

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank



大国共同富裕

14 大国重任：齐力迈向共同富裕

29 企业如何推进共同富裕？

33 慈善信托为公益慈善插上金融的翅膀

46 刘建忠：私行筑梦“修身、齐家、治业、共富”

58 王美焰：投身小城镇建设，做一个浪漫的人

79 找寻遗落的“古之豫锦”

7 月



ISSN 1674-988X



建行私人银行「客户专享刊物」

小暑

2023年7月7日



新时代 新目标

党的二十大报告指出：“中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化。”

对于一个有着 14 亿多人口的大国而言，实现全体人民共同富裕是人类历史上从未有过的开创性事业。共同富裕需要一个过程。正如党的二十大报告明确的，“共同富裕是中国特色社会主义的本质要求，也是一个长期的历史过程”。在这一过程中，需要越来越多的人参与价值创造、财富创造和财富积累。

在实现共同富裕的伟大征程中，企业既是受益者、参与者，更应是践行者、推动者。企业是市场经济活动的主要参与者，是社会生产和服务的主要承担者，是经济社会发展的重要推动力量。因此，企业的首要任务就是通过不断解放和发展生产力，创造和积累社会财富，把共同富裕的“蛋糕”做大、做好。在此基础上，通过合理的制度安排把“蛋糕”切好、分好。

企业在经营发展过程中，有诸多机会参与做好初次分配、再次分配和第三次分配，这些对于企业发展及共同富裕而言意义重大。特别是在第三次分配阶段，企业可以进一步发展公益慈善事业，对发展滞后地区和社会弱势群体保持关注，这也是企业积极践行社会责任，参与助力共同富裕的有效途径。

党的十九届四中全会提出要重视发挥第三次分配作用，发展慈善等社会公益事业。

近年来促进共同富裕这一重大战略任务的部署渐次展开，公益慈善作为第三次分配的主要方式，对促进共同富裕发挥了积极作用。

这其中，商业银行积极用金融方式助力爱心人士践行社会责任，通过金融工具的运用引导财富向善，共同创造社会影响力，助力家族梦、托举中国梦。

如今，包括建设银行在内的我国多家国有大行私人银行已经走过 15 个年头。中国银行业协会 2022 年统计数据显示，中资私人银行的资产管理规模近三年平均增速接近 19%；私人银行客户数平均增速超过 20%。无论是私人银行资产管理规模还是私人银行客户数均保持较快增长，私人银行业呈现出蓬勃的发展态势。

慈善是高净值人群回馈社会的责任表达，也是金融向上向善的价值内涵。国内优秀的私行聚焦客户在回馈社会和促进共同富裕等方面的公益需求，为投资者搭建了参与公益慈善的平台。例如慈善信托，它是将金融与慈善相结合的创新之举，能够充分有效地满足爱心人士回馈社会的需求。

未来，我国商业银行的私人银行业务将始终践行金融报国为民的初心与使命，以更专业、更高品质的综合化金融服务投身于实现“共同富裕”的国家战略中，为助推经济高质量发展贡献应有之力。

《建行财富》编辑部



01 卷首语 新时代 新目标



大 MEGATRENDS 势

06 2023年6月经济大事件

封面 COVER STORY

14 大国重任：齐力迈向共同富裕

17 如何平衡“共同”和“富裕”？

21 共同富裕与高质量发展相互促进

25 守正创新 书写企业的共富情怀

29 企业推进共同富裕：

“何以可能”与“何以可为”？

33 慈善信托为公益慈善插上金融的翅膀

37 共同富裕之路上，商业金融与
政策性金融如何形成合力？



财富 FORTUNE DOMAIN 版图

- 43 十五载厚积初心
续写中国财富管理新华章
- 46 客户至上稳健经营 私行筑梦“修身、齐家、治业、共富”
- 49 “和衷并进 有责有为”
圆桌论坛实录
- 58 金石集团王美焰：
投身小城镇建设，做一个浪漫的人
- 64 芳厢——把自己还给自然
- 68 与“潮”共舞 缔造百年品牌企业
- 72 净值化时代，保险为何又变香了？
- 75 美元、欧元和日元走势如何演变？



闲谈 LIFESTYLE

- 79 找寻遗落的“古之豫锦”
- 85 天幕下的“烟火气”：撑起城市的“诗”与“远方”
- 89 找到乡村振兴的未来路径

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2023年第7期 总146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：石丹 张荣旺 编辑：吴悦文 朱紫云 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：北京盛通印刷股份有限公司

发行单位：《建行财富》编辑部 出版日期：2023年7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

证监会基金投资顾问业务试点达到预期目的，已基本具备转常规条件，资本市场逐步完善。此外，国家在中小企业、新能源汽车等实体经济领域持续推出减免税收政策。6月份，我国经济恢复势头趋稳。

· 2023年6月经济大事件

2023年6月经济大事件

《数字人社建设行动实施方案》出台，推进一体化办理，塑造数字化管理新体系

01

6月19日，人力资源社会保障部印发《数字人社建设行动实施方案》的通知，要求提升社会保障卡社银联动服务水平，探索推进社会保障卡加载数字人民币支付功能。

该通知提到的目标是到2025年，数字人社建设体系初步形成，人社数字化底座基本建立，“全数据共享、全服务上网、全业务用卡”成效更加广泛，人社数字化应用场景不断涌现，业务实现有机联动，建成横向打通、纵向贯通、协同高效的人社一体化发展格局。到2027年，数字人社建设取得显著成效，数字化管理新体系、服务新模式、监管新局面、决策新途径、生态发展新格局全面形成，全国人社领域数字化治理体系和治理能力成熟完备，实现整体“智治”。

基金投资顾问业务试点将转为常规业务

02

为健全资本市场财富管理功能，深化投资端改革，培育资本市场买方中介队伍，6月9日，证监会就《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定（征求意见稿）》（以下简称“《规定》”）公开征求意见。

《规定》旨在进一步完善证券投资基金投资咨询业务法规体系，明确基金投资顾问业务具体规范和监管细则，为此项业务长期、规范、健康发展提供有力法治保障。

03

团体人身保险业务监管时隔8年再升级

6月9日，国家金融监督管理总局人身险部向业内下发了《关于规范团体人身保险业务发展的通知（征求意见稿）》（以下简称“《征求意见稿》”），这是继2015年《关于促进团体保险健康发展有关问题的通知》发布之后，监管部门再次在制度层面规范团体人身保险业务。值得注意的是，《征求意见稿》首次对团体人身保险业务设立了负面清单。新规明确，保险公司开展团体人身保险业务活动，不得存在以购买保险为目的组织起来的团体承保团体人身保险，不得通过虚构经济事项、挂靠中介业务等方式违规套取费用等八种行为。

04

国家发改委等四部门：2023年底前对月销售额10万元以下的小规模纳税人免征增值税

6月13日，国家发改委等部门发布《关于做好2023年降成本重点工作的通知》（以下简称《通知》）。根据《通知》，2023年年底以前，对月销售额10万元以下的小规模纳税人免征增值税，对小规模纳税人适用3%征收率的应税销售收入减按1%征收增值税，对生产、生活性服务业纳税人分别实施5%、10%增值税加计抵减。2024年年底以前，对小型微利企业年应纳税所得额不超过100万元的部分减按25%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税；对个体工商户年应纳税所得额不超过100万元的部分，在现行优惠政策基础上减半征收个人所得税。将减半征收物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税政策、减免残疾人就业保障金政策，延续实施至2027年底。

八部门：到2025年国家产教融合试点城市达到50个左右

6月13日，国家发改委等八部门印发《职业教育产教融合赋能提升行动实施方案（2023—2025年）》提出，到2025年，国家产教融合试点城市达到50个左右，试点城市的突破和引领带动作用充分发挥，在全国建设培育1万家以上产教融合型企业，产教融合型企业制度和组合式激励政策体系健全完善。在重点行业深度推进产教融合。在新一代信息技术、集成电路、人工智能、工业互联网、储能、智能制造、生物医药、新材料等战略性新兴产业，以及养老、托育、家政等生活服务业等行业，深入推进产教融合，培养服务支撑产业重大需求的技能技术人才。

MLF操作利率如期下降，中标利率为1.90%，较前值下降10个基点

6月15日，中国人民银行发布公告称，为维护银行体系流动性合理充裕，当日开展2370亿元中期借贷便利（MLF）操作和20亿元公开市场逆回购操作。其中，MLF操作中标利率下降10个基点，由此前的2.75%下降至2.65%。6月13日，中国人民银行以利率招标方式开展了20亿元7天期逆回购操作，中标利率为1.90%；同日，人民银行公布的常备借贷便利（SLF）利率表显示，自6月13日起，常备借贷便利利率隔夜品种为2.75%、7天期品种为2.90%、1个月期品种为3.25%，3个品种均较此前下降10个基点。

今年618平台大促表现：综合电商6143亿元、新零售243亿元、社区团购167亿元

07

星图数据《2023年618全网销售数据解读报告》显示，今年618期间，各平台投入力度超前，用户侧加码低价策略，商家侧简化规则并推出多种商家扶持及流量补贴举措。直播成流量最大出口，各平台竞争越发激烈，直播内容更加多样，部分头部主播开启多平台带货。

另一方面，直播电商平台消费增长明显，但整体规模难以与综合电商匹敌。此外，即时零售平台也深度参与电商618大促，品类不断丰富，商家数量也不断增长成为一大亮点。2023年5月31日20:00-2023年6月18日24:00，综合电商平台、直播平台累积销售额为7987亿元。

双柜台模式来了！内地投资者可以用人民币直接买卖港股

08

6月19日，香港交易所（以下简称“港交所”）在港股市场正式推出“港币-人民币双柜台模式”（以下简称“双柜台模式”），助推人民币计价证券在港交易及结算。目前已获批的双柜台证券共24只，约占港股总成交额的40%。双柜台模式是指港股市场设立港币和人民币两个柜台，分开交易两种货币股票。据港交所此前公告，两个柜台下的证券属同一类别，投资者可在不改变实益拥有权情况下互换同一个发行人发行的港币柜台证券及人民币柜台证券。

LPR迎来今年以来首次下调，1年期和5年期均下调了10个基点

09

6月20日，人民银行公布了最新的贷款市场报价利率（LPR），LPR迎来了今年以来的首次下调。具体来看，1年期LPR由3.65%降至3.55%，5年期以上LPR由4.3%降至4.2%，均较上一期下调10个基点。作为LPR报价的基础，6月中期借贷便利的中标利率较此前下降10个基点至2.65%。此次LPR下调，有利于带动实际贷款利率下行，降低实体经济融资成本，推动经济实现质的有效提升和量的合理增长。

深化债券注册制改革，证监会发布两项指导意见

10

6月21日，证监会发布了《关于深化债券注册制改革的指导意见》以及《关于注册制下提高中介机构债券业务执业质量的指导意见》，以深化债券注册制改革，健全资本市场功能，助力提高直接融资比重，推动债券市场更好服务实体经济高质量发展。两个指导意见的发布，旨在明确债券注册制改革的方向原则、基本内涵，着力优化债券发行审核注册机制，强化质量控制和廉政风险防控，提高债券审核注册工作制度化、规范化和透明化水平。

11

新能源汽车车辆购置税继续减免

6月21日，财政部、税务总局、工信部联合发布《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》，对购置日期在2024年1月1日至2025年12月31日期间的新能源汽车免征车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车免税额不超过3万元；对购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日期间的新能源汽车减半征收车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车减税额不超过1.5万元。关于这次减免税限额设定，在6月21日上午举行的国务院政策例行吹风会上，财政部副部长许宏才表示，实质上，售价在30万元及30万元以下的车辆不受限额影响，30万元以上的车辆只能按照最高限额享受减免税优惠，超出30万元以上的部分需要按照规定税率缴纳车辆购置税。

12

家居行业万亿规模市场迎来利好

国务院总理李强6月29日主持召开国务院常务会议，听取进一步强化安全生产重大风险和事故隐患排查整治的汇报，审议通过《关于促进家居消费的若干措施》，会议指出，家居消费涉及领域多、上下游链条长、规模体量大，采取针对性措施加以提振，有利于带动居民消费增长和经济恢复。要打好政策组合拳，促进家居消费的政策要与老旧小区改造、住宅适老化改造、便民生活圈建设、完善废旧物资回收网络等政策衔接配合、协同发力，形成促消费的合力。要提高供给质量和水平，鼓励企业提供更多个性化、定制化家居商品，进一步增强居民消费意愿，助力生活品质改善。

封面故事

党的二十大报告指出：“中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化。”对于一个有着 14 亿多人口的大国而言，实现全体人民共同富裕是人类历史上从未有过的开创性事业。我们党领导人民在推进社会主义现代化建设的过程中，始终把实现人民对美好生活的向往作为现代化建设的出发点和落脚点，着力维护和促进社会公平正义，坚定不移以中国式现代化扎实推进全体人民共同富裕，取得了举世瞩目的成就。



- 大国重任：齐力迈向共同富裕
- 如何平衡“共同”和“富裕”？
- 共同富裕与高质量发展相互促进
- 守正创新 书写企业的共富情怀

- 企业推进共同富裕：“何以可能”与“何以可为”？
- 慈善信托为公益慈善插上金融的翅膀
- 共同富裕之路上商业金融与政策性金融如何形成合力？

大国重任：齐力迈向共同富裕

实现全体人民共同富裕，需要把阶段性和长远性、区域性与全局性统一起来。

文 | 王柯瑾

什么是共同富裕？

中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平撰写的文章《扎实推动共同富裕》中明确指出：“共同富裕是全体人民共同富裕，是人民群众物质生活和精神生活都富裕，不是少数人的富裕，也不是整齐划一的平均主义。”“要深入研究不同阶段的目标，分阶段促进共同富裕。”

共同富裕是国之大者，涉及千头万绪，关系千家万户。当前，我国经济已从高速增长阶段转向高质量发展阶段，发展不平衡不充分问题仍然存在。新时代，实现共同富裕更需要付出艰辛的努力，需要亿万人民胼手胝足奋斗、携手并肩拼搏。

共同富裕的目标导向

只有努力推进共同富裕，

才能充分调动广大人民群众投身和参与现代化建设的

积极性主动性创造性，

才能顺利实现建成社会主义现代化强国的宏伟目标。

世界上既不存在定于一尊的现代化模式，也不存在放之四海而皆准的现代化标准。从世界历史来看，各国虽然都在共同追求现代化，但又在各自选择适合自身的现代化道路和模式。在新中国成立特别是改革开放以来的长期探索和实践基础上，新时代我国成功推进和拓展了以共同富裕为重要特征的中国式现代化，并在推进现代化的过程中扎实推

进共同富裕。

共同富裕是社会主义的本质要求，是中国式现代化的重要特征。只有努力推进共同富裕，才能充分调动广大人民群众投身和参与现代化建设的积极性、主动性、创造性，才能顺利实现建成社会主义现代化强国的宏伟目标。正如习近平总书记指出的：“在全面建设社会主义现代化国家新征程中，我们必须把促进全体人民共同富裕摆在更加重要的位置，脚踏实地、久久为功，向着这个目标更加积极有为地进行努力。”

如何以中国式现代化推进共同富裕？

政治方面，坚持党的集中统一领导，这是以中国式现代化推进共同富裕的根本前提。坚持全国“一盘棋”，推动形成上下联动、东西协调、全社会力量广泛参与的格局，使全国人民朝着共同富裕目标接续奋斗。

经济方面，大力发展生产力，这是以中国式现代化推进共同富裕的物质保障。需要我国在科技创新、深化改革、绿色发展等方面寻求突破，多渠道增加城乡居民收入，促进

各类资本规范健康发展，努力解决发展不平衡不充分的问题。

此外，实现全体人民共同富裕，需要把阶段性和长远性、区域性与全局性统一起来，统筹各类资源扎实推进共同富裕。

共同富裕靠什么来实现？

共同富裕是国之大者，
涉及千头万绪，关系千家万户。

共同富裕要靠共同奋斗，这是根本途径。

改革开放 40 多年来，我国已经消灭绝对贫困现象，低收入群体的平均收入水平大幅度提高。但实现共同富裕仍是一个相当长的历史过程，这其中，每个人都是共同富裕的主体，既是受益者又是贡献者，只有人人参与、人人尽力，才能实现人人享有。

其一，做大“蛋糕”、分好“蛋糕”。发力发展经济，使更多的企业盈利用于第一次社会分配，不断提升社会发展的效率，在增

加人民整体收入的同时，以适当的收入差距激励人们合法地追求社会财富的累积。同时，也要在维护公平正义中推进共同富裕。围绕更好保障和改善民生、促进社会公平正义，建立科学的公共政策体系，形成人人享有的合理分配格局。

其二，需要建立完善的社会保障体系。提高社会保障水平，让更多人享受到社会保障福利。同时，加大教育和医疗卫生投入，改善基础设施，提高服务质量，让更多的人能够享受到更好的教育和医疗卫生服务。

此外，还需要发挥好慈善捐赠再调节的作用。慈善捐赠在推动共同富裕进程中具有独特作用。鼓励社会成员热心慈善捐赠，积极培育慈善组织，鼓励有条件的企业、个人和社会组织举办医院、学校、养老服务等公益事业，鼓励和支持先富起来的社会成员履行社会责任。

鼓励“先富”带动“后富”

“先富带后富”是一个逻辑整体，既要鼓励“先富”，激发发展活力，也要带动“后富”，体现社会公平。

过去几十年，我国国民财富总量出现了快速增长。

《2022 意才·胡润财富报告》显示，截至 2022 年 1 月 1 日，中国财富家庭拥有的总财富达 164 万亿元，比上年增长 2.5%，是中国 2021 年 GDP 总量的 1.4 倍，其中，可投资资产达 67 万亿元，占总财富四成。

但由于我国地区之间资源禀赋和发展基础不同，地区发展差异也比较显著。在此背景下，共同富裕不能整齐划一、齐头并进，而要循序渐进分阶段促进。共同富裕也不是同时同

步同等富裕，在具体的实现路径上需要鼓励一部分人、一部分地区先富起来，先富带后富、帮后富，逐步实现共同富裕。

“先富带后富”是一个逻辑整体，既要鼓励“先富”，激发发展活力；也要带动“后富”，体现社会公平。

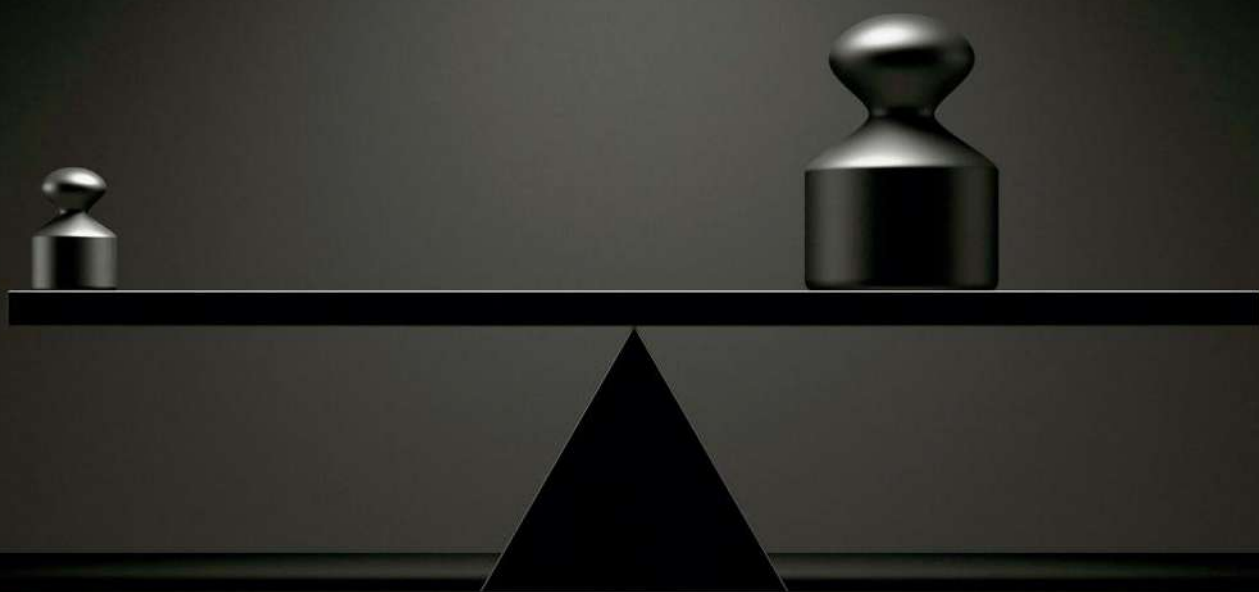
对于财富的积累与分配，党的十九大、二十大报告给出明确指引。

党的十九大报告提出，鼓励勤劳守法致富，扩大中等收入群体，增加低收入者收入，调节过高收入，取缔非法收入。坚持在经济增长的同时实现居民收入同步增长、在劳动生产率提高的同时实现劳动报酬同步提高。拓宽居民劳动收入和财产性收入渠道。履行好政府再分配调节职能，加快推进基本公共服务均等化，缩小收入分配差距。

党的二十大报告提出，要完善分配制度，坚持按劳分配为主体、多种分配方式并存，坚持多劳多得，鼓励勤劳致富，促进机会公平，增加低收入者收入，扩大中等收入群体，规范收入分配秩序，规范财富积累机制。

规范财富积累机制的意义在于引导居民以正当合理的途径积累财富，拓宽低收入和中等收入群体获得财富的渠道，使人民真正享受到改革发展成果。规范财富积累机制充分彰显了以人民为中心的发展思想，对于促进社会公平正义、推动实现共同富裕具有重要意义，亦是推进中国式现代化的题中应有之义。

要保护合法致富，鼓励富裕人群回报社会，就需要切实保护劳动所得，充分调动企业家积极性，促进各类资本规范健康发展。同时，加强公益慈善事业规范管理十分重要，通过完善税收优惠政策，鼓励高收入人群和企业更多地回报社会、带动更多的人群走向共同富裕。■



如何平衡“共同”和“富裕”？

如何让更多经济主体发挥各自的创造力，创造更多价值，积累更多财富，这是共同富裕的基础条件。

文 | 赵锡军

共同富裕的落脚点是富裕，只有拥有更多财富，才能进一步落实财富分配。如何让更多经济主体发挥各自的创造力，创造更多价值，积累更多财富，这是共同富裕的基础条件。

在实现共同富裕的伟大征程中，企业既是受益者、参与者，更应是践行者、推动者。

尤其对于民营企业而言，可以通过积极发展、履行社会责任，在共同富裕道路上担当有为，助力“蛋糕”做大做好，并合理分配。

作为金融机构，从财富创造的角度看，应促进资源的流动和优化配置，支持实体经济的发展；从财富积累和保障增长的角度看，应实现经济增长的财富效应，构建

从小康到富裕的通道；从应对风险的角度看，应有效抵御风险，维护金融体系的稳定和安全。

共同富裕的内在要求

共同富裕需要越来越多的人参与价值创造、
财富创造和财富积累。

党的二十大报告提出，“中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化”。其中，“全

体人民”“共同”“富裕”是核心关键词。

目前我国已经进入了全面实现小康社会的发展阶段，但小康还不是富裕的状态；现在有一部分人可能已经实现了富裕，但还不是全体人民共同的富裕，中低收入人群特别是人口占比超过50%的农村居民，显然还谈不上富裕。

共同富裕需要一个过程。正如党的二十大报告明确的，“共同富裕是中国特色社会主义的本质要求，也是一个长期的历史过程”。在这一过程中，需要越来越多的人参与价值创造、财富创造和财富积累。

党的二十大报告亦提到了我国在推动共同富裕过程中的一些阶段性目标和任务。从未来五年主要目标任务来看，包括“居民收入增长和经济增长基本同步，劳动报酬提高与劳动生产率提高基本同步，基本公共服务均等化水平明显提升，多层次社会保障体系更加健全”等。其中尽管没有提到共同富裕，但本质与共同富裕是有直接关联的。大部分居民依靠劳动的付出获得收入，劳动报酬是他们实现共同富裕的重要来源；提高公共服务水平，增强均衡性和可及性，扎实推进共同富裕……总结看，在未来五年的主要目标任务中，讲到共同富裕包括了收入、劳动报酬、公共服务和社会保障等多方面的提升。

到2035年，我国发展的总体目标包括“经济实力、科技实力、综合国力大幅跃升，人均国内生产总值迈上新的大台阶，达到中等发达国家水平”“人民生活更加幸福美好，居民人均可支配收入再上新台阶，中等收入群体比重明显提高，基本公共服务实现均等化，农村基本具备现代生活条件，社会保持



中国建设银行监事、中国人民大学资本市场研究院
联席院长、人大重阳高级研究员 赵锡军

长期稳定，人的全面发展、全体人民共同富裕取得更为明显的实质性进展”等。

其中诸多内容与共同富裕有关。比如，“中等收入群体比重明显提高”，意味着我们要扩大中等收入群体的比重；“基本公共服务实现均等化，农村基本具备现代生活条件”等也都与共同富裕有密切的关联。

从各阶段的任务可以看出，实现共同富裕要解决与其相关的居民收入、劳动报酬、要素收入、财产性收入、财富积累等问题。

企业肩负的使命

企业在促进共同富裕过程中，
有诸多机会参与做好初次分配、
再次分配和第三次分配。

企业在促进共同富裕过程中意义重大，一方面其承担着做大“蛋糕”的重任，另一方面肩负着分配“蛋糕”的使命。

富裕的源泉是创造更多价值。企业是市场经济活动的主要参与者，是社会生产和服务的主要承担者，是经济社会发展的重要推动力量。因此，企业的首要任务就是通过不断解放和发展生产力，创造和积累社会财富，把共同富裕的“蛋糕”做大、做好。

在此基础上，通过合理的制度安排把“蛋糕”切好、分好。党的二十大报告提出：“坚持按劳分配为主体、多种分配方式并存，构建初次分配、再分配、第三次分配协调配套的制度体系。”企业在经营发展过程中，有诸多机会参与做好初次分配、再次分配和第三次分配，这些对于企业发展及共同富裕而

言意义重大。

在初次分配阶段，企业可以发挥好初次分配的基础性作用，在内部建立科学合理的分配制度，与员工共享企业发展成果。努力提高居民收入在国民收入分配中的比重，提高劳动报酬在初次分配中的比重；坚持多劳多得，鼓励勤劳致富，促进机会公平，增加低收入者收入，扩大中等收入群体。在再次分配阶段，主要是通过社会保障、公共服务及一些补贴体系等实现收入分配的相互协调。企业可以合法经营、依法纳税，加大社会保障等的调节力度，为再次分配作出贡献。在第三次分配阶段，需要进一步发展公益慈善事业，对发展滞后地区和社会弱势群体保持关注，这也是企业积极践行社会责任，参与助力共同富裕中的有效途径。

