

建行财富

China Construction Bank
Fortune



重阳金秋 大国稳舵

2025年第9期 | 总172期



建行私人银行一客户专享刊物



白露

七月十六

金秋为鉴， 共护财富长青

九月秋浓，重阳将至。天高云淡中，我们迎来思念与感恩的时节。登高望远，既是对传统文化的传承，亦是对生命历程的静思回望。对于高净值人群而言，财富的守护与传承，恰如人生的重阳——需有前瞻的视野、稳重的步履，更需一份始终如一的信任与托付。

当前，中国经济正稳步迈向高质量发展新阶段，财富管理领域也面临着前所未有的机遇与挑战。高净值人群作为社会财富的重要承载者，其财富安全与传承不仅关乎个人与家庭的福祉，更与社会经济的稳定与发展息息相关。在此背景下，强化消费者保护意识，构建安全、透明、可持续的财富管理生态，已成为行业共识。

养老，是每个人生命旅程中不可或缺的一环，也是高净值家庭财富规划中的重要篇章。随着人口老龄化的加速，如何科学规划养老资金，确保晚年生活的品质与尊严，成为众多家庭关注的焦点。

我们欣慰地看到，越来越多的家庭开始重视养老规划，通过多元化投资、定制化保险产品等方式，为长辈的金色年华提供全方位保障。

重阳节又被称为“敬老节”，承载着中华民族尊老敬老的传统美德。在这寓意深远的节日里，我们更应回归家庭与传承的本源，思考财富背后所蕴含的情感价值与代际温暖。敬老，不仅是物质上的供养，更是精神上的陪伴与尊重；不仅是家庭的责任，更是文明社会的共同追求。

金秋九月，是收获的季节，也是播种希望的时刻。在这个充满温情与敬意的重阳前夕，愿我们携手并进，以消费者权益保护为基石，以科学养老规划为支点，共同守护您与家人的财富长青、家业永续。让财富如秋日累累硕果，不仅丰盈当下，更照亮未来。

《建行财富》编辑部

CONTENTS

目录



1 PROLOGUE 卷首语

金秋为鉴，
共护财富长青

5 VISION 宏观视野

- 6 “十四五”收官在即：
中国经济稳健增长，创新民生双突破
- 12 图解国民经济最新数据
稳中有进，新动能澎湃
- 18 中央首推消费贷贴息，
释放哪些促消费“大招”？
- 24 中银证券全球首席经济学家管涛：
政策定力与结构性改革并举，
中国经济稳中求进新布局

29 DYNAMICS 财富动向

- 30 雅鲁藏布江下游水电工程启幕，
重塑中国能源格局
- 34 从“养老”到“享老”：
中国银发经济新图景



- 40 政策与市场双轮驱动，
我国养老市场
正迈向“橄榄型”新生态



45 FORUM 财智论道

- 46 “玉痴”黄应松：
腾冲翡翠的匠心与传承
- 53 苏州画院院长沈威峰：
中国荷魂，从“扬州八怪”之乡
走出的“中国莫奈”
- 58 专访谢建华：
跨界逐梦，以听力守护
绘就创业宏图
- 64 创新与传承并行：
和丰科技的二代接班之路

73 PROSPECT 善建卓观

- 74 专业引领：减持新规实施一年，
企业主资金需求与合规经营应对策略

79 LIFESTYLE 格物私享

- 80 银发族的“诗和远方”
- 84 光之画家：
透纳诞辰250周年纪念



88 DIALOGUE 财富问答室

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2025年第9期 总172期

刊名: 建行财富

国内统一连续出版物号: CN31-2052/F

国际标准刊号: ISSN1674-988X

主管单位: 中国建设银行股份有限公司

主办单位: 中国建设银行股份有限公司

出版单位: 《建行财富》编辑部

出版人: 陈昕

主编: 高婷婷

资深编辑: 常青 谢江涛 刘妙京 吴广宇

编辑: 何芳 李晓薇 孟玮 朱慧寅

美术编辑: 黄雨薇 曹琼

地址: 上海市九江路60号2楼《建行财富》编辑部

邮政编码: 200000

电话: 021-53531051

印刷单位: 北京华联印刷有限公司

发行单位: 《建行财富》编辑部

出版日期: 2025年9月

发行范围: 全国

全国定价: 0 (赠阅)



更多精彩内容请扫码
关注官方公众号



更多精彩内容请扫码
识别官方小程序

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

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



宏观 视野

VISION

时间是历史的标尺，见证不凡征程。

距离“十四五”规划收官仅剩不到150天的时间。回首过往，面对复杂严峻的外部环境，我国经济社会发展一路砥砺前行，在诸多领域成果丰硕、亮点纷呈，经济、科技、综合国力持续攀升，改革开放深入推进，民生保障坚实有力。

站在新的历史起点，需要人们接续奋斗，为中国式现代化迈出更坚实步伐……

“十四五”收官在即： 中国经济稳健增长，创新民生双突破

文 | 王玉凤

“十四五”规划收官在即。回首过去这几年，我国经济社会发展一路砥砺前行，在诸多领域成果丰硕、亮点纷呈。自7月初以来，国务院新闻办持续举办了多场“高质量完成‘十四五’规

划”系列主题发布会，在这些备受瞩目的发布会上，我国经济社会发展所取得的突出成就得以一一揭晓。

“十四五”时期是中华民族伟大复兴征程上具有里程碑意义的五年。面对复杂严峻的外部环境，中国将不仅圆满完成经济社会发展主要目标，更彰显大国担当与制度优势。这段壮阔



历程充分表明，中国的发展是世界的机遇，我们正以更加开放自信的姿态，为全球治理贡献中国智慧、中国方案。

经济发展稳中有进， 综合国力显著提升

过去5年来，我国经济实力显著增强，是世界经济增长的主要贡献者。

“我国经济总量连续跨越110万亿、120万亿、130万亿元大关，今年预计可达140万亿元左右。”国家发展改革委主任在近日举行的一场新闻发布会上介绍，“十四五”前四年经济增速平均达

5.5%，对世界经济增长的贡献率保持在30%左右。这一增长速度在高基数基础上实现，尤为难能可贵。

尤为令人瞩目的是，“十四五”中国经济增量预计超35万亿元，相当于我国排名前三的经济大省——广东、江苏、山东三省经济总量之和，也超过了世界排名第三国家的经济总量。这样庞大的经济体量在经受各种风险挑战冲击下仍保持上述增速，在世界经济发展史上堪称奇迹。中国已成为世界发展非常稳定、可靠、积极的力量，为动荡不安的世界注入了宝贵的确定性和正能量。



从区域协调发展的视角来看，这五年间也取得显著成效。具体而言，我国经济三大引擎京津冀、长三角、粤港澳大湾区动力源更强劲，2024年三地经济体量占全国的40%以上。东北地区战略支撑更牢靠，2024年东北地区的粮食产量占全国25.3%，原油产量占全国21%，百万千瓦水电机组等重大技术装备实现国产化自主化，有力维护国家粮食、能源、产业安全。中西部地区后发优势持续释放，“西电东送”输电能力超过3亿千瓦，“东数西算”八大枢纽节点算力规模约占全国70%，戈壁荒滩成了绿色电源，实现了治沙、增收的有机统一。

基础设施网络也更加系统完备，

可谓“路网织密比刺绣，绣出千里江山图”。国家综合立体交通网主骨架“6轴7廊8通道”目前建成率已经超过90%，覆盖超过80%的县，服务90%左右的经济和人口，形成横连东西、纵贯南北、通疆达海的国民经济主动脉。

此外，现代化经济体系建设取得重大进展。全国统一大市场“四梁八柱”基本建立起来，民营经济促进法颁布施行，制造业外资准入限制“清零”，全国外资准入负面清单限制措施缩减到29项，民营企业增加到5800多万户，比“十三五”末增长超过40%。营商环境持续优化，市场化、法治化、国际化水平不断提升。

创新驱动成果丰硕， 产业升级步伐加快

创新是引领发展的第一动力。

“十四五”期间，我国科技和产业创新成果层出不穷，创新已成为推动高质量发展的主要驱动力，新质生产力正在全面改变我们的生产生活方式。

备受关注的一点是，我国研发投入再创新高。从整体看，2024年全社会研发经费投入占GDP的比重达到2.68%，规模增加到3.6万亿元，稳居全球第二。从主体看，企业是研发投入高速增长的主要力量，企业研发投入占比超过77%。从标杆看，深圳作为创新标杆城市，研发投入占GDP的比重达到6.46%。这都说明，中国正从全球制造中心大步迈向全球创新中心。

重大创新成果的竞相涌现，则彰显了中国创新的重大突破。海上，第一艘国产电磁弹射航母福建舰下水，第一艘国产大型邮轮“爱达·魔都号”建成运营，加上大型LNG运输船全球领先，我们集齐了船舶工业皇冠上的“三颗明珠”；陆上，全球第一座第四代核电站石岛湾基地投入商业运行；天上，第一座中国空间站“天宫”全面建成运营，“嫦娥六号”实现全球第一次月球背面无人采样返回，第一次按照国际通行适航标准研制的国产大飞机C919实现商业飞行。这些“第一艘”“第一座”“第一次”是中国科技自立自强的生动写照，科技创新带动产业不断向中高端转型升级，诸多领域加快从量变

到质变、从中低端到中高端、从追赶者到领跑者转变。

科技创新带动产业不断向中高端转型升级。2024年高技术制造业增加值比“十三五”末增长42%，数字经济核心产业增加值增长73.8%，占GDP比重达到10.4%，提高2.6个百分点。去年集成电路年产量也比“十三五”末增长72.6%，增加约1900亿块，越来越多的产品装上了“中国芯”；核电、高铁、船舶与海洋工程等装备亦取得新突破。

与此同时，创新人才队伍不断壮大。我国人力资源总量、科技人力资源总量、研发人员总量世界第一，科学、技术、工程、数学专业毕业生每年超过500万。这种人才储备为技术突破提供了坚实基础，成为创新活动的“源头活水”——全球百强科技创新集群数量达到26个、占比全球第一，高新技术企业超过46万家。中国企业正以前所未有的热情，积极打造并深度融入开源生态，促进技术创新和应用发展“双向赋能”，形成了全球独特的技术发展路径和创新生态系统。

新质生产力也在加快形成。我们因地制宜发展新质生产力，推动科技创新和产业创新深度融合，创新从点状突破到系统集成加速推进，“硬核产品”层出不穷。过去几年，我们有了自主研发的高性能芯片和操作系统、有了赋能千行百业的AI大模型、有了能大幅提高生产效率的机器人，创新“势能”向经济“动能”持续转化，以“人工智能+”为代表的新产业、新业态、新



商业模式都在加快落地和实现，2024年“三新”经济增加值超过24万亿元，相当于北京、上海、广东地区生产总值的总和。

民生福祉持续改善， 绿色发展成效显著

经济发展的根本目的是增进民生福祉。“十四五”期间，我国建成并持续巩固了世界规模最大的教育、医疗和社会保障体系，九年义务教育巩固率和基本养老保险、基本医疗保险参保率均稳定保持在95%以上。这些成

就充分体现了以人民为中心的发展思想，让改革发展成果更多更公平惠及全体人民。

其中，教育方面，为了让教育更公平更普及，我国推动进城务工人员随迁子女在公办学校就读或享受政府购买学位比例达到97%，比“十三五”末提高11.2个百分点。医疗方面，为了让群众就近享受更优质的医疗服务，我国在“十四五”期间新增布局114个国家区域医疗中心、现在总数达到125个，全国跨省异地就医直接结算从无到有、惠及4亿多人次。

在就业和收入水平上，“十四五”



以来，每年城镇新增就业稳定在1200万人以上，为民生改善提供了基础支撑。居民收入增长与经济增长基本同步，城乡收入相对差距进一步缩小。2024年，我国各级教育普及程度达到或超过中高收入国家平均水平，新增劳动力平均受教育年限超过14年。

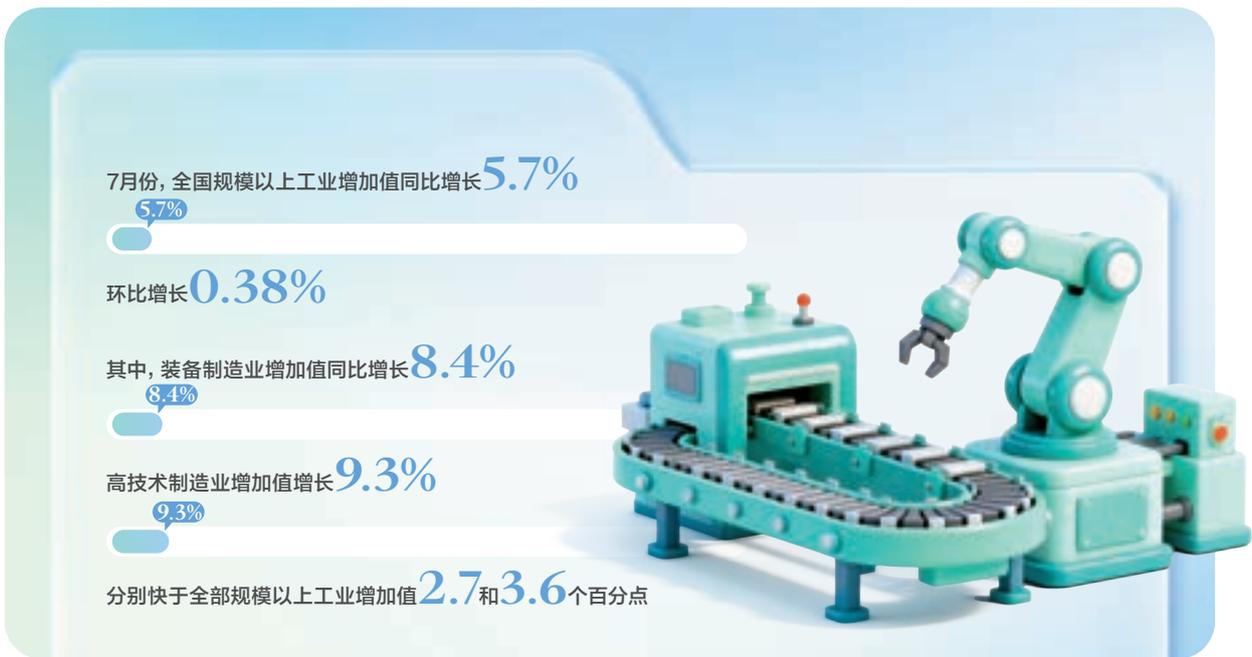
在绿色发展上，美丽中国建设迈出重大步伐。“绿水青山就是金山银山”的理念深入人心，绿色已经成为当代中国的鲜明底色，增绿、治污、用能、循环等方面成效突出。比如说，“增绿”全球最多，森林覆盖率提高到25%以上，新增森林面积相当于1个陕

西省的面积，贡献了全球新增绿化面积的四分之一；“治污”成效显著，空气质量优良天数比例稳定在87%左右、比“十三五”时期提高了3个百分点，长江、黄河两条“母亲河”干流全线达到二类水质标准。

回顾过去五年，我国创新动能日益强劲，物质基础更为雄厚，发展根基持续巩固，“十四五”必将在中国发展历程中写下浓墨重彩的篇章。展望“十五五”，我们有望实现经济社会持续健康发展，中国式现代化建设也将不断取得新的重大成就，为人类和平与发展事业作出新的更大贡献。建

图解国民经济最新数据： 稳中有进，新动能澎湃

8月中旬，国务院新闻办公室举行新闻发布会，对2025年7月份国民经济运行态势进行了详细介绍。7月份以来，各地实施更加积极有为的宏观政策，纵深推进全国统一大市场建设，国民经济保持稳中有进发展态势，生产需求持续增长，就业物价总体稳定，新质生产力培育壮大，高质量发展扎实推进。从整体情况来看，7月份宏观政策的效能持续释放。在国际环境复杂多变、国内部分地区遭遇极端天气等多重挑战交织的情况下，国民经济依然保持稳中有进的发展态势，充分彰显出强大的韧性与蓬勃的活力。发布会相关负责人表示，下一阶段，将继续推动各项政策落实落细，着力稳就业、稳企业、稳市场、稳预期，有效释放内需潜力，有力促进国内国际双循环，推动经济平稳健康发展。



