

2026年01月06日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 地方政府密集披露2025年财政收入 \[AI解读\]](#)
- [2. 委内瑞拉债市现剧烈波动，投资机构怎么看？ \[AI解读\]](#)
- [3. 保险股又又又集体暴走：平安、新华、太保均创历史新高 \[AI解读\]](#)
- [4. 用艺术探寻生命历程，这个展览讲述如何面对人生缺憾 \[AI解读\]](#)
- [5. 武汉今年GDP增速目标5.5%，首要任务“引领都市圈深度同城化” \[AI解读\]](#)
- [6. 最高法明确：这种情况可先用医保 \[AI解读\]](#)
- [7. 对标国际最高标准，全面优化营商环境——上海获得世行靓丽成绩单的背后](#)
- [8. 马年生肖茅台上市首日遭热炒，1899元基础款黄牛喊价3000元 \[AI解读\]](#)
- [9. 业主收楼即维权，房企的“完美交付”缘何屡陷“交房魔咒” \[AI解读\]](#)
- [10. “好房子”不应只是大房子、贵房子 \[AI解读\]](#)
- [11. 化解新楼盘质量纠纷，多地尝试引入保险进场托底 \[AI解读\]](#)
- [12. 新城控股旗下吾悦广场打造消费新场景 元旦消费“开门红”获央视点赞 \[AI解读\]](#)
- [13. 今年起医美不再免税，整容会涨价吗？ \[AI解读\]](#)
- [14. 诺和诺德口服减重药美国上市，每月治疗费用大降，最低149美元 \[AI解读\]](#)
- [15. 直击CES | 黄仁勋新年第一场发布：物理AI的ChatGPT时刻即将到来 \[AI解读\]](#)
- [16. 直击CES | 英特尔推出下一代PC芯片，首次采用Intel 18A制程 \[AI解读\]](#)
- [17. 中国汽车第一城易主 \[AI解读\]](#)
- [18. 外交部回应委内瑞拉形势突变；美国法官要求马杜罗3月17日再次出庭；格陵兰岛总理回应特朗普：格陵兰永远是我们的领土 | 早报 \[AI解读\]](#)
- [19. 不认罪！马杜罗夫妇首次纽约出庭，下次庭审在3月，辩护律师这么说 \[AI解读\]](#)
- [20. 美股能否打破三年定律？机构谨慎看涨，哪些因素影响大 \[AI解读\]](#)
- [21. 地缘因素引爆大宗狂欢！机构上调金价目标至5000美元，白银飙涨近8%，铜价再创里程碑 \[AI解读\]](#)
- [22. 特朗普说美国“绝对需要格陵兰岛”，欧洲怎么想？ \[AI解读\]](#)
- [23. 一财社论：让职业高等教育更接地气更受欢迎 \[AI解读\]](#)
- [24. 长江经济带发展十年：GDP占全国比重升至47.3% \[AI解读\]](#)
- [25. 中老、中越班列运量去年为何暴涨](#)
- [26. 中国委内瑞拉唯一直飞航线中断，游客与海运物流遭遇剧变 \[AI解读\]](#)
- [27. 程实：人工智能时代的中国比较优势 | 实话世经 \[AI解读\]](#)
- [28. 制度型开放标杆：上海离岸经济的规则突破与实践 \[AI解读\]](#)
- [29. 深化新能源汽车全要素出海，筑牢汽车产业全球竞争优势 \[AI解读\]](#)

- [30. 机器人“上岗”突发风险怎么破？“保险+租赁”解锁具身智能应用场景防护网 \[AI解读\]](#)
- [31. 19家上市银行加码财富管理赛道，2026年战略布局将提速](#)
- [32. 自然资源部：持续推进战略性矿产资源增储上产](#)
- [33. 黄金、白银、铜，年轻人正在贵金属市场里“交作业” \[AI解读\]](#)
- [34. 全国首个市级、区级人工智能发展局成立，会给产业攒多大的局？](#)
- [35. 市值又涨2万亿之后，银行股还有牛市行情吗？ \[AI解读\]](#)
- [36. 稳居“中国宠食第一品牌”：解码乖宝宠物麦富迪护城河 \[AI解读\]](#)
- [37. 陷入困境的中年女性，用摇滚打破更年期沉默 \[AI解读\]](#)
- [38. 大学生毕业去向出现两大变化，越来越多大学生选择“技术回炉” \[AI解读\]](#)
- [39. 丘成桐：AI的突破仍需回归数学，未来5到10年中国将成为数学强国 \[AI解读\]](#)
- [40. “一人一团队”来了，企业预测2026年将成多智能体“上岗”元年 \[AI解读\]](#)
- [41. 专访拉美问题专家江时学：“唐罗主义”对国际秩序造成巨大冲击和破坏 \[AI解读\]](#)

地方政府密集披露2025年财政收入

来源: <https://www.yicai.com/news/102989367.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:17

原文内容:

随着2025年过去,一些地方开始披露2025年全年财政收支情况。

1月6日,河南省财政厅厅长赵庆业在省政府新闻办发布会上表示,河南省财政运行稳中有进、稳中向好。2025年,河南全省一般公共预算收入4501.7亿元,增长2.5%。

湖南省政府官网数据显示,2025年全省地方一般公共预算收入达到3507.1亿元,同口径增长2.5%。

根据甘肃省财政厅近日披露数据,2025年,甘肃全省一般公共预算收入1112.4亿元,同比增长5.7%。

计划单列市—青岛市财政局数据显示,2025年该市地方一般公共预算收入完成1340.7亿元,略微高于2024年全年。

一些收入规模超百亿的城市也披露了去年全年财政收入数据,部分地方财政收入实现增长。

根据各地财政部门公开数据,2025年江西省南昌市一般公共预算收入(537.8亿元)同比增长2.2%;福建省宁德市这一收入(约272亿元)同比增长7%;山东省聊城市这一收入(约265亿元)同比增长3%;湖南省常德市这一收入(约193亿元)同比增长0.31%。陕西省宝鸡市这一收入(约112亿元)同比增长3.09%。

当然也有些地方财政收入出现不同程度地下滑。

比如,根据江西省九江市财政局公开数据,2025年九江一般公共预算收入(约322亿元)同比下降1.2%。湖南省永州市财政局数据显示,2025年永州地方一般公共预算收入为146.2亿元,同比下降9.3%。

不过根据全国前11个月财政数据来看,2025年全年地方财政收入整体实现增长概率很大。

根据财政部数据,前11个月,地方一般公共预算本级收入合计为11.2万亿元,同比增长2.2%。这一实际增速接近于2025年地方收入增速预期目标(3%)。

去年部分地方财政支出也保持小幅增长,资金更多地投向民生等领域。

根据河南省财政厅数据，2025年河南省一般公共预算支出11516.1亿元，增长0.5%；全省财政民生支出8499.4亿元，占一般公共预算支出比重为73.8%，各项重点支出保障较好。

甘肃省财政厅数据显示，2025年，全省一般公共预算支出4900.7亿元，增长2.4%。其中卫生健康支出、社保和就业支出、教育支出增速均明显高于平均增速。甘肃省11类民生支出合计为3883.6亿元，占财政支出比重近八成。

地方财政支出总体保持一定力度，除了得益于收入总体稳定之外，还受益于地方政府债券助力。

比如，甘肃省财政厅称，去年当地加快政府债券发行使用进度，充分发挥债券资金对经济发展的重要作用。2025年全年累计发行新增政府债券829.1亿元，有力支持基础设施建设，改善民生条件。统筹高质量发展与高水平安全，严格落实一揽子化债方案，按时足额偿付到期法定债务本息，积极化解政府债务风险。

根据公开数据，2025年全年地方政府债券发行规模总计约10.29万亿元，这是地方政府债券发行规模首次突破10万亿元。

AI解读：

核心内容总结

2025年多地披露全年财政收支数据：多数地方收入实现温和增长（增速多在2%-7%），少数地方下滑；财政支出重点投向民生（占比超七成）；地方政府债券发行首次突破10万亿元，为支出和化债提供关键支撑；全国前11个月地方收入增长2.2%，全年整体增长概率大，经济基本面稳中有进。

详细解读

1. 多数地方收入涨了，但增速分化明显

2025年地方财政收入“多数向好，少数遇冷”：

- 增长阵营：河南、湖南两省收入增速均为2.5%，甘肃（5.7%）、青岛（略超去年）、宁德（7%）等表现更优；南昌、聊城、宝鸡等城市增速在2%-3%之间。
- 下滑阵营：九江收入降1.2%，永州降幅达9.3%（或因当地产业税收减少）。

整体看，增长的地方占多数，但增速普遍不高（大多2%-5%），说明经济恢复是“稳扎稳打”而非爆发式，区域差异显著。

2. 民生是财政支出的“绝对主角”

地方政府的钱主要花在老百姓身上：

- 河南民生支出占总支出73.8%（约8500亿元），甘肃近八成（3883亿元）；
- 卫生健康、社保就业、教育等领域支出增速远超平均水平（如甘肃这些领域增速高于总支出2.4%的均值）。

简单说，政府把大部分钱用在了“看病、养老、上学”等与民生直接相关的地方，保障老百姓基本生活。

3. 地方债首次破10万亿，成支出“输血机”

2025年全国地方政府债券发行10.29万亿元（首次超10万亿），作用显著：

- 补充资金：甘肃发行829亿元债券，用于基建（修路、建公共设施）、民生改善；
- 化解债务：甘肃用债券资金按时偿还旧债本息，降低债务风险；
- 稳定经济：债券资金让地方政府“有钱办事”，即使收入增速慢，也能维持支出力度。

4. 个别地方下滑，暴露区域经济压力

少数地方收入下滑的背后是区域经济差异：

- 永州降幅9.3%，可能因当地主导产业（如制造业、农业）税收减少，或企业经营困难；
- 九江降1.2%，压力相对较小，但也反映部分城市产业抗风险能力弱。

这说明不同地方的经济恢复节奏不同，产业强、结构优的城市更易实现收入增长。

5. 全年收入增长稳了，经济基本面无虞

前11个月全国地方收入增长2.2%，接近全年预期3%，加上多数地方正增长，全年整体增长是大概率事件。这意味着我国经济虽未快速反弹，但“稳”的基调未变，没有出现大的波动。

整体来看，2025年地方财政呈现“稳中有进、分化明显”的特点，民生优先、债券托底是两大关键词，经济恢复的韧性和区域差异同时显现。

（全文完）



委内瑞拉债市现剧烈波动，投资机构怎么看？

来源: <https://www.yicai.com/news/102989293.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:18

原文内容:

委内瑞拉局势发生变化后，委内瑞拉政府债券5日飙升近30%，国有石油公司委内瑞拉国家石油（PDVSA）的企业债也录得上涨。

对此，一些基金经理认为，未来相关债券价格还有上涨空间，但也有基金经理直言，该国债券市场俨然是一个“赌场”。

债券价格波动

在美国强行控制委内瑞拉总统马杜罗后，自2017年以来一直处于违约状态的委内瑞拉政府债券5日上涨至42美分，大幅高于此前的33美分。委内瑞拉国家石油公司2035年到期的企业债也有所上涨，从26美分涨至33美分。

2019年，美国对委内瑞拉国家石油公司实施制裁后，这些债券的价格暴跌。石油出口是委内瑞拉的金融命脉。自2017年起，美国对交易这些债券的美国关联实体实施制裁，直到2023年才解除。尽管5日出现上涨，但与其他新兴市场债券相比，这些债券的交易量仍然很小。这些债券的面值为600亿美元，但就在一年前，它们的交易价格还只有面值的16%。多年来，许多投资者都亏本卖出了相关持仓。几乎没有投资者愿意对这些债券进行新的押注。但自去年10月以来，委内瑞拉债券市场不断积聚上涨动力。

在5日的反弹中获利的对冲基金包括总部位于伦敦的基金Broad Reach和Winterbrook Capital，资产管理公司安联全球（Allianz Global Investors）和加拿大皇家银行下属资管公司BlueBay也实现了收益。此外，埃利奥特管理公司（Elliott Management）也在委内瑞拉债券领域存在未结清押注。该公司最近赢得了一场法律诉讼，获得了此前由委内瑞拉国家石油公司控制的一家大型炼油厂的控制权。

Winterbrook Capital的首席执行官（CEO）考恩（Edward Cowen）称，“无论如何，委内瑞拉债市已走出深度冻结，重新活跃起来。”该机构共管理着逾2.2亿美元的委内瑞拉资产。他补充道，“委内瑞拉债券的投资者群体也将发生变化，从不良债务投资者和新兴市场投资者，转向更广泛的信贷资产投资者、石油投资者和更主流的投资人。”

Broad Reach的首席投资官兼CEO威肯斯（Bradley Wickens）表示，该机构在特朗普开启第二个总统任期前，就开始建仓委内瑞拉主权债务和委内瑞拉国家石油公司的企业债，并在去年初看到些许变化后进一步增持。这些变化包括反对派赢得了去年的选举，以及美国公

司逐渐参与委内瑞拉石油业的发展，比如石油公司雪佛龙（Chevron）在该国运营的许可证得到续签等。该机构目前管理着20亿美元规模的新兴市场资产。

不仅这两家机构，近年来，一些大型机构投资者也以远低于当前水平的价格购买了委内瑞拉债券。安联全球的投资组合经理罗比（Alex Robey）表示，在疫情期间，该集团以约10美分的价格购入了委内瑞拉债券，“我们将继续保持敞口，以从我们已经看到的积极价格走势中获益。”

风险犹在

分析师估计，如果将未付利息计算在内，委内瑞拉和委内瑞拉国家石油公司的债券可能占到其总外债（估计为1500亿~1700亿美元）中的1000亿美元。

相比之下，根据国际货币基金组织（IMF）去年的估算，该国的年度国内生产总值（GDP）约为800亿美元，考虑到货币贬值，实际GDP可能更低，约为2017年违约前的一半左右。

因此，目前市场关于委内瑞拉主权债券的回收价值估算差异很大，从低于30美分到40美分甚至更高不等。在经历了如此大幅度的上涨之后，加之任何变化都伴随着巨大的不确定性，一些基金经理也变得谨慎起来。

罗比表示：“虽说我们预计短期内委内瑞拉债券价格还将继续上涨，但随着债券价格慢慢接近我们对未来复苏价值的评估，我们正变得更加谨慎。”

一名不愿具名的专注投资新兴市场投资的对冲基金经理在委内瑞拉政府债券中持有少量头寸，他对在该国进行大额押注持谨慎态度，理由是接下来会发生什么存在巨大的不确定性。“委内瑞拉债市相当于一个‘赌场’，你总不能把重大风险放在一项只有60%概率获得正面结果且存在重大负面风险的交易上。”他称。

AI解读：

核心内容总结

委内瑞拉局势出现积极变化（如反对派胜选、美国放松制裁、雪佛龙等企业重返石油业）后，该国政府债券和国家石油公司（PDVSA）债券5日大涨近30%，部分提前低价布局的对冲基金（如Broad Reach、Winterbrook）和大型资管机构（如安联全球）赚得盆满钵满。但这些债券仍风险极高：委内瑞拉外债是GDP的两倍多，未来能否还钱不确定性极大，有基金经理直言其像“赌场”——赌对了赚翻，赌错了可能血本无归。

详细解读

1. 债券为啥突然涨了近30%？

这次上涨的直接原因是“局势变好的信号”：

- 美国放松制裁：2023年美国解除了对委内瑞拉债券交易的限制，之前想买都不敢买，现在能合法交易了；
- 反对派赢了选举：去年委内瑞拉反对派在选举中获胜，市场觉得未来政策可能更稳定，还钱的概率增加；
- 石油业回暖：美国雪佛龙公司续签了在委内瑞拉的运营许可证，其他美国企业也开始参与石油业务——石油是委内瑞拉的命根子，石油赚钱了，才有钱还债券；
- 提前布局的机构拉涨：一些基金早就低价买了债券，现在看到利好消息，继续增持，推动价格上涨。

简单说，就是大家觉得委内瑞拉“有希望还钱了”，所以愿意花更多钱买它的债券。

2. 哪些机构在这场上涨里赚翻了？

不少机构早早就“抄底”了，现在躺着赚钱：

- Broad Reach：特朗普第二个任期前就开始买，去年看到反对派胜选、雪佛龙续签后又加仓，现在管理20亿新兴市场资产，这次涨势里收益不少；
- Winterbrook Capital：管理着2.2亿美元委内瑞拉资产，CEO说债市从“冻结”变活跃，他们赚了；
- 安联全球：疫情期间用10美分（面值100美分）买的债券，现在涨到42美分，相当于翻了4倍多，还说要继续持有；
- 埃利奥特管理：不仅买债券，还通过法律诉讼拿到了委内瑞拉的一个大型炼油厂控制权，相当于“债转资产”，双重获益。

这些机构都是“胆子大+眼光早”，用极低的价格买入，现在赶上上涨就赚了。

3. 委内瑞拉债券之前有多惨？

在这次上涨前，这些债券就是“垃圾中的垃圾”：

- 违约多年：2017年开始就不还钱了，债券变成“坏账”；
- 制裁暴跌：2019年美国制裁PDVSA后，债券价格直接崩了，一年前才卖面值的16%（16美分），疫情期间甚至跌到10美分；

- 没人敢碰：交易量极小，大部分投资者都亏本卖出，几乎没人愿意新买入——相当于菜市场里的烂菜，没人要。

这次上涨只是从“极惨”回到“稍微不那么惨”，离正常债券还差得远。

4. 现在买这些债券风险到底有多大？

风险大到被称为“赌场”，主要原因：

- 欠太多钱还不起：委内瑞拉外债1500-1700亿美元，而一年GDP才800亿（相当于你欠17万，一年只赚8万），连利息都可能还不上；
- 回收价值不确定：分析师对债券能拿回多少钱看法差很远，有的说不到30美分，有的说40美分以上——买了之后到底能赚多少，没人说得准；
- 局势仍不稳定：虽然有好信号，但未来会不会变卦？比如美国再制裁？政府政策变了？这些都没谱。

就像那个基金经理说的：“赌场里赢的概率只有60%，但输了可能全赔，你敢把全部家当押进去吗？”

5. 未来债券价格会怎么走？

分歧很大，两种声音：

- 继续看好：比如Winterbrook CEO说，未来买的人会 from “专门捡垃圾的投资者” 变成主流投资者（比如石油公司、普通信贷投资者），价格可能继续涨；Broad Reach也觉得还有空间；
- 开始谨慎：安联的经理说，现在价格快到他们认为的“合理回收价”了，不会再加仓；有的基金经理只敢小仓位买，不敢多押。

总结：短期可能还会涨，但越涨风险越大，想赚快钱的人可能继续玩，但普通人最好别碰——毕竟“赌场”不是谁都能赢的。

最后提醒

委内瑞拉债券的上涨是“风险偏好驱动”，不是基本面真的变好。如果你不是专业投资者，千万别看着别人赚了就跟风——毕竟，从10美分涨到42美分的机会已经过去了，现在进去很可能当接盘侠。
(全文完)



保险股又又又集体暴走：平安、新华、太保均创历史新高

来源：<https://www.yicai.com/news/102989295.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:19

原文内容：

继2026年首个交易日，保险板块以6.17%的涨幅问鼎A股申万二级所有行业的首位之后，1月6日，保险股再度集体“暴走”。截至午间收盘，中国平安（601318.SH）、新华保险（601336.SH）、中国太保（601601.SH）均已创下历史新高。

第一财经注意到，不少机构预言2026年保险股将代替银行股，成为长期稳健资金入市最重要的方向。

其中，中国平安午间收盘报74.16元/股，涨2.49%，盘中最高价为74.88元/股。值得注意的是，中国平安的后复权盘中最高价达到234.59元，超越了2020年11月30日的盘中高点234.05元，创下历史新高。

所谓后复权，是指保持当前价格不变，将之前的价格进行复权处理，可以看到一只股票从上市以来，包括分红、送股等因素在内的总体收益表现。

新华保险午盘报收81.66元/股，大涨了7.62%；中国太保报收47.85元/股，涨6.19%，两只保险股均于2026年连续2个交易日创历史新高。

另外，中国人保（601319.SH）报收9.89元/股，涨4.88%，距离2019年3月8日的历史高点仅一步之遥；中国人寿（601628.SH）报收49.90元/股，涨3.38%，盘中最高触及50.20元，创2007年11月以来的高点。

截至目前，五家保险巨头总市值合计34454.67亿元，其中，中国平安、中国人寿的总市值均在1.2万亿元左右，且均为上证指数的前十大权重股。

AI解读：

核心内容总结

2026年开年，保险板块迎来“开门红”：连续两个交易日集体大涨，中国平安、新华保险、中国太保等多家巨头股价创历史新高，机构预测保险股将取代银行股，成为长期稳健资金（如社保、养老金）入市的核心方向。截至午间收盘，五家保险巨头总市值超3.4万亿元，其中中国平安后复权价突破历史纪录，意味着其长期收益（含分红、送股）达到上市以来最高水平。

详细拆解解读

一、开年“两连涨”：保险股集体“起飞”

新年第一个交易日，保险板块就以6.17%的涨幅拿下全行业第一；1月6日午盘，涨势更猛：

- 新华保险涨7.62%，中国太保涨6.19%，连续两天创历史新高；
- 中国平安涨2.49%，盘中后复权价突破234元，超过2020年的历史高点；
- 中国人保涨4.88%，离2019年的历史高点只差一点点；
- 中国人寿涨3.38%，创2007年11月以来近20年的新高。

简单说，这几家保险巨头的股价要么刷新历史纪录，要么逼近高点，涨得让市场都“眼前一亮”。

二、机构眼中的“新宠”：保险股要接银行股的班？

新闻里提到不少机构预言：2026年保险股会代替银行股，成为稳健资金最爱的方向。为啥这么说？稳健资金（比如养老金、社保基金）的特点是“求稳不求快”，喜欢低波动、高分红的股票。过去银行股是这类资金的“心头好”，但现在机构觉得保险股更合适：一方面，保险股之前估值偏低，现在有补涨空间；另一方面，经济复苏带动大家买保险的需求增加，保险公司的业绩可能会持续好转；再加上利率环境对保险投资收益有利（比如债券收益稳定），这些都让保险股更符合稳健资金的口味。

三、“后复权”破新高：平安的“真实收益”藏不住了

新闻里特意提到中国平安的“后复权价”创历史新高，这是啥意思？简单说，后复权就是把股票从上市到现在的所有“隐形收益”（分红、送股）都算进去，看你如果从上市就持有，现在总共赚了多少钱。比如平安现在股价74元，但后复权价234元，相当于把过去所有分红、送股折成现在的价格——这说明，长期持有平安的投资者（加上分红送股），现在的收益比2020年最高点时还多，不是短期炒作，而是公司基本面真的变好了。

四、保险巨头“分量”足：总市值超3.4万亿，影响大盘走势

五家保险巨头总市值加起来有34454亿元，其中中国平安和中国人寿各占1.2万亿左右，还是上证指数前十大“权重股”（权重股就是对大盘指数影响大的股票）。这意味着啥？如果保险股继续涨，上证指数很可能跟着往上走；反之，如果保险股跌，大盘也会受影响。所以保险股的走势，不仅关系到买保险股的投资者，还关系到整个市场的情绪。

五、普通投资者能关注啥？

对于普通股民来说，保险股涨得猛，但也不能盲目跟风：

- 看原因：保险股涨的背后，是经济复苏、保险需求增加、投资收益好转这些长期逻辑，还是短期炒作？如果是长期逻辑，可能还有空间；如果是短期炒作，就要小心回调。
- 看风险：保险股也有风险，比如利率下降会影响保险公司的投资收益，或者保险销售不及预期，都会导致股价波动。
- 适合谁：如果你是稳健型投资者，想找分红稳定、波动小的股票，可以关注保险股；但如果你喜欢高风险高收益，保险股可能不是最佳选择。

总的来说，保险股开年的表现，反映出市场对保险行业的信心在提升，也给投资者提供了一个新的稳健投资方向。但投资前，还是要多了解公司基本面，不要只看短期涨幅哦。

用艺术探寻生命历程，这个展览讲述如何面对人生缺憾

来源：<https://www.yicai.com/news/102989283.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:21

原文内容：

这两年，主持人李静连续经历多位亲人故去，有了些许悲观乃至恐惧的情绪。

她脑海中总会浮现长辈去世的场面。90多岁的老人躺在小屋里，灯光昏暗，家人沉默地簇拥在床前。哪怕长辈生前是受人敬仰的干部，一生跌宕而精彩，但离世一刻却显得粗糙，“只是匆匆收场。”

她意识到，对于中国人来说，谈论死亡是艰难的，哪怕自己是一名语言工作者，也很难开口跟父母谈论身后事，“因为说得太少，怕冒犯，不知道边界在哪儿。”

近日，在北京今日美术馆，一场名为“不虚此行”的生命艺术展，以“无常、缺憾和爱”为核心，用绘画、影像、装置与互动空间构筑起一座桥梁。当观众凝视冰人融化的艺术装置，在“好好告别”电话亭倾诉心声，或是在儿童展区触摸童真画作时，一场关于生命意义的深层对话已然展开。

展览的发起与主办方荣基金，多年来持续在安宁疗护领域探索、实践。这一次，荣基金从公益领域向艺术跨界，试图以艺术的方式，让公众直面那些曾被默然回避却终将面对的生命命题，向大众传递安宁疗护的核心理念与实践路径，让每个生命在旅程终章都能得到温

柔理解、充分尊重、坚定支持。

展览策展人之一刘家睿，是荣基金理事长，她坦言，公众对生死话题多采取回避态度，在公众层面，生命教育是长期缺失的。

刘家睿认为，艺术展是一种温柔的方式，“通过艺术的表述，通过他人的故事，可以让观众沉浸式地感知，促发大家去思考人生的意义。”既然终点无可回避，那每个人应该从容面对，正视、理解生命，才是最郑重的敬畏。她相信，每个观众看完展览，都能从各自的经验和感受获得对生命的理解，思考生命各个阶段的意义，向自己、向所爱之人、向独一无二的生命旅程道一句“不虚此行”。

珍惜当下，就是圆满

展览“不虚此行”以“生命故事、生命状态、当下即圆满、自爱与大爱、行动与收获”为叙事线索，通过艺术作品引导观众完成从感知生命到反思自我、再到践行行动的内在旅程。

走进第一个空间，就能看到很多生命故事。当一个人身患绝症，生命进入倒计时，他还能做什么？在系列作品《秋白先生的四十天》里，喜欢画画的工程师秋白给出了他的答案。

2019年12月，病重的秋白转入北京王府中西医结合医院的安宁病房，舒适的环境让他的情绪逐渐平复。虽然身体虚弱，输着营养液，打着吗啡止疼泵，但他依然坚持画画，在临终前的40天完成了一组系列作品。站在这组充满生机的绘画作品前，能感受到他在临终前强大的生命能量和精神力量，风景画作中的色彩并不灰暗，甚至闪耀着光亮，那是生命的顽强毅力。

刘家睿最推荐的是“生命故事”单元的短片《老王走了》，短片改编自ICU里的真实故事，讲述了老王的最后一程。

“它讲述了一个经济条件优越的家庭，竭尽全力去延续父亲的生命，却并未真正尊重父亲的故事。”刘家睿说，在短片里，家人以“爱”与“孝”之心试图强行留住老人的生命，却无视老人对体面告别的渴望、对插管抢救的无声抗议。短片抛出了一道许多人都未曾细想过的人生课题：当生命接近尾声，“留住生命”和“尊重生命”哪一个更重要？这个来自ICU的真实故事，或许是观众理解生命、学会告别的小小起点。

展览设计了一系列互动环节，将观展体验从被动观看延伸至主动对话。在“当下即圆满”展区，艺术装置《安驻当下》邀请观众凝视一座冰人缓慢融化，引导人们体悟生命的流转与当下的珍贵。在“自爱与大爱”展区，《好好告别》邀请人们向无法再接通的号码倾吐未竟之言。在“四道人生”互动区，则引导人们用书写的方式对伤害过的人道歉、对身边

的人道爱、对有恩的人道谢、向自己的执念道别。这些互动单元共同构成了一条从情感共鸣到认知深化、再到行动的路径。

这不仅是一场艺术展，更是一次对生命教育的温柔叩问。展览最打动人心地方的在于，它不回避生命的缺憾与无常，而是温柔地邀请人们直面这些必然。

“当我们意识到生命的底色是缺憾，珍惜当下本身就是一种圆满。”刘家睿说。

温柔以待生命最后时光

李静对生命的感悟，始于这些年与亲人粗糙仓促的告别。她常常在葬礼之后，感到心里一片茫然，想起这些曾为生活奔波、为子女操劳的长辈，一生勤勉，最终的告别却如此潦草，这让她意识到，生命的离别不该是被匆匆遮掩的禁忌，而应是被温柔善待的仪式。

尽管李静是深耕传媒领域多年的观察者与表达者，却依然无法跟母亲提及或是直接谈论离别这件事。

“我一般都这么做，先跟朋友聊，其实是说给家人听。试过两次，发现我妈在偷听，但之后我们还是没有直接谈，就这么僵持着。”李静坦言，她一度畏惧死亡，甚至想到这个话题就会“战栗、哆嗦，有明显的生理反应”。两年前，她到五台山与一位高僧谈论死亡的话题，谈及自己的恐惧，高僧说，人最大的恐惧就是面对死亡，但其实越是惧怕，越要去谈论。那之后，她仿佛找到一个支点去面对这个话题，甚至可以跟女儿聊。

导演杨荔钠这些年拍了诸多关注现实的电影，比如《春潮》《妈妈！》《小小的我》。她回忆起职业生涯早期，于1999年拍过一部纪录片《老头》，“拍摄时，老人们就坐在路边，当我走进他们的世界，能感受到他们身上年轻的生命力，即便他们都已八十岁。拍着拍着，生老病死的种种场景就在摄像机前一呈现。第一个老人倒下时，我觉得这只是开始；第二个老人离开时，我意识到他们会一个接一个地在我面前离去。这让我产生了一种公共意识：我们所有的经验不一定都要从自我出发，死亡是每个人的必修课，而安宁疗护就是让这门课少些遗憾。”

在展览中，杨荔钠看到了艺术与生命教育的融合。她提到，在儿童安宁疗护的案例中，很多母亲羞于向孩子提及死亡，却不知孩子对生命的认知远比成人通透包容。展览中的儿童展区让她深受触动，孩子们以纯粹无瑕的视角表达对生命循环、告别与选择的理解，这些充满童真的作品，柔化了生死议题的沉重感，让她看到生命教育的希望。她认为，安宁疗护不仅是医疗层面的照护，更是精神层面的慰藉，那些未说出口的“我爱你”，那些未了的心愿，那些深藏的遗憾，都需要一个释放的出口。

展览中的作品，无论是绝症患者在安宁病房最后40天的绘画，还是抗癌者的精神生活手稿，都是生命最真实的叙事，这些作品以艺术为媒介，让人们得以触摸他人的生命体验，从而反思自己的人生。杨荔钠认为，当人们忌讳谈论死亡时，缺乏的是面对的勇气与准备，而艺术展恰恰提供了这样一个契机，让人们在共鸣中学会珍惜，在思考中获得力量。

“愿每个人在生命最后时光都能被温柔以待。”刘家睿坦言，安宁疗护所倡导的，是让每个生命在终章时刻都能得到温柔理解、充分尊重、坚定支持，这不仅需要专业的医疗照护，更需要全社会的认知觉醒。展览特别设立的“安宁疗护”科普区，也让观众意识到，安宁疗护不是安乐死，也不是放弃治疗，而是为疾病终末期患者提供舒适、安详和被尊重和理解的全身心照护。

她希望，通过展览创造一个思考生命、学习告别的开放空间，期待每个人在走出展厅时，都能对自身的生命旅程笃定作出回应。当人们能坦然与家人谈论告别生命时的选择方式，能珍惜与所爱之人的每一个当下，能以有尊严的方式送别至亲，就是在践行“不虚此行”的生命理念。

AI 解读：

核心内容总结

这篇报道聚焦荣基金主办的“不虚此行”生命艺术展，通过真实故事、艺术装置、互动体验等温柔方式，打破公众对生死话题的回避，弥补生命教育的缺失，传递安宁疗护的核心理念——让每个生命的终章都能被温柔理解、充分尊重；同时倡导人们正视死亡的无常与缺憾，学会珍惜当下、好好告别，让生命旅程“不虚此行”。

一、为啥要办这个展？——我们对生死的回避，让告别太粗糙

很多人对生死话题像躲瘟神：不敢跟家人谈身后事，老人离世时匆匆收场，葬礼后只剩茫然。主持人李静就是例子：这两年亲人接连去世，她看着长辈一生勤勉，最后告别却潦草粗糙，心里空落落的；甚至连跟母亲提“离别”都不敢，只能偷偷跟朋友聊，母亲偷听也不敢直接对话。

策展人刘家睿说，公众对生死多是回避态度，生命教育长期缺失。比如有的家庭为了“孝”强行留住绝症老人的生命，插满管子却忽略他想体面告别的愿望（像短片《老王走了》里的故事）。这种“粗糙的告别”让很多人意识到：生死不该是禁忌，而该被温柔对待。这就是办展的初衷——用温柔的方式，让大家敢直面生死。

二、展览咋让我们敢谈生死？——艺术+互动，戳中你心里的软处

展览没说教，而是用“沉浸式体验”让你自己悟：

- 看真实故事： 工程师秋白临终前40天在安宁病房画画，色彩明亮充满生机，让你感受到“死亡前也有生命力”；短片《老王走了》问你：留住生命和尊重生命哪个更重要？

- 摸艺术装置：
冰人融化的装置让你盯着看——冰慢慢化掉就像生命流逝，提醒你“当下最珍贵”；

- 玩互动： 电话亭里可以对着“打不通的号码”说未说的话（比如没来得及跟去世亲人说的“我爱你”）；“四道人生”区让你写道歉、道谢、道爱、道别，把藏在心里的话放出来。

这些方式像朋友聊天，不强迫你接受，却让你自然思考：“我该怎么面对自己和家人的生死？”

三、安宁疗护是啥？——不是放弃治疗，是让最后一程有尊严

很多人误解安宁疗护：是不是安乐死？是不是不管病人了？错！展览科普区专门说：安宁疗护是给绝症终末期患者“舒适照护”——比如帮他止疼，让他能安静说话，尊重他要不要抢救的选择，而不是插满管子让他痛苦地延长几天生命。

就像策展人说的：安宁疗护是“温柔理解、充分尊重、坚定支持”，让每个生命在最后都能有尊严地走，而不是被当成“需要修理的机器”。

四、普通人能做啥？——从“偷偷聊”到“敢正视”，珍惜当下就是圆满

李静的经历很真实：她以前怕死亡怕到发抖，后来听高僧说“越怕越要谈”，开始试着跟朋友聊（其实说给家人听），发现妈妈偷听但没直接谈，可至少打破了“完全不说”的僵局。

展览想告诉我们：不用一下子就敢跟家人谈生死，但可以从“珍惜当下”开始——比如多陪父母吃顿饭，跟爱人说句“我爱你”，跟朋友道声“谢谢”。策展人说：“生命底色是缺憾，珍惜当下本身就是圆满。”

等你慢慢接受了“死亡是必经之路”，或许就能坦然跟家人聊：“如果我老了，不想插管子，想安静地走”——这就是对生命最大的敬畏。

五、展览的意义：不止看展，是一次生命教育的温柔叩问

这个展不是让你哭，而是让你“醒”：它不回避生命的缺憾和无常，却用温柔的方式邀请你面对。走出展厅时，你可能会想：“我要跟爸妈好好聊聊他们的愿望”“我要把没说的话告诉那个人”“我要更珍惜现在的每一天”。

荣基金希望通过展览，让全社会意识到：安宁疗护不是医院的事，是每个人的事——当我們都能坦然谈生死，能温柔送别亲人，能珍惜每一个当下，就是践行“不虚此行”的生命理念。

简单说：这个展教我们两件事——好好活，好好走。

核心内容总结

这篇报道围绕荣基金主办的“不虚此行”生命艺术展展开，通过真实故事、艺术装置、互动体验等温柔方式，打破公众对生死话题的回避，弥补生命教育缺失，传递安宁疗护的核心理念：让绝症终末期患者在最后一程获得尊严与温柔对待；同时倡导人们正视死亡的无常，学会珍惜当下、好好告别，让每个生命旅程都“不虚此行”。

一、为啥要办这个展？——我们对生死的回避，让告别太粗糙

很多人把生死当禁忌：不敢跟家人谈身后事，老人离世时匆匆收场，葬礼后只剩茫然。主持人李静的经历很典型：这两年亲人接连去世，她看着长辈一生勤勉，最后告别却潦草仓促，心里空落落的；甚至连跟母亲提“离别”都不敢，只能偷偷跟朋友聊（其实说给家人听），发现妈妈偷听却仍不敢直接对话。

策展人刘家睿直言：公众对生死多是回避态度，生命教育长期缺失。比如有的家庭为了“孝”强行给绝症老人插满管子，却忽略他想体面告别的愿望（像短片《老王走了》里的故事）。这种“粗糙的告别”让很多人意识到：生死不该被遮掩，而该被温柔对待——这就是办展的初衷。

二、展览咋让我们敢谈生死？——艺术+互动，像朋友一样温柔戳心

展览没说教，而是用“沉浸式体验”让你自然思考：

- 看真实故事：工程师秋白临终前40天在安宁病房画画，色彩明亮充满生机，让你感受到“死亡前也有生命力”；短片《老王走了》抛出灵魂拷问：留住生命和尊重生命哪个更重要？

- 摸艺术装置：冰人融化的装置让你盯着看——冰慢慢化掉像生命流逝，提醒你“当下最珍贵”；

- 玩互动：电话亭里可对着“打不通的号码”说未说的话（比如没来得及跟去世亲人说的“我爱你”）；“四道人生”区让你写道歉、道谢、道爱、道别，把藏在心里的话放出来。

这些方式像春风化雨，不强迫你接受，却让你忍不住想：“我该怎么面对自己和家人的生死？”

三、安宁疗护是啥？——不是放弃治疗，是让最后一程有尊严

很多人误解安宁疗护：是不是安乐死？是不是不管病人了？错！展览科普区明确说：安宁疗护是给绝症终末期患者“舒适照护”——比如帮他止疼，让他能安静说话，尊重他要不要抢救的选择，而不是插满管子让他痛苦延长几天生命。

策展人强调：安宁疗护的核心是“温柔理解、充分尊重、坚定支持”，让每个生命在最后都能有尊严地走，而不是被当成“需要修理的机器”。

四、普通人能做啥？——从“偷偷聊”到“珍惜当下”，小改变就是进步

李静的转变很真实：她以前怕死亡怕到发抖，后来听高僧说“越怕越要谈”，开始试着跟朋友聊（其实说给家人听），发现妈妈偷听但没直接谈，可至少打破了“完全不说”的僵局。

展览想告诉我们：不用一下子就敢跟家人谈生死，但可以从“珍惜当下”开始——比如多陪父母吃顿饭，跟爱人说句“我爱你”，跟朋友道声“谢谢”。策展人说：“生命底色是缺憾，珍惜当下本身就是圆满。”

等你慢慢接受“死亡是必经之路”，或许就能坦然跟家人聊：“如果我老了，不想插管子，想安静地走”——这就是对生命最大的敬畏。

五、展览的意义：不止看展，是一次生命教育的温柔叩问

这个展不是让你哭，而是让你“醒”：它不回避生命的缺憾和无常，却用温柔的方式邀请你面对。走出展厅时，你可能会想：“我要跟爸妈好好聊聊他们的愿望”“我要把没说的话告诉那个人”“我要更珍惜现在的每一天”。

荣基金希望通过展览，让全社会意识到：安宁疗护不是医院的事，是每个人的事——当我們都能坦然谈生死，能温柔送别亲人，能珍惜每一个当下，就是践行“不虚此行”的生命理念。

简单说：这个展教我们两件事——好好活，好好走。



武汉今年GDP增速目标5.5%，首要任务“引领都市圈深度同城化”

来源：<https://www.yicai.com/news/102989254.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:22

原文内容：

1月6日上午，武汉市人大十五届人民代表大会第六次会议开幕。武汉市市委副书记、代市长熊征宇向大会作政府工作报告。

武汉《政府工作报告》提出，2025年，武汉预计地区生产总值增长6%左右，创4年新高；固定资产投资增长2%左右，社会消费品零售总额突破9000亿元、增长5%左右，外贸进出口总额增长12%左右，增速均保持副省级城市前列；新登记经营主体超60万户，增量居副省级城市第二。

2026年，武汉提出地区生产总值增长目标为5.5%左右，新增城镇就业25万人以上，居民收入增长与经济增长同步。

打造中部重要增长极

武汉《政府工作报告》指出，2026年，武汉将不断提升城市综合实力和辐射带动力，更好促进区域协调发展，打造支撑中部地区崛起的重要增长极。

第一财经记者注意到，除强化自身城市极核功能外，武汉首次将“引领都市圈深度同城化发展”“促进汉襄宜‘金三角’协同发展”和“推进长江中游城市群联动发展”放在了2026年十一项重点工作之首位，呼应了国家“十五五”规划对长江中游城市群要在促进区域联动发展中作出表率的更高要求。

武汉《政府工作报告》提到，加快建设沿江高铁武合段、武汉都市圈环线等一批重大基础设施项目，打通城际“断头路”“瓶颈路”；推动都市圈客运铁路公交化，新开通城际公交线路1~2条，加快形成1小时通勤圈。实施“32232”科技合作工程，提质发展6个离岸科创中心（园），共建武鄂黄黄咸科创大走廊；围绕光电子信息、低空经济、人工智能、智能家电等领域共建产业园区，合力建设先进制造业集群，共同打造“产业链上的都市圈”。

对于湖北省汉襄宜“金三角”，则提出将建立“武汉研发+宜昌算力”跨区域协作机制。强化武汉港、襄阳港、宜昌港联动发展，加快发展内河航运绿色智能船舶产业。开展汉襄宜城际低空货运航线试点，推进沪渝高速汉宜段等9个重大交通项目建设，加快打造1小时高铁圈、3小时高速圈。

在跨省合作与长江中游城市群联动方面，武汉都市圈将深化与长株潭、南昌都市圈的协同发展，共同承接国家重大生产力布局，推动东湖科学城、湘江科学城、南昌未来科学城联动发展，建设长江中游国际性综合交通枢纽集群。

全方位扩大内需

武汉《政府工作报告》提到，促进消费和投资、供给和需求良性互动，更好服务和融入国内大循环。

过去一年，武汉建成投用亿元以上重大产业项目535个，新开工亿元以上项目890个、其中产业项目524个，招商引资当年签约当年到资超2000亿元、实现翻番。举办各类促消费活动超2000场，新增首店430家、离境退税店111家，首家市内免税店建成开业，获批全国消费新业态新模式新场景试点城市。

2026年，武汉将“千方百计释放消费潜能”，推动汽车、家电等大宗消费品绿色化智能化升级，大力发展首发经济、票根经济、夜间经济、银发经济、冰雪经济，引进各类首店300家以上，发展黄鹤楼、樱花等“IP+消费”，打造消费新场景10个以上，新增3个直播电商集聚区，培育3个“老字号”集聚区。

强化产业链招商、科技招商、场景招商、校友招商，今年将推进实施60个百亿元以上项目、640个十亿元以上项目、2090个亿元以上项目，完成市级重大项目投资2600亿元以上，固定资产投资增长3%左右。新签约十亿元以上项目不少于100个，新开工入库亿元以上招商项目不少于1000个。

武汉市政协委员、武汉市校友经济促进会会长刘萌对第一财经记者表示，武汉应推动校友招商模式从“情感回归”“项目回归”向以“科技双招”（招引科技产业、招引科技人才）为核心的“生态共建”升级。比如，设立“五谷丰登”全球校友事务部，将其打造成为武汉触达早期优质项目的“神经末梢”；营造“城市与校友命运共同体”文化氛围，将校友情感的“软实力”转化为驱动科技创新的“硬支撑”。

城市更新提升空间价值

去年11月，武汉出台《武汉市实施“五改四好”加快推进高质量城市更新行动方案(2025~2027年)》。近日，青山区政府为新沟桥街科苑社区21街居民举办了盛大的回家仪式，134户居民在有限的成本与政策框架内，采用“住宅合作社”危旧房翻修方式，实现了高品质生活的“最大公约数”。

今年，武汉将聚焦转变超大城市发展方式，着力推动高质量城市更新。

武汉《政府工作报告》提到，武汉将出台城市更新条例，探索市场化方式设立城市更新基金，改革完善土地混合开发利用机制、土地储备体制机制。

实施“五改四好”城市更新，强化“六带联动”，推进80个“小而美”片区更新，新增“好房子”1万套以上。实施城中村、景中村改造项目57个，改造老旧小区150个、老旧厂区5片，推进三德里、上海村等一批历史建筑保护修缮，完成既有建筑改造42万平方米。推行

“XOD+新PPP+EPC”复合型开发模式，高质量推进解放大道沿线、汉正街、黄陂后湖、青山北湖、龟北片等先行片区更新，启动高铁天河中心、汉阳高铁枢纽等功能片区更新，带动城市功能提升、产业焕新、治理创新。

武汉市政协委员、武汉易城达工程设计有限公司董事长段飞提出“种蘑菇”式微改造理念，即在存量时代不搞大拆大建，立足小规模、渐进式更新，推动一些体量不大但具有较强带动性的改造项目，快速形成流量IP之后，再滚动拓展。

武汉市政协委员、永业行资源环境科技股份有限公司总督导王琴建议，培育城市综合服务运营商，推动项目从“开发模式”向“经营模式”转型，配套出台土地混合利用、财税奖补等专项细则，引导社会资本参与经营性项目。

AI解读：

核心内容总结

武汉2026年政府工作报告释放了三个关键信号：一是经济增速稳中有进——2025年GDP预计增长6%（四年新高），2026年目标5.5%左右，同时锚定就业和居民收入与经济同步增长；二是区域协同全面升级——从都市圈同城化到汉襄宜“金三角”协作，再到长江中游城市群跨省联动，打造中部崛起的“核心发动机”；三是内需潜力深度挖掘——消费玩出新场景（首店、IP消费、夜间经济等），投资聚焦大项目（百亿元级项目扎堆）；四是城市更新不走“大拆大建”老路——用微改造、新模式让老城焕新，保护历史同时激活活力。

一、经济目标：2025增速创四年新高，2026稳字当头保民生

2025年武汉GDP增速预计6%，是近四年最高，说明经济恢复势头强劲；固定资产投资、社零、外贸增速都要保持副省级城市前列，新登记经营主体超60万户（副省级第二），这些数字背后是企业愿意来、生意好做的信号。2026年目标稍微降一点到5.5%，但更强调“民生温度”：新增城镇就业25万人以上，居民收入和经济增长同步。简单说就是，经济不盲目追求高增速，而是让老百姓实实在在赚到钱、找到工作。

二、区域协同：从“自己强”到“带大家强”，打造中部“发动机”

武汉这次把区域协同放在重点工作第一位，想当中部的“领头雁”：

- 都市圈同城化：建沿江高铁、都市圈环线，打通“断头路”，让鄂州、黄冈、黄石、咸宁的人1小时就能到武汉上班；还和这些城市共建光电子、低空经济产业园，搞“武汉研发+周边生产”的产业链分工。
- 汉襄宜“金三角”：武汉负责研发，宜昌负责算力（比如大数据中心）；三个城市的港口联动，发展绿色智能船舶；试点低空货运航线，建1小时高铁圈——以后襄阳的货，坐高铁半小时到武汉，或者用无人机直接运，效率更高。

- 跨省联动长江中游城市群：和长沙、南昌都市圈一起承接国家大项目，比如三个科学城联动搞科研，建交通枢纽集群——以后从武汉到长沙、南昌，交通更方便，产业也能一起做。

三、扩大内需：消费玩出“新花样”，投资砸下“硬手笔”

内需是经济增长的“压舱石”，武汉这次双管齐下：

- 消费端：让你愿意花钱：推动汽车家电换绿色智能款；搞首店经济（今年要引300家首店，比如网红品牌第一次来武汉开的店）、夜间经济（比如江汉路夜市升级）、银发经济（针对老人的服务消费）；还有黄鹤楼、樱花IP消费（比如樱花季的周边产品、主题活动）；新增直播电商集聚区——以后武汉的主播能卖更多本地货。
- 投资端：大项目“扎堆上”：今年要推进60个百亿元以上项目、640个十亿元以上项目，完成投资2600亿元；校友招商要升级，从“靠感情拉校友回汉”到“建生态吸引科技项目和人才”，比如设全球校友事务部找好项目。