具体到民营企业，在共同富裕过程中，民营企业壮大能够带动居民收入的增长和国家财富的增长，其发展可谓是共同富裕的基础。民营经济对我国经济社会发展的贡献有目共睹，贡献60%以上的税收、65%以上的国内生产总值、70%以上的技术创新、80%以上的城镇就业、90%以上的企业数量，民营经济已成为我国经济社会发展不可或缺的力量。

民营企业可以通过自身灵活的激励机制为自己的员工提供更多回报，对于在企业中依靠自己的劳动、努力和奉献有积极作用的员工，给予更多的回报，不断增强员工的获得感、幸福感、安全感，有助于他们更好更快地迈向富裕。

具体到国有企业，国有企业是价值创造的重要载体，其创造的价值有相当一部分会

实现共同富裕要解决与其相关的居民收入、劳动报酬、要素收入、财产性收入、财富积累等问题。

归国家所有，是社会公共财富的压舱石，这是民营企业不具备的。

从金融的角度看，国有资本和由各种各样个体资本集合而形成的共同资本，组成的集合投资，有可能成为调节社会财富分配的另外一块压舱石。比如，现在看到的社保基金、各种各样的社会保障领域里的支持性政策形成的金融投资，都能够作为社会共同财富的体现，每个居民从理论上讲都是社会公共财富的所有者。

金融的重要作用

金融作用发挥得越好，
市场主体价值创造的能力就越强，
整个国家财富积累的速度就会越快。

实体经济的发展离不开金融的支持。金融要为实体经济服务，满足经济社会发展和人民群众需要。

从微观层面看，金融是要解决企业投融资需求；从宏观层面看，金融是解决资源配置、经济增长的目标。无论是宏观还是微观，都可以理解为通过金融活动更有效地配置资源，助力社会实现价值的创造和增值。

从某种意义上讲，整个社会的价值创造能力、财富积累能力与金融运行有密切关

系。金融作用发挥得越好，市场主体价值创造的能力就越强，整个国家财富积累的速度就会越快。

具体来看，从财富创造、财富保值增值、抵御风险的角度，现代金融体系至少可以实现以下三大功能来助力实体企业的发展，进而支持共同富裕。

一是激发价值创造的能力，即做大“蛋糕”。金融可以进一步激发价值创造力，能够让资源配置得更好，能够最大程度地创造价值、做大财富。随着我国摆脱贫困、实现小康迈向富裕，居民收入在提升，财产在增加，怎样把这些不断增长的收入和财产进一步投入到生产领域中去，扩大大家的收入，这中间有诸多渠道、方法和手段，更需要金融的支持。

二是分享财富的能力，即分食“蛋糕”。分享财富的能力，就是真正把做好的“蛋糕”让每一个居民都有分享的能力。更多的公共财富将能够让每个居民在跟共同富裕相关的方面（比如就业、养老、教育等）实现共同提升。

三是抵御冲击的能力，即保护“蛋糕”。随着“蛋糕”不断做大，可能有各种各样的冲击，比如市场波动、外部和内部的风险等，金融要做的就是构建抵御风险的能力，把做好的“蛋糕”更好地保护起来。■

（张漫游采访整理）



共同富裕与高质量发展相互促进

扎实推动共同富裕的目的是为了满足人民对美好生活的向往，从这个角度来说，共同富裕是高质量发展的根本目的。

文 | 宋扬

共同富裕是中国特色社会主义的本质要求，是中国式现代化的重要特征。

党的二十大报告明确提出，“高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务”。高质量发展不仅可以解放生产力、发展生产力，不断优化产业体系，提供更多高质量的产品和服务，满足广大人民群众多样化、多层次的需求升级，更好解决供需结构矛盾，实现做大“蛋糕”的目标；还有助于调整生产关系，形成全体人民共同享有的合理分配格局，同时保障和改善民生，解决社会不公平问题，达到分好“蛋糕”的目的。

理解共同富裕与高质量发展之间的关系尤为重要。以中国式现代化推进中华民族伟大复兴的过程中，高质量发展有利于扎实推动共同富裕的实现，而共同富裕可以促进经济高质量发展，并推动社会公平进程。

四方面推进高质量发展

通过高质量发展推动全体人民共同富裕

取得更为明显的实质性进展。

共同富裕包含增长和分配两大要素，而

“富裕”则是共同富裕的前提。也就是说，共同富裕的落脚点还是富裕，这就意味着经济要增长，“蛋糕”要做大，老百姓的生活水平要提高。

从这个意义上来讲，共同富裕目标与稳增长目标是一致的，共同富裕其实是包含了增长维度更多元化的目标体系。要想做大“蛋糕”，高质量发展是基础，也是必然路径。党的十九大明确提出：“我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。”高质量发展应当是当前和今后一个时期明确发展思路、制定经济政策、实施宏观调控的基本依据，也是实现共同富裕的前提基础和必然

路径。

党的二十大报告中强调，“中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化”。要实现全体人民共同富裕的目标，就必须更好地解决新时代我国经济社会发展的不平衡和不充分问题，健全基本公共服务体系，提高公共服务水平，增强均衡性和可及性，切实通过高质量发展推动全体人民共同富裕取得更为明显的实质性进展。

高质量发展是能够满足人民日益增长的美好生活需要的发展，是能够体现创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念的发展。扎实推动共同富裕的目的是为了满足人民对美好生活的向往，从这个角度来说，共同富裕是高质量发展的根本目的。

具体而言，高质量发展体现在以下四个方面：一是资源配置高效且合理，体现出市场在资源配置中的决定性作用。二是技术水平和全要素生产率不断提高，在将科技进步转化为更高生产率和经济增长动力的同时，兼顾就业水平，避免技能偏向型技术进步对劳动力的过度替代。三是生产要素、产业和最终产品在城乡、地区间均衡配置，进而促进城乡、区域间的均衡发展。乡村振兴使农村居民享有良好的公共服务；城乡融合发展，使农民工有更多、更灵活的就业选择；充分利用区域比较优势，推动欠发达地区发展，缩小中西部与东部、南方与北方的差距。四是收入差距保持合理水平，形成中间大、两头小的橄榄型收入分配结构。

上述提到的高质量发展的四个方面都会有利于经济增长、缩小不均衡差距，继而推动共同富裕的实现。



中国人民大学国家发展与战略
研究院研究员 宋扬

营造更加公平的市场环境

降低由机会不均等带来的收入差距，

既可以促进经济增长，也可以推动社会公平进程。

扎实推动共同富裕反过来也会促进经济的高质量发展，二者是相辅相成、相得益彰的关系。

在经济学中，分配和增长的目标并不必然是矛盾的，认为“更公平的分配意味着要损失效率、放弃增长”是一种误解。如果能处理好增长与分配的关系，这两个目标之间是可以相互促进的。例如，一些国家在实现高收入的同时，通过良好的制度安排和高水平公共服务的提供，维持了较小的收入差距，做到了增长目标和分配目标的双重实现。世界银行数据显示，挪威、芬兰等北欧国家基尼系数^①维持在 0.27 左右，德国则维持在 0.3 的水平，都属于高收入、低差距的国家。

从经济学角度看，缩小收入差距、构建橄榄型收入分配结构能够通过两大重要机制促进经济高质量发展。

第一，橄榄型的收入分配结构意味着要扩大中等收入群体，有利于实现高质量发展和高水平生活的良性循环。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》提出，坚持居民收入增长和经济增长基本同步、劳动报酬提高和劳动生产率提高基本同步，持续提高低收入群体收入，扩大中等收入群体，更加积极有为地促进共同富裕。实施扩大中等收入群体行动计划是“十四五”在收入分配领域的政策重点，而中等收入群体对经济社会的可持续发展至关重要。首先，中等收入群体是企业家的主要来源，为社会创造就业和产出；

其次，中等收入群体通过人力资本和物质资本的积累为社会发展提供投入；此外，中等收入群体对于高质量产品和服务的需求会反哺生产和市场。

整体来看，扩大中等收入群体有利于构建“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”。由于低收入者的消费能力有限，高收入者的数量有限、边际消费倾向不高，因此中等收入者将承担较大部分的消费需求。中等收入群体是实现高质量发展和高水平生活良性循环的关键群体，扩大中等收入群体的规模有利于扩大内需，促进国内大循环的有效运转。

第二，降低由机会不均等带来的收入差距，既可以促进经济增长，也可以推动社会公平进程。从上世纪 80 年代以来，很多学者提出，对一个国家来说，收入不平等未必是坏事。如果收入差距是由每个人后天的努力程度不同造成的，这样的收入差距是可以接受的，而且会激励那些低收入者努力工作。社会真正不能接受的收入差距是由个人后天无法控制的因素所造成的差距。著名发展经济学家拉瓦雷和洛克辛提出过“隧道效应”，指出如果每个穷人都能看到变富有的希望，这个社会就构造了一种社会阶梯，使得每个人都充满希望进而努力工作，就好像那些在隧道中等列车的人们，也许这班车没赶上，但是相信自己能赶上下一班列车。只要构建了这种社会阶梯，一定程度的收入差距则无须社会担忧。可见，机会不均等不仅影响到社会公平，还对人们的工作积极性有重要影响，进而影响经济高质量发展。

因此，只有科学推进共同富裕行动纲领，降低由机会不均等带来的收入差距和财富差

①基尼系数是指国际上通用的、用以衡量一个国家或地区居民收入差距的常用指标；基尼系数最大为“1”，最小等于“0”；基尼系数越接近 0 表明收入分配越趋向平等

距，才能促进经济高质量发展。比如，反垄断是为了创造更加公平的市场环境，给不同的市场主体更加公平的竞争机会。类似的，降低劳动力市场歧视也会降低由性别、地区、年龄等因素决定的机会不均等，进而促进效率和公平的提升。

最终实现人的全面发展

共同富裕与高质量发展是高度统一的。

在新发展阶段，我国提出共同富裕的内涵不仅包括经济学传统概念中的增长和分配，还包括人的全面发展。全体人民共同富裕的目标真正体现的是以人民为中心的发展思想，把增进人民福祉、促进人的全面发展作为发展的出发点和落脚点。

实现共同富裕不仅需要经济富裕，还需要全面提升人民群众的生活质量。新中国成立70多年来，不同群体、不同维度的居民生活质量均有极大改善，人民群众的幸福感和获得感、安全感显著提升。在高质量发展阶段，进一步提升全体居民的生活质量是实现共同富裕的必要条件。以联合国公布的人类发展指数为例，1980年中国还处于低人类发展水平国家组，1995年后进入了中等人类发展水平国家组，2011年则跻身高人类发展水平国家组，是40年来在人类发展领域中进步最快的国家。然而，我国当前的人类发展指数还处于高人类发展水平国家组的底部，居民生活水平的差距还比较大，生活质量还有待全面提升。

高质量发展的本质内涵，是以满足人民日益增长的美好生活需要为目标、兼顾效率

与公平的可持续发展。高质量发展与共同富裕都是为了人民群众过上幸福美好的生活，实现人的全方面需求的满足，必须在提高居民收入、消费、教育程度、健康状况、住房条件、环境水平等的同时，改善百姓幸福感、社会融入程度、工作满意度等，使多维度的个人发展指标不断提高。

需要注意的是，共同富裕与高质量发展都依存于、服务于全体人民人力资本的提升。人力资本水平是评估人的全面发展情况的重要指标。在联合国计算的人类发展指数中，人力资本一直是非常重要的指标。从微观上，人力资本直接影响个人收入和福祉；从宏观上，人力资本直接影响一国的经济增长。

以教育为例，教育是提升人力资本的重要途径，在促进短期经济结构转型以及长期经济高质量发展的过程中也扮演着重要角色。在全面建成小康社会进程中，中国坚持发展教育事业。2020年，中国小学学龄儿童净入学率为99.96%，义务教育普及程度达到世界高收入国家的平均水平。建立了覆盖从学前教育到研究生教育的全阶段学生资助政策体系，不让一个孩子因家庭经济困难而辍学的目标基本实现。从教育公平的角度出发，未来应该加大力气缩小地区间、人群间受教育机会和教育质量的差异，推动基本公共服务均等化。

总体而言，共同富裕与高质量发展是高度统一的。二者在理论上是相辅相成、相得益彰的关系，在实践中需要协同发力、共同实现。高质量发展是共同富裕的基础，扎实推动共同富裕反过来也会促进经济高质量发展。■

（郝亚娟采访整理）



守正创新 书写企业的共富情怀

参与推动共同富裕目标的实现,作为一种社会责任的表现形式,近年来被越来越多的企业写入发展战略。

文 | 王柯瑾

党的二十大报告提出：“我们要实现好、维护好、发展好最广大人民根本利益，紧紧抓住人民最关心最直接最现实的利益问题，坚持尽力而为、量力而行，深入群众、深入基层，采取更多惠民生、暖民心举措，着力解决好人民群众急难愁盼问题，健全基本公共服务体系，提高公共服务水平，增强均衡性和可及性，扎实推进共同富裕。”

企业是市场经济活动的主要参与者，是社会生产和服务的主要承担者，是推动我国经济发展不可或缺的重要力量。在实现共同富裕的过程中，企业亦承担着重要的推动作用。

参与推动共同富裕目标实现，作为一种社会责任的表现形式，近年来被越来越多的企业写入发展战略。越来越多的企业整合自身资源、发挥优势，积极承担社会责任，在保障自身高质量发展的同时，带动地区经济发展，帮扶弱势群体，为打造公平的分配环境贡献自身力量，充分彰显了国有所需、企有所应的使命担当。

实现高质量发展

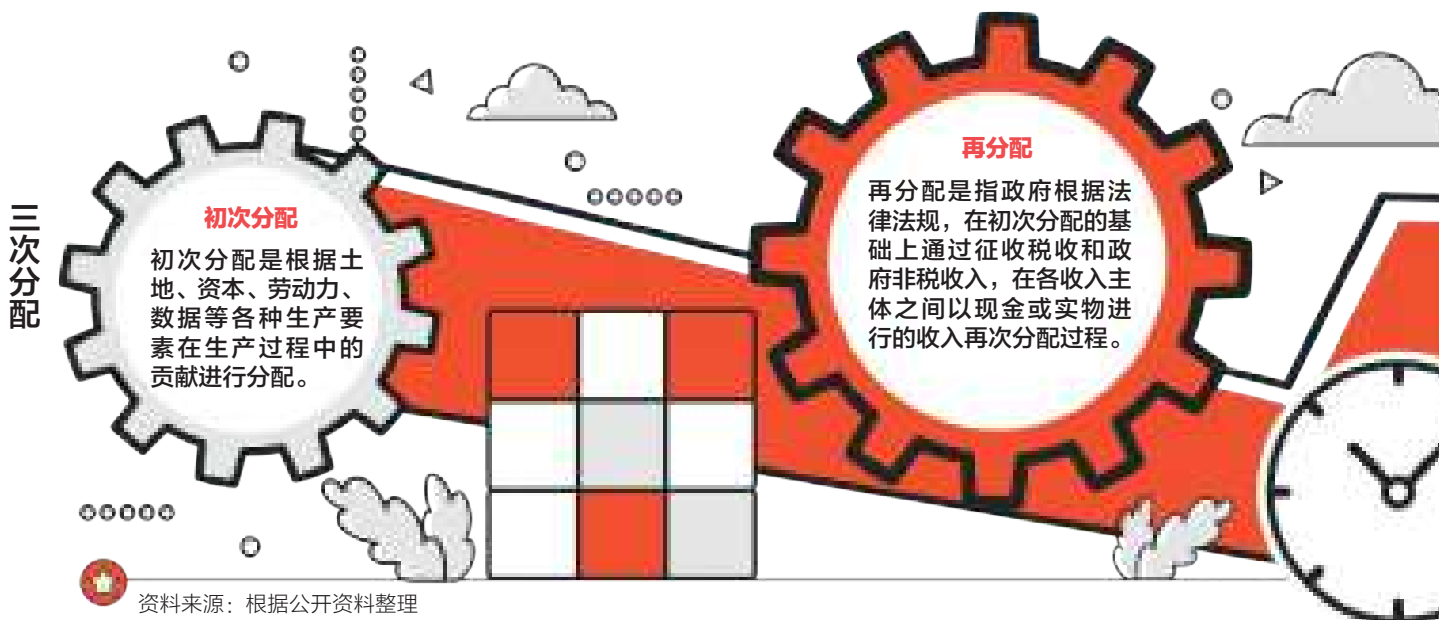
作为各行各业的致富带头人，

越来越多的企业家意识到做优做强企业不仅仅关乎自身发展，更是服务国家战略的大棋局。

党的二十大报告提出，高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。推动国有资本和国有企业做强做优做大，提升企业核心竞争力；促进民营经济发展壮大；支持中小微企业和专精特新企业发展……迈上全面建设社会主义现代化国家新征程，企业高质量发展方向明晰。

十八大以来，我国经济发展蒸蒸日上，越来越多的企业扬帆起航、迸发出新的活力。我国企业从1300多万户增加至5100多万户。其中，民营企业从1000多万户增长到4700多万户，外商投资企业数量增幅超过50%；全国新设“四新经济”企业占全国新设企业的40%以上……

实现共同富裕是我们党的重要使命，也是人民群众的共同期盼，是一项长期任务，



也是一项现实任务。

促进共同富裕不仅要切好分好“蛋糕”，更要做大做好“蛋糕”。企业要想更好地参与推动“共同富裕”实践，首先要做好企业自身“创富”这篇大文章。

中央财经委会议强调：“共同富裕不是少数人的富裕，也不是整齐划一的平均主义。要重点鼓励辛勤劳动、合法经营、敢于创富的致富带头人，让先富带动后富。”可见，在探索共同富裕的道路上，致富带头人的作用非常重要。

作为各行各业的致富带头人，越来越多的企业家意识到做优做强企业不仅仅关乎自身发展，更是服务国家战略的大棋局。

具体而言，企业家可以从以下三大方面出发，把控企业的高质量发展。

其一，紧跟国家战略发展目标，指引自身发展方向。党的二十大报告提出，“构建全国统一大市场，深化要素市场化改革，建设高标准市场体系”“坚持高水平对外开放，加快构建以国内大循环为主体、国

内国际双循环相互促进的新发展格局”。在“双循环”的指引下，越来越多的企业将积极参与到大市场新格局的构建中来，将自身做大做强做优。

其二，提升企业的经济效益，推动当地经济发展。企业是市场经济的主体，保障自身高质量发展，具有激发经济活力、促进经济增长的作用。因此，在推动共同富裕过程中，企业可以主动作为，提升技术与服务创新，推动产业升级发展。

其三，加强企业内部经营管理，实现可持续发展。完善的企业内部经营管理是企业走向稳健发展的重要基础。企业可以建立完善的质量和安全保障等制度流程，加强相关信息管理，积极接受外界监督。

建立“共享”机制

企业发展不能只考虑股东利益，
还要考虑利益相关者的利益。

众所周知，经营一家企业，涉及很多利益相关者，例如企业的股东、员工，企业上下游的供应商、经销商，企业的客户以及相关的社会各方面。因此，企业在发展的过程中，不得不考虑如何处理好自身效益与相关者利益之间的关系。

世界经济论坛创始人兼执行主席克劳斯·施瓦布曾提出利益相关者经济，即作为企业，不能只考虑股东利益，还要考虑利益相关者的利益。

以企业员工为例，在企业不仅是有一份工作，也需要有成就感和获得感。越来越多的企业已经意识到这一点，不断增加对员工



的关心，提高员工收入水平，为优秀的企业人才提供更多的机会和舞台，让企业员工分享企业成长的红利。

重视利益相关者的利益也是企业践行共同富裕目标的内在要求。中国上市公司协会会长、中国企业改革与发展研究会会长宋志平的公开观点认为，共享是共同富裕的核心理念，有创造财富能力的企业家，应该更多地服务社会、回报社会，更多地关心企业的利益相关者。为了实现企业所有者、员工和整个社会的共赢，应该让更多企业家成为共享型企业家，在企业中建立多赢共赢的机制，这是实现共同富裕的有效路径。

宋志平所著书籍《经营制胜》中讲到，企业的目的应包含社会进步、股东回报和员工幸福三个方面的内容，而在这三者之中，维护员工利益、提升员工幸福感至关重要。其认为，企业只有让员工充分受益，才能激发他们的积极性和创造热情，推动企业走向繁荣昌盛，这是提高股东回报、推动社会进步的基础。

承担更多社会责任

慈善事业作为第三次分配的主要方式，

是对初次分配与再分配的重要补充。

生态环境保护、乡村振兴、养老、教育、医疗……都是国之关心、民之关切，也是企业践行社会责任的大方向。随着我国全面建成小康社会、开启全面建设社会主义现代化国家新征程，促进全体人民共同富裕摆在了更加重要的位置，在此过程中，企业的发挥空间巨大。

社会责任、公益慈善，对于企业而言并非一个新鲜的话题。

中华民族自古以来就有扶贫济困、乐善好施的优良传统，“仁者爱人”“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”“出入为友，守望相助，疾病相扶”不仅是儒家先贤的经典语录，也一直为我国人民奉为做人的根本而世代相传。

2021年8月，中央财经委员会第十次会议中提出，在高质量发展中促进共同富裕，正确处理效率与公平的关系，构建初次分配、再分配、三次分配协调配套的基础性制度安排。

慈善事业作为第三次分配的主要方式，是对初次分配与再分配的重要补充。企业是公益慈善的重要力量，可以通过针对困难群体提供公益性帮扶、赋能欠发达地区公共服务提供机构能力与资源优势等方式，助力保障民生，以公益慈善对社会资源和财富进行分配，实现经济价值与社会价值的双赢。

如今越来越多的企业将更多的精力付诸社会责任的实践，体现的是企业的格局、洞察以及行动力。如今，在公益事业进阶之路上，更多企业家不再仅仅是捐款捐物，而是不断创新，包括成立基金会，以专业化方式做慈善，投资科技与教育等领域，甚至把解决社会或环境问题的创意转化成产品或服务，参与解决全球问题。

实际上，企业履行社会责任、推动共同富裕，其实也是对企业如何更好地兼顾效率与公平的考验，特别是随着企业经济基础不断壮大，在发展过程中更需要考虑与整个社会的有机协调、相互促进，让企业与社会一同成长，让社会责任为企业创造价值，持续提升企业履行社会责任的“内生动力”。



企业推进共同富裕：“何以可能”与“何以可为”？

企业作为社会主义市场经济的重要组成部分，既是财富的创造主体，也是财富的分配主体，必然是推进共同富裕的重要主体，为实现中国式现代化贡献智慧和力量。

文 | 戈艳霞 闫飞宇

共同富裕是全体人民的富裕。“富裕”要求做大“蛋糕”，创造更多财富增量；“共同”要求分好“蛋糕”，实现更加公平的财富分配。推进共同富裕，既要着力财富创造效率，也要兼顾财富分配公平。党的二十大

报告将实现全体人民共同富裕作为中国式现代化的五大特征和本质要求之一。企业作为社会主义市场经济的重要组成部分，既是财富的创造主体，也是财富的分配主体，必然是推进共同富裕的重要主体，为实现中国式

现代化贡献智慧和力量。

企业推进共同富裕“何以可能”

作为市场经济主体，企业的发展和成长对于实现

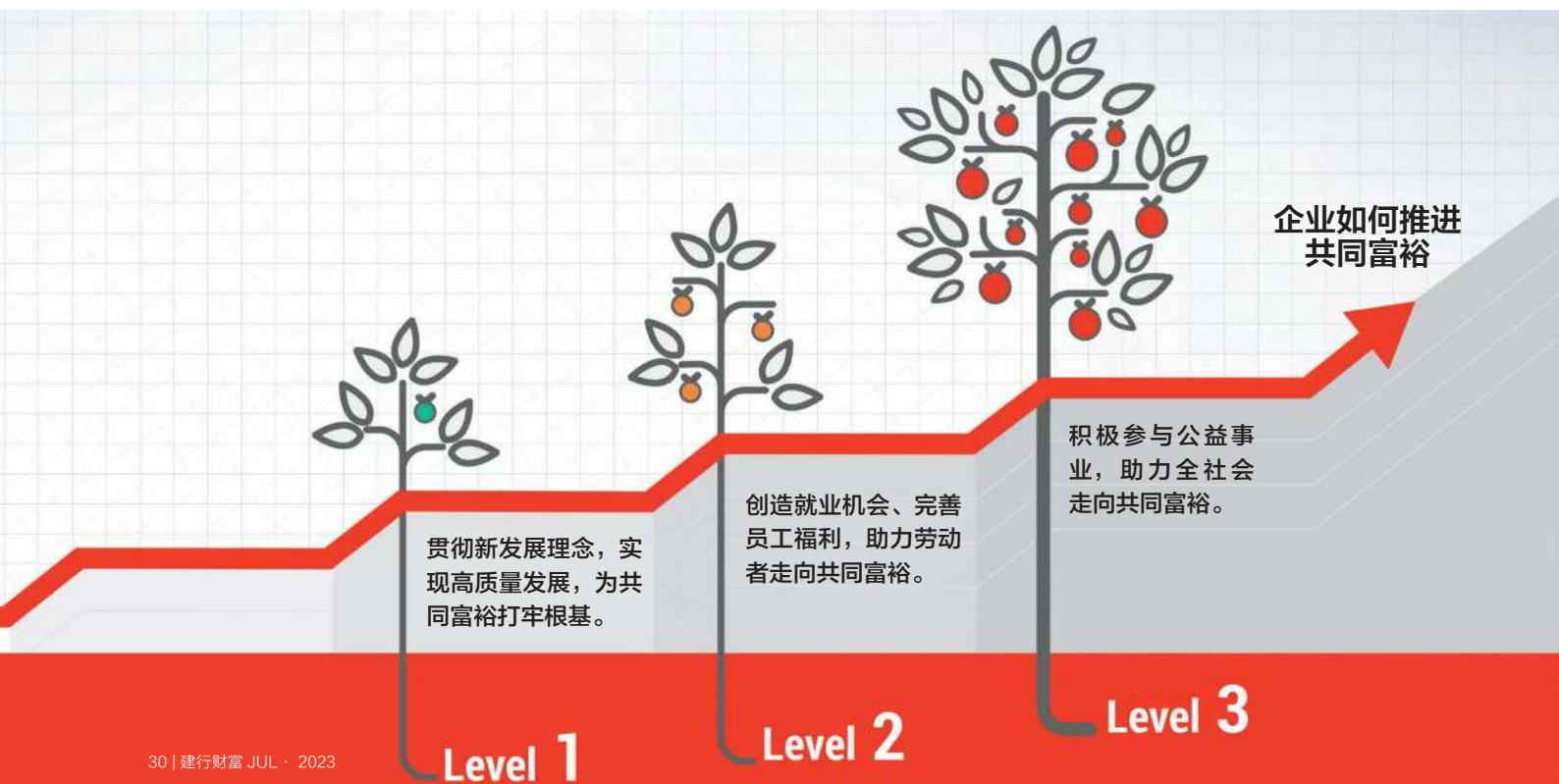
共同富裕目标具有至关重要的作用。

共同富裕是良性经济生态的发展目标，它体现了社会主义市场经济的本质要求，也是实现经济社会长期可持续发展的必要条件。作为市场经济主体，企业的发展和成长对于实现共同富裕目标具有至关重要的作用。

