

# 中国“韧性密码”彰显经济发展“含金量”

国际货币基金组织（IMF）7月8日发布报告，上调今年中国经济增长预期0.2个百分点。在世界经济增长预期整体下调的背景下，中国是为数不多增长预期获上调的主要经济体之一。

能源价格高位波动、全球供应链碎片化加剧、主要经济体滞胀风险攀升……今年以来，地缘政治冲击引发世界经济阵痛，同时也让世界进一步看到了中国经济发展的“含金量”。越来越多海外人士看到，能源转型布局着眼长远、产供链体系完备高效、市场资源优势持续彰显，构筑起中国经济稳健前行、系统应对外部冲击挑战的“韧性密码”。

## 布局“先手棋”：能源结构优化构筑独特防线

能源是工业的粮食、国民经济的命脉。中东战事加剧国际能源短缺、推高国际能源价格，让不少国家陷入“能源焦虑”。过度依赖传统化石能源进口风险高，有没有下好能源安全“先手棋”，决定着各国应对外部冲击时能否保持战略主动。

海外人士认为，中国经济在面对外部冲击时表现从容，得益于长期以来前瞻性布局发展新能源产业、构建多元化能源供应体系的战略积淀。中东战事凸显中国能源战略的前瞻性，以及中国五年规划体系等

长期战略布局的制度优势。

世界经济论坛能源倡议负责人尼古拉斯·瓦格纳等人撰文指出，越早布局可再生能源的国家，越能在能源危机中展现出韧性。中国凭借雄厚的能源储备、多元化的能源供应以及快速发展的可再生能源产业，一定程度上对冲了中东战事引发的价格冲击，这一经验具有重要借鉴意义。

马来西亚国际伊斯兰大学国际化与东盟研究所所长潘金明说，中国的能源转型布局彰显战略远见，统筹能源发展和安全、推动传统能源和新能源协同发展，使其得以更好地抵御外部冲击。

面对能源价格和燃油成本上升，新能源产品越发成为各国应对能源危机的重要手段。标普全球交通出行公司最新报告显示，今年3月至4月，全球共有37个国家和地区电动汽车单月销量创历史新高，91%的国家和地区电动汽车销量同比增长。

IMF在最新报告中指出，中国一季度经济表现远超预期，主要原因是中国高技术制造业表现亮眼，同时相关出口有力提振了经济。

凭借完整产业链优势与快速交付能力，中国电动汽车正成为稳定全球供应链的关键力量，中国绿色发展理念的前瞻性与实践意义也得到越来越多国家的认同。在欧洲，5月中

国乘用车市场份额首次超过日本；在澳大利亚，中国电动汽车经销门店挤满订购的客户；在印度尼西亚、越南等东南亚国家，中国电动汽车和电动摩托车风靡街头……

“当前危机表明，清洁能源更加安全可靠。石油短缺将推动许多国家能源转型，中国的电动汽车、太阳能电池板和风力涡轮机为各国摆脱对中东油气的依赖提供了有效路径。”彭博社这样评价。

## 发力“缓冲器”：产业体系完备提供强大支撑

今年以来，世界经济进一步面临供应受阻、通胀升温、增长放缓等挑战，全球发展不确定性增加。联合国最新报告将今年世界经济增长预期下调至2.5%，预计今年全球通胀率将达3.9%。能否有效应对通胀冲击，将影响各国发展的韧性与可持续性。

今年前5个月，中国工业生产总体保持平稳，转型升级态势持续，创新发展活力释放。在海外人士看来，中国拥有全球产业门类最齐全、产业体系最完整的制造业体系。完备高效的产业体系和强大配套能力构筑起全产业链优势，不仅使中国保持了相对温和的通胀水平，还助力新兴市场缓解输入型通胀压力，为世界经济注入稳定性和确定性。

巴西瓦加斯基金会金融专

家夏华声认为，今年前5个月，中国居民消费价格指数（CPI）同比上涨1.0%，明显低于多数主要经济体。中国能够维持较低通胀与其完整的制造业体系、不断优化的市场竞争环境等因素有关。从原材料、零部件到终端产品，中国制造业形成了较强的产业协同能力，有助于缓解成本增加向消费端传导的压力。

夏华声说，通过保持制成品、机械设备和电子产品价格相对稳定，中国发挥了国际市场价格“缓冲器”作用。与部分大宗商品价格上涨推高全球通胀相反，中国稳定的工业品价格在一定程度上缓解了全球通胀压力。以巴西为例，中国工业品价格稳定有助于降低巴西进口机械、化肥、农业设备和工业投入品的成本，缓解巴西通胀压力，并维持当地家庭购买力。

## 孕育“避风港”：市场资源优势坚定发展信心

市场是最稀缺的资源。能源高度依赖进口、本土市场狭小、产业结构单一、外需导向型经济体更容易受到地缘政治动荡的冲击。一些中小型经济体高度依赖海外订单，在地缘政治困局中更容易陷入经济失速的困境。

海外人士指出，超大规模市场是中国的优势所在。作为全球第二大消费市场、第一大

网络零售市场、第二大进口市场，中国市场蕴含的庞大需求，令外需波动无法主导中国经济基本面，使其在风高浪急的外部环境中能够立足自身，并通过进一步做强国内大循环、做优国内国际双循环来有效应对风险挑战。

凭借稳定且可预期的环境，中国超大规模市场形成强大“引力场”，成为全球资产的重要“避风港”。摩根大通5月发布的一项调查结果显示，全球投资者对中国股票、企业和资产的兴趣持续上升。得益于研发能力和生产成本优势，在人工智能、机器人、可再生能源、电动汽车等领域居领先地位的中国企业正受到全球投资者青睐。