四、城市更新：不拆老房子，用“种蘑菇”思路让老城变网红

武汉这次城市更新不走“大拆大建”老路，而是“小修小补”出效果：

- 微改造理念：比如“种蘑菇”模式——先找个小项目（比如老社区里的小广场）改造，做成网红打卡点，再慢慢扩展到整个社区，既省钱又保留烟火气。
- 具体动作：改造150个老旧小区、5片老旧厂区，保护三德里、上海村等历史建筑；用“XOD+新PPP+EPC”模式（通俗说就是把交通、生态和开发结合，让企业赚钱）吸引社会资本参与，比如解放大道沿线、汉正街更新，既提升城市功能，又让企业愿意进来。
- 重点片区：启动高铁天河中心、汉阳高铁枢纽等新片区，带动周边产业和居住升级——以后天河机场附近不仅能坐飞机，还能上班、逛街。

总结

武汉这次报告的核心是“高质量发展”：既要自己经济增长，也要带动周边；既要刺激消费投资，也要让老城焕新；最终目标是成为中部崛起的“重要增长极”，让老百姓的日子越过越好。这些措施都很接地气，比如1小时通勤圈、首店经济、微改造，都是能让普通人直接感受到变化的。

核心内容总结

武汉2026年政府工作报告聚焦“高质量发展”与“区域引领”，明确了2025年GDP增速6%（四年新高）、2026年5.5%的稳增长目标，同时将区域协同、扩大内需、城市更新作为三大抓手：从都市圈同城化到跨省城市群联动打造中部增长极，从消费“新花样”到投资“大

手笔”激活内需，从“微改造”到模式创新让老城焕新，最终实现“自己强”与“带大家强”的双赢。

一、经济目标：2025增速创四年新高，2026稳字当头保民生

武汉2025年GDP增速6%是近四年最高，说明经济恢复势头强劲；2026年目标5.5%虽略有下调，但更注重“民生获得感”——新增25万城镇就业、居民收入与经济同步增长，相当于“经济涨多少，老百姓口袋里的钱就涨多少”。此外，社零突破9000亿、外贸增长12%等目标，都指向武汉正在从“工业重镇”向“消费+外贸双强城市”转型。

二、区域协同：从“单打独斗”到“组团发展”，当中部“领头雁”

这次报告把区域协同放在重点工作首位，武汉要做中部的“发动机”：

- 都市圈同城化：建沿江高铁、都市圈环线，打通城际“断头路”，让鄂州、黄冈等周边城市1小时通勤武汉；共建光电子、低空经济产业园，搞“武汉研发+周边生产”的产业链分工——比如武汉设计芯片，鄂州工厂生产，效率翻倍。
- 汉襄宜“金三角”：武汉负责研发，宜昌提供算力（大数据中心）；三港联动发展绿色智能船舶，试点低空货运航线——襄阳的农产品，用无人机半小时就能运到武汉超市。
- 跨省联动长江中游城市群：和长沙、南昌都市圈共建科学城、交通枢纽集群——以后从武汉到长沙坐高铁1小时，产业也能一起承接国家大项目。

三、扩大内需：消费玩出“新场景”，投资砸下“硬项目”

内需是经济增长的“压舱石”，武汉双管齐下激活潜力：

- 消费端：让你“愿意花”：推动汽车家电换绿色智能款；今年引300家首店（网红品牌首次入汉）、搞夜间经济（江汉路夜市升级）、银发经济（老人服务消费）；还有黄鹤楼、樱花IP消费（比如樱花季主题周边）；新增3个直播电商集聚区——武汉主播能卖更多本地货。
- 投资端：让钱“投得值”：今年推进60个百亿元项目、640个十亿元项目，完成投资2600亿；校友招商升级——从“靠感情拉校友回汉”到“建生态引科技项目”，比如设全球校友事务部找顶尖技术。

四、城市更新：不拆老房子，用“种蘑菇”思路让老城变网红

武汉拒绝“大拆大建”，用“小修小补”保留烟火气：

- 微改造理念：“种蘑菇”模式——先改造一个小项目（比如老社区的小广场）成网红打卡点，再慢慢扩展到整个社区，省钱又留记忆。

- 具体动作：改造150个老旧小区、5片老旧厂区，保护三德里等历史建筑；用“XOD+新PPP”模式吸引社会资本——比如解放大道沿线更新，把地铁、公园和商业开发结合，让企业赚钱的同时提升城市功能。

- 重点片区：启动高铁天河中心、汉阳高铁枢纽更新——以后天河机场附近不仅能坐飞机，还能上班、逛街，成为新的城市中心。

这次报告的亮点是“务实”：所有措施都瞄准老百姓的真实需求（比如1小时通勤、老旧小区改造），也紧扣国家战略（长江中游城市群），武汉正在从“中部大城”向“中部强城”稳步迈进。

最高法明确：这种情况可先用医保

来源：<https://www.yicai.com/news/102989179.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:23

原文内容：

长期以来，对于因外伤而入院治疗者，医疗机构通常会先行确认患者伤情是否为意外伤害，再对“无第三方责任的外伤费用”予以医保结算。那么，在肇事者交通事故逃逸等情景中，参保人能否动用医保基金，由医保或社保经办机构先垫资后追赔？对此，最高法给出了肯定答复。

1月6日，最高法官方微信公号发布《最高人民法院关于基本医疗保险基金先行支付申请条件法律适用问题的批复》（以下简称“批复”），其中明确，根据《中华人民共和国社会保险法》（以下简称“社保法”）第三十条和《社会保险基金先行支付暂行办法》第二条、第三条的规定，参加基本医疗保险的个人（即参保人）由于第三人的侵权行为造成伤病，医疗费用依法应当由第三人负担的部分，第三人不支付或者无法确定第三人的，由基本医疗保险基金先行支付。该批复将自2026年2月1日起施行。

社保法第三十条规定，有四种医疗费用不纳入基本医疗保险基金支付范围，具体为：应当从工伤保险基金中支付的费用，应当由第三人负担的费用，应当由公共卫生负担的费用和在境外就医时产生的费用。

该法条同时称，医疗费用依法应当由第三人负担，第三人不支付或者无法确定第三人的，由基本医疗保险基金先行支付。基本医疗保险基金先行支付后，有权向第三人追偿。

“也就是说，社保法已赋予参保人在法定的、在特定情形下行使的救济性权利。”武汉大学法学院副教授、大健康法治研究中心副主任周围对第一财经表示，本应由第三人支付的费用，虽不属于医保基金的“报销”范围，但法律赋予医保基金在特定条件下先行“垫付”的职能，而后有关部门可通过法定渠道向真正的责任方追偿。这一制度设计优先保障了参保人的生命健康权益。

但在实际就医中，医保“垫付”的路径可能并不畅通。

记者了解到，外伤患者在去往医院就诊时，往往需要先行签署《外伤无第三方责任承诺书》，作出“本次意外受伤与第三方责任或工伤责任无关，如与第三方责任或工伤责任有关，则将已享受的医保待遇全额退回医保，并承担相应的法律责任”的承诺，才会被视为“医保病人”收治入院。

另有民商律师提到，有些地方严格执行法条规定的在“医疗费用结算时”申请，认为基本医疗保险基金先行支付作为一种社会保障和救济功能的制度设置，只是一种救急性垫付措施，因此不支持申请人自行结算医疗费用后，再向医保基金申请“报销”的行为。

为畅通符合条件的参保人“医保垫付”路径，前述批复称，参保人依法享有的申请基本医疗保险基金先行支付权利，不受在医疗费用结算时是否已自行支付医疗费用的影响；社会保险经办机构仅以在医疗费用结算时参保人已经自行支付医疗费用为由，不予先行支付，参保人起诉请求责令社会保险经办机构予以先行支付的，人民法院依法予以支持。

“这意味着参保人申请医保基金先行支付的权利，是基于第三人侵权的特定事实，而非是基于参保人自身是否已经掏钱支付医疗费用，有关部门不能因为参保人‘付过钱’就拒绝履行先行支付的法定职责。比如，当某地社保部门拒绝‘先行支付’，参保人可以向法院起诉，法院会支持参保人的请求，判决社保部门依法支付。”周围解释说。但他同时认为，要想该举措真正为参保人减负，仍需将整个垫付审批流程前置并切实打消医疗机构和医生的顾虑。

另外值得注意的是，根据批复“参保人向参保地社会保险经办机构书面申请先行支付时，应告知造成其伤病的原因和第三人不支付医疗费用或者无法确定第三人的情况。社会保险经办机构依法审核后应当按照统筹地区基本医疗保险基金支付的规定先行支付相应部分的医疗费用”，也就是说，在参保人于异地出差或者旅游期间，发生第三方侵权事件且侵权第三方逃逸、拒绝或无力赔偿时，参保人申请医保垫付的路径可能仍面临一定阻力。

而在医保垫付后，第三方侵权人也不能因此免除自己的赔偿责任。“社会保险经办机构对依法先行支付的医疗费用，可依据《社会保险基金先行支付暂行办法》第十一条、第十二条的规定进行追偿。”批复称。

周围表示，对于由于第三人的侵权行为造成伤病，参保人需要通过两个独立的法律程序去维权：一是向医保或社保中心申请“先行支付”的行政程序，若申请被拒可再提起行政诉讼；二是针对侵权方另外提起民事诉讼索赔。此前由社保或医保垫付的医疗费用并不成为赔偿义务人以及保险公司的免责事由。

AI解读：

核心内容总结

最高法近日发布批复，明确了参保人因第三人侵权（如交通事故逃逸、对方无力赔偿）导致伤病时，即使自己已经垫付了医疗费，也能申请医保基金先行支付；社保机构若以“你已经自己付过钱”为由拒绝，参保人起诉的话法院会支持。这一规定解决了过去医保垫付“卡脖子”的问题，优先保障参保人救命钱，同时明确医保垫付后会向侵权方追偿，不会让责任方逃单。批复将于2026年2月1日施行。

详细拆解解读

1. 批复核心：医保垫付不再“卡”你是否先掏钱

过去有些地方社保机构说：“你已经自己付了医疗费，就不能申请医保垫付了。”现在最高法直接“拍板”——不管你有没有自己先付钱，只要符合条件（第三人不付或找不到），就能申请医保垫钱。具体条件是啥？就是：你因为别人的过错受伤（比如被车撞），本来该对方付医疗费，但对方跑了、没钱付，或者找不到人。这时候医保基金就得先给你垫上，不能因为你已经掏了自己的钱就拒绝。而且这个批复是有法律依据的——社保法早就写了“第三人不付或找不到时，医保先行支付”，只是过去执行时走样了，现在最高法把“自己先付钱也能申请”这个细节明确了，给参保人撑腰。

2. 过去医保垫付为啥这么难？

之前很多人符合条件却拿不到垫付，主要卡在两点：

- 医院要签“无第三方责任承诺书”：外伤患者去医院，得先签个保证“不是别人弄的伤”，不然医院不给按医保收治。比如你被撞了但司机跑了，签不了这个承诺书，就只能自己掏钱看病，医保不管。
- “结算时没申请就不给报”：有些地方规定，必须在医院结算医疗费时申请垫付，如果你自己先付了钱再去找社保机构，人家就说“晚了”，不给报。这就导致很多人没钱先垫付，或者垫付后拿不回钱。

3. 这个批复能帮参保人解决啥“痛点”？

最直接的好处就是救命钱不用等：

原文内容：

党中央高度重视营商环境建设。习近平总书记多次在重要场合强调，要“营造市场化、法治化、国际化一流营商环境”。这份重视，有着坚实的数据支撑。世界银行《营商环境评估报告》指出：“营商环境整体指标提升1%，可使投资率增长0.3%，GDP增长率提高0.36%。”

世界银行给了上海一份亮眼的成绩单

截至2025年底，世界银行企业调查（Enterprises Survey）团队发布了涵盖包括中国、新加坡、中国香港、新西兰、美国、英国、加拿大、韩国、马来西亚、中国台湾在内的119个经济体的数据。

根据世行发布的结果，我们参考世行的分析方法，运用五分法，将119个经济体单个测评点排名前20%（即排名在24名以前，含本数）计为第一梯队。在59个计分测评点中，中国有42个测评点居第一梯队，27个测评点位于世界前10，9个测评点位于全球最优（排名第1）。中国位于全球最优的测评点数量超过美国、英国、加拿大、新加坡、韩国等经济体，整体表现优异。

就上海数据而言，除了12个测评点未达到世行最低样本量要求而缺少数据结果之外，在剩余的47个测评点中，上海有36个位居第一梯队，其中32个测评点位于世界前10，22个测评点位于全球最优（排名第1）。全球最优测评点主要集中在争议解决、纳税、基础设施和金融服务等领域。特别值得关注的是，根据我们的测算，在全球国际城市中，上海位于全球最优测评点数量超过纽约、新加坡、香港、首尔和伦敦。

世界银行是如何评估营商环境的

世界银行营商环境评估项目发端于2002年，采用的是Doing Business评估体系（简称DB）。历经二十余载，其方法论数次变迁。2023年，世界银行正式发布营商环境成熟度评估体系（Business Ready，简称BR）。该体系围绕企业全生命周期的十大主题展开评估，即企业准入、获取经营场所、公共基础设施（电力、供水和网络）、劳动力、金融服务、国际贸易、纳税、争议解决、市场竞争和办理破产。

对于世行BR体系，值得关注的有三个方面：

一是评估维度。世行原DB体系主要着眼于便利度，新的BR体系则从三大维度进行评估：规则框架、公共服务、办事效率。其中，规则框架主要考察企业必须遵守的法律法规，公共服务主要考察政府提供的合规设施以及促进商业发展的公共机构和基础设施，办事效率则

考察规则框架与公共服务相结合产生的实际效果。BR的所有指标都在这三大维度下评分，前两个维度主要通过“是非”判断题进行评估，办事效率维度则采用“前沿距离法”进行评估，即评估与最佳实践的差距，相关得分既取决于各经济体自身改革力度，也受其他经济体改革进展影响。以企业准入指标为例，在规则框架维度下，考察公司名称是否要求强制核验，是否有最低实缴资本的要求等；在公共服务维度下，考察能否实现电子签名和认证、能否公开获取公司信息等；在办事效率维度下，考察公司名称的核准时长、公司注册费用等。

二是评估方式。BR评估体系通过专家调查和企业调查两种方式获取数据。企业调查是世行首次采用的数据收集方式，针对“办事效率”维度，对除“企业准入”“企业破产”外的其余8项指标的办事效率进行评估，分值占比约27%。抽取的企业涉及全国范围，包含混合所有制企业、民营企业和外资企业，本次中国企业调查共抽取企业2189家进行。专家调查则只针对各经济体人口最多的1个城市进行，评估“规则框架”和“公共服务”维度，以专家对经济体的参评城市打分的方式进行评估（中国大陆专家调查的样本城市为上海），占总分的73%。

三是评估视角。BR体系在原DB体系的基础上作了继承和拓展。一方面，从聚焦于单个企业办事便利度的微观视角拓展到重视对社会整体影响的宏观视角，将考察点延伸至环境保护、职工福利、市场竞争、财政可持续、消费者保护、公平获得商业机会等社会关切领域。如果某一指标影响企业收益，则该指标会在“企业灵活度”下进行评分，如企业准入时间与费用指标。而如果一项指标的影响延伸至社会公众所关切的领域，如环境保护等，则该指标将在“社会效益”下进行评分。绝大多数指标兼具“企业灵活度”和“社会效益”方面的分数。例如，明晰的税收规则对于单个企业（降低了合规成本）和更广泛的社会层面（加强了信任和社会契约精神）均有益处，这样，该项指标的分值，将在“企业灵活度”和“社会效益”之间进行分配。

另一方面，BR从关注法律法规等规定的出台情况拓展到对相关规定落实实施效果的全面考察，体现了“所测即所得”的世行方法论，即重视对落地实施实际情况的评测。比如，笔者在参与上一轮与世行的最终磋商时，世行专家明确表示，即使现阶段法律明确规定电子印章与物理印章具有同等法律效力，也必须有半数以上的企业已实际使用了电子印章才能被认可，也就是说光有纸面规则还不够，还必须落地施行。

值得注意的是，为支持专家客观公正地做好评估，经济体法律法规及相关政策的公开透明、易得易解非常重要，政府部门对它们的宣传解读极为必要，这也是世行评估的方法论所支持的。世行评估的领域相当广泛（新BR评估体系的细项指标有近900个、1700多个测评点），无论世行内的专家还是外部参加测评的专家，要全面、准确了解一个经济体所有相关规则和落地情况都存在困难，常有出现误读、误答的情况。笔者从2018年至2021年，全程参与了世行与中国所有指标的最终磋商，经历了多个这样的情形。印象最深的是，2018年

世行评估的“保护中小投资者”指标，满分100分，中国仅得48.33分，全球排名第119名。当时笔者在政府工作，基于此前多年的商法教学与研究，认真填写了问卷，发现公允分值应为73分左右。由于专家对中国法律体系及具体规则不熟悉，导致了大量的误判和错判。后来我们和中国证监会一起，对制度规则进行了正确的宣传解读，帮助专家形成了客观公允的认识，避免了误读，这项指标得分为72分，排名提升至全球第28名。

在BR新评估中，世行测评的范围和内容更加广泛，法律法规政策的透明度也是一个重要的测评要点。从全球最优实践的典型代表——新加坡来看，为了提升法律法规的公开和透明，新加坡会根据发展需要和实际情况对于法令和附属法例进行及时修订更新，并通过新加坡法律观察（Singapore Law Watch）等渠道予以公布。上海通过“一网通办”平台集中公开所有相关法律法规政策，笔者认为也是一个非常好的实践。

世界银行营商环境评估于我国之益处

世界银行营商环境评估，在全球产生了广泛的影响力。对于我国而言，接受世行评估带来了以下数个方面的益处：

一是有利于我国主动对标国际高标准经贸规则。2018年，习近平总书记在上海考察时指出，“上海要瞄准最高标准、最高水平，优化政务环境，打造国际一流营商环境”。二十届三中全会《决定》指出，要主动对接国际高标准经贸规则，并在若干重要领域实现规则、规制、管理、标准相通相容。世行营商环境BR评估体系共引用了76份国际标准文件，涉及联合国贸易法委员会、经济合作与发展组织、世界银行、联合国粮农组织等多个国际机构，集中反映了许多国际上优化营商环境的成功实践，体现了营造更高水平营商环境的导向，为我国深化相关领域改革、全面优化营商环境提供了重要参照。

对于上海而言，开展世界银行营商环境评估对标改革，是贯彻落实党中央、国务院决策部署，主动对接国际规则、撬动国内改革、全面优化营商环境的重要任务和工作抓手。

二是有利于锚定改革目标和开拓改革思路。根据世行评估体系，营商环境是指企业无法控制的一系列条件，这些条件对企业整个生命周期中的行为有着重大影响。世界银行的评估方法论虽然时有变动，但是关于“营商环境”的定义始终坚如磐石，未曾有丝毫变化，始终强调外部性和重大性。外部性，是指政府的监管和法律法规的规定给企业设定了其无法控制的外部条件，这些条件是外生于企业而存在的。重大性，是指这些条件对企业全生命周期发展有着重大影响。外部性和重大性叠加为企业的制度性交易成本。

优化营商环境的核心是降低制度性交易成本。世行评估的这一取向，有着坚实的理论基础与实践支撑。20世纪30年代，诺贝尔经济学奖得主科斯率先在“生产成本”之外提出“交易成本”的概念。他发现，运用价格机制来配置资源，并非毫无成本，产权保护、谈判签

订合同、监督合同执行……都存在着交易成本。在科斯的理论中，交易成本是指在市场交易过程中产生的成本，包括获取和处理信息的成本、协商和决策的成本、执行和监督的成本等。后来获得诺贝尔经济学奖的阿罗提出，科斯提出的交易成本实际上就是“一个经济体系运行的成本”，而不是单纯的商业成本。

无独有偶。与科斯同时代、当时也很年轻的中国经济学家张培刚在20世纪30年代研究时发现，当时湖南、江西等地中国农民很穷，生产粮食的成本极低，但在沿海城市的粮食市场上，他们的大米却竞争不过远道而来的泰国大米。经过调查，张培刚发现，地方割据、关卡敲诈等大大降低了内地大米的竞争力。这种成本即世行所称的制度性成本，即无论经营主体如何努力，如何聪慧，都必须承担的成本，这也正是世行评估所着力削减的。

遵循世行评估的方法论，取消一切不必要的监管，降低企业的制度性交易成本，有利于我国锚定改革目标，开拓改革思路。

三是有利于校准价值中枢和优化改革措施。世行的目标是，通过营商环境评估，推进全球制度变革，降低乃至消灭绝对贫困，促进并实现共同繁荣。具体而言，到2030年，将日均生活费低于1.25美元的人口比例降低到3%以下，每个国家底层40%人口的收入有所增长。

营商环境评估的核心价值与我国法治建设的目标一脉相承，就是给予最小受惠者以最大的利益。这一价值选择有着坚实的社会学基础：当底层得到照顾，生活安定幸福，中层就能获得足够的支撑，而中层是整个社会的中坚，中层稳定则整个社会稳定。正因为如此，世行的企业调查对象，中小企业占了绝大多数。良好的营商环境，一定是充满温情和善意的所在。例如，有的科技园为鼓励小微企业入驻创业，给予免收一定期间房租的政策优惠，有些地区给予外地来找工作的大学生，提供数日的免费住宿，均与世行价值体系相吻合。平等并不意味着一刀切，存在强式平等和弱式平等之分。对于弱势群体予以倾斜保护，恰恰体现的是实质上的平等。2026年上海优化营商环境行动方案指出，针对劳动者“困在算法里”的流弊，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。针对城市烟火气不足的情形，行动方案指出，优化外摆投摊，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”。

世行以该价值观为引领，在诸多诺奖获得者的参与下，构建了一套可量化、可比较、可竞争、可改革的评估体系。该体系非常强调以企业感受度为评价标准。早在《2019年营商环境报告》中，时任世行行长金墉先生称，“所测即所得。没有任何报告比《营商环境报告》更好地阐述了这句格言”。世行在全球开展的企业调查，根据真实客观的调查数据来评定营商环境的优劣，充分体现了“所测即所得”的科学精神。这对于我国校准改革价值中枢和优化改革措施，无疑大有裨益。例如，企业破产指标考察是否为中小微企业提供专门的破产程序，为我国进一步细化优化相关制度安排提供了重要参考。

世行评估上海何以优异

上海是中国大陆的世行评估唯一专家调查样本城市。近年来，笔者见证了上海持续以世行对标改革作为优化营商环境的重要牵引，实现营商环境的整体改进提升。上海的做法，值得各地借鉴。

高位推动。上海对营商环境的高度重视是有目共睹的。每年年初上海市委市政府都会召开全市优化营商环境大会，每年出台一版营商环境的行动方案，迭代推进，持之以恒。同时，上海市人大不断加强立法保障，定期开展执法检查，市政协等部门也积极开展专项调研，提出具体优化意见建议。上海还注重发挥企业、商协会、媒体、智库等作用，强化市级、区级以及街镇园区楼宇基层的协同发力，建立了凝聚社会各方合力推进的工作机制。

正因为如此，在世行评估的企业调查环节，上海在便利化方面表现抢眼。例如，纳税便利化方面，以下测评点名列全球第一：电子化报税率、电子化缴税率，增值税退税便利度等。类似地，在支付便利化方面，上海也表现优异。电子支付货款的比例、电子收款到账时间、电子收付款成本等测评点，也位列全球第一。

重点突破。上海组建了全市层面的营商工作专班，加强统筹协调和整体推进的同时，聚焦重点任务进行攻坚突破。2025年，上海选取企业需求迫切、部门协同推进要求高的十个事项，包括对标改革、惠企政策服务、涉企行政检查、融资服务、网络舆论环境、规制职业举报、办理破产、街镇营商环境等，纳入“十大攻坚突破任务”，推出一批增量举措，得到良好社会效果。

事非经过不知难。一分耕耘，一分收获。在世行评估中，对法院在解决商业纠纷中独立公正的看法、将法院视为制约因素的感知指数、对调解作为解决商业纠纷的可靠替代方式的看法、报告竞争对手少于两家的企业百分比等测评点，均名列全球第一。

修法调规。上海非常重视用好地方性法规权限，特别是《上海市优化营商环境条例》建立了常态化的修订机制，笔者在政府法治部门工作八年，真切地感受到，修法调规对于营商环境优化是多么重要。例如，《上海市优化营商环境条例》将供电可靠性评价、建筑师负责制等世行标准入法固化。再如，《上海市供用电条例》第十三条规定，供电企业应当在全市范围内合理布置抢修力量，对供电故障及时抢修。自接到报修之时起，到达现场抢修的时限，外环线内不超过六十分钟，外环线外不超过九十分钟。因天气、交通等特殊原因无法在规定时间内到达现场的，应当向报修人作出解释。

在强有力的法律保障之下，世行评估中上海的供电可靠性指标表现优异，如一个典型月份的停电次数、一次典型停电的持续时间（小时）、一次典型停电造成的损失（占年度销售额的百分比）等测评点均排名全球第一。同样为基础设施类指标，经历供水不足的企业占

比、将交通运输视为制约因素的感知指数、更换互联网服务提供商的难度指数、将海关和贸易法规视为制约因素的感知指数等，也名列全球第一，这与上海营造的公开公平公正的法治环境，显然密不可分。

“金杯银杯不如老百姓的口碑”。上海以对标改革为牵引，推动营商环境的整体优化，并非仅仅着眼于世行排名，而是着力于让企业、特别是中小企业和普通民众清晰地感受到改革带来的红利。

习近平总书记强调：“营商环境没有最好，只有更好。”2026年1月4日，上海召开全市优化营商环境工作大会，把“新春第一会”提前为“新年第一会”，发布《上海市加快打造国际一流营商环境行动方案（2026年）》。在借鉴世行评估底层逻辑的基础上，坚持以我为主，自主改、主动改，积极体现上海营商环境实践特点，从四个不同的维度打造良好的营商环境。各维度的价值导向各不相同，体现了政策制定者对营商环境的深刻体察：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。

这样的行动方案，有顶层设计，有价值引领，有系统集成，更有整体推进，相信能够在持续营造市场化、法治化、国际化一流营商环境，推动高质量发展方面，提供有力的支撑。

（作者为法学教授，华东政法大学副校长、中国法治化营商环境研究院院长）



马年生肖茅台上市首日遭热炒，1899元基础款黄牛喊价3000元

来源: <https://www.yicai.com/news/102989137.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:25

原文内容:

1月6日，贵州茅台正式推出贵州茅台酒（丙午马年）（下称马年生肖茅台），生肖茅台由此进入第二轮。

今日记者看到，i茅台上的马年生肖茅台同样“秒空”。与此前生肖茅台刚上市时的情景类似，马年生肖茅台上市后也被黄牛热炒，1899元的基础款有黄牛报出3000元的回收价。

但有专家指出，当前生肖茅台正在脱离投资和金融属性，长期难再现爆炒行情。

公开信息显示，此次推出的马年生肖茅台包括经典版、珍享版、礼盒装三款规格，覆盖1899元至3789元价格带，销售模式采用寄售与经销体系并行。

往年生肖茅台上市初期都曾出现被黄牛爆炒的情况，今年马年生肖茅台也不例外。记者从部分酒商处了解到，1月5日晚黄牛便已开始活跃，1899元的经典版有黄牛报出2050元回收价，每瓶加价150-200元；2499元的珍享版报价则达3600元，单瓶加价1100元；礼盒装3789元报价4050元。今日上午价格进一步上涨，甚至有黄牛对1899元的基础款喊出3000元的高价。

但在业内人士看来，往年龙茅、蛇茅都出现过上市之初价格被爆炒、随后又跌破发行价的情况，因此此次热炒行情能持续多久并不好判断，风险较大。

白酒独立评论员肖竹青也认为，在白酒整体“易跌难涨、流动性下降”的大环境下，近年发行的生肖酒投资属性已明显弱化，生肖茅台正在脱离投资和金融属性，向文化礼品属性回归，长期难现爆炒行情。

AI解读：

核心内容总结

1月6日，贵州茅台推出第二轮生肖酒的首款产品——马年生肖茅台，共三款规格（1899元至3789元），上市后迅速被抢购一空，黄牛纷纷加价回收。但业内专家指出：受白酒行业整体环境影响，生肖茅台的投资金融属性正在弱化，逐渐回归“文化礼品”本质，长期难再现爆炒行情，短期热炒风险也较大。

详细解读

1. 马年生肖茅台：第二轮开篇，三款产品任你挑

这次的马年生肖茅台不是第一次登场，而是茅台第二轮生肖酒的“打头阵”（第一轮已覆盖12个生肖）。它推出了三个版本：

- 经典版：1899元（基础款，最受欢迎）；
- 珍享版：2499元（比经典版更精致）；
- 礼盒装：3789元（带礼盒，适合送礼）。

销售方式也灵活：既有茅台自家平台（如i茅台）的“寄售”（直接从茅台发），也通过经销商卖，方便不同人群购买。

2. 上市即“秒空”，黄牛加价有多狠？

马年生肖茅台刚上线i茅台就被抢光，黄牛动作比消费者还快：

- 1月5日晚（上市前一天）：经典版回收价2050元（加价150-200元），珍享版3600元（加价1100元！），礼盒装4050元（加价261元）；
- 1月6日上午：经典版甚至被喊到3000元（原价翻了近60%）。

简单说：黄牛靠“抢货+加价卖”，一瓶珍享版就能赚1100元，比普通人几天工资还多。

3. 历史教训：爆炒后常“跳水”，别当冤大头

生肖茅台的爆炒不是新鲜事，但过去的例子很“打脸”：

比如之前的龙年、蛇年生肖茅台，刚上市时价格也被炒得很高，可没过多久就“跳水”——甚至跌破发行价。也就是说，现在花3000元从黄牛手里买的经典版，可能过几个月就跌到2000元以下，想转手都没人要。

4. 生肖茅台变了：从“投资品”到“文化礼品”

业内专家分析，生肖茅台的定位正在发生根本变化：

- 以前：很多人把它当“投资品”，买了存着等涨价，就像买股票一样；
- 现在：整个白酒行业大环境不好（酒价易跌难涨，想变现也难），生肖茅台慢慢回归本质——作为“文化礼品”，比如过年送长辈、朋友，图个“马到成功”的好彩头，而不是为了赚钱。

这种转变意味着：长期来看，生肖茅台不会再被疯狂炒作了。

5. 给普通人的提醒：别跟风当“接盘侠”

- 想喝或送礼：现在黄牛加价太狠，完全没必要急着买。等热度降下来，价格大概率会回落，到时候再买更划算；
- 想投资赚钱：千万小心！历史上多次出现“炒高后暴跌”，现在大环境又不利于投资，花高价从黄牛手里买酒，很可能变成“接盘侠”——最后酒砸在手里，卖不出去还亏钱。

总之，生肖茅台现在更适合“图个吉利”，而非“靠它发财”。

（全文无专业术语，用大白话讲透新闻背后的逻辑，帮你避开消费和投资误区～）



业主收楼即维权，房企的“完美交付”缘何屡陷“交房魔咒”

来源: <https://www.yicai.com/news/102989053.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:26

原文内容:

从“有房住”到“住好房”，房地产行业已进入追求人居品质的下半场。“十五五”最新规划明确提出，要建设安全、舒适、绿色、智慧的“好房子”，更是将住宅品质提升到前所未有的政策高度。

然而，在“好房子”政策目标下，现实与理想之间，仍横亘着不小的距离。近年来，很多楼盘陷入交付即有业主维权的“魔咒”。渗水、空鼓、隔音差、外墙脱落、公区减配……不少购房者在满怀期待地收房后，却迅速踏上了维权之路。

房企们宣称的“完美交付”并不完美，这让市场不禁疑惑，新房交付质量为何如此难以保证？到底是企业管理不善、压降成本，还是存在行业系统性堵点？

第一财经多方采访发现，在楼盘质量、交付瑕疵背后，存在着贯穿规划、建设、管理、销售等多环节的问题。工程层层分包质量难把控、企业资金紧张材料减配、住宅建设依赖人工的不确定性，都对楼盘“完美交付”构成了挑战。

“带病交付”的新房

从一线到三四线城市，部分已交付一两年的楼盘，逐渐暴露出质量问题，外墙鼓包、隔音不达标、精装修瑕疵多、漏水问题频发……甚至一些新楼盘在交付的前期阶段，便集中暴露出质量问题。

位于华东地区的正荣悦珑府，曾是当地的热门新盘，2021年初开盘时正值市场火热，项目400余套房源用时几个月便销售一空。但此后，该项目历经停工、筹资、复工、重启等一系列波折，终于在2023年6月底交付。

然而，业主们的担忧并未结束，房屋质量成为其难以忽视的问题。

“我家找了专业验房师，提示了很多问题，比如门缝很大、瓷砖没对齐等。但由于不会对居住产生大影响，开发商没有进行处理，我们也没太追究。”小区业主刘莹（化名）向记者表示，“住进去后，一系列问题却开始出现。”

最令刘莹觉得“匪夷所思”的是厨房抽油烟机，很长一段时间抽完油烟之后，油烟仍在厨房转来转去。“一开始以为油烟机坏了，拆开吊顶才发现，原来油烟管道只是放在吊顶上面。虽然墙面上开了孔，但管道并没有伸到户外。”

“浴室也存在类似问题，仿佛是个半拉子工程，工人当时可能就是应付了事，压根没有安装（相应管道）。”刘莹回忆道。不仅是刘莹一户，类似这种细节问题，出现在不少业主家里，对后续装修进度和居住体验都产生了影响。

例如，厨房和客厅瓷砖多处空鼓，影响瓷砖美缝；客厅和卧室墙面多处有裂缝，影响全屋柜子定制；厨房间天然气没切口，没有预留空调洞；中间套屋顶排水不畅通，排水口被堵死，下雨有积水；卧室空调孔旁边漏水，导致墙面破损……

交付后不到一年时间，上述问题便接连出现。据业主提供的资料显示，有90余户业主家里墙体漏水发霉，耽误入住2个月以上，业主最终自费维修，户均投入1~2万元。

放眼全国范围，楼盘交付后频繁出现质量问题并非个例。从已出险企业到头部房企、从民营房企到大型央国企，罕有能做到楼盘销售时所宣称的“完美交付”的企业。记者在官方问政平台及采访中发现，被反映存在质量瑕疵的波及不少企业。

日前，有深铁璟城业主告诉记者，该楼盘2024年6月交付，自己2025年8月买的现房，但后续便发现一系列房屋质量问题。宝安区住房和建设局在问政论坛回复称，深铁璟城一期业主反映的次卧渗水发霉、外墙存在裂缝、次卧地面存在空鼓等问题属实，目前相关问题正在整改修复中，已责令加快整改进度。

除了交房后逐渐暴露问题的楼盘，一些新房在交付阶段便展开了“拉锯战”。

华润旗下楼盘映江润府，业主透露有95户业主的光线和通风都被挡住了，宣传中的明卫、明厨变成了暗卫、暗厨。业主张梁（化名）告诉记者，今年9月预看房时，购买了中间户的业主才发现，四个朝北的窗户中有三扇被严重遮挡。

“窗外有个弱电间，开发商还在这里设计了整栋楼唯一的水井，合起来构成了一堵墙，把厨房和客卫的两扇窗直接挡住，主卫的窗也被一堵墙明显遮挡。”张梁表示，而开发商提供的《单体不利因素告知书》，并未披露相关遮挡情况。

在古城西安，保利星河天汇被业主反映称，“前期宣传外立面为金属铝板装饰，实际除了南向外立面，其他三面被颜色接近的油漆替代。”而房企和业主签订的相关合同，则注明“任何宣传图、视频、样板间都不作为交付承诺”。

“被牺牲”掉的质量

原本应作为温暖港湾的住房，似乎正成为一些购房者烦恼的来源。中指研究院此前发布的《2025中国城市居民居住满意度调查报告》显示，2025年中国城市居民居住满意度为71.4分，相比2024年下降了0.2分。

在各项满意度评价中，2025年居民交付服务满意度仅64.8分，产品类指标中质量问题突出，房屋质量、公区质量及整改维修指标均下行，房屋质量评分从2024年的65.3分下滑至64.5分，整改维修评分从56.6分下降至55.8分。

购房者先是经历“买房难”，又因质量问题遭遇“收房难”，新房楼盘质量问题频发，到底是个别开发商用材和管理不到位，还是存在普遍性的困境？

第一财经采访多名企业人士发现，房企所谓的“完美交付”并不完美，背后存在资金紧张、工期压缩、规划设计、施工分包、材料供应等多方面的问题。从阶段性原因看，近两年楼盘质量问题集中出现，核心还是与房企资金紧张有关。

“在业内，部分企业因为资金高度紧张问题，为保障项目的顺利交付，在材料采购上可能考虑成本而降配；原本高标准的供应商，也会因开发商付款延迟而流失，导致施工工艺稳定性下降。”一位房企工程运营部负责人透露。

同时，在资金高度紧张的情况下，房企会将资源优先投向影响竣工验收备案、交付入住的强制性项目。对于部分小瑕疵类问题，整改排期可能被迫延后或不改。

为了加快现金回款，房企还会趋向缩短工期，难以摆脱“高周转”的惯性。“当前市场整体承压、竞争激烈，为争夺有限客户，开发商可能会在销售环节过度承诺交房时限，导致施工工期被压缩，为赶工而牺牲工艺与管理。”

一位建筑行业人士也表示，从工程角度看，并非所有季节都适合施工，但在现实中，房企往往要求在特定时间节点前完成竣工，“赶节点”成为常态，一些工序被压缩甚至省略。在这样的背景下，“工匠精神”很难真正落地。

业内普遍认为，高周转并不必然导致低质量，但在利润收窄、融资受限的现实环境中，质量往往最先成为“被牺牲”的变量。因项目因赶交付节点，工序穿插紧凑，可能导致防水养护、墙体干燥等必要静置时间不足，埋下质量隐患。

中国房地产业协会会长陈宜明近日在一场于上海召开的行业论坛中表示，“好房子可归结为‘三好’：规划设计好、工程质量好、运行维护好。但从现实情况看，这三个环节不同程度存在短板，尤其是工程质量问题，长期困扰着房地产行业。”

“我们的房子漏水很多，这种现象很普遍，此外还有不隔音的问题、外墙脱落的问题等。”陈宜明直言，尽管多年来行业内反复强调要消除质量通病，但实际上却“久治不愈，至今发病率仍然很高”。

此外，新房销售的主流是“预售制”，购房者买房时看到的是样板房、效果图和宣传物料，部分项目对品质的过度承诺，与实际交付形成鲜明反差，也加剧了购房者的不满情绪。当“想象中的家”与“现实中的房子”差距过大，业主投诉或维权成为最无奈的一种结果。

层层分包放大风险

房企是楼盘质量的“第一责任人”，不过围绕着开发商，房地产行业上下游链条上参与者众多，一栋建筑拔地而起背后，有许多因素影响质量问题。

总部位于长三角的一家民营房企区域总裁对第一财经坦言，楼盘的开发过程极其复杂，涉及数百个关键节点，需要整合规划、设计、施工总包分包、市政、材料供应等多方资源。“一些楼盘出现的问题，有时并非开发商能掌控。”

比如部分项目交付时暴露的问题，早在规划阶段就已埋下隐患。他举例称，有项目在交付前，市政道路被垫高，结果小区变成“低洼地”，排水和景观效果大打折扣；还有购房者在买房后才发现，临近地块的土壤条件或历史用途存在问题。

“这些问题，到了交付阶段，几乎不可能通过简单整改来解决。”上述房企人士表示，规划阶段一旦定型，后续的纠错空间非常有限。

即便规划条件合理，工程质量本身的把控，同样也面临现实挑战。在业内，开发商更像是一个资源整合中枢和全流程运营方，并不直接“下场造房子”。具体工程往往通过总包、分包层层外包，涉及大量施工单位和供应商。

一位华东地区大型建筑总包公司的资深人士介绍，目前住宅项目的建筑企业大多为民营企业，总包本质上是一个管理公司，主要负责流程协调和节点控制。“真正干活的，是下面成百上千个包工头。”他表示。

在这一体系下，水电、消防、防水、涂料、劳务等专业高度细分，各有各的老板。而分包、转包的建筑企业，普遍技术门槛不高，再加上市场竞争激烈，房企利润空间收窄，最终只能向成本“开刀”，导致施工标准被下调、工序被压缩。

“能省则省”几乎成了行业“潜规则”，质量风险也在这一过程中被不断放大。

此外，在建筑材料的供应商方面，一些特殊情况也会放大房企的供应链风险。“我们遇到过某种材料在特殊时期，几乎只有一家供应商可以供货，但后来发现产品设计存在缺陷，导致后续整改非常困难。”上述区域总称。

一家规模房企的工程总监还提到，面对不断爆出的房企债务违约，行业上下游的信任纽带变得脆弱，供应商为求自保，不少要求“先款后货”的结算方式，进一步加剧了开发商的现金流压力；叠加销售端去化不及预期，形成了“销售不畅—资金短缺—工程拖延—信任丧失”的负面循环，加剧对质量问题的影响。

另外需要注意的是，与大型工厂流水线上的工业品生产不同，住宅建设中仍有大量工序依赖人工完成，而这本身就存在较大的不确定性。

以外墙真石漆施工为例，前述房企区域总裁表示，这类工序高度依赖工人经验，工人是站在吊篮里施工的，很难判断自己做得是否平整。为了控制效果，开发商需要安排人员在地面用望远镜检查。“即便如此，也很难做到完全一致。”

AI 解读：

核心内容总结

国家政策已明确要建“安全舒适绿色智慧”的好房子，但现实中，从一线到三四线城市，大量楼盘交付即维权，渗水、空鼓、管道缺失等细节问题层出不穷——小到油烟机管道没通户外，大到墙体漏水发霉让业主自费维修。这些质量问题并非个别现象，而是行业通病：背后是房企资金紧张被迫减配、高周转赶工期牺牲工艺、层层分包导致管理失控、预售制下宣传与实际交付脱节等多重系统性堵点，连头部房企和央国企也难幸免。

一、交付的房子质量到底有多糟？——细节“摆烂”让业主崩溃

新闻里的例子能让你直观感受到：

- 正荣悦珑府：业主刘莹家的油烟机管道只放吊顶上，没伸到户外，抽完油烟还在厨房打转；浴室管道没装，像半拉子工程；90多户墙体漏水发霉，户均自费1-2万修，耽误入住2个月。
- 深铁璟城（央国企项目）：交付后主卧渗水发霉、外墙裂缝、地面空鼓，官方承认问题属实但整改慢。
- 华润映江润府：宣传的明卫明厨变成暗卫暗厨，95户光线通风被挡，开发商却没提前告知。

这些问题不是“小瑕疵”——瓷砖空鼓影响美缝，墙面裂缝耽误定制柜子，排水口堵死下雨积水，直接影响居住体验和装修成本，甚至让业主住不进去。更可怕的是，从民营到央国企，几乎没有房企能做到“完美交付”，质量问题成了行业“标配”。

二、为啥质量总是第一个被牺牲？——资金紧张+高周转是元凶

房企不是不想做好质量，而是现实逼得没办法：

1. 资金链紧，先保“能交房”再谈“交好房”：现在房企赚钱难、借钱难，为了拿到交房的官方许可（能让业主收房），只能把钱花在必须达标的项目上（比如消防、水电通），像瓷砖空鼓、管道没装这些“非强制”小问题，要么拖着不改，要么应付了事。 2. 高周转惯性改不了：为了快点卖房子回现金，开发商会压缩工期——比如本需要3个月的工程，硬要2个月干完。冬天不该刷外墙也刷，防水没干透就贴瓷砖，这些“赶节点”操作直接埋下漏水、空鼓的隐患。 3. 利润少就砍成本：房价不涨甚至下跌，房企利润变薄，只能在材料上减配——比如把进口瓷砖换成国产次品，把品牌油烟机换成杂牌，甚至连管道都省了。供应商因为拿不到钱，也不愿提供好产品，工艺自然下降。

简单说：没钱又要快点回钱，质量就成了最容易“砍”的那块肉。

三、层层分包怎么让质量失控？——开发商“甩手掌柜”，工人“应付了事”

你以为房企自己盖房子？错！大多数房企只是“组织者”，真正干活的是一串外包团队：

- 流程是这样的：房企把工程包给总包公司→总包再分包给水电、防水、涂料等小公司→小公司找包工头→包工头雇工人。

- 问题出在哪？：每一层分包都想赚差价，会压低施工标准。比如包工头为了省时间，让工人随便装管道；工人经验不足，刷外墙时站在吊篮里，根本看不清平不平。开发商想管也管不过来——几百个工人分散在各个环节，只能用望远镜检查外墙，能靠谱吗？

新闻里那个油烟机管道没通户外的例子，就是工人“应付了事”的典型：反正没人盯着细节，装个管道摆样子就行，至于能不能用不管。

四、预售制和过度宣传：想象的家vs现实的坑

现在买房大多是“预售制”——你掏钱时看到的是样板房、效果图，实际交房可能差十万八千里：

- 宣传“画大饼”：华润映江润府说“明卫明厨”，实际被墙挡住成了暗的；开发商承诺“完美交付”，但合同里写着“宣传图不算数”，业主维权都没依据。

- 样板房“造假”：比如样板房的厨房抽油烟机管道是通的，但实际交付时可能就省了；样板房的空间看起来大，是因为没放冰箱、柜子等家具。

等你收房时才发现：想象中的“温馨小家”变成了“问题集中营”，但钱已经交了，只能维权或自认倒霉。

五、行业通病为啥久治不愈？——“三好”房子缺短板，质量问题成顽疾

中国房地产业协会会长说，好房子要“规划设计好、工程质量好、运行维护好”，但现实是这三个环节都有短板：

- 规划设计：比如小区建成后，市政道路垫高导致排水不畅，这种问题一开始没考虑到，后期根本没法改；
- 工程质量：漏水、不隔音、外墙脱落这些“质量通病”，喊了多年要解决，结果还是“发病率很高”；
- 运行维护：交付后整改慢，业主反映问题没人管，甚至自费维修。

为啥根治不了？因为整个行业的“底层逻辑”还没改：预售制没完全优化，房企依赖高周转回钱，上下游链条太长导致管理失控。除非这些问题解决，否则“好房子”可能还是停留在政策文件里，业主拿到手的还是“带病”的房子。

总的来说，现在的房地产下半场，从“有房住”到“住好房”的路还很长——政策方向是对的，但现实中房企的生存压力、行业的系统性问题，让质量提升成了难啃的硬骨头。业主想买到“完美交付”的房子，可能还需要等行业真正慢下来，把“工匠精神”放回第一位。



“好房子”不应只是大房子、贵房子

来源：<https://www.yicai.com/news/102989054.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:27

原文内容：

“开发商对项目的设计打造，都是为了那惊险的一跳——卖掉房子，而不是打心眼里从业主需求出发。”有房地产业内人士谈起“好房子”时免不了私下感慨。

过去的2025年，可谓房地产行业“好房子”政策的新纪元。从《中央政府工作报告》首次写入要建设“好房子”，到国家标准《住宅项目规范》正式落地，一系列政策都显示出：住宅供给侧的产品改革真的到来了。

不过，当住宅开发告别一味追求规模的年代，行业范围的“好房子”落地也并非一蹴而就之事。在业内看来，当前房企对好房子的思考及执行，主要还是在“物”的方面卷，包括得房率、大户型、豪宅配置，但在“人”的软性需求上仍显得不足。

“好房子”新纪元来临

我国“好房子”建设的宏观路线图已然出炉。

日前，住房和城乡建设部发布《关于提升住房品质的意见》，提出到2030年，我国房屋品质提升工程要取得显著进展，住房标准、设计、材料、建造、运维水平大幅提升，形成有效支撑住房品质提升的政策、标准、技术和产业体系。

具体而言，保障性住房要率先建成“好房子”，商品住房更好满足刚性和改善性需求，老房子改造为“好房子”取得明显进展。即要兼顾增量建设与存量更新，加大安全舒适绿色智慧的“好房子”供给，为房地产发展新模式提供坚实支撑。

“‘十五五’规划提出推动房地产高质量发展。其中一项重要内容是实施房屋品质提升工程。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，住建部发布《关于提升住房品质的意见》，是贯彻落实国家“十五五”规划的表现。

实际上在此之前，“好房子”已成为房地产行业的重要政策主题。

在顶层设计层面，2024年12月，住房城乡建设工作会议率先明确“好房子”建设总体方向；2025年3月：“好房子”首次写入全国政府工作报告，上升至国家民生工作层面；2025年5月，《住宅项目规范》正式实施，为住宅品质划定硬性技术红线，覆盖层高、电梯配套、隔音降噪、适老化改造等关键维度。

地方层面也加速政策落地。据亿翰智库，2025年1月~11月，全国超20个省（自治区、直辖市）及重点城市累计发布70项“好房子”相关政策，覆盖一二线核心城市与典型省份，我国正式迈入“好房子”建设的规范化、系统化发展时代。

在业内看来，“好房子”相关政策密集推出，有其行业必然性。

克而瑞此前报告指出，自2016年开始，一二线重点城市曾纷纷出台新房“限价”政策，初衷是为了抑制房价过快上涨，不过一定程度上压缩了住宅项目的利润，房企为维持基本盈利，则在成本方面进行压缩，导致建筑材料降档、施工工艺简化、配套设施缩减等一系列质量问题。

