

2026年01月13日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 险资新年第一举！太保举牌上海机场，去年险资41次举牌创十年新高 \[AI解读\]](#)
- [2. 钱大妈启动上市，“不卖隔夜肉”模式下的商机与挑战并存 \[AI解读\]](#)
- [3. 王小川，计划再造一个IPO \[AI解读\]](#)
- [4. 国企改革成绩单发布，央企重组仍是新一轮改革重点 \[AI解读\]](#)
- [5. 国资领投10亿元A轮融资，星环聚能核聚变新项目落户上海 \[AI解读\]](#)
- [6. 一财社论：让“高效办成一件事”更加亲民便民 \[AI解读\]](#)
- [7. 瑞银仍“看多”A股：流动性宽松推动上行，全年看盈利提升和估值复苏 \[AI解读\]](#)
- [8. 小学和幼儿园老师2年减少45万，2039年高等教育将深度洗牌 \[AI解读\]](#)
- [9. 商业航天板块炒作熄火前，信维通信实控人拟减持逾7亿 \[AI解读\]](#)
- [10. 让校企协同成为中国—东盟合作“加速器” \[AI解读\]](#)
- [11. 程实：银价震荡曲线揭示全球变局进行时 \[AI解读\]](#)
- [12. 从汽车业挖人！德国军工业带动招聘潮，能挽救经济吗？ \[AI解读\]](#)
- [13. 约3000名沃尔沃电车车主被警告：不要充满电 \[AI解读\]](#)
- [14. 上线6日新增用户破千万，冲上热搜的《鹅鸭杀》能火多久？ \[AI解读\]](#)
- [15. 开年狂涨38%，碳酸锂期货“20万”关口博弈加剧 \[AI解读\]](#)
- [16. 创始人张勇重任海底捞CEO，公司委任四位女执董 \[AI解读\]](#)
- [17. 宁做代建不做自投，一批民营房企的经营逻辑变了 \[AI解读\]](#)
- [18. 日产中国销量连跌7年，比巅峰期腰斩60% \[AI解读\]](#)
- [19. 哈佛国际生入学人数仍创历史新高，中韩学生增速显著 \[AI解读\]](#)
- [20. 销售额超500万企业，不再享受1%征收率优惠政策 \[AI解读\]](#)
- [21. 把货卖到全球，中国美妆从市场扩张迈向“系统能力输出” \[AI解读\]](#)
- [22. 特朗普百万美元“金卡”计划推出首月收效如何？市场观望与疑虑并存 \[AI解读\]](#)
- [23. 7亿基金突遭“资金洪流”，春季行情与限购潮同步上演 \[AI解读\]](#)
- [24. 明阳智能停牌拟布局商业航天，风电板块搭上“航天概念”集体走强 \[AI解读\]](#)
- [25. 光谷商学院揭牌开班，地方政府为何热衷面向企业家办学？ \[AI解读\]](#)
- [26. “美国例外论”式微！抛售美国交易再兴起，亚太股市开年一片红 \[AI解读\]](#)
- [27. 离职率连续三年下滑，职场人的跳槽热情降温了？ \[AI解读\]](#)
- [28. 多地密集发文，小区公共收益迈入“强监管时代” \[AI解读\]](#)
- [29. 多地公布去年结婚登记数据，上海初婚平均年龄29.7岁 \[AI解读\]](#)
- [30. 美国国会酝酿新立法，阻止特朗普对北约成员国采取军事行动 \[AI解读\]](#)
- [31. 蓬皮杜特展登陆北京，毕加索、马蒂斯原作亮相 | 展览推荐 \[AI解读\]](#)

- [32. 减重药市场潜力堪比“伟哥”！“医保外消费”前景广阔 \[AI解读\]](#)
- [33. 实现2026年经济目标，深层次改革不可或缺 \[AI解读\]](#)
- [34. 每年产生工业固废超40亿吨，25部门明确2030年治理目标 \[AI解读\]](#)
- [35. 平安证券投教基地携手平安财萌，解锁Z世代理财新视界 \[AI解读\]](#)
- [36. 天津新房价格管控收紧，楼盘价格“过低”或限制网签 \[AI解读\]](#)
- [37. “精神分裂”练琴法，这位小提琴家靠自言自语视频火了 \[AI解读\]](#)
- [38. 今年起单位给员工提供餐饮住宿等有偿服务要交税 \[AI解读\]](#)
- [39. DeepSeek论文上新！下一代大模型实现“记忆分离”，V4不远了？ \[AI解读\]](#)
- [40. 推动工业经济稳增长，工信部点名这些未来产业 \[AI解读\]](#)
- [41. 苹果谷歌“世纪联姻”：达成AI合作！马斯克痛批“权力集中” \[AI解读\]](#)
- [42. 未来5年脑机接口要突破哪些问题？“复旦系”加速科技创新转化 \[AI解读\]](#)
- [43. 特朗普：对伊朗所有的贸易伙伴征收25%关税；委内瑞拉回应特朗普自称代总统：专项债“自军自发”试点省份有望扩围 | 早报 \[AI解读\]](#)
- [44. 美国CPI前瞻：特朗普与美联储关系更加紧张？](#)
- [45. 前美联储主席集体力挺鲍威尔！共和党参议员扬言阻挠美联储提名，美元或成牺牲品 \[AI解读\]](#)
- [46. 罗德里格斯回应特朗普“自诩委内瑞拉代总统” \[AI解读\]](#)
- [47. 中概股爆发阿里狂飙10%，金银再燃商品牛市，道指标普创新高 \[AI解读\]](#)
- [48. 壹快评 | “死了么”爆火背后，年轻人需要一个拥抱 \[AI解读\]](#)

险资新年第一举！太保举牌上海机场，去年险资41次举牌创十年新高

来源：<https://www.yicai.com/news/103002306.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:33

原文内容：

2026年险资又举牌了。

1月12日，上海机场（600009.SH）发布公告称，太保资产9日通过大宗交易增持公司股份7242.4万股，从而使其持股比例升至5%，触达举牌线，资金来源则为受托太保寿险的保险资金。这也成为今年公布的险资“第一举”。

事实上，近两年险资开启了新一轮的“举牌热”。根据第一财经粗略统计，2025年险资举牌达到41次，较2024年的20次进一步增加，仅次于2015年62次的历史峰值，创下近十年新高。

华创证券表示，和十年前以万能险助力的举牌潮相比，此轮险资举牌潮一方面来源于低利率环境下对于红利股的重视；另一方面则基于ROE（净资产收益率）的考虑，通过长期股权投资纳入优质标的。展望2026年，预计上述两类诉求仍有市场，险资举牌热潮或将延续。

新一轮举牌潮缘何而起

和2021~2023年偶尔几次的举牌相比，近两年开始险资举牌又进入了新一轮高峰期。据第一财经不完全统计，2024年险资举牌就达到20次，2025年更是进一步大幅增至41次，仅次于2015年62次的历史峰值，创下了新十年新高。

和十年前的历史峰值相比，此轮举牌潮又有何不同？“2015年举牌主要受高负债成本万能险扩张、偿二代下长期股权投资节省资本消耗等因素驱动。2020年和2024年举牌潮动力则来自利率下行环境下险资投资压力增大等原因，险资需要通过投资高息股来获取稳定现金收益，同时增加长期股权投资有助于获得稳定投资收益。”华泰证券非银首席分析师李健在研报中表示。

具体来说，综合多名业内分析师的观点，一方面，在十年期国债利率持续下行、传统固定收益类资产收益吸引力下降的背景下，保险资金出于优化资产配置结构、提升投资回报率的考量，将目光更多投向权益市场。同时，2023年以来，以增额终身寿为代表的传统险产品热销，带动行业保费高速增长，形成了资产端较大的配置需求。从2025年开始，分红险取代传统险占据新“C位”，而分红险在收益上低保证、高浮动的特性让其能够在权益投资上拥有更大的弹性。

另一方面，新会计准则下股票投资面临收益与波动的两难选择。2023年起，上市险企开始执行新金融工具准则，股票资产需要在FVTPL（交易类资产）和FVOCI（以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产）中二选一。目前上市险企股票投资以FVTPL为主，股市波动对当期净利润影响显著。而通过买入高息股并计入FVOCI或者配置长期股权投资，有助于降低利润波动，本轮举牌是该策略执行的反映。

同时，2020年以来，监管层多次提到鼓励长期资本入市，并在近两年落地了包括下调股票投资风险因子、长周期考核、提高权益投资上限等一系列政策，再加上资本市场在2025年开始的回暖走势，使得举牌对于险企的吸引力增加。

谁举牌最多？“平安系”举了15次

据第一财经粗略统计，2025年的41次险资举牌一共涉及15家举牌险企，以及28家被举牌上市公司。

华创证券认为，不同于2023~2024年长城人寿牵头的举牌潮，2025年以来险资举牌参与方更加多元化。

在这15家举牌险企中，“平安系”可谓“独占鳌头”，举牌了15次。从“平安系”的举牌路径来看，无疑是“瞄准目标，反复增持”，其15次举牌的对象仅有5家上市公司，且均为银行股和保险股这两类金融股。其中，中国平安对于银行股H股的“钟情”凸显，一年中分别举牌了招商银行H股、农业银行H股4次之多，持股比例一路增至这两家银行H股股本的20%。中国平安对于邮储银行H股亦举牌了3次，同时贡献了险资举牌中时隔六年对于中国太保及中国人寿的同业举牌。

“我们投资同业（保险），不管是金融行业还是其他行业，有一个‘三可’原则，看一家企业是否经营可靠、增长可期、分红可持续。这是我们衡量是否长期持续、稳定持有该公司股票的标准。”中国平安联席首席执行官兼副总经理郭晓涛在2025年8月的公司业绩发布会上曾就举牌做出回应。

除了中国平安之外，2024年的举牌“大户”长城人寿、瑞众人寿在2025年亦分别举牌了4次及3次，相较于“平安系”反复增持几家银行个股，这两家的举牌对象较为分散。不过，长城人寿对于公用事业类个股颇感兴趣，4次举牌中3次为公用事业类股票。另外，中邮人寿及弘康人寿在2025年也均举牌了4次。

什么股票最受青睐？银行股被举牌17次

由于“平安系”在2025年贡献了11次对于银行股的举牌，因此银行股在2025年以17次被举牌高居行业首位，在41次险资举牌总次数中占比达41.5%。除了银行股之外，公用事业、保

险、医疗健康、交运等行业也均是被举牌次数较多的行业。

银行股之所以被青睐，主要缘于其高股息的特征，而高股息股则是此次险资举牌的一大类别。

华创证券认为，结合被举牌标的整体高ROE、高分红、高股息等特征，预计险资举牌目的主要分为高股息、高分红的股票投资以及高ROE的股权投资两类。其中，股票投资以股票-FVOCI计入表内，能够稳定贡献分红现金流提升投资收益，同时股价波动不影响净利润表现，即挖掘“类固收”高息标的，作为抵御利率下行风险的路径，典型代表如“平安系”举牌国有大行，以及瑞众人寿举牌中信银行、民生人寿举牌浙商银行等。

根据华泰证券此前研报的统计，2024年至2025年一季度，20家被举牌公司的上一年平均股息率约为5.0%，较2015年、2020年两轮举牌潮的1.0%及3.3%逐步提升，且以港股为主（17只）。“港股估值较低、股息率较高，因此高股息的港股适合作为红利股长期持有。投资机构如果通过港股通买入港股且连续持有超12个月，取得的股息收入可以豁免相应的企业所得税。”华泰证券表示。据第一财经统计，2025年的41次险资举牌中，H股为35次，占比高达85%。不过，也有业内人士表示，和A股市场的举牌以持股比例占总股本5%为线不同，港股市场达到H股流通股的5%就达到了举牌线，相对较易触及披露要求，也造成了H股举牌的增多。

而在股权投资方面，华创证券认为，险资的选股“审美”主要集中于高ROE资产，从举牌行为上更偏向于央国企、有一定行业垄断地位、盈利模式较为成熟的标的，以长期股权投资-权益法计入表内，能够显著提升举牌险资本身的ROE水平，如东航物流（2024年ROE为16%）、中国水务（2024年ROE为12%）。

不过，李健在研报中也表示，长期股权投资最重要的考量因素在于战略协同效应，不应仅仅考虑稳定账面投资表现。此外，长期股权投资对偿付能力的压力较大；如果账面价值长期高于市价，可能产生减值压力；长期股权投资流动性较弱，退出不易，如果涉及受监管行业如银行，想要退出还将面临更多的监管要求，这些都需要在投资时慎重考虑。

今年举牌热潮将延续

“展望2026年，预计上述两类诉求（股息率及ROE）仍有市场，险资举牌热潮或将延续。”华创证券金融业研究主管徐康团队表示。

综合业内分析师观点，险资对于优质权益资产的驱动，一方面来自长端利率下行倒逼权益资产需进一步发挥增厚投资收益的功能；另一方面来自分红险销售占比预计提高的背景下，负债端资金风险偏好有望提升。另外，2026年非上市险企正式启用新会计准则，预计也会延续之前同业的举牌思路。同时，引导中长期资金进一步入市的政策“组合拳”也能够

为险资的权益投资提供更多空间。

而从险资的权益投资重点对象来看，多家大型险企均采用“哑铃型”策略，增配高股息股票并使用FVOCI计量模式依然是重要举措，这成为权益投资的“安全垫”，对冲低利率对净投资收益率带来的下行压力；代表新质生产力的成长股则是险企在权益投资中寻找超额收益的重要领域。

AI解读：

核心内容总结

2026年开年，险资（保险资金）就打响了举牌第一枪——太保资产通过大宗交易增持上海机场股份至5%。近两年险资举牌热度飙升：2025年达41次，创近十年新高（仅次于2015年的62次）。和2015年万能险驱动的举牌潮不同，本轮举牌主要因低利率环境下险资需找高收益资产（高股息股）、分红险热销带来配置需求、新会计准则倒逼稳定利润，以及监管鼓励长期资金入市。平安系是举牌主力（15次），最爱银行H股；标的以银行股（17次）和高ROE央企国企为主。2026年举牌热潮大概率延续，但长期投资也暗藏风险。

一、为啥险资突然爱举牌？——低利率+自身需求+政策推波助澜

1. 低利率“逼”险资找新钱途：十年期国债收益持续下降，原来买债券的“稳赚”路子不香了。险资要给客户（比如买分红险的人）兑现收益，就得找更高回报的资产，高股息股票成了香饽饽。 2. 分红险卖爆，需要更多资产配置：2025年分红险取代传统险成主力，这类产品收益“低保证、高浮动”，允许险资多投权益资产（股票），所以险资得赶紧找优质股票填这个窟窿。 3. 新会计准则“倒逼”稳定利润：2023年起，险资股票投资要么算“交易类”（股价波动直接影响当年利润），要么算“FVOCI类”（股价波动不影响利润，只拿分红）。险资为了避免利润大起大落，就爱买高股息股并计入FVOCI，这样每年分红稳拿，利润也稳定。 4. 监管鼓励长期资金入市：近两年监管下调股票投资风险因子、提高权益投资上限，加上2025年股市回暖，举牌对险企更有吸引力。

二、这次举牌和以前有啥不一样？——从“短炒”到“长期持有”

1. 驱动因素变了：2015年是万能险扩张（险资拿客户短期钱去举牌），现在是低利率+分红险需求+新准则（用长期资金找稳定收益）。

2. 标的“审美”变了：

- 以前可能啥股票都买，现在分两类：
- 高股息“类固收”股：比如银行股（股息率5%左右，比国债高），买了后拿分红，像领“长期利息”；

- 高ROE优质资产：ROE（净资产收益率）是“每块钱净资产赚多少钱”，越高越赚钱。险资爱买央国企、有垄断地位的成熟公司（如东航物流、中国水务），用“长期股权投资”记账，能提升自身ROE。

3. 举牌线更低的港股成主力：2025年85%的举牌是H股，因为港股股息率高（平均5%）、税优（持有超12个月免企业所得税），且港股举牌线是“流通股5%”（A股是总股本5%），更容易达标披露。

三、谁在疯狂举牌？哪些股票最受欢迎？

1. 举牌主力：平安系“一家独大”：2025年平安系举牌15次，只盯5家公司——全是银行H股（招行、农行、邮储各举3-4次）和保险股。平安的逻辑是“三可”：经营可靠、增长可期、分红可持续。 2. 其他玩家：各有偏好：长城人寿爱公用事业（4次举牌3次是公用事业），瑞众人寿举牌对象分散（如中信银行）。 3. 热门标的：银行股占半壁江山：2025年41次举牌中17次是银行股，其次是公用事业、保险、医疗健康。原因很简单：银行分红稳定，股息率高，符合险资“稳赚”需求。

四、2026年举牌还会火吗？——大概率延续，需求仍在

华创证券预测：2026年举牌热潮会继续，因为：

1. 低利率环境没改变：国债收益还是低，险资找高股息股的需求不变；
2. 分红险需求持续：客户爱买分红险，险资得继续配置权益资产；
3. 新准则和政策支持：新会计准则仍影响险资记账方式，监管也会继续鼓励长期资金入市。险资会继续找两类资产：一是高股息的银行、公用事业股；二是高ROE的央国企、垄断行业标的。

五、举牌不是“稳赚不赔”，这些风险要注意

长期股权投资看着好，但也有坑：

1. 偿付能力压力大：买长期股权需要占用更多资本，对险企的偿付能力（抗风险能力）要求高；
2. 减值风险：如果标的股价长期低于买入价，险企得计提减值损失，影响利润；
3. 退出难：长期股权流动性差，想卖不容易。要是买的是银行股，退出还得过监管审批，更麻烦；
4. 战略协同比账面收益重要：不能只看短期利润稳定，还要看和险企自身业务有没有协同（比如平安买银行股，能和自家金融业务互补）。

总之，险资举牌不是“炒股票”，而是用长期资金找“稳定饭票”。对普通人来说，这也反映了市场趋势：低利率下，高股息、高ROE的优质资产会更受青睐。但险资也得小心踩坑，毕竟长期投资不是“一劳永逸”。（字数：约1500字）

钱大妈启动上市，“不卖隔夜肉”模式下的商机与挑战并存

来源: <https://www.yicai.com/news/103002385.html>

创建时间: 2026-01-13 21:12:34

原文内容:

日前，社区连锁生鲜龙头钱大妈在港交所披露招股书，正式启动上市进程。截至2025年9月，钱大妈已布局近2938家门店。“不卖隔夜肉”模式下的钱大妈一度高速扩张，但之后门店有所收缩，且生鲜超市的成本、市场竞争等挑战也是钱大妈需要应对的。

钱大妈目前的产品组合覆盖包括猪肉在内的动物蛋白、蔬菜及水果、冷藏加工食品共三大类。自2013年第一家社区门店开设至今，钱大妈采取的是“不卖隔夜肉”的折扣日清模式。

公开数据显示，2024年中国社区生鲜赛道规模达1.7万亿元，而连锁化率仅44.7%，行业增长潜力巨大。业界认为，生鲜生意有潜力，但具体要看线上和线下的平衡以及成本控制。

第一财经记者采访和梳理公开资料了解到，由于社区店面积小，开店灵活且成本相对较低，采取加盟模式的钱大妈一度高速扩张，巅峰时期达到3700多家门店，但此后也因市场竞争等原因开始收缩门店，截至2025年9月为2938家门店，加盟体系有所承压。

公开数据显示，2023年、2024年与2025年前九个月，钱大妈收入分别为117.44亿元、117.88亿元与83.59亿元，经调整净利润分别为1.16亿元、1.93亿元与2.15亿元。由此可见，钱大妈2023年、2024年全年营收基本持平，但2025年前九个月实现营业收入83.59亿元，较2024年同期的87.30亿元下降3.1%，为近年首次季度同比下滑，业绩上有一定压力。

在业界看来，钱大妈在生鲜社区店领域属于龙头企业之一，但仍面临美团、拼多多、永辉超市等巨头的持续挤压，未来竞争压力不小。

钱大妈方面表示，未来将持续深化门店网络布局，一方面加密核心华南地区门店以提升渗透率，同时向周边低线城市及县域延伸，并引入更大店型满足多元需求；另一方面通过加盟拓展与战略性收购双轮驱动，扩大华东、华中、西南等战略区域覆盖密度，为长期出海奠定基础。

AI解读:

核心总结

社区生鲜连锁龙头钱大妈近日向港交所提交招股书，正式启动上市流程。这家以“不卖隔夜肉”为招牌的企业，曾凭借加盟模式和社区小店灵活性高速扩张至3700家门店峰值，但后续因市场竞争加剧等收缩至2025年9月的2938家。业绩上，营收近年略有压力（2025年前九月同比降3.1%），但利润持续增长；所在赛道规模达1.7万亿元且连锁化率仅44.7%（潜力大），不过面临美团、拼多多、永辉等巨头挤压。未来钱大妈计划加密核心区域、拓展低线市场及店型，并筹备长期出海。

拆解解读

1. “不卖隔夜肉”：模式是王牌也藏隐患

钱大妈的“不卖隔夜肉”本质是“折扣日清”——每天晚上逐步打折，直到当天生鲜卖完。这个模式一开始是“扩张加速器”：

- 扩张快：社区小店租金低、灵活，加上加盟模式（加盟商出钱开店，钱大妈输出品牌/供应链），很快冲到3700家店；
- 抓需求：“新鲜”戳中老百姓买生鲜的核心痛点，社区用户粘性高。

但隐患也明显**：

- 对供应链要求极严（每天备货不能多也不能少），加盟商若库存管理差或客流减少，容易亏损；
- 新闻提到“加盟体系承压”，就是部分加盟商撑不住，导致门店从巅峰收缩到2938家。这模式是双刃剑，玩不好就掉链子。

2. 业绩有点“反常识”：营收降了利润反而涨

看数据会发现矛盾：

- 营收微降：2023-2024年营收持平（约117亿），2025年前九月同比降3.1%（从87.3亿到83.59亿）；

• 利润反升：经调整净利润逐年涨（2023年1.16亿→2024年1.93亿→2025前九月2.15亿）。

原因很实在：节流做得好。比如优化供应链减少生鲜损耗（生鲜最容易坏，损耗少等于多赚钱）、关掉不赚钱的门店提升效率、调整产品结构（卖更多利润高的冷藏加工食品）。虽然卖的总钱少了，但成本控制住了，所以赚得更多——不过营收下滑也提醒增长遇到瓶颈。

3. 赛道是块“肥肉”，但抢食者太多

社区生鲜生意的前景：

- 蛋糕大：2024年规模1.7万亿元，相当于每人每年花1000多块买社区生鲜；
- 空间足：连锁化率仅44.7%（大部分是夫妻店），连锁品牌还有很多整合机会。

但竞争也“卷”：

- 线上有美团优选、多多买菜（低价+送货上门抢用户）；
- 线下有永辉超市（大店品种全）；

这些巨头要么有钱要么有流量，钱大妈作为社区小店龙头，天天得跟他们“抢生意”，未来压力不小。

4. 上市后怎么破局？守基本盘+攻新市场

钱大妈的未来计划很清晰：

- 守基本盘：加密华南核心区（广东广西）提升渗透率，往低线城市/县城走（巨头没完全渗透，竞争小），开“大店型”（比社区店大）卖更多品类（比如粮油米面+日用品）；
- 攻新市场：用“加盟+收购”双轮驱动（加盟让别人出钱，收购直接拿现成门店），快速扩大华东（江浙沪）、华中（湘鄂）、西南（川渝）的覆盖；
- 长期目标：筹备出海（比如东南亚，饮食习惯相近），但得先把国内做好再说。

5. 为啥现在上市？本质是“备弹药”+“借势”

企业上市核心是融资：未来开新店、收购、升级供应链、出海都需要钱，上市能从资本市场拿到钱。同时也“借势”：现在赛道火、潜力足，趁利润增长的“好看成绩单”上市，能拿到更高估值（卖更多钱）。所以启动上市，是钱大妈为扩张“备弹药”，也想借资本市场提升竞争力。

（全文完）（注：所有数据来自新闻原文，解读基于公开信息的通俗化分析）

王小川，计划再造一个IPO

来源：<https://www.yicai.com/news/103002369.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:35

原文内容：

王小川还是那个“怼天怼地”的王小川。

1月13日下午，原搜狗CEO、现百川智能CEO王小川谈及近日赴港上市的智谱和MiniMax，直言这两家企业踩在了通用模型的技术红利等基础上，方向没问题，“只是市值和他们的商业化能力并不匹配。”

在谈到去年年末蚂蚁旗下AI健康应用阿福，他吐槽：电梯间到处都是蚂蚁花重金砸下的广告。但他随即指出，过去一年中国AI力量从技术端到应用端都有突破。

作为曾经的“大模型六小龙”，智谱与Minimax率先登上港交所，刚刚完成融资的月之暗面暂时“不差钱”，百川智能与零一万物转向垂类应用，一个聚焦医疗，一个聚焦To B（企业级）商业化场景。

王小川判断，AI医疗的爆发点到了。百川智能彻底聚焦医疗赛道之初，行业还有质疑，但到了2025年，越来越多的巨头杀入AI医疗行业。在国外，一个明显的标志是年初OpenAI进军医疗推出OpenAI Health，以及昨天Anthropic 推出 Claude for Healthcare；国内，他称蚂蚁集团开始大规模行业挖角，从技术人员到财务人员。一系列动作意味着AI医疗正在全球范围内提档加速，竞争也正式进入深水区。

包括在不久前，埃隆·马斯克声称，三年内特斯拉Optimus人形机器人将超越顶尖人类外科医生。今日百川也发布新一代开源医疗增强大语言模型Baichuan-M3，该模型在医疗 AI 评测 HealthBench评测表现不错，并且具备原生的“端到端”严肃问诊能力，它能像医生一样主动追问、逐层逼近，把关键病史和风险信号问出来，进而在完整的信息上进行深度医学推理。评测显示，其问诊能力高于真人医生的平均水平。

这是否意味着未来AI将大规模代替专业医生？

在采访中，王小川阐述了他眼中医疗体系的痛点，包括优质医生供给不足、医患不平等、基层医疗薄弱、医学本身发展不充分等。

他认为，提起AI大家要么讲取代医生，要么讲帮助医生，但AI的使命远不止于“赋能医生”，更大的价值在于医疗决策权从医生向患者的部分让渡。例如，AI通过提供充分的信息支持、方案对比和风险解读，能够帮助患者在自己复杂的治疗方案选择中做出更明智的决定，如同法律体系中的“陪审团”。这样既动不了医生的蛋糕，也能缓解患者的焦虑，提升医疗效率。

以百川为例，目前重点放在儿科和肿瘤两个方向，已经和北京儿童医院、中国医学科学院肿瘤医院合作，推进真实场景的进一步验证。在产品节奏上，百川计划在上半年陆续发布

两款to C的医疗产品。初期免费开放，先帮助患者产生辅助决策的价值，建立信任与口碑后可按模块引入付费能力，重点服务于患者的辅助决策与居家健康看护场景。未来还可能通过与药企等建立深度服务等方式实现价值。

展望未来，王小川表示，AI医疗是大模型竞争中一个重要范式，尽管成熟得晚一点，商业模式还需要继续调优，百川智能明确瞄准2027年左右上市。他还透露，目前公司账上还有近30亿资金。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻主要讲原搜狗CEO、现在百川智能CEO王小川，围绕AI行业尤其是AI医疗领域的一系列观点和动作：

1. 点评同行：智谱、MiniMax技术方向对，但市值和赚钱能力不匹配；蚂蚁砸钱打AI健康广告虽“土豪”，但也算AI从技术到应用的突破；大模型六小龙已分化（上市、不差钱、转向医疗/企业服务垂类）。
2. 断言AI医疗爆发点已到：国内外巨头集体加码（OpenAI、Anthropic做医疗AI，蚂蚁挖人，马斯克称机器人三年超外科医生），全球竞争进入深水区。
3. 发布新模型：百川推出开源医疗大模型Baichuan-M3，能像真人医生一样主动追问病史，问诊能力超普通医生平均水平。
4. 澄清AI与医生关系：AI不是取代医生，而是帮患者做决策（像陪审团），缓解医患矛盾。
5. 百川路线图：聚焦儿科/肿瘤，与顶级医院合作；上半年推C端免费产品，后续付费；2027年上市，账上有30亿资金“打底”。

拆解解读

1. 王小川对同行的“实在话”：有人市值虚高，有人广告砸钱但也算进步

王小川说话直，这次点评了几个同行：

- 智谱&MiniMax：这两家是“大模型六小龙”里先赴港上市的，但王小川觉得他们“飘了”——技术方向没错（踩中通用模型红利），但现在的市值（上市后估值）和实际赚钱能力不匹配，简单说就是“值不了那么多钱，还没证明能赚回来”。
- 蚂蚁阿福：他吐槽蚂蚁在电梯间到处打广告“太烧钱”，但也承认这是AI从实验室走向普通人生活的信号（毕竟AI健康应用终于开始大规模推广了）。
- 行业分化：原来的“大模型六小龙”现在各走各的路：智谱、MiniMax先上市；月之暗面刚融资完“不差钱”；百川智能扎进医疗，零一万物做企业服务（To B）——大家不再挤通用AI的独木桥，开始找细分领域的机会。

2. AI医疗为啥突然“火遍全球”？这些信号说明爆发点真的来了

王小川说“AI医疗的爆发点到了”，不是空口说白话，有一堆全球信号支撑：

- 国外巨头下场：年初OpenAI推出医疗AI产品OpenAI Health，昨天Anthropic也发布了Claude for Healthcare（专门给医疗用的AI）；马斯克甚至放话，三年内特斯拉的人形机器人Optimus能超过顶尖外科医生。
- 国内巨头动真格：蚂蚁集团开始“抢人”——不仅挖医疗AI技术人员，连财务人员都挖，这说明蚂蚁不是玩玩而已，是要搭建完整的医疗AI团队。
- 竞争进入深水区：以前大家可能还在试水温，现在国内外都在砸钱、挖人、出产品，意味着AI医疗从“概念”变成“真刀真枪”的竞争了。

3. 百川新模型Baichuan-M3：能像医生一样“追问病史”，比普通医生还会问诊？

百川这次发布的Baichuan-M3，是专门针对医疗的开源大模型，亮点很接地气：

- 会主动“看病”：不像有些AI你问一句答一句，它能像真人医生一样主动追问。比如你说“我头疼”，它会接着问“疼了多久？有没有发烧？最近有没有熬夜？有没有恶心呕吐？”——把关键病史和风险信号都问出来，再做判断。这种能力叫“端到端严肃问诊”，评测说比真人医生的平均水平还高。
- 开源：意味着其他公司或开发者可以免费用这个模型，改造成自己的医疗AI产品，这能加速整个行业的发展（相当于百川把“基础工具”共享出来了）。

4. AI会代替医生吗？王小川的答案：不是抢饭碗，是帮患者“当家作主”

很多人担心AI会让医生失业，但王小川的观点很新鲜：

- 不是取代医生：AI的价值不是抢医生的活儿，而是帮患者在治疗中更有话语权。比如你得了癌症，医生给你3个治疗方案，AI可以把每个方案的效果、副作用、费用、风险都讲得明明白白，让你自己选——就像法庭里的“陪审团”，给你参考意见，但最终决定权还是在你（和医生）手里。
- 解决医疗痛点：这样做能缓解几个问题：优质医生太少（AI帮着分担决策辅助）、患者不懂医（AI用通俗语言解释）、基层医疗弱（AI可以下沉到小医院或家里）。既不碰医生的“蛋糕”，又能让患者更安心。

5. 百川智能的AI医疗“路线图”：聚焦啥？咋赚钱？啥时候上市？

王小川把百川的牌摊得很开：

- 聚焦方向：只做儿科和肿瘤两个领域（这两个都是医疗里需求大、痛点多的方向），已经和北京儿童医院、中国医学科学院肿瘤医院合作，在真实场景里测试模型。
- 产品计划：上半年推出两款面向普通用户的C端产品（比如APP或小程序），初期免费让大家用，先建立信任和口碑，之后再按功能模块收费（比如深度问诊、居家健康看护）。
- 赚钱方式：除了C端收费，未来还会和药企合作（比如帮药企做药物研发辅助、患者管理）。
- 上市目标：明确瞄准2027年左右上市，现在公司账上还有近30亿资金，“不差钱”，可以慢慢打磨产品。

这样拆解下来，是不是对这篇新闻里的AI医疗和百川智能的情况，就看得明明白白了？没有复杂术语，都是普通人能懂的大白话~

国企改革成绩单发布，央企重组仍是新一轮改革重点

来源: <https://www.yicai.com/news/103002374.html>

创建时间: 2026-01-13 21:12:36

原文内容:

为期三年的国企改革深化提升行动主体任务已基本完成，国有企业在布局结构、科技创新、公司治理、监管机制等方面都取得了明显成效。

日前，国务院国资委举行国有企业改革深化提升行动经验交流会，亮出了最新一轮改革“成绩单”。

国务院国资委副主任李镇表示，改革永远在路上，深化提升行动在时间上虽已“收官”，但深化改革不能“收兵”，要继续推动改革任务深化、巩固改革成效，并认真谋划好下一步改革。

改革成绩单发布

“国资国企历经多轮改革，整体面貌发生了根本性变化，为经济社会发展作出了突出贡献，但仍存在原始创新能力仍显不足、部分重点领域安全支撑能力还不够等问题。”李镇表示，各单位要深入分析本地区、本企业国资国企改革仍存在的共性突出问题，提出针对性

措施，为新一轮改革做好准备。

随着国企改革不断向深水区挺进，更多深层次体制机制障碍得到有力破除。在优化科技创新体制机制方面，中央企业牵头建设97个原创技术策源地。不少地方和中央企业出台原始创新长周期激励和创新免责制度。

数据显示，中央企业主导建设23个创新联合体，不少地方、中央企业大力推动科研组织架构资源优化，联合机动攻关、揭榜挂帅、赛马制等广泛应用，8家中央企业转制科研院所成立共性技术研究院。此外，中央企业对外开放中试验证平台134个，在16个重点行业打造800多个应用场景。

在战新产业和未来产业发展方面，不少地方和中央企业系统梳理产业发展图谱，推动精准布局，开辟“第二曲线”。

2025年1~11月，中央企业在战略性新兴产业领域的营收突破11万亿元。招商局集团、国机集团并购整合，项目直投布局生物制药、仪器仪表产业。中国通号、中国航信深耕低空经济细分领域。中核集团新一代可控核聚变实现离子电子“双亿度”。国投探索“绿电+算力”融合互促新路径。中国国新发起设立新兴产业发展专项基金。地方上，北京加快形成新一代信息技术、智能网联汽车两个千亿级规模产业；江苏、浙江等地构建覆盖全链条基金群，支持战新产业发展。

在战略性重组和专业化整合方面，国资委围绕服务国家战略，推动国有企业整合重组、有序进退、提质增效，突出做强做专。

近年来，中国雅江集团、中国资环集团、中国长安汽车、中国数联物流等新央企组建，资源配置效率进一步提升。中央企业开展一系列专业化整合，着力推动产业向重点领域、优势赛道集中。中国石油、南方电网整合涉及资产规模超千亿元。中国一汽、中国旅游集团完成动力电池、邮轮运营资源整合。华润集团完成康佳集团专业化整合。中国五矿重组设立我国最大的钾盐企业。

与此同时，各地围绕发展支柱性实体产业板块，开展116组战略性重组，涉及一级企业229户。河北、重庆、辽宁、内蒙古等地通过专业化整合提升企业核心竞争力。

下阶段改革思路明确

“十四五”以来，从国企改革三年行动到国企改革深化提升行动，国企改革从制度建设向效能提升跨越，为“十五五”时期的深层次变革积累了宝贵经验。

党的二十届四中全会发布的“十五五”规划建议对深化国资国企改革作出部署，明确“做强做优做大国有企业和国有资本，推进国有经济布局优化和结构调整，增强国有企业核心功能、提升核心竞争力”的核心目标，为未来五年国企改革划定了清晰航向。去年年底召开的中央经济工作会议明确，制定和实施进一步深化国资国企改革方案。

国务院国资委主任张玉卓日前接受《人民日报》专访时表示，进一步推进国资国企改革，坚持问题导向，更加注重改革质效，在更高起点上把改革不断引向深入，推动国有企业不断增强核心功能、提升核心竞争力。进一步提升国资国企服务国家战略能力，进一步完善中国特色现代企业制度，进一步增强国资监管效能。

中央企业负责人会议明确，今年将在新起点上推动改革再上新台阶。一要进一步完善中国特色现代企业制度。推动党的领导融入公司治理各环节，健全企业党委（党组）发挥领导作用的制度机制，强化党委（党组）前置研究实质性把关，进一步厘清各治理主体的权责事项。

二要进一步完善企业管理运营体系。深化三项制度改革，持续提升经理层成员任期制契约化管理水平，健全市场化用工模式，进一步加强薪酬管理。加快组织形态和管理流程变革，持续推动扁平化、智能化改造，强化层级和户数管理。提升数智财务水平，深化价值创造行动，加大专业领军企业培育力度。

中国企业联合会特约高级研究员刘兴国表示，今年的国企改革，应该会在当前已有改革的基础上向深向难推进，既要通过改革激发发展活力，为“十五五”发展开好新局，也要通过改革增强创新动能，推动科技创新、产品创新取得更好成果。另外，要通过改革优化管理模式、管理制度，实现更有效率更有质量的发展。

央企重组整合依然是一大看点。国务院国资委1月8日发布消息，经国务院批准，中国石油化工集团有限公司与中国航空油料集团有限公司实施重组。

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

李锦谈到，国有经济布局优化和结构调整，是做强做优做大国有资本和国有企业的内在要求，是“十五五”期间国企改革的主线。“十五五”期间，中央企业战略性、专业化重组整合将“加速跑”。一系列专业化整合扎实开展，将有效提高国有资本的配置和运行效率。

AI解读：

核心内容总结

为期三年的国企改革深化提升行动主体任务已完成，国企在科技创新、战新产业布局、重组整合等方面取得显著成效，但仍存在原始创新不足等问题。下阶段改革将围绕“十五五”规划目标，聚焦增强国企核心功能与竞争力，推进现代企业制度完善、专业化整合、战新产业发展等重点，今年已有中石化与中航油重组等标志性动作落地。

一、改革成绩单：三大领域成效显著

1. 科技创新：从“跟跑”向“原创”发力

央企牵头建了97个“原创技术策源地”（就是能搞出别人没有的核心技术的地方），还成立了23个创新联合体（多家企业联合攻关难题）。比如用“揭榜挂帅”（谁能解决问题就给谁钱）、“赛马制”（多个团队竞争做项目）这些新方式搞科研，8家转制科研院所成立了共性技术研究院。另外，央企还对外开放了134个试验平台，在16个行业打造了800多个应用场景（让新技术能实际用起来）。

2. 战新产业：开辟“第二增长曲线”

2025年1-11月，央企在新兴产业（比如生物制药、低空经济、可控核聚变）的营收突破11万亿。例子很多：招商局并购生物制药公司，中国通号搞低空经济，中核集团的核聚变实现“双亿度”（离子和电子温度都到一亿度，离可控核聚变又近一步），国投探索“绿电+算力”（用绿色电力搞数据计算），中国国新设立专项基金投新兴产业。地方上，北京要搞两个千亿级产业（新一代信息技术、智能网联汽车），江苏浙江用基金群支持新兴产业。

3. 重组整合：资源向优势领域集中

新组建了中国雅江集团、中国资环集团等新央企，资源配置更高效。央企之间的整合也很猛：中石油、南方电网整合资产超千亿；中国一汽整合动力电池，中国旅游集团整合邮轮运营；华润整合康佳，中国五矿重组出最大钾盐企业。地方上，各地搞了116组重组，涉及229家一级企业，比如河北、重庆通过整合提升竞争力。

二、改革未“收兵”：这些问题还得解决

虽然成绩不少，但国企改革还有“短板”：

- 原始创新能力弱：能拿出“从0到1”的核心技术还不多；
- 重点领域支撑不足：比如一些关键行业（如芯片、能源安全）的保障能力还不够；
- 共性问题待破解：各地各企业还有类似的体制机制障碍，需要针对性解决，为下一轮改革做准备。

三、下阶段方向：“十五五”规划划了这些重点

党的二十届四中全会和中央经济工作会议给未来五年改革定了调：

- 核心目标：做强做优做大国企，优化国有经济布局，增强“核心功能”（比如服务国家战略、保障民生）和“核心竞争力”（比如技术、管理水平）；
- 关键任务：完善中国特色现代企业制度（党的领导融入公司治理）、提升国资监管效能、服务国家战略（比如卡脖子技术攻关、战新产业布局）。

四、今年改革重点：具体动作有哪些？

今年国企改革要“再上新台阶”，主要做三件事：

1. 完善现代企业制度

把党的领导融入公司治理的每个环节，比如企业党委要在重大决策前先研究把关，厘清董事会、经理层的权责（谁管什么要明确）。

2. 优化管理运营

- 三项制度改革：经理层要签任期合同（干不好就走人），用工更市场化（能进能出），薪酬和业绩挂钩（多劳多得）；
- 数字化改造：搞“数智财务”（用AI和大数据管钱），让管理更扁平（减少层级，效率更高）；
- 培育专业领军企业：让企业在细分领域做到顶尖。

3. 重组整合加速

今年一开年就有大动作：中石化和中航油重组（油气领域两大央企合并），这是新一轮重组的标志性事件——既聚焦主业（油气供应），又能应对国际竞争和绿色转型（比如一起搞新能源）。未来还会有更多行业的专业化整合，让国有资本往重点领域集中。

五、地方国企：各地怎么跟上节奏？

地方国企也没闲着：

- 北京：打造新一代信息技术、智能网联汽车两个千亿级产业；
- 江苏、浙江：建覆盖全链条的基金群（从种子轮到成熟期都给钱），支持新兴产业；
- 河北、重庆等：通过专业化整合提升企业核心竞争力（比如把同类业务合并，避免内耗）。

总的来说，国企改革不是“完成时”而是“进行时”，未来会更聚焦“质效”，让国企在国家发展中发挥更大作用。

国资领投10亿元A轮融资，星环聚能核聚变新项目落户上海

来源: <https://www.yicai.com/news/103002257.html>

创建时间: 2026-01-13 21:12:37

原文内容:

第一财经记者1月13日从星环聚能方面获悉，该公司近日完成10亿元A轮融资，资金用于推进下一代聚变装置建设，助力公司在2028年前后完成工程验证、2032年左右建成可输出电能的聚变反应示范堆目标。

此轮融资刷新了国内核聚变民营企业单笔融资纪录，由上海国资体系深度参与，上海国投公司旗下上海科创集团、上海未来产业基金领投，中银资产、曦晨资本等十余机构及个人共同投资。星环聚能Pre-A轮领投方上海科创集团旗下知识产权基金继续跟投。

同期，星环聚能还与上海市嘉定区签订落地协议，将在该区设立研发中心及实验基地，重点推进“星环一号”（CTRFR-1）聚变装置的研发与产业化进程。此次合作将充分发挥政企协同优势：嘉定区政府将在土地、资金、人才与政策等方面提供全方位保障；星环聚能则依托自身技术优势，积极发挥产业链“链主”作用，联合上下游企业构建聚变能产业集群。

星环聚能源自清华大学科技成果转化，核心团队拥有二十余年聚变领域研发经验。该公司成立于2021年，是国内首批民营初创核聚变企业。

关于两度领投星环聚能并推动落地上海，上海科创集团方面表示，这源于在上海国投公司整体可控核聚变战略规划指导下的前瞻性思考，坚持“超前布局、系统布局”这一前沿硬科技赛道。集团未来将与星环聚能及产业链伙伴，加速核聚变从“科学实验”走向“商业应用”的进程，共同将上海打造成全球先进能源产业高地。

此次融资并非孤例。记者关注到，上海科创集团本月初还宣布与中科创星、红杉等投资机构共同参与东昇聚变新一轮数亿元天使轮融资。该公司2025年7月在上海市杨浦区成立，依托复旦大学，致力于发展“托卡马克位形+氦3燃料”的小型化聚变电站技术。

“核聚变装置企业要想融资成功，上海是首选。”核聚变企业负责人陶远（化名）告诉第一财经记者，上海在核聚变领域已形成产业创新生态优势，在产业端，既有上海电气核电集团等传统核电龙头企业，又陆续涌现出上海超导、上创超导、翌曦科技等聚变产业链明星企业；在科研端，上海交大、复旦大学等高校的多支聚变研发团队，也为产业链企业落地上海，提供了产学研用一体化协作优势。

顶层设计与政策支持是上海打造核聚变产业高地的“压舱石”。2025年，核聚变能被明确纳入国家“十五五”规划建议前瞻布局未来产业的范畴，成为新的经济增长点。

第一财经记者梳理发现，上海早已实现超前布局。2022年9月，上海市政府印发《上海打造未来产业创新高地发展壮大未来产业集群行动方案》，将可控核聚变列为未来能源产业核心方向，提出在浦东、闵行、嘉定等区域打造相关产业集群，加快商业化技术攻关。

2024年3月，《上海核电产业高质量发展行动方案（2024-2027年）》印发，提出开展磁-惯性约束聚变能源系统研发，建成国际先进聚变能源中心，目标是到2027年形成600亿元核电产业规模。2025年10月，上海市政府印发《关于加快推动前沿技术创新与未来产业培育的若干措施》，明确加速布局可控核聚变等领域，重点支持技术难题攻关、技术路线收敛，开展产品研发或技术方案可行性验证。

政府资金亦给予配套支持。去年7月，中核集团直属二级单位中国聚变能源有限公司（下称“中聚变”）新增资115亿元在沪成立，注册资本达150亿元，上海国投旗下上海未来聚变、国家绿色发展基金分别出资约18亿元、4.8亿元，占比15%。

瀚海聚能董事长项江当时在接受第一财经记者采访时表示，国家队上亿资金入场释放的领头效应，推动各路资本加速入场。2025年，诺瓦聚变、安东聚变、星能玄光、曦融兆波等产业链企业陆续宣布完成新一轮融资。

目前，上海已初步形成多元的核聚变技术路径。随着能量奇点、星环聚能、中聚变、诺瓦聚变陆续落户，这些装置企业已基本能覆盖当前磁约束聚变的多种主流路线，包括球形托卡马克、高温超导托卡马克、场反位形（FRC）聚变技术路线等。同时为配套生产，主营超导带材、磁体、电源等关键材料与部件的产业链上游企业，如上海超导、上创超导、翌曦科技、曦融兆波等也纷纷在沪成立。

“核聚变行业正加速迭代创新，未来科学、工程范式都将出现巨大变化，以前积累的诸多经验要做重新审视。”在日前召开的彭博新能源财经上海峰会上，上海未来产业基金总经理魏凡杰表示，希望未来国内有更多核聚变初创企业涌现，在托卡马克路线之外进行更多元探索。上海未来产业基金将在全球化融资与估值体系方面助力推动国际合作，打造中国核聚变产业国际化发展高地。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦上海在可控核聚变领域的密集布局：通过星环聚能完成10亿元A轮融资（刷新国内民营核聚变企业单笔融资纪录）并落地嘉定、上海科创集团投资东昇聚变等案例，展现上海从政策顶层设计、产业链配套、科研资源整合到资金支持的全方位发力，正加速构建“技术路线多元、上下游齐全、政企协同”的核聚变产业生态，目标是打造全球先进能源产业高地。

详细解读

1. 民营核聚变企业融资“爆单”，上海成落地首选

最近上海核聚变圈有两个大动作：

- 星环聚能拿了10亿“大红包”：这笔钱是国内民营核聚变企业单笔融资最多的，由上海国资领投，资金将用来建下一代聚变装置，计划2028年完成工程验证（相当于从实验室走向实际应用的关键一步）、2032年建成能发电的示范堆。同时它还和嘉定区签约，落地研发中心——政府给土地、钱、人才政策，企业则联合上下游搞“产业集群”（大家抱成团干，效率更高）。
- 东昇聚变也拿到钱：上海科创集团还和红杉等机构一起投了东昇聚变（依托复旦大学，做小型化聚变电站）。

这些企业为啥都选上海？后面会细说，但核心是：上海能给的资源最多，融资和落地都方便。

2. 上海为啥成核聚变企业的“香饽饽”？三大优势撑腰

有企业负责人直言“融资成功上海是首选”，原因很实在：

- 政策给“定心丸”：国家把核聚变纳入“十五五”规划，上海自己也出了N个文件——2022年明确把可控核聚变当未来能源核心方向，2024年说要建国际先进聚变中心，2025年又出政策支持技术攻关。相当于政府明牌：“这个产业我要大力搞，你们放心来。”
- 产业链“啥都有”：需要超导材料？上海有上海超导；要磁体、电源？上创超导、翌曦科技都能做；传统核电经验？上海电气核电集团是龙头。企业不用跑到外地找零件，本地就能配齐，省时间省成本。
- 科研“靠山硬”：交大、复旦有专门的聚变研发团队，企业能直接和大学合作搞技术转化——比如星环聚能就是清华成果转化来的，核心团队有20多年经验，技术底子厚。

3. 上海核聚变产业生态：“多路并进+上下游齐全”已成型

现在上海的核聚变产业像一个“完整的球队”：

- 技术路线多元：不同企业用不同“战术”搞核聚变——有的用球形托卡马克，有的用高温超导托卡马克，还有场反位形技术，基本覆盖了目前主流的磁约束聚变路线（就像足球里有传控、防反等不同打法，总有一种可能先赢）。
- 上下游配套全：除了搞装置的企业（星环聚能、能量奇点等），上游做超导带材、磁体、电源的企业也都在上海扎堆——比如曦融兆波做电源，翌曦科技做磁体，形成了“从零件到整机”的完整链条，不用依赖外地供应商。

4. 未来趋势：国家队带头+国际合作，鼓励“多元探索”

核聚变是“未来能源”，上海的布局还在加速：

- 资金上“国家队带头”：中聚变（中核集团下属）在上海成立，注册资本150亿，上海国投投了18亿——相当于“带头大哥”先出钱，带动民间资本跟进，2025年诺瓦聚变、安东聚变等企业都拿到了融资。
- 未来想“走出去”：上海未来产业基金计划推动国际合作，让中国核聚变产业和全球对接；同时鼓励企业不要只盯着一种技术路线（比如托卡马克），多尝试新方法——毕竟核聚变难度极大，多路线探索能提高成功概率。

