

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank



青春飞扬 逐梦筑梦

- 18 二代接班人：
是守业者更是创业者
- 32 捕捉新兴产业与未来产业
的增长机遇
- 43 华明 中国制造业单项冠军之路
- 55 吴伯豪：在商业中“历练成钢”
- 71 不可或缺的家办管理团队
- 95 时至立夏，养生正当时

ISSN 1674-988X



9 771674 988240



扫描二维码加官方微信

5月

建行私人银行
客户专享刊物

YOUTH DAY

青年节

2024.5.4



新时代 新青年

5月，在我们迎来火热夏季的同时，也迎来了中国青年的节日——“五四”青年节。

今年是“五四”运动105周年。“五四”精神，是敢于担当、勇于创新的精神，是坚韧不拔、自强不息的精神，更是追求真理、热爱祖国的精神。如今，这种精神仍是新时代青年秉持的信仰，也是其逐梦前行的动力源泉。

党的十八大以来，我国青年工作取得瞩目成就：实现了党的历史上第一次由党中央召开的群团工作会议，出台新中国历史上第一个青年发展规划，印发党的历史上第一个以党中央名义发布的少先队工作文件，部署共青团改革……这些工作都彰显出我国对青年发展的高度重视。

当前，我国发展已迈上新的征程，需要新时代青年人勇于承担使命、乐于奉献、敢于无畏向前、善于开拓创新，为实现中华民族伟大复兴的中国梦注入强大的青春动力。

而当代的年轻人也不辜负国家和人民的期待，他们无论在科技创新、文化传承，还是社会服务、环境保护等领域，都以饱满的热情和坚定的信念投身其中，用自己的智慧和汗水为国家的发展贡献着力量。以科技创新领域为例，数据显示，目前，国家重点研发计划参研人员中，45岁以下占比达80%以上；国家自然科学基金获

奖者成果完成人的平均年龄已低于45岁；北斗导航、探月探火等重大战略科技任务的许多项目团队平均年龄都在30多岁。

同时，随着“创富一代”年龄不断增长，接班的“新一代”在财富管理、投资理财、创业融资等方面有了不一样的需求。他们不仅关注资产保值增值，更倾向于追求个性化、多元化的金融服务。这对财富管理机构来说，是新挑战也是新机遇。财富管理机构正以自身资源禀赋为基础，在行业增长动能持续释放之际不断加强自身竞争力，满足二代群体财富管理的新需求。

值得一提的是，在胡润研究院3月底发布的《2024胡润至尚优品——中国高净值人群品牌倾向报告》中，Z世代人群（28岁及以下）在社会责任投资方面，表现出了浓厚的兴趣。他们倾向于选择那些具有良好社会责任和环境记录的公司进行投资，希望通过资本的力量推动社会进步和可持续发展。这种投资理念不仅体现了他们的价值观，也反映了他们对长期投资回报的信心。

不过，也正如朱光潜在《给青年的十二封信》中说：做学问、做事业，在人生中都只能算是第二桩事。人生的第一桩事是生活。那么，我们就先在生活的情趣中，滋养出精神上的生机盎然吧！

《建行财富》编辑部





目录 CONTENTS

P1 卷首语

新时代 新青年

大势

MEGATRENDS



P5

2024 年 4 月大事件

封面

COVER STORY

- 14、青年奋斗之光点亮时代之路
- 18、是守业者更是创业者：
高净值民营企业二代接班人的心路
- 20、代际交接进行时
二代群体金融需求呈新动向
- 24、青年人才培养大势：
科教兴国 铸就未来
- 28、当代青年投资图鉴
- 32、捕捉新兴产业与未来产业
双轮驱动下的增长机遇
- 36、现实版《追风者》 金融青年在路上



财智人物

FEATURE

- 43、华明 中国制造业单项冠军之路
- 49、Kaalixto 吴思沛：踏浪国潮新风尚
- 55、吴伯豪：在商业的大自然中“历练成钢”
- 61、韩勇彪：诚信奋斗三部曲
- 67、“指数增强策略”解码及配置价值分析
- 69、家族信托如何满足企业家股权传承需求？
- 71、不可或缺的家办管理团队
- 73、年老失能 生活如何妥善安排？



闲谈

LIFESTYLE

- 76、甘肃天水 当麻辣烫成为城市新名片
- 81、江城时光 探寻武汉的人间烟火与诗情画意
- 84、国潮来袭 汉服崛起
- 91、金庸：侠之大者
- 95、时至立夏，养生正当时
- 99、人生的第一桩事是生活

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2024年第5期 总156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：刘建忠 副出版人：胡萍 主编：高婷婷 副主编：姜玲

执行主编：屈丽丽

资深编辑：朱紫云 石丹 编辑：吴悦文 王柯瑾

艺术总监：尤越

艺术副总监：焦震楠

美术编辑：王哲

地址：北京市海淀区玉泉山路23号北坞创新园北区7号楼（《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：2024年5月10日 发行范围：全国 定价：0（赠阅）

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、摄图网（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。



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



大 势

近期，多部门密集出台相关政策，旨在推动经济绿色转型、促进消费更新升级、加速数字人才培养、推动高新技术产业发展、提升资本市场对科技企业的支持力度、完善资本市场，实现经济高质量发展。

· 2024年4月大事件

2024年4月大事件

1

清明假期跨区域人员流动显著增长，反映了消费和出行经济的活跃

据交通运输部消息，2024年4月4日至6日（清明假期），全社会跨区域人员流动量74038.6万人次，日均24679.5万人次，比2023年同期（清明假期，下同）日均增长53.5%，比2019年同期日均增长18.9%。其中，铁路客运量4968.2万人次，日均1656.1万人次，比2023年同期日均增长75.1%，比2019年同期日均增长20.6%。这一数据反映出人们对于节假日出行的需求强烈，也显示出社会经济活力的持续恢复。

2

《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》来了

4月10日，中国人民银行等七部门联合发布《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》（以下简称“《意见》”），共八部分24条。围绕强化金融支持绿色低碳发展，《意见》提出的主要目标是，未来5年，国际领先的金融支持绿色低碳发展体系基本构建；到2035年，各类经济金融绿色低碳政策协同高效推进，金融支持绿色低碳发展的标准体系和政策支持体系更加成熟，资源配置、风险管理和市场定价功能得到更好发挥。

3

以旧换新行动方案致力于促进消费、拉动投资、节能降碳

4月11日，国家发展改革委副主任赵辰昕在国新办举行国务院政策例行吹风会上就《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》表示，有关机构做过测算，我国工农业等重点领域设备更新每年的需求在5万亿元规模以上，而且汽车、家电换代更新的需求也是在万亿元以上级别的，再加上回收循环利用，这个市场空间是巨大的，对经济增长的贡献是不言而喻的。

4

资本市场迎来新“国九条”，锚定金融强国建设奋斗目标

4月12日，国务院发布《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，共9个部分，简称资本市场新“国九条”。新“国九条”聚焦中国式现代化这个中心，锚定金融强国建设这一奋斗目标，分阶段提出了未来5年、2035年和本世纪中叶资本市场发展目标，从投资者保护、上市公司质量、行业机构发展、监管能力和治理体系建设等方面，勾画出发展蓝图。

5

《关于严格执行退市制度的意见》发布，有力遏制财务造假

4月12日，证监会正式发布《关于严格执行退市制度的意见》，这次退市改革调低了财务造假触发退市的年限、金额和比例，将现有的连续2年造假金额5亿元以上且超过50%的指标，调整为1年造假2亿元以上且超过30%、2年造假3亿元且超过20%、连续3年及以上造假，目的是有力遏制财务造假。

6

IMF预测2024年全球经济增速为3.2%

国际货币基金组织（IMF）4月16日发布《世界经济展望报告》（WEO），预测2024年全球经济增速为3.2%，相比2024年1月《世界经济展望报告》更新内容的预测值上调了0.1个百分点，相比2023年10月《世界经济展望报告》的预测值上调了0.3个百分点。中国2024年经济增速预计为4.6%，与之前预测保持不变。报告还预测，2025年全球GDP增速同样为3.2%。全球总体通胀和核心通胀将稳步下降。

7

央行等三部门发布新规对提升支付便利性提出具体要求

4月16日，中国人民银行、商务部、国家外汇管理局联合印发《关于进一步优化商业领域支付服务 提升支付便利性的通知》，要求积极推动全国示范步行街和示范智慧商圈重点商户支持受理境内外银行卡，鼓励各地积极创造条件比照办理。将商户境内外银行卡受理情况纳入相关试点示范服务质量评价范围。推动银行业金融机构对重点场所的自动取款机开展改造，支持使用境内外银行卡支取现金等。

8

九部门：用3年左右时间，加快数字人才培养

4月17日，人力资源社会保障部等九部门发布《加快数字人才培养支撑数字经济发展行动方案（2024 - 2026年）》，紧贴数字产业化和产业数字化发展需要，用3年左右时间，扎实开展数字人才育、引、留、用等专项行动，增加数字人才有效供给，形成数字人才集聚效应。行动方案部署了数字技术工程师培育项目、数字技能提升行动、数字人才国际交流活动、数字人才创新创业行动、数字人才赋能产业发展行动、数字职业技术技能竞赛活动6个重点项目。

9

工信部对人工智能、低空经济、6G等关键核心技术做出部署

4月18日，国新办举行新闻发布会，工信部相关负责人做出如下部署：推进算力基础设施协同发展，加快形成全国一体化算力体系。推动5G与大数据、云计算、人工智能等多种技术融合；加快6G、万兆光网研发力度。面向对国民经济影响大、带动力强、数字化基础好的重点行业，开展人工智能赋能新型工业化专项行动，加快重点行业智能化升级。打造低空多场景应用示范体系，积极培育低空经济领域高技术企业、专精特新“小巨人”企业，加快围绕创新链布局低空经济发展的产业链。

10

证监会发布5项资本市场对港合作措施，促进两地资本市场协同发展

4月19日，证监会表示，近期在广泛深入调研和听取意见的基础上，将与香港方面深化合作，采取放宽沪深港通下股票ETF合格产品范围；将REITs纳入沪深港通；支持人民币股票交易柜台纳入港股通；优化基金互认安排；支持内地行业龙头企业赴香港上市5项措施来进一步拓展优化沪深港通机制、助力香港巩固提升国际金融中心地位，共同促进两地资本市场协同发展。

11

证监会发布新规，进一步优化基金证券交易佣金制度

4月19日，证监会正式公布《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》，自2024年7月1日起正式实施。主要内容有四个方面：一是调降基金股票交易佣金费率；二是降低基金管理人证券交易佣金分配比例上限；三是全面强化基金管理人、证券公司相关合规内控要求；四是明确基金管理人层面交易佣金信息披露内容和要求。下一步，证监会将指导各证监局、行业协会做好新规解读、培训和实施工作，并组织行业机构于2024年7月1日前完成首次股票交易佣金费率调整。

12

证监会发布《资本市场服务科技企业高水平发展的十六项措施》

4月19日，证监会发布《资本市场服务科技企业高水平发展的十六项措施》，从上市融资、并购重组、债券发行、私募投资等全方位提出支持性举措，主要内容包括：一是建立融资“绿色通道”；二是支持科技型企业股权融资；三是加强债券市场的精准支持；四是完善支持科技创新的配套制度。推动资本市场服务科技企业高水平发展。



青春飞扬 逐梦筑梦

今年是“五四”运动 105 周年。“五四”精神，是敢于担当、勇于创新的精神，是坚韧不拔、自强不息的精神，更是追求真理、热爱祖国的精神。这种精神仍是新时代青年秉持的信仰，也是其逐梦前行的动力源泉。



- 青年奋斗之光点亮时代之路
- 是守业者更是创业者：
高净值民营企业家二代接班人的心路
- 代际交接进行时 二代群体金融需求呈新动向
- 青年人才培养大势：科教兴国 铸就未来
- 当代青年投资图鉴
- 捕捉新兴产业与未来产业双轮驱动下的增长机遇
- 现实版《追风者》 金融青年在路上

青年奋斗之光点亮时代之路

新时代青年人为实现中华民族伟大复兴的中国梦注入强大的青春动力。

文 | 王柯瑾

青年是祖国的未来、民族的希望，在青春的画卷上，奋斗是最亮丽的色彩。

“五四”青年节，不仅是对那段激情燃烧岁月的纪念，更是对青年不懈奋斗精神的传承和弘扬。青年肩负着推动社会进步、引领时代潮流的重任，他们以梦想为帆，以奋斗为桨，在时代的洪流中勇往直前，用青春的力量书写着属于自己的辉煌篇章。

党的十八大以来，我国青年工作取得瞩目成就：召开党的历史上第一次党中

央的群团工作会议，出台新中国历史上第一个青年发展规划，印发党的历史上第一个以党中央名义发布的少先队工作文件，部署共青团改革……都彰显出党中央对青年发展的高度重视。

当前，我国发展已迈上新的征程，需要新时代青年人勇于承担使命、乐于奉献、敢于无畏向前、善于开拓创新，为实现中华民族伟大复兴的中国梦注入强大的青春动力。



梦想启航，青年勇担时代使命

青年用自己的智慧和汗水为国家的发展贡献力量。

青春是一段充满梦想的时光。对于当代青年来说，梦想不仅是个人的追求，更是对国家和民族的担当，他们怀揣着远大的理想，不畏艰难险阻，勇往直前。在我国，无论是科技创新、文化传承，还是社会服务、环境保护，青年们都以饱满的热情和坚定的信念，积极投身其中，用自己的智慧和汗水为国家的发展贡献着力量。

党的二十大报告提出，加快实施创新驱动发展战略，加快实现高水平科技自立自强。

在我国，越来越多的青年在科技创新中发挥先锋作用，他们的创造性思维和

坚持不懈的追求为科技领域带来新鲜的血液和创新的思路。

党的十八大以来，我国青年科技人才规模快速增长，在国家重大科技任务实施中发挥越来越重要的作用。数据显示，国家重点研发计划参研人员中，45岁以下占比达80%以上；国家自然科学奖获奖成果完成人的平均年龄已低于45岁；北斗导航、探月探火等重大战略科技任务的许多项目团队平均年龄都在30多岁。

文化兴则国运兴，文化强则民族强。我国青年通过多种方式积极参与并推动中华文化的传承与发展，展现了新时代青年的文化自信与文化担当。

在传统文化活动的参与方面，我国青年积极投身其中，亲身感受并传承中华文化的魅力。无论是春节的喜庆氛围、端午



节的龙舟竞渡，还是中秋节的团圆之意，他们都以饱满的热情参与其中，让传统文化的魅力得以延续。

值得一提的是，我国青年还利用数字化和现代科技手段来推动文化传承。他们通过社交媒体、网络平台等渠道，将传统文化元素与现代科技相结合，创造出了一系列富有创意和时代感的文化产品。这些产品不仅吸引了年轻人的关注，也让传统文化在现代社会中焕发出新的活力。

近年来，我国青年在环境保护方面亦取得了显著成就，充分展现了青年的环保

意识和社会责任感。

青年群体在参与各类环保志愿活动方面表现出极高的积极性。例如，共青团中央、全国青联发起的“保护母亲河行动”已经实施了多年，吸引了大量青年参与。这项行动在植树造林、环保实践、绿色文化等方面取得了突出成效，为我国的生态环境改善作出了贡献。

随着绿色发展理念的深入人心，越来越多的青年开始关注并参与到生态环保的各个方面。比如，一些青年自发组织起来，开展垃圾分类、减少塑料使用等环保活动，推动身边的人一起行动起来，共同保护地球家园。

同时，我国也在不断加强环保教育和宣传，提高青年的环保意识。通过举办环保主题讲座、开展环保实践活动等方式，引导青年树立正确的环保观念，培养青年的环保习惯。

除此之外，我国青年还积极投身国家战略，围绕脱贫攻坚、乡村振兴等重要战略指引，组织实施各类服务项目，为国家的战略发展贡献青春力量。

“五四”精神核心



砥砺前行，奋斗铸就青春辉煌

青年在奋斗中不断成长，他们用汗水和智慧书写着自己的青春篇章。

奋斗是青春最亮丽的底色。当代青年在奋斗中不断成长，在奋斗中收获成功。他们敢于挑战自我，勇于突破创新，用自己的实际行动诠释着奋斗的内涵。无论是学业上的拼搏进取，还是职场上的努力奋

斗,青年们都以昂扬的斗志和坚韧的毅力,书写着属于自己的奋斗故事。他们的奋斗精神不仅激励着自己,也感染着身边的人,成为推动社会进步的重要力量。

在新时代,青年奋斗主要包括以下几个方面:

在个人发展和成长方面,青年人积极努力提升自己的专业技能和综合素质,通过学习和实践不断提高自己的知识水平、思维能力和创新能力,为个人发展打下坚实基础。他们致力于自我价值的实现,追求个人成长与自我实现,通过努力学习、积累经验和不断锻炼自己,以适应社会发展的需求。

在创业创新和就业方面,青年人积极探索自己的兴趣和潜能,寻求创新创业的机会和平台。同时,他们积极适应和回应市场需求,不断提升自身竞争力。

在社会责任和公益事业方面,青年人积极承担社会责任,关注社会问题和公益事业,参与志愿者活动,为社会发展和进步贡献自己的力量。他们推动社会文明进步,践行社会主义核心价值观,为社会的进步和发展贡献力量。

在身心健康和精神追求方面,青年人关注自己的身心健康,保持积极向上的心态,注重锻炼和休息,培养良好的生活习惯。更多的青年人拥有坚定的信仰和理想,追求着更高尚、更美好的人生境界。

在爱国主义的践行方面,我国青年听党话、跟党走,胸怀忧国忧民之心、爱国爱民之情。他们把自己的理想同祖国的前途、把自己的人生同民族的命运紧密联系在一起,扎根于人民,奉献于国家。

在奋斗中,青年学会了坚持与毅力。他们明白,成功不是一蹴而就的,需要长期的积累和不懈的努力。因此,他们不怕失败,不怕困难,敢于面对挑战,敢于超越自我。他们用自己的行动诠释着“青春无悔”的誓言,也在坚持中收获了成长与进步。

在奋斗中,青年也学会了合作与共赢。他们明白,一个人的力量是有限的,只有与他人携手合作,才能取得更大的成就。因此,他们积极参与团队活动,与伙伴们共同奋斗,共同追求梦想。在合作中,他们学会了倾听与理解,学会了分享与奉献,也收获了友谊与信任。

在奋斗中,青年还培养了创新精神和实践能力。他们关注社会热点,关注科技发展,勇于尝试新的思路和方法。他们用自己的智慧和才华,为社会的发展贡献着自己的力量。在实践中,他们不断提升自己的能力和素质,也为自己的未来打下了坚实的基础。

青年在奋斗中不断成长,他们用汗水和智慧书写着自己的青春篇章。他们的故事充满了激情与奋斗,也充满了成长与收获。他们是时代的先锋,是国家的未来,也是民族的希望。

五四精神,薪火相传。当代青年以梦想为引领,以奋斗为动力,在时代的洪流中勇立潮头,展现出了蓬勃的生机和活力。他们用青春的力量书写着属于自己的辉煌篇章,也为国家和民族的发展注入了新的活力。

展望未来,我国青年将在奋斗中持续绽放光芒,用青春的力量点亮时代发展之路。■

是守业者更是创业者： 高净值民营企业二代接班人的心路

二代精英不满足于“舒适圈”，努力创出自己的一番天地。

文 | 陈晓颖

有这样一群踌躇满志的企业家二代精英，他们年轻、自由、个性、开放、勇敢、担当，他们本可以坐拥父辈为他们留下的财富，但他们不满足于“舒适圈”，而是勇敢破圈，努力创出自己的一番天地。

二代精英的志向：

创新求变，在守业中创业

“创新求变”“战略转型”是这些精英二代经营企业的代名词。

《中国家族企业传承研究报告》显示，沐浴改革开放春风的一代民营企业家普遍进入退休年龄，78.5%的企业家养育1~2个子女，其中64.3%的子女就职于家族企业，其中40%有接班意愿，但高达60%的家族企业没有传承方面的安排和进度。《2023年中国私人财富报告》显示，家族二代占总体私人银行客户的9%，在职业类型占比中排第五位，是私人银行客户中非常重要的一类客群。有进入家族财富交接班时期的二代精英表示：“做企业不是容易的事，我既是在守业，更是在创业，未来的企业发展需要创造新的增长点。”

“创新求变”“战略转型”是这些精英二代经营企业的代名词。他们在守住属于传统行业的家族企业的基础上，向信息技术、先进制造、互联网和软件、科研医疗等新兴行业创新发展，寻求第二曲线。例如一位二代接班企业家在继承父辈贸易企业的基础上，探索互联网服务，积极开拓高科技产业，提升自主创新能力，形成了集贸易、运输、数码等集团化运作的企业，并迎来了上市的跨越式发展；又如一位二代企业家客户在父辈广告行业的基础上，创设自己的化妆品牌，将不同行业和领域融合起来，还探索公益慈善给人们带来精神富足。

二代精英的需求：

能力培养，接班路充满荆棘

他们对于新兴金融工具接受程度更高，例如运用股权信托进行企业股权传承等。

这些二代精英往往拥有较高的学历，具有留学海外背景甚至拥有海外身份，消费观念较为开放，注重品质和生活方式，在事业上也受到自身的爱好和社交圈层的影响，非常注重专业。首先，他们关注自身能力的发展，不仅仅是接班能力、企业经

营能力,还有财富管理能力、投资能力等等,他们希望能够和各行各业的专业精英打交道。一位上市企业的二代继承人表示:“也许父辈的成就无法超越,但我希望能够守住财富,并让企业走得更远更好。”其次,他们注重效率,对资本市场有自身的理解,喜欢专业资讯信息带来的思维碰撞和共享。此外,他们对于新兴金融工具接受程度更高,例如运用股权信托进行企业股权传承、慈善信托展开各类公益项目等。

家族财富传承为何难?接班路为何充满荆棘?首先,二代精英的成长环境和一代企业家不同,虽然二代能享受优质的教育资源,但在优越的环境中很少有机会体验生活的艰辛和挫折,缺乏对企业经营、人脉资源等各种资本的深刻理解和管理经验。其次,随着社会环境出现新的变化,许多二代面临了新的瓶颈和挑战,例如所处行业属于夕阳产业,亟须进行产业转型和调整,这对他们的学习能力和创新能力提出了很高的要求。此外,传承是一个长期的过程,需要考虑家族内部各方人员的利益矛盾、企业高管的人才流失和管理观念不一致等,二代往往很难在短时间内适应复杂的商业环境,并做到家族内部和企业的优异管理。

传承难题的应对:

提前规划、加强沟通、运用专业工具

二代精英面临接班的压力,勇敢肩负新使命,而在他们的背后,离不开专业机构和专业人才的协助。

首先,一代需要提早布局传承规划。

2024年3月,全国政协委员、新希望集团董事长刘永好在全国两会媒体沟通会上表示,改革开放创业初期的企业家都已到了直面传承问题的时间节点,培养企业接班人应该趁早,不是只传一个人,而是传一批人、传一个体系。其次,需要加强家族内部的沟通。很多一代企业家因忙于事业往往忽略了和二代以及家庭成员的沟通交流。此外,需要运用专业的金融工具帮助二代培养能力,实现家族财富和企业的传承。

有句名言流传至今:“告诉我你有哪些朋友,我就知道你是怎样的人。”

银行家、律师、会计师、医生都是企业家必备的朋友,有他们的参谋,可以建立更加科学的传承规划,实现更全面的能力培养。

一位二代企业家这样说道:“我在国外生活了很多年,并不想接班,父亲表达出了想让我回家看看的心愿。回国后,经过和父亲以及商业银行私人银行专业团队的多次沟通,我毅然放弃了在国外定居的机会,在专业人士的指导下,进行了各种摸索,从企业的经营,到金融资产的管理,我迅速成长,带着企业走向了科创的前端,家庭氛围也越来越温暖热闹。后来,我还参与了公益事业,希望可以越来越多的孩子在心中种下希望的种子。”

