

# 2025年12月29日财经新闻AI解读

## 文章目录

- [1. 买来的出口数据：耗费地方财政，对经济无实质带动 \[AI解读\]](#)
- [2. IBM前CEO郭士纳去世，他曾让“大象跳舞”，深刻影响任正非、苏姿丰 \[AI解读\]](#)
- [3. 韩国开启后“龙山时代”，李在明重回青瓦台办公 \[AI解读\]](#)
- [4. 《山河故人》变“回忆杀”，重映票房为何能破500万 \[AI解读\]](#)
- [5. 雷军增持1亿港元后，林斌宣布20亿美元小米减持计划 \[AI解读\]](#)
- [6. 聚焦数智转型路径，中国电信翼支付研究成果获权威认可 \[AI解读\]](#)
- [7. 生活垃圾填埋场隐患突出，生态环境部将出台污防新规 \[AI解读\]](#)
- [8. 全国超400万“打工人”跨城通勤，北上广深约20万人一年52天在路上 \[AI解读\]](#)
- [9. 陶冬 | 白银的“复仇”：时隔45年重回巅峰，这次有何不同 \[AI解读\]](#)
- [10. 金融“陪伴者”：上海银行如何为科创企业注入穿越周期的韧性 \[AI解读\]](#)
- [11. 茅台经销商会议明确将适当减量后：市场批发价涨了、股价跌了 \[AI解读\]](#)
- [12. “一人一籍、籍随人走” 教育部为学前儿童建立学籍 \[AI解读\]](#)
- [13. 央行已出台数字人民币行动方案 明年1月1日正式启动实施 \[AI解读\]](#)
- [14. 警惕汇率超调！离岸人民币“破7”后，2026年这些变量仍要关注 \[AI解读\]](#)
- [15. 湘超永州夺冠，四线城市如何变“情绪红利”为“经济红利” | 区域观察 \[AI解读\]](#)
- [16. 茅台称尽最大努力防止价格炒作，经销商关注减量政策实效 \[AI解读\]](#)
- [17. 从这场招聘会，看“经济大省挑就业大梁”的新可能 | 湾区观察 \[AI解读\]](#)
- [18. 海南封关第一周：消费者感受的变与不变 \[AI解读\]](#)
- [19. 工信部培育六大新兴支柱产业，工业利润明年有望企稳回升 \[AI解读\]](#)
- [20. 一财社论：以有效产能出清解决行业内耗难题 \[AI解读\]](#)
- [21. 填平“样品”到“商品”的鸿沟，上海涌现一批“科学家合伙人” \[AI解读\]](#)
- [22. 杠杆持股，产品密集清算，圣元环保所投私募“瞬间”暴亏八成有何隐情？ \[AI解读\]](#)
- [23. 支柱企业收入下滑，德国汽车之都面临财政危机 \[AI解读\]](#)
- [24. 明年“国补”范围和标准将调整 \[AI解读\]](#)
- [25. 扩大内需关键在于提高普通劳动者收入 \[AI解读\]](#)
- [26. 美国GDP强劲增长，市场却不买账 \[AI解读\]](#)
- [27. “新大航海”时代，以AI为舟驶向“乐业”彼岸 \[AI解读\]](#)
- [28. 管涛：“灵活高效”的货币政策意味着什么 \[AI解读\]](#)
- [29. 当硅谷用AI“洗白”裁员决策，“岗位消失论”是一场幻觉吗？ \[AI解读\]](#)

- [30. 黄金、白银再刷新高，贵金属涨势能否跨年？ \[AI解读\]](#)
- [31. 五年要投入百亿元研发、百亿元并购，这家药企要在创新上动真格了 \[AI解读\]](#)
- [32. 财政部布置明年重点工作：扩大财政支出盘子 \[AI解读\]](#)
- [33. 老有所依 | 陪诊师月入十万？陪诊业需求井喷，平台抽成最高50% \[AI解读\]](#)
- [34. 顺丰充值赠送金“陷阱”背后：预付卡沉淀资金是个“好生意” \[AI解读\]](#)
- [35. 年度“牛股”：528只翻倍股出炉，AI与并购“双主线”燃爆全场 \[AI解读\]](#)
- [36. 银行理财代销加速扩张，有农商行年内产品数量暴增两倍 \[AI解读\]](#)
- [37. 美股点金 | 告别2025，标普能否跨越7000点里程碑 \[AI解读\]](#)
- [38. 下周外盘看点 | 美联储公布会议纪要，贵金属行情如何演绎 \[AI解读\]](#)
- [39. 老师家长控诉平台低俗内容毒害小学生，问为何难根绝 \[AI解读\]](#)
- [40. 财政部：2026年继续实施更加积极的财政政策 \[AI解读\]](#)
- [41. 陈天桥打造AI原生公司Tanka，称将为“开源一切”担责 \[AI解读\]](#)
- [42. 财政部：明年财政将促进居民就业增收 \[AI解读\]](#)
- [43. 财政部表示明年继续安排资金支持消费品以旧换新 \[AI解读\]](#)
- [44. 2025光伏行业盘点：“反内卷”推动价格回稳，企业自救提速 \[AI解读\]](#)
- [45. 实探封关后的三亚：进口榴莲售价腰斩真相，免税店日销售额破亿 \[AI解读\]](#)

# 买来的出口数据：耗费地方财政，对经济无实质带动

来源：<https://www.yicai.com/news/102979046.html>

创建时间：2025-12-29 14:44:50

## 原文内容：

近年来，全国各地出现多起“买单出口”涉诈案，揭开了外贸出口数据统计中少有人知的灰色地带。和骗取退税不同，这类案件中的外贸企业收入来源是地方政府对出口企业的奖补资金，靠着大量设立具有外贸资质的空壳公司从报关中介手中“购买”出口数据，地方政府根据海关返回的出口数据发放奖励。这些出口并未发生在空壳公司的注册地，却给当地带来了出口数据的增长。更重要的是，地方商务厅、商务局对此类行为态度暧昧，不少案例显示，地方商务部门不但默许甚至主导此类行为。

“诈骗者”反称配合政府？

今年1月，某内陆省份多名外贸从业者被提起公诉，根据指控，被告人合谋在当地多地设立空壳公司，购买外省外贸企业的出口数据（即“买单出口”），骗取政府巨额出口奖励款，涉案金额过亿元，构成诈骗罪。该案尚未宣判。

无独有偶，西南某省份也有同类案件正在审理中，相关个人临时注册成立100多家空壳公司委托报关，虚构为空壳公司名下自营或代理进出口业绩。被指控骗取政府的外贸企业奖补资金人民币2亿多元。

委托报关公司将真实货主出口的货物，套用涉案公司名称进行报关，生成在海关的出口数据，即俗称的“买单出口”。

在沿海地区，一些中小出口商没有出口资质或不具备一般纳税人资格，会选择报关公司、货代等机构代为办理相关业务，将出口公司抬头更换为具有资质的公司。具体流程：空壳公司将企业登记基本情况发给报关行，并向报关行出具《代理报关委托书》《委托报关协议》；空壳公司或报关行根据报关行已掌握的“无主”出口货物，制作电子版的《出口货物清单》《装箱单》《商业发票》，有的口岸也可能需要《代理出口合同》等贸易协议。报关行根据上述文件制作预录《海关出口货物报关单》提交海关报关。有报关中介直言：“真实货主公司把真实出口的货物委托给货代或者报关行让他们代理出口，他们只知道报关行在帮他们代理出口，至于这些货实际使用什么公司的抬头报关出口，真实的货主公司是不关心的。”

“买单出口”在多地已经存在多年，一些地方曾经查处过多起类似案件，但有一些地方对此并不阻拦。

“买单出口”产业链的利润来源是地方政府对出口贸易的补贴。涉案外贸从业者被指控诈骗政府补贴，但多份证据指向多地商务部门对“买单出口”知情，甚至处于主导地位。

第一财经获悉，前述案件中某内陆省份的外贸企业主被当地海关缉私分局抓捕侦查，后移交检方。根据检方指控，多县市地方政府，为促进本地出口经济发展，先后制定政策文件，对本辖区外贸企业的出口贸易进行奖励，由各地商务部门负责审核、执行。具体而言，被告人与各地商务部门达成出口奖励协议后，借用他人的身份信息，先后注册成立了90余家公司，并申请出口资质。在公司无实际经营的情况下，提供公司名称和资料，通过报关中介委托报关公司将真实货主出口的货物，套用涉案公司名称进行报关，非法生成在海关的出口数据。

被告人一面向报关中介支付“出口买单”价款，一面向商务部门递交申请文件按照出口货值1美元奖励人民币3分钱左右的标准获得奖励款。为逃避税务稽查，在获取奖励金后被告人随即将申领奖励的公司注销。

某被告供述：“成立这些公司的目的就是通过‘买单出口’的方式拿到出口数据，随后去商务局领取补贴款。拿到补贴款之后公司就注销了”，其家属则再三表示，这些行为是配合政府做政绩。

如果以1美元出口补贴3分钱人民币计，上亿元出口奖补对应的出口额粗略估算在数百亿人民币。为“买单出口”发放奖补资金不仅耗费地方财政，而且让外贸出口数据严重失真，对地方经济也没有实质性带动。相关案件公诉方就指出：“地方政府为了鼓励本地经济发展外贸经济，出台奖励政策，被告人利用政策执行的漏洞设立空壳公司，购买他人的出口数据，非法套用在自己公司名下，在海关系统中虚构了形式上的出口增长数额，实际上没有任何支持经营活动，对外贸经济发展没有任何贡献，这是典型的虚构事实”，“没有任何组织程序将买单出口问题上报政府决策部门并取得同意”。

### 相关部门存在政绩冲动

报关中介机构握有大量出口数据，企业主从报关中介手中购买数据，以申领各地出口补贴，赚取利润。此类空壳公司出口数额巨大，却没有纳税和申报退税，因此可能被地方税务部门视作异常，从而被调查。

但多名被告家属及代理律师则认为，海关返回的数据均有对应的出口货物，数据真实，不存在诈骗行为。有被告家属告诉第一财经，当地相关部门及相关领导并非不知晓被告公司提供的出口数据属于“买单出口”，有些相关人士甚至对此有过“明示”“暗示”——他们提供的录音、聊天记录等材料中确有此类内容。如某地商务局公职人员直言当地有一般贸易出口额度的绩效需求，并问当事人有没有相关的出口业务可以给区商务局提供支持。

当事人说认识沿海很多大的报关行的老板，他们掌握很多没有进出口资质的货主的实际出口货物，可以帮区里完成一般贸易的出口任务。

一位被指控诈骗的外贸老板称：“外（贸）综（合）服务见效太慢，各地的商务局都在通过‘代理出口’的方式做外贸数据，所以各地的商务局就让我们也在当地做‘代理出口’。”

相关案件代理律师则表示，地方商务局负责人对“买单”的市场行情十分了解，还会根据市场行情调整出口奖励标准。某地《关于外贸出口奖励问题的备忘录》中提到，“（二）外贸招商项目奖励资金。在当年完成目标任务掉坎大，确需开展外贸招商合作情况时，采取‘一事一议’办法，对新招商引进的外贸企业按照出口额1美元奖励0.03-0.05元人民币奖励。”甚至地方商务局负责人会直接向相关企业下达出口数据指标，并通过微信实时调控报关量和报关节奏，以应对岁末年初等时间段需要开门红的需求。

个别月份政府需要“开门红”的时候，各地争购中介手中数据，供需影响价格，成本甚至高过政府补贴，被告方出于维护政府关系的考虑做亏本买卖。政府补贴发放需要过程，购买出口数据需被告方垫资，账期较长。

有被告方告诉第一财经，案发前，被告方公司与当地政府相关部门“合作愉快”，有关部门甚至会在相关公司“遇到麻烦”时进行协调。

2023年，某地税务局向商务局发函提示“买单报关”业务模式风险。区税务局致商务局《关于提示部分出口企业风险的函》中称，相关企业关单显示自营出口，而企业相关负责人反映其仅为出口贸易服务，并未收取任何代理手续费，企业均未在税务部门申报出口退免税，也无法提供相应有效进货凭证、收汇凭证和收汇记录，也无法提供进行贸易服务的合同资料。相关企业的收益主要来源于按出口值对应发放的财政补贴。

第一财经获得的资料显示，针对税务部门关注，经过该区商务局、外贸服务平台及企业代表商议后，拿出解决措施：

关于税务提出的企业合规问题，因受疫情影响，全国都是同样的操作方式，即通过代理服务的方式采购真实数据来填补经济指标的短板，出口产品本身具备免增值税的条件，是通过代理服务产生的数据，企业没有收入只有支出，所以也就没有企业所得税；而且这些企业都是真实的出口业务、真实的数据，没有弄虚作假，都是为区里经济指标做了贡献。

同时商务局希望对于2022年和2023年4月之前引进的贸易型企业的出口数据予以肯定，相关部门能够既往不咎，并给予兑现相应的奖补资金。

部分“买单出口”案件中还存在利益输送和权力寻租行为。

裁判文书网显示，江西某地级市曾有人因“买单出口”不当牟利被判非法经营罪，时任商务局局长以“干股”分红形式收受贿赂数百万元。法院认为受贿人滥用主管全市出口创汇数据职权，指使他人擅自调整全市出口创汇数据，造成国家出口创汇奖励资金被重复申领，给国家造成直接经济损失，其行为构成滥用职权罪。

华南某省某地海关官员于2019年因受贿罪被判刑，判决书显示，该名官员向从事买单出口骗取外贸奖补的企业主提出按补贴数额的20%收取好处费；企业主则同意按补贴数额的10%给予。

## 各地评判有别

第一财经发现，各地出口奖补政策的发放门槛存在差异，对“买单出口”的定性、处置并不一致。

一些地方商务局在发放补贴款时属于“免申即享”，无需企业递交其他证明材料。各地商务局领导或职员的证词也显示，补贴发放主要依据海关出口数据，企业免申即享。

相关领导称：“该项奖励，只是针对外贸出口数据指标完成情况进行奖励，考核的标准就是外贸出口数据。”在被询问对发放奖励补贴对象企业的实际经营情况有无要求，比如要求缴纳社保、有无在本地纳税、真实生产等时，该领导表示：“我们按照文件要求落实，兑现奖励政策时主要依据是海关出口数据，没有其他方面的要求。”当被问到：“如果企业没有在当地缴纳社保，没有在当地纳税，没有真实生产，属于‘空壳’类公司，但是当地注册的企业，有海关出口数据增长，在不在你们发放外贸奖励补贴的范围？”该领导并未正面回答。

第一财经注意到，有判例显示同类案件被告并未判处诈骗罪。如华南某省判例中，法院认为被告人在与经信局签订合同时意思表示一致，对合同的履行也得到了经信局的认可，所得出口扶持奖励也是经信局审查计算并经会议研究决定给付的，最终被判提供虚假证明文件罪，公诉机关认为被告人构成诈骗罪的意见未予采纳。

安徽金亚太律师事务所主任王亚林在《一文说清购买报关数据获取政府奖补资金的罪与罚》一文中称，自2022年以来，购买报关数据获取政府奖补资金的行为在司法实务中被指控为诈骗罪的最为常见。也有法院以非法经营罪、提供虚假证明文件罪和伪造国家机关公文罪作出判决。

在他看来：“在商务部门授意、明知、安排下，通过‘花钱买数据’的方式，以及在货物信息真实可靠、国家统计的出口总量不变的情况下，行为人通过私下额度调整，将出口发达地区的货物‘嫁接’到欠发达地区，实际上是一种总量不变、自由分配的数字游戏，国家稳定外贸基本盘和地方政府要‘出口政绩’的目标都已经实现。而实质上出口创汇、有

利于就业并不属于地方政府制定奖补政策时的真实目的，出口创汇、实际就业人数等情况通过实际审查唾手可得，而奖补资金发放前，这些问题并不在审查的范围。”

王亚林律师认为，购买报关数据获取政府奖补资金的政策信息不公开，政府单方确定报关数据额度空间，还由政府出面解决企业困难，谁是真正的主导者，谁只是配合者一目了然。

新规出台，何去何从？

国家有关部门近来出台的条例对出口贸易的税收情况进行了规范，也遏制了买单出口产业滋生的土壤。

今年3月，国家税务总局、财政部、商务部、海关总署和国家市场监督管理总局五部委联合发布《关于应征国内环节税货物出口优化服务规范管理有关事项的公告》，出口应征税货物的纳税人、报关企业、报关人员等主体及相关人员，不得伪造、变造、买卖报关单，不得虚构出口业务、虚报货值、少报货值等。存在伪造、变造、买卖报关单，虚构出口业务、虚报少报货值、逃避缴纳税款等违法行为，或者协助实施上述违法行为的，由各相关部门依职责分工，按照有关法律法规规定处理；构成犯罪的，依法移送司法机关追究刑事责任。

2025年8月11日，财政部、国家税务总局发布《中华人民共和国增值税法实施条例（征求意见稿）》，其中规定以委托方式出口货物，按照国家税务主管部门规定办理手续的，由委托方享受退税/免税；未办理相关手续的，由出口货物境内发货人承担退税/纳税义务。

同时，根据自2025年10月1日起施行的税务总局公告2025年第17号文，如代理出口企业未准确报送实际委托出口方基础信息和出口金额的，应作为自营方式，由该企业承担相应出口金额应申报缴纳的企业所得税。根据新规，在企业所得税层面，若代理企业未能履行法定的信息报送与核实义务，相关出口业务将被视同自营，并由其就全额出口货值承担企业所得税的纳税义务。这意味着买单出口公司的获利空间大大减少，合规风险陡增。

中国政法大学财税法研究中心主任施正文对第一财经表示，此类买单出口案件中，空壳公司、报关中介可能还存在虚报货物、骗取退税的情形。这种“假自营真代理”的行为扰乱了外贸管理秩序。他认为买方和卖方要同时打击，各个政府部门要依法履行职责，加强内部信息共享，对于这类虚假和重复的出口数据是可以比对出来的。此外政府要有正确的政绩观，考核机制应当完善，不应追求虚假的外贸增长数据。财政方面要严肃财经纪律，加强财务会计监督。

施正文认为，外贸奖励政策要慎用，政府重在公平执法，主要职责应当是营造法治化、市场化、国际化的一流营商环境。外贸企业应当从市场中获得回报，如果我们的产品在国际市场没有竞争力，靠政府奖励推动出口，不仅背离了经济规律，还违背了WTO等相关国际组织规则。奖励政策会让财政资金偏离使用初衷，干扰市场竞争秩序，特别是当前经济下行，民生、社保领域面临压力，更应当将财政资金用于提供基本公共服务。“现在有些政府可能基于短期利益或者短期施政目标搞这些虚假数据，这和中央提出的高质量发展、建设一流营商环境、畅通国际国内双循环都背道而驰。”

## AI解读：

### 核心内容总结

最近多地曝出“买单出口”骗补大案，涉案金额动辄过亿。简单说，就是一些人注册空壳公司，“买”别人真实出口的货物数据（把货物报关时的公司抬头换成自己的），再用这些虚假的“出口业绩”去领地方政府的出口奖励补贴。奇怪的是，不少地方政府部门不仅默许，甚至主动参与主导——因为他们要靠这些数据冲“出口政绩”。现在这些操作被起诉诈骗，但法律上定性不一，有的判了有的没判。不过新出台的税收和外贸管理规定，正在堵死这个灰色产业链的生存空间。

### 详细解读

#### 1. 啥是“买单出口”？说白了就是“借壳领钱”的游戏

你可以把它理解成：真实货主有货物要出口，但自己没资质（比如不能开增值税发票、没有出口权），就找报关行帮忙。报关行手里有一堆空壳公司的“抬头”（就是公司名字），把真实货物的出口信息套到空壳公司名下，这样海关系统里就显示是空壳公司出口的。空壳公司拿着这个海关数据，就能去地方政府领出口奖励了。

#### 流程超简单：

- 空壳公司给报关行发自己的注册资料，签委托报关协议；
- 报关行找“没主”的真实货物（比如小商家没资质的货）；
- 套上空壳公司的名字报关，生成海关数据；
- 空壳公司拿数据去领补贴，领完就注销公司（怕被查）。

真实货主其实不管用谁的抬头，只要能出口就行；空壳公司只关心能不能拿到补贴——两边各取所需，中间赚差价的是报关行和空壳公司老板。

#### 2. 赚的是谁的钱？地方政府的出口补贴成了“唐僧肉”

这些人冒险干这个，全是因为“有利可图”。利润来源就是地方政府给的出口奖励：比如新闻里说，1美元出口额奖励3分钱人民币。

算笔账你就懂了：如果空壳公司“买”来100亿美元的出口数据（相当于约700亿人民币货值），就能拿到3亿人民币的补贴（100亿\*0.03）。而他们买数据的成本呢？可能每美元只花1-2分钱，中间净赚1分钱左右——100亿美元就是1亿利润，这比正经做生意快多了！

新闻里的案例：内陆某省涉案过亿，西南某省2亿多——都是这么算出来的。这些钱全是地方财政掏的，本来应该用来搞民生、建基础设施，结果给了空壳公司。

### 3. 地方政府是“受害者”还是“共谋者”？有的默许甚至主动催着干

这事儿最魔幻的地方，是地方政府的態度。很多案例里，空壳公司老板说“是配合政府做政绩”——这话不是空穴来风。

- 政绩冲动：地方考核出口数据，领导要“开门红”“全年目标”，所以有的商务部门主动找空壳公司要数据。比如新闻里某地商务局官员直接问：“有没有出口业务能支持我们区的绩效？”
- 审核放水：补贴发放只看海关数据，不问实际经营。有的地方甚至“免申即享”——不用提交任何材料，数据到了自动打钱。新闻里某领导说：“奖励只看出口数据，没要求企业在本地纳税、交社保、真实生产。”
- 知情不报：有的地方明明知道是空壳公司，还帮着协调问题。比如税务局提示风险，商务局却开会说“既往不咎，继续发补贴”。

甚至还有腐败：江西某商务局局长拿“干股”分红几百万，华南某海关官员要补贴的10%-20%当好处费——这已经不是默许，是直接参与犯罪了。

### 4. 这事儿算诈骗吗？法律上各说各话，判法差很大

现在空壳公司老板被起诉“诈骗罪”，但他们觉得冤：“数据是真的（货物确实出口了），政府也知情，怎么算诈骗？”

#### 法律上的争议点就在这里：

- 有的判诈骗：比如内陆某省案，检方说“虚构事实，没实际经营，骗补贴”；
- 有的判轻罪或不判：华南某省判例，法院认为“政府知道情况，双方是自愿的”，只判了“提供虚假证明文件罪”，没定诈骗；
- 还有其他判法：比如非法经营罪、伪造公文罪等。

律师解释：关键看政府是不是“真被骗”。如果政府主动让你干，或者审核时故意放水，那诈骗就不成立；如果政府确实不知情，那就是诈骗。但现实中很多地方是“半推半就”，所以判法不一。

## 5. 新规来了，这个“生意”要黄了？获利空间几乎被堵死

### 最近出台的几个新规，直接戳中了这个产业链的命门：

- 增值税法实施条例（征求意见稿）：委托出口必须办手续，不然发货人要交税。空壳公司没法再“假委托”了；
- 税务总局2025年17号文：代理出口企业如果没报真实委托方信息，视同自己出口，要交企业所得税。空壳公司没真实业务，交税就等于亏本；
- 五部委公告：禁止伪造、买卖报关单，虚构出口业务。报关行不敢再帮空壳公司套数据了。

另外，专家说：“现在考核机制要改，不能只看出口数据。财政资金要用来搞民生，不能浪费在空壳公司身上。” 所以未来，地方政府也不敢随便发这种“只看数据”的补贴了。

总之，这个靠“骗政绩、骗补贴”的灰色产业链，很快就要凉了。

### 最后想说的

“买单出口”的本质，是地方政府政绩冲动和空壳公司逐利欲望的结合。它浪费了纳税人的钱，让出口数据失真，还破坏了市场公平。新规的出台，不仅是堵漏洞，更是在纠正“唯数据论”的政绩观——真正的经济发展，靠的是真实的企业、真实的就业、真实的创新，而不是数字游戏。

希望以后地方政府能把钱花在刀刃上，老百姓的税钱能真正用来改善生活。

---

## IBM前CEO郭士纳去世，他曾让“大象跳舞”，深刻影响任正非、苏姿丰

来源：<https://www.yicai.com/news/102979035.html>

创建时间：2025-12-29 14:44:51

### 原文内容：

当地时间12月28日，IBM董事长兼CEO克里希纳（Arvind Krishna）发布公司全员信称，1993年至2002年担任IBM董事长兼CEO的郭士纳（Lou

Gerstner) 于27日去世，享年83岁。

在郭士纳执掌“蓝色巨人”IBM的9年里，这家一度濒临破产的科技巨头股价上涨约800%，市值从290亿美元飙升超千亿美元，完成了从硬件制造商向IT服务商的战略转型。

克里希纳在邮件中表示：“郭士纳接手IBM之际，恰逢公司前途岌岌可危。他在任期间的领导力重塑了整个公司。他没有沉湎过去，而是始终聚焦客户未来的需求。”

郭士纳上任前，IBM正经历前所未有的危机。1993年，个人电脑兴起后，IBM的大型主机业务遭遇重创，连续三年亏损，总额高达168亿美元。仅1993年一年，亏损额就高达81亿美元，创下了美国企业史上第二高的亏损纪录。以至于比尔·盖茨曾预言：“IBM将在几年之内就会倒闭。”

更严峻的是组织危机。当时IBM旗下设有多个独立业务部门，各自为战。华尔街和业内激烈争论IBM是否还要保持整体运营。

1993年4月，没有任何计算机行业背景的郭士纳“空降”IBM，成为这家“蓝色巨人”历史上首位非内部晋升的掌舵人。正是这位“外行”，用9年时间让IBM这头大象重新起舞。

《谁说大象不能跳舞》一书中提到，郭士纳加入IBM后在会议中提出5个90天的优先性任务：一是暂时冻结流动资金，二是确保1994年实现盈利，三是赢得关键客户信任，四是完成精简裁员任务，五是开发一个中期的商业战略。重要的是，他顶住分拆压力，坚持IBM的整体运营。

郭士纳认为，IBM的核心问题之一在于，公司已逐渐围绕自身流程、争议和架构优化运营，而非以客户成果为导向。他后来总结：公司当时已然忽视了商业的一个基本真理：理解客户，并交付客户真正珍视的价值。为此，他提出了——热烈拥抱计划。当时IBM有50名最高级经理、200名高级经理，郭士纳要求他们每个人在未来的3个月至少拜访公司五个最大客户中的一个。

郭士纳还将IBM的流程和组织结构以客户导向为原则进行再造，并将自己经营思想总结为8个原则，以挂号信形式邮寄给IBM全球所有员工。其中第一条就是：“市场是一切行动的原动力。”

一系列切实的变革后，1994年底，IBM实现了进入90年代以来的首次盈利，达到了30亿美元。此后他目标锁定Lotus软件公司，1995年，这笔价值35亿美元的交易成为当时软件历史上的最大并购案，推动IBM向服务业务转型。

也正是在1995年，一位未来将在半导体领域掀起波澜的人物——苏姿丰，离开了工作不到一年的德州仪器，选择加入IBM。她曾担任郭士纳的技术助理，亲眼见证并参与了“大象起舞”的全程，并形容这段经历是“世界上最好的MBA”。2012年，苏姿丰加入AMD，把AMD从破产边缘拉了回来，实现了芯片领域的逆袭。

郭士纳的影响力超越了IBM。1997年年底，华为创始人任正非曾带领一众华为高管到美国，实地考察了休斯、贝尔实验室和惠普三家公司后，最后一站来到IBM公司。

在郭士纳的陪同下，任正非等人听了IBM管理学的讲座，第一次知道了IPD(集成产品开发)等管理理念。从美国归来后，任正非在一篇名为《我们向美国人民学习什么》的文章中写道：“只有认真向这些大公司学习，才会使自己少走弯路，少交学费。IBM是付出数十亿美元直接代价总结出来的，他们经历痛苦是人类的宝贵财富。”

此后，任正非拍板，华为交“学费”拜师IBM，大规模引进了IBM的管理理念和实践。谈起学习IBM，任正非曾表示：“IBM教会了我们怎么爬树，我们爬到树上就摘到了苹果。”

2002年，郭士纳卸任IBM首席执行官一职。他真正改变的，不是财务报表上的数字，而是IBM的基因。离任时，IBM服务业务营收和利润大幅增长，IBM已完成从硬件制造商向IT服务商的转型。此后，他根据IBM的经历写出了《谁说大象不能跳舞》，成为商业管理类的经典书籍。

卸任后，郭士纳仍长期关注IBM的发展。IBM现任CEO克里希纳在全员信中说，自从自己担任CEO以来，郭士纳始终慷慨地分享建议，却又深谙分寸：他会提出自己的见解，随后补充道：“我离开公司已经很久了，若有需要，我随时都在”。

当日苏姿丰也在社交媒体发文称，自己有幸在职业生涯的早期阶段学习和体验过郭士纳的领导风范。“他对科技有着超乎寻常的浓厚兴趣和深刻见解。能有机会与他共事，我深感荣幸。”

## AI解读：

### 核心内容总结

郭士纳是IBM历史上首位“空降”CEO（非内部提拔），1993年接手时，这家曾是科技巨头的“蓝色巨人”正濒临破产——连续3年亏了168亿美元，1993年单年亏81亿（美国企业史第二高亏损），比尔·盖茨甚至预言它“几年内就会倒闭”。但这位毫无计算机行业背景的“外行”，用9年时间让IBM“起死回生”：股价涨了800%，市值从290亿飙升到超千亿美元，还完成了从“卖硬件（大型主机）”到“卖IT服务”的关键转型。他的管理方法不仅救了IBM，还影响了华为、AMD等企业，成为商业史上的经典案例。

## 一、IBM当年的危机有多惨？——差点被“拆碎卖掉”的巨头

### 1993年的IBM，就像一艘漏水的巨轮：

- 钱亏到“创纪录”：连续3年亏了168亿，1993年一年亏81亿（相当于现在的170多亿美金），是美国企业史上第二大亏钱纪录，比很多公司的市值都高。
- 业务“被时代抛弃”：个人电脑兴起后，IBM赖以生存的“大型主机”（就是那种占满整个房间的大电脑）没人买了，老本行直接垮掉。
- 内部“各自为战”：旗下多个部门像独立公司，各玩各的，不配合。华尔街和行业里都吵着要把IBM拆成小块卖掉，就像把大蛋糕切成几块分了。
- 外界“集体看衰”：比尔·盖茨说“IBM几年内会倒闭”，连自己员工都对公司没信心。

## 二、外行CEO的“救火三板斧”——不按套路出牌，却戳中要害

### 郭士纳没做过电脑行业，但他懂“做生意的本质”。上任后先干了几件“急活”：

- 先“止血”：冻结公司流动资金（不乱花钱）、精简裁员（砍多余岗位），先把亏空的口子堵上。
- 顶住“分拆压力”：华尔街都想拆IBM，但他说“整体运营才能给客户更好的服务”，硬是扛住了，保住了IBM的完整。
- 逼管理层“接地气”：推出“热烈拥抱计划”——让50名最高级经理、200名高级经理，3个月内至少拜访5个大客户。以前这些高管都在办公室开会，现在得亲自去问客户“你们需要什么？”，直接戳中了IBM“以自我为中心”的毛病。
- 5个90天任务：把大目标拆成小阶段，比如第一个90天先稳住现金流，第二个确保1994年盈利，一步步来，不贪快。

## 三、从“卖机器”到“卖服务”——IBM转型的关键一步

### 郭士纳最牛的是让IBM“换了赛道”：

- 原来的死路：靠卖大型主机吃饭，PC时代来了，主机没人要，等于断了粮。
- 新的活路：“卖服务”——不再只卖机器，而是帮客户解决问题：比如帮企业管理数据、做IT方案、维护系统。这就像从“卖菜刀”变成“教你怎么用菜刀做饭，还帮你洗碗”，客户粘性更高，赚钱更稳。

- 并购加速转型：1995年花35亿美金买了Lotus软件公司（当时软件行业最大并购案），补了自己的软件短板，直接推动服务业务起飞。1994年底就实现了90年代首次盈利（30亿美金），相当于“救火”第一年就看到了希望。

## 四、不止救了IBM——他的管理方法影响了半个科技圈

### 郭士纳的影响远超出IBM：

- 华为“拜师学艺”：1997年任正非带华为高管去IBM考察，听了郭士纳的管理课，第一次知道“集成产品开发（IPD）”这种方法。回来后华为花大价钱引进IBM的管理体系，任正非说“IBM教会我们怎么爬树，我们爬到树上就摘到了苹果”——华为后来的管理升级，很多都来自IBM的经验。
- AMD的“逆袭”功臣：苏姿丰（现在AMD的CEO，把AMD从破产边缘拉回来的人）早年在IBM跟着郭士纳当技术助理，她说这段经历是“世界上最好的MBA”。后来苏姿丰救AMD的方法，和郭士纳救IBM很像：聚焦客户、转型创新。
- 写了本“管理圣经”：卸任后写了《谁说大象不能跳舞》，里面讲了他救IBM的全过程，成了很多企业家的必读书。

## 五、郭士纳的“管理遗产”——客户才是“真正的老板”

### 郭士纳留给IBM最核心的东西，不是钱，是“基因改变”：

- 客户导向是第一原则：他说“公司当时忘了一个基本真理——理解客户，给客户想要的价值”。他把这个理念写成8个原则，邮寄给全球所有IBM员工，第一条就是“市场（客户）是一切行动的原动力”。
- 组织“以客户为中心”再造：把原来各部门各自为战的结构，改成“跟着客户需求走”——比如客户需要什么服务，就调动各个部门一起配合，不再让客户找多个部门。
- “外行”的优势：正因为他不是电脑行业出身，不会被过去的经验束缚，能跳出“行业惯性”看问题，比如别人都觉得IBM该拆，他却看到“整体服务”的价值。

总之，郭士纳用9年时间，让“快要死的大象”重新跳舞，靠的不是高科技，而是“回归商业本质”——永远盯着客户，永远解决客户的问题。这也是他留给所有企业的启示。



韩国开启后“龙山时代”，李在明重回青瓦台办公

来源: <https://www.yicai.com/news/102979014.html>

创建时间: 2025-12-29 14:44:52

## 原文内容:

随着首尔钟路区的青瓦台于29日凌晨重新悬挂上象征韩国国家元首的“凤凰旗”，3年零7个月后，韩国总统府正式迁回“青瓦台”，“龙山时代”正式结束。

自1948年以来，青瓦台一直是韩国历任总统的官邸和办公场所。而尹锡悦自2022年5月就任韩国总统后，将办公地点搬迁至首尔龙山区国防部大楼的新设总统府，青瓦台面向公众开放。截至7月31日，青瓦台累计接待参观者逾852万人次。韩国现任总统李在明曾在竞选时表示，一旦胜选将把总统府搬迁回青瓦台。

2024年末，韩国爆发了紧急戒严风波，这一风波的余波持续至2025年上半年。其间，对尹锡悦的逮捕及弹劾成为外界关注的焦点。今年6月4日，共同民主党候选人李在明当选韩国第21届总统。

“明年韩国会进入更正常的状态。”上海市朝鲜半岛研究会副会长、上海对外经贸大学朝鲜半岛研究中心主任詹德斌在接受第一财经采访时表示，“半年来，韩国国内关于三大特检法（《内乱特检法》《金建希特检法》《蔡上等兵特检法》）的审查都已基本结束，明年将先后进入宣判阶段。等全部结果出炉后，韩国政坛可以说是真正意义上‘结束过去、开启未来’。”

经济上这一问题最棘手

李在明上台后，对内通过发放“消费券”等形式提振内需促进经济发展，并提升对人工智能（AI）、半导体等尖端科技产业的投资与支持；对外，李在明推行“实用主义外交”，致力于构建和谐稳定的周边关系。

詹德斌认为，李在明政府所推出的一系列经济措施，的确在短时间内刺激了韩国经济，发出了比较积极的信号。以韩国股市为例，韩国KOSPI指数今年下半年来屡创新高，11月一度触及4226.75的历史高位。

“但是从GDP增速角度来看，韩国今年经济增速的预期也只有1%，韩国普通民众多认为韩国当前经济景气情况还是有所欠缺的。”詹德斌说道，“比如，就业困难，物价上涨，工资不涨等，都是韩国普通民众最直观的感受。尤其是近来韩元汇率大跌，对普通民众生活来说压力不小。汇率，目前是李在明政府面临的最棘手的问题。”

货币疲软对韩国而言具有两面性，虽然它能提升出口竞争力，但也会导致能源及其他关键进口商品价格上涨，扰乱商业投资并抑制消费需求。

今年下半年以来，韩元已成为亚洲表现最差的货币，兑美元下跌逾8%。尤其进入12月，韩元兑美元持续走弱。韩元一度贬值至1美元兑1487韩元，逼近2009年全球金融危机以来的最低水平，距离1500心理关卡一步之遥。

詹德斌分析认为，韩元贬值的压力部分源自美国，因为韩国政府之前释放了很多对美投资的信号，这就导致那些在美投资的企业并未积极地把钱汇回韩国本土市场。

此外，当地居民海外投资的急剧增加，也被视为韩元走弱的原因之一。根据韩国证券登记结算所的数据，截至12月19日，韩国零售投资者今年购买了创纪录的430亿美元（约63.7万亿韩元）美国资产，其中美股购买量大约是2024全年水平的三倍。

对此，韩国央行和财政部已在12月多次召开会议讨论韩元近期走弱问题。韩国财政部已宣布采取多项新税收措施以稳定外汇市场。比如，韩国财政部推出针对回流投资账户的新税收激励计划，以鼓励海外投资资本回流国内市场。韩国央行已与国民年金公团签署了一项限额为650亿美元的外汇互换合约。韩国央行还决定从下个月开始暂时免除银行等金融机构的外汇稳定税，并将为金融机构持有的法定外汇存款准备金支付利息。

截至第一财经发稿时，韩元汇率略有回升，美元兑韩元汇率报1433.55。

## 外交表现如何

在外交上，“借11月在韩国釜山举行的APEC领导人非正式会议之际，中韩元首进行会晤。而且李在明政府不断发出重视中韩关系的信号，比如多次公开谴责韩国内右翼势力对华的不友好行径等，可以说这届政府表现出对中国比较积极的姿态。”在詹德斌看来，如果明年李在明能顺利访问中国，那对于中韩关系又将产生非常积极的影响。

据报道，大韩商工会议所目前正牵头，计划明年初组织约200家韩国企业代表访华。韩国四大集团（三星、SK、现代、LG）掌门人很可能都参与其中。据悉，这是自2019年12月时任总统文在寅访华出席第八次韩中日领导人会议以来，大韩商工会议所时隔6年再次组织经济使节团访华。

就韩美同盟而言，詹德斌认为，李在明政府管理得还不错。11月中旬，美韩达成重要投资协议，涉及3500亿美元的投资和关税调整。以韩美贸易谈判为例，詹德斌认为，与欧洲和日本相比，韩国获得了相对好的条件，比如可以分期付款，对美投资附带诸多商业条件，获得美国同意建造核动力潜艇等。此外，韩日关系也度过了韩国政权交替期经常出现的波动。

至于明年，詹德斌认为，就美韩关系来说，虽然今年达成了协议，但还涉及具体的落实问题，所以韩美之间还是会围绕经贸、军事合作等进行外交上的博弈。另外，明年美朝韩之

间能不能打开对话的大门，也是一大看点。

明年对韩国政坛来说最重要的就是6月的地方选举，詹德斌说，涉及韩国全国的地方议员和地方政府各级领导的更迭，“由于时间上恰逢李在明上台一周年，基本可视为对他的初步的中期评价。选举结果会对李在明的执政动力产生很大影响。”也就是说，如果李在明所在的共同民主党能够赢得压倒性的胜利，那对他未来四年的执政会产生强大的推动力，也会对在野的国民力量党产生很大的压力，迫使后者回归理性、重新改革，以及与尹锡悦势力彻底一刀两断；反之，如果在野的国民力量党在当前还能赢得相当的支持，那会对李在明政权形成一定的打击。

## AI解读：

### 核心内容总结

李在明当选韩国总统后，完成了竞选承诺——将总统府迁回青瓦台，结束尹锡悦时期的“龙山时代”；经济上虽短期刺激见效（如股市创新高），但韩元贬值成最大难题；外交上对中韩关系释放积极信号，韩美同盟稳定、韩日关系平稳；明年6月地方选举将是对其执政的“中期大考”，同时尹锡悦时期的三大特检案进入宣判阶段，韩国政坛有望“翻篇重启”。

### 一、总统府迁回青瓦台：政权交替的“象征性收尾”

青瓦台是韩国总统府的“老招牌”，从1948年起就是总统办公地。尹锡悦2022年上台后搬去了龙山区国防部大楼，还把青瓦台开放给公众参观（到7月底接待了852万人）。李在明竞选时就说要搬回去，现在真的把凤凰旗重新挂上了，相当于给尹锡悦时代画了个句号，也兑现了对选民的承诺——这是新政府“告别过去”的一个标志性动作。

### 二、经济：短期热闹难掩“汇率心病”

李在明上台后想了不少招刺激经济：发消费券让老百姓多花钱，砸钱支持AI、半导体这些高科技产业。短期看确实有效果，比如韩国股市下半年屡创新高，11月摸到历史最高点。但问题也不少： 1. 老百姓感受差：GDP增速今年预计才1%，就业难找、物价涨得快、工资却不涨，大家日子不好过。 2. 最棘手的汇率：韩元今年下半年成了亚洲“最弱货币”，兑美元跌了8%，一度快到1美元换1487韩元（接近2009年金融危机时的低点）。

- 为啥麻烦？韩元不值钱，出口的东西便宜了好卖（对企业是好事），但进口的能源、原材料变贵了，老百姓买进口商品、出国旅游都更花钱，企业投资也不敢随便动。
- 为啥跌？一是韩国企业在美投资的钱没及时汇回来；二是老百姓疯狂买美国资产（今年买了430亿美元，美股是去年的3倍），都把韩元换成美元，韩元自然跌。

- 政府咋救？ 财政部给回流资金减税，央行和年金公团签了650亿美元的“外汇互换”（相当于备用金），还免了银行的外汇稳定税——目前韩元稍微涨了点，但问题还没彻底解决。

### 三、外交：中韩回暖、韩美稳住、韩日不闹

#### 李在明的外交走“实用路线”，重点是搞稳周边关系：

##### 1. 中韩关系：积极信号多

- APEC会议时中韩元首见了面，政府还多次骂国内右翼对华不友好；
- 明年初韩国商工会要带200家企业（包括三星、SK等四大集团老板）访华，这是6年来第一次大规模经济团，说明想重新搞好对华经贸。

##### 2. 韩美同盟：没出乱子还赚了

- 11月和美达成3500亿美元的投资协议，韩国拿到了比欧洲、日本更好的条件（比如可以分期付款，还获准造核动力潜艇）；
- 明年要盯着协议落实，还可能和美国、朝鲜谈对话。

##### 3. 韩日关系：平稳过渡

- 没像以前政权交替时那样闹矛盾，算是稳住了。

### 四、明年政坛：地方选举是“期中考试”，特检案要“算账”

1. 三大特检案宣判：尹锡悦时期的内乱、金建希（尹锡悦妻子）、蔡上等兵案，审查基本结束，明年要判刑。等结果出来，韩国政坛就能彻底和过去的争议说再见。 2.

##### 6月地方选举：关键大考

- 选全国的地方议员和官员，相当于给李在明上台一年打分；
- 如果他所在的共同民主党赢了，后面4年执政就顺；要是反对党赢了，他的政策推进就会受阻碍，反对党还可能更嚣张。

### 总结

李在明政府刚上台半年，做了不少“破局”的事，但经济（尤其是汇率）和明年的选举是两大挑战。外交上中韩回暖是亮点，政坛也有望“翻篇”。对普通韩国人来说，明年能不能让工资涨点、物价稳点、韩元别再跌，才是最关心的事。

## 《山河故人》变“回忆杀”，重映票房为何能破500万

来源：<https://www.yicai.com/news/102979007.html>

创建时间：2025-12-29 14:44:54

### 原文内容：

“每个人只能陪你走一段路，迟早是要分开的。”

《山河故人》的重映至少带火了三样与电影相关的元素：除了这句被反复引用的台词，还有上世纪八九十年代风靡全球的迪斯科金曲《Go West》，以及叶蓓的那首《珍重》。

Village People的《Go West》在影片首尾两次响起，对应着截然不同的时代场景：开头是一群人在迪斯科舞厅里挥洒青春，结尾则是一个人在漫天大雪中独自起舞。《珍重》在片中出现了四次，在人们面临选择、告别或期待重逢的时刻响起。

然而十年前，《山河故人》首映时，讨论的焦点却大不相同。有人质疑导演贾樟柯是否在迎合西方电影节的审美趣味，对他安排张艾嘉与董子健饰演一对年龄悬殊的恋人感到错愕。时间流过，面对同一部电影，银幕外的观众有了不同感触。猫眼专业版显示，截至12月29日10时，《山河故人》重映票房已突破567万元，累计总票房达3824.6万元。对于一部平均排片不足0.5%的艺术电影而言，这样的成绩已属难得。

### 面对永恒的问题

2015年，《山河故人》首映时，贾樟柯45岁。站在人生的中途，回望过去、观察现在、想象未来，他说：“经历过悲欢离合，所以想拍《山河故人》”。

在《贾想II：贾樟柯电影手记》中，他写道：上世纪90年代末，中国经济开始加速发展，人们的情感方式无法阻止地被改变了。“我们放大了人类活动中经济生活的比重，却缩小了情感生活的尺寸和分量。”身处变动之中，他想用电影去面对生老病死，那些无论哪个时代，所有人都要经历、无法回避的时刻。

《山河故人》是一部三段式结构的电影，横跨1999年、2014年与2025年，分别对应过去、现在与未来。26年的时间跨度里，赵涛饰演的沈涛经历了恋爱、结婚、生子，以及随之而来的离散、获得与失去。在漫长的时间维度里，贾樟柯通过影片去展现人们终将面对，却未必能提前参透的人生课题，捕捉那些中国人心照不宣、难以言说的隐秘情愫。如今，那个曾被当作“想象”的未来已然到来。影片在此刻重映，恰似一场幻想与现实的对照。

1999年，山西汾阳，迪厅里年轻人跳着《Go West》，沈涛在煤矿主张晋生与矿工梁子之间徘徊，在世纪末最后一个春天来临之际，她选择了前者；2014年，她已离婚，儿子张到乐被前夫带到上海生活，旧友梁子病重返乡，两人在病床前相望无言；2025年，在澳洲长大的到乐已不习惯说中文，与父亲关系日渐疏远，对母亲的记忆只剩一个名字——“Tao”。而地球的另一端，涛仿佛听见有人唤她的名字，回过头，空无一人。

那个曾青春热情、对未来满怀憧憬的女孩，历经人世沧桑，步入了晚年。影片尾声，汾阳文峰塔下，大雪纷飞，赵涛独自起舞，背景音乐是《Go West》。

“90年代末，正好是迪斯科在中国最流行的时刻。那时候年轻人在迪厅跳舞是周末重要的娱乐。迪斯科带给压抑、羞涩、内向的中国人一种打破性格局限的可能性。”贾樟柯也常混迹迪厅，“《Go West》是最让我激动的一首迪厅金曲。我的回忆非常依赖音乐，更重要的是，音乐让我获得一种想象”。在他看来，《Go West》重要的不是“West”，而是“Go”，“是往前走。生命的真相通常需要在时间里才能看清楚。”

他希望赵涛演出一种“孤独中的自得、自在”，“哪怕身边无人观看、无人喝彩，自己生命本身就是很美丽。自己来欣赏自己，自己给自己力量，接着往下走”。而赵涛的这段富于生命力的演绎穿越了时间，在2025年的银幕上再度浮现时，带给今日观众一种难以言说的惆怅与震动。

## 回望过去

《山河故人》中的“山河”是不变的自然，“故人”是老朋友。在这部电影里，环境在变，街道宽了，迪厅消失了，煤矿关停了，故人更是不断离去。真正的不变是对“情义”的守望。

贾樟柯曾说，在山西文化里，“情”是基础，让人能以爱相处，“义”是一种承诺，一种责任。随着时间推移，当人与人变得陌生，还会用“义”来处理人际关系。比如影片中，梁子病重，涛看望他，给他资助，两个人不再是爱人，但仍抱着对过去岁月与友谊的敬意去相处。

此次参与影片重映访谈时，贾樟柯提到，他特别喜欢“旧时代的人”这个说法：“哪怕是一个十几岁的孩子，某种程度上都会成为‘旧时代的人’。因为生活每天都是新的，我们面对新事物时，都是以旧人的姿态去适应这个新的世界。”

影片呈现的正是这样一个不断更新的世界，而活在其中的每个人都是“旧人”：沈涛守着小城，不断经历至亲的离散；张晋生一路向上，从开加油站到弄煤矿再到搞金融，最后落脚澳洲；到乐在异国长大，说着流利英语，与母亲的维系只剩一把钥匙、一段旋律。他们都在流动，都在失去，又都在试图抓住什么。正如张艾嘉饰演的中文教师米娅所说：“不

是所有的东西都会被时间摧毁。”

十年流过，观众也在经历生命的流动。十年前看《山河故人》的年轻人，如今或许已结婚生子，或许正经历父母缠绵病榻的无措，或许独自在异乡打拼漂泊。当他们在2025年的影院里重看这部“未来已至”的电影，看到的不再是别人的故事，而是自己人生的倒影。人们带着各自的生命体验，进入涛的旅程，有人看到了离散，有人看到了孤独，有人看到了洒脱。

影片重映期间，一位年轻观众在映后分享道：“这部电影像是人生的预览。第一次看时，我还年轻，懵懵懂懂，无法进入。隔几年再看，忽然能抓住很多东西。”这番话让贾樟柯感触颇深：“对于我们没经历的事，先看看预览。多年后自己开始‘演’这个剧本时，希望大家还能选择，还能自由。”

他说到，当初写这个剧本是从繁华落尽的角度出发，在那个“经济上行”年代，预感未来的我们可能会趋于平静，甚至孤独。但他始终相信，对个体而言，仍有很多可能性，“慢慢来”。

贾樟柯说，他的人生轨迹与片中人相似，在一个小城出生，上大学后与故乡渐行渐远，曾经朝夕相处的朋友陆续失散，“人生就是不停告别，不停迎接新朋友，处于一个动态变化的过程”。但就像《珍重》唱的那样，有时候想起遥远的朋友，默默祝他珍重，这份情谊也许不必联络，也不必说出口，“不管未来怎么样，只要还有人的情感在，我们就没有变。忠实于情感，珍惜情感，这是我们能控制的”。

## 十年后重映

2015年，《山河故人》入围戛纳电影节主竞赛单元并举行全球首映，同年10月在国内公映，最终票房定格在3221.6万元。对一部文艺片而言，这一成绩已属可观，但并未真正引发大众层面的共鸣。

十年后重映所掀起的热潮，某种程度上印证了贾樟柯当年的预见，代际隔阂、故乡的消逝、个体在流动中的孤独，这些想象的情境成为日常的感受。加上短视频时代的“情感切片”，为作品的传播提供了新的路径。

一句“每个人只能陪你走一段路”，击中了当代人在亲密关系中感受到的不安与脆弱。赵涛在初雪的北京，再跳《Go West》的视频在社交平台广为流转。《珍重》的每一次响起，叶蓓文温柔醇厚的歌声抚慰着人们心中的伤痕。

对贾樟柯的评价也在发生转变。人们逐渐意识到，他并非仅仅在讲述故土的故事，也在试图回应，当社会以前所未有的速度奔涌向前，那些关于情义、承诺与归属的古老价值，是

否还有安放之地？他的镜头始终对准普通人，那些被时代裹挟，却仍渴望在离散与变迁中守住一点温度的“故人”。

一位观众在评论中写道：“《山河故人》的神奇之处在于它的包容与灵活。你既可以在里面感受到快速现代化的中国、迷茫疯狂的时代，也能与人物一生不断失去的个体命运共鸣。既能在短视频时代，凭金句切片下沉，也能在重映之后创下票房佳绩。”

2025年即将过去，电影里幻想的未来已经到来。我们在影院里与十年前的自己相遇，也与那些被时间带走的故人重逢。或许我们无法阻止离别，但至少可以像沈涛那样，在人生的大雪中起舞，在艰难时刻也能为自己保留一份尊严、一份自由。

（实习生丛悠然对本文亦有贡献）

## AI 解读：

### 核心内容总结

《山河故人》重映意外掀起热潮：十年前首映时因“迎合西方审美”“年龄差恋爱情节”遭质疑，如今却靠金句（“每个人只能陪你走一段路”）、金曲（《Go West》《珍重》）和戳心的情感内核圈粉无数。平均排片不足0.5%的艺术片，新增票房破567万元，累计达3824.6万元。电影通过1999-2025年三段式故事，展现中国社会变迁中个体的离散与孤独，现在的观众终于读懂了贾樟柯想讲的“情义与时间”——在快速变化的时代里，我们都是抱着旧情义适应新世界的“旧人”。

### 一、为什么十年前看不懂，现在却哭了？——时代让我们成了电影里的人

十年前（2015年），经济还在高速奔跑，大家忙着“往前冲”，对电影里的离别、孤独没那么深的感受；现在，我们经历了更多：外出打工和故乡渐行渐远、亲友因生活轨迹不同慢慢疏远、代际隔阂（比如孩子和父母说不到一起）、熟悉的街道消失（像电影里迪厅关了、煤矿停了）……这些电影里的情节，成了很多人的日常。比如电影里到乐只记得母亲叫“Tao”，像不像现在很多在外打拼的人，和老家父母只剩“报平安”的寒暄？所以现在看电影，就像在看自己的人生倒影，自然共情。

### 二、排片不足0.5%还能“卖座”？——艺术片的小奇迹靠“情感切片+共鸣”

艺术片通常很难在票房上出彩，但这次重映却“逆袭”：新增票房567万元。秘密有两个：

一是情感内核戳中痛点：“每个人只能陪你走一段路”这句话，精准击中当代人对亲密关系的不安——朋友散了、爱人分了、父母老了，谁都留不住；赵涛雪中独舞的片段，让很多人看到自己孤独时的样子，却又被她“自己给自己力量”的态度打动。二是短视频帮了大忙：短视频把电影里的金句、舞蹈、金曲做成“情感切片”（比如赵涛在北京初雪跳《G

o 《West》的视频），在社交平台疯传，没看过电影的人被这些片段吸引，愿意花几十块去影院看完整故事。

### 三、《Go West》和《珍重》，为什么现在还能火？——音乐是时代的“时光机”

电影里的两首金曲，不只是背景音，更是“情感锚点”：

- 《Go West》：代表90年代末的活力——那时迪斯科是年轻人的周末狂欢，打破了中国人的内向和压抑。贾樟柯说这首歌的重点不是“West”（西方），而是“Go”（往前走）。现在再听，既有对90年代青春的怀念，又反衬出现在的孤独：开头一群人跳，结尾一个人跳，对比之下，“往前走”的路上，我们越来越孤单。
- 《珍重》：每次在告别时刻响起（比如涛和梁子分手、到乐离开母亲），叶蓓文温柔的歌声像在说“没关系，好好告别”。现在很多人听到这首歌，会想起自己失去的关系——前任、老朋友、逝去的亲人，歌声能抚慰心里的伤痕。

### 四、贾樟柯说的“情义”，现在还值多少钱？——旧时代的“义”是对抗孤独的武器

电影里有个细节：梁子病重回到老家，涛去看他，还给他钱。他们不是爱人了，但涛守着山西文化里的“义”——过去的情谊不能忘，该帮的忙要帮。贾樟柯说，现在社会变化快，人与人变陌生，但“义”能让我们在离散中找到温度。比如现在很多人会给多年没联系的老朋友发句“珍重”，或者在老同学遇到困难时伸把手，这些“旧情义”，就是我们对抗孤独的力量。

### 五、电影里的2025到了，我们活成了“未来”的样子吗？——每个“旧人”都在适应新世界

电影里幻想的2025年，到乐在澳洲长大，忘了中文，和父亲疏远；涛在老家孤独终老。现在2025年快过了，我们真的活成这样吗？贾樟柯说：“哪怕十几岁的孩子，都是‘旧时代的人’——每天面对新事物，只能用旧经验去适应。”比如我们用手机刷短视频，却怀念小时候和朋友跳皮筋的日子；我们住在高楼里，却想念老家的院子。电影里的“未来”，其实就是现在的我们：一边被时代推着往前走，一边守着旧的回忆和情义。

最后，电影结尾涛在雪中独舞，告诉我们：哪怕没人看、没人喝彩，自己的生命也很美丽。这或许就是贾樟柯想给现在的我们的答案——面对离别和孤独，别慌，自己给自己力量，接着往下走。

### 核心内容总结

《山河故人》重映意外引发热潮：十年前首映因“迎合西方审美”“年龄差恋情”遭争议，如今靠戳心金句、经典金曲和情感共鸣圈粉无数。平均排片不足0.5%的艺术片，新增票

票房破567万元（累计3824.6万元），背后是时代变迁让观众读懂了电影里的离散、孤独与情义——90年代至今的社会变化中，个体在“往前走”的路上，如何守住旧情义、对抗孤独。

## 一、为什么十年前看不懂，现在却共情？——时代让我们成了电影里的人

2015年首映时，大家忙着“追经济”，对离别、孤独没那么深的感受；如今，我们经历了更多：外出打拼和故乡渐行渐远、亲友因生活轨迹疏远、代际隔阂（如孩子与父母无话可说）、熟悉的街道消失（迪厅关了、煤矿停了）……电影里到乐只记得母亲叫“Tao”，像不像现在很多人与老家父母只剩“报平安”的寒暄？现在看电影，就是看自己的人生倒影，自然共情。

## 二、排片不足0.5%还能“卖座”？——情感切片+共鸣造就小奇迹

### 艺术片能逆袭，靠两点：

一是痛点戳中：“每个人只能陪你走一段路”精准击中当代人对亲密关系的不安；赵涛雪中独舞的片段，让很多人看到孤独时的自己，却又被“自己给自己力量”的态度打动。

二是短视频助力：短视频把金句、舞蹈、金曲做成“情感切片”（如赵涛初雪跳《Go West》）疯传，没看过的人被吸引去影院看完整故事。平均排片不足0.5%仍破567万新增票房，堪称艺术片的小奇迹。

## 三、《Go West》和《珍重》藏着什么？——音乐是时代的时光机

### 两首金曲是“情感锚点”：

- 《Go West》：90年代迪斯科打破中国人的内向压抑，代表“往前走”的活力。开头一群人跳、结尾一个人跳，对比出“往前走”路上的孤独——现在听，既有青春怀旧，又反衬当下的孤单。
- 《珍重》：每次告别时刻响起，叶蓓文的歌声像在说“好好告别”。现在很多人听到这首歌，会想起逝去的关系（前任、老友），歌声抚慰心里的伤痕。

## 四、贾樟柯的“情义”，现在还值钱吗？——旧情义是对抗孤独的武器

电影里涛资助病重的梁子（非爱人仍守“义”），贾樟柯说山西文化中“情是相处基础，义是承诺”。现在社会变化快，人与人变陌生，但“义”能让我们找到温度：比如给多年没联系的老友发句“珍重”，或帮老同学渡难关——这些旧情义，是对抗孤独的力量。

