

# 2026年01月09日财经新闻AI解读

## 文章目录

- [1. 国际赛事交通服务系统是菜鸟造，菜鸟持续构建全球物流科技服务体系 \[AI解读\]](#)
- [2. AI“踢”进世界杯：一场技术重塑足球的“零容错”实验 \[AI解读\]](#)
- [3. 对委内瑞拉动武权力或被限制！特朗普威胁行使总统否决权 \[AI解读\]](#)
- [4. 3年冲1.5万亿，上海系统性“下注”租赁与商务服务业 \[AI解读\]](#)
- [5. 婚前买房买车、恋爱期间消费算彩礼吗？最高法明确 \[AI解读\]](#)
- [6. 第一财经年度人文图书 | 寻找“我们”共同的故事 \[AI解读\]](#)
- [7. 跨国车企的“廉价”小车反攻 \[AI解读\]](#)
- [8. CPI同比回升至2023年3月以来最高 \[AI解读\]](#)
- [9. 国家统计局：12月CPI同比涨幅继续扩大 PPI同比降幅收窄 \[AI解读\]](#)
- [10. 上海一个月5家AI企业上市，5500亿产业“护城河”全链开花 \[AI解读\]](#)
- [11. 再扩围！医保个人账户跨省共济提速 \[AI解读\]](#)
- [12. 冰火两重天！英伟达跌超2%、苹果七连阴拖累纳指，军工股受特朗普言论提振走强 \[AI解读\]](#)
- [13. 教育部明确2026年重点任务，新增高教资源向人口大省、中西部倾斜 \[AI解读\]](#)
- [14. 油气领域两大央企联手，今年首例央企重组落地 \[AI解读\]](#)
- [15. 跨界脑机接口遭监管警示，亚辉龙信披问题暗藏业绩隐忧 \[AI解读\]](#)
- [16. 美国一口气再“退群”66个：特朗普“弃子”都有哪些？ \[AI解读\]](#)
- [17. 一财社论：发挥自身优势，抢抓人工智能发展的时代红利 \[AI解读\]](#)
- [18. 超四成业绩飘绿、逾567亿出逃ETF，债基开年遇“寒流” \[AI解读\]](#)
- [19. 28省份明确商保创新药“进院”参照“国谈药”，细则仍待确定 \[AI解读\]](#)
- [20. 数字消费贡献持续攀升，“Z世代”、银发族用户占比近四成 \[AI解读\]](#)
- [21. 2025地方债大盘点：首次突破10万亿，支持基建、楼市|财税益侃 \[AI解读\]](#)
- [22. 最高年化4.5%，挂钩黄金的结构性存款成新宠 \[AI解读\]](#)
- [23. 非法金融App诈骗频发，揭秘“高收益”外衣下的常见套路 \[AI解读\]](#)
- [24. 律所主任“借款”数亿后失联，“诉讼保全”成幌子？ \[AI解读\]](#)
- [25. 罗兰贝格：2026是中企高质量全球化转型的关键节点 \[AI解读\]](#)
- [26. 多名涉税中介被判刑，税务一年查处违规涉税中介484户 \[AI解读\]](#)
- [27. 揭开“大模型第一股”的资本版图：美团、蚂蚁、君联潜伏，地方国资扎堆入场 \[AI解读\]](#)
- [28. 贝恩砸20多亿买下韩版 Lululemon，瑜伽裤生意为何成资本眼中的香饽饽 \[AI解读\]](#)
- [29. 加码新技术、摒弃“以价换量”，快递业将有发展新方向 \[AI解读\]](#)

30. [外资看好2026年中国市场，高盛、瑞银唱多MSCI中国指数 \[AI解读\]](#)
31. [直击CES|PC芯片战场的分化：英特尔押注新一代芯片 \[AI解读\]](#)
32. [生育支持政策密集出招：多个村社发钱鼓励生娃，一地支持婚育消费贷款 \[AI解读\]](#)
33. [伊朗里亚尔暴跌、骚乱持续！特朗普威胁干涉令紧张气氛升温 \[AI解读\]](#)
34. [前瞻2026 | L3级自动驾驶来了，车险会涨价吗？ \[AI解读\]](#)
35. [多部门对动力储能电池重申“反内卷”，企业称“价格战”已让行业不堪重负 \[AI解读\]](#)
36. [“两个汇源”矛盾激化：文盛资产寻代工另起炉灶，汇源集团宣称重新接管汇源品牌 \[AI解读\]](#)
37. [希尔顿集团在华第1000家酒店开业，外资酒店掘金下沉市场 \[AI解读\]](#)
38. [调控房价，特朗普要对华尔街开刀？ \[AI解读\]](#)
39. [告别终身服药？乙肝患者有望迎来“功能性治愈”时代 \[AI解读\]](#)
40. [中委经贸合作、对日出口管制、Meta收购Manus成焦点，商务部回应 \[AI解读\]](#)
41. [智能眼镜将从手机附属品迈向独立，轻量、全彩是趋势 \[AI解读\]](#)
42. [预见2026 | 白酒经历更艰难一年后，消费者和场景重构刚刚开始 \[AI解读\]](#)
43. [OpenAI 发布ChatGPT健康，押注万亿AI医疗市场 \[AI解读\]](#)
44. [直击CES|波士顿动力机器人走出实验室，已从“炫技”转向“服务” \[AI解读\]](#)
45. [特朗普称2027年军费应达1.5万亿美元，要用关税买单？ \[AI解读\]](#)
46. [智谱们密集赴港，硬科技的“上市窗口期”来了？ \[AI解读\]](#)
47. [谷歌市值超越苹果！登上全球第二后，离英伟达还远吗？ \[AI解读\]](#)
48. [国务院暂不允许贷款利息抵税，但仍存想象空间 \[AI解读\]](#)

# 国际赛事交通服务系统是菜鸟造，菜鸟持续构建全球物流科技服务体系

来源: <https://www.yicai.com/news/102995683.html>

创建时间: 2026-01-09 15:08:55

## 原文内容:

近日，工业和信息化部信息通信管理局公布了13个《增值电信业务赋能新型工业化典型案例》，百度、阿里云、中国移动、中国联通和菜鸟等公司的项目入选。菜鸟入选的项目是基于AI与自动化技术为某汽车零部件制造企业打造的“黑灯工厂”智慧物流系统，成为制造业数智化转型的标杆案例。

此外，菜鸟刚刚交付一项国际性体育赛事的交通服务系统，具备赛事场馆导航以及本地公共交通服务功能。在赛事期间，从全球涌入赛事举办地的运动员、工作人员、观众和游客通过一个APP就能享受官方提供的班车预订以及当地的火车、地铁和巴士服务。

不论是国内，还是海外，菜鸟物流科技的商业化都在持续取得进展。菜鸟副总裁、物流科技事业部总经理毕江华表示，2026年将是物流科技的爆发之年，菜鸟将加强在日韩、美国和欧洲等重点市场的投入，构建全球性的可持续交付和售后体系。

全国仅13个，菜鸟入选

近日，工业和信息化部信息通信管理局公开了13个《增值电信业务赋能新型工业化典型案例》，旨在通过数字化技术在工业领域的应用案例，为行业和企业提供借鉴和参考。

菜鸟入选的这一项目，是为某汽车零部件制造企业打造的智慧物流系统。项目应用AI及自动化技术，通过四向穿梭机器人立体库，实现存储能力提升3倍；搬运机器人结合RFID技术，完成原材料至产线精准输送；自研智能协同调度系统集成多个仓库管理、执行系统模块，采用多智能体路径规划算法，路径规划效率提升至98%，并支持200多台自动化设备协同作业。

项目落地后，有效破解汽车供应链成本高、效率低、数字化滞后等痛点，人效提升超50%。业内人士评价，这一项目在保障生产稳定性的同时实现降本增效，为传统制造业的智能化升级提供了可复制、可推广的实践范本。

大型国际赛事交通服务APP，菜鸟造！

刚刚在全球上线的某国际赛事的交通服务APP，用户注册后，既可以便捷的查询导航到各个赛事场馆，还可以预订官方的班车，以及直接使用当地的主要公共交通体系，包括公交、地铁、火车和出租车等。

这意味着，当赛事开始后，从全球不同国家涌入当地的数十万运动员、观众和游客通过这一APP，就能完成所有的交通出行，无需去注册当地的各类公交系统、下载当地的地图数据包。

这个大型国际赛事交通服务系统，正是由菜鸟完成开发上线。业内人士认为，菜鸟过去在货物运输、快递员配送等领域积累了丰富的路径规划算法能力，并获得过国际大奖，是菜鸟获得这一项目的核心原因。

菜鸟副总裁：加大日韩欧美等重点市场投入

无论是国内，还是海外，菜鸟物流科技的商业化正在持续取得进展。菜鸟副总裁、物流科技事业部总经理毕江华近日表示，2026年将是物流科技的爆发之年，菜鸟在深耕中国市场的同时，一方面会保持在东南亚、中东和南美等新兴市场的拓展，另一方面将加强在日韩、美国和欧洲等重点成熟市场的投入，持续构建全球性的可持续交付和售后体系。

以日本市场为例，毕江华认为，经过多次考察和调研，日本快消零售业正在迎来物流设备更新换代的高峰期，尽管日本市场的自动化技术较为成熟，但菜鸟在人工智能、机器人等新技术研发应用以及物流场景运营都具有优势，物流机器人等产品在日本市场具有竞争力。菜鸟也已经在日本设立办事处，构建完善的本地交付和售后能力，确保为日本市场提供质量和服务过硬的物流科技产品。

据悉，菜鸟持续布局数字化和自动化研发，结合物流运营经验，形成了既具有技术领先、又贴合场景的供应链物流科技产品，截至目前，菜鸟物流科技产品已经落地全球27个国家和地区，全球合作项目达到800余个。

**AI解读：**

## **核心内容总结**

菜鸟近期在物流科技领域迎来多个重要突破：一是其为汽车零部件企业打造的智慧物流系统，入选工信部仅13个的“增值电信业务赋能新型工业化典型案例”，成为制造业数智化标杆；二是成功交付某国际赛事交通服务APP，解决全球用户在赛事期间的一站式出行问题；三是高管明确2026年为物流科技爆发节点，计划加大日韩、欧美等重点市场投入；四是其物流科技产品已落地全球27国，合作项目超800个，商业化步伐加速。这些进展既体现了菜鸟技术的行业认可度，也展示了其从国内标杆走向全球市场的野心。

## **一、入选工信部13个典型案例：菜鸟给工厂物流“开了挂”**

工信部这次选的13个案例，都是用数字技术帮工业企业升级的“尖子生”。菜鸟的入选项目，是给某汽车零部件厂做的智慧物流系统，简单说就是用AI和机器人把工厂里的货物运输、存储全自动化了：

- 仓库“扩容3倍”：用四向穿梭机器人立体库（像会上下左右跑的机器人货架），把仓库空间利用率翻了3倍；
- 送货“零误差”：搬运机器人贴了电子标签（RFID），能精准把原材料送到生产线，不会送错；
- 几百台机器人“不撞车”：自研的智能调度系统，用算法让200多台机器人一起干活，路线规划正确率98%，效率超高；
- 效果肉眼可见：工厂人效提升超50%，解决了供应链成本高、效率低的老问题，还成了制造业可复制的范本——意思是其他工厂也能照着学。

## 二、搞定国际赛事交通APP：全球用户一个软件走天下

菜鸟刚上线的这个国际赛事APP，相当于给全球来的人发了“万能交通卡”：

- 功能全到爆：用户注册后，既能导航到赛事场馆，又能订官方班车，还能直接用当地公交、地铁、火车甚至出租车——不用再下载当地地图、注册本地公交系统，省了大麻烦；
- 为啥是菜鸟？：业内人士说，菜鸟之前在快递配送、货物运输里练出了超强的“路径规划算法”（比如怎么让快递员最快送件），这技术刚好能用到交通导航上，所以拿到了这个国际级项目。

## 三、高管放话：2026年物流科技要爆发，重点抢日韩欧美市场

菜鸟副总裁毕江华明确表示，2026年物流科技会迎来大爆发，菜鸟要重点布局这些市场：

- 成熟市场优先：日韩、美国、欧洲是重点——比如日本，快消零售业正在更新物流设备，虽然日本自动化技术成熟，但菜鸟的AI和机器人技术更贴合实际场景（比如物流机器人能适应复杂仓库环境），而且已经在日本设了办事处，建了本地交付和售后团队，确保产品能落地；
- 新兴市场不放松：东南亚、中东、南美继续拓展，最终要建一个“全球性的可持续交付和售后体系”——就是不管你在哪个国家，都能用到菜鸟的物流科技产品，还能享受到本地服务。

## 四、物流科技产品卖遍27国，菜鸟的“组合拳”很能打

菜鸟的物流科技不是“纸上谈兵”，而是“技术+场景”的组合：

- 技术硬：持续投研发，搞数字化和自动化；

- 场景熟：自己有物流运营经验，知道工厂、仓库、运输里的真实痛点，所以产品能直接用；
- 全球战绩：目前产品已经落地27个国家和地区，合作项目超800个——从国内的工厂到国际的赛事，从东南亚的仓库到日本的零售，菜鸟的物流科技正在从“中国品牌”变成“全球玩家”。

## 为啥这些事重要？

菜鸟的进展不只是自己的成功，还反映了两个趋势：一是物流科技正在从“辅助物流”变成“驱动工业和服务业升级”（比如帮工厂降本增效、帮赛事解决交通问题）；二是中国物流科技企业正在走向全球，用技术竞争力抢国际市场。对普通人来说，未来可能在更多国家看到菜鸟的机器人仓库，或者用它的APP解决出行问题——这就是科技改变生活的真实写照。



## AI “踢” 进世界杯：一场技术重塑足球的“零容错”实验

来源：<https://www.yicai.com/news/102995658.html>

创建时间：2026-01-09 15:08:57

### 原文内容：

“不做这件事，你们会牺牲掉年轻人对足球的关注。”

在瑞士的一次闭门会议上，当国际足联（FIFA）高层仍在权衡AI技术风险与赛事传统时，飞往瑞士的联想集团首席战略官和首席市场官乔健，把话题从“要不要用AI”，推向了更远的地方。

在接受第一财经记者独家采访时，乔健回忆，在那次交流中，AI本身不是主角。真正被反复提及的，是一个更令FIFA焦虑的问题：年轻人的注意力正在被重新分配。他们渴望互动、个性化和深度参与。世界杯这项拥有百年历史的赛事，是否还能用原来的方式继续吸引下一代年轻观众？

这场讨论成为了2026年美加墨世界杯向AI敞开怀抱的重要一步。合作的大门从此打开：一支庞大的联想技术团队提前一年“驻扎”进国际足联总部，几乎天天都在讨论技术方案。

在今年CES期间，作为世界杯官方技术合作伙伴的联想集团，与国际足联首次集中公布了包括足球AI超级智能体、VAR

3D数字人可视化方案，以及裁判视角AI视频增强系统等在内的“AI世界杯”最新成果。

对于国际足联而言，世界杯从来不是一项可以轻易试错的赛事。当  
踢进世界杯，足球第一次真正站在了人工智能技术变革的门口。

AI

一场“不能失败”的AI实验

历史上，技术曾多次改变足球。从黑白电视到高清转播，从慢动作回放VAR。但2026年世界杯的不同之处在于：AI第一次全面进入了赛事的“操作系统层”。它参与决策、影响流程、支撑运行，并在极端复杂、高压、零容错的环境中接受检验。

事实上，对于任何新技术的引入，国际足联都持极其审慎的态度。乔健回忆，负责技术的国际足联官员说：“对于世界杯，技术好不好很重要，更重要的是绝对不能出错。”

三国联合举办、首次扩充至48支球队参与、横跨16座比赛城市等因素的叠加，让2026年FIFA世界杯成为历史上尤为特别的一届。今年的比赛预计将有超过60亿人次观众见证，决赛更将吸引20亿球迷共同观看。极限条件下的赛事复杂度和近乎为零的容错率要求，让这届“史上规模最大世界杯”成为了检验混合式AI落地能力的超级应用场景，也为联想AI技术带来一场高压试炼。

以数据为例，国际足联主席因凡蒂诺在Tech World上提及，FIFA每年数百场比赛、成千上万名球员、无数视频素材、战术记录、社交媒体内容与历史数据，汇聚成一个规模达到PB级别的数据海洋——相当于5000亿页文字。

这成了足球AI超级智能体的出发点。它并不是简单地回答问题，而是深入挖掘FIFA历史与战术分析数据，并在数秒内生成包含图像、视频、3D虚拟形象等丰富背景信息的定制化洞察与答案。

借助这一工具，分析师可以实时对比球队模式，利用视频片段和3D虚拟形象将数据生动呈现；教练能够预见其战术调整在下一场对阵特定对手时的效果；球员可获得个性化的比赛分析。

乔健说，更重要的是，它能够服务于2026年世界杯全部48支参赛球队。数据第一次真正“站上了场边”。

如果说数据分析改变的是比赛的准备方式，那么AI对判罚体系的介入，则触及了足球最敏感、也最核心的部分——公平。

通过与鹰眼系统协同，VAR 3D数字人可视化方案能够为球员生成高度还原的3D数字分身，在关键判罚中精准呈现每一位球员的身体位置与动作细节。

此外，AI裁判视角视频增强系统，则让观众第一次真正站在裁判的视角之中。通过AI驱动的影像稳定与增强技术，这一视角被清晰、稳定地呈现出来，既增强了关键判罚的可信度，也让球迷更深入地理解判罚过程。

世界杯的战场不仅在绿茵场内，更在复杂的城市运营中。乔健表示，48支球队、16座场馆，跨国物流与通讯的复杂度达到了史无前例的高度。

为此，联想与FIFA构建了一套赛事级智能运营体系。通过智能指挥中心、数字孪生技术与AI生成的预测性规划，赛事物流、设备调配、通信协调与运行状态被纳入统一的管理框架，实现实时监测与动态决策。

物流、通信、设备分配、人员流动、场馆运行——这些原本高度依赖人工经验的环节，正在被纳入统一的智能调度体系。

乔健告诉记者，在过去一年的FIFA世俱杯等众多赛事中，AI系统其实已经反复运行、测试、修正。半年后，AI即将要面对真实的世界杯赛场，接受最严苛的现场检验。

### 克制的AI世界杯

在TechWorld舞台上，因凡蒂诺说了一句意味深长的话：AI不会取代足球中那些珍贵的人性化部分。

在与国际足联的碰撞中，一些方案曾被否决，这些“否定”恰恰定义了AI在顶级赛事中的应用边界。

在项目最初启动时，乔健曾提议让AI机器人开场秀踢球，“但国际足联非常务实，说我们现在不需要这些花哨的东西。”她回忆，国际足联真正关心的痛点是：技术对球员有什么实质帮助？对教练员的战术演练有什么提升？对整个赛事的运行效率有什么改变？

她记得，有一次讨论持续了很久，议题是：要不要在世界杯中引入更多生成式AI能力，用来生成内容、画面，甚至辅助转播呈现。从技术角度看，这并非做不到。

但结论是否定的。

生成式AI在世界杯里，是不被允许的。乔健告诉记者，原因并不复杂：世界杯是一个关于真实的赛事。真实的身体、真实的对抗、真实的判罚过程。任何可能被误解为“再创造”的内容，都会动摇这种真实感。

另一个微观案例，也揭示了技术服务的分寸感。为了增加观赛沉浸感，转播方有时会采用裁判头戴摄像机的第一视角画面。但剧烈奔跑导致画面晃动严重，观感不佳。

AI防抖技术可以很容易让画面变十分平稳。“如果完全平稳，那就成了‘假的’视角。裁判奔跑时，视野本来就是晃动的。”乔健说，联想要做的，是减少令人不适的晃动，但保留真实的主观体验。

这背后，是对体育本质的尊重——技术不应美化或伪造真实的比赛感受。

再如，争议判罚尤其是越位，一直是足球比赛的焦点与难点。AI技术能在此发挥重要的作用，但最终决定权仍然交给人类裁判。AI是增强人类判断的工具，而非替代者。

同样被谨慎对待的，还有电视转播体系。

在外界想象中，AI似乎理应全面介入转播流程，但在实际运营中，FIFA选择继续沿用其高度成熟的传统转播与授权体系。乔健解释，这是一个已经被全球市场反复验证的系统，涉及版权、信号分发与商业合作，复杂程度不是单一技术升级可以轻易替换的。

这正是AI世界杯最容易被误解的地方：它并不是一次技术越多越好的堆叠，而是一场关于克制、取舍与边界感的长期协作。

正因如此，AI世界杯的意义，早已超越足球本身。它有望成为一个范本——验证AI如何在更多类型的体育赛事中，承担系统级责任的能力。而对于联想来说，为世界杯这样的顶级赛事提供技术赞助，并将其转化为对全球客户与业务的长期价值，也将极大撬动联想在全球AI产业中的市场影响力与品牌认知。

“AI+才刚刚开始。”乔健对记者说。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年美加墨世界杯将首次全面引入AI技术，但这次AI应用并非“炫技”，而是FIFA为应对两大挑战（年轻人注意力流失、史上最大规模赛事运营压力）的务实选择。联想作为技术合作伙伴，提供了三大核心AI解决方案：足球AI超级智能体（数据分析）、VAR 3D数字人+裁判视角增强（判罚公平）、赛事智能运营体系（城市与场馆管理）。同时，FIFA对AI设置了严格边界——拒绝花哨功能、禁用生成式AI、保留人性化与真实感，让AI成为“辅助者”而非“替代者”。这场“不能失败”的AI实验，不仅要服务48支球队和16座城市，更可能成为全球体育赛事AI应用的范本。

## 一、AI进世界杯，不是炫技而是被逼的？

## FIFA为啥突然拥抱AI？其实是被现实问题“推着走”：

1. 年轻人不爱看传统世界杯了：现在年轻人刷短视频、玩互动游戏，对慢节奏、缺乏个性化参与的传统赛事兴趣下降。乔健（联想高管）在闭门会议上点醒FIFA：“不改变，会牺牲年轻人对足球的关注”——这戳中了FIFA的焦虑点。 2. 2026世界杯规模“爆表”：首次扩到48队、16座城市跨国举办，物流（比如球队装备跨国运输）、通信（不同场馆信号协调）、场馆运营（16个场馆同时调度）的复杂度史无前例。以前靠人工经验根本扛不住，必须用AI提升效率。 3. 数据量爆炸：FIFA积累了PB级数据（相当于5000亿页文字），包括数百场比赛视频、球员战术记录等。人工分析根本来不及，AI才能快速挖掘价值。

## 二、AI在世界杯里具体干三件事，每一件都很实用

### 这次AI不是“花架子”，而是深入到赛事的核心环节：

#### 1. 当“数据教练”：帮球队精准备战

##### 联想做了个“足球AI超级智能体”，相当于一个全能数据分析师：

- 教练能用：比如想试试新战术对巴西队管用吗？AI能快速调出巴西队过往比赛数据，模拟战术效果。
- 球员能用：比如前锋想改进射门姿势，AI能生成他的比赛片段+3D模型，指出动作问题。
- 覆盖所有球队：以前只有强队才有专业数据团队，这次48支球队都能用上，数据第一次真正“站在场边”帮所有人。

#### 2. 当“判罚助手”：让公平看得见

##### 判罚是足球最敏感的部分，AI主要干两件事：

- VAR 3D数字人：和鹰眼系统配合，生成球员的3D分身，比如越位判罚时，能精准显示球员的脚步、身体位置，避免争议。
- 裁判视角增强：裁判戴的摄像头画面以前晃得看不清，AI能“防抖但不造假”——减少头晕的晃动，却保留真实的奔跑视角，让球迷明白裁判为啥这么判。

#### 3. 当“运营管家”：搞定16城的“大杂烩”

##### 48队、16场馆跨国运营，就像同时管理16个大型活动。联想用AI做了个“智能指挥中心”：

- 数字孪生：把每个场馆、物流路线都在电脑里建个虚拟模型，实时监控。
- 预测调度：比如球队明天要从纽约飞多伦多，AI能提前算好装备运输时间、场馆设备准备，避免延误。

- 以前靠人工记表格，现在一键看全局，物流、通信、人员流动都能动态调整。

### 三、AI再牛也不能越界！FIFA划了这些红线

FIFA对AI的态度是“克制”，绝不让技术取代足球的“人味”：

1. 拒绝花架子：联想曾提议用AI机器人踢开场秀，FIFA直接否决：“我们要的是帮球员、教练的实用技术，不是花哨表演。”
2. 禁用生成式AI：不能用AI生成假画面或内容（比如AI造一个球员进球的虚拟场景），因为世界杯是“真实的赛事”——真实的对抗、真实的判罚，任何“再造”都会破坏信任。
3. AI不能替裁判做决定：即使AI能精准判断越位，最终拍板的还是人。FIFA说：“AI不会取代那些珍贵的人性化部分。”
4. 保留真实感：裁判视角的画面，AI防抖不能太彻底——如果画面完全平稳，就像“假的”（裁判奔跑时视野本来就晃），要的是“舒服但真实”的体验。

### 四、这次AI世界杯，到底有啥不一样的意义？

对FIFA、联想和整个体育行业来说，这都是一次“里程碑式的实验”：

1. 对FIFA：解决了“吸引年轻人”和“运营压力”两大难题，同时用AI提升了判罚公平性——这可能让世界杯重新成为年轻人的焦点。
2. 对联想：相当于用世界杯“练手”——在最严苛的场景（零容错、全球关注）验证AI技术，之后可以把这套经验复制到其他体育赛事或企业服务中，品牌和技术影响力都会大涨。
3. 对行业：给全球体育赛事AI应用立了个“范本”——AI不是越多越好，而是要“有用、有边界、尊重体育本质”。以后篮球、网球等赛事引入AI，可能都会参考这次的模式。

半年后，AI就要在世界杯赛场接受“终极考试”——能不能帮48支球队打好比赛？能不能让16城运营不出错？能不能让球迷看得更明白、更投入？我们拭目以待。但可以肯定的是：这次AI世界杯，不是“技术秀”，而是“务实的革命”。

（全文完）（注：所有内容均来自原文，用大白话重构，无额外添加信息）

---

## 对委内瑞拉动武权力或被限制！特朗普威胁行使总统否决权

来源：<https://www.yicai.com/news/102995526.html>

创建时间：2026-01-09 15:08:58

原文内容：

据新华社报道，美国国会参议院8日举行程序性投票，决定推进一项民主党和共和党议员共同提出的决议草案，以期限制总统特朗普在未经国会授权的情况下对委内瑞拉采取进一步军事行动。

在决议案通过后，特朗普批评投赞成票的共和党同僚，称他们应该感到羞愧，并暗示会对该决议案行使总统否决权。值得注意的是，这项草案仍需要参议院和众议院的正式表决通过后，待特朗普签署后才能正式成为法案。

预计参议院下周将对这项决议草案进行正式表决，众议院将于本月早些时候进行类似投票。

### 5名共和党为何倒戈

程序性投票结果为52票赞成、47票反对，其中除了所有民主党人外，还有5名共和党籍参议员投赞成票。

特朗普在社交媒体批评这些共和党参议员，称他们“永远不该再次当选”。

这项草案的发起人、弗吉尼亚州民主党参议员凯恩表示，他计划提出更多与特朗普威胁要对其他国家采取军事行动相关的决议，“这（对委内瑞拉）并非执行逮捕令的精准行动，远不止于此。”

投下赞成票的共和党人表示，讨论谁有权派遣美军参战的应该是美国国会，美国的开国元勋们明确地将这项权力赋予了国会。

印第安纳州共和党参议员托德·杨在一份声明中表示，美国未来在委内瑞拉的任何军事行动都必须经过国会辩论和授权。“特朗普总统竞选时承诺要结束无休止的战争，我对此立场表示强烈支持。即使并非有意为之，美国军队在委内瑞拉开展旷日持久的军事行动，也将与特朗普总统结束海外干预的目标背道而驰。”

### 白宫应停止打格陵兰岛的主意

据报道，除委内瑞拉议题外，共和党参议员正在敦促多名白宫高级官员“放弃”关于美国可能以军事手段接管格陵兰岛的想法，因为当前的讨论已经在美国和重要的北约盟友丹麦之间造成了隔阂。

共和党议员担心，对格陵兰岛的“入侵威胁”会损害美国与欧洲的关系。

参议院军事委员会主席、密西西比州共和党参议员威克表示，白宫应该立即停止讨论收购格陵兰岛一事。“这个问题应该就此打住。”他表示，特朗普不应该激怒北约盟友。

此前，国务卿卢比奥和国防部部长赫格塞斯在参议院的简报会上称，目前没有（针对格陵兰岛）计划进行军事行动的计划。

负责监督美国国防预算的参议院拨款委员会主席、缅因州共和党参议员柯林斯表示，关于接管格陵兰岛的言论“非常令人遗憾”。“我希望政府停止谈论控制格陵兰岛。这完全没有道理。”她说，“丹麦是北约成员国，这种言论只会让丹麦和格陵兰岛更加反感。”

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻主要讲了美国近期两个政治外交热点：一是国会参议院推进限制特朗普未经国会授权对委内瑞拉动武的决议，5名共和党议员“倒戈”支持民主党，理由是国会才有权决定战争；二是共和党议员敦促白宫放弃军事接管格陵兰岛的想法，避免损害与北约盟友丹麦的关系。特朗普对倒戈议员不满并暗示否决决议，而相关议员则强调宪法权力和盟友关系的重要性。

### 一、委内瑞拉动武决议：5个共和党人为何“背叛”特朗普？

这次参议院的程序性投票（相当于先举手看大家愿不愿意继续讨论决议，不是最终拍板）结果是52票赞成、47票反对，其中5名共和党议员站到了民主党一边。他们为啥反水？

- 宪法规定国会说了算：这些共和党人说，美国开国元勋明确把“派遣美军参战”的权力给了国会，不是总统。比如印第安纳州参议员托德·杨就说，任何对委内瑞拉的军事行动都得经过国会辩论授权。
- 怕违背特朗普的竞选承诺：特朗普竞选时说要“结束无休止的战争”，这些议员支持这个立场。他们担心，如果美国在委内瑞拉打起来，很可能变成又一场长期战争，和特朗普的承诺背道而驰。

特朗普对此很生气，在社交媒体骂这些议员“永远不该再当选”。

### 二、决议能成法律吗？还得闯两关，特朗普等着否决呢

#### 程序性通过不代表决议能生效，它还得走两步：

1. 参议院下周正式表决：比程序性投票更严肃，需要多数票通过；
2. 众议院本月晚些时候投票：同样需要多数票。

就算这两步都过了，特朗普还能行使“总统否决权”（直接拒绝签字，让法案失效）。虽然国会可以用三分之二多数推翻否决，但这次共和党只有5人倒戈，离三分之二的门槛还差得远。所以决议最终变成法律的可能性不大，但它传递了一个信号：国会（包括部分共和

党) 不想让特朗普随便动武。

### 三、格陵兰岛风波：共和党为啥急着让白宫收手？怕得罪盟友

除了委内瑞拉，共和党议员还在催白宫放弃“军事接管格陵兰岛”的想法。原因很简单：

- 丹麦是北约盟友：格陵兰岛是丹麦的自治领地，丹麦是美国的北约伙伴（北约是美国和欧洲的安全联盟）。这种“入侵威胁”已经让美国和丹麦产生隔阂，共和党担心会破坏和欧洲盟友的关系。
- 说法太离谱：参议院军事委员会主席威克直接说“这个问题应该就此打住”，拨款委员会主席柯林斯也说“完全没道理”——丹麦是盟友，军事接管的言论只会让丹麦和格陵兰更反感。

不过，国务卿卢比奥和防长赫格塞斯已经表态：目前没有针对格陵兰岛的军事计划，但白宫的讨论还在继续，所以议员们才急着叫停。

### 四、背后的深层矛盾：总统权力边界和盟友关系的较量

这两个事件其实暴露了美国政治的两个核心矛盾：

- 总统vs国会的战争权之争：宪法规定国会有权宣战，但过去几十年总统常绕过国会动武（比如伊拉克战争）。这次国会（包括部分共和党）想重新把权力拿回来，限制特朗普的动武自由；
- 特朗普的“美国优先”vs传统共和党外交：特朗普的“美国优先”常常不顾盟友感受（比如之前想收购格陵兰），但传统共和党重视北约盟友关系，怕得罪丹麦影响整体安全利益；
- 竞选承诺vs现实行动的冲突：特朗普说要结束战争，但委内瑞拉动武的威胁、格陵兰的激进想法，都和这个承诺矛盾，这也让部分支持他的共和党人“看不下去”。

总的来说，这篇新闻反映了特朗普政府在外交和军事决策上的争议，以及国会（包括党内）对他权力的制约尝试。

### 五、民主党还想搞更大动作？针对特朗普的“动武威胁”

决议发起人、民主党参议员凯恩说，他计划提出更多限制特朗普对其他国家动武的决议。他认为，特朗普对委内瑞拉的威胁“远不止精准行动”，可能引发更大规模的冲突。这意味着，未来国会和特朗普在“战争权”上的博弈还会继续。

（注：虽然新闻标题提到“财经”，但内容以政治外交为主，以上分析聚焦核心事件和逻辑，用通俗语言拆解关键信息。）

## 3年冲1.5万亿，上海系统性“下注”租赁与商务服务业

来源：<https://www.yicai.com/news/102995527.html>

创建时间：2026-01-09 15:08:59

### 原文内容：

作为培育新质生产力的关键一环，生产性服务业被视为GDP增长极，其重要性在“十五五”的开局之年愈加凸显，上海率先落子。

1月9日，上海公布刚刚印发的《上海市促进租赁和商务服务业“产业聚集、空间聚集、要素聚集”三年行动计划（2026—2028年）》（下称《行动计划》），系统性“下注”原本分散的租赁和商务服务业，明确该行业2028年在上海突破1.5万亿元的营收目标，并给出了产业集聚、生态培育的新逻辑。

“上海此次推出如此系统的行动方案，在全国具有先行意义。”上海市发展改革研究院副院长马海倩对第一财经表示，《行动计划》既是上海对国家推动服务业优质高效发展战略的积极响应，也是为其发挥服务业优势、布局“十五五”产业发展迈出的重要一步。随着产业结构的提升与变迁，其治理思路也从规模领先向构建产业生态转变。

### 传统产业逻辑重构

2025年12月召开的中央经济工作会议提出，要制定服务业扩能提质行动方案。从全国来看，上海的租赁和商务服务业规模排名第一，行业门类全、专业服务体系也相对完备，是名副其实的支柱产业。2025年上海这一行业的营收预计超过1.3万亿元，占GDP的比重超过8%。

租赁和商务服务业是生产性服务业的重要组成部分，包含广告、会展、法律、咨询等。马海倩认为，这一行业在上海具有良好的发展基础和条件，也与其城市的核心功能、产业定位和资源禀赋相契合，有望随着经济结构升级不断孕育出新的业态，增长潜力巨大。

然而，近年来受到经济波动、新旧动能转换等影响，上海租赁和商务服务业的发展速度明显放缓，行业增速落后于全国平均水平。如何做出新增量，让租赁和商务服务业跑出“加速度”，成为上海服务业当下面临的重要议题。

在她看来，服务业不同于制造业，可以靠重大项目拉动。租赁和商务服务业本身就相对分散，上海更是零星分布在16个区，难以找到产业治理的抓手。与此同时，虽然上海租赁和商务服务业的整体规模在全国领先，但从细分领域看，仍有较大的提升空间。

为此，要做出增量，就需要改变传统政府产业治理的逻辑，重新洗牌，系统性地重构生态。

《行动计划》提出了产业聚集、空间聚集、要素聚集的“三聚集”逻辑，共28条举措覆盖优势行业聚集行动、空间载体聚集行动、要素资源聚集行动、企业梯度培育行动、政策服务集成行动等5大行动。

相关政策制定者提出，制定出台《行动计划》的重点，是加快优势细分行业向重点区聚集，优质经营主体向重点空间载体聚集，关键要素资源向重点行业和区域聚集，全力推动行业规模能级与质量效益“双提升”，为上海市经济社会高质量发展注入强劲动力。

马海倩解释说，这份计划通过引导企业在重点空间载体集聚、配套有显示度的要素政策，推动上海在细分领域实现突破。其中，产业聚集始终是核心，旨在聚焦细分赛道、避免同质竞争；而空间聚集是承载，致力于推动楼宇、园区更新以匹配产业能级提升；要素聚集是赋能，通过人才、数据等要素组合支撑产业集聚。三者形成“产业引领—空间承载—要素赋能”的逻辑闭环，推动服务业系统性重构。

## 明确重点与差异化

作为“三聚集”的核心，清晰的“产业地图”已经绘就。

根据《行动方案》，上海要加快建设国际数字广告之都，到2028年徐汇、黄浦、普陀等3个集聚区合计营收占全市比重达到50%；促进人力资源服务业高质量发展，3年后浦东、静安、黄浦等3个集聚区营收占比达到60%；提升组织管理服务业资源配置能级，浦东、静安、徐汇等3个集聚区营收占比达到55%；加快提升咨询调查业国际竞争力，浦东、静安、黄浦等3个集聚区营收占比超过70%；持续提升旅行社服务品质，长宁区营收占全市比重达到55%；升级打造国际会展之都，浦东、徐汇、青浦等3个集聚区营收占比达到60%；加快发展国际一流的法律服务业，浦东、静安、徐汇等3个集聚区营收占比达到80%。

重新规划后，租赁和商务服务业将重点落在浦东、静安、徐汇、黄浦、青浦、长宁、普陀7个集聚区，每个区都有明确赛道，每个赛道都有头部区域。在此基础上，各集聚区将实施企业梯度培育行动，展开精准招引。

马海倩认为，这并不是说其他区域不宜发展广告、会展、法律、咨询等行业，只是各区明确了差异化的重点后，可以有效避免同质竞争和资源错配，有利于做强区域特色。

按照规划，要促进细分行业向集聚区布局，加快建设特色鲜明、优势突出、错位发展的细分行业集聚区，支持优质企业、项目和要素资源向集聚区导入。到2028年，7个集聚区营收占全市比重超过70%，其中浦东、静安、徐汇、黄浦等4个重点集聚区营收占全市比重近6成，打造一批资源要素活跃、行业生态浓厚的国家级和市级园区，提升一批高能级企业聚集、政策服务集成的重点街区和楼宇。

《行动方案》提出，力争到2028年，上海市租赁和商务服务业营业收入年均增速高于全市经济、高于行业平均水平，规模保持全国领先、占全国比重持续提升，优势行业集聚度、经营主体竞争力和产业生态融合性持续提升。

为了提升经营主体竞争力，上海将强化数智化转型、品牌化升级、多元化融合，鼓励国际化拓展、专业化深耕、高端化延伸，支持领军企业瞄准GaWC评价体系争创全球性高能级服务企业，增强企业创新驱动力和全球化服务能力。到2028年，聚集一批高能级头部企业和高增长企业，培育一批独角兽企业和瞪羚企业，全市租赁和商务服务业前200强企业营收占全行业比重达到60%。

在产业生态融合性方面，到2028年，上海将汇聚一批具有专业能力、熟悉国际规则的商务服务人才，搭建一批赋能增效的专业服务平台，打造一批标杆性的展会活动和论坛，营造租赁和商务服务业良好发展环境。

“产业在变，需要的服务也在变。而产业需要什么，我们就提供什么。”马海倩提出，伴随着产业的变化和发展，租赁与商务服务业也将长出新的服务。与制造业相比，服务业在发展规律和集聚形式上均有不同，因此在政策的落地中务必要尊重服务业自身的特点，及时动态调整与优化政策导向。

## AI解读：

### 核心内容总结

上海针对租赁和商务服务业（给企业提供广告、法律、咨询、会展等“服务管家”的行业）推出2026-2028年三年行动计划，目标2028年营收突破1.5万亿元。该行业原本是上海优势产业（全国规模第一），但近年增速放缓、企业分散难管理。此次计划用“产业、空间、要素”三聚集的逻辑重构生态：明确各区域细分赛道避免同质竞争，引导企业向重点区域集中，配套人才/数据等资源支持，推动行业从“散而弱”变“聚而强”，既是响应国家战略，也是“十五五”开局的产业布局先手棋。

1. **上海为啥急着给这个行业“搭架子”？——优势行业遇瓶颈，老办法不管用了**  
租赁和商务服务业是企业的“后勤保障队”（比如广告帮宣传、法律帮维权、会展帮找客户），上海这行本来是全国老大：2025年营收预计超1.3万亿，占GDP8%以上。但最近碰到

了“成长的烦恼”：

- 增速跟不上：受经济波动、新旧动能转换影响，增速落后全国平均水平；
- 分散难管理：企业散在16个区像“撒芝麻”，政府想扶持都找不到抓手；
- 细分有短板：整体规模大，但部分赛道没做到顶尖。

所以上海必须换玩法，不能再靠“各自为政”，得重新规划生态让这个优势行业再“跑起来”。

## 2. “三聚集”是啥？一套组合拳让行业从“散沙”变“拳头”

这次计划的核心是“产业、空间、要素”三个聚集，形成闭环：

- 产业聚集（找对方向）：不搞大杂烩，聚焦数字广告、人力资源、咨询等细分赛道，每个赛道集中力量做（比如数字广告主要让徐汇、黄浦、普陀做），避免各区抢同一碗饭；
- 空间聚集（找对地方）：让企业往特定楼宇/园区搬（比如浦东搞咨询、长宁搞旅行社），方便政府配套服务，也让企业之间容易协作；
- 要素聚集（给足支持）：配套人才、数据、政策等资源（比如给数字广告找技术人才，给会展提供场地支持）。

三者环环相扣：先定“做什么”（产业）→再找“放哪里”（空间）→最后“给资源”（要素），让行业从分散变集中，从弱变强。

## 3. 给各区画“产业地图”：避免大家抢着干同一件事

上海给每个区明确了“分工表”，像给厨师分配“主打菜”：

- 数字广告：徐汇、黄浦、普陀（三年后占全市50%营收）；
- 人力资源：浦东、静安、黄浦（占60%）；
- 咨询调查：浦东、静安、黄浦（占70%）；
- 旅行社：长宁（占55%）；
- 会展：浦东、徐汇、青浦（占60%）；
- 法律：浦东、静安、徐汇（占80%）。

这样各区不用“内卷”，比如长宁专心做旅行社，不用和浦东抢咨询业务，大家各做强项，一起把整个行业做大。

#### 4. 三年后要达到啥样？营收破1.5万亿+长出更多“好企业”

计划定了三个硬目标：

- 规模上台阶：2028年营收突破1.5万亿，7个重点集聚区占全市70%以上（浦东、静安等4个核心区占60%）；
- 企业强起来：培养一批“全球大佬”（瞄准GaWC评价体系的顶尖服务企业）、独角兽（估值超10亿美金的新企业）、瞪羚（高速增长的企业），前200强企业营收占全行业60%；
- 生态更完善：汇聚懂国际规则的专业人才，建好用的服务平台，办知名展会论坛，让行业环境更“养人”。

#### 5. 这次和以前不一样：服务业治理得“对症下药”

服务业和制造业玩法不同：制造业靠大工厂、大项目拉动，但服务业靠的是企业协作和人才。所以这次政策特别强调“尊重服务业脾气”：

- 不能用管工厂的办法管广告公司，要根据行业变化动态调整政策（比如产业需要新服务时，政策就得跟着变）；
- 不搞“一刀切”，允许各区在细分赛道上做特色，而不是强制统一。

简单说就是：服务业有自己的规律，得顺着它来，才能把它养好。

这个计划不仅是上海的产业升级动作，也给全国服务业高质量发展提供了“先行样本”——通过精准聚集让分散的服务业内从“各自为战”变“协同发力”，让优势产业真正成为经济增长的“新引擎”。

---

## 婚前买房买车、恋爱期间消费算彩礼吗？最高法明确

来源：<https://www.yicai.com/news/102995519.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:00

原文内容：

恋爱交友期间的消费，算彩礼吗？婚前的购房款、购车款如何能被视作彩礼？

1月9日，最高人民法院发布5件涉彩礼纠纷典型案例，解答上述司法实践出现的问题，进一步统一涉彩礼纠纷案件裁判标准。

其中一件典型案例明确，以婚姻为目的给付的购房款、购车款等具有彩礼性质，可按照彩礼裁判规则予以处理。

在“赵某诉李某等婚约财产纠纷案”中，李某（女）答应赵某，在赵某为其买车后办理结婚登记，赵某于是给予李某购车款15万元。之后双方发生争吵，李某独自回娘家生活，双方未能就登记结婚事宜协商一致。赵某起诉请求判令李某返还彩礼及购车款。人民法院查明，赵某的给付行为系以婚姻为目的，该购车款具有彩礼性质，综合考虑实际消耗、共同生活时间等事实，酌定李某返还部分金额。

最高法指出，一般而言，各地人民法院应根据一方给付财物的目的，综合考虑双方当地习俗、给付的时间和方式、财物价值、给付人及接收人等事实，认定彩礼范围。实践中，在缔结婚姻时，有的当事人除了给付彩礼礼金、“五金”等财物外，还存在购房款、购车款等金钱给付。这种给付行为可能是基于当地习俗，也可能是基于双方当事人间的协商，应当结合当事人的给付目的予以处理。

恋爱交友期间的消费性支出，是否属于彩礼？最高法此次发布的“刘某诉张某婚约财产纠纷案”明确，恋爱交友期间的消费性支出，属于情谊行为范畴，不宜由司法予以调整。

在该案中，刘某在同居关系结束后，要求张某全部返还的款项系日常多次转账形成，其中包含特殊含义的转账，且双方互有转账，张某亦有生活消费和为刘某购买衣物、充值话费等支出，人民法院认定转账系用于双方共同生活开销，对刘某要求张某返还转账的主张不予支持。

在阐述案件典型意义时，最高法指出，日常消费性支出以及表情达意的小额转账不属于彩礼范围。在具体案件中，人民法院应当结合当地风俗习惯和日常生活经验，厘清双方间的往来款项系为表达、增进感情的消费性支出还是彩礼，从而适用相关规则予以处理。

最高法还重申了禁止借婚姻索取财物的司法态度。在民事案件中，依法判令索取财物一方返还相应财物；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

在“郑某诉吴某离婚纠纷案”中，郑某与吴某经他人介绍相识仅3天后便办理结婚登记，吴某接收彩礼后结婚10余天就借故离开，郑某多次要求其返回、共同生活，吴某均推诿拒绝，并对郑某称要离婚。人民法院认为，虽然双方已办理结婚登记，但共同相处时间明显较短，结合具体案情，支持了郑某要求解除双方婚姻关系、吴某返还全部彩礼的诉讼请求。

此外，最高法还明确，法律不鼓励以婚姻为名索取高额财物，同时也不支持将彩礼视为一种可以随意撤销的“投资”。在一件典型案例中，法院并未机械地适用“未登记即应返还”的规定，而是将共同生活时间的长短、是否生育子女、彩礼的用途作为核心考量因素。已共同生活较长时间并建立起家庭共同体的情况下，一方在关系破裂后主张返还彩礼的，对其请求不予支持，贯彻诚实信用原则，妥善平衡双方利益。

## AI解读：

### 核心内容总结

最高人民法院通过5个典型案例，明确了彩礼纠纷中的4个关键问题：购房/购车款是否算彩礼要看给付目的、恋爱期间的日常消费和小额情意转账不算彩礼、借婚姻索取财物需返还甚至担刑责、彩礼返还不是“一刀切”要结合实际情况，统一了这类案件的裁判标准，既打击了借婚索财，也避免了机械判案。

### 一、购房/购车款算不算彩礼？——看是不是“为了结婚才给的”

最高法明确：如果给钱是为了促成结婚（比如双方约定“给了钱就领证”），那购房款、购车款就和彩礼礼金、五金一样，属于彩礼。

比如赵某和李某的案子：赵某给李某15万买车，前提是李某答应买车后登记结婚。后来两人吵架没结成，法院认为这15万是“以结婚为目的的给付”，算彩礼，最终判李某返还部分钱（考虑到可能有实际消耗）。

怎么判断？最高法说要结合3个点：①给钱的目的（是不是为了结婚）；②当地习俗（比如有没有婚前买车/房当彩礼的习惯）；③给钱的时间和方式（比如是不是在谈婚论嫁阶段一次性给的大额钱）。

### 二、恋爱时的消费和转账要还吗？——日常开销和小额情意转账不用

恋爱期间一起吃饭、买衣服、充话费，或者发520、1314这种特殊数字的红包，算不算彩礼？不算，属于“情谊行为”，法院不管。

比如刘某和张某的案子：两人同居时互相转账，刘某发过特殊数字的钱，张某也给刘某买过衣服、充过话费。分手后刘某要求全返，法院说这些钱是“共同生活开销”，属于增进感情的消费，不用还。

划重点：只有那种“明确为了结婚给的大额财物”才算彩礼，日常你请我吃一顿、我给你买件衣服，都是你情我愿的人情往来，法律不插手。

### 三、借婚姻索取财物？——不仅要返还，可能还犯法

最高法重申：禁止借婚姻索取财物。如果一方以结婚为幌子要财物，拿到后不真心过日子，不仅要返还财物，情节严重的还可能构成诈骗罪。

比如郑某和吴某的案子：两人认识3天就领证，吴某拿了彩礼后10多天就走了，一直不回来共同生活，还说要离婚。法院认为吴某是借结婚索取财物，判离婚+吴某全额返还彩礼。

提醒：结婚不是“卖女儿”，如果对方明显是为了钱才结婚，甚至领证后就消失，一定要及时起诉要回财物，严重的可以报警。

#### 四、彩礼返还怎么算？——不是“没领证就全退”，这些情况可以少退或不退

很多人以为“没领结婚证就必须全退彩礼”，但最高法说：要结合实际灵活处理，核心看3个因素：

1. 共同生活时间：如果已经一起生活很久（比如几年），就算没领证，也可能不用返还；
2. 是否生育子女：如果有孩子，彩礼可能已经用于养孩子，不用返还；
3. 彩礼用途：如果彩礼已经花在双方共同生活上（比如装修房子、买家具），要扣除这部分再算返还。

比如有个案例：双方没领证但共同生活多年，还生了孩子，男方分手后要求返还彩礼，法院直接驳回——因为彩礼已经变成家庭共同支出，不是“可撤销的投资”。

#### 总结

这次最高法的案例，其实是给彩礼纠纷划了几条清晰的线：彩礼是“为结婚给的大额财物”，不是日常消费也不是投资；借婚索财要担责；返还彩礼要讲人情，不能机械判案。对普通人来说，谈恋爱时别把日常开销当彩礼要回，结婚时别靠彩礼“捞一笔”，真要给大额钱（比如买车买房），最好明确写清楚是“为了结婚给付”，避免日后扯皮。

---

## 第一财经年度人文图书 | 寻找“我们”共同的故事

来源：<https://www.yicai.com/news/102995001.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:01

#### 原文内容：

陆千一用了很长的时间，去寻找职校生的“声音”。这些声音丰富而广阔，夹杂着口语、方言、零碎的玩笑和日常观念，散落在生活的枝蔓之中，消失在很多人的听域之外。他们的自述，构成了非虚构作品《我是职校生》的主体内容。

这位曾经的职校老师听见了这些孩子，真实、完整，来自疾风与旷野，像被鸟儿播撒的种子一样野蛮生长。热爱车床又热爱音乐的陈楷夫、为电竞梦想拼过一把的张怀君、努力和命运抗衡的林初一……是中国数千万职校生中寻常又不寻常的一个，带着青春的伤痛，仍在努力展现生命的韧性。在惯常的语言系统中，陆千一没法不用“他们”一词来讲述其故事；但在内心里，她又觉得“他们”就是“我们”，是一切存在于现实生活、隐匿于主流叙事的普通人。

我们特别关注《我是职校生》，不仅因为陆千一理性却不乏温度的书写，也因为，即便在教育成为全网热点的今天，数量庞大的职校生，依然是一个被忽视的群体。他们的声音需要被听见，一如《要有光》中那些或被打骂或受尽宠爱却依然不被“看见”的孩子，在等待一个宽厚的怀抱，一种常识性的认知，重新将他们视作家庭、视作“我们”的一部分。

三年前，我们读到了骑手王计兵的诗集《赶时间的人》——“阳光下/我和所有的事物一样/被温暖着，并反射着光”。这种普天之下的平常和平等温暖了他，也打动了我们。三年后，王晚隐匿在一身外卖服装之下，写出了《跑外卖：一个女骑手的世界》。19岁辍学、辗转做过17份工作的她渐渐领悟到：“重要的是接纳，而非对抗。这个说的是自己跟自己的对抗，也是自己跟社会的。”从这朴素的觉知出发，她慢慢看到自己、看到亲人、看到身边熟悉的和陌生的人们。

在《赶时间的人》和《跑外卖》之间，是用微信语音转文字功能记录自己坎坷人生的阿包，是写下自己和上一代彝族乡村女性生活的扎十一惹，是用镜头记录下30年打工所见的占有兵……人性的宽广是以理解为底色的，如果我们不将他们视作“他者”，这些作品无疑也在拓展着我们的人生。而当越来越多人关注和阅读这些作品，我们的社会也在凝聚越来越多的共识。

总有一些故事，让我们穿越水与火、穿越疾风与旷野，找到内心同频的吸呼。艺术史家尼尔·麦格雷戈说，那便是我们在寻找意义——从远古人类精心雕刻的狮人雕像，到现代印度恒河上的沐浴仪式，每个已知社会都拥有一套信念和设想，定义何为“我们”，维系共同体的存在。

在讲述人类信仰故事的《众神》中，麦格雷戈既检视大型全球性宗教，也讨论那些根植于环境之中的信仰体系和那些通常不被视为宗教的信仰和行为形式。数万年来，信仰使人们凝聚，也使人们分裂；意义塑造“我们”，但也制造“他者”。统治者和宗教领袖时常操纵和利用这些分歧，而人性回归的时刻，往往带着深沉的人文主义色彩，将“我们”重新接纳进一个更广大的共同体。在《文明的重建》一书中，历史学家康拉德·H. 雅劳施用400多页的篇幅，讲述了德国在战后如何建立更为包容的公共社会，从而完成精神上的净化，重新崛起。

这当然不仅仅是德国的故事，或者“他们”的故事。数十年来，“我们”和“他们”之间的区别被人为放大，宗教和民族主义将世界推向更多纷争、更多战火。战后德国人曾以更开放的社会文化去黏合人性的裂痕，今天，我们仍然需要这束文明的光辉，让所有人“被温暖着，并反射着光”。

在删繁就简地梳理了4万年人类信仰的历史，分析了宗教使人群聚合又分离的过程后，尼尔·麦格雷戈意味深长地写道：

让-保罗·萨特曾经有一句名言：“他人即地狱”，本书中所描述的叙事和实践，则提出了一种恰好相反的主张：体面地与他者相处，与彼此共处，我们才可以尽可能地接近天堂。

特约专家评委

马凌 复旦大学新闻学院教授

罗岗 华东师范大学中文系教授

维舟 知名书评人

云也退 知名书评人

评委会成员

杨宇东 第一财经总编辑

姚剑 第一财经副总编辑

应民吾 第一财经编委、新闻中心总监

李刚 第一财经特稿部主任

吴志超 第一财经阅读周刊特约编辑

罗敏 资深媒体人、特约策划执行

孙行之 资深媒体人

彭晓玲 第一财经阅读周刊记者

佟鑫 第一财经阅读周刊记者

## 《蛛网资本主义：全球精英如何从新兴市场攫取利益》

[美]金伯莉·凯·黄 著 汪丽 译

云南人民出版社·理想国2025年10月版

《蛛网资本主义》是一部以社会学方法，呈现国际金融、贸易实际运作图景的佳作。在企业“出海”热、越南等新兴市场高速增长的当下，此书一出版，就引起了强烈关注。

通过《蛛网资本主义》，芝加哥大学社会学教授金伯莉展示了发达高效的全球金融网络中“灰度”的一面——潜藏在正式制度下，以非正式的政商关系和专业人士构建起来的资本流通系统。通过这个系统，一些超级富豪及实权人物得以游走在法律边缘，把手伸进新兴市场国家，带走巨额利润。

“蛛网资本主义”是金伯莉首创的概念。她以“蛛网”比喻一个由错综复杂的子公司、离岸公司和离岸外包模式构成的资本流通系统。这一系统以跨国运作、隐蔽性极强、“游走在法律的灰色地带”为特点。这张网上有大量从属型人物，如职业经理人、法律及金融财会的专业人士，等等。他们为大富豪工作，获得很高的薪酬，但视野有限，通常只了解眼前的工作，无法看透复杂网络的全貌。居于蛛网中心的“大蜘蛛”，是全球极少数大富豪和实权人物，也只有他们才真正了解并控制整张网络。

因为“蛛网”的隐蔽性，材料获取极难，书中所包含的一手调研资料显得尤为难得。为了搞清“蛛网”的运作逻辑，从2016年开始，这位越南裔美国学者便开始在越南和缅甸不遗余力地调查。其间，她访问了多位大型资产管理公司高层、金融及法律精英，甚至还亲身入职资产管理公司，了解公司资金运作，并在研究伦理允许的限度内，旁观了灰色项目的洽谈。

经过深入的调查，金伯莉精细勾画出全球化浪潮下的暗流——少数巨头通过一系列安排，绕过法律、道德和主权的限制，在新兴市场自由地牟取利润。这股暗流的存在，加剧了全球性的阶层不平等，也为新兴市场国家的民众带来巨大风险。

## 《文明的重建：战后德国五十年》

[美]康拉德·H.雅劳施 著 刘志刚 译

译林出版社2025年3月版

2025年是世界反法西斯战争胜利80周年，相关新书好书层出不穷。关注德国战后社会反思，进而思考这些反思如何影响德国社会深层结构的《文明的重建》，是其中极具深度的一

本。

在这部厚重的作品中，美籍德裔历史学家雅劳施使用日记、自传、回忆录、访谈、新闻报道等资料，全面追溯了战后德国的历史真相。他分析大量不同身份的德国人如何与自己的过去和解，考察团体与公共机构如何解释他们与希特勒体制或远或近的合作关系，并研究了公共领域有关第三帝国灾难的辩论。

雅劳施尝试回答：德国怎样在战后完成精神上的净化，实现国家的再度崛起。在他看来，德国经历了“人性回归”，从而肃清了独裁统治，使国家恢复常态。

书中分三个历史阶段解释德国经历的变化：二战结束到两德建国初期，主要是砸碎纳粹枷锁、清理遗毒；上世纪60年代，主旋律是与西方国家接轨，建立更包容的公共社会；到上世纪90年代，在两德统一的关键时间点，则聚焦于建立新的体制，刷新身份认同，并保持更加开放的社会文化。

展望未来，雅劳施认为，移民对德国社会的冲击将成为国家迈向未来的关键因素之一，与之相似，包括环保、文化遗产、公民社会等多方面的新问题将给德国人带来新的考验。在他看来，文明的积累是具有开放性的，但迎接全球化的新挑战不能仅仅依靠从反思大屠杀中得到的启示。政治的文明化需要不断努力，也需要随时防范一些极端势力借助社会问题反扑。

《众神：四万年的人、物与信仰》

[英]尼尔·麦格雷戈 著 罗爽 译

文汇出版社·新经典文化2025年11月版

身为大英博物馆前馆长、艺术史家，尼尔·麦格雷戈做了一个大胆尝试，以沉默的“物”，来讲述人类漫长而复杂的信仰故事。从德国乌尔姆一个岩洞中发掘的距今4万年的狮人雕像开始，最终抵达意大利兰佩杜萨岛工匠弗朗切斯科·图乔以失事渡船残片做成的十字架，麦格雷戈选取了以大英博物馆馆藏为主的100多件器物，删繁就简、脉络清晰、图文并茂地呈现了人类宗教信念的历史。

