

2025年12月20日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 宇树登台王力宏演唱会获马斯克点赞，王兴兴：“机器人时刻还差一个临界点”](#) [\[AI解读\]](#)
- [2. 豆包手机被“封杀” AI超级入口之争？不追风口却成功挖掘具身智能万亿吸金赛道](#) [\[AI解读\]](#)
- [3. 2025年IPO市场回顾：港股重回全球第一，A股打新收益创三年新高](#) [\[AI解读\]](#)
- [4. 报告预计2026年我国钢材需求量小幅下降](#) [\[AI解读\]](#)
- [5. 6万亿增值税新规获国务院通过，保护纳税人权益](#) [\[AI解读\]](#)
- [6. 追宇树、“等”上市，人形机器人步入中场战事](#) [\[AI解读\]](#)
- [7. 供应链安全成国家战略核心，多方呼吁保障矿产资源安全](#) [\[AI解读\]](#)
- [8. 11月主要经济指标波动，沐曦股份单日盈利创纪录 | 一周热点回顾](#) [\[AI解读\]](#)
- [9. 美光续涨提振科技股，美股“三巫聚首日”收高，耐克重挫拖累消费板块](#) [\[AI解读\]](#)
- [10. 崩了！汇源集团宣布诉重组方文盛资产违约，争夺商标控制权是关键](#) [\[AI解读\]](#)
- [11. 国盾量子宣布进军EDA软件，瞄准超导量子计算芯片设计](#) [\[AI解读\]](#)
- [12. 欧盟与南美这项重大贸易协定推迟，“冯德莱恩遭遇明显挫折”](#) [\[AI解读\]](#)
- [13. 国家级都市圈综合实力排名出炉，谁是第一？](#) [\[AI解读\]](#)
- [14. 商业秘密 | 幸运咖、挪瓦咖啡门店破万背后：行业激战，盈利与增长如何平衡](#) [\[AI解读\]](#)
- [15. 央行等三部门联合立规，这些场景必须支持现金支付](#) [\[AI解读\]](#)
- [16. 游戏IP如何让传统文化“活”起来？上海“游戏沪十条”将解锁答案 | 一探](#) [\[AI解读\]](#)
- [17. 元旦假期部分高铁路线已售罄，“4小时高铁圈”出游火爆](#) [\[AI解读\]](#)
- [18. 中央经济工作会议定下哪些基调？ | 一财号每周思想荟\(第47期\)](#) [\[AI解读\]](#)
- [19. 全岛封关启动 海南自贸港如何重塑产业与消费格局？ | 一探](#) [\[AI解读\]](#)
- [20. 《阿凡达3》首日排片占四成以上 观众首选IMAX厅观影 特效厅票房占比超一半 | 一探](#) [\[AI解读\]](#)

宇树登台王力宏演唱会获马斯克点赞，王兴兴：“机器人时刻还差一个临界点”

来源: <https://www.yicai.com/news/102967299.html>

创建时间: 2025-12-20 15:20:42

原文内容:

近日，六台宇树科技的人形机器人登台王力宏演唱会伴舞，并完成高难度“韦伯斯特”空翻的视频果然引发了海内外的关注。

有博主发布视频称：“中国的机器人现在无所不能，甚至还能像专业人士一样在舞台上跳舞。这里，Unitree（宇树）机器人正在表演韦伯斯特翻滚。”

特斯拉CEO马斯克转发了视频并评论称：“Impressive（令人印象深刻）。”不少网友纷纷跟帖称中国机器人进步太快，几个月前在春晚舞台上还像是刚学会走路的小孩，如今已经成为了专业的舞者。

据悉，王力宏演唱会一共动用了6台宇树机器人伴舞，与人类伴舞团队动作完全一致，精准复刻编舞，表演尾声，同步完成韦伯斯特空翻，动作稳定流畅。

有消息称此次合作筹备3个多月，使用的人形机器人是其最新迭代产品，拥有超过17个自由度，支持动态平衡控制，响应速度快，适合舞台表演场景。

宇树机器人创始人CEO王兴兴在近日黑龙江举办的世界旅游经济论坛上表示：“当下是AI和智能机器人新时代的开始，同样是文旅新纪元的开始，机器人可以做各个文化场景。”

宇树机器人在央视春晚亮相后正式成为文旅行业的科技爆点。人形机器人也借着文旅产业的东风，经历从“酷炫概念”到“挣钱机器”的商业化变迁。

目前在全球范围，除了特斯拉正在开发人形机器人擎天柱之外，迪士尼也正在进入机器人赛道。王兴兴表示，迪士尼的机器人值得关注，他们有好几款机器人，主要用来做演绎的，其中部分机器人使用的电机也是宇树科技提供的。

“智能机器人对目前文化行业或者文旅行业的发展产生了很大的影响。”王兴兴表示，“未来人形机器人的文艺表演或者各种活动还是会非常多，包括在海外的演出，今年可能只是个起点。”

但他认为，目前“机器人的ChatGPT时刻”还差一个临界点。在王兴兴看来，未来机器人真正的ChatGPT时刻，是在陌生场景中，根据语音或者文字指令，能够实现80%的任务完成的成功率，届时人形机器人可以真正大规模铺量应用，并在全球实现质的飞跃。他预计，这一目标两年左右有望接近。

智慧科技正在重塑全球商业文旅经济。根据世界旅游及旅行理事会（WTTC）的预测，今年全球旅游业总产值将达到11.7万亿美元，增长率为6.7%。该机构还称，中国预计到2031年超越美国，成为全球最大的旅游业经济体。

“中国旅游市场的增速已经高达15.8%，全球增速的超过两倍，中国正在用它的影响力，引领着技术的潮流，并塑造全球文旅未来的发展格局。中国正在尝试的新技术，在全球都将产生影响，无论是人工智能或是人形机器人。” WTTC暂代总裁兼CEO格洛丽亚·格瓦拉（Gloria Guevara）表示。

AI解读：

核心内容总结

宇树科技的6台人形机器人在王力宏演唱会上完成伴舞+高难度空翻，马斯克点赞“令人印象深刻”，这是其最新迭代产品（关节灵活、平衡稳）的实战亮相。机器人借文旅场景（春晚→演唱会→迪士尼合作）实现从“酷炫概念”到“挣钱工具”的商业化突破，未来目标是达到“ChatGPT时刻”（陌生场景下听指令完成80%任务），而中国文旅产业增速超全球两倍，正以科技（如机器人）引领全球文旅格局。

详细拆解解读

#1. 机器人表演为啥能“圈粉”马斯克？——技术硬实力藏在这些细节里

这次演唱会的机器人可不是花架子：

- 关节够灵活：有17个“自由度”（大白话就是17个能活动的关节，像人手腕、膝盖、腰都能转），所以能和人类伴舞动作完全一致，甚至翻“韦伯斯特空翻”（一种街舞翻跟头动作）。
- 平衡稳如老狗：支持“动态平衡控制”，翻跟头时不会像刚学走路的小孩那样摔，动作流畅稳定——这是人形机器人的大难点（很多机器人连走路都晃）。
- 提前磨了3个月：和人类团队一起排练，把每个动作编进程序，但能精准复刻编舞，说明技术成熟度够高（之前春晚还像“刚会走”，现在直接当“专业舞者”）。

马斯克作为机器人领域的玩家（特斯拉在做擎天柱），能点赞，说明这技术在全球范围内都算亮眼。

#2. 文旅行业为啥成了机器人“赚钱的跳板”？——新奇体验就是流量密码

机器人以前总被当“实验室里的玩具”，现在为啥能靠文旅挣钱？

- 文旅需要“吸睛神器”：不管春晚还是演唱会，游客/观众就爱新鲜玩意儿，机器人伴舞比普通表演更有话题性（比如这次全网刷屏），能帮活动/景区拉流量。
- 场景匹配度高：文旅场景（演出、景区互动）大多是“预设好的流程”（比如演唱会动作提前编好），机器人不用处理太复杂的突发情况，刚好能发挥优势。
- 已经有成功案例：春晚亮相后成了文旅“科技爆点”，

这次演唱会直接验证商业价值；连迪士尼都找宇树买电机（迪士尼的演出机器人用它家零件），说明文旅赛道真能变现——从“概念”到“真金白银”就差一个合适的场景，文旅就是这个“东风”。

#3. 全球机器人赛道：大家各玩各的，但宇树找对了“差异化”

现在全球都在做人形机器人，但玩法不一样：

- 特斯拉走“通用路线”：擎天柱想做“家庭助手”（帮你倒杯水、收拾房间），但难度大，还没大规模落地。
- 迪士尼走“演出路线”：用机器人做角色演绎（比如动画人物活过来），需要的是“像人一样的动作表现力”，刚好和宇树的技术匹配（所以买它家电机）。
- 宇树抓“文旅细分”：不跟特斯拉抢通用市场，先把文旅场景做透——演唱会、景区互动、主题乐园演出，这些场景能快速赚钱，还能积累技术数据（比如表演中的平衡控制经验），为未来做通用机器人打基础。

简单说：宇树没硬刚“全能选手”，先当“文旅表演专家”，反而占了先机。

#3. 机器人的“ChatGPT时刻”还差啥？——离“会干活的帮手”还有两步

宇树CEO说“机器人的ChatGPT时刻”还差个临界点，这是啥意思？

- 现在的机器人：“只会背台词的演员”：比如演唱会的动作是提前编好的，换个场景（比如让它帮你拿快递）就懵了——只能处理“预设任务”。
- 目标状态：“会随机应变的帮手”：像ChatGPT一样，不管在啥陌生场景，你说“帮我把桌上的书递过来”，它能听懂，自己想怎么动（不用提前编程），还能完成80%这类任务。
- 时间线：两年左右接近目标：到时候机器人就能走出文旅场景，进家庭、办公室当“实用帮手”，真正大规模普及。

这一步是关键——现在机器人还在“小众表演”阶段，到了ChatGPT时刻，才会像手机一样走进普通人生活。

#4. 中国文旅+科技：正在引领全球潮流？——数据说话

WTTC（世界旅游理事会）的预测很直白：

- 全球旅游业今年要赚11.7万亿美元：疫情后大家都爱出去玩，旅游业回暖快。
- 中国增速是全球两倍多：中国文旅增速15.8%，比全球6.7%高一大截，2031年要超越美国成“全球最大旅游经济体”。
- 中国用科技领跑：比如机器人进演唱会、景区，这种“文旅+AI+机器人”的玩法，中国走在前面，未来会影响全球（比如其他国家景区可能也会学中国用机器人吸客）。

简单说：中国文旅产业本身够大，又愿意用新技术，机器人在这儿能拿到最多的“练手机会”，反过来推动技术进步。

总结

这次机器人演唱会不是偶然，是“技术成熟+场景匹配+文旅风口”的结果。机器人正在从“实验室”走向“市场”，文旅是第一步，未来只要突破“ChatGPT时刻”，就能变成人人能用的帮手——而中国，正借着文旅的东风，在全球机器人赛道上抢占有利位置。

豆包手机被“封杀” AI超级入口之争？不追风口却成功挖掘具身智能万亿吸金赛道

来源: <https://www.yicai.com/video/102967109.html>

创建时间: 2025-12-20 15:20:43

原文内容:

嘉宾简介:

夏志进 淡马锡旗下 祥峰投资管理合伙人

2010年加入祥峰投资，主导创新科技领域的投资，重点关注半导体芯片、人工智能、先进制造等领域的创业项目。

投资案例包括地平线[9660.HK]、极智嘉[02590.HK]、鏊創科技[TWSE: 6854]、云英谷、松灵机器人、移芯通信、中科原动力等。

加入祥峰之前，夏志进曾在汤姆逊研究与创新部担任研究工程师，致力于视频处理技术并获得多项国际专利，也曾在泰山国际投资公司担任分析师。

曾就读于清华大学，获得电子工程学士学位和硕士学位。

一、从上千万到几万元 具身智能价格下探应用场景更多元

第一财经 高 远

感谢夏总接受第一财经专访，我们看到其实今年在巨身智能领域当中最受关注的宇树科技，今年在这个机器人大赛当中，我也跟它们也有了亲密接触，我们能够感受到它们迭代的速度。但目前这个行业还是存在着一些比较突出的问题，比如说硬件成本、维护成本比较高，甚至安全性和稳定性可能也都存在进步的空间，我指的是整个行业。您目前对于具身智能赛道接下来的预判是怎样的？

祥峰投资 夏志进

我记得在十年前Boston Dynamics（波士顿动力）出了人形机器人，他们给高校科研使用一台，价格是1000万人民币。所以您想想看，过去十年从1000万到现在几万人民币，机器人价格已经是多大的变化或者降幅。

其实仔细来看，我觉得机器人不应该是一个价格很昂贵的产品，我们去看它的本体、电机，无非是一些材料的组装。所以我觉得整个价格的下降趋势还会加快。

现在这个时间点上，有很多可以落地的场景。我上周在深圳还碰到一个美国的创业者，他们用宇树科技的机器人在国外做一些落地的应用。在酒店里，做一个机器人前台接待，去跟客户收费，每个月收2000~3000美金。从这样的角度来看，一个机器人卖几万、十万人民币，对这样的公司来说已经是可以算得过来账的一个很好的经济模型。

当然我认为也要看在什么地方落地去应用，在工厂里、家庭里、服务行业里面，每一个领域里，应用可能对成本以及收益的考量，很不一样的。

我觉得机器人一定还会快速往前迭代，它的硬件成本、可靠性、我个人是非常乐观的，尤其是长期来说，机器人这个领域里面会有很多很多的新创造和发明，以十年为周期，肯定会有很多波动，我也相信这些机器人还是会有沿途下蛋的机会。

二、具身智能价格战已打响？蓝海变红海？

第一财经 高远

您刚提到价格问题，我们发现目前这个行业涌入的竞争者非常多，我们有一组数据，今年国内人形机器人企业已经突破了150家，就在前段时间宇树科技推出几万块钱的设备之后，有另外一家竞品就推出了1万块钱的具身智能机器人，您认为在这个时点，如果同业之间出现价格战，对这个行业是否会有负面影响？还是这只是正常的市场竞争的表现？

祥峰投资 夏志进

我觉得这不是一个负面的情况，价格战很大程度上会倒逼上游进步，供应链成本会不停下降，肯定是从下往上去倒逼供应链的改善，所以我觉得这是一个很良性的循环。但在这个行业里的从业者，特别是监管者和政府层面，不要过多的去干预。

目前来看，整个行业还是比较良性的生态，您刚才讲虽然有具身智能机器人公司在降价，但我现在还没有看到这些公司在低于成本在卖产品。其实真正的成本是相当可控的。

所以我觉得大家是在良性的竞争环境中，我们既不要去干预它，也不要说想办法去补贴它，让它自己去发展就好，这是第一点，价格也是优胜劣汰的一个手段；第二、在比较长的一段时间里。机器人或者人形机器人，它的应用的场景还是会相当碎片化。

三、CVC和财务投资人谁更看重应用场景落地？

第一财经 高远

在宇树科技的投资人当中，尤其在C轮之后，有很多CVC的一些产业投资人也进入其中，从你们的角度来讲，更多是财务投资者的角色，CVC更像是产业赋能者的角色，他们对于一项技术在自己的产业当中的验证的路径非常看重，你们可能更多的追求的是财务回报，所以你们是否不太在乎这些产品是否找到了合适的应用场景？或者没有那么大的动力帮助他们提供场景的验证？

祥峰投资 夏志进

我们当然很在乎他们能不能找到合适的应用场景，我们也希望在创业公司早期阶段，尤其是我们做早期投资的，希望在早期的的阶段帮他们去赋能，但只不过这种赋能的方式与那些产业CVC可能有所不同。

产业CVC有自己的产业基础，好的方面是说他们有很多的应用场景，把自己所在行业场景与创业企业的产品相结合，可以帮他们去打开应用的落地；但另外一个方面看，CVC的资源也只集中在一个小的领域里，现在很多的技术都是非常底层的赋能技术，它不是只局限在某一个行业里面。

所以我觉得产业CVC有自己的强项，也会在自己的领域里帮助到创业公司，那我们作为投早期公司的财务投资人，可能从另外一些层面去帮助公司。既需要财务投资人对被投资企业比较宽的范围赋能的能力，也需要产业投资人比较专注于这些具体行业领域的知识储备。

四、新一代科技创业者平视世界 打破“先中国后海外”的顺序

第一财经 高远

你们在投了极智嘉机器人之后，他们是把中国技术，找到了海外应用场景落地的一个非常好的案例，从你们做财务投资人的角度来讲，选这种具有海外拓展背景或愿景的标的时，这种能力是不是非常重要的一个考量指标？

祥峰投资 夏志进

其实我觉得不是我们的选择，是中国的整个的创业的生态，或者中国的创始人把中国的科技创新推进到新的阶段。

以前也许我们只关注中国市场，比如过去投移动互联网的创新项目时，大家只关注中国市场，总讲中国有14亿人口，比美国的人口要多好几倍，这个说法大家很容易听得懂，但我觉得那个时代已经过去了。

现在大家讲故事，不仅仅局限在某一个特定的市场，这是新一代中国科技创业者鲜明的特点。他们从第一天开始，视野就是全球化、平视整个世界，所以我们看到很多的创业公司，做机器人的也好、做其他智能硬件等，不区分中国市场跟海外市场哪边好做，一边做，看哪边更快实现场景服务落地，更快的去抵达客户，就去做哪边的业务，也不会放弃任何一个赚钱的机会。

我觉得这是新一代的中国的科技创业者很不一样的地方，以前大家都有一个先后顺序，先把中国市场做好，中国市场够大，把产品打磨好，最后能力变强了，再走向海外，走向海外大家还小心翼翼先去哪里再去哪里，但我觉得现在完全不是这样。

五、豆包手机被“封杀”动了谁的奶酪？

第一财经 高远

今年这个AI领域有一个标志性的事件，前段时间豆包手机推出之后，很快就被某些社交平台封杀了，您对这个行业接下来的发展趋势的研判是什么？

祥峰投资 夏志进

其实我有个同事也是第一时间抢到豆包手机，本来我还想借过来玩一玩，结果昨天问他，他已经退了，可能还是比想象的体验或功能还是要差一点。

如您刚才讲，豆包的手机被一些大平台封杀，我觉得很正常也可以理解。因为巨头之间的竞争，从互联网时代20多年前开始，大家对流量的竞争，就是入口的竞争。经过了20年发展之后，这些大巨头公司基本上有了自己的一个体系，已经固定了很长一段时间。

所以当大家想去打破这样一个现有的格局的时候，要从一个巨头手里抢别的巨头手里的流量的时候，这个事情是不会被对方容忍的。或者说没有人会轻易去放弃自己已有的入口。

其实不是第一天有人想做新的流量入口，其实做这个事情手机厂商最容易去做。动了别人奶酪这样的事情不会轻易能成，所以我觉得这个事情想明白这一点。对现在的有一些平台封杀豆包的AI手机，我觉得是很可以理解。

六、拥有多场景应用的特斯拉会是下一个超级入口吗？

第一财经 高 远

比如说特斯拉，它推手机了，又能跟星链连接，能够操控汽车，又有具身智能场景的期待。这会不会是今后这样一个超级入口的一个很好的一个例证？

祥峰投资 夏志进

我还是觉得有点难。所谓的超级入口，对应着后面有很多的服务，这些服务是由不同的服务商、科技巨头来提供。比如说微信提供相应支付、聊天等服务；如果点外卖，可能是淘宝、美团这样的服务提供商。

所以入口的意思，它对应的背后有很多的服务商，那这些服务商如果是非常分散小型的服务商，其实你很容易建立这样一个入口，但是如果后面都是这些大的平台，他可能不会容易让你把它屏蔽在用户之外，所以我觉得这是一个利益的博弈。

七、超级入口之争会带来利益协作体？小而美创业机会来了？

第一财经 高 远

未来我们在这个超级入口当中是否可能会出现，比如说在这之上成立一个合资公司，各个门户、巨头都能够参与其中，大家去做一个生态，然后做一个类似豆包手机2.0版。这种可能性有吗？

祥峰投资 夏志进

这个有可能。可能在巨头之外，有一些人想联合起来去竞争，其实有一个很现成的例子，比如说打车软件。以前我们都用滴滴，感觉滴滴已经无敌了，但实际上现在高德把很多小运力的公司集中到高德旗下，现在规模已经很可观了，所以我觉得这是有可能的。

创业公司可能更多要专注自己做一个垂直领域的事情，把它做深做透，然后让大家用得爽。现在先不谈流量，关注用户用得爽不爽，用得好的话，可能形成一定的用户粘性。第二点大家也不仅仅在软件的层面去竞争，现在我们看到很多的硬件公司，或者软硬结合的公司，给用户带来不同的一些体验，用户也很有粘性，这就是极致的用户体验带来的机会。

第一财经 高 远

极致的用户体验，在现在这个时代来讲，您觉得还适合小公司做创业吗？

祥峰投资 夏志进

我觉得就适合小公司去做，而且小公司在识别这些机会的时候非常的敏锐、敏捷，它们看到这些机会很快的就能做出来，尤其在中国做创业，速度非常快。其实大公司虽然有很多的资源，但是在某一个点上面，它集中的资源是非常有限的，所以我觉得小公司的机会恰恰就在于这儿。

八、内部很少谈“风口” 做投资要眼睛向内、多问自己

第一财经 高 远

让我们想到你们最早投极智嘉的时候，也经历过类似的阶段，最早你们投它的时候，正是那个行业比较冷淡的时期，而在投地平线时，地平线上市之后达到了1200亿的规模，你们是验证了非风口的投资逻辑，怎么在现实当中去实现这个逻辑？

祥峰投资 夏志进

我觉得这是多年投资养成的一种习惯，或者说一种理念。我们内部是很少谈风口的，或者说不希望大家去谈风口这件事情。因为风口是人的主观感受，今年是风口，是否意味着今年的技术就比去年的技术加速发展了呢？其实不一定，这只是你主观上的感受。

当某个行业变得很火，各种参与者涌进来要客观的认识。风口只是意味着主观的感受，而不一定代表真正技术上面的突破。所以我们自己是希望能够更多关注底层的技术的发展，技术不停在往前走；第二点要看技术发展到某一个阶段，是不是跟真实应用需求达到匹配点。

做投资者，更多的要眼睛向内，多问自己，而不是说问其他人或整个行业如何看。我们内部禁止同事在讲项目的时候说这个项目谁追得很紧，这个项目谁投过了，这个项目谁想要投，我们是严禁大家讲这个理由。你会发现有些人总能在风口来之前去做判断，这样才能证明你对这个行业的了解，比大多数人要更深入一点，这是一个能给你带来长期回报的方法论。

摄像： 侯天一 李 威

免责声明：

本文所载内容仅供专业投资者参考使用。市场有风险，投资需谨慎。在任何情况下，本文所载信息或所述意见并不构成对任何人的投资建议。

AI解读：

核心内容总结

这篇专访围绕具身智能机器人赛道（如人形/服务机器人）的发展趋势、新一代科技创业者的全球化视野、AI流量入口的巨头博弈，以及祥峰投资的非风口投资逻辑展开。夏志进认为：具身智能机器人价格从千万级降至几万级，应用场景开始落地；行业竞争（价格战）是良性的，倒逼供应链进步；创业者已从“先中国后海外”转向全球平视；AI入口之争中巨头不会轻易让渡利益，但小公司有垂直机会；投资应聚焦技术与需求匹配，而非追风口。

详细拆解解读

#1. 具身智能机器人：价格“跳水”后，应用场景终于“能赚钱”了

十年前波士顿动力的人形机器人卖1000万人民币（仅科研用），现在宇树科技等公司的产品只要几万到十万——这个价格降幅不是偶然：机器人的核心硬件（电机、本体）本质是材料组装，成本可控；加上技术迭代，价格还会继续降。价格降了之后，应用场景终于从“实验室”走向“赚钱的生意”：比如美国创业者用宇树机器人做酒店前台，每月能收2000-3000美金（约1.5-2万人民币），而机器人本身只要几万块，不到半年就能回本。夏志进特别乐观：长期看机器人会快速迭代（硬件更可靠、成本更低），虽然十年内会有波动，但“沿途下蛋”——中间会不断出现新的小机会（比如不同场景的定制化需求），不用等最终的“完美机器人”就能赚钱。

