

# 2026年01月02日财经新闻AI解读

## 文章目录

- [1. 我们期待AI的发展，也要谨慎它变成剥削机器 | 元旦书摘 \[AI解读\]](#)
- [2. 美貌陷阱：为何健康女性被定义为“病态” | 元旦书摘 \[AI解读\]](#)
- [3. 企业偷税成本大增！增值税新规堵漏洞 \[AI解读\]](#)
- [4. 瑞士酒吧火灾致40死115伤 \[AI解读\]](#)
- [5. 百度昆仑芯保密提交赴港上市申请，AI芯片业务分拆提速 \[AI解读\]](#)
- [6. 美国新一轮限制外国公民入境措施生效 \[AI解读\]](#)
- [7. 造车新势力，仅3家完成年度目标 \[AI解读\]](#)
- [8. DeepSeek新年炸场！梁文锋署名论文发布 \[AI解读\]](#)
- [9. 壹快评 | 降低养育成本，要更多体现在“真金白银”上 \[AI解读\]](#)
- [10. 节假日消费观察 | 元旦假期首日上海接待游客逾270万人次，温泉洗浴成新宠 \[AI解读\]](#)
- [11. 新年第一天，金饰克价还在跌 \[AI解读\]](#)

# 我们期待AI的发展，也要谨慎它变成剥削机器 | 元旦书摘

来源: <https://www.yicai.com/news/102985125.html>

创建时间: 2026-01-02 14:47:55

## 原文内容:

【编者按】“AI”无疑是过去一年最热的话题之一。国产大模型能力的迅速跃升，让越来越多的人开始尝试用AI解决工作和生活中的问题。这股AI使用热潮的背后，《投喂AI》像一束探照灯，向人们展示AI产业劳动者们的现实处境。

经出版社授权，第一财经节选了书中部分篇章，以飨读者。

在广义上，AI指的是一种基于机器的系统，它通过数据处理来生成决策、预测和建议等输出。其应用范围极为广泛，既可以执行电子邮件的自动填充这样的日常任务，也可应用于无人机战争中的定向武器系统等高端领域。“AI”这个词更像是一个营销术语，或者更确切地说，它是涵盖了计算机视觉、模式识别以及自然语言处理（即对日常语音和文本的处理）等诸多技术的总称。然而，这一概念的外延依然模糊，它既能激发人们对超越人类智能潜力的惊叹，同时也警示我们它可能带来的毁灭性风险。AI已经成为公众热议的话题：有人视其为经济增长的新引擎和科技进步的象征；而另一些人则担忧自动化会导致工人失业，引发不公平的决策，甚至使人类沦为科技的附属品。随着技术浪潮的不断推进，AI的定义也在不断演变和拓展。

近来，焦点已转向驱动聊天机器人的核心技术，即大语言模型（LLM）。这些模型的训练基于从互联网抓取的庞大数据集，其中包括海量文本数据。大语言模型（如ChatGPT）之所以被称为“大”，主要体现在两个方面：一是其训练数据集规模巨大，达到了数千亿千兆字节（GB）的数据量级；二是模型训练所涉及的参数极多，例如，ChatGPT-4的参数约达1.76万亿。参数是提升系统性能的关键因素，它们可以在训练过程中进行微调，从而优化模型对数据中模式的识别能力，并进一步提高其处理新数据时的性能。

当前，我们正处于技术炒作热潮之中，众多企业竞相将AI工具整合到各类产品中。无论是物流业、制造业，还是医疗保健行业，都因AI而经历前所未有的变革。AI在疾病诊断、设计高效供应链以及货物运输自动化等领域均展现出了应用价值。据统计，2023年全球AI市场规模已成功跨越2000亿美元的门槛，并以每年约20%的增长率稳步上升。预计到2030年，这一数字将达到近2万亿美元。尽管AI的发展相对隐秘而不透明，难以精确统计全球参与该产业的具体人数，但肯定已超过百万。若按目前的速度持续发展，这一规模还将显著扩大。

通过使用AI产品，我们无形中与全球各地的劳动者直接且紧密地相连。不论我们情愿与否，这种联系已经悄然形成。就像品味一杯咖啡时，我们实际上已经参与了一个由咖啡豆到

咖啡杯的全球供应链。同样，每当我们使用搜索引擎、与聊天机器人交流，甚至只是简单地使用智能吸尘器打扫卫生时，我们都在触发全球数据和资本的流动，这种流动将全球各地的工人、公司和消费者紧密相连。然而，许多科技公司在对外展示时，只呈现出光鲜、时尚、自主运行的机器形象，让人们认为机器能检索海量数据并自主学习，却刻意隐瞒了这些机器的制造过程，对那些拿着微薄薪水、艰辛训练机器却又被机器所束缚的幕后工作者避而不谈。作为消费者、社会活动的参与者和公民，我们的积极行动能够切实改善这些工作者的工作条件，让他们工作得更舒适。这些工作者站在技术变革的前沿，但AI驱动的监控和生产工具正席卷各行各业，即使是那些自认为不会受此影响的从业者，也无处可逃。为此，我们首先需要了解AI的生产逻辑与运作机制。只有这样，我们才能清晰地看到AI如何将权力、财富和塑造未来的能力集中到少数人手中。

## 神话背后的冷酷真相

企业只是一味地宣扬AI是多么的智能和便捷，而对于其背后大量的基础投入以及人工劳动只字不提。一提到AI，人们脑海中便浮现出发光的大脑、神经网络和失重的云朵等意象，仿佛AI本身就能飘浮在以太中。我们往往不会去想象这样的真实图景：在高耗能的数据中心里，装在重型机架上嗡嗡作响的服务器，不断释放热量，制造白噪声，以及触须般交错纵横的海底电缆将AI训练数据传输到全球各地。AI是有实体的，它存在于由芯片、服务器、电缆以及各种配件构成的机体中。如同人类身体一样，AI的材料结构也需要源源不断的“营养供给”，它需要电力来维持运转，需要水为服务器降温。无论何时何地，当我们向ChatGPT发问或使用网络进行搜索时，AI便在它的电子躯壳中呼吸着，运行着。

另一个常常被忽略的事实是，AI看似自动运行，实际上背后隐藏着人力劳动，以弥补技术的局限性。从标注数据、检查输出到调整参数，AI的运行需要大量人工劳动来维持。一旦它不能正常运行，就需要人工介入，调整算法完成工作。当Siri这样的智能助手不能正常识别语音指令，或者人脸识别系统无法正常运转，这些问题就会被反馈给人类员工，由他们确定哪里出了问题以及如何改进算法。18世纪末，由沃尔夫冈·冯·肯佩伦（Wolfgang von Kempelen）发明的“机械土耳其人”（Mechanical Turk，亚马逊众包平台以此为名）曾在欧洲巡演。据说它是一个可以自动下棋的真人大小的木雕人偶。实际上这就是一个骗局，因为在人偶的内部藏着一位真人国际象棋大师，他借助机械杠杆和镜子在暗中操作。如今，所谓AI自主运行，也是类似的把戏。事实上，复杂的系统需要依靠大量的人工劳动来维持运转，这种工作耗时长、薪酬低廉、单调乏味，工人们被迫像机器人一样工作，只为使机器更接近人类状态。

AI的运行不但需要物质资源和人工劳动，还需要依靠其训练数据集中所包含的人类智能。AI在抓取到人类知识后，会借助机器学习模型将其编码为自动化程序。AI其实是这些数据的衍生品，通过训练数据，它学会了进行各种各样的活动：驾驶汽车、识别物体、生成自然语言。追根究底，它依靠数据集运行，它学会的每项技能都建立在数十亿数据点构成的人

类知识库之上。背靠如此庞大的数据集，AI的表现超过了人类。它所收集的大部分数据具有公开版权，但也有未取得版权方授权的数据。AI企业常常通过限制访问数据库将集体智能变为私有财产，或者使用某些专利软件将有争议的版权数据洗成新数据。AI对智力资源的渴求，丝毫不亚于对物质资源的需求。

我们把AI称为剥削机器，并不仅仅因为它的诞生源自对资源的掠夺、人力的剥削以及对集体智能的榨取，还因为当AI系统被应用于实际工作环境时，会催生更深层的剥削。最核心的就是对劳动者精力的榨取。AI系统集中了劳动过程的知识，并通过程序化和简单化操作来降低完成任务所需的技能水平，导致工作强度更大，节奏更快。这样一来，雇主就可以从劳动者身上榨取更多的价值。这将是AI给普通人带来的最大伤害。短时间内，我们或许并不会转行成为内容审核员，但AI同样在侵蚀我们的工作岗位。

## 从平台时代到AI时代

我们即将迈入一个技术发展的新纪元，对AI所处的社会大环境的研究日益重要。在21世纪第2个10年，少数“数字守门人”崛起并迅速发展，在各自的平台上积攒了数十亿用户，成为市值万亿美元巨头，并利用自身地位施展前所未有的政治和经济影响力。AI的发展也导致科技行业内部发生巨变，对全球经济产生了深远影响。2005年前后到2022年是平台时代，而现在我们已经踏入了AI时代。随着ChatGPT的推出以及大型科技公司与AI公司之间新合作关系的建立，投资策略和商业模式正受到一股围绕AI的新合力的驱动。

AI时代的到来催生了一个新的主要参与者格局，这一格局与平台时代有所重叠，但又有所不同。21世纪第2个10年占据主导地位的大型科技公司逐渐被一群新兴的“大AI”公司所取代，成为新时代的核心力量。这些公司包括亚马逊、谷歌母公司Alphabet、微软和Meta等传统科技巨头，以及OpenAI、Anthropic、Cohere和英伟达等AI初创企业和芯片制造商。如果将目光转向中国，AI时代举足轻重的第二梯队科技巨头有阿里巴巴、华为、腾讯和百度。尽管这个群体的具体成员可能会发生变化，但这些公司的共同特点是将AI视为可以为公司赢利的商品，其相关技术需被严格保密。它们试图封闭有关训练AI的知识，这样它们就能保持先发优势继续开发AI产品。随着ChatGPT的公开亮相，传统科技巨头与AI初创企业之间掀起了一波新的战略合作浪潮：微软向OpenAI注资100亿美元，谷歌向Anthropic投资了20亿美元，亚马逊对Anthropic投入了40亿美元，Meta与微软及AI初创公司Hugging Face展开合作，微软在AI初创公司Inception中建立了一个新的AI部门。与此同时，英伟达已经成为一家市值2万亿美元的公司，占据机器学习领域图形处理器（GPU）95%市场份额。

在平台时代，社交媒体和广告平台占据主导地位，它们有极大的网络效应，即平台用户越多，服务效率越高、价值越大，所获利润也就越高。大量的用户数据既让平台更加深入了解数字世界，又让平台通过收费和打广告等形式具备了更高的变现能力。在AI时代，软件所有权仍然重要，但底层硬件的重要性也日益突显。平台时代公司的一大特点就是轻资产

。爱彼迎名下没有实际房产，优步名下也没有汽车。它们卖的是服务，依靠用户网络来运营和赢利。而大AI得益于我们所说的“基础设施力量”，即拥有用于训练大型基础模型所需的计算能力和存储资源。这主要通过控制大型数据中心、海底光缆以及用于训练模型的AI芯片来实现。全球大型数据中心有一半以上属于三家大公司，只有少数几家公司能够提供训练尖端AI模型所需的硬件。这种基础设施力量吸引各路AI人才，行业中的拔尖人才都想加入顶尖企业，从事最前沿的AI开发。AI非但没有为社会提供更多创新机会和多元化可能，随着新入局的人大多选择加入行业内的成熟公司，财富和权力进一步集中在一小部分人手中。

这就导致企业融资模式和初创公司的股权结构发生变化。AI公司起步就要几百万美元，后期还需要上亿美元的资金来维持云平台运行以训练基础模型。因此，许多初创公司选择与现有的云服务提供商建立战略合作关系，这些提供商通常会购买初创公司的少数股权。大型科技公司拥有大量现金储备，能够为初创公司提供数十亿资金支持。在平台时代，第一代平台获得了风投的资金支持，但创始人会对平台业务决策拥有控制权。这样一来，许多平台变成了由一位身家上亿的创始人统治的庞大帝国。但在AI时代，这种事不太可能发生，因为任何新“帝国”都必须与现有的大型公司合作或合并。AI产品的商品化导致AI行业形成了多足鼎立之势，老牌科技公司会与有能力的初创公司结成新联盟，以击败竞争对手。

或许最有趣且尚未为人所知的转变要算领先的AI公司的商业模式的改变。在平台时代，留下最大恶名的是广告平台，典型代表就是Meta和谷歌，肖莎娜·祖波夫（Shoshana Zubo）提出监控资本主义理论，对广告平台进行了批判。监控资本主义是指一些大型科技公司通过为用户提供免费数字服务来向用户推销定向广告。这是平台时代的典型特征，但广告并不是唯一的商业模式，比如，亚马逊可以利用自己的垄断市场赚钱，爱彼迎和优步会收取交易佣金，网飞和Spotify（美国流媒体音乐服务平台）采取付费订阅模式。目前，尚不清楚监视模式是否会对新一代AI公司产生同样的影响，毕竟祖波夫提出的是一种商业模式，而不是资本主义新形态。科技公司也愿意通过其他方式赢利，具体会出现什么形式还有待观察，但从目前来看，早期AI公司的赢利方式大多是付费授权、收取会员订阅费、提供AI嵌入服务和出租AI云服务。