二代精英们面临交接班的压力,勇敢肩负新使命,而在他们的背后,也离不开专业机构和专业人才的协助,助力他们守护财富,为家族财富永续发展、家族企业的基业长青保驾护航。■

(作者系建行上海市分行私人银行中心财富顾问陈晓颖)



代际交接进行时 二代群体金融需求呈新动向

在资产投资领域，二代群体对投资理念、产品选择、服务模式等方面的需求已与上一代产生显著差异。
文 | 葛萍萍

随着社会经济的发展和财富积累的加速，代际间金融需求的交接正成为当今金融领域的重要议题。

根据《2023年中国私人财富报告》，境内50岁以下私行客户数量占比达75%，40岁以下占比达49%。从建行私行客户年龄结构来看，随着创富一代年龄不断增长，客户财富管理面临代际承接。因此，二代金融需求与供给成为财富管理领域的重要课题。

二代金融需求主要指随着“富二

代”“创二代”等群体逐渐步入社会舞台，他们在财富管理、投资理财、创业融资等方面的独特需求。他们不仅关注资产保值增值，更倾向于追求个性化、多元化的金融服务。此外，由于教育背景和国际视野的影响，他们对金融知识的理解和应用能力较强，对于金融服务的多元化、智能化要求更高。尤其在资产投资领域，他们对投资理念、产品选择、服务模式等方面的需求已与上一代产生显著差异。

投资趋向发生巨变

由于二代群体生活在一个信息爆炸的时代，接触各类金融产品的渠道丰富，对新兴的投资工具接受度高。

从投资理念看，由单一储蓄到多元配置。与单一依赖储蓄和固定收益产品保值的上一代不同，二代群体在接受较高水平教育后，具有更开阔的国际视野以及更为独立自主的消费观与财富观，因此更早意识到财富管理对于实现人生目标的重要性。面对家族财富的积累与传承重任，二代群体需要通过科学理财实现财富保值增值，确保家族企业的持续发展和个人生活的品质保障。因此更倾向于制定长期的财富管理规划，并愿意为此进行定期定额投资，将理财视为实现财富增值的重要手段。

从产品选择看，偏好定制化与创新性。

客观方面，经济全球化、数字化转型、科技创新等因素改变了财富创造与分配方式，为二代群体提供了丰富的投资机会和多元化的财富管理工具，同时也对其金融素养和风险管理能力提出了更高要求。主观方面，由于二代群体生活在一个信息爆炸的时代，接触各类金融产品的渠道丰富，对新兴的投资工具接受度高，因此二代群体对于金融产品的需求不再局限于标准化产品，而是期待金融机构能提供定制化的财富管理解决方案，以满足其特定的风险承受能力、收益预期、流动性需求以及社会责任投资等个性化诉求。

从服务模式看，青睐数字化与智能化。二代群体更加注重生活品质、个人兴趣、社会责任等非财务目标的实现，这影响了他们在做风险收益比、投资期限、资产类别等方面的财富管理决策时倾向于数字

化、移动化、智能化的服务模式。他们善于利用互联网、社交媒体、专业 APP 等工具获取市场资讯、进行自我学习，期待金融机构能提供无缝对接、线上线下、高效便捷、24×7 全天候的财富管理服务。

金融服务以投资者需求为本

金融机构将借助科技力量打造符合二代群体需求的个性化、智能化、全球化的理财服务体系，探索财富管理突围之道。

面对二代投资者需求的变化，财富管理机构以自身资源禀赋为基，在行业增长动能持续释放之际不断加强自身竞争力，满足二代群体财富管理的新需求。

首先，银行理财子公司地位提升，可以提供差异化产品供给。

相较于银行自营理财占据主导位置的早期，目前随着理财市场竞争加剧，理财业务整体向专业银行理财子公司转移。

具体来看，截至 2023 年年末，有存

续理财产品的中小银行机构数量从 2022 年年初的 263 家减少至 235 家，产品市场份额也进一步由 13.4% 下降至 12.2%，与此同时，银行理财子公司的存续理财产品规模增长至 22.5 万亿元，市场占比稳步上升至 86%，实现了市场地位的持续上升。这主要得益于银行理财子公司独立运作管理，不断加强投研能力建设、大力拓展代销渠道、加大金融科技的发展与创新，同时大力推进产品创新，丰富差异化产品供给，并不断提升服务质量。

从建行的实践看，顺应行业发展趋势，目前该行已代销多家银行理财子公司理财产品，后续需不断丰富产品货架。通过提供差异化的产品，实现更精细的资产配置。银行理财子公司可提供涵盖传统资产、另类资产以及创新金融工具的多元化产品线，帮助二代群体在不同经济周期、市场环境下分散风险，提高收益稳定性，实现长期财富增值。

其次，财富管理机构积极优化盈利体验，创新理财产品模式。



银行理财子公司为满足客户多元动态的投资需求，提升投资效率与效益，不断从投资理念、策略、技术运用等多方面创新。

一方面，银行理财子公司积极优化产品体系。当前形成以固定收益类为主，全面覆盖现管类、混合类、权益类产品体系。在聚焦固收类产品的同时，充分依托各自资源禀赋进行差异化的产品布局，丰富优化产品体系。此外，银行理财子公司积极响应国家政策号召，在绿色金融、慈善、专精特新等重点新兴领域持续创新，履行金融服务实体经济的初心与使命。同时，这些产品创新紧跟市场趋势与二代群体需求变化，提供与时俱进、符合二代群体兴趣和价值观的新颖理财产品，满足其多元化、动态变化的财富管理需求。

另一方面，机构在产品模式等方面不断创新。为应对复杂多变的市场，平滑产品风险，银行理财子公司创新产品运作形式。例如建信理财推出“目标盈”“分红型”等特色封闭式理财产品。“目标盈”系列设置产品止盈目标收益率，如市场连续两个工作日达到止盈目标收益，则提前终止，在尽可能抵御波动的前提下，争取更大的收益，实现“攻守兼备”的效果；“分红型”产品在成立一段期限后定期分红，兼顾流动性、安全性和收益性，满足二代客户“落袋为安”的需求。为满足投资者流动性需求，多家银行理财子公司推出了现管类产品“T+0.5”赎回到账服务，封闭式理财产品“T+1”自动赎回到账，将到账时间提前，投资者可以多赚至少1天收益，更快拿回资金周转。下一步，财富管理机构还将持续开展产品创新，提高投资决策的

科学性、精准度和执行效率，有助于二代群体在瞬息万变的金融市场中捕捉更多投资机会，优化资产配置，提升投资收益。

再次，财富管理机构将持续完善运营体系，推动数字化转型。

现阶段，市场上的银行理财子公司已独立运作超过三年，公司架构中的人才队伍与岗位设置已基本稳定，未来需持续打造安全可靠的运营管理体系。银行理财子公司需充分重视公司运营的内控合规、风险管理。在此基础上，随着银行理财子公司不断提升管理规模，管理体系需具备充分的可拓展性，以匹配公司规模持续扩张。对于二代群体来说，经历过金融危机、股市波动等经济事件的洗礼，他们对投资风险有深刻认识，更加关注风险与收益的平衡。

在数字化建设方面，银行理财子公司依托母行基本实现了必备科技系统的建设，但整体数字化转型任重道远，产品创新常常伴随服务模式、交互模式、信息获取途径等方面的改进，以提升二代群体体验的满意度。

总体而言，二代群体的理财需求呈现出鲜明的时代特征，对金融机构的服务模式、产品创新、科技应用等方面提出了新的挑战与机遇。金融机构也将深入了解二代群体的财富管理需求变化，不断创新服务模式，提升专业能力，借助科技力量打造符合其需求的个性化、智能化、全球化的财富管理服务体系，以赢得这一重要客户群体的长期信赖与支持，探索财富管理突围之道。

（作者系建行青岛市分行个人金融部葛萍萍）

青年人才培养大势：科教兴国 铸就未来

国家对青年一代寄予厚望，青年科技人才在国家科教兴国战略中扮演越来越重要的角色。

文 | 王柯瑾

在日新月异的新时代，青年人才是国家发展的中坚力量，而科教兴国战略则为他们提供了广阔的舞台。

近年来，我国通过制定政策支持、加大投入力度，不断优化青年人才培养的环境和机制，以培养出更多高素质、具备创新精神和实践能力的人才。

2024年《政府工作报告》再次强调了科教兴国和人才培养的重要性，提出“坚持教育强国、科技强国、人才强国建设一体统筹推进，创新链产业链资金链人才链一体部署实施，深化教育科技人才综合改革，为现代化建设提供强大动力”。这不仅彰显了国家对青年一代的厚望，更预示着青年科技人才将在国家科教兴国战略中

扮演越来越重要的角色。

播种当下

我国不断完善科技人才队伍建设，促进科普与科技人才工作融合发展，良好的科技人才创新生态正在形成。

青年科技人才处于创新创造力的高峰期，是国家战略人才力量的重要组成部分。培养用好青年科技人才，对加快实现高水平科技自立自强，建设科技强国和人才强国意义重大。

中央人才工作会议提出，深入实施新时代人才强国战略，全方位培养、引进、

用好人才，加快建设世界重要人才中心和创新高地，为2035年基本实现社会主义现代化提供人才支撑，为2050年全面建成社会主义现代化强国打好人才基础。

近年来，我国出台多项政策措施，积极培养青年人才。

2022年，工业和信息化部印发《关于加强和改进工业和信息化人才队伍建设的实施意见》，提出了加快战略科学家、一流科技领军人才和创新团队、青年科技人才、高素质技术技能人才、企业经营管理人才等重点人才队伍建设，提高部属高校人才培养能力，强化集聚创新人才的特色载体建设，深化人才发展体制机制改革等具体举措。

2022年《共青团做好新时代青年人才培养工作的行动计划》正式印发，构建了以青年政治人才培养为核心，统筹加强青年科技人才、青年技能人才、青年经营管理人才、乡村振兴青年人才、青年公益人才培养的“1+5”工作格局，这标志着未来一段时期，共青团紧密围绕党的人才

工作大局，抓好后继有人这个根本大计，广泛凝聚培养青年人才，做好党的青年人才工作有了更加明确的行动指南。

2022年，科技部等五部门聚焦青年科研人员启动实施“减负行动3.0”，有针对性地开展挑大梁、增机会、减考核、保时间、强身心五项行动，取得积极成效，起到先行先试的探索作用。

2023年，中共中央办公厅、国务院办公厅发布的《关于进一步加强青年科技人才培养和使用的若干措施》涉及青年科技人才培养和使用的方方面面，涵盖青年科技人才关心的主要问题。在具体措施上，既注重思想政治引领，又注重科研支持、职业发展、生活保障服务和身心健康关爱；既注重解决当前面临的迫切问题，又注重构建青年科技人才工作长效机制；既有原则性要求，也有量化要求。

除政策支持外，我国在提升教育质量、推动科技创新和人才培养、加强国际合作与交流等方面亦取得了巨大成就。



在支持加快建设高质量教育体系方面，我国强化义务教育经费保障，加快义务教育优质均衡发展和城乡一体化；支持改善县域普通高中基本办学条件；研究建立基于专业大类的职业教育差异化生均拨款制度；倾斜支持高水平研究型大学改革发展；以及安排学生资助补助经费等。这些政策旨在提升教育质量，促进教育公平，培养更多高素质人才。

在推动高水平科技自立自强方面，我国增加了基础研究财政投入，支持实施国家科技重大项目，引导地方探索差异化创新发展路径，建设各具特色的区域创新高地。同时，推动科技馆免费开放和全民科学素质行动实施，加强国家科普能力建设。这些措施有助于增强国家的科技实力和国际竞争力。

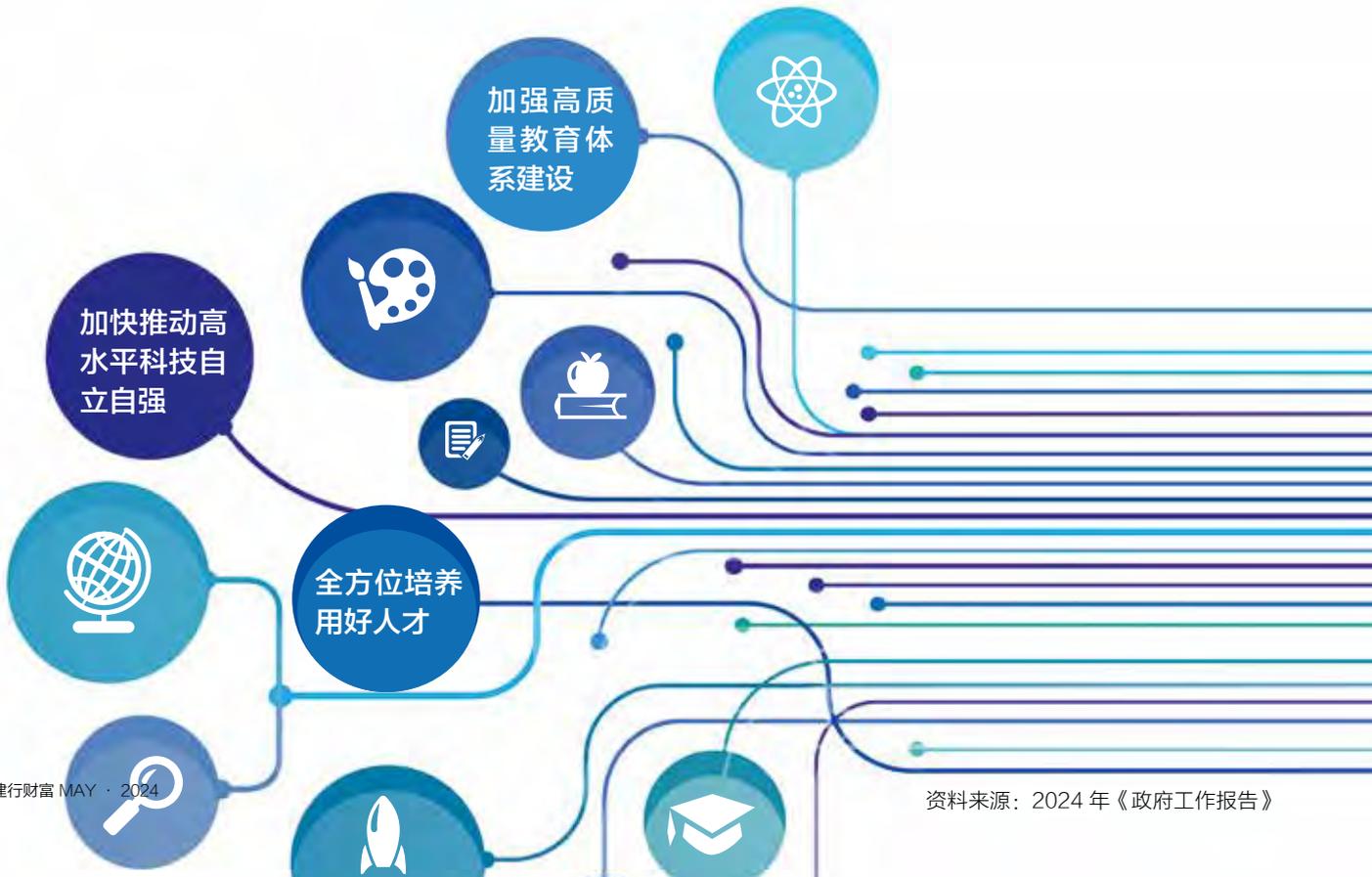
在加强国际合作与交流方面，我国积极参与国际科技组织和多边科技合作机制，

加强与世界各国在科技领域的交流与合作。通过分享经验和科技成果，共同应对全球性挑战和问题，推动构建人类命运共同体。

根据2023年科技部发布的《中国科技人才发展报告（2022）》，我国研发人员全时当量（指全时人员数加非全时人员按工作量折算为全时人员数的总和）由2012年的324.7万人年提高到2022年的635.4万人年，稳居世界首位。同时，入选世界高被引科学家数量由2014年的111人次提高到2022年的1169人次，排名世界第二。

科技部人才中心主任徐皓庆介绍称，近两年，我国从国家和地方层面不断完善科技人才队伍建设基础法律制度，持续推进科研诚信建设，提升科技伦理治理能力，多形式、多渠道大力弘扬科学家精神，促进科普与科技人才工作融合发展，良好的科技人才创新生态正在形成。

深入实施科教兴国战略



收获未来

青年人才培养是一项长期而艰巨的任务，需要社会的共同努力。

2024年《政府工作报告》提出，深入实施科教兴国战略，强化高质量发展的基础支撑。其中提到，全方位培养用好人才。具体包括：实施更加积极、更加开放、更加有效的人才政策。推进高水平人才高地和吸引集聚人才平台建设，促进人才区域合理布局和协调发展。加快建设国家战略人才力量，努力培养造就更多一流科技领军人才和创新团队，完善拔尖创新人才发现和培养机制，建设基础研究人才培养平台，打造卓越工程师和高技能人才队伍，加大对青年科技人才支持力度。积极推进人才国际交流。加快建立以创新价值、能力、贡献为导向的人才评价体系，优化工作生活保障和表彰奖励制度。要在改善人才发展环境上持续用力，形成人尽其才、各展其能的良好局面。

《政府工作报告》的提法为我们揭示了国家在科教兴国战略下对青年人才培养的新趋势。

科教兴国是指全面落实科学技术是第一生产力的思想，坚持教育为本，把科技和教育摆在经济、社会发展的重要位置，增强国家的科技实力及向现实生产力转化的能力，提高全民族的科技文化素质，把经济建设转移到依靠科技进步和提高劳动者素质的轨道上来，加速实现国家的繁荣强盛。

在科教兴国战略的大背景下，人才培养被赋予了更为重要的意义。这一战略

强调科技与教育的紧密结合，以推动国家的全面发展和进步。在这样的时代背景下，人才培养的方式也在不断地创新和完善。

首先，人才培养注重综合素质的提升。在科教兴国战略下，人才培养不再局限于知识的传授，而是更加注重培养人的创新精神、实践能力、团队协作等综合素质。通过多元化的教育方式和实践活动，引导学生主动探索、积极创新，培养具备高度综合素质的人才。

其次，人才培养注重与产业需求的对接。科教兴国战略强调科技与产业的深度融合，因此人才培养也需要紧密结合产业需求。高校和科研机构积极与企业合作，共同开展人才培养和科技创新活动，使人才培养更加符合产业发展的需求，为企业的创新发展提供有力的人才支撑。

对于企业而言，科教兴国战略下的人才培养带来了积极的影响。首先，企业可以获得更多具备高度综合素质和创新精神的人才，这些人才能够为企业带来新的思路和创意，推动企业不断创新和发展。其次，企业与高校和科研机构的合作也为企业的科技创新提供了更多的资源和支持，有助于企业提升技术水平和市场竞争力。

总体而言，培养青年人才是一项长期而艰巨的任务，需要社会的共同努力。展望未来，随着国家对青年科技人才支持力度的不断加大，我国青年一代将成为推动国家科技进步和经济社会发展的重要力量，他们将用自己的智慧和才华，书写出更加辉煌的未来篇章。■

当代青年投资图鉴

出生于 1995~2009 年间的 Z 世代群体，在投资时展现出成熟和全面的思维方式，在追求财务自由的道路上稳步前行。

文 | 张漫游

生长在国力强盛、互联网蓬勃发展背景下的中国 Z 世代群体，正逐渐成为消费、投资等各个领域的主力军。

数字原住民、多元文化接受者、主张个性……是这批出生于 1995 ~ 2009 年间的 Z 世代群体的标签，这样的属性也培养了他们独特的投资习惯。

Z 世代高净值人群对新兴科技和社交媒体依赖度高，他们倾向于通过这些平台获取投资信息和知识；同时，他们通常具有较强的自主性和独立思考能力，更愿意进行长期投资并关注投资是否符合个人价值观；此外，他们对财务自由和提前退休有着明确的规划，投资决策时会考虑个人

直接受益及长期发展趋势。

这一代人在投资时展现出成熟和全面的思维方式，能够根据市场变化和个人需求灵活调整投资策略，实现短期与长期的平衡，从而在追求财务自由的道路上稳步前行。

个性与理性并重

Z 世代群体在追求个性化的同时，也展现出了对理性投资的重视。

Z 世代投资者在投资领域展现出了独特的风格，他们在追求个性化的同时，

也不失理性分析的能力。这一现象的形成，与他们所受的教育和所处的环境密切相关。

作为互联网时代的原住民，Z世代群体自幼便沉浸在信息爆炸的环境中，网络平台和社交媒体成为他们获取信息和知识的主要渠道。这种环境不仅塑造了他们对信息的敏锐洞察力，也促使他们较早地开始关注并积极参与投资市场。

他们对个性化的追求不仅体现在生活方式上，也同样反映在他们的投资策略中。Z世代投资者倾向于根据自己的价值观和兴趣选择投资产品，例如支持可持续发展的企业或与个人爱好相关的领域。他们利用社交媒体和网络平台来发掘和分享投资机会，也在这些平台上寻求与自己理念相符的投资建议和策略。

在个人价值观的驱动下，Z世代群体倾向于根据自己的生活目标和信仰来做出投资选择。他们期望获得定制化的理财方案和专属的顾问服务，希望理财顾问能够

深入了解自己的价值观和生活目标，提供符合个人特色的财富管理建议。这种独立自主的价值观让他们在投资时更加注重个性化的选择，而非盲目追随市场趋势或他人意见。

然而，个性化并不意味着冲动或非理性。Z世代群体在追求个性化的同时，也展现出了对理性投资的重视。

他们通过深入研究和分析来做出投资决策，不仅仅依赖于直觉或流行趋势。Z世代群体普遍受过较高的教育，具备相对较高的金融素养。在学校和家庭的教育下，他们接触到了丰富的理财和投资知识，这为他们理性投资打下了坚实的基础。

这种个性化与理性并重的投资方式，不仅体现了Z世代群体对个人价值的追求，也展现了他们在金融市场上的成熟和专业。随着时间的推移，Z世代群体将成为推动金融市场发展和创新的重要力量。



全球视野多元投资

Z世代高净值人群具有开阔的国际视野，他们关注全球经济动态，愿意进行跨境投资。

这一代年轻人以他们独特的投资行为，展现出对金融市场的深刻理解和对风险管理的高度重视。他们的投资组合跨越了传统与现代、东方与西方、实体与虚拟，形成了一幅丰富多彩的投资图景。

胡润研究院3月底发布的《2024 胡润至尚优品——中国高净值人群品牌倾向报告》（以下简称“《报告》”），调研了750位千万资产中国高净值人士，平均年龄36岁，31%的Z世代人群（28岁及以下），42%的Y世代人群（29~43岁）。

《报告》显示，受访高净值人群未来一年的投资中，将增加最多的是黄金、基金和银行存款，减少最多的是不动产投资，包括住宅和商铺以及艺术品。

同时，Z世代群体对新兴市场和高科技产业充满热情，积极参与到众筹、加密

货币等新兴金融产品中。

在社会责任投资方面，Z世代群体同样表现出了浓厚的兴趣。他们倾向于选择那些具有良好社会和环境记录的公司进行投资，希望通过资本的力量推动社会进步和可持续发展。这种投资理念不仅体现了他们的价值观，也反映了他们对长期投资回报的信心。

Z世代群体也是具备全球视野的投资者。

Z世代高净值人群具有开阔的国际视野，他们关注全球经济动态，愿意进行跨境投资。他们对新兴市场和国际投资机会持开放态度，希望通过多元化投资分散风险，实现财富的全球配置。这种全球视野的投资理念，不仅有助于他们把握更多的投资机会，也有助于提升他们的财富管理能力。