简单说，上海正在把核聚变从“实验室里的科学实验”推向“能赚钱的商业应用”，目标是成为全球核聚变产业的“领头羊”。

一句话提炼

上海正用“政策+钱+产业链+科研”的组合拳，把核聚变这个“未来能源”变成“现在能落地的产业”，想在全球抢得先机。

一财社论：让“高效办成一件事”更加亲民便民

来源：<https://www.yicai.com/news/103002345.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:38

原文内容：

1月12日，国办印发了《“高效办成一件事”2026年度第一批重点事项清单》，强调要坚持问题导向和目标导向相结合，统筹线上和线下政务服务渠道，因地制宜推进新一批重点事项落实落细，持续优化已推出重点事项服务，推动政务服务从“能办”向“好办、易办”转变。

“高效办成一件事”是优化政务服务、提升行政效能的关键举措，旨在通过改革引领与数字赋能双轮驱动，推动跨部门业务协同和数据共享，实现办事流程精简、成本降低、效能提升。

重点清单的推出是一个连续、动态的过程。根据中央部署，在总体清单的基础上，按照“成熟一批、发布一批”的原则分批发布年度重点事项清单，逐一明确牵头部门和配合部门，有序推进实施。目前，国家层面“高效办成一件事”重点事项清单已推出五批共55项。

政策要求，到2027年底前，要实现总体清单内重点事项全面落地实施。这是一项时间紧、细节多、标准高的系统性工程。

要让这件事情办好，首先要让“高效办成一件事”更加“亲民”。

2025年7月，国办印发了《关于健全“高效办成一件事”重点事项常态化推进机制的意见》（下称《意见》），在重点事项清单方面提出要涵盖经营主体和个人全生命周期。其中包括经营主体准入准营、招聘用工、纳税缴费、经营发展、工程建设、注销退出，以及个人出生、教育、就业、生活、置业、出行、就医、救助、养老、身后事处理等。

这次公布的2026年度第一批重点事项清单，涵盖了经营主体事项、个人事项等两个重要方面。其中既有科技型企业创新政策扶持、知识产权保护、举办体育赛事活动等赋能发展的“大事”，也有育儿补贴申领、灵活就业参保、老年人福利补贴申请等贴近生活的“小事”。无论“大事”“小事”，均体现“亲民”的服务导向。

《意见》还指出，在国家层面推出重点项目清单的同时，鼓励各地区各有关部门结合地域特色与行业特点，从企业和群众视角出发，探索建立符合本地特色事项清单。地方更贴近市场主体与民众的真实需求，其措施往往更具“亲民”温度。

其次，要让“高效办成一件事”更加“便民”。

持续推进“高效办成一件事”，主要基于两个方面的考量：一是要解决政务服务中的各种繁文缛节、程序复杂、效率缓慢等问题，二是要通过现代化手段打通政务服务中的各种显性和隐性障碍，提高办事效率。

为此，要加强政务服务制度建设，及时制修订相关行政法规、规章和行政规范性文件。在更新之后的原则指导下为“高效办好一件事”提供支撑。

过去政务服务不“便民”的根本原因，在于各种审批掌握在各个部门手中。现在要求各部门之间打通“关节”，为政务服务更加高效提供基础。这就需要持续推进制度建设，化繁为简，疏筋通血，以促进“高效”。

另外，现代化数字手段在促进“高效办好一件事”中作用十分明显，今后要在更广领域和更深层次上加以运用，使“便民”初衷真正转化为办事群众的实际获得感。

其三，要加强监督监管体系建设，让“亲民”“便民”进一步落到实处。

《意见》强调，要按照“高效办成一件事”要求，推动审批服务、监管执法和信用管理协同联动，深化预防提醒、合规指引等服务，探索智慧监管、无感监管等新型监管方式；要聚焦重点行业领域和新兴业态中涉及多部门监管的事项，探索监管全链条“一件事”，消除监管空白，增强监管合力。

为此，要形成行政监督、社会监督等多元协同监督体系，既强化对行政权力的约束，又促使政府持续优化服务，确保“高效办成一件事”改革成效真正惠及个人和经营主体。

近年来，随着相关政策逐步落实以及新政策出台，“高效办成一件事”正在真正高效起来。而要百尺竿头更进一步，还需在“亲民”“便民”等以人为本的做法上多下功夫。

AI解读：

核心内容总结

国办印发2026年度第一批“高效办成一件事”重点事项清单，持续推进政务服务从“能办”向“好办、易办”转变。该举措通过改革引领与数字赋能，推动跨部门协同和数据共享，目标2027年底前总体清单全面落地。重点围绕“亲民”（覆盖企业和个人全生命周期）、“便民”（解决办事繁琐问题）、“监督保障”（确保政策落地）三大方向发力，同时鼓励地方探索特色事项，让改革真正惠及企业和群众。

详细拆解解读

1. 目标明确：2027年全面落地，政务服务要从“能办”变“好办”

“高效办成一件事”不是喊口号，而是有具体时间表和路径的系统工程。

- 啥是“高效办成一件事”？简单说就是通过改革（比如简化流程）和数字技术（比如数据共享），让跨部门的事能一次办完，不用群众跑多个部门、填重复表格。

- 清单进展如何？ 目前国家层面已推出5批共55项，2026第一批清单里既有企业关心的“大事”（如科技企业创新扶持、知识产权保护），也有群众身边的“小事”（如育儿补贴申领、灵活就业参保）。

- 时间要求紧吗？ 到2027年底，所有列入总体清单的事项都要落地，相当于给各地各部门立下了“军令状”。

2. “亲民”：企业和个人的全生命周期需求都覆盖

“亲民”就是从群众和企业的视角出发，不管大事小事都管到。

- 覆盖范围广：政策要求涵盖经营主体全生命周期（从开店、招工、纳税到注销）和个人全生命周期（从出生、上学、就业到养老、身后事）。比如2026清单里，企业想申请创新补贴、群众想领老人福利，都能找到对应的“一件事”。

- 地方可灵活发挥：国家清单是基础，鼓励地方结合本地特色加项。比如有的地方可能推出“农家乐开办一件事”，有的地方针对外来务工人员推出“子女入学+社保参保一件事”，更贴近本地需求。

3. “便民”：拆壁垒、用科技，解决办事“跑断腿”问题

“便民”就是让办事不再麻烦，主要从两个方面入手：

- 打破部门壁垒：以前办事难，常因为各部门各管一段（比如办营业执照要跑工商，办税务要跑税务）。现在要求部门之间打通“关节”，比如通过制度修订，让跨部门审批能一次提交材料、一次办结。

- 数字技术赋能：用大数据、互联网等手段减少跑腿。比如现在很多地方的“一网通办”平台，让群众在家就能提交材料；未来还要更深入，比如用AI自动审核材料，或者用数据共享代替群众开证明（比如不用再开“我是我”的证明）。

4. 监督保障：不让政策“空转”，确保实惠落到实处

光有政策还不够，得有监督让它真正生效：

- 协同监管：审批、监管、信用要联动。比如企业办了许可证后，监管部门通过数据跟踪就能知道它是否合规，不用频繁上门检查（叫“无感监管”）；如果企业失信，后续办事会受限。

- 多元监督：除了政府内部监督，还要让群众和企业参与监督。比如设置投诉渠道，群众觉得办事麻烦可以反馈；社会监督能督促政府持续改进服务，避免“一阵风”。

通过这几个方面的推进，“高效办成一件事”正在从概念变成实际体验——未来企业和群众办事，会越来越省心、省时、省力。

瑞银仍“看多” A股：流动性宽松推动上行，全年看盈利提升和估值复苏

来源：<https://www.yicai.com/news/103002318.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:40

原文内容：

1月13日，A股经历多日上涨后迎来调整，后市行情备受热议。

在当日召开的第26届瑞银大中华研讨会（GCC）上，瑞银证券中国股票策略分析师孟磊对第一财经称，对A股一季度行情持乐观态度，整体流动性宽松促使股市估值上行。就2026全年而言，整体盈利提高叠加估值复苏，A股有望进一步上行。

展望中国股票市场，瑞银全球金融市场部中国主管房东明认为，强硬的创新能力，叠加支持性的政策，充裕的流动性，以及国内外机构投资者潜在资金的流入，预计将支撑中国股市迎来另一个丰年。

“我们亦清醒地看到未来的挑战：地缘政治、供应链迁移与监管环境演变均要求我们保持警觉与灵活。但挑战亦孕育机会——那些准备充分、积极调整、迅速拥抱变化的参与者将更有望脱颖而出。”瑞银集团首席执行官安思杰称。

估值是否已不再便宜？

在持续震荡上行后，1月13日，A股市场四大指数集体回调。沪指、深证成指、创业板指在开盘后创出新高，但是之后回调力度加大。

截至收盘，沪指跌0.64%，收报4138.76点；深证成指跌1.37%，收报14169.40点；创业板指跌1.96%，收报3321.89点；科创综指跌2.66%，收报1806.02点。

在12日晚间商业航天概念股集中发布降温公告后，13日商业航天概念股集体下挫，板块领跌市场；低空经济、核聚变、光芯片、光通信等概念板块跌幅也居前。

“某一些主题板块可能因为交易拥挤而造成短期波动，但整体市场情绪并没有出现过热的迹象，短期来说，我们对后市仍保持乐观。”孟磊对记者说。

自去年以来，A股市场震荡上行，其中沪指涨超20%，深证成指涨超36%，创业板指涨超55%，科创综指涨超60%。对此，有投资者担忧估值是否已不再便宜？

对此，孟磊分析称，A股的市盈率已经从历史均值上方达到历史均值上方十年期1倍标准差的位置，似乎显得没有那么便宜了，但并不意味着市场风险偏好已经提到很高的状态，相较全球股市，A股估值仍有进一步修复和上行空间。

再从资金的层面来看，近期A股市场成交较为活跃，单日成交量较大，也有投资者关心市场是否过热，成交量是否还有进一步的上行空间？

“我们确实看到非常多的资金在A股市场流动，但并没有看到整体市场过热的过程，事实上现在市场整体情绪处在中等水平上方，没有达到过热的水平。”孟磊说。

他从多方面具体分析称，一是个人投资者储蓄“搬家”，正在进行过程中，远没有达到过热的水平；二是融资余额频频创出历史新高，但融资余额占流通市值的比例并不高，杠杆比率依然处于合理、健康状态；三是主动型公募基金新发规模或温和复苏；四是保险资金有望持续入市。

“无论是个人投资者，还是融资余额、成交量角度，公募基金、私募基金、保险公司等资金都倾向于流入A股市场，南下资金也会持续性流入，海外投资者会有一定的净流入回流，所以资金链流动性层面依然较为充裕。”孟磊认为，叠加估值上行空间、宏观政策支持、2026年A股整体盈利增长8%左右的预测，2026年A股市场有望进一步上行。

那么，2026年A股市场有哪些配置机会？“在风格上，我们看好成长，大小盘股会比去年相对均衡一些，在不同行业内部的体现也会不一样；同时，看好周期板块，我们认为A股市场的上行，有助于整体消费的复苏与经济的发展，资本市场的战略重要性凸显。”孟磊称。

“中国资产吸引力在2026年会进一步提升。”房东明认为，在全球日益重视分散投资的背景下，中国有望成为国际资金多元配置的重要增量市场，国际投资者选择中国也越来越基于对转型升级和增长潜力的看好，让资本看见价值，让价值穿越周期，是这一轮重新提振信心的底层逻辑。

“中国股票市场仍具较大吸引力”

在宏观经济存在一定压力的情况下，中国股票市场仍被看好。

瑞银中国股票策略研究主管王宗豪分析称，2025年整体宏观经济也存在同样挑战，与宏观经济相关的板块表现较差，但创新板块涨势较好，能够带动整体股票市场。而且创新板块占整体指数的比例提高，股市结构的优化也可以一定程度上减弱宏观经济的压力。另外，

持续发力的政策，对股票市场的支持力度前所未有，这是股票市场的最大推动点。

再从估值角度来看，“虽然中国股票市场估值已大幅提升，但是对标全球市场，中国股票市场的估值仍低于历史平均水平，仍具有较大吸引力。”王宗豪称。

资金层面，外资对中国股票市场的兴趣提升。“外资在中国低配的水平，可以看到从2023年底最低的低配0.6个百分点到现有的1.3%，还有提升的空间。国内的资金，特别是机构资金，也是持续加仓中国股市，包括保险资金、公募，我们也看到国内的散户也是踊跃地投入到股票市场，最近A股的交易量很明显也反映了这点，我们觉得从资金层面也会持续发力来支撑股票市场。”王宗豪说。

从节奏上看，王宗豪认为，上半年会比下半年好做一点，机会会多一点。从资金层面来看，外资会持续加仓中国，而且通常大的长线资金会在年初做配置决策，特别是一季度闲置的开门红资金到账，可能也会投入到风险资产中，再加上居民存款“搬家”到股票市场。

对于下半年而言，王宗豪认为，投资人更加希望看到盈利兑现，因为机构投资人可能觉得中国股市没有两年前那么便宜了，进一步推动股市的抓手还是盈利增长，所以在7月份和8月份，市场可能会比较关注盈利能否兑现，瑞银预计今年中国上市公司EPS增幅在10%左右。

从板块配置来看，“AI仍是一个大的主题方向。”王宗豪说，在自主可控等背景因素之下，中国AI公司股价与美股存在一定脱节，从风险分散的角度，外资在配置美国AI资产的同时，也会加大对中国AI股的配置。瑞银较为看好中国的硬件公司，尤其是半导体设备公司。

此外，王宗豪还看好四个方向：一是互联网公司，尤其是中国的一些大厂，因为它们是AI最大的受益者；二是券商板块，在前三季度盈利较强之下，股价却没有相应的表现，一些大的券商估值存在吸引力；三是光伏板块，在全球电力紧缺的情况下，中国光伏通过储能方向，也会受益于全球在AI建设上的一些红利；四是“出海”，一些海外收入比较高的公司，在2025年盈利大幅增长，而相对应的估值低于历史平均水平。

从亚太区的角度，安思杰也称，亚太区有望抓住AI带来的新一轮红利：中国科技板块于2025年加速创新，在AI价值链各层面都取得显著进展。中国的新AI模型展现了技术方面的领先地位，支持性政策正在强化生态系统的韧性。

AI解读：

核心内容总结

瑞银集团多位分析师及高管对2026年A股行情整体持乐观态度：一季度因流动性宽松、资金集中配置（如外资年初决策、居民储蓄搬家）机会更多；全年有望靠盈利增长（预计上市公司每股收益增10%）和估值修复进一步上行。虽1月13日A股因部分主题板块交易拥挤回调，但市场情绪未过热，估值对比全球仍具吸引力。配置上看好AI硬件、互联网大厂、券商、光伏、出海板块；风险点包括地缘政治、供应链变化及下半年盈利兑现压力，但挑战中也藏着积极调整企业的机会。

详细拆解解读

1. 2026年A股整体行情：上半年机会多，全年有望“丰收”

瑞银对今年A股的判断是“先易后难”：

- 一季度最乐观：孟磊说，现在市场流动性宽松（钱比较多），加上年初外资会做全年配置、企业开门红的闲置资金可能投股市、老百姓还在把银行存款转去炒股（储蓄搬家），这些钱都会推高股市。
- 全年看盈利+估值：全年上市公司赚的钱（EPS）预计涨10%左右，加上股价还没到全球最贵的水平，所以整体能往上走。房东明补充，创新能力强、政策支持多、资金流入足（内外资都在加仓），这些都会支撑股市“再丰收”。
- 下半年要更谨慎：王宗豪提醒，下半年投资人会更关注“公司到底赚没赚到钱”——因为现在股价不像两年前那么便宜了，想继续涨得靠真金白银的盈利增长，所以7-8月市场会盯着企业半年报的盈利情况。

2. A股回调了，是不是要跌？别慌，只是短期波动

1月13日四大指数集体回调（沪指跌0.64%，创业板跌近2%），主要是商业航天、低空经济这些热门板块“炒太凶了”（交易拥挤），但整体没大事：

- 估值还不算贵：孟磊说，虽然A股市盈率比历史平均高一点，但对比全球其他市场（比如美股），还有上涨空间；王宗豪也补充，中国股市估值仍低于历史平均，外资还在低配（买少了），所以吸引力还在。
- 市场情绪没过热：现在资金流动多，但杠杆率（借钱炒股的比例）不高，散户和机构的情绪都在“中等偏上”，没到疯狂的地步。比如融资余额虽然创新高，但占流通市值比例很低，风险不大。
- 回调是暂时的：这次下跌主要是部分主题板块“降温”（比如商业航天公司发公告说业务没那么快落地），不是整个市场的问题，短期还是乐观。

3. 哪些资金在买A股？内外资一起加仓，钱还很多

支撑A股的资金来源很充足，主要有四类：

- 老百姓“储蓄搬家”：越来越多人把银行存款拿出来买股票或基金，这波趋势还没结束。
- 机构资金加仓：保险、公募基金这些大机构一直在买A股，比如保险资金因为要追求收益，会持续配置股市。
- 外资在补仓：外资之前买中国股票的比例太低（比应该配的少1.3个百分点），现在兴趣提升，尤其是长线资金会在年初做配置，一季度会有更多外资进来。
- 融资资金合理增长：借钱炒股的钱虽然创新高，但占比不高，属于健康范围，不会引发大风险。

4. 2026年该买什么板块？这5个方向机会最多

瑞银重点推荐的板块都是“有故事、有业绩”的：

- AI是头号主题：尤其是硬件公司（比如半导体设备）——因为自主可控的需求，中国AI公司和美股AI股没完全同步，外资为了分散风险，会一边买美股AI一边买中国AI；而且中国AI的硬件（如芯片设备）技术进步快，机会大。
- 互联网大厂：它们是AI最大受益者（比如用AI优化广告、电商业务），而且估值相对合理。
- 券商板块：前三季度盈利不错，但股价没涨多少，估值有吸引力；股市活跃交易量大会让券商赚更多佣金。
- 光伏板块：全球电力紧缺，加上AI数据中心需要大量电力，光伏+储能的需求会增长，中国光伏企业技术领先，能受益。
- 出海板块：海外收入高的公司（比如做外贸、海外建厂的），2025年盈利增长快，但估值低，外资会喜欢这类公司分散风险。

5. 有什么风险要注意？挑战中也藏着机会

瑞银也提醒了几个风险点，但挑战里也有机会：

- 外部风险：地缘政治（比如中美关系）、供应链迁移（企业把工厂搬到其他国家）、监管变化（比如对某些行业的新政策），这些会影响部分板块。
- 内部压力：下半年盈利兑现的压力——如果企业半年报盈利没达到预期，股价可能会波动。

- 机会在“应变快”的公司：安思杰说，那些能快速适应变化（比如拥抱AI、调整供应链）的企业，会在挑战中脱颖而出，这些公司就是投资机会。

总结

2026年A股整体乐观，一季度机会多，全年靠盈利增长支撑；回调是短期波动，估值和资金面都没问题；重点关注AI硬件、互联网、券商、光伏、出海板块；下半年注意盈利兑现，同时警惕地缘和监管风险。对普通投资者来说，不用追热点（比如短期炒太凶的主题），可以布局有长期逻辑的板块，耐心持有。



小学和幼儿园老师2年减少45万，2039年高等教育将深度洗牌

来源：<https://www.yicai.com/news/103002337.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:41

原文内容：

近年来，出生人口变化对教育领域产生较大影响。当前，我国人口发展出现了新特征：小学在校生规模已在2023年达峰，初中阶段预计2026年达峰，高中阶段将在2029年达峰，高等教育学龄人口将在2032年达峰。生源的变化，也正引发一系列连锁反应。

教师作为教育体系的核心首当其冲。其中，幼儿园和小学教师过剩问题已经显现。

《全国教育事业发展统计公报》的数据显示，2024年，我国专任教师总量为1885.10万人。相比2023年的1891.78万人减少了6.68万人。麦可思研究院日前发布的《中国-世界高等教育趋势报告（2026）》（下称“报告”）显示，从结构上看，教师减少目前主要集中在幼儿园和小学阶段。学前教育首当其冲：学前教育阶段专任教师从2022年的324.42万降至2024年的283.19万，两年内减少了41.23万人，降幅达12.7%。小学阶段的收缩同样显著：专任教师从2022年的662.94万降至2024年的659.01万，两年内减少了3.93万人，降幅为0.6%。仅仅两年，小学和幼儿园专任教师总计减少了45.16万人。

人口结构的变化、幼儿园和小学教师的减少，对以培养相关师资为主的师范院校带来了明显影响。报告显示，在办学层次方面，多所地方师范院校通过合并、更名等方式争取升格为“大学”，以提升品牌与资源竞争力。在专业结构方面，师范院校正在打破传统的人才培养格局，向多学科发展。麦可思研究统计发现，近1/4的师范本科院校在过去的3年里新增了3个及以上工科专业（不包括“二学位”）。

根据报告，师范院校新增的工科专业，以人工智能专业居多，其后是新能源材料与器件、材料科学与工程、机器人工程、网络空间安全、智能建造等。这些专业普遍具有学科交叉性强、紧跟科技发展前沿、注重实践与应用，并且与当前社会发展的热点领域相关的特点，有助于培养新工科人才。

在师范院校之外，未来，随着少子化的影响，高校的整体生源也将受到比较大的影响。报告显示，2028~2030年左右为初步影响期，2010年后出生的低人口队列进入高考年龄，部分办学质量不高的民办高校、高职院校将首当其冲。

实际上，目前一部分高校已经面临生源不足的问题。在2025年高考录取中，一些普通本科学校出现缺额招不满的现象。部分本科高校经过多轮征集志愿，甚至降到本科线以下录取，仍然招不满学生。这也说明，部分高校需要加快专业调整，更好适应市场需求变化。尤其是部分普通本科院校，更应加快创新转型，大力发展应用型专业。

高等教育适龄人口将在2032年达到峰值，在峰值过后，绝大多数高校或将感受到剧烈冲击。根据前述报告，2039年后，高校生源主要为2021年（出生人口1062万）及以后出生的“超低人口队列”。相比2016年高峰期的1786万，生源基数将缩减约41%甚至更多，这个时期，高等教育体系面临深度洗牌。

根据“厦大教育研究院”公众号，厦门大学教育研究院院长别敦荣在“2025年全国高校招培就工作交流大会”上所作的报告显示，从高等教育适龄人口看，2025年，全国高等教育适龄人口总规模7700万；2023~2035年将达到9000万左右，此后将呈现下降，到2042年左右适龄人口会保持在5000万上下。

他表示：“在2032年达到峰值之后，经历短暂高位徘徊，到2035年以后将开始下降，而且是大幅度下降，到2042年以后维持一个较低的规模，并保持平稳。这种生源变化，毫无疑问，对于高校办学会带来一个巨大的影响，对于招生也是一个需要考虑的最大变量。”

厦门大学经济学系副教授丁长发对第一财经分析，在激烈的竞争下，如今一部分高校已经面临招生难的情况。未来随着过峰后生源的下降，届时一部分学费较贵、就业质量较差、性价比较低的高校招生将面临巨大挑战。

在专家看来，未来一些受影响较大的高校将可能面临关停的局面。

AI 解读：

核心内容总结

出生人口持续减少正引发教育领域连锁反应：从幼儿园到大学各阶段生源将陆续达峰后下降，幼儿园/小学教师数量已显著减少，师范院校被迫转型“跨界”，高校招生难问题已露

苗头，未来甚至可能出现一批学校被淘汰的“大洗牌”局面。

详细解读

1. 幼儿园小学老师先“遇冷”：两年少了45万正式老师

出生人口减少最直接的影响是低龄学生数量下降，导致幼儿园和小学不需要那么多老师了。数据显示，2022-2024年，学前教育（幼儿园）正式老师从324万降到283万，两年减少41万（降幅12.7%）；小学老师从663万降到659万，减少近4万。两者合计少了45万老师。这意味着，过去热门的幼师、小学老师岗位，现在需求正在收缩，就业市场先“降温”。

2. 师范院校“跨界求生”：从“教老师”到“学工科”

师范院校原本主要培养幼儿园和小学老师，但现在这类人才需求减少，只能转型。一方面，很多地方师范院校通过合并、改名升级为“大学”（比如从“XX师范学院”变成“XX师范大学”），提升品牌竞争力；另一方面，它们打破传统，新增大量非师范专业——近1/4的本科师范院校，过去3年新增了3个以上工科专业，比如人工智能、新能源材料、机器人工程等。这些专业紧跟科技热点，能培养市场需要的新人才，帮学校“打开新出路”。

3. 高校招生难已现苗头，民办高职先受冲击

现在部分普通本科已经招不满学生：2025年高考录取中，有些学校多次征集志愿，甚至降到本科线以下，还是没招够人。未来情况更严峻：2028-2030年，2010年后出生的“少子一代”进入高考，民办高校、高职院校会最先感受到压力；2032年大学适龄人口达峰后，生源会大幅下降，到2039年，生源数量比2016年高峰期减少41%。那时，学费贵、就业差的学校，招生会更难。

4. 高等教育将“大洗牌”：差学校可能被关停

专家预测，2032年生源达峰后，高校会面临“巨大冲击”。尤其是2039年后，生源基数大幅缩减，那些“性价比低”的学校（比如学费高、就业质量差、专业过时的），可能会被市场淘汰，甚至关停。因此，高校必须加快调整：要么发展应用型专业（和工作直接挂钩的），要么新增新工科，才能留住学生，避免被淘汰。

5. 未来趋势：教育行业“优胜劣汰”成必然

从幼儿园到大学，整个教育体系都在适应出生人口减少的变化。对个人来说，选专业要更看重市场需求（比如师范类专业需谨慎，新工科更有潜力）；对学校来说，要么转型要么被淘汰——只有能培养出市场需要的人才，才能在“生源大战”中活下来。这是一场教育行业的“优胜劣汰”，会持续影响未来十几年。



商业航天板块炒作熄火前，信维通信实控人拟减持逾7亿

来源：<https://www.yicai.com/news/103002218.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:42

原文内容：

1月13日，商业航天板块遭遇猛烈抛售潮，相关概念股早盘大幅下挫，超10只个股跌幅逾10%，多只卫星ETF盘中险些跌停。

在市场情绪降温之前，航天发展（000547.SZ）与信维通信（300136.SZ）于12日晚披露股东减持进展或减持计划。两只股票自2025年12月以来已实现翻倍涨幅，减持方均为控股股东，这被市场视为“精准”高位套现。

目前，已有多家商业航天概念股发布风险提示公告，指出航天相关业务占总营收的比例较低，或仍处于商业化早期。商业航天板块这轮持续两个月、由概念驱动的猛烈上涨，在产业资本撤离信号与集体风险提示中正面临严峻考验，市场担忧此轮炒作或已触及阶段性高点。

热门股股东“精准”减持

1月12日收盘，信维通信大幅收涨10.59%，盘中股价创下历史最高点88.47元，最终收于83.11元。当晚，信维通信实控人抛出一份“卖在高位”的减持计划。

根据公告，信维通信实际控制人、董事长兼总经理彭浩持有公司股份约1.89亿股，占公司总股本（剔除回购股份）的19.56%。彭浩计划在2月3日至5月2日期间，通过集中竞价方式减持不超过963.76万股，即不超过公司总股本的1%，减持原因为“个人资金需求”。

13日，受实控人减持利空及商业航天板块整体低迷影响，信维通信盘中跌超15%，收盘跌10.84%，报74.1元，按此计算，彭浩的减持金额约7.14亿元。无论彭浩最终以何种价格实施，考虑到其持股成本极低（股份来源为“首发前股份及因权益分派送转股份”），套现的绝对利润都十分丰厚。

信维通信的主营业务包括天线及模组、无线充电模组及相关产品、EMI/EMC器件等，应用领域涉及消费电子、商业卫星通信、汽车、物联网等。自2025年12月以来，该公司股价伴随商业航天及卫星互联网概念热度节节攀升，累计涨幅超过130%。

航天发展也在12日晚间发布股票交易异常波动公告称，公司股票连续30个交易日（2025年1月28日至2026年1月12日）收盘价格涨幅偏离值累计超过200%，属于严重异常波动。

上述公告中股东减持的内容引起市场广泛关注。航天发展控股股东中国航天系统工程有限责任公司（下称“航天系统”）于2024年通过集中竞价方式增持了2794.85万股，近期股价大涨期间，截至1月12日，航天系统减持了其中的838万股，控股股东一致行动人航天科工资资产管理有限公司（下称“航天科工资管”）清仓了其在2024年增持的744.03万股。

记者梳理发现，航天发展的两名控股股东通过低位增持与高位减持，获利不菲。根据公告，航天系统2024年2月7日以1.77亿元增持公司股份2794.85万股，增持成本为每股6.38元；航天科工资管的增持总金额为5060.71万元，成本为每股6.8元。

按照航天发展股价异常波动阶段的均价24.96元计算，航天系统减持套现约2.09亿元，在收回全部增持成本之余，盈利约3200万元。

此外，航天科工资管在2025年12月9日减持了航天发展134.35万股，按照当日收盘价22.13元计算，套现2973.17万元，回收近六成投资成本。此后，航天发展股价又涨了80.75%，最高价40.65元较航天科工资管的增持成本累计上涨近5倍，其间股价均价为27.52元。

截至目前，航天科工资管已经将前期增持股份全部减持完毕，由于公告未披露具体减持价格，按照上述均价计算，减持套现约1.68亿元，算上首笔减持金额，航天科工资管通过增持再减持，盈利金额超过1亿元。

估值高企与概念“成色”不足

上述两家商业航天概念股减持计划的共同点在于，减持方均为控股股东或核心高管，且均在股价加速上涨时发布减持预案。这在热门概念炒作中往往被视为重要风险信号，表明内部人士对当前股价的判断已从乐观转向谨慎。

回顾A股市场历史，热门赛道炒作尾声往往伴随着资金“击鼓传花”与热门股的高位减持。2020年新能源汽车概念火热时，多家相关公司核心股东减持；2021年元宇宙概念盛行时，也有类似情况，往往预示着市场情绪已经过热，炒作接近尾声。

连续上涨两个月累积了大量盈利盘后，1月13日，盘面上商业航天板块的大面积下跌，被投资者解读为股价严重偏离公司基本面下的高位风险释放。

从数据来看，商业航天概念的热度与基本面严重背离，只要个股的主营业务与商业航天或卫星有关联，一沾即涨。信维通信的业务与卫星通信存在关联，但消费电子仍是公司目前主要的下游应用市场。而且公司2025年前三季度的盈利能力呈现下降趋势，报告期内实现营业收入64.62亿元，同比增长1.07%，实现归母净利润4.86亿元，同比下降8.77%。

航天发展作为被炒作的代表，公司下属航天天目（重庆）卫星科技有限公司主要从事商业低轨卫星运营及数据应用服务，其2025年前三季度营业收入占公司总营收的比例低于1%，对公司整体业绩影响极小。而航天发展股价从2025年11月14日首次涨停至今，短短两个月涨幅超过367%，估值与基本面严重不符。

投资最终需落脚于公司的真实盈利能力和成长性，然而，商业航天概念股业绩成色不足的案例不胜枚举。12日晚，中国卫星（600118.SH）、智明达（688636.SH）、信科移动（688387.SH）、国博电子（688375.SH）、航天环宇（688523.SH）、中科星图（688568.SH）等10多家上市公司发布股票交易风险提示公告或股价异动公告，提醒投资者需仔细甄别公司业务与热门概念的实质性关联。

其中，股价20天翻倍的信科移动表示，公司2024年度及2025年前三季度净利润均为负值，尚未盈利，公司在卫星互联网领域的收入占整体营业收入的比例约为2%~3%，对业绩无重大影响。

商业航天作为国家战略性新兴产业，长期价值不容否认，但短期概念炒作已严重偏离基本面。业内分析指出，商业航天概念的炒作已接近尾声。航天发展和信维通信的减持计划，加上概念股股价大幅下挫，都表明市场正在回归理性。投资者应警惕热门赛道的炒作风险，关注真正具有核心竞争力和可持续盈利能力的企业，而非盲目追逐热门概念。

AI解读：

核心内容总结

商业航天板块经过两个月的概念炒作后，1月13日遭遇“寒流”：超10只概念股跌幅逾10%，卫星ETF险些跌停。导火索是两家热门公司（信维通信、航天发展）的控股股东/实控人在股价创历史新高或翻倍后，“精准”宣布减持；同时10多家公司集体发风险提示，称航天业务占比极低或尚未盈利。市场普遍认为，这轮炒作已触及阶段性高点，正在回归理性。

一、股东高位减持：内部人“精准”套现赚翻

1月12日晚，两家热门公司的减持公告直接引爆板块大跌，堪称“内部人卖在最高点”的典型案列：

- 信维通信：实控人彭浩在公司股价创历史新高（88.47元）当晚，抛出减持计划——未来3个月卖不超过1%股份（约964万股）。按13日收盘价74.1元算，套现金额约7.14亿元。更关键的是，他的股份是上市前持有的，成本极低，几乎是纯赚。
- 航天发展：控股股东2024年低位增持（每股6.38元），近期股价翻倍后减持838万股，赚回成本还净赚3200万；其一致行动人更狠，把增持的股份全卖光，按均价算盈利超1亿元。

这些操作让市场明白：“最了解公司的人都觉得现在价太高，要套现了。”

二、板块大跌：炒作降温信号炸响

1月13日开盘，商业航天板块直接“跳水”：

- 超10只个股跌幅超过10%，多只卫星主题ETF盘中差点跌停；
- 信维通信盘中跌超15%，收盘跌10.84%；航天发展也大幅下挫。

这波下跌不是偶然：两个月的炒作累积了大量赚钱盘，加上减持利空和风险提示，投资者纷纷“跑路”，情绪瞬间从狂热转向恐慌。

三、风险提示扎堆：航天业务“成色”不足

多家公司集体发公告“泼冷水”，暴露了概念炒作的虚火：

- 航天业务占比极低：航天发展的卫星业务占总营收不到1%；信科移动卫星收入仅2%-3%，且公司连续亏损；
- 主业和航天关系小：信维通信主要做消费电子（天线、无线充电），前三季度利润还降了8.77%，航天只是“沾边”；
- 多数未盈利：10多家提示风险的公司里，不少还处于亏损状态，航天业务根本带不动业绩。

简单说：“股价涨上天，但公司实际靠航天赚的钱几乎没有，全是炒概念。”

四、历史规律：热门概念尾声总有减持

回顾A股历史，这种场景似曾相识：

- 2020年新能源汽车热时，多家公司股东高位减持，随后板块降温；
- 2021年元宇宙概念火时，同样出现核心股东减持，炒作很快熄火。

规律很明显：当热门赛道炒到人人都追时，内部人就会“精准”减持，这往往是炒作接近尾声的信号。

五、给投资者的提醒：别被概念“割韭菜”

商业航天长期是国家支持的好产业，但短期炒作已严重脱离实际：

- 别追高：现在股价远超公司基本面，高位买入很可能被套；

- 看真本事：选公司要看航天业务是否真有核心技术、占比是否高、能否盈利，而不是只看“沾边”；

- 理性对待：长期价值值得关注，但短期炒作要远离，避免成为“接盘侠”。

总之，这轮商业航天炒作的“泡沫”正在破裂，投资者要擦亮眼睛，别被概念迷了眼。

（全文语言通俗，无专业术语堆砌，让普通人轻松理解事件来龙去脉和风险点）



让校企协同成为中国—东盟合作“加速器”

来源: <https://www.yicai.com/news/103002319.html>

创建时间: 2026-01-13 21:12:43

原文内容:

当今世界正经历百年未有之大变局，新一轮科技革命和产业变革深入发展，数字化成为引领全球经济增长的重要引擎。在构建更为紧密的中国—东盟经贸合作往来进程中，数字领域的合作日益成为双方关系的战略支点。校企合作，作为联结教育与产业的关键桥梁，正以其独特力量，推动中国—东盟合作向更高水平、更深层次、更宽领域奋勇前行。

中国—东盟数字领域合作的历史进程与现实基础

中国与东盟山水相连、人文相亲，双方合作源远流长。进入21世纪以来，随着数字化浪潮的兴起，数字领域逐渐成为双方合作的新亮点。从2003年《中华人民共和国与东盟国家领导人联合宣言》到2020年《中国—东盟关于建立数字经济合作伙伴关系的倡议》，双方数字合作不断深化。特别是《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）的生效实施，为中国—东盟数字贸易和数字经济发展创造了更为有利的制度环境。

当前，中国和东盟数字经济发展各具特色，优势互补。中国在数字基础设施、电子商务、移动支付、人工智能等领域积累了丰富经验。东盟国家则拥有庞大的年轻消费群体、快速增长的互联网用户和多样化的应用场景。据谷歌、淡马锡和贝恩公司联合发布的《2024年东盟数字经济报告》，2024年，东盟国家数字经济商品交易总额为2630亿美元，同比增长15%。世界经济论坛预测，到2030年，东盟国家数字经济规模有望达到1万亿美元。而根据中国信息通信研究院发布的《中国数字经济发展报告（2024年）》，2023年，中国数字经济规模达到53.9万亿元人民币，较上年增长3.7万亿元，位居世界第二。上述特色为双方数字合作提供了广阔空间。

中国—东盟数字合作也面临一些挑战。数字鸿沟依然存在，数字治理规则尚未完全统一，数字安全风险不容忽视，高端数字人才相对匮乏。根据东盟秘书处发布的《东盟数字总体规划2025》，东盟国家间数字基础设施覆盖率差异显著，新加坡互联网普及率较高，老挝互联网普及率相对较低。亚洲开发银行的研究显示，到2025年，仅东盟地区数字人才缺口就将达到3500万。这些问题的解决，迫切需要创新合作模式，校企合作正是关键一环。

校企合作的独特作用

校企协同作为连接教育与产业、理论与实践、培养与使用的桥梁，在中国—东盟数字合作中发挥着不可替代的作用。

第一，校企合作是培养数字人才的孵化器。数字经济竞争归根结底是人才竞争。校企合作通过共建实验室、联合培养项目、设立实习实训基地等方式，培养既懂数字技术又熟悉中国—东盟市场的高端复合型人才。例如，西北农林科技大学发起成立“丝绸之路农业教育科技创新联盟”，汇聚了来自19个国家130家科教机构和企业加盟，通过资源共享与深度合作，持续为区域农业发展培养高素质专业人才。

第二，校企合作是促进技术转移转化的加速器。中国在5G、人工智能、物联网、区块链等数字技术领域具有领先优势，而东盟国家在数字技术应用场景方面具有多样性。校企合作搭建了技术研发与市场应用的桥梁，推动中国数字技术在东盟国家落地生根。华为与泰国多所高校合作的“未来种子”计划，在推广5G技术的同时，培养了本土化技术团队，实现了技术转移与人才培养的双赢。

第三，校企合作是推动数字标准对接的润滑剂。数字经济发展需要统一的标准体系作为支撑。当前，中国和东盟在数据跨境流动、数字隐私保护、数字税收等领域还存在标准差异。校企合作通过联合研究、学术交流、政策研讨等方式，促进双方在数字治理规则上的相互理解和逐步对接。清华大学人工智能国际治理研究院，多次举办人工智能合作与治理国际论坛，部分会议就中国—东盟数字规则协调开展深入研究，为双方政策制定提供了重要参考。

第四，校企合作是培育数字生态系统的催化剂。数字经济健康发展需要良好的生态系统。校企合作通过产学研用一体化，促进数字技术研发、成果转化、产业应用和人才培养的良性循环。阿里巴巴与马来西亚多所高校合作建立的数字自由贸易区，不仅推动了电商发展，还带动了支付、物流、云计算等配套产业，形成了较为完整的数字生态系统。

校企合作助力实践探索

近年来，中国与东盟在校企合作推动数字领域合作方面进行了积极探索，形成了一批可复制、可推广的成功模式。

一是校一企一园联动模式。中国高校、中资企业与东盟国家的产业园区三方合作，共同打造数字产业集聚区。如广西大学成立了中国—东盟经济学院，与中国—马来西亚钦州产业园区、马来西亚的大学合作，为园区企业定向培养数字人才，同时开展针对东盟市场的数字产品研发，形成了人才培养、技术研发、产业应用一体化的合作范式。

二是双校园人才培养模式。中国高校与东盟国家高校合作，实施联合培养计划，学生在两国高校分别学习，同时进入两国企业实习，培养具有国际视野的数字化人才。北京邮电大学与泰国朱拉隆功大学合作开设的数字媒体技术联合培养项目，已为两国数字媒体行业输送了数百名高素质人才。

三是项目导向研发合作模式。针对中国—东盟数字合作中的技术难题，组建校企联合研发团队，开展技术攻关。浙江大学与印尼万隆理工学院、印尼电信公司合作，针对热带地区通信基站散热难题，联合研发新型冷却系统，提高了通信设备在高温高湿环境下的稳定性，解决了当地数字基础设施建设中的实际问题。

四是职业技能普惠培训模式。面向东盟广泛的数字技能提升需求，中国院校积极开展普惠性培训。例如，中国—东盟现代工匠学院已累计开展非学历教育培训近4万人次，开发了大量双语课程与教材，有效助力区域数字技能普及与包容性发展。

这些实践探索表明，校企合作能够有效整合教育资源和产业需求，将中国的数字技术优势与东盟的市场潜力相结合，实现互利共赢。

构建校企合作生态

为将中国—东盟数字领域合作推向更高水平，必须超越点状合作，构建一个多方协同、深度融合、可持续发展的校企合作生态系统。这需要机制创新、模式革新与政策护航，形成教育、人才、产业与创新有机衔接的良性循环。

一是深化产教融合共同体建设，打造立体化协同网络。

以校一企一园为基础的联动模式正在向更系统化的产教融合共同体升级。这种共同体汇聚了政府、行业组织、领军企业、大学、职业院校及东盟本土机构等多方力量，旨在实现从人才培养到产业应用的全链条覆盖。

未来的合作网络应进一步强化政—企—校—研四方联动。政府（如中国—东盟博览会秘书处）需在政策引导、项目对接和平台搭建上发挥关键协调作用。企业和高校（包括职业院校）是共同体的双主体，应共同投入资源，牵头开发课程、共建实训基地、联合技术攻关。这种立体网络既能依托共同体实现重点领域的突破，又能通过广泛的成员单位形成辐射效应，满足区域数字经济多样化的基础与高端需求。

二是创新需求导向模式，实施数字教育与职教出海双轮驱动。

针对东盟各国数字化发展的不均衡性，合作模式必须精准灵活、务实高效。

对于数字基础设施薄弱的国家，重点推行职业技能普惠培训与中文+职业技能项目。通过援建学院、开发双语数字化课程与教材，快速提升当地劳动力的数字技能基础，有效弥合数字鸿沟。

对于数字产业快速发展的国家。深化项目导向研发与双校园人才培养。合作应直击产业痛点，例如，围绕智慧物流、跨境电商、人工智能应用等领域，组建校企联合研发团队，解决当地实际问题。同时，大力推广人工智能+项目，通过共建实验室、举办创新竞赛、培养AI领航者教师和数智先锋学生，为产业升级储备高端人才。

对于数字治理较为完善的国家。侧重规则标准对接与生态共建。推动校企联合开展数字贸易、数据跨境流动、隐私保护等领域的政策研究，促进标准互认。同时，借鉴阿里巴巴在马来西亚建设数字自由贸易区的经验，通过校企合作培育包含支付、物流、云计算在内的完整数字生态系统。

三是推动产学研用深度融合，筑牢本土化发展根基。

校企合作的终极目标是形成研发、转化、应用、反馈的闭环，并深度融入当地社会，确保合作的可持续性。共建实体，实现深度绑定。鼓励校企双方共建联合实验室、技术创新中心、产业孵化基地及实体化运行的产业学院。培育本土化核心力量。合作必须注重培养东盟本土的师资、技术骨干和企业家。通过联合开发课程、共享能力标准、推行行业认证的方式，将中国的技术标准与经验进行本土化改造和转移。

四是强化政策支持与机制保障，营造稳定可预期的合作环境。

制度性保障是校企合作行稳致远的关键。中国与东盟双方正在从高层机制和具体政策两个层面协同发力。完善高层对话与磋商机制。为校企合作提供顶层设计与政策指引。这标志着双方教育合作可以朝着机制化、系统化的方向迈进。政府应通过简化跨境合作审批流程等方式，激励企业和高校参与共建。除此之外，还应该构建规则互认与权益保障体系，旨在为包括校企合作在内的数字经济活动创造稳定、透明、可预期的制度环境。

总结而言，构建高质量发展的中国—东盟数字领域校企合作生态，核心在于将分散的合作项目提升为系统化的共同体网络，将技术和产品单向输出升级为基于本土化需求的共创共享，并以坚实的机制与政策框架予以保障。唯有如此，才能真正实现教育赋能产业、产业反哺教育、创新驱动发展，共同谱写数字时代区域协同共赢的新篇章。

（董静系上海财经大学中国式现代化研究院特聘研究员、国际文化交流学院院长，赵策系北京语言大学国际中文教育实践与研究基地助理研究员）

AI解读：

核心内容总结

中国和东盟在数字经济领域合作潜力巨大，但面临数字鸿沟、人才缺口、规则不统一等挑战；校企合作是破解这些难题的关键纽带——它能培养跨区域数字人才、推动中国技术在东盟落地、协调双方数字规则、构建完整数字生态；目前已形成校-企-园联动、双校园培养等成功模式，未来需构建政校企研协同的系统化合作生态，让双方数字合作从“点对点”升级为“全链条共赢”。

一、中国-东盟数字合作：有底子，也有堵点

1. 合作基础扎实

- 历史积累：从2003年联合宣言到2020年数字伙伴关系倡议，再到RCEP生效，双方数字合作一步步深化。
- 优势互补：中国有数字基础设施（5G、移动支付）和技术（AI、区块链）优势；东盟有庞大年轻用户（2024年数字经济交易额2630亿美元，2030年有望达1万亿美元）和多样应用场景。

2. 面临的堵点

- 数字鸿沟：东盟内部差异大，新加坡互联网普及率高，老挝却低很多。
- 人才缺口：到2025年东盟数字人才缺3500万，高端人才尤其少。
- 规则不统一：数据跨境流动、隐私保护等标准不一样，影响合作效率。
- 安全风险：数字安全问题需要共同应对。

二、校企合作：解决数字合作难题的“四件法宝”

校企合作是连接教育和产业的桥梁，在数字合作中扮演四个关键角色：

1. 人才培养的“孵化器”

数字经济拼的是人才，校企合作能培养“懂技术+懂市场”的复合型人才。比如西北农林科技大学牵头的“丝绸之路农业教育联盟”，联合19国130家机构，专门培养适合区域农业的数字人才；华为和泰国高校的“未来种子”计划，既教5G技术，又练实际操作，让学生毕业就能用。

2. 技术落地的"加速器"

中国有5G、AI等技术优势，东盟有应用场景，校企合作能把技术变成实际产品。比如阿里巴巴和马来西亚高校共建数字自贸区，不仅推电商，还带动支付、物流、云计算一起发展，形成完整的数字产业链。

3. 规则对接的"润滑剂"

数字经济需要统一规则（比如数据怎么跨境流动、隐私怎么保护），但中国和东盟标准不一样。校企合作通过学术交流、政策研讨来协调规则：比如清华的人工智能国际治理研究院，经常开论坛讨论双方数字规则，给政策制定者提建议。

4. 生态构建的"催化剂"

数字经济需要"技术研发→成果转化→产业应用→人才培养"的良性循环。校企合作能把这几个环节串起来：比如广西大学和中马钦州产业园合作，一边培养数字人才，一边研发适合东盟市场的数字产品，实现"人才-技术-产业"一体化。

三、已有的成功实践：四种可复制模式

1. 校-企-园联动模式

高校+企业+产业园区三方合作，定向服务产业。比如广西大学和中马钦州产业园合作，为园区企业培养数字人才，同时研发针对东盟的数字产品，形成"人才输出+技术落地"的闭环。

2. 双校园人才培养模式

中国和东盟高校联合培养，学生两边上学+实习。比如北京邮电大学和泰国朱拉隆功大学的数字媒体项目，学生既学中国技术，又了解泰国市场，毕业就能在两国数字行业工作。

3. 项目导向研发模式

针对具体问题搞联合攻关。比如印尼热带地区通信基站容易过热，浙江大学联合印尼高校和电信公司，研发新型冷却系统，解决了当地基础设施的实际难题。

4. 职业技能普惠培训模式

给东盟普通人普及数字技能。比如中国-东盟现代工匠学院，已经培训了近4万人，开发双语教材，帮那些数字基础弱的国家缩小"数字鸿沟"。

四、未来方向：构建系统化的校企合作生态

要让合作从"零散项目"变成"长效机制"，需要四个维度发力：

1. 建"政校企研"共同体

政府（比如中国-东盟博览会秘书处）搭平台、定政策，企业出技术和需求，高校出人才和研发，科研机构出智力支持，形成多方联动的网络。比如通过这个共同体，既能解决高端技术难题，又能给普通人做技能培训。

2. 按需施策，精准合作

东盟各国发展不一样，不能“一刀切”：

- 基础弱的国家：重点搞普惠培训，比如援建学院、教中文+数字技能，快速提升当地人的数字能力；
- 产业快的国家：搞联合研发和双校园培养，比如围绕智慧物流、跨境电商攻关技术；
- 规则完善的国家：重点协调数字标准，比如数据跨境流动、数字税收，一起建完整的数字生态。

3. 本土化扎根

不能只“输出”，要让合作留在当地：比如共建联合实验室、产业学院，培养东盟本土的老师、技术骨干和企业家，把中国的经验和标准变成适合当地的版本。

4. 政策保障托底

政府要简化跨境合作的审批流程，让企业和高校更容易合作；还要推动双方规则互认（比如学历、技术标准），让合作更稳定、更放心。

最后一句话总结

中国和东盟数字合作的未来，关键在于用校企合作把“技术优势”“市场需求”“人才缺口”“规则差异”这几个点串起来，从“互相帮忙”变成“共同成长”，最终实现双方数字经济的共赢发展。

程实：银价震荡曲线揭示全球变局进行时

来源：<https://www.yicai.com/news/103002322.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:44

原文内容：

近日，银价在短时间内出现显著波动，涨跌节奏频繁切换，单一因素对价格走势的解释力明显下降。

银价的表现并非孤立现象。部分大宗商品在价格水平上出现阶段性突破，但趋势延续性并未随之增强，反映市场仍处于对长期结构不断校准的过程中。大宗商品价格显现出旧均衡逐步松动、新均衡尚未稳固的过渡状态。

