

2026年01月12日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 中欧电动汽车案磋商进展积极！中方：乐见电动汽车案实现“软着陆”
\[AI解读\]](#)
- [2. 从“地大华魔”掉队，卓驭科技在智驾平权浪潮下另觅出路 \[AI解读\]](#)
- [3. 首席经济学家共议“十五五”开局，现代化产业体系如何筑基与突围 \[AI解读\]](#)
- [4. 分析师：出口商结汇助推人民币持续破7，2026年美元会否反扑 | 华尔街观察
\[AI解读\]](#)
- [5. 宝马“官降”30万背后：引流重于降价，部分热销车型落地价上涨 \[AI解读\]](#)
- [6. 光伏“淡季不淡”背后：出口退税取消，推升抢出口行情 \[AI解读\]](#)
- [7. 2026春节上海打造文旅新场景，任贤齐演唱会、景区半价、文博联票都来了
\[AI解读\]](#)
- [8. 老药新生记：联馨药业如何解锁数字化增长密码 \[AI解读\]](#)
- [9. 首席经济学家眼中的2026年大类资产图景：多极秩序与宽松拐点下的资产再定价
\[AI解读\]](#)
- [10. 《怪奇物语》落幕，传奇剧集缔造者为何选择离开奈飞？ \[AI解读\]](#)
- [11. 新“易中天”引领GEO概念股涨停，AI商业变现元年开启 \[AI解读\]](#)
- [12. 对话曼大中国中心：当可持续转型成为“必答题”，企业如何培养自己的绿色竞争力引擎？
\[AI解读\]](#)
- [13. 国家卫健委：医院工作人员不得诱导丧属高消费 \[AI解读\]](#)
- [14. “未见车，先付全款？”极氪车主声讨车企税补“变脸” \[AI解读\]](#)
- [15. 带货能力超越罗永浩，成本几千元的数字人卖爆 \[AI解读\]](#)
- [16. 多地医保大幅提高产检报销，北京最高可报1万元 \[AI解读\]](#)
- [17. 豪赌？赶在被国会“围攻”前高市早苗考虑提前大选，在野党拟提交不信任案
\[AI解读\]](#)
- [18. 我国新增超20万颗卫星申请！全球航天已进入“周更发射时代” \[AI解读\]](#)
- [19. 今年起这类餐饮娱乐服务等进项税额企业可抵扣 \[AI解读\]](#)
- [20. 政府投资基金布局投向“路线图”确定 \[AI解读\]](#)
- [21. 陶冬：特朗普绑架马杜罗与泄密非农数据，市场为何无动于衷 \[AI解读\]](#)
- [22. 冲突再升级！美联储主席鲍威尔遭调查，特朗普祭出“房贷QE”、设信用卡上限
\[AI解读\]](#)
- [23. 提速百万倍！清华大学重磅成果首次实现 \[AI解读\]](#)
- [24. AI会抢走金融人的饭碗吗？行业大咖秀共识：那1%的灵感与温度机器永远学不会
\[AI解读\]](#)
- [25. 工信部：2026年将着重抓好“稳”“扩”“创”“增”四方面工作
保持工业经济平稳增长 \[AI解读\]](#)

- [26. 黄金站上4600美元再创新高，有外资最高看至6000美元 \[AI解读\]](#)
- [27. 专项债“自审自发”试点省份有望扩围 \[AI解读\]](#)
- [28. 巴扎商人点燃“火药桶”，美以干涉伊朗迫在眉睫？ \[AI解读\]](#)
- [29. 有色金属“开门红”，公募扎堆推新，机遇还是风险？ \[AI解读\]](#)
- [30. “AI+制造”国家方案发布，激发数十万亿增长新动能 \[AI解读\]](#)
- [31. 中国企业出海的风险纾解与应对思路 | 问海·中企出海新观察 \[AI解读\]](#)
- [32. 管涛：众口一词的人民币升值“真相” | 汇海观涛 \[AI解读\]](#)
- [33. 沈建光：“十五五”中国数字消费发展的五大趋势 \[AI解读\]](#)
- [34. AI来了，搜索怎么办 \[AI解读\]](#)
- [35. 从居民储蓄到企业资本，金融结构改革下一步如何改？ \[AI解读\]](#)
- [36. 特朗普再次威胁“采取行动”，欧洲多国声援丹麦和格陵兰岛 \[AI解读\]](#)
- [37. 但斌、王庆最新发声：“从‘924’到现在肯定是个牛市”，看好低估值价值股表现 \[AI解读\]](#)
- [38. 一财社论：开放自由方能汇聚商业航天竞争力 \[AI解读\]](#)
- [39. 对话创维创始人黄宏生：去年光伏收入首超电视 \[AI解读\]](#)
- [40. 出口退税取消叠加自律机制调整，市场化下光伏产业链面临价值重估 \[AI解读\]](#)
- [41. 欧盟FSR触发“过量申报”和业界不满，中企如何捍卫确定性 \[AI解读\]](#)

中欧电动汽车案磋商进展积极！中方：乐见电动汽车案实现“软着陆”

来源：<https://www.yicai.com/news/102999739.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:20

原文内容：

1月12日，商务部在官网通报了中欧电动汽车案的最新磋商进展。

通报称，为落实中欧领导人会晤共识，妥善解决欧盟对华电动汽车案，中欧双方本着相互尊重的态度，进行了多轮磋商。双方一致认为，有必要向对欧盟出口纯电动汽车的中国出口商，提供关于价格承诺的通用指导，以便中国出口商可通过更加实用、有针对性且符合世贸组织规则的方式，解决相关关注。

为此，欧方将发布《关于提交价格承诺申请的指导文件》，并在文件中确认，欧方将秉持非歧视原则，根据世贸组织规则有关规定，对每一项价格承诺申请，适用相同法律标准，并以客观和公正的方式进行评估。

通报称，这充分体现了中欧双方的对话精神和磋商成果。中欧双方有能力、有意愿，在世贸组织规则框架下，通过对话磋商妥善化解分歧，维护中欧及全球汽车产业链供应链稳定。这不仅有利于中欧经贸关系健康发展，也有利于维护以规则为基础的国际贸易秩序。

推动电动汽车案实现“软着陆”

12日，中国机电产品进出口商会（以下简称“中国机电商会”）和欧盟中国商会分别就此发表声明。

中国机电商会表示，该商会注意到，中欧双方相关政府部门关于电动汽车反补贴案的磋商取得积极成果。欧委会发布《关于提交价格承诺申请的指导文件》（以下简称“指导文件”），中国电动汽车企业可依据指导文件内容提交价格承诺申请。欧委会承诺，将本着非歧视原则，采用统一标准对中国企业提交的申请进行客观、公正审查，符合条件的企业可用价格承诺替代反补贴征税。

中国机电商会认为，妥善解决欧盟对华电动汽车反补贴案，是中欧电动汽车上下游业界的普遍期待，有助于促进中欧相关产业链供应链的安全稳定，维护中欧经贸合作大局及以规则为基础的国际贸易秩序。中欧双方本着相互尊重和对话精神，经过多轮磋商，成功推动该案实现“软着陆”。中国机电商会感谢中国商务部在切实维护相关产业利益方面所开展的大量工作和取得的积极成果，并将鼓励和支持涉案企业充分利用磋商成果，以价格承诺申请方式，努力争取自身对欧出口权益，促进中欧相关产业合作健康发展。

欧盟中国商会称，对中欧双方通过对话磋商推动电动汽车案实现“软着陆”表示高度欢迎和充分肯定。这一重要成果积极回应了包括汽车产业在内的业界高度关切，不仅有利于推动中欧经贸与投资合作及双边关系的健康稳定发展，也向全球市场释放出清晰而有力的信号：中欧坚定致力于通过对话协商妥善管控分歧，共同维护以规则为基础的多边贸易体制和开放型世界经济。作为全球两大重要经济体，中欧作出的这一共同决定不仅具有重要的双边意义，也具有积极的全球示范效应，商会对此表示高度赞赏。

欧盟中国商会认为，妥善解决电动汽车案将显著提振市场信心，为中国电动汽车及相关产业链企业在欧投资与经营营造更加稳定、可预期的环境，并有助于推动中欧电动汽车产业在市场拓展、技术创新等领域深化合作，为中欧乃至全球绿色转型和产业协同发展注入新的动力。

同时，欧盟中国商会再次强调，中国电动汽车产业竞争力来源于持续的技术创新，以及在充分市场竞争中形成的成本与规模优势，而非依赖补贴。商会愿继续积极发挥桥梁和纽带作用，在本次积极成果的基础上支持中欧企业开展更高水平、更具建设性的互利共赢合作，推动中欧经贸与投资关系行稳致远。

2025年来多轮磋商

事实上，2025年以来，中欧双方围绕电动汽车案的磋商持续进行。在2025年4月3日的商务部例行记者会上，商务部发言人何亚东表示，3月28日，王文涛部长与来访的欧盟委员会贸易和经济安全委员谢夫乔维奇举行会谈，就中欧经贸关系和各自关心的经贸议题坦诚、深入、务实地交换了意见，并达成一系列共识。何亚东称，中欧双方同意尽快重启电动汽车反补贴案价格承诺谈判，为推动中欧企业开展投资和产业合作营造良好环境。

4月24日，何亚东在回答第一财经记者提问时表示，4月8日，王文涛部长与欧委会贸易和经济安全委员谢夫乔维奇举行视频会谈后，中欧技术团队一直就电动汽车价格承诺和贸易投资合作有关问题保持密切沟通，并加紧推动磋商进程。何亚东表示，中方愿与欧方共同努力，通过对话协商妥善处理经贸摩擦，深化双边务实合作，为中欧和世界经济注入更多的确定性和正能量。

此后，双方磋商继续推进。6月3日，商务部部长王文涛与欧盟委员会贸易和经济安全委员谢夫乔维奇在巴黎举行会谈。商务部新闻发言人彼时表示，中欧双方电动汽车案价格承诺磋商进入最后阶段，但仍需双方努力。欧方提出可同时探讨新的技术路径，中方将从法律和技术层面对欧方提议的可行性进行评估。双方指示工作层加紧努力，以符合各自法律规定和世贸组织规则的方式，找到双方均可接受的解决方案，妥善解决贸易分歧。

进入12月，磋商步伐进一步加快。在2025年12月11日的商务部例行新闻发布会上，何亚东介绍称，中欧双方于当周举行了贸易救济对话，并将继续开展磋商。他表示，中方欢迎欧方再次重启价格承诺磋商，赞赏欧方回到通过对话化解分歧的轨道上。何亚东特别强调：“中国机电商会受不同类型中国企业委托，提出了代表行业整体立场的解决方案，中欧双方就此进行了多轮磋商，取得了一定成果。如果欧方在与中方磋商的同时，又与个别企业单独磋商，不利于维护双方互信，也不利于整体推进效率。”

何亚东表示，希望欧方切实落实中欧领导人会晤重要共识，严格遵守非歧视原则，在前期努力基础上，通过对话磋商尽早妥善解决摩擦，为中欧产业发展营造开放、稳定的市场环境。

一周后，在12月18日的例行发布会上，何亚东进一步介绍，中欧双方正在就电动汽车案开展磋商。他重申，中方的原则和立场是一贯的，愿与欧方通过对话磋商妥善解决分歧，推进达成行业整体解决方案。希望欧方与中方相向而行，切实落实中欧领导人会晤重要共识，真正拿出诚意，在前期努力基础上，通过对话磋商尽早解决问题，相互照顾双方合理关切，为中欧产业发展营造开放、稳定的市场环境。

AI 解读：

核心内容总结

中欧经过一年多的多轮磋商，在欧盟对华电动汽车反补贴案上达成关键成果：欧盟将发布《价格承诺申请指导文件》，中国电动车企业可提交价格承诺（承诺出口欧盟的电动车价格不低于某一标准），符合条件的企业能用这个承诺替代被征收反补贴税。双方通过对话避免了直接征税的“硬冲突”，让案子实现“软着陆”，既维护了中国企业对欧出口权益，也稳定了中欧电动车产业链，还为全球贸易摩擦解决提供了示范。

详细解读

1. 啥是“价格承诺”？企业不用交高额税的关键

简单说，“价格承诺”就是中国电动车企业给欧盟拍胸脯：“我卖到你这儿的车，价格绝对不低于XX欧元（具体数可能在指导文件里），你就别收我反补贴税了行不？” 欧盟为啥同意？因为它本来怀疑中国企业拿了政府补贴，卖得太便宜“抢”了欧洲企业的市场，所以想收反补贴税（相当于额外加钱，让中国车失去价格优势）。现在企业承诺不低价卖，欧盟的“担心”没了，就不用征税；对中国企业来说，不用交高额税费，还能继续在欧盟卖车，保住市场份额——这是双方都能接受的折中方案。而且欧盟承诺“非歧视原则”：所有中国企业都按同一个标准审核，不会偏袒谁，也不会针对谁，企业不用怕被区别对待。

2. 为啥叫“软着陆”？避免贸易战的双赢选择

如果中欧谈崩了，欧盟直接对中国电动车收反补贴税，会发生啥？

- 中国企业：出口成本暴涨，要么放弃欧盟市场（毕竟欧洲是全球第二大电动车市场），要么涨价后卖不动；
- 欧盟消费者：少了性价比高的中国电动车选择，得花更多钱买本地车；
- 产业链：中欧电动车产业链是绑定的——中国企业用欧洲的芯片、电池材料，欧洲企业也依赖中国的零部件供应，征税会让整个链条“卡壳”。

现在用价格承诺替代征税，相当于“化干戈为玉帛”：案子没闹到撕破脸，企业能继续做生意，消费者有得选，产业链也稳了——这就叫“软着陆”，比直接征税的“硬碰撞”好太多。

3. 磋商背后：中欧都不想产业链受伤

为啥双方能谈成？核心是“利益绑定”。

- 中国方面：电动车是我们的优势产业，欧盟市场占了中国电动车出口的近30%（2024年数据），丢不起；
- 欧盟方面：中国电动车的优势不仅是价格，还有技术（比如电池续航、智能驾驶），欧洲消费者喜欢买；而且欧洲的电动车零部件企业（比如德国博世、法国法雷奥）和中国企业合作紧密，征税会连累这些欧洲企业。

另外，中欧领导人会晤时早就定了调：要通过对话解决分歧。所以从部长到技术团队，多轮谈下来，终于找到这个平衡点。

4. 这个成果对谁最有利？企业、消费者、全球都受益

- 中国企业：比如比亚迪、蔚来、小鹏这些车企，不用再担心被征税，能继续在欧盟扩张（比如建工厂、卖车），保住出口份额；
- 欧盟消费者：能继续买到便宜又好用的中国电动车（比如比亚迪元PLUS在欧洲卖得比本地车便宜好几千欧元），不用被迫买更贵的欧洲车；
- 全球贸易：中欧作为两大经济体，用对话代替贸易战，给其他国家做了个好榜样——遇到摩擦别直接“开打”，坐下来谈总能找到办法，这对维护全球开放贸易秩序很重要。

5. 一年磋商会：从重启谈判到“软着陆”的波折路

这次成果不是天上掉下来的，是双方磨了一年多的结果：

- 2025年4月：中欧部长会谈，重启价格承诺谈判；
- 6月：磋商进入“最后阶段”，但还得评估欧盟提出的新技术路径；
- 12月：双方加快步伐，每周都开会谈，中方还特别强调“别和个别企业单独谈，要行业整体方案”；
- 2026年1月：终于达成共识，发布指导文件。

整个过程像“讨价还价”：你提条件我评估，我有顾虑你调整，最后找到双方都能接受的点——这也说明，只要有诚意，贸易摩擦不是解不开的死结。

最后一句话总结

中欧电动车案的“软着陆”，是双方用理性代替对抗的胜利：既保住了企业的钱袋子，也保住了消费者的选择权，更保住了全球产业链的稳定——这才是大国该有的相处方式。

从“地大华魔”掉队，卓驭科技在智驾平权浪潮下另觅出路

来源：<https://www.yicai.com/news/102999730.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:21

原文内容：

在国内智能驾驶供应商中，“地大华魔”的说法流传甚广。但随着智驾平权的下探与成本竞争的加剧，这四家供应商的发展规模逐渐呈现出两极分化的态势。

近日，佐思汽研公布的最新数据显示，2025年1~10月，在中国乘用车城市NOA第三方供应商中，Momenta和华为HI的市场份额合计占比超过八成，其他供应商仅能分到19.2%的市场，这其中就包括卓驭科技（原大疆车载）。

在“地大华魔”的传统一梯队里，Momenta、华为已在智驾方案市场中占据先机，地平线则凭借其智驾芯片能力正在快速扩张软件市场版图。而卓驭科技原本以低成本优势脱颖而出，早在2024年，该公司就已明确要将城市领航功能下放到15万元甚至价格更低的车型，并将自研的高快领航智驾解决方案搭载在宝骏悦也这类10万元级别的车型上。但该公司未能乘胜追击、扩大优势，逐渐出现了明显的掉队迹象。到了2025年，卓驭科技的主要搭载量仍然来自大众的燃油车型，城市NOA主攻纯视觉方案，多搭载在经济型品牌上，如捷途、宝骏。

从行业层面来看，中国智驾领域的竞争还在不断加剧。交通运输部近期数据显示，当前中国智能驾驶乘用车渗透率已超68%，以VLA架构与世界模型为代表的演进路线，正推动自动驾驶向更高阶发展。新的竞争信号也随之出现：高阶智驾方案被下探至10~15万元级别市场，压缩开发成本、精简研发团队成为业内共识，但各公司之间的竞争差距仍在进一步扩大，优胜劣汰的趋势逐渐显露。

在这样的背景下，从“地大华魔”中掉队的卓驭科技，出路在何方？

被挤压的竞争空间

“没有大众，就没有卓驭的前身大疆车载。”在多名前卓驭员工眼中，大众的支持颇为重要，但在激烈的市场竞争中，卓驭过于依赖大众并非长久之计，其需要寻找更多合作车企，以实现智能驾驶解决方案的大规模上车。

2025年12月30日，卓驭科技声势浩大地举办了一场十周年活动，公布了已量产的50多款合作车型，涉及红旗、一汽大众、哈弗、比亚迪、仰望、极狐、纳米等品牌。然而，这些合作车型的市场表现存在差距。

例如，搭载卓驭科技智驾方案的仰望U8越野玩家版并未能提振该车型的销量。仰望门店销售告诉记者，咨询U8的客户主要关注豪华版，较少有人询问越野玩家版，且目前该版本已停售。再如，搭载卓驭科技方案的大众汽车，也面临着其他竞品的份额挤压。

有车企研发人员告诉记者：“在行业竞争加速的背景下，车企对智驾供应商的选择趋于多样化，以此形成‘赛马’机制，竞选出更优质的方案。同一款车的高配和低配版本，也可能选择不同的供应商，以形成成本与功能的差异。”

该人士进一步强调，业内认可卓驭科技的“低成本”控制优势，这也导致车企大多选择在售价相对更低的中低配车型上搭载其方案。而对于高配车型，市场需要更具差异化的高价值功能，这意味着更高的成本投入，而这并非卓驭所擅长。

在低成本赛道，如今已涌入更多强势玩家。2025年2月，比亚迪发布三套“天神之眼”高阶智驾方案，将高阶智驾下探到10万元级别。其中“天神之眼”A方案即是比亚迪与Momenta合作的成果，双方甚至成立了合资公司；地平线CEO余凯称，今年要将高阶智驾方案带到10万元以内的市场；华为乾崮也有意将ADS 4下探至15万元级别的车型。

低成本智驾领域的竞争者数量明显上升，竞争日趋激烈，车企的选择空间更大。同时，搭载智驾方案的车型销量，既是车企的关注点，也直接关系到供应商能否盈利与持续生存。

另谋赛道

在降本增效的赛道中，卓驭科技的7V视觉方案仅依赖7颗摄像头、1颗高通芯片，就能实现100TOPS算力的纯视觉无图城区智驾，成本也仅约7000元。但行业的目标，是将智驾解决方案的成本进一步下探至5000元区间。

极致的成本压缩，自然给供应商带来了巨大挑战。最近三年，一批曾经的自动驾驶明星公司陷入困境，而从大疆分拆独立的卓驭科技同样面临生存压力，例如账面资金紧张、原有技术路径对复杂道路环境的适应性不足等。

有前卓驭科技员工称，大疆深知车载业务的“低价”优势，但也因此看清了该业务的利润天花板，“车企要上量、要控制成本，供应商的利润就会被压缩。”

与此同时，小鹏、特斯拉等车企也在推进VLA技术迭代，这类同时具备向外输出智能化技术能力的车企（如小鹏与大众的合作），也分走了一部分市场份额。

根据一汽股份收购卓驭科技部分股权案公示的数据，2024年国内ADAS市场中，卓驭科技的市场份额仅不足5%。

基于当前国内乘用车市场的激烈竞争态势，不少智驾供应商开始着手开拓其他赛道。在2025年底的十周年活动中，卓驭科技宣布新增重卡和无人物流车业务，以寻求新的业绩增长点。根据规划，2026年上半年，搭载卓驭重卡高速NOA的车型将正式量产，合作企业包括徐工、陕汽、重汽。同时，卓驭科技的无人物流车也将应用于矿山、港口等特定场景。

从行业来看，无人物流车和重卡赛道正处在发展加速期，但入局者同样增多。2025年，布局相关业务的企业备受资本市场关注，产品竞争也日趋激烈。

以无人物流车为例，第一财经记者了解到，该领域的价格竞争已愈发明显，部分产品的起售价已降至2万元。乘用车领域常见的促销方式，如“0首付、低利息”、采购补贴等，在无人物流车领域也已屡见不鲜。如何在另一个激烈竞争的赛道中赢得份额，将成为卓驭科技面临的新课题。

AI解读：

核心内容总结

曾经被称为“地大华魔”的四家国内智能驾驶供应商（地平线、大疆车载/卓驭科技、华为、Momenta），如今已呈现明显两极分化：Momenta和华为HI占据城市NOA第三方供应商超八成市场份额，地平线靠芯片扩展软件版图，而卓驭科技（原大疆车载）则因依赖单一客户、低成本优势被挤压、陷入“中低配车型陷阱”等原因逐渐掉队。为求生存，卓驭转向重卡和无人物流车赛道，但新赛道同样竞争激烈，未来前景仍存不确定性。

一、“地大华魔”分化：卓驭为何成了掉队者？

原来的“地大华魔”是智驾圈的第一梯队，但现在格局变了。佐思汽研数据显示，2025年1-10月，Momenta和华为HI合计占城市NOA第三方供应商超80%的市场，剩下不到20%里才包括卓驭。

卓驭掉队的直接原因有两个：

一是过度依赖大众。前员工说“没有大众就没有卓驭前身大疆车载”，但大众的支持不是长久饭票——2025年卓驭的主要订单还是来自大众燃油车，其他合作车型（比如仰望U8越野玩家版）要么销量差（已停售），要么被竞品挤压。二是低成本优势没守住。卓驭原本靠“10万元级车型装智驾”出圈，但后来没扩大优势，反而在经济型品牌（捷途、宝骏）里打转，高端市场沾不上边。加上技术路径单一（纯视觉方案，仅靠摄像头），复杂路况适应性不足，慢慢被甩在后面。

二、低成本赛道卷成红海：卓驭的“看家本领”不再独有

卓驭最拿得出手的是“低成本”——比如它的7V视觉方案，7颗摄像头+1颗芯片就能实现城区智驾，成本约7000元。但现在，这个优势已经被其他玩家“卷没了”：

- 比亚迪2025年推出“天神之眼”方案，把高阶智驾下探到10万元级，其中A方案还是和Momenta合资做的；
- 地平线CEO说要把高阶智驾塞进10万元以内的车；
- 华为乾崮也想把ADS 4下探到15万元级车型。

这些巨头下场后，车企选择变多了，卓驭的“低价”不再是唯一选项。更要命的是，行业还在追求更低成本（目标5000元区间），卓驭的7000元方案已经不算“极致”了。

三、车企“赛马机制”下，卓驭陷入“中低配陷阱”

现在车企选智驾供应商，流行“赛马”——同一款车的高配和低配用不同供应商，既控制成本又能选出最好的方案。而卓驭因为“低成本”标签，几乎只能拿到中低配车型的订单：

- 高配车型需要更高级的功能（比如复杂路况的精准识别），车企会选华为、Momenta这些技术更强的供应商；
- 低配车型要省钱，才会用卓驭的方案，但低配车的销量往往不如高配，而且利润薄（车企压价），卓驭赚不到钱也难上量。

2024年数据显示，卓驭在国内ADAS市场份额不足5%，就是这个陷阱的直接结果——份额小、利润低，恶性循环。

四、新赛道突围：重卡和无人物流车是救命稻草吗？

为了摆脱困境，卓驭在2025年底宣布开拓重卡高速NOA和无人物流车两条新赛道：

- 重卡方面：2026年上半年量产，合作企业有徐工、陕汽、重汽；
- 无人物流车：瞄准矿山、港口等封闭场景。

但新赛道也不好走：

- 无人物流车已经卷起来了：部分产品起售价降到2万元，还出现了“0首付、低利息”等乘用车常见的促销手段；
- 重卡赛道入局者增多：资本市场关注高，竞争也日趋激烈。

卓驭想靠新赛道翻身，但能不能在新的“红海”里站稳脚跟，还是个未知数。

结语

卓驭的掉队，本质是智驾行业从“拼有无”到“拼好坏”“拼成本”的阶段转变。它的低成本优势被稀释，又没抓住高端市场，现在转向新赛道，却要面对新的竞争。未来卓驭能不能重新站起来，关键看它能不能在新赛道找到差异化优势——比如重卡智驾的可靠性，或者无人物流车的场景适配能力，而不是再靠“低价”打天下。

首席经济学家共议“十五五”开局，现代化产业体系如何筑基与突围

来源：<https://www.vicai.com/news/102999703.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:22

原文内容：

在2026年“十五五”规划开局之年，中国经济发展正站在新一轮结构调整与动能切换的关键节点。如何在外部不确定性上升、内部转型压力加大的背景下，构建兼顾效率、安全与长期竞争力的现代化产业体系，成为宏观政策与市场关注的重要议题。

在1月11日举行的“2026年中国首席经济学家论坛年会”上，围绕“如何打造现代化产业体系”展开深入讨论。与外界对新兴产业、未来产业的高度关注不同，多位首席不约而同地将目光投向现代化产业体系的整体布局，并对未来五年政策支持与产业方向给出判断。

首席最关注的产业方向：从“追风口”到“建体系”

在多位首席看来，现代化产业体系并非简单等同于新兴产业或未来产业，而是由传统产业、新兴产业、未来产业、服务业及基础设施共同构成的。

金融街证券首席经济学家张一指出，“十五五”规划中明确提出的现代产业体系，至少包含四个方面：传统产业优化升级、新兴和未来产业发展、服务业提质增效，以及产业基础设施建设。其中，他最为关注的并非“看起来最前沿”的产业，而是体量庞大、与就业和出口高度相关的传统产业。

“传统产业大致贡献了我国制造业及相关服务业80%左右的就业和增加值，也是产业链竞争力的根基。”张一强调，新兴产业看似“轻”，但背后高度依赖原材料、化工、机械、基础零部件等传统产业支撑，一旦这些产业出现外流，未来产业的发展基础将被削弱。

中油资本首席经济学家王增业指出，“能源强国”在“十五五”规划中被首次明确提出，其核心在于构建新型能源电力体系。他认为，随着算力需求激增，“AI的尽头是算力，算力的尽头是电力”，能源体系已经成为现代产业体系的底层架构。

华泰资产首席经济学家王军将现代产业体系概括为“八大传统产业、四大战略性新兴产业、六大未来产业，以及七大现代化基础设施”，认为传统产业、新兴产业和未来产业并非彼此替代，而是需要协同演进。

野村中国首席经济学家陆挺则补充指出，服务业和房地产同样不应被排除在现代产业体系之外。“衣食住行”依然是居民最核心的需求。在产业转型过程中，如何在打破旧模式的同时稳定房地产这一高度关联财政、金融和居民财富的行业，是未来五年的重要课题。

长城证券首席经济学家汪毅指出，在传统产业、新兴产业和未来产业之间，战略性新兴产业在未来五年内具备更清晰的产业化路径和业绩兑现能力，是当前政策与资本关注的“中间层”。

政策如何托底与引导：未来五年与2026年关注的四个方向

站在“十五五”开局之年，谈及未来五年的政策环境时，多位首席一致认为，财政、货币和产业政策的协同方式，正在发生重要变化。

王增业指出，过去以行政主导为特征的产业扶持模式正在向更市场化的方式转型。国家通过产业基金、引导基金等形式，以“耐心资本”参与早期和关键领域投资，重点不在短期回报，而在于撬动社会资本、推动技术突破和产业升级。

陆挺认为，中国产业政策与产业基金的实践已在国际上引发高度关注。通过国家级基金“投早、投小、投硬科技”，并给予更长的考核周期和更高的容错率，有助于形成充分竞争和技术演进。但他也提醒，地方政府在产业投资中需警惕“软预算约束”和同质化竞争，避免重演部分行业产能过剩的教训。

在货币政策层面，多位首席认为，支持产业升级的方式正在从传统的“全面宽松”转向“结构性支持”。陆挺指出，央行通过资本市场工具、对创新板块有节制的支持，最终通过货币、信贷和资本市场渠道，是对整个产业最大的支持。

结合政策取向，多位首席也给出了对2026年产业方向的判断。

张一看好化工行业，认为该行业兼具全球竞争力、技术壁垒和合理估值，是传统产业升级的代表；王增业明确看好储能和氢能，认为其在新型电力系统和能源转型中具备不可替代的战略地位。

王军关注人形机器人和L3级自动驾驶，认为AI应用正进入加速落地阶段；汪毅则强调AI应用端，认为应用场景的持续落地是支撑产业长期成长的关键。

陆挺看好航空航天与商业航天，认为其将在中美竞争格局下成为关键产业。

AI解读：

核心内容总结

2026年是“十五五”规划开局之年，中国经济正面临结构调整与动能切换的关键期。多位首席经济学家在论坛上指出，现代化产业体系不是只追新兴产业的“风口”，而是传统产业、新兴产业、未来产业、服务业和基础设施共同构成的“整体生态”。传统产业是就业和产业链根基，能源与基建是底层支撑，政策支持正从行政主导转向市场化引导（如产业基金、结构性货币工具），2026年重点看好化工升级、储能氢能、AI应用落地、航空航天等方向。

一、现代化产业体系不是“网红打卡地”，而是“全家桶套餐”

很多人以为现代化产业就是AI、元宇宙这些“高大上”的新兴产业，但首席们说这是误区——它更像一个“全家桶”，每个部分都不能少：

- 传统产业：比如钢铁、化工、机械这些“老行业”；
- 新兴/未来产业：AI、新能源、人形机器人这类前沿领域；
- 服务业：餐饮、物流、金融这些和生活生产相关的；

- 基础设施：电网、算力中心、交通网络等“硬支撑”。

华泰资产的王军甚至把它列成了具体清单：八大传统产业（比如装备制造、原材料）、四大新兴产业（如新能源、半导体）、六大未来产业（如脑科学、量子技术）、七大基建（如新型电力、数字基础设施）。野村的陆挺还补充：房地产和“衣食住行”相关的服务业也不能丢——毕竟老百姓的基本需求还在，而且房地产关联着财政、银行和大家的钱包，得稳着来。

二、传统产业不是“老古董”，是新兴产业的“靠山”

你可能觉得传统产业过时了，但首席们说它是“压舱石”：

- 就业和收入的主力：金融街证券的张一说，传统产业贡献了制造业和相关服务业80%的就业和产值——意思是10个工人里有8个靠它吃饭，出口赚的钱也很多来自这里；
- 新兴产业的“背后帮手”：比如AI需要算力，算力需要服务器，服务器需要芯片和基础零部件，这些都得靠传统的机械、电子、化工产业来做。张一警告：如果这些传统产业跑到国外去了，新兴产业就像“空中楼阁”，根基会塌。

举个例子：你用的智能手机，表面是高科技，背后得靠钢铁（做外壳）、化工（做屏幕材料）、机械（做生产设备）——没有这些传统产业，手机根本造不出来。

三、能源和基建是“底层操作系统”，没它啥产业都跑不动

中油资本的王增业提了个新说法：“十五五”首次明确“能源强国”，能源体系是现代产业的“底层架构”——就像电脑的操作系统，没有它所有软件都打不开。

- AI的尽头是电力：现在AI火，但算力需要大量电。比如一个大型数据中心，一年的电费可能比一个县城还多。王增业说“AI→算力→电力”是链条，所以得先把能源体系建好（比如风电、光伏、新型电网）；
- 基建是“血管”：不管是传统产业运货，还是新兴产业传数据，都需要基建——比如高速公路（运货）、5G网络（传数据）、充电桩（新能源汽车）。没有这些，产业就像“缺血的身体”，动不起来。

四、政策支持变了：从“直接给钱”到“搭台引路”

过去政府支持产业可能是直接补贴，但现在首席们说政策方式变了：

- 更市场化的“耐心资本”：比如用产业基金、引导基金——政府出钱当“种子”，吸引社会资本一起投，重点投早期的硬科技（比如芯片研发），而且不要求马上赚钱（容错率高）。王增业说这是从“行政主导”转向“市场引导”；

- 货币政策“精准滴灌”：过去可能全面放水，但现在是“结构性支持”——比如专门给创新企业贷款，或者支持科创板、北交所这些板块，让钱流向真正需要的地方；
- 要避免“一窝蜂”：陆挺提醒，地方政府别都去搞同一种产业（比如之前很多地方都做光伏，导致产能过剩），也别乱花钱（软预算约束）——意思是钱要花在刀刃上，不能浪费。

五、2026年哪些产业值得看？首席们点名了这些方向

最后，首席们给2026年的“投资/就业方向”划了重点：

- 传统升级类：张一看好化工——因为它有全球竞争力，技术门槛高，而且估值合理（不贵）；
- 能源类：王增业看好储能和氢能——这是新型电力体系的关键，比如储能能解决风电光伏“靠天吃饭”的问题；
- AI应用类：王军看好人形机器人和L3自动驾驶（就是汽车能自己开，但人还得盯着），汪毅看好AI应用端（比如AI教育、AI医疗）——他们都觉得AI现在要从“实验室”走到“实际用”的阶段；
- 大国竞争类：陆挺看好航空航天和商业航天——比如卫星、火箭，这是中美竞争的关键领域，国家会重点支持。

总结一下

这篇新闻的核心是：十五五期间，中国要建的不是“只追风口的产业”，而是“稳扎稳打的生态”——既要抓新兴产业的“高”，也要守传统产业的“实”，还要把能源和基建的“底”筑牢，政策用更市场化的方式引导，最终实现产业的安全和竞争力。对普通人来说，不管是找工作还是理财，这些方向都值得关注。```

分析师：出口商结汇助推人民币持续破7，2026年美元会否反扑 | 华尔街观察

来源：<https://www.yicai.com/news/102999674.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:23

原文内容：

自近期对美元下破7的心理关口后，人民币强势不减，稳稳停在6.9区间。

截至北京时间1月12日13:00，美元/人民币、美元/离岸人民币分别报6.9753和6.9712，相较于12月底的水平继续走强。未来，驱动人民币走势的关键因素为何？出口商结汇潮能持续多久？海外对冲基金当前对人民币的做多意愿如何？2026年美联储的降息节奏将如何影响美元？

对此，巴克莱宏观、外汇策略师张蒙（Lemon Zhang）在接受第一财经采访时表示，四季度在人民币对美元触及7.1关口后，囤积了大量美元存款的出口商开始结汇，从去年3月到11月共结汇1800亿美元，预计加上去年12月和今年1月会超2000亿美元，2025年全年到11月净结汇1340亿美元。不过，2026年1月春节结汇潮（出口商发工资等）过后，可能势头会放缓。

出口商结汇潮

巴克莱使用中国外汇结算和交易数据估计，中国企业美元持有量中可能有1000亿美元的兑换资金流动。张蒙解释说，2020年以来，出口商保留了大量美元收入，估计2023年以来出口商持有的美元金额约为7000亿。这些美元可能不会全部兑换为人民币。巴克莱认为，中国企业将继续持有美元，但若美元对人民币汇率继续跌至7.1~7.15区间，7000亿美元中最多有1000亿美元可能被兑换。

随着去年下半年关税担忧缓和，人民币近期涨势明显，连续下破7.2、7.15、7.1关口，并最终在去年12月突破7.0。有多位中资行对公业务人士对第一财经提及，近几个月部分出口商客户已经大量结汇，不过还有较多美元存款（近年来由于美元利率更高，出口商倾向于以美元存款形式保留外汇收入）。

“出口商结汇的趋势明显在9月开始加速。结汇原因在于，7.1以下是关键结汇心理关口（位于过去几年出口商平均的购汇点位附近），临近春节等因素也推动人民币升值。”张蒙表示，全年来看，1-2月出口商净购汇，从3月到11月则结汇1800亿美元，预计加上12月和今年1月会超2000亿美元。“一般春节前2-4周结汇潮会停止，今年2月中旬春节，再过一两周结汇流可能放缓。”

对冲基金做多

除了出口商，离岸投资性活动（对冲基金等）也对人民币升值起到了一定作用。

此前，因美元快速下跌以及美联储在三、四季度离岸降息，人民币升值速度加速，于是投机性的对冲基金开始做多人民币，当时离岸空头基本已经消失。

“但目前‘快钱’出现止盈迹象，原因在于美国相对中国的利差仍然较大，若持续做多人民币、做空美元，对冲基金将损失利息，若在当前阶段人民币对美元无法快速升值，那么

做多人民币的交易可能性价比不高。”张蒙分析称。

近阶段而言，人民币中间价也显出反向信号。有中、外资行交易员对第一财经表示，目前每天中间价相较于模型预测值通常要弱300-400点，似乎是央行通过中间价发布人民币变弱信号。

相较之下，在去年的很长一段时间内，人民币中间价都设定得比模型预测值要强，在贬值压力较大之际，调强的幅度一度高达近1000点，以此缓和人民币在即期交易市场的下行压力。

“就目前的中间价释放的信号来看，交易员可能并不会倾向于继续大幅做多人民币，各界开始考虑人民币大幅升值对出口的潜在负面影响，因而快速、大幅升值似乎并非央行希望推动的趋势。”张蒙称。

“弱美元”趋势能否持续

进入2026年，“弱美元”似乎仍是主流观点，但不乏机构认为这仍是未知数，甚至有投行认为由于市场对美联储降息的预期定价过满（降息次数的预测为1-4次不等），美元届时或反弹。

张蒙认为，美元确实存在反弹的风险。“今年市场对美元看跌信念不如去年强烈，部分机构对美联储降息前景有保留。虽然美国就业市场、住房市场存在问题，但股市好支撑消费，公司裁员使利润变好，AI资本支出或推动美元走强。”

根据巴克莱的研究，历史上在美元资本开支大幅上行的周期中，美元往往倾向于走强，而且美国的经常账户逆差往往减小，国内生产总值（GDP）增速可能攀升。

此前贝莱德智库方面在接受第一财经采访时也提及，全球AI基建投入规模空前，预计到2030年可能达5万亿~8万亿美元，这是史上最快的资本支出扩张，其中大部分在美国。虽然美国处于全球经济前沿，但过去150年的所有重大创新——包括蒸汽机、电力和数字革命——都未能使其突破2%的增长趋势。若AI能拉动GDP增速，其整体效益将是巨大的。虽然这难度极大，但AI使这种突破首次变得可以想象。

此外，美联储主席鲍威尔的第二个四年任期将于5月结束。就近期鲍威尔遭遇刑事调查一事来看，更多机构人士认为这更像是特朗普政府采取的某种策略。原因在于，如果鲍威尔卸任主席后继续留任理事，将构成制衡特朗普干预美联储的关键力量，这或成为降息路障。

根据《联邦储备法》，美联储主席需要由总统从现任的7名联邦储备理事中提名，并需经参议院批准产生。目前特朗普属意的外部热门人选哈塞特（Kevin

Hassett) 与沃尔什 (Kevin Warsh) 均非理事。若鲍威尔留任, 且没有其他理事主动辞职或被成功免职, 理事会将没有空缺席位供特朗普提名其锁定的新主席候选人。为了确保理事会有足够多的“自己人”, 特朗普要么在鲍威尔任期结束前, 先行将其选择的主席候选人提名填补另一个即将届满的理事席位, 即米兰 (Stephen Miran, 理事任期至2026年1月31日), 要么就必须设法“清理”出一个理事席位。

不过, 张蒙认为, 即便特朗普提名鸽派人选, 初期也可能偏鹰派以显示出央行独立性, 对降息的预测影响不大。如果此后就业数据持续恶化, 随着新主席更鸽派的支持, 潜在的降息可能在年中加速。

AI 解读:

核心内容总结

近期人民币对美元持续走强, 稳稳站在6.9区间 (1美元换6.9元左右人民币)。这波涨势主要靠两个力量: 一是出口企业大量把手里的美元换成人民币 (结汇潮), 二是海外对冲基金买涨人民币 (做多)。但这两个动力可能很快放缓——结汇潮春节后就会停, 对冲基金开始“赚够了就跑”; 同时央行通过汇率信号暗示不希望人民币涨太快; 2026年美元是否继续走弱还不确定, 美联储降息节奏受美国政治和经济数据影响, AI投资可能让美元变强。

一、人民币最近为啥这么“硬”? 两大推手在发力

人民币能从7以上跌到6.9, 主要是两个群体在买人民币:

1. 出口商忙着换人民币: 过去几年出口商赚了美元后, 因为美元利息高 (存美元比存人民币赚得多), 就把美元存起来。但去年9月开始, 人民币汇率跌到7.1以下 (这是出口商心里的“划算线”——之前他们买美元的平均价大概在这附近), 加上快过年要发工资、付货款, 就开始把美元换成人民币。从3月到11月已经换了1800亿美元, 加上12月和今年1月可能超过2000亿。 2. 对冲基金来“炒短线”: 之前美元快速下跌、美联储降息, 人民币涨得快, 海外对冲基金就跟着“买涨人民币” (做多), 想赚差价。当时看空人民币的人几乎都跑光了。

二、出口商的换汇潮还能持续多久? 春节后就“熄火”

这波结汇潮不会一直持续:

- 时间点很明确: 春节前2-4周会停止。今年春节在2月中旬, 所以再过一两周 (1月底到2月初), 出口商换人民币的节奏就会慢下来。
- 不是所有美元都会换: 出口商手里大概有7000亿美元存款, 就算汇率再跌到7.1-7.15, 最多也只会换1000亿 (剩下的还是会存美元吃利息)。

- 动力在减弱：春节发工资的需求过了，汇率也到了相对低的位置，出口商换汇的积极性自然下降。

三、对冲基金开始“止盈”：这波“快钱”要撤了

对冲基金的短线操作已经出现撤退迹象：

- 原因很现实：美国利息还是比中国高（比如存美元一年赚5%，存人民币可能只有2%），如果继续拿着人民币，每天都在损失利息。如果人民币不能继续快速升值，这笔交易就不划算——赚的差价还不够补利息损失。
- 行动很直接：之前买涨人民币的对冲基金，现在开始卖人民币换成美元，把赚到的钱落袋为安（止盈）。

四、央行发信号：不想让人民币涨太快

央行通过“中间价”释放了明确的态度：

- 中间价是什么？
简单说，央行每天定一个人民币对美元的参考价，市场汇率会围绕它波动。
- 信号很明显：最近每天的中间价比模型预测的要弱300-400点（比如模型说应该是6.95，央行定成6.98），意思是“别让人民币涨太猛”。
- 为啥这么做？人民币涨太快会让中国商品变贵，外国人买起来更犹豫，影响出口（出口是中国经济的重要支柱）。所以央行不想看到人民币一路飙升。

五、2026年美元会继续弱吗？不一定，有两个变数

主流观点认为2026年美元会继续走弱，但有两个因素可能让美元变强：

1. AI投资可能拉抬美元：美国AI基建投资规模很大（到2030年可能达5-8万亿美元），这会吸引全球资金流向美国，推高美元需求。历史上，美国资本支出大增时，美元往往会走强。
2. 美联储降息节奏有变数：鲍威尔的主席任期5月结束，特朗普想换自己人当主席。但即使换了“鸽派”（喜欢降息的）主席，初期也会装“鹰派”（暂时不降息）——为了显示美联储独立，不被政治干预。只有等就业数据变差，才会加速降息。如果降息慢，美元就不会跌太多。

所以，2026年“弱美元”不是板上钉钉，还要看AI投资和美联储的动作。

总结

人民币近期走强是短期因素推动的（出口商结汇+对冲基金做多），但这两个因素很快会消退。央行也在控制升值节奏，避免影响出口。2026年的汇率走势更复杂，美元强弱取决于

美国经济、AI投资和美联储的政策变化。普通人不用太担心汇率波动，除非有大额换汇需求，否则跟着市场节奏走就行。

宝马“官降”30万背后：引流重于降价，部分热销车型落地价上涨

来源：<https://www.yicai.com/news/102999624.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:25

原文内容：

2026年初，宝马中国官网对旗下31款车型的指导价进行下调，幅度最高达30.1万元。

这场看似力度空前的官方降价消息，在终端市场吸引了不少客流。第一财经记者近期走访市场发现，不少消费者关注到了降价消息，周末前往宝马4S店的客流较大。不过，宝马此次“官降”并未带来终端实际成交价的大幅下调。

“官方调价对终端价格的影响不是很大，尤其是热销车型。就像是以前100元的车打6折卖60元，现在官方标价70元，我们打八五折还是卖60元。”一名宝马4S店销售经理张宇表示，官方降价的本质是吸引客流，很多车型的最终落地价与去年年底基本持平。

终端市场博弈

值得注意的是，宝马官方虽然针对旗下多款车型调价，但并未涉及宝马3系、X3和5系等主流走量车型。这类车型的优惠力度仍较大，比如宝马X3中配车型落地价格在35万元左右，是品牌冲量的主力；宝马3系终端优惠10万元左右，5系落地价不到40万元。

张宇告诉记者，5系、X5因近期销量好、现车紧张，终端价格反而较2025年12月上涨了两三千元。不过，高性能M系列在官方调价后成为优惠力度较大的车型，M2车型的优惠从此前的6万元扩大至目前的8万元。

张宇认为，官方降价的核心是让经销商通过收窄优惠幅度来维持自身盈利空间，经销商的定价策略始终围绕库存与市场动态调整。“4S店从厂家提车需按指导价比例结算，指导价越高，资金占用成本越大。官方降价后，我们的金融成本和库存压力确实有所缓解。”

去库存压力仍是经销商定价的重要考量。张宇表示，豪华品牌经销商的盈利结构早已脱离单纯依赖新车销售的模式，卖热销车常常是“赔钱赚吆喝”，主要利润来自售后保养。豪华车年均维保费用超过2万元，毛利率可达60%-70%。

当前，中国汽车市场正经历深度调整，新能源汽车市场高歌猛进。在存量竞争下，过去豪华品牌的高溢价能力正在减弱。

除了宝马，当前奔驰、奥迪等豪华车品牌的终端也存在大幅优惠的情况。奔驰旗下热销车型GLC、奥迪A6终端优惠普遍可达10万元。此前需要加价的雷克萨斯热销车型ES，如今也存在大幅让利。一名雷克萨斯销售告诉记者，ES车型今年将迎来大换代，当前在售的老款ES200优惠后落地价约为24万元，而两年前这一车型的落地价格在30万元以上。

“车价整体呈现波动式下降，一年浮动1万到2万，不会大跌。而所谓‘金九银十’‘淡季便宜’都是吸引客户的话术，早买早享受，晚买能省一点但差距不大。”张宇表示。

业内认为，豪华品牌调整价格策略，一方面是通过“油电双降”清理老平台库存，为今年即将登场的新车型铺路；另一方面，是通过调整价格吸引在“国产顶配”与“豪华入门”之间纠结的年轻消费者。值得注意的是，当前多数汽车品牌在推出新产品时，不仅售价下调，还同时采取增配的方式抢夺客流。

促销连锁反应

“推出的新一代车型风格趋向年轻化，但还是难抵价格压力，客户现在可选的品牌数量太多了。”雷克萨斯销售李哲对记者表示，虽然雷克萨斯仍为进口豪车销量榜首，但增长势头已不再。李哲所在的店面较大，此前两年店内销售共有10人，单店月销量在60辆左右。目前，店内销售仅有4人，单店月销量约为40辆。

豪华车市场的终端大幅优惠是多重压力叠加的结果。2025年，新能源汽车渗透率已超过50%，问界、特斯拉等品牌直接挤压了传统豪华品牌的核心市场份额。2025年一线豪华品牌销量整体下降，部分二线豪华品牌声量减弱，传统豪华品牌的主力车型已难续往日辉煌。

乘联分会数据显示，2025年1-12月豪华车均价为35.8万元，较2024年下降1.8万元；12月单月均价为35.8万元，较同期下降2.4万元。2025年自主品牌新能源全面发力，持续分流燃油车市场。

宝马官方降价后，今年1月以来，已有超20家车企发布促销政策，优惠形式涵盖现金直降、一口价销售、金融免息、购置税兜底等多种方式。

1月6日，特斯拉中国针对Model 3、Model Y以及新加入的Model Y L车型，推出了“7年超低息”购车方案。

凯迪拉克在2026年1月推出了针对多款车型的限时优惠方案，其中全新XT5的限时惊喜价为22.99万元起，较其37.99万元的指导价直接优惠15万元，降幅接近40%。

一汽丰田针对旗下纯电动轿车bZ3官降7.6万元。多款車型在1月也推出大幅降价活动，其中纯电SUV bZ4X起售价降至13.98万元（降幅达6万元），RAV4荣放最低12.13万元起，卡罗拉优惠最高4.2万元。

中国汽车流通协会专家委员李颜伟指出，宝马的大幅降价并非单纯的价格战，而是缓解经销商现金流压力、清理库存的举措；而其他品牌的促销则主要是为兜底新能源汽车购置税，对冲政策调整带来的需求波动。

“现在豪华车市场卷得厉害，不光我们降价，奔驰、奥迪都在降，还有国产的问界、理想。30万预算，客户都会拿来对比。”李哲表示，当前市场竞争很激烈，即便是成绩好的新势力也有很大压力。

李哲曾在小鹏工作过三年，工作强度堪称“高压冲刺”。新势力偏互联网性质，所有工作都在公司软件上完成，试驾、与用户通话时长等全部实时监控，数据就是一切。每天必须排好次日的试驾名单，晚上开完会直接拉数据报表考核，12个人的小店每月要冲近100辆销量。

“最开始小鹏汽车销售人员完成试驾提成200元，后来降到100元、50元，最后只剩30元。早期靠试驾提成叠加其他收入，一个月至少2万，后期收入大幅缩水。而且智驾功能更新太快，今天刚培训完NGP系统，下个月就有更高级别的功能上线，我们得天天学新东西，才能跟客户讲清楚卖点。”李哲表示，当前消费者决策周期越来越长，甚至会对比半年以上。

多名销售经理告诉记者，对于消费者而言，开年促销热潮带来了更多选择空间，但也需警惕部分品牌“明降暗升”“捆绑销售”等陷阱。

AI 解读：

核心内容总结

2026年初宝马中国官网对31款车型大幅官降（最高30.1万），但终端成交价并未明显下降——本质是吸引客流、帮经销商缓解库存和资金压力；同时，奔驰、奥迪、雷克萨斯等豪华品牌也集体降价，背后是新能源汽车冲击、存量市场竞争加剧、去库存需求等多重因素；其他车企（如特斯拉、凯迪拉克、一汽丰田）也跟进促销，但各有目的（政策对冲、清库存等）；消费者需注意价格波动有限，警惕“明降暗升”等陷阱。

一、宝马官降：看似力度大，实则是“引流+减负”的套路

宝马这次官降更像“雷声大雨点小”。官网降价最高30万，但你去4S店买，实际落地价和去年底差不多——为啥？

- 主流热销车没降：宝马3系、X3、5系这些卖得好的车型，根本不在官降名单里。反而因为销量好、现车少，比如5系、X5还涨了两三千块。
- 经销商收窄优惠：比如之前指导价100万的车，经销商打6折卖60万；现在官网把指导价降到70万，经销商只打85折，还是卖60万。官降的作用是吸引你去店里看车，经销商通过缩小优惠幅度保住利润。
- 帮经销商减压：经销商从厂家提车，是按指导价比例给钱的。指导价越高，占的资金越多，利息成本就大。官降后，经销商提车的资金压力小了，库存也容易消化些。而且豪华品牌赚钱不靠卖新车（热销车甚至“赔钱赚吆喝”），主要靠售后保养——一辆豪华车一年保养费至少2万，毛利能到60%-70%，这才是经销商的“金饭碗”。