Z世代群体的投资足迹遍布全球，从亚洲的新兴经济体到拉丁美洲的资源富国，再到欧洲的创新中心，无一不体现了

Z世代群体财富管理特征



资料来源：根据公开资料整理

他们的全球化视野和多元化投资策略。

长期与短期兼顾

投资不仅是追求短期的财富增长，更是确保长期财务安全和实现生活目标的重要手段。

长期投资与短期投资并重是 Z 世代投资者的显著特点。

他们在理财时不仅关注长期财富的积累，也积极寻找并把握短期市场机会，以实现财务目标的多元化。这一策略的形成，与 Z 世代群体的成长背景密切相关。

成长于一个科技飞速发展、社会多元化的时代，Z 世代群体接受了全面的教育，特别是在金融知识方面。这种教育背景赋予了他们对投资的全面和深入理解，使他们认识到投资不仅是追求短期的财富增长，更是确保长期财务安全和实现生活目标的重要手段。因此，他们在投资决策中能够兼顾短期收益和长期规划。

全球化的金融市场为 Z 世代群体提供了丰富的投资产品，从传统股票、债券到新兴的数字货币、科技股，种类繁多。这样的市场环境让他们在追求短期收益的同时，也能够布局长期投资，分散风险并把握不同市场周期的机会。这种对市场的深刻理解和适应能力，使得 Z 世代能够在多变的市场中灵活调整策略，实现短期与长期的平衡。

金融科技的发展进一步强化了 Z 世代群体的这种投资策略。

智能投顾、在线交易平台、移动支付等科技工具的普及，不仅让投资变得更加

便捷和高效，还帮助 Z 世代群体进行更为精准的资产配置和风险管理。

面对与前辈们不同的生活压力和经济挑战，Z 世代群体更加注重个人财务规划。他们通过短期投资实现资金的快速增值，且通过长期投资确保未来的财务安全，这种策略有效地帮助他们实现个人的生活规划和财务自由。

提升财商更提升自己

他们不仅对新兴事物充满好奇，而且在财务管理方面表现出了强烈的自我提升意识。

Z 世代群体不仅在科技的浪潮中乘风破浪，更在个人成长的道路上孜孜不倦。

这一代年轻人的内心充满了对知识的渴望和对技能的追求，他们热衷于通过各种途径提升自己，以适应不断变化的世界。

《报告》显示，超五成（55%）受访高净值人群未来一年考虑继续深造，其中 Z 世代群体的热情很高，占比 60%。

他们不仅对新兴事物充满好奇，而且在财务管理方面表现出了强烈的自我提升意识。为了更好地参与市场并做出明智的投资决策，Z 世代群体积极拓宽知识渠道，通过各种线上平台进行自学。他们善于利用碎片化时间，通过短视频、微博、知乎等社交媒体平台获取财经信息和投资建议。这种主动学习的态度，不仅有助于他们个人财富的增长，也为整个金融市场注入了新的活力和创新潜力。随着时间的推移，Z 世代群体将在投资理财领域扮演越来越关键的角色。■

捕捉新兴产业与未来产业 双轮驱动下的增长机遇

在这场产业变革的浪潮中，投资机遇层出不穷。

文 | 王柯瑾

时代的车轮滚滚向前，新兴产业和未来产业如璀璨的星辰，在浩瀚的经济天空中熠熠生辉。它们不仅是经济增长的新引擎，更是推动社会进步的重要力量。

从科技创新的浪潮中涌现出的新兴产业，正在以前所未有的速度改变着我们的生活。人工智能、大数据、云计算等技术的广泛应用，不仅催生了众多新兴业态，也为传统产业的转型升级注入了新的活力。同时，未来产业作为经济发展的新动能，正逐渐崭露头角，引领着未来经济的发展方向。

在这场产业变革的浪潮中，投资机遇层出不穷。无论是初创企业的崛起，还是成熟企业的转型升级，都为投资者提供了丰富的选择。

逐浪产业变革

我国发展新兴产业和未来产业，是顺应时代潮流、推动经济社会发展的必然选择。

2023年中央经济工作会议提出，打造生物制造、商业航天、低空经济等若干

战略性新兴产业，开辟量子、生命科学等未来产业新赛道。

2024年《政府工作报告》提出，积极培育新兴产业和未来产业。实施产业创新工程，完善产业生态，拓展应用场景，促进战略性新兴产业融合集群发展。巩固扩大智能网联新能源汽车等产业领先优势，加快前沿新兴氢能、新材料、创新药等产业发展，积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增长引擎。制定未来产业发展规划，开辟量子技术、生命科学等新赛道，创建一批未来产业先导区。鼓励发展创业投资、股权投资，优化产业投资基金功能。加强重点行业统筹布局和投资引导，防止产能过剩和低水平重复建设。

新兴产业和未来产业具有创新活跃、技术密集、发展前景广阔等特征，关系国民经济和社会发展和产业结构优化升级全局。

新兴产业是指关系到国民经济社会发

展和产业结构优化升级，具有全局性、长远性、导向性和动态性特征的产业。与传统产业相比，具有高技术含量、高附加值、资源集约等特点，也是促使国民经济和企业发展走上创新驱动、内生增长轨道的根本途径。

而未来产业是指当前尚处于孕育孵化阶段的具有高成长性、战略性、先导性的产业。

2024年1月29日，工业和信息化部等七部门印发《关于推动未来产业创新发展的实施意见》，提出到2025年，我国未来产业技术创新、产业培育、安全治理等全面发展，部分领域达到国际先进水平，产业规模稳步提升。建设一批未来产业孵化器和先导区，突破百项前沿关键核心技术，形成百项标志性产品，初步形成符合我国实际的未来产业发展模式。到2027年，未来产业综合实力显著提升，部分领域实现全球引领。关键核心技术取得重大

突破，一批新技术、新产品、新业态、新模式得到普遍应用，形成可持续发展的长效机制，成为世界未来产业重要策源地。

为持续完善新兴产业标准体系，前瞻布局未来产业标准研究，充分发挥标准的行业指导作用，推动新产业高质量发展，2023年8月，工业和信息化部联合科技部、国家能源局、国家标准委印发《新产业标准化领航工程实施方案（2023～2035年）》，聚焦新一代信息技术、新能源、新材料等8大新兴产业，以及元宇宙、脑机接口、量子信息、人形机器人等9大未来产业，统筹推进标准的研究、制定、实施和国际化。

我国发展新兴产业和未来产业，是基于多方面的战略考量。

首先，从经济发展角度看，新兴产业和未来产业具有高创新性、高技术含量和高增长潜力，是推动我国经济结构调整和转型升级的重要动力。随着全球经济的深刻变革，传统产业面临着诸多挑战，而新兴产业和未来产业则代表着经

济发展的新方向，是提升我国经济竞争力的关键所在。

其次，从社会进步角度看，新兴产业和未来产业的发展能够满足人民日益增长的美好生活需要。随着科技的不断进步，人民对高品质、智能化、绿色化的产品和服务的需求日益旺盛，发展新兴产业和未来产业正是满足这些需求的重要途径。

此外，发展新兴产业和未来产业也是我国应对全球科技竞争、实现可持续发展的必然选择。在全球化和信息化的背景下，新兴产业和未来产业是各国竞相争夺的战略高地。通过发展这些产业，我国可以提升在全球产业链和价值链中的地位，实现经济的可持续发展。

总体而言，我国发展新兴产业和未来产业，是顺应时代潮流、推动经济社会发展的必然选择。通过加大政策支持、科技创新和人才培养力度，我国有望在新兴产业和未来产业领域取得更多突破和成就，为构建现代化经济体系、实现中华民族伟大复兴的中国梦奠定坚实基础。



资料来源：工信部等四部门印发《新产业标准化领航工程实施方案（2023～2035年）》

从科技创新的浪潮中涌现出的新兴产业，正在以前所未有的速度改变着我们的生活。

洞察投资风口

我国在发展新兴产业和未来产业时既面临挑战也充满机遇。

新一代信息技术、新能源、新材料、高端制造等领域不断取得突破，促进战略性新兴产业的市场空间和应用范围日益拓展。

虽然战略性新兴产业发展整体向好，但发展中的一些问题不容回避。从外部发展环境看，贸易保护主义具有强化的倾向，我国新兴产业发展存在挑战；从市场开拓看，受成本、配套基础设施等因素影响，新兴产业的国内市场培育相对滞后，成为掣肘产业发展的重要瓶颈之一。

当前，我国在发展未来产业上亦面临多方面的挑战，比如：技术瓶颈与创新能力和不足，产业结构调整 and 转型升级的压力，资本、人才和市场的限制，国际竞争与合作的不确定性等等。

我国在发展新兴产业和未来产业时既面临挑战也充满机遇。通过采取有效的应对措施，我国可以克服挑战，实现新兴产业和未来产业的健康、快速发展。

我国加快发展未来产业和新兴产业，为投资者带来了丰富的机遇：

首先，科技创新是推动新兴产业和未来产业发展的核心动力。随着人工智能、

大数据、云计算等技术的快速发展，新兴产业不断涌现，为投资者提供了广阔的投资空间。投资者可以关注具有核心竞争力和市场前景的科技型企业，这些企业往往能在新兴市场中脱颖而出，实现快速增长。

其次，消费升级也是推动新兴产业和未来产业发展的重要因素。随着居民收入水平的提高，消费升级成为推动经济增长的重要动力。投资者可以关注在消费品、服务等领域具有品牌优势和市场占有率的企业，这些企业有望在消费升级的过程中实现快速增长。

再者，绿色经济和可持续发展已经成为全球关注的焦点。在全球气候变化的背景下，投资者可以关注在新能源、环保等领域具有技术优势和市场前景的企业，这些企业有望在绿色经济的发展中获得更多机会。

为了把握这些机遇，投资者需要采取一些策略。首先，需要深入了解相关行业的发展趋势、竞争格局和市场规模，以便做出明智的投资决策。其次，要寻找那些具有潜力的公司，关注其财务状况、市场地位、创新能力以及管理团队的经验等因素。此外，投资者还需要注意风险控制，合理配置资产，避免盲目跟风或过度投资。■

现实版《追风者》 金融青年在路上

一代青年有一代青年的时代任务，如果说近百年前的金融人的责任是在长征途中用肩膀挑起“扁担银行”，用生命呵护新中国的全部家当，那么近百年后，金融人的责任则是共同助力服务实体经济，在满足人民日益增长的美好生活的道路上聚起一道道光。

文 | 闫佳佳 刘青青

在《追风者》大结局里，红色金融工作者魏若来踏上长征之路，在他转身的一瞬间，是真实历史上14个金融人的缩影——他们风华正茂，信仰坚定，带着算盘、账本挑起了长征途中的“扁担银行”。

类似的故事其实一直都没有远去，无数个有理想有信念的青年走进金融行业，中国从一穷二白到繁荣昌盛，从财富被肆意掠夺到成为金融强国，背后都有金融行业的年轻人承载起重担。

新时代背景之下，《习近平关于金融工作论述摘编》为青年一代金融工作者指明方向，要求从业者深刻把握金融工作的政治性、人民性，展现新时代青年在助力金融强国建设方面的青春力量。

又是一年五四青年节，这里就有一群金融青年的故事，每一个都与青春、理想相关，每一个都是大国气象的细节体现。

金融“定心丸”

为提升综合服务能力，金融机构需要更加注重人才培养和引进高素质人才。

在全球金融环境复杂多变的背景下，我国金融业始终坚持走中国特色金融发展道路，即便是近两年全球金融环境承压的大环境下，中国金融的表现也可圈可点。

毕竟，对比国内外银行业数据，相比海外银行业出现“硅谷银行爆雷”“第一



共和银行被接管”“瑞士信贷被收购”等事件，我国银行业整体保持了平稳发展，筑牢维护金融稳定的“压舱石”作用。

正如习近平总书记所言，“金融活，经济活；金融稳，经济稳”，这句话成为了建行私人银行团队工作的锚点。

建行私人银行陈雪是个“85后”，却已经在行业有十几年深耕和积淀了。近些年她发现，面对近年来市场波动加剧与不确定性增强，客户对低风险资产的偏好明显上升，稳健型产品作为一种避险手段备受青睐。

这无疑对金融机构的负债管理水平有了更高的要求。

作为金融行业的“老人儿”，陈雪立刻意识到，一方面随着存款利率的下行，就需要银行端围绕客户全场景全周期需求，制定整体解决方案，提升综合服务能力，才能进一步实现客户资金的承接、循环和沉淀。

为提升综合服务能力，金融机构需要更加注重人才培养和引进高素质人才，积极构建“强大的金融人才队伍”。

金融人才是支撑金融业高质量发展的基石，对于提升金融服务实体经济的能力、防控金融风险、深化金融改革等方面起着决定性作用。

另一方面银行要提高资源配置的效率，遵循全行的资产和负债质量和管理要求，尤其在负债成本的适当性、负债来源的稳定性、负债结构的多样性以及负债与资产匹配的合理性等方面迅速丰富管理手段，提高管理水平。

面对市场波动与不确定性，他们积极提出防范化解金融风险的各种建议。“在波动的金融环境里，要帮助客户在这种市场快速轮动的背景下，既保持其资金的流动性，又能够在市场的成长过程中分到红利。”陈雪表示，这虽然是一种挑战，也是证明团队水平和专业能力的机会。

显然，金融人总是提前准备。陈雪和团队的伙伴们，凭借自己的专业能力，有效把握市场脉搏，以客户为中心贯彻资产配置理念，有效应对环境波动。

兰莹从入职建行私人银行之初便专注于家族信托、保险金信托、慈善信托等家

族财富业务，相对于我国在这一业务领域的发展而言，她凭借十余年的积累也可算是这一领域年轻的元老。不同于陈雪的活力旺盛、自信飞扬，兰莹像一位温柔的“大姐姐”，温柔谦和，轻声细语，但在温和的外表下，却有着愿啃业务硬骨头的拼劲。

在兰莹看来，随着人民生活水平不断提高，国内高净值人士也有了与日俱增的财富保护和传承需求。他们渴望的不仅是财富的稳健增长，更是如何将承载着家族智慧和价值观的物质、精神财富代代相传，使得家族基业长青。

温柔文静的金融人，拥有天然的“急客户所急、想客户所想”的共情能力，在理解客户需求方面优势更加突出。

据了解，因为观察到客户对财富保护和传承的需求越来越迫切，建行私人银行相关团队，深入挖掘高净值人群的深层次需求，日以继夜地研发新产品，不断打磨产品细节，十年前就已经率先推出了家族信托顾问业务，促进社会财富健康流转并长期创造价值。并且由于该业务能够真正解决客户面临的问题，受到市场青睐，业务规模在2023年就突破了1000亿元，生动展现了金融工作者站在人民立场上，致力于增强金融服务的多样性，以更优质量满足人

民群众日益增长的多元化金融需求的实践。

如果说金融是国家经济稳定发展的“压舱石”，那么一个个与“拖延症”绝缘的金融人，大约就是金融机构的“定心丸”，他们以专业专注、创新钻研，敏锐把握市场，更好地服务民生。

市场“逐浪者”

市场迭变，金融人一刻不停，为行业发展探索新道路。

金融市场的变化是社会经济的晴雨表，虽然市场的波诡云谲总是令人压力倍增，在经济大环境下，依旧存在不少化危为机，化压力为动力的案例。

丁洁从迈出校门到入职建行私人银行才不到两年，但“职场新秀”的丁洁有着目标明确的职业愿景和学习劲头。她曾涉足投行、基金、PE、VC等领域，丰富的实习经历引领其走进二级市场，她也尤其钟爱在瞬息万变、充满不确定性的市场环境中，捕捉资产配置的机会。

在不断的历练中，她在实习时接触过企业并购重组、IPO上市等重大资本运作，也曾尝试寻找机会在风投实践中深入初创

在全球金融环境复杂多变的背景下，我国金融业始终坚持走中国特色金融发展道路，即便是近两年全球金融环境承压的大环境下，中国金融的表现也可圈可点。

企业，感受创新力量涌动。这些丰富的经历与感受让这个“95后”新时代女孩觉得帮助客户守护财富、增值财富是一件很酷的事情，年轻人不拘一格独特视角，能观察到市场中容易被忽视的一些细节。

丁洁观察到，中国高净值群体正在不断年轻化，这些新一代高净值人士生来即是“数字原住民”，他们更适应数字化和人工智能等新技术在财富管理中的应用，轻触指尖便能在各大金融平台的直销APP或直销平台上自由穿梭，一键对比服务体验、透明比价。由此金融服务开启“内卷模式”，面临严峻挑战。

“在困难面前，更能突出我们的水平。”丁洁斩钉截铁地说，“我们会积极拥抱技术变革，书写科技金融、数字金融大文章，将以前计算机互联网领域的创新迭代的摩尔定律带入到服务生产设计的框架中去，力求打破传统壁垒，以符合数字原住民习惯的方式提供优质金融服务。”

张佳男是位“95后”，在建行私人银行工作的他向来默默钻研，不言不语，却总能稳定地输出高质量的研究成果，体现着稳健审慎、不急功近利的职业素养。

张佳男虽不善言辞，但善于见微知著，从数据细节处及时发现市场风向的变化和客户观念变动的蛛丝马迹。他说，近年来经济市场变化巨大，高净值人群的财富管理需求也随之迭变——

一是其整体目标可能从前期高增长的创富目标变为守富目标，更加注重资产质量的安全性和稳定性，对回撤的容忍度降低了很多，更关注平稳性。

二是配置的产品和渠道更加多元化。

曾经高净值人群或许更加满足于在存款、股票以及房地产等传统领域深耕，而今，他们的目光则瞄准了海外的一些另类资产与数字化的投资组合。

三是企业家客群在高净值客群的占比越来越高，对企业家来说不仅要考虑到个人财富的传承，还要考虑企业的投融资、上市、退市、并购等各方面的需求，企业对公的需求也在增加。为此，金融服务需求不应局限于单纯的个人财富管理，而要延展至企业对公业务的需求。

总之，市场迭变，金融人也一刻不停地动了起来，为守护客户的“钱袋子”，为助力金融机构的前行，为行业发展探索新道路……他们用脑中的知识和躬身行动主动化危为机。

例如，建行客户群体中企业家的客群当中，有77%的客户关联的企业是小微企业和个体工商户。于是，基于普惠和企业交叉客群的公司需求，建行普惠金融事业部积极协同总行创新联动处在全行推进私人银行普惠金融综合服务，生动践行了“金融服务实体经济的根本宗旨”。

例如，无论是高净值人群子女出国留学，还是商业人士开展跨国商务活动，这些全球化的脚步都为金融机构拓展服务边界提供机遇。为此，建行在2021年12月和美国运通联合发行了业内首张采用“一芯双应用”技术的龙卡私人银行信用卡产品。

此外，在对小微企业、绿色发展、科技创新等重点行业领域支持方面，各大金融机构也在奉献一份力量，无数金融人在其中游走不息。

科技创新“破晓者”

科技不仅改变了金融行业的商业模式，也创造出更多的社会价值和商业机会。

科技金融是中央金融工作会议确立的“五篇大文章”之一。实现金融强国，需要促进科技与金融的深度融合，利用大数据、云计算、人工智能等现代信息技术手段，改造传统金融服务，提升金融服务的效率、精准度和可及性，构建现代化金融体系。

可见，从科技框架的初步搭建，到大数据、人工智能、区块链等一系列技术创新在金融领域落地生根，中国金融业数字化快速进阶，金融科技大有可为。

由此金融机构里既需要金融专业知识扎实的分析师、对市场预判敏锐的配置策划专员、全心全意为客户着想的财富顾问，当然也需要具备深厚理工科背景的高科技人才。

“90后”大男孩李映森具备敏锐的数字洞察力，善于运用最新、最前沿的技术为金融机构数字化转型注入力量。他入职建行私人银行数年来一直承担一些与数字金融、科技金融比较紧密的工作，包括系统建设、数据模型、人工智能工具等。

李映森一位典型的互联网思维理科男，身上带着“互联网大厂气质”，对数据敏感，一切以问题为导向，严谨、冷静、头脑清晰。

目前，李映森及其团队正在开发一系列人工智能助手，并在二三十个应用场景里陆续落地。

例如客服领域借助人工智能助手，能够实现智能客服落地；风险管理部利用金融模型得到及时风险提醒；人力部门已经

可以用人工智能辅助了解每一个员工的特点，每一位私人银行客户经理的能力；业务层面，还可以利用人工智能技术对客户企业所在的领域进行分析，对其信贷政策进行判定……

此外，李映森及其团队基于 ChatGPT 金融大模型等比较前沿、先进的科学技术开发的功能产品“私人银行智能助手”已经上线。这款产品可以将私人银行业务的专业知识与规章制度纳入其中，赋能一线客户经理。

要知道，“私人银行智能助手”不仅仅是一个比较简单的交互界面，而是能够将家族信托设立、养老保险规划等核心业务的详细操作规程、法律法规要求等“教”给客户经理，为从业人员提供一对一的个性化教学，从而有效而快速地提升建行私人银行人员的专业能力。

当然，银行的人工智能助手只是金融科技明珠中的一颗，还有大数据、云计算等各种现代信息技术手段，都在对传统金融业务和金融机构进行改造和创新，致力于提升金融服务的效率、精准度和可及性。

如今，移动支付、虚拟货币、电子钱包、自动化投资顾问、个性化投资管理、自动化结算系统、反欺诈监测系统、信贷评估模型、线上开户……各种技术创新正在提高金融服务效率、拓展金融服务渠道、降低金融服务成本。

金融科技不仅改变了金融行业的商业模式，而且将金融服务从传统的面对面、柜台式服务转变为面向互联网和移动端用户的个性化服务，创造出更多的社会价值和商业机会。

“我坚信数据和算法等技术未来可以极大提升金融服务的精度和效率，为实现这一目标我们不断精益求精，确保每一项功能、每一条信息准确无误，开发出更加安全、合规、高效的产品。”李映森表示。

共筑前程

我国在发展新兴产业和未来产业时既面临挑战也充满机遇。

在刚刚过去的2023年，金融行业“风起云涌”：“两委一行一局一会”新监管格局形成、央行两次降息、房地产金融政策持续优化、金融支持全面推进乡村振兴、银行保险业积极开展防汛救灾金融服务、国务院发布38条措施推进普惠金融高质量发展、八部门发布金融支持民营经济25条举措……

金融行业持续为社会经济保驾护航，金融人们也众志成城，迎接挑战，共筑个人乃至行业的前程。

在丁洁看来，目前市场增长逻辑和整个经济环境面临着新的增长动能转换的背景，财富的创造以及财富的传承和保值增值也从外生增长变成了内研的、精耕的阶段。所以，要精准对接实体经济需求，提升金融服务质量与效率。

“以前基于产品、基于价格就可以获得竞争优势，带来明显的业务增长效益的时代已经结束。”丁洁坦言，现在需要更加深入了解客户，了解不同客户在不同领域、不同生命周期阶段所需要的重点产品，并为他们提供适配的产品和服务，实现对

客户关系与市场营销活动的精细化运营，践行习近平总书记强调的深化供给侧结构性改革、增强服务针对性和有效性。

风风火火的“业务强者”陈雪则坚信，创新是保持业务活力的一个根本性动力，也已经成为全体建行人共同遵循的“金科玉律”。

更重要的是，创新并非局限于私人银行业务的一隅之地，而是要基于私人银行业务的特点和优势，点线面地拓展并发挥私人银行的综合性角色效用。此外，还要在整个集团里找准私人银行的位置，进一步提升响应客户需求的积极性。这不仅彰显了金融创新在推动业务发展中的核心作用，也体现了金融行业在服务实体经济、满足人民生活需要中不断探索新路径的决心。

一代青年有一代青年的时代任务，如果说近百年前的金融人的责任是在长征途中用肩膀挑起“扁担银行”，用生命呵护新中国的全部家当，那么近百年后，金融人的责任则是共同助力服务实体经济，在满足人民日益增长的美好生活的道路上聚起一道道光。

就像热情又具备出色业务能力的陈雪；就像温柔知性、一切以客户为先的兰莹；就像踏实钻研、目光锐利的张佳男；就像充满抱负、勇往直前的果敢女孩儿丁洁；就像热衷新科技、新技术，崇尚严谨的“理工男”李映森……每一个金融人青年都在路上，共筑前程。