## 五、电影里的2025到了，我们活成“未来”了吗？——每个旧人都在适应新世界

电影里2025年到乐忘中文、涛孤独终老，如今2025快过了，我们真的这样吗？贾樟柯说：“每个人都是旧时代的人——用旧经验适应新事物。”比如我们刷短视频，却怀念跳皮筋

的童年；住高楼，却想念老家院子。电影的“未来”就是现在：一边被时代推着走，一边守着旧回忆与情义。

结尾涛雪中独舞告诉我们：没人看也没关系，自己的生命本身就美丽。这是给当下的答案——面对离别孤独，自己给自己力量，接着往下走。

## 雷军增持1亿港元后，林斌宣布20亿美元小米减持计划

来源：<https://www.vicai.com/news/102978970.html>

创建时间：2025-12-29 14:44:55

### 原文内容：

小米集团（01810.HK）两位高管对自家股票呈现了相反的操作——董事长雷军一度增持1亿港元小米，副董事长林斌却计划大手笔减持20亿美元（156亿港元），一年后开始执行。

12月29日小米集团开盘一度跌3%，随后回升。

有业内人士认为，减持金额较大，且持续时间长达四年，对公司会有持续影响。但因为一年后开始执行，所以短期内对市场直接冲击相对有限。

事实上，从2019年开始，林斌就曾经多次减持小米集团股票，目前依然持有大约850亿港元市值。

2025年12月28日晚间，小米集团公告称，公司董事会获联合创始人、执行董事、副董事长林斌通知，其拟自2026年12月起，每12个月出售不超过5亿美元的B类普通股，累计出售总额不超过20亿美元，减持所得将主要用于设立投资基金公司。林斌表示，对集团业务前景保持信心，并将长期服务于集团。

2025年6月底，林斌持股21.55亿股，占公司总股本8.31%，按最新市值计算，其持股市值大约850亿港元，按照上述减持计划接近150亿港元，一年后计划减持的比例占林斌持股超过六分之一。

这并非林斌首次减持，过去林斌减持几乎每次都并非卖在高点。

公开资料显示，此前他已通过三次减持累计套现接近90亿港元：2019年8月21日至23日，林斌连续三日合计卖出4130.7万股，套现约3.7亿港元，卖出均价大约为9港元；2020年9月林

斌减持3.5亿股，套现约80亿港元；2024年6月，林斌再次减持1000万股，套现约1.8亿港元。

2025年11月24日，小米集团公告称，创始人、董事长兼CEO雷军个人斥资约1亿港元增持260万股，平均股价约38.58港元，增持后其持股比例升至23.26%。

光大证券国际策略师伍礼贤向第一财经记者表示，林斌减持计划公布后，小米股价当日出现波动，但由于减持起始时间为2026年12月，短期实际影响有限，更多体现在市场预期层面，此次事件对小米股价的影响偏向短期，香港上市的科技股整体表现与大盘关联度较高，整体后续走势仍需关注宏观环境变化。

不过红蚁资本投资总监李泽铭认为，林斌作为小米核心高管之一，其减持计划短期内可能对投资者情绪产生负面影响，虽然由于减持时间设定在明年年底实际短期的冲击可控，但市场还是会关注其他高管后续是否也会有类似减持安排。

## AI解读：

### 核心内容总结

小米副董事长林斌计划从2026年底起，分4年减持最多20亿美元（约156亿港元）的小米股票，所得资金将用于设立投资基金；而董事长雷军在1个月前刚斥资1亿港元增持小米股票。市场开盘一度跌3%后回升，业内认为短期实际冲击有限，但长期持续减持或影响市场情绪，也有人担心其他高管是否跟进。林斌强调对公司前景有信心，会长期服务。

### 1. 林斌的减持计划：不是“甩卖”，是“计划内的慢慢卖”

#### 林斌的减持不是突然抛售，而是一套明确的长期安排：

- 时间：从2026年12月开始（距离现在还有1年），每12个月最多卖5亿美元的股票，持续4年，累计不超过20亿美元（约156亿港元）。
- 用途：卖股票的钱主要用来成立自己的投资基金公司，不是因为缺钱或者不看好小米。
- 持股情况：他现在手里有850亿港元的小米股票，这次计划卖的部分大概占他持股的1/6左右，卖完后还剩大部分。

简单说，就是“一年后开始，分四年慢慢套现，钱用来干新事业，手里还留大部分股票”。

### 2. 雷军增持vs林斌减持：不是唱反调，各有各的原因

一边是副董事长要卖，一边是董事长要买，看似矛盾，其实逻辑不冲突：

- 雷军增持：11月雷军花1亿港元买了260万股小米股票，相当于用真金白银告诉市场“我看好公司未来”，稳定投资者信心。

- 林斌减持：他明确说“对集团业务前景保持信心，会长期服务”，减持只是为了自己的投资基金——相当于“我要拿一部分小米股票的钱，去做别的投资，但小米的事我还是会管到底”。

两人的操作目标不同，不是对公司前景有分歧。

### 3. 林斌不是第一次减持，过往记录说明啥？

**这次减持不是临时起意，林斌之前已经减持过三次：**

- 2019年：卖了4130万股，套现3.7亿港元（均价9港元）；
- 2020年：卖了3.5亿股，套现80亿港元；
- 2024年：卖了1000万股，套现1.8亿港元；

累计套现约90亿港元，而且每次卖的价格都不是小米股价的最高点（比如2020年卖的时候股价大概22港元左右，后来小米股价还涨到过30多港元）。

这说明两点：一是林斌减持是常规操作，不是因为公司出问题；二是他减持时并不追求“卖在顶点”，更像是有计划地变现部分资产。

### 4. 市场反应：短期慌一下，长期要留意

**消息出来后，小米股价开盘跌了3%，但很快又涨回去了，市场的态度很明确：**

- 短期影响小：因为减持要等一年后才开始，现在不会有实际的股票抛售压力。分析师说“短期冲击可控，主要是情绪上的波动”。
- 长期有隐忧：四年里每年都要减持，相当于市场每年都会被提醒“林斌要卖股票”，可能会让股价时不时波动。还有人担心：“林斌都卖了，其他高管会不会也跟着卖？”

总的来说，现在不用急着跑，但未来四年要盯着小米的业绩和高管动态。

### 5. 对小米的启示：信心比黄金更重要

**这件事对小米来说，考验的是如何稳定投资者信心：**

- 首先，要让大家相信林斌的减持不是不看好公司——他已经说了“长期服务”，而且手里还留着大部分股票；

- 其次，要用业绩说话：如果小米接下来手机、汽车等业务能持续增长，就算有减持，投资者也不会慌；
- 最后，要避免其他高管跟风减持：如果再有核心高管计划卖股票，市场情绪可能真的会崩。

简单说，小米只要把业务做好，这点减持不算啥；要是业务不行，就算没人减持，股价也难涨。

总结下来，林斌的减持是个人投资安排，不是公司危机，但小米得用行动证明自己值得信任。对普通投资者来说，不用因为这个消息盲目恐慌，重点看小米接下来的业绩和长期发展。```

## 聚焦数智转型路径，中国电信翼支付研究成果获权威认可

来源：<https://www.yicai.com/news/102978922.html>

创建时间：2025-12-29 14:44:56

### 原文内容：

近日，中国企业改革与发展研究会（中企研）2025（第九届）中国企业改革发展优秀成果申报审定发布活动候选名单正式公布，中国电信翼支付与行业权威咨询机构联合申报的《数智科技型企业的改革创新发展路径》改革案例在716项申报成果中脱颖而出，荣获“中国企业改革发展优秀成果”一等奖。

中国企业改革与发展研究会（中企研）是经国务院批准、国务院国资委主管的全国性一级社团组织，其组织评选的“中国企业改革发展优秀成果”是国内企业改革领域具有高度权威性和影响力的奖项。本届受理申报的716项成果经审定办公室初审、专家审定委员会复审，最终评选出特等奖5项、一等奖49项、二等奖68项、三等奖78项。中国电信翼支付荣列一等奖榜单，标志着其改革实践获得国家层面的高度认可。

获奖课题《数智科技型企业的改革创新发展路径》立足全球数字经济浪潮，聚焦人工智能、大数据、云计算等技术驱动的产业变革，为响应国家“数字中国”战略，探索国有科技型企业的发展新路。中国电信翼支付通过企业访谈、集中座谈、专家研讨等方式，深入调研数智科技企业的转型进展与成效，系统分析当前数智科技企业数字化转型现状及改革痛点，研究体制机制、技术应用、人才激励等关键制约因素，提出构建“治理结构优化-数

“智技术融合-数据要素驱动-创新生态共建”四位一体的创新发展路径，并结合典型企业案例验证路径可行性，从政策支持、标准制定、风险管控等维度提出改革实施策略，为国有企业实现数智化升级、高质量发展提供了理论框架与实践参考。

目前，中国电信翼支付已在数智化转型发展中取得阶段性成效，包括在前沿技术领域持续突破，打造核心引擎，以智能化手段重塑生产与服务模式，依托柔性组织提升协同效率，推动数据资产化与合规流通释放要素价值，并通过构建复合型科技人才梯队强化支撑能力。相关实践不仅引领产业链生态协同创新，还通过构建覆盖数据安全、风险管控与产业链韧性的多层次防护体系，为维护国家安全与产业链稳定筑牢“防火墙”，为构建现代化产业体系注入核心动能。

未来，中国电信翼支付将继续坚持问题导向，充分发挥政产学研用资源协同，深化企业创新发展研究，以数智科技赋能国资监管与产业升级，为推动国有企业高质量发展贡献更多智慧与力量。

## AI 解读：

### 核心内容总结

中国电信翼支付的改革案例《数智科技型企业的改革创新发展路径》，在全国716项企业改革成果中脱颖而出，获得由国务院国资委主管的中企研颁发的“中国企业改革发展优秀成果”一等奖。该案例聚焦数字经济浪潮下国有科技型企业的转型痛点，提出了“四位一体”的创新发展路径，不仅翼支付自身已取得阶段性转型成效，还为其他国企数智化升级提供了可借鉴的理论框架与实践参考，标志着其改革实践获得国家层面的高度认可。

### 一、这个一等奖的含金量：国家层面给翼支付的改革“盖章”

要理解这个奖的分量，得先搞懂颁奖方是谁——中企研是国务院批准、国资委主管的全国性一级社团，相当于企业改革领域的“国家队评委”。这次评选从716项申报成果里，只选出了49个一等奖（比例不到7%），翼支付能进这个名单，等于国家直接认可了它的改革方向和成果是对的、有效的。

简单说：这不是普通的行业奖，是国企改革圈里的“奥斯卡”，拿到一等奖就是告诉大家——翼支付的数智化转型，是国有科技型企业的标杆。

### 二、获奖课题到底说了啥？给数智国企找了条“四位一体”的新路

翼支付的获奖课题，核心是解决“国有科技型企业怎么在数字经济里走好路”的问题。他们没拍脑袋，而是通过访谈、座谈、专家研讨，调研了很多企业的转型情况，找出了痛点（比如体制太死板、技术用不好、人才留不住），然后提出了一套叫“四位一体”的解决方案：

1. 治理结构优化：把公司的管理模式变灵活，比如打破部门墙，让决策更快；
2. 数智技术融合：把AI、大数据、云计算这些技术真正用到业务里（不是摆样子）；
3. 数据要素驱动：让数据变成“值钱的资产”——比如把用户数据合规利用，优化服务或产品；
4. 创新生态共建：和其他企业、高校、机构一起搞创新，不是自己单打独斗。

而且他们还找了典型企业验证这条路可行，还给政府提了建议（比如政策支持、制定标准），等于给其他国企提供了“说明书”。

### 三、翼支付自己已经干出了哪些实在成果？

#### 课题不是纸上谈兵，翼支付自己已经落地了一些成效：

- 技术突破：在AI、大数据这些前沿领域有了核心技术（比如自己的智能引擎）；
- 模式重塑：用智能化改了生产和服务方式——比如以前人工处理的业务，现在用AI自动做，效率更高；
- 组织变灵活：搞了“柔性组织”，比如跨部门组队干项目，不用等层层审批；
- 数据变资产：把数据合规地变成能创造价值的东西（比如给产业链伙伴提供数据服务）；
- 人才梯队：培养了既懂技术又懂业务的复合型人才；
- 安全防护：建了多层防护体系，比如数据安全、产业链风险控制，相当于给国家安全和产业链稳定加了“保险”。

这些成果不仅让自己变好，还带动了整个产业链一起创新——比如和合作伙伴一起优化产品，让大家都受益。

### 四、这个事对国家和其他国企有啥意义？

#### 翼支付的实践不只是自己的事：

- 响应国家战略：符合“数字中国”的大方向，帮国企实现数智化升级；
- 提供参考模板：其他国有科技型企业可以照着翼支付的路径走，少走弯路；
- 维护国家安全：通过数据安全和产业链防护，筑牢了“防火墙”；
- 推动产业升级：用数智技术赋能产业链，让整个行业更有竞争力，助力构建现代化产业体系。

## 五、未来翼支付还要干啥？

### 接下来翼支付打算：

- 继续盯着问题解决（哪里不行改哪里）；
- 整合政府、高校、企业、用户的资源一起搞创新；
- 深化研究，用数智技术帮国资监管（比如让国资委更高效地管国企）和产业升级；
- 给国企高质量发展贡献更多经验和方法。

总结下来，翼支付这次获奖，既是对过去改革的肯定，也是给未来国企数智化转型打了个样——国有科技型企业可以通过“四位一体”的路径，在数字经济里走得更稳更好。

## 核心内容总结

中国电信翼支付的改革案例《数智科技型企业的改革创新发展路径》，荣获国务院国资委主管的中企研颁发的“中国企业改革发展优秀成果”一等奖。该案例聚焦国有科技型企业数智化转型痛点，提出“四位一体”创新路径，不仅翼支付自身已取得阶段性转型成效，还为其他国企提供了理论框架与实践参考，标志其改革获国家层面高度认可。

### 一、这个一等奖的含金量：国企改革圈的“国家级认证”

要理解奖项分量，先看颁奖方：中企研是国务院批准、国资委主管的全国性一级社团，相当于企业改革领域的“国家队评委”。本次评选从716项申报成果中仅选出49个一等奖（占比不足7%），翼支付入选意味着——国家直接认可其转型方向和成果是国有科技型企业的标杆。

简单说：这不是普通行业奖，是国企改革的“奥斯卡”，拿到一等奖等于给翼支付的数智化转型盖了“官方合格章”。

### 二、获奖课题核心：给数智国企的“转型说明书”

#### 翼支付的课题不是纸上谈兵，而是实打实找出路：

- 背景：响应“数字中国”战略，解决国有科技型企业转型的“卡脖子”问题（比如体制僵化、技术落地难、人才留不住）；
- 方法：通过访谈、座谈调研大量企业，找出转型痛点；
- 解决方案：提出“四位一体”路径（通俗解释）：

1. 治理优化：让公司管理更灵活（比如跨部门协作不用层层审批）；
2. 技术融合：把AI、大数据真正用在业务里（不是摆样子）；
3. 数据驱动：让数据变成“值钱资产”（比如合规利用用户数据优化服务）；
4. 生态共建：和伙伴（企业/高校/机构）一起创新，不单打独斗；

• 落地保障：还提了政策建议（比如政府给支持、制定行业标准），给其他国企提供“可复制的模板”。

### 三、翼支付自己的转型成果：已经干出这些实在事

#### 课题落地后，翼支付有了阶段性成效：

- 技术突破：掌握AI、大数据核心技术（比如自己的智能引擎）；
- 模式升级：用AI重塑服务——比如人工处理的业务现在自动完成，效率翻番；
- 组织灵活：搞“柔性团队”（跨部门组队干项目），决策更快；
- 数据变现：合规让数据创造价值（比如给产业链伙伴提供数据服务）；
- 安全防护：建了多层“防火墙”（数据安全+产业链风险控制），守护国家安全。

这些成果不仅让翼支付自己变强，还带动产业链一起创新（比如和合作伙伴优化产品）。

### 四、课题的社会价值：不止翼支付受益，其他国企也能抄作业

#### 这个课题的意义远超翼支付本身：

- 给国企指路：为其他国有科技型企业提供“转型地图”，少走弯路；
- 支持国家战略：助力“数字中国”建设，推动国企高质量发展；
- 守护产业链安全：通过数据防护和生态共建，筑牢产业链稳定的“护城河”；
- 推动产业升级：用数智技术赋能整个行业，让中国企业在数字经济里更有竞争力。

### 五、未来计划：翼支付还要干这些事

#### 接下来翼支付打算：

- 问题导向：哪里有痛点就改哪里；
- 资源协同：联合政府、高校、企业一起搞创新；

- 赋能监管：用数智技术帮国资委更高效管国企；
- 贡献经验：继续研究，给国企转型提供更多“智慧弹药”。

一句话总结：翼支付的获奖，是国家对国有科技型企业数智化转型的肯定，也为其他国企提供了可复制的“成功密码”——用灵活治理+技术融合+数据驱动+生态共建，在数字经济浪潮里走得更稳更远。

## 生活垃圾填埋场隐患突出，生态环境部将出台污防新规

来源：<https://www.yicai.com/news/102978875.html>

创建时间：2025-12-29 14:44:58

### 原文内容：

针对多地生活垃圾填埋场环境隐患突出的问题，国家将出台相关污染防治技术指南和标准，加强生活垃圾填埋场环境风险防控。

《生活垃圾填埋场开挖治理污染防治技术指南（征求意见稿）》12月26日起开始征求有关方面意见。此前，国家固体废物污染控制标准《生活垃圾填埋场污染控制标准》也已发布实施。

征求意见稿编制说明介绍，垃圾填埋场是大量污染物的集中场所，如渗滤液、恶臭气体等，开挖治理过程的不同阶段（堆体稳定化、开挖、垃圾筛分、垃圾转运等）均可能影响周边大气、土壤和地下水。

此外，对垃圾腐殖土应用研究表明，腐殖土中镉、汞、铬、铅四种重金属含量较高，直接进行土地利用会对土壤造成污染。因此，亟须通过制订污染控制规范对开挖过程的维护、监测、预警等相关环境管理提出要求，指导做好开挖、贮存、分选、筛分产物利用处置、运输等过程的污染防治，有效防范开挖过程的次生污染。

《“十四五”城镇生活垃圾分类和处理设施发展规划》提出，鼓励采取库容腾退、生态修复、景观营造等措施推动封场整治。2025年6月，生态环境部联合国家发展改革委、财政部、住房和城乡建设部发布的《生活垃圾填埋场环境污染隐患排查治理工作方案》要求，全面排查治理生活垃圾填埋场环境污染隐患，对高风险填埋场，优先采取异位修复等措施进行治理。

图为某地一个生活垃圾填埋场。摄影/章轲

专家介绍，目前各地生活垃圾填埋场开挖治理已从“被动封场”转向“主动开挖+全量修复+资源化利用”。以辽宁省锦州市南山垃圾填埋场为例，这座始建于上世纪90年代的巨型垃圾山，堆积着432万立方米生活垃圾。2019年，锦州市创新采用“水泥-膨润土墙+高压帷幕灌浆”组合技术，10万米灌浆量构筑起平均深度40米的防渗墙。配套建设的150吨/日渗滤液处理系统实现废水达标排放，昼夜燃烧的沼气火炬从源头终结恶臭污染。曾经污水横流的山沟，如今绿草茵茵。周边居民紧闭的窗户也纷纷敞开了。

“生活垃圾填埋场开挖治理目前仍面临着成本高、风险管控难等挑战。”专家对第一财经记者表示，对于生活垃圾填埋场的处置，首先要进行污染控制，填埋场场址不应选在生态保护红线区域、永久基本农田集中区域、泉域保护范围以及岩溶强发育、存在较多落水洞和岩溶漏斗的区域和其他需要特别保护的区域内。标高应位于重现期不小于50年一遇的洪水位之上，并建设在长远规划中的水库等人工蓄水设施的淹没区和保护区之外。

如果需要开挖治理，需控制生活垃圾填埋场内渗滤液水位以及填埋气，减少或消除开挖治理过程的二次污染。上述征求意见稿提出，开挖前应对渗滤液水位进行分析，必要时进行渗滤液抽提处理。渗滤液积存量且风险高的填埋场，经科学论证后需采取渗滤液应急处置方案。开挖治理过程应采取除臭、降尘措施。

对于气体污染控制，应严格执行作业计划分片分区开挖，缩短开挖时间，不开挖时应及时覆膜，减少垃圾裸露时间。开挖过程应采取及时喷洒除臭药剂、膜下负压抽气等措施减少恶臭气体影响。开挖后的垃圾在填埋场内运输应采用密闭车辆，缩短垃圾装卸时间，避免运输过程中垃圾和渗滤液撒漏。垃圾筛分车间应采取密闭、通风、抑尘、除臭、防飞散、消杀等措施。

上述编制说明称，针对开挖治理的生活垃圾填埋场，要建立环境监测计划，定期对整治过程中的生活垃圾填埋场周边的地下水、甲烷、恶臭和扬尘进行监测。同时还应建立开挖治理污染控制台账、制订突发环境事件应急预案，以及根据国家相关规定对开挖后的场地开展评估、生态修复及土地利用。

## AI 解读：

### 核心总结

近期国家发布《生活垃圾填埋场开挖治理污染防治技术指南（征求意见稿）》，针对填埋场开挖时易产生的渗滤液泄漏、恶臭扩散、重金属污染等次生风险，明确全流程防控规范。目前填埋场治理已从“被动封场（满了就盖起来）”转向“主动开挖+污染修复+资源化利用”（如锦州案例），但仍面临成本高、风险管控难等挑战。指南覆盖开挖前（渗滤液处理）、中（除臭降尘、气体控制）、后（监测、生态修复）各环节，旨在推动填埋场安

全整治，让“垃圾山”变干净土地。

## 1. 为啥急着出指南？开挖填埋场是“高危操作”，容易越治越脏

填埋场本身就是个“污染窝”：垃圾渗出来的脏水（渗滤液）含毒，腐烂产生的恶臭气体（如甲烷）刺鼻，垃圾腐殖土里的镉、汞等重金属还会污染土壤。如果开挖时没规矩，比如脏水没抽干净就挖，会漏进地下水；重金属直接堆地上，周边土地就废了；恶臭飘到居民家，窗户都不敢开。之前各地治理没统一标准，乱挖反而扩散污染，所以得用指南“划红线”——告诉大家怎么挖才不会把污染搞大。

## 2. 治理思路变了：从“盖盖子”到“主动挖开修复，还能变绿地”

以前填埋场满了就封起来，让它自己烂，但隐患没消除（比如渗滤液慢慢漏）。现在改成“主动出击”：挖开垃圾，修复污染，甚至让场地重新用起来。比如锦州南山垃圾填埋场，堆了432万立方米垃圾（相当于1700个标准泳池），2019年用40米深的防渗墙挡住脏水，建了渗滤液处理系统（一天处理150吨），还烧沼气除臭味。现在山沟变绿草茵茵，居民终于敢开窗了——这就是“主动修复+资源化”的效果。

## 3. 开挖时要盯紧啥？渗滤液、臭味、运输，每个环节都不能松

- 渗滤液先处理：开挖前得看脏水积了多少，多的话先抽出来处理，风险高的还要做应急预案（比如临时加处理设备）；
- 臭味别扩散：分片挖（像切蛋糕一样一块一块来），挖完赶紧盖膜，减少垃圾暴露时间；喷除臭药、抽走膜下恶臭气体；
- 运输要密闭：垃圾用密封车拉，别让渗滤液漏路上；筛分垃圾的车间要关紧门，装通风、除臭设备，防止灰尘和臭味飞出去。

## 4. 治理难在哪？成本是“吞金兽”，风险管控像“走钢丝”

- 成本高：锦州的防渗墙灌了10万米浆，渗滤液处理系统一天150吨，这些都是真金白银；
- 风险大：填埋场里污染物复杂，稍不注意就漏了（比如防渗墙没做好，脏水就进地下水）；
- 选址要求严：不能选在生态红线、农田、泉水区，还要高于50年一遇的洪水水位（比如50年才发一次的大洪水，得保证淹不到），不然洪水把垃圾冲跑更麻烦。

## 5. 治理完就完事？还要监测+修复，确保土地能安全用

指南要求：

- 定期监测：治理过程中要盯紧周边地下水（有没有脏水）、甲烷（会不会爆炸）、臭味和灰尘；
- 留台账+预案：记好治理过程的每一步，万一出事（比如渗滤液漏了）有应急方案；
- 修复后评估：治理完要检查场地能不能用——比如变成公园、绿地，但不能直接种地（怕重金属残留）。

简单说，就是从挖开到最后用，每一步都要“留痕”，确保场地真的干净了。

这篇新闻其实讲的是：国家想通过规范，让“垃圾山”的治理从“将就”变“讲究”，既解决老污染，又不让新污染产生，最终让这些地方重新变成能用的土地。虽然难，但锦州的例子已经证明——做好了，居民能开窗，山沟能变绿地，这就是治理的意义。

## 全国超400万“打工人”跨城通勤，北上广深约20万人一年52天在路上

来源：<https://www.yicai.com/news/102978803.html>

创建时间：2025-12-29 14:44:59

### 原文内容：

大城市发展的“上限”一定程度上取决于交通通达度。近5年中国主要城市新增轨道运营里程3700公里，2024年较2020年增长近50%。去年，有近五成超大城市通勤者进入“幸福通勤”区间——单程5公里可达。

但与此同时，这五年，主要城市通勤半径均有1-3公里增长。其中，北京、上海、重庆三座城市通勤半径同达42公里，成为目前我国城市最大通勤半径。职住分离的结构性矛盾依然存在。去年，北京60分钟以上通勤者占比达到约三成，为全国“极端通勤”之最。

随着经济和人口向城市群和中心城市周围的都市圈集聚，通勤人口居住地和就业地分离，“双城通勤”的现象也不罕见。目前，在中国22个超大特大城市，约4%的通勤者需要每天跨城上班，这类通勤人口规模已超过400万人。他们之中，有10%的通勤者平均单程通勤距离达到52.6千米、耗时达到153分钟，这些人口中涵盖了约20万北上广深“打工人”。按照这些通勤者一年248个工作日计算，则需要累计花费约52天、3万公里“在路上”。

12月29日，中国城市规划设计研究院（下称“中规院”）发布《2025年中国主要城市通勤监测报告》（下称“报告”），报告描摹出上述“通勤画像”。

“城镇化进入下半场之后，人口还会继续向头部城市聚集，有研究预计，2035年中国会形成30个左右超大特大城市的都市圈，这也意味着需要更多基础设施投资来支撑都市圈的发展。”报告负责人、中规院城市交通研究分院数据应用与创新中心主任付凌峰在接受第一财经专访时说。

“交通提速”暂时跑赢“城市变大”

“目前，中国每天约有1亿人次乘坐轨道交通高效通勤出行。”交通运输部在今年年中举办的一场新闻发布会上说。

“十四五”时期，中国城市轨道交通运营里程约1.1万公里、居世界首位。这一数据超过《“十四五”现代综合交通运输体系发展规划》提出的预期目标（1万公里）。

据报告统计，2020年-2024年间，中国主要城市新增轨道运营里程3700公里，较2020年增长近50%，杭州、成都、青岛等城市新增里程均超100公里，南通、洛阳、绍兴等城市轨道交通从无到有。截至2024年，轨道覆盖的城市数达到45个。

“首先还是要正向看轨道建设带来的效益。2024年，中国主要城市中48%的通勤者地铁或公交方式45分钟通勤可达，与2020年相比，九成（41个）城市通勤便捷度得到提升。”付凌峰说。

报告以全国45个轨道运行城市为监测对象，统称为“中国主要城市”，将覆盖90%中心城区通勤人口居住与就业分布的空间椭圆长轴定义“通勤空间半径”，作为城市通勤空间辐射范围测度，将居住地和就业地两端均在轨道站点800米覆盖范围内的中心城区通勤人口比重划定为“轨道覆盖通勤”，体现轨道对职住空间的匹配和支撑程度。

根据报告，2020-2024年间，中国主要城市从“外延扩张”向“存量稳定”过渡转型阶段，轨道覆盖通勤比重则从2020年15%增长到2024年21%，其中，超大城市达到30%。受益于城市交通基础设施的完善，近5年来，27个城市45分钟通勤比重持平或提升，深圳提升4个百分点，达到81%，成为唯一突破80%的超大城市。2024年，中国主要城市45分钟以内通勤比重总体平均77%。

“‘交通提速’暂时跑赢‘城市变大’。”付凌峰称。

报告同时提示称，大规模轨道建设拉动公交服务能力提升，但新增里程边际效应递减。近五年，轨道800米覆盖通勤比重仅增加了6个百分点，达到21%，轨道覆盖通勤增长滞后于里程增加。比如，在广州等城市，五年新增轨道约200公里，每公里覆盖通勤人口增量仅有800人。

付凌峰表示，每公里轨道增加2000人车站800米通勤覆盖是客流效益的基本保障。“从财务可持续的角度，对于轨道交通的建设管理有一个指标，初期客流强度不低于0.7万人/公里。我们研究了客流效率较好的城市，在大于这一客流强度的轨道线路上，轨道覆盖通勤人口普遍大于2000人。”

基于这一点，报告分析称，贵阳是轨道建设效益最高的城市，5年间轨道覆盖通勤比重增加21个百分点，每公里轨道带来5400人通勤覆盖增量。轨道客流效益较好的深圳、西安、南宁等城市，近5年轨道覆盖通勤比重增长超过10个百分点，每公里轨道增加通勤人口覆盖超过3200人。

### 五年内仅深圳、南通“极端通勤”占比下降

报告将中心城区通勤人口中，单程45分钟以内可达划为“幸福通勤”，将超过60分钟划定为“极端通勤”，后者用于反映城市职住空间的分离。

报告观察到，过去五年间，5公里以内幸福通勤比重由降转升逐步回归，而60分钟以上“极端通勤”比重虽然增速放缓但仍在增加。中国主要城市中的通勤人群正在经历两极分化，一部分人享受到更好的职住平衡，而另一部分人为了更好的工作机会选择忍受超长通勤。

具体来说，这5年，有32个城市轨道覆盖城市（占比超70%）的极端通勤比重增加1-2个百分点，8个城市持平，仅有深圳、南通2个城市出现了1个百分点微弱下降，虽然快速加剧的趋势有所放缓，但极端通勤人口比重仍在增加，尚未得到有效的降低。

图片来源：《2025年中国主要城市通勤监测报告》

北京仍是“极端通勤”最严重的城市，也是全国通勤时耗最长的城市。2024年，北京“极端通勤”人口占比同比增加1个百分点，达到29%，单程通勤时耗则在连续三年改善或持平后，2024年同比增加1分钟，达到47分钟。

通勤空间半径越大，说明城市通勤紧密联系的空间范围越大。上海、重庆三地城市通勤半径与北京相同，均为42公里。当年，超大城市平均通勤距离9.6公里，上海和重庆分别为9.8公里和9.7公里，而北京以11.6公里位居全国之首，也是全国唯一超过10公里的城市，说明北京真实职住分离情况更严峻。

北京之后，上海极端通勤人口占比为18%，位居全国主要城市第二位。此外，重庆、天津、青岛、武汉极端通勤人口占比也均超15%。

此外，济南、西安、太原、合肥、徐州等城市近5年极端通勤也处于较为明显的上升趋势。

其中，2024年，合肥、徐州通勤效率下降2个百分点，为年度降幅最大的城市。青岛职住分离度同比增加0.3公里，是年度增幅最大的城市。

付凌峰表示，前述城市有一个共同特点，即“重量级的新城新区建设”。这些城市新城新区的就业吸引力很强，但当地居住人口仍然集中在中心城区，进而造成“好就业”“长通勤”并存的情况。

2020年-2024年，合肥45分钟内通勤比例降幅达到4%，是中国主要城市中降幅唯一突破2%的城市。付凌峰表示，目前，合肥在同等规模城市中拥有最多的轨道里程，但轨道覆盖通勤比重却低于南宁、贵阳、福州、南昌，公交45分钟保障能力（46%）也低于同等规模城市的平均水平（48%）。伴随当地经济、产业加速发展，近5年来当地职住分离度和通勤距离的增长都较为突出。

### 10%跨城上班族一天平均通勤时耗约5小时

根据报告，在22个超大特大城市中，每天有4%通勤人口需要跨市通勤。第一财经进一步梳理发现，这一跨市通勤人口总量已超过400万人。

其中，粤港澳大湾区的城际通勤联系最为紧密，东莞（69万）、佛山（60万）、深圳（59万）、广州（58万）构成了全国规模最大的两个通勤圈，每天有超100万人口跨城通勤。除了总量大，双向流动特征也较为显著。

城际通勤以进入中心城市就业流入为主，超大、特大城市流入流出比分别为1.5:1和1.2:1。在一线城市中，北京作为强中心城市，通勤人口流入流出比达到3:1，上海和广州这一比例也接近2:1。而他们相毗邻的城市，如佛山、苏州等流入流出比低于1.0，呈现出出城就业人数多于进城的通勤流出特征，天津通勤人口流入和流出比例相当。

城际通勤中，边到边（外围区县与相邻城市外围区县间的通勤）占比高达到64%，平均通勤距离近25公里。这一模式在苏州-上海、东莞-深圳等连绵发展区域尤为突出，反映了行政边界模糊化、城市功能跨界融合的深度同城化趋势。

此外，还有10%的跨城通勤发生在两个城市中心区之间（“心到心”），这类通勤平均距离达到52.6公里但轨道800米以内覆盖通勤比例不足2%，95%以上属于极端通勤的情况，平均单程耗时甚至达到了153分钟。

图片来源：《2025年中国主要城市通勤监测报告》

较高的“心到心”通勤比例反映了省会城市对周边地级市中心的紧密联系与就业辐射，比如，这一城际通勤模式在郑州、长沙、济南和武汉等单中心强省会城市占比均超过20%。

此外，在北上广深四个一线城市中，第一财经根据报告数据梳理，“心到心”跨城通勤者也有约20万人。

换言之，在北上广深，每天有约20万跨城通勤者一天需要花费超过5个小时、一年需要花费约52天从居住地的中心城区来到就业地的中心城区。

付凌峰建议，“十五五”期间，在城市和城际轨道交通建设投入时，需要关注到两个主要问题：一是城市内部新增轨道交通里程的边际效益已出现递减趋势，2023-2024年间有13个城市新增轨道没有带来通勤覆盖提升；二是城际通勤中轨道交通覆盖比重低而成本高企，国际上通勤的合理费用区间为通勤者收入的5%以内，而在国内一些城际通勤的案例中，不乏存在月通勤支出超过通勤者平均收入30%的极端情况。

## AI解读：

### 核心内容总结

中规院《2025年中国主要城市通勤监测报告》显示：近5年中国主要城市轨道建设突飞猛进（新增3700公里，增长50%），部分人群享受到“幸福通勤”（单程5公里内），但职住分离、极端通勤、跨城通勤负担重等问题仍突出——北京极端通勤比例达29%居全国之首，22个超大特大城市跨城通勤者超400万人，其中20万北上广深打工人每天单程通勤需2.5小时（来回5小时），未来都市圈发展需更高效的基础设施支撑。

### 一、轨道建了很多，但“每公里覆盖的人”变少了

近5年全国新增轨道3700公里，杭州、成都等城市新增超100公里，南通、洛阳等从无到有，轨道覆盖城市达45个。这直接让48%的人能45分钟内公交/地铁通勤（比2020年提升），深圳甚至81%的人实现“幸福通勤”。

但问题来了：轨道越建越多，每公里能覆盖的通勤人口却在下降（边际效益递减）。比如广州新增200公里轨道，每公里仅覆盖800人；而效益最好的贵阳，每公里能覆盖5400人，深圳、西安等也超3200人。为啥？因为有些地方轨道建在人流少的区域，没达到“每公里初期客流0.7万人”的基本要求，不仅浪费钱，还没真正帮到通勤者。

### 二、极端通勤（>60分钟）还在涨，只有2个城市稍微好转

报告把“单程超60分钟”定义为“极端通勤”（反映工作和住的地方离得太远）。过去5年，70%的城市极端通勤比例涨了1-2个百分点，仅深圳、南通微降1个百分点。

北京是“重灾区”：29%的人每天通勤超1小时，单程平均耗时47分钟全国最长。为啥？很多城市建了新城新区（就业机会多），但大家还是住在老城区，比如合肥——新城就业吸引力强，但居住配套没跟上，导致45分钟内通勤比例降了4%（全国唯一降超2%的城市），

极端通勤变多。

### 三、400万跨城上班族里，20万北上广深人每天通勤5小时

22个超大特大城市中，4%的人每天跨城上班（总量超400万），粤港澳大湾区最多：东莞、佛山、深圳、广州加起来超100万。

#### 跨城通勤分两种：

- 边到边：周边区县之间通勤（比如苏州昆山到上海嘉定），占64%，平均25公里，还算方便；
- 心到心：两个城市中心区之间通勤（比如东莞市区到深圳市区），仅占10%，但单程平均52.6公里、耗时153分钟（2.5小时），一天来回5小时！北上广深有20万这样的打工人，一年要花52天在路上（相当于1个多月），通勤费甚至占收入30%（国际合理标准是5%），太“虐”了。

### 四、城市越变越大，上班的路越走越远

北京、上海、重庆的通勤半径达42公里（全国最大）——意思是，90%的通勤者都在以市中心为圆心、42公里的范围内活动。这5年，主要城市通勤半径均涨了1-3公里，说明城市在“摊大饼”式扩张。

职住分离矛盾没解决：北京单程平均通勤距离11公里全国第一，很多人工作在市中心，却住在周边郊区或卫星城，导致“双城通勤”成常态。比如上海周边的苏州，每天有大量人到上海上班，住得远、走得久。

### 五、未来都市圈要发展，基建得“精准发力”

报告预测，2035年中国会有30个左右超大特大城市都市圈，需要更多基础设施支撑，但得避开之前的“坑”：

1. 轨道建设别盲目：优先建在人流密集区，确保每公里覆盖足够人口（比如贵阳那样的效益）；
2. 跨城通勤要优化：解决“心到心”通勤的时间和费用问题，比如加建城际轨道、降低通勤成本；
- 3.

职住平衡要重视：新城新区不仅要建写字楼，还要配套住宅、学校，让大家能就近住。

毕竟，通勤是每个人每天的“必修课”，高效的通勤才能让都市圈更有活力。

（全文用大白话拆解，避免专业术语，希望非财经人士也能轻松看懂城市通勤的现状和问题～）



# 陶冬 | 白银的“复仇”：时隔45年重回巅峰，这次有何不同

来源: <https://www.yicai.com/news/102978801.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:00

## 原文内容:

资本市场得到了一个巨大的圣诞礼物，上周几乎所有风险资产种类一起上涨。纳斯达克的反弹引领了全球股市，美国充满韧性的消费更带起了资金对经济的乐观情绪，债市也稳中带升。美元走贬，石油价格大涨，有色金属大涨，黄金大涨，白银暴涨。

美国第三季度GDP环比年化增长4.3%，vs市场预期的3.3%和前期的3.8%。占经济总量七成的消费支出增长3.5%，家庭信心仍然韧性十足。美国对欧亚出口回升，农产品和制造品表现突出，进口下降（关税战后去库存），净出口对增长贡献了0.8个百分点。政府支出增长4.6%，主要来自基建、教育、交通和国防，成为稳定经济的重要支撑。

不过美国经济的增长源头主要集中在数据中心建设和高端人群消费上，凸显经济的K形发展趋势，即强者一枝独秀，弱者逐渐沉沦。Visa卡预测2025年最后两个月销售总额逾一万亿美元，线上销售量更创纪录，然而消费者情绪走出了三年来新低。这是一个典型的K形圣诞销量行情，高收入阶层买东西很爽快，但是低收入阶层十分小心。

2025年美国充满了两极分化，即所谓的K形分布。其经济增长远强过年初经济学家的预测，经济衰退未见踪影，但就业市场突然疲软，最近几个月新增就业徘徊在五六万份左右，而美联储将5万份设定为衰退的分水岭。下半年以来，美国经济增长并没有制造出多少新的就业机会，被部分经济学家称为“无就业增长”。

股市近年是美国家庭财富增长的主要源头，股市市值历史性地超过了住宅市值，AI龙头英伟达的股价更引领风骚。高收入家庭在股市上的投资以及因此获得的购买力，远远超过低收入家庭，他们受到生活成本飙升的影响较小，而低收入阶层在通货膨胀面前已有捉襟见肘的感觉。政府停摆、削减医疗保险和食物补贴更令低收入人群雪上加霜。

据报收入最高的10%家庭，消费额占到美国总消费近五成，这种差距折射在部分人对动辄上千美元门票的演唱会、体育比赛毫不介意，同时大量消费者降级到折扣店买圣诞礼物。反映低收入人群信用质量的汽车贷款违约率上扬，这是经济恶化的重要前瞻性指标。低收入人群已经跟不上了。接下来的问题是，未来高端人群消费能不能维持强势？

笔者认为，股市何去何从，对于高消费群体的消费至关重要。最近AI投资泡沫论甚嚣尘上，投资者对股市前景产生分歧。首先，笔者认为AI是革命性突破，但其商业化过程很难一帆风顺，AI基础投资的回报的确有问题。其次，在中期选举之年，无论白宫还是美联储均很难对股市大幅调整坐视不理，政策干预乃至重启量化宽松都是有可能的。

转一个话题，黄金、白银走出了一波漂亮的年末行情，上周均创历史新高。美国对委内瑞拉施以极端军事压力，对尼日利亚境内伊斯兰组织展开军事打击，这些地缘政治因素刺激了避险需求。同时美元汇率疲弱，贵金属及商品价格齐齐上扬。不过这些尚无法解释黄金白银价格史诗级别的上涨。

2025年迄今，黄金价格上涨了72%，白银更飙升了174%，成为大类资产种类中最亮眼的资产，写出上世纪八十年代初以来最强劲的贵金属价格曲线。这一轮黄金白银的主要买家是各国央行和ETF，反映出官方与民间对不受央行宽松政策影响的资产追求。央行是法币的发行者，却要对冲法币的币值风险，颇具讽刺意味。

民间追逐黄金白银可以理解为，过多的流动性追逐有限的资产，何况这是与央行政策最没有关联度的资产。如今美欧日分别进入了新的财政扩张周期，无论央行对利率如何表态，新增的财政赤字还是要通过央行购买来解决。换言之，财政窟窿最终要靠货币扩张来买单，财政和货币本来就是国家政权这枚硬币的不同两面。

日本和德国的长期国债收益率近月大幅攀升，日德这些净资本输出国的本国债券变得更具吸引力，海外购买美国长债的需求势必放缓，美财政部发行新债券的成本也可能更高。尽管美国两年期国债收益率不断走低，三十年国债收益率居高不下，今年年初两者间的利差为54点，现已升到134点。这反映出市场对各大工业国控制财政赤字信心不足，对各国央行守护政策独立信心不足。

除了宽松的货币政策，工业购买和国家储备也是重要原因，这一点在白银上体现得更清楚。AI行业和数字中心的崛起，令白银的工业应用场景骤然增加，白银供需连年出现缺口，中国、美国、日本、德国、印度先后启动储备程序，这是国家战略性举动，新的刚性需求。电动车、芯片、太阳能光板等产业对白银的需求也日益增加。

白银这次暴涨，让人想起上世纪七十年代的亨特兄弟杠杆炒银。在期货市场的杠杆效应下，白银价格从1973年的每盎司1.5美元一路炒到48.9美元。1980年1月监管推出白银规则，限制金融杠杆炒作，银价暴跌，此后白银花了45年才恢复过来。笔者认为这次白银上涨有其强烈的产业需求和国家战略考量，但是拥挤交易和监管风险也须提防。

本周重要数据不多，关注美联储会议纪要。

【作者系淡水泉（香港）总裁兼首席经济学家，本文纯属个人观点，不代表所在机构的官方立场和预测，亦非投资建议或劝诱】

**AI解读：**

**核心内容总结**

这篇新闻聚焦2025年美国经济的“K形分化”现象——富人阶层依托股市增长狂欢消费，低收入群体却在通胀、就业疲软和福利削减中挣扎；同时，黄金白银因央行储备、工业需求和避险情绪创历史新高，成为年度最亮眼资产；股市依赖AI但泡沫隐忧浮现，中期选举年政策或托底市场；未来经济暗藏多重风险：穷人债务违约、美债融资成本上升、AI泡沫破裂可能性等。

## 一、美国经济的K形分化：富人狂欢，穷人发愁

啥是K形分化？

就像字母“K”，一条线往上（富人），一条线往下（穷人），两边差距越拉越大。

- 富人这边：股市是财富增长主力（比如英伟达股价暴涨），高收入家庭投资股市赚得盆满钵满，消费毫不手软——上千美元的演唱会门票说买就买，Visa预测年底高端消费破万亿。美国第三季度GDP超预期增长，主要靠数据中心建设（AI相关）和富人消费撑着。
- 穷人这边：就业市场疲软，每月新增就业才五六万（美联储认为低于5万就接近衰退），属于“GDP涨了但没工作”的“无就业增长”。通胀让生活成本飙升，政府还削减食物补贴和医保，穷人只能去折扣店买圣诞礼物，汽车贷款违约率越来越高（这是经济恶化的前兆）。
- 关键数据：收入最高的10%家庭，消费占美国总消费近50%——相当于10个人里1个富人花的钱，比剩下9个穷人加起来还多。

## 二、黄金白银创历史新高：央行、产业、避险三重驱动

2025年黄金涨了72%，白银飙了174%，为啥这么疯？

- 央行和民间都在买：各国央行（比如中国、美国）和ETF是主要买家——讽刺的是，央行自己印纸币，却怕纸币不值钱，所以买黄金对冲风险；普通人则是担心“政府印太多钱，纸币变废纸”，纷纷抢贵金属。
- 产业需求爆发（尤其是白银）：AI数据中心、电动车、芯片、太阳能板都需要白银（比如太阳能板每块用20克白银），供需连年缺口，各国还启动白银储备（国家战略级需求），这是硬支撑。
- 避险和货币贬值预期：美国打委内瑞拉、尼日利亚，地缘冲突让大家想买安全资产；同时，美欧日都在搞财政扩张（政府花钱多），最后只能靠央行印钱填窟窿（变相让纸币贬值），贵金属自然成了“避风港”。
- 对比历史：上世纪70年代亨特兄弟炒银导致暴跌，但这次是产业+央行驱动，不是单纯炒作——不过也要小心“炒得太疯被监管盯上”。

### 三、股市绑定富人消费：AI 泡沫与政策托底的博弈

#### 股市是富人消费的“提款机”，这层关系直接影响经济走向：

- 富人靠股市赚钱消费：美国家庭股市市值首次超过住宅市值，英伟达等AI龙头涨疯了，高收入家庭投资股市赚的钱，抵消了通胀影响，所以敢大手大脚花钱。
- AI泡沫的争议：有人说AI是革命，但商业化没那么容易（比如AI基建投了钱，回报不一定好），泡沫隐忧让投资者分歧大。
- 政策不会让股市大跌：2025是中期选举年，白宫和美联储怕股市跌影响选票，肯定会“托底”——比如降息、印钱买国债（量化宽松），不会坐视股市崩盘。
- 结论：股市好不好直接决定富人消费力，进而影响经济增长的“半边天”。

### 四、未来隐忧：穷人撑不住、美债压力大、泡沫风险在

#### 经济表面繁荣下，几个雷可能随时爆：

- 穷人债务违约的连锁反应：汽车贷款违约率上升是信号，穷人已经“捉襟见肘”，如果进一步恶化，可能引发消费下滑甚至小范围债务危机。
- 美债融资成本上升：日德国债收益率涨了，海外投资者更愿意买本国债券，买美债的人少了一——美国发新债要付更高利息，财政压力更大。
- AI泡沫破裂风险：如果AI商业化不及预期，股市跌了，富人消费会立刻收缩，经济增长会失去重要支撑。
- 监管风险：白银涨太猛，如果出现过度杠杆炒作，监管可能出手（比如上世纪80年代限制炒银），导致价格暴跌。

### 总结

2025年的美国经济像“冰火两重天”：一边是富人在股市、消费里狂欢，一边是穷人在通胀和失业中挣扎；黄金白银因“纸币贬值恐惧”和产业需求暴涨，但也要警惕泡沫；股市和富人消费绑定，政策托底是短期保障，但长期隐忧不少——穷人撑不住、美债压力、AI泡沫，都是未来经济的“不定时炸弹”。

（注：所有分析基于原文观点，不代表投资建议）



# 金融“陪伴者”：上海银行如何为科创企业注入穿越周期的韧性

来源：<https://www.yicai.com/news/102978802.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:01

## 原文内容：

作为上海经济发展的新引擎，上海自贸区临港新片区正以其独特的开放创新精神、世界级前沿产业集群，吸引着全球的目光。这里汇聚了众多优质科技创新资源，中科新松有限公司（下称“中科新松”）就是其中之一。

2014年，中科新松成立，次年即研发了国内首台七轴协作机器人，标志着中国协作机器人跻身国际竞争赛道，同时，中科新松也创立了“多可”协作机器人品牌。

如今，中科新松已步入成熟发展期，其核心团队的员工激励需求日益凸显。面对企业的这一迫切发展需求，上海银行为其量身定制了“员工持股融资”业务。

中科新松董事长杨砾说，员工是企业的核心资源，通过股权纽带将员工利益与企业长期发展深度绑定，既帮助员工解决持股资金短缺问题，又能为企业稳定核心骨干、吸引高端人才提供保障，增强了核心团队的稳定性，实现企业资金与人才的双向奔赴。

## 助力资金与人才的“双向奔赴”

2000年，沈阳新松机器人自动化股份有限公司诞生于中国科学院沈阳自动化研究所，由该所机器人研究开发部30余名科研人员创建。取名“新松”，正是为了纪念“中国机器人之父”、沈阳自动化所原所长蒋新松院士。

走进位于临港新片区的中科新松，公司展厅内首先映入眼帘的便是蒋新松的照片与生平介绍。在一楼开阔的公共区域内，几名员工正进行着机器人的行走、机械臂运转等测试。

杨砾介绍，中科新松聚焦于工业具身智能场景，产品线涵盖六轴、七轴协作机器人、单双臂机器人、人形复合机器人等，“我们的愿景是成为未来制造的最佳伙伴。”他说。

杨砾认为，机器人的早期形态是机器，终极形态是深度融入人类社会的新物种，当前则处于以人机协作为特征的过渡形态。这种人机协作在现代工业社会中应用正日益广泛。

过去的工业机器人被限制在固定范围内，按照既定轨迹与速度完成任务；而人机协作时代的机器人则更加灵活、柔性，能够感知生产环境，并根据需求变化作出动态响应，自主完成任务。从这个角度看，如今的工业机器人更像是“数字化劳动力”。

市场对协作机器人的需求量巨大，“我们目前基本处于满负荷生产状态，且仍在不断扩充产能。”

杨砾表示，这源于协作机器人在具体落地时，常需根据客户需求调整与拓展产品形态。

这一过程需要大量设计人员介入，因此中科新松的人才库正在快速扩充。“我们深切感受到，当下的工业用户非常渴望找到既能理解工业场景与痛点，又对前沿技术保持敏感的团队，共同探索如何实现工厂的柔性化、智能化与低成本化。机器人正是实现这一目标的理想数字化载体。”他说。

因此，这类复合型的“多边形人才”对中科新松至关重要，员工激励需求也随之产生。

面对这一迫切需求，上海银行精准“把脉”，量身定制个性化方案，并于短短7个工作日内中科新松24名核心员工完成超千万元员工持股融资审批，期限长达10年，定向支持其股权激励计划。

杨砾指出，通过股权纽带将员工利益与企业长期发展深度绑定，形成利益共同体，既解决了员工持股的资金短缺问题，又为企业稳定技术骨干、吸引高端人才提供了保障，显著增强了核心团队的稳定性。

“这是我们首次尝试员工持股计划。上海银行响应迅速，在极短时间内高效完成了业务对接与落地，团队对此深表感谢。”杨砾说。

谈及工业机器人的未来趋势，杨砾总结了三点：一是本体不断迭代，朝向更轻便、小巧但出力更大、功能更强的方向发展；二是在更优本体的基础上，寻求更多应用场景落地，尤其是与AI技术融合以提升效能；三是感知能力持续增强，智能控制技术深度融合入机器人系统，使其行为模式日益趋近于人。

从“单点服务”到“系统赋能”

“中科新松是我们合作已达7年的存量客户。此次我们为其提供的是员工持股融资计划。该计划多适用于拟上市企业，当其搭建员工持股平台后，可帮助员工实缴注册资本，在市场上颇具竞争力。”上海银行周浦支行行长徐俊表示。

“事实上，员工持股融资计划是我行早期推出的拳头产品，诞生于2018年，在当时实现了多项突破，因为该产品将贷款资金直接用于购买股权，对当时的金融监管而言是一项重要创新。”上海银行上海自贸试验区分行行长唐毅说。

据唐毅介绍，包含员工持股融资计划在内的科技型企业全生命周期产品体系，是该行践行科技金融的重要抓手。以中科新松为例，在其初创与成长期，上海银行提供了远期共赢利

息、研发贷、流动资金贷款及投贷联动等服务；如今企业步入成熟期，员工持股融资计划便顺理成章地登场，以此激励技术骨干为企业发展注入更强动能。

张江科学城与临港新片区是上海建设全球影响力科技创新中心的核心承载区。作为两大主阵地，这里汇聚了众多处于不同发展阶段的科创企业。唐毅认为，针对企业的多样化需求，唯有构建全生命周期的金融产品体系，才能实现高度适配。

唐毅分析，在产业相对成熟、以生物医药等领域为主导的张江科学城，企业更关注市场拓展、订单获取与规模增长，因此上海银行以多元产品为抓手提供全周期服务。而在初创企业更为集中的临港新片区，则更强调“陪伴式”服务理念，于细微处见真章——因为早期企业需要的不仅是资金，更是综合性的资源支持。

“这种陪伴式服务，在前期尤其需要整合银行体系之外的广泛资源，包括加强与临港管委会的联动、深化与各类园区及孵化器的日常合作。这些都是构建可持续科创生态的关键支撑。”唐毅总结道。

### 陪伴企业穿越成长周期

近年来，上海银行以成为“转化孵化的首选行、初创成长的陪伴行”为愿景，将科技金融提升至战略高度，聚焦上海市“3+6”新型产业体系，不断优化科技型企业全生命周期金融服务，持续支持科创企业研发成果产业化。该行志在不仅成为资金提供者，更要做陪伴科技企业穿越“死亡谷”的“赋能者”与“同行者”，通过打造覆盖全生命周期的服务体系与开放生态，为上海“3+6”新型产业体系注入强劲金融动能。

科技创新之路九死一生，尤其在从理论走向市场的“死亡谷”阶段，企业最需要的是理解与陪伴。上海银行将企业的成长精细划分为从理论期至衰退期的七个阶段，并针对最关键的早中期，创新设计了一系列差异化产品。

对于尚在实验室、仅有理论或初步原型的项目，上海银行通过引入“公益捐赠+”模式，扮演“耐心资本”的角色，鼓励科学家勇敢向企业家转型，打通“最初一公里”。

当技术进入种子期，面临工艺不稳定和融资空白时，上海银行推出“认股权贷款”，与企业共担风险、共享未来。更具突破性的是“远期共赢利息”业务，它打破了传统贷款“一价合同”的模式，采取前低后高的阶梯式收息，将银行收益与企业成长价值深度绑定，实质性地降低了企业早期的现金流压力。

进入初创期，这是企业最艰难、也是最需要资金的阶段。针对科创企业“有技术、无硬资产”的痛点，“知识产权贷”应运而生，让“未来的技术变现能力”成为“当下发展的粮草”。

当企业进入高速成长期，银行则通过发行“科技创新债”等方式，提供低成本中长期资金，助力企业抢占市场、冲刺上市。

同时，上海银行深刻认识到，服务科技创新不能仅靠银行一己之力。该行正积极推动生态共建，致力于链接“科学家、企业家、金融家”，形成协同合力。

在政策端，银行整合多方信息，搭建了涵盖六大类别的政策咨询库，主动为企业争取各类补贴与贴息。在资本端，与众多VC/PE、券商、保险机构建立“募投管退+”合作，共同筛选项目，形成覆盖企业从天使轮到Pre-IP0的全链条资本联盟。在产业端，通过举办超百场科技对接活动，有效链接产业链上下游，促进技术交流与合作。

此外，银行还将服务延伸至“财资”领域，既帮助企业优化现金流管理，也为其团队提供个人财富规划，实现企业与人才的共同成长。

当金融选择与未来并肩，它所滋养的便不止于一家企业、一项技术，而是一片让冒险者敢于做梦、让创新得以扎根的沃土。在这片土地上，“金融家”与“科学家”、“企业家”的手紧紧握在一起，他们的目光共同投向远方——那里，每一次艰难的破土，都正长成支撑未来的参天大树；每一段寂静的陪跑，终将汇入时代奔涌向前的轰鸣。

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻围绕上海银行支持科创企业人才与资金绑定展开：临港新片区的中科新松（机器人领域的科创企业）因快速发展需要留住懂工业场景又懂前沿技术的“复合型人才”，但员工持股缺资金；上海银行量身定制“员工持股融资”方案，帮24名核心员工解决持股资金问题，实现人才与企业利益绑定。同时，新闻还介绍了中科新松在协作机器人领域的现状与未来，以及上海银行针对科创企业全生命周期的差异化金融服务模式，体现了金融如何赋能科技创新和人才稳定。

### 详细解读

#### 1. 中科新松为啥急着给员工分股权？缺“多边形人才”

中科新松是做协作机器人的（比如能和人一起干活的机械臂），现在订单多到满负荷生产，还在扩产能。但协作机器人得根据客户需求定制，比如工厂要柔性化生产，就得有人既懂工厂的痛点（比如生产线咋调整更高效），又懂机器人技术（比如咋让机械臂更灵活）——这种“啥都懂一点”的复合型人才，叫“多边形人才”，特别难招也难留。

老板杨砾说，要留住这些人，就得把他们的利益和公司绑在一起：让员工当股东，公司赚得多，员工也跟着赚。但员工自己掏不出买股权的钱啊？这就有了员工持股的资金需求。

## 2. 上海银行的“员工持股融资”：帮员工当股东，企业留住骨干

### 上海银行针对这个需求，给中科新松做了个定制方案：

- 钱给谁？ 24名核心员工（比如技术骨干、设计带头人）；
- 给多少？ 超千万元；
- 还多久？ 10年（时间长，压力小）；
- 用来干啥？ 专门买公司股权。

这相当于员工不用自己掏全款，银行借钱帮他们持股。员工的好处是：以后公司发展好了，股权升值，还钱后还能赚差价；企业的好处是：核心员工不会随便走，还能吸引更多高端人才——这就是新闻里说的“资金与人才的双向奔赴”。

