

私人银行

封面故事

促公平促投资促活力，
三大途径提振民营经济

智观世界

央地财税体制改革再启动

家企欣荣

与其全员销售，不如全员创新

川联万象

通胀周期渐进终章，中长期权益市场机会远高风险

传承之道

从家族信托到家庭信托，家业服务再升级

私银社群

工行蝉联全球银行1000强榜首，再创多项纪录

文以行远

了不起的中国文化之北京中轴线

见筑生活

海滨邹鲁，向山赴海

伙伴同行 家企欣荣



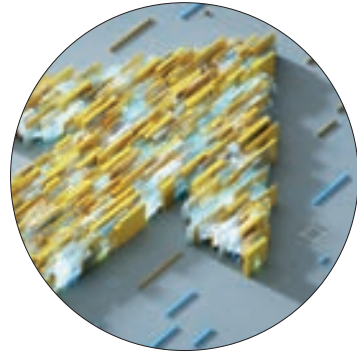
工银私人银行相伴中国企业家，聚焦企业家“人、家、企、社”四大维度需求，构建境内外一体、投融资一体、公私一体的综合服务生态，赋能企业长远发展，助力财富管理、家族传承和社会责任担当，以伙伴银行姿态，共擘家企欣荣未来蓝图。君子偕伙伴同行！



扫描二维码
了解家企综合服务

目录 CONTENTS

2024年第3期 / 总第四十七期



P8

封面故事



P30

智观世界



P42

家企欣荣



P59

川联万象

前言

东风吹正劲，扬帆正当时 / 5

封面故事

促公平促投资促活力，
三大途径提振民营经济 / 8
“企业家加油站”特色客群花园式经营，
服务五篇大文章 / 16

智观世界

宏观洞察

央地财税体制改革再启动 / 22

产业趋势

竞逐“天空之城”，万亿低空经济启航 / 26

智迎未来

AI的普罗米修斯之火：平衡幻觉和想象力 / 30

寰宇资讯

发挥澳门关键节点作用，
工银澳门推动私人银行跨境服务高质量发展 / 34
人民币国际化背景下，
工商银行探索阿联酋跨境联动金融服务 / 36

家企欣荣

管理商学院

与其全员销售，不如全员创新 / 40

银企相对论

视源股份 MAXHUB 李建民：
在一米宽的赛道里，做出万米深的厚度 / 44

偕行以致远

去四处飘“湘”的地方 / 48

川联万象

投资韬略

通胀周期渐进终章，中长期权益市场机会远高风险 / 52

优选产品

构建私银绿色金融生态，把握绿色产业投资机会 / 57



P62

传承之道



P76

私银社群



P80

文以行远



P86

见筑生活

传承之道

传承与发展

从家族信托到家庭信托，家业服务再升级 / 62

百家训格

柳门四德，享誉河东 / 64
——柳宗元的家风故事

私银社群

君子伙伴

工行蝉联全球银行1000强榜首，再创多项纪录 / 68
2024年百强财富顾问风采 / 72

消保同行

如何做个明明白白的
个人合格投资者？ / 76

文以行远

记忆

了不起的中国文化之
北京中轴线 / 80

见筑生活

旅行

海滨邹鲁，向山赴海 / 86

私人 银行

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 赵洋 赖志骏

编审 / 毕培艺

副主编 / 陈如一

统筹 / 方璐 许卓俊 邓颖婕

联合出版人 / 刘霄 何刚

主编 / 康娟

主笔 / 周建一

编辑 / 路平 林一丹 吴海珊

策划编辑 / 富饶

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。

东风吹正劲，扬帆正当时

未觉夏已尽，时至已金秋。

7月中召开的党的二十届三中全会吹响了以进一步全面深化改革开辟中国式现代化广阔前景的时代号角，也以前所未有的力度为民营经济、民营企业的发展打开了崭新局面。会议再次强调坚持和落实“两个毫不动摇”，明确要弘扬企业家精神，加快建设更多世界流企业，鼓励民营企业参与“两重”“双新”建设、牵头承担国家重大技术攻关任务等。

时至今日，民营企业已不止是中国经济增长的主要贡献者，更是引领科技创新、创造新供给、满足新需求的主力军，是推动战略性新兴产业和未来产业发展的重要力量——民营企业贡献了50%以上的研发投入和研发人员、70%以上的技术创新成果、80%以上的专精特新“小巨人”企业和90%以上的高新技术企业。不断加码的支持政策赋予了民营经济新定位、新使命、新机遇。

本期杂志封面文章主文，从构建全国统一大市场、促进民间投资、以平等促活力三个方面入手，深度解读民营企业当前的诉求与关切，以及二十届三中全会为提振企业家发展信心、不断壮大民营经济所做出的重要

部署。随着民营经济发展环境的系统性重塑，作为创业者、创新者、创投者和创富者，民营企业 and 企业家将在中国式现代化的新征程上发挥更重要的作用。

机遇千载难逢，挑战亦空前巨大。环顾国内，经济恢复仍处在关键阶段；放眼全球，国际战略博弈加剧。

越是这种时候，越需要金融机构引“活水”向“实”处，为实体经济和国家重要战略、重大建设保驾护航，助力民营企业向上走、向外走。封面文章辅文聚焦“企业家加油站”这一综合性场景平台，系统性阐释了加油站实践中如何满足客户“人-企-家-社”多维度金融服务需求、践行金融“五篇大文章”。

中国民营企业家有“走遍千山万水，想尽千方百计，说尽千言万语，吃尽千辛万苦”的“四千精神”，有敢想敢为、敢拼敢闯的勇气；工银私人银行也有信心和决心，在促进物质财富与民生福祉、金融发展与实体经济、企业发展与国家战略的统一中创造出更大的价值，与企业家一路相携、共同走向更广阔天地。

《私人银行》杂志编辑部

伙伴同行 家企欣荣

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 – China

《财资》

The Asset

亚洲最佳数字私人银行

Best Digital Private Bank in Asia

《专业财富管理》

Financial Times & PWM

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

《亚洲私人银行家》

ASIAN PRIVATE BANKER

最受欢迎私人银行金榛子奖

《财联社》

2024年度私人银行

《经济观察报》

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

封面故事



促公平促投资促活力， 三大途径提振民营经济

文/周建一

为促进民营经济发展，中国仍需在市场准入、要素获取、公平执法、
权益保护等方面采取针对性、务实性举措。
《决定》助力民营企业克服挑战的方式是什么、意义又在哪里？

2024年7月15日至18日，举世瞩目的中共二十届三中全会在京召开。7月21日，《中共中央关于进一步全面深化改革推进中国式现代化的决定》（下称《决定》）全文对外发布。

在推进“中国式现代化”总基调下，为更好激发社会内生动力和创新活力，《决定》将构建高水平社会主义市场经济体制摆在突出位置，对一系列重点改革领域和关键环节作出部署。为此，《决定》共提出300多项重要改革举措，涉及经济、政治、文化、社会等方面。

在经济改革方面，《决定》提出坚持和落实“两个毫不动摇”，即毫不动摇巩固和发展公有制经济，毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展。对于后者，其着眼于推动非公有制经济发展，提出制定民营经济促进法，并且“坚持致力于为非公有制经济发展营造良好环境和提供更多机会的方针政策”。

《决定》的一系列相关表述，直接回应了广大民营企业的一系列重大关切。

改革开放40多年来，中国民营经济从小到大、从弱到强，对社会主义市场经济发展、农村富余劳动力转移、国际市场开拓等发挥了重要作用。从政策层面而言，改革开放以后最先出现的应是“民营科技企业”一词。1995年中共中央、国务院发布的《关于加速科学技术进步的决定》中，“民营科技企业”的称谓正式出现。随后民营经济、民营企业逐步成为非公经济和非公企业的代名词。

在党的十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中，“民营企业”的提法首次正式进入中央文件，此后民营企业和民营经济的提法在各种文件中频繁出现。在党的二十大以后，

民营经济和民营企业则在党中央和国务院的政策文件中完全替代了非公经济和非公企业的称谓。

直到目前，民营经济、民营企业成为统一的正式称谓。促进民营经济发展，也被提升至前所未有的高度，所谓“民营经济活则全局活、民营经济兴则全局兴”。

从数字来看，作为推进中国式现代化的生力军，民营经济是高质量发展的重要基础。截至5月底，中国实有民营经济主体总量为18045万户，占比从2019年的95.5%增长为96.4%，其中民营企业5517.7万户、个体工商户12527.3万户。超过5500万户的数字也意味着，其在全国企业总量中的比重，已经达到92.3%。在2013年底时，相关数字还只有1253万户左右。

随着数量的增长，民营企业在稳定增长、科技创新、就业创业、改善民生等方面贡献日益突出。但近年来，随着中国经济进入转型升级、新旧动能转换的关键时期，加之复杂严峻的外部环境变化，民营企业等各类经营主体发展都面临一系列新挑战，《决定》助其克服挑战的方式为何，意义又在哪里？

途经一：构建全国统一大市场

作为推动中国发展不可或缺的重要力量，党中央高度重视民营经济发展，始终坚持“两个毫不动摇”。一系列支持民营经济高质量发展的政策红利，也正加快转化为发展实效。

以被称之为民营经济“政策大年”的2023年为例：发布“民营经济31条”，设立民营经济发展局，各部门围绕促进民间投资、推进公平准入、加强金融支持、强化法治保障等方面出台一系列政策举措，各地区因地制宜创造性落实民营经济支持政策……推动民营经济向好的积极因素持续



累积。

相关数据对此形成有力佐证：党的十八大以来，全国规模以上工业企业中，私营企业营业收入年均增长8.3%，利润总额年均增长7.9%，民营企业进出口额年均增长11.1%，占全国进出口总额55%，入围世界500强的民营企业增加至34家。

但同样需要提及的，则是中国的民营经济发展仍面临一些问题和挑战。今年6月25日，受国务院委托，国家发展改革委副主任郑备向十四届全国人大常委会第十次会议作《国务院关于促进民营经济发展情况的报告》时就对此指出：

“市场准入和要素获取等方面矛盾仍较突出，民营企业产权和企业家权益保护还不充分，政策落实和服务供给还存在短板，

有的地方政务诚信建设有待加强，企业账款‘连环欠’问题尚需解决。有的民营企业发展方式粗放，管理不规范，现代企业制度建设滞后。”

简言之，为促进民营经济发展，中国仍需在市场准入、要素获取、公平执法、权益保护等方面采取针对性、务实性举措。

《决定》对此皆有针对性部署，并明确指出：高水平社会主义市场经济体制是中国式现代化的重要保障，建设高水平社会主义市场经济体制需要健全与之相适应的市场体系和制度环境。加快建设全国统一大市场、深化国资国企改革、坚持为公有制经济发展营造良好环境和提供更多机会，均为其中要点。

在此基础上，针对市场准入，《决定》明

随着数量的增长，民营企业在稳定增长、科技创新、就业创业、改善民生等方面贡献日益突出。图/视觉中国

确：要深入破除市场准入壁垒，推进基础设施竞争性领域向经营主体公平开放，完善民营企业参与国家重大项目建设长效机制；支持有能力的民营企业牵头承担国家重大技术攻关任务，向民营企业进一步开放国家重大科研基础设施。

“这些机制建设对扩大民营企业市场准入、发挥民营企业的能动性、增强民营企业的信心具有重大的意义。”相关学者对此指出。

具体而言，所谓构建全国统一大市场，是指在全国范围内，建设一个基础制度规则统一，设施高标准联通，要素和资源市场以及商品和服务市场高水平统一，同时市场监管公平统一，进一步规范不当市场竞争和市场干预行为的大市场。

南京大学长江产业发展研究院常务院长刘志彪指出，“世界工业革命实践的历史表明，具有标志性意义的技术革命性突破大都发生在具有超大规模市场的国家和地区。商品、要素、资源的自由流动与竞争秩序，是全国统一大市场建设需要统一的两个基本规则。”

2022年，中共中央、国务院已发布《关于加快建设全国统一大市场的意见》要求降低制度性交易成本，破除各种封闭小市场、自我小循环；2024年，国务院政府工作报告也提出要加强全国统一大市场建设。

而在《决定》公布后，中共中央政治局委员、国务院副总理张国清则撰文解析称：建立全国统一大市场要规范地方招商引资法规制度，及时废止所有制歧视、行业壁垒、地方保护等不合理限制，建立健全统一规范、信息共享的招投标和政府、事业单位、国有企业采购等公共资源交易平台体系，实施项目全流程公开管理，对各类经营主体一视同仁、平等对待。

“构建全国统一大市场，需要市场和政

府协同发力，既‘放得活’又‘管得住’。充分发挥市场在资源配置中的决定性作用，更好发挥政府作用。”张国清称。

途经二：促进民间投资

8月20日，国家发展改革委在山东济南召开了“推动民营经济高质量发展现场会”。

“鼓励民营企业积极参与国家重大战略实施和重点领域安全能力建设（下称两重）、大规模设施更新和消费品以旧换新（下称双新），支持有能力的民营企业牵头承担国家重大技术攻关任务，向民营企业进一步开放国家重大科研基础设施。”国家发展改革委相关人士在此次会议上表示。

除宣介最新的支持民营经济发展的政策信号，此次会议期间还举行了重点领域基础设施项目集中推介、现场对接、实地调研等活动。其目的是全面贯彻落实党的二十届三中全会决策部署，以更加务实的举措，促进民间投资，推动民营经济高质量发展。

《决定》对此提出：要致力于为非公有制经济发展营造良好环境和提供更多机会的方针政策。深入破除市场准入壁垒，推进基础设施竞争性领域向经营主体公平开放，完善民营企业参与国家重大项目建设长效机制。

从宏观角度分析，重大项目是有效扩投资、稳增长的重要抓手。相关项目加速推进可直接拉动投资增长，促进产业结构优化和经济动能转换。不仅可带动相关产业链发展，还可创造大量就业机会，进一步拉动消费需求形成良性循环。同时，这些项目的实施，也将提升基础设施建设水平，为未来经济发展打下了坚实基础。

再从微观角度来看，今年1-7月民间投资同比增速为0，降至年内最低水平。有相关经济学家则测算指出：7月当月民间投资

同比下降0.6%，为2023年9月以来最低。受有效需求偏弱等因素掣肘，非房领域继续扩大投资的意愿不足。

鼓励和支持扩大民间投资，是今年国家相关政策的发力点之一。而这其实包括两方面的工作，即帮助民间资本找项目，以及帮助民间投资项目找资金。

在此之前，民营企业也曾参与基础设施建设，但更多集中于环保、水务等项目，规模偏小。在能源、铁路等大型项目中则较少，即所谓的民营企业进入部分重点领域的隐性壁垒犹存。《决定》相关规定拓宽民营投资范围、提供更多选择机会，则被认为将持续提振民企参与的信心。

自7月底至今，一系列相关改革部署正逐渐得到逐步落实。多方政策信号都显示出国家正在创造更多机会，让民营企业参与重大项目建设：

7月底，中央明确统筹3000亿元超长期特别国债资金，用于支持设备更新和消费品以旧换新。此前各地发改系统均在紧锣密鼓地申报“双新”超长期特别国债项目，另外部分地方还在积极谋划“两重”项目储备，这些项目申报同样向民企开放。

8月19日，国务院常务会议决定核准江苏徐圩一期工程等5个核电项目，项目总投资2400多亿元，每个项目的民资股比均达到10%。

中央层面以外，地方上也相继推出政策举措，激发民间投资活力。例如河北省出台《关于进一步激发全省民间投资活力的若干措施》；山西省出台的《山西省促进民营经济发展壮大行动方案》提出，支持符合条件的民间投资项目申报纳入国家用地保障范围，省级用地保障清单中的民间投资项目占比原则上不低于30%等。

作为建立相关长效机制的途径之一，国家相关部门也在筛选更多项目纳入全国重

点民间投资项目库。目前已筛选形成2024年第一批全国重点民间投资项目清单，共189个项目，主要涵盖制造业、交通运输业、农林牧渔业、采矿业等12个行业。对符合条件的全国重点民间投资项目，将通过安排中央预算内投资等加大政府投资支持力度。

在此方面，为解决前述“帮助民间投资项目找资金”难题也有了具体抓手。例如，今年及未来几年，中央已明确要发行超长期特别国债，用于支持“两重”建设，主要用于加快实现高水平科技自立自强、促进区域协调发展、提升粮食和能源资源安全保障能力、推动人口高质量发展、全面推进美丽中国建设等领域。在这一过程中，民企相关项目同样可以参与申报，并获得项目补助资金。

在此基础上，为建立相关长效机制，8月16日，国家发改委也已联合自然资源部、生态环境部、国家金融监管总局等印发通知，提出建立促进民间投资资金和要素保障工作机制，进一步促进民间投资发展。

“具体来讲，会用好促进民营经济发展壮大部际联席会议制度，落实好促进民间投资系列举措，规范实施好政府和社会资本合作新机制，不断优化投资环境，让民间资本敢投、愿投、能投。将持续向民间资本推介优质项目，还将推进基础设施竞争性领域向经营主体公平开放，支持社会资本加大对设备更新等投资力度，持续拓宽投资空间，让民间投资‘有得选’，也能‘投得好’。”国家发改委副主任赵辰昕在日前举行的国新办发布会上如此指出。

途径三：以保护促活力

2012年到2023年，民营企业占全国企业总量由79.4%提高至92.3%，个体工商户由4000余万户增加至1.24亿户；2012年到2023年，民营企业进出口额年均增长



上海徐汇区“一站式”政务服务大厅。图/视觉中国

11.1%，占全国进出口总额的比重由30%左右增长至50%以上。2019年开始，民营企业成为中国第一大外贸经营主体。

从2023年起至今，发展壮大民营经济的政策密集出台：7月，中共中央、国务院印发《促进民营经济发展壮大的意见》（又称“民营经济31条”）；9月，中央编办正式批复在国家发展改革委内部设立民营经济发展局，作为促进民营经济发展壮大的专门工作机构，推动各项举措早落地、见实效；10月，最高人民法院、最高人民检察院先后发布《关于优化法治环境 促进民营经济发展壮大的指导意见》《关于全面履行检察职能推动民营经济发展壮大的意见》，各地区亦有相关政策出台。

2024年以来，民营经济发展实现良好开局，工业生产增速加快，民间投资的意愿

和能力不断恢复。上半年，民间投资同比增长0.1%。其中，民间项目投资（扣除房地产开发民间投资）增长6.6%。制造业民间投资增长11.5%，增速比全部制造业投资高2.0个百分点。

但民营经济的发展仍面临一些挑战，例如在部分行业存在的部分隐性壁垒等。不仅如此，对部分民营企业合法权益的保护水平，可能也仍然存在一定提升空间。

以近期部分地方在追缴企业欠税时的处理方式为例，一些接受采访的企业对此就表达出了一定程度的担忧，认为这将不太利于提升企业及市场信心。他们支持国家严格执行税收政策，但也希望地方政府和税收部门进一步严格依法行政，避免运动式查税及选择性执法。

积极推动民营经济、民营企业发展的众

多建言者则就此进一步指出：为增强民营企业敢闯敢拼的底气，如何从制度和法律上把对国企民企平等对待的要求落实下来，从政策和舆论上鼓励支持民营经济和民营企业发展壮大，仍需继续努力。

诉求源于现实。除了前述统一市场、投融资等方面的隐形障碍，民营企业产权和企业家权益保护不够充分、政策落实和服务供给存在短板现象也被普遍认为仍然存在。

中国人民大学国家中小企业研究院副院长、国家发展与战略研究院研究员孙文凯认为：“应进一步强化政策执行的法治保障和制度保障，将相对完善、落实效果好的政策和制度固化下来；并进一步加强对政策执行效果的监督和评估，避免政策与实际执行之间的脱节。”

《决定》对此亦有所布局。一方面，其再次强调坚持和落实“两个毫不动摇”，保证各种所有制经济依法平等使用生产要素、公平参与市场竞争、同等受到法律保护，促进各种所有制经济优势互补、共同发展；“弘扬企业家精神”，全面构建亲清政商关系，健全促进非公有制经济健康发展、非公有制经济人士健康成长工作机制。

为落实党的大政方针，近年来国家已先后制定并形成了一整套比较系统、全面、明确和细致的法律政策，以切实促进民营经济发展。在此基础上，《决定》也明确提出：制定民营经济促进法。

立法源于现实需求，即民营经济发展的环境仍有待改善。例如，多位民营企业家就明确期待有更为平等的经营环境。具体而言，在招投标过程中相关主体更倾向于把项目交付给国有企业，以规避自身责任上的风险；即使进入政府项目中，遇到拖欠账款问题也较难解决；融资上民营企业存在困难和门槛；有的地方滥用涉企行政检查，

影响企业正常生产经营等。

在通过法治轨道强化对民营企业保护方面，全国人大代表、传化集团董事长徐冠巨此前就曾公开表示：国有企业有《企业国有资产法》，外商投资企业有统一的《外商投资法》，而作为最普遍的企业形态和市场经营主体——民营企业却至今没有一部促进和保障的法律。制定“民营经济促进法”势在必行。

为解决这一系列现象，有关制定该法的公开讨论，可追溯到2022年12月中央经济工作会议提出“要从制度和法律上把对国企民企平等对待的要求落下来”；而在2023年全国“两会”上，全国工商联随即提出团体提案呼吁制定《民营经济促进法》。

进入2024年后，该法的立法进展正进入加速期：2月21日，司法部部长贺荣在民营经济促进法立法座谈会上宣布“起草工作已经启动”；5月9日，国务院办公厅公布《国务院2024年度立法工作计划》显示，由国家发展改革委和司法部起草的《民营经济促进法》草案，拟于年内提请全国人大常委会审议；事实上，制定《民营经济保护法》也列入了全国人大常委会2024年立法工作安排。

《决定》公布后，相关工作的落地情况则变得更为细致。在国新办于8月1日举行的“推动高质量发展”系列主题新闻发布会上，国家发展改革委副主任赵辰昕就表示：对于民营经济，将全面落实促进民营经济发展壮大的意见以及配套举措。

国家发展改革委正会同多个部门制定民营经济促进法，依法依规保护民营企业产权和企业家权益，完善民营企业参与国家重大战略的体制机制，解决经营主体在市场准入、要素获取、公平执法等方面面临的一些急难愁盼问题。

（编辑：李奥）

“企业家加油站”特色客群花园式经营，服务五篇大文章

文/胡安娜

“企业家加油站”已成为工银私人银行满足客户“人-企-家-社”多维度金融服务需求、践行“五篇大文章”这一战略的综合性平台

充满活力的企业和企业家群体是践行新质生产力的主角，是当前中国构建新发展格局的关键要素。作为财富管理市场的头雁和领航者，工商银行私人银行（下称“工银私人银行”）以高质量金融服务支持企业和企业家，推动“金融-科技-产业”的三元融合发展，落实“五篇大文章”，打造面向未来的、更持续的市场竞争力，是必须要做好的时代命题。

