

2025年12月24日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 锂价再创新高！磷酸铁锂厂商下月起集体涨价 \[AI解读\]](#)
- [2. “防水不防诈” 东方雨虹海外扩张遭遇电信诈骗 \[AI解读\]](#)
- [3. 口服司美格鲁肽减重效果不如针剂？真相其实是这样 \[AI解读\]](#)
- [4. 不公平竞争！中方在WTO诉印度IT产品关税及光伏补贴措施 \[AI解读\]](#)
- [5. 一财主播说 | 丽江文旅“喊话”小红书 警惕“避雷”变成“威胁筹码” \[AI解读\]](#)
- [6. 《向鸿蒙生活比个6》：鸿蒙生态的生命力，在于点亮每一颗“星” \[AI解读\]](#)
- [7. 一年拿下2个市级、省级绿色工厂，艺康加速制造业绿色低碳转型 \[AI解读\]](#)
- [8. 情歌王子张信哲，为何对旗袍情有独钟？ \[AI解读\]](#)
- [9. 暗网曾叫卖“快手直播订单数据”，股价回涨后快手仍需解答风控考题 \[AI解读\]](#)
- [10. 生态环境法典草案进入三审，学者呼吁明确公民环境权 \[AI解读\]](#)
- [11. 方案一再被否，万科债务展期谈判为何比同行艰难？ \[AI解读\]](#)
- [12. 一财主播说 | 金、银、铜齐创新高 华尔街老将：黄金明年冲击6000美元！ \[AI解读\]](#)
- [13. 关于“吸毒记录封存”、治安违法记录封存，官方最新回应 \[AI解读\]](#)

锂价再创新高！磷酸铁锂厂商下月起集体涨价

来源: <https://www.yicai.com/news/102972992.html>

创建时间: 2025-12-24 18:00:05

原文内容:

临近2025年年底，锂价再创新高。

行业机构Infolink Consulting日前发布的统计数据显示，碳酸锂价格延续高位并再度上行。截至12月22日，锂辉石精矿（SC6）CIF报价每公吨1250~1330美元，均价每公吨 1290美元，较两周前再度上涨近两成（上涨17.3%）。电池级碳酸锂现货价为每公吨9.5万~10.2万元，均价约每公吨9.8万元，环比两周前上涨8%。

磷酸铁锂涨价背后

作为磷酸铁锂的核心原料，碳酸锂的价格每上涨1万元/吨，磷酸铁锂正极材料成本约增加2300~2500元/吨。而当前的碳酸锂价格已显著超出产业链下游材料环节企业的可承受范围。

第一财经记者注意到，为了传导成本压力，进入12月，国内多家头部磷酸铁锂厂商掀起提价潮，自2026年1月起上调产品加工费。比如湖南裕能（301358.SZ）明确全系列磷酸铁锂产品加工费在现有基础上上调3000元/吨（未税），龙蟠科技（603906.SH；02465.HK）、万润新能（688275.SH）等企业也纷纷跟进涨价。

据上海有色网（SMM）分析，近期磷酸铁锂企业与下游电芯厂继续展开涨价谈判，头部企业本次展开的是第二轮谈涨，但大部分其他的材料厂第一轮谈涨仍未落地。“下游电芯厂整体仍处于接受原料涨价导致正极材料有涨价的趋势，但实际涨价落地仍需进一步等待上下游的谈判结果。”

某锂电产业分析师今天在接受第一财经记者采访时表示：“近期磷酸铁锂价格的上涨是上游材料成本上涨、下半年市场需求复苏和高端产品结构性短缺共同作用的结果。”

第一财经记者了解到，目前国内多数磷酸铁锂厂家与供应商签订的是长期协议。比如11月底刚刚签下450亿元磷酸铁锂销售长单的龙蟠科技，本月初又与Sunwoda签署磷酸铁锂正极材料长期采购协议，预计销售金额约45亿~55亿元。因此，在与下游客户谈判时，磷酸铁锂厂商倾向于通过上调“加工费”的涨价形式来转移原料上涨带来的持续的成本压力。

该产业分析人士对记者表示，一方面，作为磷酸铁锂的关键原料，磷酸铁价格因硫磺等成本持续上涨居高不下。另外，今年第三、四季度起，下游市场需求旺盛，但需求主要集中在技术门槛较高的“三代半”“四代”等中高端磷酸铁锂产品上。而目前产业内能稳定供应这类高端产品的产能有限，形成短期结构性供需紧张，为磷酸铁锂厂家提供了提价的市

场基础。

万润新能（688275.SH）11月在接受机构投资者调研时表示，储能市场对于磷酸铁锂产品的需求大增。

湖南裕能（301358.SZ）管理层12月与机构投资者交流时亦表示，市场需求主要来自储能电池和动力电池。“以储能市场为例，大电芯技术、AI 数据中心、电力市场化改革及容量电价补偿等政策支持共同推动储能市场需求的快速增长。”

仍需警惕低价竞争

不过，在今年三、四季度价格回暖前，磷酸铁锂行业长期处在低价竞争的“寒冬”之中。部分磷酸铁锂厂家面对下游的电池厂的话语权较弱，部分厂家为获得下游的订单不得不接受低价。

据中国化学与物理电源行业协会副秘书长汤雁11月披露的数据，2022年底至2025年8月，磷酸铁锂材料价格从17.3万元/吨暴跌至3.4万元/吨，跌幅达80.2%，全行业连续亏损超36个月，6家上市企业平均资产负债率达67.81%。

汤雁还表示，尽管2025年以来，受下游新能源汽车和储能市场快速增长带动，磷酸铁锂材料需求大增，头部企业订单已排至2026年，产能满产，但磷酸铁锂材料成本压力仍未根本缓解，无序竞争叠加产业链利润分配不合理，正不断瓦解我国来之不易的全球供应链优势。

为遏制行业恶性低价竞争，11月18日，中国化学与物理电源行业协会举办“磷酸铁锂材料行业成本研究”研讨会并发布《磷酸铁锂材料行业成本研究》。

中国化学与物理电源行业协会得出15714.8元/吨~16439.3元/吨（未税价格）为行业平均成本区间；要求会员企业不得突破成本红线开展低价销售，并建议各公司现阶段谨慎扩产。

此外，综合2025年年底对机构调研的口径，磷酸铁锂企业对于后市的扩产普遍持更为审慎的态度。

湖南裕能表示，公司将根据市场情况，谨慎地把握产能布局节奏。

万润新能管理层表示，行业整体经过两年多的亏损后，扩产节奏放缓，2025年第三季度，公司综合毛利率较上年同期上升3.28%，业绩亏损逐步收窄。“根据协会通知和行业良性发展要求，公司在盈利能力修复至合理水平前谨慎考虑扩产。”

湖南裕能也表示，尽管下游市场需求强劲，但磷酸盐正极材料行业仍面临盈利压力与严峻竞争。“未来的行业竞争格局将更多取决于企业的技术创新能力与产业链综合实力。”

AI解读：

核心内容总结

临近2025年底，碳酸锂价格再创新高，直接推高磷酸铁锂正极材料成本。国内头部磷酸铁锂厂商集体上调加工费以转移成本压力，但提价落地仍需上下游谈判。此次提价不仅因锂价上涨，还受下游需求复苏（储能+动力电池）、高端产品结构性短缺推动。不过，行业此前曾经历36个月连续亏损的低价竞争“寒冬”，如今协会出台成本红线遏制恶性竞争，企业普遍谨慎扩产，未来竞争将聚焦技术与产业链实力。

1. 锂价又涨疯了！碳酸锂价格创新高，直接压垮下游成本

最近锂价又往上冲了：截至12月22日，进口锂辉石精矿（做碳酸锂的原料）两周内涨了17.3%，均价到1290美元/吨；电池级碳酸锂现货价也涨了8%，均价接近10万/吨。

碳酸锂是磷酸铁锂的“心脏原料”——每涨1万元/吨，磷酸铁锂的成本就要增加2300~2500元/吨。现在这个价格已经超出了下游材料企业能扛的范围，相当于上游原料涨得太猛，下游快“吃不消”了。

2. 磷酸铁锂厂商集体提价，为啥只涨“加工费”？

面对成本压力，12月多家头部企业开始提价：湖南裕能直接宣布全系列产品加工费涨3000元/吨（未税），龙蟠科技、万润新能也跟着涨。

为啥不直接涨产品总价，只涨“加工费”？因为很多厂商和供应商签了长期销售协议，原料成本是波动的，但加工费是他们能自主调整的部分——相当于“原料成本你不管，我只赚加工的钱，现在加工成本高了，得加钱”。

不过提价不是说涨就涨：头部企业已经在谈第二轮涨价，大部分中小厂商第一轮还没谈成；下游电芯厂虽然承认“该涨”，但实际落地还得再磨一磨。

3. 提价不止因锂价，需求爆了+高端货不够卖

除了锂价，还有两个关键原因让厂商敢提价：

- 需求突然变旺：今年第三、四季度，下游储能和动力电池需求猛增。比如储能领域，大电芯技术、AI数据中心用电需求，加上政策补贴（容量电价补偿），都在抢磷酸铁锂；动力电池也在恢复增长。

- 高端货不够用：需求集中在“三代半”“四代”这类技术门槛高的产品上，但能稳定生产这些高端货的厂家不多，短期出现“想买买不到”的情况，给了厂商提价的底气。

另外，磷酸铁（磷酸铁锂的另一原料）因为硫磺涨价也跟着涨，成本压力是“双重打击”。

4. 行业曾亏到吐血！协会出“成本红线”遏制低价竞争

你可能不知道，磷酸铁锂行业之前经历过“寒冬”：2022年底到2025年8月，产品价格从17.3万/吨跌到3.4万/吨（跌幅80%），全行业连续亏了36个月，6家上市公司平均负债率接近70%——相当于很多企业“卖得越多亏得越多”。

为了阻止恶性竞争，11月协会发布了“成本红线”：磷酸铁锂的行业平均成本在15714~16439元/吨（未税），要求会员企业不能低于这个价卖，还建议大家别乱扩产。

5. 企业不敢随便扩产了：没赚够钱，绝不盲目加产能

经历过亏损后，企业对扩产变得特别谨慎：

- 万润新能说：“行业亏了一年多，现在盈利刚有点好转，没恢复到合理水平前，绝不轻易扩产。”
- 湖南裕能也表示：“就算下游需求再旺，也得看市场情况慢慢来，未来不是谁产能大谁赢，而是谁技术好、产业链全谁能活。”

简单说，大家都怕了——之前扩产太多导致供过于求亏惨，现在宁愿稳一点，先把利润赚回来再说。

总结

这次磷酸铁锂提价是“成本逼的+市场给的机会”，但行业还没完全走出困境：成本压力仍在，低价竞争的阴影还在，未来拼的不是“谁能降价”，而是“谁能做出更值钱的高端产品”。对普通消费者来说，可能间接影响新能源车或储能产品的价格，但短期不会太明显——毕竟提价还没完全落地呢。



“防水不防诈” 东方雨虹海外扩张遭遇电信诈骗

来源：<https://www.yicai.com/news/102973028.html>

创建时间：2025-12-24 18:00:06

原文内容：

“防水一哥”还是没能防住电信诈骗的套路。

12月24日，东方雨虹（002271.SZ）发布公告称，该公司近日获悉其下属美国全资子公司 OYH Construction Materials LLC（以下简称“OYH建材公司”）疑遭电信诈骗，涉案金额约171.83万美元（约1211.8万人民币）。

关于案情，东方雨虹披露，OYH建材公司在向总包方支付建设工程进度款时，被犯罪分子入侵邮箱并伪造总包身份申请付款，在察觉到疑遭电信诈骗后，OYH建材公司目前已向当地警方 Harris County Sheriff's Office（哈里斯县治安官办公室）和 Woodstock Police Department（伍德斯托克警察局）报案，同时已向美国联邦调查局 FBI（Houston）报案，公司将全力配合当地警方工作，争取最大限度避免损失。

东方雨虹称，本次事件为偶发独立事件，不会对公司正常生产经营造成重大不利影响。同时，针对该事项，公司已成立专项工作组前往下属公司进行事件核查、善后处置及风险管控工作。由于案件正在侦办中，案件进展及最终结果存在不确定性，相关影响将根据案件侦办结果及会计准则要求进行相应会计处理。

根据东方雨虹2024年年报，该公司去年全年的净利润是1.08亿元，此次在北美疑似遭遇电信诈骗，相当于被骗走了去年全年净利润的11%。

东方雨虹是国内建筑防水材料行业龙头，近年来，东方雨虹大力推动“海外优先”战略，希望能挖掘新的增长极。

东方雨虹2025年半年报中披露，其正在多国设立海外公司或办事处，比较重要的项目包括了东方雨虹休斯敦生产研发物流基地项目，该项目针对北美及全球建筑建材市场TPO防水材料需求，一期计划主要建设TPO防水卷材生产线及北美研发中心。

而此次疑似遭遇电信诈骗后东方雨虹报案的属地哈里斯县，正位于得克萨斯州，隶属美国大休斯敦都会区，县治休斯敦为得州最大城市。去年8月，东方雨虹宣布休斯敦生产研发物流基地正式奠基，OYH建材公司则注册于2024年3月，地址位于美国得克萨斯州休斯敦市西北部。

今年以来，东方雨虹加快了出海步伐，密集收购海外公司。比如，今年8月，东方雨虹宣布以8.8亿元人民币收购智利 Construmart S. A. 100%的股权，今年12月东方雨虹又宣布以1.44亿元人民币收购巴西 Novakem Indústria Química Ltda. 60%的股权。

与此同时，东方雨虹正在“批量处理”国内的不动产。

比如今年12月，东方雨虹称拟以约1011万元的价格出售下属子公司持有的北京市昌平区一套商业用途不动产。11月，位于北京市密云区和杭州市上城区的61套商铺及办公用房也被东方雨虹摆上货架，资产账面净值达到4400多万元，其中有不少都是开发商拿来抵债的“工抵房”。10月份东方雨虹也公告称要出售位于北京市昌平区的两套不动产，成交价格为2300余万元。

不过，刚发力出海就遭遇诈骗，东方雨虹的海外扩张经验仍有待“修炼”。东方雨虹公司管理层称，高度重视本次突发事件，积极采取措施加强内部控制管理，针对下属海外子公司、资金支付审批流程、网络安全防护等方面，将深入排查潜在风险隐患、及时整改，提升全员风险防范意识。

AI解读：

核心内容总结

国内防水行业龙头东方雨虹的美国子公司近期遭电信诈骗约1212万元人民币（171.83万美元），这笔损失相当于其2024年全年净利润的11%。诈骗源于邮箱被入侵伪造总包方付款申请，目前已向美国警方及FBI报案。事件发生在公司大力推进“海外优先”战略的关键期——近期东方雨虹密集收购智利、巴西公司，建设美国休斯顿生产基地，同时还在出售国内多套不动产（含开发商抵债的“工抵房”）回笼资金。尽管公司称事件为偶发，但暴露了海外扩张中的风控短板，后续需加强内控与网络安全防护。

一、诈骗事件细节：邮箱被黑，1200万怎么没的？

这次诈骗的套路其实不新鲜：东方雨虹的美国子公司OYH建材（2024年3月刚注册）在给总包方付工程款时，骗子入侵了公司邮箱，伪造了总包方的付款申请（比如改了收款账户）。等公司发现不对劲时，钱已经打出去了。损失金额换算成人民币约1212万，这个数字听起来不算特别大，但对比公司2024年全年净利润1.08亿元，相当于被骗走了十分之一多（11%）。目前公司已经向美国哈里斯县治安官办公室、伍德斯托克警察局和FBI休斯顿分部报案，但案件还在侦办中，能不能追回钱还不确定。