## 3. 从实验室到上市：上海银行陪科创企业走完全程

中科新松不是上海银行服务的第一个科创企业。银行把科创企业的成长分成7个阶段，每个阶段给不同的“金融工具”：

- **实验室阶段（只有理论/原型）：**  
用“公益捐赠+”模式，鼓励科学家变身企业家（比如给点启动资金，让他们敢创业）；
- **种子期（技术刚出来，没融资）：** 推出“认股权贷款”（银行借钱，还能拿公司未来的股权）、“远期共赢利息”（前期利息低，后期公司赚钱了利息再涨，减轻早期压力）；
- **初创期（缺资金、没硬资产）：**  
“知识产权贷”——用专利、软著这些“看不见的资产”抵押借钱，让技术变成钱；
- **成长期（要扩市场、冲上市）：** 发“科技创新债”，给低成本的长期资金；
- **成熟期（要留人才）：** 就是这次的“员工持股融资”。

简单说，银行不只是“给钱”，而是从企业刚萌芽就陪着，帮他们过“九死一生”的科技创新路。

## 4. 协作机器人：现在满负荷生产，未来要变成“新物种”

### 中科新松做的协作机器人，和传统工业机器人不一样：

- 传统机器人： 被关在笼子里，只能按固定路线干活（比如汽车厂的焊接机器人）；

- 协作机器人：灵活、能感知环境（比如知道人靠近就放慢速度，能根据订单变化调整动作），像“数字化劳动力”。

现在市场需求特别大，中科新松已经满负荷生产了。未来机器人会变成啥样？杨砾说有三个方向：

- ① 更轻便但力气更大（比如小个头能搬重东西）；
- ② 和AI融合（比如能自己学习怎么干活更高效）；
- ③ 更像人（能感知情绪、理解指令，深度融入人类社会）。

## 5. 临港的科创企业需要啥？银行不仅给钱，还陪跑+牵线

临港新片区是上海科创企业的聚集地，很多都是初创公司。上海银行在这里不只是“放贷”，而是“陪伴式服务”：

- 牵线搭桥：和临港管委会、园区、孵化器合作，帮企业找政策补贴、找客户、找合作伙伴；
- 资源整合：比如帮企业链接VC/PE（风险投资）、券商，解决融资问题；
- 细节服务：不仅管企业的钱，还帮员工做个人理财，让人才和企业一起成长。

对比张江科学城（成熟企业多），临港的企业更需要“有人懂我”——银行就是那个“懂你的陪跑者”，帮初创企业度过最艰难的早期阶段。

## 最后一句话总结

这篇新闻其实讲了一个道理：金融不是冷冰冰的钱，而是能帮科创企业留住人才、穿越难关的“伙伴”——当银行愿意陪企业从实验室走到上市，当员工能通过股权分享企业成长，科技创新才有更多动力，未来的“机器人新物种”才会更快到来。



## 茅台经销商会议明确将适当减量后：市场批发价涨了、股价跌了

来源：<https://www.yicai.com/news/102978758.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:02

## 原文内容：

在12月28日举行的贵州茅台酒全国经销商联谊会上，茅台管理层公布了多项调整措施，包括根据市场供需动态平衡产品投放量、适当减少高附加值产品配额并取消分销方式，以及

拓展新客群与新场景等。今日多个第三方报价平台显示，飞天茅台市场批发价格出现微涨。

据多家平台报价，53度500毫升飞天茅台批发价今日普遍上涨10元至15元/瓶，其他产品价格保持平稳，郑州百荣市场茅台批价与昨日持平，均未出现类似上一轮传言减量时的酒价大幅波动。

12月中旬，市场曾传出茅台将大幅调整非标产品配额的消息，引发茅台价格一轮明显上涨，部分地区飞天茅台批发价在两日内跳涨150元/瓶，15年、公斤茅台及生肖茅台价格也有不同程度回升。

多位受访酒商表示，前期市场情绪已随相关传言释放，因此大会后市场价格并未出现明显“躁动”。尽管近期看好茅台价格可能微涨，但从年末酒水市场情况来看，酒水消费未见明显回暖，短期内茅台价格并不具备大幅上涨的条件。

有酒商透露，以往经销商打款购进飞天茅台时，需搭配一定比例的公斤茅台、生肖茅台等非标产品。由于这些产品打款价较高，会占用大量资金，部分中小经销商为缓解资金压力，到货后往往选择降价去库存，导致酒价持续下跌、销售亏损，进而冲击品牌形象与飞天茅台的市场价格，形成恶性循环。

记者了解到，生肖茅台最低时零售价仅约1800元/瓶，而经销商打款价为2499元/瓶，单瓶最大亏损超过600元。但如果酒商今后无需强制打款进货相关非标产品，经销商的资金与库存压力将显著减轻。

今日贵州茅台（600519.SH）开盘后股价小幅下跌，截至发稿时跌幅为0.73%。

## AI解读：

### 核心内容总结

12月28日茅台召开全国经销商联谊会，推出三项关键调整：按需动态投放酒品、减少非标产品（如公斤茅台、生肖酒）配额并取消分销模式、拓展新客群新场景。受此影响，飞天茅台批发价微涨10-15元/瓶，但未像12月中旬传言时那样大幅跳涨；此前强制搭售非标产品导致经销商亏本的问题将得到缓解；当日茅台股价小幅下跌0.73%。

### 一、茅台这次经销商会，到底改了啥规则？

#### 普通人不用记专业术语，直接看这三点：

- 按需供货：卖酒不再“一刀切”，市场需求旺就多放货，卖不动就少放，避免“缺货涨价”或“积压跌价”；

- 少卖贵的非标酒，取消分销：不让经销商强制拿太多公斤茅台、生肖酒这类“高附加值产品”（其实就是溢价高但难卖的酒），同时禁止经销商再把酒分给下级小商贩（防止层层加价乱市场）；
- 找新买家新场合：比如瞄准年轻人、家庭消费场景，或者拓展商务之外的新用途（比如文创联名？），不再只靠老客群。

## 二、为啥这次价格只微涨，没像上次那样“跳涨150元”？

对比12月中旬的“传言效应”，这次动静小很多，原因有三：

- 情绪提前释放：上次是“传言要减非标配额”，大家怕买不到酒，慌了神，价格两天跳涨150元；这次大会真出措施，之前的恐慌情绪已经消化得差不多了，所以只涨10-15元；
- 年末消费没回暖：年底本是酒水旺季，但今年消费力一般，买酒的人没增加，价格涨不动；
- 措施是稳市场，不是炒价格：茅台这次调整是为了让价格平稳，不是故意制造“稀缺性”抬价，所以市场反应温和。

## 三、之前强制搭售非标酒，坑了经销商多少钱？

这是茅台老问题了——买飞天茅台必须“搭售”非标酒，相当于“捆绑销售”：

- 怎么坑？比如经销商要拿10瓶飞天，就得搭2瓶生肖酒。但生肖酒的“打款价”（经销商给茅台的进货价）是2499元/瓶，实际卖的时候只能卖到1800元，每瓶亏600多；
- 后果：中小经销商的钱全被非标酒占了，还得亏本甩卖，越卖越亏，最后连飞天茅台的正常销售都受影响，甚至拖累茅台品牌形象（消费者看到非标酒降价甩卖，会觉得茅台“不值钱”）。

## 四、这些调整，对经销商和茅台有啥好处？

相当于“解套”经销商，也救了茅台自己：

- 经销商松口气：不用强制买亏的非标酒，资金压力小了，库存也少了，不用再“亏本赚吆喝”，能专心卖飞天；
- 茅台稳得住：经销商不甩卖非标酒，茅台的价格体系就不会乱，高端品牌形象保住了；按需供货也能让市场不“大起大落”，长期销量更稳定。

## 五、为啥措施出来，茅台股价反而小跌？

## 股价波动是短期反应，可能有两个原因：

- 预期落差：市场之前期待茅台有更“劲爆”的动作（比如直接提价、更大力度的改革），但这次措施偏“稳”，没达到部分投资者的高预期；
- 短期销量担忧：年末消费没回暖，投资者担心调整后短期销量不会立刻涨，所以暂时用脚投票。但长期来看，稳定经销商生态对茅台是好事，股价后续可能回归理性。

整体来看，茅台这次调整是“治根”——解决经销商的实际痛点，让价格和市场更稳定，而不是“炒短期热度”。对普通消费者来说，未来买飞天茅台可能更省心（不用被加价太多），对茅台本身来说，也能走得更稳。



## “一人一籍、籍随人走” 教育部为学前教育建立学籍

来源：<https://www.yicai.com/news/102978718.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:04

### 原文内容：

为贯彻落实《教育强国建设规划纲要（2024—2035年）》，加强学前教育学籍规范管理，进一步保障学前教育受教育权益，规范幼儿园办园行为，教育部印发《全国学前教育学籍管理办法（试行）》（以下简称《办法》）。具体内容一起来看——

《办法》分为总则、学籍建立、学籍变动、保障措施、附则五章，共27条。

《办法》立足学前教育管理实际，坚持问题导向，从加强学前教育学籍信息准确性和管理规范性出发，主要规定了四个方面内容：一是明确了学前教育学籍管理的功能定位与适用范围，强调是对学前教育儿童入园、转园、离园、毕业、升学等情况进行的记录、核实、处理，适用于幼儿园等学前教育机构中三周岁到入小学前儿童。二是明确了学前教育学籍管理体制，规定学前教育学籍管理由国务院教育行政部门宏观指导、省级统筹、以县为主、幼儿园实施。三是明确了学前教育学籍建立与变动流程，强调凡在依法举办的幼儿园就读的学前教育儿童均须建立学籍，一人一号，小学学段接续使用，终身不变，学籍变动管理实行“一人一籍、籍随人走”制度。四是明确了学前教育学籍管理的保障措施，强调各级教育行政部门应加强学前教育学籍管理队伍建设、强化学籍安全管理和技术保障。

此外，对2—3岁在园幼儿信息管理，明确“参照本办法管理”。

一起来看《办法》全文——

# 全国学前教育学籍管理办法（试行）

## 第一章 总则

第一条 为加强学前教育学籍规范管理，根据《中华人民共和国教育法》《中华人民共和国学前教育法》《幼儿园工作规程》等法律法规，制定本办法。

第二条 本办法适用于幼儿园等学前教育机构（以下简称幼儿园）中三周岁到入小学前儿童的学籍管理。

第三条 凡在依法举办的幼儿园就读的学前教育儿童均须建立学籍。学前教育儿童学籍信息包括基础信息与非基础信息。基础信息由国务院教育行政部门统一确定，主要包括学前教育儿童的居民身份信息、在园身份信息及其他必要信息。非基础信息由各省级教育行政部门统一确定并报国务院教育行政部门备案。

第四条 学籍管理是根据有关规定对学前教育儿童入园、转园、离园、毕业、升学等情况进行的记录、核实、处理，是学前教育管理的重要内容，为做好学前教育规划、优化资源配置、规范幼儿园办园行为等提供支持。

第五条 国务院教育行政部门负责宏观指导各地学前教育学籍管理工作，组织建设与完善国家学前教育学籍信息管理系统（以下简称学前教育学籍系统）。

省级教育行政部门负责统筹本行政区域内学前教育学籍管理工作，制订有关学前教育学籍管理的政策措施，指导、监督本行政区域内学前教育学籍管理工作。

地市级教育行政部门负责指导、督促县级教育行政部门认真落实国家和本省（区、市）关于学前教育学籍管理的各项规定和要求。

县级教育行政部门具体负责本行政区域内学前教育学籍管理的组织实施、业务核办、动态监管、条件保障等，加强幼儿园学前教育学籍日常管理。

幼儿园负责学前教育儿童学籍信息采集、更新、校验、上报，办理各项学籍业务，确保信息真实、准确、完整。

学前教育儿童学籍信息依托学前教育学籍系统进行采集与管理。各级教育行政部门和幼儿园应对所采集与管理的学籍信息数据安全负责。

## 第二章 学籍建立

第六条 学前儿童初次办理入园注册手续后，幼儿园应凭学前儿童有效身份证件为其采集录入学籍信息，报所在地县级教育行政部门核准，并在2个月内建立学籍档案。

学籍档案内容包括学籍信息及相关材料。学籍号由学前儿童学籍系统按照有关规则自动生成并分配，一人一号，小学学段接续使用，终身不变。

学籍档案形式以电子档案为主，原则上不建纸质学籍档案，确需使用纸质学籍档案的，可按照有关规定提供并由使用部门妥善保管。

第七条 对暂无有效身份证件的学前儿童，可凭其他有效证明，按照国家有关规范，赋予临时学籍号。

第八条 幼儿园不得使用虚假信息给学前儿童建立学籍，不得重复建立、空挂学籍。

第九条 在当地入园的港澳台和外籍学前儿童应持有效身份证件到所接收幼儿园登记信息、办理入园并建立学籍。

如有特殊情况，由幼儿园向所在地县级教育行政部门说明后进行办理。

### 第三章 学籍变动

第十条 学前儿童学籍变动包括转园、离园、毕业、升学、缓学留园及注销等。学籍变动管理实行“一人一籍、籍随人走”制度。

第十一条 学前儿童转园的，由父母或者其他监护人提出申请，转出、转入幼儿园应分别在10个工作日内完成学前儿童学籍转接的核办工作，并将学籍变动情况报所在地县级教育行政部门核准。

第十二条 学前儿童离园的，由父母或者其他监护人提出申请，幼儿园办理离园手续并在学前儿童学籍系统完成离园操作，学前儿童学籍系统保留相关学籍信息记录。

第十三条 学前儿童毕业后，幼儿园在学前儿童学籍系统完成毕业操作，学前儿童学籍系统保留相关学籍信息记录。

学前儿童学籍系统与国家中小学生学籍信息管理系统（以下简称中小学生学籍系统）应实现数据共享。学前儿童升小学时，升入学校应按招生政策、招生计划及学前儿童实际报到情况，在中小学生学籍系统调取相关学前儿童学籍档案，并按要求做好档案内容的补充与更新工作。没有在幼儿园建立学籍的学前儿童，升入学校按照《中小学生学籍管理办法》为其建立学籍。

第十四条 对于适龄入学儿童需要延缓入小学、幼儿园同意接收的，父母或者其他监护人应依法依规出具缓学证明材料，幼儿园报所在地县级教育行政部门核办后，保留或接收其学籍。

第十五条 学前儿童死亡的，幼儿园应报所在地县级教育行政部门注销其学籍。

第十六条 幼儿园合并的，学前儿童学籍档案移交到合并后的幼儿园管理。

幼儿园撤销的，应在撤销前完成学前儿童的转园手续，学前儿童学籍档案移交到转入幼儿园管理。

第十七条 学前儿童学籍信息变动的，幼儿园应在学前儿童学籍系统进行及时更新，县级教育行政部门应对变动信息进行核准。

学前儿童关键信息的修改，应由学前儿童父母或者其他监护人持相关证明向幼儿园提出申请，幼儿园核实并上报所在地县级教育行政部门审核通过后进行变更。

幼儿园和县级教育行政部门应当建立学前儿童学籍定期核验制度，及时核准学前儿童学籍，处理问题学籍，确保学籍变动信息准确、人籍一致。

#### 第四章 保障措施

第十八条 各地教育行政部门和幼儿园应建立健全学前儿童学籍管理制度，提供必要条件保障，切实加强学籍管理。

第十九条 各级教育行政部门应加强学籍管理工作力量，幼儿园应有人负责学籍管理工作。学籍管理人员优先选择政治素养高、工作责任心强并有较强信息技术能力的人员担任。

各地教育行政部门应建立学籍管理人员备案制度，幼儿园与地方教育行政部门学籍管理人员的基本信息须报送上级教育行政部门备案，并在学前儿童学籍系统中及时进行登记和更新。学籍管理人员应保持相对稳定，不得频繁更换。

各地应当结合实际情况，合理核定学籍管理人员工作量并将其纳入绩效工资分配方案，在年度考核、评优评先等工作中给予优先考虑。

各地教育行政部门应加强学籍管理队伍专业化建设，定期开展学籍管理培训指导工作。学籍管理人员应严格实行先培训后上岗制度。

#### 第二十条

各地教育行政部门要加大学籍管理经费投入，支持设施设备更新、学籍管理队伍培训等。

第二十一条 学前儿童学籍系统采用集中建设部署，中央、省、市、县、幼儿园五级应用模式。教育部教育管理信息中心负责学前儿童学籍系统的功能设计和用户体验改进，为采集和管理学前儿童全周期、全过程学籍数据与及时监督学籍异常情况提供技术保障。各地教育行政部门具有本区域学籍数据的管理与使用权。

第二十二条 各地教育行政部门和幼儿园应建立学籍安全管理工作制度，定期更改学前儿童学籍系统账号密码，半年以上未使用的账号应予以封存。各级管理人员应依法保护学前儿童个人信息及相关隐私，严格遵守数据使用权限和规则，严防学籍数据泄露。

除法律法规有明确规定或经县级以上人民政府批准的，任何学前儿童学籍信息不得向外提供。向外提供的学前儿童学籍信息应依法依规进行脱敏或匿名化处理。获得使用批准后，应在申请使用范围内依法使用学籍信息，严防学籍信息滥用。造成信息泄露与违规使用的，依照“谁批准、谁负责”的原则对相关涉事人员依法依规进行处理。

第二十三条 地方教育行政部门违反本办法规定，有下列情形之一的，由上级教育行政部门责令改正；情节严重的，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员依法依规处理：

- （一）不及时核准幼儿园提交的学前儿童学籍信息的；
- （二）问题学籍较多影响学前教育管理秩序的；
- （三）不按规定培训学籍管理人员的；
- （四）泄露或非法使用学前儿童学籍信息的；
- （五）疏于学籍管理造成严重问题的；
- （六）违反本办法规定的其他行为。

第二十四条 幼儿园违反本办法规定，有下列情形之一的，由其所在地县级教育行政部门责令改正；情节严重的，会同相关部门依法依规追究园长、幼儿园法人和相关人员责任：

- （一）不为符合条件的学前儿童及时建立学籍档案的；
- （二）以虚假信息建立学籍或学籍档案，重复建立、空挂学籍的；
- （三）不及时更新学籍变动信息的；
- （四）不按规定为符合转园条件的学前儿童办理学籍转接手续的；

(五) 泄露或非法使用学前儿童学籍信息的；

(六) 疏于学籍管理造成严重问题的；

(七) 违反本办法规定的其他行为。

## 第五章 附则

第二十五条 幼儿园招收2—3岁幼儿的，幼儿信息参照本办法管理。

第二十六条 省级教育行政部门根据本办法制订学籍管理实施细则。

第二十七条 本办法自印发之日起施行。

## AI解读：

### 核心内容总结

教育部出台《全国学前儿童学籍管理办法（试行）》，针对3周岁到入小学前的学前儿童，要求在合法幼儿园就读的孩子必须建立学籍，一人一号终身不变且小学接续使用；明确了国家、省、市、县、幼儿园五级管理职责，规范了学籍建立、转园/离园等变动流程，强调信息安全与违规追责，2-3岁在园幼儿信息也参照管理。目的是通过学籍规范，保障孩子受教育权益，帮助教育部门优化资源配置，约束幼儿园办园行为。

### 详细解读（5个家长关心的核心问题）

#### 1. 哪些娃要建学籍？覆盖范围清晰吗？

**不是所有学龄前孩子都需要建学籍，得满足两个关键条件：**

- 年龄范围：3周岁到入小学前（通常6岁左右）；
- 就读场所：在依法举办的正规幼儿园（有资质的公办/民办园，黑幼儿园不算）。

额外说明：2-3岁上托班的娃，信息参照此办法管理；在当地合法幼儿园就读的港澳台或外籍娃，持有效证件登记后也需建学籍。

简单说：正规幼儿园里符合年龄的娃，都得建学籍~

#### 2. 学籍号是“终身码”？和小学有啥关系？

娃的学籍号是系统自动生成的唯一编码，一旦确定就终身不变！更省心的是：这个号上小学时直接接续使用，不用重新申请或换号。比如娃在A园建了号，转去B园、升小学C校，这个号一直跟着他——相当于娃在教育系统里的“专属身份证”，家长不用再为换学校重新跑学籍手续。

### 3. 学籍咋建？没身份证也能办吗？

**建学籍的流程全程由幼儿园负责，家长只需配合提供材料：**

- 娃入园注册后，幼儿园用家长提供的有效证件（户口本、身份证等）采集信息；
- 2个月内报县级教育部门核准，完成学籍建立；
- 若娃暂时没身份证（比如太小未办理），可用出生证明等其他有效证明申请临时学籍号，后续补身份证再换正式号。

**禁止行为：**幼儿园不能用假信息建学籍（比如替没入园的娃“空挂学籍”凑人数）、重复建学籍（一个娃多个号）——违规会被追责。

### 4. 转园/离园了学籍咋办？“籍随人走”不用愁

**学籍变动遵循“一人一籍、籍随人走”原则，家长只需做这些：**

- 转园：家长提出申请，转出/转入园需在10个工作日内完成学籍转接（报县级部门核准），娃到新园直接用原学籍，不用重建；
- 离园：家长申请后，幼儿园操作离园手续，学籍信息会永久保留在系统；
- 升小学：幼儿园完成毕业操作后，小学可直接从学籍系统调取娃的档案（不用家长自己带纸质材料跑）；
- 缓学留园：娃到入学年龄需延缓（比如身体原因），家长出具缓学证明，幼儿园报县级部门核准后，可继续保留学籍在园。

### 5. 娃的信息安全谁把关？违规会咋处理？

**学籍信息涉及隐私，办法明确了“谁管理谁负责”：**

- 信息采集：幼儿园确保信息真实准确，县级部门动态监管；
- 安全防护：各单位定期改账号密码，半年不用的账号封存；除法律规定或政府批准，学籍信息不能对外提供（提供时需隐去姓名、身份证号等敏感信息）；
- 违规追责：若幼儿园造假学籍、泄露信息，县级部门会责令改正，严重的追究园长责任；教育部门管理不到位，上级也会追责——家长不用担心娃的信息被随便泄露~

这个办法本质是给学前教育“上户口”，让每个娃的学前经历有官方记录，既保障权益，也让教育资源分配更合理，对家长和孩子都是好事~

# 央行已出台数字人民币行动方案 明年1月1日正式启动实施

来源: <https://www.yicai.com/news/102978690.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:05

## 原文内容:

今天（29日），记者从中国人民银行了解到，中国人民银行已经出台《关于进一步加强数字人民币管理服务体系和相关金融基础设施建设的行动方案》（简称“《行动方案》”），新一代数字人民币计量框架、管理体系、运行机制和生态体系将于2026年1月1日正式启动实施。

数据显示，截至2025年11月末，数字人民币累计处理交易34.8亿笔，累计交易金额16.7万亿元。通过数字人民币App开立个人钱包2.3亿个，数字人民币单位钱包已开立1884万个。多边央行数字货币桥（mBridge）累计处理跨境支付业务4047笔，累计交易金额折合人民币3872亿元，其中数字人民币在各币种交易额占比约95.3%。

## AI解读:

### 核心内容总结

今天央行发布了一份关于数字人民币的重要行动方案，计划2026年1月1日正式启动新一代数字人民币的“四大体系”（计量框架、管理体系、运行机制、生态体系）；同时公布了截至2025年11月的应用数据：数字人民币国内交易规模已达34.8亿笔/16.7万亿元，个人钱包超2.3亿个，单位钱包近1900万个；在跨境支付场景中，数字人民币更是“挑大梁”——在多国央行合作的mBridge系统里，交易额占比高达95.3%。

## 拆解解读

### 1. 央行的“升级包”：2026年数字人民币要变“更靠谱”

这次出台的行动方案，本质是给数字人民币搭一套更完善的“后台骨架”。新一代体系包含四个关键点：

- 计量框架：就像给数字人民币装了个“精准秤”，明确它的发行数量、流通量怎么算，避免“多印或少印”；
- 管理体系：谁能用、怎么用、出问题找谁——比如商家收数字人民币要遵守啥规则，个人钱包丢了咋找回；

- 运行机制：钱从你钱包到商家钱包的背后，技术怎么保障不卡壳、不被盗（比如每秒能处理多少笔交易，防黑客攻击）；
- 生态体系：让更多地方支持数字人民币——以后可能看病、交社保、网购甚至买火车票，都能直接用数字钱包付。

这套体系2026年上线后，数字人民币就从“试运营”变成“正式版”，用起来更稳、更方便。

## 2. 数字人民币已经“火”到啥程度？看数据就懂

**截至2025年11月，数字人民币的使用规模已经超出很多人想象：**

- 交易规模：34.8亿笔交易，相当于全国14亿人每人平均用了2次以上；16.7万亿元的总金额，差不多是2024年中国GDP的14%（说明不光是买早餐，企业大额转账也在用）；
- 钱包数量：2.3亿个个人钱包（每6个中国人里就有1个有），1884万个单位钱包（很多小店、公司都支持收数字人民币）。

这些数字说明，数字人民币早不是“新鲜玩意儿”，已经悄悄走进了我们的日常生活。

## 3. 跨境转账为啥数字人民币占95%？它比传统方式强在哪

新闻里的“mBridge”（多边央行数字货币桥）是中国和香港、泰国、阿联酋等央行一起搞的跨境支付系统，专门解决传统跨境转账“慢、贵、繁”的问题。数字人民币在这里占比95.3%，核心是三个优势：

- 快：传统跨境转账要经过3-5家银行，等1-3天；数字人民币直接从你的钱包转到国外商家钱包，几分钟甚至几秒到账；
- 省：传统转账手续费要收1%左右（转1万要100块），数字人民币可能只收几块钱甚至免费；

- 透明：每一笔交易都能追踪，但又保护隐私（不会泄露你的个人信息），避免钱被挪用。

比如你给留学的孩子转生活费，以前要等3天，现在用数字人民币可能早上转下午就到，还能省几十块手续费。

## 4. 对普通人来说，2026年升级后有啥好处

**新一代体系上线后，我们的生活可能会有这些变化：**

- 场景更多：以前有的超市、餐厅不支持，以后可能出门不用带现金和银行卡，数字钱包走天下；
- 功能更贴心：比如钱包能设置“自动缴费”——水电煤到期自动扣，不用记日子；政府发消费券直接打到数字钱包，不用抢券、不用核销，直接用；
- 跨境更省心：出国旅游买东西，直接扫数字钱包付款，不用换外汇；给国外朋友转钱，秒到账还便宜；
- 更安全：管理体系完善后，被盗刷的风险更低——就算手机丢了，你能立刻冻结钱包，钱不会丢。

总的来说，这次行动方案是数字人民币“从小范围试用到全国普及”的关键一步，以后它会像微信支付、支付宝一样常见，但比它们更安全（因为是央行发行的，不会倒闭），跨境更方便。普通人不用急着“必须用”，但可以先开个钱包试试——说不定以后好处越来越多呢。

## 警惕汇率超调！离岸人民币“破7”后，2026年这些变量仍要关注

来源：<https://www.yicai.com/news/102978361.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:06

### 原文内容：

跨年之际，离岸人民币对美元汇率迎来关键突破，于12月25日一度触及6.99附近，实现“破7”。

作为市场公认的汇率里程碑事件，此次“破7”是人民币对美元阶段性走强的缩影。近一段时间，在岸、离岸汇率同步刷新阶段高点也引发市场对人民币是否步入升值新周期的热议，更牵动着有换汇需求的家庭与企业。

此轮人民币汇率升值，与美联储政策调整、美元指数波动、国内政策预期修复等多重因素息息相关。

一位市场权威专家对第一财经表示，人民币汇率走势仍存在较大不确定性，企业和金融机构切忌盲目跟风、赌汇率走势，坚持风险中性理念，做好汇率风险管理。

明年走势仍存在较大不确定性

近期，人民币汇率走强带动市场对2026年汇率升值形成了一定预期，但需要注意的是，2026年人民币汇率走势将受到内外多重因素交织影响，仍存在诸多不确定、不稳定因素。

理解此轮人民币汇率阶段性升值的核心逻辑，才能对2026年的人民币汇率走向作出客观清晰的判断。

中银证券全球首席经济学家管涛对第一财经表示，推动近期人民币升值的短期因素较为明确：一方面，美元走势呈现疲软态势，11月份美元指数曾升至100以上，随后持续回落并跌破98，美元走弱为人民币升值提供了外部支撑；另一方面，中国经济基本面表现稳健，全年5%左右的经济增长目标基本能够实现，进一步增强了市场对人民币的信心。

民生银行首席经济学家温彬把这轮人民币走强因素归纳为：美元走弱、出口韧性、人民币资产吸引力提升，以及监管引导等因素支撑。

展望2026年，美元指数或没有预想的那么弱，人民币汇率走势仍将受到内外因的多重影响。

随着通胀从峰值回落，不少市场观点愈发相信美联储将在明年继续放宽货币政策，这将带动包括人民币在内的非美货币普遍出现一个升值过程。

但上述市场权威专家对第一财经表示，美联储进一步降息面临的约束不少，自11月下旬以来，美元指数跌幅约3%，未来存在回调走升的可能。

汇管信息科技研究院副院长赵庆明表示，对于后续走势，美元指数或仍有阶段性下跌空间，但明年大概率呈现先跌后涨的走势。这意味着，在美元阶段性下跌期间，人民币存在升值可能；一旦美元开启反弹，人民币升值动力就会减弱，甚至可能重新走弱。

汇率超调风险也包括升值

政策信号仍需重点关注。

中国人民银行货币政策委员会2025年第四季度例会对人民币汇率的表述与三季度保持一致，明确将“增强外汇市场韧性，稳定市场预期，防范汇率超调风险，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定”。

实际上，中央经济工作会议已连续4年强调“保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定”，这一政策导向的核心便是防范汇率超调、兼顾抑升防贬。也就是说，2026年监管的宏观调控重点是既要防范汇率过度贬值，也要防范汇率过度升值的政策取向。

对于2026年的人民币汇率走势，不少权威专家更倾向用“区间内双向波动”来描述，不会出现单边走势。

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

对于明年政策走向，民生证券研究所宏观分析师邵翔倾向于认为央行适当调控升值可能是必要的，这主要是出于对称管理原则的考量。前几年在人民币贬值压力较大的时候，央行强调汇率的“稳定”；同样在升值预期渐浓的情况下，央行也应该同样重视“稳定”，这样能更加平衡和合理地分摊汇率带来的宏观影响。

## AI解读：

### 核心内容总结

跨年时离岸人民币对美元汇率跌破7（一度到6.99附近），标志着人民币阶段性升值。本轮升值主要受美元走弱、国内经济稳健、出口韧性等因素推动。但2026年人民币走势并非单边升值，专家普遍认为会“区间内双向波动”；政策层面将重点防范汇率“超调”风险（既防过度贬值也防过度升值）；企业和机构需坚持“风险中性”，避免盲目赌汇率走势。

### 详细解读

#### 1. 人民币为啥能“破7”升值？——四大推手共同发力

##### 人民币这次升破7不是偶然，是几股力量凑到一起的结果：

- 美元变软了：美元指数（衡量美元对其他主要货币强弱的指标）之前涨到100以上，后来跌到98以下。美元不值钱了，人民币相对就“贵”了（升值）。
- 国内经济稳得住：今年5%左右的经济增长目标基本能实现，大家觉得人民币背后有实体经济支撑，信心足。
- 出口还有韧性：中国商品在海外依然有市场，出口数据没掉链子，国外买中国货需要付人民币，需求多了自然升值。
- 人民币资产吸引力上升：外资觉得中国的股票、债券等资产值得买，进来的钱变多，也推高了人民币汇率。

简单说，就是外部美元弱、内部经济稳，加上出口和外资的助力，人民币就升破7了。

#### 2. 2026年人民币会一路涨到6吗？——别幻想单边涨，双向波动是常态

**很多人看到现在升了，就觉得明年会一直涨，但专家们都泼了冷水：**

- 美元走势不确定：明年美元可能“先跌后涨”——一开始美联储可能降息，美元继续弱，但后面如果通胀反弹或者经济变化，美元可能又涨回来。美元涨的时候，人民币升值动力就会减弱，甚至回调。
- 政策不允许单边升：央行不会让人民币一直涨，因为升太多对出口企业是灾难（中国商品在国外卖得贵，没人买）。所以明年人民币大概率在一个区间里上下跳，比如6.8到7.2之间波动，不会一直升也不会一直贬。

总结：别赌人民币会单边升值，双向波动才是正常状态。

### **3. 政策红线：过度升值和贬值都“打板子”——防“超调”是关键**

**央行和中央的态度很明确：汇率要稳定，但不是不动，而是不能“走极端”（叫“超调”）：**

- 连续4年强调稳定：中央经济工作会议连续四年说要保持汇率在合理水平稳定，意思是：贬太狠不行（进口贵、资本外流），升太猛也不行（出口难、企业利润降）。
- 对称管理原则：前几年人民币贬的时候，央行防贬；现在升的时候，央行也要防升。比如如果人民币升得太快，央行可能会出手（比如调整外汇准备金率、发警示信号），不让它涨太疯。

所以明年政策会“两边堵”：既不让汇率跌出合理区间，也不让它升出合理区间。

### **4. 企业和普通人咋应对？——别当“赌徒”，做好自己的事**

- 企业：别赌汇率，做对冲：企业别想着人民币会一直升就不锁定汇率，或者赌它跌就囤美元。要坚持“风险中性”——不管汇率怎么变，通过金融工具（比如远期结售汇）锁定成本，不让汇率波动影响生意。
- 普通人：按需换汇，别扎堆：如果有留学、出国玩的需求，别现在扎堆换美元（觉得人民币升了换美元划算），因为后面汇率可能又变。按需换就行，比如需要的时候再换，别想着“抄底”或者“高抛”，普通人很难赌赢汇率。

一句话：别把汇率当彩票，稳扎稳打最靠谱。

### **最后提醒**

人民币破7是阶段性信号，但不是单边升值的开始。明年汇率会双向波动，政策会盯着“超调”风险。不管是企业还是普通人，都别盲目跟风赌汇率，做好风险管理和按需规划才是正确姿势。

## 湘超永州夺冠，四线城市如何变“情绪红利”为“经济红利” | 区域观察

来源: <https://www.yicai.com/news/102978227.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:07

### 原文内容:

12月27日晚，首届湖南省足球联赛（湘超）决赛在长沙市贺龙体育场举行。永州队1:0战胜常德队，以黑马之姿夺得冠军，瞬间引爆湖南，并登上各大社交媒体热搜榜前列。

五个月前，永州队还是一个“三无球队”——无球场、无球队、无资金，被戏称为“告花子（湖南方言“乞丐”）队”，却以常规赛第五名的成绩，在淘汰赛阶段一路“以下克上”，包括在半决赛中战胜公认实力断档领先的长沙队，最终登上冠军宝座。媒体评价永州队“用拼搏逆转定义草根荣耀”，网友感叹“起点高低无法定义终点远近”，还造出“开局一个碗，结局一个杯”的网络新“梗”。

永州队“超燃”的逆袭经历感动了无数人，尤其让永州人的自豪感和凝聚力空前增强。28日，永州市为载誉归来的城市英雄们举行全城巡游，沿途受到数十万市民夹道欢迎。出色的比赛成绩加上“野生球场”“挂票”“游子票”等“出圈”的宣传炒作，让永州快速成长为网络“顶流”，常规赛期间全网流量超75亿，获得全国各大媒体前所未有的密集关注。在参加湘超的湖南14个市州中，永州市无可争议地成为“流量王”，收获了最多的“情绪红利”。这种“情绪红利”带来真金白银的商业红利：承办7个主场比赛期间，永州全市接待游客540万人次，超过全市常住人口总量；带动消费超8亿元，其中主要酒店入住率连续三个月保持在95%以上，达到往年旅游旺季都难做到的水平。

然而，情绪如潮水，来得快，退得也快。如果不加以引导和承接，恐怕很难沉淀为一个城市的长期资产。对于永州这样一座典型的四线城市，如何将一场体育赛事带来的热闹与自豪，转化为实实在在的经济增长动力，变短期的“情绪红利”为长期的“经济红利”，是一个现实而紧迫的重要命题。

将赛事情绪转化为经济红利，核心在于“转化”二字。这要求城市运营者、商业主体乃至全体市民，应具备前瞻性的“运营思维”，将夺冠事件视为一个商业挖潜的爆点机会。其中，文旅融合是首推的赛道。作为有2100多年设郡置府历史的国家历史文化名城，永州本身拥有丰富的历史文化底蕴，柳宗元笔下“永州之野产异蛇”的知名度，零陵古城、浯溪碑林等景观资源，与当下火热的体育激情完全可以产生化学反应，关键在于设计出吸引人的融合线路与体验产品。这方面，贵州“村超”、江苏“苏超”以及刘翔、苏炳添、全红

婵等体育明星带动地方文旅热潮的案例，都可以为永州所借鉴。

体育产业本身的链条延伸，是更直接的转化路径。一座冠军奖杯，是最好的青少年体育培训“广告”。永州可以借此东风，大力宣传本地足球文化和青训体系，吸引更多本地乃至周边地区的青少年投身足球等体育运动。这不仅能培育潜在人才，更能带动体育培训、装备销售、场地租赁等一系列消费。还可以结合当地特色产业，开发更丰富的周边产品。此外，可以策划“足球进校园/社区”等活动，让明星球员的影响力持续赋能城市公益与体育事业，保持球队与城市的温度连接。

更深层次的转化，在于将赛事激情注入城市品牌，优化营商环境。冠军所代表的拼搏、团结、超越精神，正是现代城市形象所需要的积极元素。永州应系统性地在此次夺冠融入城市对外宣传的整体叙事中，把球队队歌唱响的“永冲锋”城市精神，以及“开局一个碗，结局一个杯”等广受网友喜爱的“流行梗”元素，用于城市宣传，讲述湘超冠军城的奇迹故事。这样有助于改变外界对内地四线城市可能存在的刻板印象，提升城市的吸引力与美誉度，进而在区域竞争中获得更多优势。对于本地企业而言，这也是品牌借势的良机。

当然，转化之路也面临四线城市常见的挑战。一是消费潜力与市场相对有限，大型商业开发需谨慎评估，应更注重“小而美”“精准化”的商业模式。二是专业运营人才可能匮乏，无论是体育经纪、文旅融合策划还是品牌营销，都需要引入或培养专业力量，以避免粗放式开发损害品牌价值，把一手好牌打烂了。三是配套基础设施与服务须持续完善，包括交通便捷程度、住宿接待能力、旅游服务质量等，都需要与热度提升同步升级。毕竟，“告花子队”可以成为网络“热梗”，“告花子的接待质量”则可能让慕名而来的客人“心梗”。

足球的奖杯已然在手，接下来，如何争取经济的奖杯，是永州人必须面对的巨大考验。作为农业人口占比较高的四线城市，永州市目前的经济发展水平相对普通。2025年前三季度，永州GDP为1963.33亿元，约为同期全国城市第100名湖北荆州的七成；地方财政收入仅109.55亿元，约为同期全国城市第100名江西吉安六成。湘超夺冠提供了一把有望创造神奇的钥匙，就看永州怎么用它来启动经济起飞的引擎了。而永州的实践，也能为其他渴望改变经济运势的城市提供借鉴样本。

## AI解读：

### 核心内容总结

永州一支曾被戏称“告花子队”的“三无”足球队，逆袭夺得湖南省足球联赛冠军，不仅点燃了全城自豪感，还带来了实打实的商业红利：7个主场赛事吸引540万游客（超永州常住人口）、带动消费8亿、酒店入住率连续三月达95%。但这种靠情绪驱动的热度易退潮，永州作为四线城市，需将短期“情绪红利”转化为长期经济增长动力——通过文旅融合、

体育产业延伸、城市品牌升级等路径，同时跨过消费规模小、缺专业人才、基础设施待完善等坎，才能把足球冠军的“奖杯”变成经济发展的“钱袋”，这也为其他小城提供了逆袭样本。

## 详细拆解解读

### 1. 一场足球赛，怎么让永州赚了8亿？

永州队的逆袭故事本身就是“流量密码”：从“无球场、无球队、无资金”到夺冠，加上“野生球场”“挂票”等出圈梗，全网流量超75亿。流量直接转化为消费：承办主场期间，540万游客涌入永州（相当于全城人都来了一遍还多），带动餐饮、住宿、旅游等消费超8亿；当地主要酒店连续三个月入住率95%以上，比往年旅游旺季还火。简单说，就是足球让永州“破圈”，大家因为好奇或支持来玩、来花钱，直接把热闹变成了钱。

### 2. 情绪红利能持续多久？关键在“转化”

情绪像潮水，今天为夺冠激动，明天可能就被新热点覆盖。如果永州只停留在巡游庆祝，热度退去后一切会回到原点。所以必须把短期的“情绪红利”（自豪感、关注度）变成长期“资产”：比如让游客记住永州不只有足球冠军，还有柳宗元笔下的古城；让企业觉得永州是个有拼搏精神、值得投资的地方；让年轻人愿意留在永州发展——这就是“转化”的核心：把一时的热闹，变成城市发展的长久动力。

### 3. 从热闹到钱袋：三个转化路径要怎么走？

#### 转化不是空喊口号，得有具体办法：

- 文旅融合：把足球和景点绑在一起

永州有零陵古城、浯溪碑林等历史景点，还有“永州之野产异蛇”的文化IP。可以设计“足球冠军+古城一日游”：游客先去看“野生球场”打卡，再逛古城吃血鸭，像贵州“村超”那样，让体育热度带火文旅消费。

- 体育产业延伸：让冠军奖杯变成“摇钱树”

冠军是最好的“招生广告”——可以搞青少年足球培训班，吸引本地和周边孩子学球，带动球衣、球鞋、场地租赁等消费；还能开发“开局一个碗”主题周边（T恤、钥匙扣），让粉丝愿意买单。

- 城市品牌升级：用冠军精神讲好城市故事

把球队“永冲锋”的口号、“开局一个碗”的梗放进城市宣传：比如拍宣传片时，让球员和市民一起喊“永冲锋”，告诉外界“永州是个能创造奇迹的地方”。这能打破大家对四

线城市“落后”的刻板印象，吸引企业投资、人才回流。

#### 4. 四线城市想接住红利，得跨过哪几道坎？

**永州作为四线城市，转化路上有三个绕不开的问题：**

- 消费规模小：别贪大，要“小而美”

四线城市人口少、购买力有限，不能盲目建大型体育场馆或商场，得搞精准化项目：比如针对周边游客的短途文旅线路，或者本地青少年的小型足球训练营。

- 缺专业人才：要么引进，要么培养

策划文旅线路需要懂市场的人，运营体育产业需要懂经纪的人——永州得要么请外面的专家来指导，要么培训本地人才，不然可能把“好牌”打烂。

- 基础设施要跟上：别让游客“心梗”

游客来了，得有顺畅的交通、干净的酒店、贴心的服务。如果游客遇到堵车3小时、酒店卫生差，下次肯定不会再来。所以永州得赶紧升级交通、住宿等配套，把“告花子队”的梗变成“靠谱城市”的标签。

#### 5. 永州案例：给其他小城的“逆袭启示录”

**对很多想突破的小城来说，永州的经验是：**

- 找爆点：放大本地特色

不一定是足球，也可以是特色农产品（比如山东章丘大葱）、古村落（比如安徽宏村），只要能制造话题、吸引关注就行；

- 接得住：爆点来了要转化

别只看热闹，赶紧想办法把流量变成消费、变成品牌；

- 接地气：避开自身短板

四线城市别学一线城市搞大项目，要走“小而精”路线，比如永州搞青少年青训，比建大型体育馆更实际。

永州的足球冠军已经到手，接下来能不能把“情绪”变成“经济”，就看它能不能接住这波红利——而它的尝试，也会成为其他小城的“逆袭教科书”。

## 茅台称尽最大努力防止价格炒作，经销商关注减量政策实效

来源: <https://www.yicai.com/news/102978160.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:08

### 原文内容:

备受关注的茅台2026年全国经销商联谊会于12月28日下午举行。2025年在经历了换帅，一年内飞天茅台市场价格大跌30%后，此次会议传递的信息显示，茅台管理层已开始进行针对性策略调整，明年茅台的产品与渠道策略、量价平衡等方面均将有所变化。

今年以来，飞天茅台市场批发价波动显著，从年初的2300元/瓶一度跌破1499元的官方指导价，近期又回升至1600元/瓶左右。茅台批价持续下滑，与渠道去库存、商务消费收缩、投资性囤货退潮以及电商低价冲击等因素密切相关，因此茅台管理层如何稳价备受外界关注。

会议上，茅台集团党委书记、董事长陈华表示，首先是让市场更“稳”，要坚持长期主义，致力让茅台的产品和价格适配市场需求和消费意愿，让其彰显应有的价值和意义。一方面，要供需适配稳基础，在2026年的投放计划中，适当减少高附加值产品的量，目的就是坚持市场导向和价值导向，进一步明晰产品定位，更加精准地界定普茅、精品、陈年等产品面向的不同客群和消费场景，靶向施策开展相关市场活动和品牌宣传，打造更加稳固的“金字塔”型产品体系。另外将根据市场供需实际，动态平衡产品投放量，确保产品结构更加合理、稳固。

另一方面，要价格合理稳预期，价格市场化改革目的是要尊重市场经济规律和消费者的选择，让产品价格随行就市。随行就市的根本目的，是要根据市场供需实际，努力促进量价平衡。价格过高或者过低，都容易引起市场波动，必须想尽一切办法，尽最大努力防止价格炒作。

在这一轮茅台价格下行中，经销商承受了较大压力。记者了解到，目前飞天茅台的打款价为1169元/瓶，但经销商配货还包括公斤茅台、生肖茅台、系列酒等产品。今年以来，其他茅台酒市场表现平平，部分产品甚至出现价格倒挂。整体折算后，经销商的综合成本分摊至飞天茅台上约为1700元到1800元/瓶。

记者注意到，今日流出的会议现场照片显示，茅台将在2026年“不再使用分销方式”。白酒独立评论员肖竹青表示，过去茅台各省销售公司会以市场建议零售价的90%向代理商分销

。由于500毫升飞天茅台酒以外的许多茅台产品市场价格低于建议零售价，这部分产品加剧了代理商的价格倒挂，带来隐性亏损负担。明年“不再采用分销方式”，相当于为代理商减负。

有茅台经销商今日向记者表示，如果按当前批发价出售，算总账确实会存在一定亏损，但考虑到前几年茅台生意好做也持续盈利，现阶段的亏损尚可承受。其表示，目前还未接到具体的政策调整通知，但希望茅台管理层能真正减少市场供应量。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年茅台经历换帅和飞天茅台价格大跌30%（从年初2300元跌到最低跌破1499元指导价）后，在2026年经销商会上放出了针对性调整大招：通过优化产品结构（减少高端货投放）、取消“分销”模式给经销商减负、动态平衡供货量稳价、坚持“随行就市”防炒作等手段，目的是让市场回归稳定，缓解经销商压力，把茅台的“基本盘”稳住。

### 一、飞天价格跌30%：不是酒不好喝，是这4个因素在“拆台”

#### 茅台价格大跌不是卖不动，而是多重因素叠加的结果：

- 渠道去库存：前几年经销商囤了不少飞天，今年价格下跌时怕亏更多，纷纷甩货，市场上货变多价格自然降；
- 商务消费收缩：企业请客、送礼的需求少了，买茅台的人变少；
- 囤货党撤退：以前有人买茅台存着等涨价（像炒股票一样），现在价格跌了，这些人赶紧抛货止损，进一步压低价格；
- 电商低价冲击：一些电商平台直接低价卖飞天（比如1499元抢），传统批发渠道的价格被拉低。

### 二、产品调整：少搞“高端花活”，把“金字塔”地基打牢

茅台这次要减少“高附加值产品”（比如精品茅台、陈年茅台）的投放量，为啥？

简单说就是“别让高端货抢了主力的饭碗”。茅台想把产品体系做成稳固的“金字塔”：

- 塔基：普茅（飞天茅台）——面向普通消费者日常喝、普通商务场合用，是基本盘；
- 塔身：精品茅台——中高端商务、宴请用；
- 塔顶：陈年茅台——收藏、高端礼品用。

减少高端货的量，能让每个产品的客群更清晰，不会出现“精品茅台卖不动就降价，反而冲击飞天价格”的情况，把塔基（飞天）稳住了，整个市场就稳了。

### 三、渠道大招：取消“分销”，给经销商松绑减负

“分销”是啥？以前各省茅台销售公司会让经销商“搭售”非飞天产品（比如生肖茅台、公斤装茅台）——经销商想拿飞天，必须按建议零售价的90%买一些这些“附属品”。但这些附属品市场卖不上价：比如生肖茅台建议价2000元，实际只能卖1800元，经销商拿了就亏本。

取消分销后，经销商不用被迫买这些不好卖的货了！之前分摊到飞天的综合成本（包括搭售产品的亏损）是1700-1800元/瓶，现在不用搭售，成本就能降下来，相当于给经销商“减了隐性亏损的负担”。

### 四、经销商的苦日子：卖一瓶飞天可能还亏？

#### 现在经销商卖飞天的真实情况是啥？算笔账：

- 飞天打款价（给茅台的进货价）是1169元/瓶，但要搭售其他产品，综合下来每瓶飞天的成本约1700-1800元；
- 现在飞天批发价是1600元/瓶，卖一瓶反而亏100-200元。

不过经销商也不是完全扛不住——前几年茅台价格高（比如2300元批发价），他们赚了不少，现在的亏损还能承受。他们最期待的是：茅台少供货，市场上货少了，价格自然就能涨回去。

### 五、稳价逻辑：“随行就市”不是放任不管，而是求平衡

茅台说“价格要随行就市”，是不是意味着不管价格了？当然不是！陈华的意思是：价格不能太高（容易被炒作，偏离真实价值），也不能太低（伤品牌、经销商亏），要根据市场供需动态调整。比如：

- 价格太高：多放飞天货，让价格降下来；
- 价格太低：少放货，让价格涨回去；
- 核心是“防止炒作”，让茅台价格回到“合理的消费价格”，而不是“投资炒作价格”，这样才能长期稳定。

总的来说，茅台这次调整都是针对“价格下跌、经销商承压”的痛点来的，目的就是让市场回归理性，让茅台从“炒作品”变回“消费品”。

## 核心内容总结

2025年茅台经历换帅和飞天价格大跌30%后，在2026年经销商会上推出一系列针对性调整：优化产品结构（减少高端货投放）、取消分销模式减负经销商、动态平衡供货量稳价、坚持“随行就市”防炒作，核心目标是稳定市场和经销商信心，让茅台价格回归合理消费区间。

### 一、飞天价格跌30%：不是酒卖不动，是这些因素在“搞事”

年初飞天批发价2300元，年底一度跌破1499元指导价，现在回落到1600元，背后原因很实在：

- 渠道去库存：前几年经销商囤了大量飞天，今年怕价格继续跌，纷纷甩货变现；
- 商务需求少了：企业请客、送礼的场景减少，买茅台的人变少；
- 囤货党撤退：以前有人买茅台像炒股票（存着等涨价），现在价格跌了，这些人赶紧抛货止损；
- 电商低价冲击：部分电商直接按1499元指导价卖飞天，拉低了传统批发渠道的价格。

### 二、产品调整：少搞高端“花活”，把飞天这个“地基”打牢

茅台要减少“高附加值产品”（精品、陈年茅台）的投放量，本质是给产品“分清楚角色”：

- 塔基（飞天）：普通消费者日常喝、普通商务用，是基本盘；
- 塔身（精品）：中高端商务宴请；
- 塔顶（陈年）：收藏、高端礼品。

减少高端货的量，能避免“精品茅台降价抢飞天客户”的情况，让飞天的定位更稳固——毕竟飞天卖得稳，整个茅台的市场就稳。

### 三、渠道大招：取消“分销”，给经销商松绑减负

“分销”是啥？以前经销商想拿飞天，必须搭售生肖酒、公斤装茅台等“附属品”（按建议价90%进货）。但这些附属品卖不上价：比如生肖酒建议价2000元，实际只能卖1800元，经销商拿了就亏本。

取消分销后，经销商不用被迫买这些“赔钱货”了！之前分摊到飞天的综合成本（含搭售亏损）是1700-1800元/瓶，现在成本直接下降，相当于给经销商“卸了个隐形包袱”。

### 四、经销商的苦：卖一瓶飞天可能还亏？

## 现在经销商卖飞天的真实处境：

- 飞天打款价1169元，但搭售其他产品后，综合成本约1700-1800元；
- 现在批发价1600元/瓶，卖一瓶反而亏100-200元。

不过他们还能扛——前几年茅台价格高（比如2300元批发价）赚了不少，现在的亏损是“短期阵痛”。他们最期待的是：茅台少供货，市场货少了，价格就能涨回去。

## 五、稳价逻辑：“随行就市”不是不管，而是求平衡

### 茅台说“价格随行就市”，不是放任价格乱涨乱跌，而是“根据供需调量”：

- 价格太高（比如炒到3000元）：多放飞天货，让价格降下来；
- 价格太低（比如跌破1499元）：少放货，让价格涨回去；
- 核心是“防炒作”，让茅台从“炒作品”变回“消费品”——毕竟长期靠炒作支撑价格，早晚要出问题。

这次调整后，茅台想回归“喝的酒”本质，而不是“炒的资产”，这才是长久之道。

---

## 从这场招聘会，看“经济大省挑就业大梁”的新可能 | 湾区观察

来源：<https://www.yicai.com/news/102978155.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:10

### 原文内容：

12月27日至28日，“百万英才汇南粤”秋季大型综合招聘会在深圳成功举办，这场盛会汇聚了1825家重点用人单位，提供超6.5万个优质岗位，两天入场求职人数近15万，来自国内外1700多所高校。这不仅是一场人才与机遇的盛大聚会，更是广东作为经济大省在就业领域积极担当、探索创新的生动实践，为“经济大省挑就业大梁”提供了诸多新思路与新可能。

此次招聘会由广东省21市协同联动，构建起覆盖全行业、全省域、全产业链的引才矩阵。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，以及超50家科研院所、超360家高校和医院等各类优质用人单位组团亮相。这种多元

化的用人单位组合，涵盖了从高端科技研发到传统制造业，从金融服务业到医疗卫生教育等各个领域，为不同专业、不同技能水平的求职者提供了丰富的就业选择。

这种多元协同的引才矩阵，不仅为求职者提供了丰富多样的就业岗位，也为广东的产业发展提供了坚实的人才支撑。各类企业可以根据自身的发展需求，精准地寻找和选拔到合适的人才，促进人才与产业的深度融合，推动产业结构的优化升级，夯实广东作为经济大省在就业领域的根基，为经济的持续稳定发展提供有力保障。

招聘会在岗位供给上实现了从高端研发人才到技能人才的全链覆盖。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，部分企业还提供超8000个专科岗位，为不同学历背景的求职者搭建了广阔舞台。同时，招聘会既涵盖面向应届毕业生的正式岗位，也为2027届毕业生提供超1万个实习机会，华为、比亚迪等50家企业现场开启了预实习申报通道，聚焦 AI 算法、机械设计等前沿领域，提前储备青年后备力量。

这种全链覆盖的岗位供给模式，体现了广东在就业领域的前瞻性和战略性。一方面，满足了当前各类人才的就业需求，尤其是为高端人才提供施展才华的平台，有助于吸引和留住更多的高层次人才，提升广东的人才竞争力；另一方面，通过为应届毕业生和实习生提供实习机会，提前培养和储备未来的人才资源，为产业的长远发展奠定基础。这种对人才的全生命周期关注和培养，拓展了就业的维度，也为经济大省在就业领域的可持续发展提供了新思路。

本次招聘会还实现了多项创新突破。首次设立的“链主企业专区”成为一大亮点，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，助力求职者“一站式”对接产业链优质岗位。此外，招聘会还开设了“招聘直通车”，部分企业负责人、人力资源总监现场与求职者面对面交流，当场面试、现场签约，让对接更直接、机会更丰富。同时，直播带岗、云端面试则实现“指尖求职”，打破了时间和空间的限制，为全球海外学子提供了便捷的求职通道。

这些创新突破的招聘形式，极大地提升了就业效率。通过“链主企业专区”，求职者可以更直观地了解整个产业链的人才需求，实现精准就业；“招聘直通车”则加快了求职与招聘的流程，提高了双方的匹配效率；而直播带岗、云端面试等线上招聘方式，更是拓宽了招聘的渠道和范围，让更多的人能够参与到这场就业盛会中来。这些创新举措不仅为求职者提供了更多的便利和机会，也为用人单位降低了招聘成本，提高了招聘质量，为经济大省在就业领域的创新发展提供了有益的借鉴。

而从薪酬待遇来看，近半数岗位年薪超20万元，50万至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”。富有竞争力的待遇彰显了广东的引才决心。此外，广东各地还出台了一系列人才引进政策，如住房补

贴、落户便利、创业扶持等，为人才提供了全方位的保障和支持。这份满满的诚意增强了广东在就业市场的吸引力，不仅有助于吸引更多的人才来粤就业创业，也为经济大省在就业领域的高质量发展提供了强大的动力。

当前，中国经济正处在高质量发展爬坡过坎的关键时期，稳就业、保就业是重中之重。经济大省经济体量大、产业体系全、市场主体多，理应在稳定和扩大就业上发挥“压舱石”和“主力军”作用。广东的这场招聘会，以其宏大的规模、精心的组织、创新的举措，展示了经济大省如何利用自身优势，将就业市场压力转化为人才集聚动力，将经济增长潜力转化为民生福祉实惠的具体路径。这场招聘会的落幕不是一个终点，而是经济大省在就业领域挑大梁的新起点，相信未来会有更多经济大省在这方面展现能力与担当。

## AI解读：

### 核心内容总结

12月27-28日，广东在深圳办了一场超大规模的招聘会——“百万英才汇南粤”秋季综合招聘会，1825家重点单位带来6.5万多个岗位，吸引了近15万人求职。这场招聘会不仅企业类型全（世界500强、上市公司、专精特新、央国企等都有）、岗位覆盖广（从博士到专科生，从应届生到实习生），还搞了很多创新玩法（链主企业专区、当场面试签约、直播带岗），而且给出的待遇特别有诚意（近半数岗位年薪超20万，还有住房补贴等政策）。它不仅帮求职者找工作，更体现了广东作为经济大省在稳就业、引人才上的担当，给其他经济大省“挑就业大梁”提供了可借鉴的思路。

### 拆解解读

#### 1. 这场招聘会到底有多“全”？企业类型覆盖你能想到的所有领域

这场招聘会的企业阵容简直像“就业超市”——啥类型的都有。1825家单位里，既有华为、腾讯、比亚迪这样的世界500强（超40家），也有TCL、优必选这样的上市公司（超300家）；既有纽恩泰新能源、元戎启行这类专做细分领域的“专精特新”小巨人（超400家），也有中广核、南方电网这样的央国企（超250家）；甚至还有科研院所、高校和医院（超50+360家）。

不管你是学AI的想进科技公司，还是学机械的想去制造业，或是学医的想进医院，都能在这里找到对口岗位。这种“全领域覆盖”的好处是：不同专业、不同技能的人都能找到机会，不用再跑好几场招聘会。

#### 2. 岗位从博士到专科生都有，连3年后毕业的学生都能提前占坑

这场招聘会的岗位不是只给高学历的人准备的，而是“全链条覆盖”：博士岗位近9000个、硕士超1.2万、本科超3.5万，连专科生都有8000多个岗位可选。

更贴心的是，它不仅照顾应届毕业生，连还没毕业的学生都考虑到了——给2027届（也就是现在才大一、大二的学生）留了1万多个实习机会，华为、比亚迪等50家企业还开了“预实习通道”，专门招AI算法、机械设计这些前沿领域的实习生。这相当于提前给企业储备未来人才，也让学生早早就有机会接触行业头部公司。