2021年9月开始，工银私人银行陆续在全国各大城市推出“企业家加油站”平台，打造以私银中心及旗舰网点为基础、公私一体化的线下服务网络，聚焦传统企业家、科创企业家、女性企业家、青年企业家等六大客群，围绕企业家“财富、家业、企业”的生态圈，横向拓展私银中心的场景，纵向深化私银中心的功能，实现工银私人银行客户生态经营和场景金融创新的全面升级。

“企业家加油站”体现了工银私人银行

在“花园式经营”模式上的探索：通过构建“土壤式”赛道定位，丰富“种子式”内容场景，布局“灌溉式”渠道阵地，打造“嫁接式”系统工具，建设“共生式”用户关系；通过对客渠道的生态融合，开展服务供给侧改革，打造私人银行业务的非价格竞争优势。

作为一个场景平台，“企业家加油站”充分整合了工商银行的集团优势和优质资源，构建了一个全方位的服务中心。这个中心涵盖了七大共享中心，包括“共享活动中心”“共享商务中心”“共享金融中心”“共享展示中心”“共享培训中心”“共享服务中心”和“共享社群中心”。这些中心为企业家提供了一个集活动、商务、金融、展示、培训、服务和社群于一体的互动平台。

作为一个内容载体，“企业家加油站”不仅关注企业家的物质需求，还深入了解他们的精神追求和价值观。基于这样的洞察，围绕“健康加油”“财智加油”“文化加油”“平

台加油”和“公益加油”五大主题，设计了一系列的服务项目。

截至2024年三季度，“企业家加油站”已突破1500家，覆盖国内外1000多个城市和地区，并还在不断建构和完善进企走访、帮企纾困、助企增效、安企发展的“花园生态服务链”，成为工银私人银行满足客户“人-企-家-社”多维度金融服务需求、奋力书写“五篇大文章”这一战略的综合性平台。

科技金融

科技金融是五篇大文章的首篇。当前，新一轮科技革命和产业变革突飞猛进，科技创新成为国际战略博弈的主要战场。发展科技金融，为科技型企业提供多元化接力式金融服务，有利于推动创新链产业链资金链人才链深度融合。

“企业家加油站”最早就是面向科创企业家的需求进行设计的。由于科创活动往往投入大、周期长，投资风险高，不少轻资产、无抵押的科创型企业存在估值难、交易难、变现难等问题，资产负债、销售规模、利润指标难以达到银行的授信标准。

为了更好地满足科创企业家的需求，工商银行安徽省分行成功打造了全国首家科创特色“企业家加油站”，并推出了科创上市贷、创新积分贷、科创联投贷、专精特新贷等科创企业特色金融产品。围绕科创企业家的“人-企-家-社”四个维度需求，构建了“两大平台、三项保障、五大特色融资产品、六大私人银行专属服务”的服务体系。

工商银行北京分行成立的“企业家加油站”（中关村科创站）是全国第800家“企业家加油站”，为科创企业家推出了专属金融服务。北京分行发布的科创企业（家）综合金融服务方案旨在为科创企业、企业家提供全生命周期、全旅程陪伴服务，从初创期



早在2007年工商银行就将绿色金融上升为全行战略。
图/IC

的融资支持到成长期的市场拓展，再到成熟期的财富管理，满足他们在不同发展阶段的金融和非金融需求。工行北京分行主动担当了撮合对接角色，以内部打通和外部整合为着力点，聚焦北京“2441”高精尖产业，打造企业和个人服务一体化团队。该行还协同基金、券商、私募、保险等行业伙伴，为科创企业开源融资、中远期发展提供更高效率、更快捷、更具操作性的“金融+非金融”解决方案。

绿色金融

我国经济社会发展已进入加快绿色化、低碳化的高质量发展阶段，绿色环保是中国经济社会新的增长引擎之一。目前我国已形成以绿色贷款、绿色债券为主的多层次多元化绿色金融市场。绿色已成为金融机构高质量发展的鲜明底色。

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。

2023年，工银私人银行联合《中国经营报》推出了四期“企业家加油站ESG圆桌会”线上直播。早在2007年工商银行就将绿色金融上升为全行战略，近年来更是着力建设国际领先的绿色银行，成为具有良好国际声誉的绿色银行，坚持以绿色金融促进实体经济发展的经营宗旨。ESG理念的推行让越来越多金融机构关注企业的治理架构，并进阶到关注所有利益相关者的新阶段。工商银行深刻认识到绿色治理是绿色金融发展的基石和保障，并将绿色金融贯穿公司治理机制和管制架构中。

2023年9月，“携手家企伙伴，赋能绿色北疆”主题活动暨“企业家加油站”授牌仪式在内蒙古呼和浩特市举行，6家“企业家加油站”集体亮相。

2024年2月，安徽芜湖设立了国内首家新能源汽车主题的“企业家加油站”；3月，全国首家绿色生态“企业家加油站”在新疆伊犁揭牌成立。

2024年7月，第1200家“企业家加油站”在山西临汾成立。依托这一平台，临汾西城支行围绕服务重点能源企业和企业家客群，践行绿色发展理念，在符合工行绿色信贷准入政策条件的前提下，优先为重点能源企业和绿色建筑企业提供流动资金贷款业务，开展“服务双碳目标，深耕绿色金融”“绿色金融，贷动未来”“绿色金融可持续，环保经济共赢利”等绿色金融沙龙活动近20场，并着力强化在人员资质、经营资

质、风险管控、营销宣传等指标上的管理，打通“支持绿色产业发展”最后一公里。

普惠金融

城乡融合发展是中国式现代化的必然要求。普惠金融是促进乡村振兴、实现共同富裕的重要手段。私人银行业务要融入新发展格局、必须要切实服务好县域、乡村企业家群体及其代表的实体经济。

工商银行构建了乡村振兴领域“信贷服务”“综合金融”“融智服务”三大产品服务包，全面满足涉农各领域、各主体金融服务需求。

借助“企业家加油站”共享平台的撮合功能，工银私人银行一方面按照乡村振兴战略要求，围绕“龙头企业+重点项目+产业集群”三大目标清单，筛选重点客户，开辟绿色通道，加强服务力度；另一方面，加快产业“特”“优”战略实施，聚焦当地政府重点经济战略、政策平台和产业集群，关注市场资金投向，择优支持示范区、产业园、产业集群、产业链的打造。

面向乡村振兴龙头企业、致富带头人等潜力及存量私银客群，工银私人银行开展了“君子新享礼”“君子智投礼”“君子升金礼”“君子家族礼”“君子携手礼”等五大回馈活动，推动金融服务下沉，有效填补了乡村金融服务空白。

乡村振兴，关键在人。振兴乡村最重要的是激活乡村发展的内生动力。工银私人银行聚焦“融智服务”，与全国工商联“万企兴万村”专项行动相结合，组织企业家参与了“民营企业高管现场研修班”“领军人才培养班”、新型农业经营主体“融智”行动等，为民企赋能。

此外，还通过“企业家加油站”这一平台，牵头农业龙头企业、乡村振兴带头人与当地二级分行行长进行对话，在思考碰

撞中深化了银企双方对企业经营、产业趋势的认知和把握。

养老金融

人口老龄化是全球性挑战，我国面临的压力更大，而养老金融是应对人口老龄化挑战的关键举措。工商银行构建了养老金、养老服务、养老产业三大养老金融业务体系。“企业家加油站”正是围绕这一体系进行养老场景的打造。

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，工银私人银行着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。

工银私人银行还不断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。

比如，2023年，全国行私银中心和“企业家加油站”启动的“健康加油季”主题活动，包括了“康养之旅”参访活动、“名医有约”直播活动、“健康之道”沙龙活动、“趣享亚运”体验活动、“安享健康”权益活动五个板块，通过线上线下相结合、总分行联动的形式，向企业家客户提供生活康养、公益宣教等特色服务。

数字金融

随着数字经济的蓬勃发展，金融与科技的深度融合已成为推动行业变革的关键。“企业家加油站”作为线下平台式服务终端，要为客户提供精准高效、方便触达的金融

服务，更加需要推动线上线下融合，实施全场景、全链条、全用户、全品类的数字化服务，提升客户体验。

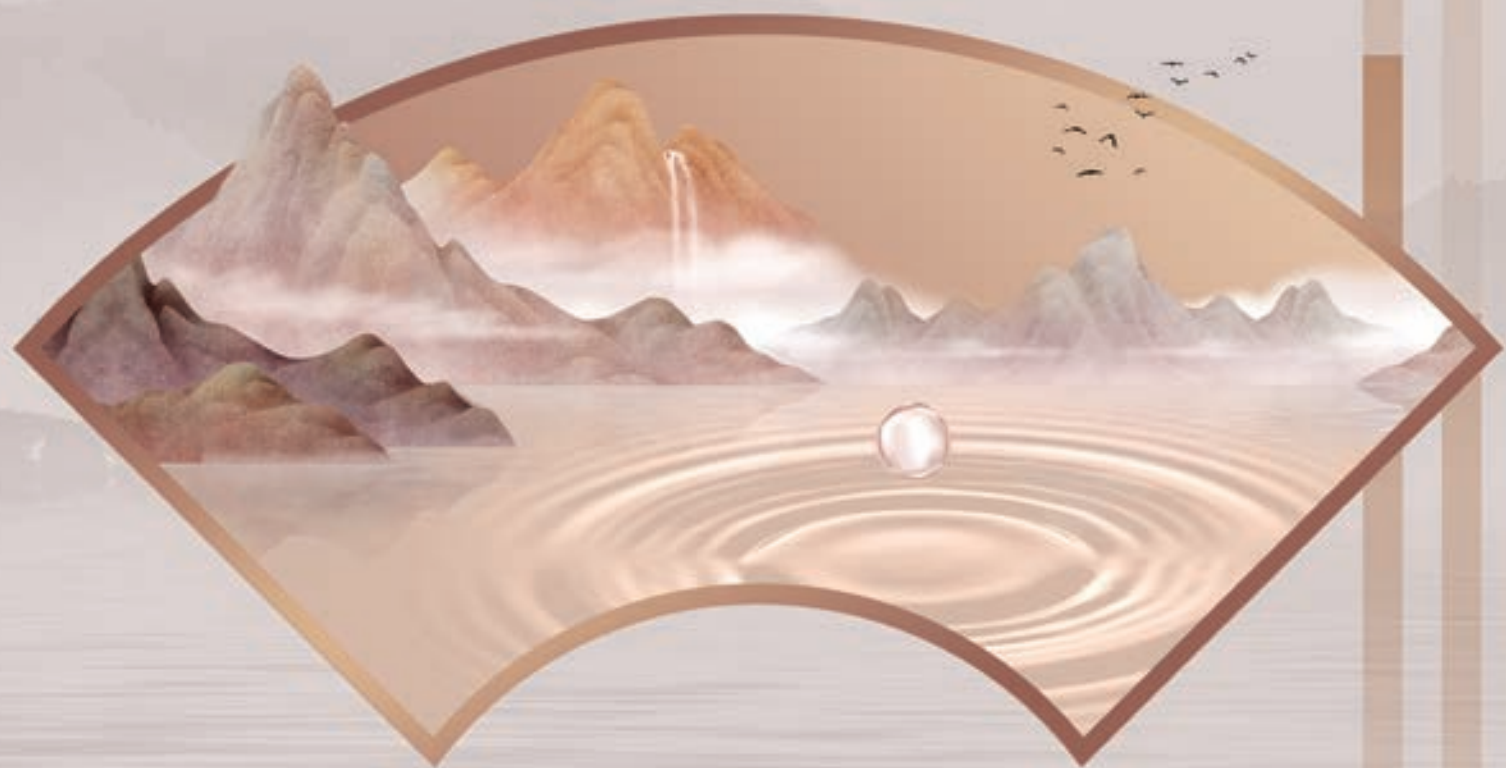
在区块链技术、元宇宙概念以及全球NFT热度的驱动下，工银私人银行结合各方资源共建开放互认的数字藏品生态，将区块链技术与工行业务特色营销相结合，推出了“家企系列数字藏品项目”。2022年6月发布的“家企欣荣纪念章”数字藏品，通过区块链技术记录了对客户家业长青、企业长兴的美好祝愿；11月推出了“企业家加油站”周年纪念藏品。

2023年，工银私人银行在同业率先引进“津小玥”、“渝小甜”、“楚小瑞”、“苏小云”四位数字财富顾问，通过人工智能交互技术，以更加生动、亲切的形象，为客户提供更加智能化、个性化的金融服务。

今年2月，全国首家数智生态“企业家加油站”在武汉揭牌。武汉市的产业数字化、数字基础设施发展水平在全国各城市中领先优势明显，数字经济核心产业规模达1909.3亿元，占地区生产总值比重达10.1%，高于全国平均水平1.6个百分点。“数智武汉站”旨在通过金融服务创新，为数字产业企业家提供全方位支持，助力数字经济的蓬勃发展。

8月，工商银行苏州分行发布了“私银数字空间”，工银私人银行第1400家“企业家加油站”在元宇宙数字空间揭牌成立。这是工商银行在数字金融领域的重要创新。未来，客户可以通过工行手机银行进入“私银数字空间”，直观了解工银私人银行遴选和理财产品、家族信托，体验工行丰富多彩的非金融增值服务，此外，还可以一键领取珍贵的苏州特色数字藏品，通过VR眼镜来全天候体验全国第1400家“企业家加油站”的系列活动。

(编辑：李奥)



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、更省心做慈善，与客户共同推动社会财富向善。

智
世
界
观



央地财税体制改革再启动

文/程建

“谋划推动新一轮财税体制改革，要正确处理政府与市场、中央与地方、效率与公平、全局与局部、长远与当前等重大关系，确保改革始终沿着正确的方向推进”

白 2023年12月中央经济工作会议提出“谋划新一轮财税体制改革”后，中国在相关领域的改革具体将如何进行，一直备受社会相关各界关注。

《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》（下称《决定》）为财税体制改革指明了方向。在近年来地方财力出现拐点式变化、地方债务风险上升等背景下，《决定》详细部署了未来五年深化财税体制改革的重点任务和方向，共涉及健全预算制度、健全税收制度和完善中央与地方财政关系等三大方面。

7月19日，中共中央举行新闻发布会，介绍和解读党的二十届三中全会精神。中央财办分管日常工作的副主任、中央农办主任韩文秀在会上介绍《决定》中经济领域改革内容时，则指出了深化财税体制的背景及思路。

“针对地方政府和基层财政困难，要完善中央和地方财政关系，增加地方自主财力，拓展地方税源，提升市县财力同事权相匹配程度，适当加强中央事权，提高中央财政支出比例，不得违规要求地方安排配套资金。”韩文秀如此解析称。

针对这组改革的背景和意义，韩文秀亦

在《〈中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定〉辅导读本》（下称《辅导读本》）中撰文指出，科学的财税体制是优化资源配置、维护市场统一、促进社会公平、实现国家长治久安的制度保障，深化财税体制改革对于以高质量发展全面推进中国式现代化意义重大。

“谋划推动新一轮财税体制改革，要正确处理政府与市场、中央与地方、效率与公平、全局与局部、长远与当前等重大关系，确保改革始终沿着正确的方向推进。”韩文秀指出。

在此基础上，亦有多位权威经济界研究人士指出，在结构性周期性问题、内外部矛盾相互交织的当下，突出财政在宏观经济治理中的作用很有必要。这既是缓解当前财政收支矛盾、重塑地方政府激励约束机制的重要举措，也是增强中长期财政可持续性的重要抓手，更是推动国家治理能力与治理体系现代化进而实现中国式现代化的重要途径。

财税体制改革的现实意义

财政是国家治理的基础和重要支柱，源

于财税制度安排，涉及政府与市场，中央与地方，政府、企业和个人等重大关系。搭建中国当前财税体制基本框架的，则是1994年推行分税制改革。

按照当年的改革思路，相关税制被统一规范，并在中央和地方实行分税。此举调动了各方积极性，也提升了政府筹集财政收入的能力。在此基础上，2013年十八届三中全会通过了全面深化改革的决定，财税体制改革作为一项重要改革，逐渐完成了预算法修订、推进营业税改增值税、赋予地方政府举债权、规范地方债管理等一系列重要改革举措。

自此开始的十余年间，中国经济的发展出现了一系列新变化，也给财税体制的进一步改革提出了要求，如地方财政压力、财政可持续性等问题。《决定》就从健全预算制度、优化税制结构、完善中央和地方财政关系三大方面作出部署。

相关改革需要解决的问题和意义多元。正如粤开证券首席经济学家罗志恒所指出，一是短期要化解面临的宏观税负持续下行、财政紧平衡、地方债务风险上升和土地财政向何处去的问题；二是中期要通过体制机制改革解决财政可持续性问题；三是长期更要站在国家治理和国家战略的高度，围绕促进共同富裕、推动高质量发展等战略任务，构建新的财政和税收制度。

在前述三大方面中，央地财税关系改革，占据了较大篇幅。韩文秀在前述介绍财税领域改革时，即以“针对地方政府和基层财政困难”开头，重点谈及完善央地财政关系。

各方高度关注，源于目前中央与地方的事权与支出责任划分相对不合理，地方政府承担了较多事权和支出责任，被认为会推升地方政府债务问题。

政府的收入，其实由四本账组成，除去

税收，地方政府还会通过一些罚没收入、国有资源或资产处置收入来增加收入，这些收入一般归类在非税收入中。在此基础上，评估地方财力一个基础框架则是看可用财力而非综合财力。可用财力指地方可统筹用于安排一般预算支出的本级收入和上级补助，也就是地方政府实际能支配和使用的财力；综合财力则包括一般预算、基金预算、转移支付等收入。

近年来，地方收入占全国财政收入的比重在54%左右，但由于诸多事项需要地方来执行，地方支出占全国一般公共预算支出总量高达86%左右。转移支付可增加地方财力，但其中相当大部分资金被限定了用途。

上海财经大学校长刘元春认为，过去十年间，财政体制面临的问题发生了剧烈的变化，一是房地产变化导致地方财政财权与事权不匹配的问题更加严峻，二是债务风险的问题。“这两个变化，决定了财税体制改革的重点发生了变化。”

具体数据对此有所反映：随着地方财力的重要部分——土地出让金趋势性回落，2023年5.8万亿元的收入规模显著低于2021年8.7万亿元的历史峰值。2024年上半年，则继续降至1.53万亿元，且短期内可能难言再次大幅反弹。

收入：增强地方财力

在这一系列具体语境中，在经济下行压力加大的情况下，如何在向地方倾斜财力的同时，保持中央调控的力度，被认为是此次改革的一个重要方面。

核心的改革思路之一，是《决定》从下移财力和上移事权等方面提出要“增加地方自主财力，拓展地方税收，适当扩大地方税收管理权限”“适度加强中央事权，提高中央财政支出比重”“提升市县财力同事权相



《决定》提出消费税征收环节后移并稳步下划地方等多项部署。图/IC

匹配程度”“优化共用税分享比例”。

有权威学者指出，增加地方自主财力，更准确的表述是增加地方财政自主权。

《决定》对此提出，消费税征收环节后移并稳步下划地方、优化共享税分享比例、合理扩大地方政府专项债券支持范围等，都被认为可从增加地方财政自主性的角度来理解。在此基础上，更大的突破则被认为是提出“研究把城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加合并为地方附加税，授权地方在一定幅度内确定具体适用税率”，这意味着地方获得了部分税制决定权。

罗志恒认为，中国有18个税种，对应5级政府，难以实现彻底的分税制。不如更加务实地构建“地方税收”体系，即以共享税为主，实现中央地方收益共享、风险共担。

备受舆论关注的消费税是中国四大税收之一，由生产商向当地税务机关缴纳。2023年，中国增值税、企业所得税、消费税和个人所得税四大税种总计占税收收入的78%。据悉，其他三大税已经实现央地共享，消费税主要仍归中央。

中央财经大学财政税务学院教授白彦锋指出，消费税征收环节后移，指生产端缴消费税转变为销售端缴税，部分消费税后

移下划有利于增加地方政府造血和自力更生的能力，同时也减少消费税先上解、再下划的行政管理摩擦成本。

除直接赋予地方政府更多税收和非税收入管理权限，《决定》还明确：中央财政事权原则上通过中央本级安排支出，减少委托地方代行的中央财政事权。不得违规要求地方安排配套资金，确需委托地方行使事权的，通过专项转移支付安排资金。

与之相关的背景是，近年来为帮助地方财政收支平衡，中央已经在加大对地方的转移支付规模，同时更多的加杠杆由中央政府承担。例如，2023年增发万亿国债、2024年及未来几年发行的超长期特别国债，其实均由中央加杠杆。

在此基础上，增加地方自主财力、适当加强中央事权，可能带来转移支付规模的下降。为提升转移支付的使用效率，《决定》还提出了要建立促进高质量发展转移支付激励约束机制。

支出：零基预算再探路

同样源于近年来财政收支形势趋紧、需要精打细算压减支出，被普遍认为能更有效分配资源，帮助识别和消除低效、重复和不必要的支出零基预算模式，也在《决定》中受到非常重视。

与这一预算模式相对应的，则是目前普遍实行的基数预算模式。实际上，每年数十万亿的支出都需要通过预算编制来安排。而预算编制主要采取的就是基数预算，也叫增量预算，其以部门单位上年度预算收支为基数，然后适度增长。其优点是保持了预算收支的连续性，工作量小，易于操作。

在传统的“基数+增长”模式下，财政预算一般以上年支出为基数，适当考虑一定增长比例分配资金，但也容易导致“为了花钱而花钱”、预算安排“只增不减”等现象。根

据《国务院关于2023年度中央预算执行和其他财政收支的审计工作报告》披露，个别部门的项目存在超实际需求申领预算，以及项目资金、补助资金闲置等情形。

在财政收入增长乏力之下，刚性支出有增无减，财政收支矛盾加大，基数预算模式的弊端日益显现。学术界的相关研究则进一步指出，经过近年来政府过“紧日子”，压减一般性支出等结构性减支空间已有限，剩下的方法就是压减支出规模。在此方面，零基预算是实现压减规模最好的方法。根据理论推行零基预算很复杂，难以实现，但如果目标明确为压减支出规模，问题就容易解决。

与基数预算相比，零基预算从零开始评估和分配预算，有助于避免资金浪费和低效使用，打破支出固化格局，更加精准地保障重点支出，同时削减不必要的支出，实现财政资金的合理分配，从而提高财政资金配置效率。

研究其推广历史，上世纪九十年代，中国就曾经推行过零基预算，当时主要体现在部分地区的项目支出上。但因受制于一系列现实或执行难题，该模式一度偃旗息鼓，近几年才开始重提。

2021年3月，国务院制定出台《关于进一步深化预算管理制度改革的意见》，明确提出要积极运用零基预算理念，打破支出固化僵化格局。目前，广东、天津、甘肃、安徽、贵州等多个省份已开展零基预算改革试点，但改革进展不一。

