接我们与客户的桥梁，每一次的对话，都是一次心灵的触碰。我们倾听客户的需求，了解他们的财富规划，用最通俗、朴实的话语将我们对市场的分析、趋势的预测以及前瞻性的建议传达给客户，让专业术语变成充满人情味的关怀。身为财富顾问，深感自己责任重大，我将继续以专业的知识和热情的态度，为每一位客户提供优质的服务，在充满挑战和机遇的航行中，引领客户前行。



深圳新沙支行 黄诗岚

作为一名财富顾问，我认为客户的信任与满意最为重要，担任财富顾问的这些年，我坚持“产品为工具、专业是本分、服务筑灵魂”的工作宗旨，不断成长，不断总结，也明白了唯有真诚、专业、细致，方能与客户携手前行，相伴前进。身为财富顾问，我以客户需求为中心，为客户提供个性化、全周期的财富配置规划方案，并随市场波动不断进行动态化调整。客户在财富管理的过程中，一方面需要财富顾问投前投教、投中建议、投后管理的全流服务，另一方面客户的成长也在鞭策财富顾问不断精进业务，惟其如此，才能为客户提供长期的陪伴式服务。回望过去，满心皆澎湃；展望未来，满心皆期待。正所谓“不积跬步，无以至千里”。我将继续以一颗笃定奋进之心，不惑于方向、不竭于动力，秉承客户至上初心，持续做好客户投资陪伴，为客户财富管理保驾护航。



四川分行 龙丽

金融市场的变幻莫测，银行业务的不断创新，这对财富顾问既是机遇也是挑战，从业十余年来，我认为制定理财规划、投资理财、风险隔离都是应对市场变化的财富秘籍。在与客户的交流中，我发现合理的理财规划，能充分地用好每一分钱，也是提升家庭幸福指数的重要秘籍。同时，投资理财也是财富增值的关键，在投资理财的过程中，我积极帮助客户找到最适合自己的产品，以睿智的眼光和稳健的策略，助力客户财富丰盈。回首过去，我十年如一日坚守初心，在平凡的岗位上收获满满。展望未来，我将不忘初心，不断求索，在财富管理的道路上继往开来，勇毅前行。



湖北分行 艾红艳

“有道无术，术尚可求；有术无道，止于术。”这是电视剧《天道》传奇男主丁元英的智慧，也正是我作为财富顾问的职业信仰。在我心中，为高净值客户做好资产管理和增值服务，是一件既充满挑战又富有价值的事情。今年是我加入财富顾问队伍的第四年，我始终践行着“以客户为中心”的初心，把客户的需求放在第一位。我坚持陪伴式服务，了解和记录客户的资产结构和风险偏好，对客户进行投资者教育，建立适当的预期。关注经济形势和市场环境，依托我行产品和服务体系，创建和传达针对核心问题的解决方案。同时，根据市场波动情况和客户资产规划的需求变化，动态优化资产配置方案。以“日拱一卒”的韧劲协助客户的财富保值增值，也让自己的专业价值不断彰显。回望过去四年，我脚踏实地，收获满满；未来，我将继续砥砺前行，满怀希望，与客户携手共成长。



把握产品本质， 君子偕智投同行

文 / 中国工商银行私人银行部风险合规部

在使用智能投顾配置产品时，金融消费者也需要准确了解意向产品投资资产的逻辑，并将产品的风险等级与自身风险偏好、风险承受能力相匹配

图/视觉中国

当前，财富管理行业正从“金融产品互联网化”，转向对于“金融服务互联网化”的探索。作为人工智能在金融领域的重要应用之一，智能投顾通过运用人工智能、机器学习等技术及量化的算法向客户提供资产配置建议及顾问式服务，帮助客户获得持续稳定的回报，具备高效、精准和个性化的特点，逐渐被金融消费者所接受。

智能投顾一方面有效拓宽了投资者参与金融市场的渠道，为居民财富管理提供了一种新的更加智能、便捷的服务方式；另一方面，也大大提升了行业服务效率，推动了金融机构的数字化转型。工银私人银行运用大数据模型分析及机器学习技术研发的“君子智投”资产配置管理服务自2021年立项以来，已经迭代到了3.0版本。它背后的配置逻辑是什么？作为金融消费者，我们在智能投顾时代如何通过“人机结合”防范投资风险？

洞悉智能投顾配置逻辑

君子智投3.0通过中国工商银行手机银行APP实现对客直联，为客户提供标准化服务和数字化应用平台，为客户量身定制资产配置方案，通过构建宏观市场观点、中观配置策略、微观产品推荐，全链条展现配置逻辑。

