

建行财富

China Construction Bank
Fortune

76载华诞 奋进如歌



建行私人银行一客户专享刊物

2025年第10期 | 总173期

ISSN 1674-988X



9 771674 988253



扫描下方二维码加官方微信



寒露

八月十七

盛世华景, 共铸大国荣光

十月金秋, 喜迎华诞。山河锦绣中, 我们沉浸于盛世欢歌, 感受着大国崛起的磅礴力量。国庆, 不仅是对国家辉煌成就的礼赞, 更是对民族复兴征程的深情回望。对于高净值人群而言, 财富的积累与增值, 正深度依托于国家的发展与壮大。这要求他们不仅需有广阔的全球视野、稳健的投资策略, 更需与大国同频共振, 共铸辉煌。

当下, 中国正以更加自信的姿态屹立于世界舞台中央, 大国形象日益彰显。在经济发展的浪潮中, 高净值人群作为社会财富的引领者, 其财富管理不仅关乎个人与家族的繁荣, 更与国家经济的稳健前行紧密相连。面对复杂多变的国际形势和日益激烈的市场竞争, 强化财富管理的专业性与前瞻性, 构建多元化、国际化的财富配置体系, 已成为高净值人群的共同追求。

在全球经济一体化的今天, 财富管理已超越了简单的资产增值范畴, 更关乎家族精神的传承与社

会责任的担当。越来越多的高净值人士开始关注教育、公益、文化等领域, 通过设立家族信托、慈善基金等方式, 将财富转化为推动社会进步的力量。这种超越物质层面的财富观, 不仅体现了对家族未来的深远规划, 更是对大国精神的传承与弘扬。

十月国庆, 是举国欢庆的时刻, 也是展望未来的新起点。在大国崛起的背景下, 高净值人群正以更宏大的视野规划财富未来, 以更坚定的信心布局全球市场。这份远见与魄力, 既彰显了时代赋予的机遇, 也体现了与国家发展同行的担当。

在这个充满希望的金秋时节, 我们诚邀您共同把握时代机遇, 以大国情怀为指引, 以专业智慧为支撑, 携手谱写财富新篇章。愿您的财富如奔腾的长江, 源远流长, 汇聚成海, 既滋养当代, 更泽被后世, 成为见证时代发展、彰显大国气度的恢弘力量。

《建行财富》编辑部

CONTENTS

目录



1 PROLOGUE 卷首语

盛世华景, 共铸大国荣光

5 VISION 宏观视野

- 6 谱写高质量发展新篇章:
“十四五”答卷亮眼
- 12 图解“十四五”新型工业化成就:
多项数据全球第一
- 18 国之大典, 制造之光:
阅兵场上的中国工业跃迁
- 24 专访评安国蕴创始人吴嫒:
践行数智化加速ESG融入“五篇大文章”

29 DYNAMICS 财富动向

- 30 无人车驶入物流主航道:
从“降本利器”到“生态重构”
- 34 跟着体育赛事去旅行,
国办提出20条举措释放消费潜力



- 40 预制菜“西罗口水战”,
引发对消费知情权的深度思考
- 46 “AI大基建”步入新时代,
我国算力建设迎来高速发展期?



51 FORUM 财智论道

- 52 金酱酒业汪传捷：
做好企业酿好酒，
以“稳”为核穿越周期
- 58 专访陈国亮：
从乡村报道员到外贸人生

65 PROSPECT 善建卓观

- 66 守望家国安宁，
以家族信托构筑家企传承防火墙
- 68 建行辽宁省分行沈阳私人银行中心：
以专业为底，
构建有温度的财富生态
- 72 在建行分行活动中感受秋日韵味

75 LIFESTYLE 格物私享

- 76 清远瓦煲鸡：
炭火慢焗中的岭南味觉革命



- 80 三十年开渔记

84 DIALOGUE 财富问答室

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2025年第10期 总173期

刊名: 建行财富

国内统一连续出版物号: CN31-2052/F

国际标准刊号: ISSN1674-988X

主管单位: 中国建设银行股份有限公司

主办单位: 中国建设银行股份有限公司

出版单位: 《建行财富》编辑部

出版人: 陈昕

主编: 高婷婷

资深编辑: 常青 谢江涛 刘妙京 吴广宇

编辑: 何芳 李晓薇 孟玮 朱慧寅

美术编辑: 黄雨薇 曹琼

地址: 上海市九江路 60 号 2 楼《建行财富》编辑部

邮政编码: 200000

电话: 021-53531051

印刷单位: 北京华联印刷有限公司

发行单位: 《建行财富》编辑部

出版日期: 2025 年 10 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

金秋十月，时空交会。

过去5年间，创新驱动发展战略深入实施，科技自立自强迈出坚实步伐，新发展格局加速构建，高质量发展绘就崭新画卷。

在长安街的雄壮阵列中，受阅官兵的铿锵步伐、大国重器的威武亮相，集中展现了国防和军队现代化的历史性跨越。

这两幅壮丽图景相互映照，展示了一个充满自信、昂扬奋进的新时代。

谱写高质量发展新篇章： “十四五”答卷亮眼

文 | 陈希

“十四五”以来，我国经济社会发展迈出坚实步伐，各领域成就显著，高质量发展扎实推进。

具体而言，科技创新动能强劲，在量子计算、航天探测、高端装备等关键核心技术上实现系统性突破，创新驱动发展战略深入人心；金融体系稳健运行，服务实体经济能力持续增强，为现代化产业体系建设注入源源不断

的金融“活水”。

与此同时，全国生态环境质量显著提升，蓝天碧水成为常态。产业结构优化升级步伐加快，先进制造业集群加速壮大，新质生产力蓬勃发展，为经济社会高质量发展注入了强劲动力。一幅以创新为引领、以协调为路径、以绿色为底色的现代化图景正全面展开，展现出中国式现代化的强大活力与光明前景。

制造业根基夯实， 现代化产业体系加速构建

制造业是国家经济命脉所系，是立国之本、强国之基。“工业经济稳中有进，‘压舱石’作用更加凸显。”工业和信息化部部长李乐成日前介绍，整个“十四五”期间，我国制造业增加值增量预计将达到8万亿元，对全球制造业增长贡献率超过30%。

数据显示，我国制造业增加值占全球比重已接近30%，总体规模连续15年保持全球第一；制造业体系门类齐全、配套完整的优势进一步巩固，在

全世界504种主要工业产品中，我国多数产品产量稳居全球第一。

重大技术装备是科技创新的集中体现，也是产业升级的关键支撑。从“嫦娥”探月到“天和”驻空，从“北斗”组网到C919大飞机商业飞行，从“爱达·魔都号”邮轮运营到CR450动车组成功下线，一系列标志性成果实现重大突破，带动关键配套企业快速成长，装备产业链韧性和竞争力显著增强。

产业链供应链韧性持续提升，产业基础不断夯实。通过深入实施制造业重点产业链高质量发展行动和产业基础再造工程，一大批关键核心技术



取得突破,战略急需基础产品实现工程化产业化应用,产业基础薄弱状况逐步改善,重点产业链自主可控能力稳步提高。

同时,我国积极参与多边合作,广泛凝聚国际共识,有力维护产业链供应链的公共产品属性,推动构建更加平等、包容的全球产业链供应链伙伴关系。

“十四五”以来,我国先进制造能力显著增强,产业结构持续优化。目前,工业机器人新增装机量全球占比超过50%,新能源汽车产销量连续10年位居全球第一,造船业国际市场份额保持领先,累计培育60多个国家级先进制造业集群,覆盖众多新兴产业领域。

“我们坚定不移筑牢制造业,加强政策引导和要素保障,统筹推进传统产业改造升级、新兴产业培育壮大、未来产业前瞻布局,建设以先进制造业为骨干的现代化产业体系取得了明显成效。”李乐成说。

科技自立自强, 创新驱动成效显著

“十四五”时期亦是我国科技事业发展进程中具有里程碑意义的5年。在全社会的共同努力下,我国科技事业实现历史性跨越,取得突破性成就。

从量子科技、生命科学、物质科学等基础前沿领域涌现出一批重大原创成果,到“天宫”空间站转入常态化运

营、“嫦娥六号”成功实现月背采样返回;从5G通信实现规模化商用,到新能源汽车产销量持续稳居全球首位……五年来,我国科技创新步伐坚实,成果丰硕,展现出强劲的发展势头。

数据显示,2024年全社会研发投入超3.6万亿元,较2020年增长48%;研发投入强度达到2.68%,超过欧盟国家平均水平;研发人员总量世界第一。

与此同时,我国基础研究水平持续提升,国家战略科技力量稳步壮大,区域创新布局更趋优化,国家综合创新能力排名从2020年的第14位跃升至2024年的第10位。

5年来,科技创新与产业转型深度融合,发展动能显著增强。规上高技术制造业增加值较“十三五”末增长42%，“三新”经济占GDP比重提升至18%。企业创新主体地位更加凸显,研发投入占比超过77%,高新技术企业数量突破50万家,较2020年大幅增长83%。

科技发展永无止境,改革亦需持续深化。“十四五”期间,我国推进分类评价试点,支持青年科研人员挑大梁、当主角;打出科技金融政策“组合拳”,2021年以来科创板首发上市企业达376家……一系列举措推动科技体制改革走向纵深,全社会创新活力不断释放。

当前,我国距离建成科技强国的目标只有10年,未来5年是十分关键的攻坚期。科技部相关负责人也在近日举行的新闻发布会上强调,“十五五”期间,科技部将系统推进教育、科技、





人才一体化发展,强化科技创新与产业创新深度融合,着力营造具有全球竞争力的创新生态,全面提升国家科技创新体系整体效能,为如期实现科技强国建设目标奠定坚实基础。

绿色转型提速, 美丽中国建设迈出坚实步伐

“十四五”以来,我国生态环境质量稳步提升,多项指标显著改善。数据是最好的见证者。2024年,全国地级及以上城市PM_{2.5}浓度下降至29.3微克/立方米,较2020年下降16.3%,空气质量优良天数比例达到87.2%,比2020年提升2.4个百分点。

污染防治攻坚战持续纵深推进,取得显著成效。在蓝天保卫战方面,因地制宜推进北方地区清洁取暖改造,累计完成散煤治理4100万户。在碧水保卫战方面,系统开展入河(海)排污口排查整治,累计查出入河、入海排污口分别达36万余个和6.3万余个,七大流域及重点海湾整治完成率已分别达到90%与93.3%。

绿色低碳发展迈出坚实步伐。通过着力推动减污降碳协同增效,我国建成了全球规模最大的碳排放权交易市场,并正式启动温室气体自愿减排交易市场,同时加快建立产品碳足迹管理体系,为绿色发展注入了强劲的内生动力与创新活力。

与此同时,我国正加快构建一套以高水平环境保护促进新质生产力发展的政策体系,旨在系统培育和壮大绿色生产力,为塑造发展新动能、新优势提供有力支撑。

美丽中国先行区建设也已全面启动。京津冀、长三角、粤港澳大湾区率先行动,已完成先行区建设行动方案的编制工作,发挥示范引领作用。在此基础上,生态环境部还将遴选约5个省份、50个城市和100个县,分层分类开展先行区探索,力争到2027年形成一批实践创新与制度创新成果,推动形成提质扩面、整体推进的良好局面。

金融血脉畅通, 服务实体经济质效双升

金融是国民经济的血脉,也是国家核心竞争力的重要组成部分。

“十四五”以来,我国金融体系规模与韧性持续彰显:截至今年6月末,银行业总资产接近470万亿元,规模居全球首位;股票、债券市场规模位居世界第二;外汇储备规模连续20年保持全球第一……一系列最新数据表明,我国金融业的国际竞争力与全球影响力正显著提升。

金融活,经济活;金融稳,经济稳。

“十四五”以来,金融系统始终立足经济社会发展全局,持续优化金融资源配置,推动对重点领域和薄弱环节的金融服务质效显著提升。

数据显示,过去五年间,银行业

保险业通过信贷、债券、股权等多种渠道,累计为实体经济提供新增资金达170万亿元。同期,交易所市场股票和债券融资总额达57.5万亿元,直接融资占比进一步提升至31.6%,较“十三五”末上升2.8个百分点,融资结构持续优化。

在资金总量稳步增长的同时,信贷结构持续优化,精准服务实体经济重点领域。过去5年间,科研技术贷款、制造业中长期贷款和基础设施贷款年均增速分别达到27.2%、21.7%和10.1%。截至当前,普惠型小微企业贷款余额已达36万亿元,为“十三五”末的2.3倍,利率下降2个百分点。A股市场中,科技类板块市值占比已提升至四分之一以上,反映出资本市场对科技创新的支持力度不断增强。

民生保障水平也实现显著提升。5年来,保险业累计赔付支出达9万亿元,较“十三五”时期增长61.7%。农业保险累计为8亿户次农户提供风险保障,商业养老和健康保险领域已积累准备金规模11万亿元,有效增强了社会风险抵御能力。

站在新的历史起点上,“十四五”期间的辉煌成就已为全面建设社会主义现代化国家奠定坚实基础。面向未来,中国正以更加坚定的步伐、更加开放的姿态、更加创新的活力,沿着中国式现代化道路阔步前行。这不仅将为中国人民谱写美好生活新篇章,也必将为世界和平与发展注入更多稳定性和正能量。■

图解“十四五”新型工业化成就： 多项数据全球第一

工业化是现代化的基础和核心动力。“十四五”以来，我国新型工业化迈出坚实步伐，制造大国根基更加牢固，正加速向制造强国迈进。

根据国务院新闻办公室日前举行的“高质量完成‘十四五’规划”系列主题新闻发布会，我国工业经济规模正稳步壮大、创新动能持续增强、产业结构优化升级、企业竞争力显著提升，为全面建设社会主义现代化国家提供了强有力的支撑。



分析 制造业是国家经济命脉所系，是立国之本、强国之基。过去5年，在复杂严峻的国内外形势下，我国制造业顶住压力、韧性成长，为高质量发展奠定了坚实的物质基础。

2020年至2024年，我国全部工业增加值从31.3万亿元持续攀升至40.5万亿元，规模体量实现历史性跨越。作为工业核心的制造业表现尤为亮眼，其增加值从26.6万亿元增长至33.6万亿元，凸显了其在国民经济中的支柱地位。

纵观整个“十四五”时期，制造业增加值的增量预计高达8万亿元，这不仅是中国国内经济活力的体现，更彰显了作为“世界工厂”不可替代的稳定器作用，为全球产业链供应链的畅通运行作出重要贡献。

量的稳步增长夯实了基础，质的有效提升则塑造了未来竞争力。我国制造业增加值占全球比重已接近30%，总体规模连续15年雄踞全球首位，这一领先地位日益巩固。

- 5年来, 我国创新投入稳步提升

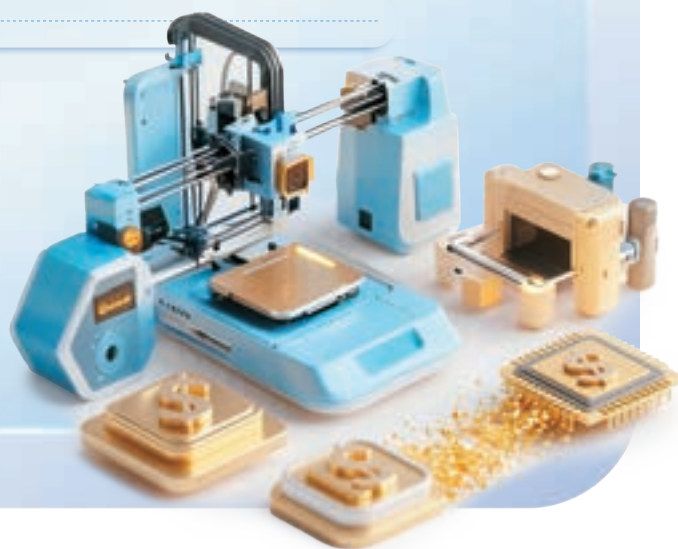
规模以上制造业企业研发经费占营业收入比重超过 **1.6%**

1.6%



·570 多家工业企业

入围全球研发投入2500强



分析 创新是引领发展的第一动力, 是建设现代化经济体系的战略支撑。过去5年, 我国将科技创新摆在国家发展全局的核心位置, 持续加大投入, 优化创新生态, 推动产业竞争力从要素驱动向创新驱动加速转变, 为实现高水平科技自立自强奠定了坚实基础。

