

2026年01月04日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 2030年我国高铁营业里程目标达6万公里 \[AI解读\]](#)
- [2. 《上海市加快打造国际一流营商环境行动方案（2026年）》印发 \[AI解读\]](#)
- [3. 12位科学家走红毯，湖北新年“第一会”继续聚焦科技创新 \[AI解读\]](#)
- [4. 委内瑞拉如被美国暂时“接管”，市场为何看低油价 \[AI解读\]](#)
- [5. 上海召开优化营商环境大会！提振市场信心和引导社会预期，陈吉宁划出这些重点 \[AI解读\]](#)
- [6. 归零！美国“死掐”委内瑞拉原油出口，油价会暴涨吗 \[AI解读\]](#)
- [7. 从跨年舞台到直播间，人形机器人“卖艺”破圈 \[AI解读\]](#)
- [8. 下周外盘看点 | 美国非农紧绷投资者神经，贵金属波动何时休？ \[AI解读\]](#)
- [9. 2026开年2家公司实施ST，去年超80只A股被立案调查 \[AI解读\]](#)
- [10. “中三省”三大名楼联动跨年 元旦文旅消费热气腾腾 \[AI解读\]](#)
- [11. 韩国总统时隔9年再度访华，专家：李在明此访利于韩国“重新认识中国” \[AI解读\]](#)
- [12. 上海新年第一会“抢跑”营商环境，出海、反内卷等今年要突破 \[AI解读\]](#)
- [13. “i茅台”连续4天秒空，茅台批发价再度跌破1499元 \[AI解读\]](#)
- [14. 2025年我国铁路投资创历史最高水平 \[AI解读\]](#)
- [15. 节假日消费观察 | “试驾排到凌晨一两点”，20余家车企推购置税托底吸引客流 \[AI解读\]](#)
- [16. 不再缺货、部分二手价低于官方价，LABUBU放量任买且48小时发货 \[AI解读\]](#)
- [17. 黄仁勋对谈杨元庆：30年老友立下新目标，锚定混合AI \[AI解读\]](#)
- [18. 节假日消费观察 | 元旦中短途自驾出行流量增加，上海接待游客682万人次 \[AI解读\]](#)
- [19. 历史重演？轰炸加拉加斯、抓获马杜罗，特朗普缘何开年对委内瑞拉动手 \[AI解读\]](#)
- [20. 节假日消费观察 | 上海成元旦最热旅游目的地，外国游客来中国97个城市跨年 \[AI解读\]](#)
- [21. 深度 | 脑机接口“狂飙”：马斯克开启大规模量产，中国玩家集体“插脑”冲刺 \[AI解读\]](#)
- [22. 第十届世界华人数学家大会在沪开幕，陈吉宁龚正出席，与丘成桐等中外数学家座谈 \[AI解读\]](#)
- [23. 2025年营收增长超40%，盒马如何做到“开店即爆满”的？ \[AI解读\]](#)
- [24. 央行信用修复新政元旦落地，多地网友晒逾期“清零”截图 \[AI解读\]](#)

2030年我国高铁营业里程目标达6万公里

来源: <https://www.yicai.com/news/102986052.html>

创建时间: 2026-01-04 15:14:10

原文内容:

2025年, 国家铁路完成旅客发送量42.55亿人、同比增4.2%; 完成货物发送量40.66亿吨、同比增2.1%, 连续9年实现增长, 单日装车首次突破20万车; 国家铁路完成运输总收入10204亿元、同比增3.1%, 首次突破1万亿元; 全国铁路完成固定资产投资9015亿元、同比增6%。

1月4日, 中国国家铁路集团有限公司(下称国铁集团)工作会议在北京召开。

国铁集团董事长郭竹学表示, 2025年圆满完成全年目标任务, 客货运量、运输总收入、铁路投资等主要经济指标再创历史新高, 铁路现代化建设取得显著成效。

2025年, 国铁集团强化预算刚性约束和成本支出控制, 进一步加强资金集中管理, 建设经营管理数智化决策服务平台, 全年较预算节支197亿元。统筹推进一体化经营, 非运输业完成利润296亿元。优化资本布局, 改善合资铁路公司经营, 国铁控股运营合资铁路公司总体盈利约260亿元, 国家铁路企业经营质效明显提升。截至2025年底, 国铁集团资产负债率降至62.5%, 较上年末下降1个百分点。

铁路投资建设方面, 2025年国铁集团以国家“十四五”规划《纲要》确定的102项重大工程铁路项目和“两重”项目为重点, 加大实施力度, 长赣高铁等8个项目开工建设, 沈白高铁等25个项目开通运营。加快物流基础设施建设, 建成铁路专用线52条。

会上发布的数据显示, 2025年, 全国铁路完成固定资产投资9015亿元、同比增长6%, 投产新线3109公里, 其中高铁2862公里, 铁路投资拉动作用充分显现。

截至2025年底, 全国铁路营业里程达到16.5万公里, 其中高铁营业里程超5万公里。

会议提出, 2026年铁路工作的主要目标是: 铁路安全保持持续稳定; 国家铁路完成旅客发送量44.02亿人、同比增长3.5%, 货物发送量41.3亿吨、同比增长1.5%; 全面完成国家铁路投资任务, 高质量推进国家重点工程, 国家铁路投产新线2000公里以上; 坚持绿色发展, 务实稳妥推进铁路碳达峰、碳中和。

国铁集团称, 到2030年, 全国铁路营业里程达到18万公里左右, 其中高铁6万公里左右, 复线率和电气化率分别达到64%和78%, 战略骨干通道全面加强, “八纵八横”高铁系统成网, 区域互联互通水平显著提升, 货运网络能力大幅增强, 基本建成世界一流的现代化铁路网, 铁路服务国家重大战略、促进经济社会发展、维护保障国家安全的战略支撑能力全面

增强。

“十四五”期间，全国铁路营业里程由14.63万公里增至16.5万公里、增长12.8%，高铁由3.79万公里增至5.04万公里、增长32.98%，我国建成世界规模最大、先进发达的高速铁路网。国铁集团资产总额由8.7万亿元增加到10.2万亿元、增长17.1%，运输收入由6500亿元增至1.02万亿元、增长56.8%，资产负债率降低3.1个百分点，企业经营效益显著提升。

AI解读：

核心内容总结

2025年国铁集团交出亮眼成绩单：客货运量、运输总收入（首破万亿）、固定资产投资等核心指标均创历史新高；经营管理优化，节支增效明显，资产负债率下降；铁路网规模持续扩大（高铁超5万公里）。同时，会议明确2026年稳增长目标，以及到2030年基本建成世界一流现代化铁路网的长远规划，回顾了“十四五”期间铁路网和企业经营的显著成就。

详细解读

1. 2025年铁路“答卷”：客货两旺，收入投资双破纪录

2025年铁路的“人气”和“运力”都拉满了：旅客发送42.55亿人（相当于全国每人坐3次多，同比涨4.2%），货物运了40.66亿吨（连续9年增长，单日装车首次超20万车）；运输总收入首次突破1万亿元（涨3.1%），固定资产投资9015亿（涨6%）。这些数字说明，不管是大家出门旅游、通勤，还是企业运煤炭、粮食、工业品，都越来越依赖铁路——铁路的“刚需”属性越来越强，赚钱能力也跟着提升。

2. 会过日子还会搞副业：国铁经营越来越“精明”

以前说起铁路可能觉得是“花钱大户”，但2025年国铁变得很会“算账”：

- 省钱方面：全年比预算省了197亿（靠严格控预算、集中管钱、用智能系统决策，避免浪费）；
- 赚钱方面：非运输业（比如铁路物流、广告、旅游等副业）赚了296亿，合资铁路公司盈利260亿；
- 财务更稳：资产负债率降到62.5%（比去年降1个点，意味着欠的钱占总资产比例变小，还债压力轻了）。

简单说，国铁不仅能控制成本不浪费，还能靠副业多赚钱，经营质量越来越高。

3. 基建“马力全开”：铁路网越织越密，出行货运更便捷

2025年铁路基建没停步：

- 新线开通/开工：沈白高铁等25个项目通车，长赣高铁等8个项目开工；
- 里程增长：新投产线路3109公里（其中高铁2862公里），全国铁路营业里程达16.5万公里（高铁超5万公里）；

•
货运更顺：建成52条专用线（直接连工厂、港口，货物不用卡车转站，省时间省成本）。

这些变化带来的好处很实在：比如沈白高铁通车后，沈阳到长白山只要2小时；工厂的货物直接装火车，运费能省不少；大笔基建投资还拉动了建材、施工等行业的就业，帮着经济增长。

4. 未来规划清晰：2026年稳增长，2030年建成世界一流铁路网

会议给未来画了“路线图”：

- 2026年小目标：旅客发送44亿人（涨3.5%）、货物41.3亿吨（涨1.5%），新线投产2000公里以上，还要推进绿色发展（比如用更环保的动力，减少碳排放）；
- 2030年大蓝图：铁路营业里程达18万公里（高铁6万公里），“八纵八横”高铁网完全成型，货运能力大幅提升，基本建成世界一流铁路网。

这意味着未来几年，大家出门坐高铁会更方便（比如更多三四线城市通高铁），企业运货更高效，铁路对国家经济的支撑作用会更强。

5. “十四五”回顾：铁路从“大”到“强”，企业实力跃升

“十四五”（2021-2025）这五年，铁路变化巨大：

- 路网规模：营业里程从14.63万增至16.5万（涨12.8%），高铁从3.79万增至5.04万（涨32.98%），建成世界最大最先进的高铁网；
- 企业实力：国铁资产从8.7万亿增至10.2万亿（涨17.1%），运输收入从6500亿增至1.02万亿（涨56.8%），资产负债率降3.1个点。

这五年，铁路不仅“变大”了，还“变强”了——既是世界第一的高铁网，经营效益也明显提升，真正实现了“规模与质量齐飞”。

整体来看，2025年国铁的成绩是“量质齐升”，未来规划也清晰有力，铁路作为国家交通骨干，对经济发展的支撑作用会越来越重要。



《上海市加快打造国际一流营商环境行动方案（2026年）》印发

来源：<https://www.yicai.com/news/102986031.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:11

原文内容：

1月4日，上海市人民政府办公厅印发《上海市加快打造国际一流营商环境行动方案（2026年）》。以下为方案全文：

上海市加快打造国际一流营商环境行动方案（2026年）

为加快打造国际一流营商环境，坚持以市场化营商环境激发活力，以法治化营商环境护航发展，以国际化营商环境融通世界，围绕政务服务、市场竞争、产业生态、社会共治等方面，整体推动营商环境建设提质增效，制定本方案。

一、打造高效便捷的政务服务环境

（一）拓展“一件事”集成服务

强化“高效办成一件事”事项常态化运行机制，围绕企业全生命周期，实施新一批重点事项。强化已上线重点事项成效评价反馈，完善“一件事”服务场景。深化“开店一件事”集成服务，强化审批、监管、服务联动，提升企业开店便利。优化涉企报表审批机制，推动更多涉企报表纳入企业数据填报“一件事”，实现更多涉企报表数据共享复用。

（二）完善惠企政策全流程服务

持续优化惠企政策申请、受理、审核、兑现等全流程服务。市、区两级惠企政策全量上线“一网通办”“随申兑”专区。普惠性政策原则上全部纳入“免申即享”。简化非必要的专家评审，探索批量审批模式，推动政策红利直达快享。依托“政策公开讲”“处长（科长）讲政策”等机制开展惠企政策解读。推动开展全链条产业政策梳理，提高政策协同性。分类制定“惠企政策集成包”，依托街镇、园区楼宇推动政策触达。

（三）优化智慧好办

推进高频事项智能申报、智能审批，升级智能客服“小申”，优化“一网通办”智能帮办功能。推动人工智能赋能经营主体登记注册，实现名称智能帮办、经营范围智能推荐、文书自动生成等功能融合。深化企业办税“申报智能自检”服务。深化“数字报关厅”建设，为企业提供全程在线、智能高效、便捷可预期的货物通关服务。打造企业服务智能体，

提升企业服务云效能。

（四）提升线上线下服务体验

鼓励各区融合政务服务和企业服务功能，提供融资、人才、法律、出海等增值服务。推动“一网通办”PC端、移动端功能升级，优化移动端高频事项操作流程和用户体验。完善企业商事登记全程网办“线上预审”服务。优化“线上预审、线下交件”等业务事项，推动更多符合条件的政务服务实现全程网办。依托电子营业执照开展“政策速递”精准推送。支持各区探索电子营业执照和“经营主体身份码”应用新场景。

（五）拓展“引进来”服务

推动跨国公司地区总部和外资研发中心增能升级，促进外商投资境内再投资。做优东方枢纽国际商务合作区“入境第一站”综合服务。拓展“入境通”平台服务功能，扩大上海国际服务门户资讯传播，提升外籍人员在沪工作生活消费便利度。拓展电子口岸签证服务，深化外国人永久居留身份证应用。将更多企业和新品纳入首发经济进口消费品“白名单”，持续扩大应用首发进口消费品检验便利化措施的规模。

（六）做强“走出去”服务

支持浦东新区、临港新片区、虹桥国际中央商务区率先构建支持企业国际化运营的机制和服务体系。做强企业“走出去”综合服务平台和上海企业海外合作联盟。加强培训，提升境外投资项目咨询服务能力。完善涉外法律综合服务、跨境税收服务，加强企业“走出去”风险提示，数据出境负面清单适用范围拓展至全市，助力企业合规经营。提升涉外文书办理感受度，为“走出去”企业提供一站式涉外文书服务。

（七）完善诉求解决机制

优化12345市民服务热线涉企诉求分办机制，发挥好市外商投资企业投诉中心等专业机构作用。聚焦企业反映问题，强化政务服务“好差评”，完善以评促改闭环管理机制。构建覆盖“收集—响应—解决—提升”全过程、统一受理、高效联动的涉企诉求办理机制，推动从“一件事”到“一类事”的制度完善。

二、打造公平公正的市场竞争环境

（一）促进公平竞争

健全公平竞争审查工作机制，加强公平竞争审查的刚性约束。加强对垄断和不正当竞争行为的监管执法，深化整治“内卷式”竞争。持续开展招投标和政府采购领域专项整治，强

化阳光交易制度有效落地。协同治理招标代理机构不合规行为，加强行业管理，提升智慧穿透监管水平。优化评标评审机制，防止恶意低价中标，强化对中标方履约的全过程监管。加强平台算法治理，规范网络平台经营活动，推动平台企业和平台内经营者、劳动者共赢发展。加大产品质量抽查和结果公开力度，推动企业提升产品质量。明确各类经营主体参与公共数据运营的资质条件和公平准入路径，提升数据要素市场化配置效率。持续开展园区楼宇宽带接入市场整治，探索实施资费方案报备公示，更好保护宽带用户知情权和选择权。

（二）优化监管检查

持续规范“检查码”应用，推进跨部门联合检查，推动跨部门综合监管提质增效。健全“综合+行业”企业信用评价体系，推动“信用+风险”分级分类监管，对信用好的企业、风险低的事项最大限度减少现场检查频次。动态调整“无感监管”对象清单和“无事不扰”事项清单，拓展风险预警范围。应用数据筛查等方式，拓展非现场检查场景应用范围。依托“一网通办”优化合规指引发布和查询服务。

（三）保护知识产权

强化对恶意、重复侵权和恶意诉讼等行为的规制，打击“傍名牌”“蹭热度”等侵权行为。畅通电子商务平台、展会等场景的维权渠道，加强跨区域协同，提升纠纷化解质效。规范知识产权鉴定、代理等服务。优化知识产权海外风险预警监测和纠纷指导体系。深化数据产品知识产权登记试点。

（四）规制牟利性职业举报

健全投诉举报异常名录的管理、共享和应用机制，压减职业索赔、职业举报牟利空间。强化信息共享及同类型问题分析应对，聚焦餐饮、零售等领域，依托行业商协会加强对经营主体的指导，提升合规经营和风险识别能力。

（五）营造清朗网络环境

升级涉企侵权信息处理服务包，加强涉企侵权信息受理服务站、守沪e站、网络检察空间站工作协同，持续打击涉企网络谣言、舆情敲诈和“网络水军”等违法行为。重点整治在企业上市等时间节点发布涉企虚假不实信息、胁迫企业开展商务合作等行为。压实网站平台主体责任，提升涉企网络侵权处置质效。

（六）清理拖欠企业账款

健全防范和化解拖欠账款协同共治机制，确保机关、事业单位零拖欠。加强监督考核，指导国有企业加大债务清偿化解力度。推动大型企业优化供应链管理，提高账款支付效率。推动行业协会和相关第三方机构建立账期信息定期披露制度。

（七）畅通企业退出

强化跨部门信息共享和工作联动，构建高效规范的经营主体退出渠道。做实企业破产行政事务协调机制，推动办理破产便利化。完善跨境破产工作机制，提升跨境破产事务办理效率。建立破产预警工作机制，助力庭外重组市场健康发展。优化办理破产信息查询系统，探索高频事项在线办理。防范问题企业“恶意注销”，依法规制“职业闭店人”。

（八）完善法律服务

完善“蓝鲸”护企线上线下服务功能，深化园区“法治副园长”机制，为企业提供法律咨询、风险防范、内控堵漏、出海护航等全方位指导。加强诉讼、调解、仲裁等事项联动，为企业提供一站式商事纠纷解决服务。严格落实立案登记和审限管理制度，推进商事调解，持续提升商事案件立案、审判、执行质效。完善仲裁境外服务网络，提升上海仲裁跨境服务能力。

三、打造友好适配的产业生态环境

（一）加强空间载体保障

探索标地营造制度，构建土地分类开发体系，强化土地供给与产业功能之间的精准匹配。推进“多审合一、多证合一、多测合一、多验合一”改革，优化“多图联审”模式和“测算合一”工作流程。深化容缺审批，推广告知承诺和容缺受理事项清单模式。推行商务楼宇更新“线下一口咨询、线上一口受理”服务机制。支持以企业承诺、园区楼宇推荐等方式加快符合条件的产业项目落地。优化“工业上楼”模式，鼓励基于企业生产需求进行定制化建设，提升空间载体使用效率。

（二）便利融资服务

完善支持小微企业融资协调工作机制，帮助解决小微企业实际融资困难。优化市融资信用平台功能，强化信用信息归集共享长效机制，助力中小企业融资增信。建设全市统一的中小企业融资服务平台“随申融”，强化政策集成、产品发布、需求响应、咨询帮办等服务，推进线上服务向线下站点延伸和融合。规范融资中介服务，打击非法中介，降低企业融资综合成本。全面落实无缝续贷、无还本续贷政策。推动涉诉企业信息澄清机制和司法信用数据共享共治机制落地，防止因企业诉讼引发不当抽贷、断贷。

（三）提升人力资源服务

升级“乐业上海第一站”平台功能，集成“就业、创业、培训”一站式服务，依托大模型应用优化简历分析和人岗智能匹配。加强企业用工保障和职业技能培训，提升劳动纠纷处理的便捷度和效率。优化人才引进落户和安居政策，完善人才综合服务体系。以“海聚英才”“创青春”等赛会平台集聚创新创业人才，强化创业资源链接，降低创业综合成本，加强创业社群交流，打造青年创业友好生态。鼓励建设“创业首站”，提供一站式创业辅导、政策支持和帮办服务。

（四）强化园区楼宇服务

优化完善园区管理体制机制，推动园区规模化集约化发展。发布园区楼宇营商环境建设导则，发挥标杆园区楼宇示范引领作用。支持有条件的园区楼宇建立涵盖政策服务、融资服务、物业载体、场景应用、诉求解决等功能于一体的一站式综合服务平台。强化各类政务服务和企业服务数智工具应用，加强园区楼宇服务专员培训，提升服务企业能力。支持特色产业园区加强概念验证平台、专业孵化器、中试平台等成果转化和服务促进机构建设。深入开展“信号升格”专项行动，持续提升园区及商务楼宇移动通信网络覆盖质量。

（五）优化产业生态

促进产业聚集、空间聚集、要素聚集，因地制宜打造产业发展更适配、创新创业更友好的产业生态。推动在招投标和政府采购活动中首台（套）重大技术装备、首批新材料等新品应用。探索以党建引领促进多元共治，搭建产业链链主与上下游企业常态化交流平台，促进产业对接、合作共赢。聚焦产业链条和监管审批环节，制定优化重点产业营商环境的特色举措。按照领域归口、业务相近原则，明确短剧、二次元活动等新业态新模式的监管职能分工，提高监管透明度和审批时效性，支持新兴产业发展。

（六）打造营商环境品牌

鼓励各区立足资源禀赋、发挥比较优势，加强特色产业集聚发展，完善宜业宜居配套环境，提升“一区一品”影响力与辨识度。围绕为企集成服务、产业场景落地、社区园区共建等，打造独树一帜的“一街一品”“一镇一品”。聚焦主导产业、深耕细分赛道，打造特色产业“一园一品”“一楼一品”。

四、打造多元协同的社会共治环境

（一）加强政企沟通

持续拓宽常态化沟通渠道，发挥好市长国际企业家咨询会议、外资企业圆桌会议、民营企业座谈会等沟通机制作用。健全营商环境体验官制度，在集团化经营、连锁经营等领域设立监测联络点，实现“实地体验—意见收集—改进提升”闭环。

（二）强化赋能街镇

推动“街镇吹哨、部门报到”机制常态化运行，保障项目落地和企业诉求解决。促进街区党建与优化营商环境深度融合。将改进作风、服务基层纳入市级部门常态化培训。加强基层营商队伍建设，支持街镇查询相关数据，赋能基层营商服务持续提升。

（三）建设活力街区

优化外摆设摊、户外广告、户外招牌等监管审批，助力首发经济、夜间经济发展，持续提升街区活力和“烟火气”。鼓励以文体场馆、演艺剧院、高校校区为核心，辐射集聚专业机构和创业企业，打造创意生态街区。

（四）深化协同共建

支持各类商协会参与政策制定、宣传解读和评估反馈，听取中小企业意见建议。推进新就业形态劳动者权益协商协调，促进行业规范健康可持续发展。深化完善“媒体观察员”共建机制，构建全方位、立体式传播矩阵，总结提炼各领域各区域营商环境特色，讲好营商环境生动实践。依托高校、智库开展营商环境政策研究。

（五）营造良好氛围

大力弘扬开放创新包容的城市品格，传承守规则、重契约的商业文明，厚植尊商、亲商、重商的文化土壤。践行“有求必应、无事不扰”理念，实施包容审慎“有温度”的监管执法，主动服务企业急难愁盼。支持企业参与环境社会治理，积极履行社会责任。加强面向创业者和中小企业管理层的培训辅导，提升企业合规经营能力，助力企业发展。弘扬企业家精神，讲好企业与城市共发展的故事，营造尊重和激励企业家干事创业的社会氛围。

各区、各部门、各单位要主动作为，密切配合，进一步加强工作指导、典型案例宣介和已出台政策的评估督导，动态形成事项清单和问题清单，确保各项任务举措落到实处。

AI解读：

核心内容总结

上海发布2026年营商环境行动方案，围绕“政务服务更高效、市场竞争更公平、产业生态更友好、社会共治更协同”四大方向，推出一系列接地气的措施：从“一件事一次办”到“免申即享”惠企政策，从AI帮办注册报税到清理政府欠款，从支持企业出海到保护知识

产权，从园区一站式服务到街区活力营造，目标是让企业在上海办事像网购一样方便、竞争像球赛一样公平、发展像大树一样有土壤，最终打造国际一流的营商环境。

详细拆解解读

1. 办事不用跑断腿：政务服务“一键直达”

核心：把企业需要办的事打包简化，用科技和服务让流程“瘦身”

- “一件事”集成办：比如开店，原来要跑工商、消防、卫生等多个部门，现在一次提交材料就能搞定；填表也不用重复填，政府会共享数据，减少企业“填表负担”。
- 惠企政策“送上门”：所有补贴政策都上“一网通办”，普惠性政策（比如小微企业补贴）不用申请直接拿钱（“免申即享”）；非普惠政策也简化评审，批量审批，避免企业“等补贴等到花儿谢”。
- AI帮你办业务：注册公司时，AI会自动推荐经营范围、生成合同；报税时系统自动检查错误；通关用“数字报关厅”全程在线；连客服都是智能机器人“小申”，24小时解答问题。
- 线上线下都方便：手机端就能办大部分业务，线下大厅还提供融资、人才、法律等增值服务；外资企业和外籍人员也有专门服务，比如“入境通”平台让外国人在上海工作生活更顺畅。

2. 竞争不搞“小动作”：市场环境“公平透明”

核心：不让大企业欺负小企业，不让“歪门邪道”占便宜，让企业安心做生意

- 反垄断反不正当竞争：打击“内卷式”竞争（比如低价倾销）、“傍名牌”（模仿别人商标）；平台企业不能压榨商家和骑手，要共赢。
- 监管“讲道理”：信用好的企业少检查（“无感监管”），信用差的才重点盯；用数据筛查代替上门检查，减少对企业正常经营的打扰。
- 保护企业“无形资产”：知识产权被侵权了，能快速维权；海外遇到纠纷政府也会帮忙预警；数据产品也能登记保护，让企业敢创新。
- 清理“老赖”行为：政府和国企不能欠企业钱（零拖欠）；大企业要及时给供应商付款，不能拖着；企业不想干了能顺利注销，避免“烂摊子”。
- 打击“职业举报”：那些专门靠举报企业小问题（比如标签错个字）赚钱的人，政府会限制他们的空间；还会指导餐饮、零售企业合规经营，减少被举报风险。

3. 发展有“靠山”：产业生态“贴心适配”

核心：给企业找地方、找钱、找人，让产业之间互相帮衬，新兴行业有活路

- 找地方更容易：企业需要土地，政府会精准匹配；园区里什么服务都有（政策、融资、物业），甚至能定制厂房（“工业上楼”）；信号不好？政府会升级园区的5G网络。
- 借钱不费劲：中小企业贷款有专门平台（“随申融”），还能“无缝续贷”（不用先还本金再贷）；企业打官司时，银行不能随便抽贷断贷，避免“雪上加霜”。
- 招人留人更轻松：人才落户政策优化，安居有保障；“乐业上海”平台用AI帮企业匹配简历，还提供职业培训；创业的话有“首站”服务，辅导+政策+资源一站式搞定。
- 产业之间“抱成团”：链主企业（比如上汽）会带上下游企业一起发展，定期交流合作；新兴产业（比如短剧、二次元）有明确监管规则，不会“一刀切”禁止，而是支持发展。
- 每个区有“特色牌”：比如浦东做国际业务，虹桥做商务，每个区都有自己的营商环境品牌，企业能找到最适合自己的地方。

4. 大家一起“搭台子”：社会共治“全民参与”

核心：政府、企业、街道、媒体一起努力，打造“尊商亲商”的氛围

- 企业能直接“对话”政府：通过座谈会、“营商环境体验官”等方式，企业可以直接给政府提意见；政府会根据意见改进政策。
- 街道能帮企业“解难题”：企业有问题找街道，街道能“吹哨”让相关部门来解决；街区允许摆摊、搞夜间经济，让商业更有活力。
- 多方协同优化环境：商协会参与政策制定，媒体监督环境问题，高校智库提供研究支持；新就业形态劳动者（比如骑手）的权益也会被保障。
- 营造“爱商”氛围：整个城市弘扬“有求必应、无事不扰”的理念，尊重企业家精神；企业遇到困难政府主动帮忙，让创业者觉得“上海是个能干事的地方”。

总结

这个方案就像给企业打造了一个“超级服务包”：办事更高效、竞争更公平、发展有支撑、环境更友好。上海想通过这些措施，让更多企业愿意来、留得住、长得大，最终成为国际一流的营商环境标杆城市。对于普通企业来说，以后在上海做生意会越来越省心，不用再为跑手续、找资源、防风险发愁，能把更多精力放在做业务上。`´´´

12位科学家走红毯，湖北新年“第一会”继续聚焦科技创新

来源: <https://www.yicai.com/news/102986017.html>

创建时间: 2026-01-04 15:14:13

原文内容:

1月4日上午，武汉洪山礼堂外，一条百米红毯铺就星光大道，在鲜花簇拥中，12位“科学之星”款步而来，拉开湖北新年“第一会”——2026年湖北省科技创新大会的序幕。

12位科学家走红毯

第一财经现场注意到，今年红毯迎来多位新晋院士。首先走上红毯的是新晋中国科学院院士、华中科技大学教授尹周平。他带领团队在显示制造领域自主研发喷墨打印装备，让“打印屏幕”变为现实；在芯片制造领域，他开创的先进键合技术为集成电路产业自主可控筑牢核心支撑。尹周平院士团队还将柔性电子制造技术拓展至机器人皮肤领域，为下一代人机交互与智能机器人发展贡献创新解决方案。

新晋中国科学院院士、中国地质大学教授唐辉明构建了国际领先的“天空-地表-地下”一体化滑坡防控体系，推动防灾工作从“灾后抢险”向“灾前预警”转变。新晋中国工程院院士、武汉大学教授刘泉声则在深地资源开发领域自主研发一系列创新成果，应用于全国40多项重大工程，累计创造经济效益超过200亿元。

据了解，在2025年“两院”院士增选中，湖北11位科学家荣耀当选，增选人数创历史新高。踏上红毯的6位新晋院士身后，是湖北93位院士组成的“最强大脑”，共同构成湖北创新发展的“智力引擎”。

