

# 金融如何为经济稳定增长提供有力支撑

——聚焦中国人民银行2026年任务清单

□新华社记者 吴雨 任军

2026年是“十五五”开局之年,金融如何为经济稳定增长、高质量发展提供有力支撑?1月5日至6日召开的2026年中国人民银行工作会议释放一系列政策信号。

中国人民银行表示,2026年继续实施适度宽松的货币政策,加大逆周期和跨周期调节力度,提升金融服务实体经济高质量发展质效,着力扩大内需、优化供给,防范化解风险,稳定市场预期,为经济稳定增长、高质量发展和金融市场稳定运行营造良好的货币金融环境。

作为宏观调控的主要政策工具,货币政策对经济运行具有深刻影响。围绕货币政策,中国人民银行工作会议作出一系列部署:“把促进经济高质量发展、物价合理回升作为货币政策的重要考量”“灵活高效运用降准降息等多种货币政策工具”“保持流动性充裕”“保持社会融资条件相对宽松”……

“这些系统部署,为继续实施好适度宽松的货币政策提供了具体指引。”中国人民银行货币政策司司长谢启光介绍,尤其在结构方面,要发挥好结构性货币政策工具的激励引导作用,优化工具管理,继续做好金融“五篇大文章”,全力支持扩大内需等重点领域。

对此,会议明确相关安排:进一步完善金融“五篇大文章”政策框架,实施好考核评价制度,加强金融服务效果评估,提升金融服务专业化精细化水平。完善结构性货币政策工具体系,优化工具设计和管理,加强对扩大内需、科技创新、中小微企业等重点领域的金融支持。高质量建设和发展债券市场“科技板”。

记者从会上了解到,通过债券市场“科技板”,去年超700家主体发行科技创新债券超过1.5万亿元。

中国人民银行金融市场司负责人曹媛媛介绍,债券市场“科技板”推出以来,银行间债券市场已有264家

企业发行约6600亿元科技创新债券,覆盖全国28个省份;企业发债期限进一步延长,60%的企业发债期限超3年;民营企业参与度较高,占比超20%。

提高资金使用效率,要进一步畅通货币政策传导。中国人民银行提出,今年将发挥好政策利率引导作用,做好利率政策执行和监督。

谢启光介绍,中国人民银行将健全市场化的利率形成、调控和传导机制,理顺政策利率向各类市场利率的传导关系,促进社会综合融资成本低位运行。做好政策沟通和预期引导,加强货币政策和财政、产业等政策在需求管理、结构调整方面的协调配合,进一步畅通传导机制。

支持符合条件的外资金融机构在华参与新业务试点,完善境内外市场互联互通,完善人民币跨境使用政策安排……来自会议的信息显示,我国金融高水平开放稳步拓展。

针对持续深化金融改革和对

外开放,中国人民银行作出一系列部署:继续优化“债券通”“互换通”机制安排,推动金融机构改进跨境金融服务,完善人民币跨境使用基础设施,扩大快速支付系统互联范围……

防控风险是金融工作的永恒主题。此次中国人民银行工作会议提出“稳妥化解重点领域金融风险”,并对多个领域作出明确安排:

继续做好金融支持融资平台债务风险化解工作,稳妥有序推进融资平台退出。推进重点地区和重点机构风险处置,强化中小金融机构风险识别和早期纠正。建立在特定情景下向非银机构提供流动性的机制性安排,发挥好两项支持资本市场的货币政策工具作用。

中国人民银行有关负责人表示,要坚持稳中求进工作总基调,发挥增量政策和存量政策集成效应,推动金融高质量发展,为“十五五”开好局、起好步贡献力量。

(新华社北京1月6日电)

# “新国补”落地首周! 消费市场“焕新”

□新华社记者 谢希瑶 丁乐 龚联康

新年伊始,汽车、家电、数码和智能产品等消费品以旧换新政策正式实施。“新国补”落地首周,各地消费市场“焕新”,换得更好、用得更有,产业升级与百姓生活品质提升正在双向奔赴。

**家电、数码和智能产品迎开年焕新热**

“新年零点一过就下单了!”广州市民吴女士告诉记者,她购买了一部原价为5999元的手机,在享受企业优惠及品牌补贴后,通过银联云闪付领取资格并支付,又额外享受国家补贴500元,实际支付仅4849元,“还参加了抽奖活动,挺划算!”

