

China Construction Bank  
**Fortune**  
**建行**  
**财富**

05 2026  
总 180 期

ISSN 1674-988X



9 771674 988260



扫描二维码加官方微信

# 新职场样本



# 立夏

三月十九



## 以耕耘之名，向价值致敬

五月是向劳动者致敬的月份。劳动创造价值——这句朴素的真理，放在财富管理的语境下同样深刻：真正的财富积累，从来不是偶然的捕获，而是持续的耕耘。

当下的世界，变化的速度远超以往。人工智能正在重塑各行各业的底层逻辑，从生产流程到决策方式，从效率提升到模式创新，技术不再是遥远的变量，而已成为竞争力的核心要素。与此同时，全球产业格局仍在剧烈调整，新旧动能转换之间，机遇与不确定性并存。面对这样一幅复杂图景，人们很容易被短期的波动牵着走，在市场情绪的起伏中迷失方向。

然而，那些真正能够穿越周期、实现长期稳健增长的力量，往往与一种品质有关——深耕。

深耕，是在一个领域持续投入、反复打磨的定力。它意味着不被短期的风口所诱惑，不因一时的喧嚣而动摇。无论是企业经营还是财富管理，真正的“护城河”从来不是天赋或运气，而是

日复一日的积累：是对底层逻辑的深刻理解，是对风险的精确认知，是在波动中依然坚持长期规划的耐心。这种深耕的姿态，或许并不耀眼，却最为扎实，也最能抵御时间的冲刷。

回望那些经得起时间检验的财富故事，背后几乎都有一个共同特征：它们不是追逐机会主义的快进快出，而是像匠人打磨作品一样，精心构建自己的资产版图，让每一次配置都经得起周期的审视。财富管理的本质，某种程度上也是一种“劳动”——它需要研究、需要判断、需要执行，更需要在那之后，保持一份从容的等待。

五月，春未尽，夏初临。在这个属于耕耘的季节，愿我们都能保持劳动者的姿态：沉下心来，在自己的认知与资产版图上持续深耕。相信时间的力量，相信积累的价值。让我们以深耕为锚，以远见为帆，在时代的潮汐中校准航向，与价值同行，与时间为友。

《建行财富》编辑部

# CONTENTS

## 目录

### 1 PROLOGUE 卷首语

以耕耘之名，  
向价值致敬

### 5 VISION 宏观视野

- 6 “十五五”开局起步，  
国家发改委明确五大着力点
- 12 图解“五一”假期  
中国经济图景
- 18 博时基金：  
地缘冲突如何重塑  
全球资本市场逻辑
- 24 第139届广交会  
多个数据刷新历史

### 29 DYNAMICS 财富动向

- 30 从灵活休假到权益保障，  
劳动价值观的时代重构与人本回归
- 36 从京东到胖东来：  
企业何以筑就劳动者幸福港湾？
- 40 半马成绩一年提速约 2.2 倍  
人形机器人速度跃升下的灵巧化困局



- 46 茶餐饮扎堆跨界咖啡  
头部咖啡品牌如何破局？





## 51 FORUM 财智论道

- 52 专访镇宁波糖传承人伍万祥、伍星——从传承到创新，两代人的“甜蜜”接力
- 58 守住药香与人心：刘琼和她的“中医梦”

## 65 PROSPECT 善建卓观

- 67 低利率时代，如何用全球资产配置守住财富、增厚收益？
- 68 建行陕西分行举办“善建企行·奋进新征程”高端财富论坛活动
- 69 “企业家工作室”落地海口
- 70 赛顿私人银行中心企业家工作室揭牌

## 71 LIFESTYLE 格物私享

- 72 稳扎稳打，剑指深空：中国航天的自信与定力



- 76 首次获得龙标，AI电影在中国走进主流

## 80 DIALOGUE 财富问答室

# 建行 财富

F O R T U N E  
China Construction Bank

2026年第5期 总180期

刊名: 建行财富

国内统一连续出版物号: CN31-2052/F

国际标准刊号: ISSN1674-988X

主管单位: 中国建设银行股份有限公司

主办单位: 中国建设银行股份有限公司

出版单位: 《建行财富》编辑部

出版人: 陈昕

副出版人: 严俊

主编: 高婷婷

资深编辑: 常青 谢江涛 刘妙京 吴广宇

编辑: 何芳 李晓薇 孟玮 朱慧寅

美术编辑: 黄雨薇 曹琼

地址: 上海市九江路60号2楼《建行财富》编辑部

邮政编码: 200002

电话: 021-53531051

印刷单位: 北京华联印刷有限公司

发行单位: 《建行财富》编辑部

出版日期: 2026年5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

"十五五"开局之年，中国经济在政策"组合拳"护航下稳健起步；国家发改委明确五大发力方向，以宏观政策协同、内需战略升级、新质生产力培育、民生兜底保障与安全基础夯实，为高质量发展注入确定性。

"五一"假期消费热潮与第139届广交会创历史新高交相辉映，彰显内需潜力与外贸韧性。

一季度A股虽受地缘冲突扰动，但经济基本面韧性凸显，二季度有望回归内生增长逻辑，结构性机遇可期。

# “十五五”开局起步， 国家发改委明确五大着力点

文 | 付立木

近期，国务院新闻办公室举行“开局起步‘十五五’”系列主题新闻发布会，国家发展和改革委员会明确了下一阶段要突出抓好的五个方面工作：打好宏观政策“组合拳”、着力扩大国内有效需求、加强科技创新与新兴产业发展、加力稳就业促增收及普惠性兜底性民生建设、夯实安全发展基础，加快构建新型能源体系等。

这套覆盖宏观政策、内需、产业、

民生与安全的全方位“组合拳”，将如何在“十五五”开局之年为中国经济注入确定性？又将如何影响市场活力与百姓生活？

## 精准施策稳大盘

日前，国务院新闻办公室举行“开局起步‘十五五’”系列主题新闻发布会，国家发改委有关负责人介绍

“十五五”时期推动经济社会高质量发展有关情况时表示,下一步,突出抓好五个方面的工作。

具体而言,一是打好宏观政策“组合拳”,提前储备一批综合性政策措施,根据形势需要及时出台。二是要着力扩大国内有效需求。制定2026-2030年扩大内需战略实施方案,推动符合条件的重大工程项目尽早开工建设。继续推动“两重”建设,更好发挥政府投资的带动放大作用,激发民间投资活力。稳步实施消费品以旧换新,加快清理消费领域不合理限制性措施。三是要加强科技创新,加快新兴产业发展,深入

实施“人工智能+”行动,打造智能经济新形态;深入贯彻落实全国服务业大会精神,推进服务业扩能提质。四是要加力稳就业促增收,实施好稳岗扩容提质行动,制定实施城乡居民增收计划,加强普惠性兜底性民生建设,加强困难群体社会保障。五是要夯实安全发展基础,全力做好能源资源和粮食等重要民生商品保供稳价,加快构建新型能源体系,着力稳定房地产市场。

2026年是“十五五”规划的开局之年,距离2035年基本实现社会主义现代化目标还剩不到10年的关键窗口期。在这样一个承前启后的历史节点上,国家



发改委明确五大工作着力点，既是对一季度经济“开门红”的顺势接力，更是对复杂内外形势的主动应对。

从经济基本面看，一季度中国GDP同比增长5.0%，增速比上年四季度加快0.5个百分点，固定资产投资由降转增，3月份工业生产者出厂价格结束了连续41个月的同比下跌态势。这些数据表明，中国经济正呈现出“起步平稳、稳中有进”的良好态势。这一成绩是在外部冲击挑战加大、国内两难多难问题交织叠加的复杂形势下实现的。

从外部环境看，国际地缘政治局势依然复杂，贸易保护主义抬头，全球产业链供应链加速重构，外部需求的不确定性明显增加。从内部挑战看，有效需求不足、部分行业“内卷式”竞争等结构性矛盾仍需化解。正是在这样的背景下，国家发改委提出五大工作着力点，既立足当前稳增长，又着眼长远促转型，体现了“短期政策与长期战略相结合”的施策思路。

值得注意的是，“十五五”规划纲要明确将建设现代化产业体系、加快高水平科技自立自强作为两大重要战略任务。此次五大着力点中的“加强科技创新，加快新兴产业发展”，正是对这一战略任务的直接响应。而“着力扩大国内有效需求”的提出，则直面了当前经济运行中“供强需弱”的突出矛盾。可以说，这套政策“组合拳”，是在深刻研判国内外形势基础上，为中国经济行稳致远开出的一剂“对症良方”。

## 四大领域夯基垒台

五大着力点的系统推进，将从需求端、供给端、民生端和安全端四个维度，对中国经济产生深远而积极的影响。

从需求端看，“扩大内需”将激活超大规模市场潜能。一季度消费市场虽有回暖，社会消费品零售总额同比增长2.4%，但距离“十五五”规划提出的“居民消费率明显提高”目标仍有差距。为此，国家发改委明确将制定2026—2030年扩大内需战略实施方案，推动今年7550亿元中央预算内投资、1万亿元超长期特别国债于6月底前基本下达完毕。这些真金白银的投入，叠加消费品以旧换新政策的持续优化，将进一步有效释放消费需求。数据显示，仅消费品以旧换新一项，一季度销售额就超过4300亿元，惠及6000多万人次。随着政策加力，这一效应还将持续放大，形成“投资拉动消费、消费牵引投资”的良性循环。

从供给端看，“科技创新+产业升级”将重塑经济增长动能。《投资蓝皮书：中国投资发展报告（2026）》预测，到2030年我国战略性新兴产业增加值占GDP比重将提升至25%，带动累计投资超20万亿元。这一判断绝非空穴来风——一季度规模以上高技术制造业增加值同比增长12.5%，新能源汽车、光伏、锂电池“新三样”持续发力，传统产业通过数字化、绿色化改造也在焕发新生。特别值得关注的是，“人工



智能+”行动的深入实施，将推动人工智能与实体经济深度融合，催生智能制造、智慧医疗、智能驾驶等新业态。这种“新旧并举”的产业政策，既稳住了实体经济的基本盘，又为长远发展积蓄了后劲。

从民生端看，“稳就业促增收”将夯实共同富裕的基础。就业是最大的民生，收入是消费的前提。五大着力点明确提出“实施好稳岗扩容提质行动”“制定实施城乡居民增收计划”。未来的产业政策将与就业政策更加紧



密地协同，让技术进步的红利惠及更广泛的劳动者群体。值得期待的是，国家发改委还明确将在城市更新等领域部署一批民生工程，这些“可感可及”的项目将直接改善人民群众的生活品质。

从安全端看，“夯实安全发展基础”将增强经济体系的韧性。当前，全球能源市场波动加剧，油气进口面临的外部不确定性上升。对此，国家发改委明确要“加快构建新型能源体系”，实施非化石能源十年倍增行动，预计到2035年非化石能源供应规模比2025年实现倍增。这一战略布局，既是对能源安全的主动保障，也是对“双碳”目标的坚定推进。同时，“着力稳定房地

产市场”的表态，也将为这个牵动千家万户的行业注入确定性，引导其向新发展模式平稳过渡。

### 政策红利触手可及

这些宏大的政策蓝图，最终将如何落地为老百姓的获得感？

答案藏在一个朴素的道理里——劳动创造价值，实干成就未来。从政策层面看，五大着力点中“稳就业促增收”“加强普惠性兜底性民生建设”的部署，正是对亿万劳动者深切的关怀。而从更宏观的视角看，“十五五”规划的每一项任务、每一个目标，最终都要靠千千万万劳动者的双手去实现——工



厂车间里工人的精细操作,实验室里科研人员的日夜攻关,田间地头农民的辛勤耕耘,服务岗位上从业者的热情付出。正是这些看似平凡的劳动,汇聚成了中国经济向上生长的磅礴力量。

五大政策的落地,将为劳动者创造更好的发展环境。一方面,随着“城乡居民增收计划”的实施和最低工资标准的稳步提高,劳动者的“钱袋子”将更加充实;另一方面,“人工智能+”行动和新兴产业的蓬勃发展,将催生一批新职业、新岗位,为劳动者提供更广阔的舞台。据预测,到2030年,战略性新兴产业将带动大量高质量就业岗位,这意味着那些正在校园里求学的年轻人,将有机会在智能经济、绿色能

源、商业航天等前沿领域开启属于自己的职业生涯。

政策要转化为劳动者的真实获得感,离不开扎实的执行保障。为此,“十五五”规划纲要提出的109项重大工程项目,将按完工建成、接续推进、新建开工等5种类别统筹推进。上半年一批国家级专项规划预计将陆续出台,形成从顶层设计到施工图的完整闭环。随着五大着力点的逐项落地,中国经济将在高质量发展轨道上行稳致远。

当政策的温度与劳动的热度相遇,当国家战略与个人奋斗同频共振,“十五五”的美好蓝图,就一定能在亿万人民的实干中,一步步变成触手可及的现实。建

# 金融 五篇大文章

科技金融

## 图解“五一”假期中国经济图景

“五一”假期历来是观察中国消费市场的重要窗口。2026年“五一”，在假期安排与拼假效应的叠加影响下，居民出行、休闲与购物需求集中释放，假日经济再度成为扩内需的重要支点。多方数据显示，今年假期在人员流动、线上消费、线下商圈、出行趋势、新兴体验及智能家电等多个维度，均释放出积极信号与结构性变化。

- 5月6日，中国交通运输部公布的数据显示，2026年“五一”

假期（5月1日至5月5日），全社会跨区域人员流动量达

**15.17**亿人次

- 比2025年同期增长

**3.49%**

- 创历史同期新高



**分析** 5月6日，交通运输部公布的数据显示，今年“五一”假期（5月1日至5月5日）全社会跨区域人员流动量达到15.17亿人次，同比增长3.49%，创下历史同期新高。这一数据不仅直观反映了我国内需市场的强劲复苏势头，也生动展现出经济社会运行活力持续增强的积极态势。

15.17亿人次的总量规模，充分表明居民出行意愿强烈，假日消费潜力得到集中释放。对比去年同期，3.49%的稳步增长说明人员流动已超越简单的恢复性反弹，进入了常态化

扩张的新阶段。这一成果的取得，离不开居民收入预期的稳定、休闲旅游需求的持续升级，以及交通基础设施网络的不断完善。

创历史新高的流动量同时对交通管理和公共服务提出了更高要求。假期期间，部分地区可能出现运力紧张、拥堵频发等现象，亟须依托智慧交通和大数据预警来优化疏导措施。总体而言，这份成绩单既彰显了中国经济的韧性与活力，也为后续假日经济调度和交通政策优化提供了宝贵的数据支撑与经验参考。