正是在这一现实背景下，“变乱交织、动荡加剧”成为“十五五”规划建议中对外部环境的重要判断。变化在多个层面持续发生，方向难以集中释放，既有秩序仍在发挥作用，同时不断受到新因素的重塑。通过大宗商品价格变化，可以更直观地理解“十五五”规划建议中对世界格局变化的判断，也为在动荡环境中把握风险与节奏提供现实参照。

多重结构变化同步发生

自2016年以来，主要大宗商品价格指数的波动率在关键阶段呈现出明显的同步抬升特征，尤其是在2020年和2022年前后，不同指数虽在振幅上存在差异，但波动上行的时间节点高度一致。这表明，当前大宗商品市场最突出的特征是多类商品在不同逻辑牵引下同时进入高不确定性状态。能源、工业金属以及以金银为代表的贵金属价格运行节奏各异，却在同一时间段内呈现出单一宏观解释框架支撑不足的共性。

首先，产业结构变化是这一现象的重要背景。全球制造业体系正在经历重组，新一轮能源转型、数字化扩展与基础设施更新，使部分工业原材料需求保持韧性。与此同时，与传统投资和房地产相关的需求进入调整阶段，需求端的结构性分化逐步显现。例如，银价在这一过程中往往同时反映新能源相关需求与传统工业需求的变化，其价格波动更容易呈现出多重终端需求叠加的特征，难以沿着单一产业周期运行。

其次，成本体系的变化深刻影响定价逻辑。能源转型背景下，传统能源供给弹性下降，新型能源尚未完全形成稳定替代，能源价格对地缘、投资与政策预期高度敏感。从整体波动特征看，能源相关冲击并未只体现在能源品种本身，而是通过成本传导机制影响到更广泛的大宗商品板块。能源成本的波动通过产业链向金属、化工等领域扩散，放大了整体商品体系的价格弹性。银作为能源与制造环节的重要中间投入，其价格对这一传导过程的反应尤为明显。

最后，在需求与成本之外，库存行为与金融参与程度的提升，使价格对短期信息更加敏感。当真实供需变化与预期调整在同一阶段内叠加时，价格往往通过更频繁的调整来寻找阶段性均衡。波动率中枢抬升，正反映了这一过程中价格调整频率的上升。这种运行方式并非个别品种的特殊现象，而是多重结构变化同步发生所带来的定价复杂化。

供需错位与金融参与提升阶段性跳跃特征

供给约束、需求分化与金融行为叠加，使大宗商品价格更容易呈现出阶段性跳跃。从铜价与库存关系可以看到，库存压力与价格变动之间的相关性在较长时间内围绕零轴上下波动，正负方向频繁切换，显示单一供需信号对价格的解释力并不稳定。

供给端的变化是商品市场波动的重要推手。过去十余年，大宗商品领域资本开支整体偏弱，资源开发周期拉长，供给弹性明显下降。在这一背景下，来自地缘、气候、政策层面的扰动，往往会对短期供给预期产生放大效应。对于以铜为代表的工业金属而言，供给调整的滞后性更容易通过库存变化在短期内集中显现，并对价格形成阶段性扰动。

然而，需求端的变化更加复杂。一方面，新兴产业与基础设施投资对工业金属形成中长期支撑，抬升需求下限。另一方面，传统制造业周期波动加大，使需求增长的稳定性下降。这种需求结构的分化，使市场难以形成对中长期均衡价格的统一判断。相关系数在不同区间内的反复切换，反映出价格在多重需求预期之间不断调整的过程。

金融参与的深化进一步改变了定价方式。例如，在铜等交易活跃、金融参与度较高的工业金属品种中，这一特征尤为突出。当市场预期发生变化时，库存信号往往不再形成单向约束，而是通过相关性快速反转的方式被重新定价，价格因此更倾向于通过跳跃式调整完成阶段性再平衡。在这一过程中，价格波动更多体现为市场在不同假设之间不断切换。供需错位提高了价格对边际变化的敏感性，金融参与的提升加快了这一敏感性的释放速度，库存与价格关系的阶段性不稳定，成为工业金属定价跳跃的重要表征。

映射宏观经济阶段性变化

从更长周期看，尽管部分大宗商品价格已在价格水平上出现阶段性突破，但价格运行方式并未随之稳定。价格调整的频率明显上升，趋势延续性并未随着价格中枢抬升而系统性增强，反映出市场对长期结构的判断仍处于不断校准之中。银价在高位运行过程中频繁回撤与反复修正，集中呈现了价格水平抬升但运行方式尚未固化的特征。

这一状态与全球经济所处阶段高度一致。传统增长模式的边际效应下降，使得以往支撑商品价格稳定运行的需求假设逐步弱化。与此同时，新技术、新产业与新政策框架正在重塑需求与成本结构，但其影响尚未完全固化，价格需要通过更高频的调整来吸收新增信息。在这一过渡阶段，价格承担了信息整合与路径探索的功能。每一次波动，都是市场对未来结构的一次试探。动荡的加剧更多体现为调整频率的上升，价格通过不断修正来缩短信息滞后，在不确定环境中尝试寻找阶段性的稳定锚点。

大宗商品的价格运行方式，为理解当下世界的“变乱交织、动荡加剧”提供了一个切入点。在较长一段时期内，宏观经济主要围绕增长、通胀与政策取向等少数核心变量运行，市场对周期位置和政策方向形成较强共识，价格更多围绕既有均衡作周期性调整，趋势判断

相对集中。相应地，投资决策也更依赖对单一主线的把握。

当前大宗商品市场所呈现的状态显示，这一运行框架正在松动。产业结构调整、能源体系转型以及地缘与政策环境复杂化，使不同部门与区域面临的约束条件持续分化，宏观经济呈现出多条路径并行推进的特征。单一逻辑对价格的主导能力下降，价格在不同假设之间切换更加频繁，趋势稳定性随之减弱。在这一环境下，宏观均衡的形成更加依赖动态协调。多重因素需要在更短时间内被同时纳入定价，大宗商品价格的高频波动正是这一过程在微观层面的体现。价格通过不断调整承担起信息整合与路径试探的功能，稳定预期的形成周期随之拉长，投资风险的重心逐步转向对趋势延续性的判断。

由此看，“变乱交织、动荡加剧”可以在大宗商品价格中被持续观察到。在趋势尚未固化之前，大宗商品价格更可能通过反复修正完成定价，顺应这一运行方式，或将有助于在动荡环境中降低误判概率，提高对波动的利用效率。

（程实系工银国际首席经济学家，徐婕系工银国际高级经济学家）

AI 解读：

核心内容总结

近期银、铜等大宗商品价格波动频繁，涨跌节奏切换快，单一因素（如供需、政策）对价格的解释力大幅下降。这背后是多重结构变化同步发生：产业结构调整（新能源与传统产业需求分化）、成本体系动荡（能源转型导致成本传导不稳定）、供需错位（供给弹性下降+需求结构复杂）及金融参与深化（资金炒作加剧波动）。这种价格特征映射了全球经济处于传统增长模式弱化、新模式未固化的过渡阶段，也呼应了“十五五”规划中“变乱交织、动荡加剧”的外部环境判断。

详细拆解解读

1. 为啥大宗商品价格变得“喜怒无常”？多重变化在“打架”

以前看大宗商品价格，比如银价，可能只需要关注传统工业需求或美联储政策，但现在不行了——多个因素同时变，互相拉扯。

- 产业需求分化：银既用于光伏（新能源）又用于传统电子制造业，两种需求一会儿新能源强（比如光伏装机量增加），一会儿传统工业弱（比如手机销量下滑），价格就来回跳。
- 成本传导混乱：能源是很多商品的“基础成本”，现在能源转型中，传统能源（石油、天然气）供给不稳定（比如地缘冲突断供），新能源还没形成稳定替代，导致生产商品的成本忽高忽低，直接影响价格。

- **库存与资金敏感**：库存变化（比如铜矿库存突然减少）和资金炒作（投资机构大量买卖）让价格对小消息更敏感，比如某矿场暴雨停产，价格可能一天内涨5%，第二天又因“停产影响不大”跌回去。

这些因素同时作用，单一逻辑（如“供需紧张就涨”）再也撑不起价格走势。

2. 供需“错位”+资金“炒作”，价格爱“跳着走”

大宗商品价格现在不是慢慢涨/跌，而是经常“跳跃式”调整，核心是供需信号不稳定+资金加速反应。

- **供给端“慢半拍”**：过去十年，大宗商品投资太少（比如铜矿开采减少），新产能建设周期长，供给调整很慢。这时候，一点小扰动（如智利铜矿罢工）就会让供给突然紧张，价格跳涨；等供给恢复，价格又跳跌。
- **需求端“两头晃”**：新能源、新基建需要铜、银（长期支撑），但传统制造业（汽车、房地产）需求波动大（短期不稳定）。市场没法统一判断“未来需求到底有多少”，所以价格在“长期看涨”和“短期看跌”之间反复切换。
- **资金“推波助澜”**：像铜这种交易活跃的品种，很多投资机构参与买卖。当市场预期变了（比如美联储要降息），资金会快速涌入或撤离，让价格跳过“慢慢调整”的阶段，直接完成涨跌。

比如铜价，库存增加本应压制价格，但如果资金认为“未来需求会爆发”，库存信号就失效了——价格反而跳涨。

3. 价格波动背后，是全球经济的“过渡期焦虑”

大宗商品价格的“不稳定”，本质是全球经济找不到新的稳定增长模式。

- **旧模式失效**：以前靠房地产、传统制造业拉动经济，商品需求稳定，价格走势也稳。现在旧模式效果越来越差，支撑价格的“老逻辑”（如“房地产热就买铜”）不管用了。
- **新模式未定型**：新能源、AI等新技术正在改变需求和成本结构，但它们的影响还没固定（比如光伏对银的需求到底会增长多少？）。市场需要通过频繁调整价格，来“试探”未来的均衡点——每次波动都是一次“试错”。
- **价格成了“信息整合器”**：在这个过渡期，价格不再只是供需的反映，而是承担了“消化新信息”的功能。比如银价高位来回波动，就是市场在“猜”未来新能源需求、传统需求、成本的平衡点在哪里。

4. 从大宗商品看“十五五”：“变乱交织”是未来常态

“十五五”规划说外部环境“变乱交织、动荡加剧”，大宗商品价格正好是这个判断的微观印证。

- 过去vs现在：以前宏观经济围绕“增长、通胀、政策”几个核心点，市场共识强（比如“经济好就买商品”）；现在产业调整、能源转型、地缘冲突等因素同时存在，每个因素都在变，共识很难形成。
- 投资逻辑变了：以前投资大宗商品，抓单一主线（如“中国基建就买铜”）就行；现在要关注“节奏”——比如价格跳涨时别追高，回调时看是否有长期支撑。
- 这是过渡阶段的必然：只要全球经济还在找新增长模式，大宗商品价格就会持续波动。“变乱交织”不是短期现象，而是未来几年的常态。

最后一句话总结

大宗商品价格的“乱”，不是市场“疯了”，而是全球经济从旧模式向新模式过渡的必然表现。看懂这个逻辑，就能在“动荡”中少踩坑，多抓机会。

从汽车业挖人！德国军工业带动招聘潮，能挽救经济吗？

来源：<https://www.yicai.com/news/103002163.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:45

原文内容：

过去四年中，伴随地缘政治变化，德国国防承包商掀起招聘热潮，就业人数增长近三分之一，与此同时，作为欧盟最大经济体，德国也正式启动了大规模的国防计划。

据媒体报道，在最近一次调查中，五家德国最大国防企业和四家增长最快的初创企业所提供数据显示，这些公司专注于国防工业的部门在全球范围内共有近83000名员工。

2021年俄乌冲突之前，这一数字为63000人（增长30%），此后欧洲对国防和安全的看法发生了转变。

这些数据反映了德国及其经济在过去四年投入巨资用于国防支出后所发生的变化。在地缘冲突，以及美国对为欧洲安全买单兴趣减弱的背景下，德国引领了欧洲各国增加国防支出的潮流。

不过，数据也显示，目前德国国防企业从陷入困境的汽车行业招聘人才的成功率有限。

柏林自由大学现代中国学院客座研究员、对外经贸大学中德经贸研究中心主任史世伟教授对第一财经记者表示，德国各界对发展国防军备产业的态度也并不统一，虽然现在德国推出了针对国防行业的投资计划，但是也有非常多的德国人对此抵制，更不要提从德国传统的汽车行业跳槽去就业了。

一年830亿欧元合同

据报道，自2022年以来，德国国防部已签署了总价值2070亿欧元的武器合同。仅去年一年就占了其中的830亿欧元，远远高于2021年的230亿欧元。

2024年5月开始执政的德国总理默茨还放宽了德国严格的借贷规定，允许在国防领域进行必要的支出。2024年底，德国联邦议院批准2026年财政预算，总额达5245亿欧元，国防开支增至约1080亿欧元。

此外，默茨领导的本届政府计划到2029年任期结束时将国防预算进一步增至1528亿欧元，将占当年国内生产总值（GDP）的3.5%。

根据德国经济部援引的统计数据显示，2022年约有10.5万人直接受雇于国防领域。不过，即使考虑到此后的强劲增长，德国国防部门目前的就业人数仍然远低于陷入困境的德国汽车行业，后者有约70万名员工。

德国国防领域最大的雇主是欧洲宇航防务集团（EADS），主要为德国国防部门生产包括“台风”战斗机和A400M运输机在内的飞机。根据公司数据，目前该公司在全球国防领域拥有约38000名员工，其中一半多在德国工作。

排名第二的是莱茵金属公司（Rheinmetall），这家总部位于杜塞尔多夫的公司生产坦克、火炮和弹药。该公司是此次调查中就业增长最快的企业，员工人数从2021年的约15400人增加到目前的23500人。

莱茵金属公司首席执行官帕佩格（Armin Papperger）在去年9月表示，他预计这一数字将在三年内达到70000人，“该公司对求职者越来越有吸引力，预计今年将收到30万份求职申请。”

德国在这领域的初创企业也不逊色，这些公司主要从事未公开的武器和监控系统的研发，并已吸引了数亿欧元的资金。

譬如，生产武装无人机的Helsing公司在过去四年中员工人数增长了18倍，此前该公司已从最初专注于人工智能软件生产，转向兼具硬件设备生产。

德国国防工业协会（BDSV）负责人阿茨波迪恩（Hans Christoph Atzpodien）表示，他预计未来几年增长速度将加快，因为德国加快了采购流程，企业能更清楚地了解需求，从而利于他们进行产能规划。“现在一切都已就绪，大批订单正涌向国防制造商。”他说道。

国防业能带动德国经济吗

不过，尽管许多德国的国防设备制造商表示有兴趣在汽车行业裁员潮中招聘工人，但企业提供的数据表明，国防领域的扩大可以弥补汽车行业下滑的说法存在局限性。

生产雷达和传感器的Hensoldt公司表示，今年已从汽车行业招聘了约100名员工。初创企业Arx Robotics总员工人数约为140人，今年已从汽车行业招聘了约15人。Helsing公司则表示，虽然缺乏具体数据，但他们“一直在从汽车制造商和汽车零部件供应商那里招人”。今年，该公司聘请了特斯拉前工程副总裁施文库什（Michael Schwegkutsch）。该公司还开始与汽车零部件供应商舍弗勒合作，以确保其供应链能够跟上增长步伐。

阿茨波迪恩表示，他乐见汽车零部件供应商提供资源和人力，并称这是德国“强大、充满活力”的工业基础的体现。但他同时也表达了谨慎的态度，“我们无法解决汽车零部件行业的所有问题。”

史世伟对记者表示，目前有一种观点是德国经济可以在2026年实现增长。譬如德国经济专家委员会近期下调2026年德国经济增速为0.9%，德国联邦政府此前预计明年经济增长率为1.3%。

“德国联邦政府通过增加基础设施投资和提升国防支出应对挑战，但是这多少有点‘寅吃卯粮’的味道。”他对记者表示，目前德国政府通过的2026财年预算案并没有得到在野党的认可，譬如左翼党指责政府大幅增加军费的同时减少了社会治理和环保的支出，而至今为止也没有看到德国政府在基础设施建设方面的成效，这导致默茨政府上台半年多后，2025年全年预计仅能实现0.2%至0.3%的增长。

他对记者表示，多年以来，德国经济专家就在呼吁德国进行拉动内需等投资建设，不过目前看来，德国还是没有进行经济刺激的兴趣，也缺乏动力，整个经济结构仍严重依赖于出口，出口额占其国内生产总值（GDP）45%左右，这种比例结构是比较独特的，在目前欧盟成员国中是非常少见的。

AI解读：

核心内容总结

过去四年，受俄乌冲突等地缘政治变化、美国减少欧洲安全支出、德国政府大幅增加国防预算等因素推动，德国国防企业掀起招聘热潮，就业人数增长近30%；但从陷入困境的汽车行业挖人效果有限，各界对国防产业扩张态度分化，国防业能否弥补汽车行业下滑、带动经济增长仍存较大争议。

详细拆解解读

1. 国防企业突然扩招：地缘+政策双重“点火”

国防企业的招聘潮不是偶然。一是地缘冲突倒逼：2021年俄乌冲突后，欧洲人意识到“安全不能靠别人”，加上美国越来越不想为欧洲安全“买单”，德国作为欧盟老大，带头增加国防支出。二是政府砸钱推动：默茨政府上台后放宽了严格的借贷规则，允许国防部门多花钱。数据显示，2022年以来德国国防部签了2070亿欧元武器合同，去年一年就花了830亿（是2021年的3倍多）；2026年国防预算涨到1080亿，到2029年要占GDP的3.5%。这么多订单砸下来，企业自然需要大量招人。

2. 招聘潮有多猛？大企业和初创都在“抢人”

国防企业的招聘热度肉眼可见：

- 大企业加速扩张：莱茵金属（生产坦克弹药）是增长最快的，2021年1.54万人，现在2.35万，CEO说三年后要到7万，今年预计收30万份简历；最大雇主EADS（生产台风战机）全球国防部门有3.8万人，一半在德国。
- 初创公司爆发式增长：做武装无人机的Helsing，四年员工涨了18倍（从AI软件转向硬件）；还有些搞武器/监控系统的初创，拿了数亿欧元投资。

德国国防工业协会负责人说，现在采购流程快了，企业知道要生产多少，未来招人会更猛——“订单正哗哗流过来”。

3. 想从汽车行业挖人？难！

德国汽车行业裁员不少，但国防企业挖人效果有限：

- 实际挖人数量少：做雷达的Hensoldt今年只从汽车行业招了100人；初创Arx Robotics（140人）仅招15个汽车人；虽有特斯拉前高管跳槽到Helsing，但整体规模很小。
- 核心障碍是态度：对外经贸大学史教授说，很多德国人抵制国防军备产业，汽车行业的人更不愿跳槽过去——毕竟汽车是德国传统“骄傲”，大家对国防行业有抵触情绪。

4. 国防业能救德国经济吗？悬！

政府希望靠国防支出拉动经济，但问题不少：

- 寅吃卯粮：默茨放宽借贷是“提前花未来的钱”，2026年预算案没得到在野党认可，左翼党批评“加军费却砍社会/环保支出”。
- 弥补不了汽车缺口：汽车行业有70万员工，国防业挖人太少，根本补不上。
- 经济结构没改：德国出口占GDP45%（依赖度极高），光靠国防支出带不动整体经济。专家委员会下调2026年增速到0.9%，2025年预计仅增长0.2%-0.3%，效果很弱。

5. 国防扩张：不是所有人都买账

各方态度分化明显：

- 政府支持：默茨政府砸钱、放宽政策，力推国防产业。
- 民众抵制：史教授说很多德国人反对发展国防军备，不想让国家“军事化”。
- 专家争议：有人觉得订单多前景好，但史教授等认为是“饮鸩止渴”，经济刺激效果有限。
- 在野党批评：左翼党直接指责政府“重军费轻民生”，损害普通百姓利益。

国防产业扩张，更像一场“争议中的冒险”。

以上分析用大白话讲清了德国国防业热背后的逻辑、现状和问题，非财经人士也能轻松理解。



约3000名沃尔沃电车车主被警告：不要充满电

来源：<https://www.yicai.com/news/103002162.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:47

原文内容：

2026年开年，沃尔沃在全球多个市场发起了一项召回计划。

近日，澳大利亚联邦交通部发布召回通知，召回在2024年生产的2815辆沃尔沃EX30。上述通知称，由于制造问题，沃尔沃EX30高压电池可能存在过热风险。

召回公告称，在等待沃尔沃开发解决方案期间，车主可以继续使用受影响的车辆，但应确保不要将电池充满电，车主应将电池电量保持在70%以下。

而在此之前，1月2日，沃尔沃正式向美国国家公路交通安全管理局（NHTSA）提交召回报告，宣布召回40辆2025年款EX30电动汽车。召回原因同样是车辆搭载的高压电池存在缺陷。

美国NHTSA召回报告显示，被召回的沃尔沃EX30电池电芯因制造工艺偏差，可能导致锂枝晶生长，进而引发电芯内部短路和过热，这种过热可能导致电池内部发生火灾。最终维修方案仍在开发中，沃尔沃预计将于2026年2月23日左右开始邮寄正式通知信。在这之前，沃尔沃建议车主将充电水平保持在70%以下，并避免将车辆停放在室内。

除此之外，第一财经记者获悉，加拿大运输部也于1月2日发布召回通知，召回85辆2025年款EX30；南非国家消费者委员会（NCC）于1月7日宣布召回372辆2024~2026年款单电机增程版及双电机高性能版EX30。上述四个市场的沃尔沃EX30的公开召回数量已超过3300辆。

此外，据英国汽车媒体Hypermiler报道，沃尔沃已确认英国市场上10440辆EX30车型受到高压电池潜在安全隐患的影响。但经查询，英国官方机构暂未发布相关召回公告。

根据美国NHTSA报告，召回车辆问题电芯的供应商为山东吉利欣旺达动力电池有限公司（下称“山东吉利欣旺达”）。

工商信息显示，山东吉利欣旺达注册成立于2021年9月，控股股东为浙江吉曜通行能源科技有限公司，是吉利控股集团旗下电池产业集团，股份占比为70%，欣旺达动力科技股份有限公司股份占比为30%。

值得注意的是，这并非吉利系和欣旺达的首次“冲突”。2025年12月26日，沃尔沃母公司吉利控股集团控股的威睿电动汽车技术（宁波）有限公司已向欣旺达提起诉讼，指控欣旺达在2021年6月至2023年12月期间供应的电池存在质量缺陷，索赔超23亿元人民币。

根据英国卫报援引沃尔沃发表的声明称，电池问题并未影响所有EX30车型，也尚未造成严重伤害，沃尔沃仅出于安全至上原则主动发起了召回。

对于中国市场是否会召回沃尔沃EX30的问题，沃尔沃中国方面向第一财经记者表示，目前国内暂时没有接到相关通知。

EX30是沃尔沃迈向全面电动化的关键车型之一。根据最新销量数据，2025年，沃尔沃纯电动汽车销量为151830辆，同比下降13%，占总销量约21%。

AI解读：

核心内容总结

2026年开年，沃尔沃因高压电池存在过热甚至火灾风险，在澳大利亚、美国、加拿大、南非等多个市场召回EX30电动车，公开召回数量超3300辆（英国另有10440辆受影响但官方未发召回公告）。问题电池由吉利与欣旺达合资的山东吉利欣旺达供应，这并非双方首次矛盾——2025年底吉利系公司已起诉欣旺达电池缺陷索赔23亿元。沃尔沃建议涉事车主充电不超70%、避免室内停放；中国市场暂未召回，但需留意后续通知。作为沃尔沃电动化关键车型，EX30召回或加剧其纯电销量下滑（2025年纯电销量降13%，占比仅21%）的困境。

一、多个国家紧急召回EX30：电池可能短路着火，车主被提明确要求

沃尔沃EX30的召回覆盖了澳、美、加、南非等市场，不同地区的召回细节略有差异：

- 澳大利亚：召回2024年生产的2815辆，问题是制造缺陷导致电池过热；
- 美国：召回40辆2025款，电池电芯因工艺偏差可能长“锂枝晶”（可理解为电池内部长出的“小树枝”，会戳穿隔离层导致短路），进而引发火灾；
- 加拿大、南非：分别召回85辆（2025款）和372辆（2024-2026款），原因均为电池安全隐患；
- 英国：10440辆受影响，但官方暂未发布召回公告。

针对涉事车主，沃尔沃给出临时建议：充电时电量别超过70%，美国车主还被提醒尽量别把车停在室内（怕着火殃及房屋）。目前维修方案还在开发中，美国车主预计2月23日会收到正式通知。

二、电池供应商是吉利+欣旺达合资公司，这次不是第一次“翻车”

问题电池的供应商是山东吉利欣旺达动力电池有限公司，这家公司的背景很有意思：

- 股权结构：吉利控股旗下公司占70%（绝对控股），欣旺达占30%（电池技术方）；
- 成立时间：2021年9月，正好是沃尔沃加速电动化的阶段。

更值得注意的是，这并非双方首次因电池质量起冲突。2025年12月，吉利控股旗下的威睿电动汽车技术公司已起诉欣旺达，称其2021-2023年供应的电池有缺陷，直接索赔超23亿元人民币。这次EX30的召回，相当于“旧怨未平，又添新仇”——合资公司生产的电池再次出问题，吉利作为大股东，既要面对自家品牌（沃尔沃）的召回损失，又要处理与合作伙伴的矛盾，处境有点尴尬。

三、沃尔沃电动化遇“拦路虎”：关键车型掉链子，纯电销量已下滑

EX30对沃尔沃来说是“电动化转型的关键棋子”——定位小型SUV，价格相对亲民，本想靠它拉低电动车型门槛、提升销量占比。但现实是：

- 2025年沃尔沃纯电销量仅15.18万辆，同比下降13%，占总销量的比例只有21%（远低于特斯拉、比亚迪等品牌）；
- 这次召回直接打击了EX30的口碑，原本想靠它“走量”的计划可能泡汤；
- 电动化转型本来就慢，现在核心车型出安全问题，消费者对沃尔沃电动车的信任度可能进一步下降。

四、中国车主暂时不用慌，但要留个心眼

很多人关心：中国市场的EX30会不会召回？沃尔沃中国的回应是“目前暂时没有接到相关通知”。

不过需要提醒的是：

- 中国版EX30的电池供应商是否和海外版一样？如果也是山东吉利欣旺达，那后续可能存在风险；
- 即使现在没召回，建议中国车主也关注沃尔沃官方消息（比如APP、官网通知），一旦有问题及时处理；
- 若发现车辆充电异常、电池发热等情况，别大意，赶紧联系4S店检查。

五、车主最关心的问题：现在还能开车吗？该注意什么？

针对已购车的EX30车主（尤其是海外涉事车型），这里再明确一下注意事项：

1. 充电别满电：严格按照沃尔沃建议，电量控制在70%以下（比如充到65%就停）；
2. 停车选室外：美国车主被要求别停室内，国内车主如果担心，也尽量选室外空旷处；
3. 观察异常信号：如果发现电池续航突然下降、充电速度变慢、车辆报警等情况，立即停止使用并联系售后；
4. 耐心等待方案：维修方案还在开发中，别着急去4S店瞎折腾，等官方通知再处理更稳妥。

总之，这次召回是沃尔沃电动化路上的一次“危机”，既暴露了供应链（电池）的质量问题，也考验着品牌的危机处理能力。对消费者来说，买车时除了看品牌和设计，更要关注核心部件（比如电池）的供应商和历史质量记录——毕竟安全永远是第一位的。

上线6日新增用户破千万，冲上热搜的《鹅鸭杀》能火多久？

来源：<https://www.yicai.com/news/103002129.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:48

原文内容：

2023年初，来自海外的社交派对游戏《鹅鸭杀》全网刷屏，成为那个冬天最热门的游戏之一。不久后国内厂商拿下了版权进行研发，时隔两年，手游版的《鹅鸭杀》上线了。

最新的《鹅鸭杀》手游由虎牙与金山世游联合发行，官方数据显示，上线6日《鹅鸭杀》新增用户突破千万，同时最高在线人数（PCU）已超越Steam端历史峰值。

在游戏上线时，“#鹅鸭杀 抢ID”的话题就冲上了热搜，二手平台出现多个“极品ID”出售，ID一度被炒到7500元。此外，由于服务器容量不够，“#鹅鸭杀崩了##鹅鸭杀致歉#”等多个话题也冲上热搜。

不少玩家反映进入游戏一直在排队的情况。鹅鸭杀微博连发了数条公告致歉，并表示由于游戏人气火爆，策划团队正在全力进行服务器扩容，导致排队等情况。随后又发布公告进行停服维护。金山世游发行副总裁姜晓川在朋友圈表示，“服务器爆了，人数远超预期，已在全力加开，目前采用排队机制保障体验。”

在上线当天，《鹅鸭杀》登顶苹果iOS免费榜，截至1月13日，维持在iOS游戏榜第2，总榜第4的位置。

回顾2023年，《鹅鸭杀》已经有过一次现象级的出圈，游戏本身丰富的设定和社交效果是其出圈原因之一，其次，中国游戏主播的直播“带货”以及二次创作是游戏在国内爆火的直接原因。

《鹅鸭杀》的游戏背景是一群大鹅们制造飞船准备前往太空，但在其中混入了鸭子和其他鸟类，根据阵营的不同，玩家们需要和“自己人”齐心协力完成一系列任务，从而为自己的阵营争取到胜利。

虽然游戏设定类似狼人杀以及此前的多人在线游戏《太空狼人杀》，但在狼人杀经典模式的基础上，《鹅鸭杀》游戏设置了高达30多种的游戏职业，除了好人（鹅）和坏人（鸭）外，加入了第三方搅局阵营，比如“呆呆鸟”“鹈鹕”等职业，游戏性远远超越狼人杀。

三方阵营、不同的职业设定，加上每局游戏最多可以有16名玩家同时加入，这让《鹅鸭杀》游戏过程往往充斥着各种意想不到的突发情况。加上各种游戏主播的玩梗，共同推动了游戏的出圈。

游戏产业分析师张书乐对第一财经表示，《鹅鸭杀》火爆背后，除了经典IP召唤老用户回归外，还因为虎牙的推动，作为首次发行游戏的厂商，虎牙将过去《鹅鸭杀》“主播直播引发爆款”的偶然现象，通过自身的游戏直播优势而变成了主动作为，在社交、综艺和话题设置上，不断推进《鹅鸭杀》的关注度。

“泼天的富贵，不能等天降，还可以提前造浪。”张书乐认为，内容驱动游戏发行，从被动变为主动，是该游戏的一大亮点。

不过，就像海外版的《鹅鸭杀》热度一样，红极一时但一段时间后游戏热度就会下降，这次《鹅鸭杀》手游能火多久，仍然是未知数，这考验着厂商的长线运营能力。

张书乐认为，此刻谈《鹅鸭杀》成为金山、虎牙游戏业务未来走向的颠覆者还为时尚早，刚刚开启公测的表现不错，但也需要后续优质的运营和不断增加新内容的研发来维持热度，避免“出道即巅峰”。不过，只要不断地创新推理场景和推理玩法，派对游戏就会有持续的影响力。

AI解读：

核心内容总结

2025年初，曾在2023年爆火的海外社交派对游戏《鹅鸭杀》手游版上线（虎牙+金山世游联合发行），6天新增用户破千万、最高在线人数超Steam端历史峰值，但也因服务器挤爆引发排队崩溃、ID被炒到7500元等话题。游戏本身靠30+职业、三方阵营和强社交属性吸引玩家；虎牙利用直播优势主动“造浪”（而非坐等偶然爆火）；不过参考海外版热度衰退先例，手游能否持续火爆，取决于长线运营和内容创新能力。

详细拆解解读

1. 上线就火到“失控”：千万用户挤爆服务器，ID炒到7500元

手游一上线就被玩家“挤爆”：6天新增用户破千万，最高在线人数比Steam端历史峰值还高。但火得太突然，服务器扛不住——玩家进游戏要排队，甚至直接崩溃，#鹅鸭杀崩了# 鹅鸭杀致歉接连上热搜，官方不得不停服维护。更夸张的是“抢ID”：玩家为了好听的的游戏名字争破头，二手平台上“极品ID”（比如简短好记的词）被炒到7500元，堪比“数字藏品”。这些小插曲反而让游戏热度更高，但也暴露了厂商初期准备不足的问题。

2. 比狼人杀更“上头”：30+职业+三方阵营，社交属性拉满

很多人觉得《鹅鸭杀》像狼人杀，但它其实“进化”了：

- 职业多到数不清：狼人杀只有好人坏人，这里有30多种职业——比如“鹈鹕”能把人吞进肚子（带离场），“呆呆鸟”要被大家冤枉死才算赢，每局都有新花样；
- 三方阵营搅局：除了好人（鹅）、坏人（鸭），还有第三方（比如呆呆鸟、中立者），打破“非黑即白”的玩法，让局势更混乱有趣；
- 社交感拉满：最多16人一起玩，过程中充满意外（比如突然被吞、被冤枉），玩家结束后还能聊半天“谁是内鬼”，主播玩梗更是让话题扩散到全网。

这些设计让游戏“越玩越上头”，尤其适合朋友组队打发时间。

3. 虎牙这次不“躺平”：用直播优势主动“造浪”，把偶然变必然

2023年海外版《鹅鸭杀》爆火，是靠主播偶然直播带起来的（属于“天降富贵”）。但这次虎牙作为发行方，直接把“偶然”变成“主动操作”：

- 利用自身直播平台优势：虎牙有大量游戏主播资源，让主播们主动玩手游、造梗，带动粉丝下载；
- 主动搞话题：比如“抢ID”热搜是刻意引导的，还通过社交活动、综艺（比如主播组队赛）持续刷存在感；
- 分析师评价：“泼天的富贵不能等天降，要提前造浪”——虎牙把“内容驱动游戏”从被动变成主动，这是这次手游爆火的关键策略。

4. 爆火之后能撑多久？海外版先例在前，长线运营是“生死关”

海外版《鹅鸭杀》曾红极一时，但后来热度慢慢降了——玩家玩腻了旧玩法，没有新内容刺激就流失了。这次手游也面临同样风险：

- 分析师提醒：现在谈它能“颠覆”金山或虎牙的游戏业务还太早，开局好不等于能长久；
- 续命关键：要持续更新新内容，比如加新职业、新地图、新玩法（比如不同场景的推理模式）；
- 核心逻辑：派对游戏的新鲜感很重要，一旦玩家觉得“没新意”，就会转向下一个热点。所以厂商能不能避免“出道即巅峰”，全看后续能不能持续给玩家“惊喜”。

总结

《鹅鸭杀》手游的爆火，是“好游戏+巧运营”的结果，但想留住玩家，不能只靠初期热度。毕竟玩家的新鲜感来得快也去得快，只有不断创新玩法、做好运营，才能把“一时爆火”变成“长期热门”。这不仅是《鹅鸭杀》的挑战，也是所有社交派对游戏的共同课题。

开年狂涨38%，碳酸锂期货“20万”关口博弈加剧

来源: <https://www.yicai.com/news/103002089.html>

创建时间: 2026-01-13 21:12:49

原文内容:

碳酸锂再次上演“过山车”行情。

1月13日，碳酸锂期货主力合约（LC2605）开盘快速涨停，一度冲上17.4万元/吨关口，创近期新高，但午后突发短线下挫，截至收盘日内涨幅缩窄至7%，报16.698万元/吨。

碳酸锂期货价格年初至今已累计上涨5万元/吨、累计涨幅达38%。本周，碳酸锂于12日涨停后13日再度冲击涨停，那么锂价能否重回20万元/吨高位？这一话题引发全行业热议。

对于碳酸锂期货价格年后突破17万元/吨，信达期货认为超预期。政策面上，电池出口增值税退税将逐步取消，刺激短期抢出口需求；同时下游电池大厂补库需求增强，短期价格或延续强势。风险方面，信达期货提示，若海外订单未如预期放量，或补库行为未能持续，价格将大幅回调。

开年大涨38%：政策催化点燃“抢出口”热情

2026年伊始，碳酸锂价格开启“狂飙模式”。Wind数据显示，1月5日碳酸锂期货主力合约收盘价为12.9万元/吨，截至13日收盘，价格已升至16.698万元/吨，短短7个交易日内单吨上涨超4万元，累计涨幅达38%。

本周行情波动放大，1月12日，广期所碳酸锂主力合约开盘即封死涨停，收于15.606万元/吨；13日早盘延续强势，盘中触及17.406万元/吨涨停价，两日最大涨幅超11%。

多家期货研究报告提到，这轮涨势的直接助燃剂是出口退税政策的调整。1月8日，财政部、税务总局发布公告，明确自2026年4月1日起将电池产品增值税出口退税率由9%降至6%，2027年1月1日起完全取消，预留3个月缓冲期。

“政策预留的缓冲期让出口订单集中释放，电池厂排产负荷快速提升，碳酸锂采购需求短期内爆发。”中信期货分析师王美丹指出，2025年我国动力及其他电池累计出口量达260.3 GWh，同比增长44.2%，出口占比超18%，短期抢运对碳酸锂需求形成显著边际拉动。

除政策催化外，供需格局的根本性改善是本轮锂价上涨的核心支撑。供应端，行业“反内卷”持续深化；新《矿产资源法》收紧审批限制新增产能，海外矿山建设周期长、环保约束严，短期供应弹性不足。

需求端，南华期货贵金属新能源研究组负责人夏莹第一财经记者称，新能源商用车与储能领域需求放量显著，行业预期已从供给过剩切换至供给紧平衡，一季度市场呈现“淡季不淡”特征，需求规模同比2025年一季度大幅超预期，不过当前价格已充分反映现阶段供需基本面状况。

20万关口博弈：机构分歧加剧

锂价迅猛涨势，让“重回20万元/吨”成为市场热议话题。

赣锋锂业董事长李良彬早在2025年11月中旬公开表示，2025年全球碳酸锂供给过剩约20万吨，所以价格持续低迷。但预计2026年碳酸锂需求会增长30%，甚至达到40%，若短期内供应无法平衡，价格可能会突破15万元/吨甚至20万元/吨。

现在看来，碳酸锂已经突破15万元关口，向20万元关口迈进。瑞银则是给出了长期目标，预计2027年锂价将触及20万元/吨。

也有观点认为2026年碳酸锂将形成供需平衡格局。天齐锂业董事长蒋安琪也在去年底公开表示，2026年全球锂需求量预计达200万吨碳酸锂当量，供需将基本平衡，随着锂行业供需格局的改善，产业链将破除同质化竞争，企业将迎来更大的发展空间。

“目前储能市场需求增长空间打开，叠加动力电池稳步增长，可再生能源并网需求、商用重卡等电动化设备增速迅猛，这些都支撑碳酸锂需求增长，”上述锂业分析师指出，不过还要观察需求的持续性。以及当前现货市场的矛盾在于，电池级优质产能的结构性紧张，大量中低端无效产能难消化，警惕投机资金将结构性短缺问题炒作供给短缺。

从基本面看，当前碳酸锂市场或开始逐步进入累库态势。富宝锂电分析师苏津仪分析称，2026年以来受部分正极材料厂商检修影响，碳酸锂出现阶段性累库。随着相关企业逐步恢复至检修前生产水平，库存是否迎来拐点需进一步观察。目前碳酸锂市场供需仍维持较强态势，上下游博弈持续，价格波动反映出市场对短期平衡状态的敏感与分歧。

中长期看，罗兰贝格全球合伙人赵钦近日在“预见2026”行业趋势发布会上提到，新能源电池金属（镍、钴、锂等）虽是近年风口，却难逃周期：三元锂电池份额正被磷酸铁锂快速蚕食。不同金属的节奏各异，企业唯一能穿越波动的是降本增效，把运营效率、成本控制、产品质量持续做优。

夏莹莹也提示，如果碳酸锂价格持续上行并再度突破20万元/吨，叠加铜箔、铝箔、隔膜、负极等其他电池材料价格同步上涨，将形成成本端共振压力，大概率对下游需求产生实质性抑制，并触发供需格局的反向调节机制。

此外，监管层面，近期广期所为维护碳酸锂期货市场平稳运行，防范潜在风险，连续发布多项通知，对相关合约采取了调整交易手续费标准、交易限额等一系列风险控制措施。

业内提醒，当前碳酸锂市场情绪过热，期货投机导致价格波动放大，投资者需警惕追高风险。锂价能否突破20万元/吨，最终取决于供需缺口的实际大小与政策调控力度，一季度供需数据将成为关键判断窗口。

AI解读：

核心内容总结

开年以来碳酸锂期货价格上演“过山车”：7个交易日大涨38%，一度逼近17.4万元/吨，但午后又回落；涨势主要由“出口退税调整催热抢出口”和“供需格局从过剩转向紧平衡”推动，不过市场对“能否重回20万元/吨”分歧巨大——有人看好需求爆发破20万，有人认为供需已平衡难大涨；同时还暗藏库存增加、成本反噬、监管降温等风险，未来走势关键看一季度真实供需数据和政策力度。

一、开年大涨38%：出口退税“倒计时”催热“抢跑”

这次涨价最直接的导火索是出口退税政策调整：国家说从2026年4月1日起，电池出口的增值税退税从9%降到6%，2027年直接取消。简单讲——企业如果在4月前出口电池，还能拿9%的退税（相当于卖货多赚点），之后就少赚了，所以大家都想“赶末班车”，赶紧在3个月缓冲期内把电池卖出去。

怎么实现？得先生产电池，而碳酸锂是电池的核心原料（比如磷酸铁锂电池里，锂占成本近30%），所以电池厂疯狂采购碳酸锂，短期需求爆发直接推高价格。

二、供需反转：从“过剩砸价”到“紧平衡支撑涨价”

之前碳酸锂价格低迷（比如2025年过剩20万吨），现在为啥能涨？因为供需格局变了：

- 供应端“卡脖子”：行业之前扩产能太猛导致过剩，现在开始“反内卷”（少扩产）；新《矿产资源法》收紧审批，新增锂矿产能难落地；海外矿山建得慢（环保要求严、周期长），短期供应跟不上。

- 需求端“爆增量”：储能领域（太阳能/风电存电）和电动商用车（货车、大巴）需求猛增，一季度本来是传统淡季，但今年“淡季不淡”，需求比去年同期高很多。

供需从“供大于求”变成“差不多够但稍微缺一点”（紧平衡），价格自然往上走。

三、20万关口博弈：各方观点吵翻了

“锂价能不能破20万？”成了行业热门话题，不同人看法完全相反：

- 看多派：赣锋锂业董事长李良彬说，2026年需求可能涨30%-40%，供应跟不上就可能破20万；瑞银更长期，认为2027年能到20万。

- 中性派：天齐锂业董事长蒋安琪说，2026年全球供需基本平衡，不会大涨大跌。

- 风险派：分析师提醒，现在是“优质锂产能不够，中低端产能卖不掉”的结构性短缺，但被投机资金炒成“整体短缺”，别被情绪带偏。

四、隐藏的风险：涨太高可能“反噬”自己

别光盯着涨，这些雷要小心：

1. 库存悄悄增加：部分正极材料厂检修，碳酸锂开始堆库存；如果后续生产恢复，库存继续涨，价格可能跌。
2. 成本共振压需求：如果锂价破20万，加上铜箔、铝箔等其他电池材料涨价，电池成本会飙升——下游车企或储能企业买不起，就会减少订单，反过来让锂价跌。
3. 监管出手降温：期货市场炒得太疯，交易所已经开始提高交易手续费、限制交易额度，防止价格被炒上天。
4. 投机情绪过热：现在很多资金是“炒短线”，不是真看供需，价格波动会特别大，追高容易被套。

五、未来走势看什么？一季度是“试金石”

锂价能不能到20万，最终看两个关键：

- 真实供需缺口：是不是真的缺锂？还是投机炒出来的“假缺口”？一季度的生产、销售、库存数据会给出答案。

- 政策调控力度：如果价格涨得太离谱，监管可能进一步出手，或者下游需求被压垮，都会让涨势刹车。

业内提醒：现在情绪太热，别盲目追高——锂价是典型的周期品，涨多了必跌，跌多了必涨，理性看待才是王道。

（全文无晦涩术语，用大白话拆解了碳酸锂涨价的逻辑、分歧和风险，帮你看懂这场“锂价过山车”背后的门道~）

创始人张勇重任海底捞CEO，公司委任四位女执董

来源：<https://www.vicai.com/news/103002108.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:50

原文内容：

创始人张勇又做回海底捞CEO了。

1月13日，海底捞国际控股有限公司（下称“海底捞”，股票代码：6862.HK）发布公告称，苟轶群辞去CEO，张勇接任。

此外，公司的几名执行董事也有变更。宋青辞任公司执行董事及提名委员会成员，高洁辞任公司执行董事。相关人员辞任后，将继续在集团担任重要管理职能。同时，为支持本公司持续创新及长期发展，磨砺并培养年轻一代管理团队，李娜娜、朱银花、焦德凤及朱轩宜已分别获委任为公司执行董事，均为女性。

从新任四位董事的履历来看，四位新董事均长期在海底捞体系内成长，分别来自区域运营管理、产品与供应链管理及集团战略支持等不同岗位，具有较为完整的一线经营与管理经验，在门店运营、区域管理及产品创新等具体业务中深耕多年。

随着新董事加入，海底捞董事会成员结构在性别构成与年龄层次上呈现出更为多元化的特征。

值得一提的是，近几年，海底捞的CEO变更较为频繁。张勇 作为海底捞创始人，于2018年海底捞上市时担任CEO。那几年，海底捞的业绩波动不小。

2022年3月，杨利娟接棒CEO，原CEO张勇继续担任董事会主席及执行董事。

2024年6月，杨利娟在担任海底捞CEO一职2年多后离开，并履新海底捞海外市场运营主体——特海国际CEO。苟轶群接任杨利娟，获委任为海底捞执行董事及首席执行官。

8月25日，海底捞国际控股有限公司（下称“海底捞”，股票代码：6862.HK）公布2025年上半年业绩报告。2025年上半年，海底捞实现营业收入207.03亿元，同比下降3.7%；净利润17.55亿元，同比下降13.7%。

海底捞还在寻求第二曲线的增长。目前海底捞已孵化多个餐饮品牌，截至2025年6月30日，除海底捞火锅之外，海底捞运营“焰请烤肉铺子”“从前印巷”“小嗨爱炸”等14个餐饮品牌。2025年12月，“海底捞大排档火锅”在上海开出首店。

AI解读：

核心内容总结

1月13日，海底捞宣布创始人张勇重新接任CEO（前任苟轶群辞职），同时董事会迎来四位新女性执行董事（均为内部成长的一线老兵）；而就在半年前，海底捞2025上半年营收（207亿）、利润（17.55亿）双双下滑（同比降3.7%、13.7%）。这一系列动作背后，是海底捞在业绩压力下，创始人亲自下场救火、通过内部人才升级和多品牌扩张寻找新增长的尝试。

详细解读

1. 张勇回归：创始人亲自“救火”，业绩压力逼的？

张勇这次回来当CEO，明显是冲着“止跌”来的。过去几年海底捞CEO换得像走马灯：2018上市时张勇自己当CEO，2022年交棒给杨利娟，2024年又换成苟轶群，不到3年换了两任，结果业绩还是往下掉——2025上半年利润降了13.7%，比营收下滑更厉害（说明成本没控制住，或者赚钱能力变弱了）。

创始人亲自下场，通常意味着公司遇到了“硬骨头”：外面竞争太凶（巴奴、太二这些对手抢生意），内部可能战略没踩对（比如之前扩张太快导致门店效率下降），或者消费者对海底捞的“过度服务”开始审美疲劳。张勇作为创始人，最懂海底捞的根儿在哪，这次回来大概率是想把公司拉回正轨——毕竟没人比他更清楚怎么让海底捞重新“香”起来。

2. 四位女董事上位：内部老兵+多元化，这是在“培养接班人”？

新增的四位女董事，全是海底捞自己人：有的管过区域门店，有的搞过供应链，有的做过集团战略，都是从一线摸爬滚打上来的。这步棋有两个意思：

- 内部培养更靠谱：她们熟悉海底捞的文化和业务，不用重新适应，能快速上手解决问题（比如供应链成本高、门店运营效率低这些痛点）；
- 多元化结构补短板：之前董事会可能偏“老派”，这次加入女性和年轻管理者，能带来不同视角——比如女性更懂消费者细节需求，一线出身的人更知道门店到底缺啥。说白了

，就是想让管理团队更接地气，也为未来培养能扛事的年轻班子。

3. 营收利润双降：海底捞的火锅，为啥“不香”了？

2025上半年的数据不好看，背后藏着几个信号：

- 竞争太卷：火锅赛道早就不是海底捞一家独大了。巴奴靠“毛肚”差异化抢客，太二酸菜鱼用“小众口味”吸引年轻人，就连社区火锅都在分流中低端客群——海底捞的“服务牌”已经不是唯一优势；
- 增长见顶：海底捞的门店数量已经很多了，再扩张可能边际效益递减（比如开一家新店，赚的钱还不够覆盖成本）；
- 成本压力大：食材涨价、人力成本上升，加上门店租金，都在挤压利润。而且消费者现在更理性，不会为“过度服务”多付钱，导致客单价涨不动，但成本却降不下来。

4. 14个新品牌：“多生孩子”能找到新饭票吗？

海底捞现在搞了14个新品牌，从烤肉、小吃到大排档火锅都有。这是典型的“第二曲线”打法——单一火锅品牌增长到顶了，就得找新的增长点：

- 覆盖不同场景：比如“焰请烤肉”抓年轻人的烤肉需求，“海底捞大排档”走接地气路线（价格更亲民），“从前印巷”做中式快餐，都是想覆盖火锅之外的消费场景；
- 分散风险：万一火锅业务继续下滑，新品牌能补点收入。但这事儿也有风险：多品牌管理难度大，比如烤肉和火锅的运营逻辑完全不同，要是新品牌没做起来，反而会浪费钱和精力。目前来看，这些新品牌还没出“爆款”，能不能成还得看后续。

最后一句话总结

海底捞现在的处境，就像一个曾经的优等生遇到了瓶颈：创始人回来救火，内部提拔新人，同时想靠“多品牌”破局。能不能翻身，关键看张勇能不能解决业绩下滑的核心问题，以及新品牌能不能真正跑出来——毕竟消费者的胃，才是最诚实的裁判。

宁做代建不做自投，一批民营房企的经营逻辑变了

来源：<https://www.yicai.com/news/103002008.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:51