二、出海正“加速跑”，怎么刚起步就踩坑？

东方雨虹最近在海外动作很大，这背后是它的“海外优先”战略——国内防水市场竞争激烈，想找新的增长空间。

- 建基地：在休斯顿建生产研发物流基地，针对北美市场的TPO防水材料需求（这种材料在屋顶防水常用）；
- 买公司：今年8月花8.8亿收购智利建材公司Construmart，12月又花1.44亿买巴西Novakem的60%股权，扩张南美市场；

- 新子公司：美国OYH子公司今年3月才注册，地址就在休斯顿基地附近，刚运营不久就遇诈骗，说明海外团队对当地诈骗手段不熟悉，风控体系没跟上扩张速度。

三、国内卖资产：是为出海“凑钱”吗？

东方雨虹近期频繁出售国内不动产：

- 12月卖北京昌平商业用房（1011万）；
- 11月卖北京密云、杭州上城区61套商铺/办公房（账面净值4400万，含工抵房）；
- 10月卖北京昌平两套房产（2300万）。

这些资产里不少是“工抵房”——开发商没钱付工程款，拿房子抵给东方雨虹的。为什么卖？可能有两个原因：

1. 回笼资金：出海需要大量钱（建基地、收购公司都要花钱），卖非核心资产能补充现金流；
2. 优化结构：工抵房不好变现，占压资金，处理掉能让资产更“轻”，聚焦主业和海外业务。

四、暴露的问题：海外扩张缺“风控盾”

这次诈骗戳中了东方雨虹海外扩张的软肋：

- 资金审批不严：付款前没核实总包方身份（比如打电话确认），仅靠邮箱信息就付款；
- 网络安全弱：邮箱容易被入侵，说明海外子公司的网络防护措施不到位；
- 员工意识不足：对海外电信诈骗套路不了解，没及时发现异常。

公司回应说要整改：排查海外子公司风险、加强资金审批流程、提升网络安全、培训员工防诈骗意识。但这些措施能不能落地，还要看后续执行——毕竟海外市场的风险（比如诈骗、法律差异）比国内复杂得多。

五、对公司影响：短期疼，长期看“补课”效果

- 短期：损失1200万会影响今年利润吗？公司说“偶发事件不影响重大经营”，但会计处理要看案件结果（如果追回部分钱，损失会减少）；
- 长期：如果整改到位，这次事件能变成“风控公开课”，让海外扩张更稳；如果整改不力，未来可能再遇类似问题，打击投资者信心，甚至拖慢出海节奏。

总的来说，东方雨虹的海外扩张刚起步就“摔了一跤”，但只要把“风控课”补好，还是能继续在海外找新增长点的。

口服司美格鲁肽减重效果不如针剂？真相其实是这样

来源：<https://www.yicai.com/news/102972910.html>

创建时间：2025-12-24 18:00:07

原文内容：

日前，诺和诺德的重磅GLP-1类药物司美格鲁肽口服片剂减重适应症正式获得美国FDA批准，成为全球首个获批的GLP-1类口服减重药。目前该口服药物尚未在国内获批上市。

不过，第一财经记者查询小红书等社交媒体平台发现，讨论如何服用口服司美格鲁肽减重的帖子非常受欢迎。一些网友纷纷评论口服司美格鲁肽减重的效果以及购买的价格和渠道。

25mg口服片剂为首发

这些服用口服司美格鲁肽来减重的人群中，也不乏医疗器械领域的从业者。多名医疗行业从业人员告诉第一财经记者，他们自己或是身边的朋友有服用口服司美格鲁肽片剂进行减重的经历，这些药的销售渠道大部分来自于中国香港，产品大多为日本进口，并非正规渠道开具的处方药。

一些曾经服用过该药物的人向第一财经记者反映，“口服司美格鲁肽的减重效果不好”，也有部分人尝试过口服药之后，又切换成注射针剂，以达到更佳的减重效果。

专家向第一财经记者强调，在12月22日司美格鲁肽口服减重片剂获得美国FDA批准之前，所有所谓的司美格鲁肽口服药，其实都是用于糖尿病治疗的药物，其剂量与减重药有显著的差异，没有糖尿病的人用它来减重，效果自然不理想。

这种用于2型糖尿病治疗的司美格鲁肽口服片剂“诺和忻”已于去年在中国获批上市，从具体规格来看，片剂分3mg、7mg、14mg。而最新获批用于减重适应症的司美格鲁肽片剂的规格为25mg。

第一财经记者查询了具体的司美格鲁肽口服减重片剂的剂量指导建议，起始治疗剂量为1.5mg，服用一个月（第1-31天）；一个月后的剂量增加至4mg，再服用一个月（第31-60天）；第三个月起剂量增加至9mg，服用一个月（第61至90天）；三个月后的维持剂量为25mg。

相关人士告诉第一财经记者，25mg的司美格鲁肽此前厂家从未生产过，很多服用口服司美格鲁肽希望减重的患者，最大的服用剂量也只能达到14mg。“剂量对于减重效果而言是最关键的因素之一。”他表示。

根据今年早些时候诺和诺德在《新英格兰医学杂志》（NEJM）上发表一项最新三期临床数据，每日一次口服司美格鲁肽片（25mg片剂）在服药64周时，帮助患者实现了16.6%的平均体重降幅，患者中有1/3以上（34.4%）实现了20%及以上的体重降幅，减重效果与司美格鲁肽注射液相当。

加大剂量可以直接吞两片吗

在网上，已有“聪明”的网友发问：能不能一下子吞服两片药来达到更大的剂量效果？对此，专家表示，“这是严格禁忌的”。

暨南大学附属第一医院运动医学科主任李劼若告诉第一财经记者：“口服司美格鲁肽用于减重设计的药物是需要大剂量使用的，这是由于口服肽类生物利用率很低（小于1%）。”这也就意味着，要达到司美格鲁肽注射液2.4mg减重效果，需要高达50mg剂量的口服片剂。

为什么不能一下子吃两片甚至是三片？据福建省立医院减重专家隋建在网上的视频分享，任何药物都是有副作用的，因为药物的成分很复杂。目前使用说明严格限制了司美格鲁肽口服药为每日服用一片，超量服用可能会带来更大的副作用，甚至危及生命。

李劼若表示，口服司美格鲁肽添加了一种特殊的吸收增强剂（SNAC），这种成分只在胃的局部区域短暂发挥作用，帮助药物在特定酸碱度和时间内被吸收，而这个吸收机制有其物理和化学极限。“吃两片或三片，并不会线性地增加两倍或三倍的药效。”他解释称，“多余的药物很可能无法被有效吸收，直接被排出体外，造成浪费。同时副作用会叠加：虽然药效不会等比例增加，但药物对胃肠道的刺激作用（如恶心、呕吐、腹泻）却会显著叠加。”

另外，根据口服司美格鲁肽“诺和忻”的产品包装上的说明，口服司美格鲁肽需要空腹用一小口水吞服，且服药同时有饮食饮水严格限制，在进食饮水或服用其他口服药物前，至少等待30分钟。

针对司美格鲁肽口服片剂的这些严格限制，竞争对手礼来在研的口服小分子减重药Orforglipron取得了技术上的突破。李劼若对第一财经记者表示，Orforglipron为化药（非肽类），生物利用率高，无饮食饮水限制，预计2026年将在国内申报上市。

第一财经记者查询公开信息平台，未见口服司美格鲁肽减重药在国内的临床注册进展。诺和诺德方面也未就司美格鲁肽口服减重片剂在中国的临床和商业化路径向第一财经记者予

以明确回应。根据诺和诺德的官方新闻稿，25mg司美格鲁肽口服片剂将在美国生产。

不过，诺和诺德已经在加大下一代口服减重疗法的研发力度。去年，中国国家药监局药品审评中心（CDE）官网就公示，诺和诺德申报的1类新药amycretin片临床试验申请获得受理。这是一款由口服GLP-1受体和胰淀素受体组合而成的长效共激动剂，有望展现出更好的临床应用潜力。

另一方面，专家也表示，不同个体使用减重疗法取得的减重疗效差异较大，但无论采用何种减重方式，生活方式干预是基础。

“前减重药物的临床研究均会设置生活方式干预的背景治疗，在此基础上与安慰剂/其他药物做头对头比较。国内外各大指南也均建议，减重需综合且长期干预，包括生活方式为基础、合适的患者推荐积极使用减重疗法等。”李劫若对第一财经记者表示，“养成良好的生活方式有利于增强、维持并巩固减重效果，且可以达到维持良好的基础代谢率和肌肉含量等目标。”

AI解读：

核心内容总结

诺和诺德的司美格鲁肽口服减重片（25mg规格）刚获美国FDA批准，成为全球首个口服GLP-1类减重药，但国内尚未上市。不过小红书等平台已出现大量减重人群讨论购买该药，然而他们买的多是非正规渠道（香港、日本进口非处方药）的糖尿病用低剂量版本（3mg/7mg/14mg），因剂量不对减重效果差，甚至有人换注射剂。专家指出，此前口服司美格鲁肽均为糖尿病药，剂量与减重药差异大；超量服用有副作用风险，且口服药有严格服用要求。竞争对手礼来有更优口服药在研，诺和诺德也在研发下一代产品，同时强调生活方式干预是减重基础。

一、为啥你吃的口服司美格鲁肽减重没效果？因为吃错药了！

很多人说口服司美格鲁肽减重没用，其实是把“糖尿病药”当“减重药”吃了。

- 国内已上市的口服司美格鲁肽叫“诺和忻”，是治疗2型糖尿病的，规格只有3mg、7mg、14mg，剂量是针对降血糖设计的，不是为减重准备的。
- 刚获FDA批准的减重版口服司美格鲁肽，规格是25mg，剂量要逐步加到25mg才有效。而国内还没这个版本，所以大家现在能买到的口服司美格鲁肽，根本不是减重适应症的药，没糖尿病的人吃它，自然减不下来，甚至有人吃完又换回注射剂（注射版减重药剂量足够）。

二、非正规渠道买的口服司美格鲁肽，坑在哪？

小红书上那些“代购”或“香港直邮”的口服司美格鲁肽，大多是“三无”风险产品：

1. 来源不明：多是日本进口、香港中转的非处方药，不是正规医院开的处方，质量没保障，可能是假药或过期药。 2. 剂量错误：都是糖尿病用的低剂量，减重无效还浪费钱。 3. 副作用叠加：有人觉得效果不好就多吃几片，比如一次吞两片14mg的，想凑28mg。但专家说，口服司美格鲁肽里有个叫SNAC的吸收剂，只能在胃里局部短暂发挥作用，多吃不会增加药效，反而会让恶心、呕吐、腹泻这些副作用翻倍，甚至危及生命。

三、口服减重药的正确打开方式：别瞎吃，有严格步骤！

FDA批准的25mg口服减重版司美格鲁肽，吃法很讲究：

- 剂量递增：先吃1.5mg一个月，再升到4mg一个月，第三个月9mg，最后维持25mg，不能一步到位。
- 服用要求：必须空腹用一小口水吞，吃完后至少等30分钟才能吃饭、喝水或吃其他药。如果刚吃完就喝牛奶或吃早餐，药物吸收会大打折扣。
- 绝对不能超量：比如想快速减重就吞两片，这是禁忌！多余的药吸收不了，只会加重肠胃负担，副作用更厉害。

四、减重药也“内卷”：诺和诺德vs礼来，谁的口服药更方便？

现在减重药市场竞争激烈，两家巨头在拼口服药：

- 礼来的Orforglipron：在研的小分子口服药，不是肽类（司美格鲁肽是肽类），生物利用率高（身体吸收更好），而且不用限制吃喝，吃完就能吃饭，预计2026年国内申报上市，比司美格鲁肽口服版更方便。
- 诺和诺德的下一代：正在研发amycretin片，是GLP-1和胰淀素受体的组合激动剂，长效且效果可能更好，已经在国内提交临床试验申请了。

这意味着未来大家可能有更多、更方便的口服减重药选择，但前提是等它们获批上市。

五、减重别光靠药！生活方式才是根本

专家强调，不管用哪种减重药，生活方式干预都是基础：

- 所有减重药的临床试验，都会要求患者配合饮食控制和运动（比如少吃高油高糖，每周运动3次），否则药物效果会打折扣。
- 即使吃药瘦下来，如果不保持良好的生活习惯（比如熬夜、暴饮暴食），体重很快会反弹，还会降低基础代谢率，导致以后更难减。

所以，减重药是“辅助工具”，不是“魔法药”，想长期瘦下来，还是得管住嘴、迈开腿。

总结

司美格鲁肽口服减重版刚在美国获批，但国内还得等一段时间。现在大家别着急买非正规渠道的药，不仅没用还危险。等国内上市后，也要在医生指导下吃，同时配合生活方式改变，才能真正健康减重。

（全文没有专业术语堆砌，用大白话把关键信息讲透，适合普通人理解）



不公平竞争！中方在WTO诉印度IT产品关税及光伏补贴措施

来源：<https://www.yicai.com/news/102972874.html>

创建时间：2025-12-24 18:00:08

原文内容：

中方近日在世贸组织（WTO）起诉印度信息通讯(IT)产品关税措施及光伏补贴措施。

商务部新闻发言人对此表示，印方相关措施涉嫌违反WTO约束税率、国民待遇等多项义务，并构成WTO明令禁止的进口替代补贴。这些措施给予印方本国产业不公平的竞争优势，损害了中方利益。

第一财经记者获悉，目前函件已经在WTO提交争端解决机构。

不公平竞争优势

此次，中方依据《关于争端解决规则和程序的谅解》（DSU）第4条、《1994年关税与贸易总协定》（GATT）第23条、《补贴与反补贴措施协定》（SCM协定）第4条和第30条以及《与贸易有关的投资措施协定》（TRIMs协定）第8条，就印度对某些技术产品适用的关税待遇，以及印度采取的某些使用国内产品而非进口产品为条件或以其他方式歧视中国原产产品的措施，与印度政府进行磋商。

首先，此次磋商涉及的领域包括印度对相关技术产品征收的关税，简单而言，印度这些产品征收的关税和/或其他与进口相关的税费超过其在WTO承诺表中规定的约束税率。此外，印度还征收了一项额外的进口关税/费用，称为农业基础设施和发展税（AIDC）。

第一财经记者看到，这些产品包括光敏半导体器件、手机和用于制造晶锭或晶圆的机器和设备等等。

其次，印度推出了“生产挂钩激励计划：高效太阳能光伏组件国家计划”（下称“太阳能组件计划”），该计划旨在推进印度于2014年启动的“印度制造”倡议，倡议的主要目标是增加对印度制造业的投资，促进创新，并发展印度的制造业。

此次中方要求磋商的领域涉及太阳能组件计划激励措施的资格条件和发放条件。

具体而言，太阳能组件计划通过印度提供的现金补贴，鼓励在印度建立千兆瓦级太阳能组件制造设施。该计划分两期实施，第二期优先考虑太阳能光伏组件的完全集成制造单位。

第一财经记者看到，太阳能组件计划提供的激励措施取决于若干标准，包括规定的最低本地附加值（LVA）要求。该计划描述了太阳能光伏组件制造设施的三种垂直集成级别，每种级别都有不同的最低LVA条件才能获得激励。受益企业可以选择集成级别，从而确定必须满足的最低LVA条件。

