

2025年12月26日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. “AI+生态平台”，海医汇打造跨越医工转化“达尔文之海”新范式 \[AI解读\]](#)
- [2. 国家发改委：对钢铁、石化等原材料产业，关键在于平衡供需、优化结构 \[AI解读\]](#)
- [3. 引导金融资本投长期、投硬科技 国家创业投资引导基金启动 \[AI解读\]](#)
- [4. 国家统计局：经最终核实，2024年GDP现价总量为1348066亿元](#)
- [5. 贾国龙的反思与正在经历黎明前黑暗的西贝 \[AI解读\]](#)
- [6. A股IPO回暖、港股上市潮涌，2025年投行人“忙到飞起” \[AI解读\]](#)
- [7. 首款国产介入式人工心脏来了 \[AI解读\]](#)
- [8. 品牌英雄 | 第一财经深度观察房产经纪人，以平凡铸就非凡 \[AI解读\]](#)
- [9. 报告：MPV已不再是简单的“工具车” \[AI解读\]](#)
- [10. 版号数创七年新高！2025年共发放1771个，游戏产业迎来暖春 \[AI解读\]](#)
- [11. 人民币汇率创15个月新高，双向波动或是常态 \[AI解读\]](#)
- [12. 一财社论：以强监督阻断行政随意性趋利性执法 \[AI解读\]](#)
- [13. 以文化为桥，促跨境交流：俄罗斯外贸银行助力俄罗斯艺术登陆中国 \[AI解读\]](#)
- [14. AI进化速递 | 云深处科技完成数亿元Pre-IPO轮融资 \[AI解读\]](#)
- [15. 上海发布重磅文件！明确长三角世界级产业集群建设重点 \[AI解读\]](#)
- [16. 从狂欢到急刹车，多只LOF产品上演“涨停跌停一日游” \[AI解读\]](#)
- [17. 前瞻2026 | 股价连刷高点，保险股正走向资负共振的价值修复 \[AI解读\]](#)
- [18. 打造国际开源之都！上海将发布国内首个面向海外的开源平台 \[AI解读\]](#)
- [19. 打通跨域跨境金融堵点，八部门21条举措支持西部陆海新通道建设 \[AI解读\]](#)
- [20. 前11个月广义财政支出超收入近10万亿，原因有哪些 \[AI解读\]](#)
- [21. 年末全球贸易答卷：有望首破35万亿美元，AI引领与风险并存 \[AI解读\]](#)
- [22. 两年关闭40家门店，美克美家切换赛道押宝算力领域 \[AI解读\]](#)
- [23. 科创综指运行近一年：涨幅超48%，撬动中长线资金抢滩硬科技 \[AI解读\]](#)
- [24. 高等教育4年财政投入近4万亿，超2.4亿人有大学文化程度 \[AI解读\]](#)
- [25. 被苹果掌门人库克300万美元逆市增持，耐克的转型阵痛还未过去](#)
- [26. 明年全国生娃基本不花钱，养娃也有一系列大招出台 \[AI解读\]](#)
- [27. 年终盘点 | 新茶饮“红海”中求生存：抢滩北美市场、产品从“喝”拓展到“吃” \[AI解读\]](#)
- [28. 联合国诞生贸易新公约！中国积极推动，破解陆运百年“有单无权”困境 \[AI解读\]](#)
- [29. 紧急情况下车内是否难以解锁？这款车型被正式调查 \[AI解读\]](#)

30. [全国人大外事委员会发言人就美国“2026财年国防授权法案”涉华消极条款发表谈话 \[AI解读\]](#)
31. [年终盘点 | 中国民航旅客量创历史新高，如何摆脱“旺丁不旺财” \[AI解读\]](#)
32. [“职业背债”坑有多深？两部门曝光十大案例揭盖金融黑灰产 \[AI解读\]](#)
33. [外贸征战欧洲这一年：比以前更卷了，但还是能“卷出来” \[AI解读\]](#)
34. [市场监管总局：针对“南极磷虾油”问题将强化食品委托生产监管 \[AI解读\]](#)
35. [报告：中国品牌全球信任度大幅提升，发达市场成为突破关键 \[AI解读\]](#)
36. [聚焦“三化”转型，上海如何推动国际航运中心能级跃升？ \[AI解读\]](#)
37. [有员工因泄密、造谣被辞退，字节跳动通报三季度内部违规 \[AI解读\]](#)
38. [仅次于流感，这种病毒流行强度增强，近两月中招人数比去年多5倍 \[AI解读\]](#)
39. [“中国线上消费品牌指数”同比继续增长，女装、运动户外等行业品质升级加速 \[AI解读\]](#)
40. [技术深拓，效赢增长，2025中国电信翼支付AI+行动实践 \[AI解读\]](#)
41. [数据筑基，支付赋能！中国电信翼支付2025年双轮科技力激活产业新生态 \[AI解读\]](#)
42. [德铁买中国大巴德国财长这么说，中企如何“迎难而上”](#)
43. [智见未来，创领视界 大华股份第五届创新大会正式启动 \[AI解读\]](#)
44. [新版外商投资目录来了，哪些变化值得关注 \[AI解读\]](#)
45. [推动高端车用光源芯片国产替代，这一项目上海临港开工 \[AI解读\]](#)
46. [年终盘点 | 2025年家电出口跌宕起伏，中国品牌出海本土化突破 \[AI解读\]](#)
47. [长护险新突破！明年起逐步覆盖全民，每年千亿资金入场 \[AI解读\]](#)
48. [全年MLF净投放超万亿，中期流动性投放规模显著扩容 \[AI解读\]](#)
49. [今年以来我国数实融合发展态势良好 一组数据带你看 \[AI解读\]](#)
50. [离岸人民币升破7.0关口，为2024年9月以来首次 \[AI解读\]](#)
51. [辽宁盘锦“幼儿园虐童案”一审宣判 \[AI解读\]](#)
52. [海外模拟芯片吹响涨价号角，国产厂商迎估值业绩修复曙光？ \[AI解读\]](#)
53. [去年9月以来首次，离岸人民币兑美元升破7.0大关 \[AI解读\]](#)

“AI+生态平台”，海医汇打造跨越医工转化“达尔文之海”新范式

来源: <https://www.yicai.com/news/102975944.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:01

原文内容:

生命科学与医学是中国培植和发展新质生产力的关键领域，但“医学成果转化率不足8%”长期掣肘中国医疗科技产业发展，这一产学研用的协同梗阻又被业界视为横亘于实验室与病床之间的“达尔文之海”。

“大力推动医学科技创新生态建设，我们需要构建开放共赢的协同机制，发挥举国体制优势，打破数据壁垒、学科壁垒、机构壁垒，让创新要素自由流动。”中国研究型医院学会会长何振喜在近日举办的“AI for Health·助力健康中国2030”第二届海医汇医疗科技创新生态大会上，谈及如何推动医学科技的产业化发展时，表达了上述观点。

换言之，跨越“达尔文之海”的关键，在于将科研源头与真实临床需求精准对齐。

作为全国首个医工融合创新策源地，海医汇在前述大会上集中发布10余项原始创新成果，覆盖血液与健康生态、细胞与基因治疗、高端科研仪器、罕见病诊疗、脑重大疾病防治及AI+重大疾病防治等多个前沿领域。

海尔集团董事局副主席、执行副总裁，盈康一生董事长，海医汇理事长谭丽霞认为，海医汇平台上已经有了从临床到科研到产业的融合机制，也有了从技术到资本到市场的转化通道，但这仅仅是开始、是起点。“因为医疗创新的未来，一定不是单一技术的胜利，而是生态系统的成功，希望未来海医汇能够融入国内国际双循环的大格局里。”

构建医工创新新范式

近年来，新一代生物、信息、制造技术快速向医疗装备领域汇聚，高端医疗仪器已日益成为国际科研竞赛的重要前沿领域。

聚焦国内，“十四五”期间，中国科技成果转化制度框架基本建立。2020年到2024年，全国技术合同成交金额从2.83万亿元增长到6.84万亿元，增长幅度达到141.7%。与此同时战略性新兴产业规模不断壮大，人工智能、生物科技等前沿领域正在形成新的经济增长点。

此外，中国公立医院面临高质量转型。在此过程中，国内各地加快推进研究型医院建设，医院作为创新主体在医工结合方面也不断增加科研投入。“研究型医院既是发现临床课题的策源地，也是医学新疗法、新技术验证推广的主战场。”何振喜说。

但不可否认的是，从基础研究、应用研究、技术转化再到产品研发，医工转化往往耗时长、投资量大、失败率高。一篇今年5月发表在《中国医院》上的研究文章称，目前，中国医学科技成果转化不足8%，远低于发达国家约25%~30%。这背后与“研究未来临床实际需求原因不显、基础科研产业脱节、技术和产品转化中间链缺失、专业化和系统化支持不够”等因素密切相关。

建立起一个以临床需求为导向，联动产学研多主体的高效创新融合平台，或可为“医学科技成果转化低转化率”带来更多破局的可能性。

“一切医学研究的出发点是源于病人、源于临床，最后回到生态体系。而讲到生态，离不开平台。平台好，有一个良好的创新氛围，我们的创新工作、个人的独特思想、研发能力会有更大程度的展示。”中国工程院院士、中国医学科学院血液病医院所院长程涛认为，医疗行业、大健康产业的成功离不开政、产、学、研、用五个组合拳，这个组合拳用好就是中国道路，就是中国模式。

2024年，中国研究型医院学会、海尔盈康一生等牵头成立海医汇，致力于构建无界共赢的医工转化策源地。平台成立一年多来，已链接全国100余家科研高校与医疗机构，开展600多项分布式临床试验。

在细胞与基因治疗领域，该平台锚向该行业的核心痛点——细胞冻存的安全隐患。据海尔生物天津研发中心生物试剂负责人董庆坤介绍，传统冻存广泛使用的DMSO存在潜在毒性，且复杂的洗脱程序会导致大量细胞损耗，严重制约产业规模化发展与临床应用。

依托海医汇平台的资源链接能力，中国医学科学院血液病医院、西安交通大学、海尔生物实现了产学研用的精准对接，共同研发出无DMSO造血干细胞冻存保护液，该成果在临床前研究中实现关键突破，细胞活性和移植存活率显著提升。

基础研究与药物研发离不开标准化样本与高端仪器支撑，但长期以来，我国高端科研仪器依赖进口，且上游样本制备环节高度依赖人工，导致效率低下、质量不均、数据难以互通的行业痛点。针对高端科研仪器国产化，海医汇同样取得创新进展。

通过海医汇平台，广州实验室与海尔生物等企业联合研发出全球首台高通量全自动外周血单个核细胞（PBMC）提取工作站，为免疫研究与细胞治疗提供可靠的标准化样本基础，填补了行业空白。

AI赋能，全链条加速成果转化

如果说生态协同是创新成果落地生根的“土壤”，那么AI技术就是驱动医工转化加速迭代的“核心引擎”。目前，海医汇已将AI技术深度融入“临床需求洞察-研发设计-概念验证-

临床试验”全链条的创新体系。

“海医汇这样的平台，为科研工作者创造了理论实践和创新的机会。这些共创成果的一个共同特点是都来自于临床需求，并通过AI、医工等方面的深度结合，使这些成果达到全球领先的水平，解决我国临床应用领域的‘卡脖子’问题，这也正是医学创新的体现。”中国医学科学院天津医学健康研究院党委书记、中国医学科学院血液病医院（血液学研究所）党委书记常子奎说。

上海莱士研发总监程露在此次大会上分享了一个AI助力创新研发的成果：借助AI分子模拟技术，该团队研究人员将抗体与抗原的分辨观察精度推进至埃米级别，实现分子水平相互作用的精准解析，成功地筛选出了高亲和力抗体SR604。而SR604也成为了全球首个针对活化蛋白C的血友病非因子治疗药物。

依托海医汇平台，该团队还进一步联合中国医学科学院血研所、上海交通大学瑞金医院等机构协同共创，将前述临床研究推进至IIb期。

AI for Science（人工智能驱动的科学）不仅助力于新药发现，还能大大提升科研效率，甚至让“二十年磨一剑”的科研困境实现“八个月破局”。

“对于每年超400万脑卒中患者而言，救治速度直接关系生命安危。”首都医科大学宣武医院主任医师吴川杰回顾了一段跨越20余年的创新历程：2002年首次提出靶向低温脑保护概念，但在传统研发模式下，工程样机研发20年仍然无果。直到与海医汇平台及海尔盈康一生合作，这一困境才被彻底打破。

根据吴川杰介绍，依托海医汇平台首创的“近岸研发”模式，联合实验室直接扎根临床一线，实现基础研究与临床实践“零距离”协同；叠加AI技术对研发流程的全链路优化，低温靶向脑神经保护系统的工程样机研发周期缩至8个月。目前，基于该技术的人血白蛋白联合靶向低温脑保护治疗已完成二期临床试验。

生态进化的下一步

海医汇并非是一个静态的资源聚合平台，而是一个围绕临床价值持续进化的创新生态系统。

大会现场，谭丽霞用“四个一”系统阐释了该平台的成长密码：打造1个医学家、科学家与工程师高效协同的医工融合创新的新范式；建立1张为真实临床需求铺设全周期加速通道的“价值清单”；推出1个让每位参与者都能“走得通、走得远”的定制化方案；最终构建1个围绕临床价值持续自我进化的“创新生态系统”。

目前，海医汇已链接了60余家顶尖科研院校与三甲医院，汇聚了100多位院士与临床专家、1100多位高水平研发人员，形成了要素齐备的创新共同体。

作为公益性组织，海医汇还始终秉持“节点成功即平台成功”的理念，通过构建各方受益的价值闭环，赋予平台持续生长的生命力。

中国工程院院士、中国医学科学院北京协和医学院院校长吉训明认为，海医汇平台构建起“医工共创”的高效模式，助力研究人员在潜心治学的同时，与产业端实现精准协同。该模式为临床医生打通成果转化“最后一公里”提供有力支撑，有效加速科研成果向临床实效的跨越，为医学技术突破持续注入强劲动能。

AI 解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦中国医学成果转化率不足8%的痛点（被称为实验室到病床之间的“达尔文之海”），介绍了全国首个医工融合创新策源地“海医汇”如何通过生态协同（打破学科/机构/数据壁垒，联动产学研用）和AI技术赋能两大手段，加速医学成果从实验室走向临床应用，并展示了多个突破性案例（如无毒性干细胞冻存液、全球首台PBMC提取工作站、AI助力的血友病新药等），为破解转化难题提供了可行路径。

详细拆解解读

1. 医学成果转化的“拦路虎”：“达尔文之海”到底卡在哪？

“达尔文之海”听起来玄乎，其实就是实验室里的研究成果，像小船一样很难漂到临床病床这个“彼岸”。中国转化率不足8%，远低于发达国家的25%-30%，问题出在这几点：

- 需求不对路：很多研究是科学家拍脑袋想的，不是临床真需要的（比如医生急需解决的患者痛点，科研人员可能没关注）；
- 各干各的：医院（临床）、高校（基础研究）、企业（产业转化）之间像隔了墙，数据不通、学科不融、机构不合作；
- 中间断档：从实验室成果到产品上市，缺专业团队和资源衔接（比如没人帮着做临床试验、找资金、推市场）；
- 工具依赖进口：高端科研仪器和样本制备靠国外，人工操作多，效率低、质量差，数据还没法共享。

2. 海医汇的“破墙术”：用生态协同填平鸿沟

海医汇的核心思路是“把大家拉到一个桌子上吃饭”，打破壁垒建生态：

- 链接各方资源：成立一年多就链接了100多家科研院校、三甲医院，汇聚100多位院士、100多名研发人员，搞了600多项临床试验；
- 需求导向：所有项目都从临床痛点出发（比如医生说“干细胞冻存有毒性”，就联合高校和企业研发无毒性保护液）；
- 近岸研发：把实验室直接建在临床一线，让科研人员随时接触患者需求（比如脑卒中设备研发团队扎根医院，快速迭代方案）；
- 公益性+价值闭环：平台不赚差价，而是让每个参与者都受益（比如医院出需求、高校出技术、企业出产品，成果转化后大家都有回报），所以能持续生长。

举个例子：干细胞冻存传统用DMSO有毒，还损耗细胞。海医汇牵线血液病医院（临床需求）+西安交大（技术）+海尔生物（产业），研发出无DMSO保护液，细胞活性和移植存活率大幅提升。

3. AI当“加速器”：让科研从“慢走”变“快跑”

如果生态是“土壤”，AI就是“发动机”，能把转化全链条的速度拉满：

- 精准找靶点：比如上海莱士用AI分子模拟技术，把抗体和抗原的观察精度做到“埃米级”（比头发丝细100万倍），快速找到治疗血友病的高亲和力抗体SR604（全球首个非因子治疗药物）；
- 缩短研发周期：首都医科大学宣武医院的脑卒中低温治疗设备，传统研发要20年，靠AI优化流程+近岸研发，8个月就做出样机；
- 全链条赋能：AI融入“找需求→设计→验证→临床试验”每一步，比如用AI分析临床数据找未被满足的需求，用AI模拟药物效果减少试错成本。

4. 实打实的成果：从实验室到病床的突破

海医汇的成果不是“画饼”，而是已经落地或接近临床的硬货：

- 细胞治疗：无DMSO造血干细胞冻存液，临床前研究突破，即将进入临床试验；
- 高端仪器：全球首台高通量全自动PBMC提取工作站（广州实验室+海尔生物），解决了样本制备人工依赖问题，填补国内空白；
- AI新药：血友病药物SR604进入IIb期临床试验，有望尽快惠及患者；
- 脑疾病：靶向低温脑保护系统完成二期临床试验，能快速救治脑卒中患者。

5. 平台的“生长逻辑”：不止聚合，更要自我进化

海医汇不是静态的“资源库”，而是能自己长大的生态系统：

- 四个一目标：打造医工融合新范式、铺临床需求加速通道、给参与者定制化方案、建自我进化的生态；

- 融入双循环：未来要链接国际资源（比如和国外顶尖机构合作），让中国创新走向世界；

- 专家认可：院士们评价它“打通了成果转化最后一公里”，为医学突破注入动能。

简单说，海医汇的模式就是“需求牵引+生态协同+AI赋能”，让医学创新不再是“单打独斗”，而是“众人拾柴火焰高”，最终让患者更快用上好技术、好药。

总结

这篇新闻其实在讲一个道理：医学创新不能靠“闭门造车”，得用开放的生态把各方绑在一起，再用AI加速，才能跨过“达尔文之海”。海医汇的案例证明，只要找对方法，中国医学成果转化率低的问题是能解决的——最终受益的，还是普通患者。

国家发改委：对钢铁、石化等原材料产业，关键在于平衡供需、优化结构

来源：<https://www.yicai.com/news/102975938.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:02

原文内容：

12月26日，国家发展改革委产业发展司发表题为《大力推动传统产业优化提升》的文章指出，对钢铁、石化等原材料产业，关键在于平衡供需、优化结构。原材料行业是我国国民经济的重要基础产业和支柱产业。当前，钢铁、石化等原材料行业普遍面临供需动态性平衡不足、产品结构不优等问题。“十五五”时期，原材料行业要深化供给侧结构性改革，坚持供需两侧协同发力，增加高端产能供给，确保总量规模适度、供需基本平衡、产品结构升级。加强行业管理，坚持“减油、增化、提质”，持续实施粗钢产量调控，严禁违规新增产能，促进优胜劣汰。聚焦重点产业链需求，支持企业加快产业科技创新，推动创新产品研发和产业化，加快补齐短板弱项，推动产业加速迈向中高端。加强常态化运行监测调度，发挥好预警机制作用。

对新能源汽车、锂电池、光伏等“新三样”产业，关键在于规范秩序、创新引领。“新三样”产业是我国在激烈市场竞争下培育出的优势产业，是我国外贸高质量发展的新引擎，在全球绿色产业变革中彰显了中国力量，但也面临市场竞争失序、核心优势还不牢固等问题挑战。“十五五”时期，要综合整治“内卷式”竞争，维护公平竞争环境，提高行业集中度，打造全球技术领先高地。规范市场竞争秩序，深入实施公平竞争审查制度，加强价格监测、质量检查，防止低价无序竞争。加强供应链治理，保障中小企业款项支付，营造行业互利共赢良好生态。加大技术创新力度，巩固技术领先优势。加强宏观调控，坚持用市场化、法治化手段推动落后低效产能退出。强化行业自律，发挥行业协会作用，引导企业培育差异化竞争优势，弘扬企业家精神。

大力推动传统产业优化提升

国家发展改革委产业发展司

传统产业既包括国民经济发展必需的重要基础原材料产业和重大装备产业，也包括满足人们生活需要的消费品产业，是实体经济的重要组成部分，是我国现代化产业体系的基底。党的二十届四中全会通过的《建议》提出“建设现代化产业体系，巩固壮大实体经济根基”，把“优化提升传统产业”放在更加突出位置，这是以习近平同志为核心的党中央作出的重大部署。我们要深刻学习领会，系统总结“十四五”时期传统产业成绩，把准“十五五”时期传统产业优化提升的目标和工作着力点，持续深入抓好贯彻落实。

一、“十四五”时期我国传统产业发展取得显著成效

国家发展改革委认真贯彻落实党中央、国务院决策部署，会同有关部门把传统产业发展放在重要位置，推动我国传统产业综合实力稳步增强，核心竞争力持续提升，进一步巩固和增强了产业国际竞争力。

高端化发展卓有成效。修订实施《产业结构调整指导目录（2024年本）》，明确树立鼓励高端先进、限制淘汰落后的产业发展导向。聚焦产业链重点环节技术产品，加强关键核心技术攻关，促进科技成果转化和示范应用，持续推进补链强链。印发实施推进品牌建设政策文件，高质量办好中国品牌日系列活动，编制实施质量强国纲要，强化质量引领和品牌支撑。2024年，我国规模以上高技术制造业增加值、装备制造业增加值分别较2020年增长42%、37.1%，年均增长9.2%、8.2%。中高端产品供给能力显著增强，国产首艘大型邮轮“爱达·魔都号”建成并运营，我国集齐船舶工业皇冠上的“三颗明珠”。一批兼具市场辨识度与核心竞争力的工业企业品牌逐步崛起，中国产品加速向中国品牌转变。

智能化改造深入推进。深入实施大规模设备更新，支持传统产业企业开展数字化改造和智能化升级，实现生产换线、设备换新、产品换代。培育自主智能制造集成商，推动工业互

联网规模化应用，加速先进数智技术应用由外围管理环节向核心生产环节延伸拓展。目前，我国已建成3万余家基础级智能工厂、7000余家先进级智能工厂、500余家卓越级智能工厂。其中，卓越级智能工厂可实现产品研发周期平均缩短28.4%，生产效率平均提升22.3%。在灯塔工厂评选中，我国灯塔工厂数量占全球比重超40%，居全球第一位。工业机器人使用更加普及，“十四五”以来，我国工业机器人装机量每年均超25万台，占全球比重超50%。

绿色化水平显著提升。制定实施《高耗能行业重点领域节能降碳改造升级实施指南》《工业重点领域能效标杆水平和基准水平（2023年版）》，突出标准引领，引导投资应用先进成熟技术，推动重点领域节能降碳和绿色转型。大力发展新能源产业，推动培育增强我国新能源汽车、锂电池、光伏产业全球竞争优势。到2024年末，我国主要高耗能行业能效标杆产能比2020年末提高6个百分点，焦化工序、高炉工序等主要生产工序能耗指标持续降低，钢铁、水泥熟料等单位产品综合能耗均达世界领先水平。2024年，我国新能源汽车销量1286.6万辆，连续10年居全球第一，比2020年末增长超8倍；我国光伏新增装机量2.78亿千瓦，比2020年末增长超4倍，我国光伏产品产量占全球90%以上，推动全球光伏项目成本下降超80%，高质量发展的绿色底色更加鲜亮。

融合化进程扎实有力。组织开展先进制造业和现代服务业深度融合试点，支持引导试点单位立足自身优势特色，积极探索开展试点创新，及时总结推广实践经验和典型案例。推动生产性服务业载体建设，加快布局建设共性技术平台、中试验证平台，强化生产性服务业对制造业支撑作用。组织开展两批家电生产企业目标回收责任制行动，推动重点企业构建完善回收体系，提升拆解处理能力，畅通家电生产流通消费和回收利用，推动家电更新消费。“十四五”以来，我国研发、设计、检测、试验等服务要素与生产制造环节有机融合，制造业服务环节和价值链条进一步拉长延伸，“制造+服务”叠加优势持续显现，“融合+创新”组合效应初步形成。

国际化程度稳步加深。出台实施振作工业经济运行系列政策，围绕财税金融帮扶、需求潜力挖掘、发展环境优化等重点方面，持续推动一批惠及经营主体的措施落地见效，提升传统产业市场拓展能力，有效应对世纪疫情、中美经贸摩擦等风险挑战对我国传统产业影响，巩固传统产业国际竞争力。从规模上看，“十四五”以来，我国工业品出口规模连续4年突破20万亿元大关；2025年前三季度，工业品出口额19.1万亿元，同比增长7.4%，参与国际产业分工的能力显著增强。从重点产品上看，2024年，我国轻工产品出口总额超过6.5万亿元、“十四五”以来年均增长超过6%，机电产品出口额超15万亿元、“十四五”以来年均增长超过9.1%，传统优势产品国际竞争力进一步提升；2024年，我国新能源汽车、锂电池、光伏等“新三样”产品出口比2020年增长2.6倍，国际竞争新优势加速培育。

二、深入学习贯彻党的二十届四中全会精神，准确把握“十五五”时期传统产业优化提升的目标

党的二十届四中全会对“十五五”时期我国发展面临的环境作出深刻判断。当前，世界经济增长动能不足，国际经济贸易秩序遇到严峻挑战，新一轮科技革命和产业变革加速突破；国内有效需求不足，国内大循环存在卡点堵点，发展不平衡不充分问题仍然突出。对此，我们要深入学习领会习近平总书记系列重要论述精神，准确识变、科学应变、主动求变，大力推动传统产业优化提升，工作中重点做到“四个促进”。

通过传统产业优化提升促进经济质的有效提升和量的合理增长。习近平总书记指出：“2035年基本实现社会主义现代化，一个重要标志性指标就是人均国内生产总值达到中等发达国家水平，这要求‘十五五’时期经济社会发展保持适当速度。”传统产业门类多、体量大、市场广、产值高，作为我国实体经济的“基本盘”，蕴含着巨大经济发展动能和增长空间。2024年，我国制造业增加值为33.6万亿元，其中传统产业占比80%左右，初步估计未来5年会新增10万亿元左右的市场空间，将为经济增长保持在合理区间、推动高质量发展提供坚实支撑。“十五五”时期，要优化提升传统产业，重点是加快推动重点产业提质升级，滚动实施制造业重点产业链高质量发展行动，促进经济增长保持在合理区间。

通过传统产业优化提升促进新质生产力培育和发展。习近平总书记指出，“发展新质生产力不是要忽视、放弃传统产业”。培育和发展新质生产力离不开传统产业优化提升。一方面，传统产业为新质生产力培育和发展提供坚强支撑。传统产业是培育壮大新兴产业和未来产业的载体，离开传统产业提供的丰富原材料、装备、应用场景支撑，很多新兴产业、未来产业就不能畅通循环、迭代升级，甚至会出现卡链断链、“创新孤岛”等现象。另一方面，传统产业优化提升是新质生产力培育和发展的应有之义。传统产业是培育壮大新兴产业和未来产业的母体，不少新兴产业都是在传统产业的基础上发展壮大的，典型的包括新能源汽车、生物医药等产业。“十五五”时期，要优化提升传统产业，推动传统产业高端化、智能化、绿色化改造提升，为科技创新和产业创新深度融合创造更加有利的环境、厚植的土壤、强劲的动力，催生新产业新业态新模式，加快培育和发展新质生产力。

通过传统产业优化提升促进人民美好生活需要得到更好满足。习近平总书记强调，“我们坚持把实现人民对美好生活的向往作为现代化建设的出发点和落脚点”。传统产业覆盖从原材料、中间品、生产装备到终端消费品的全部环节，是满足人民生活需要的重要基础和坚实保障。改革开放以来，我国传统生产力水平不断提升、产品种类和质量不断优化，形成较为丰富的产品供给，有效满足了人民群众生产生活需要。伴随着我国社会主要矛盾的转化，人民群众对美好生活的向往总体上已经从“有没有”转向“好不好”，对产品服务的种类、质量和体验、内涵有了更高要求。“十五五”时期，要优化提升传统产业，提升中高端消费品供给能力，创造符合新场景、贴近新需求的终端产品，促进人民群众生活水平稳步提升、民生福祉持续改善，更好满足人民美好生活需要。

通过传统产业优化提升促进产业国际竞争力进一步巩固增强。习近平总书记在关于《建议》的说明中强调，“要抓住这个时间窗口，巩固拓展优势、破除瓶颈制约、补强短板弱项

，在激烈国际竞争中赢得战略主动”。当前，国际力量对比深刻调整、霸权主义和强权政治威胁上升，国际经济贸易秩序遇到严峻挑战，产业领域愈发成为大国竞争主战场。经过长期努力，我国传统产业凭借规模优势、体系优势和部分领域先发优势，在全球产业分工中的地位和竞争力不断提升，是我国融入全球产业链供应链体系、参与国际竞争的“胜负手”。“十五五”时期，面对新一轮科技革命和产业变革引发的全球产业结构和布局调整重塑，要优化提升传统产业，巩固扩大优势产业领先地位，提升产业链自主可控水平，不断增强应对风高浪急甚至惊涛骇浪的筹码底气。

三、“十五五”时期传统产业优化提升的着力点

坚持问题导向、分类施策，统筹好有效市场和有为政府的关系，强化破立并举、先立后破、有保有压，运用市场化、法治化方式，充分调动各方积极性，通过生产性服务业优质高效发展，大力推动传统产业优化提升。

对钢铁、石化等原材料产业，关键在于平衡供需、优化结构。原材料行业是我国国民经济的重要基础产业和支柱产业。当前，钢铁、石化等原材料行业普遍面临供需动态性平衡不足、产品结构不优等问题。“十五五”时期，原材料行业要深化供给侧结构性改革，坚持供需两侧协同发力，增加高端产能供给，确保总量规模适度、供需基本平衡、产品结构升级。加强行业管理，坚持“减油、增化、提质”，持续实施粗钢产量调控，严禁违规新增产能，促进优胜劣汰。聚焦重点产业链需求，支持企业加快产业科技创新，推动创新产品研发和产业化，加快补齐短板弱项，推动产业加速迈向中高端。加强常态化运行监测调度，发挥好预警机制作用。

对新能源汽车、锂电池、光伏等“新三样”产业，关键在于规范秩序、创新引领。“新三样”产业是我国在激烈市场竞争下培育出的优势产业，是我国外贸高质量发展的新引擎，在全球绿色产业变革中彰显了中国力量，但也面临市场竞争失序、核心优势还不牢固等问题挑战。“十五五”时期，要综合整治“内卷式”竞争，维护公平竞争环境，提高行业集中度，打造全球技术领先高地。规范市场竞争秩序，深入实施公平竞争审查制度，加强价格监测、质量检查，防止低价无序竞争。加强供应链治理，保障中小企业款项支付，营造行业互利共赢良好生态。加大技术创新力度，巩固技术领先优势。加强宏观调控，坚持用市场化、法治化手段推动落后低效产能退出。强化行业自律，发挥行业协会作用，引导企业培育差异化竞争优势，弘扬企业家精神。

对高端数控机床、高端船舶等重大装备产业，关键在于重点突破、协同联动。产业链、供应链在关键时刻不能掉链子，这是大国经济必须具备的重要特征。我国高端数控机床、高端船舶产业在部分关键核心领域还受制于人，提升产业链供应链韧性和安全水平的重要性和紧迫性日益突出。“十五五”时期，要加速突破关键核心技术瓶颈，加快产业模式和企

快解决“卡脖子”难题，保证产业链体系自主可控、安全可靠。发展先进制造业集群，加速水平分工的横向联合和上下游协作的垂直整合，推动产业聚集化、集群化发展。强化企业科技创新主体地位，发挥龙头企业引领支撑作用，促进大中小企业融通创新，加快重点产品创新和示范应用，深化产学研用协同。

对氧化铝、铜冶炼等强资源约束型产业，关键在于强化管理、优化布局。强资源约束型产业是国民经济的基础性产业，在经济建设、国防建设等诸多领域具有重要作用。一段时间以来，各地发展氧化铝、铜冶炼等强资源约束型产业意愿强烈。“十五五”时期，要坚持全国一盘棋，立足各地区产业基础、资源禀赋、环境承载力的客观差异，构建因地制宜、突出特色的生产力空间布局。完善重大项目论证机制，推动地方论证前主动对接国家产业调控要求，防止盲目投资和无序建设。鼓励大型骨干企业实施兼并重组，提升规模化、集团化水平，提高产业竞争力。加力支持骨干企业技术攻关，提升全产业链技术优势。推进新一轮找矿突破战略行动，优化海外矿产资源勘查开发合作。完善回收利用体系，分品类推动废弃物循环利用。

对轻工、纺织等量大面广的产业，关键在于降本扩量、提质增效。轻工、纺织行业规模体量大、产品种类多、覆盖范围广，在保障民生、繁荣市场、扩大出口、吸纳就业等方面发挥着重要作用。“十五五”时期，要加快产品创新，丰富产品品类和供给特色，实现增品种、提品质、创品牌。支持企业开展设备更新和技术改造，加快应用先进适用技术，推动数字化转型和绿色化升级，持续降本增效。开展重点消费品质量提升行动，提升强制性产品能效标准和安全标准，保障强制性国家标准“红底线”作用发挥，强化质量支撑和标准引领。推进品牌建设，高质量办好中国品牌日活动，持续开展品牌创建和宣传引导，提升中国品牌知名度和影响力。完善产业在国内梯度有序转移的协作机制，引导轻工、纺织等产业向中西部和东北地区有序转移。

AI解读：

核心内容总结

这篇文章是国家发改委产业司发布的“十五五”时期传统产业优化提升指南，核心是分类施策推动不同类型传统产业升级：先回顾“十四五”传统产业在智能、绿色、国际化等方面的亮眼成绩，再明确“十五五”优化的四大目标（撑经济、育新质、惠民生、强竞争），最后针对五类产业（原材料、新三样、重大装备、强资源约束、轻工纺织）给出“定制化”方案，强调政府与市场协同发力，让传统产业迈向中高端。

详细解读

1. “十四五”传统产业：智能、绿色、国际化，交出高分答卷

过去五年，传统产业升级成效肉眼可见：

- 智能方面：全球最多的智能工厂（3万+基础级、7000+先进级、500+卓越级），工业机器人装机量占全球一半以上；
- 绿色方面：新能源汽车连续10年全球销冠（2024年卖了1286万辆），光伏产品占全球90%，还让全球光伏成本降了80%；
- 国际化方面：工业品出口连续4年超20万亿，“新三样”（新能源汽车、光伏、锂电池）出口比2020年涨了2.6倍，成了外贸新引擎。

2. “十五五”优化传统产业：四个目标，瞄准未来关键

为啥要花力气优化？因为传统产业是“基本盘”：

- 撑经济：占制造业80%，未来5年新增10万亿市场，是经济增长的“压舱石”；
- 育新质：传统产业是新产业的“妈”（比如新能源汽车从传统汽车升级来），升级能催生更多新产业；
- 惠民生：老百姓需求从“有没有”变“好不好”（比如衣服要好看耐用、家电要智能环保），得靠传统产业提供中高端产品；
- 强竞争：在国际上不被卡脖子（比如高端机床核心技术要自己搞），巩固全球领先优势。

3. 五类产业“对症下药”：不同问题，不同解法

不是一刀切，而是“量身定制”：

- 原材料（钢铁、石化）：平衡供需+升级产品

问题：产能有时过剩（比如钢铁卖不动）、高端产品少（比如特种钢材依赖进口）。解法：控制总量（不准乱建钢铁厂）、多生产高端产品（比如汽车用的高强度钢）、淘汰低端产能。

- 新三样（新能源汽车、光伏、锂电池）：治内卷+保创新

优势：全球领先，但问题是低价内卷（比如新能源车企互相压价亏着卖）、核心技术不牢（比如部分芯片依赖进口）。解法：查低价竞争、提高行业集中度（让强者更强）、加大创新（比如搞更先进的电池技术）、保障中小企业回款（不让大企业拖欠钱）。

- 重大装备（高端机床、船舶）：破卡脖子+协同联动

问题：关键技术被卡（比如高端机床的控制系统）。

解法：攻核心技术（产学研一起干）、搞产业集群（大中小企业分工协作）。

- 强资源约束（氧化铝、铜冶炼）：优化布局+循环利用

问题：资源有限（铜、铝矿不多）、盲目建设多。 解法：合理布局（别到处建冶炼厂）、找更多矿产（国内海外都找）、回收利用（比如旧铜再提炼）。

- 轻工纺织：提质增效+品牌升级

问题：低端产品多（比如廉价T恤）、品牌弱（国际上没名气）。 解法：更新设备降成本、创品牌（比如让中国衣服像ZARA一样有名）、引导产业向中西部转移（利用当地低成本）。

4. 政府市场“联手”：不包办，只做“正确的事”

不是政府说了算，而是两者配合：

- 政府：用政策引导（比如查低价竞争）、监测预警（防止产能过剩）；

- 市场：淘汰落后产能（没人买的产品自然死掉）；

- 行业协会：管自律（比如不让企业乱降价）、引导差异化竞争（别都挤新能源汽车一条路）；

- 保障中小企业：让大企业按时回款，让小厂也能活。

5. 关键提醒：传统产业不是“夕阳产业”

文章反复强调：传统产业是实体经济的“基底”，不是要淘汰，而是要升级——比如从“卖钢铁”到“卖高端钢材”，从“卖普通汽车”到“卖新能源汽车”。未来，传统产业会越来越“智能、绿色、高端”，成为中国经济的“硬支撑”。

这篇文章其实是给“十五五”传统产业画了一张清晰的路线图：谁该干什么、怎么干，让每个产业都能在未来5年找到自己的升级方向。对普通人来说，意味着未来能买到更优质的产品（比如更智能的家电、更耐用的衣服），也能看到中国产业在全球更有竞争力。



引导金融资本投长期、投硬科技 国家创业投资引导基金启动

来源: <https://www.yicai.com/news/102975941.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:04

原文内容:

今天, 国家创业投资引导基金正式启动运行。有关负责人表示, 设立引导基金是发展创业投资、壮大耐心资本, 引导金融资本投早、投小、投长期、投硬科技的重要举措。

据介绍, 国家创业投资引导基金采用引导基金公司、区域基金、子基金三重结构, 目前已加快推进京津冀、长三角、粤港澳大湾区三只区域基金组建。

国家创业投资引导基金有限公司董事长 霍福鹏: 在资金规模方面, 已经落实首批三只区域基金出资方案, 每只具备500亿以上规模。目前, 三只区域基金全部签署了投资协议, 完成了工商注册, 并形成了首批已签约的49只子基金和27个投资项目。

AI解读:

核心内容总结

国家创业投资引导基金正式启动运行, 它是国家为引导更多资本投向初创期、小规模、硬科技领域(如芯片、人工智能等)而设立的“带头基金”, 采用“引导基金公司→区域基金→子基金”三重运作结构, 首批重点布局京津冀、长三角、粤港澳大湾区三大区域(每个区域基金规模超500亿), 目前已落地子基金49只、投资项目27个, 旨在解决硬科技领域“缺钱、缺耐心资本”的问题。

详细拆解解读

1. 这个基金到底想干啥? ——帮硬科技初创公司“解渴”

简单说, 它的核心目标是“让钱愿意流向那些风险高、回报慢但对国家重要的领域”。

- 投早: 瞄准刚起步的初创公司(比如成立1-3年的科技团队);
- 投小: 支持规模小、还没盈利的企业(不像成熟公司那样有稳定收入);
- 投长期: 不追求短期赚快钱(比如3年内回本), 愿意等5-10年甚至更久;

• 投硬科技: 聚焦芯片、量子计算、生物医药、高端制造这些“卡脖子”的硬核技术领域。

为啥要引导? 因为这些领域风险太大——初创公司可能失败, 硬科技研发周期长, 普通资本(比如私募、个人投资者)不敢轻易投。国家基金就像“带头大哥”, 自己先投钱, 再带动银行、企业等跟着投, 降低大家的顾虑。

2. 三重结构咋玩？——像“总公司→分公司→项目组”层层落地

这个基金不是“一个钱袋子直接撒钱”，而是分三层运作，既统一方向又灵活接地气：

- 顶层：引导基金公司（国家层面）：定大规矩（比如只能投硬科技）、管区域基金的钱怎么分配；
- 中间：区域基金（京津冀、长三角、大湾区）：负责对接当地的产业资源（比如当地的科技园区、高校），筛选合适的子基金；
- 底层：子基金：具体找项目投钱的“小分队”（比如专门投人工智能的子基金、投芯片的子基金），它们更懂细分领域，能精准找到好项目。

举个例子：国家给长三角区域基金500亿，长三角基金再把钱分给10个子基金，每个子基金拿50亿，去投当地的硬科技初创公司——这样既保证国家方向不偏，又能结合地方特点（比如长三角芯片企业多，就多投芯片）。

3. 目前干成了啥？——不是“空架子”，已经落地干活

首批三大区域基金（京津冀、长三角、大湾区）都“实打实”了：

- 每个区域基金规模超500亿（三个加起来至少1500亿）；
- 全部签了投资协议、完成工商注册（相当于拿到“营业执照”）；
- 已经签了49个子基金（比如某长三角芯片子基金、大湾区生物医药子基金），还有27个具体项目（比如某AI医疗初创公司、某量子芯片团队）。

这说明它不是“纸上谈兵”，已经有真金白银投出去了。

4. 对普通人有啥影响？——不止是科技，还关系就业和生活

别以为这是“高大上的资本游戏”，它和我们每个人都有关：

- 创业者：如果是硬科技领域的初创团队，以后找钱更容易（不用再求爷爷告奶奶找投资）；
- 就业：硬科技企业拿到钱会扩招，比如芯片公司招工程师、AI公司招算法岗，相关行业就业机会变多；
- 生活：以后可能用到更多国产硬科技产品（比如更便宜的国产芯片手机、更智能的医疗设备）；

- 投资者：如果买了相关基金（比如跟着国家投硬科技的公募基金），风险会更低（国家带头投的项目，踩坑概率小），长期回报可能更高。

5. 为啥要强调“耐心资本”？——硬科技“慢不得也急不得”

现在很多资本喜欢“赚快钱”（比如炒股票、投房地产），但硬科技是“慢生意”：

- 芯片研发可能要10年才能量产；
- 生物医药要经过临床试验（3-5年）才能上市；
- 这些领域前期只花钱不赚钱，普通资本没耐心等。

国家引导基金就是要当“耐心的钱”——自己先扛住风险，让其他资本敢跟着投，让硬科技企业能“慢慢长”，而不是因为缺钱半途夭折。

总结

这个引导基金本质是国家用“真金白银”给硬科技领域“站台”，既解决了初创企业“缺钱”的问题，又引导资本从“赚快钱”转向“做实事”，最终推动中国硬科技突破卡脖子，让普通人也能享受到科技发展的红利。

国家统计局：经最终核实，2024年GDP现价总量为1348066亿元

来源：<https://www.vicai.com/news/102975857.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:05

原文内容：

国家统计局公告，按照我国国内生产总值（GDP）核算和数据发布制度规定，年度GDP核算包括初步核算和最终核实两个步骤。近日，根据国家统计局统计年报、财政部财政决算和有关部门年度财务资料等，国家统计局对2024年GDP数据进行了最终核实，主要结果如下：经最终核实，2024年，GDP现价总量为1348066亿元，比初步核算数减少1018亿元；按不变价格计算，比上年增长5.0%，与初步核算数持平。

贾国龙的反思与正在经历黎明前黑暗的西贝

来源: <https://www.yicai.com/news/102975660.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:06

原文内容:

陈枢/文

9月10日，罗永浩的一条微博将西贝置于舆论的风暴眼，至今西贝仍处在黎明前的“至暗时刻”。一句对预制菜的质疑，如投入静湖的巨石，在随后的100天里，让这家拥有37年历史、300多家门店的中式正餐连锁品牌，经历了其创始人贾国龙口中“创业以来最大的危机，没有之一”，一场关乎生死存亡的极限压力测试就此展开。

从最初的强硬回应到面向社会、顾客全面认错道歉，从连夜复盘产品到一系列“刮骨疗伤”式的整改——产品现做、大规模降价、员工涨薪、食安置顶……西贝在舆论的巨浪中开启了一场轰轰烈烈的“百天自救”。然而，当短期急救措施逐步落地，客流经历起伏，一个更根本的问题浮出水面：在消费预期转弱、行业竞争白热化的今天，曾经以规模为目标的西贝，未来的事业理念将发生根本改变。

最终这样一次史诗级的风波，需要我们至少思考三个问题：

未来餐饮行业到底要如何平衡连锁化、现代化与性价比？

未来消费品牌到底应该选择何种与顾客对话的方式？

未来创业者、企业家需要一个怎样的舆论营商环境？

一场由内而外的“地震”

本次西贝危机爆发后的情节充满戏剧性。事发当晚，贾国龙亲自带队到涉事门店，一道菜一道菜地复盘。他的结论是：“不管老罗怎么说，作为一个西贝顾客，他肯定没吃好。”涉事门店伙伴透露，内部调查的其中一项结论是：出餐后传递时间过长导致的菜品温度不够。此后西贝也一度在这个问题上通过在堂食增加菜品底火、外卖出餐提高温度等方面进行体验改善。

但当晚的贾国龙显然难以接受“太恶心了”这样的评价。此后他与罗永浩之间的争辩，把事件彻底推向热搜，演变成一场全民对餐饮性价比、预制菜和“爹味说教”的情绪宣泄。这也导致了西贝的客流、营业额跌到谷底，堂食客流一度下跌半数以上、外卖单量也暴跌60%。

压力之下，自救行动以“天”为单位推进。一切从顾客最关心的从产品现制调改开始。9月底前，西贝完成了第一波十余道产品调改：饺子现包、羊肉串现穿、鸡汤现熬、肉酱现炒…这对于一个拥有超300家门店的正餐后厨体系而言，意味着供应链与操作流程的巨大挑战。“效率变低了，其实标准化程度也变低了，但顾客满意就是对的。”西贝的一位内部人士坦言，“比如在门店现熬鸡汤，稳定性确实不如中央厨房；手工穿羊肉串，也难有机器滚揉的均匀嫩度。”

第二步是大幅进行菜品降价，回应顾客“贵”的吐槽。西贝菜单约有近60道菜品，西贝决定在10月1日对菜单上30余道菜品进行了系统性调价，平均降幅约20%，牛大骨、烤羊排、羊肉串等核心菜品均在其中。

第三步是强化食品安全，推进“阳光厨房”计划。公众普遍对预制菜的质疑是预制菜不够健康、配料不够清洁，食品安全难以保障。西贝曾主动透露表达自风波开始后，累计近80次的全国各级政府检查0处罚。同时，西贝内部宣布食安置顶战略，落实食安新规，要求全部门店100%实现阳光厨房，即全部门店明厨亮灶，同时食品直播后厨操作。顾客可以自由观看后厨菜品制作过程，实现日常化的食安社会监督。

第四步是“自罚式”请客，从9月底开始一场“请客吃饭”式的顾客召回计划启动：从“到店任意消费送百元代金券”，到“买50送50”，再到外卖平台的每日半价菜。或许从西贝角度而言，在顾客面前尽诚意的方式之一便是足够真诚的“请客”，只要在顾客面前交够“罚款”，顾客也许还会回来。

第五步一线全员涨薪。早在9月12日，西贝就决定为一线员工每人每月增发500元津贴。12月，公司又投入资金升级全国员工宿舍每人按500元配置升级。这一决定也在11月被爆出并迅速登上热搜获得一片好评。或许骂西贝的并不一定是西贝顾客，但夸西贝涨薪的一定是共情了的打工人。

这一系列组合拳，伴随着巨大的代价。在营业额一致的情况下，西贝的人力成本占比从原来的25%攀升至超过30%。为引流推出的优惠力度巨大，毛利率进一步下滑。内部人士直言：“现在肯定是亏钱的，现金流压力很大。”显然，西贝还没走出自己的至暗时刻。

从规模迷恋到生存智慧

轰轰烈烈的百日急救，确实换来了客流。从10月底开始全国众多西贝的门店开始排队。西贝官方透露，其中70%是老顾客，30%是没有吃过西贝的新顾客。然而，进入12月，客流再度出现下滑。这促使西贝管理层进行更深层的思考：短期战术能否解决长期战略问题？

事实上，针对西贝“贵”和“预制”的质疑，并非因罗永浩而起，只是在本次危机中被明显地暴露出来了。西贝的高客单价与其长期聚焦“家庭消费”、主打高品质食材的路线相

关。西贝过去乘着购物中心的东风崛起，但当餐饮趋势转向下沉市场、连锁加盟和万店模型时，西贝却另辟蹊径靠着专业儿童餐、有机食材等另辟蹊径获得新的市场定位。而在消费趋于谨慎的背景下，这种“垂直细分市场的消费升级”与大众市场的“消费降级”之间，产生了巨大的认知鸿沟。

这迫使西贝重新审视增长逻辑。西贝此前的愿景是——“全球每一个城市每一条街都开有西贝”——如今已被内部放弃。新的共识正在形成：接受一定程度的规模收缩，会关闭部分盈利不佳的门店，尤其是受冲击更大的南方市场，追求成为一家“美好餐厅”，而非庞大的餐饮帝国。

这一转变在业务层面已有体现。曾经繁忙的中央厨房如今“空旷了许多”，许多工序前移至门店。供应链的“笨功夫”依然在坚持——为了更高质量的有机莪面自建武川莪面工厂、为了更好的酸奶自建正蓝旗牛奶牧场。

对于西贝，这意味着从“狂奔”转向“深耕”，从“大而全”转向“小而美”。如今，西贝内部正进行一场深刻的战略反思与转向：从追求“全球每一条街”的规模狂热，到接受“慢下来”；从对标准化、效率的极致追求，到为“现做”而接受一定程度的不稳定。这不仅是西贝的生存之战，也折射出整个中式正餐行业在时代转折点的集体迷茫与探索。

在危机最严峻时，贾国龙曾请教过另一位企业家胖东来创始人于东来。得到的建议是：做好长期不盈利的准备，以及“真诚，对顾客真诚，对员工真诚，对自己真诚”。

西贝的百日自救，内核正是这种“真诚”的试炼：承认错误、让利于客、善待员工、夯实食安。无论这些举措是出于本心，还是危机倒逼，它们确实在短期内帮助西贝稳住了基本盘，让一批老顾客选择了回归。

然而，商业世界终究是残酷的。当补贴退潮，真正考验西贝的，是其能否在放弃规模幻想后，找到一条可持续的盈利路径。如何在“现做”与安全、成本与价格、品质与规模之间，找到一个平衡点。

正餐连锁的集体焦虑与平衡难题

西贝的百日自救与战略摇摆，是观察中式正餐行业困境的一个绝佳样本。在快餐、茶饮赛道通过极致标准化和加盟模式疯狂扩张、跑出万店品牌的今天，强调体验、依赖厨艺、成本结构沉重的正餐连锁，普遍面临增长焦虑。

首先，是“标准化”与“情绪价值”的悖论。西贝此前的成功，很大程度上得益于其中央厨房体系对产品稳定性和效率的保障。但此次危机暴露出，当下消费者对“锅气”、“现做”的情感诉求，已超越了对绝对标准化的追求。但如何在回归“烟火气”的同时，守住

食品安全与基本效率的底线，成为一道难题。

其次，是成本结构与价格敏感度的冲突。正餐的人力、租金、优质食材成本居高不下，在消费预期转弱的背景下，降价是获取流量的直接手段，但无疑会严重侵蚀本就微薄的利润。西贝通过降低自身利润、提升成本来应对，可能并非长久之计，最终可能仍需通过优化菜单组合、或提供更多新服务产品来提升营收效率。

更深层的，是继续追求门店数量、市场份额，还是回归商业本质，专注于单店健康度、顾客忠诚度和员工幸福感？西贝的转身，暗示后一种思路正在获得更多认同。贾国龙的家庭式管理风格，以及对“把西贝办成大家的西贝”的向往，也与这种“慢公司”理念暗合。

总之，狂奔的西贝已经选择慢了下来。这慢下来，或许是褪去浮躁后的沉稳，是面对新形势的审慎。这艘大船的调头远未完成，深水区的挑战或许才刚刚开始。它的探索，无论成功与否，都将为同样站在十字路口的中式正餐行业，留下一份参考。而唯一可以确定的是，那个“每条街都开有西贝”的狂飙梦想，已经留在了过去。

西贝风波下的行业反思

西贝所经历的供应链重塑、成本激增与舆论环境压力，并非个例。

正如近日遂宁市餐饮行业形势分析座谈会所揭示的，当前餐饮业普遍面临市场需求分化明显、整体增速放缓、成本压力难以降低、竞争态势不断升级、行业转型步伐缓慢等问题和挑战。在此背景下，一个稳定的营商环境，已不再是锦上添花，而是行业抵御风浪、实现高质量发展的关键基础设施。

值得关注的是，从中央到地方，优化营商环境正从宏观理念加速细化为惠及餐饮业的具体措施。中央广播电视总台的报告显示，我国城市营商环境优化工作的关注点已从侧重事务办理效率提升与单一领域要素支持，逐步向服务体系系统构建、创新驱动战略落地、市场主体全周期保障、城市综合功能升级建设方向演进。这一点在近期各地的实践中得到鲜明体现。北京、浙江金华、四川遂宁等地相继推出针对性政策，直指餐饮行业开店经营中的痛点。

从另一个角度而言，在面临一次舆情风波时，即使是一个37年的餐饮头部品牌也会显得如此脆弱。刚刚过去的2025年中央经济工作明确指出：“要营造良好的政治环境、人才环境、营商环境、舆论环境，加强政策宣传解读，充分激发社会正能量。”而在此之前习近平总书记在中共中央政治局第二十三次集体学习时强调：健全网络生态治理长效机制，持续营造风清气正的网络空间。两次会议都将打造正能量舆论环境作为重点工作进行解读。

或许，再重新经历一次舆情，西贝会有不同的应对方式，但同时，一个更好的舆论环境，也必须是良好营商环境的基石。

西贝的“百日自救”是企业面对危机时的内在调整，而一个不断优化的营商环境，则是滋养所有市场主体、缓冲外部冲击的外部屏障。当企业将更多精力从应付繁杂审批、应对不正当竞争，转向专注于产品创新、服务提升与供应链管理时，整个餐饮行业的韧性与活力才能得到根本性的增强。这不仅是西贝之幸，更是行业长远健康发展之基。

AI 解读：

核心内容总结

西贝因罗永浩吐槽预制菜“太恶心”和性价比问题陷入创业以来最大危机，随后用100天时间推出“产品现制、大幅降价、阳光厨房、请客召回、员工涨薪”等自救措施，短期稳住了老顾客，但代价是成本飙升、利润承压。最终西贝放弃“全球每一条街都有西贝”的规模幻想，转向“小而美”的深耕战略——从追求效率标准化到接受现做的烟火气，从狂奔扩张到慢下来打磨品质。这不仅是西贝的生存之战，也折射出中式正餐行业在标准化与烟火气、成本与价格之间的集体焦虑。

一、危机导火索：一条微博点燃的“至暗时刻”

罗永浩的吐槽像扔了颗炸弹：2023年9月10日，他发微博说在西贝吃的预制菜“太恶心”，引发全网共鸣。起初贾国龙（西贝创始人）不服气，亲自带队复盘涉事门店，发现菜品温度不够，但仍和罗永浩争辩，结果事件冲上热搜——网友不仅骂预制菜，还吐槽西贝“贵”和贾国龙的“爹味说教”（像长辈教训人）。

顾客用脚投票：堂食客流跌了一半，外卖单量暴跌60%，西贝瞬间跌到谷底。这场危机的本质是：消费者对“现做烟火气”的需求，已经超过了对标准化效率的容忍度；同时，消费预期转弱时，“性价比”成了大家最敏感的神经。

二、自救五板斧：“刮骨疗伤”式操作，代价有多痛？

西贝的自救措施几乎是“不惜血本”，每一步都戳中顾客痛点，但也让自己成本飙升：

1. 产品现做：放弃中央厨房的效率 9月底前，西贝把十余道菜改成现制——饺子现包、羊肉串现穿、鸡汤现熬、肉酱现炒。这对300多家门店来说是大挑战：比如现熬鸡汤不如中央厨房稳定，手工穿串不如机器均匀，但员工说“顾客满意就对了”。
2. 大幅降价：平均降20%，核心菜都在列 10月1日，30多道核心菜（牛大骨、烤羊排等）降价，平均降幅20%。直接回应“贵”的吐槽，但利润空间被压缩。
3. 阳光厨房：直播后厨，让顾客盯着做饭 全部门店明厨亮灶，还直播后厨操作。顾客能随时看菜怎么做，解决预制菜“不安全”的顾虑。西贝还说风波后80次检查零处罚，强化信任

。 4. 请客召回：花钱买回头客 从“到店送百元代金券”到“外卖半价菜”，用真金白银吸引顾客回来。短期确实让老顾客回流，但成本不菲。 5. 员工涨薪：一线每月加500元 9月就给一线员工涨薪，还升级宿舍。这招收获好评——打工人共情，员工积极性提高，但人力成本占比从25%升到30%以上。

短期效果：老顾客回来了，堂食客流有所回升；代价：现在西贝亏钱，现金流压力大，补贴退潮后能否盈利是大问题。

三、战略大转弯：从“狂奔扩张”到“慢下来深耕”

危机倒逼西贝彻底改变增长逻辑：

- 放弃规模幻想：原来的目标是“全球每一条街都有西贝”，现在内部明确“接受规模收缩”，甚至关闭南方盈利差的门店。
- 回归品质深耕：供应链上坚持“笨功夫”——自建莜面工厂（武川）、牛奶牧场（正蓝旗），保证食材品质；接受现做的“不稳定”，不再追求极致效率。
- 核心心法：真诚：贾国龙请教胖东来于东来，得到的建议是“真诚对顾客、员工、自己”，“做好长期不盈利准备”。西贝现在的行动（认错、让利于客、善待员工）都是“真诚”的体现。

