

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。

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、稳定社会预期，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光启介绍，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”，加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。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。

谢光启介绍，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推进。

针对持续深化金融改革和对

外开放，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互通范围……

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)



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交融，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元流水，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平方千米，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。

诸暨市山下湖镇镇长王岳峰介绍，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，定制袜产品火热、接连交付……“浙BA”赛事正如火如荼，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，从县域集市到全球市场，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链和纺织品制造的袜子产业，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地山下湖镇，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。”王岳峰介绍，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湖塘里生产。

珍珠“出壳”了，坐在家里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，并顺势对接起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“吱呀呀呀”成了大唐的独特交响，村民们生产、销售袜子干劲十足。农民房里高高低低堆着的是袜子，路上奔忙的汽车里装着的是袜子，街头巷尾人们聊着的还是袜子……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”，推动打造数字标杆企业。

养殖技术的精进、文化品牌的内涵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”。在浙江亿衡针纺科技有限公司的生产车间，电子大屏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。

“以前的生产车间，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，还让企业在市场竞争风云变幻下，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威说。

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，商户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，而是为诚信经营的商家提供了公平竞争的保障，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。”

锁定“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

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到1.5万元不等，有的消费者表示“还想再等一等”，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（租车方案），购置税减半后成本增加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服务，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“风随人动”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。

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日零点“国补”在京东上线后，北京“国补”资格当即秒空，有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”“套购补贴满额减”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)

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 徐俊作