几代人不屈不挠，变的是中国经济风貌，不变的是青年们一样的蓬勃热血，一样的灿烂笑靥。☺

财智人物

民营企业是我国高质量发展的重要生力军，是深化改革开放、构建新发展格局以及加快发展新质生产力的积极推动者。改革开放 40 余年来，民营企业家用自己的智慧和力量书写了我国民营经济发展的奋斗史，在稳定增长、促进创新、增加就业、改善民生等方面发挥了重要作用。欢迎来到“财智人物”，在这里您可以遇见来自各行各业的民营企业家，听他们讲述创新创业、财富管理以及社会责任等方方面面的精彩故事。

- 华明 中国的制造业单项冠军之路
- Kaalixto 吴思沛：踏浪国潮新风尚
- 吴伯豪：在商业的大自然中“历练成钢”
- 韩勇彪：诚信奋斗三部曲
- “指数增强策略”解码及配置价值分析
- 家族信托如何满足企业家股权传承需求？
- 不可或缺的家办管理团队
- 年老失能 生活如何妥善安排？



华明 中国制造业单项冠军之路

华明两代劳模的传奇故事不仅仅是一个企业崛起的历程，更是中国制造业发展的缩影。他们以坚定的信念、不懈的努力和敏锐的市场洞察力，在变压器行业中书写了一段传奇。

文 | 钱丽娜

“两代劳模”“父子创业”“只做变压器有载分接开关”“致力于成为全球第一”，这些是华明电力装备股份有限公司（以下简称“华明”）典型的标签，而它的崛起体现了中国制造业单项冠军的成长身影。

时代浪潮中的崛起

分接开关作为变压器的核心组件，长期以来依赖进口，在电力传输环节，特别是特高压远距离电力输送中，有载分接开

关是必不可少的核心设备。

在肖毅大学毕业那年，正赶上父亲肖日明创办有载分接开关厂，这也迎来了肖氏父子事业的转折点。肖毅有同学进入体制内，从事物资分配的肥差，可肖毅只觉得创业更有吸引力。在1989年正处于中国改革开放初期，社会对技术人员创业普遍持乐观心态，联想、四通、远大空调的创立都为技术人员创业树立了典范，社会也普遍赋予技术创业者英雄主义色彩。

父亲曾劝肖毅，创业风险太大，万一企业没做好，岂不是一家人都没饭吃了。话虽这样说，但父亲认为这事肯定能成。肖日明是国产 M 型、V 型开关的研制者，这两款产品曾经帮助江苏吴江一家企业四年间的销售额翻了 10 倍，他的研发能力在业界有目共睹。上世纪 60 年代，肖日明曾被评为上海市劳动模范，他甚至还进入了流行口号，“人人学习丁杏青，组组追赶肖日明”。

听说肖日明尝试创业，北京变压器厂和沈阳变压器厂先后赶来与他商谈，希望能合作研制有载开关。两家变压器厂还分别提供了几十万元的预付款，要求一年之后交付开关成品。等到首批 20 多台设备交付完成后，华明也终于正式开启了自主创业的道路。

上世纪八九十年代，民营企业凤毛麟角。为了工作能正常开展，1991 年，肖日明将相关技术、资产等转让到了当时的普陀区曹安路街道。后者投资 50 万元成立上海华明开关厂，这不过是在特殊环境中为自己戴上一顶“红帽子”成为了集体经济中的一员，但企业生存还得靠自己。

创业初期，企业就七八个人，三分之二是业内退休人员，三分之一是外地员工。虽然肖氏父子是老板，但是什么都得亲力亲为。肖日明把主要精力放在技术研发上，肖毅从事装配、图纸整理、售后服务等工作。

当最初的订单交付完成后，接下来企业就得自己“找食吃”了。

1992 年下半年，肖毅去东北出差，听

取客户意见。总工程师邀请各部门负责人列席，坐定后，对方劈头盖脸的第一个问题就是企业所有制性质。对方说：“你们是民营企业，万一企业倒闭后谁来解决售后问题？”肖毅坦诚地回答：“只要我能够持续满足客户需求，一定能够长久生存。国有企业如果产品质量不合格，公司一样会倒闭。”此后，这家工厂成为华明的大客户，双方合作至今。

当时，在整个变压器行业中对于分接开关的质量故障，客户普遍对产品的可靠性头疼。肖毅做市场时，从不回避这一点，他直截了当地告诉用户，分接开关有哪些常见故障。华明在业界率先提出两项质量保障方案：1、大城市 24 小时服务就位；2、厂家对所有质量问题负



责。哪怕用户使用不当出现问题，也是厂家的责任。这背后的逻辑是，厂家没能将说明书写好，或是培训没有到位。显然，这一做法是将客户放在第一位。因为有这些承诺，肖毅说：“我们那时唯一担心的是晚上10点后接到客户电话，投诉产品质量问题。”而要消除担心，就要想办法把产品越做越可靠。

商海中的智勇较量

企业进入第二个发展阶段后，华明面对的竞争不是体制之争，而是进口与国货之争。

分接开关是变压器不可缺少的核心组件，作为变压器中唯一带电运行的组件，其功能直接影响变压器的工作状态，成为

电力行业最为重视的核心装备。由于行业的特殊性，分接开关的研发生产需要企业拥有独特的知识产权和专利技术，使其在市场上具有竞争优势和技术壁垒。

高研发投入驱动的产品，批量大才会摊薄前期的研发成本。当批量足够大时，利润率便会提升。华明早先的优势建立在原材料便宜、人工便宜的基础上。而进口品多由香港代理商销售，他们不会轻易降价出售，因客群不同，进口品和国产品在各自的价格带都有充裕的发展空间。

2005年后，国家修改了采购政策，要求不能只采购进口品。同期，以华明为代表的国产设备市场占有率不断提升，受到业界重视。

有载开关与其他产品不同的是，市场



华明是上海市“专精特新”企业、国家级专精特新“小巨人”企业，还被工信部认定为制造业单项冠军企业

容量不大，仅两三家企业，所以竞争颇为激烈。面对国产品牌的威胁，进口品开启了价格战，在国内市场不断缩小与华明的价差，从原先的5倍之差逐渐缩小至同等价位。华明进军海外市场，与国际巨头如德国MR公司、瑞士ABB等公司直面竞争时，竞争对手在一些欧洲优势市场的价格甚至比华明更低。

当市场容量不大，价格优势不再明显时，技术创新以及专利保护成为构建竞争壁垒的重要举措。自1988年创业起，华明就高度重视专有技术的保护，几乎每隔两三年都要打一场专利官司。华明与武汉一家企业的专利官司一打就是六年，一直

打到最高法院，法律最终维护华明的全部合法权利，2022年被最高法院列入十大反不正当竞争的经典案例。

华明进入海外市场后，竞争对手也会挑起专利战。在美国展会期间，海外竞争对手以商标侵权，向美国法院提出紧急令，要求查封华明的展位。这一做法并非鲜见，中国一些企业在欧美参展时，会遇到类似的情形。查封本身并不重要，但其影响力会在业界扩散出去，因此这也是竞争对手常用的手法。好在美国法庭在处理这一事件时，会通过询问与这个行业无关的人士来判定商标是否混淆。最后的判决是驳回竞争对手要求的紧急令，双方和解。和解协议第一条规定，竞争对手承认华明没有在任何国家、任何时间侵犯过专利。由此确认了华明产品在全世界销售的正当性与合法性。

通过此案，海外同行对华明刮目相看。分接开关的制造难度如此之高，没想到居然有一家中国企业的产品可以与德国制造相媲美。

从创立之始，华明就苦练内功。截至目前，公司申请授权的专利数量超过300余项。公司拥有行业内最早成立的分接开关CNAS（中国合格评定国家认可委员会）试验站，参与起草了3项国家标准、7项行业标准。华明还陆续获得全国模范院士专家工作站、上海市高新技术企业、上海市“专精特新”企业，以及国家级专精特新“小巨人”企业等荣誉，工信部制造业单项冠军企业认定也已于今年完成了公示。

2019年之后，世界地缘政治发生变

肖毅

华明电力装备股份有限公司董事长

化之时，国产替代的热度陡增，拥有自主知识产权的华明优势突显。目前华明的产品在分接开关领域已处于国内第一，全球第二的市场格局。华明通过进入不同国家投资建厂，产品已经在全球近 160 个国家主干电网上运行。

以人为本，兼济天下

华明的成功，离不开其以人为本的企业理念。肖日明作为老党员和企业家，深知企业应该承担起相应的社会责任。因此，华明不仅为员工提供住房保障、培训和晋升机会等福利待遇，还鼓励员工扎根上海、实现个人价值。

起先员工不多的时候，华明给员工买房。随着员工数量增加，房价上涨，企业改为给员工支付首付。员工越来越多之后，企业改为给员工建保障房。公司不仅为员工提供住房保障，还鼓励员工扎根上海，年后返岗肖毅去视察员工保障房，发现不少夫妻员工把家属从老家接过来了，三代同堂其乐融融。

华明很注重内部员工的培养和提拔，从外部空降的管理层非常少。1993 年华明开始校招，应届大学生要进入车间工作两三年，在技术上纯熟后，逐步转向管理岗位，此后这些学子都成长为公司骨干。

1999 年，肖毅和弟弟双双退出企业管理层。考虑到中国有很多企业在家族传承中出现过问题，他们想尝试经理人制，请家族以外的人来管理。2012 年之后，华明开始筹备上市，引入投资者，之后于 2015 年完成借壳上市。肖毅说，上市的

目标是奔着现代企业制度而去，实现所有权和经营权的分离。“如果企业给员工设定了玻璃天花板，再无上升空间之后，员工的动力就会下降，所以我们考虑让员工担起企业决策人的角色。”

随着企业的稳步发展，华明深刻认识到自身所承载的社会责任。肖毅说，华明的发展要感谢身处中国，身处这个伟大的时代。中国的输变电规模在全球范围是最大的，巨大的市场给民营企业带来了发展和创新的机会。华明是上海市第一批获得院士工作站的企业之一。因为有市场，科研成果才更容易转化。近些年，华明的创新技术有不少填补了国家级和世界级的技术，工作站陆续被认定为上海市优秀、全国模范院士专家站，企业技术中心也被上海市经信委评定为优秀。

企业在专注可持续发展的同时，致力于回馈社会，针对西部地区的贫困家庭实施精准帮扶，助力他们摆脱贫困、走向富裕。公司还审议通过了《对外捐赠管理制度》，每年将企业经营利润的 2% 投入到祖国的教育和医疗事业中。

肖毅除个人捐赠之外，还决定让公司购买建行慈善信托。他认为：“上市公司的规范操作至关重要。华明开展了很多社会公益项目，这些都需要在年报中公开。为此我们想把公益慈善交给专业团队来管理。”

肖毅和父亲都是理工科出身，他们的思维方式是找专业人员做专业事。华明与建行自上世纪 90 年代就有合作，肖毅信任建行的影响力、专业性和公正性。当涉及到慈善信托具体的项目时，他认

当市场容量不大，价格优势不再明显时，技术创新以及专利保护成为构建竞争壁垒的重要举措。

为，决策、评审、捐赠以及资金使用都需要有专业人员来把控，才能专业客观，更何况建行的慈善信托项目在业内享有很高的知名度。“因此，在信任度和专业度的基础之上，我认为这个合作应该是水到渠成的。”

2023年，华明向上海市崇明区绿叶教育发展基金会慷慨捐赠100万元，专项支持上海市工程技术管理学院的“华明教育奖励基金”。该基金设立的专项奖学金和资助金已惠及406位师生，为崇明地区的教育事业贡献了绵薄之力。

在医学捐赠上，华明与上海市儿童医院合作设立了“华明有爱·关爱成长”儿童慈善基金，旨在为需要帮助的儿童提供及时、有效的援助。该基金涵盖教育资助、医疗救助、心理疏导等公益项目，致力于改善他们的生活状况，让他们感受到社会的温暖和关怀。华明还与上海交通大学医学院附属瑞金医院共同设立了“华明有爱·关爱银发”基金。该基金将专项用于支持瑞金医院老年病专科的建设与发展，致力于改善医疗环境，提升医疗服务水平，让更多老年病患者能够享受到优质、便捷的医疗服务。

肖毅说：“慈善是社会第三次分配的体现，目前社会分配中有很多方面无法照顾到边缘群体。一旦发生重大疾病或者家

庭变故，会对一小群人产生巨大的影响，也超出了正常的社会保障覆盖，这些只能通过慈善来弥补。”

华明通过建行慈善信托捐赠的项目中有青少年心理健康。肖毅认为，中国有很长一段时间对青少年心理健康认识不足，但实际上这个问题非常严重。“上海在青少年心理健康上做得比较好，但在上海以外的区域差异就很大。”建行慈善信托团队在华明的项目中，选中了福州的几所中学进行心理辅导老师和心理医生的试点，虽然捐赠额不是很大，但却唤醒了人们的意识，经过先期实践之后，政府看到了这件事的价值，从财政中拿出资金跟进。事后，建行组织各方开交流会，华明与当地教育局的领导及志愿者座谈，了解项目成果。肖毅说：“我的孩子从小就有慈善意识，并且有自己做慈善的想法。虽然每一代人行善的方式不同，但共同点是，我们在心里都有一颗慈善的种子。”

上海华明两代劳模的传奇故事不仅仅是一个企业崛起的历程，更是中国制造业发展的缩影。他们以坚定的信念、不懈的努力和敏锐的市场洞察力，在变压器行业中书写了一段传奇。展望未来，华明将继续秉承以人为本的企业理念，致力于技术创新和产品研发，在全球市场上续写新的辉煌篇章。■



Kaalixto “西湖龙井款”发售活动

Kaalixto吴思沛： 踏浪国潮新风尚

作为兴起于都市街头的全能国潮品牌，Kaalixto把老鞋“走”出了新时尚。

文 | 秦玉芳

“冰墩墩”走红、“汉服”出海、《哪吒》霸屏……随着“新中式”一次次的火热出圈，国潮正在逐步攀升成为一股不可忽视的文化巨浪，推动着一批批独具中式神韵的品牌异军突起，在国际舞台上大放异彩。Kaalixto就是这其中新势力的典型代表之一。

作为兴起于都市街头的全能国潮品牌，Kaalixto把老鞋“走”出了新时尚。Kaalixto品牌创始人吴思沛认为，随着国潮文化的崛起，潮牌市场大有可为；作为

青年创业者，关键是要抓住产品和流量，持续创新保持产品辨识度的同时，也要打造流量支撑，引流赋能打通市场渠道。

如今，Kaalixto 已经成为了国潮市场的一股新势力，代表着新一代年轻人的时尚态度和审美追求。他们的成功，不仅仅是一个品牌的崛起，更是国潮文化在国际舞台上的一次华丽绽放。

赛道转型：创立国潮品牌

在抖音直播间里，总能看到一身白 T 配迷彩休闲服的吴思沛张弛有度地向粉丝们介绍即将上市的新款潮鞋。这一幕，从 Kaalixto 第一款潮鞋上市至今已近四年从未停歇。

自幼就痴迷于国潮文化的吴思沛，一直对“打造一个属于自己的国潮品牌”情有独钟。正是基于这份执念，2016 年还在大学攻读硕士研究生的他，就从国潮服装入手做起了微商，赚取了其创业路上的第一桶金。

回忆创业之初，吴思沛感慨：“当时自己单枪匹马，从找货源到找市场再到发货调仓，不仅事事亲力亲为，还要每日想方设法添加好友，发布朋友圈卖货。虽然辛苦，但收益还是不错的。”

不过好景不长，随着微商行业的日渐式微，在他不得不组建团队转战京东、天猫等互联网电商平台后才发现，各种国潮服装品牌如过江之鲫，竞争何其激烈。

“彼时，又遇上新冠疫情冲击，越来越大的经营压力迫使我不得不反思要如何

转型。”吴思沛如是坦言。

其间，一直目标坚定的吴思沛也曾陷入迷茫：“当时市场上什么产品卖得火我们就做什么，比如 T 恤上印雏菊、小熊……跟风模仿让我们的产品毫无竞争力可言，只能陷入‘价格战’泥淖不可自拔。”

痛定思痛后，吴思沛坚信，国潮品牌依然是潮流趋势，但服装赛道大局基本形成，内卷成风，很难破局，而潮鞋赛道仍是一片蓝海，极具市场潜力。只有转换赛道，从鞋子市场切入才能绝地



逢生。

“也是基于这个市场认知和定位，那时的我告诉自己：要么全力以赴换赛道，要么解散公司回家。从那天起，我们就组建了设计研发团队，进行潮鞋的研发。”吴思沛感慨道。

也正是这次战略转移，让创立近五年的Kaalixto品牌真正解锁了引领国潮时尚的密码。

2021年11月，Kaalixto第一款自主设计的球鞋上线。兼具设计感、实穿性和

性价比的特色，让Kaalixto潮鞋在国潮消费者中的辨识度陡然间立了起来。随后，吴思沛和他的设计团队步步紧追，不断推出新品以捕获客户“芳心”。仅两年时间，品牌年销售额从约5000万元增长到12.4亿元，翻了近25倍。

刚从海南发布会现场回来的吴思沛禁不住透露，正在准备推出一款全新的跑鞋。

“去年我们平均2~3个月就推出一款新品，多是联名定制款，今年新品推出频率更高，基本每月就能有2~3款。”在吴思沛看来，这两年潮鞋市场竞争越来越激烈，消费者对设计、面料、功能等要求越来越高，只有不断创新迭代，才能立于不败之地。

产品为王：坚守创新辨识度

对于从实战中走出来的吴思沛来说，移动互联网时代，创业的核心在于两点：一是流量，二是产品。

在吴思沛看来，相比传统鞋子品牌，潮鞋的核心差异在于其产品的创意点和辨识度。他一直强调，一个好的品牌，除了有一个容易被大家记住的品牌LOGO标签外，更要有辨识度的产品，比如在配色、面料、公益等设计上与同类大众品牌有明显区分，要让消费者感到更有创新度。

为了提升Kaalixto潮鞋的辨识度，吴思沛拓展了球鞋的面料选择，从牛仔到帆布、从配色到工艺、从时尚感到舒适度，无一不让消费者眼前一亮。他还强调，为了凸显其产品的差异化，实现破圈效应，自2022年年底Kaalixto就在全面



推动全程定制的业务模式，与不同品牌联名推出定制款的潮鞋，比如联合杭州品牌推出融合龙井茶鞋。吴思沛介绍：“当时我们计划出这款鞋的时候，就是想做一个杭州特色的品牌，若仅在鞋子上进行简单的 LOGO 堆叠，很难达到双方破圈的效果。所以一直在大胆创新，最终决定与代表杭州文化元素的龙井茶融合，再叠加我们此前创新的‘融水’生产工艺，就做出了‘茶’‘水’‘鞋’跨界融合的效果，不仅兼具文化内涵，更能让消费者耳目一新，受到消费者的极大欢迎。这款龙井鞋，也一跃成为 Kaalixto 潮鞋联名款品牌中第二大热销产品，截至目前销售量已突破 20 万双。”

在吴思沛看来，这种针对细分市场进行定制的跨界联名产品，更容易实现设

计创新，且跨界融合的形式也使得产品自带流量，更容易吸引客户拍视频发社交媒体。他认为，这种模式从根本上增强了 Kaalixto 品牌的产品力，同时随着产品力越来越强，其渠道端也在不断升级，最终实现 1+1>2 的局面。

至于联名品牌合作方的选择问题，吴思沛认为，联名产品最核心的一点是通过流量互引实现营销破圈，这就要求合作双方都需要有大的流量支撑；即便对方没有流量，但自带行业属性也能为双方结合带来创意出新，从而打破自己品牌的粉丝圈局限。“跨界联合叠加我们不懈的工艺创新，可以持续碰撞出很多很有意思的产品，给到大家的感觉也是完全不一样的。以后我们在跨界联名创新这方面肯定会有更多的尝试。”



用吴思沛的话说，品牌竞争只会越来越激烈，企业如果不能保持创新的节奏，很快就会被复制甚至超越，失去竞争力。所谓创业容易守业难，要想不被卷入“价格战”的被动局面，Kaalixto 就需要不断创新突破，尤其是跨界融合以保持创新动力，保持产品的独特性优势。

此外，吴思沛还强调：“最近两年市场越来越饱和，客户消费意愿也在下降，但国潮产品需求总体仍有增长空间，今年我们将主抓海外市场和线下市场，进一步扩展品牌发展空间。”

吴思沛认为，要让品牌保持辨识度，除了产品力外，还要有站得住脚的线下市场。“线下场景消费客群与线上还是有很大差异的，我们将通过自营店铺和加盟商双线并行的模式进行线下场景的

布局。”

流量赋能：打造多元流量矩阵

一手抓产品，一手抓流量，这是吴思沛将 Kaalixto 品牌做成国潮新风尚的关键所在。

吴思沛认为，对于创业者来说，成功与否关键看产品是否有竞争力、市场能不能卖得好。“现在环境下，市场就是流量，把流量玩明白，就不愁产品销路，初始投资也不会有太大压力。”

忆及创业之初，吴思沛坦言，彼时自己就是没有流量为品牌赋能，导致只能通过电商平台等渠道“卷”价格。据其介绍，刚开始做抖音账号，自己也是不得其法，曾试了多种风格都未成功。

经过反复失败总结，吴思沛发觉，做账号最主要的还是立足自身，挖掘自己的核心竞争力。于是，他从自己比较擅长的穿搭为突破口，专注给大家分享如何穿搭的视频，陆续获得了几万的粉丝量。

但成功从来都不是一蹴而就的。在经历第一波涨粉后，吴思沛遭遇流量增长受阻的瓶颈。为了破局，他开始辗转全国各地探店，挖掘城市犄角旮旯里各种隐藏的宝藏潮牌店铺，再度斩获粉丝的追捧和好评。

吴思沛回忆道：“探店半年后，风格的固化又一次遭遇瓶颈，我不得不进行第二次转型。这次我专注讲 Kaalixto 潮牌鞋子的故事，从鞋子设计到生产全过程，甚至各种穿搭风格，受到不少国潮粉的欢迎。”

以潮鞋为突破口，吴思沛的“吸粉”



Kaalixto 品牌设计鞋款

节奏稳步加快，同时也在适时转入直播行列，并与公司联动打造流量矩阵账号，通过引流，实现 Kaalixto 品牌的线上市场渠道布局。

吴思沛透露，自己的直播间承担引流作用，主要是新产品上市预热和粉丝福利活动，作为产品上新的流量预告；其后 Kaalixto 品牌另外三个官方抖音直播间进行流量的承接，实现产品的销售及后期运营。

“不过，今年我们的玩法将会有新的

变化和提升。”吴思沛进一步坦言，“除了官方账号的矩阵，我们还会搭建个人账号矩阵。即除了我自己的直播账号外，我们还会从公司的女主播里再培养 2~3 人作为子品牌的主理人。通过这种个人 IP 账号的矩阵，实现更大程度的流量赋能。”

在吴思沛眼中，从创业者转变为企业领导者后，角色的变化也意味着职责的转变。进入新的阶段，不管是产品创新还是流量获取，都需要进行更多、更优质的社交，在交流沟通过程中，寻找新机会、促成新合作。

在拓展优质“朋友圈”方面，吴思沛认为金融机构发挥了重要作用。建行济南市分行私人银行中心相关业务人士透露：“当前新兴品牌越来越多，为了更好地助力像 Kaalixto 这样的企业，我们现在进行服务理念 and 模式的拓展，最近正在筹备建立一个中青年企业家交流平台，旨在为新生代创业者搭建一个信息交互、资源互通、流量共享的开放平台，更好地为新生代创业者提供金融以及非金融服务的协助。”

近年来，建行济南市分行将新生代创业者列为重要战略客群。针对客户个人、家庭不同生命周期和企业不同发展阶段，提供财务结算、投融资、财富管理等差异化服务。“我们还将充分发挥资源整合以及集团化服务的优势，采用财富论坛、青年企业家金融游学、行业联盟交流等方式为客户搭建信息共享平台，为客户创业赋能。”建行济南市分行私人银行中心相关业务人士表示。☞