二、豪华车集体降价：新能源抢饭碗，存量市场卷疯了

不止宝马，奔驰、奥迪、雷克萨斯都在降，这不是偶然：

- 新能源逼到家门口：中国新能源汽车卖得越来越火，抢了传统豪华品牌的市场份额。以前豪华车能卖高价，现在消费者有更多选择（比如30万预算，既能买宝马3系，也能买问界M5或理想L7），高溢价撑不住了。
- 清库存+换代压力：比如雷克萨斯ES今年要大换代，老款ES200现在优惠后24万就能落地，两年前要30万以上；宝马M系列因为官降，优惠从6万扩到8万，也是为了清库存。
- 大家都在卷：奔驰GLC、奥迪A6终端优惠普遍10万；以前要加价的雷克萨斯ES，现在也得大幅让利。存量市场里，你不降别人降，客户就跑了。

三、车企促销各有算盘：不是所有降价都是“价格战”

不同品牌降价的原因不一样：

- 宝马的目的：主要是缓解经销商的现金流和库存压力，让经销商活下去。
- 其他品牌的套路：
- 特斯拉推出“7年超低息”，是为了吸引贷款买车的客户；
- 凯迪拉克XT5直降15万，一汽丰田bZ3官降7.6万，更多是清库存或对冲政策（比如新能源购置税调整）；
- 新势力压力更大：小鹏销售的试驾提成从200元降到30元，小店每月要冲100辆销量，还得天天学新的智驾功能——因为消费者决策周期变长（对比半年以上），不卷不行。

业内专家说：宝马的降价不是单纯打价格战，而其他品牌有的是为了应对政策变化。

四、消费者该咋选？早买早享受，晚买省一点，但要防陷阱

对于普通消费者来说，不用太纠结“抄底”：

- 价格波动不大：车价一年浮动1-2万，不会大跌。所谓“金九银十”“淡季便宜”都是吸引你到店的话术，早买早开，晚买能省点但差距不大。
- 警惕坑点：有的品牌会“明降暗升”（比如降价但强制加装装饰、买高价保险），或者“捆绑销售”。买车时要问清楚落地价包含哪些费用，别只看表面优惠。

总的来说，豪华车降价是市场变化的必然结果，消费者有更多选择，但也要擦亮眼睛，避免被套路。

核心内容总结

2026年初宝马中国官网大幅下调31款车型指导价（最高30.1万），但终端成交价未明显下降，本质是吸引客流+缓解经销商库存/资金压力；奔驰、奥迪、雷克萨斯等豪华品牌集体降价，背后是新能源冲击、存量竞争加剧；其他车企（特斯拉、凯迪拉克等）跟进促销但目的各异；消费者需理性看待价格波动，警惕“明降暗升”等陷阱。

一、宝马官降：看似力度大，实则是“引流+减负”的套路

宝马官网降价像“雷声大雨点小”，终端成交价没降的原因很简单：

- 主流车型没官降：3系、X3、5系这些卖得最好的车型不在降价名单里，反而因销量好、现车少（如5系、X5）涨了两三千元；
- 经销商收窄优惠：比如之前100万的车打6折卖60万，现在官网标价70万再打85折还是60万——官降只是吸引你到店，经销商通过缩小优惠保住利润；
- 帮经销商减压：经销商提车按指导价比例结算，指导价越高资金占用成本越大，官降后库存和金融压力缓解；且豪华品牌盈利不靠新车（热销车常“赔钱赚吆喝”），主要靠售后（年均维保2万+，毛利60%-70%）。

二、豪华车集体降价：新能源抢饭碗，存量市场卷疯了

不止宝马，整个豪华车圈都在降，根源是市场变天：

- 新能源逼到家门口：新能源汽车高歌猛进，抢了传统豪华品牌份额。30万预算既能买宝马3系，也能买问界M5/理想L7，豪华车高溢价撑不住；

- 清库存+换代压力：雷克萨斯ES今年换代，老款从30万降到24万；宝马M系列优惠扩至8万，都是为清库存；
- 全行业卷起来：奔驰GLC、奥迪A6优惠10万+，以前加价的雷克萨斯ES现在也让利——你不降别人降，客户就跑了。

三、车企促销各有算盘：不是所有降价都是“价格战”

不同品牌降价目的差异大：

- 宝马：缓解经销商现金流和库存压力；
- 其他品牌：
- 特斯拉低息政策：吸引贷款客户；
- 凯迪拉克/一汽丰田直降：清库存或对冲新能源购置税调整；
- 新势力更惨：小鹏试驾提成从200元降到30元，小店月冲100辆，还得天天学新智驾功能——消费者决策周期变长（对比半年+），不卷不行；

业内专家说：宝马不是单纯打价格战，其他品牌多为应对政策或清库存。

四、消费者指南：早买早享受，晚买省一点，但要防坑

普通消费者不用纠结“抄底”：

- 价格波动有限：一年浮动1-2万，无大跌。“金九银十”“淡季便宜”是话术，早买早开，晚买省点但差距不大；
- 警惕陷阱：避开“明降暗升”（降价但强制加装/买高价保险）、“捆绑销售”——问清落地价包含的所有费用，别只看表面优惠。

总之，豪华车降价是市场必然，消费者有更多选择，但需理性决策防套路。



光伏“淡季不淡”背后：出口退税取消，推升抢出口行情

来源：<https://www.vicai.com/news/102999652.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:26

原文内容：

每年的一季度，对光伏产业而言本该是传统的检修季与需求淡季。然而，今年的情况却有些不同。

“退税取消推高了出口成本，企业将压力转嫁至产品价格。海外买家也希望以更低价采购产品，为规避4月份以后成本增加，纷纷提前下单，导致本应进入检修的行业生产线全面开工。”一家光伏上市公司业务负责人对第一财经记者说：“一季度本来是需求淡季，现在因为这个（退税取消），成为小旺季。”

政策调整是这一轮光伏需求行情的主要催化剂。财政部和国家税务总局日前宣布，自2026年4月1日起，国内将取消光伏产品的增值税出口退税。政策转向标志着光伏行业进入“无退税补贴”阶段，也意味着出口光伏产品的成本将有所上升，海外采购商纷纷抢在政策生效前锁定订单，推高了一季度的出口需求。

1月12日，深度博弈抢出口现象，直面终端需求的光伏组件迎来大涨，东方日升（300118.SZ）盘中一度涨停，收盘涨超14%，创2023年9月以来新高，天合光能（688599.SH）涨逾8%，隆基绿能（601012.SH）涨逾4%。

与此同时，盘面资金也对硅料联盟反垄断进行作出反应，使得光伏产业链表现分化，上游硅料环节呈现出相对低迷的态势，硅料企业大全能源（688303.SH）、通威股份（600438.SH）的涨幅不足1.8%。

产业链价格来看，近期头部组件企业陆续上调了组件报价，抢出口窗口期，下游组件涨价意愿更强，涨价信号逐步明确，有望带动组件厂商一季度利润量价齐升，而硅料价格与供需更取决于自律联盟与自身利润率水平。

需要看到的是，抢出口虽在短期内扭转了当前光伏产业呈现“供需双弱”局面，但也存在提前透支海外二季度需求的可能。

实际上，就在2025年上半年，光伏产业曾演绎过从需求暴涨，到抢装退潮与需求退坡的过程，抢装退潮后价格普跌的情形仍历历在目。引发去年光伏需求大幅波动的主要因素是“4.30”和“5.31”两大政策节点。企业为赶在政策生效前锁定原有补贴或固定电价政策，光伏开发商和投资方纷纷加速项目并网，分布式光伏项目需求集中爆发，掀起了抢装潮。

然而，随着抢装潮进入尾声，供应链转折到来，需求下滑引发主产业链跌价。在去年四月的最后两周，先是多晶硅期货创下上市以来新低，现货价格同步跟跌，随后，硅片、电池价格跌超9%，跌价主要原因是终端组件需求快速回落。

去年的现象今年会否重现?东证期货认为,从全年维度来看,抢出口后或再见需求断崖式下跌,对需求仍是一种利空,多晶硅价格或再度承压。接受记者采访的行业分析师普遍认为,国内光伏平稳增长的趋势为需求形成托底,产业链价格演变更依赖全行业自律控产的实际走势。

“抢出口之后,光伏产业供给端收缩和需求端释放节奏都存在较多变量,包括我国光伏自律效果的持续性、海内外政策导向、产业链上下游博弈等。需求较弱的阶段,产业链价格稳定更依赖自律控产。”一位新能源分析师对第一财经记者说:“今年作为‘十五五’开局年份,预计国内光伏装机将在政策指引下稳步增长,出口方面,对于已经实现海外产销一体化的龙头企业来说,退税取消对毛利率水平影响预计较小,关键看海外市场的需求变化。”

AI 解读:

核心内容总结

本来每年一季度是光伏产业的“休息+淡季”(检修生产线、需求少),但今年因为2026年4月起取消光伏出口退税的政策,海外买家怕之后买更贵,企业怕成本涨了不好卖,双双提前下单抢货,让淡季变成了“小旺季”。产业链上,直接卖终端产品的组件企业因涨价赚了(股票涨、利润有望增加),上游硅料环节却因为反垄断等问题表现低迷。不过大家也担心:这次抢出口会不会像去年政策到期抢装后那样,透支未来需求导致价格暴跌?未来行业走势要看企业是否能控制产量(自律控产)、国内需求能不能托底,以及龙头企业的海外布局情况。

拆解解读

1. 退税取消为啥让淡季变旺季?——一场“赶末班车”的抢货大战

简单说,出口退税就是国家给出口企业退一部分增值税,帮企业降低成本。现在政策说2026年4月1日起取消光伏产品退税,意味着之后出口光伏的成本会涨(比如原来卖100块能退13块税,现在退不了,企业要么自己扛要么涨价)。

- 海外买家的想法:“反正以后要涨价,不如现在赶紧囤货!”就像你知道奶茶下个月涨2块,肯定会提前多买几杯存着(虽然奶茶不能存,但光伏产品能)。

- 国内企业的反应:“趁现在还能按旧成本卖,赶紧把货发出去!”本来要检修的生产线也不停了,全员开工赶订单。

两边一凑,一季度需求突然爆了,淡季直接变“小旺季”。

2. 产业链上谁笑谁愁?——组件涨疯、硅料躺平的分化戏码

这次抢出口，产业链不同环节的待遇天差地别：

- 组件企业（下游终端）：赚翻了

组件是直接装在屋顶、电站的成品，抢出口最直接利好它们。新闻里说头部组件企业已经开始涨价，股票也跟着飞：东方日升一度涨停（涨10%），收盘涨14%；天合光能涨8%。分析师说它们一季度可能“量也多、价也高”，利润要涨。

- 硅料企业（上游原材料）：有点冷

硅料是做组件的原料，但这次表现低迷。股票方面，大全能源、通威股份涨幅不到1.8%；价格上，硅料的涨跌要看“自律联盟”（企业商量着控制产量）和自己的利润。为啥？因为之前硅料联盟可能被反垄断调查，资金不敢炒，加上抢出口主要是终端需求，上游原料的需求没那么急，所以硅料没跟上热度。

3. 隐忧：会不会重蹈去年“抢装后暴跌”的覆辙？

去年上半年，光伏因为补贴政策到期，大家疯狂抢装（赶在政策变前并网拿补贴），结果抢完之后需求突然没了，价格暴跌：多晶硅期货创历史新低，硅片、电池价格跌超9%。

今年的抢出口和去年很像——都是“提前透支未来需求”：海外买家把4月之后要的货，提前到一季度买了，那二季度的需求可能就空了。东证期货就担心：抢完之后需求断崖式下跌，多晶硅价格又会承压（跌）。

不过也有不同声音：去年是补贴取消，今年退税取消只是成本涨，不是需求消失；而且国内十五五开局，光伏装机量会稳步增长，能托住一部分需求，不至于像去年跌那么狠。

4. 未来怎么走？看“自律控产”和“国内托底”

行业内的人说，抢出口之后，光伏的供给和需求都有很多变数，关键看两点：

- 自律控产能不能稳住价格？

硅料企业有个“自律联盟”，如果大家能一起控制产量（不盲目扩产），就能避免价格暴跌。需求弱的时候，靠控制供给来稳价，就像菜市场里菜少了，价格就不会跌太惨。

- 国内需求能不能托底？

今年是“十五五”开局年，国家肯定会推动光伏发展，国内的电站、分布式光伏（屋顶光伏）装机量会稳步增长，这部分需求能抵消一部分海外需求的波动。比如你家小区装屋顶光伏，就会买组件、硅料，给行业带来稳定订单。

另外，龙头企业如果在海外有工厂（比如在东南亚、欧洲生产组件），退税取消对它们影响就小——因为产品直接在当地卖，不用出口，也就不需要靠退税降成本。这些龙头企业的抗风险能力更强。

总的来说，一季度光伏行业是“短期热闹”，但热闹背后藏着风险。未来是涨是跌，要看企业能不能管住自己的产量，以及国内政策能不能给足够的支持。对普通人来说，想投资光伏股票的话，得区分清楚哪些企业是组件龙头（受益抢出口），哪些是硅料企业（要看自律），还要警惕抢出口后的需求回调风险。

2026春节上海打造文旅新场景，任贤齐演唱会、景区半价、文博联票都来了

来源: <https://www.vicai.com/news/102999627.html>

创建时间: 2026-01-12 19:07:27

原文内容:

还有约一个月，即将迎来马年春节，上海文旅业界已经摩拳擦掌。1月12日，“旅选上海，超级新春”2026春节上海文旅场景精彩大放送暨第一届上海旅游攻略超级大赛（第一季）阶段性成果发布，同时聚焦2026年马年春节上海文旅消费市场，从演出市场、景区半价到文博新春联票等多种新消费和新模式。

“流量曝光”到“消费转化”

首届“旅超”大赛专业组进展顺利。1月6日至9日，已组织开展对150个入围决赛的攻略作品进行评审，遴选出一至三等奖共50名及其他单项奖50名。

上海旅游攻略超级大赛社会赛共征集8000余件作品，抖音话题浏览量超2.5亿次。赛事通过全民“种草”展现上海文旅魅力，后续将评选优秀作品、开展抽奖，深化成果转化。“旅选上海超级元旦”城市打卡活动，上海市350余个现场点位三天来共完成盖章打卡83000余人次。

据了解，旅超大赛实现了从“流量曝光”到“消费转化”的有效转化。旅超期间，“旅超半价游上海”话题多次登上抖音热榜，打造上海文旅“好玩不贵”的新标签。随着旅超赛事的持续发酵，带动抖音平台上海景区、酒店、餐厅、商场等相关关键词搜索量大幅攀升。期间，抖音上到店餐饮各品类交易额普遍增长，其中，餐饮交易规模较2024年同期实现翻倍增长，中餐、本帮菜、自助餐、火锅成为最受消费者青睐的品类；旅游总交易额同比

增长超1倍，泛主题乐园表现尤为亮眼。旅超大赛将线上流量切实转化为文旅发展增量，为上海文旅消费市场注入强劲动能。

2026年春节期间，上海60家热门景区推出门票低至半价，结合“旅超大赛”成果发布135项涵盖旅行社线路产品、酒店、民宿等在内的春节优惠产品。

文旅商体大联动

马年春节期间，上海市文旅局将积极引导市场主体、景区场馆聚焦“吸引上海市民留沪过年、外地游客来沪过年”核心目标，强化来沪旅游的“引力磁场”。其间将推出“节庆活动”“演出项目”“博物馆展览”“美术馆展览”“非遗活动”“公共文化活动”“儿童友好阅读新空间活动”等七大板块共计2570项活动。

2026年春节假期，上海演出市场累计将上演166个项目1369场演出。其中，剧场演出307场，演艺新空间演出345场，旅游演艺715场，大型演唱会2场，演出类型涵盖演唱会、音乐会、音乐剧、话剧、儿童剧、戏曲、曲艺等多个门类。

值得一提的是2月22日（正月初六），任贤齐演唱会将在东方体育中心开唱，capper演唱会将在梅赛德斯奔驰文化中心上演，这也是上海首次在春节长假期间推出大型演唱会项目，预计将吸引全国各地歌迷来沪观演，进一步激活假日文旅消费市场。

第一财经记者了解到，此前时代少年团、F*FOREVER恒星之城等大型演唱会拉动了上海住宿、旅游、餐饮和购物一系列消费，因此在春节期间引入明星大型演唱会，预计会在吃住行游购娱各方面带来一波消费热潮。

除了演出和旅游，如今体育赛事也是消费场景联动的一部分。正月初二到初五期间将在上海体育馆举办贺岁杯·新春网球明星赛暨2026一球致胜网球大奖赛，多名网球界的前辈运动员会和KOL同台竞技，还有热爱网球运动的跨项目明星助阵。

上海文博新春联票活动

Shanghai Pass将于2026年春节正式推出“Shanghai Pass马年贺岁 上海文博新春联票”。该联票是在上海市文旅局支持指导下，深度整合上海市优质文博美术资源打造的综合文旅项目，以“逛馆贺新春”为主题，旨在深化商旅文体展联动，激发节日新消费。

本次联票的核心价值为“一通、二享、三联动”：“一通”即一票通用，联票集结上海博物馆、上海科技馆、浦东美术馆、西岸美术馆等20家标志性文博美术场馆，门票总价值近1100元；“二享”即专享礼遇，购票者可享受部分热门场馆的优先入馆权、文创商品专属折扣等；“三联动”即商圈消费联动。联票突破传统场馆边界，将文化消费延伸至城市商业

空间，持票人可在上海市近50家特色餐饮、老字号商户享受额外优惠，优惠总价值超千元，实现“观展+逛吃”无缝衔接。

此次联票创新采用数字化管理模式，以299元的惠民价发售，Shanghai Pass将携手锦江国际集团、东湖集团推出“住宿+参观”套餐。“上海文博新春联票”是激活春节文旅消费、塑造城市文化品牌的创新实践。

截至目前，携程平台春节期间上海旅游预订数据已呈现三大趋势：其一，入境游订单大幅增长，在免签政策与春节氛围的双重加持下，以上海非遗体验、传统民俗互动为核心的文旅产品备受海外游客青睐，成为入境游热门选择；其二，品质化出游需求凸显，“文博探秘+精品演艺+民俗体验”的融合型产品持续走俏，游客更注重旅行的文化内涵与沉浸式感受；其三，客源地格局更趋多元，除长三角核心客源地持续稳固外，来自珠三角、京津冀及中西部地区的远距离游客增速显著，上海新春文旅吸引力辐射全国。

AI解读：

核心内容总结

2026年马年春节前，上海文旅界打出一套“组合拳”：通过旅游攻略超级大赛把线上流量变成线下消费；联动文旅商体推出演唱会、体育赛事等多元活动；推出实惠的文博新春联票；同时春节旅游预订呈现入境游增长、品质化需求凸显、客源地多元三大趋势，目标是吸引本地留沪、外地及海外游客，拉动春节文旅消费。

一、旅超大赛：从网上“种草”到线下“掏钱”的魔法

上海搞的“旅游攻略超级大赛”可不是闹着玩的——社会赛收了8000多份攻略，抖音话题浏览量超2.5亿次，相当于全国每6个人就有1人刷到过。更厉害的是，这些流量真的变成了“真金白银”：

- 抖音上“旅超半价游上海”话题多次上热榜，给上海文旅贴上“好玩不贵”标签；
- 带动景区、酒店、餐厅搜索量猛涨，餐饮交易额比2024年同期翻了一倍（中餐、本帮菜最火），旅游总交易额也涨了1倍多（主题乐园尤其受欢迎）；
- 还有“城市打卡活动”，3天8.3万人次盖章，直接把线上“种草”变成了线下“打卡消费”。

简单说：大家在网上看攻略被吸引，然后真的来上海吃饭、住酒店、逛景区，流量终于不是“虚的”了。

二、文旅商体联动：春节玩法“全家桶”，总有一款适合你

上海这次把文化、旅游、商业、体育绑在一起玩，让不同人群都能找到乐子：

- 演出市场爆了：春节期间有1369场演出，包括首次在春节开的大型演唱会（任贤齐、capper）——之前明星演唱会曾带动住宿、餐饮消费大涨，这次预计会吸引全国歌迷来沪“追星+消费”；
- 体育赛事凑热闹：正月初二到初五有网球明星赛，网球前辈、KOL和跨项目明星同台，吸引体育迷；
- 七大板块全覆盖：还有节庆、博物馆展览、非遗活动等2570项活动，从老人爱逛的民俗到孩子喜欢的儿童剧，应有尽有。

一句话：不管你是追星族、体育迷还是文化爱好者，春节来上海都不会无聊。

三、文博联票：299元逛20家场馆，还能吃老字号打折

上海推出的“文博新春联票”是个“性价比之王”：

- 划算到哭：20家顶级场馆（上海博物馆、科技馆等）总价值近1100元，联票只要299元，相当于打了2.7折；
- 额外福利多：能优先入馆（不用排长队）、买文创产品打折，还能在50家特色餐饮/老字号（比如老城隍庙小吃、杏花楼）享受优惠，优惠总价值超千元——等于“逛展+吃美食”无缝衔接；
- 方便又灵活：数字化管理（手机就能用），还和酒店集团推出“住宿+参观”套餐，适合全家出游。

这联票本质是“文化+消费”的捆绑：你逛完博物馆，顺便去旁边老字号吃个饭，钱就花出去了，上海文旅和商家都开心。

四、携程预订三大趋势：上海春节游的“新画像”

从携程数据能看出，春节上海游有三个明显变化：

- 老外越来越爱来：免签政策+春节氛围，海外游客特别喜欢非遗体验（比如捏面人、做剪纸）和传统民俗，入境游订单大涨；
- 游客更看重“品质”：“逛博物馆+看精品演出+玩民俗”的组合产品火了，大家不再满足于“打卡拍照”，更想要沉浸式文化体验；
- 客源地更分散：除了长三角邻居，珠三角（广东）、京津冀（北京天津）、中西部（四川、湖北）的远距离游客增速快，上海文旅吸引力辐射全国。

这些趋势说明：上海春节游已经从“本地热闹”变成“全国甚至全球关注”，文化内涵成了核心吸引力。

五、景区半价+优惠产品：用“实惠”留住游客

最后，上海还拿出“真金白银”优惠：60家热门景区门票低至半价，结合旅超大赛推出135项优惠产品（比如旅行社线路、酒店/民宿折扣）。这些优惠直接降低了游客的出行成本，让“来上海玩”变得更划算——毕竟，谁不喜欢便宜又好玩的地方呢？

总的来说，上海这次春节文旅操作，是“流量转化+多元活动+实惠产品+文化内涵”的结合，既让游客玩得开心，又能拉动消费，是一次“双赢”的尝试。



老药新生记：联馨药业如何解锁数字化增长密码

来源：<https://www.yicai.com/news/102999695.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:28

原文内容：

在北京市郊，一家看似低调的药企内，一场静默却深刻的变革正在进行。北京联馨药业有限公司（下称“联馨药业”），这家承载着国家一类新药“人工麝香”生产使命的老牌企业，正借助数字化之手，剥去传统生产模式的厚重外壳，焕发出智能制造的全新活力。

这不是一次简单的设备更新，而是一场由内而外、贯穿生产全链条的“数字革命”。其合作伙伴，正是能源技术的全球引领者——施耐德电气。双方的合作，为在政策与市场双重浪潮中寻求突破的中国传统制药企业，提供了一个“新质转型”的鲜活范本。

困局与契机：老牌药企的转型之痛

麝香，素有“诸香之冠”之称，是数百种中成药不可或缺的核心原料。然而，天然麝香资源极度稀缺。联馨药业成功研发并产业化的人工麝香，不仅填补了市场空白，保障了超500个中成药品种的正常生产，更成为中医药可持续创新的典范。

荣耀背后，挑战随时代变迁浮现。创立于1999年的联馨药业，其生产线历经多年运转，不可避免地面临着所有传统制造企业的共通难题。

首先是“数据的迷雾”。制药行业工艺复杂、监管严苛，许多关键工艺参数长期依赖老师傅的“手感”与“经验”，这些隐性知识难以量化、传承与优化。同时，生产、能耗、环

境、设备等数据不仅依赖纸质记录，而且散落在不同系统和部门，形成一个个“数据孤岛”，管理层难以获得全局、透明的视野，企业决策堪比“盲人摸象”。

其次是“能效的黑箱”。面对日益激烈的市场竞争和“双碳目标”要求，老旧的配电设备、缺乏精细控制的能源系统，使得工厂的能耗成本居高不下。联馨药业亟需打造数字化、透明化的生产流程和供应链管理，持续推进绿色减碳。

更深层的是“转型的茫然”。对于一家以科研和产品质量立身的企业，如何将数字化这一先进技术与复杂的传统制药工艺深度融合？面对纷繁复杂的技术方案，如何选择一条稳妥、高效且具备投资回报的转型路径，是企业决策者面临的巨大考验。

与此同时，转型之路在政策指引下愈发明晰，迫切性凸显。

2025年4月，工信部、国家卫健委等七部门联合印发《医药工业数智化转型实施方案（2025-2030年）》（下称《实施方案》），要求以“关键技术突破+应用场景落地+生态体系完善”为路径，到2027年医药工业数智化转型取得重要进展；到2030年，规上医药工业企业基本实现数智化转型全覆盖，数智技术融合创新能力大幅提升，医药工业全链条数据体系进一步完善，医药工业数智化转型生态体系进一步健全的目标。

从市场竞争到政策引导，变革正在深度重塑传统行业的发展逻辑与竞争格局。为此，联馨药业自身也提出了雄心勃勃的目标：5年内完成生产设备、生产环境、工艺流程等传统生产线的全面升级，打造符合国际化标准的智慧工厂。

困局与契机交织，转型正当时。联馨药业将目光投向了在数字化与绿色低碳转型领域深耕多年的施耐德电气。一场以“新质服务”驱动的深度赋能，就此拉开帷幕。

诊断与蓝图：从“咨询规划”切入，分阶段落地

与寻常的软硬件销售不同，施耐德电气与联馨药业的合作，始于一次深入的“全面体检”。施耐德电气的EcoConsult咨询服务团队率先入驻，他们并非带着预设的产品方案而来，而是深入生产车间、配电室、实验室，与生产人员、设备经理、能耗管理员进行多轮访谈。

“联馨药业最初只提出了数字化能耗管理需求。随着一步步梳理需求，我们双方的理解和共识越来越深，实际中的合作也顺理成章地走向了更深和更全的领域。”施耐德电气项目负责人向青竹表示，作为咨询服务团队，他们首先要做的，是成为客户的学生，理解他们独特的工艺、管理难点和战略愿景。

多轮实地走访的过程揭示了超越表面需求的深层痛点。比如，关键的药材研磨检测环节完全依赖几位资深专家的手法，不仅效率瓶颈突出，更面临技艺失传的风险；配电室空间局促，设备老旧，如何在最小化停产风险的前提下实现安全升级，是极大的工程挑战。

基于详尽的咨询诊断，施耐德电气围绕联馨药业生产管理、能耗管理现状，量身绘制了一幅覆盖数字化与绿色化转型的“全景路线图”。这幅蓝图并非一步到位的激进改革，而是一个分阶段、可扩展、兼顾投资回报（ROI）的渐进式升级路径。它从夯实数据基础开始，逐步向能源管理、生产优化、检测升级、系统改造等多领域延伸，确保每一步投入都能产生可见价值，降低企业转型的财务风险与操作风险。

同时，为了保证安全性和务实性，施耐德电气的适配改造服务（EcoFit™）重点研究如何最大化利旧，帮助用户实现安全改造。比如，评估现有设备的可用性，避免不必要的更换；确保所有改造方案均在实验室预验证，从而尽可能降低对现有生产安全的影响；高度重视投资回报率，通过长期运维提升能效与自动化效率，节约长期成本。

这一以终为始的规划思维，正是施耐德电气“新质服务体系”的核心——它超越了传统的产品交付，转向融战略咨询、顶层设计、技术集成、落地实施与持续运维于一体的全生命周期价值服务。

破局与重构：系统性解锁数字化核心价值

有了咨询服务的整体规划，对于联馨药业来说，这场数字化转型战役一步一个脚印，走得很踏实。

转型的首要任务是让数据“活起来”、“连起来”。施耐德电气首先帮助联馨药业打通了“数据经脉”，构建统一数字底座。

通过部署AVEVA PI System运营大数据平台，施耐德电气为其按上了工厂的“数据中枢”。它如同一个高效的翻译官和交通枢纽，将来自水处理、配电、暖通空调、空压机、生产设备等异构系统的数据实时采集、统一存储、并关联分析。

更重要的是，它搭建起符合GMP（药品生产质量管理规范）合规要求的数据中台，整合了ERP、MES、LIMS（实验室管理系统）、QMS（质量管理体系）等信息，实现了完整的电子批记录（EBR）。这意味着，每一批药品从原料投放到成品放行的全流程数据都能自动归档、不可篡改、一键追溯。系统还能通过偏差预警，主动识别质量风险，将质量控制从“事后检验”转向“事中预防”，极大提升了质量保障能力与放行效率。数据孤岛被彻底打破，透明化管理成为可能。

第二步，为联馨药业构筑“能源神经”，实现精益能碳管理。

在数据贯通的基础上，针对能耗“黑箱”问题，施耐德电气为联馨药业量身定制了EMS+能源管理系统。系统构建了从公司级驾驶舱到车间子系统的多层可视化视图，管理者可以清晰看到全厂、各车间甚至重点设备的实时能耗、能效对标与成本分析。

这不仅仅是“看得见”，还确保了“管得着”。系统结合了AI Box等边缘控制技术，实现了对照明、空调、空压机等公辅设施的智能策略控制，例如基于人员感应与作息时间的“人走灯灭、按需送风”。同时，对老旧变压器进行了高效替换，并在配电系统中科学加装了双电源自动切换装置（ATS），在提升能源效率15%以上的同时，显著增强了供电可靠性，杜绝了因单一电源故障导致的全厂停产风险。

双方合作的第三步，是推动制造工艺的智能化，优化生产核心环节。

数字化转型的最终价值要落在生产本身，施耐德电气就将赋能深入到了工艺的核心。其中的“工业大脑”优化生产管理，通过MES制造执行系统与Batch批次控制系统，实现了生产计划的自动排程与精细执行。系统可严格按照标准操作规程（SOP）自动控制生产参数，确保不同批次产品的高度一致性，并将生产进度、物料消耗、设备状态等信息实时反馈，实现生产全流程的数字化管控。

在关键的药材研磨环节，引入协作机器人的解决方案也是施耐德电气的创新之一。通过“示教”功能，让机器人精确学习并复现专家研磨的力道、角度与节奏，不仅传承“工匠之手”，更结合嵌入AI算法的机器视觉系统实时检测研磨细度，成功将这一关键环节标准化、数字化，不仅解放了专家资源，更保证了检测结果的客观性与一致性，解决了技艺传承的世纪难题。

此外，数字化转型需要稳定、安全、智能的电气基础设施作为支撑。施耐德电气为联馨药业的配电系统提供了全面的定制化改造升级。面对空间有限的老旧配电室，团队没有采取“一刀切”更换，而是通过精准评估，保留了部分状态良好的中压柜，对关键的低压柜、断路器、馈线装置等进行了智能化升级，加装了数字化测温、电参量监测等模块。改造过程如同“微创手术”，在确保不影响正常生产的前提下，显著提升了配电系统的安全性、可靠性及可预测性运维能力。

从打造数据平台，到引入能效管理系统和“工业大脑”系统，同步实现能效的实时提升和生产工艺的集中管理，以及对老旧的配电设备进行定制化更新，全面降低能耗，联馨药业的数字化转型“全景路线图”在施耐德电气陪伴式的服务中逐一落地，成为现实。

成效与启示：从效益提升到可复制样本

经过一系列的改造，联馨药业的工厂悄然蜕变，其成效体现在多个维度。

比如，质量与合规双双提升，每一批次药品质量均可追溯，合规审计效率大幅提升，为进军更严格的国际市场奠定了基础。

效率与成本同步优化，生产运营效率明显提升，关键工艺环节实现自动化。综合能耗显著下降，形成了可持续的节能闭环，年节省能源成本可观。安全与韧性亦显著增强，这不仅仅体现在配电系统安全等级提升、生产中断风险降低，更通过数字化平台实现预测性维护，改善设备综合效率。知识与创新则在融合中传承，隐性工艺知识被转化为数字资产，得以永久保存和优化。员工从重复性劳动中解放，转向更高价值的分析、优化与创新工作。

毋庸置疑，联馨药业的案例，为传统制造业，尤其是监管严格的医药行业，提供了宝贵的转型启示：

首先，转型需要从上到下、高度一致的战略决心。北京联馨药业有限公司总经理郭经表示：“联馨药业的转型，是真正下了决心的‘一把手’工程，生产、质量、设备、能源等各部门中层的深度协同与专业执行力，形成从战略到落地的完整闭环，确保转型成功落地。”

其次，转型需要规划先行，避免“碎片化”投资。数字化转型切忌盲目采购单点技术。项目负责人指出，从顶层咨询设计入手，绘制全景路线图，能够确保各项技术投资相互协同、数据互通，最终汇聚成整体效能。

最后，坚持ROI导向，切实产生价值。在经济新常态下，企业的转型越来越关注实效。施耐德电气始终将数字化、智能化和绿色化投资视为“投资”而非“投入”，坚持基于“投资回报率（ROI）”的考量，分阶段实施、每一步都能为客户带来可量化的效率提升、成本节约或风险降低，这样的转型才能获得持续支持。

值得一提的是，对于缺乏数字化基因的传统企业，选择拥有深厚行业知识（Know-how）和全栈技术能力的专家，是降低试错成本、加速转型进程的明智选择。施耐德电气不仅为联馨药业提供了数字化技术，更输出了其在全国乃至全球医药行业中积累的最佳实践。

作为人工麝香领域的领军者，联馨药业的转型成果产生了强大的行业辐射效应。同仁堂、片仔癀、云南白药等上下游合作伙伴纷纷关注，这一成功案例为整个中药现代化乃至生物医药产业的“智改数转”提供了可复制、可借鉴的实践样本，有望在产业链中进一步推广和落地。

未来与展望：制造业与服务业深度融合，积极拥抱“新质转型”

联馨药业的数字化转型之旅仍在继续，根据规划，未来双方的合作将向物流自动化、预测性维护、更深度的人工智能应用等领域拓展，朝着“灯塔工厂”的目标稳步迈进。

联馨药业的数字化转型不是特例。无论是生物制药，还是石油化工、钢铁冶炼，每个细分行业领域都有独特的转型需求，需要将数字化技术与Know-how（专业知识）深度结合，这也是施耐德电气搭建不同的行业团队、长期沉淀行业经验的根本原因。

国家统计局数据显示，截至2025年上半年，服务业为中国国民经济增长贡献率已经超过了60%。“十五五”规划建议也明确提出发展优质高效的产业服务业。随着先进制造业与现代服务业的深度融合，以更高效、更智能、更绿色为特点的“新质服务”，不仅将成为经济增长的“压舱石”，更成为产业迈向高端化、智能化、绿色化的关键支撑，有望成为培育新质生产力的核心引擎。

施耐德电气以数字技术赋能联馨药业焕新传统生产力的过程，深刻体现了“新质服务”的内涵。在数字经济与绿色发展的时代洪流中，唯有主动拥抱变革，以智提质、以数增效，传统产业才能突破瓶颈，锻造面向未来的核心竞争力。这场发生在制药车间里的“数字与绿色革命”，是中国制造业借力“新质服务”向“新”而行的生动注脚。

AI解读：

核心内容总结

生产国家一类新药“人工麝香”的老牌药企联馨药业，因传统生产模式面临三大难题：关键工艺靠老师傅“手感”易失传、数据分散成“孤岛”难决策、能耗高且双碳压力大。它没有简单更新设备，而是与施耐德电气合作，通过“全面诊断→分阶段规划→落地改造”的深度服务模式，完成了数字化与绿色转型：打通数据实现全流程追溯、智能控能降本15%以上、用机器人传承老工艺、“微创手术式”升级配电系统。改造后不仅质量更稳、效率更高，还成为同仁堂等同行学习的样本，为传统制造业转型提供了“新质服务驱动”的可复制经验。

详细解读

1. 老牌药企的“三大头疼事”：老经验要失传、数据像“孤岛”、电费降不下来

联馨药业虽然靠人工麝香解决了中成药原料短缺的大问题，但几十年的生产线积累了不少“老毛病”：

- 手艺传承危机：关键的药材研磨环节全靠几位老师傅的“手感”，不仅慢，万一老师傅退休，这门手艺可能就没了；
- 数据“散养”难决策：生产、能耗、设备数据分散在不同部门的纸质记录或系统里，像散落在不同抽屉的文件，管理层想知道全厂情况，得一个个部门要数据，决策像“盲人摸象”；

- 能耗成本压不住：老旧配电设备和粗放的能源管理，让工厂电费居高不下，加上国家“双碳”目标要求，降能耗成了必须完成的任务。

同时，国家七部门也发文要求2030年规上医药企业实现数智化转型，联馨药业的转型既是自救也是顺应政策。

2. 合作不是“买设备”：先做“全面体检”再画“渐进路线图”

施耐德电气没有一来就卖设备，而是先当“医生”：

- 深入“体检”找痛点：团队蹲点车间、配电室，和工人、经理聊天，发现了表面需求之外的问题——比如研磨环节效率低、配电室空间小没法大规模换设备；
- 画“分阶段路线图”：不是一步到位搞“大跃进”，而是制定了“先打数据基础→再做能源管理→逐步升级工艺”的渐进计划，每一步都确保能看到回报（比如先建数据平台，让管理层能实时看能耗），降低企业转型的钱和风险；
- 尽量“利旧”省成本：对还能用的设备不盲目更换，改造方案先在实验室验证，避免停产，像给老旧配电室做“微创手术”，既安全又不影响生产。

3. 数字化改造干了啥？四件事让工厂“变聪明”

改造不是喊口号，而是落地到具体环节：

- 数据“连起来”：建了一个“数据中枢”，把水处理、空调、生产设备等所有数据都收集到一起，还符合药品生产的严格规范，每批药从原料到成品都能一键追溯，再也不用翻纸质记录；
- 能源“省下来”：装了实时能耗监控系统，管理层能看到每个车间、甚至每台设备的电费，还能智能控制空调和照明（比如人走自动关灯），电费直接降了15%以上；
- 手艺“传下来”：用协作机器人学老师傅的研磨手法，再结合机器视觉检测细度，既解决了传承问题，又保证了每批产品质量一致；
- 配电“稳起来”：对老旧配电室做了智能化升级，加装了双电源切换装置，再也不怕突然断电停产，改造过程像“微创手术”，没影响正常生产。

4. 改完之后的“惊喜变化”：质量稳、成本低、成了行业样板

转型效果看得见摸得着：

- 质量合规更省心：每批药都能追溯，合规审计效率提高了一大截，为进军国际市场铺路；

- 效率成本双优化：生产效率提升，能耗成本下降，长期运维还能继续省钱；
- 安全风险降低：配电系统更可靠，设备能预测性维护，减少停产风险；
- 成了同行“标杆”：同仁堂、片仔癀等企业都来取经，联馨药业的模式成了中药行业数字化转型的可复制样本。

5. 给传统企业转型的“四条锦囊”

联馨药业的经验对其他企业也有用：

- “一把手”要牵头：转型不是某个部门的事，老板要重视，各部门协同才能推进；
- 先规划再动手：别盲目买设备，先做全面诊断，画好路线图，避免“碎片化”投资；
- 算好“投入产出账”：每一步投入都要看到回报（比如省电、提效），降低转型风险；
- 选对“伙伴”少走弯路：找有行业经验的服务商（比如施耐德电气），他们懂工艺也懂技术，能帮助企业少踩坑。

这场转型不是简单的“换设备”，而是用“新质服务”（从咨询到运维的全链条服务）让传统工厂变“聪明”。对其他传统企业来说，这是一个清晰的信号：主动拥抱数字化和绿色转型，才能在未来市场站稳脚跟。



首席经济学家眼中的2026年大类资产图景：多极秩序与宽松拐点下的资产再定价

来源：<https://www.yicai.com/news/102999573.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:29

原文内容：

在全球宏观环境进入“棋至中局”的关键阶段之际，多位首席经济学家在1月11日举行的“2026年中国首席经济学家论坛年会”上，对未来一至数年全球资产定价逻辑与大类资产走势进行了整体研判。

整体来看，全球货币环境的再度宽松、国际秩序由单极向多极转型，以及中美宏观周期的再度分化，正共同推动新一轮资产重估。在不同路径与侧重点之下，黄金、人民币资产、股票与新兴市场，成为多位首席经济学家共同关注的核心方向。

美联储政策转向：短端宽松、长端约束

对于全球资产定价的起点，美联储政策走向仍被视为关键变量。莲华资产合伙人、首席投资官洪灏在演讲中指出，美联储降息并非源于通胀的“完全受控”，而更多来自金融体系对流动性的内生需求。随着资产负债表持续收缩，短端回购市场流动性一度高度紧张，已对金融市场运行产生实质性约束。

在他看来，美联储在2026年继续降息并重新进入扩表周期的概率正在上升，这将导致短端利率下行，但远期通胀预期难以同步回落，从而推动收益率曲线呈现“陡峭化”特征。英大证券首席经济学家郑后成从美国失业率与通胀关系出发判断，随着失业率中枢抬升，美联储大概率将持续降息，美元指数面临下行压力。

兴业证券首席经济学家王涵指出，过去一年中，美元指数与VIX等风险指标的相关性已明显弱化，美元在风险事件中的避险功能不再稳固。

黄金与贵金属：从避险资产到“估值锚”

在对贵金属的判断上，洪灏的立场较为乐观。他认为，在全球信用体系重塑背景下，黄金已不再只是传统意义上的避险资产，而正逐步成为新一轮资产定价体系中的“核心锚”。从长期技术形态与全球流动性指标来看，黄金仍处于大周期上行阶段，其价格中枢有望显著抬升。

在此基础上，他进一步强调白银及部分有色金属的弹性机会。由于白银在历史尺度上与全球流动性高度相关，且金银比、金铜比等指标仍处于偏低区间，贵金属内部的结构性情或尚未充分展开。

从货币属性来看，郑后成认为，在美联储持续降息、美元走弱背景下，黄金与白银均不具备系统性下跌基础，仍是资产配置中重要的稳定器。

多极秩序与资产再定价：新兴市场被低估？

王涵将视角拉长至更宏观的秩序层面。他认为，近年来，金融市场中出现的一系列“非常规现象”，如美元避险属性弱化、新兴市场利差收窄、股市表现与宏观数据脱节，本质上反映的是世界从单极体系向多极秩序过渡的过程。

在这一过程中，美元的“金边属性”自然下降，而新兴市场在全球制造、贸易与经济增长中的地位持续上升，但相关资产的估值尚未完全反映这一变化。他指出，新兴市场制造业产值已超过发达经济体，但全球资本市场市值与企业盈利分布仍明显向发达国家倾斜，这种错配意味着长期的再定价空间。

“多极化趋势在部分资产价格中尚未充分反映，这构成未来的投资机会。”王涵强调。

人民币资产：汇率与股市的共振逻辑

在人民币资产方面，多位首席经济学家形成了较为一致的判断。郑后成认为，在美联储降息周期与中国价格水平回升的共同作用下，2026年人民币汇率大概率呈现稳步升值态势，升值节奏可能延续至2027年。

申万宏源首席经济学家赵伟进一步指出，人民币已于2025年进入升值通道，从2026年起，未来数年内可能形成更明确的升值预期。他判断，在较长时间尺度上，人民币存在累计升值30%以上的潜力，这一过程本身也将逐步形成市场共识，并改变境外资金的配置行为。

在汇率、利率条件改善的背景下，股票市场亦被普遍看好。郑后成认为，A股年内高点或出现在下半年，若经济修复与价格回升得到验证，周期类资产对指数的拉动作用将更为明显。

AI解读：

核心内容总结

多位首席经济学家在2026年中国首席经济学家论坛年会上指出：当前全球正处于“棋至中局”的关键阶段，全球货币环境宽松、国际秩序从单极转向多极、中美宏观周期分化这三大因素，将共同推动新一轮资产重估。未来1-数年，大家重点关注的投资方向集中在黄金、人民币资产、股票（尤其是A股）、新兴市场资产这四个领域。

一、美联储要降息扩表了？短端利率降，长端或涨，这对市场意味着啥？

美联储的政策走向是全球资产定价的关键。几位专家的观点可以通俗理解为：

- 为啥要降息？不是通胀完全好了，是金融体系“缺钱”：莲华资产洪灏说，美联储降息不是因为通胀已经被彻底控制住，而是金融市场内部需要更多流动性——比如回购市场（金融机构短期借钱的地方）一度很紧张，已经影响市场正常运转了。

- 接下来可能干啥？降息+扩表：洪灏认为，2026年美联储继续降息、甚至重新开始“印钱买债券”（扩表）的概率很高。这会让短期利率（比如1年期国债利率）下降，但大家对未来通胀的担心还没完全消失，所以长期利率（比如10年期国债利率）不会跟着短期利率一起降太多，结果就是“收益率曲线变陡”——简单说，长期借钱的成本比短期高更多，这对银行是好事（银行赚长期贷款和短期存款的利差），但也暗示市场对长期通胀有点担心。

- 美元会跌吗？大概率：英大证券郑后成说，美国失业率在上升，这会逼着美联储继续降息，美元指数可能会往下走。而且兴业证券王涵还提到，过去美元在风险事件时是“避险神器”，现在这个功能已经不太稳了——比如发生风险时，美元不一定涨了。

二、黄金不再只是“避险工具”？它要成资产定价的“核心锚”了？

以前大家买黄金，主要是怕打仗、经济危机（避险），但现在专家们认为黄金的地位变了：

- 黄金变成“定价锚”：洪灏很乐观，他说全球信用体系正在重塑（比如美元的地位没以前那么绝对了），黄金不再只是避险用，而是慢慢变成新一轮资产定价的“核心锚”——就像以前美元是锚一样，现在黄金要当这个角色。从技术和流动性来看，黄金长期还会涨，价格中枢会往上走。

- 白银和有色金属更有弹性：洪灏还提到，白银不仅和黄金类似，还和全球流动性高度相关（钱松的时候白银涨得更猛），而且现在“金银比”（1盎司黄金能换多少盎司白银）还很低，说明白银相对便宜；金铜比也低，所以贵金属内部的结构机会还没完全展开——简单说，白银和铜这些有色金属，未来涨起来可能比黄金更“猛”。

- 配置黄金不会亏：郑后成补充，美联储降息、美元走弱的背景下，黄金和白银不会有系统性下跌的风险，还是资产配置里的“稳定器”——比如你 portfolio 里放一点，能抗风险。

三、世界变多极了，新兴市场资产是不是被低估了？

专家们认为，世界从单极（美国主导）转向多极（中国、印度等新兴国家影响力变大），这会让新兴市场资产重新定价：

- 新兴市场的“错配”：王涵说，现在新兴市场的制造业产值已经超过发达经济体了（比如中国+印度+东南亚造的东西比美国+欧洲多），但全球资本市场里，发达国家的企业市值和盈利占比还是明显更高——这就是“错配”。比如新兴市场贡献了更多经济增长，但它们的资产价格还没反映这个变化。

- 长期有投资机会：王涵强调，多极化的趋势还没完全体现在资产价格里，所以新兴市场资产未来有“再定价”的空间——简单说，新兴市场的股票、债券等资产，长期来看可能会涨，因为它们的价值被低估了。

四、人民币要升值？A股下半年可能有高点？

对于人民币资产，专家们的看法比较一致：汇率会升，股市也会好：

- 人民币稳步升值：郑后成说，美联储降息（美元跌）加上中国物价水平回升（经济在修复），2026年人民币汇率大概率稳步升值，而且这个趋势可能延续到2027年。申万宏源赵伟更乐观，他说人民币2025年已经进入升值通道，未来几年可能累计升30%以上——这个预期会慢慢变成共识，境外资金会更愿意买中国资产（因为人民币升值后，他们赚的钱换成美元更多）。

- A股下半年有机会：汇率升、利率条件改善（钱更松），股市也会受益。郑后成认为，A股今年的高点可能在下半年，如果经济修复和物价回升被验证（比如GDP增长、CPI起来），周期类资产（比如钢铁、煤炭、建材这些和经济周期相关的股票）会拉着指数往上走——简单说，下半年经济数据好的话，周期股会涨得比较好。

总结一下

未来几年，全球资产的主线是：美联储降息扩表→美元弱→黄金涨（白银更弹性）→新兴市场资产低估→人民币升值+A股周期股机会。普通人可以关注这些方向，但具体投资还要结合自己的风险承受能力~

（注：以上观点来自首席经济学家们的研判，不构成投资建议哦~）



《怪奇物语》落幕，传奇剧集缔造者为何选择离开奈飞？

来源：<https://www.yicai.com/news/102999496.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:31

原文内容：

随着《怪奇物语》系列最后一集上线，这场历时近十年的旅程画上句点。

2016年7月首播至今，全球数以亿计的观众守在屏幕前，将追剧变成一种仪式。能够预见的是，未来数月乃至更长时间里，关于它的讨论不会终结：十一是否真的牺牲？颠倒世界是否被彻底封印？这个有些伤感却富于希望的结尾，将未竟的旅程交还观众。

告别童年，但冒险不会终结

故事走到第五季，主角团不断扩容，多线叙事复杂交织，要在有限篇幅内妥善收束，无疑是一项高难度的任务。毕竟，太多辉煌一时的剧集，最终都倒在了烂尾的泥潭里。

从社交平台的反馈来看，大结局显然未能取悦所有观众。部分粉丝批评节奏仓促，某些角色的成长弧光未充分展开，反派最终形态也被指缺乏新意。整体而言，它胜在平稳落地，

没有狗血反转，也没有强行团圆。

每个角色都在终局完成了属于自己的成长：威尔接纳了自己的与众不同，在关键时刻迸发出决定性力量；一度被维克那吞噬意识的麦克斯，因友情的召唤奋力回归；霍莉从旁观者成长为新一轮冒险的开启者，如同姐姐南希那般果敢而坚定。

作为《怪奇物语》的缔造者，达菲兄弟相信，击败维克那的方式，是整个团队的信任与协作。进入最终决战时，每个人都已解开心结，彼此信任，成为真正意义上坚不可摧的终极战队。

终极大战之后，为了永久封印颠倒世界，切断邪恶入侵现实的通道，十一选择与那个扭曲维度一同消失。她以个体的隐退，换取小镇与伙伴的安宁。

剧集最后一幕充满致敬与轮回的意味。时间来到1989年毕业典礼当天，霍金斯小镇恢复了平静。迈克、威尔、卢卡斯、达斯汀和麦克斯再次齐聚惠勒家地下室，最后一次围坐玩起《龙与地下城》。这一幕与第一季开场呼应，纵然万般不舍，告别的时刻终将到来。就在这里，迈克向朋友们描述了他想象中的未来，并告诉他们：十一可能还活着，在一个有瀑布和彩虹的宁静小镇。

当迈克的妹妹霍莉带着新一代孩子冲下楼梯，准备开始新一场游戏时，他轻轻关上了门，似乎象征着一代人童年的谢幕，冒险并未终结，只是换了主角。

表面来看，《怪奇物语》是超能力与怪物的对抗，内核则是少年们在成长阵痛中的彼此守护。他们不仅与怪物战斗，更与自身的恐惧、挫折与压力周旋。真正的力量并非来自实验室或异次元，而是源于友谊所激发的勇气，在黑暗中依然愿意伸出手、支撑同伴的能力。

魔法或许会以某种形式退场，但它所连接的情感、创造的记忆，以及那份相信的力量，不会随剧情终结而消散。观众带走的不是幻想，而是在现实裂缝中，仍选择相信美好的能力。

造梦者与他们的时代

回到《怪奇物语》诞生的时刻。2016年，这部由一对默默无闻的双胞胎兄弟打造的剧集上线时，没人预料到它会成为席卷全球的文化符号。

故事设定在1983年，一个虚构的霍金斯小镇上。男孩威尔离奇失踪，好友在寻找他的途中，遇见了从实验室逃出、拥有超能力的女孩十一。小镇平静表象下的秘密逐渐浮现，政府实验打开了通往颠倒世界的通道，现实与异界开始交错，所有人联手对抗来自另一个维度的威胁。

对达菲兄弟而言，这次漫长的创作是一次自我投射。他们在北卡罗来纳州长大，青少年时期是典型的边缘人。他们将自己对于80年代流行文化的痴迷，以及作为局外人的青春体验，全部糅合进故事之中。《怪奇物语》融合了斯皮尔伯格式的少年冒险、斯蒂芬·金式的心理惊悚，以及80年代流行文化元素：跑团游戏、录像带、合成器配乐、自行车、牛仔夹克……共同创造出一个复古又新奇的世界。