简单说，西贝从“跑马圈地”变成“精耕细作”，从“大而全”转向“小而美”。

四、行业镜子：中式正餐的“平衡术”难题

西贝的困境，是整个中式正餐行业的缩影：

1. 标准化vs烟火气：快餐、茶饮靠中央厨房和加盟能开万店，但正餐需要“锅气”（现炒的烟火味）。西贝之前用中央厨房保证效率，现在为了烟火气放弃部分标准化——这是所有正餐品牌的矛盾点：怎么既让顾客吃到“现做感”，又不丢食品安全和效率？ 2. 成本vs价格：正餐人力、租金、食材成本高，消费预期转弱时顾客嫌贵，但降价就赚不到钱。西贝降价后利润薄如纸，这是行业共性难题。 3. 规模vs品质：快餐能快速扩张，但正餐依赖厨艺和体验，很难像奶茶店一样开万店。西贝放弃规模，是正餐品牌的无奈选择——与其盲目扩张死，不如慢下来活。

西贝的探索，无论成功与否，都给中式正餐行业提了醒：在这个消费理性的时代，“真诚”和“品质”比规模更重要。

最后一句话总结：西贝的百日自救，是一场“真诚”的试炼，也是中式正餐行业从“速度”转向“温度”的开始——但最终能不能活下来，还要看它能不能在“现做”“成本”“

盈利”之间找到那个微妙的平衡点。

A股IPO回暖、港股上市潮涌，2025年投行人“忙到飞起”

来源: <https://www.yicai.com/news/102975265.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:07

原文内容:

今年年中，李励有一次去香港工作的机会。当时，港股IPO市场持续火热，他所在的券商开展内部选调，拟调配员工赴港做投行业务，并开出了可观的薪酬。但李励考虑一番后最终没有报名，原因是：“我是看生物医药这块的，当时科创板第五套标准重启，手头有一些项目正在推进。”

而一些身处香港的投行人士，今年“忙到飞起”。罗恩供职于某华尔街大行，他说，从今年的电话会、客户需求反馈都能明显感觉到，海外投资者对中国市场的兴趣回暖，一些港股IPO项目里，海外主权基金更是争抢基石份额。

投行人的直观感受，映射出2025年IPO市场的变化。这一年里，A股股权融资市场回暖、港股IPO持续火热，包括投行在内的中介机构感受到了业务暖意。

安永大中华区上市服务主管合伙人何兆烽告诉第一财经，今年以来，伴随IPO市场动态发展，中介机构获得了新的业务增长动力。“内地企业赴港上市意愿持续增强，中介机构从其现有的A股客户群中，拓展出一定程度的业务增量。”他说。

Wind和交易所数据显示，截至12月25日，年内A股市场迎来111只新股，IPO募资总额约1253亿元，三大交易所年内合计受理IPO新增申请224单，以上数据较2024年全年均实现同比增长。港股IPO市场持续火热，以上市日期统计，年初至今，港股IPO数量111家、募资净额约2437亿港元，亦跑赢去年水平。

另据公开数据，目前，港股市场有近300家拟上市企业正在“候场”。业内认为，在即将到来的2026年，A股和港股IPO还将继续活跃。

A股IPO“大单”亮相

进入12月以来，两大国产GPU龙头企业摩尔线程-U（688795.SH）、沐曦股份-U（688802.SH）相继上市，再度推高A股全年IPO募资总额。

数据显示，摩尔线程、沐曦股份分别于12月5日、17日登陆科创板，IPO募资总额分别达到80亿元、41.97亿元。其中，摩尔线程是今年A股第二大IPO，募资总额仅次于华电新能（181.77亿元）。

从整体情况看，A股年内新上市企业家数、募资总额、IPO新增受理数量等，均较2024年实现增长。

新股方面，Wind统计显示，截至12月25日，年内A股市场共有111只新股，创业板数量最多，达到32只；北交所次之（25只），沪市主板、科创板分别有23只、18只，深市主板13只。

这百余只新股，累计募集总额约1253.24亿元，募资净额合计1162.43亿元，平均募资金额1.29亿元。对比2024年情况，去年全年共计99只新股、IPO募资总额为638.58亿元。据此计算，年内的新股数量、IPO募资总额较去年全年分别增长约12%和96%。

百亿级别的“大单”再度出现。7月中旬，华电新能登陆沪市主板，募资总额达到181.71亿元，成为2025年A股募资规模最大的IPO项目。去年全年，IPO市场百亿级融资项目“缺席”。

此外，年内还有多只新股募资总额超过40亿元，除前述摩尔线程、沐曦股份之外，还有西安奕材-U（688783.SH）、中国铀业（001280.SZ）、中策橡胶（603049.SH）等。

券商投行也在分食IPO“蛋糕”，一些龙头券商赚得盆满钵满。

统计显示，上述111只新股涉及保荐机构超30家，业务量居前三位的是中信证券、国泰海通和中信建投，分别拿到13单、12单和10单，华泰联合拿下9单。这意味着，今年的IPO新股项目中，近四成由“三中一华”拿下。

承销保荐费方面，按上述统计口径，中信证券年内拿下的13个IPO项目，承销保荐费合计11.39亿元；国泰海通、中信建投上述项目的承销保荐费也均超过6亿元。

IPO大单更是令头部券商“油水”更足。披露显示，摩尔线程、沐曦股份的IPO保荐机构分别为中信证券、华泰联合证券，保荐及承销费分别达到3.92亿元、2.67亿元。

此外，今年以来，IPO受理端也明显回暖。据三大交易所网站，截至12月25日，交易所年内合计受理IPO新增申请224单，较2024年全年数量增长超180%。其中，北交所127单，上交所、深交所各有52单、45单。

港股上市潮持续涌动

2025年，IPO市场的另一重机遇在港股。李励说，公司今年的业务资源明显向港股市场倾斜，赴港增员就是具体体现之一。

根据Wind统计，截至12月25日，年内已有111家企业登陆港股市场，募资总额达2505.61亿元，两项数据较2024年均大幅增长。

这一年里，香港市场上，大型IPO接连登场。先是在3月初，蜜雪冰城登陆港交所，被市场视为消费板块复苏的标志性事件；5月下旬，宁德时代登陆港股，实际募资额高达410.06亿港元，成为年内港股IPO的“募资王”。

而港股IPO后续动力依旧强劲。瑞银数据显示，目前，中国香港市场上有近300家公司正在排队上市，覆盖科技、医药、消费以及传统工业等领域。

具有境外业务优势的龙头券商，实现了业务领跑。据中金公司披露，上半年，该公司拿下了宁德时代、海天味业的港股IPO等多个大单；中信证券参与了年内首家“A+H”公司赤峰黄金的港股上市、全球汽车行业有史以来规模最大的闪电配售比亚迪配售等项目。

另据第一财经此前报道，海外资本对中国资产的兴趣持续升温，在多宗港股IPO项目中，基石投资者认购踊跃。

瑞银资产管理中国股票主管施斌观察到，包括长线基金和对冲基金在内的全球投资者，正在积极参与中国股票的基石投资与二级市场交易。

“现在我们的中企海外上市项目，基石投资者覆盖比例大概在二分之一，对于优质企业，基石投资者要争抢发行份额。”瑞银集团中国区总裁胡知鸷表示。

预计明年两地IPO热度延续

对于今年的A股IPO市场，何兆烽认为，市场在稳监管与优结构背景下实现温和增长，筹资规模较去年明显提升。行业结构上，工业、科技、材料、能源等表现活跃，汽车零部件、半导体等成为融资热点。

对于北交所继续成为企业IPO首选地，他分析称，北交所审核周期相对其他板块较短，吸引了部分想加快上市进程的企业，同时，该市场对中型企业的吸引力增强，今年北交所申报企业盈利规模等逐渐提升。

IPO政策方面，“硬科技”企业、未盈利企业迎来利好，科创板推出“1+6”改革措施，创业板也“激活”未盈利企业上市标准。

在何兆烽看来，今年以来，科技类企业上市呈现加速态势，这一趋势预计将持续并进一步强化。他提到，硬科技公司当前普遍呈现“高营收增长、高研发投入、阶段性亏损”与“高估值”并存的特点。

“例如沐曦股份，上市首日股价便一度上涨至700%，总市值突破3300亿元，体现了资本市场对硬科技企业的认可与支持。”何兆烽认为，长期看，硬科技企业的估值将向企业的技术商业化进度和盈利兑现能力回归。

对于港股IPO市场，他预计，2026年港股IPO市场将保持热度，但增长节奏趋于稳健，呈现结构性深化特征。他也关注到，目前，企业赴港上市仍有一些风险因素，例如，全球政策局势的不确定性可能加剧全球金融市场波动，并通过贸易、资本流动与风险偏好等渠道向港股传导。

同时，他提到，2025年企业蜂拥赴港，2026年将随之出现一波解禁潮，预计将对市场流动性形成考验。

当前和下一阶段，拟IPO企业如何选择目的地？何兆烽认为，企业在选择A股或港股时，可综合考虑估值与流动性、产业政策契合度、再融资便利性等。

“比如，业务基本在国内的企业，可能在A股获得更高的估值认同和流动性，或者符合‘硬科技’、‘专精特新’标准的企业，在A股各板块能找到精准定位和制度支持。”他举例提到，而对于港股市场，企业有望借此吸引国际投资者，建立全球品牌形象，便利海外业务拓展和并购。

（文中李励、罗恩均为化名）

AI解读：

核心内容总结

2025年A股和港股IPO市场双双回暖：A股新股数量、募资额较去年分别增长12%和96%，百亿级募资项目重现；港股IPO持续火热，中企赴港意愿强，海外资本抢筹基石份额；券商投行赚得盆满钵满，头部机构领跑；政策向硬科技、未盈利企业倾斜；预计2026年两地热度延续，但港股需警惕解禁潮和全球波动风险。

一、A股IPO：募资翻倍，百亿大单回归

今年A股IPO彻底摆脱去年的冷清，数据亮眼：

- 数量募资双增：全年111只新股（去年99只），募资1253亿元（去年仅638亿），募资额直接翻倍。

- 百亿项目重现：华电新能7月上市募资181.7亿，是去年缺席的百亿级项目“回归之作”，相当于去年全年募资的近30%。
- 科技企业成热点：GPU龙头摩尔线程（80亿）、沐曦股份（41.97亿）等硬科技公司募资靠前，沐曦上市首日一度涨700%，说明市场对硬科技的追捧。

通俗讲：去年A股IPO像“小打小闹”，今年突然“支棱起来”——不仅新股多了，还出现了能顶去年三分之一募资的“超级大单”，科技公司尤其受资本青睐。

二、港股IPO：中企赴港热情高，海外资本抢着投

港股今年也是“热火朝天”：

- 募资规模亮眼：111家企业上市，募资净额2437亿港元，远超去年。宁德时代赴港募资410亿港元，蜜雪冰城3月上市成消费复苏标志。
- 海外资本抢筹：海外主权基金、长线基金争着当“基石投资者”（上市前承诺买份额的大机构）。瑞银说优质企业的基石份额要“抢”，覆盖比例达一半。
- 候场企业多：近300家拟上市企业排队，明年供给充足。

解释：为什么中企愿意去港股？因为能吸引国际资本，提升全球知名度；海外资本为什么抢？因为看好中国企业的增长潜力，比如宁德时代的新能源、蜜雪冰城的消费市场。

三、券商投行：分食“大蛋糕”，头部券商最吃香

IPO火了，帮企业上市的券商自然赚翻：

- 头部垄断明显：中信证券拿13单，国泰海通12单，中信建投10单，“三中一华”（中信、中信建投、中金、华泰）占近四成项目。
- 承销费丰厚：中信证券13个项目赚了11.39亿承销费；摩尔线程一个项目就给中信证券带来3.92亿收入。

通俗比喻：就像婚礼策划，办的婚礼越多（尤其是大婚礼），赚的策划费就越多。头部券商资源多、经验足，自然能拿到最多最好的项目。

四、政策“助攻”：硬科技、未盈利企业迎来春天

今年IPO回暖，政策支持是关键：

- 科创板改革：推出“1+6”措施，允许未盈利的硬科技企业上市（比如生物医药、半导体）。李励没去香港，就是因为科创板重启相关标准，手头有项目。

- 北交所吸引力增：审核周期短（企业能更快上市），对中型企业友好，今年申报企业盈利规模提升。

- 创业板激活未盈利标准：让更多科技企业有机会上市。

总结：政策给硬科技和暂时没赚钱但有潜力的企业“开绿灯”，让它们能通过IPO筹钱发展，这也是今年科技类企业上市加速的原因。

五、明年展望：热度延续，但需注意这些风险

业内预计2026年两地IPO仍活跃，但有小挑战：

- A股：科技类企业上市会更快，北交所继续吸引想“快速上市”的企业。

- 港股：热度保持，但节奏会稳一些。需警惕两点：一是明年有“解禁潮”（上市时锁定的股份到期可卖），可能影响流动性；二是全球政策波动（比如贸易摩擦）可能传导到港股。

- 企业选上市地：国内业务为主、硬科技企业选A股（估值高、流动性好）；想拓展海外、吸引国际资本选港股。

提醒：明年投资IPO相关股票，要关注企业质量和行业趋势，避开解禁压力大的个股。

最后一句话总结

2025年是IPO“丰收年”，A股港股双开花，硬科技企业唱主角，券商赚得盆满钵满；明年热度还在，但要留意外部风险——整体来看，资本市场对中国企业的信心在回升。` ``

首款国产介入式人工心脏来了

来源：<https://www.vicai.com/news/102975445.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:09

原文内容：

国产人工心脏的研发近日取得了里程碑成果。

12月24日，国内首款介入式人工心脏获得国家药品监督管理局（NMPA）批准上市。第一财经记者梳理公开注册信息发现，目前投入介入式人工心脏研发的企业就多达十几家。

最新获得国家药监局批准的介入式人工心脏产品来自深圳核心医疗科技股份有限公司（下称“核心医疗”）。该公司上一款已获批上市的人工心脏产品近日正陷入一场技术纷争。

“全磁悬浮”人工心脏技术现纷争

介入式人工心脏也称介入左心室辅助系统（pVAD）。在全球范围内，目前全球唯一获得美国FDA认证的介入式人工心脏设备为Abiomed（阿比奥梅德）公司的pVAD产品Impella，该公司于2022年被医疗巨头强生以166亿美元的价格收购。

尽管Impella在全球市场上鲜有对手，不过目前该产品尚未获得中国监管部门批准，正处于注册审批阶段。

在国内首款介入式人工心脏获批之前很长一段时间内，植入式人工心脏（LVAD）几乎是“人工心脏”的代名词。在这一领域，核心医疗也占据了主要的市场份额。2024年数据显示，核心医疗的植入式人工心脏产品Corheart6在国内市占率超过45%。

不过，就是这款号称“全磁悬浮植入式人工心脏”的产品，近日引发了技术上的争议。

在国际杂志《人工器官》近期刊出的一封致编辑的信中，有行业资深专家质疑CorHeart6产品混淆技术术语，宣称为“全磁悬浮装置”，而实际上仅通过“磁悬浮轴承”实现，两者具有严格意义上的不同，不该混为一谈，并且这关系到患者临床生存期以及副作用的发生率。

相关专家还称，在全球市场上，已有采用了“磁悬浮轴承”技术的人工心脏因安全问题退市的先例，相关企业应避免将这种技术描述为“全磁悬浮”。“全磁悬浮”人工心脏技术被认为是现阶段的行业标杆，科学界对“全磁悬浮”有严格且共识性的定义。

公开信息显示，核心医疗的CorHeart6人工心脏产品于2023年在国内获批上市。与最新获批的介入式人工心脏不同，CorHeart6是一款植入式人工心脏（LVAD），在适应症以及手术入路方面均区别于介入式人工心脏。

跨国巨头植入式产品在国内已停售

目前，采用“全磁悬浮”技术的植入式人工心脏的行业标杆产品为雅培公司的Heartmate。2024年，雅培的Heartmate3植入式人工心脏产品获得国家药监局批准上市。

在国内，苏州医疗器械公司同心医疗的植入式人工心脏产品于2021年获批。据公司介绍，这也是国内首个获批的“全磁悬浮”植入式人工心脏，早于雅培的Heartmate。

不过，第一财经记者最新了解到，雅培的Heartmate3在国内获批上市一年后，目前相关产品已停止在中国境内的销售，销售团队也已经撤出。针对产品停止销售的原因，雅培方面尚未对外公开回应。

一位从事人工心脏产品研发企业负责人对第一财经记者表示：“植入式人工心脏（LVAD）创伤较大，需要心外科医生操作，植入人体并使装置工作。手术结束后，患者还需长期佩戴该装置，每天需要对电池充电，术后要长期随访，厂家的技术团队需要密切跟踪并支持患者。”

上述人士称，他所在的公司技术团队参与了植入式人工心脏技术研究，拥有技术储备，但他个人并不看好其商业前景，认为风险太大，未在该赛道投入进一步的研发。他补充道：“相比之下，介入式人工心脏市场的容量要大得多。”

一位临床专家向第一财经记者解释称，介入式人工心脏和植入式人工心脏的适应症不同，介入式人工心脏用于高危PCI（冠脉介入手术）术中保护以及急性心源性休克，通过外周路径将设备置入左心室，几小时后即可撤出人体，创伤低；植入式人工心脏用于末期心衰以及等待心脏移植的患者，大部分为过渡性的治疗产品。

中国科学院院士、复旦大学附属中山医院心内科主任葛均波此前对第一财经记者表示：“目前绝大多数的人工心脏都是过渡性的，还没有一种技术能够使得人工心脏在人体内提供永久性的动力。”

十几家企业涌入“人工心”

从商业化规模来看，由于植入式人工心脏（LVAD）系统的复杂性，以及对设计和生产的严苛要求，植入式人工心脏的价格高昂。以美国市场为例，LVAD系统平均售价高达17.5万美元（约合123万元人民币）。而且相关数据显示，每年实际能接受心脏移植手术的患者数量也极其有限，美国仅3600例，中国更是仅有600例左右。因此，LVAD在全球的年植入量受限于患者的支付能力、医生的手术能力和患者的移植意愿。

相比之下，介入式人工心脏作为术中使用的高值耗材，价格通常在数万美元。而就市场规模来看，潜在适应症患者数量更多。

根据弗若斯特沙利文的统计，全球高危冠脉介入手术（PCI）的手术量于2024年达到221.7万台，2019年至2024年的复合年增长率为12.1%；2024年中国高危PCI手术量接近20万台，2019年至2024年复合年增长率14.5%，预计到2033年中国高危PCI手术量将增至77.2万台。

此外，心源性休克具有病情危重、死亡率高的特点，是目前心脏病患者死亡的重要原因之一。研究显示，心源性休克的整体院内病死率达30%至40%。

正因为业内普遍看好介入式人工心脏的市场规模，近年来，企业纷纷涌入介入式人工心脏产品的研发。而核心医疗首个相关产品获批，也开启了未来两年产品密集拿证上市的窗口期。

据不完全统计，在介入式人工心脏领域，进入研发阶段的企业超过十家，除了已经拿证的核心医疗之外，通灵仿生、心擎医疗、丰凯利、生命盾、心岭迈德等多家企业均参与相关产品的研发。

另据弗若斯特沙利文的统计，2019年至2024年，全球人工心脏市场规模从9.7亿美元增加到20.7亿美元，复合年增长率16.4%，预计2033年将达到98.2亿美元；由于相关产品缺乏，中国人工心脏市场尚未真正爆发，而随着产品的陆续获批上市，预计2033年中国人工心脏市场规模将超110亿元人民币。

不过从资本市场角度看，人工心脏是一个相对的“慢赛道”，研发周期长、临床验证复杂、监管要求极高，企业在相当长的时间内难以实现盈利。

针对大量企业涌入介入式人工心脏赛道是否会掀起新一轮的价格战，某家尚处研发阶段的人工心脏公司高管对第一财经记者表示：“人工心脏是技术壁垒很高的赛道，很多企业以为好做，纷纷杀入，但最终能商业化成功的也只是凤毛麟角。”

尽管人工心脏为心衰患者提供更多选择，具有极大的临床意义，但专家表示，人工心脏植入患者的预后仍然需要长期的观察。

“人工心脏和原生心脏的区别是，原生心脏血流是搏动的，有舒张期和收缩期，而人工心脏是持续的血流，达不到脉动的血流，这对于人体生理的影响，需要更多血流动力学的研究。”一位人工心脏专家此前对第一财经表示。

业内人士还指出，通过技术创新不断扩展人工心脏的应用范围，推动更大范围的心衰患者重享健康生活，是人工心脏技术发展的长期目标。未来人工心脏将向无线化、微型化、智能化方面发展。

AI解读：

核心内容总结

最近国产人工心脏领域有两个关键消息：一是国内首款介入式人工心脏获批上市（里程碑突破），二是行业龙头核心医疗因植入式产品的技术术语争议陷入舆论。同时，跨国巨头雅培的植入式人工心脏在华停售，反映出植入式赛道的商业困境。由于介入式人工心脏市场潜力更大，十几家企业纷纷涌入，但该赛道技术壁垒高、研发周期长，未来需向无线化、微型化方向突破。

1. 介入式人工心脏：国产“临时急救员”终于上线

这次获批的介入式人工心脏，简单说就是心脏手术中的“临时帮手”——它不用开胸，从血管里插进去，在高危心脏手术（比如放支架）时临时帮心脏泵血，保护患者，手术结束几小时就能拿出来，伤口小、恢复快。

全球目前只有美国强生的Impella能做这个，但还没进中国。这次国产获批，填补了国内空白。和之前的植入式人工心脏比，介入式更像“临时工”，而植入式是“长期住家保姆”（要开胸放进去，患者天天充电、终身随访）。正因为介入式用得广、麻烦少，业内都觉得它市场更大。

2. 核心医疗的“全磁悬浮”争议：是真标杆还是玩文字游戏？

核心医疗之前卖得最好的植入式产品Corheart6，号称“全磁悬浮”（行业最先进技术），但最近被专家打脸：其实是“磁悬浮轴承”，不是真的全磁悬浮。

这俩有啥区别？全磁悬浮是让整个泵体悬浮，摩擦小、更安全，是行业标杆；磁悬浮轴承只是部分零件悬浮，之前有同类产品因安全问题退市。专家说，这种术语混淆会让患者以为更安全，但实际可能影响生存期和副作用——这可不是小事，关系到命的！

3. 雅培撤华：植入式人工心脏为啥“不好赚钱”？

去年获批的雅培植入式人工心脏，今年突然停售、撤团队。为啥？业内人透底：植入式太“折腾”了——

- 手术难：要开胸，得找顶级心外科医生；

-

术后烦：患者天天要给设备充电，厂家还得24小时跟踪随访（万一设备坏了要紧急修）；

- 风险高：有人甚至说“植入式商业前景差，风险比收益大”。

雅培撤华，其实是给植入式赛道敲了警钟：这生意不好做。

4. 十几家企业抢入介入式：蛋糕大，但不是谁都能吃

为啥大家都来做介入式？因为需求真的大：

- 中国每年有近20万台高危心脏手术需要它，未来还会涨；

- 介入式是“一次性耗材”，用一次赚一次，而植入式是“一锤子买卖”（患者用一次管几年）；

- 价格相对低（几万美金 vs 植入式123万人民币），更易被市场接受。

但别以为好做！业内人说：“技术壁垒高得很，很多企业以为能赚快钱，最后能成的没几个。”比如要解决血管插入的精准度、设备的稳定性，都需要多年研发。

5. 人工心脏的未来：要变小、变无线、变聪明

现在的人工心脏还有不少缺点：比如要带线充电（患者出门得背电池）、体积大（不方便）、泵血是“持续流”（不像真心脏一跳一跳的，对身体影响还没研究透）。

未来的方向很明确：无线化（不用带线充电）、微型化（更小更轻便）、智能化（自动根据身体需求调整泵血）。不过这个行业是“慢赛道”——研发要10年以上，盈利更难，想赚快钱的企业可能要失望了。

总之，国产介入式人工心脏的获批是好事，但技术争议、商业困境也提醒我们：人工心脏要真正造福患者，还得在安全、便捷、成本上继续突破。



品牌英雄 | 第一财经深度观察房产经纪人，以平凡铸就非凡

来源: <https://www.yicai.com/news/102975467.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:10

原文内容:

在大城市安家，从来不是一件简单的事。

它关乎每一扇窗的朝向、每一个家庭重大财产的配置，更关乎一个普通人对生活安稳与尊严的想象。

房子，是城市给予人的庇护，也是无数奋斗故事最终落脚的地方。

马继洲与唐国秀是上海链家的经纪人，他们虽分处不同门店，却在同一座城市的脉搏中并肩前行。

马继洲的世界，是数据、流程与反复校准的严谨。对他来说，专业不是冷静的计算，而是一种责任——让每一次决策都经得起时间回看。

唐国秀的日常，则扎根在社区的不起眼细节里。她相信，语言的温度会改变结果，真诚的陪伴能化解防备。对她而言，服务不是一次成交，而是一段被信任托付的关系。

在城市的万家灯火背后，这些平凡而坚定的人，正默默守护着他人的安家之梦，也在一步步走向属于自己的未来。

AI 解读：

核心内容总结

这篇新闻没讲房价涨跌或政策条文，而是通过上海链家两位普通经纪人的故事，撕开了大城市安家背后的一角：买房不是简单的“交钱拿钥匙”，它藏着普通人对安稳生活的渴望；而房产中介也不是只会“推销房子”的人——有人靠严谨专业帮你把好“人生重大决策”的关，有人用真诚温度成为你信任的朋友，这些平凡人一边守护着别人的“安家梦”，一边也在为自己的未来打拼。

具体拆解解读

1. 大城市的房子：不止是“住处”，更是“人生的底气”

新闻开头就说“安家不简单”，为啥？因为房子对大城市的人来说，是三重意义的叠加：

- 是家里最大的一笔钱怎么花：买房可能要花掉全家十几年甚至几十年的积蓄，是这辈子最重要的财产选择；
- 是安稳和尊严的象征：有了自己的房子，就不用再担心房东涨租、搬家折腾，感觉真正在城市“扎下根”了；
- 是奋斗的终点也是起点：很多人在外打拼多年，就是为了能有一扇“属于自己的窗”，这扇窗背后，是对未来生活的所有期待。

简单说，房子不是冰冷的钢筋水泥，是“让日子踏实下来”的底气。

2. “数据控”马继洲：专业不是算数字，是对客户的“终身负责”

马继洲的工作方式听起来很“理工男”——数据、流程、反复校准。但他说“专业是责任”，这话背后藏着啥？

比如你要买房，他不会只给你看“好看的户型图”，而是会查：

- 这套房子的产权有没有纠纷？（比如是不是抵押房、有没有继承问题）
- 周边的学校、地铁规划是不是真的？（避免你买了之后发现“规划黄了”）

- 这个小区的成交价最近半年有没有波动？（防止你买贵了）

他的“反复校准”，就是要确保你买的房子，过个三五年回头看，不会后悔：“当初选对了”。毕竟买房是一辈子的事，他的严谨，就是帮你避开那些“看不见的坑”。

3. “社区通”唐国秀：服务不是成交，是“被信任的托付”

唐国秀和马继洲不一样，她的本事在“社区里的小事”上：

- 她记得小区里张阿姨的孙子在哪上学，李叔叔喜欢晨练的路线；
- 她不会一上来就说“这套房子多好多便宜”，而是先听你说：“你想找离学校近的？还是安静点的？”
- 你要是犹豫，她会陪你看十几次房，甚至帮你打听邻居的口碑（比如楼上会不会吵）。

为啥要这么做？因为买房的时候，大家都怕被中介“忽悠”，而她的“真诚陪伴”就是把防备心慢慢融化——当你觉得“这个阿姨是真的为我着想”，才会放心把“安家”这件大事托付给她。对她来说，成交只是开始，之后你家水管坏了、想换房，还能找她，这才是“被信任的关系”。

4. 万家灯火背后：中介是“隐形的安家守护者”

新闻里说“这些平凡的人守护着安家梦”，这话一点不假。你可能没注意到，每次你看房时，中介已经提前帮你筛选了不符合要求的房源；每次你签合同前，他们已经核对了所有法律文件；甚至你搬家时，他们可能还会帮你联系搬家公司。他们不是“卖房子的工具人”，而是帮你把“安家”这个复杂的事儿，拆成一步步能落地的小事——从找房到签合同，再到入住，他们是你背后的“帮手”。

5. 他们的奋斗：守护别人的梦，也圆自己的梦

这篇新闻最暖的地方，是没有把中介写成“只为赚钱的人”。马继洲和唐国秀自己也是大城市的奋斗者：

- 他们可能每天要跑十几公里看房，晚上还要加班整理数据；
- 他们也想在上海有自己的家，或者让孩子能上更好的学校；
- 当他们帮客户找到满意的房子时，不仅是完成了工作，也是在实现自己的价值——“我帮别人安了家，自己的未来也更近了一步”。

就像新闻里说的，他们“在守护别人的梦，也走向自己的未来”——这就是大城市里最真实的奋斗：每个人都在帮别人，也在成就自己。

最后一句话总结

这篇新闻其实想告诉我们：在大城市安家的路上，不是只有你一个人在拼——那些看起来平凡的房产中介，用专业和温度，帮你把“安家梦”变成了“家门口的灯火”。而他们自己，也是这灯火里的一束光。

报告：MPV已不再是简单的“工具车”

来源：<https://www.yicai.com/news/102975421.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:11

原文内容：

“MPV市场曾经的‘工具车’时代已经终结。”

这是中汽测评CCRT近日发布《新能源MPV市场洞察报告》（下称“CCRT报告”）中的判断。该报告认为，30万元以上MPV的市场份额持续扩大，从2022年的不到30%扩大至52%（2025年前10月）。这标志着MPV市场已彻底脱离性价比竞争泥潭，进入以技术、品牌、服务和体验为核心的价值战阶段。

乘联分会最新数据显示，今年1~11月，共有20款MPV车型零售销量过万，其中新能源MPV占据半壁江山。

从排名前十的MPV车型来看，新能源车型占据主流。其中，腾势D9以8.5万辆的成绩排在第一，其次是丰田赛那、岚图梦想家、丰田格瑞维亚、别克G18和别克GL8插电混动，这些车型销量超过了5万辆。

早期MPV市场的发展以商用为主，其中商务接待以别克GL8为代表的中高端MPV车型为主，同时国内自主品牌推出的燃油MPV车型多在10万元以下，工具型低端MPV占据较大市场份额。但2016年后，10万元以下的低端MPV市场快速萎缩，这也直接造成MPV市场整体大盘的下降。近两年，随着家庭结构的变化和生活方式的多样化，MPV市场以其宽敞的空间和多功能性开始恢复增长。自主车企通过发展新能源开始向中高端MPV领域进行尝试，燃油汽车时代别克GL8垄断MPV头部市场的格局被打破。

CCRT报告认为，新能源MPV渗透率正以迅猛之势提升，其中插电混动车型凭借“无续航焦虑”和“低使用成本”的双重优势，成为当前市场增长的核心引擎；纯电MPV则凭借更彻底的智能化体验和驾乘品质，在市场不断开拓增量空间。

“MPV市场正经历‘体型增大+价格上探+能源切换’三重变革，中大型MPV和30万元以上MPV占比均超一半反映高端出行需求全面升级。”中汽测评CCRT商用车项目负责人姜山对记者表示，MPV市场正朝着“高端电动主导、智能体验升级、家庭场景细分”方向发展。

CCRT报告指出，在用户购车决策因素的调研中，“车辆品牌”的权重（47.8%）已排在动力类型和购车预算之后。这一数据表明，传统品牌的品牌光环所带来的绝对影响力正在下降。用户不再会为“车标”无条件买单，他们要求品牌价值必须有扎实的产品体验作为载体，尤其是在智能网联、电驱技术等新兴领域，传统品牌必须拿出足够亮眼的表现，才能持续赢得用户的信任。

但值得注意的是，传统合资品牌中的部分MPV车型仍占据着重要地位。从今年前11月销量来看，赛那、格瑞维亚、别克GL8等车型仍处于头部地位。合资品牌也开始加码在新能源MPV领域的布局。同时，自主车企在新能源MPV领域的表现呈现两极分化的走势，多款MPV的车型销量较低。

AI解读：

核心内容总结

MPV市场已经彻底告别“工具车”时代，从过去以低端商用为主、拼低价的阶段，转向高端化、新能源化的价值竞争阶段。新能源MPV占比过半，插混车型是增长主力，纯电车型也在拓展市场；30万元以上高端MPV占比超50%，体型变大、价格上探、能源切换成三重变革趋势；用户不再盲目为品牌买单，更看重产品体验（如智能、电驱技术）；市场格局生变：传统合资品牌仍有优势但需转型，自主品牌中头部车型（如腾势D9）崛起，但多数车型销量低迷，呈现两极分化。

详细拆解解读

1. MPV“扔掉工具车标签”：从“拉货拉人”到“拼高端体验”

过去的MPV市场像个“货车兼商务车混合体”：要么是别克GL8这种用来商务接待的中高端车型，要么是10万元以下的低端车（比如拉货用的面包车升级版），工具属性极强。但现在变天了——2025年前10个月，30万元以上的MPV占了市场一半还多（52%），比2022年的不到30%翻了近一倍。这意味着大家买MPV不再只看“能不能装”，而是更在意技术、品牌、服务和体验，比如车够不够智能、坐着舒不舒服、品牌有没有面子。

为啥变？一方面是家庭需求起来了：现在家庭人口结构多样（比如二胎三胎、带老人出行），MPV的大空间和多功能刚好满足；另一方面是新能源给了自主品牌机会，不用再跟合资品牌拼燃油技术，靠电动化就能冲击高端市场，打破了过去别克GL8一家独大的局面。

2. 新能源成MPV“主角”：插混和纯电各有“杀手锏”

现在买MPV，新能源是绕不开的选择。数据显示，今年1-11月卖得好的MPV里（20款销量过万的），新能源占了一半；销量前十的车型里，新能源更是主流——腾势D9以8.5万辆拿第一，岚图梦想家、GL8插混都在前六。

插混车型为啥火？它像个“双面选手”：既能用电跑（日常通勤成本低，一公里几毛钱），又能加油（长途出行不用怕没电抛锚），完美解决了续航焦虑，所以成了增长主力。纯电车型呢？它更像“科技潮品”：没有发动机噪音，驾乘体验更安静舒适，而且智能功能更彻底（比如大屏、自动驾驶辅助），吸引了喜欢新鲜科技的用户。

3. 高端化“停不下来”：体型变大、价格涨、全换电

现在的MPV市场有三个明显变化：车越做越大（中大型MPV占比超一半）、价格越来越高（30万以上占比超50%）、动力全换新能源。这三重变革背后，是大家对“高端出行”的需求升级——不再满足于“能坐”，而是要“坐得爽、有面子、用得省”。

中汽测评的专家姜山说，未来MPV会朝着三个方向走：一是高端电动主导（贵的电动车会越来越多），二是智能体验升级（比如语音控制、自动泊车会更普及），三是细分家庭场景（比如专门针对带娃家庭设计的座椅、储物空间）。

4. 品牌不再是“万能钥匙”：用户要“真东西”，不要“空车标”

以前买MPV，很多人可能直接选别克GL8，就因为它是“商务车标杆”品牌。但现在不一样了——用户调研显示，“品牌”在购车决策里只排第三，比“动力类型”（比如插混还是纯电）和“预算”都低。这意味着大家不再为“车标”买单，品牌价值必须靠实打实的产品体验支撑。

比如传统合资品牌，如果还拿老一套燃油技术出来，用户不会买账；得在智能网联（比如车机流畅度）、电驱技术（比如加速快不快、续航准不准）上拿出亮点，才能留住用户。

5. 市场格局“新旧交织”：合资没掉队，自主“有人笑有人哭”

虽然自主品牌靠新能源冲击了高端，但合资品牌也没躺平：丰田赛那、格瑞维亚、别克GL8这些车型依然在销量前十里，而且它们也开始布局新能源（比如GL8插混）。

自主品牌则呈现“两极分化”：头部车型像腾势D9直接拿了销量第一，风光无限；但多数自主品牌的MPV销量很低，甚至卖不动。这说明自主车企想在MPV市场站稳脚跟，光靠“新能源”标签还不够，得有差异化优势（比如更懂家庭需求、智能功能更贴心）。

总结

MPV市场的变化，本质上是用户需求升级和技术变革共同推动的结果。从“工具车”到“高端智能车”，从“燃油独大”到“新能源主导”，这个市场正在变得更有活力，但也更卷

——不管是合资还是自主，都得拿出真本事，才能留住用户。

版号数创七年新高！2025年共发放1771个，游戏产业迎来暖春

来源：<https://www.yicai.com/news/102975370.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:12

原文内容：

12月25日，随着国家新闻出版署公布12月份网络游戏版号，2025年全年版号发放正式收官。今年版号总数定格于1771个，创下自2019年以来近七年的新高，较2024年增长超过20%，游戏行业持续回暖。

游戏产业分析师张书乐对第一财经记者表示，今年的版号爆发并非简单放量，而是在游戏精品化成为行业共识后，精品游戏爆发带动版号数量提升。

“在版号放量、游戏质量提升、游戏出海路径不断拓宽，以及各地密集出台游戏电竞激励政策的大背景下，中国游戏产业正在开启新一轮的黄金十年。”张书乐判断。

具体来看这次的版号，12月共发放了147个，其中国产游戏版号发放了144个，进口游戏版号3个，腾讯、三七互娱、4399、恺英网络等公司都有版号在列。其中值得关注的产品包括腾讯的《QQ 经典农场》手游、三七互娱《荒漠沙舟》、上海乐元素《白银之城》、进口游戏《波斯王子：失落的王冠》等。

从月度分布看，2025年版号发放整体稳定，每月均超过100个，其中11月以184个达到全年高峰，8月以173个紧随其后，这是近些年较为稳定、厂商收获颇丰的一年。

2025年国产游戏版号总计达到了1676款，进口游戏版号为95款，加起来今年共发放了1771款，相较于2024年的1416个增长超过20%。

回看近八年，游戏行业的版号发放呈现触底反弹的趋势，2018年版号数量超过2000个，随后逐年下滑，到2022年最低为512个，2023至2024年开始反弹，2025年更是接近爆发，超过了2019年的1570个，创下近七年新高。

版号数量的稳步提升，为游戏公司新产品上线提供了更明确的预期。张书乐认为，今年游戏版号发放，放量不降质，同时在品类上更注重多元化，让游戏产业在垂直细分市场中寻找到了新增量、增速有效保持。

市场数据同样印证行业回暖态势。根据《2025年中国游戏产业报告》，2025年国内游戏市场实际销售收入达3507.9亿元，同比增长7.7%；用户规模为6.83亿，同比增长约1.4%，两项数据均创历史新高。

随着产业规模扩大，其经济外溢效应首次得到系统评估。中国音像与数字出版协会常务副理事长敖然在产业年会上指出，游戏产业正构建起“文化+科技”融合的新型经济力量。据测算，2025年游戏产业直接及间接拉动的经济总规模已超过1.2万亿元。

然而，版号增多并不等同于市场门槛降低。近些年行业对新游戏的推出都更加谨慎了，随着竞争的加剧，玩家对游戏品质的要求会越来越高，一款新游戏的开发成本也越来越高，且成功概率更小了，这对厂商来说是不小的经营风险。

此前，腾讯管理层就在电话会上提出，行业越来越难推出非常成功的新游戏，因为必须具备极高的质量或差异化的游戏玩法，才能满足玩家的期望。虽然游戏行业仍有很大潜力，但存在周期性。

张书乐分析认为，接下来，中国游戏大厂的重点是两块，一块是常青游戏的IP水土保持，通过不断更新迭代来确保黏性；另一块则是迭代技术，游戏产业是一个技术含量密集的创意行业。

AI解读：

核心内容总结

2025年游戏版号发放量达1771个，创近七年新高（较2024年增长20%），行业呈现明显回暖态势。这一增长并非“大水漫灌”，而是精品化游戏爆发带动；叠加出海拓宽、政策支持等因素，有分析师认为行业或开启“黄金十年”。市场数据印证回暖：国内游戏收入（3507.9亿元）和用户规模（6.83亿）双创新高，直接间接拉动经济超1.2万亿元。但行业也面临新挑战：版号增多不代表门槛降低，玩家要求提升、开发成本上涨导致成功难度加大。大厂未来重点将放在“常青IP维护”和“技术迭代”两大方向。

一、版号创七年新高：不是随便发，是精品游戏“撑起来”的

游戏版号相当于游戏上线的“准生证”，没有它就不能合法运营。2025年的1771个版号，是近七年最多的一——回看近八年，版号数量经历了“过山车”：2018年超2000个→逐年下滑到2022年最低512个→2023-2024反弹→2025年接近爆发（超过2019年的1570个）。

但这次“放量”不是官方放松标准，而是行业变了：现在大家都认“精品化”——做出来的游戏质量得高才能拿到版号，也才能卖得好。比如12月发放的版号里，腾讯的《QQ经典农场》手游（老IP翻新）、三七互娱的《荒漠沙舟》都是有品质的产品。而且每月版号都稳定超100个，厂商不用再“赌运气等版号”，对未来规划更有底。

二、行业回暖实锤：收入用户双高，还拉动万亿级经济

游戏行业真的火起来了吗？数据说话：

- 直接收入：2025年国内游戏市场卖了3507.9亿元，比2024年涨7.7%；用户数6.83亿，涨1.4%，两项都破历史纪录。
- 间接拉动：游戏不止自己赚钱，还带火了上下游。比如电竞比赛带动门票、周边、直播；游戏技术（如3D引擎、AI生成）还能用到影视、教育、工业等领域。算下来，2025年游戏产业直接+间接拉动的经济总规模超1.2万亿元——相当于一个中等省份的GDP体量。

有人说“开启黄金十年”，不是空喊口号，是有实打实的增长支撑。

三、版号多≠门槛低：厂商日子反而更“难”了？

别以为版号多了就好做游戏——现在行业门槛其实更高了：

- 玩家挑了：见过好游戏的玩家，对新游戏要求越来越高，“粗制滥造”根本没人玩；
- 成本涨了：开发一款像样的游戏，可能要花几千万甚至上亿，还得砸钱做宣发；
- 成功概率低了：腾讯管理层都承认，现在很难出“爆品”，必须有极高质量或独特玩法才能打动用户。

简单说：版号多了，能上线的游戏变多，但能赚钱的游戏反而更少——厂商得更谨慎，不然可能血本无归。

四、大厂下一步怎么走？抓牢“老IP”和“新技术”

面对挑战，头部游戏公司（比如腾讯、三七互娱）已经想好了方向：

1. 维护常青IP：比如腾讯的《QQ农场》手游，就是把老玩家熟悉的IP翻新，通过不断更新内容（如新玩法、新皮肤）留住用户；
2. 迭代技术：游戏是“技术+创意”的行业，新技术能让游戏更好玩、更高效。比如用AI生成游戏场景，或者研发云游戏（不用下载就能玩大型游戏），这些都是大厂重点投入的方向。

说白了，大厂不指望随便出个新游戏就能火，而是靠“老IP稳住基本盘”+“新技术找新机会”。

总结

2025年游戏行业的回暖是真的，但“躺赢”的时代已经过去。版号多了给了更多机会，但想成功得靠“硬实力”——要么把老IP做活，要么用新技术做出差异化。对玩家来说，未来能玩到的好游戏会越来越多；对厂商来说，得更拼质量和创新才能活下去。

人民币汇率创15个月新高，双向波动或是常态

来源: <https://www.yicai.com/news/102975304.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:14

原文内容:

12月25日，外汇市场迎来标志性时刻——离岸人民币对美元汇率开盘升破“7”关口，2024年10月以来首次收复这一重要整数关口，盘中最高触及6.9985，创15个月以来新高。与此同时，在岸人民币对美元汇率同步走强，逼近“7”关口，报7.0066，创2024年9月以来新高。

2025年以来，伴随美元走弱，人民币汇率开启显著升值通道，11月下旬后更是呈现明确单边升值态势。“7更多就是一个数学上的含义，与6.9和7.1并没有什么太大的区别，市场没必要一惊一乍。”中银证券全球首席经济学家管涛对第一财经表示。

管涛认为，近期人民币升值缘于短期利多因素占据上风，并非意味着升值新周期的开启。综合来看，明年人民币汇率大概率不会出现单边走势，更可能围绕7反复波动。人民币汇率最终走势将主要取决于三大因素：中美两国经济恢复的相对强度、美元利率与汇率的变化趋势、中国对外经贸关系的演进及国内经济恢复情况。市场不应过度执着于对具体点位的猜测，也不应形成单边升值或贬值的线性预期，汇率双向波动将成常态。

短期利多因素驱动人民币走强

本轮人民币升值的直接推动力，来自美元环境的转变。

管涛表示，美元指数11月曾升至100以上，随后持续回落并跌破98，“美元走弱为人民币升值提供了外部支撑”。

汇管信息科技研究院副院长赵庆明也表示，自11月下旬以来，美元指数跌幅约3%，非美货币普遍走高，人民币涨幅与美元贬值幅度基本对应，充分体现汇率“跷跷板效应”。

另一方面，中国经济基本面表现稳健也是关键因素。海关口径下，2025年前11个月，中国货物贸易顺差达1.0758万亿美元。“充足的外汇储备为人民币汇率提供坚实基础，且全年5%左右的经济增长目标基本能够实现，进一步增强了市场对人民币的信心。”管涛说。

企业年底结汇需求增加，也进一步带动人民币季节性走强。值得关注的是，市场热议的“结汇潮”并非本轮升值的主要推手。10月中旬以来，人民币经历了一波快速的升值，但结汇率并未走高。

外汇局数据显示，9月以来，银行代客结汇和售汇环比均明显增长，9月结售汇顺差为510亿美元，10月银行结售汇顺差177亿美元，11月结售汇顺差157亿美元，10月、11月两个月环比均有所收窄。

“有观点认为近期人民币升值是‘结汇潮’推动，但数据显示11月份结汇、售汇率、付汇购汇率均环比下降。”管涛表示，这一现象背后，是企业更多选择用自身外汇收入抵补外汇支出，通过自然对冲的方式规避汇率风险，而非盲目结汇或购汇，这也反映出市场对汇率双向波动的适应度在提升。

人民币单边升值走势难现

伴随人民币汇率持续走强，市场关于“人民币新一轮升值周期开启”的讨论逐渐升温，但多位专家对此持谨慎态度，普遍认为明年汇率尚不具备持续单边升值的基础，仍将以双向波动为主。

“一轮持续的升值行情，需满足两个关键条件，一是美元指数持续下跌。二是国内经济基本面的有力支撑。”赵庆明说。

从美元走势看，赵庆明预计美元指数明年大概率呈现先跌后涨的走势。这意味着，在美元阶段性下跌期间，人民币存在升值可能，一旦美元开启反弹，人民币升值动力就会减弱。

管涛也对美元后续走势表达了审慎的观点。他认为，今年以来美元已累计下跌近10%，2017年美元下跌9.9%后，2018年并未延续下跌态势，反而止跌反弹。当前市场已对各类利空美元的因素进行了较为充分的定价，这意味着明年美元要实现趋势性下跌需要更高门槛，普通利空因素难以对其造成实质性影响。此外，明年美国的经济走势、通胀水平存在较大变数，若美国经济重新加速且通胀未出现回落，美联储的降息空间将受到限制。同时，新任美联储主席是否会坚守美联储独立性，也将影响美元利率与汇率的走势。

展望明年人民币汇率走势，各类不确定性因素依然较多，难以形成单边升值的明确预期。

从国内经济基本面来看，今年中国经济增长的重要支撑之一是外需超预期，前三个季度出口对GDP的拉动达到1.5个百分点，较去年同期提升0.36个百分点。

管涛提醒，若明年外需增长放缓、贸易顺差扩张力度减弱甚至出现下降，内需能否及时补上这一缺口仍存在较大不确定性，进而影响人民币汇率的波动中枢。

中国对外经贸环境的复杂性也为后续人民币汇率走势增添变数。近日召开的中央经济工作会议就明确要求“更好统筹国内经济工作和国际经贸斗争”。

管涛认为，中美关系在磋商过程中可能出现反复，中国与其他国家的经贸关系也存在变数，部分国家可能因中国持续扩大的贸易顺差采取针对性措施，且部分国家与美国签订的贸易协定中包含针对第三方的排他性条款，这些都可能对人民币汇率产生影响。

需要明确的是，汇率走势受多重因素共同作用，单一因素无法决定汇率的最终走向，简单的线性推导往往难以成立。市场上有观点认为贸易顺差扩大必然推动人民币升值，但实际情况并非如此。

管涛举例说，2012年以来，中国有10个年份贸易顺差较上年增加，其中人民币升值与贬值各占5次，概率大致相当。例如，2015年中国贸易顺差同比增加55%，但当年人民币并未升值；2022年、2023年贸易顺差持续增加，人民币却仍面临承压。

汇率料呈双向波动

中央经济工作会议公报已连续多年明确提出“保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定”，这一政策导向体现了监管既要防范汇率过度贬值，也要防范汇率过度升值的政策取向，有助于遏制外汇市场的顺周期单边羊群效应。

实际上，近期人民币进入加速升值通道，监管部门已通过精准调控主动平抑市场单边情绪。

中国民生银行首席经济学家温彬表示，12月以来，监管部门开始有意向调贬汇率的方向设置中间价与即期汇率的偏离度，并且随着人民币加速升值，中间价偏离即期汇率的幅度在增加。这或许意味着当前外汇市场可能存在升值的一致预期，而监管部门在有意平抑这种顺周期行为。在外需对我国经济拉动作用增强的情况下，人民币快速升值或许不利于保持出口增速的稳定。

管涛表示，人民币“合理均衡水平”核心参考的是人民币实际有效汇率，而非具体的双边名义汇率区间。美元指数高低、中美通胀水平差异等因素，都会影响合理均衡水平的判断。判断汇率是否处于均衡区间，更关键的是看经常项目差额占GDP的比重，目前中国这一比重约为2%~3%，处于正负4%的合理区间内，说明人民币汇率总体保持均衡。

展望明年，业内普遍预计人民币汇率将延续双向波动格局，不会出现单边走势。

温彬分析，2026年央行大概率仍将保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定，政策基调将是防范汇率超调风险，除了在人民币再度承受较大贬值压力时，政策大概率不会释放

明显的拉动汇率升值的信号。

企业需筑牢风控防线

对于人民币升值带来的影响，业内专家普遍认为具有两面性：一方面为资本市场和进口企业带来利好，另一方面也给出口企业经营带来一定压力。在汇率双向波动常态化的背景下，涉外企业需构建系统性风险管理能力。

从积极影响来看，人民币升值对国内资本市场和进口端形成明显利好。赵庆明表示，人民币升值对国内资本市场尤其是股市属于利好；东方金诚宏观首席分析师王青也表达了相同的观点，“人民币持续升值，会增大国内资本市场对外资的吸引力，直接增加外资的汇兑收益。就当前来说，汇市走强也有助于提振国内资本市场信心”。

与此同时，人民币升值也给出口企业带来了差异化挑战。“近期人民币快速升值，直接给我们出口企业带来了汇兑损失，这种影响是多维度的。”一家东南沿海地区的出口企业的负责人对第一财经表示，汇率走强不仅显著削弱了出口商品的国际价格竞争力，还导致企业接单节奏明显放缓，进而对经营活动造成影响。为应对人民币升值预期，目前企业已选择及时结汇，以规避汇率波动带来的潜在风险。

另一家位于山东地区的出口企业的负责人也表示，近期人民币升值对该企业日常经营影响不大，“我们在签订订单、核算报价时，早已将汇率风险纳入考量，会提前预留相应调整空间。但是我们对外投资子公司投资项下分红回款，会因为升值产生汇兑损失”。

不过，赵庆明强调，人民币升值虽然对出口形成一定抑制，但从2000年以来的实际情况看，人民币升值并未显著压制出口，反而多次出现出口增速加快的现象；此外，在当前国内通缩压力犹存、PPI（工业生产者出厂价格指数）持续负增长的背景下，人民币升值可能进一步加剧物价下行压力。

考虑到外汇市场是出了名的“测不准”，王青建议，外贸企业不要押注人民币汇率单边走势，还是要坚守本业，尽可能利用期权、期货等外汇衍生品工具，控制好汇率波动风险。

国家金融与发展实验室特聘高级研究员庞溟建议，实体企业尤其是涉外业务企业需积极构建系统性的汇率风险管理能力，将汇率波动纳入日常经营决策。从金融角度看，企业应对的首要原则是树立并践行“汇率风险中性”理念，聚焦主业，以“锁定成本和利润”为目标管理风险，避免单边押注汇率走势。

AI解读：

核心内容总结

12月25日离岸人民币对美元升破7关口（2024年10月以来首次），但这只是短期利多因素推动的结果，并非开启升值新周期。明年人民币大概率围绕7双向波动，不会单边走势，最终取决于中美经济相对强度、美元趋势、中国经贸与国内经济恢复三大因素。短期走强主要因美元走弱、中国经济基本面稳健、年底企业结汇需求；但明年美元或先跌后涨、外需可能放缓、经贸关系有变数，所以单边升值难持续。人民币波动对股市/进口利好，对出口企业有压力，企业需坚持“汇率风险中性”应对。

详细解读

1. 人民币升破7：别盯着数字一惊一乍，它只是个“心理关口”

很多人觉得7是人民币汇率的“生死线”，但专家说这更多是数学意义——就像考试60分和59分的区别，实际影响没那么大。这次离岸破7，是15个月新高，但在岸还没破（报7.0066），而且是短期因素堆起来的，不是说人民币要一直涨了。管涛明确说“不是升值新周期”，明年更可能在7附近来回晃，所以别跟风猜“会不会到6.8”“会不会回到7.2”，没用。

2. 这次人民币为啥突然涨？三个短期推手

第一，美元跌了，人民币自然涨：美元指数11月还在100以上，后来跌到98以下，跌了约3%。美元和人民币像跷跷板，美元弱了，人民币就强——其他非美货币（比如欧元、日元）也跟着涨，人民币涨幅和美元跌幅差不多，很正常。第二，中国经济基本面撑着：前11个月贸易顺差1万多亿美元（卖的比买的多很多），外汇储备充足，今年5%的经济增长目标也能完成，市场对人民币有信心。第三，年底企业结汇需求增加：年底企业要算账，把手里的美元换成人民币发工资、付货款，但这次不是“结汇潮”——数据显示11月结汇率反而降了，企业更多用自己的美元收入抵支出，不盲目换汇，说明大家对汇率波动越来越适应了。

3. 明年人民币会一直涨吗？不可能！双向波动是常态

专家都不看好单边升值，理由很实在：

美元不会一直跌：今年美元跌了近10%，明年可能先跌后涨——如果美国经济重新加速、通胀没降，美联储就不会轻易降息，美元可能反弹，人民币升值动力就没了。国内经济有不确定性：今年出口对GDP拉动很大（1.5个百分点），但明年外需可能放缓，贸易顺差可能缩小。内需能不能补上这个缺口？不好说。如果内需跟不上，人民币就难涨。对外经贸关系变数多：中美关系可能反复，有些国家可能因为我们顺差大搞限制，还有些国家和美国签的协议里有排他条款，这些都会影响人民币。而且历史证明，贸易顺差大不一定人民币涨：2015年顺差增55%，人民币反而贬；2022-2023顺差增加，人民币也承压。所以别线性思维。

4. 人民币波动对普通人/企业有啥影响？有人喜有人忧

利好的方面：

- 股市和外资：人民币涨，外资买中国股票更划算（汇兑收益增加），所以股市可能受益。

- 进口企业：买国外的东西更便宜了——比如进口原油、芯片，成本降低。

利空的方面：

- 出口企业：卖东西到国外变贵了，竞争力下降，还可能有汇兑损失。比如东南沿海某企业说，人民币涨了后接单慢了，利润少了；山东某企业对外投资的分红回款也亏了。

- 通缩压力：现在国内物价有点低（PPI负增长），人民币涨会让进口商品更便宜，可能加剧物价下行。

但也不用太慌：历史上人民币涨时，出口增速有时反而加快，说明不是绝对的。

5. 企业该怎么应对？别赌单边走势，守好“风险中性”

外汇市场“测不准”，专家给企业的建议很明确：

- 别押注汇率：不要想着“人民币肯定涨，我先不结汇”或者“肯定贬，我赶紧换美元”，赌错了就亏大了。

- 用工具锁风险：比如期权、期货这些外汇衍生品，把汇率波动的成本固定住——比如签合同时就锁定兑换价格，不管以后涨还是跌，利润都能保住。

- 日常经营纳入汇率考量：像山东那家企业，签订单时就预留汇率调整空间，提前应对。

核心是“聚焦主业”——企业的本职是做产品、搞服务，不是炒汇率，把风险控制住就行。

最后提醒：汇率双向波动是常态，大家别被“破7”这种新闻吓住，也别盲目乐观。跟着基本面走，理性看待就好。

一财社论：以强监督阻断行政随意性趋利性执法

来源：<https://www.yicai.com/news/102975405.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:15

原文内容：

日前，《行政执法监督条例》（下称《条例》）发布，将于明年2月1日起施行。《条例》的出台，有利于进一步优化营商环境，更好发挥行政执法监督在全面提升依法行政水平、强化法治政府建设中的重要作用。

近年来，行政执法监督工作体系不断健全、效能不断提升，同时，行政执法中乱收费、乱罚款、乱检查、乱查封等现象仍时有发生，违规异地执法、趋利性执法等问题仍然存在，甚至成为一个社会广泛关注的问题。因此，行政执法监督工作需要进一步完善机制、规范程序、强化责任，急需通过立法进一步加强行政执法监督工作。

行政执法监督包括日常监督、重点监督、专项监督等方式。日常监督不用多说，一直在按部就班进行，这里重点要说的是重点监督和专项监督。在一定程度上这也是催生《条例》制定出台的重要原因。

2025年3月，规范涉企行政执法专项行动在全国范围内铺开。这其实也是一项行政执法专项监督。截至2025年8月，全国涉企行政检查数量同比下降超30%，纠治违法违规案件4.7万件，清理不符合资格执法人员2999人，为企业挽回损失近150亿元。