这一转变首先体现在创新投入的“硬指标”上。5年来, 我国创新投入实现稳步提升, 规模以上制造业企业研发经费占营业收入比重已超过1.6%, 这标志着企业作为创

新主体的意识不断增强, 创新活动日益常态化、制度化。更令人瞩目的是, 在全球创新格局中, 中国力量强势崛起, 已有570多家中国工业企业成功入围全球研发投入2500强榜单, 充分展现了中国企业在全球范围内参与科技竞争的实力与决心。

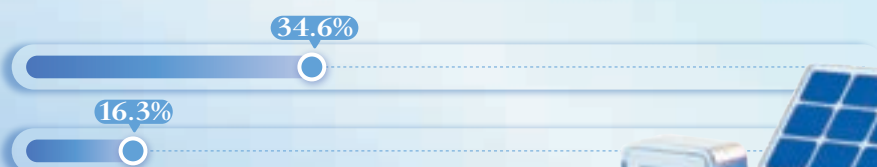
在雄厚投入的支撑下, 我国产业科技创新实现了历史性、整体性、格局性的重大变化, 重点领域正从过去的“跟跑”为主, 加快进入到“跟跑”“并跑”“领跑”三跑并存, 且“并跑”增多、“领跑”不断涌现的新阶段。

● 产业升级步伐加快

2020—2024年，我国装备制造业和高技术制造业增加值分别年均增长 **7.9%** 和 **8.7%**



占规上工业比重分别提升到 **34.6%** 和 **16.3%**



● 新能源汽车去年产量突破

1300 万辆

产销量连续10年保持全球第一



分析 5年来，我国坚持以供给侧结构性改革为主线，大力推进制造强国建设，产业升级步伐显著加快，经济发展的内生动力和韧性持续增强。

2020—2024年间，代表中高端制造水平的装备制造业和高技术制造业展现出强劲的增长势头，其增加值年均增速分别达到7.9%和8.7%，远高于规上工业平均水平。这不仅体现了增长动能的转换，更标志着产业结构向价值链中高端的稳步攀升。

在优势产业领域，一批具有全球竞争力的“中国制造”名片熠熠生辉。新能源汽车产

业表现尤为突出，去年产量突破1300万辆，产销量已连续10年稳居全球第一，形成了从关键材料、核心零部件到整车的完整、领先产业链，成为引领全球汽车产业变革的重要力量。

产业发展的“含金量”显著提升的同时，“含绿量”也在同步跃升——国家级绿色工厂达到了6430家，规模以上工业单位增加值能耗不断降低。这意味着，我国在实现经济增长的同时有效控制了能源消费总量和强度，走出了一条经济效益与生态效益相得益彰的可持续发展之路。

- 截至今年7月

规模以上工业企业数量较2020年末增加了

13.8

万家

- 去年,有64家制造业企业入选世界500强

- 全国登记在册的中小企业超过6000万户

全国有效期内高新技术企业数量达

50.4

万家



分析 5年来,我国着力构建优质高效的企业梯度培育格局,各类经营主体活力迸发、竞争力整体跃升,共同铸就了实体经济坚不可摧的微观基础。

这一发展格局首先体现在大企业实力的显著增强上。作为产业发展的“领头雁”,大型企业的规模和竞争力迈上新台阶。截至今年7月,规模以上工业企业数量较2020年末增加了13.8万家,这一增量生动反映了工业经济基本盘的稳步扩大与内在活力的持续激发。更令人瞩目的是,中国制造业企业在全球舞台上的地位日益凸显,去年有64家制造业企业

入选世界500强。这些企业不仅是参与国际竞争的重要主体,更是整合创新资源、引领产业升级的核心力量。

与此同时,数量庞大的中小企业构成了中国经济的“毛细血管”,其发展活力和专业化水平持续增强。全国登记在册的中小企业数量已突破6000万户,它们是吸纳就业、促进创新的主力军。更为关键的是,中小企业的发展质量实现了质的飞跃。全国有效期内高新技术企业数量达到50.4万家,它们作为科技创新的先锋,不断将科技成果转化为现实生产力。

● 2024年, **178**家国家高新区实现园区生产总值 **19.3**万亿元

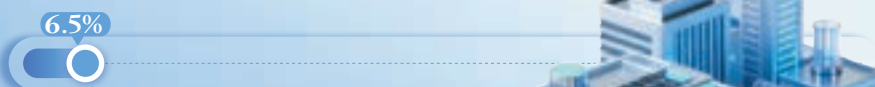
占全国GDP的比重达到了 **14.3%**



比“十三五”末提高了**1**个百分点 

● 今年上半年, 国家高新区企业实现营业收入 **26.9**万亿元

同比增长 **6.5%**



分析 国家高新区作为我国实施创新驱动发展战略的核心载体和区域高质量发展的先行区, 在过去5年中实现了跨越式发展, 其战略地位和引擎作用愈发凸显。

2024年, 178家国家高新区共同创造了园区生产总值19.3万亿元, 占全国GDP的比重攀升至14.3%, 相较于“十三五”末提升了1个百分点。这一比重的持续提高, 不仅体现了高新区经济增速快于全国平均水平, 更标志着其对国民经济增长的贡献度达到了新的高度, 已成为名副其实的经济增长极。

进入2025年, 国家高新区继续保持强劲的发展势头。今年上半年, 国家高新区企业实现营业收入高达26.9万亿元, 同比增长6.5%, 增速稳健。这份亮眼的“期中答卷”, 充分展现了高新区在面对复杂的外部环境时所具备的强大韧性与活力。高新区内集聚了全国大部分的高新技术企业和研发机构, 在人工智能、生物医药、新材料等战略性新兴产业领域率先布局, 诞生了一批具有全球影响力的创新成果和领军企业, 有效带动了产业结构向中高端迈进。

- “十四五”以来，支持的 **46** 个城市开展新型技术改造城市试点

累计建成了 **230** 多家卓越级智能工厂和 **1260** 家5G工厂

工业机器人新增装机量占到全球的比重超过了 **50%**

50%

- 钢铁、水泥熟料等单位产品的综合能耗总体上达到了世界先进水平

绿色电解铝年产量超过 **1000** 万吨



分析 传统产业是我国制造业的主体，增加值、用工人数等主要指标占了全部制造业的80%左右。这些产业大多数是基础产业和民生产业，既是我国竞争优势之所在，也是经济增长和群众收入就业的基本依托，还是培育发展壮大新质生产力的沃土。

我国坚持高端化、智能化、绿色化、融合化方向，推动传统产业转型升级，让“老树发新芽”“老厂焕新颜”。“十四五”以来，支持的46个城市开展新型技术改造城市试点，累计建成了230多家卓越级智能工厂和1260家5G工厂，工业机器人新增装机量占全球比重

超过50%。

在绿色化转型方面，节能减排与绿色制造成效显著。通过推广应用先进节能技术和工艺装备，重点高耗能行业能效水平大幅提升，其中钢铁、水泥熟料等单位产品综合能耗已总体达到世界先进水平，有效降低了碳排放强度。

更为显著的是，在绿色低碳供给能力上实现重大突破，绿色电解铝年产量已超过1000万吨，为下游新能源汽车、光伏、航空航天等战略性新兴产业提供了关键的低碳原材料，实现了传统产业与新兴产业的绿色协同发展。建

国之大典，制造之光： 阅兵场上的中国工业跃迁

文 | 王玉凤

9月3日，一场盛大的阅兵仪式在天安门广场庄严举行，纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年。所有受阅武器装备均为国产现役主战装备，是继2019年国庆大阅兵后我军新一代武器装备的集中亮相。

这场阅兵不仅展现了新时代国防力量的崭新面貌，也是中国制造业实现历史性跨越的生动缩影。在“十四五”规划深入推进的关键阶段，中国制造正以全方位的技术突破与系

统能力提升，加速向全球价值链中高端迈进，实现了从“跟跑”到“并跑”，再到部分领域“领跑”的历史性跨越，展现出强劲的发展韧性与创新活力。

大国重器见证体系突破

据新华社消息，从排山倒海的徒步方队，到铁流滚滚的装备方队；从秋日里迎风猎猎的面面战旗，到蓝天下轰鸣掠过的架架战机……雄伟的天安



门，宽阔的长安街，共同见证了这场盛大阅兵一个又一个精彩瞬间。

其中，尤为令人关注的是，所有受阅武器装备都是国产现役主战装备，是继2019年国庆大阅兵后我军新一代武器装备的集中亮相。受阅武器装备以新型四代装备为主体，如新型坦克、舰载机、歼击机等，按作战模块进行编组，展示我军体系作战能力；遴选陆上、海上、空中系列无人智能和反无人装备，以及网电作战等新型力量受阅，如新型无人机、定向能武器、电子干扰系统等，展示我军新域新质战力；集中亮相一批高超声速、防空反导、战略导弹等先进装备，展示我军强大的战略威慑实力。

这场在金秋时节举行的国家盛典，不仅是对国防实力的检阅，更是中国制造业实现系统性跨越的有力证明。根据近期“高质量完成‘十四五’规划”系列主题新闻发布会透露的信息，我国已在一系列“大国重器”领域取得全方位突破：C919大飞机翱翔蓝天，累计交付22架，安全运送旅客超过300万人次；大型水陆两栖灭火飞机AG600已经取得了中国民航局的型号合格证和生产许可证；长征七号运载天舟九号仅用了3个小时就完成了太空的物资闪送。

“深地塔科1井”在地下10910米的深度胜利完成了钻探，“沧渊号”超大直径盾构机在各重大建设工程中不



断刷新工程掘进纪录，让天堑变通途。大型邮轮“爱达·魔都号”自商业首航以来至今已经运营了140余个航次，接待中外旅客超过53万人次；大洋钻探船“梦想号”已经正式入列，最大钻探深度达到1.1万米，为深海科学研究提供重要平台。

中国制造绘就创新图谱

在全球制造业竞争日趋激烈的背景下，中国制造正以更加开放的姿态和坚定的创新步伐，深度参与全球产业分工与合作，实现从“追赶”到“并跑”乃至“领跑”的历史性跨越。

在基础材料领域，中国制造实现

了根本性突破。面对现代高端装备对材料性能提出的更高要求——轻量化、高强度、耐高温与抗腐蚀等复合性能，我国通过持续的基础研究与应用创新，在特种合金、先进复合材料、新型功能材料等方面取得一系列重大进展。这些成果不仅破解了多个领域的“卡脖子”难题，更推动中国制造在可靠性、耐久性等关键指标上达到国际先进水平，为制造业整体升级奠定了坚实的源头基础。

在系统集成能力方面，中国制造亦展现出独特的优势。从单一产品制造迈向复杂系统整合与全产业链协同，中国制造展现出对供应链的精细化管理、技术路线的统筹规划以及创新

资源的高效配置能力。通过构建产业创新与协同平台，形成了跨行业、跨领域的创新网络，不仅提升了制造业整体效能，也培育出一批具备全球竞争力的产业集群，构建起具有中国特色的制造业生态系统。

在前沿领域，人工智能与制造业的融合不断深化。各地政府积极推进“人工智能 + 制造”行动，出台支持政策，优化算力资源布局，推动人工智能技术与实体经济深度融合。量子科技方面，我国在量子通信领域占据国际引领地位，在量子计算领域处于国际第一方阵，在量子精密测量领域部分方向处于国际领先或先进水平。虽然我国量子技术仍处于产业化初期，但已在医药、金融、化学等领域崭露头角。量子科技的进步，不仅为中国在前沿科技领域赢得话语权，也为制造业未来的智能化转型开辟了新路径。

上述诸多领域的跃迁，不仅提升了中国制造业的全球竞争力，更为世界工业发展提供了宝贵的中国经验，展现出制造业高质量发展的强劲势头和广阔前景。

系统动能驱动制造跃迁

中国制造业的历史性跨越，是国家战略、市场活力、人才积累等多重因素共同驱动的必然结果。

国家层面通过持续的战略规划，为制造业的长远发展锚定了方向。从制造强国战略到历次五年规划，始终



保持对制造业转型升级的战略定力。这些政策并非孤立推进，而是形成了相互协同的支撑体系，产业政策与科技政策统筹发力，共同夯实实体经济发展的基础。在创新投入方面，研发经费投入强度持续提升，基础研究占比稳步提高，为增强原始创新能力奠定了坚实基础。

中国拥有全球工业门类最齐全的产业体系，完善的产业配套能力显著缩短了新产品从研发到产业化的周期。与此同时，超大规模的市场优势为制造业创新提供了独特土壤。十多亿人口所形成的广阔市场纵深，使得技术得以快速迭代应用，多元化的需求场景也催生了差异化的创新路径，这种市场条件在全球范围内的可复制性较小。

人才红利的持续释放为制造业升



级注入强劲智力支撑。每年培养的大量工程技术人才,以及规模庞大的科研人员队伍,已成为推动创新发展的核心力量。在研发体系构建中,企业作为创新主体的地位日益增强,研发支出占比持续提升,各类创新平台的建设也进一步完善了产学研协同机制,促进创新要素实现更优配置。

营商环境的持续优化也有效激发了市场主体活力。“放管服”改革的不断深化,推动各类市场主体释放创新潜能,为制造业高质量发展营造了良好生态。在开放合作方面,通过共建“一带一路”等倡议推动国际产能合作,中国在深度参与全球产业分工的过程中不断提升国际竞争力,形成了以开放促发展的良性循环。

这些因素相互促进,构成了一个

完整的生态系统:战略指引明确发展方向,产业基础提供实体支撑,创新要素驱动转型升级,技术变革创造历史机遇,制度创新释放发展活力。这种多重要素的系统性、整体性协同,正是中国制造业实现历史性跃迁的根本动力所在。

站在2025年的历史节点回望,中国制造的跃迁轨迹清晰可见:从初期的仿制跟随,走向自主创新;从单一产品突破,迈向系统化协同;从全球产业链的参与者,成长为越来越多领域的引领者。这场深刻的产业变革,正在重塑世界制造业的格局。从阅兵场上的大国重器,到日常生活中的民生制造,中国制造业的跃迁浪潮正汇聚成推动民族复兴的磅礴力量,持续书写高质量发展的新篇章。建

专访评安国蕴创始人吴嫒： 践行数智化加速ESG融入“五篇大文章”

文 | 袁泽睿

对于那些正谋求“走出去”的中国企业而言，ESG或许仍是一个略显陌生的概念：它究竟意味着什么？其标准又如何影响企业的出口与国际合作？随着全球市场对可持续发展要求的提升，理解并掌握ESG治理，正在成为中国企业打开国际市场的一门“必修课”。

评安国蕴正是基于这样的行业趋势，切入ESG服务领域。作为GRI（全

球报告倡议组织）在中国大陆首家全球软件与工具授权合作伙伴，评安国蕴正在以数智化技术为核心，在国内外可持续发展标准数字化工具领域持续深耕。在公司创始人吴嫒看来，企业履行社会责任、践行可持续理念，不应仅仅停留在理念层面，更需要有一套可操作、可验证、可持续迭代的管理与披露体系。而数字化，正是让标准“落地”的关键手段。

让ESG信息披露报告不再“高门槛”

当前正处于高速发展的数字化时代,越来越多的企业已经意识到,可持续发展治理与信息披露并非“额外的负担”,而是一种系统化管理风险、发现机遇的有效方式。随着全球市场和监管机构对可持续发展的要求不断提升,中国企业在ESG信息披露与国际接轨方面仍有较大的提升空间,也愈发受到GRI等国际专业机构的关注。在这样的背景下,如何以高效、透明、合规的方式提升ESG管理与披露能力,成为企业共同面对的课题。