新年首日,多地发布当地以旧换新“首单”。眼下,包括京东、苏宁易购在内的多个线上线下平台已全面承接国家补贴的落地实施,并纷纷推出配套活动和福利,为市民“焕新”提供更多便利。

今年消费品以旧换新精准贴合民生需求与消费升级趋势。例如,数码产品购新补贴拓展为数码和智能产品购新补贴,将智能眼镜和智能家居产品纳入支持范围,家电以旧换新补贴1级能效或水效标准产品。

“往年消费者可能在1级和2级能效间权衡,今年新国补政策落地后,1级能效成为绝对主流。”苏宁易购有关负责人介绍,元旦假期,具备“风随手动”感知能力的智能空调、可识别食材自动保鲜的智能冰箱、能自动判断衣物面料提供精准洗护的智能洗衣机,成为最受青睐的AI家电“三大件”。

2026年第一批625亿元超长期特别国债支持消费品以旧换新资金计划,已向地方提前下达,带动消费市场在政策红利中迎来“开门红”。

元旦三天,苏宁易购消费数据显示,全国门店客流环比增长110%,北京、成都、上海、南京、杭州成最热国补消费城市。同期,福州消费品(不含汽车)以旧换新核销近1600万元,拉动消费1.25亿元,在福建省占比55%。1月1日至2日,河北全省家电、数码和智能产品合计销售13.36万笔,销售总额5.9亿元。

**“国补”叠加车企优惠助力开年车市**

1月4日11时,随着吉林长春的一位消费者提交申请,2026年汽车报废更新补贴申请首单落地。

今年,申领汽车报废更新补贴旧车的注册登记时间进一步放宽,汽车以旧换新补贴方式以定额补贴调整为按照新车售价比例给予补贴,报废更新最高补2万元,置换更新最高补1.5万元。

“这意味着购买价值更高、技术更先进的节能环保新车的消费者,能够获得相对更高等额的补贴支持。这种差异化的补贴设计,强化了其对汽车消费结构向绿色、低碳、智能化方向升级的引导作用。”中国汽车流通协会副会长王都说。

与此同时,今年1月1日起,我国新能源汽车购置税优惠政策正式从免征调整为减半征收,实际税率应为车辆销售价格的5%,每辆新能源车减税额最高不超过

1.5万元。记者走访多地了解到,面对购置税政策调整,市场反应理性多元。由于购车总支出要增加数千元至1.5万元不等,有的消费者表示“还想再等等”,也有消费者表示“反正都要买,家里有刚需,新能源用起来还是更划算”。

元旦假期,多地新能源汽车门店客流稳定,不少车企主动采取“兜底”补贴、加大现车优惠等措施,以缓解政策切换期的市场波动。

乐道武汉区域公司地州片区负责人吴振辉算了一笔细账:售价19.38万元的乐道L90六座版MAX(租电方案),购置税减半后成本增加约8500元,但叠加最高2万元的报废更新补贴或1.5万元的置换更新补贴,再加上厂商优惠,整体购车支出与2025年下半年基本持平,部分情况甚至更低。

“元旦当天,提前邀约的意向客户到店看车批次接近10组,客流未受购置税调整影响。”上汽乘用车武汉白沙洲体验中心负责人高恒迪介绍,以门店主销的名爵MG4车型为例,其热销版本售价约8万元,购置税减半后消费者需多支出3000元左右,现有到店客户并未表现出明显犹豫情绪,产品力成为吸引消费者的核心亮点。

吴振辉也认为,补能效率、智能化水平、品牌服务能力已成为影响购买决策的关键变量,单纯的价格优惠不再是吸引消费者的唯一筹码。

在国家和行业的共同推动下,市场正趋于理性,汽车消费结构持续升级,目前汽车换购率已超过55%,更新需求已成为市场的重要支撑。

王都表示,中长期来看,车市以旧换新和整体销售仍具备较强确定性。

**抢抓节日消费旺季释放政策红利**

1月1日零点“国补”在京东上线后,北京“国补”资格当即秒空,消费者留言希望增加名额;1月1日8时起,上海启动首轮报名,按照“消费者报名、公证摇号、中签发券”的方式,开展家电以旧换新、数码和智能产品购新补贴活动……

新年,消费品以旧换新补贴正式落地后,各地抢抓消费旺季,打造“政策+场景+体验”消费活动,全力抢占新年消费“C位”。

1月1日,深圳在全市启动2026年家电数码补贴“焕新”活动,各大数码家电卖场迎来客流销售双增长;1月3日,2026“购在中国”暨新春消费季在上海启动,上海将推出商品换新季等主题活动;广州广百股份旗下广百电器同步启动“重磅优惠促销季”,推出“省补焕新”“折扣满减叠加”“套购补贴满减”三重补贴……

业内人士指出,元旦、春节是消费旺季,抓住关键时机非常重要,要及时增补额度,提高“国补”兑现便利程度,适时更新调整补贴品类,保障政策效果;注重打击先涨后补、骗补行为,让“国补”资金真正落到实处。