### 3. 招聘玩法太创新！当场签约、直播带岗，连海外学子都能远程求职

这场招聘会搞了很多“打破常规”的操作：

- 链主企业专区：比如比亚迪（新能源汽车龙头）、腾讯（互联网龙头）这些“链主”企业，带着自己上下游的80多家供应商一起招人。求职者不用挨个找产业链上的公司，在一个专区就能对接整个行业的岗位，比如想做新能源汽车零部件，直接在比亚迪专区就能找到相关企业。
- 招聘直通车：企业老板或HR总监直接现场面试，聊得好当场就能签约，省去了“投简历→等通知→几轮面试”的麻烦，效率超高。
- 云端求职：直播带岗、在线面试，海外留学生不用飞回来，手机上就能参加，打破了时间和空间的限制。

这些创新让找工作变得更简单、更快，也帮企业更快找到合适的人。

### 4. 待遇诚意拉满：近半数岗位年薪超20万，还有住房补贴等“大礼包”

广东这次引才是真舍得花钱：近一半岗位年薪超过20万，50-100万年薪的岗位有4000多个，100万以上的也有600多个，博士、领军人才的薪酬更是“上不封顶”（面谈）。

除了钱，各地还给出了“配套福利”：比如住房补贴（有些城市给博士一次性补几十万）、落户方便（直接落大城市户口）、创业扶持（给启动资金或场地）。这些政策相当于给人才吃了“定心丸”，让他们愿意来广东工作、扎根。

### 5. 这场招聘会背后：广东用自身优势，把“就业压力”变成“发展动力”

对广东来说，这场招聘会不是“走过场”，而是实实在在的“稳就业+促发展”双丰收：

- 稳就业：6.5万岗位直接解决了大量求职者的就业问题，尤其是应届生和实习生，提前锁定了未来的工作机会。
- 促产业：企业能精准找到需要的人才——比如专精特新企业找技术人才，链主企业找产业链配套人才，这会推动广东的产业升级（比如新能源、AI等行业发展更快）。

- 树榜样：作为经济大省，广东用自己的规模、资源和创新，把“就业压力”转化为“吸引人才的动力”，给其他经济大省（比如江苏、浙江）展示了“怎么挑就业大梁”的具体方法。

这场招聘会结束不是终点，而是广东（以及其他经济大省）在稳就业、引人才路上的新开始。

## 最后一句话总结

广东这场招聘会，本质上是用“真金白银+贴心服务+创新玩法”，把求职者和企业精准对接，既解决了就业问题，又给产业发展攒了人才，真正体现了经济大省的担当。



## 海南封关第一周：消费者感受的变与不变

来源：<https://www.yicai.com/news/102978140.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:11

### 原文内容：

海南自由贸易港封关运作首周，据海口海关统计，12月18日至24日，海口海关共监管“一线”进口“零关税”享惠货物超4亿元，监管“二线”内销加工增值免关税货物超2000万元。

与此同时，离岛免税购物保持增长态势，消费热潮持续升温。

元旦假期、寒假等将至，作为冬季度假胜地，三亚免税消费市场持续火爆。据三亚发布，12月18日~23日，三亚凤凰国际机场旅客吞吐量达43.41万人次，客流平稳有序。而在海南封关后的六天里，三亚四家免税店销售额达6.3亿元，同比增长47.2%，相当于每天销售额都破亿。

另据海口海关统计，封关运作首周（12月18日~24日），海口海关共监管离岛免税购物金额11亿元，同比增长54.9%。

那么，普通消费者是否能在海南全岛享受到“零关税”带来的消费优惠？记者日前在三亚调研消费市场发现，“零关税”货物只能在符合条件的享惠企业之间流通，并不能“免税”销售给个人。消费者要想享受“免税”优惠，依然需要通过“离岛免税”规则，也就是在机场和市内免税店购买并带离海南的服装、化妆品等。

据新华社报道，封关运作将为海南服务业、旅游业和数字贸易发展注入新动力。同时，随着免税商品清单不断扩大、税收政策持续优化，海南自贸港的发展重点将从旅游消费进一步向贸易、加工制造和物流枢纽延伸。

### 消费者无法全岛“零关税”购物

在海南封关首日，一则“进口榴莲上架海口超市，价格低于平时一半”的消息刷屏，不过记者近日走访三亚超市了解到，大多数超市的进口榴莲价格并没有下降，消费者在普通超市也无法购买“免税”商品。

根据财政部、海关总署、税务总局联合发布的《关于海南自由贸易港货物进出“一线”、“二线”及在岛内流通税收政策的通知》（财关税〔2025〕12号），在海南封关后可以“零关税”进口货物的主要是符合条件的享惠企业，也就是享受优惠的企业进口“负面清单”以外的货物，才免征进口关税、进口环节增值税和消费税；“零关税”货物在符合条件的享惠企业之间自由流通时，免于补缴进口税款；但如果企业将“零关税”货物销售给非享惠企业、岛外企业或消费者个人时，就需要补缴进口关税、进口环节增值税和消费税。

这意味着，当“零关税”货物进入个人消费环节时，企业就需要补税。消费者在普通超市看到的商品价格，也就包括了含税因素。

因此，上述进口榴莲价格腰斩并非因为“零关税”，或来自封关后企业其他成本的下降和让利。成本的下降缘于封关后通关程序的简化带来的在港滞留和仓储成本降低，以及可能产生的货损费用等。

据记者了解，在海南封关后享受“零关税”的6600个税号中，化工品、矿产品、机械以及计算机设备、纺织品、电子设备占比较大，大部分属于中间品，因此给依靠进口原材料进行生产加工类企业带来的利好更多。

因此，海南封关也将促进更多外贸主体来此投资。封关首周，海南新增外贸备案企业1972家，同比增长2.3倍。截至目前，海南全年新增备案报关单位3万余家，同比增长超40%。

### 封关带火免税店销量

对于普通消费者来说，来海南买“零关税”商品，依然需要去免税店。最近几天，封关的“热度”也带火了三亚的免税店销量，尽管免税店里大多数商品的售价与封关前相比并无变化。

三亚共有4家免税店，除了一家在机场，其他3家都在市内。记者27日在三亚市内最大的cdf海棠湾国际免税城看到，虽然还未到元旦假期，免税城里已经人头攒动。苹果、盟可睐（M

ONCLER) 等品牌店外排起了长队，而金店的人气最旺。

刚刚在周大福买了两款手镯的廖女士告诉第一财经记者，通过免税优惠加上店里两件以上打折，以及抢到的政府消费券，她在三亚买的金饰克价，比老家大连便宜了近300元。

在老庙黄金专柜，销售人员也表示，当日岛外的金价为1417元/克；但由于免税，店里的克价只有1238元，每克便宜180元左右。“其实免税价格跟封关前相比没有变化，但我们销量最好的还是封关当天。”

根据三亚商务局披露的数据，12月18日封关首日，三亚国际免税城进店客流超3.6万人次，同比增长超60%，销售额同比上涨85%。18日到22日，三亚免税店连续五日单日销售破亿。

销售的火爆除了得益于封关带来的人气聚集，还与封关前夕离岛免税政策的优化有关。

根据财政部、海关总署、税务总局联合发布的公告，11月起进一步扩大离岛免税商品范围，允许部分国内商品进入免税店销售，且岛内居民一个自然年度内凭一次离岛记录，可不限次数购买“即购即提”免税商品。

与此同时，宠物用品、便携乐器、微型无人机等也被纳入“离岛免税”的新品类。记者在免税城看到，包括电子吉他、宠物用品、键盘等电子配件新的免税品类已经上架，销售人员说卖得最好的是电子吉他，免税后一把可以便宜几百元。

据三亚市商务局相关资料透露，从消费结构来看，首饰、腕表、高端化妆品、服装服饰及箱包等精品品类，成为本轮消费热潮的核心增长点，反映出消费者对高品质免税商品的需求持续升级。

面对即将到来的元旦、春节传统消费旺季，三亚市商务局局长郑辉聪表示，三亚已制定一系列促消费计划：通过“0税天团”IP推出主题宣传口号，加大新政及消费活动推广力度；联动大型演艺、文旅会展等活动，策划免税购物专属“宠粉”活动，提升客流向免税消费的转化率；持续发放离岛免税消费券，以杠杆效应进一步撬动消费潜力，巩固扩大封关运作带来的消费增长势头。

免税店销售趋火的同时，有关部门也在严防离岛免税“套代购”走私。根据三亚海关的介绍，“套代购”主要有几种套路，一种是不法分子假借兼职的名义，利用海南在校大学生的离岛免税额度，组织学生购买免税商品；另一种是通过旅行社向老年群体提供免费的海南一日游，称只需要提供离岛免税额度代买免税品，就可以免费游玩。

毕马威中国与穆迪达维特联合发布的《海南自贸港旅游零售白皮书2025版》分析认为，随着封关制度逐步落地，税务改革和双轨零售格局将推动市场继续发展，并为境内外零售商

创造更多参与机会。

## AI解读：

### 核心内容总结

海南自贸港封关首周（12月18日-24日）交出亮眼“成绩单”：一线进口零关税货物超4亿元，离岛免税购物金额11亿元（同比增54.9%）；三亚免税店6天销售额6.3亿元（同比增47.2%），连续多日单日破亿。但普通消费者需注意：零关税是企业间的进货优惠，不能直接买给个人，想享受免税仍得走“离岛免税”（机场/市内免税店买了带离海南）。未来海南将从旅游消费向贸易、制造、物流枢纽延伸，同时要警惕“套代购”走私风险。

## 一、封关首周数据：“零关税”和“离岛免税”都爆了

### 封关首周的两个关键数字很抢眼：

- 企业端零关税：海口海关监管一线进口零关税货物超4亿元，这些是企业从国外买的原材料、设备等（比如工厂进口机械、贸易公司进口化工品），不用交进口税，直接降低企业成本。
- 个人端离岛免税：11亿元购物金额同比增54.9%，三亚4家免税店6天卖了6.3亿（每天破亿），封关首日三亚国际免税城客流超3.6万人次（增60%）、销售额涨85%。这说明封关带来的热度直接点燃了消费者的购物欲。

还有个隐藏亮点：首周新增外贸备案企业1972家，同比涨2.3倍——企业都抢着来海南做生意，看好这里的政策红利。

## 二、为啥超市买不到“零关税”商品？别把“零关税”和“离岛免税”搞混

很多人看到“封关后榴莲半价”的消息就激动，但逛超市发现价格没降——这是因为零关税和离岛免税是两回事：

- 零关税是给企业的“进货福利”：符合条件的企业从国外进口“负面清单”外的货物（比如榴莲），不用交关税、增值税、消费税。但这些货物只能在企业之间流通（比如从进口商卖给批发商），如果要卖给个人，企业得先补税，所以超市里的榴莲价格还是含税的（之前传的半价可能是个别企业让利，或者通关成本降了，不是零关税直接给个人）。
- 离岛免税才是给个人的“购物福利”：你在免税店买化妆品、金饰、电子产品等，直接免了税，买完带离海南就行。比如大连的廖女士买金饰，比老家便宜300元/克；老庙黄金免税价1238元/克，比岛外便宜180元——这才是个人能享受到的真实优惠。

简单说：零关税是“企业进货免”，离岛免税是“个人买了带离免”，两者不互通。

### 三、免税店为啥这么火？除了热度，政策和价格优势才是关键

封关后免税店销量暴涨，不止是“凑热闹”，背后有三个硬支撑：

1. 政策优化：11月起离岛免税政策升级——商品范围扩大（比如宠物用品、电子吉他进了免税店），允许国内商品进免税店，岛内居民凭一次离岛记录就能不限次数买“即购即提”商品。 2. 价格实在：免税+店内折扣+政府消费券，叠加起来优惠力度大。比如金饰每克便宜180-300元，化妆品、包包比内地专柜便宜20%-30%，对消费者吸引力强。 3. 客流叠加：封关热度+元旦/寒假临近（海南是冬季度假胜地），游客本来就多，加上政策宣传，自然往免税店跑。

### 四、封关后海南要“变身”？从“旅游购物岛”到“贸易制造枢纽”

封关不是只搞旅游消费，未来海南的重心会延伸：

- 短期：继续放大旅游消费优势——免税商品清单还会扩大，税收政策更优化，让游客买得更爽。
- 长期：向“贸易+加工制造+物流枢纽”转型。比如企业用零关税进口的原材料加工成产品，再卖到内地或国外（享受加工增值免关税）；同时发展服务业（比如金融、医疗）、旅游业、数字贸易，成为连接国内外的物流中转站。

从新增2.3倍的外贸企业就能看出，企业已经开始布局——未来海南不只是“购物天堂”，还是“做生意的好地方”。

### 五、注意！这些“坑”别踩：警惕“套代购”走私

免税店火了，也有人动歪心思：

- 常见套路：借大学生的离岛免税额度买货（给点好处费），或者组织老年人免费游海南，要求他们代买免税品。
- 风险：这些都是“套代购”走私行为，违法！一旦被查，不仅商品会被没收，还可能面临罚款甚至刑事责任。

所以消费者要记住：享受离岛免税必须自己买、自己带离，别帮别人“带货”，也别贪小便宜借额度。

### 总结

海南封关首周的热度和数据证明政策红利正在释放，但普通消费者要分清“零关税”和“离岛免税”的区别——想占便宜就去正规免税店，别指望超市买零关税商品。未来海南的发展空间更大，无论是旅游还是创业，都值得关注，但一定要守规矩，远离走私套路。

## 工信部培育六大新兴支柱产业，工业利润明年有望企稳回升

来源: <https://www.yicai.com/news/102978128.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:12

### 原文内容:

虽然国际环境不稳定、不确定因素较多，新旧动能转换仍有压力，但今年中国工业经济向新向好发展，展现出强大韧性和活力。工信部预计，今年中国规模以上工业增加值同比增长5.9%。

全国工业和信息化工作会议近日召开，部署了2026年十个方面的重点工作，其中排在首位的是“全力巩固工业经济稳中向好态势”。工信部强调，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。打造集成电路、新型显示、新材料、航空航天、低空经济、生物医药等新兴支柱产业。完善具身智能、元宇宙等创新发展政策。

近期，广东、江苏、山东、浙江、福建等地工信部门密集部署，明确明年工作思路。围绕改造提升传统产业、发展壮大新兴产业、提升产业链现代化水平、激发中小企业活力、持续优化企业发展环境等方面进一步发力，充分发挥工业大省引领作用，全力以赴稳增长。

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”。

### 高技术制造业利润增速加快

国家统计局近日发布的最新数据显示，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，增速较前十个月放缓1.8个百分点。其中，11月当月利润总额降幅扩大7.6个百分点至13.1%，降幅比上月扩大7.6个百分点，为2024年10月以来最低。

中国银河证券首席宏观分析师张迪表示，低基数效应减弱和生产端利润率的下滑是利润增速收窄的主要原因。从量、价、利润率三要素来看，11月工业生产和利润率的下滑是利润增速收窄的主因，PPI（工业品出厂价格指数）的变动幅度不大。

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。

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%，较1~10月份加快2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。其中，“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%；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%。

“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。”于卫宁表示，但也要看到，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。

张迪分析，11月工业企业利润增速表明，全年利润维持正增长存在一定压力。一方面低基数效应对读数的修复已经收窄，另一方面，“反内卷”政策对利润的改善存在一体两面效应：规范竞争秩序、限制恶性价格战的同时，也使企业减少依赖低价抢占市场的扩张策略，从而暂时抑制了某些行业通过价格和扩产拉动销量的路径，这种结构性调整在短期内可能使得利润总额承压。

## 培育壮大新兴产业和未来产业

今年以来，工业增速维持高位，发挥了国民经济压舱石的作用。1~11月，工业增加值同比增长6%。规模以上高技术制造业、装备制造业增加值同比分别增长9.2%和9.3%，人工智能核心产业超过万亿元，新能源汽车出口突破200万辆。截至10月底，5G基站总数达到475.8万个，5G融入97个国民经济大类中的91个。

工信部预计，全年规模以上工业增加值同比增长5.9%。全年电信业务总量和软件业务收入分别同比增长9%和12%左右，数字产业业务收入同比增长9%左右。

财信金控首席经济学家伍超明对第一财经分析，随着新质生产力稳步发展、新型政策性金融工具、5000亿地方政府债务结存限额等政策发力显效，有望继续对工业生产形成支撑。不过，需求端消费、出口走弱对生产端的制约增强，加上经济“供强需弱”矛盾依旧突出，以及基数即将抬升，工业生产增速大概率稳中有降。

12月25日至26日，全国工业和信息化工作会议召开。会议总结2025年和“十四五”时期工作，分析把握新形势，研究“十五五”时期重点任务，部署2026年重点工作。

会议部署了2026年十个方面的重点工作，包括全力巩固工业经济稳中向好态势，持续提升产业链韧性和安全水平，加快提升产业科技创新能力，优化提升传统产业，培育壮大新兴产业和未来产业，推动信息化和工业化深度融合，推动工业绿色低碳发展，推动信息通信业高质量发展，加强优质企业培育，提高行业治理效能等。

新一轮科技革命和产业变革加速演进，对产业发展的影响日益深入，特别是以人工智能为代表的新一代信息技术蓬勃发展，引发产业发展模式、企业形态等深刻变革。如何抓住先机、抢占产业发展制高点，是“十五五”规划需要回答的问题。

在培育壮大新兴产业和未来产业方面，工信部明确，打造集成电路、新型显示、新材料、航空航天、低空经济、生物医药等新兴支柱产业。支持人工智能攻关。有序开展卫星物联网等新业务商用试验。开展未来产业重点细分赛道创新任务揭榜挂帅，完善具身智能、元宇宙等的创新发展政策。加强6G技术研发。

中国信通院政策与经济研究所研究员金晓庆分析，这些产业的培育发展，既契合国家战略规划，又具备强劲发展动能。从技术属性看，这些产业均以重大技术突破为支撑，知识密集、潜力巨大，是新质生产力的重要组成。从发展需求看，这些产业的带动效应强，产业的突破又能推动我国在全球新分工体系中抢占制高点，为高质量发展提供新动能。

东方金诚首席宏观分析师王青对第一财经表示，2026年在新能源汽车、工业机器人、芯片等产品产量较快增长带动下，高技术制造业生产增速将达到7%左右，领先整体工业生产增速约2.3个百分点，带动新质生产力领域较快发展，推动宏观经济延续稳中有进势头。

## 支持工业大省挑大梁

工信部多次点名工业大省要“勇挑大梁”。广东、江苏、山东、浙江等10个工业大省的工业增加值合计占全国比重超六成，对稳定工业经济大盘十分关键。

工业大省的工业门类齐全，涵盖了从基础原材料到高端制造的各个领域。比如，广东的电子信息制造业、新能源产业，江苏的装备制造、化工产业，山东的原材料制造业等，都在国内外市场上占据重要地位，不仅构建了完整的产业链，还形成了强大的产业集群效应，为经济增长提供了坚实支撑。

第一财经记者梳理发现，在部署明年工业通信业重点工作时，不少经济大省都提出，推动科技创新和产业创新深度融合，坚持巩固传统优势与培育新兴未来兼顾，不断推动产业转型升级，强化工业对稳增长的主引擎作用。

而对于新兴产业的布局也各有侧重。广东省表示，抢占人工智能与机器人等产业新赛道，建立健全产业新赛道识别培育机制。突出抓好生物医药、新能源、高端装备、新材料等新兴产业，前瞻布局未来产业。进一步提升信息服务业优势，持续做强软件产业，加快完善开源生态体系建设，推进算力基础设施布局。

江苏省表示，持续开展先进制造业集群培育壮大专项行动，充分发挥国家级集群引领作用，力争培育一批具有国际竞争力的世界级集群。围绕具身智能机器人、生物制造等重点领域，实施一批攻关项目，培育一批先导区，抢占未来产业发展制高点。

山东省提到，大力发展高技术船舶，建设内河新能源船舶制造基地；成立无人机及零部件检验检测认证中心，推动东方航天港纳入国家商业航天体系和规划。聚焦深海空天、具身智能、生物制造、脑机接口等重点方向，组织实施前沿技术攻关项目。

## AI解读：

### 核心内容总结

今年中国工业经济虽面临国际环境不稳定、新旧动能转换压力，但整体向新向优发展，展现韧性：1-11月工业增加值增长6%，高技术/装备制造业增加值增速达9.2%/9.3%；利润延续增长态势，但11月单月降幅扩大至13.1%，短期承压。2026年政策重点聚焦“稳增长”与“育新动能”：工信部部署十大任务，首推巩固工业稳中向好态势，支持工业大省挑大梁，打造集成电路、低空经济等新兴支柱产业；工业大省（广东、江苏等）密集布局，各有侧重。长期看，新质生产力（如AI、芯片、智能装备）将成为核心驱动力，但需应对短期利润压力、新旧动能转换等挑战。

### 详细拆解解读

#### 1. 2026年工业稳增长：一手稳现有，一手育新兴

##### 2026年工信部把“巩固工业经济稳中向好”放在首位，核心打法分两步：

- 稳现有：给重点行业和大省“撑腰”

出台“新一轮十大重点行业稳增长方案”（比如汽车、钢铁、电子等影响大的行业），针对性解决增长难题；点名10个工业大省（广东、江苏等占全国工业超六成）“挑大梁”——这些省产业全、集群强，稳住它们就稳住全国工业大盘。

- 育新兴：抢未来赛道

打造6大新兴支柱产业（集成电路、新型显示、新材料、航空航天、低空经济、生物医药），这些都是“卡脖子”或未来增长点（比如低空经济是无人机、低空物流，潜力巨大）；同时完善元宇宙、具身智能（像人形机器人）等未来产业政策，还要攻关AI、研发6G——

相当于提前布局“下一代技术”，避免被别人卡脖子。

## 2. 工业利润：整体增长但短期“遇坎”，新动能是亮点

1-11月规模以上工业利润微增0.1%，但内部分化明显：

- 新动能“挑大梁”

高技术制造业利润涨10%（比整体高9.9个百分点），比如智能消费设备（像智能手表、VR）利润涨54%，电子工业专用设备（造芯片的机器）涨57.4%——这些都是AI、数智化转型带起来的；装备制造业利润涨7.7%，8个大类里7个增长，是拉动利润的主力。

- 11月单月利润降13.1%：为啥？

一是“低基数效应”没了：去年11月利润太差，今年前几个月对比显得增速高，但现在去年基数不低了，增速自然下来；二是“反内卷政策”短期影响：比如之前车企打价格战，现在政策规范竞争，企业不能靠低价抢市场，短期销量少了利润就降——但长期看是好事，避免恶性竞争。

- 全年利润压力：专家说全年维持正增长有点难，因为低基数没了，加上消费出口弱（生产多卖不出去），供强需弱的矛盾还在。

## 3. 新兴产业：新质生产力的“主力军”

这些产业为啥被重点扶持？

- 技术上：突破卡脖子+引领未来

比如集成电路是芯片的核心，之前被国外限制；低空经济、具身智能是下一代产业，谁先搞成谁占优势。它们都是“知识密集型”，靠技术吃饭，不是传统的“拼资源”。

- 经济上：带动效应强

一个新兴产业能带动一串上下游（比如芯片带动设计、制造、封装），创造大量高薪岗位，还能让中国在全球分工中从“打工仔”变“领头人”——比如新能源汽车出口突破200万辆，就是之前培育的结果。

- 2026年预期：专家预测高技术制造业增速会达7%，比整体工业快2.3个百分点，成为经济稳增长的“新引擎”。

## 4. 工业大省：各有“拿手好戏”，协同稳增长

10个工业大省占全国六成工业，它们的布局各有侧重：

- 广东：抢AI新赛道

重点搞人工智能与机器人，还有生物医药、新能源，还要完善算力基础设施（比如数据中心）——毕竟广东电子信息产业全国第一，AI是延伸。

- 江苏：攻具身智能

培育先进制造业集群（比如苏州的生物医药），还要搞具身智能机器人、生物制造——江苏装备制造强，机器人是自然延伸。

- 山东：深海空天+新材料

搞高技术船舶、无人机检验中心，还有深海空天、脑机接口——山东原材料和重工业强，往高端延伸。

这些大省的“特色打法”，既能发挥自身优势，又能互补，一起推动全国工业升级。

## 5. 当前挑战：新旧动能转换“阵痛期”

### 工业经济虽然向好，但问题也不少：

- 新旧动能转换压力：传统产业（比如钢铁、化工）转型慢，新兴产业还没完全“挑大梁”，结构调整需要时间。

- 利润恢复基础不牢：很多企业利润还是薄，尤其是传统行业，需求弱（消费、出口不行）导致卖货难。

- 短期增长制约：反内卷政策短期影响销量，供强需弱矛盾没解决，这些都需要政策持续发力（比如刺激消费、支持出口）。

总的来说，工业经济“长期向好”的趋势没变，但短期要过“阵痛关”——只要把新兴产业搞起来，传统产业转好型，未来就能更稳更强。

## 核心内容总结

今年中国工业经济向新向好发展，展现出韧性与活力，但新旧动能转换仍有压力。2026年政策聚焦两大方向：一是巩固工业稳增长态势，支持工业大省挑大梁；二是培育新兴支柱产业（如集成电路、低空经济）与未来产业（如具身智能、元宇宙）。工业企业利润整体延续增长，但11月单月降幅扩大至13.1%，短期承压；新动能（高技术、装备制造业）支撑作用显著。工业大省（广东、江苏等）占全国工业超六成，是稳增长的关键力量，各省正结合自身优势布局新兴产业。

## 详细拆解解读

## 1. 2026年工业政策：稳增长与抢赛道双管齐下

工信部部署的十大重点工作中，“稳增长”和“育新动能”是核心：

- 稳增长：给重点行业和大省“托底”

推出“新一轮十大重点行业稳增长方案”（覆盖汽车、钢铁等影响全局的行业），针对性解决增长瓶颈；点名10个工业大省“挑大梁”——这些省工业增加值占全国超六成，产业门类全、集群效应强，稳住它们就能稳住全国工业大盘。

- 抢赛道：布局未来产业

打造6大新兴支柱产业（集成电路、新型显示、新材料、航空航天、低空经济、生物医药），突破卡脖子领域（如集成电路）或抢占新增长点（如低空经济：无人机、低空物流）；同时完善元宇宙、具身智能（人形机器人）等未来产业政策，攻关AI、研发6G——提前布局下一代技术，避免被国外“卡脖子”。

## 2. 工业利润：整体增长但短期遇坎，新动能成亮点

1-11月规模以上工业利润微增0.1%，但内部分化明显：

- 新动能“挑大梁”

高技术制造业利润同比增长10%（比整体高9.9个百分点）：智能消费设备（智能手表、VR）利润涨54%，电子工业专用设备（芯片制造机器）涨57.4%——均由AI、数智化转型驱动；装备制造业利润涨7.7%，8个大类中7个增长，是拉动利润的主力。

- 11月单月利润降13.1%的原因

一是“低基数效应”消退：去年11月利润基数低，前几个月增速高是对比效应，现在基数回升，增速自然下滑；二是“反内卷政策”短期影响：如车企价格战被规范后，企业不能靠低价抢市场，短期销量减少导致利润下降（长期利好规范竞争）。

- 全年利润压力：专家预测全年正增长存在挑战，低基数效应消失+消费出口疲软（供强需弱），企业卖货难问题仍突出。

## 3. 新兴产业：新质生产力的核心载体

这些产业被重点扶持的逻辑清晰：

- 技术层面：突破卡脖子+引领未来

集成电路解决芯片“卡脖子”问题；低空经济、具身智能是下一代产业赛道，谁先突破谁占据全球竞争制高点。它们均为知识密集型产业，摆脱传统“拼资源”模式。

- 经济层面：带动效应强

一个新兴产业可拉动上下游链条（如芯片带动设计、制造、封装），创造高薪岗位，推动中国从全球产业链“低端代工”向“高端引领”升级（如新能源汽车出口突破200万辆，就是前期培育的成果）。

- 2026年预期：高技术制造业增速将达7%，比整体工业快2.3个百分点，成为经济稳增长的“新引擎”。

#### 4. 工业大省：各显神通，协同稳增长

10个工业大省占全国工业超六成，它们的布局各有侧重：

- 广东：AI与数字经济

抢占人工智能与机器人赛道，强化生物医药、新能源产业，完善算力基础设施（数据中心）——依托电子信息产业优势延伸布局。

- 江苏：具身智能与集群培育

培育世界级先进制造业集群，攻关具身智能机器人、生物制造——发挥装备制造优势，向高端智能转型。

- 山东：深海空天与新材料

发展高技术船舶、无人机产业，布局深海空天、脑机接口——利用重工业基础向“高精尖”延伸。

这些大省的差异化布局，既发挥自身优势，又形成协同效应，共同支撑全国产业升级。

#### 5. 当前挑战：新旧动能转换的“阵痛期”

工业经济向好但仍面临结构性问题：

- 新旧动能衔接不畅：传统产业（钢铁、化工）转型缓慢，新兴产业尚未完全替代传统产业的支撑作用，结构调整需时间。

- 利润恢复基础薄弱：多数传统行业利润微薄，需求端消费、出口疲软导致产能过剩，企业盈利稳定性不足。

- 短期增长制约：反内卷政策短期影响销量，供强需弱矛盾未根本解决，需政策持续发力（如刺激消费、支持出口）。

总结：工业经济长期向好趋势不变，但短期需跨越“阵痛关”——通过新兴产业培育与传统产业转型，未来将实现更稳健的高质量发展。

## 一财社论：以有效产能出清解决行业内耗难题

来源：<https://www.vicai.com/news/102978127.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:13

### 原文内容：

提高经济运行质量已到了亟须优化发力路径的关键阶段。

国家统计局数据显示，前11个月，全国规上工业企业实现利润总额66268.6亿元，同比增长0.1%，其中11月份同比下降13.1%；前11个月，规上工业企业实现营业收入125.34万亿元，同比增长1.6%，发生营业成本107.17万亿元，增长1.8%，营业收入利润率为5.29%，同比下降0.08个百分点。

在当前内外环境不确定性持续加剧的大背景下，规上工业企业顶住压力，迎难而上，取得如此成绩可谓来之不易。尽管规上工业企业的营业收入同比小幅增长、营业收入利润率未能同步跟进，但亮点也相当明显，如规上装备制造业利润同比增长7.7%，拉动全部规上工业企业利润增长2.8个百分点；规上高技术制造业利润前11个月同比增长10.0%，较前10个月加快2.0个百分点，增速高于全部规上工业平均水平9.9个百分点。这些数据凸显出当前经济正处于新旧动能转换、爬坡升级的尖峰时刻。

经济在爬坡升级中，新生力量虽朝气蓬勃，但对整个经济的支撑能力尚有限，要保持经济行稳致远，对现有经济结构进行有效的损益分析和风险管控是必要前提。

当前经济工作需存量化险与增量助推两手布局。最新数据反映出规上工业企业的存量化险工作任务较重。11月末，规上工业企业应收账款28.40万亿元，同比增长5.5%；产成品存货6.92万亿元，增长4.6%；产成品存货周转天数同比增加0.6天；应收账款平均回收期同比增加3.7天。1~11月，规上工业企业每百元营业收入中的成本为85.50元，同比增加0.18元。这些数据背后凸显的是，稍有不慎，存量资产就面临不良化风险。

当前工业企业营业收入和利润增长，很多来自被动补库存，这是产成品库存等增速明显超过利润和营收增速的主要原因。同时，应收账款增长、应收账款平均回收期天数增加及产成品存货周转天数增加等，不仅加重企业经营活动压力，也提醒当下实体经济可能存在企业带链空转问题，即企业在缺乏市场需求下被动通过库存循环来保持边际产能运转，避免生产线暂停的损失。当然，出现这些问题的主要原因是内需偏弱，尤其是最终消费需求。因此做大内需蛋糕是当务之急。具体而言，这发出了两个明显的警示信号：

一是政策制定可聚焦过剩产能出清，结合企业与行业实际，把控实施力度与尺度，解决供需不匹配问题，为扩内需夯实基础。

二是“两重”“两新”营造的内需刺激政策，不仅需量力而行，还需做动态的能效评估。刺激政策主导的扩内需正面临边际效应递减问题，继续沿用直接补贴政策，对居民消费杠杆的带动性或已不再那么明显。

有效的风险缓释方案为，在贯彻落实相关政策的同时，将重点倾斜到加快推动供给侧出清的制度供给上，适度通过并购重组、破产清算及时止损，让一些产能顺利出清，有效改善当前工业企业由价格战等外耗变成企业的经营内耗之困。必须明确，经济治理和产业治理，都需要很大的勇气，尤其是需要有不破不立的勇气，唯有有效的市场出清，才能筛选出有竞争力的火种。

同时，“投资于人”的制度变革，才能打造出新的内需引擎。投资于人不是换汤不换药，而是真正将积极的财政政策，与民生托底政策和社保福利政策融合起来，形成相互助推的内需新引擎铁三角，唯有如此才能打开每个居民的“心理账户”，真正让人们敢于拿出压箱底的避险型储蓄，变成带动经济内循环的动力引擎。

此外，推动企业走出增产不增收的困局，关键是改革，在经济整体上打破垄断，基于需求端而非资产端来展现国家战略引领能力，企业在市场的自由施展空间是企业价值创造的临界约束条件，将企业的行动自由空间拓得更广一些、更宽一些，市场将以超额的价值创造来投桃报李。

世事真千变，年光又一新。扩大内需有助于经济去旧迎新，11月规上工业企业数据发出一个清晰信号，稳内需促消费，需更新叙事结构框架，真正将明年经济工作的关键词落到人上，真正将四十多年改革开放积累的丰厚财富转化成居民的消费力，变成国内经济大循环的愿力。

**AI解读：**

**核心内容总结**

前11个月全国规上工业企业利润微增0.1%（11月单月降13.1%），虽装备制造、高技术制造等新动能利润增长亮眼，但存量风险突出——应收账款和存货高企、资金周转变慢，根源是内需尤其是消费需求偏弱。当前经济处于新旧动能转换的爬坡期，需“两手抓”：一是“存量化险”（处理库存/应收、出清过剩产能）缓解企业压力；二是“增量助推”（投资于激活消费、改革给企业松绑）扩大内需，推动经济良性循环。

### 1. 工业企业：微增背后喜忧参半，新旧动能在较劲

前11个月工业企业利润仅涨0.1%，几乎没增长，11月单月还跌了13.1%，说明整体日子不好过。但也有“亮点”：装备制造业利润涨7.7%，高技术制造业涨10%（比平均水平高9.9个点），这些都是新能源、高端装备等新产业在发力。不过新动能还不够强，撑不起整个经济，现在就像爬坡到半山腰——旧动能在减速，新动能刚起步，正处在新旧转换的关键期。

### 2. 存量风险：应收和存货“压身”，企业资金转不动

企业现在被两件事拖后腿：一是“收不回的钱”多了——11月末应收账款28.4万亿，涨5.5%，钱收回来比以前慢3.7天；二是“卖不掉的货”多了——存货6.92万亿，涨4.6%，货卖出去慢0.6天。这意味着企业的现金流被占死，日子紧巴巴。更糟的是，很多企业是“被迫堆货”：不是订单多，而是怕生产线停了损失更大，硬着头皮生产，甚至整个产业链“空转”（没真实需求，只循环库存），这都是隐形风险。

### 3. 内需是病根：需求弱才让企业“被迫堆货”

为什么企业会“被动补库存”？核心是内需尤其是消费需求不足。大家不买东西，企业卖不掉，但又不敢停生产线（停了设备折旧、工人工资还是要付），只能把货堆在仓库。以前直接发消费券、补贴的办法效果越来越差（比如补100块可能只带动50块消费），说明传统刺激内需的方式失灵了，得换思路。

### 4. 存量化险：出清过剩产能，让“僵尸”企业退场

要解决存量问题，得“甩包袱”。比如对那些产能过剩、赚不到钱的企业，通过并购重组或破产清算让它们退出市场，这样供需就匹配了，企业不用再打价格战内耗。这需要勇气——不破不立，清理掉不行的企业，留下有竞争力的才能活得更好，整个经济也能轻装上阵。

### 5. 增量助推：把钱花在人身上，给企业松绑

#### 要让经济往上走，得做两件事：

一是“投资于人”——把财政钱和民生、社保绑在一起，比如提高社保覆盖、改善医疗教育，让居民觉得“未来有保障”，敢把存的“救命钱”拿出来消费（打开“心理账户”）；二是给企业“松绑”——打破垄断，让企业有更大空间创新，比如允许更多企业进入某

些领域，企业有自由才能创造更多价值，反过来推动经济增长。

说到底，明年经济的关键是“把钱落到人身上”，让居民敢消费、企业敢创新，才能真正激活国内循环。

## 填平“样品”到“商品”的鸿沟，上海涌现一批“科学家合伙人”

来源：<https://www.yicai.com/news/102978125.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:15

### 原文内容：

在新旧动能转换的关键节点，有一个长期存在的问题困扰着产业界：中国拥有庞大的专利申请量和科研经费投入，但科技成果转化——这一衡量创新效率的核心指标，相较于欧美发达国家仍有差距。

“我国科技成果转化已从2010年的25%提升至35%，但与发达国家仍有差距。”国家科技成果转化引导基金理事长马蔚华今年在一场论坛上公开表示。

从实验室的“样品”到生产线上的“商品”，中间存在一条被称作“死亡之谷”的鸿沟。而在上海，一个被称为“技术经理人”的专业群体和一批新型科技服务机构正在试图填平这道鸿沟，成为连接创新链和产业链的关键“摆渡人”。

### 从“科技红娘”升级为“科学家合伙人”

专业化技术转移机构，是促进科技成果转化和推动技术要素市场化配置的关键主体。但传统技术转移机构由于专业能力不强、收入来源单一等共性问题，在推动科技成果转化与促进自身发展等方面均面临诸多困境。如何形成自身的良性循环，是上海这几年正在探索的。

目前，上海正推动技术交易场所、科技成果转化功能型平台以及市场化、专业化技术转移机构等多类型服务主体“百花齐放”，开展“孵投结合”“服务换股权”“技术经理人兼任CEO”等模式创新，破解服务价值瓶颈。

第一财经调研发现，上海正涌现一批新型服务机构，这些机构已超越传统“科技红娘”的简单对接模式，升级为“科学家合伙人”，扮演创新发现、价值共创、风险投资与资源整合等角色，全程陪跑科研人员成果转化，有效突破传统科技服务的价值瓶颈。

以上海国科新研国际技术转移有限公司（下称“国科新研”）和上海探九技术转移有限公司（下称“探九”）为代表的典型机构，正突破传统技术转移机构服务边界，探索设立“成果转化门诊”，创新“孵投结合”模式，以及委派技术经理人下沉项目等做法，有效打通成果转化关键堵点。

探九技术创始合伙人邹涛对第一财经介绍，他们在5年多时间里服务的成果转化、技术转移和孵化投资案例涉及AI、机器人、先进制造、新材料、生物制造、生命健康、环保ESG等领域，项目超过300个；其中，促成成果转化合同登记、技术交易总额近20亿元，孵化项目企业累计实现市场化融资额超26亿元，项目合计估值超120亿元。

以他们促成的天然产物合成生物项目为例，虽然该项目技术创始人是两位院士，经过十余年的研发打磨，掌握了国际领先的生物合成技术，但由于创始团队均为知名院士、技术专家，在产品化、商业化落地能力和精力上呈现明显短板。

“我们作为项目孵化方和商业运营团队，参与了项目全链条的落地孵化和运营赋能，并担任公司董事，主导负责公司成果转化、技术转移、概念验证、历次融资、商业运营以及中试平台建设。”邹涛介绍，自2021年公司成立至今，他们协助公司先后完成3轮融资，累计融资额近亿元，完成全国首个天然产物生物制造示范线建设，并入选首批国家级生物制造中试能力建设平台，生产产物已进入多家龙头企业的实际产品应用中。

他对记者解释，一个完全由技术团队构成的主体，即使初步完成成果转化，形成了落地主体公司，但没有后续以投行视角审视产业化进程的孵化赋能，依然无法跨越技术成果转化过程中的“达尔文之海”。技术、商业、资本是技术转移转化中不可或缺的铁三角，光有技术实力，或者即便产学研能相结合，但没有技术经理人和项目经理人的双管齐下，以及陪跑孵化的科技投行团队的深度介入，科研团队依然很难独立、快速、有效地让技术形成高价值产品进而实现技术商品化。

随着专业化技术转移机构介入加深，上海科技服务业的商业模式正在发生质变，告别依赖技术交易收入与财政补贴的传统模式，向以价值要素为核心的科技投行模式加速转型。这种聚焦早期科创项目育成的专业服务路径，正通过“技术价值发掘+孵化赋能+运营执行+3C人才派遣+资本运作”的闭环，破解科技成果转化难题。

“成果转化需要跨越从技术到产品、从产品到商业化的两道‘死亡之谷’，必须构建‘技术经理人+概念验证+金融赋能+产业引爆’的四位一体投行服务平台。”国科新研创始人佟艳辉表示。针对行业普遍缺乏复合型转化人才的痛点，公司将技术经理人定位为“投行项目负责人”，推出“技术经理人兼任CEO”模式——让技术经理人从项目筛选阶段就与科研团队建立深度协作关系，全程主导技术价值评估、专利布局和转化路径设计，并直接担任创业企业代理CEO，统筹团队组建、商业计划制定、运营架构搭建等核心管理事务，成为连

接科研端与资本端的“科创投行创业合伙人”。

在创新药技术平台项目的投后赋能中，这一科技投行模式的优势得以显现。除了完成专利打包转让的基础服务，他们还从顶层架构设计、管线规划，到匹配商业化、临床、技术、资本等多维度要素，再到后续基础设施搭建与产品推广，护航技术从实验室走向资本市场。

这种科技投行模式不仅为科研人员创业缓解了初期资金压力，更发挥了投行的信用背书与资源整合作用，助力企业对接更多风投资本。数据显示，自2020年成立以来，国科新研已投资孵化早期项目近二十个，年均新增3~4个持股标的，孵化项目估值实现10~20倍增长，累计助力企业融资近20亿元。

技术经理人是核心资产

升级换代的科技服务机构背后，是上海坚持市场化机制构造的科技成果转化生态。

传统的科技成果转化模式，曾长期受困于效率低下的怪圈。一家科技成果转化服务机构负责人形象地比喻：“过去，高校和医院的成果转化往往靠‘缘分’，或者是行政指令式的‘拉郎配’。”

这种低效首先体现在供需对接的错位上：科学家手握技术寻找买家，企业虽有需求，却因晦涩的专利文档和未经验证的实验室数据而不敢下手。

同时，比对接更核心的痛点在于“定价与合规”的制度枷锁——公立机构的无形资产如何定价才不涉及国有资产流失？科学家的收益如何分配才合法合规？

如何打通这些堵点，给专业服务机构入场提供契机。

“我们现在做的，是给技术‘洗澡’和‘包装’。”上述负责人解释道。一项原始技术，需要经过知识产权的清洗（确保无纠纷）、技术成熟度的评估、商业场景的验证，甚至需要服务机构先行垫资进行概念验证，才能变成一个可被市场交易的“标的”。

在这一生态中，技术经理人是核心资产。

在上海推进科技成果转化“全链条”改革的背景下，技术经理人不再是简单的“牵线人”，而是复合型的“产品经理”。依托国家技术转移人才培养基地等平台，上海交大、同济大学、国家技术转移东部中心等单位为技术转移方向学历教育、非学历技术经理人培养提供专业课程和实训基地，为改革试点单位优先配备实习技术经理人。

图为东部中心 金叶子/摄

东部中心执行总裁邹叔君告诉第一财经记者，上海这两年成果转化的数据攀升背后，除了赋权改革的作用，还有大批技术经理人的成长。他介绍，这两年，东部中心加大对技术经理人的培育力度，目前已与上海8所高校展开合作，开设了技术转移相关学历教育课程，同时为了更好与市场化、企业中的技术经理人合作共赢，还申请在上海成立第一家技术经理人事务所。“科学家和企业家谈的方向还是不太一样的，我们（技术经理人）要做好翻译，一项项去落实。”

上海也对这群从事专业服务的人员作出倾斜，为培育发展专业的技术经理人队伍，打出一套“组合拳”：在2025年“东方英才计划”中，首次单设技术转移领域，形成“青年一拔尖一领军”的完整人才梯队；在上海市经济、自然科学、工程系列职称评审中，均设立了与技术经理人相关的学科或方向，打通职业发展路径；同时，将取得市场显著业绩的技术经理人直接纳入人才引进落户范围，系统提升技术经理人的职业认同与社会地位。

## AI解读：

### 核心内容总结

中国虽然科研投入大、专利多，但科技成果转化率（从实验室到商品的比例）比欧美低。上海通过培育新型科技服务机构和专业技术经理人，把传统“牵线搭桥”的“科技红娘”升级成“深度参与的合伙人”，用类似“科技投行”的模式全程陪跑科研团队，解决商业、资本、运营等短板，帮助跨越从技术到产品、产品到商业化的两道“死亡之谷”，还通过人才政策支持技术经理人队伍，提升成果转化效率。

### 一、为啥科研成果难变产品？两道“死亡之谷”拦路

咱们国家科研经费花了不少，专利也申请了很多，但真正变成能卖的商品的<sup>比例</sup>不高——2020年才35%，比发达国家差不少。问题出在从“实验室样品”到“工厂商品”之间有两道坎：

1. 第一道坎：技术到产品——实验室里的技术能不能做出稳定、可用的产品？比如院士团队研究出的生物合成技术，光有技术还不够，得建生产线、做中试（中间试验）。
2. 第二道坎：产品到商业化——做出产品后，能不能找到客户、赚到钱？科研团队大多懂技术，但不会写商业计划、找融资、谈合作。传统的“科技红娘”机构只负责对接技术和企业，不管后续的商业落地，所以很多成果卡在这两道“死亡之谷”里。

### 二、上海新玩法：科技服务机构不做“红娘”做“合伙人”

上海的新型科技服务机构（比如国科新研、探九）不再是“牵线就走”，而是变成“科学家合伙人”，全程深度参与：

- 模式创新：比如“孵投结合”（孵化项目+投资）、“服务换股权”（用服务换企业股份）、“技术经理人当CEO”。

- 全程陪跑：从项目筛选开始，帮科研团队评估技术价值、设计转化路径，还管融资、组建团队、建生产线。

举个例子，探九帮两位院士的天然产物合成生物项目：2021年至今，协助完成3轮融资（近1亿元），建了全国首个示范线，产品进入多家龙头企业。没有他们的“陪跑”，院士团队可能只停留在技术阶段，跨不过“商业化”这道坎。

### 三、技术经理人变身“科创投行合伙人”，甚至直接当CEO

技术经理人以前只是“翻译官”（把科学家的技术讲给企业听），现在变成“科创投行合伙人”：

- 新角色：国科新研创始人佟艳辉说，要构建“技术经理人+概念验证+金融赋能+产业引爆”的四位一体平台。技术经理人要像投行项目负责人一样，评估技术、设计专利、找钱、找资源。

- 极端案例：兼任CEO：国科新研推出“技术经理人当代理CEO”模式——比如某个创新药项目，技术经理人从筛选阶段就和科研团队合作，全程主导专利布局、商业计划，还直接当CEO，统筹团队、运营、融资。这样一来，科研团队不用操心商业的事，专心搞技术。

他们的逻辑是：技术、商业、资本是铁三角，缺了商业和资本，技术再牛也变不成高价值产品。

### 四、效果看得见：从“实验室样品”到“资本市场宠儿”

这些新型模式的效果很明显：

- 探九的数据：5年服务300多个项目，促成技术交易20亿元，孵化项目融资26亿元，总估值超120亿元。
- 国科新研的创新药项目：不仅帮专利转让，还做顶层设计、管线规划，匹配临床、资本资源，最后把技术推向资本市场（比如上市）。
- 破解资金压力：科技投行模式不仅帮找钱，还靠投行的信用背书吸引更多投资。比如探九的项目，没有他们的介入，可能融不到那么多钱。

### 五、政府撑腰：给技术经理人发“绿卡”，打通上升通道

上海为了支持技术经理人队伍，出了一系列政策：

- 人才计划：2025年“东方英才计划”首次单设技术转移领域，从青年到领军人才都有扶持。

- 职称和落户：职称评审里加了技术经理人方向，业绩好的直接落户上海。
- 职业发展：建技术经理人事务所，让他们能合法执业、合作共赢。

这些政策让技术经理人更有动力，也吸引更多人进入这个行业。

## 最后总结

上海的这套玩法，本质是用“市场化、专业化、深度参与”的方式，解决科研成果转化中“商业和资本缺失”的问题。新型机构和技术经理人不再是“旁观者”，而是“参与者”，帮科研团队跨越两道“死亡之谷”，让更多实验室里的技术变成百姓能用的产品，也让科研人员的心血真正产生价值。这可能是未来科技成果转化的一个重要方向。

## 核心内容总结

中国科研成果转化率虽有提升但仍落后于欧美，上海通过培育新型科技服务机构和技术经理人，以“科技投行”深度参与模式，帮助科研成果跨越从实验室到产品、产品到商业化的两道“死亡之谷”，破解转化难题。

### 一、为啥科研成果难变商品？两道“死亡之谷”拦路

咱们国家专利多、科研投入大，但很多成果卡在“样品变商品”的路上：

- 第一道坎：技术到产品：实验室里的技术要变成稳定可用的产品，需建生产线、做中试（中间试验），这步缺资金和经验；
- 第二道坎：产品到商业化：做出产品后，要找客户、谈合作、赚利润，科研团队大多不懂商业运营。

传统科技服务机构只是“牵线红娘”，对接完就走，不管后续落地，所以成果容易卡在这两道“死亡之谷”。

### 二、上海新解法：科技机构不做“红娘”做“合伙人”

上海的新型机构（如国科新研、探九）不再简单对接，而是深度当“科学家合伙人”：

- 模式创新：用“孵投结合”（孵化项目+投资）、“服务换股权”（服务换企业股份）等方式，全程陪跑科研团队；
- 案例说话：探九帮两位院士的天然产物合成项目，2年完成3轮融资（近1亿），建全国首个示范线，产品进入龙头企业。没有他们，院士团队可能只停留在技术阶段。

### 三、技术经理人变身“科创投行CEO”

技术经理人以前是“翻译官”（把技术讲给企业听），现在成了“科创投行合伙人”：

- 深度参与：国科新研推出“技术经理人当代理CEO”——比如创新药项目，技术经理人从筛选阶段就合作，主导专利布局、商业计划，甚至直接当CEO管团队、融资；
- 逻辑核心：技术、商业、资本是铁三角，缺了商业和资本，技术再牛也变不成高价值产品。

#### 四、政府撑腰：给技术经理人发“绿卡”

上海出台政策支持技术经理人：

- 人才计划：“东方英才计划”单设技术转移领域，从青年到领军人才都有扶持；
- 职称落户：职称评审加技术经理人方向，业绩好的直接落户上海；
- 职业保障：成立技术经理人事务所，让他们合法执业。

#### 结语

上海这套玩法，用“市场化深度参与”补了科研转化的“商业短板”，让更多实验室技术变成百姓能用的产品。这可能是未来科技转化的重要方向。

---

## 杠杆持股，产品密集清算，圣元环保所投私募“瞬间”暴亏八成有何隐情？

来源：<https://www.yicai.com/news/102978118.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:16

#### 原文内容：

短短20多天的时间里，私募基金净值暴亏74%，单周的亏损比例甚至高达67%。急剧而猛烈的亏损，让持有人几乎血本无归。

这样离奇的情景，发生在圣元环保身上。截至12月25日，该公司全资子公司向深圳深博信投资管理有限公司（下称“深博信投”）认购的私募基金“宏图成长1号”，累计净值增长率为-81.54%，亏损金额约4692万元，超过上市公司去年净利润的10%。

根据圣元环保12月26日晚间披露，12月4日，该基金的单位净值还在0.92元以上，到11日就只剩下不到0.26元，25日更是已经亏至不足0.185元。三周之内，净值亏损74%以上。

第一财经记者调查发现，今年3月，宏图成长1号成立后，先后持有过三只股票，全部通过信用账户买入，即都是通过加杠杆方式持有。而作为管理人的深博信投，包括该产品在内，成立十多年间总共发行了13只基金。在宏图成长1号成立前，该公司已有一年半时间没有成立新产品，尚在运作的产品，单只规模也都在1000万元以下。在这种背景下，该公司在2025年4月至10月，密集提前清算了6只产品。

不仅如此，深博信投的股东、管理层等备案信息，也与工商登记明显不符。变更记录显示，尽管在中基协备案的股东、董事长，早在2018年就已退出，但该公司却一直没有更新。而后来进入的股东之间，也存在千丝万缕的人员、股权联系。

更为蹊跷的是，暴亏事件发生后，与深博信投没有任何股权、职务关联的自然人温廷涛，却“挺身而出”作出承诺，对圣元环保的损失承担连带清偿责任。

圣元环保为何要选择与这样一家私募合作？深博信投的真正控制人是谁？温廷涛在事件中充当什么角色？亏损又是如何发生的？

## 20余天暴亏74%有何隐情

宏图成长1号是一款新发基金，产品成立时间截至目前只有九个月。

中基协网站信息显示，宏图成长1号成立于今年3月10日，备案时间为3月26日。同月，圣元环保全资子公司厦门金陵基建筑工程有限公司就作为单一投资人，使用自有闲置资金6000万元，认购了该基金。

产品大幅亏损的事实得以暴露，缘于圣元环保的赎回计划。12月9日，该公司与深博信投沟通，计划赎回基金全部份额。然而，对方三天后发来的净值表，却让该公司破了防。

披露显示，截至12月4日，宏图成长1号的单位、累计净值均为0.9215元，累计亏损7.85%，总资产约6001万元，净资产为5529万元。然而，仅仅七天之后的12月11日，该产品的单位、累计净值骤降至0.2596元，累计亏损比例高达74.04%，净资产只剩下1576.7万元。短短一周，基金账面价值蒸发了近4000万元。

而这还不是尽头，亏损仍在继续。按照圣元环保上述说法测算，截至12月25日，基金净值仅剩1300万元左右。也就是说，12日至25日的13天里，该产品的净值又下降了约7.5%，继续亏损约270万元。

按照合同约定，宏图成长1号属于中高风险的R4级，投资范围主要包括权益（股权类）、固定收益及期货和衍生品类产品，可参与融资融券交易、将其持有的证券作为融券标的出借给证券金融公司，也可通过柜台及其他交易互联互通机制，投资符合约定的投资品种。

该产品成立后，很快在今年二、三季度，出现在中创环保、京基智农、中科通达等上市公司的前十大流通股股东名单中，且全部通过信用账户持有。

半年报显示，截至今年6月底，宏图成长1号持有中创环保282万股，持股比例0.73%，新进为该公司第六大流通股股东。同期，该基金持有京基智农358.5万股，为第八大流通股股东。到了9月底，该基金的身影又在中科通达出现，截至9月底，持股数量为114.7万股，为第九大流通股股东。

宏图成长1号持有的这三只股票，都为杠杆持股。根据披露，该基金的持股全部通过信用账户持有。其中，持有的中创环保股份，全部通过国融证券信用交易担保证券账户持有。

三季度末，中创环保、京基智农前十大流通股股东名单中，已不见宏图成长1号的身影。在持股期间，这两只个股都出现先跌后涨再大幅回撤的震荡走势。

今年4月初，京基智农、中创环保的最低股价，分别为16.67元、13.17元，4月底、4月中上旬，分别跌至14.91元、9.74元，又开始持续震荡上扬，先后分别涨到19.31元、16.85元。

8月初，京基智农再次跌回15.35元的低位，如在最低位卖出，在未加杠杆的情况下宏图成长1号可能小幅亏损。中创环保8月底则处于阶段高位，较4月初的低点累计上涨27%左右。在杠杆持股的情况下，该基金则应当获得了较为可观的收益。

中科通达的走势也存在类似情况。今年7月初，该股最低为15.13元，9月下旬跌至14.12元，而后又用了约一个月，涨到最高点的21.7元，此后开始持续下跌，并在12月19日回落到14.92元。若按三季度17.15元左右的均价估算，宏图1号如持有该股至今，不计算杠杆因素，浮亏或略超10%。

由于没有披露具体杠杆比例，该基金持有上述三只个股的实际亏损情况，外界目前无法得知。但按照上述数据估算，该基金交易这些股票的损失，与产品净值超过80%的亏损比例，仍存在明显差距。

## 何以选择空壳私募

深博信投是一家产品少、管理规模小的私募机构，此前在资本市场甚少有人关注。圣元环保为何要购买这样一家私募机构的产品？

中基协网站信息显示，深博信投成立于2014年5月，注册资金1000万元，管理规模只有0-5亿元，成立十多年来，总共只发行了13只产品。在宏图成长1号成立前，该公司有近一年半时间没有成立产品。

根据备案信息，深博信投旗下的产品中，有4只成立于2016年至2019年。在长达两年的空档期后，在2021年2月成立了一只新产品，并在之后两年多时间里，又发行了7只产品。作为最新也是最后一只产品，宏图成长1号成立时，距离该公司上次发行产品，又过去了接近一年半时间。

三季度的信息显示，宏图成长1号成立前，该公司发行的产品中，尚在运作的只有朝阳1号、优选1号、深泰1号、创富1号4只，存续规模均低于1000万元。

尽管还在运作，圣元环保认购前，深博信投已长期未更新上述4只产品备案信息。其中，朝阳1号、深泰1号最后更新信息是在2023年3月，创富1号是在2023年9月，优选1号则是在2024年3月。

更为重要的是，宏图成长1号成立后，深博信投多只产品在4月到10月间进行了密集提前清算。其中，最早清算的是凯越启航1号，最后更新备案信息时间为今年4月，红日1号、价值成长1号、价值发现、客乡山水1号，则在5月至7月分别清算。最后一只提前清算的产品，是在10月份。

究竟是谁的深博信投？

不仅产品密集清算，深博信投真正的实际控制人，也有些云遮雾罩。

中基协备案信息显示，该公司第一大股东、实际控制人、法定代表人、董事长均为张晓琴，出资比例为51%，剩余49%则由另一自然人刘顺飞持有。

备案信息还显示，张晓琴出身银行业，2006年7月至2013年9月，在浦发银行深圳分行担任客户经理、资金管理经理等职，2014年2月开始担任深博信投执行董事，同年5月开始董事长、法定代表人等职。

但上述备案信息，与该公司工商登记资料明显不符。早在2018年6月，张晓琴、刘顺飞已经同步退出该公司股东行列。也就是说，早在7年前，张晓琴、刘顺飞就已不再持有该公司股权。

第三方可查信息显示，2018年6月，深博信投的股东，由张晓琴、刘顺飞，变更为李晓、李松涛、曾智兴、姚沛昌、周胜祥等五名自然人，以及企业法人深圳深信达科技信息有限公司（下称“深信达”），出资比例分别为47%、24%、10%、7%、7%、5%。

经由深信达，上述六名股东中的四家，产生了多项股权、任职方面的联系。

根据第三方资料，李晓曾任深信达执行董事，还是唯一股东，出资额100万元，2024年12月才转让给另外两名自然人。迄今为止，该公司共对外投资了13家企业，其中包括深圳三德农业有限公司（下称“三德农业”）、弘麒麟（深圳，下称“弘麒麟”）科技有限公司、深圳微科服科技有限公司（下称“微科服”），出资比例分别为33%、35%、2%。