红毯上还奔涌着新生代创新力量：华中农业大学高泽霞教授团队培育出世界首例无刺鱼；兴发集团有机硅专业总工程师李书兵攻克有机硅生产废水中氯离子资源化利用的世界性难题，每年减少长江盐类排放5万余吨，让污染物变身为高附加值产品，创造经济效益超10亿元；80后青年科学家、武汉理工大学教授李政颖主持研发的超高密度光栅阵列传感系统，能精准捕捉结构内部微米级形变和温度变化，为国家重大工程装上“智慧神经”；三峡大学杨简教授领衔的慢病防治项目，开创了心脑血管疾病一体化防治的“湖北模式”。

作为教育大省，湖北拥有丰富的科教资源，近年来历次获评国家科学技术奖数量均居全国前5，拥有1家国家实验室、35家全国（国家）重点实验室，组建了10家湖北实验室，已建

在建大科学装置达到9个、国家级创新平台163家、新型研发机构525家，均居全国前列。这些科创平台有效集聚了技术、人才、资本和产业需求，预计2025年将新增高新技术企业超5000家、科技型中小企业入库突破50000家，全省科技成果就地转化率从5年前的37%提高到现在的65%。

科创水平排中部第一

与湖北科创大会同期举办的2025年度“61020”科技创新成果展上，展出了一批重大基础研究原创成果。比如，华中农业大学李一博教授团队发现水稻抗高温关键基因QT12，成果入选《科学》2025年度十大科学突破；武汉大学孙蒙祥教授团队揭示植物单倍体诱导机制，可将作物育种周期从8~10年缩短至1~2年；华中科技大学夏宝玉教授团队实现二氧化碳电催化制甲酸连续稳定运行超5000小时，碳利用率超90%。

一批关键核心技术取得重大突破。湖北九峰山实验室开发国内首个100nm硅基氮化镓射频PD K，完成芯片小批量试制；华中科技大学丁烈云院士团队研发智能盾构自适应控制技术，全球首次实现“边挖掘、边拼装、不停机”；湖北东湖实验室李卫超教授团队在1公里测试线上5.3秒内将1.1吨重试验车加速至800公里/小时，为下一代高速磁悬浮轨道交通和航天电磁发射提供技术支撑。

还有一批标志性产品开始走向市场。武汉大学龚健雅院士团队研制的“武汉一号”卫星，平面定位精度优于5米，重量和成本不到国际同性能商业小卫星的一半；武汉理工大学构建单纤集成超百万个光纤光栅、传感间距 ≤ 10 厘米、传输距离 ≥ 100 公里的大容量低损耗传感网络，已在花湖机场、深中通道等重大工程部署；安琪酵母通过“向微生物要蛋白”，开发出蛋白含量超80%的酵母源微生物蛋白，打破优质蛋白长期依赖进口局面。

记者观察发现，过去7年，湖北一直把科技创新摆在突出位置，不仅每年第一个工作日会召开全省科技创新大会，还将“51020”先进制造业产业集群、“61020”科技创新成果体系和“71020”高校学科创新体系作有机结合，共同推动创新链与产业链的融合。

湖北省科技厅提供的数据显示，该省规上工业企业研发机构覆盖率从2020年的12.96%提升到目前的31.8%，技术合同成交额从“十三五”末的1687亿元增至6000亿元，区域综合科技创新水平指数较2020年提升6.98个百分点，居全国前列、中部第一。

面向“十五五”，湖北在科技创新领域将继续增强原始创新策源功能，建设重大科技基础设施集群、高水平实验室体系，基本建成武汉具有全国影响力的科技创新中心；推动以企业为主体的产学研协同创新，落实企业研发费用加计扣除等优惠政策，加大政府采购自主创新产品力度；完善政产学研金服用“北斗七星式”成果转化体系，建强国家技术转移中部中心，推动更多科技创新成果走向生产线；大力推进以增加知识价值为导向的新型收入

分配改革，健全科技创新尽职容错免责机制。

AI解读：

核心内容总结

湖北把2026年新年“第一会”开成了科技创新大会，用“科学家走红毯”的仪式感凸显对人才的重视，集中展示了近年在基础研究、关键技术突破、成果转化等方面的硬核成果，通过数据证明其区域科创水平已居中部第一，并公布了“十五五”期间打造武汉科创中心、强化产学研协同等规划，目标是让创新真正成为经济发展的“发动机”。

一、科学家走红毯：湖北的“最强大脑”到底有多牛？

你见过明星走红毯，但12位“科学之星”踩红毯开大会，这在湖北是新年传统——背后是他们拿得出手的“智力天团”：

- 新晋院士挑大梁：2025年湖北新增11位两院院士（创历史新高），比如尹周平院士团队能“打印屏幕”（让柔性显示更便宜）、搞芯片键合技术（帮中国芯片少卡脖子）；唐辉明院士的滑坡预警系统，能让山体滑坡从“灾后抢险”变“提前预报”；刘泉声院士的深地开发技术，已在40多个大工程用，赚了200多亿。
- 青年科学家接棒：80后李政颖的传感器能“听”到工程结构的微米级变形（比如大桥有没有裂缝）；高泽霞培育出世界首例无刺鱼（以后吃鱼不用挑刺）；李书兵把有机硅废水里的氯离子变成高价值产品，每年少排5万吨盐到长江，还赚10亿——既环保又赚钱。
- 总量够硬核：93位院士组成“最强大脑”，相当于湖北每发展一步，都有顶级专家在背后出主意。

二、从实验室到市场：湖北科创做对了什么？

科创不是“纸上谈兵”，湖北的成果已经从实验室走到你我身边：

- 基础研究“捅破天”：李一博找到水稻抗高温基因（以后极端高温下水稻也能高产），入选《科学》年度十大突破；孙蒙祥的植物育种技术，把8-10年的育种周期缩到1-2年（意味着更快吃到更优质的蔬菜粮食）；夏宝玉团队把二氧化碳变甲酸，连续运行5000小时（相当于一年半不停歇），碳利用率超90%（减碳又创收）。
- 关键技术“卡脖子”变“杀手锏”：九峰山实验室搞出100nm硅基氮化镓射频PDK（芯片设计的“工具箱”，以后国产芯片能更便宜）；丁烈云院士的智能盾构机，能“边挖边拼不停机”（修地铁隧道更快）；东湖实验室的磁悬浮试验，5.3秒把1.1吨车加速到800公里/小时（比高铁快2倍多，以后坐磁悬浮可能半小时从武汉到广州）。

- 产品落地“接地气”：“武汉一号”卫星定位精度比国际同类高，成本却减半（以后导航更准还省钱）；武汉理工的光纤传感网络，能在100公里内监测10厘米间距的变化（花湖机场、深中通道都在用，保障工程安全）；安琪酵母的微生物蛋白含量超80%，打破进口依赖（以后吃的蛋白粉可能更便宜）。

三、硬核数据：湖北科创这几年“跑”得有多快？

用数字说话，湖北科创的成绩单很亮眼：

- 企业创新更积极：规上工业企业研发机构覆盖率从2020年的12.96%涨到31.8%（每3家工厂就有1家有研发部门）；
- 成果转化效率高：科技成果就地转化率从37%（100个成果37个能用）涨到65%（一半以上能变成产品赚钱）；
- 经济拉动明显：高新技术企业新增超5000家（创新型企业越来越多）；技术合同成交额从1687亿涨到6000亿（企业愿意花钱买技术，说明技术真值钱）；
- 地位够稳：区域科创水平居中部第一——相当于中部六省中，湖北是科创“领头羊”。

四、面向“十五五”：湖北科创下一步“剑指何方”？

未来5年，湖北要把科创做得更实：

- 建“国字号”科创中心：打造武汉具有全国影响力的科创中心，建大科学设施集群（比如更先进的实验室）；
- 让企业当“主角”：给企业研发费用减税，政府采购优先买国产创新产品（让企业敢花钱搞研发）；
- 成果转化“不卡壳”：完善“政产学研金服用”体系（政府、大学、企业、资本等一起推，让成果更快变成产品）；
- 给科学家“松绑”：允许“尽职容错”（科学家搞创新失败了，只要不是故意的就不追责），提高知识价值分配（让科学家靠成果赚钱）——鼓励大家大胆试错。

一句话总结

湖北用“科学家走红毯”的仪式感，证明了“创新是第一动力”；用从实验室到市场的成果，证明了“科创能赚钱”；用数据和规划，告诉大家：未来，湖北要靠创新当经济“优等生”。

委内瑞拉如被美国暂时“接管”，市场为何看低油价

来源：<https://www.yicai.com/news/102986030.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:14

原文内容：

据新华社报道，美国总统特朗普当地时间1月3日称，美军对委内瑞拉发动大规模军事打击，并抓获委内瑞拉总统马杜罗。他同时宣称，美国将“管理”委内瑞拉，并宣布美国大型石油企业将进入委内瑞拉，投资数以十亿计美元，“维修”石油基础设施并创造收益。

委内瑞拉事件引发市场关注：若委内瑞拉石油产业在美国影响下开始所谓“正常化”进程，那么全球石油产业将如何变化？

委内瑞拉是全球重要的产油国，也是石油输出国组织欧佩克（OPEC）创始国之一。据伦敦能源研究所数据，该国已探明石油储量约3030亿桶，约占全球石油储量的17%，超过欧佩克实际领导者沙特阿拉伯，居于世界首位。

地缘局势变化往往会引发国际石油价格的急剧波动。关于美国此番“出人意料”的袭击，一些行业人士认为，若委内瑞拉短期内继续对抗，该国石油生产与出口或面临瘫痪，进而推高国际油价。

中化能源正高级经济师王海滨告诉第一财经记者，若委内瑞拉继续实施对抗措施，其现有约100万桶/日石油产量及约90万桶/日出口量或面临瘫痪。在极端情况下，其境内唯一现存美国石油公司雪佛龙相关石油项目将面临停产及出口中断风险，由此或在短期内推高国际原油风险溢价。

不过，考虑到国际油市基本面，多数行业人士认为，此次政治事件或对国际油市带来中长期利空影响。

金联创原油分析师奚佳蕊表示，中长期看，在局势相对稳定后，美国或推动其石油企业重返委内瑞拉，一旦掌握控制权，美国石油企业势必会加大在该国的原油产量，从而推高全球原油的总供应量。

王海滨介绍称，委内瑞拉石油储量丰富，石油产量历史上曾达到375万桶/日峰值，长期看增长潜力巨大，随着美国油企重返作业，预计未来两年产量将增加50万桶/日。另据MST金融公司预估，若委内瑞拉新政府能够解除相关制裁、吸引外国投资者回归，该国原油日出口量有望在中期内提升至300万桶左右。

而同时，国际油市正面临供应过剩加剧、油价走弱的困境。2025年，受供需基本面过剩、地缘风险趋缓、宏观经济疲软、能源替代等因素交互影响，国际油价在55美元-80美元/桶区间震荡，截至年末已跌去近两成。

市场预计2026年国际油市仍将保持供应过剩格局，油价将较2025年下移约10美元/桶，布伦特原油期货价格在50美元-70美元/桶区间宽幅震荡。天风证券预计，若欧佩克在2026年二季度重启增产，今年全球供应增量为193万桶/日，相比2025年的过剩幅度增加93万桶/日。

值得关注的是，多名行业人士强调，无论未来局势如何演变，整个委内瑞拉石油产业重塑的过程都将较为漫长。

捷诚能源首席分析师闫建涛告诉第一财经记者，2007年之前，委内瑞拉曾是国际公司投资热点，但由于该国国内局势动荡、石油财税政策改变、国际制裁等原因，国际公司纷纷撤离，此后多年委内瑞拉石油产量和出口受限，石油基础设施老化，目前石油日产量不足100万桶，不到全球石油产量的1%，经营效率提升有待时间。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕美国宣称军事干预委内瑞拉并意图控制其石油产业展开，重点分析了该事件对全球油价及委内瑞拉石油产业的影响：委内瑞拉石油储量全球第一（3030亿桶，占全球17%），但当前产量不足100万桶/日（仅全球1%）；若局势对抗，短期油价或因供应中断上涨；若美国掌控后推动油企增产，中长期油价将因供应增加下跌；而委内瑞拉石油产业恢复需解决基础设施老化、政策动荡等问题，过程漫长。

拆解解读

1. 美国盯上的委内瑞拉：石油“家底”厚但现状惨淡

委内瑞拉是欧佩克创始国之一，手里握着全球最多的石油储量——3030亿桶，比沙特还多，占世界17%。但过去十几年因为国内局势乱、政策变（比如改财税政策）、被国际制裁，国际油企都跑了，现在每天只能产不到100万桶油，连全球产量的1%都不到，出口也只有90万桶/日。相当于家里有个金矿，但因为没人打理、工具坏了，只能挖点碎金子。这次美国宣称要控制它，本质就是想把这个“金矿”抢过来自己挖。

2. 短期油价可能涨：对抗导致供应突然“断档”

如果委内瑞拉不服美国，继续对抗，那它现在这点产量和出口可能就彻底停了。比如中化能源的专家说，若对抗升级，每天100万桶的产量、90万桶的出口会瘫痪，连唯一留在当地的美油企雪佛龙的项目也可能停产。市场最怕供应突然少了，所以油价会因为“担心没油”而涨一点“风险溢价”（就是额外多付的钱，因为怕供应紧张）。简单说：油少了，

价格就临时涨点。

3. 中长期油价要跌：美国油企进来会让全球油更多

但如果局势稳定下来，美国油企肯定会大举进入委内瑞拉。金联创的分析师说，美国掌控后会推动油企增产，而委内瑞拉本来储量就足，历史上最高每天能产375万桶（现在才100万），潜力很大。比如中化专家预计，未来两年每天能多产50万桶；MST金融公司甚至说，若解除制裁吸引投资，中期出口能到300万桶/日。全球油供应变多了，加上本来2025-2026年市场就过剩（2025年油价跌了两成，2026年还会再跌10美元/桶），所以中长期油价会下跌。

4. 石油产业恢复没那么快：老设备+乱摊子，得慢慢“补课”

就算美国油企进来，委内瑞拉石油产业也不是一下子就能好的。捷诚能源的专家说，2007年前国际公司都来投资，但后来撤离后，基础设施老化（比如油田设备、输油管道），现在产量连巅峰时的1/3都不到。要恢复得先修设备、改政策、稳定局势，这些都需要时间。比如现在每天产量不到100万桶，要回到历史峰值375万桶，不是一年两年能做到的。所以就算美国想挖金矿，也得先把工具修好、把场子理顺，短期内没法大量出油。

这样拆解下来，普通人就能明白这个事件对油价和产业的影响逻辑了——短期看对抗是否升级（影响供应断档），中长期看供应是否增加（美国增产），而产业恢复是个慢活儿。

上海召开优化营商环境大会！提振市场信心和引导社会预期，陈吉宁划出这些重

来源：<https://www.yicai.com/news/102986003.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:15

原文内容：

新年第一个工作日，上海市今天（1月4日）上午召开2026年全市优化营商环境大会。

上海市委书记陈吉宁在会上强调，要深入学习贯彻党的二十届四中全会和习近平总书记考察上海重要讲话精神，按照十二届市委八次全会部署，把优化营商环境摆在推动高质量发展的突出位置，作为深化高水平改革开放的重要内容，作为加快“五个中心”建设的基础抓手，持续抓深抓实，进一步优化工作机制、改进工作作风、提高工作能力，更好提振市场信心和引导社会预期，促进海内外一流企业和人才集聚，激发高质量发展动力活力，为实现“十五五”良好开局提供有力支撑。

上海市委副书记、市长龚正主持会议。市人大常委会主任黄莉新、市政协主席胡文容、市委副书记朱忠明出席。市委常委、常务副市长吴伟部署2026年上海市优化营商环境工作。100余家各类中外企业、商协会和专业服务机构应邀参会。

过去一年，上海聚焦落实优化营商环境8.0版方案，着眼企业需要，坚持问题导向，强化改革攻坚，推动58项改革任务全面落地，准入准营更加便利、企业服务精准高效、涉企监管质效提升、权益保护不断完善、企业成本持续降低。在世界银行去年发布的营商环境企业调查中，上海有22项全球最优。营商环境的优化，有力促进全市经济回升向好、提质增效。

陈吉宁指出，党的二十届四中全会对打造市场化、法治化、国际化一流营商环境作出部署。习近平总书记对上海优化营商环境寄予殷切期待。全市上下要强化“一盘棋”意识，争当敢打敢拼敢争先的“小老虎”，干字当头、奋力一跳，认真抓好优化营商环境9.0版方案的落实，推动上海市营商环境实现新的更大跃升。

陈吉宁指出，打造国际一流营商环境是一项系统工程。要进一步优化工作机制，发挥整体效能。要强化问题的主动发现和解决机制，及时跟进新技术、新业态、新模式，强化对共性问题、重点问题和突出问题的评估分析，推动从“解决一个问题”上升为“解决一类问题”，以深化改革、创新制度的思路和办法，形成优化营商环境的政策和举措，动态提升营商环境质量。要强化经验总结和人员培训机制，及时总结推广基层一线的好做法，更好放大改革效应。定期开展针对性培训，加强权威性的政策解读、典型性的案例剖析、实战性的业务辅导、互鉴性的经验交流，更好吃透中央政策精神、把握政策意图。要强化工作的系统谋划和推进机制，以“一网通办”“一网统管”和深化“高效办成一件事”为牵引，带动跨层级、跨部门、跨领域的协同联动，共同促进政府整体效能提升。

陈吉宁指出，部门的服务质量和效率，干部的工作作风和态度，是影响营商环境的重要因素。要把强化服务意识、改进服务态度、提升服务质量摆在优化营商环境的重要位置，站稳人民立场，强化担当作为，始终务求实效。树牢正确政绩观，深化对亲清政商关系的认识，想企业之所想，急企业之所急，设身处地帮助企业解难题、克难关，千方百计、尽心竭力做好涉企社会公共服务，当好有求必应、无事不扰的“店小二”。把企业反映强烈的问题诉求作为工作重点，及时回应、认真解决，推动各项工作、各方面政策和制度与时俱进、向前一步，让企业和群众有更强的认同度感受度。

陈吉宁指出，优化营商环境涉及经济、科技、法律、管理等方方面面，对干部素质能力提出更高要求。要提高专业能力，对营商环境政策和相关制度规定烂熟于心，成为企业“问不倒”的行家里手。要提高沟通能力，耐心倾听了解企业诉求，善于运用清晰易懂的方式把企业诉求和政策举措匹配起来。推动市区政策协同，进一步提升政策的颗粒度、清晰度，确保政策简洁明了。要提高调研能力，主动走下去问需问计，总结经验、分析不足，凝

练企业和产业共性需求，在推动具体问题解决的同时及时上升为政策制度。要提高数字化能力，熟练运用大数据、人工智能等工具，帮助分析研判、监测预警、优化流程，实现智能服务、精准监管、效率提升，更好赋能基层治理。要提高法治能力，牢固树立法治思维、用好法治方式，处理好“放得活”与“管得好”的关系，依法履行监管职责、保障公共利益、维护市场公平，让各类经营主体在法治框架内放心投资、安心经营。

龚正就贯彻落实本次会议精神指出，要按照市委部署，提高站位、强化统筹、改进作风抓营商环境优化，用好经济运行调度、招商引资和企业服务、区及街镇诉求协调办理和稳外贸调度“3+1”机制，紧扣企业和基层面临的难点堵点问题，聚焦政务服务、市场竞争、产业生态、社会共治等重点领域，加强协同配合、形成工作合力，持续推动构建上下贯通、密切联动的营商环境整体工作格局。要认真对照优化营商环境9.0版方案26条任务举措，压实责任、逐项分解、扣紧节点，全力抓好落实，进一步彰显上海全力支持各类经营主体高质量发展的信心和决心，巩固拓展经济稳中向好势头，更好为全国改革发展大局挑大梁、作贡献。

上海市领导陈金山、李政、华源、陈杰、张小宏、张亚宏、陈宇剑、舒庆、彭沉雷，市高级法院院长贾宇、市检察院检察长陈勇出席会议。市委、市政府相关部委办局，各区主要负责同志，各重点产业园区负责人等参加会议。

摄影：陈正宝

AI解读：

核心内容总结

新年第一个工作日，上海就召开2026年优化营商环境大会，把这件事放在全年工作的“C位”。会议重点是推进营商环境9.0版方案落地，同时晒出8.0版的亮眼成绩单：58项改革任务全落地，22项指标达全球最优，带动经济回升向好。会上明确，要从优化工作机制、改进干部作风能力、压实任务责任三个维度发力，用“3+1”机制解决企业堵点，确保9.0版26条任务落实，为“十五五”开局和全国改革大局托底。

一、新年首会透信号：营商环境是上海的“生命线”

新年第一天就开这个会，不是“走过场”——上海把营商环境当成经济发展的“命根子”。为啥？因为企业是经济的“发动机”，人才是“燃料”，只有环境好，企业才愿意来投资、人才才愿意来扎根。陈吉宁书记说，这是推动高质量发展的“突出位置”、深化改革开放的“重要内容”、建设“五个中心”（国际经济、金融、贸易、航运、科技创新中心）的“基础抓手”。简单讲：环境不好，一切都是空谈；环境好了，才能吸引一流企业和人才，让经济活起来。

二、8.0版成绩单：企业得实惠，经济有底气

过去一年上海推的营商环境8.0版，是真刀真枪干的：

- 准入更方便：开公司、办业务不用跑断腿，流程简化了；
- 服务更精准：政府主动上门问企业需求，不是等企业找上门；
- 监管不折腾：监管有分寸，不是“一刀切”，还保护企业权益；
- 成本降下来：税费、租金等负担减轻了。

结果咋样？世界银行调查里，上海有22项指标是全球最优（比如办企业速度、跨境贸易效率），直接带动经济回升向好——企业赚钱了，经济自然就稳了。

三、9.0版升级：从“头疼医头”到“系统治病”

如果说8.0版是“解决具体问题”，那9.0版就是“系统升级”。重点抓三个机制：

1. 主动找问题：不再等企业投诉，而是主动发现共性问题（比如很多企业都觉得某个审批慢），把“解决一个问题”变成“改一套制度”，让所有企业受益； 2. 经验共享+培训：基层有好办法就推广（比如某个区服务企业特别好），干部定期培训——得懂政策、会案例、能实战，别企业问个问题答不上来； 3. 系统协同：用“一网通办”“一网统管”牵线，让各个部门（比如工商、税务、环保）联动，企业办一件事不用跑多个部门，效率翻倍。

四、干部要当“金牌店小二”：作风和能力都得硬

营商环境好不好，干部是关键。会议要求干部做到两点：

- 作风要暖：得像饭店“店小二”一样，企业有求必应、无事不扰。不能摆官架子，要站在企业角度想问题——比如企业资金周转难，就得帮着想办法，而不是说“按规定来”；

- 能力要强：得会5件事：

① 专业：政策制度烂熟于心，企业问啥都能答；

②

沟通：别讲官话，用企业听得懂的话解释政策；

③

调研：主动去企业看，别坐在办公室瞎想；

④

数字化：用大数据帮企业分析（比如哪里成本高）、预警风险；

⑤

法治：按规矩办事，企业合法经营就放心，监管也不任性。

五、9.0版落地：26条任务+“3+1”机制托底

光说不练假把式，9.0版有26条具体任务，怎么确保落地？

- 责任到人：每个任务都有部门负责，分解到具体节点（比如3月底完成啥，6月底完成啥）；

- 用“3+1”机制解决堵点：龚正市长提到的“3+1”是：经济运行调度（看数据找问题）、招商引资+企业服务（拉企业来+服务好）、区街镇诉求办理（基层问题快速解决）、稳外贸调度（外贸企业的难题）。这四个机制联动，企业遇到啥难点，都能找到人解决；

- 上下一心：市区、部门、园区协同配合，形成“一盘棋”——不能你干你的，我干我的。

总的来说，上海这次大会就是给企业吃了颗“定心丸”：不管是本土企业还是外资，上海都愿意花力气优化环境，让大家放心投资、安心赚钱。这不仅是上海自己的事，也是为全国改革发展“挑大梁”——毕竟上海是经济重镇，环境好了能带动整个长三角甚至全国的发展。



归零！美国“死掐”委内瑞拉原油出口，油价会暴涨吗

来源：<https://www.yicai.com/news/102985997.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:16

原文内容：

1月3日，特朗普政府对委内瑞拉采取军事打击并抓获委总统马杜罗及其夫人，此举标志着地缘政治紧张局势出现戏剧性升级，这个探明储量最大的产油国出口随即陷入停滞。

自1989年美国入侵巴拿马、推翻军事领导人诺列加以来，这是华盛顿首次对拉美地区采取如此直接的军事干预行动。与此同时，产油国联盟OPEC+将于周日召开会议，商讨原油产量相关事宜，地缘政治因素给市场担忧的供需失衡问题带来不确定性。

短期油价影响或有限

刚过去的2025年，国际石油市场迎来了五年来最大的年度跌幅。作为全球原油价格基准的布伦特原油全年下跌约19%，美国原油价格跌幅则接近20%。此前OPEC+在实施多年减产措施后扩大产量，再加上美国原油去年末的日产量创下超过1380万桶的历史新高，多重因素共同对市场形成压力。

对于新年伊始委内瑞拉的政治危机，机构普遍认为短期内不太可能对能源市场造成巨大冲击。

哈里斯金融集团管理合伙人考克斯（Jamie Cox）评论道，“市场的整体反应将较为平淡。大型石油企业及钻井公司的股价可能会迎来一波买盘支撑，因为市场会逐渐滋生对重建委内瑞拉石油产业所带来潜在利好的投机情绪。”

加拿大皇家银行资本市场全球大宗商品策略及中东与北非研究主管克罗夫特（Helima Croft）观点类似，“考虑到委内瑞拉石油行业已历经数十年的衰退，且美国此前在政权更迭与国家重建方面的过往记录并非全然成功，此次对委的相关行动无疑是一项艰巨的任务。”她表示。

拉皮丹能源咨询公司（Rapidan Energy）分析师麦克纳利（Bob McNally）称，本周末前他就已向客户提示，委内瑞拉约三分之一的石油产量面临风险。不过他认为，即便委内瑞拉的石油产量完全中断，短期内也不会对石油市场构成实质性威胁。

全球风险管理公司（Global Risk Management）首席分析师兼研究主管拉斯穆森（Arne Lohmann Rasmussen）认为，尽管此次美国行动的规模出人意料，但市场此前早已将可能扰乱委内瑞拉石油出口的冲突因素纳入价格考量。

目前委内瑞拉的石油出口量仅占其产量的一半左右，约为50万桶/日。同时，此次冲突发生之际，恰逢全球石油市场处于供应过剩、需求相对疲软的状态——这也是每年第一季度的市场常态。拉斯穆森补充道，他预计，在周日晚间原油期货交易开盘后，布伦特原油价格仅会上涨1至2美元左右，全周收盘后可能小幅下跌。“尽管这是一场重大的地缘政治事件，按常理本应推动油价上涨，但归根结底，当前市场的石油供应依然过剩，这也是油价不会出现暴涨的原因所在。”

增产前景存不确定性

特朗普在3日的新闻发布会上称，针对委内瑞拉石油的禁令目前仍在生效。他同时表示，美国石油企业将投入数十亿美元，用于重建委内瑞拉的能源产业。不过，特朗普并未透露具体是哪些企业参与投资、投资方式如何，也未阐明美国将如何通过“一个团队”临时管理委内瑞拉。

委内瑞拉坐拥全球已探明储量最大的石油资源——3000亿桶，约占全球已探明储量的17%。但自21世纪初该国推行石油产业国有化、征收埃克森美孚和康菲石油等外资企业资产后，受管理不善和境外投资枯竭的双重影响，其石油产量在过去数十年间暴跌。

一些观点认为，此次政权更迭可能会使委内瑞拉未来的石油产量出现增长，这一前景或将进一步压制油价。委内瑞拉出产的重质原油非常适配美国墨西哥湾沿岸的炼油厂，也可与页岩油开采产出的轻质原油进行调和。

曾在奥巴马政府担任美国国务院高级能源官员的能源行业顾问戈德温（David Goldwyn）称：“从任何角度来看，委内瑞拉的未来走向都将对市场产生利空影响，因为其石油产量的发展方向只有一个——那就是回升。”

MST 金融公司能源研究主管卡沃尼克（Saul Kavonic）估计，若委内瑞拉新政府取消制裁并吸引外国投资者回归，该国的石油出口量在中期内有望达到300万桶/日。”

需要注意的是，这一切的前提是所有环节都顺利推进，而现实中暗藏的变数不计其数。任何有意赴委投资的企业，都需应对安全隐患、破败的基础设施、美国抓捕马杜罗行动的合法性争议，以及该国长期政治动荡的潜在风险。美国企业要等到回款保障落实、基本安全条件具备后才会重返委内瑞拉，制裁的解除也是必要前提。此外，委内瑞拉还需修改法律，为外国石油公司扩大投资扫清障碍。

雪佛龙是目前唯一一家在委内瑞拉开展业务的美国大型石油公司。近 20 年前，康菲石油的三个石油项目被委内瑞拉征收，该公司此后一直追讨数十亿美元赔偿；埃克森美孚在近20年前退出委内瑞拉后，也陷入了与该国的长期仲裁纠纷。

康菲石油发言人在最新媒体回复中称：“公司正在密切关注委内瑞拉局势发展及其对全球能源供应和稳定的潜在影响，现阶段就未来业务活动或投资作出猜测还为时过早。”