宏观方面，打造“多因子宏观研究”引领、“量化分支模型”触达，兼具体系化、数量化、模型化的市场研判分析框架，依托工银私银投研体系对宏观及分类市场进行分析，全维度展示市场观点。中观方面，采用风险预算等模型作为资产配置基准，通过持续优化迭代实现主观投研观点与资产风险因子相匹配。将客户风险、流动性及多维度画像特征融入资产配置模型，形成客群资产配置建议。将投研结果作为资产

配置模型有效输入，通过量化权重为资产配置提供动态调整依据。微观方面，在培育各类机构管理人合作及多元产品供给生态的基础上，构建量化评价模型，形成以量化分析为基础、动态调整为辅的产品优选方法。

把握产品本质明白投资

不过，金融消费者面对层出不穷的投资产品，是否就可以完全依赖智能投顾的推荐而高枕无忧呢？

从实现财富保值增值来看，秉持理性投资理念是投资者在市场波动中保持稳健的基础。金融消费者可学习和了解智能投顾的工作原理与投资策略，通过用好智投工具提高自身的投资能力。在使用智能投顾配置产品时，金融消费者也需要准确了解意向产品投资资产的逻辑，并将产品的风险等级与自身风险偏好、风险承受能力相匹配。“人机结合”方能稳妥把控投资方向，防范投资风险。金融消费者在配置产品时，可参考以下步骤：

第一步：做好资产配置规划。投资者可以把现有资金分成几份，一是灵活可支配的资产，用于日常开销；二是储备资金，可作为家庭计划的储备；三是长期资金，用于长期投资保值增值。划分完毕后，较短期的资金可以投资于较为灵活的现金类、短债类资产，方便随时取用。长期储备的资金，可以结合自身风险偏好，适当增加配置方向的多样性。如适当增加权益或衍生品的配置占比。资产配置不是短途的博弈，而是更加科学地管理资产。

第二步：明确产品投资方向。根据资管新规，主流资管产品分为固定收益类、权益类、商品及金融衍生品类、混合类四大类。各类资管产品主要投资于如债券、股票、黄金、期货、期权等资产。不同类型产

品有不同的投资范围、比例和策略，需仔细阅读产品说明书予以了解。

第三步：对各类产品的投资收益有客观合理的认知。产品投资标的不同，潜在的风险与收益也不同。一般来说，风险与收益成正相关，高收益高风险，低收益低风险。业绩基准仅用于评价投资结果和测算业绩报酬，不能看作是产品的收益承诺或保障。

另外，在产品配置时注意不要被产品名称所误导。例如，“××固定收益类产品”，此处的“固定收益”并不等于产品收益固定、稳赚不赔。其收益来源主要有三方面：一是“静态”收益，指票息收入，与债券市场的波动无关。二是两个“动态”收益，指资本利得及产生收益的投资运作，二者均受债券市场波动影响。由于固定收益类产品的收益受多种因素影响，产品出现净值波动与回撤均属正常现象。即便是同类产品，管理人或策略不同，产品净值表现也会不同。

第四步：明确预期，不要盲目追求高收益。投资者应对自身风险偏好有明确认识，认真填写客户风险承受能力测评问卷，并了解意向产品的说明书中的投资标的，选择与自身风险承受能力测评结果相匹配的产品。

第五步：定期调整。资产配置不是一次性的，需要定期进行调整。定期调整可以根据市场情况和自己的投资目标来进行。如果市场情况发生变化，投资者需要及时调整资产配置方案以适应市场变化。如果投资者的投资目标发生了变化，也需要调整资产配置方案，以适应自己的投资目标。

【工银私人银行提示您】

《银行保险机构消费者权益保护管理办法》规定，金融机构要执行“三适当”原则，将合适的产品或服务通过合适的渠道提供给合适的消费者。金融消费者需树立理性投资观念，对自身现有资金进行合理安排，在满足日常流动性需求的同时，寻求资产的保值增值。购买产品前，金融消费者须选择线上或线下正规渠道。购买产品时，需如实完成风险承受能力测评问卷，准确了解自身风险承受能力，仔细阅读产品说明书、合同条款、风险提示等，在充分了解产品性质和风险的基础上自主作出投资决定。

文
行
远
以

了不起的甲骨文

文 / 静岩

三千年前的世情百态，被商人留存于甲骨，
中国人的表情达意自此有了归依

中国的甲骨文和古埃及纸草文字、巴比伦泥版文字、美洲印第安人的玛雅文字共同构成了世界古文字体系，但只有甲骨文穿越时空一直延续到了今天，使中国文化永久地延续了下来。

作为已知最早的汉字，商代的文字主要用毛笔书写在竹简上，随着岁月的流逝，那些依附于甲骨、青铜器、玉石、陶器等坚硬材质的文字被完好地保留了下来，这些卜辞文字因为刻在兽骨或龟甲上，故名甲骨文，亦称殷墟卜辞、殷墟文字、占卜文字。甲骨文主要是商代盘庚迁殷至纣王二百七十三年间（约公元前1400年左右）的卜辞。《礼记·表记》载：“殷人尊神，率民以事神，先鬼而后礼。”每有祭祀，战争、游猎、出行及稼穡、疾病、生育等都要进行占卜以问吉凶，坚硬的龟甲与兽骨，经过削锯、修整和打磨成为商人用以占卜的工具，甲骨上一竖一横的裂纹，就是商人判断吉凶的卜兆。卜

