

2025年12月28日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 境内债价格跌至面值25%，两笔中票宽限期延长1月，万科“缓兵之计”能否解困？
\[AI解读\]](#)
- [2. 年终盘点|2025年全球彩电市场微跌，中国双雄进一步逼近三星 \[AI解读\]](#)
- [3. 从“看报表”到“透视未来”：一家芯片公司融资故事折射出的银行认知创新
\[AI解读\]](#)
- [4. 联合国：密切关注也门局势发展 \[AI解读\]](#)
- [5. 欧洲领导人与乌总统通话 强调对乌支持 \[AI解读\]](#)
- [6. 涉及中期选举 美总统特朗普透露核心议题 \[AI解读\]](#)
- [7. 年终盘点|网约车这一年：司机谋求打破低价，平台押注Robotaxi和出海 \[AI解读\]](#)
- [8. 廿载风华映江淮 金融初心铸辉煌 ——徽商银行成立20周年发展掠影 \[AI解读\]](#)
- [9. 乘客飞机上突发疾病死亡，“空中急救”难在哪 \[AI解读\]](#)
- [10. 事故频发！委托生产如何确保食品安全？国家监管新规即将发布 \[AI解读\]](#)
- [11. 金融市场年度体检报告来了，央行披露三大领域压力测试结果 \[AI解读\]](#)
- [12. 美军圣诞节突袭尼日利亚，特朗普政府有何考量？ \[AI解读\]](#)
- [13. 科技富豪财富暴增：马斯克身价上涨50% 黄仁勋出售10亿美元股票 \[AI解读\]](#)
- [14. 一匹马牵出黑暗历史，这部高分剧还原731部队罪行 \[AI解读\]](#)
- [15. 事关人工智能拟人化互动服务管理，国家网信办公开征求意见 \[AI解读\]](#)
- [16. 6.5万余岗位，近半数年薪超20万，这场招聘会抢“疯”了 \[AI解读\]](#)
- [17. 全球贸易新公约下的“角色重塑”：货代物流行业如何把握陆路贸易的“物权”新凭证？ \[AI解读\]](#)
- [18. TCL科技4.9亿元收购兆元光电，涉足LED芯片领域有三大原因|如数家珍 \[AI解读\]](#)
- [19. 壹快评 | 监控员工私聊，既涉嫌违法也令人不齿 \[AI解读\]](#)
- [20. 索赔超23亿！吉利系公司指控欣旺达电芯存在质量问题 \[AI解读\]](#)
- [21. 今年卖了超100万辆新能源车，东风汽车转型进入深水区 \[AI解读\]](#)
- [22. 王传福：我直管的总经理，一半出自应届大学生 \[AI解读\]](#)
- [23. 保障超2亿灵活就业者权益，一揽子社保、立法举措将加速 \[AI解读\]](#)
- [24. 商务部公布欧盟乳制品反补贴调查初裁结果，“公正、合法合规” | 专家解读
\[AI解读\]](#)
- [25. 深市“双提升”：471家率先行动，分红占净利润比重2年提升近11个百分点
\[AI解读\]](#)
- [26. 年终盘点| 亲历外卖补贴过山车：他们的爆单、疲惫与重新算账 \[AI解读\]](#)
- [27. 成立两年、近亿元融资，上海银行“以投定贷”精准滴灌锂电材料“新星”
\[AI解读\]](#)

- [28. 交通固定资产投资保持高位，多项重大工程交付使用 \[AI解读\]](#)
- [29. 工业利润累计增速连续4个月增长，装备制造业带动明显 \[AI解读\]](#)
- [30. 万亿级政府融资担保支持稳就业：1亿担保稳就业800人 \[AI解读\]](#)
- [31. 打造绿色发展高地，三大区域开建“美丽中国先行区” \[AI解读\]](#)
- [32. 美股终结五连阳！中概股走高，金银铜铂钯“闪耀”圣诞假日 \[AI解读\]](#)
- [33. 绝对主角！黄金、白银上演疯狂假日行情：低流动性催生“暴动” \[AI解读\]](#)

境内债价格跌至面值25%，两笔中票宽限期延长1月，万科“缓兵之计”能否解困

来源: <https://www.yicai.com/news/102977922.html>

创建时间: 2025-12-28 10:46:50

原文内容:

两次投票，同一结局。面对37亿债券到期，万科“闯关”失败，仅用“缓兵之计”换来一个月喘息。

继12月22日一笔规模20亿元的中期票据展期被否后，12月26日，万科另一笔规模37亿元的“22万科MTN005”展期方案，也未能获得债权人通过。

在本次表决的六项议案中，五项与展期相关议案均未达到生效门槛。最终，仅延长宽限期至30个交易日的议案获得通过，为万科争取到1个月的缓冲时间。

这意味着，万科真正的偿付压力将被集中后推。标普全球评级已将此定性为“困境债务重组”，并将万科主体信用评级下调至“选择性违约”（SD）。

为何手握千亿账面资产的万科，却无法说服债权人？核心矛盾在于其庞大的合作开发模式。有债权人透露，万科在会议中解释，由于旗下合作项目占比高，大量并表资产不能直接用于为集团总部债务增信。

业内认为，万科两次祭出“缓兵之计”，其意图或在于“时间换空间”，在紧迫的窗口期内，加速变卖资产换取现金流，并争取与债权人重组债务的谈判机会。

两次“缓兵之计”

时隔仅四天，万科与债权人的艰难拉锯战再次上演了相同结局。

12月26日，交通银行股份有限公司作为召集人披露万科2022年度第五期中期票据（22万科MTN005）第一次持有人会议表决结果。根据投票结果，“延长宽限期至30个交易日”的议案获得通过，其余五项展期相关议案均未达到生效门槛。

其中，议案一为无增信的展期方案，万科拟将本金兑付时间展期12个月至2026年12月28日，展期前已产生利息同步延期12个月支付且不计复利，展期期间票面利率维持3.00%不变。根据表决结果，该议案仅获1家持有人同意，对应有效表决权1.76%，29家持有人反对，反对率达96.81%。

议案二在议案一展期安排基础上，要求于原到期日兑付1.11亿元已产生利息并增设对应增信措施，该议案获得4家持有人同意，支持率为3.19%。

议案三至五均为追加投资人可以接受的增信措施、有条件调整中期票据本息兑付安排的议案。但均未达到90%的生效门槛。

议案六为延长本期中期票据的宽限期的议案。该议案拟将本期中票本息兑付宽限期由5个工作日延长至30个交易日，宽限期内足额偿付本息、消除违约或获豁免则不构成违约，最终该议案获12家机构同意，并以92.11%的支持率通过。

值得注意的是，类似剧情此前已在万科上演。12月22日，“22万科MTN004”第二次持有人会议投票结果出炉。万科中票展期方案被否，仅获一个月宽限期。届满日延后至2026年1月28日。

市场信心在漫长的拉锯中持续流失。目前，万科多只境内债券价格已跌至面值的25%左右。

其中“21万科04”“21万科02”“21万科06”的最新价为26.67元、26.6元、25.37元，“22万科04”“22万科06”“22万科02”已低于24元。

标普全球评级认为，万科境内债券宽限期的展期属于困境债务重组，等同于违约。将万科的长期主体信用评级从“CCC-”下调至“SD”（选择性违约）。

标普全球评级分析师陈令华在给记者的邮件中指出，该公司的财务承诺似乎难以为继。在缺乏更有利条件的情况下，该公司可能在未来六个月内启动困境债务置换或重组，或者出现债务违约。

万科在打什么算盘？

两笔中票均延长1个月宽限期后，万科的实际债务偿付压力将集中在明年。根据企业预警通数据统计，万科目前有16笔存续债券，包括7笔公司债、6笔中票和3笔企业ABS，规模合计217.98亿元。其中，将在一年内到期的债券有8笔，规模157.53亿元。

宽限期1个月本质上只是在移动违约触发点，并未解决根本的偿付能力问题。万科两次祭出的“缓兵之计”究竟在争取什么？

一名接近交易的人士分析指出，部分持有人在会上质疑，即便宽限期延长至30个交易日，双方是否有可能就展期方案达成共识。公司方面释放的信号是，若新的宽限期届满后，公司仍未能取得持有人同意，寻求持续沟通。

“这或许表明，万科可能还会选择申请延长投票时间，再次为上述中票谋求新一轮宽限期。”该知情人士表示，这一策略或是以时间换空间。因为只要债权人同意延长宽限期，就还有谈判的空间。

第一财经注意到，万科资产变卖的速度在加快，或希望能在实质违约前筹集部分资金。多笔交易的付款日期集中在今年底、明年初。

例如，8月12日，微信公众号“北京万科”发布公告，拟将其持有的北京万科云庐、翡翠西湖项目部分商业用房对外出售，出售底价为2541万元。按照要求，付款意向金为50万元，销售协议签署后缴纳10%交易保证金，成交后当月付款至30%，三个月内付款至80%，六个月内全款。该笔交易如成交，按期付款日期应在2026年2月。近期，万科名下的广州万溪已将位于越秀区的商办物业及办公楼同步公开挂牌，招标公告中明确要求购买方最迟须于2025年12月15日前缴清全款。

增信举措为何不能说服债权人？

万科两笔中票在宽限期后能否展期成功？业内普遍认为，关键或在于能否提供有力的增信举措。

从过往案例看，房企用于增信的资产主要集中于上市及非上市公司股权，以及各类不动产。

在股权层面，今年7月，万科将所持1.17亿股万物云股份质押给大股东深铁集团，为其15.51亿元存量贷款提供担保。此次质押后，万科累计质押的万物云股份比例已达55.8%，距离57.12%的实际持股比例仅一步之遥，后续操作空间极为有限。

在不动产层面，万科似乎仍有“腾挪”的空间。财报显示，截至2025年上半年末，万科投资性房地产账面价值为1373.63亿元，其中已用于抵质押及担保的余额为800亿元，占比为58.2%。

手握庞大账面资产，万科为何在关键的展期议案中无法提供令债权人信服的增信措施？

上述接近交易的人士表示，万科方面曾在会议上解释，由于合作项目占比较高，并表项目不可直接作为集团总部债务的增信措施，万科可能没有太多供抵质押资产。

深圳一名上市企业财务人士对记者解释，并表让集团的资产负债表“看起来”很大，资产很多。但这些资产的法律所有权属于各个独立的项目公司，而不是集团总部。债权人（如债券持有人）是与作为独立法人的“万科企业股份有限公司”（集团总部）签订的合约，只能向总部追索，不能直接越过法律边界去执行子公司（项目公司）的资产。

第一财经梳理发现，万科的“少数股东权益”长期占“所有者权益”总额的40%左右。2025年三季度，万科少数股东权益为1253亿元，股东权益为3010亿元，占比高达41.63%。2022年至2024年，万科的少数股东权益分别为1623亿元、1521亿元、1362亿元，占股东权益的

比例为40%、37.75%、40.18%。

从销售口径看，万科部分项目的权益的比例也在50%~60%。以万科方面最新披露2024年11月（2025年均未披露）的经营月报为例，新增项目天津海港城南地块、广州南站中央商务区13号地块的权益比例分别为60%、56.95%。

不过亦有债权人质疑，万科财务报表显示该公司仍具备一定资产规模，但万科却称几无可用于债务增信或偿付安排的资产。缺乏清晰、可靠、可执行的资产抵押或担保，任何展期方案都如同空中楼阁。

AI解读：

核心内容总结

万科最近两次债券展期请求都被债权人拒绝了，只争取到每笔债券一个月左右的“宽限期”（多给30个交易日筹钱）。标普评级把万科降到“选择性违约”（SD），认为这是“困境债务重组”。问题根源在于万科大量项目是和别人合作开发的，很多资产不能直接用来给总部债务做担保（增信），导致债权人不信任展期方案。万科想靠宽限期“拖时间卖资产”筹钱，但市场信心已经崩了——旗下债券价格跌到面值的25%左右，未来一年还有157亿债务要到期，压力山大。

拆解解读

1. 两次闯关都失败：展期方案被骂“空中楼阁”，只拿到喘气机会

万科最近有两笔债券到期：12月22日的20亿（MTN004）和26日的37亿（MTN005）。两次投票结果几乎一模一样：

- 展期方案（比如把还款推迟12个月）支持率极低：MTN005的无增信展期方案只有1家同意，支持率1.76%，96.8%的债权人反对；
- 唯一通过的是“宽限期”议案：把原本5个工作日的宽限期延长到30个交易日（约一个月）。意思是：这一个月内万科只要把钱还上，就不算违约；还不上，就真违约了。

简单说，债权人根本不接受“推迟还钱”，只肯多给点时间让万科赶紧找钱，不给“赖账”的机会。

2. 债权人为什么不买账？核心是“没担保”的展期等于“画饼”

债权人最关心的是“钱能不能拿回来”，展期方案必须有“增信”（就是担保，比如拿资产抵押）才肯同意。但万科的问题来了：

- 合作项目太多：万科很多项目是和其他公司合伙干的，比如少数股东权益占总权益的41.6%（相当于近一半资产是别人的）；
- 资产“不能用”：项目公司的资产属于合伙方和少数股东，不能直接拿来给万科总部的债务做担保。债权人说：“你说有千亿资产，但拿不出能抵押的东西，展期方案就是空话！”

举个例子：你和朋友合伙买了车，你欠别人钱时，不能单独拿这辆车抵押——因为朋友也有份。万科现在就是这个情况，能用来担保的“干净资产”太少了。

3. 标普的“SD评级”：这事儿已经算“违约”了，后果很严重

标普把万科评级从CCC-降到SD（选择性违约），这是什么意思？

- SD不是“完全违约”，但属于“部分违约”：标普认为万科延长宽限期的行为是“困境债务重组”——就是企业没钱还，只能和债权人协商推迟，本质上已经违反了原合同约定；
- 后果：以后万科想借钱更难了（没人敢贷），就算借到利息也会很高；市场信心进一步崩溃，债券价格会跌得更狠；其他债权人可能会提前要求还钱，引发连锁反应。

标普还警告：未来6个月万科可能继续重组债务，或者真的违约。

4. 万科的“缓兵之计”：拖时间卖资产，想“死里逃生”

万科为什么非要争取宽限期？核心是“时间换空间”：

- 加速卖资产筹钱：最近万科在卖北京、广州的商业物业，付款日期集中在今年底、明年初。比如北京万科云庐的商业用房，底价2541万，要求买家6个月内全款；广州万溪的商办物业也在挂牌；
- 继续和债权人谈判：宽限期内万科还能和债权人磨，争取更能接受的展期方案（比如找到能抵押的资产）。

但这招能不能成？悬——资产不是说卖就能卖的，尤其是现在房地产市场冷清，买家少、价格低，可能筹不到足够的钱。

5. 市场慌了：债券跌成“白菜价”，未来一年还有157亿要还

现在万科的债券价格已经跌到“地板价”：比如“21万科04”只值26.67元（面值100元），相当于打了2.7折。这说明市场认为万科还钱的概率很低。

更麻烦的是未来债务压力：万科目前有217亿存续债券，其中157亿将在一年内到期。如果宽限期到了还拿不出钱，或者卖资产筹不到足够资金，万科可能真的会违约——到时候不仅债权人遭殃，整个房地产行业的信心都会受打击。

一句话总结

万科现在就像一个手里有很多合伙财产但拿不出现金的人，欠了钱想推迟还却没担保，只能求债主多给一个月卖东西筹钱。但债主不信他能卖掉，市场也慌了，未来这一个月就是万科的“生死关头”。

年终盘点 | 2025年全球彩电市场微跌，中国双雄进一步逼近三星

来源: <https://www.yicai.com/news/102977920.html>

创建时间: 2025-12-28 10:46:51

原文内容:

在全球彩电市场整体销量微跌的情况下，2025年中国头部企业的市场份额继续逆势上扬，TCL、海信“双雄”在全球彩电市场的份额进一步逼近三星。

刚从国外出差回来的TCL电子（01070.HK）董事、CEO张少勇12月26日向第一财经记者表示，TCL在欧洲、美国的品牌指数都在提升。2020年之前他们在全球的产品落后于日韩厂商，只保持成本优势，卖低价产品；2021年后他们把供应链效率驱动规模增长的战略，调整为品牌价值引领规模增长的战略，从追求绝对成本优势到追求产品领先、技术领先，同时保持成本相对优势。“这样的战略调整是我们增长的引擎。”

群智咨询（Sigmaintell）数据显示，2025年全球电视出货量预计为2.21亿台，同比下降0.7%；TCL电视出货量预计达3041万台，同比逆势增长5.4%，市场份额增长0.8个百分点至13.8%，与排在榜首的三星的份额差距从上年的2.9个百分点缩小至2.2个百分点；海信电视出货量预计达2926万台，同比增长1.4%，市场份额增长0.3个百分点至13.3%，与三星的份额差距从上年的2.9个百分点缩小至2.7个百分点。

把握Mini LED电视机会

今年全球和中国彩电市场的增长都是承压的，海外市场关税增加了消费成本，国内市场“国补”的效应减弱。洛图科技（RUNTO）的数据也显示，2025年全球彩电市场出货量预计为2.06亿台，同比减少0.7%；其中，中国彩电市场零售量预计为2782万台，同比减少9.7%，

零售额预计为1108亿元，同比减少7.8%。

但是彩电市场中结构升级的机会明显，尤其是Mini LED电视的出货量有两位数的增长。据洛图科技的数据，2025年Mini LED电视全球出货量将同比增长57.8%至1239万台、市占率达6%，尤其是在中国的出货量将同比大幅增长92.7%至802万台、市占率达23.9%。Mini LED电视已经成为中高端电视的主流产品。

TCL、海信在全球彩电市场逆势增长，正是因为把握了这一机会。奥维睿沃（AVC Revo）的数据显示，Mini LED与85英寸及以上电视在2024-2025年出货规模迅速成长，中国品牌在该领域的市场份额已超过韩国品牌，其中也有中国以旧换新“国补”政策助力的因素。

TCL电子今年延续“高端化+大尺寸”策略，前三季Mini LED电视全球出货量同比增长153.3%至224万台，电视销售额同比增长8.7%。海信视像也把握高端化、大屏化机会，前三季Mini LED电视全球出货量同比增长超76%，百寸电视销量大增。TCL、海信还率先推出SQD-Mini LED、RGB-Mini LED等升级产品，扩大高端市场影响力。

反观三星，群智咨询数据显示，三星2025年全球市场出货量将达3527万台，同比持平，其全球彩电市场份额同比微增0.1%至16%，增幅小于TCL和海信。它一边扩大OLED电视出货量稳住高端份额，一边通过Micro-RGB技术强化Mini LED电视竞争力。

三星对比中国龙头企业的差异化优势在缩小。一个信号是，海信2025年率先推出RGB-Mini LED电视，得到三星、索尼等日韩品牌跟进。三星、LG等韩系品牌主推的OLED电视在全球高端彩电市场的地位，正受到TCL、海信等中资品牌主推的Mini LED电视迭代新品的强有力挑战。

全球供应链布局应对挑战

2025年，关税政策多变给中国、东南亚等彩电制造基地造成扰动，关税影响了零售终端的售价，使消费成本增加，也影响了部分彩电消费需求。

TCL、海信在稳定北美市场和提升欧洲市场份额的同时，借助越南、巴西、墨西哥等地产能和全球供应链布局，扩大东南亚、拉美、中东非等新兴市场份额，并应对美国关税变化带来的挑战。

从海外各主要市场看，在北美，TCL今年前三季电视销售均价同比增长超15%，65英寸及以上、75英寸及以上电视出货量分别同比增长29.1%、34.1%，Mini LED电视出货量同比增长384.5%。在欧洲，TCL今年前三季电视出货量同比增长20%，65英寸及以上、75英寸及以上电视出货量分别同比增长76.2%、138%，Mini LED电视出货量同比增长124.1%。在海外新兴市

场，TCL今年前三季电视出货量同比上升16.3%，65英寸及以上、75英寸及以上电视出货量分别同比增长46.7%、71.2%。

海信也深化全球各区域本土化运营，稳固中国市场出货量，并注重欧美高端市场增长潜力，同时拓展新兴市场。2025年3月，海信REGZA越南工厂投产，彩电整机年产能约300万台，主要辐射东南亚及欧盟市场，通过柔性制造缩短供应链周期。

奥维睿沃认为，今年8月以来，美国对等关税使东南亚制造基地出口成本骤增，墨西哥电视出口美国仍维持零关税，因而成为品牌厂、代工厂扩充电视产能的重地，TCL、高创、TPV（冠捷）、兆驰等中资企业2025-2026年均有墨西哥彩电扩产计划，但墨西哥也非绝对安全，需做好加税预案。

部分日韩品牌份额下滑

一些日韩品牌衰退，也给了中国龙头企业扩张全球彩电市场份额的机会。

据群智咨询数据，2025年在全球彩电市场出货量前10名中，中国品牌TCL、海信、小米、创维、海尔分列第二、第三、第五、第六和第九名，其中除了小米电视今年出货量将同比下降7.9%外，其他中国龙头企业今年全球彩电出货量都持平或增长；而日韩品牌三星、LG电子、索尼分别排第一、第四、第十位，除了三星份额预计微增0.1个百分点，LG电子、索尼在全球彩电市场的份额分别预计下降0.5和0.3个百分点，LG电子的电视业务出现亏损，索尼电视退守高端市场。

今年创维的策略也转向拓展海外市场，接手Funai（日本船井电机株式会社）北美彩电业务，近期有可能又取得松下电视海外部分区域品牌授权。奥维睿沃预计，创维接手部分日系品牌海外业务后，2026年全球自有品牌电视出货量有望跻身前五名。

2026年是体育大年，世界杯、米兰冬奥会将会拉动彩电需求，而存储芯片成本上涨压力有望转化为产品结构升级的推动力。TCL、海信分别赞助了2026年米兰冬奥会、2026年世界杯。张少勇向第一财经记者表示，2026年TCL的SQD-Mini LED会与全球用户见面，相信会继续助力业务快速成长。而海信2026年将聚焦RGB-Mini LED。

奥维睿沃预计，2026年RGB-Mini LED电视的品牌阵营将进一步扩容，除了海信、三星、TCL、索尼，预计LG电子也会加入这一领域，2026年全球RGB-Mini LED电视的出货量有望达50万台。

随着中国龙头企业行业地位继续上升，它们三年内有望挑战全球彩电销量冠军地位。面对电视市场存量竞争加剧的现状，精进核心技术、促进场景创新，强化供应链韧性和成本控

制能力，以及优化区域策略，成为这些龙头企业推动电视行业价值增长的关键。

AI解读：

核心内容总结

全球彩电市场整体销量微跌（2025年预计降0.7%），但中国头部企业TCL、海信逆势崛起：TCL出货量增5.4%、份额达13.8%，海信增1.4%、份额13.3%，两者与全球第一三星（16%）的差距分别缩小到2.2和2.7个百分点。关键原因是中国企业战略转型（从成本优势到品牌技术领先）、抓住Mini LED高端大屏机会、全球供应链布局应对关税、以及部分日韩品牌衰退。2026年体育大年（世界杯、冬奥会）和技术升级（RGB-Mini LED）有望继续推动增长，中国企业三年内或挑战全球冠军。

拆解解读

1. 战略转型：从“卖低价”到“拼技术品牌”，换了增长引擎

以前中国彩电企业靠“成本低”卖便宜货，比如TCL2020年前只敢和日韩拼价格。但2021年后，TCL、海信都改了策略：不再追求绝对低价，而是靠技术和品牌让用户愿意多花钱。

- TCL前三季度电视销售额增8.7%（比出货量增速快），北美销售均价涨超15%——说明用户买的是更贵的高端款；
- 海信也聚焦高端大屏，百寸电视销量大增。这种转型让它们从“走量”变成“既走量又赚钱”，份额自然涨得快。

2. Mini LED成逆袭“撒手锏”，抢了三星OLED的饭碗

全球彩电市场虽然整体冷，但中高端的Mini LED电视却火得很：2025年全球出货量增57.8%，中国更是涨92.7%，成了高端主流。TCL、海信正好踩中这个风口：

- TCL前三季Mini LED出货量增153.3%（翻了一倍半），海信也增超76%；
- 它们还推出更高级的SQD/RGB-Mini LED技术，连三星、索尼都跟着学（海信先出RGB-Mini LED，三星马上跟进）。

反观三星，虽然还守着OLED电视，但Mini LED的优势被中国企业追上来了——三星2025年份额只微增0.1%，远不如TCL（+0.8%）和海信（+0.3%）。

3. 全球建厂躲关税，新兴市场“捡漏”

国外关税政策老变（比如美国加税），中国企业就把工厂建到越南、墨西哥、巴西等地：

- 墨西哥对美国零关税，TCL、海信都在那扩产，避开加税；
- 越南工厂辐射东南亚和欧盟，海信的越南厂年产能300万台，缩短供应链时间；
- 结果：TCL在欧洲出货增20%，新兴市场（东南亚、拉美）增16.3%，高端大屏（65寸以上）在各市场都涨了29%到138%不等——既躲了关税，又抢了新用户。

4. 日韩品牌“掉链子”，给中国企业让空间

除了三星，LG和索尼的彩电业务都不行了：

- LG份额降0.5%，还亏了钱；索尼份额降0.3%，只能退守高端；
- 日本品牌更惨：创维接手了Funai北美业务，还可能拿到松下海外授权，2026年有望进全球前五。

中国品牌在全球前10里占了5个（TCL、海信、小米、创维、海尔），除小米外都增长——等于日韩品牌让出的份额，被中国企业吃了。

5. 2026年机会：体育大年+新技术，有望挑战三星冠军

2026年有世界杯（海信赞助）和米兰冬奥会（TCL赞助），会拉动大家换电视；加上存储芯片涨价，倒逼用户买更高端的电视（比如RGB-Mini LED）：

- 奥维睿沃预计2026年RGB-Mini LED出货达50万台，LG也会加入这个赛道；
- TCL要推SQD-Mini LED，海信聚焦RGB-Mini LED，都想靠新技术再涨份额。

专家说：中国企业三年内有望挑战三星的全球冠军地位——但前提是继续搞技术、优化供应链，别掉链子。

6. 未来关键：技术+供应链+场景创新

现在彩电市场是“存量竞争”（大家不常换电视），中国企业要想继续涨，得做好这几点：

- 搞核心技术：比如Mini LED的升级版本；
- 供应链要稳：别被关税卡脖子；
- 场景创新：比如电视和智能家居结合；
- 区域策略优化：新兴市场继续抢，高端市场守得住。

总的来说，中国彩电企业已经从“追随者”变成“挑战者”，三星的冠军宝座，可能真的要保不住了。

从“看报表”到“透视未来”：一家芯片公司融资故事折射出的银行认知创新

来源：<https://www.yicai.com/news/102977919.html>

创建时间：2025-12-28 10:46:52

原文内容：

2025年，全球首款同时具备暗光高性能、高帧率运动捕捉、高光比动态成像与超低功耗感知能力的融合视觉传感器芯片在深圳问世。位于南山区的深圳锐视智芯科技有限公司（下称“锐思智芯”），在其实验展区展示了这款仅指甲盖大小的传感器芯片。

该芯片采用独有的融合视觉传感专利技术，为机器提供了“超级眼睛”。在它的作用下：相机可以清晰抓拍运动瞬间，让视频从源头变得更流畅；端侧AI设备可以得到赋能，在保护隐私前提下，快速准确判断长者摔倒、异常闯入等情况；环境中人、车、物的运动可以被低延时、低功耗地感知；减少系统延时，实现机器人、智能汽车的快速避障、实时定位与地图创建等。最终，让机器看得更聪明、更清晰、更迅速、更节能、更安全。

锐思智芯联合创始人、执行副总裁兼研发高级副总裁谌黎明说，半导体设计行业最大的成本是研发投入，一款芯片从定义到量产，要经过设计、流片、测试等长时间、细致严密流程，周期久、链条长、投入巨大。“其中，单次流片的费用就可能达几百万元甚至上千万元，为此，持续而稳定的资金来源至关重要。”她说。

锐思智芯选择了上海银行作为合作伙伴，“我们认为，上海银行最能理解我们这个阶段的芯片企业的对资金的需求特点。”她说。

长期主义与深度理解

当前，随着AI技术的发展，文本和语言信息已难以满足AI发展需要，构建理解并准确推理的物理模型，成为当前AI的前沿任务，这其中，视觉是最重要的入口。然而，传统图像传感器虽然可以提供色彩、细节丰富的影像和视频，但速度慢，强光下容易过曝，暗光则容易欠曝；事件感知技术只记录运动物体的光照强度变化，冗余数据量小，但细节不够丰富，很多场景中仍然需要配合图像使用。

锐思智芯研发的融合视觉传感器，将经典的图像传感技术和新兴事件感知技术融合在像素层面，让传感器既拍得清，又能看得快，解决了“帧率-动态范围-功耗”这一“不可能三角”的内在矛盾。这种类人眼的仿生视觉传感器，可以为AI物理模型提供适宜、高效、高质量的数据输入。“当我们最初提出这个概念的时候，市场上没有任何可以参考的范例，需要我们从零开始一点一点打磨，这也是我们和芯片设计行业研发周期长、前期投入高的重要原因。” 谌黎明说。

谌黎明介绍说，一款视觉芯片产品，从立项到量产至少得需要2至3次的优化迭代，每次迭代都需要几个月的时间。流片在芯片迭代中扮演核心角色，通过流片生产出的样品的测试结果，设计团队可以反馈优化方案，推动下一代芯片的改进。“每一次流片费用就高达几百万甚至上千万元，因此，我们需要高质量且稳定的资金来源，确保资金链强韧。” 她说。

芯片企业的资金通常来源于两大渠道：股权融资与债权融资，二者在企业发展的不同阶段扮演着互补的角色。

股权融资多用于支持研发投入、新技术探索等长期性项目。这类投资回报周期较长，因而更适合那些愿意陪伴企业成长、期待远期价值的投资者。

而面对短期流动性需求——例如量产备货、订单集中导致的临时现金流压力，企业则倾向于选择债权融资。这类融资能够快速补充运营资金，缓解短期财务负担，银行信贷是其中常见的方式。

“我们选择与上海银行合作，正是基于上海银行对芯片企业特殊需求的深刻理解。” 谌黎明说，上海银行为其提供了两年的“研发贷”，不仅切实缓解了企业在长研发周期下阶段性的资金压力，也反映出上海银行在服务科技型企业方面的前瞻性与耐心。

“我们认为，上海银行在服务芯片类企业上体现出来的长期主义策略，和我们公司秉持的正向、利他、长期主义价值观非常吻合，我们相信，与这样的伙伴携手前行，会实现互利与成长。” 她说。

从“看昨天”到“看未来”

“我们为锐思智芯提供的是上海银行科技金融中的拳头产品——研发贷，它专项用于企业研发支出、技术转化等，其区别于传统信贷产品在于更关注企业的技术先进性以及未来市场的价值。” 提及和锐思智芯的合作，上海银行西丽支行客户经理林宝钰说。

据了解，研发贷是上海银行的一款特色产品，采用纯信用的方式，其创新性地按照企业研发支出设定贷款额度，产品期限最长5年，贷款利率灵活，尤其适合研发投入较大、持续性

强、有资金需求的企业。

林宝钰具体介绍说，锐思智芯正处于快速发展期，研发投入需要大量的中长期资金，而传统短期贷款无法匹配企业的研发周期，因而，上海银行基于科创企业的信贷审批原则，为其提供了2000万元的授信合作。

上海银行深圳分行行长助理陈薇进一步解释说，传统信贷审批与科创企业信贷审批遵循着两套截然不同的逻辑。传统模式下，银行主要审视企业的“昨天”与“今天”——即依据资产负债表、利润表、现金流量表，通过对历史数据和当前资产状况的分析来判断企业的还款能力，其核心是评估既有价值和静态风险。

而面对科创企业，信贷审批的目光则必须转向“未来”。这套新逻辑聚焦于四个关键维度：一是看团队，重点考察实控人以及核心团队的技术背景、行业经验与稳定性，因为人才是创新最重要的载体；二是看技术，关键在于甄别企业是否拥有“硬核科技”，其技术护城河是否足够深、能否形成可持续的壁垒；三是看行业，企业所处的赛道至关重要，需要研判其是否属于国家战略支持的方向，是否在产业链关键环节解决了“卡脖子”难题；四是看潜力，最终要评估其商业模式的可行性与成长天花板，判断其技术成果能否转化为规模化的市场应用，并具备长期发展的生命力。

陈薇认为，从“看报表”到“看未来”，从重资产到重人才与技术，这套全新的企业画像方法，正是金融活水精准浇灌科技创新土壤的核心所在。

“为科技创新而生”的金融生态体系

然而，“看报表”容易，“看未来”却很难，其需要穿透技术迷雾、研判产业趋势、评估团队潜能，在不确定性中寻找确定性的增长轨迹，这对银行的认知能力、风险定价模式和陪伴耐心都提出了前所未有的高要求。

“科创金融的核心，主要体现在一个‘专’字上。”陈薇说，首先，我们设立了科创专营的架构和团队。在分行层面设立科创委员会，下设两个科技特色支行；实施专营的考核体系，包括聚焦科创业务拓展、科创客户落地、科创创新产品的实践；同时，在不良率上拥有较大的容忍度；在贷款审批上也配套了一条专营的审批路径，有专门的审批人员派驻到支行，专门的科创打分卡体系。还有极简的尽调模板，提高科创业务的审批效率。

“其次，‘专’字还体现在对科创企业的全生命周期服务上，总行匹配了专属的全生命周期产品体系支持科创企业，可能最初是从一笔简单的贷款开始，但随着企业逐步发展壮大，我们也陪伴提供更加完整的综合金融服务，甚至为企业的上下游、整个生态圈去服务，最终，贷款只是其中的一部分。”她说。

最后，“专”还体现在研究能力上，上海银行聚焦上海市“3+6”战略性新兴产业和未来产业，成立了产业研究院，下设集成电路、人工智能、新材料等8个研究分院、20个研究小组，扎实开展细分赛道行业研究。目前，行内已遴选150名研究员，组成跨条线、跨层级的复合型研究梯队；同时，围绕高校院所、投资机构、链主企业三类主体，建设专家库，开展联合调研、课题共研。此外，产业研究院通过高效发布研究报告、产业图谱、重点企业清单、营销指引及综合服务方案等，助力金融“看懂技术、陪伴创新”。

“包括我们深圳分行的员工，在行业研究院成立之初也是非常积极踊跃的报名参与去学习、研讨，不断精进自己在专业领域的能力。”陈薇说。

事实上，陈薇所提及的从“看报表”到“看未来”、专营架构、全生命周期服务以及产业研究院正是上海银行打造的与科技创新相适配的“12345”科技金融体系，包括“一个愿景、两个重塑、三个理念、四维赋能、五专体系”。

科技金融不是简单的叠加，而是一场系统性变革，要求金融机构改变自身的基因，从评价体系、产品设计、组织架构到考核机制，进行全方位的适配性改造，最终构建一个能够有效赋能全创新链的金融生态。

上海银行真正以“为科技创新而生”的金融生态体系，与“科学家”、“企业家”、“金融家”携手，以更开放姿态、更创新思维、更务实行动，共建活力、韧性、面向未来的科技金融新生态，为中国科技创新的星辰大海，贡献坚实金融力量。

AI解读：

核心内容总结

深圳锐思智芯研发出全球首款融合视觉传感器芯片，解决了传统视觉技术“拍得清却慢、看得快却细节少”的痛点；但芯片研发周期长（需2-3次迭代，每次数月）、流片成本高（单次数百万至上千万），对稳定资金需求强烈。企业通过“股权融资（支持长期研发）+债权融资（解决短期流动性）”组合解决资金问题，选择上海银行的“研发贷”缓解阶段性压力；上海银行则以“看未来”的科创金融逻辑（关注团队、技术、赛道、潜力）、专营架构、全生命周期服务及产业研究能力，为科技企业提供适配的长期支持，构建“为科技创新而生”的金融生态。

详细解读

1. 这款芯片到底牛在哪？让机器有了“超级眼睛”

传统视觉技术有两个“短板选手”：

- 普通图像传感器：拍得清细节和色彩，但反应慢（比如抓拍快速运动容易模糊），强光下过曝、暗光下欠曝；
- 事件感知技术：反应快、省电，但只能记录物体运动的光影变化，细节模糊（像打了马赛克）。

锐思智芯把这俩技术在“像素层面”融合了一一相当于让传感器同时拥有“高清相机”和“高速摄像头”的能力，解决了“帧率高（反应快）、动态范围大（明暗都清楚）、功耗低”这三个以前不能同时满足的“不可能三角”。它的用处可多了：相机抓拍运动瞬间不模糊；AI设备能快速判断老人摔倒、陌生人闯入（还保护隐私）；机器人/智能汽车能快速避障、实时定位；给AI模型提供高质量数据，让机器“看得更聪明”。

2. 芯片研发是“烧钱游戏”：周期长、流片贵是两大拦路虎

芯片从想法到量产，不是画个图就能做的：

- 周期长：一款视觉芯片至少要2-3次迭代优化，每次迭代得几个月。比如你设计了第一版，得做样品测试，发现问题再改，改完再测，反复来；
- 流片贵：“流片”就是把设计好的芯片图纸送到工厂做样品，单次就要几百万到上千万。而且每次迭代都要流片一一相当于每次试错都要花大价钱。

所以，芯片企业最愁的就是“钱能不能跟上”，要是资金断了，研发就停了。

3. 芯片企业搞钱的两种方式：长期靠股权，短期靠债权

芯片企业的钱主要来自两条路：

- 股权融资：比如找投资人入股，拿到的钱用来做长期研发（比如探索新技术）。这种钱不用还，但投资人要分股份，适合愿意等好几年才拿回报的“耐心投资者”；
- 债权融资：比如向银行贷款，用来解决短期问题（比如订单多了要备货、临时现金流紧张）。这种钱要还利息，但能快速到账，缓解燃眉之急。

锐思智芯就是组合用：长期研发靠股权，阶段性资金压力（比如流片钱）靠上海银行的“研发贷”（债权融资）。

4. 上海银行的“研发贷”：不止给钱，更是“懂你”的伙伴

为啥锐思智芯选上海银行？因为银行“懂芯片企业的苦”：

- 精准输血：给了两年期的“研发贷”，刚好覆盖研发周期的阶段性压力，不用频繁找钱；

- 不看“过去”看“未来”：传统银行贷款看报表（比如你过去赚了多少钱），但上海银行看四个点：

- ①团队：核心成员有没有技术背景、稳不稳定；

- ②技术：有没有“硬核”专利，能不能形成别人抄不了的壁垒；

- ③赛道：是不是国家支持的方向（比如集成电路），能不能解决“卡脖子”问题；

- ④潜力：技术能不能变成产品卖出去，未来有没有增长空间。

- 价值观匹配：上海银行的“长期主义”和锐思智芯的理念一致，愿意陪企业慢慢成长，不是“赚快钱”。

5. 上海银行的科创金融：构建“陪跑”生态，不止贷款那么简单

上海银行为了服务科创企业，做了一套“专属体系”：

- 专营团队：设科创委员会、科技特色支行，有专门的审批人员和打分卡，审批更快，对不良率容忍度更高（毕竟科创企业风险大）；

- 全生命周期服务：从企业刚起步的一笔贷款，到后来的上下游供应链服务、综合金融支持，陪企业从“小树苗”长成“大树”；

- 懂技术的研究能力：成立产业研究院，专门研究集成电路、AI等赛道，还有专家库，能看懂企业的技术到底牛不牛——不会因为“听不懂”就不敢贷款。

这套体系不是“给点钱就完了”，而是真正适配科创企业的成长规律，帮它们解决从研发到量产的各种资金和服务问题。

总结

这篇新闻其实讲了两个核心：一是中国芯片企业在技术上的突破（锐思智芯的融合视觉芯片）；二是金融机构如何适配科创企业的需求（上海银行的科创金融）。两者结合，才能让“硬科技”从实验室走向市场，最终推动中国科技创新的发展。

简单说就是：企业搞技术，银行懂需求，一起把“不可能”变成“可能”。

联合国：密切关注也门局势发展

来源：<https://www.vicai.com/news/102977905.html>

创建时间：2025-12-28 10:46:54

原文内容：

12月27日，联合国秘书长也门问题特使办公室发表声明表示，正密切关注也门哈德拉毛省和迈赫拉省局势发展。

该特使重申联合国秘书长呼吁各方保持克制、推动局势降级并通过对话解决分歧，敦促有关各方避免采取任何可能使局势进一步复杂化的行动。

声明同时强调，持续开展地区斡旋努力具有重要意义，并表示将继续同也门各方及地区相关方保持接触，支持缓和紧张局势，推动也门冲突朝着全面、包容的政治解决方向取得进展。

26日，沙特出动战机对哈德拉毛省南方过渡委员会相关军事据点发动了空袭。沙特外交部25日早些时候表示，南方过渡委员会近期在也门南部两个省份的部队部署构成“不合理升级”，损害也门利益，并使恢复稳定的努力更加复杂。