“我们服务的企业50%以上在面

对ESG治理与信披要求时,并不是不愿意做,而是不知道从哪里开始做。”评安国蕴创始人吴嫒坦言。当前,国内大中型出口企业/集团在进行可持续性披露时,每年都需支付几十万甚至百万费用请咨询机构出具ESG报告,或者专门聘几个人对着GRI标准“自己琢磨,凑出一版”,既被动又不确定是否符合信息披露要求,还面临专业人才难找且易流动的风险,这让完成可持续性披露成为许多企业的“每年一槛”。

评安国蕴正是基于此切入ESG服务领域。通过自主研发的数智化系统,评安国蕴帮助企业更高效、准确地编制符合GRI标准的可持续发展报告,实





现数据采集、治理与披露的一体化管理。其兼容多标准、获得国际标准组织授权的披露工具，不仅能提升报告质量与透明度，也能为出海企业提供合规保障。

评安国蕴通过将GRI框架嵌入自主开发的软件工具，让企业可以实现填写完相关信息与数据后，“一键生成”ESG信披报告，真正让“践行ESG治理，合规信披”从“大企业的合规任务”变成“助力各类企业的成长工具”，尤其有利于中小企业践行ESG管理与信息披露。吴嫒介绍，实际使用中，企业至少能节省约50%–80%的时间成本。

今年7月1日起，评安国蕴正式成为GRI全球软件与工具合作伙伴，是中国

大陆首家获此授权的独立第三方服务机构。GRI的授权是基于对评安国蕴“PA2F企业ESG信息管理系统”及报告生成工具的严格技术及GRI披露标准要求的合规性评估，“这标志着我们公司的技术实力、产品灵活性和合规性从国内几百家从事可持续发展服务的机构中脱颖而出，被GRI识别并获得了ESG报告领域权威国际标准组织的背书。”吴嫒说。

企业的“数字指南针”

评安国蕴开发ESG管理与信息披露工具的初心，不是简单地“帮企业交一份报告”，而是希望可持续发展真正成为企业经营的“数字指南针”。吴嫒



认为，在帮助企业编制符合GRI标准的报告时，最关键的价值体现在以下三个递进关系层面。

首先是“效率和有效”。基于对GRI框架的深刻理解，评安国蕴将其内嵌于自主研发的可持续发展治理与信披系统中，实现填报与指标溯源，为企业提供历史数据沉淀与同比分析的能力，并可随时精准调用。

其次是“被动转主动”。管理与信披软件工具不仅是填表助手，更是嵌入企业运营的“ESG仪表盘”。当碳排放、员工流失率等数据实时可视化，管理层能直观发现ESG与经营目标的关联，从而逐步完成从“被动合规”到“主动战略”的转变。

最后是“国际互信”。工具遵循

GRI全球框架，同时通过功能设计兼顾中国监管要求，确保披露数据可比、透明。当越来越多中国企业使用兼容或互认的标准与国际接轨，不仅回应了国际规范，也体现了本土价值，推动中国可持续发展实践获得全球认可。

以一家出口欧洲新能源设备的中国科技公司为例，该企业面临海外买家对供应链ESG合规性的严格要求（如《欧盟企业可持续发展尽职调查指令》），但企业对国际标准理解有限，报告制作由品牌部零散负责，管理层担心治理不到位、信息披露不专业，从而可能失去出口机会。

评安国蕴采取“授人以渔”的方法，通过辅导企业在治理环节提前布局，确保未来信披报告合规有效。历时六个月，历经调研、培训、辅导等流程，该企业在评安国蕴的指导下，利用信披工具完成了兼顾国际标准与国内合规要求的报告，并成功回应买家问题，顺利获得进入欧盟市场的“通行证”。

总之，帮助出海企业编制符合ESG信披标准的可持续发展报告，核心价值在于搭建一座“国际语言”与“中国实践”之间的桥梁，目的是为了能够更好地满足出海企业面临的合规需求，将企业的实践与国外合规要求充分融合。对企业自身来说，不仅能提升企业在国际市场的认可度，更能将绿色发展理念精准指导并融入企业运营中，推动行业整体可持续发展，并进一步促进我国各行业的可持续进程。

连接绿色金融的关键纽带

2023年10月召开的中央金融工作会议上，首次提出了要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”。在金融“五篇大文章”中，绿色金融的实施有助于实现经济的可持续发展，满足人民对良好生态环境的需求，同时也是应对全球气候变化的重要手段。

作为连接金融机构与企业绿色需求的“数字桥梁”，评安国蕴正通过数字化、标准化、可视化的工具体系，逐步破解绿色金融发展的关键瓶颈——有效、可信信息不足。“金融机构需要准确识别企业的环境效益、风险和潜力，但传统依赖企业自主填报或第三方核查的模式，存在数据滞后、标准不统一等问题。我们以系统工具为抓手，通过搭建ESG小生态，为金融机构提供有效信息、数据、报告、画像等组合服务，从而破解绿色低碳转型金融中的信任难题。”吴嫒说。

未来3到5年，我国ESG数字化、智能化的发展将深度嵌入金融“五篇大文章”的战略框架，成为推动实体经济可持续转型的关键抓手。吴嫒认为，未来ESG数字化发展将呈现三大核心趋势：数据智能驱动绿色金融精准决策，银行可精准评估低碳项目环境效益与还款能力，支撑绿色金融与数字金融协同；标准适配强化普惠金融包容性，ESG工具降低中小微企业披露门槛，帮助银行识别环境与社会价值，解决融资难问

题；生态协同构建数字金融基础设施，金融机构、科技公司与行业协会共建ESG数据网络，覆盖全产业链，为科技金融、绿色金融提供全流程管理支撑。

“我们会不断完善高质量数据整合解决方案，开发出更轻量化、智能化的工具，以降低企业提升其可持续发展的技术门槛，提升其合规水平。”吴嫒说。

ESG数字化的推进，正在成为金融机构践行“五篇大文章”的核心纽带。它不仅让银行的战略落地为可量化、可追踪的服务，更将助力中国经济高质量转型。未来3到5年，企业的ESG信息披露报告将如财务报告般重要与规范，ESG理念也将真正融入企业战略与日常运营，为提升核心竞争力提供科学的决策依据。建

延伸阅读

什么是ESG？

ESG，即环境、社会责任和公司治理（Environment, Social Responsibility, Corporate Governance）。ESG体系是衡量企业和组织可持续发展绩效的评价体系，可作为企业长期价值的评判依据之一。由于其通用、量化、全面、系统等特征，成为国际上被不同行业普遍认可和接受的评价方法，也是投资机构考察投资标的重要策略。ESG实践包括公司治理及信息披露、评估评级和投资指引三个方面，是社会责任投资的基础，是绿色金融体系的重要组成部分。

基于ESG评价，投资者可以通过观测企业ESG绩效，评估其投资行为和企业（投资对象）在促进经济可持续发展、履行社会责任等方面的贡献，其核心是希望能够探索出一条可持续的发展路径，在商业价值和社会责任之间取得平衡。它与传统财务指标不同，ESG从环境、社会绩效以及公司治理的角度去审视公司应对风险、长期发展的能力，是一种新兴的企业评价方式。于企业而言，ESG理念也是一种更加先进、更加合理、更加具有大局观和全面性的公司治理思路。

中国的ESG起步虽然较晚，但发展速度极快。一方面是因为不断增长的市场需求，另一方面是因为其“可持续发展”“绿色”等核心思想与我国长期以来的发展战略不谋而合。自从人民银行等七部委联合发布《关于构建绿色金融体系的指导意见》后，中国绿色金融和ESG发展进入了快车道。

The background of the entire image is a vibrant blue gradient. Overlaid on this are intricate white and light blue circuit board patterns that flow from the top left towards the bottom right. Scattered throughout the background are various binary digits (0s and 1s) in a lighter blue font, some appearing as if they are floating or glowing. The overall aesthetic is high-tech and futuristic, representing artificial intelligence and digital connectivity.

AI

财富 动向

DYNAMICS

甲骨文凭3000亿算力合约引爆AI基建赛道，成为科技财富竞争的核心引擎；国办20条举措精准发力，为体育消费打开万亿级市场空间，激活民生领域财富潜力；无人车加速驶入物流主航道，从单纯降本工具升级为重构行业生态的关键力量，重塑物流财富格局；预制菜借“西罗口水战”热度破圈，争议中迎来市场认知与需求增长的双重机遇，开辟消费赛道新财源……产业变革浪潮下，多个赛道正在发力重塑财富流向，新一轮财富机遇窗口已然开启。

无人车驶入物流主航道： 从“降本利器”到“生态重构”

文 | 付立木





清晨五六点钟，华南一座座村庄在微光中渐渐苏醒，一辆蓝白相间的无人物流车可能已悄然驶过蜿蜒的村道，稳稳停靠在一户村民的家门口。这一幕既非概念演示，也非未来构想，而是中国物流行业正在发生的真实图景。

随着智能驾驶与现代物流加速融合，无人物流车正从末端补货到园区中转，从平台生态协同到商业模式创新，全面重构物流的“毛细血管”。

从“试验田”驶向“主航道”

在深圳福田中心区，憨态可掬的顺丰无人车已经成为街头一道熟悉的风景线。这些车辆在车流中自主穿行，精准避让行人和其他车辆，将快件从繁忙的网点送往各个社区。据顺丰速运深莞区相关负责人展示的数据，目前顺丰无人车在深圳核心区域的应用已形成规模效应，80台无人车相当于替代了35名人力及35台传统接驳车辆，平峰期日均处理快件7.2万票，高峰期间跃升至8万票。

京东物流最新推出的“京东物流VAN”无人轻卡，具备L4级自动驾驶能力，运营成本有望比传统模式节省约60%。沙利文大中华区咨询总监杨磊分析认为，在港口、矿区、园区干线、机场内场、环卫作业等封闭或半封闭场景中，无人物流车已实现技术闭环，并具备跨园区迁移能力。这类场景普遍具备三大特征：任务固定、交互简单、里程密度高。

然而，无人物流车的意义远不止于“降本”。中国数实融合50人论坛智库专家洪勇表示，更深层次的变革在于行业生态的重构：“快递员不再需要耗时往返于网点与驿站间，被释放出来的时间可用于上门揽收、客户服务、增值业务拓展等重要工作。”

国家邮政局数据显示，截至2024年底，快递物流无人车规模化应用累计超过6000台，为100多个细分场景用户交付了上亿件订单。据招商证券测算，以全国快递物流网点数量为基础，无人配送车的市场空间大约为4680亿元。

政策、资本与供应链共振

无人物流车短时间内实现从概念验证到规模化落地，离不开政策、资本与供应链的三重驱动，这三股力量相互促进，形成强大的发展合力。

政策层面，近年来，国家层面密集出台的支持政策为行业发展扫清了不少障碍。2024年11月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《有效降低全社会物流成本行动方案》，明确提出推广无人车技术；2025年5月，商务部等八部门联合印发的《加快数智供应链发展专项行动计划》进一步提出，“推广智能立体仓库、自动导引车、无人配送车等设施设备，实现人、车、货智能调度”。

资本层面，2025年，无人物流赛道投资呈现火热态势，上半年头部无人车企业融资额超过30亿元。具体而言，2月，新石器完成10亿元C+轮融资，8月再获滴滴出行加持；4月，九识智能宣布完成近3亿美元B轮融资；5月，白犀牛获得顺丰领投的2亿元B轮融资，并在8月将B轮总融资额刷新至近5亿元。

核心零部件价格的快速下降令人瞩目：华研交运研报数据显示，速腾聚创等上游供应商的激光雷达单价已从万元级降至2000元区间。同时，动力电池价格持续下探。更重要的是，头部厂商通过自建工厂实现的规模效应显现。新石器自营工厂已实现“10分钟下线一辆车”的生产效率，大幅摊薄制造成本。

这种全方位的产业协同效应直接反映在无人车价格上。2024年初还需近20万元的设备，如今包含数年服务费的总成本已下探至10万元左右。此外，今年价格战也进一步升级：菜鸟GT-



Lite将裸车价打至1.68万元，九识智能的E6车型喊出“一部手机的价格”，定价1.98万元。延续数年的“硬件+FSD（智能辅助驾驶系统）订阅费”模式被新石器打破，其“一口价”方案更是将用户的决策成本降至新低。

价格快速下降推动了市场爆发式增长。业内研究平台通渠有道数据显示，截至2025年7月，全国末端无人配送行业累计交付量约15000辆，其中超过60%来源于二季度价格战之后。快递巨头们的采购清单也印证了这一趋势：中通在网点投入的无人车从2024年底的350余辆激增至超2000辆；极兔计划2025年新增3000辆；新石器在手订单已达3万辆。

从“价格战”转向“生态战”

当价格“护城河”被填平，所有玩家都站在了同一起跑线上时，行业竞争正从简单的“价格战”转向更复杂的“生态战”。技术深度、车队级运营能力、产业生态构建能力等，已成为决定企业能否在下一阶段竞争中胜出的关键因素。

技术层面的竞争已进入“深水区”。目前，行业面临的主要挑战在于产品同质化趋势明显，以及技术尚未完全跨越复杂场景的“长尾曲线”。多数无人车仍依赖高精地图与激光雷达，采用固定路线、任务触发的“半自动”运行模式，在夜间、雨雪天气、人车混行等复杂场景下的表现仍不尽如

人意。

运营层面的竞争焦点则转向了车队级管理能力。顺丰速运某营业店负责人在展示无人车带来的实际效益时表示：“以往人工接驳往返需四五十分钟，现在无人车全程不到30分钟。平峰时段，在无人车助力下，快递员日均揽派件量可从100票提升至120票，效率提升20%，整体派送时效最高可提升50%。”效率提升的背后是强大的车队调度系统、能源补给网络和维护保障体系的支撑。

商业模式的创新也在持续深化。传统的“硬件销售”模式正被更灵活的“服务订阅”模式替代。例如，九识（苏州）智能科技有限公司向客户销售整车的同时，推出FSD（完全智能驾驶）月度订阅服务，费用低至1800元/月，用户可根据实际需求选择订阅时长，无需承担高昂的初期投资成本，大大降低了使用门槛。新石器与深圳巴士集团的合作另辟蹊径，借力遍布全城公交场站资源，为无人车提供运维支持。

由平台企业主导、技术方共同参与的协同共建模式，正推动一个灵活多元的无人配送生态逐步成型。在产业链整体效率不断提升的背景下，无人物流车已初步完成从“技术闭环”到“商业闭环”的关键跨越。未来，随着运营规模持续扩大与单位成本的进一步降低，低门槛、可复制的智能配送服务有望真正实现规模化普及与普惠应用。建



跟着体育赛事去旅行， 国办提出20条举措释放消费潜力

文 | 方逸磊



随着体育产业成为推动经济增长和提升国民生活品质的重要力量，我国体育产业正迎来新的发展机遇。

近日，国务院办公厅印发了《关于释放体育消费潜力进一步推进体育产

业高质量发展的意见》（以下简称《意见》），从扩大体育产品供给、激发体育消费需求、壮大体育经营主体、培育体育产业增长点、强化产业要素支撑、提升服务保障水平等方面，提出20条举措，助力体育产业高质量发展。从政策引导到市场响应，从体育赛事的火热出圈到体育消费场景的持续拓展，我国体育产业正展现出蓬勃的活力与强劲潜能。

体育赛事经济释放新动能

《意见》明确，到2030年，要培育一批具有世界影响力的体育企业和体育赛事，体育产业发展水平大幅跃升，总规模超过7万亿元，在构建新发展格局中发挥重要作用。

在《意见》的20条具体举措中，扩大体育产品供给是重点方向，有5条内容与之相关。《意见》提出，将从体育赛事活动、服务、户外运动产业、冰雪经济、体育用品等方面部署扩大体育产品供给。