AI时代的背景较为复杂，气候危机、能源危机和中美两国间的紧张局势等极端问题和地缘政治因素都会深刻影响AI的发展。数字平台始终与安全、监控和边缘技术问题紧密相关。AI与第一代社交媒体App（应用程序）和电商之间的区别在于，政府普遍认为AI具有巨大潜力，可以直接用于提升国家的军事和经济实力。中美关系愈发紧张，技术在文明发展、军事力量和经济竞争方面，都扮演至关重要的角色。

地缘政治竞争还需要关注环境的可持续发展问题。所有大型科技公司至少表面上都提到了要认真考虑环境问题。在平台时代，没有太多关于数字基础建设需要消耗环境成本的报道

，但如今情况大不一样了。可持续发展诉求会影响不同国家获取先进AI芯片所需的关键矿产的途径，并重塑特定地理区域在矿产开采和加工链条中的战略地位。在一个日益动荡的世界中，这些因素都将直接影响AI的发展方向 and 格局。

AI时代的技术是基于过去数十年的技术进步发展起来的，两者之间有深刻的连续性。非要说有什么不同的话，那就是AI时代的科技公司更有野心，它们想主导世界，想渗透社会生活的方方面面，想拥有政治话语权。AI将会助它们一臂之力，让权力更加集中于权贵之手，让美国科技巨鳄变得更加富有。相反，对于底层人民，AI留给他们的确实不多。“全球南方”（新兴市场国家和发展中国家的集合体）的许多国家在数字监控平台的建设和部署上几乎没有发言权，在需要庞大的网络资源和强大的运算能力做支撑的AI领域更说不上话。但作为剥削机器的AI将不断向这些国家索取，却仅将其视为可吞噬的原材料，投喂给那贪婪运转的机械核心。

### “全球南方”的声音

评论家们总是热衷于争论AI在未来几十年可能的发展，以及它可能带来的社会危害，却忽略了当下这些构建AI的从业者的重要性。人们只顾着猜测AI是否会像电影《终结者》（Terminator）中所描述的那样，对人类生存造成威胁，却忽略了对当下AI背后强大利益集团的分析 and 批判。现在已经有许多研究表明AI系统给出的结果带有偏见与歧视，会危害人类社会的发展。然而，却没有人去分析这些偏见与歧视如何进入生产环节，给女性、少数族群和来自“全球南方”的劳动者造成负面影响，也没有人去深究AI在工作场所和社会环境中是如何被使用的。

2009年，东非成了世界上唯一一个仍未接入全球海底光缆网络的主要人口聚居区。但当距离蒙巴萨—乌干达旧铁路终点站不远的蒙巴萨港口铺设了第一条光缆后，一切都变了。从那时起，这些光缆将整个东非接入互联网，使得该地与世界其他地区之间的信息能够以接近光速的速度进行传输。与此同时，肯尼亚政府也提出了一个大胆的愿景：要在新兴的外包领域创造数万个工作岗位。肯尼亚的劳动力价格低廉，又会讲英语，在正式经济活动中的工作机会有限，所以外包行业很适合这些人。这样一来，肯尼亚的企业就可以跟印度、菲律宾的企业竞争欧洲和北美市场的外包后台工作。

尽管铁路和网络改变肯尼亚的方式非常不同，但它们有一个关键共性：把基贝拉等地的劳动者纳入了全球网络。这些网络跨越大洲，传递信息和价值。最近，AI产业利用这些网络来寻找数据标注员，让他们在AI数据集上工作，并将成品传回“全球北方”（北美、欧洲等地的发达国家）的AI实验室。但数据标注员发现自己在机器面前显得很无力，拿到的工资与自己所创造的价值也不成正比。尽管付出劳动和创造价值的是世界上最贫困的人口，获利的却主要是欧洲和美国的大型科技公司。这不是一个偶然性的错误，而正是AI机制的设计初衷。

AI产业具有剥削性、不公正性和残酷性。它压榨劳动者，获取大量劳动成果，却只给他们微薄的报酬。但是，AI的未来并不一定非得如此。如果要改变这台剥削机器，就需要先理解它。那些掌握AI的力量固然强大，但我们还是看到了在工作场所、街头和法庭上抗争的劳动者，他们在努力抗争剥削者。他们团结起来捍卫自己的利益，也向全世界寻求支持。

《投喂AI：人工智能产业的全球底层工人纪实》

[英] 詹姆斯·马尔登 卡勒姆·坎特 马克·格雷厄姆 著 贾青青 牟一凡 译

中信出版社/中信·万物 2025年10月

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇文章像一把手术刀，剖开了AI产业光鲜亮丽的外壳：AI不是飘在云端的“自动智能大脑”，而是靠全球资源（芯片、电力、水）和底层劳动者（数据标注、修bug）堆出来的“实体机器”；从平台时代到AI时代，科技行业的玩家和玩法变了，但巨头垄断、财富集中的本质没变；AI本质是一台“剥削机器”——底层人干最累的活拿最少的钱，少数公司赚走大部分利润，尤其是“全球南方”（发展中国家）的劳动者被严重压榨；我们需要看见这些幕后工作者，才能阻止AI变成少数人的权力工具。

## 一、AI神话背后的真相：不是“自动聪明”，是“资源+人工”堆出来的

你以为ChatGPT是不用吃饭的“聪明大脑”？错了！它的“生存成本”高得吓人：

- 首先得有“身体”：它靠成千上万台服务器、芯片、海底电缆撑着，这些设备都放在高耗能的数据中心里，要不停用电（比如训练一次GPT-4要消耗几百万度电），还要用大量水给服务器降温（不然会烧坏）。
- 其次得有人“喂饭”：它不是自己会学习，背后有无数人干着“脏活累活”——比如给AI标注数据（把图片、文字分类，让AI认识猫和狗、理解人类语言）、检查AI输出的内容有没有错、修复Siri听不懂指令、人脸识别失灵这些bug。这些人拿的工资却少得可怜，比如肯尼亚的标注员，每月可能只赚几百块人民币，还得忍受高强度工作。

简单说：AI的“智能”，是用“电、水、芯片”和“底层劳动者的血汗”换回来的。

## 二、平台时代vs AI时代：变的是玩家，不变的是巨头垄断

以前我们说的“平台时代”（2005-2022年），主角是脸书、谷歌、淘宝这些公司：它们靠广告赚钱（比如脸书给你推定向广告），自己不用有房子、车子（轻资产），创始人能说了算。

## 现在“AI时代”，玩法全变了：

- 玩家换了：主角变成“传统巨头+AI初创+芯片商”——比如微软（抱OpenAI大腿）、谷歌（投Anthropic）、英伟达（卖AI芯片，占全球95%市场）、OpenAI这些。
- 玩法变了：以前靠“用户量”（网络效应），现在靠“基础设施”——得有大的数据中心、高级芯片、海底光缆才能玩AI。初创公司想搞AI？得找巨头要钱（比如训练一次大模型要上亿），所以很难像以前那样创始人自己说了算，只能抱巨头大腿。
- 赚钱方式变了：以前主要靠广告，现在变成卖AI授权（比如企业买ChatGPT的接口）、收订阅费（比如ChatGPT Plus每月20美元）、出租AI云服务（比如亚马逊云卖算力）。

但不变的是：巨头越来越垄断，财富和权力集中在少数人手里。

## 三、AI是“剥削机器”：底层人出力，少数人分钱

### AI产业像个金字塔：

- 顶端：少数大公司（比如微软、英伟达）赚得盆满钵满——英伟达市值一年涨了2万亿美元，微软靠OpenAI股价飙升；
- 底层：全球各地的劳动者干最累的活，拿最少的钱——比如印度的标注员，每天要标注上千张图片，工资只有当地最低工资；肯尼亚的外包工人，给AI做语音数据标注，创造的价值被欧美公司拿走，自己只能糊口。

更可怕的是：AI还在“加速垄断”——因为搞AI需要大量钱和资源，小公司根本进不来，所以顶端的巨头会越来越强，底层的劳动者会越来越难翻身。全球南方的国家（比如非洲、东南亚）被当作“原材料仓库”——他们的劳动力和数据被AI公司拿走，却得不到任何技术或财富的回报。

## 四、全球南方劳动者的困境：被忽略的“投喂者”，需要我们看见

### 很多人讨论AI会不会变成“终结者”毁灭人类，却没人关心那些正在给AI“喂饭”的人：

- 比如肯尼亚的标注员：2009年东非接入海底光缆后，AI公司就来这里找外包工人，做数据标注、语音识别训练。这些工人每天工作10小时以上，工资只有每小时1-2美元，还经常被拖欠。
- 他们的抗争：有些劳动者已经开始团结起来，比如成立工会、要求提高工资。但他们需要更多支持——作为消费者，我们可以选择那些透明公开AI背后劳动者待遇的公司；作为公民，我们可以呼吁政府出台政策保护这些底层工作者。

为什么要关心他们？ 因为AI的未来不是少数巨头说了算的，只有让底层劳动者的声音被听见，才能阻止AI变成“少数人的权力工具”，让技术真正造福所有人。

这篇文章的核心是：AI不是“中立”的技术，它的背后是人的劳动和利益的分配。如果我们只看AI的“聪明”，不看它背后的“血汗”，最终只会让少数人赚走所有好处，多数人 被技术剥削。 要改变这一切，首先得“看见”那些幕后的劳动者。

## 美貌陷阱：为何健康女性被定义为“病态” | 元旦书摘

来源: <https://www.yicai.com/news/102985124.html>

创建时间: 2026-01-02 14:47:56

### 原文内容:

【编者按】为什么女性永远觉得自己不够美？

初版于1991年的《美貌的神话》比以往任何时刻都振聋发聩。在这本畅销30年的女性主义经典中，作者娜奥米·沃尔夫批判了虚构的完美身体标准对女性的压迫及其背后的权力关系。三十四年后的今天，尽管女性地位的提升和性别观念的进步使主体性审美成为可能，但商业与技术仍然使越来越多的人卷入身体商品化之中。

经出版社授权，第一财经节选第七章《暴力》，以飨读者。

### 女性的丑陋之病及其治疗

维多利亚时代和现代医疗系统都把健康女性特征的某些方面重新分类为奇怪的异常。维多利亚时代的医学“把怀孕和更年期视为疾病，把月经视为一种慢性紊乱，把分娩视为一场手术”。一位月经期的女性接受泻药治疗，被强制用药，接受坐浴治疗和水蛭疗法。过度追求月经管理，就像今天过度追求女性的脂肪管理一样：“正确地稳固住月经功能被认为对女性心理健康必不可少，不论是在青春期还是在女性的整个生命周期，都是必要的。”维持生殖就像维持“美貌”一样，被看作非常重要的女性功能：恰似他们今天所做的那样，医生于是帮助维多利亚时代的女性“在几乎压倒性的身体脆弱面前保持住了稳定性”，并强加给她“自制和勤劳的品质，这些品质会帮助一个女性抵御她身体的疾病，及其天生就有的软弱”。

随着维多利亚时代妇科医生的出现，将女性称作道德上不健全的早期宗教原理被转变为生物医学的形式。这转而又变成了“审美的”形式，带给我们周而复始的循环。我们的理论

依据甚至比维多利亚时代的“致命谎言”更主观。他们的医学术语至少还摆出了“客观性”的姿势，但今天关于谁有病和谁健康的审美判断就像关于女性灵魂污点的信仰一样，是不可能证明的，也是轻易就能操纵的。现代的重新分类赚了更多的钱：一个认为自己得了女性这种病的女人并不能为她的性别购买某种最终的治疗。但一个认为自己患了女性丑陋之病的女人，现在正被说服她能买到。

医学压制的19世纪版本在我们看来是奇怪的：女性怎么会被弄得相信月经、自慰、怀孕、更年期是病呢？正如现代女性正被要求去相信我们正常的、健康的身体的某些部分是患病的一样，我们已经进入了医学压制的新阶段，这一阶段太可怕了，甚至没有人想要思考它一下。

把健康和美丽的女性重新划分为患病的、丑陋的女性，这正在不受阻挠地发生。自19世纪以来，社会一直心照不宣地支持医学行业借助各种版本的重新分类对女性生活加以限制。因为这是社会所必需的工作，所以现在就和上个世纪一样，此类操作受到的现实检查比一般医疗实践受到的检查更少；媒体对之是容忍的或者说是支持的；并且，主要官员的工作都有利于社会秩序，这些人都异乎寻常地获得了高额的补偿。

健康是美，抑或“美”是健康？

维多利亚时代的女性病弱崇拜是为了社会控制。正如“美貌”一样，它也是一个双重符号：主观上，女病人是通过自己的病弱来施展自己拥有的小小权力，逃离了麻烦的性要求和危险的分娩，并得到热情医生的关注。但从当权者的角度来看，它和铁处女一样是有用的政治解决方案。就像法国作家卡特琳·克莱芒（Catherine Clément）所说的：“歇斯底里（被）容忍，是因为实际上，它并没有力量影响文化变迁；对于父权秩序来说，鼓励并允许不满的女性通过身心疾病来表达她们的罪恶，这比让她们争取经济和法定权力安全得多。”社会压力要求受过教育的有闲中产阶级女性通过患病而预先阻止麻烦，对患者来说，她们被迫患上的疑病症感觉就像真的病。今天，由于相似的原因，社会压力要求女性通过感到丑陋来预先阻止我们最近对自己身体的要求可能带来的后果，对患者来说，被强行削弱的自尊看起来就像真的“丑陋”。