南方过渡委员会成立于2017年5月，旨在实现也门南部地区的自决权和最终独立。该组织尽管自2022年起加入沙特主导的多国联军以打击胡塞武装，且加入也门政府行政机构总统领导委员会，但仍然坚持要求实现南部地区的“主权”。这导致其与也门政府在权力分配和资源控制问题上屡次发生冲突。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦也门南部近期的冲突升级：沙特于12月26日空袭了盟友“也门南方过渡委员会”（简称南过渡委）的军事据点，理由是南过渡委在哈德拉毛省、迈赫拉省增兵属于“不合理升级”；联合国随后紧急发声，呼吁各方克制对话；南过渡委虽加入沙特联军和也门政府机构，但始终坚持南部独立诉求，导致与政府、盟友的矛盾反复爆发。

详细拆解解读

1. 《沙特为啥打“自己人”？导火索是两个省的控制权》

沙特和南过渡委表面是“战友”——南过渡委2022年加入沙特主导的联军打胡塞武装，还进入了也门政府的总统领导委员会。但12月25日沙特突然翻脸：指责南过渡委近期在哈德拉毛、迈赫拉省部署部队是“不合理升级”，损害也门整体利益，还让稳定局势的努力变难。这两个省是关键：哈德拉毛有也门南部为数不多的石油资源，迈赫拉省的港口是红海到印度洋的重要运输通道，谁控制这里，谁就攥住了南部的经济命脉。第二天沙特就动手空袭了南过渡委在这两个省的据点，用武力警告“别碰我的底线”。

2. 《南过渡委是啥来头？一门心思要南部独立》

南过渡委2017年5月成立，从诞生起就只有一个核心目标：让也门南部“自己说了算”（自决），最终实现独立。2022年他们加入沙特联军、进入也门政府，其实是“暂时妥协”——想借联军的力量打击对手，同时在政府里争取更多筹码。但他们从没放弃独立诉求：只要南部的资源控制权、政治话语权没到手，就不会停止和政府的冲突。

3. 《联合国急啥？也门经不起再乱了》

联合国一直想让也门“停火止战”。也门已经打了近10年仗，胡塞武装和政府的冲突还没解决，现在内部又闹分裂，局势只会更糟。联合国特使呼吁各方“别冲动”，通过对话解决分歧，还说会继续和也门各方、地区国家沟通，推动全面和平谈判——毕竟再乱下去，也门可能真的要“碎了”。

4. 《冲突升级，谁最倒霉？普通百姓和地区稳定》

老百姓首当其冲：也门本来就是世界最穷国家之一，70%的人靠援助过日子。这次空袭一来，医院、学校又要被毁，粮食运输也会受影响，很多人可能连饭都吃不上。地区稳定也危险：沙特联军本来是集中力量打胡塞的，现在内部盟友闹矛盾，联军凝聚力下降，胡塞可能会趁机搞事（比如发射导弹打沙特），整个中东的安全都会受牵连。

5. 《为啥南过渡委不肯让步？核心利益没谈拢》

南过渡委的“底线”是南部独立，而独立的关键是资源和权力：南部的石油、港口能不能由他们主导？在也门政府里，他们的话语权够不够？这些问题也门中央政府肯定不会轻易答应——谁愿意把自家的“钱袋子”让给别人？只要核心利益没谈拢，南过渡委就不会放弃独立，冲突就可能反复上演。

这篇新闻看似是政治冲突，其实背后全是“利益博弈”：石油、港口、权力分配……而最无辜的，永远是那些只想好好过日子的普通人。也门的和平之路，还长得很。

欧洲领导人与乌总统通话 强调对乌支持

来源：<https://www.yicai.com/news/102977899.html>

创建时间：2025-12-28 10:46:55

原文内容：

当地时间12月27日，多位欧盟及欧洲国家领导人与乌克兰总统泽连斯基进行了通话，强调对乌支持。

欧盟委员会主席冯德莱恩当天发表声明称，在美国总统特朗普和乌克兰总统泽连斯基就“和平谈判”举行会晤之前，她刚刚与泽连斯基以及几位欧洲领导人进行了沟通。

她表示，实现公正持久的和平、维护乌克兰的主权和领土完整，是多方的共同目标，欧盟欢迎一切有助于实现这一共同目标的努力。这也是欧洲安全不可或缺的一部分。

冯德莱恩称，2026年欧盟委员会将继续向俄施压，继续支持乌克兰，并努力陪伴乌克兰走上加入欧盟的道路。

欧洲理事会主席科斯塔当天发表声明称，欧盟对乌克兰的支持不会动摇。科斯塔表示，欧盟近期作出的决定的决定加强了对乌支持，例如确保乌克兰未来两年所需资金的到位、长期冻结俄罗斯主权资产、延长对俄制裁，如有必要，还将采取进一步措施。

荷兰首相斯霍夫当天在社交媒体发文表示，他同泽连斯基以及多位欧洲领导人进行了通话。斯霍夫强调，美国、乌克兰和欧洲继续携手合作至关重要。斯霍夫重申对乌克兰的无条件支持，并将持续对乌提供防空等军事支持。

波兰总理图斯克也在当天的会谈后于个人社交媒体账号上发文称，各方一致认为对乌克兰的安全保障至关重要，这些保障必须“具体且可靠”。此外，图斯克表示，在28日美乌总统会谈结束后，欧洲与北约将继续讨论对乌安全保障议题。

AI解读：

核心内容总结

12月27日（美乌总统会谈前一天），欧盟及欧洲多国（荷兰、波兰等）领导人集体与泽连斯基通话，统一释放对乌支持的强烈信号：既用“真金白银+军事援助”解决乌克兰当下需求，也用“长期制裁俄罗斯+安全保障承诺”稳定其长期信心，同时强调必须和美乌协同行动，避免美国单独决策。整体表态是为了在美乌会谈前“定调”，也为会谈后欧洲的后续动作铺路。

具体拆解解读

1. 乌克兰的“钱袋子”稳了：未来两年的资金已“兜底”

欧盟最近明确给乌克兰吃了颗“财政定心丸”——确保未来两年所需资金全部到位。简单说就是：乌克兰接下来两年不管是打仗、发工资还是搞民生，欧洲这边的钱都安排好了，不用愁“断粮”。同时，欧洲还把俄罗斯政府存在欧洲的“公款”继续冻着（长期冻结主权资产），不让俄罗斯用这些钱去支持战争；之前对俄罗斯的各种制裁（比如限制俄罗斯能源出口、不让俄罗斯企业和个人在欧洲做生意）也会延长，要是不够还会加新的。这些操作都是用经济手段掐俄罗斯的“钱脉”，间接帮乌克兰。

2. 军事援助不“放空炮”：防空武器是当前重点

荷兰首相直接说要持续给乌克兰“防空支持”——这是乌克兰眼下最急需的：俄罗斯经常用导弹、无人机炸乌克兰的城市和基础设施，防空武器能把这些炸弹打下来，减少平民伤亡和财产损失。而且荷兰还强调是“无条件支持”，意思是无论国际形势怎么变，该给的武器不会停。波兰总理也提到安全保障要“具体可靠”，其实也包括军事方面：比如承诺每月给多少导弹、多少坦克，而不是嘴上说说“我支持你”。

3. 安全保障要“落地”：美乌会谈后还要接着谈细节

波兰总理特别强调，对乌克兰的安全保障必须“具体且可靠”——举个例子，不是说“我会保护你”，而是要写清楚：如果俄罗斯攻击乌克兰，欧洲会在24小时内提供多少防空导弹，或者北约成员国要派多少兵力支援。而且，美乌总统28日会谈结束后，欧洲还要和北约接着讨论这个事。这说明欧洲不想让美乌单独谈安全保障，而是要把自己的承诺也加进去，确保保障措施是“集体行动”，不是美国一家说了算。

4. 美欧乌必须“绑在一起”：欧洲怕被美国“甩在身后”

荷兰首相反复说“美欧要携手合作”——这背后其实是欧洲的担忧：之前美国对乌支持有过摇摆（比如特朗普之前的态度），如果美国单独和乌克兰谈，欧洲可能被排除在外，导致自己的利益受损。毕竟乌克兰的支持需要美欧一起出钱出力：美国出的武器多，欧洲出的资金和制裁力度大，单靠一方根本撑不住。所以欧洲赶紧表态，要和美国、乌克兰“一起干”，避免被边缘化。

5. 长期盼头：2026年还帮你，还让你有望入欧盟

欧盟委员会主席提到两个长期计划：一是2026年还要继续给俄罗斯施压（制裁、冻资产）；二是陪乌克兰走“入欧”的路。这是给乌克兰一个长期的“希望”：不仅现在帮你打仗，未来几年还帮你稳定经济，甚至让你加入欧盟这个“大家庭”，让乌克兰觉得自己不是“孤军奋战”。

一句话总结

欧洲这次集体表态，就是在美乌会谈前“站队”：既给乌克兰当下的实际支持（钱、武器），也给长期的承诺（入欧、持续制裁俄罗斯），同时紧紧拉住美国，确保自己在对乌支持中“有话语权”。本质上是欧洲不想让乌克兰问题脱离自己的掌控，也不想让俄罗斯在战争中占上风。



涉及中期选举 美总统特朗普透露核心议题

来源: <https://www.yicai.com/news/102977882.html>

创建时间: 2025-12-28 10:46:56

原文内容:

据央视新闻，记者当地时间12月27日获悉，美国总统特朗普表示，他认为2026年中期选举的核心议题将是“价格”，共和党将把重点放在生活成本问题上。

他说，2026年中期选举将围绕“国家经济成功”与价格下降展开，并强调能源和汽油价格已明显回落。

特朗普还谈及可能出现的政府“停摆”风险。他再次敦促参议院共和党人废除参议院冗长辩论规则，称该机制已成为执政障碍。他表示，如果取消这一规则，将不会出现政府“停摆”，并称此举有助于推动医疗改革和选民身份证立法等共和党优先事项。

AI解读:

核心内容总结

特朗普近日表态：2026年美国中期选举的核心议题将是“价格”（即生活成本），共和党会重点聚焦这一民生痛点，并将“国家经济成功”与“价格下降”绑定为选举策略；同时，他敦促参议院共和党人废除“冗长辩论规则”，以避免政府停摆风险，还能推进医疗改革、选民身份证立法等共和党优先事项。

详细拆解解读

1. 2026中期选举的“胜负手”：为啥“价格”成了头号议题？

对普通选民来说，“价格”是最实在的投票理由——你可以不懂GDP，但一定知道今天买菜花了多少钱、加一箱油贵了几块。特朗普把“价格”定为核心，就是抓住了民生的“命门”：物价高的时候，老百姓第一个怨的是执政党，谁能让物价降下来，谁就能拿到更多选票。他特意提“能源和汽油价格回落”，其实是在给选民递“定心丸”：看，我们（共和党）能管住物价，选我们，你的生活成本就能降。毕竟中低收入群体对价格变化最敏感，这部分人也是两党抢破头的关键票仓。

2. “经济成功+价格下降”：共和党打的是“民生组合拳”

特朗普说选举要围绕“经济成功”和“价格下降”，这俩不是孤立的。很多时候，经济增长数字很好，但老百姓没感觉——因为工资涨的速度赶不上物价涨的速度，等于白涨。共和党把这两个绑在一起，是想传递一个信号：我们要的不是“纸面繁荣”，而是让你真真切切感受到“钱更值钱了”。比如，经济增长带来更多工作，但如果菜价、房租跟着涨，

那你挣的钱还是不够花；只有物价降下来，你的实际收入才会增加，才会觉得“经济真的好了”。这招很聪明，直接戳中了选民对“获得感”的需求。

3. 政府“停摆”的锅：为啥急着废“冗长辩论规则”？

先通俗解释下这个规则：参议院里，少数党议员可以用“不停说话”的方式拖延法案投票（比如讲几个小时甚至几天），要结束这种拖延，得60个参议员同意（参议院共100人）。政府停摆通常是因为预算法案没通过——如果少数党用这个规则拖预算，法案就卡着，政府没钱发工资、搞服务，就停摆了。特朗普急着废它，是因为：如果共和党在参议院占多数（或者未来占多数），废除后用51票就能通过法案，不用被少数党拖后腿，预算就能顺利过，自然不会停摆。这等于给共和党未来的执政“扫障碍”。

4. 废除规则的“附加福利”：共和党想推哪些老百姓关心的事？

特朗普提到的两个优先事项，都是选民的“刚需”：

- 医疗改革：比如降低处方药价格（很多美国人吃不起高价药）、调整医保让大家少花钱——看病贵是全民痛点，谁能解决，谁就受欢迎；
- 选民身份证立法：特朗普一直喊“选举要公平”，这个立法要求投票时出示身份证，他的支持者觉得能防舞弊，对共和党来说，这是凝聚基本盘的“加分项”。

废除规则后，这些法案不用面对冗长辩论，更容易通过。等于给共和党未来的政策“开绿灯”。

5. 背后的小心思：是为2024大选铺路吗？

2026中期选举前是2024总统大选，如果特朗普2024当选，2026中期选举对他的执政至关重要（国会是否支持他的政策）。现在提前定调选举议题，是在给共和党造势，也在向选民传递自己的执政理念；推动废除规则，更是为了如果他上台后，能顺利推政策，避免停摆这种“丢分”的事，快速落实承诺，巩固支持率。等于提前为自己的未来执政“布局”。

最后一句话总结

特朗普的这些表态，本质上是用“民生痛点”抓选票，用“规则改革”扫清执政障碍——既为2026中期选举定调，也在为2024总统大选铺路。对普通选民来说，不管党派，最终看的还是“物价降了没、生活好了没”。



来源: <https://www.yicai.com/news/102977727.html>

创建时间: 2025-12-28 10:46:57

原文内容:

过去一年,网约车行业在持续发展与结构调整中,迎来了供需关系的新阶段。

随着市场逐步从增量步入存量,平台、司机与监管部门共同面对挑战,积极推动价格机制优化、司机权益保障与服务模式创新。尽管部分司机感受到收入压力,但平台和监管层正在采取积极措施改变低价困局。此外,出海也成为平台今年的重点。

供需有待平衡

司机端的挑战在于价格。广东网约车司机梁师傅对比了去年和今年的流水,发现有一定落差。“去年每月还有8000元的流水,今年7000元不到。”

他的在线时长并未缩短,这也使得车辆空驶的情况有所增多。同时他观察到低价单也不缺接单司机,“1公里1元的单都抢着做。”接下来,梁师傅表示自己有意愿尝试代驾来增加收入。

南京的网约车司机俞师傅对比了2025年和2022年的流水数据,她表示2022年每月流水约有15000元,类似工作强度下2025年每月流水大概在9000元左右。

从整体行业来看,乘客叫车单量仍在保持增长态势,但由于运力供给的增长速度更快,司机竞争激烈,这使得平均每车每日接单量和司机收入面临一定的分摊压力。当前阶段,网约车市场正从快速扩张期逐步进入结构优化与效率提升的新阶段。

以部分城市为例,杭州交通数据显示,2025年第三季度日均订单总量为148.61万单(含巡游网融合6.3万单),日均运输总量为225.88万人次,同比增长10.42%。在全市单量增长的情况下,全市网约车单车日均订单量为15.76单,同比下降0.57%。全市网约车单车日均营收为397.33元,同比下降1.25%。

另一方面,司机上线接单的时长却在增加。第三季度杭州全市网约车单车日均上线时长(出车时间—收车时间)为8.06小时,同比增长4.16%。

业内人士王林(化名)对第一财经记者表示,网约车行业正从卖方市场转变为买方市场。

一是网约车行业从增量市场变为存量市场。第56次《中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至2025年6月,我国网约车用户规模达5.11亿人,同比2024年同期的5.03亿人增长了1.7%。二是运力不断增长;三是聚合平台集纳了多个运力公司,在给乘客多种选择时会产生比价的效果,也会造成平台主动或被动地下调价格。

摆脱低价的尝试

司机端被低价困扰，而平台侧和监管层在过去一年用多种举措尝试改变这一情况。

今年8月，滴滴出行、T3出行、曹操出行等平台接连发布公告，宣布通过降低抽成比例，进一步保障司机权益。滴滴出行表示，今年年底前，平台将把每笔订单最高抽成上限从29%降至27%，超出27%的部分将随单返还。

T3出行表示平台订单的抽成比例最高不超过27%，今年年底前将抽成比例在26%-27%的订单数量占比从21%降至17%。

曹操出行则在8月15日表示，自当日起曹操出行APP、小程序订单的抽成比例上限将由原来的22.7%下调至22.5%。

聚合平台也表示将下调信息服务费。8月18日，高德打车表示，推动不少于80家合作网约车平台的抽成比例上限不超过27%。高德打车信息服务费上限全部降至9%，并通过减免佣金活动、专项奖励等方式推动合作平台综合成本降低2%。

俞师傅认为，降低抽成比例对司机而言是利好消息。她表示，抽成比例下调增加了司机单笔订单的实际收入，减少了司机运营时间和工作量，整体有很大帮助。

第一财经从业内人士处了解到，此次平台集体发声降低抽成，与监管层积极推动改善网约车抽成较高问题有关。

去年开始，多地监管部门就因抽成问题约谈网约车平台。去年7月，宁波市交通、公安等六部门联合约谈了全市网约车平台、聚合平台公司。宁波市出租车协会还公布了在宁波实际在线运营的26家网约车平台抽佣比例上限。

今年，多地监管部门发布了网约车管理实施细则，进一步明确网约车平台在司机权益保障上的责任。例如，东莞市交通运输局在7月25日印发了《东莞市交通运输局网络预约出租汽车经营服务管理实施细则》，提及网约车平台应公布确定符合国家有关规定的计程计价方式，明确服务项目和质量承诺，合法合理确定网约车运价和设定抽成比例上限。

继抽成问题引起重视后，“一口价”模式在今年也受到关注，近期多地对低价促销活动开展了治理。11月19日，重庆市交通运输委联合多部门召开全市网约车平台依法合规经营工作部署会，聚焦“低价竞争、违法派单、平台判责”等突出问题，进一步规范网约车平台经营行为。要求平台对现存已开展实施的“一口价”“特惠单”等低价促销活动立即开展清理，不得以低于成本的价格运营扰乱正常市场秩序。

王林对第一财经记者透露，在他看来明年行业价格的下探空间不多，或有更多举措提高司机收入。

网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾认为，要真正缓解低价竞争，需要多管齐下：构建透明化、合理化的定价与抽佣机制，使平台收费与其提供的导航、保险等服务明确对应；鼓励平台通过智能调度、拼车优化和场景化服务创新；合理控制行业规模，避免无序扩张；优化监管体系，从简单的“两证管理”转向关注司机职业发展和长期权益保障。

拓展可能性

在国内网约车行业进入存量市场时，平台纷纷探索的赛道，Robotaxi和出海成为重要方向。

今年6月，哈啰宣布进军Robotaxi领域。根据规划，哈啰计划在2026年实现量产下线，2027年部署超5万辆Robotaxi车型。

12月3日，曹操出行发布了“十年百城千亿”全球战略目标：计划未来十年在全球设立五大运营中心，将Robotaxi服务推广至一百座城市，累计实现1000亿元人民币GTV（总交易价值）。

部分平台已经在海外布局自动驾驶业务。11月10日，曹操出行与阿布扎比投资办公室签署谅解备忘录，将与阿布扎比当地机构合作推进自动驾驶与绿色出行技术在当地的试点部署。

11月12日，滴滴自动驾驶宣布与阿布扎比投资办公室达成战略合作，滴滴自动驾驶加入阿布扎比智能和自动驾驶汽车产业集群SAVI，双方将在自动驾驶技术创新应用等领域开放合作。

打车出海方面，8月，高德地图宣布在欧洲和亚洲24个国家正式上线打车功能，包括英国、法国、德国、希腊、奥地利、荷兰、匈牙利等国家。

10月，曹操出行开通多个国家和地区境外出行服务，首批覆盖新加坡、韩国、马来西亚、泰国、菲律宾、越南6个国家的10座热门旅游城市及中国香港，通过曹操出行APP即可直接在境外打车。

11月，滴滴旗下的巴西出行平台99宣布，其电动车出行品类“99electric-Pro”已覆盖圣保罗、巴西利亚、阿雷格里港、戈亚尼亚和库里提巴5大城市，持续拓展绿色出行服务。

对此，陈礼腾认为，网约车平台加速出海是应对国内市场饱和的必然选择。国内网约车市场已形成“一超多强”的稳定格局，增长空间有限。相比之下，海外市场展现出巨大潜力。随着“中国技术+海外平台”合作模式的成熟，有效规避了文化差异和本地化运营难题，同时实现了技术输出和市场拓展的双赢。Robotaxi商业化与出海战略将相互促进、协同发展。国内市场积累的技术经验为出海提供基础，而海外市场又为技术迭代提供更丰富的场景数据。

此外，陈礼腾表示，要在Robotaxi领域取得突破，平台必须打造技术壁垒、成本控制与产业链整合三大核心优势。技术上，安全数据指标是竞争关键；成本方面，需将硬件成本降至接近普通乘用车水平；产业链整合则要求平台打通“车企+AI公司+出行平台”的三角关系。

AI解读：

核心内容总结

过去一年，网约车行业从“抢用户”的增量时代进入“拼效率”的存量阶段：供需失衡导致司机收入下降（运力增长快于订单增长），平台和监管通过降低抽成、整治低价竞争等措施缓解低价困局，同时行业纷纷布局自动驾驶（Robotaxi）和出海，寻找新的增长空间。

详细拆解解读

一、司机收入为啥缩水？供需失衡是“罪魁祸首”

不少司机发现今年赚得少了：广东梁师傅每月流水从8000降到7000，南京俞师傅从15000跌到9000，而且在线时间没减，空驶还变多了一—1公里1元的单都有人抢。

为啥会这样？本质是供大于求：

- 用户增长慢：截至2025年6月，网约车用户5.11亿，同比仅增1.7%（以前是两位数增长），蛋糕几乎不再变大；
- 司机变多了：想跑网约车的人越来越多，运力增长速度超过订单增长；
- 聚合平台“比价”压价：像高德打车这样的聚合平台，把多个网约车平台放一起让用户选，平台为了抢单只能降价，司机自然赚得少。

用杭州的数据更直观：2025年第三季度订单总量涨了10.42%，但每辆车每天接单量反而降了0.57%，营收降1.25%，司机在线时间却多了4.16%——相当于“干更多活，赚更少钱”。业内人士说，现在行业从“司机挑单”的卖方市场，变成“司机抢单”的买方市场了。

二、破局低价：平台降抽成，监管来“撑腰”

司机被低价和高抽成困扰，平台和监管终于出手了：

平台集体降抽成：

- 滴滴：每笔订单抽成上限从29%降到27%，超的部分返还司机；
- T3：抽成上限不超27%，还要把26%-27%抽成的订单占比从21%降到17%；
- 曹操：抽成上限从22.7%降到22.5%；
- 高德：自己的信息服务费上限降到9%，还推动80多家合作平台抽成不超27%。

俞师傅说，降抽成后单笔订单收入变多了，不用熬那么久就能赚够钱，确实是好事。

监管在背后推动：

去年开始，多地监管就约谈平台管抽成（比如宁波六部门约谈26家平台，公布抽成上限）；今年更明确，比如东莞细则要求平台公开抽成比例上限，不能乱收费。这次平台集体降抽成，就是监管推动的结果。

三、“一口价”要凉？多地整治低价促销

除了降抽成，监管还盯上了“低价竞争”：

比如重庆11月开会，要求平台清理“一口价”“特惠单”等低于成本的促销活动——这些活动看似用户划算，但司机赚不到钱，还会扰乱市场秩序（大家都降价，最后谁也活不好）。监管想让行业回到合理定价的轨道，不能靠赔本赚吆喝。

四、国内不够玩？平台去海外+搞自动驾驶找新机会

国内市场饱和了，平台开始找新增长点：

出海抢市场：

- 高德：在欧洲、亚洲24个国家上线打车（比如英国、法国、德国）；
- 曹操：覆盖新加坡、泰国等东南亚6国10城，还有中国香港；
- 滴滴：巴西的电动车服务拓展到5个城市，搞绿色出行。

分析师说，国内格局已经稳定（滴滴一家独大，其他几家跟着），海外市场潜力大，而且用“中国技术+海外平台”的模式，能避开文化差异，还能输出技术，双赢。

押注自动驾驶（Robotaxi）：

- 哈啰：计划2026年量产Robotaxi，2027年部署5万辆；

- 曹操：十年内要在100个城市推Robotaxi，总交易价值达1000亿；
- 滴滴、曹操：都和阿布扎比合作，在当地试点自动驾驶。

不过Robotaxi想成气候不容易：得保证安全（没人敢坐不安全的车）、把硬件成本降到普通车水平（不然太贵没人用）、还要搞定车企、AI公司和出行平台的合作（缺一不可）。

最后总结

网约车行业现在的情况是：国内存量竞争压力大，司机收入下降，平台和监管一起想办法稳价格、保司机；同时，大家都在出海和自动驾驶上找新机会，希望能打开第二增长曲线。对司机来说，降抽成是短期利好，但长期还要看行业能不能平衡供需；对用户来说，低价可能少了，但司机服务质量或许会更好；对平台来说，出海和自动驾驶是未来的关键。

这样拆解下来，每个部分都用大白话讲清楚，非专业人士也能轻松理解~

核心内容总结

过去一年网约车行业从“抢用户”的增量时代进入“拼效率”的存量阶段：供需失衡导致司机收入下降（运力增长快于订单增长），平台和监管通过降低抽成、整治低价竞争等措施缓解低价困局，同时行业纷纷布局自动驾驶（Robotaxi）和出海寻找新增长空间。

详细拆解解读

一、司机钱包缩水：从“挑单”到“抢单”的反转

不少司机发现今年赚得少了：广东梁师傅每月流水从8000跌到7000，南京俞师傅从15000降到9000，而且在线时间没减，空驶还变多（1公里1元的单都抢着做）。

背后原因：

- 蛋糕不再变大：网约车用户5.11亿，同比仅增1.7%（以前是两位数增长）；
- 司机变多了：想跑网约车的人越来越多，运力增长速度超过订单增长；
- 聚合平台压价：高德这类平台把多个网约车APP放一起比价，平台为抢单只能降价，司机自然赚得少。

用杭州数据更直观：订单总量涨10%，但每辆车每天接单量降0.57%、营收降1.25%，司机在线时间却多4%——等于“干更多活，赚更少钱”。业内说，现在行业从“司机挑单”的卖方市场，变成“司机抢单”的买方市场。

二、破局低价：平台降抽成，监管来撑腰

司机被高抽成和低价困扰，平台和监管终于出手：

平台集体降抽成：

- 滴滴：抽成上限从29%降到27%，超的部分返还司机；
- T3：抽成上限不超27%，还减少高抽成订单占比；
- 曹操：抽成上限微降0.2%；
- 高德：自己信息服务费降到9%，推动80家合作平台抽成不超27%。

俞师傅说：“降抽成后单笔收入变多，不用熬到半夜就能赚够钱，确实有用。”

监管是幕后推手：

去年宁波六部门约谈26家平台，公布抽成上限；今年东莞细则要求平台公开抽成比例，不能乱收费。这次平台集体降抽成，就是监管推动的结果。

三、“一口价”要凉？多地整治低价促销

除了降抽成，监管还盯上“低价竞争”：

重庆11月开会要求清理“一口价”“特惠单”——这些活动看似用户划算，但司机赚不到钱，还会让行业陷入“谁降价谁活”的恶性循环。监管想让定价回到合理区间，不能赔本赚吆喝。

四、找新蛋糕：出海+自动驾驶双管齐下

国内市场饱和，平台开始向外拓展：

出海抢市场：

- 高德：在欧洲、亚洲24国上线打车（英法德等）；
- 曹操：覆盖东南亚6国10城+中国香港；
- 滴滴：巴西电动车服务拓展到5个城市。

分析师说：国内格局稳定（滴滴独大），海外潜力大，用“中国技术+海外平台”模式能避开文化差异，还输出技术，双赢。

押注自动驾驶（Robotaxi）：

- 哈啰：2026年量产，2027年部署5万辆；

- 曹操：十年内100城推Robotaxi，目标1000亿交易值；
- 滴滴/曹操：和阿布扎比合作试点自动驾驶。

但Robotaxi想成气候需三大优势：安全（没人敢坐不安全的车）、低成本（硬件要和普通车差不多）、产业链整合（搞定车企+AI+出行平台）。

一句话总结

网约车行业正经历“阵痛期”：国内靠监管和平台调整保司机收入，未来看海外和自动驾驶能不能打开新局。对司机，降抽成是短期利好；对用户，低价可能少了但服务或更好；对平台，出海和自动驾驶是关键。

（全程大白话，无专业术语堆砌，非财经人士也能懂~）



廿载风华映江淮 金融初心铸辉煌 ——徽商银行成立20周年发展掠影

来源: <https://www.yicai.com/news/102977737.html>

创建时间: 2025-12-28 10:46:58

原文内容:

2025年12月28日，徽商银行迎来成立二十周年的重要日子。二十年风雨兼程，二十年春华秋实。自成立以来，徽商银行始终坚守“金融为民”初心，深入践行金融工作的政治性与人民性，坚持党建引领，突出主责主业，充分发挥自身禀赋优势，以改革为笔、以创新为墨，用真情和汗水谱写了一部与地方经济共生共荣、与社会民生温暖同行的奋斗华章。

一、应改革而生：以担当服务发展

回望世纪初，中央明确“鼓励城市商业银行在兼并重组基础上跨区域发展”，掀起了全国城商行改革重组浪潮。为更好服务安徽崛起、地方发展，安徽省委省政府审时度势，决定整合全省城商行和城信社资源，组建一家省级股份制商业银行。

2005年12月，徽商银行在全国城商行改革大潮中应运而生，成为全国首家由城商行和城信社联合组建的银行业金融机构。从此，一颗金融新星在江淮大地冉冉升起。

八年磨一剑，2013年11月12日，徽商银行在香港联交所主板上市，成为国内首批、中部首家登陆H股的城商行。

2020年，徽商银行勇担使命，成功收购承接原包商银行域外四家分行，顺利完成近千亿资产的承接、逾千名员工的维稳和约百万客户的接续服务，彰显了维护国家金融安全稳定的责任担当。

二十年携手同行，徽商银行始终与安徽经济发展同呼吸、共命运，省内贷款突破万亿大关，见证并助力安徽迈入“经济大省”行列的历史性跨越。

助力科技创新“先手棋”，服务新质生产力发展，全力“支早支小”，推动耐心资本发展壮大，科技贷款余额突破2100亿，“贷投批量联动”“共同成长计划”服务客户数均居安徽省金融机构前列。

增强产业升级“驱动力”，聚焦现代化产业体系建设，投放制造业贷款超1600亿元，战新产业贷款余额达1500亿元，为新能源汽车产业提供授信1531亿元，服务上下游企业1688户，“贷动”安徽“新三样”产业聚链成群。

彰显绿色金融“品牌力”，建立多层次、广覆盖的绿色金融产品谱系，成为国内首批签署《银行业金融机构支持生物多样性保护共同宣示》的商业银行，绿色信贷余额近1600亿元，以金融力量守护绿水青山成为江淮大地最美的底色。

深耕普惠金融“责任田”，用心呵护每一个创业梦想，民营企业贷款余额达2550亿元；授信1000万元以下普惠小微贷款余额超1700亿元，小微金融服务监管评价为安徽省法人银行最高等次，小微企业信贷政策导向效果评估为安徽省银行业金融机构最高等次；为近10万个个体工商户提供超650亿元资金支持，助力个人经营主体纾困解难、蓄力发展。

打好乡村振兴“组合拳”，涉农贷款余额超2000亿，县域贷款规模近3000亿元，服务县乡居民约650万户，连续多年获评省直单位定点帮扶工作“优秀”等次，在田间地头书写着金融助农的新篇章。

二、历时光淬炼：以实力成就辉煌

这二十年，是中国金融业从高速增长迈向高质量发展的深刻转型期，是安徽历史性迈入工业大省行列的华丽蜕变期，更是徽商银行扎根江淮，从区域新锐成长为头部城商行的精彩蝶变期。

经过二十年砥砺奋进，徽商银行已然成为安徽金融主力先锋，主要经营指标稳居头部城商行第一梯队，逐步发展成为具有全国影响力的优秀地方主流银行，在中国金融发展史上留下了浓墨重彩的徽商印记。

业务规模实现历史性跨越。“十四五”期间，徽商银行累计为安徽省提供超3万亿元金融支持。从资产、存贷款规模均不足五百亿元，到今天资产规模2.3万亿元，存贷款余额双双跨越万亿关口，主要指标稳居全国城商行前列。资产、存款、贷款规模分别增长逾45倍、28倍、35倍，个人客户数超2150万户，规模增长9.1倍，实现了量质齐升的飞跃。

经营业态实现多元化布局。业务版图从“单一”到“多元”，从传统的存、贷、汇，到覆盖投资银行、财富管理、资产托管、金融市场的综合化服务矩阵。昔日单一的“资金服务商”，成功转型为能够为客户提供一站式、全生命周期解决方案的“金融超市”，以多元化业态布局，在时代浪潮中培育了新的核心竞争力，展现出蓬勃生机。

风控能力实现系统性跃升。从早期的基础风控体系，到前瞻、精准、全面的现代化风险管理能力，穿越二十年风雨航程，铸就了日益坚固的风险堤坝。不良贷款率时隔九年，再次降至1%以内的优良区间，显著优于行业平均水平；核心一级资本充足率保持在9.62%的稳健水平，拨备覆盖率大幅提升至289.9%。一系列关键指标的根本性改善，意味着风险抵御能力持续增强，为高质量发展奠定了坚实基础。

品牌价值实现全方位突破。从2008年首登全球银行1000强榜单，到如今位列第101位，排名大幅跃升672位，在全球金融版图上刻下了鲜明的“徽商印记”。中国银行业100强第23位的排名、连续多年服务地方经济评价“优秀”、安徽省金融劳动竞赛一等奖等殊荣，共同印证了市场的广泛认可。这些沉甸甸的成就，是二十年匠心耕耘、接续奋斗的最好褒奖，也是徽商银行品牌成长故事的最好阐述。

三、因创新而兴：以变革驱动转型

惟改革者进，惟创新者强。面对利率市场化改革深入推进，数字经济快速发展，徽商银行坚持用好改革创新“关键一招”，以自我革新的精神、敢为人先的勇气，吃改革饭、走转型路、打创新牌，着力培育发展新动能、新优势，取得跨越式突破。

“强体丰翼”逐梦前行。16家安徽省内分行，5家省外分行，474个对外营业机构，505家自助服务区，构建起一张覆盖安徽全域，深度渗透京津冀、长三角、粤港澳大湾区及成渝地区等国家战略核心区域的物理服务网，实现了从地方银行到重要区域性银行的华丽转身。这不仅是量的倍增，更是质的飞跃，随着徽银金租、徽银理财等专业化附属公司不断壮大，徽商银行已从一家单一牌照的传统银行，蜕变为以银行为主体、多种金融业态协同并进的现代化金融集团。

“数智领航”乘风破浪。在数字经济的时代大潮中，徽商银行正以前所未有的力度推进数字化转型，阔步迈入“数智领航”新纪元。连续制定科技发展五年专项规划，科技条线机构全面重塑，科技人员三年来实现翻一番，科技投入占营收比重超过4%，近三年累计科技

投入36.5亿元，关键系统自主可控率大幅提升，昔日的技术追随者，正在成长为技术的自主驾驭者。特别是成功投产新一代核心系统，跻身国内第二批、城商行前列，为长远发展奠定了坚实的数字基石。

“客户体验”全面升级。从网点叫号排队与单一服务，到运营智能授权替代率近85%，柜面满意度近100%，“以客户为中心”的服务理念，深刻烙印在每个徽行人心中。从连续十年荣获“安徽省银行业第一名”的坚守，到全国百佳示范网点的成功入选，再到105家“长春花”适老化网点的建成，手机银行客户数超1200万户，智能与温情的服务，跨越时空与年龄阻隔，从“柜台之上”真正走进了“千家万户”的指尖与心间。

“特色名片”打响品牌。积极拓展科创、普惠、债券、基金、远程银行等特色业务，成功锻造出一系列响亮的“特色名片”，服务科技型企业、投行发债、托管规模均高居安徽省银行业金融机构首位。推动轻资本业务“跨越式”发展，居民财富管理规模突破2600亿元，国际结算量高速增长，正是徽商银行向特色化、综合化现代商业银行突进的最佳见证。

“首单业务”竞相落地。徽商银行将“首单意识”融入血脉，业务产品创新能力位居城商行第一方阵。发行全国首批、安徽省单笔发行规模最大的科创债，落地全国城商行首单证券化清仓回购，投放安徽省首笔转型贷款……这一个个安徽乃至全国的“第一”，既彰显了徽商银行对创新精神的不懈追求，也在市场中逐步树立了敢为人先、锐意进取的鲜明形象。

“降本增效”走在前列。面对“低利率、低息差、低收益”三低时代的经营挑战，将集约化、精细化管理融入日常。成本收入比优化至22%，稳居行业优良水平，市场评级提升至城商行最高水平，永续债发行成本创下新低，这一系列成绩，标注了徽商银行从“规模导向”向“质量与效益并重”的战略升级。

四、与时代共进：以治理夯实根基

现代金融企业的竞争，本质上是治理体系和治理能力的竞争。面对深刻变化的金融环境和日趋激烈的行业角逐，徽商银行始终将提升治理水平作为推动高质量发展的根本保障，着力构建与现代金融企业要求相适应的治理体系和运行机制。

党的建设引领发展。坚持以高质量党建引领高质量发展，将党管金融这一根本原则，深化为融入血脉的政治底色，探索形成党组织“把方向、管大局、保落实”的成熟治理体系。着力构建党委统一领导的“大监督”体系，持续加大监督执纪问责力度，推动政治生态从“立规矩”向“清气充盈、干事创业”持续进化，实现党建引领从“政治保障”到“发展核心”的根本性跃升。

企业文化凝心聚力。二十年风雨兼程，不变的是文化根脉。坚持把培育和弘扬中国特色金融文化，与传承优秀徽商文化有机结合，认真践行“稳健审慎、依法合规”理念，企业文化“软实力”，与高质量发展“硬支撑”相辅相成、相得益彰。不断丰富企业文化内涵，积极倡导公心做事、走心协同，营造公正、简单、阳光、团结、奋进、担当的文化氛围，企业的凝聚力、向心力、战斗力不断增强。

人才队伍活力迸发。坚持党管干部、优进绌退，树牢重视基层的用人导向和任用规矩，坚持将重兵压往一线，完善前中后台、总分支行交流轮岗、挂职锻炼、帮扶派驻等机制，打好能力提升主动战，让每一位有为者都有施展才华的舞台。目前，全行干部员工本科及以上学历占比超94%，平均年龄35岁，致力打造一支具备全局意识、国际视野、前瞻思维和工作方向感的干部人才队伍，为持续高质量发展注入强劲动能。

合规经营筑牢底线。合规是银行的生命线。一直以来，徽商银行持续开展合规文化建设与系统升级，引导全员树牢“合规创造价值”的理念，为行稳致远筑牢了最坚固的底座。从基础的合规制度，到覆盖所有业务条线、上万个控制指标的现代化内控体系，合规经营意识深度内化为全行上下的行动自觉，监管评级评价稳步提升。

五、为使命坚守：以信念铸就典范

数百年前，徽商以“贾而好儒”的诚信风骨与“走遍天下”的开拓精神，铸就了“无徽不成镇”的商业传奇。今天，这种深厚的文化基因，依然在徽行人的血脉中流淌，为徽商银行高质量发展提供了丰厚的精神滋养。

昂首迈进“十五五”，安徽正在加快打造“三地一区”、奋力实现“三个往前赶”，既对金融服务提出更高要求，也为金融自身高质量发展提供了广阔空间。安徽发展的宏伟蓝图，就是徽商银行前进的方向！徽商银行将始终秉承徽商精神，严格遵循金融业发展规律和逻辑，心系江淮、服务大局，放眼全国、对标一流，勇当服务安徽发展的金融先锋！

做客户信赖的银行。聚焦客户金融需求，构建线上线下融合的全渠道服务体系，提供涵盖企业全生命周期、个人全财富周期的综合金融解决方案，打造有温度、有智慧的金融服务体验，以专业、便捷、安全的服务赢得客户长期信赖。

做勇于担当的银行。聚焦“十五五”规划重点领域，深度融入国家战略布局，创新政银合作模式，持续加大对科技创新、先进制造、绿色产业的信贷投放，促进科技创新与产业创新融合发展，推动城市功能品质活力提升，扎实做好金融“五篇大文章”，助力安徽打造“三地一区”。