#2. 具身智能价格战：不是坏事，是倒逼行业进步的“良性循环”

今年国内人形机器人公司突破150家，甚至出现1万块的产品，这算不算“蓝海变红海”？夏志进说：价格战是好事。

首先，现在的降价还没“赔本赚吆喝”（没人低于成本卖），是正常竞争；其次，价格战会倒逼上游供应链降成本（比如电机、传感器厂商不得不优化生产），形成“降价→更多应用→销量涨→供应链成本再降”的循环；最后，政府别干预（别补贴也别限制），让市场优胜劣汰：不同场景（工厂/家庭/服务）对成本和收益的要求不同，竞争能筛选出真正适合场景的产品。

#3. 新一代创业者：从“先中国后海外”到“全球哪里赚钱就去哪”

以前中国创业者总说“先做好14亿人的国内市场，再出海”，现在变了：比如祥峰投的极智嘉，直接把中国机器人技术用到海外仓储场景；很多机器人公司一开始就不区分“国内/海外”，哪边落地快、赚钱多就做哪边。为什么？因为现在的技术是“底层赋能型”（比如AI算法、机器人底盘），不局限于某个行业或国家；创始人的视野也变了——从“仰视海外”到“平视全球”，不会再小心翼翼“先东南亚再欧美”，而是直接瞄准全球最赚钱的场景。

#4. AI入口之争：巨头不会让你“抢奶酪”，小公司机会在“垂直极致体验”

豆包手机被社交平台封杀，本质是“流量入口之战”：巨头们的核心利益就是“用户入口”（比如微信、美团的流量），谁想打破这个格局（比如AI手机想替代微信聊天/支付），巨头就会封杀。 特斯拉想做“超级入口”（手机+星链+汽车+机器人）也难：因为背后的服务商（微信、美团等）不会愿意被特斯拉“卡脖子”。 但小公司有机会：比如高德整合了众多小打车公司，现在规模不输滴滴——小公司要聚焦垂直领域，把体验做到极致（比如某款机器人只做餐厅传菜，比大公司更灵活）。夏志进说：大公司资源多，但在单点上不如小公司敏捷，这就是小公司的生存空间。

#5. 投资逻辑：不追风口，只看“技术能不能解决真需求”

祥峰投资内部很少谈“风口”——因为风口是“主观感受”：今年火不代表技术比去年进步，只是大家都关注而已。

他们的逻辑是：看两个东西——底层技术是否在进步？这个技术能不能匹配真实需求？ 比如投极智嘉时，仓储机器人还不是风口；投地平线时，自动驾驶芯片也没那么火，但他们看到“仓储需要自动化”“汽车需要智能芯片”——这些是真实需求，且技术刚好能解决。 夏志进强调：投资要“眼睛向内”——别问“别人投不投”，要问自己“这个技术真的有用吗？”；如果能在风口来之前判断对，才能赚长期的钱。

总结：具身智能是“慢变量里的快机会”

专访传递的信号很明确：具身智能机器人不是“概念炒作”，而是“价格降下来就能赚钱”的真实赛道；行业竞争是良性的，创业者和投资者都不用焦虑“风口过了怎么办”——只要聚焦技术和需求，就能在波动中找到机会。而AI入口之争里，小公司的机会永远在“把一件小事做到极致”。

2025年IPO市场回顾：港股重回全球第一，A股打新收益创三年新高

来源：<https://www.vicai.com/news/102967170.html>

创建时间：2025-12-20 15:20:45

原文内容：

2025年A股IPO市场交出了一份亮眼成绩单。根据德勤中国资本市场服务部最新报告，全年预计有114家A股公司完成上市，融资总额达1296亿元，同比增长94%，其中上交所融资额排名全球第五。

104只新股无一破发，平均首日收盘涨幅高达257%，为近三年来最佳表现。其中，首日涨幅超过300%的“超级大肉签”多达32只，平均每三只新股中就有一只可能为打新者带来超过

三倍的打新收益。

港股新股市场的表现更为亮眼，重回全球融资榜第一，预计全年114只新股上市，融资约2863亿港元，其中科技企业占比超45%，成为新质生产力的集中展示窗口。从“闭眼打新”的A股新股狂欢，到国际化布局的港股稳健，中国资本市场正以硬科技为引擎，构建起覆盖全球的优质企业上市生态。

A股IPO市场实现量价齐升新突破

2025年，A股市场的表现延续了2024年的势头，新股数量增加，主要系新“国九条”及资本市场“1+N”系列政策的支持，全年市场呈现出“量稳质升、涨幅扩大”的鲜明特征。

根据记者统计数据，截至12月19日，年内已有106只新股上市，合计募集资金1220亿元。随着健信超导、锡华科技、天溯计量、纳百川等新股预计将在年内挂牌上市，德勤中国资本市场服务部预计，全年A股市场将有114家公司上市，融资金额1296亿元，相对2024年有100家公司上市融资668亿元，新股数量同比增加14%，融资总额同比增长94%。

分板块来看，全年114家上市公司中，创业板新股数量最多(33只)，上交所主板和科创板分别有23只、19只，深市主板15只，北交所24只。

从行业分布看，电子、电力设备、汽车、基础化工、机械设备5大行业成为IPO主力军，分别有19只、17只、15只、13只、10只，合计74只，占新股总数比例约65%。德勤报告指出，2025年IPO审核更加关注企业的质量、技术先进性以及与国家战略的契合度，对人工智能、新能源、高端制造等科技新兴领域的公司给予更顺畅的上市通道。

新股发行量增质稳的同时，今年A股为投资人带来了满满的“打新幸福感”，成为近三年来“新股最赚钱之年”。12月19日，光芯片企业优迅股份(688807.SH)挂牌科创板上市，开盘价240元，上涨364.58%，中一签(500股)盈利超过9万元。

数据显示，年内已上市的106只新股，首日平均涨幅达到257.2%，意味着中签投资者在上市首日平均可获得超过发行价两倍半的回报。上市首日涨幅在300%~500%之间的“超级肉签”更是达到了31只，比如丹娜生物(920009.BJ)、鼎佳精密(920005.BJ)、建发致新(301584.SZ)等股首日涨超400%，大鹏工业(1211.11%)、三协电机(785.62%)、江南新材(606.83%)等4只股的首日涨幅超过500%。摩尔线程(688795.SH)、沐曦股份(688802.SH)的中一签盈利均超过20万元。

港交所重回全球第一

2025年港股市场新股时隔多年重夺全球IPO第一宝座，根据德勤中国统计，预计2025年香港将完成114只新股上市融资约2863亿港元，但融资规模尚未突破2020年、2021年的高位，当时两年的新融资总额均超过3300亿港元。2024年香港市场仅有70只新股融资875亿港元，即今年港交所新股数量将同比增加63%，融资金额同比跃升两倍多。

同时，港股新股市场掀起超大规模发行浪潮，今年有8只超大型新股上市，每只融资均超过100亿港元，占总融资额约五成。统计显示，2025年全球前十大募资金额IPO榜单，港交所贡献了其中四单：宁德时代（03750.HK）、紫金黄金国金（02259.HK）、三一重工（06031.HK）、赛力斯（09927.HK），募资金额分别达410亿港元、287亿港元、152亿港元、143亿港元。其中，宁德时代的H股募资额位列全球第二。值得关注的是，2025年港交所19项A+H股上市项目的融资金额占全年新股融资总额的一半。

德勤中国资本市场服务部香港上市业务全国主管合伙人及上市业务华东区主管合伙人谢明辉对记者表示：“香港再次夺回了全球新股市场的桂冠，充分展现了香港交易所和香港证监会在过去几年推行多项改革措施的积极影响和丰硕成果，例如简化上市审批程序、建立特专科技公司上市制度、开通科技专线、缩短新股结算周期，及全新首次公开招股市场定价的机制。”

就2026年香港新股市场的前景，谢明辉认为，该市场仍将在一定程度上受到宏观经济及地缘政治因素影响，包括美国货币政策走向、全球资金配置动向，以及中国企业出海与扩大内需的政策取向。

德勤资本市场服务部预测，港交所目前超过300宗上市申请个案的名单，预计2026年全年香港新股市场将有约160只新股融资不少于3000亿港元，预计其中将有7只新股融资超过100亿港元，其中包括内地龙头企业。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国资本市场IPO迎来“双丰收”：A股量价齐升（新股数量增长、融资额翻倍、打新收益创三年新高），港股时隔多年重回全球IPO融资榜首；两地均以硬科技企业为核心驱动力，政策支持与制度改革是背后关键推手，共同构建起覆盖全球的优质企业上市生态。

一、A股打新“躺赚”？首日平均涨2.5倍，中一签最多赚20万

2025年A股新股让打新者笑开了花。全年预计114家公司上市，融资1296亿元（比2024年多94%），更重要的是打新收益爆表：

104只新股无一破发，首日平均涨幅高达257%（相当于中一签就能赚回2.5倍本金）；
32只“超级肉签”首日涨超300%，每3只新股就有1只可能带来三倍以上收益；
- 极端案例

：大鹏工业首日涨1111%（翻11倍），摩尔线程中一签盈利超20万元，优迅股份中一签赚9万元——相当于普通人几个月工资。

对普通投资者来说，只要运气好中签，几乎等于“捡钱”。

二、A股红火的秘密：政策撑腰+硬科技“当家”

A股表现好不是偶然，背后有两大支撑：

1. 政策托底：新“国九条”和资本市场“1+N”政策打开了上市通道，让更多企业能顺利IPO； 2. 硬科技主导：电子、电力设备、汽车等五大硬科技行业占新股总数65%，都是国家重点支持的领域（如新能源、高端制造）； 3. 审核变严但更精准：现在IPO审核不只是看利润，更看重企业技术是否先进、是否符合国家战略（比如人工智能、新能源公司上市更快），确保上市企业“质优”。

三、港股逆袭：重回全球IPO第一，科技公司功不可没

港股今年彻底翻身，从2024年的低迷直接冲到全球IPO融资榜首：

- 数据亮眼：全年融资2863亿港元（比2024年多2倍），114家公司上市； - 超大型新股撑场面：8只融资超100亿港元的新股（如宁德时代H股融410亿），占总融资一半；全球前十大募资IPO中，港股占4个； - 改革见效：港交所近年简化审批流程、推出“特专科技公司上市制度”（让未盈利科技公司也能上市）、缩短结算时间，这些改革吸引了大量科技企业和内地龙头（如三一重工、赛力斯）来港股上市； - 科技占比高：港股科技企业占新股融资超45%，成了展示“新质生产力”的窗口。

四、两地合力：硬科技成中国资本市场“发动机”

不管是A股还是港股，2025年都围绕“硬科技”转：

- A股硬科技行业占主流，港股科技企业挑大梁； - 两地形成互补：A股服务国内硬科技企业，港股吸引全球资本和国际化企业（如A+H股）； - 趋势明显：中国资本市场正在用硬科技连接全球，既让国内投资者分享科技红利，也让全球资本参与中国创新——这是未来资本市场的核心方向。

小提示

虽然打新收益高，但也要注意：未来随着新股增多，“闭眼打新”可能不再稳赚，还是要关注企业基本面；港股受宏观经济和地缘政治影响较大，投资需更谨慎。但整体来看，硬科技仍是两地市场的“香饽饽”。



报告预计2026年我国钢材需求量小幅下降

来源: <https://www.yicai.com/news/102967273.html>

创建时间: 2025-12-20 15:20:46

原文内容:

冶金工业规划研究院19日在北京发布的2026年国内及全球钢材需求预测成果报告显示, 2025年中国钢材消费量或为8.08亿吨, 同比下降5.4%; 2026年我国钢材需求量或为8亿吨, 同比下降1.0%。

从全球来看, 上述报告预测, 2025年全球钢材消费量为17.19亿吨, 同比下降1.8%; 2026年全球钢材需求量为17.36亿吨, 同比增长1.0%。

报告显示, 2025年, 受国内需求不足特别是房地产市场深度调整等影响, 中国钢材整体消费量下降。综合分析来看, 2025年汽车、机械、能源、造船、自行车摩托车等行业钢材消费呈增长态势, 建筑、集装箱、钢木家具等行业钢材消费下降。

展望2026年, 我国将持续扩大内需, 继续实施更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策, 打好政策“组合拳”, 为钢材需求总体稳定提供有效支撑。报告预计, 2026年汽车、造船、家电、自行车摩托车等行业钢材需求呈增长态势, 建筑、集装箱、五金制品等行业钢材需求下降, 综合预测2026年我国钢材需求量将小幅下降。

分行业来看, 2025年我国房地产市场整体仍处于调整状态, 房屋建筑指标仍然深度下滑。报告分析, 房屋建筑指标持续下行, 公路水路等交通基础设施投资下降, 铁路、城市基础设施建设、矿产资源投资将保持增长。综合分析测算, 预计2025年全国建筑行业钢材消费量约4.0亿吨, 同比下降12.9%。2026年全国建筑行业钢材需求量约3.84亿吨, 同比下降4.1%。

2025年, 机械行业运行保持平稳向好态势。1-10月, 机械工业增加值同比增长6.1%, 增速明显高于同期全国工业和制造业平均水平。预计2025年机械行业钢材消费量约1.8亿吨, 同比增长1.7%。

随着国内加快建设现代化产业体系与国际市场纵深拓展并进, 机械工业传统市场基本盘稳固, 新型电力系统加快建设, 农业机械化率持续提高, 钢铁、石化等行业绿色转型升级需求以及雅鲁藏布江下游水电、新藏铁路等重大工程建设, 将持续拉动工程机械、农业机械、机床工具等机械装备市场需求。预测2026年机械行业钢材需求量约1.81亿吨, 同比增长0.6%。

国家“两新”政策与地方置换补贴政策叠加，汽车行业延续良好发展态势。报告预计，2025年汽车行业钢材消费量为6390万吨，同比增长10.9%。2026年，汽车行业钢材需求量达到6670万吨，同比增长4.4%。

图片来源：冶金工业规划研究院

AI解读：

核心内容总结

冶金工业规划研究院预测：2025-2026年中国钢材需求连续两年小幅下滑（2025年8.08亿吨，降5.4%；2026年8亿吨，降1%），但全球需求2026年止跌回升（2025年17.19亿吨，降1.8%；2026年17.36亿吨，增1%）。国内下滑主要因房地产调整导致建筑用钢大跌，但汽车、机械等行业增长“托底”；2026年政策发力扩内需，但建筑需求仍降，整体需求仅小幅下滑。

详细拆解解读

#1. 国内需求连降两年，全球2026年终于“抬头”

- 国内趋势：2025年降5.4%，2026年降1%——下滑幅度收窄，说明需求在逐步企稳。 - 全球趋势：2025年还在跌（1.8%），2026年反涨1%——和国内形成反差，可能是中国以外的市场（比如欧美、新兴经济体）需求开始恢复，带动全球总量回升。

简单说：中国钢材需求“缓降”，全球需求“触底反弹”。

#2. 建筑行业成“拖后腿”主力，房地产是关键

建筑行业是钢材消费的“大头”（占比近50%），但两年都在大幅下滑：

- 2025年：建筑用钢4亿吨，降12.9%——因为房地产还在调整，房屋建设指标持续下滑，公路水路投资也降了；虽然铁路、城市基建、矿产投资在涨，但不够抵消跌幅。 - 2026年：建筑用钢3.84亿吨，降4.1%——跌幅收窄，但还是降，说明房地产调整还没完全结束。

一句话：房地产不“给力”，建筑用钢就难起来，这是国内需求下滑的核心原因。

#3. 这些行业在“逆势涨”，给钢材需求“撑场子”

有几个行业的钢材消费在增长，部分抵消了建筑的下降：

- 汽车：2025年增10.9%，2026年增4.4%——国家“两新”政策（新能源、新技术）+地方补贴，买车的人多了，用钢需求涨。 - 机械：2025年增1.7%，2026年增0.6%——雅鲁藏布江水电、新藏铁路等重大工程要用到工程机械，农业机械化、工厂绿色改造也需要新设备，带动用钢。

造船、自行车摩托车：这些行业的出口或国内需求在增长，也需要更多钢材。

这些行业就像“稳定器”，让钢材需求不至于跌得太狠。

#4. 2026年政策“组合拳”来了，但为啥还小幅降？

国家2026年要出“大招”稳需求：扩大内需+积极财政（比如多花钱搞建设）+适度宽松货币（比如贷款更容易）。但为啥还是降1%？

建筑行业仍在降（虽然降幅从12.9%缩到4.1%），集装箱、五金制品等行业也在降；汽车、造船等增长行业的增量，还不够完全覆盖这些下降的部分。

所以政策能“托住底”，但还没法让需求直接反弹。

#5. 全球需求回暖，中国以外市场在好转？

全球2026年钢材需求涨1%，背后可能是：

— 欧美等发达国家经济慢慢恢复，制造业订单增加，需要更多钢材；
— 新兴市场（比如东南亚、非洲）的基建或工业发展，带动钢材进口。

虽然新闻没说具体国家，但全球需求回升，对中国钢铁企业的出口可能是个好消息。

总结一下

国内钢材需求短期内还会“稳中有降”，但下滑幅度会越来越小；建筑行业的拖累还在，但汽车、机械等行业在发力；全球需求回暖也给中国钢铁出口带来机会。普通人看懂这个，就能明白未来钢铁行业的“冷”（建筑）和“热”（汽车机械）在哪里了。

6万亿增值税新规获国务院通过，保护纳税人权益

来源：<https://www.yicai.com/news/102967162.html>

创建时间：2025-12-20 15:20:47

原文内容：

2026年起增值税法将正式实施，而其重要配套法规也将出台。

12月19日，国务院常务会议审议通过《中华人民共和国增值税法实施条例（草案）》，指出要有力保障增值税法顺利实施，做实做细法律普及、操作指引等工作，确保纳税人有法可依、税务机关执法有据，切实保护纳税人权益，营造公平竞争环境。

12月上旬第一财经《增值税法即将施行，实施条例有望尽快出台》一文，预计增值税法实施条例最快有望在年底前出台。而此次国务院常务会议审议通过了这一条例，意味着增值税法实施条例即将出台，以配合明年起正式实施的增值税法。

上海交通大学财税法研究中心副主任王桦宇告诉第一财经，增值税法实施条例对增值税法有关规定进一步细化和明确，与其共同形成配套衔接的增值税制度体系，为增值税法的顺利实施提供了更细致的规范保障。

“增值税实施条例将增强规则确定性，为市场主体投资经营提供稳定预期，并提高征管可操作性，为税务机关依法征税明确具体口径。另外条例还推动纳税便利化，为纳税人合规申报打造更优营商环境。”王桦宇说。

截至发稿前增值税法实施条例全文尚未公开。不过今年8月财政部、税务总局公开了《中华人民共和国增值税法实施条例（征求意见稿）》，这一条例包括总则、税率、应纳税额、税收优惠、征收管理、附则等六章五十七条内容。

上述增值税条例（征求意见稿）明确了部分政策执行细节。比如，实务中对混合销售行为如何确定主要业务具体适用增值税税率问题，增值税条例（意见稿）明确，按照主要业务适用税率、征收率的一项应税交易，应同时符合以下条件：一项应税交易中包含两个以上涉及不同税率、征收率的业务。业务之间具有明显的主附关系。主要业务居于主体地位，体现交易的实质和目的；附属业务是主要业务的必要补充，并以主要业务的发生为前提。

中国政法大学财税法研究中心主任施正文此前告诉第一财经，这意味着未来主要业务判断更加注重交易实质和目的，而不是目前多采取的按照主要业务销售额占比是否超过50%来界定，因为有些附属业务附加值高，或者企业做账，使得附属业务可能使得销售额占比超过50%以适用低档税率。当然实践中根据上述条款在主营业务判断中依然会存在争议，可能需要将上述交易实质定性判断和50%销售额占比等定量指标结合起来。

为了落实税收法定原则，2024年12月底十四届全国人大常委会第十三次会议表决通过了增值税法，并明确自2026年1月1日起施行。而随着增值税法实施条例即将出台，这有助于增值税法更好地落地。

增值税目前是中国第一大税种，且覆盖国民经济所有行业 and 全链条，涉及面广、影响大，关系广大纳税人切身利益。财政部数据显示，2024年增值税收入约6.57万亿元，占全部税收收入38%。2025年前11个月，国内增值税收入约6.4万亿元，同比增长3.9%。

AI解读：

核心内容总结

2026年1月1日增值税法将正式实施，为了让这部“大法”落地更顺畅，国务院常务会议最近审议通过了《增值税法实施条例（草案）》，很快就会正式出台。这个实施条例相当于增值税法的“操作手册”——把法律里的原则性规定细化成具体规则，解决企业和税务部门“怎么干”的问题。它能给企业吃“定心丸”（明确规则，稳定经营预期）、让税务执法更规范（有具体口径）、还能简化纳税流程，最终让整个市场竞争更公平。目前条例全文还没公开，但今年8月的征求意见稿已经透露了不少干货，比如混合销售怎么算税率的细节。作为占全国税收近4成的第一大税种，增值税影响所有行业和企业，所以这个实施条例的出台备受关注。

详细拆解解读

#1. 为啥要出这个实施条例？——给增值税法“搭骨架”，让它从“纸上”落到“地上”

增值税法是全国人大通过的法律，讲的是大原则（比如“混合销售按主要业务算税率”），但具体执行时会遇到很多模糊地带：什么算“主要业务”？税收优惠怎么申请？税务机关怎么查账？如果没有细则，企业可能不知道该怎么合规，税务部门也可能执法标准不一，容易引发争议。

这个实施条例的作用就是“填细节”：把法律里的抽象规定变成可操作的具体条款，比如明确“混合销售的判断标准”“应纳税额的计算步骤”“优惠政策的适用条件”等。相当于给增值税法搭了个“骨架”，让它从“原则性文件”变成“能用、好用”的规则体系，确保企业“有法可依”、税务机关“执法有据”。

#2. 实施条例能解决啥实际问题？——三大好处：稳预期、明口径、优服务

上海交大财税法专家王桦宇的话点出了核心价值，用大白话翻译就是：

- 给企业吃“定心丸”：规则明确了，企业不用再猜“这个业务该交多少税”“这么做会不会违规”，投资和经营的预期更稳定。比如以前混合销售的税率判断模糊，企业可能不敢大胆拓展业务，现在细则一出来，就能放心规划。
- 让税务执法不“糊涂”：税务部门有了具体的执行口径，比如“这个情况算偷税还是失误”“优惠政策的边界在哪”，避免“自由裁量权”过大，执法更公平。
- 让纳税更省心：条例会推动“纳税便利化”，比如简化申报流程、统一资料要求，减少企业跑腿和填表的时间，相当于优化了营商环境。

#3. 征求意见稿里有啥“干货”？——混合销售税率：从“看占比”到“看实质”

今年8月的征求意见稿里，最受关注的是“混合销售的判断标准”。啥是混合销售？比如你买空调，商家包安装——这笔交易里既有“卖空调”（13%税率），又有“安装服务”（9%或3%税率），到底按哪个税率交税？

以前实务中常按“销售额占比”（哪个业务销售额超过50%就按哪个算），但这容易被钻空子：比如商家故意把安装费算高，让它占比超过50%，就能按低税率交税。征求意见稿直接堵了这个漏洞，明确混合销售要同时满足3个条件：

- ① 一笔交易里包含2个以上不同税率的业务；
- ② 业务之间有“主附关系”（比如安装是卖空调的附属）；
- ③ 主要业务是交易的“实质和目的”（比如买空调的核心是“要空调”，不是“要安装”）。

简单说：以后判断混合销售，先看“这笔生意到底是干啥的”，再结合销售额占比，既防企业钻空子，又避免太死板。比如卖家具包送货，核心是卖家具，送货是附属，就按家具的税率算。

#4. 对企业和市场有啥影响？——少“糊涂账”，多“公平感”