第一，企业创造财富是推进共同富裕的前提基础。企业是创造财富和推动经济社会发展的重要力量，为推进共同富裕创造前提基础。首先，企业在通过投资、生产、销售产品和服务获得自身收益的同时，也为利益相关者和全社会创造财富和价值，为推进共

同富裕创造条件。同时，企业也是技术创新、产品研发的主体，是提高财富生产效率、促进经济社会发展的主要力量，从而为共同富裕的可持续发展提供支撑。企业在经济活动中的角色赋予了其推进共同富裕的使命。

第二，企业提供就业岗位并分配财富是推进共同富裕的重要渠道。高质量就业是增加居民收入、提升居民幸福感、促进共同富裕的基本途径。企业提供就业岗位并分配财富是推进全社会共同富裕的重要渠道。数据显示，2019 年仅私营企业吸纳就业人员规模 2.3 亿人，占到总就业人口的 29.4%。企业是创造就业岗位的主力军，通过提供就业机会和技能培训，为劳动者创造了更多的收入来源。同时，企业通过津贴、奖金和其他福利等多种举措对劳动者进行合理的分配，提高员工的工资收入和生活水平，这些措施有利于缩小社会不平等现象，促进共同富裕进程。



第三，企业推进共同富裕是企业社会责任的重要体现。企业社会责任是指企业在经营过程中不仅考虑自身利益，还应当关注社会利益和环境保护，承担对社会和环境的责任和义务。上世纪20年代，美国经济学家克拉克提出企业应承担员工责任、伙伴责任和环境责任；时至1971年，美国经济发展委员会表示，企业有社会和环境责任，其中包括消除贫困；1984年，经济学家弗里曼提出企业对其各利益相关者（如社区、顾客等）承担责任；近年来，部分研究表明承担社会责任能够给企业带来好处，如帮助企业获得地方官员的好感、为企业带来更丰富的资源等。企业推进共同富裕不仅有利于企业彰显社会责任感和打造良好的社会形象，更能极大促进社会的可持续发展和经济繁荣。企业需要在创造利润的同时，注重社会公益和环境保护，全面推进企业社会责任，从而达到更广泛和深远的价值实现。

第四，企业推进共同富裕有利于实现长期可持续发展目标。企业推进共同富裕不仅可以促进社会的和谐稳定，为企业发展提供良好的社会环境，而且有助于增加消费动力，提升市场需求，为企业带来更多的商机和收益。首先，推进共同富裕有利于提高人民群众的获得感、幸福感和满意度，进而赢得人民群众的拥护、信任和支持，促进社会和谐稳定和长治久安，从而为企业的长期发展创造一个和谐稳定的社会环境。其次，共同富裕可以提高社会的整体消费水平。随着人们的收入和福利水平的持续提升，消费水平和购买力也将持续提升，为区域经济发展带来更多机遇。随着市场需求的激增，企业也有更多的机会扩大生产规模，提高产品品质，

并创造更多的社会财富。

企业推进共同富裕“何以可为”

企业推进共同富裕既是经济角色赋予的天然使命，也是企业践行社会责任的必然要求，同时也是企业实现长期可持续发展的必然选择。

在我国推进共同富裕的现代化进程中，企业可以从以下几方面参与实践。

首先，要贯彻新发展理念，实现高质量发展，为共同富裕打牢根基。继续做大财富“蛋糕”是走向共同富裕的前提条件和关键所在。企业承担着持续做大财富“蛋糕”的责任与使命。进入新发展阶段，应积极贯彻落实新发展理念，持续推动企业高质量发展。2023年3月6日，习近平总书记看望参加全国政协十四届一次会议的民建、工商联界委员并参加联组会时的讲话中提到：“民营企业要践行新发展理念，深刻把握民营经济发展存在的不足和面临的挑战，转变发展方式、调整产业结构、转换增长动力，坚守主业、做强实业，自觉走高质量发展路子。有能力、有条件的民营企业要加强自主创新，在推进科技自立自强和科技成果转化中发挥更大作用。要激发民间资本投资活力，鼓励和吸引更多民间资本参与国家重大工程、重点产业链供应链项目建设，为构建新发展格局、推动高质量发展作出更大贡献。”

一是要转变发展方式，从传统发展模式向现代发展模式转变，从过去盲目追求经济增长的方式转变为注重创新和质量的发展方式。这意味着企业要以创新为动力，以质量为核心，打造自己的品牌和核心竞争力。二

实现共同富裕要解决与其相关的居民收入、劳动报酬、要素收入、财产性收入、财富积累等问题。

是要优化产业结构，加快科技创新步伐，提升自身核心竞争力，这包括加大科研投入、培养高素质的科研人才、开展合作研究等。三是要提高产品质量，打造高品质、高性能、高附加值的产品，提升消费者的购买体验和信任感。同时，优化产品生命周期管理，提高产品回收利用率，减少对环境的污染，实现可持续发展。四是要推动绿色发展，减少对环境的损害，这包括减少能源消耗、降低碳排放、推广环保技术和产品、提高生产资源利用效率等。

其次，创造就业机会、完善员工福利，助力劳动者走向共同富裕。2023年3月6日，习近平总书记看望参加全国政协十四届一次会议的民建、工商联界委员并参加联组会时的讲话指出，中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化。无论是国有企业还是民营企业，都是促进共同富裕的重要力量，都必须担负促进共同富裕的社会责任。民营企业要增强家国情怀，自觉践行以人民为中心的发展思想，增强先富带后富、促进共同富裕的责任感和使命感。民营企业要在企业内部积极构建和谐劳动关系，推动构建全体员工利益共同体，让企业发展成果更公平惠及全体员工。

企业在推动劳动者实现共同富裕中具有重要责任。一是企业要创造更多的就业岗位，吸纳更多的劳动者就业，特别是要积极响应政府的就业政策，加大对重点人群的就业扶

持力度，为有就业困难的人提供更多的岗位机会，推动就业率提高。二是要实行合理的薪酬制度，让员工得到有竞争力的薪资和福利待遇，提高员工生活水平。根据员工的能力、工作量以及市场需求等因素制定合理的薪酬结构，让员工得到应有的报酬。为员工提供具有竞争力的福利待遇，例如住房补贴、健康保险、子女教育等，这些福利待遇可以提升员工的生活质量，增强员工的幸福感和满意度。三是要投资教育和技能培训，提高员工的技能和素质，提高他们的就业能力和收入。

再次，积极参与公益事业，助力全社会走向共同富裕。企业通过公益事业，可以在更大范围推进共同富裕。一是企业可以通过向慈善机构捐赠资金或物资，支持教育、健康、扶贫、环保等公益事业，为弱势群体提供帮助。二是企业可以通过组织募捐、志愿服务等公益活动，号召员工和社会各界参与，共同推动公益事业，促进社会共同富裕。三是企业可以设立公益基金，以公司收益的一定比例支持公益事业，提高企业的社会责任感和公益性评价。四是企业可以通过开展乡村振兴项目，向落后地区提供资金和技术支持，促进当地经济发展，带动农村居民增收致富等。■

（作者戈艳霞系中国社会科学院社会发展战略研究院副研究员、闫飞宇系中国社会科学院大学社会与民族学院硕士研究生）



慈善信托为公益慈善插上金融的翅膀

慈善信托是将金融与慈善相结合的创新之举，能够充分有效地满足爱心人士回馈社会的需求。

文 | 陈晓颖

习近平总书记提出，共同富裕是社会主义的本质要求，是中国式现代化的重要特征。党的十九届四中全会提出要重视发挥第三次分配作用，发展慈善等社会公益事业。近年来促进共同富裕这一重大战略任务的部署渐次展开，公益慈善作为第三次分配的主要方式，对促进共同富裕发挥了积极作用。商业银行积极用金融方式助力爱心人士践行社会责任，通过金融工具的运用引导财富向善，共同创造社会影响力，助力家族梦、托举中国梦。

公益慈善的内涵

商业银行在发挥慈善公益力量方面，打造了“金融+公益”的生态圈，用金融方式和专业能力帮助爱心人士实现践行社会责任的目标。

公益慈善的内涵在于捐赠人通过多种工具和方法，将个人财产转化为社会公共福祉，慈善信托是公益慈善重要的金融工具之一，也是促进共同富裕的重要方式。2016年9月《中华人民共和国慈善法》正式出台，

2017年7月《慈善信托管理办法》开始实施，我国慈善信托迎来快速发展，根据“慈善中国”官网公布的统计数据，截至2023年5月中旬，我国慈善信托备案单数累计达到1273单，备案财产规模为55.03亿元。

2022年12月，十三届全国人大常委会第三十八次会议对《中华人民共和国慈善法（修订草案）》进行了审议，慈善法修订基于我国将慈善事业置入国家发展全局的战略需求与当前我国慈善事业发展相对滞后的背景，慈善被赋予新的功能定位。商业银行在发挥慈善公益力量方面，打造了“金融+公益”的生态圈，将银行、爱心客户、政府、基金会、公益机构和志愿者等连接起来，用金融方式和专业能力帮助爱心人士实现践行社会责任的目标。慈善信托是将金融与慈善相结合的创新之举，能够充分有效地满足爱心人士回馈社会的需求。

慈善信托成为公益慈善后起之秀

随着公益慈善相关法律法规的完善，

慈善信托成为公益慈善后起之秀的热门工具。

目前慈善组织和慈善信托是最受欢迎的公益慈善工具，公益慈善逐渐从粗放型的单次捐赠向精细化的持续捐赠转变，慈善工具的规范化和透明化运作使得公益捐赠更开放和更长效。

慈善组织是目前我国爱心人士捐赠的首选工具，慈善基金会是慈善组织的重要组成部分。1988年发布的《基金会管理办法》是改革开放后国务院制定的第一部专门规范中国民间组织登记管理的行政法规，宗旨是通过资金

资助推进科学研究、文化教育、社会福利和其他公益事业的发展。2016年施行的《中华人民共和国慈善法》对慈善组织的定义进行了进一步明确，即以面向社会开展慈善活动为宗旨的非营利性组织，可以采取基金会、社会团体、社会服务机构等组织形式，但并不是所有的社会组织都能认定为慈善组织，慈善基金会是慈善组织的主要组成部分。根据“慈善中国”官网公布的统计数据，截至2023年5月中旬，我国慈善组织备案数量达到12186家，其中2803家具有公开募捐资格，基金会等慈善组织的信息查询越来越透明。

随着公益慈善相关法律法规的完善，慈善信托成为公益慈善后起之秀的热门工具。根据《中华人民共和国慈善法》第四十四条，慈善信托属于公益信托，是指委托人基于慈善目的，依法将其财产委托给受托人，由受托人按照委托人意愿以受托人名义进行管理和处分，开展慈善活动的行为。相比于慈善组织的数量，目前备案的慈善信托数量还较少，但已经成为捐赠人青睐的捐赠方式。

慈善信托的优势

慈善信托增加了金融元素，比慈善基金会更灵活，

能更好地为公益慈善事业注入新动能。

慈善信托和慈善基金会作为主流的公益慈善工具有所不同，慈善信托增加了金融元素，比慈善基金会更灵活，能更好地为公益慈善事业注入新动能。慈善基金会是以从事公益事业为目的，按照法律规定成立的非营利性法人，而慈善信托属于契约关系，由受托人按照委托人意愿以受托人名义进行管理

和处分信托财产。

慈善信托和慈善基金会存在较大区别。

首先，慈善信托没有资金门槛要求，而慈善基金会受《基金会管理条例》第八条规定，全国性公募基金会的原始基金不低于800万元人民币，地方性公募基金会的原始基金不低于400万元人民币，非公募基金会的原始基金不低于200万元人民币；原始基金必须为到账货币资金。

其次，慈善信托的捐赠支出更自由，虽然《慈善信托管理办法》将年度慈善支出比例、数额作为慈善信托文件应当载明的事项之一，但并未对具体比例、数额做出规定，可由委托人自行决定。而慈善基金会受到《基金会管理条例》第二十九条规定，公募基金会每年用于从事章程规定的公益事业支出，不得低于上一年总收入的70%；非公募基金会每年用于从事章程规定的公益事业支出，不得低于上一年基金余额的8%；基金会工作人员工资福利和行政办公支出不得超过当年总支出的10%。

再次，慈善信托可以凭借受托人专业的投资能力，为资产创造更大的增值空间。而慈善基金会受到《慈善组织保值增值投资活动管理暂行办法》第五条、第七条、第九条的规定，不得从事股票、商品、金融衍生品等投资，且重大投资方案须经决策机构组成人员三分之二以上同意等，导致目前慈善基金会的投资收益普遍很低。

此外，慈善信托由受托人进行财产管理并收取一定的管理费，但收费较低。而慈善基金会与公司治理类似，以理事会为治理主体，需要专门的理事会成员进行日常管理和运作，日常运作成本较高。

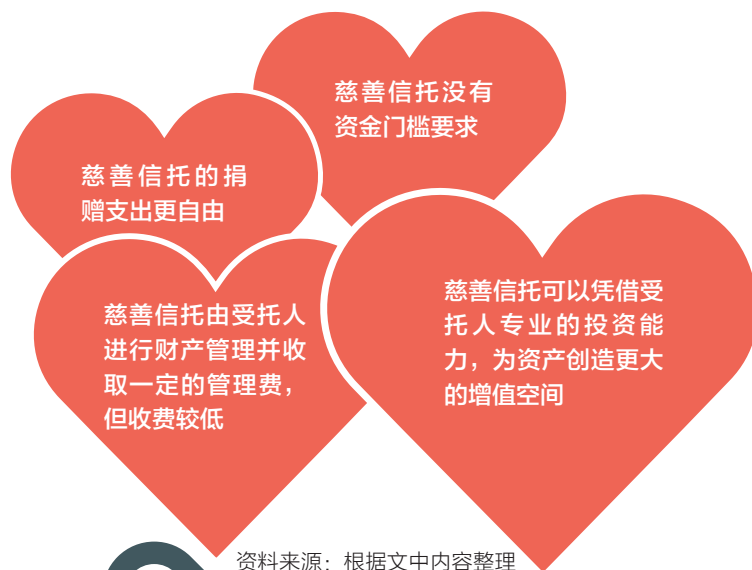
深度参与公益慈善的方法和意义

家族信托和慈善信托相结合可以使得高净值人士更好地实现财富和精神传承。

目前慈善信托根据参与方数量和财产情况等不同，存在多种运作方式，包括集合慈善信托、单一慈善信托、慈善信托和家族信托相结合等多种方式，未来也将趋于更多元化的发展。

集合慈善信托可以使得爱心大众共同参与公益慈善。集合类慈善信托是由多个委托人通过私募的方式，将财产交由受托人进行管理，信托可将部分或全部收益进行公益慈善捐赠安排，信托计划最终受益人仍为委托人自身。这类信托按信托财产的投资性质不同分为固定收益类信托计划、权益类信托计划、商品及金融衍生品类信托计划和混合类信托计划。这种方式实质上属于一种投资行为，委托人可以在实现投资的同时，将部分收益进行公益慈善目的，且集合慈善信托的参与人较多，可以使得发行

慈善信托和慈善基金会的区别



一次产品，多个参与者参与的效果，对于捐赠人来说比较省心省力，无须深度参与公益项目的遴选、监督和执行。

单一慈善信托可以使得部分爱心人士深度参与公益慈善。单一慈善信托是由单一自然人、企业或组织作为委托人，将财产交由受托人进行管理，信托计划的受益人为特定群体，如贫困聋哑儿童、失独老人等。2023年3月，原银保监会发布《关于规范信托公司信托业务分类有关事项的通知》，将信托业务分为资产服务信托、资产管理信托、公益慈善信托三大类，将公益慈善信托单独作为信托的一个大类，体现了在共同富裕背景下，大力发展公益慈善信托的要求。单一慈善信托往往由捐赠人作为委托人，专业信托机构和慈善组织作为受托人和项目执行人，对于捐赠人来说，可以更加深度地参与公益慈善项目，包括确定慈善信托的受益群体、受益条件，并根据受托人的年度管理报告对受托人和公益项目执行进行监督等。


家族信托和慈善信托相结合可以使得高净值人士更好地实现财富和精神传承。家族信托是高净值人士进行财富传承的重要金融工具，《关于加强规范资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》首次明确了我国家族信托的定义，指信托公司接受单一个人或者家庭的委托，以家庭财富的保护、传承和管理为主要信托目的，提供财产规划、风险隔离、资产配置、子女教育、家族治理、公益（慈善）事业等定制化事务管理和金融服务的信托业务，家族信托财产金额或价值不低于1000万元。相比于慈善信托或者慈善类金融产品来说，家族信托的门槛较高，但拥有企业家业风险隔离、子女婚姻财富保护、

便捷投资和资产配置、财富精准传承等多方面的功能，可以为高净值人士做好家业的综合规划安排。部分高净值人士希望在传承家业的同时，培养后代的价值观和责任意识，目前已经有高净值人士将家族信托和慈善信托作为母子信托的方式，由家族信托作为母信托，实现家族财富精准传承给后代；慈善信托作为子信托，接收来自家族信托的资金分配，专门用于公益慈善目的。家族信托的收益可以作为慈善信托的财产来源为慈善信托不断注入活水，慈善信托独立运作专门从事慈善目的，可以使得公益慈善和家族内部管理相独立，家族信托和慈善信托互相补充，家族信托实现家族财富的传承，慈善信托实现家族精神和家族价值观的绵延。

《中国慈善信托发展报告2021》指出，可以借鉴海外设立慈善信托办公室，为高净值人士提供公益慈善专业化的解决方案和长期的规划安排，慈善信托办公室可能成为未来发展方向。目前，我国非货币类财产设立信托时信托登记制度、税负制度、慈善信托税收优惠政策不明确等问题制约了慈善信托的发展，尤其是阻碍了高净值人士设立慈善信托进行长期规划安排的积极性。慈善信托办公室的设立，可以协同银行、信托公司、监管部门等探索慈善信托与其他业务的联动与协同，通过对业务模式的探索和创新，推动慈善信托的发展。

在未来，随着慈善信托登记制度和税收优惠政策制度的完善，希望越来越多有慈善需求的群体能够认识和使用慈善信托这一金融工具，为公益慈善插上金融的翅膀，从而更好地推进共同富裕。■

（作者系建行上海市分行私人银行中心财富顾问）



共同富裕之路上 商业金融 与政策性金融 如何形成合力？

促进共同富裕需要商业金融和政策性金融相互呼应，政策性金融具体机制有财政贴息、政策性信用担保、产业引导基金，以及在广义上也应该纳入的有政策性金融特征的政府和社会资本合作的 PPP 模式等。

文 | 闫佳佳

“‘先富’是客观上决定的初级推进阶段的目标，‘共富’是我们主观上追求的目标。社会主义的本质在于共同富裕。允许一部分人先富起来，要带动所有人共享改革开放成果。‘先富’向‘共富’的阶段性转换，近年已显得越发迫切，也是颇有难度和挑战性的通过配套改革才能完成的任务。”华夏新供给经济学研究院创始院长、财政部原财政

科学研究所所长贾康表示。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标的建议》提到，到 2035 年，全体人民共同富裕取得更为明显的实质性进展，基本公共服务实现均等化。

随着 2021 年我国全面建成小康社会，国内生产总值稳居世界第二位，实现共同富裕

迈入了新的历史发展阶段，共同富裕的美好社会成为了全面建成小康社会后的一种更高级的社会形态。

但是，近几年，据世界银行数据显示，中国基尼系数^①保持在 0.47 左右，居民收入分配差距仍比较大。中国贫富差距较大的原因有哪些？为减小基尼系数，实现 2023 年基本公共服务均等化这一远景目标，金融应该如何创新助力？

基尼系数受主客观因素的影响

在“先富”推进过程中，收入分配差距逐渐拉大，直至目前面临着基尼系数向下调整的必要，应发力促“共富”。

截至 2022 年底，中国统计局公布的中国贫富悬殊指标基尼系数是 0.47。基尼系数代表一个国家和地区的财富分配状况，数值越低，表明财富在社会成员之间的分配越均匀。基尼系数通常把 0.4 作为收入分配差距的“警戒线”，中国贫富差距较大的原因有哪些？

贾康表示，国际通用的基尼系数简捷地代表了社会居民收入分配差距情况。中国的基尼系数已多年处于表示“差距过大”的 0.4 量值以上，近些年稳定在 0.47 左右，较此前高

点略有降低。认知我国居民收入差距，可认为主要体现为城乡差距、区域差距和行业差距以及居民差距这四个方面。其实对于社会生活最有影响、最敏感的，是全体社会成员里的收入分配差距以及与居民收入必然联系着的财产配置的差距。

收入差距较大有主客观两种原因。客观的原因要看到改革开放初期，中国从原来的传统体制向社会主义市场经济新体制转轨，从生产力低下、经济社会发展水平落后走向现代化而提高生产力水平的过程中，不可能按照齐头并进的方式来实现共同富裕，必须破除传统体制下的平均主义，于是制定了“先富带共富”战略，开始时允许一部分人、一部分地区先富起来，这是一个正确、理性的选择。在“先富”推进过程中，收入分配差距逐渐拉大，直至目前面临着基尼系数向下调整的必要，应发力促“共富”。

“先富”向“共富”的阶段性转换，也出现诸多挑战，需要通过配套改革才能完成。比如中央一直以来强调的逐渐提高直接税比重，是注重直接税在再分配过程中发挥相当重要的作用：通过相关的调整，高收入群体要以交直接税方式让渡一部分初次分配已经拿到的收入来充实国库支持转移支付，这样以规范的方式“抽肥而补瘦”。但这已成为

①基尼系数是指国际上通用的、用以衡量一个国家或地区居民收入差距的常用指标；基尼系数最大为“1”，最小等于“0”；基尼系数越接近 0 表明收入分配越趋向平等

银行业金融机构持续加大对重点领域和薄弱环节的支持力度

数据截至 2023 年 5 月末



促进共同富裕过程中不易解决好的、啃硬骨头的改革任务，因为，在实际生活中，这种主观方面的努力受到了同样来自一部分人主观方面的所谓“利益固化藩篱”的阻碍，也就是既得利益的阻碍。

在浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林看来，贫富差距拉大，在于中国社会的中等收入群体数量不够庞大，而当前实体经济发展存在瓶颈，三驾马车能够维持一定的规模，但增量空间越来越少，叠加人口结构问题，诸如老龄化、少子化、城市化趋缓，社会底层向较高社会阶层财富跃升的路径越来越窄。与此同时，也存在收入分配不均衡的问题，比如个税中工资税负担较重。这些都拉大了贫富差距。

三次分配共同发挥作用

金融业务在货币政策的“定向宽松”调节下，可在一定程度上于影响分配方面起到作用，比如有特定指向地支持小微企业、支持三农等。

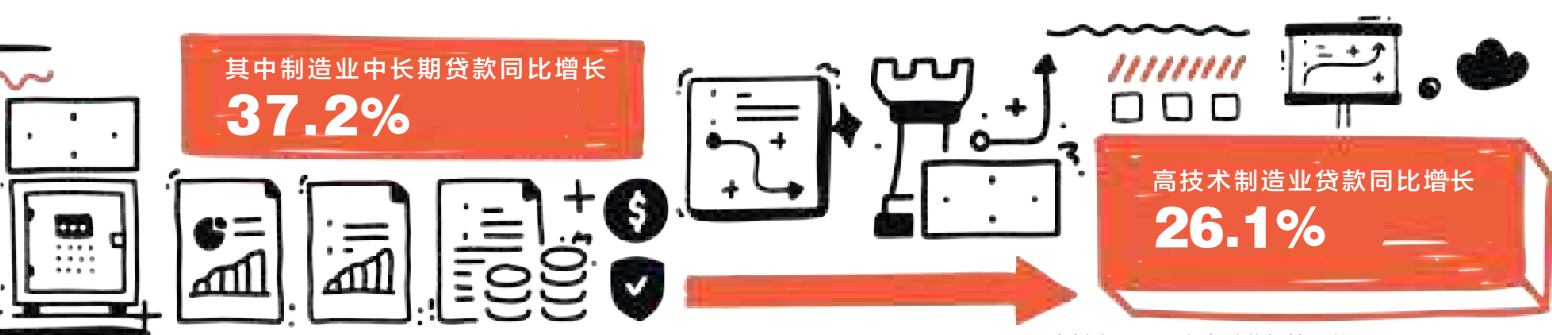
共同富裕涉及财富的创造，也涉及财富的分配。共同富裕的实现要以持续增长为前提，只有不断做大经济规模，提高发展质量，才能为共同富裕打下坚实的基础。

贾康提到，缩小贫富差距需要初次分配、再分配和三次分配形成一种系统工程来寻求优化解决。初次分配首先考虑的应是怎样把蛋糕做大，这是整个经济社会发展进步的前提和先决条件，只有做大蛋糕，才有切好蛋糕推进共同富裕的物质基础。

做大蛋糕事关发展、改革、稳定多个方面。在发展方面，以金融支持实体经济的发展，支持整个国民经济高质量升级的目标实现，有着重大的责任。金融是整个国民经济、实体经济发展的心血管系统，金融提供的货币媒介、信贷机制，首先应着眼于促进做大蛋糕。

金融自身的改革，在支持经济发展过程中需要和方方面面的改革相协调。我国金融改革正处在进行时，需要与供给侧结构性改革中通盘的深化改革任务形成配套关系。

目前，我国多层次的特色化金融供给体系仍不够健全。我国幅员辽阔，各地发展水平、金融服务需求差异较大，与之相适应的层次分明、优势互补的差异化金融服务体系尚未很好确立。一方面，供给主体不完善。定位于间接金融的商业银行在县域、农村的分支机构、网点仍然偏少，而证券、期货和保险等直接金融与配套服务机构参与程度相对较低，金融供给能力、融资便利性有待提升。另一方面，多样化特色产品不丰富。商业银



资料来源：国家金融监督管理总局

第三次分配必须注重和遵循自愿原则。政府在第三次分配中的作用，主要是引领和鼓励。

行抵质押、担保等传统产品占比仍然较高，个性化、定制化、场景化服务不足，信用产品、线上产品占比偏低。金融领域仍然存在的过度垄断因素，是银行等金融主体开拓创新动力不足的一个重要原因。

就金融自身改革来看，金融机构和金融产品必须多样化，来形成一个无缝连接的金融产品的有效供给体系。中央银行作为金融货币政策的调控当局，主要通过调控总体的货币供应量掌握宏观治理中的流动性合理化，下面应有各种类型和特色的金融机构，使现代经济里的各类融资需求都能够有相对应类型的金融产品，无缝连接地形成一个供给体系。