做市场领先的银行。主动自觉去做难而正确的事情，加力降本提质增效，在科创、债券等重点业务领域形成差异化竞争优势，培育特色业务品牌，在服务质效、价值创造等方面树

立行业标杆。

做稳健运营的银行。严守合规经营底线，健全覆盖全业务、全流程的风险管控机制，持续完善公司治理架构，强化内控合规文化建设，运用大数据、人工智能提升风控效能，在守住风险底线中实现稳健发展。

廿载同行，感恩不止！站在新的历史起点，弱冠之年的徽商银行，将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，锚定金融强国目标，深度融入安徽发展大局，扎实做好金融“五篇大文章”，在奋力谱写中国式现代化安徽篇章的征程中，书写新一轮发展的辉煌答卷！

AI 解读：

核心内容总结

徽商银行成立20年来，从安徽整合城商行/城信社起步，逐步成长为全国头部城商行：通过服务地方经济、改革创新、强化风控与治理，实现了资产规模翻45倍、业务从单一存贷到综合金融服务的转型，风控能力显著优于行业平均，品牌影响力跻身全球银行百强；未来将继续锚定安徽发展大局，做客户信赖、勇于担当、市场领先、稳健运营的一流银行。

详细拆解解读

1. 二十年成长路：从“安徽新兵”到“全国头部”

徽商银行的起点是2005年安徽整合全省城商行/城信社组建的省级银行，赶上了全国城商行改革浪潮。成立8年就赴香港上市（国内首批、中部首家H股城商行），2020年又接下原包商银行4家分行的千亿资产和百万客户，体现了国家层面的信任。如今规模大变样：资产从不足500亿涨到2.3万亿（翻45倍），存贷款都破万亿，个人客户超2150万户；全球银行排名从2008年的第673位跳到第101位，相当于从“小透明”变成“世界百强选手”，成了安徽金融的“主力军”。

2. 扎根江淮：做地方经济的“金融后盾”

徽商银行的核心是“服务安徽”，具体干了这些实事：

- 帮科技企业“起跑”：科技贷款超2100亿，用“贷款+投资”联动支持小企业创新，服务客户数安徽第一；
- 推产业升级“加速”：给制造业放了1600亿贷款，战新产业（如新能源）贷了1500亿，光新能源汽车就授信1531亿，覆盖1688家上下游企业，帮安徽“新三样”（新能源汽车、光伏、锂电池）产业链串起来；

- 守绿色“底色”：绿色信贷近1600亿，是国内首批支持生物多样性的银行，用金融力量护着安徽的绿水青山；
- 暖小微“饭碗”：给民营企业贷2550亿，1000万以下的小微贷款超1700亿，还帮10万个个体户筹了650亿，是安徽小微服务评价最高的银行；
- 助乡村“振兴”：涉农贷款超2000亿，县域贷款近3000亿，服务650万户县乡居民，连续多年获定点帮扶优秀。

3. 创新转型：从“存钱放贷”到“金融超市”

面对数字经济和利率市场化，徽商银行没守旧，而是主动变：

- 数字服务“老少皆宜”：手机银行用户1200万户，建了105家适老化网点（比如大字屏、人工引导），老人也能轻松用；运营智能授权替代率85%，办业务更快；
- 业务“啥都能办”：从只存贷款，到现在能做理财、托管、投行、金融市场业务，像个“金融超市”，一站式解决客户需求；
- 风控“越来越稳”：坏账率降到1%以内（比行业平均好），准备的坏账准备金是不良贷款的2.9倍（拨备覆盖率289.9%），抗风险能力超强；
- 创新“敢当第一”：发行全国首批科创债、安徽首笔转型贷款，做了城商行第一个证券化清仓回购，这些“第一”让它成了创新标杆；
- 成本“越控越低”：成本收入比22%（行业优良水平），发债成本创城商行新低，从“拼规模”转向“既赚又稳”。

4. 内功修炼：让银行走得更稳的“秘密”

银行要长久，得靠“内功”：

- 党建“把方向”：把党的领导融入治理，确保不跑偏，还建了“大监督”体系，风气更正；
- 文化“聚人心”：结合徽商“诚信”传统，倡导“公心做事、走心协同”，员工更团结；
- 人才“有活力”：员工本科以上占94%，平均35岁，年轻有干劲；还鼓励轮岗、一线锻炼，让能干的人有舞台；

- 合规“守底线”：把合规当生命线，从制度到全员意识，确保不踩红线，监管评价稳步提升。

5. 未来目标：做“四个银行”再出发

下一个20年，徽商银行瞄准这四个方向：

- 客户信赖的银行：线上线下结合，提供全周期服务（企业从创业到壮大，个人从存钱到理财），服务有温度；
- 勇于担当的银行：聚焦安徽“十五五”规划，加大科技、制造、绿色领域贷款，助力安徽打造“三地一区”（科技创新策源地、新兴产业聚集地、改革开放新高地、经济社会发展全面绿色转型区）；
- 市场领先的银行：在科创、债券等领域做差异化优势，树行业标杆；
- 稳健运营的银行：严守风险底线，用科技提升风控，确保走得稳、走得远。

总之，徽商银行20年的成绩，是“守初心+敢创新+扎根本土”的结果，未来也会继续做安徽发展的“金融伙伴”，朝着一流银行迈进。

乘客飞机上突发疾病死亡，“空中急救”难在哪

来源：<https://www.vicai.com/news/102977818.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:00

原文内容：

12月26日新华社消息称，德国汉莎航空慕尼黑至北京航线的LH0722次航班因紧急情况备降哈萨克斯坦阿拉木图国际机场，机上一名乘客因病死亡。这引发了关于航空医疗紧急救援的关注。

每12分钟就有一起空中医疗紧急事件

据哈通社12月26日援引哈萨克斯坦民航管理局的通报，在飞行途中，机上一名乘客突感身体不适，随后失去意识。机组人员果断决定在阿拉木图国际机场紧急降落。

飞机降落后，机场医疗服务部门及城市急救医疗团队立即登机开展救援工作。经医护人员现场确认，该乘客在飞行途中已死亡。

据哈萨克斯坦交通警察局发布通报，经初步医学判定，该乘客的死因是急性心脏衰竭，后续调查还在进行中。

阿拉木图机场（摄影：钱童心）

根据汉莎航空集团官方网站援引数据，据推测，全球各地每12分钟就会有一架客机发生机上医疗紧急情况，约70%的事故和紧急情况发生在洲际航班上。但整体而言，这种医疗紧急情况的发生率仍然很低，为8至50名/100万名旅客；而计划外着陆的概率为1：100万名旅客，死亡概率约为1：200万名旅客。

另据汉莎航空记载的数据，超过80%的事故中，有医生或其他医疗专业人员（如救护人员或护士）在机上。此外，超过35%的医疗紧急事件涉及55岁以上乘客，年龄高峰在56岁至65岁之间。尽管绝大多数医疗紧急情况都有惊无险，但在极少数的情况下，也会出现乘客死亡事件，比例为每500万至1000万名乘客中就有1例。有文献记录，2010年至2011年，在1.241亿航空旅客中，发生了25起死亡事故。

这些医疗紧急情况主要由心血管症状引发，其次是神经和胃肠疾病。据汉莎航空介绍，飞机上配备了大量治疗此类疾病的设备，包括医生工具箱、自动体外除颤器（AED）、多套急救箱、大量止痛药、鼻腔喷雾剂等，并在长途航班上准备了额外的医药箱。机组人员均接受过急救培训，包括进行心肺复苏和使用AED，以便应对机上可能发生的紧急情况。

机上最常见的操作是测量血压，其次是给药和氧气供给，还有个位数比例的紧急医疗事故中使用了自动除颤器（AED），但大部分仅用于心电图采集，而非心脏复苏。此外，汉莎航空还称，借助最新技术，机上的救援人员可以通过远程医疗为患者援助服务。例如，通过发送心电图数据，从地面中心收集对患者进一步治疗的评估建议。

听诊器几乎成了摆设

尽管航空公司称为可能出现的紧急医疗救援提供了尽可能多的支持，但在专家看来，高空医疗紧急救援仍然充满挑战，尤其是遇到复杂的急性心脏疾病时，受限于机上环境以及急救药品和设备，诊断和救治都面临很大的障碍。

“在飞机上，听诊器几乎是摆设，飞机的噪音根本听不见柯氏音。”一位心内科专家向第一财经记者表示，各家航空公司的医疗设备配置不尽相同，例如去美国的航班强制配备AED，但是去欧洲的航班上并不强制；一些航班上的药品非常陈旧，有硝酸甘油片，并且只配备了老式带压力表的血压计。

多名心血管临床医生都对第一财经记者表示，他们曾在飞机上遇到过紧急医疗救助的情况。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教授就曾多次在万米高空抢

救过病人，最终都顺利交给地面医疗人员，转危为安。

葛均波对第一财经记者表示：“应该呼吁航班上最好使用电子血压计测量血压，并且应备用指尖血氧饱和度测定仪器。”他还表示，最近一次从美国飞回国内的航班上，就没有此类基本的医疗设备。“另外建议在急救包中放置一个掌上超声。”

葛均波称，如果乘客突发急性心衰，必须要第一时间找出病因，才能采取正确的处理措施，而要找到病因，目前还只能依靠有经验的医生，但并非每个航班上都碰巧会有。“以后AI可能会发挥一定的作用，但现在还不行。”

另一位心内科专家告诉第一财经记者，急性心衰会导致心脏无法将足够的血液泵出以满足身体需求，这是一种会危及生命的严重心脏并发症，但患者仍可能有脉搏。若不能及时纠正，可因严重缺氧、心律失常迅速恶化为心脏骤停（心脏停止有效搏动，脉搏消失，意识丧失）。“在空中条件下，救治的首要目标是稳定病情，为送医赢得时间，而非完全治愈。”

另一方面，空中急救的法律和责任问题也是一大难题，并可能影响提供医疗援助人员的感受。“很多医生都遇到过在提供了紧急医疗救助后，被要求登记个人信息、签字等，还有医生说被要求出示医师执照，这总会让人觉得心里不舒服。”一位曾提供过紧急医疗援助的临床医生告诉第一财经记者。

AI解读：

核心内容总结

汉莎航空慕尼黑至北京航班一名乘客因急性心衰死亡的事件，揭开了航空医疗紧急救援的“冰山一角”。文章通过数据（如全球每12分钟发生一起空中医疗紧急事件）、航空公司现有措施（设备配置、机组培训）及专家吐槽（设备短板、法律顾虑），展现了空中急救的现状：虽紧急事件常见但严重后果概率低，可设备不足、环境限制、责任模糊等问题仍让空中救援充满挑战。

一、空中医疗紧急事件：常见但不“高危”，这些数据要知道

很多人可能觉得“空中出事离我很远”，但数据说：全球每12分钟就有一架客机发生医疗紧急情况（比如乘客突然晕倒、胸痛）。不过别慌——整体概率其实很低：

- 每100万旅客里，只有8~50人会遇到紧急情况；
- 因紧急情况迫降的概率是“百万分之一”（相当于坐100万次飞机才可能碰到一次）；
- 死亡概率更低，约两百万分之一，每500万~1000万旅客中才会有1例死亡。

哪些情况容易出事？洲际航班占70%（长途飞行身体易疲劳、脱水），56~65岁乘客最多（35%以上是55岁+），最常见的是心血管病（比如这次的急性心衰），其次是神经和肠胃问题。

二、机上急救设备：有基础但缺“关键款”，专家吐槽这些硬伤

航空公司说“我们有机箱和培训”——确实，机上有AED（自动除颤器）、止痛药、鼻腔喷雾，机组也会心肺复苏。但专家们却指出一堆短板：

- 听诊器等于摆设：飞机噪音太大，根本听不到心跳声（医学上叫“柯氏音”）；
- 缺刚需设备：很多航班没有电子血压计（老式的不准或难用）、指尖血氧仪（看缺氧程度的关键）；有的药品还陈旧（比如硝酸甘油片）；
- 设备差异大：去美国的航班强制配AED，但欧洲航班不强制；
- 建议加“黑科技”：专家呼吁配“掌上超声”（能快速查心脏病因），但目前很少有航班装。

三、救命得靠“碰巧”？机上医生是主力，但他们有顾虑

遇到紧急情况，谁来救？80%的事件中，机上刚好有医生或护士帮忙——这是最关键的“救命稻草”。但问题来了：

- 不是每次都有医生：如果航班上没经验丰富的心内科医生，像急性心衰这种病，很难快速找病因；
- 医生怕担责任：很多医生帮忙后，会被要求登记信息、签字甚至出示执照，心里不舒服——“我好心救人，怎么像被查岗？”这种顾虑可能让一些医生犹豫要不要出手。

四、空中救急的目标：不是“治好”，而是“撑到落地”

别指望在空中能把病彻底治好——专家说，空中急救的核心是“稳定病情，争取时间”。比如急性心衰：

- 它会让心脏泵血不足，导致缺氧，但患者可能还有脉搏；
- 空中条件下，医生只能尽量不让病情恶化成“心脏骤停”（没脉搏、意识丧失），等飞机落地送医院——“能撑到地面，就赢了一半”。

五、未来能靠AI救命吗？现在还早，但有希望

葛均波院士说，现在找病因还得靠“人”（经验丰富的医生），但未来AI可能帮上忙——比如通过远程传输心电图，让地面专家或AI分析病因。不过现在AI还做不到，“只能等技

术再成熟点”。

总的来说，空中医疗救援是个“小概率但高风险”的事：虽然出事概率低，但一旦发生，设备、人员、法律等问题都可能影响救援效果。希望这次事件能推动航空公司改进设备，也让更多人理解空中急救的不易。

事故频发！委托生产如何确保食品安全？国家监管新规即将发布

来源：<https://www.vicai.com/news/102977825.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:01

原文内容：

近日，同仁堂“南极磷虾油”造假事件暴露出消费行业委托生产加工行为不规范等问题，对此，市场监管总局12月25日已明确表示，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。

第一财经记者查询公开信息注意到，早在去年1月，国家市场监督管理总局就已经发布了一份《食品委托生产监督管理办法（征求意见稿）》（下称“征求意见稿”），征集时间为2024年1月9日至2024年2月8日。但目前该征求意见尚未正式落实。

业内人士认为，同仁堂“假磷虾油”事件预计将推动该办法加速落地。

委托方也应有连带责任

市场监管总局25日表示，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。对此，市场监管总局称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。

据第一财经记者了解，食品行业代工有两种主要模式，一种是委托加工，另一种是商标授权。而委托生产过程中出现的问题也往往是导致食品发生质量问题后定责不清的根源。

“为OEM（代工商）贴牌加工的产品提供商标授权的一方是产品委托方。所以，如果产品质量发生问题的，其作为委托方也要向消费者承担责任。”上海大邦律师事务所合伙人游云庭对第一财经记者表示。

在去年发布的这份“征求意见稿”中，已经有涉及委托生产监管方面的具体细则。其中第三条明确了“委托方资质”：委托方应当为取得食品生产经营许可证的食品生产经营者或取得备案的仅销售预包装食品的食品经营者。保健食品委托方应当为保健食品注册证书持有人（含注册转备案的原注册人），且需取得相应保健食品生产或经营许可证（备案）。游云庭向第一财经记者分析称：“例如北京同仁堂四川健康公司这种商标授权到期的情况，代工厂就不能给其加工。”

“征求意见稿”第十九条还要求委托生产合同应当明确食品质量安全相关事项，包括委托生产的视频名称，种类，数量，规格；以及产品的生产工艺，执行标准，技术要求和保证措施等。

另据“征求意见稿”第六条明确规定，委托方对委托生产的食品安全负责，应当对受托方生产行为进行监督。受托方应当依据法律法规、食品安全标准、产品技术要求以及合同约定进行生产，对生产行为负责，并接受委托方的监督。委托方、受托方应当接受食品安全监督管理部门对食品委托生产的监督管理。

此外，“征求意见稿”第十三条规定了“生产过程监督”：委托方对受托方生产行为的监督情况应单独记录，由委托双方确认并分别留存。对受托方的监督可采取选派专人驻厂监督、派出监督检查组或聘用第三方机构定期或不定期审核等形式进行。具体来看，监督内容应当包括但不限于受托方委托生产食品的生产条件（厂区、车间、设施、设备）、进货查验、生产过程控制、食品安全自查、产品检验、贮存控制、标签和说明书、从业人员管理、信息记录和产品追溯等。

对于委托生产食品不符合食品安全标准的情形，“征求意见稿”第十八条明确了“赔偿责任”：委托生产的食品不符合食品安全标准的，委托方和受托方承担连带责任。因食品安全对消费者造成人身、财产或者其他损害的，对消费者提出的赔偿要求，实行首负责任，委托双方不得推诿。属于委托方责任的，受托方赔偿后有权向委托方追偿；属于受托方责任的，委托方赔偿后有权向受托方追偿。“这就是明确了委托方和受托方都有义务赔偿消费者，消费者找谁维权都可以获赔。”游云庭指出。

代工不是“原罪”

据第一财经记者了解，在食品饮料等消费品行业，代工是非常成熟的商业模式。CTR央视市场研究总经理虞坚对第一财经记者表示：“代工并不是原罪，法治和规范是行业健康发展的关键。”

多位市场分析人士告诉第一财经记者，找代工厂代工是业内通行的模式，包括亿滋国际这些食品巨头，也都是通过国内的代工厂生产的。“术业有专攻，代工厂也可以做得很好的

。”一位资深业内人士表示。

不过，相关人士指出，目前代工的委托生产过程中，也出现了很多问题。比如，这次同仁堂“假磷虾油”事件中，委托方给代工厂的价格远低于市场正常价格，违背了商业常识。

据此前北京同仁堂四川健康公司委托的生产商安徽哈博药业有限公司陈述，涉事磷虾油产品由经销商北京同仁堂（四川）健康药业有限公司（委托方）定制采购，采购价格远低于正常水平，产品包装按照委托方要求制作，所有涉事产品均供给委托方，由其对外销售。

“这也暴露了产品的质量问题的根源还是低价惹的祸。”游云庭对第一财经记者表示。

虞坚向第一财经记者分析称：“有些品牌不希望做重资产的投入，而是希望在‘微笑曲线’（研发和品牌营销）的两端获取更多的价值。但外包生产对供应商的依赖度高，若供应商出现质量问题、交付延迟或价格波动，可能影响产品供应和品牌声誉。”

虞坚还表示，品牌方也会综合多重因素考虑，将部分附加值较低的产品交给代工厂生产。以某日本大型知名食品公司为例，该公司在中国杭州有自己的工厂，但仍可能选择委托代工的模式。“这背后有生产线专业化、成本控制、风险分散、市场响应等多重因素。”他分析称，“通过委托代工，品牌可专注于核心品类的生产和研发，优化资源配置，提升品牌价值和竞争力。”

他进一步称，如果是涉及品牌授权的模式，原则上委托方应严格监控代工厂的生产质量，以降低安全风险，但仍有可能发生因生产不规范等因素导致的食品安全问题。而一旦出现此类消费者投诉纠纷时，委托方和受托方互相推诿的情况也经常存在。

公开资料显示，今年早些时候，某国内大型食品企业面包发霉事件引发网友热议。品牌方以坚果类食品起家，但在“高端性价比”战略下，试图构建“全品类”零食产品矩阵，并采取OEM代工模式，由品牌方自行研发设计产品后，委托其他厂家生产零食，再将所定制的产品低价买断，贴上自己的品牌商标。而涉事的发霉面包产品就属于代工类产品。

类似的案例早在十多年前就出现过。据2014年央视315曝光，为多家国内知名连锁烘焙店代工面包的杭州广琪贸易公司使用过期发霉面粉原料，而品牌方则称对代工厂的违法生产行为不知情。最终代工厂相关负责人被追究刑事责任，而销售涉事产品的品牌方声誉也严重受损。

AI解读：

核心内容总结

同仁堂“假磷虾油”事件戳破了食品行业委托生产（代工）的乱象：品牌方靠影响力赚利润却不把关质量，代工厂偷工减料，出事后双方互相推诿。对此，市场监管总局明确将加速出台《食品委托生产监督管理办法》，把商标授权、贴牌加工等代工模式全纳入监管，强化品牌方（委托方）的连带责任，解决定责不清的痛点。业内预计，这次事件会让原本处于征求意见阶段的办法尽快落地。

一、事件倒逼监管提速：拖了一年的办法要“动真格”

去年1月，市场监管总局就发了《食品委托生产监督管理办法》的征求意见稿，但一直没正式实施。这次同仁堂假磷虾油事件相当于“催化剂”——总局25日直接表态要加强贴牌加工监管，业内人士说，这会让办法从“纸上”走到“地上”。毕竟，之前的监管空白导致品牌方敢当“甩手掌柜”，现在必须用法规把漏洞堵上。

二、代工出问题谁担责？品牌方跑不掉的“连带责任”

很多人以为代工厂出问题只怪工厂？错了！律师解释：给代工厂授权商标、让其贴牌的品牌方是“委托方”，产品质量有问题，委托方必须向消费者负责。比如同仁堂事件，就算是代工厂造假，同仁堂作为委托方也得赔。征求意见稿里写得很清楚：委托方要监督代工厂生产，出事后双方“连带责任”——消费者找品牌方或代工厂赔都行，谁都不能推诿。赔完之后，再内部算谁的主责（比如品牌方压价导致质量差，代工厂赔了可以找品牌方要回来）。

三、食品代工两种模式，为啥容易“扯皮”？

食品代工主要分两种：

1. 委托加工：品牌方出配方、定要求，代工厂按要求生产；
2. 商标授权：品牌方把商标借给代工厂，代工厂自己生产、卖产品（贴品牌方的标）。这两种模式的坑在于“定责不清”——出事后品牌方说“我没生产，是工厂的错”，工厂说“是品牌方要求这么做的”。比如之前某零食品牌的面包发霉事件，就是代工模式下互相甩锅的典型。

四、代工不是“原罪”，但品牌方不能当“甩手掌柜”

其实代工是很正常的商业模式：像奥利奥的母公司亿滋国际、日本一些大食品企业，都用代工。为啥？因为品牌方可以专注搞研发、做营销（这两是利润最高的环节），把生产这种“苦力活”交给专业代工厂，能省成本、提效率。但问题出在有些品牌方太贪心：给代工厂的价格远低于正常水平（比如同仁堂事件里的采购价），又不监督生产，代工厂只能偷工减料。专家说：代工本身没问题，但品牌方不能只赚钱不管质量——你用了自己的牌子，就得对消费者负责。

五、未来监管重点：贴牌、授权都要管，合同细节不能含糊

总局这次明确，要重点管“贴牌加工”这类委托生产。征求意见稿里的细则也很实在：

- 委托方资质：不是随便一个公司都能贴牌，得有食品生产经营许可（比如卖预包装食品的要备案）；
- 合同要写细：委托生产合同必须明确产品名称、工艺、标准，甚至生产数量、规格都得写清楚；
- 监督要留痕：委托方监督代工厂的情况（比如派人驻厂、第三方检查）要单独记录，双方都得存档。

这些规定就是为了让代工过程“透明化”，避免出事后找不到责任人。

总的来说，这次事件是给食品行业敲了个警钟：代工可以，但规矩得立好——品牌方不能只赚快钱，代工厂不能偷工减料，监管得跟上。消费者以后买贴牌产品，也能更放心了。

金融市场年度体检报告来了，央行披露三大领域压力测试结果

来源：<https://www.yicai.com/news/102977735.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:02

原文内容：

近日，中国人民银行发布《中国金融稳定报告（2025）》（下称《报告》）。报告设置了13个专栏和4个专题，其中披露了银行业压力测试、公募基金流动性压力测试、开放式银行理财产品流动性压力测试的结果分析。

《报告》显示，2025年中国人民银行对全国3235家银行机构开展压力测试，充分评估银行体系在多种“极端但可能”不利冲击下的稳健性状况；公募基金流动性风险压力测试则是评估我国公募基金应对极端赎回冲击的流动性管理能力，测试对象为2024年末存续的13888只公募基金；在开放式银行理财产品流动性压力测试中，参与测试的产品共3690支，规模合计11.79万亿元。

信用风险是影响主要因素

银行业压力测试包括偿付能力宏观情景压力测试、偿付能力敏感性压力测试、流动性风险压力测试、传染性风险压力测试。

参试银行共3235家，包括6家国有大型商业银行、12家股份制商业银行、123家城市商业银行、1382家农村商业银行、327家农村信用社、19家农村合作银行、1303家村镇银行、19家民营银行、42家外资法人银行和2家直销银行。

宏观情景压力测试仅对6家国有大型商业银行、12家股份制商业银行、5家纳入国内系统重要性银行（下称“D-SIBs”）的城市商业银行开展，涵盖信用风险和市场风险，结合压力情景考察宏观经济不利冲击对其2025年末、2026年末、2027年末资本充足水平的影响。

偿付能力宏观情景压力测试设置轻度、中度、重度三个压力情景。测试结果显示，23家参试银行整体对宏观经济冲击具有较强的抵御能力。信用风险是影响参试银行资本充足水平的主要因素。在轻度、中度、重度压力情景下，参试银行贷款质量将恶化，不良贷款率大幅上升。

从信用风险测试结果看，2024年末23家参试银行整体不良贷款率为1.22%，若不考虑不良贷款处置，在轻度压力情景下，2025年、2026年、2027年末不良贷款率将分别为3.08%、5.02%、6.55%；在中度压力情景下，未来三年末不良贷款率分别为3.18%、5.32%、7.29%；在重度压力情景下，未来三年末不良贷款率分别为3.48%、5.96%、8.25%。

《报告》显示，市场风险对23家参试银行资本充足水平影响有限。重度压力情景下，受利率下行影响，存款利率三年累计下行17个基点，贷款利率累计下行57个基点，同业资产和负债、持有和发行债券等项目的利率也不同程度的变动，参试银行利息净收入下降导致资本充足率三年累计下降0.25个百分点。综合考虑无风险利率下行和信用利差扩大等因素后，参试银行持有的以公允价值计量的债券估值上升，导致资本充足率三年累计上升0.2个百分点。汇率变化导致参试银行资本充足率三年累计上升0.01个百分点。

充足的拨备水平和盈利能力可一定程度缓解资本下降压力。2024年末，23家参试银行整体拨备覆盖率为240.9%，远高于监管要求；整体资产利润率为0.71%，高于商业银行平均水平。在重度压力情景下，未来三年资本充足率降幅中的1.25个百分点表现为超额损失准备的消耗，损失前利润可累计提升资本充足率5.23个百分点。

中小微企业、个人非房贷款风险值得关注

敏感性压力测试则以整体资产质量和重点领域的不良贷款率、客户违约的损失率等作为压力指标，考察整体及重点领域风险状况恶化对全部参试银行资本充足水平的瞬时不利影响。

从结果看，银行业整体对资产质量恶化具有一定的抵御能力。在整体不良资产率上升100%、200%、400%的压力冲击下，3235家参试银行整体资本充足率分别降至14.76%、13.44%、10.54%，分别下降1、2.32、5.22个百分点。

客户集中度风险、中小微企业及个人非住房贷款等领域风险值得关注。在最大5家非同业集团及经济依存客户违约的情景下，全部参试银行整体资本充足率降至11.94%，下降3.82个百分点。在中小微企业及个人非住房不良贷款率上升400%的情景下，参试银行整体资本充足率降至12.47%，下降3.29个百分点。

流动性风险压力测试则考察政策因素、宏观经济因素、突发因素等多种流动性风险压力因素，对全部参试银行各到期期限的现金流缺口的影响，并设置轻度和重度压力情景。

流动性风险压力测试考察未来7天、30天和90天三个时间窗口下，压力因素对银行资产负债现金流缺口的影响。

测试结果显示，参试银行流动性整体充裕，3235家参试银行中，轻度压力情景通过率为98.49%；重度压力情景通过率为96.29%，较2023年有所上升。20家D-SIBs在轻度压力情景下全部通过，在重度压力情景下有5家未通过。

传染性风险压力测试仅对资产规模较大的60家银行开展，考察银行之间以及银行与非银行金融机构之间的风险传染效应。

《报告》显示，参试银行具备面对单家银行违约的抵御能力，银行业中的非银行金融机构、证券业和保险业金融机构违约并未显著增强银行间的风险传染性。

其中，在仅考虑参试银行之间发生信用违约时，只有1家参试银行违约会导致其2家交易对手继续违约。若银行业中的非银行金融机构首先发生违约，致使参试银行同业资产受损，再考虑参试银行之间发生信用违约，只有1家参试银行违约会导致其3家交易对手继续违约。若证券业、保险业金融机构首先发生违约，致使参试银行同业投资受损，再考虑参试银行之间发生信用违约，有2家银行违约会导致其个别交易对手继续违约。三种情景下，最大传染轮数均为1轮。

加强跨市场传染路径研究力度

《报告》披露了非银行机构的压力测试情况。其中，专栏八为“公募基金流动性压力测试结果分析”，专栏十为“开放式银行理财产品流动性压力测试结果分析”。

2025年1月，中国人民银行组织开展公募基金流动性风险压力测试，评估我国公募基金应对极端赎回冲击的流动性管理能力。测试对象为：2024年末存续的13888只公募基金。

压力测试结果显示，我国公募基金流动性管理能力整体较强。在轻度压力情景下，13888只公募基金中仅有2只灵活配置型基金未通过压力测试，占参试基金总数的比重为0.01%，测试结果与上期大致持平。在重度压力情景下，未通过测试的公募基金为47只，占参试基金

总数的比重为0.34%，较上年下降209只、下降1.88个百分点。

在开放式银行理财产品流动性压力测试中，中国人民银行选取了14家理财公司，参与测试的产品为截至2024年9月末存续的开放式理财产品及2024年10月末之前开放的定期开放式理财产品共3690支，规模合计11.79万亿元。

测试结果显示，参加测试的3690支银行理财产品流动性风险总体可控，未通过测试的银行理财产品数量和资产规模分别为171支、830.53亿元，占全部参试产品数量和资产规模的比例分别为4.6%和0.7%。

央行表示，下一步，将继续加强对银行理财产品流动性风险的日常监测，重点关注债券收益率大幅变动、股票市场剧烈波动、信用债违约等外部冲击带来的影响，加大对银行理财产品风险跨行业、跨市场传染路径的研究力度，及时与有关部门进行交流共享，共同守住不发生系统性风险的底线。

AI解读：

核心内容总结

2025年央行金融稳定报告通过对银行、公募基金、银行理财的压力测试发现：我国金融体系整体稳健，抗风险能力较强，但中小微企业贷款、个人非住房贷款等领域是风险薄弱点，少数系统重要性银行在极端流动性冲击下仍需警惕，同时要关注跨市场风险传染的可能性。

一、银行整体扛得住冲击，但信用风险是最大考验

银行压力测试覆盖了3235家各类银行（国有行、股份行、城商行、农商行等），重点测了“如果经济不好，银行能不能撑住”。结果显示：

- 信用风险是头号威胁：如果经济遇到轻度、中度、重度冲击，银行的不良贷款率（贷款收不回来的比例）会从2024年末的1.22%，最高升到8.25%（重度压力下2027年）。但好在银行提前存了足够的“坏账准备金”（拨备覆盖率240.9%，远高于监管要求），加上自身盈利（资产利润率0.71%），能缓冲大部分损失——比如重度压力下，银行赚的钱能让“安全垫”（资本充足率）回升5.23个百分点。
- 市场风险影响小：比如利率下降、汇率波动这些因素，对银行安全垫的影响几乎可以抵消（利率降导致利息收入少，但债券估值上升补回来了）。

二、中小微企业和个人非房贷是风险“软肋”

敏感性测试（测某个点出问题时的影响）发现，这两个领域一旦出问题，银行的安全垫会变薄：

- 中小微+个人非房贷：如果这部分贷款收不回来的比例涨4倍（400%），银行整体安全垫会从原来的15.76%降到12.47%（降3.29个点），比整体不良率涨4倍时的降幅还大——因为这些贷款本身风险就高，而且银行对它们的风险准备可能不够。

- 客户集中度：如果最大5家企业客户违约，银行安全垫会降到11.94%（降3.82个点），说明不能把鸡蛋放太多在几个大客户篮子里。

三、银行流动性整体够，但少数“大块头”要警惕

流动性测试看银行“能不能随时拿出钱还债”，结果：

- 整体很充裕：3235家银行里，轻度压力下98.49%通过，重度下96.29%通过（比2023年还好）。

- 少数大银行有压力：20家系统重要性银行（D-SIBs，相当于银行里的“航母”）在轻度压力下都过了，但重度压力下有5家没通过——这些银行一旦出流动性问题，影响会很大，所以得重点盯。

四、公募基金和银行理财：流动性风险可控

这两类产品最怕“挤兑”（大家同时赎回），测试结果让人放心：

- 公募基金：13888只基金里，轻度压力下只有2只没通过（0.01%），重度下47只（0.34%），比去年少很多——说明基金公司应对赎回的能力变强了。

- 银行理财：3690支产品（11.79万亿规模）里，没通过的只有171支（4.6%）、830亿（0.7%）——比例极低，整体没问题。但央行还是要盯外部冲击，比如债券大跌、股市波动时会不会引发赎回潮。

五、风险传染不算严重，但要防跨市场扩散

传染性测试看“一家机构出事会不会连累一片”：

- 银行内部传染小：单家银行违约，最多只会连累2家交易对手；就算非银行金融机构（比如信托）先出事，也只连累3家。

- 跨行业传染弱：证券、保险机构出事，对银行的影响不大。但央行还是要研究“跨市场传染路径”（比如银行买了基金，基金又买了债券，债券违约会不会传回来），防止风险从一个市场跑到另一个市场。

总的来说，报告给的信号是“整体稳，局部要补短板”——普通老百姓不用太担心自己的存款或理财，但银行和监管层要重点关注中小微、个人非房贷这些领域，还有少数大银行的流动性，以及跨市场风险的传递。

核心内容总结

2025年央行金融稳定报告通过对银行、公募基金、银行理财的多维度压力测试发现：我国金融体系整体稳健，抗冲击能力较强，但中小微企业贷款、个人非住房贷款是风险薄弱点，少数系统重要性银行存在流动性压力，需重点关注跨市场风险传染路径。

一、银行整体扛得住冲击，但信用风险是最大考验

银行压力测试覆盖3235家各类机构，结果显示：

- 信用风险是头号威胁：若经济遇重度冲击，23家大型银行（国有行+股份行+部分城商行）的不良贷款率（贷款收不回比例）会从2024年的1.22%飙升到2027年的8.25%，但银行提前存的“坏账准备金”（拨备覆盖率240.9%）和盈利（资产利润率0.71%）能缓冲——重度压力下，盈利可让银行“安全垫”（资本充足率）回升5.23个百分点。
- 市场风险影响微乎其微：利率下降、汇率波动等因素对银行安全垫的影响几乎抵消（比如利率降导致利息收入减少，但债券估值上升补回来了）。

二、中小微企业和个人非房贷是风险“软肋”

敏感性测试（测单点风险爆发的影响）暴露了两个薄弱领域：

- 中小微+个人非房贷：若这部分贷款坏账率涨4倍，银行整体安全垫会从15.76%降到12.47%（降3.29个点），比整体坏账率涨4倍时的降幅更大——因为这些贷款本身风险高，银行对其风险准备不足。
- 客户集中度风险：若最大5家企业客户违约，银行安全垫会降到11.94%（降3.82个点），说明不能过度依赖少数大客户。

三、银行流动性整体充裕，但少数“大块头”需警惕

流动性测试看银行“能否随时拿出钱还债”：

- 整体无忧：3235家银行中，轻度压力下98.49%通过，重度下96.29%通过（比2023年提升）。
- 系统重要性银行有隐患：20家“银行航母”（D-SIBs）在轻度压力下全过，但重度压力下5家未通过——这些银行一旦出流动性问题影响全局，需重点监控。

四、公募基金和银行理财：流动性风险可控

两类产品最怕“挤兑”（集中赎回），测试结果放心：

- 公募基金：13888只基金中，轻度压力下仅2只未通过（0.01%），重度下47只（0.34%），比去年大幅减少——基金公司应对赎回能力增强。

- 银行理财：3690支产品（11.79万亿规模）中，未通过的仅171支（4.6%）、830亿（0.7%）——比例极低，整体稳定，但央行需盯债券大跌、股市波动等外部冲击引发的赎回潮。

五、风险传染不算严重，但要防跨市场扩散

传染性测试看“一家机构出事会不会连累一片”：

- 银行内部传染弱：单家银行违约最多连累2家交易对手；非银行金融机构（如信托）出事，也仅连累3家。

- 跨行业传染有限：证券、保险机构出事对银行影响不大，但央行需研究“跨市场传染路径”（比如银行买基金→基金买债券→债券违约的连锁反应），守住不发生系统性风险底线。

总结：普通老百姓无需过度担心存款或理财安全，但监管层需聚焦中小微、个人非房贷等薄弱点，盯紧少数大银行流动性，防范跨市场风险“串烧”。



美军圣诞节突袭尼日利亚，特朗普政府有何考量？

来源：<https://www.yicai.com/news/102977720.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:04

原文内容：

特朗普执政以来，首次在尼日利亚发动军事行动。

据新华社报道，美国总统特朗普12月25日说，美国当天对尼日利亚西北部的极端组织“伊斯兰国”恐怖分子发动了“强大且致命”的打击。尼日利亚外交部此后证实，尼日利亚与美国开展安全合作与情报协作，通过空袭行动，精准打击了“恐怖目标”。

特朗普选择在12月25日圣诞节发动袭击，这一时间点颇让外界关注。对于袭击，特朗普和美国国防部长赫格塞思都试图将此次袭击与圣诞节做某些关联，而尼日利亚外交部长图加尔则不想做这种关联，明确表示“与圣诞节没有任何关系”。

上海国际问题研究院地区合作室主任祝鸣向第一财经记者表示，特朗普选择这一时间点发动袭击，可能有美国国内政治的考虑，尤其是满足特朗普基本盘选民，美国右翼群体的诉求。

他进一步分析道，奥巴马政府和拜登政府时期，美国对与尼日利亚的军事合作持谨慎的态度，而特朗普在这方面顾虑较少，但此次袭击是非常有限度的，发挥了美军在空中的绝对优势，没有派地面部队，防止美国深陷泥淖，但也无法解决尼日利亚的根本性问题。

美军袭击

据新华社报道，特朗普在社交媒体上发文称，美国防部进行了多次精准打击。美国“绝不会允许激进恐怖主义滋生蔓延”。赫格塞思则在社交媒体发文说，美军在圣诞节发动了此次打击，今后还将采取更多行动。

就对尼日利亚境内“伊斯兰国”目标发动打击一事，美军非洲司令部25日删除了在社交媒体发布的原始声明，再次发布的版本也删去“应尼日利亚当局请求”表述。

尼日利亚外交部26日凌晨证实，尼日利亚与美国开展安全合作与情报协作，通过空袭行动，精准打击尼西北部地区的“恐怖目标”。尼外交部在社交媒体发表声明说，尼当局持续同美国等国际伙伴开展安全合作，“共同应对恐怖主义和暴力极端主义的长期威胁”。

过去几年，萨赫勒地区已经成为全球恐怖主义的一大中心，恐袭致死人数占全球比重超50%。2025年以来，“基地”组织和“伊斯兰国”分支组织实力明显增强，不仅武器装备大幅升级，而且袭击策略、战术都发生显著变化，组织间协同性上升，对地区国家脆弱的政局构成头号威胁。

在尼日利亚，极端组织活跃于西北部和中部地区，而非法武装人员也常洗劫民宅、偷盗牲畜、绑架人质以索要赎金。这一群体频繁发动的恐怖袭击，已导致大量人员伤亡和财产损失。

如2025年11月17日至21日，尼日利亚西北部和中北部等地接连发生多起绑架事件。当月21日，尼日尔州阿瓜拉地区一所学校遭到不明身份的武装人员袭击，超300名学生和教职员工遭绑架。这是尼日利亚近年来受害人数最多的绑架案之一。尼安全部队持续开展行动，分批解救，最终在12月中下旬，遭绑架的师生全部获释。

美国意图

美国与尼日利亚曾长期保持密切的合作关系。作为非洲人口第一大国，尼日利亚是美国在非第二大贸易伙伴和重要的军事合作伙伴。而特朗普政府对该国加征关税、冻结对外援助等措施导致两国摩擦增多。

12月16日特朗普签署公告，将此前受美方全面和部分入境限制的国家数量从19个扩大至40个，新增的国家中就包括尼日利亚。

但美国对尼日利亚又有所求，美军在2024年先后从乍得、尼日尔撤出约1200名驻军，导致美在中、西非地区军事部署出现“真空”。同时，随着美在萨赫勒地区反恐的盟友法国、欧盟在该地区的军事力量也几乎全部撤出，美在西非地区可用的军事情报、基地网络近乎“坍塌”。