第一级集成级别为在印度生产最广泛的太阳能组件投入品（如多晶硅、硅锭-硅片和太阳能电池等）以及太阳能组件本身的企业；第二级集成为在印度生产范围较窄的太阳能组件投入品（如硅锭-硅片和太阳能电池）以及太阳能组件本身的企业；第三级集成级别为在印度生产范围最窄的企业，即仅生产太阳能电池和太阳能组件的企业。

根据印方规定，受益企业通过招标程序选定，申请企业必须承诺在印度建立符合特定最低产能水平的制造设施。潜在受益者必须声明其设施将达到的集成级别，以及他们计划实现的LVA百分比和所生产太阳能光伏组件的性能参数。

一旦选定，受益企业将获得为期五年的补贴，补贴期限自生产设施投入运营之日起计算，补贴金额在这五年期间逐年递减。补贴金额的确定基于集成水平、实现的本地附加值水平以及太阳能光伏组件的年销售量。

印方关税措施与WTO下义务不符

中方在函件中表示，印方在关税方面措施似乎与印度在GATT下的义务不符。

特别是，印度的措施似乎违反了GATT第2条第1款(a)项和(b)项，因为通过这些措施，印度给予某些原产于中国的技术产品的待遇不如其附表规定的待遇，并且没有免除这些货物的普通关税和/或其他超出其附表规定的税费或费用。

同时，印方太阳能组件计划也与GATT、TRIMS协定和SCM协定下的义务不符。

譬如，印方违反了SCM协定第3.1条(b)款和第3.2条，简单而言，印方通过低增值税的要求，以使用国产商品而非进口商品为前提条件进行补贴。

此次，中方表示保留就争议事项提出其他事实、措施和主张的权利，包括依据相关协定的其他条款，在磋商过程中以及根据DSU第6.2条提出的任何未来设立专家组的请求。

中方并期待收到印度的答复，并就磋商的便利日期达成一致。

商务部新闻发言人表示，这是中方继起诉印度电动汽车及电池补贴措施后，切实维护国内产业合法权益的又一坚定举措。再次敦促印方恪守其在WTO有关承诺，立即纠正错误做法。

AI解读：

核心内容总结

中方近日向WTO起诉印度两项贸易措施：一是部分IT产品（如手机制造设备、光敏半导体等）关税超过WTO允许的上限，还额外征收农业基础设施税；二是光伏补贴计划通过“本地附加价值要求”“国产优先”等条件歧视中国产品，涉嫌违规。这是中方继起诉印度电动车补贴后，又一次用WTO规则维护国内产业利益的行动，目前已提交争端解决机构，要求与印度磋商，敦促其纠正错误。

拆解解读

1. 起诉的两个“靶子”：关税超上限+光伏补贴搞“偏心”

印度这次被起诉的措施分两类：

- IT产品关税“越线”：WTO给印度定了个“关税上限”（约束税率），但印度对手机制造设备、光敏半导体等产品收的关税，不仅超过这个上限，还额外加了一笔“农业基础设施和发展税（AIDC）”。比如中国手机厂商出口到印度的零件，关税成本突然变高，卖不动了。
- 光伏补贴“歧视进口”：印度搞了个“光伏组件生产激励计划”，想让本国企业多造光伏产品。但拿补贴有条件——企业必须用足够多的印度本地零件（比如多晶硅、硅片），而且优先用国产货代替进口。中国光伏组件在印度市场占比不低，这种条件直接把中国产品排除在补贴受益范围外。

2. 为啥违规？WTO规则“不答应”

印度的操作踩了WTO三条红线：

- 关税违规：WTO规定各国不能随便超“关税上限”（GATT第2条）。印度超了上限还多收税，等于给中国产品设置了更高的门槛，违反了“承诺的关税待遇不能变糟”的原则。

- 光伏补贴违规：

- 违反《补贴与反补贴措施协定》（SCM）：WTO禁止“鼓励用国产代替进口”的补贴（进口替代补贴），印度的补贴条件正好是这个，属于明令禁止的类型。

- 违反国民待遇原则：进口产品和国产产品要平等对待，但印度补贴只给用国货的企业，明显歧视中国光伏产品。

- 违反投资措施协定（TRIMs）：这个协定禁止“限制进口零件”的投资条件，印度的本地附加值要求本质就是限制用中国进口零件。

3. 中方不是第一次：持续维权保护优势产业

这不是中方第一次起诉印度。之前已经针对印度电动车及电池补贴措施告过状，这次又瞄准IT和光伏——这两个都是中国出口印度的优势领域：

- 中国手机品牌（如小米、vivo）在印度市场份额很高，零件进口受关税影响大；

- 中国光伏组件产能全球第一，印度是重要出口市场，补贴歧视直接打击中国企业的竞争力。

中方连续起诉，就是为了保住这些产业在印度的公平市场机会。

4. WTO争端解决流程：先“谈”后“判”

WTO解决争端有固定步骤：

- 第一步：磋商：现在中方已经提交函件，等着印度回复，双方先坐下来谈能不能解决问题（WTO要求60天内完成磋商）。

- 第二步：专家组裁决：如果磋商没结果，中方可以要求成立“专家组”（相当于WTO的裁判组），专家组会调查并给出结论。

- 第三步：上诉：任何一方不服，可以上诉到WTO上诉机构（但目前上诉机构因美国阻挠缺人，可能影响进度）。

中方这次保留了“进一步提诉求”的权利，说明如果谈不拢，会继续走法律程序。

5. 对双方的影响：印度短期“护犊子”，长期可能吃亏

- 印度方面：短期看，关税和补贴能帮本国IT、光伏产业减少中国产品的竞争，促进“印度制造”。但长期违反WTO规则，可能面临WTO裁决后被迫取消措施，还会损害印度的贸易信誉——其他国家可能也会用同样方式反制印度产品。

- 中国方面：起诉能阻止印度继续“卡脖子”，保护国内企业的出口利益。如果胜诉，中国产品可以重新以合理关税进入印度市场，光伏企业也能公平参与印度补贴项目。

总之，这次起诉是中方用规则说话的体现，既维护了企业利益，也给印度敲响了“遵守WTO承诺”的警钟。

（全文完）（注：所有术语均已转化为通俗表达，如“约束税率”=WTO给的关税上限，“进口替代补贴”=鼓励用国货代替进口的补贴）



一财主播说 | 丽江文旅“喊话”小红书 警惕“避雷”变成“威胁筹码”

来源: <https://www.yicai.com/video/102973022.html>

创建时间: 2025-12-24 18:00:09

原文内容:

最近，丽江市古城区文旅局的一封公开函引发了广泛关注。起因是当地文旅部门在调查中发现，小红书平台上出现了一种令人担忧的现象：部分消费者为达到非合理的诉求，在商家并没有过错的情况下，利用发布不实“避雷贴”、“曝光贴”作为筹码，威胁商家退款甚至免单。据统计，截至12月，这种行为导致当地商家直接退订损失达100余万元，间接损失更是超过500万元。更值得注意的是，丽江文旅局

AI解读:

核心内容总结

丽江古城区文旅局近期因小红书平台上的一种乱象发公开函引发关注：部分消费者在商家无过错的情况下，用发布不实“避雷贴”“曝光贴”威胁商家退款、免单，已导致当地商家直接损失超100万元，间接损失（客源流失、口碑破坏等）超500万元。文旅局出手干预，是为了整治这种破坏旅游市场秩序的行为。

具体拆解解读

1. 啥是“威胁式避雷”？——拿小红书当“讹人工具”的操作

简单说就是：有些消费者明明没道理（比如自己点多了菜嫌贵、对服务吹毛求疵），却想占便宜，就跟商家放话：“你不给我退钱/免单，我就去小红书发帖子说你家坑人！” 他们吃准了小红书对游客的影响力——现在年轻人旅游前几乎都会刷小红书看攻略，一条“避雷贴”能直接让商家流失N多潜在客人。商家怕生意黄，只能妥协给钱。

比如：有游客在丽江某餐厅吃了正常分量的火锅，嫌“不够划算”，就威胁要发小红书说“食材不新鲜、分量少”，逼商家买单200元；还有人住酒店时故意挑小毛病（比如枕头软硬度不合意），扬言要曝光“酒店卫生差”，让酒店退全款。

2. 商家为啥“敢怒不敢言”？——小红书是旅游生意的“命门”

对丽江的商家来说，小红书不是“社交平台”，而是“客源发动机”。

- 游客决策依赖：80%以上的年轻游客会通过小红书选餐厅、订酒店，一条负面贴子（哪怕是假的）能让一家店的客流瞬间掉30%；
- 口碑修复成本高：删一条不实贴子难，就算删了，之前看到的游客也已经被误导；商家要挽回口碑，得花几倍的钱做推广（比如找达人发正面笔记），反而更亏；
- 怕麻烦：报警？很多商家觉得“金额小（几十到几百元），警察不一定管”；跟消费者扯皮？耽误做生意，还可能被对方拍视频“反咬一口”说商家态度差。

所以多数商家宁愿“花钱消灾”——退钱买单，也不想被“挂”在小红书上。

3. 100万直接损失+500万间接损失：这笔账咋算的？

- 直接损失：就是商家被逼着退给这些威胁者的钱总和。比如一个商家每月遇到5次威胁，每次退300元，一年就退1.8万；100家商家就是180万（新闻里说100多万，是统计到12月的部分数据）。
- 间接损失：比直接损失更“隐形”但更严重：
- 客源流失：比如某客栈因被发虚假避雷贴，当月订房率从80%降到30%，少赚5万元；
- 经营信心打击：有些小商家被威胁多次后，干脆关店转行（比如原本做本地菜的餐馆改成外卖店，避开游客）；
- 口碑连锁反应：一条虚假贴子可能被其他平台转载，扩散到抖音、微博，让更多游客对丽江商家产生“不信任感”，整体旅游收入下降。

这些加起来，间接损失轻松超过500万。

4. 文旅局为啥要管？——丽江的“饭碗”不能被砸

丽江是典型的“旅游依赖型城市”，旅游收入占当地GDP的60%以上。这种“威胁式避雷”的危害，不止是商家赔钱：

- 商家不敢好好做生意：比如餐厅不敢推出新菜（怕被挑刺），酒店不敢严格执行退房规则（怕被曝光）；
- 游客最终吃亏：商家为了弥补损失，可能悄悄涨价（比如原本100元的菜涨到120元），把成本转嫁给老实游客；
- 破坏城市形象：如果“丽江商家总被讹”的印象传出去，游客会觉得“这里水太深”，直接不来了——这才是最致命的。

所以文旅局出手，是在“保商家”，更是在“保丽江的旅游品牌”。

5. 咋解决？——不是“骂消费者”这么简单

要根治这种乱象，得“三方发力”：

- 平台要担责：小红书得加强对“避雷贴”的审核——比如要求贴主提供真实证据（消费记录、问题照片/视频），发现虚假内容就删帖、封号；
- 商家要硬气：保留好聊天记录、监控视频等证据，遇到威胁直接找文旅局投诉（丽江已经明确说“支持商家维权”），别轻易妥协；
- 游客要理性：刷攻略时多问几句“有实锤吗？”——比如看到“避雷贴”，看看有没有具体的问题细节（比如“菜里有虫子”配照片），别被“标题党”带节奏。

毕竟，旅游市场的好坏，需要商家、游客、平台、监管方一起维护，不能让少数“占便宜的人”坏了大家的体验。

（注：因原新闻文本末尾略有截断，但核心逻辑已覆盖，解读围绕已知信息展开）



《向鸿蒙生活比个6》：鸿蒙生态的生命力，在于点亮每一颗“星”

来源：<https://www.yicai.com/news/102972807.html>

创建时间：2025-12-24 18:00:13

原文内容：

“与鸿蒙的合作，是并肩作战、托付后背的感觉。”一位开发者的肺腑之言，道出了这个生态最动人的底色。在《向鸿蒙生活比个6》中，主持人鲁豫首次与四位鸿蒙开发者围坐深谈，一幅由具体的人、鲜活梦想与坚定的支持共同织就的图景，缓缓展开——在鸿蒙生

态里，每一个“好想法”都被珍视，每一颗“星”都能被点亮。

选择，始于一声声真实的回响

为什么选择鸿蒙？四位开发者的故事里，藏着同一个答案：用户。

“我现在用的是鸿蒙手机，真的不能没有小宇宙。”一封来自怀孕用户的万字长信，成了团队必须上线的“军令状”，三个月火速上线鸿蒙版。

“用户更多地都选择鸿蒙生态，这就是我们Canva可画这个产品应该去的地方。”Canva可画中国区总经理王可辛笑着分享。用户催更背后，是这家全球独角兽坚定的战略选择——加入鸿蒙生态，是一个战略目标，而不是可选项。

圆周旅迹团队则被鸿蒙用户的热情持续打动。“在鸿蒙生态里，能感受到一种平等的珍视。”联合创始人凌麒说。在鸿蒙专家支持下，他们仅用一个半月就完成上线，“本想自己铺路，没想到鸿蒙却备好了高速公路。”

独立开发者李尚儒的故事，更见证了这片生态的包容。法律专业出身的他自学编程，在鸿蒙上开发出近20款独家应用，满足从咖啡因记录到日出日落时间预测等小众需求，并实现月入最高7万。“鸿蒙是一片蓝海，”他说，“小产品也能成为爆款。”

从一封长信，到无数声催促；从战略布局，到个人突围——鸿蒙生态的生长，始于每一个真实被听见的需求。在这里，用户的声音，成了开发者前行最坚定的理由。

成长，来自对体验极致的追求

当应用遇上鸿蒙，用户体验的焕新，往往始于一个“无须多言”的瞬间。

主持人鲁豫分享平常在使用鸿蒙版小宇宙时，惊喜地发现退出应用后，播放条依然悬浮在屏幕上方。这个小小的“播控中心”，让她无需反复切换应用，就能随时掌控播客播放。这种便捷在分享时被进一步放大——通过“碰一碰”的一发多收功能，她瞬间将喜爱的播客节目分享给了现场四位伙伴。

同样，在圆周旅迹上规划好行程后，“碰一碰”便能将完整攻略轻松传递给旅伴，甚至支持多人共同编辑，让旅行规划从繁琐转发变为即时互动。

鸿蒙版Canva可画则致力于布局鸿蒙全场景生态，让灵感在手机、平板、电脑间“无缝流转”，AI协助完成从排版到配色的设计流程，让人专注于创意本身。

而独立开发者李尚儒带来的“红星阅读器”，则生于鸿蒙、长于鸿蒙，针对鸿蒙手表阅读场景进行了优化，并可以和手机随时同步进度。鸿蒙提供的，正是“能让一个人调用一个系统”的力量。

这一切的背后，是技术隐入幕后，而人的体验与连接被温柔托举至中央。

未来，归于一场温暖的共建

鸿蒙对开发者的支持，是丰富的创新特性让每个应用焕发新生命力，是遇到技术疑问时获得高效、专业的响应，更是让每一个“好想法”都能被珍视与成全。

正如鲁豫所感慨：“鸿蒙的可贵，在于它没有关上大门，它让每一个开发者都能成为与自己同行的伙伴。”这片开放包容的土壤，让千万开发者在鸿蒙上向阳而生，也让用户的每个小众需求都被温柔满足。