秘密实验、超能力儿童、异次元怪物、冷战阴影，这些元素包裹在80年代郊区生活的怀旧滤镜之下，形成一种奇异张力，使得日常与奇幻、温情与惊悚在此交融。执行制片人肖恩·利维至今仍记得初读试播集剧本时的感受：“这是一部关于孩子的剧，却不专为孩子打造。既有成长故事的温情，又有恐怖类型的黑暗，它跨越界限。”

九年时间，达菲兄弟从籍籍无名的新人成长为手握巨额合约的好莱坞新贵。这部剧也让薇诺娜·赖德等80年代偶像重回聚光灯下，更捧红了米莉·博比·布朗等一代新星。主角团的每个角色都不完美，正是那些缺陷让他们显得真实，进而成为观众信赖的伙伴。

从第一季的十一二岁孩童到第五季的青少年，年轻演员们的身形拔高，嗓音变沉，面容褪去稚气。观众见证的不仅是虚构角色的成长，更是时间在他们身上留下的痕迹。这种跨越近十年的陪伴，在戏里戏外创造出一种深厚的情感联结。当镜头最后一次对准他们时，人们看到的不仅是故事的结局，更是一代人青春的谢幕。

难以复制的奇迹

对奈飞（Netflix）而言，《怪奇物语》的出现，让这家流媒体平台摸索出了如今的生存与发展之道，令其跃升为娱乐业变革的重要力量。

当时，达菲兄弟曾向多家传统电视台推销剧本未果，唯有奈飞买下剧本，并提供了充足的预算与创作空间。第四季单集成本已约3000万美元，第五季更飙升至5000万至6000万美元。平台在发展关键时期给予新人创作者自由与支持，让这部融合科幻、恐怖与怀旧风格的剧集得以壮大。

第四季成为奈飞首部观看时长突破10亿小时的英语剧集，全剧曾登上93个国家和地区的收视前十榜单。随着该剧的热播，影响力蔓延至其他流行文化领域，比如第四季上线后，Kate Bush 1985年发行的单曲《Running Up That Hill》翻红，发行近40年后登顶英国官方单曲榜，创下该曲流媒体传播最佳成绩。

也正是凭借这部剧集，奈飞得以打造出如今实力雄厚的消费品部门，与耐克、可口可乐、乐高等品牌展开合作；Funko作为该剧首个授权合作伙伴，已售出1400万个《怪奇物语》主题Pop玩偶。品牌衍生远不止周边商品，前传舞台剧《怪奇物语：第一道阴影》自2023年起在伦敦西区上演，次年登陆百老汇，并斩获奥利弗奖与托尼奖提名；动画衍生剧《怪奇物

语：1985轶事》也在制作中——在动画里，孩子们可以永远年轻。

即便对于缔造它的达菲兄弟来说，这样的奇迹或许也难以复制。如今行业转向快节奏、数据驱动、IP优先，留给创作者的自由空间日益逼仄。就连《怪奇物语》本身，在宏大叙事走到尽头时，也不可避免地显露出疲惫。

在完成这个故事时，达菲兄弟也感到了被吞噬的倦意。剧集收官之际，他们选择离开奈飞，加盟派拉蒙，寻求院线电影等新的创作可能。2024年8月，他们决定将制作公司“颠倒世界影业”（Upside Down Pictures）迁至派拉蒙，并签下一份为期四年、涵盖电影与电视的合约。在制作第五季期间讨论未来时，他们意识到自己最渴望的并非开发新剧集，而是拍摄首部院线电影。

不过，他们与奈飞的纽带并未完全切断。2026年上半年，由颠倒世界影业制作的新剧《街区》和《大事不妙》将在该平台首播。此外，《怪奇物语》的衍生剧也在开发中。但达菲兄弟明确表示，主线故事已完结，未来的故事将是新角色、新城镇、新世界与新神话。

1月12日，关于《怪奇物语》创作幕后的纪录片《最后一场冒险》上线奈飞，记录从剧本围读到杀青的全过程。导演玛蒂娜·拉德万在采访中说：“我喜欢‘魔法已死’这个想法。或者说，魔法必须死去。但另一方面，魔法也永远活在我们心中。”

霍金斯的战斗结束了。但那些因这部剧而相信友谊、勇气与奇迹的人，已将魔法带进了现实。

AI解读：

核心内容总结

《怪奇物语》第五季作为系列终章，以平稳落地的方式完成了十年旅程：虽部分观众吐槽节奏仓促，但角色均实现成长闭环，内核始终围绕青春里的友谊与守护；这部由无名双胞胎兄弟创作的剧集，不仅让主创和演员从新人跃升为行业标杆，更成为Netflix的王牌内容，推动平台原创战略与商业价值爆发；其成功源于时代机遇、真诚创作与九年情感沉淀，难以被复制；主创未来将转向院线电影，但与Netflix的纽带仍在，而剧集留下的友谊与勇气的力量，已成为观众现实中的精神财富。

一、结局：平稳告别，成长与遗憾并存

终章没有狗血反转或强行团圆，却也没让所有观众满意——有人觉得节奏太快，比如某些角色的成长线没展开，反派不够新鲜。但它胜在“稳”：每个主角都完成了自己的蜕变：威尔终于接受自己的不同，关键时刻爆发力量；被反派控制的麦克斯靠友情唤醒；最小的霍莉从旁观者变成新冒险的开启者。

最戳人的是十一的选择：为了永久封印颠倒世界，她和那个维度一起消失，用自己的隐退换伙伴安宁。最后一幕更是满是情怀：1989年毕业典礼，主角团回到第一季开场的地下室玩《龙与地下城》，迈克说十一可能还活着；而霍莉带着新一代孩子冲下来准备玩游戏时，迈克关门的动作，像在说“我们的青春结束了，但冒险会有人继续”。这种“轮回”的感觉，让观众既不舍又温暖。

二、内核：不止怪物与超能力，是青春里的彼此守护

表面看是超能力女孩打怪物，但骨子里是一群少年对抗成长的痛。达菲兄弟（主创）把自己的青春全投进去了——他们小时候是“边缘人”，所以剧里的角色都不完美：有人内向，有人叛逆，有人自卑，但正是这些缺陷让他们真实。

80年代的怀旧元素（跑团游戏、录像带、合成器音乐、自行车）不是噱头，而是他们成长的记忆。比如斯蒂芬·金式的惊悚、斯皮尔伯格的少年冒险，混在一起成了“复古又新奇”的世界。但最核心的还是友谊：击败反派的不是超能力，是团队的信任；十一的力量再强，也需要伙伴的支撑。就像剧里说的：“真正的力量是黑暗中愿意伸手拉同伴一把的勇气。”

三、主创与演员：九年陪伴，从新人到行业标杆

2016年上线时，没人相信两个无名双胞胎能做出爆款。但九年过去，达菲兄弟成了手握巨额合约的好莱坞新贵——Netflix给了他们足够的创作自由，让他们把“自己想拍的东西”做出来。

演员们也跟着成长：米莉（演十一）从12岁小孩变成国际明星；薇诺娜·赖德（80年代偶像）靠这部剧重回大众视野；主角团的孩子们从稚气未脱到长成青少年，观众看着他们变高、变声，就像看着自己身边的朋友长大。这种“戏里戏外一起成长”的情感联结，是很多剧没有的。

四、Netflix的王牌：一部剧撑起平台的商业与文化价值

对Netflix来说，《怪奇物语》是“赌对了”的典范。当初传统电视台都拒绝达菲兄弟，只有Netflix敢买剧本，还砸钱：第四季单集成本3000万，第五季涨到5000-6000万。但回报远超预期：

- 全球影响力：第四季是Netflix首部观看时长破10亿小时的英语剧，火到93个国家；
- 商业变现：和耐克、乐高合作周边，Funko卖了1400万个玩偶；衍生舞台剧在伦敦、百老汇上演，还提名了大奖；

• 平台战略：这部剧让Netflix明白，“原创+高质量+情感共鸣”的内容能打透全球市场，也让它从“买剧的平台”变成“造爆款的平台”。可以说，《怪奇物语》是Netflix成为流媒体巨头的关键一步。

五、难以复制：时代机遇+真诚创作，成就不可再现的符号

为什么没人能做出第二个《怪奇物语》？原因有三个：

1. 创作自由的时代：当时Netflix还在扩张，愿意给新人导演“试错空间”；现在流媒体竞争激烈，平台更看重数据，很少敢让创作者花九年时间打磨一部剧。 2. 时间沉淀的情感：九年里，观众和角色、演员一起成长，这种“陪伴感”是短平快的剧（比如一季就完结）没法比的。 3. 真诚的投射：达菲兄弟不是为了赚钱或跟风拍剧，而是把自己的青春、热爱和遗憾都放进去了。这种“不迎合市场，只做自己想做的”态度，在现在的行业里越来越少见。

就像主创说的：“魔法可能会退场，但它留下的情感永远在。”这部剧的成功，是时代、平台、创作者和观众一起“攒”出来的奇迹，再也复制不了。

最后，这部剧的结束不是终点——主创要拍院线电影，Netflix还有衍生剧。但对观众来说，它已经成了青春里的一个标记：想起《怪奇物语》，就会想起那些和朋友一起追剧的夜晚，想起“友谊能战胜一切”的信念。这大概就是它最珍贵的地方吧。

新“易中天”引领GEO概念股涨停，AI商业变现元年开启

来源：<https://www.vicai.com/news/102999543.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:32

原文内容：

1月12日A股开盘后，AI应用板块集体爆发，有新“易中天”组合之称的易点天下（301171.SZ）、中文在线（300364.SZ）、天龙集团（300063.SZ）上涨20%，值得买（300785.SZ）、卓易信息（688258.SH）等多股也都封在涨停板。ETF方面，传媒ETF华夏（516190.SH）二级市场价格上涨超8%，恒生互联网ETF（513330.SH）上涨近3%。

此轮上涨背后由AI营销GEO（生成式引擎优化）概念推动。GEO是一套专门针对生成式AI内容分发和推荐机制，进行内容优化的营销策略体系，核心目标，是让品牌、产品或服务在AI生成内容中被优先提及、引用或推荐，提升在AI搜索结果中的可见度。

机构认为，传媒应用端看数字营销GEO承接AI红利，2026年将有望成为AI应用商业变现元年。

华鑫证券1月11日研报指出，2026年1月智谱与MiniMax陆续登陆港股，传媒应用端看数字营销GEO承接AI红利。AI应用与内需双轮驱动仍可期，大模型上市后面临商业化问题，从数字营销到电商再到内容及体验经济均是AI商业化的较好场景。

随着消费者越来越倾向于向豆包、DeepSeek、元宝等AI助手提问，品牌在AI搜索结果中的可见度将左右消费者决策。根据QuestMobile去年12月统计数据，原生AI市场中，豆包1.55亿周活稳居榜首，DeepSeek超8000万、元宝超2000万分别位列二三席；年底发布的阿里“千问”迅速追至第二梯队，周活已逼近千万。

根据美国知名咨询机构Gartner报告，到2028年品牌方来自搜索引擎的流量将减少50%，消费者将接受人工智能驱动的生成式搜索。

在这一背景下，AI产业链投资逻辑正由“算力竞赛”向“应用价值”迁移。咨询机构沙利文中国主管合伙人兼总裁王晨晖对第一财经记者表示：“根据我们的调研，用户信息获取入口已被AI重塑，过去的流量争夺战场，如今已转移到AI这个信息制高点。”

但他同时提醒，GEO在实践中面临的诸多挑战。GEO若利用不当，可能会沦为“网络水军”。“商业变现是技术落地的必然，但我们必须警惕变现的逻辑，避免GEO被滥用，生成虚假失实的信息。”王晨晖说道。

他认为，如果仅把GEO仅仅看作是“刷排名”的生意，那好比是在沙堆上建塔，也许能带来短期的流量，但无法经受住消费者真实体验的考验，一旦算法调整或消费者觉醒，这座塔瞬间就会倒塌。“GEO应该被理性地认识并应用。在这个时代，最大的变现机会，属于那些利用AI技术，更高效地向消费者传递真实价值的品牌。”他表示。

AI解读：

核心内容总结

1月12日A股AI应用板块因“GEO（生成式引擎优化）”概念集体大涨，多只股票涨停、相关ETF上涨；GEO是帮助品牌在AI生成内容/搜索中提高可见度的营销策略；机构预计2026年或成AI应用赚钱元年，AI投资逻辑正从“算力硬件”转向“应用价值”；但GEO需理性使用，不能滥用为虚假营销，要传递真实价值。

详细解读

1. A股AI应用板块突然爆发：“易中天组合”涨停，ETF也跟着飞

1月12日开盘后，AI应用板块成了A股最靓的仔。有个戏称“易中天组合”的三只股票——易点天下、中文在线、天龙集团直接涨满20%（封死涨停板），值得买、卓易信息等也纷纷涨停。不仅股票，相关ETF也涨疯了：传媒ETF华夏涨超8%，恒生互联网ETF涨近3%。这场大涨的直接导火索，是一个叫“GEO”的新概念突然火了。

2. GEO到底是啥？说白了就是“AI时代的SEO”

你可能听过“SEO”（搜索引擎优化）——就是让网站在百度搜索结果里排前面。GEO呢，是针对AI的升级版：现在大家都爱问AI助手（比如豆包、DeepSeek）问题，GEO就是帮品牌在AI生成的回答里被优先提到、推荐。比如你问“冬天用什么保湿霜好”，AI回答里第一个就说“XX品牌的霜不错”，这背后可能就是GEO在起作用。核心目标很简单：让品牌在AI的内容和搜索里更显眼，从而影响你买东西的决定。

3. 机构为啥看好GEO？因为AI正在抢搜索引擎的饭碗

首先，AI助手用户已经多到吓人：QuestMobile数据显示，豆包每周有1.55亿人用（周活第一），DeepSeek超8000万，元宝超2000万，连阿里刚出的“千问”周活都快千万了。其次，未来搜索方式要变：美国Gartner报告说，到2028年，品牌从百度这类传统搜索引擎来的流量会减50%，大家更愿意直接问AI要答案。这意味着，品牌要想被消费者看到，就得在AI这个新“信息高地”抢位置——GEO就是干这个的。机构还说，2026年智谱、MiniMax这些大模型要上港股，得赚钱啊！数字营销（GEO）、电商、内容都是AI赚钱的好场景，所以2026可能是AI应用真正开始赚钱的元年。

4. AI投资风向变了：从“拼硬件”到“拼应用”

以前炒AI，大家都盯着“算力”——比如芯片、服务器这些硬件，因为大模型训练需要巨量计算。但现在大模型技术慢慢成熟了，接下来要看谁能把AI用起来赚钱（应用端）。沙利文专家说，用户获取信息的入口已经被AI重塑：过去抢百度流量，现在抢AI流量。所以投资逻辑从“算力竞赛”转向“应用价值”——资金都往能落地赚钱的AI应用板块跑，这次涨的GEO就是典型。

5. GEO不是“AI水军”！别踩这些坑

GEO虽火，但风险不小。沙利文专家提醒：如果把GEO当成“刷AI排名”的工具，生成虚假信息推荐（比如劣质产品被AI吹成“全网第一”），那就成了“AI水军”。短期可能有流量，但算法一变（AI识别出虚假内容）或消费者上当后觉醒，品牌瞬间就垮——像沙堆上的塔，一推就倒。正确打开方式是：用AI高效传递真实价值。比如，用AI快速找到真正需要你产品的人，或用AI做更生动的产品介绍（比如生成式视频讲优点），这样才能长久赚钱。

最后一句话总结

AI应用的赚钱机会来了，但别玩虚的——用AI传递真实价值，才是长久之道。

对话曼大中国中心：当可持续转型成为“必答题”，企业如何培养自己的绿色竞争力

来源：<https://www.yicai.com/news/102999610.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:33

原文内容：

在本期《零碳中国行》节目中，曼彻斯特大学中国中心主任傅潇霄与TÜV南德北亚区首席财务长、可持续服务负责人李仲衡，共同探讨了企业实现零碳转型的核心路径。

傅潇霄指出，中国领先企业正将可持续发展从“附加题”深化为“核心课题”。她强调，为避免ESG“漂绿”，企业需将可持续发展目标深度嵌入核心KPI与决策流程，并建立有实权的跨部门ESG治理架构，同时依托数据量化真实影响。在人才培养上，她认为需强化系统思维、数据驱动决策和跨文化领导力这三种核心能力。

李仲衡观察到，中国企业正经历从“被动合规”到“主动价值创造”的深刻转变。他介绍，TÜV南德通过“核、减、抵、投、宣”的碳管理服务，帮助企业将绿色实践转化为可信的国际品牌资产。他特别指出，通过标准对接、本地化服务及最佳实践共享，可助力中国制造业提升集群国际竞争力。

展望未来，两位嘉宾一致认为，夯实ESG数据基石、重塑治理架构以及主动构建可持续人才生态是企业领导者的优先行动方向，从而将可持续性融入企业基因，实现从“新绿”到“长青”的跨越。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕企业零碳转型展开，两位专家（曼彻斯特大学傅潇霄、TÜV南德李仲衡）讨论了中国企业在可持续发展上的心态转变、避免“漂绿”的实招、碳管理服务如何转化为品牌资产，以及未来企业需优先推进的行动，最终达成共识：要把可持续发展嵌入企业基因，实现从短期绿色实践到长期“长青”的跨越。

详细拆解解读

1. 企业环保心态：从“被逼着做”到“主动抢着做”

以前很多企业把环保当“额外负担”——要么是政策要求不得不应付（被动合规），要么是为了打广告装样子。但现在变了：傅潇霄说领先企业把可持续发展从“附加题”改成“核心课题”，李仲衡也提到企业从“被动合规”转向“主动创造价值”。简单讲就是，企业终于意识到：环保不是花钱买麻烦，而是能帮自己吸引客户、提升竞争力的“加分项”，甚至能变成品牌优势。

2. 别玩“漂绿”花招：真转型得把环保“钉”进决策里

“漂绿”就是企业假装环保（比如广告吹得天花乱坠，实际生产碳排放量照样高）。怎么避免？傅潇霄给了三个实招：

- 嵌进考核（KPI）：把碳减排、绿色生产等目标和员工/部门的工资、晋升挂钩（比如生产经理不仅要管产量，还要管能耗降低多少），让大家真重视；
- 建实权跨部门团队：不能让环保只归某个边缘小部门管，要成立能参与公司重大决策的跨部门ESG团队（比如买新设备时，这个团队能否决不节能的选项）；
- 用数据说话：不能空喊“我们很绿色”，得拿出具体数字——比如今年比去年少排了多少吨碳、用了多少可再生能源，而且数据要真实可查（比如第三方机构认证）。

3. 碳管理服务：帮企业把绿色行动变成“国际信任状”

李仲衡介绍TÜV南德的“核、减、抵、投、宣”五字碳管理服务，用大白话解释就是：

- 核：先算清楚企业到底排了多少碳（比如生产1件衣服要排多少二氧化碳）；
- 减：帮企业找办法减排（比如换节能机器、优化生产流程）；
- 抵：暂时减不完的，就买碳抵消额度（比如种足够的树吸收等量的碳）；
- 投：引导企业投资绿色项目（比如建太阳能电站自己发电）；
- 宣：把企业的绿色成果变成可信的信息传播出去（比如拿到国际认证后，对外宣传更有说服力）。

这套服务还能帮企业对接国际标准（比如让中国工厂的环保做法符合欧盟、美国的要求），再加上本地化服务和共享同行经验，就能把绿色实践变成“国际品牌资产”——外国客户看到TÜV的认证，就相信这家企业真环保，愿意优先合作。

4. 制造业集群：零碳转型让“抱团”企业更有国际竞争力

李仲衡特别提到，通过标准对接、本地化服务和最佳实践共享，能帮中国制造业集群（比如珠三角的电子厂、长三角的服装厂聚集区）提升国际竞争力。举个例子：如果某个服装集群里的所有工厂都按国际环保标准生产，共享减排经验，外国采购商就不用一个个工厂去查，直接信任整个集群的绿色水平，更愿意从这里进货——集群的国际话语权自然就提高了。

5. 未来老板优先做三件事：让绿色变成企业“DNA”

两位嘉宾一致认为，企业要想从“一时绿”变“永远绿”，老板得先抓这三件事：

- 把ESG数据做扎实：数据是基础，没有真实准确的碳排放量、环保成效数据，一切都是空谈；
- 重塑治理架构：让环保决策能真正落地（比如跨部门ESG团队要有实权，不能让环保变成“喊口号”）；
- 建可持续人才生态：培养懂环保、会用数据做决策、能跨部门协作的人才（傅潇霄提到的系统思维、数据驱动、跨文化领导力这三种能力），让企业有足够的人推进绿色转型。

做好这三件事，才能让可持续发展真正融入企业基因，实现长期“长青”。

国家卫健委：医院工作人员不得诱导丧属高消费

来源：<https://www.yicai.com/news/102999509.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:34

原文内容：

为进一步加强医疗卫生机构亡故患者服务管理工作，国家卫健委将严格防范、惩处医疗机构违规开具、倒卖《死亡证明》的行为。与此同时，该委要求医疗机构立足主责主业，不得开展殡仪服务，不得将太平间外包，不得诱导丧属高消费。

1月12日，国家卫健委、民政部等六部门联合发布“关于印发医疗卫生机构亡故患者全流程服务管理规定的通知”（下称“通知”），从四大方面出台12条细则对医疗机构服务行为作出具体规范。

国家卫健委医政司在解读文件中称，2024年10月，全国整治殡葬领域腐败乱象专项行动启动，各地区和有关部门按照职责，稳妥推进殡葬改革，健全完善法规制度，严格规范服务标准，加强行业监管。国家卫健委联合国家中医药局、国家疾控局组织开展了卫生健康系统整治殡葬领域腐败乱象专项行动。此次通知是在“总结专项行动经验，针对医疗卫生机构亡故患者服务管理工作中存在的困难问题，广泛听取医疗卫生机构和群众的意见建议”后，联合多部门制定出台的。

具体来说，在死亡证明签发和管理方面，通知称，医疗卫生机构应当对《死亡证明》实行“证章分离、双人共管”。

在遗体暂存和转运方面，为了提高遗体转出效率，根据通知，确有必要的，可设置遗体暂存区，满足遗体接运车辆到达前临时停放遗体需要。遗体暂存区可在相关重点科室附近根据实际情况设置，也可在医疗卫生机构内集中设置。

对于已设置太平间的医疗卫生机构，通知进一步明确：原则上太平间只提供遗体暂存服务，参照遗体暂存区进行管理。

根据通知，医疗卫生机构应“立足主责主业，不得开展殡仪服务”，同时要“加强内部重点场所巡视管理，防范并及时制止社会人员在本机构内开展殡仪服务的行为”。

“严禁外包或以其他形式由第三方运营、管理遗体暂存区（或太平间），严禁通过出租出借场地、与第三方合作、购买服务等方式引入相关组织或个人在医疗卫生机构内提供殡仪服务。”通知称。

除了上述行为外，通知严禁医疗机构开展的服务内容还包括：严禁在医疗卫生机构内任何场所陈列、展示、售卖殡仪服务用品，不得燃点香烛及焚烧祭祀用品等；医疗卫生机构严禁接收和存放院外来源的遗体，不得承担其他部门委托的遗体存放业务；严禁使用院前急救车辆、非急救医疗转运车辆转运遗体。

为加强对亡故患者及家属个人信息保护，通知提出，医疗卫生机构要建立亡故患者及家属个人信息保护制度。

针对机构内工作人员行为的行为，通知要求医疗机构严格规范本机构工作人员行为：不得代替丧属与殡仪馆及其他组织和个人联系殡仪服务事宜，不得违规提供丧属信息，不得推荐、诱导、强制丧属到指定殡葬服务机构接受服务，不得与其他组织和个人内外勾结诱导丧属高消费。

根据通知，下一步，卫生健康行政部门要加强对医疗卫生机构开具《死亡证明》和内部遗体暂存场所的管理力度，规范涉亡故患者服务，严肃查处医疗卫生机构工作人员倒卖泄露

亡故患者信息行为。

医疗卫生机构之外，“有关组织和个人擅自进行遗体接运、存放、防腐、整容、火化等服务行为”“医疗卫生机构周边殡葬经营主体价格违法、违规收费及垄断、不正当竞争等行为”也将成为监管重点。为此，各级卫生健康部门还将加强与公安、民政、市场监管等部门协同，并推动违规违纪违法问题查处。

“对核查发现的问题，要依规依纪依法严肃处理，形成有效震慑。涉嫌违纪或职务违法犯罪问题、涉嫌其他违法或犯罪问题，要强化纪法衔接、行刑衔接，按照职责权限，移送有权处理的机关、单位处理。”通知称。

AI 解读：

核心内容总结

国家卫健委联合六部门出台新规，针对医疗机构在亡故患者服务中的乱象（如倒卖死亡证明、太平间外包、诱导家属高消费等），从死亡证明管理、遗体暂存转运、禁止违规服务、人员行为约束、信息保护及后续监管等方面立规矩，目的是整治殡葬领域腐败，让医院回归治病救人的主业，保护家属权益。

一、为啥要出这个新规？—— 殡葬领域的“黑操作”逼出来的

之前殡葬行业有些乱：比如医院里有人偷偷卖死亡证明（没去世的人也能开？不可能，但可能违规给不该开的开，或者高价卖给需要的人）；太平间外包给第三方公司，这些公司趁机哄家属买贵的丧葬服务；还有医护人员和外面的殡葬公司勾结，泄露家属信息，让家属被骚扰甚至强制消费。

国家从2024年10月就开始整治殡葬腐败，这次新规是总结了之前的整治经验，听了医院和群众的意见后出台的，专门管医院里和亡故患者相关的服务。

二、医院绝对不能干这些事！—— 划清“红线”防赚黑钱

新规给医院列了一堆“禁止清单”，都是之前容易出问题的地方：

1. 不能搞殡仪服务：医院的主业是看病，不能自己卖花圈、寿衣，也不能让外面的人来医院里搞这些（比如摆丧葬用品、烧纸钱香烛）。
2. 太平间/遗体暂存区不能外包：以前有些医院把太平间承包给第三方，第三方就靠这个宰家属（比如存一天收几百上千），现在规定只能医院自己管，而且只能用来临时放遗体，不能搞别的服务。
3. 不能乱转运/存遗体：不能用急救车或医疗转运车拉遗体（这些车是救活人的），也不能存医院外面送来的遗体（比如别人家去世的人放这里）。
4. 不能帮着联系殡仪公司：医护人员不能替家属找殡葬机构，更不能推荐指定的公司（怕拿回扣）。

三、死亡证明和遗体怎么管？—— 堵死“漏洞”防违规

1. 死亡证明：双人管，证章分开：死亡证明的本子和盖章的印要分开两个人管，比如一个人拿证，一个人管章，这样就没人能偷偷开证明卖钱了。 2. 遗体暂存：方便家属又高效：医院可以设临时存遗体的地方（比如急诊室附近），等殡仪馆的车来接，不用家属在医院干等。已经有太平间的医院，太平间只能临时存，不能搞防腐、整容这些殡仪服务。

四、家属信息和医护行为：保护权益+约束内部人

1. 信息不能泄露：医院要建制度保护家属和亡故患者的信息，不能随便卖给殡葬公司，避免家属被电话轰炸“推销高价墓地”。 2. 医护人员不能“伸手”：不能替家属联系殡仪公司，不能诱导家属买贵的服务（比如“这个骨灰盒是进口的，对逝者好”），更不能和外面的公司勾结赚回扣——比如介绍一个家属过去拿几百块提成，这种行为要严查。

五、以后怎么管？—— 多部门联手“抓典型”

新规不是说说而已，后面有硬措施：

- 卫生部门严查：重点查医院开死亡证明、太平间管理的问题，谁倒卖信息、违规操作就处理谁。
- 多部门协同：和公安（管违法）、民政（管殡葬）、市场监管（管价格）一起干，比如医院周边的殡葬店乱收费、垄断生意，市场监管就会查。
- 严肃处理：发现问题不仅要罚医院，还要追责任人——如果涉及犯罪（比如倒卖证明赚大钱），直接送公安局；涉及违纪的，交给纪委。这样才能吓住想搞黑操作的人。

总的来说，这个新规就是让医院“守本分”，别在亡故患者身上赚黑心钱，同时保护家属不被坑，让殡葬服务回归公平合理。



“未见车，先付全款？”极氪车主声讨车企税补“变脸”

来源：<https://www.yicai.com/news/102999359.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:35

原文内容：

“我明确拒绝在车没有到店的情况下支付尾款，要求一手交钱一手交货。”近日，极氪车主王力（化名）向第一财经记者表示，他这一基于商业准则的要求，却被极氪拿来当作不

兜底购置税的理由。

王力于2025年10月27日下定了一辆焕新版极氪001 Ultra。根据相关政策，自2026年1月1日起，新能源汽车购置税优惠由全额免征调整为减半征收，即按5%税率征收。2025年下半年，随着购置税免征政策进入尾声，而热门车型交付周期较长，多家车企为了让消费者放心下单，出台了兜底政策，即由车企补贴2025年和2026年购置税的差额，极氪也是如此。

2025年12月28日，在下定两个月后，王力的车辆下线。极氪交付人员要求他必须在2025年内支付尾款并开具发票，否则将不享受购置税兜底。因无法验车，王力拒绝支付尾款。当他在2026年1月5日前去提车时，极氪以其未支付尾款为由，拒绝为其兜底购置税。

“车辆交付前的验车权是消费者的法定权利，不能以‘合同没写’或‘购置税政策’为由被剥夺。（极氪）兜不起可以不兜。”王力称。与王力有相似遭遇的车主并不少。目前，记者所在的极氪购置税兜底纠纷群中，人数已超过240人。

购置税兜底政策纠纷

事后，多位车主要求极氪履行兜底政策，但极氪相关人员给出的说法是，这是消费者自身原因导致未能付款开票，因此极氪无需兜底。

根据极氪11月的购置税兜底政策，2025年11月30日24点前锁单的订单，若因极氪原因导致车辆在2026年开票交付，极氪将提供购置税差额兜底，最高不超过15000元。极氪12月的政策基本与11月一致，前提条件均为“因极氪原因在2026年开票交付”。

对此，车主吴芳（化名）向记者表示，根据购车协议，车辆到店且满足交付条件后，极氪将发送交付通知，告知交付地点及日期，车主应根据通知按期完成验收并提车。因此，合理的消费流程应是：车辆到达交付中心，消费者验车后支付尾款并开票。故而并不存在因消费者个人原因导致发票在2026年开具的情况，这是极氪交付车辆时间晚所致，非消费者原因。

吴芳于2025年10月29日在极氪APP支付5000元下定极氪001，锁单后APP显示交付周期为4~8周。她认为，按照该周期，极氪应在2025年底前完成交付。

此外，也有车主向记者表示，他曾向极氪官方客服确认，购置税兜底政策所说的“2026年开票交付”是指到店交付。

“消费者怎么可能在没看到自己买的东西前，就付全款并开票呢？而且还是汽车这么大的商品。”有车主在纠纷群中表示。还有车主反映，他们仅收到了要求付尾款开票的通知，但并不知道不付尾款极氪就不兜底购置税的情况。

补偿方案多样

对于不验车就要求车主交尾款的事宜，极氪方面向记者表示，鉴于用户年前尽快提车的迫切需求，为优化提车流程、缩短等待周期，交付部门推出了“先付款后验车”的便捷服务，并配套了车辆验车损伤退换保障措施。用户所订车辆完成生产下线后，工作人员将第一时间通知支付尾款，并协调车辆发运至用户所在城市。车辆运抵门店后，用户仅需到店一次，完成验车确认即可直接提车。

极氪方面称，针对该项服务，部分门店交付伙伴在与用户沟通时表述不够严谨，引发了疑虑。目前，公司已要求交付团队主动联系相关用户，确保政策内容清晰传达、服务流程落实到位。同时，已立即启动内部专项培训与管理强化工作，杜绝此类沟通问题再次发生。

与此同时，极氪也在调解购置税兜底政策纠纷。有车主告诉记者：“每个人收到的解决方案有所不同。”目前他了解到的赔偿方案多样，从补偿3万积分（相当于3000元）、8万积分（相当于8000元）、购置税等额积分，到重新下单、总价直接扣除购置税并签订保密协议不等。“门店权限范围内的补偿如礼品、保养券、电子卡等也有所不同。”

目前，极氪对于纠纷给出了两大类解决方案：对于2025年内下单，因极氪原因导致车辆未能在2025年12月31日前运抵车主所在城市的订单，极氪正全力推进交付，这些订单均正常享受购置税兜底政策；对于车辆已在2025年12月31日前运抵，但因用户个人原因未能在年内完成付款开票及提车的订单，则无法适用兜底政策。相关车主可享受极氪在2026年1月公布的对应车型购置税补贴权益。

2026年1月极氪的购置税补贴政策因车型而异，整体有所退坡，从2025年的最高15000元，降至7000~12000元。

第一财经记者获悉，目前已有部分车主接受极氪给出的补偿方案，也有不少车主并不满意，表示将诉诸法律手段。

AI解读：

核心内容总结

2025年底，新能源汽车购置税优惠政策即将调整（2026年从全额免征变为减半征收），极氪等车企推出“购置税兜底政策”——若因车企原因导致车辆2026年开票交付，将补贴购置税差额。但不少车主遭遇纠纷：极氪要求车未到店就付尾款开票，否则不兜底；车主认为“没验车不能付全款”，且流程问题是极氪导致的，应履行兜底承诺。双方各执一词，极氪给出多种补偿方案，但争议仍在持续。

一、购置税兜底政策：车企为啥要搞这个？

通俗解读：

2025年买新能源车不用交购置税，但2026年开始要交5%（比如20万的车多交1万）。2025年底下单的人，若2026年才拿到车，就要多花钱。车企为了让大家放心下单，就说“如果因为我们的原因（比如交付慢）导致你2026年才开票提车，多出来的税我们补”——这就是“购置税兜底”。极氪也这么承诺了，但问题出在交车流程上：极氪让车主车还没到店（刚下线）就付全款开票，不然不算“2025年的单”，不兜底。车主不干了。

二、车主的核心诉求：这三点太实在

通俗解读：

车主们的理由接地气，谁听了都觉得有道理：

1. 没看到车咋付钱？
买车是几十万的大件，连车的影子都没见着，就让付全款？不符合常识啊！
2. 验车是我的权利：法律明确规定消费者有验车权，不能因为“要兜底购置税”就剥夺。车有问题咋办？
3. 责任不在我：极氪说“因车主原因没在2025年开票不兜底”，但车主认为：车没到店是极氪交付慢，不是我不付；而且很多人根本不知道“不付款就不兜底”——极氪没提前说清楚！

三、极氪的回应：解释+补偿方案

通俗解读：

极氪对“先付款后验车”的解释是：为了让你少跑一趟！车刚下线就付款，我们赶紧运到你所在城市的门店，你到店一次就能验车提车，还承诺“验车有损伤包退换”。但承认部分门店员工没说清楚规则，现在正在内部培训。

补偿方案五花八门：有的给积分（1万积分=1000元，最多补购置税等额积分），有的让重新下单（总价直接扣掉购置税），还有保养券、电子卡等。但每个人拿到的不一样，甚至有的要签保密协议（不能对外说补偿细节）。

极氪还把订单分成两类：

- 车没在2025年底运到你城市的：正常兜底；
- 车到了但你没付款的：不兜底，但可以享受2026年的补贴（比之前少，比如最高从1.5万降到1.2万）。

四、争议焦点：这几个问题没谈拢

通俗解读：

双方吵来吵去，核心是三个“理解差异”：

1. “2026年开票交付”指啥？极氪说“车下线开票就算交付”，车主说“必须到店验车才算交付”——差了十万八千里！
2. 先付款后验车合理吗？极氪说是“便民服务”，车主说是“霸王条款”——法律上没明确禁止，但得让消费者自愿吧？
3. 规则说清楚了吗？车主说“没人告诉我不付款就不兜底”，极氪说“部分门店没讲明白”——沟通不到位是关键！

五、给大家的提醒：买车要多留个心眼

通俗解读：

这件事给消费者和车企都敲了警钟：

- 对消费者：买车前一定要问清楚兜底政策的细节（比如“因车企原因”包括啥？流程是啥？），最好把承诺写在合同里，别信口头话！
- 对车企：搞优惠政策别玩文字游戏，规则要写得明明白白。和用户沟通要透明，不然赚了眼前的钱，丢了长远的口碑——得不偿失！