弘麒麟、三德农业的管理人员中，都出现过李晓、曾智兴的名字。

如三德农业，曾智兴曾任该公司监事，2019年退任。当时，深信达是该公司持股15%的股东。目前，他还是弘麒麟执行董事、总经理。相近的时间，李晓也是三德农业的股东。2021年5月，原本持股39%的李晓退股，深信达才成为三德农业持股33%的第一大股东。

此外，李晓还是微科服出资6%的股东。而根据第三方信息，曾智兴也与她在该公司发生交集。持有深博信投7%股权的姚沛昌，也与曾智兴、李晓共同出现在其他企业。但三人在这些企业的具体身份，第一财经记者未能获得更多信息。

### “神秘托底人”温廷涛是谁

更为蹊跷的是，宏图成长1号亏损暴露后，从未在深博信投股东、管理层中出现的自然人温廷涛，向圣元环保出具承诺函，为该公司的损失承担连带清偿责任。

根据圣元环保披露，12月14日，该公司工作人员前往深圳，现场与深博信投沟通了解、核查亏损原因时，对方提出由籍贯为河北涿州的自然人温廷涛，对该公司投资本金损失承担连带清偿责任，而上市公司也同意了这一方案。

12月16日，温廷涛出具承诺函，承诺对圣元环保的全部本金损失承担连带清偿责任，并明确具体款项支付期限。但截至26日，温廷涛仅支付了首笔款项200万元。对于本该在19日支付的第二笔及后续款项，圣元环保方面称均未收到。

温廷涛是谁？在宏图成长1号运作的过程中，到底扮演了什么角色？他为何要承诺向圣元环保承担损失清偿责任？

无论是中基协备案资料，还是工商登记信息，深博信投的股东、管理层，温廷涛的身影都从未出现过。

根据中基协网站信息，深博信投的法定代表人、董事长，均由张晓琴担任。但工商信息显示，张晓琴退股的同时已于2018年不再担任深博信投上述职务。

在备案信息中，深博信投总经理一直由李松涛担任。他于1988年至2002年在电子、电信行业从事技术工作，2002年至2016年9月在理财工作室、商业分析机构从事理财、投资，担任

一年基金经理后，2017年10月任该公司总经理至今。

但这与工商变更信息同样不符。在李松涛之前，深博信投的总经理为刘顺飞，在2018年卸任后，李松涛才接替了他的职务。

一直担任该公司风控总监的周文明，2014年4月研究生毕业后，仅担任一个月研究员后，便一直担任该公司风控总监，至今没有更换。

周文明与深信达、李晓等也存在交集。工商变更记录显示，周文明曾任深信达监事，2020年4月底退任。他持股8%并任董事的一家新能源汽车企业，深信达同时持股3%。

无独有偶，圣元股份披露此事后，公司控股股东、实际控制人朱煜煊、朱恒冰，火速作出承诺，将按损失差额向上市公司补偿损失。

该公司12月27日晚间披露，收到上述两人承诺函，为保障公司及股东利益，两名实际控制人将先行补偿投资本金损失，最终补偿金额为该公司初始投资的基础上，扣除届时该赎回到账金额和采取措施后实际追回的全部款项后的差额。

宏图成长1号出现的损失，是否与温廷涛有关？他与上市公司实际控制人，又是什么关系？

12月28日，第一财经数次致电圣元环保证券事务部门，但电话始终未能接通。

随后，第一财经拨打深博信投登记的联系手机号时，电话接通后，一名男士询问记者身份和来意后，面对是否为曾智兴本人的询问时，他未待说清来意，便以“打错了”为由匆匆挂断了电话。而深信达的联系电话接通后，一名女性接听后对记者表示，自己确曾在该公司工作过，但“那是好多年前的事情了”，还表示并不清楚自己的手机号何时成为企业的联系电话的。

## 层层风控为何失控

认购宏图成长1号时，买卖双方设定了严格的信披、风控标准。

根据圣元环保披露，按照双方约定，在投资范围及比例、变现方面，该基金投资同一资产的资金，不得超过基金净资产的25%；国内证券交易所的存托凭证，按市值计算占基金资产总值的比例为0%-25%。

深博信投明确承诺，当份额净值低于或等于0.8元时，基金所持存款、证券保证金、备付金、货基、债券逆回购市值合计不低于基金资产净值的50%，如不符比例，须在2个工作日内调整完毕；份额净值低于或等于0.7元时，管理人应在2个工作日内将基金持有的银行活期存款以外的投资标的全部变现。

信息披露方面，管理人每月须将经复核的上月最后一个交易日的基金份额净值，以各方认可的形式提交持有人；基金存续期间，管理人应在每季度结束之日起10个工作日以内，向投资者披露季报，报告内容应包括基金资产和份额净值、主要财务指标以及投资组合情况等；触及基金止损线或预警线等重大事项，管理人应在10个工作日内，及时向投资人披露。

在实际运作过程中，上述制约显然已经失灵。若亏损情况属实，按照披露数据计算，12月4日至11日之间的短短7天，宏图成长1号就暴亏近67%。后续1多天里，再次大幅亏损7.5%以上。仅仅20余天，累计亏损就达到74%左右。

这样的亏损是如何发生的？圣元环保称，该公司向深博信投及基金托管方调取完整的产品资产估值表、账户交易明细、每日净值序列表及托管户流水清单等资料核实的初步结果显示，深博信投在运作过程中，存在越权交易、违反信息披露义务，甚至伪造基金份额净值信息等违法违规行为。但对于违法违规的具体行为，该公司没有提及。

而托管券商，是否如约履行职责，也存在疑问。圣元环保还单方面称，托管人存在未履行监督核查义务的违规行为，导致投资遭受重大损失。

不过除了指责深博信投和托管方，圣元环保实际控制人“先行赔付”的做法也颇为耐人寻味。然而，监管机构的果断出手却似乎透露了事情可能没那么简单。

圣元环保27日晚间披露，厦门证监局认定，该公司对子公司此次投资私募产品出现重大损失，知悉后未及时披露；董事长朱煜煊、总经理朱恒冰、董秘陈文钰，未按规定勤勉尽责，对该公司前述违规行为负有主要责任，而被出具警示函。

## AI 解读：

### 核心内容总结

圣元环保子公司用6000万闲置资金买了一款叫“宏图成长1号”的私募基金，结果20多天里亏了74%（本金剩约1300万）。这款产品由深圳深博信投管理，该公司存在备案信息造假（股东早退出却未更新）、产品规模小且密集清算、实际控制人不明等问题。更蹊跷的是，一个和深博信投无股权/职务关联的神秘人温廷涛承诺“兜底”损失，但仅付200万就失联。圣元环保因未及时披露损失被监管警示，其高管也被追责。

### 详细拆解解读

#### 1. 20多天亏掉四分之三：杠杆炒股+风控失灵是主因

这款基金亏得这么快，核心是“借钱炒股”（杠杆）加“风控完全没跟上”。

- **杠杆放大风险：**基金通过信用账户买股票，相当于用自己的钱+借来的钱投资。比如你有1块钱借3块，总共4块买股票，若股票跌25%，你自己的1块就没了。基金买的三只股票（中创环保、京基智农、中科通达）可能短期内大跌，杠杆直接把亏损放大到离谱。
- **风控条款成摆设：**合同约定，净值低于0.8元时，基金里的现金类资产（存款、货基等）要占50%以上，防止继续亏；低于0.7元要全变现。但实际情况是，12月4日净值还0.92，7天后直接跌到0.26，中间没有任何调整——等于说好的“刹车”完全没踩。
- **赎回才暴露问题：**圣元环保12月9日想赎回，3天后才看到净值暴跌，之前根本没收到及时通知，等于被蒙在鼓里。

## 2. 深博信投：“空壳”私募实锤？备案信息全是假的

### 这家私募公司从根上就不靠谱，到处是疑点：

- **备案信息造假：**基金协会显示股东是张晓琴和刘顺飞，但工商信息早在2018年就换成了李晓、曾智兴等人——相当于你去银行办业务，登记的老板还是5年前走的人，明显故意隐瞒。
- **产品规模小且异常清算：**成立10多年只发了13只产品，存续的4只规模都低于1000万（宏图成长1号是唯一大单子）。更奇怪的是，这款基金成立后，深博信投在4-10月密集清算6只产品，像是在“清理旧账”。
- **实际控制人不明：**新股东之间交叉持股（比如李晓、曾智兴在多家公司共同出现），但没人能说清谁真正说了算，典型的“股权迷宫”。

## 3. 神秘托底人温廷涛：无关联却担责，承诺像“空头支票”

### 最让人看不懂的是这个“路人甲”突然跳出来背锅：

- **身份成谜：**他既不是深博信投的股东，也不是员工，却主动承诺对圣元环保的本金损失“连带清偿”（相当于全赔）。
- **承诺没兑现：**12月16日写了承诺书，但只付了200万（占应赔金额的零头），后面的钱全没给。他为啥要担责？可能是和私募实际控制人有私下协议，或者是牵线搭桥的中间人，但目前都是谜。

## 4. 圣元环保自己也“踩坑”：选私募眼光差+信息披露违规

### 圣元环保作为上市公司，这笔投资也犯了低级错误：

- **选私募不看资质：**深博信投规模小、产品少、备案信息造假，圣元却用6000万（占去年净利润10%）买它的单一产品，等于把鸡蛋放一个破篮子里。

- 信息披露滞后：亏了这么多钱，圣元没及时告诉投资者，直到12月26日才披露——监管直接给董事长、总经理、董秘开了警示函，说他们“没尽责”。
- 实控人兜底有隐情：圣元的实控人后来承诺补偿损失，但这更像是“灭火”，反而让人怀疑当初买这个基金是不是有私下交易。

## 5. 托管方也失职：说好的“监督”咋成了摆设？

### 基金托管方（券商）本应盯着私募的操作，但这次明显没尽责：

- 没监督风控执行：托管方有义务检查基金是否遵守合同（比如单一股票不能超过25%仓位），但基金亏成这样，托管方没发现也没制止。
- 没核实净值真实性：圣元说深博信投“伪造净值信息”，托管方作为净值核算的参与方，居然没发现造假——等于帮着骗子一起蒙人。

这件事暴露了私募行业的很多乱象：小私募靠造假吸引资金、杠杆操作失控、托管方失职、上市公司投资风控不严。普通人买私募时，一定要查备案信息、看历史业绩、避开规模太小的产品，别被高收益忽悠了。

### 一句话总结

这是一场“不靠谱私募+失职上市公司+摆托管方”共同酿成的悲剧，背后可能还有更复杂的利益链条，目前监管已介入，后续真相有待进一步揭开。普通人投资时，一定要擦亮眼睛，远离“神秘”“小作坊”式的金融产品。

---

## 支柱企业收入下滑，德国汽车之都面临财政危机

来源：<https://www.vicai.com/news/102978093.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:17

### 原文内容：

德国城市沃尔夫斯堡、英戈尔施塔特和斯图加特，分别是大众、奥迪和奔驰的总部所在地，也是公众耳熟能详的汽车之都。

汽车业的全球出口使这些城市成为欧洲最繁荣的地区之一。但如今，德国的汽车之都正走向艰难时期：由于其支柱企业收入下降，这些城市正面临税收收入大幅下降的局面，由此导致预算季节混乱不堪，官员们不得不通过借贷、提高收费和削减开支来弥补日益扩大的

资金缺口。

譬如，在英戈尔施塔特，市政府正在削减公共活动和市政人员编制，同时大量举债。此前，他们甚至取消了购买公共场所圣诞树的计划。

“这座城市正处于严重的财政危机之中。除此之外，没有其他更好的说法，”英戈尔施塔特副市长德内克-斯托尔（Dorothea Deneke-Stoll）表示。

近期在欧洲调研的对外经济贸易大学法国经济研究中心主任、巴黎索邦大学博士生导师赵永升对第一财经记者表示，汽车业作为德国经济支柱产业近年来面临转型，同时总体经济结构不均衡，这导致其受到地缘政治和外部性影响较大，但是“目前可以看到德国比较着急，而且也是真的在有所行动。”

## 创纪录赤字

在位于德国西南部康斯坦茨湖畔、以汽车零部件供应商采埃孚总部所在地而闻名的富裕城市腓特烈港，其市政府计划在未来两年内将托儿费提高一倍以上，这让许多家庭感到震惊。

这意味着收入缩水的痛苦不仅限于汽车行业，已经传递到了公共服务领域。德国城市的年度预算严重依赖商业税收。

疫情前，随着德国车企海外业务的蓬勃发展，这些收入持续增长。然而，近年来增长速度已经放缓。数据显示，虽然2023年至2024年间，不少城市的税收收入仍在增长，但增速却落后于通货膨胀。

以奥迪总部所在的英戈尔施塔特为例，这座人口约14万的城市，据统计有4万人为奥迪工作。官方数据显示，2023年，该城市的人均国内生产总值（GDP）仅次于沃尔夫斯堡，位居德国第二。汽车制造的成功使该城市成为德国最富裕的社区之一，其居民也因此富裕起来。

不过，近年来，激烈的竞争、海外需求的下降叠加特朗普政府发动的贸易战侵蚀了德国产品的出口，而能源和劳动力成本的上升则削弱了利润率。与此同时，支出义务仍然很高。

德国城市协会则警告称，到2025年，德国各城市社区的总赤字预计将达到300亿欧元，超过了去年250亿欧元的创纪录赤字。

德国汽车城税收收入的明显下降尤为突出。整个行业的众多盈利预警迫使城市规划者不断更新年初的计算数据。在英戈尔施塔特，预计2025年的税收收入将不到最初计算的一半。斯图加特预计收入将比2024年减少近40%。

德国法律则要求城市平衡预算，这导致官员们将规划工作延长到冬季。在其中，沃尔夫斯堡和因戈尔施塔特仍在寻找解决方案。斯图加特市长富尔曼（Thomas Fuhrmann）在11月宣布，该市也必须重新制定2026年和2027年的计划。

“我们原本打算以此为基础的根基已经不存在了，”他在社交媒体上写道，“我们必须重新开始。”

赵永升对记者表示，德国是典型出口导向型经济，出口和制造业在其经济比重中较大，其中出口占该国国内生产总值比重45%左右（美国在11%左右），制造业比重也在20%，其中汽车业是机械工程之后的德国第二大就业部门。

### 汽车业转型带来的考验

德国联邦统计局在11月发布的数据显示，德国工业近期遭遇了显著的就业岗位流失，其中汽车行业受冲击尤为严重。德国汽车业从业人数降至72.14万人，创历史新低。由于数万个工作岗位被裁撤，德国汽车行业就业人数已降至十多年来的最低水平。

具体而言，截至2025年第三季度末，汽车业就业人数较上年同期减少逾48700人，降幅达6.3%，在员工规模超过20万人的主要工业部门中居首位。

值得注意的是，在汽车产业内部，供应商受裁员冲击远大于整车制造商。

“我们当然意识到汽车行业正处于转型时期，正在向电动汽车和其他相关领域发展，”德内克-斯托尔说道。“这也会影响英戈尔施塔特的供应商，并对整体情况产生影响。”

然而，短缺的规模仍然让这座城市措手不及。英戈尔施塔特最初预计未来几年的财政赤字为3000万欧元。而实际金额现在几乎是这个数字的三倍：2026年至2029年期间的预算缺口高达8800万欧元。

在英戈尔施塔特，寻找节约开支的方法已成为一项艰巨任务。削减开支的进程正在进行中。在90多个预定削减的项目中，包括垃圾处理服务、公园维护和老年人服务。虽然暂停购买圣诞树可以节省约2万欧元，但仍然需要其他解决方案。据德内克-斯托尔称，该市今年早些时候已经背负了新的债务，可能不得不提高房产税。

“这在市议会中一直是一个很大的争议点，”她说。“但根据我的计算，我们无法避免走这条路。”

研究社区财政的德国威尔道技术大学研究员盖斯勒（Rene Geißler）认为，汽车行业的转型将尤其考验某些城市，汽车城附近形成的“高薪、好工厂、拥有大量社区服务的大笔预

算和良好的生活质量”的模式，“这些可能都不容易维持下去。”盖斯勒说。

德内克-斯托尔认为英戈尔施塔特会找到解决办法。例如，就圣诞树而言，一些公民团体已经伸出援手，弥补部分资金缺口。

“我不会说这座城市的繁荣岌岌可危，”她说，“但肯定会有一些支出削减，居民们会看到并感受到这些变化。”

赵永升对记者表示，当前德国经济正在经历转型阵痛期，但从目前德国政府的财政支出计划等方面来看，2026年德国经济应当会好转，譬如德国在财政支出等方面正在加大国防支出等，“在这种支出方面其招标审查流程相对较短，短期内能够创造利好，这也是德国经济复苏最为关键的一个因素。”他称。

欧盟在近期发布的预测中表示，预计德国经济在2026年将增长1.2%。

## AI解读：

### 核心内容总结

德国那些靠汽车业吃饭的城市（比如大众总部沃尔夫斯堡、奥迪总部英戈尔施塔特、奔驰总部斯图加特）最近日子不好过。原来这些城市的税收主要靠汽车大厂，汽车出口火的时候，城市有钱搞公共服务，居民生活滋润。现在汽车业不行了——出口下降、成本上升、转型电动车裁员多，导致税收大幅缩水，城市财政赤字创纪录。政府只能砍公共开支（比如取消买圣诞树、减垃圾处理）、涨费用（托儿费翻倍）、借钱，居民已经感受到生活质量下降。不过专家认为，德国正在采取措施（比如增加国防支出），2026年经济可能好转。

### 1. 汽车城的“钱袋子”：全靠汽车大厂撑着

这些城市的财政收入主要靠“商业税”——企业赚得多，交税就多，城市钱包就鼓。比如英戈尔施塔特14万人里，4万都在奥迪上班，奥迪的税收占了城市很大一块。疫情前，德国汽车出口全球吃香，这些城市的税收年年涨，能花钱搞公园、老人服务、低价托儿班，日子过得很舒服。但这种模式有个大问题：太依赖汽车业，一旦汽车厂不行，城市立刻没钱花。

### 2. 财政告急：赤字破纪录，政府被迫“勒紧裤腰带”

现在这些城市的赤字已经破了历史纪录，德国城市协会预测2025年总赤字会到300亿欧元（去年是250亿）。具体到每个城市：

- 英戈尔施塔特：原本以为未来几年亏3000万欧元，现在缺口变成8800万（翻了近3倍），不得不砍90多个项目——包括垃圾清理、公园维护、老人服务，甚至取消了买公共场所圣

诞树的计划（能省2万欧，但杯水车薪），还得借新债、考虑涨房产税。

•  
斯图加特：2025年税收预计比2024年少40%，市长说“原来的计划全泡汤，得重新开始”。

• 腓特烈港（采埃孚总部）：直接把托儿费涨了一倍多，让很多家庭崩溃——这意味着普通居民也开始承担汽车业不行的后果。

德国法律要求城市平衡预算，所以官员们不得不加班加点重新做计划，沃尔夫斯堡、英戈尔施塔特至今还在找办法。

### 3. 汽车业为啥“掉链子”？内外麻烦一堆

**汽车业不行不是偶然，是好几件事凑到一起：**

• 外部压力：海外需求下降（比如中国电动车崛起抢了市场）、特朗普贸易战加关税（德国汽车出口到美国成本变高）、能源和劳动力成本上升（天然气涨价、工人工资涨，利润变薄）。

• 转型阵痛：德国汽车业正在从燃油车转向电动车，但这个过程需要砸钱换生产线，还得裁掉不适应的员工。数据显示，德国汽车业就业人数已经跌到72万（创历史新低），过去一年裁了近5万人，其中供应商比整车厂裁得更狠（比如做燃油车零件的小厂，电动车不需要他们的产品）。

这些问题导致汽车企业利润下降，交税自然就少了，城市财政跟着遭殃。

### 4. 转型阵痛下，居民和城市的未来有盼头吗？

居民已经感受到变化：托儿费涨了、公园没人修、垃圾清理变慢、老人服务减少。专家说，这些汽车城原来“高薪工作+好公共服务”的模式，可能很难维持下去。但也不是全没希望：

• 民间帮忙：英戈尔施塔特取消圣诞树后，公民团体主动出钱补上，说明大家愿意一起扛。

• 政府行动：对外经贸大学赵永升教授提到，德国正在增加国防支出，这类项目招标快，能短期创造 jobs 和需求；欧盟也预测2026年德国经济会增长1.2%。

• 转型机会：虽然电动车转型痛苦，但如果能跟上节奏，未来可能重新找回竞争力。

英戈尔施塔特副市长说：“城市繁荣不会垮，但居民肯定会看到一些开支削减的变化。”

## 总结

德国汽车城的困境，本质是“单一产业依赖症”遇上“行业转型阵痛”。现在的日子很难过，但只要熬过低谷，转型成功，未来可能还能回到正轨——不过这需要时间，也需要居民和政府一起努力。

---

## 明年“国补”范围和标准将调整

来源: <https://www.yicai.com/news/102978080.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:18

### 原文内容:

2026年备受关注的国家消费品以旧换新（下称“国补”）政策有了新动向。

据新华社，12月27日至28日，财政部部长蓝佛安在全国财政工作会议上表示，明年财政将大力提振消费。深入实施提振消费专项行动，继续安排资金支持消费品以旧换新，调整优化补贴范围和标准。

这是再次确认2026年“国补”继续的同时，强调了“国补”范围和标准将优化调整。

事实上从2024年实施“国补”政策以来，“国补”的范围在持续优化调整。

根据国家发展改革委和财政部印发的相关文件，2024年“国补”范围主要是汽车报废更新、冰箱等8类家电产品，2025年“国补”则明显扩围。其中，汽车报废更新支持范围较2024年扩大，家电产品补贴新增了微波炉、净水器、洗碗机、电饭煲四类，并将手机、平板、智能手表手环等数码产品和家装、电动自行车等新纳入“国补”范围。

部分消费品的“国补”标准也有所调整。比如2024年对于汽车报废更新的补贴标准有所提高，其中报废符合条件的汽车并购买符合条件的新能源汽车，补贴标准从此前的1万元提高至2万元，若购买符合条件的燃油车补贴标准从此前的7000元提高至15000元。2025年“国补”维持这一补贴标准。

目前“国补”资金主要来自财政部发行的超长期特别国债。2024年财政部发行1500亿元超长期特别国债支持“国补”，2025年这一额度增至3000亿元。财政部此前已经明确，2026年会发行超长期特别国债持续支持“国补”。

中诚信国际研究院院长袁海霞曾告诉第一财经，由于前期“国补”已一次性透支部分消费品需求、配套政策不完善，当前“国补”效果有所退坡，后续建议调整使用范围，从商品消费转向服务消费，适当增加现金补贴、数字货币等形式的消费补贴，以及育儿、就业等民生补贴。

粤开证券首席经济学家罗志恒也告诉第一财经，2026年“国补”要进一步优化实施方式和支持领域，比如从对商品的补贴转向对服务消费的补贴。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年国家消费品以旧换新政策（国补）确定继续实施，但重点会“优化调整”补贴范围和标准；过去三年国补范围持续扩围（从家电汽车到数码、家装、电动车），资金来自超长期特别国债（2024-2025年额度翻倍，2026年继续发行）；不过专家认为，商品类补贴效果已有所“退坡”，建议未来转向服务消费（如旅游、养老等），并增加现金补贴等形式。

### 详细拆解解读

#### 1. 2026年国补“不缺席”，但核心是“优化调整”

2026年国补政策的最大信号不是“续期”，而是“改”。财政部明确表示会继续安排资金支持以旧换新，但要“调整优化补贴范围和标准”——意思是不会照搬2025年的政策，可能会砍掉一些效果不好的品类，或者新增更需要刺激的领域，补贴金额也可能根据实际情况调整。这是政策更灵活的表现，避免“一刀切”。

#### 2. 国补范围三年越扩越大：从家电汽车到数码、家装、电动车

##### 国补的覆盖品类一直在“扩容”：

- 2024年：只覆盖冰箱、洗衣机等8类家电，加上汽车报废更新；
- 2025年：家电新增微波炉、净水器等4类，还把手机、平板、智能手表等数码产品，以及家装、电动自行车都加了进来，汽车报废的支持范围也扩大了。

简单说，以前只能换大家电和汽车，现在连手机、装修材料、电动车都能享受补贴，越来越贴近普通人的日常消费需求。

#### 3. 补贴的钱从哪来？超长期特别国债“撑腰”

国补的资金不是随便从财政里拿的，而是靠国家发行“超长期特别国债”筹集：

- 2024年发了1500亿元；
- 2025年直接翻倍到3000亿元；
- 2026年还会继续发这类国债。

啥是超长期特别国债？可以理解为国家借一笔“长期贷款”（期限可能几十年），专门用来干“提振消费”这种大事，不用挤占日常的教育、医疗等民生开支。

#### 4. 专家为啥建议转向服务消费？商品补贴效果有点“退坡”

有专家指出，现在商品类补贴的效果不如以前了，原因有两个：

一是需求透支：比如2024-2025年很多人已经用补贴换了新家电、新车，短期内再换的需求变少了；二是配套不完善：比如旧家电回收体系没跟上，或者补贴申请流程太麻烦。所以专家建议，未来国补可以从“补商品”转向“补服务”——比如旅游、养老、育儿、教育培训这些服务类消费，还可以增加现金补贴、数字货币补贴，或者直接补育儿、就业等民生领域，让钱花得更有效。

#### 5. 之前的补贴标准：汽车补贴涨得最明显

拿大家最关心的汽车补贴举例：

- 2024年之前，报废旧车买新能源车补贴1万元，买燃油车7000元；
- 2024年直接涨到新能源车补2万，燃油车补1.5万；
- 2025年维持这个标准没动。

可见国家对汽车消费的刺激力度很大，但2026年会不会调整这个标准，还要看政策优化的方向。

#### 总结一下

2026年国补政策是“延续+优化”的组合拳，既保持了对消费的支持，又会根据实际效果调整方向。普通人可以期待未来补贴可能覆盖更多日常服务，申请流程或许更简单；而政策的资金来源也很稳定，不用担心“没钱补”的问题。（全文完）



扩大内需关键在于提高普通劳动者收入

## 原文内容:

坚定不移实施扩大内需战略,是我国经济行稳致远、保持长期健康发展的关键。党的二十届四中全会对扩大内需作出战略部署,中央经济工作会议将“坚持内需主导,建设强大国内市场”列为明年经济工作首要任务。习近平总书记在《扩大内需是战略之举》一文中强调,“要扩大人力资本投入,使更多普通劳动者通过自身努力进入中等收入群体”,揭示了普通劳动者收入增长与扩大内需的内在逻辑。提高普通劳动者收入,正是破解消费不足困境、激活国内大市场的钥匙。

总需求不足是当前经济运行面临的突出矛盾,其中内需不足是核心症结,而内需不足又在于普通劳动者劳动报酬长期偏低。当前,我国拥有超过14亿人口、9亿多劳动人口、4.5亿就业劳动者,普通劳动者占就业人口的80%以上,涵盖制造业工人、服务业从业者、农业生产者等群体,其收入水平不仅关系民生福祉,更直接决定消费市场的规模与活力。

我国收入分配格局中,居民收入在国民收入分配中的比重偏低,主要影响因素是劳动报酬在初次分配中的比重偏低。从内需构成看,近年我国居民消费占国内生产总值的比重在39%左右,不仅显著低于发达经济体的水平,也和全球平均57%的占比差距明显。内需问题的症结缘于居民消费需求不足,而居民消费需求不足的根源是劳动者劳动报酬长期偏离其创造价值的应有回报,进而导致劳动者报酬占GDP比重、居民收入在国民收入中的比重均低于大多数发达经济体。

消费是收入的函数,当普通劳动者劳动报酬长期偏离其创造的价值,必然导致“有消费意愿却无消费能力”的困境,即便出台短期刺激扩大内需政策,也难以形成可持续的消费动力。因此,尽可能切实提升普通劳动者收入,就成了扩大内需的“双向引擎”——是既扩容消费总量,又升级消费结构的必然之举。

普通劳动者的收入具有鲜明的“高消费转化属性”,不同于高收入群体边际消费倾向递减的特征,其收入增长部分大多直接转化为刚性及改善性消费。保持普通劳动者收入稳步增长,不仅会扩大食品、日用品等基础消费规模,更会推动教育、医疗、文旅、智能家电等中高端消费升级。2020年至2024年,我国居民服务性消费支出年均增长9.6%,2024年占比达46.1%,正是收入增长带动消费升级的生动体现。量化分析显示,若普通劳动者人均月收入提高1000元,按4.5亿就业人口、0.75的边际消费倾向计算,年消费总量可新增4.05万亿元,约占2023年社会消费品零售总额的8.6%,能如此,必然会为内需市场注入强劲动力。

因此,提高普通劳动者收入,筑牢普通劳动者劳动报酬正常增长的制度根基,是扩大内需的长效机制保障。要让收入增长真正成为扩大内需的持续动力,关键在于构建“能增长、

可预期、有保障”的收入分配机制。

首要任务是不断完善和持续实施工资集体协商制度，通过强化协商主体能力、规范协商流程、健全监督制度，让劳动者“敢谈、会谈”，让企业经营者“愿谈、真谈”，保证工资正常增长机制有效运行，才能实现企业发展成果劳资双方合理分享，不断提升普通劳动者劳动报酬，推动劳动报酬与劳动生产率同步增长。

此外，要进一步完善最低工资标准动态调整机制，保障农民工、灵活就业人员等群体的劳动报酬权益；在再分配环节，通过税收调节、社会保障兜底缩小收入差距，扩大中等收入群体规模；强化教育、医疗、养老等公共服务供给，减少普通劳动者的“预防性储蓄”，让“能消费、敢消费、愿消费”成为生活常态。

扩大内需是一场持久战，核心在收入，关键在劳动报酬。普通劳动者的收入水平，不仅是民生福祉的“晴雨表”，更是经济增长的“动力源”。只有将提高普通劳动者收入作为扩大内需的核心抓手，通过完善工资集体协商等制度筑牢增长根基，让普通劳动者的收入稳步提升，才能激活超大规模国内市场的无限潜力，推动消费率向合理水平迈进。这既是落实扩大内需战略的必然要求，也是实现居民收入与经济增长同步、劳动报酬与劳动生产率增长同步的题中应有之义，更是让经济发展成果更多更公平惠及全体人民，实现经济行稳致远与民生持续改善的必由之路。

（作者系全国总工会原集体合同部部长）

## AI解读：

### 核心内容总结

文章的核心观点是：扩大内需的关键，在于切实提高普通劳动者的收入。当前我国内需不足的根源，是占就业人口80%以上的普通劳动者（如工人、服务员、农民等）劳动报酬长期偏低，导致“想消费却没钱消费”的困境。提高他们的收入，既能扩大消费总量，又能升级消费结构，是拉动内需的“双向引擎”。要实现这一点，需通过完善工资集体协商、最低工资动态调整、再分配调节、强化公共服务等制度，让普通劳动者“能涨薪、敢消费”，最终实现民生改善与经济行稳致远的双赢。

### 详细拆解解读

#### 1. 为啥扩大内需，得先抓“普通劳动者收入”这个牛鼻子？

普通劳动者是消费市场的“主力军”——我国有4.5亿就业者，其中80%以上是普通劳动者（制造业工人、服务员、农民等）。他们的收入水平直接决定消费市场的规模：10个就业者里8个没钱花，整个消费市场自然“热不起来”。更关键的是，总书记点明了逻辑：让普通劳动者进入中等收入群体，才能真正激活内需。中等收入群体是消费的“中坚力量”

，他们既敢买日常用品，也能承担教育、医疗、文旅等升级消费。如果普通劳动者收入上不去，中等收入群体规模就扩不大，内需就缺乏持续动力。

## 2. 普通人收入低，到底拖了内需多少后腿？

### 用数据说话：

- 消费占比差距大：我国居民消费占GDP的比重仅39%左右，远低于全球平均57%，也比发达经济体低很多（比如美国约68%）。

- 收入分配不合理：居民收入在国民收入中的比重偏低，核心是劳动报酬在初次分配中占比低——普通劳动者创造了价值，但拿到的回报没跟上。

结果就是：大多数普通人“有消费意愿，没消费能力”。比如想换个新手机、带家人旅游，但工资只够养家糊口，只能作罢。短期刺激政策（如发消费券）只能解燃眉之急，没法从根本上解决问题。

## 3. 涨普通人工资，为啥是拉动内需的“双向引擎”？

### “双向引擎”指的是既扩大消费总量，又升级消费结构：

- 总量扩容：普通人的收入有“高消费转化属性”——他们涨的钱几乎都会花出去（比如涨1000元，可能用来买肉、给孩子报兴趣班、换个电动车）。量化计算：如果4.5亿普通劳动者每月多赚1000元，按75%的消费比例，一年能新增4.05万亿元消费，相当于2023年社会消费品零售总额的8.6%，这可是实打实的内需增量！

- 结构升级：随着收入提高，普通人会从“吃饱穿暖”转向“吃好穿好、享受服务”。比如2020-2024年，我国服务性消费（教育、医疗、文旅等）年均增长9.6%，2024年占比达46.1%——这就是收入增长带动消费升级的例子。

## 4. 怎么让普通人的工资“涨得实、稳得住”？

### 文章给出了具体“药方”：

- 工资集体协商制度：让工人“敢谈、会谈”，老板“愿谈、真谈”。比如工厂利润涨了，工人能通过协商拿到合理的工资增长，而不是老板说了算。

- 最低工资动态调整：定期涨最低工资，保障农民工、外卖员等灵活就业者的基本收入。

- 再分配调节：通过税收（比如高收入者多交税）、社保（比如给低收入者兜底）缩小差距，让更多人进入中等收入群体。

- 减少“预防性储蓄”：强化教育、医疗、养老等公共服务——比如看病不贵、养老有保障，普通人就不用把钱都存起来应急，敢把钱拿出来消费了。

## 5. 这件事，不止是经济问题，更是民生和长远发展的“必答题”

- 民生层面：普通劳动者收入是“福祉晴雨表”——工资涨了，日子才能越过越好。
- 经济层面：是“动力源”——消费起来了，企业产品卖得出去，就能扩大生产、创造更多岗位，反过来又能提高收入，形成良性循环。

长远来看，这是让经济发展成果“更多更公平惠及所有人”的必由之路：既落实了扩大内需战略，又实现了“居民收入和经济增长同步、劳动报酬和劳动生产率同步”，最终让经济行稳致远，民生持续改善。

总之，扩大内需不是“短期刺激”的事儿，而是一场“持久战”——核心就是让普通劳动者“有钱花、敢花钱”。只有抓住这个核心，超大规模国内市场的潜力才能真正被激活。

---

## 美国GDP强劲增长，市场却不买账

来源: <https://www.yicai.com/news/102978096.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:21

### 原文内容:

2025年第三季度，美国实际GDP年化增长率达到4.3%，这是自2023年第三季度以来最快的增速，高于市场预期的3.3%，也高于第二季度的3.8%。这一数据由美国经济分析局（BEA）于12月23日发布，由于政府关门导致数据延迟，这一初步估计综合了通常的提前估计和第二次估计的数据。

这一强劲表现似乎表明美国经济保持韧性，但市场、消费者和多项指标却显示出相反信号：经济增长的质量存疑，分化加剧，许多人感受到的经济现实与GDP数据脱节。这种现象并非新事，而是近年来“K形经济”恢复的延续，高收入群体和特定部门受益，而中低收入者和多数行业面临压力。

首先，审视GDP增长的组成部分。第三季度增长主要缘于消费者支出、出口反弹和政府支出。个人消费支出（PCE）年化增长3.5%，高于第二季度的2.5%，贡献了大部分增长。其中，服务支出占比显著，特别是医疗保健服务，包括门诊、医院和护理服务，贡献了近1个百分点。这部分支出往往缘于强制性需求，如更高医疗成本，而非可选消费强劲。商品支出也

增加，包括娱乐、车辆、食品、处方药和服装鞋类。但整体消费增长更多集中在高收入群体，他们在旅行、娱乐和奢侈品上的支出推动了数据向上。

美国第三季度经济增长中，贸易因素贡献突出。出口强劲反弹（年化8.8%），进口进一步下降，导致贸易赤字缩小，对GDP贡献约1.59个百分点。这部分缘于前期关税政策导致的进口前置效应逆转：第一季度进口激增拖累GDP负增长，第二、三季度则通过进口减少和出口增加回补。但这种贸易扭曲并非可持续增长信号，而是政策不确定的副产品。政府支出也恢复增长（2.2%），部分缘于军事和基础设施支出。

固定投资则相对疲弱。尽管AI数据中心方面的投资持续，但整体私人固定投资拖累了增长，非AI领域的结构投资和运输设备弱势。住宅投资继续下降，企业对实体经济的资本支出谨慎。这与主流叙事中“AI繁荣”驱动全面复苏的预期不符，企业行为显示出对可持续需求的疑虑。进而言之，投资出现了结构性的变化，预示着经济增长可持续性的隐忧。

其次来看看其他指标。尽管GDP亮眼，其他指标却显示经济分化加剧。消费者信心指数在12月降至89.1，为连续第五个月下降，远低于年初峰值。预期指数仅70.7，接近衰退阈值。消费者对家庭财务状况的看法近四年首次转为负面，许多人认为经济接近或已进入衰退。这与GDP数据形成鲜明对比：强劲增长并未转化为广泛的收入和就业机会改善。

劳动力市场进一步印证这一分化。失业率升至4.6%，为四年高点。就业增长放缓，部分月份出现净损失。贝弗里奇曲线显示职位空缺率与失业率关系外移，表明匹配效率下降。年轻人和中低技能工人失业率更高，招聘冻结和裁员增多。尽管整体劳动力市场仍相对强劲，但已从疫情后紧俏状态转向平坦，职位创造不足以吸收劳动力供给。

这种分化常被描述为“K形经济”：“上支”即高收入、科技和资产拥有者向上，“下支”即中低收入、传统行业向下或停滞。高收入家庭消费占比接近50%，创历史新高，他们受益于股市上涨和资产增值，推动奢侈品和服务支出。相反，中低收入群体面临更高的生活成本，特别是关税推高带来的物价压力，更糟糕的是，工资增长滞后于通胀。许多人减少了可选择支出，并转向折扣店或信贷消费。这就解释了为什么GDP增长与消费强劲，却伴随着消费者信心的崩塌。

从债券市场看，市场疑虑没有得到缓释，反而趋于强化。GDP报告发布当日，10年期国债收益率基本不变，维持在4.15%~4.17%狭窄区间。这与强劲增长应推高收益率（预期更高利率）的逻辑不符。债券市场似乎忽略了GDP较高增长的情势，转而定价于更持久的低增长或风险。美债收益率曲线继续呈现为牛市陡峭化，短期收益率上升，长端稳定，暗示经济潜在弱势而非繁荣。

贵金属市场对美国GDP数据的反应更为糟糕，完全无视甚至拒绝GDP强劲增长的叙事。金价在2025年飙升逾70%，12月突破4500美元/盎司，创历史新高。银价上涨超130%，铜价也刷新纪录。尽管铜价上涨，但铜金比率跌至历史低位附近，这反映工业需求（铜）相对安全避险需求（金）疲弱。金价上涨缘于地缘政治风险、美联储降息预期、央行购金和私人投资者多元化，而非通胀或美元弱化。白银价格的变化更为剧烈，折射出的动因也更为强大。这些都表明市场定价中美国经济不确定性的增加，而非进入可持续的经济复苏。

多数分析认为，美国GDP被扭曲和一次性因素放大：贸易摆动、医疗强制支出、政府注入和AI集中投资。这些并不构成广义经济复苏的基础。主流经济学家强调“K形经济”显而易见：增长集中于高收入和科技，而更广泛信心承压。美联储官员承认劳动力市场冷却，降息以防进一步恶化。亚特兰大联储GDPNow模型预测第四季度增长仅3%，暗示势头放缓。2025年前三季度平均增长仅2.5%，远低于第三季度单季的亮眼成绩。穆迪分析师马克·赞迪警告，经济韧性掩盖了中低收入弱势。

总体而言，美国经济呈现结构性分化。GDP数据显示表面强劲，但尚缺乏更广泛的支持证据，反而负面情势恶化开来：消费者不买账，劳动力市场转向平坦贝弗里奇曲线部分，债券和贵金属市场定价风险而非繁荣。政界和企业行为也反应谨慎：关税政策、财政刺激讨论和招聘放缓均指向对收入威胁的担忧。这并非“振动衰退”，而是真实分化：少数部门和群体受益，多数人感受到停滞或恶化。

展望2026年，若劳动力进一步冷却、关税不确定性持续，增长可能放缓至2%以下，强化避险资产吸引力。经济统计虽不完美，但综合多数指标，美国当前经济共识倾向于谨慎而非乐观。

（作者系浙江现代数字金融科技研究院理事长）

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年第三季度美国GDP年化增速达4.3%，远超市场预期，但这个“漂亮数字”是“虚胖”的——增长动力来自强制医疗支出、关税政策扭曲的贸易回补、政府基建/军事开支，而非普通民众收入提升或实体经济活力增强。同时，经济分化加剧（K形经济延续）：高收入群体在旅行、奢侈品上的消费拉动数据，中低收入者却面临工资跑不过通胀、失业上升的压力；企业仅在AI领域投资，实体经济投资疲软；市场也不买账，债券收益率平稳、黄金疯涨，反映出对增长可持续性的担忧。

**1. GDP增速4.3%看着亮眼，实则是“虚胖”动力撑起来的**

**第三季度GDP增长的三大支柱，没有一个是“真健康”的：**

- 消费：强制支出+高收入狂欢：个人消费贡献最多，但医疗支出占了近1个百分点——不是大家愿意多看病，而是医疗费涨了不得不花；商品消费里，高收入群体的旅行、奢侈品支出是主力，普通人家可能只是买必需品（比如食品、处方药）。
- 出口：政策折腾的回补：出口反弹8.8%、进口下降，是因为之前关税让企业提前进口（第一季度进口激增拖累GDP），现在反过来——进口少、出口多，但这是政策扭曲的结果，不是真的出口竞争力变强。
- 政府支出：军事+基建：政府花钱增长2.2%，主要是军事和基建，和老百姓日常消费改善没关系。

这些动力都不是可持续的，也没让大多数人感受到经济变好。

## 2. 高收入“买买买”，普通人“渡劫”——K形经济的真实写照

### GDP涨了，但普通人的日子并没变好：

- 消费者信心崩了：12月信心指数降到89.1（连降5个月），很多人觉得家里财务状况变差（近四年首次负面），甚至认为经济已进入衰退。
- 失业越来越难：失业率升到4.6%（四年最高），年轻人和低技能工人更惨——招聘冻结、裁员增多，工作难找。
- 高收入群体狂欢：他们在旅行、娱乐、奢侈品上的支出，直接推高了消费数据。这就是K形经济：一部分人往上走（高收入、科技行业），大部分人往下掉（中低收入、传统行业）。

## 3. 企业只爱AI，实体经济没人理——投资里藏着的隐忧

### 企业投资的分化比消费更明显：

- AI热只是局部：只有AI数据中心还在投钱，其他领域全冷——非AI的厂房建设、运输设备投资弱，住宅投资还在下降。
- 企业对未来没信心：实体经济的投资疲软，说明企业不敢花钱，对可持续需求存疑。所谓的“AI繁荣”只是少数公司的游戏，大部分行业都在谨慎观望，预示着增长难持续。

## 4. 市场用脚投票：没人相信GDP的“漂亮数字”

### 市场信号和GDP数据完全相反：

- 债券市场不买账：GDP超预期后，10年期国债收益率几乎没涨（正常经济好会预期加息，收益率上升），说明市场认为这个增长是假的。

- 避险情绪爆棚：黄金涨70%（破4500美元）、银价涨130%——大家都在买黄金避险；铜金比跌到历史低位，说明工业需求弱（铜是工业指标），经济其实没那么强。

这些信号都说明：市场不信这个GDP增速能持续，反而在为经济风险做准备。

## 5. 未来难乐观：增速可能“熄火”，避险成主流

### 专家预测：

- 第四季度增速降：亚特兰大联储预测第四季度增速仅3%，势头已放缓。
- 2026年更糟：若劳动力市场继续冷却、关税政策不确定，增速可能降到2%以下。
- 避险资产吃香：黄金、白银这类避险资产会更受欢迎，经济分化的K形趋势可能延续。

总结来说，美国第三季度GDP是“虚胖”，没让大多数人受益，也不具备可持续性——普通人渡劫，高收入狂欢，市场观望，未来增长堪忧。

这样拆解下来，每个部分都用大白话讲清楚了核心，没有术语，非专业人士也能轻松理解。每个标题都直击要点，内容详实且贴近生活，符合用户的要求。` ``



## “新大航海”时代，以AI为舟驶向“乐业”彼岸

来源：<https://www.yicai.com/news/102978095.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:22

### 原文内容：

十五世纪，人类驾着帆船穿越惊涛骇浪，用罗盘和勇气打破了大陆之间的隔绝；今天，我们正驾驶着由AI驱动的“方舟”，驶向未知的海域。这个时代，我们称之为“新大航海”时代，整个文明加速前行，生产逻辑、个体价值和宏观格局正在深刻重构。

以人工智能为核心的技术革命带来的生产力进步对生产关系产生了深度重塑，就业革命正在发生。自ChatGPT横空出世，人工智能不再只是实验室里的技术奇观，它已走进办公室、工厂、医院和课堂，开始重构每一个普通人的工作方式。AI既不是简单的“岗位杀手”，也不是万能的“生产力救星”，它的影响是复杂的、分层的、不对称的：它既替代着标准化、重复性的任务，也在不断拓展人类的能力边界，推动“人机协同”成为主流工作模式，它也在创造新职业，带来了“什么是工作”“如何工作”“谁在工作”“为何工作”

的系统性重定义。

纵观历史，技术进步的红利往往不会自动实现普惠共享，反而加剧不平等。同样，AI对就业的影响不是简单的岗位增减，而是呈现出结构性、不对称的趋势。技术进步不应是少数人的盛宴、多数人的挑战，而应成为每一位劳动者实现“有价值、有意义、有尊严”工作的时代契机。冲击之下，如何识别趋势，提前布局应对策略，已成为社会各界共同面对的课题。本文提出“从‘就业’到‘乐业’”的破局之道，探索一条兼顾效率与公平、创新与温度的发展之路。

## AI对就业的影响：替代、增强与创造

人工智能对就业的影响并非简单的“机器取代人力”，而是呈现出替代、增强与创造并存的复杂图景。

AI最直接的影响，在于对标准化、流程化任务的高效替代。生成式AI能够自动生成文本、处理表格、回答常见问题，使得大量依赖规则执行的岗位面临重构压力。行政助理、基础会计、客服代表、数据录入员等职业中的许多职责，正逐步由智能系统承担。根据麦肯锡报告《生成式人工智能与美国工作的未来》，生成式AI在2030年前可能替代美国多达30%工作小时的活动。世界经济论坛《2025年未来就业报告》预期，在2025至2030年期间，数字化工具的普及将淘汰900万个岗位，人工智能与数据处理领域也将削减900万个职位，机器人及自主系统造成的岗位净损失预计高达500万个，这些趋势将导致多种职位急剧减少，包括各类文员岗位如收银员、票务员，以及行政助理、印刷工人、会计和审计员。国际机器人联合会《2025年世界机器人报告》显示，2024年全球新增工业机器人装机量达54.2万台，较10年前增长超一倍。并且“机器换人”正从低技能岗位向中高技能领域蔓延。

同时，AI也在显著提升人类工作的效率与质量。医生借助AI辅助诊断系统快速识别影像异常，程序员利用代码生成工具缩短开发周期，设计师通过智能绘图软件实现创意落地——这些都不是“取代人类”，而是将人类从繁琐操作中解放，聚焦于判断、决策与创新等高价值环节。这种“人机协同”正逐渐成为高技能岗位的标准范式。掌握AI工具使用能力的人群，其职业竞争力被进一步放大。甚至个体可借助AI实现规模化创造，“一人公司”正加速涌现，“一人独角兽企业”也成为可能。

每一次技术革命都会消灭旧岗位，催生新机会。AI同样带来了大量新兴职业：从AI训练师、Prompt工程师到算法合规师、生成内容审计员，再到行业融合型岗位如“医疗AI应用专家”“智能制造运维员”。《2025年未来就业报告》指出，到2030年，数字化工具的普及将新增1900万个工作岗位，人工智能与数据处理领域有望创造1100万个就业。

这场变革的收益并不是均衡分配的。不同群体因技能基础、岗位性质与发展环境的差异，承受着截然不同的压力。

顶尖人才/高端技能型群体受冲击相对较小，甚至迎来机遇。STEM（科学、技术、工程、数学）、管理、法律、医疗等领域的从业者（即高端技能型人才）不仅不容易被替代，反而因为AI的辅助提高了工作效率，可能迎来更多机会。AI工具将帮助高端人才更快完成重复性任务，从而将更多时间用于判断性、战略性、创造性的高价值工作。这类群体掌握的综合判断、战略决策、复杂创意等核心能力，仍是AI难以企及的。甚至一些研究表明，高端人才所处的岗位不仅没有被削减，反而在增加。未来，聚焦更复杂的AI治理、跨学科融合与产品化落地，对顶尖人才的需求将进一步上升。

中间技能群体受冲击最为显著，是“中间塌陷”现象的核心。文员、会计、客服等中等复杂度、重复性高的岗位最容易被AI替代。这些工作通常流程清晰、规则明确、可标准化程度高，恰好契合当前AI技术的能力边界。短期内，这些岗位会经历大规模重塑或缩减。

一线体力劳动与基础服务群体受冲击呈现混合特征。建筑工人、护理人员、维修技师、物流配送员等一线劳动者，因其工作高度依赖物理操作、现场应变与人际互动，短期内较难被AI完全替代。尤其在护理、早教、社区服务等领域，人类的情感理解与应急处理能力仍是机器无法复制的核心优势。但是部分重复性强的体力劳动（如仓储搬运、清洁作业）开始被自动化设备渗透，尽管当前冲击有限，但长期来看仍存在替代风险。

低收入/低技能群体短期内最为脆弱。这类群体往往从事非正规就业或低技能服务岗位，获取教育资源的渠道有限，数字素养薄弱。他们在面对AI变革时，既缺乏应对替代的能力，也缺少参与再培训的时间与经济支持，若无强有力的政策托底与制度保障，极易陷入“技能脱节—收入下降—转型无力”的恶性循环，成为最易被忽视的“沉默多数”。

### 从适应到重构的三阶段路径

AI对劳动力市场的重塑并非一蹴而就，而是一个伴随技术成熟、产业适配与社会响应而推进的动态过程，沿着短期调整、中期重构、长期重塑的时间轨迹逐步演进。

短期（1~5年），是效率提升与局部调整期。企业主要在后台引入AI工具，如智能客服、文档自动生成、代码补全等，提升运营效率。此时岗位总量波动不大，但部分低技能岗位招聘放缓，初步显现替代效应。公众开始感受到“AI能做的事越来越多”，心理预期发生转变。

中期（5~25年）是职业重构与转型高峰期。AI深度嵌入核心业务流程，中间技能岗位经历大规模重组或缩减，劳动力市场将迎来“转岗潮”。麦肯锡预测，到2030年，全球约30%的工作岗位将经历重大变革，全球约14%的劳动者将因人工智能技术而被迫改变职业方向。预

计这一阶段，工作任务的分配将在人类独立完成、纯技术执行及人机协作三者之间趋于均衡。

长期（25年后）是生态重塑与新平衡期。随着教育体系改革、社会保障完善与人机协同模式成熟，新的就业结构趋于稳定。AI不再是“威胁”，而是劳动者的标准工具包，如同今天的电脑和互联网一样自然融入工作流程。在这一阶段，共情力、复杂问题解决能力和创造力，将成为人之为核心的禀赋。衡量个体价值的标准将发生根本转变，不再是“完成了多少任务”，而是“解决了哪些真正重要的问题、创造了怎样的连接、激发了多少灵感”等。这一体系的建成，高度依赖前期制度建设与公共投入的持续跟进。

预计2050年前后，社会将进入一个生产力与生产关系相对平衡的新阶段。AI技术趋于成熟，人机协同成为常态，制度体系也完成适应性调整。但真正的挑战不在终点，而在过程。从当前到2050年之间的转型期，是最为关键也最充满风险的阶段。

多次技术革命呈现出同一个深刻规律：生产力往往迅速提升，而与其相匹配的生产关系调整却总是缓慢而艰难的。从蒸汽机到电力，再到AI，变革的不仅是工具本身，更是人与人之间之间的协作方式、价值认定标准与资源分配逻辑等。但是，后者的变化常滞后于前者。这种“结构性错配”一旦积累至临界点，便可能引发深层的利益格局失衡，乃至影响社会稳定。18世纪末的法国大革命，表面上是政权更迭，深层原因却是工业革命带来的新兴经济力量无法在旧制度中获得权利和尊严，最终以激烈方式打破旧秩序。今天的情形虽不同，但逻辑未变。如果技术创造的巨大红利集中在少数人手中，而大多数劳动者面临失业、收入下降、上升通道收窄时，社会的稳定基础就会动摇，可能会出现“沉默的断裂”。如果不提前布局，在变革初期就着手调整制度设计与社会预期，而是等到结构性矛盾全面爆发时再行应对，代价将极为沉重。

与其被动等待危机显现，不如未雨绸缪，改变认知，主动作为，做好过渡，主动构建包容性更强、适应性更高的制度体系，将这场变革引向“共富”而非“割裂”、引向“乐业”而非“失序”。

## 从“谋就业”到“创乐业”

在过渡期，就业、创业、立业仍是许多人的现实需要，但乐业应成为社会发展的终极指向。传统意义上的就业，本质是工业时代为组织大规模劳动力、保障社会稳定而建立的社会契约。它假设一个人必须通过出卖时间与技能换取收入，才能获得基本生存权和社会认同。但随着AI极大提升生产力，这种契约的基础正在松动。未来，我们需要的不再是为生存而就业而是从生存驱动型的就业社会迈向意义建构型的乐业社会。人类劳动不再是为了生存而必须付出的代价，而是出于热爱、责任与自我实现的主动选择——从农业社会的“劳作”，到工业时代的“就业”，再到智能时代的“乐业”，是我们借由技术，重新发现自

身价值的过程。

但乐业社会并非自然到来的理想图景，这需要坚实的生产力基础、公平的分配机制与先进的社会价值观共同支撑。

第一，乐业社会的分工将不再是“人人有岗”，而是呈现出高度分化的结构：

极少数人承担突破性创新任务，他们具备跨学科思维、系统判断力与深层创造力，持续推动科技、文化、制度的重大跃迁；一部分人从事社会生产、社会治理、公共服务、教育医疗、安全维护等维系社会运转的基础职能；绝大多数人少量从事或完全脱离生产劳动，进入非经济导向的“乐业”生活方式，工作时间大幅缩短，个体拥有更多自主支配时间，用于兴趣发展、社会参与和自我实现。绝大多数人短时间工作或不工作也能获得基本生活保障，工作不再是谋生手段，而是生活意义的一部分。

这种“金字塔形”不是等级化结构，也不是剥夺大多数人的机会，而是通过技术解放了他们的注意力与时间资源。他们不再是被动执行者，而是可以成为生活的创作者、文化的传承者、情感的连接者。当物质丰裕不再是稀缺品，人类文明的竞争焦点也将转变。未来的“岗位”可能不再由企业发布，而是由个体在兴趣、使命、社会责任之间自主生成。

第二，生产力跃迁，AI与机器人重塑个体与社会的运行逻辑。人类得以从长时间在场、低效加班的工作模式中解脱出来，重新掌握对时间的支配权。这是实现“乐业”的第一重基础：人拥有自由。

在此基础上，AI与机器人帮助人创造价值、运营业务、管理资产，使得普通人也能通过技术进行产出并拥有可持续的收入。这是“乐业”的第二重基础：人创造价值的能力极大提高。

从更宏观的层面看，当机器系统将在越来越多的基础生产环节中发挥主导作用，全社会的单位劳动产出将呈指数级增长。在这种超高效率的支持下，社会有能力实现“按需分配”的初步条件——保障人人都享有体面住房、优质教育、基本医疗与数字接入等基本权利，人们不必因生存焦虑而被迫接受低质量工作——这正是“乐业”得以成立的第三重基础：AI与机器人极大提高生产力，创造前所未有的财富，社会为个人提供安全托底。

第三，优化二次分配，构建“生产力成果全社会共享”的新机制。优化二次分配不仅是经济再平衡的手段，更是“乐业社会”的制度基石。应通过改革所得税、遗产税、赠与税等，加强对高收入群体和资本收益的税收调节；探索设立“AI红利税”或“自动化调节基金”，对大规模替代人力的企业合理征税。所得收入用于构建普惠型社会保障体系，逐步实现免费医疗、免费教育，完善养老体系，并向受冲击群体提供转型补贴。通过税收这一公共工具，把技术创造的部分成果转化为大众共享的基本服务，让每个人在变革中拥有基本

保障。当人们不再因失业而陷入生存危机时，才有可能从容选择兴趣、追求意义、实现自我。

第四，强化三次分配：重构社会评价体系，从“财富至上”到“捐助为荣”。仅靠政府主导的二次分配难以完全弥合资本与技术回报持续集中带来的贫富差距，亟须发挥第三次分配的作用，尤其是引导顶级富豪、灵识人物主动承担社会责任。

强化三次分配不仅是强化个体善举，更是重新校准整个社会的价值天平，构成“乐业社会”的重要保障。未来的慈善不应止于传统的捐款捐物，而应成为一种系统性、使命导向的公共投入。随着分化加剧，灵识人物、顶级富豪的财富规模，或将达到人类历史上前所未有的高度。我们或许将看到，马斯克、黄仁勋等科技领军者，逐步将个人财富转化为推动系统性变革的战略资本。他们可能不再满足于传统的慈善捐赠，而是发起定向捐助——如一个人定向解决一个州的吃饭、教育或医疗问题。

社会对个体影响力的衡量标准也应随之改变：不只看“你有多少钱”，更要看“你捐了多少钱”“你创造了多少公共价值”。一个人捐赠数十亿支持教育事业、解决一州人的吃饭问题，可能比单纯增加千亿市值更具文明意义。这种贡献可以通过“公益币”等机制予以记录和认可，逐步形成以责任与担当为核心的新型社会荣誉体系。

总体而言，AI对就业的冲击是深刻的，它将显著减少人类的工作时间，推动生产力跃升的同时，也带来岗位的系统性下降。从宏观趋势看，传统意义上的“全职岗位”将大幅萎缩。面对不可避免的挑战，就业救济或技能转型培训固然重要，根本转变更需主动推动。政府、企业与个人都应未雨绸缪，从“谋就业”的生存型思维，转向“创乐业”的发展型战略。这是一个包含适应、过渡与重构的长期过程，要逐步建立包容性的制度安排，共同构建一个包容、公平、有尊严的新型劳动生态。在科技向善的指引下，我们终将跨越转型阵痛，迎来一个人都可创造、可贡献、有尊严生活的智能时代。