体育赛事活动作为体育产品供给的重要组成部分，正成为拉动消费、带动经济增长和扩大内需的新引擎。国家体育总局体育经济司司长杨雪鸪介绍，今年上半年，河北、浙江、福建等7个地区共监测到511场重点赛事活动，带动体育及相关消费超160亿元，单场赛事平均带动超3000万元。

《意见》提出，将出台赛事经济发展专项政策；构建多项目多层次赛事体



系，依托运动项目协会等机构开展赛事评级，引导赛事规范发展；提高职业赛事发展水平，培育一批具有自主知识产权和国际影响力的品牌赛事；支持将有条件的赛事纳入奥运会积分赛（资格赛）体系；加强对各地申办、举办国际赛事的统筹和指导；鼓励举办区域性体育赛事活动；支持新兴体育项目赛事活动健康规范开展。

以今年爆火的“苏超”为例，这一赛事不仅点燃了赛场激情，更成为拉动地方经济的重要引擎。单场比赛上座人数突破6万人，截至8月31日，累计现场观赛人数达149.4万，场均约2.49万

人次，线上直播观看量更是超过13.3亿人次，推动江苏全域多场景消费达380亿元。

国家统计局江苏调查总队发布的《“苏超”消费跟踪调研报告》显示，95.9%的观众在购票之外产生了额外消费，其中65.9%的受访者表示此次出行支出“超出预期”，外地观众家庭人均消费普遍在1000-2000元之间，凭借强劲的聚客效应和消费带动，“苏超”正逐渐成为地方经济新的增长点，不仅助推文体旅融合发展，也展现了体育赛事在促进内需、释放消费潜力方面的巨大能量。



体育消费券激活市场活力

在激发体育消费需求方面,《意见》除了提出拓展体育消费场景、举办体育消费活动等举措外,还进一步提出要实施消费惠民举措、扩大体育消费群体。

在拓展体育消费场景方面,《意见》鼓励依法利用工业厂房、商业用房、仓储用房等打造体育运动空间。充分挖掘城市各类“金角银边”空间,配建群众身边“小而美”的全民健身场地设施。引导商业综合体、景区、商圈、街区等引入体育健身、赛事活动等业态。

支持在体育场馆、体育公园、运动营地等打造一批沉浸式体育消费场景。推动体育消费场景与数字技术有机融合,培育智能化、定制化、体验式体育消费新模式。鼓励具备条件的体育场地设施延长开放时间,促进夜间体育消费。搭建更多适老体育活动平台,打造老年体育赛事消费场景,促进体育产业和老龄产业融合发展。

在实施消费惠民举措方面,明确提出要开展促进体育消费和赛事经济试点,探索创新体育消费政策措施。鼓励工会拓展使用会员会费支持职工开展体育健身活动或观看赛事。对符合

条件的体育消费领域服务业经营主体贷款给予财政贴息。各地可因地制宜推出发放体育消费券、消费满减、积分兑换奖励等优惠举措，鼓励有条件的地区发放数字人民币体育消费红包。

今年暑期，全国多地陆续推出体育消费券，成为拉动夏季消费的重要抓手。以河南为例，该省自2025年8月至2026年2月，计划从省级体育彩票公益金中安排1300万元，用于发放体育消费券。其中，首批消费券已在8月完成发放。

根据以往数据，体育消费券的撬动效应约为1: 4。2024年，河南省体育局曾发放1000万元体育消费券，覆盖健身场馆、体育用品店、体育培训机构及体育旅游景区等商户，最终带动全省体育消费超4000万元。

内蒙古自治区同样在积极行动，自10月1日起发放总额100万元的体育惠民消费券，可用于购买体育用品、进入场馆健身等多种消费场景，满足不同群体的需求。数据显示，2025年国庆中秋假期期间，当地共举办80项体育赛事和活动，累计参与人次超过115万，带动综合消费规模超过5亿元。

国家信息中心经济预测部研究员张晓兰表示，《意见》的核心目标之一是让全民共享体育消费红利。政策鼓励发放体育消费券、消费满减、积分兑换奖励、数字人民币体育消费红包等惠民措施。这些措施直接降低了大众参与体育消费的门槛，老百姓可以享受到实实在在的消费优惠。

让赛事与产业协调联动

此外，《意见》还明确提出，持续打造“跟着赛事去旅行”“体育赛事进景区、进街区、进商圈”“乐享精彩赛事、寻味中华美食”等品牌活动。围绕全民健身日、体育宣传周、春节、“五一”、国庆和寒暑假等时间节点，鼓励各地举办体育消费季、消费月、消费周等促消费活动。

今年国庆假期，全国各地体育赛事精彩纷呈，体育产业的蓬勃活力与消费潜力集中释放，成为拉动假日经济的强劲引擎。

以WTT中国大满贯为例，自9月25日在北京开赛以来，赛事持续火爆。数据显示，WTT中国大满贯2025赛事直接收入近1.54亿元，累计售出门票超8.8万张，实现门票收入近8800万元，同比增长54.3%，创WTT赛事销售纪录。

赛事热度也带动了举办地北京首钢园的人气攀升——假期期间，首钢园日均客流量达12.4万人次，几乎是去年的两倍；累计消费额突破4100万元，同比增长近50%。周边的法海寺、永定河集、火车餐厅等新兴消费地标成为球迷们的“打卡胜地”，形成了“体育+文旅+消费”的联动效应。

与此同时，中网赛事同样人气高涨。比赛期间，国家网球中心入园总人数达到36万人，同比增长20%；其中，京外观众超18万人，境外观众近1万人。9月27日单日入园人数突破4.5万人，创下赛事历史新高。辛纳、郑钦文



等明星球员的登场更是令钻石球场上座率超过95%。

值得关注的是，今年中网还在北京多个商圈设立观赛“第二现场”，包括北京朝阳798艺术区、房山首创奥特莱斯和通州运河西岸三大旗舰观赛点。观众在这里不仅能观看赛事直播，还能参与购物、休闲、文化体验，让国际赛事真正“走出场馆、融入城市”。这一创新模式，让体育热度延伸至商业空间与街区生活，进一步拓展了体育消费新场景。

类似的“赛事+城市”融合模式，正在全国多地开花结果。在江苏省城市足球联赛（“苏超”）、四川省城市足球联赛（“川超”）、湖南省足球联赛（“湘超”）等赛事举办期间，类似的观赛“第二现场”也成为球迷欢聚的热门目的地。成都赛事产业发展有限责任公司董事长吴蒙表示，体育产业升级

需要更好地释放城市资源潜力，针对专业场馆、社区角落、公共区域等不同场景，提出差异化供给策略，实现资源高效利用。

杨雪鹄表示，“十四五”以来，我国体育产业稳步发展。未来将进一步强化赛事与产业的协调联动，推动赛事成为激活消费、拉动经济和提升形象的“强引擎”。

从“苏超”赛事带动的全域消费热潮，到各地体育消费券撬动市场活力，再到“跟着赛事去旅行”成为新风尚，体育正逐步融入大众生活的方方面面，成为经济增长的新动能。可以预见，随着《意见》的深入落实和政策体系的持续完善，我国体育产业将在赛事品牌化、消费多元化、产业融合化的道路上加速前行。体育，不仅是一场场赛事的胜负，更是一场全民参与的经济跃升与文化焕新。建

一场关于预制菜的“西罗口水战”， 引发人们对消费知情权的深度思考

文 | 许冲



一条微博，让预制菜成为全民热议的话题。9月10日，罗永浩一句“西贝几乎全是预制菜，还那么贵”，不仅让这家餐饮品牌陷入舆论漩涡，也让原本逐步升温的预制菜市场被推上风口浪尖。

短短几天内，从企业公开回应、致歉到行业股价异动，这场“口水战”迅速演变成一次关于预制菜使用的透明度与消费信任的集体讨论。而在舆论之外，这场争议也折射出一个更深层的现实：在市场规模持续扩张、政策扶持加码的背景下，预制菜产业正处在从“野蛮生长”迈向“规范发展”的关键拐点。

罗永浩吐槽引发西贝危机

9月10日，罗永浩在微博上吐槽：“好久没吃西贝了，今天下飞机跟同事吃了一顿，发现几乎全都是预制菜，还那么贵。”次日，西贝创始人贾国龙在接受媒体采访时回应称，西贝门店没有一道菜是预制菜，并表示公司将对罗永浩采取法律行动。

然而，仅在五天后，9月15日，西贝官方发布致歉信承认：“深刻意识到西贝的生产工艺与顾客的期望有较大差异，未能满足广大顾客的需求与期待。”西贝表示，将尽量把中央厨房的前置加工工艺调整至门店现场加工，并计划在10月1日前完成全国门店部分菜品的调整。

此外，针对顾客关心的保质期问



题，西贝正与上游供应商积极沟通，在保证食品安全和库存周转的前提下，尽量缩短保质期。

此前，贾国龙在接受采访时称，此次事件是西贝遇到的最大外部危机。受此影响，西贝营业额和客流均出现断崖式下降。据悉，9月10日和11日两天，西贝全部门店的总营业额每天减少约100万元，“9月12日更是预计下降200万元至300万元”。

罗永浩与西贝事件也引发了公众对于预制菜行业的广泛关注。9月15日，预制菜相关上市公司股价集体上涨：得利斯一字涨停，惠发食品、龙大美食一度涨停，国联水产盘中曾冲高12.43%，最终收涨5.03%，味知香收涨4.93%。

近年来，预制菜市场规模快速增长。2023年的中央一号文件提出，要提升净菜和中央厨房等产业的标准化、规范化水平，培育和发展预制菜产业。这体现了发展预制菜产业的重要性。

艾媒咨询发布的《2024-2025年中国预制菜产业发展蓝皮书》显示，2024年，中国预制菜市场规模已达4850亿元，同比增长33.8%，整体呈上升趋势。随着技术发展和政策扶持的持续推进，预计到2026年，预制菜市场规模有望达到7490亿元。

预制菜行业规范化之路

9月12日，罗永浩在直播中表示，自

已并不反对预制菜，只是想借此事件，让预制菜市场透明化，维护消费者的知情权。

近年来，随着相关法规和标准的逐步落地，预制菜行业正走向规范化发展。然而，由于行业门槛较低、市场鱼龙混杂，下游餐饮企业存在“以预充鲜”等问题，大众消费者对预制菜的认知也存在较大差异。想要在预制菜市场中分得一杯羹，并非易事。

2024年3月，市场监管总局及教育部、工业和信息化部、农业农村部、商务部以及国家卫生健康委共同发布《关于加强预制菜食品安全监管促进产业高质量发展的通知》（下称《通知》），为预制菜的标准提供了明确界定，标志着预制菜规范化发展正式启动。

根据《通知》的定义，预制菜也称预制菜肴，是以一种或多种食用农产品及其制品为原料，使用或不使用调味料等辅料，不添加防腐剂，经工业化预加工（如搅拌、腌制、滚揉、成型、炒、炸、烤、煮、蒸等）制成，配以或不配以调味料包，符合产品标签标明的贮存、运输及销售条件，加热或熟制后方可食用的预包装菜肴，不包括主食类食品。

市场监管总局相关司局负责人就《通知》答记者问时表示，一方面，考虑到连锁餐饮企业广泛应用中央厨房模式，其自行制作并向自有门店配送的净菜、半成品、成品菜肴，应当符合餐饮食品安全的法律法规和标准要

求。中央厨房制作的菜肴，不纳入预制菜范围；另一方面，突出菜肴属性。仅经清洗、去皮、分切等简单加工未经烹制的净菜类食品，属于食用农产品，不属于预制菜。

尽管预制菜并非新鲜词，但每个人的理解有所不同。大部分消费者对预制菜的认知远比官方定义更广，这也是此次事件引发广泛讨论的原因之一。

北京社科院副研究员王鹏认为，导致此次事件的核心是预制菜行业标准化滞后与消费者知情权缺失的矛盾。餐饮企业与消费者对预制菜的认知存在显著断层，企业将其视为降本增效的工具，而部分消费者仍停留在预制菜代表低质廉价产品的刻板印象中，这种认知偏差叠加信息不透明，导致消费者对高价预制菜产生抵触。

值得注意的是，《通知》明确提出，大力推广餐饮环节使用预制菜明示，保障消费者的知情权和选择权。并推进预制菜标准体系建设，包括研究制定预制菜食品安全国家标准以及预制菜质量标准。

政策指引下，各地纷纷出台地方标准。例如2025年1月，广东省市场监督管理局批准发布了《预制菜术语及分类》及《粤菜预制菜包装标识通用要求》；同月，四川省食品饮料产业协会发布并实施了《预制川菜 清洁标签通则》等6项团体标准；4月，大连市预制菜行业协会发布《大连市海鲜预制菜黑椒三文鱼》团体标准，聚焦特定地方特色产品。

规模之争转向品牌品质之争

尽管预制菜市场规模持续扩大，但行业仍面临低门槛、产品同质化及消费者信任危机等挑战，竞争愈发激烈。资本的涌入在推动产业扩容的同时，也放大了经营分化，企业间的盈利能力差距逐渐显现。

从十余家预制菜上市公司2025年上半年财报来看，多数企业扣非净利润同比下滑，盈利压力明显。其中，国联水产亏损额高达5.5亿元，除毛利率下降外，其营收同比减少18.36%，但销售费用仅降4.65%，成本与支出结构失衡，进一步扩大了亏损幅度。海欣食品同样陷入亏损，除销售业绩不及预期、费用高企外，还受到旗下福建长恒食品有限公司2024年下半年投产、产能尚未充分释放的影响。

从企业性质来看，行业龙头的抗风险能力仍较为突出。毛利率超过20%的安井食品、三全食品、双汇发展等龙头企业保持相对稳健的盈利水平，而广州酒家、西安饮食等兼具餐饮业务的企业，则在多元化布局中寻求平衡。总体来看，预制菜行业在经历高速扩张后，正进入结构调整与优胜劣汰阶段，市场将更加考验企业的成本管控与品牌溢价能力。

在政策层面，监管体系正在加速完善。9月21日，国家市场监督管理总局发布消息称，针对近期社会广泛关注的预制菜相关话题，国务院食安办高度重视，已组织工业和信息化部、商务



部、国家卫生健康委、市场监管总局等部门认真研究，加快推进预制菜国家标准制定，大力推广餐饮环节使用预制菜明示，更好地维护消费者知情权和选择权。

味知香董事长、总经理夏靖曾在



业绩发布会上表示，预制菜行业的繁荣与挑战并存，同时面临标准不一、食品安全、监管标准等问题，随着相关标准的逐步出台，从长期来看，优质的品牌力将会是人们的消费选择。

华鑫证券研报则指出，随着标准明

晰，餐饮门店是否使用、如何使用预制菜，也将首次纳入信息披露范畴，预计将持续加强行业自律，加强对“防腐剂禁令+冷链升级”的要求，而头部品牌有望通过规模效应进一步扩大市占率，利好预制菜产业链相关龙头企业。建

“AI大基建”步入新时代， 我国算力建设迎来高速发展期？

文 | 许冲



在人工智能浪潮的推动下,全球科技巨头的竞争正从算法与模型层面,延伸至更为底层的“算力之争”。

近日,甲骨文在财报中披露与OpenAI签订的总额高达3000亿美元的剩余履约义务,不仅加速了全球算力竞赛的进程——一场围绕数据中心、电力、芯片与云计算的超级角逐正全面展开,还宣告了人工智能算力正式步入“大基建”时代。

同时,这份“AI世纪合约”对中国科技企业而言,作为案例也具有启示意义,或将助力我国算力建设进入高速发展阶段。

3000 亿美元的“世纪订单”

美国东部时间9月10日,在公布2026财年一季度财报后,美股科技巨头甲骨文股价单日破纪录暴增,盘中涨幅一度超过40%,收盘时涨36%,股价达历史新高,为328.62美元/股。公司市值达9200亿美元,创下自1992年以来的最大单日涨幅。