例如，自2023年开始试点以来，安徽实施零基预算改革成效显著，在一年间全面清理省级185项支出政策，清退长期存续已到期、已完成任务的25项政策；同步清理省级预算部门项目，2023年项目数量下降18.1%。

从试点的具体情况来看，实施零基预算管理存在一定难度，例如其预算编制的工

作量较传统模式将显著加大，预算编制人员需要花费大量时间和精力围绕项目进行数据收集、分析和评估，并逐一说明各项支出的立项依据、申请经费的预算依据等。

也正因如此，零基预算如何真正落地实施将面临不少挑战。例如零基预算会影响到部门既得利益、推行阻力大；多年采用基数预算，已形成固有思维；完全采取零基预算替代基数预算，实践中编制上也很复杂等。

但从改革的必要性来看，深化零基预算改革，不仅能打破基数依赖，还可以借实施零基预算管理为契机，进一步完善预算管理制度，切实提高财政保障能力和水平。前述《决定》在部署深化财税体制改革时，便提出要求加强公共服务绩效管理，强化事前功能评估。在此基础上，如能将零基预算改革与绩效管理相结合，强调“花钱必问效、无效必问责”，将进一步推动财政资金使用效益的提升。

为深化零基预算改革，有不少学者已经在微观层面提出了“先推增量”的改革模式。这实际上就是在预算编制层面将零基预算理念与绩效预算有机结合。事实上，这些年来对新增项目实施的绩效预算管理，很大程度上就是一种零基预算的理念。在新增项目实施改革后，再对存量项目定期进行基于零基理念的绩效评价，被认为能解决一占上预算盘子就成为永久的问题。

从宏观的中央层面看，推广零基预算离不开顶层设计，要通过顶层设计明确改革目标，制定统一的零基预算编制指南和分类指导方案，确保各部门在执行过程中有明确的标准和依据。健全重大战略任务分级共担机制，强化跨部门资金的统筹协调，打破部门间的资金壁垒，实现资源的优化配置。同时，鼓励各部门在预算编制中进行跨领域合作，共同解决预算难题。

(编辑：李奥)

竞逐“天空之城”，万亿低空经济启航

文/易程

抓消费、造飞机、搞基建，是低空经济目前核心三大板块，共同托起了万亿元的潜在市场空间。一系列政策宏观推动之下，在低空消费、低空生活等微观层面，产业发展速度呈现加快态势

作 为2024年热度最高的产业话题之一，潜在规模可达万亿级的低空经济已在全国多地加速起飞。

增速不断加快背后是低空经济持续受到政策风口的推动。2021年2月，中共中央、国务院印发的《国家综合立体交通网规划纲要》提出，发展交通运输平台经济、枢纽经济、通道经济、低空经济，这是“低空经济”概念首次被写入国家规划；2023年12月，中央经济工作会议把低空经济列入战略性新兴产业；2024年全国两会，低空经济又被作为“新增长引擎”写入政府工作报告，多个省市的产业促进政策亦快速跟进。

在全局层面，低空经济的未来发展前景也已被明确指明。在党的二十届三中全会审议通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》中，就对“健全现代化基础设施建设体制机制”作出系统部署，其中专门提到“发展通用航空和低空经济”。

低空经济之所以可被称为“经济”，而非单个“产业”或“活动”，源于其为多个产业的集合，如物流运输、城市交通、农林植

保、应急救援、体育休闲、文化旅游等领域，同时也涉及高端制造、人工智能等行业，具有服务领域广、产业链条长、业态多元等特点。

作为前景广阔的战略新兴产业，其也是新质生产力的典型代表，积极稳妥推动低空经济发展意义重大、前景光明。一系列政策宏观推动之下，在低空消费、低空生活等微观层面，产业发展的速度亦呈现加快态势。

也正是在这一过程当中，基础设施、技术路线乃至商业模式、监管探索等，一系列与之有关的难题正在被逐渐克服。图景随之清晰，模式不断成熟。

万亿规模如何实现？

说起低空经济，其并非全新概念。按照传统版本，其实是以通用航空为主、非市场化低空飞行活动为辅。在中国的政策及产业语境当中，通用航空是除军事、警务、海关缉私飞行和公共航空运输飞行的航空活动，以通用航空飞行活动为核心，涵盖通用航空器研发制造、市场运营、综合保障以及延

伸服务等。

随着低空经济逐渐落地，官方层面对其新含义尚无统一界定。而在业内，一种逐渐形成的共识则是，低空经济涵盖3000米高度以下、以飞行活动为牵引，衍生出的一系列经济形态的综合。

细化而言，一些券商也曾经对此进行过专门研究，并将低空经济的核心界定为航空器与与各产业的“组合式”经济形态，例如“农林+航空”“体育+航空”“电力+航空”“公安+航空”等。

细分到产业链的上中下游，其上游主要为构建中游各类低空产品的原材料（包括金属原材料、特种橡胶与高分子材料等）与核心零部件（包括电池、电机、飞控、机体等）；中游主要为低空产品制造、低空飞行、低空保障与综合服务；下游则与消费者或用户的关系最为密切，主要为运营和各种应用场景（包括旅游业、物流业、文旅业与巡检等）。

应用场景的不断开拓，意味着模式不断成熟、运用变得高频，只有这样，才能做到贴合大众的日常生活及产业的不断成熟，即所谓的“场景搭台，产业唱戏”。

以低空经济发展较为领先的粤港澳大湾区为例，该区内已经开展商业化探索、规模化试验的场景，主要有物流、旅游、农业、消防、巡检等。

从低空经济的未来发展前景看，在3月28日由工信部、科技部、财政部、民航局联合印发的《通用航空装备创新应用实施方案（2024—2030年）》中，曾经提出的具体规划为：2027年实现新型通用航空装备商业化运营，2030年通航产业成为低空经济增长的强大推动力，实现万亿级市场规模。

在随后由工信部赛迪研究院发布的《中国低空经济发展研究报告（2024）》中，则进一步提供了详细的相关数据：2023年



美团无人机在深圳将物品运抵指定配送站。图/中新

中国低空经济规模达5059.5亿元，增速为33.8%。乐观预计，到2026年底低空经济规模有望突破万亿元，达到10644.6亿元。

在此基础上进一步细化可见：对于低空经济而言，电动垂直起降飞行器（Electric Vertical Takeoff and Landing, eVTOL）和民用无人机至关重要。而在一系列政策驱动之下，同样是赛迪研究院发布的报告显示：2023年中国eVTOL产业规模达到9.8亿元，同比增长77.3%；民用无人机产业规模则达到1174.3亿元，同比增长32%。

在无人机制造方面，中国具有完整产业链和明显的成本优势，已经主导了多项国际标准制定。不仅已经能大规模生产高质量无人机产品，还孕育出了像大疆这样的全球消费级无人机市场领导者。

截至2023年底，中国无人机设计制造单位约2000家，运营企业近2万家，现有实名登记的无人驾驶航空器126.7万架，同比

2022年增加32.2%；持无人机操控员执照19.4万人，市场潜力巨大。

但亦有相关研究人士指出，要把低空经济的蛋糕真正快速做到万亿级规模，离不开产业链的进一步谋划。而因为低空经济的链条长，涵盖航空器研发制造、低空飞行基础设施建设运营、飞行服务保障等基础产业，“来自国家宏观政策的肯定之外，细化的发展与突破政策同样重要。”

与地面道路不同，低空领域的航线看不见摸不着，且飞行活动位于三维空间之中，比地面交通和航运交通多了“一维”，导致低空飞行活动及其他安全管理要更为复杂。

因此，低空飞行器数量和航线随应用场景增多而不断增加，不可避免地对相关管理提出了更高或更新的要求，探索难度将成倍增加。对低空经济而言，发展最大的障碍是低空空域的严格管制，具体体现在对飞行高度有明确限制、飞行申请程序复杂。

国家相关部门正在加速为低空经济的发展破除障碍。例如工信部近日就指出，“为了发展好低空经济，将进一步加强部门协同、央地联动，加快打造低空经济增长新引擎，重点加强四个方面的工作：一是加快装备创新，二是加强应用牵引，三是增强技术贯通，四是强化标准支撑。”

在进入加速通道后，一系列相关法规和政策不断推出。在其当中，行业则普遍认为，以4月7日民航局为相关企业颁发的全球首张无人驾驶航空器系统的生产许可证最为重要。因为这意味着有相关企业或可在较短的时间内扩大产能，生产大量的无人驾驶航空器系统满足市场需求，为产品批量生产打下基础。

地方竞逐“天空之城”

宏观政策多重鼓励之下，地方政府响应纷纷。

据相关统计，截至2024年6月，全国已有近30个省区市将“低空经济”有关内容写入2024年政府工作报告，包括北京、广东、安徽、四川、湖南、江西、江苏、陕西、重庆、云南、海南、山东、河南、山西、内蒙古、辽宁、福建等。

除了宏观政策拉动，地方政府的积极性来源之一，在于其普遍需要寻找新的经济增长极，向天空寻找GDP（地区性生产总值），成为各地的普遍选择。

简言之，抓消费、造飞机、搞基建，是低空经济目前核心三大板块，它们共同托起了万亿元的潜在市场空间。能够在相关板块中找到突破点，便可成为地方政府进入此赛道的助推。

在相关生产链条难以短期内突围或搭建的情况下，以旅游作为切入口，便成为一些地方搭建低空场景的新选择。

今年“五一”假期，重庆举办了全国首个低空飞行消费周。游客可以坐上滑翔伞，感受翱翔天际的速度与激情；也能乘坐直升机低空游览，换个角度鸟瞰8D山城风光。据相关统计，此次活动共吸引客流量近51万人次，拉动低空飞行消费225.78万元。

在行业内部，具有产业链优势的粤港澳大湾区，尤其是深圳，则被认为有望最快实现“天空之城”的国内城市之一。在以创新著称的深圳，无人机送外卖所呈现的低空经济场景，是宏观政策逐渐落地成为现实的案例之一。深圳试图布局的低空经济版图，已延展至电动垂直起降航空器、“空中的士”等领域。中信海直、东部通航、丰翼科技等一批行业企业，亦正在或已然崛起。

依凭相对成熟的产业基础、各主体协力对应用场景不断发掘，以及多项政策支持体系等利好，深圳有望相对快速占领中心地位。但整体而言，国内低空经济尚处于快速发展起步阶段，作为先行者的深圳，

亦面临着一系列现实挑战。例如，怎样将政策空间转化为发展新路径，如何搭建公共基础设施提高管理效率，各运营主体如何兼顾安全、高效并提升效益等。

2024年初，深圳出台全国首部低空经济立法《深圳经济特区低空经济产业促进条例》，明确建立低空经济产业发展协调机制，在基础设施、飞行服务、产业应用、产业支持、技术创新、安全管理、法律责任等方面作出规定。

由于低空经济涉及的空域管理、航空器准入、飞行管制、安全管理等均涉及国家事权，深圳仅可在地方事权范围内有限参与。尽管如此，此项条例的出台，依然被认为是低空经济产业发展的一系列体制机制障碍进行了回应。即在地方权限范围内明确低空经济产业发展协调机制和低空飞行协同管理机制。

今年3月，中国民用航空局则明确支持深圳市建设国家低空经济产业综合示范区，将在政策、资金、项目上获得更大保障。

一系列利好之下，2024年上半年，深圳低空载货无人机飞行量、新增货运航线、载人飞行量、运送人数规模居全国前列。其中，低空货运无人机飞行架次约25.5万，同比增长38%，直升机载人飞行架次约1.2万，同比增长20%；截至2024年6月，深圳已建成低空起降点249个、开通无人机航线207条；多区建成占地超过50万平方米的无人机测试场，具备测试、校验飞行等功能，基础设施服务水平居全国前列。

在粤港澳大湾区内部，深圳并非唯一取得探索优势的城市。广州今年5月也出台实施方案，同步启动相关条例立法工作；7月，推出支持城市低空产业发展的若干措施，同步推出规模100亿元的广州市低空经济产业基金、广州市低空基础设施体系建设方案……

在全省层面，《广东省推动低空经济高质量发展行动方案（2024—2026年）》就提出，到2026年，广东低空经济规模目标超过3000亿元。支撑这一发展宏图的基础性优势，则是珠三角地区电子产业链密集，依托消费级无人机和电动汽车产业链优势，有望复制新能源车领域的成功发展路径。

在全国层面，国内其他城市或许虽不具备深圳那么强的产业链优势，却也不乏竞争“天空之城”的雄心。将相关低空经济产业布局进行细分，除了珠三角，还包括长三角、成渝地区等。多地均有产业政策、产业家底和市场基础，也正催生各自版本的“天空之城”。

以长三角地区为例，其航空产业基础雄厚，加之依托中国商飞等核心企业的产业链优势，机电产业集群基本集中于此。相较之下，成渝地区则正在打造西部低空经济中心，划设协同管理空域和低空目视飞行通道，积极创新试飞审批模式。

在此方面，前述国家层面对于低空经济的整体规划，其实也在引导地方如何在低空经济领域发展。但由于低空经济仍处于发展的初期阶段，亦有行业人士提出过建议，如各地盲目投资建设一些低空经济的基础设施形成各自的系统，最后需要整合在一起时可能会出现互不兼容的问题。另外，当前低空经济领域的发展更多的也是“从下向上”的形式摸索。

“看了一些地方低空经济建设现状，的确让人感到既兴奋又有点担心。”一位产业人士如此指出，“从各地角度来说，现在要做的不是急着去建设一些低空基础设施，而是先去理清看看有哪些低空经济的应用可以在本地发展起来。如果没有应用的话，建设一些基础设施其实也并没有价值和意义。”¹

（编辑：李奥）

AI的普罗米修斯之火： 平衡幻觉和想象力

文/刘旭昌

防止AI的“普罗米修斯之火”变成“潘多拉魔盒”
是人类要日思夜虑的终极问题

在希腊神话中，尽管火具有危险性，普罗米修斯仍从神那里偷走了火种，赠予人类以推动文明进步。而在真实历史中，人类掌握了火的使用方法后，吃上了熟食、夜里也有了光明，但火一旦失控，就会给人类带来灾祸。所以，“普罗米修斯困境”指的就是以创新的名义倡导新技术但对可能产生的社会影响尚未充分考虑。

今年8月，一名河南网友发布视频称，2023年买的一块360儿童手表在回答“中国人是世界上最聪明的人吗”的问题时，竟然给出充满歧视和偏见的回答：“因为中国人小眼睛、小鼻子、小嘴、小眉毛、大脸，从外表上显得脑袋在所有人种里最大。其实中国聪明的人是有，但笨的我承认是世界最笨的。”

这段“毁三观”的人机对话引发了舆论广泛关注。360集团创始人、董事长周鸿祎解释说，儿童手表的回答来自互联网公开网站上抓取的信息，而不是通过人工智能。但是，周鸿祎也提出了一个问题，即便升级到了人工智能大模型版本，也无法解决它有

时会胡说八道的问题，因为大模型存在一个全世界公认的难题：它会产生“幻觉”。

这一事件不仅触及了公众对于儿童产品内容安全的敏感神经，也揭示了大模型推动人工智能(AI)快速发展中，目前仍难以解决的一系列难题：AI幻觉、价值对齐、人工智能伦理，以及开发者的社会责任。

AI幻觉，大模型的通病

人工智能领域有两大重要分支，即预测式AI(Predictive AI)和生成式AI(Generative AI)。前者主要根据对现有数据的分析对未来的结果或趋势做出预测；而后者不会专注于一个数据集，而是使用多个数据

源，根据已知信息，通过提示工程(Prompt engineering，即以自然语言直接输入的任务)，推断未知信息，创造文本、图像、音乐和代码等新的内容，需要具备“想象力”。

在包括医疗保健在内的许多行业，结构化数据的可用性、可访问性和分析令预测式AI比生成式AI更容易使用和更有用。比如，使用与目标结果相关的结构化数据，做出可以为临床决策提供信息的预测。

而自Open AI研发的聊天机器人程序ChatGPT发布以来，生成式人工智能技术突然成为全球热点。每个人都在热议如何利用大语言模型(Large Language Model, LLM)进行内容生成，以及利用扩散模型

(Diffusion Model)，进行视觉内容的创建。

所谓AI幻觉(Hallucination)，指的是生成式AI模型给出看似有理有据、客观权威却全然错误甚至无中生有的回答，也就是“已读乱回，一本正经地胡说八道”。幻觉现象不仅在文本生成器中很常见，图像识别和创作模型也会产生幻觉。

为什么大模型会产生幻觉呢？研究者们从数据、训练和推理等角度揭示了多种原因。首先，大模型的训练数据通常是有限的且存在偏差的，有大量垃圾信息，这可能导致模型无法完全理解真实世界的复杂性。其次，模型的训练过程中可能存在优化算法的问题，导致模型过于追求在训练数据

AI幻觉不仅在文本生成器中很常见，图像识别和创作模型也会产生幻觉。图/IC



上的表现而忽视了对真实世界的泛化能力。最后，在推理阶段，模型可能会受到输入信息的不确定性或模糊性的影响，从而产生幻觉。输入的提示越模糊，产生幻觉的可能性越大。

AI幻觉有很多种表现形式，比如事实不准确，生成看似符合事实却不正确的文本；捏造信息，生成完全虚构、没有事实根据的内容；有害的错误信息，生成关于真人的虚假和诽谤信息，造成破坏性后果等等。

根据国外的一份针对974位受访者的调研报告指出，高达72%的人相信AI能提供可靠和真实的信息，然而，他们中的75%的人至少被AI误导过一次。

去年11月，一名亟须奔丧的旅客在向加拿大航空咨询该公司“丧亲”优惠机票购买规定时被AI客服聊天机器人告知，可以先买普通机票、过后申请优惠。但事后加航拒绝向这名旅客退还优惠票价差价，称造成顾客的误解是聊天机器人的失误，与加航无关。顾客将加航告上法庭后，法庭今年2月裁决加航败诉，并要求其退还旅客差价。

谷歌在其引入了AI Overviews功能的搜索引擎中，曾出现过怂恿用户自杀、谋杀等恶劣的回答，甚至给出了孕妇抽烟、吃石头的错误建议。例如有用户搜索“我感到沮丧”时，谷歌AI建议他采用Reddit用户的说法：跳下金门大桥，一劳永逸地解决问题。Reddit类似于国内的知乎或百度贴吧。谷歌曾宣布与Reddit合作，使用Reddit的数据来训练其模型。但显然谷歌在训练时并未有效筛选和清洗数据，导致无知甚至带有恶意的言论被纳入其中，这使得AI输出的结果存在危险性和毒性。

人类和AI能价值对齐吗？

如何克服AI幻觉至今是一个无解的

挑战。大模型的设计方式就导致完全消除这些幻觉会很难，甚至很难预测什么会触发这些幻觉。目前大模型的数据训练量“tokens”已经从百亿、千亿飙升到万亿、十万亿，哪怕企业在开发和测试中进行了大量检查，但许多问题只有在用户实际使用后会暴露。谷歌首席执行官桑达尔·皮查伊曾表示，AI幻觉是大模型的“固有缺陷”，并且目前还没有解决方案。

北京大学计算机学院教授、北京智源人工智能研究院理事长黄铁军认为，要认可大模型理解世界的的能力，不能简单地将AI幻觉“一棒子打死”，正是因为“幻觉”的产生才带来了创新的可能性。如果通过控制的方式使人工智能不具备想象的能力，那么所谓生成式人工智能就与人类巨大的资源检索库无异，也就不具备创造性了。

但在360手表这个案例中，并不只是如何让大模型在创造性和真实性之间做好平衡的技术性问题，还涉及AI价值观和伦理问题。研究和开发能够理解并尊重人类价值观、伦理原则的AI系统，即所谓“价值对齐”(value alignment)，已经成为AI领域的一个重要议题。

2023年7月，OpenAI宣布成立一个“超级对齐”团队，这个团队的目标是在4年内弄清如何让超级智能的AI系统实现价值对齐和安全，OpenAI将投入20%的算力资源来支持这一工程。但今年5月，OpenAI首席科学家Ilya Sutskever及“超级对齐”团队负责人Jan Leike离职，理由是不认可OpenAI领导层的“核心优先事项”，团队在推动其研究项目和争取计算资源时遇到了重大阻碍，缺乏资源严重影响研究的进度和质量。他们领导的“超级对齐”团队也被证实解散。埃隆·马斯克针对这一事件评论：“这显示安全并不是OpenAI的首要任务。”

知名经济学者、工信部信息通信经济专

家委员会委员盘和林表示，“我认为要AI完全对齐价值观不太可能，因为这个世界三观是多元化的。人类自己都无法对齐，很难要求AI去对齐。只能说尽力引导AI做出得体的回应。”

浙江大学计算机科学与技术学院副教授金小刚认为，技术在应用中本就是不确定性的，所以要做的是确保产品出现问题后能够迭代。这个过程中只能通过立法，对技术应用中的不确定性进行监控，让产品能够更好地服务社会。

为“普罗米修斯之火”立法

中国在AI立法和建立行政规定方面走在了世界前列。2023年1月开始实施的《互联网信息服务深度合成管理规定》要求服务提供商对那些“可能导致公众混淆或者误认的”AI生成内容进行“显著标识”，以使用户可以识别哪些图像和影音是机器“创造”的产物、哪些是真人的创作。

2023年7月13日，网信办等七部委联合发布《生成式人工智能服务管理暂行办法》(2023年8月15日正式生效)，是全球首部针对生成式人工智能的法规。暂行办法规定，具有舆论属性或者社会动员能力的生成式人工智能服务商，必须开展安全评估，并对算法备案登记。

但在实操层面，由于生成式AI产生的内容是海量的，只要输入的提示工程略有差异，其生成的内容就截然不同，因此提供者不可能人工审查所有的生成内容。因此，生成内容的治理目前比较依赖使用者的举报。暂行办法第十五条也特别强调了提供者应当建立健全投诉举报机制。像前述手表事件中的谬误，正是通过用户反馈才被发现的。


然而，投诉举报仅能起到“查漏补缺”的作用，应当只是完整治理机制的补充。在

全国人大常委会2024年度立法计划中，人工智能健康发展立法已被列入预备审议项目。清华大学智能法治研究院院长申卫认为，我国在生成式人工智能规制当中，已经为未来系统的人工智能立法奠定了一个基本的原则，即“发展和安全并重”，既要加强依法治理，也要促进技术创新。

目前耳机、智能手表、智能眼镜这三大主流硬件产品，基本都已经搭载了AI技术。IDC最新发布的《中国可穿戴设备市场季度跟踪报告》显示，在智能手表市场，2024年第一季度出货量910万台，同比增长54.1%。其中儿童智能手表出货量404万台，同比增长44.4%；而中国产业研究院针对儿童智能手表行业的报告显示，目前中国5岁至12岁的儿童数量约为1.7亿人，智能手表的市场普及率大约30%，也就是每3个孩子中就有一人有智能手表。