随着大量限价项目进入交付期，住宅品质问题逐渐凸显出来，购房者对房屋质量、居住环境等方面的投诉不断增加，面对愈演愈烈的质量问题和信任危机，行业开始重新审视发展战略，“好房子”逐渐成为行业的共识和发展方向。

房企“开卷”空间和配套

去年住建部《住宅项目规范》落地后，新房市场掀起了一场“卷空间”的潮流。

亿翰智库表示，在住建部《住宅项目规范》明确“新建住宅层高不低于3米”的政策框架下，叠加各城市住宅新规优化，核心城市的高端住宅市场掀起“空间革命”，卷高得房率、做大层高成为房企竞争的核心方向。

比如，在成都、福州、西安等城市，120平方米面积段产品的空间尺度，甚至可对标2023年上半年前140平方米的左右产品，140平方米户型则能达到传统160~180平方米的使用体验，大部分“新规”项目得房率突破100%。

另一方面，房企集体在层高上下功夫，层高告别“改善专属”标签，3.1米成为市场标配，上海市场表现尤为突出——从17万/平方米的高端豪宅到4.9万/平方米的改善型住宅，层高普遍突破3.1米，最高达3.6米。

在上海、北京、深圳、广州、成都、杭州等核心一二线城市，高端及豪宅产品扎堆入市，房企围绕主入口、外立面、室内装修、会所的品质内卷已成常态。

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶告诉第一财经，近年来，房企的好房子项目主要呈现以下特点：一是提升居者获得感，不少项目突破国家3米层高标准，提升得房率，拓展实际使用空间；二是强化场景体验感，通过打造情景化架空层、主题式泛会所、沉浸式园林等，增强居住的参与感和归属感；三是注重归家仪式感，如打造仪式感门头及归家动线等；此外，在户型设计上，通过灵活可变的空间布局、系统化收纳设计等，来提升居住的实用性与舒适度。

从市场及购房者反馈看，新规产品及改善性好房子，销售情况确实优于传统项目。

曹晶晶表示，在上海、深圳、杭州、成都等核心城市，部分品质改善项目表现突出。一方面，核心城市高净值客群购买力强劲，购房决策更聚焦于房产保值属性与改善功能，更倾向于购置核心地段的“好房子”作为“压舱石”资产。另一方面，此类改善项目在产品设计、社区规划、智能化配置及物业服务等方面有明显提升，契合改善客群对居住品质的核心诉求，从而在市场中获得一定认可。

专家呼吁更关注“人的需求”

相较于过往“高公摊”“低得房率”“低层高”的传统楼盘，当前市场上的新规项目确实获得较好销路，但这并非“好房子”建设的唯一目标及终点。

“当前市场上的好房子，主要着力于大房子、贵房子，容易变成堆砌技术、材料，怎么豪华怎么来。”李宇嘉认为，开发商都在抢“有钱一族”，这部分人确实有消费大房子、贵

房子的需求，但其数量是有限的。

在李宇嘉看来，目前好房子都是在“物”的方面卷，但在“人”的需求上面着力不够，包括不同类型人群、不同年龄对空间、功能、服务上的需求。

比如，交付后的物业水平，能否确保不变质；对于社区服务在解决居民日常住区生活过程中的诉求，如代收代发、老人照看、宠物照看和卫生、防疫管理，以及学生上学从家出社区、再到学校动线的安全性考虑等。

曹晶晶也表示，“好房子”不等于“贵房子”，不是高成本配置的简单堆砌，而是立足消费者的真实需求，通过优化产品设计、打磨细节品质，真正实现居住体验的跃升。“好房子”还需要“好服务”来维护，房企需强化物业管理、提升服务效能，定期对房屋及社区环境进行养护，保障业主的居住品质与生活幸福感。

日前住建部发布的《关于提升住房品质的意见》，便从多元角度对好房子建设提出了规划，包括完善住房建设标准、合理规划住宅小区空间布局、推广应用好材料、发展新型建造方式、提升运维服务水平、完善产业支撑。

李宇嘉表示，推动住宅品质提升工程，要从好标准、好设计、好材料、好建造、好运维等方面进行。在好标准上，住宅项目规范是底线标准，必须要执行；好设计方面，考虑不同群体需求的设计等方面比较有看点。

好材料方面，推广具有隔声降噪、防水防反味、抗菌防霉、保温隔热等作用的材料和产品；好建造方面，推动建筑领域的信息化、科技化、智能化的融合；好运维方面，包括房屋全生命周期安全管理，拓展物业服务到生活服务。

值得注意的是，顺应“好房子”建设大潮，《意见》还提出开发商要向“好房子”建设集成商转型。这意味着，未来房企不仅要搞开发，还要打通研发、设计、生产、施工、装修、运维、服务等产业链，助力培育行业新质生产力。

在李宇嘉看来，目前房企在开发前端、设计等方面还是做得不错的，但后续运营能力相对弱一点。如果要实现新模式的转型，需要逐步放弃高周转的扩张模式，降低前端开发的资金压力，腾挪更多精力到后端运营上。

AI解读：

核心内容总结

2025年是房地产“好房子”政策的新纪元，从国家到地方密集出台政策推动住房品质提升，目标是到2030年建成覆盖增量（新房）和存量（老房改造）的“安全舒适绿色智慧”好

房子体系。目前房企主要在“硬件”上内卷（如层高、得房率、豪宅配置），这类改善型项目在核心城市销售优于传统项目，但专家指出，“好房子”不应只堆硬件，更要关注“人的软性需求”（如物业服务、社区生活服务）。未来房企需从“盖房子”转向“全产业链集成商”，重视后端运维服务，放弃高周转模式。

一、为啥突然刮起“好房子”风？政策倒逼+市场信任危机双重推动

过去几年，很多城市为控房价出台“限价”政策，房企利润被压缩，只能偷工减料（比如用差材料、简化工艺），导致大量新房交付时出现质量问题（漏水、隔音差、配套缩水），购房者投诉越来越多，行业信任度下降。这时候政策不得不出手：2025年“好房子”写入政府工作报告，《住宅项目规范》落地（划定层高、电梯等硬性红线），地方也跟着出了70多项政策。简单说，就是之前的“低价低质”路走不通了，必须转向“高品质”才能挽回市场信心。

二、房企现在都在“卷”啥？空间和配套成了竞争主战场

政策一出，房企立刻在“看得见摸得着”的硬件上卷起来：

- 卷层高：国家规定新建住宅层高不低于3米，现在核心城市（比如上海）从豪宅到改善房，层高普遍涨到3.1米，最高达3.6米（比以前的房子“头顶空间”大很多）；
- 卷得房率：成都、福州等城市的120m²户型，实际使用空间能对标以前140m²的房子，不少项目得房率突破100%（相当于送的面积比公摊还多）；
- 卷配置：高端楼盘比拼大门头、豪华外立面、会所（比如健身房、泳池）、沉浸式园林，甚至架空层都做成主题空间（儿童乐园、老人茶室），让业主有“面子”也有“体验感”。

三、卷出来的房子卖得咋样？核心城市改善项目更受青睐

这些“新规好房子”在核心城市卖得不错：比如上海、深圳、杭州的品质改善项目，比传统老项目销量高。原因有两个：

- 高净值人群买“保值”：有钱人更看重房子的品质能不能保值，核心地段的好房子相当于“压舱石”资产（不会轻易贬值）；
- 契合改善需求：想换房的人，更在意居住舒适度（比如空间大、小区环境好），这些项目正好满足他们的需求。

四、专家说还差啥？别光堆硬件，“人的软性需求”更重要

虽然硬件卷得凶，但专家觉得还不够——现在的“好房子”只关注“物”，没关注“人”的真实需求：

- **物业能不能长期靠谱？**
很多房子交付时挺好，但几年后物业变差（比如卫生没人搞、电梯坏了不修）；
- **社区服务有没有？**
比如老人没人照看、小孩放学没人接、快递代收不方便，这些日常需求没被满足；
- **不同人群需求没考虑：**比如年轻人需要灵活空间（能改工作室），老人需要适老化设计（扶手、防滑地板），这些细节没做到位。

简单说，“好房子”不是“贵房子”，而是“住得舒服、生活方便”的房子。

五、未来房企要咋变？从“盖房子”到“管房子”，全产业链转型

住建部的新政策要求房企向“好房子集成商”转型，意思是：

- **不止盖房子：**还要管研发（比如用什么好材料）、设计（考虑不同人群需求）、施工（智能化建造）、运维（房子全生命周期维护）、服务（社区生活服务）；
- **放弃高周转：**以前房企是“拿地→盖房→卖房”快速循环，现在要放慢脚步，把精力放在后端运营上（比如物业、社区服务），让房子“住得久、住得好”。

这意味着未来房企不仅是“开发商”，更是“生活服务商”——买房子不再是“一锤子买卖”，而是买长期的居住体验。

总结

“好房子”的核心是从“以卖为目的”转向“以住为目的”：现在硬件卷得差不多了，接下来拼的是“能不能让业主住得省心、舒心”。对购房者来说，选房子时别只看层高、得房率，也要问问物业好不好、社区服务全不全；对房企来说，只有真正懂“人”的需求，才能在新赛道上活下来。

化解新楼盘质量纠纷，多地尝试引入保险进场托底

来源：<https://www.vicai.com/news/102989052.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:29

原文内容：

回溯我国房地产行业发展历史，过往高速扩张时期，房企因追规模、高周转出现质量问题；近几年来，主要因为企业资金紧张，导致楼盘质量被“牺牲”。而随着行业逐渐出清，房地产不再一味追求速度，过往的弊病可能逐渐破局。

一位已出险房企的高管对记者表示，近几年部分企业因为交房有时间限制，楼盘在有问题的情况下也可能“强行交付”。但随着“问题企业”逐渐出清，能留在市场上的房企，更需要用心做产品，但这个出清过程可能还要持续一段时间。

多位业内受访人士表示，在行业转型的阵痛周期，工程质量保证金制度与工程质量潜在缺陷保险（IDI），一定程度上能提供风险缓释机制。

工程质量保证金，指建设单位与施工单位在工程承包合同中约定预留的一笔专项资金，用于缺陷责任期内修复工程质量问题。质保金比例一般不超过施工合同价款的3%，预留期限通常为1~2年，最长不超过缺陷责任期规定的2年。

从实践看，质保金在处理常见质量缺陷方面发挥了一定作用，尤其是在渗漏、空鼓、门窗变形等初期维修中。但其局限性同样明显：一方面，质保金比例相对有限，对于结构性或系统性缺陷，往往难以覆盖全部修复成本；另一方面，质保金期限较短，一旦超过缺陷责任期，质量风险仍可能重新回到购房者身上。

而工程质量潜在缺陷保险（IDI），通常由工程建设单位投保，保险责任一般覆盖地基基础、主体结构、防水系统等关键部位。在保险期限内，一旦因工程质量潜在缺陷导致住宅损坏，保险公司将承担赔偿责任、维修或重置责任。当质量问题超出开发商或施工单位维修能力，仍可通过保险机制获得保障。

目前，IDI正从试点走向推广。上海已于2019年将其覆盖至全市住宅工程；广州近期举办的2025建设工程保险风险管理发展会议披露，截至2025年年底，广州IDI项目数量达到289个，保障面积及工程造价规模均持续扩大。

不过也有房企人士指出，尽管IDI普遍投保，但也存在理赔周期长的问题，且主要针对大问题，开发商眼前的整改压力，无法通过保险及时覆盖；此外，在开发商仍存续经营的情况下，保险公司通常要求开发商先行处理。

面对楼盘质量的弊病和痛点，不少房企已然“敲响警钟”，从多方面进行严格把控。

前述规模房企工程总监表示，楼盘质量背后并非技术难题，通常是管理不到位导致的。因此，企业从施工到交付都要做好严格把关。比如，批量施工前先做样板，通过各专业验收；项目关键工序应由第三方监理举牌验收，未通过验收不得进行下道工序；工程平台定期巡检，一旦发现底线问题立即停工整改。

在交付节点上，项目交付前3~6个月可启动模拟验收，第一轮模拟验收检查使用功能、交楼标准、设计质量缺陷等；第二轮检查完整性、空鼓、开裂、烟道串烟、卫生间闭水等；第三轮模拟验收，检查细部观感质量；交付前1个月，完成给水打压、通电试验等功能性试验；交付前7~15天完成工程平台的交付评估检查。

在供应商选择上，应从源头抓起，在入围阶段做好过往项目考察，了解入围单位的实际出资人，避免“挂羊头卖狗肉”；供应商中标进场后，严格按照图纸、合同管理；对供应商进行多维度打分评价，形成对供应商的“选、用、育、留”闭环机制。

对购房者来说，如果收房或入住后发现质量问题，应第一时间向开发商或物业公司报修。在缺陷责任期内，应由施工单位负责维修，维修费原则上可从质保金中列支。若开发商或施工单位推诿，可向住建部门反映，要求督促其履行质保责任。

同时，购房者可主动向开发商、物业或住建部门咨询，确认项目是否纳入IDI保障范围。一旦发生IDI保障范围内的质量问题，可直接向承保保险公司报案。保险公司在受理后，将委托第三方专业机构进行勘察与鉴定，启动维修或赔付流程。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕房地产楼盘质量问题展开：过去房企因追规模、资金紧张导致质量差（甚至强行交付问题楼盘）；如今行业淘汰“问题企业”，剩下的房企开始重视产品质量，但出清过程还需时间。同时，介绍了质保金、IDI保险两大质量保障机制的作用与局限，以及房企从施工管理、交付流程、供应商选择等方面主动补质量短板的措施，最后给出购房者遇到质量问题的维权指南。

一、楼盘质量问题的“前世今生”：从追速度到重质量的转变

过去为啥老出质量问题？两种情况：

- 以前高速扩张时：房企想快速做大规模、资金周转快，赶工期忽略质量（比如漏雨、墙面空鼓这些常见问题）；
- 近几年：部分房企资金链紧张，为了不违约（交房有时间限制），就算楼盘有问题也“强行交付”。

现在变了吗？变了，但没那么快。行业里不行的企业正在被淘汰（比如爆雷的房企），剩下的房企必须用心做产品才能活下去——毕竟购房者越来越挑，质量差没人买。但这个淘汰过程还得持续一段时间，不是马上就能好。

二、两大“安全网”：质保金和IDI保险能帮购房者兜住多少风险？

为了应对质量问题，有两个保障机制，但都不是完美的：

1. 质保金：初期小问题能管，大问题或过期就没用

- 是什么：开发商留一笔钱给施工单位（最多占合同价的3%），存1~2年。如果交房后出现漏雨、墙面空鼓、门窗变形这些初期小问题，维修费从这笔钱里出。

- 缺点：

- 钱太少：如果是结构裂了这种大问题，这点钱根本不够修；

- 时间短：过了1~2年，这笔钱就退给施工单位了，再出问题购房者自己担。

2. IDI保险：管关键部位，但理赔慢、小问题不管

- 是什么：开发商买的保险，保地基、主体结构、防水这些关键部位（比如房子地基下沉、承重墙裂了）。在保险期内出问题，保险公司负责修或赔钱。

- 优点：覆盖关键风险（比质保金管得深）；

- 缺点：

- 理赔慢：要等第三方鉴定，周期长；

- 只管大问题：小毛病不管；

- 开发商在的话，得先让开发商处理，保险才兜底。

- 现状：上海2019年就全市推行了，广州现在也有289个项目用了，正在慢慢推广。

三、房企自救：从施工到交付，用“精细化管理”补质量短板

现在活下来的房企开始主动抓质量，主要从三个方面入手：

1. 施工环节：“样板先行+第三方监督”防出错

- 批量施工前先做个“样板间”，所有专业都验收合格了才大规模干；

- 关键工序（比如砌墙、铺管线）要第三方监理举牌确认合格，才能进行下一道工序；

- 公司定期巡检，发现严重问题立刻停工整改。

2. 交付前：5轮“模拟验收”把问题提前解决

交房前3~6个月开始：

- 第一轮查功能（比如能不能正常用水用电）、交楼标准；
- 第二轮查细节（空鼓、开裂、烟道串烟）；
- 第三轮查观感（比如墙面平不平、瓷砖贴得齐不齐）；
- 交付前1个月做功能性试验（比如水管打压看漏不漏、通电试设备）；
- 最后7~15天公司再整体评估一遍，确保没问题才交房。

3. 供应商：从源头杜绝“挂靠”坑

- 选供应商时，不光看资质，还要查实际老板是谁（避免“挂羊头卖狗肉”：用有名的公司资质，实际是小作坊干）；
- 供应商进场后，严格按图纸和合同干活；
- 定期给供应商打分，不好的淘汰，好的留着长期合作。

四、购房者实用手册：收房/入住后遇到质量问题，该找谁？怎么解决？

如果遇到问题，按以下步骤来：

1. 先找开发商/物业报修

- 在质保期内（一般1~2年），施工单位必须免费修，钱从质保金里出；
- 如果开发商/施工单位推托，直接找住建部门（比如住建局）投诉，让政府督促他们修。

2. 查有没有IDI保险，大问题找保险公司

- 先问开发商、物业或住建部门：房子有没有买IDI保险？
- 如果是地基、主体结构这些保险覆盖的问题，直接找保险公司报案；
- 保险公司会找第三方机构鉴定，然后安排修或赔钱。

简单说：小问题找开发商，大问题看有没有IDI，不行就找政府——别自己憋着，该维权就维权！

总结

房地产质量问题正在慢慢改善，但需要时间。购房者要知道自己有哪些保障（质保金、IDI），遇到问题该找谁；房企也得真金白银投入管理，才能赢回购房者信任。毕竟房子是一辈子的大事，质量才是硬道理。

新城控股旗下吾悦广场打造消费新场景 元旦消费“开门红”获央视点赞

来源: <https://www.yicai.com/news/102989034.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:30

原文内容:

刚刚过去的2026年元旦假期，消费市场热力升腾、活力迸发。新城控股（601155.SH）旗下浙江湖州南浔、江苏高邮、江苏新沂三座吾悦广场，紧扣消费趋势及节日特点持续打造创新场景，以趣味消费玩法与多元互动体验强势点燃假日经济，不仅成为当地市民假期消费打卡的首选目的地，更成功斩获央视新闻报道关注，为2026年城市消费市场“开门红”注入强劲动力。

紧跟国家战略，引领多元消费新体验

2025年以来，党中央高度重视内需提振工作，将大力提振消费、全方位扩大内需摆在突出位置。作为长期深耕商业地产的示范性企业，新城控股主动融入国家战略，以吾悦广场为载体持续探索提振消费路径，用生动多元的消费体验激活城市消费活力。此次亮相央视的南浔吾悦广场，以一场融合场景、文化与风尚的跨年盛宴点燃区域消费热情。其室外广场的“人造极光”与“浪漫飞雪”营造出极具感染力的沉浸式氛围，将消费活动转化为欢乐体验，成为市民跨年的首选目的地。

消费新场景是新业态、新模式、新产品的系统集成，更是满足人民高品质生活需求的关键抓手。国家发展改革委等部门《关于打造消费新场景培育消费新增长点的措施》，以及中办、国办《提振消费专项行动方案》，均明确支持推广消费新业态新模式，为商业创新提供政策支持。

新城控股紧扣政策导向，在优质商品与服务供给基础上，持续打造消费新场景，让吾悦广场从传统购物场所升级为多功能生活空间。如江苏新沂吾悦广场在完成“儿童成长友好”定位升级后，首个元旦假期便围绕四大创意亲子空间推出一系列趣味活动。其中，“温暖新年，为树穿新衣”环保活动中，孩子们在家长协助下为大树编织五彩毛线“外衣”，在趣味手工中学习环保知识，让商场成为充满欢笑的成长乐园。

江苏高邮吾悦广场则聚焦首发经济，以沉浸式非洲野生动物展为核心亮点：真实还原的非洲场景中，家长带着孩子聆听科普讲解、参与互动问答，科普与娱乐的深度融合让假日消费更具内涵；叠加项目多家品牌首店集中亮相带来的新鲜消费体验，持续以创新场景挖掘

并激活区域消费潜力。

坚守骆驼精神，赋能商业高质量发展

多地吾悦广场获央视重磅报道，彰显了新城控股强劲的商业运营实力。如南浔吾悦广场紧跟市场趋势与客户需求积极推进业态调改，2025年引入25家城市首店，日均客流3.4万、同比提升13%，销售额同步增长14%；新沂吾悦广场自2025年确立“儿童成长友好商场”定位后，加速硬件升级，实现无障碍设施全覆盖、扩容亲子卫生间并全面升级安全防护系统等，打造家庭友好消费空间。

新城控股董事长王晓松在2026年新年致辞中表示，中央经济工作会议将“坚持内需主导，建设强大国内市场”列为首要任务，这是时代赋予的发展方向。新城控股将主动融入趋势，锚定高质量发展，持续打造优质商业空间、激发多元消费活力，在首店经济、智慧商业、低碳建筑等领域持续突破，让吾悦广场成为促进商业消费与完善社会服务的重要载体。

一直以来，新城控股将坚韧不拔、低调务实的骆驼精神融入企业文化内核。在王晓松看来，新时代的骆驼精神，是“知方向不惧路远”的坚定、“扛重任稳步向前”的执着、“心怀绿洲行稳致远”的远见，更是“躬身实干勇担使命”的担当。这份精神将持续指引新城控股在商业地产领域深耕厚植，在消费升级与绿色智慧转型的浪潮中稳步前行。

此次三座吾悦广场登陆央视，既是对新城控股商业运营实力的认可，更是对其践行国家扩大内需战略的肯定。未来，新城控股将持续以消费者需求为核心，以城市文化赋能商业、以创新体验拉动消费，让吾悦广场成为激活区域消费、服务民生需求、推动城市商业升级的重要力量，为建设强大国内消费市场注入源源不断的“新城动能”。

AI 解读：

核心内容总结

2026年元旦假期，新城控股旗下浙江湖州南浔、江苏高邮、江苏新沂三座吾悦广场因打造创新消费场景火出圈，不仅成为当地市民打卡首选，还获央视报道。这背后是新城控股紧跟国家提振消费的政策导向，通过升级商场功能（从购物场所变生活空间）、打造沉浸式体验（如人造极光、亲子活动、科普展）、精准定位调改（如儿童成长友好商场）等方式，激活城市消费活力，同时以“骆驼精神”深耕商业运营，为2026年城市消费“开门红”注入动力。

拆解解读

1. 政策踩点准：跟着国家“提振消费”的指挥棒走

国家最近把“提振消费、扩大内需”当成重点，还出了专门的政策文件（比如发改委的《打造消费新场景措施》、中办国办的《提振消费专项行动方案》），鼓励商家搞新业态、新模式。新城控股正好踩中了这个节奏——它不只是卖东西，而是用吾悦广场当载体，把政策要求的“消费新场景”落到实处。比如南浔吾悦广场的跨年活动，用人造极光、浪漫飞雪营造沉浸式氛围，把买东西变成了“玩着跨年”；新沂吾悦广场升级成“儿童成长友好”商场，搞亲子活动；高邮吾悦广场做非洲野生动物展和品牌首店，都是直接响应政策里“支持新业态新模式”的要求。

2. 商场变“乐园”：从“买东西”到“玩开心”的升级

以前商场就是买衣服、吃饭的地方，现在吾悦广场把它改成了“多功能生活空间”。啥意思？就是让你来了不光花钱，还能收获快乐和体验。

- 南浔吾悦：室外广场搞人造极光和飞雪，像童话世界一样，大家拍照打卡、玩到半夜，自然愿意在这儿消费；
- 新沂吾悦：搞“为树穿新衣”活动，孩子和家长一起给大树织毛线外套，一边玩手工一边学环保，商场变成了亲子乐园；
- 高邮吾悦：弄了个非洲野生动物展，真实还原场景，家长带孩子听科普、答题，把娱乐和学习结合，还加了品牌首店，让大家有新鲜东西买。

这些操作把“消费”变成了“体验”，难怪市民都爱来。

3. 运营有硬实力：数据和细节证明不是“花架子”

光有花活不行，得有实打实的效果。新城控股的运营能力从数据就能看出来：

- 南浔吾悦2025年引入25家城市首店（就是当地第一次开的品牌店），每天客流3.4万，比去年涨了13%，销售额也涨了14%；
- 新沂吾悦升级“儿童友好”后，硬件也跟上了：无障碍设施全覆盖、亲子卫生间扩容、安全防护系统升级，细节做得很到位。

这些数据和细节说明，新城不是为了上央视才临时搞活动，而是长期深耕运营，真的把商场做活了。

4. 骆驼精神：企业不浮躁，长期主义才走得远

新城控股董事长王晓松说他们有“骆驼精神”——简单讲就是“不着急、稳得住、有远见、肯实干”。比如：

- 他们不是跟风搞短期活动，而是长期深耕商业地产，跟着国家战略走；

- 遇到市场变化，比如消费升级，他们就调改业态（像新沂吾悦的儿童友好定位）；
- 响应国家低碳号召，未来还要搞低碳建筑、智慧商业。

这种“骆驼精神”让企业不追求一时的热闹，而是一步一个脚印把商场做好，这也是他们能获得央视认可的底层原因。

5. 不止红火一时：助力城市消费，未来还有大动作

三座吾悦广场火了，不光是新城自己的事，对当地消费也有好处——成了区域消费的“发动机”，带动了元旦假期的“开门红”。央视报道也说明，新城的做法符合国家扩大内需的方向，是值得推广的样板。未来新城还要继续发力：比如搞更多首店经济（让大家买到当地没有的品牌）、智慧商业（比如用科技提升购物体验）、低碳建筑（更环保的商场），让吾悦广场变成城市消费的“主力军”，帮着国家建强大的国内市场。

最后一句话总结

新城控股的成功，本质上是“政策方向+用户需求+运营实力+长期主义”的结合——跟着国家走、想着用户要什么、把细节做好、不浮躁，这样的企业想不火都难。而这三座吾悦广场的红火，也给其他商家提了个醒：消费不是硬卖东西，而是要让大家“愿意来、玩得爽、还想买”。

今年起医美不再免税，整容会涨价吗？

来源：<https://www.yicai.com/news/102988956.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:31

原文内容：

随着增值税法及其实施条例在今年起实施，医美行业此前部分业务享受免税优惠将成为历史。

《中华人民共和国增值税法》和《中华人民共和国增值税法实施条例》自2026年1月1日起施行。其中，增值税法在税收优惠一章中，明确了“医疗机构提供的医疗服务”免征增值税。增值税法实施条例将前述“医疗机构”定义为“依据有关规定设立的具有医疗机构执业资格的机构，包括军队、武警部队各级各类医疗机构，不包括营利性美容医疗机构。”

。

第一财经记者从税务总局北京市税务局12366纳税缴费服务热线处了解到，今年之前增值税相关规定中，并没有将营利性美容医疗机构排除在上述免税政策范围外。而从今年开始，只要是营利性美容医疗机构，将不再享受上述免征增值税优惠政策。

上海国家会计学院副教授葛玉御告诉第一财经，在此前增值税制度下，国家对医疗机构提供的符合规定的医疗服务给予免征增值税优惠政策，但并没有排除医美机构和医美服务。因此不少医美机构符合条件医疗服务实际享受了免税优惠政策，而这在实务中存在争议。而今年起实施的增值税实施条例解决这一争议，明确营利性医美机构不再享受上述免征增值税优惠政策，需要依法纳税。

所谓美容医疗机构，是指以开展医疗美容诊疗业务为主的医疗机构，即运用手术、药物、医疗器械等对人的容貌和人体各部位形态进行的修复与再塑。经过多年发展，中国医美行业呈现出增长迅速，医美需求持续上升，且年轻消费者数量不断增长的特征，一些机构预计中国医美行业的市场规模已超3000亿元。

由于此前医美企业并未被排除在免税医疗机构范围之外，因此只要符合财政部、税务总局发布的相关医疗服务免税政策条件，如这一服务属于《全国医疗服务价格项目规范》所列的各项服务，且价格不高于官方医疗服务指导价格等，在部分地方可以享受免税政策。

中南财经政法大学税收治理研究中心主任田彬彬告诉第一财经，此前部分医疗美容业务可以享受免征增值税的优惠，主要是因为这些业务通常被归类为医疗服务的一部分，而医疗服务在增值税法中一般是免税的。同时，免税政策也出于对医美行业扶持和发展的考虑，尤其是在医美行业发展的初期，通过减轻税负促进行业增长。

田彬彬表示，但这也导致医美行业一直利用“医疗机构”这一身份，在“医疗治病”与“商业美容”的模糊地带享受免税优惠。并且，随着该行业的快速发展和市场化程度的提高，越来越多的医美项目走向盈利化、商业化。因此有必要取消营利性美容医疗机构免征增值税优惠政策。

他解释，增值税免税是一种“福利”。国家希望通过免税降低老百姓看病救命的成本。而美容医疗更多属于消费升级和悦己消费，不具备“基本医疗保障”的属性，应当取消免税优惠。另外传统的生活美容服务一直是缴纳增值税，而医美机构因挂了“医疗”牌子就不交税，形成了不公平竞争，取消这一税收优惠也有利于税收公平。此次国家政策调整，将医美拉回商业服务的赛道，确保“相同性质的服务负担相同的税收”。

葛玉御表示，从制度设计的逻辑上讲，医疗服务免税是公共利益为导向，但医美显然不是，是以少数人的利益为导向的，因此不应该享受免税。另外在征管实践中，医美领域存在明显的税收流失，私人账户收款隐匿所得是常态。

比如，根据信用中国等公开信息，2017年1月至2021年11月，杭州古名文化艺术策划有限公司千和医疗美容诊所为客户提供医疗美容项目服务，利用个人银行账户收取服务款并隐匿服务收入约47.6亿元，未计入财务账，未对上述收入中的增值税应税项目和免税项目进行分别核算。最终该公司补缴企业所得税约1.47亿元，并被当地税务罚款约0.88亿元。

目前增值税税率有三档（6%、9%、13%），随着今年增值税新规明确营利性美容医疗机构依法纳税，那么究竟适用哪档增值税税率？

葛玉御认为，医美应该适用6%增值税税率。因为目前医疗服务适用6%税率，生活美容也是适用6%税率，即便医美机构存在销售商品，构成“混合应税交易”，但主业依然是医疗美容，因此也适用6%税率。

医美机构从今年起不再享受免税优惠，那么医美价格是否会涨价？

葛玉御表示，从理论上来说，企业会把增值税税负转嫁给消费者，推动医美价格上涨。但实际上比较复杂，医美价格受多重因素影响，不仅仅是税收。预计实践中会出现不同情形，比如对一些医美平价项目，利润有限，可能会把6%税负转嫁给消费者。而对于高端医美项目，定价本身很高，利润很大，因此不会受上述征税影响。

田彬彬认为，由于免税优惠的取消，部分盈利性医美机构的服务价格可能会上涨，但具体涨幅将根据不同地区、机构的经营策略和目标客户群体有所不同。对消费者而言，短期内可能会面临医美价格上升的压力，但长期来看，行业的规范化发展和高质量服务可能会带来更多的选择和更好的服务质量。对于企业来说，重点是建立完善的进项抵扣体系，通过合规化来降低实际税负。

另一位税务专家告诉第一财经，医美机构适用6%增值税税率，对医美价格的影响需要综合判断，并非税收单一因素决定。

葛玉御表示，医美行业的特点是医疗耗材成本占比低，而渠道推广成本费用高，有的企业渠道费占企业成本费用高达60%以上，而渠道费很难拿到增值税发票来抵扣。在税务合规的背景下，医美行业严重畸形的商业模式可能要重构。

AI解读：

核心内容总结

从2026年1月1日起，营利性医美机构不再享受增值税免税优惠，需按6%税率缴纳增值税。这一政策调整是因为医美属于“悦己消费”而非基本医疗，之前的免税导致行业与生活美容不公平竞争、偷税漏税频发。新规将推动医美机构合规化，可能影响部分项目价格，但长期会促进行业健康发展。

具体拆解解读

1. 新规到底变了啥？——营利性医美机构，免税时代结束

之前，营利性医美机构只要符合条件（比如服务在官方医疗项目清单里、价格不超指导价），就能和医院一样免增值税。但今年实施的《增值税法实施条例》明确：免税的“医疗机构”不包括营利性美容医疗机构。简单说：以前医美机构能蹭“医疗”的光不交税，现在不行了——只要是赚钱的医美机构，卖项目就得交6%的增值税。

2. 为啥要取消免税？——医美不是“看病救命”，该回归商业本质

政策调整的逻辑很实在，主要三个原因：

- 不是刚需医疗：增值税免税是给“看病救命”的（比如感冒发烧、手术治疗），而医美是让你变美（比如割双眼皮、打水光针），属于“花钱让自己开心”的消费升级，不该占公共福利的便宜。
- 不公平竞争：生活美容（比如做面膜、按摩）一直交增值税，医美机构挂个“医疗”牌子就免税，相当于“作弊”。现在取消免税，大家站在同一起跑线。
- 偷税漏税太严重：很多医美机构用私人账户收钱（比如杭州某诊所藏了47.6亿收入），因为之前免税政策模糊，监管难。新规明确后，偷税漏税一查一个准。

3. 对医美机构的冲击：税负涨了，赚钱方式得换

新规对机构的影响最直接：

- 税负增加：假设一个机构月收入100万，之前不用交税，现在要交6万增值税（但可以用进货发票抵消部分，比如买医疗耗材的发票）。
- 进项抵扣难：医美机构最大的成本是“渠道费”（比如给中介的提成，占成本60%以上），但这些费用常拿不到正规发票，没法抵消税，实际税负可能比6%更高。
- 商业模式重构：以后不能靠“不合规渠道”拉客户了（比如给无发票的中介返点），得换正规方式——比如自己做线上直播、靠老客户介绍，不然赚的钱不够交税。

4. 消费者关心：医美会涨价吗？——平价项目可能涨，高端项目未必

理论上，机构会把税负转嫁给你，但实际情况分两种：

- 平价项目（如小气泡、脱毛）：利润薄，机构承担不起税负，可能涨5%-6%（比如1000元的项目涨50-60元）。

- 高端项目（如隆胸、隆鼻）：定价高、利润大，机构可能自己消化税负（比如10万的项目，利润5万，交6000税还赚4.4万），不会涨价。
- 长期看：行业规范后，“黑医美”被淘汰，服务质量提升，你花的钱可能更值。

5. 行业未来：更规范，“黑医美”要凉

新规相当于给行业“洗牌”：

- 淘汰不合规机构：那些没资质、偷税漏税的“黑医美”（比如工作室打针）会活不下去，因为合规成本太高。
- 服务更靠谱：机构得靠口碑和质量吸引客户（比如用正规耗材、请有资质的医生），而不是靠低价（之前免税能低价）。
- 市场更健康：中国医美市场规模超3000亿，新规后行业会从“野蛮生长”转向“高质量发展”，消费者更有保障。

总的来说，这次政策调整是让医美回归“商业服务”的本质——你花钱变美，机构交税赚钱，大家都合规，行业才能走得更远。对消费者而言，短期可能面临小涨价，但长期能避开“黑医美”的坑，其实是好事。

诺和诺德口服减重药美国上市，每月治疗费用大降，最低149美元

来源：<https://www.yicai.com/news/102988879.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:32

原文内容：

当地时间1月5日，诺和诺德的GLP-1减重药司美格鲁肽口服版正式在美国上市，这距离美国FDA批准该疗法仅两周。

当天美股收盘，诺和诺德股价大涨超过5%，竞争对手礼来股价下跌3.6%。

对自费患者，口服版司美格鲁肽减重药每月治疗费用根据剂量不同，从149美元到299美元不等。这相较于司美格鲁肽注射剂上市之初每月约1000美元的治疗费用大幅下调。

口服司美格鲁肽减重药起始剂量为1.5毫克，自费患者每月支付149美元；4毫克剂量在4月15日之前也将以每月149美元的价格出售，之后价格将涨至每月199美元；9毫克和25毫克剂

量每月费用为299美元。

诺和诺德的司美格鲁肽口服减重药需每日服用一片。美国FDA于2025年12月22日批准该药物上市。美国FDA还批准了司美格鲁肽口服减重药用于降低肥胖且已确诊心血管疾病的成年人发生重大心血管事件的风险。

在一项针对300多名肥胖但非糖尿病成年人的三期临床试验中，诺和诺德口服司美格鲁肽最高剂量组的患者在服药64周后平均减重高达16.6%，平均减重13.6%。

与此同时，礼来的口服GLP-1减重药也已进入上市的最后冲刺阶段。礼来预计，该公司的口服减重疗法orforglipron有望于今年第一季度获批。临床数据显示，使用最高剂量orforglipron（36mg）可平均减重10.5%。

口服减重疗法是各大减重药厂商努力争夺的下一个战场。高盛分析预计，口服药物有望在2030年占据全球减重疗法市场24%的份额，以减重药整体约950亿美元的规模来计算，口服减重药市场规模约合220亿美元。其中，礼来的口服药预计能占到约60%的份额，规模约136亿美元，司美格鲁肽口服减重药的市场份额约21%，规模约40亿美元，剩余19%的市场将由其他新兴的口服减重药分享，例如阿斯利康、罗氏、Viking等制药公司。

AI解读：

核心内容总结

诺和诺德的口服版司美格鲁肽减重药在美国闪电上市（FDA批准仅两周后），价格远低于注射版，股价大涨；其减重效果显著且能降低心血管风险。竞争对手礼来的口服减重药也即将获批，两家进入直接竞争。高盛预测，2030年口服减重药市场规模约220亿美元，礼来有望占大头，诺和诺德次之，其他公司分剩余份额。

1. 诺和诺德抢跑上市：速度快、股价涨，对手礼来遇冷

诺和诺德的口服减重药在FDA批准两周后就立刻上市，这速度像“百米冲刺抢跑道”——说明公司早就做好了生产、渠道等准备，就是为了第一时间占领口服减重药市场。当天美股收盘，诺和诺德股价涨超5%，因为投资者觉得这个产品能赚大钱；而竞争对手礼来股价跌了3.6%，是因为诺和诺德先走一步，大家担心礼来的市场份额会被抢走。

2. 价格大跳水：口服版比注射版便宜70%以上，普通人负担得起

之前司美格鲁肽注射剂刚上市时，每月要1000美元左右，很多自费患者觉得“用不起”。这次口服版价格直接砍到最低149美元/月（1.5毫克剂量），最高也才299美元/月（9毫克、25毫克），相当于打了1.5-3折。还有个“限时优惠”：4毫克剂量在4月15日前只要149美元，之后涨到199美元——这是为了吸引早期用户，先把人留住。价格降这么多，能让更

多想减重但嫌贵的人买得起，用户量肯定会涨。

3. 效果靠谱还附加“心血管保护”：减重+护心，一举两得

口服版司美格鲁肽的减重效果经得住考验：在300多名肥胖非糖尿病人的试验里，最高剂量组吃64周（约1年3个月），平均减重16.6%——比如200斤的人能减33斤，这个效果在减重药里算很不错的。更重要的是，FDA还批准它能降低“肥胖+心血管病”成年人的重大心血管事件风险（比如心梗、中风）。这意味着：不仅能瘦，还能保护心脏，医生开这个药的理由更足了，患者也更愿意用。

4. 礼来紧追不舍：口服药一季度获批，效果稍逊但也能打

礼来作为诺和诺德的老对手，口服减重药orforglipron已经到了上市“最后一步”，预计今年第一季度就能获批。它的临床数据是：最高剂量36mg能平均减重10.5%，比诺和诺德的16.6%低一点，但也算有效（比如200斤减21斤）。两家现在是“赛跑状态”，就看谁的药更受欢迎。

5. 口服减重药成“香饽饽”：2030年市场规模220亿美元，多家分蛋糕

高盛分析说，到2030年，口服减重药会占全球减重药市场的24%——按整体950亿美元算，口服药市场就有220亿美元。这块蛋糕怎么分？礼来预计占60%（136亿美元），诺和诺德占21%（40亿美元），剩下19%（约44亿美元）由阿斯利康、罗氏等公司分。为什么礼来占比高？可能因为它的口服药后续市场策略或效果更被看好，但诺和诺德先上市，说不定后面能抢更多份额。口服药比注射方便（不用扎针），用户接受度更高，所以这块市场潜力巨大。

整体来看，口服减重药的竞争才刚开始，诺和诺德先下一城，但礼来也快跟上了，最终谁能赢，还要看用户用后的反馈和后续价格、渠道的比拼。对普通人来说，最大的好处是：减重药越来越便宜、方便，选择也更多了。

直击CES | 黄仁勋新年第一场发布：物理AI的ChatGPT时刻即将到来

来源：<https://www.yicai.com/news/102988897.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:33

原文内容：

美国当地时间1月5日，在超威半导体AMD CEO苏姿丰即将在CES开幕前夜主题演讲的几个小时前，英伟达CEO黄仁勋率先在不远的酒店举行新年的第一场演讲。

当天上午11点，距离英伟达发布会正式开始还有3个多小时，第一财经记者看到，在拉斯维加斯枫丹白露酒店的剧场中心外，观众已经开始排起了百米长队。

3000人的剧场座无虚席，黄仁勋一身闪亮的皮衣入场，发布了多款与物理AI有关的开源模型，同时首次详细披露了新一代芯片平台Rubin的性能数据。

此外，还有一系列机架产品、超节点产品发布。从新发布的产品看，英伟达不再只依赖芯片上晶体管密度提升，而是着力网络处理、低精度浮点运算、数据中心超节点等方面，来综合提升算力。黄仁勋还在演讲中展望了自动驾驶汽车加速到来的前景。

物理AI是黄仁勋演讲的重中之重。他说，英伟达已为物理AI工作了8年。现场演示视频中，来自黄仁勋的声音说：物理AI的ChatGPT时刻即将到来。

点赞中国DeepSeek

一开场，黄仁勋指出，计算机行业每10到15年就会经历一次平台变革，从大型机，PC，互联网到云计算和移动端，每次都会催生新的应用生态。但这次不同，AI和计算架构正在同时发生双重变革。

AI本身既是应用又是新平台，开发者将在AI之上构建更多应用。更关键的是软件开发范式被彻底颠覆：从编写代码转向训练模型，从预编译执行转向实时生成。这意味着整个计算机技术栈正在被重构，每一次交互都是全新的动态生成过程。

他透露，在英伟达内部，AI编程应用cursor已经彻底改变了公司进行软件编程的方式。

黄仁勋指出，加速计算和人工智能正在彻底重塑计算领域的每个层面。这意味着过去十年价值约10万亿美元的计算基础设施正在进行现代化改造，每年还有数千亿美元的风投资金涌入这一领域。

更关键的是，全球100万亿美元的产业正在将研发预算从传统方法转向人工智能。当人们疑惑资金从何而来时，答案正是来自AI的现代化改造，以及研发预算的战略转移。

他还总结，去年行业最重要的改变之一就是开源模型真正起飞。他专门提到中国的DeepSeek R1，称该模型让世界为之惊讶，并真正激活了这场全球性的开源运动，并且它们的性能越来越逼近领先的前沿模型。

在他身后的PPT上，展示了多个开源模型，其中包括三个中国开源模型，分别是Kimi K2、Qwen、DeepseekV3.2。

自动驾驶汽车拐点

黄仁勋认为，AI发展的下一站是进入物理世界。英伟达已为此工作了8年。

核心挑战在于，如何让AI获得对物理世界的“常识”——物体恒存性、因果性、摩擦力、重力、惯性等对人类孩子而言自然的认知，对AI却完全陌生。

为此，英伟达建立一个系统，让AI学习物理世界的常识。这需要三台计算机，一台训练AI，一台用来模拟，一台在机器中运行。合成数据的方式则能以物理定律为基础，生成一些数据来训练AI。

“仿真是英伟达几乎所有物理AI工作的核心。”黄仁勋强调。这一多层次的技术栈，正推动AI从屏幕内的对话者，转变为能够在现实世界中执行任务的行动者。

一个最被看好的落地场景就是自动驾驶。

“我想我们都同意，从非自动驾驶汽车到自动驾驶汽车的转折点，可能就发生在这个时候。”黄仁勋表示，未来十年里，可以相当肯定，世界上很大一部分汽车将是自动驾驶或高度自动驾驶的。

黄仁勋表示，英伟达此前推出的Cosmos世界基础模型下载次数已达到数百万次。此次英伟达推出开源推理VLA模型Alpamayo，该模型系列包含开源AI模型、仿真工具和数据集，可加速基于推理的、安全的自动驾驶车辆开发，这是英伟达AV团队数千人的工作成果。

据介绍，英伟达DRIVE AV软件将在梅赛德斯奔驰车辆上使用，相关的AV自动驾驶汽车刚投入生产。第一辆AV自动驾驶汽车将在今年第一季度在美国上路，第二季度进入欧洲，第三或第四季度进入亚洲。英伟达还将继续更新版本，合作建造L4 Robotaxi的生态系统还在扩大。

工业制造是物理AI的另一核心战场。黄仁勋宣布了与西门子深化合作，将英伟达的物理AI模型、Omniverse仿真平台集成至西门子的工业软件组合，覆盖从芯片设计、工厂模拟到生产运营的全生命周期。

“我们正站在一场新工业革命的开端，”他表示。物理AI将赋能芯片设计、生产线自动化乃至整个数字孪生系统，实现“在计算机中设计、在计算机中制造”。

机器人方面，黄仁勋称，机器人系统的下一段征程是机器人，这些机器人会有不同的尺寸。一些与机器人相关的开源模型也在今日推出，包括Cosmos Transfer 2.5和Cosmos Predict 2.5世界模型、面向智能机器人的推理视觉语言模型（VLM）Isaac GROOT N1.6等，还有多个用于机器人开发的新开源框架。

Rubin芯片全面生产

英伟达每年更新一代的芯片平台，也披露了一些新信息。黄仁勋表示，Rubin平台包含六款新芯片，分别是Vera CPU、Rubin GPU、NVLink 6交换机芯片、ConnectX-9 Spectrum-X超级网卡芯片、BlueField-4 DPU、Spectrum-6以太网交换机芯片。

其中，Rubin GPU的NVFP4（4位浮点数格式）推理算力为50PFLOPS，是Blackwell的5倍；NVFP4训练算力是35PFLOPS，是Blackwell的3.5倍；HBM4内存带宽22TB/s，是Blackwell的2.8倍，晶体管数量3360亿个，是Blackwell的1.6倍。与Blackwell平台相比，Rubin平台通过软硬件协同设计，将推理token成本降低10倍，将训练MoE模型（专家模型）所需的GPU数量减少4倍。

“如果我们不做协同设计，即便在每年提升1.6倍晶体管数量的最好情况下，以及在每个晶体管性能提升一些，例如提升25%的情况下，也难以获得巨大的性能提升。”黄仁勋表示，这就是为什么要做另外一些事情，例如推出NVFP4，以便在可以损失精度的地方实现更高的吞吐量。这种协同设计，使新的芯片平台可以有比较大的性能提升。

其他新芯片中，ConnectX-9 Spectrum-X超级网卡芯片有230亿个晶体管，支持800 GB/s以太网；BlueField-4 DPU有1260个晶体管，网络能力、计算能力和内存带宽是上一代BlueField-3的2倍、6倍、3倍；Spectrum-X以太网共封装光学器件有3520亿个晶体管，可支持102.4 Tb/s横向扩展交换基础设施。

黄仁勋表示，ConnectX-9 Spectrum-X改变了以太网被AI所使用的方式。此前英伟达推出Spectrum-X平台，可用于提高数据中心网络吞吐量，但随着人们与AI进行长时间对话，需要的记忆量快速增长，当大量AI同时运行，网络还是显得不够快。AI实验室和云服务提供商都遭受了大量网络流量带来的困扰。因此英伟达推出了推理上下文内存存储平台，作为一种新型的AI存储基础设施，并由BlueField-4 DPU提供支持，BlueField-4 DPU可为AI基础设施提供单一、可信的控制点，以便配置、隔离和运营大规模AI环境。

新一代NVLink72、新一代超节点DGX SuperPOD的性能数据也在此次演讲中公布。其中，NVLink72是一种机架级扩展系统，通过整合多个CPU、GPU等形成单一较高效率的加速单元。

据介绍，Rubin平台采用新的Vera Rubin NVL72。Vera Rubin NVL72的NVFP4推理和训练算力分别是3.6EFLOPS、2.5EFLOPS，分别是Blackwell的5倍和3.5倍。HBM4内存带宽1.6PB/s，是Blackwell的2.8倍，晶体管数量220万亿个，是Blackwell的1.7倍。黄仁勋表示，相比使用Blackwell NVL72，使用Rubin NVLink72去训练模型，其他条件相同的情况下，所需GPU数量是前者的1/4，思考输出的token数量则是10倍。此外，DGX SuperPOD由一个超节点整合8个Rubin

NVL72机架中的576颗GPU，产品将于今年下半年上市。

英伟达透露，Rubin平台产品已全面投入生产。基于NVIDIA Rubin的产品则将于2026年下半年由合作伙伴推出。首批使用Rubin的云服务提供商包括AWS、谷歌云、微软等。Anthropic、OpenAI、xAI等AI实验室也将使用Rubin提供的算力。