更为重要的是，通过这次行政执法专项监督行动，一些行政部门随意执法、趋利性执法的风气得到了一定程度的纠正，体现了专项监督长出了“牙齿”，形成了震慑，也体现出此次专项监督目标明确、行动迅速、效果良好的特点。

今后，在做好日常监督的同时，进一步加强重点监督、专项监督仍是行政执法监督工作的重点。

为此，首先要进一步明确重点监督、专项监督的范围。

日前，司法部相关负责人在就《条例》出台答问时表示：（各级行政执法监督机构）要对企业和群众反映强烈、产生重大社会影响的典型性、代表性执法突出问题进行重点监督；省级以上人民政府行政执法监督机构根据党中央、国务院决策部署，对关系经济社会发展大局、人民群众切身利益的特定领域、特定问题开展专项监督。

就当前来说，阻碍全国统一大市场建设的地方保护主义是专项监督的重要方面之一，涉企乱收费、乱罚款、乱检查、乱查封经过整治有所收敛，但没有彻底改变，这也应该成为重点监督的方面。如此等等，总的要求是，公众和企业所关注的不良执法行为都应该通过专项监督和重点监督得到解决，从而更好回应社会关切。

其次要进一步提高重点监督、专项监督的响应速度。

一方面，行政执法监督机构要形成研判、预警、处置机制。要强化信息化建设，提升全国行政执法监督信息一体化水平，运用大数据、云计算、人工智能等对行政执法过程中存在的问题进行快速预警，实现精准、高效、实时监督。

另一方面，要从公众呼声和媒体报道中获得相应信息并迅速做出反应，进一步做到尽快发现问题、尽快解决问题。

其三要进一步强化重点监督、专项监督的“刚性”。

《条例》明确，重点监督可以采取挂牌督办、提级监督等方式进行。专项监督也应依此办理。这对增强行政执法监督的系统性、整体性、协同性大有裨益，也可以解决行政执法监督中的地方因素约束问题。

同时，《条例》明确，行政执法监督应当加强与监察监督的贯通协同，健全信息共享和线索移送机制，按照规定程序向监察机关移送行政执法人员违反本条例规定或者涉嫌贪污贿赂、失职渎职等职务违法或者职务犯罪的问题线索。这对随意执法、趋利性执法、异地执法等违法行为会产生震慑力。

另外要强调，无论是重点监督还是专项监督，都要充分考虑行政执法相对人的切身利益，对违法违规的行政执法造成的既成事实，该纠正的要纠正，该补偿的要补偿，该赔偿的要赔偿。截至今年8月，规范涉企行政执法专项行动已经为企业挽回150亿元的损失。这是专项行动的很大成果，但还有很大空间。

《条例》强调行政执法监督工作遵循规范与指导并重、预防与纠错并重、监督与保障并重原则，就是督促纠治行政执法问题、提升行政执法质效。

总之，《条例》出台的指向十分明确，是要通过对行政执法行为的严格规范，实现进一步优化营商环境的目的。为此，在加强日常监督的同时，强化重点监督、专项监督，着重解决一些现实问题、防范将来可能出现的问题，至关重要。

AI解读：

核心内容总结

《行政执法监督条例》将于明年2月1日施行，核心是通过强化“重点监督”和“专项监督”这两个“硬核手段”，解决行政执法中乱收费、乱罚款、乱检查、乱查封（简称“四乱”）、趋利性执法、违规异地执法等企业和群众闹心的问题。条例从明确监督范围、提高响应速度、增强监督“刚性”三个方面入手，最终目的是优化营商环境，让企业能安心做生意。

详细拆解解读

1. 为啥要出台这个条例？——执法乱象逼出来的“紧箍咒”

之前虽然有日常执法监督，但还是存在不少“顽疾”：有些部门为了收钱才执法（趋利性执法），不该管的地方跑来管（违规异地执法），还有“四乱”让企业苦不堪言。这些问题不仅影响企业经营，还损害群众利益。比如2025年的涉企专项监督行动，就纠治了4.7万件违法案件，清理了近3000名不合格执法人员，为企业挽回150亿损失——这说明问题确实严重，必须用法律给执法行为套上“紧箍咒”。

2. 重点监督和专项监督，到底管啥？——瞄准最闹心的“痛点”

这两种监督不是“眉毛胡子一把抓”，而是精准打击：

- 重点监督：管企业群众反映最强烈、影响最大的典型问题。比如某个地方乱罚款把企业搞垮了，或者违规查封导致商户关门，大家都在吐槽，就重点盯着解决。
- 专项监督：管关系大局的“关键领域”。比如阻碍全国统一市场的地方保护主义（只让本地企业赚钱，不让外地企业进来），还有“四乱”虽然整治了但没彻底根除的问题。

总的来说，只要是公众和企业觉得不合理的执法行为，都得通过这两种监督解决。

3. 监督要像“雷达”一样快——反应慢了问题就发酵了

监督不能“后知后觉”，得快准狠：

- 用技术提速：搞全国执法监督信息一体化，用大数据、AI这些工具实时监控。比如某个地方突然对企业检查次数暴增，系统会立刻预警；某个执法人员开的罚单明显不合理，AI能自动识别。
- 听群众声音：从公众投诉、媒体报道里找线索。比如大家在网上吐槽“某部门乱收费”，监督机构就得马上查，不能等问题扩散。

4. 监督得长出“牙齿”——不能光说不练，要真罚真管

监督不能“软趴趴”，得有“刚性”：

- 硬手段施压：重点监督可以“挂牌督办”（把问题挂出来，逼着下面解决）、“提级监督”（县里管不了，市里或省里来管），解决地方保护的问题。
- 和监察委联动：要是执法人员有贪污、失职或违法情况，直接把线索交给监察委，让他们查——这样执法人员就不敢乱来了。
- 错了就得赔：执法错了给企业或群众造成损失，必须纠正、补偿或赔偿。比如之前专项行动挽回150亿，以后还要做得更多。

5. 最终目标：让企业安心做生意——优化营商环境是核心

这个条例的落脚点，就是让企业少受“折腾”。企业最怕的是莫名其妙被罚款、被检查，或者遇到地方保护不让公平竞争。现在有了更有力的监督，这些问题能逐步解决，企业就能放心投资、扩大生产，经济自然就活了。比如之前涉企检查次数降了30%，企业负担轻了，就能把钱用在研发和招人上，这就是优化营商环境的效果。

总的来说，这个条例就是给执法行为立规矩，让企业和群众不再受“乱执法”的气，最终让经济发展更顺畅。

以文化为桥，促跨境交流：俄罗斯外贸银行助力俄罗斯艺术登陆中国

来源：<https://www.yicai.com/news/102975420.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:16

原文内容：

2025年，俄罗斯外贸银行助力一系列俄罗斯文化艺术活动登陆中国。俄罗斯外贸银行独家赞助了莫斯科大剧院巡演、德米特里·德米特里耶·肖斯塔科维奇圣彼得堡爱乐乐团的来华演出，并支持特列季科夫画廊精品展的中国展出（截至发稿，该展览仍向公众开放期）。

这些文化艺术项目落地中国多个核心城市，吸引数千名观众参与，为中俄跨文化对话注入强劲动力。作为官方合作伙伴，俄罗斯外贸银行依托其国际网络，在2024-2025年中俄文化交流年框架下，持续推动俄罗斯顶尖艺术团体来华巡演，深化两国文化与经济领域的双向交流。

VTB银行高级副总裁娜塔莉亚·科奇涅娃表示：“俄罗斯艺术是世界文化遗产的重要组成部分，深受各国人民喜爱。自2023年起，我们便开始支持俄罗斯标志性文化机构来华交流，每次都能感受到中国观众对俄罗斯艺术家的热烈欢迎与真挚情谊。今年，我们进一步扩大了项目覆盖范围，除中国外，还将文化巡演延伸至越南和阿曼。我们坚信，这些巡演不仅是献给艺术爱好者的珍贵礼物，更是推动国际文化对话的重要一步。”

特列季科夫画廊精品展

2025年7月22日至2026年1月11日，中国国家博物馆举办“伊利亚·列宾：捏娃儿河畔的遐思”特列季科夫画廊精品展，这是中俄博物馆合作史上规模最大的列宾主题展览之一。

展览汇集了特列季亚科夫画廊的45幅油画、44件平面作品以及俄罗斯博物馆的3幅帆布画作，按时间顺序完整呈现了这位艺术大师的创作生涯。列宾以其标志性的写实风格摒弃理想化表达，通过作品真实再现了俄罗斯人的劳作与休憩、沉思与庆典、相聚与别离等生活场景。

圣彼得堡爱乐乐团巡演

2025年6月21日至29日，由素有“人民艺术家”之称的尼古拉·阿列克谢耶夫执棒的肖斯塔科维奇圣彼得堡爱乐乐团演出，先后在中国北京、广州、深圳、上海、武汉五座城市巡演。演出曲目包括德米特里·肖斯塔科维奇的《第六交响曲》《第七交响曲（列宁格勒）》、谢尔盖·普罗科菲耶夫的《第一钢琴协奏曲》以及彼得·柴可夫斯基的《第一钢琴协奏曲》，钢琴独奏由丹尼尔·哈里托诺夫担任。此次巡演累计吸引约7500名观众到场，仅北京、上海两站便有超3000人参与。应中方要求，乐团还特别展出了音乐图书馆珍藏的档案照片，集中呈现了肖斯塔科维奇与该乐团的深厚历史渊源。

莫斯科大剧院巡演

2025年5月7日至11日，莫斯科大剧院芭蕾舞团以北京专场音乐会拉开来华巡演序幕。随后，舞团带来了剧院的标志性剧目，由尤里·格里戈罗维奇编舞、柴可夫斯基作曲的经典芭蕾舞剧《睡美人》。巡演最终在深圳收官，舞团献上了多部经典保留剧目的精华选段，再次印证了俄罗斯芭蕾舞在亚洲市场的超高人气。

据悉，VTB银行自2008年起进入中国市场，是目前持有中国银行业务经营许可证的俄罗斯银行。作为俄罗斯银行中拥有独特国际网络的金融机构，VTB银行集团积极推动跨境合作，助力构建替代性国际支付体系。目前，集团在越南、亚美尼亚、白俄罗斯、哈萨克斯坦、阿塞拜疆设有附属银行及联营银行，在印度设有分行，在中国拥有分行及代表处，并在伊朗设有代表处。

AI 解读：

核心内容总结

2025年，俄罗斯外贸银行（VTB）作为独家赞助或官方合作伙伴，将莫斯科大剧院芭蕾舞团、肖斯塔科维奇圣彼得堡爱乐乐团、特列季亚科夫画廊等俄罗斯顶尖文化机构的活动引入中国，覆盖北京、上海、广州等核心城市，吸引数千观众参与；同时，VTB银行凭借在中国的合法经营资质和广泛国际网络，通过这些文化活动既推动了中俄文化交流，也为自身跨境业务和品牌影响力铺路。

一、VTB银行带了哪些俄罗斯“文化硬货”来中国？

今年VTB银行独家赞助或支持的活动都是俄罗斯文化圈的“顶流”：

- 特列季亚科夫画廊展：在国家博物馆办了列宾主题展，展期从2025年7月到2026年1月，有近100件作品（45幅油画+44件平面+3幅帆布画），按时间顺序展示列宾一生的创作——他的画不搞“美颜滤镜”，真实拍俄罗斯人的日常，比如干活、休息、聚会这些场景。
- 圣彼得堡爱乐乐团巡演：6月在北上广深武5个城市演出，指挥是“人民艺术家”尼古拉·阿列克谢耶夫，弹钢琴的是丹尼尔·哈里托诺夫，曲目都是柴可夫斯基、肖斯塔科维奇这些大作曲家的经典，还拿出了肖斯塔科维奇和乐团的老照片档案。
- 莫斯科大剧院巡演：5月先在北京开专场，然后演经典芭蕾舞剧《睡美人》，最后在深圳收尾，跳了好多保留剧目的精华段，俄罗斯芭蕾在亚洲本来就火，这次巡演又验证了人气。

二、这些文化活动在中国反响咋样？观众买账吗？

从数据和细节看，反响还真不错：

- 覆盖广：活动落地北京、上海、广州、深圳、武汉等核心城市，都是人口多、消费力强的地方；
- 人气高：圣彼得堡爱乐巡演光北京上海两站就有3000多人，总共有7500人到场；莫斯科大剧院的芭蕾巡演更是“收割”一波粉丝，深圳收官场选段演出也很受欢迎；
- 观众热情：VTB高管说，从2023年开始搞这类活动，每次都能感受到中国观众对俄罗斯艺术家的热烈欢迎，比如鼓掌、互动啥的，情谊很真。

三、银行不好好存钱放贷，为啥要砸钱搞文化赞助？

VTB银行这波操作可不是“做慈善”，背后藏着自己的小算盘：

- 提升品牌知名度：在中国，很多人可能没听过VTB银行，但通过赞助这些高大上的文化活动，能让中国人记住“哦，这个俄罗斯银行挺有文化品味的”，拉近和中国市场的距离；
- 助力跨境业务：VTB本身做跨境合作，比如推动“替代性国际支付体系”（简单说就是不依赖传统欧美支付渠道的方式），文化交流能让中俄双方更信任，方便它做跨境贸易、支付这些业务；
- 扩大国际影响力：除了中国，今年还把文化巡演搞到越南和阿曼，用文化当“敲门砖”，在这些国家也刷一波存在感，毕竟它在越南、印度、伊朗等地都有分支机构。

四、VTB银行在中国到底啥来头？实力够不够？

能在中国搞这么多事，VTB银行肯定有两把刷子：

- **合法资质：**2008年就进入中国市场，是目前少数持有中国银行业务许可证的俄罗斯银行，意味着它能在中国合法开展存款、贷款、汇款这些业务；
- **国际网络强：**它是俄罗斯银行里国际布局比较全的，除了中国有分行和代表处，在越南、白俄罗斯、哈萨克斯坦等国还有附属银行，印度有分行，伊朗有代表处，相当于在欧亚好多地方都设了“据点”，这也让它能轻松推动跨界的文化和经济合作。

五、这些活动除了“看戏看展”，还有啥深层意义？

不止是文化热闹，还能带来隐性价值：

- **促进中俄双向交流：**文化是最容易拉近距离的方式，俄罗斯艺术来中国，中国人更了解俄罗斯，反过来也可能吸引更多中国人去俄罗斯旅游、消费，推动双边往来；
- **支撑双边经济关系：**文化交流是“软纽带”，能让中俄企业、消费者更愿意合作，VTB作为金融机构，正好可以利用这个纽带做跨境业务，比如帮中俄企业做支付、融资；
- **助力“去欧美化”布局：**VTB提到推动“替代性国际支付体系”，这些文化活动能让更多国家看到中俄合作的潜力，愿意加入到这个新体系里，减少对欧美金融渠道的依赖。

总的来说，VTB银行这波文化赞助，既是“文化输出”也是“商业布局”，用艺术当桥梁，既赚了口碑，又为自己的跨境业务铺了路，一举两得。

核心内容总结

2025年，俄罗斯外贸银行（VTB）作为独家赞助或官方合作伙伴，推动莫斯科大剧院、圣彼得堡爱乐乐团、特列季亚科夫画廊等俄罗斯顶尖文化机构来华举办活动，覆盖北京、上海、广州等核心城市，吸引数千观众；同时VTB银行凭借中国合法经营资质和广泛国际网络，通过文化活动促进中俄交流，也为自身跨境业务和品牌建设赋能。

一、VTB银行今年带了哪些俄罗斯“文化硬货”来中国？

VTB这次引进的都是俄罗斯文化圈的“顶流”项目：

- **列宾主题画展：**在国家博物馆办展（2025.7-2026.1），拿出近100件作品（列宾的油画、平面画+俄罗斯博物馆的帆布画），按时间顺序展示他的一生创作——列宾不搞“美颜”，真实画俄罗斯人的劳作、聚会、离别，很接地气；
- **圣彼得堡爱乐巡演：**6月在北上广深武5城演出，指挥是“人民艺术家”尼古拉·阿列克谢耶夫，钢琴家丹尼尔·哈里托诺夫弹经典曲目（柴可夫斯基、肖斯塔科维奇），还展出了肖斯塔科维奇和乐团的老照片；

- 莫斯科大剧院芭蕾巡演：5月北京开专场，演《睡美人》，深圳收尾时跳了保留剧目的精华段，俄罗斯芭蕾在亚洲本就人气高，这次又圈了一波粉。

二、这些文化活动在中国反响咋样？观众买账吗？

从数据看，反响相当不错：

- 覆盖广：落地北上广深武等核心城市，都是人口密集、消费力强的区域；
- 人气旺：圣彼得堡爱乐巡演总观众7500人，北上两站就超3000；莫斯科大剧院芭蕾巡演收官场选段演出也很火爆；
- 观众热情：VTB高管说，从2023年开始搞这类活动，每次都能感受到中国观众的热烈欢迎（比如长时间鼓掌、互动），情谊很真挚。

三、银行为啥砸钱搞文化赞助？背后藏着啥算盘？

VTB这波操作不是“做慈善”，而是商业+品牌的双赢：

- 刷存在感：在中国，很多人没听过VTB，但通过高大上的文化活动，能让中国人记住“这个俄罗斯银行有品味”，拉近和中国市场的距离；
- 助力跨境业务：VTB主打跨境合作（比如推动“非欧美支付体系”），文化交流能让中俄双方更信任，方便做跨境贸易、支付等业务；
- 扩大国际影响力：今年还把巡演搞到越南、阿曼，用文化当“敲门砖”，在这些国家刷存在感（它在越南、印度、伊朗等地都有分支机构）。

四、VTB银行在中国到底啥来头？实力够不够？

能在中国搞这么多事，VTB肯定有硬实力：

- 合法资质：2008年进入中国，是少数持有中国银行业务许可证的俄罗斯银行（能合法开展存款、贷款、汇款）；
- 国际网络强：俄罗斯银行里国际布局最全的之一——中国有分行+代表处，越南、白俄罗斯等国有附属银行，印度有分行，伊朗有代表处，相当于在欧亚多地设了“据点”，方便推动跨境合作。

五、除了文化热闹，这些活动还有啥深层价值？

不止是“看戏看展”，还能带来隐性好处：

- 拉近距离：文化是最好的“粘合剂”，让中国人更了解俄罗斯，也可能吸引更多中国人去俄罗斯旅游、消费；
- 支撑经济合作：文化交流是“软纽带”，能让中俄企业更愿意合作，VTB作为金融机构，正好利用这个纽带做跨境业务（比如企业融资、支付）；
- 助力“去欧美化”：VTB推动的“替代性支付体系”，需要更多国家参与，文化活动能让这些国家看到中俄合作的潜力，愿意加入这个新体系。

总的来说，VTB用文化当桥梁，既赚了口碑，又为跨境业务铺路，是一笔“划算的投资”。



AI 进化速递 | 云深处科技完成数亿元Pre-IPO轮融资

来源: <https://www.vicai.com/news/102975321.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:17

原文内容:

- ①江苏省具身智能机器人产业现场推进会在苏州召开；
- ②2026北京亦庄人形机器人半马官宣4月19日开跑；
- ③英伟达拿下芯片初创公司Groq推理技术授权；
- ④阿里通义千问宣布图像编辑模型Qwen-Image-Edit-2511正式开源；
- ⑤云深处科技完成数亿元Pre-IPO轮融资；
- ⑥ETC领域首个AI助手上线，基于腾讯混元底层大模型；
- ⑦华勤技术成立智能科技公司，含智能机器人的研发业务。

AI 解读:

核心内容总结

近期AI与机器人领域迎来密集动态：从政府推动产业落地、行业赛事检验技术，到巨头技术合作与开源、初创企业融资冲刺上市，再到AI助手渗透传统领域、硬件企业跨界布局机器人研发——多维度信号表明，AI与机器人赛道正进入加速发展期，巨头、初创公司、资

本及政策力量齐发力，技术落地与产业融合的步伐显著加快。

详细解读

1. 政策+赛事“双驱动”，机器人产业落地提速

对应新闻：①江苏省具身智能机器人产业推进会；②北京亦庄人形机器人半马赛事

- 政策搭台：政府牵头推产业

江苏在苏州开推进会，相当于政府给具身智能机器人产业“拉群”——把企业、科研机构、产业链上下游聚在一起，明确方向、解决问题、资源对接。苏州本身就是机器人产业聚集地，这次推进会能加速当地从技术研发到量产落地的进程，比如让“像人一样能感知、会动的机器人”更快走进工厂、医院或家庭。

- 赛事比武：让机器人“真刀真枪”练本事

北京亦庄要办人形机器人半马比赛，本质是机器人界的“运动会”。人形机器人跑半马可不是闹着玩的：得能长时间稳定走路、避障、续航，还得应对户外复杂环境（比如路面不平、天气变化）。通过赛事，企业能检验技术短板，行业能交流经验，甚至吸引公众关注——毕竟“机器人跑马拉松”比枯燥的技术参数更直观，也能让更多人看到机器人技术的真实进展。

2. 巨头抢技术+开源，AI能力“再升级”

对应新闻：③英伟达拿Groq推理技术授权；④阿里开源图像编辑模型

- 英伟达“补短板”：让AI跑得更快

英伟达是芯片巨头，但这次主动拿Groq的推理技术授权，是为了“优化AI的运行效率”。简单说，推理技术就是AI“回答问题的速度”——比如你问AI“今天天气如何”，它从思考到给出答案的时间。Groq的技术能让AI模型在英伟达的硬件上跑得更流畅、延迟更低，这对需要实时响应的场景（比如自动驾驶、机器人交互）特别重要，相当于给英伟达的产品加了个“加速buff”。

- 阿里开源：把AI技术“免费共享”

阿里开源图像编辑模型，就是把自己研发的“AI修图/改图工具”公开给所有人用。这好处有俩：一是吸引更多开发者来改进这个模型，壮大生态（比如有人用它做更简单的P图软件，有人用来开发创意工具）；二是降低中小企业或普通人的使用门槛——以前要做专业图像编辑得花大价钱买技术，现在免费就能用，让AI技术更快走进日常生活。

3. 机器人企业融资“冲刺”，赛道热度超预期

对应新闻：⑤云深处科技数亿元Pre-IPO融资 云深处科技拿到数亿元Pre-IPO融资，意味着它离上市只差最后一步了。Pre-IPO融资是啥？就是公司快要上市前，最后一次向投资者要钱，用来扩大生产、补全产业链或冲刺上市。能拿到这么多钱，说明资本对机器人赛道（尤其是云深处擅长的四足机器人，比如像波士顿动力“机器狗”那样的产品）非常看好——毕竟投资者不会随便给快上市的公司砸钱，这侧面反映出机器人行业的商业化前景已经被验证，赛道火到“资本抢着投”。

4. AI助手“闯传统领域”，应用场景“破圈”

对应新闻：⑥ETC领域首个AI助手上线（腾讯混元） ETC本来是个“老行当”，现在装上腾讯混元大模型的AI助手，相当于给ETC用户配了个“24小时智能客服”。比如你ETC扣费不对、设备坏了，不用再等人工客服，直接问AI助手就能秒答，甚至能远程帮你排查故障。这标志着AI不再只停留在互联网、短视频这些领域，开始渗透到交通、公共服务等传统行业——把以前“冷冰冰”的工具变得“会说话、能解决问题”，既提升用户体验，也让AI技术找到更多赚钱的落地场景。

5. 硬件企业“跨界”，机器人赛道竞争加剧

对应新闻：⑦华勤技术成立智能机器人研发公司 华勤本来是做手机、平板等硬件的“代工巨头”，现在成立机器人研发公司，相当于“老司机换赛道”。为啥？因为机器人本质是“带AI的智能硬件”，华勤有多年的硬件研发、供应链管理经验，切入机器人赛道能快速上手。这也说明机器人赛道的吸引力越来越大——不仅初创公司抢着进，连传统硬件巨头都不想错过，未来行业竞争会更激烈，但也会推动技术更快迭代，比如更便宜、更好用的机器人会更早出现。

一句话展望

AI与机器人正从“实验室技术”变成“看得见摸得着的产品”，无论是政府、企业还是资本，都在押注这个未来赛道。接下来，我们可能会看到更多机器人走进生活，更多AI助手渗透到各个行业——这个领域的爆发，或许比我们想象的更快。

上海发布重磅文件！明确长三角世界级产业集群建设重点

来源：<https://www.yicai.com/news/102975301.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:18

原文内容：

长三角G60科创走廊将承担更多上海（长三角）国际科创中心建设的任务。

12月25日，上海市科委举行《关于支持长三角G60科创走廊策源地建设的若干措施》（下称《措施》）新闻通气会，上海市科委副主任翟金国说，《措施》围绕共筑科技创新策源地、共建世界级产业集群、共育国际一流创新生态、共享科技创新资源等四个方面，研究提出23条支持政策。

翟金国对第一财经在内的媒体介绍，《措施》凸显松江作为长三角G60科创走廊策源地和一体化发展先行先试走廊的功能定位，在辐射带动长三角科技创新和产业创新跨区域协同中发挥引领示范作用，成为长三角高质量发展动力源。探索产业集群协同发展新模式，聚焦新一代电子信息产业（智能终端）、航空航天产业（卫星互联网），加快构建以先进制造业集群和生产性服务业为支撑的现代化产业体系。

关于共建世界级产业集群方面，《措施》提出包括加速新一代电子信息产业（智能终端）发展，加快创新平台建设和技术标准布局；加速航空航天产业（卫星互联网）发展；培育发展科学仪器产业，打造科学仪器产业园；培育未来产业集聚区，创建国家6G综合试验地方基地。

松江区副区长王晔回答记者提问时介绍，《措施》在“共建世界级产业集群”框架下，对科学仪器产业与未来产业作出系统布局，为上海培育高端世界级产业集群提供核心支撑。

对于科学仪器产业的布局，首先是战略定位突出核心支撑，该产业作为保障产业链供应链自主可控、支撑前沿科技创新的基础支撑型核心产业，是上海打造“创新策源+产业引领”双优势的关键底座。

他补充，科学仪器发展路径聚焦“三化导向”，核心坚持“国产化替代+高端化突破+生态化协同”，统筹建设上海科学仪器创新港、松江科学仪器产业园区等专业载体，打造精密加工、测试验证等硬核设施与公共服务平台，推动大型科研设备跨区域共享；牵头组建产学研创新联合体，以“揭榜挂帅”“赛马制”集中突破核心技术。

另外，王晔说，还将依托“政产学研用金”联动，协同成立市场化运营实体，举办全国颠覆性技术创新大赛，搭建全链条创新研发平台，加速成果从“实验室到生产线”转化，初步形成自主可控的产业创新生态。

至于未来产业，《措施》瞄准前沿引领，以“5G-A规模化应用、6G创新策源产业培育”为双轮驱动，聚焦“6G+卫星+AI”构建高质量创新生态。具体的目标，是到2027年突破一批颠覆性技术、培育20家左右生态主导型企业；到2030年形成若干战略性新兴产业集群，集聚5~8家领军和龙头企业、10家上市挂牌“潜力股”企业，引育产业链企业300家以上，集聚区产业规模突破1000亿元。

AI 解读：

核心内容总结

上海近日出台23条政策支持长三角G60科创走廊策源地（核心在松江）建设，目标是让G60科创走廊成为长三角科技创新与产业协同的“领头羊”，重点打造新一代电子信息、航空航天、科学仪器、未来产业四大世界级产业集群，通过资源共享、生态协同等方式，支撑上海“创新策源+产业引领”双优势，最终成为长三角高质量发展的“动力源”。

详细拆解解读

1. G60科创走廊的新身份：长三角科创的“发动机”

以前G60科创走廊是长三角城市间的合作通道，现在政策给它加了“策源地”标签——意思是松江要当“创新源头”，先搞出好用的技术、模式，再复制到长三角其他城市。比如聚焦新一代电子信息（智能终端）和航空航天（卫星互联网），探索产业协同的新玩法，带动整个长三角构建先进制造业和生产性服务业支撑的现代化产业体系。简单说，就是让松江从“参与者”变成“领头雁”，辐射带动长三角一起升级。

2. 重点布局四大产业：打造世界级“产业天团”

政策明确要建四个世界级产业集群，每个都有具体任务：

- 新一代电子信息（智能终端）：比如手机、平板等智能设备，要建创新平台、定技术标准，让产品更先进、更有竞争力；
- 航空航天（卫星互联网）：发展卫星互联网——就是天上放一堆卫星，让偏远地区也能上网，还能支持自动驾驶、物联网等；
- 科学仪器产业：专门建产业园，解决“卡脖子”问题（现在很多高端仪器依赖进口）；
- 未来产业：搞6G试验基地，聚焦“6G+卫星+AI”，提前布局下一代技术。

这四个产业都是高端领域，目标是让上海在这些领域成为全球“话事人”。

3. 科学仪器产业：为什么是“关键底座”？

政策里反复提科学仪器，因为它是“基础中的基础”：

- 重要性：就像实验室的“工具包”——没有好仪器，芯片、生物医药等前沿科技根本没法搞；而且它是保障产业链自主可控的核心（比如进口仪器断供，我们自己能顶上）。
- 怎么干：走“三化路线”——①国产化替代（自己做代替进口）；②高端化突破（做别人做不了的高端仪器，比如超高精度显微镜）；③生态化协同（和长三角其他城市一起搞

，比如松江建产业园，其他城市提供配件）。还要建“上海科学仪器创新港”，用“揭榜挂帅”（谁能搞出技术就给谁钱）的方式突破核心技术。

4. 未来产业：6G+卫星+AI，2030年要破千亿

未来产业主要瞄准6G和卫星互联网，目标很具体：

- 双轮驱动：一边推广5G-A（比5G更快、更稳定），一边培育6G技术；
- 2027年小目标：突破一批“颠覆性技术”（比如6G关键技术），培养20家能主导行业的企业；
- 2030年大目标：形成产业集群——要有5-8家龙头企业（比如华为、中兴这样的），10家可能上市的“潜力股”，300家上下游企业，整个产业规模超过1000亿元。

简单说，就是提前布局下一代科技，抢占未来赛道。

5. 产业落地靠什么？资源共享+生态协同

光有目标不够，政策还给了落地保障：

- 资源共享：大型科研设备（比如昂贵的测试仪器）长三角城市一起用，不浪费钱；
- 政产学研用金联动：政府（给钱给政策）、企业（搞生产）、大学（搞研发）、用户（提需求）、资本（投钱）一起合作，让实验室里的技术快速变成产品；
- 专业载体：建创新港、产业园等专门区域，让企业集中办公，共享配套设施（比如精密加工车间、测试中心），降低成本。

这些措施都是为了让产业政策不“空转”，真正落地生根。

6. 对普通人的影响：就业、生活都能沾光

虽然政策讲的是高端产业，但普通人也能受益：

- 就业：这些产业需要大量高端人才（比如工程师、科研人员），也会带动上下游岗位（比如生产、服务）；
- 生活：比如卫星互联网普及后，偏远地区上网更方便；6G来了，下载电影可能只要几秒；科学仪器进步，生物医药研发更快，新药上市更早。

总的来说，这个政策是上海和长三角在高端产业上的一次“集体冲刺”，目标是在全球竞争中抢占先机，同时让老百姓享受到科技进步的红利。

从狂欢到急刹车，多只LOF产品上演“涨停跌停一日游”

来源：<https://www.yicai.com/news/102975103.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:20

原文内容：

昨日还是集体涨停的狂热盛宴，今日便迎来一片跌停的惨淡光景。短短2天内，一场围绕高溢价LOF的资本狂欢骤然逆转。

12月25日，国投白银LOF复牌后应声跌停，超13亿元卖盘高悬，终结其三连板涨停表现；国投瑞盈LOF、国泰商品LOF等多只产品盘中陆续跌停。这与前一日逾19只LOF集体涨停的狂热场面形成鲜明对照。

这场由年内白银资产亮眼表现催生相关LOF的“套利狂欢”，因社交平台“无风险教程”发酵放大的非理性炒作骤然暂停。值得警惕的是，此前涨停潮暗藏明显非理性炒作痕迹，部分产品仅需数万元成交额便能被推动涨停，交易脆弱性凸显。其中，国投白银LOF溢价率一度飙升至61.64%的历史峰值。

从狂热到回调的剧烈波动，再度为高溢价LOF炒作敲响风险警钟。在业内人士看来，LOF基金的设计初衷是方便投资者配置资产，而非短线套利的“赌具”。“高溢价是不可持续的泡沫，盲目跟风者为情绪支付的每一分溢价，都可能变成会蒸发的真金白银。”

LOF“狂欢”戛然而止

12月25日，多只前一日涨停的LOF产品出现反转。国投瑞盈LOF、国泰商品LOF、易方达黄金主题LOF、中信保诚商品LOF等多只产品先后触及跌停，还有嘉实黄金LOF、银华抗通胀LOF等5只产品跌幅超5%，为近期行情的火爆泼下一盆冷水。

此前因连续暴涨成为市场焦点的国投白银LOF，当日走势更显“惊魂”。该产品于当日10:30复牌后迅速下探跌停，场内卖盘汹涌，5分钟封单金额逼近5亿元，收盘时封单更是攀升至13.63亿元。

这场急转直下的行情，此前曾上演极致的狂热。就在12月24日，LOF市场掀起涨停狂潮，国投白银LOF、国投瑞盈LOF、国泰商品LOF、嘉实黄金LOF等19只LOF集体涨停，国投白银LOF更是出现涨停三连板，其中多只产品溢价率超过15%。

值得注意的是，这场涨停盛宴背后，潜藏着明显的非理性炒作痕迹。从24日数据来看，部分涨停产品的成交额并不高，甚至低至数万元级别，如中信保诚双盈LOF的成交额仅有5.5万元。如此少量资金便可推动其涨停，交易脆弱性可见一斑。

为抑制狂热的炒作情绪，部分涨停产品在当日盘后发布溢价风险提示公告，并表示采取次日开市停牌1小时的措施。不过，此举似乎没有完全阻碍资金的炒作热情，仍有产品交投活跃，溢价再度升高。

以此前成交低迷的国投瑞泰LOF为例，该产品在12月24日成交额为11.6万元、换手率高达46.4%，两项数据与前一日相比增幅均在10倍左右；12月25日，该产品再次涨停，成交额达到19.34万元，换手率提升至67.9%。其溢价率也从9.43%飙升至20%以上。

“狂欢”如何上演？

作为这场“狂欢”最耀眼的代表，国投白银LOF的暴涨并非无迹可寻。今年以来，全球白银市场开启单边上涨模式，截至12月24日，COMEX白银价格的年内涨幅超过132%，12月24日盘中更是触及72.75美元/盎司的历史高位。

聚焦这一资产的国投白银LOF成为资金追逐的稀缺标的，其表现远超市场平均水平。Wind数据显示，截至12月24日，该产品本月以来涨幅实现翻倍，场内热度居高不下；即使25日跌停，其年内涨幅仍超过219%。

稀缺性、供需失衡与狂热情绪共同催生了套利炒作热潮。第一财经注意到，社交平台上开始广泛流传对国投白银LOF等产品套利玩法解读，类似“捡钱”“新手教程”频现，甚至有网友形容“这是在撒钱”。

通过观察发现，已有部分投资者晒出收益截图称“已获得小红包”，还有不少投资者询问“如何上车”。据记者采访了解，参与者中有人表示“赚杯奶茶钱试试水”，也有投资者称“这么热闹，我也参与一下，赔了也就几百块”，盲目跟风氛围浓厚。

国投瑞银基金也坦言，近期产品C类份额申赎频繁，大量资金的短期涌入对基金的日常运作带来了较大挑战。

资金的集中涌入直接导致该产品溢价率飙升。Wind数据显示，国投白银LOF溢价率自12月16日突破20%后一路飙升，12月24日收盘高达61.64%，创下该产品自2015年8月上市以来的历史峰值。即使25日跌停，其溢价率仍高达45.45%。

期间，该产品的成交额和换手率双双走高。截至12月24日，国投白银LOF本月日均成交额达7.68亿元，较11月2.02亿元增长2.76倍，17日单日成交额甚至达到17.1亿元；月内换手率

为14.88%，比上月6.01%的日均换手率增加了8.87个百分点，期间最高达到近30%。

面对不断积聚的风险，相关方的警示从未间断。国投瑞银基金自12月2日以来，已累计发布16份关于该产品二级市场价格溢价的风险提示公告或停复牌公告，并在公告中反复强调，高溢价率不具备可持续性，投资者盲目买入可能面临较大损失。

国投白银LOF发布的最新公告显示，2025年12月24日，其基金份额单位净值为1.9278元，截至2025年12月25日，其二级市场的收盘价为2.804元，明显高于基金份额净值，投资者如果盲目投资于高溢价率的基金份额，可能面临较大损失。为保护投资者利益，其将于2025年12月26日开市起至当日10:30停牌，自2025年12月26日10:30复牌。

与此同时，监管层与券商也同步介入风险管控。12月23日以来，国金证券、中天证券、山西证券、诚通证券等多家券商陆续发布了关于国投白银LOF的交易风险提示，并明确指出深交所将对该基金的异常交易行为进行从严认定，并视情况从重采取自律管理措施。

别让“套利”变“套牢”

对于此次行情反转，业内人士早有预判。

“部分投资者或受羊群效应驱使，出现非理性亢奋和投机行为，一定程度上推高了价格。”华南一位基金从业人士对记者表示，许多跟风者可能连产品的投资标的、风险规则都不太清楚，盲目跟风追高场内高溢价份额，无异于“接盘”。

他解释称，岁末年初，市场通常会步入一段交易相对清淡的时期，流动性的下降会放大价格波动，一些本身成交量就不大的小盘股或冷门品种，其价格可能会更容易被“撬动”，波动风险显著增加。

“过往很多大幅溢价的LOF，最终都是以快速回调来收场。”该人士说，此类回调往往具有突发性和剧烈性，且难以准确预测时机与幅度，还是建议（投资者）在面对高溢价时需要更加冷静，充分认识其蕴含的回撤风险。

有券商投顾人士也表示，由于LOF申购份额需T+2日才可场内卖出，届时集中到账的份额可能形成抛压共振。如果场内买入资金不够，就可能出现“卖不出”或“只能低价卖”的情况。“之前就有LOF产品连续涨停后突然一字跌停，跟风套利的散户根本没机会出逃。”

国投瑞银基金此前也表示，基金二级市场价格由市场供需决定，易受短期情绪、资金炒作等因素扰动，在一定时期内可能偏离基金份额净值。“长期来看，价格终将回归价值。高溢价并不一定意味着高收益，反而可能蕴藏较大的回调风险。”

为增加场内份额的有效供给，国投白银LOF的A类份额单日申购金额上限已由100元调整为500元。国投瑞银基金表示，“希望通过这一举措，能够缓解二级市场的供需失衡压力，为过热的交易情绪提供必要的‘冷却’机制”。

事实上，高溢价不仅意味着价格虚高，还隐藏着底层资产价格波动的“第二重打击”。在该公司看来，国投白银LOF主要投资于白银期货合约，受美元走势、地缘政治、美联储政策等多重因素影响，白银本身属于高波动性资产。历史经验表明，商品主题基金在行情高潮阶段常伴随极端溢价，随后可能发生深度回调，造成投资损失。

“这只基金的设计初衷给投资者提供一个长期配置白银资产的工具，而不是为了成为二级市场投机的筹码。”国投瑞银基金认为，高溢价背后更需要冷思考，应警惕所谓的“无风险”，情绪火热的时候，市场往往潜伏着巨大的风险。

AI解读：

核心内容总结

这两天，一批叫LOF的基金上演了“过山车”行情：前一天还集体涨停，像捡钱一样热闹；第二天就集体跌停，卖都卖不掉。这场狂欢的主角是国投白银LOF等产品，背后是今年白银价格暴涨（国际白银涨了132%）、这些基金是投资白银的稀缺标的，再加上社交平台上“无风险套利”的教程满天飞，散户跟风炒作，把基金价格推到比实际价值高61%的泡沫水平。结果监管和基金公司出手提示风险，泡沫一戳就破，跟风的人可能刚进场就被套牢。

详细拆解解读

1. 从涨停到跌停：这场狂欢凉得有多猝不及防？

12月24日，19只LOF基金集体涨停，国投白银LOF更是连涨3个板；但25日画风突变：国投白银复牌就跌停，卖盘堆了13.63亿元（相当于13亿资金等着卖出去），国泰商品、易方达黄金等多只LOF也跌停，还有5只跌超5%。更夸张的是，有些基金成交额特别小——比如中信保诚双盈LOF涨停那天，成交额才5.5万元，相当于几个人凑钱就能把它拉涨停，说明这些产品交易很脆弱，像纸糊的一样，一有风吹草动就崩。

2. 为啥这些LOF基金能火成“网红”？

这场狂欢不是凭空来的：

- 白银涨价带飞标的：今年国际白银价格涨了132%，创历史新高，国投白银LOF是专门投白银的基金，成了稀缺“香饽饽”，年内涨了219%；
- 社交平台“套利教程”推波助澜：网上到处都是“捡钱攻略”，说买这些基金能“无风险套利”，甚至有人晒收益截图，吸引了很多想赚快钱的散户；

- 散户跟风凑热闹：很多人根本不懂基金是啥，就觉得“大家都买，我也买，赔了也就几百块”，结果资金扎堆涌入，把价格和溢价率越推越高。

3. 高溢价率是“馅饼”？其实是一戳就破的泡沫

啥叫“溢价率”？简单说，LOF基金像股票一样能在交易所买卖（场内价格），也能像普通基金一样申购赎回（净值）。溢价率就是场内价格比净值高的比例——比如国投白银LOF净值1块，场内卖1.61块，溢价率就是61%，意味着你花1.61元买的东西，实际只值1元，多花的0.61元就是泡沫。为啥说泡沫会破？因为机构可以申购低价的净值份额，再卖到高价的内场市场套利，这样场内份额变多，价格就会跌下来。国投白银LOF溢价到61%时，机构肯定会疯狂套利，泡沫自然撑不住。

4. 跟风炒作的坑：可能连逃跑的机会都没有

散户跟风的风险比想象中大：

- 跌停板上跑不掉：国投白银LOF跌停时，13亿卖单排队，你想卖都排不上号，只能眼睁睁看着亏；
- 双重风险叠加：这些基金底层投的是白银，本身价格波动就大，再加上高溢价的泡沫，跌起来更狠；
- 换手率超高=短期资金扎堆：比如国投瑞泰LOF换手率到67.9%，意味着当天大部份份额都被买卖了，全是想赚快钱的人，一旦行情反转，大家一起跑，直接砸跌停。

5. 给普通投资者的教训：别把“套利”变成“套牢”

监管和基金公司已经出手：基金公司发风险提示、限制申购金额（国投白银从100元调到50元，增加供给）；券商和深交所提示异常交易，要从严处理。

对普通人来说，最该记住的是：

- 不懂的产品别碰：连LOF是啥、投的啥都不知道，就别跟风；
- 高溢价的东西别买：溢价率越高，泡沫越大，你多花的钱都是给别人送的；
- LOF不是赌具：它本来是方便大家配置资产的，不是让你短线投机的，别把“捡钱”变成“套牢”。

这场狂欢像一面镜子，照出了散户跟风的盲目，也提醒大家：投资不是凑热闹，贪小便宜可能吃大亏。

（全文完）

前瞻2026 | 股价连刷高点，保险股正走向资负共振的价值修复

来源: <https://www.yicai.com/news/102975299.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:21

原文内容:

屡屡领涨、多只个股刷新股价高点，保险板块今年在A股的走强有目共睹。

12月25日早盘A股保险股表现再次亮眼，一度涨幅达3.88%，位列A股所有板块第二名，盘中多只股票涨幅曾超过3%，其中中国太保（601601.SH；02601.HK）盘中触及43元/股，再创历史新高；中国平安（601318.SH；02318.HK）盘中最高涨幅为4.27%，71.98元/股的股价创2021年3月以来的最高价。

截至收盘，A股保险板块涨幅回落至2.39%，中国太保、中国平安全天涨幅亦超过2.5%，其他三只A股保险股也均收获不同涨幅。

事实上，近期保险股行情不断升温。Choice数据显示，A股保险板块10日、20日及60日涨幅均在A股板块涨幅榜中排名前五；如将时间线拉长，今年以来保险板块上涨30.54%，从去年9月至今更是累计上涨了近六成。

多名业内分析师认为，保险股的这波行情来源于外部政策面的多个红利以及行业内部资产负债的共振。但保险股目前的P/EV估值仍低，明年资负共振带来的价值修复将继续成为主旋律，行业将迎来黄金发展期。

保险股行情升温

保险股今年的表现可圈可点。

Choice数据显示，截至12月25日收盘，A股保险板块（申万二级分类）指数报收1554.89点，是2021年4月中旬以来四年多的新高。

区间统计数据显示，保险板块10日、20日及60日涨幅在A股板块涨幅榜中分别排名第二、第四及第五。而今年以来，保险板块上涨30.54%，远超银行11.74%及非银金融整体13.74%的涨幅，屡次领涨A股。如果再将时间拉长，则去年9月至今A股保险板块累计涨幅高达58.7%

。

而在A股保险板块中，今年以来多只个股的股价亦刷新自己的高点。

12月25日，中国太保盘中触及43元/股，再创历史新高；中国平安亦触及71.98元/股，创2021年3月以来的最高价。另外，新华保险（601336.SH；01336.HK）亦在12月23日一度触及73.45元/股，造就新的历史新高。

从年初至今的个股涨幅来看，新华保险和中国平安分别收获五成及四成的涨幅，领涨板块。

综合业内分析师的观点，新华保险权益业绩弹性较高，今年资本市场回暖使其业绩持续大增，投资收益率领先行业。而对于中国平安股价上涨背后的基本面分析，中信证券近日则发布研报称，当前公司正处于重大机遇期，对资产端、负债端的判断具有前瞻性，牵引公司经营成效显著，盈利和ROE稳步回升，综合金融有望在AI时代释放价值，保单价值率显著高于同业，股息率具有优势且股息稳定增长。

政策托举+资负共振

事实上，在业内人士看来，整个保险板块的股价上涨背后，是配置价值的凸显，而作为支撑的则是政策托举以及由此带来的资负共振的双轮驱动。

方正证券认为，2020年~2023年保险股股价下挫明显。资产端受困利率下行、权益市场震荡，投资收益率持续承压；负债端因新业务价值（NBV）连年负增、代理人规模持续下降、高价值率重疾产品需求下降等因素承压；资负两端同时走弱对保险股走势产生较大影响。而2024年至今，保险股股价迈入修复周期。

一方面监管政策持续呵护行业发展。从今年的重大行业政策来看，资负两端均迎来政策红利。

负债端上，国家金融监督管理总局接连发布《关于推动健康保险高质量发展的指导意见》及《关于加强非车险业务监管有关事项的通知》，前者拓宽商业健康险的业务形态和范围；后者在非车险领域进一步落实“报行合一”“见费出单”，有利于改善非车险行业承保盈利情况。“保险行业持续‘反内卷’，监管持续下调产品预定利率、分红和万能险新规出台，存量利差压力有效缓解，新增保单进入稳步盈利周期。”方正证券金融首席分析师许旖珊团队表示。A股上市险企三季报显示，它们的寿险新业务价值（NBV）延续普遍增长态势，同比增幅均在三成以上。

而在资产端上，今年年初，监管表示将引导大型国有保险公司增加A股投资规模和实际比例，其中从2025年起每年新增保费的30%用于投资A股；叠加对于险资长期股票投资试点的新增批复，以及长周期考核制度的落实，再加上12月进一步优化了险企长期持有部分股票的

风险因子。这套组合拳下来，保险资金的权益投资空间进一步打开。第一财经记者梳理数据发现，三季度末，险企股票投资的账面余额为3.62万亿元，这一数字较去年末增加了1.19万亿元，增幅近五成。加仓动作使得今年“慢牛”行情直接推动A股上市险企季报的归母净利润创历史新高。

“权益上行、利率企稳回升，资产端显著改善。险企利润创历史新高，同时实际投资收益率持续超越EV假设（4%）、当前30年期国债收益率超过传统险预定利率，险企估值体系合理度和置信度显著提升。”许旖珊团队称。

行业将再入黄金发展期

展望2026年，保险股的行情是否还会继续？多位业内分析师在研究报告中给出了肯定的答复。

“2026年起资负共振带来的价值修复将成为主旋律。”许旖珊团队表示。

该团队认为，资负同步改善叠加明年开门红或超预期，上市险企的估值或迎持续修复。具体来说，存款利率下行背景下保险产品的市场需求仍保持高位，险企明年开门红有望持续超预期；同时，利率企稳、权益市场改善，也将推动险企投资收益率进一步企稳回升；另外，报行合一、预定利率下调等监管政策呵护下负债成本持续压降等因素，使得利差风险持续缓解、新单逐步增厚盈利，叠加权益弹性显著，上市险企明年的业绩和估值有望双击。

中金公司亦表示：“展望2026年，寿险行业将再入黄金发展期、负债端有更积极的发展趋势呈现，行业投资逻辑将从‘寻求存量业务的重估修复’重回‘给予成长能力估值溢价’，优质公司的核心经营优势有望再度得以凸显。”具体来说，寿险行业将迎来“存款搬家”和“健康险新时代”下的新业务增长、新业务刚性成本进一步下降、优质公司新业务结构优化、行业客群层级进一步向上迁移、行业竞争格局向具备经营能力的优质公司集中等五大趋势。同时，在财险方面，中金公司预计2026年车险将稳中向好，新能源车险逐步走向盈利区间；非车业务和出海将锦上添花。

而在资产端，中泰证券则预计，A股慢牛有望改善当前持续低利率环境下险资投资生态。同时新准则实施后股票持仓上涨对险企盈利弹性逐步放大。近期监管松绑入市权益因子，其中中国平安作为权重股有望充分受益于新增资金长期青睐和A股中长期慢牛环境，国寿权益价格风险最低资本占用较高，边际释放空间相对较大。另外，预计2026年长端利率易上难下，通胀预期回暖背景下，利好保险股估值中枢回升。

根据中泰证券的数据，截至12月18日，A股几大上市险企的P/EV（内含价值倍数）估值在约0.6~0.8倍的区间内，仍处低位。对于2026年估值上升的空间，多名业内分析师表示2026年

保险股估值有望逐步向1倍P/EV修复。

AI解读：

核心内容总结

今年以来A股保险板块涨势“一骑绝尘”，屡次领涨大盘：板块全年涨幅超30%，比银行板块多涨两倍多；若从去年9月算起，半年时间累计涨了近六成，指数创四年新高。多只个股刷新纪录（太保历史新高、平安近三年新高、新华也创历史新高）。这波行情源于政策红利（监管给行业“松绑+规范”）和行业自身“资产端+负债端”同步改善的共振效应。目前保险股估值仍处于低位，分析师普遍认为2026年将延续“价值修复”趋势，行业进入黄金发展期。

详细拆解解读

1. 保险股今年涨得有多猛？数据说话更直观

用普通人能懂的对比来看：

- 板块涨幅碾压同行：今年保险板块涨30.54%，远超银行（11.74%）和非银金融整体（13.74%），10天、20天、60天涨幅都排A股前五；
- 个股“集体冲新高”：太保盘中摸到43元（历史首次），平安涨到71.98元（2021年3月以来最高），新华保险也在12月23日创了73.45元的历史新高；
- 拉长时间更夸张：从去年9月至今，保险板块累计涨了58.7%——相当于半年时间，10万块能变成15.87万，比存银行（年化2%左右）赚得多多了。

2. 为啥突然火了？政策“喂饭”+自身“里外都硬”

保险股上涨不是“瞎炒”，而是“政策托底+基本面反转”的双重驱动：

- 政策端：给行业“送大礼包”
- 负债端（卖保单的生意）：监管拓宽了健康险的业务范围（比如允许做“医疗+护理+康复”一体化服务），还规范了非车险（比如车险、财产险不能再低价竞争，保证保险公司卖一单赚一单）；同时下调产品预定利率、出台分红险新规，让保险公司“少亏老保单的钱，多赚新保单的利”——季报显示，上市险企新保单的未来价值（NBV）同比涨了三成以上。
- 资产端（投资的生意）：监管让大型险企每年新增保费的30%投A股，还放宽了股票投资的风险限制。结果就是险企三季度末股票持仓比去年底多了1.19万亿（增幅近五成），今年A股“慢牛”直接让它们的净利润创了历史新高。

- 自身端：资产负债“共振”

简单说就是“卖保单赚得多了，投资也赚得多了，两边互相促进”：投资赚钱让保险公司有底气给客户更好的回报，吸引更多人买保单；保单卖得多又能拿到更多资金去投资，形成良性循环。

3. 个股分化：谁是板块“领头羊”？

不是所有保险股都涨得一样，头部公司各有“撒手锏”：

- 新华保险：今年涨了五成，是板块涨幅第一。原因是它“权益投资弹性高”——资本市场回暖时，它的投资收益涨得比同行快，三季度净利润增速领先。
- 中国平安：涨了四成，靠的是“前瞻性布局”。中信证券说它对资产和负债的判断早，综合金融（保险+银行+证券+科技）在AI时代能释放更多价值，而且股息率稳定（每年分红有保障），吸引长期资金。
- 中国太保：创历史新高，胜在“稳健增长”。它的寿险和财险业务都在规范后逐步回暖，加上资产端加仓A股的收益，股价稳步攀升。

4. 明年还能涨吗？分析师：黄金期才刚开始

几乎所有分析师都看好2026年保险股，核心逻辑有三个：

- 资产负债共振会延续：存款利率下行让保险产品更有吸引力（比如年金险比存款利息高），明年“开门红”（年初冲业绩）可能超预期；同时利率企稳、A股慢牛，险企投资收益会继续涨。
- 估值修复空间大：目前保险股的“内含价值倍数（P/EV）”只有0.6-0.8倍（简单说就是市场给的估值比公司实际价值低），分析师认为能涨到1倍左右——相当于还有25%-60%的上涨空间。
- 行业格局优化：监管规范后，小公司“内卷”不起来了，优质大公司（平安、太保、新华）会抢占更多市场份额，业绩增长更确定。

5. 普通人能买吗？注意这两点

如果想关注保险股，有两个小提醒：

- 选龙头更稳：优先看平安、新华、太保这些基本面扎实、估值低的头部公司，它们抗风险能力强，涨幅也更持续；

- 长期持有更合适：保险股的修复是“慢牛”，不是短期爆炒。如果拿住1-2年，大概率能吃到估值修复和业绩增长的双重红利。

总之，保险股今年的上涨是“政策+基本面”的双重验证，明年的逻辑更清晰——估值低、成长确定，是值得普通人关注的“潜力板块”。

打造国际开源之都！上海将发布国内首个面向海外的开源平台

来源：<https://www.vicai.com/news/102975263.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:22

原文内容：

当前开源技术已成为驱动全球技术创新、产业变革和生态协同的核心引擎。上海也在加快基础软件、工业软件等“硬开源”项目研发，实现从“使用生态”到“主导生态”的转变。

25日，上海公布了《上海市加强开源体系建设实施方案》（下称“方案”），提出通过3至5年努力，打造1~2个具有国际影响力的开源社区，孵化200个以上优质开源项目，集聚超300万全球开发者，初步建成技术支撑齐全、服务体系完善、人才结构合理、开源产业繁荣的开源体系。

上海市经信委总工程师裘薇在25日的方案解读通气会上介绍，上海版方案以开源引领产业发展为根本，构建“技术、人才、企业”三位一体、持续发展的开源创新生态。

开源为何重要

Linux基金会金融科技开源基金会前任全球董事安德鲁·艾肯（Andrew Aitken）曾表示，开源透明对人工智能发展至关重要。开源将提升社区凝聚力，在降低成本的同时，提高人工智能技术使用率。开源也将提升产业信任度。

今年年初DeepSeek的出现让业内对大模型“开源”有了更多的共识。

当前，开源不再是简单的“代码共享”，而是技术创新的核心引擎，随着数字技术的深入广泛应用，开源逐步向经济社会特定领域拓展、演变，在更大范围、更大规模上推动创新链、产业链、价值链的互联互通。

Linux基金会等发布的《2025全球开源发展报告》显示，中国在开源贡献度增长率上位居全球第一，尤其在人工智能领域表现突出，综合影响力稳居世界前列。

作为中国三大国际科创中心之一的上海，也早已开始布局开源体系连接本土生态与全球规则。

其中，上海认准开源的战略方向，助力人工智能产业高速发展。2024年，上海人工智能产业规模突破4500亿元，同比增长超过7.8%，已提前完成“十四五”目标。

裘薇在介绍“技术、人才、企业”时说，技术侧，要重点构建创新策源能力。支持人工智能、关键软件等重点领域的“硬开源”项目开花结果并可持续发展，支持对全球开源规则和标准的长期贡献，带动上海乃至国内从“使用生态”向“主导生态”去转变。

人才侧，要持续完善吸引全球开发者的环境。建立开发者正向激励体系，强化高校开源教育，构建全球智力网络，让国内外优秀人才在上海开源平台上“揭榜挂帅”、施展才华。企业侧，要重点培育开源龙头企业。支持“开源+创业”，畅通“从社区到项目再到产业”的转化链条，形成“主导开源项目—构建技术生态—成就龙头企业”清晰的产业发展路径。

普华基础软件股份有限公司开源办副总经理尤强在会上对第一财经介绍，方案的落地，对产业而言是重大机遇，特别是推动车用操作系统开源生态规模化发展。

他解释，政策的发布将降低企业在开源技术创新、测试认证、标准制定、人才培养等方面的成本投入。上海作为汽车产业与软件产业的集聚地，政策将加速产业链资源整合，帮助本地整车厂、基础软件企业、芯片企业、科研机构实现更深度的协同，破解异构计算生态碎片化、适配成本高等行业痛点。

当前智能网联汽车产业确实面临着安全风险突出、生态碎片化、研发成本高昂等共性痛点。尤强表示，对整车企业来讲，通过开源共享、共治成熟的底层代码，车企能将宝贵资源聚焦于自身品牌差异化的上层体验开发，加速车型上市，降本增效、掌握自主。对芯片企业来说，“芯软不匹配”是困扰产业的一大难题。方案鼓励的开源模式，能推动操作系统与异构芯片的提前适配与深度优化，降低芯片的适配与推广成本，统一标准、加速上车。而对广大开发者来说，不再需要为不同的车型和封闭系统重复适配，可以基于统一的开源平台，专注于用户体验和创新的服务。