吴思沛
Kaalixto 品牌创始人



大自然钢业集团有限公司厂房

吴伯豪：在商业的大自然中“历练成钢”

父辈们有一种坚韧不拔的精神，这种永不言弃的精神，也是浙商的共性。这是值得年轻人、新一代企业家学习和传承的。

文 | 邓林

著名作家莫言说：“世界上也许有鸟儿飞不到的地方，但没有温州人到不了的地方。”

在改革开放的大潮中，第一代温州商人勇立潮头，打拼出一个个商业奇迹。如今，温州商人的“创二代”已经纷纷开始崭露头角，走向市场的前沿。其中，中国民企500强、年营收近300亿元的大自然钢业集团有限公司（以下简称“大自然钢业集团”），就是由“创二

代”吴伯豪执掌。大自然钢业集团成立于2002年7月，总部位于温州湾新区，占地面积120亩。企业以轻工业基础材料为主要业务，为温州周边300公里范围内轻工企业提供配套服务，主要产品为低碳钢宽幅冷轧薄板。

如今，36岁的吴伯豪从父亲手中平稳地接班已经有10年。这10年，大自然钢业集团历经坎坷，得以持续壮大和发展。与此同时，吴伯豪也在商业博弈的风雨中

历练成钢，从普通的一线职工，茁壮成长成为一名企业卓越的管理者和经营者，现为大自然钢业集团有限公司董事长。

锤炼匠心，传承发扬父辈精神

在吴伯豪看来，父辈们有一种坚韧不拔的精神，这也是浙商的共性。“我觉得这是值得我们特别是年轻人、新一代企业家学习和历练的地方，我们要继承和发扬老一辈这种‘永不言弃’的精神。”吴伯豪说。

2010年夏季，刚刚大学毕业的吴伯豪从杭州回到了家乡温州。当时，他没有选择直接进入公司帮忙，而是去街道工作历练经验。那时，恰逢大自然钢业集团董事会换届，父亲将企业法人变更为吴伯豪的名字，这让吴伯豪感到了肩上有了沉甸甸的担子。

“由于我学的是工商管理，发现课堂知识与实践之间存在脱节，尤其是钢板深加工行业偏向重工领域，更是感到陌生和茫然。”吴伯豪说，他选择进入车间一线进行锻炼。为此，吴伯豪先后到酸洗车间、质检部门、轧钢部门等几个部门工作，此后又到采购部门、销售部门去锻炼。

“一方面，我体会到实际的工作跟我学到的知识，有很多地方是需要去重新回炉打造的；另一方面，我感觉到自己在生产一线工作很是吃力，还是需要去锻炼去适应，同时，我也深切感受到一线工人的辛劳。”

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”吴伯豪说，从大学书本里所学的知识在实际运用中还是会遇到困难，特别是在公司工作过程中会遇到各种各样的实际问题。

因此，他从零学起，常常和公司里的同龄人交流，向工作经验丰富的前辈学习。

“父亲希望我在企业当中能够多向我的前辈学习，老一辈的经营班底，对这个行业、对公司各个方面都是比较了解的，他们有很多地方是我作为晚辈需要去学习的。”吴伯豪说，无论是从组织架构还是对市场的了解、对产品的理解、对客户了解等等。

通过锻炼，吴伯豪对公司产品有了深入的了解，对自身也有了深入的了解。“只有边学边思考边实践，才能真正地提升自己。”吴伯豪坦言，从2010年进入企业到2015年正式接班，这个过程顺利平稳。这离不开父亲的悉心教导，在接班过程中，面对很多重大决策，吴伯豪心中“没底”总会请教父亲，而父亲总是能够给吴伯豪



很好的方向。吴伯豪说，因为父亲白手起家，一步步将企业做大，有着很多宝贵的经验，这些经历是吴伯豪所欠缺的，必须通过不断学习弥补这些不足。

正是基于潜心学习的态度，吴伯豪在有自己成熟的想法和行动之前，都会讲给老一辈听一听，看看这些过来人的一些想法和建议。其次，在吴伯豪带领团队的过程中，一直都有着比较融洽的合作。“即使出现一些不同的想法，我们也是秉持着以数据说话、实事求是的原则，各自阐述自己的观点，我们不讲一言堂。”吴伯豪强调。

就此，吴伯豪说首先感谢的是父亲，在很多想法和思路给了吴伯豪正确的指导和指引；其次老的团队对吴伯豪也比较包容，尤其是他们那种坚韧不拔的精神，

非常值得年轻人尤其是新一代企业家学习和继承。

至于吴伯豪与老一辈是如何磨合的，他举了一个有趣的例子：在2015年供给侧改革的时候，由于钢铁行业整体产能过剩，公司接到的订单量不足，过得比较艰难，大家开始商量如何应对危机。老一辈的高管认为现有销售模式需要改变，利用时下最热的互联网来拓展业务。而以吴伯豪为代表的年轻高管却提出反对，凭着在销售部门工作中对市场情况的了解，吴伯豪认为维持现在的代理商制度，不做现货这一现有销售模式在当下也未过时，仍然可行。危机的产生，不应归咎于销售模式，问题出在对产品的质量把控。因为产品质量不稳定，不利于企业品牌的打造。同时，他果断将不利于主业的一些对外投资或者



大自然钢铁集团有限公司是中国民企 500 强，年营收近 300 亿元



在吴伯豪的办公室里，挂着父亲亲手写的八个大字“上善若水，厚德载物”，这成为吴伯豪治理企业的警示语



产业砍掉，因为它们无法产生效益。所以在当时遇到困难时，不应急于创新、开拓新市场、寻找新产业链，而是应该从实际出发，严格把控质量，打好基础，做好主业，才是解决这次危机的根本之道。

“我们的团队经历了公司发展过程中一个比较重要的时期，但是新老团队经过充分的沟通、相互的交流，最后都是实事求是地做出决策和行动，平稳度过了焦虑和困难，公司得以健康发展。”吴伯豪总结说。

如今，大自然钢业集团的组织架构实现扁平化，反应更迅速，执行力更加高效和稳健。按照吴伯豪所言，就是以结果为导向，每一个板块都能按质按量完成经营指标。

子承父业，砥砺前行谋新篇

2015年，吴伯豪正式成为大自然钢业集团的“掌舵人”。在吴伯豪的办公室里，挂着父亲亲手写的八个大字“上善若水，厚德载物”，这成为吴伯豪治

理企业的警示语。

他2015年接手“掌舵人”时，正值钢铁业寒冬，公司的业务低谷。他迎难而上、逆势而为，大胆开展技术改造、管理创新、商业创新，创造了一个又一个奇迹，企业连续10年跻身中国民营500强之列。

降低生产成本、提高劳动生产率、实现可持续发展、提高核心竞争力是企业生存发展的命脉。2015年以来，他始终把创新和技改作为提高效益、消除生产瓶颈的一项重要抓手，坚持问题导向，注重实效，持续加强管理创新、技术创新以及技改技措方面的支持和投入，实现了生产技术多项创新和突破。产品年产量由2015年的24.1万吨，增长到2023年的43万吨，先后于2017年、2022年跨越30万吨、40万吨两大台阶；单位产品耗电量下降42度/吨，成材率提升1.8个百分点，产品合格率提升1.58个百分点。职工人均年收入翻了一番。职工归属感持续增强，截至2023年12月，在大自然钢业集团服务10年以上的职工有81人，占总职工数的



大自然钢业集团的荣誉墙，对企业来说，这些荣誉也意味着责任

32%，服务5—9年的87人，占34.4%。

吴伯豪提出由制造商向服务商转型的战略，亲力亲为推动企业由“坐商”到“行商”的转化。吴伯豪阐述说，公司早些时候是有做直营的，也有做代理的。现在逐步以全代理制为主，通过与下游行业，供需双方签订战略合作协议，建立战略合作伙伴关系，其中由质控部门维护这种销售模式。对于客户而言，实际上就是在服务上提供技术支持，质控部门及时把顾客的要求、愿望、意见和建议带回向公司相关方传递，同时公司根据产品特点来引导他们去做哪些方面的营销。其次，包括物流也好，产品的适用性也好，公司都跟客户做引导。由此，通过转型服务商，满足客户日新月异的个性化需求，为客户创造了最大的价值。

此外，吴伯豪强调，在钢铁行业里，大自然钢业集团的定位还是非常明确的。

“我们不会为了创新而创新。市场需求什么，我们就实事求是地做相应的调整。我们现在依托温州发展新能源储能这一块相

关的产业开发产品，也会根据市场的一些新的热点方向做一些提前的布局，但是不会做远远超过市场所需的性能要求、品质要求等，这样企业才能稳中求进。”

金融活水，助力企业平稳发展

企业发展离不开银行的支持。与大自然钢业集团始终不离不弃的国有合作单位有2个，一个是上游钢厂鞍钢，一个便是建行。

吴伯豪说，与建设银行的合作，实际上一共经历了许多故事，因此一直以来彼此的感情也是非常深厚的。

最初，双方建立关系还是在2004年。双方持续合作20年，大自然钢业集团一直把建行的新城支行作为公司基本户开户行，从没变更过。比如现在员工这一块，工资代发、一卡通等等，这些具体的业务中，大自然钢业集团跟建行都有比较好的合作关系。

吴伯豪印象最深的就是，从2012年开始的“担保风波”中，公司在确立整个战略方向以后，建行没有像其他银行那样釜底抽薪，反而给予了公司政策上的倾斜和支持，比如公司的对外投资调整、贷款等各个方面。

“因此，可以说这就是建行服务企业的最大的成就，他们保护了一些优质的企业，使得我们最终比较平稳地、比较健康地度过了最艰难的时间。”吴伯豪感动地说道，可以想象，建行那时候也是挺不容易，尤其是行长承担了不小的压力。风雨过后见彩虹，寒冬消散是春天，企业与建行实现了合作双赢。

厚德载物，努力承担社会责任

在自己的事业取得成功的同时，吴伯豪从不忘记回报社会。他认为，企业能发展，是党的改革开放政策、政府的关怀、社会广泛支持带来的，理所当然应该回报社会。多年来，他模范遵守法律法规和社会公德、恪守商业信用，及时足额纳税，积极参与社会公益事业和慈善事业。比如积极响应浙江省委、温州市委号召投身于挂钩结对帮扶和乡村振兴工作，此外还进行了慈善助医、救灾救济等系列慈善活动。

作为温州市政协委员、温州市新生代企业家联谊会执行会长、温州市青年企业家协会副会长，吴伯豪也在 2023 年的政

协第十二届温州市委员会第二次会议和温州市第十四届人民代表大会第三次会议中，提出了关于温州推进制造业高质量发展“坚持创新引力、优化营商环境、坚定制造业发展”的三条建议，更加坚定了企业长远发展的信心和决心。

展望未来，对发展前景充满信心

如今，大自然钢业集团已形成一个以钢板深加工为主导、多元发展的大型企业集团，连续多年名列全国民营企业 500 强之榜。

对于行业的发展未来，吴伯豪说：“产能是不是过剩？钢铁是一个产业链很长的产业，所谓产能过剩与否指的是第一道产品粗钢，并非指粗钢以下的各类品种。”吴伯豪说，目前从表面上看，钢铁粗钢产能仍然是过剩的。“但是我觉得从长远来看、中长远来看，首先，工业和社会发展以及城市化是离不开钢铁的，这是硬性的需求；其次，我国作为工业体系最完整，供应链、产业链最完整的一个生产大国，对钢铁的需求量，包括未来的发展趋势、潜力肯定还是非常大的。”

在吴伯豪看来：“首先，包括温州也好，其他地区也好，新能源产业的发展离不开钢铁，也离不开由钢铁衍生的一些新产品、新材料，这些都是其他行业很难替代的；其次，从前几年发生疫情和后疫情时代来看，我们能够看到的是，只要是最基础的产业，实际上它的稳定性就能更加地凸显出来。我们对企业的发展未来充满信心，我们要苦练内功，进一步将本业做优做强。”



吴伯豪

大自然钢业集团有限公司董事长、温州市政协委员、温州市新生代企业家联谊会执行会长、温州市青年企业家协会副会长



宝发汽车展厅内部

韩勇彪：诚信奋斗三部曲

在长期发展中，诚信是企业稳固发展的基石，只有坚持诚信经营，才能获得持续的成功和成长。

文 | 郝亚娟

近20年前，苏州宝发汽车有限公司（以下简称“宝发汽车”）总经理韩勇彪从物流行业起家，通过多年打拼，深耕物流、重塑二手车、拓展咨询，谱写了其诚信奋斗的三部曲。

韩勇彪是个地地道道的安徽人，也身体力行地践行着徽商精神。他说：“人无信则不立，做生意非常讲究口碑，口碑的积累是一个漫长而艰辛的过程，但口碑的败坏却在一夕之间。待人以诚，生意才会

越来越好。”

作为一名优秀的企业家，韩勇彪不仅关注自身企业的经营，还积极推动行业的良性发展。他用点点滴滴的行动不断擦亮了诚信这面人生的金字招牌，让宝发汽车在激烈的市场竞争中脱颖而出，也为二手车行业发展带来正能量。

企业应坚持长期价值主义

2005年，22岁的安徽小伙韩勇彪叩

开物流行业的大门，在这个充满挑战和机遇的领域里，他坚持敢为人先的创新精神和诚信守法的契约意识扎实苦干，只用一年时间便成为了当时所在公司苏州地区的业务负责人。随后，他创立了一家属于自己的物流公司，开始了白手起家的第一步。

徽商是我国著名商帮，经营盐、典、茶、木、棉布、丝绸、粮食、墨业、刻书业、餐饮业等多种行业，在很长一段的历史上留下了辉煌的成就。

“诚信为本、扎实苦干”的徽商精神带领着韩勇彪在物流行业站稳了脚跟，一次偶然的机会改变了他的人生轨迹，他意外接触到了二手车行业，命运的齿轮再次转动。

韩勇彪发现，我国二手车市场发展潜力巨大，但二手车行业存在着种种乱象和消费的诸多痛点。在信息不对称的市场中，消费者往往难以获取真实可靠的车辆信息，导致交易过程中时常存在风险和纠纷。

“国外汽车市场发展时间较长，二手车市场已经形成了较为完善的市场规范和监管机制，很多国外市场的二手车交易超过新车交易。例如，欧美国家通过严格的车况评估体系和透明的交易流程保障了市场的高效运转，而在日本，由于车辆更新速度快，二手车市场中流通的车辆往往品质较高。”韩勇彪指出。

随着经济的发展和人们消费水平的提高，二手车市场逐渐成为汽车消费的重要组成部分。然而，与国外相比，国内二手车市场的发展还存在一定的差距。中国的二手车市场面临着诸多机遇和挑战。

韩勇彪认为：“随着汽车保有量的增加，

二手车交易量也在逐年增长，这为二手车市场提供了巨大的发展空间。此外，随着消费者对汽车消费理念的转变，越来越多的人开始接受二手车，这为二手车市场带来了更多的潜在客户。”

但是，二手车市场也面临着一些挑战。韩勇彪认为：“首先是信息不对称问题，消费者往往难以获得准确的二手车信息，导致交易的不透明性。其次是二手车质量和售后服务的问题，一些消费者担心购买到质量不佳的二手车或者缺乏售后支持。此外，二手车市场的监管和规范化程度相对较低，存在一些不法商家和交易纠纷，影响了市场的健康发展。”

经过深思熟虑，韩勇彪创立了宝发汽车，开启了第二段创业之旅。宝发汽车成



立于 2022 年，位于江苏省苏州市，是一家以从事机动车、电子产品和日用产品修理业为主的企业。

如果说二手车市场鱼龙混杂，而他就是一股清流。韩勇彪说：“我们从不碰泡水车、事故车、拼装车，让客户买得放心。二手车行业的口碑很重要，你只有做到诚信经营，把口碑做出来，客户才能源源不断而来。”

口碑在商业中的价值不可低估，特别是在服务型行业中。通过诚信经营和优质服务，一个企业可以树立良好的声誉，吸引更多客户，并且获得现有客户的推荐和转介绍。这种口碑传播方式远比广告宣传更为有效，因为它建立在真实的客户体验和信任基础之上。在长期发展中，诚信是

企业稳固发展的基石，只有坚持诚信经营，才能获得持续的成功和成长。

回顾创业之路，在韩勇彪看来，“诚信为本”是他做的最正确的决策，也是其企业文化的核心。他怀着积极的使命感和目标，解决了二手车行业中普遍存在的信息不对称和信任问题。宝发汽车通过提供真实可靠的车辆信息，为消费者提供了更安心的购车体验，同时也推动了二手车市场的健康发展。

当前，中国二手车行业向品牌化、规模化、专业化方向发展，这离不开消费者、企业和政府的共同努力。中国汽车流通协会数据显示，自 2021 年以来，中国二手车市场交易规模已连续三年超过 1 万亿元，成为名副其实的万亿级市场。



韩勇彪与展示车辆合影

2023年全国二手车累计交易量1841.33万辆，同比增长14.88%，累计交易金额为11795.32亿元；二手车转籍率全年呈现平稳向上的态势，二手车流通更加活跃。

近年来，我国政府部门先后出台了一系列促进二手车行业发展的政策。2021年，实行二手车交易登记“跨省通办”、档案转递“电子化”；2022年，全国取消国五二手车限迁政策落地；2022年10月，转移登记单独签注以及核发临时号牌等政策开始实施，形成了一套推动二手车行业发展的政策组合拳，从国家层面上持续推进二手车市场不断流通。这些政策的落地和实施为二手车市场的发展创造了良好的环境，进一步激发了市场的活力。



韩勇彪

苏州宝发汽车有限公司
总经理

今年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，提出实施设备更新、消费品以旧换新、回收循环利用、标准提升四大行动，这也为二手车市场带来福音。

二手车消费不仅可以拉动新车销量，还可以推动汽车市场消费升级，未来将成为推动整个汽车行业高质量发展的重要助力。韩勇彪多次强调：“企业要紧紧抓住行业机遇，这是实现长远发展的关键。而坚持诚信，是企业发展的基石。”

行业发展需要正能量

近年来，直播短视频风靡使中国社会急速踏入了“万物皆可播、人人皆主播”的直播时代。直播已经渗透到人们日常生活的方方面面，这也包括二手车行业。

“只要九万九，豪车开回家”……直播带货作为一种全新的电商形态，让网络购物更具交互性和直观性，给二手车商带来了增加曝光度和客流的红利。需要注意的是，直播带货二手汽车引发的消费者维权纠纷层出不穷。

2022年6月，短视频平台抖音发布《关于打击违规营销事故车行为的公告》称，平台接到用户举报，个别账号为了个人利益，在短视频和直播中，违规发布事故车营销内容，宣传相关二手车售卖信息，该行为严重违反平台规则，对用户买车用车形成巨大安全隐患。平台严厉打击隐瞒真实车况、营销有风险车辆等各类违规行为，保护用户合法权益。

2023年10月，抖音发布的《打击二手车违规营销行为的公告》揭示了一些二

手车账号的违规行为：一些主播在直播中以打赏金额作为车辆定金，以低价引导用户线下交易并提供其他车源，隐瞒事故车、泡水车、调表车等车况信息。这种行为严重误导了用户，造成了部分用户财产损失和人身安全隐患。

韩勇彪认为：“随着二手车全面流通和异地交易活跃，直播售车有望助推二手车市场实现新供需平衡，成为二手车市场新的增长点。但是，直播售车暴露的一系列问题反映出二手车交易市场存在的乱象，这是整个行业必须要解决的问题。”

正如韩勇彪所言，企业和行业生态之间的关系就如同鱼和水一般密不可分。就像鱼需要水一样，企业需要依托行业生态中的资源、合作伙伴和市场环境来生存和成长。同时，企业的发展也会对行业生态产生影响，通过创新、竞争和合作，不断推动行业生态的升级和优化。

韩勇彪坦言，以一己之力影响甚至改变行业很难，再加上直播的冲击，二手车行业的生态环境面临挑战，而这也是他第三次创业之旅的开始。

二手车市场的完善需要政策推动，也需要专业人士的助力。这包括从事二手车评估、检测、鉴定、咨询等领域的专业人才，他们可以提供专业的服务和意见，为消费者提供更加可靠的二手车信息，降低交易风险。

一方面，韩勇彪成立了法律咨询公司，通过专业的法律咨询和服务，致力于帮助消费者在交易过程中避免陷入法律风险，保障其合法权益。同时，他的工作也将有助于促进二手车市场的健康发展，

打破不透明现象，提升市场透明度和公平性，为市场参与者创造更加公正、透明的交易环境。

另一方面，经过多年的摸爬滚打，已经成为行业专家的韩勇彪也乐于分享自己的经验，不仅提升了自己的专业水平，还帮助他人更好地理解 and 应对行业中的挑战和机遇。他担任苏州市二手车业商会会长、苏州苏城市场服务站站长、江苏省苏州市中级人民法院及苏州市工商业联合会聘任的二手车评估司法鉴定专家库首批专家，为行业整体的进步贡献自己多年积累的经验 and 独到的见解。

在行业内外多方的共同努力下，苏州市二手车市场成长迅速。值得一提的是，2022年，苏州市二手车市场管理协会发布了《二手车交易市场建设和经营管理规范》，这是苏州市首个二手车领域团体标准发布实施。

在我国二手车市场发展的过程中，不得不提到金融行业的助力。金融是产业发展的活水和血液，继国务院此前印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》之后，中国人民银行、国家金融监督管理总局联合印发《关于调整汽车贷款有关政策的通知》，鼓励金融机构结合新车、二手车、汽车以旧换新等细分场景，加强金融产品和服务创新，适当减免汽车以旧换新过程中提前结清贷款产生的违约金，更好支持合理的汽车消费需求。

以韩勇彪为代表的苏州地区青年企业家，以多维的创新能力和敏锐的商业洞察力、果断的决策能力，与时代并肩奔跑，成为助推社会经济发展的先锋力量。为了

更好地助力青年企业家，建行苏州市分行私人银行为青年企业家提供一体化综合服务，涵盖家庭财富规划、企业治理、子女教育、健康关爱、高端出行等。该行于2020年起创办“苏州青年精英俱乐部”凝聚青年企业家力量，为区域内的新生代企业家搭建沟通交流的高端平台，与青年企业家同频共振，做最诚挚的同行者和陪伴者。

谈到下一步发展计划，韩勇彪表示：“希望通过与建行这一强大平台的合作，发掘与金融领域的协同效应，探索新的商机和增长点，实现业务的多元化和稳健扩张。”

随着科技的进步和政策的完善，二手车市场正在迎来一场革命性的变革，这个行业正朝着更加完善和透明的方向发展。正是有像韩勇彪这样优秀的企业家，以诚

信为本，不仅在企业经营中传递着正能量，更积极地投身于行业公益和社会责任活动，推动着整个行业朝着更加健康和可持续发展的方向迈进。

功成不忘家乡情，回馈桑梓赤子心。多年来，韩勇彪早已把苏州看成自己的第二故乡。在实现个人成功的同时，他也始终牢记“致富思源，富而思进”的宗旨，坚持发挥纽带作用，为安徽、苏州两地政府合作交流牵线搭桥，把招商引资作为中心任务之一，积极推介苏州投资发展环境，促进两地的经济发展、文化交流，协助政府招商引资。

“企业的发展让我有了更大的能力可以做更多回馈社会的事。”这是韩勇彪的心里话。他的奋斗故事激励着更多的企业家践行诚信经营，共同促进行业的发展与进步，为社会贡献更多的正能量。■