受股价飙升影响,甲骨文联合创始人拉里·埃里森(Larry Ellison)一度成为世界首富。据彭博亿万富豪指数,埃里森的身家一度达3930亿美元,超过了埃隆·马斯克,成为全球首富。但当日收盘后,甲骨文股价回吐部分涨幅,其个人财富又回落至世界第二。

甲骨文目前的核心增长引擎是与AI数据中心基建相关的云基础设施(OCI)业务,该业务已成为Meta、

OpenAI等公司大客户训练和部署AI模型必不可少的基础设施。这项业务的剩余履约义务达到了惊人的4550亿美元,同比激增359%,规模远超市场预期。

甲骨文此次披露的4550亿美元剩余履约义务中,仅第一季度就新增了3170亿美元,刷新历史纪录。其中最大的一笔订单来自与OpenAI签订的五年期算力采购合约,总价值达3000亿美元。该合约将从2027年开始生效,OpenAI每年向甲骨文支付600亿美元。这份被业界誉为“AI世纪合约”的协议下,甲骨文对云业务未来的增长持高度乐观态度。公司预计,仅本财年OCI业务收入就将增长77%,达到180亿美元。更值得关注的是未来四年的收入规划:OCI收入预计将依次攀升至320亿、730亿、1140亿美元,并在第五年达到1440亿美元。

科技巨头掀起算力投资潮

据彭博社今年7月的报道,甲骨文正与OpenAI就后者的“星际之门”(Stargate)巨型数据中心项目签署合作协议。按OpenAI最初的计划,Stargate计划到2029年总投资5000亿美元,在美国建设总电力容量达10GW(吉瓦)的AI数据中心——相当于10座大型核电站的总输出。

财报电话会上,甲骨文管理层虽未正面回应与OpenAI的具体合作细节,但CEO卡茨在接受提问时表示,公司

已与人工智能领域的众多顶尖企业签署了重要的云基础设施服务合同,包括OpenAI、xAI、Meta、英伟达、AMD,并称客户需求远远超过了产能供给。

英伟达创始人兼首席执行官黄仁勋介绍,建设10吉瓦的数据中心,大概需要部署400万至500万块GPU,这相当于该公司今年的总出货量,或者去年的两倍。OpenAI联合创始人兼首席执行官阿尔特曼(Sam Altman)也表示,一切始于计算,计算基础设施将成为未来经济的基石。

事实上,甲骨文并非唯一加速建

设人工智能数据中心设施的大型科技公司。目前,包括亚马逊网络服务公司(AWS)、微软公司、谷歌公司和Meta Platforms公司在内的众多科技巨头,已经承诺今年将投入约3000亿美元建设各自的巨型数据中心。

在资本市场上,包括黑石、阿波罗等多家全球资管巨头近期也加大相关领域的投资。根据摩根士丹利分析师的预测,从现在到2029年这段期间,全球数据中心支出将逼近3万亿美元、当中仅有1.4兆美元是来自科技巨擘的资本支出。



国产芯片替代进程加速

甲骨文的超级订单也为国内算力产业带来了明显的催化效应。国家数据局数据显示，2024年初，我国日均Token消耗量约为1000亿；而截至今年6月底，这一数字已突破30万亿，在一年半时间内增长超300倍。

国家发展改革委党组成员、国家数据局局长刘烈宏指出，Token也就是大家通常所说的词元，作为处理文本的最小数据单元，如同互联网时代大家所说的“流量”。Token的成倍增长反映了我国人工智能应用规模的快速增长。

今年8月，中国电信研究院发布《智算产业发展研究报告（2025）》显示，到2035年，人工智能将为中国的GDP贡

献超过人民币11万亿元，大概占GDP的4%至5%，可能带动算力的需求十倍增长，甚至是百倍增长。

在政策支持与市场需求双重推动下，国产算力芯片的替代进程明显加速。机构伯恩斯坦（Bernstein）最新报告显示，英伟达在中国AI芯片市场的份额预计将从2024年的66%下降至2025年的54%，而国产芯片的自给率预计到2027年将达到55%。

国内多家企业营收颇佳

在电子行业企业方面，寒武纪半年报显示，公司在报告期内持续拓展市场，积极推动人工智能应用落地，2025年上半年实现营收28.81亿元，同比增长高达4347.82%，并预计全年营业收入将达50亿元至70亿元。

工业富联方面表示，全球多家大型云服务商对AI基础设施建设资本开支延续扩张趋势，AI算力投入持续火热，导致工业富联第二季度整体服务器营收增长超50%，云服务商服务器营收同比增长超150%，AI服务器营收同比增长超60%。业界关注的GB200系列产品实现量产爬坡，良率持续改善，出货量逐季攀升。目前，公司正协同客户推进下一代产品的设计研发，在产业链覆盖广度与交付能力方面继续保持行业领先地位。

寒武纪称，2025年上半年，人工智能算力需求持续增长，公司凭借人工智能芯片产品的核心优势，持续深化与大





模型、互联网等前沿领域头部企业的技术合作。公司以技术合作促进应用落地，以应用落地拓展市场规模，营业收入实现了显著增长。

寒武纪公司自成立以来一直专注于人工智能芯片产品的研发与技术创新，主要产品线包括云端产品线、边缘产品线、IP授权及软件。半年报显示，云端产品线营收为28.7亿元。

不仅寒武纪拥有良好的表现，工业富联、立讯精密、京东方A在2025年上半年分别实现营业收入3607.6亿元、1245.03亿元和1012.78亿元，均超过千亿元大关。

对国产企业具借鉴意义

不过，也有分析认为，OpenAI与甲骨文之间这份总额高达3000亿美元的合作协议，对双方而言都不乏高风险因素。根据协议，该项目将于2027年正式启

动，但截至目前，OpenAI仍是一家尚未盈利的初创公司。其今年6月披露的年收入约为100亿美元，不足未来每年需向甲骨文支付的600亿美元的五分之一。

对于甲骨文而言，这笔“AI世纪合约”同样是一场巨大的押注。公司将未来相当比例的营收预期集中在单一客户身上，并可能需要通过举债购入大量AI芯片以支撑数据中心建设。

与此同时，OpenAI也承受着日益增长的压力——高昂的人才竞争成本、与微软之间复杂且紧张的合作谈判，都为这场“AI豪赌”增添了不确定性。

对中国科技企业而言，这一案例也具有一定启示意义，不仅将助力国内算力建设进入高速发展阶段，同时企业需要注意的是，在投入与扩张的同时，更应注重商业模式、资金规划与技术迭代的平衡。稳步推进、理性布局，或许才是实现算力产业可持续发展的关键所在。 [建]



财智 论道

FORUM

2024年，汪传捷以“汪家烧坊第八代传人”的身份亮相，正式从父亲汪洪彬手中接下逾110年历史的金酱酒业。在掌舵的这一年时间里，他带着团队跑市场、跑客户，对行业现状进行剖析和定策略，还对金酱酒业做出“刀口向内”的改革。这一系列改变，不但让企业在管理、产品结构、品牌形象等方面有了提升，而且让金酱酒业能从容地应对白酒行业周期。

对于年轻创业者或外贸从业者，建行私人银行客户陈国亮分享了自己的观察与经验。他认为，做外贸行业，无论个人业务延伸到海外市场多远，根基一定要在国内。



金酱酒业汪传捷： 做好企业酿好酒，以“稳”为核穿越周期

文 | 黄丽颖 贝贝

上午10点，刚开完高管例会的汪传捷迈着快速的步伐走进办公室，在接受采访前夕，他拿起桌上一份文件仔细查阅，在跟等待的员工嘱咐几句后就签了字；在半小时的采访中，已退伍的他

依旧保持笔挺的坐姿，眼睛炯炯有神，谈及如何带领金酱酒业的发展时，他先谦虚地表示“在学习”，然后再谈自己的管理和发展理念；采访结束后，他又继续投身下一项工作当中。



忙碌，是汪传捷“接棒”金酱酒业这一年的工作常态，这名年轻的“掌门人”，无时无刻不在为金酱的更进一步而努力奋斗。

2024年金酱酒业的“重阳下沙”（注：酱酒酿造的一道重要工序，这一工序决定酒厂新一个周期的产能），汪传捷以“汪家烧坊第八代传人”的身份亮相，正式从父亲汪洪彬手中接下逾28年历史的金酱酒业。

“95后”“最年轻的酒业掌门

人”“酒业新星”……这是行业给汪传捷贴上的一系列标签，同时也给他带来了不少关注和议论，这其中有欣赏，有好奇，当然也有质疑——尤其是在白酒的深度调整期里，在以酿酱酒闻名且竞争激烈的仁怀茅台镇，没人会因为“掌门人年轻”而给出他们更多的宽容和试错空间。

虽然自称“管理企业，还有很多东西要学”，但是汪传捷在掌舵的这一年的时间里，他带着团队跑市场、跑

客户，对行业现状进行剖析和定策略，还对金酱酒业做出“刀口向内”的改革。这一系列改变，不但让企业在管理、产品结构、品牌形象等方面有了提升，而且让金酱酒业能从容地应对白酒行业周期。

“95后”担任酒企掌门人， 调整期下更体会到“责任之重”

在外读书、毕业后出去历练到最后“继承家业”……在“人人皆酿酒”的仁怀茅台镇，很多酒厂新一代“掌门人”都是这样的成长路径，作为本地人的汪传捷也是如此：大学读书期间参军，进入茅台酒厂担任酿酒工人，再到现在“掌舵”金酱酒业。

跟很多开始不愿意，甚至有点排斥做酒的“酒二代”不同，汪传捷对酿酒这份家族事业非常接受和坦然。他认为，除了受家族熏陶和影响外，自己接下父辈传承下来的金酱酒业，是他感性和理性结合所考虑的结果，“我本身是非常理性的人，对比了那么多选择后，我认为，接下家族传承下来的事业，是我最好的选择。”

外界的描述和评价里，参军、茅台酒厂工作等经历，对汪传捷“掌舵”金酱酒业带来相当大的影响：军旅生涯给予了汪传捷沉稳的个性、坚韧的品格，茅台酒厂四年酿酒车间的工作经历，既让他熟悉酱香型白酒的每一道酿造工序，更让他对酿酒工艺和品质有了极致的追求。

不过，汪传捷坦言，相比上述说法，这一系列的经历让他更深刻地体会到“责任”这个词的意义。

“以前，我在茅台酒厂工作，只要认真上班，同时照顾好自己和家人，这就可以了。但自从接手了金酱酒业之后，我不仅要照顾好我的‘小家’，还必须时刻带领好金酱这个‘大家’。酒厂现在约有600位员工，背后代表的是约600个家庭，作为酒企负责人，我的每一步思考和布局，都必须以保护金酱和员工的利益作为最优选项。”

正如汪传捷所言，肩负起金酱酒业的发展，更多是一份责任和压力。公开资料显示，金酱酒业源于1909年的“汪家烧坊”，是茅台镇第一家经营散酒的店铺，经过110多年的发展，企业已发展成为贵州省十大名酒企业。目前，金酱酒业的年产能达5000余吨，库存基酒储备已超2万吨。如何带领好企业更进一步，这是汪传捷掌舵金酱酒业后的“必修课”。

然而，在白酒深度调整期接下这家百年老企业，对汪传捷来说其实并不是一个好时机。

2021年之前，白酒行业处于新一轮“黄金期”，以茅台镇为代表的酱酒企业受到资本、行业以及消费者的关注，酱酒热度持续高涨。但2022年起，白酒行业开始转入周期下行，酱酒热度随之衰退，整个茅台镇“寒意”来袭：减产、停产、关停窖池……如何活下去成为茅台镇多家酒厂的重要课题。

作为亲历者，汪传捷可谓深有体会，面对的压力同样不言而喻。他坦



言,比起2024年,今年白酒行业整体发展状况更不乐观,从宏观层面上的政策影响、消费能力下降,到行业面上的渠道库存高、终端动销难等,这一轮深度调整影响之大、时间之长,让整个行业弥漫着悲观情绪。

“虽然行业给金酱带来的压力很大,但对于我来说,应对白酒周期下行的最好方式就是‘稳’,把金酱酒业的‘基本盘’稳住,把员工们都照顾好,我们才有机会迎接行业周期上行。”汪传捷说。

传承酿酒工艺坚守品质, 以“稳”为核心穿越白酒周期

以“稳”应对周期下行,这是酒行业内的共同认知,但是真正能做到的酒企却不多。而金酱酒业却能做到“稳

健”“稳定”。

汪传捷认为,这源于酒企本身的“底气”:在行业竞争格局中,金酱酒业保持“小而美,美而精”的定位,使得企业面对周期下行时保持定力。而支撑这一定位的,正是金酱酒业严苛的产品品质优势和“双生态”布局。

据了解,茅台镇独特的气候、水源、土壤及微生物环境,构成了酱酒“不可复制、不可替代”的稀缺性,金酱酒业不仅有产区自然馈赠带来得天独厚的优势,更有对百年工艺的传承与坚守。“‘品质为金’是金酱人的经营哲学,至少从我的祖父、我的父亲再到我,我们汪家烧坊的传承人都是这么做的。”汪传捷说。

在父辈、祖辈以及曾经在茅台酒厂深耕酿酒工艺等影响下,汪传捷深知品质的重要性,因此,即使行业处



于深度调整期，他也依然坚持以品质做支撑。与此同时，金酱酒业有一支专业的技术团队为品控做支撑：国家级白酒评委1名、省白酒评酒委员9名、国家一级品酒师10多名、国家二级品酒师20多名、国家三级品酒师若干名。对品质的坚守，使得金酱产品力得以维持相当高的水准，也让金酱品牌在逆境中保持定力。

除了严苛的品质要求，金酱酒业“双生态”布局也是其保持稳定的重要因素，跟仁怀市大部分酒企“重生产”不同的是，金酱酒业早已意识到“酿酒+文旅+文化”的重要性，并着手进行布局。2016年，金酱生态酒庄正式建成，这是茅台镇首家集储酒、酒文化体验于一体的生态酒庄，开创了“酒旅

融合”新模式，该模式受到当地的认可和推广；2022年，金酱酒业斥资6亿元打造金酱生态酒谷，其以“文化为核心，生态为基础，产业促融合，品牌立形象”，将打造了集生产、贮存、勾调、包装、品鉴为一体，融旅游、餐饮、住宿为一谷的大型酱酒全品类全需求酒谷。

汪传捷表示，“双生态”布局做出了金酱酒业自身的特色，在酱酒的“红海”竞争走出了一条独特的发展道路，为金酱酒业穿越周期提供了稳健基础。

**调整渠道重整团队，
“刀口向内”改革保持企业战略定力**

除了以“稳”来应对和穿越周期，

金酱酒业在汪传捷手中还出现了前所未有的“新”。

“老实说，刚接手企业的时候，我相对缺乏企业管理的经验，压力也很大，但是在这一年里，我的一些想法和变革最后都贯彻下来，也给企业带来了一些不同的变化。”回顾执掌金酱酒业的这一年，汪传捷表示，在企业高管们的支持下，他很好地完成了一些创新和改变。

其中，最大的改变是对组织结构的重整。汪传捷表示，白酒调整期，让他和金酱酒业得到了一次难得的“冷静期”，让他对企业过去的经营模式做出思考：过去，金酱酒业的管理较为粗放，尤其在自营业务、客户渠道和开发业务方面出现了较多问题，例如产品价格倒挂、渠道窜货等，“团队与团队之间也相互在‘卷’价格‘卷’渠道，这对金酱的未来是非常不利的”。

对此，汪传捷对金酱酒业的内部团队进行整合优化，“砍”掉大部分原有销售团队的同时，新组建自有销售团队负责产品运营及客户、渠道拓展；在对外渠道合作上，他采取“抓大放小”，即主要与部分区域的大酒商深度合作，再由大酒商对区域内的中小酒商进行供货和管理，建立较为明确的销售层级；同时，对开发产品进行了更严格的管控。

