

LPR连续15个月不变 三季度末有望调降

新一期贷款市场报价利率(LPR)出炉。8月20日,中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布,8月贷款市场报价利率(LPR):1年期LPR为3%,5年期以上LPR为3.5%,双双与前值保持一致。以上LPR在下次发布LPR之前有效。

LPR上一次变动发生在2025年5月,当月LPR跟随逆回购利率下调10基点,其中1年期LPR由3.1%下降至3%,5年期以上LPR由3.6%下降至3.5%。此后利率工具持续企稳,截至当下再无调整,1年期、5年期LPR和逆回购利率的加点,分别维持在1.6个和2.1个百分点。

8月两个期限品种的LPR继续保持不变,整体符合市场预期。最直观的表现在于人民银行7天期逆回购利率维持在1.4%水平,LPR定价基础没有变化,这在很大程度上预示LPR会继续按兵不动。

LPR是由报价行结合实际业务贷款利率,以公开市场操作利率加点方式形成的报价,其变化也与报价行息息相关。国家金融监



督管理总局近日发布的数据显示,2026年二季度商业银行净息差为1.41%,较一季度的1.4%上升0.01个百分点。这也是四年以来银行业净息差首现回升,但整体仍处于历史低位附近。

“从资金成本和净息差角度看,当前报价行缺乏主动下调LPR报价加点的动力。”东方金城首席宏观分析师王青评价称。

王青认为,年内LPR保持稳定,背后是上半年GDP增速达到4.7%,落在全年4.5%—5%

的经济增速目标范围之内,以高技术制造业为代表的新质生产力领域加速发展。这意味着尽管二季度以来国内投资、消费势头转弱,经济增长动能有所下行,但宏观政策保持较强定力,货币政策继续处于观察期。这是8月LPR未作调整的根本原因。

LPR连续多月维持不变,但近期利率市场也有新变化。7月下旬,DR(存款类金融机构间债券回购利率)基准利率贷款在全国多地落地,这也释放出了将DR引入贷款利率定价的新信号,贷款利率市场化改革更进一步。业内普遍认为,贷款利率将从原来的单一LPR定价基础,转为“LPR+DR”双锚模式。

围绕融资成本,人民银行的定调仍然是“低位运行”。日前,人民银行发布的《2026年第二季度中国货币政策执行报告》中提到,发挥市场利率定价自律机制作用,加强利率政策执行和监督,推动贷款定价基准多元化,引导金融机构提高利率定价能力,持续深化明示企业贷款综合融资成本工作,降低融资中间费用,促进社会综合

融资成本低位运行。

王青解释称,LPR属于机构报价型利率,稳定性较高,而DR属于成交型利率,市场化特征突出。信贷定价转为“LPR+DR”双锚,意味着后期部分贷款利率市场化定价程度会更高。这有利于提升货币政策传导效率,加速政策利率向贷款利率传导,同时也能更好满足不同市场主体的融资需求。

王青判断,三季度人民银行会进一步发挥年初结构性货币政策工具优化调整的政策效能,同时有可能在三季度末前后,出台新一轮增量政策:一是结构性货币政策工具继续降价、增量、扩围,定向支持科技融资、普惠金融,推动新旧动能转换,稳定就业大局。二是实施降息降准,估计降息幅度为10个基点,降准0.5个百分点。这将带动LPR报价跟进下调。

中信证券首席经济学家明明预计,后续贷款定价多元化机制将会进一步试点和铺开,在贷款利率定价基准多元化的背景下,促进实体经济融资成本低位运行。

北京商报记者 廖蒙

X 西街观察 Xijie observation

机器人奖牌订单都要拿

张绪旺

2026世界机器人大会的展馆还在亦庄开放,第二届世界人形机器人运动会即将在“冰丝带”开赛。机器人“超级周”,展会与赛事无缝衔接、热度重叠,让8月的北京成为观察机器人产业的特殊窗口。

从演讲台、展台到田径场、运动馆,机器人的竞技场完成切换,产业价值超越场地变更。全方位、多维度地看,演讲台和展厅讲逻辑谈愿景,赛场测试能不能快、能不能稳、能不能久、能不能扛。

加倍精彩的赛事着实吸睛。从26项增至51项,跑步、跳远、举重、拔河、乒乓球等竞技项目,家政、家庭、酒店、物流等场景项目,把机器人的极限性能推到公开检验台上。

电机能承受多大瞬时扭矩?减速器在反复冲击下精度保持多久?关节模组在连续高强度运动后是否失效?这些问题在演示视频里找不到答案,但在赛场,一次跌倒就足以暴露短板。

大量项目强制要求全自主完成,算法决策、传感器融合、实时控制必须在无人干预下形成闭环。测试维度的扩容,对应的正是机器人从实验室样机走向现场作业时必须跨越的门槛。

得了奖牌就拿订单,出了赛场就进现场,奖牌与订单之间的距离缩短,让运动会不是秀场,而是另一种形式的验收场。

更重要的是,经过赛事检验的规则和参数,相当一部分将演化为技术验收标准,实现以赛定标、以标促产。真实场景没有理想化的光照、平整地面和恒定温度,赛场在受控条件下模拟极端环境。机器人在赛场暴露的问题每多一个,量产前需要补的课就少一节。