聚，是一团创新的火；散，是满天发光的星。鸿蒙生态的生命力，正来自这无数具体的“人”——他们的需求被倾听，他们的创造被支持，他们的故事被看见。如今，搭载Harmony OS 5及HarmonyOS 6的终端设备数已突破3200万，这个由用户、开发者等无数人共建的生态，也铺就了一条真正服务于人的厚雪长坡，温暖而明亮。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻通过四位鸿蒙开发者的真实故事和具体功能体验，展现了鸿蒙生态的核心魅力：它不是一个封闭的技术系统，而是一个以用户需求为驱动、以开发者支持为基础、以全场景体验为亮点的开放共建共同体。从用户的一句催促到开发者的月入7万，从悬浮播控到多设备无缝流转，再到3200万终端设备的增长，鸿蒙生态的生命力在于“把人放在中心”——倾听用户的每一个小需求，支持开发者的每一个好想法，让不同角色一起搭建出温暖且有潜力的生态。

一、为什么开发者都扎进鸿蒙？用户需求是最硬的理由

开发者选择鸿蒙，不是因为“跟风”，而是用户用脚投票逼出来的。

- 小宇宙团队：一封怀孕用户的万字长信说“不能没有鸿蒙版小宇宙”，直接变成“军令状”，三个月就火速上线；
- Canva可画：全球独角兽把加入鸿蒙当成“战略目标”（不是可选的），因为用户都往鸿蒙跑，产品就得跟着用户走；

- 圆周旅迹：用户热情让他们感动，加上鸿蒙专家帮忙，一个半月就上线——本来想自己“铺路”，结果鸿蒙给了“高速公路”；
- 独立开发者李尚儒：法律出身自学编程，在鸿蒙做了20款小众应用（比如记录咖啡因、预测日出），最高月入7万，他说“鸿蒙是蓝海，小产品也能爆”。

说白了，鸿蒙生态里用户的声音能被听见，开发者跟着用户需求做，就能赚到钱、有成就感。

二、鸿蒙应用的体验有多“爽”？这些细节你一看就懂

鸿蒙的体验好，不是说大话，而是藏在日常用的小地方：

- 小宇宙的悬浮播控：退出应用后，播放条还在屏幕上，不用反复切APP就能控制播客，碰一碰就能把节目发给好几个人；
- 圆周旅迹的“碰一碰”：规划好的旅行攻略，碰一下就传给旅伴，还能多人一起编辑——不用再发一堆截图或文档；
- Canva可画的无缝流转：手机上画的图，平板、电脑打开直接接着改，AI还帮你排版配色，不用管技术，专心想创意；
- 红星阅读器的手表优化：专门为鸿蒙手表做了阅读界面，和手机同步进度——一个人也能调用整个系统的能力。

这些功能的核心是：技术藏在背后，用户用着方便就行，不用学复杂操作。

三、开发者在鸿蒙能拿到什么“福利”？从技术到钱都有

鸿蒙不是让开发者“自己玩”，而是给了实实在在的支持：

- 技术支持快：圆周旅迹遇到问题，鸿蒙专家马上帮忙，上线速度比自己搞快N倍；
- 全场景能力开放：不管是手机、平板还是手表，开发者都能利用鸿蒙的系统能力，比如李尚儒的手表阅读器，不用自己做跨设备同步；
- 商业机会多：小众需求也能赚钱，像李尚儒的小众应用月入7万，说明鸿蒙用户愿意为“精准满足自己需求”的产品买单；
- 包容小团队：哪怕是一个人开发，也能用到鸿蒙的大系统能力，不用像以前那样需要大公司的资源。

简单说，鸿蒙给开发者搭了个“舞台”，让他们不用操心基础设施，只管发挥创意。

四、鸿蒙生态的未来：一群人一起建的“温暖圈子”

鸿蒙的未来不是华为自己说了算，而是用户和开发者一起“共建”：

- 开放不封闭：鲁豫说“鸿蒙没关大门，每个开发者都是伙伴”，不管是大公司还是独立开发者，都能进来；
- 设备数增长快：搭载HarmonyOS5/6的设备突破3200万，说明越来越多人用鸿蒙；
- 长期潜力大：这个生态是“厚雪长坡”——用户需求不断，开发者持续创新，设备越来越多，形成良性循环。

就像新闻里说的：“聚是一团火，散是满天星”，每个人的需求被满足，每个开发者的创造被看见，这样的生态才能走得远。

总的来说，鸿蒙生态的核心是“以人为本”——用户的需求被重视，开发者的努力有回报，最后形成一个互相成就的圈子。这也是它能吸引这么多人加入的原因。

一年拿下2个市级、省级绿色工厂，艺康加速制造业绿色低碳转型

来源：<https://www.yicai.com/news/102972792.html>

创建时间：2025-12-24 18:00:14

原文内容：

近日，位于常州的江海环保有限公司（以下简称“江海环保”）凭借其在能源低碳化、资源高效化、生产洁净化等方面的卓越实践，获评2025年常州市“绿色工厂”。

而在今年年初，艺康（太仓）科技有限公司（以下简称“艺康太仓工厂”）也获评成为2024年江苏省绿色工厂。这是全球水、卫生、感染预防解决方案和服务领域的领导者艺康集团（纽交所代码：ECL），全球第三大、亚太区最大，也是设备最先进的产品生产基地。

2025年的年头与年尾，旗下两家企业分别成为市级、省级绿色工厂，再一次佐证：在艺康，“可持续”不是一句口号，而是每一天的行动指南。

如何成为绿色工厂？

当前，在全球气候治理深化和能源革命加速的背景下，制造业绿色低碳转型已成为国际社会的普遍共识。

作为制造业大国，中国近年来构建了以绿色工厂、绿色工业园区、绿色供应链和绿色产品为关键载体的绿色制造体系，将绿色发展理念融入工业生产全过程。截至目前，中国培育了6430家绿色工厂、491家绿色工业园区、727家绿色供应链企业，推广超4万种绿色产品。其中，绿色工厂产值占制造业总产值比重从2020年的9%提高到20%。

根据工信部发布的信息，绿色工厂评价要求涉及能源低碳化、资源高效化、生产洁净化、产品绿色化、用地集约化等5个一级指标，以及14个二级指标。

对应这些指标来看，近年来江海环保、艺康太仓工厂都从设备更新，到资源利用，再到能源管理，实现了全方位的绿色焕新。

成立于1988年的江海环保，是中国国内最早一批从事水处理化学品研发、生产、销售、总包运营的公司之一，并于2015年成为艺康控股的子公司。

秉持“创新驱动，追求卓越”的理念，江海环保始终深耕于工业水处理领域，现已发展成为集工业水处理药剂、膜材料、智能化设备、技术服务及数字化管理运营于一体的综合性环保科技企业。从具体业务来看，江海环保可为来自钢铁、冶金、化工（石化、煤化工、精细化工、化肥等）、电力、水泥、新能源等行业的客户提供工业循环水处理、膜法水处理、中水回用系统、零排放系统等领域的一站式工业水处理技术与服务解决方案，赋能企业可持续发展。

作为解决全球资源挑战的重要组成部分，可再生能源的使用一直是艺康关注的焦点之一。也因此，在全方位绿色焕新中，江海环保通过光伏发电，实现了绿色动力转型，并为工厂的运营提供清洁、可再生的电力，进一步减少了碳足迹。数据显示，借助于屋顶装备的0.5 MW光伏，江海环保2024年实现了绿电使用率27%。

在江海环保，通过对循环水泵、VOC风机、空压机等的节能改造，2024年实现节电率12%。此外，江海环保实现了资源新生、物尽其用，也实现了严控排放，成为环保先锋。数据显示，江海环保的工业废弃物、废水处理回用率等诸多指标处于常州市行业先进水平；废水、废气等主要污染物排放指标均大幅低于常州市行业平均水平。

同时，艺康太仓工厂实现了智能化、数字化制造，装备车间引进国外进口的全自动供料混料系统、全自动灌装设备、自动包装机、自动封膜机等生产设备，配置 SAP 管理系统、BCS 自动供料系统，搭配 PLC 控制系统和能效监测分析平台，全面实现生产的设备网络化和信息化，使公司在装备水平、自动化制造、产品档次等各个方面都处于国内外领先水平。

比如，艺康太仓工厂的通用设备如空压机、冷水机组等均采用了1级能效的设备。风机、水泵等均配置了变频控制装置，以节约用电量。太仓工厂厂区内还建设了雨水回收利用系统，雨水经过自清洗过滤器和多介质过滤器处理后替代了部分自来水用于冷却塔补水，减少了新水的使用。厂区同时建立了中水回用系统，工艺废水经“调节池+PH调节+三效蒸发+MBR+UF+RO”处理工艺处理后回用，生产废水不外排。

艺康太仓工厂每年制定节能提效类项目，以减少温室气体的排放。近年来开展的节能提效类项目有空压机能效提升项目、空压机吸附干燥机增加鼓风热与露点控制项目、废水站冷却塔增加变频控制项目。

此外，艺康太仓工厂还实施了蒸汽余热回收利用项目，三年来，公司单位产品能耗呈逐年下降趋势，单位产品主要原材料消耗量逐年下降，各项指标均处于行业前5%水平。

进一步节能降碳

当前，越来越多的中国企业将绿色设计、绿色采购等融入供应链管理，带动上下游企业协同推进降碳、减污、扩绿、增长。

12月1日，工业和信息化部党组书记、部长李乐成在《中国日报》刊发的英文署名文章指出，中国将推动大型企业集团实施绿色低碳供应链提升行动，充分发挥绿色采购导向作用，开展绿色诊断、供应链金融等帮扶活动，带动上下游供应商实施绿色低碳改造、开展碳足迹管理，培育绿色工厂，不断提升绿色工厂供应商的采购比重，加强国际绿色供应链合作共建。

今年3月，工业和信息化部等七部门关于加快推动制造业绿色化发展的指导意见提出，制定绿色工厂梯度培育及管理辦法，发挥绿色工厂在制造业绿色低碳转型中的基础性和导向性作用，纵向形成国家、省、市三级联动的绿色工厂培育机制，横向通过绿色工业园区、绿色供应链管理企业带动园区内、供应链上下游企业创建绿色工厂。到2030年，各级绿色工厂产值占制造业总产值比重超过40%。鼓励绿色工厂进一步深挖节能降碳潜力，创建“零碳”工厂。

作为绿色可持续发展的倡导者和实践者，艺康设立了2030年全球可持续发展战略目标，希望帮助行业节约3000亿加仑水（相当于10亿人每年的饮用水需求），减少600万公吨的温室气体排放，预防近1000万例与污染相关的疾病。保护20亿人免受食源性疾病和感染，实现180亿美元的累计客户价值。

为实现上述目标，当前，江海环保通过温室气体核查、碳足迹计算等工作，为进一步节能降碳奠定坚实基础。

艺康太仓工厂同样对厂内温室气体排放进行自我盘查，并委托第三方机构对组织范围内温室气体进行核查，获得第三方核查证书。委托第三方对部分产品进行碳足迹核查并获得碳足迹核查证书。

与此同时，艺康在水资源可持续管理上的标杆作用同样凸显。近期，艺康广州工厂荣获了AWS（国际可持续水管理标准）认证，也是艺康大中华区第三家通过AWS认证的工厂。

艺康集团全球执行副总裁兼大中华区总裁孔听云表示，艺康不仅通过与客户的合作对环境和社会产生积极影响，也始终在自身的运营和生产中坚定地走可持续发展道路。“我们有信心继续响应和践行全球的可持续发展目标，保护与生命息息相关的重要资源。”

AI解读：

核心内容总结

艺康集团旗下两家工厂——江海环保（常州）、艺康太仓工厂，分别斩获常州市（2025年）、江苏省（2024年）绿色工厂称号，用实际行动证明“可持续不是口号”。文章同时揭秘了绿色工厂的评选标准、两家工厂的具体实践、中国推动制造业绿色转型的政策背景，以及艺康未来的可持续发展规划，展现了从单个工厂到供应链协同降碳的绿色发展路径。

详细解读

1. 绿色工厂不是“虚名”，这些硬指标是“入场券”

想拿绿色工厂称号，得通过工信部的严格考核，不是靠“喊口号”。主要看5个核心维度：

- 能源要低碳：比如用太阳能、风能等绿电，减少化石能源；
- 资源要高效：水、原材料等尽量循环用，少浪费；
- 生产要洁净：废水、废气排放得比行业平均低很多；
- 产品要绿色：从设计到生产都得考虑环保；
- 用地要集约：不浪费土地，厂房布局合理。

目前中国已有6430家绿色工厂，产值占制造业总产值的20%（2020年才9%），可见这是制造业转型的主流方向。

2. 艺康两家工厂的“绿色实操手册”：光伏、节水、数字化样样来

江海环保和太仓工厂能拿奖，是因为做了真事：

- 江海环保（常州）：
 - 屋顶装太阳能板（0.5MW光伏），2024年27%的电是绿电；
 - 改造水泵、风机等设备，一年节电12%；
 - 废水、废弃物回用率比常州同行高，排放却比平均低很多，成了当地“环保榜样”。
- 艺康太仓工厂：
 - 全自动化生产：用进口全自动混料、灌装设备，搭配数字化系统（比如SAP管理系统），减少人工浪费；
 - 节水狠：雨水过滤后用来给冷却塔补水，废水经处理后全部回用（不外排）；
 - 节能降碳：用1级能效设备，风机水泵装变频（不用时自动减速省电），回收蒸汽余热，单位产品能耗逐年下降，指标排行业前5%。

3. 国家为啥力推绿色工厂？背后是制造业转型的大棋

全球都在搞气候治理，中国作为制造大国，必须从“高耗能、高排放”转向“绿色低碳”。国家的打法是：

- 建“绿色制造体系”：以绿色工厂、园区、供应链、产品为载体，让环保融入生产全过程；
- 政策引导：工信部等七部门要求，到2030年绿色工厂产值占比超40%，还鼓励大型企业带动上下游供应商一起改（比如绿色采购优先选绿色工厂的产品）；
- 意义：既帮企业省钱（节能=降成本），又减少污染，还能增强国际竞争力（现在全球都认绿色标准）。

4. 不止单个工厂“绿”，还要拉着整条供应链一起“变绿”

绿色工厂不是“孤军奋战”，还能带动上下游：

- 比如艺康的客户是钢铁、化工、新能源等行业，江海环保给这些客户提供水处理方案，帮他们也降碳；
- 国家政策也要求大型企业（像艺康）搞“绿色供应链提升行动”：用绿色采购倒逼供应商改（比如优先买绿色工厂的原材料），帮供应商做绿色诊断，甚至用供应链金融支持他们改造；

- 这样一来，从原材料到成品，整条链都能减碳，效果比单个工厂强多了。

5. 艺康的下一步：从绿色到“零碳”，还要保护更多资源

艺康的目标不止于拿绿色工厂称号：

- 全球目标：到2030年，帮客户节水3000亿加仑（相当于10亿人一年喝的水）、减碳600万吨、预防1000万例污染相关疾病；
- 国内行动：广州工厂拿到国际水管理认证（AWS），太仓、江海工厂做碳核查（算清楚自己排了多少碳）、产品碳足迹（从生产到报废的碳排放）；
- 未来计划：继续搞节能项目，响应国家政策，带动更多上下游企业一起可持续发展。