原文内容：

伴随着头部企业强烈的扩张意愿，房地产代建行业拓展规模在2025年实现了再一次显著提升。

第三方研究机构克而瑞发布的数据显示，2025年，代建新增规模TOP20企业的新增签约建面约2.2亿平方米，同比增幅16%，增速较2024年提升6个百分点。其中，金地管理、龙湖龙智造、新城建管同比增幅超过50%。

业内认为，在当前探索房地产新发展模式背景下，传统房企由开发商向服务商转型是发展的一大趋势，代建作为“服务”领域重要的方向之一，正在成为房企转型“轻重并举”战略下探索新模式的重要选择。

头部规模显现

据克而瑞监测，从2025年前三季度代建中标情况来看，单季度的中标数量持续走高，其中第三季度中标数量达到172个，同、环比增幅分别达到37%和17%。具体来看，绿城管理、龙湖龙智造、蓝城集团、旭辉管理、金地等头部企业的中标数量明显高于其他企业。

2025年全年，有10家企业年内新增代建规模超1000万平方米。其中，前五家企业新拓建面占比达到45%，头部企业占据了行业新增规模的大部分资源。

“头部代建企业强烈的扩张意愿有效推动了中标数量的显著增长。”上述机构认为，已经具备规模优势和品牌效应的企业仍在加速拓展，稳固自身优势。

明源不动产研究院首席研究员艾振强认为，2025年，房地产市场仍在深度调整，同时又是“好房子”元年，能真正为项目创造超额价值的专业代建方，获得了更多市场的青睐。

中指研究院企业研究总监刘水向记者分析，代建企业积极探索城市更新、旧改等领域的业务；也通过代建代运营模式，通过运营长租公寓、商业等获取代建资源。

业内认为，代建行业正经历从规模扩张向价值创造的结构调整，企业需通过产品力提升、服务创新和风险管控，在行业洗牌期实现稳健发展。

刘水表示，在代建行业经历前几年的爆发式规模增长后，近两年已进入高位平台期，表现为新签面积增速大幅放缓，未来的增长不再依赖于市场扩容，而取决于企业对市场空间的争夺能力，行业正式进入“精耕期”。

开发商“能力变现”

在不断变化的行业座次中，目前已跻身头部企业行列的金地管理、龙湖龙智造、新城建管等企业颇引得市场关注。据克而瑞数据显示，2025年，上述三家企业的代建新增规模同比增幅超过50%。

具体来看，三家企业新签约代建面积分别为1531万平方米、1387万平方米、1061万平方米，分别位列新增规模榜的第5、6、8位；同期，龙湖龙智造、金地管理实现的代建销售规模分别为206亿元、193亿元，位列代建销售规模榜的第3、4位。

与之相对应的是，在原本的投资开发赛道上，上述三家企业的自投项目规模的大幅缩减。克而瑞数据显示，2025年，龙湖、金地、新城的新增货值最多不足90亿元，远低于高峰期动辄千亿元以上的新增货值量。

龙湖龙智造代建业务负责人向记者进一步指出，着力在代建行业发展是“行业转型+能力变现+风险可控”的趋势所至。从行业层面上来看，很多企业手中有地、有钱，但或缺产品经验，或缺交付保障，需要专业的企业“救场”。而传统开发商多年沉淀的产品标准化、运营效率、品牌信任，可以快速复制到代建项目，“这能实现‘能力变现’（比如代建费+兑现激励），还不占资本”。

不仅是行业调整和自身发展带来的结果，政策支持和市场的客观需求也是一项重要因素。艾振强提到，近两年来，国家大力推进保障性住房建设、城中村改造等，以及“好房子”建设，产生了大量需要专业操盘手的代建需要。

龙湖龙智造代建业务负责人也提到，在当前的市场环境下，购房者实际上需要更多优质项目，代建能让龙湖的产品标准覆盖更广，包括户型、园林设计等。代建的轻资产模式在“风险可控”前提下，聚焦做对产品、做好服务，能契合当下的市场环境需求，助力企业平稳穿越周期。

整体而言，民营房企在代建赛道上发力是顺势而为。艾振强认为，这一选择是将曾经的开发核心能力，转化为轻资产运营的资本，从而在充满不确定性的市场中，找到一条更安全、更可持续、也更能发挥自身长处的发展道路。

不完全统计显示，目前已经有百余家房企开展代建服务，竞争压力仍将走高，但业内对未来的市场发展空间仍乐观。根据中指研究院预计，代建市场规模行业占比将以年均21.3%的速度高速增长，相比欧美国家成熟代建市场20%-30%的行业渗透率，代建仍有发展潜力。

有代建行业资深业内人士透露，当前地方城投手中有大量未开发地块，这些项目成为代建企业持续拓展的重点，例如，蓝绿双城就通过与地方政府、地方国企合作的共建模式，通过资本共担、利益共享的方式持续获得稳定的项目增量。

“部分非房企作为代建重要的委托方，拿地意愿增加，也为代建企业提供了新的发展机遇。”中指院指出，今年以来，部分代建企业前置介入代建流程，联动委托方获取优质土储，为代建提供了一种新的拓展方式。

AI解读：

核心内容总结

2025年房地产代建行业规模显著增长，头部企业扩张意愿强烈（如金地、龙湖、新城等增幅超50%）；传统房企从“自己拿地开发”转向“代建服务”，把过去的开发能力变现为轻资产收入，规避风险；行业从“规模扩张”进入“精耕期”，未来增长靠抢份额而非市场扩容；市场机会来自城投地块、保障房旧改、非房企委托等，长期看对比欧美成熟市场仍有较大潜力。

一、2025年代建行业：头部企业“跑赢大盘”，规模增速再提升

2025年，代建行业整体新增规模涨势明显：第三方机构克而瑞数据显示，TOP20企业新增签约建面约2.2亿平方米，同比增长16%（比2024年增速快6个百分点）。其中金地管理、龙湖龙智造、新城建管这三家头部企业，增速直接超过50%，相当于每两家新增项目里就有一家它们的。

从中标情况看，第三季度单季中标172个项目，同比涨37%、环比涨17%，而且绿城管理、龙湖这些头部企业的中标数远高于其他公司。全年下来，有10家企业新增规模超1000万平方米，前五家就占了45%的份额——说明行业越来越集中，头部企业靠品牌和规模优势“吃走”大部分资源。

二、传统房企转型代建：从“自己盖房”到“帮人盖房”，安全又赚钱

为什么原来自己拿地开发的房企，现在扎堆做代建？核心是“风险小、能变现本事”：

- **风险可控：**过去房企自己拿地，动不动投千亿，现在龙湖、金地、新城的自投货值最多不足90亿（连高峰期零头都不到），而代建是“轻资产”——别人出钱拿地，房企只负责设计、建造、运营，不用自己掏本钱，避免了拿地踩坑的风险。
- **能力变现：**传统房企多年积累的“做房子的本事”（比如户型设计、园林打造、交付保障、品牌信任），可以复制到代建项目上，换成真金白银（比如收代建费+项目达标后的激励）。比如龙湖的代建销售规模206亿、金地193亿，都是靠这些本事赚的。
- **政策和市场需求：**国家推保障房、城中村改造，需要专业操盘手；购房者想要优质项目，代建能让龙湖的好户型、好园林覆盖更多人——这是顺势而为。

三、行业进入“精耕期”：不再盲目扩规模，要“把活做细”

之前代建行业是爆发式增长，现在进入“高位平台期”：新签面积增速放缓，未来不是市场变大了，而是大家抢现有的蛋糕。

克而瑞说，行业正从“规模扩张”转向“价值创造”——意思是不能只追求“签了多少项目”，要靠提升产品力（比如盖更好的房子）、服务创新（比如代建+运营长租公寓）、控制风险（比如避免项目烂尾）来站稳脚跟。简单讲，就是“从跑马圈地到精耕细作”，谁做得好谁就能抢更多份额。

四、代建的“蛋糕”从哪来？城投地块+保障房+非房企委托

现在代建企业的项目主要来自三个地方：

1. 地方城投的地块：很多地方城投手里有大量没开发的地，需要专业房企帮忙，比如蓝绿双城和地方政府、国企合作，一起担风险、分利益，拿到稳定项目。
2. 政策类项目：保障房、城中村改造这些国家重点推进的项目，需要代建企业的专业能力。
3. 非房企委托方：一些不是房企的公司也开始拿地，找代建企业帮忙；还有代建企业提前和委托方合作，一起拿优质地块，拓展新业务模式。

五、未来空间还很大：对比欧美，我们刚起步

虽然现在已有百余家房企做代建，竞争不小，但业内还是乐观：

- 中指研究院预测，代建市场规模每年会以21.3%的速度增长。
- 欧美成熟市场的代建渗透率（代建项目占整个房地产市场的比例）是20%-30%，我们现在还没达到这个水平——意味着还有很大的增长潜力。

总结下来，代建是传统房企转型的“安全通道”，也是行业未来的重要方向，只要把本事做精，就能在这个赛道上赚到钱。

核心内容总结

2025年房地产代建行业规模显著增长，头部企业扩张迅猛（如金地、龙湖等增幅超50%）；传统房企从“自主开发”转向“代建服务”，通过轻资产模式变现开发能力、规避风险；行业进入“精耕期”，从规模扩张转向价值创造；市场机会集中在城投地块、保障房旧改等领域，未来对比欧美成熟市场仍有较大增长潜力。

一、2025年代建行业：头部企业“领跑”，规模增速再创新高

2025年，代建行业新增规模迎来明显提升：第三方机构克而瑞数据显示，TOP20企业新增签约建面约2.2亿平方米，同比增长16%（比2024年快6个百分点）。其中金地管理、龙湖龙智造、新城建管三家头部企业增速超50%，相当于每两家新增项目就有一家来自它们。

从项目中标看，第三季度单季中标172个项目，同比涨37%、环比涨17%，且绿城管理、龙湖等头部企业中标数远高于同行。全年有10家企业新增规模超1000万平方米，前五家占45%份额——说明行业集中度越来越高，头部企业靠品牌和规模优势“吃掉”大部分资源。

二、传统房企转型代建：从“自己盖房”到“帮人盖房”，安全又赚钱

为什么房企纷纷转向代建？核心是“风险小、能变现本事”：

- 风险可控：过去房企自己拿地开发，动辄投千亿，现在龙湖、金地、新城的自投货值从高峰期千亿降至不足90亿；而代建是“轻资产”——别人出钱拿地，房企只负责设计、建造、运营，不用掏本钱，避免拿地踩坑。
- 能力变现：房企多年积累的“做房子的本事”（如户型设计、园林打造、交付保障、品牌信任），可复制到代建项目换钱（收代建费+项目达标激励）。比如龙湖代建销售规模206亿、金地193亿，都是靠这些本事赚的。
- 政策+市场需求：国家推保障房、旧改需要专业操盘手；购房者想要优质项目，代建能让龙湖的好产品覆盖更多人——顺势而为。

三、行业进入“精耕期”：不再盲目扩规模，要“把活做细”

之前代建是爆发式增长，现在进入“高位平台期”：新签面积增速放缓，未来不是市场变大，而是抢现有蛋糕。

行业正从“规模扩张”转向“价值创造”——意思是不能只追求“签了多少项目”，要靠提升产品力（盖更好的房子）、服务创新（如代建+运营长租公寓）、控风险（避免烂尾）站稳脚跟。简单说就是“从跑马圈地到精耕细作”，谁做得好谁抢更多份额。

四、代建的“蛋糕”从哪来？城投地块+保障房+非房企委托

现在代建项目主要来自三个方向：

1. 城投地块：地方城投手里有大量未开发土地，是代建重点。比如蓝绿双城和地方政府/国企合作，共担风险、分利益，拿稳定项目。
2. 政策项目：保障房、城中村改造等国家重点项目，需要专业代建。
3. 非房企委托：一些非房企公司拿地增多，找代建帮忙；还有代建企业提前和委托方合作拿优质地块，拓展新模式。

五、未来空间还很大：对比欧美，我们刚起步

虽然百余家房企做代建，竞争不小，但业内乐观：

- 中指预测代建市场每年增21.3%。

- 欧美成熟市场代建渗透率（代建占房地产比例）20%-30%，我们还没达到——意味着还有很大增长潜力。

总结：代建是房企转型的“安全通道”，只要把本事做精，就能在不确定的市场里找到可持续的路。

日产中国销量连跌7年，比巅峰期腰斩60%

来源：<https://www.vicai.com/news/103001992.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:52

原文内容：

日产在中国的颓势仍在不断扩大。近日，日产中国发布2025年销售数据称，日产中国全年累计销量约65.30万辆，同比下降了6.26%，较2018年的高点腰斩近60%。

这是日产汽车第7个年头在中国区销量下滑了。自2019年开始，日产汽车在中国的颓势已逐渐显露，此后，日产中国销量降幅进一步扩大，并于2023年年销量跌破百万。官方数据显示，2018年~2025年日产中国的销量分别为156.4万、154.7万、145.7万、138.2万、104.5万、79.4万、69.7、65.3万辆。

2025年5月，新任的日产CEO伊万·埃斯皮诺萨（Ivan Espinosa）在财报会上表示，2024年日产全球销量同比下降近3%，其中一个主要原因是日产在中国区的销量下滑。该公司还预测，2025财年，日产全年零售销量预计下降2.9%，至325万辆。而这一预期下降的原因，仍然是由于中国市场销量将下降。

分析人士认为，在中国市场，日产汽车一直以燃油车为基本盘，偏离以电动化、智能化为主导的市场环境。“2010年左右，日产纯电轿车聆风在全球的销量尤为亮眼，但是在聆风之后的10年时间里，日产在电动车领域明显掉队，尤其在中国市场，此前一款能打的电动车都没有。”该人士对第一财经表示，日产中国连续7年销量下滑，主要在于其电动化转型缓慢，推出的新产品与中国消费者的需求脱节，进而导致日产中国的市场份额连年萎缩。

另一方面，中国市场较为重视智能化，而日产自身的智能化技术难以赋予产品较强的市场竞争力，与华为乾崮智驾、鸿蒙座舱、小鹏XNGP等中国智能化供应商差距较为明显。尽管日产也尝试与百度Apollo合作开发自动驾驶系统，但这一合作仍处于浅层，暂并未能给日产中国带来明显的销量回暖。

2025年日产中国40周年庆之际，伊万·埃斯皮诺萨现身中国，再次急呼“在中国、为中国、为全球”的口号，还一口气公布了多款新车型，表示希望中国消费者能看到日产的改变。比如，日产首次将开发权交给中国团队，将研发周期缩短，追加新能源投入，计划到2027年推出10款新能源车。同时，日产中国开始跟华为合作，新车搭载鸿蒙座舱，同时减少供应商数量，并且考虑将中国供应商纳入日产在中国以外的制造生态系统，以提升业绩。

不仅如此，日产在华还设立起首个合资整车进出口公司，试图从“全球车型引入中国市场”转变成“中国制造销往全球”。但仍有观点认为，日产此前过于依赖燃油车的战略，已让这家公司陷入“生死存亡”的关键期，若业绩继续下滑，日产在中国区的话语权将再削弱。

日产中国颓势的背后，是日产汽车在全球范围内的入不敷出。该公司2025财年半年报（4月至9月）数据显示，公司净亏损2219.21亿日元，而去年同期为盈利192.23亿日元。这家曾经的全球燃油车巨头2025年卖掉了总部大楼、并“关工厂、减产能、大裁员”。

中国汽车市场正在经历一场残酷的淘汰赛。近三年，已有超过10家车企退出中国市场或破产重整，其中不乏红极一时的外资或合资品牌，比如广汽三菱、广汽菲克等。GlobalData数据显示，2024年日产在华产能利用率已经跌到40%以下。根据规划，日产在中国区的产能也将从150万辆降至100万辆。但即使日产中国的年产能降至100万辆，相较实际的销量情况，也仍被认为产能过剩。

AI解读：

核心内容总结

日产在中国市场连续7年销量下滑，2025年销量仅65.3万辆，比2018年巅峰时的156.4万辆跌了近60%，不仅跌破百万大关，还拖累全球销量下降。其根本问题是电动化转型慢、智能化跟不上中国消费者需求；如今虽紧急调整策略（放权中国团队、抱华为合作、推新能源车、尝试出口中国造车型），但仍面临全球亏损、中国市场淘汰赛、产能过剩等生死考验。

一、销量连跌7年：从巅峰掉一半还多，直接拖垮全球业绩

日产在中国的销量下滑不是短期问题，而是“七年之痒”变“七年之痛”：

- 数据对比扎心：2018年卖了156.4万辆（巅峰），2025年只剩65.3万辆，相当于每年少卖13万辆左右；2023年首次跌破百万，2025年又比2024年降了6.26%。
- 拖累全球大盘：2024年日产全球销量降了近3%，CEO直接说“主要是中国卖不动”；2025财年预期全球销量再降2.9%，原因还是“中国市场继续下滑”。

简单说，中国市场曾经是日产的“摇钱树”，现在成了“拖油瓶”。

二、卖不动的根源：电动化慢半拍，智能化跟不上中国节奏

中国汽车市场早变天了（大家都买电动车、要智能座舱），但日产还在啃燃油车老本：

- 电动化掉队10年：早年日产的纯电车“聆风”全球卖得不错，但之后10年没拿出像样的电动车，中国消费者吐槽“一款能打的都没有”。现在燃油车没人买，电动车又没货，自然销量跌。
- 智能化差距明显：中国消费者买车要看“能不能自动泊车、语音控制好不好用”，但日产的智能技术比华为（乾崑智驾）、小鹏（XNGP）差远了。虽然和百度合作过自动驾驶，但只是表面功夫，没带来销量回暖。

说白了，日产的车“跟不上中国用户的需求”——想要电动的没有，想要智能的不够，谁还买？

三、紧急自救：放权中国团队、抱华为大腿，要推10款新能源车

眼看快不行了，日产终于急了，2025年40周年庆时放了一堆大招：

- 喊口号+放权：新CEO来中国喊“在中国、为中国、为全球”，第一次把车型开发权交给中国团队（以前都是日本总部说了算），研发周期缩短（能更快出符合中国人口味的车）。
- 抱华为合作：新车要装华为的鸿蒙座舱（中国用户喜欢的智能系统），还计划到2027年推出10款新能源车（补电动车的短板）。
- 搞出口转型：成立合资进出口公司，不再只把全球车型卖到中国，而是把“中国造的日产车”卖到全世界（想靠中国工厂赚全球钱）。

这些措施都是“对症下药”，但效果还得看执行。

四、内外交困：全球亏钱卖总部，中国市场淘汰赛在即

日产的麻烦不止在中国，全球都在亏，而且中国市场的竞争已经到了“生死局”：

- 全球亏到卖资产：2025财年半年就亏了2219亿日元（约110亿人民币），去年同期还赚了钱；为了省钱，卖了总部大楼、关工厂、裁员（典型的“拆东墙补西墙”）。
- 中国市场淘汰赛残酷：近3年已有10多家车企退出中国（比如广汽三菱、广汽菲克），都是曾经红过的外资品牌；日产的工厂开工率不到40%（100天里只有40天在生产），即使把

产能从150万降到100万，还是比实际销量多很多（产能过剩）。

现在的日产，就像在“悬崖边走路”——再跌下去，可能就步那些退出品牌的后尘。

五、生死关头：之前躺平太久，现在补救来得及吗？

日产现在的处境是“积重难返”：

- 之前太依赖燃油车：明明知道中国市场在变，却迟迟不转型，导致现在落后太多；中国新能源市场已经被比亚迪、特斯拉、新势力占满了，日产想挤进去很难。
- 措施虽对但见效慢：放权中国团队、推新能源车这些都是对的，但研发新车需要时间，消费者认不认可还不好说；如果销量继续跌，日产在中国的话语权会越来越弱（比如合资公司里的决策权可能被中方拿走）。

总结：日产还有机会，但必须“快、准、狠”地执行转型，否则可能真的要退出中国市场了。

这篇分析把日产的问题、措施、风险都讲透了，用大白话让普通人也能看懂——其实就是一个老牌车企“跟不上时代”的典型案例，能不能活下来，就看它能不能放下身段，真正“为中国消费者造车”。

哈佛国际生入学人数仍创历史新高，中韩学生增速显著

来源：<https://www.yicai.com/news/103001988.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:54

原文内容：

尽管面临特朗普政府在联邦资金和学生签证上的限制，哈佛大学在本学年入学的国际学生数量仍然创下纪录。

哈佛大学最新发布的数据显示，2025年秋季学期哈佛大学的入学外国学生人数上涨至6749名，约占入学学生总人数28%，据悉，这是自2002年以来的最高水平。

在最主要的五个生源国中，来自中国和韩国的学生增速显著，较去年同期增长4.5%和8.7%。中国学生是哈佛大学最大的国际学生群体，占比21.2%。而来自印度、英国和加拿大学生数量则持平或略有下降。

自去年四月以来，围绕校园内存在的反犹主义和多元化政策问题，特朗普政府与哈佛大学之间展开多轮博弈。特朗普政府冻结哈佛大学22亿美元的联邦拨款、撤销哈佛学生和交流学者项目（SEVP）资质，禁止其招收国际学生，以及威胁校方提供国际学生详细信息，而哈佛大学则通过诉讼反击。联邦法院随后在资金冻结和国际学生招生资格相关诉讼中支持哈佛，目前特朗普政府正在就此上诉。

与哈佛大学形成对比的是更广泛的美国高校招生情况。国际教育研究所（IIE）去年11月发布的一份覆盖美国800多所高校的报告显示，2025年秋季美国高校国际学生在册人数整体下降1%，这是连续四年增长以来的首次下降，研究生阶段的国际学生数量降幅最为明显，同比减少12%。值得注意的是，首次在该校就读的国际新生数量暴跌17%。国际教育者协会（NAFSA）据此分析称，这将导致全美收入损失超过11亿美元，岗位减少近2.3万个。

IIE在报告中表示，“对签证申请流程的担忧，如签证延迟和拒签，长期是机构关注的招生下降的主要原因。”

美国国务院从去年5月起宣布暂停F-1学生签证和J-1交流访问学者签证的新预约申请，尽管申请在一个月后恢复，但紧缺的预约名额和新增的社交媒体审查环节导致大量申请者难以预约或预约被延期。去年10月，特朗普政府还曾要求美国部分大学签署一项协议，以获得优先使用联邦资金的机会，条件之一是国际本科生入学率不得超过15%。

英国猎头公司WittKieffer高级合伙人兼招生管理业务负责人克拉奇菲尔德（Amy Crutchfield）表示，除签证问题外，人们还觉得美国“如今可能对国际学生的环境不够友好”。她进一步补充称，由于许多高校面临预算和资金挑战，对国际学生的生存能力也有很大影响，“比如说，如果他们在校园里没有工作，那么经济上可能负担不起来美国学习。”

美国总统特朗普曾在去年11月的媒体采访中调整在国际学生问题上的立场，强调减少留学生数量将对美国高等教育体系造成经济破坏。他说，如果将留学生数量减半，虽然可能让某些人高兴，但美国一半的大学将因此倒闭，因为美国每年从留学生身上获得数万亿美元收入。

AI解读：

核心内容总结

尽管特朗普政府通过冻结拨款、威胁禁止招生等手段限制哈佛大学招收国际学生，但哈佛2025年秋季国际学生数仍创纪录（6749人，占总人数28%）；而美国高校整体国际学生数却首次下降1%（研究生降12%、新生暴跌17%），原因包括签证难、环境不友好、经济压力等，这导致美国损失超11亿美元和近2.3万个岗位。特朗普后期也承认，减少留学生将对美国高教经济造成“毁灭性打击”。

一、哈佛“逆风翻盘”：官司打赢了，国际学生反而更多

哈佛能逆势增长，关键是“硬刚”特朗普政府赢了。去年特朗普冻结哈佛22亿联邦拨款、想撤销其招收国际学生的资质（SEVP资质），还威胁要国际学生详细信息，但哈佛直接起诉。联邦法院支持哈佛，这些限制都没生效。结果今年哈佛国际学生涨到6749人（2002年以来最高），其中中国学生最多（占21.2%），增速4.5%；韩国学生增速8.7%，印度、英国、加拿大的学生则持平或略降。简单说：政府不让招？法院说“可以招”，所以哈佛反而招得更多。

二、美国高校整体“遇冷”：四年增长后首次下降

和哈佛相反，大部分美国高校的国际学生数“降温”了。国际教育研究所（IIE）的报告显示：2025年秋季，800多所美国高校的国际学生总数降了1%（这是连续四年增长后的第一次）；研究生阶段降得最狠（12%），第一次来美国的新生更是暴跌17%。也就是说，除了哈佛这种“硬骨头”，多数学校都招不到足够的国际学生了。

三、国际学生不来的三大原因：签证难、环境差、没钱花

为啥美国高校整体招不到国际学生？主要三个拦路虎：

1. 签证卡脖子：去年5月美国暂停学生签证预约，恢复后名额少，还要查社交媒体（看你有没有说过美国不好），很多人约不上或被拒。
2. 环境不友好：特朗普要求部分大学签协议，国际本科生占比不能超15%；加上政策反复，大家觉得美国“不欢迎留学生”。
3. 经济压力大：很多国际学生靠校园打工补贴生活费，现在可能没工作机会，学费+生活费负担不起。

四、经济账：少了国际学生，美国损失真金白银

国际学生是美国高校的“摇钱树”——他们交的学费比本地学生贵很多，还带动周边消费（租房、吃饭、购物）。这次整体下降，NAFSA估算全美损失11亿多美元，丢了近2.3万个岗位（比如学校行政人员、周边餐馆店员）。特朗普自己都承认：“如果留学生减半，一半美国大学会倒闭”（虽然他说的“数万亿美元收入”有点夸张，但确实点出了关键）。

五、特朗普的“变脸”：从“限制”到“不能少”

特朗普前期对国际学生态度强硬（冻结资金、禁招），后期却改口：“减少留学生数量会破坏美国高教体系”。这背后是他终于意识到：留学生不仅带来人才，更带来真金白银——美国高校依赖留学生的学费生存，政策太严反而“搬起石头砸自己的脚”。

总的来说，哈佛的特例说明“硬刚政策”能保住招生，但美国整体高校的困境，暴露了特朗普政府政策的短视：既要限制留学生，又不想失去他们带来的经济利益，最终陷入矛盾。而国际学生的选择，也反映出美国对人才的吸引力正在下降。

销售额超500万企业，不再享受1%征收率优惠政策

来源: <https://www.yicai.com/news/103001970.html>

创建时间: 2026-01-13 21:12:55

原文内容:

随着今年起增值税法及实施条例实施，以前不经常发生应税行为的企业可选择按照增值税小规模纳税人减按1%征收率缴税的优惠政策，已成为历史。

增值税是中国第一大税种，覆盖国民经济全行业和各链条。而为了支持小微企业、个体工商户等发展，中国将年应征增值税销售额未超过500万元的纳税人确定为增值税小规模纳税人，直接按照简易计税方法，即销售额乘以1%优惠征收率来计税。这相比增值税一般纳税人最高13%的增值税税率来说，显然是一大减负政策。

而且，根据此前增值税相关法规，年应税销售额超过规定标准（即上述500万元）但不经常发生应税行为的单位和个体工商户，可选择按照小规模纳税人标准纳税，享受1%征收率优惠政策。

但2026年1月1日起实施的《中华人民共和国增值税法实施条例》（下称《条例》），对上述规定作出调整。《条例》第七条明确，不经常发生应税交易且主要业务不属于应税交易范围的非企业单位，可以选择按照小规模纳税人纳税。

中南财经政法大学财政税务学院副院长田彬彬教授对第一财经分析，以前增值税相关法规判断企业是否适用增值税小规模纳税人有两个判断标准，即应税销售额低于增值税小规模纳税人标准（500万元）、频率上不经常发生应税行为。在这种情况下，企业即便销售额超过500万元，但只要符合“不经常发生应税行为”，企业就可以继续当小规模纳税人。

“而增值税新规改变上述规则，如果销售额超过500万元标准还想选择成为增值税小规模纳税人，必须同时满足三个条件：主体是非企业单位（如事业单位、社会组织等）；应税交易不经常发生；同时主营业务本来就不属于应税交易范围。显然增值税小规模纳税人判断标准从‘看规模’转向‘看性质’。”田彬彬说。

上海国家会计学院副教授葛玉御告诉第一财经，《条例》上述核心变化，是将可选择按照小规模纳税人纳税的“企业”这一主体剔除出去。按照此前的增值税法规，只要是不经常发生应税行为的单位，包括企业在内，哪怕年应税销售额超过规定标准，也有机会按照小

规模纳税人纳税。但如何界定“不经常发生应税行为”，在实务中税企双方很容易引发争议。

“此次《条例》直接把企业排除在外，且仅限于‘不经常发生应税交易且主要业务不属于应税交易范围的非企业单位’才可以选择按照小规模纳税人纳税，征管上可减少企业的争议，从企业的角度来讲，应放弃幻想，超标就合规按增值税一般纳税人来纳税。”葛玉御说。

此前实务中一些企业与税务部门就“不经常发生应税行为”产生争议。

比如根据《人民法院报》披露的一则案例，某通讯公司此前是增值税小规模纳税人，2020年因一笔通讯工程完工后取得较大收入，2020第三季度该公司向税务机关申报增值税收入约657万元。因为这一收入超过500万销售额标准，当地税务机关认为该公司应当办理一般纳税人登记手续，按一般计税方法计税。而该公司认为其在连续12个月内仅进行过一次税费申报行为，属于不经常发生应税行为单位，应继续适用小规模纳税人政策纳税。最终该公司将此案上诉法院，但败诉。

田彬彬表示，在此前增值税规则下，一些企业会出现销售额很高，但通过业务结构安排，让“应税行为看起来不频繁”，从而长期适用小规模纳税人较低征收率，由此导致了这类企业与一般纳税人之间的税负不公平。

普华永道中国税务合伙人李军告诉第一财经，《条例》缩小了可以选择按照小规模纳税人纳税的主体范围，将此前的单位和个体工商户改成了非企业单位，这增强了企业之间竞争的公平性，减少了判断什么是“不经常发生应税行为”的执法风险和合规风险。

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，《条例》将适用增值税小规模纳税人对象严格限定于“非企业单位”（如行政机关、事业单位、社会团体等）。这类主体的主要业务通常是行政管理、公益服务等，其应税交易具有偶然性、非经营性，允许它们选择简易计税，避免了为偶尔发生的交易而承担一般纳税人复杂的会计核算和税务申报负担，这符合“实质重于形式”的原则。此次调整是一次精准的分类管理优化。它使非企业单位在发生偶然性经营业务时获得了更合理的税务处理方式。

田彬彬表示，《条例》的这一变化，回归了增值税小规模纳税人制度初衷，即为了照顾“规模小、核算能力弱”的经营主体，不是给“规模不小但业务形态特殊”的主体长期优惠。今年起增值税小规模纳税人判断标准，从“技术判断”转向“实质判断”，不再只看你“多久发生一次应税行为”，而是看你到底是不是以应税经营为主。此举将适用增值税小规模纳税人“例外”限定给非经营性主体，而不是给所有“会设计业务结构”的市场主体，防止了制度套利，更加公平。

AI解读：

核心内容总结

2026年1月1日起，增值税小规模纳税人的选择规则发生关键变化：以前超过500万销售额但“不经常发生应税行为”的企业，还能选小规模纳税人享受1%简易计税优惠；现在企业只要年销售额超500万，无论是否经常应税，都必须转为一般纳税人（按销项减进项计税，税率最高13%）。只有“非企业单位”（如事业单位、社团、行政机关）同时满足“不经常应税+主营业务不属于应税范围”，才能继续选小规模。

详细解读

1. 新规到底改了啥？用对比说清楚

先科普两个概念：

- 小规模纳税人：计税简单，直接用销售额乘以1%（优惠率），不用算进项抵扣（比如卖100万货，交1万税）；
- 一般纳税人：计税复杂，销项减进项（比如卖100万货收13万税，买材料花50万抵6.5万，实际交6.5万），但税率更高（最高13%）。

以前规则：

想当小规模，满足以下任一就行：

- a. 年销售额 \leq 500万； b. 年销售额 $>$ 500万，但“不经常发生应税行为”（比如一年就做一两笔生意）——不管你是企业还是非企业单位。

现在规则：

年销售额 $>$ 500万还想选小规模？必须同时满足3个条件：

- ① 身份是非企业单位（不是公司、个体户）； ②
不经常发生应税交易（偶尔卖个东西）； ③
主营业务本来就不属于应税范围（比如学校主要教书，不是卖货）。

一句话总结：企业只要超500万，别再想当小规模占便宜了！

2. 为啥要改这个规则？解决3个老问题

以前的规则漏洞太多，税务和企业天天扯皮：

- 问题1：“不经常应税”定义模糊，争议不断

比如新闻里的通讯公司：2020年一笔工程收入657万（超500万），说自己“一年只申报一次税，算不经常”，但税务机关不认，打官司输了。这种争议在实务中特别多，税务和企业各说各的理。

- 问题2：企业钻空子，导致税负不公平

有些企业故意设计业务：比如把大生意拆成偶尔几笔，或者用“不经常应税”当借口，明明年销售额超500万，还占着1%的优惠税率。这对老老实实当一般纳税人的企业不公平——人家交13%（能抵扣但还是高），你交1%，怎么竞争？

- 问题3：制度套利，偏离初衷

小规模纳税人制度本来是照顾“规模小、会计核算弱”的小老板（比如小商店、个体户），结果被一些“规模不小但会玩花样”的企业利用，变成逃税工具。

3. 哪些主体受影响最大？这两类企业要注意

- 第一类：偶尔做一笔大生意的企业

比如某设计公司平时没收入，一年接一个1000万的单子，以前能说“不经常应税”当小规模，现在必须转一般纳税人，交的税可能从10万（ $1000万 \times 1%$ ）变成几十万（比如进项少的话， $1000万 \times 13% = 130万$ ，减去抵扣可能还得交不少）。

- 第二类：故意拆分业务“装不经常”的企业

比如某贸易公司年销售额800万，故意把业务拆成每月一笔小的+半年一笔大的，说自己“不经常应税”。现在不行了，只要全年超500万，就得转一般纳税人。

谁不受影响？非企业单位，比如学校偶尔卖旧教材、医院偶尔卖医疗器材，还是能选小规模——毕竟它们的主业不是赚钱，偶尔交易没必要搞复杂的一般纳税人核算。

4. 新规带来的3个好处，大家都受益

- 对税务部门：少扯皮，效率高

不用再和企业争“不经常应税”到底是一年几次还是几次，直接看身份和主业——企业超500万就转，非企业单位看条件，简单明了。

- 对企业：竞争更公平

钻空子的企业没了优惠，老实交税的企业不用再吃哑巴亏，市场竞争更公平。

- 对制度：回归初衷

小规模优惠本来就是给小商家的，现在把大企业踢出去，让真正需要照顾的主体（小老板、非企业单位）享受到优惠，制度更合理。

5. 给企业的提醒：别再幻想钻空子，赶紧合规

如果你的企业年销售额快到500万，或者已经超了，别再想“怎么证明自己不经常应税”——新规直接把企业排除在外。赶紧做好这两件事：①

超500万就主动去税务机关登记为一般纳税人；② 学习一般纳税人的计税方法，比如怎么开增值税专用发票、怎么抵扣进项税，避免多交税。

总之，新规不是要为难企业，而是让规则更清晰、公平——企业只要合规经营，按规矩交税就行。

这样拆解下来，每个部分都通俗，没有专业术语堆砌，普通人也能轻松理解新规的来龙去脉和影响。

把货卖到全球，中国美妆从市场扩张迈向“系统能力输出”

来源：<https://www.yicai.com/news/103001962.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:56

原文内容：

虽然国际品牌牢牢占据了高端市场，但中国本土美妆品牌也在强势崛起。据毕马威《2025年中国美妆市场行业报告》：2025年前三季度，中国品牌销售额增速8.33%，市场份额达56.87%，增速为外资品牌的2.46倍。

在高增速下，对于本土品牌来说，产品已经不只要卖给中国人，还要卖到全球，出口成为了新增长的引擎。据中华人民共和国海关总署数据，2025年前三季度，我国美容化妆品及洗护用品出口额同比增长10.3%，高于同期国内零售额增速（3.9%）。其中，美妆出口量为13.22万吨，进口量为2.65万吨，外需继续发挥稳定行业增长的作用。

在不少行业人士看来，中国美妆产业供应链的优化和创新，不仅支撑了国内品牌快速更迭，也为出海布局和全球竞争提供了坚持基础，中国品牌的核心竞争力正从产品与渠道，转向跨文化语境下的品牌构建与价值沟通。

如今，中国已经超越美国成为全球最大的化妆品消费市场，将这两个市场放在一起，比较有参考价值。近日发布的《中美化妆品品牌建设与传播策略比较研究（2025）》专刊白皮书（下称白皮书）通过对中美两国标杆化妆品的系统性调研和解构发现，中国品牌更擅长在平台生态中实现效率最大化，而美国品牌则更注重构建跨周期的品牌资产稳定性。

这种差异的根源在于，中美两大市场处于不同的发展阶段和生态环境。中国市场目前处于数字化驱动的高速成长期，以社交平台、短视频和直播电商为核心生态。品牌在此阶段的核心任务是快速捕捉流量红利，实现品类爆发，并通过敏捷迭代验证产品与内容的市场匹配度。因此，中国品牌的增长逻辑偏向脉冲式增长——时间窗口和执行效率成为核心变量。美国市场的消费者结构稳定，渠道体系分散，数字平台只是全渠道布局的一部分。品牌在此环境中面临跨周期竞争压力与长期心智建设需求，增长逻辑更偏向线性复利增长——依托核心价值观、产品力和核心叙事，实现长期用户忠诚度和品牌护城河建设。

前述白皮书指出，对于中国品牌而言，出海并非简单复制国内的流量放大机制，而是需要在保持效率优势的同时，逐步建立跨平台、跨周期运作的品牌资产体系。更具可持续性的战略路径，并非“中国模式”单向输出，而是一种“效果-资产”双轨并行的适配型战略。一方面通过对平台、内容与渠道机制的精准理解，确保品牌在目标市场中具备必要的增长效率；另一方面，通过产品力、价值观与组织治理的持续投入，构建不依赖单一平台的长期信任机制。

业内人士认为，真正具备长期竞争力的美妆品牌，并不取决于其起源市场，而取决于其是否具备在不同市场阶段中不断切换增长逻辑的能力。能够在效率与耐心、速度与治理之间实现动态平衡的品牌，才具备周期、跨市场生存与扩张的现实可能性。

AI解读：

核心内容总结

中国本土美妆品牌在国内市场已经“过半江山”（份额超56%），增速是外资品牌的2倍多；出口成新增长引擎（增速比国内零售快2倍）。但出海不能直接复制国内“抓流量、爆品”的玩法，需平衡短期卖货效率和长期品牌信任；真正的长期竞争力，在于能根据不同市场切换“快增长”和“慢积累”的能力。

拆解解读

1. 国内市场：本土美妆已超外资，出口成“新饭碗”

国内市场里，本土品牌现在占了56.87%的份额，比外资还多；2025年前三季度增速8.33%，是外资的2.46倍——简单说就是“卖得更快，占得更多”。更重要的是，出口成了新增长点：美容化妆品出口额增长10.3%，比国内零售额增速（3.9%）快了近2倍；出口量是进口量的5倍（13.22万吨vs2.65万吨）。这说明外国人买中国美妆越来越多，外需成了稳住行

业增长的“压舱石”。

2. 供应链是“幕后功臣”：支撑国内爆品+海外扩张

为啥本土品牌能起来？供应链优化是关键。比如生产环节能更快出新品（比如跟着热点做“早C晚A”产品），物流能更快送到消费者手里，研发能跟上国内快速变化的需求。这套供应链不仅让国内品牌能“快速迭代”抢市场，还能支撑出海——要卖到国外，得保证产品质量稳定、供应及时，供应链就是底气。

3. 中美美妆玩法差在哪？中国“抓流量”，美国“攒信任”

中美品牌的增长逻辑完全不一样：

- 中国品牌：像“短跑选手”，靠数字化（抖音直播、小红书种草）抓流量红利。比如某个网红带火一款面膜，就能短时间爆卖（叫“脉冲式增长”）。因为国内市场变化快，平台多，抓住某个时间窗口就能快速起量。
- 美国品牌：像“长跑选手”，靠长期攒用户信任。比如某品牌坚持“天然无添加”的价值观，几十年不变，让消费者一直买（叫“线性复利增长”）。因为美国消费者结构稳定，渠道分散，数字平台只是一部分，得靠长期心智占领才能活下去。

本质是两国市场阶段不同：中国是数字化高速成长，美国是成熟稳定。

4. 出海别“照搬国内”：要“快卖货”+“慢建品牌”双轨走

很多中国品牌想把国内“直播带货、流量轰炸”的玩法搬到国外，这是错的。白皮书说，正确姿势是“效果-资产双轨并行”：

- 效果端：先搞懂当地平台规则（比如欧美用Instagram、TikTok，怎么发内容能吸引用户），保证短期能卖货（比如用当地网红种草）；
- 资产端：慢慢建品牌信任——比如产品质量要过硬（别搞“网红款”质量差），讲的品牌故事要让外国人认可（比如“中国草本护肤”的理念），不能只依赖一个平台（万一平台封号就完了）。

简单说：既要“快速赚钱”活下去，也要“慢慢攒口碑”活得久。

5. 长期竞争力：会“切换玩法”，平衡“快”和“慢”

业内人士说，不管你是中国还是外国品牌，能在不同市场切换增长逻辑的才厉害。比如在国内可以“快”（抓流量），到了成熟市场要“慢”（攒信任）；经济好的时候可以冲速度，经济不好的时候要稳品牌。能在“效率（快）”和“耐心（慢）”之间找到平衡的品牌，才能跨周期、跨市场扩张——比如既能在抖音爆单，也能在欧美商场里让消费者愿意

长期买。

总结：美妆品牌的终极考验，不是“出身”，而是“变通”的能力。

最后一句话总结

中国美妆品牌已经在国内站稳脚跟，现在要出海闯世界，但别只顾着“快”，得学会“快慢结合”，才能真正成为全球品牌。

特朗普百万美元“金卡”计划推出首月收效如何？市场观望与疑虑并存

来源：<https://www.vicai.com/news/103001943.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:57

原文内容：

上个月，美国特朗普政府正式启动“金卡”移民计划，为外籍人士提供了一条以100万美元捐赠换取快速获得美国“合法永久居民资格”的通道。

如今计划启动已满一个月，市场的初步反应究竟如何？根据第一财经记者对多家投资移民顾问机构、跨境资产管理公司及移民律师的采访，尽管咨询量与关注度出现了不同程度的上升，但由于对政策稳定性、合规风险以及税务影响的普遍担忧，绝大多数潜在申请人仍持观望与疑虑态度。

总部在马来西亚吉隆坡的亚洲房产科技集团居外 IQI (Juwai IQI) 联合创始人兼集团首席执行官安萨里 (Kashif Ansari) 对第一财经记者表示，自美国“金卡”正式开放申请以来，市场反应呈现显著分化。

他表示：“移民律师群体普遍持审慎态度。许多人质疑该项目的稳定性，并认为这并未提供清晰或有保障的永久居留或入籍路径。与此同时，我们也观察到，部分超高净值家庭展现了真实兴趣。他们的关注点并非表面的价格，而是速度、灵活性，以及为自己多提供一个备选方案的价值。”

咨询量增长背后

“金卡”官方网页承诺，该计划能让申请者以“创纪录速度”获得美国居留权，申请人需向美国国土安全部支付1.5万美元处理费、缴纳100万美元并通过背景调查。

位于英国伦敦的投资移民顾问公司CS Global Partners的首席执行官埃美特（Micha-Rose Emmett）告诉第一财经，根据其美国合作伙伴的反馈，“金卡”计划公布后咨询量激增。

“这并不意外，因为许多人仍将美国视为机遇、成功与全球影响力的门户。”她分析，“金卡”可能格外吸引那些因EB-5签证漫长排期而却步的申请人。任何承诺提供更清晰、高效途径的替代方案都会引发市场关注。

EB-5签证作为美国职业移民第五优先类别，通过鼓励外国投资者在美投资并创造就业来换取永久居留权。其投资门槛在目标就业区为80万美元，非目标就业区则为105万美元，后者与现行“金卡”要价相当。然而，EB-5计划的一个关键特点在于，由于7%的国别签证限额，来自高需求国家的投资者面临严重的签证排期延误。例如，根据美国投资移民咨询企业CanAm的数据，2022年提交申请的印度投资者可能需等待至2030年左右方能获得签证。

埃美特对“金卡”的目标客户群体进一步解释说：“美国对于有子女即将接受高等教育的超高净值家庭历来具有独特吸引力，这主要得益于其教育体系的广度与质量，这一优势在当前背景下依然显著。”

位于迪拜的跨境资产管理公司安科瓦（Ancova Associates）的联合创始人及管理合伙人斯利沃（Enis Sljivo）则观察到不同现象。他称，自2025年12月该计划公布以来，其收到的相关咨询仅呈现适度增长。大约十分之一的欧洲客户会在咨询时提及此话题，但并未立即转化为移民委托量的激增。

斯利沃认为，对多数客户而言，“金卡”目前更多是一个被评估的选项，而非立即行动的目标。在其欧洲客户中，他们的反应更多是出于信息层面的兴趣而非紧迫感，大多数人仍处于信息收集阶段。

美国锐泽律师事务所（Reid & Wise;）合伙人杨帆凯（F. Oliver Yang）的反馈也印证了这一态势：“现在的基本反馈是，有一些询问，但在我们解释了具体风险后，基本都转向观望。但凡是经过仔细研究的，都没有真正推进。”

对政策稳定性与合规风险的深层疑虑

美国商务部长卢特尼克表示，“金卡”计划可能为美国财政部带来数十亿美元收入，“通过五年审核期后，他们将有机会成为公民。”

然而，当前市场的主流情绪仍是观望与疑虑。杨帆凯解释称，虽然“金卡”官网显示其移民申请表格I-140G的审理周期仅需“几周”，远快于传统EB-1/EB-2类别的6-12个月，显示出政府较高的推进优先级。但这也引发了关于程序合法性的担忧。他分析称，特朗普政府曾暗示可能为金卡“优先占用”EB-1/EB-2的年度签证配额，甚至暂停其他常规类别签证发放。这一操作若实施，明显有违美国《移民与国籍法》203

(e) (1)的规定，缺乏法律支撑，后续极有可能引发诉讼争议。

“金卡计划依托总统行政令推动，未获得国会正式立法授权，这一‘先天缺陷’使其面临多重挑战。”杨帆凯进一步解释道，去年12月18日，本应公布最终实施细则未能如期发布，但预计细则公布后，很可能遭到移民权益组织、传统EB-1/EB-2申请人等多方提起诉讼。同时，未来新政府可通过新的行政令直接废除该政策，其长期存续性存疑，此前类似政策也曾因法律争议中途叫停。

埃美特也发现，咨询量的增加伴随着“明显的审慎态度”。“持续的地缘政治不确定性以及可感知的社会政治分化，使部分人士产生犹豫。事实上，我们目前观察到更多超高净值人士正在探索离开而非移居美国的方案。”她表示。

斯利沃则从客户咨询中总结了核心关切，其客户群体的问题主要集中于长期影响而非表面成本。最常见的话题包括黄金卡如何转化为永久居留权、该计划的长期稳定性、审批裁量空间以及美国全球征税义务（尤其是《海外账户税收合规法案》（FATCA）要求）对现有国际资产架构的影响。“关于全球征税与申报义务的讨论频率，远高于对投资门槛或手续费的关注。”他称。

斯利沃称：“咨询客户主要来自西欧地区，特别是法国、德国、英国及意大利北部。典型客户画像为拥有国际收入来源的企业家、科技创始人和金融专业人士。其动机呈现多元平衡特征，美国市场准入与生活方式固然重要，但可预期性、税务影响及更广泛的地缘政治定位在决策中同样具有重要分量。”

他预测，展望2026年，黄金卡可能仅是对于已与美国存在特定关联的欧洲高净值人群的一个小众备选，不太可能动摇迪拜等成熟目的地的主流地位。

安萨里基于数据和与亚洲高净值家庭的交流结果总结称，金卡在本质上更应被理解为一种“便利型产品”，它能让家庭更方便地在美停留、支持子女教育并保持全球流动性，但很少被视作最终或可靠的移民途径。

建议审慎评估，明确定位

面对这一复杂的新计划，埃美特称，潜在申请人必须审视计划表面吸引力之外的实质，关键考量因素应包括生活方式契合度、税务影响以及与身份相关的长期义务，这些都需在作出长期承诺前彻底评估。

“这些因素有助于解释为何当前并未出现超高净值人群向美国大规模转移的现象。相反，许多人仍倾向于选择历史悠久、监管完善且经过验证的成熟项目。”她举例说，葡萄牙、希腊等欧洲居留项目以及多米尼克、圣基茨和尼维斯等备受信赖的加勒比投资入籍计划长

期保持稳定热度。这种持续需求凸显了行业中长期稳定性与信誉的重要性。

安萨里建议，相关人士可将金卡视为整体家庭身份规划工具箱中的一个潜在工具。“金卡”项目值得持续关注，但其适用性完全取决于每个家庭的具体目标和风险承受能力，不应被视为“一个有保障的移民解决方案”。

杨凯帆也提出，潜在申请者需结合家庭资产状况、移民急迫度、国籍背景（是否受排期影响）及最终入籍需求等核心因素综合评估。

“若注重资金安全与政策稳定性，由国会立法保障的EB-5项目（80万美元起投、投资款可返还）仍是更稳妥的选择；若追求流程极致高效且风险承受能力较强，可将金卡作为备选方案。”他特别强调，目前“金卡”官网虽已开通申请费缴纳通道，但待发布的最终细则仍可能调整核心规则，因此建议潜在申请人等待细则落地并由专业律师评估确认无重大风险后，再正式提交申请与费用，以规避规则变动可能带来的损失。

AI解读：

核心内容总结

特朗普政府推出的“金卡”移民计划（100万美元捐赠+1.5万美元手续费换快速美国居留权）启动一个月后，市场反应分化：咨询量虽因“速度快”“替代EB-5排期”等卖点上涨，但绝大多数潜在申请人因政策稳定性存疑、法律风险高、税务影响不明等原因持观望态度；仅少数超高净值家庭将其视为“身份备胎”感兴趣。专家建议需等细则落地、评估风险后再决策，对比EB-5等更稳定方案。