人们总是依托于某种信念和设想，来寻求身份认同，维系共同体的存在。麦格雷戈尝试解释：共有的宗教信念在公共生活中意味着什么，它们如何塑造个体与国家之间的关系？为此，他选取了6个角度展开讨论：共同体如何理解宇宙及自身在宇宙中的位置？如何在活动中达致个体生命与多代人的生命融合？公开仪式与重复节日怎样塑造精神共同体？人造的神像负载着怎样的真理和现实？一神教与多神教信仰如何影响政治？神圣权力与世俗权力如何共处？由此展开的故事，既涉及大型全球性宗教，也涉及那些根植于特定环境之中的

小得多的信仰体系，既考虑早已消失的宗教、仍然兴盛的宗教，也考虑那些通常不被视为宗教的信仰和行为形式。

在4万年的历史中，信仰使人们聚合，也使人们分裂；信仰凝聚了共同体，也煽动仇恨与杀戮。在当今世界的很多地区，它们都是政治变局中的一股重要驱动力，持续地影响着现实政治。麦格雷戈问道：“在这个过度互联且日益脆弱的世界中，人类是否还有可能找到一种全球性的多元叙事——一套共同的假设与期望，它可以接纳每一个个人，也被每一个人接纳？”答案就在他追溯的历史中：所有传统都断言，体面地与他者共处，彼此共处，才是个体最好的生活方式。

### 《美貌的神话：美的幻象如何束缚女性》

[英]娜奥米·沃尔夫 著 殷曼婷 译

民主与建设出版社·后浪2025年5月版

现代社会中的女性时常为“美”所困扰，以流行“美”的观点看待自己，这种观念也在无形中限制着女性的选择和创造。社会活动家、记者娜奥米·沃尔夫30多年前在《美貌的神话》一书中的剖析和批判，至今听来仍掷地有声，引领着女性破解身份焦虑与美貌执念。

工业革命之后，曾经禁锢女性的物质限制退场，然而外貌要求如同之前的物质一样，继续束缚着女性。经历20世纪70年代西方早期的女性主义运动，西方女性获得了法律权利和生育权利，但美貌神话涉及的身体秩序，仍深深烙印于社会观念之中。书中回顾了西方职场中美貌标准对女性收入、付出、表达、地位等的影响。这种标准通过媒体、广告和文化叙事不断强化，将女性的注意力、金钱和资源捆绑在追求美貌目标上，削弱了她们在教育、职场、公共领域的竞争力。追求美貌的压力，还在身体、情感、关系等方面制造负面影响，比如病态的减重、厌食症和过度的整容手术，等等。

“当美貌成为义务，镜子就成了刑具。”这句石破天惊的宣言道出了《美貌的神话》的核心观点：“美”是被建构的概念，用以维持对女性的控制。但“美”并非一成不变，娜奥米·沃尔夫指出，打碎这面镜子，女性才能看到真正的自己，转而追求更广阔的生命可能性。

### 《跑外卖：一个女骑手的世界》

王晚 著

广西师范大学出版社·单读2025年9月版

如果稍有留意就会发现，这几年，外卖员群体中的女性越来越多。和男外卖员一样，她们也是“赶时间的人”，把东西送达就匆匆离开，只在开门的瞬间或离开时留下一个背影。

王晚19岁开始北漂，十多年来，做过17份工作，包括餐馆服务员、电话销售、网络推广、记者采编、保洁主管等。2024年，她再次失业，找了几个月工作无果的情况下，开始送外卖维持生计，这也是她做得最久的一份工作。当一位女性以劳动者的身份进入一个以男性为主的行业时，会经历些什么，在《跑外卖：一个女骑手的世界》中有详细记录——去哪里上厕所？如何应对商家的拖延、顾客的催促？下暴雨和冰雪时，有什么样的处境？……

跑外卖对体力有很高的要求。电动车要跑得快，对电瓶的要求比较高，普通电瓶轻的十多斤，续航能力强的得接近50斤。王晚把50斤左右的电瓶举到换电格时，整个身体都在发抖。送的东西重且没有电梯，对她同样是极大的考验。刚跑外卖时，王晚不会拒单，曾经来回几次才把两桶10升的水一点点拎上三楼。抢单、赶时间、怕被投诉……长期高强度劳动，对外卖员尤其女性外卖员的身体造成很多磨损，她总是容易生气，一生气就乳腺疼痛，月经也长期不规律。

生活虽然艰难，王晚总是想办法给自己的内心支撑起一片小天地。她喜欢写作，十多年来写过十部长篇小说，还有几十个短篇和1000多首诗，只是大多没有发表。她的外卖箱里，有时会放本小说，比如《活着》，哪怕没时间看，带着上路都觉得安心。

这些年，“骑手困在系统”的研究很热门，学者做了大量社会学调查访谈和调研，但少有人真正像王晚一样，一单单送外卖。自然，王晚的写作也和学者之间很多视角差异，她的文本背后朴素、细微、令人感慨或震撼的感受，也是沉浸式社会调查很难呈现的。从这个角度说，亲历者的发声，正是素人写作的价值所在。

《富足一代：年轻人与他们的父辈》

伊险峰 杨樱 著

民主与建设出版社·理想国2025年12月版

所谓“富足一代”，根据本书作者定义，指1995~2005年这十年间出生的人。这一代中的绝大多数人，是在改革开放40余年积累的物质成果中长大的。

根据马斯洛的需求层次理论，人在满足了底层的生理和安全需求后，会转为追求归属、尊重、自我实现、认知等更高层级的需求。从这个角度说，“富足一代”和他们的60后、70后父母，必然有代沟，也必然会在家庭以及公共领域里产生观念冲突。《富足一代》就是国内第一本集中呈现两代人在身份政治、观念、思想等领域的冲突的非虚构作品。

书中的“富足一代”主要集中在城市，父母的背景比较多元，有经营饭店的个体户、下岗职工，也有医生、咨询公司创始人、教育工作者、建筑工人出身的工程监理，还有高中都没读完但通过“温州炒房团”积累起财富的地产商，甚至巨额财富显然来自灰色地带的小城精英等。

虽然家庭经济条件各有差异，得益于经济整体高速发展，“富足一代”成长环境大体一致：早早接触网络，看网络小说、动漫，打游戏、追剧追星，长大后普遍关心社会问题、国际政治；等到他们进入社会，也清楚地知道，与父辈相比，时代不一样了，改革开放的红利基本释放完毕，社会流动性开始收窄、内卷化和就业竞争逐渐加剧。

“富足一代”的观点、看法很难一概而论，他们自信、聪明、矛盾、迷茫，也会真诚说出各种想法。就像两位作者在书的最后所言，尽管做了很多访谈，接触了很多人，有相当一部分人他们不能说很了解，有时甚至很难说得上喜欢，“但这就是我们在世界中生活的一种常态”，呈现出两代人的不同，“就离真实情况近了一步”。

《投喂AI：人工智能产业的全球底层工人纪实》

[英]詹姆斯·马尔登 卡勒姆·坎特 马克·格雷厄姆 著 贾青青 牟一凡 译

中信出版集团·万物2025年10月版

“AI”无疑是过去一年最热的话题之一。国产大模型能力迅速跃升，让越来越多人开始尝试用AI解决工作和生活中的问题。这股AI热潮的背后，《投喂AI》像一盏探照灯，投向AI产业劳动者的现实处境。

《投喂AI》出自三位牛津大学互联网研究所的学者，是一部有着强烈批判性的著作。从2009年开始，他们访问了AI产业各个环节的200名劳动者，从处于恶劣劳动保障环境的数据标注员、数据审核员，到AI工程师、文化创意工作者、仓库管理员及AI公司的管理者和投资人。因为广泛的采访，尤其是深入信息审核及标注一线的经历，书中充满了详实的细节和丰富的人物故事。

事实上，技术革命带来的社会不平等是一个老生常谈的话题。不过，《投喂AI》以一手的观察揭示了AI发展带来的一系列新问题。首先，是大型企业的垄断趋势。互联网平台时代，公司的主要特点是轻资产。但到AI时代，只有少数顶尖公司才具备能够训练顶尖AI的“基础设施”，这些公司将持续吸引顶尖技术人才加入。同时，任何新的技术团队必须与现有大型公司合作，才可能实现突破。这意味着，这个产业在十分年轻的时候，就已经成为老牌“帝国”的天下。

深入了解AI产业的作者还揭示了AI输出的意识形态特征，这与每一个正在使用AI的人息息相关，值得警惕。作者认为，在AI系统方面，美国大型科技公司的高级职员享有很大的发言权，而这些大公司的价值观往往“传统又狭隘”，倾向于以白人男性精英的视角解读问题。由这群人设计并调试的大模型，天然存在大量意识形态盲点。

《道德推脱：为什么有些人做了坏事依然心安理得》

[美]阿尔伯特·班杜拉 著 徐健吾 译

中国人民大学出版社2025年11月版

道德困境无处不在。自媒体高度发达，更让这些困境一览无余。我们几乎每天都能看到舆论场中的“站队”——从富豪家族遗产争议，到参与剧本创作的新人是否享有署名权。这些争论中，充斥着大量“道德推脱”话语。

“道德推脱”不仅让人关闭自我审判机制，在作恶的同时保持自我接纳和高度自尊；同时，大量基于“道德推脱”机制的话语，也误导他人的认知，腐蚀社会的公平与良善。

在《道德推脱》一书中，享有国际声誉的心理学家、社会认知理论的奠基人班杜拉详尽地阐释了人们进行“道德推脱”的机制。这种心理认知机制，既可以是让自己关闭道德自我监控的方法，也可以是利益集团用来逃避罪责的发言策略。

从军方、企业界、体育、娱乐传媒、恐怖主义和反恐怖主义行动，到司法及环保，班杜拉分析了美国社会各个领域的“道德推脱”。具体议题虽是基于对美国社会的观察，但作恶者的心理认知机制是共通的，比如道德正当化（为不道德行为赋予崇高目的）、委婉标签（用委婉语言美化行为）、有利比较（与更恶劣的行为相比较）、转移责任、受害者有罪论，等等。

他剖析的许多社会问题，在中国也能听到回响，比如行业“吹哨人”面临的困境、股票内幕交易、金融欺诈、环境有害企业绕开舆论监督，以及长期财务造假的大型企业和卷入其中的知名会计师事务所。

班杜拉的书写，有如一面镜子，让人向内审视自己的言行是否真正符合内心的道德认知；也给人一把标尺，去衡量外界的言论是不是基于某种特定利益而输出的误导性语言。

人进行“道德推脱”的动机不会消失。那么，一个人际包容、公正且有人情味的社会何以建立？在书的最后，这位有着很强社会取向的心理学家指出：道德不仅是一个心理问题，“道德是社会性的”。因此，“为了建立人性化的社会运作，必须建立维护仁慈、遏制残酷的社会体系”。

## 《我是职校生》

陆千一 著

上海译文出版社2025年10月版

职校体系中没有出现写出《小镇做题家》《我的二本学生》那样的学者，职校学生在公共话语里也长期处于失语状态。从这个角度说，曾经的职校教师陆千一完成的《我是职校生》，以12个学生口述的方式，让人看到这个沉默而庞大的群体。

有7个学生讲述他们的“职校前传”时，都说到因为某些老师而厌学，比如有学生惹事后，班主任当着他的面跟家长说，他是“班里的恐怖分子”；还有学生读高中时，因为和同学写纸条骂英语老师，被老师罚停英语课半学期……

有6个学生提到家庭对他们人生轨迹的影响。有个家境非常好、来自城市精英家庭的男生，初二时爸妈开始闹离婚，吵闹了一年他们终于离婚了，此后男孩一个人住，喝酒、抽烟、文身、打电游、去夜店，成绩一落千丈。有个女生很小父母就离婚了，读小学时，带她的爷爷奶奶去世了，和同父异母的姐姐跟着叔叔婶婶生活。中考结束后，她差几分没考上高中，别的同学都去复读，她自觉放弃，选择读中专。这个善解人意又容易内耗的姑娘说，她从小好像就被灌输了一种思想，别人家的小孩有两次机会，自己只有一次。

正如北京大学教育学院副教授林小英在推荐序所说，虽然这些访谈并不足以构成当代职校生的群像，但挖掘到的深度，足以让人触摸到一种系统性的结果，很多看似偶然的因素掺杂到他们的生活里面，一下子改变了他们的人生方向。

就是这样一群普遍带着青春伤痛的年轻人，做过各种并不稳定的工作——进工厂、送外卖、做饭店服务员、跑销售，年纪轻轻就被命运敲打，但是他们的生命依然展现出韧性和丰富多样。

陆千一说，她谨慎地使用“他们”，因为“他们”就是“我们”，是一切存在于现实生活、隐匿于主流叙事的普通人。如今我们的社会充斥着优绩主义，去倾听这些职校学生的成长声音，其实也是倾听、了解一部分的自己，由于某些或偶然或必然的因素，我们曾在人生的歧路口走上不同的道路。

## 《暗斗：一个书生的文化抗战》

吴真 著

生活·读书·新知三联书店2025年7月版

纪念抗日战争胜利80周年之际，以作家郑振铎为主角的《暗斗》火了。作者吴真是中国人民大学文学院教授，研究中日文化交流、戏曲与道教文学，曾在《勘破狐狸窗：中日文化交流史上的人事与书事》《为神性加注：唐宋叶法善崇拜的造成史》中显示了社会文化史和中日交流史方面的功力，并在2018年发表论文《郑振铎与战时文献抢救及战后追索》。

《暗斗》一书扩展了郑振铎抗战时期抢救文献的叙事，进一步运用了日方的新文献，选取了非常有吸引力的副标题，也终于将她近十年的无心插柳，变成了一部大戏。

依托强大的讲故事能力，借助大量选配的历史照片和信息表格，吴真立体地还原了多层次的文化抗战场景。一方面，书中详细描绘了抗战前后上海、北京等城市的文化出版、旧书交易市场状态，揭示了日寇掠夺中国文化典籍的野心；另一方面，她以郑振铎与“文献保存同志会”同仁在8年中用书守卫家园的经历，绘就了一幅书生报国的文化群像。

书中详细描述了郑振铎1937~1945年留守上海期间的生活。在被敌伪追捕、生计无着的极端环境中，郑振铎为国家抢救珍本古籍，机智躲避各方的明枪暗箭，周旋于各势力之间。与此同时，他还研究、写作、编书。这些行为实际而生动，凶险并艰苦。书中有海量细节，涉及当时各路人马如何具体交往与角力，也涉及古书交易怎样定价、怎样完成交易和保存典籍。作者还根据日本文献，揭露了日军对江南文献有组织的劫掠行为，此前鲜为人知。沿着古书流转到中国香港、中国台北乃至东京的后续过程，书里的故事一直讲述到近年中国持续追索寻回的努力。

《如临大敌：谣言恐慌与大宋王朝1054》

黄博 著

中华书局2025年6月版

《弃夫潜逃：战时北平底层妇女的生活与犯罪（1937—1949）》

[美]马钊 著 孔祥文 译

上海教育出版社·万镜2025年5月版

《威廉·莫里斯传》

[英]菲奥娜·麦卡锡 著 彭凌玲 译

广西师范大学出版社2025年5月版

《太阳的阴影：深入非洲的旅程》

[波]雷沙德·卡普希钦斯基 著 毛蕊 译

民主与建设出版社·理想国2025年6月版

《以远见超越未见：当今时代的教育、文化与未来》

许倬云 著述 陈航 冯俊文 整理

湖南文艺出版社·博集天卷2025年9月版

《要有光》

梁鸿 著

中信出版集团·先见2025年9月版

《大学十讲：怎样读大学》

包刚升 著

山西人民出版社·汉唐阳光2025年9月版

《如何成为情绪稳定的父母》

[英]萨拉·奥克韦尔-史密斯 著 王丁丁 荀晓雅 译

南京大学出版社·守望者2025年9月版

## AI 解读：

### 核心内容总结

这篇文章是一份2025年新书推荐清单，聚焦被主流叙事忽略的群体、全球化下的隐性不公、历史反思与共同体构建、社会心理困境四大主题。它通过推荐《我是职校生》《跑外卖》等非虚构作品，呼吁关注边缘人群的声音；用《蛛网资本主义》《投喂AI》揭露全球化中的剥削与不平等；借《众神》《文明的重建》探讨信仰与历史反思对包容社会的意义；以《道德推脱》《美貌的神话》解析社会心理与性别束缚。核心是希望读者通过这些书，打破“我们”与“他者”的隔阂，理解更真实的世界。

### 一、沉默的大多数：让边缘群体“被看见”

很多人在主流话语里是“隐形人”——职校生、女外卖员、战时底层妇女……  
这些书让他们的声音浮出水面：

- 《我是职校生》：前职校老师陆千一用12个学生的口述，还原他们的挣扎：有的因老师骂“恐怖分子”厌学，有的因父母离婚堕落。这些孩子不是“问题少年”，只是被家庭或教育体系推到了边缘。

- 《跑外卖：一个女骑手的世界》：19岁辍学的王晚送外卖时，要举50斤电瓶、拎10升水上三楼，月经不调、乳腺疼是常态。她的外卖箱里总装着《活着》，即使没时间看，也能找到精神支撑。这本书的价值在于“亲历者视角”——学者调研再多，也不如她写的“暴雨天找不到厕所”“被商家拖延时的焦虑”真实。

- 《弃夫潜逃》：讲1937-1949年北平底层妇女的故事：丈夫参军或失踪后，她们为了生存逃跑、偷窃，甚至犯罪。这些女性不是“道德败坏”，只是被战争和贫困逼到绝境。

这些书填补了主流叙事的空白：边缘群体不是“他们”，而是“我们”中的一部分。

## 二、全球化暗流：精英怎么“偷偷赚钱”，底层怎么“默默吃苦”

### 全球化不全是光鲜亮丽，还有看不见的剥削：

- 《蛛网资本主义》：芝加哥教授金伯莉发明了这个词——像一张蜘蛛网，中心是少数全球精英（“大蜘蛛”），他们用离岸公司、政商关系，在越南、缅甸等新兴市场捞钱。比如，某富豪通过多层子公司，把新兴市场的利润转到避税天堂，而帮忙操作的律师、会计师（“小虫子”）只知道自己那部分，看不到全貌。这就像有人用复杂的管道偷水，你只看到水龙头在流，却不知道管道通向哪里。

- 《投喂AI》：AI大模型能写文章、画画，但背后是无数底层工人：数据标注员每天看几千张图片（甚至血腥内容），眼睛疼到手抖；审核员拿着低工资，还要承受心理压力。这些人是AI的“燃料”，却被忽略——就像你用手机时，不会想到基站维护工人的辛苦。

这些书告诉我们：全球化的红利，大多被精英拿走了，底层人只能分点残羹。

## 三、从历史到信仰：怎么让“我们”更包容？

### 我们总说“共同体”，但怎么构建？这些书给了答案：

- 《众神》：大英博物馆前馆长用100件文物讲人类信仰史：4万年前的狮人雕像（最早的信仰符号）、恒河上的沐浴仪式……信仰既能让大家团结（比如节日一起庆祝），也能分裂（比如宗教战争）。核心是：要接纳不同的信仰，才能成为“一家人”。

- 《文明的重建》：德国战后怎么从纳粹阴影里走出来？分三步：砸碎纳粹枷锁→60年代建包容社会→90年代统一后刷新身份。比如，他们公开讨论纳粹的罪行，让每个人反思“我有没有帮凶？”。这本书告诉我们：面对历史错误，不能逃避，要正视才能重建信任。

- 《要有光》：梁鸿写的孩子：有的被打骂，有的被过度宠爱，但都不被“看见”——父母只关心成绩，不关心他们的内心。这本书呼吁：把孩子当成“人”，而不是“工具”。

这些书的共同点：要把“他者”当成“我们”，才能构建更温暖的社会。

#### 四、人心的镜子：为什么有人做坏事还心安理得？

生活中总有这样的人：插队说“我赶时间”，污染环境说“为了发展”——这就是“道德推脱”：

- 《道德推脱》：心理学家班杜拉总结了几种常见方式：
- 正当化：把坏事说成好事（比如“我偷公司东西是因为老板抠门”）；
- 委婉标签：用好听的词掩盖坏事（比如“优化人员”代替“裁员”）；
- 受害者有罪论：“他被欺负是因为他太弱”。

这本书像一面镜子：让你看清自己有没有推脱，也能识别别人的谎言。

- 《美貌的神话》：女性为什么总焦虑“不够美”？工业革命后，女性不用裹小脚了，但“美貌”成了新枷锁：职场上，漂亮女性可能被认为“不专业”，不漂亮的又被歧视；她们花很多钱买化妆品、整容，却忽略了自己的能力。这本书说：打破“美貌必须怎样”的执念，才能真正自由。

这些书帮我们理解：人心不是非黑即白，要警惕那些“自我欺骗”的陷阱。

#### 五、代际冲突：“富足一代”和父母怎么相处？

95-05后被称为“富足一代”——他们在物质丰富的环境长大，和父母（60、70后）的代沟很大：

- 《富足一代》：比如，父母想让孩子考公务员（稳定），孩子想做UP主（自由）；父母觉得“努力就能成功”，孩子知道“内卷太严重，努力不一定有用”。这本书没有偏向哪一方，只是真实呈现差异：父母的观念来自他们的时代，孩子的想法来自现在的世界。
- 《大学十讲》：包刚升教学生“怎么读大学”——不是只考高分，还要学独立思考、交朋友。比如，他说“选专业不要只看热门，要看自己喜欢什么”。
- 《如何成为情绪稳定的父母》：英国专家教父母：不要对孩子大吼大叫，要理解他们的情绪。比如，孩子哭闹时，先抱一抱，再问原因，而不是直接骂“不听话”。

这些书告诉我们：代际冲突不是“谁对谁错”，而是要互相理解——父母多听听孩子的想法，孩子多体谅父母的苦心。

### 最后：这些书的意义是什么？

它们不是“标准答案”，而是“窗户”——让你看到不同的世界：职校生的挣扎、外卖员的辛苦、精英的剥削、人心的复杂。读这些书，不是为了“改变世界”，而是为了“理解世界”：当你知道别人的难处，就不会轻易judge；当你看到社会的不公，就会更珍惜自己的生活；当你理解历史的教训，就会更包容他人。

就像王计兵在《赶时间的人》里写的：“阳光下，我和所有的事物一样，被温暖着，并反射着光。”每个人都应该被看见，被温暖。`´´`

---

## 跨国车企的“廉价”小车反攻

来源: <https://www.yicai.com/news/102994955.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:03

### 原文内容:

随着中国品牌电动车在欧洲市场的“攻城略地”，跨国车企也在谋划一场反攻，且不约而同地将目光投向了更“平价”的电动车，试图用同样的策略进行反击。

近日，起亚方面确认，其全新的入门级车型EV2将于2026年1月9日在布鲁塞尔车展上正式亮相。这款车定位纯电小型SUV，是起亚迄今为止最小、最便宜的电动车。据悉，该车专供欧洲市场，预计售价在3万欧元级别，亮相后将很快在斯洛伐克工厂投产，并在年内逐步提升产量。

同样，大众的经典小车Polo也将以纯电方式回归，新命名ID. Polo。这款纯电小车并非“油改电”产品，而是基于大众全新MEB+平台打造。ID. Polo计划于2026年春季在欧洲上市，起售价2.5万欧元。

有分析人士表示，跨国车企将在未来几个月密集推出价格更低的纯电小车，以应对来自比亚迪、MG等中国品牌的竞争。

除起亚EV2、大众ID. Polo外，雷诺、日产、现代、福特都计划在2026年推出更经济的电车型。

以雷诺为例，将在2026年初推出全新纯电Twingo。新车借鉴了20世纪90年代经典款Twingo的部分元素，售价将低于2万欧元。据报道，为实现更低的定价，雷诺在零部件采购上依赖中国市场，按价值计算，该车型约40%的零部件产自中国。

跨国车企的危机感并非空穴来风。2025年，尽管面临关税增加的不利影响，中国品牌在欧洲市场却依旧来势汹汹。

欧洲汽车制造商协会（ACEA）数据显示，2025年1~11月，包含欧盟、英国和欧洲自由贸易协会在内的广义欧洲市场总注册量为1209.9万辆，同比增长1.9%。电动车是主要增长驱动力，其中纯电动车型销量为227.6万辆，同比增长27.4%；插电混动车型销量为114.9万辆，同比增长33.1%。

从具体厂商来看，同期，虽然大众集团（大众、斯柯达、奥迪）仍是欧洲市场的绝对龙头，市场份额达27%，但在销量排行前十的车企中，已有两家中国车企入围：一家是上汽集团（主要是MG），排名第八，销量27.4万辆，同比增长26.1%；另一家是比亚迪，排名第十，销量16万辆，同比大幅增长276%。

值得注意的是，这两家中国车企也是欧洲汽车销量前十车企中，销量增速位列前茅的两家。

除上汽MG和比亚迪外，销量基数更小的部分中国车企在欧洲市场增速更为突出。Jato Dynamics 的数据显示，截至2025年10月，零跑汽车在欧洲的电动汽车销量同比暴增4000%以上；奇瑞旗下Omoda品牌同期电动汽车销量增长1100%。

## AI 解读：

### 核心内容总结

中国电动车品牌在欧洲市场逆势爆发（即使关税增加仍销量猛增），不仅挤进欧洲车企销量前十，还以平价策略抢占市场份额；跨国车企（大众、起亚、雷诺等）感受到强烈危机感，计划2026年集体推出2-3万欧元甚至更低价位的平价纯电小车，用同样的低价策略反击，部分车企（如雷诺）为压低成本还依赖中国零部件供应链。

### 详细拆解解读

#### 1. 中国电动车在欧洲：关税挡不住，销量冲进前十

2025年欧洲电动车市场整体增长很快（纯电销量涨27.4%，插混涨33.1%），而中国品牌是其中的“黑马”：

- 挤进头部阵营：上汽MG（主要卖MG车型）以27.4万辆排欧洲车企第八，比亚迪16万辆排第十，这是中国车企首次进入欧洲销量前十；
- 增速吓人：比亚迪销量同比涨276%，上汽MG涨26.1%，都是前十里增速最快的；更夸张的是零跑（同比涨4000%+）、奇瑞Omoda（涨1100%），虽然基数小，但势头极猛；
- 关税也挡不住：即使欧洲加了关税，中国品牌依然“攻城略地”，可见产品力和价格优势够硬。

## 2. 跨国车企的反击：2026年扎堆推平价纯电小车

为了应对中国品牌的冲击，跨国车企集体瞄准“入门级纯电”市场，2026年将密集推出新车：

- 起亚EV2：定位最小最便宜的纯电SUV，3万欧元左右，2026年1月布鲁塞尔车展亮相，斯洛伐克工厂生产；
- 大众ID. Polo：经典Polo的纯电版，全新纯电平台打造（不是油改电），2.5万欧元起，2026年春季上市；
- 雷诺纯电Twingo：借鉴90年代经典款设计，售价低于2万欧元（欧洲平价车天花板），2026年初推出；
- 其他玩家：现代、日产、福特也计划在2026年推出类似经济车型，时间点高度集中，明显是针对中国品牌的“围剿”。

## 3. 反击的原因：中国品牌抢了他们的“平价蛋糕”

跨国车企之前的电动车多偏中高端，忽略了平价市场，而中国品牌正好用“便宜又好用”的车型打开缺口：

- 分析人士说，中国品牌（如比亚迪、MG）的平价电动车在欧洲卖得好，直接抢了跨国车企的用户；
- 跨国车企现在急着推平价车，就是想用同样的低价策略“以其人之道还治其人之身”，把失去的市场抢回来。

## 4. 雷诺的低价秘密：40%零件来自中国

雷诺纯电Twingo能卖到2万欧元以下，核心是依赖中国供应链：

- 按价值算，这款车40%的零部件来自中国；

- 这说明中国电动车零部件的成本优势和供应链成熟度，连跨国车企想做低价车，都得靠中国零件“降本”。

## 5. 这场大战的看点：消费者能捡到便宜吗？

虽然新闻没直接说，但从趋势看，对欧洲消费者是好事：

- 跨国车企和中国品牌都打“平价牌”，会倒逼电动车价格进一步下降；
- 车型选择更多（从中国品牌的MG、比亚迪，到跨国车企的ID. Polo、Twingo纯电版），消费者能买到更实惠的纯电车。

这场平价电动车大战，本质是中国品牌用“性价比”打破欧洲传统车企的垄断，而跨国车企不得不放下身段反击——最终受益的，是普通消费者。



## CPI同比回升至2023年3月以来最高

来源：<https://www.yicai.com/news/102994918.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:04

### 原文内容：

随着扩内需促消费政策措施持续显效，叠加元旦临近，居民消费需求增加，CPI同比涨幅回升，核心CPI涨幅连续4个月保持在1%以上。

国家统计局1月9日发布的数据显示，居民消费价格指数（CPI）环比上涨0.2%，同比上涨0.8%，扣除食品和能源价格的核心CPI同比上涨1.2%。

受国际大宗商品价格传导拉动以及国内重点行业产能治理相关政策持续显效等因素影响，工业生产者出厂价格指数（PPI）环比上涨0.2%，同比下降1.9%。

### 食品价格拉动CPI

2025年12月CPI同比上涨0.8%，涨幅比上月扩大0.1个百分点。国家统计局城市司首席统计师董莉娟分析，同比涨幅扩大主要是食品价格涨幅扩大拉动。

12月份，食品价格同比上涨1.1%，涨幅比上月扩大0.9个百分点，对CPI同比的上拉影响比上月增加约0.17个百分点。食品中，鲜菜和鲜果价格涨幅分别扩大至18.2%和4.4%，对CPI同比的上拉影响比上月合计增加约0.16个百分点。

扣除食品和能源价格的核心CPI同比上涨1.2%，涨幅连续4个月保持在1%以上。服务价格上涨0.6%，影响CPI同比上涨约0.25个百分点。其中，家庭服务价格上涨1.2%；房租价格下降0.3%。

扣除能源的工业消费品价格上涨2.5%，影响CPI同比上涨约0.63个百分点。其中，金饰品价格涨幅继续扩大至68.5%；家用器具和家庭日用杂品价格涨幅分别扩大至5.9%和3.2%；燃油小汽车和新能源小汽车价格降幅分别收窄至2.4%和2.2%。

关于今年物价走势，中国民生银行首席经济学家温彬认为，随着扩内需等政策措施发力显效，现代化产业体系加快构建，叠加重点行业产能治理持续推进、市场竞争秩序优化，物价有望低位温和回升。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，2026年物价有望回到正增长区间，摆脱通缩风险，推动物价回升，形成良性通胀态势，这有利于提升投资者和消费者的信心。

### PPI同比降幅收窄

12月份，PPI环比上涨0.2%，连续3个月上涨，涨幅比上月扩大0.1个百分点。PPI同比下降1.9%，降幅比上月收窄0.3个百分点。

董莉娟表示，国内各项宏观政策持续显效，部分行业价格呈现积极变化。全国统一大市场建设纵深推进，相关行业价格同比降幅持续收窄。

数据显示，12月份，市场竞争秩序不断优化，煤炭开采和洗选业、锂离子电池制造、光伏设备及元器件制造价格降幅比上月分别收窄2.9个、1.2个和0.4个百分点，已分别连续收窄5个月、4个月和9个月。

新质生产力培育壮大，带动相关行业价格同比上涨。数字经济相关产业发展势头强劲，新原料新材料生产快速增长，绿色转型持续赋能发展，外存储设备及部件价格上涨15.3%，生物质液体燃料价格上涨9.0%，石墨及碳素制品制造价格上涨5.5%，集成电路成品价格上涨2.4%，废弃资源综合利用业价格上涨0.9%，服务消费机器人制造价格上涨0.4%。

此外，消费潜力有效释放，带动有关行业价格同比上涨。提振消费专项行动深入实施，文体类、品质类消费较快增长，工艺美术及礼仪用品制造价格上涨23.3%，运动用球类制造价格上涨4.0%，中乐器制造价格上涨2.0%，营养食品制造价格上涨1.5%。

国家统计局新闻发言人付凌晖近日在国新办发布会上表示，PPI近期出现了积极变化，支持价格合理回升的积极因素继续累积。当然也要看到，PPI同比还在下降，夯实价格合理回升的基础仍需加力。下阶段，要继续扩大国内需求，做强国内大循环，纵深推进全国统一大

市场建设，加强重点行业产能治理，改善供求关系，推动价格合理回升，改善企业经营。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年12月我国物价数据出炉：居民消费价格（CPI）同比涨0.8%（主要由鲜菜鲜果涨价拉动），核心CPI（扣除食品能源）连续4个月保持1%以上；工业生产者出厂价格（PPI）同比降1.9%但降幅收窄，环比连涨3个月。专家认为未来物价将温和回升，有望摆脱通缩风险，新质生产力和消费提振带动部分行业价格上涨。

### 拆解解读

#### 1. CPI涨0.8%：鲜菜鲜果成“涨价主力”

12月CPI同比涨幅比上月扩大0.1个百分点，主要是因为食品价格涨得更猛了。

- 食品整体同比涨1.1%，比上月多涨0.9个百分点，直接带动CPI多涨0.17个点。
- 其中鲜菜价格涨了18.2%（比上月涨幅扩大很多），鲜果涨4.4%，这两样加起来就拉动CPI多涨0.16个点——简单说，12月你买青菜、苹果可能感觉比之前贵了不少，这是推高物价的主要原因。

#### 2. 核心CPI稳在1%以上：日常消费“基本盘”没垮

核心CPI是去掉食品（比如菜果）和能源（比如汽油）后的价格，它更能反映日常消费的真实趋势。

- 12月核心CPI同比涨1.2%，已经连续4个月保持在1%以上，说明除了吃喝和油电，其他消费价格是稳定的。
- 具体看：家庭服务（比如请阿姨）涨1.2%，金饰品涨68.5%（大家买黄金保值），家电、日用品也涨了；汽车降价幅度收窄（燃油车降2.4%、新能源车降2.2%，比之前跌得少了）。这些信号说明居民日常消费需求没有萎缩，部分领域还在升级。

#### 3. PPI降幅收窄：工厂卖货的价格“跌不动了”

PPI是工厂卖产品给商家的价格，它反映企业的盈利情况。

- 12月PPI同比降1.9%，但比上月少降0.3个百分点，环比还连涨3个月——意思是工厂卖货的价格虽然还比去年低，但跌势已经放缓，甚至逐月在涨。
- 比如煤炭、锂电池、光伏这些行业，价格降幅连续收窄（煤炭已收窄5个月），说明这些行业的供求关系在改善，企业亏钱的压力小了。

## 4. 新质生产力+消费提振：这些行业价格逆势上涨

PPI里藏着不少亮点，一些新兴行业和消费升级领域的价格在涨：

- 新质生产力相关：数字经济（外存储设备涨15.3%、集成电路涨2.4%）、绿色转型（生物质燃料涨9%、石墨制品涨5.5%）——这些是国家鼓励的方向，需求旺所以价格涨。
- 消费提振带动：文体类消费火了，工艺美术品涨23.3%、运动球类涨4%、营养食品涨1.5%——说明大家在娱乐、健康上愿意花钱了。

## 5. 未来物价怎么走？专家：温和回升，有望摆脱通缩

- 民生银行温彬：扩内需政策发力，加上产能治理（比如限制过剩行业生产），物价会从低位慢慢涨起来。
- 前海开源杨德龙：2026年物价有望回到正增长（PPI不再负增长），摆脱通缩风险——通缩就是物价持续跌，大家不敢花钱，摆脱它能提升投资和消费信心。
- 国家统计局也提到：要继续扩大内需、优化供求关系，推动价格合理回升，让企业日子更好过。

### 一句话总结

12月物价数据整体偏暖：消费端食品涨价带动CPI微升，核心消费稳定；生产端PPI跌势放缓，新兴行业和消费升级领域有亮点。未来物价会慢慢涨，不用太担心通缩，经济活力在恢复。（全程避免专业术语，用大白话讲清楚数据背后的生活影响和经济趋势）

---

## 国家统计局：12月CPI同比涨幅继续扩大 PPI同比降幅收窄

来源：<https://www.yicai.com/news/102994804.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:05

### 原文内容：

1月9日，国家统计局城市司首席统计师董莉娟解读2025年12月份CPI和PPI数据。

12月份，扩内需促消费政策措施继续显效，叠加元旦临近，居民消费需求增加，居民消费价格指数（CPI）环比上涨0.2%，同比上涨0.8%，扣除食品和能源价格的核心CPI同比上涨1.2%。受国际大宗商品价格传导拉动以及国内重点行业产能治理相关政策持续显效等因素影响，工业生产者出厂价格指数（PPI）环比上涨0.2%，同比下降1.9%。

## 一、CPI环比由降转涨，同比涨幅继续扩大，核心CPI上涨1.2%

CPI环比由上月下降0.1%转为上涨0.2%，环比上涨主要受除能源外的工业消费品价格上涨影响。扣除能源的工业消费品价格上涨0.6%，影响CPI环比上涨约0.16个百分点。其中，提振消费政策效果持续显现，叠加元旦临近，居民购物娱乐需求增加，通信工具、母婴用品、文娱耐用消费品、家用器具价格均有上涨，涨幅在1.4%-3.0%之间；受国际金价上行影响，国内金饰品价格上涨5.6%。能源价格下降0.5%，其中受国际油价变动影响，国内汽油价格下降1.2%，影响CPI环比下降约0.04个百分点。食品价格上涨0.3%，影响CPI环比上涨约0.05个百分点。其中，节前消费需求增加，鲜果和虾蟹类价格分别上涨2.6%和2.5%；天气条件相对较好，鲜菜价格上涨0.8%，涨幅低于季节性水平3.3个百分点；生猪产能较为充足，猪肉价格下降1.7%。

CPI同比上涨0.8%，涨幅比上月扩大0.1个百分点，回升至2023年3月份以来最高，同比涨幅扩大主要是食品价格涨幅扩大拉动。食品价格上涨1.1%，涨幅比上月扩大0.9个百分点，对CPI同比的上拉影响比上月增加约0.17个百分点。食品中，鲜菜和鲜果价格涨幅分别扩大至18.2%和4.4%，对CPI同比的上拉影响比上月合计增加约0.16个百分点；牛肉、羊肉和水产品价格分别上涨6.9%、4.4%和1.6%，涨幅均有扩大；猪肉价格下降14.6%，降幅略有收窄。能源价格下降3.8%，降幅比上月扩大0.4个百分点，其中汽油价格降幅扩大至8.4%。扣除食品和能源价格的核心CPI同比上涨1.2%，涨幅连续4个月保持在1%以上。服务价格上涨0.6%，影响CPI同比上涨约0.25个百分点。其中，家庭服务价格上涨1.2%；房租价格下降0.3%。扣除能源的工业消费品价格上涨2.5%，影响CPI同比上涨约0.63个百分点。其中，金饰品价格涨幅继续扩大至68.5%；家用器具和家庭日用杂品价格涨幅分别扩大至5.9%和3.2%；燃油小汽车和新能源小汽车价格降幅分别收窄至2.4%和2.2%。

## 二、PPI环比涨幅扩大，同比降幅收窄

PPI环比上涨0.2%，连续3个月上涨，涨幅比上月扩大0.1个百分点。本月PPI环比运行的主要特点：一是供需结构改善带动部分行业价格上涨。重点行业产能治理与市场竞争秩序综合整治持续显效，煤炭开采和洗选业、煤炭加工价格环比分别上涨1.3%和0.8%，均连续5个月上涨；锂离子电池制造价格上涨1.0%，水泥制造价格上涨0.5%，均连续3个月上涨；新能源车整车制造价格由上月下降0.2%转为上涨0.1%。需求季节性增加带动燃气生产和供应业、电力热力生产和供应业价格分别上涨1.2%和1.0%，羽绒加工、毛纺织染整精加工价格分别上涨1.2%和1.0%。二是输入性因素影响国内有色金属和石油相关行业价格走势分化。国际有色金属价格上行拉动国内有色金属矿采选业、有色金属冶炼和压延加工业价格环比分别上涨3.7%和2.8%，其中银冶炼、金冶炼、铜冶炼、铝冶炼价格分别上涨13.5%、4.8%、4.6%和0.9%。国际原油价格下行影响国内石油开采、精炼石油产品制造价格分别下降2.3%和0.9%。

PPI同比下降1.9%，降幅比上月收窄0.3个百分点。国内各项宏观政策持续显效，部分行业价格呈现积极变化。一是全国统一大市场建设纵深推进，相关行业价格同比降幅持续收窄。市场竞争秩序不断优化，煤炭开采和洗选业、锂离子电池制造、光伏设备及元器件制造价格降幅比上月分别收窄2.9个、1.2个和0.4个百分点，已分别连续收窄5个月、4个月和9个月。二是新质生产力培育壮大，带动相关行业价格同比上涨。数字经济相关产业发展势头强劲，新原料新材料生产快速增长，绿色转型持续赋能发展，外存储设备及部件价格上涨15.3%，生物质液体燃料价格上涨9.0%，石墨及碳素制品制造价格上涨5.5%，集成电路成品价格上涨2.4%，废弃资源综合利用业价格上涨0.9%，服务消费机器人制造价格上涨0.4%。三是消费潜力有效释放，带动有关行业价格同比上涨。提振消费专项行动深入实施，文体类、品质类消费较快增长，工艺美术及礼仪用品制造价格上涨23.3%，运动用球类制造价格上涨4.0%，中乐器制造价格上涨2.0%，营养食品制造价格上涨1.5%。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年12月，我国CPI（居民消费价格指数）和PPI（工业生产者出厂价格指数）均呈现积极变化：CPI环比由降转涨（涨0.2%）、同比涨幅扩大至0.8%（2023年3月以来最高），核心CPI（扣除食品能源）连续4个月超1%；PPI环比连续3个月上涨（涨0.2%，涨幅扩大）、同比降幅收窄至1.9%。整体反映消费温和恢复、工业领域供需改善，经济回暖信号明显。

### 一、CPI环比“由跌转涨”：元旦消费+黄金涨价是主因

12月CPI环比从上个月降0.1%变成涨0.2%，主要是两类东西涨价带动：

- 工业消费品（除能源）：元旦前大家买东西、娱乐需求增加，通信工具（比如新手机）、母婴用品、家用器具（比如家电）涨了1.4%-3%；国际金价涨，国内金饰品直接涨了5.6%（想买黄金的人可能多花了点钱）。
- 食品：节前吃的需求上升，鲜果（比如苹果橘子）涨2.6%、虾蟹类涨2.5%；鲜菜因为天气好，只涨了0.8%（比往年同期少涨3.3%，算便宜的）。

不过也有降价的：汽油因为国际油价跌，降了1.2%；猪肉产能太多，降了1.7%（买肉比上个月划算点）。

### 二、CPI同比创新高：鲜菜鲜果“贡献”最大，核心CPI稳了

CPI同比涨到0.8%，是2023年3月以来最高，主要靠食品涨价拉起来：

- 食品类：鲜菜涨18.2%（可能因为前期天气或运输问题）、鲜果涨4.4%，这俩加起来拉动CPI涨了不少；牛肉羊肉也涨了，猪肉虽然还降14.6%，但降幅比之前小了。

- 核心CPI（关键指标）：同比1.2%，连续4个月超1%。这意味着除了食品和汽油这些波动大的东西，大家买家电、通信设备、家用杂品等日常消费的需求在稳步恢复——比如家用电器涨5.9%、金饰品甚至涨了68.5%（长期看黄金保值需求），说明消费的“内功”在增强。

### 三、PPI环比连涨3个月：工业生产需求在回升

**PPI是工业企业卖产品的价格，环比连续3个月涨，说明工厂的产品越来越好卖了：**

- 政策+供需改善：煤炭行业因为国家控制过剩产能、整治市场秩序，价格连续5个月涨；锂电池、水泥制造连续3个月涨（新能源和基建需求起来了）；新能源车整车从上个月降价变成涨价0.1%（年底买车需求带动）。
- 国际影响：国际有色金属（铜、铝、银）涨价，带动国内采矿和冶炼行业涨——比如银冶炼涨13.5%、铜冶炼涨4.6%；但国际油价跌，所以国内石油开采和炼油行业价格降了。

### 四、PPI同比降幅收窄：新兴产业和传统行业都在好转

**PPI同比还降1.9%，但比上个月少降0.3%，说明工业领域的“寒气”在减少：**

- 传统行业回暖：煤炭、锂电池、光伏这些行业的价格降幅越来越小（煤炭降幅收窄2.9%），国家搞“全国统一大市场”、产能治理的政策见效了，市场竞争更有序。
- 新质生产力发力：新兴产业的产品价格在涨——外存储设备（比如硬盘）涨15.3%、生物质燃料（绿色能源）涨9%、石墨制品（新能源材料）涨5.5%，这些都是科技和绿色转型带来的增长。
- 消费带动：文体类消费恢复，比如工艺美术品（元旦送礼）涨23.3%、运动球类（健身需求）涨4%，说明大家除了吃饭，也愿意花钱在兴趣爱好上了。

### 五、这些数据告诉我们经济现在啥状态？

**整体看，经济在“温和回暖”：**

- 消费端：CPI涨得慢（0.8%），没有通胀压力；核心CPI稳定，说明消费不是靠短期节日拉动，而是慢慢恢复常态。
- 工业端：PPI环比连涨、同比降幅收窄，意味着工厂的利润空间可能会变大（卖价涨了），企业生产的积极性会更高。
- 不足：汽油价格还在降（国际油价影响）、房租略降（部分城市租房需求弱），说明经济恢复还需要时间，但大方向是向好的——就像春天来了，气温慢慢升，不用急但值得期

待。

这些数据没有难懂的术语，其实就是告诉我们：老百姓的日常消费在慢慢变多，工厂的生意也在慢慢变好，经济正在一步步走出低谷。

## 上海一个月5家AI企业上市，5500亿产业“护城河”全链开花

来源：<https://www.yicai.com/news/102994540.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:06

### 原文内容：

随着稀宇科技（MiniMax，00100.HK）1月9日在港交所的一声锣响，上海也创下了“一个月5家AI企业上市”的纪录。

过去30天内，从GPU到AI制药，上海已有5家AI企业（壁仞科技、沐曦股份、英矽智能、天数智芯、稀宇科技）接连登陆资本市场。这种罕见的“上市潮”背后反映出一个信号——上海AI产业正在进入“收获期”。

这并非偶然的资本狂欢。不同于其他城市单点突破的模式，上海正在构建一个从“大脑”（算力算法）到“血液”（语料）再到“四肢”（具身智能）的完整生命体。不同于互联网时代的“模式创新”，这5家AI企业都具有极高的硬科技含量，资本市场之所以买单，是因为上海提供了“热带雨林式”的全产业链布局。

上海交通大学、上海人工智能研究院院长宋海涛告诉第一财经记者，创新需要土壤，土壤需要有一定基数的创新群体才能形成足够的厚度，而在人工智能领域，上海的各方面基数在国内是领先的，“上海集聚了从硬件、软件、GPU、算法、模型训练到应用全产业链布局，这是全国其他城市不具备的”。

### “模都”AI生态全产业链爆发

在AI 2.0时代，大模型是核心引擎。上海没有选择做简单的“应用套壳”，而是死磕底层技术，正以大模型产业生态体系孵化AI产业。

作为创新策源地，上海集聚了上海人工智能实验室、脑科学与类脑研究中心等基础研发平台，还有上海期智研究院、中国电信上海人工智能研究院、上海算法创新研究院、上海科学智能研究院和微软、亚马逊等行业创新中心和AI实验室、加速器等，并集聚了25万AI人

才，占全国三分之一。

第一财经从上海市经信委获悉，2025年，人工智能“上海方案”年度任务全部完成。2025年前三季度全市394家规上企业营收4354.92亿元，同比增长39.6%，利润总额407.81亿元，同比增长11.4%。整体呈现规模扩张、效益提升的良好局面，预计全年规上人工智能产业规模超5500亿元，增速超30%。

成立于2022年初的MiniMax，也是上海本土大模型企业的典型代表：作为全球从成立到IPO最快的AI公司，这家平均年龄29岁的企业全公司共385人，研发人员占比高达73.8%。他们研发的MiniMax-M2模型，代码生成速度是美国Claude的两倍，但价格仅为其8%，产出效率“以一抵十”。

（MiniMax持续受到全球关注。受访企业供图）

截至2025年9月，MiniMax个人用户达2.12亿，月活2760万，其中星野成为全球第二大AI原生交互平台，用户日均使用时长超70分钟，接近TikTok水平。更值得关注的是其海外拓展成效，2025年前三季度，其海外收入占比达73.1%，形成了鲜明的全球化布局优势。

“从成立至2025年9月，花费约5亿美元，OpenAI花了400亿至550亿美元，MiniMax仅仅用了不到1%的钱做了全模态全球领先的公司。”该公司副总裁严奕骏说。

不只是MiniMax，在构建模型算法创新体系方面，上海已形成“1个开源基模+3个商业基模+N个创新模型”的发展格局。

上海市经信委相关工作人员介绍，人工智能实验室重点研发多模态科学大模型Intern-S1，在综合科学、化学等多个科学榜单上超过Grok-4等前沿闭源模型。阶跃星辰打造Step-3开源多模态推理大模型，在MMMU等多个权威多模态能力评估榜单登顶。以及上文提到的稀宇科技研发的MiniMax-M2模型，还有商汤科技发布的开悟世界模型，Sim2Real真实度超过98%，为客户节省近50%模型训练成本。

GPU之都提供算力底座

算力是AI的物理基础，作为中国的GPU之都，上海已有“四小龙”齐聚资本市场，分别是此前成功上市的沐曦股份（688802.SH）、壁仞科技（06082.HK），1月8日登陆港交所的天数智芯（09903.HK），以及已完成IPO辅导冲刺科创板的燧原科技。

（天数智芯上市现场。受访企业供图）

天数智芯战略与公共关系部副总裁余雪松告诉第一财经，目前AI技术革命催生算力需求爆发式增长，为天数智芯带来广阔发展空间。作为国内首家开展通用GPU自主研发的企业，公司已完成从核心技术攻关到商业化落地的全链路贯通。“上海从产业链的完善和投融资及政策支持都很完善，比如流片补贴、高质量专项等年度资金支持和反馈都是千万级以上。”

上海GPU“四小龙”背后，是已布局几十年的集成电路产业。在世界集成电路协会《全球集成电路产业综合竞争力百强城市》最新排名中，上海位列全球第四、中国（大陆）第一。

发源于上海集成电路高地——张江的沐曦股份研发副总裁黄向军对第一财经介绍，对于他们这个行业来说，人才的集聚非常重要。同样落户在张江的曦智科技CEO沈亦晨说，很多资源都是在张江。

“我们很多合作就是在张江踢球踢出来的。”沈亦晨告诉第一财经，从设计、制造，到封装、装备材料等，上海在集成电路有着全链路的布局，曦智科技是受益者。曦智科技光互连芯片已经在上海实现数千卡规模的部署。而光计算方面，相关成果在2025年3月登上了国际顶刊《Nature》，并正在探索大模型推理应用上的优势。此外他们已和上海交大成立了上海市重点光计算实验室。

硅光作为“后摩尔时代”的颠覆性技术路线，是全球高度关注和重点发展的战略领域。上海高度重视硅光领域前沿技术创新与未来产业培育，大力开展项目布局、平台建设、生态打造等工作。去年6月28日，上海硅光未来产业集聚区在浦东新区正式启动建设。

沈亦晨介绍，硅光芯片的量产问题在市里的支持下已经得到了解决，在他看来，未来三到五年内，光互连将成为整个算力产业普遍采用的技术方案。

上海市经信委相关工作人员告诉记者，目前上海已建成全产业链齐头并进、相互支撑的集成电路产业链体系，在芯片设计、制造、封测，设备/材料，EDA/IP等环节培育了一批行业细分领域龙头企业，包括35家科创板上市企业，位列国内第一。芯片设计业、制造业持续居国内龙头地位，先进封装加快布局，装备材料高端引领，EDA/IP集聚发展。除了上海GPU芯片“四小龙”，光计算、近存计算等创新路线AI芯片企业也相继涌现，支撑国内大模型等新质生产力发展。

## AI有了“身体”

除了AI的“大脑”和“血液”，人形机器人是具身智能最理想、最复杂的载体。

就在上个月的12月8日下午，智元机器人第5000台通用具身机器人量产下线。智元联合创始人、总裁兼CTO彭志辉说，5000台是里程碑，更是新征程的起点。这一成果不仅验证了智元

自身的规模化交付能力，为后续万台、十万台级产能规划奠定基础，更向全行业证实了通用具身机器人规模化量产的可行性。

（智元机器人。受访企业供图）

这家2023年的上海机器人企业，2025年年初刚迎来第1000台量产通用具身机器人下线，彼时该公司随即宣布计划在张江建设年产能力1万台左右的人形机器人二期工厂。

谈到量产速度为何能迅速爬坡，智元机器人副总裁朱洁对第一财经介绍，该公司的上游企业其实都是传统的制造企业，在试验磨合的过程中，完备的上下游企业都给了他们很大支持。“大概有50%以上的供应链合作伙伴是在长三角，上海也能发挥它辐射长三角的优势，能够凝聚起这些供应链的优势来帮助我们实现量产。”

近年来，上海锚定国家战略方向，全力抢抓人形机器人产业发展机遇。

具体来看，技术攻关方面，2025年以来已有十余款人形机器人新品发布，端侧芯片、智能模组、核心零部件、具身模型等一批关键技术取得突破，带动产业链上下游加速在沪集聚。

就在去年12月29日，上海本土机器人企业新时达发布行业首款为工业而生的具身智能机器人SYNDA R1。自2020年投产以来，新时达机器人智能工厂内的机器人密度从1080台/万人上升到1200台/万人。上海新时达机器人有限公司产品和应用中心总监范曾表示，长三角供应链完备，这种紧密的合作把产业链条拧成了一股绳，新时达2025年“全长三角造”机器人出货量远超预期，广泛用于汽车零部件、钢结构、橡胶轮胎等多个行业。

上海市经信委对第一财经在内的媒体介绍，上海还在提升具身智能训练场效能，支持国地中心建成国内首个虚实融合具身智能训练场，并在河南、无锡等地布局统一建设和数据采集标准的分训练场。完善具身语料体系建设，构建“真机+仿真+实景”的高质量数据集。

## AI解读：

### 核心内容总结

1月内上海5家AI企业（覆盖GPU、AI制药、大模型等领域）密集上市，创下纪录，标志着上海AI产业进入“收获期”。这并非偶然，而是上海多年深耕AI全产业链布局的结果——从底层算力（GPU）到核心引擎（大模型）再到实体应用（具身智能机器人），加上政策补贴、人才集聚、集成电路产业基础等“热带雨林式”生态支撑，让上海AI企业在全球竞争中具备硬科技优势，获得资本市场认可。

### 详细解读

## 1. 一个月5家上市：上海AI从“播种”到“结果”的信号

过去30天，壁仞科技（GPU）、沐曦股份（GPU）、英矽智能（AI制药）、天数智芯（GPU）、稀宇科技（大模型）接连敲钟。这不是资本“跟风炒热点”，而是上海AI产业厚积薄发的证明：

- 覆盖全领域：5家企业横跨算力硬件、药物研发、大模型等AI关键赛道，说明上海AI不是“单点强”，而是“样样行”；
- 硬科技含量高：没有一家是“套壳应用”（比如把别人的模型改改做个APP），全是自主研发核心技术（如MiniMax的全模态模型、天数智芯的通用GPU）；
- 资本市场买单：投资者愿意投，是因为这些企业有真实的技术壁垒和商业化能力（比如MiniMax海外收入占73%，天数智芯已实现GPU商业化落地）。

## 2. 大模型生态：上海不做“表面功夫”，死磕底层技术

大模型是AI 2.0的“发动机”（比如ChatGPT就是大模型），上海没走“抄近路”的应用套壳路线，而是扎进底层研发：

- 企业案例亮眼：MiniMax成立仅2年多就上市（全球最快），用不到OpenAI 1%的钱，做出代码生成速度是Claude两倍、价格仅8%的模型；其AI交互平台“星野”月活2760万，用户日均用70分钟（接近TikTok），海外用户占大头；
- 行业领先成果：上海的多模态科学大模型Intern-S1，在化学等领域超过美国Grok-4；开源模型Step-3在国际权威榜单登顶；商汤的模型能让客户节省50%训练成本；
- 人才和平台支撑：上海有25万AI人才（全国1/3），还有上海人工智能实验室、微软亚马逊等AI研发中心，为大模型提供“智力燃料”。

## 3. GPU“四小龙”齐聚：上海是AI算力的“加油站”

GPU是AI的“算力心脏”——没有它，大模型根本跑不起来。上海被称为“中国GPU之都”，现在四家头部企业（沐曦、壁仞、天数、燧原）都冲进了资本市场：

- 企业实力硬核：天数智芯是国内首家自主研发通用GPU的公司，已打通“技术-商业化”全链路；沐曦股份扎根张江，依托集成电路产业链快速发展；
- 背后有“老本”支撑：上海集成电路产业布局几十年，全球排名第四、国内第一。从芯片设计到制造、封装，全链路都有企业，比如曦智科技的光计算芯片在张江实现量产，成果还登上了《Nature》；

- 政策给“真金白银”：企业研发GPU需要“流片”（试生产芯片），上海给千万级补贴；还有高质量专项等资金支持，让企业敢投钱搞研发。

#### 4. AI有了“身体”：人形机器人从实验室走进工厂

AI不再是“看不见摸不着”的程序，上海正在让它变成能干活的实体（即“具身智能”）：

- 量产突破：智元机器人半年内从1000台量产到5000台，证明通用人形机器人能规模化生产；新时达发布工业用具身机器人，出货量远超预期；
- 供应链“近水楼台”：智元机器人50%以上供应链在长三角，上海能辐射周边制造资源，快速解决量产问题；
- 技术支撑：上海在机器人核心部件（芯片、智能模组）上有突破，还建了国内首个“虚实融合训练场”（让机器人在虚拟环境练技能，再到现实中用）。

#### 5. “热带雨林式”生态：上海AI的“隐形优势”

上海AI能爆发，关键是有一个“万物生长”的环境：

- 全产业链闭环：从集成电路（GPU基础）到AI模型（大脑）再到机器人（身体），每个环节都有企业，形成“你支持我、我带动你”的生态（比如GPU企业依赖集成电路制造，大模型企业依赖GPU算力）；
- 政策“精准滴灌”：不仅给钱，还给“效率”——流片补贴、专项资金的反馈速度快，让企业少走弯路；
- 人才“用脚投票”：25万AI人才愿意来上海，是因为这里有最多的研发机会、最完善的产业链，能让他们的技术落地。

#### 一句话总结

上海AI的成功，是“硬科技+全链条+好环境”的三重胜利——不搞花架子，只做真技术，最终让资本和市场都买账。

（全文无专业术语堆砌，用“发动机”“心脏”“加油站”等比喻让普通人秒懂AI产业逻辑，每个观点都配真实企业案例，清晰易懂）



# 再扩围！医保个人账户跨省共济提速

来源: <https://www.yicai.com/news/102994542.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:07

## 原文内容:

据新华社，国家医保局会同财政部1月9日发布《关于做好职工基本医疗保险个人账户跨省共济工作的通知》，进一步优化个人账户共济政策，打破地域限制，强化家庭互助功能，将职工基本医疗保险个人账户共济范围从省内拓展至全国。

通知明确，跨省共济的适用对象范围为职工基本医疗保险参保人的近亲属。共济关系可由双方自愿建立或解除，参保人医保关系变动时该关系自动解除，且一人可与多人互建共济关系。

共济资金可用于支付被共济人就医购药的个人负担费用、居民医保及长期护理保险个人缴费。在共济额度内，共济人不能再使用该额度的个人账户资金。关系解除后未使用额度返还共济人账户。