分析 7月份工业生产保持较快增长，高质量发展稳步推进，展现出较强韧性和潜力。其中，高端化绿色化态势持续——科技创新与产业创新融合发展，以高技术制造业、绿色产品为代表的新质生产力稳步壮大。

此外，数智化转型稳步推进。信息化和智能化大潮推动下，数字产品制造、智能产品生产发展向好。7月份规模以上数字产品制造业增加值同比增长8.4%，持续快于规模以上工

业增速。其中，智能设备制造、电子元器件及设备制造分别增长13.4%和11%。

政策带动效应亦继续显现。“两重”建设稳步推进，“两新”工作加力扩围，对工业生产带动持续显现。

7月份的工业数据不仅体现了“量”的平稳增长，更凸显了“质”的有效提升。这种由创新驱动、结构优化的增长模式，为中国工业的长期高质量发展奠定了更为坚实的基础。



分析 从7月份公布的工业数据来看,我国产业升级与政策刺激的双轮驱动效应正持续显现,经济增长的内生动力结构不断优化。

一方面,以设备更新为代表的生产端投资活力充沛。船舶及相关装置制造、电机制造等行业增加值分别实现29.7%和15.9%的高速增长,这直接得益于大规模设备更新政策的深入推进。该政策有效激发了制造业企业的投资热情,推动其采购先进、高效、绿色的新设备,不仅为相关装备制造业带来了充沛的订单,更在宏观上促进了整个工业体系的技术改造和资本深化,为未来生产效率的提升奠定了坚实基础。

另一方面,以消费品以旧换新为代表的需端政策成效显著。电动自行车产量激增45.3%,5G智能手机增长8.1%,清晰地反映了政策对消费市场的精准撬动作用。“以旧换新”政策不仅有效刺激了当期消费,释放了居民的潜在换新需求,更重要的是,它加速了绿色、智能等高附加值消费品市场的扩张,推动了产业和消费的双重升级。

显然,生产端的设备更新与消费端的以旧换新协同发力,共同构成了推动经济高质量发展的强劲动力,展现出我国经济结构优化升级的积极态势。



分析 近年来, 我国产业结构调整优化, 服务业在国民经济占比稳步提升, 对经济增长支撑作用明显。7月份在宏观政策组合效应释放持续作用下, 服务业生产指数同比增长5.8%, 继续保持较快增长, 有力支撑经济平稳运行。

其中, 现代服务业较快增长。创新引领作用不断增强, 科技创新与产业创新融合发展对相关服务行业带动作用明显。7月份信息传输、软件和信息技术服务生产指数同比增长

11.9%, 明显快于服务业生产指数整体增速。7月份租赁和商务服务业生产指数同比增长8%, 保持较快增长。

此外, 旅游出行相关服务活跃。暑期旅游出行活动增多, 带动相关行业增长。7月份交通运输仓储和邮政业生产指数同比增长5.5%, 比上月加快0.4个百分点。7月份铁路客运量同比增长6.6%, 比上月加快了3个百分点, 国际航线客运量增长15.7%。



分析 7月份, 社会消费品零售总额同比增长3.7%。从商品零售看, 以旧换新相关和升级类商品销售较好。一是促消费政策效果继续显现。消费品以旧换新政策加力扩围, 对相关商品销售带动作用继续显现。二是部分升级类商品零售增长较快。居民消费品质提升, 对文化、体育、娱乐商品需求扩大, 带动相关商品销售增长。

从服务零售看, 居民精神文化需求相关服务零售增长较快。一是文旅服务零售增势较

好。暑期居民出游需求集中释放, 各地积极发展文旅消费新模式, 以多元化供给为扩大消费注入新动力, 体育赛事、电影、演出市场比较活跃, 文旅休闲等相关消费较快增长。二是信息服务零售快速增长。数字影音、网络娱乐等服务需求持续扩大, 居民信息服务零售保持较快增长。

总的来看, 7月份, 在提振消费专项行动带动下, 消费扩大态势没有改变, 消费新动能持续壮大。



分析 今年以来, 面对贸易环境急剧变化, 不稳定不确定因素显著增多, 我国货物进出口持续增长, 展现出较强韧性和活力。7月份我国货物进出口总额同比增长6.7%, 比上月加快1.5个百分点。其中货物出口额同比增长8%, 增速比上月加快0.8个百分点, 连续两个月加快。

在出口较快增长的同时, 我国进口也在逐步回升。7月份货物进口额同比增长4.8%, 比上月加快2.4个百分点, 连续两个月回升, 有利于扩大全球市场需求, 也为世界经济复苏注入了

中国力量。

我国货物进出口保持较强韧性, 是我国坚定不移扩大高水平开放, 积极推动外贸多元化发展, 产业优化升级、市场竞争力增强, 以及稳外贸政策发力、为外贸企业创造良好环境等因素共同作用的结果。

从下半年情况看, 我国出口增长仍具有不少有利条件, 比如说, 出口商品竞争力增强——我国企业大力提升自主研发能力, 加快转型步伐, 产品结构不断优化, 技术含量逐步提升, 国际竞争力日益增强。



分析 7月份居民消费价格指数出现积极变化, 主要是环比由降转升, 核心CPI同比涨幅连续扩大。

从环比来看, 7月份, 居民消费价格指数环比上涨0.4%, 上月环比下降0.1%。市场认为, 环比价格由降转升, 主要是由于服务和工业消费品价格上涨带动。一是在暑期出游旺季影响下, 交通出行相关服务价格上涨明显, 带动服务价格回升; 二是提振消费各项政策显效, 部分工业消费品价格回升。此外, 受国际油价变动影响, 能源价格上涨也带动CPI环

比上涨。

由于CPI中食品、能源价格受短期因素影响较大, 观察价格变化, 不仅要看CPI总的变化, 还要看核心CPI的变化, 核心CPI更能反映物价变化趋势。从同比看, 尽管受到食品价格同比降幅扩大的影响, 7月份居民消费价格指数同比由涨转平, 但扣除食品和能源的核心CPI同比上涨0.8%, 涨幅比上月扩大0.1个百分点, 而且是连续三个月涨幅扩大。今年以来, 总体上呈现稳中有升态势, 显示出市场供求出现积极变化。建



中央首推消费贷贴息， 释放哪些促消费“大招”？

文 | 许冲



中央经济工作会议在部署2025年重点任务时，把扩大国内需求摆在首位，强调大力提振消费、全方位扩大国内需求。在这一背景下，9月1日开始，《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》正式落地实施。这项被解读为“金融国补”的政策，是中央财政首次对个人消费贷款进行贴息，覆盖汽车、家电、装修、旅游、健康医疗等领域，通过财政资金贴息降低居民消费信贷成本，不仅直击制约居民“敢消费、能消费”的现实痛点，也释放出国家坚定支持消费复苏、推动经济加快向好的明确信号。

个人消费贷款贴息 9月起实施

8月12日，财政部等三部门联合印发《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》(以下简称《实施方案》)。该方案旨在通过财政贴息降低居民消费信贷成本，更好发挥财政资金对提振消费的支持引导作用，降低居民消费信贷成本，助力释放居民消费潜力，促进经济加快向好发展。政策实施期限为2025年9月1日至2026年8月31日。

在贴息范围方面，《实施方案》规定，居民个人使用贷款经办机构发放的个人消费贷款(不含信用卡业务)中，实际用于消费且贷款经办机构可识别相关消费交易信息的部分，可享受贴息。

具体而言，单笔5万元以下的日常消费不设限制，既包括小额生活消费，也涵盖买车、装修、购置家具家电、手机电脑等大额商品消费；单笔5万元及



以上的消费，重点瞄准家用汽车、养老生育、教育培训、文化旅游、家居家装、电子产品、健康医疗等领域。值得注意的是，对于单笔5万元以上的消费，贴息上限为5万元消费额度。

政策同时设置了贴息上限以防套利。据了解，每名借款人在一家贷款经办机构可享受的全部个人消费贷款累计贴息上限为3000元（对应符合条件的累

计消费金额30万元），其中在一家贷款经办机构可享受单笔5万元以下的个人消费贷款累计贴息上限为1000元（对应符合条件的累计消费金额10万元）。

办理方式上，政策强调便利性，采取“免申即享”模式。符合条件的消费者无需单独申请，贷款经办机构将在结息时直接扣减相应贴息金额。此次参与的23家经办机构，包括6家国有大



精准举措提振消费

据了解，贴息贷款是指由政府或其他相关机构承担部分或全部贷款利息，以降低借款人实际融资成本的一种信贷支持方式，它是一种优惠贷款。

在《实施方案》的语境下，可具体表现为政府通过财政资金，对符合条件的个人消费贷款按一定比例补贴利息，例如《实施方案》中的年贴息比例1个百分点，且最高不超过贷款合同利率的50%。这意味着，居民在申请消费贷款时，实际负担的利息支出将减少，从而缓解还款压力，进一步提升消费意愿。

那么，贴息贷款能让消费者省多少钱？以一笔5万元、年利率3%的消费贷款为例，原本一年利息为1500元。若享受年化1个百分点财政贴息，实际利息支出可降至1000元，相当于节省了500元。

在近日举行的国新办新闻发布会上，财政部副部长廖岷介绍，与以往直接财政补贴相比，贴息政策和金融政策协同发力，发挥公共资金的引导作用，撬动更多金融“活水”流向真正的消费领域，以激发消费潜力，提升市场的活力。

廖岷提到，1元贴息资金可能带动100元贷款资金用于居民消费或消费领域服务业的供给，这体现出公共资金和金融工具结合产生的撬动效应。

事实上，财政部早在2025年全国两会期间已释放相关信号。3月6日，十四届全国人大三次会议经济主题记者会上，财政部部长蓝佛安明确表

型商业银行、12家全国性股份制商业银行和5家其他个人消费贷款发放机构，基本覆盖主流金融机构，确保政策惠及面。

政策发布后，各大银行迅速响应。国有四大银行均表示，自2025年9月1日起对符合要求的个人消费贷款实施贴息，办理个人消费贷款贴息不收取任何服务费用。

示,今年,党中央进一步提出大力提振消费,财政部门将坚决贯彻落实,将统筹存量政策与增量政策,统筹优化供给与扩大需求,统筹提振消费与改善民生,统筹激发当前消费与增强经济发展后劲,研究制定更大力度、更加精准的政策举措,实打实支持提振消费。

蓝佛安表示,具体举措包括加大财政与金融政策联动力度,新增实施两项贷款贴息政策,激发消费动力。一项是对重点领域的个人消费贷款,给予财政贴息,减轻当期支出压力。另一项是对餐饮住宿、健康、养老、托幼、家政这些与老百姓生活密切相关的领域,财政对经营主体贷款分类给予贴息,降低融资成本,增加更多优质服务供给。

消费者仍需量力而行

“对于居民而言,新产生的消费贷款可以减少1%的利息支出,能够相对增加收入,用于对汽车、家电、旅游等的消费,提高生活质量。”知名经济学家连平指出,此次政策巧妙解决了当前金融市场的矛盾。

连平认为,在商业银行净息差仅1.42个百分点、成本压力巨大的背景下,扩大内需又需推动融资成本下行。实施财政贴息政策,能够实现财政政策与货币政策的有效协调配合,较好地缓解银行体系的资金成本压力,起到了定向降息、精准滴灌的结构性作用。

从市场预期来看,广发证券研究显示,在中性假设下,消费贷和经营贷年度增量约3万亿元、同比多增约6000亿元,其中,消费贷年度增量11118亿元,同比多增3200亿元;经营贷年度增量19214亿元,同比多增2735亿元。多项研究分析认为,贴息政策的落地,有望改善经营贷等的新增势头,为消费复苏和经济增长提供有力支撑。

与此同时,消费者也需关注合规使用问题。上海金融与发展实验室副主任董希淼表示,如果消费者申请贷款后选择提现,或者将贷款资金转账给个人、扫商户个人收款码付款,银行难以判断贷款资金的真实用途,可能无法进行贴息。建议消费者直接在相关消费场景下使用消费贷款,或者将贷款资金转入银行借记卡账户刷卡消费,通过商户对公二维码扫码消费,这样金融机构能更方便识别和确认贷款资金真实用途。

“个人消费贷款贴息政策正在实施之中,既要推动政策最大程度惠及消费者,又要确保财政资金不被套取、挪用,还需要在实践中探索。”董希淼说,这就需要金融机构优化贴息资金审核、发放流程,对金融机构合理要求消费者应给予理解和配合。

对消费者而言,不可因为额度高、利率低、有补贴就随意办理消费贷款,应基于个人和家庭的消费需求和实际需要申请,量力而行、合理适度。消费贷款应用于真实合理的消费,不违规用于投资理财等非消费领域。■



中银证券全球首席经济学家管涛： 政策定力与结构性改革并举， 中国经济稳中求进新布局

文 | 陈希

近日，中共中央政治局召开会议，分析研究当前经济形势，部署下半年经济工作。会议明确，着力稳就业、稳企业、稳市场、稳预期，强调“保持政策连续性稳定性，增强灵活性预见性”“努力完成全年经济社会发展目标任务”。这一系列重要部署，向市场释放了多重积极信号。

中银证券全球首席经济学家管涛认为，会议的定调有助于提振市场信心，拓宽政策空间。此外，在协调运用财政和货币政策的同时，关注经济结构的持续优化和改革举措的稳步推进对于中长期的稳定与发展也具有重要意义。

去年同期的政治局会议强调，加大宏观调控力度，坚定不移完成全年经济社会发展目标任务。

宏观政策要持续用力、更加给力。要加强逆周期调节，实施好积极的财政政策和稳健的货币政策，加快全面落实已确定的政策举措，及早储备并适时推出一批增量政策举措。

但本次政治局会议没有提及“加大宏观调控力度”，而是强调保持政策连续性稳定性，增强灵活性预见性，

宏观政策： 定力与灵活并存

宏观政策是经济保持平稳运行的重要推动力。与去年同期相比，本次政治局会议在宏观政策上的表述有着诸多不同。



努力完成全年经济社会发展目标任务，实现“十四五”圆满收官。宏观政策要持续发力、适时加力。要落实落细更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策，充分释放政策效应。

市场认为，“适时加力”“增强灵活性预见性”等表述意味着：一方面，延续前期政策，落实既定的财政货币金融政策，做好政策接续，不搞大拐弯，让经营主体有稳定的政策预期和市场预期，推动经济持续平稳运行；另一方面，也强调在坚持政策连续性的同时，应根据形势变化灵活应对，增强前瞻布局能力。

管涛判断，这意味着短期内宏观政策加码的概率较低。然而，这不是市场利空，因为其背后是今年上半年经济运行状况好于前两年同期。

“今年以来，尽管外部不利影响加深，但二季度我国实际GDP同比增长5.2%，增速环比回落0.2个百分点，同比提高0.5个百分点。上半年，实际GDP累计同比增长5.3%，同比高出0.3个百分点，这为全年实现5%左右的预期增长目标奠定了良好基础。”管涛分析。7月29日，国际货币基金组织（IMF）更新世界经济展望，将今年中国经济增长预测值较4月份上调0.8个百分点至4.8%。经济半年报数据公布后，已有十多家外资机构上调了今年中国经济增长预测值，升幅为0.3~0.7个百分点。

管涛认为，这正是中国政府保持政策定力的原因所在。况且，更加积极的财政政策正在执行过程中，上半年广义赤字率（一般公共预算收支差额+政府性基金收支差额）/名义GDP为8.0%，较上

年同期高出2.1个百分点，明显靠前发力。当务之急是用好用足已批准的财政预算，加快支出进度、加大支出强度、优化支出结构。适度宽松的货币政策5月份已有一批增量措施出台，与前期政策叠加的积极效果正在逐步显现。当前，宜加快推动已出台政策的落地生效，进一步疏通政策传导渠道，提高政策传导效率。