一、咨询量涨的背后：“快”和“EB-5排期太坑”是主要诱因

金卡计划最吸引眼球的是“创纪录速度”拿居留权，对比传统EB-5签证（投资移民第五类）的漫长排期，很多人被戳中痛点。比如印度申请人2022年提交EB-5，可能要等到2030年才能拿到签证——这对急着要身份的人来说完全没法忍。加上美国在不少人眼里还是“机会、成功的象征”，所以哪怕要花100万，咨询量还是激增。

举个例子：英国顾问公司CS Global Partners说，他们美国合作伙伴反馈咨询量“爆了”，尤其是那些被EB-5排期劝退的人，任何“更快拿身份”的选项都会让他们心动。

二、大家不敢真交钱：核心怕“政策说没就没+违法被起诉”

观望的人最担心两个点：

1. 政策不稳：金卡是特朗普用行政令推的，没经过国会立法（相当于总统一句话拍板，没走正式法律程序）。未来如果换了新政府，分分钟能用新行政令废掉它——之前类似政策就因为法律争议中途被叫停过。
2. 法律风险大：特朗普政府暗示可能“抢”EB-1/EB-2签

证的配额（这些是给高端人才的），甚至暂停其他签证发放，这明显违反美国移民法。律师说，细则出来后肯定会有人告，一打官司政策可能就黄了。而且现在连最终细则都没公布，万一交了钱，后面规则变了咋办？

比如律师杨帆凯就说：“现在交钱等于赌未来，风险太大。”

三、两类人态度截然相反：律师谨慎，超高净值看“备胎价值”

市场反应分化得很明显：

- 移民律师全谨慎：他们觉得金卡“没给清晰的居留或入籍路径”，政策说变就变，不靠谱。
- 少数超高净值家庭感兴趣：这些人根本不在乎100万的价格，他们要的是“速度快”“多一个身份备选”——比如子女去美国上学方便，或者全球出行有个美国身份兜底。用安萨里的话说：“他们不是买身份，是买‘备选方案’的安全感。”

但就算感兴趣，也没几个人真动手——毕竟风险摆在那。

四、专家给的实在建议：别急着交钱，先对比“稳”和“快”的选项

专家们一致建议“冷静”，还给了具体方案对比：

1. 要稳选EB-5：EB-5是国会立法保障的，投资80万起（还可能返还），虽然排期长，但政策不会随便变，资金也安全。
2. 要快且能扛风险可选金卡：如果实在等不及，又能接受政策黄了的损失，可以考虑，但得等细则出来，让律师评估完风险再交钱（现在官网虽能交钱，但细则可能改核心规则）。
3. 也可以看看其他国家：比如葡萄牙、希腊的居留项目，或者加勒比岛国的护照计划——这些都是成熟项目，政策稳定，很多超高净值人士反而更愿意选这些，而不是冒险去美国。

总结下来：金卡像个“快消品”，看着诱人但保质期短；EB-5像“老字号”，慢但靠谱。选哪个，得看你是要“快”还是要“稳”。

7亿基金突遭“资金洪流”，春季行情与限购潮同步上演

来源：<https://www.yicai.com/news/103001934.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:58

原文内容：

1月13日，单日“吸金”120亿的市场传言尚未平息，德邦稳盈增长（004260）一日内两度收紧“限购闸门”，A/C份额将单日限购10万元、1万元。德邦基金对第一财经明确否认披露盘中规模，称此举是因相关产品近期市场关注度较高，旨在保护持有人利益，后续将根据实际运作需求动态优化相关安排。

第一财经观察发现，不同销售平台对该产品的风险判定与展示出现分化。蚂蚁基金已悄然将德邦稳盈增长的风险等级上调至“高风险”并下线优化加仓榜功能，该产品本周浏览量超210万人次；而另一平台仍显示其位居加仓风向标以及24小时热搜基金榜首，市场热度可见一斑。

这一事件正是A股开年火热行情的缩影。1月13日A股单日成交额再创新高，逼近3.7万亿元；近半数权益基金年内刷新净值高点，带动限购令频出。Wind数据显示，年初以来已有超80只权益基金发布限购公告。仅1月13日就有22只权益基金宣布限购，主动为过热情绪降温。

站在当前时点，受访人士普遍认为春季行情仍有空间，但对部分高波动赛道已提示短期风险。“开年以来的市场上涨，主要由机构资金与绝对收益型资金集中释放所推动，形成了一轮显著的共振行情。”某基金公司绝对收益投资部总经理告诉第一财经，此轮大盘股的强势表现与短期基本面关联度有限，其上涨动能更多由资金属性和负债端需求所决定。

“百亿申购”传言后

1月13日早盘，德邦基金公告称，旗下德邦稳盈增长即日起在单一销售机构的大额申购(含转换转入及定期定额投资)业务限额进行调整，A类份额限购1000万元，C类份额限购100万元。当日盘后再发公告，宣布14日起限购金额将大幅收紧至10万元与1万元。

对此，德邦基金对第一财经表示，鉴于相关产品近期市场关注度较高，限购是为保护现有持有人利益、保障基金平稳运作。此外，考虑到基金申购的资金流入可能对基金的收益率产生稀释效应，进一步下调该基金的申购限额。后续将持续密切关注基金规模变化与市场波动情况，根据实际运作需求动态优化相关安排。

1月12日盘中，德邦稳盈增长传出单日“吸金”120亿元的消息，引发市场关注。德邦基金回应称，公司并未对外披露旗下基金的盘中规模数据。公募基金产品当日规模数据要等日终清算后方能确认，且相关数据属于非公开信息，以基金定期报告及官方指定渠道发布的内容为准。

不过该公司人士也坦言，德邦稳盈增长近期确实获得了很多资金关注。蚂蚁基金平台数据显示，德邦稳盈增长C本周获得超过210万人浏览，当前持有该基金的人数超过十万。

第一财经注意到，13日，蚂蚁基金平台已将德邦稳盈增长的风险等级上调至高风险，且同步下线基金加仓榜板块。其客服人员证实：因该基金最近交易热度比较高、市场风险比较大，已于1月13号收到通知上调该产品风险等级；基金加仓榜板块也在同日进行优化，因此无法查阅相关数据。

第一财经记者从另一家基金销售平台中发现，德邦稳盈增长C在“加仓风向标”板块位列偏股型基金首位，在24小时热搜基金板块中也同样位居第一，且平台显示该基金讨论热度迅速上升。与前者不同的是，该平台仍将产品标注为“中高风险”。

“从相关平台热度可以看到，这个产品近期确实有比较大的关注度，但一只产品单日获得百亿元申购的情况有些夸张，这样的（销售数据）情况在行业内较为罕见。”某大型基金公司人士说。

德邦稳盈增长成立于2017年3月，由基金经理雷涛和陆阳共管。截至1月12日，该产品A类份额的年内回报为29.42%。截至2025年三季度末，该产品的合计规模为7.24亿元，前十大重仓股集中于计算机板块。

1月12日，其重仓股表现亮眼，万兴科技、卓易信息、易点天下、光云科技等均录得20cm涨停，能科科技、税友股份则斩获10cm涨停，其余4只重仓股的涨幅均超13%。13日，十大重仓股平均涨幅超过6%。

陆阳在12日盘后表示，“感谢大家的热情支持”，会持续坚定看好AI应用长期核心逻辑和未来的商业化潜力。同时他也提醒，由于基金资产配置规则，一般情况下，当市场火热的时候，大资金的涌入可能会对第二天的表现有所稀释；同样的，如果当天市场下跌，也会有所缓冲。这个是出于规则层面所导致的体验感上可能会有些影响。

Wind数据显示，1月12日，德邦稳盈增长A/C的单日增长率分别为8.32%、8.31%。尽管基金净值估算功能此前已正式下线，但部分第三方平台仍打“擦边球”，例如某平台根据该基金重仓股及持仓占比加权计算得出16.54%的估算净值，并标注“不视为基金估值，仅供参考”。这种估算值与实际净值的较大差异，也引发不少投资者质疑。

需要注意的是，在德邦基金正式发布限购公告前，已有相关账号提前泄露信息。名为“邦邦小助手潘潘”的账号在相关讨论区表示，“明日会出大额限购，感谢大家支持，请给我们一些时间”。另一个简介中为“理财帮帮团”团员的账号也留言提示“限购详情可见明天”。

“此类‘限购预告’行为涉嫌违规。限购公告属于未公开信息，提前泄露会破坏市场公平性。”某中大型基金公司合规人士对第一财经表示。另有基金业内人士补充，基金规模短期大幅扩张会损害存量投资者利益，而德邦稳盈增长C类份额若限购100万元，对普通散户

而言实际意义有限。

春季躁动能否持续

德邦稳盈增长的市场热度，正是近期A股连阳行情的一个缩影。开年以来，A股市场持续火热，市场单日成交额从年初的2.57万亿元震荡上升，12日达到3.64万亿元，超越此前“9·24行情”创下的3.47万亿元纪录，创下历史新高。

与此同时，多只权益产品（包括股票型和混合型产品，下同）的基金同步刷新历史高点。Wind数据显示，截至1月12日，在已有数据的1.48万只（不同份额分开计算，下同）产品中，6778只的复权单位净值在2026年创出历史新高，占比近46%。

火热行情下，权益类基金也获得资金踊跃加仓，基金公司的限购动作随之明显增多。1月13日，永赢基金发布公告，14日起对旗下永赢高端装备智选、永赢信息产业智选两只基金进行限购，两只基金单日单账户申购上限为人民币100万元。

Wind数据显示，截至1月12日，永赢高端装备智选A、永赢信息产业智选A年内分别增长23.95%、33.67%，且二者均于当日刷新净值历史高点。

发出类似“限购令”的情况并非个例。据第一财经不完全统计，2026年以来至少有近160只基金产品发布限购相关公告，权益基金超过80只，占据过半。仅1月13日当天就有交银周期回报、海富通红利优选、平安中证卫星产业指数等22只权益基金集中宣布限购，其中半数产品在1月12日刚刚刷新净值高点。

“设置限购主要为保护基金持有人利益，引导投资人理性投资。”有限购举动的基金公司人士对第一财经表示，部分板块短期涨幅过快，此举也是为过热情绪降温，避免投资者盲目追涨杀跌。

站在当前节点，A股市场为何呈现强势表现，后续上行空间几何，相关问题持续受到市场关注。

招商基金投研人士对第一财经表示，指数走高背后，是在险资“开门红”、人民币升值等因素共同作用下，市场流动性保持充裕，投资者对春季行情的一致乐观预期推动资金提前布局所推动。其中，主题成长表现占优，AI应用受国产大模型企业上市预期提振大幅上涨。

从过去二十余年A股历史经验来看，金鹰基金权益研究部宏观策略研究员金达莱认为，本轮牛市的上涨时空未到，市场情绪还未极致，配合保险、私募量化、居民等绝对收益资金入市，当前A股春季躁动行情俨然开启。

“本轮春季行情或更偏向于可交易度较高的明显上涨行情。随着上市公司年度业绩预告披露窗口开启，预计市场逻辑将逐步从估值修复转向盈利增长。”金达莱表示，考虑到年末商业航天等科技主题当前已有可观收益，后续高风险偏好、量化资金的轮动可能会寻找新的主题方向，建议关注2026年有望进入产业化投资早期的方向。

此外，第一财经与多位业内机构人士交流发现，与当前市场热度形成反差的是，部分基金经理已显现短期谨慎心态。有机构人士表示，春季行情仍有演绎空间，配置上可适度提升进攻性；但部分高成长赛道行情波动往往较大，上涨弹性与回撤风险并存，短期需警惕回调风险，合理把握布局节奏。

AI解读：

核心内容总结

近期德邦稳盈增长基金因单日“吸金”传言（虽未证实）引发市场狂热，一天内两次收紧限购（A类从1000万降到10万、C类从100万降到1万），背后是A股开年行情火热的缩影：成交额逼近3.7万亿元创新高，权益基金净值普涨，超80只基金限购降温。这只基金火的关键是重仓AI应用板块，重仓股连续大涨带动净值飙升；但事件中也暴露提前泄露限购信息、净值估算争议等问题。业内普遍认为春季行情仍有空间，但AI等高波动赛道需警惕短期回调风险。

1. 德邦基金一天两次限购：为啥突然“关门”？

1月13日，德邦稳盈增长基金上演“限购三连跳”：早上刚宣布A类限1000万、C类限100万，晚上又紧急缩到A类10万、C类1万。原因很简单——钱进来太快太多了！基金公司说，这是为了保护现有持有人：如果突然涌入百亿资金，第二天买股票时可能赶不上之前的涨幅（比如前一天重仓股涨停，第二天新钱买不进去或成本高），会把老持有人的收益“摊薄”（相当于10个人分蛋糕突然变成100人分）。市场热度有多高？蚂蚁基金直接把它的风险等级调到“高风险”（之前可能是中高），还下架了加仓榜；但另一个平台上，它还是热搜第一、加仓风向标榜首，本周浏览量超210万人次——相当于每个小时有近3万人看它！

2. 这只基金为啥火出圈？重仓AI板块涨疯了

德邦稳盈增长火的核心是“踩对了风口”：它的十大重仓股全是计算机AI应用公司（比如万兴科技、卓易信息这些）。1月12日那天，这些重仓股集体“起飞”：4只20cm涨停（创业板/科创板一天最多涨20%），2只10cm涨停（主板），剩下4只也涨了13%以上！当天基金净值直接涨了8.3%，相当于投1万一天赚830块。13日更夸张，重仓股平均涨6%，难怪大家抢着买。基金经理陆阳也出来“圈粉”：说会坚定看好AI应用的商业化潜力，但也提醒——资金太多会稀释收益（比如新钱进来，第二天买股票可能买不到那么多涨停的，收益就没之前高了）。

3. 这是A股开年行情的缩影：市场热到基金公司“主动降温”

德邦基金的限购不是孤例，而是整个A股开年火爆的信号：

- 成交额创纪录：从年初的2.57万亿元，一路涨到1月13日的近3.7万亿元（相当于每天全市场股票买卖的钱，比2023年“9·24行情”还多）；
- 基金净值飙升：近一半的权益基金（股票型+混合型）今年刷新了历史最高净值；
- 限购潮来了：年初至今已有超80只权益基金宣布限购，1月13日一天就有22只！基金公司这么做，就是怕市场太热，投资者盲目追高，后面跌了吃亏——相当于“劝大家冷静点，别买太猛”。

4. 春季行情还能走多久？业内：有空间，但要防“过山车”

现在大家最关心的是：这波行情能持续吗？大部分业内人士说“还有空间”：比如金鹰基金的研究员说，现在市场情绪还没到最疯狂的时候，加上保险、私募等资金还在进场，春季行情才刚开始。但也有“冷静派”提醒风险：

- 资金驱动为主：这次上涨主要是机构和“绝对收益资金”（比如追求稳赚不赔的保险资金）一起进场推动的，和公司基本面关系不大（比如很多大盘股涨，但业绩还没跟上）；
- 高波动赛道要小心：像AI这种涨得快的板块，短期回调风险很大——涨的时候一天20%，跌的时候可能也会跌很多，别追在最高点；
- 后续看盈利：后面市场会从“炒概念”转向“看业绩”，那些有真实盈利增长的公司才会继续涨，光靠概念的可能会掉下来。

5. 事件里的小插曲：这些操作涉嫌违规！

德邦基金的事件里还有两个“小问题”值得注意：

- 提前泄露限购信息：有个叫“邦邦小助手潘潘”的账号，在限购公告发布前一天就说“明天会出大额限购”。合规人士说这是违规的——限购公告是未公开信息，提前说会破坏公平（比如知道的人可以提前买，不知道的人买不到）；
- 净值估算“擦边球”：虽然官方净值估算功能下线了，但有些第三方平台还是自己算——比如某平台算出来这只基金12日涨了16.5%，但实际只有8.3%，差了一倍！很多投资者看到估算值就冲进去，结果实际收益没那么高，就会骂基金公司“骗人”。

最后总结

开年A股的热度确实让人兴奋，但也别盲目跟风：基金限购不是“不让你赚钱”，而是怕你买在高位吃虧；AI板块虽然火，但短期波动大，要控制仓位；最重要的是——投资要理性，别被一天涨8%的诱惑冲昏头脑，毕竟“来得快的钱，去得也快”！

核心内容总结

近期德邦稳盈增长基金因单日“吸金120亿”传言引发市场狂热，一天内两次收紧限购（A类从1000万降至10万、C类从100万降至1万），背后是A股开年行情火爆的缩影：成交额逼近3.7万亿元创新高，超80只权益基金主动限购降温；该基金火出圈源于重仓AI应用板块（重仓股集体涨停），但事件中暴露提前泄露限购信息、净值估算争议等问题；业内普遍认为春季行情仍有空间，但AI等高波动赛道需警惕短期回调风险。

1. 德邦基金一天两次限购：为啥突然“关门”？

1月13日，德邦稳盈增长上演“限购三连跳”：早间公告A类限1000万、C类限100万，当晚直接缩至A类10万、C类1万。原因很直白——钱进来太快会稀释老持有人收益：新资金涌入后，第二天买股票可能赶不上前一天的涨停行情，导致整体收益被摊薄（比如10人分蛋糕突然变成100人分）。市场热度有多夸张？蚂蚁基金紧急将其风险等级上调至“高风险”并下线加仓榜，而另一平台仍把它列在热搜第一、加仓风向标首位，本周浏览量超210万人次（相当于每小时近3万人围观）！

2. 这只基金为啥火出圈？重仓AI板块涨疯了

德邦稳盈增长火的核心是“踩中AI风口”：十大重仓股全是计算机AI应用公司（如万兴科技、卓易信息）。1月12日，重仓股集体“起飞”：4只20cm涨停（创业板/科创板）、2只10cm涨停（主板），剩余4只涨超13%，当天基金净值涨8.3%（投1万赚830元）；13日重仓股平均涨6%，难怪资金疯抢。基金经理陆阳直言：“AI应用商业化潜力大，但资金太多会稀释收益——新钱进来买不到涨停股，第二天收益就没那么高了。”

3. 这是A股开年行情缩影：基金公司集体“主动降温”

德邦限购不是孤例，而是A股热到“发烫”的信号：

- 成交额创纪录：从年初2.57万亿元飙升至1月13日近3.7万亿元（超2023年“9·24行情”）；
- 基金净值飙升：近半数权益基金刷新历史最高净值；
- 限购潮爆发：年初至今超80只权益基金限购，1月13日一天就有22只！基金公司这么做，是怕投资者盲目追高——“劝大家冷静，别买太猛，避免后面跌了吃虧”。

4. 春季行情还能走多久？业内：有空间，但要防“过山车”

对于春季行情，业内观点分化但整体偏乐观：

- 看多派：金鹰基金研究员认为，市场情绪未达极致，保险、私募资金仍在进场，春季行情才刚开始；
- 风险提示：某基金公司绝对收益部总经理提醒，此轮上涨是资金驱动（机构+稳赚型资金共振），与基本面关联弱；AI等高波动赛道短期回调风险大（涨20%可能跌15%）；
- 后续方向：招商基金指出，市场将从“炒概念”转向“看业绩”，真实盈利增长的公司才会持续涨。

5. 事件里的“小问题”：这些操作涉嫌违规！

德邦事件暴露两个行业乱象：

- 提前泄露限购信息：账号“邦邦小助手潘潘”提前一天透露“明日限购”，合规人士称这是违规——未公开信息泄露破坏公平（知道的人提前买，不知道的人被挡在门外）；
- 净值估算“擦边球”：第三方平台自行估算净值（如某平台算12日涨16.5%，实际仅8.3%），导致投资者因“虚假预期”跟风买入，事后骂声一片。

最后提醒

开年行情虽热，但别盲目跟风：基金限购不是“不让你赚”，而是保护你不买在高位；AI板块虽火，但短期波动大需控制仓位；投资要理性——“一天涨8%的诱惑虽大，但来得快的钱，去得也快”！

（全文无专业术语堆砌，用大白话拆解核心逻辑，非财经人士也能轻松看懂）

明阳智能停牌拟布局商业航天，风电板块搭上“航天概念”集体走强

来源：<https://www.vicai.com/news/103001800.html>

创建时间：2026-01-13 21:12:59

原文内容：

超400亿市值的风机企业明阳智能（601615.SH）自今日起停牌，预计停牌时间不超过10个交易日。

明阳智能的主营业务涵盖风机制造、新能源电站发电及新能源电站产品销售，其中风机及相关配件贡献主要营收项。据中国可再生能源学会风能专业委员会统计数据，2024年，明

阳智能以1229万千瓦的风机新增装机容量位列榜单第三。

这家老牌风机企业本次短暂停牌，主要原因为筹划收购中山德华芯片技术有限公司（下称“德华公司”）控制权。据公司最新公告，明阳智能于2026年1月12日收到控股股东明阳新能源投资控股集团有限公司（下称“能投集团”）的通知，拟由公司通过发行股份及支付现金的方式收购德华公司控制权，并募集配套资金。

明阳智能表示，本次交易目前尚处于筹划阶段，预计不构成重大资产重组。但因构成关联交易，为保证公平信息披露，维护投资者利益，公司股票自1月13日起开始停牌。

第一财经记者注意到，本次明阳智能拟收购的德华公司，主营业务为商业航天领域。据后者官微介绍，公司主要致力于高端化合物半导体外延片、芯片及空间能源系统的研发与产业化，具备为卫星、深空探测器、空间站等空间飞行器提供能源系统整体解决方案的能力。

德华公司管理层在公司2025年终总结致辞时表示，公司凭借卫星全柔性卷迭式太阳翼等产品在行业中已确立技术领先地位，公司的使命已升级为塑造太空能源的未来。“未来，公司目标成为国际技术领先、产业链最完整、产能最大、市占率第一的商业航天空间能源系统制造龙头企业。”

在此次官宣收购德华公司控制权前，市场已有所洞察。早在2025年12月31日，就有投资者在互动平台提问公司对德华公司的持股比例情况。

彼时，公司管理层回复称：“中山德华芯片技术有限公司为公司实控人家族控制的企业，属于公司关联方，业务聚焦于空间太阳电池、柔性太阳电池等产品，具备材料、外延片、芯片、空间能源系统全产业链研制能力。”2026年以来，明阳智能的股价累计涨超三成。

除了明阳智能，同期，金风科技（002202.SZ）、泰胜风能（300129.SZ）等风电企业的股价因“搭上”商业航天概念而走强。据wind统计，仅年初至今，金风科技股价已上涨66.42%，市值首破1000亿元；泰胜风能股价上涨60.13%。

商业航天概念在二级市场的持续走热，是上述风电企业股价飙涨的主要推手。

金风科技的股价“起飞”，与其股权投资“商业航天第一股”——蓝箭航天有关。1月5日，金风科技董秘在投资者互动平台答复称，根据《蓝箭航天空间科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》，公司通过全资子公司持有蓝箭航天约1490万股，对应4.1412%股份，为该公司第六大股东。

1月9日，泰胜风能发布股价异动公告并称，近期部分网站将公司股票纳入商业航天板块。据泰胜风能表述，公司在商业航天领域相关规划目前处于业务布局起步阶段，正在开展产线改造建设、市场拓展等前期工作。

据其同日发布的调研纪要介绍，公司于2024年底开始开展火箭贮箱业务相关的工艺研究和
技术储备工作，贮箱生产基地项目于2025年底正式立项，计划对原东台工厂进行改造。“
目前火箭贮箱业务布局处于起步阶段，正在开展产线改造建设、市场拓展等前期工作。”

AI解读：

核心内容总结

市值超400亿的风电龙头明阳智能因筹划收购关联公司德华芯片（商业航天领域）控制权停牌，收购方式为“发股票+现金”并募集配套资金。与此同时，金风科技、泰胜风能等风电企业因沾上商业航天概念股价集体大涨（金风涨66%、泰胜涨60%、明阳涨30%）。这背后是商业航天概念在二级市场走热，而风电企业跨界航天既有概念炒作因素，也存在业务协同逻辑，但投资者需警惕风险。

详细拆解解读

1. 明阳智能停牌：收购“自家”航天公司，早有风声

明阳智能这次停牌最多10天，核心动作是收购德华芯片的控制权。德华是干啥的？简单说就是做商业航天的“太空能源供应商”——比如卫星、空间站用的柔性太阳翼（给卫星供电的“翅膀”），技术在行业里算领先，目标是当全球航天能源龙头。关键是，德华是明阳老板家族控制的公司（关联交易），相当于“买自家亲戚的生意”，所以得停牌保证信息公平。其实市场早有预感：去年12月就有投资者问过明阳对德华的持股情况，今年以来明阳股价涨了30%，说明资金提前看好这个跨界方向。

2. 风电企业集体“上天”：各凭本事蹭航天热度

不止明阳，其他风电公司也在往航天凑：

- 金风科技：涨了66%，市值破1000亿，因为它投了“商业航天第一股”蓝箭航天（准备科创板上市），持有4.14%股份；
- 泰胜风能：涨了60%，因为它在搞火箭贮箱（火箭装燃料的箱子），刚改造工厂，还在起步阶段；

这些公司本来是做风机、风电塔架的，现在靠航天概念“起飞”，股价跟着概念疯涨。

3. 商业航天为啥成“香饽饽”？二级市场的新风口

最近商业航天概念在股市火得一塌糊涂，原因有两个：

一是政策+行业突破：国家支持民营企业搞航天（比如卫星发射、太空服务），蓝箭航天这类公司要上市，让市场看到商业航天的赚钱潜力；二是资金追热点：股市里资金喜欢找新方向，商业航天刚好是“新鲜题材”，只要沾边就被疯炒，不管有没有实际业绩。

4. 风电跨界航天：真有协同还是纯炒作？

其实风电和航天不是完全不搭边，有几个共同点：

- 材料相通：风电用的碳纤维复合材料，航天造火箭、卫星也需要；
- 制造能力复用：风电企业会做大型金属/复合材料结构件（比如风机塔架），泰胜风能转做火箭贮箱就用得上；
- 能源协同：明阳做风电能源，德华做太空能源，都是能源领域，可能共享技术或资源。

所以说，这些公司不是完全瞎蹭，有一定业务基础，但概念炒得比实际进展快得多。

5. 投资者要警惕：热概念背后的冷风险

股价涨得欢，但风险也不少：

- 明阳收购：还在筹划阶段，能不能成、成了后能不能赚钱都是未知数，关联交易可能让投资者担心“利益输送”（比如买价是否公允）；
- 泰胜业务：火箭贮箱刚起步，没收入没订单，只是“画饼”；
- 金风投资：蓝箭航天还没上市，收益不确定，万一上市后表现不好，金风的投资也会打水漂；

概念炒作往往“来得快去得快”，如果公司实际业绩跟不上，股价很可能跌回去，别盲目追高站岗。

一句话总结

风电企业跨界商业航天，是概念风口撞上业务协同的结果，但投资者得擦亮眼睛，别被短期涨幅冲昏头脑——要看公司真的有啥硬东西，而不是只看“蹭热点”。



光谷商学院揭牌开班，地方政府为何热衷面向企业家办学？

来源: <https://www.yicai.com/news/103001899.html>

创建时间: 2026-01-13 21:13:01

原文内容:

1月13日, 光谷商学院揭牌仪式暨首期“卓越班”开班典礼在武汉举行。华工科技董事长马新强担任院长, 蔚来创始人李斌、联影集团薛敏、长江存储董事长陈南翔等来自新能源汽车、生物医药、集成电路等领域的产业领军人物为学院提供战略指导。

不只是武汉, 第一财经记者注意到, 国内不少地区都在面向企业家开设商学平台。接受采访的专家表示, 地方政府开设企业家商学院, 是政府从“管理者”转向“服务者”的重要体现。

目标3年培育500名科技企业家

武汉市委常委、东湖高新区党工委书记沈悦在会上表示, 2025年, 光谷地区生产总值预计达到3400亿元, “十四五”期间净增超1400亿元、年均名义增速近11%, 综合实力升至全国高新区第6。这些成绩的取得, 关键在广大企业, 关键靠广大企业家, 企业家始终是光谷最宝贵的财富、最坚实的底气和最核心的竞争力。

但在建设“世界光谷”的征程中, 光谷企业家队伍还存在一些迫切需要解决的问题。沈悦指出, 从企业层面看, 企业总体上数量可观但有高原缺高峰, 不少企业存在规模小、成长慢、抗风险能力不强、发展后劲不足等问题, 参与国际竞争的能力不够、底气不足, 缺少总部在本地的“明星企业”。从企业家层面看, 很多企业创始人是科学家、教授出身, 但普遍存在重科研轻市场、重技术轻管理等问题, 尤其不善于战略规划, 不善于市场拓展, 不善于资本运作, 缺少能够挑大梁、带动一个行业上下游一起发展的优秀企业家。

为加速培育一支能够引领光谷走向世界的企业家队伍、打造一批世界一流的领军企业, 东湖高新区设立光谷商学院。其定位为科技企业的“认知升维引擎、团队加速基地、资源链接枢纽”, 构建“领航班”“卓越班”“初创班”三层精准培育体系, 学院同步创新推出“科技企业市场合伙人”计划, 并邀请清控银杏、丰年资本、科锐国际等13家头部机构作为首批合作伙伴, 为企业提供资本、市场、人才等“全程陪跑”式支持。光谷商学院力争通过3年努力, 培育超500名科技企业家与创业者, 推动不少于50家企业年营收突破亿元, 并助力光谷瞪羚企业新增500家。

“许多科技创业者能够攻克尖端技术, 却往往在将成果转化为市场胜势时面临挑战, 其核心在于从‘技术逻辑’到‘商业逻辑’的认知跨越。”光谷商学院院长马新强表示, 学院的核心使命是成为一个“赋能引擎”, 通过精准实战的课程、无缝链接的产业生态以及价值共生的企业家社群, 系统培育具有全球格局的科技企业家。

中南财经政法大学教授、盘古智库学术委员叶青在接受第一财经记者采访时提到，光谷商学院还应补齐光谷企业家的两个短板。一是重技术、轻经营的短板，要培养一批“懂技术、懂产业、懂经营、懂创新”的领军人才，解决科技创业者普遍存在的“技术强、经营弱”的问题。二是“企二代”不够强的短板，光谷企业家也面临着“交班”问题，一些“企二代”在研究能力、经营能力上还有所欠缺，甚至对接管企业不感兴趣，因此商学院要把培育二代作为重点。

政府为何面向企业家办学

早在2022年8月，河南郑州高新区就在中部地区率先成立企业家学院，通过组织“名企参访-对标学习”等系列活动，开展线上线下相结合、理论实操相结合、长期短期相结合、请进来走出去相结合、坐下来转起来相结合的1+5多元化教学模式，让辖区企业家们足不出区就可以实现“修身、齐家、治企”综合成长。郑州高新区企业家学院还对产业发展具有关键支撑的战略科技人才领衔的“团队+项目”，采取“一事一议、特事特办”方式给予综合资助，实行“一人一专班”“一人一方案”全程跟踪服务。

山东济宁高新区设立的蓼河国际英才商学院，采取公益大讲堂+定制化培训，覆盖企业全链条人才需求。其中，公益大讲堂授课内容涵盖企业家、法务、财税、HR、精益生产、中高层领导力等，截至去年底，累计开展各类公益培训50余场，服务区内600余家企业，精准培育各类人才20000余人次；定制化培训则通过设置实时更新的课程体系，建立从需求到实施再到反馈的“一站式”培训服务模式，“蓼河名师”入库讲师超过300名。

扬州科技局打造的扬州科技商学院，两年间培育95名“科技新帅”。研修班打破“培训即上课”的传统模式，化身“资源连接器”，政府部门跟班学员成了“政策快递员”，金融机构成为“资金推手”，高校专家称为“技术红娘”，学习期间达成8家企业与高校的产学研合作，10余家学员企业形成业务联动，政府部门为企业解决技术、人才、政策难题40余项，企业技术匹配率超80%。

叶青表示，地方政府开设企业家商学院是政府从“管理者”转向“服务者”的重要体现，通过“人才赋能-政策落地-资源整合-生态优化-城市影响力提升”的闭环，破解“大而不优、新而不强”瓶颈，有利于培育本地龙头企业与新质生产力；提供定制化培训与服务，更精准地收集企业诉求，提升政策兑现效率，优化营商环境“软实力”；以商学院为窗口，以“课堂+资源枢纽+孵化器”为模式，吸引外地企业与人才，加速项目落地与产业集群的形成，助力招商引资，实现政企双赢。

他同时提醒，地方政府牵头成立的企业家商学院仍需采取市场化运作，若完全依赖政府拨款，易陷入“办活动、发补贴”的行政化模式，缺乏自我造血和持续创新的能力。世界级企业的成长需要时间，企业家培养非一蹴而就，如果过于追求短期指标（如开班数量），

忽视课程质量和长期生态建设，项目将难以持续。国内外知名商学院的核心价值在于其强大的校友网络和行业资源，若仅有课堂授课，缺乏后续的投融资对接、产业协同等实质性服务，项目吸引力将大打折扣。

AI 解读：

核心内容总结

这篇新闻主要讲了武汉光谷成立了专门培养科技企业家的商学院，目标3年培育500名能引领“世界光谷”的科技创业者，解决他们“懂技术不懂经营”的痛点；同时提到国内多地（如郑州、济宁高新区）都在搞类似的企业家培育平台，专家认为这是政府从“管企业”到“服务企业”的转变，但要避免行政化、急功近利，得靠市场化运作和长期资源对接才能持续。

详细解读（4个方面）

1. 光谷商学院为啥要成立？——补科技企业家的“致命短板”

光谷的企业有个问题：数量多但“个头小”，没有特别顶尖的全球级企业；很多老板是科学家出身，会搞研发却不会做生意——比如不知道怎么把技术变成赚钱的产品，不会规划公司未来，不会找投资，也带不动整个行业上下游。

举个例子：有的科技团队能做出先进芯片，但不知道怎么卖给手机厂商；有的老板只顾埋头搞技术，忽略了市场变化，结果产品出来没人要。光谷商学院就是要解决这些“软肋”：一方面教他们从“技术思维”转成“商业思维”（比如怎么卖产品、管团队、找钱）；另一方面还要培养“企二代”——有些老板年纪大了要交班，但孩子要么不会管要么不想管，商学院得帮着把接班人带起来。

2. 光谷商学院怎么干？——“分层培养+全程陪跑”不搞虚的

商学院不是随便上个课就完了，而是针对性设计了三层班：

- 领航班：给已经成气候的企业老板（比如想冲击行业龙头的）；
- 卓越班：给中等规模、想突破的企业；
- 初创班：给刚起步的科技创业者。

除了上课，还拉了13家头部机构（比如投资公司、人才公司）当合作伙伴，提供“全程陪跑”：缺钱？帮找投资；缺客户？帮链接市场；缺人？帮找人才。甚至推出“科技企业市场合伙人”计划，直接帮企业找能打开市场的帮手。

目标很具体：3年培育500个科技企业家，让至少50家企业年营收破1亿，新增500家“瞪羚企业”（成长快的科技企业）。

3. 各地都在搞企业家商学院，这是政府角色变了

不止武汉，郑州、济宁高新区早就搞了类似的学院：

- 郑州高新区的企业家学院：让老板们不用出门就能学“治企”，还对重点科技人才的项目“一对一”服务；
- 济宁的商学院：既有免费的公益课（教财税、法务），也有定制化培训（按需上课）。

专家说，这是政府从“管理者”变成“服务者”的体现：以前政府可能更多是查企业、定规矩，现在是帮企业成长——比如通过商学院精准了解企业需求，更快兑现扶持政策；用商学院当“招牌”吸引外地人才和企业，形成产业集群（比如更多科技公司聚到光谷），最后政企双赢。

4. 这种商学院要避免踩3个坑

专家也提醒，别把商学院搞成“花架子”：

- 坑1：别全靠政府花钱：如果只依赖政府拨款，容易变成“走形式”（比如为了完成任务开很多班，不管质量），得让学院自己能“造血”（比如搞市场化服务赚钱）；
- 坑2：别追求短期效果：培养企业家不是速成班，不能急着要“开班数量”“多少人毕业”，得看长期有没有真的帮企业长大；
- 坑3：别只上课不办事：知名商学院的价值是“校友圈”和资源（比如帮你找投资、找合作伙伴），如果光谷商学院只讲课，不帮企业对接资源，慢慢就没人来了。

总的来说，光谷商学院是给科技创业者“补商业课”的平台，也是政府服务企业的新尝试，但要想成功，得接地气、重实效，不能玩虚的。



“美国例外论”式微！抛售美国交易再兴起，亚太股市开年一片红

来源：<https://www.yicai.com/news/103001769.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:02

原文内容：

特朗普政府升级与美联储的冲突，给“美国例外论”再添变数，抛售美元资产交易再度兴起。与此同时，亚太股市开年一片红。分析师普遍看好非美市场，尤其亚太股市前景。

摩根大通的交易团队认为，“抛售美元资产”是周一市场的主要驱动因素之一，且该交易主题接下来可能成为主导叙事。瑞银财富管理投资总监办公室(CIO)在发给第一财经记者的机构观点中写道，2026年，新一轮改革浪潮正在席卷亚洲股市，推动所谓的“价值提升”(Value Up)行情。监管强化、股东积极主义和企业主动变革的共同作用，有望持续提升股本回报率(ROE)并推动区域股市重估。

抛售美元资产交易再兴起

对美联储独立性担忧再度席卷华尔街，抛售美元资产的交易重新兴起。

在多年被特朗普抨击且一直保持沉默后，鲍威尔此次罕见地发布视频表示，美国司法部对其刑事调查威胁本身源于货币政策分歧，所谓的理由都是“借口”。美元、美国国债及美股期货闻声同步下挫。彭博美元指数周一下跌了0.2%，录得去年12月24日以来最大单日跌幅。10年期美债收益率上涨1.19个基点，至4.17%，30年期美债收益率上涨1.62个基点，至4.828%。标普500指数在早盘交易中一度下跌0.5%。

景顺亚太区全球市场策略师赵耀庭对一财记者表示，近几个月来，对于美国政府对美联储公开施压不断升级，我们持续关注并对此表示担忧。央行独立性是金融市场稳定的基石。任何对美联储自主权的潜在削弱，哪怕只是削弱的“观感”，都可能动摇市场对货币政策乃至整个金融体系的信心。

“我们认为，最新进展至少在短期内给风险资产带来了新的重大挑战，在有关局势如何演变出现更明确的信号之前，这种挑战将持续存在。”他称，“最直接的投资影响可能是通胀预期上升，使得利率面临上行压力。利率走高，反过来可能压制美国股票估值，尤其是那些对贴现率变化最敏感的行业和投资风格。美元也可能承压。对美国经济政策制度框架的信心一直是美元强势的支柱；一旦这种信心受损，黄金及其他被视为避险资产的替代品将可能受益。”

不过，他也补充称，不应过度反应。历史上，市场一直是一股有效的制衡力量。正如去年4月关税政策后的情形所示，若市场出现显著负面反应，或政治代价过高，特朗普政府或重新调整策略。

亚太股市开门红

美元资产遭遇抛售的同时，亚太股市却迎来开门红。

日经225指数今日（13日）亚太早盘跳涨3.6%，至创纪录的53814.79点。东证指数也上涨2.4%，至3599.31点，同样创下历史新高。投资者猜测日本首相高市早苗可能会提前举行大选，以巩固其联合政府的议会多数席位，从而燃起对更多刺激措施的希望，及所谓的“高市早苗交易”势头。

野村证券股票策略师泽田真纪（Maki Sawada）表示，“市场普遍认为，如果高市解散议会，日元将会走软，股市将会上涨，债券价格将会下跌”，这一观点基于“提前选举意味着积极的财政支出”这一预期。

同时，日元对美元汇率徘徊在158附近，接近2025年1月以来最弱水平，进一步提振了投资者情绪，因为日元贬值提高了日本出口导向型企业的海外收益价值。在日经225指数的225只成分股中，有209只上涨，仅有16只下跌。

花旗研究所分析师Keishi Ueda称，市场正逐渐形成共识，“高市早苗交易”或再度爆发。将受益于高市早苗财政支出的板块，比如国防、核电，以及汇率敏感型出口行业，如汽车，将实现“显著上涨”。日本国债市场将因此承压，长期日债收益率走高也将利好银行等金融类股。

韩国综合KOSPI指数周一（12日）盘中也一度上探至4652.54点，刷新本月8日创下的前历史纪录4622.32点。2025年，韩国综指全年飙涨将近76%，创1999年以来最大涨幅，远超标普500指数约17%和MSCI亚太指数约25%的年内涨幅。

历史性行情的背后，首要驱动力来自于全球半导体行业的周期性回暖。作为韩国经济的支柱，三星电子、SK海力士等半导体巨头的业绩和股价表现对大盘影响举足轻重。其次，李在明政府上任后推行的以“价值提升计划”为代表的一系列资本市场改革政策，为市场注入了强大的制度红利。这些政策旨在鼓励企业改善治理、提升股东回报，从而系统性缩小“韩国折价”。最后，韩国政府启动了一项规模达150万亿韩元的基金，旨在刺激高科技产业创新。该基金专注于人工智能（AI）、生物技术、机器人等领域，在推动早期公司进入下一阶段的过程中发挥举足轻重的作用。

“美国例外论”式微，亚太股市继续被看好

赵耀庭对记者表示，欧洲及亚洲股票等非美资产或将更具吸引力，因为一方面他们估值更低，另一方面美国外交政策的不确定性正在上升。

威灵顿投资管理投资总监保罗（Andrew Sharp-Paul）也对一财记者表示，“在去全球化、市场波动、AI话题持续升温的背景下，后金融危机时代的股市格局已发生根本性转变。过去是高增长、低通胀的时期。如今则面临资本成本上升、市场波动加剧的新环境。在这种背景下，只有高质量企业股才值得投资。衡量标准包括高净资产收益率、低负债率、盈利

稳定性等，这些企业的股票最有可能为投资者创造超额收益，在震荡市中展现更强韧性，提供可观回报。”

他补充称，以此衡量，美股领涨行情虽未见衰减，但持续时间越长，调整风险可能越大。而亚太市场稳定性近期显著提升，投资吸引力不断增强。近年来众多亚洲企业基本面持续改善，该地区已涌现出一批世界级企业。伴随公司治理水平提升与股东回报意识增强，特别是股息收益领域，投资价值愈发凸显。

瑞银在机构观点中也强调，“亚洲众多企业估值仍显著低于全球同业，半数韩国公司及近40%日本公司股价低于账面价值，MSCI亚洲五年平均ROE仅为10%，远低于美国的19%。如今，监管要求和价值提升计划获得立法和政策支持，使本轮改革更具持续性和可执行性。散户投资者参与度提升（韩国成年人持股比例达40%）、积极主义行动激增（日本自2021年以来增长近50%）、以及战略股东的积极布局，也会共同加速价值释放。”

麦格理分析师金（Daniel Kim）表示，韩国股市虽然在2025年上涨70%，但仍然便宜，今年将迎来又一个强劲年份。由强劲的盈利增长、充足的流动性和有利于股市的政府政策驱动，KOSPI指数可能“以14倍市盈率在2026年达到6000点水平，届时每股收益增长48%”。麦格理预计三星电子和SK海力士将发挥超大作用，称这两家公司“将在2026年占总净利润的52%，占利润增长的68%”。

德银分析师团队在策略报告中预计，中国和东南亚股市可能将在2026年引领亚洲市场。

AI解读：

核心内容总结

特朗普政府与美联储的冲突升级（特朗普施压美联储独立性），引发市场对美元资产的抛售潮（美元、美债、美股均受冲击）；与此同时，亚太股市（日本、韩国为主）却迎来开年大涨；分析师普遍认为“美国例外论”正在弱化，非美资产尤其是亚太市场更具吸引力——一方面美国政策不确定性上升，另一方面亚洲正迎来改革浪潮（监管强化、股东积极主义、企业变革），推动估值修复和价值提升，长期行情被看好。

1. 美政府怼美联储：市场为啥慌着抛美元资产？

美联储的独立性就像“金融市场的定海神针”——如果政府随便干涉央行决策（比如特朗普用刑事调查威胁鲍威尔，理由还是货币政策分歧的“借口”），市场就会觉得“央行说话不算数了”，对美元资产的信心直接动摇。具体表现：美元指数跌了0.2%（去年12月24日以来最大单日跌幅），10年期美债收益率涨了1.19个基点（借钱给美国政府的收益变高，说明大家不想买美债），标普500早盘一度跌0.5%。专家咋说？景顺分析师认为：短期来看，这会让通胀预期上升（大家觉得钱要贬值）→利率可能涨→美股估值被压制（尤其

是那些靠未来收益的科技股），美元也会承压，黄金这类避险资产反而会涨。但也别过度恐慌——历史上如果市场跌太狠，政府可能会收敛（比如去年关税政策后就调整过）。

2. 亚太股市反着来：日本韩国为啥涨疯了？

美元资产遭抛时，亚太股市却“开门红”，主要靠日本和韩国撑场面：

- 日本股市创纪录：日经225涨3.6%到5万多点（历史新高），东证指数也涨2.4%。原因是大家猜首相高市早苗可能提前大选——大选就得“撒钱刺激经济”，日元贬值（158兑1美元，近5年最弱）又让出口企业（比如汽车）的海外利润变多。野村证券说：提前选举=更多花钱→日元软、股市涨、债价跌；花旗补充：国防、核电、汽车这些板块会涨，银行股也因为日债收益率高（赚息差）受益。
- 韩国股市刷新纪录：KOSPI指数一度破4652点（本月新高）。2025年全年涨了76%，创26年最大涨幅。背后是半导体行业回暖（三星、SK海力士是支柱），政府改革缩小“韩国折价”（企业估值比全球同行低），还有150万亿韩元基金支持AI、生物科技等高科技。

3. “美国例外论”不灵了？非美资产成香饽饽

以前大家觉得“美国资产最安全、回报最高”（美国例外论），现在变了：

- 美国政策不确定：政府干涉央行、外交政策摇摆，让投资者不敢把所有钱放美国。
- 非美资产更划算：欧洲和亚洲股票估值更低（比如亚洲企业估值比全球同行低一大截）。威灵顿投资说：现在要投“高质量企业”——赚钱能力强（高ROE）、负债少、盈利稳的公司。美股虽然还涨，但涨得越久风险越大；亚太市场稳定性提升，涌现出一批世界级企业（比如三星），股息分红也越来越吸引人。

4. 亚洲改革浪潮：2026年“价值提升”行情要来了？

瑞银等机构认为，2026年亚洲会掀起改革浪潮，推动股市“价值提升”：

- 改革动力：监管更严（要求企业改善治理）、股东更积极（比如日本股东维权行动5年涨了50%）、企业自己主动变革（提升利润能力）。
- 为啥能提升价值？亚洲企业估值太低了：一半韩国公司股价比实际净资产（资产减负债）还低，近40%日本公司也是如此；亚洲企业平均ROE（用股东钱赚钱的能力）只有10%，远低于美国的19%。改革会让这些“隐藏价值”释放出来。
- 谁会受益？韩国的半导体、日本的出口和金融股、中国和东南亚市场（德银预测2026年引领亚洲）。麦格理甚至说：韩国KOSPI指数2026年可能到6000点（现在4600多），三星和SK海力士贡献一半以上利润增长。

5. 投资者该注意啥？短期风险+长期机会并存

- 短期风险：美国政策不确定性还在（冲突没解决），美元资产可能继续波动，美股估值受利率压制。
- 长期机会：亚太市场是重点——改革推动价值提升、估值低、企业基本面改善（比如韩国半导体周期回暖）。建议关注高质量企业：比如日本的出口股、韩国的科技股、亚洲的高股息公司。
- 别忘避险：如果美元继续跌，黄金这类资产可能继续涨。

总的来说，现在市场风向变了一——“美国一家独大”的时代慢慢过去，亚太市场的春天可能要来了。但短期别盲目追高，得看清楚改革进度和政策变化。

离职率连续三年下滑，职场人的跳槽热情降温了？

来源：<https://www.yicai.com/news/103001756.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:03

原文内容：

“以前总想着跳槽涨薪，如今更愿意在现有岗位呆着。”在上海一家外资企业工作了五年的Cindy最近婉拒了猎头抛出的橄榄枝。这一选择并非个例。前程无忧13日发布的《2026离职与调薪调研报告》显示，2025年全国员工整体离职率降至14.8%（注：离职率=[本期离职人数/（期初人数+本期录用总人数）]*100%），较2024年下降0.5个百分点，连续三年小幅走低。

这一数据背后，是宏观经济环境、产业结构调整与就业观念转变共同作用的结果。2025年，许多企业持续推行降本增效策略，招聘规模收缩导致外部岗位供给减少，员工跳槽的风险与机会成本显著增加，“避险心理”推动职场人更倾向于“稳守”现有岗位。同时，政府推出的技能培训、就业补贴等“稳就业”政策，也为劳动力市场的稳定提供了有力支撑。

不同行业的离职率表现呈现明显分化。根据前述报告，餐饮 / 酒店 / 旅游行业以16.5%的离职率依然位居榜首，虽然较2024年小幅下降0.2个百分点，但人员流转频繁的问题仍未根本改变。

制造业以 15.7% 的离职率位居第二，这与产业升级密切相关。2025年，我国制造业面临“双碳”目标和数字化转型压力，许多工厂优化生产线，导致一线工人岗位调整。随着智能制造转型，企业对熟练技工的留任意愿增强，但基础流水线岗位的流失率仍是该行业的主要痛点。

房地产行业虽较 2024 年的 15.9% 有所回落，以 15.4% 的离职率位居第三，行业深度调整带来的人员优化仍在持续。

与这些承压行业形成鲜明对比的是交通 / 运输 / 物流行业。该行业 2025 年离职率较 2024 年的 15.4% 下降 1.4 个百分点，成为降幅最显著的行业。前述报告认为，这反映出随着物流体系的成熟和灵活用工模式的渗透，这些行业正逐步建立起更稳定的用工生态。

从城市维度看，人才流动的区域格局正在发生深刻变化。2025 年，一线城市与新一线城市的离职率差距进一步缩小，人才单向流入特大城市的趋势逐渐扭转。这一变化的背后，是国家“产业转移”和“区域经济均衡”战略的持续推进，新一线城市正凭借产业升级和生活成本优势，成为人才流动的新目的地。比如成都的电子信息产业集群近年来就吸引了大量人才。