问的内容刻写在卜兆的旁边，即为甲骨卜辞。

公元前11世纪中期，周武王率军伐纣，商朝灭亡。小屯村从繁华的王都变成废墟，甲骨文被深埋于地下，因文献失载不为人知。隋唐时期，此地是墓葬区，北宋时期，被传为“河亶(dǎn)甲城”，明朝中后期才有人聚居，开始有小屯村之名。在清末发现甲骨文之前，小屯村一直是豫北普通小村落。

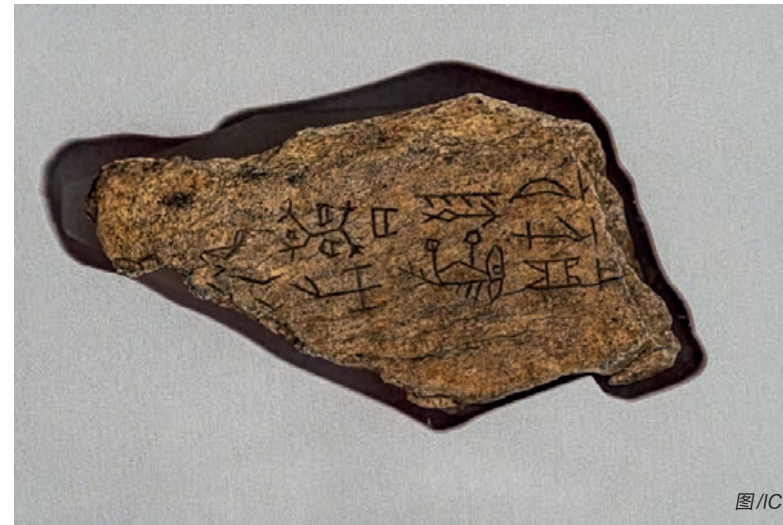
1899年，古董商人将小屯村民挖出的甲骨等古物带至北京出售，罹患疟疾的国子监祭酒王懿荣遵循医嘱，开了些药回家煎着喝，却忽然发现那味叫“龙骨”的药有些奇怪的划刻，经过研究，他敏感地意识到，这些药材片其实是商代卜骨，其上是一种比篆文、籀文还要古老的文字。王懿荣与甲骨文“偶遇”的故事最早刊登在1931年的《华北日报》上，王懿荣成为公认的甲骨文收藏、鉴定第一人，1899年被视作甲骨文研究的起始之年。数年后，罗振玉和王国

维相继考察甲骨出土的地点，认为殷墟是商朝晚期的旧都，甲骨文研究一度被称为“罗王之学”。当时，学术界疑古之风渐起，有些学者对《史记·殷本纪》中记载的我国早期王国商真实性产生怀疑，人们对商的认识，主要来自后世史家追述，而非商代原始资料。而甲骨文上的商王世系与司马迁所作《史记·殷本纪》可以互相对照。随着殷墟考古发掘的推进，大量甲骨重见天日，作为最重要的文明要素，甲骨文的发现把我国信史提前到了商代，甲骨文被誉为中国近代史料“四大发现”之首，另外的几项发现是敦煌文书、新疆甘肃内蒙古汉晋木简、内阁大库元明以来书籍档册。2017年10月，甲骨文入选联合国教科文组织《世界记忆名录》。

截至2022年11月，发现甲骨文总计约154600多片，其中大陆收藏97600多片，台湾地区收藏有30200多片，香港地区藏有89片。此外，甲骨文流转其他国家约26700多片。此外，近年来又在陕西发现了西周甲骨文。这些长长短短，深深浅浅的痕迹，将中国的信史向前推进千余年。中国文字作为世界上唯一没有“死亡”的古老文字，甲骨文正是它最早的已知开端。

甲骨文是象形文字，日、月、山、河，但甲骨文是超越了象形的抽象，书、令、农、林。这与中国的智慧一脉相承。能量抽象成五行、关系抽象成阴阳、人体抽象成经络。甲骨文所呈现的内容可以理解为一篇记录远古时期祭祀、征伐、气象、耕种、卜梦等活动的短文，大至国家兴衰、小至个人命运，都能在甲骨中找出丝丝线索。小屯村甲骨的内容，既有主人是商王的卜辞，也有主人是其他贵族的卜辞，内容还涉及商代社会生活的许多方面，如祭祀、农业、田猎、气象、疾病、生育等各种占卜主题。