“指数增强策略” 解码及配置价值分析

面对市场上如此众多的指数增强基金，投资者该如何进行有效选择？

守得住、攻得远、传得久。本期建行私人银行“财富守攻传”由建行私人银行陈朴然跟大家一起探讨“指数增强策略”的主题。

简单来说，指数增强策略就是投资者希望通过稳定跟踪并超越特定的宽基指数。通常投资者会选择一个主流的宽基指数作为基准，比如中证1000指数、中证500指数或沪深300指数，然后在选股模型预测的基础上，针对基准指数的行业构成成份股集中度和风格特征进行组合优化，从而优化股票投资组合。

那么，这样的收益来源是哪里？它可以分为两部分：一部分为指数收益或者Beta收益，虽然它只占总收益的一部分，

但却构成了大部分的波动；另一部分就是超额收益，也叫阿尔法收益，这部分收益主要是扣除了基准指数涨跌部分后剩下的收益。收益如何主要取决于管理者的模型选股能力。量化管理人在收集和处理海量的股票量价信息基本面数据和另类数据之后，从中挖掘能够一定程度解释股价涨跌分布的因子和规律，再利用线性模型或者机器学习非线性模型将大量因子进行有机结合，在保证数据不断更新的情况下以一定频率输出最新的选股预测结果。

自2021年下半年开始，公募指数增强基金受到了越来越多的关注。截至2023年11月30日，公募指数增强型基金的产品规模就超过2000亿元，新基金

的规模和数量都在逐年增加，与此同时量化私募由于在人才引进、激励措施、技术水平和投资限制等方面具有更灵活的制度优势，经过多年来的健康蓬勃发展，目前已经占据了量化指数增强策略绝大部分的市场份额，同时也体现出公募量化指数增强策略无法比拟的优势。

面对市场上如此众多的指数增强基金，投资者该如何进行有效选择？跟踪和研究指数增强基金，主要是从超额收益指标入手进行定量判断，同时还要结合公司团队和策略特征进行定性分析。首先，在超额维度，除了绝对收益以外还有超额波动率、超额夏普、超额卡玛比、超额最大回撤等指标需要纳入评价体系，还有超额收益和各类风险因子的相关性，核心是考核超额收益是否真正稳定。其次，在公司团队的角度，优秀的人才、高效的管理、软硬件投入以及充分的激励措施，是量化策略能够源源不断进行优化迭代，保障策略有效性的关键因素。另外，在具体量化策略的选择上，尤其是对于指数增强 FOF 而言，从策略特征角度，包括交易频段和策略类型上找到差异化且丰富的收益来源也显得尤为重要，投资者可以发现指数增强策略是一种追求稳定跟踪并超越基准指数表现的投资策略，因此通过积极的投资管理组合并利用各种技术和科学的投资方法可以系统性地寻找相对于基准指数表现更好的投资机会，对于投资者来说，指数增强策略可以帮助其实现相对基准指数较为稳定的超额收益，但仍然需要注意基准指数短期波动带来的风险以及短期过程中选股模型有效性的持续跟踪验证。

当前，中国经济具有乐观的长期增长潜力和广阔的市场空间，在这种背景下配置国内指数增强基金是一种非常值得考虑的投资选择。首先，中国经济持续增长的趋势为指数增强基金提供了有利条件。其次，国内指数增强基金的投资策略还可以帮助投资者捕捉收益、分散风险。因此，建行私人银行通过筛选在市场中具备竞争力的量化指数增强策略定制和构建量化指数增强 FOF 产品，在产品设计中通过策略设计和机制构建给予客户投资收益增强和回撤保护，通过增强的方式平滑指数下行波动对净值的影响，让超额回报的获得更加稳定。

（本文内容来自建行私人银行《财富·守攻传》视频资料，文字整理：王柯瑾）



财富守攻传·精华观点

指数增强策略是一种超越宽基指数投资策略。主要特点有：

- 收益来源：由指数收益和超额收益构成，前者通过复制指数持仓实现，后者通过选股模型追求。
- 选股模型：处理分析海量股市数据，挖掘股价涨跌规律，帮助投资者选择股票。
- 市场规模：公募指数增强基金规模超 2000 亿元，量化私募占主导。
- 选择要点：选择时需考虑超额收益、公司实力和团队、基金策略特性。

总结，指数增强策略是科学投资方法，帮助投资者实现收益。

——陈朴然



家族信托如何满足企业家股权传承需求？

家族信托解决的是“一个避免”和“两个实现”的问题。

守得住、攻得远、传得久。本期建行私人银行“财富守攻传”由建行私人银行高婷婷、陈旖、方芃芃跟大家一起探讨“家族信托如何满足企业家股票传承需求”的主题。

截至 2023 年 11 月，A 股总市值已经达到 89 万亿元，其中，由自然人实控的上市公司总市值大约为 33 万亿元，占比约为 37% 左右，涉及的上市公司数量超过 2500 多家。在超高净值人群的家族资产中，股权股票占了相当大的比重，对这类资产通过家族信托专业工具进行管理和传承的需求就显得尤为迫切。此外，企业健康稳健经营并顺利传承交接，这不仅关乎到企业和企业家自身，也是整个社会健

康发展的重要因素。

那么，个人股东财富应该如何规划？股票股权家族信托能够解决企业家哪些痛点问题？

方芃芃表示，当企业家选择通过家族信托来持有公司的股权或者股票的时候，他们自然而然地就享受到了资产隔离保护、财富传承以及资产多元化配置等多项功能，更重要的是他们通过家族信托能够实现一个定向有序以及非常精准的收益分配。

具体来说，家族信托解决的是“一个避免”和“两个实现”的问题。

“一个避免”，是因为企业的股权非常容易受到个人意外身故、代际传承以及

婚姻风险等因素的影响。企业股权被不断分割、持股被不断分散，整个企业的控制权也将会被稀释，从而影响到整个企业的正常运营，因此方芃芃认为，提前做好规划，利用家族信托来进行企业的股权、股票的持有是非常必要的。

“两个实现”，第一个是实现企业的长久稳健经营，通过家族信托能够集中家族企业的股权，避免代持风险，最大限度保护家族财富的安全，同时还可以稳定整个持股的架构以及优化公司治理，有利于整个家族企业集中控制以及长久的传承；第二个是实现高效且低成本的股权股份减持，《公司法》和监管机构对董监高、大股东的减持都有非常明确的规定，通过家族信托建立一个减持架构，合理地提前安排减持的份额，同时也能够做到合理的税务筹划，家族信托成为股东以后，能够根据投资者的需求与委托人形成一致行动关系或者非一致行动关系，以此来实现投资者希望更加灵活、自主进行股权股份减持的目的。

陈旖表示，在民营企业家的资产构成中，企业股权是他们财富的核心。自改革开放以来，第一代企业家开始面临财富传承的问题，也使中国企业迎来了股权传承的高峰期。实践中，股权家族信托以其独特的优势有效满足了财富管理和家族财富传承的需求，股权不仅是核心资产也是其他资产的载体，比如通过企业股权间接持有的房产、股票还有不动产车辆等，都可以通过股权家族信托的方式间接置入到信托中。比如建行深圳市分行 2023 年落地的全国首单原创艺术品慈善信托，不动产

目标公司股权置入家族信托创新性实践很好地帮助投资者实现股权传承这一目标。

展望未来，财富管理以及家族信托的发展值得期待。

陈旖表示，随着我国资本市场的不断深化改革，企业控股权交接潮的窗口已经打开，通过合理的架构设计以及工具的运用，同时去协调企业的所有权、经营权以及控制权这三者的关系，再匹配整个家族的传承规划，是每个企业家都需要思考以及解决的新课题。

方芃芃表示，建行家族信托的管理规模已经突破了 1000 亿元，拥有一支专业的客户经理和财富顾问队伍，股权家族信托的业务经验丰富，能够成为投资者家企发展道路上的重要支持者和同行者。选择一个专业可靠的合作伙伴作为股权财富传承和管理，对投资者而言是非常重要和关键的。

（本文内容来自建行私人银行《财富·守攻传》视频资料，文字整理：王柯瑾）

财富守攻传·精华观点



家族信托在企业股权传承中发挥着至关重要的作用。讨论的重点包括：

- A 股市场中，由自然人实控的上市公司总市值占比 37%，涉及的上市公司数量超过 2500 家，这凸显出对家族信托等专业工具的迫切需求。
- 家族信托具有避免代际传承或婚变导致的财产流失的优势，这对于企业的长期稳定发展至关重要。
- 家族信托的设立和运行需要专业的知识和技能，包括法律、税务、投资等方面。

因此，家族信托是实现企业长久稳定发展的重要工具，企业家们需要对此有深入的了解和学习。

——陈旖、方芃芃



不可或缺的家办管理团队

家族办公室在家族财富管理、家族企业治理、家族传承等领域不断创新，为超高净值家族提供多样化的财富管理方案和综合化的金融服务体系。

守得住、攻得远、传得久。本期建行私人银行“财富守攻传”由建行私人银行丁佳红跟大家一起探讨“家族办公室和财富管理”的主题。

如今家族办公室在家族财富管理、家族企业治理、家族传承等领域不断创新，为超高净值家族提供多样化的财富管理方案和综合化的金融服务体系，通过更加个性化、专业化的服务满足家族多元化、综合化的需求，可以说家族办公室方兴未艾、如日方升。

那么，支撑家族办公室业务发展背后的力量是什么？

一是专业而又富有热忱的家族办公室

管理团队，他们的工作职责何其繁重，要为家族办公室客户提供专业的财富管理服务，涵盖资产配置、投资组合管理、风险管理等，旨在帮助家族实现财务目标并保障资产安全。除了整个家族的财富管理，他们还深入地为客户成员提供个性化、定制化的财富管理服务，使不同家族成员的需求得到满足，帮助他们更好地管理个人财富。

二是家族办公室管理团队也帮助客户进行家族治理，也就是管理好家事，这涉及家族成员关系管理、家族后代培养、家族事务处理等，如针对不同年龄段家族成员的持续教育、规划培养、提升家

族成员的能力与素质、搭建家族章程顶层架构、为家族的长远发展提供制度保障，确保家族财富在世代传承中得到有效的管理和保护。

三是家族办公室管理团队还协助客户经营家族企业，也就是管理好家业，他们对家族企业进行盘整评估管理并提供投融资等服务，确保家族对于企业的控制权并合理分配企业的经营权、收益权，助力家族企业持续经营，实现基业长青。

四是家族办公室管理团队也支持客户开展公益慈善事业，也就是管理好家风。他们帮助建设家风家规，促使家族成员在世代传承中保持家族的价值观和文化传统，实现家族精神代代相传、规划家族社交活动、持续做好公益慈善服务、积极回馈社会、提升影响力。

建行私人银行的家族办公室管理团队除具备上述的通用职能外，更依托建行综合化的集团优势、多元化的牌照展业、复合化的人员储备、多样化的渠道布局，为超高净值家族提供涵盖财富管理与传承、家族治理、企业持续经营、公益慈善的四位一体服务体系。这样的服务体系形成了一个家族一家建行家族办公室的服务模式，满足客户从个人到家族、从企业到社会责任的多方面时代需求，促进社会财富平稳交接、激发家风建设新活力、服务实体经济高质量发展、助力实现全体人民共同富裕的中国式现代化。

正是因为建行在家族办公室领域的多年深耕及扎实沉淀，赢得了广泛的客户认可

和行业赞誉。建行荣幸地于2022年2023年连续两年获得亚洲货币最佳办公室奖，且连续三年荣登星火奖，中国家族办公室TOP50榜单。

未来建行仍将深耕家族办公室服务，致力于高净值投资者在财富传承、家风建设、创业创新、回报社会等方面提供更多的智慧和力量。■

（本文内容来自建行私人银行《财富·守攻传》视频资料，文字整理：王柯瑾）



财富守攻传·精华观点

家族办公室为超高净值家族提供全面的财富管理和传承方案，标志着其业务的蓬勃发展。其服务主要包括：

- 财富管理：为家族成员定制化财富管理服务，涉及资产配置、投资管理和风险控制。
- 家族治理：包括家族成员关系管理、后代教育和家族章程构建，以促进世代传承。
- 企业支持：涵盖家族企业盘整、管理评估，以及投融资服务，确保家族企业持续发展。
- 公益慈善：促进家族成员和睦，维护家族价值观和文化，通过慈善活动提升社会影响力。

借助建设银行的资源和服务优势，家族办公室为客户提供了“四位一体”的服务体系，满足从个人到家族，从企业到社会责任的需求，促进社会财富平稳传承，贡献于高质量的经济的发展。

——丁佳红



年老失能 生活如何妥善安排？

防范年老风险、提升养老生活品质的法律工具：意定监护和遗赠抚养协议。

守得住、攻得远、传得久。本期建行私人银行“财富守攻传”由建行私人银行马彦姣跟大家一起探讨“如何未雨绸缪妥善规划养老生活”的主题。

中国疾病预防控制中心专家研究预测，到2035年我国人口平均寿命能到81.3岁。长寿无疑是件好事，但衰老与长寿之间可能存在失能失智的生活状态，那么如何确保老有所养、老有所依？马彦姣介绍了两种防范年老风险、提升养老生活品质的法律工具：意定监护和遗赠抚养协议。

通常当老年人丧失民事行为能力后将由法定监护人取得监护权，成年人的法定监护人包括配偶、子女、父母和其他

近亲属，法定监护制度可能存在两个问题：一是一些独居老年人没有子女或子女远在国外他乡，缺乏值得托付的法定监护人；二是一些老年人家庭不和睦，法定监护人可能侵害老年人的权利，这时候意定监护制度让养老有了更多选择，意定监护制度允许个人在具备完全民事行为能力时提前指定自己心爱的人担任监护人，意定监护人能够依据事先约定的方式为老人安排日常生活、提取银行存款、变卖房产、签字入院、作出医疗决策、处理死亡丧葬等事宜。意定监护可以根据自己的意愿选择监护人，包括法定监护人近亲属朋友、其他愿意担任监护人的组织。

另一个重要法律工具就是遗赠扶养协议，简单说这个协议就是老年人和他们的抚养人之间的一个约定，在这个协议中抚养人会承诺照顾老年人的生活并安排好他们的丧葬事宜。那么作为回报，他们在老年人去世后可以继承老年人的财产，这个协议不仅适用于家庭成员，任何有意愿并能够承担起这些义务的个人或组织都可以签署这个协议。最关键的是只有当抚养人真正做到了他们承诺的那一部分才能继承老年人的财产，这样的约束力使得遗赠扶养协议能够更有效地保护老年人的权益。

一个真实的案例显示：某老人的老伴多年前去世，不久后其又遭遇独生子意外去世的打击，这使他最终选择了独居并很少跟家里的亲戚往来。幸运的是，小区门口的保安贾某经常照顾老人的日常生活，帮助老人处理日常事务，在老人生病时送医照顾。后来老人决定让跟自己没有血缘关系的贾某为自己养老送终，并签署了一份遗赠扶养协议。双方约定，贾某在对老人履行了养老送终的义务后受赠老人身前的房产、现金等财物。

意定监护解决的是监护权的问题，遗赠扶养协议解决的是财产权的处分，两者可以单独使用也可以和其他法律工具结合使用。在使用时老年人需要注意以下事项：意定监护需要在老年人具备完全民事行为能力时以书面方式设立，并建议进行公证；遗赠扶养协议也需要在老年人具有完全民事行为能力时以书面方式设立，受赠人须为法定继承人以外的人，遗赠人须为缺乏劳动能

力又没有生活来源的继承人保留必要的遗产份额，同样建议进行公证。如果异地监护人或者受益人没有履行相应的义务，老年人还可以选择解除异地监护或遗赠扶养协议。对于高净值投资者而言，可以通过遗嘱、保险、家族信托等方式做好财富传承的安排，来妥善安排年老失能后的医疗决策、财产处置、丧葬事宜等，根据自身的需要和家庭的情况选择合适的工具，才能确保老年人按照自己的意愿度过生命最后一段旅程。■

（本文内容来自建行私人银行《财富·守攻传》视频资料，文字整理：王柯瑾）



财富守攻传·精华观点

面对老龄化的挑战，我们需要更多关注如何妥善规划生活，预防失能、失智等问题。以下两种法律工具值得我们深入了解：

- 意定监护制度：允许个人在具备完全民事行为能力时，提前指定信赖的人担任监护人，为老人安排日常生活、做出医疗决策、处理丧葬事宜。

- 遗赠扶养协议：老年人与扶养人之间的约定。扶养人承诺照顾老年人的生活，安排他们的丧葬事宜。作为回报，他们在老年人去世后可以继承老年人的财产。

这两种法律工具，可以解决监护权和财产权的问题，为我们提供了在老年时期，如何做好生活规划，保障自己权益的有效途径。

——马彦焱



闲谈

立夏时节植被开始快速生长，草叶碧绿、鲜花吐蕊，昆虫和动物也越发活跃，人的阳气也逐渐旺盛，新陈代谢逐渐增强，万物已经来到由“生”到“长”的转折阶段。正所谓春生夏长，才会有之后的秋收冬藏。立夏也是一年之中农作物生长的关键时期。冬小麦扬花灌浆，油菜接近成熟，此时春播夏收的作物年景则基本定型，所以有农谚“立夏看夏”之说。

- 甘肃天水 当麻辣烫成为城市新名片
- 江城时光
探寻武汉的人间烟火与诗情画意
- 国潮来袭 汉服崛起
- 金庸：侠之大者
- 时至立夏，养生正当时
- 人生的第一桩事是生活

甘肃天水 当麻辣烫成为城市新名片

早在8000多年前，天水就已在历史长河中留下了自己“惊艳”的身影，见证了华夏文明史中诸多精彩闪耀的时刻。麻辣烫的火爆，让天水这座独具魅力的千年古城再次出现在了人们眼前。

文 | 袁佳

甘肃天水，这座曾经默默无闻的西北小城，如今却因一碗麻辣烫而名声大噪。这碗麻辣烫不仅俘获了食客的味蕾，更为这座城市带来了前所未有的发展机遇。

清明假日三天，天水市（2区5县）共接待游客 94.65 万人次、实现旅游综合收入 5.4 亿元，其中 4 月 6 日接待游客 28.9 万人次、实现旅游综合收入 1.6 亿元。3 月以来，天水市已累计接待游客 613 万

人次，实现旅游综合收入 35 亿元。

在美团平台上，“天水麻辣烫”这一关键词的搜索量和大众点评上的评论数量均呈现出数百倍的增长，这一现象在全国范围内引起了广泛关注。天水麻辣烫的商户数量也迅速增长，目前已接近千家。

天水麻辣烫的原材料，如甘谷干辣椒和甘肃麻辣烫调料，在电商平台上的销量



天水市甘谷县有着 400 多年的辣椒种植历史

也实现了翻倍增长。这一现象不仅体现了消费者对于天水麻辣烫的热爱，也反映出餐饮业作为消费领域的重要支柱，其兴衰并非偶然，而是时机的差别。

天水凭借一碗特色麻辣烫好评不断的背后，并非一次简单的城市“蹭热度”或“模仿”。这座城市用实际行动抓住了消费潜力释放的机遇，乘风破浪，实现了飞跃。

辣而不燥的味蕾体验

天水麻辣烫之所以能够在众多地方美食中脱颖而出，首先得益于其独特的地域特色和普适的口味。传统的麻辣烫分为四川红油和东北麻酱两大流派，而天水麻辣烫则与东北麻辣烫的“不麻也不辣”不同，天水麻辣烫铺满了一层油泼辣子，色泽浓郁，瞬间勾起食客的食欲。

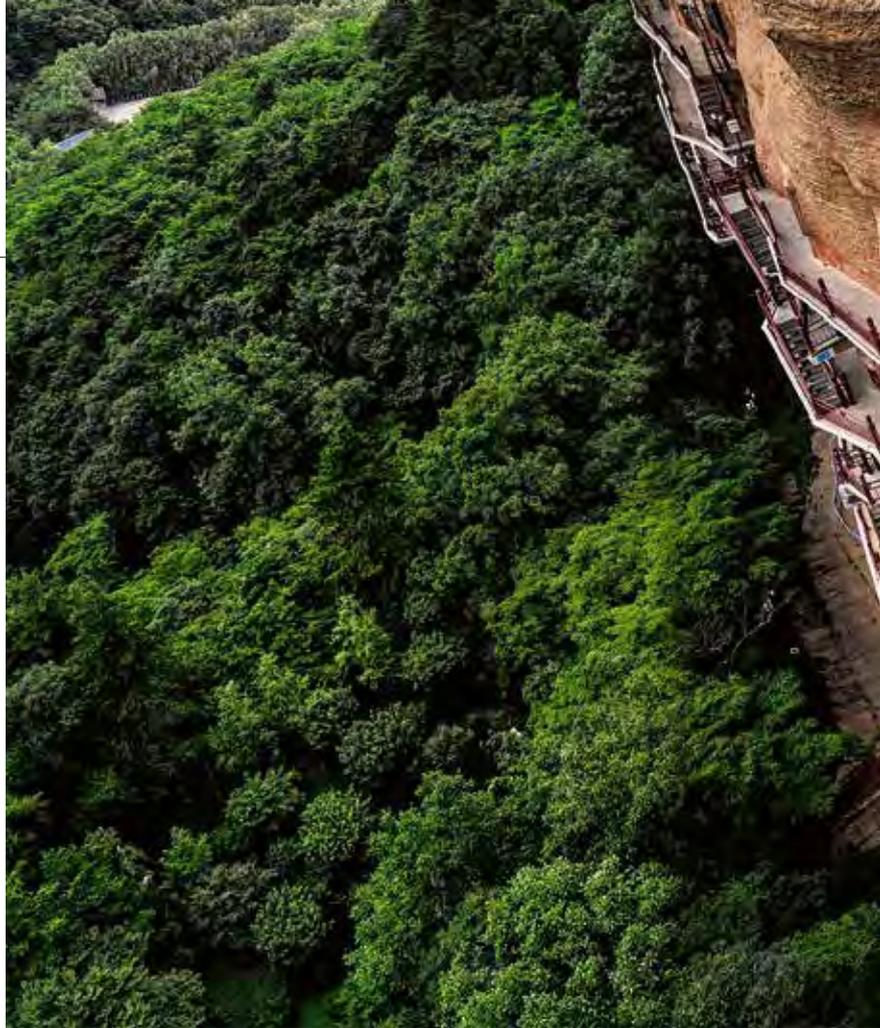
与四川麻辣烫的“又辣又麻”相比，天水麻辣烫添加了当地特产甘谷辣椒。天水市甘谷县有着400多年的辣椒种植历史。由于当地独特的土壤、气候等自然条件，甘谷的辣椒肉厚油多，芳香物质沉淀丰富。甘谷辣椒的辣味够劲却并不烧嘴，而是以香为主，细品起来甚至还有些许回甘，味觉体验丰富，是佐餐“神器”。

目前，甘谷县辣椒种植面积5.6万亩，花椒面积在18万亩以上，发展加工企业100多家，辣椒品类由原来单一的鲜辣椒发展到现在的面、丝、丁、片、油、酱以及油泼辣面等七大系列60多个品种。

此外，天水麻辣烫底味的精彩不仅有油泼辣子，在出锅调味阶段，有些老板还会在麻辣烫上撒一小把花椒面，在香辣的滋味之上再增添一点爽劲。



甘肃天水，这座曾经默默无闻的西北小城如今因一碗麻辣烫而名声大噪



花椒是甘肃栽培面积仅次于苹果和核桃的经济树种。2009年，秦安花椒成为国家地理标志保护产品，目前，秦安花椒区域品牌价值达75.91亿元。秦安县花椒种植面积20万亩，总产量达9900多吨，产值达10多亿元，许多农民依靠种植花椒走上了致富路。

天水麻辣烫的诱人之处，既在于辣椒的浓郁鲜香以及花椒恰到好处的调味，也在于麻辣烫中各种食材。秦安豆腐、康县木耳、陇南花椒、会宁胡麻油，不仅塑造了天水麻辣烫的“差异化特色”，还使其价格更加亲民，强大的农产品供应链为其带来了性价比优势，一大碗麻辣烫最多也就30元出头。