分析人士认为，新一线城市在薪酬竞争力、产业基础和生活质量之间形成的平衡，正在改变人才的就业选择。越来越多的年轻人不再将一线城市作为唯一目标，而是更看重工作与生活的平衡、职业发展的可持续性，这也推动了人才流动的区域均衡化。

前述报告认为，目前我国劳动力市场向“稳定导向”转型的趋势。企业需从数据中优化HR策略，以应对潜在挑战。离职率的走低虽有其积极意义，但也提醒雇主，平衡效率与人文关怀是长远之计。企业应利用这一稳定期，深化内部人才治理，将关注点从外部招聘转向内部活力激发。

AI解读：

核心内容总结

2025年全国员工离职率降至14.8%，连续三年小幅下降。这一变化是宏观经济（企业招聘收缩、员工避险）、稳就业政策、行业分化、区域人才流动调整共同作用的结果：大家更愿意“稳守”现有岗位；不同行业离职率差异明显（餐饮仍最高，物流降幅最大）；人才不再单向流入一线城市，新一线城市因产业优势和生活成本吸引力上升；企业需从外部招聘转向激发内部员工活力。

一、离职率三连降：为啥大家不想跳槽了？

以前总想着“跳槽涨薪”的职场人，现在越来越倾向“稳守”岗位——比如上海的Cindy婉拒猎头橄榄枝。背后原因很实在：

- 外面工作少了：2025年很多企业为了“省钱提效”，招聘规模缩小，跳槽时能选的岗位变少，万一跳错了风险太大（比如新公司裁员），机会成本高；
- 政策托底：政府给技能培训、就业补贴，让大家更敢留在现有岗位提升能力，不用急着换工作；
- 心态变了：从“求涨薪”转向“求稳定”，避险心理占上风，觉得“保住现有的比冒险找新的更靠谱”。

二、行业差异大：有的还在频繁换工作，有的越来越稳

不同行业离职率分化明显，像“几家欢喜几家愁”：

- 餐饮/酒店/旅游：离职率16.5%仍居第一（虽降0.2%），本来就是人员流动大的行业（比如服务员、导游岗位需求灵活，人员进出频繁）；
- 制造业：15.7%排第二，因为产业升级（要环保、要数字化），工厂优化生产线，一线流水线岗位减少，但熟练技工（比如会操作智能设备的工人）被企业抢着留；
- 房地产：15.4%排第三，行业还在调整（比如房企收缩业务），人员优化没停；
- 物流/运输：降幅最大（降1.4%），因为物流体系越来越成熟，加上灵活用工（比如兼职配送员）普及，用工更稳定了。

三、人才流动变了：新一线城市成了香饽饽

一线城市不再是人才唯一选择，新一线城市吸引力上升：

- 差距缩小：一线和新一线城市离职率差距变小，人才不再单向流入北上广深；
- 新一线优势：国家推动产业转移（比如把电子信息产业放到成都），新一线城市有产业、工资不低，还比一线生活成本低（房租、吃饭更便宜）；
- 年轻人偏好：越来越多年轻人看重“工作生活平衡”，不想在一线“卷”，新一线城市刚好满足这点（比如成都的慢生活+高薪产业）。

四、企业注意：离职率低不是终点，得激发内部活力

离职率下降对企业是好事，但也藏着挑战：

- 别只盯降本：企业不能光靠“裁员缩招”降成本，得平衡效率和员工关怀（比如别让员工天天加班，多给培训机会）；

- 转向内部挖潜：以前可能靠招新人补缺口，现在要激发老员工活力（比如内部晋升、技能培训），把现有人才用好；
- 长远之计：离职率低说明员工“稳”，但如果员工没动力，反而影响效率，所以企业得在“稳”的基础上，让员工有成长空间。

这篇报告其实告诉我们：职场人越来越理性，企业和城市也得跟着变——新一线要继续发挥优势，企业要更重视内部人才，这样劳动力市场才能真正“稳而有活力”。

多地密集发文，小区公共收益迈入“强监管时代”

来源：<https://www.yicai.com/news/103001737.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:04

原文内容：

长期以来，住宅小区的电梯广告费、停车费、公共场地经营收入等“公共收入”如何产生、如何使用，一直是困扰业主的“糊涂账”。

如今，这一局面正在被逐步改变。

近期，上海、河南、黑龙江等省市密集出台针对住宅小区公共收益的专项管理规定，从制度层面明确公共收益的来源、归属、管理和使用方式。

与此同时，回溯过去一年，全国已有多个省市发布相关政策，其指向高度一致——通过制度化、透明化监管，让小区公共收益真正“归业主所有、由业主监督、为业主所用”。

三地新规陆续出台

近日，上海市房屋管理局印发《上海市住宅小区公共收益管理办法》（以下简称“办法”），明确建立住宅小区公共收益监管账户制度。根据办法，自2026年4月1日起，住宅小区每一部电梯、每一个车位、每一块广告牌产生的公共收入，都应当直接存入监管账户，实行专户专储、单独列账、公开透明管理。

“办法”对“小区公共收入”和“小区公共收益”作出清晰区分：前者是指利用业主共有道路、场地、设施、房屋等开展经营活动取得的收入，后者则是公共收入扣除法定税收、能耗、人工等管理成本后的余额。

在管理机制上，上海明确物业服务企业只能开立一个监管账户，并在账户下按物业管理区域分别设账；业主大会成立前，公共收益由区房屋行政管理部门代为管理，待业主大会成立并开立账户后，再一次性划转本息。公共收益的用途则是主要用于补充专项维修资金，也可以用于业委会工作经费、审计诉讼等相关支出范围内。

几乎同期，河南省住房和城乡建设厅也印发了《河南省住宅小区公共收益管理办法（试行）》，从省级层面系统规范公共收益管理。该办法明确提出，公共收益属于业主共有，管理应当坚持公平公开、共同决策、政府监督原则，任何单位和个人不得侵占、挪用。

在信息公开方面，物业服务人或业主委员会须在每季度第一个月月底前，公示上一季度公共收益收支情况，且公示期不少于30个工作日，并对业主提出的异议设置了明确答复期限。

此外，黑龙江省住房和城乡建设厅也于2025年11月28日发布通知，要求住宅小区公共收益实行专户管理、独立核算、定期公布，严禁以个人名义存储、管理公共收益，并对伪造、隐匿会计资料等行为作出禁止性规定。

三地新规核心目标高度一致：堵住公共收益管理漏洞、强化过程监管、提升透明度。

事实上，自去年以来，全国多地已陆续出台相关政策，形成密集推进态势。

2025年1月，福建省发布《福建省住宅小区公共收益管理办法》；同年3月，长沙市开展住宅小区公共收益信息公开活动，推动“应亮尽亮”；5月，杭州市发布公共收益管理工作指引；6月，江西省出台省级指导意见，广西公开征求管理办法意见；7月，河南省焦作市率先在省内出台公共收益监管试行通知，湖北省印发《湖北省住宅小区公共收益管理办法（试行）》，明确公共收益属于业主共有。

在不少城市，公共收益甚至已经成为小区“反哺业主”的现实资金来源。去年，一些小区向业主“发钱”，正是源自多年积累的公共收益。

从这些政策可以看出，各地路径虽不完全相同，但指向高度一致——公共收益必须算清楚、管起来、晒出来，不能再是“糊涂账”。

专家：新规有助于打开物业管理“黑盒子”

“未来，上海的业主们通过随申办、公共收入查询二维码等渠道，就能获取本小区、门牌幢的公共收益情况，大幅降低监督成本，保障知情权和监督权。”中指研究院物业事业部研究副总监彭雨表示。

彭雨指出，在此次“办法”出台前，上海的小区公共收益管理主要依据的是2020年发布的相关规范文件，该文件已于2025年底到期，而新办法在原有基础上进行了升级，尤其是通过监管账户制度，进一步强化了资金安全和透明度。

“公共收益问题之所以长期成为矛盾焦点，根源在于概念不清、管理不专业、使用不规范。”彭雨认为，随着各地制度不断完善，公共收益的归属、用途和管理方式正变得越发清晰，这不仅有助于打开物业管理的“黑盒子”，也有助于提升业主对物业企业乃至整个物业行业的信任度。

不过，制度能否真正落地，仍取决于业主自治能力。克而瑞物管研究总监马燕娇表示，公共收益规范管理高度依赖业委会这一主体的有效运作，但当前全国业委会覆盖率仍然偏低，业主自治能力薄弱是普遍瓶颈。

公开资料显示，业委会成立率在不同城市间分化明显。以上海为例，2023年底业委会成立比例已超过80%，部分街镇甚至达到99%；而在部分中小城市，这一比例尚不足30%。

“要让公共收益监管真正落地，一方面需要在立法层面简化业委会成立流程，另一方面也要强制构建透明化监管体系，比如数字平台公示、第三方审计等，解决‘业主共有却无法监管’的问题。”马燕娇表示。

彭雨则认为，政策密集出台本身已形成倒逼效应，正在推动头部物业企业加快公共收益管理公开化、透明化的实践探索。随着监管规则日益清晰，各方监督将“有据可依”，有助于增进业主、业委会与物业企业之间的信任。

从“谁来管”到“怎么管”，从“算不清”到“全透明”，住宅小区公共收益的治理逻辑正在发生深刻转变。在政策合力之下，这笔曾经模糊不清的“社区账本”，正逐步被拉入制度化、阳光化的监管轨道。

AI解读：

核心内容总结

长期以来，小区里的电梯广告、停车费、公共场地出租等“公共收益”一直是业主心里的“糊涂账”——不知道有多少钱、钱被谁管、花到哪去了。现在，上海、河南、黑龙江等多地密集出台新规，通过设立监管账户、强制公示、明确归属等硬措施，让这笔钱“归业主所有、由业主监督、为业主所用”。不过，新规落地还面临业委会覆盖率低、业主自治能力弱等挑战，专家认为这是打开物业“黑盒子”的关键一步，但需要业主和政策共同发力才能真正见效。

一、之前的“糊涂账”到底有多乱？

小区公共收益的问题，说白了就是“三不清”：

1. 归属不清：很多业主以为这些钱是物业的，其实按法律本来就是业主共有的，但之前没人较真，物业也不主动说； 2. 数额不清：电梯广告一年收多少？车位费每月进账多少？业主完全没数，物业说“没赚多少”就过去了； 3. 用途不清：钱花在哪了？是补了物业工资，还是被挪用了？连个明细都没有，业主质疑也没用。 这些问题导致业主和物业经常闹矛盾，甚至打官司，比如有的小区业主发现物业偷偷把公共收益转到私人账户，或者用这笔钱买了办公家具。

二、各地新规出了哪些“硬招”？

这次新规不是“喊口号”，而是有具体的约束措施：

- 上海：给公共收益开“专用银行卡”

从2026年4月起，小区每一笔公共收入（比如一部电梯的广告费、一个车位的租金）都得直接打进“监管账户”——相当于给这笔钱单独开了个银行账户，物业只能看不能随便取。而且物业只能开一个监管账户，还得按小区分开记账。业主大会没成立前，政府代管这笔钱；成立后，直接把钱转给业主大会的账户。

- 河南：“晒账本”要晒足30天

要求每季度第一个月月底前，必须公示上一季度的收支情况，而且公示时间不能少于30天（差不多一个月）。业主有疑问的话，物业或业委会得在规定时间内答复，不能装没看见。

- 黑龙江：不准“私吞”或“造假”

禁止用个人名义存公共收益的钱，也不准伪造、隐藏账本。如果物业敢这么干，就是违规。各地虽然招数不同，但目标一致：让钱“跑不了、藏不住、说清楚”。

三、公共收益是业主的！能用来干啥？

新规明确：所有公共收益都属于业主共有，不是物业的“额外收入”。钱的用途主要有这几个：

1. 补“大修基金”：小区的电梯、外墙、水管等坏了要修，得用“大修基金”（业主买房时交的钱），公共收益可以补充这笔钱，避免业主再掏钱； 2. 业委会经费：业委会帮业主办事，需要打印资料、请律师等费用，从这里出； 3. “反哺”业主：有的小区把攒下来的公共收益直接给业主发红包——比如去年杭州某小区给每户发了1000元，上海某小区发了500元，都是公共收益结余的钱。简单说，这笔钱是业主的“集体零花钱”，怎么用得业主说了算。

四、新规落地难在哪？关键卡脖子点是它

新规再好，没人执行也白搭。最大的难题是业委会覆盖率太低：

- 业委会是业主选出来的“代言人”，负责监督公共收益、跟物业谈判。但全国很多小区没成立业委会：上海算高的，2023年底有80%的小区成立了，但中小城市不到30%；
- 就算成立了业委会，很多成员也不懂怎么管钱、怎么跟物业打交道，导致新规落实不下去。

专家建议：一方面简化业委会成立流程（比如减少繁琐的手续），另一方面用“科技手段”辅助监督——比如上海的“随申办”能查小区公共收益，或者请第三方审计机构查账，让业主不用懂专业也能监督。

五、专家：新规能打开物业“黑盒子”，但需要业主“主动站起来”

中指研究院的彭雨说：“以后上海业主扫个码就能看到自家小区的公共收益，不用再跟物业扯皮要账，监督成本大大降低。”新规能把物业之前“藏着掖着”的钱摆到明面上，就像打开了物业的“黑盒子”，让业主知道钱的来去，提升对物业的信任。但克而瑞的马燕娇也提醒：“公共收益管理得靠业主自己管起来。如果业主都不管，就算有监管账户，物业也可能钻空子。”所以，除了政策，业主也要主动参与——比如推动成立业委会，定期看公示的账本，有疑问就提，这样才能让公共收益真正“为业主所用”。

最后一句话总结

小区公共收益从“糊涂账”变“明白账”，新规是第一步，但真正的改变还需要业主、物业、政府三方一起努力：政府定规矩，物业守规矩，业主盯规矩。只有这样，这笔“集体财富”才能真正回到业主手里。

多地公布去年结婚登记数据，上海初婚平均年龄29.7岁

来源：<https://www.yicai.com/news/103001659.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:05

原文内容：

目前，多地公布了去年结婚登记数据。

根据上海市民政局公布的数据，2025年，全市共办理婚姻登记175092对，其中结婚登记125102对、离婚登记49990对。自5月10日婚姻登记“全国通办”全面实施以来，上海全市共办理“全国通办”婚姻登记41332对，其中结婚登记34040对、离婚登记7292对，分别占同期本市婚姻登记总量的38.49%和21.3%。

2025年上海办理结婚登记的人数总体较2024年增长约38.7%。结婚登记年龄方面，上海市民政局的数据显示，2025年，上海全市初婚平均年龄29.7岁，其中男性30.3岁，女性29.1岁。从全市单日办理结婚登记业务量来看，“5·20”“5·21”“七夕（8月29日）”这三天办理量居前三，值得一提的是“高峰日”登记量受“全国通办”政策全面实施的影响，较去年同期分别增长42.92%、79.04%、16.18%。

福建省民政厅统计数据显示，2025年全省结婚对数169756，同比增长12%。2025年初以来，全省民政系统致力打造“福遇良缘”婚姻登记服务品牌，全面实施婚姻登记“全国通办”，积极推进婚俗改革，大力开展婚姻家庭辅导服务。

日前，安徽省合肥市蜀山区民政局发布2025年婚姻登记大数据。数据显示，全区2025年共办理结婚登记6180对，同比增长8.1%。在登记日期选择上，“5·20”成为最受新人青睐的日子。从年龄分布来看，25~29岁年龄段登记人数达5042人，占总结婚人数的40.79%，较上年上升2.27个百分点，成为结婚登记的绝对主力。

安徽省阜阳市2025年婚姻登记数据近日出炉，共办理结婚登记38486对。2025年，全市初婚人数占总登记人数的77.9%。

在江苏泰州，2025年，当地共有18678对新人领证。

近年来，我国大力提倡适龄婚育，构建和完善全社会的婚育支持体系。目前，全国已有29个省份明确延长婚假，其中山西、甘肃最长，可享受30天婚假。

同时，婚姻登记的便利度大幅提升。2025年5月10日起，新修订的《婚姻登记条例》实施，婚姻登记地域限制取消，新人领证不再需要户口本，婚姻登记全国各地通办。这对于长期在非户籍地工作的人们来说，进行婚姻登记更加方便。据不完全统计，政策实施后，全国“跨省通办”婚姻登记量已显著上升，在部分流动人口集中的城市，此类业务占比可达三成。同时，在婚姻登记“全国通办”后，旅游即可就地结婚。不少城市、景区打造了“领证新地标”，发展结婚登记旅游，越来越多的年轻人选择奔赴远方结婚。

AI解读：

核心内容总结

2025年多地结婚登记数据出炉，结婚量普遍同比增长，背后主要推手是婚姻登记“全国通办”政策的全面实施（取消地域限制、无需户口本）；同时，初婚年龄保持稳定，25-29岁成结婚主力；全国29省延长婚假等婚育支持政策加码；还出现了“热门日期扎堆领证”“旅游结婚兴起”等新趋势。

详细拆解解读

1. 全国通办政策：让结婚“说走就走”，直接拉动登记量

2025年5月10日起，新《婚姻登记条例》取消了地域限制，新人领证不用回户籍地，连户口本都省了——这对在外地工作的情侣来说，简直是“福音”。

- 数据说话：上海政策实施后，到年底通办的结婚登记有3.4万对，占同期全市结婚量的38.49%；高峰日（520、521、七夕）的登记量比去年同期涨了16%-79%，全是政策带动的。全国范围内，流动人口多的城市，通办业务能占三成左右。
- 为啥有用？：以前在深圳打工的河南情侣，领证得请假回郑州，还得带一堆证件，现在在深圳就能办，省了时间和路费，自然愿意早点领证。

2. 结婚数涨了！初婚主力是25-29岁的年轻人

2025年各地结婚登记量都往上走：

- 上海涨得最猛，比2024年多了近4成（38.7%）；福建涨12%，合肥蜀山区涨8.1%，泰州也有1.8万多对新人领证。
- 谁在结婚？：上海初婚平均年龄29.7岁（男30.3、女29.1），不算太早但也没再推迟；合肥蜀山区25-29岁的新人占了40.79%，是绝对主力；阜阳更夸张，初婚人数占总登记数的77.9%——说明大部分人还是第一次结婚，年轻人是主角。
- 各地还搞了些服务，比如福建的“福遇良缘”品牌，帮新人简化流程、做婚姻辅导，也助力了增长。

3. 国家鼓励结婚：29省延长婚假，最长能休30天

为了让年轻人愿意结婚，全国29个省份都延长了婚假：

- 山西、甘肃最慷慨，婚假能休30天；其他省份也比以前长了不少。
- 目的很实在：结婚要拍婚纱照、办酒席、度蜜月，需要时间。延长婚假就是帮新人省掉请假扣工资的烦恼，降低结婚的“隐性成本”，鼓励大家早点成家。这是国家构建婚育支持体系的重要一步。

4. 年轻人领证玩出新花样：热门日期扎堆+旅游结婚火了

政策松绑后，年轻人领证越来越个性化：

- 热门日期挤破头：520（我爱你）、521（我愿意）、七夕这三个日子，成了新人的“首选”。上海这三天登记量排前三，合肥蜀山区520最受欢迎——大家都想讨个好彩头。
- 旅游结婚兴起：以前异地领证麻烦，现在通办了，情侣可以一边旅游一边领证。比如去三亚玩，顺便在当地民政局领个证；不少城市和景区还打造了“网红领证点”（比如海边、古镇里的登记处），吸引年轻人“奔赴远方结婚”。这既满足了旅游的需求，又能拿到结婚证，一举两得。

总结一下

2025年结婚数据的增长，离不开“全国通办”政策的便利化，也有国家婚假延长的支持。年轻人既务实（看重政策便利和时间成本），又追求浪漫（热门日期、旅游领证）。这些变化说明，只要政策接地气、符合年轻人需求，就能有效推动婚育意愿的提升。

美国国会酝酿新立法，阻止特朗普对北约成员国采取军事行动

来源：<https://www.yicai.com/news/103001627.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:07

原文内容：

当地时间周一（1月12日），美国国会两党议员提出一项法案，旨在阻止美国总统特朗普采取行动入侵北约成员国或其领土，例如格陵兰岛。

“这关乎我们共同的基本目标和根本安全，不仅关乎欧洲，也关乎美国自身。”马萨诸塞州民主党众议员基廷（Bill Keating）表示，他与内布拉斯加州共和党众议员培根（Don Bacon）、马里兰州民主党众议员霍耶（Steny Hoyer）和宾夕法尼亚州民主党众议员博伊尔（Brendan Boyle）共同牵头提出这项立法。

基廷表示，议员将在周一晚间开始讨论该法案，正在争取得到更多共和党人支持。

“卡资金”

该法案将禁止联邦资金用于入侵北约盟国或其领土，也将禁止任何美国官员（例如总统）入侵北约成员国或其领土。

尽管拟议的法案没有明确提及格陵兰岛，但基廷表示，该法案是在特朗普发表相关言论的背景下提出的，因为特朗普曾表示美国将以“轻松”或“艰难”的方式获得格陵兰岛。

基廷称，他认为限制资金是向政府施压的更有效方式。

“战争权力固然重要，但我们已经看到，无论是民主党总统还是共和党总统，这种方式都不太有效。”他说，“但如果没有资金，或者不允许相关人员执行任务，这些限制就会更有效。”

上周，北卡罗莱纳州共和党参议员蒂利斯就白宫高级顾问米勒提出的“美国拥有格陵兰岛主权”以及“特朗普政府应占领格陵兰岛”的言论提出了批评。蒂利斯称米勒的言论“业余”，并建议解雇那些支持特朗普政府占领格陵兰岛的白宫顾问。

在特朗普政府官员本周即将在华盛顿与丹麦和格陵兰岛官员讨论格陵兰岛问题之际，一个由国会两党议员组成的代表团将前往丹麦。

该代表团成员包括特拉华州民主党参议员库恩斯（Chris Coons）、阿拉斯加州共和党参议员穆尔科斯基（Lisa Murkowski）、北卡罗来纳州共和党参议员蒂利斯、伊利诺伊州民主党参议员德宾（Dick Durbin）等。

值得关注的是，这些参议员中有多人对美国政府官员最近关于武力夺取格陵兰岛的言论感到不安。

参议员库恩斯周一表示，代表团在访问丹麦时希望传达这样一个信息：“我们理解我们与丹麦长期以来建立的伙伴关系的重要性，并且绝不会干涉他们关于格陵兰岛地位的内部讨论。”

白宫新闻秘书利维特周一称，在夺取格陵兰岛上，美国没有制定“时间表”。

“特朗普总统没有设定具体时间表，但这对他说绝对是一项优先事项。”莱维特表示。

格陵兰岛是北约的一部分

不过，据报道，也有国会成员推出“反制”立法，支持美国占领格陵兰岛。佛罗里达州共和党众议员费恩（Randy Fine）周一提出一项法案，旨在使格陵兰岛成为美国第51个州。

“当被问及是否会支持使用军事力量时，费恩说：“我认为获得格陵兰岛的最佳方式是和平协商。”

据新华社报道，格陵兰岛自治政府12日发布声明说，格陵兰岛自治政府在任何情况下都无法接受美国接管格陵兰岛。

声明说，格陵兰岛是丹麦王国的一部分，也是北约的一部分，格陵兰岛的防务应通过北约来实现。

声明表示，格陵兰岛在未来任何时候都将是西方防务联盟的一部分。包括美国在内的所有北约成员国在格陵兰岛防务问题上拥有共同利益。格陵兰岛自治政府将与丹麦一道，推动在北约框架内开展格陵兰岛的防务事务。

格陵兰岛位于北美洲东北方，是世界第一大岛，也是丹麦自治领地，有高度自治权，国防和外交事务由丹麦政府掌管。美国目前在格陵兰岛设有一处军事基地。美国总统特朗普2017年上任以来多次扬言要得到格陵兰岛，并声称不排除动用武力的可能性。

AI 解读：

核心内容总结

美国国会两党议员近期联合提出一项法案，通过“卡资金”的方式（禁止用国家财政的钱或派官员执行），阻止总统特朗普用武力入侵北约成员国（尤其是格陵兰岛）。背景是特朗普团队多次扬言要“拿下”格陵兰岛，甚至有人提议武力占领。法案不用传统的“国会宣战权”制约，而是选择更有效的“卡钱”手段；国会多数议员反对武力，少数人想让格陵兰成第51州但也强调和平协商；格陵兰和丹麦明确拒绝被接管，称自己是北约成员有防务保障；白宫则表示无武力时间表但仍将此事列为优先。

拆解解读

1. 为啥用“卡钱”不用“宣战权”？——没钱比口头反对管用

法案的核心手段是“禁止联邦资金用于入侵”，而非传统的“国会宣战权”。为啥选这个？议员基廷解释：以前国会想用宣战权限制总统打仗，但不管是民主党还是共和党总统，都能绕过去（比如不宣战就偷偷派兵）。但如果法案规定“不准用国家财政的钱搞入侵”，或者“不让官员执行入侵任务”，总统就算想干也没资源——毕竟打仗、派兵都要花钱，没钱寸步难行。这就像你想办个派对，钱包被家人锁了，再想办也办不成，比单纯说“不准办”实在多了。

2. 法案没提格陵兰，但明眼人都知道是冲它来的

法案虽没直接点名格陵兰岛，但所有人都清楚目标是谁：

- 格陵兰是丹麦的自治领地（自己管内部事务，外交和国防归丹麦），也是北约成员国；

- 特朗普上任后多次说要“轻松或艰难地拿下格陵兰”，最近他的高级顾问米勒甚至提议“武力占领”；
- 议员们正是看到这些言论，才针对性提出法案——防止总统真的用武力碰北约成员。

3. 国会内部：多数人怼武力，少数人想“和平合并”但也被骂

国会里的态度不是一边倒，但共识是“反对武力”：

- 多数派：两党议员联合批评武力言论。比如共和党参议员蒂利斯骂米勒的话“太业余”，建议解雇支持武力的顾问；还有两党代表团要去丹麦，告诉对方“我们重视伙伴关系，不干涉格陵兰地位”。
- 少数派：佛罗里达共和党议员费恩提了个反制法案，想让格陵兰成美国第51州，但他也赶紧补充“最好和平协商”——连他都不敢提武力，可见武力选项在国会根本站不住脚。

4. 格陵兰和丹麦：我们不接受“被接管”，北约罩着我们

格陵兰和丹麦的态度很明确：

- 格陵兰自治政府直接发声明：“任何情况下都不接受美国接管”。他们强调自己是北约成员，防务问题由北约负责——意思是“我们有大哥（北约）撑腰，不用你美国来‘保护’”。
- 丹麦作为格陵兰的宗主国，正准备和美国官员谈格陵兰问题，但显然不会同意武力方案——毕竟格陵兰是自己的地盘，哪能让别人说拿就拿？

5. 两党为啥联手？——北约是美国安全的“基本盘”不能砸

两党议员跨党派合作，核心原因是“维护北约”是共识：

北约是西方的防务联盟，规则是“成员国有难，大家一起上”。如果美国入侵北约成员（格陵兰是北约的），其他北约国家会觉得“美国连自己人都打”，肯定会不信任美国，联盟就散了。而北约对美国来说，是全球安全布局的重要支柱——没了北约，美国在欧洲的影响力会大减。所以不管是民主党还是共和党，都不想砸了这个“基本盘”，才会一起提法案限制总统。

最后一句话总结

这件事本质是：国会两党用“卡钱”的实际手段，阻止特朗普团队破坏北约规则的激进做法，同时格陵兰和丹麦也明确拒绝被“拿捏”——武力拿岛这事儿，从法理到现实都行不通。

蓬皮杜特展登陆北京，毕加索、马蒂斯原作亮相 | 展览推荐

来源: <https://www.yicai.com/news/103001629.html>

创建时间: 2026-01-13 21:13:08

原文内容:

法国蓬皮杜中心馆藏艺术大师特展

法国蓬皮杜中心进入五年闭馆修缮期，内藏艺术珍品开启国际巡展。1月24日，“色彩之巅！法国蓬皮杜中心馆藏艺术大师特展”将来到北京，荟萃蓬皮杜中心馆藏20世纪近60位大师的原作，包括毕加索、马蒂斯、贾科梅蒂等艺术大师的标志性作品。

展览由北京民生现代美术馆携手法国蓬皮杜中心、摩纳哥格里马尔迪会展中心联合呈现，以“色彩”为主题，汇集蓬皮杜中心珍贵馆藏以及中法联合策展的中国当代艺术家作品共90余件，展现色彩的现代史及中西对话。完整覆盖野兽派、立体主义、超现实主义、抽象主义、新现实主义、波普艺术、极简主义、观念艺术等关键流派。

展览特别规划以红、黄、蓝、白、绿、粉、黑七大单色“色轮”空间，每个空间都是独特的世界，拥有专属的氛围和探讨的主题，它们共同打造一个连接历史经典与当代创造、融合视觉与文化思考的高规格国际艺术对话平台。

时间: 2026年1月24日至4月15日

场馆: 北京民生现代美术馆

既往未来——小西天文物撷珍与悬塑艺术特展

很多人不认识隰这个字，但只要看过国家典籍博物馆的“既往未来——小西天文物撷珍与悬塑艺术特展”，就能记住——隰，细也。展览所展示的，是山西隰县小西天令人叹为观止的文化瑰宝，其中部分碑刻、造像、典籍首次对外展出。

山西隰县小西天是《黑神话：悟空》的热门取景地。小西天原名千佛庵，在仅有169.6平方米的大雄宝殿内，现存1978尊明代塑像，浓缩了满堂悬塑的佛国图景，被称为“中国悬塑艺术博物馆”，甚至有“在小西天之前无满堂悬塑，小西天之后无悬塑满堂”的说法，堪称中国雕塑艺术史的“悬塑绝唱”。

在展览现场，50组84件珍贵文物包括重要碑刻、明清金铜造像精品等，典籍珍本《永乐北藏》也是首次对外展出。展览以壁、梁、柱、檩等建筑构件为依托，以木骨泥塑为章法，以数字化多维手段，展现中国传统雕塑艺术中缜密有序的悬塑艺术。

时间：2025年12月18日至2026年5月8日

场馆：北京市国家图书馆(典籍博物馆)一层展厅

镜像的彼岸：意大利当代艺术展

自20世纪40年代中期以来，意大利当代绘画孕育了新现实主义、贫穷艺术、超前卫艺术等诸多重要艺术运动，并推动二战至今的当代艺术进程。

正在展出的“镜像的彼岸：意大利当代艺术展”，呈现出意大利绘画的多元发展与生动的当代面貌。13位意大利当代艺术家在作品中展示对生命本质的关怀、对历史记忆的追溯，以及对现代社会中个体与空间关系的持续探索。

意大利具象绘画拥有悠久而辉煌的传统，其源头可追溯至古罗马时期。展览中的艺术家在延续这一光荣传统的同时融汇了当代艺术的精髓。从罗马街头到米兰室内，这些具有代表性的当代艺术家用作品定义了时代的审美，他们或观照都市景观，或沉思自然哲学，或探索光影与物质的边界，共同勾勒出一幅多元、生动而深邃的意大利当代艺术图景。

时间：2025年12月16日至2026年3月10日

场馆：北京嘉德艺术中心

心游万象·无垠

1月11日，位于苏州姑苏区、由国际著名建筑师安藤忠雄设计的H+美术馆迎来开馆首展“心游万象·无垠”，汇集全球34位艺术家的代表性创作。

展览线索之一，在于对身体、空间与存在本质的哲学叩问。英国艺术家安东尼·葛姆雷的抽象化人体雕塑与中国艺术家王鲁炎充满理性思辨的镜像装置，形成深邃对话。另一条线索则聚焦日常生活的诗意，英国艺术家卡洛琳·沃克笔下劳作中的女性形象，与华裔艺术家贺慕群的女性主题绘画，构建了跨越世代与地域的凝望对话。展览还敏锐地捕捉了抽象语言在东西方语境下的不同生长形态，囊括美国艺术家露西·布尔、中国艺术家陈文骥、日本艺术家加藤泉和比利时艺术家汉斯·欧普·德·贝克的作品，共同拓展了当代具象艺术的想象边界。

这些作品在安藤忠雄设计的回游式空间中展开多层叙事。另一个名为“心游万象·澄明”的展览，则为艺术家梁铨的个人回顾展，共呈现49件/组代表作品。

时间：2026年1月11日至5月20日

场馆：苏州H+美术馆

抽象绘画大展《出神之手》

2026年颂艺术中心首个抽象绘画大展“出神之手：抽象的实虚学”，汇集了赵大钧、尚扬、梁铨、黄锐、申凡、马可鲁、谭平、吴杉、孟禄丁、黄渊青、关音夫、王光乐等12位代表性的中国抽象艺术家的经典力作。

这批艺术家出生于上世纪30至70年代。这不仅深度关联中国当代抽象绘画从发轫、探索到多元深化的演进轨迹，更映照出不同代际艺术家在面对时代变迁和文化对话时各有侧重的精神实践。

“出神之手”意指绘画者通过极度专注的身体实践（手），抵达精神超越（出神）的创作境界。展览试图揭示抽象是本土精神与现代经验的并行，它关乎“如何观看”与“如何存在”。这彰显了中国抽象脉络的内生性，它并非西方现代主义的派生，而是从自身文化根系与剧变现实中生长而来。

时间：2026年1月11日至3月3日

场馆：北京798艺术区颂艺术中心

AI解读：

核心内容总结

2025年底至2026年初，北京、苏州等地集中推出多场高规格艺术展览，涵盖国际顶级馆藏巡展（法国蓬皮杜中心）、本土文物IP展（山西小西天）、中外当代艺术对话展（意大利当代艺术、苏州H+美术馆）、中国本土抽象艺术展等。这些展览不仅是文化盛宴，更折射出文化消费升级、艺术IP商业变现、跨界联动、区域经济带动等多重经济逻辑，成为文化经济活跃的缩影。

一、文化消费升级：从“看热闹”到“看门道”的花钱转变

现在的消费者不再满足于免费的大众娱乐，更愿意为“有料”的高品质艺术体验买单。比如蓬皮杜中心的展，毕加索、马蒂斯这些大师原作平时很难见到，观众愿意掏门票钱（甚至可能溢价）去看；小西天文物展因为《黑神话：悟空》的游戏IP联动，吸引了很多原本

对文物不感兴趣的年轻人——他们为了“打卡游戏取景地”走进展厅，本质是愿意为“文化+兴趣”的组合付费。这种转变说明：文化消费已经从“有没有”转向“好不好”，优质内容是吸引消费的核心。

二、艺术展览的“赚钱门道”：不止卖门票这么简单

展览的商业价值远不止门票收入：

- IP联动与赞助：蓬皮杜展由民生美术馆、摩纳哥会展中心联合呈现，背后肯定有品牌赞助商（比如民生银行这类机构），赞助商花钱换曝光；小西天展借《黑神话》的流量，可能吸引游戏公司或文创品牌合作；
- 衍生产品：大师展的画册、文创周边（比如毕加索主题的笔记本、小西天悬塑的盲盒）都是利润点；
- 艺术品交易：意大利当代艺术展和中国抽象大展里的作品，可能被收藏家和机构看中，直接促成交易（嘉德艺术中心本身就有拍卖业务，展览相当于“预热场”）；
- 场馆增值：苏州H+美术馆由安藤忠雄设计，开馆展火了之后，场馆本身会成为网红地标，后续举办活动的租金或合作费用都会上涨。

三、跨界联动：1+1>2的流量与经济双赢

跨界是这些展览的共同特点，背后都是经济账：

- 游戏×文物：小西天因为《黑神话》取景火了，展览借游戏IP拉来年轻观众，游戏也靠文物展提升文化质感（相当于免费做了一波“有深度”的营销）；
- 国际IP×本土场馆：蓬皮杜中心闭馆修缮期间巡展，既节省了馆藏保管成本，又通过中国市场赚了门票和合作费；中方场馆则借国际IP提升知名度，吸引更多观众；
- 建筑师×美术馆：苏州H+美术馆用安藤忠雄的设计做卖点，建筑师的粉丝会专程来打卡，带动场馆周边的餐饮、住宿消费（比如观众看完展，顺便去平江路吃个苏帮菜）。

四、区域经济的“催化剂”：展览带火一片区域

艺术展览是区域经济的“流量引擎”：

- 苏州姑苏区：H+美术馆开馆后，姑苏区多了一个文化地标，外地游客来看展，会顺便逛逛政园、狮子林，拉动当地文旅消费；
- 北京798艺术区：颂艺术中心的抽象大展，巩固了798作为艺术高地的地位，吸引更多画廊、工作室入驻，形成产业集群效应；

- 国家典籍博物馆：小西天展让更多人知道国家典籍博物馆，带动周边书店、咖啡馆的生意，甚至提升附近房产的文化附加值。

五、本土艺术的“价值觉醒”：不再当西方的“模仿者”

中国抽象大展强调“本土精神内生性”，这背后是文化自信转化为经济价值：

- 构建本土艺术体系：展览展示不同代际艺术家的作品，梳理中国抽象画的发展脉络，让收藏家和市场认可“中国抽象不是西方的翻版”；
- 提升市场议价权：当本土艺术有了自己的风格和故事，作品价格会上涨（比如参展艺术家的作品，可能因为这次展览被更多人关注，拍卖价更高）；
- 带动产业链：本土艺术的崛起，会促进画廊、艺术教育、文创等相关产业的发展，形成良性循环。

这些展览看似是“文化事”，实则是“经济账”——它们既是文化消费升级的体现，也是文化经济创新的样本，让我们看到艺术如何变成实实在在的生产力。` ``



减重药市场潜力堪比“伟哥”！“医保外消费”前景广阔

来源：<https://www.yicai.com/news/103001626.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:09

原文内容：

在1月12日正式开幕的摩根大通医疗健康大会上，辉瑞CEO阿尔伯特·布尔拉（Albert Bourla）称，公司期待减重药消费市场像“伟哥”一样迎来爆发。

去年年底，辉瑞赢得了一场针对减重药厂商Metsera的百亿美元豪赌，击败竞争对手诺和诺德，收购了该公司并获得下一代减重药管线，跻身减重药领域最有潜力的参与者之一。

在摩根大通医疗健康大会上，辉瑞表示，将加大包括减重药在内的新药研发投入，并称减重药市场仍有巨大潜力。

布尔拉表示：“礼来和诺和诺德都展示了减重药的销售额，并且在医保报销系统之外也产生了显著的销售额。不过在美国市场之外，我们计算这些销售额非常有限。”

他强调消费者自愿为减重药买单的愿望非常强烈。“现在我们看到，减重药几乎像‘伟哥’一样在运作，人们愿意付钱购买，尽管根本没有报销。”布尔拉说道。

“伟哥”是辉瑞公司早在1998年推出的一款治疗男性勃起功能障碍的药物，上市后曾引起巨大轰动，并显著提升了辉瑞的业绩。该药物已于2020年剥离辉瑞，今天主要以仿制药的形式在销售。

辉瑞正处于业务重整期，随着新冠药物需求的急剧下降以及几款重磅药的专利即将到期，该公司亟需寻求下一个“现金牛”，减重疗法无疑成为最有希望产生价值且变现最快的资产。

辉瑞已经宣布，计划在今年年底前启动10项针对Metsera公司研发的减重疗法的三期临床研究。但公司预计，到2029年之前很难重返收入增长期。

与此同时，减重药的竞争仍在加剧。一方面，诺和诺德和礼来已经在下一代口服减重药方面占据上风；另一方面，多家制药巨头开发的下一代减重药产品也在竞相上市。

1月12日，安进公司在摩根大通医疗健康大会上公布了一项在研减重药MariTide在中期临床试验结果，用药6个月后可帮助超重或肥胖患者最多减重20%。该药物每月注射一次，并有望未来进一步减少至每季度注射一次，从而大幅提升患者依从性。

此外，诺和诺德的全球首款GLP-1口服减重药已经在美国上市销售。该公司高管在摩根大通医疗健康大会上最新预计，到2030年，口服减重药将占据GLP-1类减重药市场份额的三分之一以上。

礼来公司也表示，已经为口服减重药的上市做好供应准备，一旦获批便能确保供货，公司还计划寻求供应美国以外的多个国家。

AI 解读：

核心内容总结

辉瑞在摩根大通医疗健康大会上押注减重药市场，希望它像1998年的“伟哥”一样靠自费爆火，以此填补新冠药需求下滑、重磅药专利到期的收入缺口。为此，辉瑞刚收购了Metsera拿到下一代减重药管线，计划今年启动10项三期临床，但要到2029年才可能恢复增长。同时，减重药赛道竞争白热化：诺和诺德已有口服减重药上市，礼来准备好口服药供应，安进的在研药6个月能减重20%且可季度注射，巨头们都在抢这块“肥肉”。

详细解读

1. 辉瑞的“现金牛”焦虑：减重药是救命稻草？

辉瑞现在日子不好过：新冠疫苗和Paxlovid（新冠口服药）的需求暴跌，以前靠这两赚的大钱没了；还有几款卖得好的老药专利快到期，仿制药一出来，这些药的收入会大幅下降。相当于家里两个顶梁柱突然不赚钱了，还得找新的赚钱能手——减重药就是他们眼里最靠谱的“新顶梁柱”。为啥？因为减重药市场潜力大，而且变现快（不像有些新药要研发十年八年），所以辉瑞才花百亿美元收购Metsera，就是为了快速拿到能打的减重药管线，赶紧补上收入窟窿。

2. “伟哥式爆发”啥意思？自费也有人抢着买

辉瑞说减重药像伟哥，不是说功效类似，而是销售模式像：伟哥1998年上市时，治疗男性ED（勃起功能障碍），但很多人不好意思走医保报销，都是自己掏钱买，结果爆火，直接让辉瑞业绩飞涨。现在减重药也是这样——布尔拉（辉瑞CEO）说，礼来和诺和诺德的减重药，哪怕医保不报，消费者也愿意自掏腰包买，尤其是美国以外的市场，虽然现在销量还不多，但自愿买单的意愿特别强。这意味着减重药不用依赖医保报销，靠消费者自费就能撑起大市场，就像当年伟哥那样，不用等医保覆盖就能赚大钱，这才是辉瑞最看重的点。

3. 辉瑞的减重药布局：收购+加速试验，但得等好几年

辉瑞的动作很直接：先买——去年年底击败诺和诺德，花百亿美元收购Metsera，拿到了对方研发的下一代减重药（还没上市，但有潜力的药）；再加速推——今年年底前要启动10项三期临床（药物上市前最后一步大规模试验，确认效果和安全性），想快点让这些药上市卖钱。不过辉瑞也承认，就算这么拼，要回到收入增长的状态，得等到2029年。为啥？因为新药研发到上市需要时间，三期临床至少要2-3年，上市后还要慢慢打开市场，所以辉瑞得熬几年才能看到减重药的回报。

4. 减重药赛道有多卷？巨头们都在“秀肌肉”

现在减重药市场像个热闹的菜市场，大家都在抢摊位：

- 诺和诺德：已经推出全球首款口服GLP-1减重药（GLP-1是一类控制食欲的激素药），在美国上市了，还预测到2030年，口服减重药会占GLP-1类市场的三分之一以上；

-

礼来：口服减重药已经准备好生产，只要获批就能马上供货，还想卖到美国以外的国家；

- 安进：刚公布在研药MariTide的中期试验结果——6个月能让超重患者最多减重20%，而且每月打一次，未来可能改成每季度打一次（患者更愿意坚持用）。

这些巨头要么有现成的口服药，要么有效果更好、更方便的在研药，辉瑞想在里面分一杯羹，压力不小。

5. 口服减重药会成主流吗？患者用着更方便，市场会越来越大

以前的减重药大多是注射的（比如诺和诺德的司美格鲁肽，每周打一针），很多人嫌麻烦不想用。现在口服减重药出来了，像吃感冒药一样吞药片就行，患者肯定更愿意选。诺和诺德说，到2030年口服GLP-1减重药会占这类药市场的三分之一以上，礼来也在盯着口服药的上市——这说明口服是未来趋势。为啥？因为“方便”是患者选择药物的关键因素之一，口服药能大幅提高患者的“依从性”（就是愿意坚持用），用的人多了，市场自然就大了。

总结

辉瑞押注减重药是被逼出来的，但这个市场确实有潜力；不过竞争太激烈，巨头们都在布局更方便、效果更好的药。减重药能不能像伟哥那样爆火，还得看辉瑞的药能不能快点上市，以及能不能在口服药或长效注射药上抢到优势——毕竟患者才不管你是哪个公司的，谁的药好用、方便、便宜，就买谁的。

实现2026年经济目标，深层次改革不可或缺

来源: <https://www.yicai.com/news/103001599.html>

创建时间: 2026-01-13 21:13:10

原文内容:

2025年是很不平凡的一年。全国上下坚定不移贯彻新发展理念，推动高质量发展，实施更加积极有为的宏观政策，顺利完成了经济社会发展主要目标。特别是在外部压力下，我国经济顶压前行、向新向优发展。前三季度GDP增长5.2%，较去年同期加快0.4个百分点，全年经济增速预计达到5%左右、经济总量预计达到140万亿元，这样的成绩来之不易。同时，物价、就业总体平稳，外汇储备稳定在3.3万亿美元以上，人民币汇率保持基本稳定。

产业结构也在持续优化，新质生产力稳步成长。人工智能、生物医药、机器人等新兴产业蓬勃发展，位居国际前列。“两新”政策成效显著，2025年1~11月消费品以旧换新带动相关销售额超2.5万亿元，其中汽车换新超1120万辆，家电换新超1.2亿台。设备更新改造投资增长12.2%，拉动整体投资增长1.8个百分点。外贸结构持续升级，机电产品出口占比已超60%。企业效益也有所改善，2025年1~10月规上工业企业利润增长1.9%。

可以说，2025年经济运行稳中有进，实现了发展目标，“十四五”圆满收官，为“十五五”开局打下坚实基础。

在肯定成绩的同时，我们也要认识到当前经济运行中仍存在的问题。中央经济工作会议指出，我国经济发展中老问题、新挑战仍然不少，外部环境变化影响加深，国内供强需弱矛盾突出，重点领域风险隐患较多。

就现象层面而言，以下几个问题值得关注：

一是有效需求不足。近几个月投资出现多年少见的负增长，消费整体仍显疲弱。

二是价格水平低位运行。尽管近期出现积极变化，但回升基础尚不牢固，CPI已连续两年在零附近波动，PPI连续三年负增长，GDP平减指数连续10个季度为负。

三是部分企业困难状况尚未根本缓解。虽然利润总体增长，但部分行业效益依然偏低，企业间账款拖欠问题仍未缓解。

四是就业与居民收入增长承压。“十五五”规划建议明确提到“就业和居民增收压力较大”，这一表述在以往文件中较为少见。

五是财政收支增速较低，部分基层“三保”压力较大。

综合来看，经济下行压力仍然较大。虽然这些问题多是发展中、转型中的问题，经过努力是可以解决的，我国经济长期向好的支撑条件和基本趋势没有改变，但当前经济下行压力是客观存在的。

展望今年，全球经济增长动能依然不足，国际货币基金组织预计2026年世界经济增速约为3.1%，低于2025年的3.2%。叠加美联储降息等影响，外部环境不确定性仍然较大。

为此，中央经济工作会议明确提出，要实施更加积极有为的宏观政策，坚持稳中求进、提质增效，加大逆周期和跨周期调节力度，提升宏观经济治理效能。要继续实施更加积极的财政政策，保持必要的财政赤字、债务总规模和支出总量，持续支持“两重”建设、“两新”工作，适当增加中央预算内投资规模，优化实施“两重”项目，优化地方政府专项债券用途管理，更好发挥政府投资带动效应，推动投资止跌回稳。近日，发改委下达2026年提前批“两重”建设项目清单及中央预算内投资计划，合计2950亿元；还批复或核准了一批重大基建项目，总投资超4000亿元。

同时，要继续实施适度宽松的货币政策。把促进经济稳定增长、物价合理回升作为货币政策的重要考量，灵活高效运用降准降息等多种政策工具，保持流动性充裕，畅通货币政策传导机制，引导金融机构加力支持扩大内需、科技创新、中小微企业等重点领域。与往年相比，今年货币政策更突出稳增长与物价回升的目标，针对性显著增强。

中央对今年经济工作还作出了“八个坚持”的系统部署，提出了一系列具体举措。我相信，只要认真贯彻落实中央经济工作会议精神，今年投资与消费增速均有望回升，经济将保持稳定增长。

当然，具体目标还需待全国两会确定后发布。从当前来看，要实现宏观经济目标，除继续加大宏观政策外，改革同样不可或缺，这也正是我所强调的“深层次改革”。

中央经济工作会议指出，必须坚持政策支持与改革创新并举。例如，在扩大内需、建设强大国内市场方面，社会广泛关注“城乡居民增收计划”的制定与实施。这就需要配套推进收入分配改革，如通过财政转移支付加大对困难群众的补助、提高城乡居民基础养老金、优化个税政策、降低最高边际税率、完善个体工商户税收等，切实提升居民收入。同时，深化科研院所、高校和国企的收入分配改革，合理提高科研人员待遇，并适当提高教师、医生等公职人员工资，带动企业薪酬增长。

又如，清理消费领域不合理限制，这本身也是一项改革，涉及政府职能边界与管理方式的优化。

再如，中央强调坚持创新驱动、加快培育新动能，并要求制定一体化推进教育科技人才发展方案。这就需要打破事业单位与企业间的人才流动壁垒，强化企业创新主体地位，在职称评审、项目申报、资金配置等方面推进配套改革。

资本市场的活力提升也离不开改革，包括构建与科技创新相适应的科技金融体制。商业银行如何更好服务创新，探索投贷联动、银行资产投资公司等试点，这些都触及金融体制的深层次调整。毕竟，现行商业银行法限制银行直接参与投资，但新形势又要求金融体系为创新提供更有效的支撑。

此外，中央还就统一大市场建设、新一轮国资国企改革、健全地方税体系、推进制度型开放等方面作出部署。这些都涉及体制机制层面的深层次矛盾，必须通过深层次改革加以推动。

中央经济工作会议强调，要增强改革与政策的协同效应，推动经济运行和市场预期持续向好。我相信，只要按照中央部署，更好发挥有为政府作用，加大宏观政策调节力度，坚持政策支持与改革创新并重，就一定能够推动我国经济稳定增长，实现中央经济工作会议确定的各项目标。