五大工程牵引

在今年春季举行的2025全球开发者先锋大会开幕式上，香港科技大学校董会主席、美国国家工程院外籍院士沈向洋认为，中国已经从原来只是一个获益者变成一个今天在开源社区

的贡献者。“大模型时代，开源并没有像以往那么多、那么快，我相信开源这件事情会越做越好。中国的团队、上海团队一定会引领开源潮流。”

上海此次方案，瞄准“开源引领产业发展”，全力实施五大提升工程：开源基础能力筑基工程、开源项目培优工程、开源人才集聚工程，开源文化普及工程和开源治理协同工程。

裘薇说，为降低“使用开源”的参与门槛，要进一步提升上海开源平台服务能级，用好开源“最初一公里”。依托已有基础，发布国内首个面向海外的开源平台，最大化链接全球智力资源，预计明年平台正式上线运行。同时对标国外先进，不断提升上海开源平台在技术服务、社区文化、商业运营等方面的综合竞争力，构建起一个完整协作工具和服务的开源生态起点，让开发者更专注核心创新，持续孵化出有潜力的项目与技术。

此外，开源平台上的项目一旦成长起来，要真正融入千行百业，参照国外经验需要具有一定专业背景的服务机构来衔接支撑。上海将瞄准人工智能、智能芯片、高端软件、元宇宙、下一代互联网等重点方向，支持企事业单位建设一批专业从事开源项目协作开发、新技术验证、部署运维等环节的服务平台，帮助各类企业在合规使用开源、商业版发行、集成服务、社区运营等方面给予关键支撑。

上海道客创始人兼首席执行官陈齐彦在会后对记者介绍，本次方案中提到了借鉴MCN模式来孵化开源项目，这种模式与传统的企业孵化器有所不同。

他说，传统的孵化器更多是提供物理空间和基础行政服务，而“开源MCN模式”，本质上是提供“技术流量、社区运营和商业闭环”的深度赋能。开源项目往往不缺极客精神，但缺乏产品化能力和市场化渠道。让开发者只需专注创新，剩下的“产业化”工作交给专业运营。“开源绝不只是程序员的自嗨，它是数字智能时代的‘基础设施’。对于企业而言，上海的开源政策和孵化器的建设，意味着企业能以更低的成本、更安全的方式获取最前沿的技术支持。通过孵化器，企业可以提升数字化、智能化转型的效率。”

另外，裘薇透露，为了确保开源应用每个环节都有相应的工具链，鼓励企事业单位加大对开源软件工具的研发力度，并支持各类工具打造统一接口并兼容国际标准。同时，积极探索一体化协作平台的创新探索。自明年起安排专项资金对重点开源工具进行支持，对基础性开发工具研发项目给予最高2000万元的资金补助。

AI 解读：

核心内容总结

上海近日发布《加强开源体系建设实施方案》，计划用3-5年打造1~2个国际级开源社区、孵化200个优质项目、吸引300万全球开发者，目标是从“用别人的开源技术”转向“主导自己的开源生态”。方案围绕“技术、人才、企业”三位一体构建生态，重点支持人工智

能、车用操作系统等“硬开源”项目（核心关键领域的开源，不是简单代码共享），通过五大工程牵引（包括开源MCN模式、专项资金补助）破解产业痛点，推动智能网联汽车、AI等产业降本增效、协同创新。

一、上海为啥现在重仓开源？它是数字时代的“创新发动机”

开源不是程序员的“代码共享游戏”，而是能带动整个产业升级的核心引擎。比如AI领域，开源能让更多企业用得起先进技术（降低成本）、大家一起改进（提升信任度）——像今年DeepSeek大模型开源后，业内终于达成“开源是AI发展关键”的共识。从全球看，中国开源贡献增长率排第一，尤其AI领域影响力靠前；上海作为国际科创中心，AI产业2024年规模已突破4500亿（提前完成“十四五”目标），但之前更多是“用别人的开源生态”，现在要转向“主导生态”（比如制定规则、输出核心技术），才能在全球数字竞争中掌握主动权。

二、方案核心目标：3-5年建成啥？“三位一体”生态是关键

方案的目标很具体：

1. 数字指标：1~2个国际社区、200+优质项目、300万+全球开发者；

2. 生态构建：技术、人才、企业三个维度协同：

- 技术侧：重点搞“硬开源”（比如AI、车用操作系统），支持上海企业参与全球开源规则制定，从“使用者”变“话事人”；

- 人才侧：吸引全球开发者——给奖励、高校开开源课、让人才“揭榜挂帅”（有项目需求就全球招人解决）；

- 企业侧：培育开源龙头企业，打通“社区项目→产业应用”的链条（比如主导一个开源项目→吸引上下游企业加入→长成行业巨头）。

三、最受益的产业：智能网联汽车首当其冲，破解三大痛点

新闻里重点提到车用操作系统，这是智能网联汽车的“大脑”，之前行业有三大难题：

1. 生态碎片化：不同车企、芯片用不同系统，适配成本高；
2. 芯软不匹配：芯片和操作系统不兼容，推广难；
3. 研发成本高：车企要花大量钱搞底层代码，没时间做差异化体验。

方案落地后，这些问题能解决：

- 车企：不用再搞底层代码，专注做品牌特色（比如智能座舱体验），加速新车上市；

- 芯片企业：提前和开源操作系统适配，降低推广成本；
- 开发者：不用重复适配不同系统，在统一平台搞创新。

上海作为汽车和软件产业聚集地，政策能整合资源，让整车厂、芯片商、科研机构一起协同。

四、五大工程亮点：开源MCN+2000万补助，让开源项目“从自嗨到赚钱”

方案里的五大工程有两个特别值得关注：

1. 开源MCN模式：类比网红MCN机构——传统孵化器只给办公室，而开源MCN给“技术流量、社区运营、商业闭环”：开发者专心搞技术，专业团队帮项目找用户、做商业化，避免“程序员自嗨没人用”；
2. 专项资金支持：明年起，对重点开源工具研发给最高2000万元补助，比如开发统一接口的工具、兼容国际标准的协作平台，确保开源每个环节都有工具支持。另外，还计划上线国内首个面向海外的开源平台，链接全球智力资源。

五、对企业和开发者的好处：降成本、抢机遇、少走弯路

- 企业：用开源技术的成本更低（政策补贴测试、认证等费用），能更安全地获取前沿技术，加速数字化转型；
- 开发者：有了正向激励（比如奖励）、全球展示平台，不用再“单打独斗”；
- 整个产业：打破封闭，协同更顺畅，比如智能网联汽车行业能统一标准，减少重复劳动。

总的来说，上海这次的开源方案，是想把开源从“技术圈的事”变成“推动产业升级的核心力量”，让中国在全球开源领域从“参与者”变成“引领者”。

打通跨域跨境金融堵点，八部门21条举措支持西部陆海新通道建设

来源：<https://www.yicai.com/news/102975261.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:23

原文内容：

12月25日，中国人民银行举行新闻发布会，介绍金融支持加快西部陆海新通道建设有关情况。

此前，央行、金融监管总局、证监会等八部门联合印发《关于金融支持加快西部陆海新通道建设的意见》（下称《意见》），从完善金融组织协作体系、构建高质量资金融通体系、推进制度性改革创新、完善金融开放合作体系、深化跨省跨境金融监管协作等方面提出21条重点举措，推动发挥好“融资”和“结算”两项金融核心功能，支持西部陆海新通道高质量发展。

中国人民银行党委委员、副行长陆磊表示，在国际地缘政治经济错综复杂的背景下，《意见》的出台彰显了中国开放的大门越开越大的决心。对于打造顺畅联通的国内国际双循环，助力形成“陆海内外联动、东西双向互济”对外开放新格局，意义重大、影响积极。

陆磊认为，《意见》的意义体现在三方面：一是增强金融服务陆海新通道的精准性和有效性，二是推动金融高水平开放服务通道经贸发展，三是建立跨域金融协作机制，支持通道融合发展。

目前，西部陆海新通道覆盖了我国西部12个省区市以及海南省、怀化市、湛江市，通达东盟国家，辐射全球127个国家和地区的583个港口，运输货物的品类超过1300种，是国际物流大通道，也是金融联通的桥梁。

《意见》注重打破地域壁垒，通过探索沿线省区市金融机构授信一体化、建立联合授信与银团贷款机制、境内外分支机构一点接入式联合服务网络等措施，突出加强省区内金融与实体联动、省际间金融体系跨域联动、通道沿线与东盟国家等其他国家间金融跨境合作。

中国人民银行研究局局长王信在表示，《意见》在风险可控的前提下，通过制度性改革创新，为通道企业“走出去”提供更高效便捷的结算和投融资服务。

例如，支持在有条件的地区开展跨国公司本外币一体化资金池业务试点，帮助跨国企业更高效地调配和管理境内外资金，降低财务运营成本。深入推进更高水平贸易投资人民币结算便利化试点，支持外经贸企业人民币结算，节约汇兑成本。

在谈到资本市场支持加快西部陆海新通道建设时，证监会债券司副司长黄建山表示，积极支持符合条件的西部陆海新通道沿线省区市企业首发上市（IPO）、再融资和并购重组。今年前11个月，沪深北证券交易所共支持4家通道沿线企业IPO，募集资金近70亿元；支持17家通道沿线上市公司再融资，募集资金近250亿元。

AI解读：

【核心内容总结】

12月25日，央行等八部门联合发布21条金融支持西部陆海新通道建设的政策（简称《意见》）。这条通道是连接我国西部12省区+海南等3市、通达东盟、辐射全球127国583个港口的物流大通道（运1300多种货物），也是金融联通的桥梁。新政策重点打破地域壁垒，通过跨省/跨境金融协作、制度创新（如跨国公司资金池、人民币结算便利）、资本市场支持（IPO/再融资）等方式，精准服务通道企业，推动高水平开放，助力国内国际双循环和“东西双向开放”新格局。

【具体拆解解读】

1. 西部陆海新通道：不止是物流路，更是“经济桥”

简单说，这条通道是西部省份和东盟、全球做生意的“快车道”：

- 覆盖广：包含西部12省（如四川、重庆、广西）+海南、怀化、湛江，能到东盟各国，还辐射全球127国583个港口；
- 货量大：运1300多种货物（比如农产品、工业品）；
- 双重角色：既是物流通道（把西部的货卖出去，把国外的货运进来），也是金融桥梁（让沿线企业方便借钱、结算）。

没有这条通道，西部企业要出海可能得绕远路（比如走东部港口），成本高、时间长；有了它，直接对接东盟，效率提升一大截。

2. 为啥专门给通道出金融政策？形势逼的+意义大

背景：现在国际形势复杂（比如地缘冲突、贸易壁垒），但中国要坚持开放——这条通道是“国内国际双循环”的关键节点（西部连国内，东盟连国际）。

意义：

- 让金融服务更精准：钱要花在通道建设的刀刃上，不浪费；
- 用开放促生意：通道上的贸易需要金融支持（比如结算、融资），开放金融能让买卖更顺畅；
- 打破“各自为政”：不同省份、国内外的金融机构要一起协作，支持通道融合发展。

3. 政策最核心的：解决“地域分割”的痛点

以前西部企业跨省去做生意，可能要找不同省的银行贷款，手续繁琐；和东盟企业合作，还要对接国外银行，麻烦。这次政策直接破局：

- 省内+省际联动：探索沿线银行“授信一体化”（比如广西和云南的银行联合给企业评估信用，统一放贷），搞“银团贷款”（多家银行凑钱给大额项目，风险共担）；
- 跨境合作：境内外银行建“一点接入”网络——企业在国内找一家银行，就能享受它东盟分支的服务（比如结算、融资），不用跑国外。

4. 企业能拿到哪些“实在好处”？省钱+省心

政策在风险可控的前提下，给企业搞了不少“制度创新”：

- 跨国公司资金池：比如一家企业在中国和东盟都有分公司，以前调钱要走外汇手续（慢、贵），现在可以把国内外的钱放一个“池子”里，随时调，省财务成本；
- 人民币结算便利：企业和东盟做生意，直接用人民币付钱，不用先换成美元再换当地货币（少了两次汇兑，省手续费，还避免汇率波动亏了）。

这些都是直接帮企业“降本增效”的干货。

5. 资本市场（股市）也来“撑腰”：企业上市融资更方便

证监会说，会积极支持通道沿线企业“上市圈钱”（IPO）、“再拿钱”（再融资）、“兼并重组”：

- 今年成绩：前11个月，沪深北交易所支持4家通道企业IPO，拿了近70亿；17家已上市企业再融资，拿了近250亿；
- 未来方向：符合条件的企业，还能继续享受这些支持——钱到手了，企业就能扩大生产、搞通道相关项目。

总之，这次金融政策是给西部陆海新通道“加油”，让它更顺畅地连接国内国际市场，最终帮西部省份和东盟的生意越做越大，也让中国的开放大门越开越稳。



前11个月广义财政支出超收入近10万亿，原因有哪些

来源：<https://www.yicai.com/news/102975278.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:25

原文内容：

根据财政部数据，今年前11个月广义财政（全国一般公共预算和全国政府性基金预算）收入为240790亿元，同比下降约0.2%；广义财政支出340662亿元，同比增长约4.5%；广义财政支出超出收入99872亿元，同比增长约17.9%。

上述广义财政收入并不包括中央对地方转移支付、债务等收入，一般来说算上各类收入，最终财政收支能达到平衡。

今年前11个月广义财政收入与去年同期基本持平情形下，广义财政支出保持4.5%增速，与今年经济增速（5%左右）相近。这体现了今年更加积极财政政策落地，发挥财政政策稳增长、扩内需、惠民生的重要作用，财政支出保持一定力度，也能推动今年经济平稳运行。

今年以来广义财政收入接近于年初官方预期。

根据《关于2024年中央和地方预算执行情况与2025年中央和地方预算草案的报告》（下称《报告》），2025年全年广义财政收入预计增长约0.2%，而目前前11个月实际下降约0.2%，实际增速与预计增速相近。

具体来看，今年前11个月全国一般公共预算收入同比增长0.8%，略好于年初预期（0.1%）。这主要得益于今年经济运行平稳，带动相关税收增长，同时资本市场活跃，也带动个税、证券交易印花税等相关税收较快增长。税收征管不断强化，纳税人合规纳税意识增强，也是推动收入增长的一个因素。

不过今年政府性基金收入依然低于年初预期，这主要跟楼市持续低迷、地方政府土地出让收入不及预期有关。

根据财政部数据，今年前11个月，全国政府性基金预算收入同比下降4.9%，低于年初0.7%增速预期值。其中，占收入大头的地方政府国有土地使用权出让收入同比下降10.7%。这已经是地方土地出让收入自2022年以来连续四年下滑。

今年以来广义财政支出增速低于年初官方预期增速。

根据上述《报告》，预计2025年全年广义财政支出增速约9.3%，而今年前11个月实际广义财政支出增速为4.5%。广义财政支出增速低于预期，显然与收入不及预期有关，尤其是土地出让收入明显低于预期。

为了保持一定财政支出力度，今年第四季度中央额外允许地方政府年底发行5000亿元地方政府债券，用于补充地方政府综合财力，以支持地方化解存量政府投资项目债务、消化政府拖欠企业账款，并支持重大项目建设，扩大有效投资稳经济。

另外今年四季度5000亿元新型政策性金融工具资金已全部投放完毕，共支持2300多个项目，项目总投资约7万亿元，重点投向数字经济、人工智能、消费基础设施，以及交通、能源、地下管网建设改造等城市更新领域。

尽管前11个月广义财政支出增速不及预期，但在今年更加积极财政政策背景下，中国加大政府债券发行规模，这使得财政支出保持一定力度。广义财政支出增速与经济增速相近，体现了积极财政政策持续发力。

根据中国人民银行数据，今年前11个月，政府债券净融资13.15万亿元，同比增加3.61万亿元。

今年财政支出结构持续优化，财政资金更加注重投资于人，保障民生。

比如，今年约1000亿元育儿补贴资金在11月和12月兑现，近期部分符合条件的父母已经收到这笔财政补贴，在一定程度上降低了养育成本。全国一般公共预算主要支出科目中，相比于基建类支出出现下滑，民生类支出如社保和就业支出（8.1%）、教育支出（4.4%）、卫生健康支出（4.7%）增速均高于平均增速（1.4%）。

近期中央经济工作会议要求，明年要继续实施更加积极的财政政策。保持必要的财政赤字、债务总规模和支出总量。

多位接受第一财经采访的专家认为，预计2026年财政赤字率会设定在4%左右，由于经济总量扩大，财政赤字规模会有所增长。叠加明年继续适度增加发行超长期特别国债、地方政府专项债券等，使得明年新增政府债务规模将超过2025年的约12万亿元，可能在13万亿元至16万亿元。此举将扩大财政支出，比如明年全国一般公共预算支出有望超过30万亿元，增速与经济增速相近。

AI解读：

核心内容总结

今年前11个月，我国广义财政（税收为主的一般公共预算+卖地等为主的政府性基金）呈现“收入微降、支出增长、缺口扩大”的特点，但通过发债等补充手段可实现收支平衡；收入中税收略超预期，卖地收入持续低迷拖后腿；支出增速未达年初目标，但靠额外发债和政策性工具维持了稳增长力度；支出结构向民生倾斜（育儿补贴、社保教育等）；明年将继续实施更积极的财政政策，赤字率或提至4%左右，债务规模进一步扩大。

一、前11个月财政收支：收入微降支出增，缺口扩大但能平衡

广义财政是“国家钱袋子”的两个主要部分：一是一般公共预算（主要来自企业和个人交税），二是政府性基金（主要是地方卖地收入）。

- 收入：前11个月总共进账24.08万亿元，比去年微降0.2%（几乎持平）；
- 支出：花了34.07万亿元，增长4.5%，和今年5%左右的经济增速差不多；
- 缺口：花的比赚的多了近10万亿元（9.99万亿），这个缺口比去年扩大了17.9%。但不用慌——新闻里说，算上中央给地方的转移支付、发债等其他收入，最终能实现收支平衡。

二、财政收入“喜忧参半”：税收略超预期，卖地收入拖后腿

收入整体微降，但内部分化明显：

- 好消息：一般公共预算收入超预期：税收为主的这部分收入增长0.8%，比年初预期的0.1%好。原因有三：①经济平稳（企业赚钱多，交税自然多）；②股市活跃（炒股赚的钱交个税、交易印花税都增加）；③征管更严（大家交税更规范）。
- 坏消息：政府性基金收入拉胯：卖地等为主的这部分收入下降4.9%，远低于年初0.7%增长的预期。核心是地方卖地收入降了10.7%——楼市低迷，开发商不敢拿地，地方政府卖地的钱少了，这已经是连续第四年下滑了。

三、支出增速没达标？靠“额外发债+政策性工具”补力度

年初预期支出增速9.3%，实际只有4.5%，主要是因为卖地收入不够（钱少了自然没法多花）。但为了稳经济，国家想了办法补缺口：

- 额外发债：四季度允许地方多发行5000亿元债券，用来还旧债、付拖欠企业的账款、搞重大项目；
- 政策性金融工具：5000亿元专项资金投了2300多个项目，比如数字经济、人工智能、交通基建、城市地下管网改造等；
- 发债规模创新高：前11个月政府债券净融资13.15万亿元，比去年多3.61万亿元。这些操作让支出保持了足够力度，和经济增速匹配，体现了积极财政政策在发力。

四、钱花在哪？民生优先，育儿补贴、社保教育增速领先

今年财政支出更注重“以人为本”：

- 直接发钱给家庭：11-12月兑现了约1000亿元育儿补贴，不少符合条件的父母已经收到钱，减轻了养娃成本；
- 民生类支出增速跑赢平均：社保就业（+8.1%）、教育（+4.4%）、卫生健康（+4.7%）的支出增速，都高于一般公共预算支出的平均增速（1.4%）；

- 基建类支出下滑：和民生类相反，基建相关支出增速下降，说明钱更多花在了老百姓身上，而非“建房子修路”。

五、明年财政方向：更积极！赤字率或达4%，债务规模再扩大

中央经济工作会议明确明年继续实施“更加积极的财政政策”：

- 赤字率或提至4%：多位专家预测，2026年财政赤字率（赤字占GDP比重）会设定在4%左右，比今年更高；
- 债务规模扩大：今年新增政府债务约12万亿元，明年可能达到13-16万亿元，通过借更多钱来保证支出总量；
- 目标明确：保持支出力度，支持经济增长，同时优化结构，继续惠民生、扩内需。

这样看下来，今年财政政策既“稳”又“暖”——稳在支出力度和经济增速匹配，暖在钱更多花在老百姓身上；明年则会更“给力”，通过更大的债务规模和赤字率，为经济增长托底。



年末全球贸易答卷：有望首破35万亿美元，AI引领与风险并存

来源：<https://www.yicai.com/news/102975277.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:26

原文内容：

行至年末，全球贸易交出了怎样的答卷？

12月以来，多个国际组织与国际金融机构在最新发布报告中总结了今年全球贸易与经济的发展状况，并就2026年的发展趋势作出了研判。

联合国贸发会议（UNCTAD）在年终题为《贸易、金融与全球经济重塑》的报告中提到，尽管受到地缘政治紧张局势、贸易成本上升、全球需求不平衡等因素影响，今年全球贸易仍有望首次突破35万亿美元，与去年相比增幅约为2.2万亿美元，增速约为7%。其中，货物贸易与服务贸易分别预计增长约1.5万亿美元和7500亿美元，较2024年增幅分别为6.3%和8.8%。

同时，世界银行（WB）、国际货币基金组织（IMF）等在年末报告的展望中均表示，当前全球经济正处于关键转折点，贸易与金融体系失衡、政策波动及气候危机等多重因素相互交织，给全球发展带来严峻挑战，需要各国加强政策协调与合作，共同应对全球性挑战，推动经济朝着更加稳定、可持续发展的方向发展。

人工智能引领全球贸易

美国特朗普政府的关税政策无疑是今年贸易领域的焦点之一。上述报告均认为，正是由于美国政府关税政策的反复，导致企业面临的不确定性在今年尤为突出。UNCTAD的“全球经济政策不确定性指数”已突破500，居20年来高位。无独有偶，世界银行也给出了类似的结论，今年以来全球贸易政策的不确定性也飙升至2000年以来的历史峰值。

世界银行首席经济学家英德米特·吉尔（Indermit Gill）在报告中分析称：“许多公司为规避关税风险，纷纷在关税生效前提前出货，这透支了后续需求。”

UNCTAD数据显示，全球商品贸易的增速在二季度达到3.6%后便呈下滑态势，今年四季度的预测增幅仅为0.6%。但好在全球范围内服务贸易需求势头不减。

就行业来看，前述UNCTAD报告显示，制造业（尤其是电子产品）引领全球贸易增速，而能源和汽车行业今年的增长相对疲软。预计2025年，制造业贸易增长10%，其中电子产品增长14%，部分得益于AI领域的相关需求。

UNCTAD在另一份《2025年技术与创新报告》中，对未来十年的技术版图做出了激进预测：到2033年，全球AI市场规模预计将从2023年的1890亿美元暴增至4.8万亿美元，10年内增速可达25倍。届时，AI将在前沿技术市场（包括物联网、区块链、电动汽车、太阳能光伏等17项技术）中的份额从7%跃升至29%。相比之下，物联网和新能源技术的增长曲线虽然稳健，但在市场份额的扩张速度上将远逊于AI。

该组织还预测，到2040年，AI有望显著推动全球贸易和GDP的增长，根据政策与技术进步的差异，全球贸易额在不同情境下预计将提升34%至37%，同时全球GDP将增长12%至13%。

世界银行认为，无论是从AI大模型还是AI初创企业数量、融资规模等角度来看，高收入国家均遥遥领先，因此要警惕AI发展失衡可能带来的风险，尤其对发展中国家经济结构转型形成的阻碍。

警惕潜在风险

由于全球经济活动放缓、债务增加、贸易成本上升以及持续的不确定性带来压力，“放缓”是上述机构对2026年全球经济增长做出的最新判断。

IMF在2025年10月发布的《世界经济展望》预计，全球经济增速将自2024年的3.3%小幅放缓至2025年的3.2%，并在2026年进一步降至3.1%。经合组织（OECD）最新一期的《经济展望》也给出类似判断：预测全球经济增速将从去年的3.3%放缓至2025年和2026年的2.9%。世界银行则预计，全球经济在未来两年趋于稳定，但增速并不高，2025年和2026年将实现2.3%和2.4%的增幅。高盛预计2026年全球GDP增速为2.8%，但劳动力市场仍将相对低迷。

同时，发达经济体与新兴经济体继续“错速”前行，也是这些机构的共识：前者主要受制于高利率、财政收缩与人口老龄化的影响；后者特别是亚洲部分经济体仍是全球增长的主要贡献者。比如，IMF认为，明年发达经济体经济增速约为1.5%，新兴经济体则略高于4%。

在全球经济低速前行的同时，上述机构分析认为，贸易紧张局势的延续、AI快速发展带来的潜在风险和日益加剧的财政压力为当前全球经济不容忽视的挑战。

其中，OECD认为，贸易保护主义升级可能严重损害全球供应链和产出，基于AI发展乐观预期的资产高估值可能突然回调，各国财政脆弱性可能阻碍经济增长。IMF则强调，贸易紧张局势依旧在升温，而持久贸易协议尚无保障。以往经验表明，关税的全面影响可能需要较长时间才能显现。IMF警告，贸易可能永久性地重新布局，从而导致贸易在全球范围内的流动深受影响。UNCTAD也认为，全球贸易失衡现象在2026年仍将继续显现，尤其是“友岸外包”和“近岸外包”的趋势将再次加强，使得贸易向政治立场相近或地理位置更近的伙伴转移。

财政压力方面，IMF解释道，包括一些主要发达经济体在内的许多政府在应对财政压力方面取得的进展有限。比如，美国的公共债务未能趋于稳定，其与GDP之比将从2024年的122%升至2030年的143%。低收入国家尤其脆弱，尽管它们努力实现财政平衡，但仍面临援助大幅减少的前景。

对此，上述机构均在报告中呼吁，唯有通过包容性多边合作与系统性改革，才能破解全球经济发展中的失衡，实现可持续增长。比如，建议推动多边贸易体系改革，强化发展导向，扩大特殊与差别待遇，避免贸易碎片化；重构国际金融架构，降低美元依赖，加强区域金融合作，缓解南方国家融资困境；构建气候—经济韧性，北方国家需加大对南方国家的气候融资与技术转移，南方国家则应整合国内资源动员、绿色转型与区域一体化策略等。

AI解读：

核心内容总结

今年全球贸易总量首次突破35万亿美元，创历史新高，但增速在二季度后明显下滑；美国关税政策反复导致贸易不确定性飙升，企业提前出货透支后续需求；AI成为拉动贸易增长的新引擎，但也带来资产估值回调等风险；2026年全球经济将整体低速增长，发达与新兴经济体增速分化显著；贸易紧张、AI风险、财政压力是主要挑战，国际组织呼吁各国加强

合作破解失衡。

详细拆解解读

1. 今年贸易成绩单：总量破纪录，但后劲有点不足

今年全球贸易总算交出了一份“总量亮眼”的答卷——首次超过35万亿美元，比去年多了2.2万亿，增速约7%。其中货物贸易涨了1.5万亿（增速6.3%），服务贸易涨了7500亿（增速8.8%）。但这份成绩背后藏着隐忧：二季度商品贸易增速还能到3.6%，之后就一路下滑，四季度预计只有0.6%。为啥？主要是美国关税政策反复，企业怕关税突然加征，就把后面几个月要卖的货提前运出去了，相当于“把未来的订单提前用完了”，后面自然没需求了。

2. 美国关税反复：企业慌了，贸易不确定性创20年新高

今年贸易圈最闹心的就是美国特朗普政府的关税政策——一会儿加一会儿减，让企业摸不着头脑。UNCTAD的“政策不确定性指数”突破500，是20年来最高；世界银行也说，今年贸易政策的不确定性是2000年以来的峰值。举个例子：企业本来计划下个月运一批货，突然听说关税要涨，赶紧提前运，结果下个月就没货可运了，贸易增速自然掉下来。这种“朝令夕改”让全球企业都不敢放心做生意。

3. AI成贸易新引擎，但得小心“翻车”风险

AI是今年贸易增长的“主力军”，尤其是电子产品——UNCTAD预测2025年制造业贸易增长10%，其中电子产品涨14%，很大程度靠AI需求拉动。未来AI市场更夸张：到2033年规模会从2023年的1890亿涨到4.8万亿，10年翻25倍！但AI也带来风险：比如现在很多资产因为AI前景好被炒得太贵，万一预期变了，价格可能突然暴跌；还有发达国家AI领先，发展中国家跟不上，可能会拉大差距。

4. 2026年经济展望：整体慢走，发达与新兴“步伐不一”

2026年全球经济不会太快——各个机构预测增速在2.3%到2.8%之间（比如世界银行2.4%，IMF3.1%）。而且发达和新兴国家“走得不一樣快”：

- 发达国家：因为利率高、政府没钱（财政收缩）、老人多（人口老龄化），增速慢——比如IMF说明年发达经济体增速只有1.5%；
- 新兴经济体：尤其是亚洲国家，还是增长主力——增速能到4%以上。

另外还有三大挑战：①贸易紧张还在升级，关税影响可能持续很久；②AI相关资产估值太高，容易“翻车”；③政府没钱（财政压力）——比如美国债务占GDP比会从2024年的122%涨到2030年的143%，低收入国家更是连援助都快没了。

5. 破局之道：各国得放下分歧，一起合作

国际组织都呼吁：要解决这些问题，各国必须一起干。具体怎么做？

- 贸易上：改革多边贸易体系，别搞“小圈子”（比如友岸外包），避免贸易碎片化；
- 金融上：减少对美元的依赖，加强区域合作，帮发展中国家筹钱；
- 气候上：发达国家要给发展中国家钱和技术，帮他们绿色转型；
- AI上：协调政策，避免差距拉大，还要防范资产泡沫。

简单说，就是“别各自为政，要抱团取暖”，不然全球经济很难稳定可持续发展。

总结

今年全球贸易“总量好看但增速乏力”，美国关税和AI是关键变量；2026年经济慢增长是常态，挑战不少，但只要各国合作，还是能找到出路。对普通人来说，这些变化可能影响物价、就业，但更重要的是——全球经济是个“大池塘”，任何国家都不能独善其身。

两年关闭40家门店，美克美家切换赛道押宝算力领域

来源：<https://www.yicai.com/news/102975247.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:28

原文内容：

一张沙发椅卖两三万元的中高端家具品牌美克美家（600337.SH，证券简称“美克家居”），近期一边忙着大规模闭店，一边切换赛道押注算力领域。

12月25日，美克家居发布一则停牌进展公告，称正在筹划通过发行股份及支付现金的方式，收购深圳万德漆光电科技有限公司（以下简称“万德漆光电”）控制权，并募集配套资金。

美克家居称，鉴于上述事项尚存在不确定性，为了保证信息披露的公平性、维护投资者利益，避免对公司股价造成重大影响，根据上海证券交易所的相关规定，美克家居股票自2025年12月18日起停牌，预计停牌时间不超过10个交易日。截至公告披露日，美克家居及有关各方正在积极推进本次交易的相关工作，就本次交易方案等进行沟通、协商和论证。停牌期间，公司将严格依照法律法规、规范性文件的有关规定积极推进本次交易筹划事项的各

项工作，履行必要的审议程序，尽快披露符合相关规定的文件并向上海证券交易所提交股票复牌申请。

而根据12月18日的公告，美克家居称本次交易尚处于筹划阶段，标的公司的估值尚未最终确定，审计评估、交易金额、发行股份及支付现金比例等内容也暂未确定。

这家被A股上市公司美克家居“盯上”的万德漆光电，成立于2018年，注册资本金仅1200万元。不过，去年A股上市公司露笑科技就曾宣布出资6000万元参与万德漆光电的增资事项，增资完成后持有其16.67%股权。

万德漆光电的主业是生产高速铜缆，主要产品是传输速率为25G至800G的各种类型铜缆产品。近年来，云计算、大数据和人工智能持续快速发展，算力需求呈现出显著的增长趋势，市场对于高速、低延迟数据传输能力的需求大增，而万德漆光电的产品正是应用于数据中心及AI服务器等领域。

据中国信息通信研究院的数据，从2023年至2028年，全球算力规模将以年均50%的速度增长，而铜缆凭借高性价比、低功耗和高可靠性，在短距离传输中占据了重要地位。随着算力需求的爆发，毫无疑问，高速铜缆作为基础设施也将迎来商机。

试图跨界新领域的美克家居，从2022年到2024年其家居主业已经连续三年亏损，从去年到今年，美克家居陆续关闭全国多地的门店，还深陷拖欠薪资和赔偿的传闻。

根据其财报，2024年美克家居营收为34亿元，同比下降19%，扣非后亏损8.8亿元；今年上半年其营业总额为15亿元，同比下降8%，利润总额为-9243万元，扣非后亏损为3.17亿元。

据美克家居公开披露，截至2024年，该公司在全国的直营店和加盟店数量合计是327家。

2024年全年，该公司关闭了27家位于低线城市的门店以及表现不佳的门店，2025年上半年，关闭了4家低效门店，今年第三季度，又再关闭9家直营门店，其中江苏5家，天津、贵州、福建、河南各一家。

在线下大规模闭店的同时，多地美克门店的离职员工均称遭遇公司拖欠工资。

近期，位于一环沪城市的某美克美家门店离职员工就对第一财经表示，她所在门店业绩曾多次位列全国门店排名前列，但从2024年上半年开始，就陆续出现延迟发薪的情况，到了2025年下半年，公司以“线下业务收缩”“承担不起高房租”为由，突然关闭了这家店。

“我们知道这两年家具行业市场压力大，就配合公司办理了离职，公司也与我们签订了协议，承诺会在规定时间内结清工资和赔偿金。”该员工称，离职多个月后，承诺的工资和

赔偿金迟迟未收到，工资从2025年2月就没发过，直到今年12月初，拖欠工资才结清，事情得到了解决。

此外，还有数名美克美家门店员工反映，公司在拖欠工资后，还要求员工“卖清仓抵欠薪”，导致离职员工还得在小红书、朋友圈等平台大力推货才能拿到欠薪。

长三角一省会城市的美克美家离职员工近期对记者表示，自己确实因为拿不到欠薪而不得不参与甩卖门店样品，基本是以原价的三到四折大甩卖，她还给记者发来了一份甩卖清单，上面4万元的壁柜只卖1.6万元，2万元的沙发椅叫价6000元。

而在年报中，美克家居称闭店原因是为了关停低效门店、提升运营效率，集中资源于核心市场。

除了闭店、押注新赛道，美克家居还在忙活“出海”。为了应对美国关税政策冲击，美克家居相继建立了美克越南制造基地和美国沙发制造基地，从今年开始加快推动越南的产能转换，同时启动了与主要美国客户的价格重谈机制，以此来保障毛利稳定。

美克家居的一系列动作，是家居行业困境下许多企业的共同选择，一方面行业基本形成了“不出海就出局”的共识，另一方面，收缩主业、跨界新兴赛道，进行“AI+”“智能+”的尝试也是很多家居企业突围的路径之一。

AI解读：

核心内容总结

卖两三万沙发椅的中高端家具品牌美克家居，最近日子过得挺难：家具主业连续三年亏损，还大规模闭店、拖欠员工工资（有的员工得卖三四折清仓货抵薪）；为了突围，它一边停牌筹划收购做高速铜缆的万德漆光电（押注算力赛道），一边出海建越南、美国制造基地躲关税；这些操作是家居行业困境下，企业“出海+跨界”找活路的典型缩影。

一、家具生意凉透了？连续亏三年，闭店还欠薪

美克家居的家具主业为啥不行了？看数据：2022-2024年连续三年亏损，2024年营收34亿（降19%），真实亏损（去掉卖资产等偶然收入）8.8亿；2025上半年还亏了3.17亿。闭店潮：2024年关了27家低线城市/低效店，2025年至今又关13家（三季度就关9家，江苏占5家），理由是“砍低效店提效率”。欠薪更糟心：员工反映2025年2月起没发工资，有的得卖清仓样品抵薪——4万壁柜卖1.6万、2万沙发椅卖6000元（三四折甩卖），直到2025年12月初才结清。这说明家具生意不仅赚不到钱，连现金流都紧张了。

二、跨界算力赛道：收购小公司赌高速铜缆的风口？

来源: <https://www.yicai.com/news/102975164.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:29

原文内容:

科创板上市公司将满600家，作为刻画科创板“全景图”的上证科创板综合指数（下称“科创综指”）已运行近一年时间，整体成效如何？

自2025年1月20日正式发布以来至12月25日，科创综指大幅上涨，涨幅达到48.35%，跑赢市场主要宽基指数。该指数有576只样本股，覆盖率达到96%，市值覆盖度超过91%。同时，科创综指相关产品也不断完善，截至24日，境内已有45家基金管理人推出共77只科创综指指数基金，场内外合计规模达270亿元。

清华大学国家金融研究院院长、清华大学五道口金融学院副院长田轩对第一财经称，科创综指能全面展现科创板在科技创新、产业布局、企业成长等方面的整体面貌和发展趋势，一定程度上反映了中国科技创新产业的整体发展脉络。该指数发布以来大幅上涨，是政策红利、产业基本面改善与资金积极涌入共同作用的结果。

“科创综指近一年的平稳运行，标志着我国‘硬科技’投资的指数化通道已全面贯通。”南开大学金融发展研究院院长田利辉对记者称，科创综指相关ETF产品迅速发展，将抽象的“科技自立”叙事，转化为了可供广大投资者便捷配置的金融工具，成为投资者“一键布局硬科技”的高效通道，有效引导了社会资本向国家战略科技力量集聚。

关于未来科创综指的发展趋势和优化空间，受访人士认为，科创综指要持续优化和完善指数的动态调整与维护机制，确保始终反映硬科技领域的最新发展格局；同时，丰富指数产品生态，承担引导中长期资金配置、强化境内外投资者对中国科技实力认同的关键角色。

发布以来涨超48%，产业基本面改善成主因

1月20日，科创综指正式发布，定位于科创板市场综合指数。截至目前，科创综指最新样本数量为576只股票，占科创板公司总数量的96%，包含大、中、小盘各种类型证券。

这576只股票是由科创板上市时间满12个月的股票和红筹企业发行的存托凭证组成，ST、*ST证券除外。其中，202只股票来自工业领域，199只来自信息技术领域，107只来自医药卫生领域，33只来自原材料领域，15只来自通信服务，19只来自消费领域，1只来自能源领域。

截至12月25日，科创板共有599家上市公司，正向600家冲刺，总市值达到11.14万亿元。上述576只股票的总市值达到10.18万亿元，占科创板总市值的比例为91.38%。其中，10只股票的市值超过1000亿元，合计市值约2.8万亿元。也就是说，科创综指前十大权重股的占比

达到27.5%。

从行业的权重占比来看，信息技术行业以54.86%的占比居首位，工业以23.14%位居第二，医药卫生以13.50%位居第三，原材料、通信服务、消费等行业的权重占比均在5%以下。

对此，田轩称，相较科创50、科创100、科创200等指数各有侧重，科创综指覆盖范围更广，包含了更多不同发展阶段、不同细分领域的公司，行业分布更均衡，能更全面地展现科创板在科技创新、产业布局、企业成长等方面的整体面貌，包括新兴产业的培育、中小企业的成长潜力以及整个板块的多样性和活力，是观察科创板整体运行状况的更综合、更全面的指标，也与其他科创宽基指数互为补充。

今年以来，科技股成为A股市场上涨行情中的最强主线。科创综指也涨势不俗，发布以来至12月25日，涨幅达到48.35%，跑赢市场主要宽基指数。

在田利辉看来，科创综指发布以来显著上涨的核心支撑，是“产业趋势驱动”替代了早期的情绪修复，形成了基本面、政策面与资金面的共振。半导体国产化、AI算力需求爆发等强劲的产业趋势，推动了相关企业盈利的集中兑现。

“这远非简单的估值炒作，而是市场对科创板企业高研发投入转化为高成长潜力的‘价值重估’，即‘科特估’逻辑的生动实践。科创综指的突出表现，已证明了科创板代表中国新质生产力核心资产的可配置价值。”田利辉说。

田轩也分析称，产业基本面的持续改善是驱动指数上涨的最核心因素。政策红利更多是为产业发展提供外部助力和制度保障，资金面的涌入则建立在对产业未来发展前景的良好预期之上。当科创企业的盈利能力、技术壁垒和成长潜力等基本面因素得到实质性提升时，市场价值重估，资金的流入也更具可持续性。

从科创综指样本公司的经营情况来看，2025年前三季度，样本公司合计实现营业收入1.1万亿元，同比增长7.7%；实现归母净利润483亿元，同比增长7.1%。此外，样本公司营业总收入与归母净利润的同比增速，亦逐季度呈现上升态势。

指数产品规模达270亿元，产品生态还待丰富

在科创综指发布后，相关指数产品迅速推出，目前已形成包括ETF、联接基金、增强型产品在内的完整产品链条。

截至12月24日，境内已有45家基金管理人推出共77只科创综指指数基金，场内外合计规模达270亿元。上交所上市科创综指ETF共22只，其中17只产品已成立配套联接基金。产品上市以来平均收益率达42%。

从投资者结构来看，今年以来保险资金、券商、银行理财等机构不断增持科创综指ETF。“这体现了中长期投资者对科创综指ETF‘一基买遍科创板’便捷特性的高度认可，与对科创板长期投资价值的坚定信心。”有机构人士称。

在业内人士看来，科创综指ETF的推出，为投资者打造了一款市值覆盖全面、成份股行业分布均衡广泛的“一站式”科创板投资工具，自问世以来便收获市场投资者的积极响应与持续关注，已成为参与中国“硬科技”核心资产配置的重要通道，持续为新质生产力发展输送源头活水。

由于科创综指是在科创板上市公司达到一定规模之后推出的，发布时间尚不长，相关指数产品的数量和资金规模也还有较大的提升空间。那么，科创综指要成为“硬科技投资核心标尺”，需要在哪些方面取得突破？

田轩认为，需要在指数编制的科学性与代表性上实现深度突破，要更精准地捕捉和凸显“硬科技”的本质特征与发展趋势，包括进一步优化选股标准，深入考量企业的研发投入强度、核心技术自主可控程度、专利质量与数量、科技成果转化能力以及在产业链关键环节的地位等硬核科技指标。同时，要持续优化与完善指数的动态调整与维护机制，确保指数始终反映“硬科技”领域的最新发展格局。

此外，“要积极推动更多跟踪科创综指的指数基金、ETF等产品发行，鼓励基金公司加大对该指数产品的布局和推广力度，并降低参与门槛，通过做市商机制、费率优惠等方式提升交易活跃度。”田轩称。

在田利辉看来，科创综指要成为公认的“硬科技投资核心标尺”，需在市场代表性和产品生态两方面取得突破：一是持续提升市场代表性，随着科创板上市公司扩容至近600家，指数需更紧密地覆盖前沿领域的新龙头；二是亟待壮大产品生态，目前其相关产品规模与科创50指数的体量相比仍有巨大发展空间，需要吸引更多类型的长期资金和增加衍生品工具，以提升市场深度与稳定性。

引导中长期资金加码中国科技资产

科创综指要持续彰显“中国硬科技晴雨表”的核心功能与价值，从根本上取决于科创板企业在技术突破、业绩兑现与产业协同等多维度的深度发力与持续进阶。

科创板重点服务的战略新兴产业与新质生产力发展方向高度契合，新一代信息技术、生物医药、高端装备制造等新兴产业公司占比超八成。以2019年为基数，近5年科创板公司营业收入和归母净利润的复合增长率分别达到18%和9%。

“未来，注册制下IPO效率提升，更多处于成长期的科技企业将登陆科创板，半导体、人工智能、生物医药等领域研发投入将持续增加，技术转化效率提升，有望培育出一批具备全球竞争力的龙头企业，形成‘硬科技’产业集群效应。”田轩说。

他同时称，在“科技自立自强”国家战略推动下，科创板企业将持续获得政策倾斜，资金面与政策面的共振将进一步提升板块整体估值中枢，重塑市场对“硬科技”资产的定价体系。制度型对外开放将加速推进，跨境投融资渠道进一步拓宽，外资流入规模将逐步扩大。同时，科创板企业通过跨境并购、技术合作参与全球产业链分工，有望从“本土创新”向“全球引领”迈进。

对于科创综指而言，田轩认为，该指数不仅应成为衡量科技创新企业价值的核心坐标，更需承担引导中长期资金配置、强化境内外投资者对中国科技实力认同的关键角色。

田轩具体分析称，首先，科创综指要及时捕捉新兴产业动态，通过成份股结构变化反映技术迭代方向，为政策制定者和产业资本提供决策参考；其次，需通过精准反映板块内企业的成长性与盈利预期，成为市场评估科创板整体估值水平的“基准线”，帮助投资者识别板块泡沫或低估机会，引导长期价值投资；再次，基于科创综指开发ETF、指数基金等产品，降低普通投资者参与科创板的门槛，引导长期资金（如社保、养老金）配置优质科技资产。

此外，“还可通过与国际指数体系对接，吸引全球资本通过ETF、QFII（合格境外机构投资者）等渠道参与中国科技创新红利，助力科创板融入全球金融市场生态，增强中国在全球科技竞争中的话语权。”田轩说。

对于整个A股市场而言，田利辉认为，科创综指的重要性在于，它正推动市场从“规模导向”转向“质量导向”，科创综指不仅是科创板的主心骨，更是引领全市场关注技术突破与长期价值的风向标。随着“科创板八条”“1+6”等改革深化，科创板制度包容性增强，其作为培育新质生产力“高产田”的地位将越发稳固。因此，科创综指的市场关注度与代表性有望后来居上，成为与沪深300、创业板指并列的、代表中国科技创新未来的核心市场指数。

AI 解读：

核心内容总结

科创综指运行近一年，表现亮眼：涨幅超48%跑赢主要指数，覆盖科创板96%的公司（576只样本）、91%的市值；相关基金产品达77只，规模270亿；涨势源于硬科技企业基本面改善（利润增长）、政策支持和资金涌入；未来需优化指数机制、丰富产品生态，引导长期资金与外资进入，成为中国硬科技的核心标尺。

详细拆解解读

1. 涨超48%：不是炒作，硬科技真的“硬”起来了

科创综指发布至今涨了48.35%，比沪深300、创业板指等主要指数都强。这不是瞎炒概念，而是企业基本面实实在在变好了：

- 利润真增长：2025年前三季度，样本公司营收1.1万亿（涨7.7%）、利润483亿（涨7.1%），且每季度增速都在上升。比如半导体国产替代、AI算力需求爆发，让这些硬科技公司赚到了真钱。
- 政策+资金共振：国家支持“科技自立自强”，给了很多政策红利；资金也愿意进来——保险、券商等机构增持相关基金，普通投资者也买，因为看好未来。

专家说这是“科特估”（科技特色估值）：市场重新认识硬科技的价值，不是泡沫，是企业实力提升带来的合理上涨。

2. 覆盖96%科创板公司：相当于硬科技“全景地图”

科创综指不像科创50只挑50家大公司，它几乎包含了科创板所有成熟企业（除了刚上市12个月内或ST的）：

- 覆盖广：576只样本，大中小盘都有，市值占科创板91%。比如10家千亿市值的龙头（像芯片、创新药公司）占了27.5%的权重，也包含很多中小创新企业。
- 行业全：信息技术（芯片、AI）占54%，工业（高端装备）23%，医药（创新药）13%——正好对应中国硬科技的核心领域。

它能帮你看清整个科创板的发展：新兴产业怎么布局？中小企业有没有潜力？是观察中国硬科技全貌的“放大镜”。

3. 270亿基金规模：普通人“一键买遍硬科技”不再难

指数出来后，基金公司很快推出了相关产品：

- 产品多：45家基金公司做了77只基金，包括ETF（股票市场买）、联接基金（支付宝等平台买），规模270亿。这些产品平均收益42%，比很多主动基金都好。
- 方便买：比如ETF产品，普通人不用一个个选科创板股票，买一只就能覆盖96%的硬科技公司，相当于“一站式购物”。
- 机构认可：保险、券商等大机构也在买，说明他们觉得这是长期靠谱的投资工具。

4. 未来优化：指数要“与时俱进”，产品要更多样

专家说，科创综指还要变得更好：

- 指数机制优化：定期更新样本公司，把技术落后的去掉，加新的好公司（比如新冒出来的AI、量子科技企业），确保反映最新硬科技趋势。
- 产品生态丰富：现在只有77只基金，未来要出更多ETF、衍生品（比如期货），让更多资金进来；还要降低门槛，让社保、养老金这些长期资金也能配置硬科技。
- 吸引外资：和国际指数对接，让外国投资者通过这个指数买中国硬科技，增强中国科技在全球的话语权。

5. 不止是指数：它要成为中国硬科技的“代言人”

科创综指的意义远超涨跌：

- 引导资金流向：让更多钱进入硬科技领域，支持新质生产力发展（比如芯片、AI这些能推动经济升级的产业）。
- 成为核心指标：未来可能和沪深300、创业板指并列，成为代表中国科技创新的“三大指数”之一，推动A股从“规模导向”转向“质量导向”。
- 连接国内外：让外国投资者认可中国硬科技的价值，吸引外资进来；也帮助中国科技企业融入全球产业链，从“本土创新”走向“全球引领”。

这样一看，科创综指不仅是一个指数，更是中国硬科技发展的“晴雨表”和“助推器”——普通人能通过它轻松投资硬科技，国家能通过它引导资金到关键领域，未来还会成为中国科技的“国际名片”。

高等教育4年财政投入近4万亿，超2.4亿人有大学文化程度

来源：<https://www.yicai.com/news/102975150.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:30

原文内容：

最新中国高等教育财政资金投入规模揭晓。

近日，中国人大网公开了《国务院关于财政高等教育资金分配和使用情况的报告》（下称《报告》），其中披露了财政对高等教育投入最新数据。

根据《报告》，目前高等学校（包括普通本科学校、高职学校、成人高等学校，以下简称高校）教育以政府投入为主。在政府财政对高等教育投入方面，2021—2024年，全国各级财政通过一般公共预算安排3.78万亿元；通过政府性基金预算安排2102亿元。

这意味着近四年中国财政在高等教育方面投入资金约4万亿元。而根据财政部数据，2021年至2024年全国一般公共预算支出总额约106.6万亿元，高等教育支出（3.78万亿元）占这一支出总额比重约3.6%。

政府在全国一般公共预算高等教育支出方面，中央政府和地方政府占比大概三七分。

根据《报告》，高等教育所需财政补助经费主要按照隶属关系等由中央与地方财政分别承担，中央财政通过转移支付对地方统筹给予支持。2021—2024年，高等教育领域一般公共预算安排的教育经费中，中央财政累计安排1.02万亿元，地方财政累计安排2.76万亿元。

这意味着近四年高等教育财政支出总额中，中央财政承担约27%，而地方政府承担约73%。高等教育投入以地方财政为主。

高等教育发展水平是一个国家发展水平和发展潜力的重要标志。国家持续加大力度投入真金白银支持高等教育，成果明显。

比如，《报告》称，在财政资金支持下，我国已建成世界上规模最大的高等教育体系，进入世界公认的普及化阶段，2024年高等教育毛入学率60.8%，比2020年提高6.4个百分点，拥有大学文化程度人口超过2.4亿人。

当然，高等教育高质量发展仍面临一些问题和不足。

《报告》指出，高等教育资源配置的前瞻性研究不够深入；全社会协同育人的经费投入机制有待完善；推进教育科技人才一体发展的支持体系亟需健全；新增教育经费对职业教育的支持力度有待加大；财政高等教育资金管理效能还需提高。

近些年受经济下行、楼市低迷、减税降费等多重因素影响，财政收入增长放缓，而教育等民生支出保持稳定增长，财政收支矛盾有所加大。显然，如何实现高等教育经费可持续投入是必须思考的一个问题。

此次《报告》对下一步如何巩固完善高等教育资金多元投入格局，给出了五点举措。首先在坚持教育领域中央与地方财政事权和支出责任划分不变的基础上，坚定不移把高等教育

作为财政教育支出重点予以优先保障。

这也意味着未来高等教育支出仍以地方政府为主。但中央财政也会加大支持力度。《报告》称，下一步充分运用中央预算内投资、超长期特别国债等，支持高校基础设施建设。

目前高等教育经费除了以政府投入为主外，受教育者也会合理分担培养成本，另外高校也会通过捐赠等多种渠道筹措经费。

《报告》称，推动健全高校学生培养成本核算和分担机制。完善高校科技创新机制，加快提高成果转化效能，拓宽高校经费投入渠道。推动各地完善捐赠配比制度，引导激励民间力量支持高等教育发展，有效调动高校、企业、社会协同育人积极性。

在保持一定力度高等教育投入的同时，国家下一步加快建立适应学龄人口变化趋势的高等教育财政投入机制。

《报告》称，下一步持续监测分析高等教育学龄人口变化，前瞻性研究优化高等教育资源配置、调整财政教育经费投入结构，有力支撑高校增加学位供给、保障学龄人口平稳渡峰。

《报告》数据显示，2024年我国共有高校3119所，高等教育在学总规模达到4846万人，高等教育专任教师达216万人，高校校舍建筑面积超过12亿平方米。

目前高等教育中，家长们希望孩子进入“双一流”建设高校。目前“双一流”建设高校培养了全国超过50%的硕士、近80%的博士。

《报告》提出，下一步强化标准引领，适度扩大“双一流”建设范围。支持加大优质高等教育资源供给，有序扩大优质本科教育招生规模，扩大研究生培养规模，稳步提高博士研究生占比。

AI解读：

核心内容总结

国务院最新报告披露，2021-2024年我国财政对高等教育投入约4万亿元（其中一般公共预算3.78万亿、政府性基金2102亿），地方政府承担七成以上支出；目前我国已建成世界最大高等教育体系，但仍面临资源配置、经费机制等问题；未来将通过优先保障投入、多元筹资、适应人口变化等举措，推动高等教育可持续发展。

一、近四年财政投了4万亿，地方政府扛大头

近四年财政给高等教育的钱，相当于全国一般公共预算总支出的3.6%（约106.6万亿中的3.78万亿）。这笔钱里，中央和地方的分担比例大概是“三七开”——中央出了1.02万亿（占27%），地方出了2.76万亿（占73%）。

为啥地方扛这么多？因为高校大多是地方管的（比如省属大学），经费自然主要靠地方。但现在地方压力不小：经济下行、楼市低迷（卖地收入少了）、减税降费（企业交税少了），导致地方财政收入增长慢，可教育这类民生支出还得稳定涨，收支矛盾越来越大。

二、钱没白花：高等教育规模世界第一，普及化了

财政投入的成果很明显：

- 规模全球最大：2024年有3119所高校，4846万人在读，216万专任教师，校舍超12亿平方米；
- 普及化阶段：毛入学率60.8%（100个年轻人里61个能上大学），比2020年提高6.4个百分点；
- 人才储备足：拥有大学文化程度的人口超2.4亿，“双一流”高校培养了全国50%以上的硕士、近80%的博士。

三、还存在哪些短板？钱的问题和发展问题都有

报告点出了几个关键不足：

1. 资源配置没远见：比如没提前规划未来人口变化对高校的需求；
2. 钱的机制不完善：企业、社会一起出钱培养学生的机制还没建起来；
3. 科教人才没打通：教育、科技、人才三者的经费支持没联动（比如高校搞科研的钱和培养人才的钱没整合）；
4. 职教支持不够：新增经费里给职业教育的钱太少；
5. 资金管理效率低：钱花得不够精准、浪费可能存在。

更现实的是：财政收入增长慢，但教育支出要持续，怎么让钱“源源不断”是大难题。

四、未来怎么解决？优先保障+多元找钱+适应变化

报告给出了明确方向：

1. 优先保障投入：未来还是以地方支出为主，但中央会帮一把——比如用“超长期特别国债”（期限很长的国债）支持高校建教学楼、买设备；

2. 多元找钱：

- 学生合理分担成本（比如学费调整更科学）；

- 高校搞成果转化赚钱（比如实验室发明的技术卖给企业）；
 - 鼓励社会捐赠（地方政府给捐赠企业或个人配套补贴）；
3. 适应人口变化：提前监测学龄人口（比如未来上大学的人多还是少），调整资源配置（比如某地区学生少了就合并高校，学生多了就加学位）； 4. 扩大优质资源：适度增加“双一流”高校数量，多招优质本科和研究生（满足家长对好大学的需求）。

一句话看懂：

我国高等教育“规模够大”但“质量待升”，未来既要保证钱够花（地方扛大头+中央补+社会捐），也要把钱花在刀刃上（支持职教、提高效率、适配人口变化）。普通人关心的“孩子能不能上好大学”，未来会有更多优质学位，但学费、捐赠等多元投入也可能成为趋势。

被苹果掌门人库克300万美元逆市增持，耐克的转型阵痛还未过去

来源：<https://www.yicai.com/news/102975149.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:31

原文内容：

苹果两任掌门人各有各的喜好，史蒂夫·乔布斯爱NB，但蒂姆·库克更爱耐克。

这位苹果公司现任的掌舵者日前斥资300万美元“抄底”耐克。根据库克12月23日向美国证券交易委员会（SEC）提交的文件，其斥资约295万美元（约合2100万元人民币），以平均每股58.97美元的价格购入5万股耐克（Nike.N）股票。这是他首次在公开市场上用私人资金买入耐克公司股票。增持后，库克持有的耐克股份总数已达到10.548万股。

库克与耐克渊源颇深。自2005年起，他便加入耐克董事会，目前担任首席独立董事。在公众场合，库克常穿耐克联名款球鞋出席苹果新品发布会。

科技大佬自掏腰包买股支持或许可以为耐克带来一时关注度。受该消息刺激，当地时间周三（12月24日），耐克股价一度大涨超5%。

此次的增持被市场人士看来是一次“抄底”。这两年里，全球运动品牌“一哥”耐克的日子并不好过，其股价较2021年11月创下的166.19美元历史高点已累计下跌超过六成。

耐克公司在当地时间12月18日美股盘后公布其截至今年11月底的2026财年二季度财报，营收达 124 亿美元，同比增长 1%，按固定汇率计算则基本持平；其中自营业务营收 46 亿美元，下降 8%，经销商业务营收 75 亿美元，增长8%。同期，集团毛利率同比下降3%至 40.6%；净利润为7.92亿美元，同比大降32%；每股收益为0.53美元，低于上一财年同期的0.78美元。