不仅如此，天水文旅局以“用户第一”的思维，围绕游客服务展开了一系列行动。为了让消费者感受到物超所值，天水市政府推出了“麻辣烫专线”，机场高铁站免费接，加大巡查检查力度，免费赠送景区门票，打造麻辣烫“吃货节”“天水麻辣烫一条街”等活动。这些举措不仅抓住了食客的胃，还打动了他们的心，让更多慕名者流连忘返。

麻辣烫产业的新发展

天水麻辣烫的风靡，不仅催生了当地商家的繁荣，更是有力地推动了整个麻辣烫产业的蓬勃发展。在麻辣烫行业这片看似平静的水域中激起层层涟漪，为这一“红海”行业注入了新活力。

目前，我国麻辣烫行业已形成了杨国福麻辣烫、张亮麻辣烫等巨头领军的竞争格局，中腰部品牌似乎难以突破这一既定

格局。然而，天水麻辣烫的崛起，却以一股不可小觑的力量，挑战着现有的行业秩序，为整个行业带来了更多的思考与启示。

过去几年，麻辣烫业曾追求高端化，从产品到服务，从店面位置到经营策略，都进行了全面提升。但随着加盟费、租金、工资以及食材和设备成本的不断上升，麻辣烫逐渐被消费者视为“顶级美食刺客”。天水麻辣烫的成功恰恰证实了，在理性消费的大趋势下，回归主流价格区间，坚持性价比的经营策略，是实现突破的关键。

如今，消费者的消费观念越来越务实，对价格的敏感度也在提高。当消费者发现只需支付一半的价格，就能享受到同等高品质的麻辣烫时，他们对于头部品牌的溢价支付意愿自然会降低。天水麻辣烫正是凭借这一优势，在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为麻辣烫行业的新势力。



从甘肃省天水市往东 40 余公里就是被誉为“中国四大石窟”之一的麦积山石窟

此外，天水麻辣烫的火爆还引发了外地商家的纷纷效仿。如今，全国多地已掀起了一股“甘肃麻辣烫”新店开业的热潮，美团平台上已涌现出众多天水麻辣烫新店，它们不仅推出了丰富多样的新品套餐，更有多家店铺已正式开业。这些新店的出现，不仅丰富了当地居民的餐饮选择，也为天水麻辣烫的推广和发展注入了新的活力。

一碗麻辣烫、读懂一座城

其实早在 8000 多年前，天水就已在历史长河中留下了自己“惊艳”的身影，见证了华夏文明史中诸多精彩闪耀的时刻。天水麻辣烫的火爆“出圈”，也让天水这座独具魅力的千年古城再次出现在了人们眼前。

天水历史悠久，是中华人文始祖伏羲的诞生地，素有“华夏第一庙”之称的天

水伏羲庙，是全国最大规模祭祀伏羲的明代建筑群。发源于天水的伏羲始祖文化，是联系全球中华儿女的文化基因和精神纽带之一。

从甘肃省天水市往东 40 余公里，就是被誉为“中国四大石窟”之一的麦积山石窟。1600 多年前，后秦皇帝姚兴在陇右名胜天水麦积山的崖壁上开凿了第一座洞窟，历代王朝营建重修，数代能工巧匠呕心沥血，在秦岭山脉中惊艳问世。

麦积山石窟现存洞窟 221 个，北魏、西魏、北周、隋朝等各代塑像以清秀典雅的风格流传至今，堪称中国古代雕塑的珍品。

天水还有 3000 多年的文字记载史和 2700 多年的建城史，汉代随着丝绸之路的开辟，天水逐渐发展成为丝路上的一大重镇，许多文臣武将辞别京城西行后，长途跋涉中往往要在这里落脚。王维、王昌龄、

高适都曾在天水停留。20 余处全国重点文物保护单位、140 余处古院落、200 余株百年古树，见证了天水的深厚积淀。

再看自然风光，天水的名字来源于天水湖的传说——“春不涸，夏不溢，四季然”，从北部张家川平安草原的“天苍苍、野茫茫”到中部黄土地上的“开轩面场圃，把酒话桑麻”，再到南部小陇山、李子园森林公园的“返景入深林，复照青苔上”，兼具南北的地理特征与风景各异的自然风光，令人心旷神怡。

天水还曾被《国家地理》杂志评为“中国十大魅力打卡之城”、中国优秀旅游城市、西北重要旅游目的地，拥有 A 级以上旅游景区 50 余处、国家级非物质文化遗产 8 项。秦州夹板舞、武山旋鼓舞、张家川花儿、秦安小曲等传统艺术形式，以及天水雕漆、天水丝毯、武山夜光杯等工艺品，更是巧夺天工，展现了天水丰富的文化底蕴和艺术魅力。

城市出圈有公式？

从淄博烧烤、贵州村超到天水麻辣烫，互联网时代给了每个城市“出圈走红”的可能。而晋级“顶流”，旅游人群和关注度的倍增，也给城市经济、产业发展、人才招揽提供了契机。

正是基于此，各地城市热衷于破译和掌握“网红城市”的流量密码。那么，“网红城市”真的有流量密码吗？

在中国旅游研究院院长戴斌看来，淄博出圈不是因为烧烤，哈尔滨也不是因为冰雪，而是冰雪之上的温暖生活。东北冻梨、哈尔滨洗浴，其实都跟“人间烟火”

密切相关。

相当长一个时期，我们对旅游的认知是名山大川、历史名人等宏观叙事，现在发现“小而确切的幸福”才是吸引游客最关键的流量密码。不论是天水麻辣烫、淄博烧烤、贵州村超，还是泉州的簪花围、哈尔滨的冰雪，都有一个关键词是“善意”——传递出一种善意、平等和温暖，让游客对这个地方心向往之。旅程中最美的风景、最好的记忆是人与人的连接。

因此，戴斌认为，网红城市是有“流量密码”的。第一个“流量密码”是“善意”，传递出一种善意、平等和温暖，让游客对这个地方心向往之。第二个“流量密码”是“市民化”，网红城市的共同特点就是“市民的热情参与”。第三个“流量密码”是基础设施，“出入方便”。淄博、哈尔滨、榕江、天水、开封等网红城市表面上看是因为“烧烤、冰雪、足球、麻辣烫、说媒”，但实际背后的逻辑都是“接地气的人间烟火”。只要了解网红城市的“流量密码”，其实很多城市都可以复制。

当流量来了，接着要继续做两件事：一是打造消费场景，二是守护市场秩序。

与哈尔滨这种大型城市和淄博这种经济社会相对发达、交通基础设施和公共服务比较完善的城市相比，天水无论是地理位置，还是公共基础设施、公共服务相对都不是那么具有优势，所以这个时候，天水的火爆出圈对于全国的城市旅游是有极大的启示意义，就是根植于自己的文化特色，用自己的特色、真诚和温暖去感动游客，这对旅游发展起到非常好的促进作用。■



武汉黄鹤楼

江城时光 探寻武汉的人间烟火与诗情画意

向北是京津、向南是广澳、向西是川渝、向东是浙杭，交通中心的面纱似乎掩盖了江城的另一张面孔，但只要慢下脚步，腾出时间，就能勾勒出一个让人难以忘怀的江城。

文 | 刘子祎

“黄鹤楼中吹玉笛，江城五月落梅花。”

“江城”是武汉的雅称。长江、汉江两江交汇之处，隔四岸，分三镇，这似乎让江城这个雅称比武汉更适合武汉。向北是京津，向南是广澳，向西是川渝，向东是浙杭，交通中心的面纱似乎掩盖了江城的另一张面孔，但只要慢下脚步，腾出时间，就能勾勒出一个让人难以忘怀的江城。

市井长巷中的人间烟火味

江城的楼房大多不高，老城区三四层是最多了，这就让走在其中的人既有被灯火包围的安逸闲适，又有能看清天空的清爽舒畅。由于九省通衢，武汉的经济很发达，随便拐进一条小巷，都能看见四五家小店。巷子窄，车开不进来，就没有大城市的急促与吵闹，但路边三三两两的行人



又会让小巷不乏烟火与温度。

要说江城中最具烟火气息的地方，还要属三镇中各大“过早”的地方。“过早”是清代时期出现的叫法。江城原是码头，在码头吃早饭，讲究快，于是一个“过”字，把生活中的忙忙碌碌体现得淋漓尽致。过早的地方一般是两到三条街，人多但不拥挤，小吃美食也数不胜数。热干面是劲道的，麻酱黏糊糊地挂在面上，缝隙里夹着香菜和咸菜；米酒是酸甜的，酒水间带着几层糯米，温热的给人点微醺的感觉；豆皮是焦香的，肉块和脆萝卜盖着米饭，米饭上浸了一层油，显得更加晶莹剔透；油条是香软的，糯米拌着糖紧紧地包裹住油条，让糯米的绵密中多了一丝嚼劲。在忙碌、热闹、拥挤与嘈杂中停下来，环顾四周，就会感觉一种无形的、毫无理由的幸福从心底蔓

延到全身。江城“过早”的烟火气就是这样，热闹却不咋呼，平稳却不失热情，以一种最温热、舒适的状态，悄无声地滑入人的心房。

悠悠岁月中的历史文化脚步

在古代，江城称不上“中原”，战国时期这里还被叫作楚国，中原人认为这里是蛮夷，但楚国人却借这一方水土，养育出了楚文化：尊凤尚赤、崇火拜日、喜巫近鬼。曾侯乙编钟、越王勾践剑，这些文物带着楚国人的狂放，也融入了中原的繁冗、精细。江城便在这其中经历着文化兴起、民族交融。

悠长的诗词中，江城黄鹤楼出现的次数的确不算少。传说中的仙人逐鹤经此，此地得名黄鹤楼。仙人走后，就只剩下孤楼与千载白云。东吴时期建起的瞭望楼，



武汉热干面

怎么也不曾料想，它在千年的改朝换代中承载了无数情感：与故人的离别，对岁月的感叹，深忧国事时的悲愤，革命道路上的期盼。黄鹤楼三个单薄的字怎能写尽千古文人之情。

每年3月中旬，樱花在武汉大学盛开，学子在武汉大学研习。自1893年张之洞创立学校，让中国学子接触西方文化，到2001年进入“985工程”重点建设院校名单，樱花年年陪伴着学子，看着他们走上强国复兴的道路。

中华崛起的时代变更印记

汉口步行街邻近街尾的地方，有许多洋人的租界：英国、日本、美国、法国的使馆、银行、邮局……外国的建筑在满是中国人的大街上显得格格不入，那是晚清时期外国侵略者强行在中国划下的区域，

是一段屈辱的历史。那些建筑与步行街上悠闲的人们是醒目的对比，警醒着我们，在安然的当下，那些艰辛的历史永不能忘，永不敢忘。

夜晚的风吹过长江，拂过长江大桥，路灯亮起，那里万里长江第一桥屹立着。钢铁的桥身是一种标志，是新中国成立后第一座公铁两用的长江大桥，是复兴之路的里程碑，是新时代奋进的勋章。桥上的行人吹着晚风，谈笑着走过，璀璨的灯火在背后亮起，那灯火代表着新中国成立以来工业发展、经济繁荣、人民安康。

长江右岸的东湖是片水源地，水源地南面是新科技的开发区。中国光谷——显尽中国科技的地方，中国的第一辆空轨在这里运行，国内最大的光纤光缆、光电器件生产基地在这里建成。清静的湖水、高挑的水杉树则在科技感中加了几分冷清与幽静，更彰显了科技的神秘。长江大桥是工业与经济，光谷则是科技、是为成为世界强国迈出的步伐、是顶尖国家力量最直接的表现。

自清末的鸦片战争，时代的脚步在中国留下了许多，而遗留的租界，新中国的大桥，光谷的科技，跨越时空在江城相遇，是见证中国走向光明的纪念，更是崛起路上无可代替的印记。

从小巷到大街，从历史到现在，江城是本书：它写万家灯火、市井人群；写黄鹤楼、写武汉大学；写租界、写跨江大桥……写尽了人间璀璨、岁月斑斓。朝花夕月，如诗如画，惟愿人间烟火如常，历史风韵不绝，华夏九州永安。■

国潮来袭 汉服崛起

作为全国最大的汉服生产基地，曹县汉服“出圈”只是中国汉服产业发展的缩影。国潮之下，汉服崛起，为小城镇“出圈”提供新样本。

文 | 刘青青

“燕子来时新社，梨花落后清明。”2024年清明节，踏青寻春、出门旅游成为热词。据文旅部数据中心测算：全国国内旅游出游1.19亿人次，国内游客出游花费539.5亿元。

值得一提的是，国风文旅、汉服文旅成为今年清明假期的新热潮，除了扫墓祭祖，以传统文化为基底的做青团、穿马面裙、放风筝等各种国潮活动也流行起来。尤其是“汉服热”席卷各大景区，众多汉服爱好者或峨冠博带或簪花挽髻，宛如古人穿越一般行走在景区或街头。

“汉服+传统节日”的组合并非新鲜事，早在2024年开春，曹县汉服就曾因为销量暴增而被戏称为龙年新春“战袍”。根据曹县电子商务服务中心的数据显示，2024年1月份，曹县汉服销售额达到9.2亿元，同比增长68.19%，马面裙的销售额就占4亿元左右。

作为全国最大的汉服生产基地，曹县汉服“出圈”只是中国汉服产业发展的缩影。国潮之下，汉服崛起，为小城镇“出圈”提供新样本。

汉服基地

在10多年前，曹县并不专注于服饰加工行业。当地人表示，最早是一位从事影楼摄影的老板，因为长期和影楼布景、道具等打交道，发现了摄影服饰的缺口，便慢慢开始做起演出服饰来。最初，这些演出服既包括舞台表演所需服饰，也包括古装拍摄的传统服饰，甚至涵盖军训服、学生服、民族服等。此后随着

汉服文化的崛起，曹县汉服慢慢从演出服当中“独立”出来，成为当地一块“金字招牌”。

如今，曹县很多乡镇都熟悉服装产业，例如大集镇、安蔡楼镇、阎店楼镇、孙老家镇、青堌集镇等，不少乡镇都在发展服装产业，大量工厂都在生产汉服。以曹县大集镇为例，走在这条南北贯穿汉服镇的桑万路上，最显眼的就是各种服装招牌，明晃晃地告诉四海过客：这里服装产业俱全，配套企业应有尽有。

仅仅一条街，可能就聚集了布行、线行、裁剪、绣花、打版制版、数码印花、绣花鞋、辅料、粘花、压褶、切条、锁眼、钉扣、背带、松紧带、熨烫、包装甚至吊牌印刷厂家，还有缝纫机、绣花机、印花机等各种器械工厂，以及相关机器配件专卖店等。甚至连原本狭窄静谧的村庄小道，也整齐地竖起了一方方服饰有限公司的招牌。

制版、做手稿、打样，之后投入生产，再拍照放电商平台上销售，这对当地人来说是很平常的事情。甚至“汉服小镇”里很多学生都加入了汉服的营生，上大学之后都不用向家里要生活费，而是自己做衣服赚钱。

“汉服”成了曹县的新名片。今年3月28日，曹县举办了第二届汉服文化节暨2024年春夏款新品发布会。本次活动有100家汉服企业、200个汉服品牌、550余款汉服新品齐聚现场。

这里的汉服基本上是线上销售，因此服饰店面显得十分低调，只留下巨大的招牌和联系方式，门扉半掩，等待熟客车来

车去，反而是布庄张扬地将色彩缤纷的布料挂在门口。

根据曹县电子商务服务中心的数据显示，2021年其汉服销售额为40亿元；在刚刚过去的2023年，曹县汉服全年销售额达到72.15亿元。

国潮崛起

曹县汉服“出圈”离不开国潮的崛起。

艾媒咨询发布的《2022-2023年中国汉服产业现状及消费行为数据研究报告》（以下简称“《研究报告》”）指出，2025年中国汉服市场有望达到191.1亿元，未来汉服市场仍有较大的上行空间。

艾媒咨询分析师认为，汉服有着深远的文化底蕴，随着国民传统文化自信的复苏和政府大力弘扬中华传统文化的推动，汉服热潮不断升温，产业潜力不容小觑。

随着我国国力的增强，民族自信和文化自豪感也在不断提升，中华传统文化重回主流。而汉服作为中华传统文化的重要符号，近些年开始受到越来越多的追捧和喜爱。中国民众对汉服文化的了解程度提升，大众对汉服的接受度不断提高，汉服越来越日常化、大众化。

曹县政府还通过将汉服写入政府工作计划、举办“汉服产业、数字乡村经济发展座谈会”“汉服电商企业法律风险专题



汉服作为中华传统文化的重要符号，近些年开始受到越来越多的追捧和喜爱

交流会”等一系列措施，成功奠定了曹县汉服的行业地位。

值得一提的是，汉服的日常化、大众化不仅仅是指人们对汉服的接受程度，而且汉服本身也在进行日常化的改进。近些年，“新中式穿搭”“通勤汉元素”屡屡成为热点，新汉服成为当代汉服的主流形态，并进而成为当代服饰的重要分支，获得了越来越多消费者的青睐。

以今年春节曹县大卖的“超级单品”马面裙为例，这种古代女子裙式不仅在传统版型的基础上进行中西方元素结合的自由度很高，而且长款与短款让其具备覆盖四季的穿着周期，可混搭衬衣、休闲西装等多种时尚单品。

电商助力

电商也是“曹县汉服”崛起的关键之一。

据曹县政府官网数据显示，截至2021年4月，曹县现有1个省级电商特色小镇、2个省级众创空间、4大产业集群，是“中国最大的演出服装产业集群”。曹县官网直言：曹县通过触网跨界融合新模式新业态，进一步优化了“互联网+个体经济”的创新组合，形成了可复制、可推广的“一核两翼”曹县电商发展模式。

电商改变了乡村命运，“曹县样本”带动整个菏泽形成了“淘宝县”连片的趋势，催生了全新的产业带。

以大集镇为例，这个远近闻名的汉服



近些年，“新中式穿搭”“通勤汉元素”屡屡成为热点



镇，几乎成为服装加工地而非汉服商场。

这里没有五彩缤纷的汉服展示，没有叽叽喳喳挑选汉服的行人，没有讨价还价的热闹场景，唯见数不清的服饰公司的招牌，以及房屋门口叠成高高一堆的快递件。而在服装厂房里，就更是一片单调的场景，常常是巨大的操作台上好几个工人在轰鸣的机器下裁剪，摆弄服饰，又高又大的货物架上密密麻麻堆满了包装好的汉服，地上散落着大大小小的包裹，组成一两条仅供一人穿梭的“小道”，令原本宽敞的厂房看起来十分逼仄。

一切漂亮的营销数据都留在了线上，曹县大集镇的“财富密码”也登上了电商

平台。留在乡镇上的，是一个巨大的、产业链齐全的加工厂。

曹县电子商务服务中心数据显示，曹县现有汉服上下游企业 2282 家、网店 13989 个、印花机 1084 台、绣花机 3758 台，汉服从业者接近 10 万人，在销款式达 5000 余款且每日都有上新，完全做到了 5 公里以内的产业集群化，形成了完整的产业链条和品牌孵化体系，并呈现出迭代升级、裂变发展的势头。

值得一提的是，《研究报告》提到，近七成消费者购买汉服的渠道为淘宝、闲鱼等线上购物平台，49.8% 的消费者从线下汉服实体店购买汉服。线上平台的汉服



类型丰富，价格较低，而线下实体店给汉服消费者的体验感更好。

因此，汉服品牌可在发展线上网店的同时，开设线下实体店，满足消费者的多样化需求，提高品牌的知名度。

趋势在前

“缝纫机都踩冒烟了”，这是网友对曹县汉服厂家的调侃。春节汉服热销之后，“曹县人在家一天能做200条马面裙”“曹县汉服2个月销售额超12亿元”等话题登上热搜。

不过，消费火热的汉服产业也面临着各种挑战。艾媒咨询分析师认为，汉服抄袭界定模糊、维权成本高是汉服“山寨与

正品之争”中原创商家被动甚至处于劣势的重要原因，严重限制汉服产业发展，汉服产业的知识产权保护需要全行业及社会各界同心协力，自觉抵制不正当抄袭、复制行为。汉服行业的挑战不止于此，还有同质化、利润空间小、产业链未成熟等一系列难题。

尽管面临诸多挑战，但汉服行业发展的趋势在前，《研究报告》认为中国汉服产业发展有以下几大趋势：

一是改良汉服崛起。随着汉服行业设计能力的提升，部分商家推出更符合当代全场景化穿搭需求和审美的原创产品，汉服改良的品牌不断涌现。



二是总体价格下降。目前各种汉服新店新款层出不穷，市场供给增加，竞争激烈，行业出现价格战，而目前较多汉服仍是溢价出售。

当下汉服价格下降是市场调节的正常现象，预计在市场竞争和价格虚高程度缓和之前，未来一段时间内汉服价格仍会呈下降趋势。

三是消费大众化。在经历近两年汉服市场井喷式增长、认可度和普及度提高后，越来越多消费者会关注到汉服市场和文化，中低端产品的选择增多和价格下降，也降低了新消费者尝鲜成本，因此预计在价格下降的助推下，汉服消费也将走向大

众化。

四是现代新兴科学技术蓬勃发展，促进了汉服的广泛宣传。利用 3D 打印技术可以制造精美且成本低的汉服配饰，利用 5G 和 AR 技术可以让中华传统文化作品更加生动，而利用数字化技术则可以复原出土服饰，为汉服的设计和制作提供历史依据。

艾媒咨询分析师认为，先进技术的广泛应用与汉服产业发展的紧密结合已成必然趋势。

五是随着汉服产业的发展，带动包括汉服的租赁、写真拍摄和二手交易等周边产业的壮大。其中，由于一些正版汉服价格较昂贵，加之定制时间较长，催生了一批汉服租赁商家的出现；另外，包含汉服租赁、化妆及造型服务、摄影服务的汉服体验馆也是颇受欢迎的商业模式，能让消费者全面地体验汉服文化。

六是汉服品牌与博物馆、游戏、影视剧或漫画的跨界 IP 合作将会是汉服趋势之一。其具有良好的营销效果，能够打破汉服品牌原有的用户圈层，从而圈粉更多的新用户群体，触达更广泛的人群。

同时汉服与各种新元素的碰撞也能在一定程度上迅速提升品牌的设计与工艺水平。

越来越多的线下汉服文化活动，将成为汉服商家重要的推广阵地，例如西塘汉服文化周、中华礼乐大会、华裳九州等，这些活动可以帮助汉服品牌在传播推行汉文化的同时，提升品牌知名度，打造品牌认同感。对于汉服产业来说，则推动整个汉服圈持续发展繁荣。■



金庸：侠之大者

谨以此文，纪念金庸先生诞辰100周年。

文 | 党鹏

在1985年的秋天，当我还是小学生的时候，每天放学都会先做完作业，再急匆匆地扒拉两口饭，然后带着小板凳去村里的放映室等待着看电视。即使如此，往往那台14英寸黑白电视机前面最好的位置早被抢占。

对于一个孩子而言，那刻最喜欢看的电视已不再是动画片《恐龙特急克塞号》或者《圣斗士星矢》，而是来自香港的武打电视剧《射雕英雄传》。

我们看的自然是1983年版本的《射雕英雄传》，内地各大电视台引入版权播放的时间已经是在1985年。那一年的5月，翁美玲已经去世，但是我们依然追捧着黄

日华和翁美玲，每个人的笔记本上或者书本上都贴着他们的大头贴。

从此，许多少年的心里，驻扎下了一个武侠的梦：总是幻想自己得到高人指点，或者意外获得一部武功秘籍，从此练就一身绝世武功，行走江湖，除暴安良。然而，梦想只能在实际生活中变为“点穴”功夫，同学们互相戳着对方过一下大侠瘾而已。

再后来，懵懂之中认识到了郭靖和黄蓉之间纯美的爱情。一句“蓉儿”“靖哥哥”，就让人心潮澎湃，或者梦想自己有那样一个红颜知己，能够一起浪迹天涯。



武侠才是成年人的童话

“飞雪连天射白鹿，笑书神侠倚碧鸳”，这句话每一个字都代表着一部金庸的小说。从1955年第一部《书剑恩仇录》，到1970年最后一部《越女剑》，金庸向华语世界馈赠了一个永不磨灭的武侠江湖。