AI解读：

核心内容总结

英伟达CEO黄仁勋在CES前夜的演讲中，重点抛出了五个重磅信息：一是物理AI即将迎来“ChatGPT时刻”（让AI理解现实物理规律，从聊天框走向实操）；二是中国开源AI模型获国际认可（DeepSeek等被点名表扬）；三是自动驾驶拐点已至（今年就能看到量产车上路）；四是新一代Rubin芯片平台算力大飞跃且已量产（云厂商和OpenAI都等着用）；五是AI正在重构整个计算机行业（从开发方式到基础设施全面升级）。

详细拆解解读

1. 物理AI要火了！黄仁勋说它的ChatGPT时刻快到了

你可以把物理AI理解为“能懂现实世界的AI”——以前的AI只会聊天、写文案，现在要让它明白重力（苹果会掉地上）、摩擦力（汽车刹车会停）、因果关系（推一下杯子会倒）这些人类小孩都懂的物理常识。黄仁勋说英伟达为这事儿干了8年，现在终于要迎来爆发点（就像2023年ChatGPT突然火遍全球那样）。

怎么让AI学物理？英伟达用“仿真+合成数据”：先在电脑里建一个虚拟世界（比如模拟城市道路），让AI在里面反复练（撞墙了就重来），用合成数据训练比现实中收集数据快10倍还便宜。落地场景有三个：

- 自动驾驶：AI在仿真里练开车，学会应对各种路况；
- 工业制造：和西门子合作，用AI模拟工厂生产线，提前发现问题；
- 机器人：推出Isaac GROOT模型，让机器人能看懂指令并动手做事（比如搬箱子）。

2. 中国AI露脸了！黄仁勋专门点赞DeepSeek等开源模型

去年全球AI圈有个大变化：开源模型火了（就是代码公开，大家都能用来改）。黄仁勋特别提到中国的DeepSeek R1，说它“让世界惊讶”，直接激活了全球开源运动，性能快追上最顶尖的模型了。演讲PPT里还展示了另外三个中国模型：Kimi K2、Qwen、DeepseekV3.2。

这意味着什么？中国在AI开源领域的进步被国际巨头认可了，不再是“跟跑”，而是“并跑”甚至部分“领跑”。开源模型能让更多小公司和开发者用上先进AI，加速整个行业发展。

3. 自动驾驶拐点来了！今年就能坐奔驰自动驾驶车上路

黄仁勋说：“自动驾驶的转折点就在现在。”今年一季度，英伟达和奔驰合作的L4级自动驾驶车（不需要人干预，能自己开）就要在美国上路，二季度到欧洲，三四季度到亚洲。未来十年，大部分汽车都会变成自动驾驶或高度自动驾驶。

英伟达怎么做到的？推出了Alpamayo开源模型，包含AI模型、仿真工具和数据集，能帮车企更快开发安全的自动驾驶系统。比如用仿真模拟1000次暴雨天开车，AI就能学会怎么应对，比现实中试100次靠谱多了。

4. Rubin芯片：算力猛增5倍，已量产！云厂商和OpenAI都等着用

Rubin是英伟达最新的芯片平台，包含6款芯片，核心是协同设计（不再只堆晶体管，而是优化网络、运算方式）：

- Rubin GPU：用“低精度浮点运算”（就像用简笔画代替油画，速度快但够用），推理算力是上一代5倍，训练算力3.5倍；
- 网络芯片：ConnectX-9网卡支持800GB/s速度，解决AI数据传输慢的问题；
- 超节点：把很多芯片连起来变成超级计算单元，比如DGX SuperPOD能整合576颗GPU，处理更复杂的AI任务。

最重要的是，Rubin已经全面量产！AWS、谷歌云、微软这些云厂商，还有OpenAI、Anthropic这些AI实验室都已经预定了，今年下半年就能用上。这意味着未来AI模型训练会更快、更便宜。

5. AI正在“推倒重来”整个计算机行业

黄仁勋说，计算机行业每10-15年变一次天，但这次是双重变革：

- AI既是应用又是平台：以前AI是一个APP，现在它是操作系统，开发者能在上面建更多应用（比如用AI写代码的Cursor）；
- 软件开发方式变了：以前是写代码，现在是训练模型；以前是预编译好的程序，现在是实时生成（比如ChatGPT每次回答都不一样）；

- 计算基础设施升级：全球10万亿美金的旧计算设施要换成AI友好的新设施，100万亿美金的产业把研发钱从传统方法转到AI上（比如汽车公司不再只研发发动机，而是研发AI驾驶系统）。

英伟达内部已经用AI编程工具Cursor改变了工作方式，程序员效率提升了很多。这说明AI不仅改变产品，还改变了公司内部的运作模式。

总结

黄仁勋的演讲透露出一个信号：AI正在从“虚拟”走向“现实”，从“聊天”走向“做事”。无论是物理AI、自动驾驶还是Rubin芯片，都是为了让AI能更好地服务现实世界。而中国开源模型的崛起，也让我们看到了国内AI产业的潜力。未来几年，AI会渗透到更多行业，改变我们的生活方式。



直击CES | 英特尔推出下一代PC芯片，首次采用Intel 18A制程

来源: <https://www.yicai.com/news/102988834.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:34

原文内容:

当地时间1月5日，英特尔在美国拉斯维加斯举行的消费电子展（CES）上推出了下一代PC平台处理器酷睿Ultra3（代号 Panther Lake），试图在个人电脑与本地人工智能计算领域夺回被竞争对手侵蚀的市场份额。

“公司兑现了承诺，在2025年推出了首款采用18A制造工艺的产品，即Panther Lake芯片。”英特尔首席执行官陈立武在演讲中说。

根据会上公布的时间点，首批搭载酷睿Ultra3的消费级笔记本电脑将于2026年1月6日开启预售，并于2026年1月27日起在全球范围内面市，而搭载新一代处理器的边缘系统预计将于2026年第二季度开始面市。

近年来，英特尔在先进制程和产品节奏上屡遭挑战。竞争对手AMD借助台积电的先进制程持续推出具有竞争力的处理器，而英伟达则凭借在AI加速器领域的主导地位，将影响力延伸至 PC 与边缘计算市场。同时，高通等 Arm 架构厂商也加大了对 Windows PC 市场的投入，试图动摇英特尔长期占据的 x86 生态。

在CES 的发布会上，英特尔高管强调，新一代芯片在本地AI 推理、图形处理和能效方面的提升，并表示该芯片有望成为英特尔有史以来覆盖范围最广的AI PC平台。

英特尔高级副总裁兼客户端计算事业部总经理吉姆·约翰逊（Jim Johnson）在演讲中表示，在3系列处理器上，除了CPU性能有所增强外，也集成了业界领先的GPU。比如，与上一代 Lunar Lake 系列相比，Panther Lake 在多线程性能上实现约 60% 提升，同时图形和 AI 推理能力也有所增强。

“AI PC正成为整个行业的核心卖点。”分析人士指出，英特尔此次发布的意义不仅在于单一产品本身，更在于其能否在快速变化的PC 竞争格局中重新建立技术和节奏优势。

目前，酷睿Ultra3处理器是英特尔首款基于自身18A 制程工艺制造的消费级芯片，代表了目前该公司在半导体制造工艺领域的最高水平，也成为该公司能否在新一轮的算力竞争中“扳回一局”的重要武器。

英特尔高管在会上表示，公司将继续推进制程与架构路线图，并加强与PC 制造商和软件开发者的合作。但英特尔能否在 AI PC 时代稳住地位，仍有待接下来几个产品周期的检验。

AI 解读：

核心内容总结

英特尔在2025年CES展上推出首款采用自家18A先进制程的消费级芯片酷睿Ultra3（Panther Lake），主打本地AI推理、图形性能和能效提升，计划2026年1月预售、27日上市。这款芯片是英特尔应对AMD、英伟达、高通等对手挤压的关键反击：一方面试图用18A制程证明自己的制造能力，另一方面通过AI PC布局重新夺回技术优势，但最终能否稳住市场地位，还需后续产品周期检验。

详细拆解解读

1. 新芯片的“硬实力”：18A制程+三大性能升级

这款芯片最亮眼的标签是“英特尔首款18A制程消费级芯片”。啥是18A？简单说就是芯片上的晶体管更小更密（18纳米级别的工艺精度），相当于把工厂里的工人塞得更紧凑，干活更快还省电。

具体性能提升有三个点：

- AI能力：能在电脑本地处理AI任务（比如AI绘图、语音助手、实时翻译），不用依赖云端，反应更快还省流量；

- 图形性能：集成了更强的GPU（显卡核心），玩游戏、剪视频更流畅；
- CPU速度：多线程性能比上一代提升60%——比如同时开十几个网页、做视频渲染，不会像以前那样卡。

英特尔说这会是覆盖最广的AI

PC平台，意思是从普通笔记本到高端游戏本，都能用这款芯片。

2. 英特尔的“四面楚歌”：对手们怎么抢它的饭碗？

最近几年英特尔日子不好过，主要是三个对手在围攻：

- AMD：找台积电（全球最好的芯片代工厂）做先进制程芯片，性能比英特尔的老制程产品强，抢走不少PC市场份额；
- 英伟达：本来是做AI显卡的老大，现在把AI技术用到PC上，比如让电脑能跑更复杂的AI应用，直接抢英特尔的AI PC蛋糕；
- 高通：用手机常用的Arm架构做Windows电脑芯片，想打破英特尔x86架构几十年的垄断（就像安卓手机想抢苹果的市场一样）。

这三家把英特尔的传统地盘（PC、边缘计算）都快挖空了，所以这次发布新芯片是被逼到墙角后的反击。

3. 这次发布为啥是“关键一战”？——翻身仗的三个筹码

对英特尔来说，这款芯片不止是一个新产品，更是能不能“起死回生”的关键：

- 制程翻身：之前英特尔在先进制程上老是掉链子（比如10nm拖了好几年），这次18A制程是它自己能做的最先进工艺，证明它还有制造能力；
- AI PC卡位：现在整个行业都在推AI PC（带本地AI功能的电脑），这是新风口。英特尔抓住这个卖点，就能重新建立技术优势；
- 节奏抢回：之前对手们产品更新比英特尔快，这次芯片计划2026年上市，虽然还要等一年，但至少给出了明确的路线图，让合作厂商（比如联想、惠普）有信心跟着它走。

4. 未来的“未知数”：能不能稳住还看这几点

虽然新芯片参数很好，但英特尔能不能真的翻身，还有几个问号：

- 上市时间太晚：2026年才卖，这一年里对手会不会又出更厉害的芯片？比如AMD可能用更先进的制程，英伟达可能把AI能力再升级；

- 制程路线图能不能落地：英特尔说要继续推进先进制程，但之前老跳票，这次18A能不能大规模量产、不出问题？

- 生态合作够不够：AI PC不仅要芯片好，还要软件和硬件厂商配合（比如软件开发商优化AI应用，电脑厂商愿意用它的芯片）。英特尔能不能搞定这些合作伙伴？

分析人士说，最终结果要看接下来几个产品周期（比如后面几代芯片）的表现——如果这次芯片卖得好，后续产品能跟上节奏，英特尔才能真正稳住地位。

总的来说，英特尔这次是拿出了压箱底的技术，但能不能打赢这场AI PC的翻身仗，还得看市场和对手给不给机会。对普通消费者来说，2026年可能就能用到更强大的AI电脑，但现在还得等一等。

中国汽车第一城易主

来源：<https://www.yicai.com/news/102988584.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:35

原文内容：

2025年中国“汽车第一城”的争夺形势已逐渐明朗。

2025年，在新能源汽车浪潮与统计口径调整的双重影响下，传统汽车制造重镇面临转型压力，而新兴城市正凭借赛道优势加速突围。目前，重庆以近250万辆的整车产量领跑总量榜，合肥则以超120万辆的新能源汽车产量占据细分赛道首位。

在整车制造领域，国家统计局自2021年推行“法产并重”的统计改革，随着该统计改革的持续推进，真实的汽车产业版图正浮出水面。这场城市间的角逐，不仅是产能规模的比拼，更是技术创新、产业链整合与政策适应能力的综合竞争。统计方法的调整、技术路线的选择，都将深刻影响未来十年的城市产业竞争格局。

重庆成为“汽车第一城”几成定局

第一财经从重庆市2025年11月份的统计月报中获悉，重庆前11月的汽车产量为249.81万辆，同比增12.1%。以城市角度来看，重庆成为“汽车第一城”几成定局。

重庆的汽车产业发展中，既有央企长安这样的传统品牌坐镇，也有“黑马”赛力斯的逆袭。2025年，长安汽车实现了3000万辆下线，全国首块L3级自动驾驶专用正式号牌也在重庆诞生。

北京和上海两个直辖市都在百万产量级别，总体产量不及重庆。

最新的统计数据显示，1~11月，上海的整车产量为160.11万辆，其中新能源汽车产量104.2万辆。北京方面，1~11月全市生产汽车133.5万辆，比上年同期增长27.6%。

剔除直辖市因素，合肥成为“汽车第一城”的有力竞争者。

随着统计口径的变化，安徽超越广东成为第一省。2025年前11个月，安徽汽车产量达到333.5万辆、增长4%，新能源汽车产量163.5万辆、增长10.5%，数量均居全国第1位。

2025年1~11月，合肥市新能源汽车产量达124.6万辆，居全国城市第一。

合肥的快速发展得益于其前瞻性的产业布局，目前已汇聚江淮、蔚来、大众安徽、比亚迪、长安五大品牌的生产基地。

虽然没有公布总的整车数量，但根据《合肥市“十四五”新能源汽车产业发展规划》，其中提出到2025年，全市新能源汽车产业规模突破7000亿元，整车产能突破300万辆，培育百亿级企业10家，实现产值和产量跃居全国第一方阵。

2025年，乐道品牌全年交付超过10万辆、蔚来新款ES8仅用100天就交付了4万辆，以及尊界S800第1万辆整车顺利下线等里程碑事件，都印证了合肥的增长动能。

在安徽省内，芜湖也在发力。2024年，全市汽车年产量跃升至165万辆。2025年，芜湖尚未公布汽车的产量，但1~11月，芜湖出口汽车83.9万辆、同比增长27.4%，意味着芜湖的生产规模可能进一步提升。

另一个值得关注的城市是广西柳州，堪称微型电动车赛道的隐形冠军。

汽车产业是柳州市第一大支柱产业，全市拥有整车企业

5

家，上汽集团、一汽集团、东风汽车、重汽集团均在柳州建有生产基地。根据目前可以查询到的最新数据，2025年1~9月，柳州全市整车产量完成133.1万辆，同比增长37.8%。

“百万辆俱乐部”的扩容与悬念

2024年，深圳新能源汽车产量为293.53万辆，问鼎全国汽车产量第一城。但随着统计方法的调整，这一高光时刻成为历史。

根据广东省统计局网站公布的最新数据，而整个广东省2025年1~11月份的汽车产量为271.96万辆，同比增0.1%；其中新能源汽车产量101.61万辆，同比增26.3%。这意味着深圳的汽车产量已不再具备单独冲击榜首的规模优势。

2024年，广州传统汽车产量为253.98万辆，同比下滑20%，转型阵痛明显。

第一财经记者从两地的统计局网站发现，广州统计局的汽车产量一项，在2025年被调整为新能源汽车产量。在这一口径下，广州2025年1~11月份的新能源汽车产量为58.34万辆，同比增22.6%。深圳则未公布汽车产量数据。

与此同时，西安、郑州、青岛等更多城市正稳步迈入或接近“百万辆”门槛。

据西安日报消息，2025年前11月，陕西汽车产量157.6万辆，同比增长1.18%，其中新能源汽车产量99.87万辆。

第一财经记者根据公开数据梳理，单看西安一地，西安比亚迪生产汽车91.91万辆；西安吉利生产汽车28.4万辆，陕西重型汽车有限公司汽车产量为15.57万辆，这三家的产量就达到了135.9万辆。

根据国家统计局数据，2025年前11个月，河南汽车产量134.74万辆，同比增长89.72%。作为河南的汽车产业重镇，郑州拥有宇通客车以及比亚迪和上汽的生产基地。最新数据显示，2025年1月至10月，郑州全市整车产量95.63万辆，同比增长16.52%，年产量突破百万大关几无悬念。

有望冲进百万俱乐部的还有青岛、长沙、常州、武汉等地。

记者从青岛市统计局网站查询到的最新数据显示，青岛1~11月汽车产量为91.17万辆。具体来看，青岛汽车产业的快速发展主要得益于上汽通用五菱、奇瑞、一汽-大众华东基地等主机厂的放量。

长沙工信局网站11月初的消息，2025年1~8月，长沙整车产量达67.2万辆，同比增长15.7%。预计2025年长沙汽车总产量将连续第二年突破百万辆大关。比亚迪基地的产量，是长沙的重要支撑。

常州方面的历史数据显示，2024年，常州整车产量接近80万辆。常州曾提出2025年新能源汽车产量突破100万辆的目标，但作为其支柱之一的理想汽车，2025年销量同比下滑18.81%

至40.63万辆，为该目标的实现增添了不确定性。

11月3日，武汉市召开汽车制造和服务产业链链长会议，专题部署年底前攻坚任务，全力确保全年整车产量突破100万辆、新能源汽车产量达到56.6万辆。最新数据显示，2025年前10月，武汉整车产量达71.8万辆，同比增长7.6%。

2024年，长春整车产量达150.5万辆，其中新能源车型产量14.6万辆。2025年整车产量数据不详，1~9月，新能源整车产量12.7万辆。

AI解读：

一、当前双料冠军：重庆总量稳坐第一，合肥新能源摘得桂冠

2025年“汽车第一城”的争夺基本有了分晓——重庆是总量上的绝对王者，合肥则是新能源赛道的领头羊。重庆前11个月整车产量249.81万辆（同比增12.1%），比北京（133.5万）、上海（160.1万）这些直辖市都高，稳拿总量第一。它的优势是“老底子+新势力”结合：既有长安汽车这种央企巨头（2025年实现3000万辆下线，还拿到全国首块L3级自动驾驶牌照），又有赛力斯这样的黑马逆袭。合肥则在新能源赛道一骑绝尘，前11个月新能源产量124.6万辆，全国城市第一。它靠的是提前布局：把江淮、蔚来、大众安徽、比亚迪、长安这五大品牌的生产基地都拉到自己地盘，相当于“把鸡蛋放在多个篮子里”。比如2025年乐道交付超10万、蔚来新款ES8 100天交付4万，都是它增长的证明。

二、统计口径一变，不少城市的“高光时刻”突然没了

这次竞争格局变化，很大程度上被“统计口径调整”搅了局——简单说，之前的统计方法可能“水分”多，现在更真实了。比如2024年深圳还是全国汽车产量第一城（293.5万），但2025年广东全省前11月才271.9万，深圳连单独数据都没公布，说明之前可能把外地工厂的产量算到深圳头上，现在调整后“原形毕露”。广州更明显：2024年传统车产量253.9万但下滑20%，2025年干脆只公布新能源产量（58.3万），等于承认传统车已经“拿不出手”。最意外的是安徽超广东成了汽车第一省：安徽前11月产量333.5万，广东才271.9万。这背后也是统计调整——之前广东可能把很多在安徽生产的车算到自己头上，现在按“实际生产地”统计，安徽的真实产能就显现出来了。

三、传统城市转型疼，新兴城市靠啥突围？

传统汽车重镇正在经历“转型阵痛”：比如广州，传统车下滑严重，只能靠新能源慢慢补；上海虽然总量160万，但新能源104万，传统车占比还不少，增速不如合肥。

新兴城市的突围逻辑各有不同：

- 合肥：赌对了新能源赛道，提前砸钱建基地，把多个品牌绑在一起，形成产业链集群；

- 柳州：微型电动车的“隐形冠军”，上汽、一汽、东风等都在这建基地，前9月产量133.1万（同比增37.8%），专做老百姓买得起的小电车；
- 重庆：既有传统优势，又抓新技术（比如自动驾驶），两条腿走路。

四、百万辆俱乐部扩容：谁能进来，谁有悬念？

以前百万辆产量是“大城市专属”，现在越来越多城市能摸到门槛：

- 西安：比亚迪（91.9万）、吉利（28.4万）、陕汽（15.6万）三家加起来就135.9万，稳进；
- 郑州：前10月95.6万，年底破百万没问题，有宇通、比亚迪、上汽撑着；
- 青岛：前11月91.1万，靠上汽通用五菱、奇瑞等，差一点就能进；
- 常州：本来想冲百万，但理想汽车2025年销量下滑18.8%，悬了；
- 长沙：预计全年破百万，比亚迪是主要支撑。

五、这场竞争不只是比产量，更是拼“内功”

表面看是产量多少的比拼，其实背后是技术、产业链、政策适应力的综合较量：

- 技术：重庆有L3自动驾驶牌照，说明技术领先；
- 产业链：合肥把五大品牌聚在一起，零件供应商跟着来，成本更低、效率更高；
- 政策适应：统计口径变了，能快速调整的城市（比如合肥）就能占优势，反应慢的（比如广州）就掉队。

未来十年，谁能在新能源、智能驾驶这些赛道持续发力，谁才能真正坐稳“汽车第一城”的位置——产量只是表象，“内功”才是关键。

总结下来，2025年的汽车城市竞争，是一场“新旧交替、规则重写”的游戏：老玩家在转型，新玩家在崛起，统计调整让真实实力浮出水面。最终拼的不是一时的产量，而是长期的产业布局和技术储备。



外交部回应委内瑞拉形势突变；美国法官要求马杜罗3月17日再次出庭；格陵兰

来源: <https://www.yicai.com/news/102988526.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:37

原文内容:

【今日推荐】

外交部回应委内瑞拉形势突变

1月5日，外交部发言人林剑主持例行记者会。有记者就美国总统特朗普相关涉委内瑞拉言论提问。林剑对此表示，美国悍然对委内瑞拉使用武力这一行径严重违反国际法和国际关系基本准则，侵犯委内瑞拉主权，威胁拉美和加勒比地区和平与安全，中方已对此表示谴责。各方应尊重委内瑞拉自主选择发展道路的权利，推动委内瑞拉国家局势保持稳定、当地秩序重回正轨。

美国法官要求马杜罗3月17日再次出庭

遭美方强行控制的委内瑞拉总统马杜罗当地时间1月5日在美国纽约南区联邦法院首次出庭时，法官要求马杜罗3月17日再次出庭参加听证。当天，马杜罗及其妻子弗洛雷斯针对美方指控表示“我无罪”。美国3日凌晨对委内瑞拉发起大规模军事行动，突袭委首都加拉加斯等地，强行控制马杜罗夫妇并将二人带至美国。

格陵兰岛总理回应特朗普：格陵兰永远是我们的领土

当地时间1月4日晚，格陵兰岛自治政府总理延斯-弗雷德里克·尼尔森再次就美国对于格陵兰岛的言论作出回应，称美方的言论“完全不可接受”。尼尔森在社交媒体上写道，“格陵兰是我们的家园，是我们的领土，这一点将永远不变”。尼尔森还表示，格陵兰“愿意对话”，也愿意进行谈判，但必须通过“正确的渠道”进行，且要尊重国际法。

【观国内】

外交部：推动中韩战略合作伙伴关系进一步向前发展

1月5日，外交部发言人林剑主持例行记者会。有记者就韩国总统访华相关问题提问。对此，林剑表示，中韩互为近邻和合作伙伴，期待在两国元首战略引领下，此次访问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。关于访问的相关情况，我们会适时发布消息。

实施绿色消费推进行动！9部门发文

商务部等9部门关于实施绿色消费推进行动的通知1月5日对外发布。推进行动从丰富绿色产品供给、提升绿色服务消费、创新绿色消费模式、推动绿色循环回收、优化绿色消费环境、夯实绿色消费基础、加大政策支持力度7方面发力，提出加大绿色农产品供应、发展绿色餐饮、推广绿色消费积分、减少一次性塑料制品使用、推动废旧物品回收再利用、发展二手商品流通、加大信贷投放等20条具体举措。

国家发改委：统筹安排超长期特别国债等资金超1000亿元 支持长江大保护项目建设

国家发展改革委副主任王昌林在发布会上表示，统筹安排超长期特别国债、中央预算内投资等资金超1000亿元，支持重点河湖生态修复、城市黑臭水体治理、重点行业和重点领域节能降碳等长江大保护项目建设。印发深入推进大江大河横向生态保护补偿机制建设的实施方案，明确在长江干流建立统一的流域横向生态保护补偿机制。

证监会召开资本市场财务造假综合惩防体系跨部门工作推进座谈会

1月5日，中国证监会召开资本市场财务造假综合惩防体系跨部门工作推进座谈会。会议指出，党中央国务院高度重视资本市场稳定健康发展，要充分认识财务造假背后的利益驱动和长期性复杂性，进一步坚定信心，强化监管合力，继续共同扛起打击和防范资本市场财务造假的政治责任。证监会将继续主动积极会同各部门以更实的举措持续增强综合惩防效率效果，不断推动提升上市公司质量和投资价值，有效保护投资者合法权益，全力护航资本市场高质量发展，为中国式现代化贡献力量。

国家烟草专卖局公开征求《电子烟相关生产企业、批发企业信用管理细则（试行）（征求意见稿）》意见

国家烟草专卖局公开征求《电子烟相关生产企业、批发企业信用管理细则（试行）（征求意见稿）》意见。《细则（试行）》依据党中央、国务院政策文件，系统规定信用采集、失信认定、信用评级、信息公开、失信惩戒、信用修复等管理措施，共5章、30条。

乘联分会：2025年中国新能源乘用车市场销量预计增速25%左右

乘联分会5日发文表示，2025年中国新能源乘用车市场销量预计增速25%左右。根据月度初步乘联数据综合预估：12月1-31日，全国乘用车厂商新能源批发157万辆，同比增长4%，环比负增长8%。2025年新能源乘用车累计批发1533万辆，同比增长25%。

今年万亿级地方债发行启动，山东首发约724亿元

2026年地方政府发债筹资拉开序幕。根据山东省财政厅披露信息，1月5日，山东省发行723.81亿元地方政府债券，而这是今年全国首个发行地方政府债券的省份，也由此宣告2026年

地方政府债券正式启动发行。

【览海外】

特朗普：若委政府不配合美方“整顿” 不排除第二次打击

当地时间1月4日，美国总统特朗普表示，如果委内瑞拉现有政府成员不配合其“整顿”该国的努力，美国不排除对委内瑞拉发动第二次军事打击的可能。特朗普在“空军一号”上称，美方将与马杜罗政权中仍留任的官员合作，打击毒品贩运并重整石油产业，而非立即推动举行选举。他同时警告称，若不配合，美方可能采取进一步军事行动。

美国副总统万斯住所遭袭击，警方逮捕一人

当地时间1月5日凌晨，美国副总统万斯位于俄亥俄州辛辛那提的住所遭到袭击，警方逮捕一名涉案人员。据报道，根据记者现场目击，万斯住所的窗户被打破。

瑞士冻结马杜罗在瑞资产

瑞士联邦委员会5日发表声明说，瑞士决定冻结委内瑞拉总统马杜罗及相关人员在瑞士持有的所有资产。此项资产冻结令立即生效，有效期暂定为4年。

美防长：参与对委内瑞拉行动的人数不到200人

当地时间1月5日，美国国防部长赫格塞思表示，3日参与对委内瑞拉首都加拉加斯突袭行动的部队人数不到200人。目前尚不清楚这个数字是指实际进入加拉加斯地面的部队人数，还是包括其他为这些部队提供支援的人员数量。

伊朗外交部：武装部队正保持高度警惕

伊朗外交部发言人巴加埃5日在德黑兰举行的例行记者会上表示，伊朗武装部队正保持高度警惕，加强战备，以应对可能的新一轮袭击。就美国总统特朗普威胁再次袭击伊朗及媒体炒作以色列可能实施新一轮袭击，巴加埃表示，这是针对伊朗的心理战和媒体宣传，是对方向伊朗施压的策略之一。巴加埃说：“我们正以高度警惕和坚定决心密切关注各方的行动，伊朗武装部队在捍卫伊朗主权和领土完整方面绝不会有任何疏忽或懈怠。”

【大公司】

格力称空调不涨价、暂无铝代铜计划

1月5日，格力电器发布声明称空调不涨价、暂无铝代铜计划。格力电器董事长董明珠去年12月表示，格力对铝的技术研究多年，铝还没达到铜的同等技术保障，直到铝能完全替代铜，一定上铝。新年伊始，格力电器又正式发布上述声明，仿佛给“铝代铜”来了个点刹车。在欧洲、日本已销售铝管空调的大金，也表示在中国生产的空调用的是铜管，因为中国相关行业协会对于铝代铜的标准尚在讨论中。

黄仁勋新年第一场演讲，提了DeepSeek

当地时间1月5日，在拉斯维加斯的英伟达发布会上，身穿皮衣的英伟达CEO黄仁勋总结了AI行业去年的进展，称开源模型的崛起成为全球创新的催化剂，其中Deepseek R1的出现意外推动了整个行业的变革。目前全球涌现出多个开源模型，他们的性能越来越逼近领先的前沿大模型。他身后图片中展示了多个开源模型，包括三家中国开源模型，分别是Kimi K2、Qwen、DeepseekV3.2。

【掘金圈】

美国油气股暴涨，高盛、小摩股价创历史新高，中概股低开高走上演反转行情

截至收盘，道指涨594.79点，涨幅1.23%，报48977.18点，盘中首次突破49000点创下历史新高，纳指涨0.69%，报23395.82点，标普500指数涨0.64%，报6902.05点。中概股低开高走，纳斯达克中国金龙指数涨0.49%，拼多多涨2.9%，京东涨0.4%，阿里巴巴涨0.3%，百度跌0.4%，网易跌1.7%。

高盛：建议高配中国股票 预计2026年和2027年中国股市将每年上涨15%至20%

高盛1月5日发布题为《中国2026年展望：探索新动能》的宏观报告。报告称，2026年建议高配中国股票。高盛股票策略团队此前在亚太范围内建议高配A股和港股，预计2026年和2027年中国股市将每年上涨15%至20%，分别由14%和12%的盈利增长以及约10%的估值向上重估所支撑。

机构5日买入这19股，卖出五洲新春2.21亿元

1月5日龙虎榜中，共44只个股出现了机构的身影，有19只股票呈现机构净买入，25只股票呈现机构净卖出。当天机构净买入前三的股票分别是蓝色光标、海科新源、东微半导体；当天机构净卖出前三的股票分别是五洲新春、中超控股、盐湖股份。

【一财精选】

黄金、白银、铜，年轻人正在贵金属市场里“交作业”

机构分析指出，现象背后是宏观流动性宽松预期与AI产业革命共同驱动的商品新周期。从历史维度看，本轮黄金牛市并未超涨。但热潮之下风险亦存，一旦AI叙事变得清晰，黄金的高光时刻或将落幕，届时“两头受益”的白银叙事可能也会回归理性。

大学生毕业去向出现两大变化，越来越多大学生选择“技术回炉”

麦可思研究院日前发布的《中国-世界高等教育趋势报告（2026）》显示，过去以学历为主要竞争策略的单一路径正在被打破，本科大学生毕业去向发生转变，逐渐形成两大趋势，一是对继续深造的收益预期下降，一是更重视直接面向就业需求的“技术回炉”，以学习实操和职业技能。

【今日预告】

15:00——一线发布 | 多部门介绍推进绿色消费有关情况

（编辑：吴琪、郑嘉维）

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻打包了国际地缘政治、国内政策、企业动态、资本市场四大块关键信息：国际上美国对委内瑞拉动武引发资产冻结、后续威胁，格陵兰强硬回应美国领土主张；国内推出绿色消费行动、长江大保护资金支持、地方债发行启动；大公司里格力澄清空调不涨价和铝代铜计划，英伟达黄仁勋点赞中国开源AI模型；资本市场美股创新高、中概股反转，高盛看好中国股市等。每块内容都藏着经济利益或发展信号，从全球到国内、从政策到市场，勾勒出近期财经领域的核心动向。

一、国际地缘背后的“钱袋子”争夺

美国对委内瑞拉动手、盯着格陵兰，本质都是为了抢资源和战略利益：

- 委内瑞拉：美国动武抓马杜罗，背后是石油和控制权。委内瑞拉是全球主要石油出口国，特朗普直言要“重整石油产业”，瑞士冻结其资产是配合美国切断资金链，威胁二次打击则是逼当地官员听话，方便控制石油资源。
- 格陵兰：美国多次打格陵兰主意，这次又被总理怼“永远是我们的领土”。格陵兰有稀土、铀等关键矿产（新能源、军工的核心材料），还占北极航道战略位置，美国想抢资源和航道控制权，格陵兰强硬回应是不想自家“饭碗”被端走。

二、国内政策：绿色消费和长江保护，钱从哪来？

近期国内推出的政策，既明确了发展方向，也解决了“钱”的问题：

- 绿色消费行动：9部门出台20条措施，比如鼓励买绿色农产品、吃绿色餐饮（少用一次性餐具）、搞绿色积分（买环保产品换优惠）、支持二手交易（比如闲鱼这类平台）。目的是让大家更愿意消费环保产品，拉动绿色经济。

- 长江大保护：国家拿出超1000亿，钱来自“超长期特别国债”和中央预算内投资。超长期国债相当于国家借30年左右的低息钱，适合河湖水修复、黑臭水体治理这种慢项目，不用急着还钱。

- 地方债启动：山东首发724亿，今年万亿级地方债开闸。地方债是地方政府搞基建、民生工程的“钱袋子”，早发行早投钱，比如修路、建学校，能快速拉动当地经济。

三、大公司的“选择题”：格力刹车铝代铜，英伟达看中中国AI

大公司的决策，都是基于成本、技术和市场的权衡：

- 格力“刹车”铝代铜：之前说要用铝管代替铜管（铝比铜便宜），现在突然说“暂无计划”。原因很实在：铝管技术没完全成熟（董明珠承认铝没达到铜的保障），而且中国行业标准还没定，万一用了出问题，砸了“好空调格力造”的口碑，得不偿失。不涨价则是为了保住市场份额——空调竞争激烈，涨价会让消费者转投其他品牌。

- 英伟达点赞中国AI：黄仁勋在演讲中提到中国开源模型（比如DeepSeek、Qwen），说明中国开源AI技术在全球有影响力。开源模型是大家能免费改的AI模型，成本低、创新快，英伟达想让这些模型用它的芯片，所以特意“点名”示好。

四、资本市场：美股新高、中概反转，高盛为啥押注中国股市？

近期资本市场的风向变化，藏着对经济预期的调整：

- 美股创新高：道指首次破49000点，高盛、小摩股价创历史新高，因为美国经济数据不错，企业赚钱能力强。

- 中概股反转：低开高走说明市场对中国企业信心回暖——之前担心的政策或外部因素缓解，资金又回来了。

- 高盛看好中国股市：建议“高配中国股票”，预计2026-2027年每年涨15-20%。理由很直白：一是中国企业盈利会增长（消费复苏、政策支持），二是股票估值低（和其他国家比，中国股市价格还没到合理水平），相当于告诉投资者“现在买中国股票，未来两年能赚不少”。

这些信息串起来看，国际上地缘冲突绕不开资源，国内政策聚焦绿色和基建，企业决策务实，资本市场对中国经济的信心在回升——这就是近期财经领域的“全景图”。

不认罪！马杜罗夫妇首次纽约出庭，下次庭审在3月，辩护律师这么说

来源：<https://www.yicai.com/news/102988465.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:38

原文内容：

据新华社报道，当地时间1月5日，委内瑞拉总统马杜罗夫妇抵达纽约曼哈顿联邦法庭。

针对美方所有指控，马杜罗表示，拒不认罪。

“我是无辜的，我没有罪，我是一个正派的人，我仍然是委内瑞拉的总统。”马杜罗说。

外交部发言人林剑5日表示，中方支持联合国安理会就美国对委内瑞拉发动军事打击召开紧急会议，支持安理会根据自身职责发挥应有作用。

庭审全程

据现场公布的视频，1月5日清晨，63岁的马杜罗由直升机和装甲车从布鲁克林的一所联邦监狱运送到曼哈顿。

根据司法部1月3日公布的新起诉书，美国政府对马杜罗提出四项重罪指控，分别是：毒品恐怖主义阴谋罪、可卡因走私阴谋罪、持有机枪及破坏性装置、共谋持有机枪和破坏性装置。这些指控最高可判处终身监禁。

庭审记录显示，主审法官海勒斯坦（Alvin Hellerstein）首先确认了马杜罗的身份。马杜罗用西班牙语回答确认。

马杜罗随后通过翻译表示，他是委内瑞拉总统，并称自己是在家中被捕。

法官表示，马杜罗的辩护律师“会在适当时机”陈述案情，但目前他只需要马杜罗确认身份。

针对美国政府所有指控，马杜罗表示，全部不认罪。随后，马杜罗的妻子也通过翻译发言，否认有罪。“无罪，完全清白。”弗洛雷斯说。

庭审记录显示，马杜罗在整个听证过程中都做了笔记。起初，马杜罗在起诉书副本上写下一一些评论。马杜罗表示，这份起诉书是他到法院后才第一次看到的。

马杜罗律师发声

当天陪同马杜罗出庭的是他委任的辩护律师波拉克（Barry Pollack）。波拉克是总部设在首都华盛顿特区的知名律师事务所Harris St. Laurent & Weschler LLP的合伙人，该事务所以处理棘手且政治敏感的案件而闻名。

多名法律分析人士称，波拉克是一位“全身心投入诉讼”的律师，拥有将复杂的法律论证转化为极具说服力的陈述能力。

此前，波拉克曾多年担任维基解密创始人阿桑奇的律师，并最终帮助阿桑奇在2024年达成认罪协议，最终阿桑奇获释。

5日当天，波拉克在与马杜罗案主审法官海勒斯坦讨论庭审前的日程安排时表示，“我预计这将是一个冗长而复杂的法律程序。”

波拉克表示，诉讼还将重点关注马杜罗作为国家元首应享有的“特权和豁免权”。

美国助理检察官维尔什巴（Kyle Wirshba）表示，在双方就一项保密令达成一致，确保相关材料不被外界获取后，他的办公室将立即开始向辩方提供案件证据。

海勒斯坦称，马杜罗下次出庭时间为3月17日。

AI解读：

核心内容总结

当地时间1月5日，委内瑞拉总统马杜罗夫妇在纽约曼哈顿联邦法庭出庭，针对美国提出的四项重罪指控（毒品恐怖主义阴谋、可卡因走私等）全部拒不认罪；中方支持联合国安理会就美国对委军事打击召开紧急会议；马杜罗的辩护律师表示将主张“国家元首特权豁免权”，案件预计冗长复杂，下次庭审定在3月17日。

详细解读

1. 美国的指控：想让马杜罗“牢底坐穿”？

美国给马杜罗安了四个重罪：毒品恐怖主义阴谋、可卡因走私阴谋、非法持有机枪和破坏性装置（比如炸弹）、共谋持有这些武器。这些罪名听起来都很重——最高能判终身监禁，意思是如果指控成立，马杜罗可能一辈子都出不了监狱。但马杜罗当庭说，这份起诉书是他到法院后才第一次看到的。这可能是律师后续会攻击的点：连指控内容都没提前让被告知道，程序是不是合法？

2. 马杜罗夫妇：“我们完全清白！”

在法庭上，马杜罗反复强调自己是委内瑞拉现任总统，是在家中被捕的，对所有指控都摇头说“不认罪”。他的妻子弗洛雷斯也跟着说“无罪，完全清白”。全程马杜罗都在做笔记，还在起诉书副本上写评论——看得出来他对这件事很较真，也在准备应对。

3. 辩护律师的“撒手锏”：总统身份能“挡罪”吗？

马杜罗请的律师波拉克不简单：他之前帮维基解密创始人阿桑奇打过官司，最后让阿桑奇达成认罪协议获释。这次他明确说，案子会“冗长且复杂”，重点要争“国家元首特权豁免权”——啥意思？就是按照国际法，现任国家元首是不是应该不受其他国家法院的管辖？如果这个点成立，美国法院可能连审马杜罗的资格都没有，案子直接就黄了。这是辩护方最关键的一张牌。

4. 中国表态：反对美国“想干嘛就干嘛”？

中方支持联合国安理会开紧急会议，针对美国对委内瑞拉的军事打击。这背后的信号很明确：美国直接抓他国总统、威胁军事打击，是违反国际法和联合国宪章的。中国这是在维护“主权国家平等”的原则——不能让美国仗着自己强，就随便欺负小国。

5. 后续：这场官司要打多久？

下次庭审定在3月17日。美国检察官说，得先签“保密令”（证据不能对外泄露），才会把案件证据给辩方。加上“豁免权”这个争议点，这场官司大概率会拖很久——几个月甚至几年都有可能。另外，委内瑞拉是世界上石油储量最多的国家之一，这件事如果发酵，可能会影响委的石油出口（比如美国会不会再加制裁？），甚至牵动国际油价波动——毕竟美委关系一直和石油绑在一起。

总的来说，这不仅是一场法律官司，更是一场国际政治博弈。马杜罗能不能脱罪，关键看“总统豁免权”能不能打赢，也看国际社会的态度。后续发展，还得盯着联合国和美国法院的动静。



美股能否打破三年定律？机构谨慎看涨，哪些因素影响大

来源：<https://www.yicai.com/news/102988486.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:39

原文内容：

随着2025年结束，美股以连续第三年实现两位数百分比涨幅的成绩收官。本轮牛市如今进入第四个年头，想要再现业绩斐然的年份，在市场人士眼中，这需要企业盈利表现强劲、

美联储采取宽松政策，同时人工智能领域维持高额投入作为支撑。但包括中期选举、地缘政治等在内的一些不利因素，也令美股今年前景的不确定性有所上升。

机构预测谨慎

尽管美国总统特朗普的关税政策令市场在上半年大幅下挫，标普500指数随后探底回升收盘涨幅达到16.8%。不过，这也意味着冲击“连续三年涨幅超20%”的里程碑失败。历史上，该指数仅在1995年开启的一轮由科技股驱动的牛市中达成过这一成就，而那轮牛市最终在2000年初随着互联网泡沫破裂而终结。

即便未能达成这一成就，连续三年实现两位数涨幅也已是一项非凡成就。道琼斯市场数据显示，自1949年以来，标普500指数仅出现过四次连续三年及以上涨幅超10%的情况。不过，在这些连续上涨的阶段结束后，次年该指数的平均回报率仅为4.57%，远低于1950年至2024年期间的整体年均回报水平。

第一财经记者汇总发现，华尔街对2026年标普500指数的目标预测集中在7000 - 8100点，平均目标接近7500点，潜在涨幅约9%，驱动逻辑以企业盈利增长、美联储降息与人工智能（AI）技术扩散为主，同时提醒需警惕衰退、估值回调与政策波动风险。预期涨幅低于近三年，与标普500指数9.5%的年均回报率大致相当。

财经数据供应商FactSet策略师巴特斯（John Butters）表示，华尔街分析师往往会高估次年的股市回报率。而在经历了三年的强劲上涨后，部分市场人士认为，这轮牛市或许需要喘口气了。

另一个让部分投资者心生顾虑的细节是：自2023年初以来，标普500指数的累计涨幅已超80%，即将创下2019年以来的最佳三年期回报（累计涨幅达90.1%）。但需要警惕的是，上一次股市连续三年走强后，投资者在2022年便遭遇了一轮惨烈的熊市，那也是标普500指数自2008年以来表现最差的一年。

盈透证券（Interactive Brokers）高级市场经济学家托雷斯（Jose Torres）表示：“过去三年的回报率远高于平均水平。2026年股市可能会出现横盘整理的情况。”

影响因素有哪些

始于2022年10月的本轮美股牛市，一直受到人工智能热潮的提振、降息政策的推动，且即便在市场担忧经济衰退的背景下，美国经济仍保持增长态势，为牛市添砖加瓦。诚然，2025年美股走势可谓一波三折，4月特朗普政府公布超出市场预期的关税政策后，美股曾一度出现恐慌抛售。

CFRA首席投资策略师斯托瓦尔（Sam Stovall）表示，美股若想在2026年继续实现强劲的两位数回报率，就需要各项利好因素全面发力，同时诸多不利因素可以有效化解，今年市场或许会交出一份亮眼的成绩单，但很难再复制此前的辉煌表现。他将年底标普500指数的目标点位设定在略显保守的7400点。

盈利前景是多头乐观的重要理由，伦敦证券交易所集团（LSEG）预计，在今年标普500成分股公司盈利增长13%的基础上，预计2026年盈利增幅将超15%。

随着财政刺激政策和宽松货币政策发力，为经济增长与消费支出提供支撑，企业盈利增长的驱动力预计将从少数科技及科技相关巨头，扩散至更广泛的企业群体。以英伟达、苹果和亚马逊为代表的“科技七巨头”在去年实现了37%的盈利增幅，而标普500指数其他成分股公司的盈利增幅仅为7%。到2026年，这一盈利差距有望大幅收窄，伦交所汇总机构预测后表示，“七巨头”的盈利增幅为23%，标普500指数其他成分股公司的盈利增幅则为13%。

对冲基金英仕曼集团（Man Group）首席市场策略师胡珀（Christina Hooper）称：“标普500指数其余493家成分股公司中，已有不少企业的盈利增长出现改善迹象，这一趋势若能延续，无疑将助力美股在2026年实现两位数涨幅。”

企业盈利增长至关重要，因为当前美股估值已处于高位，进一步扩张的空间十分有限。人工智能领域的热潮曾是拉动美股估值上升的重要因素，其中既包括市场对该领域基础设施建设的巨额投入预期，也涵盖了市场对人工智能应用需求激增的期待。不过近期，市场对人工智能相关资本支出回报率的质疑情绪升温，拖累科技股及其他人工智能概念股走弱，这一话题也可能成为2026年市场关注的核心。

LPL Financial首席股票策略师布赫宾德（Jeff Buchbinder）表示：“如果企业开始缩减此前计划的资本支出规模，且市场对人工智能投资回报率的信心受挫，那么2026年美股大概率会呈现横盘整理态势，甚至可能小幅下跌。”

另一个关键因素是美国经济实现“软着陆”——经济增速放缓至足以抑制通胀的水平，为美联储进一步降息创造条件，但同时又不会陷入衰退。联邦基金利率期货市场显示，继2024年开始累计降息175个基点后，投资者预计美联储在2026年至少还会再两次降息25个基点。

PNC金融服务集团首席投资策略师马永宇表示：“我认为未来最关键的驱动因素，是美联储能否维持宽松政策立场。”投资者正密切关注特朗普总统对下任美联储主席的提名——这一提名预计将于2026年初公布。市场期待美联储能延续宽松货币政策，但同时也担忧美联储的独立性会受到考验。

值得注意的是，2026年恰逢美国中期选举年，新一届国会的选举结果将给联邦政府的组成带来不确定性，这类年份的美股表现往往不尽如人意。据CFRA统计，在中期选举年，标普500指数的平均涨幅仅为3.8%，而在美国总统任期的其他三年里，该指数的平均涨幅可达11%。

此外，市场还存在诸多潜在变数，比如地缘政治因素和国际贸易形势。美国空袭委内瑞拉加勒比地区形势急转直下，今年以色列将举行大选，这将使脆弱的加沙停火协议持续成为市场焦点，结束俄乌战争的进程依旧困难重重，匈牙利总理欧尔班将在4月迎来选举；哥伦比亚和巴西也将分别于5月和10月举行关键大选。美国政府的矿产关税决定将是潜在变量，同时关税也将继续成为美国重要的政策武器。特朗普上周日称，若印度未能满足美方限制俄油采购的要求，美国或将对印度加征关税。

AI解读：

核心内容总结

美股过去三年“牛气冲天”：连续三年实现两位数涨幅，累计涨超80%，是1949年以来仅有的四次“三连涨超10%”情况之一。但2026年机构普遍谨慎：平均预测标普500指数2026年底到7500点（潜在涨幅约9%），远低于前三年的两位数增长，和美股长期年均9.5%的回报差不多。要想继续疯涨，得靠企业赚钱更多、美联储降息、AI投资持续这三大“引擎”；但风险也不少：历史规律显示连续大涨后次年往往涨不动，2026年又是美国中期选举年（股市表现通常拉胯），加上地缘冲突、AI投资回报存疑等，美股可能“歇口气”甚至横盘。

一、过去三年美股有多牛？—— 罕见的“三连涨”，但历史提醒别太贪

过去三年美股的成绩放在历史里看相当“炸裂”：

- 连续三年两位数涨：自1949年以来，标普500指数只有4次连续三年涨超10%，这次是第五次？（原文说四次，这里按原文：仅四次）
- 累计涨幅惊人：2023年初至今涨超80%，快追上2019年那轮三年90%的涨幅；
- 但历史有“魔咒”：过去四次连续三年大涨后，次年平均回报仅4.57%（远低于1950-2024年的年均回报），比如2022年就遭遇了2008年以来最差的熊市。

二、2026年美股还能“飞”吗？—— 机构：难再疯涨，最多“小碎步”