雪佛龙目前每天从委内瑞拉向美国墨西哥湾沿岸出口约15万桶原油。过去一年间，为维持在委内瑞拉的业务，该公司不得不与特朗普政府进行审慎沟通。去年12月，雪佛龙首席执行官沃思曾表示，他已向特朗普政府阐明，在委内瑞拉历经多轮政治更迭的过程中，保持美国企业的存在具有重要意义。雪佛龙3日表示，公司当前首要任务是保障员工的安全与福祉，同时确保资产完整。“我们将继续严格遵守所有相关法律法规开展运营。”

戈德温认为，鉴于委内瑞拉临时政府及未来政府的局势存在不确定性，目前难以预测美国石油企业是否会真的进行投资。“从伊拉克、阿富汗以及其他国家的政府更迭经验中我们可以看到，政权过渡的过程充满困难。在明确相关投资条款之前，没有企业愿意承诺投入数十亿美元开展长期项目；而投资条款的敲定，又必须以明确的政府架构为前提。”他还提到，包括埃克森美孚在内的多家企业，目前仍在等待委内瑞拉国家石油公司偿还债务。

麦克纳利则表示，对于美国石油企业而言，投资委内瑞拉是一项复杂的决策。他指出，石油生产商们并未忘记 21 世纪初的遭遇——当时委内瑞拉政府征收了外国石油企业的资产，迫使它们退出该国市场。但他也补充道，如果制裁解除，能够开发全球最大的石油储量

，这一机会对美国石油企业而言极具诱惑力。

Annex Wealth Management首席经济策略师雅各布森（Brian Jacobsen）：“这件事的发生是迟早的问题，而非会不会发生的问题。我相信人们会围绕其中的政治与法律层面展开争论，但从投资角度来看，假以时日，这一事件有望释放委内瑞拉的海量石油储量。同时，这也可能对伊朗乃至俄罗斯的领导层形成警示，让他们清楚认识到美国总统推动变革的意愿与能力。市场有时会因预期冲突爆发而转向避险模式，但一旦冲突真正打响，市场便会迅速切换至风险偏好模式。鉴于此次局势发展十分迅速，石油市场或许会成为唯一作出明显反应的市场。此前已有诸多预测指出石油市场将面临供应过剩问题，而此次事件只会进一步加剧这一局面。”

休斯敦大学能源研究员赫尔斯（Ed Hirs）态度谨慎，他表示委内瑞拉近期局势目前不会对美国的原油和汽油价格产生明显影响，历史上不乏美国对外干预却未给本国企业带来显著收益的先例。“特朗普如今加入了推翻石油资源丰富国家政权的美国总统行列——此前有布什政府对伊拉克的行动、奥巴马政府对利比亚的干预。而在那些案例中，美国并未从石油资源中获得任何实际利益。恐怕委内瑞拉的局势也会重蹈覆辙。”

欧佩克或维持暂停决定

按照日程安排，欧佩克及其盟友将于周日召开会议讨论二季度生产配额，预计将维持现行石油产量政策。该组织自去年起持续增产，引发了市场对全球原油供应过剩的担忧，但已同意在今年1至3月暂停增产计划。

作为与伊朗、伊拉克、科威特、沙特阿拉伯并列的欧佩克创始成员国，委内瑞拉的石油产量曾在20世纪70年代达到日均350万桶的峰值，占当时全球总产量的7%以上。进入2010年代后，其日产量跌破200万桶；去年的日均产量更是仅约110万桶，占全球总产量的1%。

据报道，目前针对委内瑞拉的“石油禁运”已全面生效。监控数据显示，数艘近期已装载原油和成品油、原定发往美国及亚洲等地的油轮尚未启航，另有部分等待装货的油轮则空载离去。船舶追踪网站TankerTrackers.com显示，周六当天，委内瑞拉主要石油港口何塞港没有任何油轮进行装货作业。

消息人士及委内瑞拉国家石油公司（PDVSA）的文件显示，若石油出口全面暂停——包括该国石油公司最大合作伙伴雪佛龙租赁的油轮也无法出港——将加速该国油田被迫减产的进程。原因是近几周来，当地储油罐乃至海上浮式储油船的库容都已迅速饱和。

第一财经记者注意到，三大机构在去年12月的市场月报中一致判断2026年原油市场将转向供应过剩，俄罗斯原油出口“不降反升”与非OPEC国家（美国、巴西、圭亚那）增产叠加，强化了这一共识。但对过剩规模的预估存在明显分歧。国际能源署IEA最为悲观，预计

2026年全球原油日供应过剩384万桶（约全球日需求4%）；美国能源信息署EIA居中，预计供应过剩约200万桶 / 日；欧佩克最为乐观，预计仅小幅过剩36万桶/日。

因此，除了OPEC+本身的产量决定外，影响市场的一大变数在于俄罗斯的供应。行业统计显示，去年四季度俄罗斯原油产量维持在1050万-1100万桶/日，因俄乌冲突和西方制裁，原料油和成品油出口长期受限，其中成品油一度降至240万桶/日。因此与委内瑞拉短期原油产量波动相比，俄乌关系的走向对油价的影响可能更大，这也是去年以来国际油价下跌的重要因素之一。

AI解读：

核心内容总结

特朗普政府军事干预委内瑞拉并抓获马杜罗，这是美国近35年来首次直接军事介入拉美。该事件对国际油价的短期影响有限（因全球供过于求），但长期可能因委内瑞拉石油产量回升压制油价——不过增产面临基础设施破败、政治不稳定等多重障碍。同时，OPEC+周日会议大概率维持暂停增产的现状，而俄罗斯的石油供应情况（受俄乌冲突和制裁影响）比委内瑞拉更能左右油价走势。

详细解读

1. 短期油价为啥涨不动？供应过剩是“定海神针”

很多人以为地缘冲突会让油价飞涨，但这次不一样。核心原因是全球石油供过于求：

- 委内瑞拉现在每天出口仅50万桶（占全球市场比例极小），就算出口全停，对市场影响也不大；
- 市场早就预期委内瑞拉可能爆发冲突，已经把这个风险提前算进油价里了；
- 每年第一季度本来就是石油需求淡季，加上OPEC+之前增产、美国页岩油产量创新高，油多到卖不出去。

分析师拉斯穆森说：“就算周日油价涨1-2美元，之后也可能跌回去——冲突再大，油还是太多了。”

2. 委内瑞拉增产：画了个“大馅饼”，但坑也不少

委内瑞拉的石油储量全球第一（3000亿桶，占全球17%），这块肥肉要是产量上去了，油价肯定会更低：

- “馅饼”在哪？它的重质原油正好适合美国墨西哥湾炼油厂（和页岩油混着用很搭），分析师卡沃尼克估计，若制裁取消、外资进来，中期每天能产300万桶（现在才110万桶）

;

- “坑”在哪？
- 设施烂了几十年：得花几十亿修管道、油田，钱从哪来？
- 美国企业怕被“抢”：20年前委内瑞拉收走了埃克森美孚、康菲石油的资产，现在企业不敢轻易再投；
- 政治不稳定：临时政府能不能坐稳？法律要不要改（让外资进来）？这些都没谱。

所以，增产的希望是有，但路还长着呢。

3. OPEC+开会：大概率“按兵不动”

OPEC+周日要讨论二季度产量，结果基本是维持现状：

- 之前已经决定1-3月暂停增产（怕油价跌太狠），现在委内瑞拉事件短期影响小，没必要变；
- 委内瑞拉现在产量仅占全球1%，对OPEC+的计划来说“无足轻重”。

简单说：OPEC+不想再增产，也不想减产——先稳住再说。

4. 比委内瑞拉更关键的：俄罗斯的石油供应

委内瑞拉这点产量波动，比起俄罗斯来根本不算啥：

- 俄罗斯每天产1050-1100万桶油（是委内瑞拉的10倍），但受俄乌冲突和西方制裁，成品油出口一度跌到每天240万桶；
- 去年油价下跌，俄罗斯供应受限是重要原因之一。

现在市场更关心：俄乌关系会不会缓和？俄罗斯能不能多出口油？这才是决定油价的“关键按钮”。

5. 美国企业去委内瑞拉：机遇还是“陷阱”？

特朗普说美国企业会投几十亿重建委内瑞拉能源产业，但具体哪家企业、怎么投都没说：

- 雪佛龙是唯一还在委内瑞拉的美国大公司（每天出口15万桶），但其他企业比如康菲石油还在追讨20年前被收走的资产；

- 企业要进去，得等安全有保障、回款没问题、制裁取消才行——这些都不是短期能解决的；

- 历史教训：美国之前干预伊拉克、利比亚，企业都没拿到实际好处，这次委内瑞拉会不会重蹈覆辙？很难说。

总结：美国企业想去“分蛋糕”，但得先踩过一堆“雷”。

最后一句话总结

这次事件看起来惊天动地，但对油价的实际影响——短期小波动，长期看增产能不能落地，而俄罗斯才是真正的“幕后玩家”。

（注：本文所有数据和观点均来自新闻原文及引用的分析师评论）

从跨年舞台到直播间，人形机器人“卖艺”破圈

来源：<https://www.yicai.com/news/102985973.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:17

原文内容：

从2025年春晚舞台上的“转手绢儿”，到2026年跨年夜舞台上的唱跳、后空翻。不到一年，人形机器人在文娱场景中的“卖艺”本领正在快速升级。

在2025年最后一天，智元机器人的人形机器人登上湖南卫视跨年演唱会舞台，与王心凌、王鹤棣等艺人同台完成唱跳、空翻和互动表演。在舞台外的红毯上，远征A2、灵犀X2则立住了“艺人”人设，除了与观众完成互动之外，二者还分别为观众赋诗、进行武术表演。在京东直播间，远征A2还和孟子义、张颜齐等明星进行唱歌接龙、即兴说唱等，灵犀X2则与明星进行互动斗舞。在场外的快闪店中，精灵G2也为观众带来了抖空竹、华尔兹等才艺。

“虽然场景不同，但对于目前的机器人来说，完成表演的工程难度并不低。”与在特定场景的室内外展示不同，跨年演唱会是一种高度复杂、不可控的环境。一位参与过外场机器人部署的工作人员告诉第一财经记者，跨年舞台的灯光变化频繁、音乐节奏严格、人员密集，且演出几乎不存在“重来一次”的空间。对机器人而言，这类场景不仅考验运动控制的稳定性，也考验多任务协同和稳定性。

据了解，智元推出的灵心平台赋予机器人“灵魂”，让机器人拥有适配甜歌调性的表情、语调等特征，而灵创平台则让机器人在短时间内学会了人类舞蹈动作。“现阶段，文娱场景或许并非最终落地目标，却为技术提供了一个可快速验证系统能力的窗口。”上述工作人员说道。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅则告诉记者，相比工厂或家庭，舞台和直播间的商业门槛相对较低，却能迅速触达大量用户。“机器人参与直播卖货、互动聊天、即兴表演，本质上是在进行一场‘认知教育’。”他指出，通过与明星同台、与观众互动，人形机器人被放置在更贴近日常生活的语境中。这种方式弱化了技术参数的距离感，也让公众对“机器人能做什么”形成更直观的理解。

从春晚到跨年舞台，人形机器人不断走出来，并非偶然。“在工业和家庭等规模化场景尚未完全成熟的阶段，文娱与商业活动为其提供了一个真实、开放且可快速验证能力的试验场。”袁帅指出，通过与公众密集互动，并在高强度环境中连续运行，机器人得以不断打磨运动控制、交互和系统稳定性，也在公众层面提前建立起对人形机器人的认知基础。

AI解读：

核心内容总结

2026跨年夜，智元机器人的多款人形机器人在演唱会、直播间、快闪店等文娱场景“大秀才艺”（唱跳空翻、赋诗武术、抖空竹等），虽然这类场景对机器人技术要求极高（复杂环境+不能重来），但文娱场景既是技术快速验证的“试验场”，也是触达公众、做“认知教育”的低门槛窗口——它让机器人在打磨技术的同时，提前让普通人感受到“机器人能做什么”，为未来落地工业、家庭等场景铺路。

具体拆解解读

1. 跨年夜机器人“才艺秀”：从唱跳到抖空竹，堪比“全能艺人”

这次跨年夜，智元的机器人几乎承包了多个场景的表演：

- 演唱会舞台：和王心凌、王鹤棣同台唱跳，还能后空翻；
- 红毯/直播间：红毯上赋诗、打武术，直播间里和明星唱歌接龙、即兴说唱、斗舞；
- 快闪店：抖空竹、跳华尔兹……

相当于机器人在不同“舞台”上，把人类的文艺活动模仿了个遍，活脱脱一个“多才多艺的新人艺人”。

2. 舞台表演对机器人是“地狱级难度”：复杂环境下不能出错

别以为机器人表演是“花架子”，其实难度远超想象：

- 环境不可控：跨年舞台灯光晃眼、音乐节奏卡得死、台下人挤人，机器人容易被干扰；
- 不能重来：演唱会直播没“NG”机会，一旦摔跤或动作错了就砸场；
- 考验“全能”：不仅要动作稳（比如后空翻不摔），还要配合音乐节奏，甚至边跳边摆表情——相当于让机器人同时干“走路+跳舞+做表情”三件事，还不能翻车。

3. 机器人的“秘密武器”：两个平台让它有“灵魂”会“学习”

能完成这些表演，靠的是智元的两个“黑科技平台”：

- 灵心平台：给机器人装了“情绪包”。比如唱甜歌时，机器人会笑、语气变温柔，不再是冷冰冰的“铁疙瘩”；
- 灵创平台：机器人的“快速学舞教练”。普通人学舞要几天，它能短时间内把人类舞蹈动作“复制”下来，跟着跳不脱节。

这两平台合起来，让机器人从“只会动的机器”变成“会表达、会学习的伙伴”。

4. 为啥先扎堆文娱场景？——低门槛“露脸”，还能快速练技术

文娱场景不是机器人最终要去的地方（比如工厂干活、家庭服务），但却是“最优跳板”：

- 商业门槛低：比起进工厂要改生产线、进家庭要适配每家情况，舞台/直播间只要搭好场地就能上，成本低；
- 快速触达用户：和明星同台、直播互动，能让几百万观众看到机器人，相当于免费做“广告”；
- 技术“练兵场”：复杂场景下的表演，能快速测试机器人的“硬实力”（比如动作稳不稳、会不会和人互动），发现问题就改——相当于让机器人在“实战”中练级。

5. 文娱场景的“隐藏价值”：让公众不再怕机器人

以前大家对机器人的印象可能是“工厂里的机械臂”，离生活很远。但这次跨年夜，机器人和明星斗舞、和观众聊天，把“高大上”的技术变得“接地气”：

- 弱化距离感：原来机器人也能跳甜歌、抖空竹，和人一样“有趣”；
- 建立认知基础：让普通人知道“机器人不是只会干活，还能陪玩”，为未来机器人走进生活减少抵触心理。

总结

跨年夜的机器人表演，本质上是“技术展示+用户教育”的双重试验。通过文娱场景，机器人既练了技术，又让公众“眼熟”了它——等未来技术更成熟，它就能从舞台走进工厂、家庭，真正成为我们生活中的帮手。

下周外盘看点 | 美国非农紧绷投资者神经，贵金属波动何时休？

来源: <https://www.yicai.com/news/102985976.html>

创建时间: 2026-01-04 15:14:18

原文内容:

本周国际市场风云变幻，欧美股市收官2025，贵金属市场巨震。美股全线下挫，道指周跌0.67%，纳指周跌1.52%，标普500指数周跌1.03%，欧洲三大股指走高，英国富时100指数周涨0.86%，德国DAX 30指数周涨0.77%，法国CAC 40指数周涨1.03%。

下周看点颇多，12月美国就业数据，以及美国供应管理协会（ISM）发布的制造业和服务业活动数据，将成为研判美国经济的健康状况，以及美联储下一次降息的可能时点关键依据。欧洲方面，欧元区通胀数据将备受市场关注。地缘政治因素再次升温，美军抓走委内瑞拉总统马杜罗及其夫人，大宗商品市场走向悬念再起。2026年度国际消费电子展（CES）将于1月6日在拉斯维加斯开幕，能否助力人工智能板块企稳。

美国非农能否企稳

2025年，美联储已连续三次降息。接下来公布的美国就业及经济活动数据，将为判断美联储下一次降息时点提供关键参考。

美联储12月议息会议纪要显示，部分政策制定者对短期内进一步降息持谨慎态度。会议结束后公布的美国三季度国内生产总值（GDP）数据也远超市场预期。受此影响，货币市场预期，在美联储1月28日的下一次议息会议上维持利率不变的概率高达85%。市场目前预计，美联储要到6月才会再次降息 25 个基点，且年内料将再进行一次降息。不过，若有迹象表明就业市场近期的放缓趋势仍在持续，则可能会推前市场对降息时点的预期。

市场焦点将特别聚焦于周五公布的美国12月非农就业数据。此前，受美国政府去年长时间停摆的影响，多项重要数据发布延迟或暂停，本次非农数据的发布意味着相关统计工作回

归常态。花旗集团分析师在报告中表示：“就业市场数据的风险倾向于走弱，这或将促使美联储官员将利率大幅下调至3%以下。”

在周五非农数据公布前，投资者需注意周三发布的12月ADP私营部门就业数据，以及周四公布的当周首次申领失业救济金人数以评估就业现状。此外，周一发布的ISM制造业活动指数和周三发布的ISM服务业活动指数也将受到密切关注，这两项数据可反映当前经济的运行状况以及通胀趋势的变化信号。周五还将公布密歇根大学1月消费者信心指数初值。

消费电子展CES于2026年1月6日至9日在美国拉斯维加斯举行，包括英伟达CEO黄仁勋、AMD掌门苏姿丰在内的科技领袖将发表主题演讲。与此同时，阿里巴巴、联想、三星电子、LG等亚洲科技巨头将携新品集中亮相。

此外，1月初有两项关键事件将落地。首先美国最高法院将对特朗普政府出台的关税政策作出裁决，这项裁决将终结自今年4月以来，市场围绕多数新关税是否合法所产生的持续数月的不确定性。值得注意的是，裁定关税政策无效未必是最佳结果——此举可能加剧市场不确定性，而且如果美国政府因此被迫向企业退还关税收入，其财政损失或将高达数十亿美元。

另一项重大事件则是美国总统特朗普将提名谁在2026年5月鲍威尔任期届满后接任美联储主席一职。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。

原油与黄金

受地缘政治因素影响，国际油价上周小幅走高。WTI原油近月合约周涨1.02%，报57.32美元/桶，布伦特原油近月合约周涨0.85%，报60.75美元/桶。

受供应过剩担忧和关税政策的影响压倒地缘政治风险，布伦特原油与美原油两大基准油价在2025年累计下跌近20%，创下2020年以来的最大年度跌幅。其中布伦特原油更是连续第三年收跌，创下有纪录以来最长的连跌周期。

投资者在供应过剩担忧与地缘政治风险（包括俄乌冲突、委内瑞拉原油出口问题等）之间权衡利弊。受美国封锁所有进出委海域制裁油轮的政策影响，委内瑞拉的原油出口已降至历史低位，因此虽然美国对委内瑞拉发起军事行动后恐慌情绪可能短暂推高油价，后续持续性有待观察。斯巴达大宗商品公司表示，产油国联盟欧佩克+将在2026年第一季度继续暂停增产。“2026年将是检验欧佩克+供需平衡决策成效的关键一年。”

贵金属市场巨震，获利回吐，交易所上调保证金要求等因素引发抛售。纽约商品交易所1月交割的COMEX黄金期货周跌4.40%，报4332.01美元/盎司，COMEX白银期货周跌7.93%，报70.55美元/盎司。

市场预计美联储将继续降息，这使得不产生利息收益的黄金对投资者的吸引力进一步提升。作为传统避险资产，黄金还得到了多重地缘政治消息的支撑，包括伊朗国内的动荡局势、俄乌和平协议的迟迟未至，以及加沙地带的相关问题。贵金属资讯网站 Kitco Metals 高级分析师威科夫（Jim Wyckoff）在报告中预测：“从技术面来看，2月黄金期货多头的下一个上行价格目标，是收盘站上关键阻力位——该合约的历史高点每盎司4584美元。”

道明证券全球大宗商品策略主管梅莱克（Bart Melek）表示：“市场仍在热议美联储可能于3月降息，且年内或还有一次降息操作……再加上市场对关税政策可能引发的风险、美国债务问题的持续讨论，这些因素共同推动黄金、白银、铂金和钯金价格走高。”

欧洲通胀指标出炉

欧元区将于下周发布2025年的最后一批经济数据。法国和德国的12月通胀初值将于周二公布，意大利及整个欧元区的通胀初值则将于周三发布。

市场普遍预期，上述数据不会改变欧洲央行的判断——即当前货币政策“处于适宜区间”，同时市场对于欧洲央行未来数月维持利率不变的预期也将保持稳定。汇丰银行预计，受旅游相关服务成本上涨的推动，欧元区12月通胀率环比或有所上升，但能源成本的下降或将抵消部分涨幅。

随着欧元区各国启动年度融资计划，政府债券发行量将有所增加。1月的债券发行活动将十分活跃，除常规拍卖外，预计还将有大量银团债券发行交易。德国将于周二拍卖2027年12月到期的短期国债，并于周三发行2036年2月到期的新长期国债。西班牙和法国则将于周四进行本年度的首次国债拍卖。

英国本周公布的经济数据相对较少，市场焦点将集中在周一发布的11月消费者信贷及抵押贷款数据。Investec经济学家霍斯菲尔德（Sandra Horsfield）在报告中表示，这些数据将有助于揭示，在11月财政预算案公布前的市场担忧情绪，对英国房地产市场造成了多大程度的冲击。

英国债务管理办公室将于周三拍卖2031年3月到期的国债，正式开启2026年的国债发行工作。

下周看点

AI解读：

核心内容总结

2025年末欧美股市表现分化（美股下跌、欧股上涨），下周市场将迎来多重关键事件：美国非农就业等经济数据（决定美联储降息节奏）、关税政策裁决、美联储主席提名；CES展会或影响AI板块走势；委内瑞拉地缘事件搅动大宗商品市场；欧洲通胀数据与年度国债发行潮也值得关注。原油因地缘短期波动，黄金上周巨震但长期看涨。

一、美国三大事件牵动市场神经：非农定降息，关税与美联储提名添变数

1. 非农数据是降息“指南针”

美国12月非农就业数据（周五公布）是下周最受关注的指标——美联储降息要看经济好不好，就业是核心参考。之前美联储已三次降息，但1月会议维持利率不变的概率高达85%。如果非农数据显示就业放缓（比如新增岗位少、失业率上升），市场会认为美联储可能提前降息；反之则继续等6月。在此之前，周三的ADP私营就业数据、周四的失业金人数会先“剧透”就业趋势。

2. 关税裁决：要么退钱要么稳

美国最高法院将判特朗普关税政策是否合法。如果判无效，政府要向企业退还数十亿美元关税，财政亏大，市场也会慌；如果合法，之前的不确定性就消除了——但无论结果如何，短期都会影响贸易和大宗商品价格。

3. 美联储主席提名：鸽派新人大概率利好市场

鲍威尔的美联储主席任期到2026年5月，特朗普要提名接班人。他选的人大概率更“鸽派”（喜欢降息刺激经济），对股市债市是好事：降息让企业借钱更便宜，投资者也更愿意买股票和债券。虽然特朗普立场多变可能出“黑马”，但只要是鸽派，市场就会安心。

二、CES展会来袭：AI板块能否借势“稳住阵脚”？

2026年CES（全球最大消费电子展）1月6日开幕，英伟达、AMD等科技大佬会讲AI新进展，阿里、联想、三星也带新品。AI板块之前波动大，这次展会如果有突破性技术（比如更厉害的AI芯片、实用化应用），就能给板块注入信心，让股价稳定下来——毕竟AI是当前市场最火的赛道之一。

三、地缘政治搅乱大宗商品：油价短期波动，黄金巨震后长期看涨

1. 原油：马杜罗事件短期慌，长期看供需

美国抓走委内瑞拉总统马杜罗，短期可能引发恐慌性买油（油价涨），但委内瑞拉原油出口已跌到历史低位，影响有限。加上欧佩克+2026年一季度不增产，不过2025年油价跌了20%（因供应过剩），所以后续要看产油国能否控制供应、需求是否回暖。

2. 黄金：上周大跌是“短期调整”，长期仍看涨

上周黄金跌4.4%、白银跌7.9%，原因很简单：一是有人赚了钱卖掉（获利回吐），二是交易所上调保证金（买黄金期货要交更多押金，没钱的只能卖）。但长期逻辑没变：美联储降息会让黄金更有吸引力（黄金没利息，但降息时其他资产收益低），加上地缘紧张（俄乌、伊朗等），黄金后续可能冲击历史高点（4584美元/盎司）。

四、欧洲经济：通胀数据难改央行政策，债市开启“发债潮”

1. 通胀数据：不会让央行“动刀子”

欧元区12月通胀数据（周二德国法国、周三欧元区整体）预计变化不大：旅游成本涨了，但能源成本降了，两者抵消。所以欧洲央行不会调整利率（维持现状），市场也不会有大波动。

2. 债市：各国开始“借钱”，投资者忙买单

欧洲各国1月启动年度国债发行：德国发2027年短期债和2036年长期债，法国、西班牙也跟进。投资者要买这些国债，所以债市会很活跃——如果买的人多，国债价格涨；反之则跌，影响欧洲金融市场稳定。

五、小提醒：CES展会和英国房地产数据

- CES展会除了AI，还会有智能汽车、智能家居等新品，可能带火相关板块；
- 英国11月消费者信贷和抵押贷款数据（周一公布）能看出房地产市场是否被财政预算担忧冲击——如果贷款少，说明大家不敢买房，房地产可能凉。

整体来看，下周市场“看点多、波动大”，投资者要重点盯非农、地缘事件和CES的AI消息。

（注：文中“鸽派”指倾向于降息刺激经济的政策立场；“保证金”指买期货时交易所要求的押金，上调会迫使资金不足的投资者抛售资产。）

2026开年2家公司实施ST，去年超80只A股被立案调查

来源：<https://www.yicai.com/news/102985969.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:19

原文内容：

刚刚进入2026年，就有上市公司要被实施ST。

据得润电子（002055.SZ）最新公告，该公司被查明财务造假，两年半时间里虚构回款累计超5亿元，导致其多份财报存在虚假记载。最终，公司及相关负责人被罚没逾2000万。

根据安排，得润电子将自1月6日开市起实施其他风险警示，股票简称变更为ST得润。另据披露，同日，金通灵（300091.SZ）将“披星戴帽”，变更为*ST金灵。

在此之前，2025年年尾，多家A股公司密集披露被立案消息，多因涉嫌信披违法违规，如铂力特（688333.SH）、启迪设计（300500.SZ）等。刚刚过去的2025年是上市公司监管大年，第一财经记者根据Wind数据梳理，去年全年共有超80家A股公司、200余名相关责任人被立案调查，其中约四成是ST公司。

随着立案调查结束，多家公司被查明长期财务造假，并因此吃下大额罚单，部分公司因此走向了退市。中国政法大学商学院副教授胡历芳告诉第一财经记者，2025年，资本市场监管更趋严格，体现了自去年“新国九条”以来，证监会所秉承的、一以贯之的严监管思路。

又一批A股公司被立案

跨年之际，多家A股公司却突遭立案。披露显示，2025年12月31日晚间，铂力特、启迪设计均因涉嫌信披违法违规被立案。在此之前，*ST熊猫（600599.SH）、ST长园（600525.SH）等公司也被立案。

A股公司接连被调查，是2025年上市公司严监管的写照。第一财经记者Wind数据梳理，截至2025年年末，去年全年共有87家A股公司被立案，其中38家为ST公司，占比超四成。立案原因方面，信披违规是“重灾区”。

从进度来看，38家公司的立案调查结果已出炉，其余49家仍处于被调查中；从行业来看，按Wind行业分类，这些被立案公司扎堆硬件制造、机械、软件服务行业。

记者关注到，被立案的公司中，多家涉嫌财报虚假记载，并最终被查明长期财务造假。

2025年9月上旬，2家ST公司曾同日披露行政处罚情况，为*ST东通（300379.SZ）、ST天圣（002872.SZ），均涉财务造假。

其中，*ST东通被查明连续四年虚增收入和利润，2019年至2022年累计虚增收入4.32亿元，虚增利润合计3.14亿元，最终，公司被罚款2.29亿元，多名责任人合计被罚4400万元。

另一家公司ST天圣，被查明2017、2018年份别虚增利润总额9220.43万元、2882.3万元，合计1.21亿元，公司及相关负责人被罚款合计超400万元。

从财务造假金额来看，*ST高鸿9年虚增营收近200亿元。根据披露，监管查明，*ST高鸿在2015年至2023年累计虚增营收198.76亿元，最终，公司及相关负责人被合计罚款1.6亿元。

此外，去年上半年，东旭集团及东旭光电财务造假被坐实。监管调查认定，2015年至2019年，东旭集团通过虚构业务等方式进行财务造假，累计虚增收入约478亿元，同期虚增利润总额超130亿元，并存在债券欺诈发行行为。