此外，与前两年同期的会议不同，此次政治局会议在公报中没有提及“保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定”，显示2022年以来困扰我国的汇率单边下行问题得到缓解。管涛表示，这有助于提振市场信心，拓宽政策空间，也当视为中国经济和金融市场的利好。

扩内需： 民生保障与长效机制并重

本次政治局会议明确了下半年经济工作的一大重点，即加快扩内需长效机制建设。会议提出“深入实施提振消费专项行动”，特别强调“在保障改善民生中扩大消费需求”，具有重要的政策信号意义。

市场分析，随着近期生育补贴政策的落地，后续在就业优先、社会救助体系等民生领域有望持续发力，进一步增强居民消费的稳定性。以育儿补贴为例，该政策生动体现了“从民生改善到消费释放”的内在逻辑：它不仅直接减轻了家庭的育儿经济压力、降低了生育成本，

还有效释放了潜在消费需求，形成从保障民生到促进消费的良性传导机制。

与直接发放消费补贴相比，这类以民生保障为切入点的政策，既能够更持久地提升居民的消费能力和意愿，也有助于构建民生改善与消费升级相互促进的良性循环，为经济内生增长注入稳定动力。

本次会议也提出，“在扩大商品消费的同时，培育服务消费新的增长点”。这一表述既肯定了当前“以旧换新”等政策对商品消费的拉动成效，也明确了下一步促消费的重点将更加聚焦于服务消费领域，为其注入新动力。

会议还强调，高质量推动“两重”建设（国家重大战略实施和重点领域安全能力建设），激发民间投资活力，扩大有效投资。事实上，此前印发的《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》就部署了全面促进消费升级、优化投资结构、推动城乡区域协调发展等八大重点任务。实施路径涵盖提高供给质量、健全现代流通体系、深化改革开放等领域，并建立粮食安全、能源保障等六大安全保障机制。

管涛表示，上述诸多工作显然不能仅靠短期政策刺激来实现，而需要持续发力、稳步推进，是一项涉及多方面的系统工程。

全国统一大市场建设： 破痛点堵点，促有序竞争

构建全国统一大市场，是构建新发





展格局的基础支撑和内在要求。本次会议也提出，纵深推进全国统一大市场建设，推动市场竞争秩序持续优化。依法依规治理企业无序竞争。推进重点行业产能治理。规范地方招商引资行为。

这一部署直指当前市场运行中的痛点堵点。事实上，在国家发改委今年8月初举行的新闻发布会上，相关负责人也表示，将选取内卷式竞争问题比较突出的行业和领域，有针对性地开展成本调查，摸清企业生产经营的情况，督促企业自觉规范价格行为。此外，将加快推进价格法的修订，修订草案中进一步明确了低价倾销等不正当价格行为的认定标准，将重点整治为排挤竞争对手或独占市场、低于成本价倾销的行为。

市场普遍预期，“反内卷”将成为2025年乃至更长时期的明确政策方向，该趋势已基本确立。政策重点预计将聚焦于内卷式竞争较为突出的行业，推动产能治理体系完善：一方面，合理

控制新增产能，优化存量产能结构；另一方面，规范地方政府招商引资行为，防范热点项目盲目扩张、低水平重复建设。同时，也将加强对企业竞争行为的规范，依法治理低价倾销、无序竞争等扰乱市场秩序的现象。

管涛认为，重大改革举措的成效往往需要经过长期努力方能充分显现，但不积跬步，无以至千里。此外，鉴于不确定不稳定因素依然较多，会议指出要增强灵活性预见性，适时加力。“这意味着相关部门要继续加强对国内经济金融形势的动态跟踪，不断充实政策工具箱，以备不急之需。因此，下半年不能排除因国内外形势超预期变化，宏观政策加码的可能性。”

“中国特色社会主义制度优势、超大规模市场优势、完整产业体系优势、丰富人才资源优势，正是我们从容应对各种困难和挑战的信心和底气所在。”他补充道。建



财富 动向

DYNAMICS

世纪工程启幕引发关注，雅鲁藏布江下游水电工程近日开工，万亿投资重塑能源版图，绿色经济蕴藏新机遇。与此同时，我国正面临空前规模的“银发浪潮”，养老市场逐步从“哑铃型”开始向“橄榄型”转型，“享老”需求驱动消费升级，普惠养老则借技术东风提质扩容。一边是大国重器点燃发展引擎，一边是民生刚需催生财富蓝海，两大领域共振，正勾勒出中国经济新的财富增长极与投资风向标。

雅鲁藏布江下游水电工程启幕， 重塑中国能源格局

文 | 许冲



西藏林芝，雅鲁藏布江水电站项目施工现场。

在“世界屋脊”青藏高原上，一条奔腾咆哮的河流——雅鲁藏布江，正迎来历史性时刻。随着国家战略的推进，近日，雅鲁藏布江下游水电工程正式开工，这项被誉为“世纪工程”的超级项目正在从蓝图变为现实。



这项总投资约1.2万亿元的超级工程，不仅标志着中国清洁能源开发迈入新阶段，更将重塑国家能源格局、激发区域经济新动能，并为实现“双碳”目标注入强劲绿色动力。

从攻坚世界级难度水电项目，到填补多地电力缺口；从拉动万亿级产业链，到助推美丽中国建设；从优化西部能源结构，到促进区域协调发展——雅鲁藏布江水电工程正在书写一段跨越天堑、惠及全国的崭新篇章。

破解世界级水电工程难题

雅鲁藏布江发源于西藏西南部喜马拉雅山北麓，全长约2900公里，其中在中国境内部分长达2057公里，流域面积24.6万平方公里，水能蕴藏量丰富，在中国仅次于长江。雅鲁藏布江大拐弯处的雅鲁藏布江大峡谷是世界第一大峡谷，获得中国世界纪录协会的世界最深大峡谷、世界最长大峡谷两项世界纪录的认证。

数据显示，我国水能资源蕴藏量在6.76亿千瓦以上，为世界之最。其中，西藏水能资源理论蕴藏量在2亿千瓦左右，占全国的30%，居全国首位。而西藏水能资源主要集中分布在雅鲁藏布江、怒江、澜沧江和金沙江干流。其中，雅鲁藏布江流域干流水能资源最丰富，理论蕴藏量近8000万千瓦，其下游的大拐弯地区更是“世界水能富集之最”，在50公里直线距离内，形成了2000米的落差，汇集了近7000万千瓦的

技术可开发资源，规模相当于3个多三峡电站（装机容量2250万千瓦）。

然而，在这一区域建设水电站面临前所未有的挑战。雅鲁藏布江下游地区地质条件复杂，地震活动频繁，山体滑坡、泥石流等地质灾害风险高。同时，工程地处高原缺氧环境，交通条件不便，物资运输和人员安置难度大。

面对这些挑战，工程师们进行了长期的勘测、规划和科技攻关。根据官方近日发布的信息，在规划设计方面，工程主要采取截弯取直、隧洞引水的开发方式，建设5座梯级电站，总投资约1.2万亿元。工程电力以外送消纳为主，兼顾西藏本地自用需求。事实上，这个斥资超万亿、建设周期超十年的水电工程，堪称史上规模最大的超级工程。

完善“西电东送”战略布局

雅鲁藏布江下游水电工程的建设，将有效缓解我国电力供需紧张问题。近年来，随着中东部地区经济快速发展，电力需求持续攀升，部分经济大省夏季用电高峰期常出现较大电力缺口。尽管西电东送工程已实施多年并取得巨大成就，但由于西北送端基地与中东部地区距离进一步增加导致布局复杂性上升等诸多因素，目前西电东送无法完全满足东部地区的所有用电需求。

公开信息显示，雅鲁藏布江下游水电工程建成后，水电站预计装机容量6000万千瓦，年发电量约3000亿度，相当于3个三峡。3000亿度的年发电量什么水

平？超过全球90%以上的国家，能满足3亿人一年的用电需求。这一清洁能源巨无霸将通过特高压输电线路，融入国家西电东送战略布局，成为连接西部能源基地与东部负荷中心的又一战略支点。

市场分析称，该项目不仅将西藏丰富的水能资源进一步纳入国家能源体系，更以其超大规模、超高难度和超远距离输电的典型特征，重塑中国水力资源的开发格局。项目投产后，将与西藏光伏、风电资源形成“水风光储”一体化基地，构建多能互补的清洁能源体系，并为“东数西算”等战略提供稳定能源支撑，增强我国能源安全保障。

带动区域协同发展

雅鲁藏布江下游水电工程不仅是能源工程，更是带动区域经济发展的强大引擎。这一世纪工程建成后，将通过多种方式为国家财政贡献大量税收，并通过产业带动等机制，惠及多行业以及全国人民。

从直接投资看，雅鲁藏布江下游水电工程建设周期长、投资规模大。据相关券商机构预测，工程除了带动西藏GDP增长外，项目建设高峰期还将创造20万个直接就业岗位，加上配套产业，年就业规模可达50万个。同时，万亿级投资更激活全产业链，工程将直接带动建材、装备制造、交通运输等相关行业需求，拉动上下游产业产值数万亿元。

从财政收入看，水电工程建成投产后，每年可为国家创造大量的直接税

收,再加上相关产业链带来的间接税收,财政贡献将更为可观。这些财政收入可用于教育、医疗、社保等民生领域支出,直接惠及全国人民。

从产业发展看,雅鲁藏布江下游水电工程提供的低成本电力将成为吸引高载能产业聚集的重要因素。电解铝、多晶硅、大数据中心等产业可能向西部地区转移,形成新的产业集群,创造大量就业岗位,带动当地居民收入增长。

从区域协调看,雅鲁藏布江下游水电工程建设将大幅改善西藏自治区基础设施条件,增强自身造血功能,加快其经济发展步伐——工程建设将直接带动当地工程建造、物流运输、商贸服务等产业快速发展,创造新增就业岗位;工程建成后将提升电力、水利、交通等基础设施水平,加强西藏地区与其他地区发展对接,为西藏各族人民带来更多获得感、幸福感和安全感。

助推“双碳”目标实现

在全球应对气候变化、中国承诺“双碳”目标的背景下,雅鲁藏布江水电站的建设具有格外重要的战略意义。

作为清洁可再生能源,水电在全生命周期内的碳排放远低于火电,也普遍低于光伏和风电。雅鲁藏布江下游水电工程年发电量超过3000亿千瓦时,相当于每年减少燃烧标准煤约1亿吨,减少二氧化碳排放约3亿吨,对中国实现碳达峰、碳中和目标具有重要支撑作用。

此外,雅鲁藏布江下游水电工程



西藏林芝,雅鲁藏布江水电站项目施工现场。

还可替代大量化石能源消费,改善能源消费结构。根据规划,雅鲁藏布江下游水电工程主要送往华东等能源消费中心,替代这些地区燃煤电厂发电,减少大气污染物排放,改善空气质量,助力美丽中国建设。

从更广阔的视角看,雅鲁藏布江下游水电工程建设也体现了中国工程技术的创新突破,展示了国家治理体系和治理能力的现代化水平,彰显了中国推动绿色发展和应对气候变化的决心和行动。这一超级工程的建设和运营,将为中国人民带来实实在在的福祉,为全球可持续发展作出重要贡献。

随着这一超级能源工程的稳步推进,雅鲁藏布江的滔滔江水将源源不断地转化为强劲的绿色动能。它不仅将为华夏大地注入持续可靠的清洁电力,更将释放巨大的能源价值,为中国式现代化新征程提供坚实支撑,照亮绿色发展的未来之路。建

截至去年年底, 全国 60 岁及以上人口规模已超过 3 亿
**从“养老”到“享老”：
中国银发经济新图景**

文 | 方逸磊



随着我国人口老龄化进程不断加快，银发群体正日益成为社会关注的焦点。截至2024年末，全国60岁及以上人口规模已超过3亿，占总人口比重的22%。这场空前规模的“银发浪潮”，正在为养老产业创新带来历史性发展机遇，也将重塑中国未来的消费市场图景。

银发群体的消费观念也在悄然发生转变。当前，老年群体的需求正从单纯“养老”升级为“享老”，既重视日常生活的“衣食住行”，又关注精神层面的“学乐养游”，悦己和生活质量成银发群体消费的核心驱动力，催生出庞大的银发经济产业链。同时，AI技术的发展正为银发经济的发展注入强劲动能，科技赋能的新型养老产品与服务让银发群体能够共享“AI红利”。

银发经济蕴含巨大潜力

银发经济，是指围绕老年群体的衣食住行、文教娱乐、医疗护理及康养等领域，提供各类产品与服务所形成的生产、供给、消费及衍生经济活动的总和。近年来，随着人口老龄化进程加快，银发经济逐渐成为社会关注的热点。

2024年1月15日，国务院办公厅发布了我国首个支持银发经济发展的专门文件——《国务院办公厅关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，强调加快银发经济规模化、标准化、集群化、品牌化发展，培育高精尖产品

和高品质服务模式，让老年人共享发展成果、安享幸福晚年，不断实现人民对美好生活的向往。

2025年全国两会政府工作报告也明确提出，要积极应对人口老龄化，完善发展养老事业和养老产业政策机制，深化养老服务改革，并制定促进银发经济发展的政策。

银发经济发展为何意义重大？一方面，它是应对人口老龄化的必然要求。根据《2024年度国家老龄事业发展公报》，截至2024年末，我国60岁及以上人口达到3.1亿，占全国总人口的22%，老龄化程度持续加深。这不仅带来了养老服务的旺盛需求，也为相关产业提供了广阔的发展空间。

另一方面，人口老龄化同时蕴含着新的经济潜力。目前，我国银发经济规模约为7万亿元，并呈现持续增长趋势。全国两会期间，全国政协委员、南方科技大学副校长金李指出，银发经济在供给与需求两端均存在巨大空间。到2035年，我国银发经济体量预计可达30万亿元；保守估计，到2050年，银发经济将至少提供1亿个就业岗位。

悦己消费成核心驱动力

随着我国步入银发经济发展阶段，新一代中老年群体正在催生丰富多样的产业需求，其中许多领域仍处于蓝海，蕴含巨大发展机遇。银发经济的十大产业需求广泛覆盖了老年群

体生活的各个维度：“衣”涉及老年服装、老人鞋等；“食”涉及保健食品、老年助餐服务等；“住”涉及老年社区建设以及住宅的适老化改造等；“行”涉及轮椅、拐杖、助行器等；“钱”涉及投资者教育、养老金融服务等。

