

建行财富

China Construction Bank
Fortune



大国韧性



建行私人银行一客户专享刊物

2025年第4期 | 总167期

ISSN 1674-988X



扫描二维码加官方微信



清明

三月初七

聆听市场脉动 共筑财富根基

当春风拂过资本市场的经纬线，A股上市公司年报如约而至，一串串数字背后，是企业在经济转型中的坚守与突破。与此同时，国际贸易舞台上的关税风云再起，为全球产业链投下新的变量。面对复杂多变的经济图景，高净值人士如何守护并增长财富？

上市公司年报向来是观察经济脉动的窗口。那些持续投入研发、深耕细分领域的企业，即便在逆风中依然展现出惊人的韧性。它们的财报中，研发费用占比的提升与业绩的稳健增长往往关联密切。这提醒我们，在产业升级的大背景下，真正的价值往往源于持续的技术创新与深厚的行业积淀。对于财富管理而言，这或许意味着需要更加关注企业的研发实力与差异化竞争优势。

而当我们把目光投向国际贸易领域，近期备受关注的关税调整无疑为全球产业链带来了新的挑战。从新能源到高端制造，不同行业正经历着不同程度的冲击与重构。

但历史告诉我们，每一次贸易格局的调整，都会催生新的机遇。

在这样的环境下，财富管理更需要多维度的视角。我们既需要读懂财报中的数字密码，把握企业的真实经营状况，也需要洞察全球贸易规则的微妙变化，预判政策对产业链的影响。更重要的是，要在波动中保持定力，避免被短期噪音干扰长期布局。

作为您值得信赖的财富伙伴，我们始终认为，高净值人士的财富管理不仅关乎数字的增长，更是一种价值的传承。因此，在为您定制方案时，我们既重视短期流动性的合理安排，更看重长期价值的稳步积累。

在这个充满不确定性的时代，专业的力量尤为重要。让我们携手，以扎实的研究为基，以全球化的视野为翼，在变革的浪潮中把握确定性，让财富之舟行稳致远。

《建行财富》编辑部

CONTENTS

目录



1 PROLOGUE 卷首语

聆听市场脉动
共筑财富根基

5 VISION 宏观视野

- 6 全球贸易环境风云变幻
中国企业展现强大韧性
- 12 图解A股年报“成绩单”：
从头部企业洞悉国民经济深层脉络
- 18 专访中银证券管涛：
把握变革中的中国经济增长点
- 22 中国经济2025：
稳中蓄势，开局见新

27 DYNAMICS 财富动向

- 28 解码首发经济：
中国经济发展的“新宠”
- 32 为什么AI会自信地
给出错误答案？



- 38 具身智能投资热潮持续
谁能笑到最后？
- 44 安全迷雾中的智驾“拷问”



49 FORUM 财智论道

- 50 专访苏绣第三代传承人郁竹君：
想让所有老百姓都能穿上苏绣服饰
- 58 专业引领：
家族信托守护企业股权传承
- 59 公募基金定期报告信息解读指南

63 PROSPECT 善建卓观

- 64 探访天津赛顿私人银行中心：
“老牌”私人银行的高质量发展之道
- 68 以心相交启新章 专业服务伴春行

73 LIFESTYLE 格物私享

- 74 千年文脉的物证
- 80 丝路遗珍：
一顶王冠背后的文明对话



- 84 当春日“飘雪”成困扰：
杨柳絮过敏全攻略

88 DIALOGUE 财富问答室

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2025年第4期 总167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

副主编: 姜玲

执行主编: 刘妙京

资深编辑: 张兆华

编辑: 吴广宇 杨洋 黄冀征

美术编辑: 黄雨薇 曹琼

地址: 北京市朝阳区曙光西里甲6号院8号楼18楼(《建行财富》编辑部)

邮政编码: 100097

电话: 010-88890428

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4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

美国对等关税政策引发全球市场剧烈震荡,已成为扰动市场预期的核心变量。在此复杂严峻的外部环境下,中国经济展现出了强大的韧性与活力。统计数据显示,中国今年一季度 GDP 同比增长 5.4%,远超市场预期。

中国经济稳定增长的态势,向世界充分彰显了中国经济强大的发展潜力和抗风险能力,也为全球经济的稳定与发展注入了信心和动力。

全球贸易环境风云变幻 中国企业展现强大韧性

文 | 王玉凤



4月初，美国总统特朗普宣布对主要贸易伙伴加征“对等关税”，这一政策犹如一石激起千层浪，引发全球市场剧烈震荡。在当前国际贸易环境下，关税政策已成为扰动市场预期的核心变量，各国正围绕这一议题展开激烈的战略博弈。

这场愈演愈烈的关税博弈正在深刻重构全球产业链格局。在此背景下，具备技术壁垒和供应链韧性的行业展现出更强的风险抵御能力。值得关注的是，中国企业在变局中正积极把握战

略机遇，通过关键核心技术攻关、商业模式创新、供应链优化等多元化路径实现高质量发展。

多家研究机构表示，当前变局之下，中国企业的创新动能有望进一步得到激发。从基础研究突破到全球市场拓展，中国企业正以更加开放的姿态主动适应变革，在新发展格局中寻求突破。这种转型升级不仅将推动中国产业向价值链高端迈进，更将为



全球经贸合作与可持续发展注入新的活力。

应对变动，调整战略布局

4月3日，特朗普宣布对贸易伙伴征收“对等关税”，在10%的“最低基准关税”之上对部分贸易伙伴征收更高关税。其中，对中国大陆征收的关税税率为34%，对越南、泰国、印度征收的关税税率分别为46%、36%、26%，对欧盟、日本、韩国征收的关税税率为20%、24%、25%。

随后，相关税率出现了反复调整。目前，这一关税政策仍在博弈过程中，亦成为当前扰动市场的核心要素。

聚焦中国，美国加征关税将带来哪些影响？有机构称，中国出口美国商品大都可以被中国自身的内需所“吸收”，所以行业景气度的关键仍在是否能有效将外需转化为内需。

“随着关税税率大幅上升，中国对美出口，以及对东盟转口贸易的到岸价格可能明显上升，压低相应需求。中国对美国出口商品占工业总产值比例较高的品类包括机电、日用品、纺织品等，而如果国内的消费和企业投资需求企稳回升，这些产能大都可以被有效吸收。”华泰证券表示，某种意义上，对美国提高关税壁垒最有效、最有力的“反制”措施，是提振国内需求并适当提高对相关行业的补助，以最大幅度上减轻美国加征关税对国内市场主体的冲击。

民生证券研究院首席经济学家陶川同样认同消费对于应对当前外贸环

境的效用。他说，加码服务消费是政策的优先项和必选项。鉴于当前传统投资的“潜能”渐小，相对于再刺激传统投资的地产和基建，政策转向服务消费的“性价比”可能更高，“扩内需”政策的加码可能更有利于市场的预期引导。

彰显韧性，开辟突围路径

受关税风暴影响，当前股市反复震荡。那么，在关税扰动的影响中，A股哪些行业相对占优？华金证券策略组邓利军团队表示，复盘历史，春季行情后的调整前期，食品饮料、家电、医药等消费行业，银行等稳定类行业，产业趋势上行的传媒和军工等行业表现相对占优；调整后期政策导向的地产、食品饮料、煤炭、大金融等行业表现相对占优。

邓利军团队同时强调，当前来看，内需和国产替代相关的行业可能相对占优。一是比照历史经验，当前处于春季行情后的震荡调整前期，因此食品饮料、医药等消费行业和大金融、公用事业等稳定类行业可能表现相对偏强。二是从加征关税的影响来看，短期内需和国产替代相关的行业可能相对占优：首先，提振内需相关的消费、建筑、公用事业、大金融等行业可能受政策支持而相对偏强；其次，反制措施相关的稀土、半导体等关键资源和国产替代相关行业可能受益。

当然，全球贸易格局动荡对有国际业务布局的不少企业都带来了挑战。

企业已经开始积极采取措施，以应对关税的不确定性，比如说，加速海外产能布局，积极开拓全球市场。

有上市公司表示，已提前在部分低关税国家或地区布局生产基地，并完成相关人才储备工作，预计可在1个月内实现低关税区域的制造替代。同时，公司在欧洲市场以及亚太、中东、南美等广阔的新兴市场均有完善布局。还有企业表示，采取“双基地+多市场”战略，在美国和越南同步设立生产基地，并逐步将销售重心转向欧洲和印度市场，同时依托东南亚生产基地满足区域市场需求。

多家机构称，多年来我国制造业企业不断转型升级，凭借灵活的供应链调整和市场多元化策略，展现出应对美国关税挑战的强大韧性。长期来看，中国制造业在全球产业链和供应链中的核心地位仍难以撼动，叠加政策支持和技术创新突破，有望在复杂多变的国际贸易环境中持续保持竞争优势，进一步巩固在全球制造业格局中的领先地位。

驱动创新，加速技术突破

在当前复杂多变的全球贸易环境下，技术创新与产品竞争力已成为中国企业应对外部风险的核心战略。观察A股上市公司近年发展轨迹可见，持续的研发投入正在多个关键领域取得实质性突破。

部分领先企业长期坚持关键功能





部件的自主研发策略,通过推进供应链本土化和国产化替代,有效规避了核心零部件被“卡脖子”的风险。值得注意的是,在现行关税政策环境下,一些具备技术和成本双重优势的企业反而获得了更强的市场竞争力,不仅拓展了业务空间,更在部分原本由美国商品占据主导地位的分领域实现了进口替代。

从中国企业在自主创新上的排名

来看,据东吴证券,在科学、技术和生产的复合领域评分上,中国在这三个维度都经历了飞跃,尤其在技术维度上增长得最为明显,且增长速度还在持续提升。

“国产化是实现产业链安全的必要路径,国产企业通过估值提升—信心提升—资金流入—国产化率提升—估值提升形成正向的闭环,资本市场




与产业形成产融协同新范式，有望进一步增加资本市场和经济运行的稳定性。”东吴证券称，在“科特估”的引领下，资本市场对科技企业给予了极强的信心，国产化率进一步提升的过程中，资本市场给予估值提升的配合，进一步增强企业创新的信心。

企业在自主创新上的跃迁与关键技术领域的众多突破，不仅降低了我

国产业对海外技术的依赖程度，更使我国企业能够凭借自主可控的创新实力从容应对各类外部风险，构筑起抵御国际关税壁垒的坚实底气。凭借创新驱动所培育的全球竞争力，众多企业正加速在更多新质生产力领域抢占战略制高点，长期来看有望重塑全球科技产业竞争版图。

也有学者提出了更具前瞻性的观点。经济学家海闻表示，当前贸易环境变化应被视为中国经济转型的重要契机，应推动发展模式从追求产能规模向提升国民生活品质的转变。“当前是一个发展理念转换的机遇期，从追求产能规模转向提升国民实际福利，从重视生产端转向关注消费端质量，从GDP导向转向民生福祉导向。我们可以重构贸易政策思维，平衡出口与进口，降低优质消费品进口门槛，特别是药品、高品质食品等民生领域。”

“危机中永远存在机遇，”海闻强调，“那些能够早做准备、灵活应对危机的民营企业，不仅能够渡过难关，还可能在新格局中占据更有利位置。”

在全球价值链深度重构的时代背景下，通过市场选择与政策引导的协同，中国制造有望跑出制造强国“加速度”。这一进程将推动中国制造业实现从“跟跑”到“并跑”、最终迈向“领跑”的跨越式发展。这种质的飞跃不仅将重塑全球产业竞争格局，更将为构建更加开放包容、互利共赢的新型全球化体系注入强劲动能，开启全球价值链优化升级的新篇章。 

图解A股年报“成绩单”： 从头部企业洞悉国民经济深层脉络

上市公司经营业绩可谓国民经济的“晴雨表”。刚刚过去的年报季，上市公司纷纷披露2024年成绩单。其中，头部企业的业绩表现不仅揭示了企业个体的经营策略成效以及行业动向，更折射出当前产业升级、消费转型等宏观经济的深层趋势。



数据来源：SNE Research

宁德时代：动力电池——全球新能源产业的“心脏”

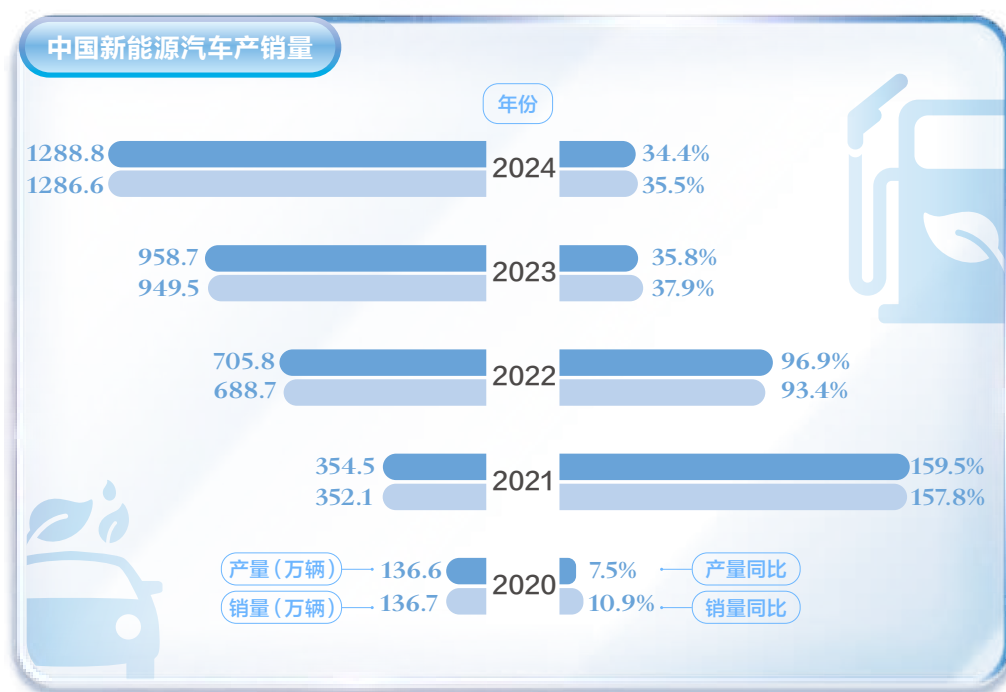
作为动力电池行业的“老大哥”，2024年，宁德时代业绩稳健增长，全年总营收达到3620亿元，全年实现归母净利润507亿元，同比增长15%。

电池销量方面，2024年，宁德时代实现锂离子电池销量475GWh，同比增长21.79%，其中，动力电池系统销量381GWh，同比增长18.85%；储能电池系统销量93GWh，同比增长34.32%。根据电池和能源研究机构SNE Research数据，在动力电池领域，宁德时代2017-2024年连续8年动力电池使用量排名全球第一，2024年全球市占率为37.9%；在储能领域，宁德时代2021-2024年连续4年储能电

池出货量排名全球第一，2024年全球市占率为36.5%。

业绩节节攀升的背后，是全球新能源车销量增长带动动力电池需求持续增长。根据SNE Research统计，2024年全球新能源车销量1763万辆，同比增长26.1%，全球动力电池使用量达894.4GWh，同比增长27.2%。储能电池方面，在各国清洁能源转型目标推动下，储能电池市场需求持续快速增长。

展望未来，宁德时代表示，在智能驾驶的带动下，到2030年国内电动化渗透率有望提升到80%-90%；同时，海外市场未来几年复合增速也将达到25%以上。



数据来源：中国汽车工业协会

比亚迪：新能源汽车——市场角逐中的“产销冠军”

自2024年以来，新能源汽车行业“洗牌”按下加速键。2024年，比亚迪实现营业收入7771.02亿元，同比增长29.02%；净利润402.54亿元，同比增长34%。

销量表现上，2024年，比亚迪全球销量同比增长41%，达427万辆，首次反超上汽集团，正式终结上汽蝉联18年的国内销量最高车企集团的纪录，问鼎国内规模最大的汽车制造商。其中，方程豹、腾势、仰望品牌总销量达到19万辆，同比增长40%，为比亚迪的品牌向上战略提供了有力支撑。海外市场表现同样出色，销量达41.7万辆，同比增长72%，国际市场份额进一步扩展。

2024年，比亚迪问鼎“销冠”的背后是我

国新能源汽车产业迸发出的巨大生产力。根据中汽协数据，2024年，中国新能源汽车销量达1286.6万辆，同比大幅增长35.5%，连续10年全球领跑。其中，比亚迪的市占率进一步提升至33.2%，同比增长1.3个百分点。

在研发方面，比亚迪2024年研发投入达542亿元，同比增长36%，占营业收入6.97%。2011年-2024年，比亚迪有13年的研发投入超过当年净利润。

展望2025年，比亚迪表示，在以旧换新、AI融入日常生活等利好加持下，随着中国汽车开启全民智驾时代，自主品牌把握智能化浪潮，市场份额有望进一步提升，新能源汽车行业将步入新一轮增长周期，渗透率有望再突破。



数据来源：中国通信院

中际旭创：算力基建——光模块领域“领跑者”

近年来，随着全球AI产业迅猛发展，AI算力需求呈井喷式增长，数据中心建设与升级步伐加快，作为数据传输关键部件的光模块市场需求被彻底激活，从而带动光模块上市公司业绩爆发。

作为光通信设备制造龙头，中际旭创2024年实现营业总收入238.61亿元，同比增长122.63%；归属于上市公司股东的净利润51.71亿元，同比增长137.9%。