在汪传捷的梳理调整下，金酱酒业运营的模式能更规范、合理、高效地管理产品的生产和销售。这使得公司能聚焦自营品牌开拓市场，提升品牌的集中

度和市场口碑；让合作商不再面临混乱的产品内耗，更大地提升合作商的盈利水平，受到客户和业界的认可。

除了对产品、管理方面的创新和改变，作为“95后”的汪传捷对金酱酒业还带去了很多“年轻人的视角”，尤其在白酒年轻化方面具有自己的独特见解。在他看来，与老一辈的白酒消费者相比，年轻消费者会在这些基础之上对白酒产品提出如新鲜感、时尚感等要求。

“年轻人最主要的一个想法还是个性化与差异化，例如外观包装上，酱香白酒常见的‘茅型瓶’，这个外形是无法打动年轻人的，因此，我经常要求在设计上需要多贴合年轻人的个性表达。”

不过，对行业通过推跨品类新品（如威士忌）、降度数等试图打开年轻人市场的做法，汪传捷持保留态度。在他看来，打开年轻人市场不仅需要尊重他们的差异化选择，还要企业坚持传统白酒酿造工艺，坚守产品品质，这是让年轻人理解和接受酱酒的根本原则。

在这一年的管理中，汪传捷为金酱酒业带来了改变，为企业和行业带来了年轻化的新鲜血液和活力。当被问及要把金酱酒业带到怎样一个高度的时候，年轻的汪传捷回答道：“在仁怀，如果你介绍自己是贵州茅台员工时，亲戚朋友会很羡慕，你自己也很自豪。我希望在很多年之后，当别人问我们员工在哪里上班时，他们能自豪地说出‘在金酱酒业工作’，而我正在努力为他们实现这个目标。”





专访陈国亮：
从乡村报道员到外贸人生

文 | 吴飞凤 袁泽睿



陈国亮摄影作品



陈国亮

1985年冬天，陈国亮成为乡广播站的一名基层报道员。从乡村的田间地头到本地报纸的编辑室，他用笔记录着村民的生活和乡镇的变迁。7年的新闻生涯，让他在写作与观察中不断成长。

1993年，伴随着南方的创业浪潮，他踏上了外贸之路，从流水线岗位起步，逐渐深入欧美及东南亚市场，经历了30年的行业风雨，也积累了系统的管理经验。退休后的他，又重拾笔墨，书写散文与随笔，延续了他对文字与生活的热情。与此同时，他与建设银行私人银行的长期合作，也让他在财富管理、生活品质及健康关注上享受到专业而温暖的服务。这段跨越数十年的经历，既映照了他的个人成长，也折射出陈国亮立足国内、放眼世界的生活与商业哲学。



从乡村报道到重拾笔墨

高中毕业后，陈国亮未能考上大学，回到家乡黎川县。当时乡广播站公开招聘乡村报道员，他凭借语文功底顺利通过宣传部门的考核，成为一名基层通讯员。从此，他开始了7年的乡村新闻报道工作。

起初，他虽然喜欢写作，但对新闻报道并无经验，投稿屡屡碰壁。为提高写作水平，他虚心向老一辈通讯员请教，并花大量时间阅读各类报刊。乡

政府订阅的《人民日报》《江西日报》《半月谈》等报纸杂志，几乎成了他的日常教材。通过阅读，他逐渐了解国家的方针政策、新闻报道的方向及写作规律。

为了进一步提升业务能力，他自费订阅《新闻与写作》《新闻知识》等专业杂志，并报考江西大学新闻专业自学考试，于1991年取得新闻专业毕业证书。系统学习后，他更加注重在新闻中体现政策导向和主题深度。

在基层采访中，他经常深入村庄，



与农民交流，寻找新闻线索。1987年3月，他在河樟村了解到村民在杂交制种中遇到技术困难，便建议他们借鉴《福建日报》报道的邻近乡镇经验，并协助联系交流。几个月后，河樟村9户农民自费聘请农技员担任顾问。他将此事写成《河樟村九户农民自费聘请农技员》，刊登在当年6月23日《赣东报》上。

从1985年至1992年，陈国亮在《江西日报》《江西科技报》、江西人民广播电台等媒体发表稿件上百篇，多次被

评为县宣传系统优秀报道员，1989年被《赣东报》评为优秀通讯员。

1993年，伴随着南方的创业浪潮，他辞去乡村报道员的工作，南下福建投身外贸行业，奋斗30年。直到近年退休回到福州，笔又重新握在了手中。2025年春天，他的散文《梦中的额吉》和随笔《相约鲤鱼洲》相继发表，那份久违的喜悦再次涌上心头。“当我看到自己的名字又变成铅字，我的心情一如30多年前第一次拿到《赣东报》时一样激动。”陈国亮说。

30 年的外贸生涯

1993年，陈国亮刚结婚，成家后他期望在事业上也获得更大成就。彼时，国家鼓励创业，在这样的背景下，陈国亮决定辞去原有工作，前往福建从事外贸事业。

初到福州，陈国亮进入一家台资鞋厂工作，从流水线岗位做起。凭借在乡镇工作期间培养的沟通能力和组织经验，他很快被调入人事部门，负责生产安排和员工管理。通过与厂方台商的接触，他逐渐接触到鞋业外贸业务，积累了订单处理、生产跟单及客户沟通的经验。随后，他被邀请加入一家外贸公司，从而转向外贸业务，正式投身鞋业出口领域。

在外贸公司工作期间，陈国亮的职业经历了多个关键节点。上世纪90年代中后期，福建沿海的鞋厂发展迅速，台资、韩资、日资企业密集布局，出口订单充足。陈国亮从现场管理、质量管控逐步承担样品开发、产品报价和生产协调等全链条工作，积累了系统的外贸操作经验。2003年，他带领团队首次参加美国拉斯维加斯鞋展，面对展会上的客户询价和样品展示，他和团队连续数日加班核算成本和调整样品，顺利完成订单，获得海外客户的认可。

2005年，公司首次接到防水鞋订单，整个部门只有陈国亮和另一位同事在广东接触过相关工艺。“白天，我们扎根车间，手把手指导工人；夜晚，灯火通明中，我忙着给内部员工和工

厂班组长进行专项培训，细致讲解工艺标准和品质要求。那段时间，月光下胶炉灼热，百余人同心守候的场景，至今烙印在我心里。”陈国亮说。尽管客户给的时限十分紧迫，陈国亮的团队还是出色地完成了订单，也为公司顺利拿下了接下来几个季度更丰厚的订单回报。

随着经验沉淀，陈国亮先后调任多个业务部门，全面负责欧美市场的知名品牌订单，如Calvin Klein和Coach等。面对订单多样、数量少而质量要求高的情况，他建立了“工贸一体化”管理模式，组建专项团队负责生产基地协调，确保高标准交付。这一模式不仅提升了公司效率，也为福建鞋业在国际市场赢得了声誉。

然而，外贸行业也伴随波动与挑战。2001年“9·11”事件导致总部业务中断，公司陷入困境，陈国亮被迫转换公司与业务线；2009年后，随着国内企业运营成本升高，一些台资企业逐渐向越南、印尼等东南亚国家转移生产。陈国亮在多次转折中不断调整角色，适应当下市场。经过近30年的外贸生涯，陈国亮不仅见证了福建鞋业从出口热土到国际市场的重要基地的转型，也积累了系统的行业管理经验。

“立足国内，放眼世界”的商业观

对于年轻创业者或外贸从业者，陈国亮也分享了自己的观察与经验。他认为，做外贸行业，无论个人业务延



陈国亮摄影作品

伸到海外市场多远，根基一定要在国内。陈国亮提到，他长期走访欧美、日本及东南亚市场，通过写作记录所见所感，始终保持对国内根基的依托。在他看来，立足国内、放眼世界的策略，是企业在动荡的国际环境下保持稳定与竞争力的关键。

在谈到国家支持的重要性时，陈国亮提到，强大的国家后盾为企业“走出去”提供了保障。无论是“一带一路”的建设，还是海外突发事件的应对，他都亲身体验到，中国企业因国内政策和安全环境的支撑，能够在全球市场迅速恢复业务，这也强化了他“扎根国内，方能放眼世界”的理念。



参加建设银行福建省分行私人银行部活动的陈国亮伉俪

在退休后，陈国亮将写作、摄影和乒乓球视为主要兴趣。他坦言，这些爱好为日常生活带来了乐趣和充实感。他认为，若条件允许，未来仍可能以高端品牌项目为方向，继续创业尝试。

此外，陈国亮还谈到了与建设银行私人银行的经历。他回忆，早年在广东工作时，因工资以港币发放，存取不便，于是首次在建行开立账户。自此，建行成为他长期可靠的理财伙伴，伴随着他经历财富积累与生活变迁。

建行私人银行在生活与健康管理方面的关怀给陈国亮留下了深刻印象。2025年8月初，建行为他安排了全面体检，通过专业的检查及时发现潜在问题，并提供针对性的指导，使他的身体状况得以稳定。这段经历让他切身体会到建行服务的温度与全面性——不仅关注客户的财富管理，也关心生活与健康。今年6月，陈国亮还受邀参与建行私行举办的“手机摄影美学之旅”活动，这场活动不仅提升了他的摄影技艺，更让他深切感受到建行在金融服务之外对生活美学的独到追求，也进一步印证了建行提供的不仅是财富管理，更是一种有品质的生活保障。

整体来看，陈国亮与建行的关系跨越20多年，从早期基础储蓄到私人银行定制化服务，再到健康体检安排，既体现了专业金融服务的延续，也彰显了建行在陪伴客户财富成长、生活品质提升以及健康管理方面的恒久价值。建



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。本期我们走进沈阳私人银行中心，探讨他们如何以全维度定制化服务赢得客户信任，以专业能力驱动价值创造，并通过跨界合作构建起更具温度与前瞻性的财富管理生态。建设银行辽宁省分行沈阳私人银行中心已入选《零售银行》“2025百强私人银行中心”。

守望家国安宁， 以家族信托构筑家企传承防火墙

守得住，攻得远，传得久。本期《财富守攻传》邀请到建行山东省分行的总行级财富顾问王朝鹏，一起探讨一个关乎企业未来的核心命题：在越发不确定性的商业环境下，如何把握好业务发展与风险管控的动态平衡？以下是他带来的精彩内容：

当前，民营企业正身处行业变革、市场角逐与代际传承等多重挑战之中。在此背景下，企业家的风险管控能力显得尤为重要。然而，许多企业在快速扩展过程中，往往忽视了潜在的财务风险，未能为未来的不确定性做好系统性布局。

以一位投身于生物医药领域的企业家为例，他长期致力于创新药物研发，为此投入了巨额资金。由于前期研发支出庞大，加上该企业家承担了个人连带担保，企业一度陷入现金流枯竭的困境。并且，正值其子女接掌家族企业的关键阶段，公司股权的稳定性也面临威胁。所幸该企业家提前通过家族信托进行规划，将大额保单纳入信托架构，实现了资产所有权与受益权的有效分离。最终，这一安排成功隔离了高达2.3亿元的风险敞口，该案例也生动体现了家族

信托在风险隔离方面的重要价值。

上述家族信托的嵌套架构为：创始人投保终身寿险，保单受益人、投保人变更为家族信托，信托受益人仍为儿子。

中国裁判文书网公开数据显示，仅去年，家族企业因控制权引发的纠纷就有近千起。在代际传承这一关键阶段，年轻一代因经验不足所面临的风险尤为突出。例如，一位制造业的接班人就曾因投资决策失当，致使企业陷入现金流断裂的困境。这些案例表明，传承不仅需要热情，更需要完善的制度保障。

那些成功的家族企业传承案例告诉我们：家族信托不是简单的财富容器，而是主动管理风险、护航企业发展的战略工具。它通过三权分立实现家企风险隔离，通过定制化架构锁定决策红线，更通过科学的资产配置，为企业发展提供了持续动力。

真正的商业智慧不是孤注一掷的冒险，而是未雨绸缪的规划。我们相信，通过家族信托这一专业工具，企业家可以在专注业务发展的同时，为企业和家族构筑坚实的风险防线。建行私人银行《财富守攻传》，我们下期再会。建

主讲
王朝鹏



家族信托 如何成为企业家的 风险防火墙

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



建行辽宁省分行沈阳私人银行中心： 以专业为底，构建有温度的财富生态

文 | 沈子琳 袁泽睿

在财富管理加速转型的背景下，私人银行正从单一的资产配置服务，迈向融合金融、教育、健康与传承的综合生态体系。建行辽宁省分行沈阳私人银行中心凭借“专业深度、团队实力与跨界整合”三大核心优势，不断刷新高净值客户服务体验的边界。本期《建行财富》走进沈阳私人银行中心，探讨他们如何以全维度定制化服务赢得客户信任，以专业能力驱动价值创造，并通过跨界合作构建起更具温度与前瞻性的财富管理生态。

《建行财富》编辑部：贵私行中心在私人银行业务领域独树一帜，想必拥有一系列极具特色的服务。能否详细阐述一下，这些特色服务具体体现在哪些方面？

建行辽宁省分行沈阳私人银行中心：我们最具差异化且让客户满意的核心要素是“全维度定制化服务+专属资源整合”。中心深知，高净值客户的需求早已超越单一的财富管理，而是涵盖了家族、教育、传承、生活方式等全维度的综合服务，因此，我们致力于打造一支专业能力强、响应速度快、服务深度高的团队，为客户提供真正定制化的解决方案。

目前，沈阳私人银行中心拥有13名客户经理、5名财富顾问，团队平均年

龄36岁，团队结构年轻而专业，既有具备十年以上从业经验的资深顾问，也有具备国际化视野的新生力量。团队的完整配备，保证了我们客户响应的速度、客户维护的专业。

我们为客户提供的服务不仅体现在财富配置上，更体现在增值资源上。比如，我们曾服务一位科技企业总监，他不仅关注资产保值增值，还希望为子女拓展境外的教育与社交资源。我们的团队为其定制了投资组合，实现了优于市场平均水平的年化收益。同时，依托银行的高端资源网络，为其子女对接了境外学习交流及名校参访活动。客户反馈称，这种服务远超他对私人银行的预期，真正做到了从财富到个人与家族成长的全方位支持，让他感受到了独一无二的专属感。

可以说，沈阳私人银行中心的特色不仅在于专业和效率，更在于前瞻性与温度感。我们始终希望通过专业的金融服务、跨界的资源整合和长期的陪伴，成为客户可信赖的“家族财富管家”，让每一位客户都能感受到专属的体验与持续的价值创造。

《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。请问贵私行中心在为客户提供服务时，专业性主要通过哪些维度得



以彰显? 能否结合实际业务案例?

建行辽宁省分行沈阳私人银行中心: 在私行服务中,专业性不仅意味着精准的产品匹配,更体现在基于客户全局需求的综合方案设计上。沈阳私行中心始终坚持以客户为中心,通过深度调研、精准判断和跨领域整合,帮助客户实现财富的稳健增长与风险防控。

以Z女士为例,她曾多次在股权、信托投资中遭遇损失,对市场信任度下降。沈阳私行中心团队通过专业的投研判断,在市场波动阶段劝其谨慎入市,成功规避风险。随后,在行情回暖时,及时建议配置量化指数增强产品,帮助客户实现可观收益。通过稳健策略与专业洞察,团队赢得客户信任,并在利率下调背景下,为其量身定制“红利+纯债+保险”的分散配置方案。

同时,中心定期举办“家族财富沙

龙”“市场趋势论坛”等高端活动,邀请外部专家与客户面对面交流,提升客户对市场与产品的理解深度。可以说,专业性贯穿中心的每一个服务环节——从研究决策到执行落地,从客户教育到风险控制,真正让客户感受到“专业创造价值”。

《建行财富》编辑部: 优质的服务离不开专业的团队。贵私行中心在打造私行服务团队方面,采取了哪些独特的人才选拔标准与培养机制?