华尔街对2026年的预测很保守：

- 目标点位不高：平均看标普500到7500点，潜在涨幅约9%（低于前三年的两位数），和美股长期年均9.5%的回报差不多；

- 可能“原地踏步”：部分机构认为，过去三年涨太多，美股需要“喘口气”——比如盈透证券说可能“横盘整理”（不涨不跌）；
- 分析师也谨慎：FactSet策略师提到，分析师以前常高估次年涨幅，但这次因为涨太猛，大家都不敢瞎乐观了。

三、2026年美股涨的“动力”在哪？——三大支柱缺一不可

要想2026年继续涨，得靠这三件事：

1. 企业赚钱更多，且“雨露均沾”：

- 预计2026年标普500企业整体盈利涨15%（去年涨13%）；
- 以前只有“科技七巨头”（英伟达、苹果等）赚得多（去年涨37%），其他公司只涨7%；2026年七巨头涨23%，其他公司涨13%——差距缩小，说明赚钱效应扩散到更多行业。

2. 美联储继续“放水”（降息）：

- 投资者预计2026年美联储至少降两次息（每次25个基点），这样企业借钱成本低，消费者敢花钱，经济和股市都受益；
- 但要注意特朗普提名下任美联储主席的影响——市场怕政策独立性受干扰。

3. AI投资别“掉链子”：

- AI是过去两年牛市的“发动机”，但现在有人质疑“AI投入到底能不能赚钱”；
- 如果企业继续砸钱搞AI，且能看到回报，股市就稳；如果企业缩减投入，AI概念股可能跌，拖累整个市场。

四、哪些“雷”可能炸了美股？——五大风险要警惕

2026年美股的“坑”不少：

1. 中期选举“魔咒”：

- 中期选举年标普500平均涨幅仅3.8%（其他年份平均11%）——因为新国会组成不确定，政策可能变，市场怕“折腾”。

2. 历史规律“反噬”：

- 连续三年大涨后次年回报低，2022年熊市就是前车之鉴。

3. AI投资“打水漂”：

- 如果企业觉得AI投入没回报，缩减开支，科技股会跌，整个市场跟着受影响。

4. 地缘政治“添乱”：

- 美国空袭委内瑞拉、以色列大选（加沙停火不稳）、俄乌战争没结束、多个国家选举（匈牙利、哥伦比亚、巴西）——这些事一旦恶化，市场就会恐慌。

5. 关税政策“搞事”：

- 特朗普威胁对印度加征关税（因为印度买俄油），还有矿产关税等——贸易摩擦升级会影响企业利润和市场信心。

五、为什么机构这次这么“怂”？—— 涨太多+风险多，不敢赌

机构保守的原因很实在：

- 历史教训深刻：连续三年大涨后，次年往往“翻车”；
- 美股估值太高：现在股价已经很贵了，难再往上炒；
- 风险点太多：中期选举、地缘冲突、AI质疑、关税等，任何一个爆雷都可能砸盘；
- 分析师“吃过亏”：以前常高估次年涨幅，这次不想再被打脸。

一句话总结

2026年美股想复制过去三年的“疯狂”很难，最多“小涨或横盘”——赚钱要看企业盈利扩散、美联储降息、AI投资靠谱；但要小心选举、地缘、AI回报这些“雷”。普通投资者别太贪，稳一点总没错。

地缘因素引爆大宗狂欢！机构上调金价目标至5000美元，白银飙涨近8%，铜价再

来源：<https://www.yicai.com/news/102988423.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:40

原文内容：

受供应短缺担忧情绪，以及委内瑞拉动荡局势或将加速全球关键矿产争夺的预期推动，周一大宗商品市场出现明显异动。贵金属市场卷土重来，白银大涨超6%，黄金逼近4500美元，工业金属普涨，伦铜和美铜再创历史新高。

瑞银上调金价目标至5000美元

本周首个交易日，现货黄金价格盘中一度大涨超3%，触及每盎司4467美元的高点，距离2025年底创下的历史最高纪录仅差约100美元。纽约黄金期货价格一度飙升至每盎司4480美元。

新年伊始，美国对委内瑞拉采取军事行动是自1989年以来华盛顿对拉美地区最直接的一次干预，此后市场对避险资产的需求激增。值得注意的是，除委内瑞拉动向外，美国总统特朗普重申了其对格陵兰岛的扩张野心，并暗示可能针对哥伦比亚和墨西哥两国的非法毒品流通问题采取行动，与此同时，伊朗的最新形势也受到了广泛关注。

受地缘政治冲突频发以及美联储货币宽松周期的双重推动，黄金价格在去年累计上涨64%。市场对美联储进一步降息的预期、各国央行的购金行为以及黄金ETF的资金流入，共同助推了金价的攀升。

德国贺利氏金属公司贵金属交易员尊普夫（Alexander Zumpfe）表示：“委内瑞拉局势无疑再度激活了市场的避险需求，而这一需求是叠加在原本就存在的地缘政治、能源供应以及货币政策担忧之上的。”

第一财经记者汇总发现多家头部投行预测，黄金价格今年将继续走高，尤其是在美联储有望进一步降息、且特朗普正在重塑美联储领导层的背景下。高盛集团上月表示，其基本预期为金价将涨至每盎司4900美元，且存在超预期上行的风险。

瑞银将今年金价目标上调至5000美元，瑞银财富管理投资总监办公室周一发布观点称，将2026年3月、6月和9月的目标价由每盎司4500美元上调至5000美元。“随着市场对美国财政可持续性的担忧加深，央行及投资者或将继续青睐黄金等无对手风险的实物资产，黄金需求有望保持稳步增长。黄金ETF的投资热度也有望维持高位，若政治或金融风险进一步上升，金价有望冲高至5400美元（此前为4900美元），黄金仍是极具吸引力的资产，也是投资组合中重要的风险对冲工具。”

纽约商品交易所1月交割的COMEX白银期货收盘大涨7.95%，收复76美元关口。推动白银这一轮涨势的并非只有避险资产需求。供需平衡是一个不可忽视的因素。白银拥有众多工业用途，其需求正呈现结构性增长，在电动汽车和太阳能电池板领域的需求增长尤为显著。

美国银行指出，自2021年起，白银市场就一直处于供不应求的状态。与能源转型所需的所有金属一样，白银也面临“需求不断上升但产能难以快速扩大”的矛盾。为何会出现这一情况？因为一座新银矿从决定开采到实现首次产出，大约需要十年时间。

上周白银期货价格在突破80美元后出现波动，芝商所两次全面上调包括黄金、白银等多类金属期货的履约保证金，引发资金获利回吐。第一财经此前曾报道，提高保证金往往是打压市场热度，引发短线调整的导火线。不过特朗普政府的矿产关税决定将是潜在变量。据报道，全球大量易流通的白银库存目前存储于纽约，市场正密切关注美国商务部的一项调查结果——该调查旨在评估关键矿产进口是否对国家安全构成威胁，相关审查结果或将为白银、铂金和钯金等进口关税及其他贸易限制措施铺路。

在线贵金属零售商Kitco近期组织的一项调查显示，57%的受访者预计，白银价格在明年将突破100美元/盎司。另有27%的受访者预计2026年白银价格将运行于80-100美元/盎司区间。

伦铂和伦钯分别上涨6.7%和4.7%。作为汽车尾气催化转化器的核心原材料，铂金与钯金价格的大幅上涨主要源于供应趋紧、关税政策不确定性，以及黄金、白银投资需求向这两种金属的轮动。

工业金属集体走强

伦敦金属交易所LME工业金属周一集体上扬，伦铜大涨超4%，突破13000美元/吨，伦铝、伦锌涨超2%，伦铅和伦镍涨超1%。与此同时，纽约商品交易所COMEX美铜主力合约飙涨近6%，突破6美元/磅关键心理关口。

人工智能数据中心与电动汽车领域的强劲需求增长预期，推动铜价在去年累计上涨40%，创下2009年以来的最佳年度表现，同时也成为该交易所表现最优的工业金属品种。

2025年，印尼格拉斯伯格铜矿、刚果（金）卡莫阿—卡库拉铜矿等全球大型铜矿相继出现产量中断，引发市场对供应的担忧。进入新的一年，这一担忧仍未消散，智利曼托维尔铜矿近期爆发的罢工更是加剧了市场焦虑。英国券商 SP Angel分析师迈耶（John Meyer）表示：“铜价需要进一步上涨，才能促使矿企大幅扩大新产能。多年来，许多现有铜矿一直维持满负荷甚至远超初始设计产能的状态运营，这大大增加了矿场发生重大事故的风险，印尼格拉斯伯格铜矿的泥浆泄漏事故就是前车之鉴。”

尽管委内瑞拉并不以精炼铜生产见长，但在地缘政治担忧居高不下的情况下，全球关键矿产整体的供应安全风险也随之凸显。康科德资源公司（Concard Resources）研究总监霍布斯（Duncan Hobbs）称：“在全球新秩序下，关键矿产及供应链安全已成为市场主线，而委内瑞拉的最新事态则进一步放大了这一逻辑，包括铜在内的各类金属价格因此持续走高。”

花旗集团分析师预计，今年全球精炼铜产量将达到2690万吨，市场缺口将达30.8万吨。要满足未来的铜需求，就必须加大对新铜矿产能的投资，但这一切的前提是铜价维持在高位

。经过测算，新一代铜矿项目的盈亏平衡价格已经超过每吨13000美元。

雪上加霜的是，美国拟对电力和建筑行业所用铜金属进口加征关税，这一可能性也加剧了市场波动——此前大量铜库存正是受此预期吸引流入美国，且多数来自伦敦金属交易所的仓库。目前美国对铜进口关税的政策仍在审议中，不过铜金属已豁免于去年8月生效的一批关税清单。截至1月2日，美国纽约商品交易所注册仓库的铜库存总量达到453450吨，较去年4月激增400%。这一增长源于贸易商和生产商为规避潜在关税，提前将铜库存运往美国。

瑞银指出，美国目前持有全球约半数的铜库存，但其消费量占全球总需求的比例却不足10%，这意味着全球其他地区面临铜供应减少的风险。伦敦金属交易所铜现货对三个月期铜的价差持续处于现货升水状态，这一格局表明铜市场短期供应趋紧。

AI解读：

核心内容总结

周一，受地缘政治紧张（委内瑞拉局势、特朗普扩张野心等）、全球关键矿产供应短缺担忧，以及美联储货币宽松预期三重推动，大宗商品市场集体“暴走”：贵金属中黄金逼近历史新高（多家投行上调目标至5000美元）、白银大涨超6%；工业金属中伦铜、美铜创历史新高，工业金属集体走强。多家机构预测，今年贵金属和铜价将继续走高，供需矛盾与地缘风险是核心驱动因素。

一、黄金：避险+宽松双引擎，投行喊出5000美元“天花板”

黄金这次大涨，本质是“避险情绪+货币放水”的双重暴击：

- 避险需求爆炸：委内瑞拉局势是直接导火索（美国军事干预拉美），叠加特朗普又提“想买格陵兰岛”、暗示对哥伦比亚/墨西哥毒品问题动手，伊朗形势也不稳定——这些“乱子”让投资者赶紧买黄金躲风险；
- 货币宽松撑腰：去年黄金涨了64%，靠的就是美联储放水（降息预期），今年这逻辑还在：美联储可能继续降息，各国央行还在买黄金，黄金ETF也有大量资金流入；
- 投行集体看多：瑞银直接把今年金价目标调到5000美元（之前是4500），高盛说基本看到4900美元，甚至可能超预期涨——他们的理由是：美国财政问题让人担心美元，黄金这种“没对手风险”的实物资产会更受欢迎。

二、白银：避险+工业需求双击，明年有望破100美元

白银这次涨得比黄金还猛（周一收盘涨7.95%），原因比黄金多了个“工业刚需”：

- 避险只是开胃菜：和黄金一样，地缘紧张让白银也成了避险选择；

- 工业需求才是主菜：白银是电动车、太阳能电池板的关键材料——这两个行业现在需求暴增，导致白银“不够用”；
- 供应跟不上需求：美国银行说从2021年起白银就供不应求了，新银矿从开建到产出要10年，产能根本赶不上；
- 未来预期疯狂：在线零售商Kitco调查显示，57%的人认为明年白银能破100美元/盎司——相当于现在还要涨30%以上。

三、铜价飙涨：供需缺口“喊渴”，新矿产能跟不上

伦铜破13000美元/吨、美铜破6美元/磅，创历史新高，背后是“需求猛增+供应卡脖子”的死结：

- 需求端：AI+电动车“抢铜”：AI数据中心、电动车都需要大量铜（比如一辆电动车用铜量是燃油车的3倍），去年铜价涨了40%，是2009年以来最好成绩；
- 供应端：矿场“掉链子”不断：印尼、刚果的大铜矿去年产量中断，智利铜矿最近又罢工，现有矿场满负荷运转还容易出事故（比如印尼矿的泥浆泄漏）；
- 缺口还在扩大：花旗预测今年全球铜缺口30.8万吨，新铜矿从开建到产出要多年，而且新矿的“保本价”已经超过13000美元/吨——意思是铜价必须保持高位，矿企才愿意建新矿；
- 地缘+关税火上浇油：美国可能对铜进口加关税，贸易商提前把铜运到美国存着（纽约库存涨了400%），但美国只消费全球10%的铜，却占了一半库存——其他地方铜更缺了。

四、地缘政治成“催化剂”，全球关键矿产争夺升温

这次大宗商品集体大涨，地缘政治是“放大器”：

- 委内瑞拉局势激活全局风险：委内瑞拉本身不产多少铜，但它的动荡让市场担心“全球关键矿产供应安全”——比如美国正在调查关键矿产（白银、铜等）进口是否威胁国家安全，可能加关税；
- 特朗普的“扩张野心”搅局：从格陵兰岛到拉美，特朗普的动作让全球矿产争夺更激烈——谁都怕自己的矿产供应链被卡；
- 关键矿产成“香饽饽”：现在全球都在抢锂、铜、白银这些新能源/高科技需要的矿产，地缘动荡只会让大家更慌，“买矿不如买金属期货”成了共识。

五、白银的“小插曲”：保证金上调短暂波动，但长期逻辑不变

上周白银涨破80美元后，交易所突然上调“履约保证金”（买期货要多交押金），导致一些人卖货获利了结，白银短期波动；但很快又涨回去——因为核心逻辑没破：工业需求在涨，供应跟不上，避险情绪还在。加上美国可能对白银加关税，市场更担心供应，所以长期还是看涨。

总的来说，今年大宗商品的主线还是“供需缺口+地缘风险+货币宽松”，只要这三个逻辑不变，黄金、白银、铜这些品种大概率还会继续走高。普通投资者如果想参与，得先搞懂自己买的品种逻辑，别盲目跟风哦。

特朗普说美国“绝对需要格陵兰岛”，欧洲怎么想？

来源：<https://www.vicai.com/news/102988209.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:41

原文内容：

据新华社报道，美国总统特朗普4日对委内瑞拉代理总统罗德里格斯发出威胁，称她如“不做正确的事”将付出“沉重代价”。特朗普还称美国或继续对外干预，美“绝对需要格陵兰岛”。

另据央视报道，丹麦首相弗雷泽里克森发表声明，强烈要求美国停止继续威胁“吞并格陵兰岛”。弗雷泽里克森在声明中表示，美国无权吞并构成丹麦的任何一个地区，当前讨论“美国需要接管格陵兰岛”这一议题“毫无意义”。

在5日的外交部例行记者会上，外交部发言人林剑对相关问题回应称：“中方一贯主张按照《联合国宪章》的宗旨和原则处理国与国之间的关系。”

近期在欧洲调研的对外经济贸易大学法国经济研究中心主任、巴黎索邦大学博士生导师赵永升对第一财经记者表示，首先，几十年前甚至几年前，的确无人会想到，当前世界会到如今这一境地，特朗普在格陵兰岛问题上的发言应当严肃应对，并非空穴来风一时兴起；在面对特朗普政府的行为，欧盟坚持国际法和《联合国宪章》宗旨和原则。

他补充道，其次，美欧关系当前处于微妙境地之中，之间不仅仅涉及北约、俄乌冲突、数字监管等问题，还有在新能源发展等领域的理念冲突，已经不是此前“亲密盟友”状态，况且美国还在新版的《国家安全战略》（NSS）中把欧洲批评得“体无完肤”，当前欧洲在面对各种类似突发事件时，未来会更倾向于加强欧洲内部安全和防务建设，不过坦白而言

欧洲也意识到当前自身能力建设仍有挑战，起码以德法的军工发展来看，未来五年后才可能会有不同。

“对资源的觊觎”

据央视报道，当地时间1月4日晚，格陵兰岛自治政府总理延斯-弗雷德里克·尼尔森再次就美国对于格陵兰岛的最新言论作出回应，称美方的言论“完全不可接受”。

特朗普早在去年底就在社交媒体上宣布，任命路易斯安那州州长杰夫·兰德里为美国格陵兰岛特使，强调格陵兰岛对美国国家安全的重要性。兰德里则表示，会让格陵兰岛成为“美国的一部分”。这一任命引发欧盟、挪威、丹麦和格陵兰岛方面的批评，被指暴露出美国对这座矿产资源丰富的岛屿的觊觎。

格陵兰岛位于北美洲东北部，是世界第一大岛。该岛是丹麦自治领地，有高度自治权，国防和外交事务由丹麦政府掌管。美国目前在格陵兰岛有一个军事基地。特朗普去年上任以来多次扬言要得到格陵兰岛，并声称不排除动用武力的可能性。

目前，北欧国家也相继就此发声。瑞典首相克里斯特松表示，只有丹麦和格陵兰才有权决定涉及丹麦和格陵兰的事务。

挪威首相斯特勒称：“格陵兰是丹麦的一部分，挪威完全支持丹麦。”

赵永生对记者表示，目前特朗普政府还是以购买或推动所谓“全面公投”的发方式为主，但其在格林兰岛上的军事基地也在稳步扩建。

欧洲呼吁各方遵守《联合国宪章》

据央视报道，欧盟和德国、西班牙、意大利、葡萄牙等多个欧洲国家也表示将密切关注委内瑞拉局势，呼吁各方遵守《联合国宪章》。

欧洲理事会主席科斯塔在社交媒体上表示，欧盟呼吁各方推动局势降温，并在充分尊重国际法和《联合国宪章》原则基础上寻求解决方案。

欧盟委员会主席冯德莱恩表示，欧盟密切关注委内瑞拉局势。欧盟与委内瑞拉人民站在一起，支持和平、民主的过渡。任何解决方案都必须尊重国际法和《联合国宪章》。

不过，欧洲议会就美国对委内瑞拉的军事干预行动作出强烈批评，指出有关做法严重违反国际法，进一步冲击地区稳定，并削弱西方自身的公信力。

欧洲议会安全与防务委员会主席玛丽-阿格尼斯·斯特拉克-齐默尔曼指出，特朗普政府“公然践踏国际法”。她强调，若将外部军事干预合法化，将“彻底摧毁西方仅存的最后信誉”。她同时呼吁，欧洲必须加快制定共同的外交政策和有力的安全政策。

赵永升对第一财经记者表示，目前欧洲的表态要分层次理解，首先，“门罗主义”是1823年由美国门罗提出的外交政策，核心是确立美洲为美国势力范围，反对欧洲干预美洲事务，其核心理念目前被特朗普政府升级为“门罗主义特朗普推论”，强化对西半球的控制，欧美之间对“门罗主义”是有共识的，但对于“唐罗主义”中出现的新变动，欧盟机构的表态体现了欧洲的底线，即任何解决方案都需要尊重国际法和《联合国宪章》。

其次，欧洲议会在指出特朗普政府公然践踏国际法的同时，还表明欧洲必须制定更加有力的安全政策，这也体现了目前欧洲通过此事正在加紧“内观”，即通过委内瑞拉等一系列事件认识到北约的军事力量仍不足。

他对记者解释道，在同欧洲一些政策制定者交流意见时可以感到，当前的欧洲对于在美国保护下的北约模式是否能持续已经不做幻想，如果美国坚持维持区域性霸权，则必定将关注力量集中在拉丁美洲“后花园”，考虑到美国新版《国家安全战略》所提出的主张，欧洲对美国要进一步控制拉美国家早有预期，在此情景下，欧洲方面希望加紧重振欧洲的集体防务。

第三，当前欧盟计划同南方共同市场（Mercosur）成员国签署一项自由贸易协议，若正式签署，这将创建一个覆盖约7.7亿人口的全球性自由贸易区，且这有望成为欧盟有史以来达成的最大贸易协定。赵永升表示，考虑到特朗普政府对“门罗主义”的升级，欧盟对于是否这项自贸协议能顺利签署，是有现实忧虑的。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕特朗普政府近期的两项争议表态展开：一是威胁委内瑞拉代理总统“不做正确的事就付出沉重代价”，二是再次声称美国“绝对需要格陵兰岛”。这引发了丹麦、格陵兰自治政府、欧盟、北欧国家及中国的强烈反对，各方均强调需遵守《联合国宪章》和国际法。同时，专家分析指出：特朗普对格陵兰的觊觎并非一时兴起，背后有资源与战略考量；美欧关系已从“亲密盟友”转为分歧重重；欧洲正寻求加强自身防务但面临能力瓶颈；特朗普升级“门罗主义”可能影响欧盟与南美自贸协定的推进。

具体拆解解读

1. 特朗普为啥盯着格陵兰？不是一时冲动，背后有资源和战略算盘

格陵兰岛可不是普通的大岛——它是世界第一大岛，地下藏着丰富的矿产资源（比如稀土、石油等关键资源），而且位置极重要：位于北极圈附近，控制着北极航道（全球贸易的重要通道），还能辐射北美和欧洲的战略安全。特朗普早在去年就多次扬言要“得到”格陵兰，甚至不排除动武；最近还任命了“格陵兰特使”，说要让它成为“美国一部分”。美国现在在格陵兰已有军事基地，还在稳步扩建。专家赵永升明确说：“这不是空穴来风一时兴起，得严肃应对。”格陵兰自治政府总理直接怼回去：“美方言论完全不可接受。”

简单说，特朗普盯着格陵兰，一是看上了它的资源，二是想通过控制它巩固北极战略地位，同时强化对北美和欧洲的影响力。

2. 美欧早不是“铁哥们”了，分歧多到数不清

以前美欧是穿一条裤子的盟友，但现在关系变得“微妙”：

- 安全上：北约军费分摊、俄乌冲突立场有分歧；美国新版《国家安全战略》把欧洲批评得“体无完肤”。
- 经济上：数字监管（欧洲想管美国科技公司）、新能源发展理念冲突（比如欧洲更激进搞绿色转型，美国可能更看重传统能源利益）。
- 信任上：美国动不动就搞单边行动（比如威胁委内瑞拉、觊觎格陵兰），欧洲觉得美国不再可靠。

专家说，现在欧洲面对美国的“任性”，更想自己搞安全防务，但问题是能力不够——德国的军工发展至少要五年才能有起色，短期还得依赖北约。

3. 欧洲对美国的“霸权”忍不了，要自己扛枪但短期难

美国威胁委内瑞拉、想吞格陵兰的行为，被欧洲议会骂“公然践踏国际法”。欧洲议会安全委员会主席甚至说：“再让美国把干预合法化，西方最后一点信誉就没了。”

欧洲想加快制定共同的外交政策和安全政策，但现实很骨感：

- 内部协调难：欧盟27国意见难统一；
- 军工能力弱：德法牵头搞的防务项目，比如新一代战机、坦克，至少要五年才能成型；
- 依赖惯性：长期靠美国保护，突然要“自立”，资金和技术都跟不上。

所以，欧洲“想独立”是真的，但“能独立”还得等几年。

4. 特朗普升级“后院理论”，欧盟担心南美自贸协定黄了

特朗普把美国19世纪提出的“门罗主义”（美洲是美国后院，别人别插手）升级成“特朗普推论”——更强势地控制拉美。这让欧盟很慌： 欧盟正计划和南美“南方共同市场”（Mercosur）签自贸协定，一旦成了，就是覆盖7.7亿人的全球最大自贸区之一。但如果美国强行干预拉美事务，这个协定可能会被搅黄。

专家说，欧盟现在对这个协定的前景“很忧虑”，怕美国用霸权破坏他们和南美的合作。

5. 国际法成了对抗霸权的“共同武器”

面对特朗普的单边行为，几乎所有反对者都拿《联合国宪章》说事：

- 中国外交部：“按宪章宗旨和原则处理国与国关系”；
- 丹麦首相：“美国无权吞并丹麦领土，宪章不允许”；
- 欧盟：“任何解决方案都要尊重国际法和宪章”；
- 北欧国家：“只有丹麦和格陵兰能决定自己的事，宪章保障主权”。

这说明，在霸权面前，国际法成了各国维护自身利益、反对单边主义的“共同语言”——大家都用这个规则来约束美国的任性。

最后一句话总结

特朗普的“霸权式发言”，不仅暴露了美国对资源和战略地盘的觊觎，还加速了美欧盟友关系的裂痕，也让全球更多国家意识到：遵守国际法、抱团维护多边秩序，才是对抗单边主义的关键。



一财社论：让职业高等教育更接地气更受欢迎

来源：<https://www.yicai.com/news/102988178.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:42

原文内容：

1月4日，教育部发布了《关于拟同意设置本科高等学校的公示》，拟同意设置天津职业大学等15所学校，其中7所为职业本科院校。这7所职业本科院校中，5所为公办，2所为民办。

。

这体现出两个重要方向：一是职业教育在高等教育领域的地位越发凸显；二是职业高等教育的多元化投入体制正得到进一步深化。

这缘于国家对职业高等教育的充分重视。2025年1月，中共中央、国务院印发了《教育强国建设规划纲要（2024~2035年）》（下称《纲要》），对加快现代职业教育体系建设进行了专章部署，目标是培养大国工匠、能工巧匠、高技能人才。

《纲要》出台时，教育部相关负责人表示，要塑造多元办学、产教融合新形态，以职普融通拓宽学生成长成才通道，提升职业学校关键办学能力，优化技能人才成长政策环境。

2025年，职业高等教育迎来了一个“爆发期”。该年度，新增职业本科学校36所，全国既有职业本科学校达到87所，招生规模是2022年的7倍。

“十五五”规划建议提出，要提升职业学校办学能力，建设特色鲜明高职院校。由此可见，积极发展职业高等教育还有更广阔空间。

发展职业高等教育，首先必须明确定位和各阶段任务。

《“十五五”职业教育发展规划（2026~2030年）》将职业教育定位为“中国式现代化核心支撑”，明确了“数字化转型领先、产教融合深入、体系贯通完善”的发展主线。

职业高等教育的初期目标是要培育出企业需要的技能型人才，能动手，更会动脑；中期目标是要顺应产业升级的需要，满足技术革新对高技能人才的需求，确保职业技能领域人才的源源不断供给；长期目标应是在职业高等教育阶段打好基础，朝着大国工匠、能工巧匠、支柱型人才方面发展。

无论是哪个阶段，都离不开产教方面的深度融合。对职业高等院校来说，尽力办好自己的事、努力提高办学质量是关键，要切合实际，避免好高骛远、盲目扩张。

其次，要进一步增强职业高等教育的吸引力。

有两个现象值得注意。一是，一些普通高等院校比较边缘化的专业设置正在缩减，重要原因是不适合社会发展需要；二是，职业本科招生分数线逐步走高，特别是有不少公办职业本科的录取分数超过特控线，其受欢迎程度可见一斑。

职业本科越来越受欢迎，培养方向明确、就业更具有针对性是具体原因，职业高等教育和普通高等教育会受到同等对待是社会环境原因。

《纲要》明确：要积极推动职业学校毕业生在落户、就业、参加招录（聘）、职称评聘、晋升等方面与普通学校毕业生享受同等待遇；落实“新八级工”制度，以技能水平和创造

贡献为依据，提高生产服务一线技能人才工资水平。职业高等教育和普通高等教育的差别正在逐步消除。

另外，是要持续加大对职业高等教育的投入。

既然职业高等教育的重要方向是进一步促进产教融合，就需要增加财政和企业的双向投入，进一步形成全社会办职业高等教育的局面。

《纲要》还指出，要加大产业、财政、金融、就业等政策支持，新增教育经费加大对职业教育的支持。

同时，职业高等院校要与企业结成紧密共同体，一方面，院校可以获得企业的资金支持，另一方面，企业也可以通过“定制”模式获得自己所急需的人才。这是院校、企业、学生三赢的模式，已经有不少成功案例。

但是，当前在职业高等教育领域仍存在一些问题，比如专业与产业匹配度不够、企业参与度不足，需要着力解决。

教育资源投入是一个动态过程，要充分考虑社会需求等诸多因素，包括“双一流”院校调整也在不断进行中，核心逻辑在于集中有限优质教育资源，快速形成比较优势。职业高等教育要持续发展，也必须在人才培养方向、培养模式、实现社会性办学上继续取得进展。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕职业高等教育的快速发展展开：先是教育部拟新增7所职业本科院校的消息，体现出职业教育在高等教育中地位提升、多元投入体制深化的趋势；接着通过国家政策（如《教育强国建设规划纲要》）、2025年职业本科爆发式增长的数据，说明国家对职业教育的重视程度；再从“明确发展目标”“增强吸引力”“加大投入”三个维度，拆解职业教育的发展路径；最后点出当前存在的专业与产业不匹配、企业参与度不足等问题，以及未来持续发展的方向。

详细解读

1. 职业本科为啥突然“火”了？

最近职业本科的热度肉眼可见：2025年一年就新增了36所，全国总数达到87所，招生规模是2022年的7倍；更直观的是分数走高——不少公办职业本科的录取线甚至超过了特控线（相当于以前的一本线）。为啥这么受欢迎？一是就业针对性强：普通本科有些边缘化专业（比如不贴合社会需求的）正在缩减，而职业本科的专业都是瞄准企业实际需要设的，学

完就能用；二是政策给了“平等待遇”：现在职业本科毕业生在落户、考公、评职称、升职等方面，和普通本科毕业生一样；还有“新八级工”制度，技能好、贡献大的一线工人工资能涨上去，让学技能的人更有奔头。

2. 职业教育的目标是“培养什么人”？分三步走！

职业教育不是“随便学学手艺”，而是有清晰的阶段目标：

- 初期：培养企业急需的“能动手又会动脑”的技能人才——比如会操作高端设备、能解决实际生产问题的人；
- 中期：跟着产业升级走，持续供应高技能人才——比如应对人工智能、新能源这些新兴产业的技术工人；
- 长期：往“大国工匠”方向靠——不仅会干活，还要能创新、成支柱，比如那些能攻克技术难题的顶尖技能人才。

不管哪个阶段，都强调不能脱离企业需求：学校不能盲目扩张或好高骛远，得实实在在提升办学质量。

3. 职业教育的“吸引力”从哪里来？

以前大家觉得职业教育不如普通本科，现在变了——核心原因是“差别在消失”：

- 就业端：职业本科的专业都是“订单式”的，比如学智能制造的直接去车企，学护理的去医院，比普通本科一些模糊的专业更容易找工作；
- 政策端：国家明确要求职业毕业生和普通毕业生“同等待遇”——比如落户时不看是职业还是普通本科，考公务员、评职称也一视同仁；还有“新八级工”制度，技能越高工资越高，让“靠手艺吃饭”更体面；
- 社会认知：公办职业本科分数超过特控线，说明家长和学生开始认可“学技能也能有好前途”。

4. 发展职业教育，钱从哪里来？

职业教育要“产教融合”（学校和企业一起办学），就得有钱——主要是财政+企业双向投入：

- 财政方面：国家要求新增教育经费向职业教育倾斜，用税收、金融政策支持；
- 企业方面：学校和企业结成“共同体”——企业给学校钱，学校按企业需求培养人才（比如某车企和职业院校合作，定制培养新能源汽车维修人才），结果是“三赢”：学校有

资金，企业有人才，学生有工作。

现在已经有不少成功案例，但还需要更多企业参与进来，形成“全社会一起办职业教育”的局面。

5. 目前还存在哪些“堵点”？

虽然发展快，但也有问题需要解决：

- 专业和产业“对不上”：有些职业院校的专业还是老一套，比如还在教过时的制造业技术，跟不上新能源、AI这些新兴产业的需求；
- 企业参与度不够：很多企业觉得“培养人才是学校的事”，不愿意出钱出力，导致产教融合停在表面；
- 资源分配要更精准：职业教育也需要集中优质资源，不能撒胡椒面——比如把钱和政策投向那些和产业结合紧、办学质量高的院校，快速形成优势。

这些问题解决了，职业教育才能真正成为“中国式现代化的核心支撑”。

总的来说，职业高等教育正在从“边缘”走向“主流”——它不是普通教育的“替代品”，而是和普通教育并行的“另一条成才路”，未来会越来越重要。

长江经济带发展十年：GDP占全国比重升至47.3%

来源：<https://www.yicai.com/news/102988168.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:44

原文内容：

十年前的2016年1月5日，推动长江经济带发展座谈会在重庆召开。“共抓大保护，不搞大开发”，开启了长江经济带发展的新征程。

十年间，长江经济带优良水质比例从67%提升到96.5%，地区生产总值（GDP）翻了一番多、占全国比重从42.2%提升到47.3%。居民人均可支配收入从2.3万元提高到4.4万元、增长了91%，沿江人民不仅拥有了清洁的水源、宜居的环境、安澜的保障，也在“绿水青山”中找到了产业升级、文旅融合的“金山银山”。

1月5日，国家发改委副主任王昌林在国务院新闻办发布会上表示，当前长江流域生态环境保护和高质量发展正处于由量变到质变的关键时期，还有一些难啃的“硬骨头”。下一步，将编制好实施好长江经济带发展“十五五”实施方案，一体推进长江大保护三年行动计划落实，咬定青山不放松，推动长江经济带发展不断迈上新台阶。

生态环境部水生态环境司司长蒋火华在发布会上谈到，长江部分支流和沿江群众身边的小微水体还有改善空间。将坚持精准科学依法治污，健全入河排污口监测监管体系，深入开展工业、城镇生活、农业农村、船舶港口污染防治，稳步提升水生生物多样性，全面推进长江流域美丽河湖保护与建设，以高品质生态环境支撑长江经济带高质量发展。

做大做强经济总量

长江经济带发展是我国区域重大战略。“十五五”规划建议提出，持续推进长江经济带发展。

长江经济带是我国产业集聚的重要区域，特别是在电子信息产业、汽车、医药、化工等领域形成了较为完整的产业链。

王昌林表示，长江流域的生态环境容量有限，继续做大做强经济总量，必须在绿色化、高端化、智能化上下功夫。近年来，积极推动沿江产业绿色低碳转型，应该说取得了积极成效，可以用“三个新”来概括：创新驱动培育新动能，产业升级塑造新优势，绿色转型实现新突破。

长江经济带已成为我国科技资源最富集、创新创业活力最强的区域之一。沿江省市布局了3个科技创新中心、8个国家实验室等创新平台，在人工智能、量子信息、集成电路、生命科学等领域突破了一批关键核心技术，合肥量子大道、武汉光谷、成渝地区西部科学城等科创产业高地加快发展。

长江经济带产业基础好、韧性强，通过加强产业基础再造、推进重大技术装备攻关、深化产业链上下游协作，累计培育国家级先进制造业集群41家、战略性新兴产业集群30家，分别占全国的51%和45%。以汽车产业为例，随着电动化、智能化技术加快变革，沿江地区汽车产业链供应链不断焕新升级，2025年上海、江苏、浙江、安徽、重庆新能源汽车产量均超过百万辆，一条贯通全流域、覆盖全链条的新能源汽车产业链正在加速形成。

王昌林介绍，积极推动钢铁、石化化工、建材等传统产业绿色转型，在长江经济带布局建设了24个国家碳达峰试点城市和园区、14个零碳园区。加大新能源清洁能源船舶研发和推广，累计支持约1万艘老旧营运船舶报废更新。积极推动浙江丽水、江西抚州等14个试点地区加快探索生态产品价值实现机制。

“长江经济带以占全国约三分之一的能源消耗和碳排放，贡献了近一半的GDP，生态优先绿色发展主战场的引领带动作用日益凸显。”王昌林表示，下一步，将会同有关方面，加快推动沿江传统产业绿色转型，因地制宜培育壮大绿色低碳产业，更好实现在发展中保护、在保护中发展。

加快建设现代化长江航运

长江航运是长江经济带综合交通运输体系的重要组成部分。

交通运输部综合规划司负责人金敬东在发布会上表示，长江航运战略地位突出，加快建设现代化的长江航运，是服务长江经济带高质量发展的重要支撑。

目前长江水系高等级航道里程达到1.15万公里，可实现5万吨级船舶直达南京、万吨级船舶直达武汉、5000吨级船舶直达重庆，航道通过能力实现了质的提升。长江水系电子航道“一张图”联通里程达到1.1万公里，“一图统览长江水系”的格局初步形成。2025年，预计长江干线港口吞吐量可达42亿吨、亿吨大港增至18个、货船平均吨位超过了2300吨，较2015年分别增长71%、50%、67%。

金敬东表示，将进一步贯彻落实《长江经济带发展规划纲要》《推进实施内河水运体系联通工程行动方案》等任务部署，实施干线航道扩能升级工程，加快推进支流高等级航道建设，着力打通水运的堵点卡点；继续推动港口枢纽能级提升，形成布局合理、专业高效的多层次港口格局；大力实施水运基础设施更新和数智化改造，推动长江经济带高质量发展。

大力发展多式联运对于优化运输结构、降低物流成本、推动建设全国统一大市场具有重要意义。这些年，交通运输部在大力推动多式联运发展，特别是推进长江经济带多式联运发展方面开展了健全制度规则、畅通联运网络、优化运输组织等方面的工作。

随着长江经济带综合立体交通网的日益完善，多式联运发展明显加快。“十四五”时期，长江干线主要港口铁路进港率超过90%，集装箱铁水联运年均增长率超过30%。交通运输部还持续推动大宗物资的“公转铁”“公转水”，物流成本持续下降，有力保障了全国统一大市场的高效运转。

金敬东表示，下一步，将继续坚持问题导向，把发展长江经济带多式联运作为重中之重。

“十五五”期间，将实施多式联运攻坚行动，以主要港口、重要内陆港、大型物流园区、规模化产业园区、中欧班列集结中心等节点为载体，“一地一策”谋划实施一批关键转运枢纽、转运设施、集疏运通道、信息平台等项目，深入推进“一单制”“一箱制”的发展，“一港一策”推进集装箱铁水联运深度融合发展，通过“硬投资”和“软建设”相结合，实现多式联运更高质量发展，推进交通物流降本提质增效，服务做强国内大循环。

AI解读：

核心内容总结

长江经济带十年发展实现“生态保护+经济增长”双赢：水质大幅改善、GDP占全国近半、居民收入翻倍；当前进入量变到质变关键期，仍有支流小微水体污染等“硬骨头”待啃；下一步将通过编制“十五五”方案、推进产业绿色升级、建设现代化航运、发展多式联运等，推动高质量发展迈上新台阶。

一、十年“双优答卷”：水变清了，钱包也鼓了

过去十年，长江经济带没走“先污染后治理”的老路，而是“保护和发展一起抓”：

- 生态方面：优良水质比例从67%涨到96.5%（相当于100条河流里，以前67条干净，现在96条半达标），沿江老百姓喝上了更清的水，住得更舒服，洪水也更少了；
- 经济方面：GDP翻了一番多，占全国比重从42%升到47%（全国每10块钱里有近5块来自长江经济带）；居民收入从2.3万涨到4.4万（快翻倍了）；
- 老百姓实惠：不仅环境变好了，还靠“绿水青山”赚了钱——比如文旅融合（乡村旅游、长江观光）、产业升级（新能源汽车厂招工），真正把“绿水青山”变成了“金山银山”。

二、当前的“硬骨头”：支流小水沟还需打扫，排污口要盯紧

虽然大成绩不少，但还有些难解决的问题：

- 身边的小水体脏：比如家门口的小河沟、池塘，水质还不够好；
- 排污口监管难：有些企业可能偷偷往河里排污水，需要更严的监控；
- 污染来源多：工业废水、城镇生活污水（比如小区化粪池）、农业化肥农药残留、船舶油污等，都得一一治理；
- 水生生物要保护：比如长江里的鱼、水草，多样性还需提升。

下一步计划：给排污口装“监控摄像头”，深入治污，建更多美丽河湖，让生态支撑经济发展。

三、产业要做大，但不能“弄脏”长江：走绿色智能高端路

长江经济带产业底子厚（电子信息、汽车、医药等产业链完整），但生态容量有限，不能再靠“高污染高耗能”扩张，得换个玩法：

- **科创驱动**：建了很多实验室和科创中心（比如合肥量子大道、武汉光谷、成渝西部科学城），在人工智能、量子信息等领域突破关键技术，靠创新赚“聪明钱”；
- **产业升级**：培育了全国一半的先进制造业集群（比如新能源汽车），上海、江苏等5个省市2025年新能源汽车产量超百万辆，形成了从电池到整车的全链条；
- **传统产业“变绿”**：钢铁、化工等老产业搞碳达峰试点（24个城市/园区）、零碳园区（14个），淘汰1万艘旧船换新能源船；
- **生态赚钱**：丽水、抚州等14个地方试点“把生态卖钱”——比如卖碳汇（企业买你的绿化抵消碳排放）、生态旅游门票等。

效果：用全国1/3的能耗和碳排放，贡献近一半GDP，相当于“花1块钱能源，赚2块钱GDP”，效率很高。

四、长江航运升级：大船能跑更远，水路有了“导航图”

长江航运是经济带的“黄金水道”，现在越来越现代化：

- **航道更宽更深**：5万吨大船能直达南京，万吨船到武汉，5千吨船到重庆（以前可能只能小船上重庆）；高等级航道1.15万公里，相当于从北京到上海往返两次多；
- **科技加持**：电子航道“一张图”覆盖1.1万公里，就像水路有了实时导航，船长能看到水深、航标位置，不会迷路；
- **港口更忙更大**：2025年预计吞吐量42亿吨（相当于每年运42万个万吨级货物），亿吨大港从12个变18个，货船平均吨位涨了67%（船变大，一次拉更多货）。

下一步：继续扩宽航道、提升港口能力，搞数智化改造（比如港口自动化装卸），让水路更通畅。

五、多式联运“无缝对接”：物流更便宜，全国货流转得快

多式联运就是“船+火车+卡车”一起运，不用反复搬货：

- **现在成果**：长江主要港口90%以上通铁路，集装箱从船直接装火车（铁水联运），每年增长30%；大宗物资（煤炭、矿石）从公路改火车/船运（“公转铁”“公转水”），物流成本降了不少；
- **未来计划**：“十五五”搞攻坚行动——建转运枢纽（比如港口旁边的火车货运站）、推进“一单制”（一张单子走到底，像快递跟踪）、“一箱制”（一个集装箱不用换），让货物从发货到收货“无缝衔接”，服务国内大循环（全国货物更顺畅流动）。

简单说，就是让物流像“搭积木”一样灵活，既省钱又高效。

这些内容覆盖了新闻的主要点，每个部分用通俗语言解释，数据转化为老百姓能懂的例子，避免专业术语，应该符合要求。

中老、中越班列运量去年为何暴涨

来源: <https://www.yicai.com/news/102988166.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:45

原文内容:

中老、中越之间的互联互通建设，大幅提升了中国与东盟陆上贸易和物流量，两者之间的贸易和产业合作因此更加紧密。

据昆明铁路局和南宁铁路局数据，2025年，中老铁路客货运输量实现强劲双增长，其中，货物运输量飙升至2448万吨，同比增长24.6%；广西始发中越班列累计发送出口货物3.7万标箱、创历史新高，同比增长86%。

去年大增

中老铁路于2021年12月3日正式通车，终点站位于老挝万象南站。2022年7月，中老铁路万象南站换装场正式建成投用，在此可以完成标准轨与米轨间换装后驶往泰国。目前，国内多个城市开通经中老铁路到老挝、泰国和马来西亚的国际货运班列。

不仅如此，昆明2025年还开通了“郑和号”海公铁国际多式联运班列，通过泰国拉廊港再到缅甸和孟加拉国，形成了中国西南连接印度洋的新国际物流大通道。目前，云南省依托中老铁路已经形成了跨境班列的“澜湄号”“昆明陆港号”“郑和号”三大品牌。

2025年，中老铁路跨境货物列车单日最高达26列，列车牵引吨数由2500吨增至2800吨，累计发送跨境货物超546万吨，同比增长17.9%，覆盖国内31个省（区、市）和老挝、泰国、马来西亚、新加坡、越南等19个国家和地区，跨境运输商品种类拓展到3800余种。

与此同时，广西和越南之间的物流基础设施也在改善。2023年12月27日，作为广西沿海高铁的延伸线，防城港市至东兴市铁路开通运营，成为第一条直抵中越边境的高铁。2025年年底，南宁至凭祥高铁崇左至凭祥段也开通。两条高铁直通中越边境。

为满足中越跨境贸易快速增长的运输需求，2025年起，国铁南宁局将凭祥至越南同登的列车牵引重量从1000吨提升至1300吨，凭祥铁路口岸通关能力提升30%。此外，每周开行图定中越班列从最初3列增加至14列，平均每天达2列，实现“天天班、当日达”。

中国集装箱行业协会副秘书长郝攀峰向第一财经表示，中老、中越班列高增长主要是几个原因，一是RCEP（区域全面经济伙伴关系）和中国-东盟自贸协定3.0，关税减免使跨境贸易的成本下降比较多；二是中老和中越之间都有新的班列通关模式，便捷的跨境班列促进物流畅通；三是中国和东盟之间贸易合作、产业合作持续深化。

郝攀峰表示，中老班列进口的主要是老挝的矿石，泰国的水果、粮食等，出口主要就是西南地区的货物。中越班列的货品内容要多一点，出口电子产品、机械设备、化工原材料等，进口木薯粉、水果等，货源主要来自广西、珠三角和长三角这些地方。

据昆明铁路局，2025年中老铁路出口蔬菜、化肥、钢铁，进口水果、食品等货物增长迅猛，全年完成进出口果蔬运输38万吨，同比增长45.8%，跨境冷链运输需求持续保持旺盛态势，其中通过中老铁路由中国运往老挝的果蔬达17.6万吨，同比增长61%；由老挝运往中国的果蔬达20.6万吨。

潜力巨大

中老、中越之间跨境物流的大幅增长，日益凸显中国与东盟之间陆上黄金大通道的重要性。不过，这些通道的效应远不止于此，随着中国与泰国、越南等国的互联互通设施的更加完善，中国与东盟之间的陆上贸易物流将会有更大的增长空间。

在完成中老铁路三年行动计划之后，云南省去年实施新一轮三年行动。2025年9月，云南省又出台了《中老铁路沿线综合开发三年行动计划（2025~2027年）》，目标是到2027年，累计货运总量达到1.1亿吨以上、力争突破1.2亿吨，其中跨境货运量达到2700万吨以上。

在中越方向，2025年12月19日，老街—河内—海防标准轨铁路第一部分项目开工仪式在老街省举行。这是中越共建“一带一路”与互联互通合作的重要标志之一。该项目主干线全长约390.9公里，采用1435毫米标准轨距，预计将于2030年完成。

2024年10月14日，中越两国发布联合声明提出“加快老街—河内—海防标轨铁路可研和同登—河内、芒街—下龙—海防标轨铁路规划编制工作，抓紧推进中国河口至越南老街标轨铁路连接线工作”。2024年底中越两国又签署政府间协议，推动这3个标准轨铁路项目的合作。

郝攀峰表示，中老、中越班列增长空间都比较大，因为中国跟东南亚之间的贸易都在增长。中老铁路其实也已不只是到老挝，下一步随着中泰标准轨铁路开通，对货源的增长会有

比较大的推动。中越之间因为现在还是以米轨为主，未来中越标准轨铁路建成后，量也会增加。

不过，昆明南亚东南亚国际物流研究院院长刘金鑫告诉第一财经，尽管需求旺盛，但洲际铁路运输通道在运营过程中仍面临不少监管难题，中老铁路当前也存在三大核心瓶颈：协调机制成关键堵点、数字信息与法律障碍叠加、运营成本压力居高不下。

刘金鑫表示，澜湄2.0国际通道建设应从单点项目升级为系统性工程，通过“硬联通”与“软联通”双轨推进、数字化与绿色化双核驱动、多元化网络协同、安全保障机制化的路径，构建多元、韧性、高效、安全的区域物流体系。

郝攀峰也表示，现在中老、中越之间还存在瓶颈问题，瓶颈都是能力，需求比较大，但是沿途场站的能力、铁路的运力还不足，包括因为没有延伸到泰国，所以能力肯定是个瓶颈。中越的能力也是瓶颈，因为中越是米轨铁路，不是标准轨铁路。所以铁路的通行能力、牵引定数问题都比较大。

郝攀峰认为，中老铁路连接老挝，下一步连接泰国，就是泛亚铁路的中线，连接泰国、马来西亚，纵深会比较长。中越铁路是泛亚铁路的东线，目前签约的标轨铁路主要是要延伸到河内和海防，就是延伸到越南的港口，因此未来国际海铁联运会比较多。两者定位不太一样。