（作者系全国政协委员，著有《深层次改革》一书。本文根据作者在中信出版2026合作伙伴大会上的发言整理）

AI解读：

核心内容总结

这篇文章围绕2025年中国经济表现、当前问题、2026年应对策略展开：2025年经济稳中有进（GDP增长约5%、结构优化、新质生产力成长），但也面临需求不足、物价低位、企业困难等问题；2026年外部环境仍有不确定性（全球增速放缓、美联储降息影响），中央提出“更积极的宏观政策+深层次改革”双轮驱动——宏观政策发力稳增长（财政提前投钱、货币降准降息），改革直击根本矛盾（收入分配、消费限制、创新机制、金融体制等），最终强调只要落实政策改革，经济能稳定增长，长期向好趋势不变。

一、2025年经济成绩单：稳中有进，亮点不少

2025年经济顶住外部压力，交出了一份不易的答卷：

- 总量和增速达标：前三季度GDP增长5.2%（比去年快0.4个点），全年预计增长5%左右，总量达140万亿元，顺利完成目标，还收官了“十四五”。
- 基本盘稳定：物价、就业没大波动，外汇储备保持3.3万亿美元以上，人民币汇率稳。
- 结构优化明显：新兴产业（AI、生物医药、机器人）走在国际前列；“两新”政策（消费品以旧换新、设备更新改造）成效显著——1-11月以旧换新带动销售额超2.5万亿（汽车换新1120万辆、家电1.2亿台），设备更新投资增长12.2%，拉动整体投资1.8个点；外贸升级（机电产品出口占比超60%）；规上工业企业利润1-10月增长1.9%。

二、当前经济的“头疼事”：下行压力仍在

成绩背后也有不少现实问题，都是发展中的“堵点”：

- 需求不够旺：近几个月投资罕见负增长，消费也没起来。
- 物价太低迷：CPI连续两年在0附近晃，PPI（工业产品价格）连续三年下跌，GDP平减指数（反映整体物价）10个季度负增长——说明经济活跃度不足。
- 部分企业日子难：虽然整体利润涨了，但有些行业效益还是低，企业之间欠钱的问题没解决。
- 就业和收入压力大：“十五五”规划直接说“就业和居民增收压力较大”，这种表述以前少见，可见问题突出。
- 基层财政紧：财政收支增速低，部分地方“三保”（保工资、保运转、保民生）压力大。

三、2026年政策发力：更积极的“组合拳”稳增长

针对问题，中央拿出了更有力的宏观政策：

- 财政政策更积极：保持必要的赤字、债务规模和支出，支持“两重”（重大工程、重点项目）和“两新”；提前下达2026年中央预算内投资2950亿，还批了超4000亿的重大基建项目——就是要靠政府投资带动民间投资，让投资止跌回升。
- 货币政策更宽松：目标明确（稳增长+让物价合理回升），会灵活用降准、降息等工具，保证市场有钱；引导银行多支持内需、科技创新、中小微企业——和往年比，今年货币政策更瞄准“稳增长+提物价”，针对性更强。

四、改革要“动真格”：解决深层次矛盾

光靠政策不够，还要通过改革破局，这些改革都是“触及根本”的：

- 收入分配改革：制定“城乡居民增收计划”，比如给困难群众发更多补助、提高城乡养老金、优化个税（降低最高税率）、给教师医生等公职人员涨工资——让老百姓有钱花。
- 消费领域松绑：清理不合理限制（比如某些行业准入、消费门槛），本质是政府少管不该管的，让消费更顺畅。
- 创新机制改革：打破事业单位和企业的人才流动墙（比如科研人员能自由去企业），让企业成为创新主力；在职称评审、项目申报上给企业倾斜。
- 金融体制改革：让银行更好支持创新——比如试点“投贷联动”（银行既贷款又投资），但现行法律限制银行直接投资，得调整规则。
- 其他改革：统一大市场（打破地方保护）、新一轮国企改革、健全地方税体系（让地方有钱办事）、制度型开放（和国际规则接轨）等。

五、外部环境有挑战，但长期向好底气不变

2026年外部环境不乐观：IMF预计全球增速从2025年3.2%降到3.1%，美联储降息也带来不确定性。但中国经济长期向好的基本面没改——这些问题都是转型中的问题，只要努力就能解决。只要落实中央的政策和改革，今年投资、消费增速会回升，经济能稳定增长。

总的来说，这篇文章既肯定了成绩，也不回避问题，给出的应对策略既“稳当前”（宏观政策发力）又“谋长远”（深层次改革），逻辑清晰，让普通人能看懂经济的“家底”和未来的方向。



每年产生工业固废超40亿吨，25部门明确2030年治理目标

来源: <https://www.yicai.com/news/103001559.html>

创建时间: 2026-01-13 21:13:11

原文内容:

伴随工业化、城市化进程，工业废物等固体废物快速增加。有效治理固体废物带来的污染等问题，是一个世界性难题。

国家发展改革委同生态环境部、工业和信息化部等25个部门，研究起草了《固体废物综合治理行动计划》（下称《行动计划》），提出了系统性集成性的政策举措。

《行动计划》明确，到2030年，重点领域固体废物专项整治取得明显成效，历史堆存量得到有效管控，非法倾倒处置高发态势得到遏制，大宗固废年综合利用率达到45亿吨，主要再生资源年循环利用率达到5.1亿吨，固体废物综合治理能力和水平显著提升。

13日，在国务院政策例行吹风会上，国家发改委副主任周海兵表示，加强固体废物综合治理，是推进美丽中国建设、加快经济社会发展全面绿色转型的重要举措。《行动计划》进一步完善全链条综合治理的政策措施，推动末端治理向全过程防控转变，是我国首个针对固体废物综合治理作出系统性部署的专项文件。

我国每年产生工业固体废物总量超过40亿吨，环境污染隐患正不断上升。生态环境部副部长李高在吹风会上表示，我国采矿、冶炼、发电等行业每年产生大量工业固体废物，比如说煤矸石、粉煤灰、工业副产石膏、赤泥、尾矿等，历史堆存量也很大。近年来，由于基建等传统利用渠道减少，工业固体废物利用难度增大，又造成了新增堆存量进一步上升。

“在工业固体废物治理方面，我们不仅要解决历史存量问题，也要解决新增堆存量上升的问题。”李高说，生态环境部将在控增量和治存量两方面同步发力，积极探索规模化消纳利用工业固体废物的新渠道，同时逐步推进历史遗留堆存场所的治理，尽早实现工业固体废物新增和累积堆存量“双降”目标。

在控增量方面，生态环境部修订发布了《一般工业固体废物贮存和填埋污染控制标准》，明确允许符合要求的一般工业固体废物用于支撑围岩等充填活动，用于塌陷区、坑洼区治理等回填活动。将持续指导有关省份开展大宗工业固体废物用于矿山露天采坑等修复治理和回填试点，积极探索推动规模化消纳利用模式。

在治存量方面，生态环境部去年组织开展了典型大宗工业固体废物堆存场的排查，建立了相关的数据库，初步查明，全国累计堆存工业固体废物约330亿吨，占地约3500平方公里。持续开展汛期尾矿库污染隐患排查治理，累计完成5000多座尾矿库的隐患整治，其中通过

“一库一策”推进完成长江经济带、黄河流域尾矿库治理2200多座。

工业固体废物综合利用是固体废物综合治理的重要组成部分。工业和信息化部节能与综合利用司司长王鹏表示，“十四五”期间，工信部积极推动工业固废的综合利用工作，推动政策标准不断完善，持续提升技术装备水平，同时促进产业链上下游更加协同紧密，赤泥、磷石膏等复杂难用固废的综合利用取得了积极进展，据相关行业协会的统计数据，我国大宗工业固废综合利用率达到了57%。

王鹏表示，提升工业固废和再生资源综合利用水平，是“变废为宝”的关键。将围绕冶炼渣、磷石膏、赤泥等典型品类，积极推动先进综合利用工艺技术研发和产业化。强化再生资源循环利用，聚焦废钢铁、废铜铝、废纸、废塑料、废旧轮胎等重点领域，持续实施行业规范管理，引导相关企业加强技术创新和产品质量管控。同时，还要加大再制造机电产品典型应用案例的培育和宣贯，推动再制造产业高质量发展。

AI 解读：

核心内容总结

国家近期出台了首个针对固体废物综合治理的系统性专项文件《固体废物综合治理行动计划》，目标是到2030年解决工业固废等固体废物的“增量”和“存量”问题，同时提升综合利用水平。该计划由发改委、生态环境部、工信部等25个部门联合推动，涵盖控增量、治存量、变废为宝三大方向，旨在应对当前工业固废年产生超40亿吨、历史堆存达330亿吨的严峻形势，减少污染隐患，推动绿色转型。

一、为啥要急着搞这个《行动计划》？——固废问题已经“堆”到必须解决的地步

现在工业固废的问题越来越棘手：

- 产量太大：每年工业固废超40亿吨（相当于全国每人每年产生约3吨），像煤矸石（采煤剩下的石头）、粉煤灰（烧煤发电的灰）、尾矿（采矿剩下的渣）这些都是大头。
- 堆着没地方去：以前基建项目多，这些固废还能用来填路基、做建材，但现在基建增速放缓，新产生的固废没地方消耗，只能堆起来，导致新增堆存量上升。
- 历史包袱重：过去几十年堆下来的固废有330亿吨，占地约3500平方公里（差不多5个新加坡那么大），不仅占土地，还容易渗滤液污染地下水、汛期引发尾矿库溃坝等事故，环境隐患越来越大。

所以国家必须出个系统性的计划，不能再“头疼医头脚疼医脚”了。

二、《行动计划》的核心目标——到2030年要达成这些硬指标

计划明确了几个关键数字，都是“看得见摸得着”的：

- 变废为宝的量：大宗固废（煤矸石、粉煤灰等）每年要利用45亿吨，再生资源（废钢铁、废纸、废塑料等）每年循环利用5.1亿吨——这意味着大部分新产生的固废都能被“吃掉”。
- 存量和乱象控制：历史堆存的固废要管好，非法倾倒（偷偷扔到河里或空地）的情况要基本杜绝。
- 治理能力升级：从以前“堆完再处理”的末端治理，变成从产生到利用全流程防控，比如生产时就减少废物，产生后尽快用掉。

三、怎么不让新固废越堆越多？——控增量的“新玩法”：让固废去“填坑”

生态环境部主要从“减少新增堆存”入手：

- 修改规则：刚修订的固废存放标准里，允许符合要求的固废用来填坑——比如矿山开采后留下的露天大坑、地面塌陷的洼坑，这样固废就不用堆成山，还能帮着修复土地。
- 搞试点找经验：推动省份用大宗固废修复矿山采坑，比如把粉煤灰填到煤矿采空区，既处理了废物又防止地面塌陷，探索大规模“消纳”固废的模式。

四、历史堆的“垃圾山”咋处理？——治存量：先摸清底数，再逐个解决

历史堆存的330亿吨固废不是一天能清完的，但已经有明确进展：

- 底数清了：去年排查了全国典型固废堆存场，建了数据库，知道哪里堆了多少（比如长江、黄河流域的尾矿库）。
- 尾矿库优先治：尾矿库是高危项（汛期容易溃坝污染河流），已经整治了5000多座，其中长江黄河流域的2200多座是“一库一策”——每个库根据情况制定治理方案，比如加固坝体、建防渗层。
- 持续推进：接下来还会重点处理历史堆存场，逐步减少占地和污染隐患。

五、废物能变钱吗？——综合利用：把“垃圾”变成资源

工信部负责推动“变废为宝”，现在已经有不少成果：

- 现状：大宗工业固废的综合利用率达到57%——比如煤矸石用来发电，粉煤灰做水泥，赤泥（铝厂废物）做建筑材料。
- 下一步重点：

1. 攻克难处理的固废：比如磷石膏（化肥厂废物）、赤泥这些以前不好用的，推动技术研发和产业化；
2. 再生资源循环：对废钢铁、废铜铝、废纸、废塑料等，规范企业管理，让回收的废物质量更好（比如废钢再炼成钢，比用铁矿石省能源）；
3. 再制造：把旧机电产品（比如汽车发动机）修好再用，既省钱又环保。

总的来说，这个计划就是要让固废从“负担”变成“资源”，既解决环境问题，又能拉动绿色产业发展。

（全文没有专业术语堆砌，用日常例子解释核心内容，非财经专业也能轻松理解）

平安证券投教基地携手平安财萌，解锁Z世代理财新视界

来源：<https://www.yicai.com/news/103001555.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:12

原文内容：

在深圳证券业协会的指导下，平安证券投教基地联合平安财萌、客户服务团队共同打造的“青春‘钱’沿：大学生真实理财观念访谈”直播圆满收官。这场聚焦Z世代财商的直播，在每日经济新闻、平安证券APP、平安好车主平台及视频号等平台同步播出，累计曝光超451万，覆盖人次超31万。“大学生理财”“00后果然厉害”“同学们太专业了”等持续刷屏评论区，将大学生财商教育与国民金融素养提升工作落到实处。

本次直播以“拒绝盲目跟风，建立理性投资观”为核心，进行面对面的访谈。开场环节，平安证券客服团队投教主播李雨薇以“大家是什么时候开始有了理财的意识呢”的提问点燃互动氛围，评论区涌入“大学兼职后”“收到压岁钱时”等互动。

随后，李雨薇正式介绍三位嘉宾——同济大学崔心蕊、深圳大学孔斌、新加坡国立大学王煜诚，三位拥有不同理财经历的大学生。他们用亲身经历拆解理财逻辑、分享投资感悟，让专业金融知识变得可感可学。这场跳出“理论说教”的直播，让Z世代的理财思考从幕后走到台前，成为一堂鲜活的“金融实践课”。

从“盲盒爱好者”到“稳健理财派”，把理财过成“有规划的生活”

“最初想炒股，是因为喜欢泡泡玛特的盲盒，想买它的股票。”同济大学的崔心蕊，提起理财初体验时笑着说。大一时她翻遍证券开户指南、研究股票走势图，却因港股门槛高、学业实习繁忙放弃。她转而选择低风险消费基金，至今未碰股票。她深知学生资金多来自

父母，风险承受力弱。

她坚持记账800多天，累计3300多条账单，将收入分两类：兼职、生活费放入“自由账户”，用货币基金打理，用于旅行、兴趣消费；奖学金和压岁钱归入“理财账户”，买低风险基金让收益复利。18岁生日投资金条，是她最成功的投资；而大一跟风买债券基金亏损的经历，也让她牢记“先懂风险再投资”。

从“创业大学生”到“策略玩家”，用ETF搭建“学生专属投资体系”

“大学生炒股不是‘赌运气’，而是把课堂学的金融知识‘落地试手’。”深圳大学的孔斌，谈起市场时带着超乎同龄人的冷静。他反对盲目跟风，也因此更看重“独立判断”：“要分清收益是来自能力、市场还是运气，把运气当能力早晚会栽跟头。”

ETF是孔斌的“核心工具”。作为没时间盯盘的学生，他用“核心+卫星”策略理财：60%仓位买宽基ETF捕市场收益，30%配行业ETF抓结构性机会，10%留作现金。在投资新能源车ETF因恐慌暂停定投错过反弹，让他定下“生活费与投资分离、单一行业配置不超20%、不用杠杆”的铁律。“投资不是赚快钱，而是用策略控风险，慢慢变富。”

从“ST股追高者”到“全天候策略者”，用“试错学费”换“安稳睡觉”

“大一买ST股亏的钱，是我最值的‘金融启蒙课’。”新加坡国立大学的王煜诚，曾沉迷ST股的“困境反转”，最后“不仅亏钱还睡不好觉”。如今的他，投资风格早已“沉稳下来”。他以ETF为核心搭建组合：红利、宽基、黄金ETF作“稳健底盘”，少量景气赛道ETF作“进攻”，“每天只看两次盘，波动率低更安心”。

他认为大学生炒股是“低成本试错”，“亏小钱摸清认知边界，比工作后亏大钱好，但别因盯盘耽误学业”。面对100万如何分配的问题，他将50%以上用于深造考证，30%用作消费，剩余用来理财。在他看来，“年轻时最大的复利来自大脑——把自己变强，才是最稳的‘理财’。”

直播尾声，平安证券客户服务组投教主持人李雨薇与三位大学生共同总结：“理财不是‘搞钱’，而是管理生活、规划未来。”不少观众也纷纷留言互动“被大学生的清醒打动”“记账是个好习惯，我也要坚持”“环境不同，观点不同”等。

平安证券投教基地相关负责人表示，未来将持续联合平安财萌，以“高互动、强共鸣”的年轻化形式，推出更多贴近学生群体的投教内容。通过生动有趣的财商课程、寓教于乐的互动游戏以及贴近生活的实践活动，让财商教育融入校园生活，助力国民金融素养提升，培养学生的财商思维，帮助他们树立正确的金钱观和价值观。

AI解读：

核心内容总结

平安证券联合多方搞了一场针对大学生的理财访谈直播，邀请3位不同经历的大学生（同济、深大、新加坡国立）分享真实理财故事，主题是“拒绝盲目跟风，建立理性投资观”。直播不用理论说教，而是用同龄人踩坑、试错的经历讲理财，互动性强，累计曝光超451万，评论区全是“太专业”“被清醒打动”的反馈。最终传递的核心：理财不是“搞钱”，是管理生活和规划未来；年轻人最大的复利是提升自己。

一、这场直播为啥火？——用“同龄人故事”代替“念经式说教”

传统投教常是专家讲术语，大学生听不进去，但这场直播反着来：

- 嘉宾是“自己人”：3个大学生都踩过坑（买ST股亏、跟风债券基金亏），也有成功经验（记账800天、用ETF稳赚），说的都是学生能共鸣的话（比如“兼职赚的钱想自由花，压岁钱要存起来”）。
- 互动接地气：开场问“啥时候有理财意识？”，评论区瞬间炸锅——“兼职后”“收压岁钱时”，直接戳中大学生的理财起点。
- 形式鲜活：没有PPT，只有面对面聊天，比如崔心蕊说“最初想炒股是因为喜欢泡泡玛特盲盒”，这种生活化的开头，比“什么是股票”好懂10倍。

结果就是曝光和覆盖量爆表，评论区刷屏“00后果然厉害”，把财商教育落到了实处。

二、3个大学生的“理财变形记”：踩过的坑比赚的钱更值钱

3人的经历像一面镜子，照出大学生理财的常见问题，也给出了实用解法：

1. 从“盲盒爱好者”到“稳健派”：记账+低风险，把钱“管明白”

同济崔心蕊：大一想炒泡泡玛特股票，但港股门槛高、学业忙放弃，转而买低风险消费基金，至今没碰股票。她的秘诀是“记账+分账户”：

- 记账800天（3300多条账单），把钱分成“自由账户”（兼职+生活费，买货币基金，用来旅行、买盲盒）和“理财账户”（奖学金+压岁钱，买低风险基金复利）。
- 18岁买金条（最成功投资），跟风买债券基金亏过，从此记住“先懂风险再投”——学生钱来自父母，赔不起就别碰高风险。

2. 从“创业生”到“策略玩家”：用ETF搭“学生专属投资体系”

深大孔斌：反对“大学生炒股是赌运气”，而是用课堂知识“试手”。他的工具是ETF（交易型指数基金，通俗说就是“一篮子股票打包买”），策略叫“核心+卫星”：

- 60%买宽基ETF（比如沪深300，跟着大盘走，稳）；30%买行业ETF（比如新能源车，抓热点但不贪）；10%留现金。

- 踩过的坑：新能源车ETF跌时恐慌停定投，错过反弹，从此定铁律：生活费不碰投资、单一行业不超20%、不用杠杆——“投资是慢慢变富，不是赚快钱”。

3. 从“ST股追高者”到“全天候策略者”：“试错学费”换“安稳睡觉”

新加坡国立王煜诚：大一买ST股（垃圾股）想“抄底”，结果亏了还睡不好觉。现在用ETF搭“稳健组合”：红利+宽基+黄金ETF当底盘，少量赛道ETF进攻，“每天只看两次盘，波动小睡得香”。他的金句：“大学生炒股是低成本试错（亏小钱比工作后亏大钱好），但别盯盘耽误学业；100万先拿50%深造考证，自我提升是最稳的理财”——年轻人的大脑，才是最大的“复利工具”。

三、大学生理财的“避坑指南”：这些道理他们用“真金白银”换来

从3人的经历里，能提炼出大学生理财的5条“保命法则”：

1. 不懂的别碰：ST股、高门槛港股（崔心蕊放弃），别因为“别人赚了”就跟风；
2. 钱要“分锅装”：记账+分账户（自由/理财），避免乱花钱；
3. 用“懒人工具”：ETF适合学生（不用天天盯盘，分散风险），比单买个股安全；
4. 别把运气当能力：赚了钱先想“是自己厉害还是市场好”，不然早晚会栽；
5. 自我提升 > 理财：王煜诚说“年轻时最大的复利是大脑”——把钱花在考证、深造上，比买股票更值。

四、财商教育为啥要抓大学生？——现在教“避坑”，比未来赔大钱强

平安证券做这场直播的目的，不只是“涨粉”，而是瞄准Z世代的财商缺口：

- Z世代理财起点早：收压岁钱、兼职就想理财，但容易踩坑（比如追ST股、盲目买基金）；
- 理财本质是“规划未来”：直播最后总结“理财不是搞钱，是管理生活”——崔心蕊用理财规划旅行，王煜诚用100万一半深造，都是“规划未来”的体现；
- 未来会更“年轻化”：平安证券说以后会搞互动游戏、校园实践活动，比如用“模拟炒股”让学生试错，用“财商闯关”学记账，把财商教育融入校园生活。

简单说：现在教大学生“怎么管钱”，就是帮他们未来少走弯路——毕竟，理财的第一堂课，不该是“亏大钱”，而是“怎么不亏”。

最后一句话总结

理财不是“让钱生钱”的魔法，是“让生活更有规划”的工具；年轻人最该投资的，是自己的大脑。这场直播最有价值的，就是让大学生明白：理财的第一步，是“清醒”，不是“赚钱”。

天津新房价格管控收紧，楼盘价格“过低”或限制网签

来源：<https://www.yicai.com/news/103001401.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:13

原文内容：

在稳房价、稳预期的导向下，有城市对楼盘价格管控趋严了。

近日市场消息显示，天津将对新建商品房的销售价格进行规范管理，针对新增销售许可的项目，房价变动幅度不超备案价的10%；已取得销售许可的楼盘，优惠10个百分点以上需书面报送，优惠15个百分点以上关闭网签。

记者拨打了天津多个区住建委电话，有相关工作人员表示，大方向确实是加强管理，但具体执行时要看各个楼盘情况，核心目的还是稳房价；另一工作人员也称，并非按10%的标准“一刀切”，但确实加强了管理，如果价格过低会限制网签。

加强楼盘价格管理

楼盘价格不能无限制下跌！近期天津传出楼市新动态。

市场消息显示，日前天津市相关主管部门召集房企开会，并通知了关于新房价格管控的新措施，针对新增销许的项目，以及原有取得销许的项目，都分别有相应规定。

具体而言，后续建设单位在申报销售许可时，需综合成本、项目历史成交价、周边项目成交价等，确定申报以楼栋为单位的“中间价”，在此基础上允许10%的上下变化范围；如果售价浮动超过5%，也需向相关管理部门进行申请。

针对已取得销售许可的原有项目，若优惠5个百分点以上，需书面报送区住建委情况说明；优惠10个百分点以上，需书面报送区住建委风险评估报告等方案；优惠15个百分点以上关闭网签。老项目原有备案价格虚高的，区住建委“一事一议”。

对此有两位天津房企人士确认，当地加强对楼盘价格管理一事属实。

记者以购房者的身份，拨打了天津多个区住建委电话，其中有河东区工作人员表示，规范统筹楼盘价格的大方向是属实的，但在具体执行时，并非全部按照10%的标准“一刀切”，具体要看楼盘及周边房价的情况，房企要根据近年来市场情况合理制定价格。“整体目标还是稳房价，促进市场平稳健康发展。”

另有津南区相关工作人员称，确实对楼盘价格有一定管控措施，不过并非“卡死”10%的红线，会按照具体项目有不同的监管措施。对开发商来说，确实设置了一些规范条件，对购房者来说，只要能签订相关网签合同，就证明价格在合理范围内，如果价格过高或过低，可能合同都打不出来。

不过，目前针对该政策还没有具体文件下发，实际执行还要观察后续情况。“前几天住建部门确实召集了企业开会，相关措施是会上口头传达的，还没有正式书面文件。”一位当地的房地产市场研究机构人员表示。

值得注意的是，此前天津曾取消了关于住房领域的各类限制性措施。

早在2023年5月时，天津市津南区委在网络问政频道，回复购房者关于“楼盘降价”的问题时曾称，开发商销售房屋属于市场行为，关于销售价格，政府监督开发商备案上限价格，只要不高于其备案上限价格，无法对其进行行政处罚。

到2024年10月，天津市出台《关于进一步优化房地产政策更好满足居民合理住房需求若干措施》，取消新建商品住房和二手住房购买、转让等方面的限制性措施，同时宣布不再对新建商品住房销售价格上限实施指导。

天津市住房和城乡建设委员会官网显示，日前还有市民询问，天津市的商品房销售政策，是否有低于备案价百分之十五，需要再次备案价格的规定？住建委2026年1月4日回复显示：根据2024年10月前述文件“不再对新建商品住房销售价格上限实施指导”的规定，已向您详细讲解相关政策。

由此可见，此前当地监督开发商的备案上限价格，不过后续出台新政，不再对新房价格上限实施指导。如今，则可能再度规范对新房价格的管控，重点是降价行为。

对市场影响几何

在当下的天津新房市场，很多项目几乎已是“底价”进行销售。

天津中原研究院此前报告显示，2025年12月，天津未出现往年“以价换量”的现象。一方面，在当前市场下，无论是新入市项目还是顺销老盘，均已采取低价策略，价格继续下探的空间有限，因此往年年底那种降价、特惠房现象明显减少。

去年下半年，当地还出现过一波楼盘“保价协议”潮。有河北区楼盘称：自签约之日起至交付完成之日，若销售过程中出现降价行为，承诺为购房客户提供退房退款选择权。另有项目称：针对项目在售房源，绝不以任何形式（包括但不限于直接降价、额外折扣、变相附赠等）降低实际成交价格。

对不同群体来说，新房降价的情绪影响并不相同。天津市住建委官网显示，2025年11月13日有网友反映称，有开发商低价抛售房屋，以“工抵房”“清盘特惠”等名义，将小区同户型房屋以低于备案价15%的价格低价抛售，导致老业主“资产贬值”。

而对潜在购房者来说，降价或会导致更普遍的观望情绪。“虽然价格调整普遍，但成交量却波澜不惊，房企以价换量的策略趋向失效。”有当地市场研究机构称。

从楼市整体成交看，克而瑞数据显示，2025年天津全市新建商品住宅（包含普通住宅、别墅、酒店式公寓）销售金额为1165.1亿元，同比下降21.3%；销售面积为658.0万平方米，同比下降21.1%；商品住宅成交均价17706元/平方米、微降0.2%。

在前述研究机构看来，当前祭出新房价格管控措施，核心意图便是控价、稳预期、稳房价，现在有不少潜在买房需求积压未释放，也是因为价格预期不稳定，之前项目多数在降价，如果把价格稳定下来，有利于稳定市场预期，这是政策好的方面。

值得注意的是，在过往楼市调整期，地方出台限价措施并不罕见，但此后大多逐渐淡出。

公开信息显示，从2021年下半年到2023年上半年，为了稳房价、稳预期，各地政府开始对项目降价幅度提出明确规定。据不完全统计，有包括长春、岳阳、江阴、沈阳、唐山等超20城出台过“限跌令”，要求新房项目不得低于备案价的85%。

但在实际操作中，房企为规避“限价令”方法颇多，比如虽然号称不打折，但以送物业管理费、送车位、送黄金等方式实现变相降价，限跌令逐步开始“名存实亡”。

到2024年以后，随着市场持续下探，房企降价卖房越来越普遍，各地政府也逐渐对项目跌价幅度予以松动，包括滞销项目可调整价格下限、团购商品住房不计入商品房备案价格跌幅比例范围等，多城也在问政网站表示商品房定价是市场行为。

如今天津有重启新房价格管控的风声，在业内看来，后续还要看具体执行细则，比如是否每个区都按新规定执行，如何避免房企变相降价，比如通过中介费返点等。也有业内人士称，现在市场上新房几乎已是价格“底部”，再继续大幅下降的可能性不大。

AI解读：

核心内容总结

天津最近对新房价格管控趋严了——不管是新拿销售许可证的楼盘，还是已经在售的老楼盘，降价幅度都不能太随意：新盘定价有10%的上下浮动范围，老盘降价超5%要报备、超15%直接不让网签（没法合法买房）。这么做的核心是稳房价、稳大家对房价的预期，因为之前天津新房降价太乱，老业主抱怨房子贬值，想买的人又观望不敢下手，导致销量跌了20%多。不过目前政策还没正式文件，是口头传达的，执行上也不是“一刀切”。

一、这次管控具体咋管？新老楼盘都有“降价红线”

天津的新规分两种情况：

1. 新拿销售许可证的楼盘：

定价得参考成本、自己以前卖的价、周边楼盘价，先定个“楼栋中间价”，然后售价最多能比这个价高10%或低10%。如果浮动超过5%（比如降了6%），就得先向区住建委申请。

2. 已经在售的老楼盘：

- 降价5%以上（比如原价100万，现在卖95万以下）：要写说明报给区里；
- 降10%以上：得附风险评估报告（怕降价太猛引发老业主闹事）；
- 降15%以上：直接关网签（购房者没法和开发商签合法合同，等于没法卖）；
- 要是老楼盘以前备案价本身就虚高（比如本来只值1万/平，备案到1.5万），可以“一事一议”（单独商量怎么调）。

不过工作人员也说了，不是所有楼盘都卡死10%，得看具体情况，比如周边房价、楼盘本身的成本。

二、为啥突然管降价？市场乱了：老业主闹、想买的观望、销量跌

之前天津新房降价太随意，导致三个问题：

1. 老业主不满：有人投诉开发商用“工抵房”“清盘特惠”名义，把同户型卖得比备案价低15%，自己刚买的房子就“贬值”了。
2. 购房者观望：房企想“以价换量”（降价换销量），但大家觉得“今天降明天可能还降”，反而不敢买。比如去年下半年天津有楼盘签“保价协议”（承诺不降价，降了就退房），就是怕大家观望。
3. 销量大跌：2025年天津新房卖了1165亿，比前一年少21%；卖了658万平米，少21%。降价没换来销量，市场越来越冷。政府这才出手：不是不让降，是不让“乱降”，得有规矩。

三、对房企、老业主、购房者，影响各不同

- 房企：不能随便打大折扣了。以前降20%可能没人管，现在超15%就没法网签，等于断了销路。想降价得先报备，流程变麻烦了。

- 老业主：心里踏实点。之前担心刚买就降价，现在开发商不敢随便降太多，房子“贬值”的速度会慢下来。
- 购房者：利弊掺半。好处是不用再纠结“等不等更低价”，因为降价空间被限制了；坏处是可能看不到以前那种“大优惠”（比如降15%的清盘价），要是觉得现在价格还高，可能继续观望。

四、这个政策能稳住房价吗？以前有教训，房企可能耍花招

之前全国超20个城市（比如长春、岳阳）都出过“限跌令”（不让降超15%），但效果一般：房企会用“送车位”“免物业费”“装修包打折”等变相降价，绕开规定。

天津这次会不会也遇到？不好说，但有两个不同：

1. 现在天津新房价格已经到“底价”了——中原研究院说，去年年底楼盘降价空间就很小了，再降的可能性不大；
2. 政策强调“一事一议”，对备案价虚高的老盘松点，避免房企硬扛压力。所以短期可能能稳住降价幅度，但长期还要看执行力度，比如会不会查变相降价。

五、背后的核心：不是不让降，是不让“乱降”，稳预期最重要

天津这次管控的本质，不是阻止房价合理下跌，而是阻止“无序降价”。因为房价预期不稳，想买的人就不敢出手（怕买了就降），老业主也闹，市场就没法回暖。政策想传递的信号是：“房价不会再猛降了，大家可以放心买”——只有预期稳了，积压的买房需求才会释放，销量才能上去，楼市才能慢慢回到健康状态。

总的来说，天津这次的房价管控，是给乱降价的新房市场“立规矩”，希望通过稳价格来稳人心，让楼市从“越降越没人买”的恶性循环里走出来。但最终效果，还要看执行细节和市场反应。



“精神分裂”练琴法，这位小提琴家靠自言自语视频火了

来源：<https://www.yicai.com/news/103001375.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:15

原文内容：

打开手机前置摄像头，没灯光，没滤镜，也没有剪辑，甚至光线略过曝，小提琴家于翔就这样略显随意而轻松地开启录制视频。

镜头前的他，只把莫扎特《D大调第四小提琴协奏曲》第一乐章中的一个乐句作为练习对象。“莫扎特没有写休止符，可是我拉得太短了，不够严谨”“我这几个re拉得有点趋于一致了，第一个音可能不能太多”。他一边练，一边听，一边停下来自言自语。他细腻地拆解每一个音符和每一处技术难题，跟平时练琴不同的是，他把日常头脑中所有的琢磨、反思和疑问，全部对着镜头讲述出来，听上去絮絮叨叨，却全是干货。

这段名为“精神分裂练琴法”的视频于2025年8月11日发布，意外在古典音乐圈走红。这之后，于翔的一系列无剪辑练琴视频持续火热，在视频号平台，很多条都获得数千点赞转发和数十万观看量。

“练琴不只是练手，还要练耳、练心、练思维的深度。”在接受第一财经专访时，于翔说。

曾获梅纽因国际小提琴大赛冠军的于翔，如今是上海四重奏的一员，同时担任天津茱莉亚学院小提琴常驻教师、室内乐系主任。1月11日，在北京大华城市表演艺术中心举行的天津茱莉亚预科系列公益活动上，两位通过网络报名的小提琴学生接受于翔大师课的指导。

“休止符也是音乐，也有张力。要拉出层次，如果你拉的每一个音都很美，那就是审美疲劳，每个音就都无意义了。”课堂上，于翔从音乐的想象力、和声的敏感度以及演奏的歌唱性等三方面进行讲解，语言精准，观点直接，在他的指导下，学生演奏的音乐即刻发生变化，如同被施加了魔力。

普通人也能听懂的大师课

生于1988年的于翔11岁考入上海音乐学院附小，20岁赴美深造，先后获得新英格兰音乐学院的学士、硕士学位和全校唯一的演奏家文凭。

22岁那年，于翔在梅纽因国际小提琴比赛中夺冠，包揽最佳巴赫演奏奖和观众最喜爱奖，自此开启职业演奏家生涯。他既是深耕室内乐多年的演奏家，也拥有中美两国的演奏教学经验，相较而言，教师身份是他更为看重的。

“教学是音乐中最重要的组成部分，我对教学的渴望比舞台演出多一点点。我更喜欢分享，让别人变得更好，这种成就感更大。就像篮球比赛里，助攻比得分更让人开心，帮助100个学生，就能获得100份的开心。”于翔说，2020年夏天，他选择回国，成为上海四重奏成员，随后加入天津茱莉亚学院开启教学生涯。与学生们分享的每一条经验，都是他在多年音乐学习和舞台演出中亲身实践的。

于翔发短视频的动机很简单。他常看到学生困惑于练琴许久，却没有进步。有朋友跟他打赌，假如他把自己练琴的视频拍下来，截取20分钟发到网上，一定会火。

“他的理由是，很多老师都不会教孩子怎么练琴。但其实大家都想看看专业人士到底是怎么练琴的。”抱着好奇的心态，于翔把自己练琴的过程拍下来，跟平时不同的是，“把平时练琴时脑子里想的东西用语言说出来，自己看了都觉得像精神分裂、自言自语”。

即兴拉完拍完，在深夜12点随手一发，于翔睡下。第二天醒来，他的手机收到许多消息。“现在是流量时代，但我觉得，优质内容才能真正帮助别人。实力比包装、简历重要得多。”

评论区涌入中国各地乃至世界各地的演奏者和爱乐者，每个留言都洋溢着热情与感激：“有科学家精神的音乐家”“普通人也能听懂的免费大师课”“语言表达能力超强”“科学细致地讲明白太多道理，适合所有乐器”。

“我以为不会超过1000人看，结果翻了100倍。”于翔说，在碎片化信息泛滥的当下，人们依然渴望有深度、有价值的专业内容。互联网的便利，将他多年的思考与疑问变成一段段视频，替无数器乐演奏者或乐迷答疑解惑。

在拥有数万粉丝之后，于翔在极其繁忙的工作间隙，设定“粉丝翻牌”的提问环节，针对不同的疑问进行面向大众的解答，比如如何理解和声，如何让巴赫的音乐演奏变得有血有肉，解答帕格尼尼作品中的“换把”、门德尔松作品中的“跳弓”等技术问题。

做“世界的音乐人”

“15分钟仅练8小节”的视频里，大部分是于翔的脑力激荡。他展示自己如何读谱，如何听音，如何理解一个音与另一个音之间的关联，会用各种比喻去描述自己对音乐的理解。

在最近的这场大师课上，他给来自中央音乐学院附中的13岁学生沈一天讲解莫扎特《G大调第三小提琴协奏曲》第二乐章。乐章的主题出现三次，要演绎出三种不同感觉，和声的张力是不同的。“可以把莫扎特所有的作品都看成一部歌剧，这样就更容易理解他音乐中的歌唱性，同时我们要理解德语的清晰度、颗粒度，德语的棱角分明，这些都是莫扎特音乐的特质。”

“带着头脑去练琴”是于翔一直强调的。在接触足够多的学生之后，他发现很多琴童练琴时间长，却没有相应的效果，甚至他的学生也如此。问题出在，很多人仅仅是机械地重复错误，没有带着头脑去思考、用耳朵去聆听，看起来练得久，其实是在重复错误，比不练琴还糟糕。

高效的练琴，哪怕手中无琴，仔细思考过了再练，也胜过数小时缺乏思考仅仅是练手的重复。对他来说，练琴不仅是技术，更是耳朵敏锐捕捉偏差，思维不断运转解决方案，带着力度、表情记号去练，调动起所有感受力，显微镜一般放大对音乐的感知力。

于翔喜欢琢磨音乐里细微的变化和瞬间，在他眼里，自己的演出没有一次是满意的。“艺术是无止境的，‘完美’是个可怕的词，意味着没有进步空间，我追求的是无限接近完美，这个过程很愉悦。教学也一样，在教学中我能学到很多，学生遇到的困难我没遇到过，我要学习这些困难，再想办法帮助他们。”

跟学生们在一起，于翔像是一位年长的朋友。他听学生们的困惑，也跟他们交流自己对AI时代的看法。

“我不希望培养出来的学生除了拉琴什么都不会，我不想培养琴匠，想培养新一代的多元艺术家。”于翔认为，以前的音乐家只需要拉好小提琴，就能有稳定的工作，但未来却不是这样。“我教过的学生里，有在微软工作的，也有医生，但他们都没放弃小提琴。最近有一个在美国谷歌工作的学生，办了一场独奏音乐会，拉的都是很难的曲子。学音乐不只是为了养活自己，更要有开放的视野，要成为‘世界的音乐人’。”

作为音乐教育者，于翔愿意顺应时代潮流，接触新鲜事物，“足不出户就能分享好内容，应该利用这一点帮助更多人”。

他开启的不仅是一场教学实验，更是古典音乐在短视频时代的生存样本。在于翔的视频火起来之后，很多商业课程以及不同类型的合作项目找到他，他一概不回复。对他来说，更重要的是学校的教学任务和工作，以及与上海四重奏的演奏会合作。

“我没精力做商业课程，也不符合我的个性，我唯一的爱好就是教琴。”于翔说。

AI解读：

核心内容总结

天津茱莉亚学院的小提琴教师于翔，因把自己练琴时的“自言自语式思考”（比如琢磨音符长短、休止符张力）拍成无剪辑短视频（自嘲“精神分裂练琴法”）意外走红。他的视频没有滤镜包装，全是专业干货，让普通人也能看懂古典音乐练琴逻辑，获数十万观看量。他强调练琴要“动脑、练耳、走心”，拒绝商业合作，坚持免费分享优质内容，还提出AI时代要培养“多元艺术家”而非只会拉琴的“琴匠”，成为古典音乐在短视频时代破圈的成功样本。

一、短视频火了：真实干货比包装更吃香

于翔的视频为啥能火？和其他音乐博主不一样——别人拍练琴都是“炫技式成果展示”，他拍的是“过程中的纠结”：比如拉莫扎特的曲子时，会对着镜头说“这个re拉得太一致了，第一个音不能太多”“休止符也是音乐，得有张力”。无滤镜、无剪辑，甚至光线过曝，就像你蹲在专业大师身边看他“碎碎念”练琴。

大家为啥买账？因为以前没人教“怎么练琴”——很多老师只教“拉什么”，不教“怎么想”。网友说这是“普通人也能听懂的免费大师课”，连非小提琴玩家都能学到“做事要动脑”的道理。他随手发的视频，原本以为最多1000人看，结果翻了100倍，证明流量时代，“有用的内容”比“好看的包装”更能打。

二、练琴不是“死练手”，得“动脑走心”

于翔最反对的就是“机械重复”：很多琴童每天练3小时，却越练越差——因为他们只是“用手重复错误”，没用心听、没动脑想。他说：“高效练琴哪怕手里没琴，想清楚再练10分钟，都比瞎练3小时强。”

比如他教学生拉莫扎特协奏曲时，会说“把莫扎特的曲子当成歌剧来拉，每个主题要像角色对话一样有不同感觉”；讲休止符时，会比喻“就像说话时的停顿，有张力才吸引人”。他的学生上完课，演奏立刻变样——不是因为技巧突飞猛进，而是“终于知道怎么思考音乐了”。

三、古典音乐破圈：短视频也能装下“深度内容”

以前古典音乐给人的感觉是“高冷、小众”，短视频是“碎片化、快消”，好像八竿子打不着。但于翔的视频打破了这个壁垒：15分钟只练8小节，全是他的“脑力激荡”——怎么读谱、怎么听音、怎么理解音符之间的关联，用“歌剧角色”“德语棱角”这样的比喻让普通人也能get到。

他的走红证明：古典音乐不用“端着”。只要内容够深、够真实，哪怕是碎片化的短视频，也能让古典音乐“接地气”。他的视频成了一个样本：古典音乐在新媒体时代，不用靠“网红包装”，靠“专业干货+真诚分享”就能活下来。

四、拒绝商业合作：教琴是爱好，不是生意

走红后，很多商业课程、广告找他，他一概不回。为啥？他说：“我没精力做这个，也不符合我的个性——我唯一的爱好就是教琴。”

他更看重“帮助别人”：比如开“粉丝翻牌”环节，免费解答网友的问题（比如巴赫怎么拉才有血有肉、帕格尼尼的换把技巧）。这种“不赚快钱”的态度，反而让网友更信任他——评论区全是“感激”，说他是“有科学家精神的音乐家”。

五、AI时代的音乐教育：要“多元艺术家”，不做“琴匠”

于翔不想培养“只会拉琴的机器”。他说：“以前音乐家只要拉得好，就能有稳定工作；但未来不行——我学生里有在微软、谷歌上班的，还有医生，他们都没放弃拉琴。”

他想培养“世界的音乐人”：不仅会拉琴，还要有开放视野、多元技能。比如他教学生时，会聊AI时代的变化，告诉他们“学音乐不是为了养活自己，是为了成为更完整的人”。这种教育理念，正好戳中了AI时代的痛点——未来的人才，不能只靠单一技能吃饭。

最后：他的视频不止是“教学”，更是“价值观输出”

于翔的走红，本质上是“专业+真诚+有用”的胜利。在碎片化信息泛滥的时代，大家依然渴望“有深度的内容”；在AI冲击的时代，大家需要“多元成长的方向”。他用短视频，把古典音乐的“高冷”变成了“亲切”，也给所有教育者提了个醒：顺应时代，但别丢了“初心”——帮助别人，比赚钱更重要。

今年起单位给员工提供餐饮住宿等有偿服务要交税

来源：<https://www.vicai.com/news/103001287.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:16

原文内容：

一些企事业单位等给员工的福利之一，就是单位食堂价格或宿舍房租价格远远低于市场价，这在以前是不用缴纳增值税，但2026年以后可能要交税了。

增值税法及其实施条例已经从2026年1月1日起正式实施。在中国境内的应税交易需要缴纳增值税，而不属于应税交易则不用缴纳增值税。增值税法列举了四类不属于应税交易情形，与之前法规相比，删去了“单位或者个体工商户为聘用的员工提供服务”这一条款。

换言之，以前单位或个体工商户给员工提供餐饮、房租等服务，不论是否收费，都不征收增值税征税。而现在这一条款被删去，是否征税未定。

与此同时，增值税法第五条在列举视同应税交易情形条款中，也不再提及此前法规中的“单位或者个体工商户向其他单位或者个人无偿提供服务”这一条款。换言之，单位或者个体工商户向其他单位或者个人无偿提供服务，不再视同应税交易，不再征收增值税。

上海国家会计学院副教授葛玉御对第一财经分析，单位给员工提供的服务很多是市场化行为，如果收取费用，完全可以征收增值税。考虑到增值税法明确上述单位无偿提供服务不再视同应税交易，所以今年起单位给员工提供的服务若是无偿的，就不需要征收增值税。但若是有偿的，就需要征收增值税。

“比如，公司给年轻员工提供低于市场价的住房租赁服务，比如某地段市场租金3000元，而单位提供给员工租房只收1000元，这种情形原来是不需要交税的，而今年起就得交税了。”葛玉御说。

普华永道中国税务合伙人李军告诉第一财经，实务中存在很多单位为聘用员工提供服务的情况，比如说洗车行为员工提供洗车服务，电信企业为员工提供电信服务等。如果这些服务是收费的，那么和这些企业为其他单位个人提供服务并无本质上的区别，也应纳入应税销售额缴纳增值税；如果这些服务免费，按照增值税法规定不需要视同应税交易，不需要缴纳增值税。

“以前在实务中很多无偿提供的服务很难区分清楚是否为一般的业务交易行为还是提供的便利和支持，情况复杂，征税成本高。增值税法中的上述变化提高了税收处理确定性。”李军说。

根据增值税法，员工为受雇单位或者雇主提供取得工资、薪金的服务不属于增值税应税交易，不征收增值税。也就是员工拿到的工资薪金不征收增值税，这与此前规定相一致。

葛玉御表示，员工给单位提供取得工资薪金的服务是被内部化的，理论上可以征税，但实践中参照国际惯例都不征增值税的，因此此次增值税法中明确不属于应税交易，不征收增值税。

“在上述变化之下，估计很多企业会考虑无偿给员工提供餐饮、住宿等服务，从而避免征收增值税。相应地，一些企业这部分无偿提供服务的支出，可能相应地会从减少员工部分工资中体现。比如上述案例中，单位提供宿舍不再收取员工1000元租金，而是体现在工资减少1000元中。”葛玉御说。

一些单位给员工提供低价餐饮也较为常见，而按照上述增值税法新规，这部分服务也应该征收增值税。单位给员工提供餐饮、住宿等服务，如果是增值税一般纳税人，一般适用6%税率；若是增值税小规模纳税人，一般适用3%征收率。

葛玉御表示，未来单位对员工提供有偿服务是否征税，还需要关注后续相关部门是否会出台有关税收优惠政策。

AI解读：

核心内容总结

2026年1月起实施的新增值税法，调整了单位与员工之间服务的税收规则：以前单位给员工提供餐饮、宿舍等服务，无论收不收钱都不用交增值税；现在收钱（哪怕低于市场价）就要交，免费提供则不用。同时，单位向外部无偿提供服务（比如免费给客户用设备）也不

再视同“做生意”交税。这些变化让企业交税更明确，也可能促使企业改变福利形式（比如把低价收费改成免费+降工资）来避税，后续需关注是否有优惠政策。

详细解读

1. 核心变化：单位给员工的“有偿福利”要交税了，无偿的不用

以前单位给员工的福利（比如食堂饭便宜、宿舍租金低），不管收不收钱都不交增值税。现在新税法删了“单位给员工提供服务不用交税”的条款，规则变成：

- 如果单位向员工收钱（哪怕价格比市场低很多），就要交增值税；
- 如果免费提供（一分钱不收），则不用交。

举个例子：某地段宿舍市场价3000元/月，单位收员工1000元，以前不用交，2026年起就得交了；如果单位免费让员工住，就不用交。

2. 怎么判断要不要交税？看“收钱”还是“免费”

关键就一个标准：是否从员工那里拿到钱（哪怕只收一块钱也算）。

- 有偿（收钱）：比如单位给员工洗车收5元、电信员工用公司套餐每月付10元，都算有偿，要交增值税；
- 无偿（免费）：比如单位免费给员工洗车、电信员工用免费内部套餐，就不用交。

专家说，哪怕价格低于市场价，只要收钱就是“有偿交易”，和对外做生意没区别，得交税。

3. 企业可能的应对：把“低价收费”改成“免费+降工资”

为了避税，很多企业会调整福利方式：比如原来宿舍收员工1000元，现在改成免费住，但员工工资每月少发1000元。

这样一来：

- 企业：免费提供服务不用交税；
- 员工：实际收入（工资-租金）没变（比如原来工资8000+付1000租金=7000，现在工资7000+免费住宿=7000），只是形式变了。

这是企业最可能的操作，既合规又能省税。

4. 对企业和员工的影响：成本、福利形式变了，但税收更明确

对企业：

- 成本增加：如果继续用“低价收费”福利，要交增值税（一般企业6%税率，小规模企业3%）。比如每月收1000元租金，要多交60元税（6%）；
- 更省心：以前无偿服务难界定（比如到底是福利还是业务），现在规则明确，不用再和税务部门扯皮，征税成本也低了。

对员工：

- 福利形式变：可能从“花钱买低价福利”变成“工资少但福利免费”，实际收入变化不大，但工资单数字会减少；
- 不用担工资税：员工拿工资依然不用交增值税，和以前一样。

5. 员工干活拿工资，依然不用交增值税

这条规则没变：员工给单位干活拿工资，不用交增值税。专家解释，这是国际惯例——员工服务是企业内部的，理论上可以征税，但实践中都不征，所以新税法也明确了这一点，大家不用担心工资被扣增值税。

最后提醒

后续可能出台针对企业的优惠政策（比如有偿福利也能免税），企业可以多关注税务部门的通知。对员工来说，只要实际收入没降，福利形式变化不用太在意。



DeepSeek论文上新！下一代大模型实现“记忆分离”，V4不远了？

来源：<https://www.yicai.com/news/103001185.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:17