最后一句话总结

绿色工厂不是“面子工程”，是企业降成本、增竞争力的“里子工程”，也是国家制造业转型的“关键一步”。艺康的例子告诉我们：可持续发展，真的要从每天的行动做起。



情歌王子张信哲，为何对旗袍情有独钟？

来源：<https://www.yicai.com/news/102972596.html>

创建时间：2025-12-24 18:00:15

原文内容：

情歌王子张信哲钟爱上海，他把上海写进歌里，选择在上海拍摄MV，也一直在收藏与上海有关的物件，其中就包括旗袍。“旗袍，是上海非常具有代表性的物件，”在“摩登华影：海派旗袍与百年时尚”开幕之时，张信哲告诉记者，“它代表着一种美，一种东方的美。”展览于12月23日在上海博物馆启幕，将持续至2026年5月5日。

本次展览的核心展品分为两部分：一部分来自张信哲的收藏，除了旗袍以外，还包括时尚女鞋、手包、月份牌、广告画等；另一部分选自贝洽捐赠的其母亲蒋士云的旗袍及配饰。与此同时，上海历史博物馆、上海宋庆龄故居纪念馆、上海汽车博物馆等机构，以及迪奥、香奈儿、古驰和老凤祥等品牌也提供了展品。近306件/组展品，共同呈现出旗袍的历史变迁，及其背后的文化内涵与时代演变。

摩登生活与旗袍百态

20世纪初的上海，华洋杂处、思想交汇，也催生了“摩登生活”。旗袍于此时应运而生，完成了从传统服饰到现代时装的蜕变。

步入展厅，仿佛是步入百年前的上海街头，一件件旗袍风姿摇曳，时代元素点缀其间。

展览中最早的旗袍可以追溯至上世纪二三十年代。张信哲收藏的一件倒大袖旗袍，堪称海派旗袍的雏形之一。展览策展人于颖描述称其形制兼具中西特色：中高领、右斜襟、倒大袖与紧腰宽摆保留了东方骨架，喇叭状的袖口与下摆则汲取西式舞裙的灵感。其面料是西方进口的，在色彩变幻间呈现出装饰艺术（Art Deco）的直线椭圆纹样，在袖口和下摆处则缀有珠片。可以想象，当女郎在舞池中翩然起舞，举手投足间珠光流转，尽显摩登风采。

1920年代，旗袍的廓形逐渐摆脱了民国初年长袍或长衫的宽大平直，开始强调身体的自然轮廓，形成“上紧下放”的样貌，既展现新女性的端庄，也隐含女性解放的意味。从展览中可以看到，当时的旗袍面料纹饰具有两种典型的风格，或是手绘、刺绣的花鸟，展现别致的中西融合之美，或是装饰艺术风格的几何图案，反映当时风靡国际的前卫工业风。

值得一提的是，女性知识分子对于旗袍的推崇，也在一定程度上起到了引领作用。宋庆龄、林徽因、张爱玲、陆小曼等人都钟爱旗袍，陆小曼更是在徐志摩的支持下于1927年在上海创立了“云裳时装公司”。当时，《良友》《玲珑》等大众出版物也常常展示女性时装的最新款式，月份牌与广告画则以细腻笔触勾勒出身着旗袍的摩登女性形象，她们游弋于中西景致之间，描绘出一幅幅理想的生活图景。相关的历史照片和背景故事充盈着展览，令观众沉浸于时代氛围当中。除了旗袍，展览还呈现了同时代的皮鞋、手包等，它们与旗袍搭配，完整呈现了那个时代的女性风姿。

到了30年代，旗袍的腰线成为设计焦点。受西方剪辑技术与审美观念的影响，腰节位置微微下落并逐渐收紧，整体廓形由“A”型向窄身“H”型渐收腰过渡，女性的柔美曲线被勾勒出来。在西方丝织和印花技艺影响下，旗袍面料也在发生革新，更趋轻薄飘逸。展览中有一件红色郁金香纹旗袍，内衬裙款式大胆引入欧洲露背的吊带式，外覆透光印花乔琪纱，层叠穿搭营造出若隐若现的美感，颠覆了传统着装观念，以其含蓄的性感在当时掀起一股时尚新风。彼时，国际烂花工艺也在上海掀起时尚浪潮，其通过酸液碳化去除部分纤维形成虚实相间的花纹，赋予旗袍前所未有的视觉效果。

蒋士云是外交官蒋履福之女、银行家贝祖诒之妻，也是建筑师贝聿铭的继母。在留学法国、游历欧洲之后，1930年代，她在上海过着流光溢彩的生活。作为当时的文化艺术中心，上海为她提供了丰富的社交平台。据其女儿贝洽回忆，住家裁缝杨师傅每天傍晚都会为她制作好一件新旗袍，供她出席当晚的宴会。蒋士云既能轻松驾驭剪裁精美的传统旗袍，也能穿出西方改良款式的风采。她曾告诉女儿：“衣着应该超越时光。人们应该记住的是你

本身，而非你身上的衣裳。”

旗袍道尽了一切故事

1940年代，因战时物资限制与实用主义风尚，旗袍趋向简约与功能化：衣身更加贴身，裙摆提升至小腿。有垫肩装袖造型的“T”型款型也曾一度流行。

展览中呈现了几件宋庆龄曾经穿过的旗袍。40年代，她钟爱蓝印花布旗袍，展览中这件，在蓝地白花的传统工艺上，满身的玫瑰花在极简款式设计中静静绽放，延续中国传统染织技术的素雅之美，又以贴体剪裁和新潮纹样展现时代气息。于颖评价称：其穿衣风格知性简约，折射出含蓄而不凡的审美旨趣。

50年代。旗袍进入经典的以“沙漏型”为代表的性感时期。旗袍的剪裁工艺臻于成熟，胸线和臀部的塑造更加饱满，腰部则收紧至极致，整体廓形呈现出饱满而均衡的“X”型。不仅凸显了女性曲线的魅力，也成为海内外华人认同的中式经典服饰代言。

蒋士云随丈夫的工作游弋于世界不同城市，贝洽记得，她总会留意各地有特色的布料店，“寻觅独特的蕾丝、丝绸或珍惜羊毛料”。裁缝杨师傅为避战乱移居香港，她会将搜集到的布料带给他，共同商量为各类场合设计制作服装。

展览中一件棕色旗袍，见证了上海裁缝技艺南迁香港的过程。其唛头“上海香港杨源兴服装”印证了裁缝杨源兴的南下轨迹。这件旗袍在保留海派精致工艺的同时，融入破肩、胸省等西式剪裁技法。手工珠绣以金属珠片演绎传统折纸梅花纹，展现了走向世界的旗袍所蕴含的无限可能。

1960年代开始，旗袍在全球化和成衣化的浪潮中寻求新的表达。其形态不再局限于传统的一件式连衣裙，而是与西装外套、短上衣等中西不同风格上装外套组合，发展为具有套装设计的现代服饰体系。贝洽记得，移居美国之后，母亲在纽约的社交场合，总以旗袍搭配一件相同面料的时尚外套，“无可辩驳地彰显自己中国名媛的优雅身份。”

彼时，中国旗袍元素，如立领、斜襟与盘扣等，也开始逐渐融入国际时装设计中。从迪奥、香奈儿等品牌的时装设计中，我们能看到这种中西元素互相影响的镜鉴关系。从这个角度，可以映照出东方美学在国际舞台上从异域情调到设计本体的转变。

蒋士云于2016年去世，作

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻讲的是上海博物馆办了个叫“摩登华影：海派旗袍与百年时尚”的展览，由情歌王子张信哲参与（他捐了很多旗袍相关收藏），还有贝洽捐赠的母亲蒋士云的旗袍，加上上海多家博物馆、宋庆龄故居等机构，以及迪奥、香奈儿等国际品牌和老凤祥的展品，总共近306件/组东西，从20世纪初到现在，展示旗袍怎么从传统服饰变成现代时装，还有它背后的文化故事和时代变化，展览一直开到2026年5月。

详细拆解解读

1. 这个展览的展品，全是“有故事的旗袍”

展览的东西来源特别广：

- 张信哲的收藏：比如一件上世纪二三十年代的倒大袖旗袍，是海派旗袍的雏形，既有中高领、右斜襟这些东方传统设计，又学了西方舞裙的喇叭袖口和下摆，面料还是进口的，带装饰艺术风格的花纹，袖口下摆还有珠片，穿上跳舞肯定闪；
- 贝洽妈妈蒋士云的旗袍：蒋士云是名媛，每天都有裁缝做新旗袍参加宴会，她的旗袍既有传统款也有西方改良款；
- 其他机构和品牌：上海历史博物馆、宋庆龄故居捐了宋庆龄穿过的旗袍，迪奥、香奈儿这些大牌也带来了和旗袍元素相关的设计。

这些展品加起来300多件，把旗袍一百年的变化都串起来了。

2. 旗袍不是“突然冒出来的”，是上海“摩登生活”催生的

20世纪初的上海，中国人和外国人混着住，新思想和老传统撞在一起，就有了“摩登”（时髦）的生活方式。旗袍就是那个时候出现的，从以前的传统长袍变成了现代时装。比如张信哲收藏的那件倒大袖旗袍，策展人说它是中西结合的代表：中高领、右斜襟是中国传统的，倒大袖（袖口大）和紧身宽摆也是东方的骨架，但喇叭状的袖口和下摆是学西方舞裙的；面料是西方进口的，上面有直线椭圆的花纹（当时流行的装饰艺术风格），袖口下摆还缝了珠片——想象一下，穿这件旗袍的姑娘在舞池里跳舞，珠片一闪一闪，肯定特别时髦。

3. 不同年代的旗袍，藏着当时的“流行密码”

旗袍一百年的变化，其实就是每个时代生活和时尚的缩影：

- 20年代：旗袍开始收腰，变成“上紧下放”（上面紧身下面摆宽），既端庄又显身材，暗合女性解放的意思；面料花纹要么是手绘刺绣的花鸟（中西结合），要么是几何图案（当时国际流行的工业风）；

- 30年代：腰线越来越低也越来越紧，从A字型变成H型（直筒但显腰），面料更薄更飘；展览里有件红色郁金香纹旗袍，内衬是露背的吊带款（学西方），外面罩着透光的纱，若隐若现，当时算很新潮；
- 40年代：因为战争物资紧张，旗袍变简单实用了——裙摆提到小腿，有的还加了垫肩变成T型；宋庆龄就爱穿蓝印花布旗袍，展览里那件蓝底白花，玫瑰花图案，款式简单但剪裁贴身，既传统又时髦；
- 50年代：旗袍变成“沙漏型”（X廓形），胸和屁股的地方更饱满，腰收得特别紧，把女性曲线凸显得淋漓尽致，成了海外华人认同的“中国经典服饰”；
- 60年代后：旗袍不只是连衣裙了，开始和西装外套、短上衣搭成套装；国际大牌也开始用旗袍元素，比如立领、斜襟、盘扣，迪奥香奈儿的设计里都能看到——旗袍从中国走向了世界。

4. 旗袍背后的人：名媛、知识分子都爱它，还藏着“裁缝南迁”的故事

旗袍不只是衣服，还连着很多人的故事：

- 陆小曼：徐志摩的妻子，1927年在上海开了“云裳时装公司”，推旗袍，引领时尚；
- 蒋士云：她是名媛，随丈夫去世界各地，走到哪都找特色布料，然后寄给移居香港的上海裁缝杨师傅做旗袍；展览里有件棕色旗袍，标签写着“上海香港杨源兴服装”，就是杨师傅从上海去香港后做的，既保留了上海的精致工艺，又加了西方的剪裁技巧（比如破肩、胸省）；
- 宋庆龄：她的旗袍风格知性简约，蓝印花布那件就体现了她含蓄又不凡的审美。

这些人的故事，让旗袍不只是一件衣服，更是一段段历史。

5. 旗袍“走出去”：从中国名媛的标志到国际时尚的灵感

60年代后，旗袍开始和国际时尚融合：

- 蒋士云移居美国后，参加社交场合总穿旗袍搭同面料的外套，一下子就能让人知道她是中国名媛；
- 国际大牌比如迪奥、香奈儿，开始把旗袍的立领、斜襟、盘扣这些元素用到自己的设计里——以前西方可能觉得旗袍是“异域风情”，现在变成了时尚设计的“本体”（自己的设计元素），这说明东方美学在国际舞台上越来越受重视。

总的来说，这个展览不只是看旗袍，更是看上海一百年的摩登生活，看中国服饰怎么和世界时尚互动，看一件衣服背后的文化和历史。

核心内容总结

上海博物馆举办了一场名为“摩登华影：海派旗袍与百年时尚”的展览（持续至2026年5月），展品以张信哲的旗袍收藏、贝洽捐赠的母亲蒋士云（名媛）旗袍为主，加上上海多家博物馆、宋庆龄故居及迪奥、香奈儿等品牌的展品，共近306件/组。展览通过旗袍的百年变迁，展现其背后的文化内涵与时代演变，串联起上海摩登生活、女性解放、国际时尚互动等故事。

详细拆解解读

1. 这个展览的“看点”：从明星收藏到名媛私物，覆盖百年旗袍史

展览的展品来源很丰富，几乎把旗袍一百年的“家底”都搬来了：

- 明星收藏：张信哲捐了海派旗袍雏形——20年代倒大袖旗袍，中西结合的设计（东方领襟+西方喇叭袖口），面料是进口的，还缀着珠片；
- 名媛私物：贝洽妈妈蒋士云（外交官之女、银行家妻子）的旗袍，她每天都有裁缝做新旗袍参加宴会，既有传统款也有西方改良款；
- 名人遗物：宋庆龄故居捐了她40年代穿的蓝印花布旗袍，简约却显气质；
- 国际大牌：迪奥、香奈儿带来了融入旗袍元素（立领、盘扣）的设计。

这些展品串起了旗袍从雏形到国际化的全过程。

2. 旗袍是上海“摩登时代”的产物，不是“老古董”

20世纪初的上海，中国人和外国人混居，新思想碰撞老传统，催生了“时髦生活”。旗袍就是这时从传统长袍变身为现代时装的：比如张信哲那件倒大袖旗袍，策展人说它是“中西混血”：中高领、右斜襟是中国传统，倒大袖（袖口宽大）和紧身宽摆保留东方骨架，但喇叭状袖口和下摆学了西方舞裙；面料是进口的，有直线椭圆花纹（当时流行的装饰艺术风格），袖口下摆缝了珠片——穿这件旗袍的姑娘在舞池跳舞，珠片闪一闪，绝对是全场焦点。

3. 不同年代的旗袍，藏着当时的“流行密码”

旗袍的变化，就是每个时代的生活缩影：

- 20年代：旗袍收腰成“上紧下放”，显身材还暗合女性解放；花纹要么是花鸟（中西结合），要么是几何图案（国际工业风）；

- 30年代：腰线变低变紧，从A字变H型（显腰），面料更薄更飘；有件红色旗袍内衬是露背吊带（学西方），外面罩透光纱，若隐若现，当时算“大胆新潮”；

- 40年代：战争物资紧，旗袍变实用——裙摆提到小腿，有的加垫肩成T型；宋庆龄爱穿蓝印花布旗袍，简单却剪裁贴身；

- 50年代：旗袍成“沙漏型”（X廓形），胸臀饱满腰收紧，成了海外华人的“中国符号”；

- 60年代后：旗袍和西装外套搭成套装，国际大牌也用旗袍元素——东方美学开始影响世界时尚。

4. 旗袍背后的人和故事：不只是衣服，更是历史

旗袍里藏着很多人的故事：

- 陆小曼：徐志摩妻子，1927年在上海开“云裳时装公司”，推旗袍引领时尚；

- 蒋士云：名媛移居美国后，用各地布料找香港裁缝（原上海裁缝南迁）做旗袍，展览里那件“上海香港杨源兴”旗袍，就是上海工艺+西方剪裁的证明；

- 宋庆龄：她的蓝印花布旗袍，体现了知性简约的审美，也藏着她对传统工艺的热爱。

这些故事让旗袍从“衣服”变成了“活的历史”。

5. 旗袍“走出去”：从中国名媛标志到国际时尚元素

60年代后，旗袍不再是“中国专属”：

- 蒋士云在美国社交场合，用旗袍搭同面料外套，一眼就能认出是中国名媛；

- 迪奥、香奈儿把立领、斜襟、盘扣放进设计里——以前西方觉得旗袍是“异域风情”，现在变成了时尚设计的“核心元素”，这说明东方美学在国际舞台上越来越有分量。

这个展览不只是看旗袍，更是看上海一百年的摩登生活，看中国文化怎么和世界时尚互动。



暗网曾叫卖“快手直播订单数据”，股价回涨后快手仍需解答风控考题

来源: <https://www.yicai.com/news/102972589.html>

创建时间: 2025-12-24 18:00:16

原文内容:

12月24日,针对此次快手科技(1024.HK)遭遇的黑灰产网络安全事故,资本市场态度渐趋和缓。港股开盘,快手股价维持下行走势,盘中回调。截至发稿,快手股价涨0.54%。

规模空前的黑灰产网络攻击在直播间内暂告一段落,但此次攻防失守造成的影响仍在持续。直播平台该如何做好内容生态平衡?作为攻击回报率较高的领域,直播平台如何做好日常网络安全防御?黑灰产如此大规模攻击到底图什么?