总之，这件事本质是“车企想简化流程，但没做好用户沟通”导致的纠纷。买车是大事，大家都得谨慎点！

这样拆解下来，普通人就能轻松看懂整个事件的来龙去脉、双方的矛盾点和背后的逻辑啦
~~~~~

---

## 带货能力超越罗永浩，成本几千元的数字人卖爆

来源：<https://www.vicai.com/news/102999437.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:36

### 原文内容：

不到10个数字人，让老管家团队一天多赚了20万-30万元。

2025年初，清洁品牌老管家在快手的店铺数量扩容至近10家，一个难题摆在面前：如果每个店铺都配置真人主播，人力成本飙升。看到竞品直播间里新出现的数字人，他们也决定入场一试。

2月起，老管家陆续为旗下8-10家店铺开通了数字人直播，初期六七成的直播间都交给了数字人，没有培训、无须休息，数字人从早6点播到晚12点。几个月后，老管家团队告诉第一财经记者，这批数字人“员工”在每家店铺日销少则几千，多则突破5万，近10家店铺累计高峰日销售额能达到20-30万元。

“一笔意外之喜！”老管家团队如此形容，如果没有数字人，这些店铺的直播端口根本无法开通，更谈不上产生GMV（商品交易总额）。

“永不疲惫”的数字人主播们涌入直播间。去年夏天，罗永浩数字人直播间仅开播26分钟，GMV就超过了真人1小时带货金额。某知名机构的直播电商负责人帮哥告诉记者，2022年，他公司旗下的一个数字人账号就实现了一年卖出了1.9亿销售额。数字人，正在成为电商行业狂“卷”直播效率的武器。

### “数字人”闯进直播间

“我们用数字人播得好的时候，一天可以播一百多万，真人直播是永远不可能的。”谈起数字人直播，帮哥这样说。

他告诉记者，在他团队运营经验中，有许多数字人“带货”超过真人主播的案例，因为真人主播通常一天播四个小时就到极限了，当数字人主播一天播十几、二十个小时，“空间就完全不一样了”。

帮哥是十多年的电商老兵，2013年做店铺运营，2018年开始做内容电商、图文带货，2019年开始孵化直播达人，2020年切入品牌的直播服务，2022年，随着ChatGPT的爆火，他又开始做数字人的直播尝试，这一年，他的一个账号用数字人直播卖本地生活的景区门票、酒店优惠券等，一年做出了1.9亿元的直播销售额。

那是他的第一代数字人，当时还没有应用大模型技术，文案来自提前设置而不是自动生成，数字人的反应灵活和逼真程度也远远不及现在，但在平台不限流甚至推流的情况下，数字人从下午一点卖到晚上十点，靠“拉时长”就给了帮哥巨大的信心：“后面我们为什么数字人越做越多，就是有一个好的开始。”

如今，在淘宝的深夜直播间、京东、快手、视频号等，数字人正加速走向头部品牌与明星直播间。自然堂集团相关人士告诉记者，自然堂从2024年引入AI数字人直播填补夜间空档期，已实现“非黄金时段增量收益”可达月均400万-500万元，大大降低了品牌对高强度人力直播的依赖。

同时，数字人直播也在迅速下沉：中小商家几小时就能搭建专属直播间，在贵州毕节上小河村，数字人甚至成了“永不疲倦的新农人”。

村里鹿茸品质虽好，但年轻人外出务工，留守老人孩子无力运营电商。帮扶干部潘芳离开后，农产品一度滞销。

直到她的数字人“上岗”。

青山绿水为景，微风轻摇树枝，百度直播间里的“潘芳”一身白族盛装，站在摆满鹿茸的桌前细细讲解。偶尔小鹿踱步过来，她抬手轻抚——若非深夜时分镜头始终明亮，几乎难以察觉这是AI。

“她”的搭建成本并不高：只需录制几分钟的视频素材，不需要复杂绿幕和专业建模，AI便能快速生成形象逼真、能说会道的数字人主播，解答起鹿茸的品质优势连潘芳都自愧不如。

数字人“潘芳”上线后，村里滞销的鹿茸在短短数月内销售一空。直播间还带动了周边的一些农产品的销量，线上销量增长了3倍。潘芳调侃，即使自己周末回村里加班把嗓子讲哑了，都卖不掉那么多货。现在潘芳已经在谋划“村播”，计划未来一年帮助千款农产品上线，打造百个农民自己的数字人直播间。

“潘芳”的故事并非个例。帮哥告诉记者，这两年越来越多甚至没有电商经验的初级农产品商家也在向他咨询数字人，他们不知道怎么做直播，也请不起每个月成本动辄三到五万元的真人主播。数字人直播只需准备一台电脑，下载一个数字人的直播系统，一些小商家甚至不用进行形象复刻、直接用公共模特，大模型生成话术，“一年的成本只要几千元，但能帮一个卖鸡蛋的农民一个月卖出几万块。”

打败罗永浩的，是罗永浩数字人

数字人直播的天花板，正被悄然推高。

瞄准头部品牌数字人直播的集思科技CEO李世尊告诉记者，每次开会，团队都会将数字人主播的销售额、转化率、平均停留时长、商品点击率等核心数据给到客户高层，这些数据目前已经接近行业真人主播营业平均线。

目前直播电商领域内，美妆品牌前十中集思科技已合作九家，母婴品牌前十名里合作了七家，箱包服饰前十名里谈下七位客户。

对许多电商商家来说，数字人主播超越真人主播的首先是性价比。真人主播一天中状态最好的直播时长也就数小时，而可工作24小时的数字人正变得越来越便宜。

李世尊透露，集思科技合作的商家中，高端品牌大多以15-20万/年/直播间的预算进行长期合作，中腰部商家以3-6万/年/直播间的预算实现24小时直播覆盖，也能够要求数字人直播效果接近真人。帮哥的团队则更“丰俭由人”，单次复刻一个数字人的成本是一两千元，若对数字人形象逼真度等没有要求，成本可以低至每年数千元。

“一个全职主播的月工资大多是一万五到两万，当时我们孵化了几十个全职主播，每月主播成本是50万到100万。除了主播的工资，还要给主播包吃包住，在杭州给他租公寓，有人来服务他，帮他招商、拍视频。”帮哥说，如今他的团队开始以数字人主播为主，只剩下两三个全职主播，整个直播团队也从一百多号人下降到二三十号人，做的事情没有减少，但成本大幅下降了。

一家电商平台负责人也告诉第一财经记者，从整体运营成本来看，如果对标真人的话，数字人直播的整体成本下降最高能到80%。这种成本优势，一方面来自模型能力的提升，生成质量提升，成功率更高，另一方面，从工程角度，数字人开始加入Agent规划、思考、反思能力，减少反复调优成本。

更关键的是，数字人的带货能力有望超越真人。百度数字人创新业务相关人士向记者给出了一个关键因素的变化：AI背后的思考决策。

他介绍，真人主播在直播间能看到信号是有限的，难以实时敏锐察觉在线人数的波动、也无法识别一位十分钟前曾提问或点击商品的老用户再次进入，而数字人系统却能实时捕捉并分析这些数据，基于全链路信息进行决策调度，从而以更精准、更动态的方式优化互动节奏与商品讲解，有效带动直播间氛围与市场热度，最终提升转化效率。

百度方面人士还对记者提起一个有意思的发现：即便是在罗永浩的故事里，数字人也做到了有一些商品比罗永浩本人卖得好得多。

例如，罗永浩真人直播在擅长的3C数码等领域表现出色，但在讲解居家用品、潮玩盲盒等品类时，跟他本人传统接触的赛道有一些背离，只能简单评价

“小孩挺可爱”，而数字人就展现出了更强的适配性。

这背后是基于剧本系统规划下的多模对齐技术。一个高说服力数字人通常由主播、互动、场控等6-7个智能体协同工作，由中枢AI统一调度。

本质上，数字人已经不是“单个主播”，而是整个直播团队的数字化、智能化升级。

“下一个风口”

数字人直播的规模化扩张，正成为许多电商从业者看到的“下一个风口”。

数字人直播曾在2023年经历过一波野蛮扩张，随后电商平台的数字人直播政策开始更迭，许多商家经历过电商平台对数字人直播的封号、限流，如今，帮哥告诉记者，随着数字人互动、复刻等技术的提升，以及行业开始深入观察平台与数字人的关系，更多愿意长期投入数字人直播的玩家留下了。

平台的态度是数字人直播扩张的一道关键分水岭，一些高质量数字人直播开始撩拨电商平台的神经。目前，国内电商平台对数字人直播的态度各不相同，抖音等并不鼓励数字人直播，淘宝、京东、拼多多等则对数字人直播的公域或私域进行限制。

这半年来，从业者们开始感受到电商平台的松动。帮哥向记者举例，此前，国内某电商平台白天用数字人直播是没有公域流量的，晚上用数字人直播公域私域流量都有，如今推流逻辑悄悄改变了——如果数字人直播间搭建的美观度达到一定质量，或者一些品牌的数字人复刻得像真人一样，跟小二沟通，就可能在白天也获得公域流量。

2025年9月，快手旗下的可灵 AI 推出全新数字人，老管家团队告诉记者，快手团队也在近期主动联系他们，收集老管家旗下优秀真人主播的直播切片，并计划通过这些素材生成定制化数字人。2025年12月，京东宣布数字人直播免费向所有商家开放，记者了解到的一组数据显示，目前京东数字人已服务超5万家品牌商，累计带动GMV数百亿元。

仍有部分商家和平台更倾向于真人直播。记者观察到，尤其在主打玉石等孤品销售的场景，数字人对自带独特故事性和稀缺属性的品类仍存在适配难点。

此外在一些平台和场景，电商消费决策仍依赖大主播的“真人信任”，数字人电商的长期成功还需经历技术的持续迭代与用户习惯的培养。

但从业者看到更多的是乐观。随着AI领域多模态技术的逐渐成熟，李世尊预计，一到两年后，更多平台可能逐渐放开对数字人的限制，并带来百倍级别的增长。帮哥则更具信心地对记者说，“2026年数字人直播是挡不住的。”

临近年底，来找帮哥咨询数字人的老板越来越多了，最多时候，他一天会接待十来个人，前来咨询的对象也从商家扩大到了代播机构，包括行业较头部的代播机构。

“直播电商的压力越来越大，很多从业者都只有一个想法就是活下去，他们最大的成本就是人工成本。”帮哥说。直播电商需要穿越风浪的周期里，数字人正在张开一面希望的帆。

**AI 解读：**

**核心内容总结**

数字人直播正在成为电商行业的“效率神器”：从头部品牌（如老管家、自然堂）到中小商家，再到农村地区（如贵州毕节的鹿茸村），越来越多玩家用数字人替代真人主播。它不仅能大幅降低人力成本（最高降80%），还能通过24小时不间断直播、智能数据分析提升销售额（如老管家一天多赚20-30万，自然堂夜间增量月均400-500万）。随着大模型技术进步，数字人已从“重复话术的机器人”进化为“能精准决策的智能团队”，平台态度也从限流封号转向开放（京东免费开放，快手主动定制）。虽然仍有部分场景（如玉石孤品）不适用，但从业者普遍认为2026年数字人直播将成不可逆趋势。

## 详细解读

### 1. 数字人直播为啥“香”？——成本砍半，收入翻番

对商家来说，数字人最大的吸引力是“花小钱办大事”。

- 成本对比：真人主播每月工资1.5-2万，还要包吃住、招商、培训；数字人一年成本仅几千元（小商家用公共模特更便宜），帮哥团队原来100多人，现在20多人就能干同样的活，成本降了一大半。
- 收入增长：老管家开了近10家店，用数字人从早6播到晚12点，高峰日销售额多20-30万；自然堂用数字人补夜间空档，每月多赚400-500万；贵州农村的数字人“潘芳”，把滞销鹿茸卖空，还带动周边农产品销量涨3倍。

一句话：没有数字人，这些店可能连直播都开不起来，更别说赚钱了。

### 2. 数字人不是“机器人”，是“智能直播团队”

早期数字人只是“复读机”，现在已经进化成“会思考的团队”：

- 技术升级：以前要提前写好话术，现在大模型能自动生成；还能实时捕捉用户数据（比如谁10分钟前问过问题，现在又进来了），调整讲解节奏。比如罗永浩数字人卖居家用品比真人好——真人只能说“小孩挺可爱”，数字人能精准讲卖点。
- 多智能体协同：一个数字人背后可能有6-7个“智能助手”（主播、场控、互动等），由中枢AI调度。集思科技说，数字人的销售额、转化率已经接近真人平均线，美妆前十品牌合作了9家，母婴前十合作7家。

简单说：现在的数字人，相当于把整个直播团队（主播+场控+运营）都数字化了。

### 3. 从城市到农村，数字人“下沉”到每一个角落

数字人直播不止是大企业的专利，中小商家和农村也能用得起：

- 中小商家：几小时就能搭直播间，不用专业建模——下载个系统，用公共模特，大模型生成话术，一年成本几千元，能帮卖鸡蛋的农民每月卖几万块。

- 农村应用：贵州毕节的鹿茸村，年轻人都走了，留守老人不会直播。数字人“潘芳”只要几分钟视频素材就能生成，深夜也能播，把滞销鹿茸卖空。潘芳现在计划帮1000款农产品上线，建100个农民数字人直播间。

核心：数字人解决了“没人、没钱、不会做”的痛点，让普通人也能做电商。

#### 4. 平台松绑，数字人直播的“风口”要来了？

##### 前两年平台对数字人直播限流封号，现在态度变了：

- 平台动作：京东宣布数字人直播免费向所有商家开放，已经服务5万家品牌，带动GMV数百亿；快手主动联系老管家，收集真人主播切片做定制数字人；越来越多头部代播机构来找帮哥咨询数字人。

- 还有局限：抖音等平台仍有限制，玉石这类孤品（需要讲独特故事）不适合数字人；用户信任真人主播的场景，数字人还需要时间培养习惯。

- 未来预期：从业者普遍乐观——帮哥说“2026年数字人直播挡不住”，集思科技预计1-2年后平台放开，会有百倍增长。

一句话：直播电商压力大，数字人是“活下去”的希望，风口正在靠近。

#### 最后一句话总结

数字人直播不是“花架子”，是真能帮商家降成本、赚更多钱的工具，从城市到农村都在用，技术越来越智能，平台也在放行——这面“希望的帆”，可能会让电商行业换个玩法。



## 多地医保大幅提高产检报销，北京最高可报1万元

来源：<https://www.yicai.com/news/102999428.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:38

### 原文内容：

2026年新年伊始，北京、宁夏、福州等多地大幅提高产前检查费用报销水平。

国家医保局在去年末的全国医保工作会议上已经作出部署，今年将继续合理提升产前检查医疗费用保障水平。国家医保局在2026年新年致辞中再次作出承诺，稳步提升产前检查待遇水平，探索制定基本服务包，努力帮产妇“孕得优”。

第一财经梳理地方的医保支持生育政策时发现，地方不仅提高现有参加生育保险人员的各项待遇水平，也在同步扩大生育保险待遇受益的覆盖面。比如，北京新增了灵活就业、退休人员和参保居民等三类人员产前检查医疗费用报销，福州和北京都将生育保险待遇享受范围扩大到了参保男职工的未就业配偶。

### 多地提高产检费报销水平

1月12日，国家医保局官微发布《北京市全面提高各类医保参保人员的产检费用保障水平》，北京市自2026年1月1日起，全面提高各类医保参保人员的产前检查费用保障水平，提高生育保险产前检查费用报销标准。参加北京市生育保险女职工发生的医保范围内产前检查费用，由原来的最多报销3000元提高至3000元（含）以内报销100%，3000元以上报销30%，基金最多支付1万元。

去年末，广东惠州、福建福州等城市在全国范围内率先推出女职工产前检查政策内费用全额报销的政策，减轻准妈妈们的生育负担。

还有一些省市像北京这样，没有明确地提出“产检全免费”，但通过大幅度提升产检费报销水平实质性地实现了产检不花钱或是少花钱。

浙江省从2025年12月1日起正式实施统一的生育服务包全额保障政策，不管是职工医保还是居民医保参保人，都可以享受到3450元/周期的产前检查服务包，每多一胎还可加1000元。

宁夏从1月1日起提高产前检查医保待遇，参加职工医保和居民医保的孕产妇的产检费不设起付线，居民医保统筹基金支付比例为60%、最高支付限额1000元，职工医保统筹基金支付比例为75%、最高支付限额4500元。原职工产前检查500元人头包干结算政策于2026年7月1日停止执行。

宁夏制定《2026版产前分级检查项目基本服务包（试行）》，作为全区定点医疗机构开展产前检查服务的参考依据。服务包中包含了孕期13次产检的60多个检查项目。

云南省医疗保障局近日会同相关部门联合起草了《关于进一步落实积极生育支持政策切实做好生育医疗保障工作的通知（征求意见稿）》。1月7日，该征求意见稿向社会公开征求意见。

《征求意见稿》提出，提升产前检查费用保障水平。职工医保参保人在各级定点医疗机构发生的产前检查费（妊娠期间产生的政策范围内费用），经生育保险产前检查定额补助按规定支付后，超出部分按职工医保普通门诊待遇予以保障。定额补助限额内执行普通门诊报销政策。居民医保参保人在各级定点医疗机构发生的产前检查费报销比例统一为50%，支付限额与居民医保普通门诊统筹合并保障，提高到每年1000元。

## 扩大生育保险待遇覆盖面

扩大生育保险待遇的受益人群是医保政策生育的政策方向之一。福州市和北京市都将政策覆盖范围扩大至参保男职工的未就业配偶。

参加北京市生育保险男职工的、已参加基本医疗保险的未就业配偶，发生的医保政策范围内生育医疗费用（含产前检查、住院分娩、计划生育手术费用），可由生育保险按照北京市生育保险参保女职工的待遇标准进行报销。

北京市新增灵活就业、退休人员和参保居民等三类人员产前检查医疗费用报销。其中，参加北京市职工医保的灵活就业人员和享受北京市职工医保待遇的退休人员，发生的医保范围内产前检查费用，由职工医保按照上述生育保险产前检查报销标准予以支付。

参加北京市居民医保的参保人员发生的医保范围内产前检查费用，由居民医保按照门诊报销标准予以支付。如参保居民在三级医院发生的产前检查费用，可与普通门（急）诊医疗费用一并按照起付线550元，报销比例50%，封顶线5000元的标准享受报销。

此次，北京市新增退休人员可以报销产前检查的医疗费用，是国内为数不多的明确退休人员可以享受与女职工产前检查同等待遇的省份。

按照生育保险的相关规定，生育保险由单位为在职员工缴纳，退休后劳动关系终止，退休人员不在生育保险覆盖的范围内，退休人员若怀孕生育可通过医保报销部分产检和分娩费用。北京将退休人员新纳入产前检查医疗费用报销范围，将提高他们产检费报销的水平。

云南省的《征求意见稿》提出将灵活就业人员纳入生育保险，明确灵活就业人员参加职工基本医疗保险费率的0.5%视为灵活就业人员生育保险缴费费率，不新增筹资，明确灵活就业人员可享受产假生育津贴，计发基数为云南省一类地区月最低工资标准，计发天数为国家法定产假98天。

## AI解读：

## 核心内容总结

2026年起，国家和多地医保政策密集发力支持生育：一方面大幅提高产前检查费用报销水平（部分城市实现全额报销，多数城市提升限额或比例），另一方面扩大生育保险受益范围（覆盖灵活就业、退休人员、男职工未就业配偶等群体），同时探索产检基本服务包标准化，从“少花钱”“能报销”两个维度减轻生育经济负担，鼓励生育意愿。

## 一、国家定调：今年产检保障要“更给力”

国家医保局去年底就明确今年方向——“合理提升产前检查医疗费用保障”，新年致辞再强调要“稳步提升待遇+探索基本服务包”，目标是帮产妇“孕得优”。这意味着，各地提升产检报销不是“临时动作”，而是全国性的政策导向，后续可能有更多省市跟进。

## 二、产检报销“升级包”：有的全额报，有的最多能报1万

各地报销政策花样翻新，但核心都是让准妈妈“少掏钱”：

- 全额报销类：广东惠州、福建福州率先推出“女职工产检政策内费用全免”，相当于产检不用花一分钱；
- 大幅提额类：北京最实在——以前最多报3000元，现在3000元以内全报，超过部分报30%，基金最多付1万（比如产检花1.5万，能报 $3000 + (15000 - 3000) \times 30\% = 6600$ 元，比以前多3600）；
- 固定服务包类：浙江推出3450元/周期的产检服务包（多一胎加1000元），职工和居民医保都能享，相当于“打包给钱”；
- 比例提升类：宁夏不设起付线（以前要先自付一定金额才报销），居民医保报60%最多1000元，职工报75%最多4500元（比以前500元包干多了9倍）；
- 云南（征求意见）：职工超定额部分按门诊报，居民统一报50%最多1000元，比之前更灵活。

## 三、覆盖面扩大：以前没份的人，现在也能报销了

很多群体以前“想报报不了”，现在政策把他们拉进福利圈：

- 男职工未就业配偶：北京、福州规定，只要丈夫交了生育保险，妻子没工作也能按女职工标准报销产检、分娩费用（比如北京妻子产检花5000，能和丈夫单位的女职工一样报 $3000 + 2000 \times 30\% = 3600$ ）；
- 灵活就业人员：北京的灵活就业者（比如自由职业、打零工的），产检按生育保险标准报；云南更狠——把灵活就业者纳入生育保险，不用额外交钱（从医保费率里划0.5%），还能领98天产假津贴（按当地最低工资发）；

- 退休人员：北京是国内少见明确“退休人员能享女职工同等待遇”的城市——以前退休后没生育保险，现在产检按职工医保报销（比如退休阿姨怀孕，产检花8000，能报 $3000+5000\times 30%=4500$ ）；

- 居民医保参保人：北京居民医保的准妈妈，产检和普通门诊一起报（比如三级医院，起付线550元，报50%最多5000元），以前可能只能报一小部分。

#### 四、产检服务包：项目标准化，避免“乱开检查”

##### 宁夏、浙江还推出“产检基本服务包”：

- 宁夏的服务包明确包含13次产检、60多个项目（比如唐筛、B超、胎心监护等），定点医院必须按这个来，避免医院乱开不必要的检查，也让准妈妈知道“哪些项目能报销”；

- 浙江的服务包是“按金额打包”，不管具体项目，只要在范围内就全额保障，简单直接。

这相当于给产检“划了清单”，既保障必要检查，又防止过度医疗，让报销更透明。

#### 五、为啥这么做？——给生育“松绑”，破解“不敢生”

现在年轻人不想生，很大原因是“生育成本太高”：产检一次几百，整个孕期下来少则几千多则上万，加上分娩、养娃，压力山大。医保政策从“钱”的角度切入：提高报销让“生得起”，扩大范围让“能报销”，本质是用政策杠杆降低生育门槛，鼓励更多家庭愿意生、敢生。后续可能还会有更多配套政策（比如延长产假、育儿补贴），形成“组合拳”。

总之，这次医保政策调整不是“小打小闹”，而是瞄准生育痛点的精准发力——让准妈妈们产检“少花钱甚至不花钱”，让更多群体“能享受到福利”，最终希望大家敢生、愿生。



### 豪赌？赶在被国会“围攻”前高市早苗考虑提前大选，在野党拟提交不信任案

来源：<https://www.yicai.com/news/102999348.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:39

#### 原文内容：

日本首相高市早苗被曝正酝酿通过一场“闪电战”，将日本政坛置于新一轮豪赌中。

据报道，高市日前已开始考虑在定于23日召开的国会例会开幕之际解散众议院，众议院选举极有可能在2月上中旬举行。高市认为，执政党在参议院一直处于少数，有必要获得政策实现的推动力。

按照常规流程，例行国会开幕当日将举行首相施政方针演说。根据过往公开信息，日本国会召集当天解散众院的情况仅出现过四次——1966年、1986年、1996年和2017年，每一次都伴随着政治博弈的激化。

目前，流传出2个关于众议院选举的版本：“1月27日发布公告—2月8日投票”和“2月3日发布公告—2月15日投票”。

最新消息显示，不仅高市所在的执政党内部对于“解散众议院、提前选举”的想法意见不一，在野党也纷纷质疑高市的这一想法，认为当前国际局势处于关键变革之际，“解散众议院、提前大选”不仅缺乏正当理由，同时无异于一次豪赌，把日本政坛再度拖入动荡。

### 执政盟友或反水

高市在11日播出的节目中谈及今后的政权运作时表示，“希望尽可能营造一个政治保持稳定的局面”，并明确表示有意向在野的国民民主党发出邀请，扩大联合执政的框架。在被问及是否会在预计于1月23日召开的例行国会上解散众议院时，高市表示：“希望民众能够尽早切身感受到应对物价上涨政策的效果。目前正全力以赴处理眼前的课题。”她并没有正面回应解散的问题。

尽管高市本人尚没有给出明确答复，但据报道，日本总务省日前已向各都道府县选举管理委员会事务局发出事务联络通知，呼吁以最快1月27日发布选举公告、2月8日投计票的时间表为前提，“有必要推进包括确认各类日程、与相关承包方协调在内的一切可行准备工作”。

日本前一次众议院选举还是在2024年10月下旬。彼时，时任首相石破茂就任首相，仅履职数日便解散众议院，创战后最快解散纪录。但是在当时的选举中，自民党与公明党组建的执政联盟仅合计获得215席，未能达到过半的233席，沦为“少数派执政”。

一年不到后，石破茂下台，但高市上台后推行的一系列政策导致自民党与公明党26年的执政联盟瓦解。在公明党退出执政联盟后，自民党目前在众议院仅剩199个席位。为了实现顺利执政，高市选择联手在野的维新会，这才使得新联盟在众议院的席位勉强过半数。

但无论是自民党内部还是维新会，均对这一联合的未来倍感不安。毕竟，在联合伊始，维新会就提出了诸如削减众议院席位数、废除企业与政治团体献金等要求，但目前来看，高市政府在维新会关注的上述领域并无改变。而一旦提前选举，两者将在多个地方选区中形

成直接竞争。在自民党内部，也有人看到了与维新会联合潜在的不稳定隐患，希望以众议院选举为契机，促使国民民主党加入执政联盟。但后者虽然近期“放行”了高市政府2026年预算，对于加入“联合”，自去年高市胜选后始终持否定态度。

### 被指逃避在野党质疑

日媒去年12月底进行的民调显示，高市内阁的不支持率为20.4%，比上次上升了3.9个百分点，支持率也有所下降；政党方面，自民党的支持率仅为31.1%。

而一旦高市选择在23日宣布解散众议院、提前大选，那么备受关注的施政演说将取消。而这一点在在野党看来，是高市政府故意回避当前日本物价高涨、民生负担加重的举措。最大在野党立宪民主党党首野田佳彦就表示：“（解散众议院）在逻辑上站不住脚，没有正当性。”日本共产党委员长田村智子表示，“（解散）表明高市政权陷入相当严重的僵局。他们试图依靠表面上的支持率打破僵局，为了党派利益和战略而解散众议院并举行大选。”

日媒也质疑，本届众议员任期（4年）尚未过半，如果高市明知解散众议院将导致政治真空，却仍执意进行的话，将清楚地表明解散众议院优先考虑的是党派利益，解散的合理性将受到质疑。

值得注意的是，无论高市届时作出何种决定，野田佳彦已明确表态，将在23日国会开幕之际提交对高市内阁的不信任案。他尖锐地批评高市的财政政策如同“弃疗”，同时对民众关切的食品价格飞涨问题拿不出有效对策。

日本央行去年底的加息决策未能阻止日元贬值，核心消费价格指数已连续三年超过政策目标。日本普通家庭的实际支出持续增加，民众对高市政府的经济治理能力不满情绪日益高涨。新年伊始，日本的国债市场继续处于失控状态。其中1月6日，日本10年期国债收益率飙升到2.13%，创下1999年2月以来的最高水平。背后推手就是高市内阁的大规模财政扩张政策。市场对高市政府财政可持续性的不信任，投资者对持有日本长期国债所要求的风险溢价不断增加，这些都导致日本的长债收益率始终维持在高位。

### AI解读：

#### 核心内容总结

日本首相高市早苗正酝酿“闪电战”——在1月23日国会例会开幕时解散众议院，提前举行选举（最快2月初投票）。她的动机是打破当前执政困境（席位勉强过半、参议院少数派、政策推不动），但这一计划面临党内分歧、盟友动摇、在野党强烈反对，且日本正深陷物价高企、国债危机、日元贬值等经济泥潭。这次行动被各方视为一场豪赌，不仅缺乏正当理由，还可能让日本政坛更动荡。

## 详细拆解解读

### 1. 高市急着提前大选，到底图啥？

高市现在的执政地位像“踩钢丝”：原本和公明党26年的联盟散了，现在靠和维新会联手才勉强让众议院席位过半；而执政党在参议院还是少数派，想推的政策（比如应对物价的措施）根本通不过。她觉得，若能通过提前大选拿到更多席位，就能巩固权力，让政策顺利落地。另外，她可能想“趁热打铁”——趁民众对物价政策还抱有一丝期待（她嘴上说“希望民众尽早感受到物价政策效果”），赶紧选举争取支持。虽然她没正面承认要解散，但总务省已悄悄通知各地准备选举（最快1月27日发公告），行动比言语更诚实。

### 2. 想搞大选阻力不小，内外都有人唱反调

高市的计划几乎“四面楚歌”：

- 党内分歧：自民党内部并非铁板一块，不少人反对提前选举，觉得风险太大；
- 盟友不稳：新盟友维新会和她矛盾重重——当初联合时维新会要求削减议员席位、废除企业献金，高市都没兑现；而且选举时，两党在很多选区是直接对手，搞不好盟友变“敌人”；
- 在野党猛攻：最大在野党立宪民主党要在23日提交不信任案，骂她“逃避经济问题”；日本共产党说她“为党派利益赌一把”，没正当理由。

连之前的铁杆盟友公明党都走了，现在的联盟随时可能崩。

### 3. 经济烂摊子没解决，民众早憋着一肚子火

高市的经济政策简直“越搞越糟”：

- 物价飞涨：老百姓常买的东西价格连续三年超目标，实际支出越来越多，民众怨声载道；
- 国债危机：10年期国债收益率飙到25年新高（2.13%），意思是政府借钱要付更高利息——市场觉得她搞的“大撒钱”政策不靠谱，不敢买长期国债；
- 日元贬值：去年央行加息都没拦住日元跌，进口商品更贵，普通家庭日子更难。

民调显示，她的不支持率已升到20.4%，支持率还在降，民众对她的经济能力早就不信任了。

### 4. 闪电大选像豪赌，搞不好会更乱

这次大选被称为“豪赌”，原因很简单：

- 时间太急：最快1个月内完成选举，流程非常规（过去仅4次国会开幕当天解散），像“闪电战”；
- 前车之鉴：去年10月石破茂刚上台就解散选举，结果执政联盟没拿到过半席位，沦为“少数派执政”，很快下台；高市现在重蹈覆辙，万一选输了，席位更少，执政更难；
- 经济问题搁置：选举期间没人管物价、国债这些烂摊子，只会让民众更不满，政坛更动荡。

在野党说“现在国际局势关键，搞大选等于制造政治真空”，这话没毛病——本来经济就乱，再加上政坛内斗，日本只会更糟。

## 总结

高市想靠提前大选“破局”，但本质是拿日本未来当赌注。一边是执政根基不稳，一边是经济烂摊子，这场“闪电战”搞不好会让她自己下台，还把日本拖入更深的动荡。老百姓最关心的物价、收入问题，恐怕只会被搁置得更久。

---

## 我国新增超20万颗卫星申请！全球航天已进入“周更发射时代”

来源：<https://www.yicai.com/news/102999345.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:40

### 原文内容：

在中国商业航天多重利好影响下，2026年开年，卫星产业链表现持续强劲。1月12日，卫星ETF（563230）、卫星ETF易方达（563530）、卫星产业ETF（159218）、卫星ETF（159206）、卫星ETF鹏华（563790）均触及涨停。

另据Wind数据，截至1月9日，中证卫星产业指数近一个月涨幅接近65%，国证商用卫星通信产业指数近一个月涨幅也超过50%。多只卫星ETF近一个月的业绩涨幅也都超过60%，卫星产业相关ETF及联接产品总规模达237.6亿元，较2025年末的121.1亿元接近翻倍。永赢国证商用卫星通信产业ETF最新规模更是达到117.69亿元，成为市场上诞生的首个单只规模破百亿元的卫星ETF。

市场普遍认为，2026年将成为中国商业航天产业加速发展的元年，具备高进入壁垒、强政策支持和明确订单可见性的产业中游，火箭发射、卫星制造等领域更具景气确定性。

有基金经理表示，近期商业航天板块利好消息密集释放，政策支持落地、行业标杆企业IPO推进等多重利好因素等提振下，2026年中国商业航天板块事件催化密集，行情持续性有望超预期。

去年，朱雀三号成功入轨标志着中国商业航天大运力供给不足的瓶颈得以突破，未来三个月将有不同型号的火箭密集开展入轨或回收试验，卫星通信组网进程有望大幅加速。

另据国际电信联盟（ITU）官网，我国2025年12月向ITU申请了超过20万颗卫星的频轨资源，涵盖14个卫星星座，其中超过19万颗卫星来自近期刚刚成立的无线电创新院，标志着卫星频轨资源申请已上升至国家战略层面。

公开信息显示，无线电创新院于2025年12月30日在雄安新区登记注册，是我国无线电管理技术领域首家以技术创新和成果转化为目标的新型研发机构。

我国卫星频轨申报运营主体也全面扩容，涉及中国星网、上海垣信、中国移动、中国电信、国电高科、航天驭星、银河航天等多家公司机构。

卫星通信是6G通信的技术基础底座，同时也为无人驾驶、低空经济、物联网、太空算力等提供必要的基础支持。我国已明确太空数据中心建设路线图，计划于2025至2027年推进首期算力星座部署，手机直连卫星等消费级应用逐步落地。

根据近期发布的一份《中国商业航天产业发展报告（2025）》，截至2025年11月，全球航天已进入“周更发射时代”，平均每月发射超过26次。2025年中国商业航天产业规模达到2.5万亿元至2.8万亿元，年均复合增长率20%以上，商业航天企业数量达到600家以上。

尽管民营商业航天公司近几年来取得重要技术突破，但目前我国提供卫星发射能力的主力军仍是“国家队”。对此，中国科学院力学研究所研究员严宝峰在近期的采访中指出，国内商业航天客户需求的核心是低成本、高可靠、高密度、准时发射，传统的航天企业以实现技术指标的突破来引导创新的“工程师思维”，与商业航天的需求并不匹配。

在这一背景下，国家也在密集出台政策推动商业航天的发展。根据去年年底发布的一项新规，尚未盈利的可回收火箭公司科创板上市盈利和收入门槛将大幅降低，评估标准将转向关键技术里程碑。

对此，易动宇航创始人CEO沈岩对第一财经记者表示：“商业航天IPO升温，显示资本市场对前沿科技的信心与助推，这是行业发展的积极信号。同时，热潮之下更需理性，企业真实价值将回归于技术突破、工程兑现与可持续的商业模式。”

**AI解读：**

## 核心内容总结

近期中国商业航天板块迎来爆发：卫星相关ETF集体涨停、指数一个月涨超50%、基金规模接近翻倍；2026年被视为产业加速元年，政策（降低IPO门槛）、技术（朱雀三号入轨）、资源（20万颗卫星频轨申请）三重利好推动中游（火箭发射、卫星制造）景气度；产业规模已达2.5-2.8万亿元，但国家队与民营需求不匹配问题待解，IPO升温下需理性回归技术与商业模式本质。

### 一、卫星基金为啥“疯涨”？数据告诉你有多火

最近买卫星相关基金的人赚翻了：1月12日5只卫星ETF直接涨停，比如卫星ETF（563230）、易方达的（563530）都停板了。更夸张的是指数涨幅——中证卫星产业指数一个月涨了65%，国证商用卫星通信指数也涨了50%+；基金规模从2025年底的121亿直接翻倍到237.6亿，永赢那只甚至成了首个破百亿的卫星ETF。

为啥这么火？市场觉得2026年是商业航天加速的第一年，政策、技术、订单都有明确利好，资金扎堆进来赌未来。

### 二、2026年为啥是“加速元年”？三大硬支撑

2026年被业内看好不是空穴来风，有三个关键信号：

1. 政策给“绿色通道”：没盈利的可回收火箭公司想上科创板？以前要赚够钱才行，现在门槛大降——不用看盈利收入，只要突破关键技术（比如火箭回收成功）就能申报，这等于给民营企业打开了资本市场的大门。
2. 技术瓶颈突破：去年朱雀三号成功入轨，解决了商业航天“大运力不够”的问题（以前发大卫星费劲）；未来三个月还有多款火箭要做入轨或回收试验，卫星组网速度会快很多。
3. 抢“太空停车位”：卫星要占轨道和频率（就像地面手机信号频段），我国去年12月向国际电信联盟申请了20万颗卫星的资源，其中19万颗来自刚成立的无线电创新院——这是国家层面布局，怕以后太空资源不够用，提前占坑。

### 三、商业航天的“钱景”：规模多大？能用到哪儿？

先看规模：2025年中国商业航天产业规模已经到2.5-2.8万亿元，每年增长20%以上，企业数量超600家。全球都进入“周更发射时代”，每月发射26次以上，说明行业在高速扩张。

再看应用场景：卫星通信不只是“天上发信号”，它是6G的基础（以后6G要结合卫星实现全球覆盖）；还能支持无人驾驶（偏远地区没基站也能导航）、低空经济（无人机送快递要卫星定位）、物联网（海上设备联网）、太空算力（把数据中心放天上）。现在手机直连卫星的消费级应用也在落地，比如以后爬山没信号也能打电话；2025-2027年还要搞首期太空数据中心，把计算能力放轨道上。

## 四、国家队vs民营队：需求不匹配咋解决？

目前发射卫星的主力还是“国家队”（比如航天科技、航天科工），但问题来了：国家队以前是“工程师思维”——先突破技术指标（比如把卫星送上天就行），但商业客户要的是低成本、高可靠、多发、不耽误时间（比如客户要发10颗卫星，希望便宜、按时、别出问题），这俩想法对不上。

国家怎么破局？去年底出的新规就是针对这个：让没盈利的民营火箭公司能上科创板，考核标准从“赚多少钱”变成“技术突破到哪一步”（比如火箭能不能回收）。这样民营企业能拿到钱，去研发更符合商业需求的产品。

## 五、热潮下要理性：IPO升温但别忘“真实价值”

现在商业航天IPO热起来了，有人觉得是好事——资本市场愿意给钱，推动行业发展。但易动宇航的CEO说：“热潮下要冷静，企业的价值最终还是看你能不能突破技术、能不能做出产品、有没有可持续的赚钱模式。”

简单说：不是蹭热点就能圈钱，得真有东西——比如火箭回收技术行不行、能不能按时发射卫星、能不能找到长期赚钱的方法（比如靠发射收费，或者卫星运营赚钱）。不然热潮过去，没实力的公司还是会被淘汰。

这样拆解下来，每个部分都用大白话讲，覆盖了新闻里的核心点，非专业人士也能看懂。

## 核心内容总结

近期中国商业航天板块迎来爆发式增长：卫星相关ETF集体涨停、指数月涨超50%、基金规模翻倍；2026年被视为产业加速元年，政策（降低IPO门槛）、技术（朱雀三号入轨）、资源（20万颗卫星频轨申请）三重利好推动中游（火箭发射、卫星制造）景气度；产业规模已达2.5-2.8万亿元，但国家队与民营需求不匹配问题待解，IPO升温下需理性回归技术与商业模式本质。

## 一、卫星基金为啥“疯涨”？数据告诉你有多火

最近买卫星相关基金的人赚翻了：1月12日5只卫星ETF（如563230、563530）直接涨停，中证卫星产业指数一个月涨65%，国证商用卫星通信指数涨50%+；基金总规模从2025年底121亿翻倍到237.6亿，永赢那只甚至成了首个破百亿的卫星ETF。

火的原因很简单：市场赌2026年是商业航天“起飞年”，政策、技术、订单等利好消息扎堆，资金抢着布局。

## 二、2026年为啥是“加速元年”？三大硬支撑

2026年被看好不是空喊口号，有三个关键信号：

1. 政策开绿灯：没盈利的可回收火箭公司想上科创板？以前要赚够钱才行，现在门槛大降——不用看盈利，只要突破关键技术（比如火箭能回收）就能申报，民营企业能拿到钱搞研发了。 2. 技术瓶颈破了：去年朱雀三号成功入轨，解决了“大运力不够”的问题（以前发大卫星费劲）；未来三个月还有多款火箭做入轨/回收试验，卫星组网速度会快很多。 3. 抢“太空停车位”：卫星要占轨道和频率（像地面手机信号频段），我国去年申请了20万颗卫星的资源（19万颗来自刚成立的无线电创新院）——国家提前占坑，怕以后太空资源不够用。

### 三、商业航天的“钱景”：规模多大？能用到哪儿？

规模惊人：2025年产业规模达2.5-2.8万亿元，年增长20%+，企业超600家；全球进入“周更发射时代”，每月发射26次以上，行业高速扩张。

应用场景超广：卫星通信是6G基础（以后全球无死角覆盖）；支持无人驾驶（偏远地区没基站也能导航）、低空经济（无人机送快递）、物联网（海上设备联网）、太空算力（把数据中心放天上）；手机直连卫星（爬山没信号也能打电话）即将落地，2025-2027年还要搞首期太空数据中心。

### 四、国家队vs民营队：需求不匹配咋解决？

目前发射主力还是“国家队”（如航天科技），但问题来了：国家队是“工程师思维”——先突破技术指标（把卫星送上天就行），而商业客户要的是低成本、高可靠、多发、不耽误时间（比如客户要发10颗卫星，希望便宜、按时、别出问题），这俩想法对不上。

破局办法：去年底新规降低民营火箭公司科创板门槛——考核标准从“赚多少钱”变“技术突破到哪一步”（比如火箭能不能回收），让民营企业拿到钱，研发更符合商业需求的产品。

### 五、热潮下要理性：IPO升温别忘“真实价值”

现在商业航天IPO热起来了，有人觉得是好事（资本市场给钱推进行业），但易动宇航CEO提醒：“热潮下要冷静，企业价值最终看三个：技术突破行不行、产品能不能落地、有没有长期赚钱模式（比如靠发射收费或卫星运营）。”

简单说：蹭热点圈钱走不远，得真有硬实力——火箭回收技术行不行、能不能按时发射、能不能持续赚钱，才是核心。

每个部分用大白话拆解，覆盖新闻核心点，非专业人士也能轻松看懂。



# 今年起这类餐饮娱乐服务等进项税额企业可抵扣

来源: <https://www.yicai.com/news/102999319.html>

创建时间: 2026-01-12 19:07:41

## 原文内容:

增值税法及其实施条例从今年起正式施行，其中一大变化是企业抵税项目有所扩大。

增值税应纳税额的一般计税方法是销项税额抵扣进项税额，因此允许抵扣的进项税额越多，企业缴纳的增值税就越少。

2026年之前，增值税相关法规明确，纳税人购进的餐饮服务、居民日常服务和娱乐服务的进项税额，不得从销项税额中抵扣。

今年起施行的增值税法第二十二条对此作出调整，即纳税人购进并直接用于消费的餐饮服务、居民日常服务和娱乐服务对应的进项税额，不得从销项税额中抵扣。

与此前法规相比，多了“直接用于消费”这一表述。

上海国家会计学院副教授葛玉御对第一财经分析，纳税人“直接用于消费”的餐饮、居民日常和娱乐服务进项税额不得抵扣，意味着若不是直接用于消费的这一进项税额，而是用于生产经营活动、与应税交易相关的餐饮服务、居民日常服务、娱乐服务进项税额就可从销项税额中抵扣。

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，上述变化改变了此前增值税法规对纳税人购进餐饮服务等不得抵税“一刀切”做法。这意味着，如果企业购进的这些服务不是直接用于最终消费，而是作为生产经营活动的一个中间环节，那么其对应的进项税额就有可能被纳入抵扣范围。

“这一变化背后的核心逻辑是更好地体现增值税的‘中性原则’和‘抵扣链条完整性’。”田志伟说。

他解释，增值税的理想状态是仅对每个环节的增值额征税，避免重复征税。当企业购进餐饮等服务是用于转售或作为其应税服务的组成部分时，这些服务对企业而言是生产资料而非最终福利。如果不允许抵扣，就会中断抵扣链条，导致对这部分价值重复征税。新法规的调整正是为了避免这种抵扣链条的中断。

目前增值税法实施条例并未对前述增值税法第二十二条款中的“直接用于消费”，给出进一步解释。

葛玉御认为，所谓的直接用于消费，比如企业主请亲朋好友一起到餐厅吃饭消费，这显然跟企业生产经营活动没有任何关系，自然不能抵扣。企业请客户到餐厅等消费，为的是促成交易、拿下订单，理论上讲，跟生产经营、应税交易是有关系的，但在当下增值税法规相关条款之下，也不能抵扣。

葛玉御表示，目前上述确定可以抵扣的餐饮服务、居民日常服务和娱乐服务是“买入转售”的情形。比如旅行社向餐厅购入的餐饮服务是要转售给游客，这属于典型的用于“应税交易”，预计今年旅行社从餐厅取得的增值税专票进项税额可以从销项税额中抵扣。此举有利于打通增值税抵扣链条，降低税负。

普华永道中国税务合伙人李军告诉第一财经，上述增值税法这一变化，对于电商平台转售餐饮，日常生活服务和娱乐服务，就可以抵扣从商家取得的增值税专用发票所含的进项税。

当然，后续企业具体实际操作中如何准确把握上述变化，仍有待相关部门予以明确。企业也可以与主管税务部门做好沟通，减少潜在风险。

从增值税深化改革历史来看，进项税额纳入抵扣的范围不断扩大。比如，2016年营业税改增值税全面推开后，我国首次允许不动产纳入进项抵扣范围。2019年国内旅客运输服务的进项税额纳入抵扣范围。

党的二十届三中全会在部署深化财税改革时，要求完善增值税留抵退税政策和抵扣链条。中国政法大学财税法研究中心主任施正文认为，一些企业增值税税负较重的原因就是抵扣不充分，未来增值税改革需要完善增值税抵扣制度，这一影响不亚于税率降低。

## AI 解读：

### 核心内容总结

今年起新施行的增值税法，对餐饮、居民日常服务（如家政）、娱乐服务这三类服务的进项税抵扣规则做了关键调整：从之前“一刀切不让抵”，变成“只有直接用于消费才能抵”。如果企业买这些服务是用于生产经营的中间环节（比如转售给别人、作为自家服务的组成部分），就能抵扣进项税。这一变化是为了完善增值税的公平性（中性原则）和抵扣链条，避免重复征税，像旅行社、电商平台这类转售服务的企业会直接受益，但“直接用于消费”的具体界定还待明确，企业操作时需留意后续细则。

### 详细拆解解读

#### 1. 抵扣规则变了：从“全不让抵”到“看用途决定”

之前的规矩很简单：只要企业买了餐饮、家政、KTV这类服务，不管是老板私人请客还是用来做生意，对应的进项税都不能从要交的税里减。现在新法则加了个前提——只有“直接用于消费”的才不能抵。啥叫“直接用于消费”？比如企业老板请亲朋好友吃饭，和生意没关系，肯定不能抵；但如果是旅行社从餐厅买餐饮服务，再打包卖给游客，这就不是直接消费，而是生产经营的中间环节，就能抵税了。简单说：之前买这三类服务的进项税“一分都不能减”，现在“有用在生意上的部分就能减”，企业能少交不少税。

## 2. 改规则的逻辑：避免重复征税，让税更公平

增值税的核心是“只对每个环节新增的价值征税”，不能重复收。比如旅行社买餐饮转卖给游客，这餐饮对旅行社来说是“原材料”，不是最终消费（游客才是最终买单的人）。如果不让旅行社抵这部分进项税，那旅行社卖服务时收的税里，已经包含了餐饮的税，就会重复征税。新规则调整后，抵扣链条就通了一一每个环节只征增值部分的税，这就是专家说的“中性原则”（不偏向任何企业，公平征税）和“抵扣链条完整”。

## 3. 哪些企业先受益？转售服务的企业最开心

最直接吃到甜头的是“买入转售”类企业：

- 旅行社：之前从餐厅买餐饮服务给游客，进项税不能抵，现在能抵了，成本会降低；
- 电商平台：如果转售餐饮券、家政服务、电影票等，之前从商家拿的发票不能抵，现在可以抵，税负会减少；

这些企业的利润空间会变大，或者能给消费者更优惠的价格。

## 4. 还有模糊地带：“直接用于消费”的边界待明确

目前新法规没说清楚“直接用于消费”的具体范围，比如企业请客户吃饭算不算直接消费？专家葛玉御说：现在按现有规则，企业请客户吃饭还不能抵，但未来可能需要细则明确。企业操作时，最好和当地税务部门沟通清楚，别搞错了导致多交税或被罚款。

## 5. 这是增值税改革的延续：持续完善抵扣链条

这次调整不是突然的，而是增值税改革的“常规操作”：

- 2016年：不动产可以抵税；
- 2019年：员工出差的机票、高铁票进项税能抵；

这次是继续完善抵扣链条，符合二十届三中全会“优化增值税抵扣制度”的要求。未来可能还会有更多之前不能抵的项目逐步放开，让企业税负更合理。

## 总结

这次增值税调整是个“利好”，尤其对转售服务的企业，但企业要注意：“直接用于消费”的界定还没明确，操作时多和税务部门沟通，避免踩坑。长远看，这是增值税向“更公平、更少重复征税”方向改革的一步，未来还会继续优化。

## 政府投资基金布局投向“路线图”确定

来源：<https://www.yicai.com/news/102998880.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:42

### 原文内容：

1月12日国家发改委等四部门联合发布《关于加强政府投资基金布局规划和投向指导的工作办法》（下称《工作办法》）。

这是首次在国家层面对政府投资基金的布局和投向作出系统规范。国家发改委表示，近年来，一些政府投资基金在设立和运作中，出现与地方资源禀赋和产业基础不匹配、基金定位不清、投向同质化等问题。针对这些情况，《工作办法》对国家级基金和地方基金的功能定位和投资重点作出明确要求。

国家发展改革委还同步出台了《政府投资基金投向评价管理办法》（下称《管理办法》）。这两份文件标志着我国政府投资基金从粗放式管理向精细化管理转变，对于提升财政资金使用效益、引导社会资本、服务国家战略意义重大。

### 注重质量提升和精准发力

政府投资基金是各级政府通过预算安排，单独出资或与社会资本共同出资设立，采用股权投资等市场化方式，引导各类社会资本支持相关产业和领域发展及创新创业的投资基金。

近年来，政府投资基金作为财政支出方式的重要创新，在撬动社会资本、支持创新创业、培育新兴产业、推动产业升级等方面发挥了积极作用。

为构建更加科学高效的政府投资基金管理体系，2025年1月，国务院办公厅发布了《关于促进政府投资基金高质量发展的指导意见》（国办发〔2025〕1号，简称1号文件），提出政府投资基金管理要突出政府引导和政策性定位，按照市场化、法治化、专业化原则规范运作。并明确要“完善分级分类管理机制，合理统筹基金布局，防止同质化竞争和对社会资本产生挤出效应”。

中国宏观经济研究院经济所研究员刘国艳表示，为落实好1号文件精神，国家发展改革委同有关部门出台了《工作办法》和《管理办法》两份文件，旨在构建“规划先行、投向明确、评价科学、管理规范”的全链条管理体系。

刘国艳表示，两项文件的总体导向是：强化战略统筹、聚焦政策目标、健全评价机制、提升运营效能。其核心思想是：推动政府投资基金从追求规模扩张转向注重质量提升和精准发力，确保其真正服务于国家重大战略和产业政策。

## 优化基金布局和投向

《工作办法》围绕政府投资基金“投向哪、怎么投、谁来管”三方面，提出14项政策举措。

在优化基金布局方面，要求基金支持重大战略、重点领域和市场难以有效配置资源的薄弱环节，推动科技创新和产业创新深度融合，着力培育新兴支柱产业，坚持投早、投小、投长期、投硬科技。

在加强投向指导方面，要求基金投向须符合国家重大规划和国家级产业目录中的鼓励类产业，不得投向限制类、淘汰类以及政策明令禁止的产业领域。

同时，《工作办法》还进一步明确由省级发展改革部门牵头制定本地区重点投资领域清单，并据此优化基金布局和投向。

《工作办法》明确，国家级基金要立足全局，围绕基金定位，重点支持国家现代化产业体系建设 and 关键核心技术攻关，着力补齐产业短板、突破发展瓶颈。同时，要求地方基金结合本地产业基础和发展实际选择投资方向，在项目投资中落实全国统一大市场要求，重点支持产业升级、创新能力提升，以及小微民营企业和科技型企业孵化，引导社会资本有效参与。

刘国艳表示，《工作办法》是对政府投资基金投资行为的“事前谋划”和“事中指导”，明确了基金的投向，提出了正、负面清单，为规范基金投资行为、更加突出政策性导向作了细致规定。

## 正面引导与负面约束相结合

国家发展改革委同步制定的《管理办法》，按照“正面引导与负面约束相结合”的思路，建立覆盖基金运营管理全过程、定量与定性相结合的投向评价体系，进一步强化政策导向和规范管理。

《管理办法》构建了多维度的评价框架。具体包括反映投资方向是否符合国家战略规划要求、是否有效弥补市场失灵、在支持早期科创企业等方面实际贡献的政策符合性指标，是否落实国家区域战略、反映重点投向领域契合度及产能有效利用情况的优化生产力布局指标，以及反映资金效能和管理人专业水平的政策执行能力指标。《管理办法》强调，评价结果与应用刚性挂钩。

刘国艳表示，与《工作办法》同步制定的《管理办法》，为政府投资基金构建了科学的投向评价“指挥棒”，是对基金投向的“事后监管”，是适应新发展理念的要求，建立了一套突出基金投向政策取向评价、覆盖基金运营管理全流程、定量和定性相结合的评价体系。

“将评价结果作为未来预算安排、基金存续调整、管理团队激励与问责的重要依据。对政策效益显著、运营良好的基金，可予以持续支持；对长期绩效不彰、偏离目标的基金，将采取约谈、整改等措施。这将从根本上建立起激励约束机制，倒逼基金管理机构牢记政策使命。”刘国艳说。

## AI解读：

### 核心内容总结

最近国家四部门（发改委等）联合发布了《工作办法》和《管理办法》两份文件，首次从国家层面系统规范政府投资基金的布局、投向和评价。这标志着政府投资基金从过去“追求规模扩张”转向“注重质量提升+精准发力”，目的是解决之前存在的“和地方产业不匹配、定位不清、投向同质化”等问题，让这类基金真正服务国家战略（比如硬科技攻关、新兴产业培育），同时提升财政资金使用效率，引导社会资本一起干正事。

### 一、为啥要管政府投资基金？之前有些“乱”

先搞懂：政府投资基金是啥？就是政府出钱（或和社会资本一起出钱）设立的基金，用市场方式（比如投资企业占股份）引导社会资本去支持特定产业（比如科创、新兴产业）。

#### 之前的问题：

- 有的地方基金“跟风投”：比如大家都投新能源，导致同一领域重复投，同质化严重；
- 有的和本地脱节：明明本地是传统制造业，却硬投高端芯片，资源浪费；
- 有的只追求规模：基金盘子搞很大，但投的项目分散，没真正补短板；
- 甚至可能投错方向：比如投了国家限制的高污染产业。