“中国代表着长期的投资机会。”安联投资股票首席投资总监迈克尔·黑尔德曼说，中国市场潜力深厚、创新活力充沛，中国资产具备长期持有价值。

中国欧盟商会最新发布的《商业信心调查2026》显示，在华欧洲企业商业信心呈现回暖趋势，对未来两年盈利前景持乐观态度的受访企业比例升至17%，较去年上升5个百分点。在全球发展不确定性增加的背景下，中国经济发展在世界经济视野中的“含金量”进一步提升，彰显中国未雨绸缪、谋划未来的战略定力，也给世界各国带来更大的市场前景与合作机遇。

（据新华社 记者 / 闫洁）

## 多家银行推出消费贷让利活动 年化利率低至3%

暑期消费信贷市场迎来集中营销窗口期。记者在采访中了解到，当前，多家银行正紧抓暑期消费旺季，密集推出消费贷让利活动。其中，部分产品限时优惠年化利率最低可至3%，贴息、微信立减金、利息抵扣券等多重福利也同步上线。

受访专家表示，银行推出消费贷让利活动，既是借旺季批量拓展年轻客群的短期营销手段，也是信贷环境、扩内需政策与银行优化资产结构共同驱动的结果。低价让利虽能短期刺激消费，但“价格战”并不具备可持续性，消费贷行业后续竞争重点将从利率比拼转向机构对场景搭建、精细化客群经营与差异化综合服务等方面的打造。

### 限时贴息等福利频出

近日，中国银行、交通银行、桂林银行等多家银行推出消费贷限时优惠，抢抓暑期消费旺季，加大消费信贷供给。

7月4日，中国银行厦门分行推出最新“清凉一夏，E

贷有礼”消费贷活动，自2026年7月6日—9月30日，该行客户申请中银E贷个人消费贷款，最高可享受3000元贷款贴息，年化利率（单利）低至3.1%。同时，该行设置多重阶梯式立减金福利，成功签约客户可获得28元微信立减金；当月累计提款5万元—10万元且用款持续至当月月末，可获得50元微信立减金；当月累计提款10万元及以上且用款持续至当月月末，可获得88元微信立减金。

7月3日，交通银行宁波分行也将优惠与暑期出行场景深度绑定，围绕“海滨度假、亲子游学”等出行场景，推出“惠民贷”双重礼遇活动。2026年7月1—31日，新客户首次提交“惠民贷”申请且审批通过，可享3%—4.68%年化利率（单利）优惠券1张，并可同步享受贴息政策。

7月3日，桂林银行通过官方公众号发布优惠活动公告，上线“测算有礼”“提款有礼”

两项贷款福利。其中，“测算有礼”面向速贷、经营流水贷客户，线上完成额度测算即可自动领取20元利息优惠券，提款满1万元可抵扣利息，单个客户单个产品限领一张，券不可转让。“提款有礼”覆盖速贷、经营流水贷、桂享贷、富农贷、个人消费贷五类产品：提款1万元（含）—5万元得10.88元微信立减金，5万元（含）以上得18.88元立减金；立减金领取后7天有效，名额先到先得。

对此，中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示，银行加速布局消费贷主要缘于调整资产结构所需与政策驱动等因素。一方面，在房地产信贷需求萎缩，对公贷款竞争激烈的背景下，零售消费贷成为银行调整资产结构、寻找高收益资产的关键突破口；另一方面，国家深入实施扩大内需战略，通过财政贴息等政策鼓励金融支持消费，银行充分发挥功能性作用做好金融服务并抢占市场份额。此外，暑期作为传

统的消费旺季，是银行通过低价策略批量获客、培养年轻客群用信习惯的黄金窗口期。

### 消费贷转向综合比拼

苏商银行特约研究员薛洪言表示，银行趁暑期集中推出信贷让利活动，本质是借消费旺季争夺优质零售资产。上半年对公信贷需求疲软，银行净息差已极度收窄，零售消费贷成为填补资产缺口、优化结构的关键。低至3%的利率叠加福利，能有效激活旅游、教育、装修等大额消费，短期通过低息置换高息减轻居民债务成本，带动消费回暖。

在娄飞鹏看来，当前低至3%的年化利率仅为部分银行机构短期促销手段，很难成为下半年常态化定价水平。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示，放眼长期发展，银行若要建立可持续的核心竞争力，须具备较低的资金成本、庞大且优质的客群、成熟的风控与品牌信誉、强大的科技与生态

能力。城商行则需考虑深耕特定场景，聚焦本地金融服务需求，通过强化科技能力、精细化运营等方式推动普惠金融服务能力的切实提升。

薛洪言认为，未来，消费贷行业的竞争将转向场景嵌入、智能风控与数字化服务的综合比拼。银行需将信贷能力拆解为可嵌入具体消费环节的服务组件，在旅游、教育、装修等交易节点自然触发，而非依赖流量式获客。行业突围核心取决于三大要素：深度触达消费场景的生态网络，基于多维数据与人工智能（AI）的精准风控，以及轻量灵活的数字化中台。城商行想要在行业竞争中走出差异化路线，关键在于扎根本地市场，依托政务、社区等独有数据搭建大型银行难以复刻的关系型风控体系，搭配灵活人性化的授信服务体验、高效联动的线下网点服务，打造专属区域竞争壁垒。

（据《证券日报》）