儿童的三观尚未建立，缺少辨别力，很容易迷信AI。因此，搭载AI大模型儿童手表可能会带来更多安全方面的风险。这就要求相关厂商不仅要注重技术创新，更需要加强对数据筛选、内容审核和用户隐私保护方面的投入，建立有效的用户反馈渠道。同时，也要求家长和学校要教导孩子如何正确使用AI工具，培养他们的批判性思维和亲自搜索考证的能力。

人工智能技术是近年来最大的技术变革，其影响甚至可能比互联网更大。但在另一面，随着人工智能技术变得越来越强大、越来越普及，能像19世纪的蒸汽机、20世纪的电力一样充满我们生活的时候，或许一次事故就能给人类社会造成重大损失。

就如电影《蜘蛛侠》的经典台词所说的那样，“能力越大、责任越大”。防止AI的“普罗米修斯之火”变成“潘多拉魔盒”是人类要日思夜虑的终极问题。

(编辑：李奥)

发挥澳门关键节点作用，工银澳门推动私人银行跨境服务高质量发展

文/工银澳门

工银澳门将借助澳门作为离岸人民币业务枢纽的功能，积极推进和境内分行、海外分行合作，不断扩大人民币国际化的空间，服务于私人银行客户

来 粤港澳大湾区是我国改革开放程度最高、经济活力最强的区域之一，三地近年经贸与人员往来频繁。港澳背靠内地，是连接湾区与海外的重要节点，大量中资企业、内地民营企业“走出去”，港澳成为设立投融资主体的首选地之一。同时，港澳地区也是吸引海外投资进入中国大陆的重点区域，高净值客群跨境活动在此汇聚。

澳门，由于独特的历史背景，东西方文化相互汇聚融合，使澳门兼具了“以中为主，中葡结合”的特色。

近年来，中央高度重视澳门，致力提升澳门在我国对外开放中的地位和功能，支持澳门融入国家发展大局，明确支持澳门多元发展，丰富世界旅游休闲中心内涵，支持粤澳合作共建横琴，扩展中国与葡语国家商贸合作服务平台功能。特区政府将“1+4”产业作为未来主要发展方向。“1”是做优做精做强综合旅游休闲产业；“4”是持

续推动大健康、现代金融、高新技术以及会展商贸和文化体育等四大重点产业发展。在《大湾区发展规划纲要》框架下，致力打造区域合作先行示范区，推动跨境支付、跨境消费、自然人移动、商业存在等服务贸易模式创新，构建更高层次、更高水平的开放型经济体制。

在“一国两制”的制度优势和系列政策红利叠加下，澳门政治优势和平台作用愈发突出，未来发展空间十分广阔，在服务国家对外开放新格局建设中的关键节点作用也日益突出。

聚焦澳门所需，发挥工商银行所长

中国工商银行澳门分行2003年成立，2009年整合成立工银澳门，2021年复设澳门分行，成为澳门首家拥有子分行双牌照的全功能金融机构。目前，工银澳门是澳门最大的本地注册银行，是本地主流银行之一，拥有澳门全金融牌照，具有领先市场地

位与品牌影响力，在本地经营服务超过50年。

一直以来，工银澳门以实际行动支持国家的建设发展。一是充分积极融入国家发展战略，在大湾区建设中扮演重要角色，致力成为湾区与中葡经贸往来的重要桥梁和纽带。二是发挥集团境内外的网络优势，建立系统完善的代理中间行桥梁，以一流的服务、领先的技术，安全高效地为客户提供汇兑结算、人民币结汇款、全球汇款等服务。三是凭借自身境外的实力，向客户提供综合性金融服务，如银团贷款、专项融资、贸易信用证等，以及境外人民币交易、现金管理、资产管理等一揽子管理服务。四是以商业银行成熟经验来承销债券，包括国债、地方政府债、金融债、公司债、绿色债券等多类别、多币种债券。近年，工银澳门的债券承销业务发展迅速，规模及速度位居同业机构前列。

立足集团优势联动内地，优化家企跨境服务

工银澳门辖下私人银行一直秉承工银私人银行“诚信相守，稳健相传”的发展理念，传承“君子偕伙伴同行”的品牌主张，立足澳门，面向全球，以最核心资源、用心维护私银企业家客户。近年来，工银澳门私人银行围绕财富服务、企业服务、家业服务、品牌服务、智能服务，加快推动“五大服务升级”，以打造“企业伙伴银行”作为目标，相伴私人银行客户发展“家+企”，通过持续优化对企业家个人、家庭及其企业的金融服务，赋能产业链、供应链再造和创新链、价值链的提升。

自2014年成立以来，工银澳门私人银行充分把握市场机遇，加强公私联动、内外联动，在合规合法的前提下，不断优化服务流程，便利内地企业家们海外事业所需，以

及支持港澳身份企业家前往内地发展业务。2021年下半年，工银集团境内外私人银行中心先后建立“企业家加油站”，工银澳门私人银行主动接洽内地分行，积极将私银客户跨境服务引流至澳门，通过与广东省行、大湾区各分行的交流合作，和广州、中山、佛山、珠海、江门等分行的“对接窗口”纷纷建立起来。

经过多年深耕，工银澳门私人银行服务质量与水平逐步走向成熟。今年以来，加强推动私人银行客户层级划分管理，立足客户全资产视角，以私人银行客户金融净资产科学评级，为每位私银客户定制与匹配相应产品与服务，每位家企客户背后由一个专业团队提供综合支持，它囊括了工银澳门辖下投资顾问、银行卡业务、股权融资、资产管理(托管)、法规税务、退休基金等不同专业的部门。一方面，工银澳门利用辖下对公、对私不同线资源整合，通过私人银行的专业队伍，将银行资源向私银企业客群倾斜，向私银客户的家庭、企业提供专业化、综合化的卓越服务。另一方面，立足工银集团优势，积极对接价值链条，联动内地分行搭建的“企业家加油站”，将私银客户的家企服务延伸至澳门，发挥澳门的汇聚与承接作用，共同拓展“走出去”市场。

澳门素有“莲花宝地”之称，回归二十五年来，始终保持了政治稳定、社会和谐，经济发展总体蓬勃兴旺，未来也将大有可为。未来，随着人民币国际化不断推进，人民币在跨境使用、融资货币功能、离岸市场发展上将发挥更大作用。工银澳门将借助澳门作为离岸人民币业务枢纽的功能，积极推进和境内分行、海外分行合作，不断扩大人民币国际化的空间，服务于私人银行客户。此外，依托全球服务网络，整合集团优势资源，精准对接私人银行客户的不同需求，提供高质量的一体化金融服务。

人民币国际化背景下， 工商银行探索阿联酋跨境联动金融服务

文 / 中国工商银行迪拜国际金融中心分行

面对机遇与挑战并存的阿联酋市场，工商银行不仅要通过合规管理、本地化运营等手段增强市场竞争力，还要不断探索新的合作模式，确保在国际金融舞台上的创新性与持续竞争力

在 全球经济的浩瀚大潮中，人民币正以坚定的步伐迈向国际舞台的中央。近年来，随着“一带一路”倡议的深耕拓展，中国与世界，尤其是中东地区的经济纽带日益紧密。2009年起，中国推动人民币跨境结算和投资业务的扩展，人民币已逐渐在全球金融体系中占有一席之地。尤其在“一带一路”倡议的推动下，越来越多的国家接受人民币作为国际贸易和投资的支付货币。人民币在国际舞台上的地位逐渐从一个区域性货币，蜕变为全球金融的桥梁之一，连接东西、贯通南北，影响力不断攀升。

商业银行作为金融生态系统的中枢，承载着推动这一历史进程的使命。面对这场全球化浪潮，中资银行如何借助集团的全球资源，为高净值客户和民营企业提供无缝对接的境内外联动服务，已成为其未来发展的战略要务。尤其是在阿联酋这一中东明珠之地，其独特的地缘优势和政策框架，犹如一片沃土，为中资银行的业务发展

提供了广袤的天地。

阿联酋的璀璨舞台：财富与机遇的交汇

阿联酋，这片沙漠中的奇迹之地，以其开放的经济政策与全球化的金融环境，成为了资本集聚地和商业枢纽。这里不仅是中东地区的金融明灯，更是全球贸易通道上的璀璨珍珠。稳定的政治环境、现代化的法律体系，以及迪拜与阿布扎比等世界级城市的前沿设施，造就了一个吸引全球投资者目光的投资乐园。

作为“一带一路”倡议的重要支点，阿联酋承载了中阿合作的新篇章。从双边经贸数据上看，阿联酋连续多年是我国在中东地区第一大出口市场和第二大贸易伙伴。

伴随着人民币国际化的深入推进，阿联酋积极推动与中国的金融合作。阿联酋的迪拜国际金融中心(DIFC)被定位为全球财富管理的枢纽。作为中东、南亚、非洲地区的重要金融中心，吸引了大量国际私人银行和资产管理公司设立办事处。阿联酋政府通



阿联酋的迪拜国际金融中心(DIFC)吸引了大量国际私人银行和资产管理公司设立办事处。图/IC

过出台一系列政策为国际投资者提供有利的法律和监管环境，为跨境金融服务发展提供了广阔的市场空间。

阿联酋是中东地区推行经济多元化远景战略的先行者，非石油经济在不断成长，特别是金融服务、旅游、房地产和科技领域。经济多元化进程使得该国吸引了大量的外资和高净值个人(HNWIs)和超高净值个人(UHNWIs)，不仅有本地的富豪家庭，还包括来自印度、中国、欧洲、俄罗斯以及其他地区的国际投资者，这推动了该国私人银行业务的快速增长。

工商银行在阿联酋的战略布局

在全球市场的广阔天地中，工商银行凭借全球布局和多维资源，发挥出无与伦比的集团优势，通过跨境资金流动、贸易融资、投资管理以及金融科技等多层次的金融服务，助力客户登上全球舞台的高峰。工行是最早进入中东市场的中资银行，在阿联酋设立有两家一级机构(迪拜国际金融中

心分行、阿布扎比分行)，其中迪拜国际金融中心分行持有迪拜金融服务局(DFSA)颁发的金融自由区批发和私人银行牌照；阿布扎比分行持在岸批发银行牌照，具备阿联酋本币(迪拉姆)清算行资质。经过多年发展，工商银行已发展为阿联酋第二大外资银行，且始终保持阿联酋中资银行“领头羊”地位。至2024年上半年末，阿联酋机构合并总资产约280亿美元。

人民币国际化背景下的私人银行业务探索

对于私人银行客户来说，财富管理的需求往往超越了本地的金融市场，他们需要全球化的资产配置、多元化的投资选择以及定制化的风险管理。面对这些高净值客户，工商银行可以通过以下几方面的探索，在符合自身风险偏好的基础上，充分发挥集团优势，打造出全面、细致的跨境联动金融服务。

(一)探索跨境资金流动服务：全球资本自由流动的桥梁

工商银行可以依托全球布局和多元化产品体系，确保客户在人民币国际化的背景下，能够顺畅地进行跨境资金调度与管理，例如为客户设立多币种账户，特别是人民币账户，以帮助客户优化跨境资金流动的效率。通过集团内部的资源共享，工商银行可以为私人银行客户提供灵活的融资方案，助力他们在海外的项目投资与财富配置。与此同时，工行还可为私人银行客户提供跨境结算服务，确保他们的国际贸易与投资交易高效且安全。

(二)探索跨境投资与财富管理：定制化的全球资产配置方案

私人银行客户的财富目标通常是全球化的，他们希望通过跨国投资实现财富的增长与保值。在阿联酋市场，工行可以探索为私人银行客户提供本地化的投资机会，包括不动产投资、私募股权、离岸基金等多元化的投资选择，帮助客户抓住中东市场的机遇。同时，银行还可以为客户寻求人民币计价的财富管理产品，助力他们实现全球资产配置的优化。例如，通过投资“熊猫债”（外国实体在中国发行的人民币债券）或在国际市场发行的人民币债券来获得稳定收益。

(三)探索跨境金融科技与数字服务：未来金融的前瞻体验

随着金融科技的飞速发展，数字金融为高净值客户提供了更多便利与创新的体验。工商银行可以通过探索区块链等前沿技术，提升跨境交易的安全性与透明度，进一步优化客户的跨境支付体验。特别是在人民币国际化的背景下，可以探索推行数字人民币等创新支付工具，帮助私人银行客户在全球市场中实现更加高效的资本运作。

人民币国际化对私人银行业务的挑战

(一)人民币汇率波动

尽管人民币国际化取得了显著进展，但人民币的汇率波动仍然是私人银行客户关注的主要风险。银行需要为客户设计有效的对冲策略，并提供灵活的汇率管理工具，以满足客户在人民币投资过程中，可能面临的汇率损失风险，降低人民币汇率波动带来的不确定性。

(二)国际监管与合规压力

随着人民币国际化进程加速，全球各地对人民币资金流动的监管力度加强。尽管阿联酋的法律和监管环境较为开放，但全球范围内的反洗钱法规、客户尽职调查(KYC)要求越来越严格。在跨境人民币业务中，作为商业银行则需要加强合规体系建设，确保符合国际金融监管的高标准，尤其是在跨境资金流动和投资方面。

(三)市场竞争加剧

人民币国际化为全球私人银行业务带来了新的机会，但也使得竞争更加激烈。阿联酋不仅吸引了本地银行进入私人银行业务，国际私人银行如瑞士银行、花旗银行、汇丰银行等也在阿联酋设有分支机构，并提供竞争性的服务。国际银行在品牌、技术和全球网络上具有优势，本地私人银行业务面临较大的竞争压力。

结语

站在历史的转折点上，人民币的国际化之路正在前所未有的广阔天地中稳步推进。工商银行作为这一进程的主导者之一，肩负重任。

面对机遇与挑战并存的阿联酋市场，工商银行不仅要通过合规管理、本地化运营等手段增强市场竞争力，还要不断探索新的合作模式，确保在国际金融舞台上的创新性与持续竞争力。通过这一切努力，工商银行将在人民币国际化的进程中，留下属于自己的华彩篇章。



与其全员销售， 不如全员创新

文 / 钮键军

创新并不都是灵光乍现，它更多时候是发现的过程，因此创新者更像是勘探者，创新就是一场搜索之旅。依照逻辑创新思维法，多数人都将成为创新者



面对经济下行的压力，企业家们纷纷寻找突围之道。节流（裁员或降薪）是主要方式，也有企业选择了全员营销的模式，让本来不背负销售任务的部门或岗位承担销售指标。这样做看似颇为“巧妙”，既可以增加收入，又可以有硬指标达到末位淘汰的目的，但业内的公认看法是，全员营销是一种杀鸡取卵的做法，损害了企业的长远利益。鉴于其弊端与本文并无密切关系，就不在这里赘述了。

作为长期关注企业经营管理的人士，我个人建议企业不妨尝试一下“全员创新”这一方法，也就是让员工们都进行创新。“创新是多么难的事情啊？有几个人有这方面的能力？”这应该是不少管理者看到这条建议的第一反应。对此，我并不感到意外，因为我知道这是由于对于“创新”和“创新者”的理解不同，或者说是有没有看过丁敏教授的《逻辑创新思维法》一书的区别。

重塑创新观

《逻辑创新思维法》是由机械工业出版社于2023年出版的关于创新的一部著作，2024年发行了重印版。该书共4部分21章。作者丁敏教授是美国宾州州立大学讲席教授，他基于多年的教学研究经验，将逻辑创新思维法分为3个一级方法、12个二级方法和95个三级方法。目的是通过解构创意过程，让创新可以被复制。值得关注的是，逻辑创新思维法可以应用于很多领域，这包括：商业、艺术、科学、政治、工程建筑、体育、军事、政府和社会政策，甚至个人和生活领域。而在商业领域，该方法几乎涵盖了经营管理的全链条。

在绝大多数人的思维定势里，创新是一个非常高大上的词汇，只有天纵英才有可能完成创新，换言之也就是创新只有那些“天命人”才能实现。但这其实是人类对于创新的最大误解，这种误解严重损害了人

类的创新积极性。丁敏教授通过追溯创新的历史，对于创新做出了以下四个明确的结论：第一，初始的创新非常简单；第二，每个创新都是建立在此前创新的基础之上；第三，所有的创新都基于逻辑（科学）的结果，也就是如果回顾某一创新，往往看起来是非常简单且必然的；第四，当前，创新的速度在明显加快。

著名的科学家爱因斯坦曾说过“组合思维是创造性思维的重要特征”，而知名经济学家熊彼特也曾说“创新就是对生产要素的重新组合”。不难看出，这两位先贤的论断与丁敏教授上述结论完美契合。他们都认为，创新绝非从0到1的完全创造，只要通过一定的科学方法，每个人都能很轻松地实现创新。也就是说创新能力绝不是天赋，而是可以通过后天习得。

解构创新

既然创新有规律可循，则创新过程不需要惊心动魄的发明创造，也不是此前我们所熟知的“头脑风暴”，而更像是一种按图索骥版的搜索过程，有着一整套的操作指南。这被丁敏教授称为“逻辑创新思维”。该思维的目的是发现新的、不显而见的、有价值的成果。

这里需要特别指出的是，逻辑和创新在一般情景下仿佛是相互矛盾的，逻辑思维是指遵循一套固有的规则得出“正确”的东西，而创造性思维则是指特意无视甚至突破规则来获得意外结果的过程。但在逻辑创新思维的假设框架内，逻辑过程也可以产生令人惊喜的意外结果，并且这些结果是有价值的。

这种假设并非空穴来风，而是有迹可循的。以魔术为例，魔术表演能使观众着迷，是因为它们似乎创造了不可能的奇迹，但事实上，每个魔术都是魔术师通过遵循

一系列设计精妙且合理的步骤执行的。因此，丁敏教授认为，逻辑创新思维的目的就是遵循一套可学习、可掌握及可通用操作的逻辑过程，来产生新的、不显而易见的、有价值的成果。

丁敏教授将创新视为搜索过程。这对于个人进行创新有着三方面的重大指导意义。首先，它传达了一个观点，也就是每个在未来会被“发明”的创新在理论上都早已存在（即具备理论可行性），只不过尚未被人发现而已。其次，它意味着创新的任务是采用高效、基于逻辑的搜索方法，在巨大的理论空间里找到有价值的方案。最后，它意味着创新的不确定性不在于能否创造出什么，而在于能否在其他人之前找到那些已经存在且有价值的方案，具有完全不同的不确定性。从这个角度讲，创新的核心是一个逻辑过程，而不是非结构化、不可复制的过程。

再造创新者

既然创新是一个搜索过程，那么通过搜索进行创新的人就不应该被视为发明家，而是勘探家，就像搜寻石油矿藏的勘探人员，或者在丛林和海洋中搜寻宝藏和遗迹的寻宝者一样。

重新定义创新者的角色至关重要，因为这将会鼓励更多的人参与到创新的过程中，并来学习如何改进这一过程。这具有如下的重要意义：首先，创新不再是天才们的专利，任何人都可以成为创新者，只要他敢于冒险进入某一未知领域并开始搜索有价值的东西，就像历史上的淘金者一样，并不需要任何相关经验，只要敢于冒险，并承担其他人可能先找到金子的风险，淘金者就能有所得。其次，创新能力不再是一种天赋，而是可以通过后天学习来掌握并加以提升。这也是我建议企业搞全员创新的理

论依据。

当然，大多数人并不是天生的勘探家，勘探家需要通过一套准则来训练达成。丁敏教授总结出了六项准则：

准则一：勘探家要有很强的动力。

准则二：勘探家要有梦想。

准则三：勘探家要走自己的路。

准则四：勘探家不受规则约束。

准则五：勘探家有很强的观察力。

准则六：勘探家乐观、有耐心。

仔细分析，不难发现，前两条侧重于勘探家的志向，中间两条侧重于探讨勘探家如何做决策，最后两条侧重于探讨探险家如何参与创新过程。为了方便提升读者应用每条准则的相关能力，丁敏教授还针对每条准则，提供了一些练习题。有兴趣的读者可以进行练习。

学会智慧搜索

“搜索”是逻辑创新思维的一个核心概念，准确地说是“智慧搜索”。丁敏教授赋予智慧搜索4项准则：

准则七：搜索可以是目标式的或开放式的。目标式搜索也被称为“先功能后形式”，也就是从特定需求或目标出发，致力于找到满足该需求或实现该目标的方案。开放式搜索被称为“先形式再功能”，也就是先找到一个方案，然后评估该方案是否可用于满足某个特定需求。

准则八：搜索是有逻辑的。因此，勘探家（创新者）就必须具备以下的核心能力。一是分解能力，即将现有方案分解为不同模块的能力；二是抽象能力，即运用更加通用的概念来描述某一特定方案的能力；三是归纳能力，即从众多方案中提取共同点的能力；四是推断能力，即用已知数据推断位置可能性的能力；五是按步骤执行能力，即按照说明一步步精准操作的能力；



重新定义创新者的角色至关重要，因为这将会鼓励更多的人参与到创新的过程中，并来学习如何改进这一过程。图1/C

六是评估能力，即评估新方案价值的的能力。但需要强调的是，创造力并不是逻辑创新思维所需要的能力。因此，只要是勤奋的员工，都可以使用逻辑创新思维解决很多难题。

准则九：搜索是全面和高效的。它的目标是有效搜索尽可能多的方案，该准则有两个关键目标。首先，每次搜索过的目标都应是找到最佳解决方案，同时，某次搜索行为一旦失败，就应尽可能多地排除无效的搜索选项。其次，搜索行为的目标应该专注于发现多个局部最优解，而不是改善某个局部最优解，并且尽可能找到全局最优解。

准则十：搜索有严格的停止规则。该规则必须清晰定义成功和失败的标准。此外，必须为新的解决方案的潜在价值定一个高

标准，避免困在局部最优解中，过早地停止搜索。

丁敏教授还同时给出了九项核心使用指南：起点和终点；解构、要素创新和重构；正向搜索；反向搜索；多轮搜索；多对多关系；根据预定规则进行筛选；个人和小组形式；激励机制和游戏化。

前两条指南与搜索前的准备工作相关，第三到第六条与搜索过程相关，第七条则定义了搜索活动的停止实践；最后两条则介绍了逻辑创新思维的应用形式。

学习技巧

本书的定位是为创新实践者提供一个创新学科思想的使用操作版本。因此，全书的80%都是介绍逻辑创新思维的使用方

法。丁敏教授共总结出3个一级方法（内生法、替代法和组合法），12个二级方法，以及95个三级方法。展现方式均是解说+案例。因为干货甚多，因此阅读趣味略有欠缺。我的建议是，在通读一遍之后，精读阶段先看案例，之后按照逻辑创新思维的原则，自己总结出该方法的操作要点，再与书中教授的内容对照。这样更能灵活深刻地掌握逻辑创新思维的精髓，毕竟以无招胜有招才是最高境界。

相信读者在真正掌握逻辑创新思维法后，会打开创新的黑匣子，感叹“创新，原来如此简单”。
（作者为《哈佛商业评论》中文版原副主编，长期关注宏观经济以及商业管理；编辑：李奥）