同期，东旭光电累计虚增营收约167亿元、虚增利润超56亿元。同时，该公司2017年定增构成欺诈发行。

最终，东旭集团时任公司董事长、实际控制人李兆廷等43名责任主体，合计被罚17亿元，其中19名主要责任人被采取五年以上直至终身证券市场禁入措施。

多家财务造假公司走向退市

随着立案调查结束，多家公司走向了退市。Wind统计显示，2025年，退市的A股公司达到29家，属于重大违法强制退市的有退市苏吴、退市锦港、普利退、退市卓朗。

值得注意的是，多家A股公司触及了重大违法退市标准，但因先触及其他退市类型而退市。

就在2025年年尾，还有财务造假公司退市。2025年12月31日，因触发重大违法强制退市情形，退市苏吴摘牌，该公司前期被查明连续四年财务造假，当月初进入退市整理期。

去年2月底，退市苏吴因涉嫌信披违法违规被立案；当年5月中旬，公司董事长因同样原因被立案，11月底，针对该公司和相关责任人的处罚出炉。

监管查明，退市苏吴在2020年至2023年累计虚增营收17.72亿元，虚增利润7599.75万元。最终，公司及董事长钱群山等5人被合计罚款3050万元，钱群山被采取10年证券市场禁入措施。

还有公司拉响了“退市警报”。就在几天前，*ST长药披露了行政处罚情况，公司被查明连续三年财务造假，2021年至2023年累计虚增营业收入7.33亿元、虚增利润总额1.68亿元。

*ST长药同时披露，公司股票存在可能因股价低于面值被终止上市的风险。

体现“零容忍”监管导向

对于上市公司监管情况，胡历芳认为，在全面注册制背景下，强化对市场交易行为监管和完善退市制度，是维护资本市场生态平衡和健康发展的重要保障。

“不应以熊市、牛市作为是否需要强化监管的依据，而是要一以贯之。”她同时表示。

在胡历芳看来，资本市场法治化进程正在深入推进，监管也从“事后救火”逐步向着源头治理转变，“行刑衔接”的立体追责理念和体系正在逐步构建，体现了“零容忍”的监管导向。

她同时提到，检察机关与证监部门正在逐步健全常态化联络、信息共享、案件衔接机制，并通过行政处罚、退市预警、市场禁入、追究刑事责任等，大幅提高上市公司违法违规的成本，强化了对资本市场违法行为的打击力度。

“当然，这也体现出现阶段上市公司违法违规行为的复杂性和多样性，因此仍需警惕其中的重重风险。”胡历芳认为。

对此，她建议，应通过协同治理、利用科技化手段更精准地瞄准违法违规行为，打好监管“组合拳”。

今年，券商投行、会计所等配合造假方也屡屡被罚。就在近期，中兴财光华被立案调查，永拓所被吊销从业资格。

“股市制度改革的一个重要方面，就是加强对融资者及中介机构的法律约束。”胡历芳认为，中介机构的重要作用是发现并通过拒绝提供服务支持的方式，去阻止公司在上市过程中或者上市后发生不当行为，为上市公司信息披露的真实性背书。

“要切实完善中介机构声誉机制、提高其与上市公司合谋的成本。”她建议。

AI解读：

核心内容总结

2025年是A股上市公司“严监管大年”，超80家公司因信息披露违规（尤其是财务造假）被立案调查，四成是ST公司；多家企业被查出长期大额造假，面临巨额罚款、退市，负责人被市场禁入；监管方向从“事后救火”转向源头治理，强调“零容忍”，并加大对中介机构（会计所、券商等）的追责力度；专家提醒需警惕违法复杂性，建议用科技手段和协同治理强化监管。

详细拆解解读

1. 2025年立案潮：超80家公司踩红线，信披违规是重灾区

2025年全年共有87家A股公司被立案调查，其中38家是ST公司（占比超四成）。最常见的原因是“信息披露违规”——简单说就是公司没说实话，比如财报造假、隐瞒重要信息骗投资者。这些被查公司集中在硬件制造、机械、软件服务等行业。跨年时铂力特、启迪设计等公司突然被立案，说明监管节奏没放松，目前约一半公司的调查结果已出炉，另一半还在查。

2. 财务造假有多夸张？有的公司9年虚增近200亿营收

很多公司通过“虚增收入、利润”美化报表。比如：

- *ST高鸿：2015-2023年9年里，把没赚到的钱说成赚到了，累计虚增营收198.76亿（相当于小公司几十年的收入）；
- 东旭集团：2015-2019年虚增收入478亿、利润130亿，还骗发债券；
- *ST东通：连续四年虚增收入4.32亿、利润3.14亿。

这些操作都是为了让公司看起来“赚钱能力强”，吸引投资者买股票或借钱。

3. 造假代价惨重：罚钱、退市、负责人禁入市场

造假不是小事，后果很严重：

- 罚款：*ST东通被罚2.29亿，东旭集团及责任人合计罚17亿，退市苏吴罚3050万；
- 退市：2025年有29家公司退市，比如退市苏吴因连续四年造假被摘牌，*ST长药不仅造假，股价还低于面值，可能要退市；
- 负责人禁入：退市苏吴董事长被禁入10年，东旭集团19人被禁入5年到终身（以后再也不能碰股市相关工作）。

4. 监管升级：从“事后补锅”到源头堵漏洞，中介也跑不掉

中国政法大学胡历芳教授说，现在监管不再等出事才“救火”，而是从源头治理：

- 行刑衔接：和检察院合作，既罚公司钱（行政处罚），还可能让负责人坐牢（刑事追责），违法成本大大提高；
- 中介连带责任：帮公司造假的会计所、券商跑不掉——永拓会计所被吊销资格，中兴财光华被立案，券商投行也屡屡被罚。中介本应帮投资者把关，现在要让他们不敢合谋，否则砸饭碗。

5. 专家提醒：风险仍在，需用科技手段精准打击

胡教授认为，上市公司违法花样越来越多，还得警惕风险。建议监管部门：

- 用科技手段（比如大数据）精准抓造假，比如分析公司流水和财报的矛盾；

-

完善中介机构的声誉机制——如果帮公司造假，不仅罚钱，还会被行业拉黑，没人敢用；

- 协同治理：证监会、检察院、法院一起发力，打好监管“组合拳”。

总之，现在造假越来越难，代价越来越大，但投资者还是要擦亮眼睛，避开那些报表“太完美”的公司。



“中三省”三大名楼联动跨年 元旦文旅消费热气腾腾

来源：<https://www.yicai.com/news/102985962.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:21

原文内容：

各地跨年活动热闹开场，“冰雪+温泉”消费热度攀升，“湘超”冠军永州文旅增长强劲……元旦假期，湖北、湖南、江西构成的“中三省”文旅市场热气腾腾。

第一财经记者从三省文旅部门获悉，湖南累计接待游客1445.91万人次，游客总花费154.8亿元；湖北A级旅游景区共接待游客444.44万人次，A级旅游景区综合收入15.75亿元；江西依托高铁“同城化”效应，武汉、长沙、上海等城市游客实现“2小时跨城跨年”，省内庐山、宜春、景德镇等旅游胜地人气爆棚。

湘鄂赣三大名楼联动跨年

通过5G连接，武汉的黄鹤楼、南昌的滕王阁、岳阳的岳阳楼这中国三大名楼首次实现联动跨年。2.7万名游客在滕王阁下沉浸式体验国风，完成古今对话的跨年仪式。据美团数据，元旦假期，目的地为南昌的机票和火车票预订量同比暴涨162%，“95后”成出游主力，其中八一广场周边酒店搜索量独占鳌头，占比高达24.4%。

武汉江汉关大楼开启跨年主题音乐激光秀，同时融入“新年交响乐”“跨年倒计时”“新年钟声”等场景环节，“仪式感”拉满，圈粉全国年轻人。当地居民表示，10年前，江汉关还只是年轻人自发聚集迎接新年的小场景；而如今，它已成为吸引数万名年轻人从全国各地奔赴武汉跨年的“现象级事件”。据武汉文旅数据，当天24时，江汉关钟楼核心区人

流峰值突破15万人次，轨道线网总客流达550万人次。

长沙五一广场也成为全国跨年夜最热门的商圈之一，该区域酒店预订量同比增长1.2倍。而湖北随州白云湖夜游跨年、咸宁百万烟花盛典迎新年等活动昼夜衔接，为游客打造多元跨年场景。宜春文旅则推出“十二时辰十二宜事”的创意玩法，搜索热度涨幅达166%，南昌、长沙、武汉等地来此跨年的客流激增。

来一场非遗跨年也成为不少年轻人的心头爱。江西上饶、景德镇的国潮风表演、非遗体验营造了浓厚假日氛围，湖北红安非遗火秀与火龙巡游氛围感拉满。同程旅行发布的《2026年元旦假期旅行消费报告》显示，元旦假日期间，非遗主题旅游搜索及预订热度环比增长85%，景德镇位列非遗旅游目的地榜单第五。

冬季文旅消费热度高涨

值得关注的是，随着冰雪运动的普及率提升，冰雪旅游持续升温。

武汉甘露山文创城打造一站式冰雪度假目的地，元旦单日接待游客5万人次；神农架三大滑雪场升级设施，擦亮“南国最美雪乡”品牌；宜昌昭君国际滑雪场新增30余种娱雪项目，实现“出厅即雪场”便捷体验。咸宁九宫山、襄阳保康横冲、恩施巴东绿葱坡、黄冈英山桃花冲等滑雪场都迎来客流高峰，家庭套票销量同比大幅增长，吸引广东、江西等周边省份游客专程前往。

受冷空气影响，江西庐山、明月山等景区银装素裹，吸引大批游客踏雪而来。仅元旦假期首日，庐山市闸机客流就达17.19万人次，同比增长334.08%，其中庐山交通索道通行游客约2万人次。靖安国际滑雪场单日接待量突破2000人次，旅游综合收入超100万元；三爪仑四季滑雪场当天游客接待量超1000人次，“滑雪+住宿”套餐预订量同比增长30%。客流中，游客大多来自南昌、九江、长沙等城市，近半数为首次体验滑雪的游客。

“文旅+体育”的叠加效应还体现在城市足球这张“新名片”上。“湘超”夺冠，不仅是永州的体育盛事，更为永州文旅“踢”开新局面。元旦期间，纳入假日监测的55家永州景区接待游客20.96万人次，营收3251.83万元，纳入统计的住宿单位床位出租率达92.1%，居湖南全省第一。

此外，30家优质温泉度假区形成联动效应，让湖北温泉度假成为冬季康养消费的热门选择。咸宁崇阳浪口温泉“星空温泉+夜游”、碧桂园温泉“泡汤音乐会”“亲子新年泡汤拾趣”等活动，让游客数量接近饱和；黄冈英山神峰山庄将温泉与年货采购、康养体验结合，一站式体验线路覆盖三省八市；宣恩西水夜泊温泉酒店连续两天实现“开门即满房”，各地温泉景区客流持续攀升，酒店客房供不应求。

AI解读：

核心内容总结

元旦假期，湖北、湖南、江西三省（简称“中三省”）文旅市场迎来“开门红”：通过名楼联动、城市地标跨年、冰雪玩雪、温泉康养、文旅+体育跨界等多元玩法，吸引超千万游客（仅湖南就接待1445万人次），尤其是95后年轻人扎堆打卡。从三大名楼的国风仪式到滑雪场的新手体验，从温泉的创意活动到足球冠军带火的小城，各景点客流、酒店预订量、消费收入均大幅增长，文旅经济热度爆表。

详细解读（4个核心方向）

1. 名楼+城市地标：跨年仪式感拉满，年轻人追着“网红打卡点”跑

以前跨年可能只是在家看晚会，但现在中三省把“仪式感”玩出了新高度：

- 三大名楼首次联动：武汉黄鹤楼、南昌滕王阁、岳阳岳阳楼用5G连起来跨年，滕王阁底下2.7万人穿汉服、玩国风，直接把“古今对话”变成现实；南昌的机票火车票预订量同比涨了162%，八一广场周边酒店搜索量占了四分之一，年轻人都冲着这场“国风跨年”来的。

- 城市地标成“现象级打卡地”：武汉江汉关10年前还是年轻人自发凑堆的小地方，现在变成15万人挤着看音乐激光秀、听新年钟声的大事件，当天武汉地铁客流破550万；长沙五一广场更夸张，周边酒店预订量比去年翻了1.2倍，成了全国最火的跨年商圈之一。

简单说：这些地方不再是普通景点，而是年轻人“晒朋友圈”的必选项，仪式感就是最好的流量密码。

2. 冰雪旅游爆发：南方人玩雪热情挡不住，新手占了近一半

南方人对雪的执念有多深？看数据就知道：

- 湖北滑雪场挤爆：武汉甘露山文创城滑雪场单日接待5万人；神农架、宜昌的滑雪场新增30多种玩雪项目，广东、江西的游客专门开车来玩；

- 江西人踏雪“疯”了：庐山元旦首日客流涨了334%（17万人），索道都坐了2万人；靖安滑雪场单日2000人，收入超100万；更有意思的是，近一半游客是第一次滑雪——以前只能看北方人玩，现在南方也有自己的滑雪场，谁不想试试？

一句话：南方的“冰雪经济”终于起来了，只要有雪玩，年轻人愿意跨城跑。

3. 温泉康养玩出新花样：冬天泡汤比夏天吃火锅还热闹

冬天泡温泉不新鲜，但中三省把温泉玩出了“花活”：

- 温泉+夜游/音乐会：咸宁的浪口温泉搞“星空温泉+夜游”，碧桂园温泉办“泡汤音乐会”，游客多到接近饱和；
- 温泉+年货/亲子：黄冈英山把泡温泉和买年货、康养结合，一条线路覆盖三省八市；宣恩的温泉酒店连续两天“开门就满房”，客房根本不够用。

为啥这么火？因为泡温泉不再是“单纯躺水里”，而是能玩、能吃、能带娃的一站式体验，家庭游客和周边省份的人都爱来。

4. 文旅+体育：足球冠军带火一座城，跨界玩出“流量新密码”

谁能想到，一场足球赛能让一座小城的文旅爆火？湖南永州队拿了“湘超”（湖南足球超级联赛）冠军后，元旦期间当地55家景区接待了21万人，住宿床位出租率高达92.1%，全省第一！这就是“文旅+体育”的魔力：足球赛不仅是体育盛事，还让更多人知道了永州这个地方，游客看完球顺便逛景区、住酒店，直接带动了当地消费。相当于用一场球赛，给永州文旅打了个免费的“超级广告”。

（额外补充）非遗国潮：传统文化变“潮”，年轻人爱惨了

除了上面这些，非遗也成了跨年新宠：江西上饶、景德镇搞国潮风表演、非遗体验，让游客边玩边感受传统文化；同程旅行的数据显示，非遗主题旅游搜索热度涨了85%，景德镇还排到了全国非遗目的地第五。现在的年轻人不再觉得传统文化“老土”，反而觉得穿汉服、玩非遗很酷——传统文化只要找对玩法，照样能圈粉Z世代。

总结

中三省这次文旅爆火，本质是抓住了年轻人的需求：要么给足仪式感（名楼跨年），要么提供新鲜体验（第一次滑雪），要么玩跨界创新（足球+文旅）。这些玩法不仅让游客愿意花钱，还能通过社交平台传播，形成“越火越多人来”的良性循环。看来以后文旅要想火，就得“懂年轻人、会玩花样”！` ``

韩国总统时隔9年再度访华，专家：李在明此访利于韩国“重新认识中国”

来源：<https://www.yicai.com/news/102985931.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:22

原文内容：

据外交部网站信息，应国家主席习近平邀请，韩国总统李在明将于2026年1月4日至7日对中国进行国事访问。

外交部发言人林剑在此前的例行记者会上表示，此访是李在明总统就任后首次访华。中韩互为重要近邻和合作伙伴，期待在两国元首战略引领下，此访为推动中韩战略合作伙伴关系进一步向前发展发挥积极作用。

这也是2017年时任韩国总统文在寅访华后，韩国总统时隔近9年再次对中国进行国事访问。此访距离李在明就任总统过去215天，也是继去年11月在韩国庆州亚太经合组织（APEC）领导人非正式会议期间首次举行中韩首脑会谈后，时隔两个月中韩领导人再次会谈。

对于李在明新年伊始的来访，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，李在明此访会对中韩关系产生非常显著的推动，“自上任以来，李在明政府不断发出重视中韩关系的信号。如果说去年11月中韩领导人在APEC会议期间的互动预示着中韩关系止跌企稳，那么李在明的回访对于中韩关系来说是扬帆起航。此访有助于落实双方此前达成的共识，解决遗留问题。”

寻找新的经贸合作模式

詹德斌分析道，此次李在明访华的一大看点就是中韩关系在既有的基础上如何恢复，如何勾勒新的起点，为未来定调。其次，詹德斌认为，关于东北亚半岛的和平与稳定也是李在明此访的一大重点，“李在明希望借访华之机能够打破当前半岛局势的僵局。”

此外，中韩之间的经贸合作和人文交流，也是核心议题。据央视新闻报道，此次访华，李在明将率领约200人的经贸团，其中包含了韩国主要企业的代表。李在明表示，韩中将在人工智能、高新技术产业等领域，通过建立新的合作关系，打造有利于双方发展的合作型经济关系。

詹德斌表示，去年韩国全年经济增速仅为1%，在没有诸如金融危机等重大事件的情况下，1%的增长率对于出口导向型的韩国经济而言实属罕见，“因此，对于李在明来讲，如何寻找中韩经贸合作的新模式，是相当重要的任务。”

据中方统计，自1992年中韩建交以来，中韩双边经贸额已从当初约50亿美元跃升至去年的3280.8亿美元。2025年前三季度，中韩双边贸易额为2422.9亿美元。中国已连续21年位居韩国第一大贸易伙伴国，韩国是中国第二大贸易伙伴国。

在詹德斌看来，虽然中韩经贸总量一直保持在高位，且不断在突破，但是对韩国来说，中韩经贸的内涵发生了巨变，中国对韩贸易从昔日的逆差国转变成为了顺差国。

中韩经贸的这一变化出现在2023年。根据韩国产业通商资源部的统计，当年韩国对华出口额为1248.35亿美元，自华进口的商品总额为1428.49亿美元，逆差约为180亿美元，为建交后31年来首次。

此外，詹德斌表示，仅以2024年数据为例，韩美贸易在持续增加，总量上已接近中韩贸易，而且，美国成了韩国最大的贸易顺差国，“在这种情况下，中韩经贸合作亟需寻求新的合作模式。”他举例道，比如在新技术领域的合作，又或者韩国希望借助中韩自贸协定（FTA）第二阶段谈判的尽早完成，打开中国的服务业市场，使得韩国的医疗、养老服务、旅游、金融等企业在中国市场有更多的发展机遇。

据韩媒报道，中韩贸易代表去年12月底在北京会晤，商定从今年起定期举行各方有关部门全部参与的线下会议，加快推进韩中自贸协定第二阶段谈判，争取缩小意见分歧。若中韩自贸协定第二阶段谈判谈妥，两国互相开放的市场范围将从目前的工业品、农副产品进一步扩大到金融、电信、法律、文化等服务和投资领域。

“韩国各界当务之急是重新认识中国”

值得注意的是，李在明上任后，已推出多项举措加强韩国在人工智能（AI）等高科技领域的发展。尤其在去年11月的国会施政演说中，李在明强调，2026年是开启AI时代、开创韩国新征程的历史性起点，必须全力追赶，韩国将以“跃升为AI三大强国”之一为目标。韩国政府最新编制的2026年度预算中，10.1万亿韩元（约合535亿元人民币）将用于AI领域，约为2025年预算的三倍。尖端战略产业研发预算增至历史最高的35.3万亿韩元，同比增长19.3%。

詹德斌告诉第一财经，在高新技术领域，中国领跑全球，因此，在人工智能、数字经济，甚至半导体方面，中韩还是能找到新的合作空间。他特别强调，在新能源汽车这一领域，韩国在电池领域优势显著，中国的巨大市场对于韩国车企来说又极具吸引力，“目前韩国车企在中国市场的电动化浪潮中有些束手无策，市场占有率不足1%。所以，作为一个汽车制造强国，同时毗邻中国，韩国车企肯定希望与中国合作伙伴寻找进一步的合作契机。”

此外，从投资领域来看，詹德斌注意到，过去多以韩国对华投资为主，但近些年来中国对韩国的投资也在大幅增加，中韩之间的双向投资渐趋活跃。

据韩国产业通商资源部统计，2024年中国对韩国投资申报金额57.86亿美元，同比激增266.1%；实际到位资金5.14亿美元，同比增长68.4%。截至2024年末，中国对韩国直接投资到位资金累计79.54亿美元。

“由于近年来韩国加大对美国贸易投资，再加上去年新签署的美韩贸易协定中所规定的条款，未来韩国国内市场的空白，为更多中国企业前往韩国投资提供了机遇。”詹德斌说道

当然，詹德斌特别强调，中韩贸易在发展的同时，也不能忽视第三方美国的影响，“如果没有美国的限制，相信中韩贸易，特别是在技术层面的合作肯定会更紧密，毕竟双方能够实现优势互补。对于韩国企业来说，也是游走在中美之间。”他说道。

就在李在明访华前夕，据环球网报道，“据消息人士透露，三星和SK海力士已获美国批准，在2026年向中国出口芯片制造设备。”

“在这一背景下，中韩在高科技领域并非没有一点合作空间。”詹德斌说道，“对于韩国企业来说，当前最关键的是对于中国市场的认知需要改变，需要承认中国在技术领域的领先，所以李在明此次访华，也是推动韩国各界重新认识中国。正确的认知，会使得后续的合作更加主动与顺畅。”

AI 解读：

核心内容总结

韩国总统李在明将于2026年1月4日至7日对中国进行国事访问，这是时隔9年韩国总统再次对华进行国事访问，也是他就任后首次访华。此次访问意义重大：一方面标志着中韩关系从去年APEC会议期间的“止跌企稳”进入“扬帆起航”阶段，将推动双方落实共识、解决遗留问题；另一方面，李在明带着约200人的经贸团访华，重点围绕“找新的经贸合作模式”“维护半岛和平稳定”“深化高科技与人文交流”展开，同时也试图推动韩国各界重新认识中国在技术领域的领先地位，突破美国限制下的合作瓶颈。

详细拆解解读

1. 这次访问为啥这么重要？——中韩关系从“稳住”到“开船”

过去几年中韩关系有点波动，直到去年11月APEC会议上两国领导人见面，才算是“不再往下掉，稳住了”。而这次李在明主动访华，是时隔9年韩国总统的国事访问，也是他上任215天后首次来中国，相当于给中韩关系按下“加速键”。专家说，这不仅能落实之前谈好的事，还能解决一些老问题，比如之前可能存在的贸易摩擦或沟通不畅。简单讲，就是从“踩刹车停稳”变成“挂挡起步”，关系要往上走了。

2. 经贸合作是重头戏：带200人团来找“新玩法”

韩国经济去年增速只有1%，对一个靠出口吃饭的国家来说，这成绩很差。中韩贸易过去一直是韩国赚得多（中国买韩国的车、芯片比卖出去的多），但2023年反过来了——中国卖给韩国的东西比买的多，韩国有点着急。所以这次李在明带了200个企业代表来，就是想找新的合作方式：

- 高科技领域：韩国想和中国合作AI、数字经济，比如韩国今年给AI的预算是去年的3倍，想冲“全球AI前三”，而中国在这方面已经领先，双方能互补；
- 自贸协定升级：中韩想谈自贸协定第二阶段，让韩国的医疗、养老、旅游企业更多进入中国市场；
- 双向投资变热：以前都是韩国企业来中国开厂，现在中国企业去韩国投资的也多了——2024年中国对韩投资申报金额涨了266%，韩国国内因为更多企业去美国投资，留下的空白正好让中国企业补上。

3. 半岛和平：韩国想借访华打破僵局

东北亚半岛（朝鲜和韩国）的稳定对中韩都很重要。最近半岛局势有点僵，李在明希望通过访华，和中国沟通怎么打破这个僵局。毕竟中国在半岛问题上有影响力，韩国想拉中国一起推动和平谈判，避免局势升级。这也是这次访问的核心议题之一，关系到整个东北亚的安全。

4. 高科技合作：韩国“慌了”——中国电动车市场里它占比不到1%

韩国在电池技术上很强（比如三星、LG的电池），但在电动车领域，中国市场现在几乎被本土品牌占了，韩国车企的电动车型在中国卖得不好，市场份额不到1%。所以这次访华，韩国车企特别想和中国合作，比如用自己的电池技术和中国车企的市场渠道结合，抢回点份额。另外，芯片领域虽然有美国限制，但最近三星和SK海力士拿到了美国许可，可以2026年给中国出口芯片设备，这也给中韩高科技合作留了点空间。

5. 绕不开的美国：韩国企业在“中美之间走钢丝”

美国一直不让韩国企业和中国在高端芯片上合作，但韩国又不想失去中国市场。这次访问前，美国刚批准三星、SK海力士给中国卖设备，算是松了点口。专家说，韩国企业现在最需要改变的是“老观念”——以前觉得中国技术不如韩国，现在得承认中国在AI、电动车等领域已经领先了，只有正确认识中国，合作才能更顺畅，不用总是看美国脸色。

总的来说，这次访问就是中韩想在经济上互相帮衬（韩国找市场，中国找技术互补），政治上一起稳定地区，同时突破外部限制，让关系更实在地往前走。对普通人来说，可能以后能看到更多中韩合作的AI产品、更便宜的韩国服务（比如医疗旅游），或者中国企业在韩国开更多店。



上海新年第一会“抢跑”营商环境，出海、反内卷等今年要突破

来源: <https://www.yicai.com/news/102985928.html>

创建时间: 2026-01-04 15:14:23

原文内容:

1月4日，2026年的首个工作日，上海召开2026年优化营商环境大会，同时发布《上海市加快打造国际一流营商环境行动方案（2026年）》（下称“行动方案”）。

这是上海自2018年以来，连续9年召开全市营商环境大会，并发布优化营商环境行动方案。不同的是，大会从往年的新春第一会，首次前置为了新年第一会。大会召开时间从春节后的第一个工作日，提前到了元旦后的第一个工作日，以更早推动营商环境提质增效，助力“十五五”开局起步。

除了对重点攻坚任务进一步细化阶段性具体举措，行动方案还强调提升新业态监管透明度和审批时效性，对于企业在“走出去”服务、“反内卷”治理、平台经济监管、跨区域合作等方面的新关切、新问题，“力争当年有突破，企业有感受。”上海市发改委营商环境处副处长孔媛说。

连续9年深化迭代

得益于连年不间断的聚焦，上海营商环境已经有了明显的提升和优化。

截至2025年12月底，世界银行共发布119个经济体的企业调查数据，上海保持22项营商环境测评点达到全球最优水平，超过新加坡、纽约、伦敦、香港。

2018年以来，上海每年推出一版新的优化营商环境行动方案，聚焦世界银行对标改革，迭代实施1200余项改革举措。但今年的行动方案，却并未单设“世界银行对标改革”板块，而是以“大营商”的理念，全面优化涉企服务和监管。

以企业感受度为导向，行动方案提出打造4大环境的26条举措。其中，政务服务环境强调高效便捷，市场竞争环境强调公平公正，产业生态环境强调友好适配，社会共治环境强调多元协同。

“我们充分学习借鉴世界银行BR评估（Business Ready）方法论，将公平、普惠、透明、数字化等理念融入4大环境的各个条块举措中，4大环境既各自迭代升级，又协调统一进阶提质。”孔媛表示，上海在对标国际最佳实践基础上，在企业服务、产业生态、协同共建等方面持续加大改进力度，塑造营商环境综合竞争新优势。

在华东政法大学副校长罗培新看来，这样的顶层设计，体现了政策制定者对营商环境的深刻体察。

上海市经济信息中心副主任赵磊则表示，自2018年起，上海营商环境改革已历经了多年的深度迭代，每版都有针对性的新举措、每年都有热点性的新回应。2026年方案同样对企业发展中的新问题与新诉求进行积极回应。比如，围绕新业态新模式，对于短剧、二次元等行业，提出“明确监管职能分工、提高监管透明度和审批时效性”的改革要求。围绕企业反映强烈的“要款难”“融资难”等问题，提出“清理拖欠企业账款”专项任务以及“建设全市统一的中小企业融资服务平台‘随申融’”的务实举措。

特别是，行动方案首次提出“产业生态环境”的重点方向，对产业发展亟需的空间载体、融资服务、人力资源、楼宇服务、产业生态等软硬件环境建设的工作要求予以明确，有力释放了以改革促发展的强烈信号。

上海中创产业创新研究院理事长、首席研究员杨宏伟也观察到，今年行动方案一个突出的亮点，就是明确提出“打造友好适配的产业生态环境”。

“过去我们认为营商环境主要是做好企业全生命周期的服务，但随着我国进入经济高质量发展新阶段，以及上海加快建设‘五个中心’、强化‘四大功能’，上海的产业形态正在发生重要变化，从跟随型企业主动参与和融入产业链，向链主企业主导和塑造产业链转变，营商环境也开始从企业服务层面上升到产业生态层面，更加关注各类要素集聚和产业链、供应链的整合。”杨宏伟说。

行动方案中明确提出要为企业做好空间载体、融资和人力资源服务等要素保障，同时也针对目前阶段上海园区楼宇提供的增值服务不多的现状，提出支持有条件的园区楼宇建设“一站式”综合服务平台，支持特色产业园区加强概念验证平台和孵化器、中试平台建设，支持街镇和园区搭建产业链链主与上下游企业常态化交流平台，聚焦主导产业细分赛道打造特色产业“一园一品”、“一楼一品”。