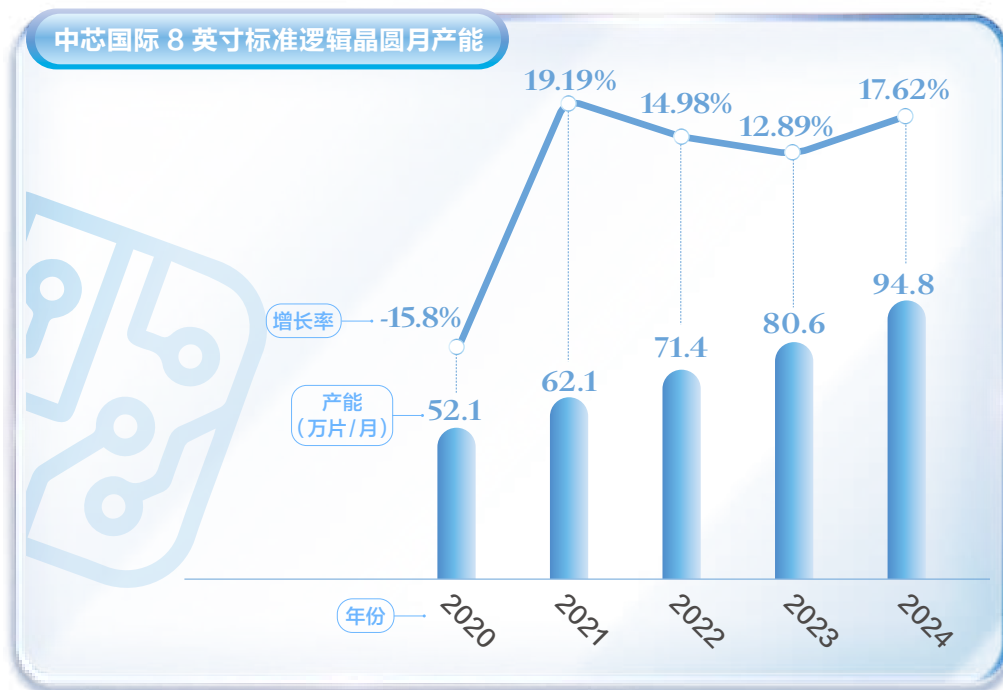
中际旭创表示，报告期内，得益于终端客户对算力基础设施的持续建设、资本开支强劲增长带来800G和400G高端光模块销售的大幅增加，产品结构持续优化，公司营业收入和净利润同比得到大幅提升。

截至报告期末，公司总资产为289.39亿元，

较期初增长44.65%；归属于上市公司股东的所有者权益为191.34亿元，较期初增长34.17%；每股净资产为17.07元，较期初增长34.52%。

随着AI技术不断突破，大模型训练、AI推理等应用对算力的需求呈指数级增长。数据中心为满足这一需求，加速升级网络架构，高速光模块成为关键。

市场研究机构Yole Group分析，2024年在数据通信细分领域，AI产业驱动的光模块市场需求同比增长45%。预计2025年，全球1.6T光模块收发器出货量将从2024年的约270万个增至约420万个。中际旭创也表示，将继续加大1.6T、800G和400G等高端产品的交付能力和出货量，进一步巩固提升公司在海外市场的先发优势。



数据来源：中芯国际

中芯国际：芯片制造——中国半导体产业的“破局先锋”

当前，无论是消费电子、新能源汽车还是机器人产业的发展，均离不开集成电路产业的同步发展。

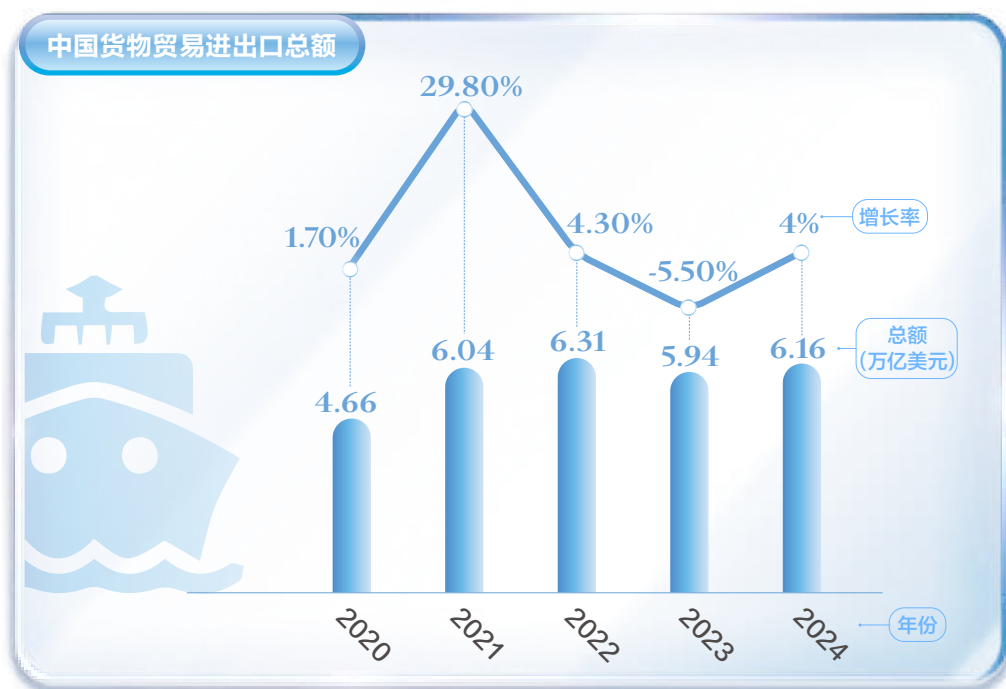
但仍值得注意的是，我国作为全球最大的半导体消费市场之一，现阶段的半导体需求仍一定程度地依赖进口，国内产业链的上下游企业与全球头部企业在技术与规模化程度上仍存在较大差距。从国内情况来看，现有集成电路产业在芯片设计、晶圆代工产能规模、工艺技术能力、封装技术等领域与实际市场需求仍不匹配。

如今，我国正在芯片制造领域持续发力，朝着“把短板变成长处”的方向大步疾行。

作为半导体行业的代表，2024年，中芯国际实现营业收入人民币577.96亿元，同比增长

27.7%；同期实现归属于上市公司股东的净利润36.99亿元，同比下滑23.3%；毛利率18%，产能利用率85.6%；截至2024年末，公司总资产约人民币3534亿元，折合8英寸标准逻辑月产能达到94.8万片。

展望2025年，AI对半导体行业的带动作用不容小觑，中芯国际表示，根据与产业链伙伴的广泛沟通，大家普遍认为人工智能会继续高速成长。国金证券表示，2025年将是AI终端应用爆发的元年，预计将有望迎来“需求-产能-库存”三种周期共振，从而驱动半导体行业迎来大的上行周期。中金公司也提到，AI是2025年芯片设计板块的投资主线，云端AI算力芯片市场广阔。



数据来源: 商务部

中远海控: 航运巨头——全球贸易的“稳定锚”

在地缘政治风险加剧、全球经济复杂多变的背景下,作为我国外贸行业的“风向标”,航运业的业绩表现,体现了我国作为制造业大国、贸易大国对全球经济的有力支撑和维护世界贸易秩序的战略定力。

2024年,中远海控实现营业收入2338.59亿元,同比增长33.29%;实现净利润491亿元,同比增长105.78%,营收及净利润增速均创近3年新高。2024年,中远海控新增12艘、合计23万TEU新船运力,部署于欧美主干航线及拉美新兴市场,截至2024年底,自营船队运力已超330万TEU,共经营429条航线,进一步巩固了全球市场地位。

同时,该公司深化集装箱航运与港口板块

的双向赋能,成功实现秘鲁钱凯码头开港,并推出钱凯至上海双向最快交货期服务及“凯”旋门系列数字化供应链产品。通过持续的资源投入和数字化转型,中远海控构建了全球供应链体系,创新设计“西部陆海新通道+中亚班列”等通道产品,推出38款全链数字化供应链产品,服务覆盖90多个国家和地区。

展望未来,复杂多变仍将是集装箱航运业的主基调。一方面,地缘政治影响更大、红海局势的不确定性、贸易关税政策烈度更强等,使得全球货流结构持续深刻演变;另一方面,全球经济韧性发展、新兴市场崛起与区域经济一体化等形势给集装箱航运市场带来新机遇。



数据来源: 东方财富

国泰君安: 券商重组“巨无霸”——行业变局的先行者

2024年9月, 国泰君安证券官宣将吸收合并海通证券, 这桩中国资本市场史上规模空前的整合案例正式拉开序幕。2025年3月4日, 海通证券A股股票终止上市, 此后, 国泰君安拟启用合并后新名称——“国泰海通”正式亮相。

国泰君安作为存续公司, 近期披露了模拟合并的2024年度财务报表审阅报告。其中, 模拟合并的公司2024年实现营业收入586.46亿元, 实现归属于母公司所有者的净利润90.30亿元。截至2024年末, 模拟合并的公司总资产1.73万亿元、归母净资产3283亿元, 资本实力均位居行业第一。

此次合并是中国资本市场史上的重要里程碑, 对提升行业集中度和推动中国资本市场长

远健康发展具有重要意义。这背后, 是监管层对行业高质量发展的迫切要求。2024年4月发布的资本市场新“国九条”提出, 要支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式提升核心竞争力。在监管政策暖风下, 多起券商组合引发市场关注, 包括国联证券+民生证券、浙商证券+国都证券、华创证券+太平洋证券等。

此外, 自去年四季度以来, 一揽子增量政策落地见效, 推动A股“由熊转牛”, 券商行业作为资本市场的“晴雨表”, 业绩回暖步伐加快。中国证券业协会统计数据显示, 150家证券公司2024年度实现营业收入4511.69亿元, 实现净利润1672.57亿元, 同比分别增长11.2%、21.3%。建



专访中银证券管涛： 把握变革中的中国经济增长点

文 | 付立木

管涛

中银证券全球首席经济学家，武汉大学经济学博导，董辅初讲座教授，世界经济学会常务理事、国际金融学会理事。曾任国家外汇管理局国际收支司司长。

日前，备受关注的关税风暴搅动着世界经济风云。在全球经贸格局深度调整的背景下，中美两大经济体的互动如何深刻影响中国企业的外贸路径与经济发展？

中银证券全球首席经济学家管涛认为，中国可以通过扩大内需、推动产业升级、优化外贸结构等方式增强韧性，同时以制度型开放深化国际合作，

以战略定力应对挑战，将外部压力转化为内生动力，加速推进经济结构转型与政策体系优化。

在全球经济格局深度调整的关键时期，中国正以开放包容的姿态积极构建新发展格局。面对国际贸易环境的变化，中国通过强化创新驱动、拓展国际合作，不仅能够有效应对当前挑战，更将为未来全球价值链重构贡献中国智慧和方案。

全球贸易格局面临深度重构

北京时间4月3日凌晨4点，美国总统特朗普在白宫玫瑰园举行的活动上发表重磅贸易政策声明，宣布对几乎所有进入美国的商品征收至少10%的关税，同时对数十个与美国贸易逆差最大的国家征收更高的关税。

政策落地后，美国关税政策出现多次调整。这种政策波动既反映出复杂的国际贸易博弈态势，更凸显美国国内外的多重压力。短期内，关税政策的摇摆不定使得市场预期难以形成稳定判断。

尽管2018年全球已经历一轮贸易战洗礼，但业内普遍认为，特朗普此次推出的关税政策具有显著的非渐进性特征，其“一步到位”的实施方式将产生更为强烈的市场冲击。

这种政策突变正在引发广泛担忧：一方面将加剧全球经济下行风险，另一方面可能显著抑制世界贸易增长动力。经合组织（OECD）最新发布的

报告已下调全球经济增长预期，预计全球经济增长将从2024年的3.2%放缓至今明两年的3.1%和3.0%。此前，该机构预测今明两年全球经济增长3.3%。

显然，关税政策不仅会造成短期金融市场波动，更可能引发深远的全球经贸格局重塑。关税壁垒的建立或将改变既有的国际贸易流向和投资布局，进而对全球贸易体系和金融秩序产生持久性影响。

构建新发展格局进入深化阶段

面对这一变局，有哪些应对策略？管涛认为，加快构建新发展格局势在必行。中国政府早在2020年就提出构建新发展格局，并于2022年底写入了党的二十大报告，2024年中写入了《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》。特朗普2.0的关税风暴还在进一步发展演进过程中，“这进一步凸显了构建新发展格局的必要性和紧迫性”。

在发展制造业和扩大有效投资的同时，管涛也提醒，发展服务业和努力提振消费也值得注重。通过加大逆周期调节，特别是实施更加积极的财政政策，有助于对冲外部不确定性的冲击，增加社会总需求，推动经济运行回归合理区间。

不过，他认为，归根到底，还是要进一步全面深化改革，推进全国统一大市场建设，着力打通经济循环的堵点卡点，为各类经营主体进一步营造

良好发展环境，强化对企业创新创造的政策支持，增强经济发展的内在驱动力。在与各种不确定性抢时间的过程中，出台实施政策可以能早则早、宁早勿晚，同时注重政策协同，以更好地形成合力。

在逆全球化沉渣泛起的今天，中国仍坚定不移持续推进更高水平的对外开放，努力扩大“朋友圈”，构建双循环新发展格局。“通过稳步推动制度型开放、自主和单边开放，进一步发挥中国超大规模市场优势，用‘大循环’带动‘双循环’，推进高质量共建‘一带一路’机制。”管涛说。

外贸发展方式亟待转型升级

当然，转变外贸发展方式也至关重要。长期以来，中国外贸出口奉行薄利多销、以价取胜的营销策略，铸就了中国产品在全球产业链供应链中的地位。关税调整可能会对中国部分产品的国际价格竞争力带来一定的挑战。管涛表示，中国外贸出口唯有从以价取胜转向以质取胜，优化货物贸易结构，提高产品附加值、技术含量、品牌度、信誉度，形成客户黏性，才能具有较强的议价能力，更多让境外采购商承担关税成本。与此同时，综合整治“越努力”越低效的“内卷式”竞争尤其是恶性价格竞争，规范外贸经营秩序也非常重要。这方面需要企业、行业、市场、政府形成合力，既要自律也要他律。

“宏观政策可能更加强化民生导

向。去年7月底，中央政治局会议明确提出，经济政策的着力点更多转向惠民生、促消费，这揭开了中国宏观政策转向的序幕。去年9月底，政治局会议果断部署了一揽子增量政策举措，促进了经济明显回升、社会信心有效提振、重大风险有序化解。今年3月初，全国两会政府工作报告再次强调，要强化宏观政策民生导向。”管涛表示，过去，中国宏观政策更多注重“投资于物”，扩大政府投资。现在，需要推动更多资源“投资于人”、服务于民生，形成经济发展和民生改善的良性循环。

当前，中国外贸进出口短期承压，宏观政策作为重要的贸易救济工具不可或缺。管涛表示，可以长短结合，加强普惠性、基础性、兜底性民生建设，稳步提高公共服务和社会保障水平。同时，更大力度稳定和扩大就业，实施重点领域、重点行业、城乡基层和中小微企业就业支持计划，尤其是做好对受关税冲击影响较大的行业、企业就业补贴、失业保险、再就业技能培训等工作。此外，可以加强低收入人口动态监测和常态化救助帮扶，完善分层分类社会救助体系，保障困难群众基本生活。

“上述工作是中国早就想做的事情，并非应对外部冲击的权宜之计。现在外部环境更趋复杂严峻，将倒逼中国加快推进相关改革与调整。”管涛说。

中国具有显著的制度优势，有超大规模市场、完备产业体系、丰富人力人



才资源等诸多优势条件，有长远规划、科学调控、上下协同的有效治理机制，有需求升级、结构优化、动能转换的广阔增量空间。

“这正是我们能够有效防范化解各种外部冲击的信心和底气所在。当然，前路艰辛，这需要上下同心、砥砺前行。因为中国式现代化的新征程上，每一个人都是主角，每一份付出都弥足珍贵，每一束光芒都熠熠生辉。”管涛说。建

过去，
中国宏观政策，
更多注重“投资于物”，
现在，
需要推动更多资源“投资于人”，
服务于民生

中国经济2025： 稳中蓄势，开局见新

文 | 陈希

2025年一季度，中国经济在复杂多变的国际环境中展现出强劲的发展韧性。国家统计局最新数据显示，一季度国内生产总值实现5.4%的同比增长，工业生产、市场消费、外贸出口等主要经济指标均呈现稳健回升态势。

这一良好开局既得益于宏观政策的精准发力，也彰显出中国经济的巨大潜力和活力。从消费市场的持续回暖到制造业投资的稳步增长，从新兴产业的快速发展到外贸结构的持续优化，中国经济高质量发展的内生动力正在不断增强。

面对全球经济格局的深刻调整，中国正通过强化创新驱动、扩大内需市场等一系列举措，推动经济实现质的有效提升和量的合理增长，为世界经济复苏注入更多稳定性和确定性。

5.4% 增速背后的动力密码

国家统计局4月16日发布的数据显示，初步核算，一季度国内生产总值318758亿元，按不变价格计算，同比增长5.4%，比上年四季度环比增长1.2%。

其中，一季度，全国规模以上工业增加值同比增长6.5%，比上年全年加快0.7个百分点。社会消费品零售总额





124671亿元,同比增长4.6%,比上年全年加快1.1个百分点。一季度,全国固定资产投资(不含农户)103174亿元,同比增长4.2%,比上年全年加快1.0个百分点;扣除房地产开发投资,全国固定资产投资增长8.3%。分领域看,基础设施投资同比增长5.8%,制造业投资增长9.1%。

国家统计局相关负责人在当天举行的新闻发布会上表示,一季度,国民经济起步平稳、开局良好,延续了回升向好态势。那么,哪些因素推动了一季度经济取得“开门红”?