机器人大会的变化同样印证了产需共融。首次设立的“采购日”将交易环节前置,供需两旺,订单预期之下,翻跟头和舞蹈动作可以赢得掌声,但采购方衡量的是投资回报周期和故障率。机器人必须证明能在实际作业中稳定创造价值。

工信部数据显示,2025年,机器人产业规模以上企业营业收入突破3000亿元,近五年年均增速超20%;今年上半年达到1655亿元,同比增长24.5%。

把展会和运动会放在一起审视,产业逻辑更加清晰:展会展示可能性,运动会验证可行性。它们都在聚拢需求、筛选供给。无论是运动会参赛的600多支队伍,还是机器人大会300多家参展企业,奖牌都是技术能力的权威背书,订单都是商业闭环的最终兑现,两者缺一不可。

机器人“卷”一点,人类的生产生活就更从容一点。更快更强更稳的赛事加码,更大规模更多声音的展会扩容背后,都是机器人从实验室走向真实场景的全维度、加速度测试,对数量翻倍的机器人企业来说,拿下奖牌,也要拿下订单。

奖牌证明能力,订单检验价值。北京机器人“超级周”,这两件事被放在同等重要的位置。



服贸观澜

服贸会推动时尚产业走出展馆

展览展会、合作洽谈、项目签约、论坛交流……

每年9月,中国国际服务贸易交易会(以下简称“服贸会”)期间的首钢园,全球客商、龙头企业云集于此,各类创新成果集中亮相,是全球服务贸易碰撞思想、链接商机的核心舞台。会期之外,服贸会平台释放的产业势能从未就此止步,借助“永不落幕的服贸会”常态化活动体系,服贸会走出首钢园,把资源对接与产业对话延伸至城市各个产业载体。

8月20日,“永不落幕的服贸会”全年常态化系列活动之一——“绿色时尚·艺创未来”中加可持续时尚对话在北京798艺术区举办。798艺术区运营方北京七九八文化科技有限公司、中国服装设计师协会、加拿大时尚品牌Herschel Supply Company、Nobis,以及可持续时尚行业机构Fashion Takes Action隔空对话,共同研讨可持续时尚领域的机遇、痛点与合作方向。

从参展方到活动承载地

798与服贸会的联动,一直在持续演进。2024年服贸会期间,北京七九八文化科技有限公司亮相服贸会文旅服务专题朝阳展区,将工业遗产活化利用、数字艺术VR等创新项目带到首钢园展馆,面向全球客商展示老工业厂区转型国际艺术创意集聚区的实践样本。这是北京七九八文化科技有限公司作为798、751两个园区的统一运营主体首次参加服贸会,完成项目展示与对外推介。

2025年,798COFFEE咖啡车、小七冰站开进首

钢园,把园区特色消费业态搬到服贸会现场;同时,798、751园区被纳入服贸会官方商务考察线路,境外交易团、海外客商会后实地走访园区,798包豪斯广场成为服贸会配套活动分会场……服贸会首钢园主会场与城市文创园区实现双向流量互通。

本次中加可持续时尚对话,双方的互动再一次“切换模式”,798不再奔赴首钢园参展,而是成为服贸会常态化活动的落地载体。这场对话,把跨国产业交流安放在工业遗存与艺术创意交织的真实场景里,探讨循环时尚的未来方向。而服贸会,则成为串联资源的纽带,搭建起加拿大品牌、海外行业机构与国内行业协会的对话通道。

“服贸会对产业的推动有目共睹,而798的优势在于文化、艺术时尚、创意等方面的资源。相信未来798和服贸会的合作能更多地将产业融入到文化艺术方面。”北京七九八文化科技有限公司党委副书记、总经理严明丹表示,过去798走进服贸会展馆做展示,未来,希望依托服贸会平台,把产业议题植入艺术场景,共同推动产业的应用和实践。

曾经是798走进展会,如今是展会的产业力量走进园区,服贸会借由常态化活动体系,把平台的能量延伸到了展馆围墙之外的城市产业土壤中。

服贸会助力时装周展贸联动

2024年,服贸会首次为首钢园11号馆设立SS2025北京时装周WEEK UP潮流展,作为供应链及商务服务专题的重要板块亮相服贸会现场。这场以

“城市漫游者”为主题的展览,汇聚了14家京津老字号、上百家潮流品牌与原创意设计力量,将传统非遗技艺、国潮新品集中带到服贸会平台;同步配套的时尚沙龙、非遗体验、设计师对接等活动,打破了单纯展品陈列模式,把时尚发布、商贸洽谈搬进服贸会展馆。北京时装周的时尚资源第一次深度嵌入服贸会主会期。