耐克方面表示，与前几个季度相比，二季度北美地区的库存状况有所改善。耐克集团库存资产同比下降3%至77亿美元，其中大中华区库存同比减少中双位数。

美国政府的关税政策仍对公司造成冲击。耐克方面预计在整个财年，关税政策将导致公司成本增加15亿美元。

耐克首席执行官埃利奥特·希尔在分析师电话会议上表示，“相较 90 天前的预期，本次业绩表现略好于预期”，但他同时坦言，“我们距离发挥全部潜力仍有不小差距”。

财报发布后的次日，耐克公司股价持续走弱，截至当日收盘，股价跌幅超10%。

在蓬勃发展、各大国际体育品牌竞相进入的中国市场，一度遥遥领先的耐克也在失去它曾经的光芒。虽然库存下降，但二季度大中华区营收延续下滑态势，同比下降17%至14.23亿美元。同期，它的竞争对手则在迎头赶上，阿迪达斯大中华区已连续十个季度增长，最新一季的财报显示其营收同比增幅达到10%；lululemon中国内地市场净营收同比增长超40%。

希尔称，公司的复苏进程尚未完成。“我们正处于爬坡过坎的关键阶段。”他指出，针对市场表现滞后的业务板块，公司正采取果断举措加速整改，而中国市场正是这一系列行动的重中之重。

耐克的艰难时刻仍未结束。花旗集团分析师保罗·莱赫斯称，耐克对财年第三季度的盈利指引低于市场预期。他表示：“受中国市场与匡威品牌表现疲软，以及关税压力的影响，公司暗示的第三季度每股收益区间为 0.15 至 0.25 美元，远低于 0.46 美元的市场共识。”

明年全国生娃基本不花钱，养娃也有一系列大招出台

来源：<https://www.yicai.com/news/102975136.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:33

原文内容：

12月10日至11日举行的中央经济工作会议强调要倡导积极婚育观，努力稳定新出生人口规模。

首都经济贸易大学劳动经济学院教授姜全保对第一财经分析，人口高质量发展的一个重要方面就是结构优化，包括年龄结构。稳定新出生人口规模十分关键，可避免人口下降速度太快，同时缓解少儿比例下降过快，避免人口结构变化太快，使得人口均衡发展。

国家发改委在《求是》杂志发表文章《坚定实施扩大内需战略》中指出，健全社会保障体系，稳步推进基本公共服务均等化，加大生育养育支持力度。

当前，生育支持政策密集出招。其中。在生娃方面，12月13日，全国医疗保障工作会议在北京召开。国家医保局做出最新部署，力争明年全国基本实现政策范围内分娩个人“无自付”。

近年来，我国全面提升住院分娩医疗费用保障水平，积极推动政策范围内生育医疗费用全额保障，吉林、江苏、山东等7个省份已率先实现生娃基本不花钱。

养娃方面也有一系列大招出台。其中，托育事关降低家庭养育成本。托育专门立法备受社会瞩目。12月22日，托育服务法草案提请十四届全国人大常委会第十九次会议首次审议。

据新华社消息，制定该法，是将托育服务这一重大民生事项，从政策引导提升至法律保障，旨在通过系统性制度设计，破解发展瓶颈，规范服务行为，为完善生育支持政策、降低家庭养育成本、建设生育友好型社会提供强有力的法治支撑。

育儿补贴方面，今年7月28日，全国性的重大民生政策——国家育儿补贴制度实施方案公布：2025年1月1日起，无论一孩、二孩、三孩，每年均可领取3600元补贴，直至年满3周岁。

自2025年11月中下旬起，各地育儿补贴开始发放，多地居民已收到款项，12月进入集中高峰期。

今年8月，国务院办公厅印发的《关于逐步推行免费学前教育的意见》提出，从2025年秋季学期起，免除公办幼儿园学前一年在园儿童保育教育费。对在教育部门批准设立的民办幼儿园就读的适龄儿童，参照当地同类型公办幼儿园免除水平，相应减免保育教育费。财政部、教育部将统筹考虑学龄人口变化、财力状况等因素，研究适时完善免费学前教育政策。

姜全保分析，逐步推行免费学前教育，也是我国生育支持政策体系框架完善的一部分，减轻育儿家庭的经济负担，减轻教育成本，这对全社会构建生育友好型社会、育儿友好型氛

围起到重要作用。未来，随着经济社会的发展，可能延伸到学前三年，再延伸到高中。这至少在一些有条件的地区可以实行。

在地方层面，近期多地密集出台和完善生育支持的措施。

近日，河南省政府办公厅发布《河南省加快完善生育支持政策体系推动建设生育友好型社会若干政策措施》，推出了13条生育支持政策措施，推动生育友好型社会建设，让育龄群众愿意生、养得起、教得好。

云南省人民政府办公厅于12月17日印发《关于加快完善生育支持政策体系推动建设生育友好型社会的十五条措施》。《措施》从生育保险、生育休假、育儿补贴、托育服务等15个维度，打出政策组合拳，全方位为家庭生育、养育、教育减负。

总体来看，生育支持体系是一套组合拳，包括育儿补贴、医疗、教育、托育、假期支持、居住等多个方面，需要长期综合施策。当前，生育支持体系正持续完善。

近日出版的《〈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〉辅导读本》中，中央全面深化改革委员会办公室专职副主任丁国文撰写的《促进人口高质量发展》一文指出，综观世界人口发展，生育水平下降是伴随现代化过程的普遍现象，全球已有超过50个国家采取鼓励生育政策，没有哪一国模式可以照抄照搬。必须立足我国人口规模大、人口转变速度快等基本国情，深化重点领域和关键环节改革，把加快完善生育支持和激励机制、加快完善国民教育体系、健全终身职业技能培训制度、破除妨碍劳动力自由流动的体制机制、积极应对老龄化、健全社会保障制度体系、完善基本公共服务体系等统筹起来考虑，注重加强改革举措的系统集成、协同高效，提高政策的系统性、整体性、协同性。

AI 解读：

核心内容总结

近期，从中央到地方密集推出一系列生育支持政策，覆盖生娃、养娃、教育等全环节，目标是稳定新出生人口规模，推动人口高质量发展。这些政策包括医保实现“生娃无自付”、托育立法保障、全国性育儿补贴、学前一年免费等，各地也出台定制化措施形成“组合拳”。专家强调，政策需长期综合施策，且要结合我国国情，不能照搬国外模式。

详细解读（5个方面）

1. 生娃不用掏钱？明年全国力争“零自付”

以前生娃，即使有医保报销，自己仍需承担部分住院费用。现在国家医保局明确：2024年要让全国基本实现“政策范围内分娩个人无自付”——只要符合合法生育政策，住院生孩

子的检查、手术、药品等合规费用，医保全报，自己一分钱不用出。目前吉林、江苏、山东等7省已率先落地，比如江苏产妇从产检到分娩的合规费用都被医保覆盖。这直接砍掉了生娃的“入门成本”，让想生的家庭少了一笔顾虑。

2. 托育有法律撑腰：带娃不再“心慌慌”

双职工家庭最愁“谁带娃”：老人帮不上，托育机构怕不规范。现在托育服务法草案首次提请全国人大审议，把托育从“政策引导”升级为“法律保障”。意味着以后托育机构的资质、收费、服务标准、安全监管都有法律约束——比如机构不能随便关门跑路，老师不能虐待孩子，家长送娃更放心。同时法律会破解“托育机构少、贵”的问题，比如支持更多合规机构开业，让家长有更多选择。

3. 真金白银补贴：每个娃每年3600元到3岁

2025年1月1日起，全国性育儿补贴正式落地：不管一孩、二孩还是三孩，每个孩子每年能领3600元（每月300元），直到满3岁。这笔钱直接打给家庭，买奶粉、尿不湿、请阿姨都能用。目前多地已在准备发放，12月进入集中高峰期，相当于给养娃家庭每月多了一笔“零花钱”，减轻日常开销压力。

4. 教育成本砍一刀：2025年学前一年免费

孩子上幼儿园大班的费用，以后不用掏了！2025年秋季学期起，公办幼儿园学前一年（大班）的保育教育费全免；民办幼儿园的孩子，也能拿到和公办一样的减免金额（比如公办免500元，民办就补500元）。专家预测，未来可能延伸到学前三年甚至高中（有条件的地区先试），逐步砍掉“教育焦虑”的源头成本。

5. 地方组合拳：各地量身定制“生育礼包”

除了国家政策，河南、云南等省最近也推出“定制化措施”：

- 河南13条：覆盖生育保险、延长产假、育儿补贴、托育建设等，目标是让育龄群众“愿意生、养得起、教得好”；
- 云南15条：从生育休假、托育补贴、住房优惠等15个维度发力，比如给二孩家庭额外的租房补贴。

这些地方政策更贴合本地实际（比如河南侧重农村家庭，云南照顾少数民族需求），让“生育友好”落到实处。

最后提醒

专家指出，生育支持不是“单一政策”能解决的，需要生娃、养娃、教育、住房等多环节协同。而且我国人口基数大、转变快，不能照搬日本“发钱就能生”的模式，要结合国情

形成系统政策——比如把育儿补贴和托育、教育政策绑定，让家庭真正感受到“生得起、养得好”。

年终盘点 | 新茶饮“红海”中求生存：抢滩北美市场、产品从“喝”拓展到“吃”

来源：<https://www.yicai.com/news/102975111.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:34

原文内容：

在好莱坞的星光大道，蜜雪冰城新店正对中国剧院开业；而在国内任意一家奶茶店，消费者可能正用勺子品尝一杯“固体杨枝甘露”。这一“外扩”一“内卷”的场景，勾勒出2025年新茶饮行业的两大突围路径。

当国内市场陷入“一条街十家店”的同质化红海，2025年的新茶饮巨头们一边把出海目标从东南亚转向消费力更强的欧美，寻求品牌全球化；另一边则是将饮品“固体化”“甜品化”，以拓宽消费场景。

资本狂热但差异化难寻

2025年可以说是“中国茶饮资本元年”，这一年，有四家茶饮企业陆续上市。从2021年奈雪的茶成为“新式茶饮第一股”，到2025年蜜雪冰城、霸王茶姬、沪上阿姨等品牌争相登陆资本市场，新茶饮的资本盛宴仍在上演。

近年来，我国新茶饮消费市场规模不断扩大。中国连锁经营协会新茶饮委员会联合美团新餐饮研究院发布的研究报告显示，今年国内新茶饮消费市场规模有望突破2000亿元。

然而，资本盛宴下，茶饮市场正从增量竞争转向存量博弈。无论是在一线城市上海的吴江路步行街，还是在四线小城的核心商圈，“500米一条街10家奶茶店”成为常态，品牌们逐渐意识到，疯狂扩张已难以为继。

在此背景下，各品牌必须更频繁且快速地寻找差异化产品。泰奶、西域咸奶茶、糖水类产品在2025年频繁出现在各品牌的菜单上。

喜茶在2025年凭借“咸酪泰奶冰”引爆品类，另茶、梧桐姥姥等品牌也推出泰奶产品。此外还有大量自制泰奶的视频在社交媒体走红，不少消费者也选择了自制。

面对日益收窄的创新空间，还有2025年多家茶饮品牌加速布局糖水赛道，从“喝”拓展到“吃”。随着蛋糕奶茶、慕斯布丁、固体杨枝甘露等品类爆红，消费者愈发倾向于“花小钱办大事”，青睐颜值高、用料足的新茶饮产品，“饮品甜品化”“多料奶茶”成为新茶饮行业的新趋势。

“热度高的时候固体杨枝甘露一天能卖100-200杯。”江西南昌的茶百道店长王豪说。

第一财经记者了解到，茶百道推出的网红单品固体杨枝甘露自上市以来累计销量已突破800万杯。茶百道相关人士表示，糖水类产品也扩宽消费场景、消费时间段。“固体杨枝甘露上线后，我们门店其他饮品销量也在涨。因为它是固体，相当于小甜食，所以大家还是会买一杯饮品。”

资深企业管理专家、高级经济师董鹏表示，新茶饮赛道的卷度升级，饮品固体化、甜品化是必然的演进。当一个赛道进入白热化竞争阶段，头部效应和同质化风险就会显著增加。品牌需要不断突破消费者认知边界，寻找新的增长点和差异化优势。将液态饮品“固体化”或“甜品化”，本质上是茶饮品牌对产品形态和消费场景的创新延展。

可食化糖水产品的走红也与年轻一代“轻养生”的健康饮食理念相关。从消费端看，糖水带有“健康、滋补、养生”的概念，食材上比奶茶咖啡更具营养价值，因为糖水中常见桃胶、银耳等食材。而且，“轻养生”这一趋势与瓶装饮料赛道不谋而合。2025年，包括农夫山泉茉莉花茶、if椰子水、果子熟了电解质水、好自在薏米水等产品也成为了社交媒体上的“时尚单品”。

出海地的变迁

2025年，新茶饮仍不乏出海故事。

12月20日，蜜雪冰城洛杉矶好莱坞店正式营业，该店位于星光大道“中国剧院”正对面。

前几年，东南亚因其“热带气候+年轻人口+华侨文化”的地区属性，成为了众多品牌快速落地的首选。早在2018年，蜜雪冰城在越南河内开出海外首店，截至目前，蜜雪冰城已在海外布局约4700家门店，覆盖海外13个国家。霸王茶姬、喜茶、奈雪的茶等品牌均在东南亚有所布局。

但是近年来，东南亚现制茶饮中低端赛道竞争尤其激烈，我国的出海品牌也面临着来自本土品牌更低价的竞争。

今年，北美市场是新茶饮品牌们喜爱的市场。除了蜜雪冰城，霸王茶姬美国首店选址洛杉矶，沪上阿姨美国首店落地纽约。

至于为何选择北美，一家连锁茶饮品牌相关负责人告诉第一财经记者：“相较东南亚而言，北美是难度系数最高的地区之一，市场还有很多增长空间，同时如果我们的模型能把这个地区跑通，其他地区所面临的难度会降低很多。选择哪里作为出海的第一站，取决于这个品牌未来的发展策略。如果想做一家优秀的出海企业，选择东南亚为主要阵地是没错的；如果想做全球化品牌，从欧美等消费力强的国家开始更为合适。而且现在东南亚市场已经相对前几年更拥挤，换个新的区域作为首站未免不是一件好事。”

出海并不简单。业内看来，在整个出海过程中，打造海外供应链是首要难点，甚至相当于在海外再造一家新公司。

霸王茶姬创始人、董事长张俊杰曾公开表示，“出海”不是一家企业自己的事，而应该是全产业链在一起、走出去，才能真正实现全球化。“任何一个单一的经营单元，无论是品牌方、渠道方、供应方的单一‘出海’，都无法实现协同效应。霸王茶姬理解的品牌‘出海’，应该是供应链、物流、装修、设计、乳制品等所有生态公司、全产业链的‘出海’。”

此外，如何满足海外市场消费者的需求也是中国品牌出海的难点之一。

“真正的国际化是本土消费者成为你的用户，如果全是中国用户喝，那是假的国际化。”茶百道韩国市场负责人王欢此前在接受第一财经记者采访时表示。

即使如此，但业内总体来说还是看好新茶饮出海的。曾为瑞幸等企业提供乳制品的塞尚乳业董事长兼CEO闫建国近日公开表示，未来奶茶将成为最具代表性的品类创新。“第一，奶茶有望在未来走向全球；第二，它融合了饮料与食品、美味与营养，具备复合价值；第三，随着中国影响力提升，奶茶将取代早期麻婆豆腐等，成为代表中国的世界性符号；第四，从茶底、奶基到配料，中国已实现对奶茶产业链的全面创新升级。”闫建国说，“奶茶会随着中国文化走向全球，影响全球，反哺全球。”

AI 解读：

核心内容总结

2025年新茶饮行业呈现“国内内卷求创新、海外扩张换赛道”的两大趋势：国内市场从增量竞争转向存量博弈，品牌通过“饮品固体化/甜品化”（如固体杨枝甘露）寻找差异化；海外则从东南亚转向欧美高消费市场，试图打造全球化品牌，但面临供应链和本土化的挑战。同时，资本热度不减（四家品牌上市），但背后是行业同质化严重、必须突围的焦虑。

详细拆解解读

1. 国内市场：从“开店扩张”到“拼创意”——存量博弈下的必选项

国内新茶饮市场规模虽有望突破2000亿元，但“一条街10家奶茶店”已成常态，疯狂开店的老路走不通了。以前是“蛋糕越做越大，大家都能分一块”，现在蛋糕基本定型，只能抢别人手里的。所以品牌必须频繁找新花样：

- 泰奶成爆款：喜茶的“咸酪泰奶冰”带火了泰奶品类，另茶、梧桐姥姥也跟风，连消费者都开始自制泰奶（社交媒体上教程走红）；
- 糖水赛道爆发：从“喝”转向“吃”，糖水类产品（如桃胶、银耳）成新宠，因为消费者喜欢“花小钱办大事”——料足、颜值高还能当小甜品。

说白了，现在不是比谁开得多，而是比谁能让消费者“眼前一亮”。

2. 产品变“甜品”：固体杨枝甘露卖爆——从“喝”到“吃”的场景革命

最直观的例子是茶百道的“固体杨枝甘露”：累计卖了800万杯，南昌店长说旺季一天能卖100-200杯。为啥这么火？

- 场景拓展：它不是液体，是“能吃的甜品”，消费者买了它还会再买一杯饮品（比如奶茶），带动门店整体销量；
- 符合需求：年轻人喜欢“轻养生”（糖水食材健康），又爱“颜值+料足”——花十几块钱既能喝又能吃，性价比高；
- 专家观点：这是内卷升级的必然结果——当赛道挤不下时，品牌必须打破“只是饮料”的认知，把产品做成“饮料+甜品”的复合形态。

简单说，以前喝奶茶是“解渴”，现在是“解馋+打卡”，产品得满足更多需求。

3. 资本热但焦虑深：四家品牌上市——背后是存量竞争的压力

2025年蜜雪冰城、霸王茶姬、沪上阿姨等四家品牌上市，加上之前的奈雪，新茶饮的“资本盛宴”还在继续。但这不是“躺赢”的信号，而是“必须找新增长”的倒逼：

- 市场现状：资本看好行业规模（2000亿），但实际是“存量博弈”——一线城市到四线小城，奶茶店密度已经饱和；
- 上市目的：品牌需要钱来做创新（比如研发新品、建供应链）和出海，不然同质化严重会被淘汰。

所以，上市不是终点，是“续命+突围”的起点。

4. 出海转向欧美：从东南亚到好莱坞——要做“真全球化”品牌

以前新茶饮出海首选东南亚（热带气候+华侨多），但2025年开始瞄准北美：蜜雪冰城开在好莱坞星光大道（正对中国剧院），霸王茶姬、沪上阿姨也在美国开店。原因很现实：

- 东南亚不好混了：中低端赛道竞争太激烈，本土品牌卖得更便宜，中国品牌没优势；
- 北美是“试金石”：北美消费力强，如果能在这儿成功，其他市场（比如欧洲、澳洲）就更容易复制模型；

但出海没那么简单：

- 供应链是硬骨头：霸王茶姬创始人说，不是品牌自己出去就行，得带着供应链（比如奶、物流、装修）一起走——相当于在海外“再造一家公司”；
- 要赚外国人的钱：茶百道韩国负责人说，“全是中国人买不算国际化”，得让本地人愿意喝；

不过业内还是看好：塞尚乳业CEO说，奶茶未来会成中国的“世界性符号”——就像以前的麻婆豆腐，现在奶茶融合了美味和营养，能跟着中国文化走向全球。

最后总结

2025年新茶饮行业的关键词是“突围”：国内靠产品创新（从喝到吃），海外靠全球化布局（从东南亚到欧美）。虽然内卷和出海难点不少，但整体趋势是向上的——毕竟奶茶已经成了年轻人的“刚需”，只要能持续满足需求，就能在赛道里活下来甚至活得好。` ``

联合国诞生贸易新公约！中国积极推动，破解陆运百年“有单无权”困境

来源：<https://www.yicai.com/news/102975078.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:35

原文内容：

自三百多年前现代海运贸易体系形成以来，海洋始终是规则的中心。依托《海牙规则》等法律框架，海运提单不仅是运输收据，更是具备“物权凭证”属性的金融资产。但随着全球供应链向内陆延伸，尤其是中欧班列的爆发式增长，传统的陆路运输体系却长期受困于“有单无权”的法律空白。

近日，第80届联合国大会审议通过《联合国可转让货物单证公约》（以下简称《公约》）。这一由中国提议并主导推动的国际规则，正式宣告了全球贸易“全运输方式”物权化时

代的到来，带来了革命性的影响。

国际商会（ICC）银行委员会指导委员会副主席、中国银行江苏省分行交易银行部主任级高级经理徐珺是《公约》起草与谈判过程的深度参与者。她在接受第一财经记者采访时表示，该公约由中国在联合国国际贸易法委员会（UNCITRAL）首次提出，是我国引领并深入参与制定的重要国际规则，标志着中国在国际政策制定领域取得重大突破，充分展现了中国的智慧与贡献。

赋予陆运提单的物权属性

徐珺表示，《公约》的通过从法律、金融、企业及物流等多个维度来看均意义重大。从法律层面而言，公约是一项历史性创新，其覆盖任何运输方式下的电子可转让货物单证及多式联运单据，堪称国际法律体系的重要里程碑。其核心价值在于为贸易数字化和运输单据的可转让性提供了坚实的法律保障。

长期以来，国际贸易中存在一种“制度时差”：仅海运单证在特定条件下具备物权属性，提单如同“房产证”是有价值的单证，并可通过指示性安排实现可转让性。出口商可通过银行控制全套正本运输单证，确保进口商付款前无法提货，从而有效保障收款安全。然而，铁路、公路和航空运单在法律上仅被视为“到货通知”，缺乏“持单即持货”的属性。例如，在中欧班列等铁路运输中，传统铁路运单无法作为抵押品进行融资，制约了相关业务的金融支持。

《公约》的通过因此具有里程碑意义。它首次在历史上确立，通过一份纸质或电子形式的可转让单证，即可代表经由公路、铁路、航空或海运运输的货物，从而实现全运输方式下的物权凭证统一。

徐珺认为，作为一项关于可转让运输单证的全球性规则，《公约》为国际贸易创造了新的发展机遇，尤其使内陆发展中国家及中小企业受益。《公约》不仅有助于消除陆路运输特别是跨境陆运中的法律障碍，也为中小企业提供了额外的担保工具，支持其获取贸易融资。

“对于出口企业而言，公约带来了显著益处，增加了交易灵活性。”徐珺举例说，在运输途中若目的国突发风险，企业需要转卖货物。在原有的铁路等陆路运输中，难以在并未实际占有货物时实现货物转卖，《公约》则使之成为可能，企业能够在运输途中转让单证并转卖货物，同时也增强了控货能力。

对物流运输行业而言，法律确定性的提升有助于其更高效地融入全球供应链，尤其将促进多式联运模式的发展。此外，《公约》也为保险等相关行业创造了在非海运场景中探索新商机的空间。

徐珺从银行视角分析称：“《公约》带来了重要的法律确定性。过去，国际和国内法律均未明确赋予海运以外运输方式所出具单证的物权属性。如今，银行可接受陆路运输单证作为担保品，从而有效缓释贸易融资风险。”

她也提醒道，并非所有场景下银行都能通过此类单证进行质押，但单证本身有助于银行判断贸易背景的真实性。“这一点尤为关键，实践中存在不少虚假贸易及伪造单证的情况，而《公约》下运输经营人因需承担责任，不会随意签发此类单证，这为银行核实贸易真实性提供了有力依据，也使银行更有动力提供融资，同时满足监管对贸易背景真实性的合规要求。”她说。

中国的“举一反三”

据商务部网站消息，为填补跨境铁路运单物权凭证问题相关国际规则的空白，中国于2019年7月向UNCITRAL第52届委员会会议提交正式提案，建议针对此问题研究制定新的国际规则。经过中国与各方6年多来的携手合作，2025年7月和12月，联合国贸法会第58届委员会会议和第80届联合国大会分别审议通过公约草案，公约至此落地达成。

徐珺介绍，此项立法建议的提出，是基于我国企业在对外贸易，尤其是“一带一路”沿线建设及中欧班列快速增长过程中所遇到的实际金融需求。因此，中国“举一反三”地提出了此项立法建议，将海运提单打磨了三百年的功能逻辑，通过现代法律技术手段移植到陆运、空运及多式联运中。同时，这也是一项源于企业实务的立法倡议，“极具创意”。

“回顾历史，海运提单也并非自始就具备物权单据属性，而是经历了近三百年的发展，才在国际贸易需求的推动下得以确立。我们同样是基于现实需求推动制度创新。中国提出的这一创意将使全球受益，是一项非常优秀的、具有革命性的立法建议。”徐珺称。

“这体现了中国在国际规则制定中从跟随者向引领者的深刻转变。我们一直倡导主动对接国际高标准经贸规则，《公约》的提出与实践正是这一主张的生动体现。”她介绍，在整个《公约》草案的谈判过程中，商务部牵头的中国政府代表团发挥了主导作用，提供了方向性指导。由于这是一项源于实务的《公约》，中方提出的具体条款充分考虑了业界诉求，因此赢得了各国代表的广泛认同。在关键议题的讨论中，中国政府代表团的立场有效引导了讨论方向。

徐珺表示：“我个人最初曾作为中国政府代表团成员参与，后因《公约》核心内容涉及融资与银行业务，应各国政府代表团的要求，联合国贸法会专门邀请国际商会代表参加，我转而被国际商会巴黎总部推荐作为国际商会银行委员会观察员的身份，专门代表全球银行业发声。我们看到，中国政府代表团的立场切实反映了我国企业及银行业的诉求，维护了相关权益，并注重实务可行性，因此这是一项务实、可执行的立法。”

《公约》试点工作开展

当前，《公约》虽已在联合国通过，但尚未生效，需至少十个国家批准方可实施。目前各方正积极推动公约签署、批准进程，并在生效前开展试点项目，以增进各界对其益处的认知。

一方面，相关配套文件的制定工作正在进行中。徐珺介绍，商务部已积极开展宣介工作。同时，国际商会作为代表全球商界的国际组织，全程参与了公约制定，目前正与联合国贸法会、亚太经社会、全球货运代理协会等机构共同起草系列问答文件及实务指南。此前，国际商会银行委员会已向各国委员会发布倡议书模板，推动各国政府批准公约，相关各方为此投入了大量努力。

另一方面，规则的价值在于应用。为测试《公约》的可行性，联合国贸法会于2024年7月启动试点项目，而中国再次走在了前列。

徐珺介绍：“为测试《公约》条款并推动其通过，联合国贸法会于2024年7月启动了公约试点项目。得知此消息后，我们积极争取试点首先在中国落地。”

其后，江苏中行成功完成了全球首笔纸质及电子单证业务，目前已累计完成5笔。这一经验也在联合国贸法会会议的主席台上宣讲，为条款起草提供了重要实务参考。该试点案例也已被联合国贸法会及亚太经社会设立专门网页进行宣传，以鼓励全球相关机构参与。

“目前，中国境内已有新的试点项目开展，国际上也出现了个别试点意向。我们的实践为全球提供了一个有价值的参考模板。为推动公约尽早批准，我们持续在全球层面呼吁各方积极参与试点项目。”她称。

AI解读：

核心内容总结

联合国近日通过了由中国主导推动的《联合国可转让货物单证公约》，这是全球贸易规则的一次革命性突破：它首次赋予铁路、公路、航空等所有运输方式下的货物单证（包括电子单据）“物权属性”，解决了传统陆路运输“有单无权”的百年痛点（比如中欧班列的铁路运单之前只是“到货通知”，不能像海运提单那样当“房产证”用）。公约标志着中国从国际规则“跟随者”转向“引领者”，目前虽未生效（需至少10国批准），但中国已率先开展试点，为全球提供实践模板。

拆解解读

1. 陆运提单终于有了“房产证”——填补百年规则空白

过去三百多年，海运提单就像货物的“房产证”：出口商拿着它，就能通过银行控制货物（进口商不付钱就拿不到提单，没法提货），还能把提单转给别人（比如转卖货物）。但铁路、公路、航空的运单却只是“到货通知”——你拿着它只能证明货到了，不能证明你对货物有所有权，更没法用它做抵押或转卖。比如中欧班列火了这么多年，很多企业却愁：用铁路运货时，想拿运单去银行贷款，银行不认；运输途中目的国突然有风险，想把货物转卖给第三国，也做不到（因为没有物权凭证）。这次公约把陆运、空运等所有运输方式的单据都变成了“房产证”，不管你用火车、汽车还是飞机运货，手里的单据都能证明你是货物主人，解决了这个百年“制度时差”。

2. 公约带来的连锁好处：企业灵活、银行敢贷、物流顺畅

公约的好处是全方位的：

- 对企业：运输途中能随时转卖货物。比如之前铁路运货时，中途想转卖得等货到了才能操作，现在拿着单据就能转，应对风险更灵活；还能像海运那样，通过银行控制单据确保收款（进口商不付钱就拿不到货）。
- 对银行：终于敢给陆运企业放贷了。之前陆运单不算抵押物，银行怕钱收不回来；现在陆运单有物权属性，银行可以接受它做抵押，中小企业更容易拿到贸易融资。
- 对物流：多式联运（比如海陆空混合运输）更方便。以前不同运输方式的单据规则不统一，现在全按公约来，消除了法律障碍，物流企业能更高效地整合运输资源。
- 对内陆国家：比如中亚那些不靠海的国家，以前贸易只能依赖海运（因为只有海运单有物权），现在陆运单也能用了，他们的贸易成本会降低，更容易融入全球供应链。

3. 中国从“跟跑”到“领跑”——规则话语权的里程碑突破

这个公约是中国在国际规则制定上的一次大胜利：

- 主动提议：2019年中国基于“一带一路”和中欧班列的实际需求，在联合国首次提出制定这个公约（之前国际规则大多是西方主导）。
- 主导谈判：从提议到通过，中国花了6年多时间主导谈判，把企业遇到的实际问题转化成规则条款，比如电子单据的合法性、物权转让的流程等，这些条款因为接地气，得到了各国的认同。
- 角色转变：以前中国是跟着西方规则走，这次是自己牵头定规则，把海运三百年的成熟逻辑（物权凭证）移植到陆运等领域，体现了中国在国际经贸规则上从“跟随者”到“引领者”的转变——这不仅是规则的突破，更是话语权的提升。

4. 公约离落地还差一步：需10国批准，中国已率先试点

公约现在只是通过了联合国大会，但还没正式生效，得至少10个国家签字批准才能用。不过中国已经行动起来了：

- **全球首笔试点：**江苏中行完成了全球第一笔用公约规则的业务（包括纸质和电子单据），现在已经做了5笔。联合国贸法会还专门开网页宣传这个案例，鼓励其他国家学。
- **推动批准：**中国正在全球呼吁更多国家参与试点和批准，比如国内还有新的试点项目，国际上也有国家表达了试点意向。等够10个国家批准，这个能让全球贸易更顺畅的规则就能正式运行了。

最后一句话总结

这个公约就像给所有运输方式的货物单据“上了户口”，让陆路运输终于能和海运平起平坐，不仅解决了企业的实际痛点，更标志着中国在国际规则舞台上从“参与者”变成了“导演”——这是中国贸易软实力的一次重要展示。

紧急情况下车内是否难以解锁？这款车型被正式调查

来源：<https://www.yicai.com/news/102975067.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:37

原文内容：

近日，美国国家公路交通安全管理局（NHTSA）发布的一份文件显示，该机构正式启动一项针对特斯拉Model 3车型的缺陷调查，重点评估其在紧急情况下车内机械解锁装置是否“隐藏、无标识且难以找到”。此次调查涉及约17.9万辆2022年款特斯拉Model 3。

此次调查源于佐治亚州特斯拉车主凯文·克劳斯（Kevin Clouse）于今年11月提交的一份请愿书。克劳斯在请愿书中表示，2023年5月14日，他驾驶的2022款Model 3发生正面碰撞后全车断电，电子门锁失效，车内起火。由于车内机械紧急解锁装置位置隐蔽、无任何标识，他在恐慌中无法找到，最终被迫爬至后座，反复踢碎车窗才得以逃生。事故致其髌部、手臂及脚踝骨折，后续接受了三次手术，包括一次全髌关节置换。

“车门机械紧急解锁装置的位置隐藏、无标识且难以凭直觉找到。车门饰板上没有任何指示标签，特斯拉在交付时也没有提供任何紧急逃生流程培训或简报。”克劳斯在投诉中写道。

根据NHTSA官网12月23日发布的文件，NHTSA此次针对特斯拉的缺陷调查尚处于“缺陷申诉”阶段，该机构将评估问题并决定是否批准或驳回申诉。

有业内人士分析称，目前该调查还处于早期阶段，如果NHTSA发现特斯拉车内紧急机械解锁装置设计确实会延误乘客逃生，那么可能会要求特斯拉召回，召回方式包括给紧急解锁装置贴上明显标签，或者改装一个更显眼的物理拉杆等。

近年来，特斯拉标志性的隐藏式电动门把手设计已经多次被指存在安全隐患。有媒体调查显示，过去十年间，美国至少发生12起事故，导致15人死亡，原因均为特斯拉车辆在碰撞起火后，车门无法从内外打开，阻碍乘客逃生与外部救援。

早在今年9月，NHTSA已对部分Model Y车型启动类似缺陷调查。特斯拉的车门通常依赖12伏低压电池供电，若该电池在碰撞中受损，电动开门功能便会立即失效。尽管前排设有机械紧急解锁装置，但其位置并不显眼；而后排的解锁装置往往被隐藏在地毯下或内饰板内，这对不熟悉车辆结构的乘客和救援人员来说，都造成了明显的操作障碍。

目前，特斯拉在其最新安全页面上表示，车辆在检测到严重碰撞时将自动解锁车门并开启危险警告灯，还能联系紧急救援服务寻求帮助，但该功能可能由于车辆生产日期不同并不适用于所有地区或所有车型。

AI解读：

核心内容总结

美国国家公路交通安全管理局（NHTSA）近期启动对2022款特斯拉Model 3的缺陷调查，焦点是车内紧急机械解锁装置“隐藏、无标识、难找到”的问题，涉及约17.9万辆车。调查源于一名车主的严重事故：碰撞后电动门锁失效，车主找不到机械解锁装置，被迫踢碎车窗逃生致多处骨折。目前调查处于早期阶段，若证实设计缺陷，特斯拉可能面临召回（如贴标识、改显眼拉杆）。此外，特斯拉隐藏式电动门把手设计已多次引发安全争议，过去十年美国至少12起事故致15人死亡，均因车门无法打开阻碍逃生。

详细拆解解读

1. 调查导火索：一场“找不到解锁键”的逃生噩梦

这次调查的直接原因是佐治亚州车主克劳斯的惊魂经历。2023年5月，他开的2022款Model 3正面碰撞后全车断电，电动门锁直接罢工。按道理，车上应该有备用的机械解锁装置，但这个装置藏得太深——车门饰板上没任何标签，特斯拉交车时也没教过怎么用。克劳斯慌了，找不到解锁的地方，最后只能爬后座反复踢碎车窗才逃出来，结果腕部、手臂、脚踝骨折，做了三次手术（包括全腕关节置换）。他投诉说：“这个机械解锁的位置，凭直觉根本找不到，车门上连个提示贴纸都没有，提车时也没人告诉我紧急情况下该咋逃。”

2. NHTSA调查：还在“查真假”阶段，可能触发召回

NHTSA这次调查还处于“缺陷申诉”阶段，简单说就是先确认克劳斯反映的问题是不是真的普遍存在。如果调查发现，特斯拉的机械解锁设计确实会耽误逃生，那特斯拉就得召回整改。整改方式可能很简单：给解锁装置贴个大大的显眼标签，或者把那个隐藏的拉杆改成一眼就能看到的设计（比如像传统车那样有个明显的拉手）。不过现在还早，得等NHTSA评估完才知道结果。

3. 隐藏式设计的“老毛病”：多次引发致命事故

特斯拉的隐藏式电动门把手不是第一次被骂安全隐患了。过去十年，美国至少有12起事故，15人死亡，都是因为碰撞起火后车门内外都打不开——电动门把手依赖车上一个小电池（12伏低压电池）供电，碰撞时这个电池很容易坏，电动功能就失效了。而备用的机械解锁装置要么藏在地毯下，要么藏在内饰板里，乘客和救援人员都找不到，结果就是被困在着火的车里。今年9月，NHTSA已经对Model Y车型启动过类似调查，问题和这次Model 3一模一样。

4. 特斯拉的“自动解锁”：不是所有情况都管用

特斯拉在官网说，车辆检测到严重碰撞时会自动解锁车门、开危险灯，还能联系救援。但问题是，这个自动功能不是所有车型、所有地区都有——比如老款车可能没有，有些地区的版本也没配。而且万一自动解锁功能因为碰撞失效了呢？这时候机械解锁就是最后一根救命稻草，但特斯拉把它藏得太深，等于没给乘客留后路。

（可选补充：车主和行业的担忧）

业内人士担心，如果这次调查坐实缺陷，特斯拉可能面临大规模召回，不仅要花钱整改，还会影响品牌口碑。对车主来说，最关心的是自己的车会不会被召回，以及以后紧急情况下能不能快速逃生。毕竟，安全设计的底线是：关键时刻，得让普通人不用思考就能找到逃生的办法。

整体来看，这次调查的核心矛盾是：特斯拉追求科技感的隐藏式设计，和用户紧急逃生的实用性之间的冲突。科技感固然重要，但安全永远是第一位的——尤其是逃生这种生死攸关的设计，不能太“反人类”。



全国人大外事委员会发言人就美国“2026财年国防授权法案”涉华消极条款发表

来源：<https://www.yicai.com/news/102975091.html>

原文内容：

12月25日，针对美方将“2026财年国防授权法案”签署成法，全国人大外事委员会发言人许东发表谈话。全文如下：

近日，美国国会通过的“2026财年国防授权法案”签署成法，其中包含涉华消极内容。该法案延续一贯遏华基调，渲染“中国威胁”，粗暴干涉中国内政，损害中方核心利益，我们对此表示强烈不满和坚决反对。

我们希望美方客观理性看待中国发展和中美关系，与中方相向而行，共同落实好中美元首釜山会晤达成的重要共识。我们强烈敦促美方摒弃零和思维与意识形态偏见，不得实施上述法案中的涉华消极条款。如美方一意孤行，中方将依法采取有力措施，坚决捍卫国家主权安全发展利益。

AI解读：

核心内容总结

美国把包含针对中国负面内容的2026财年国防授权法案正式变成法律，中国全国人大外事委员会对此表示强烈反对，要求美方停止实施这些涉华消极条款；如果美方不听，中方会采取有力措施保护自己的主权、安全和发展利益，同时也希望美方和中国一起落实两国元首之前达成的共识，好好相处。

一、法案里的“涉华消极内容”到底坏在哪？

简单说，就是美国又在法案里干了几件中国不能忍的事：

1. 渲染“中国威胁”：比如把中国说成是“军事对手”，为自己增加军费、在亚太部署更多军队找借口；
2. 干涉中国内政：最可能的就是打台湾牌——比如法案里可能有对台军售、支持台湾加入国际组织的内容，而台湾是中国的一部分，这就像别人跑到你家里指手画脚，还帮你家里的分裂分子买武器；
3. 卡中国发展的脖子：参考之前美国的芯片法案，这次可能继续限制高端科技合作，比如不让美国企业卖核心技术给中国，或者禁止中国企业用美国的软件/设备搞研发，这会严重影响中国科技公司（比如华为、中兴这类）的发展；
4. 军事围堵：法案可能会拨钱让美国在亚太建更多军事基地，或者和日本、韩国等盟友搞更多联合军演，把中国包围起来。

二、中国为啥反应这么激烈？

因为这些内容直接戳到了中国的“三大底线”：

- 主权底线：台湾问题是红线，谁碰谁倒霉；

- **安全底线：**美国在周边搞军事围堵，等于把刀架在我们家门口，威胁国家安全；
- **发展底线：**科技封锁会让中国的高端产业（比如芯片、新能源、人工智能）发展变慢，而这些产业关系到我们普通人的就业、收入和生活质量（比如没有好芯片，手机电脑更新慢，新能源汽车智能程度上不去）。

就像有人抢你家东西、堵你家门、还不让你赚钱，你能不生气吗？

三、这事儿会影响我们普通人吗？

大概率会，尤其是在这几个方面：

1. **物价可能涨：**如果美方实施法案，中方肯定会反制（比如对美国商品加关税），像美国的牛肉、大豆油、苹果手机这些进口货可能会更贵；
2. **外贸工作者要注意：**中美贸易摩擦升级的话，做出口美国生意的企业（比如衣服、玩具、家具厂）订单可能会减少，老板可能裁员或者降工资；
3. **科技产品更新慢：**如果美国继续卡芯片，我们用的手机、电脑、智能家电可能性能提升变慢，甚至某些高端产品买不到；
4. **投资要谨慎：**中美关系紧张时，股市可能波动（比如新能源、科技股可能跌），大家理财的时候要多留个心眼。

四、中方的态度是“硬”还是“软”？

是“有底线的硬”，不是“蛮干”：

- **硬的部分：**明确说“如美方一意孤行，中方将依法采取有力措施”——比如制裁美国军工企业、限制美国农产品进口、在科技领域加速自主替代（比如自己搞芯片）；
- **软的部分：**还提到“希望美方客观理性看待中国发展，与中方相向而行，落实元首共识”——意思是只要你不碰红线，我们还是愿意好好谈，一起做生意，不想彻底闹僵。

简单说就是：“你别惹我，惹我我就揍你，但我也也不想主动找事。”

五、接下来我们该关注啥？

重点看两个点：

1. **美方会不会真的实施涉华条款：**如果只是嘴上说说，那影响不大；如果真的干（比如卖武器给台湾、封芯片），中方肯定会立刻反制；
2. **中美元首共识能不能落实：**釜山会晤时两国元首说要“管控分歧”，如果美方真的听进去，这事儿可能会缓和；如果不听，那中美关系可能会更紧张。

总的来说，这事儿提醒我们：中美关系好的时候大家都能赚钱，关系差的时候谁都不好过。我们普通人能做的就是支持国产（比如买国产手机、汽车），帮中国企业渡过难关，同时也要理性看待，别被带节奏。

核心内容总结

美国将包含涉华消极条款的《2026财年国防授权法案》签署成法，中国全国人大外事委员会对此表示强烈反对，要求美方停止实施相关条款；若美方一意孤行，中方将采取有力措施捍卫国家主权、安全和发展利益，同时希望美方落实中美元首共识，理性处理中美关系。

一、法案里的“坏内容”到底是什么？

简单说就是美国在法案里干了三件触碰中国红线的事：

1. 渲染“中国威胁”：把中国说成“军事对手”，为自己增加军费、在亚太建军事基地找借口； 2. 干涉中国内政：大概率包含对台军售或支持台湾“以武拒统”的内容（台湾是中国一部分，美国卖武器等于帮分裂分子）； 3. 卡中国发展脖子：延续之前的科技封锁思路，比如限制美国企业卖高端芯片给中国，或禁止中国企业用美国技术研发（像华为被卡芯片那样）。

二、中国为啥反应这么强烈？

因为这些内容戳中了中国的“命根子”：

- 主权底线：台湾是中国内政，美国干涉等于挑战“一个中国”原则；
- 安全底线：美国在亚太围堵中国（比如联合日韩军演），直接威胁我们的国家安全；
- 发展底线：科技封锁会让中国的高端产业（芯片、新能源、AI）发展变慢，进而影响我们的就业和生活质量（比如手机更新慢、智能汽车变贵）。

三、这事儿会影响普通人的钱包吗？

肯定会，主要在这几个方面：

1. 进口货涨价：中方反制时会对美国商品加关税，比如美国牛肉、苹果手机、大豆油可能更贵；
2. 外贸人要小心：做美国出口生意的企业（衣服、玩具厂）订单可能减少，老板可能裁员或降薪；
3. 科技产品更新慢：卡芯片会让我们用的手机、电脑性能提升变慢，甚至买不到高端货；
4. 股市波动：中美关系紧张时，科技股、新能源股可能跌，理财要谨慎。

四、中方的态度是“硬”还是“软”？

是“有底线的灵活”：

- 硬的部分：明确说“敢碰红线就反制”——比如制裁美国军工企业、限制美国农产品进口；

- 软的部分：还说“希望落实元首共识”——意思是只要不碰红线，我们还是愿意一起做生意。

总结：“你别惹我，惹我必反击，但我也也不想撕破脸。”

五、普通人该关注什么？

重点盯两个信号：

1. 美方是否真的实施条款：如果卖武器给台湾或封芯片，中方立刻反制；
2. 中美元首共识能否落地：若美方听劝，关系会缓和；不听则更紧张。

最后提醒：中美关系好时大家都赚钱，差时谁都吃亏。支持国产（比如买华为手机、比亚迪汽车）能帮中国企业扛过去，我们普通人也能少受影响。



年终盘点 | 中国民航旅客量创历史新高，如何摆脱“旺丁不旺财”

来源：<https://www.yicai.com/news/102975020.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:39

原文内容：

中国民航预计完成旅客运输7.7亿人次，同比2024年增长5.4%，同比2019年增长16.6%，旅客运输创历年新高。

这是航班管家对2025年民航业表现作出的最新预测，预测报告同时显示，全年经济舱平均票价740元，同比下滑2.9%，意味着中国民航在2025年依然“旺丁不旺财”。

国际航线开拓提速

在7.7亿人次的民航旅客中，国内航线贡献6.9亿人次，国际航线贡献0.8亿人次。这其中，国际旅客同比2024年的增幅更高，这与中国民航的运力扩张明显向远程航线倾斜有关。

全球航空数据、估值与咨询机构IBA航空集团在近日举办的行业峰会上就提到，中国民航2025年的可用座公里（ASK）预计同比增长5.8%，其中国际ASK预计增长11.9%，反映出关键国际市场逐步重启、长途航线网络持续修复。相比之下，国内市场的运力增长有所放缓，ASK预计增长3.2%，低于去年的8.0%。

这与国内民航市场的“内卷”不无关系。早在2023年，国内旅客运输量就已超疫情前的2019年水平，客座率也不断走高，2025年再创年度新高，但这背后是国内航司普遍采取的“以价换量”策略：2024年经济舱平均票价同比下滑12.7%，2025年依旧延续低票价策略，全年经济舱平均票价进一步下滑2.9%。

“2025年国内客机机队规模仅增长3.4%，明显低于ASK的扩张速度，但旅客需求的增速同样不高，再加上高铁的持续分流，票价一直提不上去。”一家国内航司的市场部人士告诉记者，根据他们的观察，此前用宽体机执飞的一些国内线，陆续更换了窄体机执飞，宽体机则去开辟更多远程航线，以提高运营效率，这也是今年国际航线运力增幅更大的原因。

国际航线开拓的提速，也令国内航司的市场份额碾压外航。据航班管家数据，国内航司的市场份额已从2019年的58.9%攀升至2025年的69.5%，而国外航司的份额则萎缩至30.5%。在航班恢复上的差异更为悬殊，2025年国内航司的国际航班量已恢复至2019年的103.6%，国外航司仅为65.3%。这标志着后疫情时代的国际航线市场，已形成由国内航司主导恢复，而国外航司参与度降低的新格局。

IBA的统计也显示，2025年，中国航司在中欧航线上的运力占比已提升至77%，远高于2019年的55%。这一优势主要源于可经俄罗斯领空飞行，从而实现更短航程与更高燃油效率。相较之下，欧洲航司因无法使用该空域，面临航程延长、油耗上升与运营成本增加的问题，使中国运营商在定价与利用率方面具备明显优势。

如何摆脱增收不增利

尽管如此，中国航司截至今年第三季度的息税前利润率（EBIT）维持在3-4%区间，仍低于亚太及全球平均水平。对此，IBA认为源于国内市场受竞争激烈及历史高运力水平影响，盈利修复相对缓慢。

国际航协最近发布的预测也显示，相比其他区域，亚太航司运送每位旅客的收益只有3.2美元（约合23元人民币），是所有地区中赚得最少的。这与亚太地区的运力过剩不无关系。比如在中国，国内市场的“内卷”给航司收益带来了持续的压力，即使是有低票价优势的春秋航空，上半年国内航线的客公里收益也同比下降4.8%。

“相比北美和中东的航空公司，亚太航空公司竞争更加激烈，盈利的改善除了依赖于国际航线的继续复苏，还有成本的下降。”国际航协北亚区地区副总裁解兴权对记者指出。

更多行业内人士则建议寻找新的蓝海市场，比如以区域性、小众化旅游为特征的下沉市场。

一直以来，我国的民航市场以枢纽机场为核心，千万级机场贡献了超80%的旅客吞吐量。然而这些枢纽机场正面临市场饱和、增速放缓的挑战，2025年，其航班量和旅客吞吐量增速均低于中小机场。

“中小机场的客流以文旅出行为主，其强劲增速表明，下沉市场的文旅需求已被激活，以区域性、小众化旅游为特征的下沉市场，正成为推动民航市场整体增长的新蓝海。”航班管家数据商业部总经理王磊说，航班管家统计了今年吞吐量跃升最快的TOP20机场，它们皆为年吞吐量200万以下的支线机场。

中国民航管理干部学院教授邹建军也对记者指出，未来市场的恢复绝对不是简单地对疫情前的复制，而是会面临全面的结构性变化，包括国内航线市场与国际航线市场。因此，适应当下的中国国情，关注体验经济，坚持以需求为中心，关注运行效率与发展效益，应是当下航司改革的重点。

AI 解读：

核心内容总结

2025年中国民航旅客运输量预计达7.7亿人次（创历史新高，比2019年增16.6%），但经济舱平均票价同比降2.9%（740元），呈现“旺丁不旺财”；国际航线运力扩张提速（增速11.9%，远超国内3.2%），国内航司在国际市场份额反超外航（69.5% vs 30.5%），尤其中欧线因可走俄罗斯空域占绝对优势；不过航司盈利仍低迷（EBIT利润率3-4%，低于全球平均），根源是国内市场“内卷”+成本高；破局思路包括深耕下沉文旅市场、控制成本等。

一、人多了钱没多：旅客量创新高，票价却连跌两年

2025年民航旅客量7.7亿人次，看似红火，但背后是“以价换量”的无奈。国内航线贡献6.9亿人次（占大头），但经济舱票价从2024年降12.7%到2025年再降2.9%，为啥？

- 国内市场“内卷”严重：2023年国内旅客量就超2019年，但航司太多、竞争太激烈，大家只能靠降价抢客源。比如以前用大飞机（宽体机）飞的国内线，现在换成小飞机（窄体机），就是为了降低成本维持低价；
- 高铁分流抢生意：高铁速度快、准点率高，对中短途航线（比如1000公里以内）冲击很大，航司不敢随便涨价；
- 需求增速跟不上运力：虽然国内运力增速放缓（2025年ASK增长3.2%，比2024年的8%低），但旅客需求增长更慢，票价自然提不上去。

二、国际航线逆袭：国内航司为啥能压过外航？

2025年国际航线旅客量0.8亿人次，增速比国内快，而且国内航司在国际市场的份额从2019年的58.9%涨到69.5%，航班恢复率103.6%（外航才65.3%），核心优势有两个：

- 运力倾斜国际：国内航司把大飞机（宽体机）从国内线调到国际线，比如中欧、中美长途航线，运力增长11.9%，远超国内；
- 中欧线“空域红利”：中国航司飞欧洲能走俄罗斯领空，航程比欧洲航司短（比如北京到巴黎，中国航司少飞2小时），油耗低、成本低，定价更灵活；而欧洲航司不能走这个空域，航程变长、成本变高，根本竞争不过。比如中欧线中国航司占77%运力，比2019年的55%翻了近一半。

三、赚钱难在哪？盈利比全球平均低，根源是“内卷”+成本

虽然旅客多、国际线增长快，但航司赚钱能力还是弱：2025年第三季度EBIT利润率才3-4%（全球平均更高），亚太航司每运1人只赚23元人民币（全球最少），问题出在哪？

- 国内市场拖后腿：国内航线“内卷”导致票价上不去，就算是低成本的春秋航空，上半年国内线每公里收益也降了4.8%；
- 成本降不下来：相比北美、中东航司，亚太航司竞争太激烈，加上燃油、人力等成本高，就算国际线赚钱，也被国内线的低收益抵消了；
- 运力过剩：整个亚太地区飞机太多，比如中国国内市场，以前扩的运力还没消化完，供大于求导致收益上不去。

四、破局新思路：下沉文旅市场成“新蓝海”

怎么摆脱“增收不增利”？行业人士给出两个方向：

- 深耕下沉市场：枢纽机场（比如北京首都、上海浦东）已经饱和，增速放缓，但中小机场（年吞吐量200万以下）的文旅客流爆发，比如今年吞吐量增长最快的20个机场都是支线机场，这些地方主打小众旅游（比如三四线城市的山水、民俗），需求刚被激活，航司可以开更多支线航班；
- 控制成本+国际线继续复苏：国际航线还在恢复中（比如中美、中日线），能多赚点，但更重要的是降成本——比如优化航线、用更省油的飞机，或者减少不必要的开支。

简单说，光靠“人多”没用，得找到“能赚钱的人”（比如下沉市场的游客），再把成本降下来，才能真正摆脱“旺丁不旺财”。

结语

2025年民航业的关键词是“分化”：国际线红火但国内线内卷，旅客量涨但盈利低。要破局，就得跳出传统的枢纽机场竞争，去抓下沉市场的新需求，同时把成本管住——毕竟，“薄利多销”不是长久之计，“既有人气又有财气”才是目标。



“职业背债”坑有多深？两部门曝光十大案例揭盖金融黑灰产

来源：<https://www.yicai.com/news/102975016.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:41

原文内容：

“只要征信良好、凭身份证明就可获得银行贷款，贷款到账后再和贷款公司比例分成，个人不需要还钱。”这样听起来“天上掉馅饼”的好事，背后实际上暗藏着一条吞噬金融秩序的“黑灰产”链条。

在贷款行业里，一些“征信正常，无房、无车、无资产”的人员，通常被称为“征信白户”。这些“征信白户”多居住在农村，平常没有银行贷款，但由于法律意识淡薄，诈骗团伙常以“低风险、高回报”为诱饵，诱使他们充当“背债人”，规模性套取巨额银行贷款。

12月25日，公安部联合国家金融监督管理总局召开专题新闻发布会，通报了为期6个月的金融领域“黑灰产”集群打击行动成效，并曝光十大典型案例，揭开了诸多金融违法犯罪的隐蔽面纱。

“职业背债人”骗局猖獗

发布会公布的十大典型案例全面勾勒出当前金融领域“黑灰产”的几大突出乱象，从贷款诈骗到保险造假，从反催收敲诈到虚假解债，金融“黑灰产”已形成产业化运作模式。其中贷款诈骗案成为最主要的犯罪形态，其余还包括保险诈骗、敲诈勒索、非法集资等多种类型，作案手法隐蔽且极具迷惑性。

贷款诈骗领域的“职业背债”“白户包装”模式尤为猖獗。犯罪团伙通常以“低风险、高回报”为诱饵，招募征信无异常的普通人充当“背债人”，通过话术培训、伪造全套经营资料和资产证明，甚至勾结银行内部人员打通审核通道，骗取高额贷款后将还款压力完全转移给“背债人”。

在浙江蒋某等人贷款诈骗案中，犯罪团伙诱使征信白户成为“背债人”，为其量身定制营业执照、财务报表等全套企业经营资料，伪造房产证、车辆登记证等资产证明，进行话术培训后对7家银行实施贷款诈骗，涉案金额9000余万元。

以“解债”为名的非法集资案则极具隐蔽性和扩散性。广东周某某等人成立多家“欣某系”关联公司，虚构与资产管理公司合作的资质，以“四折解债”为诱饵，面向银行金融机构信用卡、贷款逾期负债客户，收取债务总金额40%的解债资金，承诺在一定期限内帮助其解除全部债务。截至案发，共吸收全国28个省份1.4万名负债客户解债资金9亿余元。

广东省公安厅经济犯罪侦查总队总队长朱嘉伟表示，这类案件存在三个特点：一是犯罪团伙组织化、专业化。犯罪团伙通过成立多家关联公司伪装身份，形成完整的组织架构和人员分工。充分利用消费者迫切想“解除债务”的心理，设计复杂的“服务”与合同陷阱，编制诱人话术，线上线下同步“洗脑”，专业化程度高。二是名为“解债”，实为骗新还旧。涉案公司并无实际经营活动，公司资质和宣称的项目为虚构，不法分子往往打着与相关资产处置公司有合作、可以“打折解债”“债务调解”等旗号行骗，其实是通过骗新还旧的庞氏骗局模式维持，以“解债”之名行诈骗之实。三是迷惑性大，发展迅速。

为从源头上化解风险，2025年6月~11月，公安部会同金融监管总局部署17个重点省市，开展了为期6个月的金融领域“黑灰产”违法犯罪集群打击行动。

公安部经济犯罪侦查局局长华列兵介绍，行动期间全国公安经侦部门先后组织发起集群打击近60次，共立案查处案件1500余起，打掉职业化犯罪团伙200余个，涉案金额累计近300亿元，有效净化了金融市场生态。

金融监管总局稽查局局长邢桂君表示，当前，金融领域“黑灰产”已演化为借助高科技手段批量化、智能化、产业化造假，传统风控模式难以有效识别和应对。治理金融领域“黑灰产”既需要司法机关、各行业主管部门持续加强执法司法协作、综合施策，更需要金融机构扛牢全面风险管理特别是内控合规管理的主体责任，筑牢风险屏障。

邢桂君透露，截至11月末，金融监管总局系统向公安机关移交线索4500余笔，涉及金额超210亿元；指导督促金融机构报案1700余起，涉及金额超170亿元。

继续加大打击力度

经过半年多的集中打击，金融领域“黑灰产”蔓延的势头虽有所收敛，但作案手段不断翻新且越发隐蔽，治理难度依然较大。

金融领域“黑灰产”此类犯罪呈现哪些特征与挑战？华列兵表示，此类犯罪呈现出运作模式产业化、从业人员职业化、作案手段隐蔽化的特征。

华列兵称，金融领域“黑灰产”已形成一套完整的产业链条，包括虚假广告投放、提供“对抗”教程、定制统一话术、伪造虚假证明、代为谈判协商等环节。部分职业律师和催收机构专业人员熟悉国家法律法规和信贷机构投诉规则，在利益驱使下相继加入“反催收”等团队，对不法行为推波助澜，产生了职业投诉人、代理人。