**分析** 根据微信团队发布的“五一”数据报告, 5月1日至3日期间, 电影演出、酒旅、餐饮三大消费场景的微信小程序打开次数均实现显著增长。其中, 电影演出行业环比上涨98%, 近乎翻倍; 酒旅行业上涨31%, 餐饮行业上涨26%。这组数据直观反映出国民消费意愿在假期集中释放的强劲势头。

电影演出行业高达98%的环比增幅尤为亮眼。这说明“五一”期间, 线下文化娱乐消费迎来爆发式增长, 多部热门影片集中上映, 各类演出活动密集排期, 叠加假期社交聚集

效应, 使得购票、选座等小程序使用频率大幅攀升。消费者不再满足于传统的观光游览, 而是更倾向于为优质内容和文化体验买单。

酒旅与餐饮行业分别上涨31%和26%, 虽然增幅相对温和, 但考虑到这两个行业的小程序日常使用基数已经较高, 能够在高位基础上继续保持可观增长, 同样显示出假期出行的强大带动作用。无论是预订酒店民宿, 还是查找餐厅、排队点餐, 小程序已成为公众假期消费链中的高频入口, 其数据变化也成为观察消费热度的重要窗口。

商务部发布的数据显示，5月1日-4日，商务部重点监测的 **78** 个步行街（商圈）

分类别看 同比分别增长

客流量 **5.0%**

营业额 **5.3%**



**分析** 基于商务部发布的数据，5月1日至4日，全国重点监测的78个步行街（商圈）客流量同比增长5.0%，营业额同比增长5.3%。这一组数据从线下实体消费空间的角度，验证了假日经济的旺盛活力。

客流量与营业额实现同步稳定增长，且营业额增幅略高于客流量增幅0.3个百分点，这是一个值得关注的积极信号。它意味着商圈消费不仅人多了，单个消费者的平均消费贡献也在提升。消费者在步行街和商圈中不再仅仅是逛一逛、看一看，而是更

愿意为餐饮、零售、休闲娱乐等实际内容付费，消费转化效率有所提高。

步行街和商圈作为城市商业的“封面”和本地生活与外来游客的交会点，其客流与营收双双增长，直观反映出线下实体商业的复苏韧性。总体来看，5.0%的客流量增长和5.3%的营业额增长，说明在经历多年数字化冲击后，线下实体商业通过业态升级、体验式消费和节庆活动吸引，依然具备强大的聚客能力和变现潜力。这也为后续城市商业更新和促消费政策的发力方向提供了数据支撑。

- 5月5日, 美团发布的《2026五一消费洞察报告》显示, 受春假叠加拼假效应驱动, 今年“五一”期间, 出行规模显著增长

- 300公里以上中长线游出行订单占比达 **46%**

- **Top10**热门目的地城市为

北京、成都、上海、重庆、广州、杭州、西安、深圳、武汉和南京



**分析** 5月5日, 美团发布《2026五一消费洞察报告》称, 今年“五一”期间受春假叠加拼假效应的驱动, 出行规模显著增长。其中, 300公里以上的中长线游出行订单占比达到46%, 表明跨区域深度游已成为假期主流选择。热门目的地Top10城市依次为北京、成都、上海、重庆、广州、杭州、西安、深圳、武汉和南京。

46%的中长线订单占比是一个重要数据, 意味着近半数消费者的出行半径超过了300公里。拼假策略的普遍运用, 使得消费者拥有了更完整的出行时间窗口, 也更有

意愿为交通、住宿和目的地体验进行更高投入。从出游方式看, 高铁网络与自驾公路的完善为中长线流动提供了坚实基础, 而美团等平台的一站式预订服务则降低了规划门槛, 放大了拼假带来的出行弹性。

再看热门目的地榜单, 北京位列榜首, 成都、上海紧随其后。这份榜单呈现出明显的“大城偏好”特征——一线城市与强二线城市包揽前十。这些城市不仅拥有成熟的旅游接待设施和丰富的景区资源, 也是区域交通枢纽和美食文化中心, 能够同时满足观光、休闲、商务、研学等多种出游需求。

● 飞猪与小红书联合发布《“五一”出行趋势报告》显示，体验型品类增速跑赢大盘，新一批各具特色的小众目的地集中爆发

● 飞猪数据显示，  
新疆昭苏、云南玉溪、辽宁抚顺是慢游族最受欢迎的小众目的地

热度均飙升超 **160%**



**分析** 根据飞猪与小红书联合发布的《“五一”出行趋势报告》，今年假期出行市场中，体验型品类的增速显著跑赢整体大盘，同时一批各具特色的小众目的地集中爆发。报告显示，新疆昭苏、云南玉溪、辽宁抚顺成为“慢游族”最受欢迎的小众目的地，三地热度均飙升超160%。

体验型品类增速超越大盘，标志着消费者出行偏好正在发生深层转变。人们不再满足于“打卡式”的景点观光，而是更倾向于沉浸式的体验。这些需求指向的并非标准化旅

游产品，而是个性化、慢节奏，能与当地自然和人文产生真实连接的差异化内容。

小众目的地的集中爆发同样值得关注。随着社交平台如小红书上的“种草”效应持续发酵，加上出行平台对非标住宿和特色路线的整合推荐，一批以往缺乏流量优势的城市成功“出圈”。热度飙升超160%这一数据说明，消费者愿意为了独特的体验而主动拉长交通时间、调整行程安排，热门城市“人挤人”的传统假期模式正在被逐步分流与重构。



**分析** 苏宁易购发布的最新消费数据显示, 5月1日至5日, AI智能家电产品销售同比增长63%, 成为家电市场的“顶流”, 同时核心门店客流增长了五成。假期出行与记录需求带动高端影像手机、AI眼镜、运动相机等潮流装备持续走俏。

AI智能家电高达63%的同比增幅, 显示出消费者对智能家居的接受度正在从尝鲜阶段迈向大规模普及。与以往单纯的远程控制或语音交互不同, 如今的AI家电更强调主动感知与自主学习能力。这类产品在假期集中

热销, 也反映出消费者更愿意在闲暇时光中, 深度体验并验证这些智能功能的实用价值。

核心门店客流增长五成, 则说明线下体验依然是智能家电消费不可替代的一环。相比普通小家电, AI家电单价较高、功能复杂, 消费者更倾向于亲自触摸、操作、对比后再做决策。

与此同时, 假期出行催生的记录需求, 让高端影像手机、AI眼镜和运动相机等潮流装备持续走俏。人们在小众目的地深度游、中长线自由行中, 更愿意为高质量的视觉记录和专业级防抖、夜拍能力买单。

综合来看, 这份消费数据勾勒出一个清晰的假期消费画像: 家庭场景中的智能升级与出行场景中的记录升级并行发生, 消费者同时在“住得好”和“玩得酷”两个方向上加码投入。🔗

# 博时基金： 地缘冲突如何重塑全球资本市场逻辑

文 | 罗曼瑜

2026年开年，全球资本市场受中东地缘冲突冲击，呈现“权益承压、商品走强”的分化格局。美伊局势升级成为今年以来影响大类资产走势的核心变量，并改变了此前基于需求周期的股债关联逻辑。

这一切的背后，是全球经济运行的核心矛盾正在发生根本性转变——从过去几年的需求侧波动，转向由地缘冲突引发的供给冲击。博时基金在最新的宏观分析中指出，理解这一

转变，是把握二季度资本市场走向的关键。

## 供给冲击到来 股债“同涨同跌”不再陌生

2026年开年以来，全球市场的主要矛盾从过去几年的需求侧波动，转向由地缘冲突引发的供给冲击。美伊冲突导致霍尔木兹海峡航运受阻，海湾地区原油减产幅度预计在750万至

1300万桶/日，约占全球石油需求的10%。

“这一供给冲击，改变了以往需求冲击下股债负相关的传统格局。”博时基金表示，在总需求冲击环境下，股票与债券通常呈负相关：经济下行利好债券、利空股票。但在供给冲击环境下，股债往往同向波动：油价飙升同时推升通胀预期（利空债券）和侵蚀企业利润（利空股票）。于是，出现了这样的景象：股市下跌时，债市也并未获得明显的避险买盘。博时基金认为，只有当供给冲击结束、市场重新聚焦需求问题时，债券的避险属性才会回归。在此之前，传统的“股债跷跷板”效应暂时失效。这一变化对投资者而言意味着，

过去依靠债券对冲股票波动的经验，在接下来需要重新审视。

## 油价飙升：全球通胀的“增压泵”与中国的“防火墙”

国际原油价格开年上涨一度接近八成，成为开年以来涨幅最突出的大类资产。油价上涨对全球通胀的传导路径较为清晰。

在美国市场，博时基金测算，油价上涨10%，对美国CPI的影响约为0.2个百分点。冲突发生前，市场预期美国CPI年中高点约在2.8%—2.9%；在90美元/桶的油价中枢下，二季度美国CPI高点或接近3.5%。核心CPI的高点也将

从2.5%–2.6%上修。通胀压力上行，直接推高了美债收益率和美元指数，进而收紧了全球美元流动性。

而中国市场具备较强的特殊性。博时基金指出，首先，中国原油供应渠道多元，极少出现“有钱也买不到油”的极端情况。其次，中东石化产品出口受阻后，部分订单需求可能转移至中国，反而对国内石化产业形成一定利好。从3月的数据来看，国内经济增长动能并未受到明显冲击，人民币兑一篮子货币的汇率保持稳定。

更重要的是，国内内生性通胀正在走出此前的低位。到2月，核心通胀已回升至1.8%，PPI跌幅收窄至0.9%。后续原油价格的推升可能会在国内数据中逐渐显现，但整体影响可控。换句话说，中国在这场全球通胀风暴中，拥有相对坚实的“防火墙”。

### 流动性收紧：美债市场对战争长期化的定价已较为充分

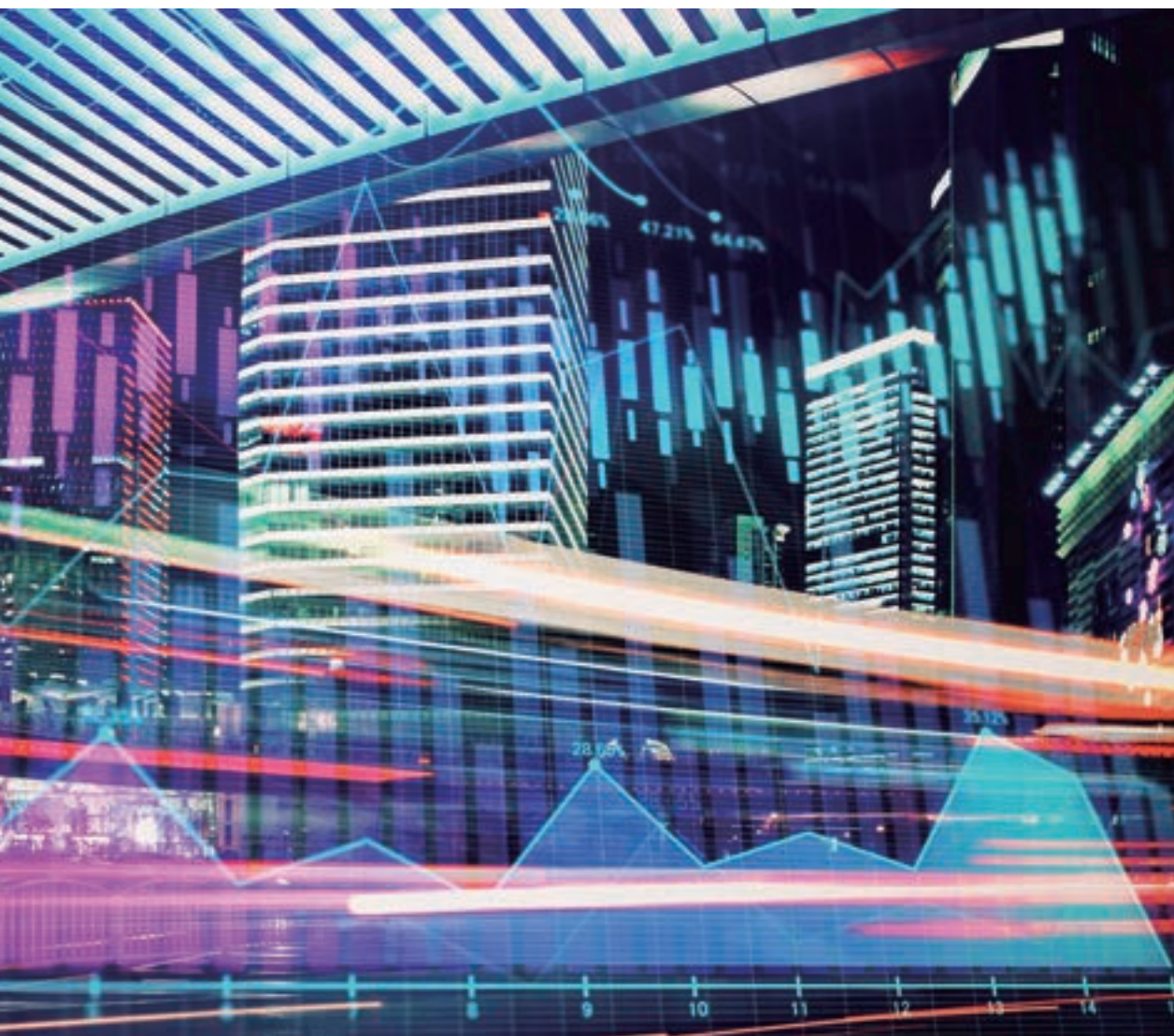
油价上涨推升通胀预期，进而推高美债收益率和美元指数，全球美元流动性收紧。这一金融条件变化打断了2025年末美联储降息周期开启后的全球制造业复苏态势。

21世纪以来，美联储应对通胀风险的范式从“前瞻行动”转向“切实看到通胀持续上行后再加息”。博时基金判断，尽管美伊冲突将大幅推升二季度美国通胀，且存在一定长期化风险，但美联储仍倾向于先暂停降息、



维持观望，等待形势更为明朗，不会轻易加息。

值得关注的是，美债市场对战争长期化的定价已较为充分。截至一季度末，10年期美债收益率上行破4.3%，美元指数站上100，市场定价显示2026年至2027年几乎不会降息。如果二季度战争烈度没有进一步超预期激化，美元流动性的进一步收紧缺乏