随着越来越多地阅读金庸的小说，才逐渐真正地认识到武侠的内涵和外延。每一部小说里都有让人回肠荡气、侠肝义胆的大侠形象，有那些耐人寻味、寸断肝肠的细腻情节，让人阅读得酣畅淋漓、欲罢不能。

其实，每一个金庸迷都在小说里对标自己，对标自己的爱人、自己的人生。或是喜欢郭靖的义薄云天，或是喜欢张无忌的侠肝义胆，或是喜欢萧峰的侠骨柔肠，或是喜欢韦小宝的复杂多变，或是喜欢令狐冲的江湖浪子……我们也开始从小说里理解人生的痛苦，这里有萧峰的无奈悲伤，虚竹的所求不得，杨过的悲欢离合。

其实，金庸小说里精彩的还有那些女性的描写，她们是武侠世界的一抹红颜，是武侠世界绽放的花朵，无论是黄蓉、王语嫣、周敏、双儿或者是小龙女，她们都有着各自的精彩：或是古怪精灵、智慧超群，或是容貌出众、气质高雅，或是温柔亲切、伶俐可人。在金庸的笔下，对她们进行了深刻的理解和细腻的描写，呈现出一个丰富多彩，浪漫而理想化的武侠世界。

然而，这些都只能是成人的童话。我们不能生活在那个侠客江湖的时代，只能幻想自己穿越回去，置身其中，体味其中的酸甜苦辣，或是快意恩仇。对侠客多一份理解，就对金庸多一份理解，对武侠精神多一份理解。

什么是侠？

侠，其中“夹”既是声旁也是形旁，表示挟持。篆文的侠，由人和夹构成，即人在挟持，表示挟持富豪或强权者的仗义勇士。基于此，侠就指古代行游四方、劫富济贫、锄强扶弱、仗义行道的勇士。

在司马迁的《史记·游侠列传序》中如此描述：“今游侠，其行虽不轨于正义，然其言必信，其行必果，已诺必诚，不爱其躯，赴士之厄困，既已存亡死生矣，而不矜其能。羞伐其德。盖亦有足多者焉。”这里，对侠客的精神进行了粗线条的勾勒，但是已经点出了“侠”的关键词。

至于金庸对“侠”的理解，在他的小说《射雕英雄传》第二十回里，有一段郭



靖与杨过的对话如此描写：

郭靖一面解衣就寝，一面说道：“过儿，眼前强虏压境，大宋天下当真是危如累卵。襄阳是大宋半壁江山的屏障，此城若失，只怕我大宋千万百姓便尽为蒙古人的奴隶了。我亲眼见过蒙古人残杀异族的惨状，真是令人血为之沸。”

杨过听到这，想起途中蒙古兵将施虐行暴诸般可怖可恨的情景，也不禁咬得牙关格格作声，满腔愤怒。

郭靖又道：“我辈练功学武，所为何事？行侠仗义、济人困厄固然乃是本分，但这只是侠之小者。江湖上所以尊称我一声‘郭大侠’，实因敬我为国为民、奋不顾身的助守襄阳。然我才力有限，不能为

民解困，实在愧当‘大侠’两字。你聪明智慧过我十倍，将来成就定然远胜于我，这是不消说的。”

“只盼你心头牢记着‘为国为民，侠之大者’这八个字，日后名扬天下，成为受万民敬仰的真正大侠。”

“为国为民，侠之大者”，这就是金庸通过他的小说想告诉我们的“侠客”精神。在金庸的笔下，虽然“为父母兄弟报仇”往往是小说的切入点，但是侠义不再是一个人的恩怨情仇、打打杀杀，而是提升到了一个更高的层面：关心家国命运、关注民间疾苦。即使是虚构的主人翁也总是站在历史的重大节点，以侠义精神号召天下武林人士共担大责。这些酣畅淋漓的文字，让金庸的小说闪耀着人文情怀的光辉。

与此同时，金庸给“侠”赋予了更为丰富的精神内涵。他巧妙地将侠客文化与中国传统文化进行了融合与渗透，其中包括儒、墨、道、佛等，由此创造出了多元的价值观念和多样化的侠客人物形象。这些体现在小说人物的形象上，比如郭靖身上阐释的墨家特点，杨过身上阐释的道家特色，一灯大师等身上的佛家光辉，都让我们领略到不同的侠义精神。

法国有关电影、动画和音乐的评论和新闻网站评价金庸小说：“高尚的灵魂，古老的英雄，卑鄙和奸诈之徒，骑士精神，奇幻的武术，英雄史诗般的战斗……所有武侠小说的精髓都凝聚在此。”

侠的存在，让世界熠熠生辉

今年，是金庸先生诞辰 100 周年。



金庸笔下侠客们武学上的不断创新、追求至高境界，在行走江湖中的冒险精神，在为国为民的济世精神等等，这些与第一代企业家精神都具有高度的契合，也正是因为有他们的共同努力，才有了改革开放以来中国经济的发展与腾飞。

“凡是有华人的地方，就有金庸的读者。”金庸将中国传统文化元素与历史的亦真亦幻结合在一起，为我们打造出一个江湖的精神家园。除了小说的精彩绝伦之外，更重要的是金庸带给我们怎么样的一个现代意义上的侠义精神和家国情怀，对于当前社会的启发意义体现在哪里？

自古文人喜欢讲“修身齐家治国平天下”，但是侠义精神却在一片刀光剑影之中让人深明大义。今天，我们已经不需要挥剑长啸，但是我们每个人在自己工作的领域、从事的事业、所站的平台、眼中的视野出发，我们需要重新理解侠义精神在社会结构中的作用。

对于改革开放之初成长起来的第一代企业家而言，他们往往将个人命运、企业命运与国家命运紧密相连，“以民族昌盛为己任”，这是他们创业和发展过程中高举的旗帜。

基于此，经济学家汪丁丁曾列出企业家精神的四个要素：敬业的精神、合作的精神、创新的精神、济世的精神。而张维迎则在有关企业家精神的论述中，阐述认为“创新——企业家的基本职能”“冒险精神——企业家的基本素质之一”。

我们套用古代侠客们或者金庸笔下侠客们的特质，显然他们在武学上的不断创新、追求至高境界，在行走江湖中的冒险

精神，在为国为民的济世精神等等，这些与第一代企业家精神都具有高度的契合，也正是因为有他们的共同努力，才有了改革开放以来中国经济的发展与腾飞。

在新的时代，社会主要矛盾已经从“人民日益增长的物质文化需要同落后的社会生产之间的矛盾”，转化为“人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾”。这样的转化，必然带来社会生产、管理等方面巨大的变革。这样的变革，又给企业和企业家带来新的机遇和挑战。

因此，我们需要在新时期构建新的侠义精神和家国情怀，并以此转化为行动，在倡导和践行“规则化生存”的同时，在市场经济大潮中，积极发挥企业家精神，自觉地承担更多的社会责任。在中国，明礼诚信、科学发展、可持续发展、保护环境、文化建设、发展慈善事业、保护职工健康、发展科技被主张为企业八大社会责任。

华为投入万亿元资金研发从而“遥遥领先”，宗庆后白手起家打造娃哈哈，福耀玻璃曹德旺为慈善事业捐资 150 亿元……他们都具有敢为人先的精神、扎根大地的家国情怀，这正是侠义精神的呈现与发扬。

“为国为民，侠之大者”，侠的存在，让世界熠熠生辉。■

时至立夏，养生正当时

在立夏时节植被开始快速生长，草叶碧绿、鲜花吐蕊，昆虫和动物也越发活跃，人的阳气也逐渐旺盛，新陈代谢逐渐增强，万物已经来到由“生”到“长”的转折阶段。

文 | 李婷

5月5日，我们迎来二十四节气中的第七个节气，夏季的第一个节气：立夏。

天文学中，立夏是夏季开始的标志。北斗七星的勺柄顺时针旋转一圈是一年，每转动15°为一个节气，一年共24个节气，此时北斗七星的斗柄指向东南方，太阳黄经达45°。《历书》中有记载：“斗指东南，维为立夏，万物至此皆长大，故名立夏也。”

此外，《月令七十二候集解》中也记载：“立，建始也，夏，假也，物至此时皆假大也。”这里的“假”，即指“大”，意思是春天播种的植物已经直立长大了。因而，在立夏时节植被开始快速生长，草叶碧绿、鲜花吐蕊，昆虫和动物也越发活跃，人的阳气也逐渐旺盛，新陈代谢逐渐增强，

万物已经来到由“生”到“长”的转折阶段。

正所谓春生夏长，才会有之后的秋收冬藏。时至立夏，万物繁茂。

立夏时节·三候

事实上，在“立夏”前后，我国只有福州到南岭一线以南地区才是绿树浓荫的真正夏季，而东北和西北部分地区刚刚进入春季，全国大部分地区的平均气温在20摄氏度上下，正是“百花绽放，群芳争艳”的暮春和初夏季节。

不过相同的迹象是立夏之后，地球的日照时长逐渐增加，气温上升，我国大部分地区的雷雨天气也在增多。这段时期立夏则分为三候。《逸周书·时讯解》记载道：“立夏之日，蝼蝈鸣。又五日，蚯蚓出。



立夏时节可食用红色食物以养心，例如樱桃、番茄等



又五日，王瓜生。”即立夏时节，适宜生存在温暖潮湿环境中的蝼蛄（即蝼蛄）开始活跃，随着蝼蛄的鸣叫，夏日渐浓。过五日，便能看到蚯蚓出洞，因为当土壤阳气极盛时，生活在潮湿阴暗土壤的蚯蚓出来凑凑热闹，帮农民翻松泥土。再过五日，就是瓜果快速生长爬藤的过程了。

因此，立夏也是一年之中农作物生长的关键时期。冬小麦扬花灌浆，油菜接近成熟，此时春播夏收的作物年景则基本定型，所以有农谚“立夏看夏”之说。

因而从古代开始，帝王们就很重视立夏节气。古时，帝王在立夏这天会率文武百官、三公九卿、诸侯大夫迎夏于南郊，其服饰、车马、旗帜均为朱红色，寓意祥和喜庆，同时在迎夏仪式中要隆重祭祀炎帝、祝融（传说的农作物祖师爷和火神），以祈求风调雨顺，秋季丰收，国泰民安。同时，也会指令司徒等官去各地勉励农民抓紧耕作。

除却农作物，立夏在民间也是传统的节日。俗话说：“立夏吃了蛋，夏天不疰夏。”意思就是在立夏吃立夏蛋能有效预防逐渐升温的天气可能带来的中暑，以及

暑天常见的食欲不振、身倦肢软、消瘦等苦夏症状。所以民间很多人家在立夏前一天就会煮“立夏蛋”来预防中暑，一般用胡桃壳或茶叶来煮，也就是现在的茶叶蛋。

随着夏日来临，气温不断上升，很多人不注意就会产生苦夏症状。那么，立夏应该如何养生？

立夏调摄·养“心”

俗话说：“养心百忧消，平和过夏季。”为什么立夏要养心？

立夏时节，日照增加，气温升高，正是万物快速生长的时候，人体也处于新陈代谢的旺盛时期，阳气外发，阴伏在内，气血运行也相应地旺盛起来。所以在这个时间段，人们易烦躁不安，好发脾气，出现失眠、口腔溃疡等上火症状。

而中医学认为，心为阳脏，主阳气。心脏的阳气能推动血液循环，维持人体正常的生命活动。同时，心脏的阳热之气不仅能够维持身体本身的生理功能，还能够起到温养全身的作用。心在液为汗，所以，无论是脾胃运化，还是全身水液代谢、汗液调节，都与心阳的重要作用分不开。



夏季人们可以选择祛湿的食物如淮山药、芡实、赤小豆等

明代医学家张景岳就曾说道：“春应肝而养生，夏应心而养长，长夏应脾而变化，秋应肺而养收，冬应肾而养藏。”心对应夏，夏季阳气旺盛；《黄帝内经》也记载道：“春夏养阳，秋冬养阴。”所以夏季养阳，养阳最重在养心。因而，立夏时节，养生重在养“心”。

那么，如何养“心”？

1. 起居养心

按照中医的理论，“夏”对应人体五脏的“心”，进入初夏时节，很多人可能会感到浑身不适、头疼、失眠、倦怠等，五脏调理重在“心”，所以夏季要顺应节气阳盛阴虚的变化，重视“静养”，保养心脏。中医认为，立夏养“心”的总则在于：“养心安神，使血有所主，神有所藏。”

起居时间的调整最是能养心安神。《黄帝内经》曰：“夏三月，此谓蕃秀，天地气交，万物华实，夜卧早起，无厌于日。”即立夏时节气候变化明显，白昼渐长，夜晚渐短，因此为顺应阴阳变化，人们应该晚睡早起，但晚上最好不超过 23:00，早上则是比春天早起稍早一些时间，在

5:00—6:00 起床为宜。

同时，因为晚上晚睡，睡眠略有不足，加上午饭后消化道供血增多，大脑供血相对减少，人们在午后通常会感到困意，精神不振。因此，中午应适当小憩，养成午睡的习惯。研究表明，午睡能使体内激素分泌更趋平衡，降低冠心病的发生率，但午睡时长不宜过长，一般以半小时到一小时为宜，因为午睡时间过长会让人感觉没有精神，甚至有时候产生头晕。需要注意的是午休不可贪凉，在风口处午休容易受风着凉，发生疾病。

此外，中医提醒，人们需注意顺应天气的变化，注意起居的同时也要注意心情的健康程度，“暑易伤气”“暑易入心”，需要注意精神的调养，切忌大喜大悲，以免伤心、伤身、伤神。正如《摄生消息论》中所说：“（夏季）更宜调息净心，常如冰雪在心，炎热亦于吾心减少，不可以热为热，更生热矣。”

特别是老年人，立夏后的高温容易引起情绪焦躁，导致心火过旺，引发各种疾病。所以更要加强对心脏的保养，做好自我调节，保持神清气和、心情愉悦的状态，养心养好，使阳气维持身体各脏腑功能正常运作，避免气血淤积，预防心脏病发作。同时也尽量达到“正气充足，邪不可干”的境界。

2. 饮食养心

立夏之后，气温逐渐攀升，人们会常感到烦躁上火，食欲不振。所以夏季饮食调理主要以健脾和胃、益气生津为主。

首先，要注重“春夏养阳”的原则，选

择温补阳气的食物，加上立夏后心火当令，心火旺则克肺金，还可适当多吃辛味食物以调节补益肺气，如生姜、葱、韭菜、大蒜、芥末等。因为姜和葱都属于阳性食物，有助于人体阳气生发，不仅能加快血液流动，起到提神的功效，其中的姜辣素还可以刺激唾液、胃液的分泌，加快肠胃蠕动，促进消化，增强食欲，并防止肚腹受凉及感冒。俗话说“冬吃萝卜夏吃姜，不劳医生开药方”就是如是道理。但需注意，不可多吃辛辣的食物，以防灼伤阴液，加重心火。

其次，立夏时节饮食需以清淡为主，暑热当令，心火易于旺盛，容易出现胃肠道疾病，膳食调养应该以低脂、低盐、低糖的清淡饮食为主，切记暴饮暴食，少吃大鱼大肉这种食肥甘厚腻之品，含糖饮料也要少喝。转而多以食用富含维生素、易消化的食物为主。如可以适当喝牛奶，吃鸡肉、豆制品、瘦肉等，既能补充营养，增加蛋白质，又能起到强心的作用。还可多吃些深色蔬菜补充维生素，食用红色食物以养心，如西瓜、樱桃、番茄、胡萝卜、红豆、牛羊肉等。还可以吃些时令新鲜的食物，比如樱桃、桑葚、鲥鱼等。以及适当吃些粗粮，以增加纤维素及维生素的供给，起到预防动脉硬化的作用。

最后，这段时期切记不要贪凉。气温逐渐升高会让人们爱吃寒凉的食品，比如人们爱吃从冰箱里取出的水果、饮料、冰淇淋等。中医认为，脾为化生之源，是人体的气机枢纽。如果脾气不足，入口的食物就不能顺利转化为水谷精华，或者已经转化为精华的也不能顺畅运送到身体各个脏腑。而冰冷寒凉的食物，往往最先损伤

的就是脾胃，肠胃受伤，消化吸收功能减弱，营养跟不上，到盛夏时候人体的能量消耗则会更大，这也是为什么夏季更容易发生脾胃不和及脾虚等症状的原因。特别是肠胃功能较弱的儿童和老人，在吃冰凉食物后的半小时最易发生剧烈腹痛，严重的情况还会出现恶心、呕吐、头晕、腹泻和全身冷战等症状。

通常，人们可以选择祛湿的食物如淮山药、芡实、赤小豆等，同时用甜食养脾气，达到祛湿养脾的目的。

3. 运动养心

立夏已至，顺应自然阳气的发散状态，人们应该适当增加活动以激发阳气。一方面，可以通过适当的排汗来排出人体内平时积攒未排出的寒邪之气，以外达气血。另一方面，运动出汗也可以增强新陈代谢，排除体内郁滞的代谢产物，达到强身健体的效果。

因此，立夏时节的保健要多增加室外活动，晒晒太阳，散散步，适当运动。值得注意的是，运动以微微出汗最佳，既可舒展体内阳气，调节体温，还可祛湿。切忌运动过度，《黄帝内经》中说过：“汗为心之液。”因此即便是“出汗”对身体有益，也千万不能过度，过之则伤“心”。如果是稍动就出大汗的人，就需要防止剧烈运动而出大汗来伤津耗气，这类人群可以选择慢节奏的有氧运动，如散步、慢跑、练八段锦、打太极拳或做瑜伽拉伸等运动。在运动过后，还可以适当喝些温开水，并注意早晚温差的天气，避免因出汗导致的吹风受寒。☞

人生的第一桩事是生活



朱光潜在《给青年的十二封信》中说：做学问，做事业，在人生中都只能算是第二桩事，人生的第一桩事是生活。人要懂得领略生活，从生活中寻出种种情趣来，人的精神方能养得生机盎然，人生也才会历久不衰。本期悦读，推荐给您三本书，希望您可以在“领略生活之美”的同时，找到“想做的事”，过上有“意义”的人生。

领略生活之美

《青年管理者》

对于青年管理者来说，生活的画卷刚刚展开，必须思考明白自己想要什么样的生活。青年管理者要意识到，纵使再有抱负和志向，自己首先也是一个世俗的人。做一个灵魂有趣的人，而不是一个索然寡味的人。

中国人的生活和人生态度，深受诸子之学与魏晋美学的浸染。孔子《论语》云：“饭疏食，饮水，曲肱而枕之，乐亦在其中矣。不义而富且贵，于我如浮

云。”孟子《孟子·离娄章句下》曰：“大人者不失其赤子之心。”北宋大儒程颢《春日偶成》诗云：“天淡风轻近午天，傍花随柳过前川；时人不识余心乐，将谓偷闲学少年。”明代洪应明《菜根谭》推崇：“惟大英雄能本色，是真名士自风流。”再看苏东坡，他一生屡次陷入命运的泥潭，跌宕起伏，四海飘零，很难称得上人生如意。但即便这样，生活也是被他过得有模有样，有滋有味。儒家的进取，道家的洒脱，释家的圆融，都被东坡先生运用得淋漓尽致，恰到好处。

做成“想做的事”先走出 5 个误区

《如何找到想做的事》

在“找到想做的事”之前，我们先要破除与寻找“想做的事”有关的误区。

误区 1：必须是能坚持一生的事。找到“想做的事”并不意味着把它作为一生的事业，而是当作“现在最想做的事”。最危险的是没有任何“想做的事”，茫然空虚地生活。

误区 2：找到想做的事时会有命中注定的感觉。寻找“命中注定”想做的事是浪费时间。通过培养自己心中小小的兴趣，想办法使眼前的工作变得有趣，就会探索出“想做的事”。你需要发现的不是“命中注定”想做的事，而是自己内心能够接受、自己探索出的想做的事。

误区 3：必须是对别人有益的事。在考虑“想做的事”时，这件事能不能帮助别人并不重要。兴趣能变成工作是因为有人在其中感受到价值，所以正确的做法是坚持做自己“想做的事”，最终也会“对别人有益”。

误区 4：必须多行动才能找到。不知道自己想做点什么的时候，要做的不是增加选项。我们已经足够多的选项了。我们需要明确自己的“选择标准”。选择标准只存在于自己内心，所以为了明确选择标准，我们需要先了解自己。

误区 5：想做的事不能成为工作。告诉大家以下两条重要的思考方法：“想做的事”在自己心中，实现手段在社会中。

新生代如何擎起新时代

《意义：成功与财富的原点与终点》

今天的年轻人不只代表未来，而且已经直接代表现在了。因为他们是互联网、移动互联网的原住民。人类进步根本上是由获取信息的方式决定的，作为互联网的原住民，他们可以用最新的方式得到人类最新的信息和知识的武装，这就叫“青春主权”。

也正所谓能力越大责任越大。《道德经》里有一句振聋发聩的话：“奈何万乘之主，而以身轻天下？”老子这句话虽然是讲给君王的，但其实人人都是“万乘之主”，因为我们每个人都是人类命运共同体的责任承担者，每个人也都是自己人生的董事长兼 CEO。人们的成功与财富不是只为满足“小我”，置别人、环境和未来于不顾，更不是自己越成功就让这个世界越危险，而是那个大的“为什么”，大家是否想清楚了，从为什么到怎么做，再到做成之后你会干什么，这些才是最重要的。上一辈成功企业家有些一辈子不变的、坚定不移的，就是对“先问是非，再论成败”的价值理念，对所有事情前面的那个“为什么”特别坚定。📖



《青年管理者》

作者：张云亭
出版社：中信出版集团
出版时间：2020年10月



《如何找到想做的事》

作者：【日】八木仁平
译者：徐艺菊
出版社：机械工业出版社
出版时间：2023年8月



《意义：成功与财富的原点与终点》

作者：刘东华
出版社：机械工业出版社
出版时间：2024年3月

《建行财富》杂志读者互动问卷

尊敬的读者朋友：

感谢您对《建行财富》杂志的关注、关心与厚爱！为不断提高办刊质量，进一步凸显刊物的特色性、贴近性和悦读性，更好地服务读者，2024年6月刊内容，我们将借“世界环境日”“国际儿童节”等契机，探析时代延续发展的内容。

真诚欢迎您参与问卷调查，并提出宝贵意见或建议。我们坚信，有了您的参与，将是我们办好这本杂志的源泉和动力。让我们一起携起手来，为《建行财富》的“茁壮成长”共同努力！

以下互动问卷，请您将选择的答案编号填入（ ）

1.您关心哪些领域的持续发展？（多选）（ ）

A.经济 B.社会 C.环境 D.财富管理 E.其他_____

2.您认为可持续发展对于个人财富管理的重要性如何？（ ）

A.非常重要 B.重要 C.一般 D.不太重要 E.完全不重要

3.您是否考虑将可持续发展因素纳入您的投资决策中？（ ）

A.是，我一直在考虑 B.偶尔会考虑 C.很少考虑 D.从未考虑过

4.您认为财富代际传承的关键是什么？（多选）（ ）

A.税务规划 B.遗产分配 C.家族和谐 D.教育培养 E.家族企业的持续经营 F.其他_____

5.您是否愿意为儿童提供有关可持续发展教育和财商教育？（ ）

A.非常愿意 B.比较愿意 C.一般 D.不太愿意 E.完全不愿意



问卷参与方式：

方式一：填写问卷后，拍照发至《建行财富》编辑部邮箱ccbpb@cbnet.com.cn；

方式二：填写问卷后，撕下问卷转交给建行私人银行客户经理；

方式三：扫描左图二维码，填写问卷并提交。

欢迎扫码参与问卷互动

立夏

2024.5.5