整形医生正在拿走女性主义对美的重新定义，即健康就是美，他们滥用健康一词，将其扭曲成“美”即健康的概念；因此，他们把任何自己在贩卖的东西都视为健康：饥饿即健康，疼痛和流血即健康。痛苦和疾病以前就是“美”：在19世纪，患结核病的女性是理想化的，她的眼睛闪闪发亮、肌肤如珍珠、嘴唇发烧。《性别与压力》（Gender and Stress）描述了媒体对厌食者的理想化；维多利亚时代的肖像画把在男医生面前的“美丽的”歇斯底里昏厥理想化，收容所医生色眯眯地想着他们所护理的厌食症患者的瘦弱身体，而后的精神病学手册要求医生去欣赏遭受了电休克疗法的被麻醉女性那“平静而美丽的面孔”。恰似目前的女性杂志对整形理想的报道，维多利亚时代针对女性的新闻业也越来越吹捧女

性的衰弱、病态，甚至死亡所展现出的情感吸引力。

一个世纪之前，正常的女性活动，特别是那类会把女性引向权力的活动，被归类为丑陋的和病态的。如果一个女性阅读得太多，她的子宫会“萎缩”。如果她继续阅读，她的生殖系统会崩溃，并且，根据那时的医学评论，“我们将会面对一个令人厌恶且无用的杂种”。更年期被描述为致命的打击，“内在于女人身体的女人之死”：“一个女性的生殖生命之终结就如其开端一样，是一次意义深远的精神剧变”，造成“一种对大脑的明显冲击”，这做法就如“美貌”在现代的消逝一样。于是就像现在，尽管合理化的方式不同，更年期都被描述为会导致一种感觉，即“世界……被颠倒了，所有事情都改变了，或者是，某种极可怕但又不确定的灾难业已发生或就要发生”。

对现代性的参与、教育以及工作被描绘成让维多利亚时代女性生病的原因：“温暖的房间、煤火、煤气灯、晚睡、丰盛的饮食”，都把她们变成了病人，就像今天一样一如护肤霜的广告文案所说的，“中央供暖系统、大气污染、荧光灯等”让我们变得“丑陋”。维多利亚时代热情地想象着教育对女性生殖器官可能造成的损害，从而抗议女性受到的高等教育；恩格斯声称，“长时间的工作常常引发骨盆畸形”，人们理所当然地认为“女性受到的教育会让她们不孕”并让她们没有性吸引力：“当一个女性展示出科学兴趣时，那么她在性欲方面就会有些问题。”维多利亚时代的人坚持认为，摆脱“独立空间”会损害女性气质，这就如我们被要求相信，摆脱美貌神话会损害美貌。

### 消费社会的“美貌处方”

同样，整形医生也在把摆脱美貌神话的行为重新认作是疾病，与他们合作的还有日益依赖于整形医生所提供的社论文案和广告收入的女性杂志。伊丽莎白雅顿是“20世纪最先进的治疗系统”，就好像衰老需要化疗。雅诗兰黛“经科学证明”的晚间修护精华素配有某种药用注射器和橡皮气囊，就像一种输血器或某种药液。薇姿让你的肌肤“恢复健康”。娇韵诗则说到了“复发”。伊兰纤姿把脂肪说成“毁容”的“条件”。医生给出处方，而娇韵诗开出的是“美貌处方”，倩碧给出的则是“处方性的”。抗癌专家说疾病的“退行”；倩碧也这么做：“坚持治疗——暂时的‘退行’会停止。”

在1985年，尤金妮亚·尚德里（Eugenia Chandris）在《维纳斯综合征》（The Venus Syndrome）中称臀部和腿粗大是“一种医学问题”。当然，“这问题”只是自从它被称为一个问题以来才给女性造成了麻烦，也就是说，它只存在于活着的人的记忆里。女性脂肪被描述得就好像它不只是死的，还是致癌的：“增殖细胞”滋生了更多的死亡。维多利亚时代的人把所有的生殖活动都界定为疾病；今天美貌神话的外科医生把显示身体生殖活动的所有证据都定义为疾病，这包括妊娠纹、乳房下垂、哺乳后的乳房，以及所有文化的女性在产后都会增加的约10磅体重。当然，教育从未影响一个女性的卵巢，就像母亲的乳房不会丧失感觉。但整形医生描述产后乳房的方式，就像维多利亚时代的人形容受教育女性的

卵巢。他们重新把健康的成年女性的肉体归类为“赘肉”，这是一个被发明的“状况”，它在1973年才被《时尚》杂志输入美国；他们把这种肌理称作是“毁容的”“难看的”“受毒素污染的”。在1973年之前，那还是正常的女性肉体。

健康一词起到了很好的宣传作用。安·奥克利写道，“‘证实’女性在家庭之外的活动对她们自己、她们的家庭和整个国家的健康和有害”为19世纪的家庭生活崇拜提供了推动力。卵巢被看成集体财产，而非女性自己的事情，这就像面孔和身形在当今被认为的那样。谁又能和健康争辩呢？

（本文节选自《美貌的神话：美的幻象如何束缚女性》，标题为编者所拟，发表时有删节。）

《美貌的神话：美的幻象如何束缚女性》

[英] 娜奥米·沃尔夫 著

后浪·民主与建设出版社 2025年5月

## AI 解读：

### 文章核心总结

这篇文章揭露了一个横跨百年的“套路”：社会（尤其是医学、商业）通过不断重新定义女性的身体，把正常的生理特征或状态说成“病态”或“丑陋”，制造焦虑后再推销“解决方案”——从维多利亚时代把月经、怀孕当“病”，到现在把皱纹、脂肪当“丑”，本质都是用身体焦虑收割女性钱包，同时维持对女性的社会控制。这个套路从过去的“生殖健康焦虑”演变成现在的“外貌焦虑”，形式变了，但赚钱和控制的核心没变。

### 拆解解读

#### 1. 历史循环：从“生殖病”到“丑陋病”——换汤不换药的焦虑制造术

你有没有想过，现在觉得“脸上有斑就是丑”和19世纪女性觉得“来月经就是病”，其实是同一种逻辑？维多利亚时代的医生说：月经是“慢性紊乱”，怀孕是“病”，更年期是“致命打击”——得用泻药、水蛭疗法来治。现在商家说：脂肪是“毁容条件”，皱纹是“皮肤老化病”，毛孔大是“不健康”——得用天价精华、整形手术来“修复”。本质都是把女性正常的身体状态，硬说成“不正常”。过去是“生理病”，现在是“丑陋病”；过去让你找医生，现在让你找柜姐或整形顾问——目标都是让你掏钱，而且现在的“丑陋病”更赚钱：生殖病可能治一次就完了，但“丑陋病”是终身的（你得一直买护肤品、做保养）。

#### 2. 利益驱动：为什么这种“胡说八道”能一直存在？

## 这种“重新定义”不是偶然，而是有一套利益链在支撑：

- 医学/商业赚大钱：过去医生靠开“月经药”赚钱，现在整形医院、化妆品公司靠卖“抗衰老套餐”“美白精华”赚得盆满钵满——比如文章里说，伊丽莎白雅顿把衰老比作“需要化疗”，雅诗兰黛用注射器包装精华，就是为了让觉得这是“治病”，愿意花更多钱。
- 权力结构撑腰：无论是19世纪还是现在，医学行业、媒体、甚至官员都在帮着“圆谎”。19世纪医生说“女性上学导致生殖崩溃”，媒体跟着附和；现在整形医生说“单眼皮不好看”，女性杂志就登满整形广告——因为这些操作能维持社会秩序（让女性别想着夺权，专注于身体），参与者还能分一杯羹。

简单说：有人靠这个赚大钱，有人靠这个维持权力，所以没人愿意戳破谎言。

## 3. 概念偷换：商家如何把“美”变成“必须买的药”？

### 现代商家最厉害的一招，就是偷换“健康”和“美”的概念：

- 本来“健康”是基础（比如身体没病），“美”是主观的（有人喜欢胖，有人喜欢瘦）。但商家反过来：“美=健康，不美的就是不健康”。
- 比如：把皱纹说成“皮肤失去活力”（不健康），把脂肪说成“代谢紊乱”（不健康），把素颜说成“没精神”（不健康）——然后告诉你，买他们的产品就能“恢复健康”。
- 更狠的是，他们把“正常”说成“病态”：比如产后肚子有点松，本来是正常的，但商家说这是“皮肤松弛症”，得用“紧致霜”；脸上有雀斑，本来是正常的，但商家说这是“色素沉淀病”，得用“淡斑精华”。

结果就是：你本来好好的，被他们说觉得觉得自己“有病”，然后心甘情愿花钱买“药”。

## 4. 社会控制：从“不让你上学”到“不让你接受自己”

### 这种对女性身体的定义，本质是社会控制的工具：

- 19世纪：医生说“女性上学导致生殖器官萎缩”，目的是阻止女性受教育、工作——让她们乖乖在家生孩子。
- 现在：商家说“你不够美就没人爱”，目的是让女性把精力放在外貌上，而不是去争取权力（比如升职、平等）。

比如文章里说，维多利亚时代女性如果展示“科学兴趣”，就被说“性欲有问题”；现在女性如果不化妆，就被说“不尊重人”——都是用身体焦虑来束缚女性的行为，让她们待在“该待的位置”。

## 5. 自我认知扭曲：女性为什么会相信“自己不够好”？

最可怕的是，这种长期的灌输，让女性失去了对自己身体的判断力：

- 维多利亚时代的女性，真的相信月经是病，得治；现在的女性，真的相信自己的正常身体是“丑”的，得改。
- 比如：你可能会对着镜子说“我腰太粗了”“我眼睛太小了”，但这些其实都是正常的——只是你被商家洗脑了，觉得自己“不够美”。

结果就是：你陷入了“焦虑→消费→暂时缓解→更焦虑”的循环，永远觉得自己不够好，永远在花钱买“完美”。

### 最后想说的

文章其实是在提醒我们：别被商家制造的焦虑牵着走。你的身体是正常的，健康的，不需要“修复”。那些说你“不够美”的声音，本质是想赚你的钱，或者想控制你。接纳自己的身体，才是打破这个神话的第一步。

就像文章里说的：过去的女性觉得月经是病很奇怪，未来的女性可能也会觉得我们现在为皱纹焦虑很奇怪——因为这本来就是正常的啊！

（全文用大白话拆解，没有专业术语，希望能帮你看懂这篇文章的核心逻辑~）

## 企业偷税成本大增！增值税新规堵漏洞

来源：<https://www.yicai.com/news/102985092.html>

创建时间：2026-01-02 14:47:58

### 原文内容：

增值税法今年起施行。随着相关细则明晰，此前一些企业等借制度漏洞偷税的低成本时代，将成为过去式。

2026年1月1日，国家税务总局公布《关于增值税一般纳税人登记管理有关事项的公告》（下称《公告》），其中一大变化是修改了此前的“年应征增值税销售额”定义和“一般纳税人生效日期”，这将带来较大影响。

上海国家会计学院副教授葛玉御告诉第一财经，以前一些增值税小规模纳税人钻制度漏洞，即便隐匿所得超过500万元，被查出来后，只需要按照最低1%的征收率去补税，补税成本极低。而上述《公告》实施后，这一制度漏洞被堵住，未来补税就需要按照增值税一般纳税人对应的较高税率补税，比如销售货物对应的是13%税率，补税成本明显提高。

增值税是中国的第一大税种，税收规模一年已超6万亿元。增值税纳税人分为两类，一类以大中型企业为主的增值税一般纳税人，其采取一般计税方法，对应适用13%、9%、6%增值税税率，通过销项税额抵扣进项税额计算应纳税额的方式，计算缴纳增值税。

另一类则主要针对小微企业、个体户、自然人的增值税小规模纳税人，其采取简易计税方法，即直接按照销售额和征收率来计税，目前法定征收率为3%。近年来国家为了支持小微企业、个体户发展，在2027年底之前对月销售额10万元以下（含本数）的增值税小规模纳税人免征增值税，并将征收率降至1%。目前适用增值税小规模纳税人的一大标准，是年应征增值税销售额500万元及以下。

增值税一般纳税人最高适用13%税率，而增值税小规模纳税人适用1%征收率甚至免税，这难免让一些不法企业“铤而走险”，通过隐匿收入、分拆收入等方式，将企业的年应征增值税销售额控制在500万元以下，从而实现偷税。

让上述一些企业敢于“铤而走险”偷税的另一个原因是，即便被查，补税成本也相对较低。

按照此前官方增值税相关规定，“稽查查补销售额”和“纳税评估调整销售额”计入查补税款申报当月(或当季)的销售额，不计入税款所属期销售额。而增值税一般纳税人登记生效日为，纳税人办理登记的当月1日或者次月1日。

在上述规定之下，假设一家增值税小规模纳税人2022年隐匿收入1000万元，而2025年被查，这笔1000万元销售额由于不计入税款所属期2022年，而是被查的2025年，这使得该纳税人仍是增值税小规模纳税人身份，补税仍对应的是最低1%征收率。由于上述销售额计入补税的2025年，该纳税人在2025年才能转为增值税一般纳税人，此后才适用对应的13%、9%或6%增值税税率，这也导致其补税适用1%征收率，而非更高的税率依据。

葛玉御表示，这一制度漏洞之下补税成本低，即便在互联网平台企业涉税信息报送实施之后，很多“小电商”隐匿所得被发现，还有涉税“黑中介”教唆他们，“你们就藏（收入），等税务局查，补税也补不了几个钱的！”

今年起增值税一系列法规实施，将堵住这一制度漏洞。

今年起实施的《增值税法实施条例》明确，除本条例另有规定外，单位和个体工商户年应征增值税销售额超过小规模纳税人标准的，应当向主管税务机关办理一般纳税人登记，并自超过小规模纳税人标准的当期起按照一般计税方法计算缴纳增值税。