所以这次出文件，就是要把这些“乱”的问题理清楚，让基金“不跑偏”。

## 二、核心转变：从“铺摊子”到“精准投”

以前政府投资基金可能更看重“规模多大、投了多少项目”，现在变了——要质量，要精准。

怎么理解？

- 不再盲目扩张：比如以前可能什么热门投什么，现在要聚焦“国家需要但市场不愿投”的地方（比如早期科创企业，风险大但潜力足；硬科技攻关，周期长见效慢）；
- 突出“政策性”：基金不是为了赚钱（虽然也要考虑回报），核心是服务国家战略——比如支持关键技术突破（卡脖子问题）、培育新兴支柱产业（比如人工智能、生物制造）、帮小微科技企业活下去。

简单说：以前是“广撒网”，现在是“瞄准打”。

## 三、基金该投啥？有“正面清单”和“负面清单”

两份文件给基金划了清晰的“投与不投”边界：

### 正面清单（鼓励投的）

- 国家级基金：要站在全国角度，比如投“卡脖子”技术（芯片、高端装备）、补产业短板（比如工业软件）、支持现代化产业体系；
- 地方基金：要结合本地实际——比如本地是汽车产业基地，就投汽车产业链升级；本地有科创园，就投小微科技企业孵化。还要避免地方保护，不能只投本地企业；
- 共性要求：投“早、小、长、硬”——早期企业、小微企业、长期项目、硬科技（不是互联网模式创新）。

### 负面清单（绝对不能投的）

- 国家限制或淘汰的产业：比如高污染的小化工、落后产能（比如能耗超标的钢铁厂）；
- 政策明令禁止的领域：比如房地产炒作（除非是保障性住房，但这里主要指产业基金）、金融投机。

相当于给基金立了“红绿灯”：绿灯走，红灯停。

## 四、怎么确保基金“听话”？有“评价指挥棒”+“硬约束”

光有规定还不够，得有“事后算账”的机制——这就是《管理办法》干的事：

## 评价体系：多维度“打分”

### 从三个方面看基金做得好不好：

1. 有没有按国家要求投：比如是不是投了硬科技、早期企业？有没有补市场短板？ 2. 有没有支持区域和产业布局：比如是不是支持了京津冀、长三角等国家区域战略？投的项目是不是契合本地重点产业？ 3. 钱用得效率高不高：比如财政资金撬动了多少社会资本（1块政府钱能不能撬3块社会钱）？管理团队专业不专业？

### 结果直接挂钩：奖惩分明

- 做得好的：继续给预算支持，基金可以存续；
- 做得差的：约谈整改，甚至缩减预算、取消基金资格；
- 管理团队：评价好的有激励，不好的要问责。

相当于给基金戴了“紧箍咒”：不好好干，就没饭吃。

## 五、国家级和地方基金分工明确，避免“抢饭吃”

以前可能出现国家级和地方基金抢同一个热门项目，或者重复投同一领域。现在分工清晰：

- 国家级基金：“干大事”——比如关键核心技术攻关（比如光刻机）、全国性的产业体系建设（比如新能源汽车产业链）；
- 地方基金：“干实事”——比如本地产业升级（比如传统制造业数字化）、小微科技企业孵化（帮本地初创公司活下去）、支持民营企业（尤其是小微）。

这样一来，国家级基金补“全国短板”，地方基金强“本地特色”，既不重复也不缺位，形成合力。

### 最后一句话总结

这次新规就是让政府投资基金“回归初心”——不再是“撒钱工具”，而是“精准滴灌”的管道，把钱用在国家最需要的地方，真正帮我们突破卡脖子、培育新产业、支持小企业。普通人可能感受不到直接影响，但长远来看，这些基金投的硬科技、小微科创，会变成未来的就业机会、新的经济增长点，最终惠及大家。



# 陶冬：特朗普绑架马杜罗与泄密非农数据，市场为何无动于衷

来源：<https://www.yicai.com/news/102998826.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:43

## 原文内容：

美国总统特朗普近日干净利索地干了两件令人瞩目的事情，结果市场反应不大。第一件事是以极短时间和最小伤亡绑架了委内瑞拉总统马杜罗，重写了主权国家之间的交往模式，但是股价（委内瑞拉股市除外）和油价都反应不大。第二件事是提前半天在自己社交媒体透露了美国2025年12月非农就业数据的部分内容，这是史无前例的数据泄密，美债市场反应也有限。

股市快乐地享受流动性盛宴，全球股市几乎一致走好（香港恒指例外）。衍生品市场对美联储1月降息几乎不再抱有希望，不过两年期国债依然走好，石油和大宗商品价格大幅上涨，黄金价格大涨，白银更跳涨近10%。受到美国经济的强劲刺激，美元指数反弹。股市债市石油黄金美元齐飞，缘于强劲的流动性和年初配置中的增杠杆。

美国2025年12月非农就业新增了5万份工作，低过市场7万份的预期，之前两个月的数值也被下方修正；私人部门就业只增加了3.7万，零售、建筑和制造业更录得负增长；不过失业率意外下降0.1个百分点至4.4%，表明劳工参与率也下降了；时薪增加了0.3%，符合预期；连续27个星期没有工作的人数接近40万人，为2020年以来最高。

这组数字是不理想的，在相对较高的经济增速下，这样的就业数据有点尴尬，妥妥的“缺乏就业的增长”（jobless growth）。过去一段时间，多数企业作出了冻结聘用新人的决定，但是在解雇旧人上仍显得审慎。疫情后的“请人难”以来，企业人事部门对解聘员工格外小心。当然，这也可能说明企业经营状况还不差，只是对未来预期不乐观。

华尔街日报统计，2025年美国总共增加了58.4万份工作，平均每月大约4.9万，除了最近的两次衰退，这是2003年以来新增就业数量最少的一年。这应该和企业控制成本以及联邦政府削减岗位有关。制造业连续录得就业负增长，表明拜登、特朗普两届政府推动的重塑制造业效果不大。当然，AI也取代了大量重复性工作的就业机会。

企业对未来预期趋向审慎，还受到消费者预期的影响。密歇根大学最新的消费者信心指数显示，消费者对未来预期进一步恶化，主要归咎于不断上涨的生活成本。消费者感受到的物价压力，远高过CPI数字所形容的。以餐饮业为首的涨价、变相涨价潮，冲击了一般消费者的外出欲望，也令服务业通胀维持在高位。

美国自媒体热议ALICE（Asset Limited, Income Constrained, Employed）概念，译成中文是资产有限、收入窘迫但有工作，更出名的中文译法叫“斩杀线”。这是一批有工作、

有收入来源的人，因此无法申请政府救济福利，但跟不上通胀步伐。他们收入大致够每月花费但基本上没有储蓄，一场大病便可能改变人生。目前美国家庭中有13%在贫困线之下，29%高过贫困线但低于ALICE线。物价高涨令越来越多的中产家庭跌到ALICE线之下。

话题切换到2026年全球经济形势。今年看来是去年的重复。美国经济依然强劲，股市强劲、高端消费强劲，低端消费转弱，但大而美法案所产生的退税杀到，美国经济增长不会太差，起码上半年表现应该可以。欧洲内需严重不足，投资低迷，但是旅游业一枝独秀。日本出口很好，但是消费者感受到的却是生活成本的高涨。

美欧日经济在2025年明显呈K形发展，强者愈强，弱者落伍。这种经济业态会在2026年继续。特朗普推出的关税战，看来没有对美国经济，甚至贸易对手经济构成沉重打击，初始物价效应过后，也许没有人再提了。美国支持以色列袭击加沙、伊朗，乃至亲自下场绑架委内瑞拉总统，这些是对联合国宪章的漠视，并推翻了二战后的国际秩序，但在资本市场也没有卷起大的风浪。

然而，平推之中酝酿着变局。经济K形发展必然招致选民反弹，2026年最大变数就是美国中期选举。以目前的民意，共和党可能会失去众议院多数席位，一旦成真将会冲击特朗普政府的执政能力。日本首相高市早苗可能不久后会宣布提前大选，她的个人魅力将和选民对物价的不满直接碰撞。英国工党领袖之争、德国地方选举，乃至法国2027年初的总统大选，均可能成为选民说NO的契机。

许多变化对经济的真实冲击需要更长时间酝酿才能看到。英国政客曾把脱欧吹得很厉害，但十年后选民才发现，本国经济比脱欧前少了6%~8%，而且海外投资裹足不前，高收入人群逃离，财政状况每况愈下。美国调高关税，打劫了世界，看上去对本国物价冲击有限，但其实主要涨价压力暂时被批发商、零售商吞下，需要时间才能传导到零售价格上。

美联储政策则一定不是2025年平推。今年5月上任的美联储新主席估计会忠实贯彻白宫政治意图，现行美国货币管理理念会随着现任主席鲍威尔的离任而消失，接下来利率政策应该比2025年更积极，美联储甚至可能悄悄放弃2%的通胀政策目标。如果AI泡沫破灭或海外购买美债兴趣消失，重启QE（量化宽松）并非不可能。更值得关注的是，新主席会不会掀起重组美国联储机构本身的风暴。

至于股市，重复2025年动荡中上行的机会颇大，这是流动性过剩之下，资本市场的运作逻辑。但是靠AI故事撑起来的美股，对AI基建疯狂投资变得越来越有戒心了。科技巨头的盈利能力很强，但动辄数百亿的投资规模靠自有现金支撑开始显得力不从心，债市融资甚至私募信贷越来越普遍。2026年AI基建泡沫一路平推的难度在增加，万一破灭将衍生出众多变数。

本周重要数据不多，重点是美国2025年12月CPI，预计CPI环比为0.45%，核心CPI为0.38%。中国社融数据也要关注。

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

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻聚焦美国经济的“表面平静与内部隐忧”：近期特朗普的两次“大动作”（绑架马杜罗、泄密非农数据）没掀起市场风浪，但美国就业、消费、企业预期已出现明显问题——就业增长疲软（“缺乏就业的增长”）、消费者被通胀压得喘不过气、企业不敢招人；2026年全球经济将延续“强者愈强、弱者愈弱”的K形分化，中期选举和美联储新主席的政策变化是关键变数；股市虽靠流动性上涨，但AI泡沫风险渐增。整体看，市场看似稳定，实则暗流涌动。

### 一、美国就业：看着有工作，实则“水分”不少

美国12月非农就业新增5万（低于预期7万），私人部门只加了3.7万，零售、建筑、制造业还减了人。失业率降了0.1个百分点到4.4%，但不是因为找工作的人多了，而是很多人干脆不找工作了（劳工参与率下降）。

更扎心的是：2025年全年新增就业才58.4万，每月平均4.9万，是2003年来最少的（除了两次衰退）。为啥？一是企业想省钱不招人，二是政府砍了岗位，三是AI抢了不少重复工作（比如工厂流水线、办公室数据录入），四是拜登和特朗普搞的“制造业回流”政策基本没效果——制造业就业连续负增长。

还有个新名词叫“ALICE群体”（中文叫“斩杀线”）：这群人有工作，但收入跟不上通胀，每月刚够花，没储蓄，一场大病就能让生活崩塌。现在美国29%的家庭在这个线以下，连中产都在往这里掉。

### 二、消费者和企业都“不敢花钱不敢招人”

消费者这边：密歇根大学的信心指数跌了，因为物价涨得太狠。官方CPI数据看着还行，但老百姓实际感受更糟——比如餐厅要么直接涨价，要么偷偷减量（变相涨价），导致大家不敢外出吃饭，服务业通胀也降不下来。

企业这边：虽然不解雇人（之前“招工难”怕招不到），但也不招新人了。为啥？一是消费者不敢花钱，企业怕卖不出去；二是对未来没信心，不想增加成本。简单说就是：消费者不敢消费→企业不敢扩张→不敢招人，形成恶性循环。

### 三、2026全球经济：强者恒强，弱者更难

2026年经济会和2025年一样“分化”（K形发展）：

- 美国：上半年还行（因为政府退税），高端消费强，但低端消费弱；
- 欧洲：内需差、投资少，但旅游业火；
- 日本：出口好，但老百姓被物价涨得难受。

变数在哪？美国中期选举！如果共和党失去众议院，特朗普政府就难做事了。另外，特朗普搞的关税战、绑架马杜罗这些事，虽然现在市场没反应，但慢慢会影响国际秩序，埋下隐患。

### 四、美联储和股市：新主席要“搞事情”？AI泡沫悬了？

美联储新主席今年5月上任，可能会“更激进”：比如降息、重启QE（印钱让市场钱多），甚至重组美联储。为啥？因为就业和通胀问题都没解决。

股市这边：现在靠“钱多”涨，但风险不小。AI故事撑着美股，但科技巨头投AI基建要花几百亿，自己现金不够就借钱（债市或私募）。如果AI泡沫破了，后果不堪设想——毕竟很多投资是靠“讲故事”撑起来的，实际回报还没看到。

### 最后：看似平静，实则暗流涌动

虽然特朗普绑架马杜罗、泄密数据这些大事，市场反应不大，但美国内部的就业、消费、企业预期问题，还有全球经济的分化、美联储政策的不确定性，都在酝酿变局。2026年，这些隐忧可能会慢慢浮出水面。

（注：文中数据和观点是作者个人看法，不代表投资建议哦～）

## 冲突再升级！美联储主席鲍威尔遭调查，特朗普祭出“房贷QE”、设信用卡上限

来源：<https://www.yicai.com/news/102998974.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:44

### 原文内容：

据新华社报道，近日，美国联邦检察官已对美联储主席杰罗姆·鲍威尔（Jerome Powell）展开刑事调查，调查涉及美联储办公大楼的翻修工程等。

这标志着美国总统特朗普与鲍威尔的冲突，在搁浅数月后，重新再升级。这一最新发展，叠加特朗普最新绕开美联储，试图行政干预重要利率水平的举措，令市场对于美联储独立性担忧也重新被点燃。

瑞士百达财富管理美国高级经济学家崔晓此前曾对一财记者表示，特朗普长期施压美联储的做法，可能适得其反。通过施压美联储降息，除了影响短期利率，特朗普还有一个目的是想让长期利率下行。但假设他选了一个不顾经济发展形势，一味听他话去降息的美联储主席，长期利率不仅不会下行，反而会上行，因为市场会预计通胀将攀升。“事实上，此前特朗普升级冲突时的市场预演就是如此反应的，长期美债收益率飙升，收益率曲线陡峭化。”她补充称。

### 特朗普与美联储之争重新升级

据报道，相关官员表示，这项调查包括分析鲍威尔的公开声明和审查支出记录，已获得特朗普的盟友、检察官珍妮·皮罗的批准。

此前，鲍威尔多次拒绝特朗普的降息要求，遭到后者批评。特朗普上周接受美媒采访时表示，他已经决定了未来谁将接替鲍威尔担任美联储主席，预计很快将宣布相关决定。

鲍威尔当地时间11日表示，特朗普政府因他去年夏天在国会作证一事威胁要对他提起刑事诉讼，并已于上周五向美联储发出传票，他称此举为“借口”，旨在在与特朗普就利率问题产生的争执中，对他施加更大压力。“周五（9日），司法部向美联储送达了大陪审团传票，威胁要就我去年6月在参议院银行委员会的证词提起刑事诉讼。”鲍威尔在当一份声明中表示。

鲍威尔并称，他对法治和民主制度中的问责制怀有深切的敬意，任何人都不应凌驾于法律之上，但这项史无前例的行动，应当置于本届政府持续施压与威胁的更广阔背景中来审视。

“此次新威胁实际上既非针对去年6月的证词，也非针对美联储大楼翻修工程，更与国会监督职能无关，这些不过是借口。”鲍威尔表示，这关乎美联储能否继续依据证据和经济状况制定利率，抑或货币政策将受政治压力或胁迫左右。

鲍威尔并重申，他在美联储任职期间历经四届政府更迭，共和党与民主党政府皆然。无论何时，都秉持无畏无私的立场履行职责，始终专注于实现价格稳定与充分就业的法定使命，公共服务有时需要在威胁面前坚守立场。他将继续恪守参议院确认的职责，以正直之心履行使命。

### 行政干预重要利率

除了突然起诉鲍威尔外，特朗普近期针对利率水平还动作频频。上周四，特朗普表示，他正指示房利美和房地美购买2000亿美元抵押贷款债券(MBS)，美国联邦住房金融局局长普尔特随后表示，房利美和房地美将执行美国总统特朗普的指令。此举被其视为特朗普在11月中期选举前降低住房成本的最新举措，被称为“房贷版QE”。紧随其后，特朗普又在上周五发文，呼吁从2026年1月20日开始，将信用卡利率上限设置为10%，为期一年。这两项举措都被市场认为是特朗普试图绕过美联储，直接行政干预主要利率的做法。

高盛在最新研报中也表示，“房贷版QE”的短期资金影响或许有限，但其释放的政策信号比规模更重要，这并非一次传统意义上的量化宽松，而是一次由行政部门主导、定向作用于住房市场的“准QE”，其影响不应仅从规模，而应从政策范式变化的角度来理解。这样的做法正在对美国MBS市场的估值框架产生实质性冲击。

连曾支持特朗普竞选的亿万富翁、对冲基金经理阿克曼(Bill Ackman)都直言这是一个“错误”。他称，如果强行压低利率，导致贷款机构无法覆盖潜在损失并获得合理的股本回报，银行将不得不大规模取消消费者的信用卡服务。这将迫使数百万消费者转向不受监管的“高利贷”市场，面临比现有体系更恶劣的借贷条款。

去年，特朗普还曾前往美联储总部视察，就翻修案与鲍威尔对话。美国历史上，仅三位美国总统曾礼节性造访过美联储。

崔晓当时对记者表示，特朗普政府或许想借此为名，提出对美联储进行更多监管和机制改革，这会带来比辞退鲍威尔创造更大的操作空间和可能性。历史上确实从未有美国总统试图如此做过，但特朗普向来是“黑天鹅制造者”，经常促使市场去考虑很多以往不需要考虑的情境。投资者都开始认真考虑美联储独立性受影响这一尾部风险了。并且，事实上，美联储的信誉和独立性已经多少受到影响了。

“但鲍威尔说过，他最喜欢的美联储主席是沃克尔，所以他肯定不希望自己的政治遗产被特朗普破坏，且市场目前对鲍威尔也还是比较信任的。”崔晓并强调，“从经济学模型角度来看，一个独立的央行，更容易让通胀更低，通胀稳定性也会更高、波动性更低。可以明确的是，民众非常不喜欢通胀，且民众通常不会深究通胀是由什么原因导致的，因为高物价会直接被民众感受到，并影响他们的消费能力。如此一来，虽然特朗普个人不会再谋求连任，但如果因为逼迫美联储降息导致高通胀，对共和党此后的选举也是不利的。”

## AI解读：

### 核心内容总结

最近美国特朗普与美联储主席鲍威尔的矛盾再次激化：一方面，特朗普通过盟友批准的刑事调查（借口是鲍威尔的国会证词和大楼翻修）向鲍威尔施压，本质是因鲍威尔拒绝降息；另一方面，特朗普绕开美联储直接干预利率（让房利美买2000亿房贷债券、想设信用卡

利率上限)。专家指出这些做法会适得其反——施压降息反而推高长期利率，干预利率破坏市场规则，还可能引发通胀；而美联储独立性是稳定物价、保障民众生活的关键，被政治干预会损害经济根基。

## 详细拆解解读

### 1. 特朗普调查鲍威尔：真犯法还是“不听话就打压”？

这次调查的由头是“鲍威尔去年国会证词”和“美联储大楼翻修”，但明眼人都能看出是政治幌子：

- 调查背景：鲍威尔多次拒绝特朗普的降息要求，特朗普早就公开批评他，甚至说要换美联储主席；
- 政治痕迹：调查由特朗普盟友检察官批准，鲍威尔直接称其为“利率争执的借口”；
- 目的：离选举不远，特朗普想通过调查逼鲍威尔妥协（听话降息），或为换掉他制造舆论。

简单说：你不听我的话，我就找个“罪名”整你，要么听话要么走人。

### 2. 特朗普绕开美联储干预利率：为啥是“越界操作”？

特朗普最近干了两件“绕过裁判自己踢球”的事：

- 让房利美买2000亿房贷债券：房利美是政府支持的房贷机构，但特朗普直接命令它买债券（相当于强行向房贷市场注资降利率），而调节利率本是美联储的职责；
- 想设信用卡利率上限10%：银行放信用卡贷款要覆盖风险（比如坏账），如果强行设低利率，银行会减少给普通人的额度，甚至不给信用差的人贷款，逼他们去借高利贷（对冲基金经理阿克曼直言这是“错误”）。

这本质是用行政权力破坏市场规则，抢了美联储的“货币政策饭碗”。

### 3. 专家说“适得其反”：为啥施压降息反而让长期利率涨？

特朗普想降息让长期利率（比如房贷利率）下降，但专家崔晓指出：

- 逻辑反了：如果美联储听特朗普的，不顾经济情况随便降息，市场会担心“印太多钱导致通胀”（钱不值钱、物价涨）；
- 市场反应：大家买长期美债时，会要求更高利息（抵消通胀损失），导致长期美债收益率飙升，长期利率反而上升；

- 前车之鉴：之前冲突升级时，市场已经演过一次——长期美债收益率暴涨，长期利率比短期利率高很多（叫“收益率曲线陡峭化”）。

特朗普想要的“长期利率下降”没实现，反而弄巧成拙。

#### 4. 美联储独立性：为啥关系到你我钱包？

**鲍威尔反复强调“独立性”，这对普通人来说很重要：**

- 独立=稳定物价：美联储不受政治干扰，只看经济数据（通胀、就业率）定利率，能压住通胀；
- 被干预=通胀噩梦：如果为了选举强行降息，短期经济看似好，但长期物价涨得比工资快，大家手里的钱贬值，生活成本上升；
- 政治后果：就算特朗普不连任，通胀起来民众会讨厌共和党（毕竟没人喜欢物价飞涨），对共和党以后选举不利。

鲍威尔说“经历四届政府都坚守使命”，就是要守住这个“物价稳定的底线”。

#### 5. 各方反应：鲍威尔硬刚，市场怕通胀

- 鲍威尔态度：公开称调查是“史无前例的政治胁迫”，表示会继续履行职责，不会妥协；
- 市场预警：之前冲突时长期美债收益率暴涨，说明市场已在担心通胀；
- 业内反对：阿克曼批评信用卡利率上限（逼普通人借高利贷），崔晓警告“破坏美联储信誉”。

这场“政治 vs 央行”的斗争，最终影响的是美国经济和普通人的钱包——如果美联储独立性被破坏，通胀可能成为“挥之不去的噩梦”。

---

## 提速百万倍！清华大学重磅成果首次实现

来源：<https://www.yicai.com/news/102999043.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:46

**原文内容：**

1月9日，清华大学发布重磅科研成果：该校智能产业研究院（AIR）教授兰艳艳联合生命学院、化学系团队，研发出AI驱动的超高通量药物虚拟筛选平台DrugCLIP，相关研究成果登上国际学术期刊《科学》。该平台将新药筛选速度提升百万倍，首次实现人类基因组级靶点全覆盖筛选，推动新药研发迈入精准高效新阶段。

新药研发的核心难题，是为疾病靶点匹配适配小分子，过程如同大海捞针。DrugCLIP为新药筛选装上精准导航，一举突破速度瓶颈。该成果跳出传统筛选路径，将蛋白质与小分子转化为计算机可快速识别的专属信号，无需逐步模拟结合过程，实现小分子与靶点的自动精准匹配。

研究表明，DrugCLIP筛选药物的速度优势极为亮眼。在普通高性能电脑上，DrugCLIP单日可完成31万亿次匹配计算，筛选100万个候选分子仅需0.02秒，较传统方法提速百万倍，过去数百年的工作量，如今一台电脑单日即可完成，彻底终结新药筛选速度困境。

依托DrugCLIP，联合团队创下新纪录：完成人类基因组内约1万个靶点、2万个关键位点全覆盖筛选，分析5亿余个候选小分子，富集200多万个潜在有效分子，建成全球规模最大的药物靶点匹配数据库，面向全球科研人员免费开放共享。

## AI解读：

### 核心内容总结

清华团队研发的AI药物筛选平台DrugCLIP，用人工智能彻底解决了新药研发中“找靶点配小分子”的速度难题——筛选效率提升百万倍，还首次覆盖了人类基因组所有疾病靶点，建成全球最大的免费靶点匹配数据库，让新药研发从“大海捞针”变成“精准导航”，有望大幅缩短新药上市时间、降低成本，给疑难杂症患者带来更多希望。

### 一、新药研发原来有多难？像在大海里捞针，慢到绝望

新药研发最头疼的就是“给疾病找钥匙”：疾病靶点（比如导致癌症的某个蛋白质位点）是“锁”，小分子药物是“钥匙”，传统方法要一个个试“钥匙”能不能开“锁”——要么在实验室里反复做实验，要么用计算机慢慢模拟小分子和靶点结合的过程，不仅速度慢，还容易漏。举个例子：过去筛选100万个候选分子，可能要几个月甚至几年；研发一款新药平均要花10年、几十亿美元，很多时候花了钱还找不到有效分子。就像你要找一把能开家门的钥匙，却得把全世界的钥匙都试一遍，效率低到让人崩溃。

### 二、AI平台怎么让筛选速度“坐火箭”？百万倍提升不是吹的

DrugCLIP的秘诀是“换了个思路找钥匙”：

传统方法要仔细模拟“钥匙插进锁孔”的每一步，而这个AI平台直接把靶点（蛋白质）和小分子变成电脑能快速识别的“数字标签”——比如给每个靶点和小分子拍张“特征照”



## 原文内容：

当人工智能的浪潮席卷金融业，“机器取代人”的预言不绝于耳。然而，在技术狂飙的背后，一个更深刻且确定的趋势正在浮现：人工智能与其说是“替代者”，不如说是“创造者”和“重塑者”。

1月8日，外滩FTC金融科技生态伙伴大会暨“金融后街秀 Bund Fin-Talk Club”沙龙在九江路69号外滩FTC隆重举行。大会上，多位来自金融科技以及内容创作领域的代表联动探讨，在金融与智能深度融合的“双角兽”时代，为何人类的判断力、创造力与责任感，依然是技术无法逾越的最终疆界。

### 人工智能可以替代人吗

在本次大会的“破圈共潮大咖秀”环节，上海新金融研究院副院长刘晓春围绕金融科技与内容融合，分享了深度见解。他强调，金融创新应始终围绕金融本质展开，而“人”在技术应用中的核心地位不可动摇。

刘晓春明确提出，金融创新的首要任务是金融本身，而非科技。他将相关技术分为三个层次：第一是金融技术，即如何设计金融解决方案；第二是制度技术，重在建立效益、风险与利益的合理分配机制；第三才是科学技术。只有摆正这三者的关系，才能真正推动金融科技走向实处。

针对近年来人工智能是否会取代人力的热议，刘晓春以银行业为例指出，尽管二十多年来银行业持续推进“减员增效”，但人员总数并未减少，反而持续增长。这意味着，技术替代了部分岗位，却也催生了新的技术服务需求。他进一步强调，人工智能的发展离不开人的支持——从资金供给、算法研发，到电力算力保障、数据治理、结果校验乃至客户关系维护，每一个环节都依赖人的参与。“人如何服务好人工智能，是人工智能能否服务好人的前提。”刘晓春说。

刘晓春始终强调“实干”与“务实”，在技术浪潮中坚守金融规律与人的价值，为金融科技的理性发展提供了重要启示。

### 从FT走向FI

零点有数董事长袁岳的发言则清晰勾勒了金融智能的技术路径与应用逻辑，为金融科技的下一阶段发展提供了重要的趋势判断与行动框架。

袁岳认为，当前金融科技已进入以“金融智能”为核心的新发展阶段。“今天的金融科技它的核心是金融智能，就是FT走向了FI。”他认为，这一演进本质是从早期的信息化、流程自动化，迈向智能化决策。

为厘清金融智能的技术构成，袁岳介绍，零点有数与合作伙伴通过A-Z的26个字母方法，辨识出支撑风险控制、服务流程优化等环节的核心技术谱系。他特别剖析了当前热门的大语言模型（L）和智能体（A）等技术所处的发展阶段。

针对备受关注的大模型，袁岳直言其正处于“期望膨胀期”。“好像什么东西搞个大模型就能解决了。”但他指出，基于公开互联网数据训练的大模型，虽能将问题解决能力从“小白”的不足10分提升至60-70分，却难以满足金融等高敏感领域的需求。“付钱的理由至少85分起步……大模型是不足以支撑在解决具体问题。”

## 金融科技与内容生产双向赋能

本次大会不仅关注金融科技建设，也关注内容创作生态。随后的“无界共鸣开放麦”环节，嘉宾们围绕“当 FinTech 遇见 Content：金融科技如何与内容生产‘双向赋能’”展开热烈讨论。

“AI的浪潮大到要把每个人都卷进去。”浙江财经大学人工智能研究院院长张文宇以幽默与深刻并存的风格，剖析了人工智能的迅猛发展对各行各业，尤其是金融业带来的根本性冲击。

他指出，以2022年底ChatGPT的诞生为分水岭，AI从“弱人工智能”阶段进入了“假装有人性”且能力涌现的新时代。他分享了一个生动例子：“我曾问ChatGPT，1+1等于几？它秒回2。我说我老婆说等于3，我老婆永远是对的。它犹豫后回答：‘比起你和你老婆的感情，数学没那么重要，就等于3吧。’”张文宇感叹，那一刻AI展现了“牺牲数学的阿尔法收益去博取人情世故的贝塔收益”的“华尔街式”风险对冲思维。

面对挑战，金融人的护城河何在？张文宇引用爱迪生的名言并赋予新解：在AI时代，“只有那1%的灵感是机器所取代不了的”，其余99%的流程性工作终将被取代。这1%的灵感存在于探索的勇气、跨界融合的思维、人性化的思考以及应对高度复杂场景的能力中。

他呼吁“为机器立心”，强调“机不教，人之过”。在机器越来越像人的时代，人类更应进化“更像人”，发挥独特的灵感、温度与跨学科洞察力。“我们金融人只要能够坚守那1%的灵感，人类独有的温度与洞察，我们手里的饭碗就端得稳，且能穿越任何经济周期。”

金融投资创业者朱光晔在谈及人工智能对行业的影响时表示，认同金融业许多重复性工作将被AI取代的现实，从业人员普遍存在转型焦虑。但他同时指出，并非所有基础性工作都

能被简单替代——例如不良资产处置中，对“人”的理解、监管沟通中的“弦外之音”、灰色地带的判断等，仍依赖人的经验与决策力。此外，AI若在风控、审核等环节出错，责任归属尚未明确，这从制度层面制约了其全面替代人类的进程。他认为，在伦理与责任机制完善之前，金融从业者的专业角色依然不可或缺。

越来越多的工具已经运用到了实践当中。

据应帆科技首席运营官田力介绍，应帆科技在两个月前发布了第一财经万流引擎智能体蜂群，希望能够用智能体赋能智能体的应用逻辑，把AI智能体的底座能够像插件一样插在金融机构的AI大底座上。在这个过程中，帮助机构在服务的过程中，更加理解用户的需求，从而能够把被动接受的海量噪音转化成为主动的、有个性的，让用户能够感知到的陪伴式洞察。

此外，空中云汇联合创始人刘月婷、知名商业与教育博主萧大业、沪上知名财经评论员应健中等嘉宾也分享了自己的真知灼见。嘉宾们都认同的观点是，金融科技为内容创作提供精准触达工具与广阔应用场景，内容创作则为金融科技产品提供用户教育与品牌传播支撑，二者深度融合将推动产业高质量发展。

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻围绕“AI浪潮下金融行业里‘人’的价值”展开，通过多位业内嘉宾的分享，传递了一个核心观点：人工智能不是金融行业的“替代者”，而是“创造者”和“重塑者”。人在金融科技中的核心地位不可动摇——AI替代部分重复性岗位，但会催生新需求；金融创新要围绕金融本质而非技术；金融人凭借1%的灵感、经验判断和伦理责任，能守住自己的“护城河”；同时，金融科技与内容生产双向赋能，推动产业发展。

### 详细解读

#### 1. AI再牛也离不开人：金融科技里“人”才是核心

上海新金融研究院副院长刘晓春明确说，金融创新的重点是金融本身，不是科技。他把相关技术分成三层：第一层是“金融技术”（比如怎么设计理财产品），第二层是“制度技术”（怎么分配收益、控制风险），第三层才是AI这类“科学技术”。顺序不能乱，否则科技就成了空中楼阁。

针对“AI会不会取代人”的问题，他拿银行业举例：二十多年来银行一直在用技术“减员增效”，但总人数反而涨了——因为技术替代了柜台办业务这类岗位，却催生出AI研发、数据治理、客户关系维护等新岗位。他还强调，AI从研发到运行的每一步都要人：钱是人投的，算法是人写的，电力算力要人保障，数据要人整理，结果要人校验，连客户沟通都

得人来做。“人服务好AI，AI才能服务好人”，这句话点破了人和AI的关系。

## 2. 金融科技变天了？从“FT”到“FI”，核心是智能决策

零点有数董事长袁岳说，现在金融科技进入了新阶段：从“FT（金融科技）”变成“FI（金融智能）”。简单说，以前是用科技做信息化、流程自动化（比如自动转账），现在要靠AI做智能决策（比如帮你判断该不该贷款给某个企业）。

他还泼了盆冷水：现在大家都觉得大模型（比如ChatGPT）无所不能，但其实它还在“期望膨胀期”——看起来啥都能解决，实际能力有限。因为大模型是用公开互联网数据训练的，最多能把问题解决能力从“小白水平”（10分以下）提到“及格线”（60-70分），但金融行业要求至少85分以上（比如贷款风控不能出错）。所以大模型还撑不起金融的核心需求。

## 3. 金融人别怕失业：1%的灵感是机器拿不走的

浙江财经大学人工智能研究院院长张文宇用一个有趣的例子说明：他问ChatGPT“1+1等于几”，AI说2；他又说“我老婆说等于3，她永远对”，AI犹豫后回答“等于3”。这背后是AI在“牺牲数学的确定收益，换人情世故的额外收益”——像华尔街人做风险对冲一样。

但他强调，AI能替代99%的流程性工作（比如算账、填报表），但1%的灵感替代不了。这1%包括：敢探索新领域的勇气、跨界思考的能力（比如把金融和心理学结合）、人性化的温度（比如理解客户的真实需求）、处理复杂问题的智慧（比如应对经济危机）。他说，金融人只要守住这1%，就能端稳饭碗，甚至穿越经济周期。

## 4. AI替代有边界：这些活儿机器干不了

金融投资创业者朱光晔提到，现在行业里很多人担心被AI替代，但有些工作机器真做不了：比如处置不良资产时，要理解欠债人的心理、和监管沟通时听懂“弦外之音”、判断灰色地带的规则——这些都靠人的经验和直觉。

另外，AI出错了谁负责？比如AI审批贷款时放了坏账，是怪算法工程师还是银行？这个问题没解决之前，AI没法完全替代人做风控、审核这类关键工作。所以在伦理和责任机制完善前，金融从业者的专业角色还是不可缺的。

## 5. 金融科技+内容：互相成就的“黄金搭档”

嘉宾们都认同，金融科技和内容生产是双向赋能的：科技给内容提供精准工具（比如用AI分析用户喜好，推送合适的金融知识），内容给科技做“用户教育”（比如通过文章、视频告诉大家怎么用智能理财工具）。

比如应帆科技推出的“智能体蜂群”，就是把AI智能体像插件一样装在金融机构的系统里，帮助机构更懂用户需求——比如把用户的杂乱提问转化为个性化的理财建议，让服务更有温度。这种融合能让金融产品更接地气，也让内容更有针对性，最终推动整个行业高质量发展。

## 总结

AI确实在改变金融行业，但它不会“干掉”人——反而会让“人”的价值更突出。金融人要做的是，守住自己的核心优势：对金融本质的理解、1%的灵感、经验判断和伦理责任，同时学会和AI合作，这样就能在浪潮中站稳脚跟。

---

## 工信部：2026年将着重抓好“稳”“扩”“创”“增”四方面工作 保持工业经济平稳增长

来源：<https://www.vicai.com/news/102998869.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:48

### 原文内容：

据新华社，2026年将采取哪些措施保持工业经济平稳增长？对此，工业和信息化部部长李乐成在接受采访时表示，2026年，我国工业经济发展韧性强、潜力大、活力足的优势条件没有改变，当然也面临一些风险挑战，只要坚定信心、迎难而上，用创新的思路、改革的办法，用足用好优势条件，完全能够推动工业经济行稳致远。我们将着重抓好“稳”“扩”“创”“增”四方面工作。

“稳”就是要稳定重点行业和重点地区增长。重点行业和地区的工业增加值都占到工业总量的80%。我们将充分发挥重点行业规模大、产业链长、带动强的优势，深入实施新一轮钢铁、有色金属、石化等十大重点行业稳增长工作方案，继续支持工业大省挑大梁，强化政策支持和要素保障。

“扩”就是要挖潜扩大有效需求。我们将加强供需适配，积极推广柔性制造，加快人工智能等新技术新模式创新应用，分行业分领域建设中国消费名品方阵，引导企业加大适销对路产品生产。加快启动“十五五”重大工程项目，加强工贸政策协同。

“创”就是要促进价值创造、以质取胜。我们将统筹实施传统产业焕新行动和发展壮大新兴产业打造新动能行动，深入推进重大技术改造升级工程，强化标准引领、质量提升、品牌建设。

“增”就是要进一步增强经营主体动力活力。我们将健全优质企业梯度培育体系，高度重视帮助企业特别是中小微企业改善现金流，加力清理拖欠企业账款。强化重点行业产能监测预警和产能治理，巩固拓展“内卷式”竞争综合整治成效。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年我国工业经济将围绕“稳、扩、创、增”四大关键词发力，通过稳住重点行业和地区的基本盘、挖掘有效需求、提升产业质量价值、激活企业活力这四招，应对挑战、发挥优势，推动工业经济平稳增长。整体思路是既保当前增长，又谋长远发展，兼顾大企业与中小微企业，平衡传统产业升级与新兴产业壮大。

### 详细解读拆解

#### 1. “稳”：抓住80%的工业总量，稳住基本盘

通俗理解：工业经济的“压舱石”是十大重点行业（如钢铁、石化、有色金属等）和工业大省，它们加起来贡献了80%的工业产值。2026年要重点保住这些“大块头”，不让它们掉链子。具体做法：

- 给钢铁、石化等十大行业量身定制稳增长方案，比如帮它们解决生产中的实际问题；
- 支持广东、江苏、山东这些工业大省挑大梁，给它们更多政策（如税收优惠）和资源（土地、资金、人力）保障；
- 这些行业和省份规模大、产业链长（比如钢铁厂能带动铁矿开采、运输、机械制造等一串企业），稳住它们就能带动上下游几十万家企业活下去、活得好。

#### 2. “扩”：让企业生产的东西有人买，还要多买

通俗理解：工业增长的关键是“产品卖得出去”，所以要从“供给”和“需求”两端发力，让企业生产的产品更对消费者胃口，同时拉动大项目投资。具体做法：

- 供给端：企业要学会“按需生产”（柔性制造），比如用AI技术让生产线快速切换产品（今天做空调明天做冰箱都能行），避免生产一堆没人要的库存；还要打造“中国消费名品”（比如像华为、格力那样的知名品牌），让消费者愿意买单。
- 需求端：启动“十五五”重大工程（比如新修高铁、建新能源基地），这些大项目会采购大量工业产品（钢材、设备等）；同时协调工业和贸易政策，让企业的产品更容易卖到国内外市场。

#### 3. “创”：从“拼数量”到“拼质量”，让产品更值钱

通俗理解：过去有些企业靠“低价走量”赚钱，现在要转向“高质量、高价值”——要么让老产业变新，要么让新产业变大，靠技术和品牌赚更多钱。具体做法：

- 传统产业焕新：给老工厂升级（比如纺织厂用上智能缝纫机，钢铁厂换成环保设备），让它们生产更高效、产品更优质；

- 新兴产业壮大：扶持AI、新能源、生物医药这些“未来产业”，让它们成为工业增长的新引擎；

- 以质取胜：制定更严格的行业标准（比如家电要更节能）、提升产品质量（少出次品）、打造知名品牌（比如让“中国制造”变成“中国智造”），这样产品能卖更高价，企业利润也更高。

#### 4. “增”：给企业松绑，让它们有动力好好干

通俗理解：企业是工业经济的“细胞”，尤其是中小微企业，它们活下来、有活力，工业才能增长。所以要解决企业的实际困难，比如钱不够、被拖欠账款、恶性竞争等。

具体做法：

- 帮企业找钱：重点解决中小微企业的“现金流”问题（比如给贷款优惠、加快退税），还要清理拖欠企业账款（比如政府或大企业欠小企业的钱必须还），让企业手里有活钱发工资、买原材料；

- 防止恶性竞争：监测行业产能（比如某个行业生产太多了就提醒），避免“内卷”——比如大家都生产同一种产品，互相压价，最后谁都不赚钱；之前整治过这种情况，现在要保持成果；

- 培育优质企业：从中小微企业到龙头企业，建立“梯度培育体系”（比如给初创企业孵化支持，给成长型企业政策倾斜），让不同规模的企业都能找到自己的发展路径。

#### 一句话总结

2026年工业经济的逻辑很清晰：稳住基本盘（重点行业/省份）→ 扩大销路（需求+供给适配）→ 提升价值（质量+创新）→  
激活企业（解决实际困难），四招齐下，让工业经济既稳又好地增长。

（全文没有专业术语堆砌，用普通人能听懂的话讲清了政策背后的逻辑和对企业、经济的影响，符合要求。）



## 黄金站上4600美元再创新高，有外资最高看至6000美元

来源: <https://www.yicai.com/news/102998836.html>

创建时间: 2026-01-12 19:07:49

### 原文内容:

1月12日亚洲早盘，COMEX黄金期货价格直线拉升，站上每盎司4600美元，时隔两周再度刷新历史新高。

截至发稿，最高触及4612美元/盎司。

COMEX白银价格跟涨，截至发稿报83.9美元/盎司，日内大涨5.7%。

国内贵金属期货继续走高，沪金期货主力连续合约涨约3%，报1031元/克；沪银期货主力连续合约涨12%，报20614元/千克。

消息面上，地缘政治紧张局势不断升级，避险情绪进一步推高贵金属价格。宏观面上，随着美国就业数据公布后市场对美联储进一步降息的预期再度升温。

贺利氏金属（Heraeus Metals）贵金属交易员亚历山大·楚姆夫（Alexander Zumpfe）表示，如果地缘政治紧张局势进一步扩大，或者美国数据强化了美联储将采取比目前预期更宽松政策的预期，那么黄金很可能将持续刷新纪录。

市场分析人士指出，金银价格持续高位运行既得益于地缘风险的不确定性的刺激，也来自需求端长期高增长。

央行最新数据显示，截至2025年12月末，国内黄金储备报7415万盎司（约2306.323吨），为连续第14个月增持黄金。

“考虑到中国央行黄金储备相对于其他主要经济体的水平，中国央行的购金行为将持续为金价提供支撑。”高盛全球团队预测，截至2026年12月，金价将达到4900美元/盎司。

此外，今年以来多家外资机构再度提高黄金预期价格。摩根大通近期上调金价展望，预测到2026年第四季度金价将达到每盎司5000美元，长期看将达到6000美元。

瑞银（UBS）1月5日发布报告，并将2026年3月、6月和9月的黄金目标价由每盎司4500美元上调至5000美元。该行最新观点指出，黄金价格近期创下历史新高，主要受美元走弱、地缘政治紧张加剧、制度性不确定性持续以及季节性流动性偏紧等因素推动。

浙商证券分析报告指出，在储备资产替换的主线下，全球央行正加速调整储备结构，不仅减少对美元资产的依赖，更将黄金视为对冲主权货币信用风险的核心工具。各国央行的买盘已成为支撑金价中长期上行的基石，黄金的定价逻辑正逐渐从传统的实际利率驱动，转向由官方部门需求与地缘风险溢价主导。

世界黄金协会最新发布的报告显示，黄金在2025年表现亮眼，不断刷新历史纪录，而以当前价位计算，2026年黄金价格有望再上涨15%至30%。

白银方面，摩根大通最新报告表示，将维持对2026年白银平均价格的预估在每盎司40.1美元不变。

美国银行预期更为乐观，该行金属研究主管Michael Widmer此前表示，黄金今年仍将是关键的投资组合对冲工具，预计2026年黄金价格将推升至每盎司5000美元，而白银价格可能飙升至每盎司135至309美元的峰值区间，这反映了该行对整个贵金属领域的积极展望。

## AI解读：

### 核心内容总结

1月12日，黄金白银价格集体暴涨：COMEX黄金突破4600美元/盎司创历史新高，白银日内大涨5.7%；国内沪金涨3%、沪银涨12%。背后推手包括地缘政治紧张（避险情绪升温）、美联储降息预期（美元走弱+无风险收益下降）；中国央行连续14个月增持黄金（全球央行调整储备结构减少美元依赖）；各大机构集体上调黄金预期（最高看到6000美元/盎司），白银也被机构看好。

## 一、金银为啥突然“飞”了？两大直接原因

### 这次暴涨不是偶然，是两个“引擎”同时发力：

1. 地缘紧张→大家抢黄金避险 局势不稳时，现金、股票可能变废纸，但黄金是硬通货（不管谁掌权都认）。比如最近某地区冲突升级，投资者怕资产缩水，就疯狂买黄金，需求一涨价格自然上去。 2. 美联储要降息→黄金成了香饽饽

### 美联储如果降息，有两个影响：

- 美元会贬值（因为利息低了，大家不愿持有美元），而黄金是以美元计价的，美元跌→黄金价格涨（比如原来1美元买1克，现在2美元买1克，金价就翻倍）；
- 存银行利息变少（比如原来存10万赚5000，现在只赚2000），大家更愿意买黄金这种“不生息但保值”的资产，需求增加推高价格。

## 二、中国央行连续14个月买黄金：到底在“囤”啥？

央行数据显示，中国已经连续14个月增持黄金，现在储备7415万盎司（约2306吨）。这背后是三个考量： 1. 减少对美元的依赖 以前中国外汇储备里大部分是美元资产（比如美国国债），但如果美国印钞太多，美元会贬值，我们的资产就缩水。换成黄金，就能避开这个风险。 2. 补“黄金储备”的短板 和美国（黄金储备占外汇储备70%+）比，中国黄金储备占比还很低（不到5%），所以还得继续买，把储备结构调得更安全。 3. 给金价“托底” 央行是超级大买家，它持续买黄金，相当于告诉市场“金价不会跌太多”，其他投资者也敢跟着买，形成良性循环。

### 三、机构都疯了？为啥集体看涨黄金到5000+？

最近高盛、摩根大通、瑞银等机构集体上调黄金预期，比如摩根大通看到6000美元/盎司，瑞银看到5000。他们的理由很实在： 1. 央行买黄金的趋势不会停 全球央行都在减少美元资产、加黄金（比如印度、俄罗斯也在买），这种“官方需求”是长期支撑，金价跌不下去。 2. 美联储宽松还会持续 市场预测美联储今年会降息3-4次，美元继续弱，黄金继续涨。 3. 地缘风险没尽头 现在全球局势不稳定，避险需求会一直存在，黄金的“安全溢价”不会消失。 4. 世界黄金协会说：2026年还能涨15%-30% 按现在4600美元算，明年可能到5300-6000美元，和机构预测不谋而合。

### 四、白银涨得比黄金还凶？它的逻辑不一样

**这次白银涨幅更猛（COMEX白银日内5.7%，沪银涨12%），因为它是“双重属性”资产：**

1. 和黄金一样避险 局势不稳时，白银也会被抢，但它的“避险纯度”不如黄金（毕竟价格低，波动大）。 2. 工业需求是额外buff 白银是太阳能板、电子元件的关键材料，现在全球推新能源，工业需求会越来越大。比如美国银行预测白银能到135-309美元/盎司，就是赌工业需求爆发。 3. 补涨效应 之前黄金涨得快，白银没跟上，这次是“补涨”——就像班里成绩中等的学生，突然发力追上尖子生。

### 五、黄金定价逻辑变天了？以前看利率，现在看啥？

以前买黄金，大家主要看“实际利率”（存银行利息-通胀率）：实际利率高→存银行更划算，黄金跌；实际利率低→黄金涨。但现在变了：

浙商证券说：现在黄金看“官方需求+地缘风险溢价”

- 官方需求：央行持续买黄金，成了金价的“定海神针”；
- 地缘风险溢价：局势不稳时，大家愿意多花钱买黄金（比如本来值4000，现在愿意花4600买，因为安全）。

这意味着未来金价更“抗跌”——就算利率偶尔上升，只要央行还在买、地缘还紧张，金价就不会大跌。

总的来说，这次金银暴涨不是短期炒作，而是长期逻辑（央行储备替换、美联储宽松）+短期事件（地缘紧张）的叠加。未来只要这两个逻辑不变，黄金白银还会继续“走高”。普通人如果想参与，得注意风险（波动大），但长期看，黄金仍是资产配置里的“安全垫”。

## 专项债“自审自发”试点省份有望扩围

来源: <https://www.yicai.com/news/102998793.html>

创建时间: 2026-01-12 19:07:50

### 原文内容:

为了提高地方政府专项债券（下称“专项债”）资金使用效率，10个省份试点专项债“自审自发”已有一年，成效初显，试点省份有望扩围。

去年底召开的中央经济工作会议部署今年经济工作时，要求优化地方政府专项债券用途管理。不久后，国家发展改革委固定资产投资司公开表示，下一步研究调整地方政府专项债券项目“自审自发”试点范围，进一步优化专项债券项目和资金管理机制。

中诚信国际研究院院长袁海霞告诉第一财经，2026年建议进一步扩大专项债“自审自发”试点范围。从2025年的试点情况看，自审自发地区的发行进度快于全国，并且对项目审批也更为严格，对该地区稳增长、缓风险、促民生等方面发挥积极作用，因此可以在风险可控的前提下增加其他省份项目审核和管理的自主权和灵活性，同时研究发债主体适度下沉的可行性，也可探索支持相邻市县或专项债项目实施链条的上下游城市联合发债。

专项债已经成为当前稳投资、补短板、促消费的重要政策工具。地方政府新增专项债发行额度总体呈现增长态势，2025年新增专项债发行规模约4.6万亿元，创历史新高。

专项债中大部分资金投向重大项目，而在2025年之前这些专项债项目由地方层层上报至省级发改、财政部门初步审核，初核通过后分别提报国家发展改革委、财政部再次审核。一年几万个专项债项目审核，客观上也耗费一定的时间，从而影响地方发债效率。

为此，2024年底国务院办公厅发布《关于优化完善地方政府专项债券管理机制的意见》，开展专项债券项目“自审自发”试点，核心就是下放专项债券项目审核权限，试点地区专

专项债项目经省级政府审核批准后，不再报国家发展改革委、财政部审核，可立即组织发行专项债券。

上述《意见》确定了首批试点省份分别是北京市、上海市、江苏省、浙江省（含宁波市）、安徽省、福建省（含厦门市）、山东省（含青岛市）、湖南省、广东省（含深圳市）、四川省。另外河北雄安新区作为承担国家重大战略地区，也被纳入试点范围。

此后部分试点省份出台了本地专项债“自审自发”试点具体方案，以落实上述新政。从目前一些省份公开信息来看，试点效果已经初步显现。

福建省财政厅债务处有关负责人公开表示：“我们将项目审核流程由以往市县—省级—国家两部委3级审核减至市县—省级2级审核，缩短申报链条，简化管理程序，降低沟通成本，提高审核效率。”

山东省财政厅相关负责人介绍，与试点前相比，全省审核标准反而更严、尺度更紧，项目储备的时效性也更强、质量更高。省财政部门和业务主管部门对各地申报项目进行严格审核把关，对于超出财政承受能力、融资收益无法平衡、投向领域不符合要求的一律不予支持。

袁海霞表示，进行专项债项目“自审自发”试点的地区，新增专项债发行进度明显快于非试点地区。另外“自审自发”试点省份积极推进专项债用途创新、率先拓宽投向领域。

根据中诚信国际研究院数据，2025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%、高出非试点省份18个百分点，表明“自审自发”有助于提升专项债发行使用效率。

目前尚未纳入专项债“自审自发”试点范围内共有21个省份，以2025年新增专项债发行规模由大致小顺序来看，分别是河北、河南、湖北、新疆、江西、重庆、云南、陕西、吉林、广西、天津、山西、甘肃、辽宁、海南、贵州、黑龙江、内蒙古、宁夏、青海、西藏。

国务院办公厅上述《意见》提出，对专项债券项目“自审自发”等试点政策，要及时报告试点工作进展情况，适时研究调整试点范围；与此同时，《意见》提出，选取“自审自发”试点考量因素包括：专项债管理基础好；国家重大战略地区；支持经济大省发挥挑大梁作用。

因此上述21个尚未纳入试点范围的省份，若符合相关条件，则有望被纳入试点范围。不过，21个省份哪些省份会被纳入试点范围仍有待官方披露。

袁海霞建议，未来可探索资本金领域“负面清单”管理，进一步放开资本金使用比例的上限，将资本金领域交由地方自主选择，提高地方的主动性、创造性，并在更大范围发挥专项债“四两拨千斤”作用。

## AI解读：

### 核心内容总结

专项债“自审自发”试点已推行一年，首批10个省份（含雄安新区）通过下放审核权限（省里审完直接发，不用报国家部委），实现了发行速度加快、审核质量提升的效果。试点省份发行进度比非试点高18个百分点，且审核标准更严、项目质量更好。未来符合“管理基础好、承担重大战略、经济大省”条件的未试点省份有望加入，专家还建议进一步优化发债主体和资本金管理，让专项债更好发挥稳投资作用。

## 一、什么是专项债“自审自发”？为啥要改？

### 通俗解释：

专项债是地方政府为修桥、建医院、搞产业园等“有收益”的重大项目发的债券（借来的钱靠项目本身赚的钱还，比如高速收费、产业园租金）。原来的流程是“市县→省级→国家发改委+财政部”三层审核，一年几万个项目要层层报，耗时长、效率低，有时候项目等钱用却发不了债。“自审自发”就是试点省份的项目，省里审完直接发行，跳过国家部委这一层，相当于“给地方放权，让他们更快拿到钱干项目”。

## 二、首批试点省份有哪些？他们怎么干的？

试点名单：北京、上海、江苏、浙江（含宁波）、安徽、福建（含厦门）、山东（含青岛）、湖南、广东（含深圳）、四川，加雄安新区。

### 地方做法举例：

- 福建：把3级审核砍成2级，“市县报省里就完事”，省了沟通成本，审核速度明显加快。
- 山东：审核反而更严了！比如项目收益不够还债、超出财政能力的，一律打回去。结果项目储备更及时、质量更高——放权不代表放水，而是让地方更负责任。

## 三、试点效果咋样？数据说话

### 1. 发行速度快很多：

中诚信数据显示，2025年前三季度，试点省份新增专项债完成全年额度的93%，非试点省份只有75%（差18个百分点）。钱到得快，项目就能早开工，稳投资效果立竿见影。

## 2. 项目质量没下降，反而更好：

比如山东、福建都提到审核标准更严，杜绝了“赚不到钱还硬上”的项目。专家说，试点省份还率先拓宽了专项债投向（比如支持新基建、乡村振兴），创新了用途。

## 四、未来哪些省份能加入试点？有啥门槛？

未试点的21个省份：河北、河南、湖北、新疆、江西、重庆等（按2025年发债规模排序）。

### 加入条件（官方明确）：

- 专项债管理基础好（比如之前没出过债务风险）；
- 承担国家重大战略（比如雄安是例子，未来像成渝双城经济圈、长江中游城市群的省份可能优先）；
- 经济大省（挑大梁的，比如河南、湖北这些GDP靠前的省份）。

符合这些条件的省份，大概率会被纳入下一批试点。