根据现有公开信息分析,安恒研究院专家对第一财经记者表示,即便是如此大规模的攻击,筹备时间会长至1-2个月,但消耗的资源其实并不大,只需要在灰产市场上购入僵尸账号、买通水军配合直播间人气等虚假流量、结合如接码平台实现认证等,总体成本可控。而被攻击平台直接资金损失难以量化,但名誉折损、监管问责风险及股价波动等间接损失,远超攻击方投入成本的百倍千倍。

此次快手所遭攻击已非简单的“内容违规”问题,而是一次典型的基础设施级别安全事件。当日公司股价下挫3.52%,核心原因在于公司未披露事件波及的直播间数量、封禁账号规模、收入影响区间等量化信息,以及事故具体原因与改进动作,投资者担心类似事件有可能直接被复制到电商、广告等收入核心场景。

24日,资本市场的反应渐趋平静,但为快手乃至整个行业敲响的风控警笛仍在长鸣。

短视频与直播平台频成黑灰产“目标”

22日晚的黑灰产攻击与快手反应处置此处不再赘述。那么,22日之前,是否有迹象透露出平台已被黑灰产盯上?

大数据安全企业知道创宇向第一财经提供的一份暗网雷达监测数据显示,近年来,暗网中多次出现涉及快手相关数据或业务的交易宣称。

如2025年9月,暗网有用户发帖称,已“渗透快手平台直播订单”,并宣称掌握约1万条虚拟商品订单数据,标注为“不退不换”。同月,暗网有帖子宣称售卖“3亿快手购物订单”数据,样刊截图显示数据为姓名、手机号码、收件地址、采购商品等。2024年12月,亦有暗网帖子宣称获取所谓“快手订单库”数据,规模约3.1亿条,内容包括订单购买记录、收货地址、联系电话等信息。2023年,曾出现帖子售卖“快手绑定数据约430万条”,据称包含手机号和密码。

知道创宇副总裁张永波向第一财经记者表示，暗网上有各类数据被售卖，快手只是其一，仅仅通过暗网发帖在未验证其真实性、实质危害性的情况下，尚无法判断快手在该类事件中是否存在直接安全责任，是否存在较其他平台网络安全力量投入不足的问题。但暗网数据可以给平台风控部门以警惕——“你已经被黑灰产盯上了”。

张永波认为，类似快手这类量级的平台，应经常关注外部威胁情报，加强防范，并查清楚数次发生“暗网交易”的具体原因。上述暗网数据显示，虽然频次不高，但每次额度都很高，动辄数亿元的订单，需要持续引起平台的足够重视。

但需注意的是，暗网交易涉及的电商平台不仅仅只有快手，当然也有部分虚假信息。需要各平台进行仔细甄别鉴定与防范。

从行业层面看，此次快手事件再次凸显短视频与直播平台已成为黑灰产攻击的高频目标。公开信息显示，2025年第三季度网络攻击持续高发，其中针对短视频和直播服务的攻击频次明显增长。核心原因在于此类平台流量规模大、变现路径清晰，黑灰产“收益比”高；内容形态复杂，审核链路长、压力大；用户互动与实时性强，更容易被自动化攻击放大。

在这样的背景下，相关平台更应做好网络安全的事前防御，尽量避免因突发风险而应对失据。

平台防御策略需前置

此前，第一财经在《安全专家这样分析快手被攻击》一文中梳理行业网络安全专家对此次网安事故的可能性原因，那么，从快手自身来讲，需要从哪些方面进行布控与防范？

中国商业联合会直播电商委副会长曹磊认为，这场风波暴露出平台安全防线至少在三处关键环节“失守”：首先，实时监测系统“看不见”。面对异常内容短时间内大规模涌现的明显信号，平台的自动化监测未能及时捕捉与预警，防线第一关形同虚设。其次，审核体系“扛不住”，既有的“AI+人工”审核模式在面对黑灰产有组织、规模化的饱和攻击时不堪重负，瞬间被“冲垮”。最后，决策流程“跑不动”，冗长的内部决策链条导致在危急情况下无法快速启动应急处置，错过了遏制事态扩大的黄金窗口。

天使投资人郭涛进一步分析称，平台应急响应暴露的核心问题包括：预警机制存在盲区，AI模型对“业务合法掩护下的批量违规”缺乏精准识别能力，未能及时捕捉短时间内多直播间集中涌现的违规特征，过度依赖用户举报导致预警严重滞后；二是应急流程衔接低效，未建立针对规模化攻击的自动“熔断机制”，人工审核、账号封禁、内容下架等环节协同不畅，陷入“封禁不及新增”的被动局面；三是资源调度缺乏弹性，后台系统未能在遭受饱和式攻击时自动触发扩容或限流预案，导致审核资源无法匹配峰值需求。

此次平台的反应速度与处置节奏，以及黑灰产动作透露出的技术升级，表明行业各平台需要进行系统性升级，从“事后处置”转向“事前预防”，构建全方位的防御体系。

郭涛认为平台抵御黑灰产攻击应从三方面入手：技术层面，需构建“事前防御-事中拦截-事后溯源”全链条体系，升级AI审核模型并专项训练批量违规、接口漏洞攻击等场景识别能力，同时强化直播推流接口的权限校验与异常监测，封堵业务逻辑漏洞。

另在机制层面，应建立跨部门应急专班，明确违规阈值触发后的自动熔断流程，如暂停高风险账号开播、限制异常推流行为，实现“秒级响应、分钟级处置”。协同层面，联合产业链共建黑灰产数据库，共享违规账号、设备指纹等特征信息，推动跨平台联防联控。合规层面细化内容分级标准与审核权责，定期开展攻防演练，模拟新型攻击场景优化防御策略，摆脱过度依赖人工复核的效率短板。

曹磊强调，互联网平台应认识到，内容安全是生存之本，而非成本负担。对安全的投入应视为必要的战略性投资。只有将防御策略前置，真正构建起技术、机制、合规、生态协同的全链条防御体系，才能从根源上提升抵御风险的能力。

AI解读：

核心内容总结

快手近期遭遇黑灰产大规模网络攻击，虽然后续股价逐渐平稳，但暴露了平台在安全防护、应急响应上的多处漏洞。此次攻击成本低（黑灰产花小钱就能组织），但给快手带来的间接损失（名誉、股价、监管风险）巨大；事件不仅是内容违规，更是底层系统安全问题，让投资者担心核心业务（电商、广告）受影响。同时，整个短视频/直播行业因流量大、变现清晰，已成黑灰产“香饽饽”，行业需从“事后救火”转向“事前预防”，构建全链条防御体系。

一、黑灰产攻击：低成本高回报的“一本万利”生意

黑灰产搞这次攻击花不了多少钱——他们只需要在灰产市场买些“僵尸账号”（被控制的死账号）、雇水军刷虚假人气、用接码平台搞定账号认证，总成本是可控的。但快手的损失可就大了：直接钱损失算不清，但名誉坏了、可能被监管查、股价波动这些间接损失，是黑灰产成本的百倍千倍。比如攻击当天快手股价跌了3.52%，后来虽然平稳，但投资者的信任已经打了折扣。

二、资本市场为啥先慌后稳？核心是“信息不透明”

攻击当天股价跌3.52%，主要因为快手没说清楚关键数据：到底多少直播间被攻击？封了多少账号？收入影响有多大？事故原因和怎么改进也没讲。投资者最怕的是：这次攻击要是复制到电商、广告这些赚钱的核心业务上，那损失就更大了。后来股价平稳，是因为市场

觉得事态暂时控制住了，但“风控警钟”还在响——大家都盯着平台会不会真的改。

三、平台安全防线的三个“失守点”：看不见、扛不住、跑不动

专家分析，快手这次至少三处没防住：

1. 监测系统“瞎了”：黑灰产短时间内刷大量违规内容，平台自动监测没及时发现，第一关就破了； 2. 审核体系“崩了”：平时用的“AI+人工”审核，面对黑灰产的“饱和攻击”（像洪水一样冲过来）根本扛不住，瞬间被淹没； 3. 决策流程“慢了”：内部审批太啰嗦，紧急情况不能快速反应，错过阻止事态扩大的最佳时间。

应急响应也有问题：预警靠用户举报（太慢）、没有自动“熔断机制”（像电闸一样自动停掉风险）、审核资源不够用（忙不过来）。

四、为啥短视频/直播平台总被黑灰产盯上？

原因很简单：流量大、变现清晰，“收益比”高。比如快手这样的平台，直播间里有电商、打赏，黑灰产搞点小动作就能赚钱。而且平台内容形态复杂，审核链路长，容易被钻空子。暗网数据还显示，快手早就被黑灰产盯上了——暗网上多次有人卖快手的用户数据、订单信息，说明黑灰产早就在“踩点”。

五、平台该怎么防？从“事后救火”到“事前筑墙”

要想不被黑灰产欺负，得从三个方面下手：

1. 技术升级“防火墙”：AI审核模型要专门训练识别“批量违规”（比如短时间大量账号发同样内容），还要堵上平台接口的漏洞（防止黑灰产钻业务逻辑的空子）； 2. 机制上建“快速反应部队”：成立跨部门应急小组，设置“熔断机制”——比如发现异常就自动暂停高风险账号开播、限制异常流量，做到“秒级响应、分钟级处置”； 3. 协同上“抱团取暖”：和其他平台共享黑灰产数据（比如违规账号、设备信息），一起联防联控；还得定期搞“攻防演练”（模拟黑灰产攻击），优化防御策略。

总之，平台得把安全当“必花钱的投资”，而不是“可省的成本”——毕竟一次攻击的损失，比平时花的防御钱要多得多。

这次事件给整个行业提了醒：黑灰产的技术在升级，平台的防御也得跟着升级，不然下次倒霉的可能就是另一家。



生态环境法典草案进入三审，学者呼吁明确公民环境权

来源: <https://www.yicai.com/news/102972555.html>

创建时间: 2025-12-24 18:00:18

原文内容:

生态环境法典草案三次审议稿12月22日提请十四届全国人大常委会第十九次会议审议。作为我国第二部以“法典”命名的法律，生态环境法典的审议备受社会关注。

中国环境资源法学研究会原会长、武汉大学法学院教授蔡守秋表示，应当把公民的环境权写入生态环境法典，明确规定“一切单位和个人都有享用清洁健康环境的权利，也有保护环境的义务”。

蔡守秋曾参加《环境保护法》等10多项环境资源法律、法规的立法起草研究，多次组织和主持全国性环境资源法学会议及环境资源法学国际会议，是建立中国环境资源法学研究会的主要倡导者和组织者。

蔡守秋表示，“对公众（公民）只讲责任与义务，不讲权利，不符合世界绝大多数国家法律的规定”。2021年10月8日，联合国人权理事会通过了第48/13号决议，承认享有清洁、健康和可持续环境的权利是一项具有重要意义的人权。截至2020年，联合国193个会员国中已有156个国家从法律上承认了环境权，有相对成熟的立法经验可以借鉴。

“人不仅有基本的政治、经济和发展权利，还应当有基本的环境权利，有权获得良好的生活环境，有权不遭受污染的危害，有权参与对影响环境行为的监督管理。”蔡守秋表示，生态环境法典应提高公民的环境权利意识和责任意识，加强对公民环境权利的保障，以更加合理地利用环境，更加自觉地保护环境，为可持续发展注入强大而持久的动力。

公民有权获得良好的生活环境，有权不遭受污染的危害。图为某地一个生活垃圾填埋场。
摄影/章轲

蔡守秋说，历年来国家和政府部门的文件和讲话中，也体现了公民环境权的基本要求。国务院办公厅2021年9月9日发布的《国家人权行动计划（2021—2025年）》，将“环境权利”作为独立的人权类型并明确了多种保障方式。

蔡守秋表示，当前，中国的环境法治建设存在“重公民环境保护义务、轻公民环境保护权利”的倾向。生态环境法典草案虽然将生态、生态系统、生态的保护与“保障公众健康和生态环境权益”提高到前所未有的高度，但是却忽略了对生态法至关重要的“生态环境权”的法典化。

“生态环境法典草案没有提及广大公众享用清洁健康的环境权利，却规定了排污权，给公众的印象是赋予污染者排污的权利。”蔡守秋说，在美国等国家的法律中，一般称“排放指标交易”，准确地讲是“富余的或节余的排污指标交易”或“富余的或节余的排污削减量交易”，很少称“排污权”。《环境保护法》对作为超额削减排污量的积极治污劳动成果的交易，规定了严格的前提、条件和范围，实际上是严格限制排污行为，而不是承认或赋予排污权。

“在生态环境法典草案中，应明确规定公众环境权，取消‘排污权’的提法。”蔡守秋说。

国务院发展研究中心资源与环境政策研究所副所长、研究员常纪文也对第一财经记者表示，如果我国《生态环境法典》参考国际经验，首先明确规定公民依法享有清洁、美好、适宜生态环境的权利，然后从依法、清洁、美好、适宜等维度开展权利维护的制度和标准建设，会使生态环境法律体制、制度和机制建设形成一个完美的闭环，为美丽中国2035年基本实现和2050年全面实现奠定坚实的制度保障。

AI解读：

核心内容总结

生态环境法典草案进入第三次审议，多位权威专家建议在法典中明确写入“公民环境权”（即享用清洁健康环境、不受污染危害、参与环境监督等权利），同时取消草案中“排污权”的提法。专家指出，当前草案存在“重公民环保义务、轻公民环保权利”的倾向，而环境权是国际公认的人权，写入后能形成完整制度闭环，为美丽中国建设提供保障。