甲骨文具具有对称、稳定的格局，具备书法的三个要素即用笔、结字、章法。从字体



图/IC



图/中新



图/新华

的数量和结构方式来看甲骨文已经是发展到了有较严密系统的文字了。

汉字的“六书”原则在甲骨文中都有所体现，尽管原始图画文字的痕迹还是比较明显。甲骨文就像架在图像和汉字之间的天然桥梁，是古人表达和认识世界的原初方式。通过甲骨文，我们可以清晰地看到，每个字是怎样诞生的，小到一草一木，大到浩瀚宇宙。殷商往事被转化成字符，三千年前的墨迹依附于甲骨幸存下来。甲骨文的发现，不仅为研究上古史、汉语史等增加了新的文献资料，也为我们研究古文字书法和书法史提供了可靠的资料。

甲骨文是一种独立的、自成系统的文字。据中国文字博物馆研究中心的统计，全世界目前已发现的殷商甲骨文不到5000字，但真正被释读出来的字数仅在1500–2000字之间。自2016年中国文字博物馆研究中心悬赏发布以来，仅有一人拿下这笔赏金——2018年，复旦大学蒋玉斌教授破译了甲骨文中的“蠡”字。此字在甲骨文中写作“屯”，往往用在作乱的方国之前，如“蠡淮夷”，表示蠡动之“蠡”。对殷商甲骨文单字的识别，缺少可参照的成熟文字语言支持系统。从殷墟出土的带有铭文的约15万片甲骨，其制作时间已经距今约3300年。商代灭亡后，历经各朝各代、各种文字系统的巨大变迁，现在再来回望殷商时期的甲骨文，已经很难辨识。东汉许慎在《说文解字》中对古文字造字结构和使用方法的“六书”原则概括，即“象形、指事、会意、形声、转注、假借”造字法则，并不完全适用于对甲骨文的破译。六书法则里没有提及对甲骨文发音系统的应用编码提示。其次，甲骨文破译至今没有突破发音关，至今没有寻找到破解其发音系统的编码原理。另外，殷商甲骨文“一字多形、一字多义”的辨识难度大。对成篇甲骨文的连句辨识又会遇到

“文明断代、语境变迁”的时空鸿沟，不充分了解殷商时代宗教信仰、占卜制度、礼治秩序、生活习惯、乡风民俗，很难翻译出一篇语句信达、客观可读的甲骨文释义文章。

甲骨文中既有大量的象形字、指事字、会意字，也有很多形声字，出现了假借字、转注字的用字方法。这些文字与我们现在使用的文字相比，在外形上存在巨大差别，但是从构字方法来看，二者基本上是一致的。

严格意义上讲，只有到了甲骨文，才称得上是书法，因为甲骨文已具备了中国书法的三个基本要素：用笔、结字、章法。而此前的刻画符号并不完全具备这三个要素。

受到文风盛衰的影响，甲骨文在不同时期的书刻特点存在差异，按董作宾依据世系、称谓、贞人等十项标准划分，甲骨文大致可分为五期，第一期：盘庚、小辛、小乙、武丁；第二期：祖庚、祖甲；第三期：廪辛、康丁；第四期：武乙、文丁；第五期：帝乙、帝辛。五个时期的甲骨文镌刻风格特点存在明显差异。甲骨文一期，雄伟宏大，字体形态大小有别，线条笔画净细精劲。甲骨文二期谨守法度，字体略小，大小适当，行距匀称整齐，疏密有致，法度中规。甲骨文三期文风颓靡，字体线条柔弱、纤细，结构错误，体貌幼稚。甲骨文四期刚劲挺拔，线条较纤细，但劲挺刚韧，结构风貌劲峭。甲骨文五期严谨浑厚，字形匀称，行距整齐，其字体演变异同，形成了不同时期的书体风格及镌刻成文的甲骨文形体特点。

裘锡圭先生《文字学概要》中专门提到“商代文字的排列方式”。他认为，汉字自上而下的直行排列法，显然早在商代晚期之前就已经确立。这种自上而下、自右而左的排列方式，形成了以纵势为主的笔法运动规则，之后的篆、隶、楷、行、草无不如此，使得以甲骨文开立的书法章法秩序被沿用了三千余年。



“巫山高不穷，巴国尽所历。”四川亦称巴蜀，顾名思义是历史上巴国和蜀国的合称。蜀国大致在今成都、德阳一带，建立者是《蜀道难》中“蚕丛及鱼凫，开国何茫然”的蚕丛、鱼凫。巴国位置大约在今巴中、达州、阆中一带，开国者按照《山海经》记载为太皞。