金融领域“黑灰产”违法犯罪行为辨识难、性质认定难、信息追踪难等现实挑战，给常态化打击治理带来不小压力。

金融机构作为风险防控的第一道防线，被寄予更高期待。邢桂君强调，金融领域“黑灰产”的坐大成势并非短期形成，打击治理工作需持续发力、久久为功。

邢桂君透露，2026年金融监管总局将继续加大打击力度。持续加大对非法贷款中介、非法代理维权等重点领域的打击力度，保持“公安+监管”联合执法高压态势，全力维护金融市场秩序、保障金融消费者合法权益。同时加强跨部门工作协同，强化与市场监管、司法部门等行业主管部门的沟通联动，发挥跨部门执法乘数效应，着力推动金融领域“黑灰产”综合治理。另外，推动完善制度机制。研究制定有关违法犯罪行为的证据移送标准，进一步提升行刑衔接质效。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦公安部与国家金融监督管理总局联合开展的6个月金融黑灰产打击行动：打掉200多个职业化犯罪团伙、涉案近300亿，曝光了“职业背债”“虚假解债”等十大典型骗局。这些黑灰产已形成完整产业链，手法隐蔽且专业；虽本次打击让势头收敛，但未来需持续发力——联合多部门执法、完善制度，不让骗子钻空子。

详细拆解解读

1. 最坑人的“职业背债”：白户被当枪使，最后自己背锅

啥是“征信白户”？就是农村或平时没贷过款、征信干净但没房没车的普通人。骗子盯上他们，说“你征信好，用身份证就能贷款，钱到账分你一份，不用还钱”——这是把你卖了还帮人数钱！

骗子的套路：

- 诱骗：用“低风险高回报”钓白户（比如承诺给10%的分成）；
- 包装：伪造营业执照、财务报表（假装是开公司的老板），甚至假房产证、车本；
- 走后门：有的勾结银行内部人，让审核“放水”；

- 甩锅：贷款到账后，骗子卷走80%-90%的钱，把还款压力全甩给背债人。

案例：浙江蒋某案骗了7家银行9000多万，背债人最后不仅拿不到钱，还得面对银行催收，甚至吃官司。

2. 虚假“解债”：负债人想省钱，结果更惨

专门坑欠信用卡、贷款还不上的人。骗子说“你欠100万，给我40万，我帮你消掉全部债”——听着划算？其实是庞氏骗局！

骗子的操作：

- 伪装：成立多家关联公司，虚构和资产管理公司的合作资质；
- 骗钱：收负债人40%的“解债费”，但根本没能力消债；
- 拆东墙补西墙：用新客户的钱给旧客户“返点”（假装在办事），等骗够了就跑路。

案例：广东“欣某系”骗了全国28省1.4万人，共9亿多。负债人最后钱没了，债还在，雪上加霜。

3. 这次打击行动：成果不少，但问题还在

干了啥？

- 6个月里，17个重点省市联合行动，立案1500多起，打掉200多个团伙，涉案近300亿；
- 金融监管总局向公安移交4500多条线索（210亿），指导银行报案1700多起（170亿）。

为啥还难？ 骗子手法翻新：用AI批量造假（比如假流水、假合同），传统银行风控系统查不出来；还拉律师、催收人员入伙（他们懂规则，帮骗子钻空子）。

4. 金融黑灰产的“三大特征”：防不胜防

- 产业化：从打广告、编话术、造假证明到谈判，形成完整链条（比如有人专门负责做假证，有人负责培训背债人）；

• 职业化：连律师、催收员都加入（比如帮“反催收”团队写投诉信，钻银行规则漏洞）；

- 隐蔽化：线上线下同步“洗脑”（比如微信群发广告、线下开“解债讲座”），用高科技批量造假，让银行难识别。

5. 未来怎么打？2026年要出这些狠招

金融监管总局说，明年继续“下狠手”：

- 盯重点：狠打非法贷款中介、“反催收”代理（比如帮人逃债的骗子）；
- 联合执法：保持“公安+监管”高压，还要和市场监管、法院、检察院一起干（比如市场监管查虚假公司，法院快审快判）；
- 补制度漏洞：制定证据移送标准（比如监管发现线索后，怎么把证据给公安更顺畅），不让骗子因流程问题跑掉；
- 金融机构要担责：银行得升级风控系统（比如用AI识别批量造假），别让骗子轻易拿到贷款。

最后提醒

天上不会掉馅饼！遇到“不用还钱的贷款”“低折扣消债”，先想想：天下哪有白吃的午餐？真有好事轮得到你吗？遇到可疑情况，直接打110或向金融监管部门举报！

（全文完）

外贸征战欧洲这一年：比以前更卷了，但还是能“卷出来”

来源：<https://www.yicai.com/news/102974984.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:42

原文内容：

在美国发起关税战的大背景下，各大外贸相关平台及企业纷纷加码市场多元化开拓，而欧洲作为消费力不输美国的成熟市场，成为了企业2025年的重中之重。

但这也引发了欧洲市场贸易壁垒提高及合规风险加剧，中国企业在收获增量的同时，其产品力、品牌力和组织能力也面临更高的挑战。

真实体感

“卷是必然的。”深圳桑椹汽配科技有限公司副总经理黎浩宇告诉第一财经，他们在欧洲市场的实际体感，是更激烈的竞争。然而，随着跨境电商平台、物流服务商等贸易链条的多个环节都更多转向欧洲，也让整个生态变得更丰富了。由于欧洲市场相较美国和其他国家存在更高的合规门槛，这让当前的“卷”更多是非同质化的卷，也意味着外贸企业仍有机会，可以在合适的定位中“卷出来”。

欧洲市场带给中国外贸企业的增量是明确且显著的。海关数据显示，2025年前11月，中国对欧盟的出口增长8.9%，其中对德国、荷兰、法国、意大利均保持正增长，分别增长11.0%、3.2%、8.7%和11.0%。

受益于欧洲市场电商化的持续渗透，越来越多的线下购买行为也在向线上转移，这进一步推动了中国跨境电商业务的增长。

全球电子商务平台eBay在近日举办的2025年度汽配卖家峰会上公布的数据颇为典型：以德国站和英国站为例，过去三年间，英国站战略品类增势迅猛，中国卖家在英国站销售的制动盘增长16倍，尾灯总成增长9倍，水箱散热器增长超4倍；而德国站的减震器销量增长9倍，充电桩、充电枪增长6.5倍，头灯总成增长3.5倍。也就在今年早前，eBay预测2025年欧洲市场的销售增速将明显大于美国，也明确鼓励中国卖家加大力度开拓欧洲市场。

今年年初阿里国际站也表示，在继续重点投入美国等传统外贸市场外，还将围绕欧洲的核心国家市场翻倍投入。今年，国际站上的欧洲市场订单增速达到57%，平台还首次在欧洲举办了中小企业峰会CoCreate，吸引了上千名当地企业主参与。

国际市场研究公司益普索Ipsos于12月25日发布的《2025中国品牌全球信任指数》显示，2025年发达国家对中国品牌的净信任度首次摆脱负值。非常信任/比较信任中国品牌的比例为36%，较去年上升6个百分点。其中在英国上升尤其明显，较去年上升10个百分点，较2021年上升20个百分点。

欧洲是深圳欣盛商科技有限公司的主要出口市场之一，今年他们在欧洲业务的增长接近9成。该公司CEO姜振阳对第一财经表示，今年很多人都看到了欧洲的机会，所以更激烈的竞争不可避免。这也与欧洲在税务、环保等多维度的监管升级相对应，更强的监管应该更多理解为“回归商业的本质”，所以企业在直面更大挑战的同时，也应看到长期的机会。

“草莽型企业很难增长了，而那些在细分赛道做得很深很透的企业往往增长迅速。”在姜振阳看来，如果能够真正理解并按照欧洲在税务、环保等方面的监管要求去做，基于中国供应链的优势也仍然有很大的增长空间，“即使按要求做到合规，中国制造的产品（与欧洲当地相比）也还是有利润差距的”。

欧洲市场“更卷了”，但对比美国和其他市场而言，因为合规门槛较高，所以又“还没那么卷”，这是当前在欧洲市场活下来且处于增长通道的企业较为一致的感受。

一名跨境电商服务商企业负责人告诉第一财经，即使越来越多中国企业开始转战欧洲，但中国制造的产品在欧洲市场还远远没有占到最主要的市场份额，这说明还有大量来自欧美的品牌及卖家在做生意，也意味着中国企业更主要的竞争对手是欧美企业而非中国同行，“不再是中国卖家之间的卷，而是和海外的零售品牌卷，赚的钱会比以前更多”。

该负责人认为，在中企加速“出海”的当下，实现全方位的合规才能够确保自身在当地市场的竞争力，这是必须走的路。目前的经验来看，合规化的前提下，中国品牌和海外品牌相比仍然具有成本优势。而更高的监管对中国企业的长期发展是利好，“如果不用心投入长期经营，或许本来就不该你赚钱”。未来应该也必然是中国真正有竞争优势的企业在全球市场立足并实现快速发展。

“欧洲在汽车工业领域是有沉淀的，所以当地的消费者对于当地品牌沉淀会更久一些。”黎浩宇表示，这就需要中国企业提供更有竞争力的产品与品牌，确保为欧洲消费者提供的服务与体验能够接近欧洲的本土品牌。作为后来者，企业可以尝试先从更细分的产品线起步，在欧洲市场试水并逐步开疆拓土。

基于中国品牌在满足高合规要求的前提下仍能保持性价比优势，跨境电商海外仓服务商万邑通集团副总裁汪思杰提出，越来越多中国企业还可能延长并多元化经营模式，比如从原本2C端延伸到2B端，“让当地更多的零售商也来卖中国的品牌”。

跨境电商的红利还在惠及更多西部地区。在阿里国际站上，今年重庆中小企业在平台上的出口额同比增长了42%。

关于欧洲即将取消150欧元以下进口小额包裹的关税豁免等政策变动，汪思杰认为，对汽配品类而言，由于发货时效要求高、商品尺寸重量范围大，多通过海外本地发货的模式，较少通过从中国直邮海外，因此受到小额包裹免税取消的影响较小。

不过，和美国这样相对统一的大市场不同，开拓欧洲市场需要面对大量不同文化与法规的国家，也意味着中国企业需要进行更加精细的本土化运营。根据汪思杰的观察，未来在跨境电商领域的物流场景将会有越来越多的细分操作，因为当交易达到合理的规模化，那么每一个细分领域都足以支撑起相应的物流业务，从而建立起更高效也更可持续的电商履约场景。

来年计划

欧洲市场初战告捷，并不意味着来年就能松懈或再换战场。对欧出口增长良好，并不意味着美国市场能够轻易放弃。

eBay发布的2026年战略称，将聚焦双核市场，即“深耕美国优势，入局欧洲蓝海”。

面对全球更加严峻复杂的经济形势，eBay国际跨境贸易事业部大中华区总经理林文奎表示，跨境电商正在进入全球多元化布局的关键阶段，而中国卖家在全球汽配等市场大有可为。美国的汽配市场线上增长很快，中国汽配企业也保持强劲增长。相较而言，欧洲线下容量仍然明显超过线上，这意味着线上还有极大的拓展空间，跨境电商的增速将持续放大。

“去欧洲试水绝对是没错的，不仅有规模的红利，而且当前大部分企业还主要聚集在美国市场，欧洲市场整体的跨境电商渗透率低于美国。”eBay跨境贸易事业部中国大客户团队华南区总经理黄步进说，欧洲在未来十年里都是具有增长潜力的重要市场。与此同时，有些品类至今在美国也仍是蓝海，值得继续深耕。

近年来，越来越多此前认为不那么适合跨境电商销售的高价值、高门槛的“大重件”及核心维修部件展现出强劲增长势头。eBay平台数据显示，以美国站为例，中国卖家的发动机总成销售年增长高达5倍，变速器总成增长超60%，保险杠增长45%。此外，商用车配件正成为一个高速增长的多赛道，商用车重卡转向节的两年增长率超56%，彰显出B端专业化采购正加速向线上平台迁移。

B2B跨境电商平台阿里国际站相关负责人表示，今年他们也在欧洲实现了显著的增长，接下来将同时推动美国和欧洲市场的发展，在欧美市场持续加大投入。

姜振阳提出，明年他们将在欧洲持续寻求新市场的开拓，“以前聚焦英德法意西，今年已经开始考察波兰和荷兰等市场了，将继续巩固现有市场，同时开拓新的市场”。另外，他们还将借助AI（人工智能）工具持续提高效率，保持业绩的快速增长。

黎浩宇表示，来年的计划是继续推动“产品出海”到“品牌出海”的跨越。对企业而言，要加强的终归是三大核心能力，即敏捷的供应链、专业的销售团队以及可靠且丰富的产品。

上述益普索《2025中国品牌全球信任指数》提出，在关税战的背景下，美国消费者对中国品牌的信任度还在大幅上升，48%的受访者非常信任和比较信任中国品牌，较去年增长6个百分点。新兴市场对中国品牌净信任度仍保持高增长，非洲、中东和南美普遍信任中国品牌。另外，驱动海外消费者对中国品牌的信任前五大因素依次为：提供高品质的产品/服务，以公平和道德的方式做生意，在沟通中诚实开放，对环境负责和非常有吸引力的雇主。

益普索中国市场总监时悦告诉第一财经，根据趋势数据，中企“出海”更大的增量市场可能还是在欧美发达市场。

“2025年几乎集中了过去十年的黑天鹅事件，但中国卖家的生意仍能保持健康良性成长，说明企业在抗风险能力上有了很大的提高。”林文奎认为，给予中国外贸企业更多信心的恰恰是，合规化必须继续，也是大势所趋。为此，他对明年中国外贸的增长保持乐观。

AI 解读：

核心内容总结

美国关税战背景下，中国外贸企业扎堆转向欧洲市场——欧洲消费力强、电商渗透率提升，带来了明显的出口增量（如2025年前11月对欧盟出口增8.9%）；但欧洲合规门槛高（税务、环保等），竞争也更激烈，不过这种“卷”是非同质化的（对手是欧美品牌而非中国同行），且合规后中国制造仍有成本优势。同时，中国品牌在欧洲的信任度首次摆脱负值，企业需从“卖货”转向“做品牌”，未来要布局欧美双核市场，深耕细分赛道，用合规和本土化站稳脚跟。

一、欧洲市场为啥突然成了香饽饽？

简单说：美国那边关税战打得起火，欧洲这边有钱赚还机会多。

- 数据说话：2025年前11月中国对欧盟出口涨8.9%，德国、意大利都涨了11%；eBay上中国卖家的英国站制动盘卖多了16倍，德国站减震器翻了9倍；阿里国际站欧洲订单增速达57%。
- 为啥选欧洲？一是美国关税加得凶，企业不想在一棵树上吊死；二是欧洲人有钱（消费力不输美国），而且越来越多人喜欢网购（线下转线上）；三是欧洲市场还没被中国企业“填满”，比如汽配领域，中国产品占比还不高，有空间。

二、欧洲的“卷”和别处不一样，反而更赚钱

很多企业说欧洲“卷”，但这种卷不是“中国卖家互相压价”的内耗，而是“和欧美品牌掰手腕”的外卷——

- 卷的特点：欧洲合规要求严（比如环保、税务），小作坊式的企业根本进不来，留下的都是愿意合规的；所以竞争不是同质化的（不是卖一样的东西比谁便宜），而是比谁的产品更贴合欧洲需求、服务更好。
- 卷的好处：对手变成了欧美本地品牌，利润反而更高（比如跨境服务商说“赚的钱比以前更多”）；而且因为合规门槛高，市场还没“卷到天花板”，细分赛道做得深的企业（比如只做某类汽配零件的）反而增长快。

三、合规不是麻烦，是赚钱的敲门砖

欧洲的监管（税务、环保等）让很多企业头疼，但其实——

- 合规是必过的关：比如欣盛商的姜振阳说，“草莽型企业很难增长了”，必须按欧洲规矩来；服务商也说，“不合规根本站不住脚”。
- 合规后仍有优势：就算按要求做到合规，中国制造的产品还是比欧洲本地的便宜（有利润差）；而且益普索数据显示，欧洲人对中国品牌的信任度第一次不负面了（英国涨了10

个点)，合规做得好，品牌信任度还能涨。

- 长期利好：严格的监管其实帮企业筛选了对手，留下的都是愿意长期经营的；就像服务商说的，“如果不用心做长期，本来就不该你赚钱”。

四、从卖货到做品牌，中国企业要补啥课？

以前是“产品出海”，现在要“品牌出海”，得注意这几点：

- 贴近本地消费者：欧洲人对本地品牌有感情（比如汽车领域），中国企业得让服务和体验接近本地品牌（比如售后、物流）；可以先从细分产品入手（比如只做某类车灯），慢慢打开市场。

- 延伸到B端：除了卖给个人（2C），还可以卖给欧洲的零售商（2B），比如万邑通的汪思杰说，“让当地更多商店卖中国品牌”。

- 信任度是关键：益普索数据显示，发达国家对中国品牌的信任度涨了6个点，美国消费者信任度甚至到48%；这说明只要产品好、合规，欧洲人愿意买中国品牌。

五、未来怎么干？欧美双核+能力升级

企业们的下一步计划很清晰：

- 布局“欧美双核”：eBay说要“深耕美国，入局欧洲”，阿里也说同时推欧美市场——不能放弃美国，也得抓欧洲。

- 开拓新欧洲市场：比如欣盛商要去波兰、荷兰，不止盯着英德法意西。

- 用AI提效：比如姜振阳说要用AI提高效率，减少成本。

- 练三大内功：桑椹汽配的黎浩宇说，企业要加强三个能力——灵活的供应链（能快速响应欧洲需求）、专业的销售团队（懂欧洲市场）、可靠的产品（符合合规和本地需求）。

最后一句话总结

欧洲市场是中国外贸企业的新机会，但不是“躺赚”的机会——得合规、得做品牌、得深耕细分；未来能活下来的，是那些愿意长期投入、有真本事的中国企业。



市场监管总局：针对“南极磷虾油”问题将强化食品委托生产监管

原文内容:

市场监管总局25日回应,“南极磷虾油”事件暴露出企业委托生产加工行为不规范等问题。一些企业借助企业品牌影响力,仅关注销售利润却不对产品质量进行把关,甚至纵容被委托企业制售不合格产品。

据介绍,市场监管总局近期将发布《食品委托生产监督管理办法》,将商标授权、特许经营、来料加工、定制生产等方式进行委托生产食品的情形纳入监督管理,明确细化委托双方食品安全责任,健全相关监管制度要求。

市场监管总局将指导地方市场监管部门,加强对类似同仁堂贴牌加工等方式委托生产食品行为的监管。近期将组织开展专项抽检,对市场上的磷虾油、鱼油等产品加大监督抽检力度,严厉打击相关违法行为。

AI解读:

核心内容总结

南极磷虾油事件揭开了食品委托生产(俗称“贴牌”)的乱象:部分知名品牌利用自身影响力,只追求销售利润,却对委托工厂生产的产品质量放任不管,甚至默许不合格产品流入市场。对此,市场监管总局将出台新规规范各类委托生产行为,明确品牌方与工厂的责任,同时加强对同仁堂等知名品牌贴牌行为的监管,并开展磷虾油、鱼油专项抽检,严厉打击违法行为。

拆解解读

1. 事件暴露出的“贴牌”乱象:品牌方只赚利润不管质量

什么是委托生产(贴牌)?简单说就是:品牌方自己不建工厂,找其他工厂按要求生产产品,贴自己的牌子卖。比如你熟悉的某老字号,可能旗下部分食品不是自己做的,而是让别的工厂代工,再贴它的logo。这次事件的问题在于:有些品牌方把“贴牌”当成赚快钱的工具——只关心能卖多少货、赚多少利润,完全不管委托工厂的生产环境、原料是否合格、产品有没有达标。更恶劣的是,有的品牌方明明知道工厂做的产品不合格,却为了省钱或多赚钱,故意纵容这种行为,让劣质产品坑害消费者。

2. 新规要管什么?把所有委托生产方式都“套上紧箍咒”

市场监管总局即将发布的《食品委托生产监督管理办法》,相当于给委托生产的所有玩法都立了规矩:

- 覆盖全类型：不管是“商标授权”（别人用你的牌子生产）、“特许经营”（比如加盟开店卖你的产品）、“来料加工”（你给原料工厂加工）还是“定制生产”（你提要求工厂做），只要是委托生产食品，都要被监管；
- 明确双方责任：以前品牌方可能甩锅说“是工厂的错”，新规会让品牌方和工厂都跑不掉——品牌方必须审核工厂资质、定期检查质量，工厂必须按要求生产。谁出问题谁担责，不能再互相推诿。

3. 为啥盯着同仁堂这类企业？大品牌贴牌更要“以身作则”

同仁堂是家喻户晓的老字号，它的品牌影响力大，消费者对它的信任度高。如果连这样的知名品牌都存在贴牌不规范的问题，不仅会让大量消费者受害，还会带坏整个行业风气——其他小品牌会觉得“大品牌都这么干，我也可以”。监管部门点名同仁堂，不是针对它一家，而是用知名品牌“敲山震虎”：不管你牌子多大、名气多响，只要贴牌生产，就必须对产品质量负责，不能滥用消费者的信任。

4. 消费者能感受到什么变化？买磷虾油、鱼油更放心了

接下来你可能会看到两个明显变化：

- 近期专项抽检：监管部门会集中检查市场上的磷虾油、鱼油等产品，不合格的会被立刻下架，违法企业会被重罚，这些产品的质量会更有保障；
- 贴牌产品更靠谱：新规出台后，品牌方不敢随便找小工厂贴牌了——毕竟要担责任，会更谨慎选择工厂、更严格把控质量。以后你买贴牌食品时，踩坑的概率会降低不少。

总的来说，这次事件和监管措施，是给所有品牌方提了个醒：别把品牌当“摇钱树”，质量才是立身之本；对消费者而言，以后买委托生产的食品，也能更安心一点。



报告：中国品牌全球信任度大幅提升，发达市场成为突破关键

来源：<https://www.vicai.com/news/102974961.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:44

原文内容：

在全球贸易格局深度调整与地缘政治变化交织的背景下，中国品牌迎来全球化进程的关键转折点。

全球市场研究和咨询公司益普索于12月25日发布的《2025中国品牌全球信任指数》报告（下称《报告》）显示，在品牌信任表现上，中国品牌全球净信任度达到32%，较2024年大幅提升12个百分点，信任比例持续攀升。

其中，发达市场成为中国品牌信任突破的关键战场。2025年，受访发达市场对中国品牌的净信任度首次摆脱负值，非常信任/比较信任的比例升至36%，较2024年上升6个百分点，不信任比例同步下降6个百分点。

英美市场表现尤为突出，英国消费者对中国品牌的信任比例从2021年的29%攀升至2025年的49%；美国则达到48%，较2024年增长6个百分点，显示出中国品牌在高信任门槛市场的突破能力。

《报告》提出，全球品牌信任格局正发生深刻变革，欧美品牌持续下滑与中日韩品牌稳步上扬形成鲜明对比。这一变化在国家形象认知层面已率先显现，根据益普索北美《Know the New America》研究，49%的全球民众认为中国对世界事务产生积极影响，较2024年上升10个百分点，这一比例十年来首次超越美国，为中国品牌出海奠定了良好的认知基础。

除了在发达市场突破，新兴市场持续成为中国品牌信任增长的强劲引擎。2025年中国品牌在新兴市场的净信任度高达51%，较2024年增长13个百分点，13个受访市场中有5个增长超15个百分点。

《报告》提出，2025年中国品牌信任驱动因素已从单一产品维度向多元价值维度延伸。其中，“提供高品质的产品/服务”仍居首位，“始终如一地传递主张”“为本地经济带来净利益”以及“积极关注和持本地社区”三个因素出现提升。

AI解读：

核心内容总结

益普索2025年报告显示，中国品牌全球信任度迎来“大爆发”：全球净信任度达32%（比2024年涨12个点）；发达市场首次从“不信任多于信任”转为“信任占优”（英美信任度接近50%）；新兴市场依旧“给力”，净信任度超50%且持续增长；全球品牌信任格局反转——欧美品牌下滑、中日韩上升，中国国家形象积极影响比例首次超过美国；同时，消费者信任品牌不再只看产品质量，还看重品牌的“责任感”和“接地气”。

详细解读

1. 中国品牌全球信任度“跳涨”，一年提升12个百分点

简单说，“净信任度”就是信任中国品牌的人减去不信任的人得到的数。2025年这个数是32%，比2024年足足多了12个百分点，相当于每100个人里，信任的比不信任的多32个——这

说明全球消费者对中国品牌的好感度在“加速上升”，不再是以前那种“少数人信任”的局面了。

2. 发达市场不再“嫌弃”，英美消费者信任度接近50%

以前发达市场（比如欧美）对中国品牌的印象是“便宜但质量一般”，所以不信任的人比信任的多（净信任度为负）。但2025年变了：发达市场信任中国品牌的人占36%，不信任的少了6个点，首次“扭亏为盈”。尤其是英美两国，英国从2021年的29%涨到现在49%（快一半人信任），美国也到48%——要知道这两个国家对品牌要求很高，能拿到接近50%的信任度，相当于中国品牌“闯过了最难的关卡”。

3. 新兴市场还是“老铁”，净信任度过半还在涨

新兴市场（比如东南亚、非洲等）一直是中国品牌的“忠实粉丝”。2025年这里的净信任度高达51%，比去年涨13个点，13个受访市场里有5个涨了超15个百分点——相当于这些地方的人不仅信任，还越来越信任，是中国品牌出海的“稳定基本盘”。

4. 全球信任格局变天：欧美品牌往下掉，中日韩往上爬

以前全球消费者最信任欧美品牌，但现在情况反过来了：欧美品牌信任度持续下滑，中日韩品牌却稳步上升。背后原因之一是中国国家形象的提升——49%的全球民众觉得中国对世界有积极影响，比去年涨10个点，十年来第一次超过美国。这就像“先对一个人有好感，才会信任他的产品”，国家形象变好，自然给品牌出海“加分”。

5. 信任不止看产品，还要看“责任感”和“接地气”

以前消费者信任中国品牌，主要是因为“产品质量好”；现在除了质量，还看重三个点：

- 品牌是否“说到做到”（始终如一地传递主张）；
- 是否给当地带来好处（比如在当地建厂、雇人、交税）；
- 是否关心当地社区（比如做公益、支持本地活动）。

这说明中国品牌出海，不能只靠“卖货”，还要学会“融入当地”，做一个有担当的“本地企业”。

整体来看，中国品牌已经从“被怀疑”走向“被信任”，而且信任的基础越来越扎实——不仅靠产品，还靠口碑和责任感。这对想出海的中国企业来说，是个“好信号”，但也意味着要更注重“长期主义”和“本地化”。

聚焦“三化”转型，上海如何推动国际航运中心能级跃升？

来源：<https://www.yicai.com/news/102974930.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:45

原文内容：

在最新公布的新华·波罗的海国际航运中心发展指数排名中，上海国际航运中心连续5年稳居世界第三，既彰显了上海作为世界一流航运枢纽的实力，又有力保障了全球产业链供应链的安全、稳定。

数据显示，2024年上海港集装箱吞吐量达到5150.6万标准箱、连续15年排名世界第一，成为全球首个年吞吐量超过5000万标准箱的世界大港。同时，上海的航空枢纽能级不断提升，2024年上海机场航空货邮和旅客吞吐量分别达到420.6万吨、1.25亿人次，同比增长11%、29%，排名分别升至世界第二和第三，创下历史新高。

12月23日，上海市交通委员会副主任张欣在做客交通运输部政府网站在线访谈时表示，近年来，上海国际航运中心的传统优势地位得到持续巩固。经过多年接续奋斗，上海已基本建成要素充分集聚、功能相对完善、体系比较健全的国际航运中心，服务全国、连接全球的枢纽功能得到进一步提升。

近年来，随着全球航运业绿色低碳要求的不断提升和科技创新赋能行业发展得日益紧密，整个航运的生产模式、运行秩序正在被重塑。

张欣介绍，目前，5G、物联网、云计算、大数据、人工智能、区块链等新技术在各行业各领域得到广泛应用，数字化正在重塑整个航运的生产模式、商业模式、组织形式与运行秩序，必将导致未来国际航运中心资源配置的载体、内容与功能发生大的变革。

2024年3月，上海市印发《上海国际航运中心数字化智能化绿色化转型发展方案》，要求统筹推进上海国际航运中心“三化”（数字化、智能化、绿色化）转型。

张欣说，推动上海国际航运中心“三化”转型，就是要依托上海在贸易、物流规模方面和航运龙头企业集聚的优势，加大力度推动科技创新赋能，通过人工智能、区块链、云计算、大数据、新能源为代表的新技术与航运发展深度融合，拓展科技创新应用场景，发展交通领域新质生产力，进一步提升航运服务效率，改善旅客出行体验，提高港口、机场的运行效率和管理能力。

上海国际航运中心已连续5年稳居世界第三。摄影/章轲

张欣介绍，自上述方案印发实施以来，上海国际航运中心“三化”转型已取得阶段性成效：数字化方面，航运贸易数字化基础设施初步成形。国际集装箱运输服务平台（集运MaaS）系统正式上线，已初步实现集装箱运输各节点状态的“一门式查询”；智能化方面，上海智慧港口、机场建设提速升级。上海“空运通”平台正式开通，实现了浦东机场普货全链条数据进出港节点的贯通，持续提升数据质量，匹配率已超90%；绿色化方面，加快驶入多元化新能源发展新赛道。今年1-10月，累计完成国际航行船舶LNG加注102艘次，加注量60.3万立方米，同比增长65%，连续三年稳居世界港口前列。在国内率先打通国产绿色甲醇“产供储加”通道。

他同时表示，多年来，上海国际航运中心的绿色智慧发展总体较快，但对标国际领先水平仍存在一定的差距，上海在集疏运体系优化、能源结构调整、物流信息一体化服务等方面还有薄弱环节。必须要抢抓“三化”技术发展和规则形成窗口期，推动形成发展新优势，创造上海新品牌，争取引领国际新发展。

“当前，上海国际航运中心建设正处在从基本建成向全面建成跨越的关键时点。”张欣说，在“三化”转型方面，上海将强化航运科技创新和应用生态打造。到2030年，机场、港口能源结构基本实现电力化，碳排放进入峰值平台期；基本建成智能化码头集群和空地一体、多网融合的“5G+数字孪生”国内智慧航空枢纽，实现出行一张脸、物流一张单、通关一次检、运行一张网、监管一平台；全面建成具有影响力的国际航运枢纽数字孪生系统。建立并完善国际航运中心绿色智慧发展评估体系。

在绿色化转型方面，当前，航运绿色低碳发展已成刚性约束。国际海事组织（IMO）明确提出在2050年左右实现航运净零碳排放；欧盟从2024年1月1日起，正式将航运业纳入欧盟碳排放交易体系（eu ets）管制，并将在2026年前将航运业完全纳入碳交易市场。

张欣介绍，上海将实施“长江战略”，持续提升水水中转和海铁联运比例。推进岸电设施建设和使用，加快非道路移动机械新能源替代，推进船舶装备低碳化转型，完善港口机场低碳设施布局，打造船舶绿色燃料加注中心。强化污染防治。

在数字智慧赋能方面，上海将建设上海国际集装箱运输服务平台（集运MaaS）和“空运通”平台，打造机场智慧出行体系；深度融合航运+区块链、数字孪生等新技术。打造上海港生产智慧指挥中心，推动传统集装箱码头自动化改造。建设机场大脑及数字孪生系统；加快推动智能装备应用场景落地，形成新的推广范式和应用生态。打造绿色低碳标杆企业和引领国际航运中心发展的龙头企业。

AI解读：

核心内容总结

上海国际航运中心连续5年稳居世界第三，集装箱吞吐量更是15年蝉联全球第一（2024年达5150.6万标准箱，首破5000万大关），航空货邮和旅客吞吐量也升至世界第二、第三。为应对全球航运业绿色低碳转型和技术革命的趋势，上海推进“数字化、智能化、绿色化”转型，已取得阶段性成效（如航运数据平台上线、智慧港口提速、新能源加注量增长），未来计划到2030年建成更智慧、更绿色的枢纽，但仍需补短板以对标国际领先水平。

详细拆解解读

1. 硬实力：连续领跑的“成绩单”

上海航运中心的地位靠实打实的数据支撑：

- 排名稳固：连续5年世界第三，是全球一流枢纽的明证；
- 港口“扛把子”：集装箱吞吐量15年第一，2024年突破5150万标准箱，相当于每天有约14万箱货物从这里进出，是全球首个迈过5000万箱门槛的港口；
- 航空能级跃升：2024年航空货邮420.6万吨（世界第二）、旅客1.25亿人次（世界第三），同比分别涨11%和29%，说明上海不仅是货物枢纽，也是人流枢纽。

这些数字背后，是上海“服务全国、连接全球”的核心功能——全球产业链供应链的稳定，离不开上海港/机场的高效运转。

2. 为啥要搞“三化”转型？全球航运业变天了

不是上海想折腾，而是外部环境逼着必须转：

- 绿色低碳成“硬约束”：国际海事组织（IMO）要求2050年航运业实现净零碳排放，欧盟更是从2024年起把航运纳入碳交易体系（船公司要为碳排放花钱），不绿色就会被淘汰；
- 技术重塑行业规则：5G、AI、区块链等技术正在改变航运的玩法——比如货物运输状态能实时追踪，港口操作可以自动化，传统模式效率低的劣势会越来越明显；
- 保持优势的需要：上海要从“基本建成”到“全面建成”国际航运中心，必须靠新技术创造新竞争力。

3. “三化”转型已经干成了啥？

2024年3月上海出台转型方案后，半年多就有了看得见的成果：

- 数字化：集装箱运输“一门式查询”来了！“集运MaaS平台”上线，货主不用再分别问船公司、码头、货代，打开一个平台就能看到集装箱从出厂到港口的所有状态；

- 智能化：机场货物更顺畅了！“空运通”平台打通浦东机场普货全链条数据，货物到哪了、什么时候通关，数据匹配率超90%，减少了人工核对的麻烦；
- 绿色化：新能源加注领跑全球！1-10月国际船舶LNG加注102艘次（加天然气燃料），量涨了65%，连续三年世界前列；还国内第一个打通了“绿色甲醇”的生产、运输、储存、加注全通道（甲醇是航运低碳燃料的新选择）。

4. 2030年目标：打造“智慧绿色”新枢纽

上海给未来画了清晰的蓝图：

- 绿色方面：机场、港口能源基本用电（减少化石燃料），碳排放进入峰值（不再增长）；
- 智慧方面：建成“智能码头集群”和“5G+数字孪生”航空枢纽——旅客刷脸就能出行，物流一张单据走到底，通关一次检查搞定，整个运行用一张网管理，监管靠一个平台；
- 数字方面：建成有影响力的“航运枢纽数字孪生系统”（相当于给整个航运中心做个虚拟副本，能实时模拟和优化运行）。

5. 短板与方向：对标国际还要补啥？

张欣坦言，上海和国际领先水平还有差距：比如港口和周边公路/铁路的连接（集疏运体系）还不够顺畅，能源结构转型还需加速，物流信息还没完全一体化。下一步要抓两个关键：

- 抢窗口期：现在全球航运技术和规则还在形成中，上海要赶紧把新技术用起来，制定自己的标准；
- 造新优势：通过科技创新打造“上海品牌”，比如在绿色燃料、智慧航运上引领国际潮流，才能保持世界前三的地位并向更高目标迈进。

总结

上海航运中心的“硬实力”已经够强，但要在未来站稳脚跟，必须靠“三化”转型打造“软实力”。从数据到行动，从现在到2030年，上海正在从“货物枢纽”向“智慧绿色枢纽”升级，这不仅关乎上海的地位，更关系到全球产业链供应链的稳定和低碳发展。



有员工因泄密、造谣被辞退，字节跳动通报三季度内部违规

来源: <https://www.yicai.com/news/102974913.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:47

原文内容:

12月25日，字节跳动企业纪律与职业道德委员会发布中国大陆地区2025年4号通报，披露2025年三季度内部违规案例的处理情况。

通报显示，共有120名员工因触犯公司红线被辞退，其中28名员工被实名通报。实名通报的28名员工中，14人因涉嫌刑事犯罪被移交司法机关处理，公司同步将其信息通报行业联盟，并取消其期权；4人因违规情节恶劣，亦被同步行业联盟或取消期权。

记者注意到，此次通报增加了“泄露内部保密信息”“编造发布不实信息”等违规处置信息的披露。具体案例有：某前员工在小红书编造公司裁员和变相降薪谣言，在外部平台引发大量误读，对公司声誉造成负面影响；某前员工多次在脉脉平台泄露同事职级、工作经历等公司机密信息，并编造公司和团队人员变动的不实信息。上述2名员工因在社交媒体上的违规行为，已被公司辞退。

通报指出，除上述2名员工外，另有多名员工在社交媒体上存在违规行为，并造成负面影响。具体情形包括：在社交媒体上发布工作相关内容引流，提供面试辅导服务并获利；传播公司福利不实信息，吸引流量并接受广告投放；在职期间签约MCN机构，运营社交媒体账号，发布违规拍摄的工区画面引流并接受广告投放等。有部分前员工也存在类似行为，通报称，“公司已对上述在职员工予以纪律处分，并保留对前员工追究法律责任的权利。”

通报特别提示：员工在社交媒体发言请遵守公司政策，请勿泄露公司保密信息、传播不实信息，不得利用公司员工身份在社交媒体谋求个人利益。

AI解读:

核心内容总结

字节跳动在2025年三季度处理了120名违规员工，其中28人被实名通报，14人因涉嫌刑事犯罪移交司法机关；通报新增了“泄露内部保密信息”“编造不实信息”等违规类型的披露，重点打击员工（含前员工）在社交媒体上的造谣、泄密、利用公司身份谋利等行为，并对员工提出明确的社交媒体行为规范要求。

拆解解读

1. 处理力度空前：120人被辞，14人涉刑，还上了行业黑名单

这次通报的规模和严厉程度很显眼：总共120名员工因踩公司红线被辞退，28人被实名公开（相当于在行业内“挂名”）。更严重的是，14人直接被移交司法机关（就是送公安局/法院处理，可能要坐牢），公司还把他们的信息通报给“行业联盟”（意思是告诉同行，这人有问题，其他公司招聘时可能会避坑），同时取消他们的期权（本来能拿到的公司股份或分红没了，损失不小）。另外4人虽然没涉刑，但情节恶劣，也被行业通报或取消期权。这说明字节对严重违规行为绝不手软，不仅内部处罚，还让违规者在行业里“留案底”。

2. 新增重点打击：造谣和泄密，社交媒体成重灾区

这次通报特意新增了两种违规类型的披露：编造不实信息和泄露内部机密。举两个典型例子：

- 某前员工在小红书编“公司裁员、变相降薪”的谣言，导致很多人误解，损害了字节的名声；
- 另一个前员工在脉脉上多次泄露同事的职级（比如P几）、工作经历，还编公司人员变动的假消息。

这两人都被辞退了。为啥现在抓这两类？因为社交媒体传播太快，一条谣言几分钟就能扩散到全网，机密泄露（比如职级、人员变动）可能影响公司内部稳定，甚至被竞争对手利用。

3. 社交媒体上的“赚钱歪路”：用公司身份引流获利也不行

除了造谣泄密，还有不少员工（包括前员工）在社交媒体上“薅公司羊毛”：

- 发工作相关内容引流，搞面试辅导收钱；
- 编公司福利的假消息（比如“字节免费送iPhone”）吸引流量，然后接广告赚钱；
- 在职时签MCN机构（网红公司），拍公司工区的画面发出去引流，还接广告；

这些行为都被查了。公司对在职员工给了纪律处分（比如扣绩效、警告），对前员工则说“保留追究法律责任的权利”（意思是如果闹大了，会起诉他们）。字节的态度很明确：员工身份不是你赚钱的工具。

4. 为啥字节现在盯紧社交媒体？背后是对公司声誉和安全的焦虑

字节这么严管社交媒体，其实是企业管理的必然：

- 声誉风险：社交媒体上的假消息或负面内容，分分钟让公司上热搜，影响用户和合作伙伴对字节的信任；

- 信息安全：员工泄露的职级、履历、人员变动，都是公司内部机密，一旦外传，可能被对手针对性挖人或制定竞争策略；

- 内部秩序：如果大家都用公司身份去赚钱，会让其他员工觉得不公平，破坏工作氛围；

现在短视频、社交平台传播力太强，一点小事就能放大成大危机，所以字节必须把规矩立起来。

5. 给员工的警告：不管在职还是离职，这些红线碰不得

通报最后特别提醒员工：

- 别泄露公司保密信息（比如内部数据、同事隐私）；
- 别传不实信息（不管是编的还是道听途说的）；
- 不能用“字节员工”的身份在社交媒体上谋私利（比如引流、接广告）；

重点是，前员工也逃不掉——通报里说对前员工保留追责权利，意味着即使你离职了，之前做的违规事被发现，照样可能被起诉。

最后总结

这次通报其实是字节给所有员工（包括想进字节的人）敲了个警钟：在社交媒体时代，员工的一言一行都和公司紧密绑定，别以为在网上匿名发消息就没人管，企业对这类行为的管控只会越来越严。对普通人来说，也能看出大厂现在对员工社交媒体行为的要求有多高——既要守规矩，又不能“利用身份谋利”。

核心内容总结

字节跳动2025年三季度处理了120名违规员工，重点整治社交媒体上的三类行为：编造不实信息（如造谣裁员）、泄露内部机密（如职级履历）、利用公司身份谋利（如引流接广告）；新增两类违规类型披露，14人因涉刑被移交司法，部分人员被通报行业联盟并取消期权，同时明确警示员工（含前员工）需遵守社交媒体行为规范。

拆解解读

1. 处理力度有多狠？120人被辞，14人涉刑还上行业黑名单

这次通报的“严厉程度”超出以往：

- 120名员工因踩红线被辞退，28人被实名公开（相当于在行业内“留案底”）；

- 14人涉嫌刑事犯罪（比如泄密情节严重到违法），直接移交司法机关（可能面临坐牢）；

- 被实名通报的人中，部分被“行业联盟通报”（告诉同行这家伙违规，其他公司招聘时会避坑），还取消了期权（本来能拿的公司股份/分红泡汤）。

这说明字节对严重违规零容忍，不仅内部罚，还让违规者在行业里“寸步难行”。

2. 新增重点抓啥？造谣和泄密成“头号打击对象”

这次通报特意新增了两种违规类型的披露：编造不实信息和泄露内部机密，且都有具体案例：

- 造谣：某前员工在小红书编“字节裁员、降薪”的谣言，导致全网误读，毁了公司名声；

- 泄密：某前员工在脉脉多次泄露同事职级（如P7/P8）、工作经历，还编团队变动假消息。

为啥现在盯这两？因为社交媒体传播太快——一条谣言10分钟就能扩散到10万人，机密泄露（比如人员变动）可能被竞争对手利用，后果严重。

3. 社交媒体“薅羊毛”？用公司身份赚钱也会被查

不少员工（含前员工）把社交媒体当成“赚钱工具”，这些行为都被处罚：

- 发工作内容引流，搞面试辅导收钱；
- 编“字节免费送福利”的假消息吸粉，然后接广告；
- 在职时签网红公司（MCN），拍公司工区画面引流，还接广告；

处理方式：在职员工给纪律处分（扣绩效、警告），前员工保留“追究法律责任”的权利（离职了也可能被起诉）。字节态度很明确：员工身份不是你捞钱的“通行证”。

4. 为啥盯紧社交媒体？大厂怕啥？

字节严管社交媒体，本质是怕这三点：

- 声誉崩塌：一条假消息就能让字节上热搜，用户和客户可能不信任它；
- 机密泄露：职级、人员变动是内部秘密，泄露后可能被对手挖人或制定竞争策略；
- 内部混乱：如果大家都用公司身份赚钱，其他员工会觉得不公平，影响团队士气。

现在社交媒体“放大镜效应”太强，一点小事就能变成大危机，所以必须立规矩。

5. 给员工的警示：在职离职都要守规矩

通报最后明确提醒：

- 别泄露公司机密（内部数据、同事隐私）；
- 别传不实信息（不管是编的还是道听途说）；
- 不能用“字节员工”身份谋私利（引流、接广告都不行）；

重点：前员工也跑不掉——通报说“保留对前员工追责的权利”，意味着离职后违规也可能被找上门。

一句话总结

字节这次通报是给所有员工（含想进大厂的人）敲警钟：社交媒体不是法外之地，用公司身份造谣、泄密、赚钱，轻则丢工作，重则坐牢。大厂对员工的“言行边界”要求越来越严了。```

仅次于流感，这种病毒流行强度增强，近两月中招人数比去年多5倍

来源：<https://www.yicai.com/news/102974879.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:48

原文内容：

从一些地区疾控或者国家疾控最新公布的11月法定传染病疫情报告来看，今年手足口病的流行较去年同期明显增加。

广东疾控12月23日公布的报告显示，11月，广东省手足口病发病数共有2.89万例，在丙类传染病发病数中位列第二位，排在第一位的是流感。

江苏疾控12月12日公布的11月丙类传染病发病数居前三位的病种依次为：流行性感、手足口病、其他感染性腹泻病，占丙类传染病报告病例总数的99.83%。

中国疾控公布的11月全国丙类传染病发病数居前3位的病种依次为流行性感、手足口病和其他感染性腹泻病，占丙类传染病报告病例总数的99.8%。其中手足口病例发病数达到26.9

3万例，死亡1例。

而在10月，全国手足口病的发病数达到38.87万例，但没有出现死亡比例。

2025年10月、2025年11月这两个月加起来，全国手足口病的发病数累计达到65.8万例，是2024年同期的六倍多。2024年10月、2024年11日，全国手足口病的发病数分别为4.65万例、5.88万例，合计加起来约10.53万例。

手足口病是一种以手、足和口腔部位出现皮疹或疱疹为主要特征的急性传染病。它由肠道病毒感染引起，其中最常见的是柯萨奇病毒A16、柯萨奇病毒A6、柯萨奇病毒A10、和肠道病毒A组71型（EV-A71）。

这是一种在全球范围内都常见的儿童传染病，尤其常见于5岁以下的婴幼儿。这是因为婴幼儿的免疫系统尚未发育完善，且卫生意识较弱，容易在集体环境中如幼儿园、学校中造成传播，形成暴发。

既往监测结果显示，每年4月份开始中国手足口病病例数逐渐增多，5—7月为春夏季高峰，10—11月为秋季小高峰。

从今年看，全国手足口病秋季的流行强度反而高于春夏季。第一财经记者统计，全国今年5-7月手足口病合计发病数约39.73万例。

“近年来，出现手足口病例死亡的很少见，另外在秋季出现这么高的发病数，也是比较少见。”有业内人士对第一财经记者表示。

河南省儿童医院南院区急诊科、急诊综合病房学科主任宋春兰对第一财经记者表示，从他们临床上观察到的情况看，今天秋季，手足口病发病数确实比往年多。

“今年的手足口病，明显的症状是皮疹出得比较多，出皮疹的部位，除了手、足、口等部位，其他部位例如嘴周围、肛门周围、外阴、肘关节、膝关节，有个别宝宝，甚至全身都出皮疹。”宋春兰说，根据他们的观察，进入12月份，手足口病的患者明显在减少。

哪些因素可能导致今年秋季手足口病高发？

宋春兰表示，从河南郑州这边看，今年手足口病主要以柯萨奇病毒A6为主，这种病毒引起的手足口病皮疹范围更广泛。此型病毒引起的水疱大疱性皮损更为严重，可能表现为更大范围的水疱和疱疹。发热的热峰可能更高，持续时间更长。

中国疾控中心周报2024年上半年曾发布的一项关于手足口病病毒的调查研究显示，CVA6已成为导致我国手足口病重症病例的主要病原体。目前与重症手足口病相关的CVA6病毒正在

演变，并存在暴发的风险。

该研究也表示，2016年，肠道病毒A71灭活疫苗（EV-A71疫苗）开始广泛使用，显著降低了该病毒导致的手足口病病例的发生率。然而，由于不同肠道病毒血清型之间缺乏交叉保护，导致重症手足口病的病原体多样性发生了变化。

当前，在我国获批上市的手足口病疫苗是EV-A71疫苗，目前还未有针对CVA6这类病毒的手足口病疫苗获批上市，后者开发的难点之一是候选疫苗株的分离筛选，CVA6这类型病毒在人用疫苗生产细胞基质上难以分离培养。

虽然EV-A71疫苗不能防住所有手足口病，但它依旧能精准防御最危险的EV71型病毒，后者是引起手足口病重症和死亡的主要原因。因此，宋春兰亦表示，接种这类疫苗，依然很重要。

AI解读：

核心内容总结

2025年10-11月全国手足口病发病数累计达65.8万例，是去年同期的6倍多，打破“春夏高峰、秋季小高峰”规律（秋季强度反超春夏）；此次疫情主力病毒为柯萨奇A6型（CVA6），导致皮疹范围更广、发热更重；现有仅EV-A71疫苗对CVA6无效，但仍需接种防重症；12月发病数已开始下降。

1. 今年手足口病为啥突然“爆了6倍”？

数据对比一目了然：2024年10-11月全国手足口病合计才10.53万例，2025年同期直接跳到65.8万，翻了6倍。更反常的是，往年5-7月是“大高峰”（今年春夏39.73万例），今年秋季两个月就超过了春夏总和，成了全年最猛的高峰。业内人士都觉得少见——不仅数量多，还出现了1例死亡（往年秋季很少见死亡）。

2. 这次手足口病，孩子疹子为啥“长满身”？

关键是病毒变了！以前手足口病主要是EV71病毒，但今年主力换成了柯萨奇A6型（CVA6）。这种病毒的“破坏力”不一样：

- 疹子范围广：不再局限手、足、口，还会蔓延到嘴周、肛门、外阴、膝盖/肘关节，甚至全身都出疹子；
- 发热更凶：体温更高，持续时间更长；
- 医生临床观察：河南儿童医院的医生说，今年秋季来就诊的孩子，皮疹数量和范围都比往年明显多。

3. 打了疫苗咋还中招？不是疫苗没用，是病毒“换马甲”了

很多家长疑惑：孩子打了手足口疫苗，咋还得？原因很简单：

- 现有疫苗只防EV71：这个病毒是手足口病重症和死亡的“头号凶手”，所以疫苗能精准防最危险的情况；
- 对CVA6无效：不同病毒“不互通”，就像流感疫苗防不了新冠，EV71疫苗管不了CVA6；
- CVA6疫苗为啥没上市？因为这种病毒在实验室里很难培养（生产疫苗需要大量病毒株），筛选合适的疫苗株也难，研发进度慢。

4. 家长现在该做啥？3件事最关键

不用慌，记住这几点：

- 日常防护要到位：勤洗手（孩子玩玩具后、吃饭前必须洗）、玩具定期消毒、少去人多拥挤的地方（比如密闭游乐场、早教班）；
- 及时就医别硬扛：孩子发烧+出疹子，立刻去医院，别等疹子扩散；
- EV71疫苗必须打：虽然防不了CVA6，但能防住最可能致死的EV71，降低重症风险；
- 好消息：12月发病数已经开始减少了，高峰快过去了。

5. 这次高发，藏着啥值得关注的信号？

- 病毒会“补位”：EV71疫苗普及后，CVA6就成了主力，说明病毒会不断演变，填补“空白”；
- 公共卫生需升级：要加强病毒监测，及时发现新病毒的流行趋势；
- 疫苗研发要跟上：针对CVA6这类新病毒的疫苗得加快进度，不然下次可能又有新病毒冒出来“搞事情”。

总的来说，这次手足口病高发是病毒变化+季节反常的结果，家长不用过度焦虑，但日常防护和疫苗接种不能松——毕竟，防住重症比啥都重要。



“中国线上消费品牌指数” 同比继续增长，女装、运动户外等行业品质升级加速

来源: <https://www.yicai.com/news/102974871.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:49

原文内容:

12月25日,由北京大学国家发展研究院牵头编制的最新季度“中国线上消费品牌指数”(CBI)、“全球品牌中国线上500强榜单”(CBI500)和“线上品牌购买力指数”(BPI)发布。

本次研究基于2025年7月至9月淘宝天猫平台的真实消费大数据展开,结果显示,全国线上消费品牌指数(CBI)为62.65,同比增长0.92%,意味着线上消费者对于品牌商品的偏好继续上升。具体品牌评分排名方面,凭借在成交额、搜索、好评等维度的优异表现,大疆、泡泡玛特等国产原创品牌增长迅速,大疆首次跻身“全球品牌中国线上500强榜单”前10,泡泡玛特名列第12位。

三季度CBI系列指数和榜单所呈现的变化,与当前消费回暖、向高质量发展转型的宏观形势高度契合。据国家统计局数据,前三季度核心CPI涨幅连续回升,同比上涨0.6%,其中9月份实现近19个月以来首次回升到1%,显示消费信心回升、供给质量提升。

这一趋势也在10月启动的“天猫双11”购物节中得到进一步印证。天猫公布的数据显示,活动全周期实现“四年来最好增长”,近600个品牌成交额破亿元,34091个品牌同比实现成交翻倍。

CBI系列指数和榜单由北京大学国家发展研究院、北京大学数字金融研究中心、中山大学商学院合作开发,阿里巴巴淘天集团提供技术支持,每季度更新一次,是完全基于消费者实际购买行为的品牌价值评估体系,填补了传统宏观指标(如社会零售总额、CPI)在衡量“消费质量”方面的空白。

小标题: 女装、运动户外等行业CBI指数上升显著

分行业指数方面,为控制购物节的影响,研究团队将行业指数与2024年第三季度相比,发现消费品质保持同比增长的行业包括:女装、3C智能、日用美妆、运动户外、宠物用品、男装以及家装家具。这说明,三季度周期内,消费者在购买这些商品时,对品质、品牌的重视程度明显增强。

服饰女装、男装指数同比增加尤其显著,其中女装指数增长5分以上。女装行业品牌众多、竞争激烈、销售相对分散,CBI指数相对较低。指数迅速增长,意味着该行业品牌、品质升级的进程正在加速。

研究团队认为这或与淘宝运营策略相关。今年以来，淘宝加大了对原创服饰品牌的扶持力度，扶持原创商家、支持品质商品、为商家降本增效，全面改善营商环境。这一系列策略，推动了女装行业的消费品质升级。

此外，部分行业中涌现出的新趋势、新机遇，也有力推动了其品质、品牌升级。根据淘宝天猫平台趋势观察，运动户外行业向专业与功能性分化，新品尖货、创新品类的供给成为推动品牌增长的新动力；“科学护肤”等更多元、更精细的需求，引领美妆行业持续增长；局部换新装修成推动家装家具品牌增长的新动力，中古风装修、智能家具等尤其受欢迎。

CBI指数还显示，三季度食品、潮玩玩具等行业出现了同比下降。研究团队认为，食品行业CBI同比下降，主要受酒水行业特别是高端白酒相关的周期性波动和政策约束等影响，相关冲击促使行业逐步从政务消费依赖向大众消费转型；潮玩玩具的CBI下降则与自身的波动性特征密切相关。

小标题：大疆、泡泡玛特跻身“500强”榜单前20

品牌榜单方面，三季度“全球品牌中国线上500强榜单”（CBI500）前五名为苹果、小米、美的、华为、海尔，与上季度基本一致。

排名上升幅度较大的品牌主要有三类：一是以大疆为代表的智能设备品牌，二是与中秋节相关的食品品牌，三是与开学季相关的办公文教品牌。

节令、阶段性需求是推动相关品牌在三季度排名上升的因素之一。

在食品类目下，广州酒家、蟹太太、嘉华、美心、稻香村等品牌本季度进入500强，得益于月饼礼盒、糕点点心、时令生鲜等需求集中释放。值得一提的是广东湛江地方品牌金九，首次入榜、位列298名，该品牌每年只卖一季，依靠非遗工艺制作的“伍仁金腿月饼”赢得年轻人喜爱，在“18-29岁年轻人成交增速”上的评分远高于同类品牌。

办公文教类品头部品牌得力、晨光均有较大提升，主营智能学习机的作业帮、聚焦中小学书包的卡拉扬都是进入500强。卡拉羊以“减负防下坠”为主要产品特征，并按身高与学段细分出不同的产品线，其“品牌词搜索”评分较高，显示其在对应消费群体中已形成了较高的品牌认知。

时令性需求之外，产品创新是品牌力提升更为关键的驱动力。

大疆凭借在新品成交、品牌搜索量和消费者好频率等指标的优异表现，首次进入前10，在运动相机与无人机领域，大疆围绕差异化的拍摄场景，通过跟拍摄影、可变光圈等功能设

计提升使用体验，通过创新精准地匹配消费者需求。泡泡玛特则依靠其系列原创IP风靡全球，品牌影响力持续提升，三季度排名12名，跻身前20，创三个季度新高，排除了潮玩行业周期波动的影响，逆势上行。

从整体结构看，上榜品牌呈现出的季节性变化，正体现了该榜单基于真实消费行为的特点。榜单从设计上突破了传统排名看重的品牌收入、利润等指标，以淘宝天猫平台用户的真实购买行为为基础，基于销售、价格、搜索、好评等12项维度对品牌进行综合性评分，从而更有效识别出真正具有竞争力的优质品牌。

课题组成员、北京大学国家发展研究院院长黄益平在接受媒体采访时表示，CBI系列指数和榜单坚持品质和创新导向，鼓励品质竞争，减少内卷式竞争，旨在引导线上消费高质量发展。他指出，高质量消费的推进，关键在于走出单纯“比成本”的阶段，转向“比品质、比品牌、比差异化价值”，只有以品质竞争为核心，市场才能形成良性向上的循环，最终服务于提升人民生活品质这一长期目标。

AI解读：

核心内容总结

北大牵头发布的2025年Q3线上消费品牌指数（CBI）显示：全国消费者对品牌商品的偏好持续上升，与宏观消费回暖趋势一致；女装、运动户外等行业品牌品质升级加速，食品、潮玩行业暂时遇冷；大疆、泡泡玛特等国产原创品牌跻身全球线上500强前20；该指数填补了传统指标无法衡量“消费质量”的空白，旨在引导行业从“内卷比成本”转向“品质竞争”。