在这种体系中的有效供给，可以分为两大概念。一种是间接金融，比如贷款。另外一种是直接金融，最典型的就是股票（公募、私募）以及债券等。中国当前总体是以间接金融为主，在整体金融概念下，间接金融产生的供给占总体的80%左右。未来需要逐渐提高直接金融的比重，促进股市、债市等长足发展。在相配套的改革方面，还包括数字经济与金融的融合，金融科技概念下，应该是以制度创新作为龙头，和科技创新、管理创新相互呼应，结合起来。

当前大量的中小微企业还不得不较多依靠间接金融争取资金支持，但是，一些高科技赛道上的中小企业，需要积极争取私募性质的风投、创投、天使投的直接融资支持，一旦成功，将有望带动全局发展。

第二次分配即再分配过程中，政府的作用

有所凸显，要通过制度安排和政策调节，适当地把收入分配的差异化程度向下加以调整。比如，财政积极运用扶助弱势群体的转移支付和限制高收入的直接税调节等政策工具。

金融机构在以差异化的调节促进共同富裕过程中起着辅助性作用。金融业务在货币政策的“定向宽松”调节下，可在一定程度上影响分配方面起到作用，比如有特定指向地支持小微企业、支持三农等。此外，金融机构在对高净值客户服务的私人银行业务中积极提倡客户参与公益慈善活动，可定向支持一些有利于欠发达地区和弱势群体的项目。

第三次分配必须注重和遵循自愿原则。政府在第三次分配中的作用，主要是引领和鼓励，比如基于个人所得税和遗产税收的优惠和制约，政府可以对一些社会上的非政府主体引导他们支持公益慈善事业的发展。

商业金融与政策性金融相结合

金融机构要减少差异性，

转变金融业务的思路，要适度地进行资源倾斜。

金融积极助力共同富裕需要聚焦的重点领域有哪些？如何为上述领域提供有效的金融支持？贾康认为，构建高水平社会主义市场经济体制，深化金融供给侧结构性改革，推进制造业和实体经济的升级发展，应是金融发挥作用的主要出发点和归宿。要深化要素定价与流动的市场化改革、促进金融市场结构性优化、实

现金融机构功能良性发展，从而进一步提高金融市场的资源配置效率和价格发现功能，充分有力地支持做大蛋糕的高质量发展。

除了制造业、科创行业外，房地产领域的投资也离不开金融的支持，为社会成员提供“住有所居”有效供给的房地产领域，必须是双轨统筹，需要保障轨和市场轨相协调。

促进共同富裕需要商业金融和政策性金融相互呼应。政策性金融具体机制有财政贴息、政策性信用担保、产业引导基金，以及在广义上也应该纳入的有政策性金融特征的政府和社会资本合作的PPP模式等。商业金融可以多元化使用“政银担合作”“银税互动”“双基联动”“机构联动”“政银保合作”“两权抵押贷款”“农村信用社小额信贷”等成熟模式，支持贫困地区特色产业，实施产业扶贫，积极与国家融资担保基金、省级再担保机构、市县融资担保机构等风险担保基金建立合作关系，运用再担保、联合担保以及担保与保险相结合等多种方式，加大对贫困地区农村融资的担保，降低融资成本。

盘和林认为，金融机构要减少差异性，转变金融业务的思路，要适度地进行资源倾斜，向欠发达的产业、地区给予更多的金融支持，推动欠发达地区经济发展，以实现共同富裕。针对欠发达地区企业和个人开展信贷支持，而信贷支持基于对这些区域行业企业的信用调查，比如，可以以链主企业为核心，开展供应链金融，可以将有价值的无形资产纳入到抵押物当中，以此增加小企业的可贷额度。

银行等金融机构的创新方向核心在于，一个是通过完善征信调查，挖掘企业和个人的信

贷潜力，另一个是通过增加抵押物的方式来为企业和个人增信，再者是利用金融产品的规模化来摊薄成本，最后是以数字创新手段，降本增效提质，减少银行运营成本和销售成本。

当前，金融资源持续向农村地区倾斜，银行业服务农村客户的物理网点、自助机具和线上服务渠道不断协同完善，银行业金融机构乡镇覆盖率超过97%，基础金融服务行政村覆盖率接近100%，做到了基础金融服务不出村，综合金融服务不出镇。此外，适当向西部、东北、中部地区倾斜金融资源，助力中西部等欠发达地区释放发展潜力，获得发展资源，助力区域协调发展。一些大中型银行发挥科技和数据优势，持续提升服务长尾客户、边远地区和乡村振兴的能力，助力区域协调发展。

积极利用金融科技等手段加大对小微企业信用贷款、首贷、续贷、中长期贷款产品的开发推广力度，精准满足市场主体融资需求，持续向小微企业合理让利，实现普惠小微贷款“增量、扩面、降本、提质”，推动城乡金融服务更加均衡。

国家金融监管总局数据显示，2023年以来，银行业金融机构持续加大对重点领域和薄弱环节的支持力度。截至2023年5月末，银行业金融机构投向制造业贷款余额达30万亿元，同比增长18.9%。其中制造业中长期贷款同比增长37.2%。高技术制造业贷款同比增长26.1%。前5个月，银行业金融机构制造业贷款新增2.6万亿元，增幅高于去年同期。与此同时，前5个月普惠型小微企业贷款继续保持快速增长。截至5月末，全国普惠型小微企业贷款余额26.1万亿元，较年初增加2.6万亿元，同比增长25.5%，较各项贷款增速高14.7个百分点。■

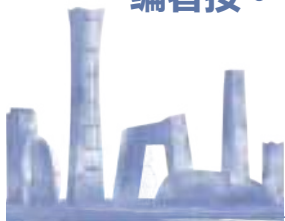


财富版图

区域经济的发展壮大是实现国家高质量发展目标的重要支撑。我国幅员辽阔，不同区域经济支柱产业、文化特色鲜明。探寻不同区域的经济动力与投资机遇，可以助力财富管理行业因地制宜，创造更多价值。

- 十五载厚积初心 续写中国财富管理新华章
- 客户至上稳健经营 私行筑梦“修身、齐家、治业、共富”
- “和衷并进 有责有为” 圆桌论坛实录
- 金石集团王美焰：投身小城镇建设，做一个浪漫的人
- 芳廬——把自己还给自然
- 与“潮”共舞 缔造百年品牌企业
- 净值化时代，保险为何又变香了？
- 美元、欧元和日元走势如何演变？

编者按



自 2008 年建设银行开展私人银行业务以来，至今已有 15 个年头。15 年来，建行私人银行始终秉持“以客户为中心，为客户创造价值”的理念，不断修炼内功，全力打造家族财富专业服务、资产配置专业能力及有责有为私行标杆。

十五载厚积初心 续写中国财富管理新华章

迅速增长的居民财富需要专业的机构进行投资管理规划，对投资者以及财富管理机构而言均是巨大的机遇。

文 | 王柯瑾

随着居民财富的增长以及财富管理意识的加强，我国迎来了财富管理的新时代。作为财富管理的主力军，我国商业银行私人银行坚持“苦练内功”、夯实服务能力、提升发展质量，为客户提供专业化、综合化、特色化、全球化的金融服务与保障，迅速成长壮大。

如今，我国多家国有大行私人银行已经走过 15 个年头。中国银行业协会 2022 年统计数据 displays，中资私人银行的资产管理规模近三年平均增速接近 19%；私人银行客户数平均增速超过 20%。无论是私人银行资产管理规模还是私人银行客户数均保持较快增长，私人银行业呈现出蓬勃的发展态势。

展望未来，我国财富管理市场需求还将不断扩大。毕马威发布的《未来财富管理——全球及中国行业趋势及展望》显示：“到 2025 年，中国财富管理市场规模有望达到 25 万亿美元。”迅速增长的居民财富需要专业的机构进行投资管理规划，对投资者以及财富管理机构而言均是巨大的机遇。

与时代同行 专业创造价值

根据《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》，到 2035 年，我国“人均国内生产总值将达到中等发达国家水平，中等收入群体显著扩大”“城乡区域发展差距和居民生活水平差距显著缩小”。

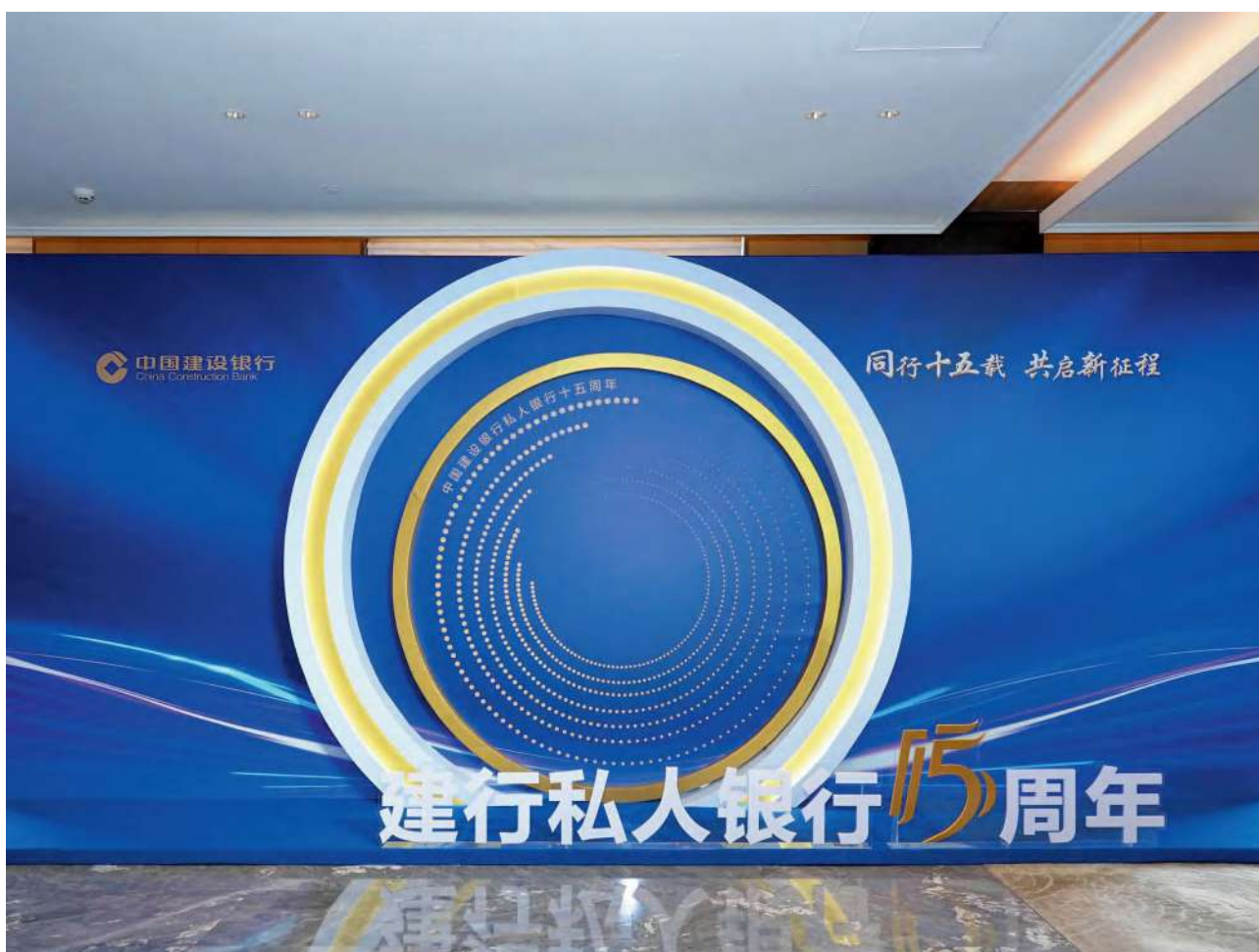
在此背景下，服务于经济高质量发展和共同富裕成为财富管理行业的重要使命。随着我国经济进入新旧动能转换的关键阶段，财富管理行业的资产端和需求端都正在发生着深刻变化。在大浪淘沙的市场格局之下，私人银行唯有坚守为客户长期创造真正价值，才能脱颖而出、行稳致远。

中国银行业协会秘书长刘峰在私人银行与财富管理业务专业委员会第三届全体会员大会上讲话时表示，财富管理本质上是“人”的业务，专业程度是基本价值驱动因子。对于银行而言，高素质的客户经理和投资顾问意味着出众的客户体验和超强的客户黏性，

从而能显著提升私人银行在财富管理市场中的份额与盈利能力。专家团队则可以针对客户提出的个性化方案，提供包括资产配置、投资组合管理、税务筹划、遗产规划、保险安排、子女教育及慈善事业等一揽子解决方案。在西方发达国家，着力打造专业化的服务团队是成熟财富管理机构的特色。他们往往有着非常严格的财富顾问准入条件和全面持续的培训体系，这也成为一些财富管理机构的保障。

为更好满足高净值人群财富管理需求，我国私人银行业不断修炼内功，打造家族财富

专业服务、资产配置专业能力等。从建行的实践看，15年来，该行始终践行资产配置理念，建立了数字化产品管理体系、开展私行买方投研、推出私行资产配置服务，有效提升客户整体资产的稳定性与贡献度。为了更好地满足私人客户的体验需求，建行在国有大行中率先推出手机银行及网上银行私行专版，为客户提供一致性与敏捷性优质服务体验。目前，建行家族财富服务覆盖超高净值客户超 5500 户，管理资金规模近 4800 亿元。该行数字化私行资产配置服务平台已向 16.3 万名私行客户提供资产配置服务，管理规模超 1.92 万亿元。在服务国家发展战略过程中，



该行累计代销私募股权类产品近千亿元，持续为“专精特新”实体企业提供丰沛资金，并以“金融+慈善”的方式引导财富向善。

未来，随着我国高净值人群规模的进一步增长，多元化的财富管理需求将成为重要趋势。财富管理机构除了提供家族财富保障和传承、家族资产的长期增值等较为常规和传统的服务外，还需要提供包括子女教育和培养、高品质生活、家族税务规划和咨询、家族企业的投融资服务、境外资产的配置等增值服务。因而，投资者在选择时，寻找资源丰富、投研专业能力强、可以长期陪伴客户的财富管理机构至关重要。

大格局致远 增进社会福祉

党的十九届四中全会指出，“重视发挥第三次分配作用，发展慈善等社会公益事业”，明确了以第三次分配为收入分配制度体系的重要组成部分，确立了公益慈善事业在我国经济和社会发展中的重要地位。

在第三次分配中，主要是积极引导和鼓励高收入群体、企业家群体通过慈善捐赠等自愿的方式调节社会收入分配，积极回报社会，践行社会责任。这给高净值人群的财富管理带来新的方向和机遇。

随着我国居民可支配财富不断积累，越来越多的高净值人群关注并践行社会责任。而现阶段，高净值人群参与社会责任建设中还存在一定的难点和堵点，需要借助专业财富管理机构的能力，以更有效、更专业的方式参与社会责任建设，创办或入股社会公益企业、投资各类社会责任金融产品、成立慈善信托等。

例如，私人银行通过有效传导正确社会价



对于投资者而言，寻找资源丰富、投研专业能力强、可以长期陪伴客户的财富管理机构至关重要。



值观，践行 ESG 可持续发展，积极引导家族财富向上向善。从建行的实践看，近年来，该行私人银行全力支持客户参与国家建设、服务国家战略，累计引入私募股权产品等专属产品近千亿元，精准投向国家重点建设项目、“专精特新”、ESG 等领域。

再如，企业家在进行慈善捐赠等行为时，如何找到可信赖的慈善托管机构，使其捐赠真正实现社会价值是慈善捐赠人普遍关心的问题。私人银行能为其在践行社会责任方面提供专业服务，包括明确价值定位、提供专业知识及优质资源等，做好企业家客群践行社会责任的伙伴和引路人，更深入洞察其社会责任需求并匹配差异化服务方案。

从我国整个私人银行业来看，建行是第一批打造有责有为私行标杆的银行，其聚焦客户回馈社会、促进共同富裕等公益需求，为投资者搭建了参与公益慈善的平台，推出慈善信托等系列服务，组织开展扶贫助残、乡村振兴等公益活动，助力投资者财富向上向善、有责有为。

慈善是高净值人群回馈社会的表达，也是金融向上向善的价值内涵。未来，我国商业银行私人银行将始终践行金融报国为民的初心与使命，以更专业、更高品质的综合化金融服务投身于实现“共同富裕”的国家战略中，为助推经济高质量发展贡献应有之力。

客户至上稳健经营 私行筑梦“修身、齐家、治业、共富”

——访建设银行私人银行部总经理刘建忠

过去十五年，我国商业银行私人银行从起步成长到逐渐步入发展的快车道，应对了众多挑战，积累了丰富的经验。

文 | 王柯瑾



“建设银行私人银行立足于‘美好生活服务者、高尚价值守护者、基业长青助力者、金融方案提供者’的价值定位，坚守‘以心相交，成其久远’的服务承诺，致力于为客户交付卓越的财富管理解决方案。”2023年6月16日，建设银行副行长李运在该行“同行十五载 共启新征程”私人银行十五周年活动上表示。

过去十五年，我国商业银行私人银行从起步成长到逐渐步入发展的快车道，应对了众多挑战、积累了丰富的经验。当前，在高质

量发展和全体人民共同富裕成为社会经济发展主题的背景下，时代也赋予了私人银行新的使命。针对过往经验的总结、当前发展的分析以及未来趋势的判断，《建行财富》杂志专访了建设银行私人银行部总经理刘建忠。

有为：引领财富管理行业

《建行财富》：今年是建设银行开办私人银行业务十五周年。回顾过去，您认为建设银行私人银行有哪些前瞻性的布局和发展理

念值得分享？

刘建忠：建设银行是国内第一批与国际先进同业开展私行体系化学习交流的银行之一。2007年私行筹备阶段，我们就与当时的战略投资者——美国银行开始合作；业务开办后，持续与瑞士、新加坡等海外财富管理机构进行交流，从业务理念、服务模式、产品体系、人才队伍等各方面，全方位学习先进经验，推进本土化实践创新。如建设银行借鉴国际同业的团队服务模式，与境内外机构持续开展专门培养，在国有大行中率先建立了私行财富顾问队伍，专注为客户提供解决方案，目前已成为业内通行做法。

《建行财富》：如今资产配置已经成为财富管理不可或缺的服务，建设银行是如何践行资产配置理念的？

刘建忠：一直以来，建设银行坚持为客户提供丰富、稳健的产品服务，在国有大行中率先建立数字化产品管理体系，从全市场优选合作机构，搭建开放式产品服务平台，现已全面覆盖货币、权益、固收、另类、保险等各类资产，涵盖名医就诊、子女教育、法律咨询、专属信用卡等各项服务。从实践来看，建设银行私行产品经受住了近年来市场波动等考验，多年来保持零负面舆情。

建设银行十分重视投研及投资者教育。我们重视为客户提供中立、专业的投资建议，在国有大行中率先开展私行买方投研，2013年发布首份策略报告，2017年起构建完善投研投顾机制，累计发布周度点评、月度分析及季度策略等分析研究200余份，持续向私行团队传导政策解读、策略观点，协助客户把握投资大方向。

具体的资产配置服务是投资者最为关心的

领域之一。建设银行坚定为客户提供便捷、实用的工具方案，在国有大行中率先推出私行资产配置服务，2014年推出“服务1.0模式”——财富规划，2017年推出“服务1.5模式”——资产负债检视，2020年起形成“服务2.0模式”——数字化资产配置服务平台，提供产品组合建议，协助客户稳健管理整体资产。

近几年，建设银行资产配置服务已覆盖80%的私行客户，客户信任度、满意度显著提高，客户整体资产增长近54%，其中存款资产增长87%、保险资产增长89%，客户资产稳定性大幅提升8.1个百分点。

《建行财富》：随着我国创富一代群体年龄的上升，家族企业中一代与二代、三代之间的企业经营交班、财富代际传承成为业界关注的重点之一。建设银行家族财富管理有哪些差异化的竞争力？

刘建忠：建设银行亦是国内第一批推出家族财富服务的银行之一。洞察到客户代际传承、家业发展等需求，2013年建设银行率先推出家族信托顾问服务。目前已形成家庭成员关爱、财产保护、跨代传承等十大类服务方案，家族信托顾问管理规模突破千亿元，业内领先。

2018年，建设银行在国有大行中率先推出家族办公室业务，提供全委托资产管理、家族基金、财富架构设计等服务。其中，家族基金为业内首创，有效兼顾了家族资产配



建设银行私人银行立足于“美好生活服务者、高尚价值佑护者、基业长青助力者、金融方案提供者”的价值定位。



置与接班人培养。

依托集团综合服务优势，建设银行已成为家族财富服务品种最齐全的银行，目前服务超高净值客户超 5500 户、管理客户金融资产近 4800 亿元，品牌专业认可度稳居市场前列，连续两年荣膺《亚洲货币》“最佳家族办公室”、《财富管理》“中国家族办公室 TOP50”奖项。

有责：助力共同富裕目标

《建行财富》：作为国有大行，建设银行始终以服务国家发展战略为己任、坚持践行社会责任。私行在助力财富向上向善方面做了哪些努力？

刘建忠：一直以来，建设银行私行着力满足客户回馈社会、促进共同富裕等公益需求。包括：全力支持客户参与国家建设、服务国

家战略，累计引入私募股权产品等专属产品近千亿元，精准投向国家重点建设项目、“专精特新”、ESG 等领域。

公益方面，融合集团及社会磅礴力量，建设银行为客户搭建参与公益慈善的平台，推出慈善理财、慈善信托、慈善基金会等产品服务，累计捐赠近 5500 万元，组织开展扶贫助残、乡村振兴、医疗救助、青少年成长等公益活动上百场。2019 年，建设银行注册申请了“善建益行”商标，成为银行业首个金融慈善服务品牌，佑护客户财富向上向善、有责有为。

《建行财富》：对于私行服务而言，客户体验至关重要。在这方面，建设银行私人银行是如何引导满足客户需求的？

刘建忠：建设银行高度关注服务触达的一致性与敏捷性。围绕“一个客户、一家建行”的一致性优质体验，搭建了 248 家私行中心，作为专属服务渠道，全面覆盖境内各省（直辖市、自治区）；2018 年，建设银行在国有大行中率先推出手机银行私行专版、网上银行私行专版，与客户共享数字化变革的时代红利，在线提供资产配置、家族财富、品质生活等私行服务。目前，96% 的建设银行私行客户签约线上渠道，83% 的交易通过线上完成。

此外，建设银行重视财富理念的有效传播。2010 年我们便创办了业内唯一有独立刊号的经济类杂志——《建行财富》，2015 年开通了建设银行私行微信公众号，专注为私行客户提供最新的宏观政策、金融市场、实业发展、产品服务等信息。2020 年，推出了业内首个私行观点在线分享——“财富守攻传”系列视频，邀请优秀私行财富顾问，结合多年服务经验，为客户讲解财富传承、资产配置等其关心关注的话题。



中国建设银行私人银行
部总经理
刘建忠

“和衷并进 有责有为” 圆桌论坛实录

财富管理如何兼顾“个人、家族、国家”的使命感和责任感，正成为新征程上的新关注热点。

当前，我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期，创新成为发展的第一动力，也助推了财富创造方式的转变。与此同时，众多家族企业和财富正步入交接班的高峰期。在社会经济环境变化与二代传承高峰来临的背景下，财富管理如何兼顾“个人、家族、国家”的使命感和责

任感，正成为新征程上的新关注热点。

6月16日，建设银行在浙江杭州举办“同行十五载 共启新征程”私人银行十五周年活动。活动同期举办了“和衷并进 有责有为”圆桌论坛。建设银行邀请了企业家、自由投资人、私行服务领域专业人士，围绕新时代下的财富传承、新征程下的科技创新、共同富裕下的公益慈善等议题展开了精彩的对话。

各位嘉宾、客户朋友们，大家下午好。我是中国建设银行私人银行部副总经理梅雨方，今天的圆桌论坛，邀请了我们两位私人银行客户和三位私人银行服务领域的专业人士，围绕市场变化和客户需求，从不同视角来谈谈在财富传承、科技创新、公益慈善等方面，是如何实现“和衷并进、有责有为”的。

新时代下的财富传承

梅雨方：近年来我们发现客户家族财富管理的目标更加关注财富安全和有序传承。下面就听听几位嘉宾是怎么看待家族财富保护和传承的，具体做了哪些准备，给大家有哪些好的经验分享。

首先有请尹总。请问尹总，作为非常优秀的企业家，您在家族财富的管理、保护和传承中有哪些体会？

尹大庆：谈到财富的传承，很多人会理解

成人到暮年，财富要进行代际交接。我觉得财富传承不是老年人的“专利”，而是要从创业之初就开始规划，比如说从青壮年时期就应该有这样的意识，在形成一定财富之后就要做一些财产的分配和安排。

具体而言：第一点是财富传承的安全性排在第一位，因为创业很难、赚钱很难，但守业守财更难。有些人把辛辛苦苦挣来的钱随随便便交给别人去管理，或者听信了一些“高



尹大庆
浙江吉利控股集团有限公司前董事、
前资深副总裁、前首席财务官

财富传承不是老年人的“专利”，而是青壮年时期就应该有这样的意识，要从创业之初就开始规划，在形成一定财富之后就要做一些财产的分配和安排。



于忠
自由投资人

社会一直在变化，永远不变的是“好的资产一定是有好的经营者来管理的”，在法律允许的范围内，尽可能让后代生活得幸福美满。



郭卫锋
德恒律师事务所财富管理业务中心主任委员、高级合伙人

基于财富传承的风险，投资者首先要理清资产，然后识别有哪些风险，再从基础上确定风险管理目标是什么。

回报无风险”传言，最后导致自己创造的财富一夜之间就归零了，又要重新再去创业。因此，财富传承首先是要保障财富的安全性，要参与共同管理，而不要轻信。

第二点是资产应该分类管理。在现有一定规模的财产当中，应该将其分类来进行管理，我建议最少分三大类：第一类是低风险，只要我们不强求一定要跑赢通胀，这样产品在银行很多，我们建设银行也有很多。第二类是中风险，我们通过学习分析，掌握一定的信息，去做一些投资，或者是成立一些创业公司来获取回报。但这会有一些风险，我建议要跟自己的合作伙伴一起管理，集体的智慧更有助于保证财富的安全性。第三类是家庭理财，财富管理一定要采取民主集中的方式，不能搞家长制。家长可能赚钱是把好手，但是管理这些财产可能并不擅长。

第三点是兼顾家庭和事业。在企业和个人财产之间要设防火墙，如果把个人的钱借给上市公司或者自己名下的企业来获取稍微高一点的利息，一旦企业出问题，这笔借款就“鸡飞蛋打”；