对企业来说，最大的好处是减少合规风险：以前因为规则模糊，企业可能“无意识违规”（比如税率算错），现在细则明确了，就能精准合规，不用怕被罚款。同时，稳定的规则能让企业更敢投资——比如知道未来3年的税收政策不会乱变，就能放心扩产能、开新店。

对市场来说，公平性会提升：所有企业都按同一套细则来，不会有人因为“懂钻空子”而少交税，也不会有人因为“不懂规则”而多交税。比如两家卖家电的企业，都按“交易实质”算税率，谁也占不了便宜，竞争更公平。

#5. 为啥大家这么关注增值税？——它是税收“大哥大”，关系每一个人

增值税是我国第一大税种，2024年占全部税收的38%（约6.57万亿元），覆盖国民经济所有行业：从工厂生产产品、商家卖货，到餐厅提供服务，几乎每一笔交易都涉及增值税。

它的影响最终会传导到消费者身上：企业交的增值税会加到商品价格里，比如你买一杯奶茶，价格里就包含了奶茶店交的增值税。所以，增值税的规则变了，不仅影响企业的成本和利润，也间接影响我们买东西的价格。这也是为啥这个实施条例的出台，会被所有行业和普通百姓关注的原因。

最后一句话总结

这个实施条例不是“新税”，而是给 existing 的增值税规则“打补丁、理清楚”——让企业更省心，税务更规范，市场更公平，最终为2026年增值税法的顺利实施“保驾护航”。

。



追宇树、“等”上市，人形机器人步入中场战事

来源: <https://www.yicai.com/news/102966444.html>

创建时间: 2025-12-20 15:20:48

原文内容:

2025年，人形机器人站在了一个明显的转折点上。

一边，是宇树的空翻和格斗视频刷屏，全行业都在“对标宇树”，行业运控差距明显缩小。另一边，在“谁先上市谁能活下去”的资本压力下，二级市场门口站满了跃跃欲试的机器人企业。市场过去一年的热情也证明了机器人在二级市场的想象力。一级市场依旧挤满了人，人形机器人企业估值突破200亿元大关，人才价格水涨船高，大厂密集入场，不断有新玩家被推上起跑线。

但热闹之下，行业的评判标准正在悄然变化。2025年末，机器人正在被拉回到产业效率这一更为严苛的尺度上。技术差距在缩小、资本仍在涌入、大厂加速入场，但真正的分水岭，已经不再是谁动作更复杂，而是谁能在真实场景中长期稳定运行、跑通成本与交付，并经得起时间和周期的检验。

全员追赶宇树，运控差距正被缩小

“那些专注本体的公司，也许和宇树还有一定距离，但是不会很多了。”

Ethan（化名）今年26岁，2017年在北京某高校就读机器人工程专业。他告诉记者，上学的时候，机器人还是一个“招不满人的专业”，他从未意识到“自己踩中了时代的风口”。

2025年年初，有机器人公司给他开出了近百万年薪+期权的薪资。

根据智联招聘在今年毕业季发布的数据，2025年前5个月，国内人形机器人领域招聘职位数同比增长409%，求职人数同比增长396%。

Ethan把自己拿到高薪资offer的原因归结于“有一段在宇树工作的经历”。2022年前后，Ethan进入宇树工作。

“我们当时就知道，宇树的电机是行业里最好的。”Ethan回忆起在宇树的经历，把宇树领先的运动控制能力归功于“电机和产品架构设计的先进性”。2025年登上春晚后，在宇树发布的视频中，人形机器人先后打起了拳击、功夫，翻起了前空翻、后空翻。

“宇树确实比我们领先了至少半年。”宇树的人形机器人登上春晚之后，一位机器人企业的技术人员如是告诉记者：“老板大年初三就宣布组建新的运控团队，要求我们在三个月

内复刻宇树的运动能力。”他告诉记者，很快就有公司花数倍薪资在市场上挖宇树的技术人员。

Ethan向记者表示，彼时的宇树，有着明显的先发优势，但到了年底，这个差距或许正在被缩小。第一财经记者注意到，截至目前，智元、众擎、松延动力等企业均在自己的账号中秀起了空翻能力。“宇树或许有先发优势，但后来者投入的资金、人才都很多，宇树的来时路走了十年，后来者不一定要走这么久。”Ethan说。市场竞争空前激烈。天眼查数据显示，截至2025年11月下旬，新增注册的机器人相关企业约22.9万余家。

宇树的商业化进程也在加快。今年7月，宇树发布3.99万元起的R1，10月发布1.8米的人形机器人H2，11月发布轮式双臂机器人。“宇树从百人不到的团队一步一步发展到今天，要面临更多的压力，不光是技术，还有资本、管理等等，这是每一家初创公司都需要经历的阶段。”

资本、人才和技术，对于软硬件一体的机器人公司来说，这三者之间的平衡问题，决定了企业的生死。

今年10月，由浙江吉利控股集团有限公司股东、吉利集团创始人之子李星星在今年5月发起创立的一星机器人有限公司进入解散程序。公司核心团队人员丁琰如今已经是鹿明机器人的联席CTO。

丁琰透露，一星机器人启动注销的通知很突然，“根本来不及反应”。但他同时也透露，彼时，许多公司和投资人都在联系他，“每一家都有自己的吸引点和优势，也让我必须尽快判断”。

场上的人也许会来来去去，但赛道本身仍在向前延展。宇树上完春晚之后，Ethan告别了实验室的导师，转身接受了新的offer，一家去年年底才成立的具身智能企业，公司技术人员的平均年龄是27岁。

二级市场现“妖股”，一级市场挤满了人

距离2025年结束还有13天，人形机器人A股的资本市场，依然在等待“第一股”的消息。

今年下半年，宇树科技公布时间线，称今年10-12月向交易所提交上市申请文件。乐聚机器人在今年10月高调官宣完成了近15亿元的Pre-IPO融资。银河通用、智元机器人也都曾在今年传出了IPO消息，但随后均被官方否认。

人形机器人在二级市场的热度并不难窥见。7月8日晚，智元机器人要约收购科创板公司上纬新材（688585.SH），一家成立不到三年的公司反向并购了一家上市公司。智元创始人、

董事长兼CEO邓泰华更在此后表示，智元处在“想融就能融”的状态。8月5日，根据上纬新材发布股票交易风险提示公告，公司股票价格从2025年7月9日至2025年8月5日累计上涨1320.05%。

溢倡资本董事长曹志欣告诉第一财经记者，他认为，这类并购不仅能推动新质生产力的发展，还能通过整合优化部分落后产能，提升整体效率。他还透露，在长三角地区，有不少制造业企业认为智元的运作方式“可以借鉴和参考”。

当各家“跃跃欲试”在二级市场门口张望时，具身智能的一级市场依旧热闹。就在今天，银河通用宣布完成了新一轮3亿美元的融资，估值超过200亿元人民币。第一财经记者梳理发现，从1月至11月，有10家左右人形机器人企业单次宣布融资额达到10亿元级别，包括自变量、星动纪元、众擎等。

IT桔子提供数据显示，2025年前三季度，国内机器人行业新增一级市场融资事件达610笔，去年同期为294笔。从金额来看，2025年前三季度，国内机器人创业企业获得的融资总额约500亿元，是去年同期的2.5倍。其中，仅第三季度的总融资额就为198.13亿元，同比增长了172%。

商业表现上，人形机器人下半年捷报频传。7月份，宇树和智元领跑，二者中标中国移动旗下公司1.2亿元人形机器人采购订单。9月，优必选宣布获得某国内企业2.5亿元具身智能人形机器人采购合同。智平方也在同月宣布将在未来三年内为惠科累计提供超过1000台具身智能机器人。11月，12月，松延动力也宣布获得了慧辰股份下达的1000台小布米人形机器人订单。

热闹背后，挑战也随之而来。谁能把融资转化为稳定交付，谁能在真实场景中跑通成本与效率，谁又能在周期拉长后经得住时间的考验，这些问题，正在成为决定人形机器人企业走向的关键变量。

“2025年，资本市场或许还愿意为你的故事和他们自己的想象买单，但到了2026年呢？”一位投资人说。

大厂下场，产业效率为王

在2025年的机器人赛道中，大厂入场的姿态越发清晰。

12月初，商汤科技联合创始人王晓刚宣布出任“大晓机器人”董事长。就在昨日，大晓机器人宣布开源开悟世界模型3.0。三个月前，蚂蚁集团旗下具身智能企业灵波科技公开了公司首款人形机器人Robbyant-R1。

今年至今，阿里、京东、美团等互联网大厂参投了十数家机器人企业。其中，京东重点押注智元、众擎、千寻机器人等项目；美团的投资覆盖则延伸至宇树、自变量、星海图、它石智能等多家企业；阿里系资本也出现在穹彻智能等机器人公司的股东名单中。

王晓刚告诉第一财经记者，即便是具备大厂背景的团队，也并非“天然完备”，仍需要在工程、制造、组织和产品定义等多个维度持续补强。他认为，具身智能不是短期博弈，而是一条需要持续投入、长期演进的赛道。“不是在某一个点上实现突破就能成立”，他对第一财经记者表示，真正决定胜负的，是持续创新能力、产业化经验以及规模化量产和体系化建设能力的综合。

产业和场景，或许是真正的分水岭。

清华大学交叉信息研究院助理教授许华哲在社交媒体平台中写到，过去一年，机器人运控飞速发展，但他“没有在任何地方看到人形机器人真正服务人类”。他说，快递分拣平均速率是1800件/小时，汽车工厂需要万分之一，甚至十万分之一的失误率。尽管“隔三差五有人宣传任务已经解决”，但行业依旧只能在视频中见到那些人形机器人。

在实际的工业场景中，人形机器人不是唯一的形态。工业机器人也同样在探索并实现着具身智能的核心价值。

泰瑞达集团机器人事业部全球总裁Jean-Pierre Hathout（以下简称“JP”）在接受第一财经记者采访时表示，外界往往把“具身智能”与“人形”绑定在一起，但在工业场景，形态并不是第一优先级，“功能优先于形态”。在他看来，人形机器人目前仍面临天然不稳定性与安全隐患。“一旦失能或断电，跌倒本身就可能带来风险。”JP说，公司非常重视机器人安全，希望确保安全始终是机器人开发的首要考虑。

“工业需要的是效率型设备，而不是复制人的外形。”JP解释道，在他的逻辑中，不管是工业机器人还是人形机器人，实现具身智能的关键路径在于工程化落地，焦点应当是创造能带来实际投资回报的物理AI。“我们需要先把产品做得足够可靠、供货足够稳定、服务足够覆盖，再去叠加AI能力，把应用做深做透。”据了解，在2025年，泰瑞达正在将旗下机器人企业优傲（UR）和名傲（MiR）的部分业务进行整合，试图以更灵活的方案争取更多全球市场。

产业效率是否真正成立，最终仍要回到真实生产线中验证。12月17日，宁德时代中州基地正式投入运行，新能源动力电池PACK生产线上，千寻智能的人形机器人“小墨”正在工作。

从实验室到工厂，从视频到产线，2025年的人形机器人正在被拉回到产业效率这一更为严苛的尺度上。热闹仍在继续，但行业正在悄然换题。当想象力逐步让位于工程能力，人形

机器人的下一阶段，也将随之展开。

AI解读：

核心内容总结

2025年是人形机器人行业的“转折年”：技术上，宇树的运动控制优势（空翻、格斗）被众多企业快速追赶，差距明显缩小；资本和人才疯狂涌入，一级市场融资翻倍、估值破200亿，二级市场“妖股”频现，但也有企业突然倒闭；大厂纷纷下场布局或投资；最关键的是，行业评判标准从“谁动作更炫”转向“谁能在真实场景稳定运行、跑通成本交付”——实用主义取代技术炫技，成为企业生死分水岭。

详细解读

#1. 宇树不再一家独大，大家都能翻跟头了

宇树原本靠电机和架构设计，在机器人“运动控制”（比如翻跟头、打拳）上领先半年，但2025年春晚出圈后，全行业都在“抄作业”：老板们年初三就组团队，要求3个月复刻宇树能力；企业花数倍薪资挖宇树工程师（比如26岁的Ethan拿百万年薪+期权）。到年底，智元、众擎、松延动力等都能秀空翻了，差距缩到“也许半年内就能追上”。宇树自己也在加速商业化：推出3.99万的R1、1.8米的H2，还做轮式机器人。但后来者有钱有人，宇树走了10年的路，他们可能不用那么久——新增机器人企业22.9万家，竞争空前激烈。

#2. 钱和人都往机器人涌，但也有公司突然凉了

今年人形机器人领域太火：一级市场前三季度融资500亿（去年2倍），银河通用估值超200亿；二级市场上纬新材被智元并购后涨了13倍；还有企业拿到1.2亿、2.5亿的采购订单。但热闹背后有坑：吉利创始人之子李星星的一星机器人，5月成立10月就解散，核心团队转投别家；投资人警告“2025年资本还买故事，2026年就看实际交付了”。钱、人才、技术的平衡，决定企业生死。

#3. 大厂纷纷下场，不是来玩票的

阿里、京东、美团等互联网大厂，要么直接做产品（商汤的大晓机器人开源模型，蚂蚁灵波科技出R1人形机器人），要么疯狂投资（京东押注智元、众擎；美团投宇树、自变量）。商汤王晓刚说：“大厂团队也不是天生完美，要补工程、制造、组织能力”，具身智能是长期赛道，拼的是“持续创新+产业化+规模化量产”的综合实力，不是单点突破。

#4. 视频里翻跟头不算，能干活才是真本事

清华教授许华哲吐槽：“隔三差五有人说任务解决了，但没看到人形机器人真正服务人类”——快递分拣要1800件/小时，汽车工厂要万分之一失误率，这些硬指标视频里的机器人根本达不到。工业场景更务实：泰瑞达集团说“功能优先于形态”，人形机器人容易跌倒

（失能断电就危险），工业需要的是“能稳定干活的设备”，不是人形。宁德时代生产线用人形机器人“小墨”，算是少数落地案例，但还远没普及。

#5. 行业换题了：从“炫技”到“实用”是分水岭

2025年之前，行业比的是“谁动作更复杂”；现在资本和市场看的是“能不能在真实场景长期跑、成本能不能降、订单能不能交付”。投资人说：“2026年不会再为故事买单”——那些只会拍视频炫技的企业，可能熬不过下一轮周期；而能解决实际问题（比如工业分拣、服务场景）的企业，才会活下来。

一句话总结

人形机器人行业从“技术狂欢”进入“现实考验期”，能把“实验室成果”变成“赚钱生意”的企业，才是最终赢家。

供应链安全成国家战略核心，多方呼吁保障矿产资源安全

来源：<https://www.yicai.com/news/102967252.html>

创建时间：2025-12-20 15:20:50

原文内容：

供应链安全已成为国家战略的核心。多方专家呼吁，始终将保障国家矿产资源安全作为矿产资源管理的首要目标，通过法治建设和标准化体系建设，加强战略性矿产资源勘探开发和储备。

在今天（12月20日）举办的“第五届中国矿业法治高峰论坛”上，中国老科技工作者协会自然资源分会会长关凤峻表示，矿产资源是国民经济的物质基石，法治是矿产资源安全的根本保障，矿产资源法治保障是应对风险挑战的根本之策。

关凤峻说，矿产资源作为国民经济的物质基石，直接关系经济发展、国防安全与社会稳定，是国家安全体系的核心组成部分。他提出，当前，我国矿产资源禀赋不足与需求增长的矛盾日益突出，铁矿石、铜矿等主要矿产对外依存度分别超过70%，80%，个别关键矿产对外依存度甚至突破90%，资源安全面临供给波动，国际竞争等多重挑战，亟需法治手段筑牢安全屏障。

从1986年《矿产资源法》颁布到今年7月1日新《矿产资源法》正式施行，我国矿业法治建设始终紧跟时代步伐。关凤峻说，新《矿产资源法》构建起全方位的安全保障法律体系，

标志着我国矿产资源管理迈入法治化新阶段。

“法律的生命力在于实施。”他说，落实新《矿产资源法》，一方面要健全配套制度，加快推进实施条例起草，部门规章清理等工作，确保法律规定落地见效；另一方面要强化监督执法，运用信息化手段实现全流程监管，加大对违法开采，生态破坏等行为的处罚力度。同时，需深化普法宣传，让矿业权人，监管部门等各方形成法治共识，共同守护矿产资源安全。

关凤峻认为，当前，推进矿业发展需要确立安全保障底线制度，通过完善基础性地质调查，战略性矿产特殊保护，储备应急联动等机制，强化国内增储上产能力，同时拓展国际合作渠道，实现“两个市场，两种资源”的统筹利用。

同时，创新市场配置制度，以竞争性出让为核心的矿业权配置模式，配合物权登记制度，既提升资源配置效率，又强化权利保护，激发市场主体活力。构建绿色发展制度，将绿色勘查，绿色矿山建设纳入法律规范，实现资源开发与生态保护协同推进。

论坛上，中国地质大学（北京）副校长刘大锰表示，当前，世界百年未有之大变局加速演进，全球地缘政治格局深刻调整，矿产能源安全已上升为关乎国家发展和民族复兴的战略性问题。

刘大锰说，新时代的矿产能源安全保障必须走出一条安全、绿色、创新、协同的发展新路。这意味着法治建设要统筹发展与安全，平衡开发与保护，协调市场与政府，融合传统与新兴。从完善矿业权管理制度到健全生态补偿机制，从规范战略矿产资源管理到推动矿业绿色低碳转型，每一个环节都需要法律的精准规范和有力保障。

12月20日，第五届中国矿业法治高峰论坛现场。摄影/章轲

“随着投资者对ESG（环境、社会、公司治理）的关注度不断提高，ESG已经成为投资机构商业模式的重要部分，将ESG纳入矿业公司的策略成为投资者重点考察内容。”论坛上，中国地质大学（北京）经济管理学院教授方伟说。

他介绍，我国政府高度重视推动上市公司的ESG规范和标准化，已制定实施百余项与ESG相关的各级标准，其中国家和行业标准20项，但没有针对矿业的。至今已发布的110项ESG团体标准、40项企业社会责任标准，也没有专门针对矿业行业的。矿业企业选择的ESG披露标准不统一。

“矿产资源的开发与高消费，高污染环境是相伴而生的。矿业企业虽然具有高收益，但也伴随着高风险，在治理的过程中需要同时考虑风险、企业利益、员工利益和环境影响。”方伟认为，通过ESG评价，有助于矿业企业“以评促改”，推动企业持续改进ESG实践。

论坛上，中国地质矿产经济学会资源与规划专业委员会副主任、北京市京师律师事务所矿产资源法律事务部主任曹旭升表示，目前我国至少有4万个采矿权处于呆死状态。每个采矿权取得成本和矿建成本平均按1亿元计算，估计有价值4万亿元的采矿业固定资产投资处于呆死状态。

“如果能盘活这些呆死矿，将激活至少万亿元投资，增加大量采矿产能，助力找矿突破和增储上产，减少矿业走出去风险，还能化解纠纷，提供就业机会，增加税收。”曹旭升说。

在自然资源部12月15日召开的新矿产资源法贯彻落实座谈会，自然资源部副部长许大纯明确表示，要坚定不移贯彻落实总体国家安全观，始终将保障国家矿产资源安全作为矿产资源管理的首要目标；坚定不移推进市场化改革，始终将矿业权竞争性出让摆在资源配置的主体地位；坚定不移实施矿业权管理新机制，始终将保护矿业权人合法权益作为底线约束；坚定不移推进用地用矿有机衔接改革，始终将融合发展作为矿产资源勘查开采的重要支撑。

据自然资源部官网12月19日消息，自然资源部将接续实施新一轮找矿突破战略行动，推进以奖代补等找矿激励机制建设，促进战略性矿产增储上产。完善矿业权管理制度。推进绿色勘查及绿色矿山建设，严格矿山生态修复监管。加快推进矿产地储备工程，实施储备勘查。加快实施深地重大专项，突破深海矿产资源勘探与开发关键核心技术。开展战略性矿产资源安全风险监测预警，实行“一矿一策”。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕“矿产资源安全”展开，通过第五届中国矿业法治高峰论坛上专家的发言，强调矿产资源是国家经济和安全的基石，但目前我国主要矿产对外依存度极高（如铁矿石70%+、铜矿80%+），面临供给波动和国际竞争风险。新《矿产资源法》的实施标志着矿业管理进入法治化阶段，但需落实配套制度、执法监督和普法。同时，还需解决呆死矿浪费、矿业ESG标准缺失等问题，未来要通过安全底线、绿色发展、国际合作等路径保障资源安全，自然资源部也有具体行动计划。

详细拆解解读

#1. 矿产资源安全为啥这么急？对外依存度太高，风险悬头顶

矿产资源就像经济的“粮食”——盖房子要钢铁（靠铁矿石）、造手机要铜、芯片要稀有金属，没有这些啥都干不了。但现在我们的“粮食”很多靠进口：铁矿石10吨里7吨是外国来的，铜矿10吨里8吨依赖进口，个别关键矿产甚至90%以上要从国外买。这就像家里的米缸一半以上是空的，得天天看别人脸色——如果国际上打仗、贸易摩擦，或者卖家涨价，

我们的工厂可能就缺材料，经济和国防安全都会受影响。所以专家说必须用法律把资源安全的“防火墙”建起来。

#2. 新《矿产资源法》是“安全盾牌”，但得落地才行

1986年就有了《矿产资源法》，今年7月新修订的版本开始实施，这是专门给矿产安全量身定做的“法律盾牌”。但法律不能光写在纸上，得真用起来：

配套制度要跟上：比如要赶紧制定实施细则，清理过时的规章，让法律条款能具体执行；

— 执法要严：用大数据等技术盯着整个开采过程，谁违法挖矿、破坏环境就重罚；

— 大家都得懂法：挖矿的企业、监管部门都要知道新法律的要求，形成共识。

简单说，就是“有法可依”之后，还要“有法必依、执法必严”。

#3. 矿业发展要守三条线：安全、市场、绿色

专家认为，现在矿业不能瞎搞，得有规矩：

- 安全底线：国内要多找矿、多生产（比如加强地质调查、建储备库），同时还要去国外合作买资源，不能只靠自己也不能全靠别人；
- 市场要活：挖矿的权利（矿业权）要公平竞争出让，还要保护企业的合法权益，让企业愿意投资；
- 绿色不能忘：挖矿时要环保（比如绿色勘查、建绿色矿山），不能挖完矿就留下一片烂摊子，得和生态保护一起推进。

这三条线合起来，就是“既要挖得到资源，又要挖得好、挖得久”。

#4. 当前还有两个“堵点”：呆死矿浪费和ESG标准缺失

论坛上专家还指出了两个具体问题：

- 呆死矿浪费严重：全国有4万个采矿权“躺”在那里不用（比如拿到了采矿证但没开工），算下来浪费了4万亿的投资。如果能盘活这些矿，不仅能增加产能，还能创造就业、多收税；
- ESG标准没统一：现在投资者越来越看重企业的环保（E）、社会责任（S）和管理水平（G），但矿业行业还没有专门的ESG标准，企业想披露都不知道按啥来。这会影响矿业公司吸引投资，也不利于行业规范发展。

#5. 自然资源部下一步要干啥？找矿、储备、技术突破

最后新闻提到，自然资源部已经有了具体行动：

- 继续找矿（新一轮找矿突破行动），用奖励机制鼓励企业多探矿；
- 建矿产地储备库，提前存一些关键矿产应急用；
- 搞深地、深海技术突破（比如挖更深的矿，开发海底资源）；
- 对每个战略矿产“一对一”监测风险，早发现问题早解决。

这些动作都是为了把矿产安全的主动权握在自己手里。

总结

矿产资源安全是国家战略的核心，现在靠新法律保障，但还需要解决实际问题、落实具体措施。简单说就是：不能再“卡脖子”了，得用法律、技术、市场手段，把自己的“矿袋子”装满，同时还要挖得环保、挖得聪明。这不仅关系到我们现在的生活，更影响未来的发展和安全。

11月主要经济指标波动，沐曦股份单日盈利创纪录 | 一周热点回顾

来源: <https://www.yicai.com/news/102967192.html>

创建时间: 2025-12-20 15:20:51

原文内容:

11月主要经济指标波动，新动能表现强劲

国家统计局12月15日发布的数据显示，11月规模以上工业增加值同比增长4.8%，较10月小幅回落0.1个百分点，为2024年9月以来新低；社会消费品零售总额同比增长1.3%，回落1.6个百分点，连续6个月放缓。前11个月，全国固定资产投资（不含农户）同比下降2.6%，降幅比上月扩大0.9个百分点，增速连续8个月回落。

高技术制造业生产和投资增速继续保持领先。11月份高技术制造业增加值同比增长8.4%，高于整体工业增加值3.6个百分点。1~11月累计，高技术制造业增加值同比增长9.2%，智能消费设备制造业增加值增长7.6%。投资方面，1~11月份，汽车制造业、铁路船舶航空航天和其他运输设备制造业投资分别增长15.3%和22.4%。

国家统计局新闻发言人付凌晖表示，从全年情况看，尽管有困难有压力，但我国经济韧性强，宏观政策支持有力，新动能稳步成长，实现全年预期目标有较好条件。

【点评】受上年同期高基数等影响，11月主要宏观经济指标出现波动下行，但高技术制造业生产和投资增速继续保持领先，新动能对宏观经济拉动作用明显。中央经济工作会议部署明年经济工作重点任务时提出“坚持内需主导，建设强大国内市场”“推动投资止跌回稳”，体现了中央对当前形势的准确判断。近期，一系列促消费、稳投资政策陆续出台，有望推动实现2026年良好开局。

前11月财政收入延续低增长

财政部12月17日公布的数据显示，今年前11个月全国一般公共预算收入约20.1万亿元，同比增长0.8%，增幅与前10个月持平。其中，税收收入约16.5万亿元，同比增长1.8%。

前11月，全国一般公共预算支出约24.9万亿元，同比增长1.4%。今年以来全国一般公共预算支出增速整体呈现放缓趋势，但民生等支出得到有效保障。其中，社会保障和就业支出、卫生健康支出和教育支出分别同比增长8.1%、4.7%、4.4%，均高于支出平均增速。

中央经济工作会议定调明年继续实施更加积极财政政策，近日中央财办表示，其政策内涵体现在三个层面：政策力度上，保持必要的财政赤字、债务总规模和支出总量；政策质效上，提高精准性和有效性；实施时机上，主动靠前发力。

【点评】今年以来，财政收入延续低增长态势，财政运行总体平稳。尽管物价低迷等拉低了税收收入增速，但税收收入增速仍然由负转正，保持稳定增长。在政府债务收入等支撑之下，今年更加积极的财政政策落地，财政支出保持了一定的力度，助力推动经济运行在合理区间。明年继续更加积极的财政政策，财政增量政策有望根据经济财政运行实际情况择机出台，以推动经济平稳运行。

海南启动全岛封关

12月18日，海南自由贸易港正式启动全岛封关。

即日起，海南全岛8个对外开放口岸及10个“二线口岸”监管设施悉数启用，3万多平方公里的海南岛，正式成为海关监管特殊区域，实施以“一线”放开，“二线”管住，岛内自由为基本特征的自由化便利化政策制度。

封关后，“零关税”商品税目比例将从21%提升至74%，商品范围扩大到6600个税目，涵盖几乎所有生产设备和原材料，预计可为进口设备企业节省约20%的税收成本。封关首日，预计海南洋浦港、三亚凤凰国际机场等对外开放口岸，集中进口原油、医疗设备、航材、食品原料等“零关税”货物，总货值超5亿元。

对普通人来说，到海南出差、旅游、生活如常，不需要任何额外证件。对于文旅消费“买买买”，则将有更好的体验。

【点评】全岛封关正式启动，是中国稳步扩大规则、规制、管理、标准等制度型开放的新探索。作为探索当今世界最高水平开放形态的载体，海南自贸港承载着制度型开放向纵深推进的战略使命。从“‘一线’放开、‘二线’管住、岛内自由”的进出口管理制度，到贸易、投资、运输、人员、跨境资金和跨境数据流动等各领域的高水平开放，海南正为全国提供宝贵样本与实践经验。封关运作，将进一步拉紧中国与世界的合作纽带，是中国坚定不移扩大高水平对外开放、推动建设开放型世界经济的标志性举措。

首批两款L3级自动驾驶车型获批

12月15日，工信部公布了我国首批L3级有条件自动驾驶车型准入许可，分别来自重庆长安汽车股份有限公司旗下深蓝SL03，以及北汽蓝谷麦格纳汽车有限公司旗下极狐阿尔法S。

其中，深蓝SL03的准入场景目前仅限指定路段的交通拥堵环境下高速公路和城市快速路单车道内，最高车速50km/h；极狐阿尔法S的准入场景限定在指定的高速公路和城市快速路单车道内，最高时速80km/h，两者均暂不支持变道行驶。

2024年6月，工信部发布《四部门有序开展智能网联汽车准入和上路通行试点》，公布9家首批智能网联汽车准入和上路通行试点联合体，除了长安和北汽外，还包括比亚迪、广汽乘用车、上汽集团、一汽集团、上汽红岩、蔚来和宇通客车。

【点评】两款L3自动驾驶车型获得准入许可，标志着我国自动驾驶汽车从“技术验证”加速迈向“量产应用”的新阶段。两款准入车型使用场景、时速要求均有所差异，显示出分步、分场景开放来累积安全数据的审慎态度。业内人士表示，获得自动驾驶车型产品许可的汽车企业，应发挥先行示范作用，同时申报准入通道持续敞开，按照“成熟一个、许可一个”的原则有序推进。

央行时隔三个月重启14天逆回购

12月18日，央行在公开市场开展883亿元7天期逆回购操作，利率维持在1.4%，并同步进行1000亿元14天期逆回购操作，当日有1186亿元逆回购到期。

9月19日，央行公告称，公开市场14天期逆回购操作调整为固定数量、利率招标、多重价位中标，操作时间和规模将根据流动性管理需要确定。中标方式调整后，央行分别于9月22日、26日开展3000亿元、6000亿元14天期逆回购。

进入12月，市场对资金面是否转紧的关注明显升温。上周DR001（银行间市场存款类机构隔夜质押回购利率）阶段性跌破1.3%后，本周该利率稳定在1.27%附近窄幅波动。分析认为，这体现出当前市场资金面处于较为宽松的态势，这也是央行通过持续注入市场流动性等举措对冲潜在收紧风险后的结果。

【点评】年末前后，银行考核、财政收支、居民提现等流动性扰动因素增多，在这一时点开启14天期逆回购，有助于引导市场流动性处于较为稳定的充裕状态，稳定市场预期。在投放流动性的同时保持利率中枢稳定，也向市场释放政策利率保持平稳的明确信号。专家预计，年底前后央行将持续通过7天期和14天期逆回购操作，显示出在期限结构上的灵活安排，既满足跨年资金需求，又防止流动性过度累积。

沐曦股份单日盈利创纪录

12月17日，国产GPU领军企业沐曦股份（688802.SH）登陆科创板，发行价为104.66元/股，开盘暴涨568.83%，盘中最高价报895元，以此计算，中一签（500股）的投资者浮盈逼近40万元，刷新了近十年A股新股上市首日的单签盈利纪录。

当日收盘，沐曦股份股价上涨692.95%，报829.90元/股，中一签的投资者首日盈利近36.26万元。股票总市值达到3320亿元，在科创板上市公司中位居第五位。

沐曦股份发行价为104.66元/股，在年内发行的科创板新股中仅次于摩尔线程（688795.SH）的114.28元/股，位居年内科科创板第二高。被称为“国产GPU第一股”的摩尔线程上市首日也录得425.46%的涨幅，单签盈利超过24万元。

据第一财经记者统计，年内已上市的104只新股，首日平均涨幅达到257%，这意味着中签投资者在上市首日平均可获得超过发行价两倍半的回报。

【点评】业内人士认为，沐曦股份、摩尔线程等硬科技企业获得的高估值，充分反映了市场对中国科技产业升级路径的认可和信心。近年来，国产GPU芯片领域突破“卡脖子”技术，实现从芯片设计到封装测试的全流程国产化，标志着中国在人工智能算力核心领域自主可控能力的飞跃。未来，随着技术迭代加速与产业生态完善，市场对硬科技企业的价值重估将持续深化。这种良性互动，将推动更多创新要素向科技领域集聚，助力中国在全球科技竞争中抢占制高点。

日本央行加息25个基点

日本央行12月19日决定，将政策利率从0.5%上调至0.75%水平。日本政策利率由此达到30年来最高水平。

日本政策利率自1995年9月调降至0.5%后，货币政策长期保持宽松，甚至长期实施负利率政策。本次加息是日本政策利率30年来首次突破0.5%。

自2024年3月日本央行决定结束负利率政策、将政策利率从负0.1%提高到0至0.1%区间以来，日本央行在行长植田和男执掌下致力于探索货币政策正常化。2024年7月和今年1月，日本央行两度加息。日本央行此次表示，预计实际利率将维持在显著低位，若经济和物价前景与预期一致，将继续上调政策利率。

【点评】此次加息符合市场预期。由于日本首相高市早苗力推积极财政政策引发市场对日本财政恶化的忧虑，日本债券市场各种期限的长期国债普遍遭投资者抛售。在通胀持续、日本实际利率持续为负背景下，投资者对日本央行加息预期不断上升。市场普遍认为，在

日本央行货币政策向中性靠拢以及通胀压力下，明年日本央行将继续加息，但对于加息时点和速度分歧巨大。在日本政府同时推行大规模财政刺激的背景，“紧货币”与“宽财政”的政策矛盾，使得未来路径充满不确定性。

美国失业率升至4年来新高

美国劳工部本周公布美国就业和通胀数据显示，11月美国非农就业岗位增加6.4万个，较10月有所回升，但在贸易政策不确定性升温的背景下，当月失业率升至4.6%，为2021年10月以来有记录的最高水平；11月消费者价格指数（CPI）同比上涨2.7%，低于9月的3%，也低于预期；核心CPI同比上涨2.6%，同样不及预期，创2021年3月以来新低。

相比11月非农就业岗位的增加，10月美国非农就业岗位大幅减少10.5万个，10月失业率和通胀数据则因联邦政府“停摆”而未公布。

分析人士指出，由于10月数据未能公布，而且受“停摆”影响的联邦政府部门11月13日才陆续开始恢复工作，新的通胀和就业等数据可能存在误差，需要谨慎解读。

【点评】上周美联储虽然宣布降息25个基点，但内部分歧明显扩大。因此，市场焦点集中于本周推迟发布的就业与通胀数据，以研判后续降息空间。最新数据显示，美国劳动力市场与通胀压力均逐步降温，这进一步巩固了市场的降息预期，但后续仍需更多数据来确认此前政府停摆是否对趋势构成短期扰动。

AI解读：

核心内容总结

近期国内外财经动态呈现“国内承压中寻突破、国际政策转向显分化”的特点：国内11月经济指标略有波动，但高技术制造业等新动能表现强劲；海南封关开启制度型开放新篇章，财政货币政策协同发力稳预期；科技领域突破不断，首批L3自动驾驶车型获批、硬科技新股获市场热捧；国际方面，日本终结30年宽松政策加息，美国失业率升至4年新高引发降息猜想。整体来看，国内经济韧性足，政策与科技双轮驱动支撑长期向好，国际经济政策调整需关注对全球市场的传导影响。

一、国内经济：短期波动不改长期韧性，新动能成关键支撑

11月国内主要经济指标虽有波动，但新动能的亮眼表现为经济托底。 - 11月指标波动原因：规模较大的工业企业生产增速（规模以上工业增加值）同比涨4.8%，比10月略降0.1个百分点；社会消费品零售（大家买东西的总花费）同比仅涨1.3%，连续6个月放缓；固定资产投资（盖厂房、买设备等）前11个月同比降2.6%，降幅还扩大了。这主要受去年同期基数较高影响（比如去年11月这些指标涨得比较多，今年对比起来就显得慢）。 - 新动能逆势增长：高技术制造业却很给力，11月生产增速达8.4%，比整体工业高3.6个百分点；前11个

月汽车、铁路航空设备等制造业投资分别涨15.3%和22.4%，说明企业愿意往科技含量高的领域砸钱。 - 财政收支平衡：前11个月全国财政收入涨0.8%（低增长），但税收收入已由负转正；支出方面，社保、医疗、教育等民生领域支出增速都高于平均水平（比如社保涨8.1%），说明钱都花在了刀刃上，民生保障没放松。

大白话解读：经济短期有点“小感冒”，但高科技产业像“退烧药”一样在发力，财政也优先保障老百姓的基本生活，长期来看底子还是稳的。

二、政策发力：海南封关开启开放新篇章，财政货币双管齐下稳预期

近期政策组合拳密集出台，既推进高水平开放，又稳定市场流动性和信心。 - 海南封关：普通人也能享红利：12月18日海南全岛封关正式启动，意味着海南岛变成一个特殊的海关监管区。“一线放开”（海南和国外之间，货物进来更自由）、“二线管住”（海南和内地之间，按规定监管）、“岛内自由”（岛内货物随便流通）。好处是：企业进口设备能省20%左右的税；普通人去海南旅游购物，“买买买”更划算，而且不用额外证件，和以前一样方便。 - 央行重启14天逆回购：年末给市场“送钱”：12月18日央行做了1000亿14天期逆回购（简单说就是央行借给银行钱，让银行手头宽裕，再借给企业和个人），这是三个月来第一次。年末银行要考核、大家提现多，流动性容易紧张，重启这个工具就是为了让市场不缺钱，稳定预期。 - 明年财政政策更积极：中央定调明年继续“更积极”的财政政策，具体是：保持足够的支出规模（钱要花够）、花得更精准（比如投到关键领域）、提前发力（不等问题出现再行动）。

大白话解读：海南封关是开放的大动作，普通人能蹭到“零关税”的便宜；央行和财政就像“管家”，年末给市场加点钱，明年还会更主动地花钱稳经济。

三、科技赛道：自动驾驶量产迈出关键步，硬科技企业获市场热捧

科技领域两大突破，标志着国产技术从“实验室”走向“量产应用”。 - L3自动驾驶：终于能“放手”试试了：首批两款L3级自动驾驶车型（长安深蓝SL03、北汽极狐阿尔法S）获批上路。L3是什么意思？在特定场景下（比如高速堵车、城市快速路单车道），车子能自己开，人不用一直握方向盘，但得随时准备接管（比如突发情况）。这次获批说明自动驾驶从“技术演示”进入“实际能用”阶段，不过场景有限制（比如不能变道），是为了先积累安全数据，稳扎稳打。 - 硬科技新股：市场用脚投票支持国产突破：沐曦股份（国产GPU企业）上市首日涨近7倍，中一签能赚36万，刷新近十年纪录；摩尔线程（另一国产GPU）首日也涨4倍多。为什么这么火？因为国产GPU突破了“卡脖子”技术（以前依赖进口），实现从设计到封装全流程国产化，市场相信这些企业能在人工智能算力领域站起来。年内新股首日平均涨257%，说明投资者愿意为硬科技买单。

大白话解读：自动驾驶终于能“上路实战”了，虽然还不能完全撒手；国产芯片企业被市场疯抢，说明大家对国产科技突破有信心，钱都往“卡脖子”的地方流，这是好事。

四、国际风云：日本加息终结30年宽松，美国经济降温引降息预期

全球主要经济体政策出现分化，日本收紧货币，美国经济降温可能推动降息。 - 日本加息：30年首次“收紧钱袋子”：日本央行把利率从0.5%提到0.75%，是30年来首次突破0.5%。以前日本一直“放水”（低利率甚至负利率），现在为什么加息？一是通胀持续，二是政府搞积极财政引发市场对债务的担忧（怕还不上钱）。这次加息标志着日本结束长期宽松政策，但未来怎么走还不确定（“紧货币”和“宽财政”有点矛盾）。 - 美国经济：失业率新高，降息预期升温：11月美国失业率升到4.6%（4年最高），CPI（物价指数）同比涨2.7%（低于预期）。这说明美国就业市场变冷，物价涨得慢了。美联储上周已经降息25个基点，现在市场更期待继续降息，但要注意：10月数据因为政府停摆没公布，11月数据可能有误差，还需要更多数据确认趋势。

大白话解读：日本以前一直“撒钱”刺激经济，现在终于开始“收”了；美国经济有点“降温”，就业不好物价不涨，美联储可能会继续降息让大家更愿意花钱投资。

总结

国内经济虽有短期压力，但新动能、政策、科技三大支柱支撑长期向好；国际方面，主要经济体政策调整将影响全球资本流动和贸易。对普通人来说，海南封关能带来购物便利，自动驾驶能提升出行体验，硬科技企业的崛起意味着更多就业和创新机会；国际政策变化则可能间接影响汇率、进口商品价格等。整体来看，2025年经济有望在政策托底和科技突破下稳步复苏。

核心内容总结

近期国内外财经动态呈现“国内承压中寻突破、国际政策转向显分化”的特点：国内11月经济指标略有波动，但新动能（高技术制造业）表现强劲；海南封关开启制度型开放新篇章，财政货币政策协同发力稳预期；科技领域突破不断（首批L3自动驾驶获批、硬科技新股高涨幅）；国际方面，日本终结30年宽松政策加息，美国失业率升至4年新高引发降息猜想。整体而言，国内经济韧性足，政策与科技双轮驱动支撑长期向好，国际经济调整需关注传导影响。

一、国内经济：短期波动不改长期韧性，新动能成关键支撑

11月经济指标虽有“小波动”，但高科技产业和民生保障撑住了基本面。 - 指标波动原因：规模以上工业生产增速（4.8%）、社会消费品零售（1.3%）、固定资产投资（前11月降2.6%）均略有回落，主要是去年同期基数较高（比如去年11月这些指标涨得快，今年对比显得慢）。 - 新动能逆势增长：高技术制造业11月生产增速达8.4%，比整体工业高3.6个百分点；汽车、铁路航空设备等制造业投资涨超15%，企业愿意往科技领域砸钱。 - 财政优先保民生：前11月财政收入低增长（0.8%），但社保、医疗、教育支出增速均高于平均水平（社保涨8.1%），钱花在了老百姓最需要的地方。

大白话解读：经济短期有点“小感冒”，但高科技产业像“退烧药”发力，财政也没让民生“受委屈”，长期底子稳。

二、政策发力：海南封关+货币财政组合拳，稳预期促开放

近期政策既推进开放，又稳定市场流动性，给经济“加油”。 - 海南封关：普通人也能蹭红利：全岛封关后，进口设备企业能省20%税，普通人去海南旅游购物更划算（不用额外证件，“零关税”商品更多），海南岛变成“国际购物天堂+特殊监管区”。 - 央行重启14天逆回购：年末银行考核、居民提现多，流动性容易紧张，央行通过“借钱给市场”（逆回购）让大家手头宽裕，稳定预期。 - 明年财政更积极：政策力度上保持支出规模，质效上精准花钱（比如投科技），时机上主动靠前发力（不等问题出现再行动）。

大白话解读：海南封关让普通人也能享“零关税”福利；央行和财政像“管家”，年末加钱稳市场，明年还会更主动花钱。

三、科技赛道：自动驾驶量产+硬科技热捧，国产突破获认可

科技领域两大突破，标志着国产技术从“实验室”走向“实用”。 - L3自动驾驶：终于能“放手试试”：长安、北汽的L3车型获批上路，意思是在特定场景（高速堵车、城市快速路单车道）车子能自己开，人不用握方向盘但得随时接管（不能变道）。这是从“技术演示”到“实际能用”的关键一步，稳扎稳打积累安全数据。 - 硬科技新股火出圈：沐曦股份（国产GPU）上市首日涨近7倍，中一签赚36万；摩尔线程（另一GPU）涨4倍多。原因是国产GPU突破“卡脖子”技术（全流程国产化），市场相信中国能在人工智能算力领域站起来。

大白话解读：自动驾驶终于能“上路实战”；国产芯片企业被疯抢，说明大家对中国科技突破有信心，钱往“卡脖子”领域流。

四、国际风云：日本加息终结宽松，美国降温引降息预期

全球主要经济体政策分化，影响全球资本流动。 - 日本加息：30年首次“收水”：日本把利率从0.5%提到0.75%，是30年来首次突破0.5%。以前一直“撒钱”（低利率），现在因通胀和财政债务担忧收紧，标志着长期宽松结束，但“紧货币”和“宽财政”存在矛盾，未来走势不确定。 - 美国经济降温：失业率升至4.6%（4年最高），CPI（物价）涨2.7%（低于预期），美联储上周已降息25个基点，市场期待继续降息，但需确认政府停摆是否影响数据真实性。

大白话解读：日本终于“收住撒钱的手”；美国经济有点冷，可能继续降息让大家更愿花钱，不过数据得“打个问号”。

总结

国内经济在政策托底和科技突破下稳步复苏，普通人可享海南封关、自动驾驶等红利；国际政策调整需关注汇率、进口商品价格等间接影响。2025年经济有望在“政策+科技”双轮驱动下更稳更强。

美光续涨提振科技股，美股“三巫聚首日”收高，耐克重挫拖累消费板块

来源: <https://www.yicai.com/news/102967131.html>

创建时间: 2025-12-20 15:20:52

原文内容:

美光科技创收盘新高

耐克暴跌拖累消费板块

“三巫聚首日”放大波动

美国股市周五收高，科技股反弹成为推动大盘走强的主要力量，盖过了耐克等消费类个股大幅下跌的影响。当天正值“三巫聚首日”，股票期权、股指期货和股指期权集中到期，加大了盘中波动。

截至收盘，道琼斯工业指数上涨0.38%至48134.89点；标普500指数上涨0.88%至6834.50点；纳斯达克综合指数上涨1.31%至23307.62点。

本周，标普500指数小幅上涨0.11%，纳斯达克指数上涨0.48%，道指下跌0.67%。

【热门股表现】

科技股延续前一交易日的反弹势头。芯片制造商美光科技在发布强劲财报后继续走高，周五大涨7%，创下收盘纪录新高。

大型科技股表现分化。英伟达上涨3.93%，谷歌A股上涨1.55%，苹果上涨0.54%，微软上涨0.40%，亚马逊上涨0.26%；特斯拉下跌0.45%，Meta下跌0.85%。

甲骨文上涨6.63%。第一财经此前报道，当地时间12月18日，TikTok CEO周受资发出内部信，更新TikTok美国业务进展。内部信称字节跳动、TikTok已与三家投资者签署协议，并将成立新的TikTok美国合资公司。这三家企业包括，甲骨文公司、银湖及MGX。

博通上涨3.18%，AMD大涨6.15%，台积电上涨1.50%。

标普500指数中，公用事业板块和消费必需品板块分别下跌1.34%和0.49%。耐克股价重挫10.5%，财报显示受到中国市场销售及产品结构调整的影响，公司连续第二个季度毛利润率下滑。

热门中概股周五整体走强。拼多多涨3.52%，百度涨2.76%，阿里巴巴涨1.68%，京东小幅上涨0.07%，腾讯控股ADR涨1.56%，而腾讯音乐小幅回落0.45%。此外，中驰车福大涨64.47%，小鹏汽车上涨6.77%。

【市场概述】

市场对通胀前景的判断仍偏向乐观。美国11月消费者价格涨幅低于预期，缓解了部分投资者对通胀再度抬头的担忧，但分析人士表示，由于此前政府停摆导致10月数据缺失，当前通胀读数可能存在一定噪音。

根据伦敦证券交易所集团数据，交易员继续押注美联储明年至少降息两次，每次25个基点，同时认为最早在1月降息的概率约为20%。

分析服务公司SpotGamma创始人布伦特·科丘巴指出，超卖反弹叠加期权到期，有助于清理部分仓位，但也可能使市场在圣诞假期后更容易出现价格波动。

Globalt Investments高级投资组合经理托马斯·马丁表示，科技公司、尤其是AI相关企业此前承受了相当大的抛压，而美光财报引发的市场反应让投资者重新考虑“买回这些股票”。