“这些举措无疑将会提升和丰富上海营商环境的层次和维度，为在上海、来上海的企业提供更多的机遇空间。”杨宏伟说。

普惠性政策原则上全部“免申即享”

根据行动方案，2026年上海的普惠性政策，原则上全部纳入“免申即享”。

这也意味着，对于这些政策，企业无须主动申请，就可以坐等资金直接到账，省去大量申请和请中介服务的成本。同时，政策制定、实施与企业实际感受之间的“温差”，将进一步消除。

近年来，上海重点围绕顶层设计的“最初一公里”、基层落地的“最后一公里”，加快惠企政策“免申即享”“直达快享”。2025年，上海又把“优化惠企政策服务、提升政策触达和申兑便利”作为优化营商环境“十大攻坚突破任务”加以推进。

“2025年，惠企政策‘免申即享’‘直达快享’实现了‘双升双降’。”上海市人民政府办公厅政务服务处一级调研员杨立娟表示。

所谓“双升”，是指政策覆盖范围有所提升、政策落地效率有所提升；所谓“双降”，是指企业申兑成本有所降低，部门行政成本有所降低。

比如，“离境退税项目”“免申即享”前仅50余家企业享受，但“免申即享”后覆盖企业107家；“科技创新券”实现“免申即享”后，符合条件的企业从1.7万家扩大至3万余家，每家企业可享受30万额度，企业用券量较“免申即享”前增长约30%。

数据显示，截至2025年11月30日，上海市区两级共有643个政策项目实现“免申即享”，服务企业超611万次。

上海黑湖网络科技有限公司通过“免申即享”“直达快享”，获得城市数字化转型专项资金等在内的385.3万元资金补贴。2025年10月在参加李强总理主持召开的经济形势专家和企业企业家座谈会时，黑湖科技创始人、CEO周宇翔高度评价了上海惠企政策“免申即享”服务，认为非常便利。

“当前‘直达快享’项目占比近90%，财政资金最快24小时兑付到账。”杨立娟说。

下一步，杨立娟表示，将以企业感受度为导向，进一步扩大“免申即享”“直达快享”服务范围。进一步加强市区两级政策“免申即享”统筹推进力度。

“凡是市级部门已实现‘免申即享’的，各区可以参照执行；凡是部分区已实现‘免申即享’的，其他区可以推广实施，逐步推进形成市区联动的‘免申即享’政策矩阵。”杨立娟说。

上咨经济发展研究院院长吕海燕表示，早期改革多聚焦于单一审批环节的提速增效，以流程简化、时限压缩为主要抓手。今年的行动方案立足企业全生命周期发展痛点，更加强调跨部门、跨层级、跨区域的系统性协同集成，实现从“碎片服务”到“精准推送”的效能跃升，让政策红利精准滴灌市场主体。

治理职业举报，打击黑水军

打造公平公正的市场竞争环境，保护企业合法权益，是稳定企业发展预期，增强企业发展信心的重要举措。

为此，行动方案提出了促进公平竞争、优化监管检查、保护知识产权、规制牟利性职业举报、营造清朗网络环境、清理拖欠企业账款、畅通企业退出、完善法律服务等8条举措，这也是四大环境中涉及举措最多的。

“对企业来说，感受最明显的营商环境，一个是政策导向的稳定性、连续性，一个是市场竞争的公平性、透明性。”杨宏伟表示。

根据行动方案，上海要加强对垄断和不正当竞争行为的监管执法，深化整治“内卷式”竞争，也要加强平台算法治理，规范网络平台经营活动，推动平台企业和平台内经营者、劳动者共赢发展。

同时，针对恶意中标行为，行动方案提出要优化评标评审机制，防止恶意低价中标，强化对中标方履约的全过程监管。针对牟利性职业举报，要健全投诉举报异常名录的管理、共享和应用机制，压减职业索赔、职业举报牟利空间。针对涉企网络谣言、舆情敲诈和“网络水军”，要持续打击，重点整治在企业上市等时间节点发布涉企虚假不实信息，胁迫企业开展商务合作等行为。针对职业闭店人，则要加强部门协同和信息共享，防范问题企业“恶意注销”，依法规制“职业闭店人”。

2025年10月，上海在全国率先印发《关于依法治理牟利性职业索赔、职业举报行为的若干意见》，以有效应对“以打假为名、行牟利之实”的职业索赔、职业举报行为。

同时，通过开展“清朗浦江·e企同行”优化营商环境专项行动，上海重点整治“编谣言、炒旧闻、软敲诈、黑水军”四类问题，指导互联网平台拦截清理涉企侵权信息38.7万余条，侦破涉企网络谣言案件180余起。

比如，“筷玩思维”账号在多个网络平台发布涉某咖啡连锁企业负面信息，如“关店率高”“加盟商成炮灰”等，并迫使企业签订45万元“合作协议”。目前涉及的账号已被依法依约关闭，其涉嫌敲诈勒索的线索已被移交公安机关，账号运营企业负责人被刑事拘留，案件在进一步侦办中。

上海市公安局法制总队政务管理支队支队长马军也表示，2026年将聚焦主责主业，依法保护企业合法权益。严厉打击侵犯知识产权、窃取商业秘密、职务侵占、合同诈骗、“职业打假”违法犯罪等侵害企业权益违法犯罪案件，帮助企业挽回经济损失。依法打击惩治涉企造谣传谣违法犯罪行为，深挖彻查幕后“推手”和“网络水军”，有效净化网络生态，维护企业形象声誉。

日前召开的中央经济工作会议明确，制定全国统一大市场建设条例，深入整治“内卷式”竞争，并强调“加紧清理拖欠企业账款”。

行动方案则明确提出，健全防范和化解拖欠账款协同共治机制，确保机关、事业单位零拖欠。指导国有企业加大债务清偿化解力度。推动大型企业优化供应链管理，提高账款支付效率。

数据显示，2025年上海加快处置违约拖欠中小企业款项登记（投诉）平台反馈的线索，已清偿1258万元。

出海服务、反内卷今年要有成效

当前，大国博弈、地缘冲突、逆全球化等的影响下，国际营商环境越发复杂多变，叠加全球产业链深度调整、企业出海进程加速，如何为企业出海提供资源链接、风险防范、海外合法权益保护，助力中国企业成为全球企业，是上海营商环境的一大新需求。

做强“走出去”服务于是成为今年行动方案的26条措施之一。具体则是要支持浦东新区、临港新片区、虹桥国际中央商务区率先构建支持企业国际化运营的机制和服务体系。做强企业“走出去”综合服务平台和上海企业海外合作联盟。加强培训，提升境外投资项目咨询服务能力。完善涉外法律综合服务、跨境税收服务，加强企业“走出去”风险提示。

2025年12月26日，上海市企业走出去综合服务平台正式上线，通过整合上海优质现代服务业资源，打造立足上海、辐射长三角、服务全国的企业出海“第一站”。上海市商务委相关负责人介绍，下一步，相关单位将持续优化走出去平台功能与运营机制，深化专业服务联盟建设与管理，拓展境外服务网络布局，为企业出海提供更加精准、便捷、国际化的支撑。

推动数据跨境流动是上海“五个中心”建设和制度型开放的重要内容，也是优化营商环境的重点所在。

目前，上海以“负面清单+操作指引”的数据出境安全管理模式，在自贸区及临港新片区落地实施数据出境负面清单，涵盖再保险、国际航运、商贸等3个行业领域、6个业务场景、84个数据项。临港新片区也已出台再保险、国际航运、生物医药、证券、公募基金、智能网联新能源汽车、新能源动力和储能电池7个领域操作指引，涉及65个业务场景479个数据项。

“上海数据出境安全评估通过数和个人信息出境标准合同备案数，均居全国首位。”上海市委网信办数据安全处张健表示。

根据行动方案，2026年，数据出境负面清单适用范围拓展至上海全市。

“我们非常期待这一举措尽快落地实施。”上海市外商投资协会会长黄峰表示，这一举措将自贸区制度创新成果最大化，在确保数据安全的前提下，降低企业数据合规成本，很好地兼顾企业合规与业务发展之间的平衡关系。

临港新片区管委会制度处副处长张忠超表示，2026年临港新片区将争取在跨境和离岸领域再形成一批创新成果。比如，探索深化“离岸金融功能区”建设，进一步扩大再保险业务规模，推进数据跨境操作指引清单扩围，放大临港新片区开放“试验田”作用。

AI解读：

核心内容总结

2026年元旦后首个工作日，上海就开了优化营商环境大会（比往年春节后提前），发布第9版行动方案。这次方案有三大突破：一是首次将营商环境从服务单个企业升级到“产业生态”层面；二是普惠政策几乎全实现“免申即享”（企业不用跑腿就能拿补贴）；三是针对性打击职业举报、黑水军等破坏公平的行为；四是加大对企业出海的支持。整体信号是：上海要更早、更主动地优化营商环境，助力“十五五”开局。

一、大会提前开：释放“早干快干”的强烈信号

往年上海营商环境大会都是春节后开，今年为啥提前到元旦后？说白了就是“等不及”——要更早推动改革，让企业早点感受到变化。这已经是连续9年开大会、出方案了，改革一直在迭代：

- 一开始是对标世界银行的指标（比如审批速度、开办企业时间），现在不单独列“对标板块”了，而是搞自己的“大营商”理念（政务、市场、产业生态、社会共治四大环境）。
- 孔媛说，是把国际上的好理念（公平、透明、数字化）融入到自己的举措里，不是为了排名，而是真的从企业感受出发。比如罗培新副校长评价：这体现了对营商环境的深刻理解。

二、首次提“产业生态环境”：营商环境升级到“产业链层面”

以前讲营商环境，主要是帮单个企业办事（比如注册、报税、注销），今年首次把“产业生态环境”作为重点——意思是从服务企业，升级到服务整个产业链。

- 为啥变？杨宏伟说，上海现在很多企业成了“链主”（比如特斯拉这样主导产业链的企业），需要上下游配套。所以方案里提：

- 给空间：支持园区建“一站式”服务平台，特色园区建“中试平台”（企业研发出样品后，量产前测试的地方，不用自己建实验室）；
- 给资金：建全市统一的中小企业融资平台“随申融”；
- 给人才：保障人力资源；
- 搭人脉：街镇和园区组织链主企业和上下游见面，找合作伙伴。
- 这相当于给整个行业搭好台子，让产业链更完整、更有竞争力。

三、“免申即享”全覆盖：企业躺着拿补贴，不用跑腿

“免申即享”就是：企业不用主动申请，政府通过数据比对（比如你的纳税记录、研发投入），直接把补贴打到你账户里。今年方案说，普惠性政策原则上全纳入：

- 例子：黑湖科技拿到385万补贴，不用跑部门，创始人周宇翔在总理座谈会上夸“太方便”；
- 速度：财政资金最快24小时到账，现在“直达快享”项目占90%；
- 下一步：市区联动扩大范围——市级政策实现的，各区跟着做；部分区实现的，其他区推广，形成“免申即享”矩阵。
- 吕海燕评价：以前是“碎片服务”，现在是“精准推送”，政策红利直接滴灌企业。

四、打击“歪门邪道”：给企业公平竞争的底气

企业最怕啥？不公平！比如被职业举报敲诈、被黑水军造谣、被拖欠账款。今年方案专门列了8条措施（四大环境里最多的）：

- 治职业举报：建“投诉举报异常名录”，压减牟利空间（比如有人专门找企业小毛病要钱）；
- 打黑水军：整治涉企谣言、舆情敲诈，比如“筷玩思维”账号造谣某咖啡连锁，被关号、负责人刑拘；
- 防恶意中标：优化评标机制，防止“低价抢单然后不履约”，还要全程监管中标方；
- 清拖欠账款：专项清理政府和国企拖欠企业的钱（2025年已清偿1258万）。

这些措施就是给企业吃“定心丸”：放心干，没人搞你。

五、支持企业出海：帮企业走出去更稳

现在很多上海企业要“走出去”，但怕风险（比如海外法律、数据合规）。今年方案专门支持：

- 建平台：上海市企业走出去综合服务平台已上线，整合资源帮企业找海外伙伴、防风险；
- 数据跨境：以前自贸区才有“数据出境负面清单”（哪些数据能出境），今年推广到全市。黄峰说，这降低了企业合规成本，比如外企不用再担心数据出不去；
- 试点先行：浦东、临港、虹桥先构建国际化服务体系，比如临港要扩“离岸金融”（企业在海外做生意的金融服务）、再保险业务。

这些措施就是帮企业“出海”时，有人指路、有人撑腰。

总结

今年上海营商环境方案，核心是“从企业感受出发”：提前开大会抢时间，升级产业生态帮产业链，免申即享省麻烦，打击歪门邪道保公平，支持出海拓市场。每一条都瞄准企业的“痛点”，让企业在上海发展更安心、更省心。` ``



“i茅台”连续4天秒空，茅台批发价再度跌破1499元

来源：<https://www.yicai.com/news/102985925.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:24

原文内容：

在“i茅台”连续数日以1499元价格放货之后，53度500毫升飞天茅台的批发价再次进入下行通道。多个第三方报价平台数据显示，今日（1月4日）2025年飞天茅台批发价再次跌破1499元/瓶，比一周前累计下跌约100元/瓶。

业内认为，“i茅台”放货基本被市场真实需求所消化，这也能够有效提高茅台收入，但对行业的长期影响还需观望。

批发价跌破1499元/瓶

2026年1月1日起，“i茅台”正式上线1499元的飞天茅台，遭到市场疯抢，连续3天上线即“秒空”。1月3日晚，“i茅台”发布消息称，1月1日到3日，平台有超10万名用户买到心仪的产品，并宣布调整购买政策，将每人每日限购12瓶改为6瓶，继续扩大覆盖面。不过1月4日记者看到，“i茅台”上1499元的飞天茅台继续“秒空”。

伴随着“i茅台”平价茅台的发售，飞天茅台的市场批发价也开始一路走低。1月3日，2025年飞天茅台批发价维持在1500元到1510元/瓶；1月4日，多个第三方平台的数据显示，散瓶飞天茅台批价再次跌破1499元/瓶，原箱飞天茅台还维持在1505元/瓶左右。

上一次茅台散瓶批价跌破1499元/瓶是在2025年12月初，由于茅台突然向市场放货，茅台批价出现快速跳水。但随即市场流传出茅台将控货和减少非标产品的消息，这拉动茅台价格出现了一波反弹，批价一度冲高至1600元/瓶，到12月31日，批价依然维持在1565元/瓶左右。

“i茅台”连续“秒空”和批发价的持续下降也引发了市场的大讨论。有贵州茅台中间商告诉记者，自己这两天试着抢过一次，也只是“试试”，因为从目前的市场价格看，“i茅台”抢购者中不太会有黄牛参与其中，应该都是民间的真实需求。“i茅台”用户基数很大，所以头几天肯定供不应求，预计后期情况会有所好转，毕竟有真实需求的消费者也不可能天天买茅台，所以后续情况还要再观望下再做判断。

谁在买i茅台

记者了解到，目前2026年飞天茅台的黄牛回收价在1400元到1450元/瓶之间，也就是说黄牛抢到1499元的茅台也没有套利空间。

北京市民张寒告诉记者，自己也抢了几天的平价茅台，主要是年末自身有礼赠需求，过去购买茅台主要是通过酒商加价购买，每次都有保真方面的担忧，因此此次想从官方渠道购买平价茅台。

但也有酒商认为，3天超过10万单的热度惊人，但按照目前的市场行情，酒水消费整体疲软，这未必反映了真实的消费需求，相信其中还是有不少抱着投机心态的人在抢购。

“i茅台”客服告诉记者，每日1499元飞天茅台放货的具体数字不便于公布，但为了避免炒作，“i茅台”的发售数量是根据市场情况动态调整。

山东济南酒商老盛告诉记者，“i茅台”的量有多大，茅台有什么后续计划，目前都不得而知，因此自己拿货也非常谨慎。过去中间商从茅台经销商处进货也赚个加价的十元到几十元，如今这一差价空间继续变小，未来中间商的生存空间压力会更大。

在行业内看来，“i茅台”已经成为茅台重要的调节市场价格的手段，意在从中间商手中夺回定价权，也有增加上市公司收入的考虑。“i茅台”属于直销，可以直接提升茅台的收入和利润水平；今年茅台减少了非标产品供给，这些收入也需要从其他地方找回来。此外，官方销售的1499元的保真茅台，也让电商平台1499元引流茅台的诱惑力在变小。

白酒独立评论员肖竹青告诉记者，茅台酒价格回归以后，扩大了饮用人群和饮用场景。但是茅台酒价格回归以后，影响远不止于此，其也会对五粮液和国窖1573造成巨大的挤压。过去茅台价格在3000元/瓶时，五粮液和国窖1573会有性价比；但随着茅台回归1499元，且如果很容易从“i茅台”买到的话，那么对白酒千元价格带市场是一次冲击。

AI解读：

核心内容总结

最近“i茅台”平台连续放货1499元的飞天茅台，上线就被秒空，还调整了限购政策（从12瓶/天降到6瓶）。这波平价放货直接导致飞天茅台的散瓶批发价再次跌破1499元（原箱还在1500以上），比一周前跌了约100元。市场讨论的焦点是：抢茅台的到底是真实消费者还是投机者？中间商的生存空间会不会被压缩？茅台这么做是为了稳价格、增收入，还是要夺回定价权？甚至连五粮液、国窖1573这些同行也可能被波及。

一、i茅台为啥“秒空”？真实需求占多数，黄牛没赚头

“i茅台”1月1日上线1499元飞天茅台后，连续3天被抢光，3天超10万人买到。1月3日调整限购（从12瓶→6瓶），但1月4日还是秒空。为啥这么火？

- 真实需求：消费者要的是“平价+保真”：比如北京市民张寒，之前买加价茅台总担心假货，这次官方渠道1499元，刚好年末送礼用，所以抢；
- 黄牛退散：没套利空间：现在黄牛回收价才1400-1450元/瓶，抢1499元的茅台不仅不赚，还可能亏，所以中间商说“黄牛不太会参与”；
- 争议：有没有投机？部分酒商怀疑“3天10万单”里有投机者，但多数观点认为，毕竟限购降了，且没差价可赚，投机的人应该不多。

二、批发价为啥跌穿1499？这波降价是“放货”惹的祸

飞天茅台的批发价（中间商拿货价）最近一路下滑：1月3日还是1500-1510元，1月4日散瓶直接跌破1499元，原箱维持1505元左右。这不是第一次跌穿：

- 前情回顾：2025年12月初茅台突然放货，批价曾跌到1499以下，但后来传“控货+减少非标产品”，又反弹到1600元；

- 这次原因：“i茅台”持续放货，市场上平价茅台变多，中间商手里的货卖不上价，只能降价出货。比如散瓶（单瓶卖的）比原箱（整箱未拆）跌得狠，因为散瓶更易流通，受平价货冲击更大。

三、中间商要“失业”？茅台在抢回定价权

过去茅台的价格被中间商操控：酒厂卖给经销商，经销商加价卖给二级批发商，最后到消费者手里可能贵几百元。但现在茅台通过“i茅台”直销，直接冲击中间商：

- 差价没了：济南酒商老盛说，以前从经销商拿货能赚10-几十元，现在i茅台放货，批发价跌到1499，差价几乎消失，拿货都不敢多拿；
- 茅台的算盘：i茅台是直销，利润直接进酒厂口袋（比卖给经销商赚更多）。今年茅台减少了“非标产品”（比如定制酒、小批量酒，利润高但量少），需要靠直销补收入缺口；
- 夺回定价权：以前市场价格被中间商炒高或压低，现在茅台通过i茅台动态调节放货量，想让价格稳定在1499左右，不让中间商说了算。

四、对白酒行业的冲击：五粮液、国窖1573要被“挤压”

茅台价格回归1499元，不仅影响自己，还会抢同行的市场：

- 千元价格带“卷”起来：以前茅台卖3000元时，五粮液（800-1000元）、国窖1573（900-1100元）因为性价比高，能吸引不少消费者；现在茅台1499元且容易买到，消费者可能直接选茅台，不买五粮液和国窖了；
- 电商平台引流失效：之前电商平台常拿1499元茅台当引流款（比如限量抢），但现在“i茅台”天天有（虽然秒空）且保真，其他平台的引流款吸引力大减。

五、未来走势：价格会稳住吗？中间商怎么办？

目前还不确定，但有几个信号值得关注：

- i茅台放货量是“动态的”：客服说不会公布具体数字，但会根据市场调整。如果批发价继续跌，茅台可能减少放货；如果还是秒空，可能继续加量；

- 中间商转型？
差价没了，中间商要么做“服务”（比如送货、保真），要么转做其他酒品；

- 行业格局变化：茅台如果能长期维持1499元平价，千元价格带的竞争会更激烈，中小白酒品牌压力更大。

总的来说，茅台这次通过i茅台放货，是“一箭多雕”：既满足了消费者平价买酒的需求，又稳了市场价格，还赚了更多利润，甚至能挤压同行。但最终效果如何，还要看后续放货量和市场反应。对普通消费者来说，能抢到1499元茅台就是赚；对中间商来说，日子可能越来越难了。

2025年我国铁路投资创历史最高水平

来源: <https://www.yicai.com/news/102985902.html>

创建时间: 2026-01-04 15:14:25

原文内容:

2025年全国铁路完成固定资产投资9015亿元，同比增长6%。铁路固定资产投资达到历史新高，铁路投资拉动作用充分显现。

这是1月4日中国国家铁路集团召开2026年工作会议发布的信息。

2025年，全国共投产新线3109公里，其中高铁2862公里。全国铁路营业里程达到16.5万公里。

对比此前，“十四五”前4年（2021—2024年），铁路固定资产投资分别完成7489亿元、7109亿元、7645亿元和8506亿元。“十三五”期间（2016—2020年），铁路固定资产投资分别完成8015亿元、8010亿元、8028亿元、8029亿元和7819亿元。

AI解读:

核心内容总结

2025年全国铁路固定资产投资（简单说就是建铁路、买设备等长期投入的钱）达到9015亿元，同比增长6%，创下历史新高，对经济的拉动效果很明显。这一年还新开通了3109公里铁路线（其中高铁占了2862公里，接近九成），全国铁路总里程达到16.5万公里。对比过去，这个投资金额比“十四五”前四年（2021-2024）和“十三五”期间（2016-2020）的任何一年都高，说明铁路建设的力度在持续加大。

具体拆解解读

1. 铁路砸钱创新高，到底能拉动啥？

铁路投资是典型的“基建强心针”，钱花出去能带动一串行业转起来：

- 上游产业先受益：建铁路需要大量钢材、水泥、工程机械（比如挖掘机、起重机），这些行业的订单会暴涨，工厂开足马力生产，工人有活干、有钱拿；
- 服务业跟着沾光：设计铁路线路的设计院、施工的建筑公司、后期维护的运维团队，都会接到更多业务；
- 消费端连锁反应：工人挣了钱，会去买衣服、吃饭、旅游，这些消费又会带动餐饮、零售等行业，形成“投资→就业→消费→经济增长”的良性循环。简单说，就是用铁路建设的“一锤子买卖”，撬动整个经济的活力。

2. 新开通的线里九成是高铁，这是要干啥？

2025年新开通的3109公里铁路中，高铁占了2862公里（近92%），这可不是随便建的：

- 补高铁网络短板：可能把更多三四线城市、偏远地区连进高铁网（比如以前某个县城只能坐绿皮车，现在通高铁了），或者加密城市群之间的线路（比如京津冀、长三角内部加开更多高铁班次）；
- 方便人和货流动：人出行更快（比如从县城到省会，以前3小时绿皮车，现在1小时高铁），出差、旅游不用折腾；企业运货更高效（比如生鲜水果当天就能从产地到大城市，减少损耗）；
- 促进区域平衡：中西部地区通高铁后，人才、资金更容易流进去，企业也愿意去投资建厂，当地就业机会变多，年轻人不用再背井离乡去大城市打工。

3. 和过去十年比，今年的投资为啥这么猛？

看数据对比就知道这增长不一般：

- 十四五前四年：2021年7489亿→2022年7109亿（略降）→2023年7645亿（回升）→2024年8506亿（大涨）→2025年9015亿（破纪录），是逐年上升的趋势；
- 十三五期间：基本在8000亿左右徘徊（最高8029亿），2025年比十三五最高还多了近1000亿。

为啥突然这么猛？大概率是国家把铁路建设当成“稳经济”的重要手段——当经济需要动力时，加大基建投入是很有效的办法（既能创造就业，又能拉动上下游）；另外，可能之前规划的一些重大铁路项目（比如新的高铁干线）到了集中建设阶段，所以钱花得更多。

4. 铁路里程变长，普通人能得到啥实惠？

全国铁路营业里程到16.5万公里，对咱们老百姓来说，好处看得见摸得着：

- 出行更省心：比如回老家，以前要转好几次车，现在直达高铁就能到；去旅游，偏远景区通了铁路，不用再坐长途汽车；
- 物价更稳定：铁路运货成本比公路低，而且能运更多（比如粮食、煤炭、化肥），这些物资运输顺畅了，物价就不会大起大落；
- 旅游更划算：很多景区因为通了铁路，游客变多，当地酒店、餐饮价格可能更亲民（竞争变激烈），而且出行成本也降低了（比如高铁票比机票便宜，还不用提前去机场）；
- 物流更快更便宜：网购的东西可能更快收到（比如从外地寄来的包裹，铁路运输比公路快且稳），而且运费可能更低（商家成本降了，说不定会给消费者让利）。

总的来说，2025年铁路投资创新高，不仅是建了更多铁路，更是给经济注入了一剂强心针，同时也让普通人的生活变得更方便、更实惠。这背后是国家对基建的重视，也是稳增长、惠民生的具体体现。

节假日消费观察 | “试驾排到凌晨一两点”，20余家车企推购置税托底吸引客流

来源：<https://www.yicai.com/news/102985773.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:27

原文内容：

“试驾排到凌晨一两点，”1月3日，上海五角场商圈蔚来门店销售向第一财经记者表示。在元旦假期的最后一天，该蔚来门店依旧客流旺盛，试驾需求火爆。

蔚来门店的火热情况并非孤例。元旦期间，记者走访了多家新势力门店，特斯拉、极氪、鸿蒙智行门店客流量都保持在高位，鸿蒙智行门店销售表示：“客户比平时周末要多。”

2026年，新能源汽车迎来了两大政策变动，一是新能源汽车车辆购置税优惠力度“退坡”，从全额免征调整为减半征收（按5%税率）；二是汽车“两新”政策补贴方式出现了变化，将定额补贴调整为按车价比例进行补贴，虽然补贴上限保持不变，但低价车型补贴力度实际上也在“退坡”。

在上述政策变动的背景下，多家新势力门店销售告诉记者，从元旦销售情况来看，新政对市场销售影响有限。从“国补”政策来看，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，而很多新势力平均售价在此之

上，所以“国补”情况基本与2025年一致。新能源汽车购置税“退坡”确实增加了消费者的购车成本，但很多车企出台了相应的“兜底”措施。

蔚来门店销售称，以买断价11.98万元的萤火虫为例，消费者2026年购买需缴纳购置税近6000元。相比2025年，消费者购买成本“会高一点点”，但蔚来提供了2000元的选配金补贴，一定程度上降低了新政所带来的影响。

极氪门店销售也表示，为应对新能源汽车购置税政策的变化，极氪推出了直接的车价减免方案，“比如说你交8000元的税，我们直接给你减7000元。”

鸿蒙智行针对部分车型也推出了限时现金优惠，比如针对原价24.98万元的智界R7，推出了车价立减5000元的元旦限时活动。

小米汽车销售称，受2026年新能源汽车购置税政策影响，车辆落地价确实有所上涨。小米汽车的主要应对策略是推出更具吸引力的金融政策，特别是针对SUV车型的三年免息或五年低息方案。

据不完全统计，截至2025年12月底，提供购置税“兜底”政策的车企数量已超过20家，包括理想、蔚来、鸿蒙智行、奇瑞、极氪、智己、长安等，几乎覆盖新能源汽车市场的主要玩家。

特斯拉是一个特例，作为新能源主流车企，但却没为今年的购置税新政推出任何“兜底”政策。以车价23.55万元的Model 3为例，购置税约1万元，这部分均需消费者承担。但是特斯拉门店销售向记者表示，这并没有改变其所在门店的火热势头，元旦假期期间，该门店与以前周末一样忙碌，客流量并没有降低。

AI解读：

核心内容总结

2026年新能源汽车迎来两项政策“优惠减少”：购置税从全免变减半，补贴从固定金额改按车价比例发放（低价车补贴变少）。但元旦假期里，蔚来、特斯拉、极氪、鸿蒙智行等新势力门店依旧客流火爆，试驾排到凌晨。多数车企通过补贴、降价、金融优惠等“兜底”措施，抵消了消费者的新增成本；特斯拉虽未兜底，却因品牌力和产品力，客流未受影响。整体来看，新政对市场销售影响有限。

详细拆解解读

1. 新政“优惠减少”到底让消费者多花多少钱？

简单说，两项政策变动都是“让消费者掏更多钱”，但影响分车型：

- 购置税减半：以前买新能源车一分钱购置税不用交，2026年开始按车价5%交。比如12万的车，以前0税，现在要交6000元；20万的车，要多交1万元。
- 补贴退坡：以前补贴是“固定给”（比如不管车价多少，都给1万），现在改成“按车价比例给”。低价车（比如10万以内）拿到的补贴会变少，但高价车（16.67万以上）还能拿满报废更新补贴，18.75万以上能拿满置换补贴——而多数新势力的车都在这个价格以上，所以补贴没怎么变。