中国银河证券首席宏观分析师张迪认为,一季度实际GDP同比增长5.4%,高于2024年全年及2024年季度同期水平。各项政策更加给力、靠前发力,带动经济持续回升向好。

具体而言,供给端,新一轮科技革命和产业变革趋势之下,生产性服务业增长强劲,3月信息软件业、租赁商业分别同比增长9.9%、9.3%,商务活动又进一步带动住宿餐饮等生活性服务业。

需求端,消费表现好于预期,消费品以旧换新政策效果立竿见影;制造



业投资持续增长，基建增速小幅回升，地产投资继续寻底。经济取得良好开局，展现了中国经济增长的空间大、韧性强。

政策、市场双轮驱动

北大汇丰智库则认为，今年一季度宏观经济的稳中向好有多条主线。首先，在政策的支持下，房地产市场企稳回暖。一方面，自2024年9月底以来的一系列放松房地产调控的政策，对商品房

和二手房的销售有明显的提振作用，也带动了对家电、家具的消费需求；另一方面，2024年11月起，重启土储专项债，叠加政府工作报告中提出持续推进城市更新和老旧小区改造，对房地产投资增速的企稳回升有支撑作用。

汽车的投资、生产、海外市场乐观预期之间也形成较好循环，从数据上看，龙头企业对新能源汽车关税的影响是偏乐观的。虽然汽车的国内零售增速转负，但汽车相关的投资和生产数据仍然保持较高增速，主要是新能源汽车企业对海外市场的发展前景较为乐观。

此外，国内的产业政策重点支持电子设备、运输设备的投资、生产和终端产品零售，也形成正向循环。从数据上来看，电子设备、运输设备的投资、生产和相关终端产品的零售增长较快，主要受益于超长期特别国债对“两重两新”（国家重大战略实施、重点领域安全能力建设、设备更新、消费品以旧换新）的支持。电子设备、运输设备相关产品涉及到数字经济、机器人、低空经济、船舶、高铁、智能穿戴、手机、电脑、汽车等新经济的各个行业，是中国产业转型的方向，也是产业政策重点支持的领域。

北大汇丰智库认为，还有一条重要的主线是出口。4月14日，海关总署公布数据显示，今年一季度，我国货物贸易进出口达10.3万亿元人民币，同比增长1.3%。其中，出口达6.13万亿元，同比增长6.9%，在压力下展现了较强的韧性。出口的增长动力源自于多个方面。



根据海关总署新闻发言人的介绍，国际市场需求方面，一季度，全球制造业PMI均值是49.9%，高于去年四季度，也高于去年同期。其中，亚洲、非洲3月份的制造业均在扩张期间。海关数据显示，我国对上述地区出口分别增长7.8%、12.5%，增速均高于整体。欧盟和英国的消费支出环比增加，消费者信心指数也相对稳定，推动了上述市场对我国产品的需求。一季度，我国对170多个国家和地区的出口都实现了增长。

国内产业创新方面，中国制造高端化、智能化、绿色化转型动能强劲。比如说，我国的船舶和海洋工程装备出口连续4年保持增长势头，一季度继续增长10.8%；专用装备出口连续9年增长，一季度增长16.2%。同时，广大外贸经营主体快速响应全球市场的多样化需求，一些传统产业凭借着配套齐全、转型升级快、经营灵活的优势，也不断推出“新品”“潮品”“爆品”，推动竞争力“焕新”。

高质量发展蓄势待发

上述国家统计局相关负责人表示，下阶段，要实施好更加积极有为的宏观政策，做大做强国内大循环，充分激发各类经营主体活力，积极应对外部环境的不确定性，推动经济运行稳中有进、持续向好。

展望未来，方正证券首席经济学家燕翔及其团队表示，中国作为大国经济体，正逐渐形成内需主导型的发展新格

局，中国内需增长现在有实力、未来有潜力，经济中长期向好的趋势没有变。

一方面，中国已经拥有全球最完备的产业体系，产业规模大、配套能力强，具有明显的成本优势、品类优势和速度优势。我国已经成为全球产业基础设施最发达国家之一，能够快速满足大规模生产需求，经济发展底盘稳固；另一方面，中国经济的超大规模市场优势非常突出，消费市场需求空间广阔。在更加积极的宏观政策推动下，国内需求有望持续回升，推动中国经济不断向好。

“二季度国内宏观政策进入集中发力期，政策将重点聚焦‘促消费、稳楼市、稳股市、促民企’等关键领域，通过政策协同畅通国内大循环。”财信金控首席经济学家伍超明预计，货币政策重心将由一季度防风险转向稳增长，降准先行、降息随后，促消费结构性工具将较快出台。

市场也普遍认为，二季度国内宏观政策将明显加力，内需对经济的拉动作用将进一步增强，市场供求结构性矛盾将有所缓解。科技创新和产业创新加快融合，尤其是人工智能等关键技术领域的突破将推动大模型广泛应用，产业新动能持续培育壮大。

在全球经济格局深刻调整的背景下，中国经济的稳定发展不仅为自身转型升级赢得空间，也为世界经济注入确定性。未来，随着政策效应的持续释放和市场信心的逐步修复，中国经济有望在高质量发展轨道上实现新的跨越。■



财富 动向

DYNAMICS

当下，首发经济崛起，消费市场焕发新活力，也为财富投资开拓了新方向。同时，具身智能赛道正如火如荼，人形机器人、智能终端融资额屡创新高，展现出了无限的潜力与机遇。然而，AI出错的问题，提醒人们在拥抱新技术时还需多几分谨慎；智驾安全事故频发，则给智能驾驶领域的投资敲响了警钟。

财富动向与投资决策，往往在这些新兴趋势与潜在风险间徘徊。唯有深入洞察，精准把握，才能在新经济浪潮中，实现财富的稳健增长。

解码首发经济： 中国经济发展的“新宠”

文 | 陈希

在消费升级与产业转型的双重浪潮中，一种以“首次”价值为核心的新经济形态——首发经济正强势崛起，成为撬动中国消费市场的新杠杆。

首发经济的创新活力贯穿于消费领域的各个环节。从知名品牌首店在各大城市落地生根，到前沿新品在全球范围内率先发布；从新兴技术首度惊艳亮相展示，到商业模式突破传统大胆革新。这股创新力量正在重构消费生态，全方位激活消费市场潜力。首发经济的崛起，不仅能发挥消费对经济发展的基础性作用，更生动体现了经济模式持续创新的时代要求。

展望未来，随着众多行业纷纷加速布局首发经济领域，这一新兴经济形态有望释放出更显著的乘数效应，为中国经济持续健康发展注入持久的动能。

高层会议多次提及

去年以来，高层会议多次提及“积极发展首发经济”，多部委联合出台政策支持“首店、首展、首秀”等新业态。商务部近期也表示，将加大对首发经济的支持力度，指导各地因地制宜发展首发经济，培育一批首发中心、首发经济集聚区，推动消费提质升级。

首发经济是指企业发布新产品，推出新业态、新模式、新服务、新技术，开设首店等创新经济活动的总称。其核心在于“首次”价值，强调创新成果的首次亮相，包括首次发布、首次展出、首次开设门店等。与单纯的首店经济不同，首发经济更注重全产业链发展，从研发、发布到落地形成完整生态，推动新品研发、展示、推广及销售的体系化运作。





这一经济形态具有鲜明的引领性，契合消费升级趋势，以时尚、品质、新潮为特征，不仅能满足消费者对个性化、高品质商品的需求，还能通过创新成果引领消费潮流和生活方式变革。

个性化需求更被看重

有业内人士表示，首发经济的蓬勃

首发经济是指企业发布新产品，推出新业态、新模式、新服务、新技术，开设首店等创新经济活动的总称。

兴起与中国消费结构的深层次变革息息相关。当前消费市场正经历从“面子



消费”向“里子消费”的转型，消费者愈发追求个性化、品质化，这种“悦己型消费”新趋势与首发经济带来的新鲜感和独特性完美契合。在技术赋能方面，数字经济基础设施的完善为首发经济提供了强力支撑——电商平台突破时空界限，让创新产品能够第一时间触达全国消费者，而便捷的支付方式则大大提高了消费效率。

此外，社交媒体的兴起也为首发经济的传播提供了新渠道，消费者可以通过分享购物体验，形成口碑效应，进一步扩大首发经济影响力。更深层次看，中国消费者正经历从物质消费到精神消费的价值跃迁，愿意为情感体验支付溢价的消费者人数大幅增加，这也为首发经济提供了肥沃的土壤。

引爆商业新势能

首发经济不仅对消费者具有强大吸引力，也为企业发展开辟了全新赛道。这一创新模式已超越传统营销范畴，上升

为企业的核心战略选择，在激发创新活力、重塑品牌价值、抢占市场先机等多个维度展现出重要的商业价值。

从创新角度看，首发经济能够有效促使企业增加研发投入，开发更具创新性和市场竞争力的产品与服务。这种持续的创新压力转化为企业发展的内在动力，不仅能帮助企业建立独特的竞争优势，更能使其在激烈的市场竞争中保持领先地位。在品牌建设方面，首发经济为企业提供了塑造品牌形象、提升品牌价值的绝佳机会。

值得注意的是，成功的首发活动还能显著增强消费者的品牌忠诚度，培养一批忠实的品牌拥护者，这对企业的长期发展具有战略意义。

此外，首发经济还能带动相关产业发展。支持首发经济发展，物流、广告、会展等相关产业也会得到相应发展，形成产业链协同效应，进一步推动经济增长。首发经济对促进就业增长和提升就业质量也具有积极作用。为支持首发经济发展，相关企业需要招

聘更多专业人才,并提供针对性培训和职业发展机会。这不仅能满足企业发展需求,还能有效提升员工专业技能,实现更高质量的就业。

同时,首发经济符合高质量发展的要求,通过促进产业升级、推动技术创新,使中国经济发展更具可持续性。众多市场人士预测,为了更好地发挥首发经济的作用,接下来,政策层面有望提供更多支持,包括鼓励企业加大创新投入、优化市场环境、加强消费者权益保护等措施,为首发经济的健康发展创造良好环境。

多行业从中受益

重视首发经济这一新兴趋势,将为消费板块注入新的活力,多个行业有望从中受益。

中信建投表示,首发经济能够引领消费潮流,推动产业升级,具备重要价值。其中,新业态、新服务标的很多集中在传媒行业,例如,谷子经济、游戏、影视院线等板块。

开源证券分析称,首发经济作为一种新兴业态,始于首店经济,由品牌门店拓展到首发、首秀、首展等多领域,其特征重在“新”,具体包括新产品、新内容、新场景等能够迎合消费者不断升级的需求,呈现个性化、多样化、体验化的消费发展趋势,为消费板块吹来新风。而机器人行业作为首发经济生态圈的重要一环,因其科技含量高、产品更新换代快,也已经成为新技术、


新产品研发的重要阵地。

如何进一步发展?

如何进一步推动首发经济的发展?业内人士认为,在服务体系建设方面,一些企业正着力构建首发经济专业服务生态圈,希望重点培育高水平的专业服务机构。这些机构通过开展评价指标体系构建、国际传播推广、行业高峰论坛等创新性工作,运用多渠道的宣传推广,持续扩大首发经济的影响范围和辐射能力。

政策支持层面,一些地方政府也在因地制宜地出台财政扶持政策,努力建设高效的首发经济服务机制。例如,支持国内外优质品牌举办首发、首秀、首展等活动,并根据活动创新性、参与规模、经济效益、传播效果等指标,对活动场地、搭建、宣传等环节给予适当补贴。

品牌打造方面,部分有条件的地区则通过策划举办全球新品首发季等标志性活动,吸引国内外知名品牌参与,通过集中开展首发、首秀、首展、首店等系列活动,形成规模效应和集群优势。

作为一种新兴消费业态,首发经济正以其独特魅力和强大潜力,成为激发消费新动能、引领消费新趋势的重要引擎。这一创新模式精准把握了当代消费群体对个性化定制、品质生活和沉浸式体验的深层需求,不仅为企业开辟了产品创新和品牌价值提升的全新赛道,更为中国经济增添了新的活力。 



为什么AI会自信地给出错误答案？

文 | 袁泽睿

不存在的参考文献、“张冠李戴”的人物与事件、错误的法律条文……如今，人们越来越常使用到各种生成式AI工具来检索资料、生成文本和处理数据。但在使用过程中，AI也常被人发现“一本正经地胡说八道”，这种现象被称为“AI幻觉”——它不是AI“说谎”，而是其算法机制下的“语言幻术”。

在越来越多的人依赖生成式AI工具完成搜索、写作、信息处理的今天，这样的“幻觉”不仅误导使用者，更可能在学术、法律、医疗等专业场景中引

发严重后果。那么，AI幻觉究竟从何而来？它是系统的技术漏洞，还是大模型内在的算法特性？在与AI共处的未来，我们该如何理解它、引导它、驾驭它？答案，也许就藏在AI一次次看似“胡说八道”的背后。

产生幻觉的 AI

要适用语言大模型，需先理解其背后的底层原理。北京大学王选计算机研究所教授万小军表示，目前，

通用语言大模型，不论是DeepSeek、ChatGPT还是KIMI，大模型的训练目标是生成符合语言模式的文本，而非确保事实准确，因为它的本质是“概率预测”，而不是“知识库”。

作为语言大模型的生成式AI，它的工作原理不是“查资料”或者“核查事实”，而是在给定一段文本的情况下，预测下一个最可能出现的词。举个例子，如果你输入：“牛顿是……”，模型的任务是猜测接下来的词可能是“物理学家”“出生于1643年”等。这种预测基于AI见过的海量语料数据，包括书籍、网页、对话等等，它不是在“思考”或“确认事实”，而是在生成一个语言上合理的回答。

北京通用人工智能研究院院长、北京大学智能学院院长朱松纯强调，大模型本身并不存在于真实世界中，因此无法像人一样实现从“词语（word）”到“世界（world）”的联结。也因此，大模型虽然出色，但不具备真正的智能。

AI输出错误内容的现象，在技术圈里被称为“AI幻觉”，指模型生成内容时缺乏对现实的准确映射，本质是统计概率驱动的“合理猜测”。这可以说是大模型的算法特性。

为什么会产生AI幻觉？清华大学新闻学院、人工智能学院双聘教授沈阳团队在2025年2月发布的《DeepSeek与AI幻觉》报告中指出，AI产生幻觉有以下原因。一是数据偏差，训练数据中的错误或片面性被模型放大，例如

过时的论文导致错误结论；二是泛化困境，模型难以处理训练集外的复杂场景；三是知识固化，模型过度依赖参数化记忆，缺乏动态更新能力，例如2023年后的事件完全虚构；四是意图误解，用户提问模糊时，模型易“自由发挥”，可能偏离实际需求。

多领域面临挑战

沈阳教授团队的报告还提到，他们测试了包括DeepSeek、豆包和千问在内的当下火热的大模型，随机抽取300道事实性幻觉测试题，涵盖健康、科学、历史、文化、音乐等多个领域，获取大模型回答后与正确答案比对，人工标注幻觉类型，并进行交叉验证。结果显示，这些大模型的幻觉率在19%—30%之间。

AI的幻觉可能会给人们的生活带来较大影响。世界经济论坛发布的《2025年全球风险报告》显示，长期（2035年）展望中，人工智能技术负面影响的风险严重性飙升至第6位，而错误和虚假信息的风​​险更是2025年全球面临的五大风险之一。

在学术领域，《自然》期刊指出，AI在处理科学参考文献时频繁出现“幻觉现象”。2024年的一项研究发现，聊天机器人在生成参考资料时的出错率高达30%—90%，常见错误包括论文标题、第一作者、发表年份等细节的偏差，甚至会找出与研究主题无关的文献。

在法律领域，生成式AI同样容易

“张冠李戴”，甚至虚构案例和法条。2023年，美国律师史蒂文·施瓦茨因“轻信”ChatGPT，在提交给法院的文件中引用了根本不存在的法律案例。无独有偶，在国内，福建的一名程序员在起诉某公司时，选择用DeepSeek撰写申诉状和证据清单，结果文书虽然看似流畅规范，但在法庭上被发现存在大量法律适用错误，几乎没有参考价值。

在医疗领域，随着人们将AI工具作为健康搜索引擎进行求医问药，不少人也发现AI会出现输入的是甲病，搜索结果显示的是乙病这类的情况，无疑影响了AI的可信度。医生对患者个体差异的考量在治疗中起着重要作用，而AI可能提供错误的诊断和治疗建议，严重时甚至会危及患者生命。

沈阳团队总结，AI幻觉可能会带来多重风险，例如信息污染风险，大量AI生成内容涌入中文互联网，加剧了虚假信息传播的“雪球效应”，甚至污染下一代模型训练数据。此外，普通用户难以辨别AI内容的真实性，可能对医疗建议、法律咨询等专业场景的可靠性产生长期怀疑，带来信任危机。若错误信息被用于自动化系统（如金融分析、工业控制），则可能引发连锁反应，带来安全漏洞。

如何避免 AI 幻觉？

对用户来说，该如何应对AI幻觉这一现象，和大模型良好共处，更有效地运用AI工具？万小军认为，用户本身需

要提高对AI生成内容潜在风险的认识，培养批判性思维和信息鉴别能力。批判性思维才是永不过时的操作系统。

正如DeepSeek官方网站上展示的《用户协议》中指出，“咨询医疗、法律、金融及其他专业问题时，请注意本服务不构成任何建议或承诺，不代表任何专业领域的意见。”不轻信AI是有效使用AI工具的前提。

使用生成式AI时，首先应核查信息来源，判断其引用链接或信源的可靠性；其次，要审视内容细节，评估其逻辑是否通顺、结论是否合理；最后，结合第三方工具进行验证，借助搜索引擎与事实核查平台对关键信息进行交叉比对，相互审查和监督，确保内容真实可靠。