巴中市近年来大力挖掘巴文化，举办巴人文化节等活动。在巴中可以寻访巴人遗迹，也可以体验数千年来巴文化的传承、流变。相对四川传统旅游景点青城、峨眉，和当红热门的三星堆、大熊猫基地，巴中的山水、风物仍期待被更多人认知和欣赏。

谈到巴文化的传承，要说一说巴中的“夔坛戏”。夔音“cuàn”，本意为灶，与祭祀土地神活动相关。宋代晏殊《类要》说“蛮与巴人事鬼”。古代巴人重视祭祀，举行祭祀仪式时，要头戴面具载歌载舞。这种戴面具歌舞的形式，称为“傩”。经过千百年的表演，“傩”的技艺也越发精进，并对我国戏曲产生重要影响。我国戏曲约形成

于宋代，剧目、舞蹈中都有傩的影子。特别是中国戏曲引以为傲、千变万化的脸谱，据专家考证很大程度上由傩面具演变而来。

现在许多地方仍有古傩遗存，并且不断发展演变，在巴中成为“夔坛戏”。“夔坛戏”说唱交替进行，曲调有流行于川东北的灯戏调，也有民间小调，以唢呐、锣、堂鼓等伴奏。剧目有历史故事《王祥卧冰》《孟姜女》等。过去“夔坛戏”一演就是一天一夜，既有供观众娱乐的内容，称为耍坛；也有供神娱乐的内容，如开坛祭社、踏星拜斗、安神归位，称为正坛。

“夔坛戏”还有许多绝活。“走火池”，在地上挖一条长一丈二尺宽的平底沟，内燃柴炭火，表演时，第一遍脚穿一双新布鞋从火池走过，第二遍脱掉布鞋赤脚从火池中走过，往返几回，直到用赤脚将压紧的火炭趟松后结束。“过刀桥”，每两把刀为一组，设四组或六组，坛师赤脚从刀口上踩过。

曾经流行的“夔坛戏”也像许多民俗文化活动一样，一度濒于失传，只有少数老

文/辛酉生

南江县不仅有“夔坛戏”的神秘，还有光雾山的美景

人掌握。2018年“夔坛戏”列入四川省非遗项目。如今“夔坛戏”已成为巴中市南江县旅游产品，供研学、体验，在保护中传承，在传承中发展。

南江县不仅有“夔坛戏”的神秘，还有光雾山的美景。光雾山海拔2500米，在南江县北部，川陕交接之地，是国家5A级风景区。

到了光雾山不可不去“万笏朝圣”。万笏朝圣宜远观。站在观景台上，透过传说由雾仙姑轻纱幻化终年不散的云雾，当晨曦的辉光为远近群峰镀上一层金边，峰峦就变成无数手持笏板朝拜玉帝的神祇。

米仓古道就不能远观，一定要真真切切踏上去，体验它的曲折、险峻。米仓古道始于夏商，由远古巴人开辟，与金牛道、荔枝道并称三大古蜀道，是北通关中南下巴蜀的战略要道，留下了无数历史故事。萧何曾经在此追过韩信，张飞也曾在此败过曹军，宋元相争蒙古铁骑由此入川，与宋军决战钓鱼城。

光雾山的燕岩石林每年吸引数万只燕子来此筑巢栖居。太极天坑被地下水溶蚀下陷，把山体切割成S形状，如一幅巨大的太极图案。漫步光雾山，突然传来几声婴儿啼哭，不必惊惧，那是娃娃鱼的鸣叫，它们只在最清澈的溪流中生活。林中传来窸窣声响，是林麝好奇地探出了头。倏地红腹锦鸡展开宽大羽翼，好像一抹红云。

恩阳古镇是米仓古道上一座因码头而繁荣，历史悠久的小镇，也是四川十大古镇之一。见惯了江南古镇摩肩接踵、喧嚣浮华，势必惊异于恩阳古镇的宁静舒缓。在这里可以赏一赏古建之美，也能听一听恩阳河水音声之美，品一品恩阳十大碗味道之美。

南龕摩崖造像也是巴中必去的古迹。这里保存着从隋代至民国龕窟170多个，

造像2500余尊，其中又以唐代造像居多，1988年列为全国重点文物保护单位。安史之乱唐玄宗和唐僖宗入蜀，将长安和洛阳佛像样式带入四川，在南龕摩崖造像中能看到两京造像风格的影响。而著名的南龕石窟83号龕双头瑞佛像，两佛共一身躯。双头佛像少见，目前四川发现的仅此一尊。新疆克孜尔石窟曾出土过木雕双头瑞佛像，敦煌莫高窟有中唐时期双头瑞像图壁画，说明西南地区佛造像和河西以及西域佛造像也存在关系。