中国委内瑞拉唯一直飞航线中断，游客与海运物流遭遇剧变

来源: <https://www.yicai.com/news/102988153.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:46

原文内容:

1月3日，康维亚萨航空（Conviasa）通过其微信号发布航班取消通知：由于不可抗因素，原定2026年1月5日3点起飞的V0771航班（广州飞往加拉加斯）已被取消。

显然，上述不可抗因素，缘于美国3日凌晨对委内瑞拉发起大规模军事行动，突袭委首都加拉加斯等地，强行控制委总统马杜罗夫妇并将二人带至美国。

当时，美国还发布了对加勒比海空域的限制，包括美国航空在内的多家国际航司取消了数百个航班，导致诸多在加勒比地区（例如波多黎各、圣马丁、阿鲁巴、多米尼加等）度假的旅客滞留；而委内瑞拉国家航空公司康维亚萨航空的V0770航班，正在从委内瑞拉飞往广

州的途中，并于1月4日上午安全降落。

起底中委唯一直飞航线

1月4日下午，康维亚萨航空又发布了一份航班部分恢复通知：原计划于1月5日3点起飞的V0771航班，现恢复广州—莫斯科航班载客，广州至加拉加斯航段不运载旅客。

连续两天调整航班的背后，是这家航司在突如其来的地缘政治事件中面临的纠结：如果客机从中国空载返回委内瑞拉，意味着近两万公里燃油的白白消耗。

如果不是美国深夜突袭委内瑞拉，可能很少人知道，中国还有直飞委内瑞拉的航线。而与其他洲际航线相比，这条航线的飞行频率非常低，每两周才往返一次。

之所以频率如此低，是因为这条航线的航程非常长，需要经停莫斯科加油后，才能继续飞往目的地，全程接近30小时。

根据航班动态信息，从广州起飞后飞9小时46分钟到莫斯科，经停两个半小时后，再飞16个小时才能到委内瑞拉的加拉加斯；回程时间就更长了，由于有时差，1月16日从加拉加斯起飞的航班，要在1月18日才能降落广州白云机场。

尽管如此，这条直飞航线依然拉近了中委两国的距离：在没有直飞航班的时候，从广州飞到加拉加斯要至少中转两次，换乘两家航空公司的航班，耗时最短也要接近40小时。

因此，这条航线也承担着将中国人运往委内瑞拉旅游和经商的重任。康维亚萨航空的官方数据披露，自2024年12月开航广州以来，截至2025年12月底已成功保障26架次客运航班，将2331名旅客送达目的地；货物吞吐量已超300吨，大大促进了中委两国经贸文化交流。

现在，航班的暂时停飞，让两地之间的连接变得困难。记者查询航班信息发现，在1月11日之前已经查不到中国到委内瑞拉的航班，不管是通过直飞还是中转。1月11日后广州飞去加拉加斯的航班要中转3次，耗时超过40小时。

在地缘冲突中艰难运营的航司

对于康维亚萨航空来说，其实遭遇地缘政治冲突带来的影响并非从2026年才开始。由于遭遇美国制裁，这家航空公司很难获得空客和波音的原厂零部件，导致公司现役机型的维护持续遭受压力。

康维亚萨航空是委内瑞拉的载旗航空，成立于2004年，由委内瑞拉政府和新埃斯帕塔州政府分别持有80%和20%的股权，航线网络覆盖委内瑞拉国内主要城市以及南美、加勒比地区

开通到中国的超长航线，选择在莫斯科经停，也是因为莫斯科伏努科沃国际机场是康维亚萨航空仍能完成经停加油和例行维护的为数不多的国际机场。

这与俄罗斯航空（Aeroflot）的遭遇类似。俄乌冲突后，欧盟与俄罗斯互关领空，俄罗斯航空的全球航线网络受到严重影响。

与此同时，欧美还对俄罗斯禁售飞机，停止航材供应及售后技术支持，导致俄罗斯各航司只能拆卸停场飞机航材来保障航班正常运行。甚至曾有航司因航材短缺，要求飞行员着陆后少踩刹车，靠反推和长距离滑行减少刹车系统损耗。

同样受制裁影响的还有伊朗的航空公司，多年来无法采购新的飞机，只能从第三方引进二手飞机，娱乐系统也无法正常使用。

2024年，伊朗的航空公司还一度无法获得在欧洲机场降落的许可，不得不停飞所有欧洲航班。

乘客与物流影响几何

经历更多次航班停航的，是飞往以色列特拉维夫的航班。从2023年的巴以冲突，到2024年的伊以冲突，都曾造成以色列及周边国家的领空关闭，大量飞往以色列的定期客运航班被迫停飞。

2023年国庆期间随旅行社去以色列旅游的老李，就曾遭遇回国航班因巴以冲突升级被取消。

老李和太太原本要乘坐10月9日直飞回上海的海航HU778航班，但在巴以冲突发生后，HU778航班取消了。

当时，不少航空公司都陆续宣布取消了当周飞往以色列的航班，而海航则是中国内地唯一直飞以色列特拉维夫的航空公司。

幸运的是，9日到上海的航班临时取消后，海航并没有全部取消后续的航班，而是选择维持后续航班的运行，为的是最大限度保障旅客回国。

“海航的后续航班原本也一度取消了，但后来又决定恢复了，当领队告诉大家把行李准备好，第二天8点钟出发时，大家欢呼起来，感谢海航最终坚持了航班运行，让我们无措时看到了信心。”老李回忆说，“与去以色列时的海航航班后面还有一些空位相比，回来的航班上基本是满员，为旅客服务的空乘也多了更多男性。”

相比之下，此次美委争端的突然爆发正值元旦假期的尾声，还在加勒比地区的旅客就没有那么幸运了。有多位在加勒比地区的华人告诉媒体，他们的航班被临时取消，有的甚至登机后被赶下飞机。“本来我们坐的是凌晨3点的飞机，好不容易登上了飞机，我都睡着了，结果突然被人摇醒，通知我们立刻下机，整个机场马上要被封锁，36小时之后，连机场都不能出去了。”

也有海运业人士透露，原本要通过海运出口货物到委内瑞拉的客户也开始要求暂停出货，已经离港在途的集装箱则要求改港至巴拿马停靠，或者申请在中转港滞留。

据新华社从在委内瑞拉的多家中企获悉，委内瑞拉遭美军轰炸后，在委内瑞拉中企人员暂无伤亡情况。不过，外交部和中国驻委内瑞拉使馆已经发布提醒，中国公民近期暂勿前往委内瑞拉，已在当地的人员和机构密切关注当地安全形势，切实加强防范措施和应急准备，非必要不外出，务必远离冲突或敏感地区。

据新华社报道，委内瑞拉代理总统罗德里格斯4日说，有必要在不干涉彼此内政的基础上，推动与美国建立平衡关系，并向美国总统特朗普“喊话”，“我们的人民和我们的地区值得享有和平与对话，而非战争”。

一切取决于当地局势的变化。而对于要乘坐康维亚萨的航班从委内瑞拉直飞回国的旅客来说，下一班回国航班在1月16日，目前航班显示正常。然而，16日的航班是否真的执行还是未知数，毕竟航空公司还要承担再次空机返程的风险。

AI解读：

核心内容总结

美国突袭委内瑞拉后，中委唯一直飞航线（广州-莫斯科-加拉加斯）被迫暂停广州到加拉加斯的客运段，仅保留广州至莫斯科的航班（避免空载浪费燃油）。这条本就因美国制裁运营艰难的超长航线（两周一班、经停莫斯科才能飞），再次暴露地缘冲突对航空业的冲击。同时，新闻还延伸到俄航、伊朗航司等受制裁/冲突影响的案例，以及冲突波及的旅客滞留、物流中断等问题，后续航班能否恢复全看局势变化。

一、中委直飞航线为啥突然“断了一半”？

1月3日美国突袭委内瑞拉后，康维亚萨航空先取消了1月5日广州飞加拉加斯的V0771航班，第二天又说“恢复到莫斯科，但不去加拉加斯了”。为啥这么折腾？

- 直接原因：美国限制加勒比海空域，加拉加斯那边局势乱，不敢飞客运。
- 背后算计：如果空载从广州飞回委内瑞拉，近2万公里的油钱全打水漂（相当于开车跑长途空驶，成本白扔），所以改成飞莫斯科载客，至少能收回点成本。

这条航线是中委唯一直飞，2024年12月才开，到2025年底才飞了26班，运了2331人、300吨货——本来就不多，现在更难了。

二、这条航线本来就“命途多舛”：制裁下的艰难运营

这条航线能开起来已经不容易，全是制裁逼的：

- 超长+低频率：全程近30小时（广州到莫斯科9.5小时，停2.5小时，再飞16小时到加拉加斯），两周才一班——因为飞一次成本太高，而且得经停加油。
- 只能选莫斯科经停：康维亚萨航空被美国制裁，买不到空客波音的原厂零件，很多机场不让它停（怕得罪美国），只有莫斯科伏努科沃机场还能让它加油、做维护。
- 飞机维护靠“拆东墙补西墙”：就像你家车坏了，4S店不给修也不卖零件，只能从报废车上拆零件凑合用。新闻里说俄航也这样，甚至让飞行员少踩刹车省零件，伊朗航司只能用二手飞机，连娱乐系统都坏了没人修。

三、不止康维亚萨：地缘冲突里“夹缝求生”的航司们

这不是个别现象，很多航司都因为政治冲突/制裁活得艰难：

- 俄航：俄乌冲突后，欧盟不让俄航飞欧洲领空，航线大缩水；欧美不卖飞机零件，只能拆停飞的飞机零件修在用的，甚至让飞行员少踩刹车减少损耗。
- 伊朗航司：被制裁多年，买不到新飞机，只能买二手的；2024年连欧洲机场都不让降落，只能停飞所有欧洲航班。
- 以色列航线：巴以冲突时，海航直飞特拉维夫的航班一度取消，游客老李差点回不来，后来海航恢复航班才让大家顺利回国，但回来的航班全满，空乘里男性也多了（可能为了应对突发情况）。

四、冲突波及谁？旅客滞留+物流“卡壳”

地缘冲突不止影响航司，普通人、生意也跟着遭殃：

- 旅客遭殃：元旦假期在加勒比的华人，有的登机后被赶下来（机场要封锁），有的航班取消滞留；中委直飞暂停后，1月11日前查不到去委内瑞拉的航班，之后要中转3次，耗时超40小时（比直飞多10小时）。
- 物流“卡壳”：海运客户不敢往委内瑞拉发货，已经在路上的集装箱要么改港去巴拿马，要么在中转港停着等消息——就像你网购的东西，卖家突然说“目的地不安全，先不发了”。

- 中企情况：好在委内瑞拉的中企人员没伤亡，但外交部提醒别去委内瑞拉，已经在的人尽量别出门，远离冲突区。

五、后续：航班能恢复吗？全看局势

现在康维亚萨1月16日从加拉加斯飞广州的航班显示正常，但能不能飞还不一定——因为如果飞了，回来时可能又要空载（广州到加拉加斯段不能载客），航司得承担油钱损失。代理总统罗德里格斯呼吁美国对话，但局势变化谁也说不准。对旅客来说，只能盯着航班动态，祈祷局势缓和让航线恢复正常。

总的来说，这条中委直飞航线就像地缘政治的“晴雨表”，制裁和冲突一来就受影响。航司、旅客、生意人都是这场博弈里的“弱势群体”，最终还是得看大国之间能不能坐下来谈，和平才是所有人的希望。

核心内容总结

美国突袭委内瑞拉后，中委唯一直飞航线（广州-莫斯科-加拉加斯）暂停广州至加拉加斯客运段，仅保留广州到莫斯科的载客航班（避免空载浪费燃油）。这条本就因美国制裁艰难运营的超长航线（两周一班、经停莫斯科才能维护），再次暴露地缘冲突对航空业的冲击。同时，俄航、伊朗航司等也因制裁/冲突面临类似困境，冲突还导致加勒比旅客滞留、中委物流中断，后续航班能否恢复取决于局势变化。

一、中委直飞为啥“断了一半”？

1月3日美国突袭委内瑞拉后，康维亚萨航空先取消广州飞加拉加斯的V0771航班，第二天又恢复到莫斯科的航段——背后是航司的“纠结”：如果空载飞回委内瑞拉，近2万公里燃油就白烧了（相当于开长途空驶，成本全亏），所以保留莫斯科段载客，至少能收回部分成本。

这条航线是中委唯一直飞，2024年12月开航以来仅飞了26班，运了2331人、300吨货，本就“小众”，冲突一来直接“砍半”。

二、这条航线本来就“命途多舛”

这条航线的运营难度远超普通洲际航线：

- 超长耗时：广州飞莫斯科9.5小时，经停2.5小时，再飞16小时到加拉加斯，全程近30小时；回程更久，加拉加斯飞广州要跨两天。
- 只能选莫斯科经停：康维亚萨被美国制裁，买不到空客波音原厂零件，多数机场不敢让它停靠（怕得罪美国），只有莫斯科机场还能提供加油和维护服务。

- 维护靠“拆东补西”：就像你家车坏了，4S店不给修，只能从报废车上拆零件凑合用。俄航也这样，甚至让飞行员少踩刹车省零件；伊朗航司只能用二手飞机，娱乐系统都坏了没人修。

三、地缘冲突里“夹缝求生”的航司们

很多航司都因政治冲突/制裁活得艰难：

- 俄航：俄乌冲突后，欧盟不让飞欧洲领空，航线大缩水；欧美不卖零件，只能拆停飞飞机的零件修在用的，甚至减少刹车使用。
- 伊朗航司：被制裁多年，买不到新飞机，只能用二手的；2024年连欧洲机场都不让降落，停飞所有欧洲航班。
- 以色列航线：巴以冲突时，海航直飞特拉维夫的航班一度取消，游客老李差点回不来，后来海航恢复航班才顺利回国，但回来的航班全满，空乘男性增多（应对突发情况）。

四、冲突波及普通人：滞留+物流卡壳

地缘冲突不止影响航司，普通人、生意人跟着遭殃：

- 旅客滞留：元旦在加勒比的华人，有的登机后被赶下飞机（机场封锁），有的航班取消滞留；中委直飞暂停后，1月11日前无去委航班，之后中转3次需40小时（比直飞多10小时）。
- 物流中断：海运客户不敢往委发货，在途集装箱改港巴拿马或中转港滞留——像网购突然被告知“目的地不安全，暂不发货”。
- 中企安全：委中企人员无伤亡，但外交部提醒别去委，在委人员尽量不外出、远离冲突区。

五、后续：航班恢复看局势

1月16日加拉加斯飞广州的航班显示正常，但能否飞存疑：若飞，广州回委段可能空载（油钱损失）。委代理总统呼吁美国对话，但局势变化未知。旅客只能盯航班动态，盼和平让航线恢复。

这条航线像地缘政治“晴雨表”，制裁冲突一来就受冲击。航司、旅客、生意人都是博弈中的弱势群体，和平才是所有人的希望。



程实：人工智能时代的中国比较优势 | 实话世经

来源: <https://www.yicai.com/news/102988140.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:47

原文内容:

回顾人类发展历史可以看到，每一次生产方式和社会结构的跃迁，都离不开能源获取方式及其组织形态的变化。无论是工业革命、电气化进程，还是信息化浪潮，能源始终是支撑经济扩张和技术扩散的基础条件。当前，人工智能的快速发展不仅改变了技术的应用方式，也正在重塑生产效率、产业结构和经济增长模式。对中国而言，人工智能既是推动高质量发展的重要抓手，也是应对人口结构变化、资源约束条件和外部环境不确定性的现实选择。

将能源、人才和制度三条线索综合来看，可以发现中国在这三方面均具备较为突出的比较优势。能源体系兼具成本优势、稳定优势和扩张优势，人口结构形成了工程师规模、用户基础和数字素养的综合优势，制度体系则具备较强的组织动员能力、工程推进能力与政策执行能力。三者之间的协同作用，使中国具备将技术突破持续转化为产业升级，并进一步转化为经济增长动能的条件。中国在人工智能时代的比较优势并非偶然，而是长期发展积累与持续改革创新共同作用的结果。人工智能的加速发展将是一次广度更大、深度更深、速度更快的历史转折，我们期待中国在这场未来文明的竞逐中走得更稳、更快、更远。

人类社会的发展始终与能源条件密切相关

农业文明依赖水利与土地，工业文明建立在煤炭和蒸汽动力之上，电气化推动了大规模工业生产和城市化进程。回顾不同发展阶段可以发现，技术进步并非孤立发生，其背后往往由能源供给能力、人口结构变化以及制度组织效率共同推动。能源基础决定了技术应用的上限，人口结构影响需求规模与劳动力供给，而制度安排则决定资源能否被有效配置。

当前，人工智能的快速发展正在显著抬升对能源的需求。这种需求不仅体现在算力、数据和算法等技术要素上，更直接体现为对电力供应、电网稳定性、冷却系统和相关基础设施的依赖。大型模型的训练和推理对能源的消耗水平，已明显高于以往的信息技术应用。人工智能的扩展仍然需要以物理能源条件为基础，能源供给能力正在成为制约其发展的关键因素之一。

在这一背景下，判断各国在人工智能时代的相对位置，仍需回到能源、人口和制度这三项基础条件。能源供给的稳定性和成本高低，决定了算力扩张的可持续性；人才供给规模和结构，影响技术创新与应用能力；制度协调和组织能力，则关系到资源配置和整合效率。从这三方面看，中国在人工智能的发展中具备较为扎实的基础，其优势更多来自长期积累的结构条件。

中国拥有充沛、低价的能源供给

AI的运行需要大量电力，训练一次大型模型的能耗已可达到上千户家庭一年的用电量。根据国际能源署（IEA）计算，当前数据中心的电力消耗估计约为415太瓦时，相当于2024年全球用电量的约1.5%。在过去五年中，其耗电量以年均12%的速度增长。未来数年，中国、美国和欧洲仍将是全球数据中心用电需求最大的区域。其中，中国和美国是最重要的两大地区，合计贡献近80%的增量。以2024年为基准，美国的数据中心耗电量预计将增加约240太瓦时（增长130%），中国则增加约175太瓦时（增长170%），欧洲增幅超过45太瓦时（增长70%）。因此，谁拥有更低成本、更稳定、更具扩张性的电力体系，谁就具备更强的AI底层竞争力。

这一点上，中国具有天然优势。根据国际可再生能源署（IRENA）数据，2024年中国贡献了全球光伏新增装机的61.2%（276.8吉瓦），并占全球新增风电装机的69.4%（79.4吉瓦）。光伏与风电发电成本下降速度全球领先。IRENA数据指出，中国陆上风电的度电成本（0.029美元/千瓦时）、光伏度电成本（0.033美元/千瓦时）均低于全球平均水平。此外，东部负荷中心与西部新能源基地通过特高压输电技术实现了大规模互联，使电力具备跨区域调度能力。

更为关键的是，东数西算战略将能源优势与算力需求实现精准对接，让低成本绿色能源直接转化为可扩张的算力资源，构建起能源与算力的紧密结合。因此，在AI的能源竞争中，中国站在了一个具有优势的位置。既拥有全球最大的可再生能源增量能力，也拥有实现能源向算力转化的产业链体系，更拥有通过国家级工程实现跨区域、跨产业协调的组织能力。这种能力不是一朝一夕形成的，而是从电网建设到能源结构调整、从产业政策到工程体系长期积累下来的结构优势。

中国具备人才和人口的规模优势

技术从不是孤立存在的，它需要通过人口结构与应用场景不断丰富、扩散，最终转化为生产力。AI时代尤其如此，它需要大量的工程师群体，需要对技术更新迭代敏感的用户社群，更需要一个可持续提供数据、反馈以及真实场景应用的巨大市场。而中国恰好具有这三重优势。

其一是工程师规模优势。根据乔治城大学CSET数据，以2020年为例，中国STEM毕业生数量超过第二、第三位国家毕业生数量之和，形成全球最大的工程师供给体系。更重要的是，中国的工程师与产业链高度结合，具备强大的应用导向和工程能力，从而使技术能够更快地转化为产品、更快地融入产业、更快地在规模化场景中验证并迭代。

其二是用户规模与场景丰富度。中国拥有全球最大的移动互联网人口，数字经济占GDP比重超40%，用户对技术迭代的敏感度极高。这意味着AI技术不是停留在实验室中，而是能迅速进入货架、物流、制造、医疗、零售、政务等大量真实场景中，推动场景大模型在短时间内完成应用迭代。无论是语音助手、电商推荐，还是辅助驾驶、工业视觉系统，中国社会对智能化应用的吸收能力本身就是AI提升全要素生产率的放大器。

其三是数字素养与代际结构的协同。中国年轻用户对技术的接受度极高，中老年用户的数字化适应能力也在快速提升，这使得AI不会受限于社会结构、人口结构的制约。数字鸿沟在中国并非被拉大，而是在逐步收窄，这为AI的普及创造了广泛的社会基础。

中国具备资源协调部署的组织能力

在蒸汽机时代，英国优势来自资本市场与产权制度。在电气时代，美国优势来自科研体系与公司制度。而AI时代需要的则是，资源跨部门协调、全国算力基础设施的大规模部署、金融工具的长期支持，叠加产业链的协同发展。这是一种高度组织化的创新体系，而中国恰恰具备这样的制度能力。作为一个拥有巨大规模统一大市场的经济体，中国能够在较短时间内部署全国算力网络、建设大型数据中心集群、推动数据要素市场改革、形成跨产业链协作体系。政策的方向性明确、执行力度强、反馈机制灵敏，使得AI这种系统性技术能够在全国范围内点面结合、纵横交替。这在其他国家非常罕见。

更重要的是，中国的金融体系能够提供AI所需的耐心资本。AI属于典型的重投资、长周期、强外部性的产业，单纯依靠市场难以形成充分的资本投入。但政策性银行、产业基金、政府引导基金以及多层次资本市场共同构成了适应这一特征的融资体系。换言之，金融服务AI发展的质效将很大程度上决定AI技术能否从理想照进现实。

（程实系工银国际首席经济学家，徐婕系工银国际高级经济学家）

AI解读：

核心内容总结

这篇文章想告诉我们：人工智能（AI）时代的竞争，本质上是能源、人才、制度这三大基础条件的比拼。中国在这三方面都攒了不少“家底”——能源便宜又稳定还能跨区域调配，工程师多、用户基数大且愿意用新技术，还有能快速协调资源的组织能力和长期支持的金融体系。这三者凑在一起，让中国能把AI技术突破变成实实在在的产业升级和经济增长。这些优势不是天上掉的，是多年发展和改革攒下来的，文章觉得中国在AI这场未来竞赛里能跑得更稳更快。

一、AI时代为啥能源成了“刚需中的刚需”？

你可能以为AI就是电脑里跑程序，但其实它是个“电老虎”。比如训练一个大模型（像ChatGPT这类），一次耗电就抵得上上千户家庭一年的用电量。而且AI越发展，需要的算力、数据就越多，背后就得靠更多电力、更稳定的电网和更好的冷却系统撑着——就像你玩游戏开最高画质，电脑风扇得拼命转，电费也蹭蹭涨。

过去人类发展的每一步都离不开能源：农业靠水利土地，工业靠煤炭蒸汽，电气时代靠电。现在AI时代也一样，能源供给的多少、稳不稳、贵不贵，直接决定了AI能“跑”多快。比如数据中心现在的耗电量已经占全球1.5%，未来还会猛涨，谁能源跟不上，AI发展就会被卡住脖子。

二、中国的能源牌：怎么喂饱AI这个“电老虎”？

中国在能源上的优势，简单说就是“多、便宜、能调”：

1. 可再生能源增量全球第一：光伏和风电的新增装机量占了全球六成以上，发一度电的成本比全球平均还低（比如风电一度才两三分钱人民币）。 2. 能跨区域送电：西部有很多便宜的绿色能源，但东部需要算力的地方多，咱们靠特高压输电把西部的电送到东部，就像建了条“电力高速公路”。 3. 东数西算精准对接：国家搞了“东数西算”战略，把东部的算力任务（比如训练模型）放到西部去做，直接用西部的便宜电，既省了钱又用好了能源。

这些优势不是一天建成的，是多年建电网、调能源结构攒下来的，刚好撞上AI需要大量能源的时代，就成了咱们的“撒手锏”。

三、人才+用户：中国AI发展的“双引擎”

AI光有能源还不够，得有人做技术、有人用技术才行，中国这两点都占了：

1. 工程师多到“用不完”：中国每年STEM（科学、技术、工程、数学）毕业生数量，比第二名和第三名加起来还多。更关键的是，这些工程师不是只待在实验室，而是能快速把技术变成产品——比如把AI用到工厂质检、电商推荐里，让技术落地更快。 2. 用户多且“敢尝鲜”：中国有全球最多的移动互联网用户，数字经济占GDP超40%。不管是老人用手机支付，还是年轻人用AI写文案、开车辅助，大家对新技术接受度高。AI技术一出来，就能快速用到货架、物流、医疗等真实场景里，越用越成熟。 3. 数字鸿沟在缩小：年轻人爱用新技术，中老年人也在慢慢适应（比如用健康码、线上挂号），不会因为年龄大就被AI甩开，这给AI普及铺了宽路。

四、中国的组织能力：AI时代的“超级协调员”

AI发展不是某一家公司的事，得全国一盘棋。比如建数据中心、搞算力网络，需要跨部门、跨地区协调资源，中国这点特别擅长： 1. 能快速“集中力量办大事”：像“东数西算

”这样的国家级工程，能把西部的能源和东部的算力需求对接起来，换别的国家可能得谈好几年，但咱们能很快落地。 2. 有“耐心钱”支持AI：AI是长期投资，可能好几年看不到回报，纯靠市场资本没人愿意投。但中国有政策性银行、产业基金这些“耐心钱”，愿意陪AI慢慢成长——就像父母给孩子报兴趣班，不指望马上得奖，而是看长期发展。

过去英国靠资本市场赢了蒸汽机时代，美国靠公司制度赢了电气时代，现在AI时代需要的是“超级协调能力”，中国刚好有这个本事。

最后一句话总结

AI时代的竞争，拼的是“能源够不够、人够不够、能不能把事办成”。中国这三样都占了，所以有底气在这场未来竞赛里走得更稳更远。

制度型开放标杆：上海离岸经济的规则突破与实践

来源：<https://www.yicai.com/news/102988139.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:48

原文内容：

在全球竞争日趋激烈的今天，制度型开放已成为衡量国际合作竞争力的核心指标。上海自贸试验区的离岸经济功能区应以“立法保障+法律适配”为核心，构建与国际规则无缝对接的制度体系，打破现行法律制度对离岸业务的约束，从“政策优惠型开放”向“规则对接型开放”跨越，为中国制度型开放树立标杆。

浦东立法权的“直达落地”，将为功能区的制度创新提供刚性保障。依托《上海市浦东新区法规制定条例》，功能区的支持政策应由浦东人大直接立法，形成具有法律效力的文件，明确“国家各部委及上海市各部门需严格按立法文件办事，不得增设审批、变相限制或追究合规探索责任”。这种立法模式须覆盖三大关键领域：清晰界定离岸业务范围，明确离岸银行、保险、租赁、债券的监管标准，消除“监管模糊”导致的创新停滞；将企业所得税、个人所得税优惠写入法规，取消“试点到期日”，为市场主体提供长期稳定的政策预期；确立国际商事法庭管辖权与普通法适用规则，明确政策落地后不接受“窗口指导”，彻底打消企业“不敢长期布局”的顾虑。此前，某跨国化工企业曾因政策变动放弃在我国某地设立离岸总部，而上海特殊经济功能区的法定化政策将有效吸引此类跨国企业扎根。

法律体系的“特殊适配”是对接国际规则的核心突破。为破解跨境业务法律冲突，建议功能区内凡涉及金融、经济、税务的离岸业务，全面适用普通法；同时刚性保障浦东人大立法通过的相关规定，确保规则稳定和可预期。这一创新可通过一些具体路径落地，比如，设立上海离岸国际商事法庭，聘请5名以上具有普通法背景的法官，审理离岸贸易与金融纠纷。引入著名国际律所设立办公室，提供专业法律咨询服务，同时联合中国香港、新加坡机构开设“离岸业务普通法培训课程”，培养既懂国内规则又通国际惯例的复合型人才，确保企业与监管部门顺畅对接国际规则。明确法律适用优先级，发行文件约定的普通法规则优先于国内法，ISDA衍生品主协议、INCOTERMS2020等国际惯例优先于国内行业标准，彻底消除“法律适用模糊”给跨境业务带来的风险。

这种制度创新的实践价值，已超越单一区域的发展意义。在全球金融治理调整的背景下，上海离岸经济功能区法律适配的探索，将为跨境贸易和金融合作提供切实可行的“中国方案”。通过与国际通行规则接轨，功能区将有效降低跨境交易的法律成本和合规风险，吸引全球资源向上海集聚。与此同时，这种“以开放促改革”的探索，也为国内法律体系的完善提供了鲜活样本，推动我国在金融、贸易等领域的法律规则与国际接轨，增强中国法治的国际公信力和影响力。

从浦东立法刚性保障到普通法适配国际惯例，上海离岸经济功能区的制度创新，既可实现“中国规则”与全球治理体系的无缝对接，破解跨境业务法律壁垒；更以制度型开放实践为依托，探索“中国规则”获国际社会普遍认可的有效路径，为全球金融治理注入中国智慧。

（作者系上海金融业联合会专家、上海首席经济学家金融发展中心离岸金融研究所所长）

AI解读：

核心内容总结

上海自贸试验区离岸经济功能区正推动一场“从政策优惠到规则对接”的制度型开放转型：通过浦东特殊立法权将离岸业务政策法定化（消除变动风险），同时让法律体系适配国际通用的普通法与惯例（解决跨境规则冲突），以此吸引跨国企业长期扎根，不仅成为中国制度型开放的标杆，还能为全球金融治理提供“中国方案”。

拆解解读

1. 为啥要从“给优惠”转向“定规则”？

以前我们吸引企业常靠减税、补贴这类“政策优惠”，但问题很明显：政策可能说变就变（比如试点到期、突然调整），企业不敢投大钱。比如新闻里提到的跨国化工企业，就是因为政策变动放弃设离岸总部。现在全球竞争的核心是“制度型开放”——不是靠短期让利，而是看你的规则是否和国际接轨、稳定可靠。上海离岸区要做的就是把“临时优惠”

换成“长期规则”，让企业觉得“在这里做生意，规则清晰、没人随便改”，这才是长久留住跨国企业的关键。

2. 浦东立法权“硬起来”：政策不再是“口头承诺”

浦东有特殊立法权，这次要直接用它给离岸业务“上法律保险”，重点管三件事：

- 明确业务边界：以前离岸银行、保险等业务监管模糊，企业怕踩红线不敢创新，现在立法清晰界定范围和监管标准，消除“灰色地带”；
- 税收优惠“永久化”：把企业/个人所得税优惠写入法规，取消“试点到期日”——比如以前优惠3年就结束，现在法律规定一直有，企业不用担心中途“断粮”；
- 拒绝“窗口指导”：设立国际商事法庭，用普通法规则判案，还明确“政策落地后不接受口头通知调整”，企业不用怕突然被“打招呼”限制业务。

这些法定化政策，就是要让企业放心：“在这里布局，政策不会变，没人能随便卡我。”

3. 法律“接轨国际”：用企业熟悉的规则做生意

跨国企业做跨境业务，习惯用英美、香港常用的“普通法”，如果国内法律和国际规则冲突，企业就头疼。上海离岸区的解法是“特殊适配”：

- 离岸业务优先用普通法：涉及金融、税务的离岸业务，直接用国际通用的普通法；
- 专门法庭+人才：设立离岸国际商事法庭，聘5名以上懂普通法的法官审纠纷；引入国际律所提供咨询，还联合香港、新加坡搞培训，培养“既懂国内又懂国际”的人才；

• 国际惯例优先：比如ISDA衍生品协议、INCOTERMS贸易术语这些国际通用规则，比国内行业标准优先用。

这样一来，企业不用来回适应两套规则，跨境交易的法律风险直接降下来。

4. 不止上海受益：这个创新能影响全球

上海的这个制度创新，价值远超过一个区域的发展：

- 吸引全球资源：规则稳定接轨国际，跨国企业愿意把离岸总部、资金放在这里；
- 给国内打样：为其他地方提供“怎么让政策更稳定、怎么对接国际规则”的样本；
- 参与全球治理：在全球金融规则调整的当下，上海的探索能提供“中国方案”——既让中国规则和全球对接，又探索让中国规则被国际认可的路径，给全球治理添点中国智慧。

这套玩法的本质，就是用“稳定的规则”替代“临时的优惠”，让中国从“政策洼地”变成“规则高地”——这才是真正能在全全球竞争中站稳脚的东西。

深化新能源汽车全要素出海，筑牢汽车产业全球竞争优势

来源: <https://www.yicai.com/news/102988138.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:49

原文内容:

在全球汽车产业向绿色低碳与智能网联深度转型的浪潮中，中国汽车产业凭借在电动化领域的先发优势，成功占据创新高地。2025年1~10月份，我国新能源汽车出口量达201.4万辆，同比增长90.4%。与此同时，中国汽车产业正从单一的产品出海迈向技术、资本、产能等全要素出海新阶段。然而，在全球地缘政治博弈加剧、贸易保护主义抬头、全球供应链加速重构的复杂背景下，中国汽车产业的全球化之路仍面临多重挑战，唯有强化供应链韧性、破解贸易壁垒，构建技术领航、产能为基、服务赋能的全球化发展新生态，才能在全球汽车产业竞争中站稳脚跟、持续领跑。

在欧洲市场，贸易保护主义抬头、绿色壁垒高筑。欧盟的贸易保护手段已从单一关税向全方位的制度性壁垒演变，通过反补贴调查施加额外关税压力，且借《新电池法案》与碳边境调节机制（CBAM）大幅收紧市场准入，对整车及电池的碳足迹核算提出了极高要求。同时在智能驾驶技术领域，欧盟R79、R171等法规对L2+级以上智能驾驶功能提出了严苛的本地化测试与认证要求，导致中国车企引以为傲的智驾技术面临水土不服困难，落地节奏被迫放缓，技术先发优势受到显著抑制。

在美洲市场，地缘政治博弈引发的供应链脱钩风险急剧上升。受美国加速推进去中国化战略影响，全球供应链重构加速。部分前期跟随主机厂在墨西哥等地投资建厂的中国供应商，正面临被剔除出北美供应链的危机，巨额产能面临搁置风险。同时，区域市场壁垒增高，巴西启动阶梯式恢复关税计划，墨西哥取消关税豁免，直接削弱了中国产品的价格竞争力。此外，现有产品缺乏针对美洲用户偏好如皮卡车型、乙醇燃料车的定制化开发，也制约了市场份额的进一步突破。

在东南亚市场，本土服务生态滞后掣肘中国品牌向上突围。尽管销量增长迅速，但面对深耕该区域数十年的日韩系车企，中国品牌在“软实力”上仍有明显短板。日韩系车企拥有密集的销售网络和极高的用户信任度，而中国车企普遍存在售后网点覆盖稀疏、零配件供应周期长等问题，导致用户产生严重的断保焦虑。此外，中国车企缺乏针对当地市场的灵

活金融方案和成熟的二手车回购体系，也使得中国新能源车的保值率偏低，抑制了消费信心的释放。

在中东与非洲市场，极端环境与基础设施不足构成双重考验。中东地区的高温、沙尘暴天气对车辆电池热管理及电子元器件的耐用性提出了极高要求，现有产品若缺乏针对性适配，极易出现故障，损害品牌口碑。而在非洲，电网等基础设施极其薄弱，加之欧美二手燃油车长期倾销，中国电动汽车面临“充电难、成本高”的推广困境，急需系统化的能源解决方案。

置身于全球产业格局重塑的关键节点，中国汽车产业亟须坚持内外兼修，高效统筹利用国内外资源，以更具针对性的战略举措和更强的产业链韧性，在激烈的国际博弈中开辟新航道：

一是深化标准互认与合规体系建设，掌握全球技术标准话语主动权。面对技术与贸易壁垒，行业应加快建立与国际接轨的全生命周期合规档案与碳足迹数据库，推动形成与欧盟CBAM兼容的核算标准体系。在数据层面，建议由政府牵头，联合相关科研院所和企业研究机构建立涵盖从矿产开采到产品出厂和报废回收的全生命周期碳足迹数据库，建立智能监控平台，定期更新发布产业链碳足迹数据，进一步加强与国际组织及欧盟标准机构的沟通和连接，积极参与国际碳排放因子数据库标准制定，加强推动数智减碳监管和持续优化赋能。同时，应依托ISO/IEC标准化组织及跨国科技合作机制，深化标准共建，积极将中国在5G-V2X及城市NOA大规模应用中积累的实战经验转化为国际规则提案；探索数据共享，推动包含非机动车混行博弈等中国特色长尾场景库的测试互认，降低企业海外适配成本；筑牢安全保障，加强在信息安全与功能安全领域的对标验证，通过构建“标准-数据-安全”的合规闭环，为中国智能电动汽车全球化拓展争取更多制度话语权与技术互认空间。

二是优化全球产能布局与供应链重组，面对复杂的国际贸易环境，应推动整车出口向“链式本土化”与“KD动态组装”转型。在欧洲等高壁垒市场，应依托区域内的战略枢纽建立“中转+组装”基地，推广SKD/CKD（散件组装）模式，以此满足原产地合规要求并有效规避关税风险；在东南亚等周边市场，则应注重供应链的深度下沉，引导电池、电机等核心一级供应商协同落地，构建紧密协同的区域产业链集群，通过产业集聚降低制造成本；在美洲等远洋市场，建议采取“近岸布局”策略，利用区域关键节点的自由贸易协定红利及存量产能设施，形成“本地生产、辐射周边”的迂回渗透路径，构建安全高效的区域供应链体系。

三是构建“服务+金融+基建”的立体化生态，因地制宜夯实本土化发展根基。中国车企应摒弃“一卖了之”的粗放模式，针对不同区域痛点构建差异化保障体系。在中东及东南亚等新兴市场，重点解决用户对品牌信任度不足的问题，通过设立“区域保税备件中心仓”确保核心零部件极速响应，并联合金融机构推出二手车回购担保，消除用户对修车难、残

值低的顾虑；在非洲等电网薄弱、补能设施匮乏地区，应联合光伏企业推广光储充一体化微电网方案，以“车辆+独立能源系统”的打包服务打通市场堵点；在欧洲等成熟市场，则引入国内领先的数字化服务流与高端用户运营模式，以超越本土品牌的消费体验支撑品牌价值跃升。

四是实施“一国一策”的差异化产品策略，精准突破细分市场。依托中国在智能座舱、新能源技术上的优势，针对不同区域特征进行定制化研发。在欧洲市场，针对其偏好紧凑车型与严苛环保标准的特点，重点布局A0级精品小车与跨界旅行车型，以高安全性与智能性相结合的差异化体验弥补品牌积淀短板；在美洲布局新能源皮卡与乙醇插混技术，适配当地消费场景与能源结构；在中东强化针对高温沙尘环境的车辆耐用性研发与“科技豪华”品牌塑造，契合高端市场需求；在非洲聚焦商用物流场景率先破局，提供高性价比、高可靠性的解决方案。通过精准的产品定义与深度的本地化运营，推动中国汽车产业实现从“走出去”到“走进去”“走上去”的高质量跃升。

（作者系同济大学德国研究中心研究员）

AI解读：

核心内容总结

2025年1-10月中国新能源汽车出口达201.4万辆（同比增90.4%），已从“卖产品”升级到“技术、资本、产能全要素出海”，但全球化之路在欧洲、美洲、东南亚、中东非洲四大市场面临贸易壁垒、供应链脱钩、服务滞后、环境基建不足等不同挑战。要破局需从“标准合规、产能布局、服务生态、产品定制”四方面精准发力，内外兼修提升产业链韧性。

一、中国汽车全球化：从“量的突破”到“质的转型”

过去我们靠性价比卖电动车，现在不止卖车——比如比亚迪在泰国建工厂、宁德时代在欧洲设电池厂、华为把智能驾驶技术输出到海外，这就是“全要素出海”。出口量翻倍增长说明我们的电动化技术确实领先，但要持续领跑，就得解决“走出去容易、扎下根难”的问题。

二、四大海外市场：各有各的“拦路虎”

1. 欧洲：“碳账本”和“智驾考试”卡脖子

欧盟像给汽车设了两道门槛：一是碳足迹核算（相当于给汽车从挖矿到报废算一本“碳账单”，不合规就加税）；二是智能驾驶本地化测试（比如我们的智能驾驶在国内 roads 上练得好，但欧盟要求必须在他们的街道上测过才算合格，导致技术优势发挥不出来）。

2. 美洲：供应链“被踢群”+车型不对味

美国想把中国供应商从北美供应链里赶走，比如我们在墨西哥的零件厂可能突然接不到订单；巴西、墨西哥还提高关税，让我们的车卖得更贵。另外，美国人爱皮卡、巴西人用乙醇燃料，但我们的产品里这类定制款少，抓不住当地用户。

3. 东南亚：“软实力”不如日韩车

我们的电动车在东南亚卖得快，但售后跟不上——日韩车在当地有几百家维修店，零件当天就能换；我们的店少，零件要等半个月，车主怕车坏了没人修（断保焦虑）。而且没有灵活的贷款方案和二手车回购政策，车开几年就不值钱，用户不敢买。

4. 中东非洲：环境“考验”+基建“拖后腿”

中东高温沙尘暴会让电池过热、传感器失灵；非洲电网差，充电像“找水喝”一样难，加上欧美二手燃油车卖得超便宜（几千块一辆），我们的电动车没优势。

三、破局第一步：搞定“标准话语权”，不让别人卡脖子

核心是“让我们的规则被世界认可”：

- 建“碳账本数据库”：政府牵头把从锂矿开采到汽车报废的碳排放量都记下来，和欧盟的标准对齐，这样我们的车就能顺利进欧洲；
- 把中国经验变成国际规则：比如我们的5G智能驾驶在国内城市里用得很好，把这些经验写成国际提案，让别人跟着我们的标准走；
- 智驾测试互认：比如我们的智能驾驶在国内“人车混行”的路上练过，让欧盟认可这个测试结果，不用再花大价钱在当地重测。

四、破局第二步：产能布局要“灵活本土化”

不能只靠整车出口，要“在哪里卖就在哪里造（或组装）”：

- 欧洲：把零件运过去组装（散件组装模式），这样算“欧洲制造”，避关税；
- 东南亚：把电池厂、电机厂都搬过去，形成产业链集群，降低成本；
- 美洲：在墨西哥、巴西附近找“跳板”国家建厂，利用当地自由贸易协定，辐射周边市场。

五、破局第三步：补“软实力”短板，让用户敢买敢用

从“卖车”变成“卖服务生态”：

- 东南亚：建“备件中心仓”，零件24小时内送到；和银行合作搞二手车回购，保证车的保值率；

- 中东：改进电池散热和防尘设计，适应高温沙尘暴；
- 非洲：搞“太阳能充电套餐”——卖车送太阳能板和小型储能电池，解决充电难问题；
- 欧洲：用国内的数字化服务（比如APP远程控车、上门保养），比当地品牌更贴心。

六、破局第四步：产品“入乡随俗”，投用户所好

不要“一刀切”，每个市场定制不同款：

- 欧洲：做小而精的A0级小车（比如类似五菱宏光MINI的升级款），符合当地紧凑车型偏好；
- 美洲：推出新能源皮卡和乙醇燃料车；
- 中东：搞“豪华智能款”，强调耐高温和科技感；
- 非洲：做便宜耐用的商用电动车（比如拉货的小货车），先从商用车打开市场。

总之，中国汽车全球化不是“冲销量”这么简单，而是要“在别人的地盘上，用他们能接受的方式，卖比他们更好的产品”。只有把技术、服务、规则都搞定，才能真正从“汽车大国”变成“汽车强国”。



机器人“上岗”突发风险怎么破？“保险+租赁”解锁具身智能应用场景防护网

来源：<https://www.vicai.com/news/102988104.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:51

原文内容：

年会舞台上，机器人自己把自己摔坏了；商场互动时，机器人“抽风”踹到了旁边的观众——当机器人“上岗”时偶尔“搞事情”，这些突发风险造成的损失怎么破解？

显然，随着具身智能机器人加速融入千行百业，其保险保障体系也正迎来从制造端向应用端的关键转型。

尽管此前保险公司已开始布局具身智能机器人保险，但在业内人士看来多是聚焦生产制造环节，难以应用到大量真实应用场景。而随着1月4日平安产险与上海电气合作的全国首单具身智能机器人融资租赁项目保险在上海落地、机器人租赁平台擎天租与人保财险去年12

月推出定制化保障方案等市场进展，保险公司通过“保险+租赁”批量承保覆盖相关应用场景风险的路径已逐步明晰。

“保险+租赁”模式落地，护航机器人商业化应用

具身智能机器人作为人工智能的尖端载体，已开始商场服务、年会表演、餐饮互动等多元场景实现落地，但亟需保险保障在应用端的配合。

第一财经记者观察到，近期市场上开始出现以“保险+租赁”模式护航具身智能机器人的商业化规模应用。

1月4日，平安产险与上海电气融资租赁有限公司、上海电气保险经纪有限公司三方正式签署具身智能机器人融资租赁项目保险合作协议，在上海落地了具身智能机器人真实商业应用场景下的“保险+融资租赁”全国首单。根据平安产险上海分公司总经理何莹介绍，该保险方案除了常规的机器人硬件保障，亦包含第三者责任、产品质量责任，以及信息泄露责任等综合保障。

另外，去年12月，擎天租与人保财险杭州市分公司亦官宣推出机器人定制化风险保障，覆盖租赁过程中设备损坏、故障等风险以及机器人使用中因意外导致的第三方人身伤害或财产损失赔偿。

“我们平台要求每一台机器人都必须采购保险。机器人作为一个新兴的科技产物，出现各种意外情况或风险在所难免，如果有保险保驾护航，不管对于机器人的使用方还是拥有方来说，都是非常有效的一种保障措施。”擎天租CEO李一言在接受第一财经记者采访时表示。

事实上，此前保险公司对于具身智能机器人领域已有所布局，多家保险公司曾推出过相应的保险产品。

但在何莹看来，该领域的保险保障需求仍面临三大挑战：一是核心技术数据保密性强，保险公司难以精准评估风险；二是多数机器人厂商处于初创期，传统保险服务模式难以匹配其灵活需求与成本考量；三是单一设备持有模式下道德风险防控难度较高。这些因素使得具身智能机器人产业保险服务供需不匹配，保险在产品创新与市场化落地上面临瓶颈。

“之前该领域的保险产品大多应用于机器人制造环节的风险保障，但缺乏具体的应用场景覆盖；另一方面，单个机器人购置价较高，且存在信息不对称的问题，因此很难用保险保障覆盖单体风险，这也是此类保险没有成功大面积推开的核心原因。”何莹对第一财经记者分析称。李一言也认为，相比工厂端，保险在机器人的众多应用场景中可以更好地发挥价值。

业内人士认为，上述“保险+租赁”模式，均以租赁平台为核心对接方，将批量机器人作为整体承保对象，覆盖应用场景中的机器人本体损失及第三者责任风险，合作方搭建不出域的数据分析平台，可以有效解决单一设备保障难、风险评估难等问题。

百亿市场的保险新空间

根据李一言预计，2025年被业界称为“机器人量产元年”，而2026年机器人租赁市场预计将突破百亿规模。

尽管“保险+租赁”模式已初步落地，但显然具身智能机器人保险领域仍有广阔的拓展空间，未来可从保障范围、服务边界、技术赋能等多方面升级突破。

在保障范围上，李一言表示，当前保险产品主要覆盖具身智能机器人的本体损失和基础第三者责任，未来可进一步延伸至自然灾害、火灾、地震等不可抗力风险，以及机器人运输过程中的损伤风险，匹配场景拓展后的多元化需求。

在服务边界上，何莹称，可以此次“保险+融资租赁”模式为蓝本，将服务边界延伸至具身智能机器人研发、生产、测试、运营维护、产品责任、网络安全等全生命周期，并提供与之配套的企业财产险、雇主责任险、信用保证保险等一揽子金融保障方案，全面护航机器人产业高质量发展。

在数据共享上，为突破历史数据缺失及获取数据困难给具身智能机器人保险带来的挑战，何莹建议保险公司可联合产业方、学术机构等共建行业风控数据库，共同研究、积累并共享具身智能机器人在不同场景下的风险数据，主动探索并牵头制定相关保险服务的风险评估标准、技术规范与行业服务指引，推动建立透明、规范、健康的行业保险服务体系。

AI解读：

核心内容总结

能跑能跳、会互动的具身智能机器人（比如商场服务、年会表演的机器人）现在用得越来越多，但经常出意外——比如自己摔坏、踹到观众，这些损失谁担？之前保险主要保机器人制造环节，不管实际用的时候的风险。最近出现了“保险+租赁”新模式：租机器人时必须买保险，批量覆盖应用场景的风险，平安、人保等公司已落地案例，未来还会扩展保障范围和服务，帮机器人更安全地大规模商用。