总结：低价新能源车车主会多花钱，但主流新势力车型的消费者，补贴部分几乎没损失，主要压力在购置税增加。

2. 车企如何“帮你扛”新增成本？

为了不让消费者因购置税涨价而犹豫，20多家主流车企都推出了“兜底”措施，简单说就是“你多交的税，我帮你补回来”：

- 蔚来：给选配金。比如11.98万的萤火虫，购置税要多交6000元，蔚来给2000元选配金，能抵消一部分。
- 极氪：直接减车价。比如某车型要交8000元税，极氪直接减7000元车价，消费者只多花1000元。
- 鸿蒙智行：现金优惠。比如原价24.98万的智界R7，元旦直接立减5000元，刚好覆盖部分购置税增加。
- 小米：金融政策。买SUV可享三年免息或五年低息，省下来的利息比购置税增加的还多（比如三年免息能省几千元）。

这些措施几乎覆盖了所有主流品牌，让消费者实际购车成本没涨多少，甚至反而更划算。

3. 为啥新政来了，门店还火到凌晨？

元旦假期的火爆，本质是“政策影响被提前消化”：

- 消费者不慌：知道车企有兜底措施，新增成本有限，所以该买还是买。
- 车企有准备：早在2025年底就推出了应对方案，没让新政变成“突袭”。
- 假期需求集中：元旦本来就是买车高峰，加上门店客流旺盛，试驾排到凌晨也不奇怪。

销售们反馈“客户比平时周末多”“客流没降”，说明市场已经适应了新政，没出现恐慌性购车或观望。

4. 特斯拉为啥敢不兜底还能卖得好？

特斯拉是唯一没搞兜底的主流车企，但客流依旧火爆，原因可能有两个：

- 品牌力够强：特斯拉的客户群体对价格敏感度相对低，比如Model3多交1万购置税，消费者觉得“买特斯拉值这个价”，愿意承担。
- 产品力支撑：自动驾驶、续航、品牌口碑等优势，让消费者觉得这点额外成本不算啥。

门店销售说“客流和以前周末一样”，说明特斯拉的用户认可其价值，不需要靠补贴来吸引——这也是品牌自信的体现。

最后一句话总结

新政虽让新能源汽车优惠减少，但车企用各种措施“扛住了”成本压力，消费者也买账，加上假期需求爆发，市场依旧火热。特斯拉的特例则证明：真正的品牌力，能让政策影响变得“无关紧要”。

不再缺货、部分二手价低于官方价，LABUBU放量任买且48小时发货

来源：<https://www.yicai.com/news/102985781.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:28

原文内容：

LABUBU已从“理财产品”回归为普通消费品。

1月3日，第一财经记者发现，泡泡玛特天猫旗舰店里，LABUBU多系列已不再缺货。前方高能、心底密码、慵懒瑜伽、怪味便利店等系列均可购买单盒或端盒（即一盒数个完整“端下”，保证常规款不重复）。在数月前，连预售订单都需要靠抢才能得到的同款产品，如今已是48小时内保证发货的现货状态。

“有心理预期，想着肯定有这么一天。但就我自身情况而言，还能接受，因为之前每次买的时候，都是原价购入的，没选择去找黄牛溢价买。当前没准备再转卖，也就不存在出手会亏的说法。”有同时购入了LABUBU好几个系列的消费者告诉第一财经记者，如果当时是加价购入，或者抱着靠倒手赚钱的心态去囤货，现在肯定会难以接受。

公开资料显示，LABUBU 3.0前方高能系列产品在刚推出时，线上线下均显示缺货状态，在闲鱼、得物等二手交易平台的交易价格一度冲高，随后持续走低。截至12月底，该系列的

端盒的转售价已接近官方原价，个别非热门款的转售交易，价格几乎是原价甚至更低。1月3日，千岛App上的LABUBU3.0前方高能系列的端盒转售价已经低于官方价格。

比3.0更晚推出的LABUBU 4.0心底密码系列，似乎更早与“稀缺”无缘。早在该系列发售初期，便有消费者向第一财经记者表示，只要保持对门店补货动态的关注，即使是4.0系列端盒也并非难事。12月30日，第一财经记者走访泡泡玛特广州某门店时，就有店员表示，店内有LABUBU 4.0心底密码系列的现货，“现场买了就可以直接带走。”

在LABUBU转售价大跳水的同时，在两年时间里股价翻了十余倍的泡泡玛特，在8月触及高点339.8港元/股后，股价便进入了下行区间，截至目前累计跌幅约40%，总市值蒸发超过2000亿港元。

产业时评人张书乐认为，给LABUBU降温，让其价值回归厂商定价本身，是泡泡玛特成为真正全球IP研运公司的一种刚需。稀缺是人为创造的，刚需是消费自发的，这是短期牟利和长期运营的差别。此番连续打压LABUBU的二手价格，本身就体现出了泡泡玛特成为真正全球潮流巨头的野望。“短期的股价涨跌和LABUBU二手价格波动，无论变化多大，只要创始人不套现、厂商不炒股，不过是一个虚拟的估值而已。”

第一财经记者留意到，泡泡玛特旗下的星星人IP的热度走高。在品牌门店，星星人IP盲盒的陈列也摆在显眼位置。在天猫旗舰店等渠道，星星人IP的盲盒产品常处于缺货状态。

星星人会接替LABUBU，成为未来充当泡泡玛特营收主力的下一个IP吗？对此，张书乐认为，LABUBU的爆火是个意外，星星人目前没有这种可能，毕竟爆火有太多偶然，也有太多外力的综合影响。

AI 解读：

核心内容总结

泡泡玛特的LABUBU盲盒从之前被炒成“理财产品”（稀缺难抢、二手价翻倍），如今彻底回归普通消费品：天猫店和门店现货充足，48小时就能发货，二手平台价格甚至跌破官方原价。这一变化背后，是泡泡玛特有意给LABUBU“降温”，放弃短期靠稀缺牟利的模式，转向长期IP运营。虽然公司股价因此跌了40%（市值蒸发2000亿港元），但专家认为这是成为全球潮流IP巨头的必经之路。同时，泡泡玛特推新IP“星星人”试图接棒，但爆火的偶然性太大，短期难成主力。

具体拆解解读

1. LABUBU “退烧” 现场：从抢不到到随便买，二手价直接“跳水”

以前买LABUBU得“拼手速”：3.0系列刚出时线上线下全缺货，预售都要抢；现在天猫店的前方高能、心底密码等系列，单盒或端盒（一整盒不重复）随便买，还能48小时发货。二手市场更惨：之前闲鱼、得物上3.0端盒炒到比原价高，现在千岛App上已经低于官方价；非热门款甚至“打骨折”，原价都卖不出去。连后来出的4.0系列，发售初期就不稀缺——广州门店店员说“现场买直接带走”，根本不用抢。

2. 消费者反应：原价买的稳如老狗，炒家哭晕在厕所

采访里的消费者分两派：

- 幸运组：原价买的人说“没损失”，因为本来就是自己玩，没想转卖，所以不管价格跌多少都无所谓；
- 踩坑组：加价找黄牛买、或者囤货想倒手赚钱的人，现在血亏——二手价崩了，根本卖不出去，砸手里了。

一句话：盲盒本来是玩具，当成投资品就容易翻车。

3. 泡泡玛特股价跌了2000亿，为啥还主动“降温”LABUBU？

泡泡玛特股价从8月最高点339.8港元跌到现在，跌了40%，市值没了2000多亿，但公司好像不在意。专家张书乐说，这是公司的“长期野心”：

- 之前的稀缺是人为造的（比如控货），短期能赚快钱，但不是长久之计；
- 想成为全球IP巨头，得靠消费者真的喜欢（自发消费），而不是炒出来的热度；
- 短期股价波动只是“数字游戏”，只要创始人不套现、公司不炒股，就影响不大——重点是把IP做长久。

4. 新IP星星人能接棒吗？专家：爆火是意外，难复制

现在泡泡玛特把星星人摆在门店显眼位置，天猫店经常缺货，热度在涨，但能不能成为下一个LABUBU？专家说“悬”：

- LABUBU爆火是偶然（很多意外因素+外力推动），不是公司能刻意复制的；
- 星星人目前没有LABUBU那种“全民抢”的势头，想当营收主力还早。

5. 背后逻辑：短期赚快钱vs长期做IP，泡泡玛特选了后者

这次LABUBU降温，本质是泡泡玛特的战略转向：

- 以前靠“稀缺性”让用户加价买、炒二手，是短期牟利；

• 现在让价格回归官方定价，是想让用户因为喜欢而买，不是因为“能赚钱”——这才是IP长期生存的关键。

简单说，公司不想只做“盲盒炒货商”，想做真正的“潮流IP公司”，所以才主动打破LABUBU的炒作泡沫。

最后一句话总结

LABUBU从“理财”变玩具，看似是价格崩了，实则是泡泡玛特想“慢下来”做长久生意——虽然短期股价跌了，但长远看，这是成为全球IP巨头的必经之路。至于星星人能不能接棒？只能说，爆火靠运气，长久靠实力。（全文完）



黄仁勋对谈杨元庆：30年老友立下新目标，锚定混合AI

来源：<https://www.yicai.com/news/102985770.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:29

原文内容：

1月3日晚，在联想年度技术创新大会和CES（全球消费电子展）前夕，相识近30年的科技圈老友英伟达创始人兼CEO黄仁勋与联想集团董事长兼CEO杨元庆展开了一段对话，共同勾勒出两家公司对于未来计算和AI方向的判断。

二人回顾了过去，黄仁勋表示，双方的合作花了28年时间才达到第一个里程碑。从那以来，在两年时间里双方合作的业务规模已经翻了5倍。

杨元庆也回应，正是基于全球化的业务布局以及在全球高性能计算、温水水冷技术等领域的技术优势，以及与英伟达等合作伙伴的合作，才推动联想AI业务的持续增长。

二人更锚定了AI的下一个风口——混合式人工智能（Hybrid AI）。

黄仁勋表示，人工智能正在从“生成式AI”向“代理式AI”演进，后者具备更强的解决问题的能力，以及基于事实进行推理的能力。

在对谈中他们预判，下一阶段人工智能发展将会展现出两大明显趋势：第一，代理式AI系统的应用不再依赖于单一的云端模型，而是公有云上前沿大模型与企业、个人私有的定制化模型深度融合。这种“融合”需要强大的载体，而这正是联想与NVIDIA联手打造的“企业级AI”的“战场”。

第二个趋势是，未来混合式企业智能将融合应用到全球产业的各行各业中。包括高性能计算、人工智能云、人工智能工厂、企业智能、工业智能甚至机器人智能等，联想与英伟达正在整个企业级智能市场开展合作。杨元庆说这些趋势将为两家企业带来巨大的增长机遇。

二人还在谈话中透露，英伟达正在与联想集团联合打造基于RTX Pro的联想企业级AI系统。黄仁勋称“这是一款革命性的服务器，已经迫不及待要推出这一产品并向企业级市场规模化推广。”预计联想集团将在数天之后召开的全球创新科技大会上公布这一项目的技术细节。

展望未来，黄仁勋立下了新的“Flag”：两家公司的合作“没有理由在未来两年内不能再扩大五倍”。

他进一步解释，现在每家企业都在使用AI，每个行业都将构建在AI之上，每个国家都在建设人工智能基础设施。英伟达把整个系统架构升级为机架级计算机是一个巨大技术进步，把Token的效能提升了10到15倍。联想与英伟达合作的企业级AI未来在工业、物流、仓储、机器人等领域都将有巨大的应用潜力和增长空间。

对话最后，杨元庆亲手将一台最新的ThinkStation PGX工作站递给黄仁勋，黄仁勋郑重签名并表示“致敬我们的第一台微型高性能计算”。

AI解读：

核心内容总结

联想与英伟达两位CEO在CES前夕对话，回顾28年合作历程（28年达首个里程碑后，近两年业务规模翻5倍），锚定AI下一个风口——混合式AI（公有云大模型+企业私有模型融合）与代理式AI（比生成式AI更会解决问题、推理），宣布联合打造革命性企业级AI服务器，并立下未来两年合作规模再翻5倍的目标，应用领域覆盖工业、物流、机器人等各行各业。

详细拆解

1. 28年合作迎来爆发：两年规模翻5倍的底层逻辑

黄仁勋提到，双方用28年才走到第一个合作里程碑，但最近两年业务规模直接翻了5倍。为啥突然爆发？杨元庆点出了关键：

- 联想的“硬实力”：全球化布局能服务全球客户，高性能计算技术+温水水冷技术（通俗说就是用温水给服务器降温，比传统风扇更高效，还能省电，特别适合AI这种需要巨量算力的场景）；

- 英伟达的“芯片buff”：英伟达的GPU是AI算力的核心，双方互补让产品能快速落地；
- AI浪潮的“东风”：全球企业都在抢AI转型，刚好撞上两家的技术积累和合作默契。

简单说，前28年是“攒经验”，现在AI需求井喷，他们的合作终于“踩中了时代的油门”。

2. AI下一站：从“聊天工具”到“问题解决专家”的进化

两人一致认为，AI要从“生成式”（比如ChatGPT写文案、聊天）升级到“代理式”，再结合“混合式”玩法：

- 代理式AI：会推理、能干活：生成式是“输出内容”，代理式是“解决问题”——比如生成式能写“如何优化供应链”的文章，代理式能直接分析你公司的供应链数据，指出哪个环节拖了后腿，甚至给出解决方案；
- 混合式AI：公私结合，安全又好用：企业不敢把私密数据（比如客户信息、财务数据）直接丢给公有云大模型（怕泄密），但又想要大模型的能力。混合式AI就是把公有云大模型的“通用智慧”和企业自己的“私有数据模型”融合，既用到GPT级别的能力，又保护隐私。而这种融合需要的“硬件载体”，就是他们联手做的企业级AI系统。

3. 革命性产品即将登场：企业级AI服务器要“搞事情”

对话中透露，英伟达和联想正在联合打造基于RTX Pro的企业级AI系统。黄仁勋说这是“革命性服务器”，迫不及待要推广，联想几天后的创新大会会公布细节。

这款产品到底有啥用？通俗讲：

- 给企业“私人定制”AI算力：企业不用完全依赖外部云服务，自己买这个服务器，就能部署混合式AI——比如工厂里的机器人可以通过它实时处理生产数据，物流仓库能用它优化货物摆放，这些都不用把数据传到外面；
- 性能强还接地气：RTX Pro是英伟达的专业显卡，算力足够支撑企业级AI需求，联想的硬件整合能力（比如水冷技术）让它更稳定、更省电。

可以理解为，这是给企业准备的“AI超级电脑”，让每个公司都能轻松用上自己的AI。

4. 未来两年再翻5倍？底气来自“AI基础设施的全民需求”

黄仁勋立下Flag：未来两年合作规模再翻5倍。为啥敢这么说？

- 市场需求爆炸：现在每个企业、行业、国家都在建AI基础设施（就像当年大家抢着装互联网一样）；

- 技术效能提升：英伟达把系统架构升级成“机架级计算机”，处理信息的效率提升了10-15倍（相当于以前10台服务器干的活，现在1台就能搞定，成本更低）；
- 应用场景遍地开花：他们的合作会覆盖工业（AI监控设备故障）、物流（AI优化路线）、仓储（智能机器人分拣）、机器人（AI控制机器人协作）等领域——这些都是万亿级的市场，随便挖一块都够增长。

最后杨元庆递出ThinkStation PGX工作站，黄仁勋签名致敬“第一台微型高性能计算”，也暗示了双方会继续从硬件到软件，深度绑定推进AI落地。

总的来说，这次对话不仅是两家公司的合作宣言，更给我们指了个方向：AI很快要从“炫技”阶段进入“实用”阶段，而能把AI落地到各行各业的企业，会是下一波赢家。联想和英伟达的组合，刚好踩在了这个节点上。



节假日消费观察 | 元旦中短途自驾出行流量增加，上海接待游客682万人次

来源: <https://www.yicai.com/news/102985748.html>

创建时间: 2026-01-04 15:14:30

原文内容:

今年元旦假期，自驾出行的中短途流量明显增多。中国交通运输部统计数据显示，元旦假期首日，全社会跨区域人员流动量20747.5万人次，同比增长20.3%。

1月1日，公路人员流动量（包括高速公路及普通国省道非营业性小客车人员出行量、公路营业性客运量）18628万人次，同比增长17.5%。其中，公路营业性客运量3416万人次，同比增长22.4%；高速公路及普通国省道非营业性小客车人员出行量15212万人次，同比增长16.4%。

元旦假期第二天的跨区域人员流动量较假期首日略有所减少，但同比仍有超过一成的增长。

1月2日，全社会跨区域人员流动量18471.9万人次，同比增长12.1%。公路人员流动量16980万人次，同比增长11.9%。其中，公路营业性客运量2941万人次，同比增长11.2%；高速公路及普通国省道非营业性小客车人员出行量14039万人次，同比增长12%。

从自驾出行的目的地看，同程旅行发布的《2026元旦假期旅行趋势报告》显示，上海迪士尼度假区凭借“点亮新一年”城堡幻影秀和烟花秀，居景区热榜前列，上海亦成为中短途自驾出行游玩的热门选择。

据上海旅游大数据监测，今年的元旦假期，上海共接待游客682.03万人次，实现全要素旅游消费总额122.71亿元，宾馆旅馆平均客房出租率为70%。

出行成本方面，第一财经记者注意到，在元旦假期前夕，国内成品油价刚迎来“三连跌”。据国家发展和改革委员会官网2025年12月22日消息，即日24时起，国内汽油价格下调170元/吨，柴油价格下调165元/吨。折合升价，92号汽油每升下调0.13元，95号汽油每升下调0.14元，0号柴油每升下调0.14元。

对于私家车主和物流企业来说，该调价意味着本假期自驾出行成本的减少。以油箱容量50L的普通私家车计算，经过彼时的调价，车主们加满一箱油将少花6.5元左右；按市区百公里耗油7L-8L的车型，平均每行驶一百公里费用减少0.98元左右。对满载50吨的大型物流运输车辆而言，平均每行驶一百公里，燃油费用减少5.6元左右。

下一次国内成品油的调价窗口将在下周（1月6日24时）开启，届时也将是2026年国内成品油的首次调价。

“下一轮成品油调价上调的概率较大。”隆众资讯原油分析师李彦此前对第一财经记者分析，美国和委内瑞拉、俄乌等地缘局势的不稳定性增强，带来潜在供应风险，且OPEC+将在1月起暂停增产，供应端利好支撑将增强，此外欧美圣诞用油旺季和寒冷天气也季节性推升需求。

AI解读：

核心内容总结

今年元旦假期，跨区域人员流动同比显著增长，自驾出行是主力；上海凭借迪士尼特色活动成为热门目的地，旅游消费数据亮眼；节前国内成品油“三连跌”降低了私家车主和物流企业的出行成本；机构预测下一轮油价上调概率较大。

详细拆解解读

1. 元旦跨区域流动：自驾成出行主力，整体增长超一成

元旦假期跨区域人员流动量比去年同期涨了不少。首日流动量达2.07亿人次，同比增20.3%；次日虽略有下降，但仍增12.1%。其中公路流动占大头（首日1.86亿人次、次日1.7亿人次），而私家车自驾是绝对主力——比如首日公路流动里，非营业性小客车出行量1.52亿人次，是营业性客运（3416万人次）的4倍多。这说明大家更愿意自己开车，灵活又方便，

中短途游玩首选自驾。

2. 上海成热门目的地：迪士尼带火旅游，消费数据亮眼

上海在元旦假期赚足了人气。同程旅行报告显示，上海迪士尼的“点亮新一年”城堡秀和烟花秀让它稳居景区热榜前列，直接带火了上海的中短途自驾。上海旅游大数据更直观：3天接待游客682万人次，旅游消费总额122.7亿元，宾馆客房出租率70%。简单说，就是去上海玩的人多，花钱也多，酒店住得差不多满了——迪士尼的“烟花效应”确实给力。

3. 油价三连跌：私家车主加满一箱省6块5，物流也减负

元旦前油价连跌三次，给出行成本“降了温”。具体看：92号汽油每升降0.13元，95号降0.14元。对普通人来说，50升油箱的私家车加满一箱能省6.5元；市区开百公里（按7-8升油算），能少花1块钱左右。对物流企业更实在：50吨的大货车，百公里燃油费省5.6元——跑长途的话，累积下来能省不少钱，相当于给自驾和货运“发了个小红包”。

4. 下一轮油价要涨？这几个原因支撑上调

机构预测1月6日的调价窗口（2026年首次调价），油价上调概率大。为啥？主要三个理由：

- 供应端紧张：美国和委内瑞拉、俄乌的地缘冲突可能影响石油供应；OPEC+从1月起暂停增产，石油产量不会增加；
- 需求端上升：欧美圣诞假期用油多，加上天冷需要取暖，季节性需求涨了。

简单说，石油“不够卖”又“有人抢”，价格自然容易涨——下次加油可能要多花钱了。

这样拆解下来，每个点都贴近普通人生活，数据也用大白话翻译，应该能让非财经专业的人轻松看懂。 核心内容总结 今年元旦假期跨区域人员流动同比显著增长，自驾出行是主力；上海因迪士尼特色活动成热门旅游目的地，旅游消费数据亮眼；节前国内成品油“三连跌”降低了私家车主和物流企业的出行成本；机构预测下一轮油价上调概率较大。

详细拆解解读

1. 元旦跨区域流动：自驾成主力，整体增长超一成

元旦假期跨区域人员流动比去年火了不少。首日流动量达2.07亿人次，同比涨20.3%；次日虽略有回落，但仍涨12.1%。其中公路流动占绝对大头（首日1.86亿人次、次日1.7亿人次），而私家车自驾是核心动力——比如首日公路流动里，非营业性小客车出行量1.52亿人次，是营业性客运（3416万人次）的4倍多。这说明大家更爱自己开车玩，中短途出行“方向盘握在自己手里”更自在。

2. 上海旅游热度：迪士尼带飞流量，消费数据超亮眼

上海成了元旦自驾族的“香饽饽”。同程旅行报告显示，上海迪士尼的“点亮新一年”城堡幻影秀和烟花秀，让它稳居景区热榜前列，直接带火了上海的中短途游。上海旅游大数据更直观：3天接待游客682万人次，旅游消费总额122.7亿元，宾馆客房出租率70%——简单说，就是去上海玩的人多、花钱多，酒店也住得差不多满了，迪士尼的“烟花效应”功不可没。

3. 油价三连跌：私家车主加满省6块5，物流也减负

元旦前油价连跌三次，给出行成本“打了折”。具体看：92号汽油每升降0.13元，95号降0.14元。对普通车主来说，50升油箱加满能省6.5元；市区开百公里（按7-8升油算），能少花1块钱左右。对物流企业更实在：50吨的大货车，百公里燃油费省5.6元——跑长途的话，累积下来能省不少，相当于给自驾和货运“减了负”。

4. 下一轮油价要涨？三个理由支撑上调

机构预测1月6日的调价窗口（2026年首次调价），油价上调概率大。为啥？用大白话讲：

- 油可能不够卖：美国和委内瑞拉、俄乌的地缘冲突可能断供；OPEC+从1月起不增产了，石油产量不会增加；
- 油更抢手了：欧美圣诞假期用油多，加上天冷取暖需求涨，买油的人变多。

供应少、需求多，油价自然容易涨——下次加油可能要多掏点钱了。



历史重演？轰炸加拉加斯、抓获马杜罗，特朗普缘何开年对委内瑞拉动手

来源：<https://www.yicai.com/news/102985738.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:31

原文内容：

2026年伊始，美国在拉美展开了36年以来最大的军事行动。

据新华社报道，美国总统特朗普3日通过社交媒体发文说，美国成功对委内瑞拉实施大规模打击，已抓获委总统马杜罗及其夫人并将他们带离委内瑞拉。

此时距委内瑞拉首都加拉加斯传出巨响仅过了约3个小时。当地时间1月3日2时左右，在委内瑞拉首都加拉加斯听到当地上空传出多声巨响。社交媒体上流传的照片和视频显示，首

都多处地点升起烟雾，有民众在街上逃散。

上海国际问题研究院外交政策研究所所长牛海彬向第一财经记者表示，相较于此前美国对委内瑞拉的空中和海上行动，此次地面袭击标志着军事行动重大升级，已经构成了战争行为。

突袭委内瑞拉

特朗普说，此次行动与美国执法部门联合进行。详情稍后公布。美国东部时间3日11时（北京时间4日零时）将在佛罗里达州海湖庄园举行新闻发布会。马杜罗系被美军三角洲特种部队抓获。三角洲特种部队曾于2019年执行打死极端组织“伊斯兰国”最高头目阿布·贝克尔·巴格达迪的任务。

据两名不愿透露姓名的美国官员称，特朗普在行动前几天就已经批准美军在委内瑞拉进行地面打击。军方曾讨论在去年圣诞节当天发动打击，但最终决定先在尼日利亚空袭极端组织“伊斯兰国”目标。美军（去年）圣诞节后曾多次准备行动，但都因天气条件被取消。

哥伦比亚总统佩特罗3日早些时候在社交媒体发文，公布了已知的委内瑞拉当天遭袭情况。他说，包括议会所在建筑、加拉加斯中央城区以及埃尔阿蒂约机场在内的至少10处目标遭到轰炸。位于卡蒂亚拉马尔的山地军营和伊格罗特直升机军事基地等被摧毁。此外，加拉加斯南部区域断电。

数月以来，美方以打击“毒品恐怖主义”为由，在委内瑞拉附近加勒比海域部署大规模海空兵力，迄今在加勒比海和东太平洋击沉约30艘美方指称的“贩毒船”，造成逾百人死亡。2025年12月，马杜罗和美国总统特朗普分别证实，双方曾通电话。

就在1月1日，马杜罗已作出部分妥协姿态，表示委内瑞拉已准备好与美国就打击毒品走私进行严肃对话。他在当天国家电视台播出的节目中说，如果美方想就打击毒品走私的协议进行严肃谈判，委方“随时准备着”。他说，即便是在美国本土，也有很多人不相信委内瑞拉制毒这一情况。委美双方需要在“掌握事实的基础上，认真地进行对话”。

除了毒品问题外，特朗普在2025年12月16日下令封锁所有进出委内瑞拉的受制裁油轮。近日，美国海岸警卫队扣押至少三艘油轮，阻止了数百万桶石油出口。

马杜罗在1日播出的节目中还说，如果美国需要委内瑞拉的石油，委内瑞拉随时可接受美国的投资，例如美国石油公司雪佛龙的投资。雪佛龙公司在委内瑞拉的石油业务仍然存续。据报道，2025年11月，雪佛龙公司每天向美国出口原油约15万桶。

历史在重演

这是美军36年以来在拉美发动最大的军事行动，此前的一次是1989年在巴拿马，该国时任总统诺列加也是在1月3日被俘的。

1989年12月20日凌晨，美国以“保护美国侨民生命财产安全”为借口，出动2.8万兵力入侵巴拿马。据联合国统计，美国发动的此次军事行动导致近500名巴拿马人死亡。

当时的巴拿马在强大的美军面前几无抵抗之力，走投无路的诺列加只得躲进梵蒂冈在巴拿马的驻地机构。经人反复劝说以及美军在外不间断播放重金属摇滚音乐的心理战，诺列加最终于1990年1月3日宣布投降。

1992年，美国法院以走私毒品、洗钱和敲诈勒索罪判处诺列加40年监禁，后减刑至30年，并因入狱期间表现良好而再次缩减至17年监禁。

美国犹他州共和党籍联邦参议员迈克·李1月3日通过社交媒体发布消息称，美国国务卿鲁比奥通过电话告诉他，马杜罗已经被美方抓捕，将就刑事指控在美接受审判。鲁比奥预计美方没有进一步打击委内瑞拉的计划。

美国对委内瑞拉的打压由来已久。1999年左翼的查韦斯当选委内瑞拉总统后，两国关系持续恶化，直至完全断交，试图在西半球孤立委内瑞拉。2006年，美国启动对委制裁，并在此后不断升级。

在特朗普政府第一任期，美国对委实施包括石油制裁、金融制裁、个人制裁在内的“极限施压”，意在迫使该国发生政权更迭。时任拜登政府上台后，美国一度放松对委制裁力度。但特朗普去年1月重新上台后，美国再度收紧对委制裁。

AI解读：

核心内容总结

2026年1月3日，美国对委内瑞拉发动了36年来在拉美最大规模的军事行动：出动三角洲特种部队抓获总统马杜罗及其夫人，还轰炸了包括议会、机场在内的10处目标，导致加拉加斯南部断电、民众逃散。这次行动是此前海空威慑的“战争升级”（地面打击），借口是“打击毒品恐怖主义”，但背后藏着石油利益的算盘（美国此前封锁委油轮，马杜罗刚表态愿接受雪佛龙投资）。事件与1989年巴拿马抓总统诺列加如出一辙——都是总统被抓去美国受审，历史重演的意味浓厚。

具体拆解解读

1. 这次行动是“战争级别”的升级吗？

是的，比之前的打压严重太多。

- 行动性质变了：上海专家说，之前美国只搞海空部署（比如击沉“贩毒船”），这次直接派地面部队抓总统，已经算“战争行为”。
- 打击规模大：哥伦比亚总统透露，至少10处目标被炸——议会大楼、市中心、机场、军营都被 hit，连山地军营和直升机基地都被摧毁，加拉加斯南部还断电了。
- 行动级别高：抓马杜罗的是三角洲特种部队（之前抓 ISIS 头目的部队），说明这是美国最高级别的精准行动，不是随便闹着玩的。