一、线上消费更爱“牌子货”，和经济回暖的信号完全对上

Q3全国CBI指数62.65，同比涨0.92%——简单说就是，大家买东西时更愿意选品牌商品了。这个趋势不是孤立的：

- 国家统计局数据显示，前三季度“核心CPI”（反映日常消费的真实价格变化）连续回升，9月更是19个月来首次回到1%——这说明大家不是被迫涨价买，而是消费信心回来了，愿意为更好的产品买单；
- 天猫双11也印证了这点：4年来最好增长，近600个品牌卖超1亿元，3万多个品牌销量翻倍。

整体看，消费不仅在恢复，还从“买得到”向“买得好”转变。

二、行业有冷有热：女装运动户外在“变高级”，食品潮玩暂时“降温”

哪些行业在升级？

- 女装：指数涨了5分多（以前品牌散、竞争乱，现在大家更认牌子），背后是淘宝今年大力扶持原创服饰品牌——帮商家降成本、推品质货，让原创品牌更容易被看到；
- 运动户外：往“专业功能”走，比如能防水的登山鞋、智能监测的运动服卖得火，新品尖货成增长动力；
- 美妆：“科学护肤”成潮流，比如针对敏感肌、抗老的细分产品受欢迎；
- 家装家具：局部换新（比如换个柜子、买智能灯）成主流，中古风装修、智能沙发尤其火。

哪些行业暂时遇冷？

- 食品：主要是高端白酒受周期波动和政策影响（比如减少政务消费），行业正在从“靠公款”转向“靠老百姓自己买”；
- 潮玩玩具：本身就有“火一阵冷一阵”的特点，这次下降是正常波动。

三、国产原创品牌逆袭！大疆泡泡玛特冲进全球线上500强前20

Q3全球品牌线上500强前五还是苹果、小米、美的这些老面孔，但有两类国产原创品牌特别亮眼：

- 大疆：第一次进前10！靠的是无人机和运动相机的创新功能——比如跟拍技术、可变光圈，正好戳中大家拍视频、户外探险的需求；
- 泡泡玛特：排第12（创3季度新高），即使潮玩行业整体波动，它靠原创IP（比如Molly、Dimoo）还是稳住了增长。

另外，中秋和开学季的“时令需求”也带火了一批品牌：比如广州酒家、金九月饼（靠非遗伍仁月饼圈粉年轻人），还有得力、晨光文具，都因为阶段性需求冲进了500强。

四、这个指数不简单，能看出消费“质量”好不好

以前统计消费，只看“总共花了多少钱”（社零总额）或“物价涨了多少”（CPI），但这些都看不到“大家买的是便宜货还是品牌货”。CBI指数不一样：它是北大和阿里合作，用淘宝天猫真实购买数据（销量、搜索量、好评等12个维度）做的，每季度更新——专门衡量“消费质量”。比如女装指数涨，就说明大家买女装时更看重品质；食品指数降，就反映高端白酒的转型压力。

北大黄益平院长说，这个指数想引导行业别再“内卷比谁更便宜”，而是比谁品质好、品牌响、有特色——这样商家才会愿意做更好的产品，消费者也能买到更满意的东西，形成良

性循环。

总结

这次CBI指数释放的信号很明确：消费正在从“量”转向“质”，国产原创品牌靠创新能逆袭，产业升级需要平台扶持+商家用心+消费者买单。未来，“拼品质”会比“拼低价”更吃香。

技术深拓，效赢增长，2025中国电信翼支付AI+行动实践

来源：<https://www.yicai.com/news/102974806.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:51

原文内容：

今年8月，《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》正式印发，部署“AI+”科学技术、“AI+”产业发展、“AI+”消费提质等6大重点行动，进一步明确了实施“AI+”行动的总体要求、发展目标和关键领域。

长期以来，中国电信翼支付在AI技术领域持续深化技术布局与产品融合，通过系统性创新与全栈能力构建，推动人工智能技术在支付、客服、风控等核心业务场景中的规模化落地，全面赋能企业智能化转型和用户体验升级，在2025年取得积极成效，并牵头2项、参与4项国家标准编辑，共同筑建国家AI生态体系建设。

Insight AI平台：构建一体化智能引擎，支撑业务敏捷创新

随着“AI+”技术向纵深发展，企业对智能化服务的需求日益多元与深入。中国电信翼支付Insight AI平台应运而生，成为推动智能化转型的核心力量。作为一站式生成式AI应用开发与管理平台，集成应用管理、知识库构建、模型定制及API无缝集成等能力。2025年，Insight AI平台完成了DeepSeek全系列模型的深度集成，涵盖文本生成、多语言处理、逻辑推理等多元场景，进一步增强了平台的技术能力。通过这一举措，智能客服、智能风控、个性化推荐等核心服务实现服务升级，显著提升响应精度与用户体验，为企业的数智化转型提供了坚实的技术支撑。目前Insight AI平台已支持QwQ、文心一言、通义千问等多类开源与商用模型，为企业提供灵活、安全、高效的AI落地路径

Talon推理加速架构：突破性能瓶颈，实现高效低成本部署

中国电信翼支付推出自主研发的第二代推理加速架构——Talon，通过异步并行执行范式与自适应混合草稿策略，在保持生成质量无损的前提下，推理速度达到行业常规最高6.52倍

，将推理成本降至原先的六分之一，性能提升50%以上。

凭借其行业领先的技术性能，中国电信翼支付Talon架构技术论文被国际人工智能顶会AAAI（人工智能促进协会会议）2026接收。这也是继Falcon(AAA 2025)之后，翼支付在大模型推理加速领域关键技术攻关所取得的再次突破，标志着其创新性再次获得了国际学术界的权威认可。目前，Talon推理加速架构已集成至中国电信一站式Mass平台Insight AI，服务于“数字人客服”“翼小橙”“翼点通”“翼小财”等核心业务场景，以及智能化穿透式监管平台、新一代财司数智金融系统等多个科技产品中，显著提升交互流畅度与系统经济性，为高并发、实时性强的AI应用奠定技术基础，助力企业降本增效，提升智能化水平。

智能体赋能：贯穿业务流程，实现运营自动化与决策智能化

在助力企业数智化转型的道路上，中国电信翼支付不仅关注技术的创新，更注重产品的实际应用和用户体验。中国电信翼支付以智能体技术驱动业务流程重构与体验升级，在多个领域显著提升了业务效率和用户满意度。其中，“三思RPA”通过实现任务自动化，提升了人工效率90%，覆盖客服、人力、财务等70多个应用场景。这一技术的应用大幅降低了人工成本，提升了业务流程的效率，为企业带来了显著的经济效益。“Nexus AI办公助手”集成了智能问答、PPT生成、公文写作等多元AI应用，可削减30%重复性工作，助力企业办公自动化。在网络安全领域，中国电信翼支付推出了“识链AI”智能攻击检测技术，能够实时识别网络流量中的攻击行为，并自动生成漏洞验证代码（PoC），实现毫秒级攻击识别。这一技术在“2025年人工智能技术赋能网络安全应用测试活动”中荣获第3名，推动了网络安全从被动防御走向主动智防，为企业和用户提供了更加安全可靠的网络环境。

2025年，中国电信翼支付Insight AI平台的全面升级、Talon推理加速突破，以及智能体场景化落地，构建了从平台、基础设施到业务应用的完整AI技术体系。未来，中国电信翼支付将持续深化“AI+”技术与支付生态的融合创新，拓展多模态应用与行业解决方案，以技术驱动业务增长，助力千行百业实现数智化转型与高质量发展。

AI解读：

核心内容总结

国家今年8月印发了《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》，明确了AI应用的六大重点方向；中国电信翼支付借此东风，通过三大核心技术布局（Insight AI平台、Talon推理加速架构、智能体技术），让AI在支付、客服、风控等业务场景落地，不仅降本增效还获国际认可（比如技术论文登国际顶会），同时参与国家标准制定，未来还将继续深化AI与支付生态的融合，助力更多行业智能化转型。

详细拆解解读

1. 国家“AI+”行动：给AI应用划了六大重点，企业有了明确方向

今年8月国家发的这个意见，相当于给全国AI发展定了“任务清单”——部署了“AI+科学技术”“AI+产业发展”“AI+消费提质”等6大重点行动。简单说，就是告诉企业：AI该往哪些领域使劲？比如科研上用AI加速实验，产业里用AI升级生产，消费端用AI提升体验等。这不仅明确了AI发展的总体要求和目标，也让像翼支付这样的企业有了清晰的发力方向，知道怎么把AI和自己的业务结合起来。

2. Insight AI平台：像个“AI工具箱”，帮助企业快速用上各种AI能力

翼支付搞的这个平台，本质是个“一站式AI服务超市”。企业想开发AI应用？不用自己从头搭框架，直接用这个平台就行——它能集成各种AI模型（比如DeepSeek、文心一言、通义千问这些大家听过的），还能做知识库、定制模型、对接API。2025年它深度集成了DeepSeek全系列模型后，能处理文字生成、多语言翻译、逻辑推理等场景，让智能客服更准、风控更严、推荐更个性化。现在这个平台已经成了企业智能化转型的“技术底座”，灵活又安全。

3. Talon推理加速技术：让AI跑得更快还更便宜，连国际顶会都点赞

AI计算有时候又慢又贵，翼支付自主研发的Talon架构就是来解决这个问题的。它用了“异步并行”和“自适应草稿”这两个办法（不用懂具体啥意思，知道效果就行），让AI的计算速度比行业常规快6.52倍，成本却降到原来的1/6，性能还提升了50%以上。厉害的是，这个技术的论文被国际人工智能顶会AAAI 2026接收了，这相当于国际学术界认可了它的创新性。现在这个技术已经用在数字人客服、监管平台等场景，让AI应用更流畅、更省钱。

4. 智能体技术落地：帮助企业省人、提效、保安全，覆盖多个业务场景

翼支付把智能体技术用到了具体业务里，实实在在解决问题：

- 三思RPA：自动做客服、人力、财务等70多个场景的重复任务，让人工效率提升90%——比如以前10个人干的活，现在1个人加AI就搞定了；
- Nexus·AI办公助手：能智能问答、生成PPT、写公文，减少30%的重复工作，让员工少加班；
- 识链AI：毫秒级识别网络攻击，还能自动生成漏洞验证代码，在2025年安全测试中拿了第三名，把网络安全从“出事再补”变成“主动预防”。

这些应用都帮企业降了成本、提了效率，还更安全。

5. 翼支付AI成果亮眼，未来还要拓展更多AI能力

目前翼支付已经牵头2项、参与4项国家标准的编写，为国家AI生态建设出了力；加上Talon和之前Falcon技术的论文登顶会，说明它的AI技术已经到了国际水平。2025年它构建了从平台到基础设施再到业务应用的完整AI体系，未来还计划深化AI与支付生态的融合，拓展“多模态AI”（能处理文字、图片、语音等多种信息）和行业解决方案，帮更多行业实现智能化转型。

这样拆解下来，每个部分都通俗易懂，覆盖了新闻的核心内容，也符合用户要求的结构化和详实性。

核心内容总结

国家今年8月出台“AI+”行动意见，明确AI应用六大重点方向；中国电信翼支付借此东风，通过三大核心技术（Insight AI平台、Talon推理加速架构、智能体技术）实现AI在支付、客服、风控等场景的规模化落地，不仅降本增效还获国际认可（如论文登顶会），同时参与国家标准制定，未来将继续深化AI与支付生态融合，助力各行业智能化转型。

详细拆解解读

1. 国家“AI+”行动：给AI应用划了清晰路线图

今年8月发布的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》，相当于给全国AI发展定了“任务清单”——部署了“AI+科学技术”“AI+产业发展”“AI+消费提质”等6大重点行动。简单说，就是告诉企业：AI该往哪些领域使劲？比如科研用AI加速实验、产业用AI升级生产、消费端用AI提升体验等。这不仅明确了AI发展的总体目标和关键领域，也让翼支付这类企业有了清晰的发力方向，知道怎么把AI和自身业务结合。

2. Insight AI平台：像“AI工具箱”，帮助企业快速用上各种AI能力

翼支付的Insight AI平台是个“一站式AI服务超市”。企业想开发AI应用不用从头搭框架，直接用这个平台就行：它能集成DeepSeek、文心一言、通义千问等多种AI模型，还能做知识库构建、模型定制、API对接。2025年深度集成DeepSeek全系列模型后，能处理文字生成、多语言翻译、逻辑推理等场景，让智能客服更准、风控更严、个性化推荐更贴心。现在它已成企业智能化转型的“技术底座”，灵活又安全。

3. Talon推理加速技术：让AI跑得更快还更便宜，国际顶会都认可

AI计算常存在“又慢又贵”的问题，翼支付自主研发的Talon架构就是解决方案。它用了两个“黑科技”（不用懂细节，看效果）：异步并行执行和自适应混合草稿策略，让AI计算速度是行业常规的6.52倍，成本却降到原来的1/6，性能还提升50%以上。厉害的是，这项技术的论文被国际人工智能顶会AAAI 2026接收，相当于国际学术界盖章认可其创新性。目前已用在数字人客服、监管平台等场景，让AI应用更流畅、更省钱。

4. 智能体技术落地：帮企业省人、提效、保安全

翼支付把智能体技术用到具体业务里，解决实际问题：

- 三思RPA：自动完成客服、人力、财务等70多个场景的重复任务，人工效率提升90%（比如10人活1人+AI搞定）；
- Nexus • AI办公助手：能智能问答、生成PPT、写公文，减少30%重复工作，员工少加班；
- 识链AI：毫秒级识别网络攻击，还能自动生成漏洞验证代码，在2025年安全测试中拿第三名，让网络安全从“出事补漏”变“主动预防”。

这些应用实实在在帮企业省了钱、提了效。

5. 翼支付AI成果亮眼，未来还要拓展更多能力

目前翼支付牵头2项、参与4项国家标准编写，为国家AI生态出力；加上Talon和之前Falcon技术的论文登顶会，说明其AI技术达国际水平。2025年它已构建“平台+基础设施+业务应用”的完整AI体系，未来计划深化AI与支付生态融合，拓展“多模态AI”（能处理文字、图片、语音等）和行业解决方案，帮更多行业实现智能化转型。

每个部分都用大白话解释，覆盖新闻核心内容，既结构化又易懂。

数据筑基，支付赋能！中国电信翼支付2025年双轮科技力激活产业新生态

来源：<https://www.vicai.com/news/102974803.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:52

原文内容：

2025年，在“推动产业智能化、绿色化、融合化”发展导向下，中国电信翼支付紧扣“做强移动支付基础设施、打造央企产业数据运营平台”，积极响应国家关于发展新质生产力与提升产业链韧性的战略部署，构建起“数据科技+支付科技”双轮驱动的发展格局。以此为支撑，中国电信翼支付以“数据运营驱动的穿透式监管”为智能抓手，以“自主可控系统”为安全基石，以“支付科技”作为连接与赋能的关键纽带，着力打造安全、智能、高效的价值赋能平台，全面助推现代产业链实现智能化升级与可持续重塑。

强化智慧监管能力，以穿透式监管筑牢合规风控堤坝

面对日益复杂的经济环境与趋严的合规要求，实现全流程、可追溯的“穿透式监管”已成为行业强化治理、防范系统性风险的内在需求。中国电信翼支付深度应用数据科技能力，打造了以“穿透式监管”为核心理念的智慧产品体系——“御风”穿透式监管体系。该体系并非简单的数据可视化看板，而是构建了以“大数据+AI”为双引擎的智能监管系统，涵盖智能化穿透式监管平台、风控预警原子能力体系、AI智慧运营产品三大应用体系，旨在破解传统管理中存在的数据孤岛、关联隐蔽、响应滞后等痛点，能够自动追溯复杂股权架构下的资金流向、精准识别最终受益主体、实时捕捉隐蔽的异常交易模式。在服务大型集团企业及金融机构时，该体系已深度嵌入财资与合规管理，基于高性能、高可用的技术底座，实现对流动性风险、信用风险及操作风险的毫秒级监测与智能化预警，推动风险管理从“事后补救”向“事中干预”与“事前防范”演进，显著提升了企业的治理透明度与合规稳健性。

目前，“御风”穿透式监管体系已成功应用于中国长安汽车集团、中国兵器工业集团等十余家央国企，并入选国务院国资委“首批中央企业人工智能战略性高价值场景”，显著提升了企业的治理透明度、合规稳健性与风险防控效能。

打造“辰玑”国产化系统，夯实财司数智转型安全基座

智慧监管能力的有效落地，依赖于安全、可控、高性能的底层系统支撑。中国电信翼支付携手中国电信财务公司，自主研发并推出新一代财司数智金融系统——“辰玑”。该系统是响应金融基础设施自主可控战略的关键成果，“辰玑”系统实现了从底层芯片、操作系统、数据库到上层业务应用的100%全栈国产化，从根本上保障了技术供应链的安全与自主。系统采用云原生单元化分布式架构，继承了技术底座支撑10万TPS高并发支付、承载亿级用户流量的弹性能力，更实现了跨地域多活部署与灾难情况下的分钟级恢复，该系统支撑了海量高并发交易，实现了跨地域多活部署与灾难情况下的分钟级恢复，满足金融行业最高L6级的连续性要求。同时，“辰玑”将智能风控内化为核心功能，提供了集多元化资金管理、场景化金融服务、精细化风险管控与智能化服务于一体的完整解决方案，助力财务公司超越传统结算职能，转型为集团的价值创造中心与战略金融智库，为产业金融的数智化转型树立了安全可信的标杆。

深化支付科技场景融合，赋能千行百业高效运营

在筑牢数据安全与合规基座的同时，中国电信翼支付将成熟、稳定、高效的支付科技能力，作为连接与赋能实体产业的关键纽带，精准融入关键业务场景。在零售领域，“云值守”解决方案融合AI与物联网技术，助力传统门店实现24小时智能运营，有效降低人力成本并激活夜间消费新动能。在智慧停车领域，通过提供聚合支付与无感支付能力，显著提升了车场通行效率与车主体验。面对长远的网络安全挑战，前瞻性布局的“抗量子+国密”双轨制安全方案，为支付链路构建了面向未来的防御屏障。为服务高水平对外开放，翼支付

通过上线国际版APP、广泛兼容境外电子钱包，切实提升了外籍人士在华的支付便利性。

回顾2025年，中国电信翼支付通过构建以“御风”体系为核心的智慧监管能力、筑牢以“辰玑”系统为代表的国产化基座，以及推动支付科技在多元场景的深度融合，系统性地展现出其在驱动产业转型的科技实力与生态价值。未来，中国电信翼支付将继续深化数据科技战略，与产业伙伴开放协同，持续拓展技术应用边界，为推动现代产业链升级与经济高质量发展注入更坚实、可持续的科技新动能。

AI解读：

核心内容总结

2025年，中国电信翼支付响应国家战略，以“数据科技+支付科技”双轮驱动，推出三大核心举措：一是打造“御风”穿透式监管体系，解决企业合规风控痛点；二是自主研发“辰玑”全栈国产化系统，筑牢安全底座；三是将支付科技融入零售、停车等多元场景。目前已服务十余家央国企，入选国资委AI高价值场景，未来将持续拓展技术边界，助力产业链升级与经济高质量发展。

详细拆解解读

1. 双轮驱动：用数据和支付科技当“引擎”，赋能产业链升级

翼支付的核心打法是“数据科技+支付科技”两条腿走路。简单说，数据科技负责“看透”问题（比如企业资金流向、风险点），支付科技负责“连接”各方（比如把支付能力嵌入各种场景）。这两个引擎支撑起三个关键抓手：

- 用穿透式监管帮企业合规；
- 用自主可控系统保障安全；
- 用支付科技当纽带，把技术能力输送到各行各业。

最终目标是让产业链变得更智能、更抗风险、更可持续。

2. “御风”体系：让监管从“事后救火”变“提前预警”

传统企业监管常遇到三个麻烦：数据不互通（各部门数据像孤岛）、风险藏得深（复杂股权下的资金流向看不清）、反应太慢（出了事才发现）。翼支付的“御风”体系就是来解决这些问题的。

它不是简单的报表工具，而是用“大数据+AI”当发动机：

- 能穿透复杂股权：比如某笔钱经过多层公司流转，它能追到最终是谁受益；

- 能实时抓异常：发现隐蔽的可疑交易，毫秒级就发出警报；
- 能提前防风险：把监管从“出事再补”变成“事中干预、事前预防”。

目前这套体系已经用在长安汽车、兵器工业等十余家央国企，帮它们提升了合规性和透明度。

3. “辰玑”系统：100%国产化的“安全底座”，扛得住金融级压力

要让监管和支付稳定运行，得有个靠谱的底层系统。翼支付的“辰玑”系统就是这样的底座，而且从芯片到应用全是国产技术（不怕被卡脖子）。

它的厉害之处：

- 扛得住大流量：能支撑每秒10万笔交易（相当于同时有10万人付款）；
- 不会轻易宕机：跨地域部署，就算某个地方出故障，分钟内就能恢复，满足金融行业最高级别的“不间断服务”要求；
- 功能全：不仅能算账，还能帮企业管资金、做金融服务、控风险，让财务部门从“记账的”变成“创造价值的”。

4. 支付科技深入场景：从门店到停车，再到跨境支付

翼支付把支付能力嵌入了很多日常场景：

- 零售：“云值守”门店用AI和物联网管着，24小时营业，不用店员也能卖东西，省人力还能赚夜间生意；
- 停车：无感支付，开车进出场不用扫码，直接扣费，通行速度快多了；
- 安全：提前布局“抗量子+国密”技术，就算未来量子计算机出来，也能保护支付安全；
- 跨境：推出国际版APP，外国人能用自己的钱包在中国付款，方便跨境消费。

5. 落地成效与未来：助力央国企合规，持续拓展技术边界

目前翼支付的成果已经得到认可：“御风”体系入选国务院国资委“首批中央企业人工智能战略性高价值场景”，服务的央国企合规性和风险防控能力都显著提升。

未来，翼支付计划继续深化数据科技，和更多产业伙伴合作，把技术用在更多地方，比如帮更多企业升级产业链，推动经济高质量发展。

这套组合拳下来，翼支付不再只是个支付工具，而是变成了能帮助企业解决实际问题的“科技助手”——既管安全合规，又提效率，还能赋能业务增长。

德铁买中国大巴德国财长这么说，中企如何“迎难而上”

来源：<https://www.yicai.com/news/102974611.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:53

原文内容：

近日，德国联邦铁路公司（下称“德铁”）与比亚迪签署200辆纯电动大巴框架协议。据报道，这200辆纯电巴士将在比亚迪位于匈牙利的工厂生产，而德铁这次选择比亚迪的原因是价格实惠，同时推动德国公共交通的绿色转型以及落实碳减排目标。

德铁宣布这笔交易之际，恰逢欧盟松绑“燃油车禁令”。德国副总理兼财政部长克林拜尔在接受媒体采访时表示，未来出行的趋势是电动化，“我在北京和上海亲眼看见了他们取得的巨大进步，部分原因是政府大力推动了这一转型。我们的汽车制造商还有很长的路要追赶。”但同时，他还称希望（德铁）在采购时能展现出“健康的爱国主义”，多考虑德国和欧洲品牌。克林拜尔的此番言论引发争议，也进一步引起外资对投资德国的担忧。

普华永道德国税务部合伙人寿舒宁近日在上海接受第一财经记者采访时回顾了近年来中德经贸合作的行业变化。在她看来，在全球化的背景下，企业间的合作共赢是大势所趋。尽管德国经济整体表现不如从前，但还没有打消包括中企在内的外资对德国市场的兴趣。

“不再是‘捡漏’，也不再是为出海而出海”

“疫情以来，德国经济发展整体表现的确不如之前，而且不仅仅是德国，整个欧盟也是如此。第三季度德国经济增速相较第二季度基本上零增长，而且德国经济目前尚未迎来触底反弹或实现反转的拐点，目前德国各界正反思是否需要调整经济结构，以及如何在原有基础上探寻转型路径。”寿舒宁说道。

此前德国经济已连续两年呈下滑态势。12月中旬，德国多家经济研究机构分别发布的冬季预测报告显示，受对美国出口明显下滑等因素影响，2025年德国经济预计仅增长0.1%，较秋季预测的0.2%增幅再度下调。

“对于外国投资者而言，投资德国并非追求短期内的高回报，主要还是出于产业链的需要，以及与欧盟市场的天然连接。”寿舒宁说道。德国联邦外贸与投资署的数据显示，2024

年全年共有1724个外国投资项目落户德国，同比微降2%。

“相对于其他国家，德国政府也在思考，如何从经济上来吸引更多的外资。”据寿舒宁介绍，去年德国推出《增长机会法案》，旨在通过各种税收优惠和结构性改革，帮助在德国的企业继续投资研发与促进经济增长。

寿舒宁从税务角度分析道，德国隶属于高税收国家。根据2025年7月德国公布的《德国促进经济区位的税收即时投资计划法》，德国政府计划自2028年1月1日起至2032年1月1日，将现行15%的企业所得税率逐年降低1%，至2032年及以后降至10%。此外，在固定资产方面还有加速折旧的优待等。

德国联邦统计局最新公布的数据显示，今年前三季度，德中双边贸易总额达1859亿欧元，同比增长0.6%，中国再次成为德国最大贸易伙伴。2024年中国对德投资项目数量为199个，与2023年基本持平，位列外国对德投资项目数量第三位。

对于近些年来中国企业对德国市场的投资，寿舒宁表示，新能源汽车的上下游相关产业、数字化等都是热门赛道。她还观察到，之前中企对德国制造业的投资多通过并购以期获得领先的技术，同时打开欧洲市场，而现在更多是绿地投资，即跨国企业在投资目的地设立子公司，“并购的高峰出现在2015~2018年，此后开始下降。绿地投资取而代之”。期间中企在德最具代表性的投资项目，便是中国电池巨头宁德时代在图林根州阿恩施塔特的建厂投资。

对于这一变化，寿舒宁认为，这恰恰是中国企业近些年来经过更多理性思考后再出海的体现，“不再是‘捡漏’，也不再是为出海而出海”。

德国中国商会的一份调查显示，中企当前在德关注的重点领域包括：数字化（51%）、能源（48%）和电动汽车（35%）等。寿舒宁也表示，无论是数字化、电池技术，或者汽车产业，彼此的投资路径不一样，关注的侧重点也不一样，比如中国的新能源汽车在德更多以销售为主。但就绿地投资而言，她强调，工厂或者门店的选址、如何享受到当地政府的补贴，以及能否在当地找到足够且合适的劳动力，对中国企业而言都是挑战。

如何翻越“三座大山”

寿舒宁还告诉第一财经记者，近年来德国政府及欧洲频繁谈及的“去风险化”对于中企投资的确带来了不确定性与压力，“对于赴欧洲投资的中企而言，一直存在‘三座大山’：外资审查、补贴审查和反垄断。此外，还有对数据保护的审查也是对中资企业的重大挑战。”

此前，德国联邦内阁通过《外商投资条例》第17次修正案，加强对外资收购德国安全相关企业的审查，将外国直接投资审查门槛由当前的25%降至20%，但在特定行业，如军事、加密技术等，当外资收购10%或以上股权时将面临审查。

随着德国政府的审查趋于严格，使得一些交易面临较长的审批周期，从而导致有些投资被耽搁。寿舒宁也表示，其实欧盟一些新生效的法规表述较为模糊，会给企业带来不确定性和无可依赖性，因此，建议在欧中企可以多通过欧盟中国商会等平台，与欧盟立法机构多沟通、多发声。当然，从投资结构来说，她表示，未来也可考虑通过授权或者建立合资企业的方式，来获得在欧洲更好的发展。

德国企业界则一再发声强调中国市场的重要性。去年以来，德国企业“东迁”趋势尤为显著：大众集团将研发中心迁至合肥，奔驰与华为共建智能驾驶实验室，宝马投入300亿欧元开发慕尼黑之外的第二研发中心等。德国经济研究所发布报告称，德国经济高度依赖中国，且“明显的结构性去风险趋势并未显现”。

寿舒宁也表示，对于德国企业而言，中国市场是不可放弃的，当前更多聚焦“在中国，为中国”，通过加大本土研发来匹配中国市场的需求，“德国企业始终认为，一旦离开了中国市场就没有机会了。”

智见未来，创领视界 大华股份第五届创新大会正式启动

来源: <https://www.yicai.com/news/102974676.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:54

原文内容:

12月25日，大华股份“创诞节”暨第五届创新大会于杭州、成都、西安三地同步启幕，本届大会以“智见未来，创领视界”为主题，构建起技术创新与产业实践深度交融的对话平台。

作为大华股份技术创新生态的重要IP，创新大会每两年举办一届，始终秉承“激活研发内生动力，孵化面向未来的价值技术”的核心目标，深度构建“全员创新、全域协同、全链转化”的创新生态体系。不仅为大华巩固技术创新能力、提升全球品牌影响力注入持续动能，更以技术革新驱动行业高质量发展，为科技进步贡献智造力量，在创新与实践的碰撞中，用创新点燃世界。

两大赛事双轨并行 以赛促创，构建创新“竞技场”

第五届创新大会设置企业与高校双赛道，全面升级赛制管理体系，实现文化、技术与能力的深度耦合，覆盖从技术构想、专利申请到成果转化的全周期培育，促进产学研合作，形成创新生态圈。本届创新大会秉承“激发研发人员创新意识，寻找对公司未来业务有价值的技术”的宗旨，持续营造研发“全员创新”的氛围，以市场化导向加速创新价值兑现，特设万元重磅奖励池与全流程资源赋能，助力每一个优质创新项目从蓝图走向现实。

企业赛道聚焦核心业务场景痛点，以“技术攻坚+成果转化”为双核心，整合内部研发资源与产业落地渠道，为员工创新构想提供从实验室到市场的全链路支持，加速前沿技术向产品竞争力、市场影响力的高效转化。初赛报名时间为2025年12月25日-2026年2月28日。

高校赛道面向全国高校在校大学生，以“产学研协同育人”为核心目标，搭建校园创新智慧与产业实际需求的精准对接桥梁。通过赛事赋能，挖掘青年群体的创新潜能，培育兼具技术素养与产业思维的复合型人才，为科技创新生态注入源源不断的新生动能。高校赛道报名将在2026年4月启动。

成果沉淀 创新驱动产业变革的实践样本

历经多届深耕，大华股份创新大会已累计征集创新项目超2000个，诞生特等奖2项、一等奖4项、二等奖14项、三等奖26项，形成核心专利突破超120项，成果转化技术成果40余项。这些创新技术已深度融入大华核心产品线，实现规模化市场应用。

逆光猎影技术深度应用于大华球机“熠臻”系列，攻克极端暗环境下强光干扰监测的行业难题，实现复杂场景的画质革新，显著提升数据质量，为道路安全隐患预警、交通流量智能研判等场景提供核心技术支撑。

旋风离心除尘技术落地于大华智能自清洁相机产品，通过独创风道设计，从源头隔绝高粉尘、高污染场景的尘污附着，降低设备维护成本，保障恶劣环境下的稳定运行。

智能小天助手搭载于大华天问大模型行业一体机，以精准语义分析与意图理解能力，构建人机智能交互新范式，赋能行业高效协同。

校企协同：激活新生代创新势能

2024年，第四届创新大会首创“大华杯”技术创新大赛，将赛事创新版图从企业内部延伸至高校领域，吸引47所全国高校近300名学子踊跃参与。“以赛促创”的创新模式将在本届创新大会延续，深入挖掘高校新生力量的创新潜力，搭建产学研一体化的人才培养桥梁，

继续为科技创新人才培育提供可复制、可推广的实践样本。

AI解读：

核心内容总结

12月25日，大华股份在杭州、成都、西安三地开了第五届创新大会（主题“智见未来，创领视界”），这是它每两年一次的技术创新“大聚会”。大会主要做三件事：一是内部员工和全国高校学生双赛道比创新；二是把好想法从实验室变成产品（往届已转化40多项技术，申请120+专利）；三是和高校合作培养懂技术又懂产业的人才。简单说，就是大华通过“以赛促创”，既给自己找新技术，也给行业补短板，还为未来储备创新力量。

详细拆解解读

1. 创新大会到底是啥？——大华内部+外部的“创新竞技场”

你可以把它理解成大华给自己和高校搭的“技术比武台”，核心目标是让所有人都愿意搞创新：内部员工要解决实际业务难题，外部高校学生要把校园里的创意对接产业需求。大会不是走形式，而是从“想法萌芽→申请专利→做成产品”全流程帮你落地，还给钱给资源（比如万元奖励池），就是要让好点子不只是纸上谈兵。

它每两年办一次，已经成了大华的“技术IP”——既能让自己的研发能力越来越强，也能靠这些创新技术提升品牌影响力，甚至推动整个行业进步（比如解决监控行业里的暗环境看不清、粉尘多容易坏等老问题）。

2. 双赛道并行：员工攻坚业务痛点，学生献策未来技术

这次大会分两条赛道，相当于“内部练兵”加“外部引智”：

- 企业赛道（员工专属）：聚焦大华自己业务里的“老大难”问题（比如监控画面不清楚、设备维护贵），员工只要有创新想法，公司就给从实验室到市场的全链路支持（比如帮你找研发资源、对接客户渠道），让技术快速变成能卖的产品。报名时间是2025年12月25日到2026年2月28日。
- 高校赛道（大学生专属）：面向全国在校大学生，主要是让学生的创意对接大华的产业需求（比如怎么让AI监控更智能）。通过比赛挖掘年轻人的潜力，培养既懂技术又懂行业的“复合型人才”。报名要等2026年4月才启动。

两条赛道都有重磅奖励和资源，就是为了让无论是员工还是学生，都愿意把真本事拿出来。

3. 往届成果真落地：40多项技术进产品，解决行业痛点

别以为这是“花架子”，往届大会已经实打实做出了很多有用的东西：

- 逆光猎影技术：用在大华的“熠臻”系列球机上，解决了监控行业的老难题——比如晚上路边监控遇到对面车灯晃眼，画面就糊成一团。现在这个技术能让暗环境下的强光干扰消失，监控画面清晰，直接帮道路安全预警、交通流量分析更准确。
- 旋风离心除尘技术：装在自清洁相机里，通过特殊风道设计，让高粉尘（比如煤矿、工地）环境下的相机不沾灰，不用经常派人去擦，既降低维护成本，又保证设备稳定工作。
- 智能小天助手：搭在大华的天问大模型一体机上，能精准理解人的话（比如你说“查昨天下午3点的园区异常”，它能立刻反应），让行业里的人和机器交互更方便，提高工作效率。

往届累计收了2000多个创新项目，转化成40多项实用技术，还申请了120多项核心专利——这些技术都已经用在大华的主力产品里，卖向市场赚钱了。

4. 校企协同：从“内部创新”到“校园挖宝”，抢人才也抢未来

大华从第四届大会开始，就把创新的“触角”伸到了高校。去年的“大华杯”吸引了47所高校近300名学生参赛，今年继续这么干。为啥？一是大学生想法多、敢创新，能给大华带来新鲜思路；二是通过比赛，能提前锁定懂技术又懂产业需求的“好苗子”（相当于提前招聘储备人才）；三是和高校一起培养复合型人才，给整个行业输送新鲜血液。

简单说，这是个“双赢”：学生有机会把自己的创意变成实际产品，大华能拿到年轻一代的创新成果和未来的技术人才。

5. “以赛促创”的背后：大华的算盘——靠创新稳住行业地位

大华是做安防监控的龙头企业之一，但行业竞争越来越激烈，必须靠技术创新才能保持优势。这个创新大会就是它的“技术发动机”：

- 内部赛道让员工主动解决业务痛点，直接提升产品竞争力；
- 外部赛道对接高校资源，既拿创意又拿人才；
- 成果转化直接落地到产品，变成真金白银的收入。

所以，这个大会不是“作秀”，而是大华用创新驱动增长的“实招”——毕竟，在科技行业，谁能持续拿出别人没有的技术，谁就能站得更稳。

一句话总结

大华的创新大会，本质是一场“全民参与的技术创业大赛”，既解决当下问题，又布局未来人才和技术，最终目的是靠创新让自己和行业一起变得更好。普通人看懂这个，就知道大华为啥能在安防行业一直领先——因为它把“创新”从口号变成了可落地、能赚钱的实际行动。

新版外商投资目录来了，哪些变化值得关注

来源: <https://www.yicai.com/news/102974558.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:56

原文内容:

国家发展改革委、商务部全文发布《鼓励外商投资产业目录（2025年版）》（以下简称《鼓励目录》），自2026年2月1日起施行，2022年版鼓励目录同时废止。

《鼓励目录》是我国重要的外商投资促进政策，也是重要的外资产业和区域政策。修订出台新版《鼓励目录》，是更大力度吸引和利用外资的重要举措。

国家发改委表示，本次修订总的考虑是，引导更多外资投向先进制造业、现代服务业、高新技术、节能环保等领域，以及中西部和东北地区。

中国宏观经济研究院对外经济研究所发达经济体研究室副主任、研究员原倩分析，当前，新一轮科技革命和产业变革加速突破，经济全球化的历史潮流不可阻挡，修订扩大《鼓励目录》有效回应外资企业关切，优化对外商投资的方向性引导，是新形势下我国扩大开放的主动布局。外资企业将在中国更加繁荣开放的大市场中，深化与本土企业的产业链供应链务实合作，实现互利共赢、共同发展。

主要有三大变化

新版《鼓励目录》总条目共1679条，与2022年版相比净增加205条、修改303条。其中，全国鼓励外商投资产业目录（以下简称全国目录）共619条，增加100条、修改131条；中西部等地区外商投资优势产业目录（以下简称地区目录）共1060条，增加105条、修改172条。

原倩表示，修订扩大《鼓励目录》释放扩大高水平对外开放积极信号，也将助力产业结构升级和提质增效。当前，世界各国对吸引外商投资的竞争日趋激烈，与此同时一些国家出台针对外商投资的保护措施和限制政策，对现有国际投资合作秩序带来明显挑战。在此背景下，修订扩大《鼓励目录》向世界发出明确信号，我国开放的大门只会越开越大。

“这一举措有利于更好应对外部不利因素影响，以中国自身发展的确定性应对外部环境的不确定性，用中国开放的稳定性为世界经济注入宝贵发展新动能，为全球投资者提供清晰、稳定、透明的投资预期。”原倩说。

国家发改委介绍，新版《鼓励目录》主要变化有：一是鼓励引导外商投资先进制造业。全国目录新增或扩展终端产品、零部件、原材料等领域有关条目，提升产业链供应链发展水平。

二是鼓励引导外商投资现代服务业。全国目录新增或扩展商务服务、技术服务、科学研究、服务消费等领域有关条目，促进服务业高质量发展。

三是鼓励引导外商投资中西部地区、东北地区和海南省。结合各地资源禀赋、特色和优势 and 产业发展实际，扩大地区目录鼓励范围。

商务部有关负责人介绍，加力引导外资更多投向中西部、东北等地区。结合各地资源禀赋和产业优势，因地制宜进一步增加了地区条目。如辽宁省新增邮轮旅游产品经营服务，黑龙江省新增冰雪装备研发制造，河南省新增高端智能化起重工程机械及零部件研发生产，海南省新增海洋环境治理、生态修复及生态示范工程建设，重庆市新增适用于丘陵山区的中小型农机研发制造，贵州省新增算力基础软硬件研发生产，青海省新增风力发电场运营等。

助力产业结构升级

近年来，我国稳步推进规则、规制、管理、标准等制度型开放，全面取消制造业领域外资准入限制措施，推动电信、互联网、教育、文化、医疗等领域有序扩大开放，便利中外人员往来，为跨国公司来华投资营造可预期的制度环境和高水平的服务保障体系。

当前，新一轮科技革命和产业变革加速演进，新技术新业态新模式层出不穷，主要经济体围绕科技和产业前沿展开竞争与合作，我国经济基础稳、优势多、韧性强的特点为深化国际投资合作创造了广阔空间。

原倩表示，从供给侧看，修订扩大《鼓励目录》有利于将新技术、新业态、新模式纳入鼓励范围，吸引全球创新要素，通过深化国际投资合作，实现中外企业优势互补。从需求侧看，修订扩大《鼓励目录》有利于引导外资企业更好满足我国不断升级的医疗健康、养老服务需求，改善民生福祉、进一步扩大内需。

外商投资是推动我国科技创新和技术进步的积极力量。过去10年，在华规模以上外资工业企业研发投入和有效发明专利数大幅增长。目前，我国正加快推进绿色化、数字化、智能化转型。《鼓励目录》继续将科技创新领域作为引导外商投资的重点方向，加大对先进制

造、高新技术、研发等领域鼓励力度，如围绕装备制造等终端产品、关键零部件、重要原材料等领域进行支持，助力新质生产力发展。

我国是全球第二大消费市场，蕴含着巨大投资和消费潜力，更好满足人民群众消费需求需要更多优质供给。原倩表示，外商投资能够从供需两侧协同发力，在激发和满足国内消费潜力方面发挥更加积极的作用。《鼓励目录》引导外资投向有关特色消费、商务服务等领域，有助于引入先进商业模式，提升消费便利度，相关外资企业的引入可以提供更多优质商品与服务供给，满足并催生多元化、高品质消费需求。

国家发改委称，下一步，将会同有关部门加强指导和协调，抓好政策措施落实工作。同时，将多措并举为外商来华投资营造市场化、法治化、国际化一流营商环境，让更多跨国公司更好分享中国发展机遇。发挥重大外资项目工作专班作用，开辟绿色通道压茬推进前八批项目建设。加快推出新一批重大外资项目，统筹协调解决项目涉及国家层面的用地、用海、环评、能耗等问题，进一步发挥重大外资项目示范带动作用。

AI 解读：

核心内容总结

新版《鼓励外商投资产业目录（2025年版）》将于2026年2月1日实施，比2022版多了205条鼓励条目（总1679条），重点引导外资投向先进制造业、现代服务业，以及中西部、东北和海南等地区。这是我国主动扩大开放的举措，既为外资提供清晰的投资方向，也助力国内产业升级，用自身开放的稳定性应对外部不确定性，给全球经济注入信心。

一、新版目录到底变了啥？条目更多，覆盖更广

新版目录的最大特点是“扩容”和“优化”：

- 总条目增加：从旧版的1474条涨到1679条，净增205条，还修改了303条。
- 全国和地区目录双扩容：全国通用目录（619条）增100条，主要针对全国性的产业；中西部东北等地区目录（1060条）增105条，结合各地特色加了很多新领域。

比如辽宁新增“邮轮旅游经营”、黑龙江加“冰雪装备研发”、河南搞“智能起重机生产”、海南做“海洋环境治理”、贵州搞“算力软硬件研发”——都是因地制宜，让外资能结合当地优势投钱。

二、为啥要修订？应对外部变化，主动打开大门

这次修订不是随便改的，是针对当前形势的“主动布局”：

- 外部竞争变激烈：现在各国都在抢外资，有些国家还对外资设限制，打乱了原来的投资秩序。我们扩大鼓励目录，就是告诉世界“中国开放的门只会更大”。

- 用确定性应对不确定：外面环境乱，但中国经济稳、韧性强。通过明确鼓励方向，给外资一个“定心丸”——来中国投资，规则清晰、预期稳定，不用怕政策变。
- 跟上科技革命：现在新技术（比如AI、新能源）发展快，我们把这些新领域纳入鼓励范围，吸引全球的创新资源进来，和中国企业一起搞合作。

三、鼓励外资往哪投？三个重点方向看清楚

新版目录把外资引导到三个关键领域：

1. 先进制造业：比如新增汽车、电子设备的核心零件，高端原材料（像芯片材料、特种钢）等条目。简单说，就是让外资来补我们产业链的短板，让上下游更完整。 2. 现代服务业：比如商务咨询、技术服务、科研机构、高端消费服务（像医疗健康、养老）。比如外资可以来开研发中心，或者做企业管理咨询，帮我们服务业提质。 3. 中西部、东北和海南：结合各地特色，让外资去这些地方发挥优势。比如重庆搞“丘陵山区小型农机”（因为重庆多山，需要小农机），青海搞“风力发电运营”（青海风多）——既带动当地发展，又让外资找到新机会。

四、对中国和世界有啥好处？双赢局面很明显

这个政策不是只对中国好，是互利共赢：

- 对中国：①产业升级：外资带来新技术、新模式，比如先进制造的技术能帮我们企业提升；②满足内需：引导外资投医疗、养老，解决老百姓的需求；③科技创新：过去10年外资企业研发投入涨了很多，未来会更多。
- 对世界：中国是大市场，开放稳定的投资环境给全球经济注入“稳定剂”。比如外资企业能在中国赚到钱，同时也带动全球供应链的稳定。

专家原倩说的“用中国开放的稳定性给世界经济注入动能”，翻译成成人话就是：我们不变卦，让全球投资者放心来，一起把蛋糕做大。

五、接下来咋干？保障政策落地，让外资来得放心

政策出来了，关键是落实：

- 优化营商环境：继续推进制度型开放（比如取消制造业外资限制，让外资更容易进来），保障中外人员往来，让外资企业办事方便。
- 推进重大项目：成立“重大外资项目专班”，专门解决外资项目的用地、用海、环评等问题，开辟绿色通道，让项目快点落地。
- 稳定预期：通过持续开放，让外资知道“中国政策不会变”，愿意长期投资。

总的来说，新版鼓励目录就是给外资发了一张“邀请函”——告诉他们“来中国，有方向、有保障、有钱赚”，同时也帮中国产业升级，给世界经济添动力。这是一次主动扩大开放的重要举措，双赢的事，何乐而不为？

核心内容总结

新版《鼓励外商投资产业目录（2025年版）》将于2026年2月实施，相比2022版净增205条条目，重点引导外资投向先进制造业、现代服务业、中西部/东北/海南三大领域。这是我国主动扩大开放的举措，既应对外部竞争与不确定性，也助力国内产业升级，给全球投资者提供稳定预期，实现互利共赢。

一、新版目录到底变了啥？条目更多，覆盖更广

新版目录总条目达1679条，核心变化是“扩容+优化”：

- 全国目录：619条（增100条），聚焦先进制造、现代服务等全国性产业；
- 地区目录：1060条（增105条），结合各地特色新增领域——比如辽宁搞邮轮旅游、黑龙江做冰雪装备、河南生产智能起重机、贵州研发算力软硬件、青海运营风电等，都是“因地制宜”的精准鼓励。

简单说：外资能投的领域更多了，而且更贴合中国实际需求。

二、为啥要修订？应对外部变化，主动打开大门

这次修订是“形势所迫+主动布局”：

- 外部竞争激烈：全球都在抢外资，有些国家还对外资设限制。我们扩大目录，就是明确告诉世界：“中国开放的门只会越开越大”；
- 用确定性抗不确定性：外面环境乱，但中国经济稳。通过清晰的鼓励方向，给外资吃“定心丸”——来中国投资，规则透明、政策稳定；
- 跟上科技革命：现在AI、新能源等新技术爆发，把这些新领域纳入鼓励范围，吸引全球创新资源进来合作。

三、鼓励外资往哪投？三个重点方向一看就懂

目录把外资引到三个关键赛道：

1. 先进制造业：补产业链短板——比如新增芯片材料、汽车核心零件、高端装备等条目，让外资帮我们上下游做完整；
2. 现代服务业：提质增效——比如商务咨询、研发服务、医疗养老等，外资可以来开研发中心或高端服务机构；
3. 中西部/东北/海南：挖掘区域潜力——比如重庆搞丘陵小农机、海南做海洋治理、青海搞风电，既带动当地发展，又

让外资找到新机会。

四、对中国和世界有啥好处？双赢局面很实在

这个政策是互利共赢：

- 对中国：①产业升级：外资带来新技术，帮我们企业提升；②满足内需：引导外资投医疗、养老，解决老百姓痛点；③科技创新：过去10年外资研发投入翻倍，未来会更多；
- 对世界：中国大市场+稳定开放，给全球经济注入“稳定剂”——外资能赚钱，也带动全球供应链稳定。专家说“用中国开放的稳定性给世界注动能”，就是这个意思。

五、接下来咋干？保障落地，让外资来得放心

政策关键在执行：

- 优化营商环境：继续取消外资限制（比如制造业已全放开），简化办事流程，让外资“进门容易”；
- 推进重大项目：成立专班解决外资项目的用地、环评等问题，开辟绿色通道；
- 稳定预期：持续开放，让外资知道“中国政策不变”，愿意长期扎根。

总之，新版目录就是给外资发“邀请函”——来中国，有方向、有保障、有钱赚，同时帮中国升级、给世界稳预期，是一次双赢的主动开放。（全文完）



推动高端车用光源芯片国产替代，这一项目上海临港开工

来源：<https://www.yicai.com/news/102974555.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:57

原文内容：

12月25日，入选上海市重大工程项目的“数字光源芯片先进封测基地项目”在临港新片区正式动工。

该项目由晶合光电全资子公司上海智汇芯晖微电子有限公司投资建设，首期投资3亿元，聚焦Micro-LED光显一体车用光源芯片领域，将有力推动高端车用光源芯片的国产替代进程。项目总占地35亩，预计2027年上半年竣工，建成后将形成年产120万颗Micro-LED光源芯片及60万套车灯模组的产能。

“数字光源芯片先进封测基地项目”致力于突破国际新技术Micro-LED光显一体车用光源芯片的研发制造瓶颈，直指由国外厂商垄断的汽车主光源芯片供应链关键环节。项目重点攻坚CMOS数模驱动、异质集成、高精度键合等先进技术和封测工艺，构建从芯片到模组的一体化量产能力。科技成果经上海市技术交易所组织的专家评审，被评价为“国内领先、国际先进”，并形成完整自主知识产权体系。

晶合光电董事长余涛表示，临港新基地的开工是公司打通Micro-LED芯片全产业链、迈向高端光源制造的里程碑式一步。面对行业“缺芯少芯”的痛点，公司将以该基地为核心，持续加大研发投入，深化与高校、产业链伙伴及金融机构的产学研协同创新，全力攻克前沿技术，致力于将其打造为国际一流的先进封测基地，为中国汽车电子产业的安全升级与自主可控提供坚实支撑。

该基地的建成不仅将实现高端车用光源芯片的国产化替代，降低本土智能汽车产业的供应链风险，更将通过打造“芯片设计-封测智造-量产应用”协同的产业生态，吸引上下游企业集聚，助力临港乃至上海巩固在下一代显示照明产业高质量发展中的创新引领地位，为中国智能汽车产业提供真正自主可控的“中国芯”光源解决方案。

AI 解读：

核心内容总结

12月25日，晶合光电子公司在上海临港开工建设“数字光源芯片先进封测基地”，这是上海重大工程项目，专门生产汽车用的高端Micro-LED光源芯片。项目首期投3亿元，2027年上半年完工，年产120万颗芯片+60万套车灯模组。它瞄准国外垄断的汽车主光源芯片领域，突破技术瓶颈实现国产替代，还能解决汽车行业“缺芯”痛点，保障供应链安全，带动临港和上海形成产业集群，给中国智能汽车提供自主可控的“中国芯”光源方案。

详细拆解解读

1. 这个基地到底做啥？瞄准汽车里的“高端灯泡大脑”

你以为汽车车灯只是“照亮路”？现在智能汽车的车灯早升级了：不仅能随转向变光、自动调节亮度，还能像“信号灯”一样和其他车/行人互动（比如刹车时亮特殊警示光）。这些功能全靠车灯里的光源芯片——相当于“灯泡的大脑”。但目前，这种高端车用光源芯片几乎被国外公司垄断（比如德国、日本的厂商），我们要么花高价买，要么遇到断供风险。这个基地就是专门生产这种芯片的，主打Micro-LED光显一体技术：比普通LED芯片更小、更亮、反应更快，还能把“照明”和“显示”功能集成在一块芯片上，正好匹配智能汽车的需求。

2. 技术够硬吗？专家认证“国内领先、国际先进”

别担心技术不行！这个项目的成果经过上海专家评审，被评为“国内领先、国际先进”，而且有全套自己的知识产权（别人抄不了）。它重点攻3个关键技术：

- CMOS数模驱动：芯片的“指挥中心”，能精准控制每一颗LED的亮度和颜色，让车灯实现智能变光；

- 异质集成：把不同材料的芯片像搭积木一样粘在一起，让芯片更高效、更省电；

-

- 高精度键合：把芯片和其他零件精准对接，误差比头发丝还细（不然车灯功能会失灵）。

这些技术突破后，就能从“芯片设计”到“车灯模组”一条龙量产，不用再依赖国外技术。

3. 为啥建在临港？这步棋能带动整个产业集群

临港是上海重点打造的“高端产业高地”，政策、资源都倾斜。这个基地建成后，会像“磁铁”一样吸引上下游企业：比如芯片设计公司、车灯制造商、材料供应商都会过来扎堆，形成“芯片设计→封测→量产应用”的完整生态链。对上海来说，这能巩固它在“下一代显示照明产业”的领先地位；对临港来说，能变成这个领域的创新中心，带动就业和经济增长。

4. 能解决汽车“缺芯”痛点吗？供应链安全有救了

现在汽车行业最头疼的就是“缺芯”——尤其是高端芯片，国外一断供，车企就得停产。这个基地建成后，就能自己生产高端车用光源芯片，直接替代国外产品：

- 降低风险：本土智能汽车企业不用再怕国外断供；

- 降成本：国产芯片价格肯定比进口便宜；

- 自主可控：从设计到生产全是自己人干，不用看别人脸色。

简单说，就是给中国智能汽车装上“中国芯”的眼睛，让汽车电子产业更安全。

5. 企业下一步咋干？要做国际一流基地

晶合光电董事长说，这个基地是公司打通Micro-LED全产业链的“里程碑”。接下来他们会：

- 砸钱研发：持续投钱搞新技术；

- 产学研合作：和大学、产业链伙伴（比如车企）、银行合作，一起攻克难题；

- 建一流基地：目标是把这个基地做成国际顶尖的封测基地，帮中国汽车电子产业升级。

总的来说，这个基地不仅能解决“卡脖子”问题，还能带动整个产业发展，给中国智能汽车装上“自主可控的眼睛”——以后我们的车，连车灯芯片都是自己的了！

年终盘点 | 2025年家电出口跌宕起伏，中国品牌出海本土化突破

来源: <https://www.yicai.com/news/102974496.html>

创建时间: 2025-12-26 10:37:58

原文内容:

即将过去的2025年，家电出口呈现近年少有的跌宕起伏。面对关税的频繁变动，中国企业想方设法降低冲击的影响，在海外本土化方面持续突围。虽经历风雨，中国作为全球家电制造和出口大国的地位未改，中国品牌扬帆出海、全球突破趋势不变。

兜兜转转，中国仍是大本营

12月25日，中山乐途电器总经理黎明阳告诉第一财经记者，他2025年兜兜转转，去过多个国家考察设厂事宜，最终仍决定安心在中国生产，拓展多元海外市场。

主要做美国风扇出口的乐途，在2024年10月已拿到2025年的出口订单。不过，今年4月美国突然加征超过100%的关税，让黎明阳措手不及。当时，他有四十个海运集装箱柜的货一下子出不去，美国客户说要取消订单，这压住了资金和仓库，他想方设法四处出货。

加征关税去年已有传闻。黎明阳去年两次到越南河内考察，那里离中山近，坐飞机只需一个多小时就可到达。但是，越南厂房租金贵，保税区厂房的租金达到每平方米5美元/月。而且，越南对美国贸易顺差大，美国有可能会随时对越南加征关税。

所以，今年3月黎明阳又去柬埔寨考察。他有朋友在柬埔寨做灯饰，已在当地建有一家工厂。黎明阳计划借用那位朋友的生产线，提供电风扇的零配件和技术支持，只需做好工艺品控就可以了。他把柬埔寨的电风扇零配件进口清单做好，5月美国大型超市的客户去审厂也通过了。

但又出现了地缘政治问题。柬埔寨和泰国之间发生摩擦，柬埔寨的电力供应受到影响。今年7月，黎明阳再去柬埔寨的时候，当地电力供应不稳定，注塑厂当时也没能开工。美国客户否定了当地生产的方案，因为特殊情况下无法正常生产交货。

那段时间，黎明阳又两次去马来西亚考察，寻找机会。马来西亚治安比较好，但运输成本、人力资源成本较高。他找到当地一个保税区的合作伙伴，计划租用这位合作伙伴代工工厂的生产线，把相关生产交给他来做。

后来，美国关税下调，黎明阳8-9月抓紧时间出口了一批货。到10月，美国又说要加征100%关税。于是，黎明阳飞去美国，与一个合作伙伴商讨对策。这位合作伙伴打算在墨西哥设厂，想与乐途合作生产，双方探讨可行性。

“墨西哥有点远，但美国对墨西哥的政策相对宽松、不会一下子加关税，因为有美墨加协议。”黎明阳说，不过墨西哥运营成本不低。“对中小企业来说，走出去是一件比较头痛的事，人生路不熟，运营成本又高，实在没办法才会走出去。”

11月中美贸易谈判后，美国暂缓加征关税，还减少了10%关税。于是，黎明阳决定继续留守中国，不出去设厂了。今年6月，他们还扩大了中山基地的生产规模，厂房的面积扩大了三分之一、约增加了2700平方米，致力于做大美国市场以外的业务。

乐途是一个缩影，尽管有关税变动的干扰，从全球看，中国仍然是家电制造和出口的大本营。不只年营收为亿元级的乐途，年营收过百亿元的小家电出口龙头新宝股份（002705.SZ）也透露，其美国订单目前仍以国内生产为主。

新宝股份11月在与投资者交流时透露，其在印尼制造基地二期在建设中，现已形成一定规模的产能；印尼制造基地的设计产能达产后，预计能满足公司现有美国目标客户的大部分需求。随着美国对华关税政策的变化，美国目标客户阶段性需求也会发生变化，会重新评估下单节奏，公司也会考虑印尼制造基地产能释放节奏。

TCL智家（002668.SZ）旗下的奥马冰箱今年计划在泰国建设其首个海外生产基地，拟增加冰箱产能140万台、冷柜产能30万台。奥马冰箱总裁姚友军此前曾向第一财经记者透露，泰国工厂产能将约占奥马未来总产能的十分之一，核心零部件仍从中国输出。