建行辽宁省分行沈阳私人银行中心: 优质的服务离不开专业的团队。沈阳私行中心始终认为,团队是私行核心竞争力的根基。我们在打造私行服务团队的过程中,形成了一套系统而独特的人才选拔标准与培养机制,确保每一位客户都能获得专业、温度兼具的金融服务体验。



目前，沈阳私人银行的13名客户经理和5名财富顾问中，有10年以上私人银行从业经验的6人，硕士以上学历13人，团队中CPB认证私人银行家10人，CFP（国际金融理财师）持证4人，CPA（中国注册会计师）1人。这样的结构既保证了团队的稳定性与专业深度，也兼顾了创新意识与学习能力，为高净值客户提供优质、敏捷的服务奠定基础。

在人才选拔上，我们尤其重视三方面能力：一是扎实的专业功底，包括金融、税务、家族传承等知识体系；二是强烈的学习意识与创新精神，要求团队成员能够不断更新认知、快速适应市场变化；三是对客户的敏锐洞察与真诚服务意识，能够从客户的长期需求出发，提供综合化、定制化的方案。我们鼓励团队在成长中形成自己的专业标签，同时保持对客户的深度陪伴与理解。

在团队培养机制上，沈阳私行中心注重“学训结合、以赛代练”，通过

多元化的培训体系不断提升成员的综合能力。我们建立了完善的学习体系，定期组织集中学习与案例复盘，开展柔性团队项目共演，推动不同岗位之间的知识共享与协同。与此同时，我们还引入情景破局实况演练、分类竞赛等形式，以赛代训、以实促学，锻炼团队成员在复杂情境下的应变与决策能力。

此外，我们充分利用数字化工具，对客户服务过程实行精细化管理。通过过程化分析、效能考核和定期复盘，团队能够清晰掌握客户维护质量与个人成长轨迹，从而实现管理上的透明化与成长的可视化。这种制度化的学习与反馈机制，也让每一位团队成员都能在服务中不断精进、在成长中持续创造价值。

《建行财富》编辑部：为了给客户提供更全面的服務，貴私行中心在與外部機構的合作及金融生態構建方面有哪些布局？這些合作與生態建設如何為客戶帶來獨特的價值與體驗？



建行辽宁省分行沈阳私人银行中心：为了给客户提供更全面、专业的综合金融服务，沈阳私人银行中心始终重视外部资源的整合与生态体系建设，通过“行内高效协同+行外专业联动”的双轮驱动，打造覆盖客户全生命周期的财富管理生态。

在内部协作上，中心依托“专家团队快速响应+跨部门协同机制”，实现对复杂客户需求的高效响应。面对涉及税务、法律及家族传承的客户案例，中心能够在第一时间调动法务、税务、投资等多个专业领域的专家组成专项小组，协同制定解决方案。

例如，在为一位拥有多国籍家庭成员的客户设立家族信托过程中，沈阳私人银行中心不仅联合建信信托，还邀请驻香港的境外律师共同参与筹划，针对不同国家税务体系逐项分析，最终实现了家族信托的落地。这种“境内外联动+多专业并行”的模式，有效

保障了方案的合法性、可执行性与长期稳定性，体现了私行在复杂事务中的整合能力与专业深度。

与此同时，中心也积极拓展外部优质合作伙伴网络，构建多元化的财富生态。在教育领域，携手国际商学院及行业导师资源，为客户二代提供从课程规划到职业辅导的一体化成长方案；在养老与健康领域，则与高端康养社区及医疗机构深度合作，形成“财富管理+健康管理”的双重服务闭环。

通过“金融+法律+教育+健康”的跨界融合，沈阳私人银行中心不断突破传统私行的边界，为客户打造兼具专业性与温度感的综合体验。这样的生态化布局，不仅提升了服务的层次感与延展性，也让客户真正感受到建行私行提供的不只是财富管理，更是人生全程的陪伴与守护。■

（注建设银行辽宁省分行沈阳私人银行中心为《零售银行》杂志社“2025 百强私人银行中心”上榜私行中心）

在建行分行活动中感受秋日韵味

建行南宁私行中心 举办秋日鸡尾酒品鉴会

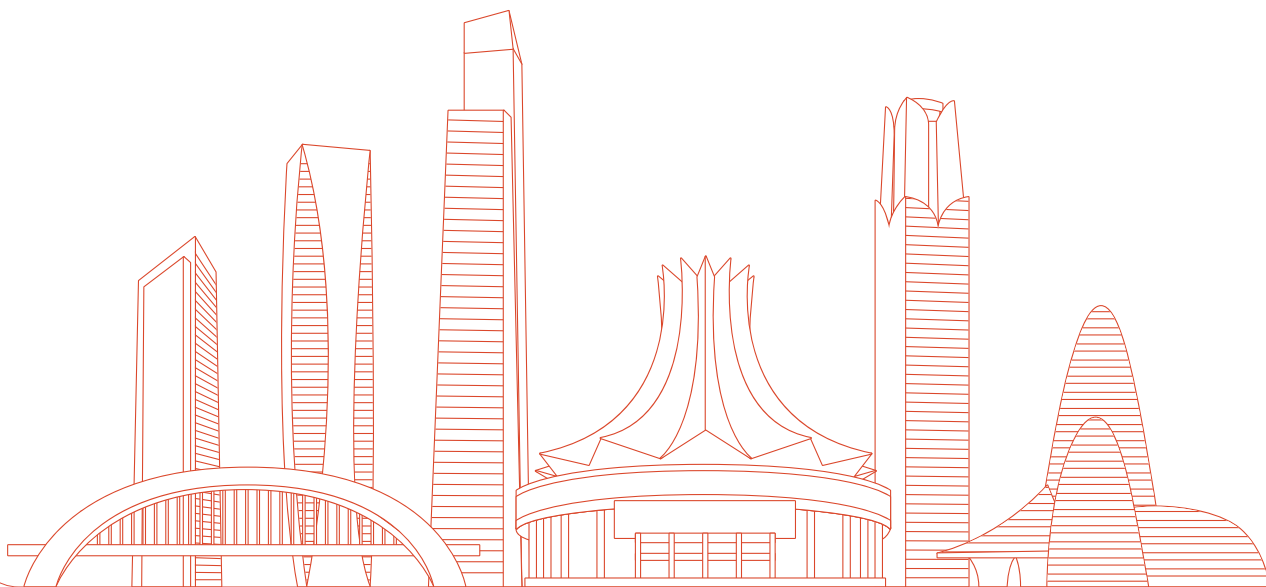
9月9日下午，中国建设银行广西分行南宁私人银行中心携手建信人寿，在南宁举办了一场别具雅致的秋日鸡尾酒品鉴会。活动以“三杯两盏秋意起，恰是白露时”为主题，邀请了24位企业家及高净值客户，共同感受秋日韵味，探讨财富管理与未来规划。

活动现场，南宁私人银行中心客户经理围绕客户财富管理和综合服务需求，介绍了私人银行的核心服务及专属权益。建信人寿则结合保险规划，分享了高端客户关注的家庭财富

传承方案，为嘉宾提供专业参考。

在随后的鸡尾酒品鉴环节，专业调酒师讲述了鸡尾酒文化的历史渊源及调制技艺，并调制了多款秋日主题特调鸡尾酒。现场互动氛围热烈，嘉宾们不仅分享品鉴心得，也交流商业见解与生活品位，进一步加深了彼此联系。

南宁私人银行中心表示，未来将继续围绕客户需求，依托“企业家工作室”品牌，打造更多高品质、有温度的客户活动，持续提升服务体验，与客户携手同行，共创价值。



建行大连市分行

举办私行战略客户科技创新专题研修班

为深入践行大财富管理战略，提升私人银行对战略客户的服务能力，9月19日，中国建设银行大连市分行在浙江大学举办了“2025年私行战略客户科技创新专题研修班”。来自全辖区的40余位重点战略客户及企业家齐聚浙江大学，共同探讨科技发展趋势与财富管理新路径。

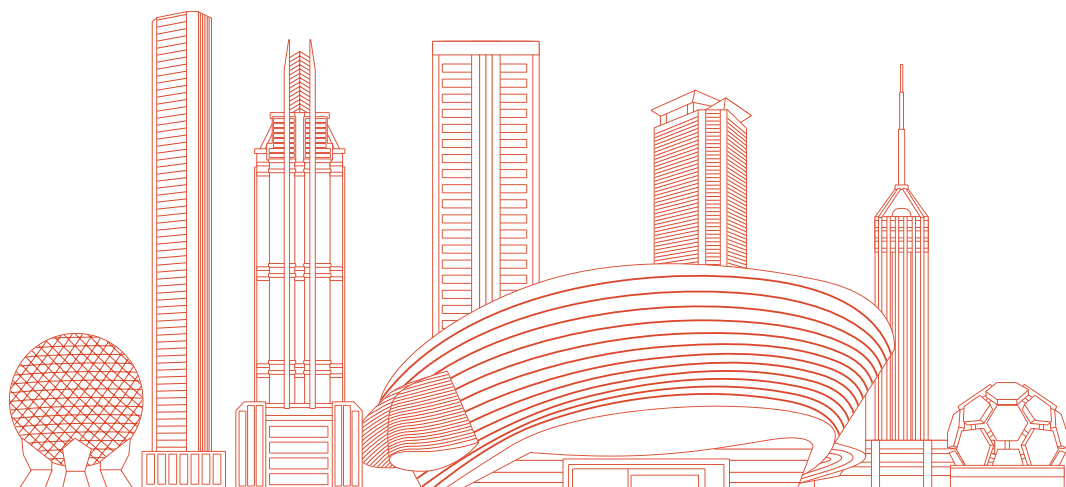
研修班以“科技创新+财富管理”为核心设计课程，兼具专业性与实用性，更着力为企业家客群搭建交流合作平台。课程涵盖“人工智能未来已来”“管理者理念变革与创新发展”等前沿课题，助力学员精准洞察科技浪潮下的产业变革方向；也包括“家族企业传承与财富管理”“金融法律风险防范”等实战内容，精准匹配私行客户在资产保全、企业治理方面的核心诉求。

学员还实地参访杭州宇树科技、云深处等标杆科技企业，通过沉浸式

交流，直观感受科技创新成果与企业发展活力；前往泰康大清谷养老社区参观，近距离体验高品质养老服务模式，为客户规划全生命周期财富与生活需求提供直观参考。

研修班期间还结合“九一八”事变纪念日开展红色之旅，参观浙商博物馆，引导企业家感悟浙商创业精神与“商业报国”的家国情怀。激励新时代企业家紧跟国家科技兴国战略，立足求实创新，全力投身高科技产业发展。

此次研修班不仅展示了大连建行为私行企业家客户服务上的深耕成效，也为企业家搭建了交流合作平台。建行大连市分行表示，未来将持续深耕私行企业家客群，不断完善企业家工作室服务模式，提升私行服务内涵与核心竞争力，增强私人银行财富品牌影响力，推动私行业务贡献度再上新台阶，为客户创造更高价值。



建行河南省分行 举办“名医面对面”专场活动

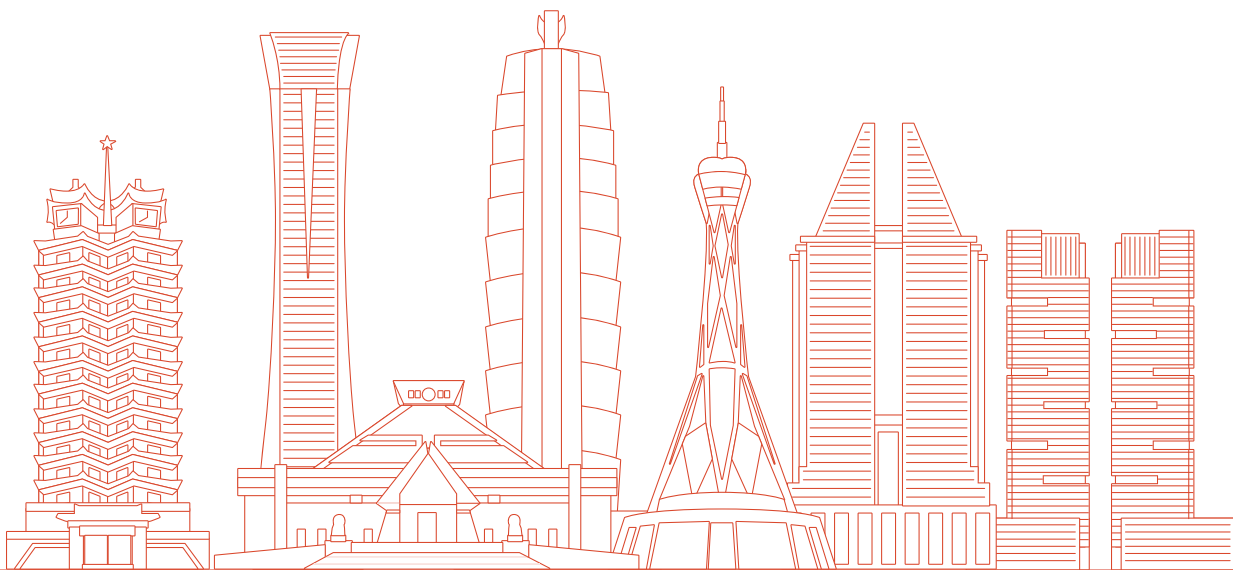
9月17日，建行河南省分行自贸区私人银行中心举办“名医面对面”专场活动，吸引多位高净值客户参与。活动以健康管理为切入点，兼顾财富规划，旨在为客户提供更全面、个性化的服务体验。

活动特邀中日友好医院主任医师王伟钢现场坐诊，为客户提供一对一的中医问诊及健康咨询。王伟钢针对每位客户的体质特点，定制个性化养生方案，并从饮食、运动、心理调适等多维度进行指导，受到客户高度认可。

现场，私人银行客户经理也围绕

资产配置、投资规划、财富传承等需求，与客户进行深入交流，介绍综合化、个性化的金融解决方案。活动不仅满足客户对健康生活的关注，也进一步巩固了客户对建行私人银行服务的信任感。

建行河南省分行表示，本次活动以客户需求为导向，将健康管理与财富管理有机融合，体现了服务的专业性与温度。未来，分行将持续围绕客户生活、家庭、企业等多维度需求，打造更多高品质私人银行活动，助力客户实现健康生活与财富永续。建行





格物私享

LIFESTYLE

又是一年开渔时，到今年为止，海洋伏季休渔制度已实行30年，见证中国可持续发展的多元路径。在饮食文化领域，岭南佳肴清远鸡的烹饪技艺也在不断创新，“瓦煲鸡”登堂入室反映出传统美食正通过与养生理念和年轻口味的融合焕发新生。

清远瓦煲鸡： 炭火慢焗中的岭南味觉革命

文 | 戴越



以白切鸡为尊的粤菜大本营，遇上打榜对手了？

在近期广东清远市麻鸡村餐厅举行的首届“清远吃鸡榜”评选中，一道非遗瓦煲鸡力压群雄，夺得冠军。这一结果令人颇感意外。评审专家亚洲美食节评委郭婉华点出了关键：“看到清远鸡的做法较早几年已有很大进步，从原来比较传统的白切鸡、豉油鸡到现在的瓦煲鸡等，部分菜品将本地药材与清远鸡搭配，兼顾鲜味与养生，有的则结合年轻人喜爱的轻辣口味，平衡传统与潮流。”

这场味觉革命的胜出，不仅体现了粤菜传统的“无鸡不成宴”文化在新时期的演变，更揭示了现代饮食风味融合的趋势与餐饮工业多元化发展的方向。

源自民间 登堂入室

广东人对于鸡的喜爱堪称全国之最，“无鸡不成宴”“百味鸡为先”的俗语流传甚广。鸡因谐音“吉”，寓意吉祥，自然成为餐桌上的“明星”。在广东，关于鸡的菜肴数量已超过200道。