再比如，用不合法的方法投资公司获取私利，一些上市公司利用关联交易，让家族的人获取不正当利益，很可能受到重罚。我建议要设防火墙，私人财产可以放在信托中。

投资者理财也要与时俱进，用数字化的方式管理好资产，在有余力的时候回报社会，回报我们的管理团队。谢谢大家。

梅雨方：非常感谢尹总的精彩发言，谈到了财富传承中的防火墙设置与共同决策。接下来我们有请德恒律师事务所的高级合伙人郭卫锋律师来谈谈，您在家族财富管理方面有哪些见解？

郭卫锋：刚才看到建设银行相关领导的分享，我有一个特别深的感触，建设银行一直在陪客户成长。我本人在行业服务23年，也在陪客户成长。

风险无处不在，大家会听到各式各样的风险，很少有人去分类。我在读博士时的研究方向是公司治理，在我看来，所有的风险都可以归结为治理方面的问题。我很认同尹总的观点，财富传承涉及到一些相关的主体、个人、家庭、家族，以及围绕着这几个主体和所有权之间的关系。那么，财富传承可以分为以下两类风险：一类是家族企业治理风险，比如常常听到的香港豪门恩怨最为典型；还有一类就是刚刚尹总也提到的资产配置的风险，比如金融机构合作伙伴的选择。

基于这些风险，从律师专业角度以及实践经验，我觉得第一要理清资产，然后识别有哪些风险，再从基础上确定风险管理目标是什么。我特别认同尹总说“安全是第一位”，但是在安全之外，还可以考虑如何兼顾更多的目标。确定了风险管理目标后，我们就可以拟定合适的方案，选择财富管理或者传承

的工具，这就会涉及到信托、基金会很多方面。我想强调一点，很多人不太注重家族治理架构的构建，但其实只有构建一个完整或者较好的家族治理，才能最终有效隔离风险，达到财富的安全保护和稳健传承的目标。

最后，我想谈谈我在过去实践中的体会。财富管理行业面临很多挑战，高净值人群会有各种各样的需求，比如子女要进入娱乐圈出道、进军艺术品投融资，最初我们20个人的团队很难满足这些需求。后来，我们德恒财务管理业务中心扩大到200人的规模，我以为能够一站式解决客户所有的法律服务，但实际发现，客户会提出更多的需求，希望我们能够链接更多的资源和服务。很高兴可以跟建设银行合作，能够把客户更多的需求链接到建设银行强大的服务网络上，现在我也可以有底气。

梅雨方：谢谢郭律师。下面有请我们的私人银行客户于总谈谈，作为非常优秀的专业投资人，您是如何看待家族财富管理、保护和传承的？

于忠：其实我还没有真正地考虑清楚财富怎么传承，因为我的孩子还比较小，我感觉自己还挺年轻的。我想谈谈财富的资产配置：我是建设银行私人银行的忠实客户。我的一部分资产投资建设银行存款，这部分投资可以说是无风险收益，无风险收益是让人快乐的，我也享受其中，所以一直不舍得把无风险收益资金缩小。

除了配置存款，还有一部分资金会进行风险投资，比如说股权投资、股票、期货。经过多年打磨，我对风险的理解很深刻，所以我将很大一部分资金购买无风险产品，然后把剩下这一部分做风险投资，风险投资的一

半股票做稳健投资，剩下一半做激进投资、博高收益高成长。

此外，我还有一部分资金会投资期货，这部分资金如果投资赢了，可能会赚好几倍，而投资输了，可能一下子亏掉本金的百分之六七十，我作为一个专业投资者，研究得比较透，实践证明我每年都能通过炒期货赚一点钱。我也是建设银行的黄金投资客户，投资了一部分黄金。

这是我金融资产的布局情况。我不知道子女将来能力会有多大，能不能守住这些财富。守不守得住，那是他的造化，如果他没有这个能力掌控这么大的财富，这可能成为一种灾难。几个亿的钱砸到一个年轻人身上，那是一个悲剧，绝对不是喜剧。那么，年轻人如何掌控大额财富？建设银行提供了一个很好的通道，就是建行家族信托。我们能子女做的是找一个稳健的管理人，例如建信信托；实业管理也是一个道理，不是一定要传承给子女，可以将所有权、经营权甚至处分权分开。我还是一句话，将来如果子女掌控不了财富的话，专业的事必须得交给专业的人做。同时，我希望在家族信托方面，国家在立法层面或者在其他方面更加完善，完善信托管理包括各种法律的传承，让我们更加安心、定心。

所有的传承，都要根据后代的才华、能力来划定。我会在能掌控的范围之内，尽量给他保持一部分稳健资产，比如无风险收益投资，此外，还有股票继承、数字货币、黄金等。社会在一直变化，永远不变的是“好的资产一定是有好的经营者来管理的”，在法律允许的范围内，尽可能让后代生活得幸福美满。

梅雨方：谢谢于总。刚才几位嘉宾都是不



张健
深圳市创新投资集团副总裁

在制定投资策略的时候，应考虑在不同的发展阶段进行配资布局，适当投些成长和成熟阶段的企业，稳住基金“基本盘”，然后积极去“投早投小”，这样既可以控制风险，还有望搏得高收益。



梅雨方
中国建设银行私人银行部副总经理

中国式现代化是共同富裕的现代化，总书记对民营企业提出了积极参与和兴办社会慈善事业，做到富而有责，富而有益，富而有爱的要求。我们也关注到大约70%的高净值客户都对公益慈善保持关注。



王业强
建信信托有限责任公司首席投资官(副总裁) 兼建信(北京)投资董事长

比尔·盖茨做微软做得很好，做慈善也做得很好。企业做公益，做慈善，到底在哪些领域去做，用什么团队去做，要实现什么样的效果，这些效果怎么评估等，都需要专业的团队来完成。

约而同透露出了财富传承的安全非常重要，然后于总又提到多元化的配置，以及投资意识。建设银行2013年就与子公司建信信托合作开展家族信托等家族财富管理业务，建信信托秉承和建设银行一脉相承的稳健发展的企业文化，成为业内最大的信託管理公司。下面我们有请业强总谈谈这个话题。

王业强：首先非常感谢李运副行长和总行私行部能够提供这么好的平台，让我们见到各位新老客户、分享服务理念。

2008年，建设银行开办了私人银行业务。2009年7月，建设银行成功收购了信託公司，拥有了信託牌照，是彼时唯一拥有信託牌照的国有商业银行。这也注定了我们建信信託和建设银行总行的私人银行业务开始了长达10多年的紧密合作，为我们的客户提供财产传承、财富传承、财富管理服务。从家族信託的经营规模来看，我们服务了1000多名家族信託客户，平均客户委托给我们的资产都在3000多万元以上，家族信託的总管理规模1000多亿元，非常感谢各位客户的信任。

讲到财富传承，我想给各位客户分享一个真实的例子，可能有助于大家打开思考空间。有一个加拿大的“老家族”，财富已经传承了大概六七代了，他的家族办公室比较注重投资在线教育的公司。在跟他交流的时候，我说，可能你比较看好这个行业，也觉得他们能上市，有很好的财务回报。他说这只是一方面，更重要的原因是如果出现了重大灾难，他希望某一代的子女哪怕是躲在城堡也能够接受最新最好的教育。那么当灾难过去后，他的后代依然是最有知识、信息量最大的一代人。

回到财富传承的话题，这确实也和我国的发展阶段有关。我国改革开放现在有40多年，在座的大部分客户为祖国健康工作50年，创富第一代正进行传承的安排。我希望借助刚刚这个例子，跟大家分享财富传承的思维。建信信託在总行的指导下，这么多年来也是按照这样的思路，我们准备了4个层次的服务体系，为大家的财富传承财富配置进行服务。

第一层是专业的受托服务能力，我们到全球最大的信託公司去学习如何忠实地、准确地、勤勉尽责地把大家托付给我们的任务做好。实际上，全球最大的信託公司做的不是投资管理，而是为客户设立一个信託，长达80年的合同。平均来讲家族信託的合同有40年，如何在40年、80年以后，将客户托付的事情履行好，这是专业的受托服务能力。

第二层是发展大类资产配置能力，刚刚各位客户也都在讲这非常重要。我们可以骄傲地说，这十几年尤其是最近这三五年，建信信託和建行总行的私人银行部，没有代销一笔房地产信託逾期，建信信託在25家“爆雷”的房企中是零发生额，没有“毒资产”输送到大家的钱包里面。在信託产品的提供上，

我们没有辜负大家的信任。

第三层是专业的反馈机制，建信信托与建设银行各地分行紧密配合和联动，建立了建信信托“星云计划”家族基金，这是业内首创。

第四层是联动一级市场进行投资。除了家族信托外，我们还在探索家族授信的服务，过去这两三年经济受到影响，我们在想是不是可

以尝试为我们的家族客户提供类似紧急借贷便利这样的服务。很多客户的财富和股权都在我们的家族信托中，我们有长期的深入了解，那么，在企业经营面临暂时流动性风险的时候，建信信托可以提供方便的紧急借贷服务。

我们准备了这4个服务层次，希望能够为大家的家族传承做出努力。

新征程下的科技创新

梅雨方：谢谢业强总。刚才无论是我们的客户，还是我们的专业服务人员，都谈到了一个共同的主题——财富管理安全第一。那么，接下来我们进入第二个话题——新征程下的科技创新。

我国经济进入高质量发展阶段后，科技创新助力传统产业的升级和战略新兴产业的兴起。我们想请各位嘉宾从不同的角度来谈谈高净值客户怎么去把握更多的科技创新机遇。首先我们请于总来谈谈，作为专业投资人，您怎么把握科技创新机遇？

于忠：刚才听了单主任讲的数字经济，以及跟科技创新相关的新财富之路。我自己回想了一下，钱是怎么赚来的。我给自己的评价是，四成个人努力+六成把握“潮流”。

其实仔细想想，我们赚的就是“潮流”的钱。我是从做贸易开始，跟房地产有关系，后来，我做商品期货、做股票投资，还是围绕着房地产整个产业链链条。我选择了跟房地产相关的领域，因为这既是我熟悉的，又

是一个社会发展主流，跟房地产有关的基建以及工业发展，可以说过去房地产行业是整个经济发展的一条主线，此外，计算机互联网也是一个潮流。房地产和互联网是近20年来创富的主要通道。正是因为把握住了潮流，加上努力，我才能赚到现在的财富。当前，我国坚持“房住不炒”，再加上我国的人口结构影响，我国经济可能已经从一个高速发展期进入一个平台期或者是一个结构震荡期，那么，在这种情况下，很难再获得超额收益，也很难再发大财，所以说我们需要转型。

如何转型呢？单主任刚讲的数字经济、科技经济就是进入了一个新时代。我也在转型，我的股票投资已经从房地产相关领域全



投资者理财也要与时俱进，用数字化的方式管理好资产，在有余力的时候回报社会。



面转向科技领域。科技改变了很多行业，我们做企业的做投资的都要转型，转型的方向就是科技赛道。比如最近大火的 ChatGPT，概念板块都涨了很多，很多企业也想做 ChatGPT。大家都在蹭热度，鱼龙混杂，不明真相的人冲进去很容易被套，然后开始第一批泡沫的洗牌。我们需要的是找出泡沫里面的珍珠、黄金和值钱的东西，以及还有哪些成长性的东西在泡沫底下掩盖着。

任何一个新的潮流在初期都是看不清楚的，但我们能看清楚的是大方向已经确定了，这不光是中国的大方向，也是世界的大方向，是整个世界的投资潮流。我们要顺着一个大潮流的方向走，顺着科技创新的方向寻找科技里面的“黄金”，顺应这个潮流，投向国家扶持的行业中，这是我投资的大体方向。

梅雨方：谢谢于总。于总有句话非常打动我，实际上我们在座的绝大多数人当然也包括我自己都是国家经济高速增长的受益者，才有了今天。于总刚才也提醒了，实际上在任何一个新技术的引入期都会出现泡沫，那么，从专业投资的角度，我想请教一下张总，您作为国内最大的国有创投集团——深创投的副总裁，在资本市场专业投资方面深耕多年，关于科技创新和企业转型发展，从您的角度看有哪些想和大家分享的？

张键：从创业投资的角度，我们是希望能够在不确定的环境和形势下，找到确定性相对较高的一些机会。考虑到在场的大部分来宾都是我们的潜在客户，本来还想花点时间给我们深创投做个广告的，但我只有三四分钟的时间，只能挑重点分享下“科技创新”投资了，广告以后再做。

梅雨方：大家都知道深创投，实际上您不

用做广告。

张键：总体上讲，我们的投资理念就是“国家需要什么，我们就投什么”。刚才于总说的“潮流”，其实我觉得也是国运，我们投资有时就是投国运，最近几年主要就是投高水平高科技的自立自强项目以及“卡脖子”项目。刚才说我们投资就是去寻找相对有确定性的机会，我觉得可能有这三个方面的机会：

第一个机会是核心技术自主可控。这里面分为两种情况：一种是影响到高端产业发展的核心技术，比如说一些高端芯片的断供，可能会影响到下游人工智能、汽车电子和高端智能产品等发展；另外一种是影响到国家安全的核心技术，比如说用一些先进武器装备上用到的材料、一些关键领域用到的基础软硬件，这些是不能受制于人的。在投资的时候，我们就可以去找寻在这些技术领域能够实现国产替代的企业。

第二个机会是新技术孕育新的产业机会。在核心技术方面，除了紧跟世界先进水平，努力补齐短板，我们还要瞄准新一代技术，把握技术迭代的机会，比如说 CPU 领域的 RISC-V、第三代半导体材料、合成生物等等。大家可能知道内窥镜医疗器械，普通内窥镜能够将黏膜图像放大 30 至 35 倍，检出率在 10% 左右，而华中科大有一个技术专利，可以解决这个问题，可以将常规内窥镜所看到的再放大几百倍，而且 1-3 分钟就可以搞定。这些新技术带来的创新机会是很值得我们去挖掘的。

第三个机会是传统产业转型升级的机会。刚才单主任的报告非常精彩，也提了很多若干细分赛道的机会，我想“数字赋能”是传统产业转型升级的一种很重要的方式和手段。有公开数据报道，我们国内工业领域的数字

化渗透率在 25% 左右，欧美不少国家是 70% 左右，所以围绕着传统产业数字化转型应该还能发掘不少投资机会，比如智能传感器、物联网、网络安全、大数据等等。

最后我想谈谈投资策略，我们是如何布局的。智能制造、生物医药、新材料、新能源，每个领域都有很多的创新机会，每个产业都有着不同的发展周期，前些年生物医药非常火，后来是半导体，这两年又是新能源。我们如何不错失这些机会？如果总是谁热投谁，不少热点项目估值已经很贵了，意味着投了不一定挣钱，那么怎么整合？一种稳健的策略就是分散投资，确保“东方不亮西方亮”，不一味去追热点，所以我们在上述提到的几个赛道一直都有所布局，这可能是基金的一个重要投资方式。

另外，科技创新的模式非常多样，既有单项技术性能的提升，又有新技术路径的变革，还有多种技术的集成创新等等，不同创新所处的发展阶段也不同。所以在制定投资策略的时候，我们也会考虑在不同的发展阶段进行配资布局，适当投些成长和成熟阶段的企业，稳住基金“基本盘”，然后积极去“投早投小”，这样既可以控制风险，还有望搏得高收益，也能有效支持到早期的科技创新。我就分享这么多。

梅雨方：谢谢张总，下面有请尹总。尹总主导了吉利集团早期很多经营变革和转型升级，助力企业从本土走向全球布局，逐步做大了品牌。请您谈一谈传统产业的升级和战略新兴产业的发展，以及如何把握科技创新的机遇？

尹大庆：我们看到很多企业从非常传统的制造业向智能制造，再向其他高新技术方向去发展。但是一个传统的企业要转型非常困

难，这需要企业有敢于做新东西的精神。

刚才听了单主任的分享后，我觉得每一个企业应该更加有压迫感和求生欲。企业家、实业家一定要尝试新的东西，特别是新技术，如果你不去学习、不去了解，等谁来帮你救你？在商言商，只有自己才能救自己。我管理了几十年的企业，实际上也在不断更新技术、创造新的市场、创新品牌。但是当数字科技时代到来的时候，我觉得我们要用新的方法去迎接这个时代。

第一个是人才。过去人才都是雇佣的，那么今后高端技术人才、有发展前景的人才，可不可以让他们有一些分享的利益，或者是合伙人。如果他们还是打工的人，随时都可能跳槽，留住人才非常重要。还有就是培养劳动力。我们的劳动力现在跟不上数字科技的时代，那么，劳动力怎样适应智能化自动化，也是非常重要的。一个企业如果不在人才方面思考发展，就会找不到发展方向，这是我的一个体会。

第二个是资本。我们不能指望有钱的人去投一些创投的企业，说实话，投资创投资金很多时候是有去无回的，投十个能成功一个就了不起了。再说，随着竞争对手越来越多，资本消耗得也快。所以，科学管理资本很重要，也要量力而为。

吉利整个发展资本运作是我做的，在公司没钱的时候，我们通过在香港借壳上市去融资，有新产品出来之后，我们也得到金融机构的支



我国经济进入高质量发展阶段后，科技创新助力传统产业的升级和战略新兴产业的兴起。



持，特别是建设银行。吉利收购 Volvo，建设银行是第一个也是唯一一个支持的。建设银行有自己的专业人士和判断力、决策能力，这是基于我们跟建设银行的合作建立起的友谊和值得信赖的关系。从我们自身来讲，通过打造诚信来争取这些资本和资金的支持。

第三个是供应链。不管生产什么产品，一定要有靠谱的供应链，还要有可销售产品的人和财。物质产品由散件变成组件，由组件变成产品，然后将产品销售出去，以及售后服务，这是整个循环。新技术也逃脱不了这样一个规律，终究要有产品，这个问题是做实业需要考虑的。回到刚才谈的，首先要考

虑人才问题，今后实际上是社会化大生产，这是不可阻挡的趋势，美国欧洲说要跟我们脱钩其实脱不了钩，特别是数字化时代的到来，全球联系得更紧密了，我们一定要跟上下游的合作伙伴、供应商和经销商精诚合作，这样才能打造我们的事业，否则最终都是失败的结果。如果没有这种合作的意识，没有公平意识，通过以大欺小、以强欺弱，最后自己也活不下去，我认为合作共赢是非常重要的。我回忆了一下我所做成的一些事情，都与多赢有关，你只要营造了一个多赢的局面，你离成功就不远了。今天时间有限，我也多说了几句，谢谢大家。

共同富裕下的公益慈善

梅雨方：感谢尹总的分享。各位嘉宾都分享了很多生动的经验和独到的见解，给了我们很多启迪。刚才尹总说的时间有限，有些嘉宾可能一会儿还要赶飞机，所以我们加快进入第三个主题，就是共同富裕下的公益慈善。中国式现代化是共同富裕的现代化，总书记对民营企业提出了积极参与和兴办社会慈善事业，做到富而有责，富而有益，富而有爱的要求。我们也关注到大约 70% 的高净值客户都对公益慈善保持关注。那么先在于总开始，您怎么看待公益慈善？

于忠：回顾过去的财富积累经历，我的财富增长是享受了国家经济增长方式所带来的时代红利的。因此，我认为无论是通过慈善还是其他方式回报社会，为社会多做一些贡

献，都是一种责任。企业家在发展企业的同时，参与一些慈善事业回报社会，是让人心情舒畅的。我简单分享一件事情。

我是土生土长的山东淄博人，我的财富积累也主要是在淄博完成的，我的银行账户一直是在山东淄博的建设银行。2020 年，当时武汉疫情非常严重，我一直想做点什么，那就捐点款吧。捐完之后，其实那种心情很轻松很愉快，这也是我第一次做慈善捐款。第二次是山东淄博也出现新冠疫情的时候，我和儿子被突然隔离在家，当天政府就免费送鱼、送肉、送菜上门。当我收到政府给的免费食品的时候，我的心里很震撼。那时候也正好赶上我儿子过生日，于是我送给他人生中最有意义的一次生日礼物，也是第二次捐款。

在我看来，高净值人群能够取得今天的成就，不单单是个人努力的结果，主要因素还是在于社会赋予了你这些财富，回报社会是应该的，我们要选择一个适当的时机做精准慈善。

梅雨方：谢谢于总的真挚分享。下面请业强总简单谈一谈您的理解。

王业强：我就简单说一下。刚刚看到新闻，习主席接见了比尔·盖茨，比尔·盖茨现在的身份不是微软的 CEO，而是他和他夫人联合命名的慈善基金会主席。我想补充一点，于总讲的善良我觉得不只是一种态度，还得是一种能力。比尔·盖茨做微软做得很好，做慈善也做得很好，到底在哪些领域去做，用什么团队去做，要实现什么样的效果，这些效果怎么评估等，都是需要一个专业团队来做的。

国家层面也鼓励通过信托的方式参与慈善，《中华人民共和国慈善法》（以下简称“《慈善法》”）第四十四条明确，慈善信托属于公益信托，是指委托人基于慈善目的，依法将其财产委托给受托人，由受托人按照委托人意愿以受托人名义进行管理和处分，开展慈善活动的行为。我们已经积累了一些案例，从我们建设银行私人银行以及建信信托来说，希望能够成为一支专业的力量，来帮助大家表达自己善良的态度。

梅雨方：谢谢，最后请郭律师来简单谈一谈。

郭卫锋：我做律师服务客户的一个最大的体会是，10年前跟客户谈慈善还是比较初级的，现在情况不一样了，很多客户对慈善有思考、有创新、有行动。最直观的体现是，我们服务的很多家族办公室客户，在投资的时候很关注绿色投资、责任投资以及 ESG 等，并且每年的投资报告都会将这些标准纳入。

有一个案例，我去参加一个客户的慈善活

动。这个客户每年都会组织几百名医生去西藏或者四川做疾病筛查，现在已经成为国家某部门的一号慈善工程，这极大地提升了企业的市场和社会形象。这项慈善活动与公司的主业相关。这位客户经营一家药企，慈善活动成为一个企业经营战略，所以会请医生去他的产业相关机构做这个事情。同时，会要求家族里的二代必须每年参加这个慈善活动，这已经成为一个家族聚会的机会，也是每年考核的慈善指标。

其实这是家族传承的一个重要部分，前面我们讨论更多的是物质财富的传承，精神财富的传承一样很重要。我想提一些建议：

第一，目前市场慈善的宣传教育还不够。比如说刚刚说的《慈善法》，《慈善法》修订后，成立个人公益组织的门槛有所降低，非公募基金会的原始基金超过 200 万元人民币就可以注册成立，大家可以关注。

第二，慈善还需更多的产品布局。建设银行很多高净值的客户，想做精准的慈善但不知道怎么做。我们要加大产品的供给和产品创新，比如慈善信托能够解决开票的问题、抵税的问题，这在杭州已经有所创新。

最后，就像前面多位嘉宾表达的一样，我认为无论是财富管理还是做公益慈善，都是在座各位对家庭的负责态度，更是对社会的责任担当。谢谢。

梅雨方：谢谢郭律师的建议。今天五位嘉宾就三个话题进行了精彩的分享，感谢大家，同时，我也祝愿各位高净值人士能够实现财富传承、科技创新、共同富裕等多方位的“和衷并进、有责有为”发展。

本次圆桌论坛到此结束，谢谢大家！

（郝亚娟整理）

金石集团王美焰：投身小城镇建设，做一个浪漫的人

王美焰反复强调：“只要能够适应市场，服务好客户，就能存活下来。”在她看来，建筑行业的重点会从小城镇慢慢转移到小城镇上来，庞大的农村人口决定了这是一片潜力巨大的市场。

文 | 刘青青

十多年前，金石集团创始人王美焰发现了一片商业蓝海，十多年后的今天，她都找不到竞争对手。

2009年，王美焰偶然来到贵州，怀着一颗浪漫的心就此扎根这片土地。她发现大多数房地产开发商都把目光聚焦在城市里，而小城镇建设就像一个蹒跚学步的小孩，刚刚开始成长，但实际上小城镇的老百姓需求的恰恰是后者——故土附近的“一个温暖舒适的居所”，而不是抛下地缘亲缘挤进大城市。

这是一片巨大的蓝海。金石集团以“小城镇建设者”的身份停留在这里，期待着有一天，大量的企业力量能够涌进来，小城镇建设赛道会突然爆发，进一步改善乡镇村庄居民的生活和商业环境，为当地经济发展注入活力。

“现在推动城乡建设，推动就地城镇化尚处于起步阶段，发展步伐也不会太快，但是十年之内一定会有越来越多的人注意到并且进入到这片蓝海。”王美焰表示。

走进蓝海

王美焰的人生轨迹叫人难以捉摸，充满了不确定性。

2000年，她从北京大学毕业后就被分配至银行工作，可是作为金融专业方向的学子，她却不肯“安分”地待在银行系统，反而转投

房地产，进入了世界顶尖的物业顾问之一——DTZ戴德梁行，从事房地产行业的策划研究。

这本是极为大胆的尝试了。更大胆的是，在2009年，因为一次贵州的扶贫调研，王美焰要跑到贵州进行创业。那一年，王美焰和好友张燕聪等几位合伙人来到贵州，早十年下沉



到小县城里去做建设。

这群年轻的创业者充满了热情和梦想。她们大多有着多年的投资、房地产经历，有扎实的理论基础和实践经验，在贵州市场有相对领先的技术，想着在这里大干一场。

本来，创业团队的第一站是贵阳，但贵阳全是大型开发商，5个人的小团队根本没法与大开发商相比，无论是资源、人脉还是资金，都难以支撑起她们的梦想。于是，她们从省会贵阳转战到了省下面的市州县，去安顺、毕节、遵义等地调研，最后选择了县城市场。

王美焰和她的伙伴们定义自己是“小城镇建设者”，要走一条“农村包围城市”的道路。

一方面，中国推进人类历史上最大规模的

城镇化进程。中国城镇化水平继2013年超过世界平均水平后，2017年达到中等收入国家平均水平，2021年中国常住人口城镇化率达到64.7%。

但另一方面，中国城镇常住人口和户籍人口之间有巨大差距，现在我国城镇常住人口大约有8.5亿人，真正的户籍城镇人口才不到6亿人，户籍人口城镇化仅在45%左右。

可想而知，中国农民人口约有9亿人，占总人口的近60%，中国城镇化进程远远没有结束。同时在推动城镇化进程的道路上依然存在着许多问题，尤其是在助力乡村振兴的时代话题下，“就地城镇化”成为一条新的解决路线。

“针对城镇化，以前会有人认为就是要让农民变成工人或者白领，让农村人口流向大城市。但实际上城市的承载能力是有限的，很多农民也做不到离开土地进城。仅仅从经济角度来看，城市的房价不低，很多农民做不到在城市安家置业。此时最适合的城镇化路线就是‘就地城镇化’。”王美焰表示。