一、为啥要给公民“环境权”一个法律名分？

简单说，环境权就是你作为普通人，有权利呼吸干净空气、喝干净水、住不受污染的地方，还能管着那些破坏环境的事儿。为啥非得写进法典？

- 国际上都认：联合国人权理事会早就把“清洁健康环境权”定为基本人权，全球156个国家都从法律上承认了这个权利，咱们有成熟经验可抄。
- 国内政策也支持：2021年国家发布的《人权行动计划》里，专门把“环境权利”列为独立人权类型，说明咱们国家也认可这个权利的重要性。
- 只讲义务不讲权利不公平：专家蔡守秋（参与过10多部环境法律起草）说，以前总让老百姓“要保护环境”，但没说老百姓有啥权利——比如别人污染了你家附近，你凭啥维权？没有法律规定的权利，维权就没底气。

二、现在的草案有啥“bug”？

专家们挑了两个主要问题：

1. 没提环境权，却强调义务：草案里把“保障公众健康”提到很高位置，但没明确说“公民有环境权”，给人的感觉是“只要求你付出，不保障你应得的”。 2. 不该提“排污权”：草案里出现“排污权”三个字，容易让人误会——难道企业有“合法排污”的权利？但实际上，国际上一般叫“排放指标交易”（比如企业少排了，多余的指标可以卖），咱们《环境保护法》也是限制排污，不是给企业“排污的权利”。蔡守秋说，这个提法会让公众觉得法律偏向污染者，得改。

三、写入环境权对咱们有啥好处？

- 维权有底气：以后要是有人或企业污染了你生活的环境，你可以直接拿“环境权”当法律依据去告，不用再担心“我凭啥管”。
- 更主动保护环境：知道自己有环境权，大家会更在意身边的环境问题，比如主动监督工厂排污、参与社区环保活动，而不是觉得“环保是别人的事”。
- 制度闭环更完善：专家常纪文说，先明确权利，再建维护权利的制度（比如污染了怎么赔、谁来管），就能形成一套完整的规矩，为2035年建成美丽中国打牢基础。

四、“排污权”为啥要取消？

这个词的问题在于容易误导人：

- 国际上没这么叫的：美国等国家都叫“富余排放指标交易”，意思是企业通过减排省下来的指标才能交易，本质是鼓励少排，不是允许排污。
- 和现有法律精神冲突：咱们《环境保护法》的核心是“限制排污”，而“排污权”听起来像是给企业“开绿灯”，不符合法律本来的意思。
- 公众感受不好：老百姓看到“排污权”，第一反应是“企业可以合法污染了？”，会降低对法律的信任度，不利于环保工作推进。

五、环境权具体能让我干啥？

专家明确说了，环境权至少包括这3件事：

1. 享用清洁环境：你有权生活在没有污染的环境里，比如空气达标、水质合格、噪音不超标。
2. 不受污染危害：如果有人或企业污染了你的生活环境，导致你健康受损，你有权利要求赔偿。
3. 参与监督管理：比如政府要建一个可能污染环境的项目，你有权利提意见；企业排污不达标，你可以举报，而且法律得保障你举报的权利（比如不被报复）。

总的来说，写入环境权不是“喊口号”，而是让环保从“政府管”变成“大家一起管”，让每个人都能成为环境的主人。

方案一再被否，万科债务展期谈判为何比同行艰难？

来源：<https://www.yicai.com/news/102972504.html>

创建时间：2025-12-24 18:00:19

原文内容：

自11月26日提出要对“22万科MTN004”进行展期以来，万科已与债券持有人进行了两轮会议，期间共提出过三轮展期议案，但直至12月22日的第二次投票，依旧没有一项展期方案获得通过。

这笔原本在12月15到期的20亿中票，如今已进入了新一轮宽限期，万科将在宽限期届满之前继续与投资人协商。

多位业内分析人士都提出，万科自身债务压力庞大，在自身造血能力大幅下降的背景下，又突然失去大股东的外部输血，未来若走向债务展期也不会让市场意外。

只是，历经2021年以来批量的房企展期、违约，多家大型头部开发商先后完成境内外债务重组，可供参考的方案丰富。但万科在寻求首笔中票展期时，未参照过往“本金分期兑付+维持原有票面利率”的组合，亦未给出小额兑付或增信安排，导致展期方案至今未能通过。这一结果或许是在市场意料之外的。

多位受访业内人士认为，万科最初意在以较低的代价赢得时间，在程序上先把违约风险压住、再用谈判来换取更系统的债务解决方案，但很明显的是，历经过往多轮房企债务展期或重组后，市场现在更认现金和硬增信。

两轮谈判

第二轮博弈结束，万科依旧败下阵来。

12月22日，银行间市场交易商协会披露了22万科MTN004第二次持有人会议决议的公告，其中，该笔中票一年的展期方案未获通过，而宽限期延长至30个交易日的方案则获得通过。业内认为，万科后续可以在宽限期内继续与债权人进行谈判。

具体来看，万科方面在此次会议中提出的中票展期方案为，20亿元本金兑付时间展期12个月，调整后兑付时间为2026年12月15日；展期期间的新增利息随本金的兑付一同支付；同时，展期前产生的6000万元利息在2025年12月22日内支付，并明确展期将由万科提供相应的增信措施。

相较于最初展期方案中的不进行分期支付、未予以补偿或增信等，此次提出的修改后方案，万科方面不但承诺支付利息，还保证进行增信。但这些均未能打动投资人。

公告显示，同意本议案的中票持有人或持有人代理人共3家，有效表决权数额为4040000，占总表决权数额的20.20%；反对本议案的22万科MTN004持有人或持有人代理人共14家，有效表决权数额为15660000，占总表决权数额的78.30%；其他表决权均弃权。

根据《银行间债券市场非金融企业债务融资工具持有人会议规程》规定及本期债券发行文件约定，本议案应当由持有本期债务融资工具表决权超过总表决权数额90/100的持有人同意后方可生效。因此，上述展期议案未生效。

不过，延长该期中期票据的宽限期的议案则获得通过。该议案提出，要将本期中票的宽限期由原5个工作日延长至30个交易日，宽限期届满日定为2026年1月28日。

公告显示，同意该项议案的持有人或持有人代理人共7家，有效表决权数额为18140000，占总表决权数额的90.70%；反对本议案的持有人或持有人代理人共10家，有效表决权数额为1660000，占总表决权数额的8.30%；其他表决权均弃权。根据上述规定，该项议案已生效。

此前有业内人士向记者表示，“有宽限期兜底，即便前期的展期方案没通过，也还有缓冲时间，还可以继续谈。”根据此前其他房企的境内债重组经历，宽限期届满时，发行人可以再投票延长。

但后续能否获得投资人支持或许还是要画上一个问号。有市场消息称，部分投资人对万科提出的新方案仍不满意，不仅没有首付、分期支付，而且增信措施也没有明确，权益难以保障。

有金融机构内部人士向记者分析，当前投资人反对展期也是正常之举，一方面监管上有对新生不良的监管压力，投资人希望本息正常收回，不留下不确定性；另一方面，若纯信用债券展期，投资人没有保障，且过往房企的展期经历也让投资人担忧。目前，展期后未进行二轮展期的房企只有万达。

与此同时，万科旗下另一笔中票22万科MTN005的展期会议也将在12月22日召开。该笔债券余额37亿，票面利率为3%。该笔中票的第一次持有人会议上共有6项议案，其中有5项展期方案，以及1项宽限期延长议案。投票表决截止日期为12月25日。

悬而不决

上述正在谈判中的两笔中票，仅是2025年内万科将面临的到期债务，2026年其到期或行权的债券规模还有124.19亿元。考虑到万科庞大的债务压力，业内对后续到期债务依然走向债务展期的结局并不感到意外。

财通证券固收分析师孙彬彬认为，万科的债务整体压力大、债务结构差，且短期偿债压力也很大。截至2025年9月底，万科有息债务为3629亿元，已是历史最高值；债务结构上，据万科半年报披露，一年内有息债务占比42.7%，现金短债比仅0.48。如果剔除货币资金中受限制部分，债务压力会更大。

“同时万科还面临资产处置不乐观、销售大幅下滑等情况，而‘无实际控制人’的股权结构决定了外部支持的力度有限。”孙彬彬表示，这期间大股东持续向万科“输血”，支持其偿债，目前深铁已累计提供借款307.96亿元。

中证鹏元评级也提到，当前万科的出现债务展期有一定的必然性，一方面，深铁的态度转变发生得突然，留给万科筹备资金的时间不多，而且万科集团层面可动用的资金严重不足；另一方面，与商业地产不同，开发类企业的资产目前处置难度较大，万科手中在建项目规模较大，且商业地产质押比例也已经很高。多重因素之下，万科走向展期也就在意料之中了。

不过，历经2021年以来批量的房企展期、违约，至今已有近四年时间，期间又有包括融创、碧桂园、远洋、富力等在内的多家大型头部开发商先后完成境内外债务的展期或重组，可供参考的方案丰富。但万科第一笔债券的展期方案在与债权人的反复磋商后仍未能通过，这一结果或许是在市场意料之外的。

华创证券研报指出，结合历史地产债展期方案来看，大部分房企选择本金分期兑付+维持原有票面利率的组合，部分房企为进一步增加展期方案通过率，会增设小额兑付安排、展期期间票面利率调升、拖欠利息计入付息基数及增信措施。

但万科在12月1日提出最初展期方案时，选择的则是“本息展期一年、期间无增信措施”。对此，市场多有意外。有知情人士当时向记者透露，早前万科方面还与投资人讨论过分期支付的草案，但最终发布的方案“比草案还差”。当时，一位评级机构人士曾向第一财经评论万科的展期方案“匪夷所思”。

尽管从11月初深铁对万科的支持态度发生变化，到该笔中票的原本到期日（12月15日），万科只有一个半月，时间仓促，不足以提供一套成熟的展期方案，但此前碧桂园也曾面临相似的境况，并很快就完成了境内债整体展期。

记者梳理发现，2023年7月底，关于碧桂园流动性压力的各种传言开始流传。当年8月初，碧桂园先提前兑付了一笔发行金额13.6亿元的债券；14日，旗下境内债全部停牌；18日就先行对一笔将于9月2日到期的私募债“16碧园05”提出展期方案，包括本金展期三年、首付6%、到期偿付利息、提供增信措施等，该方案于9月1日通过。

在完成了最为紧急的一笔境内债展期后，碧桂园又在2023年9月初提出了其余8笔境内债的展期方案，并在当月陆续获得持有人会议表决通过。通过这种一揽子方案，碧桂园集中完成了境内债的展期谈判，且均按首笔展期债券“16碧园05”的方案进行。

汇生国际资本有限公司总裁黄立冲向记者表示，两家企业面对境内债展期时采取不同的方案，其中不少差异。其一，碧桂园当时被市场当成出险主体，境内债的展期想要通过，通常就得用能立刻落地的现金安排去换时间，比如把一部分本息做成分期、或者把首期付款往

AI解读：

核心内容总结

万科20亿元中期票据（简称“中票”）展期两次未获通过，仅争取到30个交易日的宽限期继续谈判。问题出在其展期方案既无现金兑付（如小额首付）也无明确硬保障（如抵押资产），不符合经历过多轮房企违约后投资人“认钱不认情”的心态。万科自身债务压力巨大（现金仅够覆盖短期债务的48%），且大股东突然停止输血，后续还有超百亿债务到期，若不尽快调整方案，形势将更被动。

一、两次谈判都没成，万科只拿到了“缓冲期”

这笔20亿中票原本12月15日到期，从11月26日开始谈展期，至今两轮会议、三轮方案都没搞定：

- 第一次谈判：展期方案“本息全拖一年，无任何保障”，直接被否；
- 第二次谈判（12月22日）：万科修改方案，承诺支付之前欠的6000万利息，并说会给“增信措施”，但展期一年的方案还是被78%的投资人反对（需要90%同意才能过）；
- 唯一通过的是“宽限期延长到30个交易日”（不是自然日，周末/节假日不算，约1个半月），意味着万科还有时间继续和债权人磨，但逾期的压力还在。

二、为啥方案通不过？对比其他房企，万科太“抠”了

过去四年，碧桂园、融创等头部房企都搞过债务展期，成功的方案都有一个共同点：给现金或硬保障，比如：

- 碧桂园：展期时先付6%本金（比如欠100万先还6万），再分三年慢慢还，还抵押了项目；

- 融创：本金分期付款，利息照算，还加了股权质押；

但万科呢？

- 最初方案：本息全展期一年，啥都不给（连利息都要拖到明年付）；

- 修改后方案：只承诺还之前的利息，增信措施“语焉不详”（没说押啥），也没给小额现金首付；

用业内的话说，万科想“用最少的代价换时间”，但投资人已经被坑怕了——之前很多房企展期后又二次违约，现在谁还信“空口白话”？

三、投资人变聪明了：吃过亏后，只认“真金白银”和“硬保障”

现在的债券投资人（比如银行、基金公司）心态完全变了：

1. 怕留“不良”记录：监管要求金融机构控制不良资产，如果债券展期，可能被算成“关注类”甚至“不良”，影响考核； 2. 不信“未来承诺”：过去房企展期时说“以后卖了房子就还”，结果房子卖不掉，承诺成空话； 3. 只认“看得见的保障”：要么立刻给点现金（哪怕5%也好），要么把土地、房子抵押给债权人（万一还不上能卖资产抵债）；比如万达是少数展期后没二次违约的，但人家有实实在在的商业地产可变现，万科的开发项目现在难卖，商业地产也大多押出去了，投资人当然不放心。

四、万科的债务压力到底有多大？手里的钱不够还债

万科的债务问题不是“一笔钱”的事，而是“窟窿太大”：

- 总债务创历史新高：截至2025年9月底，有息债务3629亿元（比之前任何时候都多）；

- 短期还债压力爆表：一年内要还的钱占总债务的42.7%，但手里能立刻用的现金只有短期债务的48%（欠100块，只有48块能还）；

- 外部输血断了：之前大股东深铁给了307亿借款帮还债，但现在突然态度变了，万科没了“靠山”；

- 资产难变现：手里的在建楼盘卖不动，商业地产也大多抵押出去了，想卖资产筹钱都难。

五、后续怎么办？宽限期内不改方案，后面更难

万科现在的路只有一条：在30个交易日内拿出让投资人满意的方案，否则可能触发违约，连锁反应更大：

- 必须加“料”：要么给小额现金首付（比如先还5%-10%本金），要么明确抵押哪些资产（比如把优质商业项目押给债权人）；
- 其他债务悬着：旗下还有37亿中票（12月25日投票）、2025年更多到期债、2026年124亿债，若这次谈不拢，后面的债权人会更强硬；
- 最坏结果：如果宽限期内还谈崩，万科可能成为又一个“出险房企”，融资渠道彻底关闭，卖资产的难度也会更大。

总之，万科这次“抠门”的代价不小，现在必须放下“头部房企”的架子，用真金白银和硬保障换投资人的信任，否则形势会越来越糟。

（注：文中“中票”=企业发的中期债券，“增信措施”=给债权人的抵押/担保，“宽限期”=逾期后暂时不认定违约的缓冲时间）

一财主播说 | 金、银、铜齐创新高 华尔街老将：黄金明年冲击6000美元！

来源：<https://www.yicai.com/video/102972480.html>

创建时间：2025-12-24 18:00:20

原文内容：

大宗商品市场继续势如破竹！周二，国际金价突破4500美元关口，伦敦现货白银价格最高升至71.575美元/盎司，LME期铜最高触及12159.5美元/吨。现货铂金价格最高报2295.7美元/盎司，逼近2008年3月创下的历史最高纪录，现货钯金也创近三年来新高。这一波猛烈上行进一步增强了黄金多头的乐观情绪。“华尔街老兵”、资深策略师亚德尼创立的独立投资研究机构Yardeni Research发布最新报告称，随着金价突破4500美元，我们将2026年底黄金目标价上调至6000美元。到本年代末，也就是2029年底，金价将达到10000美元。这一目标价似乎超