广东人吃鸡极其讲究“鸡有鸡味”，这是对一只鸡的最高赞美。这种对食材本味的追求，使得白切鸡成为粤菜鸡肴中的经典代表。白切鸡制作讲究刚熟嫩滑，不加配料且保持原味，色泽洁白带油黄，皮爽肉滑骨香，清淡鲜美。

而与白切鸡追求极致原味不同，

瓦煲鸡代表了另一种烹饪哲学。瓦煲鸡用炭炉焖制，越煮越香，当地走地鸡现点现做，保证了食材的新鲜。简单的酱汁调味，既衬托又不掩盖鸡肉本身的鲜美。这种烹饪方式源自民间，却逐渐登堂入室，甚至获得了非遗认证。

猛火催动 味觉进化

清远瓦煲鸡的独特魅力在于它对传统与现代的巧妙融合。在清远水南瓦煲鸡等餐厅，招牌炭炉榴莲瓦煲鸡将榴莲的浓郁果香与鲜嫩鸡肉在瓦煲中相互依偎，甜蜜与醇厚交织，挑战着食客的味觉极限。而五指毛桃瓦煲鸡则带着山野的清新气息，五指毛桃的独特芬芳沁入鸡肉，仿佛将岭南的山水灵气汇聚一锅。

瓦煲鸡的烹饪过程堪称一场味觉的仪式。店家采用类似于啫煲的方法烹饪，烹制过程全程猛火干逼，不加一滴水，发出“滋滋”的声响。经过极高温的烧焗后，一掀开煲盖香气扑面而来，镬气十足。这种高温烹饪不仅激发了食材的香气，更创造了红褐色的脆壳，这是鸡油与酱油在高温下共同作用的产物。

吃瓦煲鸡也是一种独特的体验。在鸡肉吃得差不多时，可以加汤放华丰面，增加食物的多样性和风味。或者用附送的油麦菜再次填满瓦煲，吸收鸡汁和鸡油的香味。第一口拌饭下去，热油润了干瘪的饭粒，使它们充满油香，其原理与猪油拌饭相似。

各地鸡肴 各自精彩

与中国其他地区的知名鸡肴相比，清远瓦煲鸡展现出独特的风味特征和饮食哲学。

与新疆大盘鸡的豪放奔放不同，瓦煲鸡更注重细腻的味觉层次。大盘鸡以麻辣浓郁、色彩鲜艳著称，最后与皮带面拌匀同食，体现了菜与主食合一的粗犷风格。而瓦煲鸡则更强调鸡肉本身的口感以及与各种配料的精致搭配。

与四川口水鸡的冷食方式不同，瓦煲鸡追求的是热腾腾的镬气。口水鸡作为凉菜，侧重于麻辣鲜香、红油凛冽的刺激口感。瓦煲鸡则恰恰相反，依靠炭炉的热力持续加热，保持食物的温度，更符合广东人追求“热食”的饮食观念。

与江苏叫花鸡的古朴传统相比，瓦煲鸡展现了更多的创新活力。叫花鸡采用荷叶包裹、黄泥封烤的古老工艺，肉质酥烂脱骨，香气扑鼻。瓦煲鸡则在传统瓦煲烹饪基础上，不断融入新元素，如榴莲、五指毛桃等创新口味。

与黄焖鸡的标准化模式不同，瓦煲鸡更强调手工烹饪的独特性和多样性。黄焖鸡作为快餐化的成功代表，实现了高度标准化。瓦煲鸡则保留了更多手工烹饪的痕迹，从炭火的控制到酱料的调配，每家店铺都有其独门秘诀。

以鸡入宴 各有所好

瓦煲鸡的兴起反映了广东人饮食



风俗的演变。传统的“无鸡不成宴”文化在现代社会发生了微妙变化——从宴席上的整鸡呈现，转向更日常化、多样化的消费形式。

在广东，吃鸡不仅是一种味觉享受，更是一种文化符号。广东人给鸡赋予别样的意义，把鸡喻为凤，吃鸡翅寓意展翅高飞，吃鸡爪寓意抓钱，寄托了对美好生活的期盼。以鸡入宴，既是一场味觉的盛宴，也是一种文化的共鸣。

瓦煲鸡的流行也体现了饮食场景的多元化。从高档宴席到街头小店，从家庭聚餐到朋友小聚，瓦煲鸡都能适应不同的用餐场景。在清远下南瓦煲



鸡店，典型的广东农庄式环境，不拘礼节、不拘吃相的氛围，让食客能够尽情享受美食的乐趣。这种轻松自在的用餐氛围，与现代人追求休闲餐饮的需求不谋而合。

鸡肴演进 传统不灭

随着饮食文化的不断演进，清远鸡肴未来可能朝着几个方向发展。

分部位烹饪可能会成为新的趋势。中国烹饪大师钟柏芳指出，可以借鉴川菜思路“分部位做菜”——用鸡胸肉、鸡腿肉等不同部位分别创作菜品，既能避免“整鸡食用浪费”的问

题，又能丰富菜式种类，让清远鸡更贴近大众日常消费需求。

预制菜开发为清远鸡的推广提供了新路径。像世界冠军李咏珊转型经营的瓦煲鸡店，就在尝试了解预制菜行业，让更多不同地方的朋友可以品尝到他们的菜品。这将打破地域限制，让更多人享受到地道的清远鸡风味。

口味融合创新将继续推进。正如郭婉华评委所指出的，清远鸡菜品已经呈现出“兼顾鲜味与养生”“平衡传统与潮流”的特点。未来，可能会出现更多跨风味融合的创新菜式，如结合年轻人喜爱的轻辣口味，或其他地域风味的创新融合。

烹饪技术现代化与传统技艺的传承将并行不悖。一方面，炭火瓦煲的传统工艺会作为非遗技艺得到保留；另一方面，现代烹饪设备和技术也会被引入，提高烹饪效率的同时保持传统风味。

从清远瓦煲鸡的兴起，我们看到了一道菜肴如何承载着地方饮食文化的精髓，同时在时代变革中不断创新演进。它既保留了广东人对鸡肉烹饪的传统智慧，又融入了现代人对美食多样性的追求。在炭火慢焗的过程中，清远瓦煲鸡不仅仅是在加热食物，更是在煨炖着一部活色生香的岭南饮食文化史。

这种始于市井、成于匠心、兴于创新的美食现象，预示着中国地方菜系在未来将更加多元化、个性化的发展方向。■

三十年开渔记

文 | 叶子

伏季休渔，是我国保护渔业资源的一种制度，规定每年的一定时间、一定水域不得从事捕捞作业。因该制度所确定的休渔时间处于每年的三伏季节，所以又称伏季休渔。2025年是中国实行海洋伏季休渔制度三十周年。自这一制度于1995年正式实施以来，我国海洋渔业资源得到了有效恢复，中国对虾重现渤海湾，黄渤海区鲅鱼、海蜇、梭子蟹、毛虾等出现恢复迹象，东海区带鱼、小黄鱼等优质鱼种数量也显著增加。

截至今年9月2日，随着南海、东海、黄渤海三大海域全面开渔，超过10万艘渔船陆续出海作业，开启了新一轮的耕海牧渔，最新鲜的美味海鲜，又继续出现在每家每户的餐桌上。

三海开渔 风俗各异

漫长的海岸线上，南北开渔时间和风俗各不相同。南海海域于8月16日12时率先开渔，东海海域则分两批开渔，北纬26度30分以南海域休渔至8月



16日12时,以北则至9月16日12时。黄渤海海域于9月1日12时开渔。

南方开渔节庆浓郁热烈。广东阳江的开渔节已成为当地金字招牌,祭海仪式、渔家大宴、疍家民俗表演吸引无数游客。茂名博贺渔港则将开渔节全面升级为“嘉年华”,涵盖祭海大典、开渔宴、头鲜拍卖、文化巡游等活动。

在浙江象山,开渔节自1998年首次举办以来,已成为全国独一无二的海洋庆典活动。他们的祭海仪式庄严隆重,表达了现代渔民对海洋的感恩与敬畏。

北方开渔则显豪迈庄重。在山东荣成石岛港,开海前渔民们检修渔船、收拢渔网,在船头悬挂红旗、绑上红

花,准备红鞭炮,寓意一帆风顺、红红火火。多部门会联合开展执法服务,保障渔民安全作业。

从古到今 休渔有度

中国古人对渔业资源保护早有认识。古语云:“夏三月,川泽不入网罟,以成鱼鳖之长。”劝诫大家不要竭泽而渔,要给鱼虾休养的时间。这种观念体现了传统社会对自然规律的尊重。

现代伏季休渔制度则更加科学系统。1979年,浙江省率先在禁渔区线外实施群众渔业三个月伏季休渔制度。1995年,这项举措上升为全国性的渔业资源保护制度。



与古代相比，现代休渔制度有明确的法律依据（《中华人民共和国渔业法》），规定了具体的休渔时间、海域和作业类型，并有严格的执法保障。

南北渔获 从海洋到市场的旅程

南海开渔后，常见渔获包括金鲳鱼、龙虾、花龙舌、鹦哥鱼、石斑鱼等。东海区则以带鱼、小黄鱼等优质鱼种为主。黄渤海海域则以中国对虾、鲅鱼、海蜇、梭子蟹、毛虾等为特色。

这些海鲜的销售市场各具特色。南方海鲜除供应本地外，大多销往广州、东莞、深圳等珠三角地区。北方海鲜则主要供应京津冀、东北等市场。

开渔后的时令美味令人期待。南海的生猛对虾、东海肥美的大黄鱼、黄渤海饱满的梭子蟹，都是每年这个时候才能品尝到的极致美味。

南北海鲜 清甜与浓郁的风味差异

南海和北方海域的海鲜风味差异显著。南海海鲜因其水温较高、生长周期较短，肉质通常较为细腻，口感更清甜，海腥味也较淡。

北方海鲜因生长周期更长，体内积累的呈味氨基酸更丰富，“鲜味”更突出、更浓郁，肉质也更紧实。

这种风味差异也直接影响烹饪方式。南方更推崇原汁原味，多用清蒸、白焯等简单技法；北方则擅长用红烧、葱烧、煎炸等方式，口味也更浓郁。

南北菜肴 各有味觉经典

南方海鲜经典菜式注重凸显食材本身的清甜和鲜爽。白焯虾保留了鲜、甜、嫩的原味；清蒸海鱼（如大黄鱼、各种时令海鱼）最大程度保证鱼的鲜味，肉质鲜甜嫩滑。

潮汕生腌用酱油、蒜头、辣椒等调料腌制生鲜虾蟹，味道酱香呛辣；蒜蓉粉丝蒸扇贝蒜香扑鼻，粉丝吸收了扇贝的鲜汁。

北方海鲜经典菜式则擅长用浓郁的调味来烘托海鲜的醇厚风味。油焖大虾使用鲁菜特有的油焖技法，成菜后鲜、香、甜、咸四种味道相辅相成。

红烧带鱼色酱红光亮，口味咸中带甜；葱烧海参葱香浓郁，海参爽滑；辣炒蛤蜊，鲜辣的汤汁裹着Q弹的蛤肉。

鲅鱼饺子将鲅鱼肉与猪肉、韭菜等混合做馅，是许多山东人心中深沉的乡愁与牵挂。

营养风味 因南北水域而异

南海和北方海域的海鲜在核心营养成分上总体相似，都富含优质蛋白、不饱和脂肪酸等，但由于生长环境（如水温、盐度、饵料）的不同，在一些具体营养素的含量和特点上确实存在差异。北方海域海鲜因生长周期长，其欧米伽3脂肪酸和部分矿物质可能更丰富，风味浓郁；南海海鲜则以优质蛋白和细腻口感见长，味道清甜。南北海鲜的不饱和脂肪酸含量都比较丰富，但具体比例

可能有差异。南海的金枪鱼等特定鱼种DHA+EPA含量较高。海鲜富含碘和硒等矿物质,部分北方冷水鱼(如狗鱼)可能维生素D积累更多。无论南北海鲜都是优质食物,交替食用是不错的选择。

现代物流 朝发夕至保持风味

现代物流特别是冷链技术的发展,极大地改变了南北海鲜的保鲜和风味保持状况。

现代饮食工业的发展让海鲜的保鲜和味觉体验提升了层次。超低温深冷柜通过细胞级冷冻技术,能快速锁住海鲜的DHA、蛋白质等营养物质,解冻后其色泽、味道、营养指标仍能接近刚出海时的状态。

多元化运输方式提升了效率。铁路冷链专列适合大批量、长距离运输;高铁快运极大提升了高价值鲜活海鲜的运输速度,实现了“朝发夕至”。

“海陆一体化冷链”旨在解决传统冷链中海陆衔接不畅导致的“断链”问题,显著降低海鲜在流通过程中的品质损耗。

开渔休渔 与海洋世代相守

开渔季也成为了美食创意发酵的舞台。名厨们用广东海鲜为原料创作出金鲳鱼火锅、花鲈鱼鲜烫、章红鱼刺身等创新菜肴,甚至尝试将广东海鲜与上海菜风味碰撞,制作出广东海鲜小笼包、海鲜炒年糕等。



开渔节期间,广东阳江海陵岛日均客流量近10万人次,旅游总收入有望突破2亿元。在福建,开捕后灯光围网作业单船产量比休渔前增加64%,单船盈利平均达40万元以上。

海风拂面,千帆竞发。每逢开渔,渔民们整装出海,以“顺天时,祈丰年”的心意,履行着与海洋世代相守的约定。

海面上,渔船汽笛齐鸣,拔锚启航,劈波斩浪。这是对传统的延续,也是对未来的期盼。建

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. 如何理解“十四五”期间我国新型工业化取得的突出成就？

《建行财富》编辑部：“十四五”以来，我国新型工业化步伐显著加快，工业增加值从31.3万亿元增至40.5万亿元，装备制造、高技术制造年均增速分别达7.9%和8.7%。创新投入持续提升，570多家企业跻身全球研发2500强。传统产业加快智能化、绿色化改造，工业机器人装机量占全球超五成，绿色电解铝年产量突破千万吨，产业体系更加先进、安全与可持续。

2. “十四五”时期，中国高质量发展的核心特征是什么？

《建行财富》编辑部：这是一个以创新驱动为主线、以结构优化为方向、以绿色转型为底色的五年。中国经济告别单纯追求速度的阶段，转向质量、效率与可持续并重的发展逻辑。科技创新成为增长核心引擎，制造业从“量的扩张”迈向“质的跃升”，绿色理念融入生产生活的方方面面。无论是产业升级、生态改善，还是金融服务的优化，都体现出一种更稳健、更自信、更有内涵的现代化进程。

3. 为何说阅兵场上的“国之重器”折射出中国制造业的跃迁？

《建行财富》编辑部：阅兵场上集中亮相的国产装备，不仅是国防实力的象征，更是中国制造体系性突破的写照。无论是C919大飞机的商业运营、“沧渊号”盾构机的深地突破，还是“梦想号”钻探船的深海探索，它们背后都是材料、工艺、系统集成与创新能力的全面跃升。制造业正从单点突破走向系统创新，从“造得出”迈向“造得好、造得强”，折射出中国工业由量到质的历史性跨越。

4. 预制菜为何能在短时间内成为餐饮行业的新风口？

《建行财富》编辑部：预制菜的崛起，源于餐饮行业对效率与稳定性的追求，也契合了消费端对便捷、标准化饮食的需求。它以工业化方式重塑厨房流程，实现了从“厨师经验”到“供应链管理”的跃迁。然而，当规模扩张快于标准建立，产品质量、信息透明度等问题随之而来。如今，政策监管与地方标准的密集出台，正推动这一产业从粗放增长走向规范发展，真正迈入品质与品牌并重的新阶段。



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。

霜降

九月初三





建行私人银行
CCB Private Bank

以心相交 成其久远