支撑，未来一个季度可能不再恶化，甚至有所缓和。这对全球风险资产而言，是一个值得注意的信号。

### 中国经济展现韧性： 外部冲击下的平稳运行

与海外经济面临的挑战相比，中国经济在外部冲击下展现出较强

韧性。

增长方面，1-2月工业增加值增速好于2025年12月，出口回暖与PPI降幅收窄带动企业进入库存回补周期。消费端呈现结构分化、整体向好的特征，居民消费信心平稳，就业情况良好。从3月数据看，国内经济增长动能未受明显冲击。

政策环境方面，货币政策中期宽



松预期虽边际调整，但民营企业融资环境仍维持偏宽松水平。财政方面，2026年财政扩张力度预计较2025年略有放缓，1-2月财政收支情况良好。

这一基本面差异反映在市场上：年初A股较海外市场表现更为稳健，科创100、中证1000等中小盘指数小幅收涨，沪深300在全球权益指数中跌幅相对较小。

### 债券市场的分化： 中短端稳、长端“交易化”

债市在供给冲击下的表现与以往不同。不同期限品种的走势出现了明显分化。

中短端利率债（10年期以内）受央行货币政策呵护和大行配置需求

支撑，上行空间有限。国内宽松货币政策短期不会退出，这一部分品种受油价波动和风险偏好变化的影响相对较小。

长端利率债（30年期）主要由交易资金主导，价格波动与油价走势、市场风险偏好高度相关，受外部冲击影响更为敏感。在供给冲击环境下，长端债券的避险属性有所下降。博时基金判断，其更多体现为交易性机会而非配置价值。后续可关注油价冲击消退后，若经济衰退预期升温，可能带来波段交易窗口。

信用债方面，信用利差整体处于低位运行，不同等级和期限品种的分化加大。城投债的中短端仍是相对稳定的票息资产，但需要持续跟踪化债政策动态。可转债市场在3月经历大幅

回撤后，估值有所回落，但中位数价格仍在130元以上，安全边际并不充足。地缘冲突扰动下，转债估值双向波动幅度较大，低价格、低转股溢价率的品种在震荡市中相对更具韧性。

## A股逐步回归内生逻辑 业绩成为定价核心

当前，市场定价的核心担忧集中于中东局势失控引发全球流动性大幅紧缩。但博时基金认为：一是外部局势正从“单边失控升级”转向“有边界的博弈与预期管理”；二是美联储年内加息的难度和门槛较高，当前市场对紧缩的预期存在线性外推，后续有反复回摆的可能性。

随着地缘局势逐步明朗，A股将逐步摆脱外部扰动，回归三大内生逻辑：资本市场政策呵护、经济触底修复、高质量发展。市场微观流动性整体平稳，行情在经历震荡整固后依然可期。

进入二季度，业绩将成为主导A股定价的核心因素。历史规律显示，每年3月起股价与业绩的相关性逐渐提升，4月下半月达到全年峰值。近期各行业的盈利预期变化显示，资源品（石油石化、有色金属、基础化工）、科技与先进制造（电力设备、电子等）是盈利预期上修的主要方向，消费板块则有所下修。风格层面，大盘成长相对占优，这与业绩验证期的确定性偏好以及当前市场情绪、资金流向有关。

## 其他资产的潜在影响路径

港股短期受海外流动性收紧压制，红利风格相对占优。若后续美元流动性出现边际缓和，叠加国内基本面企稳，成长风格有望迎来修复。

原油短期维持高价格、高波动态势。地缘冲突叠加各国能源安全补库需求对油价形成支撑。但若冲突长期化，需警惕全球原油需求受到反噬，油价可能从“风险溢价”驱动转向“真实供需”驱动。

黄金短期受美元流动性收紧压制，但美债市场和黄金本身对战争长期化的定价已较为充分。中期若中东局势缓和，安全叙事重现将对黄金形成支撑。

2026年二季度，全球资本市场处于外部供给冲击与内生动力修复的拉锯之中。中东局势的走向、油价的波动斜率、美联储的政策信号，以及中国基本面的数据验证，都是未来一段时间最需要关注的变量。

对投资者而言，这一阶段的核心挑战在于：传统的避险框架暂时失效，而新的定价逻辑正在形成。在中国市场，经济韧性提供了相对缓冲，业绩成为最坚实的锚点。随着局势逐步明朗，A股有望重新聚焦于经济触底与高质量发展这两条主线。震荡整固的过程，或许也正是看清方向的时刻。■

（免责声明：本文内容涉及金融产品的分析、预测或评论，仅代表作者个人观点，不代表本刊立场。）

# 第139届广交会多个数据刷新历史

文 | 方逸磊

近日，第139届广交会在广州分三期举办，展览总面积155万平方米，展位总数7.57万个，参展企业超3.2万家，展览规模、参展企业数量均创历史新高。其中，约3900家企业首次亮相。

本届广交会共吸引来自220个国家和地区的31.4万名境外采购商到会，较第138届增长1.1%。其中，美国、澳大利亚、加拿大等国家的

采购商数量增长明显，共建“一带一路”国家保持稳定。共有407家头部采购企业和154家境外工商机构参会。本届广交会现场意向出口成交额达257亿美元，许多采购商已预约后续看厂。

在“十五五”开局之年，全球客商如期汇聚，展区布局全新升级，新品发布亮点频出……这场被誉为中国外贸“晴雨表”的盛会，向世界发出了

清晰而坚定的信号：面对复杂多变的外部环境，中国经济依然保持稳中向好、动能充沛。

## 规模再创新高

作为中国外贸的“晴雨表”与“风向标”，第139届广交会在“十五五”开局之年交出了一份亮眼的成绩单。155万平方米的展览总面积、7.57万个展位、超3.2万家参展企业——这三项核心指标均刷新了广交会的历史记录。更令人瞩目的是，约3900家企业

首次登上这个全球贸易舞台，为这场举办了半个多世纪的盛会注入了新鲜血液。

从客商到会情况看，本届广交会的“人气”同样创下新高。预登记人数以新采购商为主，截至开幕前就已超21万人，同比增长20%。开幕首日，境外采购商线下到会人数就超过7万人。这一组组数据背后，是全球客商对中国制造、中国市场的坚定信心。

在参展企业结构上，“优质企业”成为本届广交会的关键词。拥有专精特新、单项冠军等称号的优质企业超





1.1万家，同比增长5.1%。仅第一期参展的1.2万家企业中，拥有高新技术、专精特新、单项冠军等称号的优质企业就超过5900家，增长6.1%。这些数据清晰地表明：广交会不仅是规模的扩大，更是质量的跃升。

从地方参展情况来看，各地企业竞相在这个国际舞台上展示“中国制造”的实力。以广州市花都区为例，该区组织了204家企业携686个展位亮相，参展企业数、展位数均居广州各区首位。而在广交会一期中，湖北组织了229家企业参展，实现成交额2.66亿元，同比增长10.8%。这些来自五湖四海的企业，共同构成了广交会3.2万家参展企业的磅礴阵容。

### 向“新”向“绿”向“智”

如果说规模数据是广交会的“面子”，那么展品的科技含量和产业引领力就是它的“里子”。本届广交会紧扣“开放·融合·智链未来”主题，聚焦“新、绿、智”发展趋势，成为中国制造转型升级的集中路演。

新产品、新技术集中亮相，创新浓度满满。本届广交会现场展示超465万件展品，其中新产品、绿色产品和自主知识产权产品占比分别达23%、22%、25%。这些数字背后，是成千上万中国企业在研发创新上的持续投入。

专区设置精准对接产业前沿。本



届广交会紧扣新质生产力发展脉搏，新开辟了消费级无人机、智能穿戴、显示技术、集成房屋及庭院设施等9个专区。在第一期“先进制造”主题下，服务机器人专区成为当之无愧的“人气王”，汇集了具身智能、灵巧手、外骨骼等前沿产品，累计吸引12万人次观摩，采购商排起长龙踊跃体验。

从“卖产品”到“立标杆”，中国制造正在定义行业标准。在餐厨用具展区，这一变化尤为明显。该展区规模已超过7万平方米，展位数超过3300个，成为第二期最大的展区。从采用新型纯钛材质、升级不粘工艺的炒锅，到兼具颜值与实用性的陶瓷系列

产品，中国餐厨用具正在从“卖器皿”向“立标杆”跨越。不少国外采购商感慨，来广交会的这些年，这里变化很大。中国的商品过去以价格取胜，但现在优势在于质量。

参展企业结构的变化同样印证了这一趋势。第一期参展企业中，67%的企业采用工业互联网、人工智能、5G、绿色低碳等新技术新模式，超过三分之一的企业提供“货物+服务”系统解决方案。当前，我国外贸正加速向“新”“绿”“智”转型升级，新增的9个专区涵盖了智能制造、绿色低碳和新兴消费等题材，聚焦新质生产力发展潜力大、创新活力强的产品领域。

## 精准对接全球供需

展会的最终目的，是促成交易、链接全球。本届广交会通过一系列创新服务举措，正在将“流量”高效转化为“增量”。

在“贸易之桥”供采对接活动中，澳大利亚采购商罗纳克·潘查尔与15家供应商面对面沟通合作细节、实地体验产品，随后与5家中国供应商达成初步合作意向。他评价道，供采对接活动，能够帮助国外采购商直接对接中国源头工厂，高效建立合作渠道。广交会官方平台还为采购商筛选优质参展企业，这些企业熟悉澳大利亚市场环境，了解当地法规与贸易流程，能大幅降低沟通成本，有效提升供需对接与合作落地效率。本届广交会还首次设立“预约专享洽谈区”，精准助力头部企业实现高效贸易对接。

此外，贸易综合服务站升级为贸易服务展区，从传统的4类服务扩容至7类，新增研发设计、数字化转型、贸易投资等领域，引入中信保、顺丰、中检、易链等210家机构，提供智慧仓储、AI质检、智能供应链等定制化服务。从4类到7类，这一数字变化的背后，是广交会服务定位的转变——从撮合交易转向聚焦交易全周期。

在数字化服务方面，依托“蓝牙+5G+北斗”技术，AR导航覆盖面积从上一届的2个展厅扩展至25个展厅及公共区域，覆盖65%的展览面积，客商可精准定位至每个展位。来自尼日利亚

的采购商迈克熟练地点开广交会App，输入目标展位号，系统瞬间为他规划出一条直达路线：“以前逛展总得边走边问，现在有了导航，想去哪个展位都能精准到达，效率提升很大。”

各地企业收获满满，“中国智造”赢得全球认可。在汕头高新区德昕实业有限公司的展位前，一款全新的AI智能联合电磁炉成为现场焦点，不少采购商驻足体验其语音交互功能。湖北创不凡科技的激光设备人气火爆，引来海外自媒体现场打卡传播；黄山东贝制冷凭借制冰机、冰淇淋机等明星产品，签约金额达2450万美元；举仁机械激光设备日均接待客商超200人，金山轻工家电新能源风扇深受“一带一路”共建国家青睐，意向成交额近400万美元。全球首款“扫床”机器人、高性价比摩托车安全帽等特色产品同样备受追捧，不少客商现场达成代理合作意向。

从采购商结构来看，“一带一路”共建国家、拉美、非洲等地区的新增采购商增长显著，贸易热度持续攀升。这反映出中国外贸市场的多元化战略正在取得实效，中国制造正以更开放的姿态拥抱全球市场。

万商云集，春华秋实。这场跨越21天的贸易盛会持续释放了中国制造的创新活力，为全球产业链供应链注入更多确定性。从155万平方米到3.2万家企业，第139届广交会以刷新历史的姿态，向世界展示了一个更加开放、更具创新活力的中国。■



# 财富 动向

## DYNAMICS

新时代语境下，劳动价值观迎来时代重构。劳动者是社会财富的创造者，更是统筹财富分配、引领财富良性流动的核心力量。通过重塑正确的劳动价值导向，坚守人本发展理念，摒弃片面逐利思维，方能引导财富回归实干创造、普惠共享的发展正轨。

企业作为联结劳动价值与社会财富的重要纽带，理应倾力打造劳动者幸福港湾。只有切实保障劳动者合法权益，兼顾物质保障与精神关怀，充分激发劳动内生动力，企业才能持续释放财富创造活力。通过让劳动者共享发展成果，将推动整个社会的财富有序流转、价值稳步提升，最终实现劳动价值充分彰显、劳动者安居乐业、社会财富平稳向好的良性发展格局。

## 从灵活休假到权益保障， 劳动价值观的时代重构与人本回归

文 | 袁泽睿

每年五一劳动节，劳动与劳动者都会成为社会关注的话题。过去，人们更多的是强调“劳动创造财富”；而今天，在数字经济、新就业形态、平台经济快速发展的背景下，人们更关注的是劳动者本身，关注如何保障劳动者权益，增强劳动者的幸福指数。企业与社会对劳动者的关注，也从单纯的“生产”延伸至生活质量、组织文化与长期发展空间等多方面。

近年来，从地方政府完善新就业

形态支持体系，到银行持续拓展普惠金融服务，从部分企业探索灵活办公与休假制度，到平台企业逐步调整运营逻辑，可以看到，一个更加关注“人”的发展逻辑，正在逐渐形成。

### 企业管理变化

#### 从“效率优先”到“长期主义”

在过去几十年的高速增长期，中国企业往往将高效率、快节奏视为核心



竞争力。互联网行业强调快速增长，制造业强调产能与交付，平台经济则依赖算法不断提升履约效率。在增量市场阶段，这种模式帮助中国企业迅速完成规模扩张，也推动了消费互联网和数字经济的发展。

但随着经济进入高质量发展阶段，越来越多企业开始意识到：真正可持续的竞争力，不只是效率，更来自组织稳定性、人才创造力以及员工长期留存能力。一些企业开始尝试混合办公、

“3+2”工作模式以及更加灵活的休假安排，提升员工幸福感。

2022年，携程集团正式推行“3+2混合办公”制度，员工每周可自主选择两天远程办公。携程混合办公两周年数据显示，已有七成员工体验了混合办公，累计节省约70万小时通勤时间。混合办公试点后，员工离职率出现下降，员工满意度则有所提升。尤其对需要兼顾家庭与工作的群体而言，更灵活的工作安排也提升了职业稳定性。

与此同时,越来越多大型企业开始建立员工心理支持体系。腾讯、阿里等互联网大厂近年来持续完善员工援助计划(EAP),围绕心理咨询、家庭支持、健康管理等推出长期服务机制。相比传统福利体系,这类支持更加关注个体长期状态,而不仅是短期产出效率。

这种变化,本质上是一种组织管理逻辑的升级。尤其是年青一代职场人,对于工作的期待已经发生明显变化。相比单纯“以时间换成长”,他们更重视工作的意义感、个人生活空间以及长期成长性。事实上,国际社会关于灵活办公的讨论也在不断深化。近年来,混合办公、远程协作逐渐成为全球企业管理的重要趋势。越来越多国家开始意识到,