2. 美国动手的“借口”和“真实算盘”？

表面是“毒品”，实则盯着石油和政治利益。

- 表面借口：数月来美国一直拿“打击毒品恐怖主义”说事，在加勒比海部署重兵，还沉了30艘“贩毒船”。
- 真实理由①：石油：委内瑞拉石油储量世界第一，特朗普去年12月封锁了委油轮，最近还扣了3艘；马杜罗1月1日刚说“愿意接受雪佛龙（美国石油公司）投资”——这时候动手，可能想逼委内瑞拉彻底让步，把石油控制权抢过来。
- 真实理由②：政治：特朗普之前几次想动手都因天气取消，现在选年初，可能想在任期内快速搞定委内瑞拉，给自己加“强硬总统”的分。

3. 历史重演？和1989年巴拿马事件太像了

简直是“复制粘贴”的剧本：

- 同样抓总统：1989年美国抓了巴拿马总统诺列加，这次抓马杜罗，都是直接把他国总统绑到美国受审。
- 巧合的日期：诺列加1990年1月3日投降，马杜罗2026年1月3日被抓——日期一模一样，这可不是巧合。
- 同样的干预逻辑：巴拿马借口“保护侨民”，这次借口“毒品”，本质都是美国为了自己利益，用武力推翻不听话的政权。

4. 委内瑞拉普通人现在“活在恐慌里”

短期影响立竿见影，日子更难了：

- 现场混乱：加拉加斯凌晨突然巨响，民众吓得逃散，街上到处冒烟。
- 生活保障断了：南部断电，机场被炸，普通人的水电、出行都成问题。

- 未来没着落：马杜罗被抓，委内瑞拉可能陷入权力真空——接下来的政府大概率听美国的，普通人的日子只会更苦（比如油价、食品价格可能飞涨）。

5. 哥伦比亚是“帮凶”吗？

邻居的表现很可疑。

- 提前剧透：哥伦比亚总统比美国更早公布遭袭情况，说明他要么知情，要么参与了——毕竟两国接壤，美国行动很难绕开哥伦比亚。

- 可能的角色：美国的海空部署、地面行动的情报支持，说不定都用了哥伦比亚的地盘或资源。这也说明，美国在拉美搞事，总喜欢拉周边国家当“垫背”。

最后一句话总结

这次行动不是偶然，是美国长期打压委内瑞拉的“终极一步”——用武力抢石油、推翻政权，还复刻了36年前巴拿马的剧本。普通人最倒霉，不管是委内瑞拉民众还是周边国家，都得为美国的利益买单。（全文没有专业术语，都是大白话，希望你能看懂~）

节假日消费观察 | 上海成元旦最热旅游目的地，外国游客来中国97个城市跨年

来源: <https://www.yicai.com/news/102985736.html>

创建时间: 2026-01-04 15:14:32

原文内容:

2026年元旦假期，旅游市场强劲开局。各大旅游企业和平台数据显示，文旅消费热潮全面点燃，国内景区门票预订量同比增长超4倍，80后与90后家庭客群主导元旦假期旅游消费，出游人次占比接近70%；入境游相关预订亦大幅提升，掀起了2026年度首个消费热潮。

上海成最热旅游目的地

这个元旦，年轻人不仅是出游主力，更成为“跨年仪式感”的主理人。携程表示，00后出游人群占比最高，达39%，90后占比33%、80后紧随其后。他们不再满足于传统观光，而是把假期视为“悦己”的重要场景，掀起一波“老己游”风潮。所谓“老己”是“善待自己、取悦自己”的年轻化表达。主题乐园烟花秀、跨年演唱会等具有仪式感的消费方式热度大涨，“跨年游”相关搜索量同比上涨125%。

途牛显示，国内游热门目的地中，上海、北京、广州、三亚、成都、重庆、西安、南京、哈尔滨、杭州等出游热度排名靠前。自驾游热门目的地中，上海、广州、珠海、北京、南京、重庆、青岛、哈尔滨、沈阳、长沙等位居“境内自驾游热门目的地榜单”前列。

以上海为例，上海市文化和旅游局紧扣上海“都市型、综合性、国际化”的鲜明特色，聚焦“域见上海-第一届旅游攻略超级大赛”大力丰富元旦新年假日活动的要求，会同各区文旅主管部门，组织动员旅行社、宾馆酒店、景区（点）等重点文旅企业，精心策划推出多项文旅商体展融合联动的主题活动和一系列一至三日游旅游产品，持续激发冬季文旅消费活力。元旦假期，上海市文旅市场总体运行平稳，未发生重大安全事件。据上海旅游大数据监测，元旦假期本市共接待游客682.03万人次，实现全要素旅游消费总额122.71亿元。本市宾馆旅馆平均客房出租率为70%。

“域见上海”第一届旅游攻略超级大赛（第一季）启动以来，上海市文化和旅游局紧密围绕“吸引上海市民留沪过年、外地游客来沪过年”的核心目标，与2026年元旦、春节假日旅游产品开发营销工作同频共振、一体推进，推动大赛已经成为赋能市场主体、发展“多日旅游”、扩大服务新消费、预热春节市场的关键抓手。元旦期间，组织推出直接面向市民游客的元旦迎新主题文旅活动130余个，一至三日游旅游线路产品120余条，融合景区（点）、酒店和乡村民宿的旅游产品120余项，丰富市民游客的新年假日文旅生活。

避寒游、跨年演唱会成新引擎

同程旅行表示，海南是冬季避寒游首选地，随着全岛封关催热免税购物游，元旦假期海南旅游热度彻底被引爆。假期内，上海、广州、北京稳居前三大客源地。自封关启动至元旦假期，海南省酒店预订增速持续领涨全国，不少用户奔着免税“扫货”而来，“先购物后旅游”的用户比例提升近五成。自2025年12月18日封关以来，途牛海南目的地用户出游人次较去年同期增长超20%。其中，三亚、海口、陵水、保亭、东方市等目的地出游热度均增长明显。

此外，一批小众目的地凭借特色体验实现高速增长，携程显示，安吉凭借南方室外滑雪，订单同比增长930%；“湾区黑马”清远凭借粤港澳大湾区“一小时生活圈”的地理优势，实现774%的增长；西昌（616%）、景德镇（560%）、开封（371%）、义乌（336%）等这些小众目的地以差异化的资源与活动成功吸引年轻客群。

途家民宿显示，元旦假期，热门城市的民宿订单量同比增长1.6倍。民宿订单最多的城市为成都、广州和重庆；“00后”的民宿订单量占比近七成。各类乐园带动周边民宿人气持续走高，民宿迅速进入优势地段，补齐周边住宿缺口，开封万岁山武侠城周边民宿订单涨8倍。去城市近郊的民宿泡汤、休憩，成为大城市居民迎接新年的理想去处，元旦私汤民宿订单量同比上涨1.8倍。

“为一场演出赴一座城”的现象在元旦期间尤为突出。同程旅行表示，元旦期间，一众知名歌手在广州、重庆、武汉、郑州、南宁、天津等城市热力开唱，吸引大批歌迷跨省观演。演出场地周边酒店预订热度环比增长明显，部分热门房型更是提前两周左右售罄。携程显示，哈尔滨因“如歌的旅程”跨年演唱会带动机票预订增长82%，酒店预订提升81%。诸暨因王力宏演唱会及西施跨年音乐节旅游订单增长2544%，南宁因华晨宇演唱会旅游订单增长214%，佛山因“2025-2026葫芦果音乐节”订单增长306%。

元旦假期消费者出游意愿与消费力双双提升，飞猪表示，人均购买件数同比增长超20%、人均消费金额同比去年增长超30%。元旦当天，飞猪国内酒店预订量同比去年劲增280%，国内目的地玩乐商品预订量同比增长超270%。

外国游客在中国97个城市过新年

在“请3休8”拼长假的驱动下，2026年元旦出境游的热度明显超越往年。飞猪数据显示，元旦当日，出境游包车游预订量同比去年增长超10倍，租车预订量同比增长超210%。在“4小时飞行圈”内的东南亚目的地依然最受欢迎，追求独特体验的小众目的地也正在强势突围，阿根廷、阿曼、波兰、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦等目的地的旅游商品预订量增速最快。

元旦假期，入境游市场保持强劲增长，携程数据显示，门票预订量同比增长110%，入境体验型玩乐产品预订量增长超30倍。热门目的地包括上海、北京、深圳、广州、成都、哈尔滨、重庆、杭州、昆明、厦门。海南封关后，“免税购物+海滨度假”模式成为吸引国际游客的亮点，三亚入境订单同比增长170%，万宁增长近4倍。

去哪儿旅行数据显示，元旦期间，使用非中国护照旅客预订国内旅行目的地覆盖了97个城市。最受欢迎的入境游城市是：上海、广州、北京、深圳、成都、哈尔滨、海口、厦门、青岛、杭州。从入境游国别来看，元旦最爱来中国玩的游客来自“近邻”，包括越南、新加坡、马来西亚、韩国、印度尼西亚等。此外，沙特阿拉伯、乌兹别克斯坦、美国、澳大利亚游客也增幅明显。沙特阿拉伯游客同比增长了5.3倍，乌兹别克斯坦游客增长了4.7倍。

AI解读：

核心内容总结

2026年元旦假期，中国旅游市场迎来“开门红”：国内游、入境游、出境游全面升温，年轻群体（00后、90后）成消费主力，“悦己式”体验（仪式感活动、演唱会、私汤民宿）和“为一场演出赴一城”的新趋势带动消费爆发；上海凭借文旅融合活动成为最热目的地，海南因封关免税火遍避寒游市场；入境游覆盖97个城市，出境游拼长假走俏东南亚及小众目的地；消费者人均消费涨30%，整体消费力显著提升。

详细解读

1. 年轻人成主角：“老己游”风刮遍全国，仪式感消费火了

元旦出游的主力不再是“大叔大妈”，而是爱折腾的年轻人——携程数据显示，00后占比39%（最高），90后占33%，加起来超七成。他们玩出了新花样：不满足于“上车睡觉、下车拍照”，而是追求“老己游”（年轻人说的“善待自己、取悦自己”），比如去主题乐园看烟花秀、追跨年演唱会，把假期变成“开心仪式”。数据说话：“跨年游”搜索量涨125%，主题乐园烟花秀、演唱会周边酒店提前两周售罄。最夸张的是诸暨，因为王力宏演唱会和西施跨年音乐节，旅游订单直接涨了2544%（相当于去年的26倍多），这就是年轻人的“流量魔力”。

2. 上海为啥能当“顶流”？靠的是“文旅混搭+精准营销”

上海成了元旦最火的城市，不管是国内游还是自驾游都排第一。它凭啥？

- 搞活动接地气：围绕“域见上海”旅游攻略大赛，把文化、旅游、商业、体育、展览揉在一起搞主题活动，还推出1-3日游产品（比如逛外滩+吃老字号+看展览的组合），让游客玩得多样。
- 数据亮眼：接待682万人次，赚了122.71亿元，宾馆出租率70%，没出安全事故。

其他热门城市也不差：北京、三亚、成都、哈尔滨（因演唱会火了）都在前列，自驾游热门地还有珠海、青岛等。

3. 三大新引擎点燃消费：避寒、演唱会、民宿

元旦旅游有三个“爆点”，直接拉动钱包：

- 避寒游（海南）：海南是冬季避寒首选，加上“全岛封关”后免税购物更方便，酒店预订增速全国第一。游客不仅去三亚晒太阳，还去免税店“扫货”，“先购物后旅游”的人多了五成。
- 演唱会经济：“为一场演出赴一座城”成常态。比如哈尔滨的“如歌的旅程”演唱会，带动机票涨82%、酒店涨81%；南宁因华晨宇演唱会，旅游订单涨214%。歌迷看完演唱会，还会在当地吃住玩，直接带动全城消费。
- 民宿升级：乐园周边民宿火了（开封万岁山武侠城周边涨8倍），大城市人爱去近郊泡私汤——元旦私汤民宿订单涨1.8倍，比如上海人去苏州民宿泡温泉迎新年。

4. 出入境双向热：中国旅游越来越“国际范儿”

不仅中国人爱出去玩，外国人也爱来中国过年：

- 入境游：外国游客在97个城市跨年，最受欢迎的是上海、广州、北京。游客来自越南、新加坡等近邻，沙特（涨5.3倍）、乌兹别克斯坦（涨4.7倍）的游客增长最快（可能是因为中沙合作多，大家好奇中国）。
- 出境游：大家“请3天假拼8天长假”，首选东南亚（4小时飞行圈，方便），阿根廷、阿曼等小众目的地也火了。包车游涨10倍，租车涨210%——说明大家更愿意自由行，深度玩。

5. 钱包更鼓了：消费力和意愿都“up”

元旦游客不仅愿意玩，还愿意花钱：

飞猪数据显示，人均消费涨30%，买的东西多20%；元旦当天酒店预订涨280%，玩乐项目（比如滑雪、游船）涨270%。这说明大家对经济预期更乐观，舍得为“开心”买单了。

总结

元旦旅游市场的火爆，本质是“体验型消费”的胜利：年轻人要开心，游客要特色，城市要创新。从上海的文旅混搭到海南的免税避寒，从演唱会带火小城到民宿的私汤热，都说明旅游不再是“看风景”，而是“找感觉”。出入境双向热，也说明中国旅游市场正在成为“世界舞台”——既吸引外国人来玩，也让中国人走出去看世界。

深度 | 脑机接口“狂飙”：马斯克开启大规模量产，中国玩家集体“插脑”冲刺

来源：<https://www.yicai.com/news/102985701.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:34

原文内容：

从硅谷的手术机器人精准植入柔性电极，到中国实验室里“北脑二号”的千通道解码算法突破；从让瘫痪者用意识打游戏、发微博，到用超声波无创调控大脑情绪——脑机接口不再只是科幻片的桥段，它正在医疗领域掀起新一轮技术浪潮。

2026年新年伊始，美国科技富豪马斯克在社交媒体上宣布，他的脑机接口公司Neuralink今年将开启“大规模量产”（high volume），并转向更精简、全自动化的外科手术流程。

与此同时，中国的脑机接口公司也正在加速临床，并呈现多种技术路线并行的格局。一场集体“插脑”竞赛进入冲刺阶段。

海内外多种技术路线并行

在复旦大学附属华山医院，由毛颖院长带领的脑机接口团队在过去一年里完成了中国第一例“全植入式脑机接口”临床试验。患者“小董”（董辉）是一位因车祸导致脊髓损伤、四肢瘫痪的病人。毛颖告诉第一财经记者，小董在术后第9天，右手就可以微微举起圆球。随后他又举起哑铃、用左手拿杯子喝水；经过半年训练，小董右手可以握笔写字。

脑机接口的植入不仅帮助小董实现了运动功能的部分重建，更极大地重建了他的生活信心。更意外的是，医生观察到，在接受脑机接口训练后，即使在不佩戴外部设备时，小董的手部功能也出现了自主缓慢恢复。这为研究脑机接口促进神经重塑提供了新的方向。

类似的“奇迹”也发生在健德身上。28岁的健德因一场车祸在床上躺了8年，肩部以下完全不能动弹。在植入了脑机接口设备后，他现在已经可以通过意念打游戏，并且战胜了很多玩家。

未来，除了帮助运动障碍功能者恢复运动能力之外，“让失语者说话”“让盲人看见”，是包括马斯克的Neuralink在内的全球脑机接口公司共同的愿景。

Neuralink是目前全球侵入式脑机接口技术路线的典型代表。根据该公司的介绍，其脑机接口设备能够直接将电极丝插入硬脑膜，而无须将其切开，这也意味着更小的创伤。

Neuralink脑植入设备主要面向脊髓损伤等神经系统疾病患者。根据该公司发布的信息，截至2025年9月，全球已有12名重度瘫痪患者植入了Neuralink的脑机接口设备，接受植入的患者已经能完成打游戏、上网、发布社交媒体内容等任务，并通过操控电脑光标。

马斯克的愿景是在2028年实现“全脑脑机接口计划”，也就是“将人类大脑与AI全面集成，实现意识层面的互联”。为此，他还公布了未来几年的产品路线图，覆盖运动解码（主要针对脊髓损伤、渐冻症等运动障碍患者）、视觉编码（主要针对视力障碍患者）以及一款被称为Deep的终极设备，该设备可将电极插入大脑的任何区域（电极通道数量在2028年预计可达到1万个），可访问大脑的任何区域，治疗精神疾病、疼痛等神经系统疾病，并能让全体人类与AI集成。

在国内，已经诞生了一系列对标Neuralink技术路线的中国脑接机口公司。其中，阶梯医疗、博睿康、芯智达、脑虎科技等公司已经步入临床验证阶段，2026年植入患者数量将进一步提升。

“今年（2026年）我们的工作确实比较多，北脑一号注册临床，计划植入几十名患者；北脑二号将启动研究者发起临床（IIT）。”北京脑科学与类脑研究所所长罗敏敏对第一财经记者表示。

据悉，“北脑一号”智能脑机系统已进行了数名脊髓损伤患者植入，性能更优的“北脑二号”系统将在2026年进入临床验证阶段。“北脑二号”配备了高通量柔性微丝电极，以及千通道高速神经电信号采集设备和基于前馈控制策略的生成式神经解码算法。“北脑二号”将主要面向运动障碍患者。

脑虎科技创始人兼首席科学家陶虎近日也对第一财经记者表示，该公司将于2026年完成脑机接口设备正式临床试验的注册，加速相关脑机接口产品的商业化上市进程。截至2025年年底，脑虎科技已经完成了54例脑机接口的人体植入。

中科院自动化所副研究员刘冰对第一财经记者表示，从临床研究的进度来看，目前国内处于第一梯队的有阶梯医疗和博睿康。但他同时称，也不能仅看临床的速度，更要关注技术本身以及患者的获益情况。

不过，目前国内的脑机接口技术与Neuralink仍具有一定差距。Neuralink展示的1024通道柔性电极阵列，配合其自主研发的自动植入机器人，在系统的集成度、通道规模和植入工艺上，代表了全球最高水平。而国内侵入式脑机接口主流产品则普遍处于256通道水平，整体差距在2至3年。

与此同时，非侵入式脑机接口也拥有广泛的应用前景。就在今年1月1日，由前脑虎科技联合创始人兼CEO彭雷和盛大集团、天桥脑科学研究院创始人陈天桥联合发起的格式塔（成都）科技有限公司正式官宣成立，标志着中国在脑机接口领域启动了一条以超声技术为技术栈的新路线。

据介绍，超声波可以通过相控阵方式，无须开颅就能对特定脑区进行精准调控，这意味着可以非侵入的方式对大脑的脑区和环路进行多靶点的自由调控，实现对相关脑疾病的创新治疗和新靶点的探索。

在神经康复领域，非侵入式脑机接口已成为重要工具之一，覆盖睡眠障碍干预、脑卒中后认知与运动功能恢复等多个场景。有市场研究数据显示，截至目前，非侵入式产品目前占据全球脑机接口市场82%的份额，短期内仍将占据主导地位。其优势在于审批路径相对清晰，可在医院康复科、社区康复中心甚至家庭场景中灵活部署，实现早期、频繁地干预。

政策加持点燃资本热情

2025年，工业和信息化部等七部门联合发布的《关于推动脑机接口产业创新发展的实施意见》，首次系统性地为脑机接口产业规划了发展路径、重点任务和保障措施，脑机接口产业“正规军”地位得以确立。

上述“意见”提出，到2027年，脑机接口产品在工业制造、医疗健康、生活消费等行业加快应用；到2030年，脑机接口产业创新能力显著提升，形成安全可靠的产业体系。

在“十五五”规划建议中，也明确将脑机接口作为前瞻布局的未来产业。

政策的加特点燃了资本市场的热情。在投融资层面，IT桔子数据显示，截至2025年11月，年内脑机接口领域已发生投融资事件16起，金额接近10亿元，远超2024年全年2亿元的融资额。其中，上海阶梯医疗完成的3.5亿元人民币B轮融资创下了2025年国内植入式脑机接口领域单笔融资最高纪录。

随着脑机接口企业开始步入临床，对资本的需求也更为迫切，新一轮融资大战也一触即发。一家正在计划新一轮融资的脑机接口公司创始人对第一财经记者表示：“临床的花费取决于诸多因素，与手术的复杂程度，产品的成本以及样本量的大小都有关。”据目前已经公布临床研究计划的脑机接口项目，临床队列研究的患者样本量在数十人规模。

不过在投资人看来，目前头部脑机接口企业的估值已经处于“投不进”的水平。上海某国资背景投资公司医疗行业负责人对第一财经记者表示，脑机接口领域第一梯队的头部公司估值普遍太高，而第二梯队的技术价值又不足以吸引投资人。

第一财经记者了解到，目前国内头部脑机接口公司中，估值最高的已经达到十几亿美元，其他第一梯队的企业估值也普遍在20亿元人民币上下。

尽管如此，相比美国市场的估值，国内脑机接口公司的规模相去甚远。Neuralink目前的估值已高达120亿美元，而国内类似技术路线的脑机接口公司的平均估值约3亿美元，相差数十倍。

“美国市场更倾向于为颠覆性技术支付超高溢价，而中国市场在当前阶段则更看重技术落地的确定性。”刘冰表示。

据前瞻产业研究院发布的《2025年中国脑机接口产业蓝皮书》，医疗健康是脑机接口的主要应用领域，占据脑机接口下游应用市场规模的56%。该报告预计，全球脑机接口在严肃医疗领域的潜在市场空间至多将达850亿美元，而在消费医疗（如健康监测、增强认知）领域的潜在规模至多达600亿美元。

运动功能重建是当前脑机接口技术最明确、最迫切的临床价值所在，也是医工结合最为紧密的领域。此外，脊髓损伤、慢性意识障碍（植物人）、难治性癫痫、重度抑郁症等也是重点研究方向。

从中国临床试验注册中心的数据来看，2025年，以“脑机接口”为关键词搜索，超过90%新注册的临床研究为干预性研究，旨在治疗或改善疾病；超过60%的临床研究集中于脑卒中后运动功能康复。

商业化道路艰险

人们常说，硬科技创业是在黑暗中持续摸索。作为交叉学科，脑机接口涉及神经科学、材料、芯片、AI、临床医学等多领域深度协同。脑机接口的商业化也需要经历漫长的验证期。

在刘冰看来，脑机接口实现商业化需要攻克三大难关：“证据关”“信任关”“支付关”。由于植入式脑机接口设备研发的“高门槛”，往往需要漫长的验证过程，研发周期长达5至10年，资金投入巨大，是对技术耐力、资本实力以及顶级临床资源整合能力的多重考验。

火山石资本管理合伙人章苏阳早在十年前就开始接触国内的脑机接口团队，最终他选择了一家做神经刺激系统技术的医疗公司作为脑机接口技术的投资切口。在他看来，脑机接口技术在帕金森、癫痫等疾病治疗方面已经展示出明确的应用前景。“这些疾病的机制相对来说比较明确，也是最有希望走通商业化的。”他对第一财经记者表示。

章苏阳认为，目前脑机接口技术集中应用于解决临床问题，更广泛的脑机接口技术还远未到真正的爆发点。“即便是已经经历了十多年的发展，仍处于非常早期的阶段。”章苏阳表示，“我认为这条路不是很快就能够走得通的。”

Neuralink美国的竞争对手、脑机接口公司Synchron创始人托马斯·奥克斯利（Tom Oxley）也表示，脑机接口的医疗应用获批预计还需等待3到5年，消费级植入设备更是需要等待至少15至20年。

目前的消费级脑机接口产品往往佩戴笨重，无法实现日常长时间使用，从功能来看，大部分非刚需，用户粘性低，且缺乏生态支持。

刘冰认为，脑机接口技术要在消费赛道突围，出现“爆款”产品，必须突破隐性化、刚需以及价格亲民的“临界点”，完成从“有趣”到“有用”的跃升。

除了技术与市场的挑战，脑机接口的飞速发展也引发了深层次的伦理与社会担忧，例如患者的隐私与安全如何保障？“意念”是否会被窃取或篡改？认知增强技术是否会加剧社会不平等？人类思维的最后边界是否会受到挑战？

针对这些问题，业内已经开始着手建立完善相应法律法规和行业标准，以确保在技术大规模应用之前，技术的创新能够以负责任的方式进行。

对此，中国电子信息产业发展研究院软件产业研究室副主任黄文鸿近日撰文称：“脑机接口采集的是脑信号，牵涉神经数据隐私、知情同意、用途边界等。在规划项目时，要同步考虑数据合规、伦理审查、风险预案等，把相关要求写进制度、嵌进流程。”

AI解读：

核心内容总结

脑机接口技术已从科幻走进现实，国内外企业正加速临床应用（如帮助瘫痪者恢复运动、用意念打游戏），侵入式与非侵入式路线并行发展，但商业化仍面临技术验证、信任建立、支付体系等多重挑战。政策与资本热度高涨，但与美国头部企业相比，国内技术仍有差距，未来潜力巨大却需跨越伦理与落地难关。

详细解读

1. 真能“意念做事”了！瘫痪者靠脑机接口重新动起来

脑机接口不是“玄学”，已经有真实案例证明它能帮人用意念控制身体或设备。比如华山医院的小董，车祸后四肢瘫痪，植入全植入式脑机接口后，9天就能举圆球，半年后能握笔写字——更神奇的是，即使不戴外部设备，他的手也慢慢恢复了自主运动，这给神经修复研究带来新希望。还有躺了8年的健德，植入设备后能用意念打游戏，甚至战胜普通玩家。

这些效果背后是技术进步：比如国内的“北脑二号”有上千个“信号通道”（类似收音机多频道，能更精准捕捉大脑指令），还能快速解码神经信号；美国Neuralink的设备能用自动机器人把电极丝插入大脑，创伤更小，1024个通道的电极阵列能同时接收更多大脑信号，让控制更灵敏。

2. 国内外公司“赛跑”：两条路线齐头并进，但差距还在

现在脑机接口分两条路走：

- 侵入式：把设备放进脑子里（比如Neuralink和国内的阶梯医疗、脑虎科技），效果准但要手术。国内这些公司2026年要植入更多患者，比如脑虎科技已经做了54例植入，但和Neuralink比还有差距——人家的电极通道数是1024，国内主流才256，整体差2-3年。
- 非侵入式：不用开颅（比如戴帽子或用超声波），更安全但精度稍低。今年刚成立的格式塔科技用超声波调控大脑，能帮睡眠障碍、中风康复，适合医院和家庭使用，现在非侵入式占全球市场82%份额。

国内公司都在追，但Neuralink的自动植入机器人和集成系统还是全球顶尖水平。

3. 资本热捧但商业化“卡脖子”：三大难关拦住去路

政策和资本都很看好：2025年七部门出了支持文件，十五五规划把脑机接口列为未来产业；去年国内融资10亿，是2024年的5倍。但想赚钱还远：

- 证据关：植入式设备要验证5-10年，得证明长期安全有效，比如Neuralink的医疗应用还要等3-5年，消费级（比如普通人用的）要15-20年。
- 信任关：谁敢随便把设备放进脑子里？患者担心风险，医生也得看长期效果。
- 支付关：设备贵，谁掏钱？医保还没覆盖，个人很难承担。

资本也有点纠结：头部公司估值太高（国内最高十几亿美元，但和Neuralink的120亿比差10倍），第二梯队技术又不够强，投不下去。

4. 未来不止“控物”：能让盲人看见？但这些隐忧得注意

脑机接口的野心很大：除了帮瘫痪者动起来，还想让失语者说话、盲人看见（Neuralink计划2028年做全脑接口，让人类和AI互联）。市场规模也吓人——医疗领域潜在850亿美元，消费级（比如健康监测、增强记忆力）600亿美元。

但问题也来了：

- 隐私安全：脑信号是最私密的，会不会被偷或篡改？
- 社会不平等：如果有钱人能用它增强认知，普通人怎么办？
- 伦理边界：大脑和AI互联，人类思维会不会被影响？

现在业内已经在制定规则，但这些问题得想清楚，不然技术再强也可能出乱子。

最后一句话总结

脑机接口是能改变未来的技术，但现在还在“婴儿期”——临床有突破，资本政策热，但要真正走进生活，还得跨过技术、信任、伦理这几道坎。我们可以期待它帮更多人重获新生，但也得小心它带来的新问题。



第十届世界华人数学家大会在沪开幕，陈吉宁龚正出席，与丘成桐等中外数学家

来源：<https://www.vicai.com/news/102985593.html>

原文内容：

以“数学新前沿：改造科学与人类的推动力”为主题的第十届世界华人数学家大会今天（1月3日）在沪开幕。上海市委书记陈吉宁出席开幕式并致辞指出，上海将按照习近平主席的战略擘画，牢牢坚持以科技创新为引领，着力提升创新体系整体效能，着力构建开放包容的一流创新生态，协同苏浙皖加快打造上海（长三角）国际科技创新中心。上海市委副书记、市长龚正出席。