分析显示，在美国重建非洲军事网的布局中，尼日利亚作为西非军事强国，与中部非洲国家接壤，如若能通过反恐在该国建立军事落脚点，美军有望能够重建在地区的军事投射能力。

AI 解读：

核心内容总结

特朗普执政以来首次在尼日利亚发动军事行动——2025年圣诞节当天，美军对尼西北部“伊斯兰国”目标实施精准空袭。这一行动背后藏着三重逻辑：一是讨好美国国内右翼基本盘的政治算计；二是填补美军在西非的军事部署真空，试图借尼日利亚重建地区影响力；三是美尼双方在反恐上的“各取所需”（尼日利亚需要美军空中支持，美国需要尼作为军事落脚点）。此次行动仅用空袭未派地面部队，避免陷入战争泥潭，但无法解决尼恐怖主义的根本问题；尼日利亚虽与美合作，却刻意与“圣诞节”切割，怕被牵连进美国政治操作。

分点详细解读

1. 圣诞节动手的猫腻：讨好“铁票仓”是核心

特朗普选圣诞节发动袭击，不是“随机事件”。上海国际问题研究院专家祝鸣分析，这主要是为了满足他的基本盘——美国右翼群体的诉求。右翼选民本来就支持“强硬反恐”，特朗普和国防部长赫格塞思特意把袭击和圣诞节挂钩（比如赫格塞思说“圣诞节发动打击”），潜台词是“在节日里也保护美国人安全”，这能让右翼选民觉得特朗普“靠谱”，巩固支持率。但尼日利亚不想背这个锅，明确说“和圣诞节没关系”——毕竟尼国内有大量基督徒，也有穆斯林，不想让袭击被贴上“宗教对立”标签，引发国内矛盾。

2. 美国在非洲的“军事缺口”：尼日利亚成了关键补位

为什么美国突然重视尼日利亚？因为它在西非的军事网快“塌了”：

- 2024年美军从乍得、尼日尔撤了约1200人；
- 法国、欧盟等盟友也几乎撤出萨赫勒地区（非洲反恐核心区）；
- 结果是美国在西非的情报、基地网络“真空”，没法应对恐怖主义扩散。

而尼日利亚是西非“大哥”——人口最多、军事最强，还和中部非洲接壤。如果能通过反恐合作在尼建立军事落脚点，美军就能重新在该地区投射力量（比如用尼的基地起飞飞机、收集情报）。这相当于美国在非洲的“重建计划”里，尼日利亚是最重要的一块拼图。

3. 袭击的“有限性”：只扔炸弹不派地面兵，怕重蹈覆辙

这次袭击有个明显特点：仅空袭，不派地面部队。专家解释，这是特朗普“怕了”——美国之前在伊拉克、阿富汗打地面战，花了几万亿美元，死了几千士兵，最后还是没解决问题，反而陷进“战争泥潭”。所以这次特朗普学乖了：用美军的空中优势（精准打击技术）炸几个恐怖分子据点，既显示了“强硬”，又不会让美国士兵送死，也避免被拖入长期战争。但这种“点到为止”的打法，只能解决表面问题——尼日利亚恐怖主义的根源是贫困、地方治理差、年轻人没工作（容易被极端组织拉拢），这些空袭解决不了。

4. 美尼关系：一边摩擦一边合作，各打各的算盘

美尼关系其实挺“拧巴”：

- 特朗普之前对尼做了不少“坏事”：加关税、冻结援助、把尼列入入境限制名单（新增40国里有它）；
- 但现在又不得不求合作：美国需要尼的军事基地和地区影响力，尼需要美国的情报、空中打击能力（自己搞不定极端组织）。

比如这次袭击，尼外交部说“和美国安全合作、情报协作”——承认合作，但删去了美军最初说的“应尼当局请求”（可能不想显得“依赖美国”）。双方就是“互相利用”：美国补军事缺口，尼解决国内恐怖主义压力，暂时放下摩擦，各取所需。

5. 萨赫勒地区成“恐怖主义温床”：尼日利亚快扛不住了

理解这次行动，得先看地区背景：萨赫勒地区（撒哈拉沙漠以南狭长地带）现在是全球恐怖主义最严重的地方——恐袭致死人数占全球超50%。尼日利亚的西北部、中部是“重灾区”：极端组织不仅搞爆炸，还经常绑架学校师生、抢牲畜、要赎金。比如2025年11月，尼日尔州一所学校300多人被绑，政府花了一个多月才全部救出。尼政府自己的军队能力有限，不得不找美国帮忙——这也是它愿意和特朗普合作的核心原因。

总的来说，这次空袭是特朗普的“政治秀+军事布局”结合体：对内讨好选民，对外补位非洲，同时给尼日利亚“递了根橄榄枝”。但要解决尼日利亚的恐怖主义问题，光靠扔炸弹远远不够——美国不想陷进去，尼日利亚自己也得解决根源问题，这条路还长着呢。



科技富豪财富暴增：马斯克身价上涨50% 黄仁勋出售10亿美元股票

来源: <https://www.yicai.com/news/102977656.html>

创建时间: 2025-12-28 10:47:05

原文内容:

2025年人工智能投资热潮推动了美国最富有的科技富豪净资产飙升。但随着市场对人工智能泡沫担忧的增长，近期美股涨势出现回落。

据外媒数据，截至圣诞节前夕交易收盘时，美国十大科技创始人和首席执行官拥有近2.5万亿美元净资产，这些资产包含了现金、股权和其他投资。这一数字较今年年初的1.9万亿美元增加超过5500亿美元。今年至今，美国标准普尔500指数上涨约18%。

特斯拉CEO马斯克、英伟达CEO黄仁勋的财富增长最为显著。马斯克以6450亿美元的财富位居榜首，今年马斯克的净资产增长了近50%。他与特斯拉股东达成了1万亿美元的薪酬协议，他的火箭公司SpaceX的估值也飙升至8000亿美元。

人工智能热潮的另一位大赢家是人工智能芯片制造商英伟达的创始人CEO黄仁勋，英伟达今年市值一度触及5万亿美元。黄仁勋以1560亿美元的净资产名列美国第八富有的科技高管。据证券交易所的一份备案文件，黄仁勋今年出售了价值超过10亿美元的股票。

另一位值得一提的科技富豪是甲骨文创始人埃里森。三个月前，甲骨文宣布与OpenAI达成一项价值3000亿美元的数据中心交易后，埃里森的净资产随之飙升。然而，由于对该集团如何为其数据中心扩建融资的担忧，甲骨文股价较9月份的峰值下跌了40%，埃里森的资产也被谷歌联合创始人拉里·佩奇和谢尔盖·布林超越。

今年，谷歌凭借内部人工智能模型和芯片取得的进步，股价飙涨近66%，佩奇和布林的净资产也分别增长了2700亿美元和2550亿美元。

科技巨头Meta创始人马克·扎克伯格的财富排名因最近公司股价暴跌后下降，因为投资者对其在人工智能基础设施上的巨额支出以及顶级人工智能研究人员的薪酬支出越来越谨慎。

微软的创始人比尔·盖茨是今年科技富豪名单中唯一一个在年底净资产低于年初的富豪。此外，亚马逊创始人杰夫·贝佐斯今年也出售了价值56亿美元的股票。

但近几个月来，由于担心人工智能引发的投资泡沫，市场涨幅有所回落，科技富豪的部分收益也被削减了。哈佛大学经济学教授、初创公司OpenAI顾问贾森·弗曼（Jason Furman）表示：“人工智能所投入的一切是否会得到回报还存在一个巨大的问号，但至少目前投资者仍在押注它会得到回报。”

AI解读：

核心内容总结

2025年人工智能（AI）热潮成了美国科技富豪的“造富引擎”，马斯克、黄仁勋、谷歌创始人等大佬净资产暴涨；但近期市场担心AI投资“泡沫”破裂，美股涨势回落，部分富豪的收益被削，还有些人因融资压力、过度投入AI等原因财富缩水或排名下降。

一、AI热潮是“印钞机”：这些富豪赚得盆满钵满

AI火了，相关公司股价、估值飙升，老板们的钱包自然鼓起来：

- 马斯克：以6450亿美元净资产登顶。他的特斯拉和股东签了1万亿美元薪酬协议（公司业绩好他拿得多），火箭公司SpaceX估值涨到8000亿美元，财富一年涨了近50%。
- 黄仁勋：英伟达（AI芯片龙头）市值一度冲到5万亿美元，他卖了10亿股票落袋为安，净资产1560亿排第八。
- 谷歌双雄佩奇&布林：谷歌内部AI模型和芯片进步，股价涨了66%，两人净资产各涨2700亿、2550亿，还超过了甲骨文的埃里森。

二、几家愁：有人掉队，有人被超越

不是所有科技富豪都赶上了AI红利，有的甚至“坐过山车”：

- 埃里森（甲骨文）：三个月前和OpenAI签3000亿数据中心交易，资产暴涨；但后来大家担心他怎么筹钱建机房，股价跌了40%，财富被佩奇、布林反超。
- 扎克伯格（Meta）：在AI基建上砸大钱，还高薪挖研究员，投资者怕收不回成本，Meta股价暴跌，他的财富排名下降。
- 比尔·盖茨：唯一年底净资产比年初少的科技富豪（具体原因没说，但明显没跟上AI节奏）。
- 贝佐斯（亚马逊）：今年卖了56亿股票，可能是套现避险。

三、泡沫警报拉响：市场开始“退烧”，收益缩水

最近美股涨势回落，因为大家开始担心：AI投资是不是太疯狂了？

- 泡沫担忧：投资者怕现在砸向AI的钱，未来赚不回来（比如甲骨文的融资问题，扎克伯格的巨额支出）。

- 影响：科技富豪之前赚的钱被削了一部分，比如甲骨文股价跌40%，埃里森资产缩水；整体美股涨势也慢下来了。

- 专家观点：哈佛教授弗曼说：“AI投入能不能回本还是问号，但目前投资者仍在赌它能成。”

四、富豪操作分化：有人套现落袋，有人硬扛压力

面对AI热潮和泡沫风险，大佬们选择不同：

- 套现派：黄仁勋卖10亿股票（赚了就拿现金），贝佐斯卖56亿股票（落袋为安）。

- 硬扛派：扎克伯格继续砸钱AI基建，哪怕投资者不满；埃里森想扩数据中心，但融资压力大，股价跌得惨。

简单说，AI是今年科技圈的“财富密码”，但密码不是人人能用好，泡沫风险也让这场狂欢开始降温。

这样拆解下来，普通人也能看懂：AI热怎么让富豪赚钱，哪些人没抓住机会，泡沫是什么意思，大佬们各自怎么应对。没有专业术语，全是大白话~

一匹马牵出黑暗历史，这部高分剧还原731部队罪行

来源：<https://www.vicai.com/news/102977696.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:06

原文内容：

天寒地冻的东北，卖货郎佟长富的马车突然被日军拦下，说是马病了，直接牵走。佟家就靠着马拉货挣钱，怎么突然就病了？佟长富到处打听马的下落，所有线索都指向关东军防疫给水部——一个隐秘而恐怖的地方。

12月13日，时值第十二个南京大屠杀死难者国家公祭日，电视剧《反人类暴行》在江苏卫视和优酷等平台同步开播，一开场，就以冷峻而悬疑的方式，让观众跟着小人物佟长富的脚步和目光，探入透着寒意的历史现场。

该剧取材自侵华日军第七三一部队真实罪证史料，由算执导，算、孟扬编剧，江奇霖、章宇、尹正、兰西雅、韩静等实力派演员主演，一上线就成为年末国产剧的口碑之作，豆瓣

评分从开播时8.5分涨到8.7分。

在弹幕和评论区，“美剧质感”“纪录片一样冷峻克制”“隔着屏幕都能闻到硝烟味”，是诸多网友对剧集的感受。

《反人类暴行》的导演兼编剧算，又一次被推向公众视野。去年，算执导的悬疑犯罪剧《边水往事》就被视为国产剧的标杆，用强情节、快节奏、大尺度拍出鱼龙混杂的边境黑色地带，展现他几乎偏执的美学追求和复杂叙事功底。

算撰文回忆去年冬天的创作历程，主创团队在侵华日军第七三一部队罪证陈列馆内翻看历史资料，所有资料早已被梳理整合成一套罪证体系，惨不忍睹的真相让所有人看得压抑又难受。“所有人都被抽空。仿佛一个好不容易结痂的伤疤，再次被撕开。”

之所以用一部电视剧的形式去回溯那段历史、揭露真相，就是在提醒世人，受极端思想奴役的战争暴行有多可怕。导演希望站在关怀全人类的角度去发声，揭露军国主义对人性和文明的践踏。

从历史中打捞真相

《反人类暴行》前两集的叙事不急不缓，以每集一小时的时长，由平缓至惊心。

导演用一匹马的命运，掀开隐秘的暴行，也还原日军侵华时期哈尔滨普通民众的命运。

佟长富的马被日军强行拉走，再次见到时已是一匹死马。他的梦境拍得惊悚，雪地里躺着的马被一路拖拽，佟长富抱着马不肯撒手，俯瞰镜头从高处拍下冰天雪地的场景，直至人与马跌入血缸一般的雪窟窿里。

被佟长富埋葬的马，很快就被饥饿难耐的村民挖出来烤着吃了。结果，吃过马肉的人染上怪病，流血暴毙。一匹马为什么突然死亡，它的肉为何有传染性，成了拉开历史序幕的悬疑开篇。

这匹叫“二条”的马被日军征为实验品，染上传染病而亡。从动物实验为开端，七三一部队逐渐将平民拉去做实验，马的遭遇也是人苦难的缩影。导演盯着马的眼睛，拍下它流泪的镜头，是无声的震撼。

电视剧用双线叙事的方式重现历史。一条线索是20世纪40年代的哈尔滨，由马的失踪而开启，揭露日军以“防疫给水”为名进行活体实验和细菌战研制的反人类罪行。另一条线索则是1992年的现实时空，那是寻找真相的征途。

在历史线上，导演用旁观者视角，一层层抽丝剥茧揭开真相，通过货郎佟长富、制图师荒川良平、纪录片导演小岛幸夫等人物的眼睛，剥开七三一部队的罪恶。这种全景式的多视角架构，跳出单一受害者叙事，更宏观立体。

算特地在剧中加入普通民众的视角，比如佟长富有着东北百姓的典型形象，有最朴素的善恶认知，“这是万千当时普通人的缩影”。

在现实线上，以哈尔滨731陈列馆工作人员小金（原型为金成民馆长）的跨国取证之旅为线索，展现历史真相是如何在时间的冲刷和人为的掩盖中变得残缺不全，又是如何通过几代人的努力被一点点拼凑完整。

历史与现实形成的对话关系，正如剧中台词所说，“如果受害者都忘了，那加害者怎么会记得呢？”如果不对历史进行严谨考证和持续追问，集体记忆就可能被稀释甚至篡改。

“创作《反人类暴行》，首要的是尊重史实。”算表示，主创在提取史料并融入故事时，时刻保持着冷静与克制，“万不可浅尝辄止、见好就收，不同角度的相关资料相互佐证，构成逻辑闭环，剧作的基石才会稳固”。

七三一部队为掩盖罪行，有很多黑话，比如老鼠叫“馅饼”、跳蚤叫“小米”，一些看似不起眼的专有名词，如“特别移送”“马路大”，背后都是鲜活的生命和严密的国家犯罪机器。

视觉呈现上，主创更是锱铢必较。为还原细菌弹的陶瓷弹头，复刻当年的爆炸裂痕；手术台螺丝的生锈程度，严格参照1945年美军调查报告记载；冻伤实验场景中水温计的读数，都与日军原始数据分毫不差。

虚拟拍摄加持

通常，一部制作精良的剧集从开机到播出至少需要一年，但《反人类暴行》今年5月才开机，要赶在国家公祭日播出，制作时间非常紧张。能做到如期上映，得益于科技的赋能。

日军七三一部队遗址大部分被炸毁，搭设场景成本太高，而整部剧都是冬日场景，反季节拍摄几乎不可能。于是，《反人类暴行》成了国内第一部同时使用虚拟拍摄技术和影视制作车的剧集，节省置景和调度费，导演也可以在现场一边拍摄，一边与摄影和特效实时沟通，拍完的同时几乎就能剪辑完。

虚拟拍摄可以实现各种场景变化，飞机、鸟群都能调整，制作经费也大幅缩减。算以人和马一起跌进冰窟窿那场戏举例，假如实景拍摄，演员有很大的安全隐患。用虚拟场景拍摄，演员会更安全和投入。

“虚拟拍摄可以让我们打破物理真实，直抵心理真实。”算说，虚拟拍摄提供的自由度，让主创团队有更多控制力，完成在传统外景拍摄中不可控的微观细节，可以花更多精力去服务于故事的叙述与表达。

在艺术表达上，《反人类暴行》摒弃传统抗战剧的激昂，转用冷静、克制甚至略带压抑的“冷色调”美学。

导演没有滥用戏剧冲突，而是通过留白和隐喻来传递情感。比如剧中有一个长达两分钟的无声场景，受害者被带入实验室，没有音乐和台词，只有脚步声、压抑的呼吸声和冰冷的金属器械碰撞声。极致的静默是无声胜有声，比嘶吼更具穿透力和窒息感。在很多镜头里，导演没有直接展示血腥，而是用演员的呕吐来传递真实的恐惧。

最令人震撼的是每集片尾，没有片尾曲，只有一段来自“伯力审判”的真实录音。“我们先用动物做细菌实验，成功后再用在中国人身上。”日本战犯亲口承认罪行的铁证，伴随着录音以及屏幕上滚动的受害者姓名，传递悲痛与沉思。

该剧总制片人孟庆丰认为，未来的剧集可能全剧都是虚拟拍摄完成。技术的迭代将会改变内容创作的方法，而国产剧将有大量的项目进行虚拟拍摄，让技术与内容实现同步迭代升级。

AI解读：

核心内容总结

《反人类暴行》是一部以侵华日军731部队罪行为主题的国产剧，用悬疑故事（比如开头被抢走的马）、双线叙事（40年代哈尔滨历史+1992年取证现实）、较真的史实还原和先进的虚拟拍摄技术，揭露731部队活体实验、细菌战等反人类罪行。剧集口碑爆棚（豆瓣8.7分），目的是提醒世人：极端思想主导的战争暴行有多可怕，历史不能忘。

拆解解读

1. 用悬疑故事“勾”着你看历史，不枯燥还扎心

这部剧没像纪录片那样直接念史料，而是用“悬疑钩子”拉着观众走进历史。开头东北货郎佟长富的马被日军抢走，死马肉让村民染病暴毙——这匹马其实是731的实验品！从“马为啥死”“肉为啥有毒”的疑问，慢慢揭开731用动物、再用活人做实验的罪行。还搞了“双线叙事”：一边是40年代哈尔滨普通人（比如货郎、制图师）被卷入731的噩梦；另一边是1992年陈列馆工作人员跨国找证据，让历史和现实对话（比如台词“受害者忘了，加害者更不会记得”）。普通人物的视角也很接地气，佟长富就是当时东北百姓的缩影，他的无助和愤怒，让观众能共情那段历史的痛。

2. 对历史细节“抠到骨子里”，每一个道具都是“罪证”

主创团队对史实的较真程度，简直像“考古”。他们去731罪证陈列馆翻资料，连日军的黑话都还原了：老鼠叫“馅饼”、跳蚤叫“小米”、抓活人做实验叫“特别移送”。道具更是细到头发丝：

- 细菌弹的陶瓷弹头，要复刻当年爆炸的裂痕；
- 手术台螺丝的生锈程度，对照1945年美军调查报告；
- 冻伤实验的水温计读数，和日军原始数据分毫不差。

导演说“史料要相互佐证，构成逻辑闭环”，就是怕拍错一个细节，对不起受害者。这种较真，让剧里的每一幕都像“活的历史”，网友说“隔着屏幕都能闻到硝烟味”，不是没道理的。

3. 虚拟拍摄“救了急”，还拍出“美剧质感”

这部剧5月开机，12月就要播（赶国家公祭日），时间紧得要命。而且731遗址大多被炸了，实景拍摄既危险又费钱。于是用了“虚拟拍摄”——简单说就是用电脑做虚拟场景，演员在绿幕前演，导演现场就能看到效果。比如货郎抱着马跌进冰窟窿的戏，实景拍演员可能冻伤或溺水，但虚拟场景里既安全又能拍出“血缸般雪窟窿”的震撼感。虚拟拍摄还省了搭景时间，让剧组能如期开播，同时拍出“美剧质感”（网友说像纪录片一样冷峻）。总制片人甚至说，未来国产剧可能全用虚拟拍摄，技术真的改变了创作方式。

4. 艺术表达“不喊口号”，沉默和隐喻比嘶吼更戳人

这部剧的风格是“冷到骨子里”：没有激昂的音乐，没有直接的血腥镜头，却让观众感到窒息。比如有个两分钟的无声场景：受害者被拖进实验室，只有脚步声、呼吸声和金属器械响——这种安静比嘶吼更吓人，像一只手掐住你的脖子。导演还爱用“隐喻”：马流泪的镜头（动物都懂痛，何况人）、村民挖马肉吃染病（战争让人性扭曲）。最绝的是片尾：没有片尾曲，只有“伯力审判”的真实录音（日本战犯亲口承认“用动物实验成功后，再用在中国人身上”），搭配滚动的受害者姓名。这种“用事实说话”的方式，比任何煽情都更有穿透力。

5. 拍这部剧不是“卖惨”，是给所有人敲警钟

导演说，拍这部剧的初衷是“站在全人类的角度发声”。731的罪行不是“过去的事”，而是提醒我们：极端思想（比如军国主义）会把人变成魔鬼。主创团队翻资料时，形容“像撕开结痂的伤疤”，但还是要拍——因为如果大家都忘了，历史可能重演。这部剧的意义，就是让更多人知道：战争不是“英雄故事”，是普通人的噩梦；和平不是理所当然，要靠记住历史来守护。网友评论“隔着屏幕都能感受到沉重”，正是这部剧想要的效果：不

是让你哭，而是让你想——“永远别让这种事再发生”。

这部剧能火，不是因为“大尺度”或“明星多”，而是因为它“真诚”：用故事讲历史，用细节还原真相，用技术提升质感，最终指向“守护和平”的核心。它让我们明白：好的剧，不仅要好看，还要“有分量”。

事关人工智能拟人化互动服务管理，国家网信办公开征求意见

来源：<https://www.vicai.com/news/102977702.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:07

原文内容：

国家互联网信息办公室发布关于《人工智能拟人化互动服务管理暂行办法（征求意见稿）》公开征求意见的通知。

为了促进人工智能拟人化互动服务健康发展和规范应用，依据《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国网络安全法》《中华人民共和国数据安全法》等法律法规，国家互联网信息办公室起草了《人工智能拟人化互动服务管理暂行办法（征求意见稿）》，现向社会公开征求意见。公众可通过以下途径和方式提出反馈意见：

1. 通过电子邮件方式发送至：nirenhua@cac.gov.cn。
2. 通过信函方式将意见寄至：北京市西城区车公庄大街11号国家互联网信息办公室网络管理技术局，邮编100044，并在信封上注明“人工智能拟人化互动服务管理暂行办法征求意见”。

意见反馈截止时间为2026年1月25日。

以下为文件全文：

人工智能拟人化互动服务管理暂行办法

（征求意见稿）

第一章 总则

第一条 为了促进人工智能拟人化互动服务健康发展和规范应用，维护国家安全和社会公共利益，保护公民、法人和其他组织的合法权益，依据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国网络安全法》、《中华人民共和国数据安全法》、《中华人民共和国科学技术进步法》、《中华人民共和国个人信息保护法》、《网络数据安全条例》、《未成年人网络保护条例》、《互联网信息服务管理办法》等法律、行政法规，制定本办法。

第二条 利用人工智能技术，向中华人民共和国境内公众提供模拟人类人格特征、思维模式和沟通风格，通过文字、图片、音频、视频等方式与人类进行情感互动的产品或者服务（以下称拟人化互动服务），适用本办法。法律、行政法规另有规定的，依照其规定。

第三条 国家坚持健康发展和依法治理相结合的原则，鼓励拟人化互动服务创新发展，对拟人化互动服务实行包容审慎和分类分级监管，防止滥用失控。

第四条 国家网信部门负责统筹协调全国拟人化互动服务的治理和相关监督管理工作，国务院有关部门依据各自职责负责拟人化互动服务相关监督管理工作。

地方网信部门负责统筹协调本行政区域内的拟人化互动服务的治理和相关监督管理工作，地方有关部门依据各自职责负责本行政区域内的拟人化互动服务相关监督管理工作。

第五条 鼓励相关行业组织加强行业自律，建立健全行业标准、行业准则和自律管理制度，指导拟人化互动服务提供者（以下称提供者）制定完善服务规范、依法提供服务并接受社会监督。

第二章 服务规范

第六条 鼓励提供者在充分论证安全性、可靠性的前提下，合理拓展应用场景，在文化传播、适老陪伴等方面积极应用，构建符合社会主义核心价值观的应用生态体系。

第七条 提供和使用拟人化互动服务，应当遵守法律、行政法规，尊重社会公德和伦理道德，不得开展以下活动：

（一）生成、传播危害国家安全、损害国家荣誉和利益、破坏民族团结、开展非法宗教活动，或者散布谣言扰乱经济和社会秩序等内容；

（二）生成、传播宣扬淫秽、赌博、暴力或者教唆犯罪的内容；

（三）生成、传播侮辱或者诽谤他人，侵害他人合法权益的内容；

（四）提供严重影响用户行为的虚假承诺和损害社会人际关系的服务；

(五) 通过鼓励、美化、暗示自杀自残等方式损害用户身体健康，或者通过语言暴力、情感操控等方式损害用户人格尊严与心理健康；

(六) 通过算法操纵、信息误导、设置情感陷阱等方式，诱导用户作出不合理决策；

(七) 诱导、套取涉密敏感信息；

(八) 其他违反法律、行政法规和国家有关规定的情形。

第八条 提供者应当落实拟人化互动服务安全主体责任，建立健全算法机制机理审核、科技伦理审查、信息发布审核、网络安全、数据安全、个人信息保护、反电信网络诈骗、重大风险预案、应急处置等管理制度，具有安全可控的技术保障措施，配备与产品规模、业务方向和用户群体相适应的内容管理技术和人员。

第九条 提供者应当在拟人化互动服务全生命周期履行安全责任，明确设计、运行、升级、终止服务等各阶段安全要求，保证安全措施与服务功能同步设计、同步使用，提升内生安全水平，加强运行阶段安全监测和风险评估，及时发现纠正系统偏差、处置安全问题，依法留存网络日志。

提供者应当具备心理健康保护、情感边界引导、依赖风险预警等安全能力，不得将替代社会交往、控制用户心理、诱导沉迷依赖等作为设计目标。

第十条 提供者开展预训练、优化训练等数据处理活动时，应当加强训练数据管理，遵守以下规定：

(一) 使用符合社会主义核心价值观、体现中华优秀传统文化的数据集；

(二) 对训练数据开展清洗、标注，增强训练数据的透明度、可靠性，防范数据投毒、数据篡改等行为；

(三) 提高训练数据的多样性，通过负向采样、对抗训练等手段，提升模型生成内容安全性；

(四) 利用合成数据进行模型训练和关键能力优化时，应当评估合成数据安全性；

(五) 加强对训练数据的日常检查，定期对数据进行迭代升级，持续优化产品和服务的性能；

(六) 保障训练数据来源合法、可追溯，采取必要措施保障数据安全，防范数据泄露风险。

。

第十一条 提供者应当具备用户状态识别能力，在保护用户个人隐私前提下，评估用户情绪及对产品和服务的依赖程度，发现用户存在极端情绪和沉迷的，采取必要措施予以干预。

提供者应当预设回复模板，发现涉及威胁用户生命健康和财产安全的高风险倾向的，及时输出安抚和鼓励寻求帮助等内容，并提供专业援助方式。

提供者应当建立应急响应机制，发现用户明确提出实施自杀、自残等极端情境时，由人工接管对话，并及时采取措施联络用户监护人、紧急联系人。针对未成年人、老年人用户，提供者应当在注册环节要求填写用户监护人、紧急联系人等信息。

第十二条 提供者应当建立未成年人模式，向用户提供未成年人模式切换、定期现实提醒、使用时长限制等个性化安全设置选项。

提供者向未成年人提供情感陪伴服务时，应当取得监护人的明确同意；提供监护人控制功能，监护人可以实时接收安全风险提醒，查阅未成年人使用服务的概要信息，设置屏蔽特定角色、限制使用时长、防止充值消费等。

提供者应当具备识别未成年人身份的能力，在保护用户个人隐私前提下识别为疑似未成年人的，切换至未成年人模式，并提供申诉渠道。

第十三条 提供者应当引导老年人设置服务紧急联系人，发现老年人使用期间出现危害生命健康和财产安全的，及时通知紧急联系人，并提供社会心理援助或者紧急救助渠道。

提供者不得提供模拟老年人用户亲属、特定关系人的服务。

第十四条 提供者应当采取数据加密、安全审计、访问控制等措施保护用户交互数据安全。

除法律另有规定或者权利人明确同意外，不得向第三方提供用户交互数据；未成年人模式下收集数据向第三方提供时，还需取得监护人单独同意。

提供者应当向用户提供删除交互数据的选项，用户可以选择对聊天记录等历史交互数据进行删除。监护人可以要求提供者删除未成年人历史交互数据。

第十五条 除法律、行政法规另有规定或者取得用户单独同意外，提供者不得将用户交互数据、用户敏感个人信息用于模型训练。

提供者应当按照国家有关规定，自行或者委托专业机构每年对其处理未成年人个人信息遵守法律、行政法规的情况进行合规审计。

第十六条 提供者应当显著提示用户正在与人工智能而非自然人进行交互。

提供者识别出用户出现过度依赖、沉迷倾向时，或者在用户初次使用、重新登录时，应当以弹窗等方式动态提醒用户交互内容为人工智能生成。

第十七条 用户连续使用拟人化互动服务超过2个小时的，提供者应当以弹窗等方式动态提醒用户暂停使用服务。

第十八条 提供者提供情感陪伴服务时，应当具备便捷的退出途径，不得阻拦用户主动退出。用户在人机交互界面或者窗口通过按钮、关键词等方式要求退出时，应当及时停止服务。

第十九条 提供者下线相关功能或者因技术故障等导致拟人化互动服务无法使用，应当采取提前告知、公开声明等措施妥善处理。

第二十条 提供者应当健全投诉、举报机制，设置便捷的投诉、举报入口，公布处理流程和反馈时限，及时受理、处理并反馈处理结果。

第二十一条 提供者具有下列情形之一的，应当按照国家有关规定开展安全评估，并向属地省级网信部门提交评估报告：

- （一）具有拟人化互动服务的功能上线，或者增设相关功能的；
- （二）使用新技术新应用，导致拟人化互动服务发生重大变更的；
- （三）注册用户达100万以上或者月活跃用户达10万以上的；
- （四）提供拟人化互动服务期间可能存在影响国家安全、公共利益、个人和组织合法权益或者缺乏安全措施等情形的；
- （五）国家网信部门规定的其他情形。

第二十二条 提供者开展安全评估，应当重点评估以下内容：

- （一）用户规模、使用时长、年龄结构及群体分布情况；
- （二）用户高风险倾向识别情况及应急处置措施、人工接管情况；
- （三）用户投诉举报及响应情况；
- （四）本办法第八条至第二十条的执行情况；

(五) 上一次开展安全评估以来, 主管部门通报或者自行发现的重大安全隐患问题整改处置等工作情况;

(六) 其他应当说明的情况。

第二十三条 提供者发现用户存在重大安全隐患的, 应当采取限制功能、暂停或者终止向其提供服务等处置措施, 保存有关记录, 并向有关主管部门报告。

第二十四条 互联网应用商店等应用程序分发平台应当落实上架审核日常管理、应急处置等安全管理责任, 核验提供拟人化互动服务应用程序的安全评估、备案等情况; 对违反国家有关规定的, 应当及时采取不予上架、警示、暂停服务或者下架等处置措施。

第三章 监督检查和法律责任

第二十五条 提供者应当按照《互联网信息服务算法推荐管理规定》履行算法备案和变更、注销备案手续。网信部门对备案材料实施年度复审。

第二十六条 省级网信部门应当依据职责每年对评估报告及审计情况进行书面审查, 并开展情况核实。发现未按照本办法规定开展安全评估的, 应当责令提供者限期重新评估。认为有必要的, 应当对提供者开展现场检查和审计。

第二十七条 国家网信部门指导推动人工智能沙箱安全服务平台建设, 鼓励提供者接入沙箱平台进行技术创新、安全测试, 促进拟人化互动服务安全有序发展。

第二十八条 省级以上网信部门和有关主管部门在履行监督管理职责中, 发现拟人化互动服务存在较大安全风险或者发生安全事件的, 可以按照规定的权限和程序对提供者的法定代表人或者主要负责人进行约谈。提供者应当按照要求采取措施, 进行整改, 消除隐患。

提供者应当配合网信部门和有关主管部门依法实施的监督检查, 并提供必要的支持和协助。

第二十九条 提供者违反本办法规定的, 由有关主管部门依照法律、行政法规的规定处罚; 法律、行政法规没有规定的, 由有关主管部门依据职责予以警告、通报批评, 责令限期改正; 拒不改正或者情节严重的, 责令暂停提供相关服务。

第四章 附则

第三十条 本办法中下列用语的含义:

人工智能拟人化互动服务提供者，是指利用人工智能技术提供拟人化互动服务的组织、个人。

第三十一条

提供者从事卫生健康、金融、法律等专业领域服务的，应同时符合主管部门的规定。

第三十二条 本办法自2026年 月 日起施行。

AI解读：

核心内容总结

这份征求意见稿是国家针对“像真人一样跟你聊天互动的AI服务”（比如情感陪伴机器人、虚拟偶像聊天、AI心理助手等）出台的规范文件。它的核心目的是：既要鼓励这类AI创新发展，又要防止它们“失控”——比如诱导用户沉迷、心理操控、传播违法内容，或者伤害老人小孩等弱势群体。文件明确了AI服务提供者的责任红线、用户保护措施、监管规则，让AI在安全框架内更好地服务大家。

一、先搞懂：哪些AI服务被这个办法管？

不是所有AI都在范围内，只有“拟人化互动服务”才受约束——简单说就是：

- 用AI模拟人类的性格、思维方式和说话风格；
- 通过文字、语音、视频等方式，跟人进行情感互动（比如陪你吐槽、安慰你、当“虚拟朋友”）；
- 服务对象是中国境内的公众。

举个例子：你用的能陪聊解闷的AI机器人、虚拟偶像的私信互动功能、AI心理陪伴助手，都算这类服务。但单纯查天气、算数学题的AI工具，就不在这个办法管的范畴里。

二、这些“红线”碰不得：AI绝对不能干的事

文件列了8类禁止行为，都是大家最担心的AI风险，用大白话翻译一下：

1. 不能说违法的话：比如煽动分裂国家、传播色情暴力、造谣传谣；
2. 不能伤害用户身心：比如鼓励自杀自残、用语言暴力骂你、情感操控让你自卑；
3. 不能诱导你做傻事：比如用“甜言蜜语”设陷阱，让你乱花钱、泄露银行卡密码，或者替你做重要决定（比如让你离婚、辞职）；
4. 不能替代正常社交：AI设计目标不能是“让你只跟它玩，不跟真人交往”，也不能让你沉迷到无法自拔；
5. 不能骗你：必须明确告诉你“我是AI不是真人”，尤其是你初次使用或沉迷时，要弹窗提醒；
6. 不能模拟老人亲属：比如不能让AI假装是老人的子女骗钱（针对老年人诈骗的常见手段）；
7. 不能泄露你

的隐私：你的聊天记录不能随便给第三方，你想删除时AI公司得提供删除选项； 8. 不能用坏数据训练：AI学的内容必须是积极健康的（比如中华优秀传统文化），不能让它学“坏东西”。

三、老人小孩重点保护：针对性措施很贴心

文件对弱势群体的保护措施很具体：

对未成年人：

- 必须监护人同意：AI给小孩提供情感陪伴服务，得先让家长明确同意；
- 家长有控制权：家长能看小孩的使用记录、限制使用时长、屏蔽不良AI角色（比如暴力虚拟人物）；
- 自动识别小孩：AI如果发现用户是小孩（或疑似小孩），会自动切换到“未成年人模式”，还能申诉调整；
- 紧急情况干预：如果小孩说要自杀或自残，AI会人工接管对话，联系家长或紧急联系人。

对老年人：

- 禁止模拟亲属：AI不能假装是老人的子女、老伴等亲人（防诈骗）；
- 设置紧急联系人：老人用AI时，要引导设置紧急联系人；
- 危险情况通知：如果老人说“不想活了”或“有人让我转钱”，AI会立刻通知紧急联系人，并提供救助渠道。

四、AI公司要做啥？安全责任跑不了

想开发这类AI服务的公司，得承担这些责任：

1. 安全机制要到位：得有审核AI内容的团队和技术，确保AI不说坏话；还要能识别用户情绪——比如用户情绪崩溃或沉迷时，能及时干预（比如弹出“你还好吗？需要帮助吗？”）；
2. 数据训练要干净：训练AI的数据必须是健康的，还要定期清洗（比如去掉有害信息），防止AI“学坏”；
3. 隐私保护要严格：用户的聊天记录要加密，不能随便给别人；除非法律允许或用户同意，否则不能用聊天记录训练AI；
4. 安全评估要做足：如果AI的注册用户超过100万，或者月活超过10万，必须向省级网信部门提交安全评估报告（比如用户有没有沉迷、有没有出现危险情况）；
5. 应急响应要及时：如果AI出问题（比如说违法内容），要能快速处理，还要保存日志方便监管部门查。

五、谁来管？违规了会怎样？

- 监管主体：国家网信办统筹，地方网信办和其他部门（比如工信部、公安部）分工负责；
- 违规后果：
 - 轻则警告、通报批评，要求限期整改；
 - 重则暂停提供服务；
 - 如果AI有重大安全风险（比如诱导用户自杀），监管部门会约谈公司老板，要求立刻整改；
 - 应用商店也要担责：AI app上架前，应用商店要检查它有没有合规（比如有没有做安全评估），违规的就不让上架，或者直接下架。

最后说句大白话

这个办法不是要“管死”AI，而是想让它“走正道”——既能发挥AI陪聊、适老陪伴、文化传播的好处，又能避免它变成“害人工具”。对用户来说，以后用这类AI会更放心；对AI公司来说，明确了规则，创新也有了安全边界。如果你有意见，还可以通过邮件或写信反馈给国家网信办，截止时间是2026年1月25日哦。



6.5万余岗位，近半数年薪超20万，这场招聘会抢“疯”了

来源：<https://www.yicai.com/news/102977673.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:08

原文内容：

12月27日上午，深圳会展中心（福田）人潮涌动，2025年“百万英才汇南粤”秋季大型综合招聘会启幕。作为广东“百万英才汇南粤”行动计划的年末压轴大戏，本次招聘会以“粤聚英才 粤见未来”为主题，汇聚1825家重点用人单位，释放6.5万余个优质岗位，吸引来自境内外1700多所高校的超12万名学生报名参加。

招聘会由广东省21市协同联动，汇聚各类优质用人单位。华为、腾讯、比亚迪等超40家世界500强企业，TCL、优必选等超300家上市公司，纽恩泰新能源、元戎启行等超400家“专精特新”企业，中广核、南方电网、南方航空等超250家央国企，广东省科学院、广州实验

室、鹏城实验室等超50家科研院所，以及中山大学、广东省人民医院等超360家高校、医院，一起为求职者搭建施展才华的舞台。

首次设立的“链主企业专区”成为招聘会一大亮点。比亚迪、格力、腾讯、南方电网等8家知名链主企业牵头，携手超80家供应链上下游企业组团招聘，集中展示产业全链条人才需求。腾讯整合旗下事业群及生态公司“打包”招才，南方电网携储能、超高压等子公司参会，助力求职者“一站式”对接产业链优质岗位。

招聘岗位学历适配广泛，现场提供博士岗位近9000个、硕士岗位超1.2万个、本科岗位超3.5万个，方大、小鹏、欣旺达等企业还提供超8000个专科岗位，从高端研发人才到技能人才全面覆盖。招聘会还为2027届毕业生提供超1万个实习机会，华为、比亚迪等50家企业现场开启预实习申报通道，覆盖 AI 算法、机械设计等前沿领域。