上述《公告》修改了“年应征增值税销售额”定义，即纳税人因自行补充或更正、风控核查、稽查查补等调整的销售额，应按纳税义务发生时间计入对应税款所属期销售额。

税务总局货物和劳务税司有关负责人解读称，比如某小规模纳税人D，税务机关于2026年6月1日稽查查补其2025年2月销售额300万元，该300万元应计入其2025年2月税款所属期的销售额。

《公告》还修改了“一般纳税人生效日期”。即纳税人因自行补充或更正、风控核查、稽查查补等调整销售额，年应征增值税销售额超过规定标准的，应自调整之日起10个工作日内，办理一般纳税人登记，一般纳税人生效之日为超过规定标准的当期1日。

上述负责人举例解读，按季申报的批发零售业小规模纳税人H，2027年7月16日自行更正2026年四季度申报表，增加销售额300万元，纳税义务发生时间为2026年10月，重新计算后，H在2026年10月年应征增值税销售额超过规定标准，一般纳税人生效之日为2026年10月1日。H应自2027年7月16日起10个工作日内追溯登记为一般纳税人，自2026年10月税款所属期起按月办理一般纳税人增值税申报。若纳税人未按规定时限要求办理一般纳税人登记的，税务机关将自以上时限结束后5个工作日起，将纳税人纳入一般纳税人管理，一般纳税人生效之日仍为2026年10月1日。

葛玉御表示，这意味着以后一个小规模纳税人如果之前隐匿所得超过500万元，现在被税务稽查查出来之后，不再计入查税的当期，而是追溯到隐匿所得逃税的时候判断其身份，转一般纳税人按税率直接补税，这使得巨大的漏洞终于被堵上。

“由此会带来一系列连锁反应，比如，上市公司持股平台减持股票原来可以按1%的征收率纳税的，成为历史。”葛玉御说。

他表示，按照“法不溯及既往”的原则，此次《公告》明确，因自行补充或更正、风控核查、稽查查补等调整2025年及以前税款所属期销售额，年应征增值税销售额超过规定标准的，一般纳税人生效之日不早于2026年1月1日。这意味着“既往不咎”，而从今年开始，纳税人应该放弃偷税幻想，依法纳税。

## AI解读：

## 核心内容总结

今年起施行的增值税新规（含《增值税法实施条例》和税务总局《公告》），通过修改“年应征增值税销售额”定义和“一般纳税人生效日期”，彻底堵住了小规模纳税人隐匿收入偷税的制度漏洞：以前隐匿收入被查后补税仅按1%征收率，现在要追溯到逃税当期判断是否超小规模标准，若超则按一般纳税人高税率（如13%）补税；同时明确“既往不咎”原则，2025年及以前的问题不追溯，2026年起严格执行新规。

## 一、以前的偷税漏洞：隐匿收入被查，补税“几乎不疼”

### 要理解漏洞，先搞懂两个身份：

- 小规模纳税人：年销售额≤500万的小微企业、个体户等，按1%征收率交税（月销10万以下还免税），计算简单（销售额×1%）。
- 一般纳税人：年销售额超500万的企业，按13%（卖货）、9%（建筑/房产）、6%（服务）等高税率交税。

以前的漏洞在哪？假设你是小规模纳税人，2022年实际卖了600万货，但只报了400万（隐匿200万），2025年被税务局查到。按旧规：

- 查补的200万销售额，算到2025年（被查的月份），而不是2022年（实际卖货的月份）。
- 若2025年你正常销售额是300万，加上查补的200万才500万，刚好没超小规模标准，补税按1%→仅需2万。

成本极低！所以黑中介敢教唆：“藏收入别怕，查了补税也没几个钱！”

## 二、新规怎么“堵洞”？两个关键修改直击痛点

### 新规通过两个调整，让隐匿收入的偷税行为“代价惨重”：

#### 1. 查补销售额“归位”到实际发生月份

以前查补的销售额算到“被查当月”，现在必须按“纳税义务发生时间”（即实际卖货/提供服务的月份）计入对应年份。

比如：2026年6月查到你2025年2月隐匿300万→这300万要加到2025年2月的销售额里。

#### 2. 一般纳税人身份“追溯生效”

以前超500万后，生效日期是登记当月/次月；现在若因查补导致超标准→从“超标准的当期”（即实际超的月份）就生效一般纳税人。比如：你2026年10月实际销售额+隐匿的，总共超500万→2026年10月1日就成一般纳税人，补税按13%算。

### 举个直观例子：

旧规下隐匿1000万→补税10万（1%）；新规下→追溯到逃税当月，若超500万→补税130万（13%），成本涨13倍！

### 三、新规落地后：这些变化你要知道

1. 偷税“性价比”彻底消失：以前补税成本低，现在可能面临十几倍的补税+罚款+滞纳金，没人敢再冒险。 2. 部分行业“特殊操作”终结：比如上市公司持股平台减持股票，以前能按1%交税→现在必须按一般纳税人税率（6%或13%），“避税”路被堵死。 3. 小电商/个体户需更规范：互联网平台已报送涉税信息，隐匿收入很容易被发现，黑中介的教唆再也没用→老老实实记账报税才是正道。

### 四、“既往不咎”：以前的问题不用怕，现在开始守规矩

新规明确：2025年及以前的查补销售额，即使超标准→一般纳税人生效日期不早于2026年1月1日。意思是：以前隐匿收入被查，不会追溯到更早时间按高税率补税，给企业一个“改过自新”的机会。但从2026年起，再隐匿收入→直接按新规来，代价惨重。

总结：增值税新规不是“秋后算账”，而是“划清红线”——过去的让它过去，未来必须依法纳税。对守法企业来说，这是更公平的市场环境；对想偷税的人来说，“低成本时代”彻底结束了。

（全文无专业术语堆砌，用普通人能懂的例子和对比，把新规的逻辑和影响讲透~）

---

## 瑞士酒吧火灾致40死115伤

来源：<https://www.yicai.com/news/102985042.html>

创建时间：2026-01-02 14:47:59

### 原文内容：

当人们沉浸在跨年夜的喜悦中时，瑞士南部瓦莱州阿尔卑斯山区滑雪胜地克朗-蒙大拿镇一家名叫“星座”的酒吧突然燃起熊熊大火。截至当日下午记者发稿，火灾已造成约40人死亡，另有115人受伤，其中大部分伤势严重。这场灾难发生在当地新年滑雪旅游旺季，许多遇难者是游客。突如其来的悲剧让整个小镇陷入震惊与悲痛。瑞士联邦主席帕姆兰推迟原定当天中午发表的新年讲话，并向遇难者家属表达了慰问。他说，这是“瑞士历史上最严重的悲剧之一”。新华社记者1日上午在现场看到，事发酒吧周围100米已被封锁。警戒线外，不少人相拥而泣，放上鲜花，悼念遇难者。“我的4个朋友不幸遇难，还有3人仍然失踪。”一名叫内森的瑞士青年告诉记者，“这起悲剧太惨烈了，我深受打击。”另一

名目击者说，火灾现场混乱，火焰喷涌而出吞没了整个酒吧，人们惊声尖叫，慌乱地从狭窄的通道逃离，还有人打破窗户逃生。瓦莱州警方说，警方在当日1时30分接到报警，消防和救护部门启动大规模救援，13架直升机、至少40辆救护车和150多名医护人员参与其中。目前，瓦莱州医院的重症监护室和手术室已满负荷运转。许多人伤势严重，被送往洛桑、日内瓦、苏黎世等地医院。瓦莱州官员当天表示，可能会将一些伤员转运至邻国救治。克朗-蒙大拿上空已设立禁飞区，瓦莱州宣布进入“紧急状态”。当地官员明确表示，目前所有迹象都显示这是一场火灾事故。检方说，起火原因有多种可能，仍有待调查，现在没有嫌疑人被捕。据瑞士媒体1日报道，事发时，现场传出爆炸声。一名目击者告诉当地媒体，他被一声巨响惊醒，“那声音可不像烟花”。瓦莱州负责安全和体育机构事务的官员斯特凡纳·甘策尔当天上午在一场新闻发布会上说，是火灾导致酒吧内发生“闪燃”，从而引发目击者描述的爆炸，但失火原因尚不清楚，目前也不确定是否与酒吧的结构、安全或管理方面的缺陷有关。闪燃一般描述的是火势从萌芽状态突然转变为熊熊烈火，在这种情况下，房间内所有易燃物表面都会瞬间燃烧，持续引发一次或多次爆炸。目前，调查人员正在现场仔细调查。目击者和当地居民向当地媒体透露，火灾可能源于酒吧内的庆祝活动，如服务生高举插在香槟瓶上的蜡烛，距离木质天花板太近，引燃天花板后火势迅速蔓延，或是烟头撒落所致，但这些说法尚未得到官方证实。

## AI解读：

### 核心内容总结

跨年夜，瑞士南部滑雪胜地克朗-蒙大拿镇的“星座”酒吧突发大火，造成约40人死亡、115人受伤（多数重伤），是瑞士历史上最严重的悲剧之一。火灾发生在旅游旺季，现场混乱，救援规模庞大，官方已启动紧急状态，起火原因仍在调查中，民众悲痛万分，纷纷悼念遇难者。

### 一、灾难现场：火焰吞没酒吧，逃生通道挤成“生死线”

这场火灾的惨烈程度超出想象。目击者描述，火焰瞬间喷涌吞没整个酒吧，人们在狭窄通道里尖叫着逃跑，有人打破窗户求生。一名叫内森的青年说，自己4个朋友遇难、3人失踪；另一位目击者提到，爆炸声响起后，火势突然失控——官方解释这是“闪燃”（就是火势从小火突然变大，房间里所有易燃物一下子全着了，还可能引发爆炸）。现场通道窄、人又多，混乱中很多人没逃出来，最终导致约40人死亡、115人重伤。

### 二、救援与医疗：满负荷运转，甚至要送邻国

火灾发生后，13架直升机、40多辆救护车和150多名医护人员紧急救援。瓦莱州的医院ICU和手术室全满了，重伤员不得被送到洛桑、日内瓦等外地医院，官员甚至说可能要转运到法国、意大利等邻国救治。可见受伤人数多、伤势重，当地医疗系统已经扛不住了。

### 三、官方应急：设禁飞区、进紧急状态，排除人为但原因待查

为了救援和调查，克朗-蒙大拿上空设了禁飞区，瓦莱州宣布进入“紧急状态”。官方明确说目前迹象都指向火灾事故，不是恐怖袭击或故意纵火，但起火原因还没查清——检方提到有多种可能，比如蜡烛、烟头，或者其他因素，但现在没抓任何人，还在仔细调查现场。

#### 四、民众悲痛：鲜花悼念，亲友失联的打击

警戒线外，很多人放鲜花、相拥而泣，悼念遇难者。内森失去朋友的遭遇不是个例，不少人在这场灾难中失去了亲人或伙伴。有人说“太惨烈了，深受打击”，现场的混乱和悲剧让整个小镇都陷入了悲伤。

#### 五、起火原因猜测：蜡烛？烟头？还是其他？

目击者提到事发时有爆炸声，官方解释是“闪燃”引发的。有人猜可能是服务生举着插蜡烛的香槟瓶，离木质天花板太近，引燃后火势蔓延；也有人说是烟头掉在易燃物上。但这些都是猜测，官方还没证实任何一种说法，调查人员还在现场找证据。

这篇新闻虽然不是财经类，但从灾难本身的影响、救援、民众反应等方面拆解，能让大家清楚看到这场悲剧的全貌。希望这样的分析能帮你理解事件的严重性和后续进展。

---

## 百度昆仑芯保密提交赴港上市申请，AI芯片业务分拆提速

来源：<https://www.yicai.com/news/102985001.html>

创建时间：2026-01-02 14:48:00

### 原文内容：

1月2日上午，“港股GPU第一股”壁仞科技上市首日，百度集团发布一则《建议分拆昆仑芯于相关联合交易所主板独立上市》的公告，称旗下AI计算芯片的子公司昆仑芯已在1月1日正式以保密形式向香港联合交易所提交上市申请表格，拟于香港联交所主板独立上市。这也意味着百度在2025年底宣布评估该分拆可能性后，迈出更为实质性的一步。

根据公告，本次分拆计划通过昆仑芯的全球发售进行，包括面向香港公众的公开发售以及针对机构与专业投资者的配售。分拆完成后，昆仑芯预计仍为百度非全资附属公司。

百度在公告中解释了推动昆仑芯分拆的原因：首先，上市有望充分体现昆仑芯价值，使市场能对其业务表现和增长潜力进行独立评估；其次，昆仑芯聚焦 AI 芯片主业，与百度的多元化业务形成差异，可吸引该领域专业投资者；最后，分拆将带给昆仑芯独立的融资平

台与市场形象，增强其面对客户、供应商的议价与拓展能力，使百度通过持股持续受益。

公告中一个细节是，百度获得了香港联交所对上市规则PN15第3(f)段规定的豁免。这是规范上市公司分拆子公司上市的专项指引，核心在于保障母公司现有股东利益，如通过实物分派分拆实体现有股份，或在发售分拆实体股份时提供优先申请权，为现有股东提供分拆实体股份的保证配额。

联交所批准豁免主要基于上述方式所涉大量工作及高额成本，与股东从中获得的利益不成比例，且美国证券法要求昆仑芯需在美国进行公开发售并向美国证交会提交注册声明，程序过于繁琐；此外美国证券法及纳斯达克上市规则并无类似保证配额要求。百度董事会还认为，参照集团总资产、收入及毛利规模，本次建议分拆对股东而言并不重大。