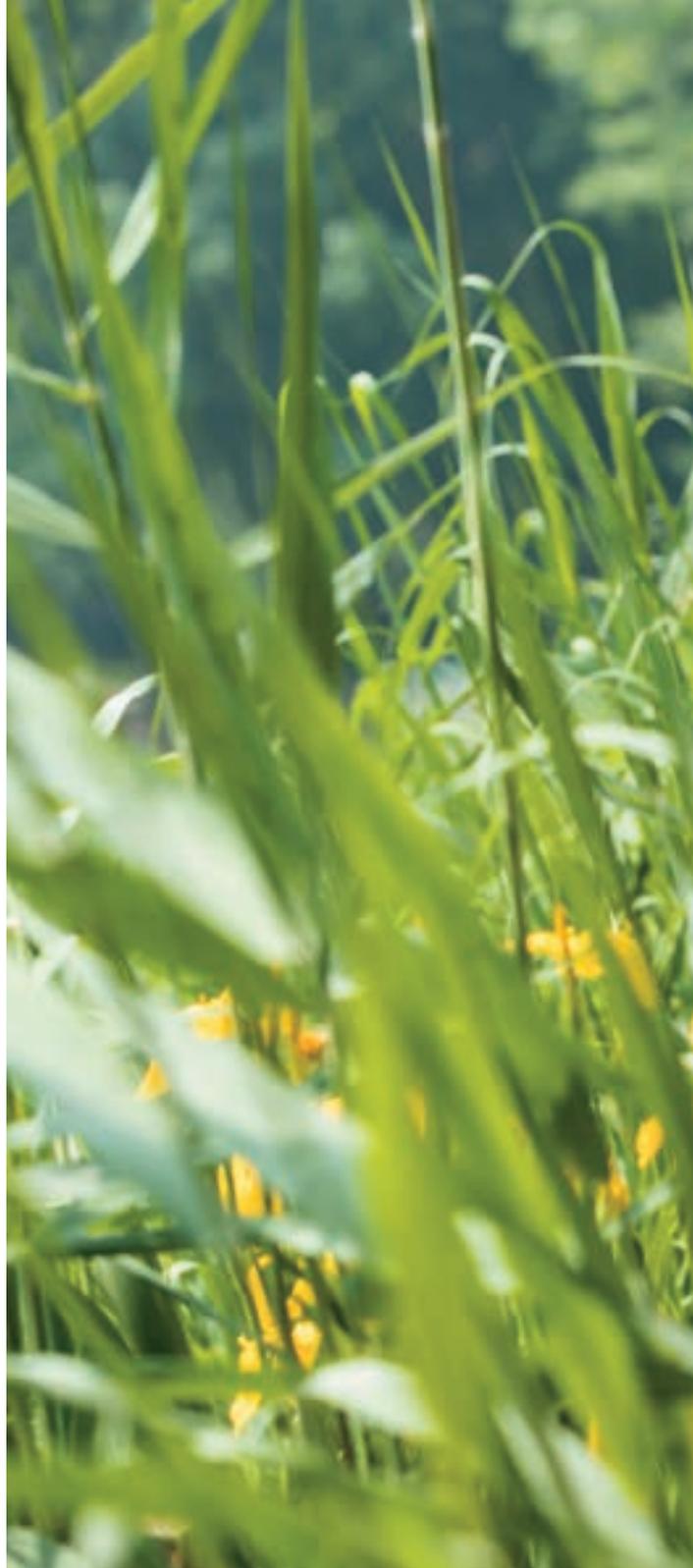
此外,还有“学”“乐”“养”“医”“终”,涉及老年旅游、老年游戏、中医药、抗衰补剂、康复医疗、临终关怀、长期护理等各个细分领域。银发经济涉及面广、产业链长、业态多元,而我国新一代老年人收入稳定,注重品质与精神需求,银发群体的消费潜力正逐步释放。

值得注意的是,老年群体的需求正从单纯“养老”向“享老”转变,自我愉悦和生活质量成为核心驱动力。

“我国老年群体的需求正在从生存型向发展型转变,既有对衣食住用行的实物需求,也有对健康养老的服务需求,还有休闲、娱乐等‘诗和远方’的新需求。”金李表示。

新老年商业研究院院长殷毅也指出,新退休银发群体和传统的老年人群体有所不同,他们“有钱有闲又热爱生活”,银发群体非常愿意拥抱更好的生活,他们不愿意被标签为老年人,在退休后会有各种各样的新追求,比如悦己消费。同时,这个群体也是财富积累较多的一个群体。

国家税务总局的数据进一步佐证这一趋势。数据显示,2025年上半年,银发群体文娱消费提质升级,老年旅游服务、体育健康服务、文化娱乐活动销售收入同比分别增长26.2%、



23.9%、20.7%,悦己消费成为银发消费的核心驱动力之一。

银发教育市场快速崛起

在银发群体的悦己消费中,银发



教育发展较为迅速。美国咨询公司沙利文数据显示，中国银发教育市场正以34%年增长速率的速度发展，预计到2027年，整个市场规模将从2022年的280亿元人民币增至1209亿元。

2019年以来，我国相继发布了一系

列政策、法律、法规，推动银发教育的发展进程。2019年，中共中央、国务院印发《国家积极应对人口老龄化中长期规划》，指出通过提高出生人口素质、提升新增劳动力质量、构建老有所学的终身学习体系，提高我国人力资



源整体素质。2021年12月，国务院印发关于《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划的通知》，其中提到鼓励老年教育机构开展在线老年教育。2024年1月发布的《国务院办公厅关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》再次将老年文体教育摆在重要位置，提到依托国家老年大学搭建全国老年教育公共服务平台，建立老年教育资源库和师资库等。

《2024中老年“教育+”增长蓝皮书》显示，目前，我国中老年兴趣学习人群中，九成人选择线上学习网络课程，各类短视频平台、教育类App和在线学习平台构成了中老年的主要学习渠道。在中老年兴趣学习人群中，女性比例占到64%，职业以高干、高知为主，占比分别为39%和34%。同时，用户普遍拥有较高的经济能力，月均可支配收入达到5119.6元。

快手发布的《快手“小满人群”在线教育报告》也显示,我国中老年在线教育人群规模约为3500万,中老年在线教育付费人群约为1785万。当前,我国60、70后中老年人群普遍具有较高的认知水平和相对独立的生活空间,家庭稳定,注重个人提升,乐于为兴趣和知识买单,属于互联网上的高价值核心教育人群,推动在线教育产业迎来新的发展契机。随着60、70后退休人群规模不断增加,参与线上线下学习的银发学员数量持续上升,目前已达到2000万。

数字化赋能银发经济

与此同时,数字化正成为银发经济发展的新方向。5G、人工智能(AI)、大数据、物联网等新一代信息技术,正在深度融入银发产业,推动产业数字化加速发展。国家税务总局数据显示,今年上半年,全国银发经济企业购进信息技术服务金额同比增长16.9%;智慧养老技术服务、老年智能与可穿戴装备制造销售收入同比分别增长33.7%、32.6%。

近期开幕的第九届中国(广州)国际养老健康产业博览会(以下简称“老博会”)展览面积达5万平方米,吸引了海内外近350家企业参展。展会以“银发经济:新赛道、新科技、新消费”为主题,设置了七大银发产业赛道主题展区。其中,科技赋能的新型养老产品与服务堪称最引人注目的焦点。

在智慧养老展区,智能机器人专区展示了身心康养机器人、智能助行外骨骼、康养陪伴机器人等前沿成果,吸引市民亲身体验。据介绍,这些智能机器人不仅可以远程监测老人的活动状态,还能陪伴老人唱歌、跳舞,兼具健康管理与陪伴功能。

此外,AI赋能的智慧养老方案也为行业带来了新的发展思路。AI健康管理平台和智能穿戴设备能够实时采集老人的心率、血压、睡眠等数据,让老人及其家人随时掌握健康状况。这些高科技产品以先进的功能和贴心的设计,为老年人的生活提供全方位保障。

今年两会上,全国人大代表、科大讯飞董事长刘庆峰表示,目前,AI科技应用已在一定程度上满足老年人多层次的医疗健康服务需求,但仍面临数据孤岛、数字鸿沟和服务供给不足等问题。刘庆峰建议,要从制定科技适老数字健康服务数据标准体系、加快制定老年人AI医疗健康应用实施方案、推动医保覆盖智能养老康复服务等方面加速推动科技适老体系建设,助力老年群体共享“AI红利”。

银发经济的发展,既是社会老龄化的必然产物,也是产业升级的重要契机。从“养老”到“享老”,从物质满足到精神追求,银发群体正在以更加积极的姿态融入现代生活。随着政策支持力度不断增强,科技赋能持续深化,在教育、医疗、科技、文化等多种资源的不断汇聚之下,一个更具活力与温度的银发产业生态正在形成。建



政策与市场双轮驱动， 我国养老市场正迈向“橄榄型”新生态

文 | 许冲

近年来，随着我国人口老龄化进程不断加快，养老服务体系建设成为社会关注的焦点。无论是以居家、社区和机构为支撑的传统服务体系，还是以智慧化、医养结合为代表的新型探索，都在政策推动和市场参与中不断深化。

值得注意的是，我国养老市场结构正从“哑铃型”稳步迈向“橄榄型”：普惠养老在技术赋能下品质显著提升，中间层次供给日益壮大，既为大多数老年人提供可及、可负担的选择，也为中高收入群体创造更多元化的养老路径。

三类养老机构分类明晰

我国正着力优化以居家为基础、社区为依托、机构为专业支撑、医养相结合的养老服务供给。中共中央、国务院今年年初出台的《关于深化养老服务改革发展的意见》（以下简称《意见》）明确提出，发挥养老服务产业发展市场配置资源作用，充分激发市场活力，支持各类经营主体按市场化原则积极参与养老服务，完善社会化运营机制和扶持政策落实评价机制，推动养老服务产业规模化、集群化、品牌化发展。

根据民政部养老服务司相关负责人介绍，养老机构可以划分为兜底保障型、普惠支持型、完全市场型，有利于推动实现兜底有保障、刚需有服务、普惠有供给、市场有选择的服务格局。

兜底保障型养老机构主要由政府规划建设，主要的服务对象为特困老

年人和经济困难的失能老年人等，确保了这些老年人能够得到应有的照顾和保障。例如德清县社会福利院，过去是一家普惠型养老机构，改造后转型为兜底保障型养老机构，专注于为特困老人提供集中供养服务，并停止接收社会老人。

不过，对大多数老年人来说，更普遍的选择是普惠型养老机构。普惠型养老机构面向全体老年人开放，其数量在三类养老机构中也是最多的，由设区的市级政府制定支持办法，加强收费引导管理。

在深圳，有关部门规定，普惠型养老机构每月最高收费不高于居民上年度月人均可支配收入的1.3至1.5倍，目前深圳普惠型养老机构每月平均收费在7000元左右。

完全市场型养老机构主要面向那些追求个性化、高品质养老生活，且具备相应经济实力的老年人。满足老年人多元化养老需求。以北京的某家市场型养老机构为例，老人每月在养老机构的支出超过了1万元。随着《意见》等政策提出要激发市场活力，鼓励各类市场主体积极参与养老服务，这类高收费的养老机构也迎来了新的发展机遇，为中高收入群体提供更多选择。

科技赋能提升普惠养老品质

有观点认为，当前我国养老市场格局正从“哑铃型”稳步向“橄榄型”优化。中研普华产业研究院发布的

《2025—2030年中国养老产业市场深度分析及未来发展趋势预测报告》（以下简称《报告》）指出，当前养老市场呈现典型的“哑铃型”结构：高端市场以定制化康养服务为核心，聚焦高净值人群健康管理；普惠市场以政府主导的社区养老驿站为支撑，解决低收入群体基础需求。

《报告》预计，到2030年，这种结构将向“橄榄型”优化——高端市场通过服务标准化降低成本，普惠市场借助技术赋能提升品质，中间层占比有望从当前的35%提升至55%，形成“基础服务有保障、高端需求能满足”的分层供给体系。

近年来，随着人工智能、机器人等技术的加速发展，我国各地积极探索智慧养老新模式，养老服务正在由传统的人力密集型逐步迈向科技赋能型。

今年6月，广东省工信厅、民政厅联合发布《关于开展智能养老服务机器人结对攻关与场景应用试点工作的通知》。所谓“结对攻关”，指的是面向居家、社区、机构三类养老服务形态，围绕失能失智照护、情感陪护、健康促进、智慧环境、日常生活辅助等应用场景，以用户实际场景中的需求痛点问题为导向，针对现有产品或解决方案短板开展研用结对攻关，逐步提升产品的安全性、可靠性、易用性和服务能力。

试点覆盖了丰富的养老需求，相应催生出多样化的机器人形态。例如，为解决老人行动不便问题，研发了室外



助行机器人、移乘转运机器人和智能床边坐便机器人；在情感慰藉方面，有智能交流陪伴机器人、具备仿生触觉和语音反馈的宠物机器人；而在日常生活中，提醒老人按时用药、进餐或穿衣的生活提醒机器人也逐渐走入应用场景。这些智能设备共同构成了更全面的养老支持体系。

上海则以智慧养老院建设为突破



口。根据《上海市推进智慧养老院建设三年行动方案(2023—2025)》，到2025年底，全市将建成不少于100家智慧养老院。智慧养老院广泛应用智能化设备：例如，智能床垫可实时采集老人的睡眠与体征数据并传送至护理工作站，工作人员对老人的健康状况一目了然，能有针对性地进行护理；智慧体检设备在检测完成后可自动上传数据，

并建立健康档案；卫生间配备自动感应系统，一旦监测到老人跌倒或长时间不动，便会立即报警，提醒护理人员及时介入。

智慧化手段的应用，使有限的护理人力得到更高效利用，减轻了重复性劳动，让护理人员能将更多精力投入到情感交流、心理关怀等科技难以替代的环节。

医养结合成新型养老方式

作为新型养老方式，医养结合近年来发展迅速。这一模式通过整合医疗与养老资源，把疾病诊治、康复训练与生活照护有机衔接起来，为老年人提供覆盖全生命周期的健康管理和长期照护。截至2023年底，全国医疗卫生机构与养老机构签约合作8.7万对，具备医疗资质并完成养老备案的医养结合机构超过7800家，床位总数达200万张。

国家卫生健康委员会等11个部门印发的《关于进一步推进医养结合发展的指导意见》提出，提升养老机构医养结合服务能力，推动养老机构改造增加护理型床位和设施，支持社会力量建设专业化、规模化、医养结合能力突出的养老机构，主要接收需要长期照护的失能老年人，鼓励大型或主要接收失能老年人的养老机构内部设置医疗卫生机构，支持内设医疗卫生机构加强能力建设，提升诊疗服务质量。

前述《报告》预测，到2030年，医养结合机构占比将超60%，形成“预防-治疗-康复-护理-安宁疗护”的全周期服务链。值得关注的是，服务模式正在从“机构嵌入医疗”向“医疗主导养老”转变。

在地方探索中，深圳推出了“两床融合”机制，让老人即使在家中也能享受专业照护。目前，该市65岁以上老年人健康管理服务率已达88.47%，其中52.93万老人纳入重点人群，享受社区健康管理。社区健康机构还为73.38

万高血压患者、31.94万2型糖尿病患者设立专属档案，通过定期随访和个性化指导，血压、血糖控制率分别达75.8%、64.1%。

北京通州区则以社区为抓手，卫生健康委员会联合民政部门在全区22家社区卫生服务中心设立基层医养结合服务中心，并推出“顾问搭桥、家医驻站”模式，实现27家养老机构和近200家养老驿站卫生服务全覆盖。每个点位均配备家庭医生团队，让老人“在家门口看病”。同时，针对失能老人长期用药难题，当地还试点医保代开药“白名单”制度，切实保障了特殊群体的用药需求。

“对于每个老年人来讲，医疗卫生服务和养老服务一个都不能少。”国家卫生健康委员会老龄健康司司长王海东表示，医养结合是我国积极应对人口老龄化的重要途径，也是满足广大老年人健康养老服务需求的有效举措。

随着政策引导、技术赋能与市场多元化力量的共同推动，我国养老服务体系正加速从传统模式向现代化、智慧化、多层次格局转型。从分类保障、普惠服务到高端市场的合理布局，再到智慧养老和医养结合的深入探索，养老服务供给正呈现出“橄榄型”优化趋势。未来，随着中间层次服务的不断壮大和创新模式的持续落地，我国养老体系有望实现覆盖更广、服务更优、资源配置更高效的目标，为老年人提供全方位、可持续的高质量养老体验，也为应对人口老龄化带来的社会挑战提供坚实支撑。■



财智 论道

FORUM

从明代至今，边陲小城腾冲形成了传承600年的翡翠文化。松兴珠宝创始人黄应松，在五十余年间，致力于将这种匠心和责任传承给下一代，让家族事业与文化记忆共同延续。

同样地，行业蓬勃发展的浪潮中，拥有人口学博士学术背景的谢建华，却选择在助听器领域深耕近三十载，堪称一位跨界创新的实践者。

作为“二代”接班人，和丰科技总经理杨君正，开始思考更长远的问题：如何让企业在激烈的市场竞争中保持韧性？这不仅是一个年轻管理者的责任，更是一份跨越时间的使命。



“玉痴”黄应松： 腾冲翡翠的匠心与传承

文 | 寸莹 袁泽睿

在腾冲，翡翠不仅是珠宝，更是一种文化的载体。从明代至今，这个边陲小城在翡翠工艺与贸易方面积淀深厚，也形成了传承600年的翡翠文化。松兴珠宝创始人黄应松，自青年时期起便投身翡翠行业，从原石贸易起步，经历毛料繁荣到成品兴起的多个阶段，他始终坚持匠心精神，将诚信经营视作立业之本。五十余年过去，黄应松不仅传承着腾冲翡翠的历史，也致力于将这种匠心和责任传承给下一代，让家族事业与文化记忆共同延续。