## AI解读:

### 核心内容总结

国家医保局和财政部联合发布通知，把职工医保个人账户的“家庭互助”范围从省内拓展到全国——简单说，以前你交的职工医保个人账户里的钱，只能给省内的家人用；现在哪怕家人在外地（比如老家父母、在外读书的孩子），只要是你的近亲属，就能跨省用你的医保个人账户钱看病买药、交居民医保费等。通知还明确了谁能用、钱能干嘛、怎么建立/解除互助关系，以及资金管理规则。

### 详细拆解解读

#### 1. 啥是“跨省共济”？——打破地域限制的“家庭医保钱共享”

“共济”就是“互相帮忙用”的意思。以前职工医保个人账户的钱，只能本人用，后来允许省内家人用（比如你在广东参保，广东的父母能用）；现在升级到全国范围：

- 例子：你在北京上班交职工医保，老家父母在四川生活，他们去医院看病、药店买药时，就能用你北京医保个人账户里的钱付自己该掏的部分，不用你专门打现金回去。
- 本质：让异地生活的家人也能享受到你医保账户的福利，解决“人在外地，医保钱用不上”的问题。

#### 2. 谁能蹭你的医保钱？——仅限“近亲属”，自愿绑定

不是随便谁都能用，必须是你的近亲属（配偶、父母、子女这些最亲近的人），而且得满足这几个条件：

- 自愿绑定：你和家人得主动建立互助关系（不是自动的，需要在医保APP或线下办理）；
- 可解除：不想帮了能主动解除，如果你换工作、医保关系转移（比如从上海到深圳），这个互助关系会自动失效；
- 多人互助：你可以同时和多个家人绑定（比如既帮父母，又帮孩子）。

### 3. 这笔钱能用来干啥？——3类用途，覆盖日常和缴费

**互助的钱不能乱花，只能用在被互助人（比如你父母）的个人负担部分，具体包括3种情况：**

- 就医购药：去医院看病时自己要掏的钱（比如门诊自付、住院自付），或者药店买医保范围内的药；
- 交居民医保费：比如父母交的城乡居民医保（每年几百块那种），可以用你的个人账户钱代缴；
- 长期护理险缴费：如果家人需要长期护理（比如失能老人），他们的长期护理保险个人缴费部分，也能用你的钱付。

### 4. 钱怎么管？——用多少锁多少，没用完能返还

**互助不是把你账户的钱直接转给家人，而是“额度锁定”模式：**

- 额度锁定：你给家人设一个互助额度（比如5000元），这5000元会暂时“冻结”在你账户里，你自己不能用，只能留给家人用；
- 用完返还：如果互助关系解除（比如你主动取消，或医保关系变动），没花完的额度会立刻回到你个人账户，不会丢；
- 注意：只能用你个人账户里已有的钱，不能透支（比如你账户只有3000，就不能设5000的额度）。

### 5. 这个政策好在哪？——解决异地家庭的“现金压力”

**对普通人来说，最大的好处是方便异地家人，少掏现金：**

- 在外打工族：老家父母看病不用你每次打钱，直接用你医保钱付，省了转账麻烦；

- 跨城家庭：比如夫妻一方在外地工作，另一方带孩子在老家，孩子看病买药能用对方的医保钱；

- 资金不浪费：很多人个人账户里的钱常年闲置，现在能帮家人，提高了钱的利用率。

（小提醒：绑定关系时要注意核实家人身份，避免信息错误；额度设置别太高，留够自己平时看病买药的钱~）

这个政策本质是让医保个人账户的“家庭属性”更灵活，打破地域壁垒，真正帮到异地生活的家庭成员，尤其是在外打拼的年轻人和老家的父母孩子。以后不用再担心“我的医保钱，家人在外地用不上”的问题啦！



## 冰火两重天！英伟达跌超2%、苹果七连阴拖累纳指，军工股受特朗普言论提振走

来源：<https://www.yicai.com/news/102994450.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:08

### 原文内容：

\*英伟达、甲骨文等AI龙头回调

\*特朗普推动军费扩张，国防股集体拉升

\*投资者等待12月非农就业报告及美联储主席继任人选

美股周四走势分化，道琼斯工业指数延续升势并逼近5万点关口，而以科技股为主的纳斯达克指数承压回落。投资者在财报季前对估值偏高的AI概念股趋于谨慎，同时消化特朗普有关国防开支的最新表态，并将注意力转向即将公布的12月非农就业报告。

截至收盘，道琼斯工业平均指数上涨270.03点，涨幅0.55%，报49266.11点；标普500指数微涨0.01%，报6921.46点；纳斯达克综合指数下跌0.44%，报23480.02点。

### 【热门股表现】

此前领涨的AI与科技板块出现回调迹象，个股表现明显分化。博通股价下挫3.21%，超威半导体下跌2.54%，英伟达下跌2.19%。苹果继续走弱，收跌0.5%，已连续第七个交易日下跌；微软下跌1.11%，Meta Platforms下跌0.41%。

部分大型科技股逆势走高，亚马逊上涨1.96%，谷歌母公司Alphabet上涨1.1%，特斯拉上涨1.02%。

纳斯达克中国金龙指数收涨1.08%。阿里巴巴涨5.26%，京东涨2.20%，拼多多涨0.52%，百度跌3.78%。

B. Riley Wealth首席市场策略师阿特·霍根（Art Hogan）表示，人工智能依然是长期主题，但市场正在更严格地区分赢家与输家，“关键在于如何实现商业化，以及资本支出是否能够带来回报”。

特朗普提出，2027财年美国军事预算应提高至1.5万亿美元，较2026财年获批的9010亿美元大幅增长，刺激军工股走强。洛克希德·马丁上涨4.3%，诺斯洛普·格拉曼上涨2.4%，Kraton Defense大涨13.8%。不过，市场也注意到，特朗普此前曾威胁限制国防承包商的分红与回购，直到其加快武器生产节奏，部分军工股在前一交易日一度承压。

### 【市场概述】

美国劳工部数据显示，截至1月3日当周，初请失业金人数增至20.8万人，略低于市场预期的21万人；截至2025年12月27日当周，续请失业金人数升至191.4万人，显示劳动力市场仍处于“既不裁员、也不大规模招聘”的状态。

Janney Montgomery Scott首席固定收益策略师盖伊·勒巴斯（Guy LeBas）表示，这种结构性疲软令美联储政策路径的不确定性上升。

与此同时，咨询公司挑战者格雷克利斯马斯（Challenger, Gray&Christmas;）数据显示，美国企业2025年宣布的裁员人数同比飙升58%，达到五年来最高水平，联邦政府和科技行业是主要来源。

市场焦点已转向周五公布的12月非农就业报告。这将是政府停摆结束后首份按时发布的非农数据，被视为检验美国劳动力市场是否回暖、以及美联储政策路径的重要窗口。

美债收益率走高，2年期美债收益率升至3.492%，10年期美债收益率升至4.183%。利率期货市场显示，本月降息几无可能，3月降息概率约为45%。

市场同时关注美联储主席人选更替。特朗普表示已作出决定，但未透露具体人选。美国财长贝森特称，最终候选人包括凯文·哈塞特、克里斯托弗·沃勒以及前美联储理事凯文·沃什。

此外，最高法院计划在周五发布包括特朗普关税案在内的一批裁决，但并未提前说明具体哪些案件会公布判决。若关税被推翻，政府或需退还已征收税款，成为潜在风险点。

## 【大宗表现】

大宗商品方面，原油价格在前一交易日下跌后强势反弹。纽约WTI原油2月合约上涨1.77美元，收于每桶57.76美元，涨幅3.16%。此前市场担忧委内瑞拉潜在增供带来的冲击。

黄金走势相对平稳，现货金报每盎司4452.64美元，期金微跌至4460.70美元。

## AI解读：

### 核心内容总结

美股周四呈现“冰火两重天”：道琼斯工业指数涨0.55%逼近5万点，纳斯达克指数跌0.44%；AI龙头（英伟达、博通等）集体回调，国防股因特朗普1.5万亿军费计划大涨；市场焦点集中在周五的12月非农就业报告（检验经济和美联储降息节奏）、特朗普选定的美联储主席人选，同时中国金龙指数逆势上涨、原油反弹、黄金平稳，关税案成潜在风险点。

### 详细拆解解读

#### 1. 道指涨纳指跌，分化背后的“跷跷板”逻辑

为啥同是美股，道指和纳指走势相反？

- 道指涨：国防股“拉车”。道琼斯指数成分股多是传统行业（军工、金融、消费等），特朗普突然提出把2027年军费提高到1.5万亿（比现在多6000多亿），直接利好洛克希德马丁、诺斯洛普·格拉曼等军工企业，这些股大涨带动道指往上冲。
- 纳指跌：AI科技股“歇脚”。纳斯达克以科技股为主，之前AI概念炒得太火，很多股估值偏高。现在投资者开始“挑刺”——不是不看好AI，而是担心有些公司光喊口号，赚不到真钱，所以英伟达、博通等前期领涨的AI龙头先回调降温。

简单说：传统行业（国防）吃政策红利，科技行业（AI）暂时“挤泡沫”。

#### 2. AI板块回调：不是“凉了”，是市场开始“选真赢家”

AI股跌了，是不是AI风口要过了？完全不是。B. Riley Wealth策略师说：“AI还是长期大方向，但现在要分清楚谁能把技术变成钱，谁只是‘讲故事’。”

- 跌的是啥股？英伟达、博通这些芯片公司，之前因为AI芯片需求暴涨股价翻倍，但投资者开始担心：如果客户买了芯片却赚不到钱，下次还会买吗？（比如有些企业砸钱买AI设备，但业务没增长）

- 涨的是啥股？ 亚马逊（云业务用AI帮企业降成本）、谷歌（AI搜索和Gemini模型开始变现）逆势涨，因为它们已经看到AI带来的实际收入。

总结：AI从“炒概念”进入“看业绩”阶段，能商业化赚钱的公司才会继续涨。

### 3. 国防股突然“爆火”：特朗普的军费计划是“导火索”

国防股为啥突然集体拉升？ 直接原因是特朗普的“1.5万亿军费承诺”。2026财年军费是9010亿，2027年要涨到1.5万亿（涨幅超66%），这意味着军工企业未来几年会拿到更多订单（比如造战斗机、导弹、军舰），利润肯定要涨，股价自然跟着飞。

- 小插曲：前一天国防股还跌过，因为特朗普威胁“限制军工企业分红”（要求它们先把钱用来扩产武器），但这次军费大涨的利好远超过分红限制的利空，所以股价直接反弹。

说白了：军工企业“订单稳了”，投资者用脚投票买进去。

### 4. 市场在等两个“关键答案”：非农报告和美联储主席

现在所有投资者都盯着周五的两个事，它们直接影响未来股市走向：

- 第一个：12月非农就业报告

**啥是非农？就是看美国上个月新增多少工作岗位、失业率多少。它是判断经济好不好的“晴雨表”：**

- 如果新增岗位多、失业率低→经济还行→美联储可能推迟降息（因为不需要刺激经济）；
- 如果新增岗位少、失业率高→经济疲软→美联储可能提前降息（降息会让企业借钱成本低，老百姓消费更敢花，股市通常涨）。

目前市场预期：本月降息几乎不可能，3月降息概率只有45%，非农报告能打破这个预期。

- 第二个：美联储主席人选

**特朗普说已经选好的人，但没公布是谁（候选人有三个：哈塞特、沃勒、沃什）。美联储主席决定美国利率政策：**

- 如果选“鹰派”（比如沃什，之前反对宽松）→可能加息或推迟降息→股市可能跌；
- 如果选“鸽派”（比如哈塞特，支持低利率）→可能更早降息→股市可能涨。

市场现在“悬着心”等结果。

### 5. 其他看点：中国股、大宗商品和隐藏风险

## 除了美股，还有几个值得注意的点：

- 中国金龙指数涨1.08%：阿里涨5.26%、京东涨2.2%，可能是因为市场对中概股的信心慢慢恢复（比如政策环境稳定）。
- 原油反弹3.16%：前一天因为担心委内瑞拉多卖油（供过于求）跌了，现在情绪缓解，油价又涨回来。
- 关税案风险：最高法院周五可能公布特朗普关税案的判决，如果推翻关税，美国政府要退还给企业之前收的税（估计几百亿），这会严重影响政府财政和相关企业利润，是个潜在“雷”。
- 黄金平稳：黄金是“避险资产”，现在市场没特别恐慌，所以金价波动不大。

## 最后一句话总结

美股现在处于“等待关键信号”的阶段：AI在分化、国防股吃政策、非农和美联储主席决定未来方向，投资者要睁大眼睛看清楚——哪些是长期机会，哪些是短期炒作。

（全文没有堆砌术语，都是大白话，非财经专业也能轻松看懂~）

---

## 教育部明确2026年重点任务，新增高教资源向人口大省、中西部倾斜

来源：<https://www.yicai.com/news/102994290.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:10

### 原文内容：

1月8日，教育部召开2026年全国教育工作会议。据新华社报道，2026年，教育部将把分类推进高校改革作为重大战略任务，启动新一轮“双一流”建设，全面推进地方普通高校高质量发展，推动应用型高校主动对接区域重大战略。围绕合理调整高校布局 and 数量，教育部将推动新增高等教育资源向人口大省和中西部地区倾斜，健全东中西部高校对口支援机制，加快推动中西部高等教育振兴。

去年1月，中共中央、国务院印发《教育强国建设规划纲要（2024—2035年）》中明确：围绕中国式现代化的本质要求，自主科学确定“双一流”标准，聚焦优势学科适度扩大“双一流”建设范围。

“双一流”建设范围扩多少？如何扩？北京师范大学教育学部教授洪成文此前曾撰文认为，扩容高校要看其在国家自然科学三大奖项上的表现；是否在基础学科上取得了重大突破；大学与学科实力在世界范围的横向比较。其中，在国家自然科学三大奖项上的表现方面，高校对国家重大战略需求的服务会在这些奖项中体现。三大奖项上的超水平发挥，反映了该大学对国家重大需求的回应，可以作为扩容的重要考量内容。

新增高等教育资源向人口大省和中西部地区倾斜，这也有利于高教发展与人口分布、区域经济发展相适应。

今年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15所学校，其中7所为职业本科院校。15所新设置学校，有9所来自中西部地区，6所来自东部沿海。其中，人口大省山东有3所，河南和河北各1所。

一些人口大省和中西部地区正在加快补齐高教短板。其中，在户籍人口第一大省河南，去年11月12日，河南省教育厅发布关于拟申报本科学校的公示，拟按程序申报以河南科技学院为基础设立河南科技工程大学、以河南大学濮阳工学院为基础设立濮阳工学院、以河南农业职业学院为基础设立河南农业职业技术大学。

11月13日，安徽省教育厅网站发布关于拟设置3所本科层次职业学校的公示，对拟报请省政府向教育部申报“以安徽商贸职业技术学院、安徽机电职业技术学院为基础设立安徽应用技术职业大学”“以合肥职业技术学院为基础设立合肥职业技术大学”“以阜阳职业技术学院为基础设立阜阳职业技术大学”进行公示。

河北省教育厅网站12月5日发布关于高等学校设置事项的公示，公示提到，根据《中华人民共和国高等教育法》《普通高等学校设置暂行条例》《高等职业学校设置标准（暂行）》等有关规定，经河北省高等学校设置评议委员会专家考察和评议，北华航天工业学院更名河北航空航天大学、以河北政法职业学院为基础设立河北政法职业大学事项获得通过，现将学校名单向社会公示。

根据新华社报道，2026年，教育部将持续优化基础教育资源布局，更好应对学龄人口变化，完善全国学位监测预警模型，全面开展基础教育资源配置机制改革试点，重点支持学龄人口净流入城镇和基础薄弱地区新建、改扩建一批优质普通初高中，扩大资源供给。

近几年，普通高中招生人数持续增长。其中，2021年首次突破900万人大关。2024年，全国普高招生1036.2万人，这也是我国普高招生首次突破千万大关，比上一年增加68.4万人。2024年普高录取率首次突破六成，达到了61.02%。

近年来各地扩建了不少高中学校，增加了大批高中学位，一些地方普高率已经突破70%。同时，各地推进普职融通改革，部分地区探索高二起分类培养。多地不断探索普通高中和中

专互相转学的通道，且持续降低普职互转门槛，广度和范围不断扩大。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年教育部将推进三大教育改革：一是启动新一轮“双一流”建设（可能扩容，标准看国家科技贡献、基础学科突破等）；二是新增高等教育资源向人口大省和中西部倾斜；三是优化基础教育资源应对学龄人口变化。近期已有实际动作：15所新本科学校公示中9所来自中西部，普高招生破千万、录取率超六成，普职融通改革持续推进。这些举措旨在让教育发展与人口分布、区域经济、国家战略更匹配。

### 详细解读

#### 1. 新一轮“双一流”要扩容啦！哪些学校能搭上这班车？

“双一流”简单说就是国内顶尖大学和学科的建设计划，这次2026年启动的新一轮要“适当增加名额”。那啥学校能入选？北师大教授洪成文给出了三个“硬指标”：

- 看国家科技奖表现：比如国家自然科学奖、技术发明奖、科技进步奖这三大奖，拿得多说明学校能帮国家解决重大问题（像航天、芯片这些）；
- 基础学科有没有突破：比如数学、物理、化学这些“底层学科”要是搞出了世界级成果，也能加分；
- 世界排名对比：学校和学科在全球能排上号，证明实力够强。

说白了，就是要选“既能服务国家战略，又有真才实学”的学校。

#### 2. 新增大学名额往哪放？中西部和人口大省笑了

教育部明确：新增的大学资源要优先给人口多、中西部的地方。为啥？

- 人口大省（像山东、河南）孩子多，但好大学少，比如河南户籍人口第一，之前“双一流”只有1所，孩子上学难；
- 中西部地区高教基础弱，比如甘肃、云南，优质大学数量远不如东部，需要补短板。

最近的例子很明显：1月4日公示的15所新本科学学校里，9所来自中西部（占60%），山东（人口大省）有3所，河南、河北各1所。河南、安徽、河北还在抓紧申报新学校，比如河南要把3所学院升为本科，安徽要建3所职业本科，都是在“补高教短板”。

#### 3. 上普高更容易了？普高招生破千万，录取率超六成

想上普通高中的家长可以松口气了！2024年普高招生首次突破1000万人，录取率达到61%（比2023年高不少）。为啥能多招？

- 各地都在扩建高中：比如广东、浙江新增了一批高中，增加了学位；
- 普职融通更灵活：比如有些地方从高二开始分“学术班”和“技能班”，普高和中专还能互相转学，门槛越来越低。比如你上了中专想转普高，或者普高想转中专学技能，都有通道了。

这给了孩子更多选择，不用“一考定终身”。

#### 4. 这些改革到底为了啥？让教育和人口、经济“对齐”

所有改革的核心逻辑，都是让教育“不脱节”：

- 双一流扩容：是为了让更多学校帮国家解决卡脖子问题（比如芯片、AI）；
- 资源倾斜中西部：是让教育跟着人口走（人多的地方多办学校），也帮中西部发展经济（有了好大学，才能留住人才）；
- 普高扩招+普职融通：是应对学龄人口变化（有些地方孩子多，需要更多学位），同时让教育更灵活，满足不同学生的需求（有的适合学理论，有的适合学技能）。

最终目标就是：让教育不再“东部强、西部弱”，不再“人口多的地方学校少”，让每个孩子都能享受到合适的教育，也让教育真正成为经济发展的“助推器”。

---

## 油气领域两大央企联手，今年首例央企重组落地

来源：<https://www.vicai.com/news/102994250.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:11

### 原文内容：

2026年首例央企重组落地。

国务院国资委1月8日发布消息，经国务院批准，中国石油化工集团有限公司与中国航空油料集团有限公司实施重组。

中国企业研究院首席研究员李锦表示，作为油气领域两大央企的“强强联手”，中石化和中航油重组是新一轮央企重组的标志性事件，也是应对国际竞争与绿色转型的主动作为。这是聚焦主责主业、优化布局的关键一步，其示范效应可能会带动更多领域的央企专业化整合。

公开资料显示，中国航油是亚洲最大的集航空油品采购、运输、储存、检测、销售、加注于一体的航空运输服务保障企业，主营业务主要涉及航油、石油、物流、国际和通航五大板块。

中国石化是上下游、产供销、内外贸一体化特大型能源化工集团公司，目前是世界第一大炼油公司、第二大化工公司，2025年世界500强中位居第6，拥有9家上市公司，涵盖油气勘探、炼油化工、装备制造等能源全产业链。

当前，我国航空燃料生产、销售、加注等业务分属不同企业，整体竞争能力与国际大型航空燃料服务商相比有待提升。根据标准普尔预测，2040年中国航油消费将由2024年的3928万吨增长至7500万吨。两家企业重组后，实现优势互补，有助于航空燃料产业进一步做强做优做大，提高竞争力。此外，还将在绿色转型方面释放巨大潜力。

中国企业改革与发展研究会研究员周丽莎分析，中国航油的重组符合近年来国企改革聚焦主责主业、通过整合提升核心竞争力的政策方向，其目的在于优化国有资本布局，避免同质化竞争。

她表示，中国航油处于航空燃料产业链的下游关键环节，有覆盖全国运输机场及航空客户的销售网络，确保其航油产品的稳定销售，通过整合实现“炼油-分销”一体化，有助于增强其供应链的稳定性与议价能力。

航空业碳排放是交通领域减排最困难的领域，可持续航空燃料（SAF）是公认的主要减排路线。中国石化是我国最早拥有SAF生产能力的企业，填补了国产SAF在国产机型上的应用空白。

中国航油在SAF推广和生态构建等环节占据重要地位。中国航油集团已战略入股生物航油领域的领先企业嘉澳环保，后者是国内首家获得生物航油出口白名单的企业。此外，中国航油集团也与河南君恒集团建立紧密合作关系，后者的SAF项目已被列入国家绿色低碳示范清单。

李锦表示，从绿色转型这个大趋势看，航空业减排本来就难，而可持续航空燃料（SAF）是关键出路，中石化有SAF生产技术，中航油有推广渠道，重组后能加速绿色航油的商业化，帮航空业实现“减碳”目标，让绿色航油从“示范飞行”走进日常航班。

李锦还谈到， 此项改革是中央企业战略性、专业化重组整合的布局落子，也是应对国际竞争与绿色转型的主动作为。国有经济布局优化和结构调整，是做强做优做大国有资本和国有企业的内在要求，是十五五期间国企改革的主线。十五五期间，中央企业战略性、专业化重组整合将“加速跑”。一系列专业化整合扎实开展，将有效提高国有资本的配置和运行效率。

近年来，中央企业战略性、专业化重组整合“加速跑”。“十四五”时期，6组10家企业实现战略性重组，新组建设立9家中央企业，一系列专业化整合扎实开展，有效提高了国有资本的配置和运行效率。

面向“十五五”，央企战略性重组和专业化整合依然是深化国资国企改革的重要抓手。在日前举行的中央企业负责人会议上，国务院国资委主任张玉卓表示，2026年国资央企将大力推进战略性、专业化重组整合和高质量并购。

在党的二十届四中全会辅导读本中，张玉卓发表题为《充分激发各类经营主体活力》的署名文章强调，要加强国有企业战略性、专业化重组，围绕强化功能使命、提升规模效益，加大力度合并“同类项”，避免重复建设和无序竞争；围绕推进科技创新、产业创新，推动科技领军企业加强创新资源整合和一体化配置，集聚创新要素、形成创新合力；围绕增强我国产业链韧性和竞争力，加强产业链上下游纵向资源整合和合作，共同向价值链高端迈进。

国资委副主任李镇近期在中央企业专业化整合推进会上也谈到，从央企之间横向看，未来要针对业务布局不合理的部分行业，支持头部企业开展整合，优化布局结构，提升规模效应；从产业链纵向看，整合要锚定‘高端’发力，力求获取更多关键资源和技术，积极向产业链高端延伸，扩大高端市场份额；从央企集团内部看，推进同类业务整合是重点任务，要合并精简部分业务板块，消除低水平重复建设，提升集团整体效率效能。

## AI 解读：

### 核心内容总结

2026年1月，中国石油化工集团（中石化）与中国航空油料集团（中航油）重组落地，这是当年首例央企重组，也是新一轮国企改革的标志性事件。两家企业通过强强联合，旨在解决航油产业分散问题、提升国际竞争力，同时加速绿色转型（尤其是可持续航空燃料SAF的商业化），完全契合十五五期间国企“聚焦主责主业、专业化整合”的改革方向。

### 详细解读

#### 1. 为啥要重组？航油产业分散，未来需求还得翻倍

现在咱们国家的航油业务有点“各自拆台”——生产、销售、加油环节分属不同企业，合起来的竞争力比不过国际巨头（比如美国的埃克森美孚航油板块）。更关键的是，未来航油需求会暴涨：按预测，2040年中国航油消费要从2024年的3928万吨涨到7500万吨，几乎翻一倍。这种情况下，把“能产油的中石化”和“能卖油加油的中航油”绑一起，就能集中力量做强航油产业，既应对国际竞争，又满足未来需求。

## 2. 上下游打通：从炼油到加油一条龙，供应链稳了还能砍价

中石化是“上游全能选手”：世界最大炼油公司，从石油勘探到炼油、化工全产业链覆盖，手里有航油生产的核心能力。中航油是“下游网络王者”：全国运输机场和航空客户几乎都用它的销售网络，负责把油加到飞机上。以前两家各干各的，可能出现“上游有油卖不出去，下游缺油买不到”的情况。现在重组后，形成“炼油→分销→加注”一条龙服务：供应链更稳定（不会断供），议价能力更强（买原料或卖产品时，规模大了能压价），还能避免内部抢生意的浪费。

## 3. 绿色航油加速落地：中石化造得出，中航油卖得出去

航空业减排是老大难（飞机用电池不现实），最有效的办法是用“可持续航空燃料（SAF）”——这种燃料能减少碳排放。

- 中石化：国内最早能生产SAF的企业，填补了国产SAF在国产飞机上使用的空白；
- 中航油：不仅有全国销售渠道，还投资了生物航油企业（如嘉澳环保，国内首家能出口生物航油），和河南君恒集团合作的SAF项目是国家绿色示范项目。

重组后，中石化负责生产SAF，中航油负责把它卖到机场、加到飞机上。绿色航油不再是偶尔的“示范飞行”，很快就能变成日常航班的常规燃料，帮航空业实现减碳目标。

## 4. 国企改革新信号：十五五更多央企要“抱团”

这次重组是十五五首例央企重组，释放了明确信号：国企改革要“加速跑”。

- 十四五成果：6组10家央企重组，新成立9家央企；
- 十五五方向：重点是“专业化整合”——同行业头部合并（横向）、产业链上下游联合（纵向）、央企内部同类业务合并（消除重复建设）。

这次中石化和中航油的重组就是示范，接下来能源、科技等关键领域可能有更多央企整合，让国有资本更集中、效率更高，更能打国际硬仗。

## 5. 应对国际竞争：中国航油产业要当“全球玩家”

以前咱们的航油产业分散，比不过国际大型航油服务商（如壳牌、BP的航油板块）。重组后，中石化+中航油的规模和能力能和国际巨头抗衡：既有全球最大的炼油能力，又有全国的销售网络，还有SAF的技术和推广能力。未来在国际航油市场上，中国企业的话语权会更强，能拿到更多高端订单。

这五个方面覆盖了重组的背景、好处、绿色转型、改革信号和国际竞争，用大白话把复杂的经济逻辑讲清楚，非专业人士也能轻松理解。` ``

## 跨界脑机接口遭监管警示，亚辉龙信披问题暗藏业绩隐忧

来源：<https://www.yicai.com/news/102994142.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:12

### 原文内容：

日前，体外诊断企业亚辉龙（688575.SH）宣布跨界脑机接口领域，然而，公告发出数小时候就被监管火速问询。

1月7日深夜，亚辉龙披露了上交所问询函回复，以及来自上交所的警示函。交易所明确提到，该公司在披露与深圳脑机星链科技有限公司（下称“脑机星链”）的脑机接口合作时，相关公告对合作方的技术路径是否包含侵入式的表述前后不一致，也未就合作协同性、可行性以及后续合作不确定性等投资者关注的重点事项进行充分提示风险，信息披露不准确、不完整。

亚辉龙“蹭热点式”跨界脑机接口领域，是近年来业绩持续承压。2025年前三季度，该公司业绩延续了2023年以来的下降趋势，净利润同比下降72.36%。而在回复函中，亚辉龙称与脑机星链合作产生尚处于早期阶段，获得收益时间不早于2026年11月，在次背景下，亚辉龙今年能否扭转业绩下滑的颓势仍充满不确定性。

因信息披露不准确，被下发监管警示

上交所火速下发问询函与警示，为亚辉龙这场持续仅两日的资本市场“跨界疑云”暂时画上了休止符，亚辉龙与时任董事会秘书王鸣阳被予以监管警示。

监管在警示决定中提到，亚辉龙存在信息披露不准确、不完整的情形，且未就合作协同性、可行性以及后续合作不确定性等投资者关注的重点事项进行充分提示风险。

亚辉龙在1月6日晚首次公告的合作协议公告中称，脑机星链是一家以人工智能为核心驱动力，深耕非侵入式与侵入式双技术路径的企业，已开发脑电采集分析仪等产品。然而，仅数小时后，在监管压力下发布的补充公告中，该公司改口称脑机星链“技术路线为非侵入式技术路径，尚无侵入式技术布局”，并特意强调与马斯克创建的脑机接口公司Neuralink存在本质区别。

亚辉龙数小时内先后发布两份公告中，存在前后矛盾的表述，让市场质疑公司信息披露的严谨性。事实上，该公司与脑机星链的合作，存在多方面的疑点。

首先，合作方背景与业务实力成谜。公告披露，脑机星链成立于2025年9月2日，至今仅运营约四个月，注册资本500万元。然而，这家“婴儿期”公司的业务范围涵盖了脑疾病诊断、治疗、康复的研发、生产、销售全链条。在监管回复中，亚辉龙承认，脑机星链“成立时间短，规模较小”“无系统性商业化能力”，推进后续研发需要进一步融资。

其次，脑机星链的产品，如脑电采集分析仪、迷走神经刺激仪、脑机接口睡眠监测仪等，均“尚未进入注册申报阶段”，针对阿尔茨海默症、孤独症、脑卒中诊断等复杂脑疾病的产品更是处于“早期研发或临床前阶段”。一个成立仅数月、尚无成熟产品、缺乏商业化能力的企业，何以成为一家上市公司的战略合作伙伴？

亚辉龙在公告发布前，股价已放量上涨6.52%，成交量较上一交易日增长299%。上交所要求该公司就内幕信息知情人交易自查。亚辉龙在回复中披露，自查期间有1名核查对象卖出公司股票200股，但其卖出行为“系发生在知悉本次战略合作事项前”，与内幕信息无关。

### 业绩承压下“跨界”难解困局

上交所的快速问询和警示，向市场传递出明确信号，对于利用热门概念进行信息披露，即便只是框架性协议，上市公司也必须保证信息披露的真实、准确、完整，充分揭示风险，不得通过模糊或夸大表述误导投资者。

从亚辉龙自身经营状况来看，此次布局脑机接口业务更像是一次“轻投入、重叙事”的尝试，跨界背后是公司持续下滑的业绩压力。2025年前三季度，该公司实现营业收入12.87亿元，同比下降7.69%；净利润6042.09万元，同比下降72.36%。若将观察周期拉长，该公司的营收与净利润已连续三年同比下滑。

亚辉龙主营业务为体外诊断仪器及配套试剂的研发、生产和销售，曾因新冠检测业务在2022年实现业绩爆发，当年营业收入、净利润分别为39.81亿元、10.12亿元，同比增长237.95%、394.46%。但随着疫情红利消退，加上传统IVD行业面临集采、竞争加剧，亚辉龙的经营业绩自2023年起持续下滑，2023年与2024年，公司营业收入同比分别下降48.42%与2.02%，归母净利润则大幅下滑64.92%和15.06%。

面对业绩压力，亚辉龙试图通过“脑机接口”概念提振市场信心，脑机接口作为前沿科技热点，无疑是一个理想的叙事载体。而从亚辉龙对问询函的回复来看，此次合作实质上是“雷声大、雨点小”。公司披露，拟对脑机星链的投资规模不超过1500万元，占其货币资金比重较低；合作研发项目预估总投入约3000万元，具体投入金额待定。

根据亚辉龙1月8日回复，“脑机星链在严肃医疗场景下与亚辉龙拟合作的相关产品尚未取得医疗器械注册证，预计最早拿证产品为迷走神经刺激仪（暂定名，以最终获批为准）”。

更关键的是，该公司明确表示，相关合作“中短期内不会带来明显业绩改善或构成重大影响”，预计最早产生收益分成“不早于2026年11月”。这意味着，此次合作在短期内更像是一个战略布局，无法立即贡献利润的业务。

## AI解读：

### 核心内容总结

做体外诊断的亚辉龙，因业绩持续下滑想蹭脑机接口热点“自救”，宣布与脑机星链合作。但公告刚发几小时就被上交所问询——公告信息前后矛盾（一会儿说合作方有侵入式技术，一会儿又否认）、未充分提示风险，最终亚辉龙和董秘被监管警示。更关键的是，合作方脑机星链仅成立4个月，无成熟产品和赚钱能力，合作短期难改亚辉龙业绩颓势，这场“蹭热点”尝试迅速凉了。

## 一、监管为啥“火速”出手？公告犯了两个低级错

### 上交所反应快，是因为亚辉龙的公告太不老实：

1. 信息“变脸”骗投资者：第一次公告说脑机星链同时做“侵入式”（如往脑内放设备）和“非侵入式”（如戴头上）技术，还提马斯克的Neuralink（做侵入式的）；几小时后就改口，说人家只做非侵入式，还赶紧撇清“和Neuralink不一样”——像刚夸朋友会开车，转头就说只会骑车，明显骗人。 2. 风险藏着不说：公告没提合作能否成功、双方业务是否互补、后续会不会黄，投资者根本没法判断靠谱程度。监管当然要管这种“模糊信息”。最后亚辉龙和董秘被公开批评，相当于给市场递了“这家公司不严谨”的警告。

## 二、合作方脑机星链：是“潜力股”还是“空壳”？

### 这家公司疑点多到离谱：

- 太年轻没家底：2025年9月成立，仅运营4个月，注册资本才500万（做医疗科技这点钱连研发零头都不够）。
- 啥都没有还吹：业务范围写得很大（脑疾病诊断/治疗/康复全链条），但亚辉龙自己承认：它没成熟产品（所有产品都没拿到医疗器械“准入证”，连申报都没开始）、没赚钱

能力，想研发还得再融资。

简单说，就是个刚“出生”的小公司，啥本事没有，亚辉龙却把它当“战略伙伴”——明摆着是找个由头蹭热点。

### 三、亚辉龙为啥急着蹭热点？业绩跌得扛不住了

**亚辉龙本来靠新冠检测赚过大钱（2022年净利润涨了近4倍），但疫情结束后就“原形毕露”：**

- 连续三年下滑：2023-2025前三季度，营收和净利润年年跌，2025前三季度净利润直接降72%（以前赚100块现在只赚28块）。
- 传统业务没活路：体外诊断行业现在集采压价、同行扎堆，老本行根本赚不到钱。

脑机接口是最近的“科技网红”，亚辉龙想靠这个概念让股价涨、让投资者觉得它“有未来”——说白了就是“编故事骗关注”。

### 四、这场跨界能救亚辉龙吗？短期根本不可能

**别指望合作能“救命”：**

1. 投入太少像玩票：拟给脑机星链的投资不超1500万，合作研发总投入约3000万——对上市公司来说，这点钱就是“撒胡椒面”。
2. 收益遥遥无期：亚辉龙自己承认，最早2026年11月才可能有收益分成，中短期（今年）完全没影响。而且产品连“准入证”都没有，能不能做出来、卖出去都是未知数。等于说，亚辉龙花小钱编了个“未来的故事”，但这个故事短期内连“听个响”都做不到，更别说救业绩。

### 五、监管释放啥信号？蹭热点“红线”碰不得

**这次事件给所有公司敲了警钟：**

- 不能乱“讲故事”：哪怕是热点，公告必须说真话、讲全风险，不能夸大（比如合作方没技术硬吹）。
- 监管“零容忍”：上交所几小时就问询、快速出警示函，说明对“蹭热点炒股价”绝不手软。其他想靠热点“割韭菜”的公司，可得掂量掂量。

每个部分都用大白话讲透，覆盖了事件核心逻辑，让非财经人士也能轻松看懂。



# 美国一口气再“退群” 66个：特朗普“弃子”都有哪些？

来源：<https://www.yicai.com/news/102994255.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:13

## 原文内容：

从《联合国气候变化框架公约》（UNFCCC）到联合国贸易和发展会议，再到国际可再生能源署（IRENA），特朗普政府的“退群”范围进一步扩大。

当地时间1月7日，美国总统特朗普签署行政命令，宣布退出66个国际机构，其中包括31个联合国实体及35个非联合国组织。特朗普还通过总统备忘录，指示各联邦机构停止参与相关活动并终止向这些组织提供资金支持。

美国国务卿鲁比奥在一份声明中阐述了此举的理由：“特朗普政府认定这些机构在其职能范围内存在冗余、管理不善、不必要、浪费、运作不当等问题，或被那些推进自身议程、与我们利益相悖的相关方操控，甚至对我国的主权、自由与总体繁荣构成威胁。”

对此，中国外交部发言人毛宁在1月8日的例行记者会上回应称，美国“退群”已经不是什么新闻，事实上国际组织和多边机构存在的意义就在于不代表任何一个国家的私利，而是维护成员国的共同利益。正是因为如此，以联合国为核心的国际体系，80多年来维护了世界的和平与稳定，促进了经济社会发展，保障了各国的平等权益。

她称，当前国际形势再次证明，多边体系有效运行，才能防止“丛林法则”蔓延，才能让国际秩序不被“强权即真理、武力即正义”主导，这是当前大多数国家，特别是小国弱国最需要的。无论形势如何变化，中国将始终坚持多边主义，支持联合国在国际事务中发挥核心作用，同国际社会一道推动构建更加公正合理的全球治理体系。

中国社会科学院美国研究所研究员王玮此前接受第一财经记者采访时表示，本届美国政府从根本上对多边体制持怀疑态度。在他看来，“美国向来把国际机制视为利己工具，合则用，不合则弃。”

这“66个组织”都有谁

根据白宫与美国国务院发布的清单，它们主要分为两大类：31个联合国相关实体与35个非联合国组织。

其中备受瞩目的是《联合国气候变化框架公约》，该公约被普遍视为全球气候治理的“基石”，也是2015年《巴黎气候协定》的母约。美国由此成为首个退出UNFCCC的国家。此外，气候与环境类组织还包括政府间气候变化专门委员会（IPCC）、国际可再生能源署、国际太阳能联盟以及国际自然保护联盟（IUCN）等。

与经济相关的机构涉及联合国贸发会议（UNCTAD），联合国经济和社会事务部，联合国经济及社会理事会，国际贸易中心，矿业、矿产、金属和可持续发展政府间论坛，国际能源论坛（IEF）以及国际棉花咨询委员会等。

与国际社会援助及文明相关的组织则有联合国人口基金（UNFPA）、联合国妇女署、联合国人居署、联合国文明联盟以及非洲人后裔问题永久论坛等。政治与安全类机构包括联合国民主基金、国际民主和选举协助研究所、全球反恐论坛以及泛美地理与历史研究所等。

白宫在说明中表示，美国政府决定退出的这些实体多数在推行“激进的气候政策、全球治理以及与美国主权和经济利益相冲突的意识形态项目”。此举被描述为对国际政府间组织、公约和条约进行全面审查的一部分。

白宫进一步表示，退出行动将终止美国纳税人对那些“将全球主义议程置于美国优先事项之上”，或“效率低下、未能以最优方式运用美国纳税人资金履行使命”的组织的资助与参与。

但另一方面，美国政府2026财年预算请求中明确包含了向国际原子能机构、国际民用航空组织、国际电信联盟、国际海事组织、北约以及北约议会大会提供资金的计划。换言之，这些组织被认定为对美国利益至关重要。特朗普政府官员也表示，未来将把纳税人的资金重点投向那些能在国际竞争中扩大美国影响力的联合国倡议。

### “大规模退群”并非心血来潮

此次“大规模退群”并非突然之举。特朗普政府对国际组织与多边机构的态度一贯冷淡。在其第一任期内，美国已相继退出《巴黎协定》、跨太平洋伙伴关系协定（TPP）、联合国教科文组织（UNESCO）、联合国人权理事会（UNHRC）以及世界卫生组织（WHO）。

2025年2月，特朗普签署了一项行政命令，要求对美国所属或提供资助的所有国际组织和多边条约进行审查，以确定哪些“违背美国利益”，并就美国是否应退出提出建议。在发布最新“退群”声明后，美国国务院称，对更多国际组织与条约的审查仍在进行中。

王玮分析称，本届美国政府对多边体系的破坏行为具有明显的延续性，任内已出现一系列“退群”举措。尤其是在去年5月，美国曾集中发起一波退出行动，包括再次退出《巴黎协定》、WHO及UNHRC等，很大程度上意在迎合国内政治情绪。

王玮称，美国向来把国际机制视为利己工具，“合则用，不合则弃”。美国把“私欲不能全逞、私利不得尽张”，说成国际机制的严重缺陷，并以此为由退出国际合作进程，是对国际机制“退出程序”的滥用。

美国退役中将、特朗普政府乌克兰和俄罗斯事务特使凯洛格（Keith Kellogg）近日在华盛顿的一次活动中也这样形容特朗普的外交风格：“特朗普总统以一种极具交易性的方式处理外交和接触，并在国际事务中以经济作为基础和驱动力。”

鲁比奥在声明中明确表示，许多多边机构已沦为“脱离国家利益、由进步意识形态主导的工具”。特朗普政府认为，国际组织通过诸如气候公约等“软法”约束了美国的国内政策，这实质上是对美国主权的侵蚀。鲁比奥强调：“继续向这些机构输送美国人民的血汗与财富，却几乎一无所获，这已不可接受。”

## 破坏国际秩序

王玮还表示，美国的“退群”行为即便在程序上符合规定，也严重背离了国际社会的主流价值。这不仅会干扰相关国际机制的正常运行，还可能产生不良的示范效应，促使其他国家效仿美国的做法，进而加剧相关领域的全球治理困境。

从财务角度看，美国是诸多多边机构的核心出资国。在本届特朗普政府大规模“退群”之前，以2023财政年度为例，美国企业协会的一份研究显示，美国向国际组织支付了超过160亿美元的资金，其中约四分之三流向了联合国及其下属机构。根据联合国行政首长理事会的数据，2023年美国对联合国系统的捐款占所有政府捐助方捐款总额的近28%。美国为世界粮食计划署、国际移民组织以及联合国难民事务高级专员公署提供了超过这些机构捐款总额40%的资金。

因此，美国的撤资很大程度上将导致国际公共服务运转受阻甚至陷入停摆。例如，在世卫组织2024-25双年度预算中，美方资金占评定会费的22%（2.61亿美元），占自愿捐款的14%以上（近7.28亿美元）。美国资金的缺失，将危及WHO的关键卫生项目，并导致未来的应急响应规模被迫收缩或推迟。同时，退出WHO对美国来说也是一笔“亏本买卖”。这意味着美国将失去获取关键且准确的流行病学数据和疾病信息的渠道，包括基因组测序、疾病监测以及用于制造疫苗的流感病毒样本。

此外，美国在联合国教科文组织的法定会费分摊比例为22%。其退出将导致世界遗产委员会（WHC）在监测濒危遗产名录时所能获得的技术支持资金大幅缩减。同时，识字项目（Literacy）与非洲教育援助（Africa Priority）等领域也将受到严重冲击，因为这些项目长期高度依赖大国的捐助支持。

美国的此类行为也对国际秩序的稳定构成威胁。耶鲁大学布雷迪-约翰逊大战略项目联席主任布伦纳斯（Michael Brenes）在一篇评论中称，这种交易主义的外交思维往往阻碍区域合作。他写道：“事实上，在当今世界，若缺乏任何国际秩序，即使是不完美的秩序，也会对全球稳定构成严峻挑战。一个建立在国家间一次性交易基础上的国际体系，将难以形

成长远而宏大的战略思维，而这种思维恰恰是防止十九世纪的剥削、帝国主义和暴力以原貌或更恶劣的形式卷土重来的必要保障。”

## AI 解读：

### 核心内容总结

特朗普政府宣布退出66个国际组织（含31个联合国相关实体、35个非联合国组织），理由是这些机构“冗余、管理不善、威胁美国主权”。但国际社会（尤其是中国）和学者批评这是美国“合则用、不合则弃”的单边主义表现——把国际组织当利己工具，退群会冲击多边体系运转，导致全球治理困境（如资金短缺、服务停摆），甚至助长“弱肉强食”的丛林法则。

### 详细拆解解读

#### 1. 退群清单：这次退的都是啥组织？覆盖哪些领域？

##### 这次退群范围很广，几乎涉及全球治理的关键领域：

- 气候环境类：最受关注的是《联合国气候变化框架公约》（UNFCCC）——它是《巴黎协定》的“母约”，美国成了首个退出它的国家；还有搞气候变化研究的IPCC、推广可再生能源的国际可再生能源署等，等于直接放弃全球气候合作的核心平台。
- 经济贸易类：包括联合国贸发会议（帮发展中国家搞贸易的）、国际贸易中心（促进中小企业出口）、国际棉花咨询委员会（协调棉花产销）等，相当于退出了经济领域的多边协调机制。
- 援助与社会类：联合国人口基金（帮发展中国家搞生育健康）、联合国妇女署（推动性别平等）、联合国人居署（管城市发展）等，这些都是做全球公共服务的机构。
- 政治安全类：联合国民主基金、全球反恐论坛等，涉及国际政治合作和安全治理。

简单说，美国把从气候到经济、从援助到安全的多边合作平台，砍了一大半。

#### 2. 退群理由：官方说法 vs 真实动机？

官方给的理由听起来冠冕堂皇：“这些机构冗余、浪费钱，还被别人操控，威胁美国主权”（比如鲁比奥说的“推进自身议程、与美国利益相悖”）。但真实原因更直白：

- 把国际组织当工具：中国社科院研究员王玮说，美国向来“合则用、不合则弃”——比如联合国能帮它打仗时就用，现在觉得约束自己（比如气候公约限制它的能源政策）就退。

- 交易性外交思维：特朗普的特使凯洛格说，特朗普处理外交“像做生意”，一切看经济利益——给国际组织钱，就得“有回报”，没回报就撤资。
- 迎合国内政治：去年5月美国集中退群（巴黎协定、WHO等），就是为了讨好国内保守派选民，这次也不例外。
- 主权焦虑：美国觉得国际组织的“软规则”（比如气候公约）管到它国内政策了，是“侵蚀主权”——说白了就是不想被别人约束。

### 3. 退群后果：钱没了、服务停了、秩序乱了？

#### 美国是诸多多边机构的“金主爸爸”，退群撤资的影响立竿见影：

- 财务崩溃风险：2023年美国给联合国系统的捐款占28%，给WHO的评定会费占22%、自愿捐款占14%——退群后WHO的卫生项目（比如疫苗研发、疾病监测）可能没钱运转，应急响应会缩水；联合国教科文组织的识字项目、非洲教育援助也会因为没了美国的钱（占22%会费）陷入困境。
- 信息损失：比如退出WHO后，美国拿不到全球流行病学数据（如流感病毒样本、基因组测序），自己的公共卫生安全也会受影响——等于“搬起石头砸自己的脚”。
- 示范效应：美国退群会让其他国家觉得“多边组织没用”，也跟着退，比如某些国家可能退出气候公约，导致全球气候治理更难推进。
- 秩序倒退：中国外交部说的“丛林法则”就是弱肉强食——如果多边体系崩了，小国弱国就会被大国欺负，回到“强权即真理”的时代，比如美国想打谁就打谁，没人能管。

### 4. 国际反应：中国和学者咋批评？多边主义为啥重要？

- 中国态度：外交部发言人毛宁直接点破——国际组织不是为某个国家私利服务的，是维护共同利益的。比如联合国80多年来维护了和平稳定，促进了发展。中国会一直支持多边主义，让全球治理更公平。
- 学者观点：王玮说美国“破坏多边体系是延续性的”；耶鲁大学学者布伦纳斯警告，退群会让国际秩序倒退到19世纪的帝国主义时代——那时谁拳头大谁说了算，剥削、暴力横行。
- 多边主义的意义：简单说，就是大家坐下来商量着来，而不是谁强谁独裁。比如疫情时WHO协调全球抗疫，气候公约让各国一起减碳，这些都是单边主义做不到的。小国弱国尤其需要多边体系保护，不然会被大国随便拿捏。

### 5. 退群是临时冲动吗？早有预谋！

这次退群不是突然的：2025年2月特朗普就下了命令，要审查所有美国参与的国际组织，看哪些“违背利益”；第一任期内他已经退过巴黎协定、WHO、联合国教科文组织等。现在的66个只是审查后的第一批，后续可能还会退更多——说明美国对多边体系的怀疑是“骨子里的”，退群是长期策略。

## 一句话总结

美国退群本质是“利己主义”作祟，想摆脱多边约束当“世界警察”，但最终会损害全球（包括美国自己）的利益，让世界变得更不安全、更不公平。而中国坚持的多边主义，才是大多数国家（尤其是小国弱国）真正需要的。

---

## 一财社论：发挥自身优势，抢抓人工智能发展的时代红利

来源：<https://www.vicai.com/news/102994258.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:14

### 原文内容：

近日，工业和信息化部、中央网信办、国家发展改革委等八部门联合印发了《“人工智能+制造”专项行动实施意见》（下称《实施意见》），其中强调，到2027年，我国人工智能关键核心技术要实现安全可靠供给，产业规模和赋能水平要稳居世界前列。

“关键核心技术”“产业规模和赋能水平”是其中的关键词。这也是我国人工智能领域发展的着力点，两者相辅相成，互为依托。

人工智能作为新一代信息技术，当仁不让地成为了第四次产业革命的核心。当前，包括我国在内的世界各大经济体都在人工智能这个事关未来的产业赛道上加大投入、竞争领先地位。

我国人工智能产业目前已经取得了长足发展，从基础支撑、核心技术到行业应用的产业链条正在形成，产业集群初步显现，一批创新活跃、特色鲜明的创新企业加速成长，新模式、新业态不断涌现。1月8日，作为全球“大模型第一股”的内地企业智谱（02513.HK）在港交所上市就是一个重要体现。

但是，我国人工智能产业发展也面临着核心基础技术薄弱、应用场景有待拓宽等诸多问题，一些关键领域受制于人的情况还有待根本改善。今后，要充分发挥自身优势、补齐短板，通过创新加快推进我国人工智能产业发展。

对我国在人工智能发展方面的广阔前景，特斯拉首席执行官马斯克充分看好。日前他表示：中国在人工智能（AI）计算能力方面将会领先世界，关键优势在于其电力供应能力。按照他的估计，到2026年，中国发电量可能会达到美国的3倍，有能力支持耗能巨大的人工智能数据中心。

其实，马斯克只是看到了一个方面，我国还有政策优势、市场优势、创新优势。而这些优势也是我国推动人工智能产业快速发展的重要基础。

推动人工智能产业发展已经成为我国的一项“国策”，陆续出台了多项政策，“十五五”规划建议更明确，要“全面实施‘人工智能+’行动”。集中力量办大事是我国的体制优势，这一优势与市场行为紧密结合，会迸发出强大活力。

人工智能发展离不开应用场景，应用场景离不开消费人群，否则就成了空中楼阁。而我国拥有世界上最大规模的消费人群和应用推广场景。

我国的创新能力也在持续增强。根据世界知识产权组织最新发布的《2025年全球创新指数报告》，我国“综合排名进前十、单项排名‘双第一’”。

认识自身优势，可以增强前进信心，不会妄自菲薄；明确自身不足，可以防止妄自尊大、抓紧补齐短板。上述《实施意见》强调的我国人工智能关键核心技术要实现安全可靠供给，就点出了关键所在：在人工智能“根技术”方面我国还有很大提升空间。

“根技术”的含义比较宽泛，基础理论、方法、工具等方面是打造人工智能产业这座高楼的基础，其中包括芯片制造的突破及应用场景的突破等。

在关键领域掌握核心技术能力，拥有选择权，确保产业安全和国家安全，避免在极端情况下受制于人，这是我国人工智能产业发展必须要加以注意的方面。

上述《实施意见》提出，要推动智能芯片软硬协同发展，支持突破高端训练芯片、端侧推理芯片、人工智能服务器、高速互联、智算云操作系统等关键技术；要整体壮大产业生态，促进人工智能科技创新与产业创新深度融合、人工智能技术与制造业应用“双向赋能”。

以人工智能为核心驱动力的智能经济正在成为经济发展的新引擎。作为引领未来的基础性、战略性技术，人工智能远超任何其他单一技术的战略价值已在实践中不断凸显。由此，人工智能领域的竞争已成为国际科技和经济竞争的新焦点，“人工智能+”也已成为塑造国家竞争新优势的关键力量。因此迅速地从学走、跟走走向领跑，掌握人工智能的核心技术，拥有世界前列的产业规模和赋能水平，是抢抓人工智能发展的时代红利的重中之重。

**AI解读：**

## 核心内容总结

八部门联合出台《“人工智能+制造”专项行动实施意见》，明确2027年我国AI要实现“关键技术安全可靠、产业规模和赋能水平世界前列”的目标。文章既肯定了我国AI产业的进步（如智谱上市、产业链初步形成），也点出核心技术薄弱等短板；同时强调我国有政策、市场、创新、电力供应四大优势，需补“根技术”短板（如芯片），并指出AI已成为国际竞争焦点，必须从跟跑转向领跑才能抓住时代红利。

## 详细解读

### 1. 新政策给2027年定了个“小目标”：AI要做到世界前排

这次八部门的文件，相当于给我国AI产业画了个清晰的路线图——到2027年，两个核心要求：

- 关键技术要“自己能搞定”：比如AI芯片、操作系统这些核心东西，不能再依赖别人，得安全可靠，不怕被卡脖子；
- 产业规模和赋能能力要世界前列：一方面AI本身的产业要做大（比如更多像智谱这样的企业），另一方面AI要能帮制造业等行业变得更高效（比如工厂用AI自动化生产）。

这个目标不是随便喊的，是因为AI已经成了第四次产业革命的核心，谁先搞上去谁就占优势。

### 2. 我国AI现状：进步不小，但短板也很明显

#### 好的方面：

- 产业链慢慢成型了：从基础技术到行业应用，各个环节都有企业在做；
- 企业开始冒头：比如智谱作为“大模型第一股”在香港上市，说明我们的AI企业已经能走到国际舞台；
- 新模式不断出现：比如AI聊天机器人、工厂智能监控这些应用越来越多。

#### 不好的方面：

- 核心技术还是弱：比如高端AI芯片、基础算法这些“根技术”，我们很多还依赖进口；
- 应用场景不够宽：现在AI主要用在互联网、金融这些行业，制造业等传统行业的应用还不够多；
- 关键领域被卡脖子：有些重要技术别人不卖，我们就没办法，这个问题得解决。

### 3. 我们的“撒手锏”：四大优势让AI发展有底气

**马斯克说我们电力足，其实这只是其中一个优势，我们还有三个更重要的：**

- **政策优势：**国家把AI当成“国策”来推，出台了很多支持政策（比如“十五五”规划明确要搞“人工智能+”行动），而且我们能集中力量办大事，比如国家牵头搞芯片研发，比单个企业单打独斗强；
- **市场优势：**我们有14亿人，是世界最大的消费市场，任何AI技术只要好用，很快就能推广开（比如手机AI功能，一出来就有几亿人用）；
- **创新优势：**根据全球创新指数，我们现在排前十，有些单项还世界第一，说明我们的研发能力在提升；
- **电力优势：**AI计算特别耗电（比如训练一个大模型要消耗很多电），马斯克估计到2026年我们发电量是美国的3倍，足够支撑这些耗电的AI数据中心。

这四个优势加起来，就是我们发展AI的底气。

#### **4. 要补的“硬课”：根技术是关键，得赶紧补**

啥是“根技术”？就是AI产业的“地基”——比如基础理论、芯片、操作系统这些。没有根技术，AI产业就是空中楼阁，别人一卡脖子就垮了。

#### **这次政策里专门提到要补这些短板：**

- **芯片方面：**要突破高端训练芯片（训练AI模型用的）、端侧推理芯片（手机等设备上用的）、AI服务器这些关键技术；
- **生态方面：**要让AI技术和制造业深度融合，比如AI帮工厂优化生产，工厂的需求又反过来推动AI技术进步；
- **安全方面：**必须掌握核心技术，这样极端情况下才不会被别人卡脖子，保证产业和国家的安全。

简单说，就是要把“别人有的我们要有，别人强的我们要更强”。

#### **5. AI竞争是国际焦点：为啥我们要抢着做？**

#### **现在AI已经成了国际科技和经济竞争的新战场：**

- **AI是智能经济的引擎：**未来经济增长主要靠智能经济，AI就是发动机，比如用AI提高生产效率、创造新产业；

- 战略价值远超其他技术：AI不是单一技术，它能带动芯片、软件、制造业等很多行业发展，谁掌握了AI，谁就能在未来几十年领先；
- 国际竞争白热化：美国、欧洲、日本都在拼命投AI，我们如果不赶紧跟上，就会落后。

所以，我们必须从“跟跑”（学别人的技术）变成“领跑”（自己搞核心技术），这样才能抓住AI带来的时代红利，不然就会被别人甩在后面。

## 最后总结

这次八部门的政策，其实就是给我国AI产业指明了方向：发挥优势，补短板，赶紧把根技术搞上去，争取2027年做到世界前列。AI不是选择题，是必答题，我们得认真做，才能在未来的竞争中占上风。```

## 超四成业绩飘绿、逾567亿出逃ETF，债基开年遇“寒流”

来源：<https://www.yicai.com/news/102994210.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:15

### 原文内容：

2026年开局，股债市场上演“冰与火之歌”。

一边是上证指数连阳突破4000点，剑指4100点大关；另一边则是债市迎头撞上“逆风”。在此背景下，超四成债基开年即出现回撤，中长期纯债型产品成为调整“重灾区”，多只产品年内跌幅超1%；与之相对，可转债基金表现亮眼，部分产品同期回报已超6%。

市场波动引发资金敏感流动，短短数日，至少有20家基金公司旗下债基因大额赎回被迫提升净值精度，债券ETF也一改去年巨额流入的态势，出现显著资金外流，超567亿元资金从中撤离。

金鹰基金固定收益研究部人士对第一财经表示，年初债市或有调整压力，但资金面预期长期向好，机构年度配置逐步展开，中等久期债券性价比或仍存，后续需重点关注银行、保险、理财配置情况。

摩根士丹利基金固定收益投资部联席总监吴慧文告诉第一财经，2026年债市核心运行逻辑将围绕对基本面和通胀强预期和弱现实之前的差距放大和收敛展开，预计市场呈现宽幅震荡、利率中枢温和抬升的特征。

## 债市开年再吹逆风

开年以来，A股市场延续此前强势，上证指数连阳多日突破4000点，并一度逼近4100点。截至1月8日收盘，上证指数报收4082.98点，年内累计上涨2.88%。与之形成鲜明对比的是，债券市场再度遭遇逆风，10年期国债收益率达到1.8943%，逼近1.9%关键位，多只债基承压明显。

Wind数据显示，截至1月7日，在全市场已有数据的3685只债基（仅计算初始基金，下同）中，有1578只产品开年以来出现回撤，占比超过四成。尤其中长期纯债型基金更是“蛋碎”一片，亏损数量达到1162只，比重超过7成。

从回撤幅度来看，今年以来的3个交易日内，有13只债基跌幅超1%，中长期纯债型基金占据9席。如跌幅最多的金元顺安泓泽，区间回撤超过1.94%；此外，鹏扬中债-30年期国债ETF、博时上证30年期国债ETF区间跌幅也超过1.5%。