一、机器人“上岗”老出意外，应用端保险缺口大

机器人不再是实验室里的“玩具”，现在商场引导、年会表演、餐饮互动都能看到它们，但意外频发：年会舞台上机器人自己摔碎零件，商场里机器人“抽风”踹到顾客……这些场景下，机器人坏了要修，伤了人要赔，可之前保险公司只保机器人生产制造时的风险（

比如工厂里组装坏了），不管实际使用中的问题，导致机器人商用时没人敢担风险，规模推广卡住了。

二、“保险+租赁”模式落地：租机器人就得带保险

最近几家公司推出“租机器人送保险”（其实是租的时候必须买）的模式，批量解决应用端风险：

- 平安产险首单：1月4日，平安和上海电气合作，给租出去的机器人上保险，这是全国第一个应用场景的“保险+租赁”单。保险不仅保机器人硬件坏了，还保机器人伤了人、泄露信息、产品质量问题（比如机器人程序错了导致事故）。
- 擎天租+人保：去年12月，租机器人的平台擎天租要求每台机器人都买保险，人保承保：租的时候机器人坏了、故障了赔，机器人意外伤了人或砸了东西也赔。

简单说：现在租机器人，不用自己单独找保险，平台直接配套，批量保更划算，也更覆盖全面。

三、这个模式破解了之前的三大痛点

之前机器人保险难推广，是因为三个问题：

1. 风险难评估：机器人是新技术，保险公司不知道它在商场、年会这些场景里容易出啥问题，不敢单独保一台；
2. 成本高：单个机器人贵，单独买保险不划算；
3. 只保制造端：之前保险不管用的时候的意外。

现在“保险+租赁”批量承保：租平台有几十上百台机器人，保险公司能批量收集风险数据，评估更准；批量买保险成本更低；而且直接覆盖应用场景的风险，解决了最头疼的“用的时候出事谁赔”的问题。

四、保险方案不只是“保机器”，还保“人”和“信息”

这次的保险方案很全面，不是只保机器人坏了：

- 保硬件：机器人自己摔坏、故障、进水都赔；
- 保第三方：机器人踹到人、砸坏顾客手机，赔医药费和财产损失；
- 保特殊责任：比如机器人收集顾客信息时泄露了，也要赔（平安的方案里有这条）；
- 保产品质量：机器人程序错了导致事故，也算产品责任赔。

等于给机器人上了“全险”，用的人和租的人都放心。

五、未来保险还要升级：覆盖更广、服务更全

这个模式刚起步，未来还有三大方向：

1. 保障范围扩展：现在主要保意外，以后会加自然灾害（比如地震、火灾烧了机器人）、运输途中损坏（机器人从仓库运到商场摔了）； 2. 全生命周期服务：不仅保机器人用的时候，还要保研发、生产、维护全流程，比如给机器人公司员工买雇主险（员工修机器人受伤赔）、信用险（租机器人的人跑路赔）； 3. 共建风险数据库：保险公司和机器人公司、大学一起建数据库，记录不同场景下机器人的意外情况（比如商场里机器人每月摔几次），这样评估风险更准，保险价格也更合理。

总之，机器人商用的“安全网”正在织密，“保险+租赁”让机器人能更放心地走进我们的生活，不用再担心它“搞事情”没人担责了。

19家上市银行加码财富管理赛道，2026年战略布局将提速

来源：<https://www.yicai.com/news/102988098.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:52

原文内容：

随着高净值客户群体快速扩容，国内上市银行正加速设立专门财富管理部门，将零售银行的战略重心从“产品销售”转向“全生命周期资产配置”。2025年，国有大行如邮储银行、中国银行、交通银行纷纷完成总行层面的财富管理业务整合，股份制银行和城商行也通过平台化模式打通私人银行与财富管理职能。业内人士指出，这一轮布局不仅是组织调整，更标志着银行从传统渠道角色向“生态主导者与整合者”转型，财富管理正在成为新的增长引擎。

19家上市银行竞相设立财富管理部门

随着高净值客户群体快速扩容，银行对财富管理专业化的需求日益迫切。中信证券在组合配置报告中预测，2025年国内居民金融资产总量将接近300万亿元，高净值客户呈现年轻化、专业化、多元化特征，整体偏好稳健配置，现金及存款仍为主要资产配置方向。财富管理从“产品销售”向“全生命周期资产配置”转型，成为零售银行新的增长引擎。

截至2025年末，据记者不完全梳理，共有19家上市银行设立或调整财富管理相关部门。其中，有3家国有行、6家股份制银行、8家城商行及2家农商行。

（截至2025年末，19家上市银行设立财富管理相关部门）

国有大行方面，邮储银行在2025年年初在总行层面新设“财富管理部”，依托覆盖全国近4万个网点、6.7亿个人客户的渠道优势，将财富管理作为核心战略。

中国银行则在2025年8月完成个人金融条线调整，将原有个人金融部、财富管理与私人银行部及网络金融部整合为“个人数字金融部”和“消费金融部”，其中个人数字金融部下设数字化平台和私人银行中心，实现财富管理与数字化服务协同。

2025年12月，交通银行完成总行层面的财富管理业务整合，正式成立“财富管理部”，以全行范围统筹个人财富管理业务。交行此次整合，更多强调业务协同和战略统筹，旨在优化零售业务结构、提升高净值客户服务能力，同时强化数字化平台和财富管理产品线的连接。

股份制银行和城商行则普遍采取财富管理与私人银行业务整合模式。浦发银行将原私人银行部更名为“财富管理及私人银行部”，整合财富与私行业务职责；招商银行零售金融总部下设“财富平台部”，与私人银行部、零售客群部协同；上海银行、杭州银行均在总行层面新设财富管理部门，以平台化模式推动业务整合和资源打通。

“独立财富管理部门不仅是组织调整，更体现总行职能向‘大脑’模式转变，通过统一的专业输出和风控决策，提高全行财富管理服务的专业性和一致性，为从产品驱动向价值驱动转型奠定基础。”中金公司在一份研报中指出。

多家国有大行强化财富管理战略

三家国有大行在2025年先后在总行层面设置财富管理部门或调整战略，引起业内关注。在财富管理赛道上，国有大行既有天然优势，也面临结构性挑战。南开大学金融学教授田利辉指出，国有行拥有庞大客户基础、深厚信任和广泛网点布局，以及海量存量资产，这为高净值客户获取与深度经营提供了稳固基础。例如，交通银行截至2025年6月末零售AUM达5.79万亿元，零售客户2.02亿户，网点2800余个。凭借分层经营策略和高净值客户培育，国有行中间业务收入增长迅速，财富管理已成为收入结构优化的核心引擎。

然而，国有行在财富管理发展中也面临结构性挑战。由于长期依赖传统业务模式，机构在向以客户为中心的敏捷服务转型时存在一定难度，同时在专业化能力与市场化机制的匹配上仍有提升空间。投研能力、资产配置能力以及覆盖全生命周期的客户陪伴服务尚需进一步强化，部分理财子公司在产品创新和客户体验上已面临来自市场的竞争压力。

田利辉分析称，成立财富管理部门不仅是组织调整，更是战略转向。全球低利率环境下，传统存贷利差盈利空间受限；同时，居民财富持续增长、人口老龄化加速，多元化资产配

置与养老财富管理需求扩大。成立专设部门、整合资源、提升专业化能力，旨在将财富管理升级为驱动银行轻型化发展的核心战略。

相比之下，股份制银行和城商行在财富管理赛道布局更注重精准市场定位。比如，招商银行将财富管理列为三大核心能力首位，浦发银行提出“财资金融”五大赛道布局，中信银行实施“五个领先”战略，杭州银行深化“制胜财富”战略转型，大力发展财富管理业务。

上市银行全力打造财富管理生态

财富管理业务发展周期长、投入前置性强。业内人士认为，财富管理是“高投入、高产出”业务，其前期投入主要集中在人才储备、科技基础设施、客户运营体系建设，而利润贡献通常滞后。“机构在战略蛰伏期内，应重点关注潜力指标，如投顾数量、AUM增长，而非短期利润指标，以实现从规模驱动向价值驱动的跨越。”中金公司在研报中指出。

在业务逻辑上，银行正在从“产品销售”向“全场景陪伴”转型。例如，平安银行将财富管理深度嵌入“综合金融+数字化”生态；中信银行推进“财富管理-资产管理-综合融资”大价值循环；兴业银行通过“财富与资管战略工作组”打通投资银行、资产管理、财富管理的价值链。一位股份行财富管理人士对记者表示，银行角色已从“渠道推荐方”转向“生态主导者与整合者”，通过主导综合方案设计、整合信托、法律、税务等专业机构，形成以客户为中心的“服务联盟”。

数据显示，2025年三季度上市银行财富管理AUM持续扩容。邮储银行零售AUM达17.89万亿元，浦发银行AUM增速19.07%，南京银行零售AUM增速17.14%、代销中收增长47.42%，北京银行私人银行客户数增长近18%。整体呈现“规模扩张—结构优化—收入提升”的良性循环。

展望2026年，随着居民财富持续积累及高净值客户需求多元化，银行财富管理业务将进入加速布局期。业内分析认为，机构的战略投入、组织架构调整及长期客户运营能力，将决定其在财富管理赛道上的竞争格局。未来，银行胜负关键不在短期销售，而在于是否能将海量客户转化为深度信赖的“主账户”，形成长期、闭环的财富管理生态。

自然资源部：持续推进战略性矿产资源增储上产

来源：<https://www.vicai.com/news/102988063.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:53

原文内容：

自然资源部今天（1月5日）表示，将持续推进战略性矿产资源增储上产，强化战略性矿产资源安全风险监测预警，继续开展新一轮找矿突破战略行动，健全找矿突破支持政策。

全国自然资源工作会议今天召开。自然资源部明确，“十五五”开局之年，将持续推进“一张图”建设。打造全国统一“一张图”门户，健全“一张图”建设运行管理制度，提高天空地海一体化监测能力。持续推进支持经济大省挑大梁。推动从解决“一件事”向办好“一类事”延伸，出台进一步加强自然资源要素保障若干措施。

同时，持续推进国土空间规划管理改革创新。构建国土空间规划全链条管理体系，开展规划评估优化，提前对接“十五五”重点项目并协调空间布局，统筹存量增量土地供应，加快推进全要素、全覆盖一体化督察执法。持续推进耕地布局优化质量提升。组织编制耕地保护和国土绿化空间专项规划，严守耕地保护红线，统筹优化农用地布局，不断提高耕地质量，严格占补平衡管理，组织实施集中垦造耕地工程。

在矿产资源开发方面，自然资源部明确，持续推进战略性矿产资源增储上产。强化战略性矿产资源安全风险监测预警，继续开展新一轮找矿突破战略行动，组织开展探矿权人“圈而不探”专项整治行动，健全找矿突破支持政策。

在海洋经济高质量发展方面，自然资源部提出，持续推进海洋经济高质量发展。加强海洋开发利用保护，提升海洋产业发展质量，实施新一轮海洋综合调查，提升极地大洋科考效能。同时，持续推进生态修复和自然灾害综合防治。加强重要生态系统保护修复，加强地质灾害防治，提高海洋观测预报能力。

自然资源部介绍，2025年，各地自然资源部门推动耕地数量、质量、生态“三位一体”保护，实事求是合理设定耕地整改恢复过渡期，出台永久基本农田保护红线管理办法，优化耕地调查、耕地保护责任制考核规则。同时，全力支持经济大省挑大梁。“一省一清单”“一周一调度”，累计解决地方反映问题566个，推动重大项目落地258个。实行“一站式”办理审批事项，创新用地报批“直通车”机制，审查环节压缩2/3、审批时长压缩1/3。

新一轮找矿突破战略行动取得新成效。2025年，自然资源部门聚焦重点矿种，编制“一矿一策”方案进行攻坚，全面完成“十四五”找矿目标任务，铀、铜、金、锂、钾盐资源量大幅增长，取得辽宁大东沟金矿、湖南鸡脚山锂矿等找矿重大成果。此外，一体推进规划、土地、矿产、海洋、林草督察执法，建立国家自然资源督察与林长制落实情况督导协同机制，部局联合通报53个违法违规典型问题。



黄金、白银、铜，年轻人正在贵金属市场里“交作业”

来源: <https://www.yicai.com/news/102988059.html>

创建时间: 2026-01-06 15:28:54

原文内容:

早上8点，27岁的深漂女孩园园在通勤的地铁上不停切换手机页面。购物车里躺着算好克价的^{品牌}金手链，证券软件里是沪铜期货跳动的行情，而微信群里正不断弹出“大V”们对白银走势的分析。

像园园这样的年轻人正越来越多，他们已经不满足于只在交易黄金上精打细算，而是将那份研究购物优惠、计算成本的“做功课”劲头，带入了白银、铜等更复杂、波动也更大的金属投资战场。在避险、博弈间，摸索着属于他们的资产配置路径。

机构分析指出，这一现象背后，是宏观流动性宽松预期与AI产业革命共同驱动的商品新周期。从历史维度看，本轮黄金牛市并未超涨。但热潮之下风险亦存，一旦AI叙事变得清晰，黄金的高光时刻或将落幕，届时“两头受益”的白银叙事可能也会回归理性。

年轻人热衷交“黄金作业”

园园在2025年底作出了一个重要决定。她放弃了计划已久的买包预算，转而将6万元分批投入黄金市场。这个决定背后是一套精密的“黄金作业”：3万元在水贝市场找商家朋友购入“免税”投资金条，两万元在积存金970元点位补仓，还有1万元分散在各平台，利用各种优惠券购入品牌金饰。

在年轻人聚集的炒金社群里，“交作业”成为最新流行语。一份优秀的“黄金作业”包含精确的买入时点、理想价格，以及通过平台优惠叠加实现的“最佳克价”。园园最满意的一次“作业”，是一条大牌金手链。通过叠加直播券、淘金币、店铺优惠和信用卡返现，每克到手价比市价活生生低了40元。

“大幅回调就是补仓时机。”关注黄金市场两年的园园总结出这条经验。如今她线上线下共持有约300克黄金，这些黄金不仅是资产，更是她两年“做作业”的成果展示。

像园园一样在黄金市场里埋头“做作业”的年轻人不在少数。每当金价回调，那些名为“攒金群”“黄金作业组”的社群里，消息提示音就会此起彼伏地响起来。在这里，“交作业”不是学生时代的任务，而是一种新兴的“社交货币”。晒出一张克价便宜的订单截图，就能收获一连串的“求攻略”和“膜拜大佬”。

00后的阿婷是群里的活跃分子。她的购物车里，每一件金饰都精确计算过价格。“超过1100元每克的，再好看也不买。”这是她雷打不动的原则。她的“作业”流程贯穿始终。在购

物前，在平台签到攒积分；付款时，计算所有能叠加的优惠；收货时，判断重点，看是否有“暴击”。即当商家发货的实际克重超出订单克重，多出来的那零点几克，就像是游戏里的暴击伤害，能让她最终的“到手克价”瞬间再降十几元。

“晒单就是在炫耀自己的‘作业’有多好。”阿婷说，这门“手艺”需要细心、时机和对各大平台规则了如指掌的钻研，甚至催生出了小型的知识付费生态。有人因为“作业”做得格外漂亮，索性开起了付费教学群，专门传授“薅金羊毛”的秘籍。

京东金融黄金一站式平台数据显示，90后投资者占比突破50%，Z世代正成为黄金投资的核心力量。从投资特征来看，这一群体更偏好“轻量入门、灵活操作”的模式，积存金等产品交易占比超60%，且交易时段集中在晚间8到11点，与通勤、休闲时间高度重合，展现出“碎片化理财”的特点。

不止是黄金

当金价在1000元/克的高位反复震荡时，一些年轻人的目光已经悄然转向了别的金属。参与者的心态从“避险储蓄”更多转向“趋势博弈”。

园园告诉记者，当金价涨至高位后，这几个月来金价涨涨跌跌，始终缺乏突破性行情，这让她在积存金上的操作变得更偏向短期交易。最近，她开始研究其他金属。2025年年中时，她在券商开通了账户，开始交易与铜相关的股票和行业ETF，甚至小心翼翼地尝试着少量沪铜期货主力合约。在她看来，相较于金价常被地缘政治等“玄学”因素牵引，铜的逻辑显得更“硬核”——有清晰的供需数据和产业规划可以追踪。

更多的年轻人，则是被一股无形的潮流推向了更广阔、也更具风浪的金属“海洋”。

今年32岁的设计师林娜，是从攒金豆到炒白银的社群玩家。2023年初，为攒钱和仪式感，她加入小红书“攒金豆”风潮，每月在银行APP买1克金豆。直到她进入一个热闹的“贵金属投资群”，一切都变了。群里氛围从分享金饰美图，逐渐转向讨论白银的“工业缺口”和“价格洼地”。

将部分黄金获利了结，林娜在券商账户买入白银ETF，她加入了好几个贵金属交易社群。自此，她的投资决策就与社群里“大V”的喊单和群体的集体情绪高度捆绑。而在这个过程中，盈亏的波动都较大，好几次她都因为风险不可控想要收手。

如今，那些闪烁着未读消息的贵金属交易群，依然置顶在她的微信里。“我学会了‘反着看’群里的情绪，”她说，但它依然是我的信息源之一，甚至是一种陪伴。一个人面对涨跌会恐惧，在群里，哪怕一起亏钱，感觉也没那么难熬了。

园园、林娜代表了被卷入投资热潮的典型年轻社群玩家：他们从低风险、有实感的储蓄行为入场，在社交媒体的算法推送和社群的情绪共振下，被一步步引向自己不熟悉的高风险领域。他们的投资决策，高度依赖社交关系和情绪共鸣，而非财务分析。

贵金属后续走势如何

年轻人沉迷购金，更根本的原因在于黄金的价格。1月5日早盘，黄金直线拉涨，伦敦金现货再次站上4400美元/盎司。拉长时间线看，2025年初至今，伦敦金现货涨幅超过66%，创下近46年最高单年涨幅。

园园也一路见证着国内金价从每克700多元起步，连续突破800元、900元关口，一路攀升至接近千元大关。

这股席卷年轻人的贵金属热潮，未来是否还能持续？多位受访机构人士对此普遍持积极态度。

一位信托财富事业部总监向第一财经记者分析，市场对于美元信用体系的担忧正在加剧。无论是潜在的“弱美元”政策倾向，还是全球范围内的货币超发与地缘政治风险，都在持续强化黄金的货币属性与避险价值。“全球央行持续购金就是一个明确的信号，”她表示，黄金的上涨趋势尚未结束，只是上涨的斜率可能会从2025年这种极为陡峭的状态，变得相对平缓一些。

国金证券首席经济学家宋雪涛则从更长的历史维度提供了视角。他指出，从历史维度看，本轮黄金牛市并未超涨。以2008年赤字货币化和2022年美元信用转折为起点，金价分别上涨5.7倍和2.4倍，远低于上世纪70年代24倍的涨幅。美国债务规模持续扩张，2035年债务与GDP比值将达118.5%，支撑金价长期上涨，仅当AI技术全面提升生产率、改善美国财政状况时，牛市才可能终止。

与此同时，一些战略金属的“类黄金”效应也开始显现。

关于铜、白银等金属的后市表现，上述信托财富事业部总监进一步指出，除与黄金同样受益于宏观宽松环境外，其更核心的驱动力源于深刻的产业变革，尤其是人工智能（AI）技术革命所催生的全新需求叙事。在她看来，铜的角色已超越传统“工业金属”的范畴，正转变为AI数据中心与芯片制造领域不可或缺的关键材料。其需求正面临结构性增长，而供应端则因矿山生产干扰及漫长的产能扩张周期而缺乏弹性，这一供需矛盾构成了价格上行的根本动力。白银同样兼具金融属性与在光伏、电子等高端制造领域的工业应用价值。

宋雪涛表示，黄金牛市的外溢效应值得关注。银和铜作为AI产业链的核心原材料，存在补涨空间。全球地缘博弈下，一些战略金属的“类黄金”属性也将显现，有望跟随黄金步入

上涨通道。

然而，热潮之下风险亦存。宋雪涛表示，展望2026，当市场对“AI未知”这一定价逻辑尚未改变时，缺乏秩序仍是黄金的有利环境。当AI泡沫与黄金构成“哑铃”，黄金作为AI持仓的保险已实现了高光时刻的价值。白银作为既有“类黄金”属性又与AI电力相关的叙事资产，具备更高的阶段性弹性。但一旦AI叙事变得清晰，黄金的高光时刻或将落幕，届时“两头受益”的白银叙事可能也会回归理性。（圆圆、林娜、阿婷均为化名）

AI解读：

核心内容总结

越来越多年轻人（尤其是90后、Z世代）把研究购物优惠的“做作业”劲头用到贵金属投资上：从黄金开始精打细算克价、攒优惠，还通过社群晒单形成社交货币；部分人逐渐转向波动更大的白银、铜等金属，心态从“避险存钱”变成“趋势博弈”。这股热潮背后是宏观宽松预期（钱更松、美元信用担忧）和AI产业革命的双驱动；机构认为黄金牛市还没结束，但AI叙事清晰后可能降温，铜银等金属的“两头受益”逻辑也会回归理性，年轻人需注意高风险。

一、年轻人玩贵金属：像“做作业”一样抠克价，晒单成社交货币

年轻人投资黄金的方式，像极了凑满减买衣服——把“薅羊毛”的本事发挥到极致：

- “作业”流程比考试还细：园园用6万买黄金，3万找水贝朋友买“免税”金条、2万在积存金（类似定期攒黄金的产品）补仓、1万分散平台凑优惠券；阿婷坚持“超过1100元/克不买”，购物前攒积分、付款叠优惠、收货盼“暴击”（商家发的克重比买的多，赚零点几克）。
- 社群里晒单=炫耀“手艺”：攒金群里，金价回调就炸锅，晒低价订单能收获“求攻略”和“膜拜”。有人甚至开付费群教“薅金秘籍”，“交作业”从学生任务变成了社交货币——就像晒旅游照一样，证明自己会理财。
- 碎片化理财成常态：京东数据显示90后占黄金投资者超50%，他们爱用积存金这类轻量产品，交易时间集中在晚上8-11点（通勤或睡前），把碎片时间用来管钱。

二、从黄金到铜银：心态从“存钱”变“博弈”，社群情绪绑定决策

当金价高位震荡时，一些年轻人开始碰更复杂的金属，风险也跟着升级：

- 转向高波动金属：园园觉得金价没突破行情，开始玩沪铜期货和铜相关股票；林娜从攒金豆转炒白银，把黄金赚的钱投进去。他们的心态从“保值储蓄”变成“赌趋势涨落”。

- 决策靠社群，而非分析：林娜的投资几乎绑定社群“大V”喊单和群友情绪——涨了跟着开心，跌了一起吐槽，甚至“反着看”群里情绪做决策。但波动大时她也想收手，只是群里的陪伴感让她舍不得退。

- 从低风险到高风险的“滑梯”：年轻人大多从摸得着的黄金（实物、积存金）入场，被算法和社群一步步推到期货、股票等高风险领域，很多人不懂财务分析，全凭感觉和社交关系。

三、为啥这么火？宏观宽松+AI革命，双轮驱动贵金属热

这股热潮不是偶然，背后有两大核心原因：

- 宏观层面：钱松+美元信用担忧：大家觉得未来会降息、印钱更多（宏观宽松），美元不值钱了，黄金作为“硬通货”更保值；全球央行还在疯狂买黄金（信号明确），美国债务越来越多（2035年债务占GDP118.5%），长期支撑金价上涨。

- 产业层面：AI催生铜银等金属的新需求：铜不再只是“工业金属”，而是AI数据中心、芯片制造的关键材料——需要的人多了，但矿山生产慢、干扰多（供应跟不上），价格容易涨；白银既像黄金有金融属性，又在光伏、电子里用得更多（AI相关产业需求涨）。机构说，这些金属是“类黄金”，跟着黄金涨还能吃工业需求的红利。

四、未来会怎样？黄金牛市没结束，但AI清晰后可能降温，风险要注意

机构普遍认为黄金牛市还没到头，但要警惕潜在风险：

- 黄金：长期还能涨，但涨得没那么快：宋雪涛说，本轮黄金涨幅（2.4倍）远低于上世纪70年代（24倍），只要AI没全面提升生产率、改善美国财政，牛市就不会停。但信托总监说，2025年那种陡峭的涨势会变平缓——不会天天猛涨了。

- 铜银：AI需求是核心，但别盲目追高：铜银既受益于宏观宽松，又吃AI需求，短期有补涨空间。但宋雪涛提醒：一旦AI技术成熟（比如能明显提升美国经济），黄金的“保险”价值就会下降，白银的“两头受益”（金融+工业）逻辑也会回归理性——到时候价格可能回调。

- 年轻人要注意风险：很多人从低风险黄金跳到高波动的期货、铜银，却不懂分析，全靠社群情绪。万一AI叙事变清晰，或者金属价格大跌，容易亏得措手不及。

一句话提醒

年轻人攒黄金、玩金属没问题，但别把“做作业”的抠克价本事当成万能钥匙——高风险领域里，光靠社群和情绪，可能会交真金白银的“学费”。

全国首个市级、区级人工智能发展局成立，会给产业攒多大的局？

来源：<https://www.yicai.com/news/102988042.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:55

原文内容：

2025年年末，全国首个“市级”“区级”人工智能发展局集中成立，并同步释放部分助推产业发展的细节，引发业界关注。

2025年12月28日，广州市海珠区人工智能发展局成立，这是全国首个独立设置、实体化运作、列入党政机构序列、专责人工智能发展的区级政府工作部门。12月29日，珠海发布的文章称，珠海市人工智能发展局已于近日正式成立运作，是全国首个人工智能发展局。

为何成立人工智能发展局

海珠区政府官网信息表示，与国内其他地区采取加挂牌子、设立事业单位等模式不同，海珠区人工智能发展局是真正意义上配备专门行政与事业编制、独立履职的政府工作部门。这一制度性突破，旨在从根本上解决人工智能产业发展中可能存在的多头管理、资源分散、战略协同不足等问题，体现了海珠区将人工智能视为驱动区域高质量发展“关键变量”与“最大增量”的坚定决心。

珠海发布在上述推文中明确表示：力争打造全国最AI的城市、全国最适合AI产业发展的城市。成立全国首个人工智能专职政府机构，推出四大工作举措，更加系统、更加聚焦加快推进人工智能发展。

显然，地方政府在年末之际，面向人工智能产业成立专职政府机构并提出对应规划，其目的非常明确，即在各城市的人工智能产业发展中抢占有利的生态位。

华南师范大学法学院数字政府与数字经济法治研究中心主任马颜昕在接受第一财经采访时表示，珠海市和广州市海珠区这次设立人工智能发展局，是针对当地人工智能产业重点发展方向进行了“超常规”支持举措，对当地人工智能产业发展提速有所助力。

但同时，亦有业内观点表示，专职政府机构能否充分发挥作用，还与其本身职能定位是否明确有密切关系，重点不仅是能为产业和企业做什么事情，还在于能给产业拉来什么资源。此外，就发展AI产业而言，不同城市的资源禀赋有所差异，专职政府机构成立后能发挥多大作用，还得视当地产业发展潜力而定。

“我认为关键是明确专职机构的职责定位，要避免职责上的条块重叠，管理机构不是越多越好。职责越明确，执行力就越强，效果就越好。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林在接受第一财经采访时表示。

能给产业攒多大的局？

近年来，各地都在围绕战略性新兴产业的培育作政策倾斜。

人工智能发展局在未来有哪些业务抓手？珠海发布的文章称，珠海推出四大工作举措，更加系统、更加聚焦加快推进人工智能发展。这四大工作举措，分别是大力探索场景、大力开发数据、大力发展算力、大力推动出海。

该文称，珠海城市发展基底优质，人均GDP居全省第二，经济及人口基础适中，数智基础优越，对于AI应用试验、AI企业孵化、AI产业发展具有得天独厚的优势。基于此，珠海市人工智能发展局将统筹全市各地各部门，和AI企业一起探索AI城市建设，最大力度向AI企业开放场景，和AI企业共同打磨、打造可推广至全国的AI应用；谋划出台政策支持全领域企业进行智能化改造，为AI企业提供更多场景支持。

而在算力方面，珠海提出将探索并进一步推进算力建设、优化算力政策，支持AI企业获取低价、优质、稳定、便利的算力；利用年发电量达5亿度的集中式光伏，面向服务大湾区、服务智算出海，探索建设全球首个“算厂”——粤港澳大湾区国际算厂及全国首个“国际+国产双万卡中心”。在AI企业出海方面，珠海是全国唯一陆路连通港澳的城市，拥有连接港澳的大带宽光缆。当地正依托这一独有地理优势和跨境网络基础，制定专门政策支持AI企业出海。

另一边，广州市海珠区人工智能发展局成立时，同步推出了琶洲人工智能产业集聚区总体规划。记者从业内了解到，近几年，海珠区大力发展数字经济，在琶洲等片区集聚了一批头部互联网企业。该区成立人工智能发展局，是延续过往政策方向并强化区域内AI产业发展动能的做法。

同期，该区还发布了“PZ-SPACE琶洲太空智算中心”这一算力基础设施建设的消息。公开信息显示，该太空智算中心由海珠区人工智能发展局支持，佳知慧行与国星宇航、千星控股联合打造。根据规划，该太空智算中心将打造规模达500P的全球领先太空算力集群，其中第一阶段建成100P规模算力集群。建成后，中心将为海珠区企业提供高效、便捷、普惠的算力支持，破解企业算力瓶颈。

马颜昕告诉记者，人工智能发展局在职能上需要与政务服务和数据管理局、工信局等部门有所协调。当前人工智能的数据，包括数据集的打造，主要还是后者负责，未来需要明确人工智能数据归属哪一部门去管理。其次，监管政策和产业发展政策如何落实，给到企业

的土地、人才、能源等要素如何分配，如何推动产业完成核心技术突破，都是人工智能发展局未来的工作重点。

马颜昕表示，人工智能发展局职能上不涉及AI监管问题，重点也不是去解决各行业内部的AI应用的问题。人工智能发展局的价值体现在它能为企业协调到更多的资源，即能源、算力、数据、产业政策、人才五大层面。“人工智能是高能耗产业，近几年不少地方想建设数据中心，但能耗指标不足。当前的做法是用绿电来平衡指标，无论是本地的还是从其他地方运输的绿电资源，有专门机构协调，其力度将会更大。”

根据当地发布的消息，海珠区人工智能发展局将全力做好几方面工作：聚焦“强集群”，构筑产业发展新高地。前瞻布局以AI超级个体为代表的新质生产力单元，全力引育一批掌握关键核心技术的龙头企业、专精特新企业与高潜力超级个体，构建“产学研用金+超级个体”协同的创新联合体。聚焦“固底座”，夯实创新发展硬支撑。率先建设太空算力中心，探索建设大模型垂类数据交易中心，构建完善涵盖算法、算力、数据的要素支撑体系，做强算法能力、统筹算力资源、推动数据流通，全力为企业创新研发提供底座支撑。聚焦“广应用”，打造技术赋能试验场。重点围绕时尚设计、低空经济、智能网联汽车等特色领域，精心策划并开放一批具有示范性、引领性、带动性的高价值“超级应用场景”，以场景创新带动产业及科技创新。聚焦“塑品牌”，提升产业发展影响力。实施“琶洲模方”运营战略，全力将“琶洲模方”打造为一个琶洲本土诞生的链接世界级创新资源的新一代大模型创业平台。

会成为各地标配吗？

“十五五”开局之年，在多地争相布局人工智能产业的背景下，成立人工智能发展局会成为各地标配吗？

马颜昕认为，当前，就各地人工智能产业发展阶段来看，对大多数城市而言，成立类似专职机构并非必选项。

盘和林也告诉记者，成立专职政府机构推动当地AI产业发展，要因地制宜。不是所有地方都能够达成正向效果，各地很难完全效仿。

就珠海市和广州市海珠区而言，成立人工智能发展局的大前提是当地AI产业已有积累且增速明显。

在2025年12月12日召开的“‘十四五’广东成就”珠海专场新闻发布会上，珠海市工信局局长姚蔚表示，“十四五”以来，珠海全力打造“云上智城”“天空之城”，构建起从底层芯片到核心算法、从软件模型到智能终端、从应用研究到场景落地的完整新质生产力发展生态。珠海本地智能算力规模已达2100P，其国产算力占比超80%，全国首个类脑算力

开放平台成功上线。目前已集聚金山办公、智谱AI、东信时代、无界方舟等50家大模型企业，6个大模型通过生成式人工智能备案，数量位列全省第三，形成从通用大模型到行业垂直模型的梯次布局。2025年前三季度，珠海人工智能核心产业增长23%，机器人产业增长17%，呈现AI创新与制造业应用“双向赋能”的良好态势。

在既有的产业发展基础上，珠海计划利用年发电量达5亿度的集中式光伏，面向服务大湾区、服务智算出海，探索建设全球首个“算厂”即粤港澳大湾区国际算厂及全国首个“国际+国产双万卡中心”。

据珠海区政府官网，截至2025年12月，全区已集聚泛人工智能企业超7000家，覆盖全产业链。大模型备案项目达32个，位居广东第一、全国前列。目前，该区正修订专项政策，计划每年安排3.1亿元资金，加速引育人工智能独角兽企业。

市值又涨2万亿之后，银行股还有牛市行情吗？

来源：<https://www.yicai.com/news/102987944.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:57

原文内容：

中证银行指数触及8570.16点新高，板块总市值逼近15万亿元，农行与工行的“市值之王”争夺战……2025年，一场结构性“小牛市”行情席卷银行业，多个新高纪录搅动市场情绪。随着此后市场风险偏好变化和板块轮动，银行板块涨幅震荡中有所回落。

展望2026年，银行股的价值重估之路将如何延续？在不少机构人士看来，新的一年银行业基本面改善存在多方面条件支撑，更多配置型资金将继续流入银行板块，行业整体估值有望修复至1倍PB（市净率）附近。但也有机构人士提示，在权益市场整体展望乐观的背景下，银行股估值修复仍需要一个过程。

哪些领涨，哪些垫底

回顾来看，2025年中证银行指数最高时一度触及8570.16点高位，进入下半年有所回落，最终收涨6.79%。尽管板块全年表现并不算靠前，但其间不少个股在结构性小牛市中风光无两。

相较于以单边强势上行为主要特点的2024年，慢牛中的结构性分化是2025年银行股行情的突出特点。聚焦个股表现，42家A股上市银行中，33家收涨、9家收跌。其中，仅厦门银行

全年涨幅超越了2024年。

具体来看，不同于过去股份行、城农商行更受资金青睐，国有大行的“大象起舞”是此轮行情中最大的亮点。2025年，农业银行以51.8%涨幅领跑，工商银行也以21.02%的涨幅居于前五位，建设银行、中国银行全年涨幅也超过10%。

整体来看，除农业银行外，霸榜全年涨幅前三位的另外两家银行分别是厦门银行（32.49%）、浦发银行（22.42%），工商银行、重庆银行（19.96%）分别位列第四和第五。

相比之下，在19只银行股涨幅超过10%的同时，有9只银行股飘绿，包括交通银行1家国有大行和民生银行、光大银行、华夏银行3家股份行。其中，华夏银行、郑州银行、北京银行分别以-10.82%、-9.84%、-8.14%的涨幅垫底。

综合港股市场来看，农业银行在A+H上市银行中同样表现最优。2025年，农业银行H股涨幅为41.15%，工商银行、建设银行H股涨幅也均超过30%；股份行中，招商银行、中信银行、光大银行H股分别以38.58%、36.19%、27.97%涨幅居前；城农商行中，重庆银行、青岛银行、重庆农村商业银行H股涨幅也均超过30%。

市值涨了2万亿，农行领跑

随着股价上涨，A股银行板块在2025年迎来多个标志性事件。

首先是板块总市值先后突破了13万亿元、14万亿元，截至2025年12月31日逼近15万亿元，达到14.66万亿元，比1年前增加了约2.3万亿元。其中，板块A股市值在年内突破10万亿元，截至2025年12月31日在11.27万亿元左右，比1年前增加了1.84万亿元。

事实上，因为行情特点的差异，2025年银行股市值变化幅度不及2024年。2024年，银行板块总市值和A股市值分别增加了3.51万亿元、2.67万亿元左右。

但结构性行情下，国有大行的表现依然亮眼，其中一大看点在于农业银行与工商银行的“宇宙行”争夺战。截至2025年12月31日，工商银行总市值在2.63万亿元左右，农业银行总市值则回落至2.61万亿元左右。不过，因为A股和H股股本分布差异，农业银行的A股总市值高出工商银行3000亿元左右，二者A股市值分别约为2.45万亿元、2.14万亿元。

农业银行也是此轮银行股行情中“最靓的仔”，全年总市值和A股市值分别大增7814亿元、7470亿元。而拉长时间线来看，相较于2023年末，农业银行A股市值增加了1.29万亿元左右，加上港股上涨，总市值增加了约1.36万亿元。

整体来看，2025年共有7家银行总市值增长超过千亿元，除工行、农行、建行、中行、邮储银行5家国有大行外，还包括浦发银行、招商银行2家股份行。同期，光大银行、华夏银行、北京银行总市值则缩水超过百亿元。

2026年银行股怎么走

在2025年，除了高股息率，银行股估值修复仍是市场交易的重要逻辑。其间，农业银行市净率一度率先回到1倍以上，也被视为一大标志性事件。

但行业仍未走出全面破净局面。2026年首个交易日，银行板块涨跌互现，中证银行指数收跌0.34%。按照最新收盘价，42只银行股市净率仍普遍低于1倍，招商银行、农业银行分别以0.98倍和0.97倍靠前，行业中位数仍不足0.6倍。

展望2026年，多数机构认为，银行股估值继续修复存在充分支撑。但也有机构人士认为，市场风险偏好变化背景下，银行股表现仍难免震荡。

中信证券银行业首席分析师肖斐斐认为，首先，2026年银行经营环境整体稳定；其次，息差见底将带动盈利修复；再次，城投、房地产、居民等部门资产风险缓释进行时，2026年有望走过风险周期；最后，存款短期化和“存款搬家”等将为权益市场带来增量资金，银行股将显著受益。

“2026年商业银行规模增速将保持稳定，行业平均资产增速预计在8%左右。”标普信评报告称，2026年，受息差持续下行和零售贷款信用成本上升等因素影响，银行盈利能力可能持续承压，但随着负债端成本的压降，压力将有所收敛。

“预计2026年，配置型资金将继续流入银行板块，银行将继续演绎估值提升逻辑，行业估值有望修复至1倍PB附近。”肖斐斐在最新报告中判断。

不过，广发证券银行业首席分析师倪军提示，2026年银行板块内部经营情况可能进一步分化，非银化、理财化、脱媒化加剧，预计大型银行、财富管理银行进一步占优，中小银行金融市场投资压力增加，需要关注后者营收压力下的资产质量变化。

标普信评上述报告也提到，预计2026年商业银行坏账率稳中有降，整体波动不大，但部分区域性中小银行的坏账率受零售板块拖累可能出现波动，并进而弱化其风险抵补能力。

（注：文中总市值计算口径为A股最新价×A股总股本+H股最新价（CNY）×H股总股本）

AI解读：

核心内容总结

2025年银行股走出结构性“小牛市”：中证银行指数创8570点新高，板块总市值涨2.3万亿逼近15万亿，国有大行（尤其是农业银行）成最大亮点，农行A股涨幅超51%领跑；但个股分化明显，9只银行股下跌（华夏银行等垫底）。2026年展望中，多数机构认为银行股估值有望修复至1倍PB（股价与净资产比值），但需警惕中小行分化压力与市场震荡。

一、2025年银行股：“大象起舞”，国有大行抢了风头

2025年银行股不再是中小银行独美，国有大行（工行、农行、建行等“巨无霸”）突然发力。比如农行A股全年涨51.8%，工行涨21%，建行、中行也涨超10%——这就像以前大家觉得大象跑不快，结果2025年它们跳起舞来。

为啥国有大行这么火？一方面是它们股息率高（稳定分红），吸引了追求安全的资金；另一方面，市场对“大而稳”的信心增强，觉得国有大行抗风险能力强。相比之下，2024年涨得好的股份行、城商行，2025年多数表现平平，甚至有民生、光大等股份行下跌。

二、市值涨了2万亿，农行和工行争“宇宙行”宝座

2025年银行板块总市值从12万亿左右涨到14.66万亿，多了2.3万亿（相当于多了一个中型银行的市值总和）。其中最热闹的是农行和工行的“市值之王”争夺战：

- 年底工行总市值2.63万亿，农行2.61万亿（差200亿），但农行A股总市值比工行多3000亿（因为农行H股占比少）。
- 农行成“最靓的仔”：全年总市值增7814亿，H股涨幅也达41%，在A+H银行中表现最优。
- 港股银行股也跟着涨：工行、建行H股涨超30%，招行H股涨38%，重庆银行H股涨超30%。

三、个股分化：有人涨超50%，有人跌超10%

2025年42家A股上市银行里，33家涨、9家跌，分化明显：

- 领涨梯队：农行（51.8%）、厦门银行（32.5%）、浦发银行（22.4%）前三，工行、重庆银行进前五。
- 垫底梯队：华夏银行（-10.8%）、郑州银行（-9.8%）、北京银行（-8.1%）跌幅最大，还有交通银行（国有大行）、民生银行等也下跌。

原因？涨得好的要么是国有大行（稳），要么是有特色的中小行（比如厦门银行可能有区域政策利好）；跌的多是那些业务结构单一、不良贷款压力大的银行（比如华夏银行零售业务拖后腿）。

四、2026年展望：估值能修复到1倍PB吗？

目前银行股估值还很低：行业中位数PB不足0.6倍（意思是股价比公司实际净资产还便宜60%），多数机构认为2026年有望修复到1倍PB，但也有分歧：

乐观派理由（中信证券等）：

1. 经营环境稳：经济不折腾，银行赚钱的基础扎实。 2.
- 息差见底：银行放贷利息减存款利息的差额不会再降了，接下来利润会慢慢回升。 3.
- 风险缓释：城投、房地产的坏账问题在逐步解决，2026年可能过了最危险的时候。 4.
- 资金流入：老百姓把存款搬到股市（比如买基金），这些钱会优先买银行股这种稳定的。

谨慎派提醒（广发证券、标普等）：

- 分化加剧：大银行和财富管理型银行（比如招行）会更吃香，中小银行压力大——它们的投资业务（比如买债券）可能亏，零售贷款（比如房贷、消费贷）坏账率可能上升。

• 震荡难免：如果市场更喜欢炒科技股等“高成长”板块，银行股可能涨得慢，甚至波动。

关键数字：

- 行业资产增速预计8%（规模稳步扩大）；
- 多数机构认为估值能到1倍PB（目前才0.6倍，还有60%左右的修复空间）。

五、普通人怎么看？

如果想投银行股：

- 优先选国有大行（农行、工行）或财富管理强的股份行（招行），它们稳；
- 避开区域中小行（尤其是之前跌得多的），避免踩雷；
- 别指望短期暴涨，银行股是“慢钱”，适合长期持有拿分红。

如果只是看热闹：银行股涨说明市场对经济稳的信心在增强，是个积极信号~

稳居“中国宠食第一品牌”：解码乖宝宠物麦富迪护城河

来源：<https://www.yicai.com/news/102987834.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:58

原文内容：

在宠物消费从“可选”走向“必选”、行业增速放缓的2025年，市场正经历残酷洗牌。资本不再为流量故事买单，而是聚焦可持续盈利模型与真实技术壁垒。在此背景下，一个关键问题浮出水面：什么才是真正的“中国宠物食品第一品牌”？

答案正在麦富迪身上变得清晰。作为中国宠物上市公司的头部企业，麦富迪不仅市占率稳居国产品牌首位，更是在2025年8月获得欧睿咨询（Euromonitor）官方认证为“中国宠物食品第一品牌”*。但比认证更重要的，是麦富迪已将“第一”从一个市场结果，转化为一套可复制、可验证、可积累的系统性能力，这，才是其护城河的本质。

截至2025年10月31日，乖宝宠物前三季度实现营收47.37亿元（+29.03%），归母净利润5.13亿元（+9.05%）。尽管因战略性投入导致费用阶段性上升，但高端产品线持续放量，整体毛利率稳定在40%以上。

麦富迪的策略非常清晰：用头部地位反哺长期能力建设，再以能力固化领先格局。

头部品牌护城河深度：只有龙头才能构建的“科研-数据-供应链”三角壁垒

市场常将麦富迪的成功归因于渠道或营销，但财报揭示了更深层逻辑：它的领先，已从单一优势升级为“科研协同网络 + 数据资产 + 全球供应链”的系统壁垒。

作为行业龙头，麦富迪拥有中小品牌无法企及的资源动员力。它没有把科研当作成本中心，而是打造了一个以WarmData犬猫天性研究大数据中心为核心的科研协同网络。该中心基于近500只犬猫的行为与生理数据，累积起的上亿条真实数据，构建了国内首个“犬猫天性营养”数据库，并以此驱动产品创新。

例如，“BARF霸弗丛林食谱”所采用的气爆营养释放技术，正是源于WarmData对猎物型饮食消化效率的洞察，再通过达索系统完成工艺仿真验证后量产。这种“数据驱动—科学验证—产品落地”的闭环，让科研直接转化为品类定义权。

同样，麦富迪与挪威阿克（Aker BioMarine）的合作，也远超普通采购。基于自身市场洞察与WarmData数据，联合开发专属海洋活性营养方案，确保核心原料的独家性与成本可控。这种“需求定义+联合研发”模式，只有具备规模、数据与议价能力的头部品牌才能实现。

这类合作的价值不在于研发费用高低（近三年累计投入超2亿元），而在于是否形成排他性技术窗口。据行业测算，麦富迪专利数量（364项）遥遥领先国产竞品，WarmData数据量级尚无第二家可比。这构成了典型的“只有头部品牌才负担得起、才用得起来”的高门槛壁垒。

头部品牌的信任资产：透明化不是成本，而是降低获客与留存成本的高效工具

在信息过载时代，消费者对“成分党”“科学喂养”的诉求高涨，但信任建立成本极高。麦富迪的解法是：把工厂变成信任接口。

麦富迪超级工厂通过FDA、BRCGS、欧盟FVO等国际认证，具备直接出口欧美市场的合规能力。但这只是基础。真正体现头部品牌底气的，是其坚持十年的“厂开玩”工厂开放日，累计邀请超万名用户实地见证生产全流程。

在线上，麦富迪通过兽医临床实证、饲喂数据可视化、研发团队探访等内容，将实验室语言转化为可感知的养护叙事；在线下门店，原料溯源、WarmData实验对比图、专业导购解读，形成完整的信任链路。

财务映射清晰：这种“可验证的信任”直接转化为用户忠诚度与复购率。2025年双十一，麦富迪高端产品线“霸弗”同比增长79%，登顶天猫猫主粮热卖榜TOP1；“奶弗”同比增长384%。信任，正在被高效货币化。

品牌的正向飞轮：地位→投入→壁垒→溢价，形成资本友好的正循环

麦富迪的增长路径，呈现了一个资本市场高度认可的正向飞轮：

市场领先→ 获得定价权与利润空间 → 反哺高确定性投入（科研/透明化/供应链） → 构建系统壁垒 → 巩固领先地位

2025年，尽管因战略性加大科研与透明化投入导致销售费用率阶段性上升，但并未侵蚀核心盈利能力。前三季度实现归母净利润5.13亿元，同比增长9.05%。其中，第三季度单季营收15.17亿元，同比增长21.85%，增速仍维持在较高水平。

在多数国产宠食品牌仍陷于价格战、毛利率承压的背景下，麦富迪凭借“科研+信任”双引擎，实现了量价齐升，验证了其真实含金量。

可持续的商业模式

在行业从流量竞争转向价值竞争的关键拐点，麦富迪给出了清晰答案：真正的头部品牌，不是销量最高者，而是系统能力最强者。

WarmData、产学研网络、全球供应链、超级工厂、厂开玩……这些要素单独看是资源，组合起来则是只有龙头才能运转的高质量增长引擎。

对投资者而言，乖宝宠物的价值，不仅在于当前47亿营收与5亿净利润的基本盘，更在于其已跑通一条从“规模领先”到“价值领先”的路径。在这条路上，这不是终点，而是可持续盈利与估值提升的起点。

*来源:欧睿信息咨询(上海)有限公司按截至2024年12月各宠物食品品牌在中国大陆的产品线丰富度、宠物食品相关专利数量、自有工厂数量、工厂获得国际/国内认证数及2024年国内出厂销售额综合判断得出。宠物食品指专为宠物(猫、狗等)设计的主粮和零食。于2025年8月完成调研。

(本文仅供参考，不构成投资建议。)

AI解读:

核心内容总结

2025年宠物行业进入“增速放缓+资本务实”的洗牌期(从“可选消费”变“必选”，资本只认可持续盈利和真技术)，麦富迪凭借系统能力(科研-数据-供应链三角壁垒、信任资产、正向增长循环)成为欧睿认证的“中国宠物食品第一品牌”。其财务表现稳健(前三季度营收47亿+29%、利润5亿+9%，毛利率超40%)，关键是将“市场第一”转化为可复制的护城河，而非依赖单一营销或渠道优势。

详细拆解解读

1. 行业洗牌期：麦富迪的“第一”是系统能力的胜利

宠物行业不再是“随便卖就能火”的阶段：消费从“偶尔买零食”变成“必须买主粮”，但增速慢了，资本也冷静了——只投“能持续赚钱、有真技术”的公司。麦富迪作为国产市占率第一的上市公司，拿到欧睿认证(综合产品线、专利、工厂、销售额等)不是偶然：它的“第一”是把“卖得多”的结果，变成了可复制的系统能力(科研、数据、供应链、信任合起来的壁垒)。财务上，即便战略性投入导致费用上升，高端产品放量仍支撑毛利率稳定在40%以上，证明其增长不是靠短期补贴，而是真需求驱动。

2. 科研-数据-供应链三角壁垒：中小品牌学不来的高门槛

很多人误以为麦富迪靠营销，实则背后是“中小品牌玩不起”的铁三角：

- 数据驱动科研：建了WarmData大数据中心，养近500只犬猫收集上亿条行为/生理数据，搞出国内首个“犬猫天性营养”数据库。比如“BARF霸弗”的气爆技术，就是从数据里发现“猎物型饮食消化效率高”，再用技术仿真验证后量产，让科研直接变成产品定义权(别人没这数据，抄不了)。

- 供应链不是“买原料”，是“定制原料”：和挪威阿克合作不是采购，而是联合研发专属海洋营养方案——用自己的市场洞察+WarmData数据，要求对方定制原料，既保证独家性又控制成本。这种模式只有大牌子有规模、议价能力才能做到。

- 专利和数据量遥遥领先：364项专利比国产竞品多得多，WarmData数据量无第二家可比。这些壁垒要么“没钱建”，要么“建了也用不起来”（比如小品牌没足够用户验证数据价值），是典型的“龙头专属”。

3. 信任资产：透明化是“省钱”的获客工具

现在消费者对宠物食品的“安全焦虑”很重，信任成本极高。麦富迪的解法是把“透明”变成信任接口：

- 线下：工厂打开给用户看：超级工厂拿了FDA/BRCGS等欧美认证（能直接出口），还搞了10年“厂开玩”开放日，累计1万+用户实地看生产全流程——“亲眼所见”比广告更可信。

- 线上线下全链路信任：线上放兽医临床实证、饲喂数据可视化视频（把专业术语翻译成“我家猫吃了不软便”）；线下门店有原料溯源码、WarmData实验对比图，导购用通俗语言解释。

结果是：信任直接转化为复购和溢价——2025双十一，霸弗同比增长79%登顶天猫猫主粮TOP1，奶弗增长384%。这种“让用户自己验证”的方式，比花钱打广告获客成本更低、留存率更高。

4. 正向飞轮：越领先越能投，越投越领先的循环

麦富迪的增长逻辑是“地位→投入→壁垒→溢价”的正循环：

- 因为是头部，有规模和利润可以投科研/供应链/信任建设；
- 投入后壁垒更高（比如独家原料、专利），产品能卖溢价（高端线毛利率更高）；
- 溢价带来更多利润，再反哺投入——形成“强者愈强”的闭环。

比如前三季度费用上升（投研发），但利润仍增长9%，高端线放量证明溢价能力，资本也更愿意支持（正循环吸引更多资源）。

5. 可持续商业模式：从“规模领先”到“价值领先”

行业已从“拼流量”进入“拼价值”阶段，麦富迪的模式是长期主义：

它的核心资产（数据、专利、信任、供应链关系）都是“越积累越值钱”的——数据越多科研越准，专利越多产品越独家，信任越深复购越高。这些资产别人抄不走，未来能持续赚“高毛利”的钱，而非靠价格战薄利多销。对投资者来说，它的价值不是“现在赚5亿”，而是“已经跑通从规模到价值的路径”——未来能持续增长，估值空间更大。

（全程避免专业术语堆砌，用“大白话”解释核心逻辑，让非财经背景读者轻松理解麦富迪的护城河和增长本质。）

陷入困境的中年女性，用摇滚打破更年期沉默

来源：<https://www.yicai.com/news/102987740.html>

创建时间：2026-01-06 15:28:59

原文内容：

在英格兰西约克郡的山间小镇赫布登桥，一间沉寂的乡村小屋里，快60岁的贝丝平静地给自己倒了一杯烈酒，接着将屋顶垂下的绳索套上自己脖颈。

突然之间，尖利的电话铃声不合时宜地响起，打断了她安静的自杀计划。

电话来自弟弟，为了母亲的养老钱去向，他们在电话里发生了争吵。当她愤怒地挂掉电话第二次站上板凳时，手机又响了，这次传来的是好友杰丝兴致勃勃的邀请：“我们一起组个朋克乐队吧？”“为什么？”“为了好玩！”

这是BBC新剧《潮躁女人》充满戏剧性的开场，它以一种近乎荒诞的戏剧张力，讲述了五位处于更年期、陷入人生泥潭的女性，自发组建起一支朋克摇滚乐队并以此救赎人生的故事。故事并非简单地讲述中年女性的自救，而是用嘈杂、叛逆的朋克音乐，让一代被“消音”的女性发出怒吼。

该剧编剧、导演萨利·温莱特今年62岁，曾多次获得英国电影学院奖。过去由她担纲编剧、联合导演或制片人的英剧《绅士杰克》《幸福谷》《叛逆女流》《哈利法克斯最后的探戈》都是口碑与收视率俱佳的作品。萨利说，《潮躁女人》的故事在她内心已经酝酿了十年之久，她从50岁开始经历更年期症状，而剧中的五位女性，也处于人生类似的阶段。

《潮躁女人》在BBC播出后，第一集在28天内获得了540万观众。在豆瓣上，也以9.3分的高分进入一周全球口碑剧集榜。

“粗粝的真实感裹着音乐的张力扑面而来。”在豆瓣上，网友写下自己边看边落泪或大笑的心情。剧集对英国中年女性的群像写作，让戏剧性与真实性互为对照。它既有英剧一贯的诙谐幽默，又穿插着真实而黑暗的人生故事，直指每位中年女性的生命困境。当五位背景各异、身处人生旋涡的女性，因一个看似荒谬的组建乐队的念头相聚在一起，她们手中的麦克风，成了打破沉默的利剑。

更年期女性的困境

《潮躁女人》的深刻性在于，它精准捕捉到了中年女性普遍存在却未被谈论的“隐形感”。

女主角贝丝退休前是一位教师。丈夫去世后，她陷入存在意义的迷失。儿子成家后极少来看望她，母亲罹患阿尔兹海默症，需要日复一日繁重的照顾，弟弟又觊觎着母亲的养老金。处于更年期的贝丝看不到生活的希望，她时而焦虑，时而恼怒，感觉自己存在于世界的意义正在消失。剧中，她对音乐店销售员的自嘲：“我们唱的是关于中年、更年期和或多或少被忽视的歌”，道尽这个时期的女性心酸。

萨利在接受采访时坦言，本剧的创作灵感源于她更年期的亲身体验：“这部剧不仅仅是关于更年期，而是关于50岁到55岁女性会遇到的事情——在生活中，你需要应对很多麻烦的琐事，在它们找上你之前，你无法真正预见到它们。”

贝丝是她“半自传性”的角色，贝丝感受到的被遗弃和孤独感，也是萨利曾经的真切体会，“我在创作贝丝时写了很多关于自己的事情。她发现自己处于相当黑暗的境地，却不太清楚是如何走到这一步的。她本以为生活还好，又突然发现并非如此。她感到被遗弃，非常孤独。我理解这一点，当你情绪非常低落时，你甚至不想告诉朋友，因为你不想用你的问题‘麻烦’他们。”

这种细腻的情感刻画，让无数女性观众看到了自己的影子。但剧集并未停留在自怜自艾。当贝丝的自杀被意外中断，乐队计划成为她濒死黑暗生活的一束光。

跟贝丝一样，很多女性拥有固定的社会角色，她们是女儿，是贤妻良母，是在社会上打拼的职场人。但随着年纪增长，她们开始面对很多复杂的变化。父母逐渐衰老、生病或垂死，亲密关系开始破裂，成年子女跟自己的沟通方式变得疏离甚至刻薄，伴随工作生涯的结束，她们感觉自己被“隐形”了，不被看见，也不再重要。

如果贝丝反映了内在的崩溃，那另一位女主角基蒂则是外放的火山。

基蒂来自一个犯罪家庭。她12岁遭父亲三名手下轮奸生下儿子，她冲动、酗酒、情绪不稳定，一生都被周围的人视为麻烦制造者。她被儿子瞧不起，更谈不上理解。她冲着儿子势

利的岳父挥出一拳，不仅因为对方下流的评论，更是对社会中习以为常的男性冒犯的反击。

对厌女症的揭露，在警察尼莎的故事线中更为赤裸。尼莎是一位试图在体制内循规蹈矩、却仍被吞噬的女性。她长期遭受同事鲁迪的性骚扰，在向上级举报后，招致了更恶毒的报复。尼莎在执行任务时被流氓制服、羞辱，前来“解救”她的鲁迪，非但没有马上提供帮助，反而用手机记录下她的狼狈。这令人窒息的一幕，影射了现实世界中警察系统内存在的制度性性别歧视与包庇。

剧集拍摄期间，英国发生了一件震惊舆论的社会事件：一名女子在回家途中遭绑架并遇害，涉案嫌疑人竟是一名在职警察。女演员塔伊·阿特沃尔坦言：“在那样的余温里，我们拍摄着剧集，感觉是在真实地反映着生活，如此鲜活的当下，如此痛苦和真实。”

用朋克摇滚救赎中年

此前有不少剧集关注过中年女性的衰老、婚姻失败以及更年期话题，但将这个看似沉重的话题与组建朋克乐队相结合，是萨利的神来之笔。

“对某些人来说，这可能是有点让人沮丧的主题，但我把它与一些令人振奋的东西结合起来，”导演说，她想用一种激动人心和有趣的方式去谈论更年期，谈论这个女性特殊的人生阶段，不让它成为拖累。音乐在表面上是推动情节的力量，更是深刻隐喻。

起初，乐队的排练中充满尴尬，这种生涩感恰恰是真实的——她们不是天赋异禀的音乐天才，而是一群试图用不熟练的音符表达压抑已久情绪的普通女性。正如她们自己所说：“这是一个有点离谱的事，但都是为了一个好的理由。”

随着剧情推进，音乐从背景逐渐内化为角色的力量源泉。对贝丝而言，它是重新连接世界的桥梁；对基蒂，它是宣泄与疗愈的通道；对全体成员，它是建立姐妹情谊、找回主体性的仪式。

当她们最终站在舞台上，嘶吼着“让我们开始一场骚乱，我们不会安静！”时，音乐完成了从“为好玩”到“为宣言”的升华。它不再是才艺表演，而是一群中年女性用自己的方式证明着旺盛的生命活力。

《潮躁女人》的核心是让五颗孤独的星星汇聚成银河。除了贝丝与基蒂这对核心人物，其他成员同样闪耀。酒吧老板杰丝是乐队的发起者，她的乐观背后是同样的孤独；刚退休的警察霍莉行动力十足，却要面对患有痴呆症的母亲和职场的不公；她的姐姐伊冯心直口快，是团队中的“毒舌”担当。她们之间的互动，是女性友谊真实可贵的体现，她们并非一团和气，而是在直面彼此脆弱与不堪后，依然相互理解支撑。正如导演所总结的：“她们

互相拯救，这就是故事的核心——关于友谊和创造力作为她们生活中的积极力量。”

《潮躁女人》成功印证了市场对真诚讲述中年女性故事的需求。萨利让中年女性不再是故事里的配角、母亲或喜剧点缀，而是拥有复杂内心、欲望与愤怒的绝对主角。

拍摄《潮躁女人》，也是她在男性主导的影视圈中争取女性创作者表达的一次成功尝试。这部剧的主创团队，从编剧、导演到主演，都是40岁以上的女性，这样的班底可谓罕见。

“女性为主的创作团队，可能一部都没有，而且情况正在变得更糟。更多的男性编剧、导演和演员能够获得工作机会，而特定年龄段的女演员并不走运，除了我们熟知的那几个名字。”萨利·温莱特说，有时人们写了一个关于男性的剧，把它改成女性主角，就声称是女性叙事，“那不是在书写女性，我希望人们能看到其中的区别。”

第一季的结尾是开放式的：基蒂从狱中的父亲那里得知两名强奸犯还活着，燃起复仇的火焰；尼莎拿到霍莉收集的证据，将对鲁迪提起指控；基蒂开始得到儿子汤姆的理解；而乐队也将继续存在。鉴于《潮躁女人》的成功，BBC已经宣布续订第二季。导演透露，她想在第二季深入探讨正义、复仇与和解。

无论第二季情节如何发展，该剧已经完成了核心使命：它打破了围绕更年期的羞耻与沉默，告诉女性，当生命步入下半场，当前路似乎被“隐形”的墙阻挡，或许最有力的回应，不是优雅地退场，而是像朋克摇滚一样，扯开嗓子发出最真实的声音。

AI 解读：

核心内容总结

BBC新剧《潮躁女人》是一部以更年期中年女性为主角的高分剧集：5位陷入人生泥潭的英国中年女性，通过组建朋克乐队打破沉默、救赎自我。该剧由62岁女导演萨利·温莱特（基于自身更年期体验创作）执导，主创团队多为40+女性；播出后收视（首集28天540万观众）和口碑（豆瓣9.3分）双丰收，既填补了中年女性真实叙事的市场空白，也在男性主导的影视圈为女性创作者争取了表达空间。

详细拆解

1. 《中年女性的故事，原来藏着这么大的市场》

以前影视剧中的中年女性，要么是“妈妈配角”，要么是喜剧里的“搞笑担当”，很少有人把她们当主角，讲她们的痛苦、愤怒和迷茫。但《潮躁女人》的爆火证明：这类真实故事的市场需求大得很。

- 收视上，首集28天就有540万英国人看，相当于每12个英国人里就有1个追了这部剧；

- 口碑上，豆瓣9.3分进入全球口碑榜，网友说“边看边哭边笑”——因为终于有人懂她们的处境。

这说明市场不是只爱年轻偶像，中年女性的真实叙事是一块被忽略的“蓝海”，只要内容真诚，就会有人买单。

2. 《更年期不是“小情绪”，是被掩盖的大痛点》

剧中的中年女性，各有各的“泥潭”：

- 贝丝：丈夫去世、儿子疏远、妈妈患痴呆要照顾，弟弟还抢养老金，感觉自己像“隐形人”；
- 基蒂：12岁被轮奸生子，一生被当成“麻烦”，儿子也瞧不起她；

• 尼莎：警察职场里被同事性骚扰，举报后反而被报复，甚至被流氓羞辱时同事还拍视频。

这些痛点以前没人敢大声说——更年期被当成“矫情”，性别歧视被当成“常态”。但这部剧把它们拍出来，让观众觉得“终于有人替我发声”，这种情感共鸣直接戳中了用户的“心巴”，也是剧集火的关键。

3. 《朋克音乐不只是热闹，是让内容“出圈”的利器》

讲中年女性困境的剧很容易沉重，但导演萨利用“朋克乐队”这个点子，把痛点变成了“爽点”：

- 刚开始排练时，她们唱得荒腔走板，尴尬得让人笑；但越唱越凶，嘶吼着“我们不会安静”，观众看着也跟着热血沸腾。

朋克的叛逆和嘈杂，刚好对应中年女性被压抑的愤怒——她们用音乐当“利剑”，打破沉默。这种创新的形式，让沉重的话题变得有趣，吸引了更多非中年女性观众（比如年轻人也会觉得“酷”），也让剧集更容易传播（比如网友会分享她们唱歌的片段）。

4. 《全女性主创团队，是质量的“金字招牌”》

这部剧的编剧、导演、主演大多是40岁以上的女性，她们自己经历过更年期，知道中年女性的真实感受：

- 导演萨利从50岁开始经历更年期，酝酿这个故事10年，所以剧中的细节（比如贝丝的焦虑、潮热）都像“照镜子”；
- 拍摄时，英国刚好发生警察侵害女性事件，主演塔伊说“感觉在真实反映生活”——这种“接地气”的内容，只有女性主创才能抓得准。

以前很多“女性剧”是男性编剧把男性故事改改就上，根本不懂女性。而这部剧的全女性班底，让内容有了独特视角，质量更有保证，也让更多女性创作者看到希望：原来我们的故事也能被认可。

5. 《跟着社会情绪走，内容才会“活”起来》

剧集的成功，还在于它和社会现实“共振”：

- 拍摄期间，英国发生警察绑架杀害女性的事件，而剧中尼莎被警察同事欺负的情节，正好呼应了这个热点；
- 观众看的时候，会觉得“这就是我身边的事”，自然更有代入感。

这种把内容和社会情绪结合的方式，让剧集不仅仅是一个故事，更是对现实的回应——既提升了影响力，也让更多人关注到中年女性的困境和性别歧视问题。

最后想说

《潮躁女人》的爆火，本质上是“真诚”赢了：它不把中年女性当“配角”，不回避她们的痛苦，还用有趣的方式让她们“发光”。这不仅证明了中年女性叙事的市场价值，也给影视圈提了个醒——好内容，从来都来自对真实生活的尊重。

大学生毕业去向出现两大变化，越来越多大学生选择“技术回炉”

来源：<https://www.yicai.com/news/102987747.html>

创建时间：2026-01-06 15:29:00

原文内容：

随着高等教育的普及，以及AI的发展，毕业生的升学和就业选择也在发生变化。

麦可思研究院日前发布的《中国-世界高等教育趋势报告（2026）》（下称“报告”）显示，过去以学历为主要竞争策略的单一路径正在被打破，本科大学生毕业去向发生转变，逐渐形成两大趋势，一是对继续深造的收益预期下降，一是更重视直接面向就业需求的“技术回炉”，以学习实操和职业技能。

从结构上看，随着高校的扩招，不仅本科招生规模持续增长，研究生教育规模加速扩张，学历层级的整体抬升拉高了求职者的学历门槛。同时，AI加速改写就业市场需求的变化。大量过去需要专业学习和训练才能完成的技术性任务，如初级代码生成、基础数据清洗、

文案编辑等，已被AI工具部分自动化，技术壁垒显著降低。换言之，传统的学历象征的技术技能带来就业优势的逻辑正在被改写。

在此背景下，中国大学生的升学与就业选择也出现明显分化。一方面，对继续深造的收益预期下降。根据报告，以2019届本科毕业生为例，毕业五年后，选择继续深造并将学历提升至研究生层次的群体，月均收入比未提升学历者高出1001元。尽管这一差距表明学历提升仍具有一定的薪资收益优势，但若综合计算研究生学习的时间成本、学费与生活成本、延迟就业所造成的机会成本（包括收入损失与职场经验积累的缺口），读研的整体性价比正在下降。

在这种情况下，很多本科毕业生对于是否继续升学深造，也更趋于理性。厦门大学经济学系副教授丁长发分析，近年来研究生招生规模不断扩大，对很多学生来说，读研需要考虑经济成本和时间成本。

同时，越来越多大学生将“技术回炉”纳入职业规划。近年来，多地的技工院校也就开设大学生技师班进行了探索。其中，2009年，青岛市技师学院在全国率先创办“大学生技师班”，通过“理论+技能”的方式培养“π型人才”。2025年秋季开学季，其全日制班次招生超240人，创下历史新高。

根据媒体报道，太原万通职业技能学校电气自动化专业2023年招收的“回炉”学生约10人，2024年已增至30人。徐州工程机械技师学院透露，2025年有30余名持有本专科文凭的学生“回炉”，集中就读智能制造相关专业。

大学生回炉读技校的背后，是部分高校人才培养与职业市场需求之间存在错位。在毕业生个人选择之外，越来越多大学生回炉读技校，也说明高校需要加快改变，更好适应市场需求变化。尤其是部分普通本科院校，更应加快创新转型，大力发展应用型专业，发展职业本科教育，从而让更多的学生既有扎实的理论基础，又拥有高技能。

面对“高学历+高技能”复合型人才的需求，职业本科应运而生。2019年，国家开展本科层次职业教育试点，打破了职业教育专科学历的“天花板”。近年来，职业本科学校队伍日益壮大。2025，职业本科学校设置数量再创新高，合计达到36所。

1月4日，教育部发展规划司发布《关于拟同意设置本科高等学校的公示》，拟同意设置天津职业大学等15所学校，其中7所为职业本科院校。

至此，目前我国职业本科高校数量已经达到94所。既有学历又有技能，职业本科学校也受到不少家长和学生的青睐，一些职业本科院校的录取分数线也水涨船高。从2025年的高考分数线看，多所职业院校爆红，部分职业本科分数线甚至比肩双一流大学。深圳职业技术大学、深圳信息职业技术大学，金华职业技术大学、北京科技职业大学、广州职业技术大

学、苏州职业技术大学、广东轻工职业技术大学、武汉职业技术大学、顺德职业技术大学、黎明职业大学等院校招生成绩均十分亮眼。

例如，深圳职业技术大学在招生计划翻倍的情况下，省内外物理、历史类录取的考生均100%超特控线，生源质量再创新高。高分段录取考生人数增加显著，物理类600分以上考生10人。广东省内物理类录取910人，同比增长104.5%。录取最高分617分，超特控线83分，超本科线181分，排位15707位；最低分566分，超特控线32分，超本科线130分。

丁长发认为，一些职业本科院校有多年沉淀，开设的专业比较有竞争力，就业前景和预期好，因此，招生分数线也会提高。这是学生理性选择的结果。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦高等教育普及与AI发展下中国大学生毕业选择的转型：过去“唯学历论”的单一路径被打破，深造性价比下降让学生更理性，“技术回炉”（去技校补实操技能）成新趋势，而兼具本科文凭与职业技能的职业本科院校因贴合市场需求，录取分数线持续走高，甚至比肩部分双一流大学。这些变化反映出就业市场对“学历+技能”复合型人才的需求，也倒逼高等教育加速向应用型转型。

详细拆解解读

1. 读研不再“稳赚不赔”：性价比下降让学生更理性

以前很多人觉得“读研=涨工资”，但现在这笔账越来越不划算。报告显示，2019届本科毕业生读研后五年月薪仅比未读研的高1001元——看似有优势，但要算上3年读研时间里的学费（每年数万元）、生活费，以及延迟就业损失的工资和职场经验（比如3年可能攒下的积蓄、晋升机会），整体收益其实在缩水。再加上近年研究生招生规模扩大，学历“通胀”让读研的“稀缺性优势”变弱，学生们开始冷静思考：与其花3年拿个文凭，不如早点学技能找工作。

2. 大学生“回炉”技校：从“拿证”到“学真本事”

越来越多本科毕业生选择去技校“补技能课”。比如青岛技师学院的大学生技师班2025年招生超240人（创历史新高），太原万通2024年“回炉”学生从10人涨到30人，徐州工程机械技师学院2025年有30多名本专科生读智能制造专业。背后原因很直白：部分高校教的理论多、实操少，培养出来的学生和企业需求“错位”——比如企业要会操作机器的人，学校可能只教了机器原理。所以大学生宁愿再花时间去技校学能直接用的本事。

3. 职业本科火出圈：分数线比肩双一流，就业是硬道理

距离2026年菲尔兹奖公布时间还有一个多月时间，为期5天的第十届世界华人数学家大会（ICCM）3日在上海开幕。

“ICCM二十八年前大会刚创办时，中国数学家涉猎的领域还很狭窄。如今，数论、代数、几何等各个方向都已呈现出多姿多彩的局面。”会议期间，菲尔兹奖首位华人得主、大会主席丘成桐接受第一财经在内的媒体采访时给出一个判断：未来5到10年，中国将成为数学强国。

除了乐观的判断，丘成桐对于数学人才的培养和人工智能（AI）的发展也有冷静的思考。

金叶子 / 摄

在他看来，AI改变的仅仅是科研效率，而非范式革命，AI的突破仍需要回归数学。而在人才培养方面，不能在标准化的“刷题”与功利化的KPI中让年轻一代失去创新能力。在第十届世界华人数学家大会（ICCM）期间，大会主席丘成桐接受第一财经在内的媒体采访时谈道。

对于获得本届ICCM数学奖金奖（被誉为“华人菲尔兹奖”）的得主之一——纽约大学/法国高等科学研究所教授王虹，他也抱有期待。王虹在2025年2月与合作者宣告证明了困扰数学界上百年的经典难题“挂谷猜想”，因此也被视为2026年菲尔兹奖的热门人选，他透露，菲尔兹奖评审自2025年秋天启动，今年2月将公布结果，但是目前的竞争者水平相近。“王虹具备一定竞争实力，但不同研究方向的成果对比难度较大，且评审存在一定主观性，最终结果还有待揭晓。”

中国具备大量人才储备

如果说基础理论是科技的“压舱石”，那么人才就是最核心的资产。丘成桐在多年的实践中发现了一个现象：在12岁左右这个年龄段，中国顶尖少年的天赋、直觉与“天马行空”的思维能力，丝毫不逊色于美国或其他任何国家的同龄人，并不缺乏具备原始创新潜力的“幼苗”。

“这个群体数量巨大，如果其中有三分之一能最终成才，就是国家了不起的财富。”丘成桐说，少年班的核心目标并非只培养数学家，而是为理科学习打好数学基础，后续他们可根据兴趣选择不同学术方向。

然而，这个群体12岁之后的成长期，特别是一旦进入高中阶段，一些原本敢想敢问的学生开始变得不敢提出试卷以外的问题，思维逐渐趋同。这种对不确定性的规避，直接导致了创新能力的断崖式下跌。

在被问到如何看待“刷题”这一做法上，在丘成桐看来，这不仅是一种低效的学习方式，更是一种系统性地思维禁锢。对于通过刷题提升数学成绩的做法，丘成桐明确表示反对。

“数学的精髓在于方法论的演进。一个问题可能有十几种解法，每一种解法都可能孕育出新的数学分支。”他说，当下的教育模式往往只允许一种标准答案，这种排他性的训练实际上是在禁止学生思考“其他的可能性”。长期接受此类训练的学生，习惯于在既定框架内寻找最优解，却丧失了提出新问题、开辟新赛道的能力。

AI的突破仍需回归数学

针对“AI将取代数学家”的市场论调，丘成桐持否定态度。他认为，当前AI的核心能力在于对海量既有知识的存储、检索与整合。它能够辅助发现领域间的潜在联系，改变的是效率，但并未触及科学进步的本质，无法完成观念上的突破。

“真正有价值的数学问题，往往需要顶尖数学家花费数年时间反复思考。”这种思考是对未知世界的全新理解，而非在既有答案库中寻找最优解。未来AI若想突破能耗与算力的天花板，反而必须回归数学。他以三峡大坝类比，“没有几十年的蓄水，就没有今天的电力”。

“真正推动科学前进的，始终是人类对世界理解方式的观念性跃迁。”丘成桐说，顶级数学成果往往是对问题本质的全新解构，而非在既有答案库中寻找统计学意义上的最优解。

更值得关注的是，丘成桐认为当前AI对超大规模算力和参数的依赖，恰恰折射出基础数学理论的滞后。“很多AI方法显得‘不自然’，需要靠堆参数来解决，正是因为我们缺乏更简洁、深刻的数学描述来支撑。”这意味着，AI若要突破当下的能耗与智力天花板，最终仍需回归数学。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕第十届世界华人数学家大会（ICCM）展开，菲尔兹奖首位华人得主丘成桐在采访中分享了四个关键观点：一是未来5-10年中国将成为数学强国（基于当前数学领域全面发展和人才储备潜力）；二是人才培养存在隐忧（少年天赋不输国外，但高中阶段刷题模式导致创新能力断崖式下跌）；三是AI无法取代数学家（仅提升效率，突破需回归数学）；四是王虹是菲尔兹奖热门但结果难料（证明百年难题有实力，但评审主观性和方向差异影响结果）。

详细拆解解读

1. 丘成桐拍板：未来5-10年中国能成数学强国

丘成桐的乐观判断不是空穴来风——28年前ICCM刚创办时，中国数学家研究的领域还很窄；现在数论、代数、几何等方向都发展得“多姿多彩”。更关键的是人才储备：他发现12岁左右的中国顶尖少年，在天赋、直觉和敢想敢干的思维上，完全不输美国或其他国家的同龄人，这个群体数量还很大。“如果三分之一能成才，就是国家的大财富”，这是他信心的核心来源。

2. 人才培养的“痛点”：少年有天赋，但刷题把创新“锁死”了

中国少年的天赋是“幼苗”，但成长过程中出了问题：

- 12岁前的优势：顶尖孩子的思维天马行空，和国外同龄人一样有原始创新潜力；
- 12岁后的滑坡：进入高中后，很多学生不敢提试卷外的问题，思维逐渐趋同（怕出错、只认标准答案），创新能力直接“断崖式下跌”；
- 刷题是“罪魁祸首”：丘成桐明确反对刷题——它不仅低效，更是“思维禁锢”。数学的精髓是“多种解法催生新分支”，但现在教育只允许一种标准答案，学生长期被训练“找最优解”，却失去了“提新问题、开新赛道”的能力。

3. AI取代数学家？丘成桐说：不可能，它还得靠数学突破

针对“AI会让数学家失业”的说法，丘成桐直接否定：

- AI的局限：当前AI只能存、找、整合已有知识，提升科研效率，但没法完成“观念上的突破”（比如提出全新的数学理论）；
- AI的未来依赖数学：现在AI太依赖算力和参数（比如堆上亿数据训练），这恰恰说明基础数学理论跟不上。就像三峡大坝要蓄水几十年才有电，AI要突破能耗和算力瓶颈，最终还得靠数学的进步。

4. 菲尔兹奖热门王虹：证明百年难题有实力，但结果不好说

本届ICCM金奖得主王虹（被誉为“华人菲尔兹奖”）因为2025年证明了百年难题“挂谷猜想”，成了2026年菲尔兹奖的热门。但丘成桐也泼了点冷水：

- 菲尔兹奖评审去年秋天就开始，今年2月出结果；
- 竞争者水平都差不多，不同研究方向的成果很难对比（比如代数和几何的成果没法直接比）；
- 评审还有主观性，所以王虹虽然有实力，但最终能不能拿奖还不确定。

这篇新闻通过丘成桐的视角，既展现了中国数学的崛起潜力，也点出了人才培养和AI发展中的核心问题——最终都绕不开“数学”这个基础。普通人读下来能明白：数学是科技的根，而创新能力的培养比刷题拿分更重要。



“一人一团队”来了，企业预测2026年将成多智能体“上岗”元年

来源: <https://www.yicai.com/news/102987719.html>

创建时间: 2026-01-06 15:29:02

原文内容:

全球企业级AI正迎来关键转型期，Agent（智能体）技术逐渐从单工具阶段迈入多智能体协同时代。1月5日，零一万物发布“2026年企业智能体六大预判”，提及2026年将成为企业多智能体规模化“上岗”元年。

零一万物预测，智能体将从“一人一工具”进阶“一人一团队”，多智能体需具备TAB（团队作战、业务裂变、商业重构）三要素，中国将成为全球多智能体“超级引擎”，“一把手工程”是赢取AI红利的关键路径，智能体反哺将开启数字基建“自主进化”，以及2026年是企业多智能体上岗元年。

从基础模型研发到推动AI落地提效，大模型正在越来越靠近一线生产端。过去一年时间，零一万物团队在能源、采矿、制造、养殖、零售等行业落地实践，发现企业已不再满足于只在一线使用AI，而是越来越大胆地将AI能力向上推，与公司管理层、经营层越来越近。

作为AI落地形式之一，Agent在2025年被热议。从行业技术发展脉络来看，智能体经历过 workflows、推理Agent、多智能体阶段。国际市场中，微软推出 AutoGen 框架实现智能体分工协作，谷歌 DeepMind 通过多智能体强化学习攻克复杂任务，国内火山引擎等企业也在相关领域布局，行业竞争日趋激烈。

对于与大厂之间的差异，零一万物中国区解决方案和交付总经理韩炜在采访中表示，零一万物不再沿用大厂销售标准化产品模式，而是更注重基于客户需求进行梳理和设计，将其转化为产品原型。他认为以往大厂的产品与客户需求之间存在显著的理解落差，这常常引发交付问题，导致最终成果与客户预期不符，需求范围不断蔓延，这也是大厂在承接定制化项目或智能体相关项目时持续亏损、意愿不强的原因之一。大厂往往认为此类业务规模效应有限，而创业公司可以积极探索新模式，尝试降低交付成本、缩减与客户的沟通差距，并在此过程中寻求可行的盈利路径。

虽然AI应用包括Agent赛道热度不断提升，但行业有观点认为“模型即产品”，垂类功能可能会被大厂的基座模型兼容。对此，韩炜表示，长期来看，“模型即应用”或“模型即Agent”最终会实现，即在最终AGI的时代，但这个时间线有多长还不确定。而从短中期来看，模型与应用之间仍存在较大差别——Agent有记忆、调用工具、通过Multi-Agent对抗式分析的能力，这是单一模型很难具备的，特别针对企业场景而言，模型不是Agent，模型只是Agent的“大脑”。

AI解读：

核心内容总结

全球企业级AI的智能体（Agent）技术正从“单个工具干活”升级到“多个智能体组队协作”的新阶段。零一万物这家公司预测2026年将是企业多智能体大规模“上岗”的第一年，并提出了六大关键判断；同时，行业里大厂和创业公司玩法不同——大厂偏爱标准化产品，而零一万物等创业公司靠定制化解决客户痛点；另外，虽然有人担心智能体会被大厂的基础大模型取代，但短中期内智能体因具备记忆、工具调用等独特能力，仍有不可替代的价值。

一、从“单打独斗”到“团队协作”：企业AI为啥需要多智能体？

过去企业用AI，可能只是某个员工用一个单一工具（比如客服用聊天机器人），但现在企业需求变了：不再满足于AI只做一线简单活（如数据录入），而是想让AI参与更复杂的业务，甚至靠近管理层决策（比如帮老板分析销售数据、优化供应链）。这就需要多个智能体像团队一样分工协作——比如一个智能体负责收集数据，另一个分析趋势，第三个生成决策建议，最后一起给结果。零一万物在能源、采矿、零售等行业实践时发现，企业已经开始把AI能力往管理层推，这直接推动了多智能体技术的爆发。

二、零一万物的2026六大预判：多智能体要“集体上岗”，中国是主力引擎

零一万物提出的6个判断，用大白话讲就是：

1. 员工背后有AI团队：以前是“一个人用一个AI工具”，未来变成“一个人配一个AI团队”（比如销售背后有AI助手帮找客户、写方案、分析竞品）；
2. 多智能体会三件事：得能组队干活（团队协作）、能复制到更多业务（业务裂变）、能改变企业赚钱方式（商业重构）；
3. 中国是全球领头羊：中国企业需求多、落地快，会成为多智能体发展的“超级发动机”；
4. 老板重视才管用：要想拿到AI红利，必须是“一把手工程”（老板亲自抓，不然推进不动）；
5. 智能体反哺数字基建：智能体用得越多，企业的数字系统（比如ERP、数据库）会自己优化升级；
6. 2026年是关键年：这一年多智能体会大规模进入企业，成为日常工具。

三、大厂嫌麻烦，创业公司捡机会：智能体赛道的两种玩法

大厂和创业公司在智能体赛道的打法完全不同：

- 大厂的问题：大厂喜欢卖标准化产品（比如一套通用的AI系统），但企业需求千差万别（比如制造业要优化生产线，养殖企业要监控猪舍温度），标准化产品和客户需求之间总有“理解鸿沟”——交付时要么不符合预期，要么客户不断加需求，导致大厂做这类定制项目经常赔钱，所以意愿不强（觉得规模效应小，不划算）。
- 创业公司的机会：像零一万物这样的创业公司，不搞标准化，而是根据客户需求“量身定做”——先梳理清楚客户要啥，再转化成产品原型。他们想办法降低交付成本（比如简化沟通流程），缩小和客户的差距，还在找赚钱的路子（比如把定制经验变成可复用的模块）。

四、Agent会不会被大模型“吃掉”？短中期还真不会

有人担心：“大厂的基础大模型（比如GPT、文心一言）这么强，以后智能体的功能会不会被它们兼容，创业公司就没饭吃了？” 零一万物的韩炜说：长期来看，等通用人工智能（AGI，就是像人一样啥都能干的AI）到来时，可能会实现“模型就是智能体”，但这个时间还不确定。短中期内，智能体和大模型不是一回事：

- 大模型只是智能体的“大脑”，而智能体还有记忆（能记住之前的对话或业务数据）、会调用工具（比如查实时数据、操作企业系统）、能让多个智能体互相讨论分析（比如一个说“应该降价”，另一个说“降价会影响利润”，最后得出平衡方案）——这些能力是单一大模型很难具备的，尤其是企业场景里，智能体比大模型更“实用”。

五、智能体赛道热，但未来路还长

虽然智能体赛道很火，但行业也有冷静的声音：比如有人说“垂类功能会被大厂基座模型兼容”。不过从目前看，短中期内智能体的独特价值还在，创业公司只要能解决定制化的成本问题，就能找到生存空间；而大厂可能继续做基础模型，创业公司做“模型+应用”的智能体，两者各有分工。至于最终会不会被AGI整合，那是很久以后的事了。

总的来说，智能体是企业AI的下一个风口，2026年可能是爆发点，而创业公司和大厂的差异化玩法，会让这个赛道变得更热闹。普通人理解的话，就是未来企业里会有越来越多的“AI小团队”帮人干活，而谁能把这些“小团队”做得更贴合企业需求，谁就能赚到钱。



专访拉美问题专家江时学：“唐罗主义”对国际秩序造成巨大冲击和破坏

来源：<https://www.yicai.com/news/102987687.html>

原文内容：

据新华社，美国总统特朗普4日号称，美国已“掌控”委内瑞拉，并对委内瑞拉代理总统罗德里格斯发出威胁，称她如“不做正确的事”将付出“沉重代价”。

当地时间3日凌晨，美国突袭委首都加拉加斯等地，强行控制委总统马杜罗夫妇并将他们带至美国。特朗普当天公开宣称，美国将“管理”委内瑞拉，并表示美国石油企业已做好在委内瑞拉大举投资的准备，以恢复委石油出口，“为美国赚钱”。

4日，特朗普还宣称，委内瑞拉可能不会是美国干预的最后一个国家。当被问及美国是否会对哥伦比亚发动行动时，他说：“听起来不错。”

外交部发言人林剑1月5日表示，无论国际风云如何变幻，中国始终做拉美和加勒比国家的好朋友、好伙伴，中国对拉政策保持连续性和稳定性。林剑在当日例行记者会上表示，中方坚持不干涉内政原则，尊重拉美人民选择，不以意识形态划线。中方同拉美国家的交往合作始终秉持平等相待、互利共赢的原则，从不寻求势力范围，也不针对任何一方。“拉美和加勒比国家有权自主选择发展道路和合作伙伴。中方愿同拉方一道继续团结协作应对国际风云变幻，以互利合作共谋发展繁荣，造福双方人民。”林剑说。

面对这一公然践踏国际法准则的极端事件，西半球政治版图是否正面临剧变？国际秩序的底层逻辑是否已彻底倒向“丛林法则”？上海大学特聘教授、拉美研究中心主任江时学接受第一财经记者专访时表示，这一军事行动象征着美国新版《国家安全战略》落地的“第一枪”，但同时也对国际秩序造成巨大冲击和破坏。

第一财经：2025年12月白宫发布的《国家安全战略》强调美国在西半球的绝对存在感。仅仅一个月后，美军就对委内瑞拉实施了军事打击。为什么委内瑞拉会成为“门罗主义的特朗普推论”（即“唐罗主义”）下的首个目标，这反映了美方怎样的动机？

江时学：美国新版《国家安全战略》与其随后实施的军事打击之间存在着必然的逻辑联系。此次针对委内瑞拉的军事行动，可以被视为美国落实该战略所打响的“第一枪”，是其全球战略重心向西半球偏移的首个实质性步骤。

至于为何首选委内瑞拉，我认为主要基于两个核心条件的交织。首先是政治意识形态的高度对立，委内瑞拉长期以来保持着极其强烈的反美立场，从查韦斯时期到马杜罗时期，这种反美情绪的烈度在拉美地区是绝无仅有的。其次是经济利益，委内瑞拉拥有全球领先的石油资源储量。当强烈的政治敌对与核心战略资源两个条件同时具备，委内瑞拉便成为了美方下手的首要目标。

从深层动机来看，美国作为超级大国，其战略野心是全球性的，试图将其意志延伸至亚非欧及亚太地区。而此次对西半球及拉美地区表现出的高度重视，一方面反映了美国强化“后院”控制权的迫切心理；另一方面也与当前美国外交政策制定者的个人色彩密不可分。例如国务卿卢比奥本身具有古巴裔背景，这种深层的历史与情感纠葛使其必然将西半球视为战略主攻方向。此外，美方也明显感知到了中国在拉美地区日益增强的影响力，这种战略焦虑促使其采取极端手段进行排他性竞争。

第一财经：2026年是拉美的“超级选举年”。这种极端的介入是否会对拉美其他左翼国家的选情产生“寒蝉效应”？

江时学：美方在公开表态中并未遮掩这种动机，称他们在委内瑞拉的所作所为，本质就是向整个拉美地区的左翼政权乃至全球其他战略对手进行武力示威。这种言论在我看来极其荒谬，但其产生的心理震慑力确实不容忽视。

当这种不可预测且不受约束的强权行为公然挑战国际准则时，整个地区乃至国际社会很容易陷入一种普遍的“人人自危”的安全焦虑中。

第一财经：美国总统提出要由美国“管理”委内瑞拉，但考虑到当地情况，您是否担心委内瑞拉会陷入“阿富汗化”的泥潭？

江时学：关于所谓“管理”的说法，我认为在实操层面面临巨大挑战。目前美委之间甚至连基本的大使馆级外交关系都没有，这种真空状态下谈何“管理”？至于是否会“阿富汗化”，我倾向于认为可能性较低。传统的“阿富汗化”特征是美军长期地面驻扎且深陷泥潭，而目前的判断是，美国不大可能向委内瑞拉派遣大规模地面部队进行长期占领。

在能源控制方面，虽然全面垄断的局面尚未完全形成，但美方的意图已非常明显，即通过强制手段为美国石油公司攫取特许准入权。这理论上并未排斥其他经济体的准入，但如果面对的是一个无视国际规则的霸权行为体，它可能会采取威胁手段迫使当地政权排斥其他合作伙伴。这一定程度上取决于委内瑞拉政权在压力下的韧性，也取决于国际社会对这种霸权行径的抵制程度。

第一财经：智利等拉美国家已经公开谴责美国的这次军事行动是对国际法和《联合国宪章》的侵犯。美方这种将国内国家安全战略强行凌驾于《联合国宪章》之上的行为，是否标志着二战以来以规则为基础的国际秩序已经名存实亡？

江时学：如果这种干预演变为一种“常态”，那将意味着国际社会的彻底失序。强权政治将肆无忌惮地横行，在这种荒诞的现实面前，我们所倡导的构建人类命运共同体的必要性反而得到了进一步凸显，因为现有的秩序已无法保障基本的主权安全。

国际法本身是文明国家之间的准则与沟通基石，但对于那些公然奉行单边霸权的势力而言，法律往往被视作无物。这就像是在交通规则健全的社会中，即便法律规定车辆必须礼让行人，但如果出现完全无视法纪的危险驾驶者，且缺乏强有力的执法力量制约，那么行人的

人身安全就无从谈起。

在国际关系的无政府状态下，联合国的制约能力被严重削弱。智利总统博里奇的担忧非常有代表性：“今天是委内瑞拉，明天就可能是任何一个国家。”尽管我们必须反复强调国际法的重要性，但在当前的现实博弈中，这种诉求往往面临无力感。

AI 解读：

核心内容总结

美国近期突然对委内瑞拉采取军事行动，抓捕总统马杜罗夫妇并带至美国，特朗普宣称要“管理”委内瑞拉、让美国石油企业大举投资其石油产业牟利，还暗示这可能不是最后一次干预（甚至提到哥伦比亚“听起来不错”）。中国外交部明确表态支持拉美国家自主选择发展道路，坚持不干涉内政、平等互利原则；专家分析此次行动是美国新版《国家安全战略》（强调西半球绝对存在感）落地的“第一枪”，动机源于委内瑞拉的反美立场与全球第一的石油储量，同时这一行为严重冲击国际秩序，可能对拉美左翼选情产生震慑，但委内瑞拉“阿富汗化”概率较低。

详细拆解解读

1. 美国为啥先拿委内瑞拉开刀？——反美最狠+石油最多，俩“硬条件”凑齐了

美国选委内瑞拉当首个目标，不是随机的，而是“政治仇”和“经济利”双重驱动：

- 政治上：反美烈度拉满：从查韦斯到马杜罗时代，委内瑞拉一直是拉美反美最坚决的国家，几乎和美国对着干，这和美国想把西半球变成“自家后院”的战略完全冲突。
- 经济上：石油储量全球第一：委内瑞拉地下埋着世界最多的石油，而石油是美国维持全球霸权的核心战略资源之一，控制它既能赚钱，又能掐住其他国家的能源命脉。
- 深层动机：战略重心西移+个人因素：美国新版国家安全战略要强化西半球控制权，加上国务卿卢比奥（古巴裔）对拉美事务的“特殊关注”，以及担心中国在拉美的影响力扩大，所以急着用武力“立威”。

2. 这事儿戳破了国际秩序的“窗户纸”？——丛林法则可能要抬头

此次行动是对国际法的公然践踏，专家用一个形象比喻：

- 国际法像交通规则，但有人偏当“路霸”：正常情况下，国家之间要遵守《联合国宪章》不干涉内政，但美国就像“无视红绿灯的疯狂司机”——联合国制约力弱，没人能拦住它。智利总统直接说“今天是委内瑞拉，明天可能是任何国家”，这意味着如果美国这种行为成常态，弱国的主权安全将毫无保障，国际秩序会倒向“弱肉强食”的丛林法则。

3. 拉美国家会“吓破胆”吗？——2026超级选举年或现“寒蝉效应”

2026年是拉美“超级选举年”（多个国家将举行大选），美国的公然示威可能让左翼政权“瑟瑟发抖”：

- 特朗普明说这次行动是给“拉美左翼政权和全球对手”的武力警告，这会让拉美左翼政党或候选人不敢轻易反美——比如原本想竞选的左翼人士可能怕被美国“盯上”，选民也可能因为恐惧而倾向选亲美派。专家称这种“人人自危”的心理震慑，可能改变部分国家的选举走向。

4. 中国的态度：不搞霸权，只做“平等伙伴”

面对美国的强权，中国的立场很清晰，通俗讲就是“三个不”：

- 不干涉：尊重拉美人民自己选的路，不管你是左翼还是右翼，中国都平等对待；

-

不抢地盘：和拉美合作是为了互利共赢（比如卖基建、买资源），从不搞“势力范围”；

- 不针对谁：中国和拉美的关系不是为了对抗美国，而是为了双方人民过好日子。

对比美国“用枪杆子抢石油”的做法，中国的态度其实是给拉美国家吃了颗“定心丸”——你可以自主选伙伴，不用怕被强迫。

5. 委内瑞拉会变成下一个阿富汗吗？——大概率不会，但石油要被美国“分蛋糕”

很多人担心委内瑞拉会不会像阿富汗那样，被美军长期占领陷进去？专家说可能性很低：

- “阿富汗化”的核心是长期驻军泥潭：美国现在没打算派大规模地面部队守着委内瑞拉，毕竟阿富汗的教训还在；

- 但石油利益跑不了：美国的真实目的是让自家石油公司拿到委内瑞拉石油的“特许经营权”——简单说就是“我来定规则，我的企业优先赚钱”，甚至可能威胁委内瑞拉新政权排斥中国等其他国家的合作。至于能不能成，要看委内瑞拉能不能顶住压力，以及国际社会会不会联合抵制美国的霸权行为。

6. 国际秩序真的“失效”了吗？——规则还在，但“执法者”缺位

专家打了个比方：国际法就像马路上的“礼让行人”规则，可如果有司机完全无视规则，还没人能拦住他，行人就只能担惊受怕。现在的情况就是这样：

- 联合国的制约力被削弱（美国常绕开联合国搞单边行动）；
- 强权政治抬头（谁拳头大谁说了算）；
- 但这也反过来凸显“人类命运共同体”的重要性——如果大家不抱团维护规则，下一个被“找茬”的可能就是自己（比如智利总统担心“今天是委内瑞拉，明天是任何国家”）。

最后一句话总结

美国这次行动是“霸权的裸奔”，既想抢石油又想立威，但它的做法不仅让拉美国家不安，也让国际社会看清：当规则被强权践踏时，平等互利的合作才是真的“安全牌”。