“就地城镇化”是指在本镇、本村实现的城镇化，在村子附近就有医院、有学校、有小的产业园、有服务业……大家能在自己熟悉的土地上过上更好的生活，农民“离土不离乡、就业不离家、进厂不进城、就地市民化”。

王美焰和创业团队踏进了一片“农村就地城镇化”的蓝海，房地产开发商们几乎注意到遥远的乡镇建设需求，王美焰踌躇满志地创业，惊讶地发现根本找不到竞争对手。

“冰与火”

王美焰要做“小城镇建设者”，但这里没有对手。这并不是好事，因为这也意味着这条赛道的发展十分冷清，堪称荒芜。但是王美焰



贵安第一城鸟瞰图



桃李春风鸟瞰图

像一团火一样投入进来，几乎用开荒式的方法推进了房地产项目的开发和建设。

她们先是来到了贵州省安顺市夏云区，在这里拍下一块土地，然后寻找施工队伍进驻，要给当地居民盖起楼房。当地人其实不相信这几个年轻人真的能干出什么名堂，认为艰苦的环境很快就能让“外来者”离开。

“小城镇建设者”是在小城甚至乡镇里跋涉调研，其中的艰苦是其他开发商难以想象的。

王美焰曾经开发过的小城镇，大家在这里有半年的时间停水停电，开灯、洗澡都成为难题。而且团队还有人不适应饮食，在工地上天天拉肚子。最令人恐惧的是，她们不知道什么时候，就会有醉酒的人结伴闯进

工地里，毫不遮掩地要把物品搬走，一旦阻止还会发生肢体冲突。

这样粗暴的开发环境简直叫人绝望，有些合伙人受不了这样的磨练离开了。毕竟，有技术有能力有梦想的人，为什么要吃这样的苦、受这样的罪？

庆幸的是，王美焰等人真的坚持了下来。2011年，金石集团正式成立，年轻人的热情终于破冰燃烧，在贵州深处的村庄里，一栋栋楼房拔地而起。

王美焰还记得自己在夏云区做过的一个项目——“贵安第一城”，当她们刚刚入驻时，这里连马路都没有，等到项目完成后，“贵安第一城”变成了集休闲、娱乐、购物、居住、生活于一体的配备完善、生活便利的大型社区，有6000多住户、大概2万人生活在这里。

而类似的故事在金石集团布局过的每一个小城镇都在上演，在这些小城镇里点亮了一盏又一盏灯。

创业的过程总是跌宕起伏。当创业热情足以燃烧冷冰冰的现实的时候，创业团队内部却出现了分歧：有人要继续在贵州西部燃烧，也有人想要离开这里走向更广阔的舞台。

王美焰的创业团队一共只有5个人，有2个人想要离开，还有3个人选择继续留在贵州，坚持做小城镇建设、西部建设。那段时间充满了分歧和争吵，朋友之间的分手以及企业内部的分离像抽丝一样，千丝万缕都叫人痛苦。

在留下来的人当中，就包括王美焰的好朋友张燕聪。王美焰学的是投资经济，但行事却充满了浪漫主义色彩；张燕聪学的是建筑学，擅长的则是企业管理、工程管理、建设管理，用更理性的方式来进行规范的管理。

“有的人说我是一团热情的火焰，张燕聪

就是冷静的冰山。因为在我这里边没有点不燃的激情，在她那里面没有规避不了的风险。所以我们是感性和理性的结合，那时候我们的合作非常完美，金石集团也进入到快速发展的阶段。”王美焰回忆道。

各种冰与火的交织才造就了金石集团的发展纹理，一个“小城镇建设者”慢慢长成。

建设“成本房”

金石集团坚持做小城镇建设，开发建设的是刚需房，也被称为“成本房”。这些为“就地城镇化”而生的“成本房”有着两大特点：一个是低利润，一个是短周期。

低利润方面，王美焰指出，房地产售价是由三部分组成：第一部分是土地款；第二部分是建安成本；第三部分是企业要交的税、人员工资开支、管理成本。“除去这三部分构成，一个项目我只要8%的利润。如果市场溢价了，那么这溢价空间属于消费者。”王美焰表示。

短周期方面，金石集团的“成本房”项目周期基本控制在18个月左右，最长周期是三年。通过提高企业内部管理各个环节的效率最大化地使投入的资金滚动起来，力求通过快速的周转来减少风险、控制利润。

要知道，如果一个项目周期为三年，那么按照公司只有8%利润的原则，该项目一年仅剩不到3%的利润。

实际上，金石集团的“成本房”还隐藏着诸多不可思议之处。例如：80%的客户是刚需；所有开发项目都会给客户告知书，公开具体利润情况；常常楼盘一封顶基本上房屋已经被售罄；交付的房屋实行“终身负责制”等。

而金石集团本身也有很多不可思议之处，这包括：公司致力于小城镇的升级改造；发展

过程既不引入外来资本，也至今没有任何银行贷款；公司项目的交付率一直都是100%；创立以来的每一个商业项目都大获成功……

总之，物美价廉的楼房助推了“就地城镇化”、产城互动，也为当地经济发展注入了活力。“成本房”换来的是金石集团的迅猛发展，是居民的安居乐业，也是乡村振兴和“就地城镇化”的进步。

回顾过去十余年，很多房地产开发商起起落落，反而是在小城镇“刨土”、利润薄弱的金石集团以十分稳健的步伐向前发展。王美焰认为，这是因为金石集团选择对了市场方向，进入到了一个极具市场潜力、强盛需求，又没有竞争对手的一片蓝海。

从西部贵州起步，十余年时间里，金石集团及其开发的项目创造了诸多辉煌，获得了“西部小城镇建设领导者”“中国人居环境楼盘”“中国房地产最佳规划范例”“自然景观社区奖获得者”等荣誉。

如今金石集团总资产已经达到100多亿元，在北京、贵阳、贵安新区、广西北海、毕节黔西、毕节织金、平坝等地布局20多个项目，累计开发面积160万平方米。为23000多个家庭提供了温暖舒适的居所，员工总数突破1000人。

等待花开

作为中国西部小城镇建设的倡导者和践行者，王美焰也常常呼吁更多人加入到小城镇建设、西部建设当中来。

小城镇建设者面临的是中国6亿农村人口，有的省份的城镇化进程低于全国平均水平，王美焰看到过乡镇村庄的种种难处，梦想以微薄的利润建造出更物美价廉的商品房，推进“就地城镇化”。



以利相交，利尽则散；以势相交，势败则倾；以权相交，权失则弃；以情相交，情断则伤；唯以心相交，方能成其久远。

在金石集团商业项目崛起的地方，以8%的利润原则，让房价稳定在2000~3000元/平方米，带动城镇化建设，周边村镇的农民可以在这里置业，解决孩子上学、医疗、养老、就业等问题。

与此同时，王美焰总是会为客户的信任而感动，觉得只要踏踏实实地做“成本房”，把房子好好地交付到客户手上，他们就会不吝于给予最大的信任，和金石集团成为好邻居好朋友。

小城镇里大多奉行“熟人圈”，大家靠着理解和信任过着平凡的日子。一套好的楼盘获得了村子人的好评，紧接着周边的村子就会一个一个过来问。明明是极为佛系的销售模式，一个项目的销售员总共只有七八个人，基本上都从刚刚毕业干到了快40岁，然而“成本房”口碑传播得竟然比狂轰滥炸的网络营销效果还要好。

一开始，王美焰顶着“小王”的称呼在小城镇里转来转去，当地人总拿她当年轻后生看待，有人喊她妹妹有人叫她姐姐。等到商业项目一个个成功，商业楼房一栋栋建成，城镇房屋一套套交付，岁月一年年翻过，越来越多的人开始喊她“王总”。

“王总”是个尊称，却总是被叫出亲昵的意味。因为王美焰见过自己的大多数客户，和他们处成了朋友，她和金石集团的工作人员常

常和客户们在过节的时候互相拜访，聚餐、联谊也非常普遍，走在路上都会自然地互相问候，就像几十年的老朋友一样。

浪漫的王总提出将“爱”文化作为企业文化，认为要用“爱”来管理公司、成就他人。要充满热爱地创业，要满怀热情地工作，要踏实地建设产品，要真诚地对待客户……人与人之间、人与环境之间都是要靠爱来维系，精神上的热爱才能抵挡漫长岁月。

现在，王美焰反复强调，只要能够适应市场，服务好客户就能存活下来。在她看来，建筑行业的重点会从一二线城市慢慢转移到小城镇上来，庞大的农村人口决定了这是一片潜力巨大的市场。

“我希望金石集团能够在贵州省各个地方的乡镇村庄去做开发，更加希望这个商业模式能让更多人看到，让更多的企业力量参与进来，在这个领域共同推进中国城镇化进程。”王美焰直言，最初创业其实是为了成就自己，但是在十几年的发展变化中，初心已经慢慢变成了成就他人。

做一个浪漫的人

企业家们有大致的共性，真实的企业家又有着各自不可复制的独特气质。王美焰给人的印象是浪漫、自我。

当王美焰毕业后不久进入外企工作时，优越的生活也不能阻挡她内心不知从何而来的创业梦。这个创业梦像一团火一样灼烧着她，把一群年轻人的青春燃烧到贵州乡镇、燃烧到西部建设中去。

她们曾经斗志昂扬，曾经迷茫惆怅，曾经争执不休，曾经分道扬镳，曾经重拾信心……最终都沉沉地融入广袤的土地当中。

因为创业梦和家人争执，王美焰和家人之间竟然僵持到三年没有联系；原本志同道合的挚友们先是聚在一起，后来又因为理念不同而走向各方；像冰山一样沉着冷静的创业搭档张燕聪在2020年猝然离世，像火焰一样的王美焰需要学着好友的模样沉稳下来。金石集团经历过很多苦涩，但是风雨兼程的路上，依旧有人相信会有光。

以利相交，利尽则散；以势相交，势败则倾；以权相交，权失则弃；以情相交，情断则伤；唯以心相交，方能成其久远。

金石集团宣传“爱”文化，要求真诚待人，用心爱客户、爱员工、爱土地，最终在推进城镇化建设的路上成为贵州省知名企业、纳税大户。此外，金石集团也不停地进行各种扶贫项目和助农项目，迄今为止，金石集团已资助了1000余个贫困孩子。

巧合的是，有着同样理念的人和企业也会自然而然地走到一起。王美焰是建设银行私人银行的长期客户，两者既是客户关系又是朋友关系，建设银行私人银行的一个理念就是“以心相交，成其久远”，仿佛是君子在镜子里照出了另一个自己，惺惺相惜。

据了解，很早之前王美焰就曾在农村田地里遇到过建设银行工作人员挨家挨户进行调研工作，后来王美焰成为建设银行私人银行的客户，当时打动她的就是建设银行私人银行“以心相交”的服务理念和务实作风。

故事的开始，人们总是为了成就自己；故事的后来，踽踽前行的企业力量总是变成成就他人。

王美焰提到《钢铁是怎样炼成的》一书当中脍炙人口的一段话：人的一生该这样度过，当我们回首往事的时候，不能因为虚度年华而

悔恨，也不会因为碌碌无为而羞愧。

她常常用这段话自省，觉得年轻人就应该有年轻人的梦想，应该为自己的青春多做一些思考。人的一生永远充满惊喜、充满意外，无论外界的大多数是怎么做的，人短暂的一生就应该热烈地活着，有价值地活着，努力奋斗地活着。

“所以年轻人的青春要有梦想，有一团火在燃烧，有一种精神在支撑，去奋斗张扬、拼搏向上，比如在西部建设里，在农村乡镇建设里，奔腾在创业的旅程中，才是更加精彩的。”王美焰表示。

回首扎根西部的这十几年，最幸运的事情莫过于，王美焰是一个浪漫的人，浪漫自我，热情不息；最庆幸的事情在于，她还做了一些浪漫的事情，把岁月融进中国城镇化进程，一生都走在浪漫的路上。☞

金石集团创始人
王美焰





芳厢——把自己还给自然

黄乐天希望通过芳厢影响更多人——让他们卸下压力，把自己还给自然，获得精神富足。

文 | 张漫游

乘着中国经济结构转型及实体经济发展的东风，社会的中坚力量迎来了更多的创富机会。更年轻、更自由、更个性……是他们的标签。

他们当中，有人本可以从父辈手中继承家族企业，但他们却不满足于于此。而是更希望通过自己的努力，闯出一片新天地。

上海惟思腾广告有限公司的实控人黄乐天便是一个有想法的新创客。他本可以子承父业，做一位广告商。但在追求共同富裕的背景下，当他体会到人们精神富足和财富充足应该同步之时，他也希望能贡献自己的一份力量。

于是，黄乐天从亲身体会出发，创立了护

肤品牌芳廂，并希望通过芳廂影响更多人——让他们卸下压力，把自己还给自然，获得精神的富足。

追求精神的富足

与大多数的创业者不同，黄乐天坦言，在创立芳廂品牌的时候，并没想将盈利放在首位。

“我们的初心是希望更多人能够通过芳廂品牌，把自己还给自然，体验自然的产品、自然的状态和自然的情境。”黄乐天介绍称，之所以命名为芳廂，是希望从香本身出发，传递出力量。他认为，当今经济社会环境下，人们的压力都很大。护肤时段是每个人的专属时间，他们希望这段时间内，通过香气给消费者带来舒适和放松。

黄乐天回忆道，芳廂品牌是在新冠病毒感染疫情期间创立的。“有一段时间我被隔离在家中，实在是百无聊赖。又因为我很喜欢香气，所以在家中不同的地方放上了不同气味的香水或精油。不同的香气可以代表不同场景、唤醒不同记忆。这样我走在家中不同区域，一步一香，就可以体会到新的境界。”

这样的思路也启发着黄乐天：能否从芳廂出发，探究用香气治愈更多人的办法。在黄乐天看来，尤其是在当下追求共同富裕的时代，这种富裕不只是人民群众物质生活的富裕，更包括精神生活层面的富足。

“无论是学习中的孩子、奋斗中的青年人、受到危机感重压的中年人，还是年迈的老年人，都面临着属于自己的压力。我们希望通过香气可以给予更多人鼓励。”黄乐天坦言，自己就是被香气治愈的人。“香气是真的可以改变人的情绪、状态和精气神的。

不管是遇到情绪方面的问题也好、工作带来的压力也罢，香气总是能令我放空自己、缓解焦虑。”

在利用香气缓解压力方面，芳廂品牌已经有所试水。比如开设“达人教育小课堂”，通过闻香冥想，感受精油芳香带来的身心疗愈力；从精油化学分子与植物理论知识，了解芳香疗法的作用机理；DIY调油互动体验，尝试动手调配护肤油；针对肌肤与情绪问题，选择适合的芳香精油与产品等。“我们希望通过香气缓解他们的精神压力，哪怕是暂时使他们抽离高压环境，放空自己，回归到自然当中。”

在此过程中，黄乐天提到了建行私人银行的帮助。

谈到未来的发展计划，黄乐天希望，是通过芳廂的产品帮助到更多的人。这也与建行私人银行的坚持是一样的，他们亦希望为实现共同富裕发挥更大作用。

“当得知惟思腾有公益慈善需求时，我们第一时间与上海市精神卫生中心进行沟通，一起探索如何通过企业的产品为更多的群体带来心灵的治愈和精神的舒缓，如何能够通过金融的方式来帮助更多的人面对现在快节奏、高压力的生活状态。”建行上海市分行私人银行中心财富顾问陈晓颖表示。

黄乐天透露道：“上次我们与上海市精神卫生中心沟通了很多，了解到了我们有能够为精神卫生中心提供帮助的可能性。比如我们可以开展一些香气疗愈的课程，为一些情绪上有困难的患者提供帮助，为他们提供情绪上的放松；或者能从产品上出发，设想是否可以有针对性地做一些产品，帮助到有情绪方面问题的人或者面临压力的人。”

这几年来，建行私人银行也一直致力于打造公益慈善平台，在此方面有颇多经验。“我们为私行客户搭建一个实现自己和企业公益心愿的平台，将爱心客户和具有公信力的基金会，民政、妇联、残联等政府部门和社团组织，医院、精神卫生中心等机构，志愿者团体等各种公益组织连接在一起，实现金融公益架构共创。”陈晓颖说。

如近年来，建行上海分行持续推出“听建未来”“战疫系列”“育建未来”等5期慈善集合信托和1期公益私募，目前已捐赠2900万元；对于希望设立属于自己或企业的单一慈善信托或慈善基金会的爱心客户，联动民政部门和建行集团子公司，共同为客户搭建慈善信托和慈善基金会，例如“盛爱”慈善信托致力

于为贫困听障儿童提供人工耳蜗手术，“健毅”慈善信托致力于为青少年心理健康进行疏导等。这几年来，建行上海市分行私人银行已经成功地让98名听障儿童回归有声世界，并成立了上海市第一个由听障儿童组成的“蜗牛宝宝合唱团”和“小小分贝艺术团”，被誉为最美合唱团；也帮助了上海郊区近1000多名保育员提升职业技能，助力乡村振兴；还为8400名孩子和家长提供了33场线上心理疏导课程，为一些监护缺失儿童和罕见病儿童带来守护和爱的希望……

认真做好香

回顾起芳厢的创业过程，可谓是始于激情，成于用心、专业与坚持。

“广告人的心态都是很年轻的，渴望随意和自由，因此一直有着对诗和远方的向往。作为一家广告公司，惟思腾服务了诸多国际国内优秀的美妆品牌。在此过程中，我们萌生了一个想法：为什么不去孵化属于自己的品牌呢？孵化一个既能展现中国特色，又能显示出自己做广告优势的品牌。”黄乐天开玩笑道，“做广告人这么多年，借着新的品牌，我们也想体验一回做甲方的快乐。”

不过，这并不是一时的热血，也并不是一个拍脑袋的决定。

黄乐天介绍道，为了做成高品质的产品，他们愿意耗时两年来研制一款产品，过程中一次次调整产品的配方；为了寻找高品质的原料，他们会跑遍全国各地挑选有机植物，比如山东平阴的玫瑰、云南的金桂；在萃取过程中，他们只萃取植物第一道饱和的油存入精油……

在黄乐天看来，为了实现对自然和高品质



上海惟思腾广告有限公司实控人
黄乐天



的追求，他们对于芳廂的要求是极致的。“我们的创始人之一是一位有国际认证证书的芳疗师，其潜心研习芳香疗法 10 余年。在产品配料过程中，他有自己的坚持，对于一些有争议的配方他是完全避免使用的。在成分方面，我们会严选天然成分、甄选原料产地，产品中添加的精油、植物油与纯露皆是芳疗级天然原料；我们的科技成分是与国际大厂同源，来自于德国 CLR、法国赛比克、荷兰皇家帝斯曼、德国德之馨、中国华熙生物等；我们坚持用亲肤配方，坚持使用不刺激“零酒精”“零香精”“零矿物油”“零尼泊金酯”的好成分，做既温和又高效的产品。”

不过，创业的过程并非坦途。

回想起创业之初的艰辛，时至今日，黄乐天依旧很感慨：“我们的品牌是一个全新的且特别小众的品牌，因此，前期开拓市场的过程中也频频遇到打击，也一度气馁过。但令人鼓舞的是，一旦客户体验了我们的产品之后，无论是从肌肤使用的反馈来看，还是对气味的喜爱、习惯程度来说，他们对芳廂的反馈是非常正向、非常热爱的。可以说，

一旦使用了我们的产品就会成为我们的老客户，回购率很高。”

黄乐天的创业经历也是我国众多家族企业发展及传承的一个缩影。对此，陈晓颖从金融专业的角度给予了风险提示，以帮助到更多有志的创业二代。“在二代对家族企业进行传承和寻求家族发展第二曲线的过程中，往往伴随着企业扩张或转型带来的债务或经营风险，以及家族成员婚姻变化带来的企业股权变动甚至是控制权更迭的风险。此外，二代风险偏好和承受能力往往高于父辈，对于金融或产业投资的风险也需要关注。”

“年轻的企业家群体在接班父辈产业的基础上，根据时代变化寻求转型升级，家族继承人的培养是家族重大课题，也离不开金融机构的保驾护航。”陈晓颖提示道，凡事预则立，私人银行根据二代企业家群体的潜在风险做好提前规划，如通过人寿保险、家族信托、保险金信托等金融工具为其做好家庭财富保障规划、家业企业风险隔离，以及金融资产的合理配置等，并通过股权置入家族信托保障企业控制权在家族内流转。^[6]

与“潮”共舞 缔造百年品牌企业

正是这股“上下一心”和“主人翁”的信念，让企业熬过了一个又一个的寒冬，闯出了名声。

文 | 秦玉芳

从一个面临发展瓶颈的国企建筑商，到市值超过 50 亿元的综合化建筑产业集团，广东建安昌盛控股集团有限公司（以下简称“建安昌盛”）在特区经济改革开放的浪潮中从未言退。作为公司总裁，刘强从掌舵之初就坚信：诚信为道、质量为根、逢建必优、勇于创新，是将企业打造成百年品牌的依仗。

随着粤港澳大湾区建设规划的步步深入，建安昌盛所在的珠海市作为区域要塞枢纽迎来

百年巨变新机遇。新阶段面临新挑战，自小承袭父辈之志的刘强，将继续带领“昌盛人”勇破新局，走向共同富裕的康庄大道。

出路：上下一心 逢建必优

去九洲湾畔体验港珠澳大桥的恢宏震撼，在香港街头品味情侣路的温情浪漫，置外伶仃岛峰纵览一水之隔的夜光胜景……这是名城珠海留给人们最深的记忆画面。

而就在 44 年前，这里还是一个由渔民村发展而来的小县城。从一个偏居南海之滨的边陲小县，到而今雄踞粤港澳大湾区战略的门户要塞，在珠海特别经济区崛起的 40 余年中，建筑企业的身影无处不在。

深居此地的人们常常感慨：珠海 3000 余家建筑企业，能历经数十年风浪屹立不倒的，都淬炼成了行业龙头，而建安昌盛就是这其中的典型。

自 2001 年作为经济特区成立后首批国有企业改制试点改头换面以来，建安昌盛一路迎风破浪，从一个资产只有 200 万元的小建筑公司成长为市值 50 亿元的建筑产业集团。在掌舵公司 10 余年的刘强看来，以“信”为本、上下戮力同心是企业生存的密钥。

“改制之初，我们就在思考出路所在。如何在激烈的市场竞争中活下来？我们的答案是：要建立自己的核心竞争力！”每每回顾企



广东建安昌盛控股集团
有限公司总裁
刘强

业的转折历程，刘强都在反复强调，能凝聚全体员工的力量，才能真正务实、诚信，做到每一个项目逢建必优，这也是企业赢得市场竞争力的关键。

上世纪80年代末，部分持续亏损的国营企业亟待改制求存，转而从市场图谋出路。但多数人心中是迷茫的，民营改制后路在何方？建安昌盛的董事长刘经明率先提出为退休职工进行工资补贴的政策，一举俘获了广大员工的心，调动了全员的积极性，为企业市场开拓打开了新局面。

也正是这股“上下一心”和“主人翁”的信念，让企业熬过了一个又一个的寒冬，成为当初17家同批改制的建筑企业中少数的幸存者之一。“这种凝聚一体的文化基础，使得企业在做每个项目的过程中都能够更细致、更专业、更高标准严要求，以逢建必优的形象在珠海乃至大湾区闯出了名声，支撑了企业几十年的快速发展。”刘强如是表示。

不过，再齐心的船员，没有好的舵手掌舵，也难以抵御风浪的冲击。也正是深知这一点，自小立志承接父辈壮志的刘强躬身一线十余年，从一名普通的技术员到技术负责人、监理工程师，再到教授级高级工程师……一步一个脚印，他亲自沉浸到建筑产业的每个环节中，不仅要求自己工于技术，对安全、进度、质量等项目运作的全过程更是了然于胸。

在刘强眼中，项目的优劣，不仅源自于技术水平高低，更取决于项目进行每个细节的高标准把控。他常常对身边的伙伴说：“细节决定成败！只有认真做好每一道工序，脚踏实地、精雕细琢，把每一个项目都打造成精品工程，提升核心竞争力，才能牢牢站稳市场脚跟！”

在港珠澳大桥安置房建设中，他便一马当

先扎根工地，布置现场、赶工期、抓质安，直至安置房提前交工都未曾有一日松懈。

正是秉承着这份初心和坚持，经历多年的沉淀积累，以“信”为本的刘强硬是带领大家做出一个个创优样板项目，在珠海及周边城市不断扩张版图，即便经历几年的新冠病毒感染疫情冲击、市场波动，依然稳立珠海建筑业鳌头，在珠海市建筑业企业信用评价信息发布平台上，建安昌盛诚信总分蝉联第一。

破茧：勇立潮头 敢布新局

金戈铁马闻征鼓，只争朝夕启新程。对于刘强来说，应时而变，把企业建造成为一个对社会、对业主有责任有担当的百年品牌，一直是他对建安昌盛的期冀和承诺。

回首2012年，珠海的建设正进入高速发展黄金期，建筑业对全市经济增长贡献率逐年提升，逐渐成长为珠海市经济支柱产业之一。彼时公开数据显示，到2015年全市建筑业增加值占全市GDP的5.9%，增长贡献率高达9.6%。

身处其中，刚刚上位总裁的刘强在市场洪流中敏锐地捕捉到形势之变，毅然开启二次转型，改变联营合作的经营模式为自营模式，收购了富茂钢结构有限公司，成立了智能集成房屋、航运物流子公司等配套企业，把企业从一个单纯的施工总承包企业发展成为覆盖建材贸易、建筑设计、航运物流、文旅开发、装配式、制造业等七大业务板块的综合性建筑产业集团。

也正是他的这一战略布局，让专注施工承包的建安昌盛迅速破局延展，在建筑产业上下游全产业链条上补足短板，集团化协作大大提升了企业的核心竞争力。此后十年间，企业快速发展，一跃登上珠海民营企业榜单前列。

建筑业资金需求量大，在企业不断破局蝶

变的过程中，有一位不得不提的伙伴。“在这个过程中，金融力量的支持对我们尤为重要。”刘强感慨道，不管是并购企业、新建厂房还是技术设备迭代，兵马未动须得粮草先行，银行的融资支持给了我们拼搏的底气。

前进的脚步从未停歇。正所谓“惟进取也，故日新”。随着“十四五”规划的开局及深入，粤港澳大湾区建设正在踏上新的征程，珠海市的建筑业也势必迎来前所未有的发展机遇。

“新的机遇需要新的布局。”刘强认为，以前企业的多元化产业布局主要是围绕建筑产业链上下游布局，比如完善钢结构生产、航运物流、建材贸易等，未来新的阶段要更加细致、专业，也要进行智能化升级。“为此，我们也进行了提前布局，在珠海高新区和斗门区分布建了产业园，为未来发展奠定坚实的基础。”