2025年服贸会期间,北京时装周则依托三高炉、秀池等工业遗存场地增设户外快闪秀,把品牌走秀直接放在园区实景当中,从单一展馆内的静态展出,拓展为“室内商贸展+工业遗址实景秀”的组合模式,时装周和服贸会的合作,也从简单参展亮相,升级成为集展览、商贸、实景发布于一体的深度联动。

在中国服装设计师协会专职副主席谢方明看来,当前,时尚行业协同生态初步构建,多方参与的格局已经形成。行业协会、龙头品牌、面料企业、高校科研机构已经从过去单一企业的点状探索,走向产业链上下游协同推进。

而服贸会正是这一协同网络中重要的对外开放枢纽,为国内时尚产业搭建起对接全球资源的桥梁。让海内外品牌、行业机构不必再隔着信息壁垒隔空观望,能够面对面探寻务实的合作机会。

服贸会会期有时限,但产业发展诉求、企业合作需求不会停止。自2021年概念提出至今,“永不落幕的服贸会”早已成为一套构建起线上线下协同服务的完整机制。每年9月的首钢园,全球客商在这里云集;而其余时间,服贸会则在城市各个产业园区、文创空间,倾听企业的真实诉求,一次次推动理念交流向项目落地转化。

北京商报记者 石春晖

北京共建“一带一路”综合服务平台2.0上线

进一步优化平台功能、拓展服务场景、升级服务能级,北京加快打造共建“一带一路”高标准建设的试验示范区。8月19日,北京市共建“一带一路”直通车综合服务平台2.0发布仪式暨“一载同行 护航新途”主题交流会举行。

北京商报记者在会上获悉,新上线的直通车平台2.0进一步突出精准服务和资源链接,升级“两区一网多模块”,推动平台服务由信息集成向资源匹配、专业服务和诉求闭环延伸。

“两区”是指新设数字、绿色两大核心专区,结合北京国际绿色经济标杆城市和全球数字经济标杆城市建设要求,系统构建政策解读、资源清单、精选活动、政策指南“多位一体”服务体系。

“一网”是建设数字地图出海联络体系,该体系聚焦“找谁问、去哪办、如何联系”等现实痛点,整合商协会、专业服务机构、“投资北京”和“两区”全球合作伙伴等多方资源,建立企业可触达的服务入口,首期上线直通车平台“京港快线”板块。

“多模块”则是优化环球商机、政策指南、活动日历等功能。其中,上线“环球商机”模块,已累计发布全球公共采购订单信息近300条,覆盖40多个国家

和地区,触达上千家科创企业;新增“出海活动日历”模块,按月汇集直通车平台、市级部门、专业机构等组织的活动,便于企业及时获取政策和市场信息;同步推动政策指引、国别指南等板块“增容”。

“让企业找政策、找信息、找服务、找资金、找伙伴更加便捷,是我们一直以来努力的目标。”市发改委相关负责人表示,“2.0的升级广泛听取了企业、机构等多方意见建议,力争推动直通车平台从‘信息超市’向综合‘服务平台’跃升。”

以直通车平台为载体为企业提供“一站式、综合化”服务,是北京落实高水平开放部署、主动服务和融入“一带一路”建设的务实举措。活动现场,市经信局、市人社局、市市场监管局等部门共同“点亮”数字经济、人才职业资格评价、经贸措施、通关惠企、税收、知识产权、海外市场拓展等7项“出海服务包”,这是市级部门首次联袂推出“出海服务包”。

此外,直通车平台第五家线下会客厅——亦庄新质出海会客厅揭牌成立,线下服务布局进一步完善。数字地图“京港快线”板块同步开通,实现约200家京港专业服务机构资源互联互通。

北京市发改委相关负责人表示,“直通车”平台是

推动企业出海行稳致远的务实抓手。即将投入运行的“直通车”平台2.0版,将进一步加强重点产业服务、部门资源协同及境外网络的连接。未来五年,北京将以更高标准做好“四个服务”,以深化改革开放为动力,以加强机制建设为重点,以品牌培育为方向,统筹推进高质量“走出去”和高水平“引进来”,加快打造共建“一带一路”高标准的试点示范。

2025年7月,北京市共建“一带一路”直通车综合服务平台上线运行,逐步探索出以线上平台为枢纽、线下会客厅为服务触点、专业机构为支撑力量的新型企业出海服务格局。

北京商报记者从会上获悉,一年以来,线上累计发布国别报告603份,各类信息超5300条,集聚法律服务、会计评估、会议展览、市场咨询等14类109家专业服务机构,覆盖企业超8000家。线下依托信保、CBD、数字丝路、科创出海等4家会客厅,常态化举办国别专场对接、合规培训、政企对接会,推动服务资源下沉各区、各产业园区,把专业服务送到企业家门口。累计开展各类出海服务活动80余场,深度服务企业超过1200家次。

北京商报记者 和岳