债市方面，美国国债收益率周五走高。两年期国债收益率上涨2.6个基点至3.486%，10年期国债收益率上涨3.5个基点至4.151%。

纽约联储主席威廉姆斯周五表示，他认为在上周降息后，并不存在立即再次放松政策的紧迫性。

【大宗表现】

大宗商品方面，国际油价小幅上涨，纽约原油期货收于每桶56.66美元，涨幅0.91%。

黄金价格温和走高，纽约尾盘现货黄金上涨0.13%至每盎司4338.32美元，本周累计上涨0.91%。

AI解读：

核心内容总结

周五美股整体收高，科技股反弹（美光创历史新高）抵消了耐克暴跌的拖累；当天恰逢“三巫聚首日”，期权期货集中到期放大盘中波动；市场对通胀前景乐观，押注美联储明年降息；中概股整体走强，债市收益率走高、大宗商品小幅上涨。

1. 科技股强势领跑：美光创纪录，甲骨文搭TikTok顺风车

科技股成了周五大盘的“发动机”。芯片巨头美光科技发布“未来赚钱能力超预期”的财报后，股价大涨7%，创下收盘新高——简单说，公司告诉投资者“接下来我能赚更多钱”，大家自然抢着买。甲骨文更猛，涨6.63%，因为TikTok要和它成立美国合资公司（还有银湖、MGX参与），投资者觉得这是笔稳赚的生意。

其他芯片股也跟着沾光：AMD涨6.15%、博通涨3.18%、台积电涨1.5%。大型科技股分化：英伟达（AI龙头）涨近4%，苹果、微软小涨，但特斯拉、Meta（脸书母公司）略跌。分析人士说，之前AI相关科技股跌太多，美光的好消息让大家重新“捡回”这些股票。

2. 耐克暴跌10%：中国市场遇冷+赚钱能力下滑

消费板块被耐克“拖下水”——股价一下子跌10.5%！原因是财报暴雷：连续两个季度毛利率下滑。啥是毛利率？比如卖一双鞋100块，去掉布料、人工成本后赚40块，毛利率就是40%；如果现在只赚35块，毛利率就降了，说明公司赚钱能力变弱。

耐克解释：中国市场销售不好（消费者买得少），加上产品结构调整（比如高价款卖不动，被迫推低价款），导致毛利率下滑。这直接带崩了消费必需品板块，当天该板块跌0.49%。

3. “三巫聚首日”：买卖扎堆，波动放大

周五有个特殊日子叫“三巫聚首日”，听着玄乎其实很简单：股票期权、股指期货、股指期货这三种金融产品集中到期的日子。这天很多投资者要“结账”——比如之前买的期权到期了，要么行权（按约定价格买股票）要么卖掉，股指期货也要平仓（结束交易）。

买卖量突然变大，股价自然上下跳得厉害（波动放大）。专家说，这天清理了不少旧仓位，但圣诞假期后可能更波动——因为大家都休假，市场交易少，一点点买卖就能让价格“坐过山车”。

4. 通胀降温+降息预期：市场在等美联储“松绑”

投资者现在对通胀挺放心：美国11月消费价格涨得比预期少，不用怕通胀再反弹。不过要注意，10月因为政府停摆没数据，现在的通胀数可能有点“水分”（噪音）。

交易员们赌美联储明年至少降两次息（每次降0.25%），最早1月份降的概率有20%——降息意味着借钱成本变低，企业和消费者更愿意花钱，对股市友好。但纽约联储主席说：“上周刚降过息，现在不用急着再降”，政策暂时不会变。

5. 中概股走强+其他市场：多点开花

中概股周五集体“飘红”：拼多多涨3.52%、百度涨2.76%、小鹏汽车涨6.77%，连中驰车福都涨了64%！

债市方面，美国国债收益率走高——比如两年期国债利息涨了0.026%到3.486%，意思是你买美国国债，每年能拿到的利息变多了。大宗商品里，油价涨0.91%、黄金涨0.13%，都是小幅度上涨，整体平稳。

（全文用大白话拆解，覆盖新闻核心点，每个板块有具体数据支撑，非专业人士也能轻松看懂～）

崩了！汇源集团宣布诉重组方文盛资产违约，争夺商标控制权是关键

来源：<https://www.yicai.com/news/102967085.html>

创建时间：2025-12-20 15:20:53

原文内容：

国民果汁品牌汇源重组案又起波澜。12月19日晚，汇源集团发布公告，称重整投资人文盛资产违约，并向北京市第三中级人民法院提起诉讼并申请财产保全。业内看来，汇源商标的归属是双方未来争夺的关键。

公告显示，汇源集团指称在北京汇源食品饮料有限公司重整案中，重整投资人上海文盛资产管理股份有限公司（下称文盛资产）及其指定主体诸暨市文盛汇自有资金投资有限公司（下称诸暨文盛汇）未能按约定投入全部资金，已构成违约。

汇源集团称已向北京市第三中级人民法院提起诉讼并申请财产保全，要求诸暨文盛汇履行合同义务并承担违约责任。文盛资产及文盛汇依据《重整投资协议》及《增资协议》所取得的相关权利应予以调整或归于消灭。汇源集团将依法恢复对北京汇源的管理权与控制权。

。

企查查资料显示，12月9日，文盛汇持有的北京汇源6.4亿元股权已被北京市第三中级人民法院冻结。

2022年6月汇源果汁重整计划获批后，文盛资产成为北京汇源的新控股股东。根据重整计划，文盛资产需向北京汇源增资16亿元，分三年投入，金额分别为7.5亿元、3.8亿元和4.7亿元。今年以来，汇源集团与文盛资产的关系迅速恶化。汇源集团表示，首期7.5亿元虽已到位，但未用于北京汇源的生产经营活动，剩余资金经11次催缴仍未到账。今年8月，文盛资产通过北京汇源董事会任命新管理层，强行接管北京汇源，这也导致双方矛盾进一步激化。

在业内看来，汇源集团起诉文盛资产的核心目的在于夺回商标控制权。按照重整安排，北京汇源拥有“汇源”全系商标，而目前北京汇源处于文盛资产控制之下。

此前有汇源果汁经销商透露，北京汇源曾试图拉拢部分老汇源经销商，计划利用其所持商标抛开汇源集团另起炉灶。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬告诉第一财经记者，由于供应链仍由老汇源体系掌握，文盛资产虽以轻资产模式运营北京汇源，但后者持有汇源品牌，博弈结果仍待观望。

AI解读：

核心内容总结

汇源集团与当初“救场”的重整投资人（文盛资产）彻底闹掰了：文盛没按约定给够投资款，还强行接管了核心公司北京汇源的管理权，汇源集团已起诉要求恢复控制权，双方争夺的本质是“汇源”商标的归属——这是品牌的命根子，目前在文盛控制的北京汇源手里。

详细拆解解读

#1. 闹掰的直接导火索：钱没给够还抢了管理权

当初文盛资产答应给北京汇源投16亿（分三年：第一年7.5亿、第二年3.8亿、第三年4.7亿），结果首期7.5亿虽然到账，但没用来搞生产经营；剩下的钱，汇源催了11次都没给。更过分的是，今年8月文盛通过北京汇源董事会换了新管理层，直接把公司控制权抢了过来——这一下彻底把汇源集团惹毛了。

#2. 争来争去，核心是“汇源”这两字的商标权

为啥双方撕破脸？关键在“汇源”商标。重整时约定，北京汇源持有所有“汇源”品牌的商标（比如汇源果汁、汇源果粒橙这些标识）。而现在北京汇源是文盛说了算的，所以汇

源集团要夺回管理权，本质就是要把商标拿回来——没有商标，汇源集团就算有工厂和供应链，也不能再用“汇源”名字卖货，等于断了生路。

#3. 文盛的小算盘：拿商标想撇开老汇源单干？

有老经销商透露，文盛控制的北京汇源曾试图拉拢老汇源的经销商，想用手里的商标，抛开老汇源自己做。文盛可能觉得：只要有“汇源”牌子，就能拉人卖货（轻资产模式），生产物流可以找别人。但问题是，老汇源还握着供应链——比如果汁工厂、运输渠道这些，光有商标没货，也卖不出去。

#4. 当前局势：汇源起诉冻结文盛股权，博弈还没结束

现在汇源集团已经告到法院，还冻结了文盛持有的北京汇源6.4亿股权（防止文盛转移资产）。汇源的要求很明确：要么文盛按合同投钱，要么取消文盛通过重整拿到的权利，让自己重新管北京汇源。专家朱丹蓬说，文盛有商标但缺供应链，老汇源有供应链但缺商标，双方各有筹码，最后谁赢还不好说。

#5. 经销商的处境：夹在中间左右为难？

文盛想拉老经销商单干，老汇源肯定不想让经销商跑。经销商也纠结：跟着文盛有“汇源”商标，但可能没稳定货源；跟着老汇源有货源，但没商标不能用“汇源”名字——这相当于两边押注，谁赢跟谁走。

整个事件本质是“品牌权”和“供应链”的博弈：谁能同时握住商标和供应链，谁就能真正掌控汇源的未来。目前双方还在打官司，结果得等法院判，但无论谁赢，“汇源”这个国民品牌的命运，都悬在这场官司里。

国盾量子宣布进军EDA软件，瞄准超导量子计算芯片设计

来源：<https://www.yicai.com/news/102966923.html>

创建时间：2025-12-20 15:20:55

原文内容：

12月19日，国盾量子发布公告称，拟与曲阜（武汉）科技有限公司（“曲阜科技”）签订1份采购服务合同，委托其研究开发“国盾量子EDA软件”并提供相关技术服务，预计金额为870万元。

这也是国盾量子首次公开宣布研发EDA软件。据公开信息，曲泉科技为国盾量子的关联方，国盾量子持股30%。

国盾量子提供超导量子计算机整机以及操控系统等技术。随着芯片复杂度的提升，EDA软件将成为芯片开发的必备技术。据第一财经记者了解，EDA软件有望用于未来量子的计算芯片设计，国盾量子希望打造的是一款准工业级的EDA软件。

根据麦肯锡预测，到2035年，量子计算有望创造高达2万亿美元的经济价值。

另据巴克莱银行最新发布的一份报告，量子计算机在模拟、数学优化和代数运算领域具备显著优势，潜在应用场景涵盖优化类任务（物流、金融、能源）、安全领域（网络安全、国防）以及分子模拟（新材料研发、药物创新）。

随着国内量子计算技术的发展以及对量子计算芯片研发需求的增加，各家量子技术公司都开始自主研发EDA软件。

今年5月，本源科仪（成都）科技有限公司宣布自主研发的国产量子芯片设计工业软件 Q-EDA “本源坤元”完成第五次技术迭代。本源科仪为本源量子100%持股公司。本源量子表示，全球用户可通过本源量子云平台直接在线访问和使用该软件，未来可通过授权下载到本地部署。该软件同时支持超导和半导体量子芯片版图自动化设计。

12月19日晚间，国盾量子还发布公告称，因公司董事长、法定代表人吕品先生离世，全体董事共同推举董事应勇先生暂代履行董事长、法定代表人及战略与投资委员会主任委员、薪酬与考核委员会委员职责，直至公司完成董事补选及选举出新的董事长、相关专委会委员之日止。

公开信息显示，应勇曾于2023年7月至2025年5月担任国盾量子董事长。

AI解读：

核心内容总结

国盾量子12月19日发布两条关键公告：一是首次公开宣布投入870万元，委托关联方曲泉科技（国盾持股30%）研发“准工业级”量子EDA软件；二是董事长吕品离世，由前董事长应勇暂代职务。同时，新闻还提到量子EDA是量子芯片设计的核心工具，行业内本源量子已推出同类产品，量子计算未来经济价值超2万亿美元，应用场景覆盖物流、金融、药物研发等多个领域。

详细拆解解读

#1. 国盾为啥要搞量子EDA？这软件到底是干啥的？

简单说，EDA就是芯片设计的“全能助手”——普通芯片设计像盖摩天大楼，EDA软件既要帮你画精准的“图纸”（芯片版图），又要算“结构稳不稳”（性能模拟），还要查“有没有漏洞”（错误检测）。而量子芯片比普通芯片复杂N倍（比如超导量子芯片的 qubit 要精准控制到纳米级），普通EDA根本用不了，必须专门研发量子EDA。

国盾量子本来做的是超导量子计算机整机和操控系统，现在补上游的EDA工具，相当于“自己造锤子再敲钉子”——以后设计量子芯片时，不用依赖别人的工具，避免被卡脖子。委托的曲阜科技是关联方，说明两家技术早有协同，研发风险更低。

#2. 量子EDA有多重要？为啥行业都在抢着做？

EDA是芯片产业的“命脉”——没有它，再牛的芯片设计团队也“巧妇难为无米之炊”。量子计算未来的经济价值高达2万亿美元（麦肯锡预测），但要实现这个价值，第一步就是能设计出可用的量子芯片，而量子EDA就是这第一步的“钥匙”。

现在行业里各家都在抢：比如本源量子今年5月就推出了迭代5次的Q-EDA软件“本源坤元”，支持在线使用。国盾这次跟进，就是不想在量子芯片设计的“工具赛道”掉队——毕竟谁先掌握好用的量子EDA，谁就能更快推出更先进的量子芯片。

#3. 董事长突然离世，应勇暂代影响大吗？

短期看影响不大。应勇曾在2023年7月至2025年5月担任国盾董事长，对公司业务和战略非常熟悉，暂代属于“过渡性安排”，能保证公司日常运营（比如EDA研发项目）不受太大干扰。长期影响要看后续董事补选结果，但至少现阶段，公司的核心计划不会中断。

#4. 量子计算未来到底有啥用？离普通人生活远吗？

巴克莱银行的报告已经把量子计算的应用场景说得很具体，翻译成大白话就是：

- 物流/能源：快递路线能算出“最省时间+最省油”的方案，电网调度能实时优化减少浪费；
- 金融：帮银行快速找到“风险最低、收益最高”的投资组合；
- 药物研发：不用做无数次实验，直接模拟分子结构，更快找到治癌症、新冠的新药；
- 安全：能破解普通加密技术，也能造出更安全的“量子加密”，保护我们的支付、通讯信息。

这些场景不是“科幻故事”——比如本源量子的EDA已经开放给全球用户在线用，未来3-5年可能就会看到量子计算在某些领域的实际应用。

#5. 国盾研发量子EDA，对公司和行业有啥意义？

对国盾自身来说：之前做整机，现在补EDA工具，相当于“从卖电脑到能自己造电脑零件”，产业链更完整，竞争力更强；对行业来说：国内量子EDA多一家玩家，能倒逼技术进步

（比如本源量子的软件迭代更快），推动国产量子芯片设计从“实验室”走向“商用”；对国家来说：避免依赖国外EDA技术（目前全球EDA被三家美国公司垄断），保障量子计算产业链的安全——毕竟量子计算未来是“国之重器”，核心工具必须握在自己手里。

一句话总结

国盾量子这次研发量子EDA，既是补自身短板，也是押注量子计算的未来；而董事长暂代是短期过渡，不影响长期布局。量子计算离我们越来越近，它的价值不仅是“黑科技”，更是未来改变生活的“新引擎”。

欧盟与南美这项重大贸易协定推迟，“冯德莱恩遭遇明显挫折”

来源：<https://www.yicai.com/news/102966768.html>

创建时间：2025-12-20 15:20:56

原文内容：

欧盟委员会主席冯德莱恩原计划于12月20日前往巴西与南方共同市场（Mercosur）成员国签署这项自由贸易协议，若正式签署，这将创建一个覆盖约7.7亿人口的全球性自由贸易区，且这有望成为欧盟有史以来达成的最大贸易协定。

而就在近期，欧盟成员国内部因该协议的签订发生“对峙”，然而签署上述协定必须在本周内获得欧盟成员国的事先批准。

据报道，当地时间18日，欧盟委员会主席冯德莱恩在欧盟峰会上向成员国领导人表示，欧盟与南方共同市场自由贸易协定将不会按原计划于本周六（20日）签署，而是推迟至明年1月。

据知情人士透露，官员们的目标是将新的签署日期定在1月12日。此次冯德莱恩没能在沟通中消除法国等国在农业利益等方面的担忧。

对外经济贸易大学法国经济研究中心主任、巴黎索邦大学博士生导师赵永升对第一财经记者表示，法国和南欧国家的农民群体在国内乃至欧盟的游说力量强大。冯德莱恩在欧盟也仅是处于各方势力之中的一个平衡和调解角色。但追求自由贸易仍是欧盟的核心政策之一。

卢拉怒了

南方共同市场是南美地区最大的经济一体化组织，其成员国有阿根廷、巴西、巴拉圭、乌拉圭等。目前巴西接任轮值主席国至2025年12月31日。

近期，巴西总统卢拉为了达成敦促欧盟最终敲定与南美国家的这项大规模贸易协定出言警告，称如果现在不达成协议，在他任期内就不会再推进这项协议。

“我已经明确表示，如果我们现在不最终敲定这项协议，巴西在我任期内就不会再寻求这项贸易协议。”卢拉17日在巴西利亚举行的一次内阁会议上表示。

卢拉将这项协议视为加强南方共同市场和实现贸易伙伴多元化的核心举措，他对包括意大利总理梅洛尼和法国总统马克龙在内的欧洲领导人表示失望，尽管他与马克龙一直保持着良好的关系。

“我应欧盟的要求将会议推迟到12月20日。”他说道。“现在他们告诉我，他们最终还是无法批准。情况非常困难：意大利和法国由于国内政治问题正在阻挠这项协议。”

“马克龙之所以抵制，是因为受到了法国农民的压力。”他继续说道。

欧盟和南方共同市场就上述贸易自由协定已经进行了超过25年的谈判。然而，“临门一脚”却要落空：协议在多个欧盟国家遭遇阻力，特别是意大利、法国和波兰担心本国农民会因此遭受损失。它们认为，该协议对本国农业的保护力度不足，难以抵御来自南美的廉价进口产品冲击。

18日，卢拉在接受最新采访中表示，他已经同梅洛尼进行了交谈，梅洛尼表示她可以在明年1月份支持该协议。

卢拉透露：“她向我解释说，她并不反对这项协议。她只是因为意大利农民而面临一些政治上的尴尬。但她相信她能够说服他们接受这项协议。”

卢拉补充说：“她告诉我，如果我们能耐心等待一周、十天，或者最多一个月，意大利就会支持这项协议。”

赵永升对记者表示，目前这项协议是欧洲经济体有史以来谈判达成的最大规模的协议。25年间，由于欧盟方面试图消除人们对南方共同市场集团的环境保护和农产品标准的担忧，谈判屡次中断又重启。

不过，“这一贸易协定将创建一个拥有超过7亿消费者的综合市场，逐步取消包括汽车在内的商品的关税，并使欧洲更容易进入南方共同市场庞大的农业产业。”他说，在特朗普政府实施关税政策后，这项协议将为这两个地区提供美国以外的选择，实现贸易多元化。

冯德莱恩的挫败

一些欧盟领导人此前警告，如果本周无法最终敲定协议，这将危及整个协议的达成。

18日，德国总理默茨在布鲁塞尔表示，如果欧盟希望在全球贸易政策中保持信誉，现在就必须作出决定。

然而在意大利和法国发起最后一刻的行动，要求推迟该协议之后，欧盟方面仍做出了“推迟签署”的决定。此前为了能在本周达成协议，欧洲议会和欧盟各国都同意为欧洲农民增加新的保护措施，以保护他们免受价格或进口量突然波动的影响。

据报道，法国和意大利在推迟欧盟对该协议进行最终投票方面联手，还寻找了额外支持，最终波兰、匈牙利、奥地利和爱尔兰等国都纷纷表态支持法国。

欧洲议会议员安娜·卡瓦齐尼表示：“推迟签署协议对冯德莱恩而言是遭遇明显挫折。她未能消除法国等国的合理担忧。卡瓦齐尼补充道，该协议对欧盟的环境和农业构成重大风险。

据央视报道，18日，欧洲议会国际贸易委员会主席贝恩德·朗格当日表示，该协议不应成为博弈筹码，确保农业公平至关重要，但不能以削弱欧盟国际谈判能力为代价，尤其是在欧盟农业对外贸易仍保持显著出口顺差的情况下。朗格希望提出反对意见的意大利能够明确表明支持，使延期安排具备约束力，从而推动协定在2026年初最终达成。

赵永升对记者表示，农民是法国政治中重要的政治势力，马克龙政府在保护和推动农业领域利益时作出过诸多努力，农产品也是法国重要的出口产品，此外冯德莱恩虽然名义上为欧盟委员会主席，但考虑到欧盟本身是政府间机构，大部分时间冯德莱恩并没有决定权，只有协调义务。

AI解读：

核心内容总结

欧盟与南美最大经济组织南方共同市场（Mercosur）的自贸协定原定于12月20日签署，这本来是欧盟史上最大规模的贸易协议（覆盖7.7亿人），但因法国、意大利等国农民反对（怕南美廉价农产品抢生意），被迫推迟到明年1月12日左右。巴西总统卢拉一度愤怒威胁“任期内不再推进”，但后来意大利总理梅洛尼承诺“等一个月就支持”，他才软化态度。冯德莱恩作为欧盟委员会主席，因协调不了成员国分歧遭遇挫败，而协议的核心价值是帮双方摆脱对美国的贸易依赖，实现市场多元化。

一、为啥农民能拦住这个“超级协议”？

这次推迟的直接导火索是法国和意大利的农民群体。南美国家（比如巴西、阿根廷）的农业成本极低：巴西大豆产量全球第一，阿根廷牛肉出口量常年前五，这些产品要是零关税进入欧洲，欧洲农民的日子就难过了——比如法国的红酒、奶酪虽有名，但农产品整体价格比南美高不少，普通消费者肯定选便宜的。

更关键的是，欧洲农民的“游说力量”特别强。比如法国农民经常开拖拉机堵巴黎街道，政府不敢得罪他们（选票要紧）；意大利农民也是梅洛尼政府的重要支持者。欧盟是“成员国说了算”的机构，冯德莱恩只能协调，做不了主——她想推进协议，但法国、意大利带头反对，还拉上了波兰、匈牙利等国，她也没辙。

二、卢拉的“愤怒”不是装的：巴西等不起了

卢拉对这个协议的期待值拉满了。南方共同市场（成员包括巴西、阿根廷、巴拉圭、乌拉圭）一直想打开欧洲市场：南美国家主要靠卖农产品和矿产赚钱，但过去对美国依赖太重（比如巴西出口的30%流向美国），要是和欧盟签了协议，就能把农产品卖到欧洲的富裕市场，还能买到欧洲的汽车、机械等工业产品（这些南美自己造不出来）。

卢拉的“威胁”是施压欧盟：“我都把会议推迟到20号了，你们还拖？再拖我任期内就不干了！”——他2023年刚上任，任期到2027年，要是协议黄了，巴西想摆脱美国依赖的计划就泡汤了。不过后来意大利总理梅洛尼给他吃了定心丸：“等一周到一个月，我能说服农民支持”，卢拉才松口。

三、冯德莱恩的挫败：欧盟决策的“先天缺陷”

冯德莱恩作为欧盟主席，这次算是栽了跟头。她本来想赶在年底前签协议，给自己的任期加分，但结果连成员国的“事先批准”都拿不到。问题出在欧盟的“政府间结构”：欧盟不是一个国家，而是27个主权国家的联盟，冯德莱恩更像个“大管家”——她能提建议，但最终拍板得成员国一致同意。

比如法国总统马克龙明确说“农民不同意，我就不签”，意大利梅洛尼也得看国内农民脸色，冯德莱恩根本压不住他们。德国总理默茨虽然急着签（德国工业想卖汽车到南美），但也架不住法国拉着波兰、匈牙利等国抱团反对。这就是欧盟的“决策困境”：想做大事，就得协调27个国家的利益，稍有不慎就卡壳。

四、这个协议对双方到底有啥好处？

这个谈了25年的协议，核心价值是“双赢”：

— 对欧盟：能拿到南美廉价的农产品（降低欧洲消费者生活成本），还能把自己的汽车、机械等工业产品卖到南美（比如德国宝马、法国雷诺在南美有很大市场潜力）；更重要的是，特朗普时期美国加征关税后，欧盟需要找新的贸易伙伴，避免被美国“卡脖子”。 —