坚守：大企担当 回馈社会

在刘强的眼中，一个百年品牌的企业不仅要有勇立潮头的市场竞争力，更要有着“取之于社会，回馈于社会”的大企担当。

作为企业带头人，他从迈入企业的那刻起，就将“回馈社会”的理念深深镌刻在企业的文化基因中。从教育捐助到扶贫攻坚，从公益慈善到抗击疫情，从拥军爱民到关爱儿童……用他的话说：“慈善是企业计划的一部分，也是彰显企业担当、回馈社会的必然举措。不过，很多时候企业的力量毕竟是有限的，像银行这样的金融主力军有着天然的综合资源优势，如果能做一个链接者，在公益慈善资源对接方面给予我们多一些帮助，企业在慈善事业上会有更大的发挥空间。”

客户所需就是金融服务的动力。多年来一直为刘强提供私行财富管理金融服务的建行珠

海分行客户经理戴经理表示：“刘总的需求反映了当前很多高净值客户的心声，尤其近些年在新冠病毒感染疫情反复、国际局势复杂、国内外经济形势波动等多种因素叠加影响下，高净值客群对慈善事业的关注越来越高。”

“基于客户需求，我们这些年不断进行产品和服务模式的探索，从慈善信托到基金配置，甚至会定期举行线下主题沙龙，为客户配套产品和信息交流、资源对接等多元化的服务方案‘以心相伴成其久远’。”戴经理表示。

在戴经理看来，一向低调、沉稳的刘强不仅是一个慈善事业的践行者，更是一个有情怀的企业家。在践行企业社会责任方面，刘强不仅亲力亲为、助贫帮困，还组建了一支“昌盛先锋队”。在他办公室里，一块块写着“校园建设大使”“杰出贡献单位”等字样的牌匾不胜枚举，默默诉说着他经年累月的努力和功绩。

不过，生活中的刘强不会浪费太多精力在不擅长的领域，而是更专注于如何把企业做好。坐在办公桌前的他也不乏幽默地说：“我一直是坚持‘少费心’，专业的事情应该直接交给专业的银行去处理。”

戴经理也感慨：“刘总的财富管理理念就像他本人一样稳重、谦诚，为了企业的健康运转和长远发展，他从不会进行激进的高风险、高回报投资，我们也利用资产配置的专业能力助其流动性资金时刻保持充足。在这一过程中，我们双方都给予了对方非常高的信任。”

站在新时代的起点上，企业发展面临着机遇也迎着挑战。作为企业的掌舵人，刘强的初心从未改变。未来，他将继续秉承诚信、务实、拼搏、创新的作风，带领建安昌盛继续乘着高速、高质量发展的东风，朝着百年企业目标奋勇迈进。■

2023 财富 守攻传

— 建行私人银行观点分享 —

毛宇
建行深圳分行
南山私人银行中心主管

方一男
建行浙江省分行
嘉兴私人银行中心主管

刘非
建行深圳分行
私人银行部首席客户经理



如何利用保险与信托的组合
守护家族财富（上）





净值化时代， 保险为何又变香了？

现在市面上的保险有很多种类，高净值人士近期最关注的两类保险为年金型保险和终身寿险。

受宏观经济、政策、市场等诸多因素影响，投资者在财富管理中往往面临一些不确定性，存在一些财富损失的风险。与此同时，很多投资者也开始从创富向更看重守富转变。如何守护辛苦创造的财富，实现财富的风险隔离、保值以及传承，成为高净值人士关注的话题。

本期，建行总行级财富顾问刘非、毛宇、方一男与投资者一起聊一聊如何利用保险与信托的组合，来守护家族财富。

投资者开始关注保险

以前一提到保险，很多人潜意识会有一种抵触情绪，但是现在越来越多的投资者开始关注保险了。

方一男表示，从近期其与客户的交流来看，确实出现了这样的转变。“客户以前‘谈险色变’，但现在开始转变，首先我觉得是与资管新规落地有关。净值化管理，理财也不一定保本了。现阶段的投资市场，正在经历净值化转型。也就是说，投资收益实际上有多少就是多少，再也没有固定的投资收益，一段时间以来，不少理财产品都出现了不同程度的连续下跌，甚至亏损。据 Wind 数据显示，截至 2022 年 11 月 17 日，有 1208 只理财产品净值小于 1，破净率达到 7.74%。”

“理财产品破净，市场波动剧烈，大家的投资思维开始向守富转变，发现能保本稳收益的产品似乎只有存款和保险。”方一男表示。

方一男还表示：“不过，由于大量客户转为配置大额定期存单，导致大额存单额度不够，多家银行的大额存单一单难求。同时，自 2020 年起，大额存单的利率经过五次下调，已经由 2020 年的 4% 下调至如今的 2.6%，且在未来还有下调空间，因此，谁也不知道，在我们排到大额存单的时候，利率已经下降到什么水平了。”

这个时候，保险就顺理成章成为高净值人士的新目标。

年金险和终身寿险的功能

毛宇表示，现在市面上的保险有很多种类，市场上相关的科普内容也有很多，高净值人士近期最关注的两类保险——年金型保险和

终身寿险值得深入探讨。

年金型保险，属于投资型年金，在投资者有生之年会持续稳定地提供现金流。按时自动领取，不折腾不操心。缺点是牺牲了前期的流动性和寿险的杠杆性。

终身寿险，又可以细分为定额终身寿险以及增额终身寿险。定额终身寿险是保险金额固定，保障终身的一类险种。它以一个相对较低的保费，撬动较高的杠杆。缺点是它的灵活性相对较低，它更适合想要保障生命关键阶段的身故责任，并有效地传承资产的人，可以把家庭资产有效地传给下一代。增额终身寿险的保险金额会随着时间推移一直递增。到了一定年限后，增额终身寿险的基本保险金额会超过同期购买的定额终身寿险的额度。缺点是同样的保费，同样的缴费年限，前期增额终身寿险的保额会低于定额终身寿险。但增额终身寿险在缴费结束后现金价值增长很快。

但不管是定额终身寿险还是增额终身寿险，投保人都可以在任意年份选择部分提取现金价值，来应对紧急资金需求的情况，也可以一直留存在账户中作为资产来继承。

保险能解决哪些问题？

刘非总结道：“年金型保险就相当于一个水龙头，定期定量开闸放水，稳定、省心；



除了作为保障与理财的工具，回归保险的本质还是隔离风险。



终身寿险就相当于一个蓄水池，要用水的时候自己用瓢去舀，不用就一直留在那儿，最终可以传承给下一代。”

那么，基于这两类产品的功能，能实际帮助投资者解决什么样的财富需求呢？

毛宇认为，既然是保险，首先解决的就是保障的问题。不管是年金型保险，还是终身寿险，都可以在人生的各个关键时刻提供确定的现金流。比如孩子的教育金、创业金，以及自己的养老金等。

除此之外，毛宇表示，这两类产品还具有理财功能。“一是强制储蓄，类似于存了一个定期。为什么说保险能强制储蓄呢，我们知道，保险合同一旦成立，就不能随意终止，这其实就是强制储蓄。随着我们赚钱能力的增强，负债能力也随之增强，培养强制储蓄的习惯非常重要。二是财富的保值。保险是唯一可以锁定终身利率的一种金融工具，锁定利率就是把利率写入保险合同，以固定复利持续递增。这个回报率不会受到市场波动、经济环境变化的影响，锁定长期收益，穿越经济周期，实现财富的保值。三是保险可以提供持续稳定的现金流。保险可以通过减保，随时取用现金，高效便捷，保证持续稳定的现金流。也可以在有临时资金需求的时候，通过保单贷款的方式，获取一笔临时资金。”

除了作为保障与理财的工具，回归保险的本质还是隔离风险。在方一男看来，首先，隔离就是债务隔离。根据《保险法》的规定，如果保单指定了受益人，那么作为赔偿的人身保险金并不作为被保险人的遗产用来偿还被保险人的生前债务。比如父母买了终身寿险，指定孩子为受益人，如果父母不幸身故，

保险公司会直接把保险金给孩子，而不会用于抵扣父母的债务。

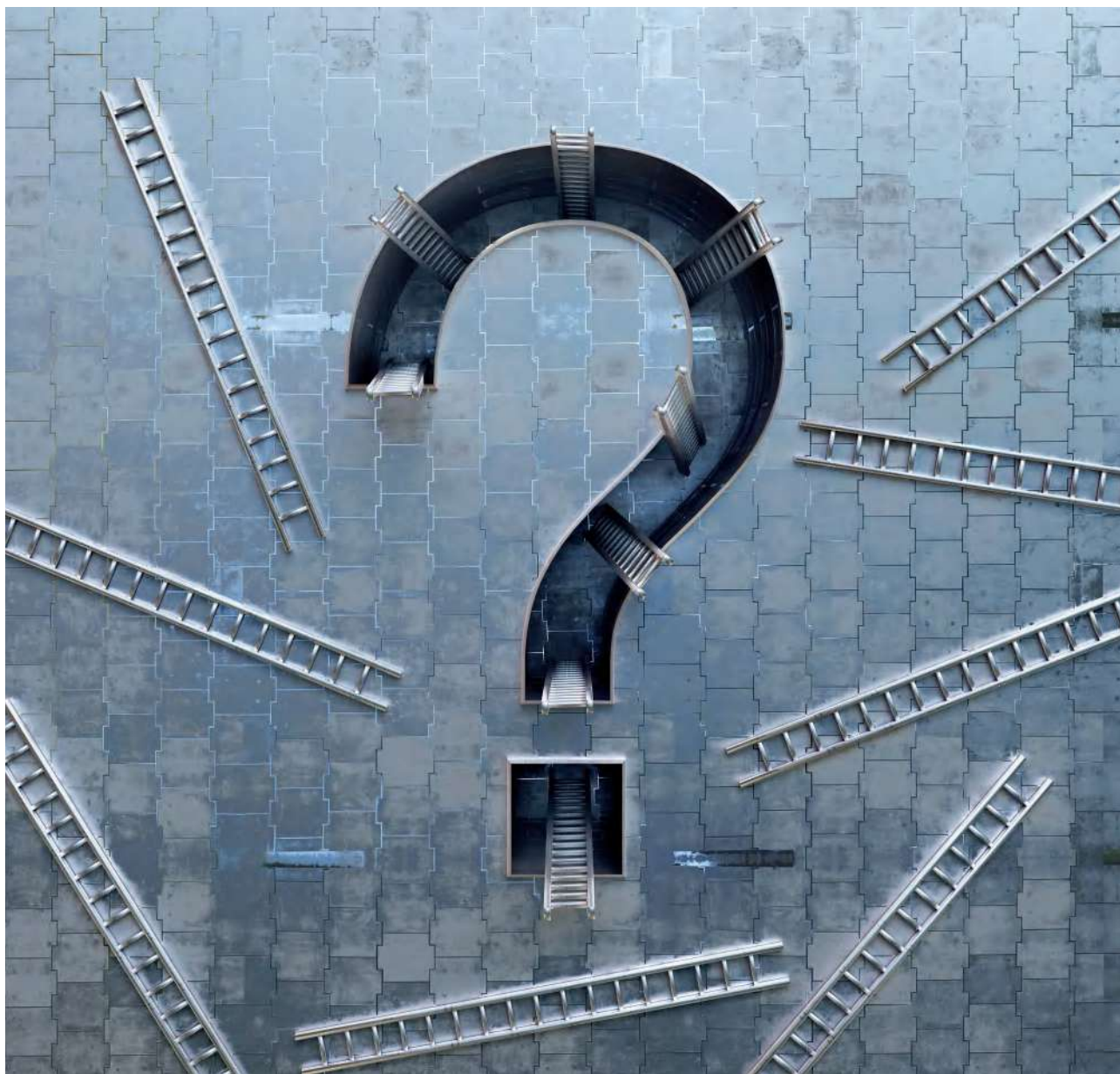
其次，可以对婚姻财富进行规划。通过对投保人、被保险人以及受益人的合理安排，来对婚姻财富进行规划，一定程度上起到保全个人财产的作用。当然，投保保险的目的并不是为了“避债”或进行资产隔离，而是更合理地规划资金，为未来的生活打下一定的经济基础。

最后是身故风险保障。保险的金额可以理解为被保险人的身价，当被保险人不幸身故时，保险会将保额给付被保险人的家人，避免因被保险人的不幸身故导致家庭经济中断的风险。

毛宇还提示了非常重要的一点：保险产品以“投资有限的钱，利用杠杆优势将资产最大化传递”也展现了杠杆的魅力。“终身寿险，就是利用保费和保额之间的高杠杆，实现资产的增值和翻倍。比如，一位40岁的男性客户，购买保额为500万元的终身寿险，他的趸交保费，只需要不到150万元。在他身故之后，保险公司会将这高于本金3倍的500万元保险金全额给付客户的指定受益人，并且不需要缴纳税费。因为根据《中华人民共和国个人所得税法》规定，保险赔款免征个人所得税。而指定受益人的保险赔款，不属于遗产，同时也不需要缴纳遗产税。”

刘非总结道，这两类产品除了最基础的保障功能外，还兼具了强制储蓄、资金融通、未来长期回报锁定、债务隔离、婚姻财富规划以及财富放大传承和身故风险保障功能。■

（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）



美元、欧元和日元走势如何演变？

当前美国通胀“不着陆”的可能性远大于“软着陆”，“软着陆”的可能性远大于“硬着陆”。

文 / 锦成盛资管

2023 年中期，如何看待美元、欧元和日元宏观流动性的演变？

美元：“软着陆” or “硬着陆” or “不着陆？”

经历了 2022 年的剧烈动荡之后，美元市场并未显示出平静，反而留下了更多的疑惑。

一些市场参与者根据以往的经验（例如倒挂的收益率曲线和银行业的动荡），坚定地



作为投资者，需要不断思考如何进行投资决策，优化组合管理，以期最大化实现财富增值。

认为美元必将很快转入一个衰退周期，因此通胀将很快受控，所不同的只是“软着陆”和“硬着陆”的区别。

但是根据我们的梳理，下半年美元“不着陆”的可能性大于“软着陆”，“软着陆”可能性远大于“硬着陆”，然而很多参与者都在美国衰退上压了重注，下半年的头寸可能会比较尴尬。

从通胀方面看，不应该简单将通胀视为若干不相关成分项的数值加权，而是应该多关注通胀压力在经济社会扩散的状态。因此可以用通胀扩散图来观察通胀压力。一方面，近期的通胀扩散动力，似乎给了参与者们一些信心，尤其是不同类型的价格数据的关联性已经脱离了2022年的极端状态，正在下降通道中。但是当前距离正常的状态还比较远。另一方面，薪资的增幅虽然相比2022年的失控式上涨有所稳定，但是并未出现市场参与者们期盼的下行。这意味着对抗通胀的紧缩式货币政策还只是行百里者半九十的状态。参与者们热切期盼的大幅降息，恐怕距离“地平线”还很远。

再从金融、企业和居民三个方面分析软着陆和硬着陆。一方面，众所周知，市场参与者们所期盼的硬着陆，往往是因为金融机构的风险管理失误，导致金融机构、企业或者居民的资产负债表出现风险。但是通过对金融机构的观察，找不到足够的证据表明金

融机构将陷入失控风险。3月份的美国银行业动荡之后，金融机构确实收紧了信贷标准，但是这种收紧状态早在2022年三季度就开始了，近期虽然边际上进一步加强了收紧状态，但并没有显得手足无措。另一方面，从更高频的调研数据例如全美中小企业的调查来看，部分美国银行已经逐渐摆脱了3~4月份的慌乱，愿意继续给前景向好的企业提供信贷。这也意味着银行业出于风险恐惧而互相挤压信贷的可能性下降了很多。到目前为止，贷款增速还处在一个正常的区间，虽然下降明显，但是很难称之为失速。

企业可能是美国当前基本面中最弱的一环。目前企业的基本面正在弱化，尤其是企业赚取自由现金流的能力正在下降，这可能影响到股市的估值，也可能通过影响企业资本支出意愿进一步影响到经济社会总需求，进而拖累经济。但是美国企业目前囤积的现金仍然不少，而偿债高峰可能要等到2025年才会到来。因此，市场参与者现在就布局衰退交易，风险比较大。

居民一直是市场参与者们热议的焦点，所谓“超额储蓄率”被反反复复炒作多次。许多参与者认为居民一直是经济中最弱的环节，最有可能形成经济冲击的就是居民消耗掉所有超额储蓄，现金流极度恶化。比较尴尬的是，美国居民的消费能力并未出现市场参与者们所期待的崩溃。所以，越来越多的观点开始质疑之前对超额储蓄率的估计。另外一些论点则开始质疑超额储蓄消耗速度。美国居民传统上最大的固定支出是房贷利息，一般要占据6%左右的可支配收入，但是大部分居民已经在新冠病毒感染疫情期间的低利率时期完成了房贷再融资，当前普遍估计美国居民

房贷利息占可支配收入比例在3%~4%之间。这些信息都显示出居民的资产负债表似乎相当有韧性。

所以，当前美国通胀“不着陆”的可能性远大于“软着陆”，“软着陆”的可能性远大于“硬着陆”。

欧元和日元“风景”不同

今年欧洲一季度的基本面数字普遍超过了市场预期，股市的表现更是亮眼。究其原因，之前笼罩欧洲的悲观情绪实在是太严重了，但是随着最糟糕的情绪逐渐被消化，能源价格逐渐回落，再加之中国再开放对欧洲的提振作用，一时欧洲市场竟有如梦初醒的感觉。这种情况下，货币政策的难度其实就更大了。与美国不同，欧洲很多工资机制是直接跟通胀挂钩的，这使得欧洲更容易进入“工资—通胀”螺旋。快速恢复的经济和不断上涨的工资预期，使得欧洲央行面临的调控压力空前。自从2022年7月以来，欧洲央行已经加息375个基点，加息速度比美联储有过之而无不及。

但是欧洲金融体系并不如美国那么灵活，这么猛烈的货币政策紧缩之所以没有出现问题，可能只是累积效应的爆发还没有来到。不过，一些令人不安的迹象已经显现：第一，欧洲企业和居民的贷款需求已经下滑到金融危机以来的最低水平；第二，欧洲的利率曲线也有了明显的倒挂，但是欧洲银行业并没有美国银行业的抑制长端利率的机制；第三，欧洲经济对银行系统的依赖度较高，历次银行业紧缩无一例外都对经济形成了严重的“逆风”。

更何况，欧洲今年还需要应对意大利的国

债问题。2023年意大利需要在没有欧洲央行协助的情况下，独立完成国债融资。如果中间出现波折，欧元区金融稳定又会遭遇大麻烦。虽然迄今为止意大利情况还不错，但需要注意下半年是意大利的再融资高峰，目前市场参与者还远未到可以安心的时候。

所以，欧洲“硬着陆”的风险越来越大了。

日本突然成为了2023年的“明星”。一方面，东京交易所指数创下三十多年来的新高，一时间各路投资者都在问日股的投资机会。其实这并不是一个新故事，去年四季度市场参与者的一个普遍共识是，日本经济受新冠病毒感染疫情、通胀和能源危机冲击远小于欧美，基本面有望走出良好的趋势。这期间可能通胀会逐渐抬头，但是考虑到日本央行的历史教训，预计不会很快退出偏宽松的货币政策。这样一来，良好的基本面再伴随宽松的货币政策，投资者似乎对金融资产的市场前景可以更加乐观一些。

另一方面，日本股市近年来的一系列改革也有望吸引更多的投资者。传统上，日本的公司治理一直有排外、分红吝啬、漠视中小股东权益、忽视海外投资者的说法。但是近年来，越来越多的日本上市公司开始改革董事会，增加分红甚至股份回购，这对财务投资者极具吸引力。再考虑到目前国际机构投资者的日本股市配置普遍偏低，投资者对日本股市似乎还可以更加乐观一些。

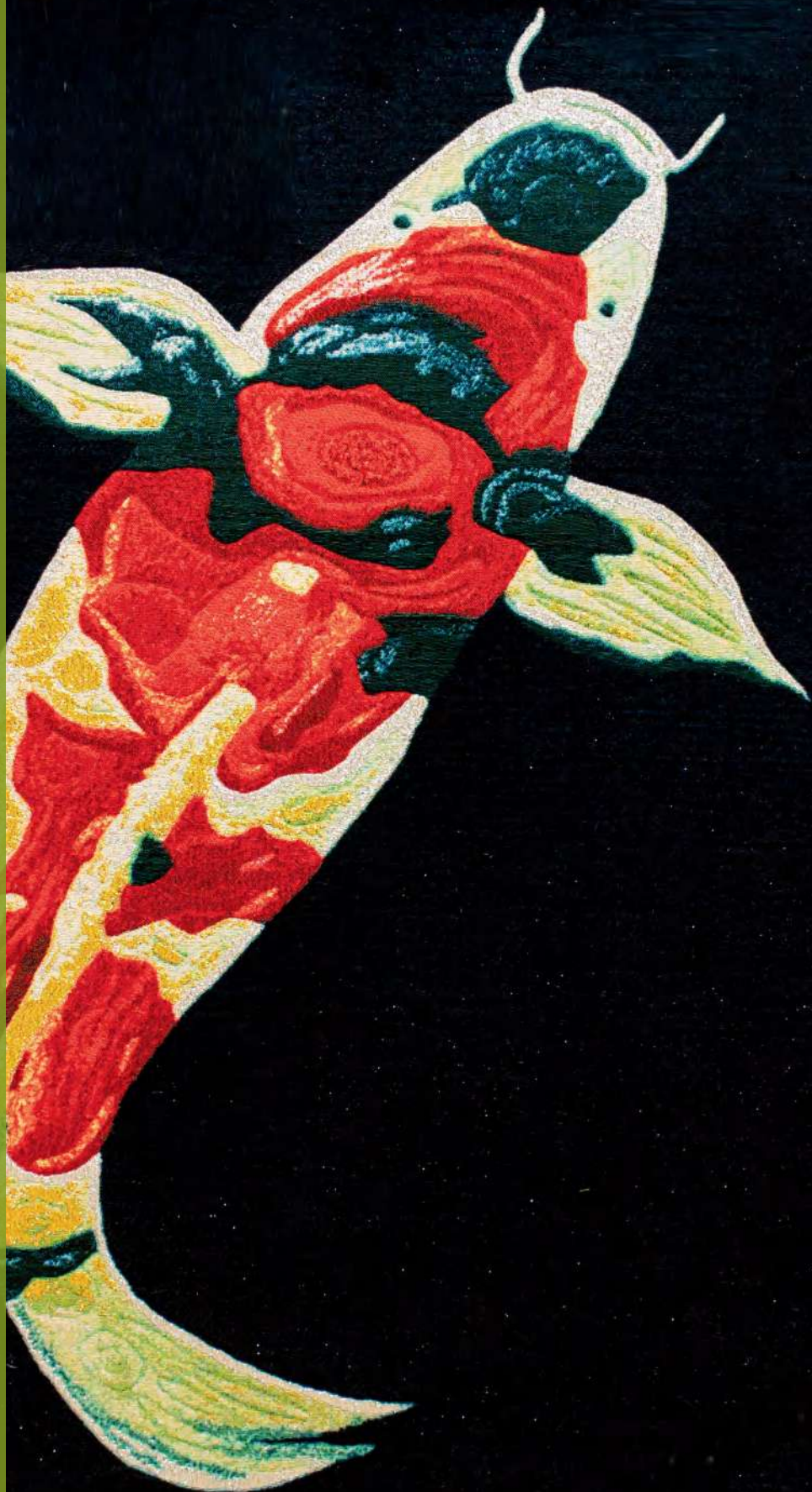
所以，日本的“故事”似乎还没有讲完，虽然货币政策何时转向仍然会成为一个干扰性话题。■

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

闲谈

几千年织锦灿烂，从古代先民养蚕缫丝，到历代皇后亲蚕祭祀，再到丝绸之路悠扬，各色织锦在不同地域不同岁月中都流光溢彩、霓虹斑斓。每一片织锦都写满岁月，藏着地方文化绵延千年的故事。而穿越几千年而来的各色织锦，也于无声中歌唱亘古不变的乡间曲调。例如曾在中原大地上繁盛的豫锦，上至上古神兽、图腾、仙人，下至花鸟虫鱼、祥云等，在薄薄的豫锦上一一呈现，体现着古人对上古文化的推崇与敬仰、对美好生活的向往，呼应着长期居于正统主流的中原文化。

- 找寻遗落的“古之豫锦”
- 天幕下的“烟火气”：撑起城市的“诗”与“远方”
- 找到乡村振兴的未来路径



找寻遗落的“古之豫锦”

每一片织锦都写满岁月，藏着地方文化绵延千年的故事。而穿越几千年而来的各色织锦，也于无声中歌唱亘古不变的乡间曲调。

文 | 刘青青

几千年织锦灿烂，从古代先民养蚕缫丝，到历代皇后亲蚕祭祀，再到丝绸之路悠扬，各色织锦在不同地域不同岁月中都流光溢彩、霓虹斑斓。

例如曾在中原大地上繁盛的豫锦，上至上古神兽、图腾、仙人，下至花鸟虫鱼、祥云等，在薄薄的豫锦上一一呈现，体现着古人对上古文化的推崇与敬仰、对美好生活的向往，呼应着长期居于正统主流的中原文化。

时过境迁，当诸多荡气回肠的故事和精美绝伦的技艺都淹没于历史的尘埃，总有人想要循着文化的脉络找回丢失的文化。河南地方纺织企业——郑州市君芝友纺织品有限公司（以下简称“君芝友”）就在为拾起豫锦工艺而努力，依托博大精深的中原文化，让豫锦再次“回响”华夏大地。

千年织锦

漫漫几千年的中华传统文化，写满了人们崇拜自然与敬畏神灵的故事。古人认为，万物有灵，所以，日月、山林、川谷、云雾、水火、雷霆……司掌各类职能的神明数不胜数。其中，蚕桑之神必然是极为重要的一员。

从来没有哪个国家像中国一样有着脉络绵延的历史，也不会有一个国家像中国一样经历几千年男耕女织的小农社会。于是，中国几千

年来桑与农紧密结合，无论是古代统治阶级还是普通的劳动人民都对蚕神有着很高的敬意。

养蚕缫丝七千多年，精美的丝织物里每一根线都是文化与经济发展的注脚。绫、罗、绸、缎、纱、绢、绒、锦、纺、葛、绉、绉、呢……琳琅满目的丝织物织进去的是农桑阡陌的袅袅烟火，流淌的是江南水乡的温柔富贵。

其中，织锦作为丝绸中最美丽的部分，也曾早早随着陆上丝绸之路的驼队和海上丝绸之路的船队，走遍黄沙戈壁、高林丘地、天涯海角，抵达当时的世界各地。这种前所未见、光彩夺目的织品，让那时的西方世界对遥远而神秘的东方充满了神往。