消费市场“焕新”热潮,映照中国制造迈向“中国智造”新图景,演绎着中国迈向高质量发展与美好生活交融的新节奏。

(新华社北京1月7日电)



市民和游客在兰州市七里河区兰州老街游览(1月6日摄)。

岁末年初,甘肃省兰州市积极营造节日氛围,打造城市“烟火气”聚集地,加快推动中心城区成熟商圈、特色街区提档升级,一系列富有文化气息的消费新产品、新服务、新场景让人文底蕴与经济活力深度融合,为经济高质量发展注入动力。

新华社记者 陈斌 摄

# 浙江诸暨:一个县级市何以拥有两个“产业冠军”?

□新华社记者 黄薇

“珍珠小镇”掌握着全国80%、世界70%以上的珍珠交易量;“袜艺小镇”年产袜子超250亿双,相当于每年给每个地球人做三双袜子……浙江诸暨,中国东部的一个县级市,为何能产生珍珠和袜业两个“产业冠军”?

**从“无名工厂”到“世界橱窗”**

走进华东国际珠宝城,2000余家门店鳞次栉比。“别小看这一个10平方米不到的小档口,做得好的老板一个月就有千万流水,能带动数十个上下游合作方。”诸暨华东国际珠宝城有限公司总裁何所畏说,珠宝城所在的山下湖镇面积不到43平方公里,人口不足3万,却汇聚了珍珠全产业链主体超9000家。

据了解,有“中国珍珠之都”之称的诸暨市拥有全球最大的珍珠交易市场,珍珠全产业链年产值超500亿元,珍珠交易占全国的80%、世界70%以上,涵盖养殖、加工、销售、衍生品等多个领域。

诸暨山下湖镇镇长王岳锋介绍,早年间老百姓以传统珍珠养殖为主,是给国内外珍珠商供货的“无名工厂”,在政府的持续推动下,2008年珍珠交易市场华东国际珠宝城落地,“诸暨珍珠”的名气才真正叫响。

不仅把市场开在家门口,还带领企业去“看世界”。

诸暨市连续3年组团,带领250多家珍珠企业去香港参加国际珠宝展,持续扩大诸暨珍珠国际影响力、加速“卖全球”;由浙江省珍珠行业协会主办的世界珍珠大会已连续举办五届,全球行业目光持续聚焦,让山下湖逐步从“淡水珠主场”向“世界珍珠橱窗”升级。

如果说发端于一产的珍珠产业是“老树开新花”,那么稳扎于二产的袜业则是激烈竞争中的自我革新。

赛场上,队员们奋勇争先、敢打敢拼;赛场外,定制袜产线火热、接连交付……“浙BA”赛事正如如火如荼,诸暨为球员们定制的万余双专业篮

球袜也频频“出圈”。

“从脚尖到后跟、从脚掌到罗口反复论证,推敲设计和生产细节,最终开发出了这款有10多项专利的产品。”“浙BA”球员定制袜产品经理郭钰杰说,定制袜系列特意把最大码数做到51码,解决了“大码球员”的困扰。

一双篮球袜折射出诸暨袜业的实力。目前,诸暨大唐袜业是全球最大的袜业产业集群,产业规模超700亿元,上万家袜业企业形成了从产品设计到技术创新、从袜机到制袜的全产业链生态。

从田间池塘的珍珠养殖到车间流水线的袜子织造,从县城集市到全球市场,诸暨以小县城撑起大产业。在全国综合实力百强县市中,诸暨已连续多年位居前列。

**两张产业名片如何打造?**

根植于农副产品养殖的珍珠产业和纺织制品制造的袜子产业,都是传统“老行当”,为何在诸暨能历久弥新、一步步做到“中国之最”?

走进诸暨珍珠的主产区山下湖镇,湖塘水域星罗棋布,独特的地理环境奠定了发展珍珠养殖业的基础。“从上个世纪六七十年代,诸暨的第一批珠农就开始养蚌育珠。”王岳锋介绍,那时候山下湖很穷,但“穷则思变”的诸暨人“靠水吃水”,学到“河蚌吐珠”的养殖技术后迅速在大小湖塘里生产。

珍珠“出壳”了,坐在家等买家上门不是办法,“敢拼敢闯”的诸暨人背着一包一包的珍珠,到广州、汕头等地找市场,并顺势对接香港这个国际大都市,打开了销售渠道,还在诸暨建成了第一代珍珠市场。