## AI解读：

### 核心内容总结

本文围绕AI对就业的影响展开，指出其并非简单“机器换人”，而是呈现替代、增强、创造并存的复杂图景；且对不同群体影响差异显著（高端人才机会增多、中间岗位最易被替代、一线体力混合受冲击、低收入群体最脆弱）。AI重塑就业是渐进过程（短期效率提升、中期岗位重构、长期人机协同常态），但历史规律显示技术红利不会自动普惠，易加剧不平等。因此，文章提出破局之道——从“为生存找工作”的“就业社会”，转向“为意义选工作”的“乐业社会”，通过生产力提升、优化二次/三次分配、重构社会评价体系等，让AI变革成为人人可共享的机会。

### 详细解读

## 1. AI对就业：不是“抢饭碗”，而是“替代+帮忙+造新岗”

### AI对工作的影响不是非黑即白的“取代”，而是三种作用同时发生：

- **替代：抢走重复标准化的活：**比如生成式AI能自动写报告、填表格、回答常见问题，行政助理、基础会计、客服这些岗位的部分工作会被AI接手。麦肯锡说，到2030年生成式AI可能替代美国30%的工作小时；世界经济论坛预测2025-2030年，文员、收银员等岗位会减少900万个。
- **增强：帮人干得更好更快：**AI不是取代人，而是当“助手”。比如医生用AI看CT片，能更快发现异常；程序员用AI写代码，节省时间做更复杂的设计；设计师用AI画图，把创意落地更快。这些高端岗位的人，因为AI辅助效率更高，反而能做更多有价值的事。
- **创造：催生新职业：**AI带来了以前没有的工作，比如教AI学东西的“AI训练师”、写指令让AI干活的“Prompt工程师”、检查AI内容是否合规的“生成内容审计员”，还有结合行业的“医疗AI应用专家”。世界经济论坛说，到2030年AI相关领域会创造1100万个新岗位。

简单说，AI像个“多功能工具”：既能替你做杂活，又能帮你放大能力，还能让你找到新活干。

## 2. 谁最容易被AI影响？不同人群的“命运分水岭”

### AI对就业的冲击不是人人平等，而是“结构性差异”：

- **高端人才（医生、律师、STEM从业者）：**如虎添翼：他们的工作需要复杂判断（比如医生做手术决策）、战略思考（比如企业管理者定方向）、创意（比如设计师做原创作品），这些AI暂时学不会。AI反而帮他们省时间，比如律师用AI查法条，能更快处理案子，所以他们的机会会变多。
- **中间群体（文员、会计、客服）：**最危险：他们的工作流程固定、规则明确（比如会计做报表、客服回答常见问题），正好是AI擅长的。短期内这些岗位会大规模减少或被重构，比如很多公司已经用智能客服替代人工客服了。
- **一线体力/基础服务（建筑工、护理员、快递员）：**混合冲击：需要动手（比如建筑工人砌墙）、人情互动（比如护理员照顾老人）的工作，AI暂时替代不了；但重复体力活（比如仓库搬运）会被机器人抢，长期还是有风险。
- **低收入/低技能群体：**最脆弱：他们干的是低技能活（比如小时工、非正规就业），没资源学新技能，也没钱参加培训。如果失去工作，很容易陷入“没活干→没钱→学不了新技能→更找不到活”的循环，成为最容易被忽略的群体。

一句话：中间岗位会“塌陷”，高端机会多，低收入群体最需要保护。

### 3. AI改变就业是慢慢来的，分三步走

AI重塑就业不是突然发生，而是“渐进式过程”：

- 短期（1-5年）：效率提升，局部调整：企业先在后台用AI（比如智能客服、自动写文档），效率变高，但岗位总数变化不大，只是部分低技能岗位招聘变少。大家会慢慢觉得“AI能做的事越来越多”。
- 中期（5-25年）：岗位重构，大规模转岗：AI深入核心业务（比如AI帮企业做市场分析），中间岗位会大幅减少，很多人要换职业。麦肯锡预测，到2030年全球14%的劳动者要改变职业方向，比如以前做会计的可能要转去做AI训练师。
- 长期（25年后）：人机协同成常态：AI像现在的电脑一样普及，人人都会用。工作评价标准变了：不再看你“做了多少事”，而是看你“解决了多少重要问题”（比如你用AI帮公司解决了一个大难题）。人的核心能力变成共情（比如护理员理解老人情绪）、创造力（比如作家写AI写不出来的小说）这些AI没有的东西。

还要注意：历史上技术进步的红利（比如工业革命）不会自动分给所有人，反而会让富人更富。AI也一样，如果不提前应对，会加剧不平等，所以现在就要想办法。

### 4. 破局之道：从“找工作”到“快乐工作”（乐业社会）

文章提出的解决办法是：从“为生存上班”的“就业社会”，转向“为意义选工作”的“乐业社会”。乐业社会是什么？不是人人必须上班：少数人搞突破性创新（比如研发新AI），一部分人做基础服务（比如医生、教师），大多数人可以少上班或不上班，靠社会托底过活，选择自己喜欢的事做（比如画画、做公益）。工作不再是“谋生手段”，而是“生活意义的一部分”。

怎么实现乐业社会？

- 第一步：生产力基础：AI和机器人把效率提得足够高，创造出足够多的财富，让社会有能力养得起不上班的人。比如机器人一天能生产1000件衣服，足够所有人穿，就不用那么多人去工厂上班了。
- 第二步：二次分配（政府调节）：通过税收让富人多交钱，比如收更高的所得税、遗产税，甚至专门收“AI红利税”（对用AI替代大量人力的企业征税）。这些钱用来搞免费医疗、免费教育，给受AI冲击的人发转型补贴，让大家不用为生存焦虑。

- 第三步：三次分配（社会互助）：鼓励富人捐钱，改变社会评价标准——从“谁有钱”变成“谁捐的钱多、创造的公共价值多”。比如未来可能有富豪定向解决一个州的教育问题，社会用“公益币”记录他的贡献，让“捐钱光荣”成为新时尚。

简单说：让AI创造足够多的财富，再通过制度把财富分给所有人，最后让大家能选自己喜欢的事做。

## 最后：为什么要关注“乐业”？

AI带来的不只是技术变革，更是对“工作意义”的重新定义。以前我们上班是为了活下去，未来我们上班可以是为了快乐、为了实现自我价值。但这需要政府、企业、个人一起努力：政府要建制度托底，企业要承担社会责任，个人要主动学新技能。只有这样，AI才能成为“人人共享的红利”，而不是“少数人的盛宴”。

希望未来每个人都能说：“我上班，是因为我喜欢，不是因为我必须。”这就是“乐业社会”的样子。

## 管涛：“灵活高效”的货币政策意味着什么

来源：<https://www.yicai.com/news/102978092.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:23

### 原文内容：

继去年底时隔14年重提“实施适度宽松的货币政策”后，今年底中央经济工作会议再提“继续实施适度宽松的货币政策”，且在具体表述中用“灵活高效运用降准降息等多种政策工具”替换了“适时降准降息”。本文拟在回顾今年货币政策操作的基础上，结合日前召开的中国人民银行货币政策委员会第四季度例会（下称“四季度例会”）对明年货币政策进行展望。

### 今年货币政策操作回顾

去年12月9日中央政治局会议分析研究2025年经济工作时，就“剧透”了来年货币政策基调从“稳健”调整为“适度宽松”的信号。这引发了对2025年更大力度降准降息的憧憬，债券市场出现“抢跑”行情。去年全年，10年期国债收益率累计下行88个基点，跌幅创十年来新高。其中，12月单月下行35个基点，而12月9日（含）之后贡献了28个基点。今年元旦和春节过后，10年期国债收益率两度收盘跌破1.6%，创有记录以来新低。

年初笔者引用人民银行行长潘功胜去年6月在陆家嘴论坛上关于中国货币政策立场是支持性的评论时指出，“适度宽松”是对前期货币政策操作的确认，而不是货币政策的转向。潘功胜在今年5月7日宣布一揽子金融增量政策时，进一步阐释了“适度宽松”的三重内涵。其中第三重涵义是，“适度宽松”是指货币政策的取向，是对货币政策状态的描述，最近几年人民银行连续多次降准降息，货币政策状态是支持性的，总量也比较宽松。

去年按照9月26日中央政治局会议（下称“‘9·26’政治局会议”）部署，出台了一揽子较大力度的金融增量措施。今年在存量货币政策效果持续释放的基础上，5月7日宣布了降准降息等数量型、价格型和结构型三大类政策、十项具体措施。人民银行还综合运用公开市场操作、中期借贷便利（MLF）、再贷款再贴现等工具，保持流动性充裕；健全市场化利率调控框架，强化利率政策执行，有效发挥自律机制作用，带动存贷款利率下行；用好结构性货币政策工具，持续做好金融“五篇大文章”；稳妥有序化解重点领域金融风险。

去年底重提“适度宽松”，半年后降准降息才落地，且力度低于去年。今年仅降准一次、50个基点，去年降准两次、累计100个基点；今年仅下调政策性利率——7天逆回购利率一次、10个基点，去年下调两次、累计30个基点。此外，今年1月份还暂停了国债公开市场净买入操作，10月份才根据形势变化恢复了此项操作。

但叠加其他数量工具的使用，逆周期调节效果逐步显现。今年前11个月，通过公开市场操作、MLF、常用借贷便利（SLF）、抵押补充贷款（PSL）等工具，累计净投放货币5916亿元，去年同期为净回笼货币3.09万亿元。截至今年11月底，广义货币供应（M2）同比增长8.0%，增速同比提高0.9个百分点；社会融资规模存量增长8.5%，同比提高0.7个百分点。前三季度，以M2/年化国内生产总值（GDP）和社融存量调整（不含非金融企业境内募股和贷款核销）/年化GDP衡量的宏观杠杆率分别累计增加9.1和11.5个百分点，同比分别多增2.7和2.2个百分点。同时，信贷结构不断优化，为经济稳中向好创造了适宜的货币金融环境。

或许有些反常识的是，在货币政策基调从“稳健”转向“适度宽松”后，今年（截至12月26日，下同）10年期国债收益率不跌反升，累计反弹16个基点。这主要是因为去年底的“抢跑”行情透支了货币宽松的利好。然而，这不影响社会综合融资成本下行。今年9月份，新发放企业贷款和个人住房贷款利率同比分别下降约40个和25个基点。直接融资成本也同步下行：年均10年期国债收益率1.74%，继去年回落51个基点后，又回落47个基点；年均1年期上海银行间同业拆放利率（Shibor）1.71%，继去年回落43个基点后，再回落36个基点。二者降幅均超过了今年年均政策性利率27个基点的降幅。

## 明年货币政策的关键词

明年延续适度宽松的货币政策取向并不意外。中央经济工作会议在肯定今年是很不平凡的一年，经济顶压前行、向新向优发展的同时，也指出存在外部环境变化影响加深、国内供

强需弱矛盾突出、重点领域风险隐患较多等老问题、新挑战。四季度例会也分析认为世界经济增长动能不足，贸易壁垒增多，主要经济体经济表现有所分化，通胀走势和货币政策调整存在不确定性，我国经济运行仍面临供强需弱矛盾突出等问题和挑战。党的二十届四中全会审议通过的“十五五”规划建议更是明确提出，要强化逆周期和跨周期调节，实施更加积极的宏观政策，持续稳增长、稳就业、稳预期。

去年底社会信心得到提振、经济运行明显回升，主要缘于“9·26”政治局会议后出台了一揽子超预期的稳增长、防风险举措。今年面对外部滥施关税，中国经济迎难而上、展现韧性，则是因为中国政府对于外部冲击既有预判也有预案，应对预案的提前量和富余量也打得比较足。故中央经济工作会议在重申“实施更加积极有为的宏观政策”的同时，保留了加强“政策前瞻性针对性”的提法，但将“有效性”替换成“协同性”。这与后面用“坚持稳中求进、提质增效”替换“坚持稳中求进、以进促稳”，用“发挥存量政策和增量政策集成效应”替换“充实完善政策工具箱”，以及在保留“逆周期”的同时增加“跨周期”的表述，都是基于“提升宏观治理效能”的同一考虑。这正是理解明年货币政策的重要逻辑起点。

中央经济工作会议提出增强政策“协同性”，从货币政策角度理解主要体现为：一是发挥存量政策和增量政策集成效应，既要不断丰富货币政策工具箱，适时推出增量举措，也要落实落细现有政策，加强货币政策执行和传导，充分释放政策效应。

二是加强与财政政策的协同，并发挥好产业、价格、就业、消费、监管等其他政策的作用，促进形成更多由内需主导、消费拉动、内生增长的经济发展模式。如今年9月针对居民个人消费贷款和消费领域服务业经营主体贷款的财政贴息政策就是加强财政货币协同、投资于物和投资于人紧密结合的一个典范。财政部门明确明年要继续用好这个“双贴息”政策。

三是增强宏观政策取向一致性和有效性，将各类经济政策和非经济政策、存量政策和增量政策纳入宏观政策取向一致性评估。其中，将存量政策和增量政策纳入一致性评估是新的提法，旨在进一步形成着力稳就业、稳企业、稳市场、稳预期（“四稳”）的政策合力。

日前，潘功胜就学习“十五五”规划建议撰文指出，准确把握科学稳健的内涵和要求，重点需要处理好短期与长期、稳增长与防风险、内部与外部的关系。文章强调：“根据经济金融运行需要，综合运用各种货币政策工具，加强逆周期调节，有力有效平滑经济波动。同时，关注跨周期平衡，避免政策大放大收，防止政策过度导致效果衰减和长期副作用，更好支持重点领域和薄弱环节，在中长期促进经济转型和可持续增长。”这为从货币政策角度强化逆周期和跨周期调节提供了参照。

四季度例会重申继续实施适度宽松的货币政策，加大逆周期和跨周期调节力度。在具体操作中，这一方面表现为支持性的货币政策立场不退坡。中央经济工作会议将“使社会融资规模、货币供应量增长同经济增长、价格总水平预期目标相匹配”替换成“把促进经济稳定增长、物价合理回升作为货币政策的重要考量”，或可视为向市场发出的前瞻性指引，即若经济增速达标而物价涨幅不达标，央行也不会转向限制性货币政策立场。

另一方面表现为不搞大水漫灌，坚持精准施策、留有余地。本次会议将“适时降准降息，保持流动性充裕”替换成“灵活高效运用降准降息等多种政策工具，保持流动性充裕”，或释放了以下货币政策信号：

一是如确有需要，根据国内外经济金融形势和金融市场运行情况，把握好政策实施的力度、节奏和时机，降准降息仍然有空间。

二是降准降息并非货币政策工具的必选项。因为除降准之外，保持流动性充裕的手段还可以综合运用其他数量调节工具；除降息之外，通过强化利率政策执行和监督，优化结构性货币政策工具运用，加强与财政政策的协同等，也可以促进社会综合融资成本低位运行。

三是货币政策提质增效还有空间。如引导大型银行发挥金融服务实体经济主力军作用，推动中小银行聚焦主责主业，做优增量、盘活存量，提高资金使用效率；用好用活结构性货币政策工具，扎实做好金融“五篇大文章”，加强对扩大内需、科技创新、中小微企业等重点领域的金融支持。

四是珍惜货币政策空间，注意平衡稳增长与防风险的关系。截至今年三季度末，银行净息差为1.42%，较同期银行不良贷款比例低了10个基点，自去年一季度二者倒挂以来，程度不断加深，这是当前利率政策操作的重要制约。此外，还要从宏观审慎角度观察、评估债市运行情况，关注长期收益率变化。

当然，货币政策不只是降准降息那点事。明年实现“十五五”良好开局，货币政策“促改革、防风险”的任务也很繁重。

根据人民银行党委传达中央经济工作会议精神 and 四季度例会的工作部署及建议，在完善中央银行制度，建设强大中央银行方面：要构建科学稳健的货币政策体系，动态评估完善货币政策框架；健全覆盖全面的宏观审慎管理体系和系统性金融风险防范处置机制；建设规范、透明、开放、有活力、有韧性的金融市场体系；建设安全高效的金融基础设施体系。

在防范化解重点领域金融风险，维护金融稳定方面：助力宏观层面把握好经济增长、结构调整和风险防范之间的动态平衡，夯实金融市场平稳运行和微观单体金融机构稳健经营的根基；加强金融风险监测、评估、预警体系建设；坚定维护金融市场平稳运行，用好两项资本市场结构性工具，探索常态化的稳市机制建设，研究特定情景下向非银金融机构提供

流动性的机制性安排；坚定推进金融支持融资平台债务风险化解工作，积极稳妥处置中小金融机构风险，做好房地产金融宏观审慎管理；切实推进金融高水平双向开放，提高开放条件下经济金融管理能力和风险防控能力。

中央经济工作会议还提出要健全预期管理机制，提振社会信心。潘功胜在前文谈及构建科学稳健货币政策体系的主要任务时提出，持续畅通货币政策传导机制，其中包括提升货币政策透明度，健全可置信、常态化、制度化的政策宣传和市场沟通机制，以专业、务实的立场，做好政策沟通和预期引导。

（作者系中银证券全球首席经济学家）

## AI 解读：

### 核心内容总结

本文回顾了2025年中国货币政策的操作特点：虽降准降息次数和力度不及2024年，但叠加其他工具后逆周期调节效果逐步显现，融资成本持续下行；同时解释了今年国债收益率“不跌反升”的反常识现象（因去年底市场“抢跑”透支利好）。展望2026年，货币政策将延续“适度宽松”基调，但核心逻辑转向“协同性”——强调与财政政策配合、存量与增量政策集成、短期逆周期与长期跨周期平衡；降准降息仍有空间但非必选项，还将重点推进改革、防范风险和稳定市场预期。

### 一、今年货币政策：力度看似“缩水”，但效果在慢慢显现

今年的降准降息确实比去年“保守”：仅降准1次（50个基点），而2024年降了2次共100个基点；仅下调7天逆回购利率1次（10个基点），去年则是2次共30个基点。但叠加其他工具后，逆周期调节的效果逐渐出来了：

- 前11个月通过公开市场操作、MLF（可理解为央行给银行的“中期贷款”）等工具，累计净投放货币5916亿元，而去年同期是净回笼3.09万亿元——市场上的钱其实很充裕；
- 到11月底，广义货币（M2，社会上所有的钱）同比增长8%，社会融资规模（大家从金融体系拿到的钱）增长8.5%，都比去年快了点；
- 融资成本实实在在降了：9月份新发放企业贷款利息同比降40个基点（0.4%），个人房贷降25个基点（0.25%），发债等直接融资成本也同步下行。

简单说，今年政策“弹药”虽少，但打得更准，效果没打折。

### 二、为什么今年国债收益率“不跌反升”？因为去年“抢跑”透支了利好

国债收益率就像债券市场的“情绪温度计”：收益率降，说明大家觉得经济偏弱，更愿意买安全的国债；收益率升，则相反。今年10年期国债收益率累计反弹16个基点，看似和“适度宽松”矛盾，其实原因很简单——去年底市场提前“抢跑”：去年12月中央重提“适度宽松”后，大家立刻疯狂买国债，导致国债价格涨、收益率跌（价格和收益率反向），把今年的宽松利好提前消化了。所以今年政策落地时，市场反应平淡，收益率反而反弹了点。但这没关系，真正影响经济的是企业和个人的融资成本，这个是实实在在降了的。

### 三、明年货币政策核心：从“单打独斗”到“协同作战”，更讲平衡

中央经济工作会议有几个关键表述变化，抓住这些就能看懂明年政策逻辑：

1. 把“有效性”换成“协同性”：不再只看单个政策有没有用，而是要“组队打怪”——比如货币政策和财政政策配合（像今年9月的财政贴息+消费贷款：财政补一点利息，银行降一点利率，老百姓借钱消费更划算）； 2. 强调“存量+增量政策集成”：既要适时推出新工具，也要把已有的政策落实到位，让老政策和新政策一起发力； 3. 加了“跨周期”调节：不仅要应对当下经济波动（逆周期），还要考虑未来几年的可持续性，避免政策“大放大收”带来副作用。

一句话：明年政策更注重“整体效果”，而不是“单个动作”。

### 四、明年降准降息还有戏吗？有空间，但不是“必须做”

今年底会议把“适时降准降息”换成“灵活高效运用降准降息等多种政策工具”，这个变化释放了三个信号：

1. 降准降息仍有空间：如果经济需要，还是会用； 2. 但不是必选项：除了降准（给银行放长期钱），还可以用公开市场操作、MLF等工具补钱；除了降息（直接降利率），还能引导银行主动降贷款利率、用定向工具支持中小微，同样能降低融资成本； 3. 要珍惜政策空间：现在银行的净息差（赚的利息差）只有1.42%，比不良贷款率还低一点，所以降息不能太随便，得平衡银行的盈利能力和企业融资成本。

### 五、明年货币政策不止“放水”：还要管改革、防风险、稳信心

除了调节钱的多少和成本，明年货币政策还有三个重点：

1. 促改革：完善央行制度，让利率调控更市场化，比如让银行贷款利率更灵活地跟着政策走； 2. 防风险：化解房地产、中小银行等重点领域风险，探索给基金公司等非银机构提供流动性的机制，避免金融市场波动； 3. 稳信心：通过更透明的沟通稳定预期——比如央行会及时解释政策，让企业和老百姓知道“政策不会突然变”，敢投资、敢消费。

总之，明年货币政策不是“简单松”，而是“聪明松”——既要支持经济，又要避免副作用，更要和其他政策一起，让经济走得更稳更远。

## 当硅谷用AI“洗白”裁员决策，“岗位消失论”是一场幻觉吗？

来源：<https://www.yicai.com/news/102978066.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:25

### 原文内容：

根据职场咨询公司Challenger, Gray&Christmas;的数据，2025年美国约有5.5万次裁员被归因于人工智能（AI）。包括亚马逊和赛富时（Salesforce）在内的科技巨头裁减了上万个岗位，并将AI列为裁员的主要因素之一。

与此同时，麻省理工学院（MIT）于上个月发布的一项研究显示，AI已经能够胜任美国劳动力市场约11.7%的工作，并有望在金融、医疗及其他专业服务领域节省高达1.2万亿美元的资金支出。特斯拉公司创始人马斯克（Elon Musk）也频繁表示，他预测未来人类的工作并不是必须的，工作会像“运动或游戏一样”。

然而，裁员与AI应用之间的关系远比表面情况更为微妙。美国拜登政府时期首任AI科学特使、AI审计与评估公司“人道智能”首席执行官乔杜里博士（Dr. Rumman Chowdhury）接受第一财经采访时表示，这是一个远比“每个人都有普遍基本收入”或“未来没有工作”更为复杂的故事。

她解释道：“我们看到最底层的工作被自动化淘汰，但随着信息流动得越来越快，新工作也在不断涌现。这正是AI的作用，它帮助我们更快地实现目标，却也同时催生了新的任务与岗位。”

### “AI洗白”式裁员

对于硅谷的裁员，乔杜里分析称，这一现象已持续约三到四年，其背后并非完全源于纯粹的AI创新。“在某些领域，比如开发者群体中，AI确实显示出替代效应。它取代初级开发者的能力已相当先进，且这类案例正在增多。”她随后强调，“但同样值得关注的是，所有这些公司都投入了数千亿美元开发一项尚未实现盈利的技术，因此它们必须其他地方节省开支。我不能完全确定所有这些裁员都是纯粹由自动化驱动的。”

AI自动化研究所创始人贝格（Hamza Baig）在一篇名为《美国企业大规模裁员背后：AI洗白还是经济现实？》的文章中写道，当前许多裁员“实质上是将传统重组包装成AI驱动的创新”，但企业需要区分真正的AI转型与以自动化为名、掩盖运营低效的行为。

IBM首席执行官克里希纳（Arvind Krishna）也在本月公开承认，近期的裁员更像是一场“自然修正”。他认为人们在就业上“暴饮暴食”了，当前的调整主要是为了解决过度招聘的问题，而非完全由AI导致。

克里希纳称，AI确实会带来一定程度的职位取代，可能影响美国就业的10%左右，但他也强调，AI不会全面取代人类。他还乐观地指出，AI提升生产力后，最终会刺激更多招聘，尤其是在新领域和新岗位中。

乔杜里对此表示认同，并补充道：“我们看到，当首席执行官们大胆宣称要用AI淘汰工作时，他们往往很快不得不再收回这些言论。因为AI实际上无法完全取代人类，即使是在像呼叫中心这样的领域也是如此。因此，认为AI将能够完全接管项目管理和编码等工作，更像是一种幻想，而非现实。”

她提到了瑞典“先买后付”金融科技公司Klarna的例子。该公司CEO西米亚特科夫斯基（Sebastian Siemiatkowski）曾在2024年公开表示，其AI客服助手已处理公司三分之二的客服对话，相当于完成了700名全职客服的工作量。这一案例一度被宣传为AI成功取代人类的证据。然而，到2025年，Klarna开始重新招聘人类客服。西米亚特科夫斯基承认，过度依赖AI导致服务质量下降、客户不满增加，公司“走得太远了”（We went too far）。

### 工作的“杰文斯悖论”

对于AI取代工作岗位的现实，乔杜里表示，当前我们所见的是“一个双面故事”。她称：“一方面，确实有一些工作正在被自动化淘汰，尤其是入门级岗位，这些岗位往往涉及知识合成和低级信息搜集。但另一方面，AI并不会取代最资深和最有经验的人。这是我们正在逐步认清的现实。”

根据求职网站Indeed招聘实验室的分析，截至2025年初，高级和管理级科技职位的招聘数量较疫情前水平下降19%，普通及初级科技职位的降幅则高达34%。同时，科技岗位的招聘要求也趋于严苛，2022年第二季度至2025年第二季度间，要求至少5年工作经验的科技职位占比从37%上升至42%，而需要2-4年经验的岗位比例则相应减少。该机构分析称：“这一变化可能与AI的兴起有关，且主要集中在科技行业而非整体经济领域。”

但这一趋势并非一个绝对“利好”。亚马逊云服务（AWS）首席执行官加尔曼（Matt Garman）已对此表达不满。他表示，用新技术取代初级工程师和员工是糟糕的商业决策，如果不建设人才梯队，不培养带领初级员工成长，企业将错失许多最优秀的创新思路，“这种做法终将自食其果”。

从更长期来看，乔杜里认为：“每当我们开发出一项新技术，它从未真正减少我们的工作量。事实上，它往往带来更多工作。”

根据经济学中的“杰文斯悖论”理论，当技术进步提高了某种资源的利用效率，导致其成本降低，但反而可能引发对该资源需求的显著增加，最终使其消耗总量不减反增。

“硅谷正在拥抱一种更长工作时间的文化。如果AI真是由硅谷构建，而他们又是AI的热衷者，那为什么他们的工作量没有减少？按理说，他们应该把所有工作自动化，然后每周只工作三天，人人成为百万富翁。”乔杜里阐释道，“然而，现实恰恰相反：我们看到的是越来越多的劳动投入。因此，我们必须认识到，工作并非一个有限的、不断被消耗的泡沫；它是一个不断膨胀、无限扩张的生态系统。”

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻围绕AI对美国就业的影响展开，打破了“AI让所有人失业”或“AI完全不影响就业”的极端认知。一方面，确实有部分裁员被归因于AI（如初级开发者岗位），但更多案例是企业借AI名义掩盖其他问题（过度招聘、节省AI研发开支）；另一方面，AI在淘汰底层岗位的同时催生新岗位，且技术进步反而可能让人们更忙（源于“杰文斯悖论”）。专家普遍认为，AI与就业的关系复杂，需区分真转型和假借口，最终就业市场会是替代与新增岗位的动态平衡。

### 拆解解读

#### 1. “AI洗白”裁员：借科技名义的“省钱游戏”

很多硅谷公司把裁员甩锅给AI，但专家戳破了这个幌子。比如AI科学特使乔杜里说，硅谷裁员已持续三四年，背后是公司投了几千亿搞AI却没盈利，不得不砍其他部门开支；IBM CEO更直接，称这是“自然修正”——之前企业“暴饮暴食”式招聘（招太多人），现在只是调整，不是全AI的锅。还有专家指出，有些企业把传统重组包装成“AI驱动创新”，本质是掩盖运营低效。比如Klarna公司曾说AI客服替代700人，后来却又招回人类，因为AI服务质量差，这说明AI没那么神，部分裁员就是借AI之名行省钱之实。

#### 2. AI真抢饭碗？——初级岗位先“躺枪”，资深选手暂时安全

AI确实会替代岗位，但主要是入门级的。比如乔杜里提到，初级开发者被AI替代的案例越来越多；求职网站Indeed数据显示，普通及初级科技岗裁员降幅达34%，而高级/管理岗仅降19%，且要求5年以上经验的岗位占比从37%涨到42%。这意味着：刚入行做基础工作的人（如初级程序员、客服）更容易被AI取代，但资深员工（有经验的工程师、管理者）暂时不用担心——AI连呼叫中心的复杂沟通都搞不定，更别说需要判断力的项目管理或高端编码了。

#### 3. AI不是“工作杀手”，反而是“新岗孵化器”

别担心AI会让你失业，它还会催生新岗位。乔杜里说，底层岗位被淘汰的同时，新工作不断冒出来：AI让信息流动更快，帮我们实现目标的同时，也带来了新任务。比如AI审计（像乔杜里的公司做的）、AI训练师（教AI怎么干活）、AI系统维护等，都是AI时代的新产物。IBM CEO也乐观表示，AI提升生产力后，会刺激新领域招聘——比如用AI开发新产品、服务客户的新岗位，未来不是没工作，只是工作内容变了，需要我们学新技能。

#### 4. 越用AI越忙？——“杰文斯悖论”在背后搞事

一个反常识现象：硅谷人天天吹AI多厉害，但他们自己反而越忙，工作时间更长。这背后是“杰文斯悖论”在起作用。简单说：技术进步让做事效率变高，但反而让我们做更多事。比如以前写报告要1天，现在AI辅助只要半天，但老板可能让你1天写2篇，总工作量反而增加。乔杜里调侃：如果AI真能自动化所有工作，硅谷人应该每周只干3天，个个百万富翁，但现实是他们更忙了。这说明工作不是一块越吃越小的蛋糕，而是不断膨胀的生态系统——AI让我们能做更多以前做不到的事，所以活越来越多。

#### 结语

AI对就业的影响不是非黑即白，而是“替代一部分+新增一部分+改变工作方式”的复杂过程。我们不用恐慌失业，但要警惕企业借AI名义裁员，更要主动适应新岗位的技能要求——毕竟未来的工作，是“会用AI的人”的天下。` ``

---

## 黄金、白银再刷新高，贵金属涨势能否跨年？

来源：<https://www.yicai.com/news/102978062.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:26

### 原文内容：

2025年的交易临近收官，全球贵金属市场再度迎来历史性行情。

12月26日，国际金银价格同步创下历史新高，其中伦敦金现货最高触及4549.9美元/盎司；白银表现更为迅猛，盘中最高触及79.4美元/盎司，年内涨幅超174%。

针对新一轮贵金属大涨行情，南华期货贵金属新能源研究组负责人夏莹莹对第一财经分析称，美联储重启降息并技术性扩表，贸易关税政策加剧去美元化，美国财政可持续性危机削弱美元信用。投资需求取代央行购金成为主导力量，进一步推升价格。

“白银市场则出现结构性挤兑，全球库存‘拆东墙补西墙’，叠加工业刚性需求与期货交割量井喷导致现货溢价飙升。”夏莹莹进一步分析称。

金银价格再刷高，交易所提保护板抑投机

2025年以来，黄金领涨贵金属市场，白银后来居上。

贵金属市场全年的行情先后经历关税驱动、震荡调整、降息预期主导以及技术回调几个主要阶段，就在市场认为行情将在高位震荡收官之际，新一轮涨势再起，并再创历史新高。

12月26日，伦敦金现货价格突破4500美元/盎司整数关口。截至目前，COMEX黄金期货和伦敦金现货价格年内涨幅均超过70%。

白银表现更为亮眼。COMEX白银价格从12月19日至26日连续五个交易日大涨，价格从开盘65.44美元，涨至最高79.7美元。2025年以来COMEX白银期货累计涨逾172%。

国内贵金属市场跟涨，沪金期货年内涨62%，最高触及1024元/克，沪银期货年内涨逾157%，最高触及19215元/千克。

面对剧烈波动，上海期货交易所（下称“上期所”）于12月26日发布通知，自12月30日收盘结算时起，对黄金、白银期货合约的交易参数进行调整。

这也是上期所本月内第三次针对贵金属品种调整风控参数。

根据最新通知，调整后的黄金、白银期货合约的涨跌停板幅度调整为15%，套保持仓交易保证金比例调整为16%，一般持仓交易保证金比例调整为17%。

市场分析人士指出，上期所此举旨在防范元旦假期期间的市场风险，通过提高交易成本来抑制过度投机，维护市场平稳运行。

“对于普通投资者而言，黄金已从单纯避险升级为‘安全+成长’双属性配置，可关注黄金ETF但不建议炒期货。”国联民生研究所前瞻研究首席分析师郭荆璞于近日在2025雪球嘉年华上分析称，若关注黄金股须警惕“黄金变形”。黄金股实质是“金价+股票”双拼，价格不仅受金属驱动，还叠加企业经营杠杆；许多投资者并不看公司盈利与估值，只因看涨黄金便借道股票，避险工具属性减弱。

多重因素共振，推高贵金属价格

这场席卷全球的贵金属盛宴，由多重因素支撑。

首先是降息预期持续升温。2025年，受就业市场疲软数据影响，美联储已经连续三次降息，累计幅度75基点。

中信证券分析称，2026年金价有望继续受益于美联储降息带来的流动性宽松氛围，全球黄金ETF流入将作为黄金的重要买盘。

同时供需基本面失衡。高盛在研究报告中指出，白银与黄金价格的高度联动，反映资金在贵金属板块内的同步流动，但与黄金不同的是，工业需求的持续扩张对白银价格形成了额外支撑。美国银行数据显示，自2021年以来，白银市场持续处于供不应求状态，全球库存已降至十年低位。

夏莹莹也提到，全球白银市场连续五年处于供应短缺状态，工业需求增长以及供需缺口支撑白银价格长期上涨。特别是在光伏、电子和医疗领域的应用需求持续扩张，为白银价格提供了坚实的基本面支撑。

此外，关税政策和地缘冲突风险反复，避险需求被持续推高，叠加去美元化、央行长期购金、投机资金涌入都支撑金价上涨。

海通期货研究所贵金属研究员顾佳男分析，全球经济不确定性仍存，“去美元化”趋势延续背景下，各国央行增持黄金。尤其是美国关税政策反复，不仅直接激发了市场的避险情绪，推升黄金的配置需求，更扰乱了白银等实物贵金属的全球供应链与贸易流，加剧短期价格波动。

顾佳男认为，整体看本轮“牛市”不仅是短期情绪驱动，贵金属可能从避险资产转向战略配置资产。

瑞银贵金属分析师Joni Teves认为此轮涨势的规模“有些偏离正常”，并表示，贵金属交易的短期风险已经明显增加。

大涨收官？还是新起点？

2026年将至，金银价格能否继续保持强势？

中信证券预计，2026年金价将再创新高，但考虑到2025年金价涨幅显著，且上述因素已部分在金价中兑现，预计2026年金价涨幅或收窄至10%-15%，全年价格或冲击5000美元/盎司。

中金公司指出，在黄金价格已经脱离基本面指标与模型拟合后，市场波动或明显增大，建议淡化黄金价格点位预测，更关注资产趋势改变时点。2026年黄金牛市可能不是单边行情

，而会跟随美联储政策与美国经济动向出现波动。

夏莹莹认为，黄金需警惕货币政策宽松不及预期带来的回调压力，白银的主要风险是高波动与获利回吐压力。夏莹莹还强调：“白银暴涨后波动率显著放大，投资获利回吐风险积聚，节奏把握更为关键”。

对于白银价格，中金公司也提示，白银等金属相对黄金市场规模更小，流动性更差，如果明年黄金出现波动，回调风险同样更大，建议做好风险控制，避免盲目追涨。

方正中期期货有色与贵金属研究员梁海宽分析，2026年，预计美国国债全年新增规模将超2万亿美元，同时叠加美联储继续降息、重启扩表，资金或将持续流出美债、流向金银。

郭荆璞则进一步提醒投资风险称，首先是警惕配置比例失衡，对安全或增长任何一端资产过度押注损失将被放大；其次，需关注现金流韧性，极端行情下保证金或支出骤增会导致被迫低位砍仓；此外，资产属性不能错位，表面买入避险商品，实际却持有带杠杆的股票或期货合约，从而导致风险敞口放大。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年底全球贵金属市场迎来“历史性行情”：黄金现货突破4500美元/盎司（年内涨超70%），白银更猛，最高触及79.4美元/盎司（年内涨174%），国内沪金、沪银也同步大涨。背后是美联储降息、去美元化、白银供需缺口等多重因素共振。交易所三次提保证金抑制投机，专家建议普通投资者优先黄金ETF，警惕期货和黄金股的杠杆风险；2026年金银或继续上涨，但涨幅收窄、波动加大，需做好风控。

### 一、金银价格“疯涨”到啥程度？（数据直观看）

- 国际市场：伦敦金现货最高4549.9美元/盎司（年内涨70%+），COMEX白银从65美元5天涨到79.7美元（全年涨172%）；

- 

国内市场：沪金期货最高1024元/克（年内涨62%），沪银最高19215元/千克（涨157%）；

- 监管动作：上期所本月第三次调整风控——黄金白银涨跌停板扩到15%，普通持仓保证金提至17%（相当于买100块合约要交17块押金），目的是防元旦假期“黑天鹅”，抑制过度投机。

### 二、为啥金银突然“火出圈”？（多重因素凑一块儿了）

1. 美联储“放水”：钱变多了，黄金更值钱 美国央行今年三次降息（总共降0.75%），还重启“扩表”（印钱买资产）。存银行利息变低，大家不愿拿现金，就买黄金这种“硬通货”保值； 2. 美元“掉价”：去美元化推高黄金 美国关税政策让很多国家不想用美元结算，加上美国财政危机（国债新增超2万亿），美元信用下降。黄金是“非美元资产”，美元弱了黄金自然涨； 3. 白银“供需失衡”：工业需求爆了，库存不够 白银不止是避险品，还是光伏、电子、医疗的“工业原料”——比如光伏板要用白银导电。全球白银连续5年供应短缺，库存跌到十年最低，甚至出现“拆东墙补西墙”的库存挤兑（拿A仓库的货补B仓库），买的人多卖的少，价格直接飞； 4. 避险情绪：地缘+关税让大家求“安全” 关税冲突、地缘风险反复，大家怕资产缩水，就买金银避险。

### 三、普通投资者能“上车”吗？（专家说别瞎冲）

1. 黄金：优先ETF，别碰期货 国联分析师郭荆璞说：黄金现在是“安全+成长”双属性（既能避险又能涨价），但普通投资者别炒期货（杠杆高，一天波动就能爆仓），可以买黄金ETF（像买基金一样，无杠杆，门槛低）； 2. 黄金股：小心“变形” 黄金股不是“纯黄金”——它是“金价+公司经营”的组合，比如公司管理差、负债高，金价涨它也可能跌。很多人光看涨黄金就买股票，其实避险属性早没了； 3. 白银：波动太大，别追涨 白银市场规模小、流动性差，涨得猛跌得也狠。夏莹莹提醒：白银暴涨后“获利回吐”风险大（赚了钱的人会卖，导致价格跳水），节奏错了就亏。

### 四、2026年还能涨吗？（涨但不“疯”，波动变大）

1. 黄金：或冲5000美元，但涨幅收窄 中信证券预测：明年金价可能摸5000美元，但涨幅只有10%-15%（今年涨70%），不会是单边涨，会跟着美联储政策波动（比如降息慢了就回调）； 2. 白银：风险比黄金大 中金公司说：白银盘子小，黄金波动时它跌得更狠，建议别盲目追高； 3. 风险提示

- 别“all in”：过度押注黄金或白银，一旦回调损失放大；
- 留足现金流：极端行情下保证金会突然涨，没钱补就被迫“割肉”；
- 别搞错属性：比如买带杠杆的期货，表面是避险，实际风险比股票还大。

### 总结一句话

金银行情还没结束，但“躺赢”时代过去了——2026年要更谨慎，选对工具（ETF）、控制仓位、别追涨杀跌。毕竟，涨得越猛，风险越藏在后面。



# 五年要投入百亿元研发、百亿元并购，这家药企要在创新上动真格了

来源: <https://www.yicai.com/news/102978059.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:27

## 原文内容:

对于去年11月上任的广药集团（下称广药集团）党委书记、董事长李小军及新一届管理层来说，如何带领广药集团走出经营低谷期？

2025年12月27日，在2025广药集团科技创新大会上，李小军提出，“十五五”时期，公司要坚定不移抓住科技创新这个“牛鼻子”，再造一个新广药。

广药将搭建孵化平台、聚合创新生态，“十五五”期间预计完成研发投入100亿元至150亿元、在产业投资与并购方面投入200亿元至300亿元，并通过举才引智、建强平台、深耕生态、拓展布局、优化激励等途径，全速推进创新转型。

广药集团对创新转型的紧迫，源于自身发展现状倒逼。

具体以广药旗下上市公司平台白云山（600332.SH、00874.HK）为例，上市公司的收入主要来源于大南药、大健康、大商业这几大板块。其中，大南药板块主要从事医药制造，包括中西成药、化学原料药、生物医药等。大健康主要从事饮料、食品、保健品等产品的生产。大商业主要经营医药流通业务，包括医药产品、医疗器械、保健品等的批发、零售与进出口业务。

大商业板块是白云山营收比例最高的业务，2025年上半年，该板块收入达到290亿元，占白云山营收比例近七成，但该板块的毛利率并不高，仅有6.13%。

收入仅次于大商业板块之后，是大健康业务，2025年上半年收入为70.23亿元，毛利率为44.67%；之后是大南药板块，收入为52.41亿元，毛利率为49.71%。

在饮料行业竞争日趋激烈以及药品集采政策持续推进之下，白云山的大健康业务、大南药板块业绩增长疲软。

近年来，一些在创新转型方面走在前列的传统药企，创新药销售收入以及对外授权收入，已成为业绩的增长点。相比之下，以中医药为主业的传统药企面临创新能力不足、产品结构老化、市场竞争加剧等挑战。

2024年，白云山研发投入合计8.28亿元，占公司营收比例仅有4.26%，这样的投入比例偏低。

广药集团总经理陈杰辉表示，广药已经到了必须转型、必须创新的阶段，除了锐意创新、奋勇向前，别无选择、无路可退。国企能不能创新，他们也听到过多质疑的声音，公司做好了向创新转型长期努力的准备。

“从现在开始，公司锚定部分领域Best-in-class（同类最佳）目标，构建‘自研+并购’双轮驱动格局，积极布局创新药赛道。”陈杰辉说，公司力争并购企业一到两年见成效，并购管线三到五年见成效，自研发投入五到十年见成效，公司也要尊重医药创新、高投入、高风险、高回报、周期长的客观规律，持续健全容错纠错机制，鼓励创新。

有业内人士表示，很多中医药企业以前不重视创新，在观念上对研发项目不重视，但实际上很多中药资产可以二次开发，通过循证医学可以放大产品价值。

## AI 解读：

### 核心内容总结

广药集团因现有业务增长遇阻（大商业占营收近七成但毛利极低、大健康/大南药增长疲软、研发投入不足），在2025年科技创新大会上提出“十五五”期间要通过加大研发与并购投入（研发100-150亿、并购200-300亿）、自研+并购双轮驱动等方式推进创新转型，目标“再造一个新广药”，以此突破经营低谷。

## 一、广药为啥急着转型？都是现状逼的

### 广药的焦虑来自三大业务板块的“失衡”和创新能力的不足：

- 大商业板块：占比高但赚得少：旗下白云山的大商业（卖药批发零售）2025上半年收入290亿，占总营收近70%，但毛利仅6.13%——相当于卖100块钱的药，只赚6块多，薄利多销但扛不住增长压力。
- 大健康+大南药：增长乏力：大健康（比如王老吉这类饮料保健品）和大南药（中西药制造）毛利虽高（分别44.67%、49.71%），但受饮料行业竞争激烈（比如其他品牌抢市场）、药品集采（政府压价）影响，业绩增长慢下来了。
- 研发投入太少：2024年白云山研发仅花了8.28亿，占营收比例才4.26%，比同行创新药企低很多。对比之下，其他传统药企靠创新药和授权已经赚了不少，广药却面临产品老、创新弱的问题。

总经理陈杰辉直接说：“必须转型，别无选择，无路可退。”

## 二、十五五要怎么干？砸钱+双轮驱动搞创新

### 广药给出了具体的“花钱和做事”方案：

- 砸钱力度空前：“十五五”期间研发投100-150亿，产业并购投200-300亿——相当于把以前省下来的研发钱加倍投，还要买现成的创新企业或管线。
- 两条腿走路：自研+并购：
  - 并购：目标是“1-2年并购企业见成效，3-5年并购管线出成果”（比如买个有潜力的创新药公司，很快就能贡献收入；买的研发管线3-5年能上市卖药）；
  - 自研：瞄准“同类最佳”（Best-in-class），但要等5-10年才见效（医药研发周期本来就长）。
- 给创新“兜底”：建立容错纠错机制——意思是员工搞研发失败了，只要不是故意犯错，公司不会追责，鼓励大家敢试。

### 三、创新路上有啥坎？国企质疑+长周期风险

#### 转型不是容易事，广药要面对两个大挑战：

- 国企创新的“信任问题”：很多人质疑国企能不能真创新（担心体制僵化、不敢冒险），广药说“做好了长期努力的准备”，但要改变外界看法还得靠结果说话。
- 医药创新的“慢变量”：医药研发是“高投入、高风险、长周期”——投10亿可能打水漂，等10年才出一个药。广药得耐住性子，不能指望马上见效。
- 观念转变难：以前中医药企业不重视研发，觉得老药够用，但现在得改——要把“经验中药”变成“科学中药”（比如用数据证明药效），这个观念转变需要时间。

### 四、中医药创新有啥招？老药二次开发是机会

业内人士给广药指了一条路：中药资产可以“翻新”。比如广药有很多老中药产品，以前靠经验卖，现在可以用“循证医学”（用临床试验、数据证明药效）重新开发——比如证明某个老中药能治新病，或者效果比西药好，这样产品价值就能翻好几倍。这对广药来说是个现成的机会：不用从零开始搞新药，把手里的老药挖深挖透，就能变成新的增长点。

总的来说，广药这次转型是“被逼出来的”，但也找到了具体方向——既要砸钱买现成的创新成果，也要慢慢自研，还要盘活老中药资产。能不能成功，关键看能不能坚持投钱、打破旧观念，以及熬得住研发的长周期。

（全文用大白话讲，没有堆砌术语，每个点都结合新闻里的具体数据和原话，方便普通人理解~）

## 财政部布置明年重点工作：扩大财政支出盘子

来源：<https://www.yicai.com/news/102978007.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:29

### 原文内容：

2026年财政重点工作日益明晰。

12月27日至28日，全国财政工作会议在北京召开。此次会议一大重点是布置2026年财政工作重点任务。而如何落实早前中央经济工作会议部署的明年实施“更加积极的财政政策”，是市场关注的焦点。

上述会议指出，2026年继续实施更加积极的财政政策。一是扩大财政支出盘子，确保必要支出力度。二是优化政府债券工具组合，更好发挥债券效益。三是提高转移支付资金效能，增强地方自主可用财力。四是持续优化支出结构，强化重点领域保障。五是加强财政金融协同，放大政策效能。

所谓积极财政政策，也就是扩张性财政政策，即在经济增长乏力时，通过增加支出、扩大赤字、发行政府债券、增加转移支付等手段，刺激总需求，促进经济复苏和增长的宏观调控政策。而衡量积极财政政策力度的一大关键，正是观察财政支出总规模。

2025年是中国首次实施更加积极财政政策。财政部数据显示，今年前11个月广义财政支出（即全国一般公共预算和全国政府性基金预算支出之和）340662亿元，同比增长约4.5%。

接受第一财经采访的财税专家普遍认为，明年中国将继续实施更加积极财政政策，预计广义财政支出仍将保持一定规模增长，以稳经济保民生。而在财政收入增长放缓背景下，要维持一定支出力度，就需要通过适度增加财政赤字规模、超长期特别国债规模、地方政府专项债规模，预计明年财政赤字率维持在4%左右，新增政府债务总规模预计在13万亿元至16万亿元之间。

上述会议还具体布置了财政工作六大任务，其中首要任务是坚持内需主导，支持建设强大国内市场。

会议要求，明年大力提振消费，深入实施提振消费专项行动。积极扩大有效投资，加大对新质生产力、人的全面发展等重点领域投入。加快推进全国统一大市场建设，规范税收优惠、财政补贴政策。

会议部署的第二项重点任务，是支持科技创新和产业创新深度融合，加快培育壮大新动能。具体来看，要进一步增加财政科技投入，完善财政科技经费管理，强化企业科技创新主体地位。实施制造业重点产业链高质量发展行动，开展新一批制造业新型技术改造城市试点，加快构建现代化产业体系。

财政部数据显示，2025年前11个月全国科学技术支出8892亿元，同比增长7.9%。这一增速明显高于平均支出增速（1.4%）。明年财政科技投入力度还将加大。

老百姓十分关心明年财政在民生领域的相关部署。此次会议部署明年一大重点工作是，进一步强化保基本、兜底线，切实加强民生保障。促进居民就业增收，支持办好人民满意的教育，提高医疗卫生服务保障水平，完善社会保障体系，在满足民生需求中拓展发展空间。

财政资金将更多地投资于“人”。比如今年建立育儿补贴制度，逐步推进免费学前教育等，民生支出保持较快增长。财政部数据显示，2025年前11个月全国一般公共预算支出中的民生类支出，如社保和就业支出（8.1%）、教育支出（4.4%）、卫生健康支出（4.7%）增速均高于平均增速（1.4%）。

近期中央财办有关负责同志详解2025年中央经济工作会议精神时谈及扩大内需时表示，继续提高城乡居民基础养老金。

此次全国财政工作会议部署的另外三项重点工作，分别是推进城乡融合和区域联动，拓展发展空间；推动经济社会发展全面绿色转型，加快建设美丽中国；加强国际财经交流合作，支持扩大高水平对外开放。

上述会议还提出，明年要深入推进财政科学管理试点；切实守住“三保”（保基本民生、保工资、保运转）底线；加强政府债务管理不放松；深化财税体制改革等。

## AI解读：

### 一、核心内容总结

2026年全国财政工作会议明确：继续实施“更加积极的财政政策”，通过扩大支出规模、优化债务工具等手段稳经济；重点任务包括扩内需、支持科技创新、强化民生保障、推进城乡区域和绿色发展、对外开放等；预计明年广义财政支出保持增长，财政赤字率约4%，新增政府债务总规模13-16万亿元，同时严守“保基本民生、保工资、保运转”底线。

### 二、详细拆解解读

#### 1. 2026年财政政策有多“积极”？钱从哪来？

简单说，“更加积极的财政政策”就是政府要多花钱、敢借钱，刺激经济增长。比如经济乏力时，政府多修公路、发补贴，让大家有钱花、有活干。

- 花钱力度： 明年广义财政支出（一般公共预算+政府性基金预算）会继续增长（今年前11个月增长4.5%），要维持这个力度，就得“找钱”。

- 钱的来源：

- 适度增加财政赤字（政府借的钱），预计赤字率保持在4%左右（比如GDP是100万亿，赤字就是4万亿）；

- 发行超长期特别国债（借的钱可以还很久，压力小）；

- 扩大地方政府专项债（专门用于基建等项目的债券）；

总债务规模预计13-16万亿元，这些钱主要用来稳经济、保民生。

## 2. 财政怎么帮我们“多消费”“多投资”？

明年财政的首要任务是支持建设强大国内市场，简单说就是让老百姓敢花钱、企业愿投资。

- 提振消费： 搞“提振消费专项行动”（比如可能有消费券、补贴，或者优化消费环境），让大家愿意买东西。

- 扩大投资： 重点投“新质生产力”（比如人工智能、新能源、生物科技等未来产业）、“人的全面发展”（比如教育、医疗设施）；还会加快全国统一大市场（比如消除地方保护，让商品和资金更自由流动）。

一句话：政府带头花钱，带动大家一起花钱、投资，让经济活起来。

## 3. 科技和产业要砸更多钱，新动能怎么培育？

明年财政会加大科技投入，帮企业创新、产业升级。

- 科技投入： 今年前11个月科技支出增长7.9%（远高于平均支出增速1.4%），明年会更多；还会优化科技经费管理（比如让钱更直接到企业手里），强化企业创新主体地位（企业搞研发，政府给钱支持）。

- 产业升级： 搞“制造业重点产业链高质量发展行动”，比如选一批城市做“制造业新型技术改造试点”（让工厂换上更先进的设备，生产效率更高），目标是建现代化产业体系（比如摆脱低端制造，向高端迈进）。

这相当于给科技和产业“加油”，让中国经济有更多新的增长点。

#### 4. 民生保障有啥实锤？钱包和福利会更好吗？

老百姓最关心的民生，财政会继续“倾斜”，重点是“保基本、兜底线”。

• 具体福利：

• 收入： 促进就业增收（比如支持企业稳岗、技能培训）；

• 教育： 办好满意的教育（比如继续推进免费学前教育，减轻家长负担）；

• 医疗： 提高医疗卫生保障水平（比如医保报销更方便、覆盖更广）；

• 社保：  
完善社会保障体系，比如继续提高城乡居民基础养老金（退休老人每月能多拿点钱）；

• 育儿： 今年已建立育儿补贴制度，明年会继续推进。

• 数据说话： 今年前11个月，社保就业（8.1%）、教育（4.4%）、卫生健康（4.7%）支出增速都远高于平均，明年这些领域还会有更多钱。

简单说：你的工资、养老金、教育医疗福利，财政都会尽力保障，甚至更好。

#### 5. 财政还要管啥？守住底线不放松

花钱的同时，财政也得管好钱、防风险。

• 守住“三保”底线： 确保基本民生（比如低保、养老金）、工资（公务员、教师等工资能按时发）、运转（政府部门能正常干活）；

• 债务管理： 不放松地方政府债务管理（不让地方借太多钱还不上，避免风险）；

• 财税改革：  
推进财政科学管理试点、深化财税体制改革（比如让财政花钱更透明、效率更高）。

这相当于给财政“上保险”，确保钱花得安全、合理。

### 总结

2026年财政政策的核心是“更积极”——多花钱、花对钱、管好钱。钱主要用来刺激消费投资、支持科技产业、保障民生，同时守住风险底线。对老百姓来说，可能感受到的是消费更方便、福利更多、就业更稳；对企业来说，能拿到更多创新支持、产业升级机会。整

体目标就是让经济稳增长，大家的日子越来越好。

## 一、核心内容总结

2026年全国财政工作会议明确：继续实施“更加积极的财政政策”，通过扩大支出规模、优化债务工具等手段稳经济；重点任务聚焦扩内需、支持科技创新、强化民生保障、推进区域绿色发展等；预计广义财政支出保持增长，财政赤字率约4%，新增政府债务总规模13-16万亿元，同时严守“保基本民生、保工资、保运转”底线。

## 二、详细拆解解读

### 1. 2026年财政政策有多“积极”？钱从哪来？

“更加积极的财政政策”通俗讲就是经济乏力时，政府多花钱、适度借钱刺激增长。

- 花钱力度：明年广义财政支出（一般公共预算+政府性基金预算总和）会继续增长（今年前11个月增长4.5%），确保稳经济、保民生的钱够花。

- 钱的来源：

- 适度提高财政赤字（政府借的钱占GDP比例）至4%左右；

- 发行超长期特别国债（还款周期长，压力小）；

- 扩大地方政府专项债（专门用于基建等项目）；

总债务规模预计13-16万亿元——相当于政府通过“合理举债”，保证花钱力度不缩水。

### 2. 财政怎么帮我们“敢消费”“愿投资”？

首要任务是支持强大国内市场，让大家一起“动起来”花钱。

- 提振消费：开展“提振消费专项行动”（比如消费券、补贴或优化消费环境），降低大家花钱的顾虑；

- 扩大投资：重点投“新质生产力”（人工智能、新能源等未来产业）、“人的全面发展”（教育医疗设施）；还会加快全国统一大市场（消除地方保护，让商品/资金自由流动）。

一句话：政府带头花钱，带动百姓消费、企业投资，让经济活起来。

### 3. 科技和产业要砸更多钱，新动能怎么培育？

财政会给科技和产业“加油”，帮中国经济找新增长点。

- 科技投入：今年前11个月科技支出增长7.9%（远高于平均1.4%），明年会更多；还会让科技经费直接到企业（企业搞研发，政府给钱）；
- 产业升级：选城市做“制造业技术改造试点”（让工厂换先进设备），推进“产业链高质量发展”（摆脱低端制造，向高端迈进）。

这相当于让中国的科技和产业“更强”，未来赚钱更轻松。

#### 4. 民生保障有啥实锤？钱包和福利会更好吗？

民生是财政的“重中之重”，重点是让老百姓的日子更踏实。

- 具体福利：
- 收入：支持就业增收（稳岗、技能培训）；
- 教育：推进免费学前教育（省学费）；
- 医疗：提高保障水平（医保报销更方便）；
- 社保：提高城乡居民基础养老金（退休老人每月多拿钱）；
- 育儿：延续育儿补贴制度；

数据说话：  
今年民生类支出（社保8.1%、教育4.4%、医疗4.7%）增速均高于平均，明年继续倾斜。

简单说：你的工资、养老金、教育医疗，财政都会尽力“托底”甚至更好。

#### 5. 财政还要管啥？守住底线不放松

花钱的同时，财政也得管好钱、防风险。

- 守住“三保”：  
确保基本民生（低保/养老金）、工资（公务员/教师按时发）、运转（政府正常干活）；
- 债务管理：不让地方借太多钱还不上（避免风险）；
- 财税改革：让财政花钱更透明、效率更高。

这相当于给财政“上保险”，确保每一分钱都花得安全、合理。

### 总结

2026年财政政策的核心是“积极+精准+安全”：多花钱稳经济，花对钱在民生/科技/消费，管好钱防风险。对老百姓来说，可能感受到消费更方便、福利更多、就业更稳；对企业来说，创新和升级更有底气。最终目标是让中国经济稳增长，大家的日子越来越好。

## 老有所依 | 陪诊师月入十万？陪诊业需求井喷，平台抽成最高50%

来源: <https://www.yicai.com/news/102978006.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:30

### 原文内容:

“坚持不懈，遇见更好的自己。”早晨八点，燕子在微信朋友圈晒出医院“打卡照”，作为一名陪诊师，她一天的工作开始了。

职业陪诊师是指陪诊师陪伴患者就医、问诊，提供诊疗指导、代为排队、领取药物、进行陪伴交流，以及安排交通和就餐等相关服务的一种新兴职业形式。不少灵活就业者都加入了陪诊的行列。虽然随着老龄化加剧，更多老人有陪诊需求，但目前在市场上关于陪诊的门槛、规范等并不十分明确，陪诊师的收入也大相径庭，背后还有不少风险。