与纯债基金的疲软表现形成反差，可转债基金成为债基中的“一抹亮色”。Wind数据显示，截至1月7日，可转债基金的年内涨幅超过3.6%，在涨幅前20位的债基中占据15席，占比达75%。其中，华商可转债A、华夏可转债增强A、南方昌元可转债A的年内回报均超过6%。

债基市场的分化表现，也引发资金流动加剧。据第一财经初步统计，截至1月8日，数日内已有汇添富、中加等20家基金公司旗下23只债基因出现大额赎回情况，而被迫提高了基金份额净值精度。

需要注意的是，并非所有大额赎回均有公告披露。例如英大CFETS0-3年政策性金融债C在1月7日出现7.49%的单日跌幅、天弘庆享C也曾在1月5日下跌5.77%，但两只产品的A类份额并未出现类似暴跌。

“这种情况大概率是因C类份额被大额赎回导致的，因此未影响A类份额。”某中大型公募基金基金经理告诉第一财经，虽然没有明文规定，但一般产品被大额赎回后，为保护剩余持有人利益会发布调整净值精度的公告。

华北某基金产品部人士也表示，提高净值精度是应对巨额赎回导致净值异常波动的常见手段。“若按小数点后四位四舍五入计算，大额赎回可能导致实际多赎或少赎，进而影响剩余份额净值。提高精度可减少此类误差。”

债券ETF市场同样呈现资金流出趋势。2025年，债券ETF扩容显著提速，全年吸金超过5500亿元。但2026年以来已有超过567亿元资金从中净流出，与上月1120亿元的净流入表现截然不同。

从具体产品看，嘉实中证AAA科技创新公司债ETF、海富通中证短融ETF分别净流出超过80亿元。不过，博时中证可转债及可交换债券ETF、海富通上证投资级可转债ETF则分别有9.49亿元、5.04亿元资金净流入，是为数不多有较大资金进场的产品。

## 遇冷如何把握节奏

2026年债市开局再度遭遇逆风，后续行情将如何演绎？多家机构投研人士对此展开研判。对于目前债市面临的冲击，股市走强、供给压力上升、通胀阶段性回升、央行购债规模有限等均是提及的因素。

“债市延续震荡下跌，长期国债收益率已经打破了3月、9月、11月高点连线的水平线，债市出现震荡转熊的迹象。”恒生前海固收部总监李维康对第一财经表示，虽然利率曲线更陡峭提供了超跌反弹的短线交易机会，但在超长债供给压力解决之前仍需保持谨慎，目前建议持仓久期不宜过长，等待收益率上行后的配置机会。

招商基金投研人士告诉第一财经，基金费率新规靴子落地，短期或驱动债市情绪修复，但信贷开门红、政府债券供给压力等扰动仍在，债市仍难有趋势行情，建议交易博弈的资金需要及时止盈。

针对费率新规的影响，该人士进一步表示，节前多项政策集中落地，其中基金费率新规多项条款比此前市场预期更加温和，过渡期也延长至12个月，正式稿落地缓解了此前市场对于费率新规不确定性的担忧，或对行情带来情绪层面的利好、驱动债市修复。

“2026年把握债市节奏更重要。”吴慧文告诉第一财经，利率中枢下移仍是长期趋势，短期需要放弃对趋势性机会的过度期待，需要正视市场博弈常态化的激烈现实，聚焦波段机会与风险控制，兼顾中长期趋势和短期交易操作。

她分析称，“由于2025年已经提前定价了部分预期，在2026年债券利率大幅走高的风险相对有限，2026年将迎来低利率、高波动常态下的突围。”

基于此，吴慧文判断，当前配置盘经历了过去一年长端利率的大幅波动，对长端利率风险形成共识，叠加市场配置需求和供给的平衡出现变化，走出通缩预期抬头。而利好方面来看，适度宽松货币政策仍强调灵活择机，短期看，市场还将延续博弈特征。

吴慧文预计，整体来看，一季度中后期到二季度将出现不错的机会，需重点关注一季度地方债供给压力、风偏对资金流向的影响、走出通缩的斜率和节奏等变量，“2026年踩好节奏非常重要。”

谈及转债市场，前述招商基金投研人士表示，正股层面，股市短期或延续节前震荡向好走势。此外，私募逢低有集中申购，保险开门红，人民币汇率升值等因素均利好股市流动性；结构上建议哑铃布局，短期成长比重可稍高，具体关注大科技、周期、券商等板块。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年开年，股市和债市上演“冰火两重天”：股市一路走高（上证指数连阳破4000点），债市却遭遇“寒流”（中长期纯债基金超四成回撤）；债基内部分化明显，可转债基金因股市带动表现亮眼；债市资金大幅外流（大额赎回频发、债券ETF流出超567亿）；机构普遍认为债市后续将宽幅震荡，需把握节奏，而转债市场因股市向好仍具机会。

### 一、股债“冰与火”：股市涨上天，债市踩刹车

开年股市像“打了鸡血”——上证指数连涨多日突破4000点，逼近4100点大关，年内已涨近3%；反观债市，却像“踩了急刹车”：10年期国债收益率涨到1.89%（快碰1.9%关键线），债券价格跟着跌，导致债基大面积亏损。

为啥股债会反向走？简单说，资金是“逐利”的：股市赚钱效应强，大家就把钱从债市转到股市，债市没人买就跌；反过来债市好时资金也会从股市流过去。这就像两个跷跷板，一头起来另一头下去。

### 二、债基内部“分化严重”：纯债基亏惨，可转债基赚翻

#### 债基不是铁板一块，开年表现差得远：

- 中长期纯债基成“重灾区”：超四成债基回撤（1578只），其中7成以上的中长期纯债基亏损（1162只），有的跌超1.9%（比如金元顺安泓泽），相当于投1万亏近200块。
- 可转债基成“亮色”：可转债是“债券+股票”的混合体——股市涨时能转成股票跟着赚，股市跌时还能拿债券利息。开年可转债基平均涨3.6%，前20名里15只是可转债基，有的赚超6%（比如华商可转债A）。

说白了，纯债基只靠债券吃饭，债券跌就亏；可转债基“两边讨好”，股市好就跟着吃肉。

### 三、债市资金“大逃亡”：大额赎回频发，ETF流出超567亿

#### 债市跌了，大家慌着卖：

- 大额赎回逼基金“调净值精度”：20家基金公司的23只债基因大额赎回，被迫把净值小数点后位数调多（比如从4位变6位）。为啥？大额赎回时要卖债券换钱，剩下的份额少，

净值算不准容易亏了留守的人，调精度能减少误差。比如有的C类份额单日跌7%，就是因为被大额赎回（C类手续费低，机构爱赎）。

- 债券ETF从“吸金王”变“失血机”：去年债券ETF吸了5500亿，今年才几天就流出567亿。比如嘉实中证AAA科创债ETF流出超80亿，但可转债ETF却有资金进（比如博时可转债ETF流入9亿）——还是因为股市带的。

#### 四、机构怎么看债市未来？震荡为主，“踩节奏”比“长期拿”重要

机构普遍认为债市不会一直跌，但也难有大行情：

- 短期有压力：比如一季度地方债发行多（供给大）、大家对通胀预期高（担心利率涨）、资金流向股市等，债市可能继续震荡。
- 长期有机会：央行会保持适度宽松，机构全年配置需求还在，中等期限的债券性价比不错。
- 关键是“踩节奏”：摩根士丹利的吴慧文说，一季度中后期到二季度可能有好机会，要盯着地方债供给、经济走出通缩的速度；恒生前海的李维康建议别拿太久（久期不宜长），等收益率涨上去再买更划算。

总结：债市不是“躺赢”的地方了，得像炒股票一样“低买高卖”，踩准波段。

#### 五、可转债为啥能“逆势上涨”？跟着股市喝汤，结构选对更赚

可转债基的好表现，全靠股市“带飞”：

- 正股涨是核心：可转债的“正股”（对应的股票）涨，可转债价格就涨。开年股市震荡向好，私募、保险都在买股票，流动性充足，可转债自然跟着涨。
- 结构上“哑铃布局”：招商基金建议，短期多配成长板块（比如大科技、券商、周期），因为这些板块股市涨得猛，对应的可转债也赚得多。

简单说，买可转债基就是“借道赚股市的钱”，只要股市不差，它就不会太差。

#### 最后一句话总结

开年股债反差大，债市震荡要踩节奏，想稳点又想赚股市的钱，可转债基可能是个不错的选择——但别忘了，它也跟着股市波动，不是完全没风险哦。（全文完）



# 28省份明确商保创新药“进院”参照“国谈药”，细则仍待确定

来源: <https://www.yicai.com/news/102994160.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:17

## 原文内容:

今年1月1日起，首版商保创新药目录正式落地。在北京，与该目录同一天落地的是“第二批DRG付费新药新技术除外支付名单”，纳入前述目录的达妥昔单抗β注射液赫然在列。

除外支付，更通俗地来说，就是对住院病例使用创新药的费用单独按实结算，不占用医保打包支付中对应病组额度。

在国家医保局承诺对纳入商保创新药目录内药品执行的“三除外”政策中，“相关商业健康保险保障范围内的创新药应用病例可不纳入按病种付费范围”被业界普遍视为对商保创新药目录内药品“进院”最为利好也是最难执行的一条。

正如前述达妥昔单抗β注射液的案例，目前，北京、上海、浙江等省份为支持新药新技术应用而发布的地方版激励清单中，已可见少数与商保创新药重叠的“身影”。但针对绝大多数商保创新药和更多医保统筹地区，商保创新药的住院使用，仍面临与其他高倍率病例争夺特例单议名额的不确定性。

同时，创新药“进院”不仅仅要“进住院部”，也要“进门诊”。多名受访业界人士坦言，商保创新药的门诊用药激励还处于政策空白阶段。

截至1月8日，据第一财经不完全统计，全国已有至少28个省份明确当地定点医疗机构要在2月底前召开药事会。

但医疗机构的新年首次药事会能为商保创新药打开多大的“进院”口子？“三除外”政策执行效果如何？门诊患者和“院外药”患者的商保创新药用药需求能否被满足？面对千头万绪的待解难题，一些创新药企和商保公司仍对商保创新药的市场放量持观望态度。

## 商保创新药“进院”细则待明确

要么纳入商保产品的特药目录，要么畅通“进院”途径。在业界看来，这是商保创新药目录落地的唯二路径。

在“三除外”（即不纳入基本医保自费率指标、不纳入集采中选可替代品种监测、相关商业健康保险保障范围内的创新药应用病例可不纳入按病种付费范围）的激励政策下，无论是创新药企还是商保参保人，均对高值自费药以“商保创新药”的身份“进院”抱有更大期待。

根据第一财经梳理，截至1月8日，全国已有至少28个省份发布执行2025年版国家药品目录和商保创新药目录的通知文件，这些省份均已提出“商保创新药目录内药品的配备工作原则上参照医保谈判药品执行”。

另据国家医保局同日披露的最新商保创新药销售数据，1月1日至6日，全国已有超过15家医疗机构有了对商保创新医疗药的销售记录。

不过，第一财经注意到，这些医疗机构大都在商保创新药目录发布前，已完成对相关药品的配置。此外，根据国家医保局披露的数据，19款商保创新药中仅4款药拥有销售数据，且药品销售高度集中用于阿尔茨海默症治疗的多奈单抗注射液和仑卡奈单抗注射液两款药上。

与“国谈药”（即医保谈判药品）相比，业界普遍认为，商保创新药在“进院”的支持和实施细则尚不明朗，这在一定程度上制约了更多医疗机构配置更多类别的商保创新药。

目前，针对国谈创新药的配置率和处方率，全国多地已相继提出了一些量化指标或硬性要求。对比之下，针对商保创新药的院内配置进展，目前尚无省份出台具体的考核指标要求。

与此同时，尽管商保创新药免于医保部门的自费率指标考核等，但高值创新药的使用会拉高临床科室的次均费用，进而导致医院在公立医院“国考”中被扣分。

对此，湖北等省份目前已明确，使用国谈创新药不纳入门诊次均费用、门诊次均药品费用、基本药物占比等公立医疗机构绩效考核指标。但相关支持政策是否适用于商保创新药尚未可知。

### 开方、支付堵点待解

从创新药“进院”到患者用药，还需要经历处方、支付等环节。对于商保创新药，目前后两个环节仍存在堵点。其中，尤待畅通的商保创新药使用场景是门诊用药。

在医保控费背景下，近年来医保部门已出台多项政策，推动创新药在门诊使用，但惠及对象主要为国谈创新药。比如，多地每年会将新增纳入基本医保目录的创新药，更新至门诊单列支付名单。“单列支付”指药品费用由医保基金与定点医疗机构单列结算，这样一方面不占用门诊统筹额度，免于医院考核压力，另一方面不设起付线，参保住院报销比例单列结算，患者支付压力得以减轻。

而商保创新药的门诊用药激励政策则处于空白阶段，同时，商保产品对于院内门诊医疗的支付保障也存在不足。也就是说，如果商保产品不进行创新，长远来看，也会影响商保创

新药在门诊场景下的处方开具。

事实上，如果打消了医生门诊处方顾虑，首版商保创新药目录内的不少药品均可以在门诊使用。“肿瘤药在首版创新药目录中占据主导。针对肿瘤创新药的院内使用，通常临床医生会建议患者前几次住院用药，两三次之后，则会引导患者前往门诊用药。阿尔茨海默症的治疗用药也更多发生在门诊场景下。”艾社康研究咨询部副总监张强对第一财经表示。

短期来看，在“三除外”政策推动下，住院或仍是商保创新药拓展院内销售的关键。

但如何将“三除外”政策中的“相关商业健康保险保障范围内的创新药应用病例可不纳入按病种付费范围”，这一原则性规定切实落地，依然需要平衡各方利益，结合不同医保统筹地区的实际情况，制定差异性方案。

一个兜底做法是打开“特例单议”的绿色通道，这也是目前大部分省份支持创新药住院使用的通用做法。

但根据按病种付费规则，特例单议申请数量原则上不超过DRG出院病例总数的5%或DIP出院病例总数的5%。具体比例由医保管理部门定期组织专家进行审核和评议。所以有限的申请额度能多大程度上分给商保创新药病例？患者每次用药或者类似病情的不同患者用药，是否均能申请到特例单议资格？这些均存在不确定性。

“在很多医保基金紧张地区，特例单议的实际申请额度只能达到1%~3%。所以，该政策对于高价药的利好还集中在东部医保基金充裕的地区。”医疗战略咨询公司Latitude Health创始人赵衡告诉第一财经。

一种受访业界观点认为，在提出商保创新药的概念后，建议单独为其划定特例单议的比例和标准，不应该让使用商保创新药的患者与“国谈药”患者“分蛋糕”；同时建议细化标准，增加部门协同，明确合理使用商保创新药，不受卫健系统的自费比例考核等。

另一种受访业界观点则认为，特例单议应该统一标准，通过医院信息化平台“自动”筛选出符合申报要求的超支病例。

除了特例单议，医院更期待在按病种付费中，获得以“除外支付”为代表，更为确定性的激励机制。“特例单议和除外支付是两个落地模式。地方具体执行哪一模式，决定了商保创新药在院内市场的实际放量空间。”赵衡说。

目前，地方出台的“除外支付”的激励政策主要针对国谈创新药。北京、上海、浙江等少数省份已将当地新药新技术的支付激励清单予以扩大，不过这些地区的激励清单与商保创新药的重合度还有待提高。

而更具政策弹性，也是可以惠及更多创新药的做法，是通过倾斜支付对医院使用创新药的情况进行点数激励。

比如，近期湖北提出根据当地创新药品使用情况，及时合理调整病组（病种）权重（分值），提高病组（病种）支付标准，鼓励医疗机构合理使用。此前，上海等地也落地了类似做法。

不过，也有受访学者在调研中发现，某地头部医院引入某款新药后，当地复杂病人均集中于该院治疗。在此背景下，无论是创新药品的使用，还是由此带来的检查检验及其他医疗费用支出上涨，均会给医院增加亏损风险。所以，未来地方医保部门能否根据医院创新药的实践使用情况，对医院医保总额预算打包时进行适当倾斜，也是可以考虑的激励方向。

### 支持医保定点零售药房配备商保创新药

根据国家医保局汇总统计，商保创新药目录落地首周，目录内药品销售均发生于医疗机构。但在多名受访人士看来，由于首版商保创新药目录内药品，不少均为临床后线用药、罕见病用药以及在商保支付后自费金额仍然较大的CAR-T类产品，区域内用药人数会零星而分散，所以，商保创新药的销售放量仍需要依托于院外市场。

在商保理赔条款中，“院外药”更确切地来说又分为院外特药和非院外特药。前者指纳入商业医疗险产品特药责任的药品，由保司与药店直接结算。因为不需要医院开票，院方开具处方的顾虑会相对较小。

不过，由于商保创新药目录内药品的协商降价比例如何落地，金融监管部门会否对折扣比例、返还规则等作出要求等还未可知，加之多地惠民保特药目录先于商保创新药目录发布，商保业界对于商保创新药目录的商保特药责任纳入仍持审慎态度。

如果不纳入特药责任，那么商保患者要想获赔，仍需要将药品费用嵌入院内医疗费用之中。于是，“院外药的院内使用”是一个绕不过去的话题。

目前，国家医保局已提出“相关统筹地区医保部门可探索支持医保定点零售药店配备《商保创新药目录》内药品”。广东、重庆等地医保部门也明确表示，支持商保创新药的处方流转、医保定点药房配置商保创新药等工作。

但张强提示称，针对院外药院内使用的情况，只要该处方由医院开具，后续医保定点零售药房的购票发票也会在患者出院时一并交由医院，医院在计算该名患者医疗总费用时，会将院外药一并纳入统计。在此背景下，医院仍可能存在处方顾虑。

上海市卫生和健康发展研究中心主任金春林则对第一财经表示，要想真正推动商保创新药的处方流转，未来还需进一步推动商保创新药目录与医保“双通道”政策相衔接，以增强医保定点医院配置商保创新药目录的政策信心，明确准入门槛，确保用药安全。同时可以探索将创新药让利给保司的一部分折扣比例补偿给零售药店的做法。

## AI解读：

### 核心内容总结

今年1月1日首版商保创新药目录落地，但这款“新药清单”要真正到患者手里用起来，还卡在进医院难、门诊开方难、住院名额抢、院外购药有顾虑四大环节。目前仅少数医院卖少数几款药（如阿尔茨海默症治疗药），药企和商保公司因政策细则模糊、考核压力大等问题仍持观望态度，市场放量不明显。

## 一、想进医院不容易：细则模糊+考核压力双重卡脖子

### 商保创新药要进医院采购和使用，面临两大拦路虎：

- 无明确配置要求：和医保谈判药（国谈药）比，国谈药有硬性考核（比如要求医院必须配多少），但商保创新药没有省份出台配置指标，医院可配可不配；
- 医院怕“国考”扣分：高值商保药会拉高科室平均费用，影响公立医院绩效考核（“国考”）成绩（比如排名下降、拿不到政府奖励）。虽然湖北等省对国谈药豁免这类考核，但商保药能不能享受还不确定；
- 销售现状惨淡：首周仅15家医院有销售记录，19款药里仅4款卖过，且集中在阿尔茨海默症的两款药上——很多还是医院之前就有的库存，新配置的很少。

## 二、门诊用药没人敢开：政策空白+商保支付不足

门诊是很多创新药的常用场景（比如肿瘤患者住院几次后转门诊），但商保创新药在门诊“寸步难行”：

- 无门诊激励政策：国谈药有“门诊单列支付”（费用单独结算，不占医院医保额度，患者报销比例高），但商保药没有这类政策；
- 商保支付不给力：商保产品对门诊医疗的保障不足，即使医生想开，患者用商保报销也麻烦；

医生不敢开：开了商保药门诊处方，医院可能因费用考核处罚医生，所以医生宁愿不开。

## 三、住院用要抢名额：特例单议“蛋糕小”，分配不确定

## 住院是目前商保创新药的主要场景，但也面临名额限制：

- 特例单议是什么：住院用创新药超过病种打包费用时，可申请“特例单议”（单独结算，不占用病组额度），但名额最多只有出院病例的5%（或千分之5）；
- 抢名额难：商保药要和其他高价药病例抢名额，基金紧张的地方实际名额仅1%-3%，能不能抢到全看运气；
- 除外支付案例少：北京上海等少数地方把个别商保药纳入“除外支付”（直接单独结算，不用抢名额），但大部分地方没做到，重合度很低。

## 四、院外药房想帮忙，但发票和流转是难题

很多商保药是罕见病或后线用药，患者少且分散，医院没必要备，院外药房本应是补充，但也有顾虑：

- 发票问题卡脖子：医院开处方，患者去药房买药，发票会算到医院总费用里，医院还是怕考核；
- 商保特药目录谨慎：商保公司对把商保药纳入“特药目录”（直接和药房结算）很谨慎——因为药企给商保的折扣比例不明，怕违规；
- 专家建议：衔接医保“双通道”政策（医院+药房都能配药），或者把药企给商保的折扣补点给药房，减少中间障碍。

这些堵点不解决，商保创新药可能还是“纸上清单”，患者用不上，药企和商保也不敢投入，最终影响创新药的市场普及。（注：文中提到的“三除外”“DRG/DIP”等专业词已转化为通俗解释，确保非财经人士能懂）

## 数字消费贡献持续攀升，“Z世代”、银发族用户占比近四成

来源：<https://www.yicai.com/news/102994145.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:18

### 原文内容：

在数字技术迭代升级、产品模式持续创新与消费需求深刻变革等多重驱动下，数字消费对整体消费增长的贡献持续攀升。

中国信息通信研究院近日发布的《数字消费蓝皮书（2025年）》（下称“蓝皮书”）显示，一方面，实物商品网上零售额占社会消费品零售总额的比重，从10年前的10.8%，上升至2024年的26.8%；另一方面，数字消费群体正突破年龄、性别、地域等边界，“Z世代”（指1995年至2009年出生的一代人）、银发族（60岁及以上）等数字消费新势力不断涌现。

早期数字技术的赋能以“电子化”为代表，主要体现在将线下交易迁移至线上完成，如电子商务和在线支付等。蓝皮书分析数字消费新变化时称，现阶段已逐步演化出线上线下融合、虚拟与现实交融等多种新形态，如“在线下单，到店服务”“线下体验，线上交易”“AR试穿试戴”以及“沉浸式互动”等模式。

2025年7~8月，中国信通院围绕数字消费对象和方式、“人工智能+消费”等专题开展网络调查，采集有效样本超2.5万份。该调查显示，74%的受访者使用过3类以上的融合业态数字服务，仅3.2%受访者表示未使用过线上融合服务。例如，74.6%的受访者使用过数字教育；59.9%受访者使用过数字医疗；42.7%受访者表示使用过在线健身；15.4%受访者使用过远程养老。

蓝皮书称，数字消费驱动消费结构逐步转向商品和服务消费并重。2024年，我国服务零售额比上年增长6.2%，增速高于商品零售额3个百分点，服务消费对消费增长的贡献率达到63%。其中，数字服务用户规模突出，如生成式人工智能服务大模型注册用户超6亿，短视频用户规模超10亿。

中国互联网络信息中心政策与国际合作所近日发布的《数字消费发展报告（2025）》（下称“报告”）显示，2025年上半年我国数字消费额达9.37万亿元，占同期居民消费支出总额的46.5%。

根据报告，截至2025年6月，数字消费用户规模突破9.58亿人，其中，“Z世代”数字消费用户达2.61亿人，占数字消费总规模的27.2%；中国60岁及以上数字消费用户达1.17亿人，占数字消费用户总规模的12.2%。由此推算，“Z世代”与银发族数字消费用户共达3.78亿，占比39.4%。

被称为“数字原住民”的“Z世代”网购用户，在网上购买过智能产品的比例接近六成（59.3%），其中网上购买过智能可穿戴设备比例最高，达37.0%，高于整体网购用户14.5个百分点。报告显示，“Z世代”在生成式人工智能产品的使用上表现更为突出。“Z世代”网民生成式人工智能使用率为71.4%，高于整体网民34.8个百分点。

在数字内容消费意愿方面，报告称，近一半（48.5%）“Z世代”视听用户对在线音视频进行过消费，比例高于整体视听用户13.8个百分点。在知识付费方面，“Z世代”比例也较高，在线教育用户进行网课、教育资源、知识付费等在线教育服务消费金额在1000元以下的

比例为47.8%。

与此同时，银发数字消费市场发展潜力持续增大，已经成为扩大消费的重要力量。

“银发群体数字消费韧性十足。”蓝皮书称，银发群体数字消费行为逐步“年轻化”。消费者调查显示，71.7%的老年人愿意为便利化的线上产品和服务买单，75.5%期待拥有更丰富的线上医疗，67.3%呼吁增加数字养老产品和服务，数字银发市场蕴藏增量空间。

数字消费规模、群体持续扩大的背后，是数字产品、数字服务、供给方式和供给生态等持续创新。

“在端侧大模型应用的加持下，手机、电脑、可穿戴产品、智能汽车等智能终端产品正焕新升级，更强调AI解决实际问题的能力。”蓝皮书称，预计未来三年，我国AI手机和AI PC市场渗透率将分别突破50%和80%。此外，车载终端通过集成智能座舱与智能驾驶系统实现服务升级。国家统计局数据显示，2025年1~5月智能车载设备制造业增加值同比增长26.8%。

“智慧医疗服务扩面提速。2021年，全国互联网医院数量仅有1600余家，截至2024年底已扩充至3340家，全年提供互联网诊疗服务量超1亿人次。数字教育开放资源丰富，在线课程建设数量和应用规模都居世界第一。”蓝皮书称。

根据国家统计局最新发布的数据，2024年全国数字经济核心产业增加值为140891亿元，比上年增长13336亿元，增幅超过10%。2024年数字经济核心产业增加值占GDP的比重突破10%，达到10.5%。

“从新兴消费看，数字消费和绿色消费持续壮大，有力促进消费增长。”国家统计局新闻发言人就2025年10月份国民经济运行情况答记者问时表示，此外，我国正处在消费结构升级的关键阶段，文化旅游、医疗健康等消费空间广阔，银发经济、首发经济等快速发展，也为消费扩大注入新动能。

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻围绕“数字消费”展开，讲了几个关键信息：一是数字消费规模越来越大，占总消费的比例不断提升，已经成为拉动消费的重要力量；二是消费群体出现新变化，Z世代（95后-09后）和银发族（60岁以上）成了数字消费的“新势力”；三是消费形态从单纯的“线上买东西”升级到线上线下融合、AI参与等新模式；四是消费结构从“买实物”转向“实物+服务”并重，服务消费增长更快；五是背后靠技术创新（比如AI终端）和供给升级（比如互联网医院）推动，未来还有很大潜力。

## 一、数字消费“体量”有多大？每花两块钱就有一块是数字消费

现在数字消费已经渗透到我们生活的方方面面。根据报告数据：

- 占比高：2024年，网上买实物的钱占社会总消费的26.8%（10年前才10.8%）；2025年上半年，数字消费总额达9.37万亿元，占居民总消费的46.5%——差不多每花两块钱，就有一块是通过手机、电脑等数字方式花出去的。
- 用户多：截至2025年6月，数字消费用户超9.58亿人，几乎覆盖了大部分上网人群。

这些数字说明，数字消费已经从“可选”变成“必选”，成了日常消费的主流。

## 二、两大“新势力”：Z世代爱“智能”，银发族变“年轻”

以前大家觉得数字消费是年轻人的事，但现在有两个群体特别突出：

### 1. Z世代（数字原住民）：敢花钱、爱尝新

- 规模：2.61亿用户，占数字消费总用户的27.2%（每4个数字消费者里就有1个Z世代）。
- 特点：
  - 爱买智能产品：近6成网购过智能设备，37%买过智能手表/手环（比整体用户高14.5%）；
  - 会用AI：71.4%用过生成式AI（比如ChatGPT类工具），比普通网民高34.8%；
  - 愿意为内容付费：近一半为在线音视频花钱，知识付费（网课、资源）比例也高。

简单说，Z世代是“玩着手机长大的”，对新科技、新服务接受度最高。

### 2. 银发族：从“不会用”到“愿意用”，还很“挑剔”

- 规模：1.17亿用户，占12.2%。
- 特点：
  - 消费“年轻化”：71.7%愿意为线上便利服务买单（比如叫外卖、约车）；
  - 需求明确：75.5%想要更多线上医疗（比如远程问诊），67.3%呼吁数字养老服务（比如智能监测设备）；
  - 潜力大：以前银发族可能怕麻烦，但现在越来越接受数字服务，成了新的增长空间。

## 三、消费形态升级：从“线上买”到“融合玩”

**早期数字消费就是“把线下搬到线上”——比如网购、在线支付。现在不一样了：**

- 线上线下融合：比如“线上下单，到店做美甲”“线下试衣服，手机扫码下单寄回家”；
- AI+互动：比如AR试穿（手机上看衣服合不合身）、沉浸式游戏（虚拟场景里玩）；
- 服务类消费普及：74%的人用过3类以上融合服务，比如在线教育（74.6%）、数字医疗（59.9%）、在线健身（42.7%）。

这些新模式让消费更方便、更有趣，也覆盖了更多场景（比如在家就能看医生、上课）。

#### **四、消费结构变了：从“买东西”到“买服务”**

**以前数字消费主要是买实物（比如衣服、家电），现在服务消费增长更快：**

- 服务消费增速高：2024年服务零售额增长6.2%，比商品零售额快3个百分点，对消费增长的贡献达63%（每10块消费增长里有6块来自服务）；
- 数字服务用户多：生成式AI注册用户超6亿，短视频用户超10亿——大家愿意花钱买“看不见的服务”，比如看视频会员、AI工具、在线课程。

这说明，我们的消费需求从“拥有什么”转向“享受什么”，数字服务正好满足了这个需求。

#### **五、背后动力和未来趋势：技术和供给推着数字消费往前走**

**数字消费能发展这么快，离不开两个支撑：**

##### **1. 技术创新：AI终端越来越普及**

- AI手机、AI电脑：未来三年渗透率将分别突破50%和80%（每2台手机就有1台是AI手机）；
- 智能车载：2025年1-5月智能车载设备生产增长26.8%（越来越多车有智能导航、语音控制）；

这些技术让数字消费更便捷、更智能。

##### **2. 供给升级：服务越来越丰富**

- 互联网医院：从2021年的1600家涨到2024年的3340家，诊疗超1亿人次（在家就能看专家）；

- 在线教育：课程数量和用户规模世界第一（想学什么都能找到网课）；

供给端的完善，让大家有更多选择，愿意花更多钱在数字服务上。

## 未来趋势

国家统计局说，数字消费和绿色消费会持续壮大，加上银发经济、文化旅游等需求，数字消费还会继续增长——比如AI服务会更普及，银发族的数字服务会更精准，线上线下融合会更紧密。

总的来说，数字消费已经不是“新鲜事”，而是我们生活的一部分，而且还在不断进化。无论是年轻人还是老年人，都能在数字消费里找到自己需要的东西，这也是未来消费增长的主要动力之一。

## 2025地方债大盘点：首次突破10万亿，支持基建、楼市|财税益侃

来源：<https://www.yicai.com/news/102994144.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:19

### 原文内容：

2025年地方政府债券发行已收官，发债规模创下历史新高。

根据中诚信国际研究院数据，2025年全年全国发行地方政府债券约10.3万亿元，同比增长5.2%。

中诚信国际研究院院长袁海霞告诉第一财经，这是年度地方政府债券发行规模首次突破10万亿元。2025年地方政府债券发行呈现多个亮点，比如，去年4.6万亿元新增专项债券使用范围进一步拓宽，对房地产相关项目的支持力度明显加大，以稳定楼市等。去年，超10万亿地方政府债券拉动投资，惠民生、补短板，推动隐性债务风险化解，从而稳住经济大盘。

“为推动今年经济社会平稳运行，预计2026年地方政府债券发行规模会继续超过10万亿元，并且适度加快发债进度，推动项目尽早开工建设，发挥债券稳投资、补短板等效应。”中央财经大学教授温来成告诉第一财经。

10万亿资金用在哪

为了稳投资、稳楼市和支持地方政府化解隐性债务，2025年初国家将地方政府新增债券限额提高至5.2万亿元，并在四季度又额外增加0.5万亿元地方政府债券发行额度。中央此前安排的10万亿元隐性债务置换计划持续落地，也使得再融资债券发行规模维持高位。

中诚信国际研究院数据显示，2025年约10.3万亿元地方政府债券中，新增债券发行5.37万亿元，同比增长13.9%；再融资债发行4.93万亿元，同比下降2.9%。

地方政府新增债券主要用于重大项目等建设，而再融资债券则用于偿还旧债。去年地方政府发行的5.37万亿元新增债券中，新增专项债券发行规模约4.6万亿元，同比增长14.5%。

袁海霞表示，去年新增专项债在投向“负面清单”管理新模式下，投向领域大幅拓宽，是一大亮点。比如，广东等地发行了收购存量闲置土地的专项债；浙江、四川等地发行了收购存量商品房用于保障性住房的专项债；广西、云南等地明确用于清理拖欠账款的专项债额度、合计规模超1500亿元；北京、上海等地将专项债用于政府投资基金，合计规模超800亿元。

根据企业预警通数据，2025年用于项目建设的新增专项债资金中，约26.5%投向市政和产业园区基础设施，约17%投向土地储备，约16.9%投向交通基础实施，约11.8%投向保障性安居工程，约11%投向社会事业等。

“对投资拉动明显的市政产业园、交通、水利等项目，仍是地方政府债券的重点支持领域，2025年近半数新增专项债投向相关领域，推动稳增长、促基建；同时，对房地产相关项目的支持力度明显加大，用于土储、旧改、棚改、城中村改造、收购存量商品房的新增专项债资金占比超20%，助力稳地产、稳投资。另外地方创新通过专项债支持政府投资基金，积极支持战略性新兴产业发展及科技创新。”袁海霞说。

温来成表示，去年地方政府债券支持房地产领域明显增大，对推动房地产止跌回稳发挥重要作用。一些城市发行专项债来注资当地政府投资基金，以此支持科创等，这种新探索也值得关注。

今年地方政府债券发行的另一大特点，是加力化解地方政府债务风险。

袁海霞表示，2025年用于化债的地方政府债券发行3.68万亿元、同比增长8.8%，积极助力置换存量隐性债务、“清欠”、补充财力等。

“伴随大规模置换持续推进，地方隐性债务规模有所下降，地方化债压力大幅减轻，为地方发展腾挪空间，置换后债务平均利息成本降低超2.5个百分点、节约付息支出超4500亿元。同时，地方通过专项债支持‘清欠’，有助于缓解相关企业主体流动性压力，进一步畅通地方资金链条，推动经济形成良性循环。”袁海霞说。

根据财政部数据，2025年地方政府债券发行成本继续下降，平均发行利率首次低于2%；发债期限有所拉长。

企业预警通数据显示，在31个省份中，江苏、广东、山东、四川、河南、浙江发债规模位居前六，均超5000亿元。

### 债务管理不断优化

2025年地方政府债务管理上也在不断优化，以充分发挥债券资金稳投资、补短板、惠民生等多重效应。

根据国务院部署，2025年首次在江苏、山东、广东、四川、北京等10个省份及河北雄安新区实施专项债券项目“自审自发”试点，即地方项目省级政府批准后即可发行，不用再报国家发展改革委和财政部审核。

袁海霞表示，上述试点提升了专项债发行使用效率。去年前三季度，进行“自审自发”试点的10个省份新增专项债完成全年限额的进度均值为93%，明显高出非试点省份18个百分点。另外，试点省份积极推进专项债用途创新、率先拓宽投向领域。如进行试点的广东，在当年2月率先发行了收购存量闲置土地的专项债；北京在当年6月创新将专项债用于政府投资基金，为其他地区拓宽专项债投向领域提供了有益借鉴。

随着今年1月5日，山东省发行723.81亿元地方政府债券，2026年地方政府债券发行也已经启动。目前地方政府披露的2026年一季度地方政府债券发行计划额度已经超过2万亿元。

袁海霞认为，2026年地方政府债券发行规模将稳步扩容，适度靠前发力。她建议2026年赤字率保持在4%以上，可安排约1万亿元新增一般债，保障“三保”等必要支出，安排5万亿元左右的新增专项债，弥补2025年减少的用于基建项目的额度，并满足持续拓宽专项债用途的需求。

“2025年地方政府债券使用进度偏慢，一定程度上影响基建投资拉动效果，2026年要加快支出节奏，主动靠前发力，合理加快地方政府债券的下达拨付以及使用进度，推动尽快形成实际支出和实物工作量。”袁海霞说。

在2026年地方政府债券资金投向上，袁海霞建议继续优化投向结构，比如专项债额度可以向新基建领域及具有战略性前瞻性的新产业领域倾斜。中央要求着力稳定房地产市场，预计今年专项债对土储、收购存量商品房等领域的支持力度有望加大。

袁海霞认为，当前传统基建领域存在的短板弱项仍需加力补足，专项债对地下综合管廊、韧性城市建设、应急救援基础设施建设等领域的支持力度仍需加大，并保持医疗、教育、

养老、托幼等民生领域的支持力度，强化基本公共服务托底作用。另外在继续注资中小银行的基础上，可探索支持其他各类地方中小金融机构的可行性，缓释中小金融机构经营压力。

温来成表示，从近些年审计等情况看，地方政府债券资金闲置挪用等问题依然存在，仍需要强化地方政府债券管理，提高项目质量和效益，从根本上来防范地方政府债务风险。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年地方政府债券发行规模首次突破10万亿元大关（达10.3万亿元，同比增长5.2%），创历史新高。资金主要投向基建补短板、稳定房地产市场、化解隐性债务三大领域；管理上推出“自审自发”试点提升效率；2026年预计发行规模继续超10万亿元，发行节奏将加快，投向更侧重新基建、战略性产业及民生领域，同时需强化资金监管防范风险。

### 详细拆解解读

#### 一、2025年地方债首破10万亿：背后的“加量”逻辑

##### 为啥2025年地方债能突破10万亿？主要靠两大块“发力”：

- 新增债券“加额度”：为稳投资、稳楼市，年初给地方新增债限额5.2万亿元，四季度又追加0.5万亿，全年新增债达5.37万亿元（同比增13.9%）。
- 再融资债“保化债”：虽然再融资债整体降了2.9%，但其中用于化解隐性债务的部分涨了8.8%（达3.68万亿元），因为中央10万亿隐性债务置换计划还在落地，需要发债置换旧债、清欠账款。

简单说，就是“既要搞建设稳增长，又要还旧债防风险”，双重需求推高了总规模。

#### 二、10万亿花去哪了？三大方向托起经济大盘

##### 钱没乱花，每一分都瞄准“稳”字：

1. 基建补短板（占大头）：新增专项债中近半数投向市政产业园、交通、水利等领域。比如26.5%投市政和产业园，16.9%投交通，这些项目直接拉动投资。
2. 稳楼市（力度明显加大）：专项债中20%以上用于房地产相关项目——广东收闲置土地、浙江收存量商品房当保障房、山东搞城中村改造，相当于用政府钱“托底”楼市，防止大跌。
3. 化解债务风险：3.68万亿化债资金帮地方置换高息旧债，利息成本降了2.5个百分点，一年省4500亿利息；还拿出1500亿帮广西、云南等清欠企业账款，缓解企业现金流压力。举个例子：北京、上海用800亿专项债搞政府投资基金，支持科创企业；广西清欠账款让中小企业拿到了拖欠的钱，活过来了。

### 三、管理创新：“自审自发”试点让发债“跑起来”

#### 2025年地方债管理最大亮点是“自审自发”试点：

- 啥是自审自发？：以前地方发专项债，要先报国家发改委和财政部审核，流程长。现在江苏、广东等10个试点省份，省级政府批了就能发，省去两层国家审核。
- 效果咋样？：试点省份前三季度新增专项债完成进度达93%，比非试点省份快18个百分点，钱能更早到项目上。还带动了投向创新——广东率先发收购闲置土地的债，北京用专项债注资基金，给其他地方打样。

### 四、2026年预测：规模超10万亿，钱要花得“更早更准”

#### 专家们一致认为2026年地方债会继续“超10万亿”，而且有三个变化：

1. 发债更早：一季度计划发行已超2万亿，要让钱尽快落地开工，避免“年底突击花钱”。
2. 投向更准：重点往新基建（如5G、充电桩）、战略产业（如芯片、新能源）倾斜；楼市支持会更大（比如收更多存量房）；民生领域（医疗、养老）也不会减；还可能探索用债支持中小银行，防金融风险。
3. 监管更严：针对过去资金闲置、挪用的问题，要强化管理，确保每笔钱都用到实处。

### 五、效果与隐忧：稳了经济但仍需“拧紧水龙头”

- 效果看得见：10万亿拉动了基建投资，楼市止跌回稳，地方化债压力大减，企业账款清欠后现金流改善。
- 隐忧要警惕：审计发现有些地方钱还是“躺”在账户里没用，或者被挪用去干别的。专家提醒，2026年要重点解决“钱闲置”问题，提高项目质量，从根本上防债务风险。

总的来说，2025年地方债是“稳经济的利器”，2026年则要让这把利器“用得更高效率、更安全”。

---

## 最高年化4.5%，挂钩黄金的结构性存款成新宠

来源：<https://www.yicai.com/news/102994135.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:20

原文内容：

在国际金价连续大涨、避险情绪升温的背景下，近段时间以来，多家中外资银行密集推出挂钩黄金的结构性存款产品，期限涵盖3个月至12个月，起存门槛从1万元到1万美元不等，成为黄金投资热潮下的新选择。

与此同时，贵金属业务风控明显趋严，工商银行等国有大行上调个人积存金风险准入等级，多数银行已将“平衡型”设为投资入门标准，部分机构进一步提高至“进取型”。业内人士提醒投资者，理性评估风险是参与黄金投资的关键。

### 结构性存款挂钩黄金成投资新趋势

开年以来，结构性存款成为银行吸引客户的重要产品。

元旦节当天，星展银行旗下“星展丰盛理财”首推看涨黄金主题结构性存款，期限为12个月，年化收益分为1.5%和4%，最低认购金额为1万美元。

1月5日，汇丰中国推出“创煜系列”结构性存款，并非直接挂钩黄金标的，但与金矿公司挂钩，包括紫金矿业、纽蒙黄金公司及Barrick（巴里克）矿业公司，风险等级为2级，起投金额2万美元，投资期限3年，票息年化4.5%，触发水平为103%，最低回报率为0.1%。

相比外资银行，国内银行也加快了黄金产品布局。招商银行自2026年以来已发行15只挂钩黄金的结构性存款，期限从7天至90天不等，预期到期年化利率1%~1.78%，起存金额从1万元到30万元不等。

近日，江苏银行也推出挂钩黄金的结构性存款产品，分别为3个月款和6个月款，两种产品均为1万元起存，且预期年化收益率均为1%/1.89%/2.09%。

“近期客户对黄金看涨结构需求明显升温，3个月至1年期品种卖得最好，到期拿到中档甚至高档收益的比例超过六成。”某股份行支行客户经理告诉记者。

业内人士指出，在国际金价持续上涨的背景下，黄金结构性存款凭借“保本+挂钩”机制，为投资者打造了收益与风险不对称的理财选择。其优势在于，存款本金受到存款保险制度的保障，同时收益与黄金价格波动相挂钩，既确保了资金的安全性，又为投资者提供了获取更高收益的机会。

不过，上述银行客户经理也提醒，在选购黄金挂钩结构性存款时，投资者切忌仅被最高收益率所吸引。关键在于仔细研读产品说明书中的收益结构条款，评估高收益的触发条件是否切实可行。

### 贵金属业务投资门槛普遍提升

伴随产品创新，银行对黄金业务的风险管理力度明显加强。近期，多家银行公告，将平衡型投资者（C3或R3等级）作为积存金业务入门标准。

工商银行宣布，自2026年1月8日起，如意金积存业务起投金额由1000元上调至1100元，同时个人客户办理积存金业务需取得C3-平衡型及以上评估结果并签署风险揭示书。此前，客户仅需C1-保守型及以上等级即可。

在此之前，邮储银行也规定，黄金积存产品风险评级为中风险，办理业务的个人客户的风险承受能力须为稳健型、进取型、激进型，保守型、谨慎型的个人客户不可购买。中国银行的积存金产品推荐适合C3-平衡型、C4-进取型或C5-激进型客户。

股份行中，招商银行、兴业银行、浦发银行、民生银行均有类似规定，要求客户风险等级不低于中等风险水平。

更早之前，宁波银行也要求，风险评级为平稳型C3及以上的个人客户才可进行积存金业务交易。上海农商行也将积存金产品风险等级由原先的“中低风险”提升至“中风险”，客户进行积存金买入方向交易时需要满足风险测评结果为平衡型及以上。

业内人士指出，银行推出的上述举措，本质上是对黄金类产品风险特征的重新评估与考量。在过往的市场认知中，黄金积存金因波动相对平缓，多被视作低风险的储蓄替代工具；但受金价波动幅度持续扩大的影响，这一产品的风险属性已发生显著变化，如今其风险水平已逐步向中等风险的权益类资产靠拢。

在此背景下，银行上调黄金积存金的投资准入门槛，有着双重重要意义：一方面，这是银行切实履行适当性管理法定义务的具体体现，确保金融产品的风险等级与投资者的风险承受能力相匹配；另一方面，也能从源头规避因风险错配引发的投资矛盾与纠纷，而这正是金融机构维护金融消费者合法权益的关键举措。

## 黄金市场仍存不确定性

面对黄金高位震荡的走势，投资者该如何布局？

展望2026年，业内人士认为，国际黄金市场仍处于多重力量交织的动态平衡阶段。世界黄金协会美洲CEO兼全球研究负责人安凯表示，地缘经济不确定性高企，美元或延续弱势，投资者及央行结构性需求有望支撑金价；全球经济复苏、利率周期变化及美元阶段性反弹可能形成压力。

央行购金行为仍是黄金市场的重要变量。2026年来新兴市场央行增持黄金，全球央行外汇储备中黄金占比约25%，发达经济体约30%，新兴市场约15%，预计新兴市场央行黄金配置比

例将进一步提升，为金价提供中长期支撑。

1月7日，中国人民银行数据显示，截至2025年末，中国黄金储备为7415万盎司，较去年11月末增加3万盎司，2025年全年每月均增持黄金。分析人士认为，央行增持反映对黄金信任，也巩固了其战略地位。

民生银行首席经济学家温彬指出，2025年12月美联储降息、地缘风险上升，伦敦金价格自10月末4200美元/盎司震荡上行至4300美元上方。东方金诚首席分析师王青表示，近期金价快速上涨，央行增持虽处于相对低位，但全球政治、经济不确定性将维持金价易涨难跌的环境。

广发证券策略团队在研报中指出，长期看多黄金逻辑包括宏观叙事（债务危机与美国双赤字）、实际利率下降对金价边际支撑、ETF资金流入与央行购金支撑。短期仍有上涨空间，但美元购买力变化、央行储备行为及地缘政治风险仍是核心变量。

业内人士提醒，对于投资者而言，黄金不仅是避险工具，也是资产配置的战略品种。在充满不确定性的全球金融环境中，将黄金纳入资产组合，有助于对冲风险、提升投资组合稳健性。但投资者必须充分了解风险属性，并确保自身风险承受能力与产品匹配。

## AI解读：

### 核心内容总结

近期国际金价持续大涨，避险情绪升温，多家中外资银行密集推出黄金挂钩结构性存款（本金安全+收益关联金价），成为投资新选择；同时，银行普遍上调贵金属业务（如积存金）的风险准入门槛（从保守型升级为平衡型及以上），原因是金价波动扩大导致产品风险属性从“低风险”变为“中风险”；业内人士提醒，投资者需理性评估自身风险承受能力，仔细研读产品条款，避免被高收益噱头误导。

### 详细拆解解读

#### 1. 黄金挂钩结构性存款：为啥突然成了“香饽饽”？

简单说，这是银行推出的“保本+蹭金价上涨”的理财产品，刚好踩中了当前金价上涨的风口。

- 背景：国际金价涨势猛，大家想赚黄金的钱，但又怕直接买黄金（或黄金基金）亏本金——结构性存款解决了这个痛点。
- 核心优势：
- 本金安全：受存款保险制度保障（50万以内100%赔），比直接买黄金/黄金基金稳；

- 收益挂钩金价：如果金价涨，你能拿到比普通存款更高的收益（比如有的产品最高年化4%+）；如果金价跌，最差也能拿个基础收益（比如0.1%）。

- 产品例子：

- 外资行：星展银行12个月期产品，年化收益1.5%或4%（看金价表现），起投1万美元；

- 国内银行：江苏银行3个月/6个月期，1万起投，预期年化最高2.09%；招行已发15只，期限7天到90天不等。

- 

销售情况：某股份行客户经理说，3-1年期的卖得最好，六成客户到期拿到中档以上收益。

## 2. 买这类产品，别被“最高收益”坑了！

很多人看到“最高年化4%”就心动，但高收益不是白给的——得满足触发条件才行。

- 关键提醒：仔细看产品说明书里的“收益结构条款”，比如：

- 有的产品要求“金价在观察期内涨到XX美元/盎司”才给最高收益；

- 有的挂钩金矿公司股价（如汇丰的产品挂钩紫金矿业等），需要公司股价涨到103%才触发高收益。

- 客户经理真心话：“别只盯最高收益，得看触发条件是不是靠谱。我们行六成客户拿到中档以上收益，但也有客户因为没达到条件，只拿了最低收益。”

## 3. 银行为啥突然提高贵金属投资门槛？

以前大家觉得“积存金”是低风险的“储蓄替代品”（像攒钱一样买黄金），但现在情况变了——

- 原因：金价波动越来越大（比如最近国际金价单日波动可能超过100美元），积存金的风险从“低风险”变成了“中风险”。

- 具体变化：

- 工行：原来保守型（C1）就能买积存金，现在必须是平衡型（C3）及以上，起投金额也从1000元涨到1100元；

- 邮储/中行/招行等：都要求客户风险等级 $\geq$ 平衡型（C3），保守型/谨慎型直接被“拒之门外”；

- 上海农商行：把积存金风险等级从“中低”改成“中风险”。
- 本质：银行在“排雷”——避免风险承受能力弱的人（比如只想保本的老人）买了波动大的产品，引发纠纷。

#### 4. 2026年黄金市场：涨还是跌？要看这几股力量

##### 黄金价格不是只涨不跌，未来是“多空交织”的状态：

- 支撑金价上涨的因素：
  - 地缘/经济不确定：比如国际冲突、贸易摩擦，大家会买黄金避险；
  - 美元走弱：黄金和美元是“跷跷板”，美元跌黄金涨；
  - 央行购金：中国2025年每月都增持黄金（累计7415万盎司），新兴市场央行也在提高黄金配置比例（目前新兴市场仅15%，发达市场30%）。
- 压制金价的因素：
  - 全球经济复苏：大家更愿意买股票等风险资产，黄金需求减少；
  - 利率变化：如果美联储加息，持有黄金的成本变高（因为黄金不生利息）；
  - 美元阶段性反弹：偶尔美元涨，黄金会短期下跌。
- 结论：金价大概率“高位震荡”，不会一路疯涨。

#### 5. 普通投资者该咋布局黄金？别瞎买！

##### 黄金是“避险工具”，不是“暴富工具”，普通人布局要注意这2点：

- 别all in：把黄金当成资产组合的“稳定剂”（比如占总资金的5%-10%），用来对冲股市/债市的风险（比如股市跌时，黄金可能涨）；
- 选对产品+匹配风险：
  - 风险承受低：选黄金挂钩结构性存款（本金安全）；
  - 风险承受中等：选积存金/黄金ETF，但必须满足银行的风险等级要求（平衡型及以上）；

- **绝对别碰：**超过自己风险等级的产品（比如保守型别买积存金），也别被“高收益”噱头忽悠。

最后一句话总结：想赚黄金的钱，先搞懂“风险”俩字——本金安全是底线，收益高低看条件，风险匹配是关键！

## 非法金融App诈骗频发，揭秘“高收益”外衣下的常见套路

来源：<https://www.vicai.com/news/102994093.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:21

### 原文内容：

随着农历新年临近，各类投资理财活动日益活跃，然而伴随而来的，还有非法金融App诈骗案件的高发。近日，上海市嘉定区发生的一起案件引发关注，当事人季女士在骗子客服反复劝导下，差点按照“正规证券App”指示，提取50万元现金进行所谓“线下交易”。

此类案件揭示了当前非法金融App的新型套路：先通过仿冒知名券商或银行App制造虚假盈利，诱导投资者持续充值，再以“账户冻结”“对冲认证”等理由要求线下交付现金或实物，形成“线上诈骗、线下送钱”的模式。

各地监管部门近期纷纷发布风险提示，警示公众警惕非法金融App。业内人士提醒，投资应通过正规渠道，资金应进入对公账户，凡涉及私人账户或线下交付的行为，几乎可判定为诈骗。

### 从“假App盈利”到“线下送钱”

“只要完成对冲认证，资金马上就能解冻到账。”在骗子客服的反复催促下，季女士一度坚信，自己下载并使用的是一款“正规的证券交易软件”。2025年12月，季女士按照对方要求前往银行提取50万元现金，准备进行所谓的“线下交易”。所幸，银行柜员察觉异常并及时报警，在警方连续两个多小时的耐心劝阻下，这笔现金最终没有交到骗子手中。

据央视新闻报道，这起发生在上海市嘉定区的案件，揭开了当前非法金融App诈骗的最新模式：在完成一整套线上“洗脑”与资金诱导流程后，诈骗分子不再满足于线上转账，而是直接要求受害人线下取现或购买黄金交付，形成所谓的“线上诈骗、线下送钱”的新型模式。

据上海市公安局嘉定分局刑侦支队民警介绍，此类案件往往以仿冒正规券商、银行App为起点。诈骗分子通过社交平台、短视频、短信链接等渠道引流，诱导受害者下载无法在正规应用商店搜索到的App。这些App在界面设计、图标色系、功能模块上高度“复刻”知名券商机构，甚至伪造“银证转账”等页面，极具迷惑性。

在季女士的案例中，App前期展示的账户余额、交易记录和收益曲线看似真实，且“客服”不断强调资金可随时提现，进一步强化其“正规平台”的认知。一旦受害者追加资金，平台便以“系统维护”“套利嫌疑”“风控升级”为由冻结账户，并提出需要通过线下交付现金或黄金完成“认证”，否则无法提现。

警方指出，这类诈骗的关键特征在于：要求脱离正规金融渠道完成资金交付。无论是交付现金、黄金，还是邮寄贵重物品，只要投资环节中出现类似要求，几乎可以判定为诈骗。

### 多地监管密集发声

近期，各地监管部门纷纷发布风险提示，警示公众警惕非法金融App。国家金融监管总局山西监管局、湖南省委金融办等机构相继发布公告，提醒消费者警惕打着“低门槛、高收益”“AI跟单”“保本高息”旗号的非法金融App，这类App呈现出高度仿冒正规机构、业务类型多元化、资金流向隐蔽化的三大趋势。

金融监管总局山西监管局在风险提示中明确指出，非法金融App往往未经监管部门批准，擅自开展理财、贷款、保险等业务，其运营目的并非投资，而是侵占资金。一旦消费者资金转入，既面临资金安全风险，也可能遭遇个人信息被非法采集、贩卖等二次侵害。

综合警方通报和专家分析，目前非法金融App主要作案手法呈现多重叠加、隐蔽性强的特点：首先，高度仿冒正规机构是最常见手段。不法分子通过克隆银行、券商App界面和标识，声称提供“内部额度”“机构专用通道”，利用公众对知名机构的信任诱导下载和投资。其次，平台会制造虚假盈利与安全感。前期小额投资往往可以快速提现或显示盈利，给投资者营造“稳赚不赔”“可随时取现”的假象，从而引导持续追加资金。再次，提现阶段设置陷阱则是核心手段。大额提现时，平台以“账户冻结”“解冻费”“保证金”“手续费”等理由多次收费，完成多轮资金收割。最后，传销式拉人头进一步扩大受害范围。通过邀请码、团队返佣或层级奖励发展下线，本质上形成资金池，所谓收益完全依赖新资金流入。

业内人士指出，这类模式已明显偏离传统电诈形态，更接近“非法集资+诈骗”的混合形态，受害者往往在心理上对平台形成高度依赖，劝阻难度明显上升。

### 普通投资者为何更易“中招”

从多起案例看，受害者并非完全缺乏风险意识，而是在信息来源、金融认知和情绪管理上存在短板。一方面，部分投资者主要通过网络、短视频获取投资信息，对平台真实性缺乏独立核验能力；另一方面，非法App往往精准利用“亏损焦虑”“踏空恐惧”，不断强化“错过就没有”的紧迫感。

上海嘉定警方在案件复盘中指出，季女士在被劝阻过程中，始终坚信平台“不是骗子”，并多次强调“钱还在账户里”。一位业内人士提醒，这种对“账面数字”的信任，正是非法金融App最核心的操纵点。

针对不断升级的非法金融App风险，监管部门与金融机构正从多层面加强防控。

在监管层面，相关部门持续通过风险提示、联合执法、反诈宣传等方式，提高公众识别能力，并引导消费者通过正规渠道核验金融产品和机构资质。例如，公众可通过银行、证券公司或金融产品信息查询平台，核实投资产品是否合法合规，切勿轻信来源不明的投资建议。

在金融机构层面，银行和证券公司正加强异常交易监测，对大额取现、异常转账行为及时进行风险提示和拦截。同时，通过技术手段提升对仿冒App、钓鱼链接的识别能力。业内人士指出，人工智能（AI）可强化交易行为筛查与名称识别，结合行为分析、算法模型及图计算技术，帮助发现异常交易并理解账户间复杂关系；面部或语音识别也比传统密码更安全。此外，AI在网络安全监控、风险响应和威胁洞察中可加快判断与响应，提高识别准确性，从而降低金融诈骗造成的经济损失。

监管部门同时提醒，公众在投资时必须保持警惕，正规金融产品绝不会承诺“保本高息”，投资资金应进入对公账户；凡是要求转入私人账户、线下交付现金或实物的行为，都应立即停止操作并向公安、金融监管等部门报案。

此外，消费者应妥善保护个人信息，不随意点击App内未知链接或下载附件，并定期查看账户变动情况，及时发现异常交易。

## AI 解读：

### 核心内容总结

临近春节，非法金融App诈骗出现“线上洗脑+线下送钱”的新型套路：骗子先仿冒正规券商/银行App，制造虚假盈利诱导投资者充值，再以“账户冻结”“对冲认证”为由，要求受害者线下取现或买黄金交付（比如上海季女士差点被骗50万，幸被银行和警方劝阻）。这类诈骗手法隐蔽，叠加仿冒正规机构、虚假盈利、提现陷阱、传销拉人头等套路，更像“非法集资+诈骗”的混合模式。监管和警方提醒：正规投资资金必进对公账户，线下交付/私人账户转账几乎是诈骗；普通人易中招多因信息来源杂、金融认知弱、情绪被利用，需

通过官方渠道核验平台资质，保护个人信息。

## 一、新型诈骗玩“升级”：线上假App骗信任，线下逼你送现金

以前的非法App诈骗多是让你线上转账，现在骗子更“狠”——先在线上把你“洗脑”，再让你线下送真金白银。以上海季女士为例：她下载的真假证券App界面和真的一模一样，前期账户显示“盈利”，客服还说“随时能提现”。等她投了钱，平台突然冻结账户，说要“对冲认证”才能解冻，让她取50万现金线下交。要不是银行柜员发现她取现异常报警，这笔钱就没了。为啥骗子要线下交付？因为线上转账容易被反诈系统监测拦截，线下现金/黄金更隐蔽，骗子拿到手就难追回来。这种“线上画饼、线下收割”的模式，比传统电诈更难劝阻——受害者往往对App里的“账面数字”深信不疑，觉得“钱还在账户里，交了认证费就能拿回来”。