视源股份MAXHUB李建民： 在一米宽的赛道里，做出万米深的厚度

文 / 齐菁

视源股份的故事是创新与专注的胜利，它展示了一个企业如何通过深入理解市场需求、审慎践行相关多元化、持续的技术创新和积极的企业文化建设，在竞争激烈的市场中取得突破和领先



李建民，视源股份企业服务事业群总裁。

在经典的公司战略理论里，对于现代公司而言，公司总体经营战略的核心和实质就是如何管理多元化。这不仅涉及公司应当往什么方向拓展业务，还与核心能力、客户群体、供应链等众多取舍决策息息相关。这些决策影响重大，许多成长势头良好的企业往往因为错误地判断了方向而遭遇失败。

相关性多元化可以帮助企业聚焦，通过不同的业务单元或事业部之间在运营层面共享研发、制造、营销渠道等资源和能力，从而产生的协同效应，使得企业能够在市场中建立强势地位，享有竞争优势，取得优异的经营绩效。

在中国，液晶显示控制模块的细分市场龙头广州视源电子科技有限公司（下称“视源股份”）就是一家是将相关性多元化战略发挥到极致的民营企业。视源股份成立于2005年12月，这家“隐形冠军”在过去的十余年间取得了飞速的增长，营业收入从2011年的11亿元增加到2023年的

201亿元，孵出了三个国家级制造业“单项冠军”。

创业之初，技术出身的创始人就从电视机制造链条中切出液晶电视主控板卡板块，投入大量的研发，做出质量更好、成本更优、开发周期更短、交付服务更好的产品，广泛应用于全球各种功能的液晶电视，成为视源股份第一个“单项冠军”，占据全球市场超过30%的份额，多年来稳居全球第一。

第二个“单项冠军”是视源股份孵化的希沃（seewo）交互智能平板，是中国教育交互智能平板品类首创者，交互智能平板国内IFPD教育市场连续12年市占率第一。

第三个“单项冠军”则是面向智慧会议场景的孵化的MAXHUB领效会议平板，MAXHUB作为中国交互智能会议平板品类首创者，交互智能平板国内IFPD会议市场连续7年市占率第一，超80%中国500强公司都在使用MAXHUB领效提升会议



效率。

近期，本刊记者在广州视源第二产业园采访了视源股份企业服务事业群总裁李建民，MAXHUB就是由该事业部负责。2008年，李建民通过校招加入视源股份，一路见证了视源股份的发展，在他看来，视源股份如今的成就得益于创业以来自由、平等、包容、分享的企业文化氛围，坚持鼓励创新和内部创业，回归到用户的切实需求去寻找增长机会，哪怕只找到一米宽的赛道，也能做出万米深的厚度。

一米宽：回归用户需求 品牌代表品类

MAXHUB的诞生其实是源于视源股份内部的真实需求。2008年视源股份建设了自己的第一个产业园，力图在方方面面将其打造成为令人满意的园区。在办公和公共空间都精心设计之后，会议室成为了“碍眼”的存在，传统会议室得依靠“投影仪、电话会议、白板和摄像头”四件套，效率低、局限性高。例如固定在墙上的投影

仪，移动起来费时又费力；受制于白日强光，投影仪曝光过度；开会时头脑风暴正兴起，白板“空间不足”……意见的表达与交流总是被这些设备的小问题影响，会议效率和体验都亟待改善。

为了解决开会难题，视源团队提出用一个屏解决投屏、书写和远程视频的设想，但与众多外部供应商和代理商论证后，都被认为不太现实。彼时，苹果刚刚推出第一代iPhone，触控技术刚刚被应用于手机小屏幕上，而视源想做的是55英寸的会议大屏，所有人都不看好。但技术控的创始团队认为有机会，从最开始的底层技术的触摸技术开始突破，一点一点把产品打造出来。李建民回忆道：“我们首先在视源内部全面应用，每天员工都将使用体验和改进意见留在会议室的大屏旁边，工程师每天晚上7点去‘扫楼’，收集反馈意见后晚上就开始改代码，第二天上班便把新版本迭代上线，经过连续半年这样的测试修改后，终于获得了一款受到内部一致认可的产

MAXHUB在交互智能平板国内IFPD会议市场连续7年市占率第一。图/IC

品。”

受限于当时高昂的供应链成本和市场的成熟，第一代交互智能平板未能迅速在企业会议场景扩散开来，但幸运地遇到了教育领域信息化改革的机会，这款平板在教育领域大放异彩，希沃（seewo）应运而生。

2017年，经过9年的技术沉淀和智能会议市场需求的大幅增长，视源股份决定推出全球品牌MAXHUB，其会议平板不用关灯拉窗帘也能看清屏幕，可以书写并保存记录，解放了做会议纪要的双手；可以无线投屏和视频会议，减少了会议室的摄像头及各种电线。品牌推出的第二年，MAXHUB便坐上中国会议平板市场的冠军宝座，MAXHUB几乎成为会议平板的代名词，此后连续6年保持市占率第一，产品销售至全球80多个国家和地区。即便在“开会”这么一个细小的场景中，MAXHUB精准地洞察到用户的真实需求，解决了他们的痛点，创造出会议平板这一全新品类赛道。

万米深：聚焦核心技术 拓展相关多元化

创建品类毫无疑问为MAXHUB带来了先发优势，但并不是从此便可高枕无忧。商业世界竞争环境瞬息万变，一招鲜吃遍天的时代早已一去不复返。2019年随着以ICT厂商为首的科技巨头入局，各大厂商随之纷纷跟进，会议平板市场呈现出井喷状态，红海竞争模式下，很多企业深陷价格战难以自拔。

面对竞争者和模仿者，MAXHUB依然专心打磨自己的产品。李建民表示，“真正让MAXHUB产生价值的不是这个硬件本身，而是它的软件。”一方面，MAXHUB不断优化用户书写、投屏、视频会议的软件使用体验，尤其随着AI技术的快速发

展，MAXHUB也构建了领效智会大模型，提供多模态录制、智能取景、实时字幕翻译、可回溯的会议纪要、智能会议总结等。

另一方面，MAXHUB推出领效星云——设备协同管理一体化服务云平台，帮助企业管理者提升运维管理效率。李建民提出：“绝大部分公司的管理者，尤其是高层管理者，他们绝大部分时间是在开会。但是却很少有人真正清楚自己和企业究竟花了多少时间和资源在开会和差旅上。领效星云可以提供一整套数字化系统，帮管理者做内部运营分析。我们做过一个测算，视源如果用好了视频会议等工具，一年的差旅费用可以节省约2000万元。”

以会议平板这个工具为切口，MAXHUB在企业服务的市场持续深挖用户需求，拓展业务场景，保持甚至扩大自己的竞争优势。想要“挖到万米深”，李建民的底气来自团队极强的研发能力，MAXHUB每年的技术研发投入占营收11%。更重要的是，视源股份多年积累的研发力源源不断地为MAXHUB输送科技力量。视源股份有中央研究院、中央工程院、创新设计院，还有一个博士后工作站，汇聚了大量材料学、工程学、人机交互学等专家在音视频、AI算法等领域去做持续的深挖。

技术创新是视源股份的看家本领，但在做企业服务的全球品牌方面，李建民也坦言这是MAXHUB面临的新挑战。与传统的ODM业务不同，企业服务市场广大，需求各异。为此，MAXHUB从三方面发力构建品牌的护城河。

一是确保产品的质量稳定、用户体验好，视源股份在交互显示、触摸等方面的技术和供应链积累确保了MAXHUB产品的品质和体验；二是搭建全球响应的客户服务网络，在中国绝大多数城市，尤其是

一二三线城市，MAXHUB能够做到24小时上门，48小时解决问题；三是建立持续的用户沟通机制，每个月进行线下用户访谈和NPS（Net Promoter Score，净推荐值）调研。

在李建民看来：“仅仅去堆积功能和技术参数是无用功，所有产品升级的原点都要回到用户需求本身。用户提的任何需求，在其所提及的特定场景下都是合理的。我们要根据整体情况来判断什么时间以什么方式来满足这些需求，这就需要建立机制。”

鼓励创新的企业文化

创新不易，创业维艰，视源股份能够持续不断地找到第二、第三条增长曲线离不开从创业之初便努力营造的鼓励创新的企业文化氛围，到如今已经成为视源股份鲜明的文化基因，具体体现在管理扁平化、鼓励创新业务团队、重视员工股权激励以及人性化的工作环境等。

第一，为了避免在大多数民营企业常见的创始人“一言堂”现象，视源股份采取高管轮岗制。董事长和总经理在内的高管都是内部培养或外部引进的职业经理人，一般是3-5年一个任期，六个实际控制人并不会干预企业日常经营。公司的决策讲究集体讨论，专业决策，不会过度倾向于董事长、CEO或者某个人的意见。尤其是在对外投资等重大事情的决策上，财务总监、董秘、首席风控官、法务总监4人有一票否决权。因为他们才是对应领域的专家，而董事长、CEO反而没有这项权利。

第二，视源股份内部推行扁平式的组织架构，李建民说：“在视源，我们把管理者定义为服务者。”领导没有单独的办公室，与部门员工一起办公。在新人入职会上，高管们会公布自己的联系方式，员工

有任何创新思路及意见时，不用层层上报，可以直接和公司任何一个高层管理人员进行讨论。同时，领导并不能决定团队成员的薪资，他们的薪资是由团队共同讨论所决定，并且薪资透明。

第三，视源股份重视价值共享，鼓励内部创业。从创立至今，视源股份不断以股权激励的方式对表现突出的员工进行奖励。视源集团旗下目前已经设立了十多个子公司，大都为内部发起的创业项目。三个员工就能发起创业团队，提供商业计划书、经过公司内部业务研讨通过就可以创立项目团队，通过公司的投资孵化管理部进行统一的管控、调配资源和考核，承担项目的运行成本。

第四，人性化的工作环境。视源股份提倡自由、平等、包容、分享的企业文化氛围，始终将“因我们的存在，让更多人事业有成、生活幸福”作为企业使命。员工上班不打卡，产业园区里设计有多样的休息空间，距离员工办公区域一分钟的路程就有零食柜，鼓励内部员工恋爱成家，并且有幼儿园、医院，为他们及家人解决育儿和健康方面的后顾之忧。

视源股份的故事是创新与专注的胜利，它展示了一个企业如何通过深入理解市场需求、审慎践行相关多元化、持续的技术创新和积极的企业文化建设，在竞争激烈的市场中取得突破和领先。基于此，对于李建民和MAXHUB而言，会议平板所打开的“万米深”领域还有巨大的想象空间，从会议切口看下去，MAXHUB未来将拓展至企业会议空间、办公空间、公共空间，以三大空间数字化解决方案为链接载体，构建行业场景化解决方案，推进行业数字化的纵深发展，引领行业向更高效智能的方向发展。

（编辑：李奥）

去四处飘“湘”的地方

文 / 中国工商银行湖南省分行

数字普惠中心持续擦亮经营快贷信用类贷款的金字招牌，踏实稳健地做好产品和服务，让“精准、流畅、聪明”的普惠产品惠及更多客户

一年四季，一日三餐，美食是最抚人心的“小确幸”，是祖祖辈辈相传的“小生意”，遍布在街头巷尾的小餐馆，以美食为中心，见证了爱人、亲人、朋友的相聚，给我们的生活带来了满满的人情味、烟火气。随着“网红”城市长沙的火爆出圈，这家开在白沙液古街的小餐馆，迎来了火辣辣的夏天，也迎来

了越来越火热的生意。

择一业，忠于湖湘本味

李先生的餐馆坐落在古朴的白沙液古街，依山傍水，食客盈门。他从二十出头开始学厨，熬油、切菜这些“初加工”的活，他都抢着干。勤奋的李先生不仅“眼里有活”，更想方设法学艺，端着装满水的大铁

锅单手练力气，拿着白菜帮子一遍遍练刀工，经年累月的学艺，让他成为令师傅骄傲的弟子。立志当一名厨师，开好一家餐馆的梦想也离他越来越近。

从2007年开始，李先生尝试经营餐馆，他的创业路并非一帆风顺，食材供应、菜品研发、餐厅选址都是他创业路上大大小小的难题，但令他印象最为深刻的还是疫情期间经历的生意低迷。为了让企业正常运转起来，他带领企业转型做线上外卖，从建立线上渠道、经营社群、采购外卖盒……他都事无巨细地叮嘱好，在团队的努力下，企业逐步走出了疫情的阴霾，趟出了一条新路。

他想在自己还有余力时候，也为他人“雨中撑伞”，每当看到社区工作人员和志愿者们吃着冷冰冰的面包饼干，他深受触动，主动报名爱心餐的公益项目，3年里免费送出了万份爱心餐，抚慰了“逆行者”的胃，温暖了大家的心。

解难题，发展有了硬底气

靠着好食材好口碑，食客越来越多，李先生的湘菜馆生意也越做越红火。这激发了他对未来生活更美好的憧憬——扩大经营规模，开一家分店，做大生意。不过，首先要解决的就是资金难题。

湖南长沙岳麓山支行在走访中得知李先生的经营情况和资金需求后，第一时间为客户推荐了数字普惠产品经营快贷，当场请客户扫码体验。李先生抱着接触新事物的心态试了试，在填写完基础的企业信息，授权企业征信等基础数据后，李先生得到了满意的推荐额度。湖南长沙岳麓山支行高效完成了上门、尽调和采集信息等必要环节，并在提款环节安排专人上门服务，指导客户操作流程、提示用款注意事项，3天后，成功为企业提供了200万元信

用贷款，为企业经营提供资金支持。李先生感慨道，“工行是我们的第一家贷款行，我们是小微企业，本身实力也不强，之前都不敢考虑信用贷款，房子都在按揭，也做不了抵押贷款，这次体验了经营快贷后，没想到这么方便，额度还很满意，真是帮了大忙。”

有了资金的底气，李先生集中精力做好新餐馆的经营，在食材把控、菜品研发和客户服务方面下功夫，为食客带来了更多地道的好味道。他们与培育良养、良种优质淡水鱼项目的院士工作室达成深度合作，签订采购订单，让优选的食材走进食客的餐桌。他们继续把“用好料、传本味”经营理念发扬光大，为多道菜肴申请非遗项目，让湖湘本味香飘更远，征服更多人的味蕾。

促发展，工行随影随形

以经营快贷为敲门砖，湖南长沙岳麓山支行持续做好客户的金融服务，成功为客户办理了商户收单、代发工资和账户管理等业务，为客户提供了更适配更多元的金融服务。以李先生为代表的餐饮人温暖了我们的三餐四季，带来了有滋有味的美食盛宴，工行人也以实际行动温暖千行百业，数字普惠中心持续擦亮经营快贷信用类贷款的金字招牌，踏实稳健地做好产品和服务，让“精准、流畅、聪明”的普惠产品惠及更多客户。

工商银行一笔一画认真扎实写好与小微企业同心同行的故事，依托数字化动能，持续优化产品体验，拓展服务覆盖面，努力提升服务质效，在“普”字上下功夫，在“惠”字上出实效，服务好更多小微企业和个体工商户等市场主体，在实体经济高质量发展中彰显“工”力。

(编辑：李奥)



工商银行让“精准、流畅、聪明”的普惠产品，服务好更多小微企业和个体工商户等市场主体。图/IC

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·私享

- 高端体检服务
- 专家预约服务
- 接送机服务
- 节日有礼

*私人银行达标客户专享

君享·尊享

- 全球机场高铁贵宾厅服务
- 专属主题活动

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

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

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年费。
3. 首次办卡客户请携带本人身份证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银联信用卡。

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

通胀周期渐进终章， 中长期权益市场机会远高风险

文 / 中国工商银行私人银行部投资顾问团队

全球经济在货币紧缩的压力之下实现降温，防衰退、促增长成为摆在各国面前的新难题。经济基本面波浪式复苏以及外围降息计价和大选扰动，均对大类资产带来扰动



图/IC

—— 季度以来，海外经济数据持续
—— 多变引发预期转圜，地缘事件、
—— 行业爆点又带动阶段性行情，
市场主线快速切换，大类资产价格分化。
权益市场，国内关键指数震荡探底；债券
市场，关键利率呈现V字走势；商品市场，
原油向下探底，黄金震荡走高；外汇市场，
美元兑人民币内盘中间价窄幅震荡，内外
价差迅速收敛。

宏观经济及政策展望

三季度内，“三中全会”及“中央政治局会议”顺利召开，一方面，既指出“国内有效需求不足，经济运行出现分化，重点领域风险隐患仍然较多，新旧动能转换存在阵痛”的客观事实；另一方面又重申要“增强风险意识和底线思维”，基本明确短期政策结构优化、经济转型调整、大局企稳复苏的发展情势。

核心视点1: 各国货币独自演绎，资产 博弈带来新机会

全球经济在货币紧缩的压力之下实现降温，通胀周期渐进终章，防衰退、促增长成为摆在各国面前的新难题。各国货币政策“以我为主”，政策博弈加剧之下，金融资产价格起伏也将孕育新的投资机会。从美元视角来看，通胀的上行风险减弱叠加就业的下行风险增加，给了美联储充分的理由尽快启动预防性降息。由于前期市场预期较为充分，后续美债和商品的空间略窄，美股或能有亮眼表现。从日元视角来看，当前日元空头已经大幅下降，市场交

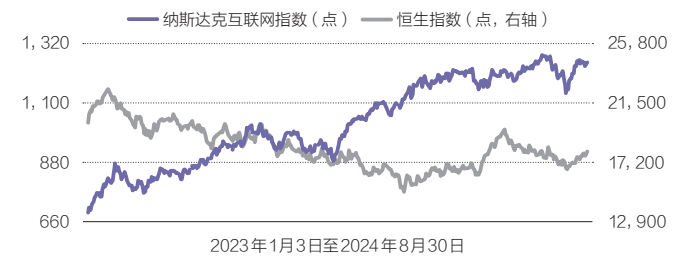
易趋于平稳。伴随全球降息周期开启，日本与其他国家间的债券利差逐步收窄，带动日元汇率进入缓慢升值阶段。从国内视角来看，短期来看，此次债市回调影响相对较小，由于当前宏观信贷需求仍然偏弱，资金欠配仍然显著，资产端收缩规模较小，负债端也未受到显著价格冲击带来的赎回风险影响，债市仍将保持相对平衡。

核心视点2: 大选博弈和美联储决议

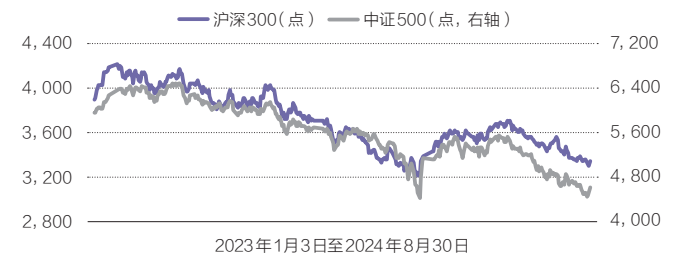
当下时点海外局势聚焦两大关注点。一是年底的美国大选。从整体上讲，特朗普强调“美国优先”，以“减税、推动制造业回流及贸易保护主义”为标志；而哈里

图1: 全球各类资产表现汇总

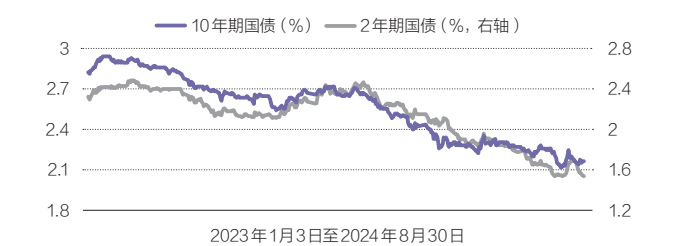
· 恒生及纳斯达克指数



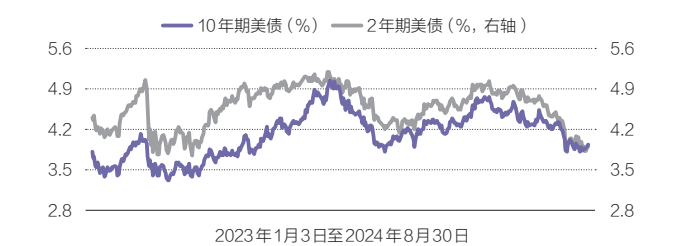
· 沪深300和中证500



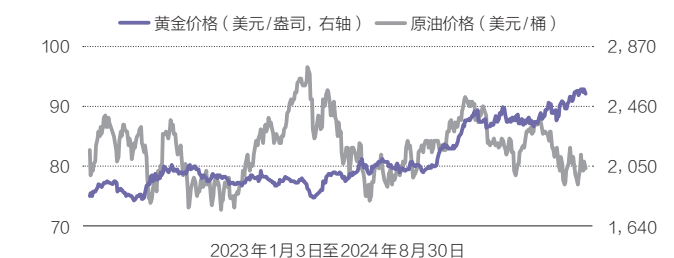
· 10年国债及2年国债



· 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, 工银私银投资顾问团队

斯的政策则大概率为拜登政府的延续。二是美联储决议。9月18日，美联储宣布将基准利率下调50个bp。若特朗普上台，则其大规模提高关税的政策相当于征收消费税，势必提高美国国内物价，而收紧移民政策则可能导致劳动力趋向短缺，增加美国的再通胀压力，与特朗普“低通胀、低利率、弱美元”政策主张相矛盾，美联储后续政策节奏的未知性大大增加。若哈里斯上台，美国政府与美联储的关系或将延续拜登任

期时的情况，加之哈里斯在移民、贸易上与特朗普针锋相对的政策也意味着美国经济再通胀风险较低，因此降息周期将大概率延续。

下阶段大类资产展望

利率债：变量增多，债市分歧加大

一方面9月美联储降息概率较大，政策方向已经明确，另一方面下半年稳增长目标的实现依旧需要货币政策的支持，降准

降息仍有空间，但短期在监管关注和供需扰动下，债市将维持区间波动。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：政策力度超预期、海外衰退超预期

A股：短期或延续偏弱震荡，行业表现显著分化

稳增长政策有序落地显效推动宏观预期以及企业营收与盈利预期缓慢改善，场内资金也正缓慢由前期集中抱团的高股息及红利板块向高景气、低估值的成长型及部分上游行业流转。短期，市场仍在谨慎定价国内增长曲率、海外衰退概率与货币宽松进程，权益市场交易回暖与估值抬升仍在蓄力进程。中长期看，地方债务的积极化解与房地产行业的萎缩收窄促使尾部风险持续压降，经济结构深入转型以及市场机制改革优化也有助于估值层面回暖，权益市场机会仍然远远高于风险。合并考虑近年产业转型与企业出清，市场在结构层面蕴含着较多的布局机会，行业上可适当关注通信、电子、汽车、石油石化、交通运输、医药、食品饮料等行业的轮动机会。