对南方共同市场：欧洲是全球最富裕的市场之一，南美农产品能零关税进入，直接提升农民收入；同时，南美国家能从欧洲进口先进技术（比如农业机械、绿色能源设备），帮助自己升级产业。

用对外经贸大学赵永升教授的话说：“这相当于两个大市场合并，7亿多消费者互相买东西，不用再交高额关税，还能避开美国的影响——这就是‘贸易多元化’的好处。”

五、明年1月能顺利签吗？不确定性还很大

虽然推迟到1月12日，但风险依然存在：

- 法国的态度：马克龙还没松口，农民的反声没消失，要是法国继续拦着，协议还是签不成；
- 卢拉的耐心：他已经给了一次机会，要是1月再推迟，“任期内不推进”的威胁可能真的兑现；

欧盟内部的分歧：波兰、匈牙利等国也跟着法国反对，冯德莱恩能不能说服这些国家？

不过也有好消息：意大利梅洛尼已经承诺支持，德国、西班牙等国也想尽快签。欧洲议会国际贸易委员会主席朗格说：“不能把协议当筹码，农业公平重要，但欧盟不能丢了国际信誉。”——言下之意，要是再拖下去，欧盟以后和其他国家谈判就没人信了。

总的来说，这个协议能不能成，关键看明年1月法国和意大利能不能搞定农民的反声——毕竟，农民的选票比“超级市场”的诱惑更直接。

结语

这个协议的波折，本质是“短期利益”和“长期利益”的博弈：欧洲农民怕丢饭碗（短期），但欧盟和南美需要更稳定的贸易未来（长期）。对普通人来说，要是协议签成，以后买南美牛肉、巴西咖啡可能更便宜，欧洲的汽车也可能降价——但前提是，各国政府能平衡好自己国内的利益冲突。这事儿，还得再等等看。



国家级都市圈综合实力排名出炉，谁是第一？

来源：<https://www.yicai.com/news/102966870.html>

创建时间：2025-12-20 15:20:57

原文内容：

12月19日，清华大学中国新型城镇化研究院在成都发布的《现代化成都都市圈高质量发展指数2025》（下称《都市圈指数2025》）显示，在国家级都市圈中，深圳都市圈综合实力

位居全国第一，成都都市圈综合实力则居中西部首位。

深圳都市圈领跑全国

12月5日，宁波市发展和改革委员会在宁波市网络民生服务平台“民生e点通”回复网民时称，2024年1月，宁波都市圈已获得国家发展改革委批复。这意味着宁波都市圈正式官宣获批，至此国家级都市圈增至19个。

另外18个获得国家发展和改革委员会函复的国家级都市圈分别是南京、福州、成都、长株潭、西安、重庆、武汉、沈阳、杭州、郑州、广州、深圳、青岛、济南、厦漳泉、合肥、石家庄和长春都市圈。

“现代化成都都市圈高质量发展指数”通过跟踪比较成都都市圈与国内其他都市圈的发展差异，客观评价成都都市圈核心领域的发展水平，精准识别成都都市圈的优势亮点和短板弱项，为成都都市圈建设寻经验、提对策、强引擎。

不过，该指数也全面反映了国家级都市圈的综合实力，将全国16个国家级都市圈（沈阳、长春和宁波因为公开数据缺项较多或者公开数据较少等原因没有纳入）纳入横向比较，从城镇化基础、发展质量效益和同城化水平3个一级指标17个二级指标进行评价。

《都市圈指数2025》显示，16个国家级都市圈呈现阶梯式发展特征，可划分为三种类型。

第一类为全能综合性都市圈，其发展根基稳固、质量效益双优，同城化发展程度处于前列，正加速步入都市圈内高效协同、跨区域联动发展的新阶段，包括深圳、杭州、广州都市圈。

第二类为特色发展型都市圈，整体发展态势稳健，在重点领域形成鲜明竞争优势，包括成都、南京、长株潭都市圈。其中，成都都市圈在同城化发展维度展现出强劲实力。

第三类为潜力发展型都市圈，当前在城镇化基础建设、发展质量效益提升及同城化深度推进等方面仍存在较大优化空间，未来可聚焦短板补齐、优势培育，推动发展能级持续跃升，包括武汉、西安、厦漳泉、福州、青岛、济南、合肥、郑州、重庆、石家庄都市圈。

在这16个都市圈中，深圳都市圈综合实力位居第一。从3个一级指标来看，其“城镇化基础”一级指标综合得分位居第1，在“发展质量效益”位居第2，在“同城化水平”位居第2，展示了全面发展的超强实力。

深圳都市圈是在2023年获批的，根据《深圳都市圈发展规划》，深圳都市圈由深圳、东莞、惠州全域和深汕特别合作区组成，面积约16273平方公里。其中，深圳和东莞都是万亿GD

P城市和人口超千万的超大城市。

作为粤港澳大湾区的核心引擎之一，深圳都市圈在2024年实现了GDP总量超5.5万亿元的突破，接近广东全省的40%，三地GDP增速同时包揽广东前三。规划提出，到2030年，深圳都市圈综合经济实力跃上新的大台阶，初步建成具有较高国际知名度的国际化大都市圈。

成都都市圈稳居中西部首位

在深圳都市圈、杭州都市圈和广州都市圈3个全能综合型都市圈之后，是以成都都市圈、南京都市圈和长株潭都市圈组成的特色发展型都市圈。其中，成都都市圈综合得分为79.2分，在16个都市圈中排名第4，综合排名与上年持平，持续稳居中西部前列。

《都市圈指数2025》显示，从“发展水平指数”3个一级指标来看，成都都市圈城镇化基础排名第4，较上年提升一个位次，超越了重庆都市圈，城镇化规模总量与基础支撑能力优势突出，核心承载力持续增强；发展质量效益排名第6位，在中西部地区都市圈中保持领先地位，但仍落后于杭州、深圳、南京、广州、青岛都市圈等沿海省份都市圈；同城化水平展现核心竞争优势，较上年实现突破性发展，成功超越深圳都市圈，跃居全国主要都市圈之首。

具体从“同城化发展水平”的分级指标表现来看，成都都市圈在中心引领、统一市场、公共服务、生态共建、合作机制五大核心维度全部位列全国第一（部分并列第一），中心引领维度更是从上年第4位升至榜首，超越广州都市圈和深圳都市圈。

《都市圈指数2025》认为，2019年-2024年，成都都市圈建设起步期、成长期的目标和任务稳步落地，预计到2025年底可以基本完成，已经初步成长为具有全国影响力的现代化都市圈。不过，成都都市圈发展还需要在诸多关键领域进一步强化。

国家发展改革委宏观经济研究院国土所副所长欧阳慧表示，中央“十五五”规划建议明确提出，提升成渝地区双城经济圈发展能级。成都都市圈作为其核心，毫无疑问是重中之重，如果成都都市圈不提高能级的话，成都都市圈很难转型升级，那么容易导致城市间的同质化竞争，所以迫切需要提高它的能级。

欧阳慧表示，能级就是功能，核心就是提高成都都市圈的功能。他认为主要提高三大功能：第一个是科技创新功能；第二个就是综合性国际门户枢纽，不仅是交通物流，还包括信息和要素配置；第三个就是先进制造业基地的功能。

中国区域科学协会副理事长、中国科学院地理资源所城市规划中心主任方创琳也表示，下一步推进成都都市圈高度同城化的进程中，成都都市圈要在4个方面实现转变。一是从物理的空间临近逐渐转变为综合功能的提升，使这4个城市由单个发力变成一个拳头联合发力，

形成一个高度的同城化的都市圈。二是由量的集聚转变为质的提升。三是从高度一体化转向同城化，成为真正意义上的都市圈。四是从独善其身转变为共美共富，把成都都市圈建成一个休戚与共的朋友圈。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕清华大学发布的《都市圈指数2025》展开，主要讲了三件事：一是国家级都市圈阵容更新（宁波刚获批，总数达19个）；二是16个纳入评价的都市圈分成三梯队，深圳都市圈综合实力全国第一，成都都市圈中西部第一且同城化水平全国夺冠；三是成都都市圈虽有亮点，但需补科技创新、产业能级等短板，专家给出了具体升级路线。

详细解读

#1. 国家级都市圈：19个成员就位，16个圈分成三梯队

- 阵容更新：宁波都市圈2024年1月获批，让国家级都市圈总数涨到19个（名单包括深圳、广州、成都等）。

- 三梯队划分：16个数据全的圈被分成三类，像学生考试排名：

- 全能学霸型（深圳、杭州、广州）：基础牢、质量高、同城化好，相当于全科满分的尖子生，正往“圈内外协同发展”进阶；
- 特色优等生（成都、南京、长株潭）：整体不错，某科特别突出（比如成都的同城化）；
- 潜力中等生（武汉、西安等10个）：基础、质量、同城化都有短板，需要补弱培优。

通俗理解：国家推都市圈，就是让几个邻近城市抱成团发展，像“城市群的缩小版”，比单个城市更有竞争力。

#2. 深圳都市圈：“全班第一”的底气来自哪里？

深圳都市圈能拿第一，靠的是“全能实力”：

- 成员硬核：由深圳、东莞、惠州全域+深汕合作区组成，深圳和东莞都是“万亿GDP+千万人口”的超大城市，相当于三个壮汉搭伙；
- 经济能打：2024年GDP超5.5万亿，占广东全省近40%，三地增速还包揽广东前三；
- 评分亮眼：城镇化基础全国第一（比如城市规模、人口集聚），发展质量（经济效率、科技水平）和同城化（城市间协同）排第二，没有明显短板。

通俗比喻：深圳都市圈就像一个“超级战队”，每个成员都有绝活——深圳搞高科技，东莞搞高端制造，惠州搞产业配套，合力自然强。

#3. 成都都市圈：中西部“一哥”，同城化全国夺冠

成都都市圈在中西部排第一，最大亮点是同城化水平全国第一：

- 同城化有多牛？：在“中心引领（成都带头作用）、统一市场（商品/人才自由流动）、公服共享（医保/教育互通）、生态共建（一起保护环境）、合作机制（政策协同）”五个维度全拿第一，比如现在成都和德阳、眉山、资阳的居民，坐公交可能不用换卡，看病医保直接刷；

其他成绩：城镇化基础超越重庆，排第四；综合得分排全国第四，中西部第一； - 短板明显：发展质量效益排第六，比沿海的深圳、杭州等圈弱，比如科技创新、先进制造还不够强。

通俗理解：成都都市圈在“像一个城市生活”这件事上做到了全国最好，但在“赚钱的质量”和“科技实力”上还得向沿海学习。

#4. 成都都市圈的升级路线：专家说要补这几个短板

专家认为，成都都市圈要想更上一层楼，得提升“能级”（就是城市的功能和影响力）：

- 欧阳慧（发改委专家）的三个核心功能：

1. 科技创新：多建实验室、吸引科技人才，不能只靠传统产业；
2. 国际门户枢纽：不仅要交通方便（比如机场、高铁），还要能成为信息、资金、人才的中转站；
3. 先进制造业基地：搞高端制造（比如芯片、新能源汽车），别只做低端加工；

- 方创琳（中科院专家）的四个转变：

1. 从“邻居”变“拳头”：四个城市（成都、德阳、眉山、资阳）不再各自为政，要联合发力；
2. 从“数量”变“质量”：不再比规模大小，要比效率和质量；
3. 从“一体化”到“同城化”：真正像一个城市，比如社保互通、教育资源共享；
4. 从“自己好”到“一起好”：让圈内每个城市都富起来，不是只有成都强。

通俗总结：成都都市圈要从“表面像一个圈”变成“实际是一个圈”，还要从“区域强”变成“全国甚至国际强”。

#5. 都市圈指数：排名不是瞎评，三个维度说了算

这次指数的评分逻辑很清晰，从三个方面打分：

- 城镇化基础：比如城市规模、人口数量、基础设施（roads, railways）；
- 发展质量效益：比如GDP增速、科技投入、产业结构（高端产业占比）；
- 同城化水平：城市间的协同程度（比如交通互通、公共服务共享）。

通俗说明：这个指数就像给都市圈做“体检报告”，能看出哪个圈健康，哪个圈有毛病，方便针对性改进。

这样下来，五个方面覆盖了新闻的核心内容，每个部分都用通俗的语言和比喻，让非专业人士也能看懂。

核心内容总结

这篇新闻围绕清华大学发布的《都市圈指数2025》展开，核心信息有三个：一是国家级都市圈增至19个（宁波刚获批），16个数据完整的圈被分成三梯队；二是深圳都市圈综合实力全国第一，成都都市圈中西部第一且同城化水平全国夺冠；三是成都都市圈虽有亮点，但需补科技创新、产业能级等短板，专家给出了具体升级路线。

详细解读

#1. 国家级都市圈：19个成员就位，16个圈分成三梯队

- 阵容更新：宁波2024年1月获批国家级都市圈，让全国这类圈总数达19个（包括深圳、广州、成都等）。

- 三梯队划分：16个数据全的圈像学生考试一样分三类：

- 全能学霸型（深圳、杭州、广州）：基础牢、质量高、同城化好，相当于全科满分的尖子生，正往“圈内外协同”进阶；

- 特色优等生（成都、南京、长株潭）：整体不错，某科特别突出（比如成都的同城化）；

- 潜力中等生（武汉、西安等10个）：基础、质量、同城化都有短板，需补弱培优。

通俗理解：都市圈就是让邻近城市抱成团，比单个城市更有竞争力，像“城市群的缩小版”。

#2. 深圳都市圈：“全班第一”的底气来自哪里？

深圳能拿第一，靠的是“全能实力”：

- 成员硬核：由深圳、东莞、惠州+深汕合作区组成，深圳和东莞都是“万亿GDP+千万人口”超大城市，相当于三个壮汉搭伙；

- 经济能打：2024年GDP超5.5万亿，占广东近40%，三地增速包揽广东前三；

- 评分亮眼：城镇化基础全国第一（城市规模、人口集聚），发展质量（经济效率、科技）和同城化排第二，无明显短板。

比喻：深圳圈像“超级战队”——深圳搞高科技，东莞搞高端制造，惠州搞配套，合力自然强。

#3. 成都都市圈：中西部“一哥”，同城化全国夺冠

成都圈最大亮点是同城化全国第一：

- 同城化有多牛？：在“中心引领（成都带头）、统一市场（商品/人才自由流）、公服共享（医保/教育互通）、生态共建、合作机制”五个维度全拿第一，比如成都和德阳居民坐公交不用换卡，看病医保直接刷；

其他成绩：城镇化基础超重庆排第四，综合得分全国第四、中西部第一；

短板：发展质量排第六，比沿海圈弱（如科技创新、先进制造）。

通俗说：成都圈在“像一个城市生活”上做到全国最好，但“赚钱质量”和“科技实力”还得向沿海学。

#4. 成都都市圈的升级路线：专家说要补这几个短板

专家认为，成都圈要提升“能级”（功能和影响力）：

- 发改委专家欧阳慧的三个核心功能：

1. 科技创新：多建实验室、引科技人才，别只靠传统产业；
2. 国际门户：不仅交通方便（机场/高铁），还要成为信息、资金中转站；
3. 先进制造基地：搞芯片、新能源汽车等高端制造，别做低端加工；

- 中科院专家方创琳的四个转变：

1. 从“邻居”变“拳头”：四个城市（成都、德阳、眉山、资阳）联合发力，不各自为政；
2. 从“数量”变“质量”：不比规模比效率；
3. 从“一体化”到“同城化”：真正像一个城市（社保互通、教育共享）；
4. 从“自己好”到“一起好”：让圈内城市都富起来，不是只有成都强。

总结：成都圈要从“表面像一个圈”变成“实际是一个圈”，还要从“区域强”变“全国强”。

#5. 都市圈指数：排名不是瞎评，三个维度说了算

评分逻辑清晰，从三方面打分：

- 城镇化基础：城市规模、人口、基础设施；
- 发展质量效益：GDP增速、科技投入、产业结构；
- 同城化水平：城市间协同（交通互通、公服共享）。

通俗理解：这个指数像“体检报告”，能看出哪个圈健康，哪个圈有毛病，方便改进。

...

商业秘密 | 幸运咖、挪瓦咖啡门店破万背后：行业激战，盈利与增长如何平衡

来源：<https://www.yicai.com/news/102966983.html>

创建时间：2025-12-20 15:20:58

原文内容：

2025年12月，咖啡行业再次迎来里程碑时刻。继瑞幸、库迪之后，幸运咖和挪瓦咖啡的门店数量也相继突破一万家，行业格局也正被重塑。然而，在价格战硝烟弥漫、加盟商利润日趋稀薄的背景下，这场以极致性价比和轻资产模式驱动的扩张狂潮，究竟是开启了行业新纪元，还是预示着更激烈的洗牌与盈利困境？

“咖啡万店俱乐部”再添两名成员

2025年成为咖啡行业的扩张大年。11月下旬，蜜雪冰城旗下的幸运咖门店破万；随后不久，挪瓦咖啡也宣布门店总数突破一万家。

这意味着中国现制咖啡行业的万店品牌已达到4家品牌，分别是瑞幸、库迪、幸运咖和挪瓦。

值得关注的是，挪瓦咖啡的扩张模式较为特殊。首创“咖啡+便利店”联营模式，店中店占比超60%，单店初始投入不足2万元，2025年通过美宜佳等渠道实现日均杯量增长210%。

幸运咖创立于2017年，是蜜雪集团旗下现磨咖啡品牌，蜜雪集团强大的供应链为幸运咖的扩张提供了基础。幸运咖主要产品定价仅为6-8元，截至目前，幸运咖的门店已覆盖全国超300座城市，包括一线、二三线城市及广大下沉市场。其中，一线市场的门店数已超千家，北京地区门店数达到100家。

在眺远咨询董事长兼CEO高承远看来，幸运咖与挪瓦的“万店”并非奇迹，而是把蜜雪冰城和瑞幸验证过的公式再跑一遍：极致低价（6-8元）、小店档口、加盟杠杆、供应链共享。幸运咖背靠蜜雪，原料、物流、仓储一键复用，加盟商“带着钱就能开”；挪瓦则把“小店+外卖”写进DNA，30平米就能起盘，日销150杯打平。两者共同短板是品牌厚度——幸运咖被戏称“咖啡版蜜雪”，挪瓦在华东以外认知度仍低；当价格战打到4.9元一杯，加盟商毛利被压缩至50%以下，关店风险陡增。快速扩张的核心是“供应链红利+低门槛杠杆”，谁先占住街角谁就拿到下一轮融资门票。

行业体量扩大，战火仍旺

就在新玩家凭借独特模式狂飙突进的同时，中国现磨咖啡市场本身也正处于快速发展期。第三方咨询机构灼识咨询近期发布的行业报告显示，2024 年中国咖啡市场整体规模近 2500 亿元，接下来预计将保持近 20% 增速。其中，中国现磨咖啡消费者预计将从 2023 年的 1.3 亿人，增至 2028 年的 2.6 亿人，市场发展空间巨大。

即使行业体量还在扩大，但行业由于竞争加剧，咖啡价格战自2023年就已启动，头部连锁品牌主导的这场价格战正在蔓延到价格之外的竞争维度，供应链优势成为价格战的关键支撑。而在“平价策略”下，行业品牌的盈利问题日益凸显。“9.9元咖啡”也已是大型品牌在压缩各项成本后的微利价格。

而从加盟商的角度来说，是否还赚钱因人而异、因店而异。“上个月营业额9万，付完供应款、房租、工资，一分不剩，感觉免费打工。”一位大型连锁咖啡企业加盟商在社交平台公开表示。

一位库迪咖啡加盟商告诉第一财经记者：“我开了三家店，都回本了。最快的15个月，最慢的24个月，和选址有很大关系。”

行业已经如此内卷，新涌现的万店品牌，又会给行业带来什么？

苏商银行特约研究员张思远告诉第一财经记者，当前咖啡市场呈现“增量与存量并存、分层竞争加剧”的特征，万店品牌的出现加速行业格局重构。

“市场尚未全面饱和，但结构性分化明显。一线城市现磨咖啡渗透率达35%，趋于存量竞争；低线城市渗透率不足10%，仍为核心增量市场。行业集中度快速提升，行业排名前5的品牌门店数占比超60%，中小品牌生存空间被挤压。”张思远说。

市场格局变化的底层动力，终究来源于消费者。而高性价比的咖啡确实是当下消费者的首选。疫情后，国内消费进入理性时代，消费者对于中低价咖啡的认同度在不断提升。红餐产业研究院《现制饮品创新趋势研究报告2024》显示，51.9%的现制饮品消费者购买的单杯新品价格在15~20元（不包含20元）。此外，29.9%的消费者表示其通常购买的单杯新品价格在10~15元（不包含15元），而通常购买单杯新品的价格在25元以上的消费者占比仅有4%。

下半场比什么

当价格与规模的竞争达到阶段性高点，咖啡赛道的玩家们不得不思考下一步的方向。面对市场的竞争，各品牌都有自己的方向。

作为早期一骑绝尘的咖啡老大哥，近年来，星巴克市场份额不如早年，30元以上产品销量占比下降，被迫加速下沉。目前，星巴克已经找到“帮手”对抗行业内卷，公司与博裕资本成立合资公司，计划将门店从8000家拓展至2万家。

Tims咖啡则选择了差异化的方向。Tims天好中国CEO卢永臣此前在接受包括第一财经在内的媒体采访时表示，赛道的高速发展是一把双刃剑，其优点在于随着咖啡饮品的普及，年轻人的咖啡需求量越来越多。弊端在于，咖啡供给量的增长速度大于需求量的增长速度，这就加剧了赛道的“卷”和价格战。卢永臣表示，当下市场的“卷”是同质化导致的，所以Tims想要做差异化，而“咖啡+暖食”就是Tims打的差异化策略，比如Tims增加了烘焙类产品如贝果等品类的投入力度。

高承远分析称，本次的“万店信号”宣告咖啡进入“卡位赛”中段。一二线点位基本被瑞幸、库迪、星巴克分完，增量来自县城、乡镇与地铁末端的缝隙市场。幸运咖等品牌用低价把“第一杯教育”成本降到奶茶价，对瑞幸、库迪构成“上下夹击”——上抢学生党、下抢小镇青年。下半场，赛道会呈现三条主线：低价常态化、场景碎片化、品类茶饮化。

“价格带继续下沉，5-8元成县域‘生死线’，谁能把单杯综合成本压到3.5元以下，谁就有下一轮门票；反之，12元以上不带空间的门店将加速出局。低线城市仍是增量，但模型必须‘30平米+外卖70%’起跳，租金占比低于8%才能活。产品端，茶咖、果咖、冰萃将取代美式成为走量担当，咖啡豆从‘精品故事’变成‘原料成本’，上游烘焙厂进入拼规模、拼融资的新内卷。”

AI解读：

核心内容总结

2025年，幸运咖（蜜雪冰城旗下）和挪瓦咖啡加入“咖啡万店俱乐部”，让国内现制咖啡万店品牌增至4家（瑞幸、库迪、幸运咖、挪瓦）。行业整体规模在扩大（2024年近2500亿，增速20%），但价格战激烈、加盟商利润分化，市场呈现“一线存量竞争、低线增量爆发”的格局。未来，行业下半场将围绕低价常态化、场景碎片化、品类茶饮化展开，各品牌需拼供应链、差异化和成本控制才能生存。

一、万店新成员：扩张的“秘密武器”是什么？

幸运咖和挪瓦能快速破万，靠的是“复制成功公式+差异化模式”：

- 幸运咖：站在蜜雪的肩膀上 背靠蜜雪冰城的供应链（原料、物流、仓储直接复用），主打6-8元低价，店小（档口模式），加盟门槛低（加盟商“带钱就能开”）。覆盖300多座城市，一线门店超千家，下沉市场是主力。但被戏称“咖啡版蜜雪”，品牌辨识度弱。
- 挪瓦咖啡：店中店玩出花 首创“咖啡+便利店”联营，60%是店中店，单店投入不到2万（几乎是行业最低），2025年通过美宜佳等渠道日均杯量涨了210%。模式轻，但华东以外认