松兴珠宝的创业之路

腾冲，这座位于云南西部边陲的小城，因翡翠而早已声名远扬。作为古代西南丝绸之路的重要节点，腾冲的翡翠文化积淀深厚。自明代起，这里的翡翠贸易与加工便已见雏形。到了清代，随着中缅玉石贸易的兴盛，腾冲逐渐发展成为缅甸玉石的集散地之一、交易中心和加工基地，被誉为“翡翠城”。这里的珠宝玉石市场不仅规模宏大、辐射广阔，而且在业

内享有很高声誉。

民国时期，腾冲商人将翡翠加工成精美成品，源源不断地销往北京、上海等大城市，逐步形成了较为完整的产业链。改革开放后，腾冲翡翠的活力再次被激活。尤其在上世纪90年代，行业迎来黄金时期，毛料交易与成品加工一度达到高峰。

正是在这一时期，黄应松走上了自己的经商之路。出生于上世纪50年代的黄应松，早年曾在缅甸闯荡，改革开放后，他决定举家搬回国内，并选择做翡翠玉石生意，成为第一批去缅甸翡翠矿山的中国商人。

上世纪90年代是腾冲翡翠毛料贸易最繁荣的10年。那时候，缅甸翡翠原石大量进入腾冲，再由腾冲销往其他市场，翡翠市场火热，几乎每天都有大宗交易达成。黄应松正是在这一时期抓住了机会，专注于毛料生意。

进入到千禧年以后，许多内地商人直接前往缅甸采购原石，翡翠市场也日趋成熟，腾冲毛料交易的优势逐渐减弱。与此同时，腾冲的旅游产业发展迅速，逐渐成为旅游城市，游客对于翡翠饰品的需求越来越



越旺盛。

在这一背景下，黄应松看准了商机，他果断调整方向，转向翡翠成品的生产与销售。他创立了松兴珠宝，主打翡翠成品的设计、加工与销售。凭借在毛料时期积累的专业眼光和对市场走势的把握，他对原料品质有着严格的要求，确保每一件成品都经得起市场和顾客的检验。与此同时，

他坚持诚信经营，以“货真价实”赢得客户信任。

从2000年初开始，松兴珠宝的生意逐步走上正轨。无论是在本地市场，还是在外地客商与游客群体中，品牌都赢得了良好口碑。十余年来，松兴珠宝的发展保持稳健上升态势，成为腾冲珠宝行业中一块响亮的招牌。



松兴珠宝创始人黄应松。

诚信是立业之本

在黄应松看来，诚信是翡翠行业的立业之本，也是老一辈人留给他的“金科玉律”。“做翡翠生意一定要记住诚信经营，店里不能出现假货，也不能‘挂羊头卖狗肉’。我店里的货品从几千块到几百万甚至上千万元不等，但有一点始终如一——全都是

正宗的缅甸翡翠，不会把其他地方的料拿过来当缅甸翡翠卖，更不能以次充好。”他说。

黄应松常说，自己做翡翠已有五十余年，可谓“五十年磨一剑”。在他看来，如果没有诚信，绝对无法走到今天。翡翠生意从来不是“一锤子买卖”，而是要依靠时间积累口碑。正因如此，松兴珠宝的顾客

大多是回头客，每年的销售额中，有八九成都来自老客户介绍或回头客购买。他坚信，正是秉持诚信经营，松兴珠宝才赢得了顾客信任与长久支持。

诚信不仅体现在对顾客负责，也体现在对行业的认知与态度上。在黄应松看来，翡翠行业没有绝对的“专家”，真正懂翡翠的，还得是那些在行业里摸爬滚打数十年的老手。他坦言，即便自己做了一辈子翡翠，到今天依旧在学习。“翡翠没有天花板，每一块料、每一件货都是新的学问。怎么开料、怎么下刀，里面大有讲究，绝不是书本上几句话能概括的。”

黄应松也一再提醒行业里的后辈和顾客，翡翠生意绝不是靠“一夜暴富”支撑的，而是靠长期的积累和踏实的坚持。“有人说‘赌石’能一刀暴富，但既然叫‘赌石’，就意味着风险极大，有赢有输。从事翡翠行业最忌浮躁，不能幻想靠一块石头一夜致富，宁愿少赚一些，也不要心急冒进。如何规避风险，靠的是个人的智慧。”

上世纪90年代初，黄应松常去矿区收料，买明货基本是稳赚不赔，“一块料一块赚，没有悬念”。至于未切割的原石，他也会尝试，但分寸拿捏得很清楚，只会用十分之一的资金来碰运气。这样即便没有开出来好的翡翠，也不会伤筋动骨。

在黄应松看来，这种稳健的心态不仅帮助自己在复杂多变的市场中走

得更远，更重要的是，它与“诚信经营”一脉相承：不贪一时暴利，不误导客户，以真货和真心立业，才能积累口碑、赢得信任，把这份事业长久传承下去。

匠心与诚信的传承

黄应松形容自己对翡翠的热爱几乎到了痴迷的地步：“我给自己起了个绰号，叫‘玉痴’，如果看到一件好的翡翠却没能买成，会放在心里久久难以平息，几晚都难以入睡。”正是这种痴迷与热爱，让他在五十余年的翡翠生涯中，积累了丰富的经验与独到的眼光，也使得他能够毫无保留地将心得传授给下一代。

黄应松不仅自身坚持匠心精神，也将这种理念融入对下一代的培养与教育中。从十几年前开始，他就带着儿子系统学习翡翠生意，从最基本的看货、定价，到如何与客户交流、判断市场走势，每一个环节都需要细致观察和长期积累。

黄应松强调，翡翠不仅是一门技艺，更是一种文化和责任的承载。

“做生意不仅仅是赚钱，更要有责任感，守护和传承好腾冲600年翡翠文化。”他希望孩子们能够理解：真正的匠心，不仅仅在于技术的精湛，更在于为客户提供诚信、公正的服务，为家族和行业树立口碑。

在教导孩子的过程中，黄应松格外强调诚信经营的重要性。他说：



“无论卖多贵的翡翠，卖多少利润，最重要的是诚信。无论是大客户还是普通顾客，每一件货品都必须真实可靠，这是我们松兴珠宝的原则。”他希望下一代能明白，只有坚持诚信经营，才能让顾客放心回购，也才能让家族生意长久发展。

黄应松希望，通过这种传承，家族的翡翠事业能够延续下去。他坦言：“我的孩子能否在事业上达到甚

至超过我，我不知道，但我希望他们能继承这份热爱、责任感和诚信，把腾冲翡翠的文化和精神继续发扬光大。”在他眼中，翡翠不仅是一生的事业，更是一种文化信仰和生活态度。他希望自己不仅做一个成功的商人，更希望通过不懈努力，将腾冲翡翠600年的历史、匠心与精神，传递给更多人，让这份文化薪火相传、历久弥新。■



《吐纳芳华》 70x46cm 2017

中国国家画院研究员、中国美术家协会会员、
南京艺术学院客座教授、苏州画院院长沈威峰：

中国荷魂，从“扬州八怪”之乡 走出的“中国莫奈”

文 | 杨乃霖 邱墨山



夏日的苏州画院，画室里弥漫着淡淡的墨香。沈威峰正站在画案前，握着毛笔的手稳健有力，笔尖轻蘸调好的矿物颜料与墨汁，在宣纸上寥寥几笔，便勾勒出荷瓣的轮廓——墨色浓淡间，仿佛有晨露在荷叶上滚动，水气顺着纸纹悄然漫开，江南荷塘的温润气息瞬间铺满13米长的画卷中。

这位从扬州荷塘边观荷画荷的沈威峰，如今已是中国画坛举足轻重的花鸟画家，更是有着“中国莫奈”的美誉。从传统笔墨的深耕到色墨交融的创新，再到39岁为人民大会堂创作《映日荷花别样红》，沈威峰的艺术人生，如同一幅徐徐展开的荷花长卷，在传统与创新的碰撞中，绽放出绚丽夺目的光彩。

扬州底色： 荷塘边长大的孩童，在大自然中悟道

“我这辈子与荷花的缘分，是从扬州农村的荷塘边开始的。”回忆起早年学画的日子，沈威峰的目光里满是温情。1965年，他出生在扬州城东

二里桥畔的一个农民家庭，家门前的荷塘、田埂上的老牛、院角叽叽喳喳的雏鸡，是他童年最熟悉的风景，也是他最早的“绘画模特”。

上世纪80年代初，16岁的沈威峰迎来了人生中的重要机遇。当时，曲江电影院招聘美工，尽管他是应聘人群中年龄最小的，却凭着扎实的画功脱颖而出。沈威峰说，那段日子，他每天天不亮就到电影院，踩着梯子画海报，常常一画就是十几个小时，连吃饭都在画布前对付。正是这份经历，让他突破了小幅写生的局限，练就了“大胆用笔、大气构图”的本领，也为后来创作巨幅画作打下了基础。

19岁考入扬州职工大学美术专业，开始系统接触传统中国画，也是他艺术之路的“筑基期”。毕业后，他又以优异的成绩考入江苏省国画院学习。师从花鸟名家叶矩吾先生时，先生教沈威峰画枝干，要求“一笔画出苍劲感”，他就每天坚持画几十张枝干，一练就是三个月。别的同学觉得枯燥，他却越画越起劲，直到笔下的枝干能看



出年轮的纹理、风吹的弧度；齐白石弟子王板哉先生带他观察荷花，教他“用水用墨要随自然走，不能死搬技法”，他便每天蹲在荷塘边，看晨露在荷叶上滚动、雨水打在荷花上的姿态，慢慢领悟到“笔墨不是死法，是生命的呼吸”；书法名家魏之祯则要求他每日练字300个，从楷书到行书，再到篆书，锤炼线条的力道，他把练字本堆在床底，不到半年就堆成了小山。

毕业前夕，沈威峰鼓起勇气，带着自己最满意的一卷荷花图，去拜访国画大师林散之先生。当看到那幅《清荷图》时，林老突然眼前一亮，兴奋地拍了拍桌子：“好！这荷花画得有灵气！跟谁学的？”得知他师从叶矩吾，还自学“扬州八怪”的笔墨技法后，林老当即提笔，在宣纸上写下“自学成才，威峰学画甚勤已见成就”几个字。

沈威峰说，林老的肯定，像一束光，照亮了他前行的路，也让他更加坚定了走艺术道路的决心。

此后，沈威峰的艺术才华迎来爆发。1993年，28岁的他在北京中国画研究院展览馆办展，启功先生看完展览后，当场挥毫题词：“笔底心，纸上春，四时花鸟有精神；有传统，有创新，维扬画派见传人。”

风格蜕变： 从苏州到南京，笔墨里的时代印记

北京画展的成功，让沈威峰在画坛崭露头角，但他没有选择留在聚光灯下，反而做出了一个出人意料的决定。1994年，他选择离开家乡扬州，移居苏州。“启功先生曾跟我说，书画大家从不安守一地，要多走、多看、多学，



《荷塘佛光》215x549cm 2020

才能拓宽眼界。”沈威峰说，他一直仰慕“海上画派”“吴门画派”的雅致风骨，也看重苏州靠近上海的地理优势——方便去拜访程十发等名家求教。

在苏州的20年，成了沈威峰艺术风格突破的“黄金期”。初到苏州时，他没有急于创作，而是沉下心来“师古人、师自然”：每天清晨，他都会去拙政园，蹲在荷花池边观察晨露在荷瓣上滚动的轨迹，记录阳光穿过荷叶时的光影变化。傍晚则去太湖边写生，看芦苇在风中摇曳的姿态，琢磨水波与芦苇的互动。为了捕捉不同季节、不同时间的荷塘景致，沈威峰甚至在荷塘边搭了个临时帐篷，日出而作、日落而息，把荷塘的春萌、夏盛、秋残、冬寂都装进了画稿。

这段沉浸式的写生经历，让沈威峰逐渐突破了传统花鸟画的色彩局

限。他开始尝试“色墨混用”的技法，用矿物颜料调和墨汁，让荷瓣既有水墨的通透感，又有阳光照射下的鲜活色泽。“传统花鸟画要么重墨轻色，要么重色轻墨，我想试试，能不能让色和墨融合在一起，既有传统的笔墨韵味，又有自然的鲜活气息。”沈威峰说。

2005年，应人民大会堂管理局的邀请，39岁的沈威峰三度应邀走进了人民大会堂作画，成为江苏画坛除傅抱石以外的第二位为人民大会堂作画的江苏画家，也是有史以来为人民大会堂作画的最年轻的画家。

谈及为人民大会堂绘制5米×3米的巨幅画作《映日荷花别样红》，沈威峰说，“下了大功夫”。为了还原“接天莲叶无穷碧”的壮阔意境，他专程去微山湖写生半个月，每天凌晨就起床，记录朝阳初升时荷塘的朦胧光影，正午时分则观察阳光直射下荷叶的浓绿，傍晚再记录夕阳西下时荷塘的暖色调。

“巨幅画作最难的是空间层次，近景的荷花要清晰灵动，中景的荷叶要饱满厚重，远景的荷塘要朦胧开阔，得让观者站在画前，仿佛能走进荷塘里。”沈威峰说，为了达到这个效果，他耗时一个多月，画出了荷塘大境界，画面呈现出“近荷清晰、远荷朦胧”的空间感，仿佛有清风从荷塘深处吹来。

忙于创作外，沈威峰也不忘提携后辈。2003年，他一手创办了苏州画院。谈及创办画院的初衷，他坦言：



《万花魁首》137x70cm 2023

“我知道年轻画家的苦。我想给他们一个安心创作的平台，让他们能专注于笔墨，不用为生计发愁。”他把“人才战略”作为画院的核心，敞开大门吸纳有才气的年轻画家。在他的带动下，苏州画院培养出了一批优秀的青年画家，成了苏州美术界的“人才摇篮”。

2010年6月9日，中国美术大型文献纪录片《经典与不朽》在全国政协礼堂举行新闻发布会。45岁的沈威峰与齐白石、张大千、傅抱石等艺术大师并列，入选中国美术大型文献纪录片《经典与不朽》中的60位杰出艺术家之一。

沈威峰凭借“色墨光影融合画法”脱颖而出，他笔下的光影彩墨荷花，既承袭了齐白石“似与不似”的写意真谛，又突破性地注入印象派灵动的光影韵律。水墨的氤氲与色彩的跃动在宣纸上交织碰撞，传统题材在他的笔下焕发出震撼人心的现代生命力，成为新时代中国美术创新的标杆之作。

艺境如荷：“以自然为师，以情感为魂”，为何是“中国莫奈”？

“画荷花不是画形态，是画荷的品格，是出淤泥而不染的清气，风雨中不倒的坚韧，烈日下不蔫的挺拔。”在多年的艺术实践中，沈威峰形成了“以自然为师，以情感为魂”的艺术理念。他常说，自己的每一幅画，都是对自然的敬畏、对生活的热爱，是把心里的情感“泼”在宣纸上。

他的作品最鲜明的特质，便是“水气淋漓，光影灵动”。在中国画中，“画水”向来是难点，而沈威峰却能通过墨色的浓淡、水分的控制，让画面充满“水”的气息。在《十里荷香》中，他用浓墨勾勒近景荷叶的脉络，用淡墨晕染中景的荷叶，再以极淡的水墨轻扫远景的荷塘，最后用清水在荷叶上点出晨露；墨色与清水交融，形成深浅不一的水渍，仿佛有雾气在荷塘上弥漫，观者站在画前，不仅能看到荷花的姿态，还能闻到荷香，感受到荷塘的湿润气息，甚至能听到露珠滴落在水面的声音。