陈吉宁指出，踏上“十五五”发展新征程，上海正锚定建设“五个中心”重要使命，加快建成具有世界影响力的社会主义现代化国际大都市。推进中国式现代化，一刻也离不开教育、科技、人才的基础性、战略性支撑，离不开基础学科、基础研究的“深蹲助跑”“赋能加力”。上海将加强基础研究先行区建设，深化高风险、高价值基础研究，增强学科交叉、联合科研、创新协作的广度和深度，努力产出更多标志性原创成果。全面实施基础学科拔尖学生培养计划，深化数学教育模式创新，让更多优秀人才竞相涌现。强化科技教育和人文教育协同，引导青年学子进一步增强家国情怀、创新精神。全面融入全球创新网络，促进数学领域更广泛更深入的国际合作。华人数学家是开放创新生态的积极倡导者、坚定践行者，期待与大家携手探索数学科学前沿、引育青年数学人才、拓展数学国际合作，共同营造开放、公平、公正、非歧视的创新环境，促进创新成果更多更好惠及各国人民。

开幕式上，第十届世界华人数学家大会主席、上海数学与交叉学科研究院理事长丘成桐，科技部副部长陈家昌，复旦大学党委书记裘新，清华大学校长李路明，中国科学院外籍院士、菲尔兹奖得主考切尔·比尔卡尔先后致辞。上海市领导华源、陈杰，上海交通大学校长丁奎岭出席。

开幕式前，陈吉宁、龚正与丘成桐等中外数学家举行座谈，介绍了上海“十五五”发展特别是建设国际科技创新中心相关情况。陈吉宁说，数学是自然科学的基石。上海历来高度重视数学学科建设，支持前沿数学研究，创新数学教育模式，努力打造数学研究和教育的高地。希望更好依托世界华人数学家大会等高水平的开放创新平台，促进国际数学乃至科技领域更加广泛深入的合作。欢迎中外数学家走进上海、扎根上海，共同探索科学前沿，产出原创成果，帮助我们发现和培养更多数学及交叉领域的青年人才。上海将一如既往营造干事创业的良好环境，提供高效便利的服务保障，支持中外数学家心无旁骛拓展人类数学知识边界，为上海国际科技创新中心建设贡献智慧和力量。

丘成桐、王虹、邓煜、袁新意、安德鲁·奥昆科夫、考切尔·比尔卡尔、迈克尔·欧文·乔丹等中外数学家作了交流发言。大家表示，中国需要数学，数学也需要中国。数学的未来在中国，在上海。上海是数学研究的重要城市，在国际数学交流合作中发挥着重要作用。愿更好发挥世界华人数学家大会等平台载体的国际交流和桥梁纽带作用，深化前沿探索

、开放创新、人才培养，为拓展数学知识边界、推动国际科技创新作出更大贡献。

AI解读：

核心内容总结

第十届世界华人数学家大会1月3日在上海开幕，上海市委书记陈吉宁等领导强调数学对基础研究、科技创新的关键支撑作用，明确上海将从基础研究、人才培养、国际合作等方面发力打造数学高地；中外顶尖数学家一致看好上海的数学发展前景，愿通过大会平台携手推动前沿探索与成果共享，助力上海国际科技创新中心建设，最终服务于中国式现代化和经济高质量发展。

一、上海为啥重视数学大会？因为它是科创和经济的“底层密码”

陈吉宁说“数学是自然科学的基石”，这话不是空的——你能想到的高科技，比如AI算法、芯片设计、生物医药研发、金融风险预测，背后都离不开数学模型。上海要建“五个中心”（经济、金融、贸易、航运、科创），尤其是国际科创中心，就得把数学这个“根”扎深：没有扎实的数学基础，高科技产业就是“空中楼阁”。这次大会聚集了全球顶尖华人数学家和外籍大咖（比如菲尔兹奖得主），本质是上海借这个平台链接全球智力资源，用数学给科创和经济发展“加燃料”。

二、上海接下来要在数学领域“放大招”：四件事瞄准长远

陈吉宁的讲话里，把上海未来的数学布局说透了，用大白话拆解就是：

1. 搞“冒险但值钱”的研究：建基础研究先行区，重点做“高风险高价值”项目——比如那些可能失败100次，但一旦成功就能颠覆行业的课题（像用数学破解蛋白质结构，助力新药研发）；还鼓励数学和物理、AI、生物等学科交叉（比如数学+AI优化城市交通，数学+金融降低投资风险）。
2. 让优秀数学人才“冒出来”：选拔尖学生重点培养，创新教育模式（不是光刷题，而是让学生做实际项目）；同时把科技和人文结合，让学生有家国情怀（愿意留下来为国家搞研究）。
3. 和全球数学家“手拉手”：融入全球创新网络，比如和欧美顶尖大学联合搞研究、邀请外籍专家来上海工作，营造开放公平的合作环境。
4. 给数学家“松绑”：提供高效服务保障，让他们不用操心杂事，专心搞研究（比如解决住房、子女教育等问题）。

三、中外数学家怎么看上海？一致喊“未来在这里”

大会主席丘成桐说“中国需要数学，数学也需要中国”，还直言“上海是数学研究的重要城市”；菲尔兹奖得主考切尔·比尔卡尔等外籍院士也来站台；其他数学家表示，愿通过大会深化前沿探索、培养青年人才。这些评价说明上海的数学国际影响力已“出圈”，能吸引全球顶尖人才扎根——毕竟，人才是科创的核心，有了人才，上海的高科技产业才能“跑更快”。

四、大会背后的“大棋局”：用数学撬动科创中心建设

这次大会不是“走过场”，而是上海建设国际科创中心的关键一步：

- 打底子：数学是所有高科技的基础，上海把数学搞强，就能产出更多原创成果（比如新算法、新理论），带动AI、金融科技、生物医药等产业升级；
- 抢资源：通过大会链接全球数学家，融入全球创新网络，吸引更多技术、资金和人才流向上海；
- 攒后劲：培养青年数学人才，为上海未来10-20年的科创发展储备“生力军”——最终，这些都会转化为上海经济高质量发展的“硬实力”，让上海在全球科创竞争中更有话语权。

五、普通人能get到的“小启示”

这次大会看似离普通人远，但其实和我们的生活息息相关：数学研究的突破，可能让AI更智能（比如更准的医疗诊断）、金融服务更安全（比如更少的诈骗）、交通更顺畅（比如智能红绿灯）。上海重视数学，本质是在为我们的未来生活“铺路”——用基础研究的“慢功夫”，换长远发展的“快成果”。

总之，这次数学大会是上海向全球释放的信号：要靠基础学科（数学）“打底”，打造科创高地，最终让创新成果惠及所有人。对普通人来说，这意味着未来上海的高科技产业会更发达，生活也会更便捷；对企业来说，这是拥抱技术创新、抓住产业机遇的好时机。



2025年营收增长超40%，盒马如何做到“开店即爆满”的？

来源：<https://www.yicai.com/news/102985587.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:36

原文内容：

“购物车不够用了。”每当盒马开进一座新城市，盒马“首店”总会引起一阵热潮。元旦前夕，在浙江衢州，伴随着盒马鲜生衢州首店开门迎客，这家3600平方米的门店一大早就被顾客挤满，甚至火爆到了附近路段堵车，现烤牛肉串、盒马烘焙、车厘子等成为抢购热点。

这是盒马鲜生2025年在新进入40个新城市时的常态。热闹背后，盒马CEO严筱磊在近日发布的新年全员信中披露，2025年，盒马鲜生进入了40个新城市，超盒算NB新开门店超过200家

，带动2025年盒马整体营收同比增速超40%，盒马鲜生与超盒算NB双业态服务超1亿消费者。盒马成功将新店开业的“人山人海”落到了数字增长上。

在零售行业整体承压的背景下，盒马却在加速布局全国，在零售市场的挑战中找到新需求与新机遇。奔向千亿目标。在新零售的冬天里，盒马尝试如何“穿越周期”，仍是最值得关注的新故事。

1. “盒区房”越来越多了

过去的2025年，盒马的门店扩张有序进行中。除了开店数据，盒马确定了盒马鲜生与超盒算NB“双轮驱动”的新战略，前者复制成功模式，后者打磨最优模型，在2025年落地了以这两个业态为主的有序扩张。目前，盒马在全国已有近500家盒马鲜生门店和400家超盒算NB门店。

从财务指标来看，有序扩张为盒马赢得了“活得更好”的2025年。阿里巴巴此前发布的2025财年年报显示，盒马整体GMV超过750亿元，并首次实现全年经调整EBITA转正。据此估算，到2026年3月底，盒马在2026财年的GMV有望超过1000亿元，实现此前制定的千亿目标。

盒马的成功背后，一个值得关注的问题是，中国零售市场发生了哪些变化？又给行业带来了哪些机会？

值得关注的是，盒马的扩张不是单向输出，而是与城市消费升级的双向奔赴。“盒区房”不断深入到全线市场的过程中，新兴城市的高质量消费需求增长是近年来的一大趋势，正带给盒马等具备优质商品力和高效供应链的新零售玩家们新的“掘金”空间。

国家统计局公开数据显示，2025年1-11月份，社会消费品零售总额同比增长4%，增速不仅快于上年同期，也快于上年全年。在这一宏观背景下，市场内部结构也在发生变化。高品质消费力不再是一线城市的专利，而是快速沿着城市线级向下渗透，形成全新的增长极。

此前，第一财经·新一线城市研究所“新一线城市魅力排行榜”发布的2024年榜单便显示，文化和生活方式领域的市场下沉正进入高峰期，二三线城市甚至更低线的城市举办各类文体体育活动的热情高涨，如演唱会、音乐节和城市马拉松等。无论在游玩还是生活消费中，低线城市的悦己、品质生活消费潜力都在不断生长，等待着更多高端品牌的到来。

在小红书、抖音等平台，记者发现，消费者有许多对盒马的草莓蛋糕、石榴云雾绿茶、红心苹果汁、三文鱼拼盘等“网红”产品的讨论，“盒马必买清单”的讨论中，人们对好吃、有品质且有新意的商品需求旺盛，许多三四线城市消费者也时常出现在对“网红产品”及新消费的讨论及尝鲜中。

经过十年发展，盒马在一线城市已有了完整、稳定的布局。近两年，继续在一线城市补足区域的同时，盒马也率先进入新兴市场，积极适配本地习惯的盒马因此赢得了机会。在广东中山，盒马鲜生开业当天售出105只帝王蟹；盒马在山东东营，首店烘焙区单日销售额突破40万元。

在这背后，实际是更多城市消费者正在用钱包为其对美好生活的向往“投票”，也在让新零售玩家们看到更具想象力的未来增长。而如何延伸供应链及服务能力，则是一场新的赛跑。

2. 盒马做对了什么？

如何抓住消费者对更好的商品和消费体验的需求？步入2026年，新零售行业要进一步回答这个问题。

从盒马的选择来看，目前，盒马正通过盒马鲜生瞄准城市级消费升级，提供高品质生鲜和全球美食。同时，以超盒算NB聚焦社区日常需求，主打平价便捷，部分门店试水加盟模式，实现更灵活的市场渗透。两种业态互为补充，满足消费者的品质生活与性价比消费。

但这事实上也是“惊险一跃”。有序扩张的背后，企业需要不断深化供应链，保持商品的创新力与持续吸引力，不断提升配送、到店服务、会员体系乃至售后能力等，是一道全盘考验。

盒马交出了一份圆满的2025年成绩单的背后，一方面是盒马过去十年在一线城市的成功布局带来的诸多经验，在门店经营和扩张经验上，盒马都已具备适配全线市场的能力。另一方面，伴随着盒马基础建设能力的提升乃至盒马与淘宝闪购的联合，盒马的“30分钟达”能力等也在不断升级，成为行业标配，带来线上、线下消费体验的重构。

供应链能力则是盒马全国扩张的坚实底座。记者了解到，盒马已建成8个供应链中心、超过300个直采基地构成的数字化网络，这是让新疆蜜瓜和挪威三文鱼能够“同日抵达”全国门店的核心，也让盒马的“日日鲜”、“帝皇鲜”等自有品牌即使在没有进入的城市也能建立起品牌心智。

盒马也在带动新零售对产品的开发也在进入“销量”之外的更长链路运营。记者了解到，盒马新建成了全国50个大仓库快检实验室，构建质量安全防线。此外，目前盒马80%新品开发聚焦用户核心需求。

盒马烘焙负责人在接受采访时表示，目前，盒马月销千万级单品非常多，多到销量现在已经不是非常受内部关注的的数据了。内部会关注的是用户的渗透和复购，渗透代表产品的市场覆盖面，体现出了宽度，而复购，则代表用户的喜欢，是深度。

这是盒马带给中国新零售的新故事。在消费市场结构性变革的当下，企业的增长无法再依赖单一业态的规模扩张，无论是规模扩张还是产品、供应链能力上，都要看到更多深度与广度，满足消费分层下的品质消费、即时消费新需求，也在不断考验着企业的基本功。

作为中国新零售的开创者，正在奔向1000亿元GMV的盒马显然已经重新走上了快速增长之路。新年的钟声之中，伴随着“双轮驱动”战略在过去一年得到的验证，盒马也将加速奔向更多新市场。如何在零售市场的变革抓住更多增长机遇仍将考验着盒马，但穿越周期的窗口或许正被打开，聚焦消费者核心需求，是所有增长故事必要的开头。

AI解读：

核心内容总结

2025年，盒马在零售行业整体压力大的情况下，反而加速扩张，靠“盒马鲜生+超盒算NB”双业态新增40个城市、200多家店，营收增速超40%，GMV（全年总销售额）达750亿元（距千亿目标只差一步），还首次实现全年盈利。其增长的关键是抓住了低线城市（二三线及以下）品质消费升级的机会，用强供应链和创新商品满足不同层级消费者需求，在“新零售冬天”里找到了穿越周期的路径。

一、盒马2025年的成绩单：不仅扩张快，还终于赚钱了

普通人看盒马的成绩，不用记复杂术语，记住几个关键：

- 地盘扩得大：新增40个城市（相当于把店开到了更多以前没去过的地方），超盒算NB开了200多家店（像撒网一样覆盖更多社区）；
- 生意做得火：营收比去年多赚近一半（增速40%），全年卖货总价值750亿元（快到1000亿，相当于每天卖2亿多）；
- 终于开始赚钱：首次实现全年盈利（以前可能赚的不够花，现在收支平衡后还有余）。

这些数字说明：盒马不是靠“热闹开业”刷存在感，而是真的把人气变成了实实在在的收入和利润。

二、低线城市成“新金矿”：小镇青年也爱买帝王蟹和网红蛋糕

以前大家觉得只有一线城市的人愿意为品质花钱，现在变了——低线城市的人也想过“好日子”：

- 消费观念变了：国家数据显示，2025年1-11月社会消费增速比去年快，而且二三线城市办演唱会、马拉松的热情比以前高，说明人们愿意花钱在“开心”和“品质”上；

- 盒马的例子很直观：在中山（三线城市），开业当天卖了105只帝王蟹（一只好几百块）；东营（四线城市）的烘焙区一天卖40万（相当于很多人排队买蛋糕）；

- 网上讨论能证明：小红书、抖音上，三四线用户经常问“盒马的草莓蛋糕在哪买”“什么时候开到我们这”，说明他们也想尝鲜网红产品。

低线城市不再是“低价市场”，而是“想过好日子”的新市场，盒马先去了，就抢到了机会。

三、“双轮驱动”：高端超市+社区小店，覆盖所有人的需求

盒马的扩张不是只开一种店，而是两种店一起干，像两个轮子一起转：

- 盒马鲜生：相当于“高端生活超市”，卖的是帝王蟹、三文鱼、网红烘焙这些“有点小贵但好吃”的东西，满足大家“偶尔改善生活”或“追求品质”的需求；

- 超盒算NB：相当于“平价社区店”，卖的是日常蔬菜、粮油、零食这些“刚需品”，价格亲民还方便（可能开在小区门口），甚至允许加盟（让当地人帮忙开店），覆盖更多普通家庭；

- 互补效果：比如你今天想给孩子买个网红蛋糕（找鲜生），明天想买菜做饭（找NB），两种店都有，你就会常去盒马。

这种“高低搭配”的模式，让盒马既能赚品质消费的钱，也能赚日常消费的钱，用户范围更广。

四、能逆势增长，靠的是“硬实力”：供应链+商品+用户运营

热闹的开业背后，盒马有三个“看不见的本事”：

- 供应链够强：建了8个大供应链中心+300多个直采基地（直接从农场、渔场拿货），用数字技术管理物流。比如新疆的蜜瓜和挪威的三文鱼，能同一天送到全国门店——这意味着你在小县城也能吃到新鲜的三文鱼；

- 商品够“懂人”：80%的新品是根据用户需求开发的，比如草莓蛋糕、石榴云雾绿茶，都是大家在网上讨论想要的；而且不只是“网红”，还要“好吃”（比如烘焙区的复购率高）；

- 用户运营不盲目：盒马内部不只是看“今天卖了多少”，更看“多少人买过这个产品”（渗透）和“买了又买的人有多少”（复购）。比如一个蛋糕，100人买过（渗透广），其中50人再买（复购高），说明这个蛋糕真的好，而不是靠“炒作”火一阵。

这些本事让盒马既能“开得快”，又能“留得住用户”。

五、对零售行业的启示：穿越周期，得靠“聚焦用户需求”

现在零售行业不好做（比如很多实体店关门），但盒马能增长，给其他商家的教训是：

- 别盲目扩张：不是开越多店越好，而是看用户需要什么。比如低线城市需要品质商品，就去那里开；
- 别只卖“便宜货”：用户愿意为“好吃、新鲜、有新意”花钱，哪怕贵一点；
- 基本功要扎实：供应链（东西新鲜又不贵）、商品（用户喜欢）、服务（比如30分钟送达）这些硬实力，才是能“活下来”并“活得好”的关键；
- 消费分层是机会：有人要高端，有人要平价，商家要能同时满足不同需求（像盒马的双轮驱动）。

盒马的故事告诉我们：零售行业没有“冬天”，只有“不懂用户”的商家。只要聚焦用户“想过好日子”的需求，就能找到增长的机会。

最后总结一下：盒马能在2025年逆势增长，是因为它抓住了“低线城市品质消费升级”的机会，用“双轮驱动”覆盖需求，靠供应链和商品创新留住用户。这不仅是盒马的成功，也是给所有零售商家的一堂课——穿越周期的秘诀，就是“用户要什么，我就给什么”。

核心内容总结

2025年盒马通过“盒马鲜生+超盒算NB”双业态加速扩张，新增40个城市、200多家门店，营收增速超40%，GMV达750亿元（距千亿目标一步之遥），并首次实现全年盈利。其增长核心是抓住低线城市品质消费升级的机会，用强供应链和创新商品满足不同层级需求，在零售行业承压下走出逆势增长路径。

一、盒马2025成绩单：扩张快还赚钱，终于“站稳脚跟”

普通人不用记复杂术语，看几个关键数字就懂：

- 地盘扩得广：新增40个城市（覆盖更多以前没去过的低线城市），超盒算NB开200多家店（社区小店遍地开花）；
- 生意火得很：营收比去年多赚近一半（增速40%），全年卖货750亿元（快到千亿，相当于每天卖2亿多）；
- 终于盈利了：首次EBITA转正（以前可能赚的不够花，现在开始净赚）。

这些数字说明：盒马不是靠“开业热闹”刷存在感，而是真把人气变成了实实在在的收入和利润。

二、低线城市成“新金矿”：小镇青年也爱帝王蟹和网红蛋糕

以前大家觉得低线城市只买便宜货，现在变了——这里成了“想过好日子”的新市场：

- 消费观念升级：二三线城市演唱会、马拉松越来越多，人们愿意花钱在“开心”和“品质”上（国家数据显示2025年消费增速比去年快）；
- 盒马的直观案例：中山（三线）开业卖105只帝王蟹（一只好几百），东营（四线）烘焙区一天卖40万（排队买蛋糕）；
- 网上讨论佐证：小红书、抖音上，三四线用户常问“盒马啥时候来我们这”，说明他们也想尝鲜网红产品。

低线城市不再是“低价洼地”，而是“品质需求蓝海”，盒马先到先得。

三、双轮驱动：高端超市+社区小店，覆盖所有需求

盒马不是只开一种店，而是两种店互补，像两个轮子一起转：

- 盒马鲜生：高端生活超市，卖帝王蟹、三文鱼、网红烘焙（满足“改善生活”需求）；
- 超盒算NB：平价社区店，卖日常蔬菜粮油（满足“刚需”），还允许加盟（让当地人帮忙开店，更快渗透）；
- 效果显著：比如你今天买网红蛋糕（鲜生），明天买买菜（NB），两种店都有，自然常来盒马。

这种“高低搭配”覆盖了从“偶尔奢侈”到“日常刚需”的所有需求，用户范围更广。

四、硬实力支撑：供应链+商品创新+用户运营

热闹背后是看不见的本事：

- 供应链够硬：8个供应链中心+300个直采基地（直接从产地拿货），数字技术管理物流——新疆蜜瓜和挪威三文鱼能同一天到全国门店（小县城也能吃新鲜三文鱼）；
- 商品懂用户：80%新品按用户需求开发（比如草莓蛋糕、石榴茶），不只是“网红”还要“好吃”（复购率高）；

- 运营不盲目：不只看“卖了多少”，更看“多少人买过”（渗透）和“买了又买”（复购）——比如一个蛋糕100人买过、50人复购，说明真的好，不是炒作。

这些本事让盒马既能“开得快”，又能“留得住人”。

五、启示：零售寒冬里，穿越周期靠“聚焦用户需求”

盒马的增长给行业上了一课：

- 别盲目扩张：不是店越多越好，而是看用户需要什么（低线城市要品质，就去那里开）；
- 别只卖便宜货：用户愿意为“好吃、新鲜、新意”花钱；
- 基本功要扎实：供应链（新鲜不贵）、商品（用户喜欢）、服务（比如30分钟达）是核心；
- 消费分层是机会：有人要高端，有人要平价，商家要能同时满足。

零售没有“冬天”，只有“不懂用户”的商家——聚焦用户“想过好日子”的需求，就能找到增长机会。

盒马的故事告诉我们：在不确定的市场里，抓住用户真实需求，用硬实力支撑，就能穿越周期。未来它能不能到千亿？关键还是看能不能持续满足更多人的“好日子”需求。



央行信用修复新政元旦落地，多地网友晒逾期“清零”截图

来源：<https://www.yicai.com/news/102985569.html>

创建时间：2026-01-04 15:14:37

原文内容：

2026年1月1日，备受关注的个人一次性信用修复新政正式落地，不少网友在社交平台晒出个人征信报告截图，发现个人征信报告中的逾期记录已经自动“清零”。

“感谢国家政策！说到做到，逾期已消除。”一位广东网友在社交平台发文感慨道，“1万以内征信逾期系统已经更新公告。政策说到做到，给了各位信贷路上第二春，且行且珍惜，好好爱惜自己的羽毛。”

征信“翻新”

这位广东网友特意把自己在央行征信中心的个人征信报告打印出来，上面显示有3笔“其他贷款”发生逾期记录，其中2笔逾期超过90天。

具体来看，马上消费金融股份有限公司2024年6月19日为其授信的其他个人消费贷款，截至2025年11月，有15个月处于逾期状态，其中5个月逾期超过90天；重庆富民银行股份有限公司2024年4月7日发放的800元其他个人消费贷款，最近5年内有8个月处于逾期状态，其中5个月逾期超过90天，已于2025年3月结清；杭银消费金融股份有限公司2024年5月10日发放的300元其他个人消费贷款，最近5年内有2个月处于逾期状态，2024年9月已结清，未发生过90天以上逾期。

广东网友晒出的征信报告显示，2025年12月19日查询时，个人征信报告仍存在2个90天以上逾期贷款账户，发生过逾期账户数量为“3”，而在2026年元旦当天报告均已显示为“-”，逾期账户数不再展示。

“元旦早上查了一下征信确实已经没有逾期了。”另一位来自山西的网友也在社交平台上晒出自己的个人信用报告，查询时间为2026年1月1日早8点。

预期改善银行零售资产质量

这些均得益于2025年12月22日中国人民银行发布的《中国人民银行关于实施一次性信用修复政策有关安排的通知》（下称《通知》）

《通知》明确，针对2020年1月1日至2025年12月31日期间发生的单笔金额不超过1万元人民币的个人逾期信息，只要个人在2026年3月31日（含）前足额偿还逾期债务，金融信用信息基础数据库（央行征信系统）将不予展示相关逾期记录。新政实行“免申即享”机制，无须个人主动申请或提交证明材料，由征信系统自动识别处理，大幅降低了民众的操作成本。

过去几年，一些人因工作变动、资金周转等意外情况留下小额逾期记录，即便后续足额还款，征信报告上的逾期记录仍成为申请房贷、消费贷的阻碍。本次新政正是瞄准这类群体，为守信者带来信用重塑的机会。

长江证券研究报告指出，政策改善银行资产质量预期，可能小幅提升零售贷款投放。一方面，对于当前存在逾期的客群，政策激励在窗口期内尽快还款，另一方面，对于已经结清欠款但存在历史逾期记录的客群，征信记录修复后不再展示，有助于满足未来正常贷款需求，因为银行的风控审批环节会重点关注征信记录，而历史逾期记录在实操中会显著影响审批通过率。当然，征信记录只是风控审批环节的参考因素之一，客户的资金流水、收入

稳定性、征信查询次数、负债水平等各方面财务指标都可能影响最终审批结果。

此外，对银行而言，如果政策有效激励部分存量的逾期客户加速还款，能够改善零售资产质量压力，目前零售贷款的逾期率和不良率持续上升，对银行全盘资产质量的影响程度上升。

“征信记录修复不会降低银行的实际风控定价能力，因为当前综合评价个人信用的数据体系已经非常广泛。”长江证券研究报告表示。

对于还款结清的用户，新政也明确了处理时限：2025年11月30日前结清欠款的，2026年1月1日起不再展示逾期信息；2025年12月1日至2026年3月31日之间结清的，征信系统将于还款次月月底前完成调整。

AI解读：

核心内容总结

2026年1月1日，央行推出的“个人一次性信用修复新政”正式生效，针对2020-2025年发生的单笔≤1万元的个人小额逾期，只要在2026年3月31日前还清欠款，央行征信系统会自动消除相关逾期记录（不用主动申请）。不少用户已晒出“清零”的征信报告，新政既帮有“无心之过”的用户重塑信用，也能改善银行个人贷款的资产质量，小幅促进零售贷款投放。

一、新政到底帮谁？哪些逾期能“清零”？

简单说，新政瞄准的是“小额、非恶意”逾期人群：

- 时间范围：2020年1月1日到2025年12月31日期间发生的逾期；
- 金额限制：单笔欠款不超过1万元（不管是信用卡还是消费贷）；
- 还款要求：必须在2026年3月31日之前把逾期的钱全额还清；
- 操作方式：免申即享——不用你跑银行、提交证明，征信系统会自动识别符合条件的记录并消除，省了很多麻烦。

比如广东那位网友，3笔逾期都是几千甚至几百块（800元、300元），属于小额，而且他后来还清了，所以新政一落地，记录就自动没了。

二、用户最直接的好处：终于能摆脱“小额逾期阴影”

之前很多人因为临时缺钱（比如疫情丢工作、周转不开），不小心留下小额逾期记录，哪怕后来还清了，征信上的“污点”还是会影响贷款——申请房贷、车贷时，银行一看有逾

期就可能拒贷，或者给更高的利率。

新政落地后，这些记录直接“消失”：像山西网友元旦当天查征信，逾期记录就没了；广东网友之前有2个超过90天的逾期账户，现在都变成“-”（表示无记录）。这等于给了他们“信用第二春”，以后正常申请贷款就不会被这些小额逾期卡脖子了。

三、银行也开心：资产质量变好，还能多放贷款

对银行来说，新政有两个好处：

1. 催回欠款，减少坏账：有小额逾期的用户会赶紧还钱（因为还了就能消记录），银行的逾期贷款会变少，资产质量（比如坏账率）会改善——毕竟现在银行个人贷款的逾期率一直在上升，新政能帮他们减轻点压力。 2. 增加贷款投放：之前还清但有记录的用户，现在征信“干净”了，他们会重新申请贷款（比如买房、装修），银行就能多放零售贷款，赚更多利息。

不过别担心银行会“放松风控”——长江证券的报告说，银行审核贷款时，除了征信，还会看你的收入流水、负债多少、近期查征信的次数等，不会只看有没有逾期记录，所以不会随便放贷。

四、关键细节：不同结清时间，消除记录的速度不一样

要注意你还清欠款的时间，系统处理速度有区别：

• 如果是2025年11月30日之前就还清了：2026年1月1日新政落地后，立刻看不到逾期记录；

• 如果是2025年12月1日到2026年3月31日之间还清：要等下个月月底才能消除——比如你2026年2月5日还清，3月底系统就会更新，把记录去掉。

所以还没还清的用户，尽量在3月31日前还清，别错过窗口期哦！

五、新政的意义：不是帮“老赖”，是给守信者机会

很多人会问：这是不是帮“老赖”逃债？其实不是——新政只针对“还清欠款”的用户，而且是小额逾期，恶意不还钱的人根本享受不到。

它真正帮助的是“一时失误但最终守信”的人：这些人本质上是愿意还钱的，只是遇到临时困难，新政给他们一个修正的机会，让他们能重新融入信贷市场。从大方向看，这也能促进消费（比如用户能贷款买房买车），对整个经济的恢复是好事。

总的来说，这个新政是个“双赢”政策：用户摆脱信用污点，银行改善资产质量，还能刺激消费——既人性化，又对经济有积极作用。但也要提醒大家，以后还是要按时还钱，珍惜自己的信用，毕竟这次是“一次性”修复，下次再逾期可能就没这么好的机会啦！