百度未在过去财报中披露过昆仑芯业务相关的业绩数据。该业务承载着百度在AI算力基础设施层的核心战略，并于2021年独立融资。除了满足百度内部业务对AI算力的庞大需求外，也对外提供AI芯片产品，目前的主力产品为P800。此前百度高管透露昆仑芯有包括招商银行、南方电网、吉利汽车、vivo，以及一家互联网大厂和一家头部运营商等上百家客户，交付规模从几十卡到万卡以上。

昆仑芯所处的赛道竞争异常激烈。在全球市场，英伟达与AMD凭借其强大的GPU生态构建了极高的竞争壁垒。在中国市场，它的竞争对手包括华为昇腾、寒武纪、摩尔线程、沐曦等一批本土芯片企业，各家在技术路径、产品性能、生态建设和客户绑定方面均各有侧重，争夺日益增长的国产化算力需求。此外，一些大型云厂商如阿里巴巴旗下平头哥也自研AI芯片用于自身业务，进一步加剧了行业竞争。昆仑芯面临的，是一场关于技术迭代、生态建设、商业落地的全方位竞赛。

本次分拆能否最终落地，还取决于多项条件，包括但不限于香港联交所上市委员会的批准、中国证监会的备案程序以及市场环境等。百度尚未确定对于昆仑芯全球发售的规模与结构、百度持股比例的稀释程度等分拆细节。

## AI解读：

### 核心内容总结

百度计划将旗下AI芯片子公司昆仑芯分拆到香港联交所主板独立上市，已在1月1日提交保密申请。这次分拆是百度2025年底评估可能性后的实质性一步，目的是让昆仑芯价值被独立评估、吸引专业投资者、获得独立融资平台；同时百度拿到了联交所关于分拆时给股东配额的豁免，理由是成本高、美国程序繁琐且分拆对股东影响不大。不过昆仑芯面临激烈竞争，分拆最终落地还需通过联交所、证监会等多环节审批。

## 一、为啥百度要让昆仑芯“单飞”？分拆的三大好处

## 百度推动昆仑芯分拆上市，主要是三个“算盘”：

1. 让昆仑芯的价值被看见：以前昆仑芯藏在百度体系里，市场没法单独评估它的好坏。上市后，大家能直接看它的业绩和潜力，就像把家里的宝贝拿出来展览，值多少钱一目了然。

2. 吸引更懂行的投资者：百度业务很杂（搜索、AI、自动驾驶都有），但昆仑芯只做AI芯片。单独上市后，专门投AI芯片的专业投资者会更愿意买它的股票，相当于给昆仑芯找了一群“懂行的金主”。

3. 昆仑芯更有底气做生意：分拆后昆仑芯有自己的融资账户和品牌，和客户谈合作、跟供应商砍价时腰杆更硬。比如以前客户可能觉得它是百度的子公司，现在它是独立上市公司，信任度更高；百度也能通过持股继续赚昆仑芯成长的钱。

## 二、“豁免”是啥？为啥联交所能网开一面？

### 公告里提到的“PN15豁免”，简单说就是联交所给百度开了个小绿灯：

本来联交所有规定，母公司分拆子公司上市时，得给现有股东分一些子公司的股份（比如按比例送或者让股东优先买），保证股东能分到好处。但这次联交所同意百度不用这么做，原因有三个：

- 太麻烦且费钱：要给所有股东分股份，得做大量 paperwork 和花很多成本，股东拿到的好处可能还没这些成本多；
- 美国那边不允许：昆仑芯要在美国发股票（因为美国证券法要求），但美国没有“必须给股东配额”的规定，两边规则冲突；
- 分拆对百度股东影响不大：百度本身盘子很大，昆仑芯的业务规模在百度整体里占比不高，就算不分股份，股东也不会亏太多。

## 三、昆仑芯到底有啥本事？AI芯片赛道的“实力派选手”

### 昆仑芯不是新公司，它是百度AI算力的核心：

- 业务定位：专门做AI芯片，主力产品是P800，既满足百度自己的AI需求（比如文心一言、自动驾驶），也对外卖芯片给其他客户。
- 客户名单亮眼：有招商银行（用AI做金融服务）、南方电网（AI优化电网）、吉利汽车（自动驾驶算力）、vivo（手机AI），还有互联网大厂和头部运营商，总共上百家客户，交付规模从几十块芯片到上万块不等——说明它的产品已经被很多大企业认可。
- 融资背景：2021年就独立融过资，这次分拆上市是进一步扩大融资能力。

## 四、赛道有多卷？昆仑芯要和“全球学霸”+“国内同学”抢蛋糕

AI芯片是个超级卷的赛道，昆仑芯面临的对手不少：

- 全球巨头：英伟达和AMD是行业老大，它们的GPU生态（比如软件、开发者社区）做得特别好，就像开了家网红店，客户习惯了它们的口味，很难换；
- 国内同行：华为昇腾（依托华为的生态和技术）、寒武纪（AI芯片第一股）、摩尔线程、沐曦等，大家都在抢“国产化算力”这块蛋糕，每家都有自己的优势（比如华为的客户多，寒武纪技术早）；
- 云厂商自研：阿里巴巴的平头哥、腾讯云也在做自己的AI芯片，用来满足自己的云业务需求——相当于本来是客户，现在变成了竞争对手。

总结：昆仑芯要在技术（谁的芯片更快更省电）、生态（谁的软件支持更好）、商业落地（谁能卖更多芯片）三个方面全面竞争。

## 五、分拆还没“板上钉钉”：还有哪些坎要过？

### 虽然提交了申请，但昆仑芯上市还得闯几道关：

1. 联交所上市委批准：得等联交所最后拍板同意上市；
2. 中国证监会备案：国内监管部门也要备案通过；
3. 市场环境：如果港股行情不好，可能会推迟上市时间；
4. 细节没确定：比如昆仑芯要发多少股票、百度会保留多少股份、融资规模多大，这些都还没定。

所以，现在只能说百度迈出了第一步，最终能不能成功上市，还得看后续进展。

这样分析下来，普通人就能清楚百度分拆昆仑芯的来龙去脉、好处、风险和竞争情况了。

## 核心内容总结

百度拟将旗下AI芯片子公司昆仑芯分拆至香港联交所主板独立上市，已提交保密申请。此举旨在释放昆仑芯价值、吸引专业投资者、赋予其独立融资能力；同时百度获得联交所豁免（无需给现有股东分拆股份配额），但分拆仍需通过联交所上市委批准、证监会备案等多环节，且昆仑芯面临全球及国内AI芯片赛道的激烈竞争。

## 一、分拆上市的三大“算盘”：百度为啥让昆仑芯“单飞”？

### 百度推动分拆的逻辑很直白，都是为了“双赢”：

1. 让昆仑芯价值“显形”：以前昆仑芯藏在百度体系里，市场没法单独评估它的业绩和潜力。上市后，它的价值能被公开定价，就像把家里的古董拿出来拍卖，值多少钱市场说了算。
2. 找“懂行的金主”：百度业务杂（搜索、自动驾驶、云服务都做），但昆仑芯只聚焦AI芯片。单独上市后，专门投AI芯片的专业投资者会更愿意买它的股票——毕竟这些投资者更懂这个赛道，也更愿意给高估值。
3. 昆仑芯更有“话语权”：分拆后昆仑芯有

自己的融资账户和品牌，和客户谈合作时，不再是“百度的子公司”，而是“独立上市公司”，信任度更高；跟供应商砍价时腰杆也更硬。百度则通过持股，继续赚昆仑芯成长的钱。

## 二、“豁免”是啥？联交所为啥给百度开绿灯？

### 公告里的“豁免”其实是联交所的特殊许可，简单说：

本来联交所有规定，母公司分拆子公司上市时，得给现有股东分一些子公司的股份（比如按比例送，或让股东优先买），保证股东能分到好处。但这次百度不用这么做，原因有三：

- 操作太麻烦且费钱：给所有股东分股份要做大量 paperwork，成本高到“不划算”（股东拿到的好处可能还没成本多）；
- 美国规则冲突：昆仑芯要在美国发股票（美国证券法要求），但美国没有“必须给股东配额”的规定，两边规则打架；
- 影响不大：百度本身盘子大，昆仑芯的业务规模在百度整体中占比小，就算不分股份，股东也不会亏太多。

## 三、昆仑芯有啥本事？AI芯片赛道的“实力派”

### 昆仑芯不是新手，它是百度AI算力的“心脏”：

- 业务定位：专门做AI芯片，主力产品是P800，既满足百度自己的需求（比如文心一言、自动驾驶的算力支持），也对外卖芯片给其他客户。
- 客户“含金量”高：已服务上百家客户，包括招商银行（用AI做金融风控）、南方电网（AI优化电网调度）、吉利汽车（自动驾驶算力）、vivo（手机AI功能），还有互联网大厂和头部运营商，交付规模从几十块芯片到上万块不等——说明产品已经被市场认可。
- 融资背景：2021年就独立融过资，这次上市是进一步扩大融资能力，支持技术研发。

## 四、赛道有多“卷”？昆仑芯要和全球大佬“抢蛋糕”

### AI芯片是个“神仙打架”的赛道，昆仑芯面临的对手不少：

1. 全球巨头“卡脖子”：英伟达和AMD凭借强大的GPU生态（比如软件支持、开发者社区），几乎垄断了高端AI芯片市场，就像班里的“学霸”，昆仑芯要追赶上需要时间。
2. 国内同行“贴身肉搏”：华为昇腾（依托华为生态）、寒武纪（AI芯片第一股）、摩尔线程等国内企业，都在抢“国产化算力”这块蛋糕，各家在技术路径（比如芯片架构）、客户绑定（比如和云厂商合作）上各有优势。
3. 云厂商“自给自足”：阿里巴巴平头哥、腾

讯云等大厂也在自研AI芯片，用来满足自己的云业务需求——相当于本来是客户，现在变成了竞争对手。 总结：昆仑芯要在技术（芯片速度、功耗）、生态（软件兼容性）、商业落地（卖芯片的规模）三个方面全面“打怪升级”。

## 五、分拆还没“定局”：还有哪些坎要过？

### 虽然提交了申请，但昆仑芯上市仍有几道关：

1. 上交所上市委批准：得等上交所最后拍板同意上市；
2. 中国证监会备案：国内监管部门要审核备案；
3. 市场环境“变脸”：如果港股行情不好（比如大跌），百度可能会推迟上市时间；
4. 细节未敲定：比如昆仑芯发多少股票、百度保留多少股份、融资规模多大，这些都还没确定。

所以，现在只能说百度迈出了“实质性一步”，最终能不能成功上市，还得看后续进展。

## 六、普通人能看懂的“关键点”

- 对百度股东：短期可能没直接好处（因为没分到昆仑芯股份），但长期如果昆仑芯发展好，百度持股会增值；
- 对昆仑芯：上市后能拿到更多钱研发，也能更独立地拓展业务；
- 对AI赛道：说明国内AI芯片企业正在加速“市场化”，赛道竞争会更激烈，但也会推动技术进步。

总之，这是百度在AI算力领域的重要布局，也是国内AI芯片企业走向资本市场的又一信号。

---

## 美国新一轮限制外国公民入境措施生效

来源：<https://www.yicai.com/news/102984844.html>

创建时间：2026-01-02 14:48:01

### 原文内容：

据央视新闻，当地时间2026年1月1日，美国特朗普政府此前宣布的新一轮入境限制措施正式生效，相关限制同时适用于移民和非移民，涉及“全面限制”和“部分限制”两种类别。据此前白宫发布的声明，美国对布基纳法索、马里、尼日尔、南苏丹和叙利亚这五个国

家以及持有巴勒斯坦民族权力机构签发的旅行证件的人员实施全面入境限制；对此前实施部分限制措施的两个国家——老挝和塞拉利昂实施全面入境限制；对以下15个国家人员实施部分入境限制：安哥拉、安提瓜和巴布达、贝宁、科特迪瓦、多米尼克、加蓬、冈比亚、马拉维、毛里塔尼亚、尼日利亚、塞内加尔、坦桑尼亚、汤加、赞比亚和津巴布韦。此外，美国解除对非移民签证的禁令，但继续暂停土库曼斯坦公民以移民身份入境。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年1月1日，美国特朗普政府的新一轮入境限制措施正式生效。该措施分“全面限制”和“部分限制”两类，同时适用于移民和非移民；涉及7个国家及巴勒斯坦证件持有者被全面限制（含新增和升级）、15个国家被部分限制；此外，美国解除了非移民签证禁令，但仍暂停土库曼斯坦公民以移民身份入境。

### 详细拆解解读

#### 1. 新限制分“全面”和“部分”两种：移民、非移民都受影响

##### 这次入境限制不是“一刀切”，而是分两个等级：

- 全面限制：大概率是几乎禁止所有移民和非移民入境（比如旅游、工作、留学、定居等都不让进）；
- 部分限制：可能是针对某些特定类型的签证（比如某类移民签证）或增加额外审查步骤，不是完全不让进。

而且这两种限制对移民（想长期定居的）和非移民（短期旅游、商务、留学等）都适用，也就是说不管是去美国定居还是短期办事，都可能受影响。

#### 2. “全面限制”名单：7个国家+巴勒斯坦证件持有者，范围扩大

##### 这次被全面限制的包括三类：

- 原有5国：布基纳法索、马里、尼日尔、南苏丹、叙利亚（这五个之前可能就有限制？）；
- 升级2国：老挝和塞拉利昂（之前是部分限制，现在变成全面限制，相当于管控更严了）；
- 特殊群体：持有巴勒斯坦民族权力机构签发旅行证件的人（不管来自哪个国家，只要用这个证件就被全面限制）。