这种对“水气”与“光影”的极致追求，让沈威峰获得了“中国莫奈”的美誉。西方印象派大师莫奈晚年醉心于吉维尼睡莲池，用斑斓油彩的交织，捕捉水面上瞬息万变的光影。在《睡莲》系列中，阳光穿过水面，在睡莲上折射出斑斓的色彩，笔触灵动间，仿佛有微风拂过水面，光影随水波轻轻晃动。而沈威峰则以东方水墨为根基，嫁接西方印象派的光色精髓，由彩墨交织的荷花花瓣仿佛浸润了朝露，荷叶的墨色深浅变化间流淌出生命的韵律。两种艺术语言跨越百年时空，莲与荷在东方意象上交相辉映。

“莫奈用色彩表现光影，我用水墨表现水气，虽然文化语境不同、技法不同，但我们都在追求‘捕捉自然的瞬间之美’。”沈威峰说，他曾在法国看过莫奈的《睡莲》原作，站在画前，他突然觉得“找到了共鸣”。莫奈对自然的热爱、对光影的敏感，与自己

对荷塘的痴迷、对水气的追求，本质上是相通的。“艺术是无国界的，好的艺术作品，都能让人感受到自然的美好与生命的力量。”

沈威峰的艺术成就，也得到了美术界名家的高度认可。中国画研究院院长龙瑞曾评价：“威峰的荷，色墨混用却不艳俗，艳丽中透着清气，这是对传统花鸟的突破。他没有丢掉传统笔墨的根，又融入了自己对自然的理解，难能可贵。”

沈威峰的艺术探索之路上，与世界级绘画大师赵无极有着不解之缘。2000年德国国际彩画研讨会上，赵无极被沈威峰的光影彩墨荷花所吸引，盛赞其“对色墨关系的把握精妙绝伦，在传统水墨中大胆融入西洋绘画韵味”。这位旅法艺术巨匠强调，沈威峰“无所畏惧地引进西方文化，无所保留地革新中国画”，更预言“中国画的未来，必然掌握在那些敢于打破传统边界的后辈手中”。

沈威峰与赵无极的互动，既是个人艺术生涯的高光时刻，也是中国水墨现代化进程中的关键节点，其意义远超技法层面。尽管两人约定的合作，因赵无极离世未能如愿，但这份跨越代际的艺术情谊，成为沈威峰艺术生涯最珍贵的精神财富。

如今，沈威峰仍保持着“每天作画”的习惯。每天早上8点准时走进画室，一画就是一整天，直到夕阳西下。他的画室里，堆满了画稿和画册，画案上的砚台里，墨汁永远是新鲜的。■

专访谢建华： 跨界逐梦，以听力守护 绘就创业宏图

文 | 张娟 陈希





在人口老龄化浪潮加速推进、社会对听力健康关注度持续升温的时代背景下，助听器行业正迎来前所未有的发展机遇，展现出强劲的增长动能与广阔的市场前景。

在这一行业蓬勃发展的浪潮中，谢建华的创业故事尤为引人注目。他拥有人口学博士的学术背景，却选择在助听器领域深耕近三十载，堪称一位跨界创新的实践者。在他的带领下，自然之声从一家仅有方寸之地的小小门店，逐步发展成为在全国拥有2777家直营连锁店的行业巨头。

他的创业轨迹，不仅镌刻着个人不懈奋斗的印记，更生动映射出中国听力健康产业从萌芽初绽到枝繁叶茂、从技术依赖进口到自主创新突破的壮阔历程。

勇敢拓荒，深耕听力健康蓝海

谢建华的创业之旅，始于一次学术与商业交会的机缘。他毕业于湖南省常德地区卫生学校，最初被分配至宁乡县卫生防疫站工作，随后加入一家中美合资企业。为进一步充实自我，他考取了在职研究生，攻读人口学专业。

当时，美国斯达克公司刚刚进入中国市场，却因消费者对助听器认知空白而销路不畅，于是找到谢建华所在的团队进行课题合作。谢建华凭借其医学背景和对老年听力损失的深入研究，参与了这一项目，并逐渐对助听器产品熟悉起来。

1996年，谢建华在北京开出了第一家助听器店。彼时的他，将全部积蓄倾注于店铺装修与设备采购，开业后全身只剩下4000元。创业初期，可谓举步维艰。当时消费者对助听器认知颇为有限，有人误以为他们卖的是扩音器，更有年轻人好奇询问“这不是窃听器”。

谢建华自己也常感忐忑——铺子能不能活下去？产品到底有没有人认可？市场的大门何时才会真正打开？为打破困局，他尝试在当地媒体刊登了一则产品介绍广告。出乎意料的是，广告刊出第二天，竟有三十多人上门咨询。从那一刻起，生意终于一点点有了转机。

“如今，我们已在中国助听器行业深耕整整29年，服务对象主要是65岁以上的老年群体，以及部分存在听力障碍的儿童。”回顾过往经历，谢建华感慨万千：“当时的中国市场，在助听器领域几乎一片荒芜。不过，前路虽茫然，但也蕴含着巨大的机遇。我们就像勇敢的拓荒者，一步步摸索着前行。”

正是凭借这股敢为人先的坚持，他在助听器行业稳稳扎根。历经多年发展，自然之声目前已在全国开设了2777家直营门店，成为行业中的一股坚实力量。

在连锁扩张的道路上，谢建华始终坚持直营模式，这背后有着深刻的商业考量。“产品和服务，三分产品，七分服务。”谢建华强调，“我们曾经尝试过做加盟店，但发现管理难度较大，难以保证服务质量的统一和稳定。而直营



店则不同，服务由我们直接把控，确保每一位消费者都能享受到专业、优质的服务。”

在平衡标准化服务与区域差异化需求方面，谢建华也提出了颇具洞察力的见解——他认为，不同地区的消费者对服务的期待与偏好存在显著差异。例如在上海，顾客普遍对服务品质有较高要求，同时更注重隐私保护，因此相比上门服务，他们更倾向于选择到店接受专业服务。为契合这一需求，自然之声在上海采取了高密度布局的策略，约每3至5公里即设立一家门店。这些门店不仅装修精致、环境舒适，还配备了资深验配师，确保为顾客提供便捷而高质量的服务体验。而在中西部地区，自然之声则灵活调整运营模式，采用“中心门店+乡镇服务网点”相结合的方式，以更贴近当地消费者的实际使用场景与需求。



洞察需求，驱动产品创新和服务升级

作为医学背景的创业者，谢建华深知助听器验配中“专业设备+人工服务”的重要性。他认为，这两者是相辅相成、缺一不可的。

自然之声的直营门店配备了国际标准的丹麦进口听力计、航空隔音级别的一体化测听室、进口型耳科内窥镜一体化仪器等专业设备。这些设备能够为消费者提供精准的听力检测和评估，为助听器的验配提供科学依据。

“听力损失的程度和类型因人而异。门店的测听室可以模拟124种常见生活场景的声音，如餐具碰撞声、鸟叫声等。消费者在试戴助听器时，能够体验真实环境下的声音反馈，从而更精准地评估对不同频率、强度声音的感知能力，确保助听器的调试更加个性

化。”谢建华说。

当然，专业设备只是基础，人工服务同样至关重要。验配师的专业水平和经验直接影响着助听器的验配效果。自然之声注重验配师的培训和考核，要求验配师具备丰富的专业知识和良好的沟通能力，能够根据消费者的听力情况和需求，为他们提供个性化的验配方案。

对于助听器行业的发展趋势，谢建华充满信心。他认为，随着人口老龄化的加剧和经济发展水平的提高，助听器行业将迎来爆发式的增长。

“在中国，有听力障碍之后配了助听器的患者，大概只有3%。在美国，这个数字是34%，欧洲是40%，德国高达50%。另一个数字是人群的覆盖，美国每3万人对应一家助听器门店，中国大概是14万人一家店，未来助听器在中国市场渗透的空间很大，至少有10倍的市



场增长潜力。”谢建华分析道。

然而，国内助听器行业的发展仍面临多重挑战。一方面，由于起步较晚，核心技术长期被国外企业垄断，导致产品价格居高不下，令许多普通消费者望而却步。谢建华认为关键在于加强自主研发，打破海外技术壁垒，降低产品成本，从而提升助听器的普及率和可及性。事实上，他早已在这一方向悄然布局。经过五年的持续攻坚，自然之声于今年8月底推出了一款定价约2000元的助听器产品。该产品在性能上可媲美进口品牌的经济款机型，价格却仅为同类产品的一半。

另一方面，社会层面对助听器的认知也存在偏差，不少人将佩戴助听

器视为一种“缺陷”，心理上难以接纳。

“很多听障人士对佩戴助听器怀有病耻感，不愿被他人知晓。我们通过持续宣传，帮助他们意识到不佩戴助听器可能带来的实际危害。”谢建华说。为了增强公众对助听器重要性的理解，自然之声要求每家门店每月至少举办一次听力科普小课堂，鼓励顾客带亲友共同参与。

上述科普效果正日益显现——尤其是在县城地区，由于社交圈相对集中，一旦用户体验良好、听力改善明显，很容易形成口碑传播，佩戴者会主动向身边人推荐。相比之下，在大城市开展科普活动则更为高效。一方面，市民对助听器的认知基础更好，接受度

更高；另一方面，消费能力较强，决策周期往往更短。

线上线下协同，构建听力服务全生态

在互联网时代，线上获客占比不断提升，但自然之声仍然持续加码线下门店建设。谢建华认为，实体店在助听器行业具有不可替代的价值。

“助听器是一种精密仪器，需要专业的验配和调试。消费者必须到门店进行听力检测和试戴，才能选到适合自己的助听器。而且，助听器的使用过程中需要定期维护和调试，线下门店可以为消费者提供及时、便捷的服务。”谢建华解释道。

未来，自然之声将着力构建“线上+线下”一体化服务链。线上平台将主要承担品牌宣传与精准引流的功能，而线下则持续拓展实体门店网络，预计四年内门店数量将提升至4000家。与此同时，自然之声还将不断完善线上服务体系，为消费者提供更便捷的预约、咨询及后续支持，打造无缝衔接的听力服务体验。

而面对“每14万人才有一家助听器门店”的市场空白，自然之声制定了明确的未来3年战略布局：在国内市场持续拓展份额、巩固领先优势，力争将市场占有率提升至40%。

此外，自然之声也正积极布局海外市场。谢建华认为，中外助听器竞争的核心在于技术突破。过去多年，中国助听器领域缺乏能够与国际品牌抗衡的代

表，但如今，行业正迎来技术爆发的新阶段——尤其是AI技术的引入，大幅缩短了国内与国外品牌之间的技术差距。

“例如，我们采用了一款先进的芯片，能够将环境背景噪音几乎降至无声。实际调试中，我们甚至觉得过于安静反而显得不自然，因此有意将噪声略微调回，更符合真实听觉场景。借助AI算法，系统可以增强人声、抑制杂音，精准区分并分别处理语音与噪声，为用户提供更清晰、更舒适的聆听体验。”谢建华相信，未来5-10年，国内外助听器技术有望拉平。

在谢建华的创业历程中，建设银行始终是他值得信赖的长期伙伴。他如是评价建行的服务体验：“非常出色，尤其是其APP——操作顺滑、功能齐全，几乎覆盖所有非现金业务。无论我们提出什么需求，建行团队总是第一时间响应，及时为我们提供解决方案。”

他进一步补充道：“自然之声全国2000多家门店的员工发薪、收款结算等核心业务，都依托建行系统完成。建行高效稳定的服务，为企业的持续扩张提供了坚实支撑。”

回顾创业征程，谢建华感慨万千。从人口学博士到助听器行业领航者，他用自己的智慧和汗水书写了一段精彩的创业传奇。展望未来，他将继续带领自然之声，坚守“守护每一寸声音”的初心，在创新中不断突破，为更多听障人士带来清晰的世界和温暖的生活希望。■

创新与传承并行： 和丰科技的二代接班之路

文 | 白婧 袁泽睿

在中国制造业的版图中，荆门市和丰科技有限公司（以下简称“和丰科技”）显得默默无闻，低调耕耘。但实际上，在紫外线吸收剂这一细分领域，和丰科技不仅已站稳脚跟，还处于行业领先地位。成立十余年来，公司选择了一条并不喧嚣却相对稳健的发展道路——以技术研发为核心，以品质口碑为依托，不断推动产品迭代和应用拓展。如今，和丰科技不仅积累了多项自主专利，还形成了较为完善的技术体系和产业布局，逐渐成为业内不可忽视的力量。

当企业步入新的发展阶段，和丰科技总经理杨君正作为“二代”接班人，带着年轻一代企业家的视野和思维，开始思考更长远的问题：如何让企业在激烈的市场竞争中保持韧性，确保企业精神与家族财富能够在未来延续？这不仅是一个年轻管理者的责任，更是一份跨越时间的使命。

技术“护城河”与全产业链优势

在杨君正看来，和丰科技能够在激烈的市场竞争中稳步前行，核心原

因在于两点：一是依托自主专利形成的技术壁垒；二是全产业链布局带来的系统性优势。

“在紫外线吸收剂领域，我们具备全产业链垂直整合能力，在全国处于领先地位。”杨君正自豪地表示。和丰科技的核心产品是紫外线吸收剂UV-531，主要具有抗老化、防紫外线的功能，被广泛应用于塑料、涂料、橡胶等材料中。作为一家成立仅十余年的企业，和丰科技凭借持续不断地坚持研发，不仅掌握了关键工艺，还取得了多项自主知识产权，为产品的稳定性和可靠性奠定了基础。

在杨君正看来，自主专利技术是和丰科技最具战略意义的核心竞争力。技术“护城河”对于高门槛企业来说，不仅是抵御竞争的关键屏障，也是实现长期价值增长、维持利润水平以及掌握行业话语权的根基。

他进一步解释道，专利的价值体现在两个方面：其一是法律保护，能够有效降低产品被仿制的风险；其二是商业价值，拥有自主专利的企业在与客户谈判时往往具备更高的议价权。“同样的产品，如果背后有专利支



价格能比普通产品至少高出10%—20%。”

如果说专利构筑了和丰科技的“护城河”，那么全产业链的垂直整合，则为企业插上了进一步发展的“翅膀”。和丰从最上游的原料做起，一直延伸到下游终端产品，形成了完整且自主可控的生产链条。

全产业链布局带来三方面显著价值。其一是成本优势，由于核心环节均由公司自主完成，避免了外采带来的不确定性，保障了成本和价格的稳定；其二是质量保障，企业能够通过

内部环节的严格把控，从而确保终端产品质量的稳定性；其三是客户黏性，凭借全链条的协同能力，和丰科技能够为客户提供定制化解决方案，让产品更贴合客户需求。

杨君正表示，目前和丰科技主要合作的几乎都是行业内的头部客户，为了服务好这些合作伙伴，和丰不仅提供标准化的产品，还会由销售人员联合技术人员，为客户提供指导性支持，帮助他们更高效、更便捷地使用和丰的产品。这种“技术+服务”的模式，让和丰与客户之间建立起了长期



稳固的信任关系。

家乡情怀下的稳健发展

从专利技术到全产业链布局，再到深度的客户服务，和丰科技逐渐形成了一套稳固而独特的竞争体系。这既是企业十余年来耐心积累的结果，也是杨君正作为“二代”接班人不断思考如何延续竞争优势、拓展发展空间的关键所在。

这种思考，并非凭空而来，而是深深植根于家族的创业经历。杨君正

回忆，父亲最初创业经商是由于机缘巧合。当年一位朋友邀请他去接手外地一家因经营不善而濒临停摆的化工厂，凭借在国企积累的管理经验，父亲短短几年便让企业走上正轨，并最终选择了紫外线吸收剂生产这一细分赛道。