即便是在互联网时代，人们也要为古人的智慧而惊叹。在1973年，长沙马王堆汉墓出土了一件曲裾素纱禅衣。这件素衣长1.28米，衣袖展开从左到右长达1.9米，但是却薄如蝉翼、轻若烟雾。

来自2000多年前的宽大素衣总重量仅为48克，而是时国内生产的质量上好的纱巾，半米见方，称一称重量就有50多克。这意味着，即便是令人称赞的现代工业，在千年前的织锦技艺面前也要略逊一筹。

勤劳、智慧的先民们用彩色的金缕线作经线、纬线，经提花、织造工艺织出图案，衍生出灿烂的织锦文化，各具特色的织锦在

中华大地上铺开。

这些织锦中，有号称“寸锦寸金”，色泽亮丽灿烂，美如天上云霞的南京云锦；有具备独特整经工艺，“凡锦样必有寓意”的四川蜀锦；有图案精致、质地坚柔，被誉为中国“锦绣之冠”的苏州宋锦；有图案生动、结构严谨、浓艳粗犷、色彩斑斓、充满热烈的广西壮锦；有配色浓烈鲜艳，极具粗犷、朴质、敦厚、绚丽民族风格的湖南土家锦……

除此之外还有河南的豫锦、云南的傣锦、贵州的苗锦、海南的黎锦、山西长治堆锦等，无不在独特的自然地理环境和社会因素下发展出绚烂的织锦技术，将地方文化深深地织进布料当中。

每一片织锦都写满岁月，藏着地方文化绵延千年的故事。而穿越几千年而来的各色织锦，也于无声中歌唱亘古不变的乡间曲调。

豫锦“回响”

桑蚕丝绸业受历代王朝所重视，然而在历史的发展变迁当中，战乱、迁都、王朝更迭……都给织锦文化带来一次次冲击，大量瑰丽的织锦技艺被遗落在历史长河当中。

以震惊世人的素纱禅衣为例，其原产地就是陈留郡的襄邑，当时的襄邑，家家户户养蚕缫丝，织造最原始的绢帛。西汉年间，豫锦工艺就在中原地区襄邑形成。当中原地区繁华壮大时，襄邑也逐渐成为中国乃至世界的丝织、纺织业中心，豫锦随之繁盛一时。

可惜的是，当历史的车轮无情地隆隆碾过，人们发现，曾经璀璨的珍宝也会在冷酷的现实面前破碎。

作为兵家必争之地，中原大地频频出现战乱，黄河流域为战乱所残破，曾经盛极一时的



襄邑丝织业随之凋零，豫锦传统手工艺更是遭受致命打击。等到近代纺织机器出现，大量洋布洋纱涌入中国市场，中国手工纺织业难以为继，豫锦传统编织工艺散落民间，基本失传。

无数中原文化爱好者、豫锦文化爱好者、织锦技艺研究者都曾在史书典籍中寻找当初豫



锦的发展盛况。河南纺织企业君芝友也走在“追溯历史”的路上，和高校共同研究豫锦文化发展。

君芝友豫锦博物馆负责人、君芝友党支部书记刘伟环指出，《诗经》中有不少以蚕、桑、丝为题材的诗篇，涉及的地域有郟（今河南汲

县）、卫（今河南淇县、滑县）、邶（今河南汤阴、安阳一带）等地，不同程度地反映了这些地区植桑、养蚕、缫丝的情况。

“至春秋战国，河南商丘地区丝绸生产已相当普遍。秦汉时期，河南制丝织绸技术有了很大提高，东汉时期，皇室在襄邑（今河南睢县）设有服官，专门管理缫丝织绸生产，是为皇室贵族服装供职的官署。所产织物需重金才能买到，故称‘锦’。”刘伟环表示。

此外，《说文解字》有“锦，襄邑织文”“染丝织成文章也，汉襄邑县贡织文”的记载。《三都赋》之《魏都赋》也有“锦绣襄邑，罗绮朝歌”之赞誉。

君芝友博物馆和高校教授对豫锦文化进行了长期的研究，想要为豫锦“追根溯源”，让基本失传沉寂的豫锦发出回响。

据了解，君芝友与河南工程大学进行产学研一体研发，基于河南纺织历史的复原，在2015年正式开始开展研发豫锦工作。2016年，河南工程学院教授朱进忠、苏玉恒、周蓉等人聘入君芝友负责“古豫之锦的现代实现及标准化、产业化”项目研发工作。

于是，一场“以襄邑丝织技术为中心的古代中国纺织技术的传承与创新”在君芝友和高校当中展开，期待重拾襄邑织文，让豫锦回响。

复原与创新

追溯豫锦的过程并不容易，即便君芝友是一家熟知各类布料工艺的纺织企业，即便君芝友本身就生长在中原大地上，想要穿越时空触摸豫锦、重现豫锦，都需要花费更多的气力与心血。

待复苏的豫锦不仅手工生产工艺过程繁杂，从缫丝到成品，要经过手工缫丝、纺线、

打线、浆染、沌线、落线、经线、刷线、作综、闯杼、掏综、吊机子、栓布、织布、了机等共有 72 道工序，而且由于全部采用纯手工工艺，每道工序耗时较长。

即便了解这些工艺过程，豫锦也不是这么容易“重现人间”的。

君芝友的纺织车间可以生产各类布料，却不适合进行豫锦研究项目。于是刘伟环等人去河南工程大学借设备更加齐全专业的实验室来做研究，与此同时君芝友也在应对困难的基础

上自身成立一个新的实验室，互相比照实验进程和结果。

纺织技术人员和高校教授们日夜备战做实验，不停地尝试、失败、翻阅文献，继续尝试、失败、翻阅文献，实验室的设备更换了一批又一批，经历了近 2 年时间终于复原了豫锦技艺。

刘伟环介绍称，他们先是运用现代科技，创新“一步法”电脑针织提花像景织造技术、创新电脑梭织提花像景织造技术、创新非织造布生产及数码印花技术、挖掘复苏手工织造技



术。接着还要开发应用新型纤维材料，包括光致变色、负离子生发等功能性材料。

可是，古法还原并不意味着项目的结束，要让豫锦“活过来”还需要让豫锦能够产业化、标准化，以更加年轻的姿态走向市场。

为此，君芝友集成研发出来的各项技术，多元化研发一批具有中华文化特色的创新产品，赋予产品功能性，使之系列化、标准化、产业化。结合文献记载，在河南各地调研锦的实际情况，才最终宣布豫锦研发成功。



“制作的豫锦产品要具有商都文化、中原文化、中华文化特征，并匹配相应的质量技术标准。”刘伟环总结道。

如今，色泽鲜亮、典雅华贵的豫锦作品摆满了君芝友的豫锦博物馆。馆中不仅有岳飞手书的《先出师表》、韩滉的《五牛图》、王羲之的天下第一行书《兰亭集序》等传世名帖，也陈列着许多近代艺术家的字画创作。

此外，豫锦博物馆还有知名的《清明上河图》《千里江山图》等古画；有大师创作的年度生肖画；有定制的人物肖像图甚至是全家福；有工艺设计感的文艺线条图案；有清新可人的风景照；有“一带一路”的文化创作图；也有藏族绘画“唐卡”、回族装饰壁画、现代装饰画、祝福寄语等作品；还有一幅长达56米的“中华人民共和国成立70周年”庆典阅兵式全景图。

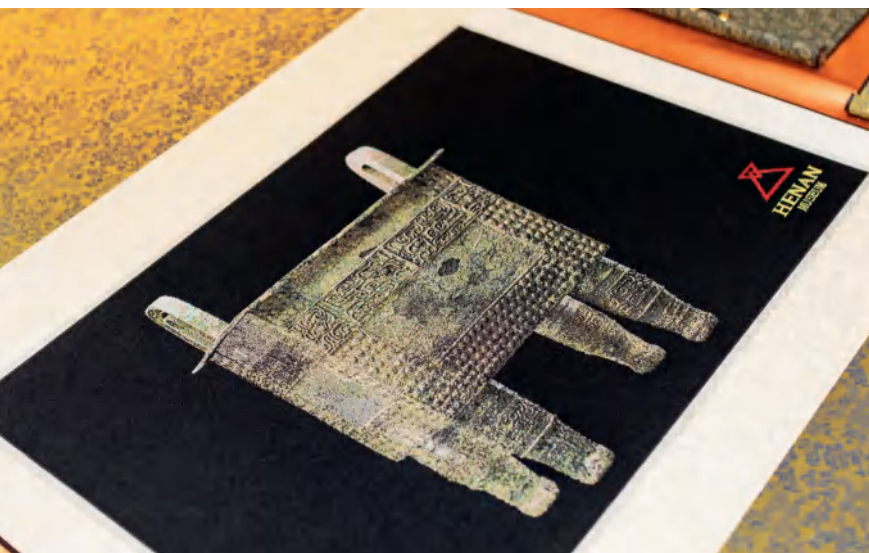
刘伟环表示，河南省拥有6500年的文化底蕴，君芝友的“古豫之锦”项目的创意依托商都文化、中原文化，以豫锦为载体，再现名人书法字画，把中华文化带出去，让世人了解郑州，了解河南，了解中华文化。

文化传承

中原是中华文明的摇篮，河南文化的厚重几乎也垂落在每一个当地人、当地企业的身上。

1999年，君芝友刚刚成立，凝聚的是一个年轻人的致富梦想。在纺织行业走过20余年，君芝友在不断发展创新，走过高速发展阶段，站到前行的十字路口上来。

一方面，随着我国市场经济的发展、人民生活水平的提高和居民闲暇时间的增加，文化产品的市场需求迅速增长，文化产业在国家产业发展格局中的作用越来越突出。君芝友敏锐



地感知到，创新一个具有代表河南文化特色的纺织产品的时机到了。

另一方面，作为一家河南地方企业，君芝友在经营发展的基础上也想要更多地弘扬中原文化，愿意运用现代纺织技术进行创新，为文化旅游、家居家纺产业的转型升级提供技术支撑，同时为挖掘、传承、光大以纺织文化为中心的中华文化提供载体。

刘伟环直言：“豫锦源于我们河南，作为民营企业，我们肩任社会责任，公司和教授们

付出大量时间和精力，汗水终于挖掘出河南襄邑文化，能把豫锦文化延续发扬光大最好的办法就是成立豫锦博物馆。”

与此同时，君芝友豫锦博物馆还会做一些定制与限量版的高档产品，包括高档礼品、艺术品，主要针对收藏与文化市场，主要是博物馆及收藏爱好者，一些独有产品值得被收藏和保护起来。

定制的豫锦作品可以包罗万象，可以古色古香也可以现代摩登，可以是悠远空灵的山水图，也可以是温馨的全家福。

据了解，定制一幅豫锦作品，首先需要一幅像素高清的画或者扫描的字画，其次利用制图软件，在保证图片不失真的情况下对图片转化处理，然后手绘图片这块需要大量的时间，再将图片导入横向制版系统根据工艺进行制版，接着根据豫锦颜色库选取搭配丝线颜色然后设置织造参数开始织造，经过手工整理即可装裱成成品画。

刘伟环认为，成立博物院首先有助于打造中国古豫之锦第一品牌，有助于提炼中国纺织文化的符号，实现企业颠覆性的转型升级。其次，博物馆能给企业积蓄文脉，企业之间的竞争就是文化的竞争，在纺织行业持续健康快速发展必须发展纺织文化，博物馆也为企业提升知名度和企业无形价值，更为企业注入更高的文化底蕴。

河南既是一个农业大省，同时也是一个文化大省，从古代到近代再到现代社会，一直在传承的道路上砥砺前行。而豫锦无疑将成为传承中原文化的新载体，像古时走过丝绸之路的精美织锦一样飞跃万水千山，结合现代需求走向新的高度。■

（本文配图均为豫锦博物馆豫锦作品）



偏向休闲和娱乐的精致露营对于城市人群而言，更像是一种新的生活体验和“调味剂”

天幕下的“烟火气”： 撑起城市的“诗”与“远方”

露营的“风潮”随着不断完善的消费升级和旅游复苏的发展，慢慢地沉淀下来，转化为一种内在的生活态度，焕发着生命力。

文 | 李婷

寻一处自然之地，逃离城市的车马喧嚣，以帐篷为天、大地为毡，感受栖息林间的惬意与舒适，和家人、朋友一起寻找“青草池塘处处蛙”的清香与静谧。这是现代人谈到逃离“日常”、逃离“城市生活”而探索“出圈”的一项户外活动——露营，这项活动也让更多的“城市人”体验到了另一种生活的可能性。

曾经的露营野餐只是户外爱好者的一项小众活动，如今则成为了大家的“心头好”。

露营经济的燎原趋势

近年来,露营正成为越来越多人避暑消夏、亲近自然的优先选择。同时,夏日的到来也进一步打开了露营经济的市场空间。艾媒咨询此前发布的报告预计,2025年我国露营经济核心市场规模将升至2483.2亿元,带动市场规模达14402.8亿元。露营正在从小众走向大众,成为城市消费者们继野餐后的又一个“新潮”选择,露营经济的发展也在呈现燎原态势。

对于露营经济的“出圈”,广科咨询首席策略师沈萌认为,露营让人们贴近自然,是一种健康生活方式,特别是经历过疫情之后,让人们更加珍惜融入自然的生活。另外,相比于其他的休闲模式,除却露营装备的消费因素,露营的成本要远低于其他休闲娱乐活动,让露营经济的发展更加迅速。同时,沈萌指出:“不同消费者具有不同消费偏好,每一种消费偏好都有庞大的消费群体,露营经济也会继续保持多元化需求的发展结构。”

东方证券发布研报认为,露营经济的发展空间和潜力较大,露营可分为传统露营、便携式露营和精致露营三种。传统露营带有荒野探险性质,流行于小众圈层;便携式露营是由露营地提供所有露营装备,适合新手玩家;精致露营是目前风靡各大社交媒体的露营方式,符合当代人追求新潮生活方式的态度,通常需配备帐篷、房车、睡袋床垫等。该研报还指出,我国目前露营人口渗透率约为3%,尚处于增量阶段,提升空间较大,露营消费者的不断进入也将推动装备市场持续景气。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为,露营经济对于当前中国旅游业是有意义的,其在低谷期挽救了旅游业。不过,盘和

林也指出,我国露营经济还在起步阶段,用户培育还需要时间。很多景点露营条件也不具备,太过偏远的露营会有危险,这些小型旅游景点因为过去没有客流,所以没有足够的设施配套,安全防范重视程度不够,应注意提前做好应急预案。但是随着我国郊游经济的逐渐升温,可能会带动露营进一步普及。

“新鲜”的社交

露营经济“火热”的背后一定是露营需求的持续增长。

露营爱好者陈晨表示自己是通过“二次元”进入到露营世界的。“我是动漫的‘骨灰级’粉丝,这也让我接触到一部动画片《摇曳露营》,主要讲述的是五个热爱户外的女高中生发生的一系列温情和搞笑的故事,其中也有很多露营入门级的知识和文化。正是这部动画片让我在数次有尝试露营的想法后和朋友一起付诸了行



“精致露营”不仅是为亲近自然、沉浸式体验买单,也是为其附加价值——个人品味意趣、社交方式的符号价值买单

动。”陈晨说，和朋友的露营体验也让自己在繁忙的工作生活中“偷得浮生半日闲”。

不难想象，在空旷安逸的草地上支起帐篷，准备好炊具，伴上三五好友，利用带来的和现找的食材做一顿饭，然后就着风景一起吃掉，这是一件非常美妙的事。在露营地，你或言笑晏晏，或放空发呆，或看书朗读，或缄默不语，所有的情绪都可以被释放。自然，可以包容一切孤独，让你享受一段无人打扰的静谧时光。这种白天有潺潺流水滑过脚边，夜晚有星星洒满天空的轻松环境，不仅让人们可以放松身心，还可以帮助一个人从身体和心理的压力中恢复，给自己“充电”，自我价值感和尊严感也会随之提升，帮助人们以更好的面貌重回城市的工作与生活。

另一位露营爱好者张璐（化名）则是在一次偶然机会下和朋友去参加了一次郊外露营的活动后喜欢上了这一户外活动。“我觉得露营

特别好玩，有很多漂亮的自然风光，很美好的人，露营群里的人都很好，算是在难熬的日子里让我感到痛快的事，有一种自己动手，亲近自然的感觉。有一次晚上看星空，跟平时的星空没什么区别，顶多星星多一些。但有位小伙伴和我感慨说，大家都有一个愿望，那就是想把仅此一回的人生活得很好，每次看神似的风景，却有四面八方分化的活法和观点涌入，真的能体会到生活的无限多样性，这就是人间风景的妙处。经过那次，我才真正成为了露营的‘铁粉’。”张璐表示。

著名生态学家威尔逊曾提出的“亲生命假说”认为，人有一种亲近自然的需要，有走近自然并和自然保持联系的强烈欲望。露营作为一种积极的休闲方式，既带给人们能够深切体验和回归自然的机会与感受，也在无形中将浪漫、自我价值感联系起来。如今，露营的“风潮”也随着不断完善的消费升级和旅游复苏的发展，慢慢地沉淀下来，转化为一种内在的生活态度，焕发着生命力。

另一方面，露营也正在成为一种新兴的社交生活。有相关报告曾指出，露营社交质量更高，有78%的95后表示，露营交的新朋友相处更长。一些社交平台网友贴出一句话也证实了露营的社交热度：“我半个朋友圈都在露营，另外半个也在露营中逐渐形成。”

如今，露营正在成为日常平淡无奇的工作与生活中的新鲜体验，人们在互联网连接的世界里，接触的更多是固定的人，难以结交新朋友。露营时，阳光透过错落的绿叶洒向大地的灵动间，灯光和星光的烘托下，人们往往更容易打开心扉，坦诚交流以结交新的友谊，或在这个过程中与老朋友们加深情感。甚至在露营时，热闹的氛围如滑板、瑜伽、狼人杀、桌游



卡牌等丰富游戏都可以在露营中开展，因为相同的兴趣和爱好等，不少人在露营过程中主动地和他人交流进而形成新的友谊。露营，正在作为一种新的休闲运动方式，撑起城市人的“诗和远方”。

逃离“城市日常”的精致露营

国内吹起的露营风更多是在社交风潮下发展出的“精致露营”，它更像是一种生活方式的符号：与传统简陋和粗犷的帐篷露营不同，精致露营更注重舒适感、体验感和仪式感。

那什么是精致露营呢？其典型的场景是这样的：在撑起的帐篷旁，有一片天幕，天幕下的长桌摆满了各式各样的杯盘碗碟和酒水饮料，盘子里有精致的小菜或烧烤，或者美味漂亮的蛋糕，长桌旁边或许还有一个烧烤炉，正在炙烤着香喷喷的肉，草坪上有小孩在嬉戏，有飞盘或者其他的户外活动。还有人坐着和家人朋友们交谈，间隙中听音乐品美酒吃水果，氛围感拉满。人们逃离“城市生活”的故事也在精致露营中进行到了最甜的章节。

偏向休闲和娱乐的精致露营对于城市人群而言，更像是一种新的生活体验和“调味剂”。如果说在钢筋水泥的喧嚣城市中，都市生活是一种快节奏的工业美学，那与大自然亲近的精致露营更像是人们能体验到的沉浸式的乡村美学。帐篷篝火、草坪鸟鸣、繁密星空、复古吊灯、圆桌折椅等等一切的组合都在快节奏与种种限制的城市生活对比下，更显现出精致露营带来的静谧、柔和与舒缓的幸福感，一切都是那么的岁月静好。

在这样的场景下，不难发现，人们热衷于“精致露营”不仅是为亲近自然、沉浸式体验买单，也是为其附加价值——个人品味意趣、

社交方式的符号价值买单。这也是国内露营“风起”的主要原因。

不过值得注意的是，随着经济大环境的逐渐复苏，以及人们对长途旅行的顾虑消散，旅游经济开始复苏。国内兴起的这股露营风还能持续“吹”下去吗，又能“火”多久？

在沈萌看来，露营与旅行不同，露营的频次可以更高、安排可以更灵活，这也是露营和旅行的差异化，所以两者并不会形成零和博弈的结果。沈萌认为：“目前国内露营需求和经济才刚刚起步，和成熟的露营市场国家相比还有明显的差距，所以国内露营经济的发展潜力仍然突出。露营属于方兴未艾的新型消费类型，无论是行业本身、还是需求结构，仍处于高速发展和变化中，企业要想实现更好的经营，一方面应该多注重本地消费需求的追踪，另一方面也可以积极引入国外成熟经验适度引导消费者。”

盘和林也表示，虽然旅游业正在快速地回归正常，具备更好设施的传统景点可能重新受到游客青睐。露营经济下，部分露营景点会发展成新的旅游景点，从而给游客更丰富的旅游目的地选择。同时，露营经济也有助于提升新兴露营地的旅游服务供给，让设施、物资、服务更加完善，提升露营者的体验，带动一批露营点的发展。如以亲子游为内核、靠近城市区域的郊游，契合了城市家长对孩子自然教育的需求，未来可能带动露营的普及。因此，露营经济的发展，一方面需要发展露营基础设施，提供能够露营的场所、场地，强调环境和露营行为的相得益彰，不是为了露营而露营。另一方面要有对基本用户群体的培育，包括帐篷搭建、野外生存等技能培训都需要在市场培育下才会逐渐发展起来。■

找到乡村振兴的未来路径



民族要复兴，乡村必振兴。全面建设社会主义现代化国家，实现中华民族伟大复兴，最艰巨最繁重的任务在农村，最广泛最深厚的基础在农村。本期《建行财富》推荐如下三本书，看看能否助您找到乡村振兴的新思路。

普惠金融的价值支持乡村振兴的未来路径

《普惠之道》

近年来，各类银行金融机构和互联网机构结合自身优势，已开始尝试从行业龙头、农村基础设施、农业保险、农户小额贷款、支付等维度切入“三农”领域，并通过深耕乡村、金融创新等方式，满足农村居民多样化、多层次的金融需求。

一是全流程推动供应链金融。产业振兴是乡村振兴的重要任务，农业产业链是我国产业链供应链稳定循环和优化升级的“压舱石”。

二是高标准推动绿色金融。良好的生态环境是农村的最大优势和宝贵财富，普惠金融应充分发挥农村金融主力军作用，撬动更

多资源投向绿色经济重点领域。坚持绿色信贷理念，支持无公害农业种植、生态旅游等新型产业，围绕环保、生态、节能减排，支持农村地区生态园、林业经济和美丽乡村建设，带动乡村产业发展。

三是创新性支持新型客群。家庭农场、农民专业合作社和农业龙头企业等新型农业经营主体以及龙头企业的上下游小微企业广泛分布在农村地区，是实现金融“以点带面”助力乡村振兴的众多支点。

四是成体系深化基础金融服务。普惠金融要以服务实体经济、服务人民生活为本，成体系深化农村基础金融，实现基础金融服务覆盖到广大农村地区的各个角落，真正打通服务“最后一公里”。

农业企业为何需要数智化

《农业的干法：农业企业生存发展之道》

当前一场数智化的浪潮已经撞开了农业产业的大门，在这个浪潮面前，要么拥抱数智化，要么被动接受数智化，否则就被淘汰。之所以做出这么肯定的判断，基于以下四点。

一是国家支持。数智化的前提是信息化，国家在数字乡村建设上出台了一批支持政策，这必将降低信息公共设施的使用成本，中国的信息高速公路已经修到千家万户。

二是消费者教育已经完成。拼多多在阿里巴巴和京东的夹缝中发展起来，充分证明了三四线及以下城市人民的网络使用力。

三是行业信息质量正在提高。在行业协会和专业服务机构的努力下，行业信息质量越来越高。

四是企业内部需要通过数智化来提高效率。当企业发展到一定规模，企业的财务、生产、销售、人力等信息不仅需要及时透明地呈现出来，而且需要挖掘信息背后的经营状况，并把成果运用在企业经营管理之中，提高企业运行效率。

打开城乡间的市场之门

《城乡中国》

城乡之间一旦筑起制度壁垒，要打开就不容易。千难万难，中国改革重头戏之一，是打开城乡间的市场之门。基本经验是：底层因势而“拱”，上层顺势而开。

开启的第一道大门，是农副产品的市场之门。回想国家工业化时期，农副产品源源

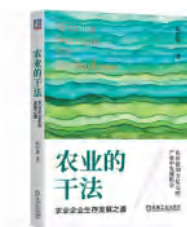


《普惠之道》

作者：李庆萍 方合英 主编
出版社：中信出版集团
出版时间：2022年8月

不断供应城市，走的不是市场路线，而是靠“统购统销”。彼时，“搞活”成了一个非常中国式的词语，别无他意，就是要拱开那关得死死的城乡大门。市场在夺走行政垄断饭碗的同时，也开辟出更多新机会。

城乡之间打开的第二道大门，是农民进城务工经商之门。真正的拐点是包产到户改革，农田里再也不需要那么多人“磨洋工”，于是农村剩余劳力铺天盖地。1983年中央“一号文件”开闸，允许农民自带口粮进城务工经商，加之后来中国加入世贸，与全球市场打通，浩浩荡荡的农民工大潮再也不可阻挡。



《农业的干法：农业企业生存发展之道》

作者：胡启毅
出版社：机械工业出版社
出版时间：2023年6月

土地流转是城乡间的第三道市场之门。与农副产品和农村劳力市场都是率先从农村突破，然后才由乡入城不同，土地市场之门是反向打开的，先出现城市土地交易，再由近而远向外辐射，慢慢合成一个城乡相通的土地市场。不知不觉之间，中国从10亿人口、8亿农民转入了快速工业化，又因为更多发挥市场机制的缘故，开启了快速城市化。新时代背景之下，城市土地与空间的相对市值急速上升，引发一连串事件，给农村的经济发展与制度变迁双双装上了功力强大的新引擎。 图



《城乡中国》

作者：周其仁
出版社：中信出版集团
出版时间：2017年5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，8月刊内容，我们将以“拥抱数智变革”为主题，聚焦解码数字化浪潮下的机遇与挑战，展现数字经济下产业重构带来的投资空间。

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.目前您最关注的时代发展变化有哪些？（多选）（ ）

A.数字经济 B.共同富裕 C.绿色发展 D.其他_____

2.关于数字经济技术层面，您关心哪些内容？（多选）（ ）

A.大数据 B.云计算 C.物联网 D.区块链 E.人工智能 F.其他_____

3.对于数字经济的发展趋势，您最关心哪些方面？（多选）（ ）

A.普惠性 B.投资机遇 C.新经济形态 D.其他_____

4.您认为，企业数字化转型需要哪些条件？（多选）（ ）

A.政策支持 B.资金支持 C.人才支持 D.其他_____

5.您希望得到哪些财富管理方面的价值？（多选）（ ）

A.财富传承 B.社会责任 C.企业经营与个人财富管理联动 D.其他_____




欢迎扫码参与问卷互动

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。



大暑热，田头歇
大暑凉，水满塘

大暑

2023年
7月23日