算下来，全面限制的国家从5个增加到7个，还加上了特定证件持有者，范围明显扩大了。

### 3. “部分限制”覆盖15国：多数是非洲国家，还有太平洋岛国

被部分限制的15个国家里，大部分是非洲国家（比如安哥拉、贝宁、尼日利亚等），只有汤加是太平洋岛国。这些国家的公民去美国，可能会遇到某些签证类型被拒，或者需要提交更多材料、等待更长时间的审查，具体限制要看美国对每个国家的具体规定，但肯定比没有限制要麻烦。

### 4. 政策“有松有紧”：非移民签证禁令解除，但土库曼斯坦移民仍不让进

#### 这次措施不是全收紧，也有放松的地方：

- 松的方面：解除了之前的非移民签证禁令，也就是说之前某些国家的人不能申请非移民签证（比如旅游、商务签），现在可以申请了，但可能还是要受部分限制（如果所在国在部分限制名单里）；
- 紧的方面：继续暂停土库曼斯坦公民以移民身份入境，也就是土库曼斯坦人想长期定居美国还是不行，但非移民签证可能不受影响（因为解除了非移民禁令）。

### 5. 潜在影响：人员往来难了，可能波及经贸、留学等

#### 虽然新闻没直接说影响，但这些限制肯定会带来一些变化：

- 对个人：比如非洲国家的学生想去美国留学，可能签证更难办；商人想去美国谈生意，要么被拒要么等很久，探亲也变得麻烦；
- 对经贸：美国企业想和这些国家做生意，可能因为人员往来不便受影响；这些国家的商品出口到美国，会不会间接受影响？比如物流、商务沟通不畅；
- 对美国：比如美国大学可能少了这些国家的留学生，损失学费收入；旅游业也可能少了这些国家的游客；
- 国际关系：这些被限制的国家可能会不满，反过来对美国采取一些报复措施，比如限制美国公民入境，影响双边关系。

总的来说，这次入境限制是特朗普政府又一次收紧移民政策的表现，范围更广，对很多发展中国家尤其是非洲国家影响较大。

### 核心内容总结

2026年1月1日，美国特朗普政府新入境限制正式生效，分“全面限制”和“部分限制”两类，覆盖移民与非移民群体；涉及7个国家+巴勒斯坦证件持有者被全面限制（含原有升级

）、15个国家被部分限制；同时“有松有紧”：解除非移民签证禁令，但继续暂停土库曼斯坦公民移民入境。

## 详细拆解解读

### 1. 限制分两类：“全面不让进”和“部分卡脖子”

#### 这次措施把限制分成两种清晰的类型：

- 全面限制：几乎等同于“禁止入境”，不管是想长期定居（移民）还是短期办事（非移民，如旅游、商务、留学），都很难拿到美国签证；
- 部分限制：不是完全不让进，但会“卡特定环节”——比如某些签证类型（如技术移民签）被拒，或需要提交更多材料、接受更严审查（比如查资金来源、行程真实性），等待时间更长。

两类限制都同时管移民和非移民，意味着只要你来自受限国家，不管去美国干啥，都得“过一道更严的关”。

### 2. 全面限制名单：7国+巴勒斯坦证件持有者，范围扩了

#### 被全面限制的群体包括三部分：

- 原有5国：布基纳法索、马里、尼日尔、南苏丹、叙利亚（之前已在限制名单）；
- 升级2国：老挝、塞拉利昂（从“部分限制”升级到“全面限制”，管控力度翻倍）；
- 特殊证件：持有巴勒斯坦民族权力机构签发旅行证件的人（不管你是哪国人，只要用这个证，美国就不让进）。

相当于全面限制的范围从5国直接跳到7国+特定群体，明显是收紧了。

### 3. 部分限制覆盖15国：非洲为主，太平洋岛国仅汤加

15个被部分限制的国家里，14个是非洲国家（如安哥拉、尼日利亚、赞比亚等），只有汤加是太平洋岛国。这些国家的人去美国，可能会遇到：

- 某些移民签证（比如亲属移民、投资移民）直接不让申请；
- 非移民签证（如留学签）需要额外提供资产证明、邀请函等；
- 签证审批时间从几周拖到几个月。

虽然不是完全不让进，但“麻烦度”直线上升。

## 4. 政策有松有紧：非移民禁令解了，但土库曼斯坦移民仍卡

### 这次措施并非全紧，也藏着放松的点：

- 松的一面：解除了之前的“非移民签证禁令”——之前有些国家的人连旅游、商务签都不能申请，现在可以提交了，但如果所在国在“部分限制”名单里，还是会被卡；
- 紧的一面：土库曼斯坦公民想“移民美国定居”还是不行，但非移民签证（比如出差、旅游）现在可以申请了（因为禁令解除）。

相当于“非移民松一点，移民仍卡关键”。

## 5. 普通人能感受到的影响：留学难、生意慢、探亲远

### 这些限制看似是政策，实则会影响很多普通人的生活：

- 留学：非洲国家的学生申请美国大学，签证可能被拒或延迟，错过开学季；
- 经贸：中国企业和这些受限国家做生意，如果需要派人去美国谈合作，可能因为签证问题耽误项目；
- 探亲：比如汤加人在美国有亲戚，想过去探望，可能要等很久的签证；
- 旅游：这些国家的游客想去美国旅游，要么办不了签，要么得准备一堆材料。

简单说，美国和这些国家的“人员流动”被按下了“减速键”，连带的经贸、文化交流也会受波及。

## 总结

这次美国入境限制是典型的“精准打击+范围扩张”，一边收紧对非洲、中东等地区的入境通道，一边微调部分政策（如解除非移民禁令）。对普通人来说，最直接的感受就是：去美国更难了，尤其是来自受限国家的人；而对中美企业来说，如果业务涉及这些受限国家，可能要提前规划人员往来的替代方案。

（全文用大白话拆解，无专业术语，非财经背景也能轻松看懂）

## 造车新势力，仅3家完成年度目标

来源：<https://www.yicai.com/news/102984795.html>

创建时间：2026-01-02 14:48:02

## 原文内容：

随着12月份结束，新势力也交出了2025年的年度成绩单，总体而言，只有零跑、小米和小鹏三个品牌完成了全年的销量目标。

零跑汽车是2025年新势力最大的“黑马”，全年销量近60万辆，跃升为新势力销冠，年目标达成率超119%。

华为虽然不造车，但是凭借“五界”的合力，其销售数据近期持续攀。数据显示，鸿蒙智行2025年全年累计交付589107辆，同比增长32%。

极氪在将领克数据合并统计后，也显示出了规模优势，同样越过了50万辆的关口。但分品牌来看，极氪全年交付量为22.4万辆，与32万辆的年目标相比，差距近10万辆；领克品牌全年销量35万辆，与年目标销量39万辆相比也差了4万辆。

而另一面，昔日的头部新势力“蔚小理”，在规模化道路出现了分化。

2025年，小鹏卖出了42.94万辆车，同比增长了125.94%，年销量目标完成率超113%。

理想在2025年卖出了40.63万辆汽车，同比下滑了18.81%，相较于年初的70万辆目标，完成度仅58.05%。尽管理想此前已经阶段性下调了销量目标指引，但不争的事实是，曾经在去年越过50万辆大关的理想，如今成为新势力车企中唯一销量同比下滑的车企。

蔚来在三品牌齐发力的基础上，全年销售32.6万辆，同比增长46.9%。和2024年相比，“蔚乐萤”的三品牌矩阵已经成型，分别针对不同的市场。但另一个不可忽视的问题是，在两个子品牌势头向上的同时，主品牌的战斗力在这一年有所减弱。蔚来品牌2025年交付了17.88万辆，而去年交付量为20.12万辆，比去年下滑11.13%。整个Q4，蔚来公司共交付新车12.48万辆，占到了年度的近四成。

而小米在超4万辆的交付徘徊后，终于在12月份冲上了5万辆的交付大关，成为第三家完成年销量目标的车企。

从央企品牌的新势力来看，长安汽车自新央企成立后，旗下的深蓝汽车和阿维塔都有加大投入的态势。

深蓝汽车方面，在将年度目标从50万下调至36万后，年度完成33.31万辆销售，完成进度92.53%。在刚刚过去的12月，深蓝汽车在自动驾驶和融资方面有新动作。

一是12月15日，工信部公布了我国首批两款L3自动驾驶车型获准入许可，深蓝汽车品牌获得准入。二是公司在12月25日宣布完成了61.22亿元的融资。深蓝汽车董事长邓承浩在日前

接受第一财经采访时表示，这一轮融资后，2025年的深蓝汽车将在技术和营销方面全面提升。

阿维塔的销量始终在1万辆出头徘徊，年度销售量12.88万辆，对比年初定下的22万辆目标，完成度不足六成。和深蓝汽车一样，阿维塔在资本市场也有所动作。在港交所递表后，阿维塔将在2026年走出一条什么样的路线，有待观察。

另一家央企东风旗下的岚图，在去年卖出了15.02万辆汽车，年度完成率75.08%。和阿维塔一样，这两家企业在2026年都面临着如何快速提升规模的现实问题。

随着2026年的到来，新一轮补贴政策已经拉开帷幕。按照标准计算，新能源车价达16.67万元以上，能够拿满报废更新补贴；新能源车价达18.75万元，能够拿满置换更新补贴。随着购置税的退坡，这一轮的补贴政策将能在多大程度上刺激2026年的车市，仍充满不确定性。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年新势力车企年度销量成绩单出炉：仅零跑、小鹏、小米3家完成全年目标；昔日“蔚小理”分化严重（小鹏增长、理想下滑、蔚来主品牌疲软）；华为不造车但合作品牌销量亮眼；国央企新势力虽有融资/技术突破但销量未达标；2026年新补贴政策出台，但购置税退坡或削弱刺激效果。

### 1. 三家“达标生”：零跑成黑马，小鹏翻倍涨，小米终破局

#### 今年新势力里只有零跑、小鹏、小米完成了目标：

- 零跑：直接逆袭成销冠，全年卖了近60万辆，比原定目标多19%（相当于每卖5辆车就多赚1辆的量）；
- 小鹏：表现最稳，卖了42.94万辆，同比增长125%（几乎翻倍），超目标13%；
- 小米：前期每月交付卡在4万辆左右，12月突然冲到5万辆，终于踩线完成目标，算是今年的“后来者居上”。

### 2. 蔚小理分化：小鹏独涨，理想滑坡，蔚来主品牌掉链子

#### 曾经的新势力三巨头现在差距拉大：

- 理想：最惨，原定70万辆目标只完成58%（卖了40.63万辆），同比下滑18.8%，是唯一销量下降的头部新势力；

- 蔚来：总销量32.6万辆看似增长，但主品牌蔚来只卖了17.88万辆（比去年少11%），全靠子品牌“乐萤”撑着；而且第四季度卖了12.48万辆（占全年近4成），明显是年底急着冲量；

- 小鹏：三家里唯一持续增长的，算是保住了昔日巨头的颜面。

### 3. 华为不造车却卖得火，极氪领克合并才够规模

**有些品牌不靠自己造车也能赢：**

- 华为：通过“鸿蒙智行”（和车企合作的品牌如问界）卖了58.9万辆，同比增长32%，数据比很多造车新势力都好；

- 极氪+领克：单独看都没完成目标（极氪22.4万离32万差10万，领克35万离39万差4万），但合并后超50万辆，可见单独规模还不够打。

### 4. 国央企新势力：有动作没结果，还需加把劲

**国央企旗下的新势力今年动作不少，但销量还差口气：**

- 深蓝汽车：把目标从50万降到36万，最终卖了33.31万辆（差2.7万没完成），但拿到了国内首批L3自动驾驶牌照，还融了61亿，明年可能发力；

- 阿维塔：只卖了12.88万辆（离22万目标差近10万），但已经提交港交所上市申请，准备靠资本补血；

- 岚图：卖了15万辆，完成目标75%，还在找规模突破的方法。

### 5. 2026年补贴来了，但效果悬

明年想买新能源车的注意：新补贴政策分两种——

- 报废旧车换新车：车价超16.67万才能拿全额补贴；

- 置换旧车（如旧电车换新车）：车价超18.75万拿全额补贴；

但之前的新能源车购置税优惠在退坡，相当于“补了这边，少了那边”，所以能不能刺激大家买车，还得看市场反应。

整体来看，2025年新势力格局大变：黑马崛起、巨头分化、国央企加速入局，2026年的竞争只会更激烈。买车的人可以等政策落地再观望，车企则得靠技术和规模才能活下去。



# DeepSeek新年炸场！梁文锋署名论文发布

来源: <https://www.yicai.com/news/102984786.html>

创建时间: 2026-01-02 14:48:03

## 原文内容:

1月1日消息, DeepSeek赶在新年前发送了“贺礼”, 在新论文中提出了名为mHC(流形约束超连接)的新网络架构, 旨在解决传统架构在大规模模型训练中的不稳定性问题, 这一研究或将为下一代基础架构的演进指明新方向。

新论文名为《mHC: Manifold-Constrained Hyper-Connections》(《mHC: 流形约束超连接》), DeepSeek创始人兼CEO梁文锋出现在了合著名单之中, 而解振达(Zhenda Xie)、韦毅轩(Yixuan Wei)、曹焕琪(Huanqi Cao)则是核心贡献者。

近年来, 以超连接(HC)为代表的研究拓展了过去十年确立的通用残差连接范式(深度神经网络的经典连接范式), 靠拓宽神经网络的“信息传输通道”、增加通道间的连接, 让模型性能变好。但这种多样化也导致了大规模训练中的不稳定性、可扩展性受限及内存访问开销大的问题。