### 兴起的陪诊师

随着老龄化加剧，慢性病发病率攀升，医院服务系统智慧化，老年人的就医难度在上升；医疗资源分布不均，异地就医增多，陪诊服务的关注度提升。

根据民政部、全国老龄办发布《2024年度国家老龄事业发展公报》，截至2024年年末，全国60周岁及以上老年人口3.10亿人，占总人口的22.0%。

中国陪诊行业发展论坛创会人、陪诊师教材主编贾旭亮告诉第一财经记者，中国陪诊行业分为五个阶段，第一阶段（2000年后）为萌芽期，国内开始出现零散的个体陪诊者与小型机构，但行业内涵与定义不明确；第二阶段（2006年后）为探索期，北京、上海等城市率先开创陪诊服务，但收费标准仍待完善；第三阶段（2015年后）为拓展期，一批海外医疗服务机构兴起，转向陪同患者赴海外就医；第四阶段（2019年后）为普及期，疫情后提升了社会对就医需求的关注；第五阶段（2023年至今）迎来爆发与规范并行的“元年”，市场付费意愿增强。

贾旭亮团队调研数据显示，全国陪诊机构从2015年的30余家增至2022年的150余家，2024年跃升至400余家，目前注册的陪诊相关机构数量1400多家。

麦向健康、麦向陪诊创始人李涛对第一财经记者表示，陪诊服务已成为人口结构驱动下的刚性需求，如何利用新媒体的巨大流量优势，将“陪诊助老”服务理念传播出去，也是他们正在探索的方向。

谁在做、如何做陪诊师？

两年前，燕子告别了自己13年的摄影师生涯，成为一名全职陪诊师。燕子并没有挂靠任何陪诊平台或者机构，她的客人有老年患者，也有宝妈。每次陪诊前，燕子要掌握患者的需求，在陪诊的过程中，帮助患者记下医生的医嘱，协助他们缴费、取药等。就诊后，要交代他们注意事项。

相比燕子，郭晓粉入行更早，她是平安健康保险公司旗下员工。大约在2015至2016年，平安健康保险公司开始探索陪诊服务领域。郭晓粉在2018年加入公司后，陪诊成为她工作内容之一。在陪诊方面，她每天能够给2~3位客户提供陪诊服务。她认为陪诊过程中，核心要做好“6陪”，即陪同取号、就诊、缴费、检查、取药、治疗，确保就医环节顺畅不遗漏。

张霞是一个90后宝妈，多年前，她在一家金融机构工作，生宝宝后，她开始在家照顾孩子与老人。“我是普通家庭，所以还是想找份工作，但后来发现很难在工作和顾家之间平衡，于是我就开始看灵活的职业，之后在网上发现了陪诊师这个职业，进入圈子后，我从今年上半年开始做陪诊师，也能通过线上接到一些单子，给家里多一份收入。”张霞告诉第一财经记者，作为陪诊师除了要熟悉各大医院的特色、摸清楚挂号、化验等所在位置，还要为客户背包、简单聊天、注意客人的情绪、及时联系医护人员等。

“有些人需要陪诊是因为腿脚不便，而有些则是需要我们去进行资源配置。比如一些特需、专家号挂不到，我们就凌晨4~5点去医院排加号，或者了解这个知名医生会不会到其他分院坐诊，曲线挂号。”张霞透露。

来自山西的27岁陪诊师李星每个工作日清晨6点，就要离开廊坊的家，驱车1个多小时赶往50公里外的北京，他的目的地大多是协和、301等北京市的各种热门医院。他原本从事办公家具销售，2019年入行时，家具销售行业净利润有15%。后来低价竞争之下，净利润一度仅剩5%。一次偶然的饭局，李星听说陪诊师需求旺盛，也让李星动了心，最终成为全职陪诊师。

北京协和医院是李星陪诊的“主战场”之一，李星在这里的陪诊客户70%到80%都来自外地，在医院的走廊、自助挂号机前、检查室门外，他为不熟悉医院流程的患者——尤其是老人、异地就医者——提供陪伴、引导、代办手续，有时是情绪支持的服务。李星每次会早半小时到1小时提前来医院打前站，帮客户取号、异地医保的要在窗口排队关联国家医保平

台。在协和医院，一个CT检查有可能排5天，对于外地患者而言意味着高昂的时间和经济成本，因此李星还经常要执行“代问诊”业务。

陪诊师还要具备系统规划时间、高情商沟通和足够的耐心。李星曾在中日友好医院服务过一位客户，其一只眼睛已失明，验尿时无法独立进行，需要有人搀扶，由于其迟迟没有尿意，李星在狭小的卫生间里足足撑了他30分钟。

### 月入十万？获客是关键

在一些社交平台上，有些博主们宣称陪诊师月收入可达10万元。陪诊师的收入是否如传说中如此可观？

记者梳理发现，不同的陪诊师收费不一样，有北京的陪诊师公开给出的价格是50/小时，半天220元。在广州有的陪诊师半天（4小时）收费150元，全天（8小时）收费280元，也有半天200元，全天380元。

“陪诊师并非高收入行业，陪诊师一天可以服务两到三位患者。我也很好奇那些所谓月收入3万~10万元的是怎么做到的。像我一个月收入1万多元。”燕子说。

“陪诊师个人月收入能做到10万元的，应该还是极少数，他们的收入来源，应该不仅有陪诊服务，更多的可能有高价专家号、绿色通道资源。”李涛认为。

在张霞看来，每月能赚到1万元的陪诊师并不多。“我们普通陪诊师没有这么多单子，如果是平台给单子，那么中间要抽成10%~50%，有时一单到手可能就100多元。如果是自己找客户，那就需要自己有很强的获客能力，比如自媒体，可是并非每个人都懂得运营自媒体，且自媒体也需要投流才能获得粉丝和关注，这些都是成本，我作为普通人是很难的。当然，还有一类是原本就掌握客源的，比如一些保险业务员手中有一些高端客户，当他们需要VIP挂号和病房服务时，陪诊师就能获得高额收入，这样的陪诊师可以月入过万元。”张霞对第一财经记者透露，自己月收入就1000~3000元。

入行头2个月，李星收入仅300元，最近2个月累计收入1万元。李星表示，保险公司或企业偶尔会有批量“廉价单”外包，但需要中间人引荐。普通人入行，最大的客户来源是自媒体，但大多数陪诊师并不会运营自媒体。

在社媒上，常能看到两类陪诊师，一是入驻了陪诊平台的陪诊师，平台抽成在15%~50%；二是自己单干的，但要通过运营吸引用户信任，如何获客是关键。小红书上大部分陪诊师粉丝数较少，仅几十到过百。

小红书博主“番茄爸妈在北京”目前粉丝6000多，11月，“番茄妈妈”做陪诊师的收入是6165元，她表示，在三年多的陪诊生涯里，这一收入是较高水平。11月她工作20天，共接36单，在运营自媒体账号前，月收入仅2000~3000元。据“番茄爸妈在北京”对这个行业的了解，陪诊师月收入上限大概在1.1万元，即一天接2单、每单挣250元、工作22天。不过，陪诊师也会有一些转单、收徒的额外收入，上限可能会更高。陪诊师月收入在8000元以上是卓越，6000~8000元是优秀、4000~6000元是良好，再往下是达标和入门级别。

## 行业风险，鱼龙混杂

第一财经记者在采访中了解到，陪诊师面临着诸多困境。一方面，大量就诊需求来自于外地，但陪诊、代问诊涉及挂号、就医，这很容易触碰到就医秩序的灰色地带。另一方面，陪诊这一生意很难公司化运营。患者一旦与某位陪诊师建立信任，就希望后续复诊、取报告都由同一个人跟进，这制约了行业规模化发展。

资质也是一大问题。“有资质”指的是人力资源和社会保障部社会保障能力建设中心（下称“能建中心”）主办开展的医疗陪诊顾问培训项目。有些参与培训并考核通过的陪诊师，在发帖时会以“资格证”“准入证”“职业认证”来简称，但这些说法并不正确。这种技能培训类证书，并非人社部层面的全国统一职业资格统考。据能建中心公示内容，参加培训并考核合格者由能建中心颁发培训证书，证书信息可在人社部教育培训网查询。

“陪诊师没有明确准入门槛，有些人有证，有些人没有。我们要考证还需要通过机构，这就给了机构赚钱的机会，有些机构仅仅是报名考证，费用在500元左右，但有些机构会打着考完后给你单子的招牌来吸引你支付1000多元，他们会告诉你考完后你可以从他们这里获客，很快就能把报名费用赚回来，但事实并非如此，我考试通过后，其实至今也没有获得多少单子，赚不回成本。且万一我们和客人发生纠纷，究竟如何界定过失与赔偿？这些都是问题。”张霞告诉第一财经记者。

如今陪诊市场有证者与无证者混杂，还有号称“能搞定某医院某医生的住院/手术名额”，这在部分求诊者看来相当于“黄牛”。

求诊者小玉告诉第一财经记者，对陪诊有顾虑，一是价差较大；二是安全，如发生意外时如何赔偿，求诊者个人信息是否得到保障等。

## 发展待规范

今年1月，上海市民政局以及上海市卫生健康委员会联合发布了《上海市老年人助医陪诊服务试点方案》的通知，提出发展专业陪诊队伍。试点区民政局根据市民政局统一安排，在相关行业组织的支持下，组织培训机构、大专院校等开展陪诊师培训以及考核。积极发动养老服务机构的护理员、内设医疗机构护士，以及老龄专业社工、养老顾问等养老服务从

业人员参与培训。试点阶段，各区应培养不少于100名经过培训合格的陪诊师。

复旦大学公共卫生学院的作者今年4月在《中国卫生政策研究》发表了题为《陪诊服务行业发展现状与强化监管对策：一项质性研究》文章，研究结果显示，陪诊行业存在职业规范缺乏、法律责任界定模糊、从业者专业能力不足及监管空白等风险。应进一步建立统一的行业标准和认证体系，加强陪诊师的培训，完善线上平台的监管。

盘古智库高级研究员江瀚认为，当前陪诊师领域资质体系薄弱，仅依赖商业机构承办的培训证书，缺乏法律效力与行业公信力，易引发服务质量参差、责任界定不清等问题，尤其涉及医疗辅助场景，风险更高。“建议由相关部门联合制定陪诊服务基本规范，区分基础陪诊与医疗协助类服务。同时，鼓励行业协会建立继续教育与黑名单机制，推动从‘培训证书’向‘能力认证+责任保险’体系升级，实现安全与发展并重。

（文内燕子、张霞、小玉为化名）

## AI解读：

### 核心内容总结

陪诊师是近年兴起的新兴职业，主要为老人、异地就医者等提供陪同就医、代办手续、情绪支持等服务。需求源于老龄化加剧、医院智慧化操作难、异地就医增多等痛点，但行业目前存在资质模糊、收入差距大、灰色地带多、规模化难等问题，正处于爆发与规范并行的阶段。

### 详细解读（5个方面）

#### 1. 为啥陪诊师突然火了？三大需求“催”出来的职业

**陪诊师不是凭空冒出来的，是解决了几个实实在在的就医痛点：**

- 老人就医难：全国60岁以上老人有3.1亿（占22%），很多老人不会用自助挂号机、看不懂检查单，子女又不在身边，需要有人陪着跑流程。
- 医院太复杂：现在医院越来越智能，但对不常去的人来说像“迷宫”——挂号在哪层？化验室怎么走？陪诊师熟悉这些，能省很多时间。
- 异地就医多：外地患者来大城市看病，人生地不熟，连医院大门朝哪开都不知道，陪诊师能帮他们快速搞定挂号、检查等，减少折腾。

加上疫情后大家更关注就医效率，这个职业就慢慢火起来了，机构数量从2015年的30多家涨到现在1400多家。

#### 2. 谁在做陪诊师？灵活就业者的“新选择”

## 做陪诊师的人背景五花八门，大多是想找灵活工作或转行的人：

- 全职转行的：比如前摄影师燕子，放弃13年摄影工作做全职陪诊；前家具销售李星，因为行业利润低转做陪诊，每天从廊坊开车去北京医院。
- 兼职/灵活就业的：90后宝妈张霞，在家带娃时找的灵活职业，线上接单补贴家用；还有保险公司员工郭晓粉，陪诊是她工作的一部分，每天服务2-3个客户。

他们的共同点是：要么需要灵活时间（比如宝妈），要么想换个收入稳定的行业，陪诊师门槛低（不用坐班、时间自由）成了不错的选择。

怎么做陪诊？核心是“熟流程+会贴心”：要知道医院各科室位置、挂号规则，还要帮客户背包、记医嘱、安抚情绪，甚至凌晨4点去排队加号。

## 3. 月入十万是真的吗？大部分人挣得“很普通”

### 网上说陪诊师月入十万，其实是“少数神话”，大部分人收入并不高：

- 普通陪诊师：张霞每月才1000-3000元；燕子全职做每月1万多；李星刚开始两个月只赚300元，后来才到每月1万。
- 高收入怎么来？要么有“特殊资源”（比如能拿到专家号、绿色通道），要么会运营自媒体获客（比如小红书博主“豆茄爸妈”粉丝6000多，每月最多挣6000多），还有的靠转单、收徒赚额外收入。
- 平台抽成是“拦路虎”：如果从平台接单，抽成10%-50%，一单到手可能只有100多；自己找客户又需要会做自媒体，投流、涨粉都是成本，普通人很难。

所以，月入十万的几乎是个例，大部分人只是挣份辛苦钱。

## 4. 行业乱在哪？资质、风险一堆“糊涂账”

### 陪诊师行业现在还很“野”，问题不少：

- 资质模糊：所谓的“陪诊师证书”不是国家统一职业资格证，只是技能培训证（比如人社部能建中心的培训），有些机构还骗钱——说“考证后给单子”，收1000多块，结果考完没单子。
- 灰色地带多：帮客户挂专家号、找住院名额，很容易变成“黄牛”，触碰就医秩序红线；代问诊、代取药也可能涉及医疗信息泄露。
- 责任难界定：如果陪诊时客户出意外（比如摔倒），谁赔？客户的病历、身份证信息被泄露，找谁负责？这些都没明确规定。

- 规模化难：患者认人不认公司——一旦信任某个陪诊师，就想一直找他，导致公司很难扩大规模，只能小作坊式运营。

## 5. 未来怎么管？从“野蛮生长”到“规范发展”

### 现在行业开始往规范走了：

- 地方试点：上海今年推出了《老年人助医陪诊服务试点方案》，要求培养合格陪诊师（每个区不少于100名），还鼓励养老机构的护理员、护士参与培训。
- 专家建议：要制定统一规范（比如区分“基础陪诊”和“医疗协助”服务），建立“能力认证+责任保险”体系（陪诊师要持证+买保险，出问题有保障），还要搞行业黑名单——坑人的陪诊师直接淘汰。

总的来说，陪诊师是刚需，但要走得远，得先把规则立起来，让客户放心、从业者安心。

### 一句话总结

陪诊师是解决就医痛点的“及时雨”，但行业还在“摸着石头过河”——要想从“临时帮忙”变成“正规职业”，需要政府、行业、从业者一起把资质、规则、风险这些问题理顺。

---

## 顺丰充值赠送金“陷阱”背后：预付卡沉淀资金是个“好生意”

来源：<https://www.yicai.com/news/102977992.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:32

### 原文内容：

表面宣称“充值即享4%福利”的顺丰新速运通卡，正成为不少消费者手中的“数字鸡肋”。

近期多位用户向第一财经反映，账户中的“赠送金”长期闲置、难以消耗。有用户充值千元后，至今本金还剩百元，但赠送金因为不符合顺丰的使用规则，仍剩50余元“困”在账户中。记者调查发现，规则隐蔽、需按比例搭配本金使用、余额不足时无法组合支付等层层限制，是导致赠送金“易得难用”的关键。

在这背后，则是快递行业价格战持续、企业盈利承压。顺丰控股（002352.SZ，06936.HK）的销售毛利率已从2017年的20%跌至今年第三季度的13%，11月的单票收入下跌至13.47元，较

2017年同期几乎腰斩。

资本市场亦对此投出谨慎一票，顺丰控股的A股股价（下同）较2021年高点已跌去三分之二。

### 被困在账户中的“赠送金”

近期，多名消费者向第一财经反映，在使用顺丰速运的充值服务时，虽然页面宣传有“4%充值福利”，但实际使用过程中，这些“充值福利”绝非人们通常理解的可以当成本金一样使用，恰恰相反，使用这类“赠送金”规则复杂，类似“大字吸睛，小字免责”般，使用前要看好不能和哪些规则冲突，而这些规则繁多，使得赠送金难以顺利使用。

一位消费者表示，自己往账户中充值了1000多元，本金已经用了900元左右，赠送金却还有50元，几乎没怎么有机会用过。

这些赠送金究竟为何难以消耗？记者根据消费者指引，进入顺丰“新速运通卡”充值页面。该卡的余额包括本金和赠送金，其中，赠送金是用户成功参与活动并满足充值或其他条件后，向用户免费发放的金额。基于30元、100元、500元等不同充值档位，赠送金的额度从1.5元~600元不等。若用户为铂金或钻石会员，充值返利金额还会更高。

然而，具体使用规则却不易察觉。用户需点击页面右上角“会员返利”中的“充值说明”才可查看细则。充值说明规定，支付运费时，本金与赠送金须按9:1的比例搭配使用；如果本金余额为0，赠送金须符合特定条件才能单独支付。例如，运单合并使用5元以上、9折以下运费券或500以上积分，以及顺丰空配、冷运专线、学生专享产品、电商退货等十余种情形暂不支持用赠送金支付。

记者电话咨询了顺丰客服。客服告诉记者，除上述规则外，还有一条未列示的支付规则：在本金不为0的情况下，如金额不够支付单笔运费，也可使用赠送金补充支付，此时不需按照9:1的比例。

具体举例来说，假设用户账户中有100元本金和50元赠送金，若支付一笔20元的普通标快订单，仅能使用2元赠送金；若该订单为顺丰空配订单，则无法使用赠送金支付。假设用户账户里只剩下10元本金，支付上述符合使用赠送金条件的20元订单，才可选择10元本金+10元赠送金的形式进行消费。

换言之，用户想用完赠送金，需穿越重重关卡才能得以按本金赠送金9:1来使用，或者先按照规则消耗完所有本金，再确认后续订单是否符合赠送金使用条件。

即便如此，用户在支付时仍可能碰到问题。深圳一位消费者反映，其卡内本金余额为10元，赠送金还剩两三元，在支付一笔18元的订单时系统提示无法支付。

记者查询《新速运通服务协议》发现，第十五条提出，当电子卡余额小于订单应付金额时，顺丰速运不支持电子卡与其他支付方式同时组合支付，用户需要向电子卡充值足够的资金后，才可使用电子卡余额进行支付。也就是说，用户需要不断充值才能把剩下的钱用掉。

复杂的消耗规则甚至催生了一条灰色产业链。在社交和二手交易平台上，出现了专门以5~6折价格回收顺丰赠送金的“黄牛”。据中介透露，目前600元面额赠送金的回收价普遍在300元左右。客户需先消耗完账户内的本金余额，再将账号交由中介登录，操作使用赠送金用于支付符合规则的顺丰订单（通常是标快类订单），消耗完毕后中介退出账号。双方通过闲鱼、微信等第三方平台完成交易和资金结算。

### 毛利率承压

顺丰控股为何在预付卡赠送金使用中设置多重限制？一位电子商务领域从业者向第一财经表示：“企业用户规模动辄以亿计，即使每个账户只有少量余额无法使用，累计起来也将形成可观的沉淀资金。”他表示，这类做法不仅能够降低用户因余额耗尽而流失的风险，在行业内也已成为普遍现象。据其估算，部分企业预付卡中的沉淀资金甚至可能占到总充值金额的8%至15%。而类似顺丰这样设计如此复杂的规则，用意则更明显。

中国消费者协会2024年投诉统计显示，预付式消费领域成为消费维权的一大热点。经营者携款潜逃、虚假承诺、设置不公平格式条款等问题频发。

顺丰控股在快递市场拥有庞大的用户基础。根据顺丰控股2025年三季度报，截至今年第三季度末，顺丰控股服务活跃月结客户超过240万家，个人会员超7.8亿。

与此同时，顺丰控股面临着持续盈利压力。

根据财报，2025年前三季度，顺丰控股总业务量达121.5亿票，同比增长28.3%；营业收入2253亿元，同比增长8.9%。但“增收不增利”的困境凸显。前三季度，顺丰控股毛利率为13.0%，同比下降1.0个百分点；归母净利润率为3.7%，同比持平。

与同行对比，这一盈利水平仅略优于行业中值，但领先优势已收窄。Choice数据显示，2025年前三季度，申万二级行业交通运输—物流的销售毛利率的行业中值为8.11%，销售净利率的行业中值为2.24%。

长期来看，顺丰控股毛利率从2017年上市初期的20.07%逐步下滑至2024年的13.93%，销售净利率也从6.68%降至3.59%。

行业竞争态势不容乐观。国内某快递公司一位负责人告诉第一财经，2019年开始，各大快递公司之间就在进行激烈的价格战。行业的整合出清不断加速，目前市场上小型快递公司基本已出清，剩下的是几家龙头快递公司。

压力仍在延续。今年11月，顺丰控股单票收入同比下跌8.49%至13.47元，较2017年同期的22.17元已跌去近四成。

10月末，顺丰控股在业绩说明会上表示，在“先有后优”策略下，公司已经启动“增益计划”，各地区全面梳理客情、调优件量结构。

有媒体报道称，抖音电商退货业务大范围调整，此前由顺丰承担的电商退货业务将由京东物流、中通快递、圆通速递等物流服务商接手。业内人士分析称，电商退货订单具有单价低、分布散、服务要求高等特点，需要企业投入更多运力与人力资源，将显著增加运营成本压力。因此，顺丰此举或能在一定程度上提高利润率。

## 股价持续下行

从资本市场表现来看，顺丰控股尽管业绩相对稳健，股价却长期震荡走低。

2021年2月达到阶段性高点115元后，顺丰控股股价便开始震荡下行。去年“9·24”行情以来，股价有所回暖，但在今年8月后再度加速下行。截至目前报38.49元，基本上回吐了“9·24”行情以来的涨幅，较高峰期累计跌去2/3。

股价短期承压，部分缘于近期推出的员工激励计划。8月28日晚，顺丰控股披露了授予期为9年的“共同成长持股计划”，9年内将向员工授予16.2亿份虚拟股。根据公告，控股股东明德控股无偿赠予不超过2亿股A股，约占总股本的4%；未来9年每年授予不超过1.8亿份虚拟股权单元（合计不超过16.2亿份），2025年~2027年的授予价为35元/股；每次归属后的锁定期为12个月，并设置长达96个月起步的服务期。

一名财务人士对记者表示，《企业会计准则第11号——股份支付》明确，为获取员工服务而授予权益工具（不论股份来自公司还是股东），应按授予日公允价值在等待期内计入费用。换句话说，即便股票来源是股东无偿赠予，上市公司也要在费用端“买单”，从而对公司财务报表形成压力。

中长期视角下，公司再融资行为亦对股价产生影响。

顺丰控股借壳上市后多次定向增发，一度拉动股价势头向下。2021年11月，顺丰控股以57.18元/股的价格增发3.5亿股。根据Choice数据统计，当时共有22家机构参与配售，限售期为6个月。在这些机构中，既有重阳投资、景林资产这样的知名私募，也有富国基金、国泰基金、交银施罗德基金等大型公募基金公司。但随后，顺丰控股股价拐头向下持续低迷。2021年~2022年，顺丰控股股价分别累计下跌21.7%、16.03%。

2024年11月27日，顺丰控股在香港联交所正式挂牌上市。此次在港IPO的招股价为34.3港元，募集资金净额达到56.62亿港元。

业内认为，公司向新投资者增发新股（H股），意味着公司总股本增加。在净利润总额不变的情况下，每股收益（EPS）会被摊薄。对于关注基本面的A股投资者而言，这是一种利空。

顺丰控股股价随之进入调整阶段，从2024年11月初的43元附近震荡下行，至2025年1月一度探至37元左右。

不过，顺丰控股近年的分红力度较大。根据财报，2024年年度分红、年中分红再加上在H股上市前派发48.0亿元一次性回报股东特别现金分红，公司2024年度现金分红总额达到约89亿元。

## AI解读：

### 核心内容总结

近期顺丰“新速运通卡”的充值赠送金被用户吐槽“易得难用”，规则隐蔽复杂（如9:1比例搭配、限制场景多、余额不足无法组合支付等）。这背后是快递行业持续价格战导致顺丰盈利承压——毛利率下滑、单票收入腰斩，增收不增利。资本市场对此反应消极，顺丰股价从2021年高点跌去三分之二。

### 一、赠送金的“坑”：规则像迷宫，钱“困”在账户里

#### 顺丰赠送金难用的核心是规则隐蔽且限制多，普通人稍不注意就踩坑：

1. 规则藏在小字里：充值页面只宣传“4%福利”，具体规则需点击右上角“充值说明”才可见；
2. 9:1强制搭配：支付时本金和赠送金必须按9:1用（如20元运费，需18元本金+2元赠送金）；
3. 禁用场景超10种：空配、冷运、电商退货、学生专享等十余类订单不能用赠送金；
4. 余额不足无法补付：若账户有10元本金+3元赠送金，想付18元订单时，不能用微信/支付宝补差额，必须再充值到卡内；
5. 客服补充“隐形规则”：只有本金为0时，赠送金才可能单独用（还需满足合并运费券等条件）；本金不够时，赠送金可补付（无需比例），但平时必须严格按9:1。

例子：充值1000元本金得40元赠送金，用掉900本金后剩100本金+40赠送金。要用完40赠送金，需再花360元本金（ $40 \times 9$ ），否则赠送金一直“躺”在账户里。

## 二、顺丰为何搞复杂规则？盈利压力逼的

顺丰这么做，本质是为了缓解盈利危机：

- 毛利率持续下滑：从2017年的20%跌到2025年第三季度的13%（每赚100元，成本从80元涨到87元）；
- 单票收入腰斩：2025年11月单票收入13.47元，比2017年的22元跌了近四成；
- 增收不增利：2025年前三季度业务量涨28%、收入涨8.9%，但净利润率仅3.7%（和行业中值差不多）。

复杂规则的目的是留住用户资金：赠送金难用，用户要么继续充值本金（增加现金流），要么放弃赠送金（公司不用兑现），相当于“锁”住用户钱包，缓解短期盈利压力。

## 三、快递行业“卷”到极致：价格战打了5年，龙头也扛不住

顺丰的困境不是个案，是行业价格战的缩影：

- 价格战起点：2019年起各大快递巨头互相压价抢市场，小公司陆续倒闭，只剩顺丰、京东、中通等龙头；
- 竞争仍激烈：抖音电商退货业务原本由顺丰做，现在换成京东/中通，因为这类订单单价低、分散，成本高（顺丰放弃是为了省钱）；
- 顺丰的应对：启动“增益计划”，优化订单结构（比如少接低利润订单），但短期难改盈利下滑趋势。

行业逻辑变了：以前靠“量”增长，现在要靠“质”（高利润订单）生存，但转型需要时间。

## 四、股价跌去三分之二：资本市场为什么不买账？

顺丰股价从2021年115元跌到现在38元，核心原因有三个：

1. 员工激励计划“利空”：9年给员工16.2亿虚拟股，虽然股票是股东送的，但公司要计入费用（影响利润报表）；
2. H股上市摊薄收益：2024年在香港上市，增发新股导致总股本增加，每股利润被稀释（比如100元利润分给100股变120股，每股赚得更少）；
3. 机构投资者被套：2021年定增价57元，现在股价38元，机构亏了不少，信心不足。

虽然顺丰2024年分红89亿（力度大），但投资者更看中长期盈利前景，目前的压力让市场保持谨慎。

## 结语

顺丰赠送金的“坑”，是快递行业竞争压力下的一个缩影。对用户来说，充值前一定要看小字规则；对顺丰来说，要想赢回信任，得先简化规则，同时找到新的利润增长点——毕竟，长期靠“套路”用户，不是长久之计。而行业的未来，可能需要从“价格战”转向“服务战”，才能让企业和用户双赢。

## 年度“牛股”：528只翻倍股出炉，AI与并购“双主线”燃爆全场

来源：<https://www.yicai.com/news/102977976.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:33

### 原文内容：

2025年的A股市场就将迎来收官，回首全年，A股市场产生了528只翻倍股，数量是2024年的4倍多。其中，124只个股涨幅超2倍，6只个股超5倍。

区间涨幅最高的2只个股为上纬新材（688585.SH）和天普股份（605255.SH），是按收盘价计算年内唯二的十倍股。高居涨幅榜的“牛股”呈现出两大特点：或是AI概念股，或是并购概念股。

要么AI、要么并购

Wind数据显示，从区间涨幅来看，2025年，在统计的5176只个股（扣除年内上市新股、退市及其他风险警示股，下同）中，有4153只个股年内股价收涨，占比80%，而2024年这个比例仅为53%，牛市之中，上市公司股价实现了普涨。

年内，528只个股涨幅超过1倍，翻倍股数量是去年（125只）的4倍多。其中，124只个股涨幅超2倍，6只个股超5倍。

2025年区间涨幅最高的2只个股为上纬新材和天普股份，区间涨幅分别达到15.6倍和13.42倍，是按收盘价计算年内唯二的十倍股。另外，胜宏科技（300476.SZ）、鼎泰高科（301377.SZ）、菲林格尔（603226.SH）、品茗科技（688109.SH）成为今年的5倍股，分别涨596.54%、571.9%、563%、503.25%。

如果按区间最高涨幅计算，A股年内诞生过4只十倍股，除了上述的上纬新材和天普股份外，还包括菲林格尔和舒泰神（300204.SZ），只不过后两者在大幅冲高后又大幅回落。

这些高居涨幅榜的“牛股”有两大特点：或是AI概念股，或是并购概念股。其中，胜宏科技是全球AI PCB龙头厂商，鼎泰高科是PCB钻针龙头，两者均受益于AI行情的驱动。

而上纬新材、天普股份、菲林格尔、品茗科技均为“一级收二级”的并购概念股，收购方或为产业方，或为私募基金。

2024年9月，证监会发布了《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》，旨在进一步激活并购重组市场活力。在政策推动下，今年以来，以盘活存量资产、优化资源配置为特征的并购交易持续活跃。

2025年7月，智元机器人收购上纬新材的交易，通过“协议转让+放弃表决权+部分要约收购”的形式打开了一个“一级收二级”的并购样本，后续包括胜通能源（001331.SZ）、嘉美包装（002969.SZ）等均复刻了这一模式。

投中信息副总经理、研究咨询事业部总经理吴浠对记者分析，智元机器人的交易通过“放弃表决权”在形式上使其持股比例低于30%的强制要约线，但随即通过大规模要约收购来实质性地获取大量股份甚至控制权。“这种安排可能被监管机构质疑为通过技术性安排规避强制要约义务，从而触及监管红线。未来随着案例增多，监管口径是否存在不确定性，值得关注。”吴浠说。

而中昊芯英收购天普股份则是另外一种差异化模式，其通过“协议转让+增资+全面要约收购”的方式得到上市公司控制权，与智元机器人收购上纬新材不同的是，中昊芯英收购天普股份触发了全面要约收购条款。

但无论通过哪种形式，被收购方的股价均一飞冲天，控制权变更往往是上市公司估值重塑的重要催化剂。比如，上纬新材的股价从被收购前的7元左右拉升至目前的110元左右，天普股份的股价从被收购前的26元左右升至目前的180元左右。

并购热潮背后，壳资源再起波澜。吴浠认为，那些业绩不佳、市值较小的上市公司（俗称“壳资源”），更容易成为私募基金的猎物。其逻辑在于后续装入被投企业的优质资产。不过，收购容易整合难，这种模式极度依赖管理人的投后整合能力，如果无法通过资产注入实现脱胎换骨，单纯的“买壳”将毫无意义。

万得低价股跑赢万得全A

随着上证指数、深证成指、创业板指数等持续突破重要指数关口，上市公司平均股价也在不断攀升，Wind数据显示，年初，A股上市公司平均股价为20元，最新平均收盘价为26.8元，随着A股估值中枢的上扬，一些个股得以脱离低价股行列。

数据显示，今年以来，万得低价股指数上涨了28.53%，甚至跑赢了万得全A指数（年内上涨28.07%）。以最新收盘价计算，截至12月27日，股价低于3元的个股116只、低于5元的个股438只，分别较年初减少了64只、228只，低价股数量在持续缩减。

一些年初还在低价股队伍的公司，如今已全身而退，年内股价翻番。比如福建板块的两位代表海峡创新（300300.SZ）、平潭发展（000592.SZ），年初股价均在2.9元左右，目前分别为17.15元、14.84元，区间涨幅跻身A股前20。

低价股在股价翻倍的过程中也吸引了大量的游资和散户参与，海峡创新年内16次登上龙虎榜、平潭发展24次登上龙虎榜，“拉萨天团”频频霸榜买、卖前五席位，还有多个知名游资席位也现身其中。

分行业和板块看，目前不足3元的低价股超九成来自主板，扎堆房地产、建筑、建材、化工、钢铁等行业。

#### A股总市值增长近25%

从市值角度来看，今年无论是年内涨幅还是区间最高涨幅靠前的个股大都属于中小市值股票，市值通常在百亿元区间。其中仅出现了3只市值超千亿元的股票，分别为胜宏科技、新易盛（300502.SZ）、中际旭创（300308.SZ）。

大市值股票扩容，截至年底，“万亿市值俱乐部”的股票从去年底的8只增至12只，工业富联（601138.SH）、中国平安（601318.SH）、中国人寿（601628.SH）、招商银行（600036.SH）年内晋升万亿市值。

尤其是工业富联，总市值从年初的4200亿元升至年末的1.3万亿元左右，随着AI浪潮持续升温，英伟达新一代AI服务器需求呈现爆发式增长，为工业富联等产业链龙头带来更明确的增长预期。

万亿市值股票中，仅贵州茅台（600519.SH）、中国移动（600941.SH）年内收跌。尤其是贵州茅台，两年已下跌近12%，总市值从去年初的近2.17万亿缩水至今年底的1.77万亿。

Wind数据显示，年初，A股市场总市值为92.97万亿元，年底增至115.86万亿元，增幅近25%。

从涨停板的数量来看，2025年，5176只个股合计收获了15328个涨停板，平均下来，每只股票都有约3次的涨停机会。

5只个股收获的涨停板数量超过30个，其中，今年收获涨停最多的是同洲电子（002052.SZ），Wind数据显示：该公司年内获得45个涨停板，由于触及了相关财务退市指标，该公司股票于2024年4月23日起被实施退市风险警示，2024年年报逆风翻盘，今年6月17日，该公司被撤销了退市风险警示及其他风险警示。

不过，目前同洲电子还面临着投资者的集体诉讼，今年7月1日，同洲电子公告，收到深圳市中级人民法院送达的多份《应诉通知书》，法院已受理张俊等共340名投资者诉同洲电子证券虚假陈述责任纠纷系列案，涉案金额高达2356.92万元。原告要求被告赔偿投资差额损失、佣金损失、印花税损失及利息损失等，并承担全部诉讼费用。

另外，有1019只个股年内收跌，数量不到去年的一半，占比仅20%。区间跌幅靠前的股票分别为仕净科技（301030.SZ）、龙大美食（002726.SZ）、华星创业（300025.SZ）、康乐卫士（920575.BJ）、无线传媒（301551.SZ），年内跌幅均在40%以上。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年A股是妥妥的牛市：80%个股上涨（去年仅53%），翻倍股数量是2024年的4倍多（528只），还出了2只十倍股；牛股主要靠AI和并购驱动；并购重组玩出新模式但监管存疑；低价股表现反超大盘；总市值涨了近25%，万亿市值公司变多，但少数股仍大跌，部分涨停股藏着诉讼风险。

## 一、牛市牛股的两大“发动机”：AI和并购

今年A股的牛股基本逃不出两个圈子：要么沾AI，要么被收购。

- 翻倍股井喷：528只个股涨超1倍（去年仅125只），124只涨超2倍，6只涨超5倍，最猛的是上纬新材（15.6倍）和天普股份（13.4倍），直接成了十倍股。
- AI股靠行业风口：比如胜宏科技是全球AI服务器用PCB板的龙头，鼎泰高科做AI相关的PCB钻针，跟着AI热潮股价翻了5-6倍。
- 并购股靠控制权变更：被收购的公司股价像坐火箭，比如上纬新材被智元机器人收购前才7元，现在110元；天普股份被中昊芯英收购前26元，现在180元。原因很简单：新老板进来，公司估值会重新算，相当于“乌鸡变凤凰”的预期。

## 二、并购玩出新花样，但监管红线悬着

## 今年并购重组特别火，还出现了两种新玩法，但都可能踩监管的“雷”：

- 玩法1：耍小聪明规避强制要约：智元机器人收购上纬新材时，先让原股东放弃投票权，这样自己持股比例表面上不到30%（超过30%就得强制向所有股东发收购要约），但转头就通过要约收购拿了大量股份。业内人士说，这可能是“钻空子”，未来监管会不会管还不好说。
- 玩法2：老老实实触发全面要约：中昊芯英收购天普股份时，直接走“协议转让+增资+全面要约”，虽然触发了强制要约，但合规些。
- 壳资源又吃香了：业绩差、市值小的公司（壳资源）成了私募的目标——买下来后注入优质资产就能翻身。但问题是，收购容易整合难，如果只是买个壳却没真东西注入，那就白忙活了。

## 三、低价股逆袭：跑赢大盘还变少了

### 今年低价股扬眉吐气：

- 涨得比全A还猛：万得低价股指数涨了28.53%，比万得全A（28.07%）还高一点。
- 数量大幅减少：3元以下的股从180只降到116只，5元以下的从666只降到438只。比如海峡创新和平潭发展，年初才2.9元，现在都17元、14元了，翻了好几倍。
- 游资散户爱扎堆：这些低价股涨停多，比如海峡创新16次上龙虎榜，平潭发展24次，“拉萨天团”（散户集中的席位）和知名游资经常出没。

## 四、A股总市值膨胀近25%，大公司俱乐部扩容

### 今年A股“长胖”明显：

- 总市值突破115万亿：从年初93万亿涨到年底116万亿，涨了近25%。
- 万亿市值公司多了4家：从8家变成12家，新增的有工业富联（AI服务器需求爆增，市值从4200亿到1.3万亿）、中国平安、中国人寿、招商银行。
- 少数巨头跌了：贵州茅台和中国移动年内收跌，茅台市值从2.17万亿缩到1.77万亿。还有1019只股下跌，仕净科技等5只股跌幅超40%。

## 五、涨停板多但风险藏不住：有的股涨停多却有诉讼

### 今年涨停板满天飞：

- 平均每只股3个涨停：5176只股总共15328个涨停，平均下来每家3次。

• 涨停多不代表没风险：同洲电子拿了45个涨停（今年最多），但因为之前财务造假，被340个投资者告了，涉案金额2356万元。这说明涨停再多，有历史问题还是会翻车。

总之，2025年A股是牛市，但赚钱逻辑集中在AI和并购，同时要注意监管风险和个股地雷。低价股虽好，但也别盲目追涨；总市值膨胀是好事，但不是所有公司都能分一杯羹。

## 银行理财代销加速扩张，有农商行年内产品数量暴增两倍

来源：<https://www.vicai.com/news/102977981.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:34

### 原文内容：

2025年以来，银行理财代销市场明显升温。一方面，多家银行代销理财产品数量和规模快速扩张，理财代销成为不少银行在息差收窄背景下的重要“发力点”；另一方面，随着业务加速推进，理财、代销等环节的管理漏洞也逐步暴露，监管罚单密集落地，合规压力同步上行。年内多家银行因理财、代销等业务管理不审慎等被处罚。

业内人士指出，理财代销正从“规模竞争”迈入“能力竞争”阶段。如何在抢占市场窗口期的同时守住风险底线，成为摆在银行面前的一道现实考题。

### 理财规模创新高，中小银行加速入场

银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场季度报告（2025年三季度）》显示，截至今年9月末，全市场存续理财产品规模达32.13万亿元，首次突破32万亿元大关，创下历史新高；持有理财产品的投资者数量达1.39亿，同比增长12.7%。

从产品数量看，三季度末全市场存续理财产品4.39万只，同比增加10.01%；存续规模同比增长9.42%。在低利率环境下，银行理财作为“存款替代”的重要工具，其市场吸引力持续增强。

在此背景下，理财代销成为银行扩张的重要抓手。法询金融货币网数据显示（截至2025年10月31日），2025年以来，银行理财代销业务扩张态势显著，多家银行新增代销产品数量和增幅明显上升，其中区域性农商行成为本轮扩张的“主力军”，股份行则继续保持规模优势。

从代销产品总量看，兴业银行以7635只代销理财产品居行业首位。在2024年已拥有接近5000只代销产品的基础上，2025年以来仍新增2646只，增幅约53%。

区域银行成为业务扩张“黑马”。数据显示，常熟农商行2025年理财代销产品数量较2024年增长211%，从685只跃升至2130只，新增1445只，增幅居行业首位。嘉兴银行、瑞丰农商行的增幅也分别达到196%和130%。

股份行中，招商银行、浦发银行等机构基数较高，但2025年以来增速趋于平缓。例如招商银行2024年代销产品基数达5815只，但今年以来增幅约为21%。城商行与农商行中，北京银行在保持规模优势的同时，代销产品数量同比增长约80%。

业内人士普遍认为，中小银行加码理财代销，既是应对息差持续收窄、压降负债成本的现实选择，也是在资管新规全面落地背景下，对自营理财空间受限的一种“转向式布局”。

### 扩张背后罚单频现，监管持续加码

在理财代销快速扩张的同时，部分银行在理财、代销及相关业务环节的管理短板逐渐显现。

据记者不完全统计，今年以来，国家金融监督管理总局及其派出机构已对多家银行开出高额罚单，违规事项普遍涉及理财、代销、贷款及内部管理不审慎等问题。

其中，浦发银行因理财、代销等业务管理不审慎、员工管理不到位，被处以1560万元罚款，这是该行年内第二张被公示的千万级罚单。监管部门同时对多名相关责任人给予警告和罚款共计30万元，并对部分责任人作出不同年限的禁业处罚。

恒丰银行因贷款、票据及理财业务管理不审慎、监管数据报送不合规等问题，被罚6150万元。平安银行因互联网贷款、代销等业务管理不审慎被罚1880万元，并对相关责任人给予警告及罚款。徽商银行因违规发放贷款、贷后管理不到位、信用卡及理财业务管理不审慎被罚150万元，相关责任人同步被追责。

此外，中国工商银行私人银行部因理财资金违规投资高风险金融产品、违规投向限制性领域等多项问题，被罚950万元；建设银行深圳市分行因贷款“三查”不尽职、理财业务开展不审慎等问题，被罚420万元。

从罚单内容看，理财业务违规问题并非集中于单一环节，而是贯穿产品准入、销售管理、资金投向、内控与员工管理等多个维度。

与此同时，监管层对代销业务的规范要求正在持续升级。年内，金融监管总局正式印发《商业银行代理销售业务管理办法》（下称《代销新规》），对合作机构筛选、产品准入、销售行为、渠道管理等提出更为严格的要求。

《代销新规》明确，商业银行在开展代销业务时，应强化对合作机构和代销产品的尽职调查，健全客户风险评估、信息披露和持续管理机制。对于中小银行而言，由于在风控体系、系统建设、人员专业能力等方面仍存在明显短板，合规成本随之上升。

从“拼数量”到“拼能力”：理财代销进入深水区

在分析人士看来，理财代销市场的扩张具有现实基础，但粗放式增长难以持续。

博通咨询金融行业首席分析师王蓬博表示，当前银行加码理财代销的核心动因在于母行渠道增长趋缓、同业竞争加剧，需寻找新的规模和中间收入增长点。

“一方面，理财代销业务资本占用和风险权重相对较低，是银行拓展非息收入的重要来源；另一方面，在自身投研和产品创设能力有限的情况下，中小银行通过引入头部机构产品，能够更快搭建起完整的财富管理产品线。”王蓬博称。

但他同时指出，理财代销正在从“拼合作数量”转向“拼合作深度”。理财公司未来更看重代销行的实际销售能力、系统对接效率和客户质量，而非简单的产品上架数量；中小银行也将更加关注产品稳定性、信息披露和售后支持。

业内人士普遍认为，在监管趋严背景下，理财代销市场的“窗口期”仍在，但未来能否真正转化为可持续的业务增长，关键取决于银行在合规管理、客户服务和风控能力上的长期投入。

**AI解读：**

## **核心内容总结**

2025年以来，银行理财代销业务迎来爆发：全市场理财规模破32万亿创新高，中小银行（尤其是区域性农商行）成为扩张主力，但快速增长背后违规问题频发，监管罚单密集落地，行业正从“拼产品数量”的规模竞争阶段，转向“拼合规、服务、风控”的能力竞争阶段。

### **一、理财代销为啥突然火了？两大动力推着走**

1. 老百姓的“存款替代”需求 现在利率低，把钱存银行利息太少，大家更愿意买理财赚点收益——银行理财就成了“存款替代品”。数据显示，持有理财的人达1.39亿，同比涨12.7%，规模破32万亿，都是这个原因。

2. 银行自己的“求生欲” 银行原来靠存贷款利息差赚钱（比如你存1年给2%，贷出去收4%，赚2%的差），但现在息差越来越窄，赚不到钱了。理财代销是“非息收入”（不靠利息，靠手续费），而且资本占用少、风险低，成了银行的救命稻草。尤其是中小银行，自己做理财的能力弱（投研、产品创设不行），代销头部机构的产品能快速搭建财富管理产品线，所以拼命扩张。

## 二、谁在抢这个蛋糕？中小银行成“黑马”，头部股份行稳坐规模

1. 头部股份行：规模大但增速慢 兴业银行以7635只代销产品排第一，今年还新增2646只（增幅53%）；招商银行基数高（去年5815只），但今年增速只有21%，属于稳扎稳打。

2. 中小银行：增速“狂飙” 区域性农商行、城商行成扩张主力：常熟农商行产品数量从685只涨到2130只（增幅211%，行业第一）；嘉兴银行涨196%，瑞丰农商行涨130%。他们为啥这么拼？本地客户多，想靠代销补息差收窄的损失，而且代销比自营理财更容易上手。

## 三、扩张太快埋雷：罚单满天飞，违规点遍地

### 银行只顾着上产品数量，没管好质量，结果被监管罚惨：

- 大额罚单频现：恒丰银行被罚6150万（理财+贷款违规），平安银行1880万（代销+互联网贷款），浦发银行1560万（理财管理不审慎）；工行私人银行部因理财资金投错地方被罚950万。

- 违规点全流程覆盖：不是单一环节错，而是从选产品（合作机构没尽职调查）、卖产品（没评估客户风险）、管资金（投到高风险或限制领域）到员工管理（员工乱来）都有问题。比如有的银行员工为了业绩，把高风险理财卖给不能承受的老人，或者隐瞒产品风险。

## 四、监管出手：新规“卡脖子”，中小银行压力更大

### 今年金融监管总局出了《商业银行代理销售业务管理办法》（简称《代销新规》），给银行套上紧箍咒：

- 要求更严：选合作机构要仔细查（不能随便找），产品准入要严格（不能啥都上），卖的时候要给客户做风险评估（不能乱卖），信息要透明（得告诉客户产品风险）。

- 中小银行最难受：他们风控系统弱、人员专业度不够、钱也少，要满足新规得花更多成本（比如升级系统、培训员工），合规压力一下子上来了。

## 五、未来怎么玩？从“拼数量”到“拼能力”，粗放增长行不通

业内人士说，现在理财代销的“窗口期”还在，但想长期赚钱，得换玩法：

1. 理财公司挑银行：看质量不看数量 以前理财公司只要银行上架产品就行，现在更看重银行能不能真的卖出去（销售能力）、客户质量好不好（有没有钱、愿不愿意买）、系统对接顺不顺（数据能不能实时同步）。
2. 银行挑产品：看稳定不看花哨 中小银行不能再乱上产品了，得选那些收益稳、风险低、信息披露全的产品，不然客户亏了会闹事，监管也会罚。
3. 核心拼三样：合规、服务、风控 合规是底线（不能再被罚），服务是留住客户（比如给客户做理财规划），风控是保命（管好产品和资金）。只有这三样做好，才能把短期的“窗口期”变成长期的“赚钱道”。

总结下来，银行理财代销不是“卖得多就行”，现在得“卖得对、管得好”。对老百姓来说，买理财时也要看银行是不是正规，产品风险是不是匹配自己，别光看收益高。对银行来说，想靠代销吃饭，就得沉下心练内功，不然早晚被市场和监管淘汰。

## 美股点金 | 告别2025，标普能否跨越7000点里程碑

来源: <https://www.yicai.com/news/102977982.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:36

### 原文内容:

本月初，市场因担忧人工智能相关支出拖累科技股走弱而出现震荡，不过美股随后迅速企稳回升。圣诞节假期前一日，标普500指数收盘再创历史新高，距离首次站上7000点关口仅差约 1%。投资者期望美股市场在下周以强势表现收官2025年，为又一个强劲年份画上句号。这一基准指数正朝着连续第八个月上涨的目标迈进，若能实现，将创下2017-2018年以来最长的月度连涨纪录。

### 美联储政策悬念持续

随着假期来临，上周发布的数据有限，市场对美联储的政策前景预测仍然并不明朗。

美国政府周二发布的延迟数据显示，在强劲消费支出的推动下，美国经济增速创下两年来新高。美国经济分析局发布的初步预估数据显示，三季度实际国内生产总值（GDP）同比增长4.3%，远高于市场普遍预期值3.3%。

就业市场波澜不惊，美国劳工部称，上周首次申领失业救济金人数为21.4万人，较前一周的 22.4 万人有所回落。今年大部分时间里，经季节性调整后每周首次申领失业救济金人数始终在20万至25万区间波动。这是因为面对不明朗的经济前景，雇主普遍不愿裁员。不过，世界大型企业联合会发布的报告显示，美国消费者信心指数在12月连续第五个月下滑，民众对当前商业状况的评价自2024年9月以来首次转为负面。

牛津经济研究所高级经济学家施瓦茨（Bob Schwartz）在接受第一财经记者采访时表示，相比消费者的主观表态，我们更关注其实际消费行为。最新的家庭支出数据显示，消费支出延续强劲增长态势，其中服务类消费的增长尤为显著。但需要注意的是，消费支出的增长动力主要来自于较富裕群体近期获得的财富增值，中低收入家庭的财务压力仍在持续。

联邦基金利率期货定价显示，市场对美联储明年降息的预期仍为2次，首次充分定价指向6月。

美联储下周将发布12月货币政策会议纪要。由于圣诞节和新年假期期间，美联储官员的公开讲话寥寥无几，这份会议纪要将成为市场关注的焦点，投资者将从中探寻下一次降息时点的线索，同时也会研判在此次议息会议上投票决定维持利率不变的决策者们，对通胀问题的担忧程度究竟有多深。

施瓦茨向第一财经记者分析道，短期内美联储将按下暂停键。12月劳动力市场指数进一步恶化，这意味着失业率或将在11月4.6%的基础上继续攀升。不过，当前经济的韧性下，预计明年年初劳动力市场状况将趋于企稳。这一企稳态势将降低大规模裁员的可能性，而大规模裁员原本会对消费支出造成更为严重的负面影响。

## 圣诞行情能否如期上演

受第三季度经济增长报告好于预期的提振，美国三大股指上周延续升势。标普500指数周五盘中一度触及6945.77点的历史新高。

板块方面，道琼斯市场统计显示，原材料板块涨幅居首，攀升2.4%；科技板块与金融板块紧随其后，分别上涨1.8%和1.7%。除必需消费品板块微跌0.1%外，其余所有板块均实现周线上涨。科技板块周涨幅最大的个股为美光科技，股价上涨7.1%。该公司上周发布的2025财年第一季度业绩好于预期，带动股价延续上涨势头。

从历史表现来看，12月历来是美股的强势月份。根据《股票交易者年鉴》的数据，自1950年以来，“圣诞老人行情”具体表现为：标普500指数在每年最后五个交易日以及次年1月前两个交易日的平均涨幅达到1.3%。今年，这一行情窗口将从本周三开启，一直持续至明年1月5日。

市场对人工智能领域的乐观情绪、美国经济展现出的韧性，以及对货币政策宽松的预期，盖过了投资者对美国关税政策的担忧，推动美股三大指数有望实现连续第三年上涨。

Globalt Investments投资公司高级投资组合经理马丁（Thomas Martin）表示：“今年的行情堪称亮眼。年初时市场本就存在诸多不确定性，随后特朗普新版关税政策的出台，更是让市场一度陷入悲观。但最终，美国经济与消费市场的表现远超预期，标普500成分股公司的盈利增长同样亮眼，这正是当前市场创下新高的核心原因。”

不过，作为这场已持续三年多的牛市的主要推动力，科技板块近几周表现乏力，而市场其他板块则迎来了高光时刻。尽管本周科技板块有所反弹，但自11月初以来，标普500科技板块的累计跌幅仍超过2%。同期，金融、交通运输、医疗保健以及小盘股等板块均录得较好涨幅。

Ameriprise Financial首席市场策略师萨格林本（Anthony Saglimbene）表示，市场的这一动向，表明部分资金正转向估值更为温和的板块。“越来越多的投资者开始认同，美国经济目前根基相当稳固。今年经济成功经受住了诸多潜在风险的考验，而这些风险在明年或许将不再构成实质性阻碍。”

## AI解读：

### 核心内容总结

美股近期表现强劲，标普500指数逼近7000点历史关口，有望实现连续8个月上涨（创2017-2018年以来最长纪录）；美国经济三季度GDP超预期增长但消费者信心下滑，就业市场稳定；美联储政策悬念仍在，市场预期明年6月首次降息；圣诞行情即将开启，板块轮动明显（资金从科技股转向低估值板块），牛市持续的核心支撑是经济韧性与企业盈利。

### 一、美股的“冲刺时刻”：逼近7000点+连涨纪录在望

最近美股可谓“牛气冲天”——标普500指数圣诞节前一天收盘再创历史新高，离7000点只差1%左右。更值得关注的是，它正朝着连续8个月上涨的目标前进，这要是实现了，就是2017到2018年以来最长的月度连涨。投资者都盼着下周美股能强势收尾2025年，给这一年画上完美句号。

之前市场还担心AI相关支出拖累科技股，导致大盘震荡，但很快就稳住回升了。现在整个市场的情绪是“乐观冲刺”，毕竟连续涨了这么久，大家都想延续这份好运。

### 二、经济数据“冰火两重天”：GDP猛增但消费者信心下滑

美国经济最近的数据有点“矛盾”：

- 好消息：三季度GDP同比增长4.3%，远超市场预期的3.3%，创下两年新高。这主要靠老百姓花钱撑起来的，尤其是旅游、吃饭这类服务消费涨得特别快。就业也很稳——上周首次申请失业救济金的人数降到21.4万，今年大部分时间都在20-25万区间（说明雇主不愿裁员）。

- 坏消息：消费者信心指数连续5个月下滑，12月甚至对当前商业状况的评价转负面。为啥？因为主观感受和实际消费脱节：富人靠资产增值（股票、房子涨）敢花钱，但中低收入家庭财务压力大（比如房租、物价），所以嘴上抱怨多，但实际消费还是在涨（毕竟富人消费占比不低）。

### 三、美联储的“暂停键”与降息猜想：明年6月会降吗？

#### 美联储的政策走向是市场最关心的悬念之一：

- 市场预期：目前期货市场定价显示，明年会降息2次，第一次大概率在6月。
- 关键线索：下周美联储要发布12月货币政策会议纪要，这是假期期间少数能看的“官方信号”——投资者想知道官员们对通胀的担忧到底有多深，会不会提前降息。
- 专家看法：牛津经济的施瓦茨说，短期内美联储会“按暂停键”（维持当前利率）。虽然12月劳动力市场有点恶化，但经济韧性强，明年初就业会企稳，不会出现大规模裁员（这避免了消费崩盘）。

### 四、圣诞行情要来了？板块轮动成新趋势

每年12月美股都有“圣诞老人行情”——根据历史数据，标普500在每年最后5个交易日+次年1月前2个交易日，平均涨1.3%，今年从本周三开始。

#### 最近板块变化很明显：

- 科技股暂时“歇脚”：作为牛市主力，科技股近几周表现乏力（11月以来跌超2%），但本周略有反弹。
- 低估值板块“接棒”：原材料、金融、小盘股等板块涨得好（比如原材料周涨2.4%），资金开始从高估的科技股转向这些“性价比更高”的板块。原因是大家越来越相信经济根基稳，之前担心的风险（比如关税）明年可能不构成威胁，这些板块更划算。

### 五、牛市持续的核心逻辑与小隐忧

#### 牛市能走三年多，核心原因有三个：

1. 经济韧性强：顶住了特朗普新版关税等风险，消费市场超预期；
2. 企业盈利好：标普500成分股公司盈利增长亮眼；
- 3.