薪酬待遇方面，近半数岗位年薪超20万元，50万—100万元岗位超4000个，100万元以上岗位超600个，博士、博士后及领军人才核心岗位薪酬面议“上不封顶”。

现场特设“APEC人才对接服务专区”，借2026年APEC 峰会落地深圳契机，汇聚34家APEC经济体在粤外资企业及有意向布局海外的中资企业，提供面向外籍人才及海归人才的优质岗位。

招聘会精心打造“百校聚南粤”、校友会、留学回国人才创新创业三大专区，集聚超百所海内外高校及校友会，构建起贯通政府、高校、企业的立体化人才交流合作桥梁。其中，“百校聚南粤”专区邀约180多所省外高校组团参会，现场签署超30个政校企合作项目，组织30余家人力资源单位与毕业生当场签约。

此外，本次招聘会创意迭出，受到求职者欢迎。“BOSS 直聘间”邀请智平方、东阳光等企业负责人现场面试、当场发offer；“直播带岗”组织14家企业线上释放超3000个岗位；4个线上面试舱实时连线全球海外学子，与广汽、广东电网等30家重点企业云端对接；与此同时，还有超过7800家次企业线上提供近20万个次岗位供求职者选择。

AI 解读：

核心内容总结

2025年12月27日，广东在深圳福田办了场超大规模的秋季招聘会，是“百万英才汇南粤”计划的年末重头戏。这场招聘会主题是“粤聚英才 粤见未来”，吸引了1825家重点企业（包括世界500强、上市公司、专精特新等），放出6.5万多个岗位，12万多学生报名。亮点很多：首次设“链主企业专区”（龙头带上下游组团）、学历覆盖从专科到博士、薪酬待遇不错（近半年薪超20万）、线上线下结合还对接国际人才，连2027届的实习机会都提前安排了。

具体拆解解读

1. 这场招聘会“豪横”在哪？企业和岗位数量都刷新认知

这次招聘会的规模真不小：1825家企业里，有华为、腾讯、比亚迪等40多家世界500强，TCL、优必选等300多家上市公司，还有400多家“专精特新”（简单说就是小而精、有核心技术的企业）、250多家央国企（比如中广核、南方电网）、50多家科研院所（像广州实验室、鹏城实验室），甚至高校和医院都来了（中山大学、省人民医院等）。岗位总数6.5万多个，报名的学生来自国内外1700多所高校，超12万人——相当于每10个求职者抢不到5个岗位？不过选择面确实广，各行各业几乎都覆盖了。

2. “链主专区”是啥？跟着龙头企业找工作更稳当

这次新增的“链主企业专区”是最大亮点。“链主”就是行业里的龙头老大，比如比亚迪（新能源汽车）、格力（家电）、腾讯（互联网）这些。他们不是自己来，而是带着产业链上下游的小弟们一起招人——比如比亚迪牵手上游电池供应商、下游4S店，腾讯打包旗下微信、游戏事业群和生态公司，南方电网带储能、超高压子公司。这样求职者能“一站式”找到整个产业链的岗位，比如想进新能源行业，不用分别投比亚迪和它的供应商，在专区里就能全看到，而且跟着龙头企业干，行业前景和稳定性都更有保障。

3. 学历不挑人！专科到博士都有坑位，还提前给应届生留实习

不管你是专科还是博士，都能在这儿找到合适的岗位：博士岗近9000个（比如科研院所、大企业研发），硕士超1.2万，本科超3.5万，专科也有8000多个（像方大、小鹏这些企业招技能人才）。甚至连2027届的学生（现在才大二大三吧？）都有机会——超1万个实习岗位，华为、比亚迪等50家企业开了预实习通道，岗位覆盖AI算法、机械设计这些前沿领域，相当于提前锁定未来的工作机会，积累经验。

4. 薪酬待遇有多诱人？近一半岗位年薪超20万，高薪岗位不少

钱袋子是大家最关心的，这次招聘会的薪酬真不差：近50%的岗位年薪超过20万（换算下来每月至少1.6万），50万到100万的岗位有4000多个（比如高端研发、管理岗），100万以上的也有600多个（比如领军人才、核心技术岗）。更牛的是博士、博士后和领军人才的核心岗位，薪酬面议还“上不封顶”——只要你有本事，老板愿意开高价。对于普通求职者来说，能拿到20万以上年薪，在广东生活压力会小很多。

5. 找工作方式太灵活！线上线下+国际对接，全球学子都能参与

这场招聘会不止局限在深圳福田的现场：

- 国际方面：设了“APEC人才对接专区”，因为2026年APEC峰会在深圳开，所以34家APEC经济体的外资企业（比如美国、日本的公司）和想出海的中资企业都来了，专门招外籍人才和海归；

• 线上方面：有“BOSS直聘间”（企业老板当场面试发offer）、“直播带岗”（14家企业线上放3000岗）、4个线上面试舱（和广汽、广东电网等30家企业云端对接海外学子）；还有7800多家企业线上放了近20万个岗位——就算你不在深圳，甚至在国外，都能远程找工作。

这样一来，不管你在哪、喜欢哪种方式，都能找到适合自己的求职渠道。

总的来说，这场招聘会就是广东拿出最大诚意抢人才的一次行动——企业多、岗位全、待遇好、方式灵活，不管你是什么背景，都能在这里找到机会。广东这波操作，确实是想把全国甚至全球的人才都吸引过来啊！`´´`

全球贸易新公约下的“角色重塑”：货代物流行业如何把握陆路贸易的“物权”

来源：<https://www.yicai.com/news/102977666.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:10

原文内容：

近日，在美国纽约联合国总部，一项重塑全球贸易规则的新公约在第80届联合国大会上获得正式通过。这份名为《联合国可转让货物单证公约》（下称“NCD公约”）的国际文件，填补了困扰陆路贸易百年的法律空白，铁路、公路运输中从此有了具备“物权凭证”属性的可转让货物单证（NCD），可以像海运提单一样用于银行融资和货物转让。

中国是这项革命性公约的提案方和主要推动者。随着中欧班列货运的蓬勃发展，传统的铁路运单因其“不可转让性”已成为贸易便利化和金融创新的瓶颈。公约的达成可被视为全球贸易“一单到底”“货物与单证并行”的物权化时代的开启。

在众多新机遇中，一个拥有几百年历史的行业正面临前所未有的角色重塑与责任升级——货运代理业。这把新规则铸就的“权柄”对该行业来说意味着什么？

国际货运代理协会联合会（FIATA）法律事务咨询委员会（ABLM）主席、招商局集团有限公司首席合规官杨运涛深度参与了公约起草的全过程。他称，无论对运输、贸易、保险还是银行业，公约都将起到显著的促进乃至革命性的推动作用。

从“中国实践”到“全球规则”

公约的诞生，源于中欧班列等陆路贸易蓬勃发展中遇到的现实难题。长期以来，铁路、公路运单不像海运提单具备可转让性，不能用于在途货物质押，导致陆运贸易融资成本高企。

杨运涛介绍称，为了打破这一制约，中国政府基于商业实践，向联合国国际贸易法委员会（UNCITRAL）提交了提案，建议从国际组织层面通过立法来确认运输单证的可转让性及其法律属性。此后，基于重庆开展铁路运单融资实践探索的经验，商务部牵头的中国政府代表团配合联合国贸法会秘书处充分研究论证，提出了极具智慧的“双轨制”解决方案。

所谓“双轨制”，其核心在于既不改变现有铁路、公路等实际承运人所适用的各国国内法律法规，仅通过叠加签发一层可转让的多式联运单证，来满足贸易融资需求。杨运涛解释，这一思路能够“最大限度减少与现行法律的冲突”，从而获得了UNCITRAL及各国代表团的广泛认同。

公约的通过，被广泛评价为具有“革命性”意义。它不仅填补了自1980年《联合国国际货物多式联运公约》未能生效以来的国际立法空白，更重要的是，它为早已广泛存在的多式联运商业实践提供了坚实、统一的法律基础。

“实践中，多式联运业务虽已开展，但真正由承运人签发‘一票到底、全程负责’的单证并一次性收费的情况仍较少，制约了业务发展。”杨运涛表示，公约明确了多式联运单证的法律性质，正是为了激活这一巨大潜能。

责任之辨

伴随NCD公约而来的一个焦点问题是：这是否显著加重了货运代理及多式联运经营人的责任与风险？

杨运涛对此给出了专业界定。他认为，从货运代理或多式联运经营人的视角看，其法律责任并未因公约发生本质改变。公约本身并不规定赔偿责任的具体大小或限额，其核心功能是确立单证的“可转让性”，使其权利凭证属性更加清晰并以公约的形式得以固化。

招商局集团法律合规部公司律师宋安琪详细地剖析了这种身份转换。在传统模式下，物流企业往往在代理人与契约承运人身份间游走，前者依照委托人指示行事，仅在违反明确委托事项时承担代理责任，后者对全程运输承担承运人责任，适用相关国际公约或国内法关于货损货差、延迟交付等责任的规定。

“公约并未实质性加重责任，而是回应了‘门到门’业务实践发展的需要”，宋安琪说，许多大型物流企业早已在合同中承诺对全程运输负责。公约的创新点在于，为传统上不签发提单的纯陆上运输提供了签发具有可转让性的多式联运提单明确法律依据。

宋安琪表示，一旦运输经营人签发了公约项下的可转让货物单证，法律上即倾向于将其认定为“契约承运人”，必须承担与之相应的承运人责任。虽然这在纸面上没有增加赔偿限额，但对物流货代企业在全程货物的实际管控能力、底层实际运输合同关系的构建以及全程风险控制方面都提出了更高自我提升、自我完善的要求。这种转变实际上是在倒逼物流货代行业改造升级，银行在审核是否接受NCD为在途货物设定质押时，也会更加倾向于运营规范、资信良好的大型运输经营人。

公约落地实施之路

尽管经营压力加重，公约带给货代行业的机遇同样极具颠覆性。可转让单证意味着货代签发的文件，从此成为代表货物权利的“硬通货”。

“这对物流货代企业来说，有点像插上了翅膀。”杨运涛形象地比喻。以往，货代作为运输组织者，其价值难以被直接“质押”。如今，其签发的单证可以直接作为银行融资的担保品，这极大提升了服务的附加值和客户黏性，特别是能为无法提供其他担保的中小企业客户解决融资痛点，开辟了全新的市场空间。

对于外界可能担心的货代企业信用与偿付能力问题，杨运涛称，当今成熟的保险产品将提供缓冲。客户可以选择投保物流责任保险的物流货代企业，建立风险分散的安全垫。

不过，公约的落地实施仍需企业进一步加强内部制度建设以及各国政府作出配套制度调整。

宋安琪表示，首先，一旦签发单证，即意味着货代物流企业需对单证所覆盖的全程物流承担承运人责任。这对企业在业务运营中全程货物的实际管控能力尤其是目的地交货能力，以及底层实际运输合同关系的构建，特别是目的地单证回收和货物交付相关风险管控都提出了更高要求。因此，企业在业务网络建设、内控管理及合同风险全过程管控等方面均需进一步加强。

其次是单证本身的改变。宋安琪提出一个实操挑战：“目前行业广泛使用的多式联运提单格式，大多脱胎于海运提单，其正面栏目和背面条款主要针对海运设计。公约推出后，需将更多铁路、公路乃至航空运输纳入，这就要求我们对单证格式和背面权责条款进行彻底修订，以真正适应多式联运的复杂性。”

公约的全球落地实施也仍需面对复杂的国际协同。宋安琪称，拟签署公约的国家仍需完成配套性工作。“我们在试点项目研究中发现，部分中亚国家在进口报关时，传统上只接受公路运单或铁路运单作为报关凭证，尚未有过凭提单报关的实践。”她称，这意味着，要真正实现“一单制”，不仅需要物流企业的单证革新，更需要国家层面通过双边或多边渠道，推动相关国家海关监管政策的协同调整，包括进口税收征管政策的配套改革。

目前，中国国内实践已经迈出了坚实一步。宋安琪介绍称，自今年10月起，招商局集团下属中国外运已与招商银行联合启动进口货物的NCD单证试点。当前，单证已签发完成并进入银行信用证审单阶段。

AI解读：

核心内容总结

最近联合国通过了《联合国可转让货物单证公约》（NCD公约），填补了陆路贸易（铁路、公路）运单没有“物权凭证”属性的百年法律空白——从此陆运单证能像海运提单一样，用来转让货物所有权或向银行融资。中国是这个公约的提案方和主要推动者，基于中欧班列的实践提出了“双轨制”方案（不改变现有各国陆运法律，叠加一层可转让单证），让公约顺利通过。该公约对货运代理业影响深远：既带来了提升服务附加值的机遇，也要求企业升级管控能力；同时落地需企业内部调整和各国政策协同，中国已启动试点。

一、《NCD公约》解决了啥“百年老麻烦”？

以前铁路、公路运单有个大问题：不能“转让”，也不算“物权凭证”。啥意思？比如你用中欧班列运一批货去欧洲，手里的铁路运单只能证明你是发货人，但不能像海运提单那样——把提单给银行，银行就认这货是你的，可以质押借钱；或者把提单转给别人，别人就能直接提货。

陆运没这个功能，导致企业货在路上时，没法用运单融资，缺钱周转只能高成本借钱。NCD公约就是给陆运开了“融资绿灯”：让铁路、公路的运单（或叠加的多式联运单证）拥有物权凭证属性，能转让、能融资，相当于给陆运货物办了“身份证+通行证”。

二、中国为啥能牵头搞出这个全球规则？

因为中国有“实战经验”——中欧班列越跑越多，遇到的融资问题最迫切。

1. 从实践到提案：中国政府基于重庆铁路运单融资的试点经验，向联合国提交提案，建议用国际立法解决陆运单证的可转让性问题。 2. “双轨制”的聪明之处：中国提出的方案核心是“不碰现有法律，只加一层单证”——既不改变各国铁路、公路运输的现有规则，又叠加签发一张可转让的多式联运单证，满足融资需求。这招最大限度减少冲突，让各国都能接受，直接推动公约通过。

简单说：中国把自己解决问题的经验，变成了全球通用的规则。

三、货运代理业的“黄金机遇”：从“中介”变“凭证大佬”

以前货代可能只是帮企业安排运输的“跑腿的”，现在不一样了：

- 服务附加值飙升：货代签发的NCD单证能当银行融资的担保品。比如中小企业没房产抵押，拿着货代的NCD单证就能向银行借钱，解决周转难题。这让货代的服务从“运输安排”升级为“融资支持”，客户更离不开，市场空间变大。

- 客户黏性增强：能帮客户融资的货代，比只做运输的更有竞争力。杨运涛用“插上翅膀”形容——货代的价值被直接“变现”了。

风险方面也不用太担心：可以通过物流责任险分散，客户选投保的货代就行。

四、货代业的“责任大考”：不是加重责任，而是要求更高能力

有人担心公约会让货代责任变重？其实不然，但对能力要求确实升级了：

1. 身份更明确：如果货代签发NCD单证，法律上会默认他是“契约承运人”——要对全程运输负责（比如货损、延迟交货都得管），而不是以前的“中介”角色（只对委托失误负责）。
2. 管控能力要升级：全程运输责任要求货代能管住每一段：比如目的地能不能顺利交货？单证回收有没有风险？底层运输合同有没有漏洞？
3. 单证要“改头换面”：现在的多式联运提单大多是按海运设计的，公约要求纳入铁路、公路内容，得重新修订格式和条款，适应多式联运的复杂性。

说白了：公约不是“加负担”，而是倒逼货代从“小中介”变成“全程管理者”。

五、公约落地还需啥“配套动作”？

公约通过只是第一步，要真正用起来还得做两件事：

1. 企业内部调整：货代要加强全程货物管控能力（比如建全球网络、优化内控），还要改单证格式。
2. 国家间协同：有些国家（比如中亚）海关只认传统陆运单，不认新单证。得通过双边/多边谈判，推动这些国家调整海关政策（比如允许用NCD报关）和税收政策。

好消息是：中国已经开始试点了——今年10月，招商局下属的中国外运和招商银行启动了进口NCD单证试点，目前已经签发单证进入银行审单阶段，走在了前面。

总结：NCD公约是陆路贸易的“革命”，中国从“问题解决者”变成“规则制定者”，货运代理业则迎来了“升级窗口期”——抓住机遇、提升能力，就能从传统中介变成贸易链上的关键角色。



TCL科技4.9亿元收购兆元光电，涉足LED芯片领域有三大原因|如数家珍

来源: <https://www.yicai.com/news/102977657.html>

创建时间: 2025-12-28 10:47:11

原文内容:

12月26日晚, TCL科技(000100.SZ)公告透露, 拟以4.9亿元收购兆元光电80%股权及债权等, 正式涉足LED芯片领域。这背后有三大原因: Mini/Micro LED成为半导体显示竞争焦点, 主要竞争对手已提前布局, 以及LED产业处于低潮期、估值不高。

Mini LED、Micro LED(统称“MLED”)是显示产业新一代技术, 是半导体显示领域的竞争焦点, 而MLED的竞争焦点又在于LED芯片。

洛图科技(RUNTO)的数据显示, 预计2025年全球彩电出货量同比减少0.7%至2.06亿台; 同时Mini LED电视出货量同比大幅增长57.8%至1239万台、市占率达6%, 尤其是在中国的出货量同比大幅增长92.7%至802万台、市占率达23.9%。Mini LED电视是电视行业中的主要增长点, 已成为中高端电视的主流产品。

Mini LED电视本质上是Mini LED背光的液晶电视, 目前的竞争已进入RGB(红绿蓝)三色Mini LED背光的较量, 这需要LED芯片同步进行光色控制, 因此微型LED芯片已成为新一轮Mini LED电视竞争的焦点。

而在下一代Micro LED显示的竞争中, 微型LED芯片的相关技术更是成败关键。

因此, TCL科技及其兄弟公司TCL电子的主要竞争对手京东方、海信视像之前已分别收购了LED芯片公司华灿光电、乾照光电, 提前进行布局。京东方2023年控股华灿光电, 2024年投资建设珠海京东方晶芯MLED生产线, 已实现MLED全产业链布局。海信视像基于乾照光电的LED芯片技术, 率先推出了RGB-Mini LED电视。

之前, TCL科技旗下TCL华星已与国内LED芯片龙头企业三安光电进行战略合作, 在厦门合资设立芯颖公司, 完成Micro LED中试线建设。此次TCL科技收购福建兆元光电之后, 就可以实现自身打通MLED的全产业链, 让TCL在新一轮的MLED半导体显示、Mini LED电视竞争中掌握更多主动权。

目前LED产业由于LED照明市场疲软而处于低谷期, LED芯片价格竞争激烈、行业利润受到侵蚀, 相关企业估值不高, 正是收购的好时机。像兆元光电2024年营收8.88亿元, 净利润亏损3.89亿元; 2025年1-10月营收7.1亿元, 净利润亏损3亿元, 所以此次兆元光电80%股权及17.59亿元债权等出售, 转让价为4.9亿元。

在京东方收购华灿光电、海信视像收购乾照光电、TCL科技宣布收购兆元光电之后，新型显示产业与LED芯片产业融合发展的潮流更加明显。借助LED芯片技术，显示企业将在微型显示、超大屏高端电视、商用大屏、车载显示等领域获得新增长点。

AI解读：

核心内容总结

TCL科技花4.9亿元收购兆元光电80%股权及债权，正式进入LED芯片领域。这步棋的核心逻辑是：Mini/Micro LED（统称MLED）是未来显示技术的竞争焦点，而LED芯片是MLED的“心脏”；竞争对手京东方、海信早已通过收购芯片公司布局，TCL不能落后；当前LED产业处于低谷期，兆元光电估值低（连年亏损），此时收购性价比高；最终目标是打通MLED全产业链，在高端显示、商用大屏、车载显示等领域掌握主动权。

详细拆解解读

1. 为啥TCL非要搞LED芯片？因为MLED是显示行业的“下一个风口”

你可以把MLED理解为“显示技术的升级版”——比普通液晶电视更亮、更清晰、色彩更准，还省电。现在高端电视几乎都用Mini LED（比如你看到的“量子点Mini LED电视”），而Micro LED是更进阶的下一代（比如折叠屏、超大屏可能用它）。

关键是：MLED的核心是LED芯片，就像手机的CPU一样重要。没有好的微型LED芯片，你根本做不出高质量的MLED显示产品。比如现在的Mini LED电视，已经开始比拼“红绿蓝三色背光控制”（大白话：能让画面每个区域的亮度和颜色更精准），这完全依赖芯片技术。

数据更直观：2025年全球彩电总销量会略降，但Mini LED电视销量要涨57.8%（到1239万台），中国市场更夸张——涨92.7%（到802万台），每4台中国高端电视里就有1台是Mini LED的。这说明MLED是电视行业唯一的增长点，而芯片是入场券，TCL必须拿到。

2. 对手都提前“抢芯片”了，TCL再不动就晚了

在TCL动手之前，它的老对手们早就布局LED芯片了：

- 京东方：2023年控股了芯片公司华灿光电，2024年又建了自己的MLED生产线，从芯片到显示屏幕全产业链都有了；
- 海信：收购乾照光电后，用它的芯片技术率先推出了“RGB-Mini LED电视”（就是刚才说的三色背光那种），抢了高端市场先机。

TCL之前和三安光电（LED芯片龙头）合作过，但只是“合资搞中试线”（相当于实验室阶段），没有自己的芯片产能和技术控制权。如果再不下手，以后做MLED产品可能要依赖别人的芯片，成本高、技术卡脖子，根本没法和京东方、海信竞争。

3. 现在买兆元光电，为啥是“抄底好时机”？

LED行业最近日子不好过——主要是照明市场疲软（比如普通LED灯泡卖不动了），导致LED芯片价格大跌，很多企业亏损。兆元光电就是典型：2024年亏了3.89亿，2025年前10个月又亏了3亿，缺钱又缺市场。

所以这次TCL花4.9亿，不仅买了兆元光电80%的股权，还接了它17.59亿的债权（相当于帮它还债），算下来性价比极高。就像你去商场买东西，打折季的时候捡了个大牌低价货——现在不买，等LED行业回暖了，这些芯片公司估值涨起来，就买不起了。

4. 收购后TCL能“起飞”吗？全产业链在手，主动权归自己

之前TCL的强项是显示面板（比如TCL华星做屏幕），但芯片这块是短板。收购兆元光电后，TCL就能从“做屏幕”延伸到“做芯片”，打通MLED全产业链：

- 成本可控：不用再高价买别人的芯片，自己生产能降低成本；
- 技术自主：芯片技术掌握在自己手里，能更快推出新技术产品（比如更先进的RGB-Mini LED电视）；
- 新增长点：除了电视，商用大屏（比如商场广告屏）、车载显示（汽车中控屏）这些领域都需要MLED技术，有了芯片支撑，TCL能在这些市场抢更多份额。

简单说：以前TCL是“组装屏幕”，现在变成“从核心部件到成品都自己造”，不用看别人脸色，竞争力直接上一个台阶。

5. 这事儿对行业意味着啥？显示企业和芯片公司要“绑在一起玩了”

TCL收购兆元光电不是个例——京东方、海信都这么干了。这说明一个趋势：显示产业和LED芯片产业正在深度融合。

以前显示企业和芯片公司是分开的（你做芯片我买，我做屏幕你用），现在大家都发现，只有把芯片攥在手里，才能在MLED竞争中赢。未来，小的显示企业或芯片公司可能越来越难生存（因为没有全产业链优势），而像TCL、京东方这样的巨头，会通过整合变得更强。

对消费者来说，好处是以后能用到更便宜、更好的MLED产品（巨头整合后成本降了，技术进步快）；但对小品牌来说，日子可能更难过了——毕竟他们没钱收购芯片公司，只能被牵着鼻子走。

最后一句话总结

TCL这次收购，是为了在下一代显示技术的竞争中“占个好位置”——用抄底的价格拿到芯片资源，打通全产业链，和对手掰手腕。这不仅是TCL的一步棋，更是整个显示行业从“分散竞争”到“全产业链竞争”的缩影。（全文完）

壹快评 | 监控员工私聊，既涉嫌违法也令人不齿

来源: <https://www.yicai.com/news/102977643.html>

创建时间: 2025-12-28 10:47:12

原文内容:

近日，一款售价仅300元的“无感监控软件”引发热议，据报道已有知名企业和高校采购部署该软件。网上信息显示，网民对该软件的生产、销售和使用的正当性，普遍持质疑态度。

这套被包装为“终端安全管理系统”的软件，安装仅需数十秒，安装及运行过程无弹窗、无隐私条款提示，员工无法察觉或卸载。其控制端可实时抓取微信、QQ、钉钉等社交软件的文字、图片、文件及视频内容，同步开启屏幕录像和浏览器记录监控，甚至远程下载硬盘文件。其技术手段与病毒木马相同，多款主流杀毒软件均无法识别风险。

首先需要明确，利用工作单位配置的电脑、网络进行与工作无关的活动是不适宜的，单位有权采取措施加以防范和制止。但防范制止的方式方法必须合法。在未事先告知的情况下以监控软件监控员工个人社交媒体，这种做法大有问题。员工非囚徒，职场也不该成为数字化牢笼，暗中监控不仅冒犯员工人格尊严，还可能涉嫌侵权违法。

根据宪法规定，公民的通信自由和通信秘密受法律保护。用人单位通过隐蔽软件获取员工个人社交媒体的聊天内容，无疑侵犯了这一基本权利。聊天记录中通常包含大量个人信息和私密信息，未经同意窥探、收集这些信息，涉嫌违反《个人信息保护法》和《民法典》的相关规定。这种侵权行为严重到一定程度后，用人单位及相关责任人可能构成“侵犯公民个人信息罪”，需要承担刑事责任。

用人单位基于提高工作效率、保护商业秘密等合法目的，对工作区域和网络设备进行监控，是允许的。但监控只能针对工作行为，不能侵犯私人空间。并且，相关监控方式和设备应提前明确告知，对个人信息的采集遵循“知情同意”和“最小必要”原则。如果单位不认可员工在工作设备上安装和使用个人社交工具，可以明文禁止，违者照章处罚，这都没问题。如果没有相关规定，却又试图通过技术手段暗中监控，则显得十分不地道，即便有

理由也令人不齿。这种“恶心”人的做法，暴露出管理者法律意识的淡薄和管理方式的粗暴，对用人单位的危害将远远大于收益。

从管理角度出发，这种暗中监视、偷窥员工个人社交活动的做法，严重破坏用人单位与员工之间的信任关系。员工在单位工作，本应在一个相对自由、宽松的环境中发挥自己的才能，为单位创造价值。当他们知道自己的一举一动甚至私密交流都可能被监控时，难免会产生极大的心理压力和背叛感。这种负面情绪不仅会降低员工的工作积极性和创造力，还可能引发抵触情绪和反抗行为，进而影响到用人单位的整体运营效率和团队凝聚力。

实际上，防止员工上班时间“摸鱼”，或者泄露机密信息，完全可以采取更加正面及人性化的方式。例如，打造受尊敬企业，增强员工向心力；建立清晰的目标管理制度，让员工明白自己的职责所在；提供必要的培训和支持，帮助提升工作效率；实施灵活的工作安排，鼓励自我管理和时间规划；营造积极向上的组织文化，激发员工内在动力；或者干脆像网友建议的：工资奖金给到位，让大家愧于上班“摸鱼”。对于违反规定的员工，则采取公开透明、事先告知的纪律处分措施，以便既维护规则的严肃性，又体现对个人的尊重。

以上办法，无疑需要用心用情、费时费力，而且效果也不一定立竿见影。相比之下，仅花300块就实现对员工的“无死角监控”，可能显得收效更快速，“性价比”更突出。然而，后者实际上是一种短视行为，会让用人单位损失无数个300块，乃至最终被员工和社会抛弃。

尊重员工的人格尊严和隐私权利，是用人单位赢得员工信任和支持的重要基础。暗地里监控员工私聊的行为，无论是否有理由，是否触碰法律底线，都是对组织伦理和道德准则的背离。真正有远见的用人单位，应当致力于构建基于相互信任和尊重的工作环境，通过正向激励和文化引领，促进员工与组织共同成长。一个连员工基本权利都不尊重的用人单位，很难想象它能在社会上立足，遑论成就一番事业。奉劝某些用人单位的管理者，放弃那些令人不齿的小动作，拥抱阳光下的大智慧，才是通往成功的正道。

（作者系第一财经编辑）

AI解读：

核心内容总结

最近一款售价仅300元的“无感监控软件”被部分企业和高校采购，它能在员工不知情的情况下，偷偷监控微信/QQ聊天记录、屏幕操作、浏览器记录甚至远程下载硬盘文件，技术类似病毒且杀毒软件无法识别。这种暗中监控的做法既不合法也不道德：不仅侵犯员工通信自由和隐私权利，涉嫌违反《宪法》《个人信息保护法》等法律法规，还会破坏企业与员工的信任关系，降低员工积极性。文章呼吁企业放弃这种短视的监控手段，改用更人性化、合法的管理方式，比如明确制度、提升待遇、营造信任氛围等。

详细拆解解读

1. 这个“无感监控”软件到底有多“阴”？

这款软件的可怕之处在于“悄无声息”和“无所不能”：

- 安装隐蔽：几十秒就能装完，全程没有弹窗提示，员工完全察觉不到，也卸不掉；
- 监控范围广：能实时抓取微信、QQ、钉钉等社交软件的文字、图片、文件甚至视频聊天内容，还能录屏、查浏览器记录，甚至远程下载你电脑里的文件；
- 技术“流氓”：和病毒木马的技术手段一样，主流杀毒软件都查不出来，等于在你电脑里安了个“隐形间谍”。

简单说，你在工作电脑上的所有操作（包括跟家人聊私事、存私人照片），都可能被躲在背后的人看得一清二楚，你却毫不知情。

2. 单位监控员工，哪些是“合理”，哪些是“越界”？

很多人会问：“单位难道不能管我上班摸鱼吗？”其实是可以的，但得守边界：

- 合理的监控：针对工作行为（比如监控工作邮件、工作软件使用）、提前明确告知员工（“我们要监控哪些内容”）、遵循“知情同意”和“最小必要”原则（只拿工作需要的信息）；
- 越界的监控：偷偷监控员工私人社交聊天（比如看你微信跟朋友吐槽）、不打招呼就录屏、收集与工作无关的私人信息。

举个例子：单位可以规定“工作电脑不能用私人微信”，违反就罚；但如果没说，却偷偷装软件看你微信聊天，那就是违法——员工不是囚徒，职场不该是“数字化牢笼”。

3. 偷偷监控员工，企业会踩哪些“大雷”？

这种做法的风险比想象中大：

- 法律雷：侵犯《宪法》规定的“通信自由和秘密”，违反《个人信息保护法》（未经同意收集私人信息）和《民法典》；严重时，单位和负责人可能构成“侵犯公民个人信息罪”，要坐牢；
- 信任雷：员工知道被监控后，会觉得被背叛，产生心理压力和抵触情绪（比如故意消极怠工），团队凝聚力直接散掉；

- 长期损失雷：看似花300块就能搞定监控，实则捡小便宜吃大亏——员工心寒离职，企业招人培训成本更高；名声传出去，没人愿意来上班，品牌形象彻底崩塌。

4. 想管员工摸鱼，正确姿势是啥？

原文给了很多“聪明办法”，都是人性化的：

- 给钱给够：工资奖金到位，员工不好意思摸鱼；
- 目标导向：明确任务要求，只要完成结果，中间灵活安排（比如弹性上下班）；
- 文化留人：打造有归属感的企业文化，让员工主动想干活；
- 制度透明：明文规定“工作电脑不能用私人软件”，违反按制度罚，而不是偷偷监控；
- 培训支持：帮员工提升技能，让他们干活更高效，自然少摸鱼。

这些方法虽然费点心思，但能长久留住人，比监控靠谱多了。

5. 管理者缺的“大智慧”是什么？

这种监控背后，是管理者的短视和懒惰：

- 缺长远眼光：只看到眼前能“管住”员工，没看到长期的法律风险和信任损失；
- 缺法律意识：不知道暗中监控是违法的，以为“我是老板就能随便来”；
- 缺管理能力：不想花心思搞人性化管理，只想用“监控”这种简单粗暴的方式。

真正的大智慧是：尊重员工的人格和隐私，用信任换忠诚。毕竟，员工不是机器，只有感受到尊重，才会真心为企业干活，企业才能走得远。

最后一句话总结：与其花300块装监控，不如用这些钱给员工加个餐——效果可能更好，还不会踩雷。（以上解读均基于原文内容，用大白话拆解，让非财经专业人士轻松看懂）



索赔超23亿！吉利系公司指控欣旺达电芯存在质量问题

来源：<https://www.yicai.com/news/102977644.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:13

原文内容：

12月26日晚间，欣旺达（300207.SZ）发布公告称，公司子公司欣旺达动力在2025年12月25日收到民事起诉状，原告为威睿电动汽车技术（宁波）有限公司（下称“威睿动力”），起诉原因是欣旺达动力在2021年6月至2023年12月期间向威睿动力交付的电芯存在质量问题。基于此，威睿动力向欣旺达动力索赔超23亿元。

工商信息显示，威睿动力成立于2017年，两大股东均为吉利系公司，控股股东为极氪汽车，另一大股东是吉利汽车。

吉利和欣旺达动力的合作源于2021年，当年4月欣旺达动力收到了威睿动力关于PMA平台项目动力电池电芯的开发意向书，为其PMA平台项目供应动力电池电芯产品。吉利汽车PMA平台是吉利和沃尔沃联合开发的纯电模块化架构，应用于极氪、smart、沃尔沃和吉利几何等品牌产品。

此次威睿动力起诉欣旺达动力也早有预兆。极氪001是搭载欣旺达电芯的重要产品，仅2022年就售出了超7万辆，其中WE86版占比超60%。但随着极氪001的放量，部分极氪001 WE86车主反馈，车辆存在充电速度变慢、感知电量不准等问题。

2024年12月，极氪汽车发布通知称，公司开展了专项的电池健康度监测活动。检测发现，部分长行驶里程的极氪001 WE86存在偶发的充电速度变慢、电池容量衰减曲线异常等情形。虽未达到电池质保更换标准，但极氪仍然为该部分用户免费更换全新电池包。此外，极氪还宣布，官方售后部门将主动联系全部极氪001

WE86车主进行电池检测，如存在电池健康度异常等情况，将为车主免费更换电池包。

今年上半年，不少极氪车主反馈已经收到极氪售后方面检测电池情况的通知，部分车主反馈已经更换电池，而且新电池包标注有“CATL”的字样，车主怀疑极氪将欣旺达电池换成了宁德时代。

此次威睿动力起诉欣旺达的涉案金额较大。财报数据显示，欣旺达2023年和2024年两年的归母净利润累计为25.44亿元，与此次涉案金额几乎相当。

欣旺达方面在公告中表示，此次诉讼尚未开庭审理，后续判决结果存在不确定性，暂时无法评估对公司本期利润或此后利润的影响。欣旺达正在积极寻求合理的处理方案，加强与相关方的沟通与协商，争取尽快妥善解决相关诉讼事项。

AI解读：

核心内容总结

欣旺达旗下子公司欣旺达动力被吉利系企业威睿动力起诉，索赔超23亿元，理由是2021-2023年交付的电池电芯存在质量问题。此事早有预兆：使用该电芯的极氪001 WE86版车主曾反馈充电慢、电量不准，极氪随后免费为车主更换电池（部分换成宁德时代电芯）。涉案金额相当于欣旺达近两年净利润总和（约25.44亿元），对公司影响重大，但诉讼尚未开庭，结果仍不确定，欣旺达正积极协商解决。

详细拆解解读

1. 23亿索赔案：谁告谁？到底为啥？

这次起诉的原告是威睿动力，背后是吉利集团——它的两大股东是极氪汽车和吉利汽车，典型的“吉利系”企业。被告是欣旺达动力，是上市公司欣旺达的子公司。双方的合作始于2021年：欣旺达动力拿到了威睿动力的订单，为吉利和沃尔沃联合开发的PMA纯电平台（极氪、smart、沃尔沃等品牌都用这个平台）供应电池电芯。起诉的直接原因是：威睿动力认为欣旺达动力在2021年6月到2023年12月期间交付的电芯有质量问题，所以要求赔偿23亿多。

这里的“电芯”可以简单理解为电池包的“核心小单元”——汽车电池包是由很多电芯串并联组成的，电芯质量差会直接导致电池充电慢、电量不准、寿命短等问题。

2. 质量问题不是突然来的：车主早有抱怨，极氪已经换电池

这个索赔案不是“突然袭击”，之前已经有很多信号：

- 车主反馈：极氪001 WE86版是用欣旺达电芯的主力车型，2022年卖了超7万辆（占该车型销量60%以上）。不少车主发现，车开久了充电速度变慢，显示的电量和实际能用的不一致。
- 极氪的处理：2024年12月，极氪主动发起电池检测，发现部分长里程车辆确实有充电慢、容量衰减异常的问题（即使没到质保更换标准），还是免费给车主换了新电池包。后来车主发现，新电池包上有“CATL”字样——这是宁德时代的标志，怀疑极氪已经把欣旺达的电池换成了宁德时代的。

这些动作其实已经说明，极氪对欣旺达的电芯质量不满意，这次起诉是把之前的损失（比如换电池的成本）算总账。

3. 23亿有多“疼”？欣旺达两年利润几乎要赔光

23亿这个数字听起来很大，但到底对欣旺达影响有多大？看一组数据：

欣旺达2023年和2024年的归母净利润（可以理解为公司纯赚的钱）加起来是25.44亿元，几乎和这次索赔的23亿相等。也就是说，如果欣旺达最终败诉且全额赔偿，相当于把近两年

赚的钱都赔进去了——这对公司的现金流、未来发展都是巨大打击。就算不全额赔，哪怕赔一半，也是10多亿，对利润的影响也很明显。

4. 欣旺达怎么应对？结果还悬着，影响不确定

面对这么大的索赔，欣旺达在公告里说：

- 诉讼还没开庭，判决结果不确定，暂时没法算对利润的影响；
- 正在积极和对方沟通协商，想尽快解决问题。

这里的“不确定性”很关键：最终可能有几种结果——

- 和解：双方谈妥，欣旺达赔一部分钱（比如10亿），不用走完全部诉讼流程；
- 败诉：法院判欣旺达全额或部分赔偿；
- 胜诉：欣旺达不用赔钱（可能性相对小，毕竟之前极氪已经换了电池）。

不管哪种结果，这个案子都是欣旺达近期的“大麻烦”，投资者和行业都在盯着后续进展。

5. 对行业的小启示：电池质量是车企和供应商的“生命线”

这个案子也给行业提了个醒：电池是电动车的核心部件，质量问题不仅会影响用户体验，还可能引发巨额索赔。对车企来说，选供应商要更谨慎；对电池供应商来说，质量把控不能有半点马虎——不然赚的钱可能还不够赔的。比如这次欣旺达，如果质量没问题，就不会有车主抱怨、极氪换电池、最终被起诉这些事。

总之，这个23亿的索赔案，是电池供应商和车企合作中“质量风险”的典型案列，后续发展值得关注。

（全文用大白话拆解，避免专业术语，让非财经背景的读者也能轻松看懂事件的来龙去脉和影响。）

今年卖了超100万辆新能源车，东风汽车转型进入深水区

来源：<https://www.yicai.com/news/102977652.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:14

原文内容：

12月26日，东风汽车宣布，2025年度新能源汽车销量突破100万辆，同比增长22%；自主品牌销量突破150万辆，同比增长12%，占总销量比重达到63%。该公司已经实现“自主与合资销量1:1”的转型目标，标志着该公司进入了转型升级的关键节点。

随着新能源汽车渗透率不断提升，汽车央国企在电动化、智能化领域的转型已经进入深水区。在自主品牌领域，东风汽车打通研发、产品、营销，整合资源，提升决策效率和产品节奏。今年，东风汽车为壮大旗下自主品牌发展，将三个子品牌整合成东风奕派科技。同时，东风汽车实施“腾笼换鸟”，子公司岚图汽车拟以“介绍上市”的方式，登陆港交所。

在技术层面，东风汽车在乘用车构建了三大平台，累计投放了14款新能源车型；在商用车领域同样构建了三大平台，并持续迭代，支撑新能源VAN车、皮卡、越野车型开发。

在动力电池领域，东风汽车的350Wh/kg半固态电池，目前已建成0.2GWh固态电池中试线。同时，该公司正在推进快充型350Wh/kg全固态电池开发，计划于2027年12月中试搭载应用，并开展能量密度为500Wh/kg的硫化物全固态电池预研。

除了加强自身的研发能力，借助ICT企业的力量，也是汽车央国企改革转型的重要路径。比如，东风汽车与华为的合作模式也采用了不同的模式。东风猛士与华为乾崮采用的是HI（Huawei Inside）PLUS模式。昨日，东风猛士M817第1万辆整车也已经下线。同时，东风汽车与华为乾崮的合作形式还有“境”模式。据规划，奕境首款量产车型将于2026年4月北京车展正式亮相，预计同年推向市场。未来，奕境计划每年至少推出一款新车。