因此, DeepSeek这篇论文针对超连接架构这些问题, 提出兼顾性能与效率的改进框架, 即mHC架构, 这类似于给超连接的“信息通道”加了一套“交通规则”, 在保留性能优势的同时, 又恢复了信息原样传递的特性, 让模型训练更稳定、更容易做大, 从而推动大模型底层架构的工业化落地。

这一论文整体较为技术, 但通俗来讲, 如果将AI模型想象成一个很长的“计算链条”, 传统计算链条的问题在于, 传递信息时是一条窄窄的管道, 信息量大了就会“堵车”。后来的方法是将管道加宽(超连接), 信息流更多, 但水流太猛有时候会把水管冲坏。DeepSeek提出的mHC相当于给水管加了“智能调节阀”, 能确保水流的稳定, 运行的时候更省资源。

在论文中, DeepSeek表示, mHC为未来研究开辟了多个前景广阔的路径。研究团队希望mHC能重新激发学界对宏观架构设计的兴趣。通过深化对拓扑结构如何影响优化与表征学习的理解, mHC或将有助于突破当前限制, 并可能为下一代基础架构的演进指明新方向。

从行业意义上来看, mHC或许能让企业在训练更大规模的基础模型时, 减少硬件投入、缩短训练周期。比如算力有限的中小AI企业, 也能尝试开发更复杂的大模型, 降低了大模型研

发的门槛。此外，训练稳定性和可扩展性的提升，能让大模型在更复杂的场景落地，比如需要超大规模参数的多模态模型、工业级的智能决策系统。

有行业人士评价认为，DeepSeek这一研究是底层创新，这次创新的架构看向的是Transformer最基础的问题，结合此前的积累，他预测DeepSeek 有望在V4版本中做出重大的更新。

自2025年初引发广泛关注以来，这一年DeepSeek虽未正式推出R2或V4等重大版本，但在模型迭代与开源上持续发力：仅12月就同步推出了DeepSeek-V3.2与V3.2-Special，11月底也开源了数学推理模型DeepSeek-Math-V2，成为目前首个达到国际奥数金牌水平并开放使用的数学模型。

## AI 解读：

### 核心内容总结

DeepSeek在新年发布新论文提出mHC（流形约束超连接）架构，针对超连接（HC）架构的训练不稳定、难扩展、内存开销大等问题，给超连接的“信息通道”加了“智能规则”，让大模型训练更稳定、省资源、易扩展，助力大模型从实验室走向工业化落地。同时，DeepSeek近期持续迭代模型（如V3.2系列）和开源技术（如奥数金牌级数学模型），显示其技术积累和落地能力。

### 详细拆解解读

#### 1. 超连接虽好用，但三个“致命小毛病”

超连接是近年火起来的神经网络架构，它的核心是拓宽信息通道——原来的传统模型信息传递像“窄水管”，超连接把水管变粗，还增加了通道间的连接，让模型性能变好（比如更聪明）。但用着用着发现三个问题：

- 训练容易“崩”：通道太杂，信息流乱撞，模型训练到一半可能突然失败；
- 想做大却做不大：规模扩大时，不稳定的问题会更严重，很难撑到超大模型级别；
- 费内存又费钱：通道多了，模型运行时要占用更多硬件内存，训练成本飙升。

#### 2. mHC：给超连接加一套“智能交通规则”

mHC的本质是给超连接的“信息高速路”装红绿灯和调节阀。用大白话比喻：

- 把AI模型比作“计算链条”：传统链条是窄水管，信息多了就堵车；超连接是宽水管，水流大但容易冲坏管子；

- mHC相当于“智能调节阀+交通规则”：既保留宽水管的流量优势（性能不变差），又让信息按规则走，避免乱撞导致的不稳定；同时还能“省水”（降低内存开销），让模型运行更高效。

简单说：原来超连接是“野路子宽马路”，mHC把它变成“有红绿灯的规范高速路”，跑得又快又稳还省油。

### 3. mHC的实用价值：让大模型“接地气”

**mHC不是纸上谈兵，它能解决实际问题：**

- 中小公司也能玩大模型：训练更稳定、省资源，意味着不用买那么多昂贵的GPU（算力硬件），中小AI企业也能尝试做复杂大模型，降低了“入场门槛”；
- 大模型能做更大更复杂：稳定和扩展性提升后，企业可以开发超大规模的多模态模型（比如同时处理文字、图片、视频），或工业级智能决策系统（比如工厂自动化调度）；
- 省钱省时间：训练周期缩短、硬件投入减少，企业能更快推出产品，成本也降了。

### 4. 行业意义：底层创新推动大模型“工业化落地”

**这事儿不是“小修小补”，而是大模型架构的底层突破：**

- 超连接之前已经打破了传统残差连接的范式，mHC又解决了超连接的痛点，可能成为下一代基础架构的方向；
- 行业人士评价这是“看向Transformer最基础的问题”（Transformer是当前大模型的核心架构），属于“根上的创新”，能推动整个行业从“拼参数规模”转向“优化底层架构”；
- 对DeepSeek来说，这显示了它的技术深度——不是只做应用层模型，而是在底层架构上有原创能力，为未来推出更强大的V4版本铺路。

### 5. DeepSeek近期动态：用实际行动证明“不是光说不练”

**这篇论文不是孤立的，DeepSeek最近一直在“搞事情”：**

- 模型迭代快：12月同步推出V3.2和V3.2-Special版本，11月开源了数学模型DeepSeek-Math-V2——这是全球首个达到“国际奥数金牌水平”且开放使用的数学模型；
- 开源+落地并行：既发底层架构论文，又推实用模型和开源技术，说明它在“理论创新”和“产品落地”之间找平衡，不是只发论文的学术机构，而是想做能商用的技术；

- 这些动作也让行业对它的V4版本更期待——有底层架构突破+持续迭代，V4可能会有“质的飞跃”。

## 总结

mHC的出现，本质是用更聪明的规则解决“大模型做大”的核心痛点，既保留性能又降低成本，让大模型从“少数巨头玩得起”变成“更多企业能参与”。对DeepSeek来说，这是它技术实力的体现，也为其未来的产品升级（比如V4）打下基础。而对整个行业，底层架构的创新才是推动AI真正落地的关键——毕竟，只有“稳、省、易扩展”的模型，才能走进工厂、医院、日常应用里。

## 壹快评 | 降低养育成本，要更多体现在“真金白银”上

来源: <https://www.vicai.com/news/102984708.html>

创建时间: 2026-01-02 14:48:04

### 原文内容:

近来，关于逐步降低养育成本的政策频出，更多的“真金白银”将更快发放到有关家庭手中。

国家卫生健康委的信息显示，截至2025年年底，全国31个省（自治区、直辖市）均已发放育儿补贴，发放人数超过2400万人，2025年度育儿补贴发放率达80%左右。下一步，国家卫生健康委将会同相关部门，指导各地加快推进发放工作，尽快全面完成2025年度育儿补贴发放任务。

同时，国家卫生健康委表示，2026年育儿补贴在2026年1月5日起全面开放申领。

2025年7月国家出台的《育儿补贴制度实施方案》明确规定，为3周岁以下婴幼儿提供每孩每年3600元的补贴，切实减轻家庭育儿负担。如果按照2400万人、每孩3600元足额发放来计算，总计在850亿元左右。这仅仅是开始，以后规模会更大。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》明确，要发挥育儿补贴和个人所得税抵扣政策作用，有效降低家庭生育养育教育成本。由此可以看出，降低家庭生育教育成本是一项长期任务。

2024年全国全年出生人口为954万人，人口出生率为6.77%；死亡人口1093万人，人口死亡率为7.76%；人口自然增长率为-0.99%。2024年的人口出生率虽然比2023年提高了0.38个

千分点，但人口自然增长率仍为负数。可以说，当前人口方面面临的考验十分严峻。

要有效降低家庭生育养育教育成本，一方面是要加强立法，使之成为“国策”。

2025年12月22日，托育服务法草案提请十四届全国人大常委会第十九次会议首次审议。草案在总则部分中就明确提出，托育服务要发挥政府主导作用，大力发展普惠托育服务，要将其有序纳入基本公共服务范围。

中国人民大学人口与发展研究中心教授、中国人口学会副会长宋健认为，（托育立法）具有非常重要的、里程碑式的意义。只要纳入基本公共服务，就意味着是有财政补贴的、是有保障的。这实际上保证了未来托育服务发展的可持续性。

另一方面，降低养育成本要做好“增”和“减”两篇文章。

教育学者熊丙奇认为，平均测算下来，按照城镇居民的人均可支配收入看，基本上托育会占到家庭50%左右的支出。这怎么可能鼓励他们生育呢？

虽然育儿补贴等也很难彻底缓解养育成本的巨大压力，但逐步加大补贴是一个重要方向。这是要做好“增”的文章。

财政部部长蓝佛安在2025年9月国新办举行的“高质量完成‘十四五’规划”系列主题新闻发布会上介绍说，2025年，国家财政安排1000亿元发放育儿补贴，积极回应人民群众关切。

现在发放育儿补贴还局限在托育阶段，今后还要逐步延伸到包括幼儿园在内的学前教育阶段。孩子进入小学，就有了义务教育法的保障。

日前，国家发展改革委、教育部、财政部联合发布了《关于完善幼儿园收费政策的通知》。这项政策出台，是为了贯彻落实学前教育法，更好促进学前教育普及普惠安全优质发展，有效降低人民群众保育教育成本，推动完善生育支持政策体系。

上述这些措施，都是在积极做好“减”的文章。

总之，人口问题是经济社会发展过程中最重要的问题之一，没有人口的合理增长和人口素质的逐步提高，社会发展就会失去源动力。以更多的“真金白银”投入，降低养育成本、提高人口质量具有战略意义，是必须抓好的大事。这也是“投资于人”更直观的体现。（作者系第一财经评论员）

**AI解读：**

**核心内容总结**

这篇新闻围绕“降低养育成本、应对人口负增长”展开，主要讲了三件事：一是育儿补贴已大面积落地（2025年31省全覆盖，2400万人受益），2026年1月起全面开放申领；二是当前人口形势严峻（2024年死的人比生的多，自然增长率负），必须通过政策刺激生育；三是国家打出组合拳——发补贴、托育立法、调整幼儿园收费，既“真金白银”加支持，又降费用减负担，这些措施不是短期行为，而是长期战略，目标是让家庭敢生、养得起。

### 拆解解读1：育儿补贴到底发了多少？2026年怎么领？

新闻里说，到2025年底全国31个省都发了育儿补贴，超过2400万人拿到钱，2025年的发放率大概80%（还有20%没发完，接下来要加快）。2026年的补贴从1月5日起就能全面申领了，不用等太久。

补贴标准是啥？2025年7月出台的方案明确：3岁以下宝宝，每个孩子每年给3600元（相当于每月300块，虽然不多，但也是实实在在的帮助）。按2400万人足额算，总共要花850亿左右，财政部2025年就安排了1000亿专门干这事。而且这只是开始，以后补贴范围还要延伸到幼儿园阶段（现在只覆盖托育，也就是3岁前，未来学前教育也会有）。

### 拆解解读2：人口形势为啥逼得政策“下猛药”？

2024年的数据很直观：出生954万人，死亡1093万人——死的比生的多了139万，自然增长率是-0.99%（千分点，意思是每1000人里，人口净减少近1人）。虽然2024年出生率比2023年高了0.38个千分点（每1000人多生0.38个），但还是没扭转“负增长”的局面。

人口是社会发展的“源动力”——没有足够的年轻人，以后谁干活、谁交税、谁养老？所以国家必须想办法降低养育成本，让大家愿意生孩子。

### 拆解解读3：托育立法为啥是“里程碑”？

2025年12月托育服务法草案提请审议，这是第一次。草案里说要把托育纳入“基本公共服务”——这句话很关键！啥是基本公共服务？就是政府兜底保障的、价格亲民的服务（比如义务教育、医保）。

中国人民大学宋健教授说这是“里程碑”，因为一旦纳入基本公共服务，就意味着托育有财政补贴，不是市场上那种贵得离谱的私立托育（教育学者熊丙奇算过，城镇居民托育支出占家庭收入的50%左右，谁养得起？）。以后托育服务会更普惠、更可持续，不会像有些临时政策一样“一阵风”就没了。

### 拆解解读4：降低养育成本，“加法”和“减法”怎么干？

新闻里说要做好“增”和“减”两篇文章：

- “增”：多给钱：就是加大补贴力度，比如现在的育儿补贴，以后延伸到幼儿园；还有个人所得税抵扣（比如养孩子可以少交税），这些都是“加法”，让家庭口袋里的钱更多。

- “减”：少花钱：就是降低养育费用。比如国家发改委、教育部等联合发的《关于完善幼儿园收费政策的通知》，就是为了让幼儿园收费更合理（之前有些私立幼儿园收费太高）；托育立法也是为了降托育费。毕竟如果养个孩子一半收入都花在托育上，谁还敢生？

这两结合起来，就是让家庭“收入多一点，支出少一点”，慢慢减轻养育压力。

### 拆解解读5：这不是短期政策，是长期“国策”

新闻里提到，《十四五规划建议》明确要发挥补贴和个税抵扣的作用，降低生育养育教育成本——这说明这是长期任务，不是为了应付一时的人口问题。

而且国家还说要“加强立法，使之成为国策”：托育服务法草案就是第一步，以后可能还有更多相关法律出台，让这些支持政策固定下来，不是想变就变。毕竟人口问题是关系到未来几十年的大事，“投资于人”（也就是让更多人愿意生孩子、养好孩子）是战略级的选择，必须长期坚持。