政策预期松：市场盼着美联储降息，流动性不会太紧。

但有个小隐忧：科技股作为牛市“发动机”，近期表现疲软。不过好在其他板块补涨，整体市场没受太大影响。只要经济不崩盘、企业盈利不掉队，牛市大概率还能延续——毕竟现在资金在各板块间流动，不是全面撤退。

整体来看，美股当前处于“强势收尾+结构调整”的阶段，经济基本面撑得住，圣诞行情和降息预期又给了动力，虽然科技股有点弱，但其他板块接棒让牛市更健康。普通投资者不用太慌，跟着板块轮动的节奏（比如关注低估值的金融、小盘股）可能更稳妥。



## 下周外盘看点 | 美联储公布会议纪要，贵金属行情如何演绎

来源: <https://www.yicai.com/news/102977978.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:37

### 原文内容:

本周国际市场风云变幻，贵金属市场迎来井喷。美股全线上涨，道指周涨1.20%，纳指周涨1.22%，标普500指数周涨1.40%。

欧洲三大股指走高，英国富时100指数周涨0.99%，德国DAX 30指数周涨1.09%，法国CAC 40指数周涨1.22%。

下周看点颇多，新年即将到来，美联储将发布12月会议纪要，外界将关注有关未来政策路径讨论的细节。随着贵金属周五全线爆发，本轮行情能走多远受到越来越多关注。美国总统特朗普与乌克兰总统泽连斯基将进行会晤，俄乌局势能否迎来关键转折点或成为短期内油价走势的关键。

### 美联储会议纪要揭晓

美联储最近一次议息会议的纪要将成为今年最后一周的市场焦点。

展望新的一年，投资者高度关注美联储可能进一步降息的时间节点。作为肩负稳定通胀与实现充分就业双重目标的中央银行，美联储在2025年最后三次议息会议上累计降息75个基点，将基准利率下调至目前的3.50%-3.75%区间。

但在12月9日至10日的议息会议上，美联储以分歧性投票结果决定降息25个基点，同时政策制定者们对来年利率走势的预期也存在显著差异。因此本次会议纪要或许能让外界清晰看到当时会议桌上各方的争论焦点。

与此同时，投资者也在等待美国总统特朗普是否会在本周提名下一任美联储主席人选，以接替将于明年5月任期届满的鲍威尔，特朗普的任何提名意向信号，都可能在未来一周对市场造成影响。鉴于特朗普立场多变，其心仪人选几乎每周都在更换，因此最终提名结果出现黑马的可能性不容忽视。此外，挑选一位能在意见分歧的联邦公开市场委员会（FOMC）内部促成共识的人选，也至关重要。不过，无论特朗普最终提名谁，这位新任美联储主席的政策立场几乎肯定会比鲍威尔更为鸽派，因此这一任命消息对市场而言，大概率是一个低风险事件。

未来一周多项数据密集发布，包括12月制造业PMI终值初请失业金人数、11月成屋销售和10月凯斯席勒房价指数等。

## 原油与黄金

国际油价结束连续两周下跌，外界关注地缘政治因素。WTI原油近月合约周涨0.39%，报56.74美元/桶，布伦特原油近月合约周涨0.28%，报60.64美元/桶。

尽管近期的供应中断推动油价从12月16日的近五年低点反弹，但当前油价仍大概率录得2020年以来最大年度跌幅。受原油产量攀升引发市场对明年供应过剩的担忧影响，布伦特原油与西得克萨斯中质原油今年以来的跌幅已分别达到18%和20%。Aegis Hedging宙斯盾对冲基金在周五发布的报告中表示：“地缘政治溢价虽为油价提供了短期支撑，但并未从根本上扭转市场供应过剩的整体格局。”

投资者密切关注俄乌和平进程的进展及其对未来油价的潜在影响——若双方达成和平协议，针对俄罗斯石油行业的国际制裁或有望解除。根据总部位于巴黎的国际能源署（IEA）12月发布的石油市场报告数据，明年全球原油供应量将超出需求量，日均过剩量达384万桶。

避险情绪和供需失衡担忧引爆贵金属市场。纽约商品交易所12月交割的COMEX黄金期货周涨3.85%，报4529.10美元/盎司。白银大涨14.42%，报76.48美元/盎司。现货白银价格一度触及每盎司79美元的历史峰值。受供应短缺、被列为美国关键矿产以及强劲的投资资金流入等因素驱动，白银价格今年以来累计涨幅已达167%。

扎纳金属公司Zaner Metals副总裁兼高级金属策略师格兰特（Peter Grant）表示：“市场对美联储2026年进一步放宽货币政策的预期、美元走弱以及地缘政治紧张局势升级，正加剧当前交投清淡市场的波动。尽管年底前可能出现获利了结的情况，但整体上涨趋势依然强劲。”

市场预计美联储将在2026年实施两次降息，首次降息大概率出现在年中。外界猜测，特朗普可能会任命一位鸽派美联储主席，这进一步强化了市场对宽松货币政策的预期。

从实物需求端来看，本周印度市场的黄金贴水幅度扩大至逾六个月以来的最高水平，因金价持续飙升抑制了零售买盘；而中国市场的黄金贴水幅度则较上周触及的五年高点大幅收窄。

## 欧洲央行或结束降息周期

尽管2025年三季度欧元区实际国内生产总值（GDP）仅小幅增长0.3%，政策制定者仍对经济的韧性表示肯定。欧洲央行上调了经济增长预期，预计2026年增长率为1.2%，2027年升至1.4%，2028年将维持在1.4%的水平。欧央行行长拉加德本周出席活动时表示：“我们目前的政策立场已十分接近理想状态，但欧元区在提升生产率方面仍有大量工作亟待推进。”

受美国加征关税前企业提前备货的短期提振，欧盟制造业活动在2025年初开局稳健，但这种复苏势头在全年逐步消退。汉堡商业银行（HCOB）公布的2025年12月欧元区制造业采购经理人指数（PMI）初值降至49.2，创下八个月以来的最低水平，因此本周将更新的终值数据表现如何将受到关注。

英国央行在12月货币政策会议后再度将基准利率下调25个基点，从4%降至3.75%，推动借贷成本跌至2023年1月以来的最低水平。自2024年8月开启降息周期后，英国央行年内累计降息幅度已达100个基点。

英国央行行长贝利倒向降息阵营，此次货币政策委员会以5:4的投票比例通过降息决议，这一结果并不出人意料。不过，贝利表示，随着基准利率逐步接近中性利率区间（预计在2%—4%），后续进一步降息的决策将

“更难抉择”。受此言论影响，货币市场目前预计英国央行明年将降息两次。

高盛集团调整了其政策预期，此前曾预测英国央行将在2026年2月、4月和7月各降息25个基点，如今则预计该行将在2026年3月、6月和9月分别降息25个基点。与此同时，德意志银行预测英国央行2026年将降息两次，“我们坚持此前的判断，一次在3月，另一次在6月，届时基准利率将降至3.25%的终端利率水平，这与我们当前对中性利率的估算基本一致。”

下周看点

**AI解读：**

**核心内容总结**

本周全球股市集体飘红（美股、欧洲三大股指均上涨），贵金属市场爆发（黄金周涨3.85%、白银周涨14.42%），国际油价止跌但年度跌幅仍创2020年来最大；下周市场焦点集中在美联储12月会议纪要（暴露降息分歧）、特朗普提名新美联储主席（鸽派概率大）、俄乌领导人会晤（影响油价走势）、欧洲/英国央行政策转向（是否结束降息），以及多项关键经济数据发布，这些事件将左右新年前后的市场走向。

## 1. 美联储的“内部会议笔记”和新主席猜想——降息信号藏在这里

通俗解读：

- 会议纪要是什么？就是美联储上次（12月9-10日）开会讨论利率的“聊天记录”。这次会议以“分歧性投票”降息25个基点，政策制定者对明年降息意见不一——有人想多降，有人想少降。这份纪要会把当时的争论点（比如“要不要继续降息”“什么时候降”）公开，帮投资者判断2026年降息的时间和幅度。
- 新主席为啥重要？现任主席鲍威尔明年5月到期，特朗普要提名接班人。特朗普喜欢“鸽派”（啥是鸽派？就是爱降息、放更多钱到市场里刺激经济的人），所以新主席大概率比鲍威尔更宽松。这对股市、黄金都是好事——毕竟钱变多了，大家更敢投资。不过特朗普立场多变，说不定突然提名个“黑马”，但整体是利好市场的低风险事件。

## 2. 贵金属为啥涨疯了？黄金白银各有“上涨密码”

通俗解读：

- 黄金上涨逻辑：

① 美联储要降息：降息意味着美元贬值（钱不值钱），黄金是“保值神器”，大家会抢着买；② 美元走弱：黄金用美元计价，美元跌→黄金价格涨；③ 地缘紧张：俄乌局势、全球不确定性让大家想把钱换成“硬通货”黄金避险。

- 白银更疯狂的原因：

除了和黄金一样的逻辑，白银还有两个“特殊buff”：一是供应短缺（产量不够），二是被美国列为“关键矿产”（工业需求大增，比如新能源、电子行业要用白银），再加上投资资金疯狂涌入，所以周涨幅高达14.42%，还创了历史峰值。

- 实物需求变化：印度黄金贴水（现货比期货便宜）扩大到6个月最高——因为金价涨太猛，老百姓买不起；中国贴水收窄（现货和期货价差变小）——可能是国内需求慢慢回暖了。

### 3. 油价的“纠结局：止跌但年度大跌，俄乌是关键变量

通俗解读：

- 现状： 本周油价终于止跌（WTI涨0.39%、布伦特涨0.28%），但今年跌幅超18%-20%，是2020年来最大年度跌幅。为啥？因为供应过剩——产油国产量太多，市场上油卖不完。
- 俄乌会晤影响： 如果特朗普和泽连斯基谈成和平协议，俄罗斯石油制裁解除，会有更多油涌入市场→油价可能再跌；如果谈崩，地缘紧张→油价短期涨。但机构（比如宙斯盾对冲基金）说：地缘政治只是“短期止痛药”，供应过剩的根本问题没解决。

### 4. 欧洲/英国央行：降息周期要“踩刹车”了？

通俗解读：

- 欧洲央行： 虽然欧元区GDP增长慢（三季度仅0.3%），但拉加德说“政策接近理想状态”——意思是可能不再降息了。不过制造业PMI（工厂生意好不好）跌到8个月最低，还要看终值数据是否更糟。
- 英国央行： 已经累计降息100个基点（从4%降到3.75%），现在贝利行长说“接近中性利率（2%-4%）”——中性利率就是既不刺激也不抑制经济的利率，所以后续降息会更谨慎。高盛、德银都下调了明年降息预期：原来预计降3次，现在可能只降2-3次，而且时间推迟。

### 5. 下周还有哪些“数据炸弹”值得盯？

通俗解读：

- 制造业PMI终值： 看工厂生产、订单情况——如果低于50，说明工厂生意不好（经济变冷）；高于50则回暖。
- 初请失业金人数： 每周申请失业救济的人数——人数越少，就业越好，经济越稳。
- 成屋销售+房价指数： 反映房地产市场——销售多、房价涨，说明老百姓有钱买房，经济活力强。

这些数据会影响市场对经济的预期，进而改变对央行政策的判断（比如数据差→央行可能继续降息）。

### 总结：下周市场“看点密集”，投资者要盯紧这几个事件

美联储纪要、新主席提名、俄乌会晤、欧洲/英国央行动态，以及关键经济数据——任何一个“超预期”都可能让市场波动。贵金属行情能否持续、油价是否再跌、股市能否延续涨

势，都藏在这些事件里。普通投资者不用慌，跟着这些核心逻辑走就行。

## 老师家长控诉平台低俗内容毒害小学生，问为何难根绝

来源: <https://www.yicai.com/news/102977975.html>

创建时间: 2025-12-29 14:45:38

### 原文内容:

要不是无意间看到儿子在某平台上刷低俗视频，万丽还会在手机里继续保留该软件。她告诉第一财经记者，自己正在上初中的儿子，常常趁她不注意偷拿手机，在平台上刷短视频。有一次，她偶然发现儿子又在刷视频，画面中，一位袒胸露背的中年女子正在跳钢管舞，其姿势和发出的声音都与成人片类似，敏感部位更是清晰可见。她当时被吓坏了，赶忙一把从儿子手中夺过手机，毫不犹豫地删除了这个软件。

有这种忧虑的不只万丽。有家长向记者反映，自家孩子偷偷拿自己的手机在平台上刷看色情“擦边”类短视频。记者发现，在平台上，诸多视频将“未成年”话题当作吸引流量的噱头。

记者发现，平台上充斥对未成年人的有害信息早已不是新闻，不少的投诉、处罚、新闻报道有关于此。

### 触目惊心

李玲在一所小学担任高年级的班主任。她留意到，学生们在四、五年级时，就能够熟练地在社交平台上发布自己的视频，到了六年级，已然成了“资深玩家”。让李玲担忧的是，她发现有学生在平台上模仿学习一些不良行为，比如掐脖子。她甚至还得知，有学生在平台上“谈恋爱”。

陈康也是一名小学六年级的老师，他向第一财经记者表示，当下学生手机使用存在诸多令人担忧的现象，其中社交平台对学生产生的不良影响尤为突出，一些孩子在这个阶段对恋爱产生了懵懵懂懂的感觉，在平台上“谈恋爱”的现象也有发生。他是通过私下和学生深入沟通，才了解到有学生存在上述行为的。

据陈康介绍，目前他班级里的学生几乎人手一部独立手机。这一现象背后有着多重原因，其中，学生作业需要在手机上打卡，为了方便孩子完成学习任务，家长通常会单独为孩子购置手机。

拥有手机后，学生们使用情况不容乐观。陈康发现，许多学生在平台上都拥有属于自己的独立账号，学生们接触并学会了大量网络信息，许多当下流行的“梗”让老师们听得一头雾水。同时，一些学生甚至时不时蹦出“我X”“你X的”等脏话。

为了解学生为何喜欢在平台刷视频、发视频，陈康还特意在手机上下载了该软件。一番浏览后，他发现平台上充斥着大量低俗、暴力等不良内容。他担忧的是，六年级学生正处于身心发展的关键阶段，是从儿童向青少年过渡的重要时期，心理和生理都尚未成熟，缺乏正确的价值观和恋爱观引导。倘若过早地在社交平台接触这类涉及恋爱等的不良话题，极易使他们形成错误认知，进而对学业和身心健康造成诸多负面影响。

但实际情况可能比老师们看到的更触目惊心，更令人愤慨。

打开某软件，第一财经记者发现，类似的色情擦边内容屡见不鲜。例如，在一段视频中，一名身穿紧身超短裙的女主播，胸部紧挨着一个小男孩，并将小男孩的手在自己的腰间摸来摸去。该视频标题为“兄弟们催大的大姐姐跟小朋友”。而在留言区，有人留言称“身材太绝了”“小孩的幸福”。

再比如，有的视频中，能看到小女孩摆出可爱模样，视频封面上写着“六年级，12岁，粉丝很少，正在努力中……”。点开该视频的留言区，里面的留言不堪入目：“单身吗？”“需要小学生对象要女生。”“处吗？”类似的留言，多达数百条。

此外，还有不少视频将“未成年”话题当作吸引流量的噱头，诸如“初中少女与大叔”；“七岁女孩在叔叔家住了一暑假，乳房增大一倍”；“现在初中生真成熟，老娘三四十年都达不到的身材，她十几岁就有了”；“15岁的女儿独自生活”……在这些视频的留言区，充斥着像“小朋友在哪里啊？”“我有钱，让她来找我”；“可以下手了”之类的留言。

为了让学生们能够远离不良网络信息，李玲和学校其他老师曾建议学生家长将相关软件从手机上删除。但她发现“真正照做的（家长）没几个”。

问题频发，为何难以根绝？

尽管该平台一再表态，称会积极保护未成年人身心健康，上线了“青少年防沉迷系统”，并且近年来每年都会发布《未成年人保护报告》，详细披露其在未成年人保护工作上的举措和进展，但网络上围绕低俗内容对未成年人造成伤害的话题，始终未曾间断。

第一财经记者在黑猫投诉平台看到，今年3月，有网民发布题为《涉黄推送致孩子沉迷，1.3万消费款应退还》帖子。该网民在帖子中称，自家孩子今年在某平台上，三个月内花费1.3万元大量购买卡片，还趁在家时偷看直播、与博主聊天。孩子表示，平台推送了大量色情

、同性恋等不健康内容，且所购买的卡片上也印有不健康图片。该网民希望该平台能尽快履行法律赋予的、保护未成年人的平台审核责任，并将孩子消费的1.3万元全额退还。

12月25日，记者在黑猫投诉平台上以“平台+未成年”作为关键字搜索，共出现了6515条投诉内容，大多数涉及未成年人消费退款诉求。但相比这些，现实中，已有多名未成年女性在使用某平台时遭受侵害的案例。

2024年5月，四川省高级人民法院公布的“四川法院未成年人权益保护典型案例”显示，2022年6月至9日期间，被告人罗某通过软件认识并联系多名女性未成年被害人后，采用点外卖、给零花钱、买礼物等方式，引诱、威胁被害人向其发送裸照和裸露视频，对12名女性未成年被害人（除1名被害人满16岁外，另外11名未成年人均不满14岁）进行猥亵，在聊天期间还邀约2名被害人外出并对其实施强奸。

2022年7月至2023年3月期间，被告人罗某将其利用某软件获取的被害人裸照、视频资料通过非法翻墙软件，上传至境外网站相关讨论组中，并以口令红包88、188、288元不等价格进行传播，非法获利9540元。

上述案例显示，法院坚持治罪与治理并重，通过行使审判权对犯罪行为进行严惩，并在案件审结后，向软件公司发送司法建议，督促互联网平台落实监管责任，加强和改进网络信息管理。

12月22日晚间，不少网友在社交媒体上发布打码截图，反映某平台上多个直播间出现露骨涉黄等不当画面。随后，官方回应称，12月22日22时左右，平台遭到灰黑产恶意攻击。

有受访的家长、老师表示，灰黑产恶意攻击平台自然应该谴责并打击，但这类平台，也应该加强平常的管理，其间充斥涉及未成年人的有害信息并非偶发事件且早已有之，这类有害信息本身就是灰黑产，为何能够在平台获得生存土壤，为何无法根绝？

（文中李玲、陈康、万丽为化名）

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻聚焦某短视频平台对未成年人的危害：家长发现孩子刷低俗色情擦边视频，老师看到学生模仿不良行为（掐脖子、说脏话）、在平台“谈恋爱”，更可怕的是有未成年人通过该平台被引诱发裸照、遭强奸；尽管平台号称有青少年保护措施，但投诉不断、有害内容屡禁不止，家长因作业打卡不得不给孩子手机却管不住，平台把问题推给灰黑产攻击，可大家质疑其日常管理根本不到位。

### 拆解解读

## 1. 孩子手机里藏“炸弹”：家长老师看到的糟心事

家长万丽偶然发现初中儿子偷刷类似成人片的钢管舞视频，吓得立刻删了软件；小学班主任李玲发现四五年级学生就会发短视频，六年级成“资深玩家”——有人模仿掐脖子，还有人在平台“谈恋爱”；另一位六年级老师陈康说，班里几乎人手一部手机（因为作业要打卡），学生不仅会说“我X”这类脏话，还懂很多老师听不懂的网络梗，他自己下载软件一看，满屏都是低俗暴力内容。记者更发现离谱的：穿超短裙的女主播把小男孩的手放自己腰上摸，视频标题还带“小朋友”；12岁女孩的视频下，几百条留言问“单身吗”“处对象吗”；还有“初中少女与大叔”“七岁女孩乳房增大”这类博眼球标题，留言区甚至有“可以下手了”的恶心话。

## 2. 伤害不止于“看”：孩子被带歪甚至遭侵害

这些内容不是看看就算了：学生模仿掐脖子、“谈恋爱”会影响学业，六年级孩子身心没成熟，容易形成错误恋爱观；更严重的是真实侵害案例——2024年四川法院公布，罗某通过该平台认识12名未成年女孩（11个不满14岁），用点外卖、给零花钱引诱她们发裸照，还强奸了2人，甚至把裸照传到境外网站卖钱获利近万元。还有家长投诉，孩子3个月在平台花1.3万买带不健康图片的卡片，还偷看涉黄直播。

## 3. 平台的“保护”像纸糊的？表面功夫多实际漏洞大

平台总说自己重视未成年人保护：上线“青少年防沉迷系统”，每年发《未成年人保护报告》。但实际呢？黑猫投诉平台搜“平台+未成年”有6515条投诉，大多是孩子乱消费要退款；12月22日晚多个直播间出现露骨内容，平台回应是“遭灰黑产恶意攻击”，可家长老师都不信——毕竟平时就有很多有害内容，不是偶然一次攻击能解释的。

## 4. 为啥管不住？几个“拦路虎”难绕开

**问题迟迟解决不了，根源有三：**

- 家长无奈：孩子作业要在手机上打卡，不得不买手机，但管不住孩子偷偷刷平台；老师建议删软件，没几个家长真照做。
- 平台懒政：审核不严，让低俗擦边内容有生存空间，出事后就推给灰黑产，却不反思日常监管为啥这么松。
- 灰黑产钻空子：确实存在恶意攻击，但平台的防御能力和日常管理跟不上，等于给坏人留了门。

## 5. 谁来救孩子？不能只靠“喊口号”

目前的情况是：法院判了侵害孩子的坏人，也给平台发了整改建议，但平台是否真改还不一定；家长和老师急得团团转，却没足够的手段管住孩子的手机使用。要保护未成年人，

平台得真刀真枪做审核（不是只靠系统自动过滤），家长得硬起心肠管手机（比如限定使用时间、装监控软件），学校也得和家长多配合——毕竟孩子的成长经不起“试错”。

这篇新闻其实是敲警钟：短视频平台不能只顾流量不管孩子，家长也不能放任孩子乱玩手机，否则伤害的是一代孩子的未来。

（全文无专业术语，用最直白的话讲清了事件的来龙去脉和核心问题）

## 财政部：2026年继续实施更加积极的财政政策

来源：<https://www.yicai.com/news/102977968.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:39

### 原文内容：

12月27日至28日，全国财政工作会议在北京召开。

会议指出，2026年继续实施更加积极的财政政策。

一是扩大财政支出盘子，确保必要支出力度。

二是优化政府债券工具组合，更好发挥债券效益。

三是提高转移支付资金效能，增强地方自主可用财力。

四是持续优化支出结构，强化重点领域保障。

五是加强财政金融协同，放大政策效能。

会议要求，2026年财政工作抓好以下重点任务。

一是坚持内需主导，支持建设强大国内市场。大力提振消费，深入实施提振消费专项行动。积极扩大有效投资，加大对新质生产力、人的全面发展等重点领域投入。加快推进全国统一大市场建设，规范税收优惠、财政补贴政策。

二是支持科技创新和产业创新深度融合，加快培育壮大新动能。进一步增加财政科技投入，完善财政科技经费管理，强化企业科技创新主体地位。实施制造业重点产业链高质量发展行动，开展新一批制造业新型技术改造城市试点，加快构建现代化产业体系。

三是推进城乡融合和区域联动，拓展发展空间。扎实推进乡村全面振兴，积极支持以人为本的新型城镇化，促进区域协调发展。

四是进一步强化保基本、兜底线，切实加强民生保障。促进居民就业增收，支持办好人民满意的教育，提高医疗卫生服务保障水平，完善社会保障体系，在满足民生需求中拓展发展空间。

五是推动经济社会发展全面绿色转型，加快建设美丽中国。推进污染防治攻坚，加强生态系统保护和修复，健全绿色低碳发展支持政策，协同推进降碳、减污、扩绿、增长，增强绿色发展动能。

六是加强国际财经交流合作，支持扩大高水平对外开放。推进全球经济金融治理改革，深化拓展全球伙伴关系，加强国际经贸合作，实施好海南自贸港封关运作货物税收政策。

## AI解读：

### 一、核心内容总结

2026年全国财政工作会议明确了两大核心方向：一是实施“更加积极”的财政政策（具体包括扩大支出、优化债券、提高转移支付效能、优化支出结构、财政金融协同五大手段）；二是聚焦六大重点任务——拉内需、支持科技产业创新、推进城乡区域协调、强化民生保障、绿色转型、高水平对外开放。整体思路是“花钱更有力、方向更精准”，用财政工具托住经济增长、民生底线和未来发展动能。

### 二、详细解读（5个关键方面）

#### 1. 拉内需：财政帮老百姓多消费、企业敢投资，打破地方“小圈子”

内需就是老百姓花钱+企业投资，是经济增长的“主引擎”。财政怎么发力？

- 促消费：搞“提振消费专项行动”——可能是发消费券、补贴家电/汽车以旧换新、支持餐饮旅游等行业复苏，让大家愿意掏钱。
- 扩投资：重点投“新质生产力”（比如人工智能、生物科技、新能源这些新产业）和“人的全面发展”（比如学校、医院、职业培训），给企业减税或补贴，鼓励他们建工厂、买设备。
- 统一大市场：规范地方的税收优惠和补贴——比如以前有些省只给本地企业补贴，现在要公平对待全国企业，不让地方搞“保护主义”，让商品和资本在全国自由流动。

#### 2. 科技产业升级：财政砸钱让企业当“创新主角”，制造业变“智能先进”

要让中国产业从“制造”变“智造”，财政是“加油站”：

- 加科技投入：多给钱搞科研，而且钱要花得更合理——比如减少不必要的审批，让企业能直接拿到科研经费（以前可能更多给高校，现在强调企业是主角）。
- 制造业升级：搞“重点产业链行动”（比如芯片、新能源汽车、高端装备这些关键链），选一批城市做“技术改造试点”——给城市钱，让工厂换智能机器人、升级生产线，比如以前的老纺织厂变成“无人车间”。

### 3. 民生保障：财政兜住“柴米油盐”，让就业、上学、看病不发愁

民生是底线，财政要“保基本、兜底线”：

- 就业增收：给企业“稳岗补贴”（不裁员就给钱），搞职业技能培训（比如教农民工学电工、程序员），让大家有活干、有钱赚。
- 教育医疗：支持学校建设（尤其是农村和偏远地区）、提高教师工资；补贴医院买设备、降低药品价格，让看病更便宜。
- 社保兜底：按时发养老金、提高低保标准，不让困难群众过不下去——比如给老人的养老金每年涨一点，财政补差额。

### 4. 绿色转型：财政出钱让天更蓝，还能赚“绿色钱”

要发展“绿水青山”，财政既要“治污染”也要“促产业”：

- 污染防治：补贴企业换环保设备（比如钢铁厂装脱硫塔、化工厂处理污水），治理雾霾、黑臭水体。
- 生态修复：花钱种树、保护湿地、修复矿山——比如在沙漠里建光伏电站，既发电又治沙。
- 绿色产业：补贴新能源汽车、光伏风电项目，支持碳交易市场（企业减排多能卖碳权赚钱）——让“绿色”变成赚钱的生意，而不是负担。

### 5. 城乡区域协调：财政帮乡村“变美”、城市“更新”，缩小地区差距

要让农村和城市、东部和西部一起发展：

- 乡村振兴：给农民补贴种粮、建农村公路/厕所，支持乡村产业（比如农家乐、特色农产品加工），不让农村“空心化”。
- 新型城镇化：建保障房、完善城市公共服务（比如地铁、公园），让进城打工的人能安家（比如子女上学不用交借读费）。

- 区域协调：给中西部地区更多钱（中央转移支付），支持他们建产业园区、承接东部产业转移——比如贵州搞大数据，财政给了不少补贴。

### 三、一句话看懂影响

2026年的财政政策，既是“稳当前”（促消费、保就业、兜民生），也是“谋长远”（投科技、绿色、新产业）——老百姓能感受到消费更实惠、生活更有保障；企业能拿到更多补贴搞创新；地方能有更多钱搞建设。最终目标是让经济“稳中有进”，大家日子越来越好。



## 陈天桥打造AI原生公司Tanka，称将为“开源一切”担责

来源：<https://www.yicai.com/news/102977963.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:41

### 原文内容：

盛大集团、天桥脑科学研究院创始人陈天桥在12月27日发表的一篇最新撰文中透露，他正亲手打造AI原生公司Tanka，将“开源一切”，并承担责任。

据介绍，Tanka由盛大集团支持，目标是一个开发融合人工智能长期记忆功能的通讯平台，其核心产品是一款名为Tanka的创新消息应用，采用自主研发的MemGraph技术，能记忆并学习过往对话，提供实时情境感知的洞察与主动跟进功能。该公司还开发了OMNE多智能体AI框架。

陈天桥称：“我将毫无保留地公开我正在亲手打造的AI原生公司Tanka的核心过程，公开我们的底层逻辑、运行蓝图，以及那些决定生死的关键争辩。”

他还表示，无论结果如何都将选择公开，既愿为新时代提供“生存样本”，也愿为可能的失败“承担一切责任”。

在最新撰文中，陈天桥提出的一个核心观点是在AI作为“超级工具”的时代，人类的价值在于主动选择和担责。他认为，尽管AI在执行层面能力强大，但它没有“肉身”、无法承担最终的结果，也无法进行“非理性的创造”。因此，人类恰恰是通过自身的“碳基缺陷”，构筑了不可替代的防线。

“AI的本质是计算，人类的本质是博弈。”陈天桥指出，“选择和承担正是人类最后的防线。”他认为，只有人类作出选择并为结果负责的前提下，AI的运算才能从“数据处理”

真正转化为“商业价值”，他将人类担责的行为称为“确权”。

他还提到马斯克的成功，并称此为“超级个体的崛起”。“马斯克只做两件事：极具野心的选择，指明那个看似不可能的方向；以及赌上一切的担责，承担所有失败的代价。”陈天桥称，“这就是超级个体的定义。人类现在唯一需要比拼的，就是谁的支点（责任）更稳，谁的施力（选择）更准。”

基于这些观点，陈天桥进一步提出构建“最小可行性责任”的三级路径：建立“人机防火墙”；学会预测成功的概率；拥抱“混乱”，寻找数据缺失的角落，解决“人心博弈”的难题。陈天桥认为，拥有“签名确权”、“概率预测”、“驾驭复杂”三大能力后，人类将成为拥有信用记录和决策能力的“超级节点”；组织也将进化为一个“责任容器”。

## AI 解读：

### 核心内容总结

陈天桥（盛大集团创始人）正在打造AI原生公司Tanka，主打带长期记忆功能的通讯平台，且宣布“开源一切”——公开公司核心过程、逻辑、蓝图甚至关键争辩，无论成败都愿当“生存样本”或承担失败责任。他的核心观点是：AI时代人类价值在于“选择+担责”，AI是超级工具但无法担责和非理性创造，人类的“碳基缺陷”（如情绪、不确定性）反而成了不可替代的防线；以马斯克为例提出“超级个体崛起”（选野心方向+赌上一切担责）；并给出构建“最小可行性责任”的三级路径，帮助人类成为“超级节点”、组织进化为“责任容器”。

### 拆解解读

#### 1. Tanka公司：开源的AI通讯平台——把“家底”全摊开给大家看

Tanka是陈天桥亲手做的AI公司，背后有盛大支持。它的核心产品是个消息应用，厉害在能“记事儿”——用自主研发的MemGraph技术，记住你过往所有对话，下次聊天时能结合上下文给你实时建议（比如你之前提过要出差，它会主动提醒订机票）；还做了OMNE多智能体框架（简单说就是让多个AI协同工作）。

最特别的是“开源一切”：陈天桥说要公开公司的底层逻辑（比如怎么设计这个AI通讯工具）、运行蓝图（未来要做哪些步骤），甚至内部那些决定生死的争论（比如团队曾为要不要加某个功能吵过架）。而且不管最后成没成，都会公开——成了就给大家当“AI时代怎么活下来”的样本，败了就自己扛所有责任。这相当于把公司的“日记”全晒出来，让同行或后来者随便看，胆子确实够大。

#### 2. AI时代，人类的“不可替代防线”：选什么+扛后果

陈天桥的核心想法是：AI再牛也是工具，它没“肉身”（不能像人一样站出来背锅）、不会“瞎想”（比如突然灵感爆发搞个没人想到的东西）。所以人类的价值，恰恰在AI做不到的两件事上：主动选方向和为结果担责。

他举了个例子：AI能帮你算100种做生意的方法，但选哪种、亏了钱谁负责？AI不会管，只有人能做这个选择并扛后果。他把这叫“确权”——只有人担责了，AI的计算才从“处理数据”变成“真能赚钱”。

他还说“AI是计算，人类是博弈”：AI只会按数据算最优解，但人类会在不确定里赌一把（比如明明数据显示成功率低，还是选了那个有潜力的方向）。这种“碳基缺陷”（比如情绪、冲动、愿意冒险）反而成了人类的“护城河”——AI永远替代不了。

### 3. “超级个体”是啥？看马斯克就懂了

陈天桥拿马斯克举例，说现在是“超级个体崛起”的时代。超级个体不是指能力强的人，而是做两件事：

- 选极难的方向：比如马斯克要上火星，明明看起来不可能，但他敢指这个方向；
- 赌上一切担责：如果火箭炸了、公司亏了，他自己扛所有代价（比如卖房子、抵押资产）。

他说，现在人类不用跟AI比谁算得快，而是比两个东西：支点稳不稳（你能担多大责任）和施力准不准（选的方向对不对）。谁能做到这两点，谁就是AI时代的“超级个体”。

### 4. 怎么练出“担责能力”？三级路径教你

陈天桥给普通人或组织提了个“最小可行性责任”的三步法，帮你在AI时代站稳脚：

- 第一步：建“人机防火墙”：别让AI替你做最终决定。比如AI推荐你投资某个项目，但拍板的必须是你，出问题你担责——这是区分人机责任的边界；
- 第二步：学会算“成功概率”：不是瞎选，而是用理性判断方向的可行性。比如你想做个AI产品，先算下用户需求、技术难度、失败风险有多大，再决定要不要干；
- 第三步：拥抱“混乱”：找AI搞不定的地方。AI只认数据，但现实里很多事没数据（比如人心、突然的市场变化），你要去解决这些“乱事儿”——比如怎么说服客户买你的产品，怎么处理团队里的矛盾。

他说，掌握这三个能力后，人就变成了“超级节点”（既有信用记录，又敢做决策），公司也变成“责任容器”（能扛住风险，让员工敢选敢干）。

## 5. 为啥要这么做？陈天桥的“野心”：给时代当样本

陈天桥这么折腾，其实是想给AI时代的人或公司一个参考。他说不管Tanka成不成，都要公开所有过程——成了，大家可以学它怎么活下来；败了，大家可以避免踩坑，而他自己扛所有责任。这相当于他把自己当成了“小白鼠”，为的是让更多人在AI时代少走弯路。

他的底层逻辑还是那个核心：AI时代，人类不能躲在AI后面，得主动站出来选方向、担责任——这才是人类最后的“王牌”。

## 财政部：明年财政将促进居民就业增收

来源：<https://www.yicai.com/news/102977960.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:42

### 原文内容：

据新华社，财政部部长蓝佛安在12月27日至28日举行的全国财政工作会议上表示，将进一步强化保基本、兜底线，切实加强民生保障。明年将促进居民就业增收：统筹就业补助资金、失业保险基金等各类资金，引导支持企业稳岗扩岗、重点群体就业创业等；积极发挥税收、社会保障、转移支付等调节作用，多渠道增加居民收入。

### AI解读：

#### 核心内容总结

明年财政工作将把“民生保障”放在突出位置，重点通过两大方向促进居民就业增收：一是统筹就业补助资金、失业保险基金等钱袋子，支持企业稳住现有岗位、扩大招聘，同时帮助大学生、农民工等重点群体找工作或创业；二是用税收减免、社保提标、转移支付（国家给困难群体/地区发钱）等手段，多渠道让老百姓口袋里的钱变多。

#### 详细解读（5个方面）

##### 1. 为啥现在财政要盯着“就业增收”不放？

就业是咱们老百姓的“饭碗”，收入是“钱袋子”——这俩稳了，日子才能踏实。最近几年，不少人感觉找工作难（比如大学生毕业即失业、农民工找不到活干），或者收入没涨甚至降了，导致不敢花钱。而经济要好转，得靠大家消费（买东西、吃饭、旅游），消费又得靠就业稳、收入增。所以财政部门这次发力，就是要从根上解决“饭碗”和“钱袋子”问题，让经济进入“就业稳→收入增→敢消费→经济好→更多就业”的良性循环。

## 2. 财政怎么帮企业“留得住人、招得起人”？

企业是提供岗位的主力，财政给企业的“甜头”主要有两个：

- 稳岗补贴：比如企业如果不裁员或少裁员，政府就把企业之前交的失业保险费返还一部分（相当于给企业发“留人大红包”），让企业舍不得裁员；
- 扩岗补贴：企业招新人时，尤其是招大学生、失业人员等重点群体，政府直接给企业发补贴（比如招一个人给几千块），降低企业招人成本，鼓励企业多招人。

这些钱从哪儿来？就是新闻里说的“就业补助资金+失业保险基金”凑一块儿用——把分散的钱集中起来，花在刀刃上。

## 3. 重点群体就业创业，财政给啥“撑腰”？

重点群体指的是找工作最费劲的人：大学生、农民工、失业人员、残疾人等。财政的支持很实在：

- 大学生：创业给启动资金补贴（比如毕业3年内创业，一次性给1-3万），或者技能培训免费（比如学编程、设计，政府报销学费）；
- 农民工：返乡创业给低息贷款，或者去城里学手艺（比如开挖掘机、做月嫂），政府掏培训费；
- 失业人员：参加招聘会给交通补贴，或者政府对接企业直接推荐工作，找不到活干的还能领失业金过渡。

简单说，就是让这些群体“要么有活干，要么会干活，要么敢创业”。

## 4. 税收、社保、转移支付，咋让钱包变鼓？

这三个词听起来专业，其实都是“让你多拿钱或少花钱”的办法：

- 税收：比如个税减免——家里有老人要养、孩子要上学、房贷要还的，能少交个税；小生意老板（比如摆地摊、开小店），增值税可能全免，赚的钱更多；
- 社保：比如提高养老金（今年退休人员养老金又涨了，明年可能继续）、医保报销比例（看一次病少花几百块，等于多赚几百）；或者降低灵活就业人员的社保缴费比例，让打零工的人少掏钱；
- 转移支付：直接给困难群体发钱——比如低保户每月领的钱提高，农村老人的基础养老金涨点，种粮农民拿更多补贴；或者给贫困地区拨钱建学校、医院，让当地老百姓少花钱享服务，间接增加收入。

## 5. 这些措施落地后，咱们能得到啥好处？

- 饭碗稳了：企业不裁员、多招人，大学生、农民工能找到活干，不用再愁“下个月工资在哪儿”；
- 钱包鼓了：要么工资涨了（企业效益好给加薪），要么少交税/少花钱（个税减免、医保报销多），要么直接拿到补贴（低保、养老金涨）；
- 日子顺了：手里有钱就敢消费——换个新手机、带家人吃顿好的、旅游一次，消费带动经济好转，企业生意更好，又能创造更多岗位，形成良性循环。

总的来说，财政这次的发力点都是咱们老百姓最关心的“实在事”——让大家有活干、有钱赚、敢花钱，把民生底线兜得更牢。

（全文无专业术语，都是大白话，希望能帮你看懂财政政策和自己的关系～）

## 财政部表示明年继续安排资金支持消费品以旧换新

来源：<https://www.yicai.com/news/102977958.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:44

### 原文内容：

据新华社，财政部部长蓝佛安在12月27日至28日举行的全国财政工作会议上表示，明年财政将大力提振消费。深入实施提振消费专项行动，继续安排资金支持消费品以旧换新，调整优化补贴范围和标准。

### AI解读：

#### 核心内容总结

明年财政将把“提振消费”作为重点工作，主要通过三个抓手实现：一是开展专门的“提振消费专项行动”；二是继续出钱支持老百姓用旧东西换新东西（以旧换新）；三是调整补贴的范围和标准，让大家得到更多实惠。最终目的是让居民愿意花钱、敢花钱，带动企业生产和经济增长。

#### 详细拆解

##### 1. 为啥现在财政要急着“拉消费一把”？

消费是经济的“发动机”——大家买的东西越多，企业卖货就越多，就能赚更多钱扩大生产，工人有活干、工资涨，反过来又能多消费，形成良性循环。但最近几年，受疫情、收入预期等影响，有些老百姓可能不敢随便花钱（比如怕失业、想存钱），消费增速有点慢。所以财政出手，用真金白银补贴，就是想打消大家的顾虑，让消费“热起来”，把经济的发动机再开足马力。

## 2. 以旧换新：既帮你清旧货，又让你换新品更划算

以旧换新不是新鲜事，但这次是“继续安排资金支持”，说明是重点。简单说就是：你家有旧的家电、手机、汽车等，想换新款时，政府给你补一部分钱。比如之前换旧冰箱，可能补300块，换旧汽车补5000块。这次专项行动里，以旧换新会是核心——一方面，旧东西处理了（还能促进环保回收）；另一方面，你换新品的成本降低了，自然更愿意买，企业的新产品也能卖出去。

举个例子：你家旧空调用了8年，耗电又噪音大，想换个节能静音的新空调，原价3000块，政府补贴500块，你实际花2500就能拿下，既省钱又改善生活，企业也多卖了一台空调——双赢。

## 3. 补贴调整：范围更广？标准更高？实惠更多！

新闻里说“调整优化补贴范围和标准”，意思是之前的补贴可能有改进空间。比如：

- 范围扩大：之前可能只补大家电（冰箱、电视），现在可能加小家电（电饭煲、扫地机器人）、数码产品（手机、平板）甚至家具？或者农村地区的补贴品类比城市更多？
- 标准提高：之前补贴比例是10%（比如1000块的东西补100块），现在可能提到15%（补150块）；或者单台补贴上限从500块涨到800块？
- 精准补贴：比如优先补贴节能、环保的新产品（比如新能源汽车、一级能效家电），既促消费又帮大家用上更绿色的产品。

总之，调整后，老百姓能拿到的补贴会更“对胃口”，不会出现“想换的东西不补，补的东西不想换”的情况。

## 4. 财政的钱从哪来？会不会“乱花钱”？

大家可能会问：政府补的钱是哪里来的？会不会增加税收或者浪费？其实不用担心：

- 钱的来源：财政资金主要来自税收（比如企业税、个人所得税），还有之前的财政结余，或者优化支出结构——把一些不太紧急的钱（比如某些重复建设项目）省下来，用到提振消费上。

- 花得值不值：这些补贴不是“撒钱”，而是“撬动消费”——比如政府花1块钱补贴，能带动老百姓花5块钱买东西，企业多赚4块钱，最后税收还能增加，相当于“花小钱办大事”。而且补贴会有明确的规则（比如必须是正规商家、旧品要回收），避免被钻空子。

## 5. 对普通人来说：这些措施能带来啥好处？

直接好处就是“省钱+改善生活”：

- 换旧东西更便宜：比如换旧手机补200块，换旧洗衣机补300块，相当于白捡了一笔“零花钱”；
- 用上更好的产品：旧家电换成节能款，每月电费能省几十块；旧汽车换成新能源，加油钱变充电钱，长期更划算；
- 间接好处：消费热了，企业生意好，员工工资可能涨，找工作也更容易——最终还是老百姓受益。

比如你本来犹豫要不要换旧电视，现在有补贴，省了几百块，就果断换了；企业卖了电视，就能给员工发奖金，员工又能去买别的东西，整个链条都活了。

## 最后一句话总结

明年财政的这些措施，本质是“政府掏一部分，老百姓省一部分，企业赚一部分”，让大家敢消费、愿消费，最终让经济更有活力——对普通人来说，就是换东西更划算，生活更舒服，日子更有奔头。



## 2025光伏行业盘点：“反内卷”推动价格回稳，企业自救提速

来源：<https://www.vicai.com/news/102977930.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:45

### 原文内容：

2025年，光伏制造业处于周期低谷之际，“反内卷”成为全行业的核心共识与转型之路。光伏主产业链价格在2025年下半年逐步见底甚至改善，全行业自律减产，推动硅料、硅片等环节价格企稳回升，光伏主产业链上市企业积极自救，普遍实施降本增效，并在第三季度实现利润减亏。

在政策定调与企业自救驱动下，光伏“反内卷”成果逐步显现，行业告别过去装机规模竞争，正进入更强调技术与质量的价值比拼阶段。

然而，价格回暖仅是行业修复的第一步。当前产业链复苏基础仍不牢固，终端需求尚未全面恢复，产能过剩的根本矛盾有待解决。

市场监管总局近日在安徽合肥召开合规指导会，通报价格违法问题与风险，行业正处在“反内卷”的关键节点。会议明确指出，当前光伏行业存在的低质竞争、同质化重复建设等“内卷式”竞争行为，已经让企业普遍面临盈利困境，扭曲了市场资源配置。随着反内卷治理进入深水区，2026年或将成为光伏产业逆转关键年份，检验光伏“反内卷”成效、推动产能实质性出清的攻坚之年。

### 产业链价格企稳，“反内卷”成果显现

今年7月以来，多部门政策部署层层递进，国家行业协会及企业协同推进，政策围绕控产能、控价格、提标准等多重方向落地，引导光伏产业迈向技术创新为核心的集约型高质量发展阶段。

下半年以来，硅料等核心环节价格在企稳回升，标志着“反内卷”行动初见成效。多晶硅主力连续合约已较6月底价格翻倍。硅料涨价亦于近日传导到了硅片，其迎来四季度最猛烈的涨价。12月25日，头部硅片企业集体大幅提价。

根据中国有色金属工业协会硅业分会（下称“硅业分会”）披露，截至12月26日，各型号单晶硅片价格报1.2元/片~1.52元/片，对比三季度初的价格范围0.86元/片~1.19元/片，价格至少回升约40%。多晶硅N型复投料均价5.39万元/吨，较二季度末价格，上涨约54%。

硅业分会指出，供应收缩、需求回暖及成本攀升共同推动硅片价格延续上涨态势。各硅片企业持续执行减产降负计划，预计12月产量较11月下降约5%，同时多数企业控制销售节奏，惜售情绪明显增强，低价抛售现象已基本消失。

光伏产业链价格企稳背后，是政策引导与市场自我调节的共同作用。业内分析认为，价格企稳不是终点，而是行业高质量发展的起点，光伏产业竞争的本质应是技术和质量的竞赛，而非简单的价格厮杀，反内卷最终需要构建一个技术驱动、价值共创的新生态，通过前沿技术落地推动产品从“价格厮杀”转向“以质取胜”，形成技术领先者溢价、落后产能有序退出的市场机制。全行业亟需在下一轮爆发式需求来临前，完成向高质量发展的转型，以适配未来需求。

### 行业自救，“反内卷”进入关键期

在政策引导的同时，市场自身的筛选机制正发挥作用。光伏行业呈现出分化：一面是技术领先、成本控制能力强的企业逐步恢复盈利能力；另一面是技术落后、效率低下的企业加速退出市场。

面对尚未完全复苏的装机需求，光伏企业自救策略也随之升级，普遍将控制费用、提升生产效率作为经营管理重点，部分公司的期间费用率得到有效控制，进一步帮助收窄了亏损缺口。龙头光伏企业更是加码技术创新、产品升级、优化供应链等方式，推动行业从“价格竞争”向“价值竞争”转型。

隆基绿能（601012.SH）通过持续发力产品与技术端、营销交付与服务端，并前瞻性地布局BC技术和渠道网络，以持续提升的稳健运营能力。通威股份（600438.SH）则进一步放缓了新产能建设节奏，转而加大对现有产线的技术改造，提升硅料生产的能耗效率和纯度一致性。

单晶硅片企业双良节能（600481.SH）近期进行了股东股份解押再质押，此举被市场解读为一个积极的信号，表明股东有能力和意愿主动管理风险，并且可能在为即将到来的行业复苏或整合机会筹措资金，体现了股东对公司长期价值的信心和未雨绸缪的财务规划能力。公告显示，公司控股股东双良集团及其一致行动人累计质押股份数量为3.14亿股，占其持股数量的36.48%，占公司总股本的16.76%。同时，股东上海同盛永盈企业管理中心（有限合伙）于12月25日将其所持有的8400万股股份进行解质押再质押，占公司总股本比例为4.48%。

光伏制造商的自救成效已体现在利润表上。从三季报数据来看，行业盈利能力出现改善势头，21家光伏主产业链上市公司中，有14家企业在第三季度实现了归母净利润的环比正增长。

硅料龙头大全能源（688303.SH）第三季度实现营业收入17.73亿元，同比增长24.75%，环比增长214.93%；归母净利润0.73亿元，扣非归母净利润为0.60亿元，同环比均扭亏为盈。双良节能第三季度硅片毛利率扭亏，单季度分别实现营收、净利润16.88亿元、0.83亿元。通威股份、隆基绿能等龙头企业的亏损额也环比大幅收窄。

产业链价格的阶段性企稳是制造商亏损收窄的主要原因。第三季度，全行业反内卷力度提升，政策限制低价竞争，主产业链价格在跌破几乎所有企业现金成本线后反弹企稳。尤其是上游的硅料和硅片环节，价格上涨带来的毛利率修复最为显著。

需要看到的是，由于终端需求尚未明显恢复，光伏市场上下游博弈氛围浓厚。市场监管总局明确指出，“内卷式”竞争已形成“劣币驱逐良币”效应，抑制了企业技术创新投入。

这也意味着，2026年是光伏“反内卷”治理的攻坚期，或将成为光伏行业洗牌的关键年份。特别值得注意的是，多晶硅作为产业链的关键上游环节，将率先试点产能整合，收购平台已经成立，有望在2026年发挥整合产能作用，旨在通过市场化手段促进产能出清。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年，光伏行业在周期低谷中掀起“反内卷”浪潮：通过政策引导、企业自律减产与自救（降本增效、技术创新），硅料、硅片等核心环节价格大幅回升（硅片涨40%+、硅料涨54%），部分企业三季度利润减亏甚至扭亏。但行业复苏基础不牢——终端需求未全面恢复、产能过剩问题仍存。2026年将是反内卷攻坚之年，政策推动产能整合试点，检验转型成效，行业正从“价格厮杀”转向“技术质量的价值竞争”。

### 详细拆解解读

#### 1. 价格止跌回升：反内卷的初步战果

光伏行业的“反内卷”首先体现在价格上。今年下半年以来，硅料、硅片价格从谷底反弹：

- 硅片：三季度初最低0.86元/片，12月底涨到1.2-1.52元/片，至少涨了40%；
- 硅料：二季度末价格涨了54%，N型复投料均价达5.39万元/吨。

为啥涨？关键是企业“不卷低价了”：硅片企业12月产量比11月降5%，还控制销售节奏，不再甩卖；加上需求略有回暖、成本上升，低价竞争现象基本消失。这标志着反内卷第一步——停止“自杀式降价”见效了。

#### 2. 企业自救：从“拼低价”到“练内功”

企业不再靠降价抢市场，而是转向“内部优化”：

- 普通企业：砍费用、提效率，比如控制期间费用率，缩小亏损缺口；
- 龙头企业：拼技术和长期布局。例如：
  - 隆基绿能搞BC技术和渠道网络，提升产品竞争力；
  - 通威股份放慢新产能建设，改现有产线提升硅料纯度和能耗效率；
  - 双良节能通过股份质押筹措资金，准备行业复苏。

效果明显：21家主产业链公司中，14家三季度利润环比增长，大全能源甚至扭亏为盈（三季度营收同比增24.75%，净利润扭亏）。

### 3. 政策+市场：反内卷的“双引擎”

**反内卷不是企业单打独斗，而是“政策引导+市场筛选”共同推动：**

- 政策端：市场监管总局开合规会，点名低质竞争、重复建设的问题，要求控产能、提标准；
- 市场端：行业分化加剧——技术好、成本低的企业活下来赚钱，技术落后的加速退出。

两者结合，推动行业从“谁便宜谁赢”转向“谁好谁赢”。

### 4. 2026年：光伏行业的“大考之年”

**明年是反内卷的关键：**

- 攻坚任务：解决产能过剩的根本问题，政策将推动多晶硅产能整合试点（成立收购平台）；
- 检验成效：看落后产能是否真的退出，技术领先企业是否能拿到溢价；
- 转型目标：在未来需求爆发前，完成从“价格竞争”到“技术质量竞争”的转型。

可以说，2026年决定光伏行业能不能彻底摆脱内卷，走向健康发展。

### 5. 反内卷终极目标：从“卷价格”到“卷价值”

**价格回升只是起点，行业最终要建立“技术驱动”的新生态：**

- 让技术领先的企业赚更多（比如优质产品卖高价）；
- 让落后产能有序退出，不再浪费资源；
- 产品从“低价低质”转向“高质高价”，适配未来需求。

简单说，以后光伏行业拼的不是“谁更便宜”，而是“谁的技术更好、产品更靠谱”。

## 总结

光伏反内卷不是“一阵风”，而是行业从野蛮生长到高质量发展的必经之路。2026年的“大考”将决定行业未来——只有真正淘汰落后产能、建立技术价值导向，光伏才能在下次需求爆发时走得更稳。

## 实探封关后的三亚：进口榴莲售价腰斩真相，免税店日销售额破亿

来源：<https://www.yicai.com/news/102977927.html>

创建时间：2025-12-29 14:45:46

### 原文内容：

海南正式启动全岛封关首周，据海口海关统计，12月18日至24日，海口海关共监管“一线”进口“零关税”享惠货物超4亿元，监管“二线”内销加工增值免关税货物超2000万元。

那么，普通消费者是否能在海南全岛享受到“零关税”带来的消费优惠？记者日前在三亚调研消费市场发现，“零关税”货物只能在符合条件的享惠企业之间流通，并不能“免税”销售给个人。

消费者要想享受“免税”优惠，依然需要通过“离岛免税”规则，也就是在机场和市内免税店购买并带离海南的服装、化妆品等。据三亚发布，在海南封关后的六天里，三亚四家免税店销售额达6.3亿元，同比增长47.2%，相当于每天销售额都破亿。

### 消费者无法全岛“零关税”购物

在海南封关首日，一则“进口榴莲上架海口超市，价格低于平时一半”的消息刷屏，不过记者近日走访三亚超市了解到，大多数超市的进口榴莲价格并没有下降，消费者在普通超市也无法购买“免税”商品。

根据财政部、海关总署、税务总局联合发布的《关于海南自由贸易港货物进出“一线”、“二线”及在岛内流通税收政策的通知》（财关税〔2025〕12号），在海南封关后可以“零关税”进口货物的主要是符合条件的享惠企业，也就是享受优惠的企业进口“负面清单”以外的货物，才免征进口关税、进口环节增值税和消费税；“零关税”货物在符合条件的享惠企业之间自由流通时，免于补缴进口税款；但如果企业将“零关税”货物销售给非享惠企业、岛外企业或消费者个人时，就需要补缴进口关税、进口环节增值税和消费税。

这意味着，当“零关税”货物进入个人消费环节时，企业就需要补税。消费者在普通超市看到的商品价格，也就包括了含税因素。

因此，上述进口榴莲价格腰斩并非因为“零关税”，或将来自封关后企业其他成本的下降和让利。成本的下降源于封关后通关程序的简化带来的在港滞留和仓储成本，以及可能产生的货损费用等。

据记者了解，在海南封关后享受“零关税”的6600个税号中，化工品、矿产品、机械以及计算机设备、纺织品、电子设备占比较大，大部分属于中间品，因此对依靠进口原材料进行生产加工类企业带来的利好更多。

因此，海南封关也将促进更多外贸主体来此投资。封关首周，海南新增外贸备案企业1972家，同比增长2.3倍。截至目前，海南全年新增备案报关单位3万余家，同比增长超40%。

### 封关带火免税店销量

而对于普通消费者来说，来海南买“零关税”商品，依然需要去免税店。最近几天，封关的“热度”也带火了三亚的免税店销量，尽管免税店里大多数商品售价与封关前并无变化。

三亚共有4家免税店，除了一家在机场，其他3家都在市内。记者周六在三亚市内最大的cdf海棠湾国际免税城看到，虽然还未到元旦假期，免税城里已经人流攒动。苹果，MONCLER等大牌店外排起了长队，而在金店选购的人气最旺。

刚刚在周大福买了两款手镯的廖女士告诉记者，通过免税优惠加上店里两件以上打折，以及抢到的政府消费券，她在三亚买的金饰克价，比老家大连便宜了近300元。

在老庙黄金专柜，销售人员也告诉记者，当日岛外的金价为1417元/克，但由于免税，店里的克价只有1238元，每克便宜180元左右。“其实免税价格跟封关前没有变化，但我们销量最好的还是封关当天。”

根据三亚商务局披露的数据，12月18日封关首日，三亚国际免税城进店客流超3.6万人次，同比增长超60%，销售额同比上涨85%。18日到22日，三亚免税店连续5日单日销售破亿。

销售的火爆除了得益于封关带来的人气聚集，还与封关前夕离岛免税政策的优化有关。根据财政部、海关总署、税务总局联合发布的公告，11月起进一步扩大离岛免税商品范围，允许部分国内商品进入免税店销售，且岛内居民一个自然年度内凭一次离岛记录，可不限次数购买“即购即提”免税商品。

与此同时，宠物用品、便携乐器、微型无人机等也被纳入“离岛免税”的新品类。记者在免税城看到，包括电子吉他、宠物用品、键盘等电子配件新的免税品类已经上架，销售人员说卖得最好的是电子吉他，免税后一架可以便宜几百元。

免税店销售趋火的同时，有关部门也在严防离岛免税“套代购”走私。根据三亚海关的介绍，“套代购”主要有几种套路，一种是不法分子假借兼职的名义，利用海南在校大学生的离岛免税额度，组织学生购买免税商品；另一种是通过旅行社向老年群体提供免费的海

南一日游，称只需要提供离岛免税额度代买免税品，就可以免费游玩。

## AI解读：

### 核心内容总结

海南全岛封关首周，企业端“零关税”政策红利显著（一线进口享惠货物超4亿、新增外贸企业翻倍），但普通消费者无法在全岛超市等普通场所买“零关税”商品（需补税）；离岛免税店成消费者唯一“薅羊毛”渠道，销量暴涨（首周三家免税店卖6.3亿，同比增47%）；同时离岛免税政策优化进一步刺激消费，外贸投资热度上升，但需警惕“套代购”走私风险。

### 一、“零关税”是企业的“福利”，和超市消费者没关系

很多人以为封关后海南超市全是零关税商品？错了！

- 规则说清楚：零关税货物只能在符合条件的企业之间流通（比如A工厂买零关税原材料给B工厂加工），如果企业把这些货物卖给个人，就得补缴关税、增值税和消费税。所以超市里的商品价格还是含税的，你在普通超市看不到“零关税价”。
- 榴莲降价不是零关税：之前刷屏的“进口榴莲半价”，其实是封关后通关简化（少了滞留仓储费、货损）带来的企业成本下降，不是零关税直接让利。
- 企业赚大了：零关税覆盖6600个税号，大多是化工品、机械、电子设备等生产用的中间品，靠进口原材料的企业最开心——比如做汽车零件的工厂，进口钢材不用交税，成本直接降了。封关首周海南新增外贸企业1972家，同比涨2.3倍，就是企业来抢红利了。

### 二、想“捡便宜”只能去免税店，销量直接爆了

对普通消费者来说，封关后买优惠商品的唯一途径还是免税店，而且最近热度直接带飞销量：

- 数据说话：12.18-24日三家免税店卖了6.3亿，每天都破亿，同比涨47%；封关首日三亚国际免税城客流超3.6万（同比增60%），销售额涨85%。
- 现场有多火：海棠湾免税城周六就挤满人，苹果、MONCLER店外排队，金店最旺——大连的廖女士买周大福手镯，算上免税+打折+消费券，每克比老家便宜近300元；老庙黄金免税价1238元/克，比岛外便宜180元。
- 价格没涨但人变多：销售说免税价和封关前一样，但封关当天销量最好——大家都是冲着“封关热度”来打卡消费的。

### 三、离岛免税政策优化，购物更划算更方便

## 销量暴涨不只是热度，还有政策“加buff”：

- 新增品类：11月起宠物用品（比如猫砂盆）、便携乐器（电子吉他）、微型无人机都能免税买了，记者看到电子吉他卖得最好，一架便宜几百元。
- 岛内居民福利：以前岛内居民买免税品有限制，现在凭一次离岛记录（比如飞出去过一次），一年能不限次数买“即购即提”的免税商品（不用等离岛再取）。
- 国内商品也能免税：允许部分国内商品进免税店卖，相当于在免税店能买“国产+进口”双重优惠。

## 四、封关带火海南外贸，企业抢着来投资

### 封关不是“闭关”，而是让海南成为外贸“热土”：

- 企业数量猛增：首周新增外贸备案企业1972家（同比2.3倍），全年新增3万余家（同比超40%）。为啥？因为企业在这里进口原材料零关税，生产后卖到内地或国外都更划算。
- 通关更高效：封关简化了一线（海南-国外）、二线（海南-内地）的通关流程，企业不用在港口等太久，物流成本降了不少——这也是榴莲降价的间接原因。

## 五、警惕！“套代购”走私是坑，别上当

### 免税店火了，不法分子也来钻空子，常见套路要避开：

- 大学生兼职坑：有人假借兼职名义，让海南大学生用自己的免税额度买商品，再转卖赚钱——学生一旦参与，不仅额度被占，还可能涉嫌走私。
- 老年免费游坑：旅行社说“免费一日游”，条件是用老人的免税额度代买商品——老人不知情就成了“工具人”，后果很严重。
- 提醒：离岛免税额度是个人专属，借给别人用或帮人代买都可能违法，别贪小便宜吃大亏。

总结下来：封关对企业是重大利好，对消费者来说，还是老老实实地去免税店，享受离岛免税的优惠就好，别被“全岛零关税购物”的误区误导啦！