在使用DeepSeek等AI大模型时，可以尝试打开联网搜索功能，沈阳团队的研究成果显示，在开启联网搜索后，DeepSeek的通用性测试幻觉率可以降低2%—3%，事实性测试幻觉率则降低了3%—5%。在提问时明确说明“请提供真实、严谨的信息，不要虚构内容”，虽然这无法完全避免AI出现幻觉，但可以在一定程度上降低其编造信息的概率。

此外，还可以通过改进向AI提问的方式，用更精准更合适的问题去约束它的回答范围，引导大模型在可控的知识边界内作答。以避免受到AI幻觉的影响。比如，在时间上加一道“闸门”，明确要求只基于某一时间之前的资料来回答问题，能有效避免AI编造



未来情节；又或者，在提问中指定权威出处，如基于某报告或某文章回答相关问题，可以显著降低它调用不靠谱来源的概率。

除了这些前置约束，还可以引入一些反向验证机制帮助识别潜在幻觉。例如，要求AI在回答后补充一段“反事实检查”内容，列出可能导致错误的假设；或是让它主动建立观点支撑链条，从权威数据出发一步步推导结论，并对结论标注可信度等级。

技术监管形成合力

避免AI幻觉，除了用户提升信息

鉴别能力和提问方式，更需要技术创新和内容合规。万小军表示，在促进技术进步的同时，确保生成内容符合法律、伦理和社会规范——一方面，应积极开发和应用技术手段，如AI生成内容和幻觉检测工具、数字水印技术等，识别和标记AI生成内容以及非真实内容；另一方面，政府和相关机构应对AI生成内容进行必要监管，确保在关键应用场景下AI生成内容的真实性。

在技术方面，全国人大代表、科大讯飞董事长刘庆峰认为，AI幻觉虽然防不胜防，但可以利用技术手段设法矫正。AI大模型应当至少补充在线实时搜索与专业数据库动态接入两大工具包，



让大模型的回答也过一遍智能检校。

刘庆峰还建议,可以建立安全可信、动态更新的信源和数据知识库,对不同类型数据的可信度和危害程度建立标签体系,降低人工智能幻觉出现概率,提升生成内容可靠性。研发AIGC幻觉治理技术和平台,定期清理幻觉数据,研究幻觉自动分析的技术和软件平台,开展幻觉自动分析、AIGC深度鉴伪、虚假信息检测、有害内容识别以及互联网传播溯源。

在监管方面,近日,国家互联网信息办公室等四部门联合出台了《人工智能生成合成内容标识办法》,聚焦人工智能“生成合成内容标识”关键点,通

过标识提醒用户辨别虚假信息,明确相关服务主体的标识责任义务,规范内容制作、传播各环节标识行为,以合理成本提高安全性,促进人工智能在文本对话、内容制作、辅助设计等各应用场景加快落地,同时减轻人工智能生成合成技术滥用危害,防范利用人工智能技术制作传播虚假信息等风险行为,推动人工智能健康有序发展。该办法将于2025年9月1日起施行。

说到底,我们无法拥有一个永不出错的AI,但需要学会与偏差共舞的智慧。毕竟,再强大的算力也无法替代人类心中那盏辨别是非的灯火,在未知的航道上,真正握舵的,仍该是人类自己。■





具身智能投资热潮持续,谁能笑到最后?

文 | 严兆鑫

2025年,具身智能成为AI产业的焦点符号。从春晚舞台上扭秧歌的人形机器人,到全球展会上频频亮相的具身模型,从硅谷到深圳,这场将AI“装进躯体”的浪潮正迅速铺开。

资本市场亦随之沸腾。去年以来,融资事件密集发生,估值翻倍、项目速融成为行业常态。创业者奔忙于“实

训”与展示,投资人竞逐“独角兽”,地方政府频频推出扶持政策。所有人仿佛都在赶一班蓄势待发的科技快车。

然而,2025年3月,金沙江创投主管合伙人朱啸虎的一番唱空言论,引爆了有关具身智能的争议。一边是机构争先恐后下注,一边是资深VC冷静抽身,如何在高速奔跑中保持战略定力,成



为产业各方共同面对的新命题。

当技术跃迁叠加市场周期，这场由“智”入“形”的探索之路仍在不断延伸。在产业结构、投资逻辑与技术边界之间，一场关乎长期价值的博弈正悄然展开。

热浪来袭

自生成式AI引爆全球科技产业以来，人工智能正从信息空间加速迈向物理世界。而具身智能，正是这一跃迁中的关键中枢。

所谓具身智能，即赋予AI一个可以感知、运动并与环境交互的“身体”，让其不再停留于屏幕背后进行数字计算，而是进入真实的世界执行任务。相比语音助手、文字模型等传统形态，人形机器人作为具身智能的代表，更具象、更通用，也由此成为技术演进的天然载体。

在这样的逻辑下，具身智能迅速取代大模型，成为AI产业的新“显学”。2024年以来，从Figure AI推出Helix模型，到特斯拉宣称Optimus将在2025年实现限量生产，再到国内智元、宇树、优必选

密集发布产品与模型，海内外技术企业纷纷发力，产业链各环节开始发力。

政策端也迅速响应。北京、深圳、杭州等地相继出台专项行动计划，目标涵盖关键技术突破、千亿级集群培育与规模化落地，推动具身智能从科研实验室向产业闭环过渡。地方政府的高度热情，无形中为这场热潮按上了加速键。

在资本市场，具身智能的“热”表现得更直观。IT桔子数据显示，2024年国内人形机器人领域发生超50起融资事件，金额突破50亿元；2025年前两个月，具身智能机器人赛道已完成超44亿元融资，几乎追平去年全年。其中，成立仅50天的它石智航，就获得8.7亿元天使轮融资，成为行业纪录保持者。

具身智能之所以吸引如此关注，就在于它被视为“通用AI走向通用执行力”的通道。更重要的是，它是一条“极长的产业链”。从上游材料、电机、芯片、传感器，到中游机器人本体、模型系统，再到下游应用场景、运维生态，具身智能串联了制造业、人工智能与软件工程的多个生态，具备“链式带动”效应。对于期待新质生产力落地的政策制定者、资本市场而言，都是极具诱惑的结构性机会。

当然，在前沿技术走向产业化的过程中，仍需保持冷静与判断。目前，不少项目仍处于样机验证、初步交付阶段，商业模式与市场节奏尚待进一步成熟。在这一阶段，探索技术路径、积累工程能力、明确落地场景，是具身智能企业稳步发展的关键。



正如全国政协委员、中国科学院自动化研究所研究员赵晓光所言，具身智能的战略意义在于其为人工智能打开了一个全新的物理入口。从这一意义上说，这正是每一场技术革命最初的模样——不确定中孕育着新机遇。

产业挑战

如果说具身智能是人工智能的



“下一程”，那么这条路注定充满争议。2025年3月，金沙江创投主管合伙人朱啸虎的言论，给原本热火朝天的赛道泼了一盆冷水，引发了业内人士的深度思考。

朱啸虎的核心观点是，当下对具身智能的共识高度集中，但商业化路径并不清晰。金沙江创投选择回避这样的赛道，退出多个早期的具身智能项目——其中包括创业公司星海图和松延动力。

早在2023年，北京智源大会上，创新工场董事长李开复也曾直言“不看好人形机器人短期内商业化”；随后，猎豹移动董事长傅盛、智源研究院院长王仲远等人也相继表达对“双足机器人”能力泛化、落地节奏等方面的担忧。

质疑的核心集中于两个关键词：周期长、落地难。一方面，尽管市场热度不断升高，但真正实现闭环的应用场景仍属少数。从工厂搬运、展馆导



览，到教育科研、舞台表演，目前多数人形机器人的“交付”仍停留在展示层面，未形成稳定收入结构。

另一方面，技术与成本之间的矛盾依然尖锐。人形机器人本体构造复杂，关键部件如高精度减速器、关节模组、感知系统、多模态算法等均成本高企。国内售价9.9万元起跳的基础款Unitree G1，仅是“门槛价”；功能更完备的全尺寸纯电人形机器人，其硬件成本可能远超60万元。而在国际市场，波士顿动力的Atlas机器人成本高达数百万美元。

除了硬件开销，算法训练所需的真机数据同样昂贵。具身智能模型依赖高质量的交互数据进行训练，但这类数据难以通过合成生成，需机器人在真实场景中反复采集。于是，“去工厂实训”成为许多企业的重要一环——优必选、魔法原子、智元等企业均在一

线制造场景中部署机器人，进行抓取、搬运、避障等任务训练。

然而，这些训练的场景依然偏离商业化主航道。多数机器人在面对复杂、非结构化环境时，依然缺乏稳定性和泛化能力。以汽车总装车间为例，目前仍有大量柔性工序依赖人工完成。正如赵晓光所言，要真正替代人工，不仅需要足够的硬件精度，更取决于机器人对环境变化的适应能力和任务切换的灵活性。

技术难题叠加资本周期错配，让不少创业公司选择“能融则融”。2024年以来，多家初创企业密集进行“小+轮”融资，原因正是希望抢在“淘汰赛”前完成资金储备。清智资本创始合伙人张煜坦言，一两年内这条赛道就将迎来快速洗牌，初创公司唯有证明自身的工程化与落地能力，才可能留在牌桌上。

但越是火热的赛道,越容易被情绪“绑架”。一些机构在害怕错过的心态驱动下仓促入局,推高估值、拉高融资预期,却可能对产业造成结构性伤害。正如一位VC投资人所言:“这是一场认知与耐心的较量,跑得快未必能笑到最后。”

有人形机器人公司高管直言:“大家都知道困难,但没人敢慢下来。”在技术跃迁的关键期,适度的冷静观察,或许正是推动产业走得更远的必要一环。

重构布局

在这一背景下,资金依旧在涌入具身智能赛道。然而,资本虽未踩刹车,但其逻辑已悄然转向。相比早期“抢项目、拼入场”的粗放式下注,当前部分机构开始转向更具结构性的投资布局。业内投资人士普遍认为,真正理性的机构会将具身智能拆解为多个子领域,从本体制造、感知模组、数据采集到训练平台,再到“大脑+小脑”的协同系统,各个环节都有单独的投资窗口和退出路径。与其孤注一掷赌“整机C端爆发”,不如退一步,寻找“工具链”上的稳健参与点。

产业资本的角色也愈发重要。在具身智能这种高度依赖工程落地与场景融合的赛道中,懂产业、能协同、愿投入长期资源的战略投资者,正成为推动企业走出实验室的关键力量。过去一年,美团、阿里、蚂蚁集团等陆续出手,投向宇树、星动纪元、它石智航等项

目,除了资金,更带来了渠道、场景和真实数据。

而对创业者而言,融资只是第一关,更关键的是在早期阶段构建“验证-落地-反馈”的小闭环。在优必选、智元、乐聚等头部公司看来,批量交付并非象征盈利,而是一种工程化与产业接轨能力的展示。清智资本创始合伙人张煜就曾表示,未来两年将是人形机器人赛道的“存量淘汰期”,谁能先实现真实世界中高质量、低成本、可迭代的应用验证,谁才可能留在长跑队伍中。

资本逻辑的变化,也反映出市场对时间尺度的重新认知。国家级基金和地方国资正逐步形成“耐心资本”的逻辑框架。一些地方放宽了考核周期,将“8到10年”的回报窗口纳入评估体系,为具身智能这类重研发、长周期项目提供更坚实的支撑。

不可忽视的是,具身智能不仅是一条技术路径,也是一道社会议题。当人形机器人越来越像人、走入日常生活,我们也需要重新思考“智能身体”的边界、安全与伦理。中国科学院自动化研究所研究员、联合国人工智能高层顾问机构专家曾毅就指出,推动技术前进的同时,更要把好方向盘——不仅是监管框架,也包括底层的价值系统。

从产业节奏到资本策略,从工程能力到社会影响,具身智能正走在由技术驱动向系统协同的转变之路上。真正值得关注的,不是某一个阶段的热度,而是企业是否具备穿越周期的能力,在不断演化的未来中沉淀自身的价值锚点。■

安全迷雾中的智驾“拷问”

文 | 吴鸿森

中国L2级辅助驾驶车辆的发展正势如破竹。据中国电动汽车百人会预测，2025年中国乘用车L2级辅助驾驶及以上新车的渗透率将达65%，智能座舱渗透率更将攀升至76%。

行业烈火烹油般的繁荣下，车企摩拳擦掌，消费者热情高涨。然而，小米SU7的爆燃事故如同一记重锤，将沸腾的空气骤然冷却——当车企宣传的“车位到车位，上手就能用”撞上现实的安全鸿沟，人们不得不重新审视安

全性。

一时间，“智驾安全”取代各种宣传口号成为行业焦点。智能化狂飙突进的时代，究竟该如何守护用户的出行安全？这既是消费者最朴素的诉求，也是车企发展的必答之题。

智驾理想与现实的碰撞

《汽车智能化发展报告（2024）智驾篇》显示，智能化已成为中国消费者



购车时最重要的考量因素之一，甚至有高达90%的消费者愿意为高阶智能驾驶服务额外付费。

在消费者对“智能化”趋之若鹜之际，小米SU7高速公路碰撞事故无疑泼了一盆冷水，将高涨的情绪拉回理智面。在这场事故之后，“智驾安全”成为了消费者的争论要点。

回到这起事故，从车企披露的时间线来看，事故车辆在碰撞前约2秒识别到障碍物，1秒后驾驶员接管，NOA

智能辅助驾驶状态转为人驾状态，后1-3秒之间撞上水泥护栏。在基本数据的背后，消费者不禁思考：为什么留给驾驶员紧急避险的时间仅有2秒？这一时间是否足够？

在问题的背后，事故路段因施工封闭原车道，车辆改道至逆向车道，对于智驾的识别产生了一定的干扰。当前，辅助智驾系统仅起辅助作用，而智能驾驶系统在面对动态施工场景时适应性存在一定欠缺。这一问题使得该系



系统在视觉语言模型、雷达探测以及系统算法的泛化性与可靠性等方面的不足暴露无遗。

识别技术在复杂情况下的能力不足，无疑影响了智能汽车的安全性。事实上，据中国电子商会数据显示，2019—2024年新能源汽车投诉中，智驾问题占比从8%飙升至27%，其中感知系统误判占比达43%。

感知系统一直是消费者对于智能汽车投诉的重要内容之一。值得注意的是，在识别技术背后，还潜藏着成本与功能性的平衡。

近年来，随着智能驾驶技术的成熟和造车成本的下降，中国车企正在加速推动“全民智驾”战略，加速智能汽

车向中低端市场的普及。比亚迪、吉利等车企已经率先将智驾功能覆盖至6万至20万元主流市场，高阶智驾功能似乎已经不再是“奢侈品”。

中国乘用车联合会数据显示，2024年上半年，L2级智能驾驶辅助系统在10万—15万元级市场的渗透率超过30%，在15万—20万元级别市场则达到60%，智驾正成为新能源车型的标配。

在普惠化的进程中，不同版本的汽车在配置方面自然存在着差距。以小米SU7为例，存在标准版、Pro版及Max版，除去价格差异外，功能上亦有区别。

SU7标准版搭载Xiaomi Polit Pro系统，使用一块NVIDIA DRIVE Orin

芯片,算力为54TOPS,支持高速NOA(Navigate on Autopilot); Pro版和Max版则配备了两块NVIDIA DRIVE Orin芯片,算力达到508TOPS,搭载Xiaomi Pilot Max系统,支持更为先进的城市NOA功能。这意味着Pro版和Max版在复杂路况下能更好地辅助驾驶,提供更安全、更智能的出行体验。

此外,随着NOA功能向15万-20万元车型下探,多数中低端车型普遍减少1-2颗激光雷达,小米SU7标准版则没有激光雷达,配备的是毫米波雷达。

降低价格的情况下,在现有技术水平上,往往意味着降配,降配则势必带来功能性的下降。如何在保障安全性的情况下,进行普惠化战略推行,是当下车企们的必答之题。

宣传迷雾中的认知偏差

低配车型的功能性存在客观差距,而在客观情况之外,驾驶员的“双手脱离”同样影响了安全性。在对于驾驶员安全操作的讨论中,人们将聚光灯照在了车企对智能辅助驾驶的营销上。

在当下,“脱手驾驶”“AI代驾”“高阶智驾”“全国都能开”等话术在新能源汽车的对外宣传上并不鲜见。然而,当事故发生后,人们意识到智驾功能的实际表现与车企“天花乱坠”的宣传似乎还存在差距。

将时间回溯到小米汽车发布会,彼时,小米宣称NOA高速领航辅助可以实现“施工避让”。在SU7事故之

前,小米汽车还曾强调“自动紧急制动AEB Pro根据风险等级实时调整避险策略”。小米甚至对外表态过,“SU7标准版百公里制动距离为35.5m”“为了保证刹车系统万无一失,采用了四重制动冗余策略”。

在小米汽车之外,不少车企的高管们也频频亮出各种金句,强调“智驾1000公里以上0接管”“AEB功能在100km/h下稳定刹停”。

在车企高管信誓旦旦的宣传背后,我国的智驾水平到底是什么水平?根据工信部2022年3月起正式实施的《汽车驾驶自动化分级》标准,自动驾驶分为6个等级,从L0级到L5级,而小米全系车型使用的是L2级智能辅助驾驶。

L0至L2级为组合驾驶辅助,系统辅助人类执行动态驾驶任务,驾驶主体为驾驶员;L3至L5级为自动驾驶,系统在设计运行条件下代替人类执行动态驾驶任务,当功能激活时,驾驶主体是系统。通俗来讲,L2只是辅助驾驶,L3是有条件的自动驾驶,L4才是真正意义上的自动驾驶。