穿过厚重的历史，来到救亡图存的年代，巴中走出了党的早期领导人刘伯坚，走出了致力于农民教育的教育家晏阳初，也留下深深的红色烙印，12万巴中子弟当红军，川陕革命根据地在巴中建立。

中华人民共和国成立以来，老区建设取得长足发展，但贫困问题依然存在。1995年开始，工行先后对巴中南江县、通江县等地开展定点扶贫。20多年来，工商银行走出了一条金融帮扶、教育帮扶、产业帮扶、卫生帮扶等相结合具有工行特色的帮扶开发新路子。在工商银行“工银光明行”集团公益品牌统领下，工银私人银行于2018年起开展“君子伙伴 与爱同行”公益项目，发起温暖行动，对四川省定点帮扶地区开展公益捐助，已为70余所学校安装了热水器，解决了当地四万余名中小学生洗澡难、洗澡冷的问题；已为27所学校1050名学生配置棉被和床上四件套；已为8所学校1500余名学生捐赠了医用免洗洗手液、牙膏、牙刷等物资，帮助孩子们养成良好卫生习惯；多次向定点帮扶县学校捐赠卫生物资、体育用品，惠及近五万名学生。

当我们走进巴中，探幽寻古，饱览自然之美时，在孩子们的笑脸上，在巴中的建设成果中，也有着中国工商银行多年的付出与努力。





阿勒泰的四季

Four Seasons in Altay

大尾羊在牧场间奔波，牧人们始终掌握着季节变换的节奏，游人们根据自己的喜好选择合适的时间来到这里，作家不断地记录这里的人和事

文 / 辛酉生

2003年，李娟出版了人生第一本书《九篇雪》，一些关于阿勒泰的故事。这一年她24岁，这一年她结束了乌鲁木齐的打工生活，再次回到阿勒泰。此后一些年，人们有时在报纸、博客上看到她细腻和敏锐的叙述，这些文字掀开了阿勒泰面纱的一角。又过了些年，《我的阿勒泰》《阿勒泰的角落》《羊道》《夏牧场》《冬牧场》陆续出版，李娟、阿勒泰被更多人知道。2024年改编自李娟散文的电视剧《我的阿勒泰》火爆异常，李文秀、张凤侠、奶奶一家和他们的小卖部成为热点，故事打动人心，故事发生地阿勒泰的美景也让观众沉醉。

阿勒泰位于我国西北角，与俄罗斯、哈

萨克斯坦、蒙古三国接壤。巍峨的阿尔泰山脉阻挡了来自北方的寒风，加之独特复杂的地貌，造就了阿勒泰独特的环境、风物特征。早在新石器时期阿勒泰就开始有人类活动，塞人、匈奴人曾生活在这里，到汉代成为安西都护府辖地。漫长的历史中，阿勒泰始终是多种文化交融之地。

阿勒泰市西北切木尔切克乡的荒漠戈壁上，分散着许多古墓葬，墓葬周围矗立着形态各异的石人。早期石人长着圆圆脸、两只圆圆的小眼睛和椭圆的嘴，眉毛与鼻子连成一体，好像一个顶端下垂的Y，用现在眼光看有点呆萌。随着时间推移，更多石人被雕刻，圆脸的、长脸的，颧骨高耸的、一团和气的等等。它们仿佛一个个曾经在这生活

的人，要向我们讲述为什么来到这里，以及这片土地上的点点滴滴。阿尔泰山有黄金矿脉，因此阿勒泰和阿尔泰的意思都是黄金之地，是黄金的诱惑，抑或是丰饶的牧场，将先民带到了阿勒泰？石人脑中的故事会不会比李娟笔下的阿勒泰更有意思。

在李娟笔下，阿勒泰四季都这么富有生气。

度过冬日严寒，阿勒泰开始变得春意盎然，哈萨克牧人带领羊群从冬牧场向春牧场移动。“羊群在一整面山坡上弥漫开来，沿着平行着布满坡体的上百条弧线（那就是羊道）有序前行，丝丝入扣。”羊群低着头，随意啃食新出土的牧草，肆意享受着春的馈赠，发出满意的咩咩声。骑在马背上的牧人，一边挥着鞭子，一边吆喝着，掌控行进节奏。一年年、一次次迁徙，让他们对路线了然于胸。