但很快，他决定将工厂搬回荆门。

“我们家里人一直有很强的家乡情怀。”杨君正坦言。从个人情感到现实条件，荆门都具备吸引和丰科技留下的理由。和丰科技所在的荆门化工循环产业园是全国第二批智慧化工园区



试点示范(创建)单位,也是省级专业化化学工业园区,化工企业相关配套齐全,原料、设备、包装等相关企业集聚。

“我们几乎所有的采购都能在50公里范围内完成,大大提升了效率和稳定性。与此同时,当地政府也在企业初创时期给予了我们实实在在的支持,从税收减免到土地价格优惠政策,为和丰科技的成长提供了厚实土壤。”杨君正说。

企业的价值不仅仅体现在规模和效益上,更体现在社会价值的实现。杨君正介绍,目前,公司旗下几家工厂已累计吸纳本地员工200余人,其中技术岗位的比例超过三成,在推动地方产业升级的同时,也为年轻人创造了更多稳定的发展机会。和丰科技还与荆楚理工学院共建光稳定剂研究中心,培养了超过40名产业工程师,为行业输送了新鲜的技术力量。

传承与创新并行的接班人

杨君正提到,自己是在2023年正式接过企业管理权。谈到与父辈管理方式之间的异同,他并不认为两代人之间存在“碰撞”,而更愿意将其形容为一种融合与互补。“我父亲一直很支持我在企业里推进一些新的尝试,他本身也非常注重紧跟时代的脚步。”杨君正说。

在他看来,上一代人留下的“工匠精神”是一种宝贵的财富,强调实

干、踏实与高品质,而自己这一代则更多带来了创新的思维与方法。两者结合,形成了企业前进的双重动力。例如,在企业管理层面,他引入了更多信息化手段,提升运营效率;在产品布局上,则不满足于单一产品的领先,而是谋求从“单点突破”向“平台化发展”转型——在保持紫外线吸收剂领先优势的同时,逐步孵化新的产品线,拓展更广阔的发展空间。

对于未来发展,杨君正有清晰的规划。他指出,紫外线吸收剂应用领域广泛,包括新能源汽车、工程塑料和光伏面板等,这些市场仍将保持稳定增长。以汽车领域为例,紫外线吸收剂产品年均增长率约为5.8%,显示出持续稳健的市场需求。

放眼未来,和丰科技的目标是参与国家级实验室项目,提升产品质量,同时增强市场认可度和产业地位。他还希望逐步将出口比例提升至40%-50%,并积极参与行业标准的制定,力争成为亚洲紫外线吸收剂领域的标准制定者之一。通过技术创新、产能升级与国际化布局,巩固细分赛道的领先优势,同时探索新的增长空间。

在杨君正看来,接班不仅是守护父辈的事业,更是创新发展的契机。他希望在家族精神的延续与年轻一代的创新思维驱动下,将和丰科技打造成技术领先、绿色环保、社会责任兼具的行业标杆,实现企业价值与家族传承的双重目标。■



新式老年骗局来袭， 高净值银发族如何守住“钱袋子”？

随着网络信息的普及，越来越多老年人开始使用手机和互联网。然而，由于信息渠道相对单一，对信息的辨别能力有限，他们在面对精心设计的骗局时往往更容易上当。近年

来，养老领域的诈骗手段层出不穷，让广大银发族防不胜防。那么，如何保护自己不受侵害呢？我们一起来看看常见的养老诈骗类型，并学习防范技巧。



常见养老诈骗类型

1. 投资理财骗局

不法分子打着高收益、低风险的幌子，诱导老年人参与虚假投资。他们常假冒“导师”或理财顾问，以投资“养老项目”名义吸收资金，以投资、加盟、入股养生养老基地等项目

名义，承诺高额回报非法吸收公众资金。他们往往会先让受害者尝到小额回报，再不断诱导加大投资。此类陷阱，存在高额利息无法兑现，资金安全无法保障等巨大风险。

2. “以房养老”骗局

有不法分子以“以房养老”为名，

打着“国家政策”的幌子，宣称可通过房产抵押获得养老金返还，同时还能继续居住。受害者在上当受骗后，将房屋抵押给职业放贷人，再把借来的钱拿去买其所推荐的理财产品。一旦资金链断裂或公司跑路，老年人可能不仅损失房产，还要承担高额债务。

3. 代办社保或养老保险骗局

不法分子谎称认识社保局等部门工作人员，或冒充银行、保险公司工作人员，谎称可以代为补缴“社保”、代办“养老保险”等，在收取相关费用后，携款跑路。

4. 文玩收藏骗局

不法分子以帮助老年人拍卖其收藏品为诱饵，虚构高价，诱骗老年人委托代为拍卖，收取高额“服务费”，或者是将一些普通工艺品冒充为高档收藏品，虚假承诺短期内会有较大增值空间，诱骗老年人高价购买，骗取钱财。

5. 伪装成官方的国债骗局

不法分子仿冒财政部官网，推出“高息国债”，“声称高收益、易办理”，通过电话、短信诱骗老年人下载不明APP，窃取个人信息后，诱导办理网贷进行转账。在此提醒老年人，国债仅通过银行渠道销售，利率公开透明，且所有正规理财均可在“中国理财网”查验备案号。如需购买国债，应通过官方渠道。

6. “免费体检”骗局

不法分子以免费体检为幌子，伪造体检报告，谎称老年人出现血管堵塞或癌症指标异常等问题，诱导老年人购买所谓“防癌抗癌”产品或高价医疗设备。应警惕路边体检车或临时体检摊位，正规体检应去医院进行。

7. 网络购物退款骗局

老年人在网购后接到“客服”电话，声称商品有问题，需要提供银行卡信息办理退款，结果卡内存款被转走。骗子通常会利用人们信任官方的心理，制造紧急感促使受害者快速行动。一旦获取客户个人信息，即刻转移资金。正规商家退款无需额外操作，无需提供银行卡信息。若遇类似情况，应直接联系官方客服核实真伪，切勿透露个人信息。 

防骗小妙招

老年人防骗，关键在于提高警惕，养成良好的风险意识。

1. 主动了解常见诈骗手法，熟悉投资理财、以房养老、代办社保、购买收藏品、网贷等常见骗局，提高辨识能力。

2. 树立风险防范意识，凡涉及资金交易的事项，应谨慎判断。

3. 牢记“四不原则”：

- 不轻信：对陌生来电、短信、链接保持警惕。
- 不贪利：对高收益承诺务必高度警觉。不要因小利诱惑或邻里案例而轻信他人。
- 不泄露：个人身份证明、银行账号及动态验证码，是保障资产安全的最后屏障，切勿向他人透露。
- 不独断：涉及大额资金交易必须与家人、朋友、社区民警等可信人士商议，避免独自决策。

老年人防骗，最重要的是家中子女多关心并帮助父母识破骗局。牢记“不听、不信、不转账”，抵制高息诱惑，才能真正守住“钱袋子”，让晚年生活更加安心。



善建 卓观

PROSPECT

减持新规实施一年多来，企业家们切身体会到了新规对合规管理和资金调度的双重影响。对于企业家来说，这不仅是挑战，也是契机。事实上，通过前瞻性的合规筹划与专业机构的协同运作，企业家们完全可以在监管框架内实现资金需求与合规经营的动态平衡，既能获得个人生活与企业经营所必需的资金，又能保证资产安全，牢牢掌控财富全局。

专业引领：减持新规实施一年， 企业主资金需求与合规经营应对策略

守得住，攻得远，传得久。本期《财富守攻传》邀请到建行北京市分行财富顾问郭娜，结合市场实践，一起探讨减持新规实施一年，企业主面临的资金需求挑战及应对策略。

《上市公司股东减持股份管理暂行办法》从去年5月开始实施，在实践中，企业家们切身体会到了新规对合规管理和资金调度的双重影响。这一“史上最严减持新规”有以下核心要点：

一是减持条件明显收紧。当上市公司的股票破发、破净或分红未达标的时候，上市公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人将不得通过集中竞价或大宗交易来减持股份；二是减持周期被拉长。大股东通过大宗交易或者协议转让减持股份的，购买此股份者想要再次转让股份，也将受到6个月锁定期的限制；三是减持新规增加了对司法强制执行、股票质押、融资融券、约定回购等非传统减持路径的限制；四是减持信息披露要求更加细化。减持计划需要提前15个交易日进行披露。

减持新规在稳定资本市场、平衡

中小股东利益方面起到了非常大的积极作用，但也确实让一些企业家面临变现难、经营流动困难等问题。为更好地调动资源助力企业发展，企业家们在减持新规背景下应早做规划。

一是可以结合个人和家庭的流动性需求、公司经营规划、市场节奏等等，制定3-5年的长期股权流动策略；二是合理利用金融工具，创新拓展非减持融资渠道，借助市场化机制释放流动性；三是建立“专属团队+多维协同”的财富管理架构。

减持新规是资本市场深化改革的必然趋势。对于企业家来说，这不仅是挑战，也是契机。通过前瞻性的合规筹划与专业机构的协同运作，企业家们是完全可以在监管框架内实现资金需求与合规经营的动态平衡，既能获得个人生活与企业经营所必需的资金，又能保证资产安全，并牢牢掌控财富全局。

希望每一位企业家都能在监管转型中顺利迈进稳健经营与家族稳固的新阶段。建行私人银行《财富守攻传》，我们下期再会。建



主讲
郭娜

减持新规实施一年 企业主资金需求 与合规经营应对策略

以更开放的对话和更多维的视角
与您一起探寻财富的意义和管理之道

扫码关注



探索沉浸式互动，分行活动勇于创新

建行南宁私行中心

小手拉大手 共绘光影梦

近日，建行南宁私行中心在广西区博物馆开展“小手拉大手 共绘光影梦”亲子经典动画艺术之旅活动。

在研学老师的引导下，孩子们带着探索“小任务”，开启了一场新奇的中国经典动画之旅。从精巧的木偶动画到绚丽的剪纸动画，家长与孩子共同探寻了国产动画的艺术魅力与发展历程。

活动还特别设置了手工互动环节，让孩子们在亲手体验中激发创造力和对传统文化的热爱。家长也与孩子共同观赏了经典动画《哪吒闹海》，

这不仅让家长重温了珍贵的童年回忆，更让孩子们切身感受到了中国动画的深刻魅力与独特文化价值。

本次活动凭借丰富的沉浸式互动与真诚的服务交流，得到了客户们的积极反馈和高度认可。在活动尾声，私行中心基于客户子女教育及家庭财富规划等实际需求，提供了专业细致的综合资产配置建议。

下一步，建行南宁私行中心将继续与客户保持更密切的沟通，精心组织更为丰富的高品质活动，持续提升专业服务与贴心体验。



建行大连分行

沉浸式观剧 幽默中放松

为进一步丰富私行客户非金融服务形式，提升私人银行客户体验，近日，建行大连分行私行中心组织客户观看“开心麻花”经典演出剧目，首次将沉浸式话剧演出与客户交流相结合，活动得到了积极反馈和热烈好评。

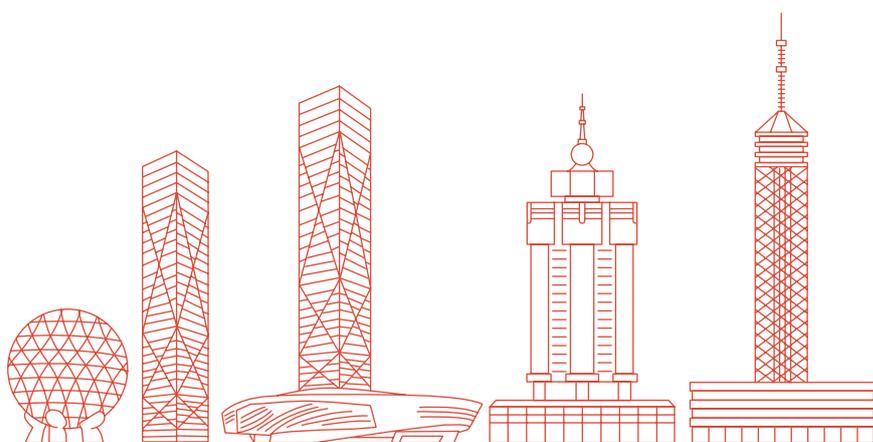
“开心麻花”是中国商业喜剧的代表性品牌，此次演出现场座无虚席。建行大连分行私行中心特别邀请了当地知名新闻主播来到现场，带动了更多欢笑与互动。整场活动中，大家与演员积极交流、沉浸体验，氛围轻松又充满感染力。客户在幽默与共鸣中舒缓心情，深度融入剧情，共同度过了一段愉快而难忘的时光。

此外，私行中心工作人员结合客户需求精心设计细节，全程安排专人

对接，确保客户体验流畅舒适。演出结束后，私行客户经理与客户们进行了愉快的交流，进一步加深了彼此的了解与信任，为未来持续服务奠定了良好基础。

参与活动的客户普遍认为活动形式新颖、体验轻松，并对私行服务的用心与贴心赞不绝口。

本次活动将品质服务与人文艺术体验有机融合，是一次富有意义的创新实践。通过轻松愉悦的互动，私行中心与私行客户建立了更深厚的情感连接，也进一步增强了客户对建行大连分行私行中心的认同与信任。这不仅体现了私行中心始终“以客户为中心”的服务宗旨，也展现了私行服务模式的持续探索与进步，有效提升了私人银行服务的品牌形象与社会美誉度。



建行青海省分行

驰骋于湖天之间 难忘天地之壮阔

为更好地服务私行客户，丰富客户体验，2025年8月中旬，建行青海省分行营业部举办了“天际牧歌·私享青海湖马背之旅”主题活动。建行青海省分行党委委员、副行长李阳出席活动并致辞，与客户共同感受青海湖的自然之美与文化魅力。

李阳副行长在致辞中表示，长期以来，建设银行青海省分行按照青海省委省政府“一优两高”发展策略和加快建设产业“四地”的总体要求，始终坚持把服务地方经济建设作为根本宗旨，与现代化新青海建设相伴相随，以金融“活水”润泽青海这片广袤热土，充分发挥服务地方经济社会发展的主力军作用。

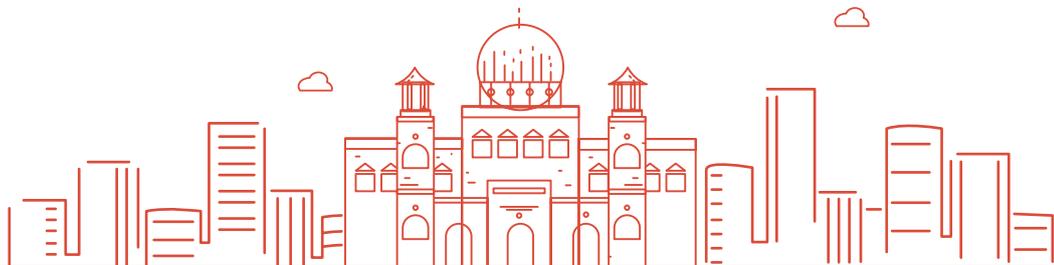
私行客户们在品尝了当地风味后，在专业马术教练的带领下学习了基础骑乘技巧与马匹知识，随后纵马青海湖畔，亲身体会了驰骋于湖天之间的自在畅快，沉浸于

水草丰美、天地壮阔的自然画卷之中。建行青海省分行客户经理全程陪同，为客户捕捉精彩瞬间，并以此次活动定制照片的形式，留存这份难忘的记忆。

以马为媒，以湖为伴，在这片苍茫天地间，我们愿借“马到成功”的美好寓意，传递与各位私行客户并肩前行、共赴未来的诚挚愿景。

客户经理团队也与客户进行了深入交流，进一步了解了他们在投资偏好和财富管理方面的具体需求，并介绍了建行青海省分行在家族信托、保险金信托以及文化主题产品等方面的服务内容，为后续持续服务客户做好了准备。