劳动效率的提升,并不一定依赖更长时间的工作,而可能来自更加健康、稳定的组织体系。适度灵活的工作安排,有助于提升员工满意度与长期生产效率。

对企业而言,这种变化同样具有现实意义。当人口结构变化、人才竞争加剧后,组织之间竞争的核心,越来越取决于人才吸引力与组织文化。相比单纯依靠时间投入,如何激发员工创造力、降低组织内耗、提升归属感,成为新的管理课题。

### 新就业形态下 平台经济进入“精细化时代”

随着数字经济的渗透,传统的“雇

佣关系”边界变得模糊。平台经济、即时零售催生出了庞大的新职业群体。如何让这些身处算法之中的奋斗者拥有更稳定的预期，正在成为社会制度创新与企业社会责任共同聚焦的领域。

作为改革开放的排头兵，广东在完善新就业形态支持体系方面走在了前列。广东省人大常委会专题调研组关于新就业形态劳动者权益保障情况的调研报告指出，自2022年起，广东率先开展新就业形态就业人员职业伤害保障试点，覆盖7家平台企业，参保人数、保障人数、保费收入、待遇支付等均居试点省市前列。

截至2024年底，广东省共培育新就业形态劳动纠纷一站式调解平台108

个。同时，积极打造服务平台，例如，广州市成立全国第一个新就业形态用工保障联盟，深圳市开发上线新就业形态综合保障服务平台“鹏城暖蜂e站”小程序，佛山市禅城区建成提供多功能服务的“新业者之家”。

除了政府机构完善支持体系以外，平台企业也开始逐步调整运营逻辑。近年来，美团持续推进骑手算法优化，包括调整配送时间预估机制、上线恶劣天气保护、增加防疲劳提醒等。这一变化背后，实际上反映的是平台经济竞争逻辑的变化。平台经济企业开始意识到，单纯依靠算法压缩时间换取效率，已经难以支撑行业长期发展。当行业逐渐成熟后，稳定的



服务能力、人才体系以及长期运营能力，开始成为新的核心竞争力。

与此同时，社会层面的支持体系也在不断完善。近年来，中华全国总工会持续推进新就业形态劳动者建会入会工作，围绕骑手、网约车司机等群体提供法律援助、职业培训、权益咨询等服务。《中华全国总工会关于切实维护新就业形态劳动者劳动保障权益的意见》指出，各级工会要聚焦解决新就业形态劳动者最关心最直接最现实的急

难愁盼问题，推动建立健全新就业形态劳动者权益保障机制，不断增强新就业形态劳动者的获得感、幸福感、安全感。

对城市而言，这些新职业群体的重要性也越来越突出。外卖骑手、网约车司机已经成为现代城市运行不可或缺的一部分。如何让这些群体拥有更稳定的发展预期，也关系到消费活力与社会运行效率。某种程度上，中国平台经济正在从“规模扩张”阶段，走向更加

注重长期稳定性的阶段。

## 金融“向实” 为劳动者提供全方位服务

相比互联网平台，银行等金融机构或许并不总是处于“劳动”话题的中心，但事实上，在高质量发展阶段，金融体系正在越来越深地参与到社会运行之中。尤其是在经济结构转型背景下，金融服务的重点，正在从单纯资金配置，转向更加精准、更强调长期性的支持。

近年来，“新市民金融服务”“普惠金融”“小微金融”等，成为银行业的重要方向。根据中国银保监会、中国人民银行发布的《关于加强新市民金融服务工作的通知》，新市民主要是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住，尚未落户或落户不满三年的各类群体，例如进城务工人员、新就业大中专毕业生等，他们往往面临住房、创业、医疗、教育等多方面压力。

而金融机构所提供的支持，也正在从传统贷款业务延伸至更加综合的服务体系。以中国建设银行为例，针对新市民较为集中的行业或群体，建行浙江省分行推出针对性的金融产品或服务。加大对制造业的支持力度，为高新技术企业提供投贷联动等全方位金融服务，为新市民提供重要民生领域的418个高频政务服务。

同时，针对代发工资、社保等银行卡账户免收工本费或年费、小额账户

管理费，助力提升新市民获取银行金融服务的便利性与获得感。加大对新市民创办小微企业的融资支持力度，保障企业金融服务供给。对于新市民创办的小微企业符合续贷条件的到期贷款提供无还本续贷服务，并提供灵活的还款期限选择。这种变化背后，本质上是金融“向实”的体现。

与此同时，银行也开始更多参与城市公共服务。2018年，建行发起“劳动者港湾”公益服务项目，依托全行网点为户外劳动者及社会公众提供免费便民休息场所。截至2024年，建行已累计建成1.5万余个劳动者港湾，覆盖全国主要城市，提供饮水、充电、热饭等基础服务。这种“财富向善”的底色，不仅提升了品牌的社会影响力，更是在细节中重塑了金融机构与普罗大众的信任关系。

今天，当社会再次讨论五一劳动节时，人们讨论的早已不只是“劳动”本身。它关乎企业如何建立更可持续的组织体系，关乎平台经济如何实现长期稳定运行，也关乎金融机构如何更深入地服务实体经济与普通奋斗者。

从地方政府推动新就业形态制度完善，到企业开始重视员工体验；从平台探索更稳定的合作机制，到银行持续提升普惠金融服务能力，这些变化背后，其实都指向同一个方向——发展的最终目标，始终是“人”。真正高质量的发展，不只是数字增长，更是让更多人在城市中拥有稳定预期，在工作中获得尊重，在奋斗中看见未来。建

# 从京东到胖东来： 企业何以筑就劳动者幸福港湾？

文 | 陈希



从灵活休假到权益保障，社会越来越关注劳动者本身。那么，什么样的企业，才能真正成为劳动者的“港湾”，值得企业们学习？

京东创始人刘强东曾为快递小哥缴齐“五险一金”、设立“员工子女救助基金”，而零售业标杆胖东来则以“闭店休息、年假140天”的灵活休假制度，颠覆了服务业“996”的刻板印象。还有企业专门为宝妈制定弹性6小时工作制。这是对劳动者时间自主与生活价值的真切回应。

### 给劳动者的未来托底

很长一段时间里，服务业和物流业被视为劳动密集型产业的底层，从业者往往面临着“无合同、无社保、无保障”的“三无”窘境。算法驱动下，外卖小哥困在系统里，快递员在风雨中奔波，这种高强度、低保障的劳作方式，成了很多人不得不接受的常态，至于未来如何，少有人抱有较高的期待。

然而，刘强东用真金白银撕开了这道口子。2025年3月，刘强东呼吁所有快递员和骑手都可以获得“五险一金”待遇的言论多次刷屏。他不仅要求为京东物流员工缴纳，更是在收购德邦后，宣布逐步为十几万德邦员工缴齐“五险一金”。他甚至表示，自己所学的知识、商业模式、技术算法都不应该是用来压榨的。

这并非作秀。数据显示，仅在2024年，就有超过1200名京东快递员在退

休时一次性提取了数十万的公积金，每月平均退休金高达5350元。这一数据的特殊之处在于，它打破了“打工没有退休金”的固有认知。当一位快递员可以像白领一样有保障地退休时，这份工作便兼顾了当下的生计与长远的安稳，有了一份可堪依靠的托底。

这种托底甚至延续到了下一代。京东设立的“员工子女救助基金”，承诺无论员工因工伤还是意外发生不幸，基金将抚养其子女直至大学毕业。外界分析，这是一种颇具中国式人情味的保障，它让劳动者感受到的不仅是契约关系，还有一份额外的关怀。

在苏州昆山，另一种托底也在上演。膳魔师公司为了留住女工，设立了“宝妈产线”，不仅实施弹性6小时工作制，还坚持缴纳“五险一金”。这种模式精准击中了已婚已育女性时间碎片化的痛点，让她们在接送孩子之余，能有一份稳定的收入和保障。

新型劳动模式的第一层温度，在于重新定义了责任。它不再仅仅要求员工感恩公司给了饭碗，而是公司先拿出诚意，直击劳动者顾虑的痛点——老无所依、病无所养、幼无所教。

### 被强制休假的“幸福感”

如果说“五险一金”解决的是生存安全感，那么休假制度带来的则是生活幸福感。

在中国零售业，胖东来是个“异类”，也是近年来全国商超争相学习的

榜样。它的特殊不来自营销噱头，而来自令人咋舌的休假制度。2026年的数据显示，胖东来员工的综合休假天数已达到惊人的145天左右，管理层甚至超过160天。

更令人称奇的是，今年3月，胖东来公布的一份内部调研结果显示，超过八成员工拒绝“降薪增假”。在他们看来，目前的薪酬和休假已经达到了令人羡慕的均衡点，不想为了更多的假而失去现有的高薪，也不想为了更多的钱失去现有的闲适。

创始人于东来甚至觉得员工还不够会玩，他在演讲中透露，还想给员工再增加一二十天旅游假，让他们去改变传统的生活方式，提高生活品质。这种老板追着员工放假的奇观，颠覆了传统职场中不少人戏谑的员工追着老板请假的相处模式。

这背后是一种信任文化。当部分企业还在计算考勤、担心员工摸鱼时，胖东来发现，高福利带来的不仅是高满意度，更是高效率和低流失率。

新型劳动模式的第二层温度，在于尊重劳动者的多维需求，比如说休息、陪伴家人、追求诗和远方。有声音称，当企业敢于给员工“虚度光阴”的权利时，员工回馈的往往是更高的单位时间产出和更具感染力的服务态度。

### “混合办公”从福利变权利

如果说制造业和零售业对员工的温度体现在“手脚的解放”，那么对

知识型员工的温度则体现在空间的松绑。

携程在这场变革中走在了前列。早在2022年，携程就推行了“3+2”混合办公模式。到了2025年9月，携程更是发布全员信，宣布产研员工申请周三、周五的居家办公不再需要直属领导审批，系统自动通过。这种去审批化的操作，标志着混合办公从公司给的福利变成了员工应有的权利。

携程董事局主席梁建章曾多次论证，混合办公不仅不损害效率，反而有利于缓解交通、高房价和提升生育率。对现代都市白领而言，是对个人生活质量巨大的提升。相比于守着工位计算时间，员工更倾向于聚焦如何高效达成结果。这是从管控到赋能的质变。

除了宏观的社保和休假，有温度的劳动模式还体现在具体执行中的人情味。在山东莱阳，外卖平台探索了“人工判责复核机制”。当遇到恶劣天气或突发状况导致订单延迟，骑手可以申请复核免罚，而不是被算法一刀切地判定超时。这种机制包容了非人为的意外，让冰冷的算法有了体温。

这些案例表明，新型劳动模式不一定是高不可攀的宏大叙事，它可以细化为一个“妈妈岗”的灵活工时，可以是混合型的办公模式，也可以是一个恶劣天气下的免责申诉。

### 助力劳动者实现自我价值

新型劳动模式的底层逻辑，本质




是一场商业文明的进化。在旧模式中，企业更关注如何控制人力成本；而在新模式中，企业更关注如何与劳动者共同成长。当社会进入存量竞争时代，单纯靠节省人力成本已经难以获得持续的竞争力。相反，那些让员工感到幸福、有尊严的企业，往往更能凭借细致的服务赢得用户的认可。

从刘强东到于东来，从携程的混合办公到膳魔师的宝妈产线，我们看到了中国企业在劳动者权益保障上的积极探索。

有人将这类做法归结为企业家的

个人情怀。无可否认，刘强东的宿迁情结、于东来的“自由与爱”理念，确实带有鲜明的个人色彩。但从更宏观的视角来看，这些探索也契合了中国劳动力市场从“人口红利”向“人才红利”转型的背景，同时也是企业从合规经营走向以人为本的必然趋势。

有温度的劳动模式，最终指向的是人的全面发展。劳动不再仅仅是谋生的手段，而是实现自我价值的途径。当劳动有了温度，奋斗才有了真正的意义。这不仅是劳动者的幸运，更是这个时代进步的刻度。 



半马成绩一年提速约 2.2 倍

## 人形机器人速度跃升下的灵巧化困局

文 | 许冲



从“人机共跑”到“跑赢人类”，2026北京亦庄人形机器人半程马拉松，成为具身智能产业发展的一次集中展示。短短一年间，人形机器人半马成绩提升近2小时，背后不仅是运动控制、散热系统和自主导航能力的快速进化，也折射出中国机器人供应链与AI技术体系的整体跃升。不过，在“跑得更快”之外，行业真正关注的问题正在转向机器人“何时真正干活”——相比下肢运动能力的突破，决定机器人能否进入工厂、家庭与真实生活场景的“灵巧手”，仍是具身智能迈向大规模商业化的关键门槛。

### 从能走完到跑赢人类

4月19日，在2026北京亦庄人形机器人半程马拉松比赛上，荣耀齐天大圣队参赛选手机器人“闪电”以50分26秒（净用时）的成绩夺得冠军，不仅较2025年赛事冠军——天工Ultra2小时40分42秒的成绩提升约2.2倍，更首次在人形机器人半马项目中，跑赢了人类世界纪录。

目前，人类男子半程马拉松的最新世界纪录为57分20秒，由乌干达名将雅各布·基普利莫于2026年3月在里斯本半程马拉松中创造。

而值得关注的，并不仅仅是“快”。本次比赛赛道全长21.0975公里，沿途包含柏油路、碎石路、缓坡以及连续弯道，对机器人的运动控制、稳定性、续航和散热能力都提出了极高要求。相



比单纯短距离冲刺，这更像是一场对机器人综合工程能力的“极限测试”。

在这样的复杂条件下，“闪电”展现出的性能，也折射出当前具身智能技术的快速迭代。据荣耀方面介绍，“闪电”搭载自研液冷散热系统，高功率液泵每分钟交换超4升热流，相当于给每个关节电机装了一台微型空调。动力上，该机器人采用自研一体化关节模组，峰值扭矩400牛米；控制上依托全栈自研的高动态运控算法与多传感器融合技术，能实时感知路面起伏、自动调整重心。

而这种技术跃迁，并非一朝一夕完成。早在2025年初，CEO李健便宣布荣耀正式进入人形机器人赛道，并计划未来五年投入100亿美元，构建全球AI终端生态体系，重点布局人工智

能与机器人技术。目前，荣耀机器人研发团队已超过200人，覆盖整机、硬件、运控、感知、具身AI、测试等全栈研发环节。

值得注意的是，本次赛事还特别强调“自主导航”能力。据了解，比赛分为自主导航和遥控两种模式，成绩分别对应1.0和1.2的加权系数，系数越小意味着技术含金量越高。“闪电”参加的正是自主导航组，其净用时即最终成绩。