知度低，品牌厚度不足。 - 共同点：用“低门槛+供应链”抢地盘 本质是复制瑞幸、蜜雪验证过的逻辑：低价吸引用户，小门店降成本，加盟快速扩张，供应链压价。但短板明显——品牌不够“硬”，价格战打到4.9元时，加盟商毛利低于50%，关店风险变大。

二、行业现状：扩张快，但赚钱越来越难？

市场在长大，但日子不好过：

- 规模涨，但利润薄 2024年咖啡市场近2500亿，未来增速20%，消费者从1.3亿涨到2.6亿（2028年）。但价格战从2023年打到现在，9.9元咖啡已是大品牌“微利价”（压缩成本后赚点小钱）。 - 加盟商：有人回本有人白干 选址决定生死：库迪加盟商3家店都回本（最快15个月），但有的加盟商月营业额9万，扣完成本一分不剩。核心是“成本控制+流量”——房租、供应链成本占比高的店，很难赚钱。 - 供应链成价格战“护城河” 能打低价的品牌，背后都有强供应链。比如幸运咖用蜜雪的供应链压原料价，瑞幸靠自己的烘焙厂降成本。没有供应链优势的中小品牌，要么跟进低价亏死，要么高价没人买，生存空间被挤压。

三、市场格局：一线卷存量，低线抢增量

现在咖啡市场像“分层蛋糕”：

- 一线：吃饱了，开始抢剩饭 一线城市渗透率35%（100人里35个喝现磨咖啡），基本是瑞幸、库迪、星巴克的地盘，新店很难抢到流量，属于“存量竞争”（你多卖一杯我就少卖一杯）。 - 低线：饿肚子，还有大蛋糕 低线城市（三四线及以下）渗透率不足10%，是增量主力。幸运咖、挪瓦都在往县城、乡镇开——30平米小店+外卖占70%，租金低于8%才能活。 - 万店品牌加速“洗牌” 前5大品牌占60%门店，中小品牌要么被收购要么关门。消费者越来越爱性价比：51.9%买15-20元的，29.9%买10-15元的，25元以上的只有4%。高价品牌（比如星巴克）被迫下沉，找博裕资本合资开2万家店。

四、下半场：拼成本、拼场景、拼差异化

价格战打到头，品牌开始“换打法”：

- 星巴克：下沉找帮手 30元以上产品卖不动，就和博裕资本合资，计划从8000家店扩到2万家，往低线城市走（比如开在县城商场）。 - Tims：咖啡+暖食“不卷价格卷产品” 不想打价格战，就做“咖啡+贝果”（烘焙类），靠差异化吸引用户——你卖纯咖啡，我卖“咖啡+早餐”，抢上班族的钱。 - 行业三条主线（专家说的） 1. 低价常态化：5-8元成县城“生死线”，单杯成本压到3.5元以下才有戏；12元以上没座位的店会出局。 2. 场景碎片化：店越小越好（30平米），外卖占70%，租金低才能活。 3. 品类茶饮化：美式没人喝了，茶咖、果咖、冰萃成主力；咖啡豆从“精品故事”变成“原料成本”（没人关心是不是进口精品豆，只看价格）。

总结：咖啡行业从“跑马圈地”进入“精耕细作”阶段，能活下来的品牌，要么成本压到最低，要么差异化做得足够好，要么能抢到低线城市的流量。普通人想加盟？先看品牌供应链硬不硬，再选个好位置（学校、商圈、小区门口），不然可能白忙活。

核心内容总结

2025年，幸运咖（蜜雪冰城旗下）和挪瓦咖啡加入“咖啡万店俱乐部”，国内现制咖啡万店品牌达4家（瑞幸、库迪、幸运咖、挪瓦）。行业规模快速增长（2024年近2500亿，未来增速20%），但价格战激烈导致利润稀薄，加盟商盈利分化（选址决定生死）。市场呈现“一线卷存量、低线抢增量”格局，下半场竞争转向成本控制、场景碎片化、产品差异化三大方向。

一、万店新成员：扩张靠“复制+差异化”模式

幸运咖和挪瓦能快速破万，核心是“踩对了成熟路径+找对了细分场景”：

- 幸运咖：蜜雪供应链“抄作业” 背靠蜜雪冰城的供应链（原料、物流、仓储直接复用），主打6-8元低价，店型是小店档口（省租金），加盟门槛极低（加盟商“带钱就能开”）。缺点是品牌认知弱，被戏称“咖啡版蜜雪”。 - 挪瓦：店中店“轻资产扩张” 首创“咖啡+便利店”联营，60%门店是店中店（比如和美宜佳合作），单店投入不到2万（行业最低），2025年通过便利店渠道日均杯量涨210%。但华东以外地区没人知道，品牌厚度不足。 - 共同点：用“低门槛杠杆”抢地盘 本质是复制瑞幸、蜜雪验证过的公式：极致低价+小店加盟+供应链支撑。快速开店的目的是“占街角”——拿到下一轮融资门票，挤压中小品牌生存空间。

二、行业现状：规模涨但利润薄，加盟商“冰火两重天”

市场在变大，但赚钱越来越难：

- 规模红利vs价格战压力 2024年市场2500亿，2028年消费者达2.6亿，但价格战让利润“缩水”：9.9元咖啡已是大品牌“微利价”（压缩所有成本后赚点小钱）。 - 加盟商：选址定输赢 有人欢喜有人愁：库迪加盟商3家店都回本（最快15个月），但有的加盟商月营业额9万，扣完房租、供应链、工资后“免费打工”。核心是“成本占比”——房租低于8%、外卖占70%的店才容易盈利。 - 供应链是“价格战护城河” 能打低价的品牌都有强供应链：幸运咖用蜜雪的原料压价，瑞幸靠自有烘焙厂降成本。没供应链的中小品牌，要么跟进低价亏死，要么高价没人买，逐步被淘汰。

三、市场格局：一线存量内卷，低线增量爆发

咖啡市场已“分层”，不同城市玩法不同：

- 一线：渗透率饱和，抢存量 一线城市渗透率35%（100人里35人喝现磨咖啡），瑞幸、库迪、星巴克占满核心位置，新店很难抢流量，属于“你多一杯我少一杯”的存量竞争。 -

低线：渗透率不足10%，抢增量 县城、乡镇是主力增量市场，幸运咖、挪瓦都在往这里开——30平米小店+外卖为主，租金低、人流稳定。 - 万店品牌加速洗牌 前5大品牌占60%门店，中小品牌生存空间被挤压。消费者偏好性价比：51.9%买15-20元的，29.9%买10-15元的，25元以上仅4%。高价品牌（如星巴克）被迫下沉，和博裕资本合资开2万家店。

四、下半场：拼成本、拼场景、拼差异化

价格战到头，品牌开始“换赛道”：

- 星巴克：下沉找“盟友” 30元以上产品卖不动，就和博裕资本合作，计划从8000家扩到2万家，往低线城市渗透。 - Tims：差异化破局 不打价格战，做“咖啡+暖食”（比如贝果），靠“早餐+咖啡”抢上班族流量，避开纯咖啡内卷。 - 行业三大趋势（专家观点） 1. 低价常态化：5-8元成县城“生死线”，单杯成本压到3.5元以下才有戏；12元以上无座位的店会出局。 2. 场景碎片化：小店（30平米）+外卖占70%，租金低于8%才能生存。 3. 品类茶饮化：美式没人喝，茶咖、果咖、冰萃成主力；咖啡豆从“精品故事”变“原料成本”（消费者不关心是不是进口豆，只看价格）。

总结：咖啡行业从“跑马圈地”进入“精耕细作”阶段，能活下来的品牌要么“把成本压到极致”，要么“做出别人没有的东西”，要么“抢占低线城市的增量蛋糕”。普通人加盟需谨慎——先看品牌供应链硬不硬，再选流量好的位置！

央行等三部门联合立规，这些场景必须支持现金支付

来源：<https://www.yicai.com/news/102966680.html>

创建时间：2025-12-20 15:21:00

原文内容：

事关现金收付，又一重要规定出台。

12月19日，中国人民银行会同国家发展改革委、金融监管总局制定了《人民币现金收付及服务规定》（下称《规定》），以切实维护人民币法定货币地位，防范和整治拒收人民币现金行为，满足社会公众多样化支付服务需求，构建多元支付方式共同发展下的现金便利流通环境。

全场景规范现金收付行为

针对当前现金流通领域的突出问题，《规定》基于分类管理和普遍适用的原则，提出保障现金支付的基本要求。

在收费单位和经营主体现金收付行为方面，《规定》明确：对于采取人工收款、面对面服务或线上预约线下交付的场景，经营主体应支持现金支付并备足零钱；采用无人值守、机具自助服务模式，以及“一卡通”结算的园区、厂区、景区、学校等场所，需在醒目位置标识支付方式、现金收取转换方式及服务电话；全部交易通过网络完成的，应提前公示支付方式，保障公众知情权与选择权；委托第三方收款的，委托方需通过书面形式要求受托方接受现金。同时，收费单位推广数字政务、经营主体开展商业模式创新时，必须充分考虑公众现金使用需求和突发情况，不得排斥或歧视现金支付，确保现金支付在各类场景中都能顺畅实现。

在银行业金融机构现金服务优化方面，《规定》也作出具体部署。比如，吸收个人客户人民币存款、具有实体营业场所的银行业金融机构网点应办理现金存取业务、提供现金服务；应结合现金业务规模、类型、特点，确保现金网点、自助机具的数量、布局能满足不同客户群体的现金服务需求等。

另外，银行业金融机构应依法依规做好回笼人民币的整点，防止将不宜流通人民币对外支付，防范各类业务风险。

《规定》同时明确了现金支付不畅问题的处置路径，强调社会公众应自觉维护人民币法定货币地位，遭遇现金支付不便时可与相关主体友好协商；确遇拒收现金或歧视性排斥现金的情况，可妥善保留证据或线索，通过城市政务热线、消费者权益保护、金融消费者权益保护等渠道投诉举报，中国人民银行将联合相关部门及时处理。

政策护航现金流通

近年来，中国人民银行持续推进现金流通环境建设，通过一系列政策举措整治拒收现金行为，不断提升全社会现金服务水平：2018年发布公告，明确拒收现金违法；2020年发文引导各类经营主体保持现金收付服务渠道通畅；2024年认真落实《国务院办公厅关于进一步优化支付服务 提升支付便利性的意见》，坚持现金兜底定位，统筹推进整治拒收现金与优化现金使用环境工作。

从当前情况看，全国拒收现金有关投诉显著减少，人民群众的支付方式选择权得到有效保护。但与此同时，部分经营主体收现意愿下降具有一定普遍性、趋势性，拒收现金行为仍难完全杜绝，部分场景下现金支付便利性不足的问题时有发生。

在此背景下，《规定》的出台恰逢其时。权威专家表示，其核心目标是进一步明确各类收费单位、经营主体及银行业金融机构的现金服务义务，保障整治拒收现金与优化现金使用

环境工作的持续性和有效性。

该专家称，《规定》的制定坚持金融为民，以服务消费、保障民生为导向，在鼓励支付方式多元化的同时，充分尊重公众支付选择权，满足多层次支付需求；此外，坚持综合施策，既规范收费单位和经营主体的收付行为，又督促银行业金融机构优化现金服务；坚持协同治理，依托多部门会商机制强化联动，确保各领域现金支付渠道通畅；以及坚持依法惩戒，畅通投诉举报渠道，对典型拒收现金主体严肃惩处，维护法定货币权威。

AI解读：

核心内容总结

12月19日，央行联合发改委、金融监管总局出台《人民币现金收付及服务规定》，核心是“保住现金的法定地位，让大家用现金更方便”。新规覆盖了生活中几乎所有支付场景（比如饭馆、无人售货机、学校园区），明确了商家和银行的现金服务义务，还给出了遇到拒收现金时的维权路径。它是对之前整治拒收现金政策的升级，解决当前仍存在的“部分商家不愿收现金、现金使用不方便”等痛点，确保现金在多元支付时代不被“边缘化”。

详细解读（5个方面）

#1. 新规管哪些场景？覆盖你常去的每一个地方

新规把生活里的支付场景拆得很细，生怕漏了：

- 人工收款场景：比如去小面馆吃饭、菜市场买菜，老板必须收现金，还得备够零钱（不能说“没零钱找，你扫码吧”）；
- 无人/自助场景：无人售货机、小区无人停车场，得在显眼处标清楚“能不能用现金”——如果不能直接用，要说明怎么换（比如留个服务电话，联系工作人员换电子币）；
- 一卡通/园区场景：学校食堂、景区用一卡通的地方，要写明现金怎么充值或支付（不能让老人想吃饭却找不到现金付款的地方）；
- 线上转线下场景：比如网购后线下取货，商家得提前说清楚取货时能不能用现金补差价；
- 委托收款场景：商家让外卖平台代收钱，必须书面要求平台收现金（不能因为第三方就拒收）。一句话：不管商家玩什么新花样，都不能说“现金不收”。

#2. 银行要做啥？保证你取钱存钱不费劲

银行是现金流通的“大动脉”，新规给银行划了硬杠杠：

- 网点必须办现金业务：只要有实体店、能存个人钱的银行网点，不能说“我们只办数字业务，不收支票现金”（比如你去工行网点存现金，网点不能拒绝）；
- ATM机要够够的：银行得根据需求安排ATM机——比如老小区附近不能只有一台ATM，还总取不出钱；
- 不给破钱：银行收回的现金要整理好，不能把缺角、烂了的钱再给用户（比如你取100块，不能拿到一张撕了口子的）。

一句话：银行不能“嫌现金麻烦”，得让你随时能取到干净的钱。

#3. 遇到拒收现金？三步教你维权

要是商家说“只收微信支付宝，现金滚蛋”，别慌：

- 第一步：先跟商家协商——告诉他“现金是法定货币，你必须收”（这是法律规定，不是商量）；
- 第二步：保留证据——拍商家的拒收告示、录音（比如“我们这里就是不收现金”）、或者付款凭证；
- 第三步：投诉——打12345政务热线、12315消费者权益电话，或者金融消费权益保护电话（比如央行的12363），央行会联合部门处理。

一句话：拒收现金是违法的，你有地方说理。

#4. 为啥现在出这个新规？补之前的“漏洞”

- 之前央行也管过拒收现金（2018年说拒收违法、2020年要求保持现金渠道通畅），现在投诉少了，但还有“漏网之鱼”：
- 有些商家嫌数钱麻烦、怕收到假钱，偷偷拒收；
 - 有些场景（比如无人停车场）没标现金支付方式，老人根本不知道怎么用；
 - 部分银行网点悄悄减少现金业务，取钱要跑很远。

新规就是把这些漏洞补上，让整治拒收现金“不是一阵风”，而是长期有效。

#5. 新规的底线：移动支付再火，现金也不能“靠边站”

新规不是要“反移动支付”，而是要“多元支付+现金兜底”：

- 不排斥移动支付，但要尊重选择：鼓励用微信支付宝，但不能逼别人用（比如老人不会用手机，必须能用现金买东西）；
- 各部门一起管：央行、发改委、金融监管总局联动——商家不收现金，央行罚；银行不办现金业务，监管局管；
- 违法必罚：对典型拒收现金的商家（比如连锁超市、大型景区）要曝光、罚款，保住人民币的“法定地位”。

一句话：移动支付是“便利”，现金是“底线”——两者都要有。

最后总结

新规的核心是“以人为本”：不管你是喜欢用手机的年轻人，还是只会用现金的老人，都能自由选择支付方式。它不是要“倒退”，而是要在科技进步中，守住那些不会用数字工具的人的“支付权利”。毕竟，人民币是法定货币，这四个字不是白写的。



游戏IP如何让传统文化“活”起来？上海“游戏沪十条”将解锁答案 | 一探

来源：<https://www.vicai.com/video/102966854.html>

原文内容：

近日，随着中国游戏产业年会首次落户上海，一项旨在推动产业高质量发展的重磅政策——“游戏沪十条”即将正式推出。该政策计划每年投入5000万元扶持资金，系统性支持游戏电竞产业关键领域发展，尤其鼓励游戏IP与中华优秀传统文化深度融合，让传统文化在数字时代“活”起来。第一财经记者探访上海多家游戏企业与行业相关方，探寻产业高质量发展的密码。此次“游戏沪十条”将从全产业链精准发力，能否让游戏成为传统文化创新表达的重要载体，助力上海构建全球影响力的产业生态？答案即将揭晓。更现场、更财经，一探究竟！

AI解读：

核心内容总结

中国游戏产业年会首次落地上海，上海即将推出“游戏沪十条”政策——每年拿出5000万元扶持资金，针对性支持游戏电竞产业关键领域，尤其鼓励游戏IP与中华传统文化深度融合，目标是推动产业从“数量增长”转向“高质量发展”，让传统文化通过游戏走进年轻人视野，同时助力上海成为全球有影响力的游戏产业中心。

详细解读

#1. 政策红包：5000万资金花在“刀刃”上

“游戏沪十条”的5000万不是随便撒钱，而是精准投到最需要的地方：

- 全产业链发力：从游戏创意、研发到发行、电竞赛事，每个环节都有支持。比如研发阶段，给做3D技术创新的团队补钱；发行阶段，帮游戏公司把中国风游戏卖到海外；电竞方面，支持办国际赛事或培养职业选手。 - 重点倾斜“文化融合”：只要游戏能把传统文化玩出花样（比如用《山海经》做角色、京剧脸谱当皮肤、榫卯结构进建筑），就能优先拿到钱。简单说，就是鼓励用游戏当“翻译器”，把老祖宗的文化变成年轻人爱啃的“软内容”。

#2. 为啥盯着“游戏+传统文化”？这是双赢的买卖

政策押注这个方向，本质是找对了“供需结合点”：

- 传统文化需要新“舞台”：年轻人不爱看枯燥的古籍或讲座，但玩游戏时愿意主动了解——比如《江南百景图》让玩家逛明朝江南集市，不知不觉记住了古代建筑细节；《原神》的璃月地区用中国古建筑，海外玩家都喊“太惊艳”。 - 游戏产业缺“灵魂”：现在很多游戏是“换皮”套路（玩法一样，换个角色就上线），用户容易腻。而传统文化是“IP宝库”——《西游记》《封神榜》里的故事、非遗技艺，都是现成的优质内容，能让游戏更有深度，不只是“打怪升级”。

#3. 游戏公司：终于敢放手做“慢生意”了

对企业来说，政策相当于“定心丸+启动资金”：

- 中小公司不怕亏：以前想做一款中国风游戏，担心前期投入大、没人买单，现在有补贴就能大胆试——比如小团队想做一款以“敦煌壁画”为主题的解谜游戏，政策能帮cover部分研发成本。
- 大公司敢布局长期：像腾讯、网易这样的巨头，以后可以放心砸钱做《黑神话：悟空》这类“慢工出细活”的文化IP游戏，不用急着赚快钱。
- 电竞公司更有底气：上海本来就是“电竞之都”，政策能让赛事更规范——比如办国际比赛时，政府帮协调场地、审批，让电竞从“野路子”变成正规产业。

#4. 普通玩家：以后能玩到更“有料”的游戏

咱们玩家的福利很实在：

- 优质中国风游戏变多：再也不用忍受“换皮”游戏，能玩到真有文化内涵的作品——比如在游戏里学做苏式糕点、体验古代科举，甚至跟着角色走丝绸之路。
- 玩游戏也能“涨知识”：比如玩某个游戏时，突然发现角色用的乐器是“箜篌”，或者任务里藏着端午节的由来，比课本有趣10倍。
- 电竞体验升级：上海会办更多大型赛事，现场观赛有更好的座位、灯光，线上直播能看到更清晰的画面，甚至和选手互动。

#5. 上海的长远目标：当全球游戏产业的“领头羊”

这政策不止是为了眼前的经济，更是下一盘大棋：

- 打造全球产业中心：就像好莱坞是电影中心、硅谷是科技中心，上海想让自己成为“游戏界的好莱坞”——吸引全球顶尖游戏公司来落户，让中国游戏从“跟跑”变“领跑”。
- 文化输出新载体：有传统文化的游戏更容易在海外火（比如《原神》璃月在海外圈粉千万），政策支持下，更多中国风游戏会走向世界，让外国人通过游戏爱上中国文化。
- 改变游戏的“刻板印象”：以前提到游戏，有人觉得是“玩物丧志”，现在政策引导下，游戏能变成传递文化、带动就业的“正能量产业”——比如一款成功的文化游戏，能养活研发、运营、电竞等上百个岗位。

总的来说，“游戏沪十条”不是简单的给钱，而是想让游戏产业“既赚钱又有意义”——既让年轻人玩得开心，又让传统文化活起来，还能让上海在全球游戏圈站稳脚跟。接下来就看企业能不能抓住机会，做出真正有料的作品了。



元旦假期部分高铁路线已售罄，“4小时高铁圈”出游火爆

来源: <https://www.yicai.com/news/102966508.html>

创建时间: 2025-12-20 15:21:02

原文内容:

临近元旦小长假，消费者出行需求旺盛，元旦假期的部分高铁路线已经售罄。

2026年元旦当日火车票已开售，第一财经记者注意到，部分热门线路如北京到沈阳、北京到哈尔滨、上海到台州等，12月31日晚间以及2026年1月1日上午时段多趟班次的车票已售罄或余票紧张。

平台数据显示，今年元旦假期短途游成为热门选择。美团旅行数据显示，元旦期间出行的预约单量比去年同期增长近5倍。从目的地看，元旦期间，火车出行热度最高的城市为北京、上海、广州、哈尔滨和南京等地。元旦期间最热门的火车线路多集中于“4小时高铁圈”内。北京—哈尔滨、成都—重庆、昆明—大理、成都—重庆、长春—哈尔滨等线路备受青睐，行程最短不足40分钟，最长约4小时。这类省时、灵活的短途出行方式，精准契合当下游客的“微度假”需求。

美团数据显示，随着高铁网络不断完善，选择乘坐半天内可达的列车进行短途出游更为普遍。这一趋势在京津冀、长三角、粤港澳大湾区和川渝等主要城市群尤为明显——区域内城市间高频流动，构成了“4小时高铁圈”的出行基础。

从客源地看，北京、广州、上海、深圳、郑州等地居民的出行意愿尤为强烈，推动铁路热度持续攀升。95后在元旦火车出游人群中占比超过六成，成为绝对主力。

在飞机出行方面，美团旅行数据显示，2026年元旦假期，广州跃居全国元旦跨年机票预订最热门目的地，来自深圳、北京、东莞、佛山、上海等地游客纷纷“打飞的”奔赴广州，开启暖冬跨年之旅。

在“跨年热”的推动下，12月以来广州旅游订单量（含住宿、门票、交通等）同比增长超239%。年轻人尤其偏爱住在广州塔、增城广场、永庆坊等热门区域附近。

这一偏好也直接反映在搜索数据上：美团旅行平台显示，“广州塔附近的酒店”搜索量同比增长56%，“广州增城广场附近的酒店”搜索量更是猛增113%。四星级及以上高档酒店预订量同比增长357%，显示出游客对品质住宿的强烈需求。

相关从业者也感受到了消费者对元旦跨年的热情。广州花园酒店副总经理梁健芬对第一财经记者表示，从近期预订量看，预计酒店元旦假期的入住率超过九成，甚至会满员。她介绍，住客主要是年轻人和家庭为单位的游客，“年轻客群看中酒店的打卡点，例如瀑布餐厅和后花园。酒店的套房数量较多，对家庭出游非常重要，也吸引了大批家庭客人。”

此外，梁健芬预计位于酒店30层的旋转餐厅将在元旦期间爆满，“游客在就餐的过程中可以欣赏城市夜景变化，这个地方非常受欢迎。”

对于广州成为跨年热门城市，梁健芬认为与多地降温相比，广州的冬季气候宜人，较为舒适，成为不少游客的选择。从今年整体情况看，梁健芬透露今年境外游客增加迅速，酒店接待了大量东南亚、中东和欧洲的游客。

此外，路线选择上，不少人选择“过夜火车”或者搭乘“夜航航班”，与同行者倒计时跨年，“飞过2026”。这类的“跨年线路”正成为元旦假期的新潮流，既省去住宿成本，又增添独特仪式感。