值得注意的是,或许是为了避开L3等级概念,车企们采用NOA、LCC、ACC等各类说法,还有采用“L2+”“L2.5”“L2.9”等不符合国家标准与国际惯例的等级。车企们变着花样宣传的智驾系统分类,一定程度上影响了消费者对于自动化的正确认知,更影响消费者真正了解L2级功能的局限性。

早在2021年,理想汽车创始人李想就曾公开发文称,L2、L3这些专业话

术,用户听不懂。建议媒体和行业机构统一自动驾驶的中文名称,如L2是辅助驾驶、L3是自动辅助驾驶、L4是自动驾驶、L5是无人驾驶,这样也能避免夸张宣传造成用户使用的误解。

细微的信息差有时会带来致命后果,4月16日,工业和信息化部发布了《装备工业一司召开智能网联汽车产品准入及软件在线升级管理工作推进会》的公告,提到:汽车生产企业需要明确系统功能边界和安全响应措施,不得进行夸大和虚假宣传,严格履行告知义务。

安全责任界定之难

越来越多消费者拥抱智驾,这固然是技术进步的可喜之处。然而,当智能驾驶引发的事故出现,“车辆技术缺陷”和“人为操作失误”常常形成对立面。

安全责任如何界定,同样关乎智驾安全性。对于车企,明确责任界定有助于建立统一的行业规范和标准,促使车企遵循共同的安全准则,推动整个智能驾驶行业健康、有序发展。对于消费者,责任界定使得用户明白智驾并非完全可靠,从而在使用过程中保持谨慎,主动学习智驾系统的正确使用方法和功能边界,降低因不当操作引发事故的可能性。

“技术越先进,责任越模糊”或许并不是一句玩笑话,当下智驾的安全责任界定确实存在诸多隐患。国际智能运载科技协会秘书长张翔曾对外表


示,L3级需在特定场景下由系统接管,但当前法规未明确“系统请求接管”与“驾驶员未及时响应”的责任归属。

此外,当发生事故后,安全责任判定依赖于车企提供的数据,“运动员兼裁判员”的数据同样存在争议。对于事故,车企是完全披露了数据,还是选择性披露了数据,公众难以明了,真相自然云里雾里。此外,诸如事发前最后时刻系统是否完全退出操作同样是舆论的关注要点。

为了应对这一情况,业内人士普遍认为,应由政府主导建设智驾数据共享平台,强制车企实时上传关键数据,如AEB触发记录、接管时间等,同时还需允许第三方机构调取事故数据,以确保客观中立性。

也有声音认为,应当引入第三方托管,车企后台数据应交由独立机构托管,确保事故调查时数据的客观性。

一石激起千层浪,回顾事故背后的行业发展现状,技术的进步不应该以用户的安全性为代价。对于智能化与安全性的关系,世界汽车工程师学会联合会终身名誉主席、清华大学教授、汽车产业与技术战略研究院院长赵福全指出,智能化和安全并非对立,而是需要通过生态协同实现平衡。他认为,智能化是汽车发展的“中场”而非“下半场”,产业会向多主体协同创新的生态化发展。

赵福全还强调,安全是最大的质量,不能以牺牲安全为代价追求智能化的快速发展。 



财智论道

FORUM

苏绣，是中国传统四大名绣之一，至今已有2000余年的历史。苏绣第三代传承人郁竹君和她的团队，与知名服装、彩妆、香氛等品牌跨界合作，让苏绣艺术走进千家万户，还创立偶郁Hiembroid苏绣华服品牌，通过30多家经销商将华丽的苏绣服饰销往全国各地，在海外市场也积累了不少客户。

守得住、攻得远、传得久。本期《财富守攻传》邀请到建行广东省分行财富顾问方芃芃和建行山西省分行财富顾问原婧，一起来聊一聊股权传承这件大事。

专访苏绣第三代传承人郁竹君：
跨界联动传承非遗
想让所有老百姓
都能穿上苏绣服饰

文 | 赵元



苏绣第三代传承人郁竹君。

苏绣起源于苏州，是中国传统四大名绣之一，至今已有2000余年的历史，据西汉刘向《说苑》记载，春秋时期吴地已有“绣衣而豹裘者”。苏绣图案秀丽、构思巧妙、绣工细致、针法活泼、色彩清雅，具有浓郁的地方特色，是第一批国家级非物质文化遗产之一。

发展至宋代，苏州已是户户有刺绣，其中，又以镇湖刺绣最为有名。

1993年，郁竹君就出生在“家家有绣女，户户有绣棚”的镇湖一个苏绣世家。她的外婆卢菊英、母亲卢梅红均是远近闻名的刺绣工艺大师，历经三代传承，郁竹君希望让这门古老的手艺焕发新生，她和她的团队与知名服装、彩妆、香氛等品牌跨界合作，让苏绣艺术走进千家万户，还创立偶郁Hiembroid苏绣华服品牌，将苏绣与“新中式”服饰相结合，让时装时尚而雅致。

目前，成立刚满一年的偶郁Hiembroid整体团队规模已接近50人，通过30多家经销商将华丽的苏绣服饰销往全国各地，在海外市场也积累了不少客户。

未来，郁竹君希望在保留、传承刺绣传统文化的同时，实现苏绣的规模化生产，让所有的老百姓都能穿上自己设计的苏绣服饰。

苏绣技艺三代传承

郁竹君出生在苏州镇湖的苏绣世家，她的外婆卢菊英、母亲卢梅红均是远近闻名的刺绣工艺大师。卢菊英出

生于1950年的苏州镇湖。在那个没有电视、没有手机的年代里，卢菊英跟着奶奶、妈妈学刺绣，她尤其擅长双面异色这门常人难以掌握的刺绣技艺，是远近闻名的刺绣工艺大师。

而在工艺大师的身份之外，卢菊英还是一位敢为人先的发家致富先行者。30岁那年，国内的市场经济开始发展，卢菊英挑着一根扁担，来到了苏州的南园宾馆，将自己的作品成功卖出了300元钱。

此后，卢菊英又想方设法把她的刺绣作品卖到了全国各地，她也因此成为率先富起来的个体经营户，获得吴县政府颁发的一张“勤劳致富的先行者”奖状。

“但我妈妈没有接手生意”，与喜欢做生意的外婆相比，郁竹君的母亲卢梅红显得有些“两耳不闻窗外事”，但她继承了卢菊英精湛的刺绣技艺，她绣制的牡丹色调温暖、色彩和谐，极具艺术美感，在苏绣业界享有“卢牡丹”的美誉。

在这样的家庭环境下，郁竹君从小也会在家中做刺绣。如今，她从事苏绣行业已有8个年头，然而，在这之前，她投身苏绣行业的决定却曾遭到来自家庭的反对。

“我在大学里学的是国际贸易专业，毕业后从事的第一份工作则是电商”，郁竹君说道，“在苏州人的传统观念里，女孩子应该要有一份稳定的工作，找一个好人家，过上安稳的日子”。但郁竹君最终还是选择辞职创业。

谈到促使自己做出这个选择的契



苏绣图案秀丽、构思巧妙、绣工细致、针法活泼、色彩清雅，具有浓郁的地方特色，是第一批国家级非物质文化遗产之一。

机，郁竹君回忆道，是那间堆满了刺绣的老屋拆迁时的场景触动了她。当时，郁竹君拿着抹布、簸箕，一件一件地将家中堆放的苏绣搬到卡车上。看到这些刺绣作品布满灰尘，甚至已经破损，郁竹君感到十分遗憾，她说：“这个瞬间触动了我，苏绣有2000多年历史，如果不能传承下去，这美丽的财富就流走了。”

于是，郁竹君回到镇湖，投身自己热爱的苏绣事业。

跨界合作让非遗进入大众视野

在郁竹君看来，她们三代人从事这个行业都有自己的特色，与母亲、外婆相比，她更多地在探索如何让苏绣实现跨界融合。

与知名服装、彩妆、香氛等品牌开

展跨界合作，是郁竹君的运营团队最为重视的板块之一。郁竹君认为，想要让传统的非遗文化传承延续，跨界出圈是非常重要的一个发展方向，这样能够让更多的创新内容进入到大众视野。目前，团队几乎每月都会有与品牌的合作，而在郁竹君看来，过往的合作案例中，最成功的是与美妆品牌花西子合作。

2023年，郁竹君团队与花西子合作的花西子隐园限定刺绣系列产品就曾获得当年的国际CMF设计奖金奖。

2024年七夕，郁竹君的团队又与美妆品牌花西子推出“七夕刺绣限定系列”，将手工苏绣技艺与美妆产品相结合。该系列以卢梅红手绣的真实苏绣艺术品为母本，选取“兰花、青山、比翼鸟、双叶荷”四个图案，由卢梅红的绣坊承接所有刺绣限定系列的典藏手绣



卢梅红刺绣作品《花好月圆》。

版产品顶片制作。

谈及此次合作，郁竹君表示，虽然产品作为七夕限定款，上架的时间只有两个月，但前后打磨的时间跨度长达两年。从花型该怎样绘制，到什么样的图形在表达刺绣韵味的同时能抓住人心，郁竹君的团队与花西子的产品团队进行了大量的沟通和细致的磨合，在这样的努力下，产品一经上线便销售火爆。据郁竹君介绍，该系列产品销量超过30万，销售额过亿。

在郁竹君看来，与品牌的跨界合作，最重要的一点在于要洞察到品牌方真正的需求所在。从刺绣到装裱的每一个步骤，郁竹君都曾经身体力行实践过，因此，她也知道该如何去满足这样的需求，在这样的基础上，才能与品牌方有效沟通，一起打磨产品。

“其实跟一个企业、品牌做联名

的时候，我觉得并不是要他们了解工艺，而是我要去了解对方的需要”，郁竹君表示，在每次合作的前期，她都会在网上查找合作品牌的资料，“他们的logo是什么？他们的企业精神是什么？他们想要表达的是什么？”通过寻找这些问题的答案，郁竹君从中提炼出品牌想要传递的理念，再以此为基础，构思合作该以怎样的形式开展。

在让非遗文化跨界出圈，进入更多大众视野的过程中，郁竹君也得到了来自金融机构的关心扶持。“我感觉建行非常关心我们企业和个人的发展”，郁竹君表示，一方面，建行对于企业的关爱，帮助她更好地履行企业的社会责任；另一方面，作为个人来说，建行“行稳致远”的风格也正好符合她在财富管理对于安全的核心需求。

去年，建行私人银行举办了一场苏



2024年2月，郁竹君创立了偶郁Hiembroid苏绣华服品牌，将苏绣与“新中式”服饰相结合，让时装时尚而雅致。

绣体验活动，邀请苏州当地的客户来到偶郁Hiembroid体验苏绣传统文化，郁竹君表示，这样的活动不仅传播了苏绣的魅力，也使她有机会与志同道合的新朋友共享资源，交流分享创业的心得体会。

让所有的老百姓都能穿上苏绣

在跨界联动之外，2024年2月，郁竹君创立了偶郁Hiembroid苏绣华服品牌。

偶郁Hiembroid的门店，坐落在镇湖的绣品街上。这条1700米长的绣品街始建于1998年，干净整洁的街道两旁开满了绣庄，这些绣庄古朴低调的装修风格显露着苏绣的绵长历史，而偶郁Hiembroid是米白色的外立面，前卫的门面设计在其中格外显眼。这似乎也象征着郁竹君的创业理念，在传承刺绣工艺本身的同时，这家年轻的店铺将苏绣和新中式服装进行结合，同时与咖啡店进行了融合经营，使来到镇湖的旅客在欣赏苏绣的同时，也有一个可栖息之地。

“这里的生活方式跟我以前做电商的时候完全不同”，镇湖位于苏州西部，三面环太湖，距离苏州市区有近一个小时的车程，郁竹君说，“很多年轻人不愿意待在这里，这里特别的寂寞，没有任何的夜生活，只有绣花。”

这个两万多人的小镇虽然没有夜生活，却形成了一条完整的刺绣产业链。

“我们还是希望在保留传统文化的同时，能够去做一些规模化的事情”。郁竹君希望通过与建设银行的进一步合作，在苏绣生产的规模化上迈出实质性的尝试和探索。

在郁竹君的记忆中，以往外婆绣花、外公负责制作装裱用的外框，“两个人就组成了一条小规模产业链”。以一个家庭为单位完成刺绣的所有环节是镇湖的过去，如今，镇湖的刺绣产业链大为丰富，有专门做丝线的，有专门做面料的，有专门做绣花的，有专门做配色的。

“专门”意味着，这些环节的专业门槛也有了明显提高。以配色为例，郁竹君表示，如今的配色需要从1000多种颜色中选出所需的颜色，对于色彩的明暗关系、时下流行色都需要有专门的了解。因此，如今的刺绣作品相较于以往，色彩更加鲜艳明丽，也更具现代感。



卢菊英曾获得吴县政府颁发的“勤劳致富的先行者”奖状。

目前，成立刚满一年的偶郁Hiembroid整体团队规模已接近50人，其中，手工匠人占30位左右，有30多家经销商将这些苏绣服饰销往全国各地。同时，郁竹君的苏绣新中式服饰也正走向海外市场。

谈到出海的起因，是郁竹君偶然发现，一条自己上传到国外社交媒体平台的刺绣视频收获了极高的点赞量，她意识到，海外市场对中华传统文化存

在巨大热情，于是开始积极拓展海外市场，在国内外参加各种展会。如今，团队在新加坡、马来西亚等地都积累了很多很好的客户。未来，郁竹君希望让苏绣走进更多的国家。

“让更多的人穿上自己设计的苏绣服饰”是郁竹君的一大愿望，但这个愿望的实现也面临着一定的难题。

一方面是人才方面的短缺，愿意从事这个行业的年轻人较少；另一方面，苏绣使用的真丝“不能受潮，不能受到阳光直射，也不能触摸”，这些特质极大地影响了苏绣华服的销售，也使其难以实现量产。不过，郁竹君透露，团队正在研发新型的材料，以期在未来改变这一现状。

生产的规模化也是摆在郁竹君面前的问题之一。

如今，机器绣花已经可以实现媲美人工的效果，效率也有极大提升，同样的一件作品，人工需要三天才能完成，机器或许一小时就可以完成二十件。然而，苏绣也是倾注了匠人心血的非遗手工技艺，如何在文化遗产与量产之间找到平衡，并不容易。而机器设备昂贵的投入成本，也使实现苏绣规模化生产并不轻松。

“我们还是希望在保留传统文化的同时，能够去做一些规模化的事情。”郁竹君表示，未来，她希望通过与建设银行的进一步合作，在苏绣生产的规模化上迈出实质性的尝试和探索，有朝一日，实现让所有的老百姓都能穿上自己设计的苏绣服饰的愿望。■

主讲
原婧



主讲
方瓦瓦



家族信托守护 企业股权传承

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



专业引领：家族信托守护企业股权传承

守得住、攻得远、传得久。本期《财富守攻传》邀请到建行广东省分行财富顾问方芃芃和建行山西省分行财富顾问原婧，一起来聊一聊股权传承这件大事。

股权不仅是企业主的核心财富，更是企业控制权的命脉。但在现实生活当中，股权传承却是一道复杂而又难解的题目。例如股权结构不合理、公司治理不规范、家族成员之间的利益不一致，任何一项处理不当，轻则影响企业的发展，重则可能导致家族的崩分离析。那么，应当如何通过家族信托破解股权传承困局，实现企业基业长青，家族财富永续？

股权不仅是财富，更承载着企业的未来和家族的责任。传统的传承方式，比如遗嘱或法定继承，往往导致股权的分散，甚至引发家族内斗。数据显示，我国80%以上的家族企业都面临着传承的问题，而家族信托恰恰是解决这些问题的利器。

家族信托不仅能够实现股权的集中管理，还能通过灵活的分配机制来平衡家族成员之间的不同利益诉求。例如，我们最近在服务的一位企业主刘总，他有3名子女，其中一名已经成年，率先进入到接班人培养的序列。刘总的企业正处在快速发展的阶段，他担心未来股权可能面临分散的风险，进而影响企业的稳定发展，于是，我们就通过设计股权家族信托的架构，分步骤、按需求来解决传承的问题。

这个方案其实核心就在于分家不分业。信托财产独立于家庭财产，股权作为信托财产进行集中管理，避免了因为继承而导致的股权分散。同时，信托还能有效隔离家庭和企业的风险，刘总的个人债务和家庭纠纷不会影响企业运营，企业的经营风险也不会波及家庭成员。

不仅如此，信托的灵活分配机制还能实现家族成员的各取所需。比如说为企业任职的成员增加分配，来建立起激励的机制，而对于选择自主创业、不在企业任职的成员，我们也能通过信托设立助业金等方式来提供支持和保障。但在这个案例当中，最为重要的是信托帮助刘总解决了家庭和企业的潜在冲突，将勤奋、诚信、团结的家风融入到信托的条款，激励他的家族成员为企业的长久发展而共同努力。

可以说，股权家族信托不仅是财富传承的工具，更是家族基业长青的基石，它的核心价值就是稳、远、久。股权集中管理，企业永续经营，传承企业家精神和家风文化。

股权家族信托是企业主的护城河，也是家族财富传承的指南针。在这个复杂的市场环境中，它为企业主提供了一条清晰而又稳健的传承路径。

股权传承是企业主绕不开的课题，而家族信托正是解决这一难题的金钥匙。建行私人银行将秉持专业、诚信、稳健的服务理念，为企业主提供量身定制的股权传承解决方案。建

公募基金定期报告信息解读指南

文 | 中国对外经济贸易信托有限公司

近期，公募基金一季报迎来披露高峰期，对于基金投资者来说，公募基金定期报告（包括季报、中报、年报）是不可错过的重要资料，不仅透露出管理人在股债震荡中的攻守策略，也折射出债券、股票等大类资产的风险偏好变动。本文梳理了公募基金定期报告信息解读要点，以期与投资者分享公募基金定期报告阅读心得。