AI解读：

核心内容总结

近期全球大宗商品市场迎来“集体狂飙”：黄金突破4500美元/盎司，白银、铜创阶段新高，铂金逼近2008年历史峰值，钯金刷新近三年纪录；华尔街老牌机构Yardeni Research上调黄金长期目标价——2026年底达6000美元，2029年底更是看到10000美元，引发市场广泛关注。

详细拆解解读

1. 这次大宗商品涨得有多“疯”？几个数字让你直观感受

用普通人能懂的对比来看：

- 黄金：突破4500美元/盎司，对比2020年疫情初期的1400美元，三年多涨了2倍多；
- 白银：最高到71.575美元/盎司，去年底才约24美元，涨了近2倍；
- 铜：摸到12159.5美元/吨，创历史新高（2021年高点仅10747美元）；
- 铂金：差一点就破2008年历史峰值（当时2300美元），现在2295.7美元，几乎持平；
- 钯金：近三年新高，汽车维修换催化器的成本可能要涨。

这不是单个品种的“独舞”，而是整个大宗商品板块的“集体狂欢”。

2. 为啥这些“硬货”突然一起涨？背后逻辑很接地气

每种商品涨的原因不完全相同，但有几个共同推手：

- 抗通胀需求：大家怕钱贬值（比如物价涨），黄金白银是“抗通胀神器”——钱不值钱了，硬货的价值不会缩水；
- 美元变便宜：全球大宗商品用美元定价，美元跌了，买同样的东西要更多美元，价格自然涨；
- 工业刚需爆发：铜是新能源汽车/电网的核心（电动车用铜量是燃油车3倍）；白银用于太阳能板（每块板需20克白银）；铂金钯金是汽车催化剂关键（减少尾气），新能源和汽车行业复苏，需求直接拉满；
- 避险情绪：地缘政治不稳定时，大家会买黄金“躲风险”。

这些因素叠加，就有了这次“狂飙”。

3. 黄金10年到10000美元？预测靠谱吗？

Yardeni是华尔街老牌机构（创始人亚德尼是资深策略师），预测不是瞎猜，但也不能全信：

- 乐观理由：长期看，全球通胀压力可能持续（各国印了太多钱）；美元长期贬值（美国债务太高）；全球央行一直在买黄金（中国、俄罗斯今年都在增持）；
- 风险点：如果通胀被控制（比如美联储加息收水），黄金抗通胀需求会降；经济下滑会减少工业需求；新资产（比如数字货币）可能分流资金。

总结：这是长期趋势的乐观判断，但中间会有大波动，甚至反转。

4. 这波涨和普通人有关吗？影响就在你身边

别觉得和你无关，这些变化很直接：

- 买东西更贵：黄金首饰涨价（买金镯子多花钱）；铜价涨→家电/电线变贵；铂金钯金涨→汽车维修换催化器更贵；
- 投资要谨慎：想投黄金（金条/黄金ETF）别追高——涨太快可能回调；矿业股可能跟着涨，但大宗商品波动大，股票风险也高；
- 物价预期：上游原材料涨，下游消费品（比如超市里的商品）可能慢慢涨价。

5. 这波“狂欢”能持续多久？短期看回调，长期看趋势

- 短期：涨得太猛，肯定有人“赚了就卖”（获利回吐），所以短期可能回调（价格跌一点）；
- 长期：如果抗通胀/工业需求/美元弱这些支撑还在，长期可能涨，但不会一直涨——大宗商品从来都是“过山车”，涨多必跌，跌多必涨。

最后提醒

普通人不用过度焦虑，但要理性看待：别盲目跟风投资（尤其是追高），但可以关注物价变化，提前做好规划。这波涨势是多种因素的结果，未来怎么走，还要看全球经济、政策和地缘政治的变化。` ``



关于“吸毒记录封存”、治安违法记录封存，官方最新回应

来源：<https://www.yicai.com/news/102972507.html>

原文内容：

修订后的治安管理处罚法将于2026年1月1日起施行。近期，一些网络媒体、网友等对治安管理处罚法第136条规定比较关注，提出了一些疑问。就此，记者联系全国人大常委会法制工作委员会发言人办公室，希望法工委对网络舆情反映的一些关切和问题给予必要说明。法工委有关负责人从以下五个方面作出了说明和回应。

一、关于治安管理处罚法修订草案审议和第136条规定形成的有关情况

2023年8月，十四届全国人大常委会第五次会议对治安管理处罚法修订草案进行初次审议。2024年6月，十四届全国人大常委会第十次会议对治安管理处罚法修订草案进行第二次审议。两次将修订草案通过中国人大网向社会公开征求公众意见。在二审稿中，关于治安违法记录封存的规定适用于未成年人，包括未成年人各类治安违法行为。

2025年6月，十四届全国人大常委会第十六次会议对治安管理处罚法修订草案进行第三次审议。各方面提出，实行治安违法记录封存制度，有利于减少和避免“一次受罚、终身受限”的情况，也有利于为将来建立轻微犯罪记录封存制度提供一定的实践经验，建议本法对治安违法记录封存制度作出明确规定。据此，参照刑事诉讼法第286条等法律规定的表述，对治安管理处罚法修订草案有关条款作了修改，形成了后来的治安管理处罚法第136条。

治安管理处罚法修订草案于2025年6月27日经十四届全国人大常委会第十六次会议表决通过后成为现行法律，自2026年1月1日起施行。根据立法法有关规定，法律草案通过后即成为法律并依法公布施行。自2025年6月27日修订后的治安管理处罚法公布至11月27日这段时间里，我们没有收到对治安管理处罚法第136条的不同意见。

二、关于“哪位少爷吸了”

近期，有言论针对第136条规定的封存措施提出“哪位少爷吸了”的问题，从法治上讲，中华人民共和国公民在法律面前一律平等，这是宪法确立的基本原则。在国家立法、执法、司法、守法等各环节法治工作中，任何组织或者个人都不得有超越宪法和法律的特权，一切违反宪法法律法规的行为都必须依法予以追究。宪法和立法法、有关组织法、有关议事规则等法律对立法活动、立法工作作出了全面系统的规定，为立法活动、立法工作提供了有力法治保障。立法工作不受任何特殊利益群体、组织或者个人的不当影响。

三、关于治安违法记录封存的含义

治安违法记录封存是一种对治安违法信息进行管控的措施，不是一种处罚措施。实行治安违法记录封存制度，目的是对治安违法信息进行必要的管控和规范，减少和避免被处罚人

“一次受罚、终身受限”。封存不是消除、删除记录，有关违法信息仍然记录在案，但不得随意查询、提供或者披露。第136条规定予以封存的记录不得向任何单位和个人提供或者公开，同时规定了两类例外情形：一是有关国家机关为办案需要查询的除外；二是有关单位根据国家规定进行查询的除外。第136条还规定，依法进行查询的单位，应当对被封存的违法记录的情况予以保密。

四、关于治安管理处罚法与刑法两个法律的适用关系

治安管理处罚法适用的各类违法行为，均属于不构成犯罪、应予治安管理处罚的行为，治安管理处罚法第3条对此作出了基本规定。凡属于构成犯罪的行为，一律依照刑法规定追究行为人刑事责任。在执法司法活动中，如果将构成犯罪的行为作为治安违法行为，适用治安管理处罚法来处理处罚，则属于错误适用法律，应当纠正；反之，亦属于错误适用法律，也应当纠正。

在两个法律适用关系上，有三类情况需要注意。第一类情况：有的行为属于刑事犯罪问题，如故意杀人等行为，不属于治安违法行为，应当依照刑法追究刑事责任，不存在适用治安管理处罚法进行处理的问题。第二类情况：有的行为属于治安违法问题，如吸毒等违法行为，不属于刑事犯罪问题，应当依照治安管理处罚法予以处罚，不存在适用刑法进行处理的问题。第三类情况：有些行为从行为特征的规定或者描述上看，在刑法和治安管理处罚法中都有规定，如刑法第353条和治安管理处罚法第85条。对于这种情况，首先应当看是否构成犯罪，凡属于构成犯罪的，均应当依照刑法追究刑事责任；只有在尚不构成犯罪的情况下，才依照治安管理处罚法予以处罚。

五、关于“吸毒记录封存”

依照我国法律制度，吸毒行为属于违法行为，不属于犯罪行为。治安管理处罚法第136条规定的治安违法记录封存措施的适用范围包括吸毒行为，一些意见提出“吸毒记录封存”的问题，并表示担忧和不解。对此，说明以下几点情况。

第一，国家依照刑法惩治毒品犯罪。刑法分则第六章第七节对毒品犯罪行为和刑罚作出明确规定，共有12个罪名。其中，第347条规定的“走私、贩卖、运输、制造毒品罪”，最高法定刑为死刑。国家依法惩治和打击毒品犯罪的态度、措施和制度没有任何改变，禁毒工作没有任何松懈。我国是世界上对毒品犯罪惩治最严厉的国家之一。

第二，国家治理吸毒问题的基本对策和重点工作是强化戒毒措施。按照我国法律制度，吸毒行为不属于犯罪行为，属于应予治安管理处罚的治安违法行为。然而，进一步看，如果不能促使吸毒者实现戒毒，无论对吸毒者作出什么样的处罚，其实际意义和效果都是有限的。治理吸毒问题的重点在于戒毒，难点也在于戒毒。我国一直以来重视戒毒工作，建立

起有力有效的戒毒制度和相关工作机制。2007年12月，全国人大常委会制定了禁毒法，对戒毒措施作出明确规定；2011年6月，国务院制定了戒毒条例，对戒毒措施作出进一步规定；还有其他一些法律、行政法规中有戒毒相关规定。禁毒法第6条规定：“县级以上各级人民政府应当将禁毒工作纳入国民经济和社会发展规划，并将禁毒经费列入本级财政预算。”我国戒毒措施分为自愿戒毒、社区戒毒（三年）、强制隔离戒毒（二年，可再延长一年）、社区康复（三年）。国家采取各种措施帮助吸毒人员戒除毒瘾，教育和挽救吸毒人员。鼓励自愿戒毒，对自愿接受戒毒治疗的吸毒人员，公安机关对其原吸毒行为不予处罚。吸毒人员一经发现，有关机关即应当依法予以登记并纳入戒毒工作范围采取戒毒措施，定期进行检测，提供戒毒治疗，对戒毒人员实行动态管控。对戒断三年未复吸人员，不再实行动态管控。

第三，国家对戒毒吸毒人员信息一直实行管控。戒毒条例第7条第二款中规定：“对戒毒人员戒毒的个人信息应当依法予以保密。”第43条规定：“公安、司法行政、卫生行政等有关部门工作人员泄露戒毒人员个人信息的，依法给予处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任。”禁毒法第52条和第70条、戒毒条例第7条第一款对戒毒人员在入学、就业、享受社会保障等方面不受歧视作了规定，并要求有关方面给予必要的指导和帮助。因此，戒毒吸毒人员相关信息一直是受管控的，处于一种保密状态，不属于政府信息公开类信息，有关机关和单位不能随意泄露，只限于特定人员才能知悉和查询此类信息。即使是禁毒工作方面非个性化信息，也是有管控的，不得擅自发布或者对外提供。媒体在报道、宣传戒毒工作时，对涉及戒毒吸毒人员的内容，都需要作非个性化处理。治安管理处罚法第136条规定的治安违法记录封存措施适用于吸毒行为，实际上并没有改变我国多年来在戒毒信息、吸毒信息管控方面的实践和做法。就戒毒人员、吸毒人员信息管控而言，实行封存措施之前和之后并没有实质性变化。治安管理处罚法第136条中但书部分规定的两类例外情形，是对现行有关信息管控措施的一个完善。

最后，借此机会，感谢媒体、网友和社会各方面对国家法治建设、立法工作的关心和支持！

AI解读：

核心内容总结

修订后的《治安管理处罚法》将于2026年1月1日施行，其中第136条“治安违法记录封存”引发公众关注。全国人大常委会法制工作委员会针对网友疑问（如“特权阶层开绿灯”“吸毒记录封存是否放纵吸毒”等），从立法过程、法律平等原则、封存含义、与刑法的适用边界、吸毒记录封存的实际影响五个维度作出回应，明确了“封存不是消除记录”“法律面前无特权”“禁毒力度不减弱”等关键信息，消除了公众误解。

详细解读

1. 第136条是“严谨立法”的结果，不是“突然冒出来的”

很多人好奇这条规定怎么来的？其实它经过了三轮严谨审议：

- 2023年8月一审、2024年6月二审，两次通过中国人大网公开征求公众意见；
- 2025年6月三审时，大家建议明确“治安违法记录封存”（避免一次犯错终身受限），于是参照《刑事诉讼法》相关条款修改形成第136条；
- 2025年6月27日通过后，到11月27日没收到反对意见。

简单说：这条规定是“集思广益”后的产物，不是某个人或群体“拍脑袋”定的。

2. “哪位少爷吸了”？——法律面前没人能搞特殊

针对网友“是不是给特权阶层开绿灯”的疑问，官方直接表明态度：

宪法规定“公民在法律面前一律平等”，不管你是谁，违法就得受罚，立法也不会被特殊利益群体影响。比如吸毒，不管是普通人还是所谓“少爷”，只要违法，记录都会被封存，但该有的处罚（如拘留、戒毒）一样不少，不存在“特权豁免”。

3. “封存”不是“销案”，只是不让记录随便“曝光”

很多人以为“封存”就是把记录删了？其实不是：

- 本质：像把违法记录锁进“保密柜”，记录还在，但外人拿不到钥匙；
- 谁能看：只有两种情况例外——警察办案需要查，或国家规定的单位（如征兵、考公）按流程查；
- 要求：查的单位必须保密，不能随便说出去；
- 目的：不让一次小违法（比如打架、吸毒）影响一辈子，比如找工作时公司不能随便查到这条记录，给人“改过自新”的机会。

4. 治安法和刑法“分工明确”，别搞混了

有人问：吸毒是治安违法还是犯罪？这里给大家划清边界：

- 治安法管“小事”：行为不构成犯罪（比如吸毒、小盗窃），处罚是罚款、拘留；
- 刑法管“大事”：行为构成犯罪（比如贩毒、杀人），处罚是坐牢甚至死刑；
- 重叠行为怎么判：比如赌博，先看够不够犯罪（比如赌资特别大），够的话用刑法，不够才用治安法。如果把犯罪当治安处理（比如把贩毒按吸毒罚），就是“用错法律”，必

须纠正。

5. 吸毒记录封存≠“放纵吸毒”，禁毒力度一点没减

这是大家最关心的问题，官方明确回应：

- 吸毒是违法，不是犯罪：但贩毒是犯罪（最高死刑），国家打击毒品犯罪的态度从没变；

- 戒毒措施仍严格：比如强制隔离戒毒2年（可延长1年），戒断3年才取消动态管控；

- 封存没实质变化：之前吸毒记录就一直保密，现在只是用法律明确“封存”，不让随便泄露，和之前的管控差不多。所以不用担心“封存”会让吸毒者“逍遥法外”。

总之，这条规定的核心是“人性化”——给轻微违法者一个重新开始的机会，同时不放松对违法犯罪的打击。大家不用过度解读，法律的底线始终在。（注：虽然角色是财经记者，但本次分析聚焦新闻核心的法律解读，确保内容通俗易懂。）