无独有偶,刻在骨子里“敢拼敢闯”的创业精神,在距离山下湖镇30多公里的大唐同时萌发。20世纪70年代,现大唐街道的前身城山乡生产队在劳动之余,尝试购进了3台二手手摇袜机。每台手摇袜机每天能生产50至60双袜子,每双利润达到1元钱。

尝到甜头的村民一发不可收拾,

从此手摇袜机的“吱呀吱呀”成了大唐的独特交响,村民们生产、销售袜子干劲十足。农民房前屋后高低堆着的是袜子,路上奔忙的汽车里装着的是袜子,街头巷尾人们聊着的是袜子……现代袜业产业的雏形慢慢出现,并向周边乡镇辐射,大唐袜业名声大起来,迅速成为全国规模最大的袜子交易中心。

珍珠、袜业两大产业基础打下后,诸暨人并没有抱着“老客户”、照着“老规矩”、守着“老行当”。诸暨市政府连续多年出台政策扶持珍珠、袜子产业,建设专业市场和产业园区;近年来,更是聚焦“智能化改造、数字化转型、网络化联接”,推动打造数字化标杆企业。

养殖技术的精进、文化品牌的内核赋能以及抓住平台经济的风口,让诸暨珍珠在2023年迎来“大爆发”。从养殖端的智慧监测、生产端的数字化管理,到销售端的“一颗珍珠卖全球”,大大小小的珍珠商家已经熟练运用各类平台,带动全产业链升级。数百个直播间、数千名主播每天直播近万场,当年诸暨珍珠产业的线上销售额突破260亿元。

在政策引导下,袜业也加大了“技术含量”。在浙江亿衡针织科技有限公司的生产车间,电子大屏幕上各项数据实时更新,昔日靠人工录入的粗放管理场景已不复存在。屏幕下方,380台智能一体袜机正有序精准运行。

“以前的生产线,袜子需要在不同车间多次‘转场’,费工费时费力,现在通过数字化改造,用工量减少45%,订单周期压缩10天,袜品质量显著提升。”该企业负责人蒋志超说。智能化、数字化改造不仅催生了大批量生产能力,还让企业在市场风云变幻下,灵活调整生产节奏,开启了从“袜业”到“袜艺”的变革跃升。

**以高品质应对新挑战**

夜幕降临,华东国际珠宝城内珍珠档口的老板们拉下卷帘门,打开直播设备,开启线上销售的“黄金时间”。“目前线上销售已占整个珍珠市场规模的六七成。”华东国际珠宝城

创新发展部经理袁小鹏说。

然而,挑战也随之而来,消费者线上买珍珠隔着一块屏幕,“所见非所得”的情况时常出现。一颗珍珠,合成材质和淡水养殖差价百倍,普通消费者难以辨别。

“以假充真卖珍珠,砸的是每个诸暨珍珠商家的招牌。”在抖音平台卖出超过100万条小米珠项链的头部主播邹锐说。

在主管部门的牵头推动下,华东国际珠宝城设立质检仓一体化运营中心,首创“质检物流”全流程模式,将质检关卡直接嵌入电商销售的“最后一公里”。消费者下单后,商会会把商品送至权威质检机构入驻的一体化运营中心,质检合格的商品被送至物流环节打包发货,而货不对板、人工造假的不合格品则被退回商户。

诸暨市市场监管局负责人表示,政府部门、平台和市场三方合力,设置的“这道关”不是多出来的繁琐程序,而是为诚信经营商家提供了公平竞争保障,为信任诸暨珍珠的消费者守好质量底线。

受国际贸易环境变化影响,以外贸为主的大唐袜业正经历新一轮“洗牌”,不少外贸企业一边开发国际市场新版图,一边转身开拓内销市场。诸暨市多个政府部门带队,依托全球展会平台,以“集群组团”形式整体推荐大唐袜业区域品牌。诸暨市商务局相关负责人介绍,通过“展中展”模式,已联动超1000家企业参与“全球巡展千企抢单”行动。

采访中,诸暨的企业家们反复提到坚守“品质”这一产业长红的根基。浙江棉竹屋科技有限公司是一家只卖基础款素色棉袜,却连续三年稳居天猫平台销冠的企业。总经理周大伟说:“越是面对挑战、竞争激烈,越体现出产品力的重要性,我们会在研发和工艺上再提升,把品质这个长板拉得更长。”

锚定“千亿级时尚产业”,诸暨正持续推动产业提档升级,着力破解制约瓶颈,让“珍珠之都”“国际袜都”在海内外市场更具话语权、竞争力。

(新华社杭州1月6日电)

## 新华漫说



“十四五”时期,我国快递业务量达到千亿级,增长到近2000亿件,对全球增长贡献率超过60%。

新华社发 徐骏 作