活动尾声，多位客户表示，此次青海湖之旅不仅让他们感受到自然风光的壮美，也体验到建行青海省分行细致、专业的服务，加深了对建行青海省分行综合金融服务的了解。📷



格物私享

LIFESTYLE

时光虽流逝，但经典总会留下，甚至超越时代，找到方法连接未来。英国艺术大师威廉·透纳诞辰250周年之际，重温他如何通过光与色彩彻底改变人们观看世界的视角，为二十世纪初的艺术家们铺平了道路。随着老龄化加深，“旅居养老”作为一种融合旅游与健康养老的新业态正迅猛发展。每一个人生阶段，都是奋斗的机会。



银发族的“诗和远方”

文 | 戴越

“父母在，不远游”是中国人非常熟悉的一句话，像是告诫人们为了父母待在家里不要出远门。事实上，这句话后面还有“游必有方”四字，强调要让家人知晓去向以免牵挂，其深层也包含了对“游”的肯定。今天，不光子女会到远离家的地方去开拓新生活，老年人同样可以“游必有方”，去探索更广阔的世界。类似的个人经历和案例分享不断见诸媒体报道。而随着近年来国家出台《关于深化养老服务改革发展的意见》并提出开发旅居养老市场，鼓励“推动旅居养老目的地建设”，银发族的“诗

和远方”更被纳入了顶层设计。旅居养老现在虽是少数人的现实选择，但也为更多人预示了一种未来的可能性。它的发展过程，也正是社会不断破解养老难题、提升老年人福祉的过程。

“活力老人”

2009年，时任中国老年学会副秘书长程勇提出“旅居养老”概念。2015年，《旅居养老服务机构评价准则》的发布首次明确了行业标准，指老人在常住地以外旅行并居住，享受各类适老服



务的生活模式，单次时间超过15日。

从媒体关注的视角中，人们可以大致了解这一类人群的画像——身体健康、有一定经济基础，并且追求高质量的退休生活。

他们的年龄层集中在55岁至80岁之间，以60-75岁的“低龄老人”或“活力老人”为主力，男女均有参与。

他们多来自气候条件相对严苛的大中城市，流向气候宜人、环境优美、空气质量好的知名康养胜地。

他们拥有稳定的离退休收入，经济条件较好，能够负担旅居产生的住宿、交通、生活及医疗保健等额外开支。部分高收入群体的年消费能力超过20万元。

“第二人生”

旅居老人的出发点往往不只是观光旅游，无论是利用优越气候缓解慢性病，还是为了不打扰子女，这个过程中更追求深度体验、健康养生和精神愉悦。有人选择到生态环境优良、生活成本较低的乡村或县域进行旅居，云南的弥勒市、普洱都是现在非常流行的选择。还有的人选择房车旅居，说走就走。

云南开远凤凰湖就有这样一个房车营地，来自黑龙江的丁洪钰暂居此处，她2019年退休后开启房车旅游生活，2025年首次来到开远，觉得这里特别适合边旅游边养老。

来自山东济宁的退休医生孙凤林





也是一名旅居人。2022年的夏天，他听朋友的推荐来到了腾冲，“说是个养老度假的好地方，我就想着来看看，没想到一来就不想走了”。在他看来，腾冲的火山、湿地、古镇，四季不断的山野时蔬，随处可见的鲜花，还有氤氲的温泉气息，虽不同于家乡的风土人情，但“满眼都是美好”。后来，他在这里置业，甚至参与建设当地的新医院，把“候鸟式养老”开拓成了“第二人生”。

市场分化

另一方面，旅居养老经济门槛客观存在：旅居意味着额外的交通、住宿和在途生活成本。对于主要依赖社保生活的普通老年人，尤其是农村老人，往往不太愿意支付。城镇老年人平均月收入约3500元，消费范围相对更大。

根据目前市场提供的产品线，大致可以分为高端康养型、候鸟避寒/暑期、文化体验型、乡村田园型。选择“乡

村田园型”方式的人群不在少数，如到周边乡村小住，或是在旅游淡季错峰出行等，月均消费2000-4000元左右。

高端康养型往往以高级的旅居养老社区为载体，它们通常将优质的居住环境、珍稀的自然环境、专业的医疗健康服务和丰富的文化生活融为一体。收费从4000元到30000元不等，与该康养社区的自然环境与气候条件、医疗健康服务能力、生活服务与娱乐社会、科技与适老智慧化程度相关，主打稀缺性和高水准。

国内部分知名的景区，如腾冲的东山草原国家4A级旅游景区、上海佘山国家旅游度假区核心地带、杭州西湖核心景区、太湖国家旅游度假区均规划建设有类似的康养社区。

有的以空间、景观为特色，建有不同风格的酒店民宿、“分散式酒店”，讲究私密空间。有的注重饮食风味，请来G20峰会主厨掌勺。有的注重完善的医疗网络，支持跨城转诊一线大城市三甲



或者顶级医院。部分社区结合所在地的文化资源,开设特色课程和社团。

高级旅居养老社区的科技应用更令人叹为观止。如有社区配备智慧安全监护系统,4D毫米波雷达防跌倒。还有社区支持智能营养跟踪,保证身体健康。

多样化趋势

在现阶段,旅居养老更类似于旅游市场中的一个特色细分领域,或是养老产业中一条较高端的产品线,其普及程度受限于收入水平和社会保障体系的发展。

政府已经意识到这些问题,并开始着力推动普惠化发展。例如,鼓励利用闲置农房、酒店改造提供旅居服务;推动医保异地结算范围扩大。这些措施旨在让更多普通老人能参与其中。

对于许多自然风光好、生态环境佳但经济欠发达的地区,发展旅居养老是吸引消费、带动就业、激活经济的

新路径。这既能促进区域平衡发展,也让老人有了更多高性价比的选择。

随着政策的完善、市场的成熟和服务的细分,旅居养老的内涵会越来越丰富,从“高端奢侈”逐渐走向“多样可选”,未来可能会出现更多适合不同收入水平的模式和产品。

游必有方

年轻不怕去流浪,成熟的心灵往往热爱游历。旅居养老的“游必有方”,有了更宽广的内涵。

热爱可抵岁月漫长:驱动银发族出发的,是对世界真挚的好奇心,是对文化、艺术或历史深沉的热爱,是对践行自身理念的执着。这份内在的动力,让他们超越了年龄的束缚和体能的挑战。

年龄不是界限,心态才是:追求“诗和远方”的人,普遍拥有年轻、开放、乐观的心态,乐于接受新事物,学习新技能(如语言),适应新环境。年龄对他们而言,只是数字的增长,而非能力的上限。

旅行意义在于深度体验:旅居养老族的旅行往往超越简单的观光,或是为了学术考察、艺术创作,或是为了文化深度体验、与世界交流。他们更注重旅程的质量和深度,以及与世界的连接和感悟。

重新定义晚年生活:人生的每一个阶段都充满可能性和活力,永远不要放弃思考如何更充实、更精彩地度过人生的后半程,追求自己的梦想和热爱。建



《牛津郡布莱尼姆宫及大桥》水彩 纸本 30.1×46.3 cm

光之画家：透纳诞辰250周年纪念

文 | 林子筠 (佳士得亚太区西方古典艺术部, 资深业务代表) 图片 | 鸣谢合作方佳士得

2025年正值英国艺术大师约瑟夫·马洛德·威廉·透纳 (J.M.W. Turner) 诞辰250周年。在这个特别的年份, 我们共同聚焦这位“光之画家”的艺术追求。今年, “透纳250”系列活动将全年展开, 全方位探索这位艺术家的职业生涯。佳士得香港非常荣幸地呈现首件在亚洲市场亮相的透纳作品, 并通过将其与赵无极、朱德群等现代大师的作品并置, 比照解读透纳对光线的非凡敏感、对崇高境界的炽热追求如何超越时代。

水彩中的抽象探索

透纳的父亲威廉·盖伊·透纳很早就意识到儿子在艺术上的早慧天赋。这位理发师将小透纳的画作挂在自己位于考文特花园的理发店墙壁上, 与假发并列展示。前来理发的顾客们成为了透纳艺术最早的收藏者。14岁时, 透纳被皇家美术学院录取, 并很快脱颖而出。

当时, 便携颜料已被发明出来, 透纳也得以在游历欧洲的同时不断工作: 先是每年夏天游历英国各地, 在户外描绘壮丽的风景。拿破仑战争后, 足迹更



延伸至法国、瑞士和意大利。冬天则回到画室，将这些速写转化为宏伟的油画。这种循环往复的过程使他摆脱了伦敦学院传统的束缚，得以发展出革命性的风格。例如《从布龙嫩眺望卢塞恩湖，一艘汽船驶过》。这些作品展现了他对光线、氛围和崇高境界日益增长的痴迷。

本次在香港呈现的作品创作于1830年代。当时，透纳正在英格兰中部旅行，为查尔斯·希思的出版物收集素材。他拜访了位于牛津郡的马尔伯勒公爵府邸——布莱尼姆宫。画中迅疾的笔触展现了他对速写的精通——感受一座桥，感受一棵树。最终，形式化为纯粹的笔触。尽管当时尚无“抽象”一词，但透纳已在探索其本质。

这幅作品以其快速的笔触、自信

的色彩选择，堪称“色彩起点”的一部分。它捕捉的是透纳的感受、动作和直觉。黄、蓝、绿三色的巧妙运用轻松营造出空间透视感，充分彰显了透纳在水彩画领域的非凡造诣。

光影与崇高

透纳最具标志性的作品之一《被拖去解体的战舰无畏号》（1839年）完美融合了美感与忧郁。画中战舰命运，象征着帆船时代向工业时代的过渡。这幅在2005年BBC民意调查中被评为“英国最受欢迎画作”的作品，折射出透纳对时间流逝和现代性来临所怀有的存在主义焦虑。

随着启蒙运动的盛行和工业革命

的发展,风景画被赋予了新的使命——展现“崇高”。如何通过艺术和文学,使人们从琐碎重复的生活中抽离,认识到人类的渺小,从而获得精神升华?这种强调面对自然伟力时产生的敬畏与震撼的美学理念,在透纳于皇家美术学院展出的第一幅油画《海上渔夫》(1796年)中已初露端倪。这幅夜景画描绘了在浩瀚大海面前人类的脆弱,为他毕生探索自然的壮丽与无常拉开了序幕。

人类在自然力量面前的渺小主题,在《暴风雪-汽船驶离港口》(1842年)等杰作中反复出现。透纳他曾至少22次扬帆出海。为了体验风暴,还将自己绑在船桅上随惊涛骇浪翻涌。透纳的信念日益坚定:宇宙的本质并非事物的稳固性,而是能量与光永恒不息的相互作用。据传他临终前的遗言是“太阳是上帝”,彼时创作不再是细致描绘风景,而是用画笔记录动作,以清晰的笔触再现自然的磅礴气韵。我们在他的油画中也看到了对“天人合一”境界的探索。

与赵无极的共鸣

“天人合一”这个源自东方的概念,本来就渗透了中国艺术家的创作。赵无极在1960年代气势磅礴的“狂草时期”作品,就探索了人与自然、宇宙相融的主题。

自1954年起,赵无极便将中国传统文化中的甲骨文、青铜器纹饰等符号融入画面。创作于1955年的《小桥流水》代表赵无极由线条符号的平面



构建走向探索立体空间维度的重要过渡,是甲骨文时期经典代表作之一。

赵无极在画的背面罕见地签署了作品的中文标题《小桥流水》,可能出自元代词人马致远《天净沙·秋思》中“小桥流水人家”一句。本作中,艺术家将文学诗词具体化,亦赋予抽象画面丰富的情感。借抽象的文字符号及星点的色块在画面聚散、隐现,唤起对于文化本源及少年时在故乡(杭州)求学的怀念。本作连同同年创作的《向屈原致敬》《父亲的花园》《中国城》《淹没的城市》等强叙事性作品,共同谱写艺术家创作趋近成熟之路。

该系列作品最早源自赵无极1950年代于巴黎的合作画廊Pierre Loeb画廊,现藏家珍藏至今逾15年才重现市场,实属珍稀难得。

赵无极的抽象作品巧妙融合了东



如今的布莱尼姆宫。



方水墨的精神与西方抽象表现主义的技法。他以稀释颜料创造出层次分明、流动感强烈的画面效果，宛如山水般的韵味，与透纳所使用的“湿画法”不谋而合。此外，透纳所追求的“崇高”美学，也与赵无极作品中所展现的宇宙感形成深刻呼应，展现出东西方艺术精神的交融与延续。

对后世艺术家的影响

透纳晚年的作品并未被他大部分的委托人和评论家所接受。其中一位著名评论家甚至认为年迈的透纳“精神错乱”，作品令人费解。然而，透纳的艺术追求超越了他的时代。他大胆的用色、对光线的探索、从具象结构迈向抽象的实践，为后来的印象派画家奠定了坚实的基础。

早在1840年，著名艺评家约翰·拉斯金 (John Ruskin) 就盛赞透纳为“毫无疑问是这个时代最伟大的人”。时至今日，透纳依然备受尊崇——他的肖像出现在英格兰银行的20英镑纸币上，英国最重要的当代艺术奖项也以他的名字命名——“透纳奖”。毕沙罗也曾说过：“我们都是英国画家透纳的后代。”

1966年，透纳获得了在纽约现代艺术博物馆 (MoMA) 举办个展的罕见殊荣。这场名为“透纳：想象与现实”的里程碑式展览，将透纳誉为“先于抽象主义出现的抽象艺术家”。

佳士得古典大师部全球主管 Andrew Fletcher 强调：“从艺术史的角度看，透纳的重要性无论怎样强调都不为过。他的影响力是巨大的，他是一座桥梁，连接了之前的古典大师和之后的现代画家。”

DIALOGUE

财富问答室

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

1. “十四五”收官在即，其间我国经济社会发展有哪些突出成就？

《**建行财富**》编辑部：“十四五”期间，我国经济发展稳中有进，总量跨越140万亿元，创新与民生双突破。科技创新成果丰硕，海、陆、天多领域实现多项“第一”，高技术制造业和数字经济快速增长，新质生产力加速形成。民生福祉持续改善，教育、医疗、社会保障体系稳固，绿色发展成效显著，森林覆盖率提升至25%以上，为高质量发展和中国式现代化奠定坚实基础。

2. 雅鲁藏布江下游水电工程建设有何重大意义？

《**建行财富**》编辑部：雅鲁藏布江下游水电工程总投资约1.2万亿元，建成后装机容量可达6000万千瓦，年发电量约3000亿度，相当于3个三峡电站。它不仅将有效缓解东部地区电力紧张，成为“西电东送”战略的重要支点，还将带动西藏基础设施升级、产业链发展和区域经济协同，为全国创造可观税收和就业岗位。同时，项目每年可减少约3亿吨二氧化碳排放，为实现“双碳”目标和绿色转型注入强劲动力，堪称重塑中国能源与经济版图的“世纪工程”。

3. 我国银发经济发展现状与趋势如何？

《**建行财富**》编辑部：我国银发经济正快速发展，截至2024年底，60岁及以上人口超3亿，占比22%。老年群体消费从“养老”向“享老”转变，重视衣食住行及精神文化需求，悦己消费成为重要驱动力。数字化和AI赋能推动产业升级，在线教育和智慧养老应用规模不断扩大。预计到2035年银发经济体量将达30万亿元，成为新的经济增长点与新增就业岗位来源。

4. 个人消费贷款财政贴息政策有怎样的意义？

《**建行财富**》编辑部：自2025年9月1日起实施的个人消费贷款财政贴息政策，旨在通过财政贴息降低居民消费贷款利息成本，覆盖汽车、家电、装修、旅游、健康医疗等消费领域。该举措通过降低融资成本、激发消费意愿，形成财政资金撬动金融资源的效应，有助于提振内需、推动消费复苏和经济增长。同时，专家提醒居民量力而行，确保贷款资金用于真实消费。



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

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

秋分

八月初二





建行私人银行
CCB Private Bank

以心相交 成其久远