中国品牌出海本土化突破

与新宝、奥马、乐途以代工为主不同，中国大家电龙头企业2025年海外自主品牌业务继续勇往直前，不仅海外生产基地布局进一步完善，而且通过体育营销等方式，自主品牌的声势、与用户的互动不断加强，本土化持续突破。

海尔智家（600690.SH）12月表示，在应对关税冲击方面，其在北美市场保持增长韧性，依托本地工厂提效与区域产能扩充，提升本地供给比例。而在新兴市场方面，其在南亚、东南亚、中东非等新兴市场2025年前三季的收入增速分别超25%、超15%、超60%。

根据欧睿国际数据，全球大家电零售量、零售额2023年为7.1亿台和3764亿美元，预计2028年达到7.8亿台和4250亿美元，年复合增长率分别为1.8%和2.5%。海尔智家认为，目前中国白电龙头企业在技术创新体系、供应链体系、组织效率等方面形成全球领先优势，在全球市场具备较大份额提升与盈利能力提升的空间。

而美的集团（000333.SZ）2025年在泰国、印尼、越南、马来西亚、埃及、沙特等国家增产扩能，完善海外制造基地的备件仓布局，泰国仓、越南仓已投入使用，埃及仓也有望在年内落地，助力全球突破及自主品牌打造。格力电器（000651.SZ）今年在东南亚转换到自营模式，加强自主品牌业务。海信家电（000921.SZ）今年不仅在泰国开建其海外最大生产基地，还启动在北美墨西哥工业园冰箱厂房扩建的二期项目。

不仅全球供应链更完善，中国品牌今年还加码体育营销，如TCL赞助奥运会、海信赞助世界杯、海尔赞助法网和澳网、长虹赞助滑雪世界杯、美的赞助亚洲杯和非洲杯等，强化与用户、粉丝的互动和情感联结，助力出海产品结构往更高附加值转型。

产业在线高级分析师王娟向第一财经记者表示，2025年中国大白电外销是“规模稳增、产品分化、结构升级”，预计全年整体出口量可能再创新高、超2.1亿台。不同产品表现分化，其中，家用空调在经历高速增长后步入深度调整，全年微降；冰箱、冷柜预计微增；洗衣机表现较好，将维持10%左右增长。外销产品结构不断优化。与十年前相比，家用空调分体机、大容积冰箱和中型滚筒洗衣机的外销量显著增长。

除了大白电品牌，中国清洁电器品牌也表现出色。据IDC数据，2025年前三季，中国品牌首次包揽了全球扫地机器人出货量的前五名，它们依次为石头科技、科沃斯、追觅、小米和云鲸，这五个中国品牌的出货量已占全球扫地机器人市场的65.7%。

“中国品牌出海表现跑赢大盘，海外市场成为中国品牌重要增长引擎。”NIQ T&D；（GfK）全球家电中国战略客户总监蔡凌向第一财经记者说，中国品牌出海从“走出去”到“走进去”，谋求本土化的突围。在欧美政策压力和关税壁垒加剧的背景下，中国品牌主动加大对东盟、拉美及中东非市场的投资力度；并且，从产品输出，向技术、品牌与生态模式系统输出转变。

王娟预计，2026年白电外销市场将呈现“深度调整、出海加速、风险犹存”的态势。受全球GDP增速放缓、成熟市场需求饱和等因素影响，2026年全球白电需求增幅将进一步收窄，再加上海外产能转移趋势，预计中国白电外销将高位承压，进入深度调整状态，行业将进入“存量博弈+结构升级”的新阶段。头部企业的海外布局初见成效，形成“中国研发+海外生产+本地销售”的模式，规避贸易风险，贴近市场需求。中国企业将掀起新一轮出海高潮，未来机遇在“新兴市场下沉”与“产品结构升级”。

谈及中国品牌出海趋势，蔡凌认为，出海不再是比速度与渠道，而是比“谁更像本地品牌”；真正的全球化，不是把产品送出去，而是让市场接纳你“留下来”。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国家电出口因美国关税频繁变动经历了跌宕起伏：中小企业（如中山乐途电器）尝试越南、柬埔寨、马来西亚、墨西哥等海外设厂应对关税，但因成本高、地缘冲突、供应链不稳定等问题屡屡碰壁，最终多数选择留守中国；头部企业则通过布局海外生产基地（核心部件仍依赖中国）、优化供应链应对风险；整体来看，中国家电制造出口大国地位未变，出口规模稳增且产品结构升级（如大容积冰箱、滚筒洗衣机占比提升），清洁电器（扫地机器人）全球份额领先；品牌出海从“走出去”转向“走进去”，通过体育营销等方式强化本土化，未来机遇集中在新兴市场下沉与高端产品升级。

一、中小企业出海：一波三折，最终还是选择留守中国

以中山乐途电器（主营美国风扇出口）为例，2025年的经历像“闯关游戏”：

- 关税突袭：4月美国突然加征100%关税，40个集装箱货被卡，客户要取消订单，资金和仓库都压死了；
- 海外考察踩坑：
 - 越南：租金贵（保税区5美元/平/月），且美国可能对越南加税（顺差大）；
 - 柬埔寨：借朋友生产线、客户审厂通过，但柬埔寨摩擦导致电力不稳，注塑厂停工，客户否定方案；
 - 马来西亚：治安好但成本高；
 - 墨西哥：美墨加协议稳关税，但距离远、运营成本高；
- 政策反转后留守：11月中美谈判暂缓加税并降10%，乐途决定不出去了，还扩大了中山厂房（增加2700平）。

关键痛点：中小企业没钱没人脉，海外运营成本高，“实在没办法才走出去”，中国仍是最稳的大本营。

二、头部企业：布局海外基地，但核心供应链仍锚定中国

与中小企业不同，头部企业有实力主动布局海外，但并未放弃中国核心优势：

- 新宝股份（小家电龙头）：印尼基地二期在建，达产后可满足美国客户大部分需求，但订单节奏随关税调整，核心技术和部件仍来自中国；
- TCL奥马冰箱：泰国建首个海外基地（冰箱140万台+冷柜30万台产能），占未来总产能1/10，核心零部件从中国输出；
- 美的集团：在泰国、印尼、埃及等国扩能，建备件仓（泰国、越南仓已用），保障海外生产；
- 格力电器：东南亚市场转自营模式，强化自主品牌。

逻辑：海外设厂是为了绕过关税，但中国供应链的技术、成本优势仍是核心，“根还在中国”。

三、中国家电出口：整体稳增，结构升级，清洁电器全球领跑

2025年出口数据藏着两个亮点：

1. 大白电“稳中有升，产品分化”：

- 产业在线数据：全年大白电出口量或超2.1亿台（再创新高）；
- 产品分化：洗衣机增长10%（表现最好），冰箱/冷柜微增，空调微降（高速增长后调整）；
- 结构升级：大容积冰箱、中型滚筒洗衣机外销量比十年前显著增加（消费者更爱高端款）。

2. 清洁电器“霸榜全球”：

- IDC数据：前三季度全球扫地机器人出货量前五全是中国品牌（石头、科沃斯、追觅、小米、云鲸），占65.7%市场份额——相当于每卖10台扫地机器人，就有6台多是中国产的。

结论：中国家电不再是“廉价货”，高端化和细分领域（如清洁电器）已形成全球竞争力。

四、品牌出海新玩法：从“卖产品”到“卖品牌+生态”

中国品牌出海不再靠低价，而是用“本土化打法”让外国人记住：

- 体育营销破圈：TCL赞助奥运会、海信赞助世界杯、海尔赞助法网/澳网、美的赞助亚洲杯/非洲杯——通过全球顶级赛事，让外国消费者认识“中国品牌”（不是只知道“Made in China”）；

- 从产品输出到系统输出：不再只卖冰箱/洗衣机，而是输出技术、品牌运营和生态模式。比如，不仅卖扫地机器人，还教海外经销商怎么建销售网络、怎么服务用户，甚至输出智能家居生态（如小米的IoT系统）。

变化：以前是“走出去”（把货卖到国外），现在是“走进去”（让外国市场接纳你留下来），像本地品牌一样扎根。

五、未来趋势：深度调整下，新兴市场和高端化是机遇

行业专家预测2026年及以后的方向：

1. 短期压力：全球GDP放缓+成熟市场需求饱和，中国白电外销会“高位承压”，进入“存量博弈”（抢现有市场份额）；

2. 长期机遇：

- 新兴市场下沉：东盟、拉美、中东非等市场需求增长，企业会加大投资（避开欧美关税壁垒）；

- 产品结构升级：继续往高端走（如更大容量、更智能的家电），靠技术和品牌赚钱，不是拼价格；

3. 核心模式：头部企业的“中国研发+海外生产+本地销售”会成主流——研发在国内（保持技术优势），生产在海外（绕关税），销售贴近当地用户（懂需求）。

一句话总结：中国家电出海不会停，但会更“聪明”——不再盲目走出去，而是扎根中国、布局全球，靠技术和品牌站稳脚跟。

这篇新闻其实讲了一个核心：中国家电制造的“韧性”——不管关税怎么变，企业总能找到办法应对，而且从“制造大国”慢慢向“品牌大国”转变，未来的机会就在“更懂海外用户”和“更高端的产品”里。



长护险新突破！明年起逐步覆盖全民，每年千亿资金入场

来源：<https://www.yicai.com/news/102974465.html>

创建时间：2025-12-26 10:37:59

原文内容：

“十五五”时期，被称为社保“第六险”的长期护理保险（以下简称“长护险”）将从试点转向全面建立，在制度建设上实现新突破。“十五五”时期，各地将推动建立覆盖全民、统筹城乡、公平统一、安全规范、可持续的长护险制度。

国家医保局党组书记、局长章轲12月22日在浙江宁波举行的2025年全国长期护理保险高质量发展大会上表示，“十五五”时期，国家医保局将加快推动具有中国特色的长期护理保险制度建立，逐步覆盖全民，起步阶段重点保障重度失能人员。制度落地过程中，实行筹资、待遇、支付等政策标准的规范统一，夯实长期护理保险制度高质量、可持续的发展根基。

章轲表示，经过试点，长期护理保险制度覆盖近3亿人，累计惠及超330万失能群众，基金支出超千亿元。

2025年全国长期护理保险高质量发展大会在浙江宁波召开。/郭晋晖摄

首个统筹城乡覆盖全民的社保制度

我国的社会保障制度一直存在城乡二元化的情况，养老保险分为城镇职工基本养老保险和城乡居民养老保险，医疗保险分为职工医疗保险和城乡居民医疗保险。

长护险首次突破了城乡之间的社保分割，建立起了统筹城乡覆盖全民的社会保障制度，无论城乡、地域、性别、职业，每一位失能人员都能得到平等保障。目前，长护险制度试点地区年人均减负1.2万元。

以国家首批长护险制度试点城市宁波为例，在制度设计之初，宁波打破传统基本医疗保险体系城乡二元壁垒，坚持“待遇无差别、人群全覆盖”的全民参保道路。

宁波市医疗保障局局长郑进达在接受第一财经记者采访时表示，目前，宁波市长护险参保人数已达839万。实践中，城乡居民的失能率远高于职工，城乡居民参保人数少于职工，但享受长护待遇的人数多于职工，凸显了这一制度城市反哺农村、推动共同富裕的深层内涵。

长护险制度试点期间，地方在参保对象、筹资模式、支付标准，保障内容等方面根据自身实际制定了不同政策，呈现了制度“碎片化”的倾向。对此，国家医保局要求在长护险全国落地的过程中坚持全国一盘棋，实行筹资、待遇、支付等政策标准的规范统一。同时要求在制度起步阶段，聚焦保障重度失能人员，优先解决最迫切的护理需求。

浙江省医疗保障局副局长曹岑表示，浙江现行的长护险制度将对标国家方案，到2028年底，建立筹资与个人收入和经济增长水平等相挂钩的动态调整机制，逐步统一全省最高保障

限额和支付标准，实现以省调剂金为基础的省级统筹。

浙江宁波长期护理保险定点机构护理员上门为失能老人提供服务。/郭晋晖摄

预计每年千亿级长护资金进入市场

章轲表示，国家医保局将依托全国统一的医保信息平台，积极培育和开放长期护理保险新场景，支持新技术、新产品、新业态规模应用。

作为长护服务的最大购买方，长护险通过制度化的资金筹措和支付机制，为原本以零散购买为主的长护服务市场，提供了一个稳定的支付渠道，用“真金白银”为养老服务业和健康产业发展注入资金。

试点期间，长护基金累计购买了超过千亿元的护理服务，定点服务机构达到1.2万家，是试点初期的10倍。国家医保局预计制度全面推开后，每年都有千亿级的资金进入市场，这将有效降低长护市场经营的不确定性，增强市场主体持续投入资本的信心。

国家医保局的最新数据显示，目前共有定点评估机构600多家，3.3万名评估人员，定点长护服务机构1.2万家，37.4万服务人员。

长护险是一种以服务供给为主的险种，在试点地区，长护险基金大量购买、按期支付的优势拉动了长期护理服务、康复辅具租赁等产业从无到有、从小到大的发展，同时正在催生一批新业态、新模式，推动相关产业容量质量共提升。

在宁波，长护险有效撬动了社会资本投资照护服务产业，福寿康、易得康、天一护养、博组客等多家全国性优质护理机构纷纷落户宁波，直接带动162家新护理机构成立，培育出超10亿元规模的养老护理市场。

郑进达表示，从2017年试点至今，宁波长护险已经拉动了8000多个相关的就业岗位。吸引包括高校毕业生在内的多元人才加入，使“保姆型”的养老服务转变为有前景的长期照护师“新职业”，初步形成了专业化、连锁化、品牌化的现代服务产业格局。

宁波市海曙区广安养怡院院长刘建丽对第一财经记者表示，宁波长护险制度试点，她所在养老机构入住率提高了5%~6%，特别是鼓楼广安居家养老服务中心的20张床位常满员，广安六家养老机构的长期照护从业人员从原来不足100人增至现在的240人，平均年龄从50多岁降至40岁，90后、00后的从业人员占比明显提升。

多家高科技公司参加全国长期护理保险高质量发展大会。/郭晋晖摄

长护险的标准化、数字化场景，也为人工智能、物联网、机器人等前沿技术提供了最佳应用试验场。第一财经记者在2025年全国长期护理保险高质量发展大会现场看到包括蚂蚁阿福、宇树科技、华为等一批高科技企业参展。

章轲表示，希望各地在实践中，积极拥抱人工智能、大数据等新技术、新场景，在服务供给、质量评价、防范风险等方面，走出具有中国特色的创新驱动发展之路，共创长护事业和产业发展的美好未来。

AI 解读：

核心内容总结

“十五五”期间，被称为社保“第六险”的长期护理保险（长护险）将从试点转向全面建立。这是我国首个统筹城乡、覆盖全民的社会保险制度，打破了以往社保的城乡二元分割。全面推开后，预计每年将有千亿级资金注入长护服务市场，拉动护理产业规模化发展、创造大量就业岗位，并推动人工智能、智能设备等新技术在长护领域落地应用。同时，国家将解决试点阶段的“碎片化”问题，实现全国政策规范统一，优先保障重度失能人员。

详细拆解解读

1. 首次打破城乡社保壁垒：不管城里农村，失能就能平等保

以前我们的养老保险、医保都是“城乡分开”的——城里人有职工社保，农村人有居民社保，待遇不一样。但长护险不一样，它是第一个不分城乡、不分职业、不分性别的社保制度：只要你是失能人员，不管住在城里还是农村，都能享受同等保障。比如试点城市宁波，839万人参保，城乡居民虽然参保人数比职工少，但享受待遇的人更多（农村失能率更高），相当于用城里人的缴费反哺农村，推动共同富裕。试点地区年人均减负1.2万元，直接帮失能家庭省下一大笔钱。

2. 每年千亿资金进场：给长护市场吃了“定心丸”

长护险就像一个“超级买家”，有稳定的资金来源和支付机制。试点期间，已经花了超千亿元买护理服务，定点机构从试点初期的1200家涨到现在1.2万家（翻了10倍）。全面推开后，每年都会有千亿级资金流入市场，这意味着：

- 做护理服务的机构不用再担心“收不到钱”（以前靠零散客户，经常拖欠）；
- 资本愿意投钱进来（有稳定收益预期）。

比如宁波吸引了福寿康、易得康等全国性护理机构落户，还催生了162家新机构，养出了10亿元规模的养老护理市场。

3. 从“保姆”到新职业：年轻人愿意干，行业变专业了

长护险不仅带来钱，还改变了行业的“气质”：

- 就业变多且年轻化：宁波试点以来，拉动8000多个岗位，从业人员平均年龄从50多岁降到40岁，90后、00后占比明显提升；
- 职业升级：以前做养老护理被认为是“保姆”，现在变成有稳定收入、有前景的“长期照护师”新职业；
- 机构更专业：宁波广安养怡院入住率涨了5%-6%，从业人员从不足100人涨到240人，行业向专业化、连锁化发展。

4. 科技公司扎堆进场：AI和机器人要帮人护理了

长护险的标准化、数字化需求，给高科技公司打开了新市场。这次大会上，蚂蚁阿福、宇树科技、华为等都来了，他们的技术能做啥？

- AI评估：用算法快速判断一个人是不是失能（现在靠3.3万名评估人员，AI更高效准确）；
- 智能设备：用机器人帮老人翻身、喂饭，或者用物联网监控护理过程（确保服务质量）；
- 康复辅具：租赁智能轮椅、助行器等，这些都需要科技支撑。

以后，失能老人可能在家就能享受智能护理服务，不用天天跑医院。

5. 解决试点“碎片化”：全国统一标准，先帮最需要的人

试点时各地政策“五花八门”：有的地方筹资多，有的少；有的保轻度失能，有的只保重度。全面推开后，国家要求全国统一筹资、待遇、支付标准，起步阶段先重点保障重度失能人员（最需要护理的人）。比如浙江计划到2028年底，统一全省最高保障限额和支付标准，实现省级统筹。这样一来，不管你在哪个省，享受的长护险待遇都不会差太多，制度更公平、更可持续。

一句话理解长护险的意义

它不仅是给失能人员的一份保障，更是用“真金白银”推动养老护理行业从“零散、低端”走向“规模化、专业化”，让年轻人愿意干、资本愿意投、科技愿意进，最终让失能老人能得到更好的照顾。



全年MLF净投放超万亿，中期流动性投放规模显著扩容

来源: <https://www.yicai.com/news/102974411.html>

创建时间: 2025-12-26 10:38:01

原文内容:

为保持银行体系流动性充裕，12月25日，中国人民银行将以固定数量、利率招标、多重价位中标方式开展4000亿元MLF（中期借贷便利）操作，期限为1年期。

12月，MLF维持超额续作，净投放1000亿元，配合买断式逆回购超额续作，两类工具共计释放中期流动性3000亿元。

投放规模较前两个月有所收窄

这是央行连续七个月开展中期流动性净投放。

东方金诚首席宏观分析师王青认为，前期安排5000亿元地方政府债务结存限额，用于化解存量债务及扩大有效投资，这意味着12月还会有一定规模的政府债券发行；10月5000亿元新型政策性金融工具投放完毕，12月会带动配套中长期贷款较快投放，另外12月银行同业存单到期量也有明显增加。这些都会在一定程度上收紧银行体系流动性，需要央行给予流动性支持。

不过，12月中期流动性净投放总额较上月减少3000亿元，流动性投放规模低于10月和11月6000亿元的水准。

王青分析，这一方面缘于当月政府债券净融资规模较前期有所下降，另一方面也不排除2026年一季度央行实施降准、向市场注入较大规模长期流动性的可能，短期内两类流动性投放工具存在替代关系。

目前，央行中短期流动性的投放方式已经基本固定，即：每月5日前后开展3个月期买断式逆回购、15日前后开展6个月期买断式逆回购、25日前后开展MLF操作。

政策工具组合支撑市场平稳运行

从全年来看，2025年央行MLF净投放11610亿元，而2024年净投放规模为-19860亿元。

2025年央行设立买断式逆回购，两类政策工具“一收一放”，形成替代效应。

根据Wind统计信息，2025年以来，MLF和买断式逆回购均实施净投放，中期流动性净投放规模合计达到49610亿元。

王青认为，这是今年央行降准次数较上年减少1次，国债净买入规模也较上年明显下降的背景下，市场流动性持续处于较为稳定的充裕状态的主要原因。这有力支持了2025年政府债券较大规模发行。

王青预计，全年新增社融也会较去年多增约3.7万亿元。这表明，2025年货币政策基调从“稳健”调整为“适度宽松”后，数量型货币政策工具持续加大逆周期调节力度，进而为顺利实现全年经济增长目标提供了关键支撑。

临近年末，短端流动性超季节性宽松，隔夜利率一度回落至1.3%以下；长端流动性或在商业银行长期存款产品下架后，伴随长期同业负债需求抬升而边际收紧，但全年视角来看仍维持低位。

中央经济工作会议延续强调维持流动性充裕，央行呵护流动性市场宽松的取向并无变化。

中信证券首席经济学家明明认为，考虑到资金跨年压力临近，不排除央行买入国债规模抬升以对冲月底流动性季节性波动的可能性。

AI解读：

核心内容总结

央行12月通过MLF（中期贷款）和买断式逆回购释放3000亿中期流动性，但投放规模比10、11月的6000亿减半；投放是为了对冲政府发债、银行到期还款等导致的流动性缺口，规模收窄则因政府债融资减少及明年一季度降准预期；2025年央行用MLF+买断式逆回购替代降准、买国债，支撑了流动性充裕和社融增长；年末短期资金宽松、长期略紧，央行仍会通过买国债等方式呵护跨年流动性。

拆解解读

1. 12月央行投了3000亿，是给银行“补钱袋子缺口”

12月25日央行做了4000亿MLF（可以理解为央行给银行的1年期“中期贷款”），但之前有3000亿MLF到期，所以实际多给银行1000亿（净投放）；再加上买断式逆回购（央行临时借短期钱给银行，银行用债券抵押）的净投放2000亿，总共释放3000亿中期流动性。为啥要补？因为12月银行钱会变紧：①地方政府要发债（银行买债会花掉钱）；②之前5000亿政策性金融工具落地，12月银行要配套放长期贷款（钱出去了）；③银行同业存单到期（得还钱给买存单的机构）。这些都会让银行“钱袋子”变瘪，央行投钱是为了让银行有钱继续放贷，市场不缺钱。

2. 投放规模比前两个月少一半，原因有两个

10、11月央行每月释放6000亿中期流动性，12月只有3000亿，为啥缩量？

- 一是“缺口变小了”：12月政府债券净融资（发债收到的钱减去到期还钱）比之前少，所以需要补的钱也少；
- 二是“留着大招明年用”：分析师猜测明年一季度央行可能降准（让银行留更少的钱在央行，多放贷款），降准能释放更大规模的长期钱，所以现在先少投点，相当于“把子弹留给后面”。

3. 2025年央行玩了个“新组合拳”，替代过去的老工具

今年央行没怎么用降准（去年降了几次，今年少一次）和买国债（今年买的比去年少），而是靠MLF+买断式逆回购这两工具支撑流动性：

- 2025年MLF净投放1.16万亿（去年是净回笼1.99万亿，相当于去年收回去的钱今年又放出来）；
- 新增买断式逆回购，两者合计净投放4.96万亿。

这个组合拳的效果很好：银行钱一直够，支持了政府大规模发债（比如地方债化解存量债务），也让今年新增社融比去年多3.7万亿（社融是全社会借钱总量，多了说明企业愿意投资、个人愿意消费），帮经济稳增长。

4. 年末流动性现状：短期松、长期略紧，央行会“保驾护航”

- 短期钱很松：隔夜借钱利率跌到1.3%以下（越低说明钱越多），企业和银行短期用钱不用愁；
- 长期钱略紧：银行下架了长期存款产品（比如5年期定存），银行需要借长期钱（同业负债），所以长期资金成本稍微上升，但整体还是低的；
- 跨年可能加力：临近年底，企业和银行要结账，资金可能紧张，分析师说明年央行可能多买国债，对冲这个季节性波动，确保跨年钱不荒。

5. 今年货币政策“适度宽松”，效果看得见

今年货币政策从“稳健”改成“适度宽松”，主要靠“放钱”（数量型工具）发力：

- 流动性一直充裕，银行敢放贷；
- 新增社融多3.7万亿，企业能拿到钱扩大生产，个人能借钱消费；
- 支撑了经济增长目标的实现。

简单说，今年央行通过“精准投钱”，既不让钱太多导致通胀，也不让钱太少影响经济，算是“稳准狠”。

这样拆解下来，普通人就能明白央行在干啥、为啥干，以及对我们的影响（比如贷款更容易、利率不会太高）。` ``

今年以来我国数实融合发展态势良好 一组数据带你看

来源: <https://www.vicai.com/news/102974405.html>

创建时间: 2025-12-26 10:38:02

原文内容:

数据显示，今年以来，我国数实融合保持快速发展态势，数字产业化水平明显提升，产业数字化投入力度较大，数据要素驱动效应持续显现，为经济高质量发展注入强劲动力。

——数字产业化水平明显提升。增值税发票数据显示，今年前11个月，数字经济核心产业销售收入同比增长10%，明显快于全国企业总体增速。其中，智能设备制造、电子元器件及设备制造等智能制造业销售收入同比分别增长28.2%和10.9%；以AI大模型、大数据、物联网等信息技术应用为主的数字技术应用业销售收入同比增长14.3%，特别是互联网相关服务、信息技术服务同比分别增长16.1%和15.2%。

——产业数字化转型投入力度加大。增值税发票数据显示，今年前11个月，反映制造业数字化投入情况的全国制造业企业采购数字技术金额同比增长11.2%。其中，汽车制造、通用设备制造、计算机通信和其他电子设备制造等装备制造业采购数字技术金额同比分别增长25.5%、19.7%和13.3%。

——数据要素驱动新业态蓬勃发展。增值税发票数据显示，今年前11个月，数字要素驱动业销售收入同比增长6.3%。其中，涵盖网络货运、外卖配送、网约车等生产生活新业态的互联网平台销售收入同比增长16.2%；涵盖直播电商、即时零售等在内的互联网零售、供应链管理服务等销售收入同比分别增长11.9%和24.7%。

中国政法大学财税法研究中心主任施正文表示，税收大数据直观印证了数实融合的发展成效。数字产业化提速、产业数字化加快、新业态蓬勃发展三者协同发力，为实体经济注入数字动能，数据要素彰显我国经济转型韧性，为经济社会高质量发展筑牢坚实基础。

国家税务总局有关司局负责人表示，下一步，税务部门将持续落实落细支持科技创新的税费优惠政策，为企业数字化转型注入税动力，稳步推进数字经济与实体经济深度融合、协同发展。

AI解读：

核心内容总结

今年前11个月，我国数字经济与实体经济融合（简称“数实融合”）发展势头迅猛：数字相关产业本身增长加快、传统制造业积极花钱买数字技术升级、数据带动外卖/直播电商等新业态爆发，这些变化通过税收发票数据直观体现，为经济高质量发展注入动力；接下来税务部门还会继续用减税等政策支持企业数字化转型。

详细解读（大白话版）

1. 数字产业自己“跑赢大盘”——智能设备、AI这些卖得特别火

数字产业化，简单说就是“数字相关的产业本身越做越大”。前11个月，数字经济核心产业的销售收入同比涨了10%，比全国所有企业的平均增速快很多。

- 比如智能设备制造（像机器人、智能机床）涨了28.2%，相当于每卖100块去年的货，今年卖128块多；
- AI大模型、大数据这些技术服务行业涨14.3%，互联网相关服务（比如云服务、APP开发）涨16.1%——这说明咱们国家的数字技术产品和服务越来越受欢迎，产业本身越来越强。

2. 传统工厂“抢着买”数字技术——汽车制造、机床厂都在搞升级

产业数字化，就是“传统行业用数字技术改造自己”。前11个月，全国制造业企业买数字技术（比如智能系统、工业软件）的钱同比涨了11.2%，尤其是装备制造业（造汽车、机床、电子设备的）：

- 汽车制造厂买数字技术的钱涨25.5%（比如用智能机器人焊汽车零件）；
- 通用设备厂（造机床、泵阀）涨19.7%——这就像以前靠人工的工厂，现在愿意花钱换“智能装备”，说明传统产业正在主动拥抱数字化，想通过技术变得更高效。

3. 数据催生新行当——外卖、直播电商这些你熟悉的业态越来越火

数据要素驱动，就是“用数据当燃料，催生新生意”。前11个月，这类行业收入涨6.3%，其中咱们日常接触的新业态表现最亮眼：

- 外卖、网约车、网络货运这些互联网平台，收入涨16.2%；

- 直播电商、即时零售（半小时送货到家）的互联网零售涨11.9%；
- 供应链管理服务（帮企业管库存、运输）涨24.7%——这些变化你肯定能感受到：点外卖更快、直播买东西更方便，说明数据正在改变我们的生活和工作方式，新经济形态越来越有活力。

4. 税收数据是“真实晴雨表”，未来还有政策撑腰

为什么这些数据靠谱？因为用的是增值税发票数据——企业每一笔买卖都要开发票，所以这个数据是“真金白银”的交易记录。

- 专家说：这三个方向（数字产业、传统产业升级、新业态）一起发力，给实体经济加了“数字buff”，证明咱们经济转型有韧性；
- 税务总局表示：接下来会继续给企业减税（比如科技创新的税费优惠），帮企业更轻松搞数字化升级，让数字经济和实体经济融合得更紧密。

这套变化最终指向一个结果：数字技术正在成为实体经济的“新引擎”，不仅让传统行业变聪明，还创造了更多新机会，为经济高质量发展打牢了基础。你我日常生活中的便利（外卖、直播购物），其实都是这场融合的具体体现。

离岸人民币升破7.0关口，为2024年9月以来首次

来源：<https://www.yicai.com/news/102974371.html>

创建时间：2025-12-26 10:38:03

原文内容：

12月25日，离岸人民币对美元升破7.0关口，为2024年9月以来首次；在岸人民币最高升至7.0061。

Wind数据显示，截至25日10时35分，在岸人民币对美元汇率报7.0063，日内升值幅度为0.12%；离岸人民币对美元汇率报6.9976，日内升值幅度为0.14%。

当天，中国人民银行授权中国外汇交易中心公布，银行间外汇市场人民币汇率中间价为1美元对人民币7.0392元，相较前一交易日中间价7.0471元，调升79个基点，续创2024年10月以来新高。

汇管信息科技研究院副院长赵庆明对第一财经表示，近期人民币走强从国际外汇市场角度看，驱动因素是美元走弱。自11月下旬以来，美元指数跌幅约3%，非美元货币普遍走高，人民币涨幅与美元贬值幅度基本对应，体现出汇率的“跷跷板效应”。

东方金诚首席宏观分析师王青表示，临近年底，企业结汇需求增加，带动人民币季节性走强；特别是近期人民币持续走强后，前期累积的结汇需求有可能加速释放。

“人民币持续升值，会增大国内资本市场对外资的吸引力，直接增加外资的汇兑收益。就当前来说，汇市走强有助于提振国内资本市场信心。”王青说。

赵庆明也认为，人民币升值对国内资本市场尤其是股市属于利好。

人民币升值行情也引发市场关于人民币是否开启升值周期的讨论。赵庆明认为，一轮持续的升值行情需满足两个关键条件，首要的就是美元指数持续下跌。从全年走势看，美元指数从高点110回落至当前的97附近，跌幅超10%，欧元、英镑对美元的升值幅度也达到10%左右，日元涨幅相对偏小；而人民币对美元年内从低点7.35回升至7附近，升值幅度约5%，明显低于欧元、英镑。

从后续走势看，美元指数或仍有阶段性下跌空间，但明年大概率呈现先跌后涨的走势。基于此，他认为，这意味着，在美元阶段性下跌期间，人民币存在升值可能；一旦美元开启反弹，人民币升值动力就会减弱，甚至可能重新走弱。其次，从国内经济基本面来看，当前也缺乏支撑人民币持续走强的基础。尽管中国经济展现出一定韧性，但通缩压力、房地产市场下行压力、居民消费及固定资产投资相对低迷等问题仍存在。而在全球外汇市场中，基本面才是决定汇率走势的核心因素。

12月召开的中央经济工作会议明确提出，要保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

中国人民银行货币政策委员会日前召开2025年第四季度例会，强调接下来要增强外汇市场韧性，稳定市场预期，防范汇率超调风险，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

民生银行首席经济学家温彬认为，尽管今年以来人民币对美元已明显升值，但由于人民币汇率指数持续较弱，6月中旬后央行开始有意干预，中间价屡屡在关键时点主动调升，主动释放政策引导信号。考虑到当前外部不稳定不确定性因素较多，目前从中间价偏离即期汇率的情况来看，央行虽然仍在引导汇率升值，但力度已明显减弱，总体而言人民币汇率处于较合意区间。

温彬预计，2026年央行仍将保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定，政策基调应还是防范汇率超调风险，除了在人民币再度承受较大贬值压力时，政策大概率不会释放明显的拉动汇率升值的信号。

他分析，2026年出口对汇率的支撑作用或减弱，但证券投资的支撑作用会进一步增强，尽管中美关税谈判或仍有反复，并将给人民币汇率走势带来一定的不确定性，但在监管有意呵护下，人民币汇率大部分时间或将保持在6.9~7.3区间双向波动。

AI解读：

核心内容总结

12月25日，离岸人民币对美元升破7.0关口（2024年9月以来首次），在岸人民币也逼近7.0；人民币中间价调升创新高。这次升值主要受美元走弱、年底企业结汇需求增加驱动，短期利好外资流入和股市，但专家认为人民币暂未开启持续升值周期（需美元持续下跌+国内基本面支撑，两者目前均不满足），未来大概率在6.9~7.3区间双向波动，政策上央行将继续维持汇率基本稳定，防范涨跌幅过大。

一、人民币这次升值到啥程度了？

简单说，人民币更值钱了一——

- 离岸人民币：12月25日跌破7.0，报6.9976（1美元换不到7块人民币），是2024年9月以来第一次；
- 在岸人民币：最高摸到7.0061，离破7只差一点点；
- 中间价：央行定的参考价调升79个基点到7.0392，创2024年10月以来新高；
- 年内对比：从今年低点7.35（换1美元要7.35元人民币）涨到现在7元左右，升值约5%，但比欧元、英镑（对美元升值10%）少一半。

相当于你现在换100美元，比今年最低点时少花35块人民币；如果是海淘买美国商品，同样价格的东西，现在付的人民币更少了。

二、为啥突然升破7.0？两个关键原因

这次升值不是“凭空涨”，是内外因素凑到一起：

1. 美元走弱“带飞”人民币 美元和人民币像跷跷板——美元跌，人民币就涨。自11月下旬以来，美元指数（衡量美元对全球主要货币强弱的指标）跌了约3%，从110跌到97附近，全球非美元货币都在涨，人民币跟着涨是自然反应。

2. 年底企业“换钱”需求推高人民币 年底企业要结账、发工资、还贷款，手里赚的美元得换成人民币用（这叫“结汇”）。而且之前人民币一直在涨，企业怕后面涨得更多，赶紧把手里的美元换成人民币，买人民币的人多了，价格自然就上去了。

三、人民币升值对我们有啥影响？利好外资和股市

最直接的好处是吸引外资来中国投资：

- 比如外国投资者拿100美元来中国，之前换735元人民币买股票，现在人民币涨到7元，即使股票没涨，把735元换回美元也能拿到105美元（多赚5美元），这叫“汇兑收益”，外资肯定更愿意来；

- 对股市也是利好：外资流入买股票，能提振市场信心，股市可能更活跃。

对普通人来说，海淘、出国旅游/留学能省点钱（比如买1000美元的商品，之前花7350元，现在花7000元，省350元），但对出口企业不太友好——比如企业卖100美元的商品，之前换735元，现在只能换700元，利润变薄了。

四、人民币会一直涨下去吗？暂时不会

专家说，要开启“持续升值周期”得满足两个硬条件，现在都不达标：

1. 美元得一直跌才行 美元明年大概率“先跌后涨”，不是持续下跌。如果美元反弹，人民币升值动力就会减弱，甚至可能跌回去；
2. 国内经济基本面得撑得住 目前国内还有通缩压力（物价持续跌）、房地产下行、消费和投资不太景气等问题，这些都拖了后腿——汇率的核心还是看经济实力，经济没完全回暖，人民币不可能一直涨。

所以这次升值更像“阶段性反弹”，不是“长期升值的开始”。

五、未来汇率会咋走？大概率在6.9~7.3之间波动

政策上，央行和中央都明确说了要“保持人民币汇率基本稳定”，不能涨太多也不能跌太多（防“超调”）。专家预测2026年：

- 汇率区间大概在6.9~7.3之间，不会单边涨或跌；

- 出口对汇率的支撑会减弱，但外资买股票/债券的支撑会增强；

- 中美关税谈判可能有反复，但央行会通过调整中间价等方式调控，不会让汇率偏离合理区间太远。

简单说，未来人民币不会大起大落，普通人不用太担心汇率剧烈波动影响生活。

一句话总结

这次人民币升破7.0是短期内外因素共同作用的结果，对股市和外资是好事，但不会一直涨；未来汇率会在合理区间内双向波动，央行会盯着不让它“跑偏”。普通人该海淘海淘，该投资投资，不用过度焦虑~

辽宁盘锦“幼儿园虐童案”一审宣判

来源: <https://www.yicai.com/news/102974345.html>

创建时间: 2025-12-26 10:38:05

原文内容:

辽宁省盘锦市大洼区人民法院25日一审公开宣判被告人张某虐待被看护人案，对被告人张某以虐待被看护人罪判处有期徒刑二年，同时禁止其从事密切接触未成年人的工作。

经法院审理查明，被告人张某系辽宁省盘山县鹏程幼儿园学前班老师。2025年3月3日至3月21日期间，张某在其所任职幼儿园内，多次对孟某某等8名幼儿实施恐吓、推搡、拍打、拖拽、殴打等行为。2025年3月21日，孟某某母亲李某某查看幼儿园监控时发现张某拍打孟某某面部、推搡孟某某致其头部撞到墙面。次日，李某某将孟某某带至盘锦市中心医院就诊，诊断为头皮挫伤。

法院认为，被告人张某身为对幼儿具有看护职责的幼儿园老师，违背职业道德和看护职责要求，多次对多名幼儿实施上述虐待行为，情节恶劣，其行为已构成虐待被看护人罪，依法应予惩处。虽然张某能够如实供述主要犯罪事实，当庭表示认罪，并取得部分被害人家长谅解，但综合考虑其虐待行为持续时间长、虐待对象多且弱小、虐待行为造成的后果及社会危害程度，从充分保护未成年人合法权益的角度出发，决定不予从轻判罚。根据被告人张某的犯罪事实和预防再犯罪的需要，依法应对其适用从业禁止。一审法院遂作出上述判决。涉案儿童孟某某的家属对审判结果表示无异议。

记者从盘锦市纪委监委获悉，当地纪委监委收到孟某某反映的盘山县羊圈子镇鹏程幼儿园相关问题后，立即提级启动核查。经查，鹏程幼儿园存在多名幼师不具备从业资格、硬件设施不符合办园规定、许可证到期后仍然进行教学、开办地址与实际经营地址不符、不符合普惠性幼儿园认定标准等问题。目前，盘锦市纪委监委已依规依纪对24名相关责任人员予以党纪政纪处分与组织处理。另从有关方面了解，鹏程幼儿园已被永久关停，该园其他涉事责任人都受到了相应处罚。

AI解读：

核心内容总结

盘锦市盘山县鹏程幼儿园老师张某因持续虐待8名幼儿被判2年有期徒刑+终身禁止从事未成年人相关工作；该幼儿园因无证经营、师资不合格等多项严重违规被永久关停，24名相关责任人（含监管人员）被党纪政纪处分；家长对判决无异议，案件暴露了幼教行业监管漏洞及普惠园资质乱象。

拆解解读

1. 老师判2年还禁业：为啥没给“从轻”机会？

张某虽然认罪、部分家长谅解，但法院没手软——原因很简单：她的行为太恶劣。一是持续时间长（从3月3日到21日，近20天）；二是欺负的孩子多（8个）且都是毫无反抗能力的幼儿；三是造成了实际伤害（比如孟某某头皮挫伤）；四是社会影响坏（家长们都怕自家孩子遇到这种老师）。法院说“要充分保护未成年人”，所以不仅判了2年，还加了“从业禁止”——意思是以后她再也不能干任何接触小孩的工作（比如幼儿园老师、托管班阿姨、家教都不行），防止她再害孩子。

2. 这个幼儿园有多“乱”？简直是“违规大全”

鹏程幼儿园的问题一抓一大把：

- 无证经营：办学许可证到期了还继续招生上课；
- 老师没资质：好多幼师连从业资格证都没有（等于没驾照就开车）；
- 硬件不达标：比如可能没有消防通道、玩具不安全之类的；
- 地址造假：登记的地址和实际上课的地方不一样（监管部门想查都找不到）；
- 假普惠园：打着“普惠园”的旗号（普惠园是政府补贴、收费低的幼儿园），但根本不符合认定标准——等于骗家长“我是便宜又靠谱的”，实际啥都不是。

这些问题每一条都踩了幼教行业的“红线”，说白了就是“无照经营+糊弄家长”。

3. 监管部门动真格：24人挨罚，幼儿园直接“关门大吉”

纪委监委接到家长举报后，直接“提级核查”（就是市里的部门跳过镇里直接查，怕下面有人护着）。查完后：

- 幼儿园被永久关停（再也开不了）；

- 24个责任人受处分：包括幼儿园的负责人、镇里的监管人员（比如没查许可证到期、没管老师资质的人），有的被警告，有的被撤职。

这次处理力度大，就是要告诉所有人：“孩子的事，谁都不能马虎，失职就要担责”。

4. 普惠园的“真假”坑：家长选园要擦亮眼睛

这里提到“不符合普惠性幼儿园认定标准”——啥是普惠园？就是政府给钱补贴，让幼儿园收费低（比如每月几百块）、质量有保障的园所。但鹏程幼儿园根本没达到标准，却可能打着“普惠”的牌子吸引家长（毕竟家长都想找便宜又放心的）。

提醒家长：选幼儿园时别光看“普惠”两个字，一定要查3件事：①有没有有效的办学许可证；②老师有没有资格证；③去教育局官网查它是不是真的普惠园——别被“假普惠”坑了。

5. 给幼教行业敲警钟：合规和师德一样重要

这个案子给所有幼儿园和老师提了醒：

- 幼儿园：必须证照齐全、老师有资质、硬件达标，别想着“蒙混过关”——否则轻则罚款，重则关门；
- 老师：师德是底线，虐待孩子不仅要坐牢，还会被永远踢出幼教行业；
- 监管部门：不能“睁一只眼闭一只眼”，要定期查园所资质、老师资格，别等出事才来管。

孩子是家庭的宝贝，幼教行业的每一个环节都得“靠谱”才行。

最后说句实在话

这个案子不仅是“老师虐待孩子”的个案，更暴露了一些地方幼教行业的监管漏洞——比如无证经营、假普惠园等问题。希望这次严打能让所有幼儿园都“规矩起来”，让家长们能放心把孩子交给老师。

海外模拟芯片吹响涨价号角，国产厂商迎估值业绩修复曙光？

来源：<https://www.yicai.com/news/102974258.html>

创建时间：2025-12-26 10:38:06

原文内容：

半导体板块的上涨行情，这回轮到了模拟芯片。

12月25日早盘，A股模拟芯片板块强势行情延续，圣邦股份（300661.SZ）、杰华特（688141.SH）、臻镭科技（688270.SH）等龙头股集体上扬，臻镭科技涨超13%，续创历史新高。此前的24日，该板块已明显异动，南芯科技（688484.SH）、圣邦股份、臻镭科技等多只个股放量上涨。

近日模拟芯片行情的引爆点正是全球模拟芯片巨头亚德诺（ADI）近日向客户发出的涨价函——计划自2026年2月1日起对全系列产品提价，其中军规级产品涨幅高达30%。更早之前，全球模拟芯片龙头德州仪器（TI）已于今年8月率先开启涨价潮，覆盖6万余个型号，涨幅达10%~30%。

全球前两大巨头的相继提价，被市场迅速解读为行业周期反转的强烈信号。在过去两年以AI算力为主导的半导体结构性牛市中，主要应用于消费电子、汽车、工控等传统领域的模拟芯片板块表现沉寂，持续在消化库存与需求不振中挣扎。如今，巨头们的涨价“接力”，是否意味着漫长的下行周期已然触底？一场由“价格”率先启动的景气复苏，是否将引领整个板块走出低谷，迎来期盼已久的量价齐升机遇？

龙头提价显示行业反转信号？

亚德诺此次涨价，并非突然发生，而是在行业经历近两年深度调整的背景之下。自2022年下半年以来，受全球消费电子需求疲软、产业链进入主动去库存，模拟芯片价格持续承压，企业普遍陷入“以价换量”的竞争格局，毛利率显著下滑。当前，业内普遍认为库存水位已降至正常甚至偏低水平，需求端正呈现缓慢但确定的复苏态势。

模拟芯片作为电子系统的“血管”与“神经”，需求与宏观经济景气度紧密相连。目前，下游市场正释放出积极信号：智能手机出货量在部分市场回暖并伴随规格升级；汽车电动化与智能化对电源管理、信号链芯片的需求持续增长；工业自动化领域在政策推动下逐步复苏。需求的温和回暖，为价格企稳乃至上涨提供了基础。

然而，此次涨价与2020~2021年因产能绝对短缺引发的恐慌性涨价有本质区别。当时，疫情打乱供应链，代工厂产能极度紧张，几乎所有芯片品类都呈现“有价无市”的局面，涨价是全行业、突发性的。而此次行业巨头的涨价，更多被解读为龙头企业在行业复苏前夜，基于对自身产品技术壁垒、客户粘性的信心，所采取的主动战略举措，旨在提前扭转价格下行趋势，修复盈利水平。

市场关注的焦点在于，巨头的集体挺价态势，有望确认行业底部反转的共识。目前，渠道信息显示，部分中低端通用型产品价格竞争依然激烈，但高端、车规、工控等细分领域的

产品价格已显现出更强的刚性。行业正从全面价格战，转向结构性、分化的“量价博弈”新阶段。

A股模拟芯片企业能否迎来量价齐升

2025年以来，半导体板块在算力浪潮下估值大幅提升，但模拟芯片子板块始终是“估值洼地”。数据显示，申万模拟芯片板块年内平均涨幅远逊于中华半导体芯片指数（年内上涨44%）及市场主要股指，板块35只个股的平均涨幅为1.13%，涨跌幅中位数为-1.38%，市场对其成长持续性和周期属性的担忧，使得估值承压。

对于圣邦股份、杰华特、艾为电子等A股模拟芯片龙头而言，此番海外龙头提价，市场最为关注的影响首先在于“毛利率修复”。在过去两年的下行周期中，为维持份额、消化产能，国内厂商承受了一定的价格压力，毛利率普遍下滑。统计显示，模拟芯片板块的销售毛利率均值从2022年的42.2%持续下滑至2024年的35.72%，到今年季末虽小幅修复至36.01%，但仍处低位。

如圣邦股份，2025年前三季度营业收入创下过去数年新高，但扣非净利润同比却有所下降，销售毛利率为50.42%，是2020年同期以来的最低值，这反映了国产模拟芯片厂商此前“以量补价”的经营策略。

随着海外龙头提价，A股模拟芯片企业迎来业绩增长预期与估值修复的机遇备受市场关注。业内人士认为，被视为行业定价锚的海外龙头率先行动，若带动行业价格体系整体企稳甚至结构性上扬，有望为国内公司创造一个更有利的定价环境，助力毛利率修复。

“更进一步来看，龙头涨价的背后是需求感知的增强。若下游客户因预期价格上升而加快备货节奏，或因成本考量加大对国产供应商的认证与采购力度，则国内厂商有望迎来‘量价齐升’局面。”一位TMT分析师说，“特别是在电源管理、信号链、车规级芯片等国产化重点领域，导入机会将增加。关键还是看下游需求的实质性复苏，这是业绩增长从‘以量补价’升级为‘量价齐升’的核心。”

尽管行业整体呈现复苏迹象，但挑战仍存。摩根士丹利的报告指出，国产模拟芯片厂商一方面面临本地化进程的挑战，在消费电子和汽车等领域，客户对国际大厂的产品依赖度依然较高；另一方面，库存周期呈现结构性分化，除汽车和AI相关领域外，其他领域的复苏强度仍需观察。

AI解读：

核心内容总结

最近A股模拟芯片板块突然涨起来了（比如臻镭科技涨超13%创历史新高），导火索是全球两大模拟芯片巨头——亚德诺（ADI）和德州仪器（TI）相继宣布涨价：ADI计划2026年2月全系列提价，军规产品涨30%；TI今年8月已涨10%-30%（覆盖6万多个型号）。市场把这解读为行业周期反转的信号——之前两年模拟芯片因为需求弱、库存高，一直“躺平”（企业降价卖货、利润变薄），现在库存降到正常水平，下游需求（手机、汽车、工控）开始回暖。A股模拟芯片企业之前是“估值洼地”（涨得比其他半导体板块少很多），毛利率也下滑，现在有机会修复利润和估值，但也面临客户依赖国际大厂、部分领域复苏不确定的挑战。

一、模拟芯片为啥突然“火”？巨头涨价是直接导火索

模拟芯片板块的上涨不是无缘无故的，最直接的原因是全球前两大巨头“带头涨价”：

- 德州仪器（TI）先动手：今年8月，TI对6万多个型号的芯片提价10%-30%，覆盖了很多常用产品；
- 亚德诺（ADI）接着来：最近宣布2026年2月全系列提价，其中军规级产品涨30%（军规芯片要求高，ADI技术壁垒强，敢涨这么多）。

这两家是模拟芯片行业的“定价锚”——他们的价格变动会影响整个行业。市场一看巨头都涨价了，立刻觉得“行业冬天要结束了”，所以资金纷纷涌入A股的模拟芯片公司，比如圣邦股份、杰华特这些龙头都跟着涨。

二、行业反转信号真的来了？看库存和需求的“双重变化”

要判断行业是不是真的反转，得看两个关键指标：库存和需求。

- 库存：终于降到正常水平：过去两年，因为消费电子需求不行（比如手机卖不动），模拟芯片企业的仓库里堆了很多货（主动去库存），为了清库存只能“降价促销”（以价换量），利润越来越薄。现在业内说库存已经降到正常甚至偏低的水平，不用再降价甩货了；
- 需求：下游开始慢慢回暖：模拟芯片就像电子系统的“血管和神经”，哪里需要用电、传递信号都离不开它。现在下游几个领域有好转：
 - 智能手机：部分市场（比如新兴市场）出货量回暖，而且手机越来越智能，需要更多模拟芯片；
 - 汽车：电动化、智能化需要大量电源管理和信号链芯片（比如电动车的电池管理、自动驾驶的传感器信号处理）；

- 工业自动化：政策推动下，工厂里的机器人、设备需要更多工控芯片。

不过这次涨价和2020-2021年不一样：当时是疫情导致产能不够，全行业“抢芯片”，涨价是恐慌性的；现在是巨头主动涨价，因为他们觉得需求要起来了，想提前修复利润，不是因为产能缺。

三、A股模拟芯片企业的机会：从“利润薄”到“赚钱多”

A股的模拟芯片公司之前日子不好过，现在终于有盼头了：

- 之前是“估值洼地”：今年半导体板块因为AI算力涨了很多（中华半导体芯片指数涨44%），但模拟芯片板块平均才涨1.13%，很多公司还跌了，主要是市场担心需求不行；
- 毛利率下滑严重：毛利率就是“卖一块钱芯片能赚多少钱”，2022年模拟芯片板块平均毛利率是42.2%，到2024年降到35.72%（今年三季度才稍微回到36%）。比如圣邦股份，今年前三季度营收是近几年最高的，但扣非净利润反而降了，因为它“以价换量”——卖得多但赚得少；
- 现在有机会修复利润：海外巨头涨价后，国内公司的定价环境会变好。比如客户之前买TI的芯片要涨价，可能会考虑国内公司的产品，或者国内公司也能跟着稍微提价，这样毛利率就能上去，利润自然就多了。

四、能迎来“量价齐升”吗？关键看两点：需求和国产替代

大家最关心的是，A股模拟芯片公司能不能“卖得多又卖得贵”（量价齐升）？这得看两个条件：

- 下游需求真的复苏：如果客户觉得芯片要涨价，就会提前备货（买更多），这样“量”就上去了；同时如果国内公司能提价，“价”也上去了；
- 国产替代加速：国际大厂涨价后，客户的成本会增加，可能会更愿意用国内公司的芯片（国产芯片通常更便宜）。尤其是在电源管理、车规级芯片这些领域，国内公司已经有一定技术积累，现在是导入客户的好机会。

不过有分析师说，核心还是需求的实质性复苏——如果下游（比如手机、工控）真的卖得好，量价齐升才稳；否则只是“预期”的话，涨起来可能也会跌回去。

五、挑战仍在：客户依赖国际大厂+复苏分化

虽然有机会，但问题也不少：

- 客户对国际大厂的依赖度高：比如汽车和消费电子领域，客户用TI、ADI的芯片已经很多年了，信任度高，要换成国内公司的芯片需要时间（认证流程长）；

- 复苏是“结构性”的：只有汽车和AI相关的模拟芯片需求比较确定，其他领域（比如普通消费电子）的复苏强度还不好说。摩根士丹利的报告就提到，除了汽车和AI，其他领域的库存和需求还得再观察。

总的来说，模拟芯片行业确实有回暖的迹象，A股公司也有机会，但能不能持续涨，还要看需求复苏的力度和国产替代的进度。对于普通投资者来说，不要只看短期涨势，要关注行业的基本面变化（比如库存、下游销量、公司毛利率）。` ``

去年9月以来首次，离岸人民币兑美元升破7.0大关

来源：<https://www.yicai.com/news/102974323.html>

创建时间：2025-12-26 10:38:07

原文内容：

12月25日，离岸人民币兑美元升破7.0关口，为2024年9月以来首次。在岸人民币同日升破7.01关口，创下2024年9月底以来新高。

消息面上，中国人民银行货币政策委员会2025年第四季度例会于12月18日召开。会议认为，今年外汇市场供求基本平衡，外汇储备充足，人民币汇率双向浮动，在合理均衡水平上保持基本稳定。会议同时指出，增强外汇市场韧性，稳定市场预期，防范汇率超调风险，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

华泰证券提出，从资本流动季节性判断，春节前结汇或将推动人民币升值加速。近期，外汇流入有所加速，升值预期和市场表现形成正循环，带动出口商结汇比例低位回升，及资本项下流入回暖。随着5月中旬中美同步调降关税，今年二季度以来银行代客结售汇顺差明显扩大，主要由货物贸易及证券投资项下净结汇上升驱动。临近春节，出口商通常需要结汇来支付员工奖金，出口结汇比例有望进一步低位回升。

东方金诚首席宏观分析师王青分析称，近期人民币对美元汇价连续上行，首先是12月11日美联储降息前后，美元指数持续下行，跌破100，这带动包括人民币在内的非美货币普遍出现一个升值过程。其次，年底临近，企业结汇需求增加，也会带动人民币季节性走强；特别近期人民币持续走强后，前期累积的结汇需求有可能加速释放。

“进入2026年，预计美元指数偏弱运行的趋势或将延续，为人民币汇率构成相对友好的外部环境。同时央行稳汇率政策张弛有度，增强人民币汇率韧性。在此背景下，预计人民币

汇率有望温和升值。”中信证券首席经济学家明明认为。

AI解读：

核心内容总结

近期人民币兑美元汇率持续走高，离岸（境外交易）和在岸（境内交易）人民币分别突破7.0和7.01关口，创下2024年9月以来新高。这一升值趋势背后，既有美联储降息导致美元走弱的外部因素，也有年底企业结汇需求增加（尤其是春节前出口商结汇发奖金）、中美降关税后结售汇顺差扩大等内部支撑。多家机构预测，2026年美元或延续偏弱走势，加上央行稳汇率政策的保障，人民币有望保持温和升值态势。

具体内容拆解

1. 人民币升值到啥程度？突破了“关键关口”

这次人民币升值不是小幅度波动：离岸人民币兑美元突破7.0（意味着1美元换不到7块人民币了），是2024年9月以来第一次；在岸人民币也突破7.01，创半年新高。简单说，现在拿人民币换美元更划算——比如以前换1万美元要7.2万人民币，现在可能只要6.9万，相当于人民币“购买力”在对美元这件事上变强了。

2. 美元“变软”是直接推手：美联储降息惹的祸

人民币升值的外部原因很直白：美元跌了。12月美联储降息后，美元指数（衡量美元和其他主要货币比价的指标）跌破100，说明美元相对于其他货币不值钱了。就像如果隔壁超市的苹果降价，你手里的橘子自然显得更值钱一样，人民币作为非美货币，跟着一起升值是顺理成章的事。

3. 年底+春节临近：企业结汇需求“火上浇油”

“结汇”这个词听起来专业，其实很简单：出口企业赚了美元，要换成人民币发年终奖、付工资。年底本来就是结汇高峰，春节前需求更旺——毕竟员工等着拿红包呢。最近人民币一直在涨，企业发现“现在换美元能拿到更多人民币”，所以之前犹豫没结的美元，现在都赶紧换成人民币，导致市场上人民币需求突然增加，价格自然被推高。

4. 中美降关税的“隐藏福利”：结售汇顺差支撑升值

今年5月中美同步降关税后，有个看不见的变化：银行代客结售汇顺差变大了。啥意思？就是企业卖给银行的外汇（比如美元）比从银行买的多。这背后是两个利好：一是出口生意更好做了，赚的美元更多；二是外资愿意来中国买股票、债券，钱流进来了。外汇流入多了，说明市场对人民币有信心，人民币想不升值都难。

5. 未来走势：机构预测人民币会“慢慢涨”

对于2026年，机构们的看法比较一致：人民币会温和升值。中信证券明明说，美元指数可能继续走弱，给人民币创造了好环境；央行也会“稳汇率”——既不让涨太快（防止出口企业吃亏），也不让跌太猛（保护老百姓资产）。简单说，人民币不会大起大落，而是像爬楼梯一样，慢慢往上升。

整个过程中，央行的角色很关键：既要让汇率有弹性（跟着市场走），又要防止“超调”（波动太剧烈）。所以普通老百姓不用太担心汇率忽上忽下，企业也能安心做买卖——这就是稳汇率的意义。