扰动因素：经济修复不及预期、地缘风险超预期、汇率波动超预期

黄金：长期向好，短期震荡

前期市场积压情绪的快速释放带动金价攀升至历史新高，短期市场面临资金获利离场以及财政部发债的双重压力，另外，经济增长未能形成一致稳定预期，价格波动走势或是常态。但中长期来看，由于利率宽松方向基本确立，黄金中枢向上抬升的未来走势仍然有较高定数。

扰动因素：海外宽松不及预期，美国劳动力市场超强势，金融业危机，地缘冲突

原油：供需双弱，价格上行受限

图2：宏观经济五因子分析



资料来源：工银私银投顾团队

图3：长端利率持续缓降

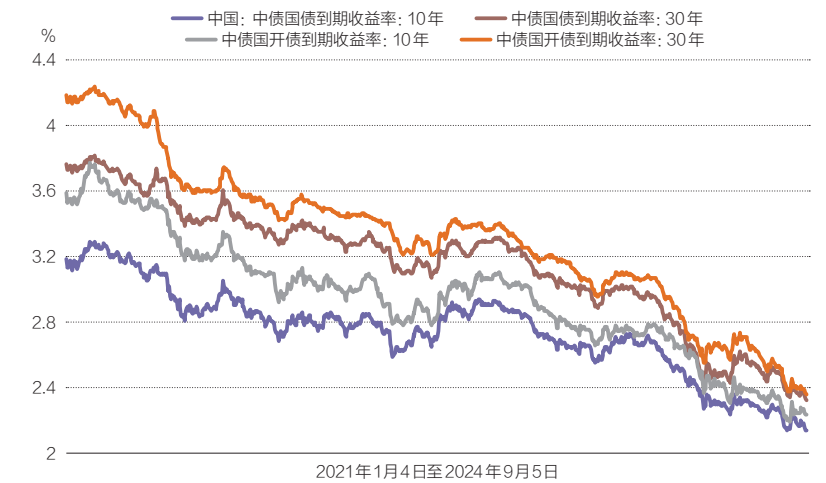


图4：企业盈利修复加快

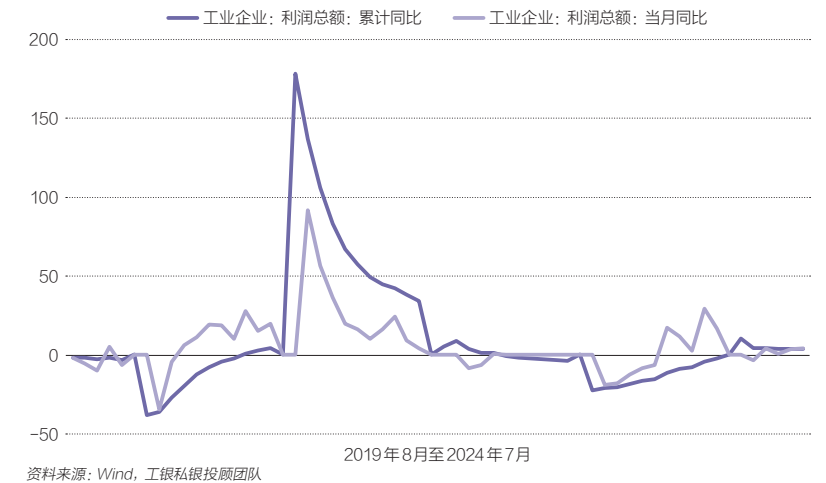


图5：外盘黄金净多头趋势增多

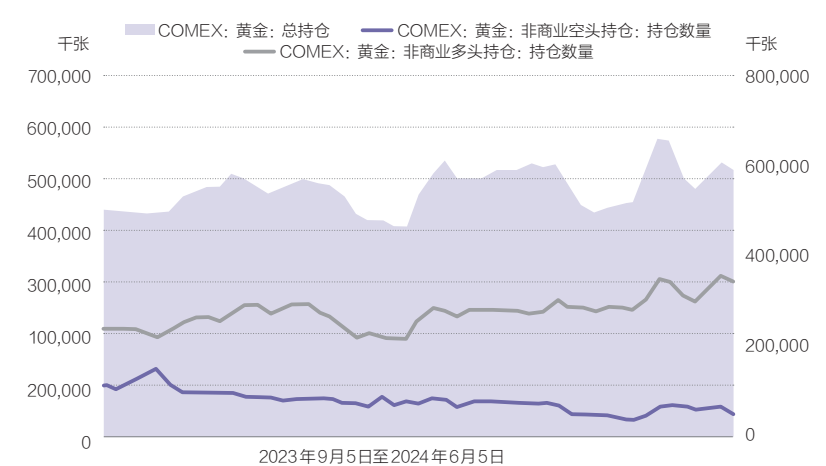
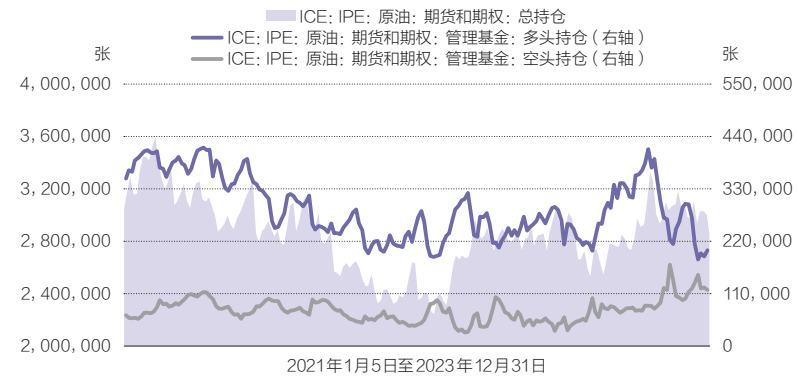
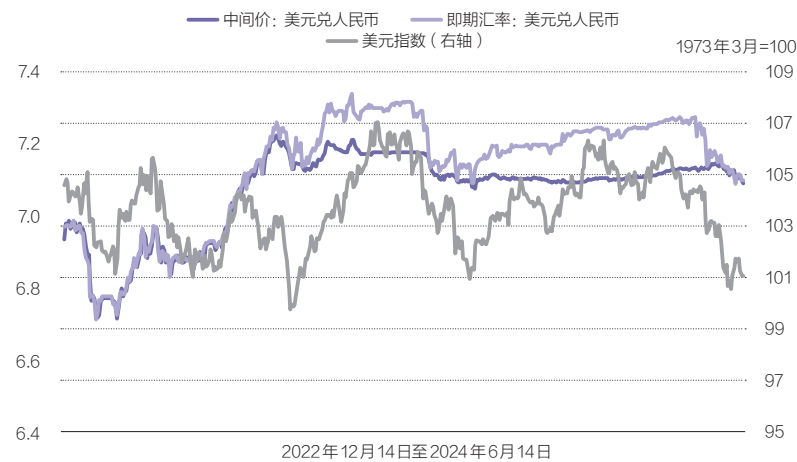


图6: 期货交易情绪回落, 净多头持仓萎缩



资料来源: Wind, 工银私银投顾团队

图7: 美元指数转弱, 人民币内外汇差迅速收斂



资料来源: Wind, 工银私银投顾团队

需求端看空充分限制了油价上行空间, 但供应端近期的额外减产在短期能对油价形成底部支撑, 近期油价波动或将显著加剧。中长期, 如地缘局势和原油运输没有新的不利因素产生, 原油的库存水位以及

供应的紧张程度, 将决定油价的估值中枢, 行情震荡为主, 不宜过分看多。

扰动因素: 减产强化、全球经济增速超预期走势、政局变迁、地缘冲突

人民币汇率: 升值但未企稳, 关注经济信号

短期海外货币风险因素和交易情绪的集中释放给了人民币汇率喘息的机会, 警惕市场结汇预期集中发酵, 带动人民币过快上行的风险。

中长期来看, 美国在此轮降息周期中经济前景存在反复的可能性, 政策节奏也并不明确, 美元兑人民币汇率波动程度或将提升, 趋势性下行仍需等待国内经济数据释放更多积极信号。

扰动因素: 海外政治风险, 海外货币政策超预期, 国内经济复苏放缓

下阶段资产及产品配置建议

国内股债资产交投情绪不甚积极, 资金观望和投机情绪浓厚, 同时, 经济基本面波浪式复苏以及外围降息计价和大选扰动, 均对大类资产带来扰动。债市整体仍有基本面和配置需求的支撑, 但对于利率曲线的政策态度, 以及当前信用债调整和后续地方债供给, 短期内都会放大债市波动, 建议注重流动性管理, 通过长端利率寻找波段交易机会。港股的盈利改善和业绩弹性强于A股, 股债跷跷板或将带来资金流动和结构性行情。

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		●			

资料来源: 工银私银投顾团队

构建私银绿色金融生态, 把握绿色产业投资机会

文 / 中国工商银行私人银行部产品管理部

发挥遴选产品“特色盘”定位优势, 优选ESG主题产品, 综合运用全市场投资工具, 为投资者把握与国家未来发展方向同步的市场投资机会

20世纪五六十年代, 随着工业化进程的持续推进, 西方国家环境资源问题日益突出, 成为困扰人类社会可持续发展的重要问题。1972年, 罗马俱乐部发布《增长的极限》, 首次提出了可持续发展理念, 引发西方学者和社会组织对资源环境问题的广泛反思。

为解决环境问题导致的市场失灵, 环境经济学应运而生, 主张通过产业政策、财政政策、金融政策等手段促进外部性的内生。环境经济学逐渐演化出环境金融这一分支学科, 成为绿色金融的早期概念。

绿色金融的概念最早起源于实践领域。1974年, 联邦德国成立世界第一家专注于社会和生态业务的“道德银行”(GLS Bank), 成为绿色金融的早期探索。2015年《巴黎协定》的签订标志着全球经济生产开始向绿色、低碳、可持续转型。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。

中国是全球第一个建立系统性绿色金融政策框架的国家。2016年, 中国人民银行等七部委发布的《关于构建绿色金融体系的指导意见》是全球首个由中央政府部门制定的绿色金融政策框架, 明确了绿色金融将积极支持环境改善、应对气候变化和资源节约高效利用三大方面。

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、

中国是全球第一个建立系统性绿色金融政策框架的国家。图1C

2060年前实现碳中和的庄严承诺。这引领了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进一步提速。

2022年，中国银保监会印发《银行业保险业绿色金融指引》，要求银行保险机构深入贯彻落实新发展理念，从战略高度推进绿色金融。2023年，中央金融工作会议强调，要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。

今年4月，中国人民银行等七部委发布《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》，这是继2016年发布指导意见后，七部门再次发布绿色金融重磅政策。从文件标题上看，“绿色”的定义从原先的狭义走向了广义，即纯绿产业（新能源等）发展和灰色产业（高排放行业）转型都被纳入了金融支持范围。

除了顶层政策安排，中国人民银行于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。

ESG主题产品快速增长

目前，我国已基本形成绿色信贷、绿色债券、绿色保险等多元化绿色金融产品共同发展的市场格局。

2023年，中国已经成为全球最大的绿色信贷市场、第二大绿色债券市场。截至2023年末，中国本外币绿色信贷余额达30.08万亿元，同比增长36.5%，其中，投向具有直接和间接碳减排效益项目的贷款分别为10.43万亿元和9.81万亿元，合计占绿色贷款的67.3%；绿色债券余额近2万亿元。

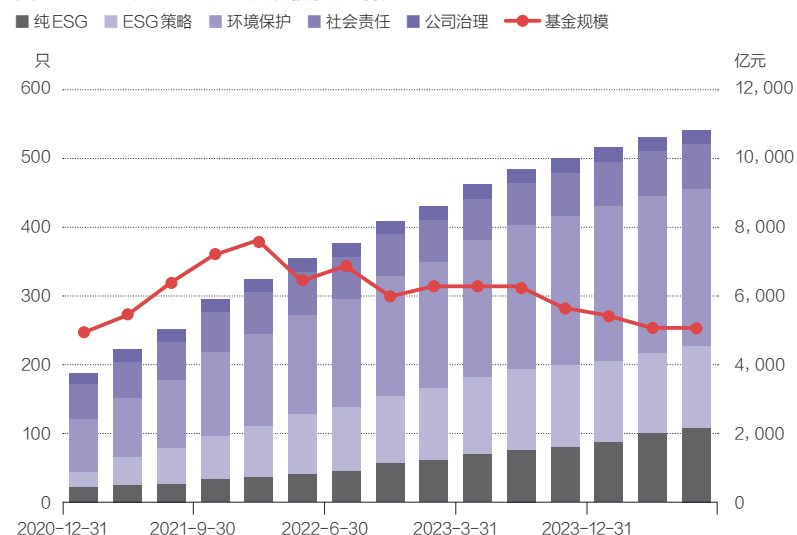
中国金融学会绿色金融专业委员会主任、北京绿色金融与可持续发展研究院院长马骏认为，我国绿色信贷和绿色债券市场规模已经在全全球前列，但资产管理行业ESG（环境、社会和公司治理）产品在全行业AUM中所占比重仍很低，按大的一个口径计算约2%，这个比例约是一些发达市场的十分之一。未来需要提升资管机构领导层对绿色化的共识，并在披露准则、数据、ESG评价方法等方面取得突破。

随着ESG理念在全球范围的关注度不断提升，ESG投资已被认为是衡量绿色投资与可持续投资的有力评价手段，ESG评级、ESG指数、ESG基金等相关概念及产品也被越来越多的投资者所重视，并认识到企业的非财务表现对企业的长期发展和财务表现具有重要影响。而ESG信息披露作为ESG评价体系的重要组成部分，是投资者判断企业经营风险的重要依据，也是绿色投资的基础和前提。

在欧洲、北美、澳大利亚以及日本等发达经济体的投资框架中，ESG已成为主流的投资理念和投资策略，ESG资管产品



图：ESG主题产品数量和规模快速增长



资料来源：Wind

已趋于成熟，并引领全球资本市场ESG投资趋势。明晟（MSCI）、富时罗素指数等针对全球主要资本市场编制了多种ESG指数。目前全球ESG的基金种类主要有绿色股票基金、绿色债券基金、绿色保险基金、绿色项目或产业基金、碳基金等。

《银行业保险业绿色金融指引》着重提出，ESG作为国际通行的投融资理念，是绿色金融管理的一个重要支柱。2020年以来，我国ESG主题产品数量和规模均迎来快速增长，产品类型也逐渐丰富。

以公募基金和银行理财为例，截至2024年6月21日，公募基金市场存续ESG主题基金540只，较2019年末增加398只；存续规模合计5067.88亿元，较2019年末增长120.99%。银行理财市场存续ESG主题产品539只，较2019年末增加530只，发

展迅速。

从产品类型来看，存续的ESG公募基金以混合型、股票型和债券型基金为主，数量分别为277、186、41只，规模占比46.72%、27.98%、22.35%。ESG银行理财则主要以固定收益类产品为主，数量占比超过85%。与公募基金不同的是，银行理财产品可配置非标资产。

从中国股票市场相关的MSCI指数来看，不论是过去5年还是10年，相关数据验证了ESG表现比较好的公司带给投资者的长期投资收益，要优于不重视ESG政策的企业。

构建私银绿色金融生态体系

在实现“双碳”战略转型过程中，金融机构扮演着不可替代的重要角色。2023

随着ESG理念在全球范围的关注度不断提升，ESG投资已被认为是衡量绿色投资与可持续投资的有力评价手段。图/IC

年，工商银行境内绿色贷款额近5.4万亿元，规模与增量均领先同业；在境内银行间市场成功发行600亿元人民币绿色金融债券，为银行间市场2023年度发行规模最大的主体；截至2023年末，累计发行9笔境外绿色债券，金额合计等值199亿美元，已发行的绿色债券累计获得17项国际奖项。

为响应总行决策部署，全力做好“五篇大文章”，工银私人银行采取了一系列措施加强绿色金融生态体系的构建，提升绿色金融服务质效。

在绿色金融产品供给方面，工银私人银行携手东吴证券成功发行工行首款私银专属绿色金融私募遴选产品（“私银青山”系列）。该产品由东吴证券担任管理人，管理人基于ESG的投资理念，将环境、社会和公司治理纳入投资尽调和研究分析，优选ESG主题债券，致力于实现企业长期价值和投资可持续回报的有机融合。该产品被纳入超高客户“君鑫”系列产品的供给体系，优先满足超高及潜力超高企业家客户资产配置需求，最终该款产品超高客户销售近1亿元，累计销售近2亿元，募集率达95%，成功打通为高净值客户通过私银专属资管产品参与绿色产业发展的路径。

5月29日，工银私人银行携手平安理财设计推出工行首款私银专属绿债公募理财产品（“私银青山”系列），该款绿债主题产品由平安理财担任管理人，主要投向绿色低碳、乡村振兴、养老产业、科技创新等领域，投资资产聚焦优质国央企信用主体的精选私募债，以及绿色债券、碳中和债券、可持续发展挂钩债券等各类ESG中高等级信用债，在低利率时代为投资者提供优质固收资产打底的理财产品多元化配置选择。

工银私人银行与个人金融业务部联合

工银理财推出的绿色金融主题产品——工银理财·核心优选固收封闭理财产品（绿色主题安鑫款），以AB份额形式在个金和私银渠道同步发行，是管理人工银理财前期绿色金融前瞻研究的实践应用。产品优先投资绿色债券，重点支持节能、环保、新能源、循环经济等绿色低碳产业发展，产品运作上力争低波稳健。

在客户服务创新方面，一是升级远程服务，通过手机银行功能更新，实现线上快速办理私银特色业务。客户可以在线生成君子智投报告、申请家族信托等，大幅提升了线上办理效率，推动了绿色金融的发展；二是推广绿色金融产品。通过工商银行手机银行私银次页签上线碳账户和数字藏品，运用新型数字化产品赋能绿色金融战略实施，不断提升私银绿色金融品牌的价值创造和产品转化能力；三是通过“私银青山”系列等绿色金融主题产品，积极践行ESG投资理念，支持社会可持续发展。此外，新疆伊犁州分行建立的首家绿色生态“企业家加油站”，丰富了绿色金融服务渠道，为绿色产业的发展提供了有力的支持。

在绿色金融宣传创新方面，通过举办绿色金融慈善论坛、企业家加油站ESG线上圆桌会、发布世界地球日主题海报等方式，传递绿色金融理念，提升公众对绿色金融的认知，强化“工银绿色银行+”品牌建设；开展“探秘三江源”及植树公益主题活动，弘扬绿色生态及财富向善理念。

下阶段，工银私人银行将继续完善私银绿色金融生态体系，发挥遴选产品“特色盘”定位优势，优选ESG主题产品，综合运用全市场投资工具，为投资者把握与国家未来发展方向同步的市场投资机会，为实体经济高质量发展贡献力量。

（编辑：李奥）



从家族信托到家庭信托， 家业服务再升级

文 / 中国工商银行私人银行部大客户服务部

工银私人银行于近日正式推出家庭服务信托综合顾问服务，进一步拓展家业服务的客群范围、丰富家业服务内涵



家庭是社会的最小载体、经济的基本单位。2023年3月，监管部门关于信托业务分类的新规首次明确提出了家庭服务信托概念，由符合相关条件的信托公司作为受托人，接受单一自然人委托，提供风险隔离、财富保护和分配服务。家庭服务信托设立门槛较家族

信托的1000万元大幅降低，投资标的也更加标准化。

以客户为中心，服务更多客户群体

为满足客户的财富传承需求，工银私人银行于2020年4月正式推出家族信托综合顾问服务，以差异化的创新模式、稳健

管理”服务模式，为家庭服务信托提供全周期的顾问咨询服务。

专业化投顾服务，助力资产稳健相传

在家庭服务信托的资产配置方面，由工银瑞信作为家庭服务信托的投资顾问，为信托提供专业的资产配置建议。由基金在家庭服务信托层面提供投顾服务的做法，也是业内首创。

该模式具备三大特色优势：一是投资结构简单，家庭服务信托直接配置公募基金等底层资产；二是资产配置灵活，投资顾问遴选优质资产，基于系统管理优势为客户提供更个性化的配置服务；三是投顾服务透明，实现持仓透明化、调仓公开化、陪伴日常化，不断深化顾问陪伴内涵，更好地满足客户财富稳健传承需求。

综合化服务体系，满足家庭多元需求

随着经济社会发展，家庭养老保障、财富代际传承等愈发成为重要的社会议题。工银私人银行在推出家庭服务信托综合顾问服务的基础上，以“家庭”为中心不断升级服务体系，打造家业服务生态，满足客户多元化需求。面向客户不同生命阶段中的教育安排、生活支出、养老规划等需要，提供信托解决方案及非金融增值服务。整合集团内外资源，联手税务顾问、法律顾问、子女教育、健康医疗等专业机构，提供多方位、专业化、个性化的综合服务。

未来，工银私人银行将继续携手合作机构共同陪伴客户家庭成长，多方位、多层次地关注客户家业服务需求，不断升级优化服务模式，为私人银行家业服务树立了特色化、创新型示范型案例，以更优质的综合金融服务助力客户家庭实现幸福安康、户福绵绵。

（编辑：李奥）

柳门四德，享誉河东

——柳宗元的家风故事

文/朱晔

柳氏的家风就四个字“孝、文、正、清”，合称为“四德”



朱晔，安徽望江人，中国作家协会会员，中国金融作家协会常务副主席兼秘书长，就职于中国工商银行总行业务研发中心，出版文学类著作《理说宋朝》《银圈子》《一乡一世界》等七部，作品散见于《文艺报》《金融时报》等报刊杂志，字数超300万字。

“千山鸟飞绝，万径人踪灭，孤舟蓑笠翁，独钓寒江雪。”

读唐诗的人，估计都喜欢柳宗元的这首《江雪》。仅仅二十个字，写出了天高寥廓、万籁俱静，那种贯穿天地之间的孤独和寂寞，需要多么博大的胸怀才能感知到呢。那位穿着蓑衣的老者，也许就是作者本人，他不是去钓江雪，而是在钓苍天、钓大地、钓人心。

柳宗元来自于唐朝的名门望族——河东柳氏。柳氏、裴氏、薛氏，是东汉魏晋隋唐时期河东三大门阀士族。柳宗元的八世祖到六世祖，皆为朝廷大官，五世祖曾任四州刺史。唐朝之前，河东柳氏先后有129位名人见诸史册，宰相就有6人之多。仅唐高宗一朝，柳家同时在尚书省为官的就达23人之多。柳宗元曾自豪地说：“柳族之分，在北为高，充于史氏，世相重侯。”