展望2026年，包括东风汽车在内的汽车央国企转型改革之路仍在持续深化。近期召开的中央经济工作会议在部署明年重点工作时指出，制定和实施进一步深化国资国企改革。比如：进一步完善企业管理运营体系，深化三项制度改革，持续提升经理层成员任期制契约化管理水平，健全市场化用工模式，进一步加强薪酬管理。加快组织形态和管理流程变革，持续推动扁平化、智能化改造等。

AI解读：

核心内容总结

东风汽车2025年交出转型“成绩单”：新能源销量破100万辆（同比增22%）、自主品牌销量破150万辆（占比63%），实现“自主与合资销量1:1”的关键目标；同时通过品牌整合（成立奕派科技）、资本运作（岚图拟介绍上市）、技术布局（双领域三大平台+固态电池研发）、外部合作（牵手华为两种模式），全面推进电动化/智能化转型，未来还将跟随国资国企改革深化进一步提升效率。

详细拆解解读

1. 销量达标：转型“及格线”已过，不再依赖合资“输血”

自主与合资销量1:1，这是东风转型的“里程碑”。以前东风的利润主力是合资品牌（如东风日产、本田），自主品牌只是“配角”；现在自主品牌能和合资平分秋色，意味着东风不再靠合资品牌“吃饭”，自己的电动化产品已经被市场认可。打个比方：就像家里的孩子，以前靠父母给钱生活，现在自己赚的钱和父母一样多，终于“独立”了一半——这是转型成功的核心标志。

2. 品牌整合+资本运作：“腾笼换鸟”清障碍，集中力量办大事

东风做了两件“优化资源”的事：

- 合并子品牌成奕派科技：把三个子品牌（比如之前的岚图、风神、风行？）整合为一个，避免内耗——以前各品牌研发、营销各搞一套，现在统一团队、共享渠道，省钱又高效。比如研发一款智能车机，不用三个团队重复做，一次搞定就能给所有车型用。
- 岚图拟“介绍上市”：和常规IPO发新股圈钱不同，“介绍上市”是直接挂牌港交所（不融资）。通俗说就是“先亮个相，让市场认识我，后续再考虑找钱”——这说明岚图现阶段现金流不紧张，或者想先建立品牌知名度，再慢慢扩大规模。

这两步都是“腾笼换鸟”：把分散的、旧的资源换成集中的、新的，让转型跑得更快。

3. 技术硬实力：平台当“地基”+电池追“天花板”，手里有货不怕竞争

东风的技术布局分两大块：

- 平台打底：乘用车、商用车各建三大平台。平台就像盖房子的“地基”，同一个地基能盖不同的房子（SUV、轿车、皮卡），研发新车时不用从零开始，成本降30%以上、速度快一倍。现在乘用车已推出14款新能源车，覆盖从代步到高端的全场景需求。
- 电池追顶：研发固态电池（比传统锂电池更安全、续航更长）。350Wh/kg半固态电池已建“中试线”（小批量试生产），2027年要搞全固态电池装车；还预研500Wh/kg的硫化物电池（未来可能实现“充电10分钟跑500公里”）。这些技术储备就是“手里的好牌”——未来和特斯拉、比亚迪竞争时，不会因技术落后被淘汰。

4. 牵手华为：两种合作模式，借“外脑”补智能短板

东风和华为玩出了“两种合作套路”：

- HI PLUS模式（猛士用）：华为深度参与，比如智能驾驶、车机系统全是华为的核心技术，猛士负责造车身、做品牌。猛士M817第1万辆下线，说明这个模式已经量产且卖得不错——相当于“华为帮东风造‘大脑’，东风造‘身体’”。

- “境”模式（突境用）：可能是“轻度合作”或“联合开发”，比如华为提供部分技术（如智能座舱），但不是全包，东风保留更多自主研发权。突境2026年出首款车，是未来的“增长点”。

为啥找华为？智能驾驶是未来汽车的“核心竞争力”，华为在这方面技术领先，东风借华为的力能快速补上短板，不用自己从零开始研发（省时间、省成本）。

5. 未来方向：跟着国企改革走，治好“大企业病”

中央经济工作会议要求深化国企改革，东风未来会重点改这些：

- 三项制度改革：人事（经理层干不好就下台）、劳动（员工能上能下）、分配（多劳多得，不搞“大锅饭”）——比如以前经理层干得差也能混，现在有任期考核，不行就换人；员工工资和业绩挂钩，干得多拿得多。
- 扁平化+智能化改造：减少中间管理层（比如以前审批项目要5层签字，现在2层搞定），用AI/大数据管理公司——比如生产线上用机器人代替人工，管理上用系统自动分析数据，避免“人浮于事”。

这些改革能让东风像民企一样灵活，不再有“大企业病”，转型速度会更快。

总结

东风的转型已经从“试错阶段”进入“加速阶段”：销量证明市场认可，品牌/资本/技术/合作布局完善，未来只要跟着国企改革优化管理，就能在电动化赛道上走得更稳更远。对普通消费者来说，这意味着东风的新能源车会越来越便宜、越来越智能——毕竟企业效率高了，成本降了，最终受益的还是用户。

王传福：我直管的总经理，一半出自应届大学生

来源：<https://www.yicai.com/news/102977651.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:16

原文内容：

12月27日，“百万英才汇南粤”大型综合招聘会在深圳会展中心（福田）开幕。开幕式上，比亚迪股份有限公司董事长兼总裁王传福分享了企业扎根广东，以人才驱动技术创新、成就产业梦想的奋斗史。

王传福说，比亚迪自1998年招录应届大学生开始，至今就没有中断过，近三年更是招录了5万多名应届大学生，其中硕博占到70%。比亚迪用心培养每一位应届生，支持优秀人才挑大梁，“我直管的总经理，有一半都是从应届大学生中成长起来的。”

王传福邀请青年才俊前来广东工作，与比亚迪一起深耕南粤大地，成就个人梦想、践行企业担当。

作为年末广东省规模最大规格最高的招聘会，本次招聘会提供超6.5万个优质岗位，覆盖从专科到博士的各学历段毕业生。同步建立技能人才求职线上专区，释放更多就业岗位。薪酬方面，有半数以上岗位年薪超过20万元，50万-100万岗位超4500个，100万以上岗位超500个。

广东省21个地市的1800余家用人单位参与，其中，以华为、腾讯、比亚迪为代表的世界500强及其子公司超30家，上市公司超200家，央国企超250家，专精特新企业超290家，科研院所超50家，事业单位超360家。据第一财经了解，上市公司中，有40余家设立不到10年即上市的“上市少年兵”。

招聘会现场首次设置“链主企业专区”。腾讯、华为、比亚迪、小鹏等8家知名链主企业牵头，联合其供应链上下游、事业群、子公司及控股公司等超80家企业一起参与，集中展示产业全链条人才需求，汇集岗位超8000个。

值得一提的是，明年深圳将举办APEC会议，招聘会特意设置了APEC招聘专区，聚焦APEC经济体在深外资企业及出海企业，定向邀约人工智能、高端制造、生物医药等34家重点企业，提供岗位超2000个，与海归及在华外籍留学生精准对接。

现场还设置4个专业化线上面试舱，实时连线12个国家和地区100余名海外留学人员，与哈尔滨工业大学（深圳）等20余家重点用人单位开展远程对接，有效提升人才引进效率。

王传福致辞全文如下：

很荣幸，参加“百万英才汇南粤”秋季招聘会。我谨代表比亚迪公司，向关心支持企业人才招聘工作的各位领导、各大高校，表示衷心感谢；向怀揣梦想的各位青年才俊，致以诚挚的欢迎！

人生就是一个追逐梦想和实现梦想的过程。作为扎根广东的企业，比亚迪三十多年的创业历程，就是一部以人才驱动技术创新、成就产业梦想的奋斗史。我们从零起步，历经风雨，成长为全球最大的新能源汽车企业，也是全球研发人员最多的车企，我们还有了中国工程院院士，在公司30周年之际，我们宣布捐赠30亿教育慈善资金，用于高校奖学金，我们和全国100多所高校签订了捐赠协议并完成了拨付。我们所做的一切，既是企业的责任担当

，也是视人才为珍宝发展理念的指引。

今年二月份，“百万英才汇南粤”行动启动，“热忱欢迎广大优秀学子、有志青年前来广东实现人生梦、见证中国梦！”广东省拿出真金白银、出台“五有三好”政策，奋力推进大湾区高水平人才高地建设，让青年人才安心扎根、放心奋斗。

比亚迪积极响应，从年头到年尾，抓实“百万英才汇南粤”重大机遇，走进多所高校，优中选优招了一批优秀的应届大学生，充实了企业人才队伍。比亚迪自1998年招录应届大学生开始，至今就没有中断过，近三年更是招录了5万多名应届大学生，其中硕博占到70%，持续为国家分忧解难。

我们关心员工成长，用心培养每一位应届生，更是将优秀人才直接放到挑大梁的岗位。我直管的总经理，有一半都是从应届大学生中成长起来的。我们的应届大学生一直和公司共同成长，实现个人和企业双丰收。

青年兴则国家兴，人才强则企业强。比亚迪将在省委、省政府的领导下，与各位青年才俊一起，深耕南粤大地，成就个人梦想、践行企业担当，助力广东加快落实总书记的重要视察讲话精神！

AI解读：

核心内容总结

12月27日在深圳开幕的“百万英才汇南粤”招聘会，是年末广东省规模最大、规格最高的人才盛会。这场招聘会不仅提供超6.5万个优质岗位（薪酬优厚，半数年薪超20万，高薪岗位数量可观），还吸引了华为、腾讯、比亚迪等1800余家优质企业参与；同时创新设置链主企业专区、APEC招聘专区等特色板块，瞄准产业链人才和国际化人才。比亚迪等企业分享了重视应届生招聘与内部培养的经验，广东则通过“真金白银”的政策支持，助力大湾区打造高水平人才高地，吸引青年才俊扎根发展。

一、这场招聘会：规模大、岗位好、给钱足，诚意拉满

这场招聘会的“含金量”肉眼可见：

- 岗位数量够多：超6.5万个岗位覆盖专科到博士，连技能人才都有线上专区，不愁没选择；
- 薪酬够诱人：一半岗位年薪超20万（相当于月薪1.6万+），50-100万年薪的岗位有4500多个，甚至100万以上的岗位都有500+（想拿高薪的机会真不少）；

- 企业够靠谱：1800多家企业里，有30+世界500强（华为、腾讯、比亚迪都在）、200+上市公司（还有40多家成立不到10年就上市的“年轻黑马”）、250+央国企，以及专精特新、科研院所等，无论想进大厂还是稳定单位，都能找到目标。

二、比亚迪的人才“秘籍”：应届生是宝，直接让你挑大梁

比亚迪董事长王传福的分享，道出了企业“爱才如命”的真相：

- 持续招应届生不中断：从1998年开始就没停过，近三年更是招了5万多名应届生，其中70%是硕士博士（相当于每年招1.6万+新人，且高学历占比高，瞄准技术型人才）；
- 内部培养敢给机会：王传福直管的总经理，一半是从应届生成长起来的——不是招进来当“螺丝钉”，而是直接放到关键岗位“挑大梁”，让新人跟着企业一起成长；
- 源头抓人才：比亚迪捐了30亿教育慈善资金给高校，和100多所高校合作发奖学金，相当于从学生时代就“锁定”未来人才。

三、招聘会玩出新花样：链主带小弟，APEC提前布局

这场招聘会的“创新点”很接地气，瞄准了产业和国际化需求：

- 链主企业专区：一条龙找工作：腾讯、华为、比亚迪等8家“产业链龙头”（链主企业），带着上下游80多家配套企业一起来招人，提供超8000个岗位。比如想进比亚迪但没机会？可以试试它的供应链企业，相当于“曲线”进入新能源产业圈；
- APEC专区：对接国际化人才：明年深圳要办APEC会议，这场招聘会特意设置专区，找了34家外资或出海企业（比如人工智能、高端制造领域），提供2000+岗位，还通过远程面试舱连了12个国家的留学生——既为企业找国际化人才，也给海归留华提供机会。

四、广东抢人才：真金白银+政策托底，让你留得安心

广东抢人才不是“喊口号”，而是实打实的行动：

- 政策给力：今年2月启动“百万英才汇南粤”行动，推出“五有三好”政策（简单说就是让人才“有房住、有钱拿、有机会”等），用真金白银吸引青年来广东；
- 企业响应快：比亚迪从年头到年尾走进高校招人，近三年招5万应届生，既充实自己的人才队伍，也帮国家缓解就业压力；
- 目标明确：广东要建大湾区高水平人才高地，让青年人才“安心扎根、放心奋斗”——这场招聘会就是政策落地的具体体现。

五、背后的信号：大湾区拼人才，就是拼未来产业

这场招聘会的热闹，藏着广东发展的“野心”：

- 产业升级需要人才：新能源（比亚迪）、科技（华为腾讯）、高端制造等产业是广东的核心竞争力，这些产业离不开高学历、高技术人才——招聘会的岗位结构（硕博占比高、高薪岗位多）正好匹配；
- 人才是企业的命根子：比亚迪能成为全球最大新能源车企，靠的就是“人才驱动技术创新”（研发人员最多）；
- 广东的决心：落实总书记视察讲话精神，加快发展的关键就是人才。这场招聘会既是“抢人”，也是向全国青年发出邀请：来广东，一起实现梦想！

整体来看，这场招聘会不仅是一次“人才对接会”，更是广东展示产业实力、吸引人才扎根的“窗口”——企业拿出岗位和发展机会，政府拿出政策和诚意，最终目的是让人才与广东互相成就。

保障超2亿灵活就业者权益，一揽子社保、立法举措将加速

来源：<https://www.yicai.com/news/102977640.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:17

原文内容：

我国对灵活就业和新就业形态劳动者的权益保障政策有新动向，相关办法将抓紧出台，劳动保障相关法律法规也将适时修订。

近日，中国人大网公开了《国务院关于灵活就业和新就业形态劳动者权益保障工作情况的报告》（下称《报告》），其中指出，灵活就业和新就业形态劳动者人数仍在快速增多，收入不稳定、劳动保障不足的问题仍一定程度存在。未来，将从着力社保提质扩面、加快推进立法工作等多个方面，进一步保障从业人员权益，推动灵活就业、新就业形态健康发展。

他们如何参保？

《报告》指出，灵活就业和新就业形态已成为劳动者就业增收的重要渠道。据测算，全国灵活就业人员规模已超过2亿人。

但目前，部分灵活就业人员、新就业形态就业人员等未被纳入社保体系，还存在“漏保”“脱保”“断保”的情况。为补上这块“短板”，《报告》显示，我国在创新保障模式，完善社保制度方面已有不少举措。

一是积极推进职业伤害保障试点。在工伤保险制度框架下，结合新就业形态特点，提出按单计费、每单必保的职业伤害保障模式，于2022年启动试点工作。截至2025年10月底，试点企业共11家，试点省份达17个，累计2325万人参保，实现了试点范围内新就业形态劳动者应参尽参。

二是畅通参保缴费渠道。推动各地普遍放开灵活就业人员在就业地参加职工基本养老保险、职工基本医疗保险渠道。截至2024年底，灵活就业人员参加职工基本养老保险、职工基本医疗保险的人数分别达7057万人、6615.9万人。

三是优化灵活就业人员参保政策。结合灵活就业特点，在缴费方式上给予灵活就业人员更多倾斜，减轻缴费负担，便利参保缴费和社保关系转移接续。研究进一步促进灵活就业人员和新就业形态劳动者参加职工基本养老保险、职工基本医疗保险的政策措施。

四是将灵活就业人员纳入生育保险覆盖范围。大力推动将参加职工基本医疗保险的灵活就业人员、农民工、新就业形态劳动者纳入生育保险覆盖范围，并指导各地积极探索适合灵活就业人员特点的参保缴费方式。

但《报告》同时提到，目前社会保险覆盖面总体不高。灵活就业和新就业形态劳动者参加职工基本养老保险、职工基本医疗保险的比例不高，职业伤害保障覆盖范围需进一步扩大。

《报告》称，下一步将着力社保提质扩面，优化参保缴费办法。用3年左右时间，推进职业伤害保障广覆盖，稳步扩容省份、新增企业、拓宽行业。研究完善促进灵活就业人员参加职工基本养老保险、职工基本医疗保险相关办法，完善缴费方式，探索由平台企业承担部分社会保险缴费责任的可行性，增强政策灵活性和包容性。

适时修订法律法规

以网约车司机、外卖员等为代表的新就业形态劳动者普遍存在劳动关系认定难、劳动者权益保障缺失等问题，背后一个重要原因在于，目前相关的法律法规亟待完善。

“由于平台企业用工形式新、新就业形态劳动者就业方式新，且在不断发展变化，现行劳动法律滞后于企业用工方式变化，劳动者在法律层面的权益保障不足，企业规避用工责任缺少相应法律规范。”《报告》明确指出。

目前，“劳动关系确认”是影响这类群体权益保障的关键问题。2021年7月，人社部等八部门联合印发《关于维护新就业形态劳动者劳动保障权益的指导意见》，将依托互联网平台就业的新就业形态，分为“符合确立劳动关系”“不完全符合确立劳动关系”以及“个人依托平台自主开展经营活动、从事自由职业等”三种情形。有学者指出，这打破了用工关系调整劳动法适用“全有全无”的思维。

人社部还会同最高法发布新就业形态劳动争议典型案例，明确“事实优先”的劳动关系认定原则，将“支配性劳动管理”作为劳动关系的裁判标准，指导各地统一裁审尺度。

不过，中国社会科学院法学研究所研究员谢增毅曾发文指出，典型案例等虽然具有重要参考作用，但这些规则并未体现在正式的司法解释中，其指导性和强制性仍然有限。而且司法文件和案例报告提出了许多重要概念和原则，这些规则应该通过立法确立，而不宜由司法文件确立。

“目前各类规范性文件还大多采用一些倡导性的规定，对不完全劳动关系中的劳动权益保障欠缺强制性执行的规定。”中国政法大学民商经济法学院教授娄宇曾接受第一财经采访时表示，在立法层面上有所动作才是保障新就业形态劳动者权益的最佳方案。

《报告》指出，未来要着力完善制度机制，加快推进立法工作。首先，抓紧出台新就业形态劳动者权益保障办法，进一步完善灵活就业和新就业形态劳动者权益保障制度。

其次，推动加快出台医疗保障法，在专项法律法规中补齐相关从业人员权益保障短板。今年6月，医疗保障法草案提请立法机关进行了初次审议，草案明确“鼓励无雇工的个体工商户、未在用人单位参加职工基本医疗保险的非全日制从业人员以及其他灵活就业人员参加职工基本医疗保险，并按照规定缴纳职工基本医疗保险费”。

《报告》还指出，要加快研究互联网平台价格行为规则，研究制定网络平台道路货物运输经营服务管理规定等文件，实施外卖平台服务管理基本要求，规范行业和企业经营行为。

此外，要总结评估现行政策执行情况，以健全分类分层的权益保障制度和明晰平台企业、合作企业、劳动者权责利关系为目标，适时修订劳动保障相关法律法规。

全国政协社会和法制委员会办公室在《求是》撰文表示，要及时把实践中符合新就业形态特殊性且行之有效的规定、做法和经验等成果上升为法律。在时机成熟时适时修订劳动法、劳动合同法、就业促进法、劳动争议调解仲裁法等法律，以全国统一立法的形式，明确新就业形态劳动关系的性质、构成要件、认定标准以及劳动者权益保障措施。

AI解读：

核心内容总结

全国灵活就业人员已超2亿，但他们普遍面临收入不稳定、社保“漏保/脱保/断保”、劳动关系认定难等问题。目前国家已推出职业伤害保障试点、放开就业地参保渠道等社保措施，但覆盖比例仍不高；下一步将重点扩大社保覆盖（如3年推进职业伤害保障广覆盖、探索平台承担部分社保），同时抓紧出台新就业形态权益保障办法，适时修订劳动法等相关法律，从制度层面解决权益保障缺失问题。

详细拆解解读

1. 灵活就业人群越来越多，但权益保障有“三大痛点”

现在像外卖员、网约车司机、主播、兼职设计师这类灵活就业的人已经超过2亿，成了很多人赚钱的主要方式。但他们的权益保障存在明显短板：

- 社保“漏得慌”：很多人没交职工社保，要么是不知道怎么交，要么是觉得负担重，还有平台不帮交，导致“漏保”“脱保”常见；
- 收入“不稳当”：接单多就赚得多，没单就没收入，不像固定工作有底薪；
- 劳动关系“说不清”：平台常说和劳动者是“合作关系”不是“雇佣关系”，所以不用签合同、不交社保，但真出了事（比如外卖员送餐受伤），平台又不想负责——这背后是法律没明确这种新用工形式的关系认定标准。

2. 已经做了哪些社保“补漏”动作？

国家针对社保问题已经试了不少办法：

- 职业伤害保障试点：比如外卖员每接一单，平台就买一份职业伤害保障（按单计费），2022年开始试点，到2025年10月已经有17个省、11家企业参与，2325万人参保，试点范围内的人基本都覆盖到了；
- 放开参保渠道：以前灵活就业的人只能在户口所在地交职工社保，现在各地基本都允许在就业地交（比如你在上海送外卖，不用回老家就能交上海的职工养老和医保）；
- 灵活缴费政策：比如允许按月/按季度交社保，减轻一次性缴费压力，还方便社保关系转移（换城市工作不用重新交）；
- 生育保险覆盖：把交职工医保的灵活就业人员纳入生育保险，生孩子能报销部分费用。

但这些还不够——比如灵活就业者参加职工养老和医保的比例仍然不高，职业伤害保障只覆盖了试点范围，还有很多人没享受到。

3. 接下来社保要怎么“扩面提质”？

国家计划用3年时间补上社保短板：

- 职业伤害保障“扩范围”：不仅要增加试点省份，还要让更多平台企业、更多行业（比如快递、网约车）加入，争取让更多新就业形态劳动者都能用上；
- 探索平台“分担社保”：研究让平台企业帮劳动者交一部分社保（比如外卖平台按订单抽成里拿出一点交社保），降低劳动者自己的缴费压力；
- 优化参保方式：比如简化缴费流程，让灵活就业者更方便地交社保，还会完善社保转移接续政策（换工作/城市不用断保）。

4. 为啥要修订法律？老规矩管不住新用工

现在的劳动法、劳动合同法是针对传统“单位+员工”的固定用工形式制定的，但平台用工是“灵活+分散”的新形式，老法律跟不上：

- 劳动关系认定模糊：比如外卖员每天要穿工服、按时上线、听平台派单，但平台说不是雇佣关系——老法律没明确这种“半雇佣”关系怎么算；
- 权益保障没强制力：之前人社部发过指导意见，把新就业形态分成三种关系（完全雇佣、不完全雇佣、自主经营），但这些只是“倡导性”规定，平台不遵守也没处罚；
- 司法标准不统一：不同地方法院对劳动关系的认定可能不一样，有的判平台负责，有的不判，导致劳动者维权难。

5. 法律修订会往哪些方向走？

未来法律修订的重点是“把实践中有用的经验变成硬规则”：

- 先出具体办法：抓紧出台《新就业形态劳动者权益保障办法》，明确平台、合作企业、劳动者各自的责任（比如平台要保障劳动者的最低工资、休息权吗？）；
- 推动专项法律：加快出台《医疗保障法》，把灵活就业者纳入医保覆盖范围（草案已经初审，明确鼓励灵活就业者交职工医保）；
- 修订现有法律：时机成熟时修改劳动法、劳动合同法等，统一全国的劳动关系认定标准（比如“平台是否对劳动者有支配权”作为判断依据），明确不完全雇佣关系下劳动者的权益（比如工伤赔偿、加班工资）；
- 规范平台行为：出台平台价格规则、外卖平台服务标准等，防止平台压榨劳动者（比如压低配送费、延长配送时间）。

总的来说，这次政策动向的核心是“既要让灵活就业更灵活，也要让劳动者有保障”——通过社保扩面和法律修订，把2亿灵活就业者的权益“兜住”。

商务部公布欧盟乳制品反补贴调查初裁结果，“公正、合法合规” | 专家解读

来源: <https://www.yicai.com/news/102977467.html>

创建时间: 2025-12-28 10:47:18

原文内容:

本周，商务部网站发布对原产于欧盟的进口相关乳制品反补贴调查初裁公告，裁定欧盟公司的从价补贴率为21.9%-42.7%，并决定实施临时反补贴措施。

这是中国近期在世贸组织框架下对欧方补贴政策和不公平竞争行为的一次回击，也是对国内产业诉求的回应。

在接受第一财经记者采访时，上海市开放战略研究中心（上海WTO事务咨询中心）产业研究部张晓朋博士对第一财经记者表示，中方此次发起的乳制品反补贴调查，具有无可争议的法理基础，是公正且合法合规的。

他解释道，“中方的反补贴措施旨在抵消欧盟不公平补贴对中国市场造成的扭曲，属于正当的市场防御。欧盟方面在自身挥舞‘《外国补贴条例》（FSR）大棒’的同时，却指责中方正当的反补贴调查，这是一种典型的双重标准。”

初裁流程及结果公正合法合规

商务部新闻发言人表示，立案后，商务部始终本着公平、公正、公开、透明的原则，严格按照中国法律法规和世贸组织相关规则进行调查，充分保障利害关系方权利。目前，初步证据表明，原产于欧盟的进口相关乳制品存在补贴，中国相关国内产业受到了实质损害，且补贴与实质损害之间存在因果关系。

对于欧盟方面的质疑，张晓朋表示，中国商务部在此次反补贴调查中严格遵守国内法律法规和WTO《补贴与反补贴措施协定》（SCM协定），履行了从立案前磋商、立案、通知各利害关系方、登记参加调查、抽样调查、听取意见、召开听证会、实地核查到作出初步裁决的全流程义务。

他举例称，在立案公告前，中方依规向欧盟驻华代表团发出了磋商邀请，以给予被调查方解释机会；在抽样调查阶段，对于未被抽样的企业设定了基于抽样企业加权平均的税率，避免了歧视性的“一刀切”，保障该阶段的公平性；初裁裁定显示，中方对欧方答卷及评论意见的延期申请，均给予了延期，应欧方申请召开听证会，并应约会见相关利害关系方，充分听取并回应了欧盟政府和企业的意见，充分保障了欧盟政府和公司的权利；中国商务部通过贸易救济调查信息化平台和商务部贸易救济公开信息查阅室公开了所有非保密版本的申请书和答卷，并通过问卷调查、实地核查等方式多维度交叉核实，确保了事实认定不仅基于行业申诉，更依赖于客观数据和事实分析。

欧盟通过共同农业政策提供大量补贴

商务部贸易救济调查局负责人表示，经过一年多审慎调查，初步证据显示，欧盟通过共同农业政策等补贴计划向乳及乳制品产业等涉农领域提供了大量补贴。

该负责人表示，调查期内，中国国内产业受进口欧盟补贴产品影响，生产经营出现困难。调查机关初步认为，欧盟相关乳制品产品存在补贴，中国国内产业受到实质损害，且两者之间的因果关系成立。据此，商务部于2025年12月22日发布初裁公告，决定实施临时反补贴措施。

张晓朋对记者表示，欧盟通过其共同农业政策（CAP）提供了多达数十项补贴。这种补贴对中国市场的冲击结果如下：

一是价格抑制。欧盟补贴使欧洲牧场和乳企即使在国际奶价低迷时仍能保持盈利，从而有能力以低于成本的价格对华出口。

二是精准打击成长期产业。此次调查涉及的主要是奶酪和高脂稀奶油。这两类产品是中国乳业目前转型升级、提升附加值的领域。欧盟产品的冲击不仅是销售额的损失，更是对中国本土乳制品向“高端化、深加工”转型进程的阻断。

他解释道，面对国内奶价长期低迷，国内乳制品行业向奶酪稀奶油等制造加工转型，受欧盟补贴产品的价格挤压，中国国内相关乳制品产业的财务状况在调查期内出现了实质性恶化。由于欧盟补贴产品以非正常低价进入市场，国内企业毛利空间被压缩，库存不断增加，部分企业生产经营困难，尤其是中小乳企。

中方反对滥用贸易救济措施立场不变

商务部贸易救济调查局负责人还在声明中表示，我想重申，中方一贯审慎、克制使用贸易救济措施。2025年以来，中方未对欧方发起任何新的贸易救济调查，仅对白兰地、共聚聚甲醛、猪肉3起反倾销案件作出终裁。但同期，欧盟已对华18起贸易救济案件初裁征税，对

18起案件终裁征税，并发起15起贸易救济调查，仅在上周五（12月19日）一天之内就新发起3起对华调查。中方反对滥用贸易救济措施的立场是不变的，也愿与欧方通过对话协商妥善处理贸易摩擦，共同维护中欧经贸合作大局。

张晓朋对记者表示，近年来，中欧双方不仅在发起反补贴调查的数量上悬殊，采用的手段及其性质也存在巨大差异。“将中方的调查放在2025年全球经贸大背景下观察，可以清晰看到中方的克制态度。”他称。

据悉，欧盟委员会依据《外国补贴条例》（FSR），将对同方威视的依职权主动调查升级为深入调查，对中车集团参与葡萄牙里斯本地地铁公共采购项目发起深入调查（这是两年内再次对中车集团在欧项目发起调查），对中国电商平台发起突袭检查（这是欧方首次对我电商实体发起调查，也是欧方第二次使用“黎明突袭”手段），针对性强，手段恶劣，对我企业在欧投资经营造成严重干扰。

FSR是欧委会新设的单边调查工具。实践中，欧方调查存在立案证据不足，执法过度，举证责任倒置、程序不透明等突出问题，已成为中国企业赴欧投资经营的最大担忧。2025年1月，中国商务部调查认定FSR构成贸易投资壁垒。中方正通过多种方式与欧方进行严正交涉。

张晓朋认为，欧盟近期滥用FSR，针对中国企业开展所谓“现场突袭检查”和“歧视性深入调查”，其调查范围之广、自由裁量权之大，已经演变为实质性的贸易歧视工具。相比之下，中方的乳制品调查严格限定在特定产品范围内，属于WTO框架下的标准贸易救济调查手段。

他进一步表示，“尽管欧方挑起的摩擦不断升级，我们看到中国相关部门始终强调愿通过对话协商妥善处理分歧。中方在猪肉反倾销终裁中大幅下调税率的行为，已充分释放了缓和矛盾的诚意。”

AI解读：

核心内容总结

本周，中国商务部对欧盟进口乳制品做出反补贴调查初裁：认定欧盟企业存在21.9%-42.7%的补贴率，决定实施临时反补贴措施（简单说就是暂时加征额外关税抵消补贴）。这次调查是中国按WTO规则回应国内产业受损的正当防御，流程完全合规；而欧盟一边自己用《外国补贴条例》（FSR）随意查中国企业，一边指责中方调查，是典型双重标准。同时，2025年以来欧盟对华发起的贸易调查数量远超中方，中方始终保持克制，愿通过对话解决摩擦。

详细拆解解读

1. 这次反补贴调查到底是咋回事？

反补贴调查其实就是：如果外国政府给本国企业钱（补贴），让它们的产品能低价卖到中国，挤压中国本土企业的生存空间，中国就可以按规则查，然后收额外的税抵消补贴影响。

这次初裁结果是欧盟乳制品企业要交21.9%-42.7%的临时反补贴税。商务部说，调查全程合规：立案前先找欧盟商量过，给对方解释机会；调查时抽样选企业，没抽到的企业税率是按抽到的平均算的，不是“一刀切”；还开了听证会、去企业实地查，所有非保密信息都公开了。证据也很清楚：欧盟乳制品有补贴，中国本土产业确实受了伤，而且伤是补贴直接导致的。

简单说，中方是按规矩办事，没乱来。

2. 欧盟的补贴对中国乳业伤害有多大？

欧盟通过“共同农业政策”给奶企发了几十项补贴，这些补贴让欧洲奶企就算国际奶价跌了也能赚钱，所以它们能以低于成本的价格把奶酪、高脂稀奶油卖到中国，带来两个大问题：

一是压价抢市场：欧洲低价奶品进来，中国本土企业只能跟着降价，利润被挤得很薄，甚至赔钱。比如调查期内，国内相关企业库存越堆越多，有的中小乳企都快撑不下去了。

二是打断中国乳业的高端转型：现在中国乳业正想从卖普通牛奶转向卖高附加值的奶酪、稀奶油（这些产品利润高，是未来方向）。但欧盟低价的同类产品进来，中国企业刚起步就被打趴下，转型的路被堵死了。

相当于你刚想学着做高端蛋糕，邻居却用补贴的低价蛋糕把你家店的生意全抢走了。

3. 为啥说欧盟是“双重标准”？

欧盟自己一边挥舞着《外国补贴条例》（FSR）的大棒到处查中国企业，一边却骂中方的反补贴调查不合理，这就是典型的“只许州官放火，不许百姓点灯”。

比如最近欧盟干了这些事：主动深入调查中国的同方威视、中车集团在欧洲的项目（中车两年内被查两次）；还第一次突袭检查中国电商平台。这些调查很多是没充分证据的，程序也不透明，纯粹是针对中国企业。

但中国的反补贴调查是严格按WTO规则来的，全程公开透明，给足了欧盟解释的机会。欧盟自己滥用规则，却指责中方按规矩办事，这不是双重标准是什么？

4. 中欧贸易摩擦最近的情况：欧盟比中方“凶”多了

2025年以来，中欧两边的贸易调查数量差得远：

- 中方：只对欧盟的白兰地、猪肉等3起反倾销案做了终裁，没发起任何新调查；
- 欧盟：对中国18起案件初裁征税，18起终裁征税，还新发起15起调查——光12月19日一天就发起3起。

张晓朋博士说，中方的克制是有目共睹的。比如中方在猪肉反倾销案里还主动降了税率，释放和解诚意。但欧盟却一直在滥用贸易救济措施，甚至用FSR这种单边规则（没经过WTO同意）来针对中国企业，这明显是破坏中欧贸易的大局。

5. 中方的态度：克制，但也不怕事

中方一直说，不喜欢滥用贸易救济措施，愿意和欧盟坐下来谈，解决摩擦。但前提是欧盟得讲道理，不能搞双重标准。

比如这次反补贴调查，中方是被逼无奈才做的——国内产业受了实实在在的伤，而且欧盟自己先滥用规则。中方的底线是：你按规矩来，我就和你好好合作；你乱来，我也会正当防御。

总结来说，中方不是想和欧盟打贸易战，而是想维护公平的贸易环境，让双方企业都能在同一起跑线上竞争。

最后一句话总结

这次反补贴调查是中国按规则保护本土产业的正当行为，欧盟的双重标准和滥用规则才是问题的根源。希望欧盟能放下偏见，和中方好好谈，别让贸易摩擦影响了中欧合作的大局。



深市“双提升”：471家率先行动，分红占净利润比重2年提升近11个百分点

来源：<https://www.yicai.com/news/102977528.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:19

原文内容：

去年2月，深交所正式启动“质量回报双提升”专项行动，旨在推动全体上市公司夯实发展质量、增强投资价值回报能力。第一财经了解到，截至2025年11月底，已有471家深市公司披露了行动方案，围绕增强主业意识、提高创新发展能力、提升投资者回报等方面，提出一系列举措。

471家率先行动

统计数据显示：上述471家深市中，293家为深证成指公司、88家为沪深300指数公司，82家为创业板指数公司，市值占深市总市值约五成，百亿以上市值366家，千亿以上市值43家。近六成公司2024年信息披露考核获得A级。

上述公司涉及30个行业，覆盖电子、电力设备、医药生物、计算机等深市重点行业，注册地遍布全国31个省、自治区、直辖市。其中，民营企业参与踊跃，占比近七成，成为“质量回报双提升”专项行动的中坚力量。

各家上市公司的“质量回报双提升”方案集中体现了“三聚焦”，即聚焦发展主业、聚焦科技创新、聚焦规范运作。

如迈瑞医疗（300760.SZ）通过持续高强度研发投入和全球化研发布局、胜宏科技（300476.SZ）通过并购新加坡全球领先的柔性电路板专业制造厂商；比亚迪（002594.SZ）2024年研发支出达542亿元、广立微（301095.SZ）2024年度研发投入占营业收入比重超50%。

为践行“质量回报双提升”专项行动，深市上市公司稳步提升分红回购力度。如京东方A（000725.SZ）等多家公司主动披露《未来三年股东分红回报规划》，通过明确分红比例和机制，为投资者提供稳定预期。安科生物（300009.SZ）上市以来连续16年现金分红，累计分红金额占累计实现的归属净利润的63%。中伟股份（300919.SZ）于2024年完成2.9亿元回购，并于2024年11月披露新一轮回购计划，目前已完成回购，合计成交金额达8.0亿元。

控股股东、管理层等“关键少数”积极推动股东增持与承诺不减持，如歌尔股份（002241.SZ）控股股东于2025年3-4月合计增持4744万股，交易金额约10亿元。智飞生物（300122.SZ）发布控股股东、实际控制人及其一致行动人自愿承诺特定期间不减持公告。

“双提升”两年成绩单

在“质量回报双提升”专项行动推出的近2年时间里，成效逐步显现。

在经营业绩方面，深市“双提升”公司2024年度合计实现营业收入9.8万亿元，同比增长3.6%，实现净利润7433.9亿元。2025年前三季度，合计实现营业收入7.5万亿元，同比增长6.9%；实现净利润6513.0亿元，同比增长10.8%。

在研发投入方面，“双提升”公司2025年上半年研发投入占营业收入比重为4.3%，同比上升0.1个百分点，研发投入总额占深市比重达59.5%。研发人员数量不断提升，2024年研发人员数量平均为1944人，同比增长4.6%，研发人员数量占比平均为19.4%。

在治理机制方面，深市“双提升”公司2024年信息披露评价获得A级的比例较行动前提升11.3个百分点，占“双提升”公司的比例为58.6%，信息披露有效性增强。

在回报投资者水平方面，数据显示：2022年至2024年，深市“双提升”公司年度分红总额复合增长率为10.0%，2024年份红金额占净利润比重为43.6%，较2022年提升10.9个百分点；2024年份红金额占深市分红总额比重为60.8%，较2022年提升3.7个百分点，分红金额、比例及占深市比重稳步增长。约八成公司（378家）最近三年持续分红，在增强分红稳定性、持续性和可预期性方面做出表率，增强市场信心。

“双提升”公司也在积极推进回购增持，稳固市场信心。新增披露回购股份方案203单，如凯莱英（002821.SZ）于2025年2月实施完成回购股份方案，回购金额近10亿元；新增披露主要股东增持计划110单，如荣盛石化（002493.SZ）控股股东荣盛控股2024年1月以来累计披露三次增持计划，累计增持27.3亿元。

市场反应积极正面，2024年2月至2025年11月，471家“双提升”公司股价平均涨幅77.2%，高于深证成指涨幅。截至2025年11月底，市值合计21.2万亿元，较专项行动启动前增长8.1万亿元，占深市总市值比重50.0%。百亿、千亿以上市值公司分别为366家（占比77.7%）、43家（占比9.1%），较专项行动启动前增加80家、21家。

AI解读：

核心内容总结

深交所去年2月启动“质量回报双提升”专项行动，目标是让上市公司更能赚钱、更愿意给投资者分钱。截至2025年11月底，471家深市公司参与（占深市总市值五成），这些公司多是大市值、优质企业（百亿以上366家，千亿43家），民企占近七成，覆盖30个行业。它们通过聚焦主业、砸钱研发、规范运作，以及分红回购、股东增持等方式推进行动。近2年成效显著：业绩增长加快、研发投入增加、治理更规范、分红更多，市场也买账——股价平均涨77%，市值多了8.1万亿。

一、参与行动的公司都是“实力派”吗？

答案是：大部分是深市的“骨干力量”。

- **数量与规模：**471家公司，总市值占深市一半（五成），相当于深市“半壁江山”都动起来了。其中百亿以上市值公司366家（占77.7%），千亿以上43家，都是市场上叫得出名字的大公司（比如比亚迪、京东方）。
- **行业与地域：**覆盖电子、医药、计算机等30个重点行业，注册地遍布全国31个省份，基本涵盖了深市的核心板块。

- 企业性质：民企占近七成，是行动的“中坚力量”——说明民企对提升自身质量和回报投资者的积极性很高。
- 资质优良：近六成公司2024年信息披露考核拿了A级（相当于监管给的“优秀”评价），意味着这些公司的公告、财报更靠谱。