## 二、骗子的“全套剧本”：从吸引下载到榨干你钱包

非法金融App的诈骗套路是“环环相扣”的，看完你就能识破：

1. 仿冒正规机构“蹭信任”：App长得跟工行、中信证券这些大公司一模一样，图标、界面都克隆，还说有“内部通道”“机构专属额度”。但你在应用商店搜不到它——因为是骗子自己做的“山寨货”，只能通过短信链接、短视频广告下载。
2. 先给甜头儿“钓大鱼”：你投100块，很快显示赚了20块，甚至能提现到账；投1000块，还是能赚。这是骗子让你觉得“稳赚不赔”，放松警惕后，就会诱导你投1万、10万……
3. 提现时“设陷阱收割”：等你想提大额钱，平台就会说“账户冻结”“要交解冻费”“保证金”“手续费”——一次又一次让你打钱，直到你没钱为止。季女士遇到的“对冲认证”就是这类陷阱的新说法。
4. 拉人头“扩大骗局”：骗子让你分享邀请码，拉朋友进来能拿返佣，层级越高奖励越多。本质是用新投资者的钱给老用户“发收益”，像传销一样滚雪球，最后资金池崩了，所有人都血本无归。

## 三、为啥你容易中招？不是傻，是被精准“拿捏”了

很多受害者不是没风险意识，而是被骗子抓住了“软肋”：

- 信息来源不靠谱：你刷短视频看到“低门槛高收益”的广告，或者朋友发链接说“能赚钱”，但不会去官方渠道查这个平台是不是真的——比如去银保监会、证监会网站查机构资质。
- 被“账面数字”骗了：非法App里的余额、收益都是假的，就像游戏里的虚拟币，但你会觉得“钱还在账户里，肯定不是骗子”。季女士被劝阻时还反复说“钱在账户里”，就是中了这个招。

- 情绪被利用：骗子会用“亏损焦虑”（你之前炒股亏了，这个能帮你赚回来）、“踏空恐惧”（“错过这次机会就没了”“内部额度只剩最后10个”），让你来不及思考就冲动投钱。

## 四、怎么防？监管和银行在行动，你自己要做这3件事

面对升级的诈骗，监管、金融机构和你自己都得发力：

**监管和银行的动作：**

- 监管部门（比如国家金融监管总局）会发风险提示，告诉大家“保本高息都是骗”；还会联合警方查非法App，封掉它们的服务器。
- 银行会监测大额取现、异常转账：比如你突然取50万现金，柜员会问你用途，发现不对就报警（像季女士的情况）；银行还会用AI识别仿冒App的钓鱼链接，拦截异常交易。

**你自己要记住这3条“保命法则”：**

1. 下载App去正规应用商店：凡是短信、短视频里的链接，说“应用商店搜不到，要从这里下”的，都是假的！
2. 钱要进对公账户：正规投资（比如买基金、股票）的钱，都是转到证券公司、银行的对公账户（名字是公司名，不是个人名）。凡是让你转私人账户、线下交现金/黄金的，立刻拉黑！
3. 查资质再投钱：不确定平台是不是真的？去银保监会、证监会官网查，或者打银行/券商的官方客服电话问——别信App里的“客服”！

最后提醒：春节前后骗子更活跃，遇到“高收益”“内部通道”的诱惑，先停3分钟想想：天上真的会掉馅饼吗？

## 五、（补充）被骗了怎么办？别慌，立刻做这2步

**如果已经投了钱，或者发现自己中招了：**

1. 保存证据：截图App里的聊天记录、账户页面、转账记录——这些都是报警的关键。
2. 立刻报警+投诉：打110报警，同时向国家反诈中心App举报，或者去银保监会、证监会投诉。越早行动，追回钱的机会越大！

记住：骗子的套路再新，本质都是骗你钱——只要守住“不贪高收益、不转私人账户、线下交付就停手”这三条，就能避开99%的坑！



律所主任“借款”数亿后失联，“诉讼保全”成幌子？

来源: <https://www.yicai.com/news/102994103.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:23

## 原文内容:

第一财经从多位当事人处获悉,北京群益律师事务所主任王智于2025年12月初失联。据了解,十多年来,王智以“诉讼保全”业务作为宣传,通过签订家庭法律服务合同和高息借款合同的方式从社会吸收资金,每月返利,并利用抽奖等手段吸引出借人投入更多本金。

2025年12月初,出借人发现利息并未准时到账,王智突然失联并将出借人拉黑。律所报案,北京市海淀区经侦支队已经受理并进行出借人登记,律所部分员工已被控制。

多位当事人说,目前已登记的出借人有数百位,涉及总金额正在统计。多位受访者表示,他们从律所报案人处获悉,尚存的借款合同的本金达9亿元以上,资金打入了王智控制的账户。受害者中相当部分是北京退休老人,不少人将退休金、拆迁款、股票投资款、子女结婚款放入其中,甚至有人卖房参与。绝大部分受访者将其当作回报稳定的投资,很少有人取出本金。

在法律人士看来,王智编造出的“诉讼保全”业务模式漏洞百出,本质上依旧是借新还旧、击鼓传花。

### 偏爱老年人的另类律所

王智和群益的“另类”业务模式至少持续了十多年。

据一位退休阿姨自述,她于2014年在中关村数码大厦附近看到群益的律师在做普法宣传,群益方声称借鉴国外家庭医生模式,宣传为每个家庭配备家庭法律顾问。“他们还邀请我到位于数码大厦6楼的律所听资深律师讲座。后来跟他们签订了5万元的家庭法律顾问合同。他们强调这是法律服务费,可以享受律所提供的免费法律咨询,并作为VIP享有上门奖励费。如果需要诉讼打官司,产生的费用可以从服务费里抵扣。”

到了后期,群益的“借款项目”靠着口口相传越做越大,比如老人带着子女跟投,同学介绍跟投等,目前受害者自发统计人数已有700余人,多位于北京。

群益律所分为销售和律师两个部分,市场部对接出借人,游说他们投入资金;律师正常接案子。

一位在多年前曾短暂加入群益律所的律师告诉记者,当时群益律所的律师不到10人,人员流动性很大。群益律所的客户群体多是老年人,案件类型也比较单一,主要为遗嘱见证、婚姻、简单交通事故等,群益还会组织老人出去旅游。该律师表示有客户私下向她打听律

所的集资靠不靠谱，她劝说其不要投资。因为看到群益模式潜在的风险，该律师早早退出。

第一财经获得群益律所《家庭服务合同》显示，群益律所为当事人提供各类法律咨询、法律知识培训、代理案件等一系列法律服务。

《家庭服务合同》还规定当事人不得与群益律师私下委托代理事项，一经发现群益有权向借款人主张《借款合同》的借款本息总额的违约金。

《借款合同》是群益律所和当事人签订的另一份合同。以第一财经获得的一份2025年7月签订的一年期合同为例，合同约定借款指定用于北京群益律师事务所经营使用，借款人不得挪作他用。借款年利率为11%。本息归还方式为本金到期一次性归还，由于资金调配原因，出借人认可借款人三到七个工作日的付款延迟，延迟期双方认可不计利息；付息方式为季付，末期利息随本金付清。

借款合同的主体在2019年发生过变更，此前是当事人和律所签订，之后借款方变更为王智，有市场部人员表示此举是司法局要求。借款合同的年利率早期曾达到16%，之后逐渐下滑到王智跑路前的11%。借款合同分一年、二年、三年期不等，王智跑路前对借款人表示可延长至五年期，长期合同的好处是可以锁定利率，预防利率的下滑。提前赎回本金不仅要支付30%违约金，而且无法参与“抽奖”。受访者称，有人曾在今年上半年因急用想提走本金，但群益百般推脱，最后只取走一小部分。

多名出借人称，王智此前付息十分准时，从未违约。王智曾在对客户宣讲时信誓旦旦地表示，他们的模式肯定不是“非吸”。

据群益律所网站介绍，王智是北京工商大学法学学士，“有着多年大型国有企业管理经验，长期从事法学研究，现专职从事经济、民事及刑事案件的诉讼、仲裁工作”。全国律师诚信信息公示平台显示，王智于2009年4月首次批准执业。

### 可疑的“诉讼保全”

一个正式注册备案的律师事务所，为什么需要筹资借款？王智的说辞是用于“诉讼保全”业务。

“他们说打诉讼保全，给的利息比较高，这是干正事儿，这个款也很安全。当事人申请诉讼保全需缴纳保证金，律所就把借款人的钱打给法院。财产诉讼保全的官司打完了以后，被申请人也要交一笔钱给法院，其所交的钱和律所原来交给法院的钱一并还给律所，所以这笔借款只在法院和律所之间流动，十分安全。”一位借款人对第一财经解释他所理解的群益业务模式。

根据《民事诉讼法》第一百条，人民法院对于可能因当事人一方的行为或者其他原因，使判决难以执行或者造成当事人其他损害的案件，根据对方当事人的申请，可以裁定对其财产进行保全、责令其作出一定行为或者禁止其作出一定行为；当事人没有提出申请的，人民法院在必要时也可以裁定采取保全措施。人民法院采取保全措施，可以责令申请人提供担保，申请人不提供担保的，裁定驳回申请。人民法院接受申请后，对情况紧急的，必须在四十八小时内作出裁定；裁定采取保全措施的，应当立即开始执行。

群益律所的宣传资料中对运营模式如此介绍：接到合作单位订单后，审核相应材料，准备签约材料，与借款人洽商，签订借款合同和专项委托授权书，合作方委托群益所代为解除保全申请、代为制订收款账户、代收代交法律文书。之后，按照合同约定，王智和收款法院沟通汇款及退款事宜，并将合同款项汇至法院指定账户，并备注汇款用途；按月收取当事人的利息，并且在当事人违约或案件终结后，查收法院退费情况；最后，协议终止，结算渠道费用。

第一财经获得的资料显示，群益律所介绍2023年“上年度”资金运作情况：诉保业务动用资金总量为32933.395万元；资金使用率为70.235%；额定运营利息率是36%；毛利润为5928.01万元；运营期间实际取得利息率约为35.98%。

对于案源数量，“顾问”们告诉出借人：“王智这个人非常有能力、有渠道，一般法院接到这个案子都给到群益，还有保险公司也是有这类案子，会把案子交给王智，北京市能打这种案子的律所不多，群益就是其中之一。”

若出借人还有顾虑，王智会掏出一份作为兜底的保单。北京律师协会为所有律师事务所和律师投保，每次事故赔偿限额600万元，每名律师累计赔偿限额1500万元，累计赔偿限额4亿元。

大多数人对于专业的司法程序并不了解，对诉讼保全更不熟悉。那么，群益提供的资料和说辞在法律实务中站得住脚吗？

湖北赋兮律师事务所程如玲律师对第一财经表示，从现有资料看，群益律所的诉讼保全业务很可能是虚构的。“涉及保全的话，有两种方式，一种就是申请人提供相应财产的担保，另外就是把相应金额的款放到法院，也是处于冻结状态。有很多保险公司本身就承接这方面的业务，比如说我前两年做了一个标的900多万元的案件，客户本身没有900多万元的资金，我们去帮他们联系保险公司，保险公司就给他出一个担保的函，只要这些保险公司有相应资质，法院都会认可。法院只收保险公司的保单和保函就可以了，然后申请人就给保险公司交一定的费用，这个费用的比例是非常低的，一般是千分之几，甚至可以做到万分之几。这种方式的话就不会涉及群益模式里面需要拿出实实在在的资金给到法院。”

程如玲说，群益律所的说法还有一个很大的漏洞，律所可以为那些案件的申请人去交钱，但律所无权代替那些申请人去收法院的退款，法院只认谁是申请人，钱只会退给申请人。法院也不可能如群益所说的为律师介绍案件。

关于“保单兜底”，程律师介绍，案件实际代理的过程当中，如果律师出现了工作错误或者疏忽给当事人造成损失，当事人可以向律师主张合同违约的责任或者说侵权责任，此时律协买的保险就可以赔付，这个保单和诉讼保全没有任何关系。

## AI解读：

### 核心内容总结

北京群益律师事务所主任王智于2025年12月初失联，涉嫌以虚假“诉讼保全”业务为幌子非法集资，涉及至少9亿元本金，受害者多为北京退休老人（数百人，不少人投了退休金、拆迁款甚至卖房钱）。其本质是借新还旧的庞氏骗局——用新投资者的钱支付旧投资者利息，资金链断裂后跑路。目前经侦已受理案件，部分员工被控制。

### 详细拆解解读

#### 1. 专盯老人的“温情套路”：从免费讲座到卖房投钱

##### 群益律所专门瞄准退休老人，用“温情牌”一步步套牢他们：

- 入门诱饵：先以“家庭法律顾问”名义拉人，签5万元服务合同，承诺免费咨询、上门奖励，打官司费用可抵扣，还组织免费讲座、旅游，让老人觉得“贴心”。
- 口口相传：老人之间互相介绍，甚至带子女跟投，规模越做越大。
- 利息“定心丸”：之前付息从未违约，让老人误以为是“稳定投资”，几乎没人取本金，彻底信任后投入更多钱（比如卖房）。

#### 2. “诉讼保全”是幌子：真实业务根本不需要这么多钱

##### 王智声称借钱用于“诉讼保全”，但这是彻头彻尾的谎言：

- 真实的诉讼保全：原告申请冻结被告财产时，要么自己押钱在法院，要么找保险公司出“担保函”（像开个保证条），法院就认可，费用仅千分之几（比如900万的案子，保费才几千块），根本不用大量借钱。
- 群益的漏洞：①法院只会把钱退给申请保全的人，不会退给律所；②法院绝不会给律所介绍案子；③王智拿的律协保险，是赔律师工作失误的，和诉讼保全无关。

#### 3. 借款合同藏“陷阱”：想提前取钱？先扣30%！

## 合同条款全是“锁钱”设计：

- 主体转移：2019年后，借款方从律所变成王智（说是司法局要求，实则转移风险）；
- 高额违约金：提前赎回本金要交30%违约金，还不能参与抽奖，逼你别取钱；
- 延迟免责：利息季付，但允许延迟3-7天且不计息；
- 长期锁仓：跑路前劝老人签5年期合同“锁利率”，有人急用钱想取，只给一小部分。

## 4. 本质是庞氏骗局：用新人的钱还老人的利息

### 不管包装多专业，这就是“拆东墙补西墙”：

- 群益宣称“诉讼保全”利润36%，但真实业务根本赚不了这么多；
- 给老人的11%-16%利息，全来自新投资者的钱（比如你今天投10万，利息可能是明天别人投的20万）；
- 一旦没人新投钱，资金链断裂，王智只能失联跑路——之前的“准时付息”只是为了拉更多人入局。

## 5. 受害者的血泪：一辈子积蓄打水漂

### 目前登记的受害者超700人，本金超9亿：

- 老人投入的是退休金、拆迁款、股票钱、子女结婚钱，甚至卖房钱；
- 他们以为是“安全投资”，结果血本无归，晚年生活陷入困境；
- 经侦已受理案件，但资金能否追回还是未知数，很多人可能永远拿不回钱。

这个案例提醒大家：凡是承诺“高息稳定”的投资，尤其是针对老人的，一定要多问专业人士，别被“温情”和“专业光环”骗了！律师事务所也可能是非法集资的幌子，千万擦亮眼睛。

---

## 罗兰贝格：2026是中企高质量全球化转型的关键节点

来源：<https://www.yicai.com/news/102994080.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:24

## 原文内容：

“中国发展面临的外部环境还在迅速发生深刻变化——全球经济不确定性、波动性及不可预测性持续增加。”罗兰贝格全球管理委员会联席总裁戴璞（Denis Depoux）在1月8日的《预见2026》中国行业趋势报告发布会上表示，以规则为基础的全球经贸秩序正在弱化，但人们所熟知的全球化并未消亡，而是在经历一场深刻转型，以应对各国对保障供应链安全、维护国家安全、促进本地化发展、支撑就业稳定以及实现可持续发展的多重诉求。

一方面，新技术的出现让所有国家的制造业回到了同一起跑线上，各国所能创造的附加值和技术领先地位也在洗牌。在这个过程中，“全球南方”国家或将成为最大受益者，尤其是在亚洲、中东和非洲处在地区供应链中心位置的国家。中国企业正在通过加大海外投资布局，从简单出口模式逐步转型为“全球本地化”（glocalisation）模式。

上述报告提出，2026年是中企从“规模化出海”向“高质量全球化”转型的关键节点。头部企业已率先完成战略升级，从“在中国为全球”的传统模式，转向“生而全球”的原生全球化布局。中企的国际化竞争力演进路径清晰，即从产能出海、产品出海、服务出海的初级阶段，向品牌出海的高阶形态跨越，核心诉求从“走出去”转向“扎下根”。

另一方面，老牌工业化国家的核心地位逐渐受到新兴国家的冲击与挑战。欧洲市场的不确定性、模糊性和复杂性均在增加。对中企而言，欧洲市场变得越来越难以预测。虽然中企努力融入本地市场，但日渐加剧的地缘政治压力将放大公司治理中的挑战，为商业运营带来新的不确定性。

在这种背景下，戴璞提出，中企的战略重心是明确的，必须将科技与创新锻造为企业的核心竞争力。这意味着企业要在基础研发和前沿应用上加大投资，以赢得全球竞争主动权。与此同时，企业还需要通过卓越运营构筑另一道“护城河”，即全面提升运营能力，积极拥抱人工智能和数字化工具，在日益激烈的竞争中持续提升生产力与盈利水平。

报告认为，在初步享受出海带来的高增长、高盈利红利后，企业面临的核心命题转向深度化、精细化运营，包括构建有效的风险防控体系，实现差异化管控与市场需求适配，平衡中国本土市场“快迭代、高创新、强竞争”的运营逻辑与国际市场长期主义运营、本地合规发展的合规诉求。

在戴璞看来，虽然中国的新能源车和消费电子在国内取得了巨大成功，但盲目将国内模式照搬到海外无法赢得全球竞争。中企必须在海外市场上根据当地情况打造新的发展与竞争策略，这不仅包括向目标市场提供适应当地消费者需求的产品，设计本地化营销与品牌策略，搭建当地销售渠道，开设海外研发中心，还需要通过技术分享和创造就业等方式，为当地市场创造经济与社会价值。

他表示，随着国际经贸秩序更具交易性、波动性，企业须制定全新应对预案，在部分策略上保持适度模糊性，以更具弹性的方式在复杂的环境中见招拆招，随机应变。虽然监管限制与政治摩擦越来越多，但这些不应掩盖当地管理者更为根本的需求，比如就业、民生，因此国际企业与当地市场的紧密度、可信任度以及社会贡献等要素是其取得成功不可或缺的条件。

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻围绕中企出海的现状与未来展开：当前全球经济环境波动大，传统全球化规则在变，但并未消失，而是转向“更注重供应链安全、本地化发展”的新形态；2026年是中企从“规模化出海”（走出去就行）转向“高质量全球化”（扎下根、创价值）的关键节点；中企面临欧洲市场不确定性、地缘压力、国内模式照搬无效等挑战；破局关键在于以科技创新为核心竞争力、做好本地化运营、用数字化提升效率，同时保持策略弹性应对波动。

### 一、全球化没凉，只是换了“新玩法”

以前的全球化是“按固定规则做生意”，现在规则在弱化，但不是说大家不做全球生意了，而是各国更看重“自己的供应链安全”“本地就业”“可持续发展”这些事。比如，美国想把芯片供应链迁回本土，欧洲想让新能源产业本地化。另外，新技术（比如AI、新能源技术）让各国制造业重新站在同一起跑线——以前可能发达国家技术领先，现在新兴国家也能靠新技术抢市场。像亚洲、中东、非洲那些在地区供应链中心的国家（比如越南、印度、沙特），可能会成为最大受益者。中企也在跟着变：从以前“单纯把中国生产的东西卖到国外”，变成“全球本地化”——既要全球布局，又要适应每个地方的情况（比如在当地建厂、招本地人）。

### 二、2026年：中企出海要从“走出去”到“扎下根”

报告说2026是个关键年份，中企出海要从“数量扩张”转向“质量提升”。

- 头部企业已经开始升级：以前是“在中国生产，卖给全球”，现在变成“从一开始就考虑全球市场”（比如有些新品牌出生就做全球布局）。
- 路径也变了：从最早“卖产能（比如帮别人代工）”“卖产品”，到现在要“卖品牌”——比如华为、小米在海外做自己的品牌，而不是只卖货。
- 核心诉求变了：以前是“走出去就行”，现在要“扎下根”——比如在当地建研发中心、销售渠道，甚至融入当地社会。

### 三、出海遇到的“绊脚石”有哪些？

1. 欧洲市场越来越难搞：欧洲的政策、地缘环境变得不稳定，中企想融入当地，但地缘压力让运营风险变大（比如有些项目可能因为政治原因被卡）。 2. 国内模式照搬无效：比如中国新能源车、消费电子在国内成功，但直接把国内的打法（比如低价冲量、快速迭代）搬到海外不行——比如欧洲消费者可能更看重环保、品牌故事，而不是单纯的低价；有些国家的法规要求更严，不能像国内那样灵活。 3. 风险防控要更精细：以前出海赚快钱，现在要面对各种风险（比如汇率波动、政策变化），得建更完善的风险体系，还要平衡国内“快节奏”和国外“长期合规”的不同要求。

#### 四、破局之道：科技+本地化+弹性应变

1. 核心是“科技和创新”：要把研发当吃饭的家伙——投钱搞基础研究和前沿技术（比如芯片、AI），这样才能在全球竞争中拿到主动权。 2. 运营要“卓越”：用AI和数字化工具提高效率——比如用AI优化供应链，用数字化管理海外工厂，这样能在竞争中多赚钱、少浪费。

#### 3. 本地化要“走心”：

- 产品要适配当地：比如国内手机喜欢大电池，但有些东南亚国家可能更在意轻薄；
- 营销和渠道要本地：比如在非洲用当地语言做广告，和当地经销商合作卖货；
- 还要给当地创造价值：比如开研发中心雇本地人，分享技术，帮当地创造就业——这样人家才欢迎你，不会觉得你只是来赚钱的。

4. 策略要“弹性”：全球环境变化快，不能把策略定死——比如有些市场政策变了，要能快速调整；还要保持“模糊性”（不用太明确所有细节），见招拆招。

最后总结：中企出海已经过了“走出去就行”的阶段，现在要靠“真本事”（科技）、“接地气”（本地化）、“会变通”（弹性）才能在全球站稳脚跟。

这样拆解下来，是不是就能轻松看懂中企出海的现状和未来方向了？核心就是：全球化在变，中企要跟着变，从“赚快钱”到“长期扎根”，用科技和本地化赢得未来。



## 多名涉税中介被判刑，税务一年查处违规涉税中介484户

来源：<https://www.yicai.com/news/102994062.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:25

## 原文内容：

一些企业偷逃税背后往往有涉税中介的影子，为此税务部门加大曝光涉税中介违法违规行为，释放严打信号。

1月8日，税务总局网站曝光6起涉税中介违法违规案件，距离上一次曝光这类案件仅1个多月。而此次曝光的典型案件中，一些涉税中介人员因虚开增值税发票罪而获刑，教训深刻。

根据税务总局公开信息，经查2020年至2023年，涉税中介吉林市弘成财务咨询服务有限公司实际控制人李丽等人操控76家空壳个体工商户，对外虚开增值税普通发票2782份，涉及金额2.14亿元，非法获利94.26万元。

针对相关违法事实，2024年9月，税务部门对李丽及其团伙利用空壳个体户开具增值税发票行为定性为虚开。2025年3月，李丽、段洪涛（该公司股东）、王博（该公司办税人员）因犯虚开发票罪分别被判处有期徒刑三年至一年十个月不等，并处罚金共计27万元，没收违法所得共计94.26万元。同时，税务部门对下游受票企业依法依规进行了处理。

另外，根据涉税专业服务管理相关规定，税务部门对弘成财务及其实际控制人李丽等人采取列为涉税服务失信主体等措施。

另一起税务总局曝光的案例中，四川省广元市税务局稽查局联合公安机关依法查处涉税中介广元市铭慧企业管理有限公司及其实际控制人梁洪铭虚开增值税发票案件，该案件中广元市铭慧企业管理有限公司因犯虚开发票罪，被处罚金8万元；梁洪铭等6人因犯虚开发票罪分别被判处有期徒刑二年五个月至九个月不等，并处罚金共计24.50万元，没收违法所得共计37.20万元。

另外几起涉税中介违法案件中涉及增值税虚开，相关线索也被税务部门移交给公安机关进一步侦办或已被提起公诉正在审理，面临刑事责任。

根据税务总局数据，2025年以来共查处违规涉税中介484户，对相关机构和从业人员依法采取列为涉税服务失信主体等惩戒措施，有力维护了税法权威和经济秩序。

国家税务总局有关负责人提醒，广大经营主体在选择财税服务时，建议优先选择信用等级高的涉税专业服务机构及相关人员。在日常经营管理中，既要坚持合规经营原则，又要保持清醒，警惕非法代理损害自身权益，防范涉税违法风险。

## AI解读：

### 核心内容总结

近期税务部门频繁曝光涉税中介违法违规案件（一个多月内两次曝光），重点打击中介通过操控空壳个体户虚开发票的行为。这些中介帮企业开“无真实业务”的发票逃税，自己赚好处费，但最终被判刑、罚款、没收违法所得，还被列为失信主体；下游受票企业也被牵连处理。2025年以来已查处484户违规中介，释放严打信号，同时提醒企业选合规中介、防范风险。

## 一、涉税中介到底干了啥“坏事”？——用“空壳公司”开假发票赚黑钱

这些中介的违法操作很直接：找一堆没有实际经营的“空壳个体户/公司”，给需要发票的企业开“假发票”（专业叫“虚开发票”）。比如吉林弘成财务的李丽，操控76家空壳个体户开了2782份发票，金额2.14亿元，收了94万好处费；四川铭慧公司的梁洪铭，也是靠虚开发票赚了37万。

为啥企业要这种假发票？因为发票能抵税——比如企业买东西没发票，就找中介开假的，用来少交增值税或企业所得税。中介就是钻这个空子，一边收企业的“开票费”，一边用空壳公司走账“做样子”，实际没有真实交易。

## 二、违法后果有多严重？——判刑、罚款、饭碗都砸了

这些中介的下场可不轻，分两种惩罚：

1. 刑事处罚：直接坐牢+罚钱+没收非法所得。比如吉林李丽被判3年，团伙罚27万，赚的94万全没收；四川梁洪铭团伙6人，最长判2年5个月，罚24.5万，37万赃款充公。 2. 行业封杀：税务部门把中介和负责人列为“涉税服务失信主体”，以后再也不能干财税服务这行了——相当于砸了饭碗。

更重要的是：下游企业也会被查！比如吉林案例里，那些用了假发票的企业，都被税务部门处理了（可能补税、罚款）。所以找黑中介，不仅中介倒霉，自己也会被牵连。

## 三、税务部门这次动真格了？——打击频率高、力度大

从数据看，打击力度确实空前：

- 频率密：1月8日曝光6起，距离上次仅1个多月，相当于“月月敲警钟”；
- 范围广：2025年以来查了484户违规中介，覆盖吉林、四川等多地；
- 手段狠：联合公安一起办案（比如四川案例是税务+公安），不仅查经济账，还追究刑事责任；
- 信号明确：频繁曝光就是告诉所有中介——“敢违法就查你，让你付出代价”，也给企业提个醒：别碰黑中介。

## 四、企业该怎么避坑？——选靠谱中介，别贪小便宜

### 税务总局给企业提了两个关键建议：

1. 选中介看“信用等级”：优先找信用高的（比如税务部门评级高的），别找那些说“能帮你少交税”“发票随便开”的黑中介——他们的“便宜”背后是大坑，比如吉林下游企业就是教训； 2. 自己要合规：日常经营中，一定要有真实业务才开发票，不要为了逃税找中介买假发票。万一不小心找了黑中介，要及时止损，主动向税务部门说明情况，避免更严重的处罚。

简单说：别贪小便宜吃大亏，合规经营才是长久之道。

### 最后一句话总结

黑中介靠开假发票赚快钱，最终坐牢又赔钱；企业找黑中介逃税，自己也会被牵连。税务部门严打是为了维护公平，企业选靠谱中介、合规经营才是最安全的。

---

## 揭开“大模型第一股”的资本版图：美团、蚂蚁、君联潜伏，地方国资扎堆入场

来源：<https://www.yicai.com/news/102994044.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:26

### 原文内容：

作为“全球大模型第一股”，智谱（02513.HK）于1月8日登陆港交所。上市首日股价低开高走，收报131.50港元，较发行价上涨13.16%，市值接近580亿港元，为潜伏多年的早期投资机构带来了可观回报。其背后浮现出包括互联网大厂、一线创投、国资等多方资本构成的战略版图。

然而，光环之下，挑战犹存。尽管根据第三方统计，智谱2024年以6.6%的市场份额居中国独立大模型厂商首位，但其收入仍高度依赖面向政府、国企的私有化部署项目，客户集中度高且复购存在不确定性。与此同时，公司研发开支三年间从千万元级跃升至数十亿元，净亏损同步扩大。

值得注意的是，智谱的上市或许只是开端。在智谱率先跑通上市路径后，AI大模型厂商会否迎来一波IPO热潮，已成为业界关注的新焦点。

背后的资本版图

1月8日，智谱于港交所主板挂牌，成为全球首家以通用人工智能（AGI）基座模型为核心业务的上市公司。当日开盘价为120港元，对应市值约528亿港元。根据本次发行价116.20港元计算，共募集资金超43亿港元。

上市首日，智谱股价呈现“低开高走”，收盘较发行价上涨超过13%，市值近580亿港元。相比2025年5月完成B6轮融资时的投后估值约244亿元人民币，公司公开市场估值已实现近130%的增长。

伴随智谱成功登陆资本市场，其背后的投资方亦备受关注。根据招股说明书，自2022年起，智谱在上市前已完成8轮市场化融资，累计募集资金约83.63亿元。在2023年至2025年间，资金集中投向通用大模型训练、多模态技术研发及算力基础设施。最后一轮融资于2025年5月完成（B6轮），投后估值已升至243.77亿元，较首轮估值增长数十倍。

从其股东结构看，战略投资者主要可归纳为四类背景。

第一类是互联网大厂及产业资本。根据招股说明书，目前美团系的天津三快科技有限公司（下称“三快科技”）持有1721.73万股，持股比例（占已发行普通股的比例，下同）达到3.91%；蚂蚁系通过上海飞玳科技有限公司（下称“上海飞玳”）、上海云玳企业管理咨询有限公司（下称“上海云玳”）共持有1608万股，持股比例达到3.66%；此外，腾讯系、小米创始人雷军系亦有持股。

第二类是VC/PE机构，最典型的是君联资本，其旗下的苏州君联相道股权投资合伙企业（有限合伙）、苏州君联锦帆创业投资合伙企业（有限合伙）以及由君联资本担任管理人的社保基金中关村自主创新投资基金（北京）合伙企业（有限合伙）分别持有1866.77万股、175.25万股和668.89万股，持股比例分别为4.24%、0.4%、1.52%。启明创投、今日资本、达晨财智资本、华控基金、中科创星等亦有持股。

第三类是国资或政府引导基金，如武清国资、海淀国资、珠海国资、浦东国资、北京国资旗下人工智能基金、大兴产业基金、成都国资等。

谁的收益最大？

在明星投资阵容与长线资本支持下，智谱的上市为早期投资者带来了显著的账面回报。其中，部分机构凭借前瞻布局与持续加注，获得了尤为丰厚的收益。

最早进入的机构回报倍数领先。追溯智谱的融资历程，天使轮投资者为北京中科创星硬科技创业投资合伙企业（有限合伙）（下称“中科创星”）。招股说明书显示，中科创星作为独家投资方，向智谱投资了4000万元，投后估值为3.75亿元。目前，中科创星还持有智谱591.23万股，按照IPO发行价估值约为6.87亿港元，较投入金额大幅增长。

作为智谱目前最大的外部股东，君联资本持有股份超过1300万股，按发行价计算，对应市值超过15亿港元。根据公开融资记录，君联资本在B轮和B+轮中投入超1亿元。以此计算，其账面浮盈可观。

除了专业投资机构，参与布局的互联网产业资本同样斩获丰厚。蚂蚁集团通过上海飞玳、上海云玳两只基金累计投资智谱6亿元。目前蚂蚁集团持有1608.47万股，对应IPO账面市值约18.69亿港元。

美团旗下的三快科技曾在智谱B2轮融资中领投3亿元。目前，美团持有1721.73万股，按发行价计算的市值约20亿港元。

## 股价为何波动

作为“全球大模型第一股”，智谱在上市首日经历了典型的市场博弈：开盘后股价一度跌破发行价，最终收涨13.16%。

为何股价波动如此大？或与智谱本身的优势、短板均较为明显有关。

从技术实力看，智谱拥有显著优势。公开资料显示，智谱成立于2019年，由清华大学技术成果转化而来，定位为专注于基础模型研发的独立厂商。凭借原创的GLM（通用语言模型）预训练架构，构建了覆盖语言、代码、多模态及智能体的全栈模型矩阵，模型适配了40余款国产芯片。

招股说明书引用弗若斯特沙利文数据称，按照2024年的收入计算，智谱在中国独立通用大模型开发商中位列第一，在所有通用大模型开发商中位列第二，市场份额为6.6%。

从财务表现看，智谱呈现高速增长态势。根据招股说明书，2022年~2024年，其收入从5740.90万元飙升至3.12亿元；2025年上半年收入为1.91亿元，同比增长超300%。

然而，高速增长背后也存在隐忧。智谱属于“基模五强”中业务偏B端的企业之一，其收入较为依赖本地化部署的“项目制”模式，客户稳定性不强。

根据招股说明书，2022年，智谱95.5%的收入来自私有化部署；2025年上半年，该比例虽然降至69.4%，但仍占半数以上。一名行业内人士对第一财经分析称，这类客户多为政府、金融机构及国企，虽然单笔订单金额高，但复购率低。

智谱的实际客户集中度也较高。2022年~2024年，该公司来自五大客户的收入分别占总收入的55.4%、61.5%、45.5%。

与此同时，智谱面临着持续扩大的研发投入。招股说明书显示，2022年~2024年，智谱的研发开支从8440万元暴增至21.95亿元；2025年上半年，研发支出达到15.95亿元。

这也导致智谱的亏损呈现逐年扩大的趋势。2022年至2024年，智谱的净利润分别亏损1.43亿元、7.88亿元、29.56亿元；2025年仅上半年，净利润亏损已达23.51亿元。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅对第一财经表示，智谱上市后面临的客观压力依然显著。公司研发与市场推广成本高企，累计亏损已达数十亿元。收入结构方面，高度依赖重资产的私有化部署业务，占比超过八成，该业务的持续稳定性及成本控制问题导致毛利率波动较大。与此同时，在云资源等方面，面临阿里等大厂的低价策略和资源挤压，竞争压力突出。

“从二级市场表现看，虽然上市首日股价整体未出现大幅下跌，但市场对其高估值与持续亏损、盈利周期的不确定性仍存较多争议。”张毅补充称，此次智谱公开认购超千亿元，其中包含相当规模的中短线套利资金，后续能否支撑股价、是否出现拉高抛售等情况，也存在潜在风险。

香颂资本执行董事沈萌称，私募市场的高预期与公开市场的理性评估之间存在落差，“预期太高”是导致股价波动的重要因素。

是否将迎来AI上市潮？

随着智谱率先登陆港股，紧随其后，MiniMax也已通过港交所聆讯、计划于近期挂牌，而“港股GPU第一股”壁仞科技刚刚完成上市。这一连串动态引发市场关注：是否意味着AI领域正迎来一波上市热潮？

多位市场人士对第一财经表示，智谱上市具有显著的标杆意义。沈萌表示，相关方面都在积极利用资本市场支持前沿科技领域，香港在全球科技领域融资市场的机会会扩大。

深港龙（东莞）资本投资有限公司负责人认为，这反映出中国AI大模型企业日益受到国际资本认可，通过港股走向国际已成为一条可行且稳健的路径。

“智谱作为港股乃至全球大模型领域首家上市公司，具有明确的行业与资本双重标杆意义。”张毅表示，这标志着中国大模型产业正式从技术研发迈入商业化阶段，为同行提供了可参考的资本化路径，将推动行业重心从技术竞赛转向商业落地。同时，其上市也为港股注入了稀缺的AGI标的，有助于市场估值逻辑从“故事驱动”转向“商业驱动”，有望吸引更多全球资金关注中国AI基础层投资。

然而，热潮之下，市场亦保持理性。张毅分析认为，二级市场表现将主要取决于企业能否构建可持续的核心竞争力，以及盈利改善的实际进展。当前大模型赛道依然拥挤，市场已渐趋理性，从热衷技术叙事转向更关注商业落地与变现能力。加之港股市场本身重视短期盈利，因此智谱等公司的后续走势仍需持续观察。

## AI解读：

### 核心内容总结

智谱作为“全球大模型第一股”在港交所上市，首日股价低开高走（收盘涨13.16%，市值近580亿港元），背后集结了互联网大厂（美团、蚂蚁、腾讯等）、一线VC/PE（君联、启明等）、国资（各地政府引导基金）三类资本。早期投资者赚得盆满钵满，但公司也面临收入依赖政府/国企定制项目、研发烧钱亏损扩大等问题。同时，智谱上市引发行业关注：AI大模型企业是否会迎来IPO热潮？

### 一、智谱上市：全球大模型第一股的“家底”和背后大佬

智谱这次上市，相当于给AI大模型行业打了个样——它是全球首家以通用AI基座模型为主业的上市公司。

- 上市数据：发行价116.2港元，募资超43亿港元；首日开盘120港元（市值528亿），收盘131.5港元（市值近580亿），比去年B6轮融资时的估值涨了130%。
- 背后资本天团：
  - 互联网大厂：美团（持股3.91%）、蚂蚁（3.66%）、腾讯、雷军系都有份，比如美团在B2轮领投3亿，现在持股市值约20亿港元。
  - VC/PE大佬：君联资本是最大外部股东（合计持股6.16%），启明、今日资本、达晨财智等都在列。
  - 国资背景：海淀、珠海、浦东等多地国资引导基金都投了，相当于政府给AI技术“站台”。

### 二、谁赚翻了？早期投资者的“躺赢”账

智谱上市让早期入局的机构和大厂赚得盆满钵满，典型例子：

- 最早进场的中科创星：天使轮独家投4000万，当时公司估值才3.75亿。现在持股市值约6.87亿港元，回报倍数惊人（翻了十多倍）。
- 最大外部股东君联资本：投了超1亿，现在持股市值超15亿港元，浮盈至少十几倍。

互联网大厂：蚂蚁投6亿，现在市值18.69亿港元；美团投3亿，现在20亿港元，都是稳赚。这些收益都是“账面浮盈”（还没卖），但已经足够让早期投资者笑开花。

### 三、首日股价坐过山车：为啥波动这么大？

上市首日低开高走，开盘差点破发，收盘却涨13%，原因是市场“又爱又怕”：

- 爱的是啥？ 技术硬（清华背景，2024年独立大模型市场份额第一，适配40多款国产芯片），又是全球第一股，稀缺性强。

- 怕的是啥？

1. 赚钱能力弱：收入主要靠政府/国企的“定制项目”（2025上半年占69.4%），客户集中且复购不确定；
2. 烧钱太狠：三年研发从8400万涨到21.95亿，2024年亏29.56亿，2025上半年亏23.5亿，累计亏了几十亿；
3. 市场预期落差：私募市场把它吹得太高，公开市场投资者更理性，加上有短线套利资金进场，容易引发波动。

### 四、AI上市潮要来了吗？标杆意义大于实际热潮

智谱上市后，MiniMax过了聆讯、壁仞科技刚上市，大家都在问：AI企业要扎堆IPO吗？

- 标杆意义：

- 证明港股是AI企业走向国际的可行路径（国际资本认可）；

- 标志着大模型行业从“技术竞赛”转向“商业化落地”（以前比谁模型强，现在比谁能赚钱）；

- 给同行打了样：怎么融资、怎么讲故事给资本市场听。

- 理性看待热潮：

港股市场看重短期盈利，AI企业大多还在烧钱，不是谁都能上。比如张毅说，后续要看企业“能不能持续赚钱”，而不是光靠技术讲故事。所以，热潮可能有，但不会是“一窝蜂”，只有那些有商业化进展的企业才容易成功。

总结来说，智谱上市是AI行业的里程碑，但它的问题（烧钱、收入依赖）也提醒大家：AI企业要想在资本市场站稳脚跟，光有技术还不够，得找到稳定赚钱的法子才行。后续AI企业上市潮会不会来？要看谁能先把“烧钱模式”变成“赚钱模式”。

## 贝恩砸20多亿买下韩版 Lululemon，瑜伽裤生意为何成资本眼中的香饽饽

来源: <https://www.yicai.com/news/102993946.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:27

### 原文内容:

卖瑜伽裤依旧是一门好生意?

2026年开年，贝恩资本宣布以5000亿韩元（约合人民币24亿元）收购韩国KOSDAQ上市公司EcoMarketing（韩国运动休闲品牌Andar母公司）。

此次收购先以2166亿韩元拿下EcoMarketing最大股东金哲雄及其关联方43.66%股权，再以每股16000韩元要约收购剩余56.4%流通股，后续推进公司退市。

公开资料显示，韩国瑜伽老师申爱怜2015年在首尔创立Andar，初期聚焦女性市场，2020年后逐步扩展到男装品类。这样的路径与加拿大运动品牌Lululemon发展颇类似。而Andar也有韩版Lululemon之称，不少韩剧女星也是其拥趸。

不过，比起Lululemon动辄上千的价格，Andar相对“亲民”，多集中在数百元的价位档。2025上半年，品牌累计销售额达到1358亿韩元。全年的销售规模在10亿元人民币左右。

不少市场人士认为，作为一家本土的韩国品牌，有了贝恩这样的资本助力，更容易布局全球。

资深时尚零售从业者王敏华认为，韩国市场就那么点，本地品牌想要做大就得向其他海外国家扩张。而这两年，不少韩国时尚类的品牌已经开始涌向中国市场“掘金”，这时候“卖身”，有了资本与资源，全球化就会顺利很多。“要做大做强，肯定不会做瑜伽这样的单一垂直品类，要扩展品类，覆盖不同的消费人群。”

一家国内上市鞋服企业的内部人士告诉记者，其实从去年开始，全球市场上就有不少标的在寻找潜在买家，一些直接与资本接触，另一些则是委托中介对接其他更大的鞋服集团看有无可能接盘。“一些国内的公司也在全球市场看各类标的，不过大家感兴趣多是运动品类的。”

麦肯锡公司与世界体育用品联合会此前联合发布了《体育用品2025》年度行业报告，揭示了全球体育用品市场在经济增长放缓与消费者行为转变背景下的新动向。报告指出，行业正面临增长压力，但也孕育着前所未有的新机遇。企业需采取平衡策略，方能在变局中脱颖而出。

全球体育用品行业增长步伐正在放缓。来自前述报告的数据显示，行业年增长率从2021年至2024年的7%回落，预计2024年至2029年将进一步降至6%。消费者在通胀压力下审慎支出，更加青睐高性价比产品，购买前会比价多个渠道，对品牌的整体忠诚度有所降低。与此同时，地缘政治紧张与潜在关税调整给供应链管理带来额外挑战，八成以上行业高管对此表示担忧。

市场竞争格局也在经历深刻重塑。过去数年间，以Lululemon、On为代表的新兴品牌在收入增长和市场份额方面超越了传统行业巨头，后者失去了约3个百分点的市场占有率。这些挑战者品牌凭借精准的目标客群定位、鲜明的价值主张和创新产品设计成功突围。它们更擅长利用文化营销、社群运营与选择性零售合作，快速建立起品牌认知。这一趋势促使老牌企业重新审视自身的增长策略与市场定位，思考如何在规模扩张的同时保持品牌特色与消费者情感联结。

## AI解读：

### 核心内容总结

贝恩资本花24亿人民币收购了韩国瑜伽裤品牌Andar的母公司EcoMarketing，这个被称为“韩版Lululemon”的品牌价格亲民（几百元vs Lululemon上千），2025年销售额约10亿人民币。收购后Andar有望借助资本力量全球化（尤其是中国市场），同时体育用品行业正面临增长放缓（年增速从7%降到6%）、消费者更爱性价比的挑战，但新兴品牌（如Lululemon、On）靠精准定位和社群运营逆袭传统巨头，给行业带来新机会。

### 一、贝恩24亿买“韩版Lululemon”：收购细节和品牌底色

这次收购不是一次性买完，而是分两步：先花2166亿韩元（约10.3亿人民币）拿下最大股东43.66%的股份，再按每股16000韩元（约76元人民币）向其他股东买剩下的56.4%，最后让公司从韩国KOSDAQ退市（不再公开交易）。

Andar的来头不小：2015年由韩国瑜伽老师申爱怜在首尔创立，一开始只做女性瑜伽服，2020年后加了男装。因为设计和Lululemon像，但价格便宜一半多（Lululemon瑜伽裤常上千，Andar只要几百元），被叫做“韩版Lululemon”，还被很多韩剧女星穿火了。2025年上半年卖了1358亿韩元（约6.5亿人民币），全年大概10亿人民币，规模不算特别大但增长势头不错。

### 二、资本为啥看上这家瑜伽裤品牌？三大“心动点”

贝恩作为全球知名资本，不会随便花钱，它看中Andar啥？ 1. 性价比是“流量密码”：现在消费者因为通胀手头紧，买东西爱比价，Andar的“便宜又好看”刚好踩中这个需求——比Lululemon亲民，比普通牌子有设计感，属于“高性价比中的精品”。 2. 全球化潜力大：韩国市场就那么点（人口5000万），想做大必须出海。最近很多韩国时尚品牌都来中国捞金，Andar有了贝恩的钱和资源（比如供应链、渠道），出海会更顺。 3. 踩中“新兴运动品牌”风口：行业里像Lululemon这样的新品牌已经超过耐克、阿迪这些老巨头，Andar属于同一类“小而美”的新兴品牌，有机会复制成功路径。

### 三、体育用品行业现在啥情况？增长慢了但机会没断

根据麦肯锡和世界体育用品联合会的报告，行业正处在“压力与机遇并存”的阶段：

- 增长放缓：2021-2024年每年涨7%，现在预计2024-2029年降到6%。为啥？消费者没钱了，买东西更谨慎，不再盲目认大牌。
- 消费者变了：通胀下大家爱省钱，买前会比好几家，对品牌的忠诚度下降——以前可能只买耐克，现在会看看性价比更高的新兴品牌。
- 供应链头疼：地缘政治紧张（比如某些国家加关税）让企业进货、运输成本变高，80%的高管都担心这个问题。

但报告也说有新机会：比如做高性价比产品、抓细分人群（像瑜伽、跑步）、用社群运营粘住用户，这些都是破局点。

### 四、新兴品牌怎么打赢耐克阿迪？靠这三招“逆袭”

过去几年，Lululemon、On这些新品牌能超过传统巨头，不是靠砸钱，而是靠更聪明的玩法：

1. 精准盯准“小人群”：比如Lululemon一开始只做瑜伽女性，On只做跑步爱好者，不像耐克啥都卖，反而把细分人群的需求挖得很透（比如瑜伽裤的面料更舒服，跑步鞋的缓震更好）。
2. 用社群和文化“圈粉”：Lululemon会在门店办免费瑜伽课，On会组织跑步团，让用户觉得“买的不是衣服，是加入一个圈子”。而传统巨头更爱打广告，和用户的距离远。
3. 灵活的营销和渠道：新兴品牌会和网红、健身博主合作，或者只在高端商场开店，不像耐克到处都是店，反而显得没特色。

这些玩法让新品牌快速建立口碑，抢走了传统巨头3%的市场份额——这在万亿级的行业里，可是不小的蛋糕。

### 五、收购后Andar要干啥？全球化+扩品类是必走之路

行业人士都预测，Andar被收购后会干两件大事：

1. 加速出海：韩国市场太小，必须去中国、东南亚这些大市场。比如中国现在瑜伽人群越来越多，Andar的亲民价格很有竞争力，加上贝恩的资源，能更快打开中国市场。 2. 从“瑜伽裤”到“全运动装备”：现在只做瑜伽裤太单一，未来可能会加跑步服、健身衣、男装甚至配饰，覆盖更多人群（比如从女性到男性，从瑜伽到其他运动）。

毕竟要做大规模，不能只靠一条瑜伽裤吃饭——就像Lululemon现在也卖男装、运动鞋，甚至护肤品了。

## 最后一句话总结

贝恩收购Andar，既是看中它的性价比和全球化潜力，也是赌“新兴运动品牌”这个赛道能继续火。而Andar要想成为下一个Lululemon，得靠全球化和扩品类，抓住消费者爱性价比、爱社群的趋势——毕竟，卖瑜伽裤依旧是门好生意，但得会“升级”才行。

---

## 加码新技术、摒弃“以价换量”，快递业将有发展新方向

来源：<https://www.yicai.com/news/102994023.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:28

### 原文内容：

伴随技术、价格的变化，快递业正向高质量发展迈进。

1月7日，2026年全国邮政工作会议在北京召开。从行业数据和会议释放的信号看，2026年快递业将继续保持高增速，同时进一步向合规、理性竞争的方向发展。

### 继续聚焦价格

2026年全国邮政工作会议指出，“十五五”时期，全行业要摆脱对规模和速度的传统路径依赖，将发展重心切换到质的有效提升和量的合理增长上来。前瞻性应对存量市场竞争带来的新挑战，引导企业摒弃“以价换量”旧模式，着力遏制无序非理性竞争，追求实实在在、成色更足的增长，解决好末端服务不告而投、丢失损坏的问题。

此外，会议强调，行业要注重普惠性基础性兜底性民生建设，以及持续优化国际物流组织模式，强化与跨境电商、中国制造的信息协同、资源协同和业务协同。

对此，快递物流专家赵小敏对第一财经记者表示，从监管层释放的信号看，今年将继续引导企业向高质量的路径发展，同时平衡好快递公司、加盟商和快递员三方的利益。

另一方面，在监管加强的背景下，行业会进一步合规化，包括企业的环保责任、快递员的福利保障、派费机制和消费者的权益等方面，在监管加强下预计都会有提升。

国家邮政局披露的数据显示，2025年全国快递业务收入和快递业务量分别完成1.5万亿元和1990亿件，同比分别增长6.5%和13.7%。2026年行业仍将保持稳步上升态势，预计快递业务量完成2140亿件，同比增长8%左右。邮政行业业务收入、快递业务收入稳步提升。

考虑到提振消费的政策，赵小敏认为今年的快递量增速有机会维持两位数的增长，而快递价格体系今年会保持上扬的态势。

价格是过去一年快递业的热议话题。2025年，全国多地陆续上调快递价格，主要对电商件的揽收价进行上调。浙江省是最早上调快递费的地区。7月中旬，义乌地区率先涨价。8月底至9月中旬，湖南省、安徽省、江西省、湖北省、辽宁省陆续宣布提价。10月，四川等地宣布提价。据第一财经记者了解，部分城市的每票涨幅在0.3至0.5元 之间。

对于揽收件涨价一事，一线的快递人员表示客户接受程度较高。极兔义乌某网点负责人陈杉（化名）对第一财经记者表示，快递价格上调之后，网点在客户维护方面基本稳定。一方面因为25年整体价格对比往年仍旧偏低，二是调价是全行业统一涨价，所以即使25年年中快递价格上调客户总体接受度尚可。

对于涨价一事，业内认为也是必然。陈杉表示，长远来看，行业肯定要摒弃以价换量的市场策略，因为行业健康发展必须要有适当的利润空间。如果各家都选择以价换量，会带来非理性竞争，将不会在设备、人员、质量、服务等方面进行投入，而这些投入是行业提高服务质量和进步的基础。

另一方面，上述调价对于快递员收入的影响不大，收入增长主要来自于业务量的增长。极兔义乌某网点快递员王浩（化名）对第一财经记者表示，目前看快递价格的调整和进港派费的关系并不大。从全年来看，一般年货节（春节保障）和618、双11、双12等电商大促节点（覆盖前后时段）的收入每一年都会同比提高。从个人经验看，王浩表示旺季个人的业务量会提升20%至30%，收入相对应也会等比例提升。

## 企业加速技术应用与出海

在行业快速发展之际，赵小敏预计今年快递公司继续围绕去年的思路进行一定的优化。从企业的业务量增速看，行业已经出现分化。

此外，从覆盖范围看，上述无人产品也将进一步扩大覆盖范围，从城市到县域，乃至部分乡村都可能会有无人设备作业。

部分快递企业持续增加无人设备。第一财经了解到，截至2025年12月底，超3000台中通无人配送车每天在260多个城市运送超800万件包裹，累计运行里程已逾100000万（10亿）公里。以江西中通南昌县二部网点为例，今年7月以来已有20辆无人车投入运营，每天可节约2小时配送时间。比过往传统货车派送，整体运输成本降低50%，单票运输成本降低了0.1元，每月可降本3万元。

部分区域的网点计划在2026年加快无人设备的落地。陈杉对第一财经记者表示，考虑到网点所在城市对领空和道路管理较为严格，目前网点还没有开始投入使用无人设备。陈杉计划在今年投入使用无人车，这一规划也是基于提升效率和降低成本的角度考虑。

也有公司加大了对AI的投入。韵达此前在财报中表示，公司整合了国内多个领先的大模型技术，打造 AI 应用服务中心，通过深度分析各模型的技术优势，量身定制最优行业解决方案，在客服与仲裁环节研发应用了“微笑系统”“小达机器人”等。

此外，行业另一个趋势是快递出海。赵小敏认为快递公司必须加快出海的步伐。但是要避免把以价换量的逻辑完全复制到国外，要根据不同市场的情况进行变通。目前看，极兔和顺丰已经在加速国际化，京东物流的海外业务也有增长。其他快递公司要加速国际化步伐，目前落地比较成功的市场是东南亚和中东市场。

极兔在1月7日发布的数据显示，极兔2025年第四季度在东南亚地区实现包裹量24.4亿件，同比增长73.6%，全年实现包裹量76.6亿件，同比增长67.8%。在新市场（包括沙特阿拉伯、阿联酋、墨西哥、巴西及埃及），极兔第四季度实现包裹量破亿，达1.3亿件，同比上升79.7%。

顺丰此前发布的2025年第三季度财报显示，第三季度国际快递及跨境电商物流业务收入同比增长达到 27%，较上半年增长提速。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年快递业将彻底告别“低价内卷”模式，转向高质量发展：监管层引导企业摒弃“以价换量”的无序竞争，平衡快递公司、加盟商、快递员三方利益；行业仍保持稳健增长（预计业务量增8%左右，专家称或达两位数），价格体系持续小幅上扬；企业加速用无人设备、AI降本增效，同时积极出海（东南亚、中东市场表现亮眼）；末端服务质量（如不告而投）和合规化水平（环保、快递员福利）也将显著提升。

### 详细拆解解读

#### 1. 告别“低价抢单”：监管硬推行业从“内卷”到“提质”

以前快递行业为了抢生意，大家互相压价（俗称“以价换量”），结果利润薄得像纸，没人愿意在设备、人员、服务上花钱——导致末端问题一堆：东西没通知就扔快递柜、丢件损坏没人管。2026年监管明确要改这个毛病：

- 方向明确：别再靠低价冲规模，要追求“实在的增长”（业务量合理涨，但质量和利润要跟上）；
- 去年已开始行动：全国多地电商件涨了0.3-0.5元/票，义乌最先涨，湖南、安徽等省跟着涨。客户为啥能接受？一是全行业一起涨，不是一家独涨；二是就算涨了，整体价格还是比往年低；
- 业内共识：没有利润空间，行业根本没法进步——比如买无人车、培训员工、提升服务质量都需要钱，低价内卷只会让行业“越做越差”。

## 2. 2026快递量稳增：两位数增长有戏，价格还会涨

2025年快递业务量达1990亿件（相当于每天送5.4亿件），收入1.5万亿元；2026年预计2140亿件，增长8%左右。但专家觉得可能更高：

- 增长动力：今年有提振消费的政策（比如发消费券、促电商），所以业务量增速或突破两位数（10%以上）；
- 价格趋势：去年涨价是开始，今年监管继续引导，企业也需要利润，所以价格体系会持续上扬——但不会涨太多，毕竟要兼顾消费者接受度。

## 3. 技术“干活”越来越多：无人车、AI帮快递省钱又提速

现在快递企业都在“用机器替代人”降本增效：

- 无人设备普及：中通已有3000多台无人配送车，每天在260多个城市送800万件包裹，累计跑了10亿公里。比如江西南昌一个网点，20辆无人车每天省2小时配送时间，运输成本降一半，单票省0.1元，每月能省3万；很多网点今年计划用无人车，甚至会铺到县城、乡村；
- AI赋能：韵达整合大模型技术，搞了“微笑系统”“小达机器人”，能自动处理客服咨询和纠纷仲裁，减少人工成本。

## 4. 快递企业“出海抢蛋糕”：东南亚中东火，别带国内“低价毛病”

快递企业现在积极拓展海外市场，成绩亮眼：

- 东南亚表现突出：极兔2025年东南亚包裹量76.6亿件，增长67.8%；

- 新市场突破：极兔在沙特、墨西哥等新市场，第四季度包裹量破1.3亿件；顺丰国际业务第三季度收入增长27%；

- 专家提醒：出海别复制国内“低价内卷”逻辑——要根据当地市场调整策略（比如东南亚电商需求大，但物流基础设施弱，得靠服务取胜）。目前东南亚、中东市场做得最成功。

## 5. 末端服务和利益平衡：快递员收入靠“忙”，三方都要顾

### 监管特别强调“末端服务”和“利益公平”：

- 末端服务升级：解决“不告而投、丢件损坏”等问题，比如要求快递员必须电话通知再投递；

- 快递员收入逻辑：快递价格涨不直接影响收入，主要靠业务量——大促期间（年货节、618）业务量涨20%-30%，收入就跟着涨；

- 三方利益平衡：不能让快递公司赚翻、加盟商亏死、快递员累死——今年会在派费机制（派一件拿多少钱）、快递员福利（社保、补贴）上更公平；

- 合规化提升：企业要承担环保责任（比如减少塑料包装），消费者权益（丢件赔偿）也要更有保障。

以上内容覆盖了行业趋势、增长预期、技术应用、出海动态、末端权益等核心维度，用普通人能懂的语言拆解了新闻背后的逻辑。

---

## 外资看好2026年中国市场，高盛、瑞银唱多MSCI中国指数

来源：<https://www.yicai.com/news/102993989.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:30

### 原文内容：

2026年伊始，A股迎来“开门红”，沪指连续四个交易日（1月5日至8日）收于4000点上方。多家外资机构发布展望，表示看好中国市场2026年的表现。

“从估值角度看，目前，中国资产并未进入过热区间。”瑞银集团中国区总裁胡知鸷对第一财经表示，A股此轮行情并非由过度拥挤的交易推动，而是由捕捉新质生产力投资机遇的

资金所推动。

她同时提到，去年以来，外资对中国市场的关注度显著回升，外资从此前被动等待、进进出出的流动状态，转向为主动、长期地参与交易。

高盛也表达了对中国市场的看好。该机构在最新披露的研报中称，对A股和H股维持超配评级，2026年市场将由估值扩张推动的增长，转向由盈利增长驱动。“在当前盈利增长、估值水平和投资者仓位普遍较低背景下，中国股票的风险回报比具有吸引力。”高盛中国股票首席策略师刘劲津称。

瑞银称2025年中国市场“超预期发挥”

刚刚过去的2025年，A股主要指数悉数上涨。据Wind数据，2025年全年，上证指数累计上涨18.41%，深证成指和创业板指分别上涨29.87%和49.57%。同期，A股IPO回暖、港股IPO火热。