基金定期报告频率与信息含量

为了规范公募基金的定期报告，2019年，证监会先后制定了《公开募集证券投资

基金信息披露管理办法》《证券投资基金信息披露内容与格式准则》等一系列规章制度，构建了定期报告的披露框架。

基金定期报告披露周期和信息有所差异：季报按季度编制并披露，每年发布四次，聚焦基金在较短周期内的运作情况，适合投资者跟踪基金的短期表现和市场适应性，评估基金经理应对市场变化能力；中报与年报分别以半年度、年度为周期，每年各发布一次，全面披露基金运作细节，适合投资者深入分析基金的业绩表现和投资策略，是分析基金长期投资价值 and 风险管理能力的重要工具。

基金定期报告内容差异表

序号	章节	主要内容	季报	中报	年报
1	重要提示和目录	对当期报告真实性、准确性、完整性的说明	√	√	√
2	基金简介	基金基本情况；基金产品说明；基金管理人和托管人信息；信息披露方式等	√	√	√
3	“主要财务指标、基金净值表现及利润分配情况”	主要财务指标	当期	当期	近3年
		基金净值表现	√	√	√
		过去3年利润分配情况	×	×	√
4	管理人报告	基金经理及助理简介	√	√	√
		报告期内基金投资策略和运作分析	√	√	√
		宏观经济、证券市场及行业走势的简要展望等	×	√	√
		报告期内基金利润分配情况的说明	×	√	√
5	托管人报告	托管人监督基金投资运作情况及对当期报告财务数据的意见等	×	√	√
6	审计报告	审计人出具审计意见	×	×	√
7	财务报告	当期资产负债表、利润表、净资产变动表、财务附注等	×	√	√
8	投资组合报告	期末基金资产组合情况	√	√	√
		期末股票投资组合的行业配置情况	√	√	√
		期末股票投资明细	前十名	全部股票组合	全部股票组合
		报告期内股票投资组合的重大变动	×	√	√
		期末债券和其他资产配置情况	√	√	√
9	基金份额持有人信息	基金期末持有人结构；期末基金管理人的从业人员持有本基金的情况；基金公司及基金经理持有本基金的情况等	×	√	√
10	开放式基金份额变动	报告期内基金份额变动情况	√	√	√
11	重大事件揭示	持有人大会决议、基金管理人重大人事变动、诉讼、公告披露等	×	√	√
12	影响投资者决策的其他重要信息	单一投资者持有基金份额比例达到或超过20%的情况；影响投资者决策的其他重要信息	√	√	√
13	备查文件目录	备查文件目录及存放地点、查阅方式	√	√	√

投资者可以通过中国证监会资本市场电子化信息披露平台、基金公司网站/App、基金销售机构网站/App或专业的金融数据终端如Wind、iFinD等查询定期报告。

基金定期报告的内容与意义

基金定期报告是投资者投资决策的重要信息来源,通过浏览定期报告,投资者可以了解基金业绩、投资策略、潜在风险、费用结构、基金经理投资脉络及持有人结构和申赎情况等,有助于提高投资效率,降低投资风险,实现投资目标。

一、洞察基金业绩表现

定期报告的“主要财务指标”提供了基金在报告期内的业绩表现信息,包括基金净值增长率、总收益等关键指标。其中,本期已实现收益=本期利润-本期公允价值变动损益;通过本期利润,可以看到基金在这一报告期赚/亏了多少钱。

“基金份额净值增长率”是基金真实的收益率,而不是投资者的真实回报,投资者实际收益通常会低于基金真实收益。“加权平均净值利润率”可以衡量投资者真实回报,该指标可以反映基金产品收益受到投资者申购赎回行为的影响程度。总体而言,基金净值波动越大,投资者追涨杀跌的申赎操作越多,两者差距就越大,导致“基金赚钱,投资者不赚钱”的现象。

例如,某基金“本期基金份额净值增长率”为5.03%表示基金业绩有所提升,但实际上基金本期利润亏损了44,716,389.63元,“本期加权平均净值利润率”真实地反映了这一状况,表示平均而言投资人当期亏损了8.93%。

二、把握基金投资策略

在定期报告的“基金简介”部分,投资者可了解基金投资目标与策略,判断基金产品是全市场布局的均衡型配置基金或是重点布局某个行业和某类赛道的主题型基金,掌握股票投资特征及业绩基准指数等信息。据此,投资者可以主动评估基金与自身投资目标的匹配度,摆脱“渠道推送什么就买什么、基金经理是谁就买谁、产品名称叫什么就买什么”的被动境地。

例如,某基金以“中证800指数收益率×80%+中债综合指数收益率×20%”为业绩比较基准,通过8:2的权重配比,综合衡量权益与固收类资产的收益表现。

三、识别基金潜在风险

基金经理的履职情况是基金产品的重要潜在风险来源。以基金年报为例,在“管理人报告”中,投资者可以了解到如下信息:

(1) 基金经理及其助理的基本信息和任职情况,包括历史管理与当前管理的公募、非公募产品的数量和规模等。

(2) 基金经理的变动情况,报告



期内基金经理是否有任职变化，是否
为基金经理离任而做增聘准备。

(3)除了替公募投资者理财之外，基金经理可能也管理着仅面向合格投资者的私募资产管理计划(以下简称“专户产品”)或者其他类型组合。获得专业的合格投资者认可虽是加分项，但多产品管理可能分散精力，公募投资者需综合考量。

四、了解基金经理投资脉络

定期报告的“管理人报告”和“投资组合报告”是跟踪组合构建逻辑的重要路标(年报和季报详细程度有所差异)，投资者可以对基金经理是否按预设目标管理基金组合进行综合分析评价，全面评估基金运作全

貌，判断基金是否符合自己的投资目标和风险偏好。

以年报为例，管理人报告是全方位了解基金经理心路历程的重要窗口，也是“听其言”的重要信息来源，其中包含了基金经理对过去一年宏观经济、市场走势、行业变化的总结；对报告期内重大投资决策及其背后逻辑的阐述；对基金业绩的来源分析；对基金运作过程中的风险识别、评估和控制；对接下来市场趋势的预测和基金投资计划或策略的调整；对基金业绩的自我评价及对投资者的建议等。

投资组合报告则直观呈现产品的配置方向和配置比例(详见下表)，投资者通过“观其行”，可判断基金经理实际操作与前文中阐述的配置思路是

投资组合报告重点信息		
序号	主要内容	信息要点
1	资产配置	基金在不同资产类别（如股票、债券、现金等）的配置比例
2	行业分布	基金投资的行业分布情况，以及行业配置的变动
3	重仓股明细	持有的前十大重仓股的名称、持股数量、公允价值以及占基金资产净值的比例
4	债券投资	持有的债券情况，包括债券种类、到期收益率、信用等级等
5	持仓变动	报告期内基金持仓的增减变动情况
6	投资组合的流动性分析	持有资产的流动性状况，包括现金及现金等价物的比例
7	投资组合的估值方法	基金资产估值的基本原则和方法，特别是对于非标准化资产的估值

否吻合，是否知行合一。

五、追踪基金持有人动态


基金中报和年报列示了基金份额持有人信息，投资者不仅可以看到机构与个人投资者的比例，还可以看到本基金管理人的相关从业人员持仓情况，判断基金的市场接受度。

一般来说，基金产品被机构持有比例较高意味着较受专业机构认可，是加分项，但如果单一机构占比过高，需警惕大额申赎行为对基金业绩产生冲击。基金产品被基金公司内部人员与基金经理本人持有份额较多，则表示内部对产品的认可程度较高，展现了投资团队愿意与投资者利益捆绑、共同进退的决心。

以某基金为例，其机构投资者持有比例及基金管理人所有从业人员持有比例分别为77.10%和0.2893%，高于同类型基金产品的中位数15.44%和0.1024%，意味着该基金产品得到了广泛的认可；而基金管理人

的高管、投研团队及基金经理本人均持有有一定份额的基金，进一步印证了他们对该基金的积极预期与坚定信心。

除关注期末与期初基金份额的变动以外，需关注报告期内总申购和总赎回数量。即便有时份额数相差不大，但若报告期内实际经历了大额申赎，不仅可能会冲击基金业绩，也可能隐含着资金结构异动，如个人资金疯狂涌入但机构资金批量撤出。

基金投资是认知与时间的价值博弈，需以洞察力捕捉趋势，以决策力穿透数据，以及耐心跨越周期。通过对基金定期报告的深入解读，投资者可以更加清晰地把握基金的运作状况和市场趋势，为投资决策筑牢信息“护城河”。

（免责声明：本文仅供一般性参考。本文介绍的信息及资料并非旨在为任何投资者或第三方提供任何形式的投资建议。）



善建 卓观

PROSPECT

近年来，建设银行紧跟时代步伐，聚焦高质量发展目标，纵深推进私人银行专业经营，打造“私行标杆”品牌形象。目前，建行已有11家私人银行入选“2024年百强私人银行中心”，本期，我们将走进天津赛顿私人银行中心，探访其在服务理念、团队建设与高净值客户经营中的独特优势，共同见证一家“老牌”私人银行中心的焕新升级与高质量发展之道。

在时代浪潮的席卷下，金融领域正经历着一场深刻的变革，而银行作为其中的关键角色，正成为金融行业转型升级的“排头兵”。近年来，建设银行紧跟时代步伐，聚焦高质量发展目标，将财富管理战略顶层设计图转化为落地施工图，助力零售业务高质量发展。纵深推进私人银行专业经营，通过聚焦复杂产品稳健管理、专业赋能深维传导、集团力量融合运用，打造“私行标杆”品牌形象，满足社会各界日益增长的财富管理需求。为了顺应政策和时代的要求，也为了给客户提供更优质的服务，建行一直努力打造一流的私人银行服务。目前，建行已经有11家私人银行入选“2024年百强私人银行中心”，实力备受认可。本期，我们将走进获此殊荣的天津赛顿私人银行中心。

探访天津赛顿私人银行中心： “老牌”私人银行的高质量发展之道

作为建行目前成立时间最早的获批私人银行中心，天津赛顿私人银行中心自2007年成立以来，始终坚守“以客户为中心、以客户需求为核心”的服务理念，凭借近18年的稳健经营与持续创新，在复杂多变的市场环境中不断拓展专业边界，赢得了客户的广泛信任与良好口碑，并入围“2024百强私人银行中心”。本期，我们将走进赛顿私人银行中心，探访其在服务理念、团队建设与高净值客户经营中的独特优势，共同见证一家“老牌”私人银行中心的焕新升级与高质量发展之道。

链接“人-家-企-社”，
打造立体化服务生态

《建行财富》编辑部：贵行在私人

银行业务领域经验丰富，请问贵行有怎样的服务理念和服务优势？

赛顿私人银行中心：赛顿私人银行中心位于天津市和平区核心CBD区域。中心成立于2007年10月，迄今为止已经近18年，是建行目前成立时间最早的获批私人银行中心。私行中心始终秉承“以客户为中心、以客户需求为核心”的服务理念，围绕私人银行客户“人-家-企-社”不同维度进行全渠道多元化的客户需求服务解决。

尤其是在近两年，结合民营企业主客户、上市公司董监高以及其他高新技术企业核心控制人等客户进行重点公私协同一体化服务。私行中心作为公私协同主要牵头机构，将资源共享，优势集中，重点服务企业主客群，为客户提供“公私一体化”全流程、差



异化综合服务。相关服务也逐步涉及到客户家庭、子女、企业、税收、股权架构搭建、股权治理等等。私人银行综合服务优势明显。

结合企业主客群的公司协同经营，私行中心重点将服务支行进行区域资源整合，进行资源倾斜、人员倾斜、客户需求响应倾斜。目前形成了滨海高新区、鑫茂产业园区、空港经济区、武清京清产业园以及静海子牙产业循环园区等重点经营区域，进行公私协同，满足不同企业主的各类服务需求。

过程中，私行客户经理与分、支行公司、普惠条线客户经理形成柔性工作团队，通过联席会议沟通客户需求—共同拜访响应客户需求—方案制定解决

客户需求—方案重检动态跟踪—整套模式，提升民营企业主、优质企业家的私行服务综合体验。将私人银行客户服务从原来客户认为的简单个人零售业务模式，逐渐转化为现代私人银行经营的全流程、全生命周期、“人、家、企、社”不同维度的客户需求服务体验。重在客户需求反馈和方案解决，重在专业胜任、专业信任。

《建行财富》编辑部：近两年，通过公私协同，赛顿私行产生了怎样的经营典型案例？

赛顿私人银行中心：例如，企业家D总，家族企业，集团化经营，行业翘楚。企业经过多年遇到瓶颈，尤其是在股权治理和架构搭建方面，遇到很大的



问题和困难，严重影响公司后续的可持续发展。赛顿私人银行在了解到客户情况后，针对D总的家族企业原有股权情况以及未来企业发展进行了详细的沟通和问题分析，借助建行集团优势，联合子公司相关专家与客户多次进行方案汇报和股权架构搭建调整推演，最终实现客户公司股权的合理搭建。

其间，D总公司由于企业扩建，与施工方就工程造价预算方面产生严重分歧，赛顿私行在了解相关需求后，及时为客户对接分行工程造价咨询服务，以高效、专业的服务为客户在相关项目中助力、赋能。在持续近两年的该客户服务过程中，私行服务团队定期对客户进行回访和方案检视，解决了客户入企业股权架构搭建、造价咨询等棘手的痛点问题，在为客户提供私人银行服务的同时，助力客户的企业平稳快速发展。

**锻造专业能力，
以“全流程管理”提升服务精准度**

《建行财富》编辑部：在竞争激

烈的金融市场中，专业性是赢得客户信任的关键。请问贵行在为客户提供服务时，专业性主要通过哪些维度得以彰显？

赛顿私人银行中心：作为天津直辖市两家私行中心之一的赛顿私行，目前负责15家二级行私人银行客户的经营、服务和营销工作。占到天津市分行整体私人银行客户规模的80%以上，在规模上是属于较大管理规模的私行中心。

中心每年的客户、AUM（日均金融资产）的新增均能实现较快速稳定增长，私人银行客户保有率近些年始终保持在总行各一级分行前列，显示出良好的客户经营能力和客户服务水平。私人银行客户服务满意度保持高水平。团队成员平均年龄40岁。稳定的团队和新鲜血液带来的活力，为赛顿私行中心团队带来了源源不断的市场竞争力。

私行中心全面贯彻总行“五步法”客户经营理念和工具应用，从客户需求着手，做好客户资产配置。充分利用数字化经营，进行线上线下的私行客



户全触达和需求解决。

每名客户经理，结合系统服务客户情况，每年制定详细的客户经营目标和经营计划。根据客户需求，做好年度资产配置方案的设计、执行、检视全流程跟踪、动态调整。与建行各类子公司做好常态化协同和客户需求反馈机制建立，利用建行集团化经营优势，母子子公司协同解决客户具体需求。

赛顿私行中心全年保持与二级支行、网点的密切沟通和赋能协同。支行客户经理培训、业务产品路演、资产配置规划培训、客户专业讲座活动等，均有私行团队的身影，通过这些日复一日、年复一年的持续专业赋能，形成了网点、支行、私行中心的客户经营合力，使1+1+1大于3。

**以客户为核心，
用专业专注回应未来挑战**

《建行财富》编辑部：展望2025年，金融行业的发展充满机遇与挑战。贵行对于进一步提升客户

服务质量，有哪些前瞻性的规划与具体举措？

赛顿私人银行中心：私人银行业务的重要性与发展前景已经逐渐被各家银行所重视，单凭简单的产品、优惠的服务价格以及丰富的权益等资源已经远远不能满足私行客户、超高净值客户的个性化综合服务需求。

对于未来经营，赛顿私人银行会围绕专业、专注、需求导向、方案解决这几个关键词持续发展。

私人银行客户需要的核心服务是专业专注。这是私人银行团队带给客户专业信任的主要核心竞争力。未来，私人银行投顾队伍发展将成为市场竞争的关键因素。俗话说：私人银行业务，中台强则私行强。赛顿私人银行也会在新的一年里，针对私行中台的实力增强和提升进行针对性的整合。同时，针对企业主客群的持续深耕，也会更多地走进企业，走到企业家身边，通过专业的服务，真正成为企业主身边有温度的私人银行。建

以心相交启新章 专业服务伴春行

秉持“以心相交，成其久远”的服务理念，建设银行私人银行以高质量发展为指引，于全国范围内开展系列春日专属服务活动，用专业与温度勾勒客户服务新图景。

新春之际，以“年味”为纽带，开展全家福拍摄、年宵花制作等传统活动，将新春祝福融入每一个服务细节；寒假期间，精心策划亲子研学项目，带领超500组家庭探索历史文化与前沿科技，在互动中增进亲子情感；“三八”国际妇女节期间，聚焦女性客户需求，举办美妆、健康、艺术主题沙龙，助力女性客户在快节奏生活中寻得片刻惬意。

在创新服务维度，将文化艺术、健

康养生与财富管理深度融合。通过举办高端艺术鉴赏会，让客户在艺术熏陶中提升审美；开展健康管理讲座，为客户提供专业养生指导；组织财富规划沙龙，以专业视角助力客户实现财富稳健增长。这些活动不仅丰富了客户的精神文化生活，更在长期陪伴中建立起深厚的情感纽带，让金融服务兼具专业高度与人文温度。

每一场活动的精心策划，每一次服务的细致落实，都是建行私人银行“以客户为中心”理念的生动实践。未来，建行私人银行将持续深化服务内涵，拓展服务边界，以更优质、更贴心的服务，陪伴客户开启财富与人生的美好新篇章。