回想一年前，2025年首届“人机共跑”半马赛事中，仅有6支队伍完赛，不少机器人在赛道上频繁摔倒、失衡，甚至出现“抽筋”等状况。而今年，参赛队伍突破百支，整体完赛表现显著提升。人形机器人的进化速度，正在以肉眼可见的“步频”不断刷新外界对于具身智能的想象。



### 中国供应链的合力托举

一台人形机器人要稳稳当当地跑完21公里，仅靠一家企业的努力还不够。荣耀“闪电”夺冠的背后，离不开中国供应链的合力托举。

机器人能够精准感知赛道、自主导航，依赖激光雷达的“眼睛”。“闪电”机器人搭载的是禾赛JT128激光雷达。禾赛有关负责人介绍，机器人导航、避障、交互所依赖的精确感知，正是禾赛激光雷达的技术内核。禾赛JT系列激光雷达专为机器人领域设计，提供360°零盲区的三维感知。同时，JT系列迷你型轻量化设计契合具身智能机器人的结构需求，目前累计交付量已突破30万颗。

人形机器人要实现持续高速奔

跑，面临的核心难题是下肢关节电机的散热挑战。“闪电”的液冷散热系统中，核心部件正是来自华科冷芯的HD01系列高速悬浮泵，可实现转子全自由度无接触悬浮，消除机械摩擦。

在性能方面，华科冷芯高速悬浮泵具备大于2万转的极高转速，流量达6L/min，扬程达18m，完全满足下肢关节电机模组散热需求。在体积方面，可做到30mm量级大小，重量不到100g。在抗冲击方面，可耐受500G冲击测试，从容应对高强度震动和意外摔倒。

除了核心散热部件，结构件的精密制造同样功不可没。领益智造是机器人“闪电”的159款核心结构件和表面处理供应商，该公司持续以核心零部件自研+精密结构制造+整机组装服务的全链条能力，赋能头部机器人企业实现

技术突破与场景落地。

DCCI互联网研究院院长刘兴亮分析指出，荣耀这种“自研核心+生态整合”的模式或将成为具身机器人时代的“主流范式”。

他认为，人形机器人属于典型的“复杂系统工程”，并非单一产品，而是电机、算法、传感器、能源、结构的“系统集成体”。荣耀这种模式本质是核心能力自研，包括控制系统、AI、整机架构，非核心模块则进行生态整合，像传感器、结构件等，可概括为“自己做大脑，生态做身体”。

刘兴亮强调，供应链协同研发具有多方面价值，首先可以加速技术成熟，每个模块由最专业的公司负责，比一家公司“全包”效率更高。其次，可以降低研发成本，告别“重复造轮子”，直接利用成熟供应链可缩短研发周期。此外，还能推动产业整体升级，随着越来越多企业进入供应链，整个行业会形成“规模效应+技术溢出”。

### 灵巧手仍是关键门槛

在马拉松赛场上，除了夺冠的荣耀“闪电”外，其他科技公司的机器人也有不俗表现。4月19日，宇树科技官方账号发布消息称，在16日举办的北京人形机器人马拉松排位赛上，宇树H1（2023年改版）自主跑完1.9公里多弯道赛程，用时4分13秒，按比例换算，已打破了人类1500米世界纪录。

与此同时，高德地图也在人形机器

人领域迈出关键一步。在亦庄人形机器人半程马拉松现场，高德旗下首款具身机器人“途途”首次公开亮相。凭借自主感知、决策与执行能力，“途途”能够协助视障人士完成避障、穿越狭窄通道、动态绕行等复杂任务，展现出具身智能在公共服务场景中的应用潜力。

不过，相比“跑得快”，行业更关心的问题其实是：机器人什么时候才能真正“干活”。在人形机器人体系中，“腿”解决的是移动能力，而“手”决定了机器人是否具备真实操作能力。因此，灵巧手也被业内视为具身智能走向产业化落地的关键环节之一。

业内普遍认为，灵巧手的难点并不只是“做出五根手指”，而是如何让机器人拥有接近人类的视觉、触觉以及协同能力。

以人类抓取动作为例，当手指接触物体后，触觉神经会迅速反馈重量、软硬、温度和摩擦力等信息，大脑再根据这些信息实时调整力度与姿态。而机器人目前在这一能力上仍较为有限，一旦力度控制不精准，轻则抓取失败，重则直接损坏物体。

这也意味着，要让灵巧手真正实现“灵巧”，核心挑战首先在于触觉传感器。一方面，触觉传感器需要具备极高精度，能够感知细微压力变化；另一方面，还需要融合力觉、温度、摩擦等多维信息，对多模态感知融合能力提出极高要求。

与此同时，算法能力同样是制约灵巧手发展的关键瓶颈。在整套人形机器




人算法体系中，灵巧手控制被视为最复杂的环节之一。机器人若想模仿人类完成抓取、旋转、协同操作等动作，必须基于视觉、触觉、空间位置等多模态信息进行实时决策，对算法的信息融合、动态控制以及实时反馈能力要求极高。换句话说，灵巧手并非孤立硬件，而是需要与AI算法深度耦合的系统工程。

正因如此，不少业内人士认为，人形机器人未来几年更可能率先实现“有限场景落地”。一些拥有大型工厂与成熟产线的企业，正尝试将机器人研发直接嵌入真实工业场景，通过工厂环境持续进行测试与训练。例如，上海电气推出“星云智造”AI模型与智能体体系，覆盖研发设计、生产制造与运维环节，并持续训练机器人能力；中联重科

则依托工程机械制造过程中积累的大量场景数据库，加速机器人技术迭代。

德国管理咨询公司罗兰贝格在4月发布的相关报告中指出，人形机器人整机硬件已趋于商业化成熟，且预计运营成本仅为每小时两美元。相比于硬件的快速发展，“软件能力、数据体系以及供应链生态整体仍落后约三到五年”。人形机器人要真正跨越实验室的磨合期并大规模进入工厂，仍需数年时间来补齐产业链生态的短板。

从“能跑”到“能干活”，再到“真正好用”，人形机器人距离大规模普及仍需一定的时间。但可以确定的是，随着中国供应链、AI算法与制造体系的持续完善，具身智能正加速跨过产业化临界点。建



## 茶餐饮扎堆跨界咖啡 头部咖啡品牌如何破局？

文 | 方逸磊

2026年的咖啡市场依然热闹，却已悄然转换了逻辑。一边，是越来越多跨界玩家加速入场：蜜雪冰城试点现磨咖啡，甜啦啦将咖啡视作“第二增长曲线”；另一边，则是头部品牌开始重新审视低价竞争策略，瑞幸、库迪相继收缩大范围补贴，行业从“拼价格”逐渐

转向“拼效率”。过去几年，中国咖啡市场经历了一轮高速扩张。从精品咖啡兴起，再到如今茶饮、快餐品牌集体入局，咖啡正在从一种“都市消费符号”，逐渐演变为大众化的日常饮品。只是，当“人人都卖咖啡”之后，行业也开始进入真正考验内功的阶段。



### “全员卖咖啡”时代到来

新茶饮持续给咖啡市场添火。时至2026年，在头部茶饮品牌中，不卖咖啡的已经所剩无几了。3月初，蜜雪冰城被曝将在郑州少量门店试点上线咖啡机。据了解，蜜雪冰城现磨咖啡业务处

于前期规划试点阶段，除咖啡机外，接下来将同步试点升级咖啡产品线。在这之前，蜜雪冰城门店也有数款咖啡在售，但都是滴滤产品。

几乎同一时间，甜啦啦对外公布了首批现磨咖啡项目测试门店的数据。自2026年初启动咖啡机试点以来，甜啦啦首批近50家测试门店咖啡品类销售增量27.3%，带动整体营收超50%；现磨咖啡系列店均日销超60杯，部分门店日均销量突破120杯。甜啦啦表示，咖啡品类正成为品牌未来三年的第二增长曲线。

目前，在门店规模排在行业前12的茶饮品牌里，只有霸王茶姬和书亦烧仙草没有咖啡产品线。益禾堂、奈雪、coco、古茗等绝大多数门店均已经配备了咖啡机，茶百道将加速布局现磨咖啡，喜茶则是在极少量门店售卖两款咖啡。

茶饮热情高涨，餐饮巨头同样在押注。2024年5月，肯德基宣布要用更激进的节奏对肯悦咖啡进行扩张，彼时肯悦咖啡仅有100家门店，到了2025年年底，该品牌的门店数突破2000家。华莱士则是在2026年3月向咖啡市场投来一记“炸弹”，其宣布推出9.9元包月的咖啡卡，用户单月最多能喝210杯咖啡。

而在主场作战的咖啡头部品牌们仍在保持加速开店的势头。财报显示，2025年全年，瑞幸全年净新开门店8708家，对比2024年的6092家有所增长；库迪当前门店的规模超过1.8万家，

居于行业第二；挪瓦咖啡通过“寄生”于便利店，在2025年12月门店数突破1万家，并在2026年1月完成了数亿元C轮融资；蜜雪冰城兄弟品牌幸运咖也在提速，2025年12月，其门店数宣告突破1万家。在多个行业玩家的推动下，中国咖啡市场似乎已进入“全员卖咖啡”的时代。

### 跨界者瞄准现磨咖啡市场

从动作上看，这些品牌布局咖啡有一个明显的共性：瞄准现磨咖啡，价格集中在9.9-18元区间。以广州的门店为例，据统计，古茗、沪上阿姨、奈雪、茶百道的咖啡价格集中在9-16元，部分咖啡价格更低。古茗的美式咖啡价格为7.9元，茶百道部分门店的美式咖啡则为6.9元。茶颜悦色、肯德基的价格也与前述品牌接近。茶颜悦色门店的咖啡价格在13.9-18.9元，其子品牌鸳央咖啡的价格则是在15.9-23.9元。而肯德基的咖啡价格集中在12.9-17元。

定位平价的茶饮品牌卖的咖啡价格更低。蜜雪冰城、甜啦啦、益禾堂的咖啡售价几乎均低于10元。从价格结构看，新进入者几乎全部选择了与瑞幸、库迪相同的价格带。在这之前，瑞幸和库迪还试图将价格进一步拉低。2023年2月，库迪发起了“全场9.9元不限量”的促销活动。在这之后，其多次延续该促销活动。2024年5月，库迪首席策略官李颖波多次公开表示，该策略“至少要持续三年”。最终这一促销活动在

2026年2月提前结束，目前其“9.9元活动”覆盖饮品已收缩至不足10款。

瑞幸则在2023年4月推出每周9.9元的咖啡促销活动，并一度表示该活动将常态化进行下去，活动至少持续两年。两个品牌掀起的 price 战很快蔓延到整个现制饮品领域，Tims天好咖啡、奈雪、沪上阿姨、幸运咖等都曾不同程度地加入战场。不过，到2024年初，瑞幸就调整了9.9元活动的覆盖范围，参与活动的饮品明显减少。在调整背后，则是彼时瑞幸的营业利润率出现明显下跌。

新玩家同样通过低价撬动流量。去年6月，古茗启动“全场咖啡8.9元”限时活动。同年9月，古茗开启了“万店狂欢 咖啡首杯4.9元起”的活动。目前，该促销活动已经结束。茶百道的咖啡促销活动覆盖范围也有所调整，原先其美式咖啡折扣价为6.9元，目前有部分门店已不参与活动，价格调整为9元。

在凌雁咨询管理分析师林岳看来，瑞幸、库迪缩减优惠，与古茗、茶百道调整促销活动表面看有些类似，但是其底层逻辑不同。对瑞幸、库迪而言，这是战略性的收缩和打法的变革，在财务数据面前，其减少优惠是为了防止增收不增利的情况持续发展。而对古茗、茶百道而言，则是新品类孵化期的结束与转化，前期的优惠一定程度上也是一种引流。

两者的商业逻辑不同，但是这也释放出一个明确信号：咖啡行业不可能长期依赖低价竞争。



### 竞争加剧，咖啡赛道如何分出胜负？

当前，国内的茶饮门店数已超过40万家，咖啡则超过24万家，在茶饮赛道，饮品同质化是一个突出的问题。而当多数品牌都挤在8-20元的咖啡赛道里，他们又将如何分出胜负呢？

广州咖啡品牌“来回咖啡”相关负责人表示，大量玩家入场，短期内会加剧价格战，影响产品利润，为小型的咖啡商业模式（小型咖啡烘焙厂、咖啡馆）带来负面影响；同时，也会加速咖啡的日常消费习惯渗透，庞大的人口基

数产生的需求将为全球咖啡豆贸易中转大港提供建设环境。

在林岳看来，咖啡产品的想象空间没有茶饮那么大。茶饮可以与水果、蔬菜甚至中草药等结合，但是咖啡创新的空间有限，同质化是难以避免的问题。高端精品咖啡除了原料还要看冲泡手艺，平价咖啡品牌比拼的关键则在于供应链能力和效率。

对于“同质化”的担忧，业内也有不同视角。欧睿高级分析师（消费餐饮领域）Pete Wang认为，随着赛道玩家增加，咖啡市场确实会出现同质化问



题,但是从发达市场的发展经验来看,当咖啡渗透率提高时,消费者会越喝越简单,越喝越“黑”,即追求“纯咖啡”。从规模经济的角度看,在门店数量和供应链方面具备优势的品牌,未来发展优势会更大。规模效应表现在随着门店密度的提升,能通过降低每杯咖啡的成本(原材料、物流)来提升整体盈利效率。

比起同质化问题,现阶段跨界者或许考虑得更多的仍是如何分抢市场蛋糕。Pete Wang指出,茶饮涉足咖啡,主要在于咖啡在国内市场存在一定的消费潜力,信心更多在于咖啡渗透率的增长。茶饮布局咖啡,还有部分原因在于缓解茶饮产品创新的压力。从品牌的角度看,如果对手开始经

营咖啡业务,而它并未涉及,相当于给对手提供了机会,让自己处于劣势的地位。这也是国内市场常见的现象,属于一种防御性策略。实际上,与其说是追求快速增长,茶饮品牌更倾向于避免犯错,从而在这样的市场环境中保持自己的份额。

品牌能否走远,最终考验的还是其内功。在来回咖啡相关负责人看来,目前咖啡市场已经出现资源持续向头部企业聚拢的态势,市场空间越大,品牌存活门槛越高,所需投入也越大。未来,茶饮与咖啡之间的界限也许会越发模糊,市场对于某一明星单品的翻篇速度会越来越快,产品的品质以及经营能力是否经得住长期市场的洗牌,这将是品牌比拼的内核。建