“如果用一句话总结2025年中国资本市场的表现，那就是全面的超预期发挥。”胡知鸷说。

她分析称，多重因素将支持中国市场继续上行。首先，估值方面，目前MSCI中国指数市盈率约13倍，仅略高于过去十年均值；其次，资金方面，投资者参与度仍低于历史高点；最后，从内外部环境来看，全球经济格局的演变、“走出去”和“反内卷”政策的双重发力等，均对中国市场形成利好。

“更重要的是，中国企业的基本面在发生很大的结构性变化。”胡知鸷说，企业经营的逻辑逐渐从过去的“规模优先”转向“练内功”，即更为重视企业的盈利质量、技术壁垒、长期价值和创新等。

基于上述判断，瑞银预计，2026年MSCI中国指数的盈利增长有望达到14%甚至更高，增长动能主要来自互联网平台、高端制造以及具备全球扩张能力的出海型企业。

从资金角度看，据胡知鸷观察，2025年，国际投资者对中国资产的态度发生转变，从前期的观望试探转变为主动参与，资金回流态势明显。

“去年年初，可能部分外资还在观望，到了年底已经变成主动参与。据我们了解，部分外资重新组建了中国团队，全球资金对中国市场的关注度明显回升。”她说。

在瑞银看来，外资对中国市场的配置还有继续提升的空间。“2025年，全球前四十大国际投资人对中国资产的配置虽较2024年显著回升，但与2017年至2021年均值相比仍有较大空

间。”瑞银证券全球投资银行部联席主管谏戈援引数据称。

对于中国科技股以及AI企业，谏戈表示，外资对此兴趣浓厚。他认为，科技创新与AI产业将成为中国企业的核心增长点，供应链企业与AI应用龙头将受益于全球AI浪潮与本土创新。

不过，胡知鸷提到，中国AI上市公司的估值与美国同类型企业相比仍有差距。“中国AI科技公司市值占总市值比例约25%，美国已经占到了40%至45%。从增长势头看，中国相关企业的潜力是巨大的。”她说。

### 高盛维持对A股和H股超配

高盛在最新披露的研报中表达了对2026年中国市场的看好。该机构预测，MSCI中国指数和沪深300指数在2026年将分别上涨20%和12%。同时，高盛预计，未来3个月A股和H股的回报将相对均衡。

对于市场增长动力，刘劲津分析称，中国市场在经历了过去一年的估值修复后，2026年市场的上涨动力将由估值扩张切换为盈利驱动。

他认为，2026年，中国上市企业的盈利增长有望提速，驱动因素主要有人工智能、企业出海战略、“反内卷”政策。“特别是TMT行业，（2026年）预计盈利将增长约20%。”刘劲津称。

从估值角度，高盛认为，当前中国股市估值相对合理，仍具备吸引力。据测算，经历2025年上涨后，当前MSCI中国指数和沪深300指数市盈率约12.4倍和14.5倍，基本处于或略高于周期中段水平，但相对于全球其他市场仍有折价。

资金层面，据高盛统计，全球对冲基金目前对中国股票的净配置和总配置比例分别为7.6%和6.5%，低于此前峰值的11%至13%。

“未来资金有望围绕人工智能、新消费、‘走出去’和‘反内卷’等主题进一步提升配置比例。”该机构认为。

对于下一阶段的资金流动，高盛预测，2026年南向资金净买入额或再创纪录，达到2000亿美元。同时，国内资产的再配置可能为股市带来规模约3万亿的人民币增量资金。

在投资主题方面，高盛建议关注四大方向：一是受益于人工智能发展和政策支持的民企；二是“十五五”规划中提到的政策支持方向；三是出口持续强势的出海龙头企业；四是股东回报主题，包括回购规模大、股息回报可观的上市公司等。

在评级方面，高盛对以下行业给予超配评级，包括科技硬件、保险、材料、媒体/娱乐、互联网零售等。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年初A股迎来“开门红”（沪指连续四天站在4000点以上），外资机构瑞银、高盛均明确看好中国市场2026年表现。2025年A股已实现全面超预期上涨（创业板指涨近50%），外资态度从观望转向主动长期进场；2026年市场增长逻辑将从“估值修复”（炒预期）转向“盈利驱动”（企业真赚钱），重点赛道包括AI、出海企业、高端制造等；当前中国股票估值合理、仓位较低，投资性价比突出。

### 详细拆解解读

#### 1. 2025年A股为啥这么牛？超预期的背后是这些原因

2025年A股主要指数集体大涨：沪指涨18.4%，深证成指涨29.9%，创业板指更是飙了49.6%。瑞银用“全面超预期”总结这一年的表现，背后原因有三个：

- 估值不高，还有上涨空间：MSCI中国指数（国际投资者看中国市场的核心指标）市盈率约13倍，仅比十年均值高一点，不算贵；

- 资金参与度没到顶：大家买股票的热情还没达到历史最高点，不会出现“挤爆”的泡沫；

- 企业变“务实”了：以前企业追求“规模越大越好”，现在转向“练内功”——重视盈利质量（比如少赚快钱、多赚长期稳定的钱）、技术壁垒（比如搞研发建护城河）、创新能力，基本面越来越扎实。

此外，“走出去”（企业赚外国人的钱）和“反内卷”（避免恶性竞争）政策也帮了忙，让市场更健康。

#### 2. 外资不再犹豫！从观望到主动进场，配置空间还很大

##### 2025年外资对中国市场的态度发生了180度转变：

- 从“晃悠”到“扎根”：年初还在观望，年底直接主动加仓，甚至有外资重新组建中国团队，全球资金关注度明显回升；

- 配置比例仍有提升空间：2025年全球前四十大投资人对中国资产的配置，比2017-2021年的平均水平还差不少，未来还能继续买；

- 最爱AI和科技股：外资特别看好中国的AI产业，认为供应链企业（比如给AI做硬件的）和应用龙头（比如用AI做服务的）会跟着全球AI浪潮赚钱。

简单说，外资以前是“试试水就走”，现在是“准备长期蹲守”。

### 3. 2026年炒股逻辑变了：不再靠“炒热点”，要靠企业真赚钱

2025年A股上涨可能是“估值扩张”（比如股票价格涨了，但企业利润没怎么涨，只是大家觉得未来好愿意高价买），但2026年是“盈利驱动”（企业利润真的增长，股价跟着涨，更实在）：

- 盈利增长目标明确：瑞银预计MSCI中国指数盈利增长14%以上，高盛说TMT行业（科技、媒体、通信）能涨20%；
- 驱动因素很具体：AI技术落地（比如企业用AI降本增效）、出海企业赚外汇（比如互联网平台拓展海外市场）、“反内卷”政策（比如避免价格战，企业利润变多）。

举个例子：以前某公司股价涨是因为“说要搞AI”，2026年股价涨是因为“真的靠AI赚了钱”——这就是从“讲故事”到“办实事”的转变。

### 4. 2026年哪些赛道会成“香饽饽”？这几个方向重点看

**外资机构点名的优质赛道，普通人也能看懂：**

- AI产业：中国AI公司市值占比（25%）比美国（40%-45%）低，但潜力大，尤其是能实际落地的应用企业（比如用AI做教育、医疗的）和供应链企业（比如做芯片、服务器的）；
- 出海龙头：能全球扩张的企业，比如互联网平台（TikTok类）、高端制造（新能源汽车、光伏设备），赚外国人的钱更稳定；
- 高盛超配行业：科技硬件（手机、电脑配件）、保险（消费升级带动需求）、材料（新能源需要的锂、硅）、媒体娱乐（AI+内容创作）、互联网零售（直播电商等）；
- 股东回报好的公司：回购股票多（说明公司觉得自己股票便宜，愿意花钱买回去）、股息高（每年能分钱给股东）——这类公司更靠谱，不容易踩雷。

### 5. 现在买中国股票划算吗？机会大于风险

**当前中国股票的投资性价比，用一句话总结：不贵、安全、有潜力：**

- 估值合理：MSCI中国指数市盈率13倍，略高于十年均值，但比全球其他市场（比如美国）便宜；

- 仓位低，下跌风险小：全球对冲基金配置中国股票的比例，比之前最高点低很多，意味着没多少人“高位站岗”，下跌空间有限；
- 风险回报比诱人：高盛说“盈利增长、估值低、仓位低”三者叠加，花同样的钱，在中国市场能拿到更高的回报，而且风险不大；
- 没有泡沫：瑞银明确说“中国资产没进入过热区间”——不是大家都挤着买导致价格虚高，而是真的有企业盈利支撑。

简单说：现在买中国股票，就像买一件“质量好、价格适中、未来还会涨价”的商品，划算！

## 总结

2026年中国市场的机会，核心是“企业盈利增长+外资主动进场+优质赛道爆发”。普通人不用纠结复杂术语，只要盯着“企业真赚钱”“赛道有潜力”“估值不贵”这三个点，就能抓住大方向。当然，投资有风险，但从外资机构的判断看，2026年中国市场的“机会”远大于“风险”。

---

## 直击CES|PC芯片战场的分化：英特尔押注新一代芯片

来源：<https://www.vicai.com/news/102993994.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:31

### 原文内容：

在AI浪潮重塑半导体产业的背景下，PC芯片市场的竞争正在悄然发生变化，英特尔与英伟达、AMD走上了不同的路径。

近年来，英伟达的重心已经明显转向数据中心与AI训练基础设施，AMD则在服务器和高性能计算市场持续扩张。相比之下，PC仍然是英特尔最重要、也是不能再退让的阵地。

这使得英特尔在今年CES上的发布显得格外集中。公司将发布的重心放在了基于18A制程的Panther Lake(第三代酷睿Ultra)上。这款芯片，被业内视为英特尔在先进制程节奏和客户端产品竞争力上的一次关键检验。

英特尔高级副总裁、客户端计算事业部总经理Jim Johnson（吉姆·约翰逊）在CES期间接受第一财经采访时表示，Panther

Lake是一颗“从零开始重新架构的SoC”，也是18A制程第一次进入面向主流PC的产品线。

英特尔高级副总裁兼客户端计算事业部总经理Jim Johnson

他说，这一代产品引入了全环绕栅极晶体管和背面供电技术，在15至45瓦的功耗区间内实现了约15%的能效提升，同时晶体管管密度提升约30%，使英特尔可以在更小的芯片面积内集成更多功能。“比如NPU的面积缩小了40%，但性能却明显增强。”

此外，Johnson还提及，第三代酷睿Ultra的目标，是在保持此前低功耗平台能效水平的同时，提供更高的性能。他说，这一代产品可以“以大约40%的功耗，达到前一代的性能水平”，而这正是OEM客户目前最关心的指标之一。

对于英特尔来说，这一代产品的意义并不仅在于性能参数本身。过去几年，英特尔在制程节奏上的延误，使得OEM厂商和市场对其执行力更加谨慎。

Johnson在采访中提到，一位相识十年的OEM工程负责人在看到新芯片的图形性能表现后对他说，“你没告诉我12个Xe GPU会这么强”，而他的回应是，“我说过，只是你当时不信。”

英特尔希望借助这一代产品，至少在PC这一核心市场重新建立起技术节奏和产品兑现能力的可信度。

在更大的产业背景下，英特尔选择将更多的资源放在PC本地的AI计算能力上。Johnson对记者表示，目前已经出货的AI PC和边缘设备合在一起的算力规模，“相当于40个数据中心”，内部正在与包括Perplexity以及字节跳动在内的合作伙伴合作，探索如何在云端与本地之间分配工作负载。

“我认为我们正处在一个战略转折点。随着端侧和边缘侧AI设备的规模不断扩大，基于云端的AI产品与服务提供商开始关注并与我们合作，探索如何增强本地算力与云端AI的融合。像字节跳动这样的案例正逐步落地，而这需要扎实的工程才能实现。”Johnson对记者表示，字节跳动会来决定哪些部分留在云端，哪些适合放在本地运行，在此基础上双方共同协作。当他们做出决策后，英特尔会提供编码支持以确保在其系统上高效运行和优化。

他说，一些需要大规模模型推理的任务仍然会放在云端，但在不少应用场景中，本地客户端产品已经能支持高达700亿参数的模型。“如果该模型及检索增强生成技术能满足需求，计算就可以完全在本地进行。当然，这仍处在开发阶段。相关工作仍在持续推进。”

从英特尔目前的判断来看，未来的PC将不只是一个连接云服务的终端，而是一个可以承担越来越多本地AI任务的计算节点，这也是英特尔在这一代PC处理器上同时强化CPU、GPU和N

PU协同能力的原因。英特尔认为，随着部分AI工作负载从云端向本地和边缘设备回流，PC的角色有可能重新发生变化。

而在这一策略中，中国市场正变得越来越重要。Johnson在采访中多次提到中国合作伙伴，包括联想、字节跳动以及阿里巴巴等公司。他说，中国市场在AI应用落地和产业节奏上的反应速度，“往往走在前面”，这也是公司希望加大在中国OEM和边缘设备生态中投入的原因之一。

“中国合作伙伴对我们提出了很高的要求，例如我们Day0部署了千问大语言模型。与中国大型服务提供商的合作对我们至关重要。我会尽可能多花时间在中国市场，去拜访OEM厂商，去接触ODM生态。我今年的目标之一就是加强与边缘ODM和OEM的合作，而亚洲尤其是中国市场在这方面有着非常丰富的资源。” Johnson对记者说。

不过，未来市场格局的演变仍存在多种不确定性。目前，英伟达依然主导着数据中心AI加速器市场，而AMD则在服务器和高性能计算领域稳步推进。相比之下，英特尔把更多筹码押在客户端和边缘设备上，这一市场能否在短期内形成足够清晰的增长动能，仍有待观察。

此外，即便Panther Lake在首批产品中获得积极反馈，英特尔仍然需要在接下来的产品周期中持续证明，其先进制程的推进节奏能够保持稳定。

## AI解读：

### 核心内容总结

AI浪潮下，半导体行业竞争格局生变：英伟达主攻数据中心AI、AMD扩张服务器市场，而英特尔把重心牢牢锁在PC这块核心阵地。为了稳住地位，英特尔推出了基于最先进18A制程的新芯片Panther Lake（第三代酷睿Ultra），想用它证明自己的技术实力，重新赢回客户信任。同时，英特尔还押注“本地AI”——让PC自己就能跑AI任务，不用全靠云端，并把中国市场当成关键合作伙伴基地。不过，英特尔还要面对英伟达AMD的竞争、PC AI市场增长不明朗等挑战。

### 一、新芯片Panther Lake：用了最牛技术，省电又能打

#### 这款芯片是英特尔的“压箱底”作品，亮点不少：

1. 用了最先进的18A制程：这是第一次把顶级制程用到普通PC上，相当于给芯片“搭了个更精细的骨架”。
2. 技术黑科技加持：采用“全环绕栅极晶体管”（简单说就是让晶体管更稳定、性能更强）和“背面供电”（把电线放芯片背面，减少干扰，提升效率），结果是：在15-45瓦的常用功耗下，比以前省电15%；同样大小的芯片能装更多晶体管（密度提升30%），比如负责AI的NPU模块缩小了40%，但性能反而更强。
3. 省电又能打：最让PC厂商开心的是，它能用大约40%的功耗，达到上一代芯片的性能——比如以前要100瓦才能

跑的任务，现在40瓦就够了，笔记本续航会更久。

## 二、这款芯片是英特尔的“信任修复剂”

过去几年，英特尔因为芯片制程进度慢，让很多PC厂商（比如联想、戴尔这些OEM客户）对它有点“不信任了”。这次推出Panther Lake，就是想重新证明自己：

- 有个合作十年的OEM客户，看到新芯片的图形性能后惊讶地说：“你没告诉我12个Xe GPU这么强！”英特尔的回应是：“我之前说过，只是你不信。”
- 英特尔想通过这款芯片，让客户相信：我不仅能做出好技术，还能按时兑现承诺，稳住PC市场的老大地位。

## 三、押宝“本地AI PC”：让电脑自己跑AI，不用全靠云

现在大家用AI（比如ChatGPT）基本都靠云端服务器，但英特尔觉得未来PC自己就能跑AI：

1. 本地算力已经很可观：目前卖出去的AI PC和边缘设备加起来，算力相当于40个大型数据中心。
2. 和云端分工合作：英特尔和字节跳动、Perplexity这些公司合作，比如字节会决定哪些AI任务放本地（比如简单的对话、图片处理），哪些放云端（比如超大规模模型推理），然后英特尔帮忙优化，让本地任务跑得更快。
3. 能跑大模型：现在PC本地已经能支持700亿参数的AI模型（比如一些聊天机器人），如果模型足够好，不用联网也能玩AI。

## 四、中国市场成“香饽饽”，英特尔忙着抱大腿

新闻里反复提中国市场，可见它有多重要：

1. 中国伙伴反应快：英特尔说中国市场在AI应用落地方面“往往走在前面”，比如字节跳动、联想、阿里巴巴这些合作伙伴，能快速把技术变成产品。
2. 深度合作：比如英特尔刚发布新芯片，就同步部署了阿里的千问大模型；字节跳动决定本地和云端的分工，英特尔负责技术优化。
3. 高层亲自盯：负责PC业务的Johnson说，今年要尽可能多来中国，拜访联想、戴尔这些厂商，加强边缘设备合作——因为中国在这方面的资源特别多。

## 五、前景虽好，但英特尔还要过几道坎

英特尔的战略听起来不错，但也有不少挑战：

1. 竞争对手太强：英伟达在数据中心AI领域一家独大，AMD在服务器市场也在快速扩张，英特尔只守着PC市场，能不能扛住压力？
2. 市场增长不明朗：本地AI PC的需求能不能快速起来？大家愿不愿意为“能跑本地AI”的电脑多花钱？还不好说。
3. 制程节奏要稳住：这次Panther Lake用了18A制程，但未来能不能持续推出先进制程的芯片

? 如果再延误，客户又会不信任了。

总的来说，英特尔这次是“背水一战”——用新芯片稳住PC市场，押注本地AI，抱紧中国伙伴，但能不能成功，还要看市场买不买账，以及自己能不能持续兑现承诺。

## 生育支持政策密集出招：多个村社发钱鼓励生娃，一地支持婚育消费贷款

来源: <https://www.yicai.com/news/102993964.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:32

### 原文内容:

当前，生育支持体系正持续完善。

今年1月5日至6日，全国卫生健康工作会议在北京召开，会议在部署2026年重点工作时提出，认真贯彻落实生育支持政策。优化生育支持政策和激励措施，弘扬积极婚育观，统筹推进普惠托育和托幼一体化发展，发放育儿补贴，优化妇幼服务，努力稳定新出生人口规模。

同时，2026年育儿补贴5日起已全面开放申领。2026年育儿补贴线上申领的最大变化，是在2025年的基础功能上增加续领功能，即2025年已申领过育儿补贴且符合新一年继续申领条件的婴幼儿，其申领人可以进行续领申请。

各地生育支持政策也在密集出台。日前，贵州省政府办公厅印发《贵州省加快完善生育支持政策体系推动建设生育友好型社会的若干措施》（以下简称《措施》），围绕生育服务、育幼服务、教育住房就业支持及社会氛围营造四个方面，出台14条具体举措，系统支持生育，推动人口高质量发展。

《措施》明确，将强化生育保险保障，完善生育休假制度。3周岁以下婴幼儿的父母每年各享受10天育儿假，可连续或分开休假。同时，落实生育补贴等制度，支持金融机构为符合条件的夫妻提供婚育消费贷款。推动将普惠托育纳入企事业单位职工福利体系，用人单位开展职工子女普惠托育服务的有关支出，可按规定从职工福利费中列支，用人单位工会经费可适当补充。

2025年12月，河南省政府办公厅发布《河南省加快完善生育支持政策体系推动建设生育友好型社会若干政策措施》，推出了13条生育支持政策措施，推动生育友好型社会建设，让育龄群众愿意生、养得起、教得好。

此外，湖北省竹山县对二孩、三孩家庭分别给予25平方米、50平方米购房奖励的政策，引发社会广泛关注。

同时，越来越多的村庄、社区也出台鼓励婚育的措施。

日前，东莞再有一村推出生育奖励办法。根据《常平镇漱新村生育奖励办法》，奖励对象为夫妻（或其中一方）属于漱新村股民人员，其所生育的子女已入户漱新村。申报条件包括同一对夫妻符合《广东省人口与计划生育条例》规定，在政策内生育且入户漱新的第二孩、第三孩。子女出生6个月（含）内，申请人携带相关资料到漱新村委会办理登记手续，逾期不再享受该办法奖励。对于二孩一次性奖励1万元，三孩一次性奖励3万元。每季度发放一次，每季度结束后次月村委会向符合奖励条件的夫妻发放生育奖励。

公开报道显示，在漱新村之外，东莞已有多个村出台鼓励村民结婚生育的措施，如厚街陈屋社区、长安厦边社区、寮步富竹山村、横沥镇新四黄塘村等村社区均推出生育补贴及奖励措施。

东莞之外，包括广州市白云区龙归南岭村佛山市禅城区张槎上朗村、广州市黄埔区南湾社区等一批村社先后密集出台了鼓励生育的措施。广东之外，山东省泰安市泰山区上高街道北上高村、湖北宜昌伍家乡共同村等多个村庄也纷纷出台鼓励生育的措施。

总体来看，这些发放生育奖励、补贴的村集体经济实力强，土地出租收入、村办企业多。首都经济贸易大学劳动经济学院教授姜全保此前对记者分析，一些村庄虽然经济一般，但也有很多在外的能人回报乡梓，不仅可以在奖励升学、敬老等方面发挥作用，也可以在鼓励生育过程中发挥重要作用。

姜全保在接受媒体采访时还建议，当前经济、时间、服务、文化四方面的支持政策已陆续出台，下一步应注重政府、企业、社区与个人协同共建，统筹“硬环境”（经济、服务、设施）与“软环境”（观念、文化、制度），形成全方位支持体系。

## AI解读：

### 核心内容总结

近期，从国家到地方再到村社，生育支持政策正层层落地：全国层面明确2026年要优化补贴、推进托育，且育儿补贴可“续领”；省级层面推出育儿假、婚育贷款、购房奖励等组合拳；村社层面（尤其是集体经济强的村庄）直接发“真金白银”，二孩、三孩奖励从1万到3万不等；专家建议下一步需政府、企业、社区和个人协同，既补“钱袋子”也改“老观念”，打造全方位生育友好环境。

### 详细解读

## 1. 国家层面：补贴“续领”更方便，政策方向很明确

2026年全国卫生健康工作会把“落实生育支持”列为重点，简单说就是要让大家敢生、愿生。其中最实在的变化是育儿补贴能续领：2025年领过补贴的家庭，今年只要符合条件，不用重新提交一堆材料，直接续领就行，省了不少麻烦。此外，国家还说要搞更多普惠托育（便宜又靠谱的托儿所）、优化妇幼医院服务，目标是稳住新生儿数量。

## 2. 省级政策：从休假到贷款，全方位帮你减负担

### 各省都推出了“组合拳”，覆盖生娃、养娃的多个环节：

- 贵州：给3岁以下宝宝的父母各10天育儿假（不是夫妻共10天，是每人都有！），还支持银行给新婚夫妻放“婚育贷款”（比如用来结婚、生娃的钱，利息可能更低）；企业搞托育的话，成本能从员工福利费里出，减轻企业压力。
- 河南：出台13条政策，核心是让你“愿意生、养得起、教得好”（比如可能有教育补贴、住房优惠）。
- 湖北竹山：买房直接送面积！二孩家庭买房子奖励25m<sup>2</sup>，三孩送50m<sup>2</sup>——假设当地房价1万/m<sup>2</sup>，三孩家庭一下子省50万，这力度够大吧？

## 3. 村社发力：集体经济给“红包”，生娃直接发钱

### 最接地气的是村庄、社区的奖励，尤其是广东、山东等地的村子，直接给现金：

- 东莞漱新村：本村股民生二孩奖1万，三孩奖3万，孩子出生6个月内登记就能领，每季度发一次。
- 其他村社：东莞厚街、长安等多个村，广州白云、佛山禅城的社区，甚至山东泰安、湖北宜昌的村子，都有类似奖励。

为啥这些村能发钱？要么是集体经济强（比如村里有土地出租、开工厂，每年有不少收入），要么是在外的“能人”捐钱回报家乡——总之，村里有钱，就愿意拿出来鼓励生娃。

## 4. 专家建议：多方一起干，软硬环境都要抓

首都经贸大学的姜教授说，现在钱（经济）、时间（育儿假）、服务（托育）、观念（文化）这四方面的政策都有了，但还不够。下一步要：

- 大家一起发力：政府出政策、企业给假期、社区搞活动（比如组织亲子课）、个人改变“生娃压力大”的想法。

- 既要“硬环境”也要“软环境”：硬环境是指钱、托育机构、医院这些实在的东西；软环境是指让“生娃是好事”的观念普及，比如少点“生娃影响工作”的偏见，多点对宝妈的包容。

## 一句话总结

现在从国家到村社，都在想办法支持生育——有补贴、有假期、有房子奖励，甚至直接发钱。但要真正让大家愿意生，还得所有人一起努力：政府给政策、企业给便利、社区给温暖，最后我们自己也得慢慢改变观念，觉得生娃不是负担，而是幸福的事。

这样拆解下来，是不是每个点都很清楚？没有难懂的术语，都是老百姓能直接感受到的实惠~

---

## 伊朗里亚尔暴跌、骚乱持续！特朗普威胁干涉令紧张气氛升温

来源: <https://www.yicai.com/news/102993931.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:33

### 原文内容:

伊朗里亚尔汇率剧烈波动，正在社会层面引发连锁反应。

据新华社报道，伊朗多地发生骚乱，最新消息显示在该国西南部恰哈尔马哈勒-巴赫蒂亚里省举行的抗议示威现场爆发冲突，造成两名警察死亡，另有30人受伤。

伊朗此轮骚乱始于2025年12月28日，当天在公开市场上伊朗里亚尔兑美元汇率创下新低，引发伊朗首都德黑兰大巴扎店主不满，关店休市。

上海外国语大学中东研究所副教授韩建伟向第一财经记者表示，伊朗汇率大幅度贬值触发了此次骚乱，当前民众除向政府提出了经济民生的关切外，还表达出了一些政治诉求。

### 伊朗里亚尔大幅贬值

在过去的2025年，伊朗里亚尔对美元汇率贬值超过三分之一。

伊朗央行行长法尔津于12月29日宣布辞职，当天伊朗总统佩泽希齐扬审议并决定，赫马提（Abdunaser Hemmati）将出任中央银行行长。赫马提曾在鲁哈尼担任总统期间担任过央行行长。2024年，赫马提出任伊朗经济和财政部长，但2025年3月未能通过伊朗议会信任投

票而被解职。

根据伊朗官方统计机构数据，2025年12月的通胀率同比达到52%。2025年12月31日，美元对里亚尔的汇率达到138万里亚尔，而在法尔津2022年上任时，汇率约为43万里亚尔。

韩建伟向第一财经记者表示，伊朗政府此前将官方汇率长期设定在1美元对4.2万里亚尔，而目前在自由市场上汇率已是1美元对150万里亚尔左右，相差悬殊。

她进一步解释道，目前伊朗政府多次要对汇率进行市场化改革，但多次改革都以失败告终，引发了新一轮货币贬值。这引发了民众的愤怒，因为手上的钱每天都在贬值，不断怀疑央行和政府的信用。

不过伊朗政府认为对于汇率改革要更宏观地看待，如伊朗农业副部长纳贾菲1月7日表示，汇率改革是一场“经济大手术”，短期难免带来冲击，但长远将利好国家经济与农业生产。

佩泽希齐扬2025年12月29日在社交媒体上表示，他已经要求内政部长与抗议者代表进行对话，倾听他们的合理诉求，以便“解决问题并负责任地行动”。

伊朗政府经济团队已召开紧急会议，出台了一系列经济改革举措，比如加强货币管控、提高民众生活补贴等，希望能稳定汇率、改善民生。佩泽希齐扬1月4日签发总统令，宣布自1月10日起每名伊朗民众可获得一些补贴用于购买生活必需品，补贴维持四个月。

## 社会动荡

不过伊朗的骚乱还在持续。据新华社报道，当地时间7日上午10点左右，约300名商铺店主在恰哈尔马哈勒-巴赫蒂亚里省洛尔代甘市多条街道上集会并高喊口号。一些示威者向警察投掷石块，并破坏多座政府建筑。有示威者携带武器并向警察开枪，导致人员伤亡。

自2018年美国宣布单方面退出伊核协议以来，伊朗遭受来自美西方多轮严厉制裁，货币贬值，通胀高涨，经济发展受到严重打击。按照当前汇率，普通伊朗人全职月薪仅约为100多美元，这些钱仅够购买基本食品。

与此同时，美国总统特朗普还在“拱火”。他2日威胁将就伊朗骚乱事件进行干涉，称美国“已做好准备”。在数天前，特朗普还威胁称，如果伊朗试图再度发展其弹道导弹计划，美方将支持以色列再次对伊朗发起打击。

伊朗最高领袖顾问阿里·拉里贾尼2日表示，美国对伊朗国内事务的干预等同于扰乱整个地区局势，也会损害其自身利益。拉里贾尼说，特朗普应当清楚，美国对伊朗国内事务的干

预等同于扰乱整个地区局势，同时会损害美国自身的利益。他警告说，是特朗普“率先开启了这场冒险行为，他们应当看好自己的士兵”。

佩泽希齐扬下令安全部队需明确区分和平抗议者与携带武器的暴徒，对暴徒严惩不贷。伊朗最高领袖哈梅内伊3日表示，利用伊朗商户的抗议行为煽动骚乱并危害国家安全“绝对不可接受”。

## AI解读：

### 核心内容总结

伊朗货币里亚尔近期暴跌（一年贬值超三分之一，自由市场1美元兑150万里亚尔，官方价仅4.2万，差35倍），叠加52%的高通胀，引发首都大巴扎商人关店罢工，进而演变为全国性骚乱，西南部冲突致2名警察死亡、30人受伤。伊朗政府换央行行长、发生活补贴、尝试对话，但民众因长期改革失败不信任政府，骚乱持续。背后是美国2018年退出伊核协议后的严厉制裁（切断石油收入、国际金融通道），特朗普近期还威胁干预骚乱、支持以色列打击伊朗，伊朗高层警告外部干预不可接受。

### 拆解解读

#### 1. 里亚尔为啥跌成“废纸”？

##### 里亚尔贬值不是突然的：

- 数据说话：2025年一年贬了33%，自由市场1美元能换150万里亚尔（官方价才4.2万，相当于你拿官方价换美元根本换不到，只能去黑市被“宰”）；2022年法尔津当央行行长时，汇率才43万兑1美元，现在翻了3倍多。
- 改革越改越糟：伊朗政府总想把汇率改成“市场化”（让市场决定价格），但每次改革都失败，反而让货币更贬。民众手里的钱天天缩水，对央行和政府彻底失去信任——“今天能买一袋米，明天可能只够买半袋，谁还信政府？”

#### 2. 汇率崩了怎么就闹到流血？

直接导火索是大巴扎商人罢工：伊朗大巴扎是全国最大的批发市场，商人做进口生意要花美元，汇率暴跌让他们进货成本翻了好几倍，卖货赚的里亚尔换不了几个美元，12月28日集体关店抗议。

##### 接着民众也炸了：

- 通胀吃垮工资：52%的通胀意味着去年100块买的东西，今年要152块；普通全职月薪仅100多美元，只能买基本食品，连房租都不够。

- 愤怒升级：从“钱不值钱”的经济不满，变成对政府能力的质疑，甚至提出政治诉求。西南部冲突中，示威者扔石头、砸政府建筑，有人带武器开枪，导致警察死亡。

### 3. 政府救火措施：换行长、发补贴，管用吗？

#### 政府急着出了一堆招，但效果有限：

- 换央行行长：原行长法尔津辞职，赫马提上任（他之前当过行长，后来当财长没通过议会信任，相当于“回锅肉”）；
- 发生活补贴：1月10日起，每人能领4个月的必需品补贴（比如米面油）；
- 对话+管控：总统让内政部长和抗议者谈，经济团队开紧急会加强货币管控。

但民众不买账：补贴是“治标不治本”，长期的汇率改革失败和制裁问题没解决，骚乱还在持续。

### 4. 美国：背后的“搅屎棍”

#### 伊朗经济差的根源是美国制裁：

- 2018年特朗普退出伊核协议，美西方切断伊朗石油出口（主要收入）、冻结海外资产、禁止国际银行和伊朗交易，导致伊朗没钱进口商品，货币贬值、通胀飙升；
- 现在特朗普还“拱火”：威胁干预骚乱，说“美国准备好了”；还放话如果伊朗搞弹道导弹，就支持以色列打伊朗。

伊朗高层硬刚：最高领袖顾问拉里贾尼说美国干预会“搅乱中东，害自己”；哈梅内伊警告“煽动骚乱危害国家安全，绝对不行”。

### 5. 局势僵在哪？短期难稳

#### 目前陷入“死循环”：

- 骚乱持续：商人关店、民众抗议没停，西南部还在冲突；
- 政府两难：既要安抚和平抗议者，又要严惩带武器的暴徒；
- 信任危机：民众对政府改革彻底不信，补贴只能暂时缓解，解决不了汇率和制裁的根本问题；
- 外部施压：特朗普的威胁让局势更紧张，美国若真干预，可能引发更大冲突。

短期看，补贴能让部分人平静，但长期若不解除制裁、找到稳定汇率的办法，伊朗的乱局还会持续。

（全程大白话，没加专业术语，希望你能看懂伊朗这事儿的来龙去脉～）

## 前瞻2026 | L3级自动驾驶来了，车险会涨价吗？

来源：<https://www.yicai.com/news/102993868.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:34

### 原文内容：

L3级自动驾驶正在加速落地。2025年12月15日，工业和信息化部正式公布我国首批L3级有条件自动驾驶车型准入许可。到12月末，首批获颁L3号牌的车辆已经在北京、重庆的试点路段上路。

当智驾更进一步，当方向盘开始更多地在人与机器之间切换控制权，延续数十年的车险行业未来又将随之面临怎样的变化？L3真的到来时，智驾险是否会取代车险成为新的“主角”？

“未来很长一段时间仍会以车险为主，智驾险不会取代现在的车险。”平安产险上海分公司总经理何莹对第一财经表示。这也是记者采访的多位业内人士的一致判断。但这并不意味着车险市场会一成不变。受访的业内人士表示，一旦L3大范围铺开，会有更多新的场景出现，从而催生新的保险责任。但同时，如何定责、数据匮乏等也成为L3下智驾保险发展所要面临的挑战。

### 车险会被替代吗？

车险一直是财险市场最重要的险种。金融监管总局数据显示，2025年前11个月，车险累计原保险保费收入为8432亿元，占财产险公司总保费的52.19%。当前车险格局下，燃油车与新能源车均采用“交强险+车损险+第三者责任险+附加险”的传统方案；部分L2级车型中，车企与保险公司联合开发的智能辅助驾驶责任险保障计划（下称“智驾险”）成为创新补充。但智驾险隶属于责任险范畴，并非车险。

根据《汽车驾驶自动化分级》定义，L2是组合驾驶辅助，驾驶员和驾驶自动化系统共同执行全部动态驾驶任务。而L3是有条件自动驾驶，在系统设计运行条件下，车辆可持续执行全部动态驾驶任务，但在需要时驾驶员必须接管。

由于智能驾驶汽车的风险特征（例如传感器失灵等硬件风险、系统故障等软件问题等）与传统汽车存在显著差异，传统的车险产品难以覆盖智能驾驶汽车面临的新风险。在智能驾驶开始兴起之时，就有市场观点认为车险将被取代。那么随着自动化系统的使用范围和责任更大的L3逐渐落地，车险市场的格局是否会发生变化？

何莹认为，从国内市场发展进展和监管导向来看，未来很长一段时间仍会以车险为主，形成“传统车险+智驾险”的双轨并行模式。车车科技创始人兼CEO张磊同样认为，智驾险不会取代现在的车险。

在何莹看来，车险目前的责任主体以驾驶员为核心，由于L3仍然是人机共驾的状态，因此车险所覆盖的部分责任是智驾险不能完全覆盖的，必须在车险基础上才能形成综合全面的保障。同时，针对L3的相关法律法规还在制定过程中，部分责任边界是模糊的，脱离车险单独运行必然会出现保障真空。

“随着技术发展，对原有常规风险永远是逐步优化、循序渐进的过程。”平安产险车商部新能源项目组总对总负责人江致远进一步拆解了这种并行关系的底层逻辑：“从理论上来说，L3的智能驾驶系统应该由主机厂投保，而车辆上路必需的交强险和商业险仍由车主投保，这两个险种会长期并行。”江致远认为，比如倒车时的避障、紧急情况下的突发障碍物规避，这些L3系统能解决的常规风险，其实是对传统车险覆盖风险的优化，并非替代。

L3下的车险会变成什么样？

双轨并行模式已在首批L3试点车辆的保险方案中印证。

据了解，平安产险参与了重庆、北京的L3试点车辆保险方案。其中，根据媒体报道，针对L3级自动驾驶“人机共驾”的独特场景，平安产险北京分公司相关产品为开启L3功能时发生交通事故造成的损失，提供每座最高200万元的车上人员保额及最高500万元的第三者损失保额，同时覆盖自动驾驶系统缺陷、软件更新风险、网络安全攻击等新型风险。另外，根据江致远介绍，在目前的L3试点车辆保险方案中，也均包含交强险+车损险+三者险的传统车险，形成“传统车险+智驾责任险”的组合模式。

从车险形态的变化中可以看到，L3级自动驾驶的落地，让车险产品的核心保障逻辑从“保驾驶员过失”转向“保系统失效+保人车安全”的双重维度。

张磊表示：“L3在自动驾驶运行时责任主体部分向车企转移，车险产品的形态将会发生改变，投保方将由车主变为车企，车险产品也会有部分转变为责任险。”

在多名业内人士看来，在业内人士看来，L2状态下的智驾险是L3风险保障拓展的起点。

从2019年太保产险与长安汽车联合推出自动泊车责任险开始算起，智驾险发展至今已近6年。尤其是2024年以来，随着赛力斯、小鹏等新势力车企纷纷与平安、太保等合作发布L2下的智驾险，保障范围从泊车进一步扩展，一时成为市场热点。

何莹曾任职平安产险重庆分公司总经理，主导了与赛力斯合作的智驾险开发，这也成了之后市场上众多智驾险的“样板”。回忆起智驾险初期落地的场景，何莹称：“当时赛力斯和华为需求强烈，因为智能化是其核心卖点，但消费者的最大顾虑是出事谁负责、谁兜底。我们反复研讨后确定‘车险打底+智驾险补位’模式（需以投保车险为前提），既解决消费者痛点，也符合市场趋势。”

第一财经记者翻看赛力斯这款被称为“辅助驾驶”无忧服务的智驾险条款，其补偿因使用辅助驾驶功能（主要为辅助泊车、辅助驾驶）过程中，由系统问题导致的意外事故造成的人员伤亡或财产直接损失，其中辅助泊车场景可单独赔偿，而在启用车险的前提下，则对超出车险保额部分补充赔付，或对车损给予一定比例补贴。

平安产险提供的数据显示，截至2025年末，公司累计承保具备L2及以上智能驾驶系统的车型超40万辆（已投保机动车交强险及商业险），已累计完成智能驾驶理赔案件数百笔。

不过，从L2到L3，智驾的使用场景大为拓宽，也催生了新的保险保障需求。

张磊表示，L3级自动驾驶为车险市场带来了新的可能性：一是更精准的定价与风险控制。随着对驾驶行为和系统性能数据的深入分析，保险公司可以实现“一车一价”的个性化定价；二是针对车企的“系统责任险”和针对用户的“意外险”等全新险种将应运而生，为保险公司带来巨大的增长空间；三是通过保费杠杆激励安全驾驶行为和车企优化系统，有望从整体上提升道路交通安全水平。

“L3和L2的使用场景完全不同，L2更多的场景是自动泊车，L3则将大幅扩展至高速领航、城区道路智驾等各种场景。”江致远介绍称，保险公司主要从三个维度梳理L3环境中的新风险：一是历史数据沉淀，比如梳理现阶段泊车场景、高速公路的负向障碍物（台阶、沟渠等）和悬空障碍物（如消防箱等）等部分雷达摄像头的识别短板，探索将其纳入保障；二是技术互动反馈，与智驾系统提供商合作，针对其算法迭代中的潜在新风险（例如传感器设置等）定制化设计责任；三是借鉴海外案例中的风险案例及保障方案并视情况迁移至国内的方案中。

保费会有变化吗？

在新能源车“保费贵”的背景下，L3落地是否会改变定价格局？江致远预判，L2级别车险保费受“从人因子”影响更大；而L3时代，智驾系统影响凸显，“从人因子”作用减弱，“从车因子”带来的保费差异将更明显。

一名产险公司精算人士则对记者表示，从短期来看，在L2、L3交界阶段，辅助驾驶技术尚在提升，人机交互风险、网络安全风险、设计缺陷等问题将导致车险风险小幅上升；但远期来看，L3及更高等级的自动驾驶技术进步，车险的整体风险会有大幅度的下降趋势，但需进一步明确L3开启状态下的责任归属，这也是当前政府和行业重点研究的课题。

张磊亦认为，从长远看，如果L3级自动驾驶系统被证明能显著减少交通事故的发生频率，整个车险行业的赔付成本有望大幅下降，这对行业来说是最根本的利好。

如何破解“人机纠纷”的定责难题？

然而，在多名业内人士看来，随着L3下“人机交互”的边界发生变化，智驾保险将面临配套法律法规仍在完善背景下的定责难题。

与传统汽车相比，高级别智能网联汽车在驾驶主体方面发生变更。而交通事故责任认定相关法律规定尚未完善，未明确不同驾驶情景下的责任认定规范，会导致智驾场景的人机定责难。平安产险的客户调研显示，26.1%的用户将“法律问题（责任主体的明确等）”列为影响智驾使用的第二大因素。

“L3级自动驾驶在系统请求接管时，如何清晰界定是车辆系统的责任还是驾驶员接管不当的责任，将极其复杂，容易导致理赔纠纷和成本上升。”张磊称，“此外，精准定价所依赖的驾驶数据牢牢掌握在车企手中，险企能否顺利获取这些数据以建立公平的定价模型，存在很大的不确定性。”

江致远表示，传统汽车保险基于车辆价值、驾驶员驾驶习惯、年龄等因素进行风险评估和产品定价。智能驾驶汽车则需考虑硬件可靠性、软件安全性、数据保密性等全新因素，在无法获得车企数据的情况下，难以准确评估风险，导致保险产品定价困难。

目前，行业正探索定责难题的突破路径。根据何莹及张磊介绍，平安产险结合自身海量保险理赔数据分析、问界的车辆运行核心数据底座以及中汽中心的技术鉴定与数据存证支持，搭建大数据模型进行智能定责，共同推出了组合辅助驾驶事故责任判定一体化解决方案；而车车科技推出的理赔鉴定系统亦探索在事故发生后收集行为数据、自动驾驶功能请求数据和人车交互数据等关键信息，并借助区块链技术确保数据不可篡改，再由系统自动比对时间轴还原事故全貌，生成事故鉴定报告并交给保险公司。

据了解，行业层面的L3规范化体系也正在推进。江致远透露：“监管和行业协会会组织一些讨论，行业和车企等也正在联合推进。大家对于根据L3的新技术及新风险来制定规范化的条款是有共识的。”

**AI解读：**

## 核心内容总结

2025年底L3级自动驾驶正式落地试点（北京、重庆），引发车险行业变革讨论。核心结论是：智驾险不会取代传统车险，未来长期是“传统车险+智驾险”双轨并行；L3车险会新增系统缺陷、网络攻击等保障场景；保费短期因技术不成熟小涨，长期若事故减少则大幅下降；最大挑战是“人机共驾”下定责难，行业正通过数据合作、区块链存证等方式尝试破解。

## 详细拆解解读

### 1. L3来了，车险会被智驾险取代吗？——答案是“不会，双轨并行”

很多人担心L3自动驾驶普及后，传统车险会被淘汰，但业内一致认为“不可能”，原因有三：

- 人机共驾还没完全脱手：L3是“系统能自己开，但需要时人必须接管”，车险保的是驾驶员的责任（比如人没及时接管导致事故），智驾险保的是系统故障的责任（比如传感器失灵撞了），两者互补，缺一个都有保障漏洞。
- 法律和监管还没跟上：目前L3相关的责任划分法规还在制定中，比如系统请求接管时人没反应，算谁的？如果只买智驾险，遇到这种模糊场景就没人赔，必须靠传统车险兜底。
- 试点已经验证双轨模式：北京、重庆的L3试点车辆，都是“交强险+车损险+三者险（传统）+智驾责任险”组合投保，没有单独用智驾险的情况。

简单说：传统车险管“人”的部分，智驾险管“机器”的部分，两者要一起用才全面。

### 2. L3时代的车险长啥样？——“传统基础+智驾补充”，覆盖更多新风险

L3的车险不再是单一产品，而是“传统套餐+智驾加餐”的组合，新增了很多以前没有的保障：

- 试点案例参考：平安产险给北京L3试点车的保障包括：传统车险（交强险+车损+三者）+智驾险（每座200万车上人员保额、500万三者保额），还覆盖系统缺陷、软件更新出错、网络黑客攻击等新风险。
- 新场景新保障：L3能开高速、城区道路（不像L2只停留在自动泊车），保险公司会针对这些场景的短板加保障，比如雷达识别不了的台阶、悬空消防箱等，都可能纳入理赔范围。
- 车企和用户分开保：未来可能车企要给智驾系统买“系统责任险”，用户买传统车险（交强险+商业险），两者各管各的，长期并行。

总结：L3车险的核心是“补传统车险的漏”——传统车险管不了的系统风险，智驾险来补。

### 3. L3落地后保费是涨还是跌？——短期小涨，长期可能降，“车好不好”比“人会不会开”更重要

很多人担心L3保费更贵，其实要看短期和长期：

- 短期：小涨：现在L3技术还在完善，人机交互容易出问题（比如人分心没接管）、系统有bug，这些都会让保险公司理赔变多，所以保费可能小幅上升。
- 长期：大降：如果L3系统真能减少事故（比如机器比人反应快，不会酒驾疲劳），赔付成本会大幅下降，保费自然也会降——这是行业最期待的利好。
- 保费差异变明显：以前车险保费主要看“人”（比如你有没有违章、驾龄多久），L3时代要看“车”：智驾系统好的车（比如识别准确率高）保费低，系统差的车保费高，“一车一价”会更普遍。

比如：同样是L3车，A品牌系统事故率低，保费可能比B品牌便宜几千块。

### 4. 最大难题：谁的锅？——“人机纠纷”定责难，行业怎么破？

L3最头疼的问题是：事故发生时，到底是系统没做好，还是人没接管？这个定责不清，理赔就会扯皮。行业正在尝试这些办法：

- 数据说话：平安联合问界、中汽中心，用大数据模型定责——比如事故时系统有没有发出接管请求？人有没有踩刹车？这些数据会被记录，模型自动判断责任比例。
- 区块链存证：车企科技用区块链技术保存事故数据（比如系统状态、人机交互记录），确保数据不会被篡改，然后还原事故过程，生成鉴定报告给保险公司。
- 行业一起推规范：监管和车企、保险公司正在讨论制定L3的责任划分标准，比如明确系统开启时哪些情况算车企责任，哪些算用户责任，减少模糊地带。

虽然现在还没完全解决，但至少行业已经开始用技术手段和规则制定来尝试“理清锅是谁的”。

### 最后一句话总结

L3自动驾驶落地，不是车险的终点，而是车险升级的起点——未来的车险会更智能、更精准，但“人机共驾”的过渡期里，定责和数据问题还需要时间慢慢解决。对普通车主来说，短期内不用太担心保费暴涨，长期反而可能因为事故减少而受益。

# 多部门对动力储能电池重申“反内卷”，企业称“价格战”已让行业不堪重负

来源: <https://www.yicai.com/news/102993821.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:36

## 原文内容:

据“工信微报”官微今日消息，工业和信息化部（下称“工信部”）、国家发展改革委、市场监管总局和国家能源局日前联合召开动力和储能电池行业座谈会，研究部署进一步规范动力和储能电池产业竞争秩序工作。

据“工信微报”表述，我国动力和储能电池产业发展迅速，在全球范围内取得阶段性竞争优势。但受多种因素影响，行业内存在盲目建设情况，出现低价竞争等非理性竞争行为，扰乱正常市场秩序，削弱行业可持续发展能力，必须予以规范治理。

工信部提出，要强化市场监管，加强价格执法检查，加大生产一致性和产品质量监督检查力度，打击涉知识产权违法行为。要优化产能管理，健全产能监测和分级预警机制，加强宏观调控，防范产能过剩风险。要支持行业自律，发挥行业协会作用，引导企业科学布局产能，推动构建优质优价、公平竞争的市场秩序。要加强区域协同，强化央地协同联动、综合施策，加强对本地企业指导，严控重复建设，推动行业健康有序发展。

这已不是多部门首次针对动力和储能电池产业召开相关讨论和座谈会，此前亦就“反内卷”、产能无序扩张及知识产权保护等议题组织企业交流。

在2025年11月28日的座谈会上，动力电池、储能电池、电池材料等12家企业负责人围绕企业生产经营、技术研发、市场竞争、知识产权保护等作交流。

彼时，工信部部长李乐成强调，要加强产能监测、预警和调控，加大产品质量监督检查力度，打击知识产权违法行为，并引导企业科学布局产能、合理有序“出海”。

据第一财经记者了解，由于前两年锂电材料产业盲目扩张导致产能过剩，正极材料、隔膜、铜箔、铝箔等多环节均出现“头部企业微利二线亏钱”“即时盈利但回收期长”等问题。

以正极材料为例。作为目前储能和动力电池领域应用最广的正极材料之一，磷酸铁锂企业亦面临低价内卷及盈利难的问题。

据中国化学与物理电源行业协会副秘书长汤雁去年11月披露的数据，2022年底至2025年8月，磷酸铁锂材料价格从17.3万元/吨暴跌至3.4万元/吨，跌幅达80.2%，全行业连续亏损超36个月，6家上市企业平均资产负债率达67.81%。

汤雁称，尽管受下游市场增长带动，磷酸铁锂材料的需求大增，头部企业订单已排至2026年，产能满产，但磷酸铁锂材料成本压力仍未根本缓解。

为遏制行业恶性低价竞争，中国化学与物理电源行业协会发布《磷酸铁锂材料行业成本研究》并要求会员企业不得突破成本红线开展低价销售，建议各公司谨慎扩产。

行业非理性竞争的结果是，在2025年大规模集采/框采中，储能系统频频报出接近成本线的价格。据中关村储能产业技术联盟数据，以4小时储能系统（额定功率下能持续放电4小时的储能设施）集采/框采价格为例，其均价为421.52元/kWh，中标最低价为370.00元/kWh，跌破400元/kWh，创历史新低。

业内企业家疾呼，这种长期的“价格战”已让行业不堪重负。

宁德时代创始人曾毓群曾公开说，近3年储能系统价格下降约八成，恶性低价竞争给行业埋下了质量和安全隐患。

远景储能总裁田庆军去年在多个行业大会的公开场合谈及过上述行业乱象，他在接受第一财经等媒体采访时直言，行业中有近三分之一的系统集成商以低于成本的价格销售，且这一比例在上升。“非理性价格竞争持续加剧，已经对储能产业链健康运行构成系统性风险。这种环境下，部分储能厂商为了生存牺牲品质来提升成本竞争力，为行业埋下质量和安全隐患。”

他建议，头部企业应以身作则，抵制低于成本价竞标。同时还应建立可执行的行业自律机制；改革招投标评分机制，加大技术评分权重，投资商要破除强配时代唯价格论的思维惯性。

## AI解读：

### 核心内容总结

我国动力和储能电池行业发展迅速，在全球已占优势，但近期因盲目扩产、低价内卷等乱象问题突出：磷酸铁锂价格两年暴跌80%、储能系统集采价创历史新低，企业普遍亏损且埋下质量安全隐患。近日工信部等四部门联合开会，部署规范竞争秩序的四大措施（强化监管、产能调控、行业自律、区域协同）；此前多部门、行业协会已多次尝试治理，企业如宁德时代、远景储能也纷纷呼吁抵制低价竞争，改革招投标机制。

### 拆解解读

## 1. 行业“内卷”有多狠？价格暴跌+企业亏到撑不住

### 行业乱象最直观的表现是“价格战”打到血本无归：

- 材料端：磷酸铁锂（电池核心材料）2022年底还是17.3万元/吨，到2025年8月只剩3.4万元，跌了80%！全行业连续亏36个月，6家上市企业负债率接近70%（快资不抵债了）。
- 成品端：储能系统（比如能存4小时电的）集采价最低跌到370元/kWh，创历史新低，比之前降了八成。
- 企业生存状态：头部企业勉强赚点小钱，二线企业直接亏；近三分之一的储能集成商（组装电池系统的公司）用低于成本的价格卖货，而且这个比例还在涨。

## 2. 低价竞争不是“让利”，是给行业埋“定时炸弹”

### 看似消费者能买到便宜货，但长期后果很可怕：

- 质量安全隐患：企业为了压成本，可能偷工减料（比如用劣质材料）。宁德时代创始人曾毓群说，这种恶性竞争会让电池“带病上岗”，容易出火灾、爆炸等安全问题。
- 行业停滞不前：企业赚不到钱，就没钱搞技术研发（比如更安全、更高效的电池），长期下来整个行业会被卡在低端，没法和国外竞争。
- 系统性风险：远景储能总裁田庆军直言，三分之一企业低于成本卖，会拖垮整个产业链——上游材料商、中游制造商都赚不到钱，最终可能导致行业“集体崩盘”。

## 3. 这次四部门出手，打算怎么“治乱象”？

### 四部门（工信部、发改委、市场监管总局、能源局）开出了四剂“药方”：

- 严监管：查价格（比如有没有恶意低价倾销）、查质量（产品是不是和宣传的一样好）、查侵权（不许抄别人的技术）。
- 控产能：建一个“产能监测系统”，盯着各个环节的产能——如果某个材料（比如正极、隔膜）产能太多了，就提前预警，不让企业再盲目建工厂。
- 促自律：让行业协会牵头，制定规则（比如之前协会给磷酸铁锂定了“成本红线”，不许会员低于成本卖），引导企业别乱扩产。
- 协同管：中央和地方一起发力，地方政府别再为了GDP鼓励本地企业重复建工厂，要统一规划。

## 4. 早发现早治疗？之前已经试过这些办法

## 其实这不是第一次管了：

- 开会预警：2025年11月就开过座谈会，12家头部企业（包括电池厂、材料厂）都参加了，当时工信部部长就说要“控产能、查质量、保知识产权”。
- 协会出手：中国化学与物理电源行业协会发布了《磷酸铁锂材料行业成本研究》，要求会员企业不能突破成本红线卖货。
- 企业呼吁：宁德时代、远景储能等企业多次公开呼吁，抵制低价竞争；田庆军还建议改招投标规则——别只看价格，多看看技术好不好（比如电池的安全性、寿命）。

## 5. 为啥会走到这一步？盲目跟风+唯价格论惹的祸

### 乱象的根源有两个：

- 盲目扩产：前两年锂电行业火得一塌糊涂，大家都觉得“做电池就能赚钱”，于是不管有没有需求，都疯狂建工厂，导致产能过剩（供远大于求），只能打价格战。
- 招投标“唯价格论”：很多项目招标时，只看谁报价低就选谁，不看技术和质量。企业为了中标，只能亏本卖，形成恶性循环。田庆军建议改这个规则，增加技术分的权重，让“好产品”而不是“便宜货”胜出。

这样拆解下来，每个部分都很清晰，而且用的都是大白话，非专业人士也能看懂。

## 核心内容总结

我国动力和储能电池行业发展迅速（全球有竞争优势），但存在盲目扩产、低价内卷等乱象：磷酸铁锂价格暴跌80%、储能系统集采价创历史新低，企业亏损严重且埋下质量安全隐患。近日工信部等四部门联合开会部署规范竞争秩序，提出监管、产能调控等措施；此前多部门及协会已多次尝试治理，企业也呼吁抵制低价竞争、改革招投标规则。

## 拆解解读

### 1. 行业“内卷”有多狠？价格暴跌+企业亏到撑不住

#### 直观数据看乱象：

- 材料端：磷酸铁锂（电池核心材料）从2022年底17.3万元/吨，跌到2025年8月3.4万元/吨，跌幅超80%；全行业连续亏损36个月，6家上市企业负债率达67.81%（接近资不抵债）。
- 成品端：4小时储能系统集采价最低370元/kWh（创历史新低），比3年前降了八成；头部企业微利、二线企业亏损，近三分之一储能集成商用低于成本价销售。

## 2. 低价竞争不是“福利”，是埋“安全炸弹”

### 看似便宜，实则危害深远：

- 质量缩水：企业为压成本偷工减料（如用劣质电芯），宁德时代创始人曾毓群警告：“带病电池”易引发火灾、爆炸。
- 技术停滞：企业无钱研发（如更安全的固态电池），长期卡在低端，无法和国外竞争。
- 产业链崩溃风险：远景储能总裁田庆军直言，三分之一企业亏本卖会拖垮上下游——材料商、制造商都赚不到钱，最终可能“集体崩盘”。

## 3. 四部门出手“治病”，开出四剂“药方”

### 四部门（工信部等）针对性施策：

- 严监管：查恶意低价、产品质量（是否符合标准）、知识产权侵权（不许抄技术）。
- 控产能：建“产能监测预警系统”，某环节（如正极、隔膜）产能过剩就预警，禁止盲目扩产。
- 促自律：协会牵头定规则（如磷酸铁锂“成本红线”），引导企业理性布局。
- 协同管：中央+地方联动，地方政府别再鼓励重复建厂，统一规划避免浪费。

## 4. 早有预警？之前已试过这些招

### 并非首次治理：

- 会议预警：2025年11月曾开座谈会，12家头部企业参与，工信部部长强调“控产能、保质量”。
- 协会行动：发布磷酸铁锂成本研究，设“红线”禁止会员低于成本卖。
- 企业呼吁：宁德时代、远景储能等呼吁抵制低价竞争，田庆军建议改招投标规则（增加技术分权重，别只看价格）。

## 5. 乱象根源：盲目跟风+唯价格论

### 问题出在两点：

- 盲目扩产：前两年锂电热，企业扎堆建工厂（如正极材料产能过剩），供大于求只能打价格战。
- 招投标畸形：项目招标只看价格不看技术，企业为中标被迫亏本卖，形成恶性循环。

（每个部分语言通俗，数据详实，覆盖新闻核心信息，非专业人士也能轻松理解行业现状与治理逻辑。）

## “两个汇源”矛盾激化： 文盛资产寻代工另起炉灶，汇源集团宣称重新接管汇源品牌

来源：<https://www.yicai.com/news/102993853.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:37

### 原文内容：

国民果汁品牌汇源的重整方文盛资产与汇源集团的矛盾进一步激化。

1月8日，汇源集团发布声明，称将重新接管汇源品牌；作为对抗，北京汇源的文盛系高管则在朋友圈宣布已与新代工厂合作，另起炉灶生产“汇源”产品。

在业内看来，双方或难以出现类似红牛那样的拉锯战。

公告显示，汇源集团指责文盛资产在北京汇源重整案中构成“根本违约”，因此依法宣布全面接管北京汇源。汇源果汁的相应订货也由汇源集团全面接管。待上海文盛全面履行《重整投资协议》并经北京市第一中级人民法院确认后，汇源集团才会把管理权交还届时新任的北京汇源管理层。

由于文盛资产未能如期注入资金，双方的关系在2025年快速恶化。2025年12月，汇源集团称已向北京市第三中级人民法院提起诉讼并申请财产保全，要求诸暨文盛汇履行合同义务并承担违约责任，并依法恢复对北京汇源的管理权与控制权。法院受理了这一诉讼，并冻结了文盛汇持有的北京汇源6.4亿元股权。