行走在草原上的不只牧人和羊群，还有在远远山谷间跳跃的大角山羊。在它们眼中，对这些长着软软绒毛、被驯服的亲戚或许有点不屑。它们太缺少野性和冒险精神，只能在人类悉心看护下安逸生活，不能体验自然真意。牧人们也看到了山羊，它们从来都是自由的精灵，山羊凌空而起的身姿，被古人绘制成岩画，永远定格最炫的瞬间。哈萨克人将它们的形象用牛角和木料制成“沃尔铁克”（山羊木偶），山羊木偶立在凳子上，演奏者一边弹奏冬不拉，一边用拨弦的手指缠绕着能遥控山羊的线绳。随着音乐的节奏，山羊跳跃、奔跑，从自然界的精灵，变成人类手指上的精灵。奇妙的表演，吸引了剧中的李文秀，也成为游客在阿勒泰必打卡项目。

时光流转，夏日将至，天气变得更加干热，草原上的牧草也长得更壮了。羊儿们又要转场了，这次的目的地是夏牧场，转场的路上有泥泞、有浓雾和无数艰辛，当然还有

广袤美丽的草原。除了羊，马们也要跟着转场。剧中巴太梦想把伊犁天马培育成世界上最好的马种，还要在古尔邦节赛马大会上一显身手。叼羊、竞速，骑手和马合二为一、融为一体，誓要与对手一争高下。赛马大会上也会有“姑娘追”吧，这时英俊骑手的“对手”变成美丽的姑娘。刚才还在和姑娘开着玩笑，一忽儿就要提防姑娘手中的马鞭。这是骑术的较量，也是爱情的游戏。追逐过后的青年，找一株荒漠中的老树，在树荫遮蔽下互诉情肠。几十上百年间，这老树听过多少甜言蜜语，而它依旧孤独。人们都累了，开始吃东西。酸得让李文秀做鬼脸的奶疙瘩，只是开胃小吃。用阿勒泰大尾羊制作的烤肉、熏肉，配上抓饭、烤馕，香。不可少的还有最能考验羊肉品质的手抓肉。先做“巴塔”仪式祈福，把盘中羊头拿起，割下羊头右颊一片肉给座中年长的人，再割下一只羊耳给主人家的小孩或座中年幼者。祈福过后，宴会开始。喝奶茶搭配油炸的包尔萨克，可以把它泡在奶茶里，也可以把它撕开，再抹上厚厚一层果酱，还能说什么哪，满足。

夏天是阿勒泰的旅游旺季。没有《我的阿勒泰》或许还有人对阿勒泰不熟悉，但一定听说过喀纳斯，神秘的湖。关于精怪的传说，从来都是人们茶余饭后喜爱的话题。时不常被发现一回的喀纳斯“水怪”，更是这类故事中的明星。真有水怪吗？连续看了好几期《走进科学》，也没有找到答案，较为认可的解释是，所谓水怪是湖中身长数米的哲罗鲑。按照国人习惯，这时要问一句好吃吗？别想吃国家二级保护动物，要吃就吃养殖的。