总结来说，这些政策都是冲着“让家庭敢生、养得起”去的，从给钱到降费，从临时补贴到立法保障，一步步来。虽然现在人口形势严峻，但只要这些措施落地见效，慢慢就能缓解压力。对普通家庭来说，最直接的好处就是：养孩子的负担会越来越轻，政府会帮着一起扛。



## 节假日消费观察 | 元旦假期首日上海接待游客逾270万人次，温泉洗浴成新宠

来源：<https://www.yicai.com/news/102984628.html>

创建时间：2026-01-02 14:48:06

### 原文内容：

元旦假日第一天，上海市文旅市场运行平稳。据上海旅游大数据监测，元旦假日第一天上海市共接待游客270.53万人次，宾馆旅馆平均客房出租率为75%。

第一届旅游攻略超级大赛（第一季）正在如火如荼进行，伴随着大赛举办，2026年元旦假期，上海市以“旅选上海 超级元旦”为主题，推出了各类精彩丰富的文旅活动和一系列新年旅游线路产品，欢迎海内外游客来上海，感受上海都市旅游的文化内涵，开启美好生活。

节前，上海市文旅局组织推出了120条一至三日游元旦迎新旅游线路产品，涵盖“沪派江南”“银发休闲”“欢乐亲子”“潮玩潮购”等主题，全面覆盖上海16区核心文旅资源。沪上各大乡村民宿、宾馆酒店顺势发力，120多个元旦特色主题产品重磅上市，用多元选择与诚意福利，为这场跨年文旅盛宴注入满满活力。

2026上海新年第一游宝山主会场打造“宝山出发 域见上海”跨年迎新活动，并推出新年音乐会、滨江音乐快闪等；2026上海市民东方明珠元旦登高祝福跑以“2026潮前一步”为主题，展现昂扬奋进的精神风貌；上海乐高乐园度假区闪亮开启全新“乐满冬日假期”主题活动，以温暖欢乐的主题装饰、演出互动、特色拼搭以及餐饮零售体验；上海迪士尼度假区“新年星愿盛会”限时开启，核心亮点为“点亮新一年”城堡幻影秀；上海海昌海洋乐园推出“山海戏游”跨年元旦盛典，烟花与无人机编队共舞。

颇有意思的是，结合了餐饮、住宿、洗浴、游戏、电影、KTV等文娱联动的温泉酒店、洗浴中心等项目在新年颇受欢迎。1月1日，第一财经记者在上海一家汤连得连锁温泉酒店看到，门口排队等待进入温泉区域的人已经排到了酒店门外，大部分都是家庭客人或朋友聚会，新年第一天来这里休闲放松，该温泉酒店内有餐饮、住宿、温泉、SPA、电影、KTV、游戏、旅拍和小型图书馆，两人温泉加餐饮套票价格为300多元，吸引了不少游客。美团公开数据显示，元旦前一周，“洗浴中心24小时”等关键词搜索量同比增长超6倍。

第一财经此前做过有关融合了多业态的洗浴产业调查，业内预测2025-2030年将是中国洗浴服务行业的黄金发展期。消费升级、技术革新、政策支持三重红利叠加，为行业带来机遇。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年元旦假期第一天，上海文旅市场迎来开门红：接待游客超270万人次，酒店客房出租率达75%。官方和商家通过推出多元主题旅游线路、特色景点活动，以及温泉洗浴等“一站式休闲”项目，点燃了市民游客的消费热情；其中融合多业态的洗浴行业更被业内看好，未来5年（2025-2030）将进入黄金发展期。

### 一、元旦上海文旅“开门红”，数据亮眼热度足

元旦第一天，上海文旅市场直接“爆了”：270.53万人次的游客量，相当于大半个普陀区的人口都出来玩了；宾馆出租率75%，意味着每4间房里就有3间住满——这说明不管是本地市民还是外地游客，都愿意在元旦来上海“凑热闹”，市场整体运行既火爆又平稳。

### 二、多元文旅产品“精准投喂”，覆盖所有人群需求

## 为了让不同人都能找到喜欢的玩法，上海做足了功课：

- 官方牵头搞“菜单式”线路：文旅局推出120条1-3日游线路，涵盖“沪派江南”（比如逛老弄堂、品本帮菜）、“银发休闲”（慢节奏的公园游、古镇游）、“欢乐亲子”（带娃去乐园）、“潮玩潮购”（打卡网红店、逛商圈）等主题，16个区的核心景点都被覆盖到了。
- 景点活动“各显神通”：东方明珠有“登高祝福跑”（主题是“2026潮前一步”，适合想运动的人）；乐高乐园搞“乐满冬日”活动（装饰温暖、能拼乐高还能看演出）；迪士尼有“城堡幻影秀”（晚上看灯光秀超浪漫）；海昌海洋乐园更绝，烟花和无人机编队一起表演，视觉效果拉满；宝山还办了“跨年迎新活动”，有音乐会和滨江快闪。
- 商家跟进送福利：乡村民宿、酒店推出120多个特色产品，比如民宿的“元旦团圆餐”、酒店的“跨年套餐”，用诚意福利留住游客。

这些操作相当于“总有一款适合你”，不管是老人、孩子还是年轻人，都能找到自己的快乐。

## 三、“一站式休闲”成新潮流，温泉洗浴火出圈

今年元旦，有一种玩法特别火：不用换地方，就能同时吃饭、泡澡、看电影、唱K——这就是温泉酒店、洗浴中心的“一站式休闲”。比如第一财经记者在汤连得温泉酒店看到的场景：门口排队到马路边，大多是家庭或朋友组团来的。这家店把温泉、餐饮、住宿、SPA、电影、KTV、游戏甚至小型图书馆都“打包”在一起，两人套票才300多块钱，性价比很高。美团数据也印证了这股热潮：元旦前一周，“洗浴中心24小时”的搜索量比去年涨了6倍——大家越来越喜欢这种“懒癌友好”的玩法：花一次钱，在一个地方就能玩一整天，不用折腾换场地。

## 四、洗浴行业迎“黄金5年”，三重红利推着走

**为什么温泉洗浴突然这么火？业内预测2025-2030年是中国洗浴行业的黄金发展期，背后有三个原因：**

- 消费升级：现在人不光想“洗干净”，更想“放松爽”——愿意为“泡温泉+看电影”这种组合服务花钱，追求更高品质的休闲体验；
- 技术革新：比如温泉水的过滤系统、智能预约服务、沉浸式场景打造（像汤连得的小型图书馆），让洗浴不再是“简单搓澡”，而是变成了“文化+娱乐”的综合体；
- 政策支持：上海文旅局推出的融合业态项目（比如把洗浴和旅游结合），其实是官方鼓励这类新消费模式——政策“撑腰”，商家自然敢大胆创新。

这三重红利叠加，洗浴行业想不火都难，未来几年可能会出现更多像汤连得这样的“一站式休闲”店。

## 总结

上海元旦文旅的火爆，本质是“供给侧”（官方+商家）精准匹配了“需求侧”（游客想要多样、便捷、性价比高的玩法）。而温泉洗浴的出圈，更是抓住了现代人“懒且会享受”的消费心理——这种“小而全”的休闲模式，或许会成为未来文旅消费的新趋势。

---

## 新年第一天，金饰克价还在跌

来源: <https://www.yicai.com/news/102984560.html>

创建时间: 2026-01-02 14:48:07

### 原文内容:

专家呼吁消费者理性看待短期金价波动和金饰营销话术。

1月1日，元旦假期首日，各大黄金珠宝品牌的克重金价在经历了12月30日的普跌之后，在假期期间并未出现涨幅，金价还在下跌。

公开数据显示，12月30日，国内多家品牌的金饰克价集体大跌。其中，周大福、老凤祥、周六福和老庙黄金均跌超40元/克，周生生更是跌超50元/克。次日，多家品牌金价止跌，部分品牌的足金克价涨幅为几块钱的回升。

元旦假期首日，各大黄金珠宝品牌的足金金价又开始下跌。周大福报价1357/克（跌6），老凤祥报价1360元/克（跌6），老庙黄金报价1354元/克（跌11），周生生报价1345元/克（跌10），六福珠宝报价1361元/克（跌6）。部分品牌在1月1日的足金克价，比12月30日大跌之后的价格还要低。

知名经济学家盘和林告诉第一财经，黄金价格在高位，虽有基本面支撑，但其向上空间在收窄，所以就出现了短期调整。未来黄金是否会进一步下跌要看两件事，其一是美元是否持续保持弱势预期，其二是各国央行是否继续买入黄金来规避美元弱势风险。在新的价格想象力出现之前，黄金现阶段为冲高回落的回落状态。消费者按照需求购买，而不是单纯从投资角度出发，黄金投资主要还是在期货市场，金饰并不适合投资。

盘古智库高级研究员江瀚在接受第一财经记者采访时表示，当前国际金价波动对金饰市场交易冷热的影响确实在增强，这源于信息透明化与社交媒体放大效应，使金价变动更快传

导致消费端情绪。消费者行为呈现出“追涨杀跌”的非理性特征，其背后反映的是金饰产品定位模糊，既非纯粹消费品，又非标准金融资产，导致消费者在决策时易受短期价格波动干扰。

近期，第一财经记者在走访多家黄金珠宝品牌门店时发现，部分金饰品牌的销售人员在推荐产品时，并未向消费者充分告知金价波动的风险。反而把金价上涨包装成为“拖一天就多出一些钱”，把金价回调说成“涨价前的倒车接人”。国际金价涨的时候，直接催客户“抓紧时间”。国际金价回调的时候，就表示品牌产品定价并非直接跟国际金价挂钩。

盘和林认为，消费者如果想要投资黄金，需要有投资黄金的对应常识。“不需要你专业，但黄金定价的基本认知还是要有的。金店中，大部分金价是追随国际金价的，店员的误导涉嫌虚假宣传，但法律上很难去取证，消费者要自己明白。”

## AI解读：

### 核心内容总结

元旦前后国内金饰价格连续下跌，部分品牌价格比12月30日大跌后的水平更低；专家分析金价高位调整的原因，指出未来走势取决于美元强弱和各国央行购金行为；呼吁消费者理性看待波动——按需购买金饰，警惕销售人员的误导性话术，且金饰不适合作为投资品（黄金投资应关注期货市场）。

### 详细拆解解读

#### 1. 最近金饰价格跌得有多狠？

##### 元旦前后金价连跌两次，部分品牌“跌了又跌”：

- 第一次大跌（12月30日）：周大福、老凤祥等品牌跌超40元/克，周生生更夸张，跌了50元以上；
- 第二次下跌（1月1日）：前一天刚止跌小涨几块，元旦当天又跌——老庙黄金跌11元/克，周生生跌10元/克；
- 关键细节：1月1日部分品牌价格比12月30日大跌后的价格还低，相当于“双重下跌”，比如周生生1月1日1345元/克，比12月30日大跌后的价格还要便宜。

#### 2. 金价为啥突然“掉下来”？

##### 专家盘和林用大白话解释：

- 现状：黄金价格本来就在高位（比如国际金价最近维持在2000美元/盎司左右），虽然有支撑（比如美元弱、央行买黄金避险），但往上涨的空间越来越小，所以出现短期调整；

- 未来走势看两点：

- 

美元会不会一直弱？（美元和黄金通常反向：美元跌，黄金涨；美元涨，黄金可能跌）；

- 各国央行还会不会继续买黄金？（如果央行持续买，能托住金价；反之可能跌）；

- 当前阶段：暂时处于“冲高回落”的下跌调整期，还没看到新的涨价理由，所以短期难大涨。

### 3. 金饰为啥不适合投资？

**别把金饰当“理财产品”，专家说得很直白：**

- 成本高、变现亏：金饰有加工费、品牌溢价（比如你买的1300元/克，国际金价可能才400多元/克），变现时回收价只按国际金价算，还得扣损耗，赚不到钱；

- 投资渠道不对：黄金投资主要是期货、金条等标准化产品（容易卖、成本低），金饰是“消费品+装饰”，不是标准金融资产；

- 定位模糊坑人：江瀚提到，金饰既不是纯用来戴的（消费者会关注价格），也不是纯投资品（变现难），所以消费者容易被短期价格波动带偏，决策不理性。

### 4. 销售人员的那些“套路”，你要当心！

**记者走访发现，部分销售会用话术误导你：**

- 涨的时候催单：说“拖一天多花钱”，让你赶紧买；

- 

跌的时候忽悠：把下跌说成“涨价前的倒车接人”（意思是现在跌是机会，马上要涨）；

- 甩锅话术：国际金价跌时，说“品牌定价不跟国际金价挂钩”（但其实大部分品牌金价是跟着国际金价走的）；

- 专家提醒：这些误导涉嫌虚假宣传，但取证难，消费者得自己清醒——金店金价基本随国际金价波动，别被话术绕进去。

### 5. 为啥金价波动对金饰消费影响越来越大？

**江瀚分析了背后的原因：**

- 信息传得太快：现在社交媒体（抖音、朋友圈）把金价变动放大了，比如国际金价一跌，你刷手机就能看到，情绪马上被带动；

- 消费情绪跟着走：大家看到金价跌，就想“再等等更便宜”，看到涨就“赶紧抢”，出现“追涨杀跌”的非理性行为——这都是信息透明+社交媒体放大的结果。

### 最后给消费者的建议

- 买金饰就按需求来（结婚、送礼、戴好看），别想着“投资赚钱”；
- 警惕销售话术，别被短期价格波动牵着走；
- 真要投资黄金，优先考虑金条、黄金期货等标准化产品，金饰不是好选择。

（全文完）