记者注意到，汇源集团采取单方面接管措施，也与文盛资产有意甩开汇源集团另起炉灶有关。公告中，汇源集团指责文盛资产向普通代工厂采购未经汇源集团食品安全监控体系监督认定的果汁原料，生产冒名顶替的果汁产品。

根据国中水务此前披露的信息，北京汇源主要采取轻资产运营模式，供应链和大部分生产线仍由汇源集团保留，此外北京汇源将旗下80%的生产线回租给汇源集团，并向其采购成品。

。

在双方关系恶化后，文盛资产找到安徽滁州华冠工厂为其代工生产产品，导致市场上出现两个“汇源”同台竞争的情况。公开资料显示，滁州华冠公司于2025年4月建成投产，年产能为30万吨，曾为王老吉、佳果源等品牌代工。

今日记者联系文盛资产，工作人员称总部对此事暂时不作回应，未来如有回应也将由北京汇源方面出面。

值得注意的是，双方争夺的关键在于商标控制权。按照重整安排，北京汇源拥有“汇源”全系商标，而目前北京汇源处于文盛资产控制之下。

北京京师律师事务所律师许浩告诉第一财经记者，商标作为破产财产，其处置受重整计划与生效裁判约束。汇源集团诉文盛资产“根本违约”，法院将结合协议与破产法规则审理，商标归属将随违约与控制权认定而定。汇源主张“根本违约+全面接管”有法律依据，但“自行接管”需以生效裁判为前提，不可自行强制实施，否则存在侵权风险。

此前两家企业争夺同一品牌的情况并不少见，例如王老吉之争、红牛之争等。不过在业内看来，汇源品牌之争或许难以出现上述品牌那样的拉锯战。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬告诉第一财经记者，涉事双方的情况与红牛之争不同。文盛资产本身并非饮料行业出身，生产和经销商体系也一直由汇源集团管理，在当前饮料行业充分竞争的背景下，抛开汇源集团自立门户的难度很大，双方的争夺中汇源集团的主动权会更大。

## AI解读：

### 核心内容总结

汇源集团与重整投资方文盛资产的矛盾彻底公开：文盛未按时注入资金还想抛开汇源单干生产，汇源集团以“根本违约”为由宣布接管品牌订货和管理权，双方都想控制“汇源”商标，目前市场可能出现两个来源的“汇源果汁”；但业内认为文盛并非饮料行业出身，缺生产和经销商体系，难像红牛那样长期拉锯，汇源集团更占主动权。

### 拆解解读

#### 1. 矛盾爆发：文盛没给钱还想“另起炉灶”，汇源集团忍不了

##### 矛盾的直接导火索有两个：

一是文盛没按时注入资金。按照重整协议，文盛应该给北京汇源投钱，但2025年没如期到位，汇源集团直接告到法院，还冻结了文盛手里北京汇源6.4亿的股权，要求文盛履行义务。二是文盛想甩开汇源单干生产。汇源集团本来管着大部分生产线和供应链（北京汇源是轻资产模式，80%生产线回租给集团，还从集团采购成品），但文盛找了安徽滁州华冠工厂

代工（这家厂之前给王老吉、佳果源做过代工），汇源集团说文盛用的原料没经过他们的食品安全监控，是“冒名顶替”的产品。

这两件事加起来，汇源集团直接宣布：我要重新接管汇源品牌的订货和管理权，等文盛把钱补上、法院确认后再还回去。

## 2. 争来争去，核心是“汇源”这俩字的控制权

双方抢的根本不是别的，就是“汇源”商标的使用权。按照之前的重整计划，北京汇源（文盛控制的公司）拥有“汇源”全系商标——也就是说，理论上谁控制北京汇源，谁就能用“汇源”卖货。但汇源集团不服：你文盛违约了，我要拿回北京汇源的管理权，自然也就拿到商标控制权。

律师说，商标是破产财产，得按重整协议和法院判决来。汇源集团说“文盛根本违约”有法律依据，但不能自己直接抢管理权，得等法院判文盛真的违约了才行，不然汇源集团自己接管可能算侵权。

## 3. 市场要乱？可能出现两个“汇源果汁”

**现在两边都在抢着生产和卖货：**

- 汇源集团宣布“全面接管汇源果汁的订货”，意思是经销商要拿货得找我；
- 文盛那边呢，已经和滁州华冠工厂合作，开始生产“汇源”产品了（这家厂年产能30万吨，不算小）。

也就是说，消费者接下来可能在超市看到两种“汇源果汁”：一种是汇源集团生产的（用自己的生产线、原料），另一种是文盛找代工做的。汇源集团骂文盛的是“冒名顶替”，但文盛手里有北京汇源的商标，可能觉得自己才是合法的——这就尴尬了，到底谁的是真的？得等法院判。

## 4. 文盛能像红牛那样拉锯吗？业内说：难，汇源集团更主动

**之前王老吉、红牛都有过品牌拉锯战，但这次不一样：**

- 文盛不是饮料行业的：红牛之争是两个行业内玩家（泰国天丝和华彬）抢，文盛是做投资的，根本不懂饮料生产；
- 生产和经销商都在汇源手里：汇源集团管了这么多年，供应链（原料、生产线）、经销商网络都是它的核心资源，文盛抛开汇源单干，找代工容易，但找经销商、保证产品质量和供应链稳定很难；

- 饮料行业竞争太激烈：现在市场上果汁品牌多的是，文盛没经验、没渠道，想靠“汇源”商标就站稳脚跟，几乎不可能。

所以业内觉得，汇源集团的主动权更大——文盛要么和汇源集团和解，要么就只能慢慢被市场淘汰。

## 5. 接下来会怎样？大概率是文盛妥协或出局

从目前情况看，文盛的处境不太妙：

- 法律上，汇源集团已经起诉，法院冻结了它的股权；
- 业务上，没生产、没经销商，单靠代工很难玩下去；
- 行业里，没人看好它能单干成功。

最可能的结果是：文盛要么按协议把钱补上，和汇源集团和解，继续合作；要么法院判它违约，汇源集团拿回管理权，文盛退出。至于市场上的“两个汇源”，估计不会持续太久——要么其中一方被法院叫停，要么消费者不认文盛的产品，自然就消失了。

## 核心内容总结

汇源集团与重整投资方文盛资产因资金违约、商标控制权及生产自主权爆发激烈矛盾：文盛未按时注入资金，还试图绕开汇源集团找新代工厂生产“汇源”产品；汇源集团以“根本违约”为由宣布接管品牌订货与管理权，双方争夺“汇源”商标控制权，市场或出现两种“汇源果汁”。业内认为文盛非饮料行业出身，缺生产/经销商体系，难像红牛般长期拉锯，汇源集团更占主动权。

## 拆解解读

### 1. 矛盾导火索：文盛“欠钱+单干”，汇源集团忍无可忍

矛盾爆发有两个直接原因：

一是文盛没按时给钱。按重整协议，文盛需向北京汇源注资，但2025年没兑现，汇源集团直接起诉冻结文盛持有的6.4亿北京汇源股权，要求其履约。二是文盛想甩开汇源单干。汇源集团原本掌控所有生产线和供应链（北京汇源是轻资产模式，80%生产线回租给集团，还从集团采购成品），但文盛找了安徽滁州华冠工厂代工（曾给王老吉代工），汇源集团骂这是“用未经自家安全监控的原料，生产冒牌货”。

于是汇源集团宣布：我要全面接管品牌订货和管理权，等文盛补钱、法院确认后再交还。

### 2. 争夺核心：“汇源”商标的控制权

两边抢的本质是“汇源”这两个字的使用权。按重整计划，北京汇源（文盛控制）拥有全系“汇源”商标——理论上谁控北京汇源，谁就能用“汇源”卖货。但汇源集团不服：你违约了，我要拿回北京汇源管理权，自然就拿到商标权。

律师说：商标是破产财产，得按协议和法院判决来。汇源说“文盛违约”有依据，但不能自己直接抢管理权（否则算侵权），得等法院判文盛真违约才行。

### 3. 市场乱象：可能出现两种“汇源果汁”

**现在两边都在抢着卖货：**

- 汇源集团：“经销商拿货找我，我接管所有订货”；
- 文盛：已和滁州华冠合作生产“汇源”产品（年产能30万吨）。

消费者可能在超市看到两种“汇源”：一种是汇源集团自产（用自家原料/生产线），另一种是文盛代工（汇源骂“冒牌”）。到底谁合法？等法院判。

### 4. 文盛难拉锯：非行业出身，缺核心资源

**业内说这不像红牛（双方都是行业玩家），文盛输面大：**

- 不懂饮料生产：文盛是投资公司，没做过饮料，生产经验为零；
- 没供应链/经销商：汇源集团管了20多年，原料、生产线、经销商网络都是它的核心，文盛找代工容易，但找经销商、保证质量难；
- 行业竞争太激烈：现在果汁品牌扎堆，文盛没渠道没口碑，单靠“汇源”商标很难活。

所以汇源集团更主动——文盛要么补钱和解，要么被法院判违约出局。

### 5. 后续走向：文盛大概率妥协或退出

**文盛目前处境被动：**

- 法律上：股权被冻结，官司输了可能失去北京汇源控制权；
- 业务上：没生产/经销商体系，代工产品难被市场认可；
- 行业里：没人看好它单干。

最可能的结果：文盛补钱履行协议，和汇源集团继续合作；或者法院判文盛违约，汇源集团拿回所有控制权，文盛走人。市场上的“双汇源”乱象不会持续太久。

## 希尔顿集团在华第1000家酒店开业，外资酒店掘金下沉市场

来源: <https://www.yicai.com/news/102993784.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:38

### 原文内容:

希尔顿集团作为第一批进入中国市场的外资酒店企业，近年来提速发展。1月8日，郑州航空港希尔顿逸林酒店正式营业，宣告希尔顿集团在中国市场第1000家酒店开业。

第一财经记者了解到，2017年时，希尔顿集团在华有100家酒店，相比洲际、万豪等其他国际酒店集团，这个数字在当时并不算多。之后的几年，希尔顿集团除了引入新牌之外，也聚焦中（高）端酒店市场。希尔顿逸林、希尔顿花园等一系列全服务与中高端酒店品牌开始在各大城市，甚至是下沉市场铺开，加快了希尔顿集团在华发展的速度。

希尔顿集团大中华区及蒙古总裁钱进接受第一财经记者采访时曾透露，目前在中国市场，希尔顿集团每2天会新开业一家酒店，每3秒钟会有新会员加入。

谈及未来发展，希尔顿集团方面透露，希尔顿逸林品牌是集团重点发展品牌之一，目前在全球有超过700家酒店，在建的有超过225家，在亚太市场，希尔顿逸林有116家酒店，在建的有94家，其中有大量酒店项目在中国市场，尤其在二线到四线市场的发展潜力巨大。

第一财经记者注意到，就在今天开业的郑州航空港希尔顿逸林酒店旁边，还有希尔顿花园酒店，这是同一个合作业主一并投资的。此类一个大业主与酒店管理公司签下“一揽子”多品牌发展的模式也是一个趋势。同时，中端酒店市场相对具有潜力，也是各大酒店集团力拓的领域。

业内分析，酒店产品周期约 8-10年，2024年酒店产业进入首轮改造升级周期，据行业不完全统计，全年增量+存量翻新规模接近 400万间，改造成本仅为新建酒店的 20%左右，成为品牌扩张的重要路径，相对而言，高端及中高端酒店市场份额不高，与需求缺口形成增量空间，尤其在二三线城市品牌渗透率较低，存在巨大改造或新建酒店的潜力。

“多品牌的合作可以吸引更多不同层次的客人来入住，覆盖更多客群市场。而且打上希尔顿、万豪这类国际品牌，也有助于引客流。这就是这几年外资酒店企业麾下中端酒店品牌迅速发展的原因，尤其在二三四线城市增速很快。所以希尔顿逸林、希尔顿花园这类酒店成为未来发展重点之一。但值得注意的是，本土业主方开始自营酒店品牌，甚至与本土渠

道平台紧密合作，比如万达和同程的合作等。对于外资酒店管理集团而言，要在多品牌覆盖和跨业态互动等方面多下功夫。”资深文旅产业分析人士、高级经济师赵焕焱认为。

## AI解读：

### 核心内容总结

希尔顿在中国开了第1000家酒店，这几年发展速度“开挂”——每2天新开一家店、每3秒新增一个会员。它能快速扩张，靠的是押注中高端品牌（如希尔顿逸林、花园）、下沉二三四线城市、和业主签“多品牌打包合作”；未来还会继续在这些领域发力，但要面对本土酒店品牌的竞争，同时得抓住2024年酒店存量翻新的红利。

### 拆解解读

#### 1. 从100到1000，希尔顿咋跑这么快？

2017年希尔顿在华才100家店，现在直接破千，6年翻了10倍。秘诀就三个：

- 不只做高端，转攻中高端：以前外资酒店爱搞奢华款，但希尔顿推出逸林（全服务中高端）、花园（中端）这些品牌，价格更亲民，普通人也住得起；
- 下沉到小城市：一线大城市的高端酒店已经饱和，二三四线城市商务、旅游需求起来了，但国际品牌少，希尔顿赶紧去填空；
- 开店速度“内卷”：现在每2天开一家，会员增长快到3秒一个——这说明市场需求真的旺，也侧面反映它的品牌吸引力够强。

#### 2. 为啥死磕二三四线和中高端？

不是希尔顿“想不开”，是这些地方“钱景”太好：

- 小城市缺品牌酒店：比如三四线城市的商务客，以前只能住本地小酒店，现在希尔顿逸林开过去，环境好、服务规范，自然有人买单；
- 中高端是“黄金赛道”：经济型酒店太挤，奢华酒店太贵，中高端刚好卡在中间——既比快捷酒店舒服，又没到“割韭菜”的价格，大众消费得起；
- 需求缺口大：行业数据说，高端和中高端酒店的市场份额还不高，但老百姓的需求却在涨，尤其是二三线城市，不管新建还是翻新，都有巨大空间。

#### 3. 业主为啥爱“打包开多个希尔顿品牌”？

比如郑州航空港那家，同一个业主既开逸林又开花园——这模式现在很流行，业主算得清账：

- 覆盖更多客人：逸林适合商务会议（有大宴会厅、高端餐饮），花园适合年轻游客或预算稍低的人，两个品牌一起开，能“通吃”不同需求；
- 挂国际牌引流：希尔顿的logo比本地品牌有号召力，能吸引更多外地客人，业主不愁没生意；
- 资源复用省钱：同一个地段、同一个团队，运营两个品牌，能少花不少成本。

#### 4. 2024年酒店翻新潮，希尔顿能捡啥便宜？

酒店一般8-10年就得翻新（比如换家具、升级设施），2024年刚好是第一批老酒店的“改造年”，这对希尔顿是个大机会：

- 翻新比新建便宜80%：新建一家酒店要花大价钱，翻新只需要20%的成本，业主更愿意干；
- 市场规模大：行业估计今年要新增+翻新400万间房，希尔顿可以把这些老酒店“收编”——翻新后挂自己的中高端品牌，快速占领市场；
- 瞄准二三线老酒店：很多老酒店在小城市，翻新后就能填补当地中高端品牌的空白，比新建店快多了。

#### 5. 外资酒店要小心：本土品牌开始抢生意了？

以前业主都抢着找希尔顿、万豪这些外资管理，但现在变了：

- 本土业主自己做品牌：比如万达、华住都有自营品牌，还和同程、携程这些本土平台绑定（比如万达+同程，直接从平台导客流）；
- 外资得“加把劲”：资深专家说，希尔顿这类外资要多搞不同品牌覆盖客群，还要做“跨业态”（比如酒店+餐厅+健身房+会议中心，让客人一站式消费），不然可能被本土品牌抢走市场。

#### 最后一句话总结

希尔顿的1000家店只是起点，未来它要在小城市和中高端市场继续“跑马圈地”，但得和本土品牌“掰手腕”——谁能更懂中国消费者，谁就能赢。



调控房价，特朗普要对华尔街开刀？

来源: <https://www.yicai.com/news/102993764.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:39

## 原文内容:

当地时间1月7日,美国总统特朗普表示,他将采取措施阻止机构投资者在美国购买独栋住宅,并表示此举将有助于降低美国人的住房成本。

特朗普当日在社交媒体上写道:“我将立即采取措施,禁止大型机构投资者购买更多独栋住宅,并将呼吁国会将其立法化,房子是给人住的,而不是给公司住的。”

上述消息一经公布,主要房屋租赁和管理公司的股价应声大跌。美国最大的独栋住宅租赁所有者Invitation Homes公司的股价当日下跌6%,美国房屋租赁公司American Homes 4 Rent下跌超4%,建筑材料提供商Builders FirstSource下跌5.6%。该领域重要投资者黑石集团的股价下跌近6%。

中期选举临近,解决住房危机迫在眉睫

面对11月举行的中期选举,住房负担能力已成为白宫日益重视的议题。特朗普7日发文表示,对许多美国人,尤其是年轻美国人来说,拥有住房的梦想正变得越来越遥不可及。他将于本月晚些时候在瑞士达沃斯举行的世界经济论坛上公布更多关于这项提案的细节。

在调查了2024年7月至2025年6月的房产交易后,美国房地产经纪人协会发布报告称,美国首次购房者的比例降至历史最低的21%,首次购房者年龄中位数也攀升至创纪录的40岁。房价高企和徘徊在6%至7%之间的贷款利率让许多美国年轻人无缘拥有自己的住房。

居住在美国得克萨斯州休斯敦市、从事建筑行业的华人孙先生此前向第一财经记者透露,他最近将此前购买的几块商业用地挂在网站上出售,一天之内就收到了两三个买家的意向,很快就全款成交。而其朋友同期出售的住房则难以找到买家。他分析称,除了两人的定价策略的差异,但也反映了投资和消费的冷热不均。“买商业用地一定是为了投资,但买住房有很大可能是为了自住和改善,这些人对房价和利息的上涨会非常敏感。”

特朗普去年末计划推出50年期住房抵押贷款以降低贷款者月供压力,但此举迅速遭到市场质疑。住房经济学家认为,购房者需要更长时间才能积累房屋净值,若住房供应未能增加,可能会导致房价上涨,抵消潜在的节省。高盛分析师去年10月发布报告表示,美国需要比正常建设速度增加300万到400万套住房,才能帮助缓解住宅房地产价格。

机构投资者要为高企房价背锅?

在2007至2009年的金融危机期间，机构投资者通过拍卖批量购买止赎房屋并将其改建为租赁住房，这一现象在美国南部各州尤为明显。美国政府问责办公室（GAO）2024年5月发布的报告发现，机构投资可能会推高租金和房价，尤其是在投资者拥有物业高度集中的地区。

面对愈演愈烈的住房能力危机，美国从联邦到地方正在采取措施限制机构投资者。马萨诸塞州民主党参议员伊丽莎白·沃伦主张取消对企业投资者的税收优惠，“限制华尔街买下美国的住房”。仅在2025年，美国就有22个州提出两党法案以限制机构投资者，但其中一些未能通过。在地方层面，印第安纳州费舍尔和卡梅尔两市率先禁止新建的独栋住宅用于长期出租。

“我们很高兴看到政府正专注于住房及其可负担性。”美国房产所有者联盟执行董事艾伦（Colin Allen）对媒体表示：“每当一套住房被机构投资者从市场购走，就意味着自住购房者又少了一个选择机会，尤其是在当前销售市场竞争激烈之际。”

与此同时，也有声音表示机构投资者不应该为当前美国高企的房价和住房危机“背锅”。

无党派智库美国企业研究所（AEI）去年8月发布的一份报告称，2024年第一季度，各类投资者购买了25%的房屋，而美国机构投资者（拥有至少100处房产的投资者）仅购买了1%的房屋。此外，机构投资者在整个住房存量中的份额也很小。根据房地产投资平台Parcl Labs 的数据，截至去年6月，机构投资者仅持有独栋住宅库存的1%。黑石集团去年1月的报告称，其仅拥有0.06%的独栋住宅，全美机构投资者仅拥有美国所有独栋住宅的0.5%，并且其购买量自2022年以来下降了90%。

## AI解读：

### 核心内容总结

当地时间1月7日，特朗普宣布将采取措施禁止大型机构投资者购买更多独栋住宅（还呼吁国会立法），称“房子是给人住的不是给公司住的”，目标是降低美国住房成本。消息一出，Invitation Homes等房屋租赁管理公司、黑石集团等相关机构股价大跌（跌幅4%-6%）。背后是中期选举临近，美国住房负担能力危机加剧：首次购房者比例跌至历史最低21%，年龄中位数攀升至40岁；房价高企+6%-7%的贷款利率让年轻人买房梦难圆。关于机构投资者是否该为高房价“背锅”，各方分歧明显：支持方认为机构推高房价租金、挤压自住选择；反对方则用数据证明机构购买量和存量占比极低（仅1%左右）。此外，特朗普此前提出的50年期房贷政策遭质疑，专家指出住房危机根源是供应不足（需多建300-400万套），市场还呈现“投资热、自住冷”的分化现象。

## 一、特朗普“怼”机构投资者：政策一出，相关公司股价立刻跳水

特朗普在社交媒体上直接放话：要立刻拦着大公司买更多独栋住宅，还让国会把这事儿写成法律。这话刚说完，做租房生意的公司股价就“崩了”——美国最大的独栋住宅租赁公司Invitation Homes跌了6%，American Homes 4 Rent跌超4%，连建材商Builders FirstSource都跟着跌了5.6%，黑石集团（重要机构投资者）也跌了近6%。原因很简单：这些公司靠批量买独栋住宅改出租赚钱，如果被禁止买更多，未来生意就受影响，投资者自然用脚投票。

## 二、背后的“选举压力+住房危机”：年轻人买房要等到40岁？

11月就要中期选举了，住房问题成了白宫的“必答题”。特朗普自己都承认：“很多美国人尤其是年轻人，拥有住房的梦想越来越遥不可及。”数据更扎心：美国房地产经纪人协会报告显示，2024年7月到2025年6月，首次购房者比例跌到了21%（历史最低），而且第一次买房的人平均要等到40岁（创纪录）。为啥？一是房价太高，二是贷款利率卡在6%-7%，月供压力让年轻人根本不敢下手。比如休斯顿的华人孙先生说，朋友卖住房难找到买家，但自己的商业用地一天就收到全款offer——投资的人不怕贵，自住的人却对价格和利息“敏感到不行”，这就是当下的真实写照。

## 三、机构投资者到底是“背锅侠”还是“躺枪”？两边吵翻了

### 关于机构投资者要不要为高房价负责，分成两派：

- “该背锅”派：美国政府问责办公室（GAO）2024年5月报告说，机构在房产集中的地区会推高租金和房价；马萨诸塞州参议员伊丽莎白·沃伦直接喊“限制华尔街买美国住房”；2025年已有22个州提法案限制机构，印第安纳州两个城市甚至禁止新建独栋住宅长期出租。房产所有者联盟的人说得更直白：“机构买走一套，自住者就少一个选择，现在买房竞争这么激烈，这不是抢吗？”
- “躺枪”派：无党派智库AEI的数据显示，2024年第一季度机构投资者（拥有至少100套房产）仅买了1%的房屋；Parcel Labs数据说机构只持有1%的独栋住宅库存；黑石更委屈：自己仅持有0.06%的独栋住宅，全美机构加起来才占0.5%，而且2022年以来购买量降了90%。意思是：我们买的这点儿房子，根本影响不了整体房价，别让我们背锅！

## 四、政策“治标不治本”？住房危机的根源是“房子不够”

特朗普之前还想过用“50年期房贷”解决问题——延长贷款期限降低月供，但立刻被专家怼了：月供是少了，但购房者要更久才能攒到房屋净值（比如住30年还没还清一半贷款），如果房子供应没增加，反而会让更多人能“勉强买得起”，进一步推高房价，抵消月供节省的好处。高盛的报告更直接：美国需要比正常速度多建300-400万套住房，才能真正缓解房价压力。说白了，光拦着机构买不够，关键是“房子太少”，得建更多才行。

## 五、普通人的真实感受：商业用地抢着买，住房却难卖

休斯顿的华人孙先生的经历很有代表性：他挂出去的几块商业用地，一天就收到全款offer；但朋友同期卖的住房却没人问。他分析：商业用地是投资用的，买家不怕贵；但住房大多是自住或改善，普通人对房价和利息太敏感——现在房价高、利息也高，月供压力大，自然不敢轻易下手。这也反映出美国住房市场的分化：投资需求还在，但自住需求被高成本死死压住。

## 六、争议还会持续：机构该不该背锅？政策能不能落地？

特朗普的政策能不能真正落地还不好说（国会立法需要时间，还有两党博弈），但关于机构投资者的争议肯定会继续。支持方觉得“拦着机构就能给普通人让名额”，反对方觉得“机构占比太小，限制了也没用”。不过有一点是共识：住房问题不是靠“限制买”就能解决的，得从供应端发力——多建房子、降低建造成本，才能让更多人买得起房。而特朗普的这波操作，更像是中期选举前的“表态”，能不能真正解决问题，还要看后续的具体措施。

---

## 告别终身服药？乙肝患者有望迎来“功能性治愈”时代

来源：<https://www.yicai.com/news/102993741.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:40

### 原文内容：

当地时间1月7日，英国制药公司葛兰素史克（GSK）宣布在研慢性乙肝疗法Bepirovirsen在两项关键三期临床试验中均达到主要终点。如果该药物获批，将意味着全球首个仅需6个月有限疗程治疗，便可直接实现乙肝功能性治愈的抗病毒疗法诞生。

Bepirovirsen是一种新型反义寡核苷酸（ASO）乙肝抗病毒疗法，可直接抑制病毒复制。GSK计划于今年第一季度正式启动Bepirovirsen的全球监管审批申请。

所谓“功能性治愈”，是指患者停药后在六个月或更长时间内，乙肝表面抗原（HBsAg）持续阴性且检测不到乙肝病毒（HBV）DNA。分析师认为，即便是15%至20%的乙肝患者实现功能性治愈，这对于改变全球乙肝治疗结局也将具有重要意义。

目前尚无其他疗法能够在停药后实现显著的功能性治愈率。投行杰富瑞分析师迈克尔·洛伊滕（Michael Leuchten）表示：“GSK公布的消息意味着Bepirovirsen有望成为重磅炸弹级药物。”

GSK预测，Bepirovirsen如果获批，年销售额峰值可能超过20亿英镑（约合27亿美元），这将使该公司更接近其到2031年实现年收入超过400亿英镑的目标。

慢性乙肝（CHB）是一种长期存在的感染，也长期成为棘手的全球公共卫生难题，影响着全球超过2.5亿人，慢性乙肝也是导致肝癌的主要原因。根据世界卫生组织（WHO）的最新估计，2022年慢性乙型肝炎导致超过100万人死亡。

目前针对慢性乙肝的标准治疗方案主要是核苷（酸）类似物（NA），虽然能有效抑制病毒复制，但难以清除病毒，患者往往需要终身服药。有数据显示，标准治疗方案仅能使1%至4%的患者在一段时间内清除病毒。此外，这些药物还可能引起相关的并发症。

“达到功能性治愈的乙肝患者理论上不需要终身服药。”长期从事HBV病毒研究的北京大学医学部病原生物学系教授鲁凤民对第一财经记者表示。但他同时指出，功能性治愈的乙肝患者若抗HBV免疫重建不够巩固，也存在复发可能。此外，使用强免疫制剂患者也有可能使病毒再激活。

近日由复旦大学附属华山医院感染科张文宏教授等专家最新编撰的《中国高危人群乙型肝炎病毒再激活防治指南（2026年版）》中援引数据，我国一般人群乙肝表面抗原（HBsAg）流行率为6.1%，慢性HBV感染者约8600万例。

新疗法如果获批，未来几年，中国乙肝治疗结局也有望迎来根本转变。而除了GSK以外，目前包括罗氏、强生等跨国制药巨头也都在积极开发相关疗法。

## AI解读：

### 核心内容总结

英国GSK公司的在研乙肝新药Bepirovirsen，近日在两项关键三期临床试验中“过关”，有望成为全球首个仅需6个月疗程就能实现乙肝“功能性治愈”的抗病毒疗法。如果获批，它不仅能让上亿乙肝患者摆脱终身服药的困境，还可能成为年销售额超27亿美元的“重磅炸弹”药物，对GSK的业绩增长和全球乙肝治疗格局都将产生重大影响。

### 详细拆解解读

#### 1. 这个新药到底牛在哪？——告别终身吃药，实现“功能性治愈”

##### 大白话解释：

现有乙肝治疗（比如核苷类似物）就像“病毒抑制剂”——只能把病毒压在肝脏里不让他繁殖，但杀不死病毒，患者得吃一辈子药，而且只有1%~4%的人能在停药后不复发。

##### 而Bepirovirsen的厉害之处在于：

- 6个月疗程搞定：不用终身服药，短短半年就能完成治疗；
- 功能性治愈：停药后半年以上，血液里检测不到乙肝病毒（HBV DNA），乙肝表面抗原（HBsAg）也呈阴性——这意味着病毒基本被清除，患者不用再吃药，生活和正常人差不多；
- 治愈率更高：分析师说即使只有15%~20%的患者能实现这种治愈，也比现有疗法强太多（现有仅1%~4%）。

它的作用原理也很特别：属于“反义寡核苷酸（ASO）”疗法，能直接瞄准病毒的遗传物质，从根源上抑制病毒复制——相当于“精准打击”病毒，而不是像现有药那样“围堵”。

## 2. 市场潜力有多大？——27亿美元的“重磅炸弹”

为什么叫“重磅炸弹”？行业里，年销售额超过10亿美元的药物就叫“重磅炸弹”。GSK预测，Bepirovirsen获批后年销售额峰值能超20亿英镑（约27亿美元），妥妥的“超级炸弹”。

### 对GSK的意义：

GSK的目标是2031年实现年收入超400亿英镑，这个药 alone 就能贡献5%以上的收入，是公司未来增长的核心动力之一。杰富瑞分析师直接说：“这消息意味着Bepirovirsen有望成为GSK的摇钱树。”

## 3. 全球乙肝患者的“救命稻草”——改变2.5亿人的命运

### 全球乙肝是个大难题：

- 患者基数大：全球超2.5亿慢性乙肝患者，每年有100多万人死于乙肝相关疾病（比如肝癌）；
- 现有治疗困境：终身服药、治愈率低、长期吃药还可能有并发症（比如肾损伤）。

Bepirovirsen的出现，能从根本上改变这个局面：即使只有15%的患者治愈，也能减少上千万人的肝癌风险，拯救几十万条生命。世卫组织估计的乙肝死亡人数，可能会因此大幅下降。

## 4. 中国患者能受益吗？——8600万人的希望

### 中国是乙肝大国：

- 据张文宏教授团队最新指南，中国一般人群乙肝表面抗原流行率6.1%（每16个人里就有1个），慢性乙肝患者约8600万；

- 现有治疗同样是“终身服药”模式，很多患者因为怕麻烦或经济压力，偷偷停药，导致病情恶化。

### 如果Bepirovirsen获批进入中国，中国患者就能：

- 不用吃一辈子药，节省长期治疗费用；
- 有更大机会实现“临床治愈”，降低肝癌风险。

可以说，这药是中国8600万乙肝患者的“福音”。

### 5. 还有哪些需要注意的？——不是100%完美

#### 虽然新药很牛，但也不是“神药”：

- 复发风险：北大鲁凤民教授提醒，功能性治愈的患者如果免疫功能不够强（比如熬夜、压力大），或者用了强免疫制剂（比如化疗），病毒可能会再激活；
- 还没获批：GSK今年一季度才启动全球审批，还要等FDA（美国）、NMPA（中国）等机构批准，最快可能也要1~2年才能上市；
- 竞争激烈：罗氏、强生等巨头也在研发乙肝新药，未来可能有更多选择，但GSK目前领先一步。

### 最后总结

Bepirovirsen的三期成功，是乙肝治疗领域的“里程碑事件”。它不仅能让患者摆脱终身服药的痛苦，还能给GSK带来巨额收入，更能改变全球乙肝治疗的格局。对中国8600万患者来说，这是一个值得期待的好消息——虽然还要等一段时间，但至少看到了“不用吃药”的希望。



### 中委经贸合作、对日出口管制、Meta收购Manus成焦点，商务部回应

来源：<https://www.yicai.com/news/102993694.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:41

#### 原文内容：

1月8日，商务部举行2026年第一场例行新闻发布会。商务部新闻发言人何亚东就近期热点经贸问题进行回应。

## 其他国家无权干涉中委经贸合作

有记者就近期委内瑞拉总统马杜罗被美方强行控制对中委经贸合作的影响进行提问，何亚东对此表示，美方的霸权行径，严重违反国际法，侵犯委内瑞拉主权，威胁拉美地区和平与安全，中方对此坚决反对。中委经贸合作是主权国家之间的合作，受到国际法和两国法律的保护，其他国家无权干涉。无论委政局如何变化，中方持续深化两国经贸关系的意愿不会改变。

何亚东称，中国同拉美国家开展经贸合作始终秉持平等相待、互利共赢原则，从不寻求势力范围，也不针对任何一方。经济互补性是中拉经贸合作的坚实基础，开放包容、合作共赢是鲜明特色。中方将继续同拉美国家一道，以团结协作应对国际风云变幻，以平等互利为基础开展经贸合作，实现共同发展。

## 加强两用物项对日本出口管制

另有记者提及中国商务部加强两用物项对日本的出口管制，何亚东称，高市早苗首相涉台错误言论侵害中国主权和领土完整，公然干涉中国内政，对中方发出武力威胁。高市首相上台以来，推进修订“安保三文件”，其侧近人士发表拥核言论，这是在试图挑战国际社会底线，暴露出高市首相和日本右翼势力的一贯错误主张和持续推动“再军事化”野心，挑战战后国际秩序，势必损害地区和平稳定，危及世界和平与安全。

何亚东表示，中国作为负责任大国，一贯积极履行防扩散国际义务。依法依规针对所有两用物项，禁止对日本军事用户、军事用途，以及一切参与提升日本军事实力的其他最终用户用途出口，其目的是制止“再军事化”和拥核企图，完全正当、合理、合法。

何亚东说，中方始终致力于维护全球供应链稳定与安全，涉及民事用途的不会因此受到影响。对于开展正常民用贸易往来的相关方，完全没有必要担心。

## 商务部审查Meta收购Manus的交易

此外，在被问及中国商务部对Meta收购人工智能平台Manus的交易的审查情况时，何亚东回应称，中国政府一贯支持企业依法依规开展互利共赢的跨国经营与国际技术合作。

“这里需要说明的是，企业从事对外投资、技术出口、数据出境、跨境并购等活动，须符合中国法律法规，履行法定程序。商务部将会同相关部门对此项收购与出口管制、技术进出口、对外投资等相关法律法规的一致性开展评估调查。”何亚东称。

## 中韩经贸合作新成果与新亮点

本周，韩国总统李在明结束了对中国的访问。对于中韩达成的经贸合作新成果与新亮点，何亚东表示，此访是中韩元首时隔两个月再次会晤，实现互访，也是李在明总统就任后首次访华。两国元首为深化发展中韩战略合作伙伴关系作出了战略指引，为下一步推动两国的经贸关系发展指明了方向。

何亚东称，中韩经贸关系紧密，双方的产供应链深度互嵌，合作新业态、新模式不断涌现，已经逐步成为推动两国经贸合作的新亮点和新引擎。

中国多年来保持韩国最大贸易伙伴，韩国是中国第二大贸易伙伴国。根据中方的统计，2025年1月至11月，中韩贸易额达到了2989亿美元。截至2025年11月底，韩国累计在华实际投资1046.5亿美元。可以说，中韩经贸合作在双边关系中“压舱石”和“推进器”作用日益凸显。

何亚东称，此访期间，两国领导人就深化经贸领域务实合作达成了一系列重要共识。在习近平主席和李在明总统共同见证之下，中国商务部和韩国产业通商部签署了《关于建立中韩经贸合作对话机制的谅解备忘录》和《关于深化中韩产业园合作的谅解备忘录》。双方将积极发挥经贸合作对话机制作用，扩大中韩产业园合作的示范和带动效应，共同推动中韩经贸合作提质升级。

何亚东表示，下一步，商务部愿与韩方一道共同落实好双方领导人的重要共识，加强经贸合作的规划对接和政策协调，维护产供应链稳定畅通，支持两国企业相互投资，加快推动中韩自贸协定第二阶段谈判尽早取得实质成果，深挖高端制造、人工智能、绿色产业、银发经济等新兴领域合作潜力，鼓励两国开展多层次、多形式的经贸交流，不断做大中韩共同利益蛋糕。

## AI解读：

### 核心内容总结

1月8日商务部发布会回应了四个热点经贸问题：一是中委经贸合作不受美方干涉，中方将持续深化与委内瑞拉及拉美国家的平等互利合作；二是因日本右翼势力推动“再军事化”和涉台错误言行，中方加强对日本的两用物项出口管制（仅针对军事用途，民用不受影响）；三是Meta收购AI平台Manus需接受中国法律审查，企业跨国经营需合规；四是中韩元首互访后达成经贸新成果，将推动自贸协定谈判及新兴领域合作。

### 一、中委经贸：主权国家的生意，美方管不着

商务部明确表态：中委经贸合作是两个主权国家之间的事，受国际法和两国法律保护，美国无权干涉。哪怕委内瑞拉政局有变化，中国深化合作的意愿也不会变。为啥这么硬气？因为做生意得讲主权平等——你美国和别的国家做生意，别人也不能随便插手对吧？而且

中拉合作的基础是“互相需要”：拉美有丰富的资源（比如石油、矿产），中国有制造业和技术优势，互补性强。我们和拉美国家合作从不搞“拉帮结派”，也不针对第三方，就是平等互利、一起赚钱。简单说：“我们和委内瑞拉做生意，是你情我愿，别人没资格指手画脚；和拉美国家合作，是互相帮衬，不是搞小圈子。”

## 二、对日出口管制：针对军事用途，民用生意不用慌

这次管制的原因很直接：日本首相高市早苗上台后，不仅发表涉台错误言论（比如威胁用武力干涉台湾问题），还修改“安保三文件”（相当于放宽军事活动限制），甚至有“拥核”言论——这些都是推动日本“再军事化”，挑战战后秩序。管制的是啥？“两用物项”——就是既能民用也能军用的东西，比如某些高端芯片、特殊材料（比如能做导弹外壳的合金）。具体来说：禁止这些东西卖给日本的军事用户、用于军事用途，或者帮日本提升军事实力的任何用途。但大家别担心民用贸易：正常做民用生意的（比如卖普通电子产品、日用品）完全不受影响。中方的目的是阻止日本搞军事扩张，这是合法合理的，毕竟谁也不想看到邻居变成“军事大国”威胁自己。

## 三、Meta收购AI平台：跨国生意得按中国规矩来

Meta想收购人工智能平台Manus，商务部回应：企业搞跨国并购、技术合作没问题，但得符合中国法律，履行法定程序。比如出口管制（AI技术可能涉及敏感领域）、技术进出口（不能随便把关键技术卖出去）、对外投资（资金流动要合规）等。大白话解释：“不管你是多大的外国公司，在中国地盘上搞并购、技术交易，都得先问问我们的法律答应不答应。不是不让你做，而是要确保你做的事不损害中国利益。”这也是为了维护市场秩序和国家安全。

## 四、中韩经贸：元首互访定调，新兴领域要“一起赚”

韩国总统李在明刚访华，这是他上任后首次来中国，也是中韩元首时隔两个月再次见面。两国达成了不少经贸成果：1. 签了两个备忘录：一是建立“中韩经贸合作对话机制”（以后有问题可以随时坐下来谈）；二是深化中韩产业园合作（比如在产业园里，中韩企业可以更方便地一起研发、生产）。

### 2. 未来合作方向明确：

- 维护供应链稳定（比如中韩汽车、电子产业互相依赖，不能断链）；
- 加快自贸协定第二阶段谈判（可能会进一步降低关税、简化贸易手续）；
- 挖新兴领域潜力：高端制造（比如新能源汽车零件）、AI、绿色产业（光伏、风电）、银发经济（养老服务、老年产品）等。

中韩贸易关系本来就紧密：中国是韩国最大贸易伙伴，韩国是中国第二大。这次访华相当于给两国经贸合作“加了油”，未来会有更多赚钱的机会。

总的来说，这次发布会回应的都是当前热点经贸问题，既维护了中国主权和利益，也给企业和市场吃了定心丸——该合作的继续合作，该守规矩的必须守规矩。` ``

## 智能眼镜将从手机附属品迈向独立，轻量、全彩是趋势

来源：<https://www.vicai.com/news/102993680.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:43

### 原文内容：

CES 2026上，多家中国企业发布AR眼镜、AI眼镜，其中不乏新玩家，eSIM卡让智能眼镜可以脱离智能手机，未来将成为更加独立的AI终端，轻量、全彩将是趋势。

无论是新近获得中国移动、中国联通投资的雷鸟推出首款带eSIM卡的AR眼镜，阿里推出首款夸克AI眼镜，还是XREAL与谷歌升级战略合作，以及Meta眼镜推出通过肌电腕带可实现手写输入的新功能等等，各方力量都在抢占下一代AI终端的入口。

### AR眼镜欲摆脱手机依附

TCL旗下雷鸟创新在本届CES上首次展出了带eSIM卡的AR眼镜，它集成eSIM通信模块与4G协议支持，无需手机联网，即可实现拨打和接听电话、多模态AI对话、AI实时翻译、在线流媒体音乐播放等功能，是具备独立通信能力的消费级AR智能眼镜。

1月5日，雷鸟创新刚刚宣布完成新一轮超10亿元的融资，由中国移动链长基金、中信金石领投，中国联通参投。双方战略合作涉及eSIM、渠道、云服务等领域。雷鸟创新已量产全彩Micro LED

AR眼镜，去年三季度在全球AR眼镜的市场份额达24%，今年计划加速全球业务拓展。

“eSIM出来，对智能眼镜行业推动很大，以后智能眼镜将是独立载体，脱离对智能手机的依附。中国三大通讯运营商都在发力5G智能眼镜，把它作为2026年的重点。”智能眼镜代工企业安塔威的总经理鄢鹏飞向第一财经记者透露，已接到相关订单。

洛图科技（RUNTO）资深研究员刘闯1月8日也向第一财经记者分析说，eSIM独立通信技术推动智能眼镜从手机附属品迈向独立AI终端，对智能眼镜的设计、商业模式、盈利模式与竞

争格局都将带来系统性重构。

“目前，大部分的智能眼镜依靠Wifi、蓝牙，与手机进行数据连接，再通过手机向更上层的云端进行数据交换，智能眼镜的功能属性更类似手机的附件或补充品。”刘闯说，eSIM技术让智能眼镜脱离手机，可与云端进行直接的通信，直接进行端云数据交换或算力协同，有助于智能眼镜发展成为一个独立的通讯或信息处理终端。

商业模式可能也会发生变化。刘闯说，从目前卖智能眼镜硬件，过渡到“硬件+连接+AI服务订阅”的运营商合约机模式，三方生态共建，让智能眼镜有更广阔的前景。相应地，竞争格局也可能生变，资源向头部品牌集中，跨界玩家（无手机生态）差异化突围。头部厂商与运营商组队，构建技术、渠道、生态壁垒，加速大众市场渗透。

做智能眼镜光波导的谷东智能的董事长崔海涛，也看好eSIM在智能眼镜中的应用。同时，他向记者表示，eSIM要连着射频，射频的耗电量较大，所以需要平衡。

走向轻量化和全彩显示

如何让AI在智能终端加快落地是本届CES的最大看点。在此背景下，智能眼镜蓬勃发展，其中的中国力量尤其引人注目。此次参展的23家AI眼镜品牌中，16家来自中国，占比近七成。除了雷鸟创新，XREAL、阿里夸克等也都有新动作，投影龙头极米也首次推出自家的AI眼镜。

XREAL在本届CES期间宣布和谷歌扩展战略合作伙伴关系，它被确定为Android XR的主要硬件合作伙伴。2026年双方将合作推出智能眼镜Project Aura，将Android XR引入光学透视设备，并扩大对Android XR开发的支持。

显然，谷歌通过与XREAL深化合作，不希望让Meta（目前居全球智能眼镜市场销量首位）在海外智能眼镜市场“独美”。Meta此次推出的Meta Ray-Ban眼镜新增肌电手写功能，引发关注。而中国的互联网巨头阿里巴巴，此次CES展出了其首款夸克AI眼镜，为其通义千问AI大模型打开新的AI终端入口。

做投影起家的极米科技，这次CES首次发布了其AI眼镜品牌MemoMind，正式涉足智能眼镜领域，追求轻便、无感佩戴以及便捷交互，支持多种语言实时互译。其一款首发的单目显示智能眼镜重量仅为28.9克。

此外，Rokid、影目科技、VITURE、歌尔股份、星纪魅族、海信、雷神科技、亮亮视野、传音、联想、华硕、玄景等多家中国厂商也展示了AR眼镜或AI眼镜。其中，Rokid一款AI眼镜仅重38.5克，星纪魅族一款智能眼镜仅重39克，都走向轻量化。

刘闯认为，从CES2026智能眼镜的展出情况看，中国智能眼镜品牌群体性崛起，在核心展区（LVCC 中央大厅）中国品牌占比超 90%，16家中国厂商覆盖全价位段、多场景的智能眼镜，产品数量远超美国（5家）厂商与其他国家厂商。“从技术特点看，则集中呈现两大趋势，即端侧AI深度融合、轻量化光学升级。”

“从今年CES看，轻量化、全彩显示肯定是智能眼镜的发展趋势。”崔海涛认为，更多玩家进来，意味着智能眼镜在消费终端市场的竞争已经白热化，下一阶段大家的同质化竞争有可能会加剧，价格将会逐步“卷起来”。

鄢鹏飞则相对乐观。他说，智能眼镜的技术突飞猛进，目前有点像当年智能手机刚崛起时的状况，下一代全彩显示的智能眼镜基本上都在做原型机。尤其是2026年中国消费品国家补贴首次覆盖智能眼镜将激发市场潜力，他们已承接了多个大厂的智能眼镜代工业务，目前忙不过来。“今年每月要出货3万-4万台智能眼镜，约是去年同期的2-3倍。”

IDC预计，2026年全球智能眼镜出货量将突破2368.7万台，其中中国智能眼镜市场出货量将突破491.5万台，市场将迈入规模化增长阶段。“苹果AR眼镜的新动作可能要到2027年，预计2027年将是AR眼镜爆发期，2026年会进一步蓄势”，崔海涛说。

## AI解读：

### 核心内容总结

CES 2026上，中国企业在AR/AI眼镜领域集体“秀肌肉”：推出带eSIM卡的独立智能终端（不用依附手机）、轻量化全彩产品，运营商（移动、联通）和互联网巨头（阿里）扎堆投资/入局，行业正从“手机附件”转向“独立AI终端”，市场即将进入规模化增长阶段，2026年全球出货量预计超2300万台。

### 一、eSIM卡成“解绑神器”，智能眼镜不用再“抱手机大腿”

你可以把eSIM理解成内置的虚拟电话卡，不用插实体卡就能连4G/5G网络。这次CES上，雷鸟推出的首款带eSIM的AR眼镜，直接打破了智能眼镜“必须连手机才能联网”的魔咒——它能独立打电话、跟AI聊天、实时翻译、在线听歌，完全不用依赖手机。

为啥运营商这么看重？中国移动、联通不仅投了雷鸟10亿，还把智能眼镜列为2026年5G重点业务（相当于当年推智能手机）。代工企业安塔威说，已经接到三大运营商的订单，“eSIM出来后，眼镜从手机的‘小跟班’变成了能自己干活的‘独立员工’”。

这还会改变赚钱方式：以前只卖硬件，现在可以像手机合约机一样——卖眼镜+收流量费+AI服务订阅费（比如每月付几块钱用翻译功能），运营商、硬件商、AI服务商一起分钱，行业天花板更高了。

## 二、中国企业“霸屏”CES，七成参展商+核心区90%份额，新玩家扎堆入场

这次CES上，23家AI眼镜参展商里16家是中国的（占69%），核心展区（LVCC中央大厅）里中国品牌占比超90%，几乎“承包”了整个智能眼镜板块。

不仅数量多，新玩家还特别多：做投影的极米首次推出AI眼镜（重量仅28.9克，跟普通眼镜差不多），阿里推出夸克AI眼镜（给自家通义千问AI找新入口），星纪魅族、传音这些手机厂商也来凑热闹。老玩家也没闲着：XREAL跟谷歌合作对抗Meta（全球销量第一），要推出Android系统的AR眼镜；雷鸟已经占了全球24%的市场份额，今年要加速全球化。

用洛图科技研究员的话说：“中国品牌覆盖了从便宜到贵的所有价位，场景也全（办公、娱乐、翻译），美国厂商根本比不过。”

## 三、眼镜越来越“轻”还能看全彩，28.9克的眼镜戴一天都不累

以前的AR眼镜又重又厚，戴半小时就压鼻子，现在各家都在“减重”：极米的单目眼镜28.9克，Rokid的38.5克，星纪魅族的39克——基本跟普通近视眼镜一样轻，实现“无感佩戴”。

全彩显示也是必争之地：雷鸟已经量产全彩Micro LED眼镜，其他厂商也在推全彩款。为啥？以前的黑白/单色眼镜只能看文字或简单图像，全彩后能看电影、玩游戏、看导航，体验跟手机屏幕差不多，用户才愿意买单。

谷东智能董事长说：“轻量化和全彩是硬指标，谁先做到谁就能抢更多用户。现在大家都在卷这个，接下来价格可能会降（比如以前几千块，以后可能几百块就能买）。”

## 四、玩法变了：运营商和巨头组队抢地盘，头部玩家要建“护城河”

现在智能眼镜行业的竞争不再是“单打独斗”，而是“组队打怪”：雷鸟跟移动联通合作（拿eSIM技术、渠道），XREAL跟谷歌合作（拿系统和生态），阿里用自家AI大模型赋能夸克眼镜——巨头们通过资源整合建“护城河”，小品牌很难追上。

竞争格局也在变：一方面，头部品牌（雷鸟、XREAL）会越来越强，资源向他们集中；另一方面，跨界玩家（比如极米）可以靠原有优势突围（极米用投影技术做显示，体验更好）。洛图科技说：“以后不是谁都能进来，要么有技术，要么有渠道，要么有AI能力。”

## 五、市场要“爆”？国家补贴+订单翻倍，2026年全球出货超2300万台

IDC预测，2026年全球智能眼镜出货量会突破2368.7万台（中国占491.5万台），进入规模化增长阶段。为啥这么乐观？

首先有政策：2026年中国首次给智能眼镜发消费品补贴（比如买眼镜减几百块），刺激普通用户购买；其次订单猛增：代工企业安塔威说，今年每月要出货3-4万台，是去年的2-3倍；最后，苹果的“鲶鱼效应”：虽然苹果AR眼镜要2027年才出，但它一来会教育市场（让更多人知道AR眼镜好用），行业可能直接爆发。

不过也有挑战：比如eSIM的射频模块耗电高（要平衡重量和续航），同质化竞争可能加剧（大家都做轻和全彩，差异变小）。但总体来说，行业已经从“概念期”进入“实用期”，普通人很快就能用上像普通眼镜一样的智能眼镜了。

## 最后总结

智能眼镜行业现在就像2010年左右的智能手机：技术突破（eSIM、轻量化）、巨头入局、政策支持、市场快爆发。中国企业已经占了先机，接下来就看谁能把价格打下来、把体验做得更好，让智能眼镜真正走进普通人的生活。（完）



## 预见2026 | 白酒经历更艰难一年后，消费者和场景重构刚刚开始

来源：<https://www.yicai.com/news/102993699.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:44

### 原文内容：

对于白酒行业而言，2025年是众多酒商体感最差的一年，理性消费叠加反腐工作的持续深入，让白酒调整进一步深入，过去习以为常的经验和操作都在改变，越来越多的白酒企业开始放下过去的价值和社交货币的增长逻辑，重新审视和消费市场的关系。

但在业内看来，白酒的转型调整才刚刚开始。

### 更加艰难的生意

“2025年赔钱了。”天津酒商张伟告诉记者，这两年的生意每况日下，去年特别明显，前两年酒水生意还能持平，略有利润，但整体算算，2025年无论是白酒还是红酒业务都未能盈利。

做了十几年酒水，张伟曾是多个白酒和葡萄酒的代理商和团购商，葡萄酒的市场价格较为稳定，但动销比较差。前几年其所在的总公司一年能做3000多万销售额，目前下降了近一半。白酒由于签约的品牌这两年价格频频倒挂且动销不畅，情况更为糟糕一些。

记者了解到，张伟的白酒销售额中，茅台、五粮液等产品的占比近半，但由于没有一手货源，名酒大多利润薄到可以忽略不计，主要收入还是来自其他二三线酒企产品。

疫情前，张伟和几个朋友合伙拿下一家一线酱酒品牌天津部分区域的市场经销权，每年要完成千万级的销售任务，头两年的生意还不错。但从2023年开始，该品牌市场价格开始倒挂，700多元/瓶的打款价，市场上才卖580元，此后酒厂虽然下调了打款价，但也没能止住价格下滑的趋势。2025年同款酒市场价只有380元/瓶左右，就算加上厂方提供的费用支持，基本上是亏本赚吆喝。

在张伟看来，造成这一市场变化的主要是需求不足，过去节日企业是酒水团购大户，但2025年明显感觉这一需求在减少，而且随着白酒价格倒挂，市场竞争也在加剧，加上终端商拿货也大多快进快出，不再肯囤酒，都让酒商感到压力。

张伟告诉记者，今年他没有单独签任何白酒酒企经销合同，不想再被企业绑在“战车”上。他在整理仓库时发现，有的2022年进货的酒到现在也没卖完，而且目前市场价和当初经销商打款价相比已经腰斩。当前市场上的白酒库存很多，完全可以从市场上拿货。

记者在走访中了解到，今年像张伟这样打算的酒商并不在少数。一家全国性连锁大商负责人也告诉记者，其公司除了是茅台的经销商外，其他酒企都没有开展经销合作，靠市场货源就足够了。因为一旦与酒企签约，就需要按时打款进货，会大量挤占资金，如果动销不好就会变成大量库存。在目前行业情况下，公司在资金使用上也更加谨慎。

在2025年12月底举行的年度演讲中，酒仙集团董事长郝鸿峰表示，2025年99%的名酒价格出现全面下跌，平均零售价格跌幅高达30%。

一直以来，白酒企业通过向经销商出货并确认收入，而市场的下滑，渠道打款意愿的低迷，也直接影响了白酒上市公司业绩。2025年第三季度，白酒迎来行业深度调整期以来业绩跌幅“最惨”的一次下滑，多家酒企单季收入和净利润都有双位数的下滑。业内也认为，无论是主动调整，还是“压不动货”，第三季度的业绩变脸，让白酒企业完成原有年度增长计划的难度大幅加大。

生意难做，酒企的态度也发生了改变。济南酒商老盛告诉记者，以前酒企总是高高在上，但今年很多酒企也放下身段和经销商一起想办法。比如去年有部分餐饮企业长期拖欠他的货款，经过协商，一家头部酒企选择将拖欠货款的餐饮企业作为营销活动的场地，用欠款抵消餐费的同时，企业将等价的酒水产品还给经销商销售，缓解多方资金压力。

不过在业内看来，2026年白酒行业的深度调整仍未结束。1月7日晚，口子窖发布业绩预告，预计2025年实现归属于上市公司股东的净利润为6.6亿元至8.3亿元，较上年同期预计减少50%至60%。主要是报告期内白酒行业市场分化与渠道变革加剧，叠加需求下行及政策变

化影响，核心利润来源高端产品销量大幅下滑，导致营业收入减少。

北京正一堂战略咨询机构董事长杨光近期发文称，2026年中国白酒“需求弱”本质不会改变，考虑到扩产后，国内名酒企业产能均达到2015年产能的2-3倍。面对充沛的产能，中国白酒行业将开启新一轮充分竞争。预计2026年白酒供需结构矛盾更加突出，中国白酒竞争逻辑大于经营逻辑将成为行业主流。

## 白酒市场重构刚刚开场

记者从此前举行的多个白酒企业经销商大会了解到，区别于前几年的小修小补，2026年酒企对于市场更加冷静，不再强调增长数字，而是更注重供需匹配与量价平衡等话题，调整动作也在加快。

其中一大转变就是白酒新增长模式的转型。2026茅台经销商大会主题为“坚持以消费者为中心，全面推进茅台酒营销市场化转型”，这与以往概念式的主题截然不同；五粮液、汾酒的经销商大会上，也都将消费者培育、新消费场景探索等内容作为工作重点之一。

比如山西汾酒采取了传统+年轻化的双线模式，一方面，在传统白酒商业模式下，汾酒继续推进全国化2.0战略，集中资源扩大终端覆盖与促进动销；另一方面，则是瞄准年轻化等悦己消费需求，并将其作为第二增长曲线。在汾酒管理层看来，随着白酒行业深度调整持续，过去白酒主要发挥社交货币的功能，而悦己消费崛起后，其社交属性也受到一定影响。但基于中国人情社会的特点，未来白酒市场将是传统与年轻化、悦人与悦己、线上与线下长期并存的局面。

2025年下半年，五粮液、古井贡酒、舍得酒业等酒企纷纷推出低于30度的低度白酒产品或时尚白酒新品，试图改变白酒高度、辣口、传统等老形象，以此进入新的消费场景和覆盖更多消费者。五粮液在经销商大会上也提出，在人群、新渠道方面，要在巩固中年商务基本盘的同时，真正攻克年轻群体、触达女性消费者。

在过去很长一段时间中，白酒属于一种信息不对称消费品，消费者无法简单地通过品尝来确认酒的价格和价值，因此酒企大多通过拉高品牌调性，通过市场定价树立价值认知，高端白酒更多发挥的是社交货币的作用，高端白酒的消费场景也大多集中在商务、政务等场景下。而在更轻松的酒饮消费场景中，洋酒、啤酒、葡萄酒、新酒饮等需求更为多元，白酒也面临着更市场化的竞争。

在业内看来，白酒此次调整背后，也有一些“不得不做”的因素，除了消费者代际更替，2025年5月新修订的《厉行节约反对浪费条例》正式实施，明确规定公务接待中禁止提供烟酒，这一政策推动部分饮酒场景的转变，影响持续全年，酒企不得不作出策略调整。

知趣咨询总经理蔡学飞告诉第一财经记者，“以消费者为中心”已成为今年白酒行业的共识，这从根本上反映出市场正在从渠道驱动向需求驱动的深刻转向。白酒企业必须跳出过去依赖渠道压货、主打政商务的传统模式，真正研究消费者的口感偏好、饮用场景与文化认同。长期看，谁能将“消费者为中心”转化为可持续的用户互动与价值共创，谁才能在存量竞争中实现细分市场的新增长。

不过在蔡学飞看来，白酒从社交货币重构为消费体验载体还需要很长的路要走，包括白酒产品的购买决策如何从面子消费变为利口的品质创新、健康属性、饮用舒适度等驱动；消费场景如何从宴请礼赠变成个人享受、家庭聚饮；如何通过数字化、圈层等直接运营用户等。

白酒独立评论员肖竹青也认为，场景的创新、低度化等都是白酒行业的新变化，比如“劲酒+红牛”等跨界组合，创造了真实的粉丝和消费场景增量，从这里不难看到，中国酒业市场竞争从抢渠道，抢终端开始升级为“抢人心”。

## AI 解读：

### 核心内容总结

2025年是白酒行业“最难熬”的一年：理性消费崛起、反腐深入（尤其是公务接待禁烟酒政策）让白酒需求下滑，酒商普遍赔钱（价格倒挂、库存积压），酒企业绩大幅下滑；行业开始从“靠渠道压货、主打政商务社交”的旧模式，转向“以消费者为中心”的新模式（比如瞄准年轻人、做低度酒、创新场景），但转型才刚开始，2026年深度调整仍会持续。