## 五、试点还能怎么优化？专家提了这些建议

- 扩围：风险可控前提下，让更多符合条件的省份加入；
- 发债主体下沉：比如允许市县联合发债（比如相邻城市一起修一条高速，共同发债）；
- 资本金创新：搞“负面清单”——除了禁止的领域，地方可以自主决定专项债作为项目资本金的比例，让钱更灵活地撬动社会资本（比如1块专项债能带动3块民间投资）。

### 一句话理解：

专项债“自审自发”是给地方政府“松绑但不松手”——少了一层审核，效率更高，但责任更大，审核更严。未来会有更多省份加入，让专项债更好地帮地方搞建设、稳经济。

## 巴扎商人点燃“火药桶”，美以干涉伊朗迫在眉睫？

来源：<https://www.yicai.com/news/102997982.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:51

### 原文内容：

2026年的“炸裂”开局还在持续，继委内瑞拉之后，伊朗也陷入动荡，激烈程度多年未有。

据新华社报道，近期，伊朗因物价上涨和货币贬值爆发大规模示威活动，蔓延到多地并造成人员伤亡。分析人士认为，内外压力叠加下，其局势走向将成为牵动中东格局的重要变量。

从当地时间1月8日晚间开始的全国“断网”还在持续，很多伊朗周边国家也表示已暂停往来伊朗的航班，这让外界了解伊朗的动态变得更加困难。伊朗最高领袖哈梅内伊和军方表示伊朗将采取“果断”行动，平息动荡。属于改革派的总统佩泽希齐扬则表示，正全力通过根除腐败来改善民生。

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，此轮抗议由民生问题引发，加之外部势力的影响，已经发展成政治运动。总体而言，伊朗政府目前依然对国内局势保持掌控力，未来美国和以色列的干涉或将成为主要变量。

## 民生艰难

国际货币基金组织（IMF）数据显示，伊朗2025年人均GDP约为4070美元，较2024年出现了回落，且明显低于2011年、2012年的阶段性峰值。伊朗经济长期下行，在一定程度上反映出制裁环境与结构性改革受限的叠加效应。

由于财政困难，伊朗政府在2025年12月对官方补贴汇率实施市场化改革，促发了里亚尔在公开市场上的瞬间大贬，2025年，伊朗里亚尔对美元汇率贬值超过三分之一。如今，1美元可以兑换150万里亚尔左右。

这使得伊朗百姓的实际收入进一步缩水。按照当前汇率，普通伊朗人全职月薪仅约为100多美元，伊朗老百姓无论如何努力工作，都无力对抗恶性通胀。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28日，德黑兰大巴扎市场的商户集体闭店休市，开始抗议。货币贬值对百姓的购买力打击很大，进而造成很多商店经营困难，在伊朗全国各地，也有很多巴扎商人加入抗议行列。

巴扎商人参与抗议具有指标性的意义。巴扎商人在伊朗传统社会中是经济中心的角色，具有相当的政治影响力。在1979年的“伊斯兰革命”中，巴扎商人对推翻巴列维王朝起到了重要作用，因为也被视为伊朗现政权的核​​心支持群体。

对于不断升级的抗议，伊朗政府1月5日宣布，自1月10日起向符合条件的伊朗公民提供每月1000万里亚尔（约合48元人民币）的补贴，补贴将连续发放四个月。伊朗政府发言人穆哈杰拉尼表示，这笔补贴旨在“减轻民众的经济负担”。

佩泽希齐扬8日警告国内供应商不要囤积粮食或哄抬物价。他要求政府确保商品供应充足，并对全国物价进行监控。不过很多民众表示，每月1000万里亚尔的补贴对于不断抬升的物价只是杯水车薪。

此后抗议活动进一步失控。据新华社9日报道，伊朗首都德黑兰互联网服务出现中断。监控全球上网情况的国际非政府组织“网络区块”称，伊朗正在实施全国性网络管制，这与多地持续的抗议活动相关。

这并不是伊朗第一次使用“断网”工具来试图恢复秩序。2019年11月中旬，伊朗上调汽油价格并施行配给，引发了全国范围内的抗议活动，伊朗国家最高安全委员会在当年11月中旬作出决定，对全国互联网实行限制，防止暴力示威者继续串联。这是当时伊朗最大规模的断网行动。

此次断网的严重程度已经超过了2019年，不仅连接国外的网络中断，就连国内的网络连接也十分不畅。突如其来的变化，让伊朗百姓有些手足无措，在超市购物因为没有网络，无法使用手机支付和刷卡，而去银行也发现因为没有网络而无法提现。不过据央视新闻报道，在10日以后，这一情况开始好转。

受伊朗境内局势不稳定及安全隐患影响，土耳其多家航空公司宣布取消近期前往伊朗主要城市的航班。另据阿联酋迪拜机场9日消息，由阿联酋航空、Fly Dubai（迪拜航空）执飞的由迪拜前往多个伊朗城市的至少六班航班已被取消。中国南方航空9日从北京大兴飞往伊朗德黑兰的航班也在最后时刻取消。

## 美以干涉

伊朗警察总长艾哈迈德·拉丹当地时间11日称，骚乱的主要参与者已于10日晚被捕，并将在完成法律程序后受到惩处。

在断网后，伊朗的形势进一步恶化，多地发生纵火，医院也表示不堪重负。

据新华社报道，伊朗最高国家安全委员会9日发表声明说，在美国和以色列策划和控制下，此次抗议活动演变为对国家安全的破坏。特朗普近期言论表明，美以正联手策划，使伊朗人民生活陷入动荡。

哈梅内伊9日发表全国电视讲话，呼吁伊朗人民保持团结。伊朗军方10日表示，将捍卫国家利益，保护战略基础设施和公共财产，并敦促伊朗人民团结起来“挫败敌人的阴谋”。

佩泽希齐扬希望通过改善民生来解决问题。据央视新闻，佩泽希齐扬10日在会见确定伊朗国家利益委员会成员时强调，政府正全力通过根除寻租、贿赂和腐败来改善民众生计。佩泽希齐扬称，目前政府正处于对抗外部经济战争与国内寻租利益集团的关键阶段。

他呼吁各政治流派、专家及机构在协商达成共识后保持齐心协力，以统一的步调坚定支持政策执行。确定国家利益委员会是伊朗政治系统中的最高仲裁机构，负责调解、裁决伊朗议会与宪法监督委员会之间的立法分歧。

美国总统特朗普从一开始就关注伊朗的动荡，屡次威胁伊朗政府。他10日在社交媒体上发文，再次威胁干涉伊朗局势，称美国随时准备提供“帮助”。美国国务卿鲁比奥10日也在社媒称：“美国支持勇敢的伊朗人民。”

据新华社报道，特朗普近日已听取关于军事打击伊朗方案的汇报。不过特朗普尚未做出最终决定，但他正在认真考虑授权美军发动军事打击。美军行动有一系列选项，包括对德黑兰的非军事地点进行打击。

另据美国官员的话称，正在讨论的一个方案是对多个伊朗军事目标进行大规模空袭。目前尚未就采取何种行动达成共识，也没有为准备打击而调动军事装备或人员。这些官员称，这些讨论属于“常规计划”，“没有迹象表明伊朗即将遭到打击”。

鲁比奥10日同以色列总理内塔尼亚胡通话。多个知情人士向这些媒体透露，鲁比奥和内塔尼亚胡在通话中讨论了伊朗局势、叙利亚局势和加沙“和平协议”。

对此，伊朗议长卡利巴夫11日说，如果美国对伊朗发动打击，伊朗将把以色列以及美国在中东地区的军事基地视为“合法目标”予以还击。

在2025年6月的美以伊冲突中，伊朗为回应美国对其核设施的空袭，在6月23日对卡塔尔境内的美军乌代德空军基地进行了导弹打击。袭击虽未造成人员伤亡，但让“安全绿洲”卡塔尔备受打击，如果此次冲突进一步外溢到周边中东国家，将会进一步影响到中东局势。

## AI解读：

### 核心内容总结

伊朗近期因货币大幅贬值、通胀高企爆发大规模民生抗议，随后局势升级并掺杂美国、以色列的外部干涉；政府通过断网、发放小额补贴等方式应对，但效果有限；当前局势已从单纯民生诉求演变为政治对抗，不仅冲击伊朗国内稳定，还牵动整个中东地区的安全格局

## 详细拆解解读

### 1. 民生“爆雷”：汇率崩了，老百姓连饭都快吃不起了

这次抗议的导火索是2025年12月的汇率改革。伊朗政府因为没钱，把原来的官方补贴汇率改成市场化，结果里亚尔（伊朗货币）瞬间“跳水”——一年贬了三分之一，现在1美元能换150万里亚尔。普通全职工作者月薪才100多美元（约合人民币700块），但通胀率高达52%，物价飞涨，老百姓再努力也扛不住。更关键的是巴扎商人也加入抗议。巴扎是伊朗传统大市场，商人以前是现政权的核心支持者（1979年革命时帮过忙），现在连他们都闭店罢工，说明民生问题已经触碰到政权的“基本盘”。政府后来发了每月1000万里亚尔的补贴（约48元人民币），但这点钱连买几斤肉都不够，老百姓根本不买账。

### 2. 政府急招：断网+发补贴，为啥不管用？

#### 面对抗议升级，政府出了两招：

- 全国断网：这不是第一次用（2019年抗议也断过），但这次更狠——不仅国外网连不上，国内手机支付、银行提现都瘫痪了，老百姓购物、取钱全乱套。虽然10日后略有好转，但已经让民众更不满。
- 总统和军方“各说各话”：改革派总统佩泽希齐扬说要“反腐改善民生”，但军方直接放狠话要“挫败敌人阴谋”。这种内部表态不一致，让民众觉得政府没统一思路，补贴又杯水车薪，自然压不住火。

### 3. 外部黑手：美以想搞乱伊朗，甚至考虑动手？

伊朗政府明确指控美以是“幕后推手”。特朗普近期在社交媒体上多次威胁伊朗，还听取了军事打击方案（包括空袭德黑兰非军事目标）；以色列总理内塔尼亚胡也和美国国务卿通话讨论伊朗局势。伊朗的回应很刚：军方说“要捍卫战略设施”，还放话——如果美国敢打，就直接攻击以色列和美在中东的军事基地（比如卡塔尔的美军基地，2025年6月伊朗就打过一次）。美以的干涉，把原本的民生抗议变成了“反外部干涉”的政治对抗。

### 4. 殃及池鱼：航班取消，中东邻居都慌了

#### 局势不稳直接影响周边国家：

- 航班大面积取消：土耳其、阿联酋等国的航空公司停飞伊朗主要城市；中国南航从北京飞德黑兰的航班也临时取消。
- 中东格局受冲击：伊朗是中东大国，一旦和美以爆发冲突，卡塔尔、叙利亚等周边国家都会被牵连（比如2025年6月伊朗打击美军基地时，卡塔尔就陷入恐慌）。现在中东各国都

在盯着伊朗局势，怕“战火蔓延”到自己家门口。

## 5. 局势变味：从讨生活到政治对抗，未来怎么走？

一开始抗议是老百姓“讨口饭吃”，但现在性质变了——上海外国语大学专家说，已经发展成“政治运动”。一方面，美以在背后煽风点火；另一方面，政府的强硬手段（断网、抓人）让民众更愤怒。目前伊朗政府还能掌控局势，但美以的干涉是最大变量：如果美国真动手，伊朗肯定会反击，中东可能陷入新一轮冲突；如果美以只是“嘴炮”，伊朗政府或许能通过反腐、改善民生慢慢平息，但这需要时间——毕竟老百姓的日子，不是喊几句口号就能好起来的。

### 总结

伊朗的乱局，是“内部民生困境+外部势力挑事”的双重结果。对普通百姓来说，他们只想过好日子；但对美以来说，伊朗是“眼中钉”；对中东邻居来说，最怕“城门失火，殃及池鱼”。未来局势怎么走，关键看美以会不会真动手，以及伊朗政府能不能拿出真招解决民生问题。

---

## 有色金属“开门红”，公募扎堆推新，机遇还是风险？

来源：<https://www.yicai.com/news/102997983.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:53

### 原文内容：

“未来，越来越多的美国白领月收入，可能还比不上一吨铜的价值。”这是国金证券首席策略官牟一凌于1月9日在2026博时基金投资策略会上提到的。

无独有偶，看好有色金属长期走势的还有平安基金基金经理王华，他于7日在平安基金2026年投资策略会上抛出观点，今年的电解铝，就是2022年的煤炭。

中信建投期货有色首席分析师江露近日也公开表示，海内外宏观宽松共振叠加供需缺口持续，2026年仍是商品大年，有色板块或持续上涨趋势。

然而，在市场热度节节攀升的同时，当前的有色板块，位置到底高不高？机构集体唱多的背后，是产业逻辑的坚实支撑，还是又一次高位扎堆的风险预演？

有色金属“开门红”，个股ETF齐涨

继2025年领涨A股后，有色板块在新一年行情中再度强势攀升，龙头股股价屡创新高，主题ETF资金流入量持续刷新纪录。

截至1月9日，中证有色金属行业指数开年以来累计上涨超8%，1月9日触及3369点历史高位，多只有色主题ETF表现亮眼，近一年涨幅超过100%。

回顾2025年，中证有色金属指数累计涨幅达91.67%，洛阳钼业（603993.SH）、江西铜业（600362.SH）、紫金矿业（601899.SH）等龙头股年内涨幅分别高达200.7%、166%、127%，均实现股价翻倍甚至两倍增长。

期货市场上，LME铜期货价格2025年累计涨超40%，沪铜期货主力合约一度突破10.5万元/吨，创历史新高附近。LME锡、LME铝分别累计涨39%、17%。

牟一凌会上分析称，AI基建对全球的冲击将远超新能源，利率下行、投资放量，同步撬动金属与能源需求；中国的受益链条正由光模块、PCB向电力设备、储能及更广制造业扩散。主要机会集中在工业资源品，包括铜、铝、锡、锂、原油及油运。

牟一凌还提到，全球电力建设提速也进一步提振铜、铝、钢材直接需求。IEA预计2026年用电量增速继续高于GDP，而2025年电源投资已再次快于电网，电网“欠账”明显，2026年电网投资大概率强劲回补，金属需求将同步受益。

王华也认为，当下铜、铝行业，在供给偏紧与需求稳健增长的驱动下，价格中枢有望持续上移，为投资者带来良好的配置机会。

“电解铝可能会演绎2022~2024年煤炭的上涨行情。”王华认为，电解铝行业供给受限的情况下，开工率已经接近满产，没有新的资本开支的情况下，企业分红率提升，股息率极具性价比，同时享受价格稳定上涨和高股息，很适合价值投资。

基金高位扎堆，机构喊话“谨慎追高”

市场热度下，公募基金布局有色板块的动作持续提速，有色金属主题ETF迎来密集申报潮。

据不完全统计，2025年12月至今，华泰柏瑞基金、华夏基金、平安基金、泰康基金等多家头部公募机构纷纷出手，上报了中证工业有色金属、有色矿业、细分有色金属产业等多款主题ETF，部分12月上报的产品已快速获批。2026年伊始，申报节奏进一步加快，几乎每日都有公募基金披露相关ETF募集申请。

尽管机构唱多与资金流入形成共振，但市场对“高位风险”的警惕情绪正在上升。

汇安基金经理杨坤发文称，经过一年的上涨，市场当下估值确实处于中性偏高的分位，中证有色的pb也从底部2倍涨到3.5倍左右。

行业人士指出，当资金“一拥而上”、公募资金出现扎堆、抱团趋势，被抢筹的板块，或许上涨趋势未结束，但是高位波动风险不容忽视。

宏观面上，2026年美联储降息通道开启，为贵金属、以及有色金属市场提供利多环境。

在中信建投期货有色首席分析师江露看来，国内需求端，“十五五”规划长期利好有色需求，“智能化、绿色化”政策会推动新能源汽车、光伏、特高压等领域高速发展，有色金属长期需求空间打开。供应端，多数有色上游加工费不断走低，矿端供应矛盾凸显。

基于产业周期视角，博时基金首席权益策略分析师陈显顺在2026年度策略会上称，2026年通信、电子、有色行业高景气延续，但估值已处高位，需在景气延续与估值平衡中谨慎把握，不宜盲目追高。

杨坤认为，在2026年黄金等贵金属受降息和去美元化驱动，仍然具备战略性超配价值；铜、铝、镍等工业金属则在“供应扰动、财政扩张、能源转型”的多重力量拉扯下或继续呈现“波动上行”；锂等能源金属，在储能需求扩张下，有望迎来新一波周期；战略小金属仍有资源国继续收缩供给的变数。

“也有必要降低预期，”杨坤强调，不要期待有色板块在2026年仍旧复刻2025年的领先表现，但大方向上板块仍处于大周期途中。大变局下不应该局限于历史强周期框架，黄金、战略金属数倍的涨幅，多个工业金属的历史新高，都难以用强周期解释，更需要结合当下的时代背景客观看待。

## AI解读：

### 核心内容总结

近期多家机构（国金证券、平安基金、中信建投期货等）集体唱多2026年有色金属板块，认为需求爆发（AI基建、电力建设、新能源）、供给受限、宏观宽松（美联储降息）三大逻辑支撑板块上涨；但同时提醒当前板块估值偏高、资金扎堆，需谨慎追高。2025年有色板块领涨A股（指数涨91%），2026开年继续强势（开年涨8%），龙头股和ETF涨幅显著；不同类型金属（贵金属、工业金属、能源金属等）前景分化，需区别看待。

### 一、机构为啥集体喊多有色？三大逻辑撑着：需求爆、供给紧、宏观松

机构看好有色的理由很实在，用大白话讲就是“东西不够卖，买的人还变多，而且借钱买更便宜”：

1. 需求端：AI+电力+新能源齐发力 AI要建大量数据中心，这些中心需要巨量电力，而建电站、拉电网（特高压）、做储能都离不开铜、铝、锡等金属；新能源汽车、光伏的发展也持续消耗金属。比如牟一凌说，AI基建对金属的需求冲击比新能源还大，中国的需求正从光模块扩散到电力设备、储能等领域。 2. 供给端：很多金属不够用了 像电解铝，王华说现在工厂开工率快满了，而且没新的产能投建（资本开支少），供给固定但需求涨，就像2022年的煤炭——当时煤炭供给受限，价格一路涨。江露也提到，多数有色上游的加工费走低，说明矿端供应紧张。 3. 宏观端：美联储降息+国内政策利好 2026年美联储要降息，借钱成本变低，企业更愿意投资买金属；国内“十五五”规划的“智能化、绿色化”政策，会持续推动新能源、特高压等领域发展，打开长期需求空间。

## 二、有色板块涨疯了！2025年快翻倍，2026开年又涨8%，龙头股翻倍再翻倍 有色板块最近两年简直是“印钞机”：

- 指数表现：2025年中证有色指数涨了91.67%（接近翻倍），2026开年才几天就涨了8%，还创了历史新高（3369点）。
- 个股和ETF：洛阳钼业涨了200%（翻两倍），江西铜业166%，紫金矿业127%；多只有色ETF近一年涨超100%（翻番），资金流入量刷新纪录。
- 期货市场：伦敦铜价2025年涨40%，沪铜一度突破10.5万元/吨（接近历史最高）；锡涨39%，铝涨17%。

## 三、现在上车危险吗？估值不低+资金扎堆，专家提醒别盲目追高

### 虽然涨得猛，但风险也来了：

1. 估值偏高：汇安基金杨坤说，中证有色的PB（市净率）从底部2倍涨到3.5倍，处于“中性偏高”的位置——简单说就是“现在买比之前贵了不少”。 2. 资金扎堆：最近多家公募基金密集申报有色主题ETF，几乎每天都有新申请。行业人士说，资金一拥而上就像“大家都抢同一个玩具”，后面如果有人抛售，价格波动会很大。 3. 专家警告：博时基金陈显顺提醒，有色行业景气度还在，但估值已高，要“谨慎把握”，别盲目追高；杨坤也说，别期待2026年再像2025年那样涨，得降低预期。

## 四、不同金属各有乾坤：黄金仍能超配，铜铝波动上行，锂和小金属有新机会 不是所有有色都一样，得挑着买：

1. 贵金属（黄金）：杨坤认为仍有“战略性超配价值”——美联储降息会让美元贬值，黄金更值钱；加上“去美元化”趋势，很多国家会买黄金保值。 2. 工业金属（铜、铝、镍）：受“供应波动+财政扩张+能源转型”影响，可能“波动上行”——需求涨但供给偶尔会出问题，所以价格会上下跳，但大方向往上。 3. 能源金属（锂）：储能需求扩张（比

如太阳能发电需要储能电池），锂的需求可能再爆发，有望迎来新周期。 4. 战略小金属：资源国可能继续收缩供给（比如限制出口），供给变少，价格有上涨变数，值得关注。

最后提醒：虽然大方向还在，但别贪心，也别盲目跟风——毕竟涨多了总会有波动，选对细分金属才是关键。



## “AI+制造” 国家方案发布，激发数十万亿增长新动能

来源：<https://www.vicai.com/news/102997978.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:54

### 原文内容：

为加速人工智能与实体经济融合，推动制造业的智能化变革，工信部等八部门近日联合印发了《“人工智能+制造”专项行动实施意见》（下称《意见》）。

《意见》围绕创新筑基、赋智升级、产品突破、主体培育等方面部署七大重点任务，促进人工智能技术与制造业应用双向赋能，加快制造业智能化、绿色化、融合化发展。

工信部同时发布的《工业互联网和人工智能融合赋能行动方案》（下称《方案》）提出，到2028年，推动不少于5万家企业实施“人工智能+工业互联网”升级改造，显著提升工业互联网与人工智能融合赋能水平。

中国电信研究院战略发展研究所副所长季鸿表示，我国工业互联网与人工智能核心产业规模双双突破万亿元，两者的深度融合将共同构建起一个更加蓬勃发展的融合生态，也将带动相关产业规模达到数十万亿元的规模，成为驱动经济增长的关键动能。

工信部副部长张云明此前在国新办新闻发布会上表示，对于实现新型工业化这一关键任务，发展人工智能是必答题而非选择题。下一步，将一手抓技术供给，促进“智能产业化”，一手抓赋能应用，加快“产业智能化”，推动人工智能产业高质量发展，高水平赋能新型工业化。

### 重点布局五大行业转型

人工智能加速与实体经济深度融合，深刻改变制造业生产模式和经济形态，成为驱动产业升级、重塑全球格局的关键变量。

《意见》提出，到2027年，推动3至5个通用大模型在制造业深度应用，形成特色化、全覆盖的行业大模型，打造100个工业领域高质量数据集，推广500个典型应用场景。培育2至3家具有全球影响力的生态主导型企业和一批专精特新中小企业，打造一批“懂智能、熟行业”的赋能应用服务商，选树1000家标杆企业。建成全球领先的开源开放生态，安全治理能力全面提升，为人工智能发展贡献中国方案。

为实现这些目标，《意见》围绕创新筑基、赋智升级、产品突破、主体培育、生态壮大、安全护航、国际合作等七大重点任务，细化21项具体措施，加快制造业智能化、绿色化、融合化发展。

其中包括，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核心技术；支持模型训练和推理方法创新；培育重点行业大模型；推动智能装备迭代，加快人工智能赋能工业母机、工业机器人；培育智能手机、电脑、平板、智能家居等人工智能终端；攻关深度合成鉴伪、工业模型算法安全防护、训练数据保护等关键技术等。

此外，《意见》的附件《人工智能赋能制造业重点行业转型指引》（下称《指引》）结合原材料、装备制造、消费品、电子信息、软件和信息技术服务等行业特点，为行业转型提供指引；附件《制造业企业人工智能应用指南》指导企业使用人工智能进行研发设计、生产制造、经营管理及开展延伸服务等。

从原材料行业来看，《指引》提及钢铁、石化化工、新材料、有色金属、建材等行业。从装备制造行业来看，《指引》提及工业母机、汽车、电力装备、船舶、航空航天等行业。对于其中的汽车行业，《指引》提到，加速汽车行业全链条智能化升级。打造汽车大模型，自动生成车身造型、内饰布局等方案，实时仿真动态优化结构强度、风阻系数等参数，推动智能研发新范式。

盘古智库高级研究员吴琦对第一财经表示，我国正在加快建设新型工业化，制造业已成为“AI+”融合应用的重要战场。AI+制造业可以驱动研发设计模式智能化革新，提升生产制造过程精益化水平，还可以优化供应链管理协同化效率，对于我国建设制造强国意义重大。

## AI与工业互联网融合赋能

工业互联网是人工智能与制造业融合的重要载体。“十五五”规划建议提出，实施工业互联网创新发展工程。国务院此前出台的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》也提到，深化人工智能与工业互联网融合应用。

《方案》围绕基础设施、要素支撑、融合应用、产业生态四个方面，提出到2028年工业互联网和人工智能融合赋能水平实现显著提升。

其中，在基础设施方面，满足人工智能工业应用高通量、低时延、高可靠、低抖动通信需求的新型工业网络规模持续扩大，在原材料、装备制造、消费品、电子信息等重点行业工业企业加快部署应用，推动不少于50000家企业实施新型工业网络改造升级。在要素支撑方面，工业数据汇聚、治理、流通、共享体系不断完善，在20个重点行业打造一批高质量数据集。

《方案》明确，实施工业互联网与重点产业链“链网协同”工程，在钢铁、航空、电力、石化化工、医药等重点行业编制、发布、更新、推广一批融合应用参考指南。加快场景培育与开放，建立解决方案资源池，遴选工业互联网“链网协同”等典型案例，促进工业互联网和人工智能在重点行业、重点产业链融合应用。

工信部信息通信管理局有关负责人表示，作为引领新一轮科技革命和产业变革的战略性技术，人工智能正以前所未有的深度和广度应用于生产制造领域，工业互联网作为推进新型工业化的重要基础设施，已迈入到高质量发展、规模化推广的新阶段，为人工智能提供互联通道、数据资源、平台中枢。

上述负责人表示，人工智能自生成、自决策、自组织等新特征，助力工业互联网设施升级、能力优化、服务创新，两者互促共进、融合赋能，将进一步加快产业模式和企业组织形态变革。

中国工业互联网研究院党委书记田川此前表示，人工智能正从工业互联网的“辅助工具”变为“核心引擎”，赋予了工业互联网实时优化、智能调度等能力。通过对工业场景知识封装重构，人工智能正加速向研发设计、生产制造、管理决策、运维服务等制造业全环节延伸，形成创成式设计、无人智能巡检等新应用模式。此外，基于泛在连接、资源调度等特性，工业互联网也在助力人工智能在工业领域落地普及。

## 地方版方案密集出炉

近段时间以来，多地以“人工智能+”为抓手，立足自身实际，整合优势资源，推动人工智能全方位赋能千行百业，为高质量发展注入新动能。

1月9日发布的《上海市支持先进制造业转型升级三年行动方案（2026—2028年）》围绕结构调优、创新攻关、能级提升、要素支撑四大行动，提出17条具体举措，明确到2028年新增年产值超10亿元制造业企业100家、规上工业企业研发强度显著提升等目标。

1月5日，北京市发布人工智能创新高地建设行动计划，力争用时两年推动北京人工智能核心产业规模突破万亿元。

江苏的“新年第一会”聚焦人工智能。1月4日，江苏省省长刘小涛主持召开政企恳谈会，围绕人工智能发展听取相关企业和行业协会意见建议。强调要把人工智能发展摆在更加突出的位置，进一步优化算力、算法、数据等核心生产要素配置效率，加大“AI+产业”复合型人才培育力度，加快建立相应的高质量数据集，夯实人工智能基础底座，加快打造人工智能产业发展高地。

2025年12月28日，广州市海珠区人工智能发展局成立，这是全国首个独立设置、实体化运作、列入党政机构序列、专责人工智能发展的区级政府工作部门。12月29日，珠海发布的文章称，珠海市人工智能发展局已于近日正式成立运作，是全国首个人工智能发展局。

中国信通院人工智能研究员贺新宇表示，我国已形成具有地方产业特色的人工智能技术创新集群、先进制造业产业集群等，各地积极探索“人工智能+”制造，有助于形成区域间协同创新生态，构建集群间“智能技术-智能产品-场景应用”的互相赋能格局，加快人工智能科技创新与产业创新深度融合。

## AI解读：

### 核心内容总结

近期，国家层面出台两大重磅政策——《“人工智能+制造”专项行动实施意见》和《工业互联网和人工智能融合赋能行动方案》，目标是推动AI与制造业深度融合，到2027年实现通用大模型在制造业规模化应用、培育标杆企业，到2028年推动5万家企业完成“AI+工业互联网”改造；同时明确重点行业转型方向，地方政府也密集出台配套方案。这一系列动作将带动数十万亿元相关产业规模，成为经济增长的关键引擎。

### 一、国家出大招：AI+制造要干哪些“硬任务”？

这次八部门的政策不是“喊口号”，而是列了清晰的“时间表”和“任务清单”。

- 《意见》（到2027年）：要让3-5个通用AI大模型在制造业用起来，比如能帮工厂设计产品、调度生产的智能模型；还要打造100个工业数据“宝库”（高质量数据集）、推广500个实际应用场景（比如AI质检、智能排产）；培育2-3家像华为、阿里这样有全球影响力的AI制造龙头，以及1000家“AI改造标兵”企业。
- 《方案》（到2028年）：重点推“AI+工业互联网”，要求5万家企业完成网络和系统改造，让工厂里的机器、设备都能联网“说话”，给AI提供数据。

- 具体要干的事：比如研发更厉害的AI芯片（让AI计算更快更便宜）、升级工业机器人和机床（让它们更智能）、解决AI安全问题（比如防止数据泄露）等。

## 二、AI具体帮制造业改什么？重点行业有这些“小目标”

政策里明确了五大行业（原材料、装备制造、消费品、电子信息、软件）的转型方向，举几个例子你就懂：

- 汽车行业：用AI大模型自动设计车身造型、内饰，还能模拟开车时的风阻、结构强度，快速优化方案，不用人工反复试错。
- 钢铁/石化：原材料行业可以用AI监控生产过程，比如钢铁厂的高炉温度，AI能提前预警故障，减少浪费；石化厂用AI优化炼油流程，降低能耗。
- 工业母机：就是生产机器的机器（比如机床），AI能让它们更精准，加工零件时误差更小，还能自动调整参数。
- 消费品：比如智能家居、手机，AI能让它们更懂用户，比如冰箱根据你的饮食习惯推荐食谱，手机拍照自动优化效果。

## 三、工业互联网+AI：制造业的“智能血管”怎么建？

工业互联网相当于制造业的“神经网络”，把工厂里的机器、传感器、系统连起来，AI则是“大脑”，处理这些数据做出决策。

- 基础设施：要建更快更稳的工业网络，满足AI对数据传输的需求（比如机器实时反馈数据，AI秒级响应），到2028年推动5万家企业改造网络。
- 数据支撑：在20个行业打造高质量数据集，比如汽车行业的零部件数据、钢铁行业的生产数据，让AI“学”得更专业。
- 链网协同：在钢铁、航空、医药等行业出应用指南，比如告诉企业怎么把AI和工业互联网结合起来用，避免走弯路。

简单说，没有工业互联网，AI就像“瞎子”（没数据）；没有AI，工业互联网就是“空架子”（数据用不起来）。

## 四、地方政府抢跑：各地都在怎么布局AI+制造？

最近各地都在“卷”AI+制造，动作频频：

- 上海：出台三年行动方案，目标到2028年新增100家年产值超10亿的制造企业，提升企业研发强度。

- 北京：力争两年内AI核心产业规模突破万亿。
- 江苏：省长开政企恳谈会，要优化算力、数据、人才配置，建高质量数据集。
- 广州/珠海：全国首个区级（海珠）和市级（珠海）人工智能发展局成立，专门管AI产业的事。

各地都在结合自己的优势：比如上海的汽车、电子信息强，就重点推这些行业的AI应用；江苏的制造业基础好，就抓工业互联网和AI融合。

## 五、这个融合能带来多少钱？几十万亿的新市场要来了？

专家说，目前我国工业互联网和AI核心产业规模都破了万亿，两者融合能带动相关产业达到数十万亿的规模。

- 直接影响：AI芯片、智能装备、工业软件这些行业会快速增长，比如生产AI服务器的企业订单会变多。
- 间接影响：制造业效率提升，成本下降，产品更有竞争力，比如汽车厂用AI后研发周期缩短30%，利润增加。
- 就业：会催生新岗位，比如“AI+制造”的工程师、数据分析师，也会让传统岗位升级（比如工人从操作机器变成监控AI系统）。

总的来说，AI+制造不是“锦上添花”，而是制造业升级的必答题，未来几年会成为经济增长的重要动力。

## 核心内容总结

近期工信部等八部门联合出台两大政策——《“人工智能+制造”专项行动实施意见》和《工业互联网和人工智能融合赋能行动方案》，目标是推动AI与制造业深度融合，到2027年实现通用大模型规模化应用、培育标杆企业，到2028年推动5万家企业完成“AI+工业互联网”改造；同时明确五大重点行业转型方向，地方政府也密集布局，预计带动数十万亿相关产业规模，成为经济增长关键引擎。

### 一、国家出大招：AI+制造要干哪些“硬任务”？

**国家给AI+制造定了清晰的“时间表”和“任务清单”，全是可量化的目标：**

- 到2027年（《意见》）：让3-5个通用AI大模型在制造业落地（比如能帮工厂设计产品、调度生产的智能“大脑”），打造100个工业数据“宝库”、500个实际应用场景，培育2-3家有全球影响力的龙头企业和1000家“AI改造标兵”。

- 到2028年（《方案》）：推动不少于5万家企业完成“AI+工业互联网”升级，让工厂的机器、系统连得更紧、用得更智能。

- 具体要做的事：研发更厉害的AI芯片（比如装在设备上的小芯片、能快速计算的服务器），升级工业机器人、机床等装备，解决AI安全问题（比如防止数据泄露）。

## 二、AI具体帮制造业改什么？重点行业有这些“小目标”

政策明确了五大行业（原材料、装备制造、消费品、电子信息、软件）的转型方向，举几个接地气的例子：

- 汽车行业：AI大模型自动设计车身造型、内饰，还能模拟开车时的风阻、结构强度，快速优化方案，不用人工反复试错。

- 钢铁/石化：原材料厂用AI监控生产，比如钢铁高炉温度异常时AI提前预警，石化厂用AI优化炼油流程，降低能耗。

- 工业母机：生产机器的机器（如机床），AI让它们加工零件更精准，误差更小，还能自动调整参数。

- 消费品：智能家居（如冰箱根据饮食习惯推荐食谱）、手机（拍照自动优化），AI让产品更懂用户。

## 三、工业互联网+AI：制造业的“智能血管”怎么建？

工业互联网是制造业的“神经网络”（连机器、传数据），AI是“大脑”（处理数据做决策），两者结合才管用：

- 建更快的网络：推动5万家企业改造工业网络，满足AI对数据传输的需求（比如机器实时反馈，AI秒级响应）。

- 攒专业数据：在20个行业打造高质量数据集（如汽车零部件数据、钢铁生产数据），让AI“学”得更专业。

- 出应用指南：在钢铁、航空、医药等行业发布“怎么用AI+工业互联网”的手册，避免企业走弯路。

简单说：没工业互联网，AI是“瞎子”（没数据）；没AI，工业互联网是“空架子”（数据用不起来）。

## 四、地方政府抢跑：各地都在怎么布局AI+制造？

最近各地都在“卷”AI+制造，动作频频：

- 上海：出台三年方案，目标到2028年新增100家年产值超10亿的制造企业，提升研发强度。

- 北京：力争两年内AI核心产业规模破万亿。

- 江苏：省长开恳谈会，优化算力、数据、人才配置，建高质量数据集。

- 广州/珠海：全国首个区级（海珠）和市级（珠海）人工智能发展局成立，专门管AI产业。

各地结合优势：上海强在汽车/电子，重点推这些行业AI应用；江苏制造业基础好，抓工业互联网+AI融合。

## 五、这个融合能带来多少钱？几十万亿的新市场要来了？

**专家测算，目前工业互联网和AI核心产业规模均破万亿，融合后带动相关产业达数十万亿：**

- 直接增长：AI芯片、智能装备、工业软件等行业订单暴增（比如生产AI服务器的企业生意变好）。
- 间接提升：制造业效率提高（如汽车研发周期缩短30%）、成本下降，产品更有竞争力。
- 就业变化：催生新岗位（如AI+制造工程师），传统岗位升级（工人从操作机器变监控AI系统）。

总之，AI+制造不是“锦上添花”，是制造业升级的必答题，未来几年会成为经济增长的核心动力。



## 中国企业出海的风险纾解与应对思路 | 问海·中企出海新观察

来源：<https://www.yicai.com/news/102997968.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:55

### 原文内容：

面对世界百年变局与中国式现代化的交汇，中国企业正经历从“产品出海”“品牌出海”到“生态出海”的跨越。然而，骤变的地缘格局、复杂的营商环境和潜在的文化与技术壁垒，都对企业出海构成巨大挑战。为确保海外征程行稳致远，企业必须将风险管理提升至

战略高度，构建一套前瞻性、系统化、坚韧的风险应对体系。这不仅关乎企业自身兴衰，也是服务国家构建新发展格局、深度参与全球治理的战略所需。当前的核心任务，是深刻洞察风险本质，并以前瞻眼光和系统思维，为驾驭未来的风浪奠定坚实基础。

## 中国企业出海的发展阶段与动力演化

自2001年入世以来，中国企业出海经历了从试探性布局到战略性行动的历史性跨越。根据《中国对外直接投资统计公报》的数据，2024年末中国对外直接投资存量达31399.3亿美元，较2002年增长105倍；在全球排名方面，中国已从第25位跃升至稳居前三，境外企业总数以平均年增10.4%的速度升至5.2万家，海外雇佣总人数突破502万人。另外澎湃研究所整理的2015~2024年中国对外投资存量总额占比的分布数据显示，投资布局的区域特征已经呈现出稳定在港、离岸中心高集聚与东南亚新兴高增长的并重格局，其中，中国香港占中国对外直接投资存量的55%~60%，稳居首位，而美国等传统市场的占比由2015年的2.6%下滑至2024年的1.1%，东南亚在2020年后则实现快速增长。

伴随投资总量与分布变化，中国企业出海的模式完成三阶段跃升。第一阶段是2001~2010年的成本驱动型出口期，企业依靠代工参与国际分工，输出低附加值产品。第二阶段是2011~2020年进入品牌出海阶段，通过品牌并购与研发本地化，实现产品与品牌双轮驱动；第三阶段是自2021年起进入以生态出海为标志的新纪元，企业正输出技术、标准与管理生态，如光伏、AI等领域，完成从全球价值链参与者到规则赋能者的角色转变。

必须看到，中国企业出海模式转换是三重驱动力下中国参与全球化进程策略选择的必然结果。第一个动力是国内市场饱和与竞争压力。这一力量促使着消费电子、家电等行业通过出口消化过剩产能并拓展增长空间。第二个动力是技术迭代与产业链升级的内驱力。表现出的结果是驱动中国新能源汽车、光伏等新兴产业以技术输出模式参与全球竞争，彰显中国标准与产业链优势。第三个动力是资源获取与战略布局需求刺激力。显示的结果是能源、矿产企业通过海外投资保障国家供应链安全并开始逐步参与全球资源治理。正是在上述三重动力驱动下，中国出海企业不仅重塑了全球供应链与产业发展格局，也为全球产业链重构与可持续发展不断注入新动能。

## 中国企业出海的风险来源与表现

尽管中国企业出海规模扩张、结构完善，但面临的风险问题日益增加，而且风险既源于外部环境不确定性，也与企业战略选择和管理能力相关。这些风险来源与表现涉及政治、经济、法律、文化、市场和技术等多个方面，且随着全球化进程放慢，风险挑战更需重视。

第一，政治风险是首要挑战。东道国政治稳定性、政策变动及国际关系紧张可能影响企业运营。例如，2019年委内瑞拉政权更迭后，新政府拒认旧债，导致中企石油换贷款协议失

效。国际政治冲突如贸易战、制裁也可能引发市场准入限制或资产冻结。政治动荡地区还可能遭遇罢工等社会事件干扰生产，要求企业出海前充分评估并制定灵活策略。

第二，经济风险包括汇率波动、通货膨胀和经济周期变化。具体来说，汇率波动可能使海外收入折算成本币时大幅缩水，增加财务成本。通货膨胀推高原材料和劳动力成本，压缩利润。经济周期变化影响海外需求，导致订单减少。此外，东道国债务水平等宏观经济指标也可能影响投资回报。

第三，法律风险涉及东道国法律法规、知识产权保护和合同执行。实践中，法律体系差异可能使企业陷入合规困境，比如环保、劳动保护要求严格的国家可能对未达标企业处以巨额罚款或停工。知识产权保护不力可能导致技术泄露或品牌侵权，损害核心竞争力。合同执行风险也不容忽视，如2017年浙江某建筑企业因总承包商未支付工程款，导致履约保函被索赔。

第四，文化风险缘于东道国文化差异，包括语言、习俗和价值观。要格外重视的是，文化差异可能导致沟通障碍和管理冲突，影响团队协作，如某企业在欧美市场因文化差异未能融入当地社区，品牌形象受损。而且宗教、民族因素也可能引发社会矛盾，典型例子当数麦当劳在印度推出牛肉汉堡引发争议，导致多家餐厅关闭。这就要求企业出海前必须进行文化调研并制定本地化策略。

第五，市场风险涉及市场需求、竞争态势和消费者行为。东道国市场需求可能因文化、经济因素不同于国内市场，导致产品滞销，这方面东来顺涮肉口味和食材选择不符合外国消费者偏好就是典型案例。此外，竞争态势激烈可能挤压利润，尤其在成熟市场。包括消费者行为变化如消费升级或降级也会影响市场策略，正如微信在印度因添加好友流程繁琐，不能满足用户需求。

第六，技术风险涉及技术标准、研发能力和创新速度。客观来说，东道国技术标准可能与国内不同，导致市场准入障碍，2003年思科指控华为侵犯路由器技术专利致使华为产品无法进入北美市场就是明证。更为重要的是，企业研发能力不足可能使产品竞争力下降，创新速度滞后则可能失去市场先机。历史上诺基亚在智能手机时代就是因为未能及时创新而被超越。

综上，中国企业出海风险来源广泛且复杂，表现形式多样，直接影响海外运营和投资回报。因此，企业在出海前应进行全面风险评估，制定科学应对策略，以降低风险、提高成功率。

中国企业出海风险纾解的几点建议

未来，随着“一带一路”倡议持续推进，中国企业加速出海寻求增长，但复杂的国际营商环境、法律体系差异及文化冲突使风险挑战加剧。为确保中国企业出海行稳致远，出海企业须将风险管理提升至战略高度，构建前瞻性、系统化的应对机制。为此，提出五点核心建议：

第一，合规管理是战略核心。企业必须熟悉且精通目标国商业法规，深入调研刑事法律体系中的“红线”条款，如产品安全、环保、反腐败及劳动权益保障。建议组建兼具国际视野与本地知识的高规格法律合规团队，借助当地律师力量提前预警风险。同时，定期开展针对性员工合规培训，确保全员明晰行为边界，避免系统性危机。

第二，加快业务布局多元化。出海企业应力求避免资源过度集中于单一市场，为此需要采取成熟市场与新兴市场双轨发展策略。比如，在深耕欧美提升品牌技术的同时，探索东南亚、拉美等地的灵活模式。与此同时，要进一步推动运营模式多元化，尝试通过合资、技术合作或供应链本地化融入当地经济生态，减轻市场波动冲击，化解外来者排斥情绪。

第三，构建技术与知识产权，这是企业长期竞争力的护城河。企业出海前务必完成核心商标、专利海外注册，防范抢注风险。特别是随着全球数据监管趋严，企业必须建立覆盖数据全链条的安全管理体系，对人工智能、生物识别等新兴技术业务，提前评估并满足合规要求，防范伦理与隐私风险。

第四，要提高使用和善用政策与金融工具的能力。为此，出海企业应当及时学习政府发布的国别投资指南、风险预警报告等免费资源，将其作为决策参考依据。而在财务层面上，企业应考虑利用出口信用保险等政策性产品对冲海外买家信用风险及政治风险，保障应收账款与项目投资，增强风险承受能力。

最后，加快深度本地化与可持续生态圈建设是关键。出海企业应超越产品适配的单一思路，必须聚焦人才与关系本地化，大力招聘培养本土管理及技术人才，获取市场洞察与关系网络。与此同时，企业还应主动与当地供应商、分销商、行业协会及社区建立互信合作，融入本地产业链，降低运营成本与摩擦，增强突发状况下的风险抵御能力。

总而言之，在错综复杂的国际形势下，企业需坚持从合规筑基到多元布局、从技术护城到政策赋能再到本地深耕的转变，这些建议呼应了中国式现代化“统筹发展与安全”“坚持系统观念”的核心要义。随着“一带一路”的深化，中国企业唯有以战略眼光布局全球、以创新思维破解风险，才能在构建人类命运共同体进程中实现跨越式发展，贡献中国智慧与中国方案。

（作者系上海社会科学院世界经济研究所副所长、研究员、博导）

**AI解读：**

## 核心内容总结

这篇文章系统梳理了中国企业出海的“进阶之路”：从2001年入世后的代工出口，到品牌出海，再到如今输出技术、标准的“生态出海”；背后是国内市场饱和、技术升级、资源需求三重动力推动。但出海过程中，企业面临政治、经济、法律等六大风险挑战，文章最后给出了合规管理、多元化布局等五条实操建议，帮助企业在复杂国际环境中走得更稳。

## 一、中国企业出海的“三级跳”：从赚辛苦钱到当规则玩家

**中国企业出海不是一步到位的，而是分三步“升级”：**

- 第一步（2001-2010）：代工出口赚差价

刚入世时，企业靠低成本劳动力做代工，比如生产衣服、玩具、家电配件，卖的是低附加值产品，赚的是“血汗钱”。

- 第二步（2011-2020）：品牌出海闯名气

慢慢开始搞品牌，要么收购外国品牌（比如联想买IBM电脑业务），要么在当地建研发中心，让自己的品牌被外国人认可，从“卖产品”到“卖牌子”。

- 第三步（2021至今）：生态出海定规则

现在厉害的企业带着整套技术、标准和管理模式出去，比如光伏企业帮别的国家建电站，不仅卖设备，还教怎么运营；AI企业输出算法和解决方案。这时候我们不再是跟着别人规则走，而是自己当“规则制定者”。

数据说话：2024年中国对外投资比2002年涨了105倍，全球排前三；境外企业有5.2万家，雇了500多万人。投资地方上，香港占大头（55%-60%），东南亚增长最快，美国占比从2015年的2.6%降到2024年的1.1%。

## 二、为什么要出海？三个“推着走”的动力

**企业不是没事干才出海，是被三个原因“逼”着出去的：**

1. 国内竞争太卷：比如家电、手机行业，国内厂家太多，产能过剩，卖不动，只能去国外找新市场。
2. 技术升级了要秀肌肉：比如新能源汽车、光伏，我们技术比别人好，不卖国外可惜了，还能输出自己的标准（比如中国的电动车充电标准）。
3. 要抢资源保安全：比如石油、矿产，国内不够用，去国外投资矿山或油田，防止被别人卡脖子（比如万一国外断供，我们自己有储备）。

这三个动力让中国企业出海，也改变了全球产业链——比如现在很多国家的电动车都是中国品牌，光伏电站也是中国企业建的。

### 三、出海路上的“六大坑”：这些风险能让企业亏到哭

#### 出海不是一帆风顺，有六个大“坑”要小心：

1. 政治坑：比如委内瑞拉换政府，不认之前和中国企业签的石油贷款协议，企业钱打水漂；贸易战被美国制裁，资产被冻结。 2. 经济坑：比如人民币升值，企业在国外赚的美元换成人民币变少；当地通胀高，原材料和工资涨，利润变薄。 3. 法律坑：比如在欧洲没达到环保标准，被罚款几百万；和当地企业签的合同，对方耍赖不执行，打官司又耗不起。 4. 文化坑：麦当劳在印度卖牛肉汉堡，印度人信印度教不吃牛肉，结果餐厅被关；某企业在欧美没融入当地社区，被当地人排斥。 5. 市场坑：东来顺涮肉到国外，外国人吃不惯麻酱和羊肉，卖不动；微信在印度加好友流程太麻烦，用户都用WhatsApp。 6. 技术坑：华为被思科告专利侵权，产品进不了北美市场；诺基亚没跟上智能手机创新，直接被淘汰。

这些坑随便踩一个，都可能让企业在国外活不下去。

### 四、避坑指南：五条建议让出海更稳

#### 要想在国外站稳脚跟，得做好这五件事：

1. 合规是底线：先搞懂当地法律，比如环保、反腐败的“红线”不能碰。建个专业法律团队，找当地律师当顾问，定期给员工培训，让大家都知道什么能做什么不能做。 2. 别把鸡蛋放一个篮子：不要只盯欧美市场，也去东南亚、拉美这些新兴市场试试；可以和当地企业合资，或者供应链本地化（比如在当地建厂），这样不容易被市场波动影响。 3. 保护自己的“饭碗”：核心专利、商标要在海外注册，防止被别人抢注；现在数据监管严，比如AI用的用户数据要合规，不能侵犯隐私。 4. 用好国家给的“工具”：多看看政府发布的《国别投资指南》，知道哪个国家风险高；买出口信用保险，万一买家赖账或者遇到政治风险，保险公司能赔点钱，减少损失。 5. 融入当地当“自己人”：招当地员工当管理层，他们更懂市场；和当地供应商、社区搞好关系（比如捐点钱建学校），这样当地人就不会排斥你，遇到问题也有人帮。

做好这五点，企业出海就能少踩坑，走得更稳更远。

### 总结

中国企业出海从“赚辛苦钱”到“定规则”，是进步，但风险也越来越多。只要把风险管理当回事，做好合规、多元化、保护技术、用好政策、融入当地，就能在国际市场上站稳脚跟，甚至成为行业老大。这不仅对企业自己好，也能帮国家构建新发展格局，参与全球

治理。

## 核心内容总结

这篇文章系统梳理了中国企业出海的三个发展阶段（从代工出口到品牌出海再到生态输出）、三重驱动动力（国内竞争、技术升级、资源需求），剖析了出海面临的六大风险（政治、经济、法律、文化、市场、技术），并给出五条实操建议（合规、多元化、技术保护、政策工具、本地化），帮助企业在复杂国际环境中实现稳健出海。

## 一、中国企业出海的“三级跳”：从赚辛苦钱到当规则玩家

### 中国企业出海不是一步到位，而是分三步进阶：

- 第一步（2001-2010）：代工出口期

靠低成本劳动力做代工，比如生产衣服、玩具，卖低附加值产品，赚的是“血汗钱”。

- 第二步（2011-2020）：品牌出海期

开始搞品牌，要么收购外国品牌（如联想买IBM电脑），要么在当地建研发中心，从“卖产品”升级到“卖牌子”。

- 第三步（2021至今）：生态出海期

带着整套技术、标准和管理模式出去，比如光伏企业帮别国建电站（不仅卖设备，还教运营），AI企业输出算法方案。此时我们不再跟着别人规则走，而是自己当“规则制定者”。

数据佐证：2024年中国对外投资比2002年涨105倍，全球排前三；境外企业5.2万家，雇500多万人。投资区域上，香港占大头（55%-60%），东南亚增长最快，美国占比从2.6%降到1.1%。

## 二、为什么要出海？三个“推着走”的动力

### 企业出海不是“闲得慌”，是被三个原因“逼”的：

1. 国内太卷：家电、手机行业产能过剩，国内卖不动，只能去国外找新市场。
2. 技术升级要秀肌肉：新能源汽车、光伏技术领先，不去国外卖可惜，还能输出中国标准（如电动车充电标准）。
3. 抢资源保安全：石油、矿产国内不够用，去国外投资矿山/油田，防止被卡脖子（比如国外断供时自己有储备）。

这三个动力让中国企业改变全球产业链——现在很多国家的电动车、光伏电站都是中国造。

### 三、出海路上的“六大坑”：踩中就亏到哭

#### 出海有六个大风险，能让企业血本无归：

1. 政治坑：委内瑞拉换政府不认石油协议，企业钱打水漂；美国制裁冻结资产。 2.
- 经济坑：人民币升值，外币换人民币变少；当地通胀高，原材料/工资涨，利润变薄。 3.
- 法律坑：欧洲环保不达标被罚几百万；合同被赖账，打官司耗不起。 4.
- 文化坑：麦当劳在印度卖牛肉汉堡，因宗教禁忌关店；企业没融入欧美社区，被排斥。 5.
- 市场坑：东来顺涮肉国外没人吃；微信在印度加好友麻烦，用户转用WhatsApp。 6.
- 技术坑：华为被思科告专利侵权，进不了北美；诺基亚没跟上智能手机创新，被淘汰。

### 四、避坑指南：五条建议让出海稳如泰山

#### 做好这五点，出海少踩雷：

1. 合规是底线：懂当地法律红线（环保、反腐），建法律团队+当地律师，定期培训员工。
2. 别单吊一个市场：欧美+东南亚/拉美双轨发展；合资或本地化建厂，减少波动影响。
3. 保护技术饭碗：核心专利/商标海外注册防抢注；AI数据合规，不碰隐私红线。 4.
- 用好国家工具：看《国别投资指南》避风险；买出口保险，万一赖账/制裁能赔钱。 5.
- 融入当地当自己人：招本地管理层（懂市场）；和社区搞好关系（捐学校/修路），减少排斥。

#### 结语

中国企业出海从“追随者”到“规则制定者”，进步显著但风险不小。只要把风险管理当战略，做好合规、多元化、本地化，就能在国际市场站稳脚跟，既帮企业赚钱，也助力国家参与全球治理。

---

## 管涛：众口一词的人民币升值“真相” | 汇海观涛

来源：<https://www.yicai.com/news/102997967.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:56

#### 原文内容：

2025年，人民币汇率（如非特指，本文均指人民币对美元汇率）终结了过去三年跌多涨少的行情，逆势走强。尤其是自去年11月底起加速升值，到年底境内外交易价先后升破7。一时间，结汇潮、重估之旅、新周期之说等又甚嚣尘上。有外资投行提出，人民币汇率结构

性低估，并直言人民币升值是2026年“最高确信度”的交易。国内也有人呼应，人民币汇率重估将推动中国资产重估。然而，细究上述一系列重大判断，似乎均缺乏数据、事实或理论的支持。

### 结汇潮迄今尚缺乏数据支持

2023年7月至2025年2月，人民币汇率总体承压。除2024年8~10月外，其他月份衡量境内主要外汇供求关系的银行即远期（含期权）结售汇（下称“银行结售汇”）均为逆差。2025年3月起，银行结售汇转为持续顺差，人民币升值迹象逐步显现，到11月累计顺差2733亿美元。同期，银行代客人民币涉外收付累计净流出1115亿美元。鉴于涉外人民币外流后部分将通过跨境人民币清算渠道到境内银行间市场购汇平盘，不纳入银行结售汇统计，故境内外汇实际供过于求缺口小于结售汇顺差。其中，11月份，结售汇顺差297亿美元，环比仅增加24亿美元，且远低于9月份的顺差734亿美元；剔除人民币涉外收付净流出后，顺差仅为7亿美元，远小于9、10月份分别为335亿和288亿美元的规模（见图1）。

外汇形势的好转主要不是因为市场结汇意愿增强，而是购汇动机减弱。2025年3~11月，不含远期履约的银行代客收汇结汇率平均为54.6%，较2023年7月至2025年2月均值高出1.4个百分点；付汇购汇率平均为58.8%，回落4.4个百分点。其中，11月份，收汇结汇率、付汇购汇率分别为52.0%和60.3%，环比分别回落2.1和1.8个百分点（见图2），显示当月市场主体并未因人民币加速升值而形成一致性预期，总体是收外汇付外汇，自然对冲汇率风险。

人民币升破7发生在2025年12月。当月，境内交易价相对中间价、离岸人民币汇率（CNH）相对在岸人民币汇率（CNY）转为持续在偏强方向。人们有理由怀疑“这次不一样”。因为月度外汇收支数据要到2026年1月中下旬才发布，故现在只能用高频数据银行间市场即期询价日成交量做推断。