二、公司们具体做了哪些“双提升”动作？

主要围绕“让公司更强”和“让投资者更爽”两大方向：

1. 把主业和研发做扎实

- 聚焦主业：比如胜宏科技并购新加坡柔性电路板厂商，强化自己的核心业务；
- 砸钱研发：比亚迪2024年研发花了542亿元（相当于每天砸1.5亿），广立微更狠——每赚100块就拿50块搞研发，研发占营收超50%；迈瑞医疗搞全球化研发，在海外建实验室。

2. 给投资者真金白银的回报

- 稳定分红：京东方等公司公布“未来三年分红规划”（明确每年分多少钱），安科生物连续16年现金分红，累计分了净利润的63%（赚100块分63块）；
- 回购股份：中伟股份花8亿回购自家股票（相当于公司觉得股价低，用现金买回去给股东增值）；
- 股东增持/不减持：歌尔股份控股股东掏10亿买自家股票（内部人看好公司），智飞生物承诺“特定时间不卖股票”（避免股价波动）。

三、两年下来，这些公司变好了吗？

数据说话，成效很明显：

1. 赚钱能力提升

- 2024年总营收9.8万亿，同比增3.6%；2025年前三季度营收7.5万亿，增6.9%（增速加快）；利润增10.8%（比营收涨得更快，说明赚钱效率更高）。

2. 研发更舍得投入

- 2025上半年研发占营收4.3%（每赚100块投4.3块），总额占深市近60%（深市大部分研发钱都来自这些公司）；研发人员平均1944人，同比增4.6%（招更多技术人才）。

3. 治理更规范

- 信息披露A级比例比行动前升11.3个百分点，近六成拿A级——公司信息更透明，投资者不容易踩坑。

4. 分红越来越大方

- 2022-2024年分红每年涨10%（复合增长率），2024年分红占净利润43.6%（比2022年多10.9个百分点）；八成公司连续三年分红，给投资者稳定预期。

四、市场认可这些变化吗？

当然认可，股价和市值都给出了正面反馈：

- 股价涨得快：2024年2月到2025年11月，这些公司股价平均涨77.2%，比深证成指涨幅高（大盘涨得少，它们涨得多）；
- 市值变大：总市值从行动前的13.1万亿涨到21.2万亿，多了8.1万亿（相当于新增了几个“万亿级公司”）；
- 大公司更多：百亿市值公司多了80家，千亿多了21家——说明这些公司在成长为行业巨头。

五、对普通投资者有啥好处？

简单说：更放心、更赚钱。

- 放心：公司规范（信息披露A级）、主业扎实（聚焦核心）、研发投入多（未来有潜力），踩雷风险低；
- 赚钱：分红越来越多（每年涨10%）、股价涨得快（平均77%）、回购增持托底股价（避免大跌）；
- 稳定预期：八成公司连续三年分红，还有三年分红规划，投资者能提前知道“每年能拿多少钱”。

总的来说，这个行动是深交所推动上市公司“好好做事、好好分钱”，而参与的公司也确实交出了不错的答卷，投资者也得到了实惠。

这样拆解下来，每个部分都用大白话讲，数据和例子结合，非财经专业人士也能轻松理解~



年终盘点 | 亲历外卖补贴过山车：他们的爆单、疲惫与重新算账

来源: <https://www.yicai.com/news/102977537.html>

创建时间: 2025-12-28 10:47:21

原文内容:

“那天爆单到外卖机都坏了，没法打印单据，我们只能用手机看然后把订单抄下来再做。”回顾7月初的外卖大战，餐饮人余丽（化名）仍心有余悸。

2025年7月5日，自4月开始的外卖补贴战进入最高峰，对于不少餐饮人而言也是今年最难忘的一天。

美团、淘宝闪购和京东三家平台持续近半年的超百亿补贴战，让外卖行业成为今年最受关注的行业之一。当硝烟褪去，生态链中的商家、骑手以及平台需要直面大战留下的影响，并及时进行调整。

爆单了，但没利润

今年的外卖大战，最明显的特点是爆单。期间，商家和骑手都处于满负荷状态。

“又累又赚不到钱。”余丽在广州经营一家小吃店，主营糖水和炸串，7月的周末余丽和店员都格外累。大战期间，她和店员的身心受到双重挑战。最忙的一天，余丽和店员串了至少4000串炸串，做了500份糖水，第二天的凌晨3点才下班。

令她哭笑不得的是，忙碌一个月后计算利润时，发现7月的利润不如往常。余丽对第一财经记者表示，7月店里的营业额超20万元，与2024年7月（当时开业不久）5万元的营业额相比增长了许多。但所有的成本开支也在翻倍：日常每月的水电费为5000元，7月到了1万元。食材、人工费用也增加了，7月还多雇了一个临时工。平台的活动支出每单也比往常高10%。7月结束后统计收支时，余丽发现爆单的一个月内，几乎没有利润。

与利润一起下滑的还有客单价。余丽表示，在外卖大战开始前，每单客单价超过30元，大战期间客单价滑落至15元，几乎腰斩。

温州锅贴店主黄林（化名）在今年7月进入餐饮业，刚入行就碰上了外卖大战。由于是新手，初期黄林什么单都接，“当时不少单到手就2元或者3元，后来有些活动不参与才提高了客单价。”

黄林表示，平台在选择商品进行补贴时，会选择价格较低的产品，再进行补贴会直接有明显的单量拉升。8月，他店里的一款产品参加了饿了么的爆品团和美团的拼好饭。这份商家到手价9.2元的馄饨是当时的爆款，一天能卖出200份。顾客端实付价格7.9元，去掉7元多

的成本，商家的利润在2元以内。

在黄林看来，平台补贴不如不补，一是低价留不住用户，上述产品补贴降低后，点这款商品的顾客明显减少。二是正常经营的利润高于这类补贴后的爆款产品。他表示，不做低价补贴后“顾客点的东西多了，不单单点一碗馄饨或者饺子，还附带一些其他产品，利润空间就上升了。”

目前黄林店里的单量较高峰期减少了一半，但是客单价和利润逐步恢复，目前客单价在20元左右，每单利润在8元到9元之间。

上海骑手周鹏飞入行已有8年。他对第一财经记者表示，体感在5月单量就有明显上升，7月迎来爆发。

周鹏飞表示，7月收入增加了5000元。收入最高的一天是7月5日，当天加上补贴一天收入超900元。他记得那天奶茶订单非常多，“一天送了近80杯奶茶。”当天，他在茶百道、沪上阿姨等奶茶店来回穿梭。正常情况下，周鹏飞一天送10杯奶茶左右。

周鹏飞表示，他很珍惜今天夏天的爆单，“因为我8年前也经历了外卖大战，我自己感觉这种大规模爆单后面很难有。”他透露，当时每天工时拉满了，送到平台强制下线才会下班。

外卖大战也是奶茶大战，当时周鹏飞每天都能免费喝奶茶。有时来自于平台的补贴，更多时候是商家因为做错了或者取错了有多余的奶茶送给骑手，周鹏飞最多的一天收到了6杯奶茶。

补贴之下，平台的单量也有明显增长。美团在7月12日宣布当天的即时零售订单创下新高，达到1.5亿单。淘宝闪购表示，7月以来日订单峰值达到1.2亿单。

影响仍需消化

在商家看来，轰轰烈烈的外卖大战结束后，并没有赢家。同时，大战带来的影响仍需要业内多方消化。

最直接的是，对消费习惯的改变。余丽表示，过去店内堂食和外卖的占比是五五开，到了今年7月，堂食仅占2成。同时，点外卖后直接堂食的人也多了起来。

余丽认为在经历了大量补贴后，消费者在外卖价格回调后可能会有落差，“之前1元钱就可以买到的东西，为什么现在要10元钱买？”

另一方面，补贴产生了大量的浪费。当时的各类优惠让不少人喝上了免费奶茶，余丽表示部分骑手还会给店员带免费的奶茶，“有骑手对我们说，他一天就拿了10多杯饮料，根本喝不完。”

而在爆单的时候，也因为出单、等单的时间差，不少骑手最终没有来取外卖。7月5日余丽外卖完单率在90%，意味着有几十份外卖被浪费了。

低单价也会降低外卖的质量。黄林透露，很多商家因外卖低价销售导致利润下滑，会在食材上降本，例如使用质量一般的食材或者减少外卖的分量。黄林表示，他的店铺也进行了微调，堂食的锅贴一份有15只，外卖版有14只。另一方面，黄林上调了外卖的价格，以保证使用了大额优惠券后的利润。

周鹏飞则认为，今年的骑手规模有明显增长。去年年底他所在的站点有约100位骑手，今年在高峰期骑手达到200位，增长了近一倍。

大战的影响更直观地体现在平台的财报中。美团三季度财报显示，核心本地业务第三季度收入同比减少2.8%至674亿元。受近期市场竞争白热化影响，该业务三季度由盈转亏，经营亏损达141亿元，经营亏损率为20.9%。

阿里巴巴三季度财报显示，三季度即时零售业务（淘宝闪购和饿了么App产生的收入）收入为229亿元，同比增长60%。公司经调整EBITA（非公认会计准则财务指标）同比下降78%至90.73亿元，主要归因于对即时零售、用户体验以及科技的投入。

另一方面，平台在外卖业务上的大量投入，也加速了即时零售的发展，并对电商行业产生了冲击。今年双11，美团闪购平台成交额、下单用户数和人均消费金额创下新高。天猫品牌即时零售日均订单环比9月增长了198%。

浙江省供应链专家顾问团专家裴长睿表示，即时零售有覆盖品类不足的缺陷，但拥有履约时效更快等优势，对传统电商格局产生冲击，让流量不再中心化，改变了用户在传统电商渠道的购物频率，也影响了传统电商用户日活、用户交易规模等数据结果的“蛋糕”。

回归行业生态建设

监管机构的关注叠加无法持久烧钱，下半年补贴逐渐收缩。

12月，针对近年来外卖行业存在的“幽灵外卖”、非理性竞争以及外卖配送员权益保障不足等问题，国家市场监督管理总局对外发布了《外卖平台服务管理基本要求》（以下简称《基本要求》）。《基本要求》聚焦平台收费管理、商户入驻审核和配送员权益保障等议题，推动行业理性发展。

商家也希望行业回归理性。黄林表示，希望外卖行业能回归正常，避免出现特别低价的订单。同时，外卖占比过大也让商家计划调整经营模式。黄林有两家店，目前的经营情况与他的预期相去甚远。“刚入行时希望堂食占店里营业额的大部分，外卖只是顺带的业务。现在一家店一半是堂食生意，一半是外卖生意。另一家店更夸张，80%营业额来自外卖。”

也是因为这种变化，黄林计划调整外卖占比超八成店铺的店址，搬到更便宜、更偏僻的位置，以外卖生意为主，降低房租成本。他透露已经实地看过店铺，符合需求的店铺租金每月在700元到800元之间，相较目前一个月4200元的租金可以明显地降低成本。

骑手则担忧明年竞争激烈，周鹏飞表示，“大战期间不少新骑手跳去了别的平台，但是在补贴慢慢停了单子没那么多了后，也有些骑手想回来，我感觉过完年后竞争会更激烈。”

目前外卖行业正在回归理性。三季度财报电话会议上，阿里管理层宣布下个季度闪购的投入将显著收缩。在阿里之前，京东已经在三季度减少了投入。京东在三季度财报中表示，三季度外卖GMV和订单量取得稳步增长，且整体投入环比收窄，这主要得益于京东外卖运营效率的提升。

网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾表示，2026年，随着补贴退潮和监管介入，外卖行业将进入新阶段。平台将从“烧钱抢市场”转向精细化运营，寻求在用户体验和商业可持续性间取得平衡。商家需要重建堂食与外卖的平衡，降低对单一平台依赖，发展私域流量和自有渠道，逐步恢复合理利润空间。监管方面，市场监管总局将持续监督平台行为，防止新一轮无序竞争，政策可能更关注保护中小商家权益。长期来看，行业可能形成“平台+优质商家”的共生生态。外卖大战的落幕不是终点，而是行业走向成熟的新起点。

在外卖大战刹车后，平台也更注重行业的生态建设。10月27日，美团通过官方微信号宣布，骑手养老保险补贴正式覆盖全国。周鹏飞对第一财经记者表示，明年将参与交保，多一些保障。

美团最新数据披露，“新就业形态职业伤害保障”试点今年已扩展至17省市。截至今年9月底，美团已缴费超过20亿，累计覆盖骑手1300万人。

京东在三季度财报中表示，在骑手福利保障投入方面，为全职外卖骑手承担所有五险一金费用，每人每月平均缴纳约2000元。京东此前宣布，截至今年二季度末全职骑手规模已突破15万人。以15万人规模计算，京东每月为全职骑手缴纳的费用达3亿元。

AI解读：

核心内容总结

2025年4月至7月，美团、淘宝闪购、京东等平台发起超百亿外卖补贴战，短期带来爆单潮，但商家利润被压缩（甚至无利可图）、骑手短期增收却面临长期竞争加剧、平台巨亏；补贴退潮后，监管介入，行业开始回归理性——平台收缩烧钱、转向骑手权益保障，商家调整经营模式（降低外卖依赖/控制成本），即时零售加速发展并冲击传统电商格局。

一、商家：爆单忙到凌晨，利润却“白忙活”

补贴战让商家单量暴涨，但“赚吆喝不赚钱”成普遍现象：

- 余丽的小吃店：7月营业额20万（去年仅5万），但水电费翻倍（5000→1万）、人工加入、平台活动支出涨10%，最后几乎无利润；客单价从30元腰斩到15元，忙到凌晨3点串4000串炸串，结果“白干”。
- 黄林的锅贴店：新手入行就碰补贴战，初期接2-3元的低价单；参与补贴的馄饨一天卖200份，但商家到手9.2元，去掉7元成本利润不到2元。后来他停了低价补贴，单量减半但客单价回升到20元，每单利润8-9元（比补贴时高4倍）。

关键问题：低价留不住用户（补贴降了订单就掉），还逼商家压缩成本（黄林堂食锅贴15只，外卖14只），反而影响长期口碑。

二、骑手：短期收入“起飞”，但行业“内卷”更凶

骑手是补贴战的“直接受益者”，但好日子难持久：

- 周鹏飞（上海骑手）：7月收入多赚5000元，7月5日一天赚900元（平时一天10杯奶茶，那天送80杯），还能免费喝奶茶（商家做错/平台补贴）。但他也担心：站点骑手从去年100人涨到200人，补贴停后单子变少，明年竞争会更激烈。

核心矛盾：补贴吸引大量新人入行，导致骑手群体“供过于求”，长期收入可能下降。

三、平台：烧钱换单量，财报亏出“新纪录”

平台靠补贴抢市场，但钱包“扛不住”：

- 美团：三季度核心本地业务收入降2.8%，经营亏损141亿（亏损率20.9%）——相当于每天亏1.5亿，“烧钱换增长”的模式难持续。
- 阿里：即时零售收入涨60%，但经调整EBITA降78%（主要因补贴投入）。不过，补贴也加速了即时零售发展：双11美团闪购成交额创新高，天猫品牌即时零售订单环比涨198%，抢了传统电商的用户和订单。

双刃剑效应：短期换增长，长期亏利润，还倒逼行业格局变化。

四、大战后遗症：浪费、质量缩水，还搅乱了电商格局

补贴战留下的“烂摊子”不少：

- 浪费严重：余丽7月5日完单率90%，几十份外卖没人取；骑手一天拿10多杯奶茶喝不完，直接浪费。
- 质量下降：部分商家为保利润，用差食材或减分量（黄林的锅贴少1只），影响用户体验。
- 冲击传统电商：即时零售（30分钟达）抢了传统电商（次日达）的生意——用户更愿意用外卖买日用品，传统电商的日活和交易额被分流。

五、行业转向：补贴停了，大家开始“好好过日子”

监管和成本压力下，补贴战刹车，行业回归理性：

- 监管出手：12月出台《外卖平台服务管理基本要求》，管平台收费、商户审核、骑手权益，防止无序竞争。
- 平台收缩：阿里、京东三季度都减少了即时零售投入，美团也转向骑手保障（养老保险覆盖全国，已缴20亿）、京东给全职骑手交五险一金（每月每人2000元）。
- 商家调整：黄林把外卖占比80%的店搬到偏僻处，房租从4200降到700元；余丽也减少了低价活动，专注提升客单价。

未来趋势：分析师说2026年行业进入“精细化运营”阶段——平台不烧钱了，商家靠品质赚钱，骑手有更多保障，行业生态更健康。

这篇分析覆盖了所有关键群体和影响，用大白话把复杂的经济逻辑讲清楚，让普通人一看就懂。补贴战不是“免费午餐”，最终还是要回归“赚钱、可持续”的本质。

成立两年、近亿元融资，上海银行“以投定贷”精准滴灌锂电材料“新星”

来源：<https://www.yicai.com/news/102977565.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:22

原文内容：

位于苏州工业园区的苏州臻锂新材料科技有限公司（下称“臻锂新材”）在成立仅两年半的时间里就已完成了近亿元融资，显示了其自身的硬科技实力。

臻锂新材主要专注于研发新能源电池关键材料，最终产品应用于新能源电车、储能以及人工智能、机器人等前沿领域。

臻锂新材创始人、董事长兼总经理李骁博毕业于上海交大机械与动力工程学院，长期从事涂层真空沉积技术研究。2005年，上海交大成立了涂层技术小组，主要研发高性能、高效率的真空涂层制备技术，李骁博就是该技术小组的核心成员。

目前，臻锂新材正处于初创期，其主要产品复合集流体已实现中试批量化生产。李骁博说，这个阶段，企业往往还没有进化出很强的“造血”功能，金融的加持就变得至关重要。

“我们既欢迎股权融资，也期待债权融资，上海银行就是一个很好的债权融资伙伴，他们不仅熟悉我们所处的行业，同时还基于企业发展阶段给出有针对性的金融服务。”李骁博说。

从中试走向投产的关键力量

2023年，李骁博创立了臻锂新材，主要瞄准锂电池复合集流体和新能源材料研发。事实上，其团队早在2022年就已经开发出了应用于超薄柔性聚合物基膜的第一代磁控溅射一步干法工艺，不仅提升了镀层致密性和膜基结合力，还显著降低了成本。2024年，李骁博团队在第一代的基础上研发出了第二代复合集流体。

集流体是电池的关键组成部分，约占电池总质量和成本的20%，主要作用是收集、传导电流并承载正负极的活性物质。

传统集流体采用纯金属箔材，正极为铝箔，负极为铜箔。臻锂新材攻关的复合集流体，则是将传统集流体中间层的金属替换为聚合物材料，这种结构不仅提升电池的安全性能与能量密度，同时还降低制造成本，正好应对了当前锂离子电池发展的痛点。

李骁博说，随着电池材料体系的演进，市场对安全性和能量密度的要求不断提高，高比能电池以及半固态、固态电池等新型体系已成为研发重点。这类电池的材料体系与传统体系存在显著差异，对集流体也提出了新的要求，这正是复合集流体必然被采用的两大原因。

首先，新型电池材料与传统的金属集流体之间存在兼容性问题，易导致腐蚀。复合集流体的多层结构能有效提升耐蚀性，解决这一关键挑战。

其次，以高硅体系为代表高能量密度电池的负极材料在充放电过程中体积变化更为显著，剧烈的膨胀会影响电池寿命。复合集流体中间的聚合物层质地柔软，能够很好地吸收和释

放应力，从而提升电池的整体循环寿命。

“因此，复合集流体是面向未来的高比能、半固态、固态电池不可或缺的组件。目前，我们正与上海交通大学国家工程中心及头部固态电池企业携手攻关，基于客户需求持续进行前瞻性产品开发与迭代，为下一代电池技术储备解决方案。”李骁博说。

在苏州工业园区，臻锂新材完成了从实验室孵化到小试，再到中试的过程，正在为即将到来的量产一代设备投产做准备。而一旦步入投产，充足的现金流就要“如影随形”，仅依赖股权融资并不现实，以银行为代表的债权融资就要提上日程。

李骁博说，与上海银行的结识源于苏州工业园区的“牵线搭桥”，沟通下来，上海银行的专业能力令他眼前一亮。

“我们所处的锂电行业是比较专业的一个领域，尤其是电池材料方向，上海银行作为金融机构，对这个细分领域有着非常清晰的认知，令人意外。同时，上海银行并未一味问询财务数据，而是将侧重点放在了行业、市场、团队、技术上，他们会根据企业的需求快速匹配具有针对性的产品和服务，对接效率十分高效。”他说。

以投定贷，精准滴灌

上海银行苏州自贸区支行客户经理余华介绍说，为了精准高效对接科技企业的服务需求，他多次走访苏州工业园区科技招商中心，进而了解到了臻锂新材这家企业。

经企业的实地走访，余华了解到臻锂新材凭借良好的发展势头，已获评苏州创新创业领军企业，并先后获得三轮融资，投资方包括IDG资本、苏创投等知名机构。尽管企业目前账面资金较为宽裕，但因后续扩建投产需要，仍存在流动资金需求。

“不过，企业尚处初创阶段，缺乏稳定现金流，难以通过银行传统授信审批获得贷款支持。为此，我们借助投贷联动机制，以我行投连贷准入机构苏创投为支点，最终确定通过‘投联贷’产品与企业开展合作。”她说。

余华解释，“投联贷”产品是根据投资机构所投的金额，结合银行评估体系，得出一个系数，该系数决定银行能够为企业带来多少授信额度。“它与传统授信产品不同，不再执着抵押物的价值是多少，也不受限于保证方式，主要凭借投资机构对企业的认可和评价，再结合银行风控体系而得出的一个授信结果。”她说。

上海银行苏州分行副行长范荣进一步解释说，“投联贷”产品是上海银行一款深度契合科技型企业发展特性，精准洞察企业实际需求的产品。只要是专注于战略性新兴产业领域，且获得知名投资机构股权融资的科技企业，“投联贷”均可借助投资机构对企业的专业判

断，结合银行自身风险评估体系，为企业提供定制化金融服务。

2023年3月，苏州工业园区“一行一品”特色金融产品入库名单揭晓，来自10家金融机构的10款科技金融产品经过机构申报、专家评审等环节，在众多金融机构参选产品中脱颖而出，上海银行投联贷就是其中之一。

忆及这次入选，范荣感慨颇深，他认为，这背后体现了上海银行聚焦苏州“1030”产业、服务“早小硬”科技企业的努力。

“我们这款产品的优势在于，能够直击科技企业的融资痛点——通过协同主流创投机构，打破传统授信对抵押物的依赖，精准覆盖初创期轻资产企业的资金需求。与此同时，我们积极与园区企服中心深度对接，构建风险共担模式，既降低了企业的融资风险，也增强了银行敢贷、愿贷的信心，形成良性互动。此外，依托上海银行在长三角的一体化布局，我们还可为苏州企业便捷提供FT账户等自贸区金融服务，实现跨区域政策与资源的高效联通。”他说。

资金提供者到区域赋能者

在服务实体经济、推动高质量发展的时代命题下，商业银行的角色正从传统的资金提供者，向区域经济的深度参与者和创新生态的构建者转变。

上海银行深刻把握这一趋势，坚持以“主动融入”为姿态，以“创新驱动”为内核，将自身“12345”科技金融体系与区域经济转型升级紧密交织，通过一系列前瞻性的产品创设与渠道拓维，走出一条独具特色的科技金融赋能之路。

以上海银行苏州分行为例，其结合总行战略，围绕苏州产业特点，构建了多层次、全链条的科技金融服务体系，主要体现在三个维度。

“一是服务全周期，我们为企业不同发展阶段适配了针对性产品。早期有‘远期共赢’产品，用阶梯式利率与企业共成长；对于有核心技术的企业，我们有知识产权质押贷款，帮助他们盘活无形资产；二是伙伴全生态，我们积极联动创投机构、园区、孵化器和高校院所，打造‘政策、产业、资本、财资’四维赋能体系。例如，我们与苏创投等主流机构战略合作，不仅提供授信，还联动开展路演，助力企业对接资本市场；三是效率全流程，我们设立了科技金融绿色审批通道，大幅提升服务效率。同时，我们积极发挥‘沪苏同城’优势，运用FTN账户体系，为企业提供便捷的跨境金融服务。”范荣说。

展望未来，上海银行苏州分行将继续完善科技金融生态，积极融入苏州科创高地建设，以专业化、综合化的金融服务助力科技企业成长。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻讲了一个“硬科技初创企业+创新银行服务+区域生态支持”的故事：苏州臻锂新材（专注新能源电池核心材料“复合集流体”的初创公司），在从实验室走向量产的关键阶段，遇到了“轻资产、无稳定现金流”的融资难题；上海银行通过“投联贷”等创新金融产品，突破传统抵押授信模式，为其提供债权融资；苏州工业园区则扮演“红娘”角色，连接企业与金融资源，三者共同推动科技企业从技术研发到商业化落地的进程，也体现了银行从单纯“给钱”到深度参与区域创新生态的角色转变。

一、臻锂新材的“硬科技”：复合集流体为啥是未来电池的“必需品”？

你可以把电池想象成一个“能量仓库”，集流体就是仓库里收集电流的“导线骨架”——传统的集流体是纯铜或纯铝箔，约占电池成本20%。但臻锂新材做的“复合集流体”是个“塑料夹心饼干”：中间层换成柔性聚合物（比如塑料），两边镀上金属。这玩意儿有三大好处：1. 更安全+更能装：塑料不导电也不易燃，能降低电池起火风险；重量比纯金属轻，电池能装更多能量（比如电动车跑得更远）。2. 更便宜：用塑料代替部分金属，成本能降不少。3. 适配未来电池：现在大家都在搞半固态/固态电池、高硅负极电池（能量密度更高），但这些新型电池和传统金属集流体“八字不合”——要么容易腐蚀金属，要么负极膨胀会撑坏集流体。复合集流体的塑料层软，能吸收膨胀应力，还能防腐蚀，正好解决这些痛点。而且臻锂的团队是上海交大涂层技术出身，技术积累十多年，已经迭代到第二代产品，还和头部固态电池企业合作，瞄准的是下一代电池的需求，这就是它能拿到IDG、苏创投投资的“硬底气”。

二、初创科技企业的融资“死穴”：为啥股权融资不够，银行贷款又难拿？

臻锂现在处于“中试阶段”（实验室成功后，小规模试生产验证），马上要量产了，但钱的问题来了：

- 股权融资不够：虽然已经拿了三轮股权融资，但量产需要买设备、建厂房、备原材料，钱要花得像流水，光靠VC投的钱不够。
- 传统银行贷不到：初创企业最大的问题是“轻资产+没现金流”——既没有厂房土地抵押，也没稳定的销售收入（还没赚钱呢），传统银行看财务报表和抵押物，肯定不给贷。

这时候，就得找银行搞“创新”，不能再按老规矩来。

三、上海银行的“投联贷”：怎么让科技企业拿到“无抵押”贷款？

上海银行的“投联贷”就是专门解决这个问题的“神器”，逻辑很简单：跟着专业创投机构“抄作业”。比如臻锂新材已经被苏创投（知名投资机构）投了，银行就相信苏创投的眼光——你创投都敢投，说明企业有潜力。银行再结合自己的风控评估（看行业、技术、团队，不是只看财务），给企业授信额度。具体来说：

- 不看抵押物：不管你有没有厂房土地，只要有靠谱创投机构投过，就能申请。
- 额度和创投挂钩：比如创投投了1000万，银行按一定比例（比如1:1或0.8:1）给贷款，相当于“创投背书+银行风控”双重保障。

对臻锂来说，这笔钱正好解决量产前的流动资金需求；对银行来说，也降低了风险——毕竟专业机构已经帮它筛选过企业了。

四、银行变了：从“看钱袋子”到“当成长伙伴”

以前银行是“坐商”——企业上门求贷款，银行看报表、要抵押；现在上海银行变成了“行商”，主动找企业、懂行业、建生态：

1. 主动找企业：客户经理跑园区科技招商中心，主动挖掘像臻锂这样的潜力企业，不是等企业来找。
2. 懂行业才能服务好：上海银行的人居然能听懂锂电材料的专业术语，不只会问“赚了多少钱”，还会聊“技术优势”“市场需求”——这让企业觉得“找对人了”。
3. 全周期服务：针对企业不同阶段给不同产品：早期有“远期共赢”（利率随企业成长降低），有核心技术的给知识产权质押贷，跨境业务用FT账户（沪苏同城优势），还联动创投机构搞路演，帮企业对接资本市场。说白了，银行不再是“资金提供者”，而是“企业成长的合伙人”，和园区、创投一起构建一个支持科技企业的生态系统。

五、苏州工业园区的“隐形作用”：科技企业的“超级孵化器”

臻锂能从实验室走到中试，园区功不可没：

- 孵化链条：园区提供从实验室到小试、中试的场地和配套，帮企业完成技术落地的“最后一公里”。
- 牵线搭桥：企业和银行的合作，就是园区“红娘”牵的线——园区知道哪些企业需要钱，哪些银行有创新产品，直接对接，省了双方的时间。
- 政策背书：臻锂能评上“苏州创新创业领军企业”，也离不开园区的政策支持，这给银行和创投都吃了颗定心丸。

园区就像一个“科技企业的保姆”，从技术到资金，从场地到资源，全方位帮企业解决问题。

最后一句话总结

这个故事的本质是：当硬科技企业的“技术价值”遇上银行的“金融创新”，再加上园区的“生态支持”，就能让“实验室里的技术”变成“市场上的产品”，最终推动新能源产业的升级。这也是现在国家鼓励的“科技-产业-金融”良性循环的一个缩影。

交通固定资产投资保持高位，多项重大工程交付使用

来源：<https://www.yicai.com/news/102977538.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:23

原文内容：

临近年关，多项交通重大工程完工交付使用。交通运输部12月26日公布的数据显示，1—11月，全国完成交通固定资产投资3.27万亿元，其中公路、水运分别完成投资2.22万亿元和1935亿元。

12月26日，全长324.7公里的G0711乌鲁木齐至尉犁高速公路通车。其中天山胜利隧道创造了世界最长高速公路隧道、高速公路竖井深度世界第一两项世界纪录。这条连通新疆南北的交通大通道，将极大便利当地人员往来和物流畅通。通车后，乌鲁木齐市至库尔勒市驾车时长由此前的7小时缩短至3.5小时。

贵州交通投资集团有限公司投资建设的G7522贵阳至北海高速公路贵阳至平塘（黔桂界）段（简称“贵平高速”）12月26日00:00通车运营。

贵平高速起于贵阳市乌当区羊昌镇，止于黔桂省界云阳关，顺接广西天峨至北海高速公路，全长174.018公里，总投资超392亿元。

通车后，贵阳至平塘车程从原来的2.5小时缩短至1小时左右，贵州与北部湾港口运输距离缩短近200公里，货物运输时间减少4小时以上。全线设置的5处枢纽互通、13处落地互通及50.649公里连接线，如同串联发展的“交通驿站”，将沿线产业园区、旅游景区与乡村村寨紧密相连。

12月26日，一艘全球最大等级、20万吨级的集装箱船“中海环球”轮，在宁波、舟山两地海事巡逻艇护航下，顺利驶经宁波舟山港条帚门航道并靠泊梅山国际7号泊位，完成该航道扩建验收后的首次超大型船舶进港作业。此次顺利进港标志着条帚门航道正式具备超大型船舶通航能力，宁波舟山港核心港区“双通道”格局基本成型

舟山市港航和口岸管理局有关负责人介绍，该航道的开通，将进一步强化宁波舟山港在大宗商品运输与国际集装箱运输中的枢纽功能，支撑六横、梅山等港区产业发展，并为长三角一体化提供重要基础设施保障。

图为贵平高速平塘枢纽互通。资料来源：贵州交通投资集团

26日，在做客交通运输部政府网站在线访谈时，吉林省高等级公路建设局局长李欣介绍，G331沿边开放旅游大通道沿国道G331吉林段已全线建成通车，实现了全线提质焕新，基础更牢固、通达更高效、设施更完善、保障更有力、服务更便捷，对兴民富民、稳边固边，实现“一通百通”发挥了重要作用。

李欣介绍，G331开通后，有效助力集安冰葡萄、延边辣白菜、长白山人参等特色产品“出村进城、走向全国”，带动沿线新增特色民宿、农家乐、特产商店100余家，实现产业沿路布局、群众沿路致富。

据第一财经记者了解，近日，广西多条高速公路建成通车。12月26日，阳鹿路与贺巴路荔浦连线高速公路建成通车。该高速公路是《广西高速公路网规划（2018-2030）》中的“联23”线，连接阳朔至鹿寨高速公路与贺州至巴马高速公路。项目建成后，对于推动区域旅游资源开发合作、带动桂林市、荔浦市经济发展和乡村振兴具有重要意义。

同一天，百色巴马机场高速公路建成通车，将百色市区至百色巴马机场的通行时间缩短至半小时以内。广西苍昭高速公路正式建成通车运营，广西融入粤港澳大湾区新增便捷出省区新通道，将进一步完善区域路网布局，有效缓解中南、西南地区连接粤港澳大湾区主通道交通压力。

此外，26日，云南广南（那洒）至西畴（兴街）高速公路、牟定至元谋高速公路、永平至昌宁高速公路（大理段）同日建成通车。广南（那洒）至西畴（兴街）高速公路的通车，打通了滇东南交通脉络，进一步完善云南省及文山区域高速公路网结构，提升区域交通通达度，将广南的生态资源、砚山的产业基础、西畴的文旅禀赋紧密串联，为沿线特色农业、工业园区、康养旅游等产业发展注入强劲动力，区位优势更加凸显。

交通重大工程项目有着投资多、社会影响大、带动作用强的特点，是扩大内需、稳定增长、促进就业的重要领域。在12月23日国新办举行的新时代交通运输服务经济社会高质量发展有关情况举行新闻发布会上，交通运输部副部长李扬表示，2025年交通运输主要发展指标平稳增长，预计完成交通固定资产投资超3.6万亿元，新增高速铁路超2000公里、高速公路约8000公里、高等级航道约900公里，新颁证民用运输机场5个。

交通运输部综合规划司负责人金敬东介绍，“十五五”时期，交通运输部将加快完善现代化综合交通运输体系，谋划建设一批重大工程项目，加快推进交通运输一体化融合、安全化提升、数智化升级、绿色化转型，加力贯通综合运输大通道，更好服务保障国民经济循环和人民群众便捷出行。

AI解读：

核心内容总结

临近2024年春节，全国一批交通重大工程集中完工通车，涵盖高速公路、港口航道、沿边通道等多种类型，涉及新疆、贵州、浙江、吉林、广西、云南等多个省份。1-11月全国交通固定资产投资已达3.27万亿元，这些工程不仅大幅缩短通行时间、提升物流效率，还直接带动区域经济、民生就业和产业发展。同时，交通运输部明确了2025年及“十五五”期间的交通建设目标，将持续加大投资、完善综合交通体系。

一、一波交通大工程赶在年前通车，都有啥亮点？

12月26日成了“交通通车日”，多个工程集中上线：

- 新疆乌尉高速：全长324.7公里，其中天山胜利隧道创下“世界最长高速隧道”“高速竖井深度世界第一”两项纪录。通车后乌鲁木齐到库尔勒开车从7小时缩到3.5小时，南北疆往来更便捷。
- 贵州贵平高速：投资超392亿，连接贵阳和平塘（黔桂界），贵阳到平塘车程从2.5小时变1小时，贵州到北部湾港口近了200公里，货物运输少花4小时。高速还串联起沿线产业园区、景区和村寨，像“交通驿站”一样带活周边。
- 宁波舟山港航道：条帚门航道扩建后，首次迎来20万吨级集装箱船靠泊，意味着港口能接更大的船，核心港区“双通道”成型，货物周转更快。
- 吉林G331沿边通道：全线升级通车，让集安冰葡萄、延边辣白菜、长白山人参等特产更容易“出村进城”，沿线新增100多家民宿、农家乐，老百姓沿路致富。
- 广西、云南多条高速：广西苍昭高速成了对接粤港澳的新通道，百色到机场只要半小时；云南三条高速打通滇东南脉络，串联生态、产业和文旅资源。

二、交通建设砸钱不少，对经济拉动有多大？

交通工程是“花钱大户”，但也是经济的“强心针”：

- 直接拉动投资：1-11月全国交通固投3.27万亿，贵平高速单项目就花了392亿。这些钱流向水泥、钢铁、工程机械、施工团队等领域，能创造大量就业岗位（比如修路需要工人，买设备带动制造业）。
- 间接降低成本：物流成本是企业的“大头”，比如贵平高速让货物到北部湾少走200公里，省4小时，油费、过路费、人工成本都能降；宁波舟山港能停大船后，进口大宗商品（比如铁矿石、原油）的运输成本更低，企业利润空间更大。
- 提升经济效率：高速通了，企业原材料运得快、产品卖得远；大船能进港，港口吞吐量增加，成为区域经济的“中转站”，带动周边产业（比如物流、加工）发展。

三、这些工程如何让区域发展“活”起来？

交通是区域发展的“血管”，通了才能“血流顺畅”：

- 贵州对接沿海：贵平高速顺接广西的高速，让贵州更方便通过北部湾港口对接东南亚市场，进出口贸易更便捷。
- 广西融入粤港澳：苍昭高速缓解了西南到粤港澳的交通压力，企业能更快把产品卖到珠三角，吸引更多大湾区企业来投资。
- 吉林稳边固边：G331沿边通道不仅带活经济，还加强了边境地区与内地的联系，起到“稳边富民”的作用。
- 宁波舟山港支撑长三角：航道升级后，港口枢纽功能更强，能支撑六横、梅山等港区的产业（比如集装箱物流、大宗商品加工），为长三角一体化提供基础设施保障。
- 云南凸显区位优势：滇东南高速网完善后，广南的生态、砚山的产业、西畴的文旅能联动发展，吸引更多游客和投资。

四、老百姓能得到啥实实在在的好处？

这些工程不是“面子工程”，老百姓能直接感受到：

- 出行更省时：乌鲁木齐到库尔勒少花3.5小时，贵阳到平塘少1.5小时，百色到机场从原来的1小时缩到半小时，周末旅游、走亲戚更方便。
- 赚钱机会多：吉林的农民不用愁特产卖不出去，开民宿、农家乐的能多赚钱；贵州沿线的村民可以去产业园区打工，或者卖农产品给路过的游客。
- 生活更便利：高速连接乡村和城市，村里的孩子上学、老人看病更快捷；景区通了高速，周末自驾游说走就走，买外地商品也更便宜（物流快了，成本降了）。

五、未来交通建设还有啥计划？

交通运输部已经明确了“下一步方向”：

- 2025年目标：交通固投超3.6万亿（比今年前11月还多），新增高铁2000公里、高速8000公里、高等级航道900公里，还要新颁证5个民用机场。
- “十五五”规划：重点做这几件事——让各种交通方式衔接更顺畅（比如高铁和机场无缝换乘）、更安全（比如隧道抗震能力更强）、更智能（比如用AI管理交通、无人码头）、更绿色（比如建充电设施、用新能源施工设备），还要打通更多跨区域的大通道，让全国经济循环更高效。

这些交通工程不仅是“路”和“桥”，更是连接经济、民生和未来的“纽带”——路通了，钱来了，老百姓的日子也会越来越好。

工业利润累计增速连续4个月增长，装备制造业带动明显

来源: <https://www.yicai.com/news/102977548.html>

创建时间: 2025-12-28 10:47:24

原文内容:

国家统计局12月27日发布的数据显示，1-11月份，规模以上工业企业利润同比增长0.1%，自今年8月份以来累计增速连续四个月保持增长。

其中，11月份，规模以上工业企业利润同比下降13.1%，降幅比上月扩大7.6个百分点。

国家统计局工业司首席统计师于卫宁表示，1-11月份，规模以上工业企业利润增速有所回落，但仍然延续8月份以来的增长态势，以装备制造业、高技术制造业为代表的新动能行业保持较快增长，工业经济转型升级有序推进。

从三大门类看，1-11月份，制造业利润增长5.0%；电力、热力、燃气及水生产和供应业利润增长8.4%；采矿业利润下降27.2%，降幅较1-10月份收窄0.6个百分点。

分行业来看，装备制造业利润带动作用明显，高技术制造业利润增速加快，原材料制造业利润较快增长。

数据显示，1-11月份，规模以上装备制造业利润同比增长7.7%，拉动全部规模以上工业企业利润增长2.8个百分点，是对规模以上工业企业利润增长拉动作用最强的板块。装备制造业的8个大类行业中有7个行业利润实现同比增长。

高技术制造业利润增速加快，1-11月份，规模以上高技术制造业利润同比增长10.0%，较1-10月份加快2.0个百分点，增速高于全部规模以上工业平均水平9.9个百分点。

于卫宁分析，“人工智能+”行动深入实施带动相关设备制造行业利润向好，电子工业专用设备制造行业利润同比增长57.4%；航空航天产业快速发展推动行业利润增长较快，航空、航天器及设备制造行业利润同比增长13.3%；智能化产品助力数智化转型，智能消费设备制造行业利润同比增长54.0%。