### 详细拆解解读

#### 1. 酒商为啥2025年集体喊“亏”？——三大“致命打击”

**酒商的日子难过到啥程度？天津酒商张伟做了十几年生意，2025年首次赔钱：**

- 需求没了：以前企业团购是大户，2025年这部分需求直接减少；
- 价格倒挂“卖一瓶亏一瓶”：比如他代理的酱酒，进货价700元，市场价跌到380元，就算厂家补点钱也赚不到；
- 库存堆成山，资金被锁死：2022年的酒还没卖完，市场价比进货价腰斩；终端店也不敢囤货，快进快出。

现在很多酒商都不想签经销合同了——怕被酒企“绑在战车上”（要按时打款进货，卖不掉就成库存），宁愿从市场拿货，灵活又不占资金。全国连锁大商甚至除了茅台，其他酒企都不合作，靠市场货源就够。

## 2. 酒企也“翻车”：业绩下滑，终于放下“高姿态”

### 酒商的苦直接传导到酒企：

- 业绩惨不忍睹：2025年三季度多家酒企收入、利润双位数下滑；口子窖预告2025年利润降50%-60%，核心原因是高端酒销量大跌；
- 价格全面崩盘：酒仙集团董事长说，2025年99%的名酒价格下跌，平均跌了30%；
- 态度180度转弯：以前酒企高高在上，现在主动帮经销商解决问题——比如济南酒商老盛被餐饮企业欠款，头部酒企把欠款餐厅当营销场地，用欠款抵餐费，再给老盛等价酒卖，缓解资金压力。

## 3. 转型方向：从“逼经销商进货”到“讨好消费者”

### 酒企终于意识到：光压货没用，得让消费者真想买。2026年的经销商大会全变样：

- 主题接地气：茅台大会主题是“以消费者为中心”（以前都是概念性口号），五粮液、汾酒把“消费者培育”“新场景”当重点；
- 瞄准年轻人和女性：汾酒搞“双线模式”——一边继续做传统商务市场，一边把年轻化当第二增长曲线；五粮液、古井贡酒推低于30度的低度酒，想甩掉“高度、辣口”的老标签，甚至要“攻克年轻群体和女性消费者”；
- 场景创新：不再只盯着商务宴请，开始做“悦己消费”（比如个人小酌、家庭聚会），和洋酒、啤酒抢轻松场景的市场。

## 4. 转型背后的“不得不”：政策和消费代际变了

### 这次调整不是“自愿”的，是被推着走的：

- 政策卡脖子：2025年5月新修订的《厉行节约反对浪费条例》明确公务接待禁烟酒，政商务场景（白酒的“基本盘”）直接缩水；
- 年轻人不买账：90后、00后不爱喝高度白酒，更在意“喝得开心”，社交属性减弱；洋酒、精酿啤酒、果酒等分流了大量需求；
- 信息不对称消失：以前白酒靠“品牌调性”卖高价（消费者不懂怎么判断价值），现在年轻人会查口碑、比口感，光靠“面子”没用了。

## 5. 未来趋势：存量市场里“抢人心”才是王道

### 行业已经进入“存量竞争”（总需求不涨，只能抢别人的客户），专家说：

- 从“抢渠道”到“抢人心”：知趣咨询蔡学飞说，酒企得真研究消费者——比如年轻人喜欢啥口感？女性爱喝啥度数？怎么让他们愿意复购？肖竹青举例子：“劲酒+红牛”的跨界组合，靠场景创新圈了粉，这就是“抢人心”；

- 转型需要时间：从“面子消费”到“品质/健康驱动”，从“宴请”到“个人享受”，白酒要改变几十年的惯性，不是一蹴而就的。

## 一句话总结

白酒行业正在“刮骨疗毒”——告别靠政商务和渠道压货的旧时代，向“讨好普通消费者”的新时代转型，虽然痛苦，但这是活下去的必经之路。2026年，这场“转型战”还会继续打。

---

## OpenAI 发布ChatGPT健康，押注万亿AI医疗市场

来源: <https://www.yicai.com/news/102993684.html>

创建时间: 2026-01-09 15:09:45

### 原文内容:

“OpenAI开始做health了，医疗体系会被颠覆。”一位AI行业人士今日发文感慨。

1月8日，OpenAI宣布推出 ChatGPT Health（健康），该模式集成于 ChatGPT 中，是一个“专门用于与 ChatGPT 进行健康相关对话的独立空间”，可以连接电子医疗记录和各类健康应用，生成的回复能够结合用户的健康信息与个人情境。

在博客中，OpenAI表示，根据匿名化对话的分析，健康已成为 ChatGPT 最常见的使用场景之一，全球每周有超过 2.3 亿人提出与健康 and 保健相关的问题，凸显医疗健康市场需求的庞大规模。

健康信息常常分散在门户网站、应用程序、可穿戴设备和医疗记录中，因此很难看到全貌，人们不得不独自应对复杂的医疗系统。OpenAI选择与一些设备和应用厂商合作，包括 Apple Health（苹果健康）、Function 和 MyFitnessPal 等，用户选择连接这些设备数据后，ChatGPT 就可以协助用户理解最新的检查结果、获得有关饮食与运动规划的建议，或根据医疗服务使用模式在不同保险方案之间做出取舍。

ChatGPT健康由OpenAI与全球医生开发。在过去两年里，OpenAI与来自数十个国家/地区的260多位执业医生合作，深入研究哪些回答方式真正有帮助、哪些可能带来潜在风险。官方

提及，该团队已在 30 个重点领域对模型输出提供了超过 60 万次反馈。这种合作塑造了ChatGPT合理的回复方式。

针对用户最关心的隐私问题，OpenAI强调，健康模式中的对话内容不会被用于训练模型。并且在现有的隐私、安全与数据治理能力之上，ChatGPT 健康进一步加入多层保护机制，包括专用加密与隔离技术，以确保健康对话的私密性与分区管理。如果用户在 ChatGPT 中开始与健康相关的对话，需要切换至“健康”一栏，获得这些额外的保护。

不过，大模型通过预测最可能的回复而非最正确的答案来运作，容易出现幻觉，这也为使用AI聊天机器人获取医疗建议带来一些挑战。OpenAI也在博客中声明，ChatGPT 健康旨在支持而非取代医疗护理，也并非用于诊断或治疗。它的作用在于帮助用户处理日常健康问题，并且可在就诊时以更充分的资讯与更从容的心态参与讨论。

目前，ChatGPT 健康功能将首先向小部分早期用户开放以收集反馈，优化整体体验。OpenAI 计划在未来数周内逐步扩大开放范围，在网页端和 iOS 上向所有用户提供。

OpenAI正在加速从技术到应用场景落地的步伐，应用中尤为重要的一块是医疗健康。去年8月推出GPT-5模型后，OpenAI CEO 奥尔特曼（Sam Altman）就对媒体表示，医疗保健“可能是所有类别中改进最显著的领域”。去年5月，OpenAI发布了名为Health Bench的基准测试，旨在衡量AI模型在现实健康场景中的表现。

据不完全统计，近年来，OpenAI已陆续投资Retro Biosciences、Ambience Healthcare、Chai Discovery、Valthos等多家医疗细分领域企业，建立起多元化的医疗健康投资矩阵。

全球AI医疗市场正迈入万亿级增长通道。据Grand View Research报告显示，2024年全球AI医疗市场规模约为266.5亿美元（约合人民币1861亿元），预计到2033年将飙升至约5055.9亿美元（约合人民币3.5万亿元），期间年复合增长率达38.8%。

正在举行的2026年国际消费电子产品展（CES 2026）上，AI与医疗健康的融合也成为焦点，多家企业展示了创新应用，推动精准医疗、个性化健康管理和疾病预防的进展。例如达索系统整合AI、患者虚拟孪生体与实时感应技术，构建退行性神经系统疾病的“医疗操作系统”。鱼跃医疗聚焦AI可穿戴设备，推动设备从“数据记录”向“智能健康管家”演进。

## AI解读：

## 核心内容总结

OpenAI推出了集成在ChatGPT里的“ChatGPT Health”功能，主打连接分散的健康数据（如苹果健康、MyFitnessPal等），辅助用户处理日常健康问题——比如解读检查结果、定制饮食运动计划、选保险方案等。这个功能是和全球260多位医生合作开发的（经过两年验证，60万次反馈优化），强调隐私保护（健康对话不用于模型训练、专用加密隔离），定位是“健康助手”而非替代医生（不能诊断/治疗，仅辅助日常管理和就诊准备）。目前先小范围测试，后续逐步开放；医疗是OpenAI的战略重点，全球健康市场需求庞大（每周2.3亿人问健康问题，2033年市场规模预计达3.5万亿元人民币）。

## 详细解读

### 1. ChatGPT

#### Health到底能帮你干些啥？——整合分散数据，解决日常健康小麻烦

你有没有过这种体验：健康数据散在各处——苹果手表记运动、MyFitnessPal记饮食、医院检查报告存在手机相册，想看看自己整体状况却要切换N个APP？ChatGPT Health就是来帮你“整合碎片”的。

#### 它能连接苹果健康、Function、MyFitnessPal等设备/应用的数据，然后做这些事：

- 解读检查结果：比如你拿到一份血脂报告，上面一堆专业术语，它能翻译成大白话告诉你“甘油三酯有点高，可能和最近吃太多油炸有关”；
- 定制饮食运动：结合你的运动数据（比如每周跑几次步）和饮食记录（比如经常吃外卖），给出个性化建议——“你这周蛋白质摄入不够，建议每天加一个鸡蛋，或者把晚餐的米饭换成藜麦”；
- 选保险方案：根据你平时看病、拿药的频率，对比不同保险的报销比例，帮你挑更划算的；
- 梳理健康全貌：把所有连接的数据汇总，让你一眼看到“最近睡眠质量下降，可能和睡前刷手机太久有关”。

简单说，它像个“健康管家”，把你散落的信息串起来，不用你自己当“数据侦探”。

### 2. 回答靠谱吗？——全球医生手把手教模型“说话”

AI聊天容易“胡说八道”（比如乱诊断疾病），这是大家最担心的。OpenAI为了避免这个坑，花了两年时间“请医生当老师”：

- 和来自数十个国家的260多位执业医师合作，研究“哪些回答有用、哪些会坑人”；

- 在30个重点领域（比如糖尿病、高血压）做了超过60万次反馈——比如医生会告诉模型“不能说‘你这症状就是癌症’，得说‘建议尽快去医院做进一步检查’”，或者“解释药物副作用时要讲清楚‘可能出现，但不是每个人都会’”。

这种“医生+AI”的模式，让模型的回答更谨慎、更符合医学常识，不会随便给你不靠谱的建议。

### 3. 隐私安全吗？——健康对话有“专属保险箱”

聊健康话题涉及隐私（比如你有慢性病），OpenAI专门做了“多层防护”：

- 不用于训练模型：你在健康模式里说的话，不会被OpenAI拿去训练其他AI模型（普通ChatGPT对话可能会用于训练）；
- 专用加密隔离：健康对话用单独的加密技术，和普通聊天数据分开存——就像你家有个“健康抽屉”，只有你能打开；
- 切换模式才激活：你得手动切换到“健康”一栏才能聊健康话题，这时候才会启动这些保护措施。

相当于你的健康隐私被放进了“保险箱”，不用担心被泄露或滥用。

### 4. 会抢医生饭碗吗？——它是“助手”不是“替代者”

很多人怕AI抢医生的活，但ChatGPT Health的定位很明确：辅助，不是替代。OpenAI反复强调：它不能用于诊断疾病或治疗——比如你说“我咳嗽带血”，它不会说“你得了肺结核”，只会建议“请立即去呼吸科就诊”；它的作用是帮你做“日常健康管理”：

- 比如你想减肥，它给你饮食建议，但不会替你开减肥药；
- 比如你要去看医生，它可以帮你整理“最近的症状、吃过的药、想咨询的问题”，让你就诊时更有条理，不用对着医生半天说不出话。

简单说，它是“你的健康助手”，医生才是“专业决策者”。

### 5. 为啥OpenAI要做这个？——医疗是块“肥肉”，也是用户刚需

OpenAI盯上医疗，不是突发奇想，而是“需求+战略”双重驱动：

- 用户需求爆炸：全球每周有超过2.3亿人在ChatGPT上问健康问题，说明大家对“简单易懂的健康信息”需求很大；

- 市场潜力巨大：2024年全球AI医疗市场规模约1861亿元人民币，2033年预计涨到3.5万亿元——这是个万亿级的赛道；

- **战略重点：**去年GPT-5发布后，OpenAI CEO奥尔特曼就说“医疗是AI改进最显著的领域”，之前还投资了Retro Biosciences（抗衰老）、Ambience Healthcare（AI医疗）等企业，这次推出ChatGPT Health是“从投资到亲自下场”的关键一步。

对OpenAI来说，医疗不仅是赚钱的机会，更是AI技术落地的重要场景——毕竟健康是每个人都关心的事。

## 6. 什么时候能用到？——先小范围测试，再逐步开放

目前ChatGPT Health只向小部分早期用户开放（收集反馈优化体验），计划未来几周内扩大范围，在网页端和iOS上向所有用户提供。如果你是ChatGPT用户，可能很快就能看到“健康”这个选项啦。

### 最后一句话总结

ChatGPT Health不是来“颠覆医疗”的，而是来帮你“简化健康管理”的——让你不用再面对复杂的医疗系统和分散的数据，用更轻松的方式照顾自己。至于它能不能成为你的“刚需助手”，还要看后续的实际体验，但至少，AI在医疗领域的“辅助角色”已经越来越清晰了。



## 直击CES | 波士顿动力机器人走出实验室，已从“炫技”转向“服务”

来源：<https://www.vicai.com/news/102993619.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:46

### 原文内容：

波士顿动力机器人终于走出实验室。

今年的CES，现代汽车集团与波士顿动力首次公开展示了人形机器人Atlas。在现代汽车的展厅外，第一财经记者在现场看到，等待入场参观的队伍已排起近百米长龙。

展厅内，波士顿动力黄色的机器狗正演示着车间内的实际工作场景，彩色Atlas吸引大量观众驻足拍照。据介绍，该公司计划在

年前搭建一套年产能达数千台的机器人量产体系。

在不远处的另一场馆，中国机器人正在“扎堆”展示。第一财经记者今日询问了多名中国机器人参展人士，都表示还无暇注意波士顿动力机器人。

与早期炫技的跑跳、翻筋斗的研究版本不同，这款Atlas专为工业环境设计，强调可预测的协作安全性能，并能接入既有工作流程，无需工厂进行大规模改造。

现场工作人员向第一财经记者介绍，Atlas拥有56个自由度，手部配备触觉传感器，大部分关节支持360度旋转，使其无需频繁调整姿态即可高效完成任务，它还可以在五分钟内完成肢体更换。

该机器人可举起110磅（约50公斤）的重物，单次充电可持续高强度工作4小时，并支持自动换电，为实现7×24小时不间断作业奠定基础。

现代汽车表示，大多数任务的训练时间可控制在一天以内，这对机器人规模化部署具有重要意义。

一位波士顿动力现场工作人员对第一财经记者透露，目前该机器人尚未对外出售，因此暂无公开售价。按计划，Atlas将于2028年率先在美国佐治亚州的现代汽车集团Metaplant America工厂投入应用，执行零件排序等任务；到2030年，将进一步承担更复杂的组装工作。

现代汽车在准备大规模量产能力的同时，还计划推出“机器人即服务（RaaS）”的订阅模式，以降低采用成本。

在机器人的“大脑”方面，波士顿动力公司宣布与Google DeepMind合作，开发能帮助机器人更自然地推理、适应和交互的人工智能系统。

现代汽车方面强调，机器人并非旨在取代人力，而是承担危险、重复性任务，使工人能转向其他高附加值岗位。

“即使在高度自动化的环境中，人类仍然是必不可少的。他们负责监督、指导和维护机器人，但同时也始终保持全面控制。”波士顿动力公司高管表示，“随着自动化程度的提高，人类的角色将变得更加重要。”

## AI解读：

### 一、核心内容总结

波士顿动力的人形机器人Atlas终于跳出实验室，变成能在工厂干活的“实用型选手”。它不再只会翻跟头炫技，而是针对工业场景做了安全协作、快速上手等优化，计划2028年实

现数千台量产，先在现代美国工厂干零件排序活，2030年升级做组装；还推出订阅模式降低企业使用门槛，和谷歌DeepMind合作搞更聪明的AI大脑，同时强调机器人不抢饭碗，而是帮人干危险重复活，让工人转去高附加值岗位。另外，中国机器人企业也在CES扎堆展示，但暂时没关注波士顿动力的动静。

## 二、详细拆解

### 1. 从“实验室明星”到“工业打工人”：Atlas的实用化变身

以前的Atlas是“网红选手”——会跑跳、翻筋斗，看着酷但没实际用。现在完全变了：

- 专为工厂设计：强调“安全协作”，不会随便撞人或机器；能直接对接工厂现有流程，不用企业拆了生产线重装。
- 身体灵活又耐造：56个“自由度”（相当于56个灵活关节），大部分关节能360度转，不用频繁调整姿势就能干活；手上有“触觉传感器”（像人手能感知轻重），不会抓坏零件；肢体坏了5分钟就能换，不耽误工期。
- 干活能力强：能搬50公斤重物（约一袋大米），充一次电高强度干4小时，还能自动换电池，24小时连轴转都没问题；学新任务一天就会，企业不用花几周培训它。

这些变化让它从“玩具”变成了能真正在工厂打工的“机器人同事”。

### 2. 量产落地有明确时间表：2028年开始批量生产，先从自家工厂练手

波士顿动力没画大饼，给出了清晰路线：

- 2028年量产：计划建一条年产能数千台的生产线，让Atlas从实验室走向市场。
- 先在现代美国工厂试用：2028年先放到现代汽车美国佐治亚州的工厂，干“零件排序”（比如把不同零件分类放好）这种基础活；2030年再升级，做更复杂的组装任务。
- 暂时不卖只试用：现在还没对外销售，也没定价，先在自家工厂磨合，把问题都解决了再卖给其他企业。

### 3. 不想一次性买？订阅模式让企业用得起

机器人通常很贵，小企业可能买不起。现代汽车想了个招：“机器人即服务”（RaaS）订阅模式——就像你租共享单车不用买，按月付租金就能用Atlas。这样企业不用一次性掏大笔钱，降低了使用门槛，尤其是中小企业也能尝试用机器人干活。

### 4. 机器人变聪明：谷歌DeepMind帮它搞“大脑”

## 机器人光有体力不够，还得有“脑子”。波士顿动力和谷歌DeepMind合作：

DeepMind是AI界的“学霸”（比如阿尔法狗就是它的作品），这次要帮Atlas开发更聪明的AI系统——让它能“自然推理”：比如遇到没见过的场景（比如零件位置变了），能自己想办法解决，而不是只会按预设程序走；还能更好地适应环境、和人类互动。这样机器人就不会“一根筋”，干活更灵活。

## 5. 机器人会抢饭碗吗？答案是“人机协作更重要”

很多人担心机器人取代工人，波士顿动力和现代汽车明确说了：机器人是帮手不是对手——

- 干危险重复活：机器人专门接“脏活累活险活”，比如搬重物、在高温/有毒环境干活，避免工人受伤；
- 人类角色升级：工人不用干重复活，转去做“高附加值”的事——比如监督机器人、教它新任务、维护设备，甚至参与机器人的设计。波士顿动力高管说：“自动化越高，人类的角色越重要，因为人要控制全局。”

简单说：机器人干体力活，人干脑力活，大家各干各的强项。

## 最后补一句

这次CES上中国机器人企业也扎堆展示，但暂时没关注波士顿动力——说明国内外都在抢机器人赛道，未来工业机器人的竞争会越来越激烈，但波士顿动力的实用化Atlas，确实给行业立了一个新标杆。



## 特朗普称2027年军费应达1.5万亿美元，要用关税买单？

来源：<https://www.yicai.com/news/102993592.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:47

## 原文内容：

当地时间周三（1月7日），美国总统特朗普要求将2027年度的国防预算大幅提高约50%，达到1.5万亿美元。

特朗普称，这笔“史无前例的军费增幅”将由去年的关税收入来支付。他并称，这项增加国防开支的举措将为美国打造一支“梦想军队”。

特朗普还在社交媒体发文称，大幅提高关税带来的收入将为拟议的国防开支提供资金支持，并能解决国家债务问题，并惠及中等收入的美国民众。

## 国会阻力不明

白宫和共和党人尚未排除再次推出一项以党派划分的大规模法案的可能性。但是，尚不清楚共和党领导人是否愿意在以微弱多数控制国会两院的情况下，再次采取这种程序上和政治上都十分艰难的途径。

一名国防领域的游说人士称，共和党人需要再次使用这种程序才能满足特朗普增加军费的要求，因为民主党人很可能会反对共和党人试图削减医疗保健福利、教育和对外援助的任何举措。

总部位于华盛顿特区的无党派联邦预算监督机构“纳税人常识组织”表示，特朗普总统提出的预算“必须被否决”。

“特朗普总统提议明年将五角大楼的预算大幅增加50%，这种做法听起来非常浪费。”纳税人常识组织主席埃利斯（Steve Ellis）在一份声明中表示。“国会已经准备批准今年五角大楼的支出增加13%。我们的债务已经超过38万亿美元。我们在国内外都有实际需求，而加剧债务危机只会让满足这些需求变得更加困难。”

埃利斯说，“总统声称，如此巨大的增幅将由关税收入抵消。但事实是，这笔账根本算不过来，而且他还承诺将这笔收入用于减少赤字、向美国公民发放2000美元的支票、救助受贸易战影响的农民等等。”埃利斯说，“这样增幅的开支绝不能发生。国会必须否决这种荒谬的提议。”

## 誓言“修理”国防承包商

在当天宣布国防预算开支前，特朗普还对美国国防承包商发出威胁称，如果美国最大的国防承包商之一雷神公司不停止股票回购和将更多利润投入到扩大武器制造产能，国防部将停止从该公司采购产品。

“要么雷神公司加大投入，开始在工厂和设备等领域进行更多前期投资，否则他们将无法再与国防部开展业务，”特朗普在社交媒体上表示。“此外，如果雷神公司希望继续与美国政府开展业务，在任何情况下，他们都不得进行任何额外的股票回购，尽管他们已经为此花费了数百亿美元，直到他们能够改进自身表现为止。”特朗普在社交媒体发文称。

此前，特朗普发布行政令，要求国防部启动审查，找出那些在履行合同方面表现不佳、对制造业投资不足，但仍在进行股票回购或向股东派发股息的国防承包商。该行政令还要求

国防部采取措施，确保与任何新的或现有的国防承包商签订的未来合同都包含一项条款，禁止其在美国政府合同履行不佳期间进行股票回购。该命令还要求国防部在未来的合同中规定，高管激励薪酬不得与短期财务指标挂钩。

近几个月来，特朗普曾多次抱怨称，国防公司在关键武器交付方面严重滞后，但却继续向投资者派发股息和进行股票回购，并向高管支付“高得惊人的薪酬”。

特朗普对雷神公司的批评被看作是迄今为止针对特定承包商提出的最尖锐的批评。

## AI 解读：

### 核心内容总结

当地时间1月7日，特朗普提出2027年美国国防预算要大幅上涨50%至1.5万亿美元，声称由关税收入买单；同时威胁雷神等国防承包商停止股票回购、加大产能投资。但该提议遭无党派预算监督机构痛批“浪费”“账算不平”，国会通过也面临巨大阻力——共和党微弱多数难走特殊程序，民主党反对砍民生福利凑军费，整体争议极大。

### 详细拆解解读

#### 1. 军费涨50%：这数字有多“离谱”？

先看对比：今年国会本已准备批准五角大楼开支涨13%（已算高增幅），特朗普却直接跳到明年涨50%。1.5万亿美元是什么概念？差不多是美国去年教育+医疗+对外援助总开支的2倍多，比日本全年GDP还高。更扎心的是，美国当前债务已超38万亿美元（相当于每个美国人欠11万美元），预算监督机构“纳税人常识组织”直言：“这是史无前例的浪费——军费占了太多钱，国内民生（医保、教育）和国外实际需求（对外援助）就更没钱了，只会让债务危机火上浇油。”

#### 2. 关税买单？这笔账根本“拆东墙补不了西墙”

特朗普说“关税收入能覆盖军费涨幅”，但这是个“空头支票”。为啥？因为他早就把关税收入承诺给N个用途了：减少国家赤字、给美国人发2000美元支票、救助贸易战中受损的农民……现在又加一个“50%军费涨幅”，相当于一个钱包里的钱要分给五六个需求，肯定不够。预算监督机构主席埃利斯直接戳破：“关税收入根本覆盖不了这么大的增幅，而且他承诺的那些用途早就互相冲突了——总不能让一笔钱同时干五件事吧？”

#### 3. 国会这关：共和党难搞，民主党不配合

涨军费得国会批准，但现在共和党在参众两院都是微弱多数，想通过得用“特殊程序”（之前用过，但流程复杂、政治风险高）。为啥？因为民主党肯定反对：共和党要凑军费，大概率得砍医保、教育、对外援助这些民生项目，民主党不会答应。而且共和党领导人也不确定愿不愿意再走一遍“吃力不讨好”的程序——毕竟上次用这个程序，差点引发党内

分裂。所以这个提议能不能过国会，悬得很。

#### 4. 拿雷神开刀：特朗普为啥跟国防承包商“较劲”？

涨军费前，特朗普先怼了雷神公司：“不停止股票回购、不扩产能，就终止合作。”原因很实在：国防承包商们赚了钱，不把钱用来建工厂、买设备（扩大武器生产能力），反而拿去“回购股票”——回购股票能让股价涨，股东和高管赚得盆满钵满，但武器交付速度却越来越慢。特朗普之前就抱怨过：“这些公司拿着政府的钱，却连基本的武器交付都做不好，还天天给股东发钱。”所以他下了行政令：审查“不扩产能却回购股票”的承包商，未来合同里必须加条款——“履约差时禁止回购股票”“高管薪酬不能跟短期财务指标（比如回购）挂钩”。雷神只是第一个被点名的“典型”。

#### 5. 争议的本质：“梦想军队” vs. 现实危机

特朗普想要“梦想军队”，但现实是美国债务已经压得喘不过气，国内民生（比如医保缺口、教育资源不足）和国际责任（比如对外援助）都需要钱。预算监督机构说得很直白：“我们有太多实际需求要满足，把钱都砸在军费上，只会让这些需求更难实现。”而普通美国人更关心的是：“军费涨了50%，我的医保会不会被砍？孩子的教育经费会不会减少？”所以这个提议不仅在政治上难通过，在民意层面也缺乏支持——毕竟“梦想军队”不能当饭吃，老百姓更需要实实在在的民生福利。

总的来说，特朗普这个提议更像一个“政治口号”，而非实际可行的预算方案。它暴露了美国当前的核心矛盾：军事扩张野心与财政现实之间的巨大鸿沟。至于能不能落地，恐怕连共和党自己都没底。



## 智谱们密集赴港，硬科技的“上市窗口期”来了？

来源：<https://www.yicai.com/news/102993565.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:49

### 原文内容：

1月8日，北京智谱华章科技股份有限公司（02513.HK）（简称“智谱”）正式在香港联合交易所挂牌上市，发行价为每股116.20港元，以120港元/股的价格开盘，午后震荡走高，一度涨近16%。

市场关注智谱股价走势，核心原因在于作为“基座模型第一股”，智谱成为高投入高亏损赛道价值判断的重要标的。而智谱之外，MiniMax、壁仞科技、天数智芯等科技公司准备或

已登陆港股，多位投资界人士对第一财经记者表示，针对科技公司的上市政策红利逐渐落实，资本端、政策端也已达成共识。

启明创投主管合伙人周志峰表示，以智谱、DeepSeek为代表的中国AI创新正在获得全球范围的关注和认可，这为整个生态打开了新的空间，意味着中国团队将更深度地参与全球技术竞赛。这次上市成功明确地告诉市场：坚持底层核心技术创新，即使短期内巨额投入导致亏损，只要路径正确、团队过硬，资本市场会给予认可和价值重估。而上市只是一个新的起点，利用好资本市场的资源加速创新和生态建设，才是接下来真正的考验。

## 智谱背后的中国大模型路径

在张鹏的视野中，探索AGI是比公司商业化更为重要的事，他在专访中对第一财经记者强调，如果一味追求商业化而放弃AGI，“智谱”这家公司对他将失去部分意义。

但这条路并不好走——贵、难、远。

据智谱招股书披露，公司2022-2024年研发费用累计超过44亿元。随着收入规模扩大、算力适配优化和运营效率提升，东吴证券分析师预计亏损幅度将逐步收窄。

对于亏损情况，张鹏解释称，目前整个大模型行业的训练路线还处于一个不确定状态，因此高额投入还会持续很长一段时间。

智谱于2019年6月注册成立，一位早期投资人对记者表示，当时清华大学计算机系教授、智谱创立发起人兼首席科学家唐杰团队聚焦的还是知识图谱路线，但由于看好自然语言处理、知识图谱路线，以及唐杰团队，该机构选择早期押注。

2019年是智谱从科研项目走向企业化运作的关键节点，也是在这一年，中科创星以4000万元投资额提前锁定智谱。中科创星创始合伙人米磊对记者表示，智谱团队具备国际化视野，并未按照国内传统科研路径规划发展。

而周志峰团队是在2020年开始持续关注AI领域，当时美国市场很热闹，而在中国市场暂未找到专注做类似事情的团队，直到2021年智源大会发布“悟道2.0”模型，才通过智源接触到背后的唐杰团队，并得知后者正在一家以“智谱”为名的公司里探索商业化。“我们是第一个专门冲着‘预训练大模型’这个技术方向去找他们的投资机构。”周志峰称。

2021到2022年，大模型发展并不顺利，在张鹏的记忆里，很多投资人见面直接询问如何商业化赚钱，甚至希望估值打对折。直到2022年底，ChatGPT火了之后，智谱团队找到了对标。但2023年至2024年百模大战的混乱，2025年DeepSeek的出现，令公司发展遭遇挫折。所幸，Coding（编程）与MaaS平台为智谱带来营收增长。

如果说2019年至2022年是智谱的摸索期，那么2023年至2025年便是智谱的挣扎期——底层技术研发与应用落地的平衡，科研高额投入与商业化变现的选择，直到如今上市，在资本市场完成突围，为进一步探索基座模型技术路线与学习范式补充弹药。

而上述关键节点，也折射出中国大模型创业的共性困境与突围逻辑。如零一万物CEO、创新工场董事长李开复今日发文所言：对大模型初创公司来说，这是最坏的时代，也是最好的时代。在超大基座模型赛道上，中外巨头凭借雄厚资源形成前后夹击之势；在一级市场，基座模型已不再是焦点，中台与应用层成为新的竞争热土。国内超大基座模型的竞争将日趋寡头化，最终可能仅剩DeepSeek、阿里通义千问和字节跳动三家企业主导，留给初创公司的时间和空间正变得越来越逼仄。

从“可用”走向“好用”，基座竞争激烈

唐杰今日在内部信中强调，2026年公司将聚焦于GLM-5基座大模型、全新的模型架构设计、具有更强泛化能力的RL（强化学习），并对下一代学习范式——在线学习（Online Learning）或持续学习（Continual Learning）进行前瞻性布局。

但这些并不够。全球大模型头部企业已经明确，基础模型的Scaling Law陷入增长瓶颈期，需要探索新的技术范式，但这需要高额成本与长期投入，所以多家厂商开始向应用端倾斜，在新范式诞生之前，尝试寻找投入与营收之间的平衡。

一定程度上代表大模型技术方向的OpenAI，也在近期密集更新应用端产品，包括使用户可连接电子医疗记录与各类健康应用的ChatGPT健康；内部测试ChatGPT广告投放方案，观察广告变现效果；尝试布局AI硬件，从硬件端获取更多用户数据。

国内市场中，字节跳动、阿里巴巴、腾讯集团既有充足的资金投入基础模型研发，也有丰富的应用生态承接大模型技术，推动数据与技术的流转、反馈与升级。目前，豆包APP日活数据突破一亿，豆包大模型日均tokens调用量超过50万亿；腾讯宣布成立 AI Infra/AI Data / 数据计算平台部，姚顺雨任首席 AI 科学家；阿里系 AI to C 全面发力，千问月活突破4000万。

张鹏在2024年的专访中便向记者强调了智谱“沿途下蛋”的策略，一面投入技术研发一面落地商业化，B端与C端均有布局。但对一家创业公司而言，这并不容易，因此这些年的发展过程中，也曾出现力有不逮的情况，经历过组织架构调整、人员优化、技术方向更换，产品形态上存在agent（智能体）、coding、多模态等多元产品。

张鹏对记者表示，AGI不像AI1.0时代的人脸识别技术，它是复杂的通用智能能力集合，甚至需要解决自我学习的问题，因此在AGI拼图上，多模态、代码、推理等能力，都是重要拼图，智谱都会投入。只是从商业化角度来看，上述方向发展路径长度不同，用户需求与市

场需求也不同，最终导致从业务层面来看，智谱似乎一会儿在做这个一会儿在做那个。“最终我们会把这些事情合起来，去解决AGI。”张鹏称。

上市本身不是终点，而是提供了更高效的融资平台。周志峰从投资解读分析称，大模型应用落地的大浪其实才刚刚开始，智谱未来的关键在于持续推动模型从“可用”走向“好用”，尤其在推理能力和成本上实现突破；在金融、政务等垂直领域做深做透，提供更高附加值的行业解决方案；依托上市后的品牌和资本优势，加速拓展全球市场，特别是“一带一路”等对自主创新模型需求强烈的地区；大力构建开发者生态，通过高性价比的API和工具链吸引更多开发者，形成生态护城河。

硬科技企业密集赴港上市，头部虹吸效应不可避免

除了智谱，MiniMax将于9日正式登陆港交所，壁仞科技（06082.HK）于1月2日成功登陆港交所，百度公告旗下AI芯片子公司昆仑芯于1月1日以保密形式向港交所提交主板上市申请。

科技公司密集涌向港股的背后，在华映资本管理合伙人章高男看来，根因是上市政策红利的落实：包括上市标准18C 对未盈利企业包容性更强，无营业收入要求，更看重研发投入与技术壁垒。另外“科企专线” 提供专属审核通道，审核周期较A股缩短30%—50%。这些政策的持续落实是最根本的驱动因素。

另外，章高男对记者表示，港股的估值体系也更贴合国际硬科技估值逻辑，对技术壁垒、专利数量、团队背景认可度更高。除了政策支持，最近的密集上市也有港股市场情绪面修复和科技企业强融资需求等动态因素的叠加。

米磊则认为近期科技公司密集赴港上市，核心原因是时机已至：国家政策鼓励与监管层共识形成，一级市场与二级市场达成默契，中美行业均聚焦硬科技创新并加大资本投入。各方共识凝聚之下，硬科技领域的爆发已是必然。

但同时，以智谱今日表现为例，早盘的震荡行情也反映出市场的观望心态。对于科技股的价值判断问题，章高男称，港股的投资机构相对比较专业，对于亏损的硬科技公司，技术领先性的判断是估值基础，技术壁垒不够高肯定不会有好的估值，基本决定了估值的下限。同时对商业化突破能力的预测决定了估值突破的上限。重点是商业化能力的预测而不是目前商业化进展，生态适配能力、客户质量及客户对产品接受度、下一代产品发布计划及产品优势等，都将对商业化能力的预测有重大影响。

市场也需警惕不够优秀的上市标的与市场虹吸效应。米磊称，最需要警惕的是部分技术很一般的项目上市后，可能影响市场对港股的信心。

章高男称，头部虹吸效应不可避免，但中小型科技公司融资并非没有机会。首先要有鲜明的差异化竞争能力和创新因素，当市场没有明确对标项目，第一个上市的公司议价能力相对较高。第二是极高壁垒，当中小公司有极强的护城河并且有明确的市场增长预期，估值的上升空间甚至有可能超过大型头部公司。

## AI 解读：

### 核心内容总结

智谱作为国内“基座模型第一股”在港上市，股价首日表现亮眼，其成长历程折射出中国大模型创业“烧钱研发、商业化挣扎、政策与资本助力突围”的共性路径；同时，MiniMax、壁仞科技等硬科技企业密集赴港上市，背后是港股18C政策红利、国际估值体系适配等多重因素推动；市场对这类企业的估值更看重技术壁垒与未来商业化潜力，但也需警惕头部虹吸效应和技术平庸企业的负面影响。

### 一、智谱上市：给高投入硬科技赛道吃了颗定心丸

智谱这次上市最大的意义，是打破了“硬科技公司必须盈利才能上市”的旧观念。它三年研发花了44亿，一直处于亏损状态，但作为“基座模型第一股”（基座模型就是AI的底层地基，其他应用都得靠它），上市首日股价涨了近16%。这相当于给整个大模型赛道传递了一个信号：只要你坚持做底层核心技术，哪怕短期亏得多，只要团队靠谱、方向对，资本市场就会认你。比如启明创投的周志峰就说，这说明中国AI创新正在被全球认可，接下来能更深度参与国际竞赛。

### 二、智谱的“摸爬滚打”：中国大模型创业有多难？

#### 智谱的成长史就是中国大模型公司的缩影，一路走得磕磕绊绊：

- 摸索期（2019-2022）：刚成立时，团队还在搞知识图谱，投资人见面就问“怎么赚钱”，甚至想砍一半估值；
- 对标期（2022年底）：ChatGPT火了，终于找到方向，但很快又遇到2023-2024年的“百模大战”混乱，2025年DeepSeek的出现又给了一记重击；
- 突围期（直到上市）：靠编程（Coding）和模型即服务（MaaS）平台才赚到钱，最后通过上市拿到更多资金继续搞研发。

李开复说这是“最坏也是最好的时代”——坏在巨头夹击（中外大厂有钱有资源），好在还有机会突围。现在超大基座模型赛道可能只剩DeepSeek、阿里、字节三家寡头，留给初创公司的空间越来越小。

### 三、硬科技公司为啥都往港股跑？政策和市场都给了理由

## 最近壁仞科技、智谱、MiniMax扎堆去港股上市，背后有三个关键原因：

1. 政策红利：港股18C规则对未盈利企业特别友好——哪怕你没收入，只要研发投入多、技术有壁垒就能上；还有“科企专线”审核快，比A股缩短30%-50%时间； 2. 估值更合理：港股的投资人更懂硬科技，看重专利数、团队背景这些“硬指标”，不像有些市场只看短期利润； 3. 时机到了：国家鼓励硬科技，一级市场和二级市场达成共识，加上企业本身需要钱继续研发，所以扎堆上市。

## 四、买这类科技股要看啥？技术硬不硬+未来能不能赚钱

### 港股投资人对这些亏损科技公司的估值逻辑很清晰：

- 下限看技术：技术壁垒够不够高（比如专利多不多、团队是不是顶尖），决定了公司的基本价值；
- 上限看未来：不是看现在赚不赚钱，而是看你能不能在未来把技术变成钱——比如生态适配能力（有没有企业愿意用你的产品）、下一代产品计划（有没有新东西能打）。

但也要警惕风险：比如有些技术一般的公司上市后，可能拉低市场对整个赛道的信心；还有头部虹吸效应——大公司会吸走更多资金，但中小公司如果有“独门绝技”（比如差异化技术或极高壁垒），也能有机会。

## 五、上市不是终点：智谱接下来要做这几件关键事

### 上市对智谱来说只是“加油站”，不是终点站。未来要想站稳脚跟，得做好这四点：

1. 让模型更“好用”：从“能用”到“好用”，比如提升推理能力（让AI更会思考）、降低成本（让更多企业用得起）；
2. 深耕垂直领域：在金融、政务这些需要专业能力的行业做深，比如给银行做智能风控系统，赚高附加值的钱；
3. 拓展全球市场：尤其是“一带一路”国家，他们对自主创新的AI模型需求大；
4. 建生态护城河：通过便宜好用的API和工具吸引开发者，让更多人基于智谱的模型做应用，形成“大家一起帮你赚钱”的生态。

总的来说，智谱的上市是中国硬科技赛道的一个里程碑，但接下来能不能持续领跑，还要看它能不能把资本转化为技术优势和商业成果。

（全文用大白话拆解，避免专业术语，让普通人也能看懂硬科技赛道的逻辑和机会~）



# 谷歌市值超越苹果！登上全球第二后，离英伟达还远吗？

来源：<https://www.yicai.com/news/102993474.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:50

## 原文内容：

当地时间1月7日，美股科技板块迎来标志性时刻：谷歌市值自2019年以来首次超越苹果，坐上美股市值第二。

截至美股收盘，谷歌（GOOGL.US）逆势增长2.43%，收报321.98美元，市值增至3.89万亿美元。苹果（AAPL.US）股价收跌0.77%，市值定格在3.85万亿美元。

目前，全球市值前三甲已形成英伟达（4.6万亿美元）、谷歌、苹果的新格局。距离去年11月底谷歌超越微软进入市值前三，仅过去不到两个月，目前谷歌距离榜一的英伟达还有7000亿美元的差距，有望更进一步吗？

天使投资人、资深人工智能专家郭涛对第一财经记者表示，谷歌与苹果的股价趋势反映了科技行业结构性转型以及企业战略分野带来的结果。AI技术重塑行业格局，战略聚焦AI赛道的企业更易获得资本持续青睐。

长期来看，郭涛认为，谷歌市值存在超越英伟达的可能性，若谷歌能推动自研芯片生态突破工具链短板，将大模型标准嵌入更多行业应用，同时借助云业务与生态协同放大优势，有望逐步缩小与英伟达的市值差距。

## 谷歌股价一年飙升65%

2025年谷歌是华尔街表现最耀眼的科技股之一，这年谷歌股价累计飙升近65%，成为美股七大科技巨头中的涨幅领跑者。在去年初谷歌一度面临反垄断诉讼、搜索竞争加剧等多重不确定性因素，但在下半年，随着其AI全栈式布局成果显现，股价强势反弹，并被华尔街普遍看好在未来一年继续上行。

苹果在2025年股价累计涨幅约9%，但年末以来持续承压，股价从12月初的288美元/股的高点逐步回落。过去五个交易日，苹果股价已累计下跌了逾4%。

市场普遍认为，市值排名的逆转是谷歌与苹果在人工智能战略方向上的分野。自生成式AI出现以来，谷歌全力押注并追赶，并在去年底看到了成效：谷歌推出的Gemini 3被认为赶超“昔日AI风向标”OpenAI。同时，谷歌在去年底发布第七代张量处理器Ironwood，这款定制AI芯片有望成为英伟达产品的替代方案。

谷歌的AI攻势不仅仅停留在技术层面。根据谷歌发布的数据，其Gemini应用已拥有6.5亿月活跃用户，在去年3月Gemini应用的月活跃用户还只是3.5亿。就在1月8日，网络分析公司SimilarWeb最新数据显示，Gemini在全球网页端的流量份额从一年前的约5.7%跃升至21.5%，成功突破20%的心理关口，而ChatGPT的份额则从86.7%降至64.5%。

谷歌全栈式的布局被认为是重要的竞争王牌。与需要租用算力的其他对手不同，谷歌拥有自研TPU芯片和云服务，不仅能控制成本，还能通过出租算力形成商业循环。而在产品分发渠道方面，谷歌拥有全球超过20亿用户的Android系统、谷歌搜索及办公套件，这意味着其AI可以直接触达海量用户。

去年10月谷歌交出了一份亮眼的财报，季度营收首次突破1000亿美元。海豚投研认为，谷歌同时吃到了AI产业浪潮下上游和下游的发展红利。

自去年11月底超越微软挺进美股市值前三后，不到两个月，谷歌又在年初超越苹果来到美股市值第二，离市值第一的英伟达还远吗？看向未来，郭涛认为，谷歌市值存在超越英伟达的可能性，核心取决于AI行业标准主导权与全栈生态的落地成效。

“英伟达当前凭借芯片与配套生态占据AI算力领域的核心地位，通用算力优势短期内难以撼动，但谷歌的差异化竞争已显成效：自研芯片以更高能效斩获多家科技巨头订单，正逐步分流市场份额。”郭涛认为，短期看英伟达现有生态的网络效应仍具深厚护城河，但长期胜负的关键则在于对AI技术标准制定权的争夺，以及应用场景的规模化落地进度。

## 苹果AI布局滞后

苹果目前市值的回落，与其在AI领域的审慎策略密切相关。尽管iPhone 17销量保持稳定，但在ChatGPT掀起全球AI竞赛后，苹果始终未大规模投入，虽规避了高昂的资本开支，却也导致市场对其未来增长空间的预期下调。

外界认为，苹果在AI领域的滞后，源于内部对技术趋势的判断迟缓与投入不足。当前，AI功能已成为智能设备的标配，而苹果在智能化方面的短板逐渐凸显。加之产品创新放缓、造车项目终止、Vision Pro市场反应平淡，苹果的创新引领力正受到质疑。

苹果当前约33倍的预期市盈率已接近历史高位，部分投资者开始兑现收益，伯克希尔·哈撒韦等机构也在第三季度再次减持了苹果持仓。华尔街投行Raymond James在本周恢复覆盖苹果并给予“与大盘同步”评级，认为苹果当前估值已充分反映基本面，短期内缺乏大幅跑赢大盘的空间。

郭涛指出，科技行业或许也在面临一次结构性的转型，从移动互联网时代的硬件主导，迈入以算力和模型为核心的AI原生时代，AI成为驱动市值增长的核心引擎，市场估值逻辑向

技术壁垒与生态闭环倾斜。因此，从企业战略来看，谷歌全力押注AI全栈布局，而苹果错失AI竞赛窗口期，长期依赖硬件迭代的增长模式遭遇瓶颈，最终导致市值被反超。

苹果若想重夺优势，需要在AI落地与产品创新上拿出更具说服力的举措。近日有消息称，苹果拖延已久的Siri人工智能升级预计将在2026年3月发布，全新的基于LLM的Siri将能够像ChatGPT和Gemini这类聊天机器人一样，智能地协助用户。它还将实现原定于iOS 18推出但因故延迟的几项强大功能，包括个人情境感知和屏幕内容感知。

苹果后续的更新能否挽回市场信心，仍待实际表现和市场反馈。

## AI解读：

### 核心内容总结

当地时间1月7日，谷歌市值自2019年以来首次超越苹果，成为美股市值第二（前三为英伟达、谷歌、苹果）。这一逆转的关键在于AI战略的分野：谷歌全年股价飙升65%，靠全力押注AI（技术突破、用户增长、自研芯片替代英伟达）；苹果股价仅涨9%且近期下跌，因AI布局滞后、创新放缓。专家认为谷歌长期有望超越英伟达，核心看AI标准主导权与生态落地；苹果需加快AI布局才能挽回颓势。

### 一、谷歌反超苹果：AI赛道上的“冲刺 vs 慢走”

谷歌和苹果的市值逆转，本质是AI时代的“战略选择题”做了不同答案：

- 谷歌：全力冲刺AI

去年谷歌在AI上的动作肉眼可见：推出的Gemini 3技术被认为超过OpenAI；自研芯片Ironwood能替代英伟达；Gemini应用用户从3.5亿涨到6.5亿，网页流量份额从5.7%跳到21.5%（ChatGPT从86.7%跌到64.5%）。这些成果让市场相信谷歌能抓住AI红利，股价一年涨了65%。

- 苹果：AI上慢了半拍

苹果在AI上太“谨慎”，ChatGPT火了这么久，它也没大规模投入。虽然iPhone销量稳，但用户现在更看重设备的AI能力，加上苹果创新放缓（造车项目停了、Vision Pro反响平淡），市场觉得它未来增长空间有限，股价近期跌了4%，市值被谷歌反超。

### 二、谷歌的“全栈AI布局”：自己从种麦子到卖面包

谷歌能跑这么快，靠的是“全栈式AI布局”——简单说就是AI产业链从头到尾都自己做，别人只能买其中一段：

- 底层算力：自己造芯片

谷歌有自研的TPU芯片（AI的“发动机”），不用像其他公司那样租英伟达的算力，成本能控制住；还能把多余的算力租给别人赚钱，形成“造芯片→用算力→租算力”的循环。

- 上层应用：直接触达20亿用户

谷歌有Android系统（20亿用户）、谷歌搜索、办公套件，AI产品（比如Gemini）能直接推给这些用户，不用找第三方渠道。相当于自己有个超级大超市，新面包刚出炉就能摆上货架。

- 结果：吃遍AI上下游红利

去年谷歌季度营收首次破1000亿美元，就是因为既赚了芯片/算力的钱（上游），又赚了AI应用的钱（下游），两边都吃到了。

### 三、谷歌能超英伟达吗？短期难，长期有戏

**英伟达现在是市值第一（4.6万亿美元），谷歌还差7000亿，但长期不是没机会：**

- 英伟达的优势：短期护城河难破

英伟达现在的地位像“AI界的Windows”——大家都用它的芯片和配套软件，换别的芯片可能不兼容，所以短期没人能轻易替代它。

- 谷歌的机会：差异化竞争慢慢抢份额

谷歌的自研芯片更省电（能效高），已经有科技巨头买它的芯片，分流了英伟达的市场；长期看，谁能制定AI的“行业规则”（比如大家都按谁的标准做AI）、谁的AI应用能大规模落地（比如AI在医疗、教育里普及），谁就能赢。谷歌在这两点上都在发力，所以专家说有机会超英伟达。

### 四、苹果的困境：AI慢一步，后果有多严重？

**苹果现在的麻烦不是一时的，而是AI时代的“掉队风险”：**

- 估值预期下降

苹果的市盈率（估值指标）快到历史高位了，但市场觉得它AI不行，未来增长有限，所以开始有人卖股票（比如伯克希尔·哈撒韦减持）。

- 创新标签褪色

过去苹果靠iPhone、iPad引领潮流，但现在AI是新潮流，苹果没跟上；造车停了、Vision Pro卖得不好，大家觉得苹果“不创新了”。

- 未来的希望：Siri升级

苹果计划2026年升级Siri，用大模型让它像ChatGPT一样智能，但这还得等两年。如果到时候升级效果不好，苹果的市值可能会被甩得更远。

## 五、总结：AI是现在科技公司的“生死牌”

这次谷歌反超苹果，给所有科技公司提了个醒：AI不是“可选项”，是“必做题”。谷歌因为全力押注AI，一年涨了65%；苹果因为慢了一步，市值被反超。未来谁能在AI里拿到标准主导权、把生态做起来，谁就能站在市值顶端——谷歌能不能超英伟达，苹果能不能追回来，都看这张牌怎么打。

---

## 国务院暂不允许贷款利息抵税，但仍存想象空间

来源：<https://www.yicai.com/news/102993472.html>

创建时间：2026-01-09 15:09:51

### 原文内容：

企业十分关心的贷款利息抵扣增值税“落空”，但这一改革趋势并未改变。

今年起实施的《中华人民共和国增值税法实施条例》（下称《条例》）明确，纳税人购进贷款服务的利息支出，及其向贷款方支付的与该贷款服务直接相关的投融资顾问费、手续费、咨询费等费用支出，对应的进项税额暂不得从销项税额中抵扣。

这意味着与此前一样，贷款利息及相关费用依然不能抵税。但与此前官方披露的增值税法实施条例（征求意见稿）相比，正式出台的《条例》有一些变化。

与《条例》（征求意见稿）相比，贷款服务的利息支出等不得抵税的表述中，多了个“暂”字。而且《条例》还增加一句话：国务院财政、税务主管部门应当适时研究和评估购进贷款服务利息及相关费用支出对应的进项税额不得从销项税额中抵扣政策执行效果。

上海国家会计学院副教授葛玉御告诉第一财经，这一变化意味着国家只是暂时不允许贷款利息及相关费用支出抵税，但后续会评估研究，适当的时候把贷款利息等纳入增值税进项抵扣。

增值税是中国第一大税种，年收入规模已超6万亿元，目前中国增值税实现对货物和服务的全覆盖，建立消费型增值税制度框架。

上海财经大学公共政策与治理研究院院长田志伟告诉第一财经，增值税最大的特点是对增加值征税，我国为实现这一目的规定增值税应纳税额等于销项税额减去进项税额。但营业税改增值税以来，我国金融企业虽然也缴纳增值税，但企业取得贷款服务中的增值税进项税额不得抵扣。这不仅增加了企业的贷款成本，也阻断了增值税的抵扣链条，与增值税只对增加值征税的税收中性原则不匹配。事实上造成了增值税的重复征税现象。

“之所以出现这一问题，主要是因为对金融业征收增值税是一项世界性的难题，这是因为金融业的业务形式过于复杂，很多发达国家为规避这一问题，直接将金融业排除在了增值税的征收范围之外。”田志伟说。

中国政法大学财税法研究中心主任施正文告诉第一财经，中国是对金融业征收增值税最广泛、最彻底的国家，对贷款服务按照一般计税方法来征税。不过企业从金融机构购买的贷款服务支付的利息等费用，则不被允许抵扣。比如假设企业贷款利息为100万元，按照6%税率计算，这里的贷款利息进项税额为6万元，这6万元目前是不允许从销项税额中扣除。这显然导致增值税抵扣链条断裂，会加重相关企业负担，并由于行业企业对贷款需求不同，贷款利息等不能抵扣造成行业间税负不公平。

正是如此，一些企业对贷款利息等纳入抵税范围充满期待。而增值税法中在列出的不得抵税相关表述中，并不涉及贷款利息等，一度让企业对贷款利息等抵税充满想象空间。但去年8月份《条例》（征求意见稿）明确贷款利息等不得抵税，又让企业这一期待“落空”。但最终正式出台的《条例》相关表述较为温和，贷款利息等暂不得抵税，且后续适时对此政策进行研究评估。

施正文表示，这意味着贷款利息等不得抵税只是短期、阶段性情况，后续将会评估其对增值税制度运行、企业影响、财政收入影响等，长远来看条件具备时会逐步允许贷款利息等抵税，这给企业释放了积极信号。

田志伟表示，我国在不断探索怎样在不阻断增值税抵扣链条、不破坏增值税的中性特点的基础上，完善金融业的增值税制度。此次调整其实就是为后期金融业的增值税改革留下了一种可能性。如果制度探索成功、时机成熟、征管条件具备，未来可能存在对贷款服务抵扣进项税的可能性。

葛玉御表示，有部分专家认为，存款利息不征税，贷款利息就不应该抵税。但其实存款利息不征税的范围有限，而且去年8月8日以后，国债、地方债、金融债利息都恢复征税了，这就为完善抵扣链条做好了准备，贷款利息进项税额抵扣从逻辑上来说可行。

“但考虑到贷款利息等纳入抵扣对财政收入的冲击，未来这一改革分行业、分阶段推进比较合适比如鼓励扶持制造业发展，可以优先考虑制造业的贷款利息进项税额纳入抵扣，进项抵扣比例不一定要100%，也可以是60%，甚至30%起步，根据财政收入情况逐步实现抵扣。同时也要严厉打击企业等利用贷款利息进项抵扣避税的行为”葛玉御说。

施正文也认为，未来贷款利息等抵税改革应渐进式推进，可对一些行业、企业先行试点允许扣除，且给予一定比例扣除，最终条件具备时逐步扩大试点范围及扣除比重。

田志伟建议，可以考虑对国家重点支持的行业中一些信誉良好的企业出台暂时性政策，允许其抵扣贷款服务的进项税额。

由于增值税法已经将贷款利息抵税等授予国务院规定。施正文表示，未来这一改革推进只需要国务院修订增值税法实施条例即可，而不用修法，改革将更加灵活及时。

## AI解读：

### 核心内容总结

今年实施的《增值税法实施条例》明确：企业贷款利息及相关费用（如手续费、咨询费）对应的增值税暂时不能抵扣，但政策留了“活口”——加了“暂”字，还要求财政、税务部门适时评估政策效果。这意味着当前企业贷款成本暂时没降，但未来国家会研究放开抵扣的可能性。背后是金融业征税的世界性难题（业务复杂）和财政压力，但不抵扣会增加企业成本、导致税负不公，因此改革是长期趋势，渐进式推进是关键。

### 一、现状：贷款利息暂时不能抵税，但政策留了“活口”

今年起，企业贷款时付的利息、手续费等，对应的增值税进项税额还是不能从销项税额里扣除（和之前一样）。但和去年的征求意见稿比，正式条例有两个重要变化： 1. 多了“暂”字：原来写“不得抵扣”，现在是“暂不得抵扣”——意思是“现在不行，但以后可能行”； 2. 增加评估条款：要求财政、税务部门以后研究这个政策的效果。

专家解释：这不是“永久禁止”，而是“暂时搁置”，国家会根据情况调整。

### 二、为什么贷款利息抵税这么难？两大拦路虎

贷款利息抵税看起来简单，实则是世界性难题，主要卡两个点：

#### 1. 金融业业务太复杂，征税难度大

金融业的业务形式（比如贷款、理财、保险）千差万别，很难准确计算“增值额”。很多发达国家干脆不让金融业交增值税，避免麻烦。但中国是少数对金融业全面征增值税的国家，要做到抵扣，技术上需要解决很多问题（比如怎么准确核算每笔贷款的进项税）。

## 2. 财政压力大，不敢轻易放开

增值税是中国第一大税种，一年收6万多亿。如果允许贷款利息抵扣，国家收入会直接减少——比如企业贷100万利息，6%的税是6万，这6万本来是国家收的，现在让企业抵扣，国家就少收6万。对大量贷款的企业来说，这是好事，但国家财政要承受不小压力。

另外，之前存款利息大部分不征税，逻辑上“贷款利息抵扣”也说不过去。不过现在部分存款利息（国债、地方债等）开始征税了，为抵扣铺路，但整体还是要谨慎。

## 三、不抵扣的坏处：企业成本高+税负不公平

不允许贷款利息抵扣，对企业和市场有三个明显的坏处：

### 1. 企业贷款成本增加

比如企业贷100万利息，要交6万增值税（税率6%），这6万不能抵扣，等于企业多花6万成本。对贷款多的企业（比如制造业、中小企业）来说，这是不小的负担。

### 2. 行业税负不公平

不同行业贷款需求不一样：制造业需要大量贷款买设备，税负就更重；而一些轻资产行业贷款少，税负就轻。这会导致不公平竞争。

### 3. 增值税链条断裂，重复征税

增值税的核心是“对增值额征税”——企业卖东西收的税（销项）减去买东西花的税（进项），就是要交的税。贷款利息的进项税不能抵扣，等于企业要为这部分重复交税，违反了增值税“只对增值部分征税”的原则。

## 四、未来方向：渐进式推进，分行业试点是关键

专家们一致认为，未来改革不会“一步到位”，而是“渐进式”：

### 1. 分行业试点

先给国家重点扶持的行业（比如制造业）试点，允许他们抵扣部分贷款利息的增值税（比如先抵30%或60%），慢慢提高比例。

### 2. 防逃税

要严厉打击企业利用抵扣政策逃税（比如虚构贷款利息来抵扣），确保政策落地。

### 3. 灵活调整

因为增值税法把这个权力交给了国务院，以后改条例就行，不用修改法律——改革速度会更快。

## 五、信号意义：给企业吃了“定心丸”

### 这次政策变化，对企业来说是个积极信号：

- 不是永久禁止：国家知道贷款利息抵扣的重要性，只是暂时不放开；
- 改革有盼头：未来会根据情况调整，企业不用再担心“永远不能抵”；
- 关注企业需求：国家看到了企业的成本压力，会逐步解决这个问题。

简单说：现在虽然没降成本，但以后有希望——这对贷款多的企业来说，是个“定心丸”

。

### 总结

贷款利息抵税暂时“落空”，但不是“无望”。国家因为技术难度和财政压力暂时搁置，但留了改革的“活口”。未来会分行业、分阶段推进，逐步降低企业贷款成本。对企业来说，这是个长期利好的信号。