以节日为纽带 以客户为中心

——北京市分行持续优化私行客户服务

北京市分行紧扣“以客户为中心”的服务主线，以传统节日为契机，精心打造系列特色服务活动，为私行客户带来温暖且富有内涵的春日体验。

春节期间，北京市分行私人银行部推出“恭贺新春 最美全家福”活动，邀请数十组客户家庭走进私行中心，在充满年味的场景中定格团圆瞬间。同时，各二级支行同步开展“福气满堂 年宵花制作”活动，近 200 组家庭在专业老师指导下，亲手制作年宵花，感受传统艺术魅力，共庆新春佳节。

寒假期间，北京市分行创新推出“筑梦航天 追逐星辰”“暖冬首博行纵览中轴线”等亲子研学活动。活动带领 520 余组家庭走进首都博物馆与星际智造科技公司，让孩子们在探索历史文化与航天科技的过程中开阔视野，也让家长在陪伴中享受珍贵的亲子时光。各二级支行也纷纷开展特色亲子活动，以丰富的活动内容和创新形式赢得客户高度认可。

“三八”国际妇女节前夕，分行聚焦女性客户需求，打造专属“女神节”系列活动。涵盖美妆、健康等主题，为女性客户提供了放松身心、提升自我的



平台。各二级支行积极响应，开展“洞见未来 花艺人生”“五彩琉璃串 魅力女神节”等特色活动，让女性客户在温馨氛围中感受节日美好。

2025 年首季，北京市分行在总行指导下，整合资源、创新形式，为客户提供了丰富多元的服务体验。未来，分行将继续深耕客户需求，以更优质的服务，为私行客户创造更多价值。



以艺术润心 以服务为引擎

——天津市分行多维发力，深耕私行客户经营

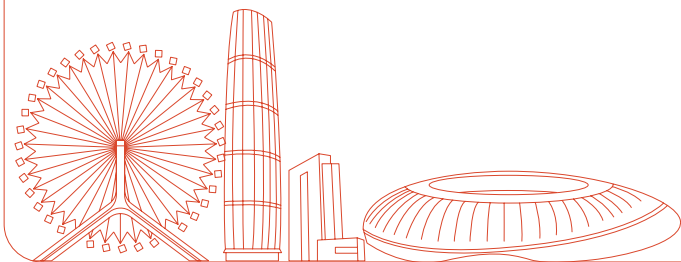
建设银行天津市分行紧扣“艺术润心，服务赋能”主题，于3月中上旬密集开展 20 余场高端客户活动，吸引近 700 名私行客户深度参与。通过家族财富、资产配置、健康养老、文化娱乐四大维度的创新实践，将艺术美学融入金融服务，以专业力量护航客户财富与生活，打造有温度、有深度的服务体验。

在家族财富管理领域，天津市分行以“水韵丝享·财智传承”财富智享会为引领，邀请专家深入解读保险金信托在

财富传承、风险隔离中的核心价值，同时引入非遗水拓丝巾制作体验。客户在感受传统艺术魅力的过程中，更深刻理解家族财富永续之道。自贸分行“智驭财富·臻享未来”企业家私享荟、武清支行“创富守富传富”主题沙龙等活动同步开展，聚焦家族信托、家企风险隔离等议题，为企业客户定制专属财富规划方案，实现艺术与金融的跨界融合。

资产配置板块，“智赢·未来”宏观经济洞察私享会特邀券商首席分析师，深度剖析全球经济格局的动态变化，精准解析大类资产投资逻辑与配置方向。分行营业部“新形势下的资产配置与风险管理”沙龙、河西支行“璀璨传承·智享财富”珠宝鉴赏会等活动，通过案例研讨、场景化教学等形式，指导客户在复杂市场环境中科学规划资产。静海支行“春日花园”投资分享会、宁河支行“耕读国学·尊享财富”主题沙龙等创新活动，将插花艺术、国学文化与资产配置策略相结合，让客户在轻松氛围中提升财富管理智慧。

未来，天津市分行将持续贯彻总分行战略部署，精准把握客户“人、家、企、社”多维需求，以艺术为媒、以服务为桥，不断创新服务场景、提升专业能力，为客户提供更优质、更贴心的综合金融解决方案，助力客户实现财富稳健增长与生活品质升级，书写私行业务高质量发展新篇章。





以智库为引擎 以专业为支点

——山东省分行私行服务再升级

2025年，建设银行山东省分行创新打造“企业家智库”，设置宏观经济、投资策略、社会责任等六大板块，通过整合优质资源、搭建多元平台，通过开展“云端会客厅”、财富论坛、一对一咨询等活动，为企业家多维度赋能，实现私行服务品质新突破。

自1月起，“云端会客厅”系列活动打破时空限制，邀请建信信托研究部总经理、中国社会科学院工业经济研究所博士后吕致文，贝莱德建信理财有限责任公司首席多资产投资官、哥伦比亚大学博士刘睿，围绕宏观经济分析、全球资产配置等主题展开深度分享，为企业家客户提供前沿视角与专业洞见。

线下活动同样亮点纷呈。首季“智汇齐鲁·善建未来”系列财富策略论坛在济宁、淄博、烟台相继举办，福卡智库王德培、京都律所高慧云等专家，围绕经济趋势、税务筹划等企业家关注焦点

展开现场交流，吸引 300 余名私行客户参与。活动中发布的“2025 年建行财富管理策略”，为超高净值客户提供资产保全、财富传承等综合解决方案。

在烟台站的活动中，现场来宾们还共同见证了“衣拉拉 善建儿童”慈善信托签约。该慈善信托由衣拉拉集团捐资，委托建信信托设立，由建行山东省分行提供专业顾问服务，是建行山东省分行在总行“善建益行”品牌指导下，发扬“三带一融合（带着员工做公益、带着客户做公益、带着机构做公益，融合业务做公益）”公益理念的又一新成果，企业责任担当。

山东省分行将持续完善“企业家智库”服务体系，以专业赋能、以智慧引领，助力企业家客户把握时代机遇，实现财富与事业的长远发展。



以水为媒 以善为声

——上海市分行演绎“科技·艺术·金融”涟漪图景



第33个“世界水日”，建设银行上海市分行联合超媒体集团，在江南水乐堂举办“上善若水·溯流而上的禅歌”主题活动，以水为媒，演绎科技、艺术与金融交融的创新篇章。


活动选址极具匠心，水乐堂内钢铁框架与木质结构相映成趣，铸铁地板与潺潺流水共鸣。分行党委书记、行长刘军以“一滴水”为喻，阐释建行在数字金融与社会责任领域的实践探索。

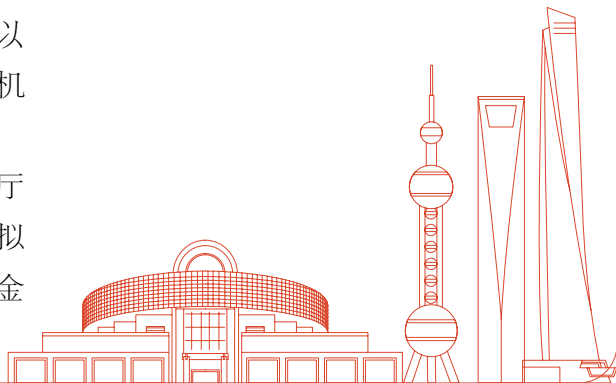
“建行愿作一滴水，一滴水可穿石，亦可汇成江海。我们与公益机构合作，为自闭症儿童点亮星光，为乡村教育架起桥梁——这些努力虽微小，却渴望以水的韧性，击破困顿之壁，展现金融机构的责任担当。”

活动中，“赏‘建’非凡”AI惠客厅正式登陆元宇宙。通过螺旋结构虚拟建筑与悬浮展厅，观众可沉浸式体验金

融、科技、艺术多维交互。AR与AI技术的融合应用，不仅展示了建行公益实践成果，更开创了“金融 + 科技 + 艺术”服务新模式。

夜幕降临，一场震撼的“水乐摇滚”演出将活动推向高潮。以水为乐器，中西乐器交相辉映，演员以独特表演形式，演绎出水的灵动与力量。这场视听盛宴，不仅是艺术创新的展现，更象征着建行服务如流水般灵活多元、润物无声。

就如刘军先生的分享：“中华文化民间‘水为财’的俗谚，与建设银行‘上善若水，成其久远’的企业文化与客户维护理念形成奇妙共振。金融机构既要像水般精准把握财富脉动，更需以水之德性滋养社会——既要有汇流成海的包容胸怀，也要秉持滴水穿石的持久恒心。我们愿与在座诸位共同成为时代长河中的一滴水。以善念为源，以诚信为脉，让每一份微小力量相融共生。相信当万千滴水激荡共鸣之时，便是社会走向更高文明境界的澎湃之音。”



格物私享

LIFESTYLE

柳絮飘扬之时，春夏悄悄地交接。青铜、陶瓷、绢丝、笔墨从时间流淌的长河中被打捞上岸，带着厚重的历史出现在今天的观众面前。铜镜中的宇宙观与工艺智慧、画像砖和俑呈现的社会生活图景、陶瓷累积的“火与土”美学实验、书画的笔墨意境隐含着哲学隐喻，让人们从不同角度感受中华文明的创意与美学精髓。



千年文脉的物证

文 | 杨璟岚 图片来源 | 中央美术学院美术馆

在经过一整年的精心筹备与策划后，“中央美术学院美术馆馆藏陈列”的完整面貌终于揭开帷幕，部分藏品将长期展出。

此次馆藏陈列包括两部分，第一部分“现代中国美术”于2024年7月先行开展，第二部分“古代中国艺术”陈列则于近日揭幕。其中“现代中国美术”展出247件藏品，“古代中国艺术”展出217件藏品，以“器物”和“书画”为

两大类型展出，包含铜镜、画像砖、俑、陶瓷、宗教造像、人物画、花鸟画、山水画、书法九个子类藏品，时代跨度两千年。

近500件馆藏珍品首次系统性亮相。从战国青铜到盛唐陶俑，从文人墨迹到民间百态，这些文物以器物与书画两大脉络，让今天的观众得以窥见中华五千年文明的精神图谱。

器物 ② 「俑类」

东汉·击鼓说唱俑

此俑着长袖起舞，与洛阳汉墓出土的俳优舞俑有类同之处。后者多以伴舞者出现，以笨拙滑稽之态，与舞者的轻柔飘逸形象成对比，起烘托、调节现场气氛的作用。



西汉·乐舞俑 (编号 1920)

在汉代社会安定、文化交流频繁的历史时期，乐舞百戏得到了蓬勃发展，墓葬中各式各样的说唱、乐舞、百戏俑也随之兴起。

馆藏编号 1920 的乐舞俑头戴冠，为前低后高的高低冠。脖颈处已不见明显的衣领样式，着长袍，有厚重宽袖与宽肥下裳。从人物姿态与服饰来看，此俑形似东汉时期河南地区的歌唱俑，虽然五官已不清晰，但动作仍栩栩如生，微偏右侧，嘴部张开，似为凝神放歌。汉代乐舞俑的产生与汉代乐舞艺术的发展、汉代丧葬观念、明器制度等密切相关。其表情丰富、动作形象、真实自然，极具生活情趣与生命力，是汉代“事死如事生”的重要表现。

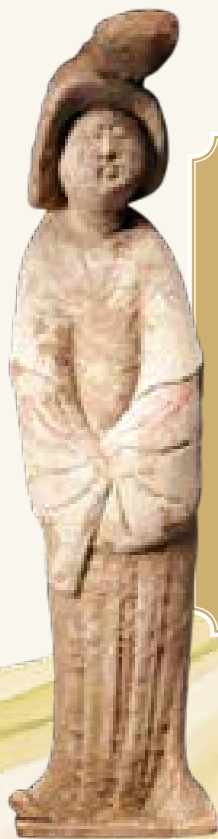
隋·骑马女俑

隋唐之际，骑马俑已少见穿着盔甲的骑兵形象，而是多以官吏、伎乐、胡人、侍女作为骑者，骑马女俑面露微笑，身穿窄袖衫、襦裙，马的造型也极为生动，线条流畅，反映了当时社会风气的开放，展现了那个时代的自由与活力。



唐·笼袖仕女俑 (编号 2236)

从样式上看，此女俑身姿绰约、体态丰腴，体现盛唐之后以胖为美的风尚。其实，唐代并非一直都追求丰满身材，唐初女俑一般身材修长、面容清秀，颇具魏晋遗风，8世纪才开始流行这类身材丰腴、服饰宽大的女俑，到了天宝年间，女俑身材进一步变胖，唐代不同时期女俑身材的变化反映了当时审美观的不断变化。



唐·彩绘文吏俑

唐彩绘文吏俑的造型与服饰特征与西汉时期的陶俑艺术传统存在深刻联系。该文吏俑身着宽袖对襟短袍，外罩褙裆（类似背心的礼仪服饰），褙裆的形制源自汉代军事戎服，至唐代已演变为礼仪服饰，显示出汉唐服饰文化的传承脉络。褙裆服饰的演变（从北方游牧民族军事装备到中原礼仪服饰）及卷草纹样的西域风格，也揭示了汉唐之间丝绸之路文化交流的深度。这一点与西汉胡人俑反映的民族大融合主题形成历史呼应。



明·绿釉仪仗俑

明代的仪仗俑主要出土于皇室宗亲和高级官员的墓葬中，涵盖各种角色，色彩鲜艳夺目。平民墓则以不随葬俑，或者随葬生肖俑等没有等级限制的明器居多。

器物
②
【陶瓷类】

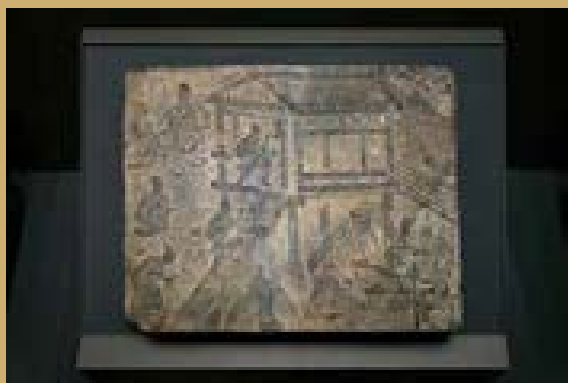


汉·陶灶

陶灶是两汉墓葬中最为常见的模型明器之一。灶面上有一个圆形火口，火口高于灶面，火门右侧为一个小瓶，左侧为跪着烧火的人，灶面上模印有鱼、叉子、火杵等图案，富有浓郁的生活气息，可以直观了解汉代民众的炊煮方式、食物种类、祭灶内容等。

明·龙泉窑青釉大盘

自宋代开始至明代，龙泉窑烧制的瓷器一直作为大宗商品，通过陆路和海路出口到亚非欧三大洲的50多个国家，龙泉青瓷不仅成为当时世界通行的高档商品之一，也把中国文化传播到世界各地并产生了深远的影响。



器物
②
【画像砖类】

汉·春米画像砖

画像砖起源于战国时期，盛行于两汉，多在墓室中构成壁画。汉代画像砖表现的内容以日常生活为主，如农业生产、饮宴、歌舞，构图富于变化，造型简练生动，动态感很强。

器物
②
【宗教造像类】

铜鎏金背屏式释迦坐像
(明中期式样)

在中国历史进程中，宗教始终是一个如影相随的主题。就明清式样的藏传佛教铜造像来说，细节丰富，不仅在样式层面彰显了风貌各异的文化面孔，更在审美与观念内涵中蕴藉着无远弗届的中国故事。



器物
②
【铜镜类】

战国·桥钮羽翅花叶纹四山镜

山字镜在楚镜中最为常见，另外还有三山、五山、六山等类型。以山字形作铜镜的主题纹饰的含义有不同的说法：有学者认为山字表示静止养息之意，也有部分学者认为山字是青铜器上勾连雷纹的变形。



唐·圆钮四鸟花枝镜

展现了唐代高超的金属铸造技术，纹饰布局平衡和谐，融合写实与装饰性，代表中国古代铜镜艺术的巅峰。花鸟题材受中亚萨珊艺术及佛教植物纹影响，又融入本土吉祥如意，体现唐代开放包容的文化特质。宋代花鸟镜、明清“百鸟朝凤”等纹饰均可见其遗韵，成为东亚铜镜艺术的重要母题。



【山水画类】
书画

明·沈周《云水行窝图》(局部)

沈周为吴门画派的创始人，与文徵明、唐寅、仇英并称“明四家”。作风与沈周山水中常见的粗笔面貌有所不同，但笔墨精妙，饶有意境，营造“空翠间”的静谧感。他的山水画不仅描绘自然，更通过点景人物传递文人理想，画中人常置身于虚实相生的“理想山水”中，既是现实的投射，也是精神的外化。



【花鸟画类】
书画

清·朱耷《松鹤芝石图》

为八大山人精品。画作为祝寿题材，色彩沉稳而不失活泼，笔墨松动而富于变化，松树姿态与两只仙鹤造型弯曲，使整体画面构图成S形。仙鹤眼神上翘，单腿站立，为八大山人画风特有。画面所绘灵芝，簇拥而居，起到点睛之笔。整体着色清朗淡雅，仙鹤头顶的一抹红与灵芝形成呼应。



【书法类】
书画

明·米万钟《行草书王维诗》

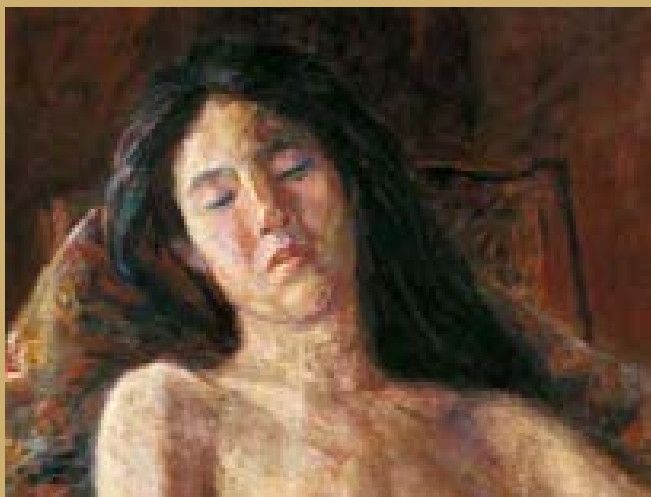
米万钟与邢侗、张瑞图、董其昌齐名，合称为明末书法“四大家”，其中他与董其昌并称“南董北米”。他的行草书在米芾的基础上加入了章草的笔意，用笔浑厚有力，行草书风格流畅自然，充满韵律感。