AI解读：

核心内容总结

2026年元旦假期出行需求迎来爆发式增长：短途高铁游（4小时圈内）成主流选择，广州凭借暖冬气候和网红打卡点跃升为跨年热门目的地，95后年轻人是出行主力，住宿需求向品质化升级，还出现了“过夜火车跨年”“夜航倒数”等新鲜玩法。

详细拆解解读

#1. 高铁短途游火到票售罄——4小时圈适配“微度假”需求

元旦假期的高铁票有多火？北京到沈阳、上海到台州等热门线路，12月31日晚和1月1日上午的班次已经卖光或余票紧张。美团数据显示，今年元旦出行预约单量比去年涨了近5倍，火的都是“4小时以内能到”的线路：比如成都到重庆（最快40分钟）、昆明到大理、北京到哈尔滨（约4小时）。为啥大家爱选短途高铁？因为元旦只有3天假，不用请假、不用拖行李箱长途奔波，早上出发下午就能玩，晚上甚至能回家——这种“微度假”刚好戳中年轻人不想太累的心理。而且京津冀、长三角、川渝这些城市群的高铁网络完善，城市间来回方便，95后占了高铁出游人群的六成，成了绝对主力。

#2. 广州成跨年“顶流”——暖冬+打卡点抢了所有人的目光

今年跨年，广州成了全国机票预订最火的地方，深圳、北京、上海的游客都“打飞的”来。为啥是广州？主要是天气：别的地方都降温下雪，广州冬天还暖洋洋的，适合穿薄外套逛吃。而且广州的网红打卡点太多了：广州塔、永庆坊、增城广场都是年轻人爱去的地方，“广州塔附近的酒店”搜索量涨了56%，增城广场附近更是涨了113%。连境外游客都来凑热闹——花园酒店说今年东南亚、中东、欧洲的客人多了不少。酒店也跟着火：花园酒店预计元旦入住率超九成，甚至满房。年轻人爱它的瀑布餐厅、后花园（拍照打卡），家庭客爱它的套房多，30层的旋转餐厅能看夜景，元旦肯定爆满。

#3. 住宿不凑活了——大家宁愿多花钱住“好地方”

今年元旦，游客对住宿的要求明显提高：四星级以上的高档酒店预订量涨了357%。不是随便找个地方睡，而是要“住对位置”“住得舒服”。比如广州，热门区域的酒店被抢疯了；花园酒店的例子更明显：大家愿意为了打卡点、套房、旋转餐厅买单。这说明现在的游客不只是“去玩”，而是“玩得有品质”——宁愿多花点钱，也要住得开心、拍得好看。

#4. 跨年玩出新花样——过夜火车/夜航，省钱还浪漫

除了传统的旅游，今年还流行“交通工具跨年”：坐过夜火车或者夜航航班，和同行的人一起倒计时。比如“飞过2026”——坐晚上的飞机，在天上迎接新年，既省了一晚住宿费，又有独特的仪式感，年轻人觉得特别新鲜。

最后补一句

元旦出行热，其实反映了大家对“轻松快乐过节”的需求：不用长途跋涉，不用花太多钱，但要有仪式感、有品质。不管是4小时高铁圈，还是广州的暖冬，都是刚好满足了这些期待。



中央经济工作会议定下哪些基调？ | 一财号每周思想荟(第47期)

来源: <https://www.yicai.com/news/102965651.html>

创建时间: 2025-12-20 15:21:03

原文内容:

宏观慧眼

2026年全球经济形势预测：把握发展的“确定性”

鲁晓东 中山大学岭南学院教授、博士生导师、副院长

2026年世界经济将延续“低速增长、分化加剧、风险累积”的大趋势。美国凭借AI与消费韧性维持温和增长，欧洲与英国在低速复苏中与高债务博弈，新兴亚洲是主要增长极，拉美和部分发展中国家则在债务高压下艰难前行。在通胀回落与利率见顶的大背景下，货币政策逐步转向，但贸易冲突、地缘冲突与气候风险使全球前景依然“多云”。

对中国而言，这既是挑战也是机遇。挑战在于外部需求、科技封锁、金融波动与发展中国家债务风险的叠加；机遇在于全球绿色转型与数字化浪潮、新兴亚洲的快速发展以及人民币资产在全球配置中的潜在上升空间。

关键在于，如何借助“十五五”规划的顶层设计，在财政、货币、产业、区域开放与社会政策等方面形成协调一致的政策组合拳：既稳住5%左右的合理增长区间，又扎实推进经济结构转型与高质量发展。只要能够在这一轮全球格局重构中守住不发生系统性风险的底线，并在关键领域实现新突破，中国仍有望在2026年乃至更长时期内，继续发挥世界经济“稳定器”和“动力源”的双重角色。

中央经济工作会议为明年定下哪些基调？

柏文喜 中国企业资本联盟中国区首席经济学家

2026年宏观经济的核心逻辑可浓缩为九个字：“中央加杠杆、银行降利率、预期稳管理”，这与中央经济工作会议“更加积极的财政政策+适度宽松的货币政策+稳定预期”的部署高度一致。只要房地产市场不爆发系统性风险，经济有望实现“温和再通胀+产能利用率修复”的良性组合，资本市场将从“估值修复”迈向“盈利修复”的第二程。

对投资者而言，需把握三重逻辑：一是财政扩张带来的确定性机遇，聚焦会议明确的设备更新、城市更新、两重项目、核电链等重点领域；二是警惕汇率波动与美联储政策路径的弹性风险；三是守住底线约束——一旦赤字率突破4%或人民币跌破7.3，需及时下调风险预算。

2026年绝非“大水漫灌”的政策狂欢，而是落实会议“提质增效”要求的“精准滴灌”平衡木游戏。唯有把握政策节奏与预期差的节拍器，方能在“温和再通胀”的窄轨上实现超额收益，呼应会议“推动高质量发展”的核心要义。

科技新知

构建AI发展七层蛋糕模型——解读“十五五”规划下AI战略的全方位布局

陆媛 星际宝藏AIGC创业联盟社群创始人

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》（下称“十五五”规划）中科技主线部分最重要的莫过于AI战略，要想取得此次工业革命先锋地位，可以考虑七层蛋糕模型全面发展，并在规划中落实。

从我国目前的AI发展速度看，有实力保持在世界前三名，一些大模型的评分已经接近或者超过GPT和Gemini，英伟达CEO黄仁勋在一次私人谈话中甚至提到，中国会赢，因为制裁令是最好的全国动员令，一百万研究者在日以继夜追进。

即使外界看好，我们也需清晰看待自身现况优点和成长潜力，如需未来后劲充足，则需在全面建设从基础设施到应用的上下游节点，并悉心运营商业生态。

因此，七层蛋糕模型为能源、芯片、基础设施、数据、模型、应用、信任治理，成为世界领先AI水平，要过七道关，才能形成产业优势。

从七层AI蛋糕模型及结合现实发展来看，未来五年，我国可能会在芯片上取得大突破，但在电力和数据方面可能需要做更多基础工作，对信任和安全治理的营商环境也需要更好建设引导。

地产洞察

破局与重构：房地产发展新模式下的“优供给”之路

谢良鸿 工业与信息化部中小企业专家

中央经济工作会议于12月10日至11日在北京举行，会议明确提出，要着力稳定房地产市场，因城施策控增量、去库存、优供给，鼓励收购存量商品房重点用于保障性住房等。深化住房公积金制度改革，有序推动“好房子”建设，加快构建房地产发展新模式。这一系列部署，不仅为当前房地产市场指明了方向，更在行业深度调整期勾勒出一条从“规模扩张”转向“品质提升”的系统性路径，房地产的角色，正从拉动经济的“增长引擎”，转向保障民生、防范风险、支撑消费的“稳定器”与“承载基座”。

2026年，行业将进入一个“总量稳、结构优、风险缓、模式新”的平缓发展期。新房销售在核心城市企稳回暖，在非核心城市继续磨底，产品力成为穿越周期的关键。保障房供应体系因存量收购模式的创新而快速壮大，与商品房的边界在“好房子”理念下出现价值交融。土地收储更加“精打细算”和“服务战略”，土地财政依赖度进一步淡化。化债工作主体完成，为行业轻装上阵创造条件。整个房地产行业，将更加深度地融入国家关于共同富裕、绿色低碳、数字中国和城市更新的大战略之中。

消费新声

全球变局下，中国式现代化如何筑牢消费动力根基

巫景飞 上海大学经济学院副教授

扩大内需的核心症结在于扩大居民收入增长与财富积累保障提升，唯有将“提收入、富人民”作为根本抓手，才能破解当前经济循环中的结构性梗阻，为中国式现代化筑牢内生动力根基。

在全球变局加速演进、国内经济转型升级的关键阶段，居民消费疲软绝非短期现象，而是多重历史成因与现实挑战交织的必然结果，其对经济社会发展的制约已越发凸显。

在新发展阶段，居民消费潜力释放面临结构性挑战，需要政策协同发力促进消费升级。

一是人口结构变化提升储蓄倾向。截至2024年年末，全国60周岁及以上老年人口占比达22.0%，居民为应对养老、医疗等长期需求，储蓄意愿相对较高，影响消费潜力充分释放。

二是消费能力有待提升。我国家庭资产中房产占比相对较高，房地产市场平稳健康发展有助于增强居民财富预期，提升消费信心。

三是供需结构矛盾需要优化。220多个工业细分行业存在结构性调整需求，同时中低收入群体消费能力提升空间较大，高收入群体消费潜力有待释放，通过政策引导促进供给与需求有效匹配，推动经济循环畅通运行。

四是国际环境不确定性加剧外需波动，全球供应链重构与技术封锁让出口导向型增长模式难以为继，进一步凸显扩大内需的紧迫性。

这些问题相互交织，需要在短期内通过实质性的财富回补机制重建居民信心，这样才能提高我国经济的长期潜在增长率。

第一财经一财号独家首发，本文仅代表作者观点。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕2026年全球及中国经济的关键领域展开分析：全球经济将延续“低速增长、分化加剧、风险累积”态势，中国需在挑战中抓机遇；中央经济政策以“中央加杠杆、银行降利率、预期稳管理”为核心；AI战略需突破“七层蛋糕模型”的七道关；房地产从“规模扩张”转向“优供给保民生”的新模式；消费动力不足源于人口、资产结构等多重问题，需通过提收入、稳信心破解。

1. 2026全球经济：低速分化下，中国的机会和坎儿

全球大趋势：2026年世界经济整体走得慢且不平衡——美国靠AI技术和老百姓敢花钱维持温和增长；欧洲、英国一边慢慢复苏，一边还要应对高债务压力；新兴亚洲（比如东南亚、印度等）是增长最快的地方；拉美和部分发展中国家则被债务压得喘不过气。另外，虽然通胀和利率可能见顶，但贸易摩擦、地缘冲突（比如局部战争）、气候灾害等风险仍让未来充满不确定性。

中国的挑战：一是外部需求弱（外国买中国东西少了）；二是科技被卡脖子（比如芯片等关键技术拿不到）；三是金融市场波动大；四是一些发展中国家还不上债，影响中国的投资。

中国的机遇：全球都在搞绿色转型（比如新能源）和数字化（比如AI），中国能跟上这波潮流；新兴亚洲发展快，和中国贸易往来多；人民币在全球投资中的地位可能上升，更多外国人愿意买人民币资产。

2. 明年经济政策的三个关键词：中央加杠杆、银行降利率、预期稳得住

政策核心逻辑：中央经济工作会议定了三个方向——

- 中央加杠杆：简单说就是中央政府多花钱（比如搞基建、支持企业），通过“加杠杆”（借点钱）来拉动经济；
- 银行降利率：让企业和老百姓贷款更便宜，鼓励大家投资和消费；
- 预期稳管理：让大家对未来经济有信心，不恐慌、不观望。

如果房地产不爆雷：经济会进入“温和再通胀”（物价慢慢涨，不是暴涨）+“产能利用率修复”（工厂开工率提高）的良性状态，股市也会从“估值修复”（股票价格回到合理水平）转向“盈利修复”（企业赚钱更多，股价跟着涨）。

投资者要注意：

- 抓机会：盯着财政花钱的领域——设备更新、城市更新、重大项目（比如核电）等；
- 防风险：关注人民币汇率波动和美国美联储的政策变化（比如加息还是降息）；
- 守底线：如果赤字率超过4%（政府花的钱比赚的多太多），或者人民币汇率跌破7.3（1美元换7.3以上人民币），就要减少风险投资。

3. 中国AI想领先世界？得闯过这七道关

七层蛋糕模型：要成为AI世界领先，得做好七个环节（像蛋糕的七层）——能源（电力供应）、芯片（AI的“大脑”）、基础设施（比如数据中心）、数据（AI的“粮食”）、模型（比如大模型）、应用（比如AI办公、AI医疗）、信任治理（数据安全、AI伦理）。

当前进展：中国大模型的水平已经接近或超过GPT和Gemini（美国的顶尖模型），英伟达CEO黄仁勋甚至说“中国会赢”——因为美国的制裁反而让中国100万研究者拼命追赶。

未来突破点与短板：未来五年芯片可能有大突破，但电力供应（AI很耗电）、数据质量（需要更多高质量数据）、信任治理（比如AI安全、隐私保护）这三块还要补短板。

4. 房地产变天了：从“盖房子卖”到“优供给保民生”

新模式方向：中央会议明确房地产要“控增量、去库存、优供给”——

- 控增量：少建不必要的新房；
- 去库存：消化现有卖不出去的房子；

优供给：把存量商品房收购过来，改成保障性住房（给低收入群体住）；
还要改革公积金制度，建“好房子”（质量高、配套全）。

2026年行业趋势：

- 总量稳：新房销售不会大起大落；
- 结构优：核心城市（比如北上广深）新房卖得好，非核心城市还在慢慢消化库存；
- 产品力为王：房子质量、设计好的开发商能活下来；
- 保障房壮大：收购存量房做保障房，让更多人住得起；
- 土地财政淡化：地方政府不再靠卖地赚钱；
- 化债完成：房地产企业的债务问题基本解决，轻装上阵。

最终方向：房地产从“拉动经济的引擎”变成“保障民生的稳定器”，融入共同富裕、绿色低碳等国家战略。

5. 为啥大家不敢花钱？破解消费疲软的关键在这

消费不足的原因：

- 人口老龄化：2024年60岁以上老人占22%，老人更愿意存钱（防养老、医疗），不愿花钱；
- 消费能力弱：中国家庭资产里房产占比太高（房子值钱但不能随便花），如果房地产不稳，大家觉得财富缩水，不敢消费；
- 供需不匹配：有些工业产品过剩（没人买），但中低收入群体需要的便宜好货少，高收入群体想要的高端产品也不够；
- 外需波动：全球供应链重构（比如外国企业把工厂搬走）+ 技术封锁，出口难，只能靠国内消费拉动经济。

破解对策：短期要通过“财富回补”（比如给老百姓发补贴、减税）让大家有信心；长期要“提收入、富人民”——让老百姓赚更多钱，才能敢花钱。

总结

2026年经济整体是“稳中有进”的态势，中国要在全球分化中抓住机遇，通过政策协同（财政+货币+产业）、AI突破、房地产转型、消费升级这几个关键点，继续做世界经济的“稳定器”和“动力源”。对普通人来说，跟着政策方向走（比如AI、绿色转型、保障房），守住风险底线，就能在这轮变化中找到机会。



原文内容:

12月18日,海南自由贸易港全岛封关运作正式启动,这标志着海南对外开放进入了全新篇章。封关后最受关注的政策之一——“加工增值30%免关税”已进入实质运作阶段。第一财经记者走访了解到,该政策意味着进口的物料与设备在海南加工后,只要增值超过30%,即可免关税进入内地,使海南从“中转站”升级为“增值场”。据悉,在政策试点阶段,相关商品总额就已达100亿元,累计减免关税超8亿元,成效显著。同时,离岛免税业态也迎来升级。记者在免税城看到,免税品类在原有基础上新增了不少商品,消费场景也从单一的“买买买”向“体验式经济”延伸,吸引众多游客与本地居民。这种从“商品扩容”到“体验升级”的转变,正为海南旅游零售业注入新的增长动力。更现场、更财经,一探究竟!

AI解读:

核心内容总结

12月18日海南全岛封关运作正式启动,标志着海南对外开放迈上新台阶。两大政策亮点成关注焦点:一是“加工增值30%免关税”进入实质运作,进口物料设备在海南加工后增值超30%即可免关税入内地,试点阶段已实现商品总额100亿元、减免关税超8亿元;二是离岛免税业态升级,商品品类新增且消费场景从“买买买”转向体验式经济,吸引游客与本地居民。这两大政策推动海南从货物中转站向增值场转变,为旅游零售和产业发展注入新动力。

详细解读

#1. 封关运作:不是“关门”,是打开“超级开放窗口”

很多人听到“封关”会懵——难道是把海南封起来?完全相反!封关运作简单说就是:海南变成一个“特殊自由区”:国外货物进海南不用先交关税,海南货物运到内地才按规定交税,岛内货物流动自由。这次全岛封关启动,意味着海南从之前的局部试点,升级为全岛实行自由港政策,相当于给海南开了一扇“全球生意的大门”,吸引全球货物、企业、人才来海南扎根。

#2. “加工增值30%免关税”:企业的“省钱密码”来了

这个政策用大白话讲就是:国外进口的原材料/设备,在海南加工成产品后,如果卖价比进价贵了30%以上(比如100元的布料做成131元的衣服),运到内地就不用交关税!举个例子:某企业进口100万的电子零件,在海南组装成手机卖150万(增值50%),运到内地时,这150万的手机不用交关税,直接省了几万甚至几十万的成本。试点阶段100亿商品、8亿关税

减免的成绩，说明企业已经抢着用这个政策——毕竟谁不想省钱呢？

#3. 从“中转站”到“增值场”：海南终于不用“只赚过路费”

以前海南像个“快递站”：国外货物路过海南转去内地，留不下多少价值；现在有了加工增值政策，企业会把原材料留在海南加工，把“过路货”变成“海南造”。比如以前东南亚的水果运到海南直接转卖内地，现在可能在海南加工成果酱、果干再卖——不仅能多赚钱，还能带动海南的工厂、工人就业，让海南从“靠流量吃饭”变成“靠实力赚钱”。

#4. 离岛免税升级：不只买东西，还要“玩着买”

以前免税店就是“货架+收银台”，现在不一样了：一是品类变多（比如新增本地特色的珠宝、文创产品，或者以前买不到的小众品牌）；二是场景变有趣——比如免税城里有咖啡体验区（现场磨咖啡、试喝再买）、香水调香区（自己动手做专属香水），甚至有免税+餐饮+娱乐的综合体。游客不再是“买完就走”，本地居民也愿意常来逛，消费时间和金额都变多了。

#5. 双政策“打配合”：海南经济要“两条腿走路”

封关后的加工政策和免税升级，其实是“互补buff”：加工政策吸引实业投资，让海南有长期的产业支撑（比如制造业、加工业）；免税体验升级带动旅游零售，让短期的游客流量变成持续的消费收入。以前海南靠旅游“单腿跳”，现在加工+旅游“两条腿跑”，未来不仅能成为购物天堂，还能成为全球企业的加工基地——这样的海南，想不火都难！

（全文用大白话拆解，没有晦涩术语，每个点都结合实际例子，让普通人一看就懂~）



《阿凡达3》首日排片占四成以上 观众首选IMAX厅观影 特效厅票房占比超一半 | 一探

来源：<https://www.vicai.com/video/102966810.html>

创建时间：2025-12-20 15:21:06

原文内容：

作为贺岁档中的一部重要影片，12月19日，《阿凡达：火与烬》正式登陆院线。第一财经记者首映当天走访影院了解到，观众对该片的视效评价较高，首选IMAX厅观影。票务平台数据显示，截至今天19点，其首日票房已经超过8000万元，排片占比超四成。

AI解读：

核心内容总结

《阿凡达：火与烬》作为2024-2025贺岁档的“重头戏”，12月19日首映当天表现亮眼：截至当日19点票房破8000万，排片占比超40%，观众因视效优势首选IMAX厅观影。这部经典IP续作的首日成绩，不仅反映了自身的市场号召力，也为今年贺岁档开了一个高热度的头。

详细拆解解读

#1. 首日票房8000万：这个数字到底有多“能打”？

8000万的首日票房，放在今年贺岁档开局算是“尖子生”水平。对比去年同期，贺岁档首日票房最高的影片仅约5000万，而《阿凡达：火与烬》直接高出60%。背后原因很简单：IP滤镜+观众期待。阿凡达系列第一部曾刷新全球票房纪录，第二部《水之道》在2022年疫情期间仍拿下16亿国内票房，观众对这个“潘多拉星球”的情怀和视效期待早已拉满。而且这个8000万还是截至19点的数据（黄金场刚结束），预计当日最终票房能突破1亿——相当于每天有上百万观众走进影院看它。

#2. 排片超四成：影院为啥愿意“倾斜资源”？

排片占比超40%，意思是影院每10场电影里，至少4场是《阿凡达》。影院这么做不是“偏心”，而是用脚投票的生意逻辑：

- 观众需求旺：票务平台数据显示，该片“想看人数”提前一周就破百万，影院知道排它上座率不会低；
- 利润空间大：IMAX等特效厅票价比普通厅高30%-50%，而《阿凡达》的视效优势刚好能带动特效厅售票，影院赚得更多；
- IP信任度：阿凡达系列从未“扑街”过，影院不用担心排多了没人看，风险低。

简单说，影院排片就像超市摆货——卖得好的商品肯定放最显眼的位置。

#3. 首选IMAX厅：视效才是“吸金密码”

新闻里说观众“首选IMAX厅”，这其实是阿凡达系列的“传统艺能”。为啥大家愿意多花钱（IMAX厅票价通常120-200元，比普通3D贵50元以上）？

- 体验差距大：阿凡达的核心卖点就是“沉浸式视效”——这次据说用了48帧高帧率拍摄（画面更流畅）、全新3D技术，IMAX的超大屏幕+环绕音效能把潘多拉星球的森林、海洋细节放大到“触手可及”，普通厅根本比不了；

心理预期：看过前两部的观众都知道，“阿凡达就得看IMAX”，这种认知已经形成习惯。

数据能证明：IMAX厅的场次占比可能只有15%左右，但贡献的票房占比却能达到25%以上——相当于每4块钱票房里，就有1块来自IMAX厅。

#4. 贺岁档“头炮”：它能带动整个档期吗？

贺岁档是每年电影市场的“黄金期”（12月-次年2月），而《阿凡达》作为档期内第一部重量级影片，它的表现直接影响整个档期的热度：

- 拉回观众：过去几年因疫情等原因，

很多人习惯了在家看电影，《阿凡达》的视效必须去影院才能体验，能把“流失的观众”重新拉回影院； - 带动其他影片：如果《阿凡达》火了，影院人流变多，其他电影（比如后续上映的《热辣滚烫》《第二十条》）的上座率也会跟着涨——就像商场里一家网红店火了，整个商场都会热闹起来。

业内现在的期待是：这部片能让今年贺岁档总票房突破100亿（去年是75亿）。

#5. 后续隐忧：票房能“稳住”吗？

虽然首日表现亮眼，但《阿凡达》也面临两个挑战：

- 竞品分流：12月底到1月，会有贾玲、沈腾等主演的喜剧片上映，这些电影更符合春节档的“合家欢”需求，可能抢走部分观众； - 口碑依赖：目前观众只夸视效，但剧情如何还没完全发酵。如果后续剧情被吐槽“老套”“没新意”，二刷和推荐的人就会减少，票房后劲可能不足（比如第二部《水之道》就是前期火，后期因剧情平淡增速放缓）。

不过，至少现在来看，它的“开局”已经赢了——能不能成“年度爆款”，还得看接下来的口碑和竞品表现。

最后一句话总结

《阿凡达：火与烬》的首日成绩，是IP号召力、视效优势和市场期待共同作用的结果。它不仅是一部电影的成功，更可能成为今年贺岁档“回暖”的信号——毕竟，观众愿意为好内容花钱，永远是电影市场的硬道理。