# 财智论道

## FORUM

波波糖诞生于清朝咸丰年间，是镇宁的特产佳品。镇宁波波糖传承人伍万祥将家庭作坊发展为年产值超千万的现代化企业，打造出“万祥”这一波波糖地方龙头品牌。如今，其子五星也接过了传承的担子，努力让波波糖这张地方名片走向更远的舞台。

二十余年来，圣爱中医馆从一家地方中医馆逐渐发展为覆盖医疗、养生、康养等领域的健康服务平台。在规模扩张之外，创始人刘琼始终强调两个关键词——“品质”与“传承”。在她看来，中医真正的生命力，不只在于商业模式，更在于疗效、人才与信任的长期积累。



财智论道

承诺内容

（部分内容）：为贵客提供最优质的产品和服务，让每一位客户都能感受到我们的真诚和热情。我们将秉承“客户至上”的原则，不断提升我们的服务水平和产品质量，为客户提供更加便捷、更加贴心的服务。我们将始终坚持以客户为中心，不断提升我们的服务水平和产品质量，为客户提供更加便捷、更加贴心的服务。我们将始终坚持以客户为中心，不断提升我们的服务水平和产品质量，为客户提供更加便捷、更加贴心的服务。

增值服务

- 1. 为客户提供专业的理财咨询和投资建议
- 2. 为客户提供个性化的资产配置方案
- 3. 为客户提供全方位的综合金融服务
- 4. 为客户提供便捷的线上服务渠道
- 5. 为客户提供专业的财富传承规划服务

## 专访镇宁波波糖传承人伍万祥、伍星—— 从传承到创新，两代人的“甜蜜”接力

文 | 陈洋赵元



“波波糖，又脆又香，香酥沁人誉名州。”

波波糖诞生于清朝咸丰年间，是镇宁的特产佳品，酥脆香甜，广受各界喜爱。

波波糖是贵州镇宁一种独特的地方风物，清朝咸丰年间，当地人刘兴汉以本地盛产的芝麻、糯米、麦子等原料试验，制成了这一酥脆香甜、别具一格的糖点。

在百余年后的今天，波波糖的酥脆声仍在人们的唇齿间回响，诉说着一个关于坚守与创新的百年故事。上世纪90年代初，镇宁人伍万祥毅然选择传承、继承波波糖制作工艺，他从一辆摩托车起步，将家庭作坊发展为年产值超千万的现代化企业，打造出“万祥”这一地方龙头品牌。而今天，其子伍星也接过了传承的担子，他正努力在口味、品牌与文旅融合上大胆创新，让波波糖这张地方名片，走向更远的舞台。

以下，是伍万祥和伍星关于坚守和传承的故事——

### “创建一个品牌，才能把得了关”

据称，清朝咸丰年间，贵州安顺镇宁州知州为在当地发展糖食，广向民间征集糖食制品。当地人刘兴汉用当地盛产的芝麻、糯米、麦子等农副产品调制糖食，经过多次试验、几度失败，终于制成了酥脆香甜、味美可口的“饽饽糖”。经当地官府品尝鉴定，赞不绝口，并用坛子封装上司品尝，认定为佳

品。后以制作过程犹如水波荡漾，改名为“波波糖”。此后，凡进京赶考的文人举子、过往的各方客商、各界知名人士，都要买上几封带走，使其声名远播，于是逐渐驰名全国。

随着时代变迁与饮食习惯更迭，这款曾经风靡全国的甜品，影响力却一度式微，主要作为镇宁当地群众婚嫁聘礼与待客的礼品，市场覆盖面逐步收缩。

近年来，以伍万祥与其子伍星为代表的传承人们，在恪守古法的基础上改良配方、严控品质，深耕文创与文旅融合发展。凭借一代代手艺人的坚守，这份传承百余年的甜蜜，在新时代重新焕发出勃勃生机。

在成为“万祥牌”波波糖的创始人之前，镇宁人伍万祥是当地贵州酒厂的

一名酿酒师傅。后来，酒厂经营不善陷入困顿，为了维持生计，伍万祥也只好另寻出路。

当时，伍万祥的妹妹伍万芬是刘氏后人刘功达之妻，于是伍万祥便开始向妹夫那里学习这门传统手艺，并为其代工生产波波糖。

但代工并非长久之计。伍万祥意识到：“我思来想去终究不是办法，品牌终究是他的。我要创造一个品牌，这样的话，我的质量、我的价位、我的诚信度才都能把得了关。”怀揣着创立自主品牌决心，他于1992年开始了自己的创业之路。

创业之初，伍万祥的作坊只有5个人，他和妻子既当老板又当学徒，还兼业务员和送货员。他每天天不亮就起床制作，伍万祥回忆道，在那个手机还不普及的年代，“只有座机，你打电话我马上送货”，接到电话后，伍万祥便骑着摩托车出去送货，由于品质佳，信誉好，“万祥牌”波波糖逐渐打开了销路。

与此同时，上世纪90年代初，连接贵阳与黄果树瀑布的贵黄公路通车，也给“万祥牌”波波糖的发展带来了重大机遇。镇宁布依族苗族自治县，隶属贵州省安顺市，位于贵州省西南部珠江水系与长江水系分水岭之间，在镇宁县城西南15公里处，境内的白水河上游，坐落着中国最大的瀑布——黄果树瀑布。贵黄公路建成通车后，来自全国各地的游客经由贵黄公路前往黄果树瀑布游玩，伍万祥从中嗅到了商机。





伍万祥在公路沿线开设专卖店，“农民出土地，搭临时棚子，我们一开始不要钱，提供产品给他打广告，他们发现卖波波糖能赚到钱之后，觉得比种庄稼强，越干越有劲，身边的亲戚也加入进来。”

就这样，伍万祥波波糖的专卖店越开越多，据伍星回忆，“当时从镇宁到黄果树瀑布，路两边全都是波波糖的商铺，客户需求量特别大，催生了包括万祥牌在内的24家波波糖企业，年产值达到8000万以上。”

2010年9月，在伍万祥的奔走努力下，国家原质检总局正式批准对“镇宁波波糖”实施地理标志产品保护，为这份甜蜜产业再添一块金字招牌，让镇

宁波波糖的发展迈上了新的台阶。

### “拧成一股绳”

不过，随着波波糖销售火热，问题也随之浮现。伍星表示，火爆的市场引来外地企业一哄而上，品质难以控制。一些本地的波波糖企业仍在以小作坊的形式进行生产，满足不了现代食品检测标准，“一旦被罚款，就会影响后续经营，信贷资质、对外合作都受影响。”

要解决这些问题并不容易。波波糖的特质决定了它必须依赖手工制作，作为一门非遗技艺，在波波糖制作过程中，“温度、火候、油料配比，都靠长期经验累积，就像炒菜，靠的是对火候

的把握”，因而难以实现大规模的自动化生产，“如果用模具，波波糖会失去酥脆的特点，变得像水果糖一样硬”，伍星分析，这在一定程度上也导致当地企业难以整合，各家生产的产品质量参差不齐。

如何让众多力量拧成一股绳？为解决这些问题，伍万祥牵头在园区建成波波糖产业园，让所有商户一起抱团发展，实现统一生产、统一工艺、统一品牌、统一销售，最大程度发挥产业集聚效应。

据《安顺日报》报道，2019年5月，在镇宁自治县委、县政府的帮助下，镇宁合创波波糖食品有限公司正式成立，吸引了包括万祥在内的十余家知名波波糖企业入股，投资5300万元，公司建设标准化运营中心、展示演艺生产线、生产线厂房、办公及食品研发中心、化验室等，生产波波糖、休闲食品、辣椒制品等系列产品，致力于打造“贵州省旅游商品定点生产企业”。

伍星表示，统一的生产管理也可以避免各家重复建设。“比如你是厂，我也是厂，都要买设备、雇化验员，不如联合搞一个化验研究所，既能开发新品，又能做检测、控品控。”

统一生产管理，不仅避免了重复投资，更从根源上解决了品控难题，“不上机械，就从管理层面狠抓，工人进场严格三次消杀，不能带任何东西”，统一到一厂房生产，可以保证生产标准执行，有效杜绝了菌落超标等问题；原材料在更好的环境中

储藏，避免了小作坊里因潮湿发霉而可能产生的黄曲霉素风险。

统一生产不仅解决了品控问题，也实实在在地解决了当地的就业问题，伍星表示，“虽然人力成本会高些，但对解决当地就业有很大帮助，当地就业群体90%是女性，女性不用外出打工，也有助于家庭和社会稳定。”

### 打造黄果树瀑布“后花园”

随着伍万祥年事渐高，波波糖的事业逐渐交到了伍星手中。摆在伍星面前的新难题在于，随着沪昆高速贵州段建成通车，高速公路分流了大量前往黄果树瀑布游玩的游客，昔日贵黄公路的旅游带动效应大幅减弱，波波糖的销售首当其冲。这道考题也倒逼着伍星改变波波糖产业的发展思路，而他给出的解法则是“品牌+文旅”。

“我的想法是先把品牌做好，把品牌做好了，有了更多销量，就可以依托波波糖产业园扩大生产，这是最好的路径。”伍星思路清晰。在品牌建设方面，伍星带着波波糖四处参加文旅推介活动，还借助贵州“村超”火爆的契机，成立了镇宁波波糖足球队，跑到榕江“村超”的赛场上踢出了一波声量。

同时，伍星也格外重视波波糖产品的研发，他正在与当地高校、农科院开展合作，“以波波糖为主，但不只做波波糖”，伍星表示，针对不少游客对波波糖“太甜”的反馈，他们研发了木糖



醇波波糖，还推出抹茶风味，下一步更计划将镇宁“五朵金花”——樱桃、蜂糖李、火龙果、百香果、芒果等精品水果元素融入糖中，开发出各具果香的新品。产品形态上，波波糖咖啡、波波糖奶茶等衍生品也正在酝酿。

而在文旅方面，伍星计划在镇宁打造一个以波波糖为核心的“可体验、可观感的消费场景”，吸引游客前来观光旅游，“我们的计划是在镇宁打造一个可以玩的地方”，一个让人们愿意专程停留的“黄果树后花园”，而不仅仅是一个匆匆掠过的中转站。

在伍星的构想中，这个“后花园”将建有年轻人喜欢的无边泳池，并配套一站式购物场所。“客人来酒店住下，游个泳，喝点下午茶，品鉴一下民族特色美食”，同时还能现场体验波波糖

制作这一非遗技艺，让这份独属镇宁的甜蜜看得见、摸得着、带得走。

伍万祥与伍星父子传承创新发展波波糖产业的过程也得到了金融机构的大力支持。伍星表示，建设银行为他们提供了优惠的贷款利率支持，有力地助力他实现“品牌+文旅”融合的发展构想。

从一辆摩托车驮起的家庭作坊，到年产值超千万的现代企业；从路边简易的临时棚铺，到精心设计的沉浸式文旅后花园，伍万祥、伍星父子两代人，用三十余载光阴，谱写出一部关于坚守与创新的生动传奇。镇宁波波糖的甜蜜，不仅是传统的悠长余韵，也是新农人扎根故土、把家乡名片推向远方的殷切盼望。这份百年酥香，将穿越时光，在更大的舞台上轻盈绽放。■



## 守住药香与人心： 刘琼和她的“中医梦”

文 | 段晓燕 袁泽睿

在云南，中医药始终与土地和生活紧密相连。对圣爱中医馆创始人刘琼而言，她与中医的缘分，也始于这样的环境。从儿时跟随外公上山采药，到看着外婆以“赤脚医生”的身份为乡邻治病；从在行业低谷期创办中医馆，到逐步探索康养、疗愈等多元健康服务，刘琼始终思考的，都是中医如何真正融

入现代人的生活。

二十余年来，圣爱从一家地方中医馆逐渐发展为覆盖医疗、养生、康养等领域的健康服务平台。在规模扩张之外，刘琼始终强调两个关键词——“品质”与“传承”。在她看来，中医真正的生命力，不只在商业模式，更在于疗效、人才与信任的长期积累。



### 始于云南山野间的“中医梦”

刘琼的“中医梦”，深深扎根于云南那片物产丰富的土地，源自外公外婆的言传身教。“从小我是跟着外公外婆长大的，受外婆的影响尤为深远。”在回忆起童年时光时，她的眼中闪烁着温情。在刘琼的记忆里，外婆不仅是国学

的启蒙者，更是医者仁心的最初化身。外婆常常给她讲述《三国演义》《红楼梦》等古典名著。其中，神医华佗为关云长“刮骨疗伤”的惊险，以及华佗欲为曹操开颅治头风却惨遭杀害的悲壮，给年幼的她带来深深的触动。华佗高超的医术和悲悯的命运，让她对“大医”二字产生了最初的敬畏。



更重要的是，外婆本人就是乡间的一位“赤脚医生”。在新中国成立初期医疗条件极度匮乏的年代，外婆凭借着自己钻研的中医药知识，为乡里乡亲解除病痛。“我们家的院子里总是煨着很多药罐。其中有一罐是专门给我的，里面是加入了药食同源的药材熬制的营养粥。得益于中医智慧的呵护，我从小体质就特别好。”刘琼回忆道。

云南有着得天独厚的自然资源，被誉为“植物王国”，山间野地里遍布传统中药材。刘琼回忆，她的外公经常会在上山砍柴之余，顺带采摘各种草药，让她在童年时期就积累了丰富的中草药知识。山林里的药香、院子里晾晒的草

药，以及外婆熬煮中药时升腾的热气，共同构成了她关于童年的深刻记忆，也让中医药文化在她心里悄然扎下了根。

正是在中医药文化的熏陶下，刘琼选择了走上医疗创业之路。时光流转至2004年，彼时的宏观医疗环境对中医并不友好，当地一些医院的中医科住院部被取消，一些中医院被并入综合人民医院。不过，刘琼却在行业低谷期看到了机会，力排众议，毅然决定创办圣爱中医馆。

“当时很多人都劝我，大环境这么差，为什么还要进入中医药行业？但我坚信，护佑中华民族五千年的中医文化一定会传承下去，还会有其不可磨灭的



价值与广阔的发展空间。”刘琼说。正是带着这样的信念与坚持，第一家圣爱中医馆正式诞生。

### 圣爱的“成长密码”

中医馆的核心资产是什么？毫无疑问，是知名老中医。在创办初期，如何将散落于民间的知名老中医汇聚一堂，并让他们安心留在圣爱中医馆传承医术，成为了摆在刘琼面前的首要难题。对此，她首先给出的答案是创新性地引入“孝”文化，强调对老中医的尊重和孝敬。