【人物画类】
书画②

清·任伯年《以诚小像轴》

任伯年是中国近代美术史上最著名的海派画家之一，与任熊、任薰并称“三任”。他人物、肖像、花鸟、山水俱精，在领悟传统精华的基础上，创造了中国画的新路。此图为任伯年为雷以诚 51 岁生日所作的肖像。



李叔同国内唯一油画真迹展（局部）
1906 年至 1909 年之间

李叔同是中国最早赴日留学学习美术的学生，是中国现代美术先驱，开创了中国现代美术史新的篇章。此幅作品是他在日本留学期间创作的油画代表作品，该《女像》也是李叔同存世的三幅油画中唯一的人体油画作品，是这次“现代中国美术”展览的“镇馆之宝”，具有极高的艺术价值和历史意义。



王文彬《夯歌》1962 年

画面中主要表现唱着夯歌打夯的农家姑娘。姑娘们的身体动势形成一组放射状的斜线，给人以升腾的感觉。同时，背景中群山的位置都被巧妙地处理在人物的腰线以下，更增加了人物形象的高大感。在色彩上，强调外光的效果。灿烂阳光下，姑娘们身上彩色的衣服，经由地面的暖色反光，更显透彻和轻盈。



这些文物和艺术品如同文明基因的切片：战国的铜镜映照出诸子百家的宇宙观，汉俑凝固了丝绸之路的声浪，唐女俑的衣纹藏着开放盛世的密码。当数字修复技术让残缺的陶俑重现彩绘，当碳十四检测揭开青铜矿料的来源，我们触摸的不只是器物，更是中华民族用五千年写就的生存智慧与美学追求。建



丝路遗珍： 一顶王冠背后的文明对话

文 | 戴越 图片来源 | 新华社

在青藏高原的苍茫大地上，青海省海西蒙古族藏族自治州乌兰县的一处荒原深处，一座沉寂千年的墓葬悄然诉说着丝绸之路上多元文明交融的辉煌篇章。2019年，考古人员在乌兰泉沟唐吐蕃时期墓葬中发现了一顶银饰金王冠和一件镶嵌绿松石的四曲鍔指金杯。2025年3月27日，修复完成的银饰金王冠与鍔指杯通过专家验收，正式在海西州民族博物馆展出，它们不仅是唐吐蕃时期工艺的巅峰之作，更是丝绸之路青海道上不同文明碰撞、交融的鲜活见证。当鎏金的光泽穿透千年尘埃，当珍珠冕旒在恒温展柜中流转光华，一段跨越时空的文明对话就此展开。

高原墓葬中的惊世发现

青海乌兰泉沟墓葬的发现，被誉为青藏高原考古史上的一次重大突破。这座墓葬不仅是高原地区首次发现的唐吐蕃时期壁画墓，其墓室暗格中藏匿的珍宝更让考古界为之震动。2019年，当考古人员小心翼翼地揭开墓室外壁的暗格时，一个长方形木箱逐渐显露。箱内包裹的丝绸早已朽烂如尘，但一抹微弱却夺目的金银光泽穿透了时光的封印——一顶珍珠冕旒龙凤狮纹银饰金王冠和一件镶嵌绿松石的四曲鍔指金杯，在尘封千年后重见天日。

这顶王冠的形制堪称罕见。冠体以银为胎，通体鎏金，前后饰一对昂首展翼的龙纹，两侧立凤振翅欲飞，后侧护颈则以威严的双狮镇守。冠檐下垂缀

的珍珠冕旒由2400余颗大小珍珠、绿松石、青金石等宝石编缀而成，如星河垂落，华贵非凡。与之配套的鍔指金杯则呈现出中亚风格的典型特征：四曲杯身、环形鍔手，绿松石与石榴石错落镶嵌，透露出浓郁的异域风情。两件文物甫一出土，便以其精湛工艺与复杂纹饰，昭示着墓主人非同寻常的身份——或许是吐蕃统治下的某位王族，又或是丝路青海道上一位联通东西的显贵。

千年珍宝的“复活”之路

然而，这两件文物的修复过程却充满挑战。由于长期埋藏于青藏高原盐碱化的土壤中，银饰金王冠的胎体已薄如蝉翼——厚度不足200微米，相当于三张A4纸叠加的脆弱程度。冠体下半部分严重粉化，镶嵌的宝石散落如沙，内衬的丝绸与羊毛毡几乎糟朽殆尽。鍔指杯虽轮廓尚存，但绿松石脱落、表面磨损，亟待抢救性保护。

面对这些“一触即碎”的文物，修复团队如同在沙堆中拼接珍宝。中国社会科学院科技考古与文化遗产保护重点实验室的专家们遵循“最小干预”和“可逆性”原则，运用激光焊接、显微定位等尖端技术，在方寸之间展开了一场跨越千年的对话。王冠的冕旒复原堪称最复杂的工程：通过墓室清理的影像记录和X射线成像，修复师们逐一分析2400多颗宝石的原始排列，仅冕旒的形制方案就修改了11稿。一颗失踪的石榴石甚至让团队陷入僵局，直到植物考古

实验室在木箱底部的遗存中发现了这颗“逃逸”的宝石，才让这串星河得以完整。最终，当激光焊接的万点金芒将支离破碎的冠体重新凝结，当仿制的桑蚕丝衬布以1毫米针脚还原出昔日的华贵，这顶王冠终以“平面展陈”的智慧设计，在保护与展示之间找到了平衡。

多元文明的交会印记

这顶王冠的每一道纹路，都是丝绸之路文明交融的密码。冠体上的龙凤纹样，显然承袭了中原王朝的礼制传统。龙纹的昂首之姿与唐代金银器中的龙形如出一辙，垂坠的珍珠冕旒更让人联想到中原帝王的冠冕制度；而双狮护颈的造型，则可能受到波斯萨珊艺术的影响——狮子作为权力象征，在西亚文化中具有崇高地位。尤为耐人寻味的是，冠体上镶嵌的绿松石、青金石等宝石，其产地横跨阿富汗、伊朗高原乃至地中海沿岸，正是丝绸之路商贸网络的实证。

与之相配的鍔指金杯，则进一步揭示了青海道在东西交流中的枢纽作用。四曲杯身的形制源于粟特金银器，环形鍔手上的绿松石镶嵌工艺则带有吐蕃本土特色。这种“中亚形制+高原装饰”的混融风格，恰如一面棱镜，折射出8世纪前后吐蕃王朝通过青海道

与中亚、中原的深度互动。正如中国社会科学院考古研究所研究员全涛所言：

“这组文物是丝绸之路青海道的浓缩史。”当唐蕃古道与青海道在柴达木盆地交会，中原的丝绸、吐蕃的马匹、波斯的金银器、西域的宝石在此流转，最终熔铸成这顶独一无二的王冠。

被重新定义的文明走廊

乌兰泉沟墓葬所在的柴达木盆地北缘，曾是丝绸之路青海道的战略要冲。这条起自关中、经河湟谷地穿越青海湖、横贯柴达木盆地直抵西域的通道，在唐代因吐蕃崛起而焕发新生。墓葬中出土的壁画印证了这一点：绘有吐蕃装束的武士、汉式建筑的亭台，以及疑似《山海经》中记载的异兽，构成了一幅多民族共生的历史画卷。

复原后的珍珠冕旒。



这顶王冠的发现，改写了学界对青海道的认知。过去，人们多将目光聚焦于河西走廊，认为青海道仅是辅助性支线。但乌兰泉沟文物的出土证明，在唐蕃对峙的8世纪，青海道并未因军事冲突而凋敝，反而因吐蕃对中亚的经略而更加繁荣。吐蕃贵族通过这条通道，既吸纳中原的礼制文化，又引进中亚的工艺技术，最终创造出兼具唐风、吐蕃特色与异域情调的独特文明形态。正如修复后的王冠在展柜中缓缓旋转时，那些交叠的纹饰与宝石，正在无声讲述着一个超越战争与隔阂的交流故事。

这顶王冠的重生，恰如其分地诠释了文化遗产保护的深层意义：它不仅是让古物“复活”，更是通过解码文物承载的文明基因，为当代世界提供多元共生的智慧。当游客凝视冠檐垂落的珍珠冕旒，或许会想起吐蕃使者穿越青海

道向长安进贡的驼队；当学者研究螭指杯上的绿松石镶嵌工艺，或许能触摸到粟特匠人在高原传艺的手温。这些跨越地域与族群的文明印记，在全球化时代愈发彰显其价值——它们提醒着我们，人类文明的进步从来不是单一文明的独白，而是无数文明在碰撞中交融、在对话中创新的壮阔和声。

在青藏高原的烈风中，乌兰泉沟的这顶王冠依然沉默。但它身上交织的龙凤狮纹、垂缀的异域宝石、凝结的修复匠心，早已将千年前丝绸之路上的人流、物流、文化流凝聚成永恒的诗篇。当我们在博物馆中与它相遇，不仅是见证一件文物的重生，更是聆听一段文明的故事——关于开放与包容，关于碰撞与融合，关于在历史的回响中，如何让不同文明的和声永远回荡在人类的精神高原。■



当春日“飘雪”成困扰： 防杨柳絮过敏全攻略

文 | 袁泽睿

春日和煦，万物复苏，漫天飞舞的杨柳絮如春日飘雪，看似浪漫，对部分过敏人群而言，却成了他们“避之不及”的烦恼。每到这个时期，北京各大医院皮肤科、耳鼻喉科、呼吸科在飞絮季接诊量激增，患者常出现鼻眼奇痒、频繁喷嚏、皮肤红疹等症状。看似无害的杨柳絮，究竟藏着怎样的健康隐患？又该如何科学应对？

城市绿军的“甜蜜烦恼”

作为北京典型的乡土树种，杨柳树与这片土地有着天然的契合。它们不仅适应性极强，能够从容应对干旱、风沙等复杂气候条件，还具备生长迅速、繁殖容易、养护成本低等诸多优点。高大挺拔的树姿、优美的树形以及出色的遮荫效果，使其在改善城市生态环境方面表现尤为突出。

自上世纪七八十年代起，北京大规模推进城市绿化进程，杨柳树凭借卓越的生态性能成为绿化主力军，广泛种植于城区、公园与道路两侧。它们不仅快速提升了城市绿量，也为北京今日的宜居生态环境打下了坚实基础。时至今日，杨柳树依然在默默守护着城市生态，其森林蓄积量占全市总量的42.2%。

北京市园林绿化局相关负责人曾介绍，杨柳树为雌雄异株，飞絮来自杨柳树的雌株。雌花序授粉后生成一个个小蒴果，里面包着白色絮状绒毛，绒毛中藏着一些不到芝麻粒大小的种子。发育成熟的小蒴果逐渐裂开，白色絮状的绒毛便携带着种子随风飞舞，借风力传播种子，形成了“杨柳飞絮”，是植物正常的生理现象。

今年4月中旬起，随着气温持续攀升，垂柳、旱柳、欧美杨、青杨等纷纷开启“飘雪”模式。北京市园林绿化局数据显示，六环内飞絮高峰期为4月17日至5月2日，六环外山区持续至5月6日，5月中旬山区还将迎来第三波飞絮高峰。这份“飞絮时间表”，为过敏人群制定防护计划提供了重要参考。

过敏元凶大揭秘

杨柳絮本身并非过敏原，真正引发过敏的，是附着其上的其他物质，以及柳絮对人体的多重刺激。

随风飘散的杨柳絮，如同移动的“过敏原收集器”，极易吸附空气中的花粉、灰尘、细菌、真菌等物质。其中，花粉是常见的过敏原。杨柳絮黏附花粉后，花粉中的蛋白质等致敏成分一旦进



入人体，就会刺激免疫系统，引发过敏反应。例如，对桦树花粉、豚草花粉过敏的人群，接触携带此类花粉的杨柳絮后，很容易出现过敏性鼻炎、结膜炎等症状。

此外，杨柳絮吸附的灰尘、细菌、真菌等微生物，其表面的抗原物质也会被人体免疫系统视为“外来入侵者”。当人体吸入或接触这些微生物时，免疫系统便会启动防御机制，释放组胺等炎性介质，进而导致皮肤瘙痒、呼吸道不适等过敏症状。对于本身皮肤敏感或患有呼吸道疾病的人群，这些微生物的影响更大，过敏症状也会更为严重。

杨柳絮表面特殊的绒毛结构，还会直接刺激皮肤神经末梢，引发皮肤瘙痒、红斑等症状。虽然这种物理性刺激不属于免疫系统介导的过敏反应，却会进一步加重过敏不适。

筑起健康防护屏障



物理防护“三部曲”

外出防护是关键。佩戴医用外科口罩或 N95 口罩，可有效过滤杨柳絮及其携带的过敏原，阻挡其进入呼吸道；戴上护目镜或太阳镜，能保护眼睛免受杨柳絮刺激，降低过敏性结膜炎的发生风险；穿着长袖衣物，避免皮肤直接暴露，回家后及时更换衣物并清洗，防止杨柳絮持续接触皮肤。



错峰出行巧安排

杨柳絮的飘散与天气密切相关。晴朗、干燥、风力较大的天气，杨柳絮大量飞扬；阴雨天气时，杨柳絮因湿度增加而沉降，空气中含量明显降低。过敏人群应关注天气预报，尽量选择清

晨、傍晚或雨后等飞絮浓度低的时段外出，高发期减少户外活动，避开杨柳絮密集的区域。

提供原料；适度运动如慢跑、瑜伽、游泳，可促进血液循环，但要避开杨柳絮高发时段。



打造无絮安全屋

室内防护同样重要。关闭门窗可减少杨柳絮进入，搭配使用空气净化器，能有效过滤空气中的杨柳絮与过敏原；定期用湿布擦拭家具、地板，防止杨柳絮积聚；勤换床上用品和衣物，避免过敏原残留引发皮肤过敏。



科学治疗不拖延

出现过敏症状，应及时就医。遵医嘱使用抗组胺药（如氯雷他定、西替利嗪）缓解皮肤瘙痒、打喷嚏等症状；对于严重过敏反应，需在医生指导下使用糖皮质激素类药物，切勿自行用药，以免延误治疗或引发不良反应。



提升免疫“营养餐”

良好的生活习惯有助于增强抵抗力。饮食上，多摄入富含维生素 C、维生素 E、β-胡萝卜素的新鲜蔬果，如橙子、柠檬、草莓、菠菜等，减轻过敏症状；增加牛奶、鸡蛋、鱼类、豆类等优质蛋白摄入，为免疫细胞与抗体合成

杨柳絮过敏虽然会给人们带来诸多不适，但只要我们掌握科学的防范方法，从日常防护、生活习惯等多方面入手，就能有效降低过敏发生的几率，轻松度过杨柳絮纷飞的季节。希望以上防范措施能为过敏人群提供帮助，让大家在享受春日美景的同时，远离过敏的困扰。■

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. 美国此次加征关税对我国将有哪些影响？

《建行财富》编辑部：美国加征关税对中国出口构成压力，尤其影响机电、日用品、纺织品等对美依赖较高的行业，但业内普遍认为，关键在于是否能将外需有效转化为内需。若国内消费和企业投资回暖，这些产能可被内部市场吸收，从而缓冲外部冲击。因此，提振内需、特别是加强服务消费，被视为当前更具性价比的应对策略，也有助于稳定市场预期和经济增长。

2. “首发经济”为企业发展指明哪些新方向？

《建行财富》编辑部：“首发经济”为企业发展指明了以创新驱动、品牌升级和市场抢占为核心的新方向。它促使企业加大研发投入，推动技术和产品持续创新，以满足不断变化的消费需求。同时，首发活动有助于提升品牌影响力和消费者忠诚度，成为企业重塑品牌价值的重要契机。此外，首发经济还助力产业转型升级，成为推动高质量发展的新引擎。

3. 当前具身智能领域的投融资模式有何新趋势？

《建行财富》编辑部：当前具身智能领域的投资模式正呈现出从“粗放式下注”向“结构性布局”转变的新趋势。资本的逻辑正在从“抢项目、拼入场”转向更有策略的分布式投资。机构投资者逐渐不再孤注一掷押注整机C端的爆发式增长，而是倾向于将具身智能拆解为多个子领域，如本体制造、感知模组、数据采集、训练平台以及“大脑+小脑”的系统协同，分别寻找技术壁垒高、商业路径清晰的“工具链”参与点，实现分阶段退出和回报。

4. 逆全球化风潮盛行的当下，外贸发展方式应当如何转型升级？

《建行财富》编辑部：外贸发展亟须从“以价取胜”向“以质取胜”转型升级。提升产品的附加值、技术含量、品牌影响力与信誉度，是增强议价能力、提升市场韧性的关键。只有打造具有客户黏性的高质量产品，企业才能在国际竞争中更好地转嫁关税压力，减少对价格敏感的被动局面。同时，也要着力整治外贸领域“越努力越低效”的“内卷式”恶性竞争，特别是低价倾销等不良现象，规范外贸经营秩序。这不仅需要企业增强自律意识，也需要行业、市场和政府形成协同治理机制。



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。

谷雨

三月廿三





建行私人银行
CCB Private Bank

以心相交 成其久远