一个家族在历史上能盛行几百年，这一定有家风、家训、家规等精神内核在发



2024年4月3日，在广西柳州柳侯祠内，数十名民众身着汉服，吟诵《荔子碑》，在祠内的柳宗元塑像前列队，以古法祭祀礼仪祭拜这位千年前的“老市长”。图/中新

挥作用。柳宗元为父亲撰写的《先侍御史府君神道表》中“世德廉孝，颺于河浒。士之称家风者归焉”，柳宗元为叔父撰写的《故叔父殿中侍御史府君墓版》中“嗣家风之清白，绍遗训于儒素”“居室孝悌，与人信让”“弘孝悌之德，振扬家声”“其在闺门也，动合大和，皆由顺正。恺悌雍睦，莫有间言，故宗党歌之”等内容，都说明柳氏家族对家训的高度重视。

通过分析柳氏的资料及墓志，柳宗元曾总结过，柳氏的家风就四个字“孝、文、正、清”，合称为“四德”。

忠孝传家

在封建社会，忠于朝廷，孝于长辈，这

是一个家族得以长期传承的基本条件。柳氏自北魏到中唐，家族名扬一方500余年，忠孝之风是他们骨子里的印记。柳氏家训的头两句是“平天之术尽忠，传家法宝孝亲”。

按照柳氏家风的規定，柳氏族人的大门里必须嵌刻“忠”“孝”二字，这条家风一直延续到现在，即便当今河东柳氏族人的大门里，依然镶嵌着这两个字。今天距离唐朝已经过去了1300年的时光，经历多次改朝换代，可忠孝的思想就像基因一样，刻在柳氏子孙的身体里。

每年清明祭祖的日子，分布各地的柳氏子孙都赶往河东拜祭，柳氏清明祭祖的仪式已经被列入非物质文化遗产名录。

文之以理

早年在长安时，柳宗元就以文采名动一时。后来，他慢慢地转变了自己的行文习惯。他在《答韦中立论师道书》里总结，“始吾幼且少，为文章，以辞为工。及长，乃知文者以明道”。这既反映了他的写作态度，又折射出其写作技巧。即从修辞转变到说理，从形式转向到内容，改变重句式而不注重内在的坏习惯。

尤其在离开长安后，在长期几近绝望的贬谪生活里，他的文章日益褪去表面的辞藻，追求文以明道，走向雄深雅健的深邃之境，其中《封建论》等理论长篇，《永州八记》等山水小品，以及《江雪》《捕蛇者说》等诗文，都成为后人学习的典范。这

无疑是他思想日趋深沉，精神不断精进的结果。

在文学创作上，柳宗元追求创新。他倡导批判革新的治学风气，他的作品《天对》回答了屈原《天问》中的170余个问题。他跟韩愈并称“韩柳”，他的《天说》批驳了韩愈的天命论，发展了朴素辩证法和朴素唯物论。他的学问得到了毛泽东主席的称赞，主席说“屈原写过《天问》，过了一千年才有柳宗元写《天对》，胆子很大。”

刚正有节

柳氏人的刚正历史记载很多，柳宗元的老朋友韩愈，说柳宗元正直、真诚，不计利害，为理想奋不顾身。柳宗元21岁中进士科，26岁考中博学鸿词科，说明他年纪轻轻就才华过人。柳宗元开始的仕途非常顺利，他的性格刚直就有了用武之地，说话论理不回避利害关系，在长安城被人称为“狂疏人”。“永贞革新”，柳宗元是核心人物，来巴结他的人在门口排长队，无非想走后门捞个一官半职。柳宗元刚正不阿，不徇私情，来求他的人“百不得一”。

柳宗元的这种品性遗传自他的父亲柳镇。柳镇曾在晋州做官，他的上司是个粗暴而嗜杀的武夫，官府里的人都不敢得罪他。看到无辜受刑的人快要被打死时，只有柳镇会去据理力争，甚至亲身为无辜者抵挡鞭笞棍棒，即使上司暴怒也毫不退避。柳镇后来得到皇帝褒扬，并命人制书曰，“守正为心，疾恶不惧”。

被贬永州之后，柳宗元对当初自己的做派也进行了反思，尤其是年轻时“年少好事，进而不能止”，加上“性又倨野”，无疑得罪了很多权贵。经历过宦海的浮沉，他本应变得圆滑和事故一些。可事实上，他依然保持了那种耿直和正直的品行。被

贬永州一年后，当初带动他一起改革的王叔文以乱国罪被赐死，很多人都避王叔文不及，生怕受其牵连。但柳宗元在给友人的信中，还是如实提到自己早年与王叔文关系非常好“交十年”。

清廉为官

跟忠孝一样，清廉为官也是柳氏家风中的重点内容，柳氏家训中有这样的内容“世代为官而勿贪，产业阔大而勿霸，金仓银财而勿欺，驷马之门而勿淫”。元和十年（815年）1月，柳宗元接到诏书，要他立即回京。2月，柳宗元回到了长安。在长安，柳宗元没有受到重用。一个多月后的3月14日，柳宗元被改贬为柳州刺史，柳州比永州还远2000里。3月底，柳宗元从长安出发，赴柳州，6月27日抵达。元和十四年（819年），唐宪宗实行大赦，敕召柳宗元回京。可惜柳宗元再也回不去了。十一月初八，柳宗元在柳州因病去世。享年47岁。

柳宗元用实际行动践行柳氏家风，他造福永州、柳州等地，恩泽久长，一生为官清正，死后家境艰难，以致无力治丧，最终由友人出资安葬。广西柳州百姓修建了柳侯祠纪念他。

回顾柳宗元及柳氏家风，可以将其总结为：“四德传家，泽被后世。”在学习柳氏家风的时候，有一点特别值得关注。为了家风传承，柳氏家族将“四德”进行具象化，将祖上四位先人的品行分别对应四德，想到谁就能联系到一种德行。这个方法易学易传，不仅便于后世子孙铭记祖上的功绩，又能加强家风的理解和学习。在出土的柳氏墓碑中，经常能看到“宗人咸曰”的字样，就是说，同宗的家里人都认同一个观点，对家风都保持着一样的认知，这也是柳氏家风的**不传之秘**。

（编辑：李奥）

私
社
群
銀



工行蝉联全球银行 1000强榜首， 再创多项纪录

工行加快推进智能化风控、现代化布局、数字化动能、多元化结构、生态化基础“五化”转型，在巩固增强经济回升向好中有效发挥主力军、压舱石作用



图/IC

2024年7月10日，英国《银行家》杂志发布了2024年全球银行1000强榜单，中国工商银行以5234亿美元的一级资本连续12年位居该榜单榜首。这反映了工商银行通过深入服务实体经济、加快经营转型、有效防控风险，保持了较强的市场竞争力和国际影响力。

英国《银行家》杂志每年公布的全球银行1000强榜单是全球权威的银行业排名，是衡量全球银行综合实力的重要标尺。中国工商银行自2013年以来一直排名榜首。

今年以来，工商银行深入学习贯彻习近平经济思想金融篇，坚持稳中求进工作总基调，以接受中央巡视、开展党纪学习教育为契机，深入践行金融工作的政治性、人民性，加快推进智能化风控、现代化布局、数字化动能、多元化结构、生态化基础“五化”转型，打造干净健康的资产负债表、平衡协调可持续的利润表、“在您身边、值得信赖”的ESG表，加快建设中国特色世界一流现代金融机构，在巩固增强经济回升向好中有效发挥主力军、压舱石作用，接连突破多项纪录。

大资管业务规模突破30万亿元

资产管理业务是现代金融服务的重要组成部分。工商银行加快现代金融服务转型，全面提升投资管理与研究能力，满足客户多元化的金融需求，推动由资产管理和资产托管等金融服务构成的大资管业务规模突破30万亿元大关。

在投资端，工商银行基金业务总规模创新高并保持银行系领先，年金组合整体收益率居所有年金投管人第一，主动管理的债券基金、权益基金和社保组合业绩保持稳健领先，投研能力获得广泛认可。在产品端，打造了理财、基金、保险等多元化产

品体系。在客户端，分层分类服务好全量客户，理财客户总量突破1300万户，基金投资客户总量超过8900万户，养老金个人客户突破3100万户。

工商银行积极发挥大资管业务的直接融资优势，优化投资结构，扎实做好“五篇大文章”，为实体经济发展提供高质量服务，当好服务实体经济的主力军。

在科技金融方面，工商银行充分发挥集团综合化经营优势，探索通过资管产品投资债券、股权等多元化方式，积极参与创新创业债、科创债、“专精特新”主题公司债等投资，先后为300余家科创及高新技术企业提供股本支持，打造同业首个“科技金融股权投资指数”，倾斜更多资源对“卡脖子”“补断点”领域主要企业提供支持保障。

在绿色金融方面，工商银行深入践行绿色投资理念，构建并持续完善资管业务可持续投资研究分析框架，多只绿色生态主题基金表现优异，参与多个大型清洁能源项目，为绿色低碳产业发展引入更多长期稳定资金，揭牌成立“北京金融街新质生产力联合研究中心”，发布行业首只“科技金融债券指数”。

在普惠金融方面，工商银行始终把人民对美好生活的向往作为普惠金融发展的方向，深入研究普惠客群的财富管理偏好，打造新市民、乡村振兴等专属资管产品，创新普惠产品营销服务体系，参与共建北京密云区首家数字化农村普惠金融服务点宣教店。

在养老金融方面，工商银行组建养老金融部，设立养老金融委员会，制定《推动养老金融发展行动方案》，持续推动养老金融重点项目落地，首批开办养老理财及个人养老金业务，通过优化投资管理、扩充新策略产品线、完善服务机制等措施，服



数字工行（D-ICBC）建设是工商银行做好数字金融大文章的重要举措。图/IC

务养老金资产的保值增值。

在数字金融方面，工商银行加强资管业务数据资产建设和数字生态建设，强化业务、科技、数据融合，强化科技安全管理，纵深推进数字化转型和科技赋能。

手机银行财富社区服务客户突破4500万

数字金融是推动金融业高质量发展，提升金融业服务经济社会发展水平的重要推动力。工商银行将全面深化数字工行（D-ICBC）建设作为做好数字金融大文章的重要举措，加速推动更多数字产品和服务从“可用”到“好用”转变。

为更好地适应数字经济发展新趋势和客户需求新变化，中国工商银行坚持“以客户为中心”的发展理念，加快构建数字化客户服务新生态。自2022年底在工行手机银行推出开放式财富社区以来，通过专属产品、投资陪伴、投教宣传等多元化个性化服务，满足个人客户看市场、配资产、挑产品、学知识等财富管理需求，让财富管理更好地惠及广大群众。截至目前，工商银行开放式财富社区服务客户超过4500万。

在专属产品方面，工商银行充分发挥投研优势，按照好公司、好产品、好应用“三好标准”，在全市场万余只财富管理产品中精选出不到百只供客户自主选择。同时，工商银行根据客户不同期限的差异化投资需要，打造了“盈利乐享”专属产品体系，精心挑选期限匹配、风格稳定的产品，助力客户资产保值增值。

在投资陪伴方面，工商银行打造“以客户为尊”的投资相伴体系，基于对客户投资情况的智能化分析和个性化匹配，细化不同投资场景，提供覆盖投前、投中和投后的全旅程投资陪伴。同时，围绕客户分群、陪伴需求、陪伴策略、跟踪分析等，对投资陪伴进行全流程管理，持续提升投资陪伴的服务质效。

在投教宣传方面，工商银行在手机银行开放式财富社区率先成体系推出财富学院，以“趣味性、体系化”为抓手，构建“阶梯式优质投教课程体系”，提供兼具投资知识科普与行业领先理念的专业金融知识课程，在培养客户投资理念的同时，增强其投资风险防范意识。

（编辑：林一丹）

2024年百强财富顾问风采

(第一辑)

文 / 中国工商银行私人银行部财富顾问部

在过去一年里，工银私人银行不断优化管理机制、强化培训体系建设，成功打造了一支精通业务、服务至上的团队。2024年百强财富顾问不断提升自身专业能力，以人民金融为初心，以服务实体经济为己任，为全体财富顾问树立了标杆和榜样。

图/C



北京分行 崔震

立足北京中关村和上地这片充满活力的科技热土，我频繁接触到满怀梦想的企业家们，倾听他们关于企业的愿景以及对财富管理的需求。作为财富顾问，我不仅要求自己具备专业的金融知识与良好的沟通能力，还必须紧贴时代脉搏，洞察市场的瞬息万变。在当下金融市场瞬息万变、全球形势变幻莫测的大背景下，唯有不断更新自我，才能以更加宏观的视角和全方位的能力，协助客户满足各个发展阶段的财富管理需求。

“路漫漫其修远兮”，我将持续磨砺自我，保持创新思维与学习能力，不断提升专业素养和综合实力，与客户共同成长，为财富管理提供坚实有效的保障。



江苏分行 易际选

我始终相信，财富管理不仅仅是数字的堆砌，更是情感与智慧的交织。每一笔资金背后，都承载着客户的梦想、希望与挑战。因此，我致力于成为客户心灵与业务的桥梁，用我的专业与热情，为客户搭建起通往梦想彼岸的坚实航道。在这个快速变化的时代，我坚信“创新”与“共鸣”是通往成功的双翼。我将不断探索新的财富管理策略，同时深入客户的内心世界，寻找那些触动心灵的共鸣点。因为，只有真正理解和尊重客户，才能量身定制最适合的财富方案，在帮助客户进行财富管理的同时，也能让客户更好地感受到生活的温度与美好。

最后，我想对每一位客户说：感谢你们的信任与支持，让我有幸成为你们财富旅程中的伙伴。未来的日子里，我将以更加独特的视角和更加坚定的信念，陪伴你们共同探索未知，创造更多属于我们的精彩瞬间。



上海分行 施兰

在客户维护服务中，冲锋陷阵一时易，持之以恒最难得，唯深耕笃行，方能硕果满园。我一直秉持着用有温度、专业的态度来服务每一位客户。在担任财富顾问的这些年里，我服务过各类客户，但最让我印象深刻的是一位从未“见过面”的客户，这是一位有视力障碍的客户，每次到店办理业务时，我都会提前准备无障碍设施，并全程陪同，在业务办理过程中将所有信息读给客户听，遇到不明白的地方耐心地为她逐一解释。在相识的这些年里，客户虽然从未“见过”我，但我的声音、服务却赢得了客户的真心与信任，我用真挚的服务，让客户实实在在地感受到了工商银行的温度。

有担当、有韧劲、乐奉献是我的代名词，我将继续用专业素养和用心服务陪伴着每一位客户。



山东分行 徐辉

积力之所举，则无不胜也；众智之所为，则无不成也。在这个过程中，我深刻体会到，个人荣誉的取得不仅在于对专业知识的学习、对客户需求的深刻理解及对市场变化的敏锐感知，更重要的是团队给予我的力量！汗水加冕荣光，努力不负期望，信念如磐坚定，笃定行稳致远。

展望未来，我将以此为起点，以“梦想”作翅、以“勤奋”为规、以“毅力”为求，保持攻坚克难的信念、乘风破浪的劲头和向前奔腾的动力，顺势而为、乘势而上，为私人银行发展贡献自己全部力量！



河北分行 徐斯宁

“心有所信，方能行远。”有幸荣获私人银行“百强财富顾问”的荣誉，这既是对我过去工作的肯定，更是对未来道路的期许。

“道阻且长，行能将至。”我作为一名财富顾问，深刻感受到自身素养和客户服务的重要性。我不断扎实学习各类金融知识，提高私银专业技能，拓展营销服务能力。通过与客户的深入交互，我探索了解其金融与非金融需求，提供“财富、家企、家业”三大赛道的全方位服务。

“行而不辍，未来可期。”当前正是机遇与挑战并存的时代，对于财富顾问来说，要紧跟时代发展趋势，把握财富管理方向，不但要做好现有客户的维护工作，更要关注客户的新需求和重点客群的新机遇。我将继续努力，与客户携手同行，迎接更广阔的未来。



四川分行 赵梦媛

自资管新规推出落地以来，产品净值化时代来临，“非标转标”带来的金融产品形态的演进以及与之相匹配的资金属性的跃迁，催化着财富管理业务随之变革，财富管理的重要性越来越被客户关注。在财富顾问的岗位上，我始终坚持客户至上的原则，从客户个人、家业及企业发展需求，从客户个人、家庭及企业生命周期，多维度、跨时间深入了解客户所需，为客户提供定制化、综合化的专业服务，并从咨询到配置落地和检视跟踪，全程陪伴。除此之外，我也始终不断提升专业投研能力，以更加完善的财富规划体系，陪伴客户应对市场风云变化、实现财富稳健增长。



河南分行 武文豪

专业赢得信任。不断钻研金融知识，紧跟市场趋势，用专业的分析和精准的判断为客户提供可靠的投资建议。服务创造价值。始终把客户需求放在首位，提供全方位、个性化的服务，无论是投融资还是非金融服务需求，都以耐心和细心让客户感受到真诚与关怀，为客户创造更多价值。

用心赢得未来。用心对待每一位客户，倾听他们的梦想和期望，以用心的服务建立长期的合作伙伴关系，助力客户家业绵延、基业长青。

这份荣誉不仅属于我，更属于团队，更依托于工商银行强大的集团体系优势和综合化服务能力。未来，我将以更高的标准要求自己，在专业、服务和用心上持续发力，为客户创造更美好的财富未来！



湖北分行 邹颖

自加入私人银行以来，我与客户一路同行，不断提升专业技能，为客户提供个性化、有温度的服务，从金融市场的研究分析，到产品的择时、筛选；从了解客户的财富管理目标，到制定专属的资产配置方案；从关注客户“人、家、企、社”的综合需求，到全链条、全周期的服务延伸，每一步都践行着“以客户为中心，与客户共成长”的初衷情怀。回首职业生涯，不断满足客户需求是我前进的动力，与客户交流像一台电视机能领略各行业精英翘楚的卓越才能，也像一面镜子能够检视自身专业知识的不足，既能开拓视野又催人奋进，我深知在日新月异的金融浪潮中唯有了解客户、尊重客户、引导客户、陪伴客户，才能真正的赢得客户，未来我将继续满怀热忱，创造价值，携手致远。



福建分行 张璇

在过去十年间，我一直致力于为客户提供卓越的金融服务。为不辜负客户信任，我总是真诚相待、第一时间响应客户之所需，经常利用休息时间为客户解决问题，让客户切实感受到来自工行的温度。通过多年耕耘，我与客户建立起深厚的友谊，从单纯的投融资建议，逐渐走入客户家庭的发展规划、子女教育以及传承安排。陪伴着客户穿越市场的波动，也让我专业上得到成长，多次斩获行内外各项殊荣，获得中银协杰出财富管理师全国第二名等荣誉。这些成就不仅是对我工作的肯定，也激励着我唯有不断前行，方能不负客户所托。



广州分行 姚夏慧

与工行走过13个春夏秋冬，我一直坚信和秉承“越努力，越幸运”的工作信念。作为财富顾问，专业知识是我的立身之本，诚信是我赢得客户信任的关键，客户的需求和满意始终是我工作的出发点和落脚点，团队合作至关重要，服务客户是长期坚持、持续专注的旅程。我与团队全面了解客户需求，陪伴和服务客户全生命周期的财富规划，提供个性化的资产配置建议，通过家族信托帮助客户实现家族财富、家族价值观和文化的传承。

在高质量发展和数字化时代，我将持续关注市场动态，学习新知识，掌握新技能，不断创新服务模式，满足客户多样化需求。

(编辑：林一丹)

如何做个明明白白的个人合格投资者？

文 / 中国工商银行私人银行部风险内控部

投资者在选择私募产品这一资产配置工具前，不仅须符合个人合格投资者的认定条件，还需判断自身是否具备与私募产品风险特点相匹配的风险识别能力和风险承受能力



个人合格投资者是指达到规定资产规模或者收入水平、投资经历，并且具备相应的风险识别能力和风险承受能力、其认购资产管理产品金额不低于规定限额的个人。

根据《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(下称“资管新规”)、《证券期货经营机构私募资产管理计划运作管理规定》、《商业银行理财业务监督管理办法》规定，资产管理产品按照募集方式不同分为公募产品和私募产品，私募产品面向合格投资者通过非公开方式发行。

私募类资管产品的投资范围较为广泛，能够根据市场情况和投资策略灵活调整投资组合。如果您想体验私募配置服务，先要认证为个人合格投资者。那么，如何做个明明白白的个人合格投资者？

何为个人合格投资者

个人合格投资者的定义：个人合格投资

者是指达到规定资产规模或者收入水平、投资经历，并且具备相应的风险识别能力和风险承受能力、其认购资产管理产品金额不低于规定限额的个人。

个人合格投资者的认定标准：个人合格投资者需具有2年以上投资经历，且满足以下条件之一：

1. 家庭金融资产不低于300万元；

2. 家庭金融资产不低于500万元；
3. 近3年本人年均收入不低于40万元；
4. 金融管理部门视为合格投资者的其他情形。

投资经历是指曾进行证券交易，曾投资公募、私募资产管理产品等。

金融资产包括银行存款、股票、债券、基金份额、资产管理计划、银行理财产品、信托计划、保险产品、期货及其他衍生产品等。客户持有的我行金融资产以我行系统记录为准，非我行金融资产需提供相关权属证明。

个人收入包括本人工资、劳务报酬，生产经营所得，利息、股息、转让等金融性资产收入，出租、出售房地产等非金融性资产收入或其他稳定性收入。

个人合格投资者的认证流程

工商银行为客户提供了便捷的合格投资者认证渠道，如您尚未被认定为合格投资者，认证流程如下：

1. 登录中国工商银行手机银行，在搜索栏输入“合格投资者认定”，点击进入相关栏目。
2. 按系统提示提交投资经历认定凭证和资产/收入认定凭证。申请认证合格投资者，需要签订个人合格投资者承诺书。
3. 提交申请后，请告知您的财富顾问，便于及时为您人工审核。工行个人合格投资者首次认定标识有效期为2年。

个人合格投资者风险提示

(一) 把握私募产品特点

公募产品与私募产品有较为显著的区别。一是募集对象与募集方式不同：公募产品是直接向社会大众公开募集，私募产品是向特定群体非公开募集。二是投资限制不同：公募产品根据种类不同均有严格

投资私募产品虽有较大收益潜力，但对投资者可投资资产总量、投资经验和风险承受能力等有较高要求。



的投资范围限制，比如公募货币基金不允许投资股票等，私募产品投资的限制由协议进行约定，可参与股票、期权、期货等多种金融品种的投资。三是募集规模不同：公募产品规模通常为几亿元，甚至百亿元。私募产品规模相对公募来说较小，但操作更为灵活。四是投资门槛不同：公募产品投资门槛低，私募产品一般设置较高的投资门槛，因产品类别不同从30万起投，或者更高。

个人合格投资者在购买私募产品前需仔细阅读产品说明书，充分了解产品特点，明确产品投资方向、投资范围、投资策略、投资比例与潜在风险等，对投资收益有客观合理的认知，选择与自身风险承受能力测评结果相匹配的产品。

（二）风险适配理性投资

投资私募产品虽有较大收益潜力，但对投资者可投资资产总量、投资经验和风险承受能力等有较高要求。投资者在选择私募产品这一资产配置工具前，不仅须符合个人合格投资者的认定条件，还需判断自身是否具备与私募产品风险特点相匹配