喀纳斯不只有“水怪”，还有摄人心魄的美景。享有国家地质公园、国家森林公园两个头衔的喀纳斯风景区，有山、林、湖、草多种景观。穿过草原再穿过一片浓密的树

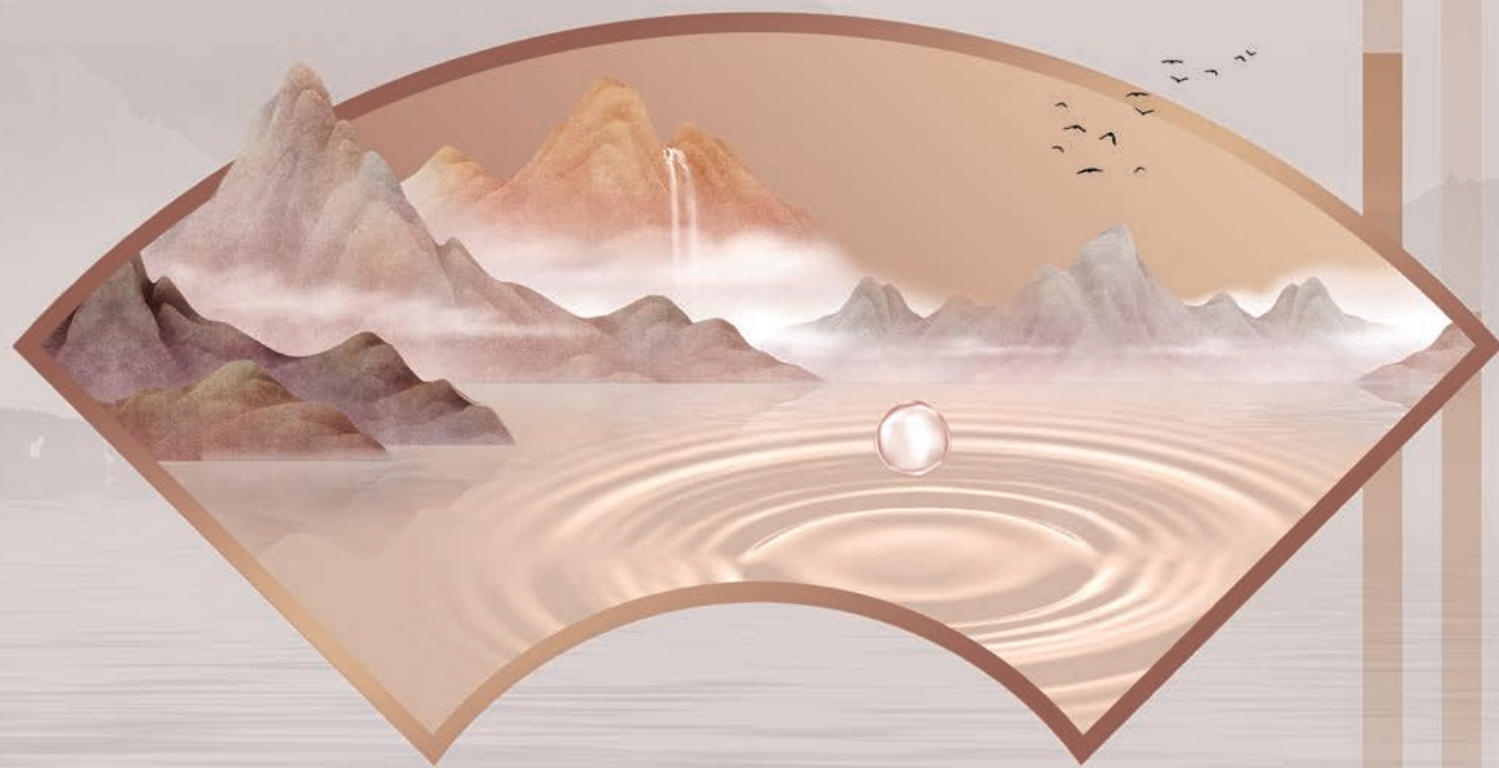
林，这时你的肺里已经充满负氧离子，就来到了喀纳斯湖。湛蓝天空下，湖水随着光影流动在蓝、绿色间变动，又静得如一块彩色玻璃。忽然一阵风吹过，吹皱几许涟漪，也吹动了远山的白云。如果抱着猎奇心情，寻找水怪踪迹，大概率会无功而返，但面对这样的风景，有没有水怪还重要吗。

“心上人我在可可托海等你”，《可可托海的牧羊人》中的唱词让可可托海火遍全网。可可托海在阿勒泰富裕县。在这能看到地震将大地撕裂的巨大痕迹，也能看到作为国家矿山公园，人类活动对自然产生的巨大影响。当然还远不只这些，生长在额尔齐斯河凸岸河湾上的白桦林，是秋日最美的风景。

秋天来了，羊们又要转场了，转到水草相对丰富的冬牧场。初冬的一天，李娟一家离开小卖部，一路向山的方向进发，三条狗在祖孙三代脚边打转，风吹打在脸上、身上，走过草地，走向荒漠，直到狗筋疲力尽，才折返回来。当冬天来得更彻底，积雪封闭了小卖部的门，努力开出十几米远的雪道，也看不到一个人。在亘古的寂静中，李娟在小卖部里编织着她的阿勒泰。

喀纳斯湖畔的图瓦人过了邹鲁节才算入冬。这时图瓦人会拿出用红杉木和马皮毛制作的毛皮滑雪板，飞驰在雪原之上，这是他们的快乐时光。经过夏季旅游旺季之后的短暂寂静，全国各地的滑雪爱好者们，又来到有人类滑雪发源地之称的阿勒泰，在各个滑雪场上，尽情享受肾上腺素大量分泌带来的刺激与兴奋。当他们心满意足离开时，看到阿勒泰机场上两个红红的大字——雪都。

这是阿勒泰的四季，大尾羊在牧场间奔波，牧人们始终掌握着季节变换的节奏，游人们根据自己的喜好选择合适的时间来到这里，作家不断地记录这里的人和事。这是阿勒泰的四季，一切都那么美好。



君子伙伴 善行致远

工银私人银行“君子伙伴慈善信托服务生态圈”



工银私人银行“君子伙伴慈善信托服务生态圈”，充分发挥平台的聚焦和共享效应，集合集团内外资源，建立慈善项目库，开创性地打造基于银行端、客户端、信托端、项目端的慈善信托服务新生态。围绕私行客户需求，提供永续集合型、定制型、基于捐赠人建议基金模式等慈善信托服务方案，让客户更放心、更省心地做慈善，与客户共同推动社会财富向善。



Your Global Partner.
Your Reliable Bank.
您的环球金融伙伴

www.icbc.com.cn



ICBC

中国工商银行

您身边的银行 可信赖的银行