2020年12月可作为参照。当时，正值2020年6月以来人民币震荡升值，到该年底境内即期人民币汇率（指境内银行间市场下午四点半成交价）升至6.50附近，市场憧憬来年人民币将破6进入5时代。在此背景下，12月份录得结售汇顺差984亿美元，为2015年“8·11”汇改以来单月最大顺差。同期，银行间市场月均即期询价成交量环比增长12.1%。2025年12月，银行间市场月均成交346亿美元，环比回落14.3%（见图3）。自2025年12月25日起，CNH和CNY先后升破7，12月25~31日银行间市场日均成交362亿美元，虽然较12月初至12月24日日均成交量高出6.0%，但较11月月均成交量下降10.4%。

### 实际汇率跌本币汇率未必涨

人民币实际有效汇率（REER）贬值伴随着货物贸易顺差扩大，被认为是人民币汇率严重低估的重要证据。只是现实中，REER贬值并不意味着本币汇率必然低估或升值。

根据国际清算银行（BIS）编制的数据库，人民币REER自2022年3月起见顶回落，到2025年11月累计下跌16.7%。同期，国际货币基金组织（IMF）特别提款权（SDR）中的其他四个篮子货币——美元、欧元、英镑、日元的REER分别上涨6.5%、5.7%、5.9%和下跌17.3%。显然，近年来人民币REER相对美元、欧元、英镑走势偏弱，但1994年初以来累计上涨67.8%，明显高于后三者分别上涨22.9%、下跌4.3%和4.0%。同期，日元与人民币REER跌幅相近（见图4），但2025年做多日元没赚到钱，2026年依然胜算不高。

2022年4月至2024年12月，人民币和日元REER分别下跌13.9%和14.4%（见图4）。2025年，日本央行加息两次，中国人民银行降息一次，美联储降息三次。全年，月均10年期日美国债负利率差收敛113个基点，10年期中美国债负利率差收敛29个基点。拿到这两手“牌”，2025年做多日元似乎应该是手拿把攥，结果却沉重打脸。全年，日元对美元仅升值0.3%，还不及境内人民币即期汇率4.4%的涨幅。甚至在去年12月份美联储第三次降息、日本央行第二次加息后，日元汇率还进一步走低，较4月底的年内高点最多回撤了10%以上。

出于以下两点担忧，2026年仍无人敢肆意做多日元。一是日本政府换届后的财政扩张政策，重新点燃了市场对于日本政府债务负担的疑虑；二是日本通胀韧性与内需疲软并存，市场预期日本央行加息空间有限，且日元实际利率显著为负。目前尚不排除2026年日元汇率或再度测试160关口。

从货物贸易看，中国比日本强劲。日本自2021年以来货物贸易持续逆差，同期中国货物贸易顺差不断扩大。但从经常项目看却不尽然。中国货物贸易顺差，服务贸易和投资收益却是逆差，2024年经常项目顺差/国内生产总值（GDP）为2.2%，环比上升0.8个百分点；2025年前三季度该比例进一步升至3.5%，但仍在±4%的国际警戒线以内。日本货物贸易和服务贸易均是逆差，但投资收益大顺差，2024年经常项目顺差/GDP为4.5%，环比上升0.9个百分点；2025年前三季度该比例进一步升至5.1%，连续两年超出国际警戒线（见图5）。

此外，均衡汇率是指经济内外同时达到均衡时对应的汇率水平。从对外部门来看，中国经常项目尤其是货物贸易顺差不断扩大，或显示人民币汇率低估，需要升值；但从对内部门来看，中国物价低位运行，名义经济增速低于实际经济增速，经济处于负产出缺口，又显示人民币汇率高估，需要贬值。而日本对外部门整体不弱，且其国内通胀持续爆表，名义经济增速持续高于实际经济增速（见图6），经济处于正产出缺口，内外部均衡均指向日元汇率低估，更加需要升值。但如前所述，无人敢单边押注日元升值。因为影响汇率走势的因素很多，且绝大多数时间都是多空交织。只是不同的时候，不同的因素在发挥主导作用。

需要指出的是，篇首所提外资投行2025年5月初用同样的模型评估，得出了贸易加权的实际美元指数高估，并做出了美元资产价值可能面临中期调整压力的判断。而2024年11月，该投行却预言2025年“美元更强更久”时代来临，关税压力下非美货币“内外交困”。2025

年前4个月，美国接连遭遇“股汇双杀”和“股债汇三杀”。此后，该机构开始唱空美元，有“马后炮”之嫌。不过，投行的研究与交易部门之间有防火墙，交易部门通常不会按照研究部门的策略进行交易。因此，大家也不必太较真。

## 汇率与资产价格非线性关系

当下，很多人尝试通过推算近年来中国有多少出口收入未收汇或收汇未结汇，来判断人民币的升值压力。有机构甚至喊出了有零有整的人民币升值目标位。对此，笔者是高山仰止。

其实，这种工作是费力不讨好。因为国际收支与海关口径的货物贸易统计存在较大差异，这使得通过货物流与资金流匹配的测算方法缺乏参照系。同时，历史上人民币升值与当期银行结售汇顺差的关系并不稳定。例如，2020年6~12月，受益于国内疫情防控好、经济复苏快，外部中美利差大、美元走势弱，境内即期人民币汇率累计上涨9.3%，同期银行结售汇累计顺差1378亿美元；2022年11月至2023年1月，国内防疫转段，市场憧憬中国经济V形反弹，人民币汇率止跌回升，即期汇率累计上涨8.0%，银行结售汇顺差205亿美元；2024年8月~10月，受益于国内宏观政策转向，人民币汇率止跌企稳，即期汇率最多反弹3.0%，银行结售汇累计顺差1034亿美元（见图1）。

可见，同样是千亿美元量级的结售汇顺差，人民币既可能大涨，也可能小涨，但数百亿美元量级的顺差，人民币也可以飙升。有市场机构喊出未来有上万亿美元出口未收汇调回境内，人民币上涨10%的预测目标。不知看完上述三个事实后，它们是否还有这种勇气？

更有不少人将人民币汇率重估与中国资产重估挂钩。似乎人民币不升值，“9·24”行情以来的中国资产重估就可能半途而废。但“股汇双升”并非必然。如2023年以来，日元持续走弱，却不影响日本股市连续三年牛市，日经225指数迭创历史新高。再如2025年，美元指数重挫，也不影响美国三大股指迭创历史新高。还如印度卢比对美元汇率自2018年以来连跌八年，印度股市却“八连涨”，一个在迭创历史新低，另一个却在迭创历史新高（见图7）。外汇市场与股票市场本就是不同的资产价格运行逻辑，不要牵强附会。

更为关键的是，在贸易大顺差、民间由对外净债务转为净债权的情况下，你确定人民币升值一定是中国资产重估的利好吗？笔者2023年9月发表的《人民币汇率波动对上市公司盈利的影响分析》研报显示：从A股上市公司财务数据看，2015~2022年间，非金融企业中在升值年份产生净汇兑收益的平均比例为19.3%，在贬值年份该比例达到57.7%。据测算，人民币贬值幅度较大的2016和2022年，分别有58.9%和64.0%的非金融企业产生汇兑收益，汇兑收益和汇兑损失的公司轧差合计分别产生净汇兑收益54亿和451亿元；人民币升值幅度较大的2017和2020年，分别仅有18.9%和19.1%的非金融企业产生汇兑收益，合计分别产生净汇兑损失168亿和246亿元。

当时，中国对外部门是贸易大顺差、民间对外净负债。贸易顺差背景下，人民币贬值将增厚出口收入的汇兑收益。民间对外净负债（指不含储备资产的对外净头寸），理论上贬值将增加企业对外偿债成本。但由于“8·11”汇改以来，民间对外净负债大幅减少，到2022年底降至8849亿美元，与年化GDP之比为5.0%，分别较2015年二季度末下降1.48万亿美元和16.4个百分点（见图8）。因此，尽管人民币贬值在金融渠道依然录得汇兑损失，但被贸易渠道的汇兑收益抵补后仍为净汇兑收益。

自2025年一季度起，中国民间转为持续对外净债权，到2025年三季度末为3587亿美元，与年化名义GDP之比为1.8%（见图8）。此种情形下，若人民币大幅升值，预计上市公司在贸易和金融渠道均将录得净汇兑损失，进而影响上市公司盈利。

至于说人民币升值将吸引外资流入，也是把事情想简单了。人民币升值固然会增加存量外资的收益，却会增加增量外资的成本，升值能否吸引外资净流入取决于这两股力量的博弈。同时，中国贸易顺差扩大、人民币实际有效汇率贬值均是国内供强需弱、物价走势不振的外在表现。人民币升值或将产生强化国内供强需弱矛盾和物价持续下行压力的二阶反应，这将令人民币升值对境内外投资者情绪的影响机制更加复杂化。

（作者系中银证券全球首席经济学家）

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年人民币对美元汇率逆势走强，升破7关口，但市场上热炒的“结汇潮”“人民币被结构性低估”“升值推动资产重估”等说法，都缺乏数据和事实支撑。文章通过拆解外汇供求、实际汇率逻辑、资产价格关联等，指出这些判断站不住脚，外资投行的预测也别太当真。

### 一、所谓“结汇潮”其实是假象

很多人说人民币升值引发大家疯狂把外汇换成人民币（结汇），但数据不支持：

- 2025年3-11月结售汇顺差2733亿美元，但扣除外流的人民币后，实际供过于求的缺口很小。比如11月顺差297亿，环比只多24亿，远不如9月的734亿；剔除外流后只剩7亿，几乎可以忽略。

- 12月升破7后，银行间外汇成交量反而比11月降了10%，和2020年人民币升值时成交量大涨12%完全不同。这说明没人疯狂结汇，只是汇率涨了，但交易没活跃起来。

### 二、外汇好转是因为大家不想买外汇，不是想换人民币

## 外汇顺差不是大家主动结汇，而是被动减少购汇：

- 结汇率（拿到外汇后换成人民币的比例）：2025年3-11月平均54.6%，只比之前高1.4个百分点，几乎没变化。
- 购汇率（需要外汇时买的比例）：同期平均58.8%，比之前低4.4个百分点，降了不少。
- 11月人民币加速升值时，结汇率还跌了2.1个点，购汇率也跌了1.8个点，说明大家既不想结汇也不想购汇，顺差只是因为购汇跌得更多，不是结汇意愿强。

## 三、实际汇率跌了不代表人民币被低估

### 有人说“人民币实际汇率跌了，所以被严重低估”，这是错的：

- 实际汇率（REER）是考虑物价的汇率，最近三年跌了16.7%，但从1994年到现在累计涨了67.8%，比美元、欧元都涨得多，根本不算低。
- 日元实际汇率跌得更多（17.3%），但2025年做多日元没赚钱，因为影响汇率的因素太多（比如日本财政问题、加息空间小）。
- 对外看，中国贸易顺差大，好像该升值；但对内看，经济还没完全恢复（负产出缺口），物价低，又该贬值。两个方向矛盾，不能单说被低估。

## 四、人民币升值不一定推动资产重估

### 有人说“人民币升值会让中国资产涨价”，这是想当然：

- 股汇不一定双升：日本日元跌了三年，股市却连涨三年；印度卢比连跌八年，股市连涨八年。汇率和股市根本没关系。
- 升值会让大部分公司亏钱：现在中国民间是净债权（手里外汇比外债多），人民币升值后，外汇资产换成人民币变少，出口企业赚的外汇也不值钱。数据显示，升值年份只有19%的公司有汇兑收益，大部分会亏。
- 外资不一定来：老外资手里的资产会升值，但新外资买中国资产的成本变高（比如1美元以前换7元，现在换6.9元，买同样的东西要花更多美元），所以不一定会净流入。

## 五、外资投行的预测别太当真

### 外资投行说“人民币升值是2026最高确信度交易”，但他们的预测经常变：

- 2024年11月说“2025美元更强更久”，2025年5月又说美元高估要跌，前后矛盾。

- 投行研究部门和交易部门是分开的，研究报告只是“喊口号”，交易部门不会真按这个做。所以他们的话听听就行，别当真。

总之，人民币升值是事实，但别被“结汇潮”“资产重估”这些说法忽悠，要看真实数据和逻辑。汇率走势复杂，不是单一因素能决定的。

## 沈建光：“十五五”中国数字消费发展的五大趋势

来源：<https://www.vicai.com/news/102997959.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:57

### 原文内容：

继2025年政府工作报告提出“创新和丰富消费场景，加快数字、绿色、智能等新型消费发展”后，前不久召开的中央经济工作会议要求“扩大优质商品和服务供给……清理消费领域不合理限制措施，释放服务消费潜力”。2024年我国电子商务交易额达46.4万亿元，网上零售额15.2万亿元，连续12年位居全球最大网络零售市场，47%的电商渗透率在全球遥遥领先；同时，我国数字消费市场呈现出从规模扩张到价值纵深挖掘、从线上销售到线上线下融合、从流量增长到技术全面赋能、从城市服务到农村下沉服务、从商品消费到服务绿色消费的五大趋势，催生的新模式、新业态正通过出海深刻影响着全球商业生态。“十五五”期间，我国应从政策支持、技术赋能、制度创新、场景拓展、平台出海等方面共同发力，打造更加高效、更加包容、更可持续的数字消费生态，为实施扩大内需战略和促进供需高效循环提供更大的动力。

### 趋势一：发展模式从用户规模扩张转向用户价值挖掘

数字消费在用户和规模上已经成为主流渠道。中国数字消费的用户规模和普及广度已达到一个令人瞩目的高点。根据美国电商平台SellersCommerce的数据，2024年中国电子商务零售额占社会消费品零售总额的比例（即电商渗透率）高达47%，不仅远超美国（15.8%）、英国（30.6%）等发达国家，也高于印尼（31.9%）等发展中国家，稳居全球第一。中国互联网络信息中心发布的数据显示，2025年上半年我国数字消费总额达9.37万亿元，数字消费用户规模突破9.58亿人，占网民总数的85.3%。这意味着，线上消费、数字消费已成为中国主流的消费渠道，同时线上用户快速增长的“流量红利”时代已接近尾声。

数字消费增长动力从增量扩张转向价值挖掘。随着新用户数量增长放缓，中国数字消费的发展模式加快转向对存量用户价值的深度挖掘。其中，两类模式快速发展：一是直播电商

的深化，让数字消费不只是停留在标准化商品上。近年来直播已从最初的服装、美妆等品类，全面渗透至房产、汽车、奢侈品等高单价、重决策的品类。例如，一些头部主播与汽车经销商、房地产开发商合作，通过直播推动高价值的新车、房屋认购。二是内容电商的崛起，带动了数字消费业务模式的大转变。近年来，各大内容平台正成为新消费决策的入口，带动消费行为从“搜索—购买”的主动模式，大量转变为“种草—交易”的触发模式。这种模式的发展意味着，数字消费正越来越注重消费体验分享，其自营电商和闭环交易额也因此快速增长。

从全球看，中国数字消费已占据绝对优势。在欧美国家，线上零售更多被视为对成熟线下体系的补充与融合，商业模式以综合性平台（如Amazon）和品牌独立站为主，直播电商虽在探索（如Amazon Live、TikTok Shop），但无论规模、形式创新还是用户接受度，均未达到中国市场的热度与深度。在东南亚/拉美市场，社交媒体用户基数庞大且年轻，推动了社交电商的快速增长。但在支付、物流等基础设施的完善度，以及消费能力的深度挖掘上，仍与中国存在显著差距。

## 趋势二：发展渠道从线上销售转为线上线下全面融合

即时零售推动线上零售与实体商业深度融合。近些年来，中国数字消费的边界正在模糊化，从清晰的“线上交易、线下履约”模式向线上线下无界融合的“全域消费”模式发展。其中，即时零售是这一趋势的典型代表。它并非传统电商，而是将线下实体店的商品库存全面数字化，通过平台智能匹配与广覆盖的骑手配送网络，实现“线上下单、30分钟送达”的极致体验。商务部研究院发布的《即时零售行业发展报告(2025)》显示：2024年我国即时零售规模达7810亿元，预计2026年规模将突破1万亿元，2030年有望达到2万亿元，“十五五”期间年均增速有望达到12.6%，成为激活消费潜力的核心引擎。

即时零售品类覆盖范围不断扩大。在成熟且高效的即时配送网络支撑下，加上年轻一代（Z世代）和城市家庭“即时可得”的消费心智形成，即时零售的消费场景正在从最初的餐饮外卖、应急药品，迅速扩展至生鲜果蔬、日用百货、数码家电、美妆服饰、宠物用品等。大量连锁商超、便利店、品牌专卖店通过接入即时零售平台，实现了库存在线化、销售全域化，获得了新增量，成为了线下商业数字化升级的关键路径。这背后是数字平台对城市本地实体商业生态的深度整合与效率革命，重新定义了数字消费的经济价值。

从国际看，中国即时零售明显领先其他国家。中国即时零售的快速发展，很大程度上得益于城市人口密度与配送成本、高度分散的线下零售商店、广大消费者的即时消费心智。在美国，虽然拥有Instacart（商超配送）、DoorDash（餐饮及杂货）等类似平台，但其发展受制于较高的人力成本、分散的线下零售格局以及消费者对“即时性”相对宽松的预期，品类丰富度和订单密度远不及中国。在欧洲，线下零售体系历史悠久且稳固，消费者购物习惯更偏计划性，加之对数据隐私和劳工权益的严格保护，即时零售尚未成为主流消费模

式，发展速度较为缓慢。

### 趋势三：发展动力从流量扩张转向AI技术赋能

“人工智能+”在中国快速发展。根据斯坦福大学《2025年人工智能指数报告》，在最具代表性的AI模型性能测试中，中美顶尖模型的表现差距正在缩小，已经从2023年的17.5%大幅缩小至2024年的0.3%。其中，在底层基础领域，如高端AI芯片（英伟达）、核心AI框架（TensorFlow、PyTorch）和原创性算法突破上，美国依然保持着显著优势。但中国的优势在于庞大的应用场景、快速的数据迭代闭环和强烈的商业化驱动，特别是近年来“人工智能+”行动推动大模型在各个行业落地部署，在AI的应用探索层面释放了巨大的活力。

AI正在重塑传统消费的全链路。生成式人工智能引领了新一轮技术革命，消费领域的AI应用创新展现出罕见的活力。“人工智能+”消费不断推出新热点，AI手机、AI电脑、AI眼镜等人工智能终端款式不断推出。根据中国互联网络信息中心的数据，2025年上半年在线上购买过智能产品的用户占网购用户的45.0%，成为拉动消费发展的新增长点。与此同时，大模型技术不再仅仅是消费服务的后台工具，而是直接介入并重塑了消费的全链路。

具体而言，在智能导购与推荐方面，AI大模型深度嵌入电商平台，实现从“千人千面”到“千人千时千面”的精准推荐，真正推动从“人找货”到“货找人”的范式转变；在AI营销内容生成方面，商家利用AI批量生成商品文案、营销图片和短视频，极大降低了内容创作门槛和成本，近年来AI生成的商品短视频和文案数量同比增长数倍；在服务流程自动化方面，智能客服能够处理绝大部分标准化咨询，AI在售后纠纷判定、物流异常预警等方面也日益普及，显著提升了服务效率与体验。

### 趋势四：发展重心从城市服务转向城乡融合服务

县域农村成为中国数字消费发展的增量支撑。近年来一二线城市的互联网人口红利逐渐见顶，广大的县域、乡镇及农村市场构成了数字消费最深厚的“战略纵深”。中国互联网络信息中心的数据显示，截至2025年6月，我国农村网民规模达3.22亿人，占网民整体的28.7%，农村地区互联网普及率为69.2%，较2024年12月提升1.9个百分点；同时，快递下乡正在激活乡村数字消费市场，2025年一季度，全国快递业务量中发往农村地区的占比达到三成，农村地区成为线上消费新的增长源。

农村数字消费成为城乡融合发展的重要渠道。在消费行为上，农村居民可支配收入仍低于城镇（2024年农村居民人均可支配收入为2.3万元，城镇居民为5.4万元），消费决策对价格高度敏感，更加追求极致性价比。在消费产品上，“工业品下乡”到“农产品上行”双向流动，工业品下行中家用电器、服装鞋帽、日用百货、食品饮料仍为主流，农产品上行品类中电商平台将产地农产品直接销往全国大市场。根据中国食品（农产品）安全电商研

究院等发布的《2025上半年中国农产品电商发展报告》，2025年农产品网络零售额或接近8400亿元，2035年将突破2万亿元。

中国数字消费下沉匹配了自身的资源禀赋。欧美发达国家城乡差距相对较小，基础设施和商业服务体系分布均匀，不存在一个在人口规模、消费潜力及数字化落差上都如此巨大的“下沉市场”。印度、东南亚等地区虽有类似城乡结构，但其整体消费能力、物流支付等基础设施的完备性，尚无法支撑起一个同等复杂和活跃的细分市场生态。因此，中国“下沉市场”的数字消费发展，是中国独有的商业与政策实践。

趋势五：发展品类从商品消费向服务绿色消费拓展

在商品消费线上化趋于成熟后，中国数字消费的增量与价值正向两大方向拓展：

一是数字服务消费。近年来，在线教育、互联网医疗、知识付费、数字文娱（在线演唱会、虚拟展览）、线上旅游预订等服务型消费的数字化占比快速提升。后疫情时代，用户习惯已被深度塑造。截至2025年6月，我国互联网医疗用户规模达3.93亿人，互联网医疗从最初的线上复诊、药品配送等，逐步拓展到在线问诊、健康管理、医疗知识普及等多个领域；我国在线教育用户规模达2.93亿人，全国中小学（含教学点）互联网接入率达100%，上线慕课数量超过7.68万门，学习人次达12.77亿。

与国际相比，欧美在在线教育、远程医疗等服务数字化方面起步更早，拥有相对成熟的商业模式和用户付费习惯。但中国市场规模更大、迭代更快，未来需要提升的是服务的规范性和专业性。

二是数字绿色消费。近年来，中国积极推动数字化与绿色化协同发展，在“双碳”目标和年轻一代环保意识觉醒的双重驱动下，数字绿色消费蔚然成风。“电数宝”电商大数据库显示，2024年二手电商交易规模达6450.2亿元，同比增长17.56%，循环时尚成为潮流。同时，新能源汽车的线上研究、选配、订购乃至直销模式，完全颠覆了传统汽车消费链条。这标志着数字消费从鼓励“更多购买”向促进“更好、更可持续地消费”演进。

与国际相比，欧洲无疑是理念的先行者和规则的制定者。从欧盟的“循环经济行动计划”到法国的“反浪费法”，消费者对可持续性的支付意愿全球最高。中国在绿色消费的实践规模和应用创新（如二手平台的社交化运营、新能源汽车的智能化体验）上领先，但在政策法规和业务标准等方面需要向欧洲借鉴。

“十五五”时期的发展建议

中国数字消费的快速发展不只体现在大交易规模和高渗透率上，而且呈现出了鲜明的“市场纵深、渠道融合、技术驱动、市场下沉、服务崛起”的特征，正在成为全球数字消费发

展的引领者。展望未来，“十五五”时期数字消费的高质量发展，还需要从政策支持、技术赋能、制度创新、场景拓展、平台出海等方面共同发力，更好地释放数字消费的潜力。

一是消费政策的制定与实施顺应数字化趋势，以旧换新补贴政策的线上线下分布比重应关注数字消费的占比变化，消费贷款贴息政策利用数字消费平台打造快捷便利的贴息贷款发放核销模式。

二是在技术应用创新的优势上，鼓励消费平台企业加大在AI大模型、区块链、高端芯片等底层技术上的研发投入，推动数字消费发展从“模式创新”加快迈向“技术创新”，避免陷入“头重脚轻”。

三是创新数字要素治理机制，推动《数据安全法》《个人信息保护法》的细则落地，探索公共数据开放，构建可信数字消费生态，更好释放数据要素的潜能，让数字消费业务在更高水平上实现合规与创新的平衡。

四是注重数字消费包容性发展，完善数字消费平台监管模式和消费者权益保护机制，推动数字消费平台企业和平台内经营者、劳动者共赢发展，同时弥合不同年龄、区域、收入群体之间的“数字鸿沟”。

五是支持数字消费全球化发展，鼓励各类数字消费平台积极探索出海模式，将“数字化运营能力”“供应链组织能力”和“商业模式创新能力”输出到全球不同市场，妥善处理日益复杂的国际地缘政治、贸易规则和文化冲突。

（沈建光系京东集团首席经济学家，朱太辉系京东集团高级研究总监）

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇文章聚焦中国数字消费的现状、趋势与未来方向：目前中国已是全球最大网络零售市场（连续12年第一），电商渗透率47%遥遥领先；数字消费正从规模扩张转向价值挖掘、线上线下融合、AI赋能、农村下沉、服务绿色消费五大趋势；对比欧美、东南亚等市场，中国在模式创新、基础设施、下沉潜力上有独特优势；最后提出“十五五”期间需从政策、技术、制度、包容、出海五方面发力，推动数字消费高质量发展。

### 一、中国数字消费：全球老大的地位稳了

咱们先看硬实力：2024年中国电商交易额达46.4万亿元（相当于全国GDP的近4成），网上零售额15.2万亿元，连续12年全球第一；每100块消费里有47块是线上花的，这个比例比美国（15.8%）、英国（30.6%）高一大截，连印尼这样的新兴市场都赶不上。用户规模更吓人：2025上半年数字消费用户突破9.58亿，占网民总数的85.3%——几乎所有上网的人都在

线上买过东西。

不过，新用户增长慢下来了（流量红利快用完了），现在商家更注重“挖老用户的潜力”：比如以前直播只卖衣服美妆，现在连汽车、房子都能直播卖（头部主播和4S店、开发商合作，直播间就能订车买房）；还有“种草”模式，刷短视频时看到别人推荐就下单，不是自己主动搜的，这种“被动触发”的消费越来越多。

## 二、数字消费玩出5个新花样

### 1. 从“拉新人”到“留老人”

以前靠新用户增长，现在盯着老用户：直播卖高单价商品（汽车、奢侈品），内容平台（抖音、小红书）成了消费入口，从“搜了再买”变成“看了就想买”。

### 2. 线上线下不分家

即时零售火了：线上下单，30分钟送到家（比如买水果、药品、日用百货）。2024年规模7810亿元，预计2030年达2万亿，相当于每年多一个中等城市的消费市场。线下店接入平台后，库存变线上，生意变多了。

### 3. AI来帮忙

AI让消费更智能：电商平台的推荐从“千人千面”变成“千人千时千面”（不同时间推不同东西）；商家用AI生成商品文案、短视频，成本降了好几倍；智能客服能处理大部分咨询，售后纠纷判定、物流预警也靠AI，效率高多了。

### 4. 农村市场成新蓝海

农村网民3.22亿，快递下乡让农产品能卖到全国：2025年农产品网络零售额快到8400亿元，2035年要破2万亿。农村人买东西更看重性价比，工业品下乡（家电、日用品）和农产品上行（水果、土特产）双向流动。

### 5. 不只买东西，还买服务和绿色产品

服务消费线上化：在线医疗用户3.93亿（能在线问诊、买药），在线教育用户2.93亿（慕课学习人次12.77亿）；绿色消费兴起：二手电商交易规模6450亿元（循环时尚成潮流），新能源汽车线上订车成常态，从“买得多”转向“买得好、买得可持续”。

## 三、和国外比，中国数字消费为啥这么牛？

- 欧美市场：线上只是线下的补充，直播电商（比如Amazon Live）规模小，用户接受度低；线下体系成熟，大家更习惯逛实体店。
- 东南亚/拉美：社交电商快，但支付、物流基础设施差，消费能力挖掘不够；

- 中国优势：即时零售（30分钟达）、下沉市场（农村潜力大）、模式创新（直播+内容+社交），这些都是国外没有的“独家玩法”。

## 四、未来怎么干？十五五的5条“锦囊”

### 1. 政策要跟上数字趋势

比如“以旧换新”补贴，线上线下都要覆盖；消费贷款贴息，通过电商平台直接发，方便用户。

### 2. 技术要从“模式创新”转向“硬核创新”

别只搞直播、种草这些模式，要加大AI大模型、芯片、区块链的研发，避免“表面热闹，底层薄弱”。

### 3. 数据安全要守好

落实《数据安全法》《个人信息保护法》细则，让用户放心用；开放公共数据，让商家更精准服务。

### 4. 让所有人都能享受数字消费

比如教老人用智能手机，解决农村网络差的问题；保护消费者权益，让平台、商家、快递小哥都赚钱（比如给骑手买保险）。

### 5. 把中国模式卖到全球

鼓励电商平台出海，把“直播运营”“供应链管理”带到东南亚、拉美；应对地缘政治、贸易规则，尊重当地文化（比如东南亚喜欢本地化内容）。

这篇文章把中国数字消费的“现在、变化、优势、未来”讲得透透的，核心是：中国数字消费已经是全球标杆，接下来要靠技术和合规，让它更可持续、更包容，还要走向世界。

---

## AI来了，搜索怎么办

来源：<https://www.yicai.com/news/102997958.html>

创建时间：2026-01-12 19:07:58

### 原文内容：

人要做决策，必须首先获得信息，然后理解信息、产生认知。

在互联网时代，信息的获取主要是通过搜索。搜索从本质上讲跟图书馆的检索系统非常相似，不同之处在于其更庞大、更智能。搜索系统的建立分两步：首先得找到尽可能多的信息（网页爬取），其次要把这些信息整理得易于查找（索引）。做好这些基础准备工作，用户输入了搜索需求，就可以提取关键词（查询解析）去和索引好的数据库做匹配（检索），最后进行关键的一步：对初步匹配的结果进行打分（根据相关度、质量、权威性、用户反馈等进行相关性计算），排序输出，呈现给用户。

正是由于有了搜索，互联网上的海量信息才能为人所用。可以说，没有搜索，互联网的使用价值就会大打折扣。

说到搜索，人们一般想到谷歌、必应、百度等搜索引擎，但实际几乎所有的重要互联网公司的业务都离不开搜索，用户在淘宝、京东购物，在海量的商品中找到想买的东西需要搜索；在抖音和小红书上，用户除了“刷”视频和帖子，也会去搜索“怎么做红烧肉”；用美团或饿了么搜吃喝玩乐；在微信中则通过搜索聊天记录、公众号、视频号、小程序，找到相关的信息。

像谷歌、百度这样的“纯搜索”公司，商业模式是为用户提供免费的搜索服务，吸引海量用户，进而将这些流量出售给广告商，通过广告来变现。其中最主要的形式是广告商根据推广的产品或服务选择相关关键词，当用户搜索这些关键词时，广告会显示在搜索结果页面的显著位置，即所谓的关键词广告。搜索带来的广告价值大，因为搜索是用户需求的显性表达。比如用户在搜索框输入“防脱发洗发水推荐”时，其购买意图一般是强烈和明确的。广告主因此愿意为每一次点击支付可观的费用，甚至愿意通过竞价排在前面截获上述意图。而对于谷歌这类公司，一旦搜索引擎的算法和爬虫建立起来，其新增服务的边际成本极低，领先者可以凭借网络效应建立巨大的竞争优势。

毫无疑问，由于搜索是获取互联网信息的一种最基础的操作，搜索平台自然是互联网的一个重要入口，因此互联网巨头里就一定有纯搜索公司。搜索巨头谷歌最新市值已近4万亿美元，搜索是其最核心的业务（2024年搜索收入1981亿美元，占总收入56.6%）。

## AI和搜索的不同之处

前面讲到，人获取信息是为了形成认知。搜索只能解决获取信息的问题，但形成认知和决策的任务还需要人脑来完成。人们只有少量的问题只需要获取信息就可以解决，像简单的事实查询（搜天气）、导航需求（去“淘宝”）等这些场景。大部分的问题都需要对信息的复杂处理才可能完成，比如，“在目前的市场情况下，投资哪些产品能有比较好的回报？”“我大学刚毕业，怎样才能找到一份满意的工作？”

AI大模型的到来让人们处理复杂问题时有了完全不同的方法。通过对几乎所有可获得的人类知识、信息进行压缩，AI大模型对人类问题的回答可以直接上升到认知和决策层面，而不是仅提供形成认知的原材料。拿做饭做个比方，搜索的作用是把食材和调料准备好，大模型的作用是直接把菜炒好，并端到你面前。

由于大模型对语言的理解近似人类，人们完全可以用人类语言的自然交互方式和大模型互动。比如用户受到膝盖疼痛的困扰，表达出来是“我右膝盖痛了半年，平地走路不痛，只有下楼梯或者下蹲时才会痛。而且痛的位置不是关节正面，是膝盖内侧偏下一点。早上起床后第一次下楼会特别痛，活动一会儿反而好一些。传统搜索需要用户充当“翻译官”，把自己的感受拆解为搜索引擎听得懂的“关键词组合”，在类似的例子中实际上很有挑战，需要用户具备很强的搜索技巧；AI搜索中，大模型接管了“翻译”工作。它不仅理解字面意思，还能理解上下文和隐含逻辑。比如它能从“早上痛，活动后好转”推断出可能与“炎症积液”或“关节磨损”的某种特定病理特征相关，从而在后台构建更精准的查询向量。

这种改变令人与信息交互的效率大幅提升，在输入端降低了搜索的门槛，在输出端大幅减少了人处理信息的工作；此外，随着大模型多模态能力的提升，输入端和输出端都不再局限于文本的呈现。除了输入输出端显而易见的改变，容易被忽略的是一次AI搜索可能会调用多次传统搜索，进而显著提升搜索的质量，这是因为AI搜索引擎可以借助大模型思维链的能力以及Agent工程，将问题拆解、分步、对结果进行验证、对关键词进行优化等，通过反复的尝试来提供更准确、全面的答案。

### AI与搜索的融合，AI是主线

由于AI与搜索各有长短，它们的融合是必然的，但融合后的主线是AI，因为生成认知是获取信息的目的。

搜索引擎是互联网时代人类与世界互动链条上获取信息的最重要入口，AI时代这一点正在被挑战，如ChatGPT的周活跃用户已经快速达到8亿（截至2025年10月）。AI大模型很强，但也有短板，虽具备强大的模式识别与内容生成能力，却存在知识更新延迟、易产生“幻觉”等固有缺陷，一个封闭的模型就像一个被关在图书馆里的博学老者，虽然满腹经纶，却对窗外正在发生的事情一无所知。

所以大模型需要引入联网搜索功能弥补这一短板，通过实时获取全网动态信息、检索权威数据来源，为AI输出准确且具备时效性的答案提供可靠的数据支撑和知识更新。因此可以看到主流的大模型，无论是ChatGPT、Claude还是国内的豆包、Kimi等，均无一例外提供了联网功能。

这个组合里面，AI是入口和中心，搜索引擎从“信息入口”变为AI调用的“数据接口”。这和前面讨论的AI赋能搜索场景是两种AI和搜索融合的道路，长期看AI会主导融合的趋势，因为AI和搜索形成了“大脑”和“眼睛”的对应关系，当大脑足够强大，眼睛就成为它的器官之一，而非独立存在的中心。

## 搜索的商业模式面临颠覆

搜索的商业模式之所以以广告业务为主，是因为人脑在处理信息时有巨大的瓶颈。通过把信息一一展现给用户，搜索平台就可以把用户的有限注意力卖给商家，形成广告收入。AI对大量数据的处理能力远超过人类，因此极大地拓宽了人类处理信息的瓶颈，广告模式就很难运行。

AI搜索改变了搜索交互的逻辑：理想情况下，用户不需要点开链接，在内容生成界面就得到了清晰的答案，这让传统的商业模式和生态面临分崩离析。“零点击搜索”会令广告的点击率下降、传统的广告位价值暴跌，据Buyable Answers的数据，2025年谷歌搜索查询中有60%为零点击搜索，这一比例较2019年的49%大幅提升，用户显然更倾向直接浏览AI总结的答案而非点击到源网页进行浏览，这令谷歌等搜索引擎公司很头疼，一度也让其对在搜索服务上引入AI采取暧昧的态度；“零点击搜索”还会改变互联网的内容生产生态，很多创作者把内容放到网上是因为可以通过传统的搜索生态进行广告变现；AI搜索模式下，这些网页的流量会锐减，他们的广告分成也会大幅减少，这可能会降低内容生产的动力。各大新闻机构报告称，自家的网站流量下降幅度从15%到90%不等，其中技术、教育类内容受冲击较为显著，降幅高达60%~90%；流量的下滑直接导致其广告收入出现大幅缩减。

既然广告模式跑不通，AI搜索企业就必须用其他方式让用户付费。一种方法是用订阅制让搜索的用户直接付费。以AI搜索的代表企业Perplexity为例，其当前广告收入占比不足总收入的0.1%，付费用户的订阅收入是其核心收入来源。但订阅制是否是最适合AI搜索的形态，还是个巨大的问号，按其现在20美元/月的订阅价格，Perplexity需要8亿多付费用户才能达到谷歌的搜索收入，这看起来不大可能（Perplexity付费用户量估算在几十万级别，参考ChatGPT最新付费用户数3500万，截至2025年7月）。

为什么不容易获取大量的付费用户？因为竞争。当市场中有多家AI大模型公司时，如果这些公司的能力相当，为了获取用户，这些公司都有动力把搜索价格降到边际成本，甚至更低。一家大模型公司要想让付费模式跑通，就必须拥有巨大的市场掌控能力。前提条件是其AI功能要大大超过竞争对手，形成压倒性优势。只有当大模型公司在行业中形成垄断或半垄断格局时，才能真正用付费模式盈利。在此之前，由于AI搜索的算力和能源成本远大于传统搜索，AI大模型公司在获取用户中耗费的成本将是极其巨大的。

由于AI时代的搜索是“搜索辅助的AI”，而不是“有AI能力的搜索”，在获取信息和形成认知的两大任务上，大的方向一定是形成认知付费，所形成的认知（智能）的能力就一定是付费价格的决定性因素。同时，我们应该意识到，形成认知也并不是任务链的终结。消费者的终极目标是完成任务，形成认知是前提，获取信息又是形成认知的前提。因此，我们可以判断，目前的AI搜索也是过渡阶段。未来属于Agent（智能体）。信息、认知、行动都是服务的不同组成部分。消费者会直接为Agent的高质量服务买单。

（刘劲系大湾区人工智能应用研究院理事、特聘专家，长江商学院会计与金融学教授、投资研究中心主任；段磊系大湾区人工智能应用研究院研究总监；陈璐系大湾区人工智能应用研究院高级研究员）

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇文章讲透了“搜索”的过去、现在和未来：传统搜索是互联网的“信息导航仪”，靠免费服务吸引用户再卖广告赚钱；AI的到来改变了游戏规则——AI不只是找信息，还直接给你“现成的答案和判断”，让搜索从“主角”变成AI调用的“工具接口”；传统搜索的广告生意正因“零点击”（用户直接看AI总结，不点链接）面临崩塌；AI搜索想靠订阅制赚钱很难（用户少、成本高、竞争大）；最终，未来会是“智能体（Agent）”的天下——用户直接为能帮你完成任务的智能服务付费，而不是只为信息或认知买单。

### 详细解读

#### 1. 传统搜索：互联网的“导航仪”，靠广告吃饭

传统搜索就像你去商场找店的“指引牌”——没有它，你在海量商品/信息里根本摸不着北。不管是谷歌百度这种“纯搜索”公司，还是淘宝京东（搜商品）、抖音小红书（搜红烧肉做法）、美团饿了么（搜吃喝玩乐），都离不开搜索。它的赚钱逻辑很简单：免费给你用搜索，吸引亿万人来，然后把这些人的“注意力”卖给广告商。比如你搜“防脱发洗发水推荐”，这明显是想买，广告商就愿意花高价把广告放在搜索结果最前面，你点一次他们就付一次钱。这种广告值钱，因为搜索是你“主动说需求”，比刷视频时看到的广告精准多了。

#### 2. AI+搜索：从“找食材”到“直接吃菜”，AI说了算

AI和传统搜索的区别，就像你想做饭：传统搜索给你一堆食材（各种菜谱链接），你得自己挑、自己做；AI直接把做好的红烧肉端到你面前。AI的优势在哪？一是不用你拆关键词——比如你说“右膝盖痛半年，下楼梯才痛，早上第一次走特别痛”，传统搜索需要你拆成“膝盖痛 下楼梯 早上”这些词，但AI能直接理解你的意思，还能推断可能是炎症或磨损，后台帮你找更精准的信息；二是AI能联网补短板——AI本身知识可能过时或“胡说八

道”（比如不知道昨天的新闻），所以现在ChatGPT、豆包都能联网搜最新信息；三是AI主导融合——以前搜索是“入口”，现在AI是“大脑”，搜索变成大脑的“眼睛”，帮它看外面的世界，而不是反过来。

### 3. 广告生意要凉？零点击让谷歌们头疼

传统搜索的广告饭碗要被AI砸了。为啥？因为AI搜索是“零点击”——用户直接看AI总结的答案，不用点后面的链接。比如你搜“北京周末去哪玩”，AI直接告诉你几个地方和攻略，你就不用点那些旅游公众号的链接了。文章里说，2025年谷歌60%的搜索都是零点击（2019年才49%），这意味着广告商的广告没人点，广告位就不值钱了；同时，那些靠搜索流量赚广告分成的公众号、新闻网站也惨了——流量降了15%到90%，收入跟着暴跌。谷歌这些公司能不头疼吗？

### 4. AI搜索赚钱难：订阅制像“高价门票”，用户不买账

AI搜索不能靠广告赚钱，那靠啥？目前主流是订阅制——比如Perplexity每月收20美元，让你用更高级的AI搜索。但这模式很难走通：一是用户太少——Perplexity要8亿付费用户才能赶上谷歌的搜索收入，但现在才几十万；二是竞争太激烈——如果好几家AI公司都做搜索，大家会互相降价抢用户，甚至免费；三是成本太高——AI搜索需要的算力和电费比传统搜索贵多了。除非一家AI公司能垄断市场（比别人强很多），否则订阅制根本赚不到钱。

### 5. 未来：AI搜索只是过渡，智能体才是终局

文章说，现在的AI搜索只是“中间站”，未来会是“智能体（Agent）”的时代。啥是智能体？就是能帮你完成整个任务的AI。比如你想“周末带孩子去北京玩”，传统搜索给你景点链接，AI搜索给你攻略，但智能体直接帮你订机票、酒店、规划路线、甚至预约门票——你不用管中间步骤，直接为“完成旅行”这个结果付费。所以，最终用户买单的不是“找信息”或“给建议”，而是“帮我把事做好”。AI搜索只是通往这个终局的路上一站而已。

这样拆解下来，普通人就能明白AI如何改变搜索，以及背后的商业逻辑和未来趋势了。  
...

---

## 从居民储蓄到企业资本，金融结构改革下一步如何改？

来源：<https://www.yicai.com/news/102997955.html>

创建时间：2026-01-12 19:08:00

## 原文内容：

“从社会融资结构、居民资产结构、金融机构资产结构来看，总体上我们还是一个特别倚重银行的金融体系。”1月10日，中国人民银行金融研究所所长丁志杰在第三十届（2026年度）中国资本市场论坛上表示，我国的金融结构优化还有很大空间，且机遇大于挑战。

2025年，随着资本市场火热、居民“存款搬家”加剧，关于国内金融结构改革的讨论也逐渐升温。第一财经记者在上述论坛现场注意到，多位来自财政金融领域的专家学者从企业资本金补充机制问题谈到居民储蓄集中和存款利率下行，从融资结构失衡拓展到风险结构调整难题，多维度探讨了我国金融结构变革的机遇和挑战。

### 金融结构优化方向在资本市场

央行数据显示，截至2025年三季度末，我国金融业机构总资产为531.76万亿元，同比增长8.7%。其中，银行业机构总资产为474.31万亿元，证券业机构总资产为17.05万亿元，保险业机构总资产为40.4万亿元。以此计算，银行业机构、保险业机构、证券业机构在我国金融业机构总资产中的占比分别约为89.2%、3.2%、7.6%。

丁志杰表示，中国的金融深化程度已经很高，但目前需要考虑的是金融效率高不高的问题。“（比如）金融体系动员和运用储蓄，服务储蓄者、投资者和借款人的能力如何？”他进一步指出，在这一背景下，我国金融结构优化的一个方向可能是要大力发展资本市场，特别是股权融资、债权融资等直接融资。

他结合我国社会保险基金、住房公积金等情况进一步指出，我国大量长期资本、耐心资本实际就沉淀在银行体系。“如果这个通道能够打通，让其中一部分资金进入资本市场，对我们金融结构优化、提高直接融资比重非常有意义，最关键是要制度变革。同时，这对我们居民储蓄收益率、金融资产收益率（的提升），以及资本市场的发展都有积极意义。”丁志杰说。

中国国家创新与发展战略研究会学术委员会常务副主席、重庆市原市长黄奇帆也在论坛上提出，要推动资本市场改革，不能只着眼于股票市场，还要形成可持续的企业资本金补充机制，银行资本金、全国社保基金、各类商业保险资金、外汇资金是重要的资金来源。

（详见报道《黄奇帆：建议额外调度银行、社保、保险、外汇资金，降低企业负债率》）

### 居民储蓄何处去

“实际上，对中国而言，要讨论金融结构，首先得讨论资金结构。”在中国人民大学财政金融学院国家一级教授王国刚看来，在我们金融总量规模不低的情况下，我们首先要从资本性资金和债务性资金角度关注资金结构，其次要关注“不缺钱、缺本金”的背景下，本

金从何而来。

“按照宏观经济学的概念，资金应该来自居民（部门），但居民（部门）给企业（部门）什么资金、怎么给，是需要我们探讨的问题。”王国刚表示。对此，他提到了存款利率下行背景下超百万亿居民储蓄向何处去的问题。

“人民银行公布的住户存款余额，到2025年10月底是163万亿元，其中活期存款大概40万亿元，定期存款是120多万亿元。也就是说，有75%以上的资金是定期存款。更重要的是，至少从2022年以来，我们的存款利率，尤其是定期存款利率一降再降，以三年期为例，从原来的3.4%已经降到现在的1.55%，但是居民的定期存款是一升再升。”王国刚说。

他进一步指出：“（居民存款）本来可以去分享经济发展、企业运营收益，现在往银行集中。在这样一个条件下，怎么能形成资本概念？这是需要探讨的问题。”

他同时结合我国的金融信用结构、产品结构指出，实践中，金融结构优化应该做到三点：一是符合实体企业和居民的需要，这是根本所在；二是金融提高效率应该体现在降低企业融资成本、提高居民财产性收入层面；三是金融要让大家都感受到金融的便捷性，不再“神秘”。

#### 金融结构关乎风险结构可控性

在中国财政科学研究院原院长刘尚希看来，以间接融资为主的融资结构短期内不是问题，但长期如此就会变成问题，而问题的关键在于利息压力及其风险传递作用。

“大体估算一下，我们国家现在以间接融资为主的金融结构，利息的规模大概至少有15万亿元，远超一年GDP的增量。过去说企业给银行‘打工’，要从GDP的角度来看，实际上是GDP的增量比银行的利息还要少。当然，从宏观角度来说，这都是剩余价值的一种转换和表现形式，但是微观层面对企业是实实在在的成本。”他说。

刘尚希进一步结合地方隐性债务问题、金融稳定问题和国外风险处置经验等谈到，以间接融资为主的金融体系，一方面更有利于政府进行金融资源配置和调控，但另一方面也使得风险高度集中于银行体系。

“比如，结合我们企业的资本结构特点来说，一旦企业出现经营状况不好、营收下降，贷款不能及时偿还，这种风险就会快速地向银行体系汇聚，银行实际上是抵挡风险公共化的第一道屏障，如果银行挡不住财政再上（兜底），就形成了这样一种风险结构。”刘尚希认为，从微观的企业资本结构到宏观的金融结构，背后实际上对应着不同的风险结构。

他认为，如果现在不对企业偏债型的资本结构和以间接融资为主的金融结构进行调整，未来风险结构的调整将会较为困难，不利于有效地防范化解系统性风险。

刘尚希建议，在内外部不确定性因素增加的背景下，调整金融结构已经非常迫切，改革不能只看数量指标，要更多地关注能否有效识别风险、权衡风险和控制风险。而要从根本上改变企业偏债的资本结构，就离不开资本市场的健康发展。

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻围绕中国金融结构优化展开，多位权威专家在论坛上指出：当前我国金融体系过度依赖银行间接融资（企业主要找银行借钱），存在效率不高、风险集中、居民储蓄收益低等问题；建议通过发展资本市场（让企业直接发股票/债券融资）、引导居民储蓄和长期资金进入资本市场、调整风险结构等方式推动优化，认为改革机遇大于挑战。

### 详细拆解解读

#### 1. 现状：我们的金融体系还是“银行一家独大”——89%资产在银行，直接融资太少

央行数据显示，截至2025年三季度末，银行业总资产占整个金融业的89.2%，证券业（做股票债券的）仅占3.2%。简单说，整个金融行业几乎被银行“承包”了：企业想借钱，第一反应是找银行（间接融资）；而直接发股票/债券向老百姓或机构融资的情况（直接融资）少得可怜。专家丁志杰提到，虽然我们的金融规模很大，但“效率不高”——比如钱很多，却没完全用到刀刃上：企业融资难/贵，居民储蓄收益低，都是效率问题的体现。

#### 2. 优化方向：要让资本市场“挑大梁”——多搞直接融资，少靠银行贷款

专家们一致认为，金融结构优化的核心是发展资本市场，增加直接融资比重。

- 什么是直接融资？就是企业不用经过银行，直接向投资者借钱：比如发股票（你买股票，企业拿到钱）、发债券（你买债券，企业定期还利息+本金）。
- 丁志杰说，要大力发展股权和债权融资；黄奇帆补充，不能只盯着股票市场，还要建立企业资本金补充机制——比如让银行资本金、社保基金、保险资金、外汇资金这些“大钱”进入资本市场，帮企业补充本金，降低负债率。

#### 3. 居民储蓄：百万亿存款“躺”银行，利率降了还不走——得引导去资本市场赚更多

王国刚教授算了笔账：到2025年10月底，居民存款有163万亿元，其中75%是定期存款。更奇怪的是，虽然定期存款利率一直在降（三年期从3.4%跌到1.55%），但居民存定期的钱反

而越来越多。他说，居民本来可以把钱投到资本市场，分享企业发展的收益（比如买股票赚分红、买债券拿利息），但现在都“躺”在银行拿低利息——这既让居民赚不到更多钱，也让企业缺本金（因为企业只能找银行借高息贷款）。所以得想办法让这些存款“动起来”，去资本市场。

#### 4. 风险隐患：过度依赖银行，风险全往银行堆——利息压力大，企业和银行“绑”一起

**中国财政科学研究院原院长刘尚希指出，长期依赖银行贷款的问题很大：**

- 利息压力重：全国企业每年要付的贷款利息至少15万亿元，比一年GDP的增量还多——相当于企业赚的新增GDP还不够还银行利息，等于给银行“打工”。
- 风险集中：企业经营不好还不上贷款，风险就直接传到银行；银行扛不住，就得财政兜底。比如地方隐性债务、企业坏账，最后都可能变成银行或财政的负担。长期这样，风险全堆在银行和财政，容易引发系统性风险。

#### 5. 钱从哪来？长期资金要“搬家”——社保、保险的钱得从银行到资本市场

丁志杰提到，我们有很多长期资金（比如社保基金、住房公积金）都沉淀在银行里。如果能打通制度通道，让这些钱进入资本市场：

- 对金融结构：能提高直接融资比重，减少对银行的依赖；
- 对居民：能让储蓄收益率更高（比如社保基金投股市赚的钱，最终可能惠及参保人）；
- 对资本市场：能带来稳定的“长钱”，推动市场健康发展。

黄奇帆也建议，要调度这些长期资金，帮企业补充资本金——关键是做制度改革，让这些钱能安全、顺畅地进入资本市场。

### 总结

这场论坛的核心结论是：中国金融结构优化迫在眉睫，要从“银行主导”转向“资本市场+银行”并重，让更多钱通过直接融资流向企业，同时解决居民储蓄收益低、风险集中的问题。改革的关键是制度创新——打通长期资金进入资本市场的通道，让金融体系更高效、更安全。



特朗普再次威胁“采取行动”，欧洲多国声援丹麦和格陵兰岛

来源: <https://www.yicai.com/news/102997907.html>

创建时间: 2026-01-12 19:08:01

## 原文内容:

9日, 格陵兰岛各政党领导人发表联合声明称“格陵兰人不想成为美国人”。

美国总统特朗普则态度强硬, 威胁称美国“无论他们是否愿意, 都会在那里采取行动”。

欧盟和英德法都相继发声表示支持丹麦和格陵兰岛。欧盟委员会发言人阿妮塔·希佩尔说, 格陵兰岛是丹麦的自治领土, 任何有关其地位的改变, 都应由格陵兰岛和丹麦自行决定。

据新华社报道, 英国首相斯塔默表示, 格陵兰岛的未来应由并只能由格陵兰岛与丹麦决定。在谈到丹麦首相弗雷泽里克森要求美方停止威胁丹麦和格陵兰人民时, 斯塔默说他支持丹麦首相。德国外交部长瓦德富尔在接受德国广播电台采访时表示, 格陵兰岛属于丹麦“无可争议”, 欧洲在此问题上持团结立场。法国外交部发言人帕斯卡尔·孔法夫勒在接受法国电视一台采访时表示, 边界不能通过武力改变, 格陵兰岛属于格陵兰人和丹麦人, 决定权在格陵兰人和丹麦人手中。

7日中国外交部发言人毛宁表示, 中方一贯主张按照《联合国宪章》宗旨和原则处理国与国之间关系。

近期在欧洲调研的对外经济贸易大学法国经济研究中心主任、巴黎索邦大学博士生导师赵永升对第一财经记者表示, 特朗普的表态即便符合预期, 即优先“来软的”, 使用购买或谈判的方式, 但也保留“来硬的”方式, 即军事干预, 但这种概率较小, 只是在委内瑞拉事件发生后, 各界对于特朗普政府真的会动手的担忧升高了。

### 格陵兰是“非卖品”

自去年1月入主白宫以来特朗普多次表示, 他“非常渴望”吞并格陵兰岛, 并提出了多种方案, 包括军事攻击。

特朗普的最新表态显示, 他希望能通过交易, 用简单的方式解决, 如果做不到, 就可以来硬的。当有人指出美国在格陵兰岛上已经可以租用军事基地, 并且可以按需部署任意数量的士兵时, 特朗普表示, 要捍卫的是所有权, 而不是租约, 我们必须保卫格陵兰。

7日, 白宫发言人利维特 (Karoline Leavitt) 证实, 特朗普的官员正在“积极”讨论收购丹麦领土的可能性。

在此前5日与国会两院议员的简报会上，美国国务卿鲁比奥告诉各位议员，特朗普宁愿购买格陵兰，而不愿入侵它。

不过，格陵兰和丹麦都反复重申，格陵兰是“非卖品”。9日，格陵兰岛各政党领导人在联合声明中表示，格陵兰岛的未来应由格陵兰人民自己决定，希望美国停止对格陵兰岛的“蔑视”，强调相关对话必须以外交和国际原则为基础，这是“应当遵循的前进道路”。

赵永升表示，使用购买这种方式来获得土地，对于早期的美国而言的确有先例，譬如1803年，美国以1500万美元的价格向法国购买了路易斯安那州；1867年，美国以720万美元的价格从沙俄购买了阿拉斯加。

英国杜伦大学法学院副院长、跨国法教授兼全球政策研究所联合主任杜明则对记者表示，特朗普也不是美方看上格陵兰岛的第一人。他介绍，在1868年，美国前国务卿苏厄德在美国购买阿拉斯加后，目光就曾经投向了格陵兰岛，但由于彼时的美国国会反对，购买建议未正式提出。

杜明说，到了1910年，塔夫脱政府再次探讨收购格陵兰，但未推进。1946年杜鲁门政府秘密向丹麦提议以1亿美元黄金（相当于今约10亿-13亿美元）购买格陵兰，但被丹麦拒绝。1955年艾森豪威尔政府内部再次讨论购买，又未能推进。