的风险识别能力和风险承受能力。

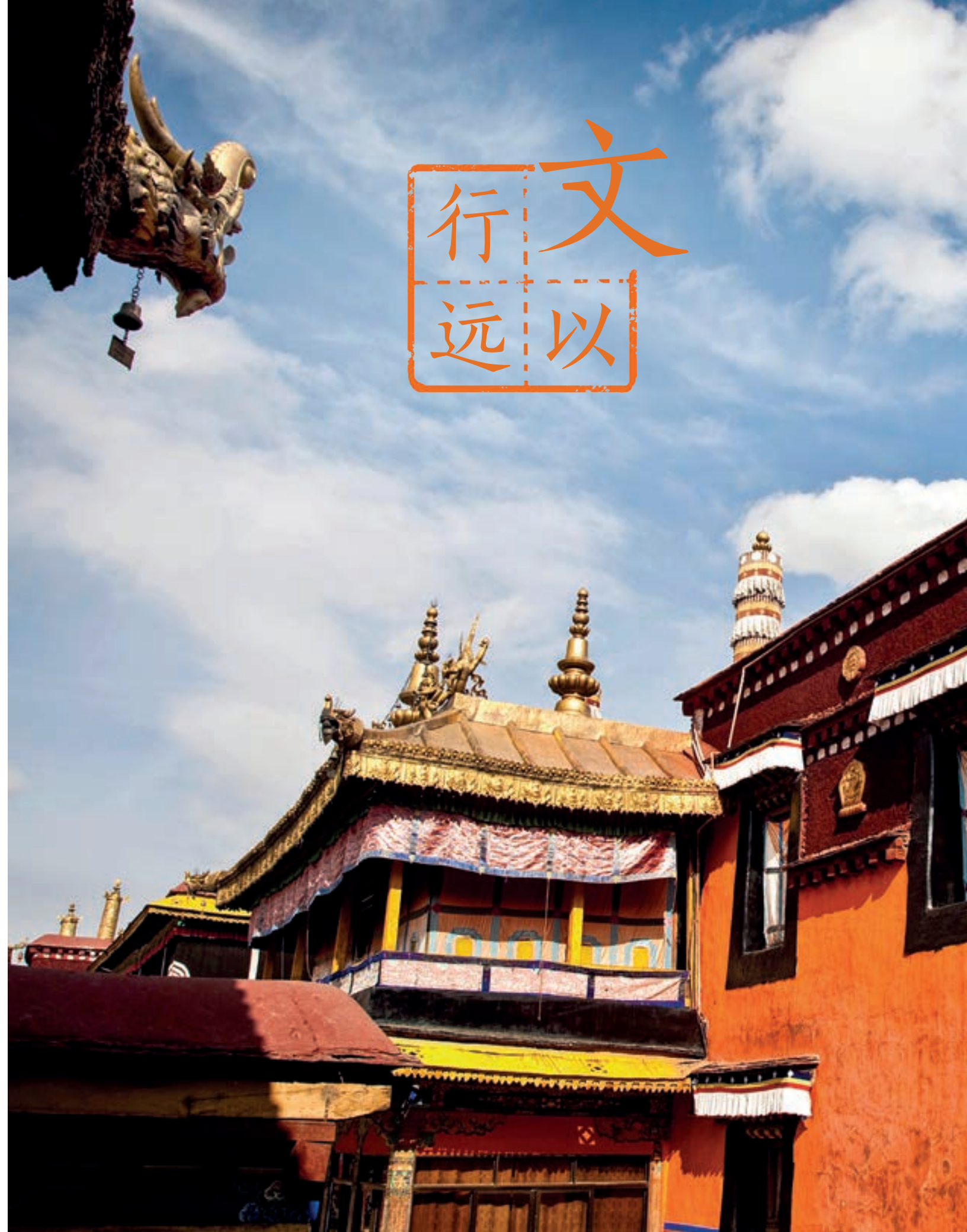
个人合格投资者应认真填写客户风险承受能力测评问卷，明确自身风险偏好与收益预期，选择与自身风险承受能力测评结果相匹配的产品，不盲目追求高收益。只有知己知彼、理性选择，才能善用私募产品实现资产的合理保值增值。

投资者不得使用贷款等非自有资金投资资产管理产品。

（三）防范非法集资陷阱

个人合格投资者要严格防范非法集资，确保所选的投资平台或机构已经获得金融监管部门的批准和许可，避免参与未经监管部门批准的金融活动。对于未经监管部门批准和备案的项目要保持警惕，认真核实项目的真实性。个人合格投资者要充分了解投资风险，对于承诺高收益、无风险的投资项目应保持怀疑态度，不相信“保本高息”产品，不轻信来路不明的“小道消息”，对陌生来电、邮件等非正规网络途径诱导投资行为保持警惕。

（编辑：胡安娜）



了不起的中国文化 之 北京中轴线

文 / 静岩



从永定门一路向北到钟鼓楼，古老的中轴线穿起了一座都城的文化精髓和历史脉络，凝结了中国人在城市规划与建筑的智慧、文化与眼光

2024年7月27日，联合国教科文组织第46届世界遗产大会通过决议，将“北京中轴线——中国理想都城秩序的杰作”列入《世界遗产名录》，自此，中国已拥有世界遗产59项。

北京中轴线 (Beijing Central Axis) 并不是一条真实存在的线，而是经过持久的设计与建造形成的连续的空间序列与城市景观。

北京中轴线位于北京老城中心，全长7.8公里，占地面积总计51.3平方千米，其中遗产区占地5.9平方千米，缓冲区占地45.42平方千米；由15项遗产要素构成：钟鼓楼、万宁桥、景山、故宫、端门、天安门、外金水桥、太庙、社稷坛、天安门广场及建筑群（天安门广场、人民英雄纪念碑、毛主席纪念堂、国家博物馆和人民大会堂）、正阳门、南段道路遗存、天坛、先农坛、永定门，由古代皇家宫苑建筑、古代皇家祭祀建筑、古代城市管理设施、国家礼仪和公共建筑以及居中道路遗存等五大类遗存组成。

北京城作为完全依照规划平地而起的城市，是古中国《周礼·考工记》中所描述理想都城规划的完美样本。从永定门一路向北到钟鼓楼，古老的中轴线穿起了一座都城的文化精髓和历史脉络，凝结了中国人在城市规划与建筑的智慧、文化与眼光。

俗话说，先有中轴线，后有北京城。在北京城的设计中，所有建筑都是严格按照南北中轴线的思路来布置。正如梁思成先生所言：北京独有的壮美秩序就由这条中轴线的建立而产生。北京中轴线始建于13世纪，成型于16世纪，此后不断完善，历经逾7个世纪，形成了秩序井然、气势恢宏的城市建筑群，见证了影响中国都城营建传统两千余年的理想都城秩序，联系起宏



钟鼓楼在明清两代以击鼓与敲钟的方式为城市报时，管理着传统社会生活的日常运转秩序。天安门、正阳门和永定门作为明清北京皇城、内城与外城的正门，是城市管理体系中的重要节点，以钟鼓声为号令按时启闭城门，规范居民的起居行止。随着时代变迁，北京中轴线之上的钟鼓楼与城门建筑，已面向公众开放，登临其上可以眺望北京中轴线严整有序的城市景观与城市天际线。图/IC

故宫既是明清皇帝起居朝会之所，又是举行皇帝登基等最高级别礼仪的场所，还是皇家宫外祭祀活动的起点，由此形成了以居中道路联系起的由宫城、御苑和祭祀建筑共同构成的礼仪空间。明清时期，祭祀活动需应和一年四时或重大国家事件，祭祀仪式的行进路线、典礼的方位朝向、流程的发生时间、参与仪式的人员等均有严格规定。重要祭礼一般由皇帝亲自参加，以太和殿为出发点，向南出午门，沿北京中轴线上的居中道路行进。图1/C



伟庄严的国家礼仪场所和繁华热闹的市井街市，形成了前后起伏、左右均衡对称的景观韵律与壮美秩序。

北京中轴线始建于元至元四年（1267年）元大都的建设，位于北京中轴线北段地安门外大街上的万宁桥位置从未改变，其所在的地安门外大街的位置与走向也从未改变。元大都依托积水潭（今什刹海水系）而建，在积水潭东岸设立全城建设基点，立中心台、建中心阁，由此向南形成全城设计上的中轴线。在此中轴线上建设皇城大内，再以中心台为核心确定大城四至边界修筑城结构，而后确立坛庙与官署的位置，在大都中轴线的东西两侧建太庙与社稷坛，在大城分定里坊后，形成全城棋盘状规整的街巷格局。元大都中轴线从中心台，向南经万宁桥、皇城北门厚载红门，进入皇城后纵贯御苑、官城，经过延春阁、皇帝理政和居住的大明殿，再自宫城南门崇天门，过周桥，出皇城南门灵星门，向南贯通丁字形官廷广场，最后抵达大都城南门丽正门，全长约3.75千米。

北京中轴线现存古代皇家宫苑、祭祀建筑和城市管理设施则完成于明永乐四年（1406年）至明嘉靖四十四年（1564年），这一时期以明北京内城与外城建设为标志分为两个阶段。内城建设阶段基本完成了今北京中轴线大部分建筑群的建设，而外城建设阶段则通过外城永定门的营建，将北京中轴线由内城南门正阳门向南延伸至永定门，形成了今长达7.8千米的基本格局。明永乐四年（1406年）以宫城营建为标志，明北京内城中轴线在继承元大都中轴线的基础上效仿明南京制度建设宫殿、庙社、门阙、郊祀祭坛等建筑。明北京城的中轴线将太庙与社稷坛迁至宫城以南，紧邻中轴线两侧布局，又在城外紧邻中轴线延长线两侧对称布局天坛、先农坛。明永

乐十七年（1419年），在元大都南城墙以南近1千米处构筑新城墙。明代北京内城北部街巷肌理均继承了元大都的街道规划，呈现棋盘式的规整布局。明永乐十八年（1420年），位于内城中轴线北端的钟鼓楼、中心位置的宫城紫禁城（今故宫）、御苑万岁山（今景山）、东西对称的社稷坛与太庙、皇城南门承天门（今天安门），以及内城之外以中轴线东西对称的郊祀祭坛天地坛与山川坛（今天坛与先农坛）均初步修建完毕，两坛之间土质居中道路已初步形成。明朝于当年正式迁都北京。明嘉靖年间因祭祀制度的改变对分布于中轴线两侧的皇家祭祀建筑群进行了局部改建。这一阶段北京中轴线的格局形成以钟鼓楼为北端，经万岁山、紫禁城、端门、皇城南门承天门、丁字形官廷广场，至内城南门正阳门的轴线，全长达4.75千米。明嘉靖三十二年（1553年）兴建北京外城，外城城廓全长14千米，将先农坛与天坛包括在外城之内，形成了凸字形的城市格局，北京中轴线南段居中道路延长至外城的正南门永定门。除中轴线上的居中道路是宽阔笔直外，其余街巷多曲折狭小，这使得北京中轴线南段周围的街巷肌理与城市景观与北段形成鲜明对比。明嘉靖四十三年（1564年），修筑外城，加强城门的防御。外城建设使得北京中轴线南端抵达永定门，基本形成了今日的整体格局。

在明代后半叶和清代建筑群局部的增建与改建中，北京中轴线的整体格局得以保持与延续，景山现存规划格局和天坛核心祭祀建筑均形成于该时期清乾隆时期（1736年至1795年），成为中轴线景观秩序调整完善的物质载体。清朝依旧以北京为都城，对北京老城规划格局与重要建筑采取继承与沿用态度，康熙二十八年（1689年）至雍正七年（1729年），北京中轴线南

1952年至1958年在北京中轴线上天安门广场的核心位置建立了人民英雄纪念碑。图/视觉中国



段居中道路分段落进行了改造，以砖石替代土路来铺设皇帝专用的御道，以标识出皇帝自紫禁城至南城祭祀与出行的礼仪道路。这一阶段的北京中轴线长度不变，仍是7.8千米。

1912年，清室颁布了清宣统皇帝退位诏书，北京中轴线之上及两侧的皇家建筑经历了一系列功能调整，原有宫殿、苑囿、坛庙、宫廷广场等场所陆续开放为博物馆或市民公园等公共空间。1913年至1915年，天安门前封闭的宫廷广场被改造为可供公众休闲的公共空间，正阳门地区也被重新规划建设，以缓解周围交通拥挤的状况，促进内外城的连通。其中，1914年，社坛被辟为中央公园，成为北京第一处转变为城市公园的皇家坛庙，并根据公园游赏需求增建了园林设施与景观。其后，先农坛（1915年）、天坛（1918年）、故宫（1925年）、景山（1928年）、太庙（1930年）也陆续对公众开放。

1949年10月1日，中华人民共和国成立，在天安门和天安门广场举行开国大典。

1952年至1958年在北京中轴线上天安门广场的核心位置建立了人民英雄纪念碑。天安门广场分别于50年代和70年代经历两次较大规模的改扩建工程而形成今天的格局。在1958年至1959年广场的第一次扩建中，于广场东西两侧分别建设了中国国家博物馆（原中国革命博物馆、中国历史博物馆）与人民大会堂。第二次改扩建则伴随着1976年毛主席纪念堂的建设展开，在广场南侧的居中位置修建毛主席纪念堂，并将广场南侧边界延伸至正阳门城楼，形成以北京中轴线东西对称的长方形广场。

1978年以后，随着社会各界城市遗产保护意识的提高，北京中轴线文化遗产保护、历史环境整治等工作逐步开展。进入21世纪，考古研究、保护与修缮工作从未止步，先后对钟鼓楼、太庙、景山、故宫等进行了修缮工作，逐步扩大故宫、景山、太庙对外开放区域，并通过历史文献的考证与考古研究，结合建筑重建与展示、历史肌理织补、城市更新等多种途径，逐步恢复北京中轴线景观秩序的完整性。■





海滨邹鲁，向山赴海

文 / 辛酉生

漳州这座千年古郡，有山，有海，有独特的文化，有让人不虚此行的风情

上图：漳州云霄威惠庙。如今漳州被称为“海滨邹鲁”。陈元光则被尊为“开漳圣王”，如今“开漳圣王”早已是闽台地区重要民间信仰。图/IC

2024年8月6日，巴黎，中国女排与土耳其女排的1/4决赛成为当日奥运赛场上国人最关注的一场比赛。最终中国女排以2:3惜败土耳其，无缘半决赛。虽然一个项目的胜负早已无法影响中国体育代表团总成绩，但女排这样一支有着光荣历史队伍的比赛，不论是从1981年开始的“五连冠”，2003

年世界杯冠军、2004奥运会冠军、2015年世界杯冠军、2016奥运会冠军，还是近年来各项赛事，始终牵动国人的情绪。

“中国女排腾飞馆”坐落于漳州体育训练基地，这里是中国女排主训练基地。“腾飞”是女排的标签，也是40多年来中国体育发展的生动脚注。作为见证女排腾飞之地，漳州也被称为女排“娘家”。

漳州，福建最南端的城市，与厦门、泉州共称为闽南地区。厦门早就是知名旅游城市，鼓浪屿、日光岩、环岛路，海滨、白鹭，每年游客数量始终稳居全国前十。“此地古称佛国，满街都是圣人”，开元寺这副对联成为泉州最好的旅游宣传口号。泉州以其独特的文化出圈，成了近年来热门旅游目的地。漳州相较于两位邻居，似乎低调了些。低调归低调，漳州这座千年古郡，有山，有海，有独特的文化，有让人不虚此行的风情。

走在漳州街头，看到“颍川衍派”的牌匾，即是陈姓人家的宗祠。颍川，今河南固始，陈姓人从固始来到福建，来到漳州。这一路南下中发生了怎么样的故事，出现了什么样的人物，其中一定要提到的是陈元光。唐垂拱二年（686年）设立漳州，提出这一动议的是陈元光，他也成为漳州首任刺史。陈元光主政漳州后，注重教化、劝农务本、扶持工商，鼓励中原遗民与本地人通婚，漳州得到很大发展。如今漳州被称为“海滨邹鲁”。陈元光则被尊为“开漳圣王”，如今“开漳圣王”早已是闽台地区重要民间信仰。

据研究，“开漳圣王”信仰反映了南下中原汉人的集体认同。历来移民都是福建历史中的重要内容。秦代设闽中郡，移民；永嘉之乱、衣冠南渡，移民；唐末天下大乱，五代闽国的建立，移民。而福建漫长移民史中，客家人的历史是其中重要一段。



福建客家人主要集中在汀州（今龙岩、三明），漳州西北的南靖、华安两县与龙岩接壤，也有众多客家人聚族而居。千余年的繁衍生息，客家人留下了独特的建筑瑰宝——福建土楼。土楼起源于宋元，繁盛于

明中后期至清代，建造一直延续到1949年之后。土楼的特点是适宜聚族而居，有很强的防卫功能，外敌很难侵入。为什么客家人这么在意建筑的防御功能？一方面福建客家群居住之地多离治所较远，如南靖田螺坑土楼群距离南靖市区有60多公里，又在山林之中，本身就是野兽、匪寇出没之地。另一方面，土客矛盾由来有自。如晚清时期广东发生大规模土客之争，造成重大人员伤亡。在“八山一水一分田”的福建，土地资源极为有限，这种矛盾也可想见。在实用目的驱使下，先人发挥创造精神，为我们留下了几万座形态各异的土楼。2008年福建土楼被正式列入《世界遗产名录》。

位于漳州市华安县仙都镇大地村的二宜楼，为蒋氏家族所建，落成于清乾隆三十五年（1770年），是最具代表性的圆形土楼，也是第四批全国重点文物保护单位。

所谓“二宜”即“宜山宜水，宜室宜家”。建筑由内外两圈构成，内圈一层，外圈四层，分为12个单元，192个开间。也就是说其中可以居住12个家庭，如果每个家庭有三代10人，那么二宜楼内生活的有120人，在清代恐怕不止于此。这么多人同时生活在一个建筑里，土楼是如何满足防御功能，又兼顾生活舒适呢？

二宜楼外墙底层厚达2.5米，下半段用石头迭砌，上半段为夯土墙，一至三层不设开口，墙顶部设内大外小窗洞。这样保证了底部兼顾，防止被撞毁，下部不设开口，防止翻入，顶部窗洞遇攻击可以向外投掷石块，火器普及后还用作枪眼。楼有一正一侧两座门，均用花岗岩砌成，门上有孔可以灌水，防止遭受火攻。此外，外墙顶层还设有联通全楼的“隐通廊”，遇到危险各户均可进入通廊防备。平时用作下水道的暗道，紧急时刻也可以掀开石板进出。由此二宜楼可说固若金汤。

危险情形总归是少数，让大家生活得舒服更加重要。聚族而居，各户之间的矛盾不可避免，二宜楼对十二户之间做了区隔，每家有独立的出入口和厨房，必要时内圈走廊有门洞相通，兼顾私密性和安全性。二宜楼中央庭院中有两口井，一口称为“阳井”，一口称为“阴井”，按照太极图案设计，自然是风水考虑。内圈一层为各家厨房，既用水方便，也不会让烟熏到楼上的人。二宜楼外圈房屋一到三层外墙无窗，为保证采光，在各家内圈和外圈间设有天井。外圈向上依次为客堂、卧房、仓房、祖堂，保证生活各项功能。在发生紧急情况时，只要关闭楼门，粮食储备足够，坚守几个月没有问题。

比二宜楼晚一批列入全国重点文物保护单位的漳州南靖县的田螺坑土楼群，是漳州土楼另一代表。由五座土楼构成的土楼群，四圆绕一方，戏称为“四菜一汤”。其中建筑大有巧妙，按照“金木水火土”五行相生次序建造。田螺坑土楼群为黄氏家族建造，嘉庆元年（1796年）先建筑的是居中的一方，“中央戊己土”位置的步云楼，同时建筑位于步云楼右上“木”位的圆楼和昌楼。在这之后到1930年才又开始建设步云楼左上“水”位的振昌楼，1936年修建步云楼右下“火”位的瑞云楼，直到1966年步云楼右下“金”位的文昌楼最终落成，五座楼的建设竟跨越170年。170年的不断建设，也让田螺坑土楼群成为到漳州不可不看的景点。



如果说土楼能看到中国人族群意识和守土固本的生活方式，但这还不是漳州人的全部。“爱拼才会赢”才是闽南人的口号。背后是山，面前是海，因为爱拼，闽南人走

出闽南，走出国门。

明代实行海禁，元代还是东方第一大港的泉州港衰落。爱拼的闽南人，冒着风险继续在海上讨生活，走私成了没有选择的选择，很快漳州澄海月港崛起。明政府并非全然不知月港的走私行为，但它为帝国带来重要的物资白银，于是帝国也就睁一眼闭一眼。直到清代中期厦门港逐渐崛起前，月港都是福建最重要的港口。如今的月港已经安静、平凡，还能从遗址中想见当年盛况。

想感受漳州美丽的海景，要来东山岛。海边的日出和火烧云都是最出片的场景。这里有正宗闽南建筑的朱墙曲脊，瑰丽的彩画、泥塑、嵌瓷。

许多人童年都留下86版《西游记》孙悟空伴着“当当当当”的背景音，随着一道金光冲碎顽石的样子，而这块孕育神猴的灵石，取景地便是东山岛的“风动石”。福建也与齐天大圣有着千丝万缕的联系，不仅有齐天大圣庙，甚至还有一座齐天大圣墓。

“爱拼才会赢”的闽南人还有一句话，“拼不过怎么办？拜天公。”天公玉皇大帝也。每年正月初九，是天公圣诞，闽南各地都有祈福活动，漳州也不例外。拜天公仪式极热闹，各种水果点心、菜肴摆满供桌。其中色泽鲜红，扣成龟壳模样，甜咸均可的红龟粿不可不尝。拜天公的高潮在晚上，人们放起海量的鞭炮和烟花，整夜不息。看过拜天公不要着急走，一定等到正月十五，看一场“过火”。小伙子抬着土地公从燃烧的火焰上快速穿过，惊险刺激。无须刻意去怎样知名的景点，随意找一村庄，便能看到闽南人春节最生动的景象。

来过一趟漳州，赶上一次春节，莫忘买一盆水仙再走。这原出于苏州的花卉，最终在漳州成名。当水仙绽放时，正带着漳州的温度。

君子伙伴 寰球同行



依托工银集团的全球布局，我行为您提供全方位、一站式服务，响应您在企业经营、子女留学、全球财富管理领域的专业服务需求。作为私人银行客户综合服务的重要组成部分，境内分行可依据您的需求联动我行境外机构，由其为您提供专业服务。

服务以“君子伙伴，寰球同行”为基本理念，寓意我们将与私人银行客户构建平等、信赖、共赢的伙伴同行关系，竭诚为客户迈向国际舞台助力，为客户的家企欣荣护航。



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