“我们倡导要孝顺老专家，不仅

是生活上无微不至的关心，更体现在对专家的重视。”刘琼表示，对于老中医们提出的建议，管理团队第一反应是耐心倾听，共同探讨解决之道。这种态度和行动上的恭敬，让老专家们在圣爱中医馆找到了极大的归属感。通过这种极致的尊师重道，圣爱成功构筑了极其稳固的人才“护城河”，并培养出了一批又一批优秀的青年中医力量。

如果说“尊师重道、孝敬专家”是圣爱的底色，那么“中医梦”则凝聚起了圣爱人的力量。“我们要打造中医平台，让更多的人服务中医，让更多的人享受中医服务，把中医药事业进行到底，为实现中华民族医药事业的伟大

复兴而奋斗终生！”这一理念得到了圣爱专家员工们的一致认同。刘琼表示，“中医梦”让圣爱的专家和员工深刻意识到，在这里工作不仅仅是谋生，更是为了中医事业的发展。

在人才队伍逐渐稳固后，圣爱也开始探索连锁化与规模化发展。不过，在刘琼看来，中医行业的扩张并不能一味追求速度。“我们也踩过一些坑，曾经发展太快，结果人才跟不上。”她坦言，经历过早期摸索后，圣爱逐渐调整节奏，开始强调“稳步拓展”。

在刘琼看来，连锁化并不仅仅意味着门店数量的增加，更意味着服务能力、人才体系与品牌影响力的同步提升。只有不断扩大服务半径，中医才能真正触达更多患者，让更多优秀医生拥有成长与发展的空间。

与此同时，刘琼也深知，医疗行业最不能丢掉的就是品质。她始终坚持“速度服从质量”的原则，不希望因为扩张影响患者体验与疗效和口碑。无论是医馆环境、服务流程，还是医生培养体系，圣爱都坚持高标准建设。过去二十年间，圣爱持续通过师承带教、内部培养等方式，让一批批年轻中医逐渐成长起来。

相比于外界更容易感知的门店扩张，刘琼更看重的是一些“看不见”的基础能力建设，尤其是药材品质。在她看来，中医疗效的基础，一方面在于医生，另一方面则在于药材。为此，圣爱在中药饮片采购上始终保持严格的标准，从源头筛选到加工炮制，都建立



了严格流程。也正因如此，“好医配好药”逐渐成为圣爱长期坚持的理念。

### 从“看病”走向“大健康”

随着中医馆业务逐渐稳定，刘琼开始思考一个问题：中医是否只能停留在“看病”这件事上？在她看来，现代人



的健康需求早已不再局限于疾病治疗，而是逐渐延伸到养生、康复、养老、疗愈等更广泛的领域。也因此，圣爱的业务版图开始一步步向“大健康”方向拓展。

洞察到老专家和社会的养老需求，圣爱开始进入康养领域。刘琼回忆，当时她在滇池附近看到一处环境优

美的物业，原本只是想为年长的中医专家打造一个适合养老的地方。“很多老中医的孩子长期不在身边，我们就想，能不能帮他们把养老问题解决好。”

项目建设期间，她依然坚持高品质路线，从适老化设施到居住环境都投入了大量精力。最初，这一项目只是面向内部医生开放，但真正运营后，市场需求

却远超预期。因此，圣爱逐渐明确了“康养”的定位，经过几年运营，项目入住率持续提升，甚至出现排队等候情况。

除了康养，外地患者的长期调理需求，也推动圣爱进一步探索疗愈场景。刘琼发现，许多慕名前来云南求医的患者，往往需要长期停留，却只能分散住在周边酒店。于是，圣爱开始在抚仙湖布局健康疗愈基地，希望打造集住宿、营养膳食、治疗、疗休养于一体的综合空间。

而在项目推进过程中，她又敏锐察觉到，当代年轻人对“疗愈”“养生”的关注正在快速增加。“现在很多年轻人压力都很大，对健康调理、情绪疗愈其实有很强需求。”她说。依托云南良好的自然环境与旅游资源，圣爱逐渐将“健康+旅游”结合起来，探索冥想、理疗、身心调养等多元化健康服务。

与此同时，圣爱还成立中医药科技公司，围绕药食同源理念开发养生茶、足浴药包等产品，希望让中医更生活化、更贴近日常消费场景。

在刘琼看来，这些看似分散的业务，最终都指向同一个目标——构建完整的健康生态。“当医疗、养生、养老、疗愈、健康产品真正连接起来后，其实就形成了一个健康服务生态链。”她说。

在刘琼看来，中医不仅是一门生意，更是一份带有公共属性的事业。多年来，圣爱始终坚持公益义诊与基层医疗帮扶。针对云南部分山区医疗资源不足、群众看病困难的问题，圣爱长期组织专家团队深入偏远山区开展送

医、送药、送健康活动。对刘琼而言，这不仅仅是企业社会责任，更是中医“医者仁心”精神的具体体现。

除了面向普通群众的公益服务，圣爱也将公益延伸至中医人才培养与科研支持领域。在她看来，中医的发展不仅需要名医传承，也需要科研与人才体系的长期积累。也正因此，圣爱的公益并不仅停留在义诊层面，而是逐渐形成了覆盖基层医疗、医生培养与科研支持的多维体系。

“公益和经营其实并不矛盾。”刘琼认为，企业能够发展，才有能力持续去做更多公益，中医真正的价值，也应该让更多普通人受益。

随着健康管理需求不断提升，圣爱近年来也开始与银行等金融机构展开更多跨界合作。刘琼提到，近两年圣爱与建行在高净值客户服务领域的合作逐渐深入，让她感受到建设银行在资源整合与客户服务方面的专业能力。在她看来，财富管理与健康正在成为高净值人群重视的两大核心需求，她始终坚持“为数亿家庭的健康和梦醒保驾护航”的圣爱愿景，创建全新理念的家庭服务模式，而这也为双方合作提供了新的空间。

从云南山野里的草木药香，到如今不断延展的健康生态，刘琼始终没有改变的，是她对于中医价值的信念。在行业经历周期波动、消费需求持续变化的今天，她依然相信，中医真正的生命力，来自人与人之间长期建立的信任，也来自一代代医者对初心的坚守。建



# 善建 卓观

## PROSPECT

为什么要进行全球资产配置？不同国家处于不同的发展阶段，资产表现也各有特点。在全球范围内布局，就像不把鸡蛋放在同一篮子里，能够平滑波动，捕捉轮动机会，有助于提升整体资产配置的稳定性。

本期《财富守攻传》聚焦全球资产配置这一重要议题，探讨在当前市场环境下，如何通过多元化布局，为财富的长期积累和保值提供更多的可能。



主讲  
孙莉

# 解锁财富新格局： 全球资产配置 正当时

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



# 低利率时代，如何用全球资产配置 守住财富、增厚收益？

守得住，攻得远，传得久。本期《财富守攻传》邀请到中国建设银行总行级私人银行财富顾问孙莉，聚焦全球资产配置这一重要议题，探讨在当前市场环境下，如何通过多元化布局，为财富的长期积累和保值提供更多的可能。以下是她带来的精彩内容。

过去几十年，经济高速发展带来了丰富的投资机会。随着经济增长步伐的放缓，无风险收益率逐步降低，我们正处在一个低利率、高波动的市场新环境。在这种情况下，如果把所有的资产都放在单一市场，风险就会比较集中，而全球资产配置恰恰能帮助我们分散风险，把握更多的机会。


具体来说，全球资产配置有三大优势：一是拓宽收益来源。债券类资产不仅有利息的收益，还可能带来价格上升的收益，而新兴市场的成长型企业、海外优质公司的股权，也隐藏着投资的机会。二是有效分散风险。不同市场的经济周期、政策环境不尽相同，资产表现也是此起彼伏，跨区域配置可以降低单一市场的波动带来的冲击。三是增强组合的韧性。不同国家不同类别的资产，往往具有一定的负相关性或弱相关性，通过全球资产配置，可以有效平衡组合波动，提升资

产持有的体验。

那么，普通投资者该如何参与到全球资产配置呢？目前，主要通过以下几种方式：外币存款，部分币种的利率还高于人民币；外币理财产品，主要投资于海外的债券等固收类的资产；QDII基金门槛低、透明度高，可以直接投资于海外的股票、债券等各类资产；挂钩于海外指数的结构化产品，在控制风险的同时，有机会分享指数上涨的收益。

特别值得一提的是，以下几类朋友可以重点关注一下全球资产配置：有一定投资经验，希望提升组合抗风险能力的投资者；资产规模较大，需要跨市场分散配置的家庭；有海外教育、业务往来或移民需求的人士。

当然，全球配置也伴随着新的挑战。境外市场的规则、信息披露与国内不同，存在信息不对称的问题。除了市场的风险，我们还要关注利率的波动、地缘政治等复杂的因素。因此，建议大家专业机构的指导下，系统地进行全球资产配置。

在这个充满变化的时代，放眼全球，多元配置才能更好地把握机遇、管控风险，助力实现财富的长期规划目标。建行私人银行《财富守攻传》，我们下期再会。 

## 建行陕西分行举办 “善建企行·奋进新征程”高端财富论坛活动

2026年是“十五五”的开局之年，也是中国经济迈向高质量发展的关键一年。然而，美伊冲突、俄乌冲突等复杂国际局势引发全球金融市场剧烈波动。面对这样的变局，如何为客户拨开迷雾、辨明方向？为此，建行陕西分行近日举办了“善建企行·奋进新征程”高端财富论坛，邀请资深专家深度剖析形势，近400名私人银行客户现场聆听。

本次论坛特邀中信证券首席策略分析师秦景培结合2026年“十五五”开局背景，深入剖析全球格局演变下的产业竞争格局，帮助客户厘清未来投资脉络，在时代浪潮中找准方向。

随后，中信证券研究部金属行业首席分析师敖翀也带来精彩分享。他从本轮全球冲突、流动性宽松及美元信用弱化三大核心趋势出发，为客户详解金价上涨逻辑，拆解黄金作为避险

资产的配置价值，为客户提供了专业的黄金投资参考。

参会嘉宾对本次分享纷纷点赞。大家一致表示，专家们不仅精准拆解了全球市场的核心变量，清晰梳理了未来产业竞争格局与投资方向，更让黄金投资的底层逻辑与资产配置的核心思路变得清晰易懂。

西安城区各二级分行主管行长及部分主要负责人出席活动，与客户积极互动交流，悉心了解客户关切，进一步彰显了与客户并肩同行的服务理念。

此次活动的成功举办，展示了建设银行私人银行“以客户为中心”的服务理念，进一步提升了市场影响力和品牌号召力。建行陕西分行将始终坚守财富伙伴的初心，持续汇聚行业精英、整合优质资源，以专业化财富管理方案，陪伴高净值客户在变局中稳守根基、抢抓机遇，推动私行业务高质量发展。建



设立“企业家工作室”是建行践行“金融为民”初心的重要举措，更是金融服务实体经济的生动实践。近日，多个分行企业家工作室相继揭牌。

## “企业家工作室”落地海口

### 📍 建行海南省分行

近日，建行海南省分行在海口私人银行中心举办“企业家工作室”揭牌仪式。建行海南省分行相关负责人、重点企业代表共同出席了揭牌活动。

据了解，设立“企业家工作室”是建行践行“金融为民”初心的重要举措，更是金融服务实体经济的生动实践。“企业家工作室”围绕“财富、传承、生活、企业、成长、公益”六大引擎，构建一体化赋能服务生态，系统化助力企业家应对个人、家庭、企业与社会多元化挑战，实现综合价值提升，多方位为企业家保驾护航。

建行海南省分行副行长在致辞中表示，“企业家工作室”将依托建行全牌照经营优势，聚焦企业家在财富管理、企业发展、家族传承及社会责任等方面的金融需求，致力于为企业家提供综合化、定制化金融服务。

活动上，国浩律师事务所合伙人姜律师表示，期待建行“企业家工作室”成为企业家的“智囊团”与“护航者”，通过深化“法律+金融”联动合作，共同为企业家提供更全面的综合服务。

活动特邀北京市金杜律师事务所资深律师徐律师，为现场嘉宾带来题为《家企传承之道》的专题分享。徐律师结合前沿法律动态与丰富实务案例，围绕企业治理、家企风险隔离、家族财富传承规划等核心议题，进行了深入浅出的剖析。

建设银行海南省分行表示，未来将以“企业家工作室”为新的起点，持续擦亮国有大行“金融底色”，紧扣海南自贸港建设脉搏，不断探索金融服务实体经济新模式、新路径，以高质量金融服务助力海南经济社会高质量发展。🏦

## 赛顿私人银行中心企业家工作室揭牌

### 建行天津市分行

近日,中国建设银行天津市分行举办“善建企行·企航未来”主题活动,并为赛顿私人银行中心企业家工作室揭牌,开启企业家客户服务新阶段。

建行总行私人银行部副总经理严俊在致辞中指出,企业家客户是推动经济高质量发展的核心力量,建行始终将服务企业客户作为战略任务,致力于构建覆盖企业家全生命周期的综合金融服务生态。

天津市企业联合会、天津市企业家协会副秘书长钱海东作为企业家代表发言,他高度评价建行深耕企业家服务的创新之举,并期待以工作室为纽带,共绘金融与实业共生共荣的崭新篇章。

活动期间,建行天津市分行私人银行部副总经理系统介绍了企业家工作室的核心目标、服务原则、竞争优势及

服务体系;市分行普惠金融事业部副总经理重点推介了“惠懂你”服务平台及“善营贷”“善新贷”等创新产品。

随后,北京德恒律师事务所高级顾问柏高原博士带来题为《新法税时代企业家财富风险与治理》的专题讲座,他结合新公司法修订重点与“十五五”规划税制改革方向,揭示企业家常见的法税风险,并深入解析家族信托在资产隔离、财富传承中的独特价值,为企业家筑牢风险防线、实现基业长青提供了专业指引。

建行天津市分行表示,未来将以深耕企业家客群经营为抓手,纵深推进公私一体化经营,加快探索“圈链群”经营模式,深化构建政企银协同生态,持续提升市场竞争力与综合价值贡献,助力业务高质量发展再上新台阶。■





# 格物私享


## LIFESTYLE

2026年，“阿尔忒弥斯计划”继续推进重返月球的步骤，中国AI电影走进竞争激烈的市场。人类探索深空，不仅是为了寻找新的家园，更是为了拓展文明的边界。AI进入艺术创作，不仅是技术的胜利，更是人文精神在数字时代的延续与升华。

# 稳扎稳打，剑指深空： 中国航天的自信与定力

文 | 戴越

2026年2月11日，海南文昌，中国载人航天工程办公室消息，我国在文昌航天发射场成功组织实施长征十号运载火箭系统低空演示验证与梦舟载人飞船系统最大动压逃逸飞行试验。