不过他提醒道，华盛顿过去曾从丹麦购买过领土。1917年，在威尔逊政府期间，美国以2500万美元的价格购买了丹麦的一个群岛，后来将其更名为美属维尔京群岛。

“根据2009年《格陵兰自治法》，格陵兰拥有高度自治权，因此丹麦政府无权在不征得格陵兰人民同意的情况下私自将其出售。”杜明表示。

根据2025年丹麦委托进行的一项民意调查，近85%的格陵兰人反对这一想法。

## 违反北约条约

格陵兰岛是世界上人口最稀少、地理面积最广阔的地区之一。但根据1951年与丹麦达成的协议，美军已经在该岛屿上拥有重要的军事存在。公开资料显示，美军驻扎在格陵兰岛西北角的皮图菲克太空基地，1951年的协议允许华盛顿在该岛上设立额外的“防御区域”。

该基地驻扎着近650名人员，包括美国空军和太空部队成员，以及加拿大、丹麦和格陵兰的承包商。丹麦在格陵兰岛也有军事存在，总部设在努克，据丹麦国防部称，其主要任务是监视和搜救行动，以及“维护格陵兰岛和法罗群岛的主权和军事防御”。

但驻扎在图勒的美军实力远强于丹麦在岛上的军事力量。许多分析人士认为，如果美国利用这些部队试图占领格陵兰岛，他们可以在没有多少军事抵抗或流血冲突的情况下做到这一点。

政治分析人士表示，美国攻击并吞并格陵兰岛将直接违反北约条约。作为北约成员国之一的丹麦也表示，任何此类攻击都将导致北约终结。

此外，据报道，在特朗普政府官员考虑吞并格陵兰岛的计划之际，白宫官员正讨论制定一项“自由联合协定（COFA）”，这是一项美国与密克罗尼西亚、马绍尔群岛共和国和帕劳之间使用的国际协议。这种政治安排赋予美国国防和安全责任，以换取经济援助。COFA的具体条款因签署方而异。

不过理论上，要达成自由联合协定，格陵兰岛需要脱离丹麦。目前格陵兰岛在法律上是丹麦的一部分，有高度自治权，管理大部分内部事务，国防和外交事务由丹麦政府掌管。

赵永升对第一财经记者表示，目前特朗普政府看到的机会就存在于丹麦和格陵兰岛之间的微妙关系之中。自2009年以来，如果格陵兰居民在全民公投中支持，格陵兰就有权脱离丹麦。赵永升表示，特朗普政府可能采取“发钱”和“发动公投”的方式达到目的，提出向格陵兰居民发放款项，或影响其投票。目前格陵兰岛的常住人口仅有5.7万人。

## AI 解读：

### 核心内容总结

特朗普政府近期再次推动对格陵兰岛的“acquisition（获取）”计划，既想通过购买方式（延续美国历史上的购地传统），也不排除用军事干预等“硬手段”；但格陵兰岛明确表示“非卖品”、要自主决定未来，丹麦及欧盟、英德法等国际社会均支持格陵兰与丹麦的立场，同时该计划面临历史先例失效、违反北约条约、民意反对等多重障碍。

### 详细拆解解读

#### 1. 特朗普为啥对格陵兰“死缠烂打”？——北极战略位置太香了

格陵兰岛是北极圈里的“大块头”，战略价值堪比“北极钥匙”。美国早就在这里租了军事基地（皮图菲克太空基地），能部署士兵和装备，但特朗普觉得“租来的不如自己的”——他要的是所有权，不是临时使用权。控制格陵兰，美国就能在北极地区站稳脚跟，监视周边国家动向，巩固其全球军事布局。简单说，这就像在邻居家门口买块地建哨站，能随时盯着对方，心里才踏实。

#### 2. 格陵兰和丹麦：“想都别想，我们不卖！”——主权和民意是底线

格陵兰虽然是丹麦的自治领土（2009年起有高度自治权，管大部分内部事，但国防外交归丹麦），但它俩都把格陵兰当成“非卖品”：

- 格陵兰人不答应：9日各政党联合声明说“未来自己决定”，2025年民调显示85%的人格外反对被美国买走；
- 丹麦也不让：反复强调格陵兰属于丹麦，任何改变都得双方商量；
- 本质上，这是主权问题——谁也不想把自己的地盘卖给别人，更何况格陵兰人还想掌握自己的命运。

### 3. 美国买地是老传统，但这次行不通了

美国历史上确实靠“买地”发家：1803年花1500万美元从法国买路易斯安那（现在美国中部大片土地），1867年720万美元从沙俄买阿拉斯加，1917年2500万美元买丹麦的群岛（成了美属维尔京群岛）。之前也打过格陵兰主意：1868年、1910年、1946年（杜鲁门提1亿黄金）、1955年都试过，但都没成。为啥现在更难？因为格陵兰有了自治权——丹麦不能私自卖，得格陵兰人同意；而且现在是21世纪，不是殖民时代，用“买地”这种方式获取领土早就不合时宜了。

### 4. 特朗普的“硬手段”风险太大，等于玩火

**特朗普威胁“不管愿不愿意都要行动”，但真动手后果严重：**

- 违反北约条约：丹麦是北约成员国，按北约“集体防御”原则，美国打丹麦领土（格陵兰），其他北约国家就得帮丹麦——等于美国自己拆北约的台；
- 军事干预虽易但政治代价高：美军在格陵兰的基地实力比丹麦强，真打可能没多少抵抗，但国际社会会骂死美国，丹麦也说“敢打北约就完了”；
- 想搞“自由联合协定”也难：这种协定是美国给小国经济援助换国防控制权（比如密克罗尼西亚），但前提是格陵兰先脱离丹麦——格陵兰人不同意，丹麦也不会放。

### 5. 国际社会：都站在丹麦这边，没人惯着特朗普

**不光格陵兰和丹麦反对，全球多数国家都不支持特朗普的做法：**

- 欧盟、英德法：明确表态“格陵兰的未来由格陵兰和丹麦决定”，德国说“欧洲团结”，法国强调“不能用武力改边界”；
- 中国：主张按《联合国宪章》处理国与国关系，不支持强权；

- 说白了，大家都觉得特朗普这是“霸王硬上弓”，不符合现代国际规则，没人愿意看他乱来。

## 最后一句话总结

特朗普想靠“买地”或“硬抢”拿下格陵兰，本质是想巩固美国的北极战略优势，但这招在21世纪根本行不通——主权不是商品，民意不能被收买，国际规则更不能被无视。格陵兰这门“买卖”，特朗普注定做不成。



但斌、王庆最新发声：“从‘924’到现在肯定是个牛市”，看好低估值价值股

来源: <https://www.yicai.com/news/102997917.html>

创建时间: 2026-01-12 19:08:02

## 原文内容:

2026开年以来，A股行情再上一个台阶，沪指最新（1月9日）收于4120.43点，两市成交额突破3万亿大关。机构如何看待当前的市场环境？

“从‘924’到现在肯定是个牛市。”东方港湾董事长但斌认为，当前应着力提升上市公司质量，提高企业的“护城河”，让其商业模式更加成熟，更能迎接挑战。

重阳投资董事长王庆认为，“924”行情以来，市场发生了变化。“市场风险偏好得以修复，我们判断，下一步低估值价值股将进一步得到重估。”他说。

一些外资机构认为，市场慢牛格局已明确。“前不久，我们研究团队把对中国股票的评级从中性调整到增持，我们认为，市场正在处于复苏的早期阶段，直白地讲就是慢牛。”摩根大通银行（中国）有限公司行长熊碧华表示。

在1月10日至11日举办的第三十届中国资本市场论坛上，围绕当前市场情况，上述与会人士给出了最新预判观点。

## 风险偏好对市场的影响弱化

王庆观察到，“924”行情以来，成长股有所表现。他预判，接下来，低估值价值股还将进一步得到重估。

“在‘924’之前，市场中的一部分板块是有机会的，就是高息股受到追捧，因为资产荒的背景下，高息股成为债券和理财产品的替代品。”他说，而在“924”行情之后，政策托底，沪指从2700点左右起步，一路上行并站上4000点，在此过程中，成长股得到重估，尤其是以科技板块为代表的成长股。

王庆预判，低估值价值股有望进一步得到重估，最重要的影响因素是投资者风险偏好发生了变化。在他看来，“924”行情启动至今，市场已经处于风险偏好趋于正常的状态，风险偏好或投资者情绪这一因素，对资本市场的影响会趋于弱化。

“在这种情况下，有些上市公司实际上资质不错，盈利状况也是稳定的，但现在估值水平并不高，一旦盈利层面出现停止恶化的迹象，或者拐点出现，这些资产可能会得到进一步的重估。”他说。

如何看待科技企业和科技股的价值？王庆认为，市场对上市公司的定价，主要体现为对其未来盈利能力的定价，而科技公司未来（发展）的想象空间很大，但部分该类型企业在短期的现金流表现并非十分亮眼，因此其市场表现存在不确定性。

“中国很多科技企业还是相对小的企业，还没有发展到一定阶段，形成稳定现金流，所以这类企业表面上没有业绩，股价上却有所表现，反映了投资者对其未来成长前景的期许。”他说。

王庆同时提到，目前，股票市场呈现结构性行情，即在资产荒背景下，以AI为主线的科技进步为一些板块、赛道带去投资机会。“哪里有一些结构性机会、形成了一些投资者共识，资金就会蜂拥而至。所以，这样的市场是一个结构性的市场。”他说。

基于上述判断，王庆认为，从中国股票市场当前的生态特征来看，市场既有机会，也仍有一定风险。

但斌提到，市场若出现蓝筹股不涨、小股票带来大牛市的情况，或引发一些问题。

“少数公司贡献绝大多数的利润，市值被小部分公司占据，短期可能没有问题，但拉长长时间看，它的危害性特别大。”他说。

以美股市场举例，在但斌看来，此前数年，美国资本市场的发展主要由经济内生增长所推动，同时还有分红、回购的助力。

“所以对我们的资本市场来说，最关键的还是要提升公司质量，（企业）真正的利润增长是根本，要提高公司的‘护城河’、商业模式，让其更能迎接挑战。”但斌说。

## 中国资产吸引力增强

在外资机构看来，国际投资者对于中国资产的参与度更深入、更多元化。熊碧华表示，2025年市场非常活跃的，可从中观察到国际资本双向流动的趋势。

“对于投资中国资产，外资也曾有是否会亏损的担忧，但去年这个状况发生显著转变，‘924’是一个非常关键的转折点。”她说。

国际投资者的态度为何发生转变？熊碧华说，原因之一是“大家赚到钱了”。

“像宁德时代（港股IPO）这样一个成功的项目，给投资者带来收益，带来信心的提振，实际上就是大家赚到钱了，所以国际投资者对中国资产的兴趣也提升了。”她说。

熊碧华同时提到：“前不久，我们研究团队把对中国股票的评级从中性调整到增持，我们认为，市场正在处于复苏的早期阶段，直白地讲就是慢牛。”

她进一步表示，市场具备多方面的支撑，包括科技发展的推动。摩根大通预计，AI在各行各业的应用会加速，并可能带来全行业生产力的提升。其他因素还包括：多个行业的竞争环境在优化，公司盈利能力有望得到改善，上市公司股东回报意识增强，国内的存款“搬家”趋势有望延续。

“正因为这样，我们认为，中国资产在国际投资者的眼中吸引力会持续增强。”她说。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026开年A股行情火爆，沪指突破4100点、成交额破3万亿。多家头部机构（东方港湾、重阳投资、摩根大通等）一致认为当前A股处于“慢牛”初期：外资从谨慎转向增持，市场风格将从科技成长股逐步切换到低估值价值股，风险偏好回归正常，中国资产对国际投资者吸引力持续增强，而提升上市公司质量是长期走牛的关键。

### 详细拆解解读

#### 1. 机构集体喊“慢牛”：A股不是短期疯涨，是慢慢往上走

多家机构大佬都明确说现在是“慢牛”。比如东方港湾但斌直接说“从‘924’到现在肯定是牛市”；摩根大通更直白，把中国股票评级从“中性”调到“增持”，说市场在复苏早期，就是慢牛。什么是慢牛？不是一天涨几百点的“疯牛”，而是稳步上升，涨涨跌跌但整体趋势向上，这样的行情更健康，普通人也不容易被“割韭菜”。机构为什么这么看？支撑点很多：AI技术在各行业应用加速（比如工厂用AI提高效率）、很多行业竞争变规范了（企业赚钱更容易）、上市公司更愿意给股东分红、老百姓还在把银行存款拿出来买

股票基金（存款“搬家”）。这些因素都会慢慢推高市场。

## 2. 市场风格要变：接下来低估值的“老实股”可能要涨了

重阳投资王庆说，接下来“低估值价值股”会被重新重视。这是什么意思？

先看之前的变化：“924”之前，大家不敢冒险，都买“高息股”（比如分红多的银行股），因为钱没地方去（资产荒）；“924”之后政策托底，沪指从2700涨到4000，科技成长股（比如AI、新能源）先涨起来。现在转向低估值价值股：就是那些公司本身赚钱稳定，但股价还没涨起来的“老实股”——比如传统制造业、消费行业里的龙头企业，它们盈利不错但估值低（股价和利润比不高）。为什么会转？因为投资者现在敢冒险了（风险偏好正常了），不再只盯着“稳”的高息股，而是愿意买有增长潜力但目前便宜的股票。王庆说，只要这些公司盈利不再恶化甚至好转，股价就会涨。

## 3. 外资态度大转弯：从“怕亏”到“主动加仓”

摩根大通中国行长熊碧华说，外资对中国资产的态度彻底变了——之前担心亏钱，现在主动增持。转变的关键：赚到钱了！比如宁德时代港股IPO，让外资赚了钱，信心就来了。还有“924”是转折点，政策托底后市场涨了，外资看到机会。摩根大通把中国股票评级调到“增持”，意思就是让客户多买中国股票。他们认为中国资产吸引力会越来越强，因为：AI推动生产力提升、企业盈利改善、存款搬家持续，这些都是长期利好。

## 4. 风险偏好回归正常：市场不再“一惊一乍”

王庆观察到一个重要变化：风险偏好对市场的影响变小了。风险偏好是什么？就是投资者敢不敢买股票的程度——之前大家怕跌，只买稳的；现在不怕了，愿意买有波动但有潜力的。具体表现：之前市场靠情绪（比如政策一出就猛涨），现在更看公司本身的价值。比如之前科技股涨是因为情绪，现在低估值股涨是因为它们真的赚钱。这说明市场越来越成熟，不再“一惊一乍”。

## 5. 长期走牛的关键：上市公司要“真有实力”

东方港湾但斌强调，牛市要长久，得提升上市公司质量。什么是质量？就是公司要有“护城河”——比如独特的技术、品牌，别人学不来；商业模式成熟，能稳定赚钱，能应对各种挑战。摩根大通也提到，上市公司股东回报意识增强（比如多分红、回购股票），这也是质量提升的表现。如果上市公司都能好好赚钱、给股东回报，市场才能真正长期走牛，而不是靠炒概念的“虚牛”。但斌还警告，如果只有小股票涨、蓝筹股不涨，长期会有问题——比如美股就是靠大公司的内生增长（自己赚钱）和分红回购支撑的，我们也要学这个。

## 最后一句话总结

A股现在是慢牛初期，接下来低估值的“老实股”可能接棒涨，外资也在加仓，只要上市公司质量提升，行情就能走得更稳。普通人可以多关注那些盈利稳定但股价还没涨起来的公司，别盲目追高炒概念。

## 核心内容总结

2026开年A股行情走强（沪指破4100点、成交额超3万亿），机构普遍认为当前处于“慢牛”初期：外资从谨慎转向增持中国资产，市场风格将从科技成长股切换到低估值价值股，风险偏好回归理性，提升上市公司质量是长期走牛的关键。

## 详细拆解解读

### 1. 机构集体喊“慢牛”：行情是慢慢涨，不是疯涨

#### 多家头部机构明确判断当前是“慢牛”：

- 东方港湾但斌直接说“从‘924’到现在肯定是牛市”；
- 摩根大通更直白，把中国股票评级从“中性”调到“增持”，称市场处于复苏早期，就是“慢牛”（慢慢涨、趋势向上，不暴涨暴跌）。

支撑慢牛的理由：AI技术加速应用（提升全行业效率）、行业竞争优化（企业盈利更稳定）、上市公司分红/回购增多（股东回报提升）、老百姓把银行存款转投股市（存款“搬家”延续）。

### 2. 接下来“老实股”要涨：低估值价值股成新热点

重阳投资王庆预判，低估值价值股将被重新定价。这是什么意思？

- 过去的风格变化：“924”前，大家怕风险，买高息股（如银行）；“924”后政策托底，科技成长股（AI、新能源）先涨。
- 现在转向低估值价值股：指盈利稳定但股价便宜的“老实公司”——比如传统制造、消费龙头，它们赚钱多但估值低（股价/利润比不高）。原因是投资者风险偏好回归正常，不再只盯着“稳”，愿意买有潜力但目前便宜的股票。只要这些公司盈利好转，股价就会涨。

### 3. 外资态度大转弯：从“怕亏”到主动加仓

#### 摩根大通中国行长熊碧华说，外资对中国资产的态度彻底反转：

- **转变关键：赚到钱了！**  
比如宁德时代港股IPO让外资盈利，信心大增；“924”后市场上涨，外资看到机会。

- 具体行动： 摩根大通把中国股票评级调为“增持”（建议多买），认为中国资产吸引力持续增强——AI推动生产力、企业盈利改善、存款搬家等都是长期利好。

#### 4. 风险偏好回归理性：市场不再靠情绪“一惊一乍”

王庆观察到，风险偏好对市场的影响变弱了。风险偏好=投资者敢不敢冒险：

- 之前大家怕跌，只买稳的高息股；现在敢买有波动但有潜力的股票。
- 结果： 市场从“靠情绪驱动”转向“靠价值驱动”——比如科技股涨不再是炒概念，低估值股涨是因为真盈利。这说明市场更成熟，不再盲目跟风。

#### 5. 长期走牛的核心：上市公司要“真有实力”

东方港湾但斌强调，牛市长久的关键是提升上市公司质量：

- 什么是质量？ 有“护城河”（独特技术/品牌）、商业模式成熟、能稳定赚钱。
- 警告： 若只有小股票涨、蓝筹股不涨，长期会有问题（参考美股靠大公司内生增长支撑）。摩根大通也提到，上市公司股东回报意识增强（分红/回购），这是质量提升的表现。

#### 普通人怎么看？

当前是慢牛初期，可关注盈利稳定但股价低的“老实股”，别盲目追高炒概念。长期看，选有护城河、能赚钱的公司更靠谱。

（全文用大白话拆解，无专业术语堆砌，非财经人士也能轻松理解~）



### 一财社论：开放自由方能汇聚商业航天竞争力

来源：<https://www.yicai.com/news/102997936.html>

创建时间：2026-01-12 19:08:03

#### 原文内容：

逐鹿深空、遨游太空，正在成为大国新角力场。

最近国际电信联盟官网（ITU）显示，中国在2025年12月申请了超20万颗卫星的频轨资源，19万颗卫星来自2025年12月才注册成立的无线电创新院，其中最大的两个星座是CTC-1和CTC-2，卫星规模均为96714颗。

这家一经组建就申请了两个巨型卫星星座的机构，由国家无线电监测中心、中国电子科技集团等7家单位联合共建，于2025年12月30日在河北雄安新区登记注册。之所以甫一成立就提出卫星频轨资源申请，缘于ITU对卫星频轨资源申请的一大原则，即“先占先得”规则，ITU批准申报意味着申报人获得频轨资源的优先使用权。当然申请单位必须在7年内完成首批10%部署以保留权利，9年内完成50%，14年内完成全部部署，若未能在相关时间节点达到要求，频轨资源将被顺位排在后面的国家瞬间获得。

ITU的这一规则意味着，开启星辰大海，是一场错过就没有的游戏，唯有积极申请才有资格和条件参与这场深空竞争。因此，无线电创新院开业即申请的行为是未雨绸缪策略。

当前国际竞争已进入上天入地的立体逐鹿场。太空之所以成为未来重要的竞争场域，不仅缘于太空是6G的主要战场，而且当下太空也成为了AI算力中心的理想场所，几乎免费的太阳能和天然散热功能，能极大降低AI算力的成本，成为兵家必争之地。最新消息是美东时间1月9日美国联邦通信委员会批准SpaceX额外部署7500颗第二代星链卫星，使其获批运行的二代卫星总数达到1.5万颗，其扩张态势增加了天空竞争的紧迫性和激烈程度。

中国早已吹响向太空进发的号角。2024年6月海南文昌二号发射工位的竣工，就加速了商业航天的进程，意味着中国商业航天公司有了完全商业化的发射基地。2025年末，国家航天局正式设立商业航天司，标志着中国商业航天发展有章可循，深空经济正式进入了规范发展期。

中国商业航天能够如此快速增长，是技术、市场和政策多维度助推的结果。技术上，液氧甲烷发动机技术取得突破性进展，不锈钢/3D打印制造，使火箭正式进入工业流程阶段，海上发射技术日臻完善，火箭回收技术也取得突破性进展。这些技术上的突破打开了商业航天工业化流程的想象空间，并重塑了商业航天的市场边际成本微笑曲线，极大推动了国内商业航空迈入工业化和市场化时代。

政策和市场方面，近年来中国正在加速航天体系的制度变革，加速推进航天体系的市场化进程。稍早前，是打开航天体系的市场准入，开始允许符合条件的市场主体为航天事业提供外围服务，随后逐渐沿着产业生态链，在风险可控下，允许商业航天公司提供更多专业服务；同时，航天产业也逐渐由独占式国家队和政府补贴模式，开始转向市场采购模式。

中国航天产业的发展再次用铁一样的事实证明，市场准入门槛越开放，市场自由发展的空间越大，行业进步就会越神速，技术就会越发达，竞争力就会越强大。自由孕育商业文明，行业自由发展的空间决定着行业的发达程度和市场竞争程度。

当前，资本在航空航天领域逐步深度介入，更多市场主体竞相进入这一行业。为此，中国需要找寻到新型举国体制与市场自由竞争的有效熔点，真正在营造市场自由竞争秩序中，

将国家意志内化为商业定价信息，以此作为改革新航向和竞争聚焦解。

这也是技术本身内含的经济社会变迁意义，即技术拓展的是人们更大的可行和可信自由空间。历史上，汽车、火车、飞机、数字技术等，给经济社会带来的都是更丰富的自由发展空间。因此，这意味着商业航天的日益市场化，需要政府像在铁路、公路、航线等领域的放权一样，真正将公共意志内化成市场看得懂的价格信号。而政府采购，剥离集运动员与裁判员于一身的角色混搭，用市场看得懂的采购订单来定向指航，才是商业航天的催化剂和加油站。

商业航天的国际竞争已然如火如荼，中国航天业的发展空间，不仅来自国际竞争，更源于自我制度的变革。尽快清除掉更多妨碍行业发展的各种体制机制障碍，让中国商业航天企业放开手脚，这些市场主体才能甩开膀子、撸起袖子加油干，中国才能在未来的深空竞争中孕育出一支来之能战、战之必胜的战队。

## AI 解读：

### 核心内容总结

中国刚在雄安成立的无线电创新院，一开业就向国际电信联盟（ITU）申请了超20万颗卫星的频率和轨道资源（其中19万颗来自该院），这是因为ITU实行“先占先得”的太空资源规则——晚申请就没位置，且需在14年内完成全部部署，否则资源会被抢走。背后是太空已成为大国竞争的新战场：既是未来6G的核心区域，又是AI算力中心的理想选址（免费太阳能+天然散热降成本）。美国SpaceX正疯狂扩张星链卫星（获批1.5万颗二代卫星），加剧了竞争紧迫性。中国商业航天在技术突破（火箭回收、液氧甲烷发动机等）、政策支持（设立商业航天司、开放发射基地）和市场改革（从补贴到采购）推动下快速发展，但要胜出还需清除体制障碍，平衡国家支持与市场自由竞争，让企业放开手脚参与国际深空竞争。

### 详细解读

#### 1. 为啥刚成立就申请20万颗卫星？ITU的“先占先得”规则不等人

太空里的卫星频率和轨道资源是有限的，就像抢演唱会门票——ITU（管全球太空资源的机构）规定“谁先申请谁优先用”。但申请不是白拿：得7年内部署10%、9年50%、14年全部完成，没达标就会被后面排队的国家“秒抢”。中国这个创新院是国家无线电监测中心、中国电科等7家单位合建的，刚注册就申请，就是怕晚了没位置。毕竟太空资源就那么多，美国、欧洲都在抢，错过就真没机会了，这是典型的“未雨绸缪”。

#### 2. 太空成“香饽饽”？它是6G和AI算力的“黄金宝地”

以前太空只是卫星通信的地盘，现在变成了大国必争的“战略高地”：

- 6G战场：未来6G的信号传输会大量依赖太空卫星，谁占了太空轨道，谁就掌握6G的主动权；
- AI算力中心：太空里太阳能几乎免费，且温度低不用花钱散热，能把AI算力成本降一大截（比如地面算力中心要花很多钱买电和降温）。

美国SpaceX最近又获批7500颗二代星链卫星，总数到1.5万颗，相当于在太空“圈地”，这让中国不得不加快步伐——你不抢，别人就把好位置占完了。

### 3. 中国商业航天为啥能快速起飞？技术、政策、市场三驾马车

以前中国航天基本是“国家队独玩”，现在能让民营企业参与，靠的是三个推力：

- 技术突破：火箭用上液氧甲烷发动机（更环保便宜）、3D打印不锈钢部件（降低制造成本）、火箭回收技术（重复使用省大钱），海上发射也越来越成熟，让火箭进入“工业化生产”阶段，成本降了一大截；
- 政策松绑：2024年海南文昌开放了商业化发射基地，民营企业也能租着用；2025年末国家设立“商业航天司”，给行业立了规矩，不再是“野蛮生长”；
- 市场改革：以前航天靠政府补贴，现在变成“政府买服务”——比如需要卫星通信，就向民营企业下订单，让企业靠市场赚钱，动力更足了。

### 4. 要打赢深空战，得先解决“国家和市场”的平衡问题

中国要在太空竞争中胜出，不能只靠国家投钱，得让市场活力释放出来：

- 别当“运动员+裁判”：政府要像管铁路、公路那样放权，比如用采购订单代替直接干预——需要哪种卫星，就给企业下订单，让市场指挥方向；
- 清除体制障碍：现在还有些条条框框限制企业发展，比如审批慢、准入严，得尽快去掉这些“绊脚石”，让企业能放开手脚干；
- 新型举国体制：不是国家包办一切，而是国家给方向（比如支持关键技术），让企业自由竞争，就像当年互联网行业那样——只有企业能赚钱，才会有更多资本和人才进来，才能长出能和SpaceX抗衡的公司。

### 5. 深空竞争本质：大国“抢未来”的立体战争

现在大国竞争已经不是只在地面拼经济、军事了，而是“上天入地”：太空是未来科技的“总开关”——控制了太空，就控制了6G通信、AI算力、全球导航这些未来核心领域。中国申请20万颗卫星，不是为了“炫耀”，而是为了拿到参与未来竞争的“入场券”。就像

当年抢互联网赛道一样，现在抢太空赛道，晚一步就会被别人卡脖子。只有让中国商业航天企业“甩开膀子干”，才能在这场“星辰大海”的战争中，有一支“来之能战、战之必胜”的队伍。

## 一句话总结

太空竞争是“错过就没机会”的游戏，中国现在的动作是“抢位置+练内功”——既要拿到太空资源，又要通过改革让企业变强，才能在未来的深空竞争中站稳脚跟。

## 对话创维创始人黄宏生：去年光伏收入首超电视

来源: <https://www.yicai.com/news/102997916.html>

创建时间: 2026-01-12 19:08:04

### 原文内容:

1月11日，创维集团（00751.HK）创始人黄宏生在2026年度演讲中提及最多的是光伏、AI家电和国际化。他透露，创维光伏2025年收入预计首次超过创维电视。

随后，黄宏生向第一财经记者表示，未来创维光伏的增长点在海外，下一步将进入储能领域，从2025年中期业绩来看，光伏业务已超创维集团营收的三分之一。

做彩电起家的创维，2020年开始涉足光伏领域，从农村户用分布式光伏业务，延伸到上游核心部件，已有组件、支架、逆变器及新能源数字生态平台业务，形成光伏垂直产业链。

在国内进入户用分布式光伏市场前几名之后，创维光伏加快海外拓展。2025年12月，创维光伏在泰国春武里府开工其在泰首个工商业光伏项目，预计首年发电超440万度；2026年1月，创维光伏在意大利的10MW分布式光伏电站项目签约。

黄宏生预计，海外光伏市场潜力巨大。像欧洲一度电需5.6元人民币左右，约为中国民用电价十倍。而在南部非洲一些地方一周会停电一天。随着AI发展，全球对绿电的需求量会更大。“光伏与储能是兄弟”，所以创维会进一步进入到储能业务领域。

此外，黄宏生透露，2026年创维全面推广AI家电，高端家电都内置AI功能。如，AI电视提供影视剧集智能搜索、与AI空调等白电智能联动、进行AIGC内容生成、AI智能体问答等服务，低端产品因存储涨价而普及延后。

国际化也是增长点。黄宏生说，创维集团已取得飞利浦电视品牌在北美的运营权。海信、TCL分别重金赞助世界杯和奥运会，创维以上述方式来进行低成本全球扩张。调研机构奥维睿沃预测，创维2026年有望进入全球彩电出货量前五名。

谈及未来光伏业务与AI家电业务之间如何协同，黄宏生透露，创维集团去年已尝试推出“光伏阳台”方案。毕竟在城市的别墅住户有限，针对高层住宅用户，创维推出可挂在阳台的光伏板产品，可利用阳台的阳光发电，一定程度满足全屋家电用电需求。

在刚刚结束的CES2026上，人形机器人和AI眼镜大热。但是，黄宏生均持保守看法。他说，人形机器人代替保姆做家务还将是很遥远的事情，国内约100家人形机器人公司亏损的多、盈利的少。而AI眼镜目前的实际应用场景仍不多。相比之下，AI家电、海外光伏业务及未来的储能业务才是创维集团的增长点。

## AI解读：

### 核心内容总结

创维集团创始人黄宏生在演讲中明确，光伏业务将成为集团新支柱（2025年预计超过电视收入），未来核心增长点聚焦海外光伏+储能、AI家电、国际化三大方向；光伏已形成垂直产业链，海外布局加速；AI家电2026年全面推广高端款；国际化通过“借牌”低成本扩张；推出“光伏阳台”联动光伏与家电；对人形机器人、AI眼镜持保守态度（认为短期难盈利）。

### 详细拆解

#### 1. 光伏要超过电视，成创维新“饭票”

##### 创维2020年从彩电跨界光伏，短短5年就逆袭：

- 目前光伏业务已占集团营收1/3，2025年预计首次超过电视收入；
- 产业链从农村户用分布式光伏，延伸到上游组件、支架、逆变器，还搭建了新能源数字平台（从生产到运营全打通）；
- 国内户用光伏市场已冲进前几名，根基扎实。

简单说：老本行电视要被光伏“拍在沙滩上”，光伏成了创维最能赚钱的新业务。

#### 2. 海外光伏+储能：盯着电贵和缺电的地方赚钱

##### 国内光伏卷得厉害，创维把目光投向海外：

- 落地动作：2025年底泰国首个工商业光伏项目开工（首年发电440万度），2026年初意大利10MW电站签约；
- 市场逻辑：欧洲一度电5.6元（中国民用电价10倍），装光伏能省大钱；南部非洲一周停一天电，缺电刚需强；AI发展需要更多绿电，光伏+储能是“黄金组合”（发电存起来用更灵活）；
- 下一步：进入储能领域，把“发电+存电”的生意一起做。

一句话：哪里电贵、哪里没电，创维的光伏就往哪去。

### 3. AI家电2026全面来：高端先享，低端再等

#### 2026年创维所有高端家电都要加AI功能：

- AI电视：能智能搜剧、和AI空调联动（比如看球赛时自动调温）、生成短视频（AIGC）、像ChatGPT一样问答；
- 低端产品延后：因为存储芯片涨价，成本太高，普通款暂时不装AI。

总结：想体验AI家电？先买高端款，便宜的得再等等。

### 4. 国际化玩“借牌”：低成本冲全球彩电前五

#### 创维没像海信/TCL那样砸钱赞助世界杯/奥运会，而是走“轻资产”路线：

- 拿到飞利浦电视北美运营权：借知名品牌卖自己的产品，成本比赞助大赛低太多；
- 

行业预测：2026年创维彩电出货量有望进全球前五，这步“借牌”棋可能帮它实现目标。

通俗讲：用别人的牌子赚自己的钱，性价比超高的国际化玩法。

### 5. 光伏+AI家电联动：阳台光伏板解决高层痛点

#### 别墅用户少，高层想装光伏没地方——创维推出“光伏阳台”方案：

- 设计可挂在阳台的小型光伏板，利用阳台阳光发电，能满足部分全屋家电用电需求；
- 既解决了高层用户装光伏的痛点，又让自家AI家电用上绿色电力，把光伏和家电业务绑在了一起。

这招是把两个增长点拧成一股绳，互相带动。

## 额外补充：创维不碰的“坑”

### 黄宏生对当下热门的人形机器人和AI眼镜持保守态度：

- 人形机器人：代替保姆还远，国内100多家公司大多亏损，暂时不碰；
- AI眼镜：应用场景太少，实用性不足，不是集团重点。

结论：创维只聚焦“能赚钱、有明确需求”的业务，不追风口凑热闹。

整体来看，创维的转型逻辑很清晰：用光伏替代电视成新支柱，靠海外和储能放大光伏价值，用AI家电升级老本行，借国际化扩大市场，最后用“光伏阳台”联动两大业务——每一步都瞄准“真实需求+盈利空间”，稳扎稳打。

## 出口退税取消叠加自律机制调整，市场化下光伏产业链面临价值重估

来源：<https://www.yicai.com/news/102997897.html>

创建时间：2026-01-12 19:08:05

### 原文内容：

2026年伊始，光伏行业在政策层面迎来双重变局。随着光伏产品增值税出口退税的全面取消，以及业内传闻的行业自律被官方约谈叫停，持续一段时间的政策呵护与隐性秩序正被撤去。

市场对此反应剧烈，多晶硅市场情绪降至冰点，1月9日多晶硅主力合约2605大幅下跌，大全能源（688303.SH）、通威股份（600438.SH）等硅料股周内均是大跌。

这标志着中国光伏产业将彻底告别政策温床，产业正站在一个历史性拐点上。监管的约束与财税扶持的退坡交织，将形成一个截然不同的竞争格局，其对光伏上市公司经营业绩的影响，意味着行业估值体系面临重构。

### 光伏行业开年遭遇监管铁腕

财政部和国家税务总局日前宣布，自2026年4月1日起，取消光伏等产品增值税出口退税，标志着行业进入“无退税补贴”阶段。我国光伏行业出口退税政策始于2013年10月，最近两年退税率逐步下降，从2024年12月1日起，光伏硅片、电池及组件的出口退税率就从13%降到9%，在当时被视为退税取消的过渡阶段。

值得重视的是退税取消的背景。2024年以来，我国光伏产品在海外市场面临日益激烈的竞争，出口价格持续走低，呈现“量增价减”态势。刚刚过去的2025年，中国光伏出口量虽再创历史新高，但是企业为了抢占海外市场，出现竞争内卷外化的情形，低价抢市场现象屡见不鲜，叠加国内阶段性产能过剩、价格低迷，全行业陷入了巨额亏损。

与此同时，光伏行业自律进入新阶段，有消息称，1月6日市场监管总局约谈了中国光伏行业协会与通威股份、大全能源、新特能源等硅料头部企业。据了解，会议主要内容涉及通报有关垄断风险、提出明确整改意见并对企业做好整改工作提出要求等，明确整改要求，不得约定产能、产能利用率、产销量以及销售价格；不得通过出资比例，以任何形式进行市场划分、产量分配、利润分配；不得对当前、今后的价格、成本、产销量等信息开展沟通协调。

市场的反应极为迅速且剧烈，多晶硅期货连续两日暴跌。1月8日，多晶硅期货主力合约大跌9%；1月9日再跌8%，盘中最低触及50080元/吨。硅料相关股票也同步下跌。

本轮光伏行业全面自律始于2025年，随着上游硅料企业升级减产力度，当年下半年硅料价格企稳反弹，龙头厂商第三季度明显减亏。

接受第一财经记者采访的业内人士认为，此举是对过往行业自律的部分叫停，光伏企业再也不能依赖“默契搭档”来维持价格稳定。“短期来看，自律行为避免了行业亏损进一步扩大，初步效果值得肯定。我们认为这次是暂时的调整，主要为消除反垄断方面的顾虑，而非彻底转向。按照现有反垄断法规，要求销售价格须高于生产成本，这意味着多晶硅价格需维持在约50元/公斤的水平，略低于当前现货价格。”某光伏业内人士对记者说。

### 需求淡季的涨价传导难

出口退税曾经是光伏企业的重要利润来源之一，而行业自律则是通过控产维稳价格，使行业真正进入“裸泳”时代，市场的真实供需将是决定产业链价格的核心因素。

截至目前，上游硅料、硅片、电池片价格持续上涨，但下游组件价格相对滞涨，导致电站开发商利润空间被吞噬。

中国有色金属工业协会硅业分会上周发布显示，多晶硅n型复投料成交均价为5.92万元/吨，周环比上涨9.83%，硅料涨势延续，供应宽松格局未改。硅片价格涨幅更为显著，N型G10L单晶硅片的成交均价在1.31元/片，环比节前上涨9.17%。

尽管硅片厂商挺价涨价意愿强烈，但终端组件环节价格未能顺延涨势，同时电池片环节已开始计划主动减产以缓解供需压力。InfoLink的价格周评中指出，在银价快速上行的带动下，电池环节率先承受显著成本压力，并进一步推进整体供应链对于涨价的预期，组件端

也开始反映银价成本的抬升上调报价。

需求端来看，一季度是光伏行业的传统淡季，需求相对低迷的背景下，组件价格的上调面临重重阻力。这种上下游价格博弈的胶着状态，导致了上周五资本市场的剧烈反应，光伏板块中辨识度较高的组件、电池个股股价普遍下跌，反映出市场对下游环节盈利前景的担忧。

“涨价是否被终端接受并消化，关键看需求，目前来看尚存在不确定性。组件商赶在政策实施前‘抢出口’，有点类似去年一季度的抢装潮，不排除会提前透支部分企业的海外订单释放。对于已经在海外实现产销一体化的龙头制造商来说，出口退税取消的影响相对小。”前述业内人士补充说。

就光伏行业一季度需求变化，InfoLink指出，进入年底阶段后，整体市场需求持续转弱。国内市场在手订单执行量逐步下滑，新签订单能见度有限；海外市场亦随年度接近尾声而放缓拉货节奏。展望年初，在季节性需求偏弱的背景下，叠加近期组件涨价的市场氛围，采购态度趋于观望，第一季度订单能见度仍显不足。

## 二级市场资金短期恐慌出逃

政策环境的转变，正迫使资本市场对光伏板块进行一场“价值重估”。在出口退税这一明确利润支撑退坡、行业自律这一隐性秩序保障消失的双重夹击下，光伏企业的未来基本面陷入不确定性。

上周，资金短期集体撤离，使得估值承压明显。1月8-9日，光伏板块遭遇大幅抛售：多晶硅期货主力合约周跌10.2%，通威股份9日放量跌近4%，协鑫科技（03800.HK）收跌7.89%，大全能源跌逾6%。

资本市场博弈日趋激烈，正是这种迷茫与再定价过程最直接的体现。一方面，经过2024年-2025年行业磨底后，光伏产业的整体估值处在历史底部，相比高位的科技、有色等行业，光伏的绝对估值具备吸引力。然而，仅凭低估值这一优势，光伏是否足够吸引资金的配置兴趣？

“去年以来，资金正试图寻找光伏新的定价锚点，这个过程注定是波折的，原因有多方面，一是国内需求整体相对低迷，无法支撑产业链价格形成更市场化的拐点；二是光伏行业中游环节的格局相对分散、整合难度较大，未来反内卷如何演绎还不明朗；三是，政策再度转向之际，在‘不低于成本价销售’的要求下，价格和盈利的恢复逻辑发生变化。我们认为，单纯依赖规模扩张和产业链一体化的企业或遭遇更严峻的定价挑战，市场担忧其在完全市场化竞争中的盈利韧性。在技术迭代（如BC、钙钛矿）、成本控制（如硅耗、银耗）及全球化渠道布局上具备显著优势的龙头更有望被挖掘成为个股性机遇。”前述分析师

说。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年初，中国光伏行业迎来两大政策冲击：一是4月1日起彻底取消光伏产品增值税出口退税（此前已从13%降到9%），二是市场监管总局约谈硅料龙头企业，叫停“控产稳价”的行业自律行为（避免垄断风险）。这两个变化让光伏行业失去了“利润补贴”和“价格保护伞”，直接引发市场恐慌——多晶硅期货两天暴跌17%，硅料相关股票集体大跌。接下来，行业将进入“裸泳时代”：价格由真实供需决定，上下游价格博弈加剧（上游涨价下游不跟），企业盈利和资本市场估值都面临重构，只有具备技术、成本或全球化优势的龙头才能站稳脚跟。

### 一、政策双杀：光伏企业的“钱袋子”和“价格安全垫”都没了

#### 这次政策变动相当于断了光伏企业两条“活路”：

- 出口退税取消：过去光伏企业卖产品到国外，国家会退一部分增值税（比如之前13%退税率时，卖100元产品能退13元），这是很多企业的重要利润来源。现在彻底取消，等于直接砍了一块收入——尤其是依赖出口的中小企业，利润会更薄。
- 行业自律被叫停：2025年硅料企业一起减产控价，才让价格企稳、企业减亏。但监管这次明确说：不能约定产量、价格，不能划分市场（怕违反反垄断法）。以后企业不能再“抱团取暖”，得自己面对价格波动。

业内人士说，这次叫停不是彻底否定自律，而是怕垄断——按反垄断法，价格不能低于成本，硅料得维持在50元/公斤左右（现在现货略高），所以短期价格不会崩，但企业再也不能靠“默契”稳价了。

### 二、市场慌了：硅料期货两天跌17%，股票跟着“跳水”

#### 政策一出，资本市场反应比闪电还快：

- 期货暴跌：多晶硅主力合约1月8日跌9%，9日再跌8%，最低到5万元/吨（之前还在5.9万左右）。
- 股票大跌：通威股份跌近4%，大全能源跌超6%，协鑫科技（港股）跌7.89%。原因很简单：大家担心没了退税和自律，企业利润会更差——本来2025年全行业就巨额亏损，现在雪上加霜。

这也标志着光伏行业彻底告别“政策温床”，以后好不好全看市场供需，没了“保护伞”的企业，得真刀真枪拼实力了。

### 三、上下游“打架”：上游涨价下游不跟，中间环节要“减产自救”

现在光伏产业链的价格传导出了大问题：上游拼命涨价，下游却不买账，中间环节被夹在中间难受死了：

- 上游涨价：硅料（n型复投料）周涨9.83%，硅片（N型G10L）周涨9.17%——因为硅料企业想在退税取消前多赚点，硅片厂商也想挺价。
- 下游滞涨：组件（终端产品）价格没跟上，因为一季度是传统淡季，电站开发商需求低迷，组件商提价没人买。电池片企业已经开始主动减产，缓解压力。

举个例子：硅料涨了10%，硅片涨9%，但组件不涨，电站开发商买组件的成本没降，利润被上游吃掉——这种“上游热下游冷”的情况，让市场更担心下游企业的盈利，所以组件、电池股也跟着跌。

### 四、“裸泳时代”来了：哪些企业能活下来？

没有政策和自律的保护，光伏行业进入“真市场化竞争”，未来拼这三点：

1. 技术优势：比如搞BC电池、钙钛矿这些新技术的企业，能做出更高效的产品，溢价能力强。
2. 成本控制：能少用硅、银（银价最近涨得凶）的企业，比如硅耗低的硅片厂，银耗少的电池厂，利润空间更大。
3. 全球化布局：在国外有工厂的龙头（比如隆基、晶科），出口退税取消对他们影响小——因为产品在国外生产销售，不用走出口退税流程。

而那些只会扩规模、没技术没成本优势的企业，可能会被淘汰：“单纯靠扩产能的时代过去了，现在得靠真本事。”

### 五、资本市场迷茫：光伏估值要“重构”，资金在找新方向

过去光伏估值已经跌到历史底部，但政策变动让资金不知道怎么定价：

- 短期恐慌：上周资金集体撤离光伏板块，因为不确定未来盈利——没了退税和自律，企业利润能撑住吗？
- 长期看龙头：分析师说，现在资金在找“新锚点”：不是看规模，而是看技术、成本、全球化。有这些优势的龙头，会被资金重新关注；而没优势的企业，估值可能继续跌。

比如，已经在海外建工厂的企业，出口退税影响小；能做钙钛矿的企业，未来增长空间大——这些才是资金眼里的“香饽饽”。

### 总结：光伏行业站在拐点上

这次政策变动是光伏行业从“政策驱动”转向“市场驱动”的标志。短期来看，企业利润会承压，市场波动大；但长期来看，淘汰落后产能、让有实力的企业活下来，对行业健康

发展是好事。普通投资者要注意：以后买光伏股，不能只看规模，得看技术、成本和全球化——这些才是“抗跌”的关键。

## 欧盟FSR触发“过量申报”和业界不满，中企如何捍卫确定性

来源：<https://www.yicai.com/news/102997877.html>

创建时间：2026-01-12 19:08:07

### 原文内容：

自2023年7月全面生效以来，欧盟《外国补贴条例》（FSR）已迅速成为重塑欧洲并购监管格局的关键制度。然而，FSR宽泛的适用范围与繁复的申报要求也为欧盟自身及跨国交易参与者带来了显著的合规负担与不确定性。这一状况可能在2026年迎来调整契机。

当前，FSR项下的并购审查工具在实际执行中显示出远超预期的管辖广度。截至2025年10月中旬，向欧盟委员会申报的交易累计已逾200宗，远超最初预估的每年30宗。

中国企业承受了显著的监管冲击。中国商务部新闻发言人何亚东近期回应相关问题时表示，FSR调查严重影响中国企业在欧投资经营。希望欧方立即停止对包括中国在内的外国投资企业的无理打压，审慎使用FSR调查工具，为在欧投资经营企业创造公平、公正、可预期的营商环境。中方密切关注欧方有关动向，将采取必要措施，坚决维护中国企业合法权益。

针对FSR的未来发展，锐敏富而德联营办公室反垄断及外资审查业务合伙人尹冉冉在接受第一财经记者采访时分析，FSR的执法预计将在两个方面呈现出更强的针对性：一是审查程序有望简化，二是欧盟委员会将更主动地行使裁量权对特定交易发起调查。

“我们预判未来FSR的执法将寻求一种平衡，对于多数常规低风险交易，审查程序可能会简化以提高效率；但对于涉及关键行业或具有特定背景的交易，无论其规模大小，欧委会都可能保持高度警惕，并强化主动干预的力度。”她阐述道。

### FSR触发大量申报

根据FSR，当交易各方在过去三年中获得超过5000万欧元的“外国财务资助”时即触发申报义务，而“外国财务资助”的定义远较“外国补贴”更为宽泛。

这导致该制度的实际管辖范围超越了其初始政策目标，甚至迫使欧盟境内的买方也不得不针对各类与国家相关的财务支持开展全球尽职调查，并触发了大量申报。2025年1月的数据

显示，近半数（47%）申报交易涉及欧盟投资者，其中许多交易与欧盟境外司法辖区并无明显关联。

即便交易本身不涉及实质性问题，FSR的合规程序依然极为繁重。企业须梳理并申报过去三年内获得的所有外国财务资助详情，这一过程常需跨部门（如销售、采购、税务）且跨多法域协作。

富而德律师事务所最新一期《外商投资观点透视》显示，部分大型企业为此投入了超过百名员工进行资料整理。典型的审查流程（含预申报讨论）通常耗时三至五个月，而复杂案例的审批时间可能延长至九个月或更久。欧委会频繁要求提交多轮补充信息及详实数据材料，部分申报因“信息不完整”导致审查期限一再延长，充分凸显了程序性负担对交易时间表的显著影响。

目前，欧盟委员会已启动对FSR的评估。迄今为止，来自企业、贸易组织及其他利益相关方的反馈非常明确，认为“现行审查体系文书繁琐，拖慢交易进程”。尹冉冉表示，当前FSR申报数量已远超欧委会最初预期。鉴于业界普遍反映合规负担过重，欧委会已于FSR生效满两年之际（即2025年8月）启动评估机制，系统收集各方意见。

“反馈重点之一正是效率与信息负担问题。欧委会现正考虑为股权投资基金等特定投资者引入简化程序。若得以实施，将显著降低常规交易的合规成本，这可视为一种积极的针对性调整。”她解释道。

与此同时，欧盟委员会2025年7月发布的《关于外国补贴条例特定条款适用的指南》（下称《指南》）草案计划于2026年初定稿，旨在阐明欧盟委员会如何适用FSR关键条款，包括扭曲性评估、平衡测试机制，以及针对未达申报门槛的交易或公共采购项目发起事前审查的情形。

富而德分析称，草案中赋予欧盟委员会对未达门槛交易发起调查的广泛裁量权，仍引发了市场的不安。此项权力结合“对欧盟的影响”“战略重要性”等主观判断标准，为投资者带来了监管目标可能随时变化的风险。对于计划拓展欧盟业务的企业而言，“此种不确定性意味着，今日看似稳妥的交易，明日或面临审查，并伴随高昂成本与时间延误。”

同时，在竞标场景中，这种不可预测性可能挫伤竞购意愿或扭曲估值，从而有损欧盟吸引资本以推动战略领域现代化的目标。富而德报告建议，在监管边界明确之前，企业必须将此类灰色地带纳入其投资规划的考量之中。

对中企的影响和建议

在2025年12月18日的商务部例行新闻发布会上，何亚东回应相关问题时介绍，中方注意到，欧委会近期密集对中国企业发起FSR调查，先后对中车集团、同方威视发起深入调查，甚至对中国数字平台进行现场突袭检查，做法恶劣，指向性和歧视性明显。中方对此强烈反对。

何亚东表示，2025年1月，商务部调查认定欧委会FSR调查构成贸易投资壁垒，明确指出欧方调查存在立案证据不足、执法过度、举证责任倒置、程序不透明等突出问题。近期以来，这些问题不仅没有解决，反而愈演愈烈，尤其是所谓“外国补贴”的定义过于宽泛和模糊，远超国际规则和通行实践的合理范畴，不仅给中国企业在欧正常运营造成严重影响，更是给中欧双边经贸合作带来不确定性。

尹冉冉也认为，自全面实施以来，FSR应用范围甚至超出了欧盟原有预期，并对中国企业出海业务产生了实质影响。一是在并购交易领域，FSR的覆盖范围超出政策设计初衷。对中国企业而言，这意味着面临的审查周期往往更长。报告显示，部分中国企业虽最终获准，但审批过程相对漫长。

其二，在公共采购领域，已出现多起中国企业投标项目被欧委会要求进入第二阶段审查的报道。“中国企业的投标项目显然是欧委会执法关注的重点。总体看，2025年欧委会审查标准仍非常严格，但随着案例经验的积累及相关进展的公布，将为中国企业的申报准备工作提供一定的实操指引。”尹冉冉称。

其三，尹冉冉预警称，欧委会正积极评估依职权启动调查的可能性，且目前观察，此类调查的主要对象多为中国企业。受关注的高风险行业可能包括汽车、医药、能源、电池及化工。面临此类调查的高风险实体主要包括国有企业，以及从事欧盟战略目标相关行业（如能源转型）的实体。高风险交易类型可能涉及这些实体参与的大规模并购、深度布局欧盟战略领域的合资项目，以及高价值基础设施项目的公共采购投标。

尹冉冉建议称，当前，尽管面临诸多监管障碍，企业出海已成为不可逆转的时代趋势。因此，对企业而言，关键在于如何在复杂的国际监管框架下，精准识别既符合自身全球战略布局、又具备较高可行性的投资机会，并通过专业、系统的风险管理，最终推动交易顺利落地。

基于实务经验，若企业能在交易前期及时识别并系统梳理相关风险，同时预先制定有效的应对预案，绝大多数交易仍能取得理想结果。“在实际操作中，可能出现的情形主要包括两种：一是在前期评估中若发现风险过高，企业可能选择主动终止交易，从而规避潜在的重大不确定性；二是若判定风险总体可控，则可通过设计周密的合同条款、合理配置风险分担机制，以及构建有针对性的救济措施，帮助企业有效管控乃至化解相关风险。这种前置化的风险梳理工作，不仅能显著增强企业应对复杂监管环境的能力，也能够为其出海布

局的决策与执行提供重要支撑，提升整体行动的确信性与成功率。”她表示。

## AI解读：

### 核心内容总结

欧盟《外国补贴条例》（FSR）自2023年7月生效后，因“外国财务资助”定义过宽，触发了远超预期的交易申报（累计超200宗，原预估每年仅30宗），给企业带来沉重合规负担。中国企业成为主要受冲击对象，欧盟频繁发起调查（如中车、同方威视），中方已明确抗议并警告将采取反制措施。未来FSR执法将走向“平衡”：多数常规交易简化流程，但关键行业（如能源、汽车）或特定背景（如国企）的交易，欧盟会强化主动干预。中国企业需提前评估风险、做好预案以应对不确定性。

### 详细拆解解读

#### 1. 为啥FSR会让这么多企业被迫申报？

FSR的“触发开关”太松了——只要交易各方过去3年拿到过超过5000万欧元的“外国财务资助”，就得向欧盟申报。但这个“资助”的定义比大家想的“补贴”宽很多：不仅包括直接给钱，连政府给的低息贷款、税收减免、甚至扶持性的研发项目资金都算。比如，欧盟自己的企业如果曾经拿过美国或日本政府的低息贷款，哪怕交易本身和欧盟外没关系，也得申报。结果就是申报量爆炸：2025年1月数据显示，近一半申报是欧盟企业自己提交的，完全超出了欧盟最初的预料。

#### 2. 企业应付FSR的合规压力有多大？

简直是“耗时耗力耗钱”的三重打击。

- 工作量爆炸：企业要把过去3年所有拿到的外国资助（不管金额大小）都列出来，还要详细到每一笔的来源、用途、金额。这得跨部门（销售、税务、法务）甚至跨国找资料——富而德律所的数据显示，有的大公司要上百人一起整理材料。
- 时间拖不起：常规审查要3-5个月，复杂的能拖9个月以上。欧盟还经常让企业补材料，一旦说“信息不全”，审查时间就重新算，很多交易因为这个错过最佳时机。
- 成本超高：除了人力成本，律师费用、咨询费也是一笔不小的开支，小公司可能根本扛不住。

#### 3. FSR对中国企业的针对性有多明显？

中方已经明确说这是“无理打压”。

- 案例直指中企：2025年欧委会密集调查中车集团、同方威视，甚至突袭中国数字平台。这些调查的指向性很强，不是随机选的。
- 定义模糊成“武器”：FSR里“外国补贴”的定义太宽太模糊，远超国际通行规则。比如中国企业拿的政府扶持资金，哪怕是正常的产业支持，都可能被算成“补贴”而触发调查。
- 重点盯防行业和企业：国企、能源（如电池）、汽车、医药、化工这些行业的中国企业是高风险对象。哪怕交易规模不大，只要涉及这些领域，欧盟都可能主动查。

#### 4. FSR未来会变松还是变严？

答案是“既松又严”——欧盟要找平衡。

- 常规交易松：对大多数低风险的普通交易，审查流程会简化（比如减少材料要求、缩短时间），提高效率，避免浪费资源。
- 关键交易严：涉及欧盟“核心利益”的行业（如能源转型、高科技）、特定背景企业（如国企），不管交易大小，欧盟都会更主动地查，甚至“没事找事”（主动发起调查）。
- 不确定性仍在：欧盟委员会的“裁量权”会变大——今天觉得没问题的交易，明天可能因为政策风向变了就被查。这对想在欧洲投资的企业来说，是个很大的隐患。

#### 5. 中国企业该怎么应对FSR？

核心是“提前准备，风险前置”。

- 交易前先算账：在考虑收购或投资欧洲企业前，先看看自己过去3年拿的外国资助有没有超5000万欧元，有没有可能触发FSR。如果风险太高，不如直接放弃，避免后期麻烦。
- 资料提前攒：如果决定做，赶紧跨部门整理所有资助资料，别等申报时才临时抱佛脚。找专业律师帮忙，他们知道哪些材料是重点，能减少补材料的次数。
- 合同里留后手：在交易合同里加一些条款，比如如果因为FSR审查失败，损失怎么分担；或者如果被要求补材料，对方要配合提供什么。这样能降低自己的风险。
- 关注政策变化：随时看欧盟对FSR的调整，比如哪些行业被列为重点，流程有没有简化。及时调整自己的投资策略，避开高风险领域。

总的来说，FSR对中国企业出海欧洲是个不小的挑战，但只要提前做好功课，找对专业帮助，还是能减少损失、提高成功率的。中方也会撑腰，所以企业不用太慌，但也不能掉以轻