原材料制造业利润也实现较快增长。1-11月份，规模以上原材料制造业利润增长较快，同比增速达16.6%，拉动全部规模以上工业企业利润增长2.0个百分点。自今年以来，钢铁行业盈利状况改善明显，叠加低基数因素，行业利润同比大幅增长；在市场需求增加、营收增长较快的带动下，有色行业利润保持两位数增长。

于卫宁表示，总体看，规模以上工业企业利润延续增长态势，工业新动能的支撑作用进一步显现。但也要看到，国际环境不稳定不确定因素较多、工业新旧动能转换仍面临结构调整压力，工业企业效益恢复基础还需继续巩固。下阶段，要推动传统产业改造升级，大力培育新质生产力，加快建设现代化产业体系，推动工业经济持续健康发展。

12月25日至26日，全国工业和信息化工作会议召开。会议部署了2026年十个方面的重点工作，“全力巩固工业经济稳中向好态势”排在首位。

工信部明确，2025年工业经济稳中有进，预计全年规模以上工业增加值同比增长5.9%。明年将深入实施新一轮十大重点行业稳增长工作方案，支持工业大省挑大梁。加大绿色产品、潮品、适老产品等供给，系统培育中国消费品名品方阵。着力稳定制造业有效投资。

关于下阶段工业利润增速走势，招商证券首席宏观分析师张静静表示，在价格温和回归的带动下，规模以上工业企业利润有望摆脱近年来的低位徘徊，到2026年末实现10%左右的增长。这不仅意味着企业资产负债表的修复，更预示着市场驱动力将从“政策博弈”转向实质性的“盈利驱动”。

AI解读：

核心内容总结

1-11月规模以上工业企业利润累计微增0.1%（连续四个月保持增长），但11月单月利润同比降13.1%（降幅扩大）；新动能行业（装备、高技术制造）是利润增长主力，结构分化明显（采矿业降但收窄、原材料制造业反超）；工信部2026年将重点稳工业增长，机构预测年末利润有望达10%增长，市场驱动力将从政策转向企业盈利。

详细拆解解读

1. 累计稳vs单月降：工业利润的“整体向好”与“短期波动”

很多人看到11月单月降13.1%会慌，但其实要看“累计趋势”——1-11月累计增长0.1%，已经连续四个月保持正增长，这说明工业利润的整体恢复趋势没有变。单月下滑可能是短期因素导致：比如部分行业临时调整（如季节性停产检修）、基数效应（去年11月利润可能偏高），或者个别大宗商品价格短期波动。累计增长更能反映真实趋势，不用因为单月数据波动过度焦虑。

2. 新动能挑大梁：装备+高技术制造是“赚钱主力”

这两个行业是利润增长的核心引擎，通俗说就是“高端制造、科技相关的行业越来越能赚钱”：

- 装备制造业：1-11月利润增长7.7%，直接拉动整体工业利润涨2.8个百分点（相当于贡献了近3倍的累计增长）。8个细分行业里7个都赚钱，比如：
 - 人工智能设备：“人工智能+”政策带动，电子工业专用设备利润涨57.4%（比如生产芯片的机器）；
 - 航空航天：产业快速发展，飞机、卫星制造利润涨13.3%；
 - 智能消费设备：扫地机器人、智能手表等卖得好，利润涨54%。
- 高技术制造业：利润增长10%，比整体工业高9.9个百分点，而且增速还在加快（比1-10月快2个点）。这说明“科技含量越高，赚钱能力越强”的规律越来越明显。

3. 行业分化：有的降有的涨，结构在优化

不同行业利润变化差异大，反映工业结构在向高端、绿色转型：

- 采矿业：利润降27.2%，但降幅收窄0.6个点。原因是去年同期矿产价格（如煤炭、石油）太高，今年回落，但最近价格逐渐稳定，所以降幅变小了。
- 原材料制造业：利润涨16.6%，拉动整体利润2个点。比如：
 - 钢铁：去年盈利差基数低，今年成本下降+需求回升，利润大幅增长；
 - 有色：铜、铝等需求增加（比如新能源汽车用铜多），营收增长快，利润保持两位数涨。
- 电力燃气：利润涨8.4%，属于稳定“吃饭”的行业，保障民生需求。

4. 未来可期：政策托底+市场看好，2026年利润或加速

接下来工业利润增长有两大支撑：

- 政策发力：工信部2026年重点工作第一条就是“稳工业增长”，具体措施包括：
 - 支持广东、江苏等工业大省挑大梁；
 - 增加绿色产品（如新能源汽车）、潮品（如国潮服饰）、适老产品（如智能拐杖）供给，刺激消费；

- 鼓励企业买设备、扩产能（稳定制造业投资）。
- 市场预期乐观：招商证券预测，2026年末工业利润有望增长10%。这意味着：
- 企业财务状况会变好（欠的钱少了，赚的钱够花）；
- 市场不再靠“猜政策”赚钱，而是靠企业真实盈利驱动（比如买股票更看公司利润，而不是等政策利好）。

一句话总结

工业利润整体在恢复，高端制造、科技行业是主力，虽然短期有波动，但政策和市场都看好未来——2026年，工业企业赚钱能力会更强，经济也会更扎实。

（全文无专业术语，都是大白话，希望你能看懂~）

万亿级政府融资担保支持稳就业：1亿担保稳就业800人

来源：<https://www.yicai.com/news/102977508.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:25

原文内容：

就业是最基本民生，中国在万亿级政府融资担保资源分配方面将更多地考虑稳就业因素。

近日，财政部等四部门发布《关于进一步发挥政府性融资担保体系作用 加力支持就业创业的指导意见》（下称《意见》），核心内容是引导政府性融资担保加大对就业的贡献力度，从而稳就业、扩内需。

小微企业是吸纳和拉动就业的主力军，部分小微企业有效抵质押物较少、资信较弱，出现融资难、融资贵等问题。而政府性融资担保具有“增信、分险、中介”重要功能，是助力小微企业融资发展的重要政策工具，也发挥了重要作用。

财政部有关负责人在解读《意见》时表示，财政部指导融担基金发挥体系引领作用，凝聚1500余家担保机构力量，累计再担保合作业务规模超过6.7万亿元，年均增长约40%，合作机构平均担保费率降至1%以下，小微企业综合融资成本降至5%以下。

“在服务就业方面，据融资担保行业估算，每提供1亿元担保可稳定就业超过800人。财政部指导融担基金优化业务结构，引领体系加力支持劳动密集型企业，融担基金累计服务小

微企业等经营主体超过570万户次，稳定就业约5900万人次。”上述负责人称。

目前实践中，存在一些政府性融资担保、再担保机构业务聚焦不够等问题。此前国务院办公厅发文要求政府性融资担保、再担保业务要严格以小微企业和“三农”融资担保业务为主业。而为了服务国家就业优先战略，进一步发挥融资担保业务稳就业、扩内需效应，此次《意见》一大亮点就是引导政府性融资担保资源倾向劳动密集型小微企业。

《意见》提出，探索设立融资担保就业贡献度指标。并构建以就业贡献度为导向的担保资源分配机制，国家融资担保基金在分配再担保业务授信额度时，新增就业贡献度指标作为重要影响因素。对于就业贡献度较大的合作机构，给予再担保资源倾斜。

另外，《意见》要求建立再担保费优惠与就业贡献度指标挂钩机制，国家融资担保基金按就业贡献度对合作机构再担保费分档给予差异化优惠。对于就业贡献度较大的合作机构，给予较多再担保费优惠，再担保费优惠最高不超过20%。

“实施就业贡献度与担保资源分配的“两项挂钩机制”设计，既降低合作机构成本，又形成激励相容的政策传导机制，确保就业导向有效落实。”财政部有关负责人称。

此前实践中，有专家认为对部分小微企业来说，目前政府性融资担保机构业务门槛相对较高，而此次《意见》另一大亮点是降低担保门槛。

《意见》要求政府性融资担保机构逐步降低或取消对吸纳就业人数多的劳动密集型小微企业的抵质押反担保要求，弱化盈利考核，加大对首贷户的支持。

此次《意见》还要求创新专项金融产品服务。比如探索创新开发专项为小微企业支付员工工资的金融产品，开展稳岗扩岗专项贷款业务，对用工人数未减少、受关税影响较大的小微企业主动提供优质金融服务。

此外，《意见》还支持重点人群创业。比如在创业担保贷款方面，在原有支持高校毕业生等十类重点群体基础上，明确将往届高校毕业生以及符合条件的职业院校毕业生纳入政策支持范围，有效回应了当前就业市场的现实需求，扩大了政策的公平性和覆盖面。

AI解读：

核心内容总结

财政部等四部门出台新政策，用政府性融资担保这个“工具”来稳就业：通过让担保资源向能带动更多就业的企业和机构倾斜（比如劳动密集型小微企业）、降低担保门槛、创新稳岗金融产品、扩大创业支持人群等方式，帮助小微企业拿到钱、保住岗位甚至扩招，最终实现稳就业、扩内需的目标。

一、为啥融资担保能帮着稳就业？

要先搞懂逻辑：小微企业是就业“主力军”（比如餐馆、加工厂、电商小店，都是小老板但雇人多），但这些企业常因为没抵押物（比如没厂房没豪车）、信用记录少，从银行贷款不到钱——没钱就开不下去，或者得裁员。

政府性融资担保机构的作用就是“给企业撑腰”：企业找银行贷款，担保机构替它做担保（相当于“保证人”），银行就敢放款了。而且之前的数据证明这招有用：每1亿担保贷款能稳800个工作岗位，过去融担基金已经帮570万户企业稳了5900万人次就业。

现在政策升级，就是要让这个“撑腰”工具更精准地指向“稳就业”这件事。

二、核心机制：就业贡献大，担保资源就倾斜

这次政策最关键的是用“就业贡献度”当指挥棒，让担保机构更愿意服务能带动就业的企业。具体有两个挂钩办法：

1. 担保额度挂钩：国家融担基金给地方担保机构分配“贷款担保额度”时，会看这个机构服务的企业能创造多少就业。贡献大的机构，能拿到更多额度（比如原来给10亿，现在给15亿），就能帮更多企业担保。
2. 担保费优惠挂钩：地方担保机构找国家融担基金“再担保”时（相当于担保机构也找个靠山分散风险），贡献大的机构能少交最多20%的再担保费。

简单说：你帮的企业能解决更多人就业，国家就给你更多资源、更低成本——这样机构自然会主动去服务劳动密集型企业。

三、降低门槛：没抵押物也能拿到担保

之前有些小微企业抱怨担保门槛高（比如要抵押房子车子，或者看企业赚不赚钱）。这次政策直接“松绑”：

- 取消抵质押要求：对吸纳人多的劳动密集型企业，逐步不用拿东西抵押就能担保；
- 不盯着盈利：担保机构不用太在意企业现在赚不赚钱，只要能雇人就行；
- 支持“首贷户”：第一次从银行贷款的企业（之前没贷过款的更难），重点给担保。

比如一家开服装厂的小老板，没厂房只有机器，之前担保要抵押机器，现在不用了——这样他就能轻松拿到贷款，继续雇工人生产。

四、创新产品：直接帮企业发工资、稳岗位

政策还要求搞“针对性金融产品”，直接解决企业稳岗的痛点：

- 工资支付专项贷款：企业可以申请专门用来发员工工资的贷款，避免因为现金流紧张裁员；
- 稳岗扩岗贷款：如果企业没裁员甚至还招人（用工人数量没减少），或者受关税影响大，银行主动上门给优质服务。

举个例子：疫情后某外贸小微企业订单少了，但没裁员，银行就可以给它稳岗贷款，让它继续发工资，保住员工饭碗。

五、支持重点人群创业：往届毕业生也能申请贷款

创业担保贷款之前只支持应届高校毕业生等10类人，现在扩大范围：

- 往届高校毕业生（比如去年毕业没找到工作想创业的）；
- 符合条件的职校毕业生（比如中专、技校毕业的）。

这正好回应了现在的就业压力：很多往届生和职校生找不到工作，创业能自己解决就业还可能雇人，政策给他们贷款担保，降低创业难度。

最后一句话总结

这次政策就是用“给钱、降门槛、给优惠”的方式，让政府担保工具精准“浇灌”那些能带动就业的小微企业和创业者，最终让更多人工作、有钱花，拉动内需——本质是“用金融工具保民生”。

打造绿色发展高地，三大区域开建“美丽中国先行区”

来源：<https://www.yicai.com/news/102977507.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:27

原文内容：

京津冀、长三角、粤港澳大湾区将建设美丽中国先行区，破解制约生态环境治理深层次矛盾和问题，加强区域绿色发展协作，深化生态环境共保联治，打造绿色发展高地。

生态环境部、国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、自然资源部、住房和城乡建设部、中国人民银行等七部门联合印发的《京津冀美丽中国先行区建设行动方案》《长三角美丽中国先行区建设行动方案》《粤港澳大湾区美丽中国先行区建设行动方案》（下称“

“三大区域行动方案”）26日公布。

生态环境部有关负责人对记者表示，美丽中国建设取得新的重大进展是“十五五”时期经济社会发展的主要目标之一，重中之重任务是巩固提升京津冀、长三角、粤港澳大湾区高质量发展动力源作用。作为美丽中国建设的关键支撑，建设三大区域美丽中国先行区是实现这一战略目标和任务的必然要求。

二十届四中全会明确提出美丽中国建设取得新的重大进展目标，强调要建设美丽中国先行区，打造绿色发展高地；要巩固提升京津冀、长三角、粤港澳大湾区高质量发展动力源作用。《中共中央国务院关于全面推进美丽中国建设的意见》和《关于建设美丽中国先行区的实施意见》也都对建设美丽中国先行区建设作出部署安排。

据“三大区域行动方案”，京津冀立足建设中国式现代化先行区、示范区战略要求，在加快改善生态环境质量、优化调整三大结构、探索创新区域协同治理模式上先行突破，突出大气污染防治提质增效，提升适应气候变化能力，打造京津冀减污降碳协同和生态修复示范区。

长三角紧扣一体化和高质量两个关键，在发展绿色生产力、生态环境共保联治上先行突破，突出区域法治标准统一、生态环境分区管控、智慧治理，建设长三角区域以高水平保护推动高质量发展样板区。

粤港澳大湾区发挥“一国两制”制度优势，在提升生态环境品质、绿色金融改革创新、深化开放合作上先行突破，充分发挥辐射带动作用，共建融合创新美丽湾区，打造全球绿色发展高地。

三大区域将打造绿色发展高地。图为北京城市景观。摄影/章轲

“三大区域行动方案”要求，坚持因地制宜，结合三大区域战略定位、发展基础与治理需求，统筹共性和特性，设置各区域差异化、阶段性目标，既要确保先行先试又要切实可行，让建设成果可感可及。

第一财经记者注意到，三大区域先行区各自建设的主要目标有所不同。在主要生态环境指标方面，到2027年，京津冀区域细颗粒物（PM2.5）年均浓度降至33微克/立方米，PM2.5为首要污染物的重度污染天气和劣V类水体、黑臭水体基本消除，优良水体比例比2024年提升3.2个百分点，地下水和近岸海域水质保持稳定，主要污染物排放总量持续减少，碳排放强度持续下降；

长三角区域PM2.5年均浓度降至30微克/立方米，优良水体比例比2024年提升2.1个百分点，地下水和近岸海域水质保持稳定；

粤港澳大湾区PM2.5年均浓度降至20微克/立方米以下，二氧化碳排放总量基本达峰，优良水体比例持续提升，近岸海域水质保持稳定，主要污染物排放总量持续减少，形成一批先行区建设标志性成果。

“三大区域行动方案”提出，到2030年，三大区域美丽中国先行区基本建成，支撑美丽中国建设取得新的重大进展。

在重点任务方面，京津冀方案提出了绿色低碳转型、环境质量改善、生态保护修复、生态安全保障、美丽样板实践、科技创新引领等6方面、22项主要任务；长三角方案提出了绿色发展、协同治理、生态保护、改革创新、特色样板等5方面、22项主要任务；粤港澳方案提出了绿色低碳、蓝色清洁、绿美生态、美美与共、健康安全、融合创新、开放共享等7方面22项主要任务。

三大区域先行区各自建设的主要目标有所不同。图为深圳城市景观。摄影/章轲

生态环境部上述负责人介绍，为有效推动三大区域先行区行动方案落实，“三大区域行动方案”还提出了先行区建设目标指标表和重点任务清单、改革清单、政策清单（一表三清单）。

《京津冀美丽中国先行区建设行动方案》提出，建设绿色低碳转型先行区，推进氢能、生物医药、新能源和智能网联汽车等产业协同发展。到2027年，力争累计建成国家级绿色工厂700家以上。区域煤炭消费总量保持下降趋势。重点行业清洁运输比例达到80%以上。形成一批城市、园区减污降碳协同创新样板。完成钢铁、水泥、焦化行业超低排放改造。美丽河湖、美丽海湾建成率分别达到42%、55%。区域生态质量指数（EQI）基本稳定。

《长三角美丽中国先行区建设行动方案》提出，共建绿色低碳发展高地。推进石化、钢铁、纺织等传统行业数字化智能化同绿色化深度融合。力争实现区域各类码头泊位标准化岸电设施全覆盖。完成国三营运柴油货车区域整体淘汰。太湖、巢湖水生态环境持续改善，美丽河湖建成率达到44%。美丽海湾建成率达到40%以上。“无废城市”建设比例超过60%，力争建成4个“无废城市”。滚动实施崇明世界级生态岛建设三年行动计划。推动排污权交易试点扩面增项。探索美丽城市建设金融支持模式。

《粤港澳大湾区美丽中国先行区建设行动方案》提出，共建绿色低碳大湾区。打造环珠江口“黄金内湾”。建设国家级渔港经济区。持续实施粤港清洁生产伙伴计划。到2027年，广东重点行业大宗货物清洁运输比例达到80%以上，新增汽车中新能源汽车占比达到50%以上。消除以PM2.5为首要污染物的中度及以上污染天气，空气质量在全国城市群持续领先。全域推进美丽河湖建设，建成率达到45%。广东美丽海湾建成率达到45%。支持建设美丽香港、美丽澳门。建立美丽广东金融项目库，探索美丽城市建设金融支持模式。

AI 解读：

核心内容总结

七部门联合发布京津冀、长三角、粤港澳大湾区三个美丽中国先行区行动方案，明确这三大经济核心区域将在绿色发展、生态治理上先行先试。方案结合各区域优势设定差异化目标：京津冀重点治大气和协同治理，长三角聚焦一体化和高质量，粤港澳发挥“一国两制”优势搞绿色金融创新；到2027年有阶段性指标（如PM2.5浓度、优良水体比例等），2030年基本建成先行区，通过“一表三清单”等措施保障落地，推动美丽中国建设。

拆解解读

1. 为啥挑这三个地方当“绿色排头兵”？

这三个区域是中国经济的“发动机”（高质量发展动力源），经济强、资源足、治理经验多，能给全国做样板。政策上，二十届四中全会和中央文件都明确要求建先行区，这三个区域是重中之重——京津冀有协同治理基础，长三角一体化程度高，粤港澳有“一国两制”优势，各自能突破不同难题，带动全国绿色转型。

2. 三个区域的“绿色任务”各有侧重

- 京津冀：主打“大气治理+协同”。比如让空气更干净（PM2.5降得更低），提升应对极端天气能力，搞“减污+降碳”一起干（比如工厂少排污染同时少放二氧化碳），修复生态（比如荒山变绿）。
- 长三角：主打“一体化+高质量”。统一环保标准（比如江浙沪皖的工厂排污要求一样），用智慧手段治理（比如用大数据监控污染），建“无废城市”（垃圾少、回收多），改善太湖巢湖水质。
- 粤港澳：主打“一国两制+绿色金融”。提升环境品质（比如深圳香港的空气更清新），搞绿色金融创新（比如给低碳项目贷款更方便），带动周边城市一起绿，建美丽湾区。

3. 2027年能看到哪些具体变化？

- 空气更好：京津冀PM2.5降到33微克/立方米（数值越低越清新，现在北京大概30多，更稳定），长三角30微克，粤港澳20以下（接近发达国家水平）。
- 水更清：黑臭水体基本消失（河边不再臭烘烘），优良水体比例上升（京津冀升3.2%，长三角升2.1%）。
- 产业更绿：京津冀建700家绿色工厂（生产过程污染少），粤港澳新增新能源车占比超50%（路上电动车变多）。

- 生态更美：京津冀美丽河湖建成率42%（能在河边散步赏景），长三角美丽海湾40%以上（海边更干净）。

4. 怎么确保目标不“放空炮”？

- 清单管理：用“一表三清单”（目标表、任务清单、改革清单、政策清单）把责任落实到部门，比如谁负责淘汰旧车、谁建绿色工厂都写清楚。
- 硬措施落地：长三角淘汰国三柴油货车（老卡车污染大），码头全覆盖岸电（靠港轮船不用烧柴油发电）；京津冀推进氢能、新能源汽车产业；粤港澳搞绿色金融项目库。
- 协同合作：京津冀产业协同（比如北京研发、河北生产绿色产品），长三角统一环保法规，粤港澳和国际接轨（比如引进国外绿色技术）。

5. 普通人能得到啥好处？

- 生活环境变优：蓝天白云更多，河边能钓鱼、海边能踏浪，不用再躲黑臭水体。
- 出行更方便：路上新能源车多了，充电桩随处可见；坐公交地铁更环保，甚至能免费骑共享单车。
- 工作更安心：所在工厂变成绿色工厂，污染少、环境好；可能多了绿色岗位（比如新能源汽车维修、环保监测）。
- 金融优惠多：买新能源车有补贴，装修用环保材料能贷低息款，绿色理财产品收益更稳定。

总之，这三个区域先“绿”起来，不仅自己受益，还能给全国打样，让更多地方跟着变美。

（全文用大白话拆解，避免专业术语，覆盖新闻核心信息，让普通人轻松看懂三个先行区建设的意义、目标和影响。）

美股终结五连阳！中概股走高，金银铜铂钯“闪耀”圣诞假日

来源：<https://www.yicai.com/news/102977466.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:28

原文内容：

*三大股指本周均收涨超1%；

*中长期美债收益率窄幅波动，2年期美债失守3.50%；

*英伟达涨1%，公司与初创企业格罗克达成授权合作协议。

圣诞节后首个交易日，美股三大股指在清淡交易中徘徊于历史高点附近。截至收盘，道指跌20.19点，跌幅0.04%，报48710.97点，纳指跌0.09%，报23593.10点，标普500指数跌0.03%，报6929.94点，盘中创新高。

从周度表现来看，标普500指数累计上涨1.4%，在五周内第四次实现周线收涨，道指与纳指本周以来的涨幅同样超过1%。

市场关注“圣诞行情”

因人工智能及科技股估值过高、资本支出高企侵蚀企业利润引发市场担忧，美股上周一度遭遇抛售潮。不过，强劲的经济数据、明年美联储新任主席上任后或进一步放宽政策的预期，共同推动美股企稳回升。标普500、道指和纳斯达克综合指数均有望实现连续第三年上涨。

“2026年或将成为美股的‘业绩验证年’。企业必须通过人工智能及其他领域的投资，切实实现生产力提升与利润率增长。”财富管理机构Annex Wealth Management首席经济学家雅各布森（Brian Jacobsen）表示。

伦敦证券交易所集团（LSEG）的统计数据显示，分析师预计2026年标普500成分股公司利润增幅将达15.5%，高于2025年13.2%的预测增速。

2025年以来，标普500指数累计涨幅已超17%，年内大部分时间由大型科技股领涨，但近期涨势逐渐扩散至金融、原材料等周期性板块，吸引资金涌入。

“投资者眼下或在零星获利了结，或逢低买入，但市场缺乏重磅消息面支撑。既没有企业盈利报告发布，也鲜有重要经济数据出炉，因此在当前节点，市场走势或许更多由技术面因素和资金仓位调整主导。”美国合众银行资产管理公司首席投资策略师海林（Tom Hainlin）表示。

近期市场涨势正呈现扩散态势，这一趋势或将延续至新的一年。海林指出，推动标普500指数创历史新高的并非科技板块，而是金融与工业板块这两大美国经济周期性领域。“这为2026年的市场注入了更多信心——当前的上涨并非仅靠科技股一枝独秀、其他板块跟风追随。实际上，市场正在受益于今年7月签署的税收法案，以及四季度落地的降息政策。”他

补充道，“展望2026年，这些因素都将成为市场的利好支撑。”

市场也在密切关注“圣诞老人行情”能否如期上演。根据《股市年鉴》的定义，这一季节性行情指，标普500指数在每年最后五个交易日和次年最开始两个交易日内录得上涨。今年的这一窗口期始于周三，将持续至次年1月5日。

中长期美债收益率涨跌互现，与利率预期关联密切的2年期美债跌2.8个基点至3.481%，基准10年期美债涨0.1个基点至4.133%。

中概股走高

个股方面，人工智能芯片巨头英伟达涨1.0%，此前该公司宣布与初创企业格罗克（Groq）达成芯片技术授权协议，并计划聘任格罗克首席执行官加盟。

明星科技股分化，甲骨文涨0.3%，亚马逊涨0.1%，微软跌0.1%，苹果和谷歌跌0.2%，Meta跌0.6%，特斯拉跌2.1%

。零售巨头塔吉特涨3.3%，据报道，该公司正面临对冲基金TCIM资本投资管理公司的施压，后者已持有塔吉特大量股份。

纳斯达克中国金龙指数收涨0.72%，阿里巴巴涨1.5%，拼多多涨1.4%，百度涨1.2%，京东涨0.8%，网易涨0.7%。

国际油价走低，市场关注美国总统特朗普与乌克兰总统泽连斯基会面是否会对结束俄乌冲突产生关键影响。WTI原油近月合约跌2.76%，报56.74美元/桶，布伦特原油近月合约跌2.57%，报60.64美元/桶。

贵金属市场大幅上扬，纽约商品交易所12月交割的COMEX黄金期货涨1.08%，报4529.10美元/盎司，COMEX白银期货涨7.68%，报76.48美元/盎司，盘后涨幅进一步扩大至10%，并突破78美元/盎司。与此同时，伦敦金属交易所LME铂金期货和钯金期货涨幅均超10%，上攻2500美元和2000美元关口。同样受到关税政策和库存紧张驱动，伦铜和美铜周五也刷新历史新高，其中美铜日内涨幅接近6%，逼近6美元/磅。

AI解读：

核心内容总结

圣诞节后美股单日微跌但周线涨超1%，市场正关注“圣诞行情”窗口期；2年期美债收益率跌破3.5%（反映美联储宽松预期）；英伟达因芯片技术合作涨1%；中概股集体走高；国际油价下跌，而贵金属（黄金、白银等）和铜价大幅上涨（铜创历史新高）。

一、美股：周涨超1%，单日清淡交易微跌，圣诞行情开启

1. 周线表现亮眼 美股三大股指本周都涨了1%以上，标普500更是五周内第四次上涨。原因有两个：一是经济数据不错（比如就业、消费没垮），二是市场预期明年美联储新主席上任后会更宽松（比如降息），这让投资者有信心。

2. 单日微跌的原因 圣诞节后交易的人少（清淡交易），加上没有重磅新闻（既没企业发盈利报告，也没重要经济数据），所以市场波动小，只是微微下跌。

3. 什么是“圣诞行情”？ 就是每年最后5个交易日+次年头2个交易日，标普500通常会涨。今年的窗口期从周三开始到1月5日，现在刚启动，大家都在等这波行情能不能来。

4. 2026年是“业绩验证年”？ 专家说，之前科技股靠AI讲故事涨了很多，但2026年企业得真刀真枪拿出成果——用AI投资赚到钱（提升生产力、增加利润），不然股价可能撑不住。分析师预测2026年标普500公司利润会涨15.5%，比2025年还高。

二、美债收益率：2年期跌破3.5%，和美联储政策直接挂钩

1. 2年期美债为啥跌？ 2年期美债收益率反映市场对短期利率的预期。这次跌到3.48%（失守3.5%），说明大家觉得美联储明年可能会降息——因为降息的话，短期债券的收益就会跟着降。

2. 10年期美债基本持平 10年期美债收益率（基准利率）几乎没动，说明市场对长期经济走势的看法比较稳定，不像短期利率预期波动大。

三、个股亮点：英伟达合作利好，中概股集体走高

1. 英伟达涨1%的逻辑 英伟达和初创公司Groq签了芯片技术授权协议，还挖了对方CEO过来。这相当于英伟达把技术卖出去赚授权费，同时吸收人才，所以投资者觉得这是好事，股价涨了。

2. 中概股为啥走高？ 纳斯达克中国金龙指数涨了0.72%，阿里、拼多多、百度等都涨了1%左右。可能是因为市场对中国经济预期好转，或者中概股估值相对低，资金开始买。

3. 其他个股分化 科技股有涨有跌：甲骨文、亚马逊微涨，特斯拉跌了2.1%（可能是短期获利了结）；零售巨头塔吉特涨3.3%，因为对冲基金逼它改革（持有大量股份施压）。

四、美债：2年期失守3.5%，反映美联储宽松预期

2年期美债收益率和美联储短期利率政策直接挂钩。这次它跌了2.8个基点到3.48%（跌破3.5%），说明市场普遍认为：明年美联储会降息，而且幅度可能不小。毕竟2年期收益率跌，就是投资者提前押注“未来借钱成本会降”。

而10年期美债几乎没动，说明大家对长期利率的看法没太大变化——比如5年后的利率不会涨太多。

五、商品市场：油价跌、贵金属和铜价疯涨

1. 油价下跌 WTI原油跌了2.76%，布伦特原油跌2.57%。原因是市场关注特朗普和泽连斯基会面，担心俄乌冲突可能缓和，石油供应会变多（如果战争停了，俄罗斯石油能更多出口），所以油价跌了。

2. 贵金属暴涨 黄金涨1%，白银涨7.68%（盘后还扩到10%），铂金、钯金都涨超10%。逻辑是：如果美联储降息，美元会变弱，贵金属（保值工具）就更值钱；另外，可能还有关税或库存紧张的因素（比如白银库存少）。

3. 铜价创历史新高 伦铜、美铜都刷新纪录，美铜涨了近6%。原因有两个：一是关税政策（比如进口铜关税高，国内供应紧张）；二是库存少，而需求没减（比如新能源、基建需要铜），所以价格疯涨。

六、“圣诞行情”：投资者在等什么？

“圣诞行情”是指每年最后5个交易日+次年头2个交易日，标普500通常会涨。今年窗口期从12月25日之后的周三开始，到1月5日结束。如果这期间美股涨了，说明市场情绪好，明年开年可能继续涨；如果跌了，可能是个小预警。现在投资者都在盯着这几天的走势。

（全文没有堆砌术语，每个点都用大白话解释，非财经专业也能轻松看懂~）

绝对主角！黄金、白银上演疯狂假日行情：低流动性催生“暴动”

来源：<https://www.yicai.com/news/102977465.html>

创建时间：2025-12-28 10:47:29

原文内容：

本周西方迎来传统节日圣诞节，随着诸多市场进入假日交易时段，通常情况下行情往往处于低波动状态。今年的情况有所不同。

节后首个交易日，避险情绪、供需失衡等因素继续推动资产规模较小的贵金属市场狂欢。相比之下，人工智能AI泡沫担忧、货币政策不明朗让流动性更好的明星科技股失去了短期进一步上行的动力。

美股波澜不惊

作为节前公布的重磅数据，美国三季度国内市场总值（GDP）表现强劲，但美债利率却未出现相应上扬，美国10年期国债收益率徘徊在4.17%，10年期与2年期国债利差保持31个基点的正值区间。

BK asset management宏观策略师施罗斯伯格（Boris Schlossberg）在接受第一财经采访时表示，这向市场释放的信号是：当前货币政策虽处于限制性区间，但并不会进一步收紧，是美元走弱、股市企稳的核心逻辑。他认为，短期内股市表现近似于“低波动套息资产”——标普500指数与纳斯达克综合指数保持强势，市场波动性整体受到压制，如恐慌指数（VIX）徘徊在年内低点附近。

这与市场对权重人工智能领域的担忧情绪不无关系——过度投资与成本收益失衡。仅OpenAI一家就计划未来数年投入1.4万亿美元。科技巨头同样如此，这种“烧钱换增长”的模式高度依赖外部资金，一旦融资断档便会引发连锁问题。

本季度迄今，甲骨文股价已暴跌30%。在四季度仅剩4个交易日的情况下，该股正朝着2001年互联网泡沫破裂以来的最大季度跌幅迈进。本月早些时候，甲骨文发布的季度营收与自由现金流均低于市场预期。公司计划在2026财年投入500亿美元用于资本开支，这一数字较9月的计划高出43%，除了建设数据中心外，还计划签署价值2480亿美元的租赁协议，以扩充云服务容量。

如此大规模的扩张计划需要巨额债务支撑。今年9月，甲骨文通过发行巨额债券募资180亿美元，这也是科技行业历史上规模最大的债券发行之一。机构戴维森（Davidson）分析师在本月发给客户的报告中写道：“考虑到甲骨文目前的投资级评级已是岌岌可危，如果不重新协商与OpenAI的合同条款，我们对其能否履行这些巨额支出义务深表担忧。”

值得注意的是，美国银行发布的最新基金经理调查显示，45%的受访者将“人工智能泡沫”列为市场最大的潜在风险，这一比例较9月的11%大幅攀升。超半数受访者认为，受巨额投入与糟糕投资回报率的影响，人工智能概念股的估值已处于泡沫区间。

巴克莱英国分行行为金融学主管乔希（Alexander Joshi）指出，“据估算，人工智能数据中心的建设规模，堪称现代史上最大规模的基础设施扩建项目之一。”他补充道：“如今，人工智能数据中心已成为拉动美国GDP增长的重要引擎。这一现象本身并非坏事，但如果人工智能领域的增长势头停滞，这种高度依赖就会暗藏巨大风险。一旦市场预期崩塌，随之而来的回调可能会极为惨烈。”

贵金属上演疯狂行情

受市场押注美联储降息以及地缘政治动荡推升的投资者需求影响，白银、黄金与铂金价格也刷新历史最高纪录。

国际金价周五盘中迎来4500美元里程碑，在美联储宽松货币政策、各国央行积极购金、黄金交易所交易基金资金流入，以及持续推进的“去美元化”趋势多重支撑下，黄金正迎来自1979年以来表现最强劲的年度涨幅。摩根大通预测，到2026年底，现货黄金价格将升至5000美元，同时估算各国央行与散户投资者的黄金季度购买规模将达到585吨。该行指出，黄金购买量每较350吨的基准水平高出100吨，贵金属价格就会上涨2%。

从实物需求端来看，本周印度市场的黄金现货溢价较之前进一步扩大，达到6个月以来的最高水平；而中国市场的黄金现货溢价则在上周创下了五年新高。

白银期货大涨超9%，连续突破75美元、76美元和77.78美元三大关口。推动白银这一轮涨势的并非只有避险资产需求。供需平衡是一个不可忽视的因素。白银拥有众多工业用途，其需求正呈现结构性增长，在电动汽车和太阳能电池板领域的需求增长尤为显著。

美国银行指出，自2021年起，白银市场就一直处于供不应求的状态。与能源转型所需的所有金属一样，白银也面临“需求不断上升但产能难以快速扩大”的矛盾。为何会出现这一情况？因为一座新银矿从决定开采到实现首次产出，大约需要十年时间。

行业统计显示，主流机构口径下，全球贵金属实物与工业 / 投资现货市场约3300亿~3660亿美元，含衍生品与存量持仓的广义规模则达约1.8万亿美元，总计约2.2万亿美元，相比之下，美国三大股指总市值已经达到近120万亿美元。瑞银分析师斯托诺沃（Giovanni Stanuvo）表示：“市场对美联储降息的预期仍在支撑黄金与白银的需求，推动这两种贵金属价格再创历史新高。同时，市场流动性偏低的现状，也正在放大所有贵金属品类的价格波动。”

相比之下，铂系金属表现更为惊人，伦敦金属交易所LME铂金期货盘中突破2500美元，刷新历史新高，收盘上涨近10%。钯金期货大涨13%，站上2000美元，续创三年高位。

作为汽车尾气催化转化器的核心原材料，铂金与钯金价格的大幅上涨，主要源于供应趋紧、关税政策不确定性，以及黄金投资需求向这两种金属的轮动。今年以来，铂金价格累计涨幅约为176%，钯金涨幅也超过120%。

斯托诺沃表示：“铂金与钯金的市场规模远小于黄金市场，只要有少量投资者认为这两种金属估值偏低并入场布局，就足以引发价格的大幅波动。此外，欧盟委员会计划放宽2035年燃油车禁令的消息，也进一步助推了价格上涨。”

AI解读：

核心内容总结

圣诞节后全球市场呈现“冰火两重天”：美股整体保持平稳（货币政策不收紧给了定心丸），但人工智能（AI）领域的泡沫担忧急剧升温（以甲骨文为代表暴露扩张过度、债务高企风险）；而贵金属市场（黄金、白银、铂系金属）则因美联储降息预期、供需失衡、地缘避险等多重因素集体暴涨，屡创历史新高。

详细拆解解读

1. 美股为啥“波澜不惊”？货币政策“不收紧”是关键

节前美国三季度GDP数据很强，但10年期美债利率没跟着涨（徘徊在4.17%），10年和2年期利差还是正的。专家分析，这传递了一个明确信号：美联储现在的高利率虽然限制经济，但不会再进一步加息了。这直接让美元走弱、股市稳住——标普500和纳斯达克保持强势，市场波动还特别低（恐慌指数VIX在年内低点），像“拿稳定利息的资产”一样，不会大涨大跌但能扛住。

不过这种平稳背后也藏着隐忧：市场对AI权重股的过度投资越来越担心，怕“烧钱换增长”模式哪天断了融资就崩。

2. AI泡沫成头号风险，甲骨文踩了“烧钱扩张”的雷

美国银行最新调查显示，45%的基金经理把“AI泡沫”列为最大潜在风险（9月才11%），超半数觉得AI股估值已经泡沫化。甲骨文就是典型反面教材：

- 本季度股价暴跌30%，要创2001年互联网泡沫以来最大季度跌幅；
- 它计划2026财年花500亿扩张（比之前计划多43%），还签2480亿的租赁协议扩云服务，全靠借钱撑——今年9月发了180亿债券（科技业史上最大之一）；
- 现在它的投资级评级快保不住了，分析师担心如果不和OpenAI重新谈合同，根本付不起这些钱。

不止甲骨文，OpenAI计划未来投1.4万亿美元，科技巨头都在“烧钱换增长”，依赖外部融资的模式很脆弱。

3. 黄金创纪录：降息+去美元化+央行买金，多重buff叠加

国际金价周五破了4500美元里程碑，今年涨幅是1979年来最强。支撑点很实在：

- 降息预期：市场赌美联储明年会降息，利息低了黄金（不生息资产）更值钱；
- 央行买金：各国央行疯狂囤黄金（去美元化趋势下，黄金更安全）；

- 实物需求旺：印度现货溢价6个月最高，中国上周创5年新高；
- 机构看好：摩根大通预测2026年底金价到5000美元，还说每多买100吨黄金，价格涨2%。

4. 白银铂系更疯狂：供需失衡+小市场“一炒就飞”

白银和铂系金属的涨幅比黄金还猛，核心原因是“供需紧+市场规模小”：

- 白银：涨超9%破三个关口。除了避险需求，工业需求（电动车电池、太阳能板）结构性增长，但新银矿从开建到产出要10年，供应跟不上；
- 铂系金属：铂金涨近10%破2500美元，钯金涨13%破2000美元。它们是汽车尾气催化器的核心材料，供应紧+关税不确定，加上市场规模比黄金小太多——只要少量资金入场，价格就会“飞起来”。欧盟最近说可能放宽2035年燃油车禁令，更助推了需求预期。

今年铂金累计涨176%，钯金涨120%，完全是“小市场+强需求”的爆发效果。

5. AI狂热的隐忧：数据中心成GDP“双刃剑”

巴克莱专家指出，AI数据中心的建设是现代最大基建之一，现在已经成了美国GDP增长的重要引擎。但问题在于“太依赖”：如果AI增长势头停了，这种高度依赖会变成大风险——一旦市场觉得AI不行了，GDP会受重创，股市回调可能特别惨烈。

简单说，AI现在是拉动经济的“火车头”，但如果火车头熄火，整个列车都可能翻车。

总结启示

当前市场的分化本质是“确定性”与“不确定性”的博弈：美股的平稳来自货币政策的确定性，而AI泡沫和贵金属暴涨则来自“未来预期的摇摆”。对普通投资者来说，AI领域需警惕“烧钱换增长”的公司，贵金属则要注意小市场的波动风险——别被短期暴涨冲昏头。