2026年4月，随着大洋彼岸阿耳忒弥斯2号载人绕月任务的成功归来，全球的目光再次聚焦于深空探索这一宏大命题。当世界热议这场时隔半个多世纪的重返月球之旅时，中国航天界展现出了难得的从容与自信。这份底气，源于多年来中国航天“稳扎稳打、自主可控”所积累的深厚实力。面对深空探索的新浪潮，中国载人登月工程正按照既定的时间表，一步一个脚印地向2030年前实现中国人首次登月的目标稳步迈进。

### 中国航天的独特优势： 体系化与确定性

中国航天最大的优势，在于其极强的国家战略定力和系统工程的可靠性。不同于其他国家在探月领域曾出现的长期技术断层，中国通过“嫦娥工程”实现了从绕月、落月到采样返回的完美闭环，甚至率先完成了人类探测器在月球背面的软着陆与采样。这种“无人先行、载人跟进”的务实策略，让我们在地月转移、月面起飞、深空交会对接等关键技术上，早已完成了充分的预演和验证。

在载人登月的核心装备上，中国方案展现了极高的工程智慧。我们采用的“两次发射、月轨交会”方案，依托长征十号运载火箭、梦舟载人飞船和揽月着陆器，构建了一套高度集成且风险可控的系统。相比于过度复杂



2021年2月，北京，“嫦娥五号”返回器和降落伞原件亮相国家博物馆。图为“嫦娥五号”返回器和降落伞原件。



的中间环节，中国的“双箭双船”直接对接方案，避开了技术上的不确定因素，将任务成功的确定性牢牢掌握在自己手中。这种不盲目跟风、坚持技术闭环的思路，正是中国航天能够行稳致远的关键。

### 他山之石： 从深空飞行中汲取经验

阿耳忒弥斯2号任务作为一次载人绕月飞行，验证了新一代飞船在深空环境下的生存能力。对中国航天而言，这次任务提供了宝贵的参考数据。无论是深空辐射环境对航天员生理心理的影响，还是飞船在月轨附近的通信与导航策略，这些实战经验

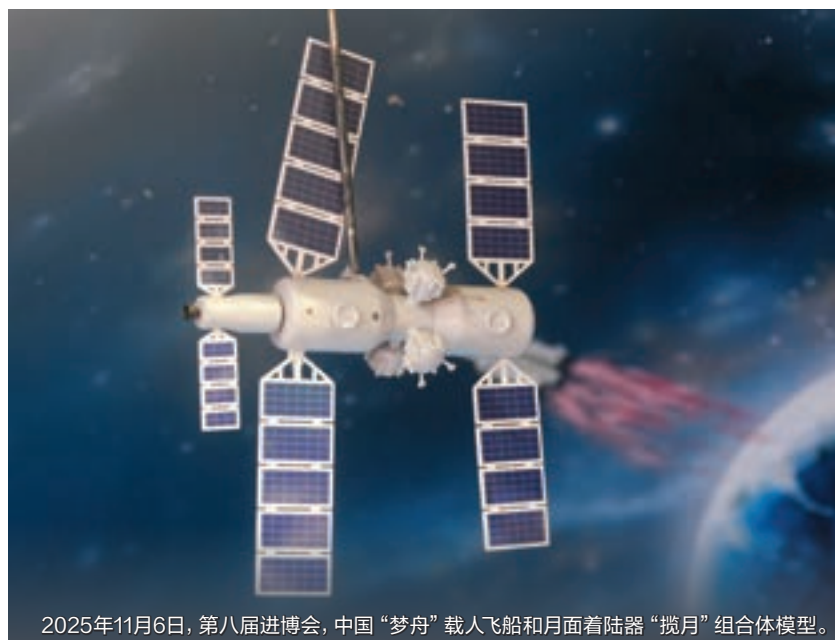
都将为我们后续的“梦舟”飞船优化提供有益的借鉴。我们关注世界航天的每一次进步，是以开放的心态，在人类探索宇宙的宏大征途中，互相印证，共同进步。

### 航天员培养： 全面素质的极致锤炼

中国航天员的选拔与培养，始终强调身心素质的全面性与极致的纪律性。从严格的超重耐力训练到复杂的故障应急处理，中国航天员展现出的不仅是精湛的技术，更是面对极端环境时的心理韧性。随着中国空间站进入常态化运营，我们也正在逐步增加载荷专家的比例，让更多科学家进



航天员在完成既定任务后，乘坐着陆器上升至环月轨道与飞船交会对接，并携带样品乘坐飞船返回地球。（演示动画视频截图）  
供图\_中国载人航天工程办公室



2025年11月6日，第八届进博会，中国“梦舟”载人飞船和月面着陆器“揽月”组合体模型。

入太空。未来，中国航天员将以最饱满的状态，迎接载人登月任务的严峻考验。

### 合作与共赢： 构建人类深空命运共同体

在重返月球的浪潮中，国际合作是大势所趋。中国始终倡导在联合国框架下，推动“国际月球科研站”的建设，坚持“共商、共建、共享”的原则。我们深知，月球是全人类的共同财富。中国航天的“朋友圈”正在不断扩大，我们欢迎各国参与中国的探月工程，也愿意与世界分享中国的技术与成果。这种开放包容的姿态，为未来月球治理提供了更具建设性的

中国方案。

### 星辰大海： 为了人类文明的永续发展

月球上蕴藏的氦-3清洁能源、南极的水冰资源，以及作为深空探索“中转站”的战略地位，决定了这里将是人类拓展生存空间的第一站。中国航天正以自己的节奏，自信满满地走在通往星辰大海的路上。我们致力于通过技术创新，为人类解决能源危机、实现星际移民提供中国智慧。当中国航天员踏上月球的那一刻，那不仅是国家实力的体现，更是中华民族为人类探索未知、延续文明所作出的卓越贡献。理

# 首次获得龙标，AI电影在中国走进主流

文 | 叶子

2026年，中国电影产业迎来一个历史性时刻：国家电影局在这一年密集为人工智能（AI）深度参与制作的电影颁发“龙标”（公映许可证）。这标志着AI电影不再只是技术实验或短视频领域的边缘尝试，而是正式迈入主流院线，成为中国电影工业不可忽视的新力量。

从《团圆令》的温情叙事到《三星堆：未来往事》的文化科幻，再到个人创作者王铁（网名“海棠山铁哥”）以一己之力完成的《第一大道》，2026年当之无愧地成为中国AI电影的“爆

发之年”。这一现象的背后，是技术成熟、政策支持与创作范式变革的共同作用，更是中国电影在“人工智能+”时代下的一次深刻转型。

## 为什么是 2026 年

2026年成为AI电影走向主流的关键节点，源于一批现象级作品的集中涌现。它们以成熟的制作水准、完整的叙事能力和明确的产业定位，打破了人们对AI仅能生成“碎片化影像”的刻板印象。其中，《团圆令》《第一大道》《三



《三星堆：未来往事》三部作品被业界并称为“中国AI电影三巨头”，分别代表了三种不同的发展路径与创新模式。

《团圆令》——全流程AIGC的工业化验证。作为中国首部全流程AIGC动画电影，《团圆令》于2026年2月28日公映。虽然影片未单独标注“AI专项”，但其从角色设计、场景构建到成片输出，全面依托自主研发的AI平台完成。它将传统动画电影3-5年的制作周期压缩至一年，验证了AI动画的工业化可行性。影片以赠台大熊猫为原型，用东方美学讲述“血浓于水”的团圆故事，在情感表达上实现了技术与人文的融合，并顺利拿到了常规电影公映许可证。

《第一大道》——个人化创作的新纪元。与之形成鲜明对比的是《第一大道》。这部由程序员“海棠山铁哥”（本名王铁）单人独立完成的科幻史诗片，无实拍、无真人演员，完全由AI生成。该片成本仅为传统模式的1%，制作周期缩短三分之二，并于2026年3月27日正式登陆全国院线。它证明了“一人一机”即可完成院线级长片，打破了大型制片厂对电影生产的垄断，开启了个人化、去中心化的创作新纪元。

《三星堆：未来往事》——大厂主导的“首部”之争。由博纳影业主控的《三星堆：未来往事》，则代表了大厂主导的“工业化AI创作”方向。该片投入10亿级资源打磨两年，并于2026



年4月28日正式获得国家电影局颁发的公映许可证。

虽然《团圆令》更早拿到龙标，但《三星堆》因其深度融合AI技术进行超写实文物还原、场景构建与叙事拓展，被官方与行业共同认定为“国内首部拿到龙标的超写实AI院线电影”。影片将古蜀文明与未来科幻结合，不仅在技术上实现突破，更在文化表达上树立了“中国范式”。

这些作品的集中爆发，既是AI技术迭代成熟的必然结果，也得益于国家“人工智能+”战略的推动。自2025年起，国产多模态大模型如字节跳动的Seedance 2.0、可灵AI等在视频生成质量上达到世界领先水平，解决了此前AI创作中“画面抖动”“角色不一致”等核心痛点。同时，北京、上海、无锡等地纷纷设立AIGC电影专项扶持政策，为AI电影的落地提供了制度保障。

更重要的是，官方迅速颁发龙标，释放出明确信号：AI不是对电影艺术的威胁，而是赋能工具。国家电影局的认可，意味着AI电影已具备进入主流审查与发行体系的资格，加速了AI从“辅助手段”向“核心生产力”的转变。

### 国际舞台上的中国 AI 影像

在中国国内AI电影蓬勃发展的同时，一批中国AI影像作品也在国际舞台上崭露头角。在2026年4月21日至22日于法国戛纳电影宫举办的第二届世界人工智能电影节(WAIFF)上，中国



3月1日在北京举行的观影活动上，电影《团圆令》总导演马腾介绍创作情况。

作品成为焦点。

由无锡荷笛科技出品的AI水墨短片《一念》，斩获中国区“最佳AI短片奖”，并作为唯一代表登陆戛纳展映。全片无对白，以极简水墨风格演绎“善恶一念”的哲思，被评审评价为“AI技术完美服务人文表达”的典范。

与此同时，由中国AI企业MiniMax与恒星引力联合打造的动画MV《最是人间留不住》也在戛纳特别献映，将中式视觉符号与复杂光影处理相结合，展现了AI在音乐影像领域的艺术潜力。此外，仇晟执导的《A Dollar Story》荣获“最佳AI动作短片奖”，彰显了中国创作者在叙事与技术融合上的国际竞争力。

与国内侧重于长片、工业化不同，这些国际参展作品更强调艺术性、实验性与文化独特性。它们利用AI的生



成能力，探索传统影视难以实现的视觉语言，如水墨流动、意识具象化等。这种“以小见大”的创作策略，使中国AI电影在全球竞争中形成了鲜明辨识度——不是简单模仿西方科幻，而是用AI重新诠释东方美学。

### AI 如何重塑电影生产

2026年AI电影的突破，根植于2025-2026年间中国AI科技的重大进展。这一时期，国产大模型在视频生成能力上实现质的飞跃，尤其是Seedance 2.0等模型的出现，使得长片生成成为可能，且画面稳定性、角色微表情控制达到院线标准。AI不再只是“生成画面”的工具，而是能够理解剧本意图、执行分镜指令，甚至辅助剪辑节奏的智能协作者。

技术的进步带来了创作范式的根本变革。在《团圆令》中，导演马腾提出“AI不需要理解东方哲学，但主创需要精准输入指令”；而在《三星堆：未来往事》中，博纳影业提出“灵智共创”理念——“灵”是人的灵感、审美、判断，“智”是AI的算力、生成能力，二者协同完成创作。

这种新模式下，电影人的角色正在发生深刻变化：编剧从“写字的人”变为“故事结构的立法者”，导演从“盯执行”转为“秒级审美判断”。AI将创作者从繁琐的中间环节解放出来，聚焦于最核心的创意与决策，实现了“技术平权”与“创造力解放”。

### 电影人与 AI 共存

在AI浪潮面前，电影人并未退场，而是以新的姿态走入这场变革。巩俐出任2026世界人工智能电影节主席，被视为传统电影权威对AI艺术价值的正式认可。她强调：“电影的溫度源自人心，科技让表达更自由。”她的参与，不仅提升了AI电影的艺术格调，也为行业确立了“情感为核心”的人文底线。

与此同时，像马腾、王铁（海棠山铁哥）、仇晟这样的创作者，正以实践探索AI时代的导演新路径。他们不回避技术，也不盲目崇拜技术，而是将其作为表达思想的新画笔。正如《第一大道》的创作者所言：“AI解决了‘怎么做’，但‘什么值得做’仍属于人。”

# 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. “十五五”开局阶段，国家发改委提出的五大着力点，将如何影响普通劳动者的生活？

《建行财富》编辑部：五大着力点中，“稳就业促增收”“加强普惠性民生建设”等内容，与劳动者关系最为密切。一方面，稳岗扩容、城乡居民增收计划、新兴产业发展，将带来更多高质量就业机会；另一方面，消费品以旧换新、城市更新等政策，也会提升居民生活品质。

### 2. 2026年“五一”假期消费数据释放了哪些值得关注的新趋势？

《建行财富》编辑部：今年“五一”消费呈现出“出行更远、体验更深、消费更智能”的新特征。跨区域人员流动量创历史新高，中长线游占比接近一半，反映出居民消费信心与出行意愿持续提升。体验型旅游、小众目的地、电影演出等精神文化消费快速升温，说明消费者更加注重情绪价值与个性化体验。

### 3. 第139届广交会多项数据刷新历史，释放了哪些重要信号？

《建行财富》编辑部：从155万平方米展览面积到超3.2万家参展企业，第139届广交会不仅体现了中国外贸的规模韧性，更展现出“中国制造”向“新、绿、智”加速升级的趋势。大量专精特新、高新技术企业集中亮相，服务机器人、智能穿戴、AI家电等产品成为焦点，说明中国外贸正从“价格优势”转向“技术与品质优势”。

### 4. 人形机器人半马首次“跑赢人类”，意味着什么？

《建行财富》编辑部：从2025年“勉强完赛”到2026年首次跑赢人类世界纪录，人形机器人半马成绩一年提速约2.2倍，意味着中国具身智能正进入快速突破期。这不仅是“跑得更快”，更体现出运动控制、散热系统、自主导航和供应链协同能力的整体升级。背后折射的，是中国AI算法、核心零部件与制造体系的加速成熟，也意味着人形机器人正从实验室展示阶段，逐步迈向真实应用场景。



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

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

# 小滿

四月初五





建行私人银行  
CCB Private Bank

以心相交 成其久远