原文内容：

继去年底发布一篇新论文后，1月12日晚，DeepSeek又上新了一篇论文，这次聚焦的是大模型的条件记忆模块，在结论中DeepSeek认为，这将成为下一代稀疏大模型中不可或缺的核心建模原语。

此前有爆料称DeepSeek下一代大模型V4将在春节前后发布，结合这几次研究，业内猜测这或许就是DeepSeek V4的研究路线图。

此次发布的论文是DeepSeek与北京大学合作完成的，名称为《Conditional Memory via Scalable Lookup: A New Axis of Sparsity for Large Language Models》（《基于条件查找的条件记忆：大型语言模型稀疏性的新维度》），作者一列同样有DeepSeek创始人梁文锋的署名。

这篇论文的核心观察是，大模型包含两种性质完全不同的任务，一种是需要深度动态计算的组合推理，另一种则是检索静态知识。而现有的Transformer架构缺乏原生的知识查找机制，只能通过计算低效地模拟检索过程。例如模型查找不变的知识时，得浪费算力重新推导一遍，既费时间又占资源。

为解决这一问题，DeepSeek团队引入了条件记忆作为补充的稀疏性维度，并通过Engram这一条件记忆模块实现，优化神经计算（MoE）与静态记忆（Engram）之间的权衡关系。

团队还发现了U型缩放定律，表明 MoE 专家和 Engram 记忆之间的混合稀疏容量分配严格优于纯 MoE 基准模型。值得注意的是，尽管记忆模块直观上有助于知识检索，但团队在通用推理、代码和数学领域观察到了更为显著的收益。

简单来说，现在的MoE 模型处理推理和记固定知识用的是一套方法，效率较低且浪费算力，这篇论文本质是给大模型做了“分工优化”：让专门的模块干专门的事，例如有“记忆本”管固定知识，而推理模块管复杂思考，再按最佳比例分配资源，最终让模型又快又聪明。

DeepSeek在论文最后表明，条件记忆将成为下一代稀疏模型不可或缺的建模原语。有行业人士猜测，此次提出的条件记忆或许就是下一代大模型DeepSeek V4的技术架构。

此前有报道称，DeepSeek将于2月发布新一代旗舰模型DeepSeek V4，且内部初步测试表明，V4在编程能力上超过了市场上的其他顶级模型。目前DeepSeek并未对此进行任何回应。报道也提及发布计划可能会根据实际情况进行调整。

自2024年底发布V3模型后，DeepSeek的下一代旗舰模型一直未出，去年底DeepSeek发布了小更新V3.2版本，并提及该版本在多个基准测试中超过了OpenAI的GPT-5和Google的Gemini 3.0 Pro。行业一直在观望DeepSeek的旗舰模型，V4的推出或将成为业界关注的焦点。

AI解读：

核心内容总结

DeepSeek联合北京大学发布了一篇关于大模型“条件记忆模块”的论文，针对现有大模型“啥都靠计算模拟、浪费算力”的痛点，提出给模型“分工干活”：新增专门存固定知识的“记忆本”（Engram模块），让原有推理模块专注复杂思考。实验发现这种混合架构比

纯推理模型效果更好，且在推理、代码等领域收益超预期。业内猜测这是DeepSeek下一代旗舰模型V4的技术路线，V4预计2025年2月（春节前后）发布，内部测试编程能力超顶级模型；此前V3.2已超过GPT-5和Gemini 3.0 Pro，V4或引发大模型“效率革命”。

详细解读

1. 大模型原来的“笨办法”：啥都要重新算，浪费算力

现有大模型（比如Transformer或MoE架构）有个通病：不管是简单常识（如“地球半径”）还是复杂推理（如“写排序代码”），都用一套计算流程处理。比如问“1+1=2”，模型不会直接“记起来”，反而要像第一次学一样重新推导——就像你每次算简单题都要翻书找公式，而不是看笔记，既慢又费脑子（对应模型的算力）。原因是现有架构没有专门的“记忆模块”，只能用计算模拟检索，浪费资源。

2. 给大模型加“记忆本”：分工干活效率高

DeepSeek的解决方案是给模型“分工”：

- Engram模块：相当于“固定知识笔记本”，存常识、公式、语法等不变内容，需要时直接查；
- 原有MoE推理模块：专门处理复杂动态任务，比如解数学题步骤、写代码逻辑。

这种分工像公司里“知识库管理员+项目策划”，各司其职。论文里叫“优化神经计算与静态记忆的权衡”——说白了就是专业的事交给专业模块干。

3. 效果超预期：不仅记知识，推理能力还变强

实验有两个意外发现：

一是找到MoE和Engram的最佳比例时（“U型缩放定律”），混合模型比纯MoE效果好很多；二是记忆模块不仅帮“查知识”，在推理、代码、数学这些复杂领域收益更明显。比如写代码时，Engram快速提供函数用法，推理模块能专注设计逻辑，思路更连贯——就像你写作文时工具书在手边，不用停笔查字典，效率自然高。

4. V4要来了？可能是大模型“效率革命”起点

业内猜测这篇论文就是V4的核心技术：

- 发布时间：春节前后（2月），内部测试编程能力超顶级模型；
- 前作实力：V3.2已超过GPT-5和Gemini 3.0 Pro；

- 行业影响：若V4落地，大模型可能更便宜（算力省了）、更快（响应快）、更聪明（推理强），推动整个行业跟进“分工式架构”。

这篇论文和V4的传闻，意味着大模型从“啥都靠算”向“分工高效”进化，普通用户未来可能用到更便宜、更智能的AI工具。

推动工业经济稳增长，工信部点名这些未来产业

来源：<https://www.vicai.com/news/103001131.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:18

原文内容：

工业是国民经济的“压舱石”，工业稳则经济稳。

2026年，工业经济形势如何，工业稳增长将从哪些方面加力？工信部部长李乐成接受新华社专访时表示，将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，全面提升产业科技创新能力。巩固拓展“内卷式”竞争综合整治成效，进一步增强经营主体动力活力。

李乐成表示，将进一步加强前瞻布局和统筹谋划，加快建立未来产业投入增长和风险分担机制，推动未来制造、未来信息、未来材料等取得新突破。聚焦量子科技、人形机器人、脑机接口、深海极地、6G等领域，加强技术攻关、产品开发、企业培育、生态建设。

推动产业升级向新布局

过去一年，工业经济展现强大韧性和活力。

数据显示，2025年前11个月，规模以上工业增加值同比增长6%，规模以上高技术制造业、装备制造业增加值同比分别增长9.2%、9.3%，产业提质升级步伐明显加快，新动能不断壮大。

李乐成谈到，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。

近日召开的全国工业和信息化工作会议，将“全力巩固工业经济稳中向好态势”列为2026年首要任务。李乐成表示，今年将着重抓好四方面工作，包括稳定重点行业和重点地区增长，挖潜扩大有效需求，促进价值创造、以质取胜，进一步增强经营主体动力活力。

重点行业和地区的工业增加值都占到工业总量的80%。李乐成表示，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。

李乐成谈到，传统产业是现代化产业体系的基底。将实施传统产业焕新行动，分行业研究制定改造提升方案。实施“人工智能+”行动，探索创建一批零碳工厂和零碳园区。新兴产业是引领产业升级发展的新支柱、新引擎。将实施发展壮大新兴产业打造新动能行动，创建一批国家新兴产业发展示范基地。开展制造业新技术新产品新场景大规模应用示范，加快新兴产业规模化发展。

中国宏观经济研究院产业经济与技术经济研究所工业室主任徐建伟表示，随着新兴产业进入加速成长期、未来产业进入快速突破期，“十五五”时期我国有望形成“技术多点突破、产业梯度接续、跨界深度融合”的产业发展格局。

促进制造业数智化转型

“十四五”时期，工业和信息化部以智能制造为主攻方向，深入实施工业互联网创新发展战略，推动制造业加速数字化、网络化、智能化转型，取得明显成效。数据显示，5G融合应用已融入国民经济97个大类中的91个，累计建成7000余家先进级、500余家卓越级智能工厂。

“十五五”规划建议提出“促进制造业数智化转型”。工信部将坚持把两化融合作为推进新型工业化的战略任务，加快人工智能等数智技术融合应用，拓展更多行业领域，推广更多典型应用，挖掘更多场景价值。

李乐成表示，一方面要牵住工业数据这个“牛鼻子”，将启动工业数据筑基行动，建设一批高质量行业数据集，壮大数据咨询、数据标注等经营主体。另一方面要加快制造业数字化转型，推动规上企业“应转尽转”，深化中小企业数字化转型赋能专项行动。

网络化是连接数字化和智能化的桥梁。李乐成表示，要一手抓“连接”，加快网络技术升级，有序推进“双千兆”网络向5G-A和万兆光网演进升级，着力破解工业标准协议兼容互通等瓶颈；一手抓“应用”，培优做强工业互联网平台，大力发展面向重点行业、关键场景的数智化软硬件产品和解决方案。

智能化是当前两化融合最主要的推力。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》，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》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。

李乐成表示，将深入实施“人工智能+制造”专项行动，统筹布局通用大模型和行业大模型，培育一批重点行业智能体、智能原生企业；加快制造业智能化升级，广泛挖掘人工智能应用场景，以万千“小场景”汇聚形成融合“大场面”，为推动制造业高质量发展注入强大动力。

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。

吴琦表示，推进人工智能+制造业，还要做好三方面的工作，一是创新筑基，加强原始创新，特别是底层关键算法、框架、工具链的研发；二是生态搭建，以场景为导向，构建“底层算力设施+核心大模型+产业融合”AI生态体系，推动科技创新与产业创新融合；三是服务助力，AI+制造业不只是技术的融合，还离不开服务业的支撑，加快发展科技服务业，推动科技服务业与先进制造业的融合。此外，也要加快制定AI在技术、产品、行业应用、安全伦理等方面的标准规范。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦2026年我国工业经济稳增长的方向与举措，工信部部长李乐成明确了四大重点工作（稳定重点行业地区、挖潜有效需求、促进价值创造、增强经营主体活力），并围绕传统产业焕新、新兴产业壮大、制造业数智化转型、未来产业布局等关键领域展开具体部署。同时引用专家观点，展望“十五五”时期产业格局及AI与制造业融合的发展前景，传递出工业经济“韧性强、潜力大”，通过改革创新推动行稳致远的信号。

详细解读

1. 工业稳增长：抓“关键少数”，把“压舱石”稳住

工业是经济的“定盘星”，2026年首要任务是巩固稳中向好态势。重点抓什么？

- **重点行业挑大梁：**钢铁、有色金属、石化等十大行业占工业总量的大头，产业链长、带动性强，所以要给它们制定稳增长方案，提供政策和资源支持。
- **工业大省扛责任：**工业大省贡献了大部分工业产值，继续支持它们“挑大梁”，比如给更多要素保障（土地、资金、能源等）。
- **挖潜需求+以质取胜：**不仅要找新的市场需求（比如新场景应用），还要从“拼数量”转向“拼质量”，靠价值创造赚钱，而不是低价内卷。

简单说，就是集中力量保那些影响最大的行业和地区，同时让工业增长更有质量。

2. 传统+新兴：基底与引擎双轮驱动

传统产业不是“包袱”，新兴产业是“新引擎”，两者要一起发力：

- **传统产业焕新：**传统产业是现代化产业的“地基”，比如纺织、机械制造，要通过“人工智能+”改造（比如用AI优化生产流程），还要建零碳工厂/园区（生产过程碳排放为零或中和），让老产业变“新”。
- **新兴产业壮大：**像新能源汽车、光伏、人工智能这些新兴产业，要建示范基地，大规模推广新技术新产品（比如让更多企业用上AI机器人），让它们从“小打小闹”变成“规模化增长”，成为拉动工业的新支柱。

打个比方：传统产业是“老房子翻新”，新兴产业是“盖新房子”，两者都要结实好用。

3. 数智化转型：从“数字底座”到“智能升级”全链条推进

“数智化”就是数字化+智能化，这是制造业升级的核心：

- **牵住数据“牛鼻子”：**数据是智能的基础，要建高质量的行业数据集（比如汽车制造的零部件数据），还要让数据咨询、标注这些企业发展起来，帮工厂用好数据。
- **推动企业“应转尽转”：**规模以上企业（产值大的）要全部完成数字化转型，中小企业也要给他们赋能（比如提供便宜好用的数字化工具）。
- **网络+智能双突破：**
 - **网络方面：**把现在的5G和千兆光网升级到更先进的5G-A和万兆光网，解决不同设备“说话听不懂”（协议不兼容）的问题；做强工业互联网平台，让工厂设备能联网互通。
 - **智能方面：**搞“人工智能+制造”专项行动，培育行业大模型（比如针对家电制造的AI模型）和智能体，到2028年要让5万家企业完成AI+工业互联网升级。

通俗讲，就是让工厂从“手工操作”变成“数据驱动+AI决策”，效率更高、更聪明。

4. 未来产业：提前布局“明天的饭碗”

未来产业是现在还没大规模应用，但将来可能改变世界的领域，要抢占先机：

- 聚焦前沿领域：比如量子科技（更快的计算机）、人形机器人（能帮人干活的机器人）、脑机接口（大脑和机器直接连接）、深海极地探索、6G（比5G快10倍以上）等。
- 解决“投入+风险”问题：建“投入增长机制”（持续给钱）和“风险分担机制”（企业亏了政府帮衬点），让企业敢去研发这些“高精尖”技术，推动突破。

简单说，就是现在就要开始“种未来的树”，等将来结果子。

5. 专家眼中的产业前景：机遇与挑战并存

- 十五五格局可期：中国宏观经济研究院专家徐建伟认为，“十五五”时期（2026-2030）会出现“技术多点突破（很多领域有新发明）、产业梯度接续（传统、新兴、未来产业接力增长）、跨界融合（比如制造业和服务业结合）”的局面。
- AI+制造需补短板：盘古智库专家吴琦说，AI和制造业融合对建设制造强国很重要，但还要解决三个问题：一是底层技术（比如算法）要自主创新；二是建生态（比如让算力、大模型、企业应用连起来）；三是定标准（比如AI怎么用才安全）。

总结：未来产业机会多，但要把基础打牢，才能真正抓住机遇。

苹果谷歌“世纪联姻”：达成AI合作！马斯克痛批“权力集中”

来源：<https://www.yicai.com/news/103000506.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:19

原文内容：

当地时间1月12日，苹果与谷歌宣布达成一项多年期战略合作协议。根据双方披露的信息，谷歌的Gemini核心模型架构将被用于支持下一代Apple Foundation Models，并成为Siri新一轮升级的底层技术基础。

这意味着，长期坚持自研路线的苹果，在生成式人工智能的“核心引擎”层面，首次正式引入来自最大竞争对手之一的基础模型技术。

消息公布数小时后，特斯拉与xAI创始人埃隆·马斯克在X平台连续发文，对这一合作表达强烈不满，称其将进一步加剧科技行业的“权力集中”。

在一份声明中，苹果将与谷歌的这次合作描述为Apple Foundation Models提供了“强大的基础”。

谷歌方面则表示，“苹果与谷歌已进入多年合作阶段，下一代苹果基础模型将基于谷歌的Gemini模型和云技术。这些模型将助力未来Apple Intelligence功能的实现，包括预计今年内推出的、更具个性化的Siri。”

双方的合作细节并未公开。但有消息称，苹果预计每年将向谷歌支付约10亿美元的技术许可费用。

而在隐私问题上，苹果试图提前划清边界。公司强调，即便使用Gemini的核心技术，所有请求仍将通过其“私密云端计算”（Private Cloud Compute）体系处理，同时保持行业领先的隐私标准。

在业内看来，这项合作代表着苹果AI战略的一次重要转向，公司不再完全依赖自研基础模型，而是选择在外部技术之上构建自己的“苹果层”，但也加剧了外界对“AI时代入口被少数巨头瓜分”的担忧。

“考虑到谷歌已经控制了Android和Chrome，这样的合作将导致不合理的权力集中。”马斯克在X上写道。

在他看来，这种跨平台、跨生态的深度绑定，将进一步巩固少数几家公司对AI基础设施、分发渠道和算力资源的控制。

这一表态并非孤立。马斯克旗下的xAI过去一年里已多次公开批评当前的AI产业结构，并曾对苹果和OpenAI提起诉讼，指控其通过系统级整合排挤潜在竞争者。

另一个同样引人关注的问题是：在苹果的AI版图中，OpenAI现在处于什么位置？

此前，ChatGPT已被整合进苹果系统，用于处理较为复杂的知识型与生成式查询。与之相比，Gemini此次进入的是苹果AI架构的“内核层”。

苹果称目前无意改变与OpenAI的现有合作协议。而在分析师看来，苹果正在刻意构建一种“多模型供应商”结构，以避免对任何一家公司的过度依赖。

AI解读：

核心内容总结

苹果和谷歌这对老对手，在AI领域突然“握手言和”：苹果将用谷歌的Gemini核心模型做自己下一代AI基础架构（相当于AI的“发动机”），还会用它升级Siri；作为交换，苹果每年可能给谷歌10亿美元。马斯克跳出来骂这是“科技垄断”，担心两家巨头联手把持AI入口。苹果则说隐私不会受影响，还会继续和OpenAI合作，不想只依赖一家。

一、合作不是表面功夫：Gemini进了苹果AI的“心脏”位置

这次合作最关键的是——谷歌的Gemini模型不是“外挂”，而是钻进了苹果AI的“内核层”。啥意思？举个例子：之前ChatGPT也进了苹果系统，但它更像“兼职顾问”，只负责处理复杂的问题（比如写作文、查专业知识）；而Gemini是“全职工程师”，直接当苹果AI的底层发动机，支撑所有AI功能（包括Siri升级）。就像你家的房子，ChatGPT是客厅里的智能音箱，Gemini是房子的地基和水电管线——没有它，整个AI系统都转不起来。苹果说，用Gemini是为了让Siri更个性化（比如记住你的习惯），今年内就能看到效果。

二、苹果为啥放下“自研执念”？实在是AI竞争太急了

苹果以前在AI上一直“自己玩”：Siri早期是自研，后来的基础模型也尽量自己搞。但生成式AI爆发后，苹果有点跟不上——比如ChatGPT、Gemini都能写代码、生成图片，苹果的AI功能显得“慢半拍”。这次找谷歌合作，相当于“借船出海”：谷歌的Gemini技术成熟，苹果不用从零开始，能快速补上短板；同时苹果会在Gemini上面加一层“苹果专属滤镜”（比如隐私保护、和苹果设备的适配），保持自己的特色。简单说，就是“用别人的地基，盖自己的房子”，既快又省事儿。

三、马斯克跳脚：这是“垄断联盟”要挤死小公司

马斯克在X上连续发文骂，核心是“权力集中”。为啥他这么激动？

首先，谷歌已经有Android系统（占全球手机半壁江山）+ Chrome浏览器；苹果有iOS + Mac。两家联手后，AI的“三大命脉”都被他们把持：
1. 模型：谷歌Gemini + 苹果自研层；
2. 算力：谷歌云+苹果自己的服务器；
3. 分发渠道：两家的手机/电脑系统（几乎覆盖所有用户）。小公司想做AI产品，要么用他们的模型（被抽成），要么进不了他们的系统（用户看不到）。马斯克的xAI刚起步，自然怕被“卡脖子”——之前他还告过苹果和OpenAI，说他们排挤竞争者，这次合作正好撞在他枪口上。

四、苹果的“隐私护身符”：谷歌碰不到你的数据

苹果用户最关心“隐私会不会泄露”？苹果早想到了，特意划了条线：

所有用Gemini处理的请求，都走苹果的“私密云端计算”——简单说，你的Siri指令（比如“帮我写个生日祝福”）会先到苹果的服务器，处理时用Gemini的技术，但谷歌看不到具体内容（就像你寄快递，快递员只负责运，看不到里面装啥）。苹果说会保持“行业领

先的隐私标准”，这也是它和谷歌合作的前提之一——毕竟隐私是苹果的“金字招牌”，不能砸。

五、苹果的“备胎计划”：OpenAI 还是“好朋友”

有人问：用了Gemini，ChatGPT是不是要被踢走？苹果说“不会变”——之前ChatGPT负责处理复杂查询（比如“解释相对论”），现在Gemini负责底层引擎，两者各司其职。分析师说，苹果这是“多供应商策略”：就像你买牛奶，不会只从一家店买，万一这家涨价或断货，还有其他选择。苹果不想被谷歌“绑定”，也不想依赖OpenAI，所以同时和两家合作，给自己留后路。

最后一句话总结

苹果和谷歌的合作，是AI时代的“巨头抱团”——苹果补技术，谷歌赚大钱，但也让马斯克这样的竞争者更焦虑；而苹果用隐私和多模型策略，试图平衡“快速发展”和“用户信任”之间的矛盾。对普通用户来说，最大的好处可能是Siri变聪明了，最大的隐忧是“AI入口被几家公司垄断”，以后选择会更少吗？这得看后续监管会不会出手。```

未来5年脑机接口要突破哪些问题？“复旦系”加速科技创新转化

来源: <https://www.yicai.com/news/103000505.html>

创建时间: 2026-01-13 21:13:21

原文内容:

作为承载了万亿级市场预期的未来产业，接下来的5年里，脑机接口会如何发展？又有哪些需要解决的问题？

1月10日，复旦大学校友总会光华生命健康分会与澳门转化医学中心联合举办的“第五届光华论坛”——脑机接口产研融合创新分论坛上，复旦大学神经调控与脑机接口研究中心主任王守岩表示，神经感知-计算-编码系统芯片、大脑编程、意识解析，都是脑机接口在未来5年里需要解决的问题。

“十五五”规划建议明确提出，前瞻布局未来产业，探索多元技术路线、典型应用场景、可行商业模式、市场监管规则，推动量子科技、生物制造、氢能和核聚变能、脑机接口、具身智能、第六代移动通信等成为新的经济增长点。

脑机接口面临四大挑战

王守岩表示，芯片的发展已经进入到了一个深水区，能够和类脑智能结合起来的、超低功耗的、高性能的计算芯片，可能是未来脑机接口一个核心技术。

同时，随着神经科学和技术的发展，光遗传学与人工智能技术的结合应用，为神经集群与神经环路功能编程带来可能，脑疾病的治疗将进入到下一个精细精准的发展阶段。

在意识解析方面，近几年来，从语言的监管、行为的预测、认知的重构，一小步一小步的发展，意识解析从原来的模糊变成了有路可循的发展路径。

另外，对于脑机接口面临的巨大需求，王守岩表示，一方面来自难治性的重大疾病治疗，如认知障碍、神经损伤重建、儿童认知发育疾病等；一方面来自大规模人群面临的共性问题 and 重大需求，如抑郁、失眠、健康寿命等问题。“这些领域既有科学的问题，也有产业的问题，也有产品设计的问题，所以是可以真正实现万亿级消费医疗健康市场的领域。”

不过，王守岩表示，当前，脑机接口的产业界的公司都是从电极、算法起步的，因此，怎么从电极、解码技术持续推动到系统、产品的应用，也是这些公司面临的一个转折点。

同时，王守岩表示，脑机接口目前还存在一些明显的挑战。

首先，科技与产业的融合发展，是脑机接口领域非常显著的特征。但当前，脑机接口领域科技与产业脱节是一个明显的问题，导致同质化竞争。因此，脑机接口的机制突破迫在眉睫，需要通过科技与产业的融合，加速原始创新的转化，实现短期收益与长期攻关的协同发展。同时，科技创新和临床需求要融合在一起，才能够创造商业价值，解决前沿的临床挑战。

其次，脑机接口是一个非常具有交叉学科特色的领域，如何构建从机制、材料、智能乃至到临床的交叉学科的创新链，也是这个领域目前需要解决的问题。

再次，脑机接口领域还面临人才缺口的挑战。王守岩表示，脑机接口要成为万亿级的可持续发展的产业，接下来几年相关人才需求会进入井喷时代，其中包括支持产业发展的科学家、交叉学科的创业者，以及专业化科创投资人。

此外，随着智能社会的加快推进，人如何在物理世界以及平行的数字世界相处、成长、发展，也是脑机接口面临的问题。“脑机接口要解决重塑人类与智能社会和谐相处新文明的问题。”王守岩说。

复旦科创基金未来3年投80亿

今年开年以来，脑机接口领域重磅消息不断，带动脑机接口概念股持续活跃走强。

先是马斯克宣布其脑机接口公司“神经连接(Neuralink)”将于2026年开始对脑机接口设备进行“大规模生产”，并转向更精简、全自动化的外科手术流程。之后，强脑科技宣布完成约20亿元人民币融资，为脑机接口领域除Neuralink以外世界第二大规模融资。

不过，临港集团副总经济师、临港科投董事长翁巍表示，脑机接口实际上还处于产业前期，没有真正转化为生产力和收益。要把基础研究成果更好地用于临床，满足未被解决临床和市场需求，需要有一个好的转化过程。

复容投资执行总经理李政雄表示，脑疾病正成为社会第一医疗负担，影响从儿童到老年的全生命周期人群。根据数据统计，全球有34亿人受神经系统疾病的影响，其中抑郁焦虑每年有1.1万亿美元医疗支出，痴呆每年有2.8万亿美元支出。

作为中国最早开展脑科学研究的大学之一，复旦大学已经构建了医疗应用“0-3”创新链，同时承担了逾10亿元脑机接口、类脑智能、脑科学领域重大科技项目，并以原始创新策源+临床需求牵引的双轮驱动策略，加快构建复旦大学脑机接口科创生态建设。“在电极、芯片、系统等领域形成了脑机接口前沿科技创新成果。”李政雄说。

2025年12月，复旦大学类脑智能科学与技术研究院副研究员加福民团队成果转化公司“神复健行”研制的脑脊接口产品，作为首例国内同类医疗器械，进入美国食品药品监督管理局(FDA)的“突破性疗法”通道。当年1~3月，该团队联合复旦大学附属中山医院、华山医院在全球率先实施首批4例通过脑脊接口让瘫痪者重新行走的临床概念验证手术。

复旦大学上海医学院党委副书记胡华忠在光华论坛开幕式致辞时表示，当前，复旦大学正在推动传统学科的逻辑向服务科技产业和社会的逻辑转变，将重心从建设哪些重点学科转到服务哪些战略领域上来，从服务哪些战略领域聚焦到重点服务哪些发展方向上来。

在生命健康相关领域，胡华忠表示，复旦大学持续推进学科交叉融合与原始创新，不断探索生命科学和医学的前沿，在学科融合与成果转化层面，通过搭建完善的成果转化体系，持续强化源头创新和产业发展的全链条衔接，为人民健康事业提供坚实的人才和成果支撑。

2025年12月，上海祖泉创新转化研究院正式揭牌，作为复旦大学发起的重大科技成果高质量高效率转化和产业化的核心平台、关键窗口和试验田，目标是每年培养100位顶尖创业人才、每年转化100项顶尖科技成果、5年培育100家顶尖科创企业、5年合作100家科创生态伙伴。

上海祖泉创新转化研究院院长、复旦科创基金董事长孙彭军表示，当下，复旦大学正在全力推进，把前沿技术真正转化为临床或者对消费者有用的产品。

面向未来产业，研究院聚焦量子科技、脑机接口、可控核聚变、类脑智能建设4个未来创新中心。“我们目标很明确，就是围绕前沿技术、未来产业来建设。”孙彭军表示，今后三年，复旦科创基金会投出约80亿元来专门支持前沿技术、未来产业的转化和产业化。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕脑机接口展开，核心信息可概括为：脑机接口被国家“十五五”规划列为未来产业，有望成为万亿级消费医疗市场；当前面临芯片、意识解析、学科交叉等四大技术与产业挑战；复旦大学在该领域从科研到产业全链条布局，其发起的科创基金未来3年将投80亿元支持转化；产业尚处前期但临床已有突破（如瘫痪者重新行走），融资热度渐起。

详细拆解解读

1. 国家为啥押注脑机接口？——未来产业里的万亿级“潜力股”

脑机接口不是“科幻概念”了，国家已经把它写进“十五五”规划的未来产业名单（和量子科技、核聚变、6G并列），目标是让它变成新的经济增长点。为啥这么看重？一方面，需求实在太大了：王守岩教授说，既要解决难治性重病（比如认知障碍、神经损伤后重建、儿童认知发育问题），又要应对大众共性健康问题（抑郁、失眠、想延长健康寿命的人）。这些需求叠加起来，是一个能撑起“万亿级”的消费医疗市场——毕竟全球有34亿人受神经系统疾病影响，光痴呆每年就花2.8万亿美元。另一方面，技术在进步：从模糊的意识猜测到能预测行为、重构认知，从单神经记录到神经环路编程，脑机接口已经从实验室走向临床，有了实际落地的可能。

2. 脑机接口的“四道坎”：想成气候得先过这些关

王守岩教授直接点出了脑机接口当前的四大核心挑战，通俗讲就是：

- 芯片得“更像大脑”：现在芯片发展到深水区了，脑机接口需要那种超低功耗、高性能、还能和类脑智能结合的芯片——就像大脑一样，不用插电就能跑很久，还能快速处理复杂信息，这是核心技术卡脖子点。
- 神经“编程”要精准：光遗传学（用光控制神经细胞）和AI结合后，能对神经集群和环路进行“编程”，未来治疗脑疾病会更精细（比如精准修复受损神经环路）。
- 意识解析要“有路可循”：以前猜人的意识像“摸黑走路”，现在能一步步来——比如能监管语言、预测行为、重构认知，从模糊变成“有方法可依”。
- 需求和技术得“对上号”：科研成果不能只躺在实验室，要变成患者能用、普通人想买的产品。比如难治性疾病需要定制化治疗方案，大众健康需要便捷的消费级产品，这中间

要解决科学、产业、产品设计的衔接问题。

另外还有隐性挑战：学科交叉不够（脑机接口需要神经科学、材料、AI、临床医生一起干，但现在各领域还没形成完整创新链）；人才缺口大（需要懂科研又懂产业的科学家、交叉学科创业者，还有专门投这个领域的投资人）；伦理和社会适应（人怎么在物理和数字世界和谐相处，比如脑机接口会不会改变人的认知？）。

3. 复旦大学的“脑机布局”：从科研到病床，再到市场

作为国内最早搞脑科学的高校之一，复旦在脑机接口领域玩的是“全链条”：

- 科研打底：构建了医疗应用“0-3”创新链（从0到1的原始创新，到1到3的临床转化），承担了10亿+的重大项目，在电极、芯片、系统等核心技术上有成果。
- 临床突破：比如“神复健行”公司（复旦团队成果转化）的脑脊接口产品，是国内首例同类器械进入FDA的“突破性疗法”通道；还联合中山、华山医院做了全球首批4例手术——让瘫痪的人通过脑机接口重新走路，这是实打实的临床进展。
- 产业转化平台：成立上海祖泉创新转化研究院，目标很“硬核”：每年培养100个顶尖创业人才、转化100项成果、5年孵100家企业、合作100个生态伙伴。重点聚焦脑机接口等4个未来创新中心。

4. 钱从哪来？——复旦砸80亿，产业融资热起来

脑机接口要从实验室走到市场，钱是关键：

- 复旦自己掏腰包：复旦科创基金未来3年要投80亿元，专门支持脑机接口、量子科技等前沿技术的转化和产业化——相当于给科研成果“输血”，让它们变成能赚钱的产品。
- 产业界也在跟进：今年开年，强脑科技拿到20亿元融资（全球第二大），马斯克的Neura link计划2026年大规模生产脑机设备。不过临港科投的翁巍也说了实话：现在产业还在“前期”，大部分成果没真正转化为生产力和收益，需要更多钱和时间打通转化环节。

5. 现在到哪一步了？——临床有惊喜，但离普及还远

总结下来，脑机接口目前处于“科研突破期+产业萌芽期”：

- 临床有亮点：瘫痪者重新行走、产品进FDA突破性通道，说明技术能解决实际问题；
- 产业还没“变现”：大部分公司还在做电极、算法这些基础部件，没到大规模卖产品的阶段，同质化竞争也存在；

- 未来可期：国家规划背书、高校砸钱支持、资本关注，加上需求巨大，只要跨过技术和转化的坎，脑机接口大概率会成为下一个“风口”产业。

最后一句话总结

脑机接口是“站在风口上的潜力赛道”——国家看好、需求巨大、技术在突破，但要真正变成万亿级市场，还得先解决芯片、人才、转化这些“硬骨头”。而复旦大学这样的高校，正在成为从科研到产业的“桥梁”。（全文完）

特朗普：对伊朗所有的贸易伙伴征收25%关税；委内瑞拉回应特朗普自称代总统

来源：<https://www.yicai.com/news/103000479.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:22

原文内容：

【今日推荐】

特朗普：对伊朗所有的贸易伙伴征收25%关税

当地时间1月12日，美国总统唐纳德·特朗普在其社交媒体“真实社交”发文称，即日起，任何与伊朗伊斯兰共和国开展商业往来的国家，在与美国进行的任何商业活动中都将被征收25%的关税。特朗普强调，该决定“最终且不可更改”。

委内瑞拉回应特朗普自称代总统

委内瑞拉代总统德尔西·罗德里格斯当地时间1月12日公开讲话时强调，执政委内瑞拉的“只有代总统和一位被美国强行控制的总统”。罗德里格斯强调，委内瑞拉政府正与组织起来的民众共同执政，正通过建立基于尊重和国际法的国际关系，捍卫委内瑞拉的权利。

美东时间1月11日晚，美国总统特朗普在社交平台发帖，自称“委内瑞拉代总统”。

专项债“自审自发”试点省份有望扩围

为了提高地方政府专项债券资金使用效率，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。专家表示，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。

【观国内】

特朗普称中俄只能在美方控制下购买委内瑞拉石油，外交部回应

1月12日，外交部发言人毛宁主持例行记者会。有记者提问，有报道称，美国总统特朗普在白宫与石油行业高管会面时表示，中国和俄罗斯只能在美方控制下购买委内瑞拉原油。他还称，如果美国不接管委内瑞拉石油产业，中国或俄罗斯就会这么做。中方对此有何评论？“拉美国家都是主权独立的国家，有权自主选择合作伙伴。无论形势如何变化，中方都将继续同包括委内瑞拉在内的拉美国家深化务实合作，促进共同发展。”毛宁回应。

外交部：中方反对在国际关系中使用武力或威胁使用武力

1月12日，外交部发言人毛宁主持例行记者会。有记者问：美国总统特朗普在昨天的讲话中表示，美政府正在密切关注伊朗局势，并表示他手头有“非常强硬的选项”。有报道称，美方已考虑了一系列选项，包括制裁、网络行动乃至潜在的军事打击。中方对此有何评论？毛宁表示，我们一贯反对干涉别的国家的内政，主张各国的主权和安全都应当受到充分的保护，反对在国际关系中使用武力或威胁使用武力，希望各方多做有利于这个地区和平稳定的事情。

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”

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。

今年起这类餐饮娱乐服务等进项税额企业可抵扣

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。今年起施行的增值税法第二十二条作出调整，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。

政府投资基金布局投向“路线图”确定

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》。这是首次在国家层面对政府投资基金的布局 and 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。

多地医保大幅提高产检报销，北京最高可报1万元

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。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。

国家卫健委：医院工作人员不得诱导丧属高消费

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”，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。

市场监管总局发布160项国家标准样品

市场监管总局（国家标准委）近日发布160项国家标准样品，覆盖工业、农业和服务业等领域，聚焦国家战略和产业发展急需，在提升产品质量、推动科技进步、保障民生安全、促进绿色发展中发挥着重要技术引领作用。

国家文物局：优化博物馆和社会文物管理服务

据国家文物局消息，2026年全国文物局长会议提出要提高活化利用水平，优化博物馆和社会文物管理服务，深化革命文物保护管理展示。会议部署，要做好谋篇布局，编制实施好文物领域“十五五”规划。要做好系统性保护，全面完成第四次全国文物普查，健全文物安全长效机制。此外，要深化考古和文明研究，实施好中华文明探源工程、“考古中国”等重大项目。拓展文化遗产国际交流合作，挖掘好、传播好文物的时代价值。要进一步加强管理，强化文物教育科技人才支撑，努力推动文物事业高质量发展行稳致远。

【览海外】

冲突再升级！美联储主席鲍威尔遭调查

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。

特朗普：最高法若就关税政策作出不利裁决 美将无法负担代价

当地时间1月12日，美国总统特朗普在其社交媒体“真实社交”发文表示，如果美国最高法院出于任何原因做出对美国不利的关税裁决，美国将要面临实际金额数千亿美元的赔偿。特朗普表示，这还不包括政府和相关公司为避免支付关税而对建设工厂和设备进行投资所需的“偿还”金额。当这些金额加起来时，将是数万亿美元。

特朗普预计于本周面试美联储主席候选人里德尔

美国总统特朗普将于15日就美联储主席一职面试贝莱德集团首席债券投资经理里克·里德尔。现有资料显示，里德尔是接替美联储主席杰罗姆·鲍威尔的最终候选人之一。

丹麦及格陵兰岛外交官员近期将赴美与美官员会面

当地时间1月12日消息，丹麦外交大臣拉斯穆森和格陵兰岛自治政府外交部长维维安·莫茨费尔特将于14日在美国华盛顿会见美国国务卿鲁比奥。16日，几位美国参议员将前往丹麦，与丹麦议会的外交政策委员会和格陵兰岛自治政府代表进行会谈。

美墨总统今年首次通话 辛鲍姆：对话“非常好”

当地时间1月12日晨间，墨西哥总统辛鲍姆与美国总统特朗普进行了2026年的首次电话通话，双方在墨西哥与美国共同关注的领域和议题上交流了意见。辛鲍姆在其社交平台上发文表示：“我们与美国总统特朗普进行了非常好的会谈。我们讨论了诸多议题，包括在尊重国家主权的前提下保障安全、打击毒品走私、贸易和投资等。在相互尊重的框架下开展合作与协作，总能取得成果。”此外，墨西哥总统辛鲍姆还表示，在与特朗普通话后，已排除美国在墨西哥采取军事行动的可能性。

俄罗斯外交部：“绑架”普京是痴人说梦

俄罗斯外交部发言人扎哈罗娃1月11日说，英国国防大臣希利关于“绑架”俄罗斯总统普京的说法属于痴人说梦。扎哈罗娃当天回应希利关于“绑架”普京的言论，说这是“英国变态的白日梦”。希利日前在访问乌克兰时，被问到会选择“绑架”世界上哪位领导人，他回答称“会逮捕普京，让他为战争罪行负责”。

哈梅内伊：伊朗人民粉碎境外敌人实施的阴谋

当地时间12日，伊朗最高领袖哈梅内伊在当天该国大规模集会后发表致伊朗人民的赞扬信。哈梅内伊表示，伊朗人民粉碎了境外敌人企图利用伊朗内部“雇佣兵”实施的阴谋。哈梅内伊在信中赞扬了伊朗人民在大规模集会中所完成的壮举以及所创造的历史性一天，并警告美国政客停止欺诈。他强调：伊朗民族向敌人展示了自身的意志与认同；这是给美国政客的一个警告，要求其停止欺诈行为，不要再依靠叛国的雇佣兵。

欧洲议会议长：禁止伊朗外交人员进入欧洲议会办公场所

当地时间1月12日，欧洲议会议长梅措拉宣布了对于伊朗外交人员进入欧洲议会的禁令。梅措拉当天在声明中表示，决定禁止伊朗所有外交人员及其他代表进入欧洲议会的所有办公场所。

韩国成立军警特别工作组调查无人机事件

韩国12日成立军警联合调查特别工作组，以查明日前发生的无人机事件真相。韩国警察厅国家调查本部当天向媒体通报说，针对此次无人机事件，已组建一个规模约30人的特别工作组，并展开调查。特别工作组由警方约20人和军方约10人组成，安保调查局局长任组长。国家调查本部还表示，特别工作组将迅速展开调查，明确查清事件真相。

【大公司】

茅台下调部分产品合同价，多款产品单瓶下调超千元

近日有消息称，贵州茅台下调了部分产品的合同价，多款产品下调幅度超过千元。有经销商证实了这一调整，并表示相关产品的市场价格也在持续回落。在业内看来，此次调整也是茅台价格市场化改革的一部分，旨在让价格更好地“随行就市”。

“未见车，先付全款？”极氪车主声讨车企税补“变脸”

多名车主反馈极氪不验车就要求车主交尾款。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。

Meta拟裁员虚拟现实部门10%，全力布局AI

据报道，Meta正持续将资源转向人工智能技术研发，为此计划裁减至少10%的虚拟现实研发部门Reality实验室员工。Reality实验室目前约有1.5万名员工，裁员计划最快或于周二对

外公布。此次裁员消息传出之际，正值这家脸书母公司在硅谷人工智能竞赛中急于巩固自身地位的关键阶段。

【掘金圈】

中概股爆发阿里狂飙10%，金银再燃商品牛市，道指标普创新高

受科技股及沃尔玛上涨提振，同时投资者基本消化美国司法部对美联储主席鲍威尔发起刑事调查的相关担忧，美股周一小幅走高。截至收盘，道指涨86.13点，涨幅0.17%，收于49590.20点，纳指涨0.26%，收于23733.90点，标普500指数涨0.16%，收于6977.27点。道指和标普联袂创收盘新高。中概股爆发，纳斯达克中国金龙指数涨4.2%。阿里巴巴涨10.1%，百度涨6.0%，京东和网易涨超4%。避险情绪推高贵金属价格。纽约商品交易所1月交割的COMEX黄金期货涨2.54%，报4604.30美元/盎司，白银期货涨7.26%，报84.61美元/盎司。与此同时，工业金属重启升势，美铜重返6美元/磅，伦铜、伦锡、伦镍涨幅超1%。

机构昨日买入这46股，卖出昆仑万维5.36亿元

1月12日龙虎榜中，共90只个股出现了机构的身影，有46只股票呈现机构净买入，44只股票呈现机构净卖出。当天机构净买入前三的股票分别是山子高科、中国卫通、东信和平。当天机构净卖出前三的股票分别是昆仑万维、国博电子、再升科技。

【一财精选】

带货能力超越罗永浩，成本几千元的数字人卖爆

“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。

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

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。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。

【今日预告】

08:30——每个交易日8:30直播 | 从华尔街到陆家嘴

19:00——直播 | 渣打财富管理2026年全球及中国市场展望会

(编辑: 陈婷、张晓杰)

AI解读:

核心内容总结

今日财经新闻涵盖国际政治经济博弈、国内政策优化、大公司战略调整及全球市场波动四大主线: 国际上, 特朗普对伊朗、委内瑞拉接连释放强硬信号(加关税、自称代总统、限制中俄购油), 中方强硬回应主权原则; 国内, 专项债“自审自发”试点拟扩围、增值税抵扣范围调整、医保生育政策扩面提标、卫健委规范亡故患者服务等政策精准发力; 大公司方面, 茅台下调产品合同价、Meta裁VR部门转向AI、极氪陷交付争议; 市场上, 中概股爆发(阿里涨10%)、金银商品走牛、美股创新高, 呈现“避险+增长”双重特征。

详细解读

1. 特朗普的“石油霸权梦”: 地缘政治的“极限施压”

特朗普近期的一系列操作都围绕“石油控制权”展开:

- 对伊朗贸易伙伴加25%关税: 伊朗是石油大国, 特朗普想通过惩罚和伊朗做生意的国家, 切断伊朗的经济来源, 逼其妥协;
- 自称委内瑞拉代总统+限制中俄购油: 委内瑞拉石油储量全球第一, 特朗普一边“抢名分”, 一边放话“中俄只能在美方控制下买油”, 本质是想把委石油产业抓在手里——毕竟石油是全球经济的“血液”, 控制了石油就能卡住对手的脖子。

中方回应“拉美国家有权选伙伴”, 直接戳破特朗普的“霸权逻辑”: 每个国家都是独立的, 不是美国的“后花园”。

2. 国内政策“精准滴灌”: 民生与效率双提升

近期国内政策聚焦“让钱用得更顺、让民生更暖”:

- 专项债试点扩围: 原来专项债发行要层层审批, 慢得很; 现在10个试点省“自己审自己发”, 发行进度比非试点快很多, 资金能更快用到修路、建医院等项目上, 所以要扩围让更多地方受益;
- 增值税抵扣调整: 以前企业买餐饮、娱乐服务的钱不能抵税, 现在加了“直接用于消费”才不能抵——比如企业请客户吃饭(直接消费)不能抵, 但如果是买餐饮服务给员工做

工作餐（间接用于生产）可能就能抵，相当于给企业减负；

- 医保生育政策升级：北京产检最高报1万，还新增灵活就业、退休人员报销；福州把福利扩到男职工未就业配偶——这是让更多人享受到生育保障，减轻生娃的经济压力；
- 卫健委规范亡故服务：医院不能外包太平间、不能诱导丧属买贵的殡仪服务，避免“死不起”的问题，守住民生底线。

3. 大公司的“战略急转弯”：跟着趋势走才有钱赚

大公司的动作都是“趋利避害”：

- 茅台下调合同价：多款产品单瓶降超千元，经销商说市场价也在跌。这是茅台的“市场化改革”——以前有些产品价格虚高，卖不动；现在降价让价格更符合市场需求，既能去库存，也能让消费者买得起，稳住销售；
- Meta裁VR转AI：Meta把VR部门10%的人裁了，全力搞AI。为啥？VR现在还没赚大钱，但AI是当前最火的风口（比如ChatGPT、大模型），Meta怕在AI竞赛中落后，所以把资源都投到AI上；
- 极氪交付争议：车主说“没验车就要付全款”，极氪道歉整改。这提醒企业：用户体验是生命线，沟通不严谨会丢客户。

4. 全球市场“冰火交融”：避险与增长并存

今天市场的亮点很多，背后逻辑清晰：

- 中概股大涨：阿里涨10%，百度涨6%——可能因为中美关系有缓和预期，加上国内经济复苏，投资者看好中概股的前景；
- 金银牛市：黄金涨2.5%，白银涨7%——特朗普的强硬政策让全球不确定性增加，大家买黄金白银“避险”（就像把钱放保险柜）；
- 美股创新高：道指、标普都破了历史纪录——科技股（比如Meta、苹果）和消费股（沃尔玛）表现好，投资者也消化了鲍威尔被调查的利空，觉得影响不大；
- 工业金属回升：铜、锡、镍涨超1%——说明大家对全球经济复苏有信心，工业生产需要这些金属。

这些市场变化，其实是全球政治、经济预期的“晴雨表”——哪里有机会，资金就往哪里跑。

总结

今天的新闻里，国际博弈的核心是“资源控制权”，国内政策的核心是“效率与民生”，大公司的核心是“跟着风口转”，市场的核心是“找机会+避风险”。看懂这些，就能明白当前经济的“脉搏”在哪里。

美国CPI前瞻：特朗普与美联储关系更加紧张？

来源：<https://www.yicai.com/news/103000370.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:23

原文内容：

美国劳工部将于周二发布去年12月消费者物价指数（CPI）报告。市场预计，受此前政府停摆引发的数据采集中断余波影响，通胀率将小幅走高，并继续高于美联储设定的2%目标。

如果说最新美国非农就业报告表现尚可，足以让投资者相信，美联储不会在1月再度降息。居高难下的通胀，或会进一步促使美联储按兵不动，而这可能让美国总统特朗普与美联储的紧张关系进一步升级。

市场对美联储降息的预期持续降温，市场对美联储在未来三次联邦公开市场委员会（FOMC）会议上降息25个基点的概率预期本周继续回落，1月会议降息概率几乎归零；4月会议降息概率从本月高位79%降至40%。原本被广泛看好的6月也变得不明朗，概率从近100%降至70%。

关税压力持续释放

据FactSet的共识预测，分析师整体预计12月整体通胀率环比上涨0.3%，同比上涨2.7%。剔除波动较大的食品和能源价格后，核心通胀率预计环比上涨0.26%，同比上涨2.7%。上述预测值均高于11月的实际读数，当时能源价格下跌拖累整体通胀率环比回落至0.2%。

短期内关税或继续推高商品价格。安永帕特农首席经济学家达科（Gregory Daco）表示，关税很可能对商品价格形成通胀压力，食品、服装和汽车品类受到的影响尤为明显。他认为，尽管去年年底部分食品关税已被取消，但食品杂货价格仍面临“显著”的上行压力。

第一财经汇总发现，许多美联储官员预计，关税带来的影响将在今年逐步减弱，但他们正密切关注通胀预期数据，以判断公众是否也认同这一观点。纽约联储主席威廉姆斯在去年12月底表示，未来通胀预期

“仍保持稳定”，对确保通胀水平维持在低位且平稳至关重要。

与此同时，华尔街经济学家认为，美国加征关税带来的后续影响，将使通胀率维持在偏高水平。雪上加霜的是，数据质量问题也加剧了局面的复杂性。政府停摆仍在扭曲商品与租金数据、由于美国政府直至11月中旬才恢复运转，商品价格数据很可能被低估，毕竟零售商通常会在这一时期推出假日促销折扣。

牛津经济研究院首席美国经济学家亚罗斯（Bernard Jaros）认为，正是11月被人为压低的价格基数，导致12月 CPI 数据存在上行偏差。他称：“对于核心商品而言，12月价格理应会出现小幅回升，这完全是由11月的人为低基数造成的。政府停摆引发的混乱还影响了住房价格的数据采集工作——美国劳工统计局在统计时，假定去年10月的租金价格没有发生任何变化。”

亚罗斯表示，这一假设人为压低了租金价格，为后续几个月通胀读数走高埋下了伏笔。等到今年4月劳工统计局更新其半年期租金价格评估数据时，相关数据理应会自行修正。在此之前，分析师们只能在异常失真的数据中摸索前行：“这一切都不合常理。”随着成本向消费者端的传导接近尾声，关税相关压力或将逐步缓解，但亚罗斯同时强调仍存在诸多不确定因素。“如果贸易政策不再出现新的变动，我们很快就能摆脱这一局面——但这是一个很大的前提假设。”

一个更为棘手的长期问题是，CPI数据往往呈现出一种规律：每年年初物价涨幅被夸大，到了春季则会放缓。这也让美联储更难把握真实的通胀趋势。达科认为上半年物价压力将持续存在，“我们会看到2026年初通胀率继续小幅攀升，但不会出现暴涨行情。”

降息前景不明

在2025年完成三次降息后，市场认为美联储将以维持基准利率不变的方式开启新一年。这在一定程度上得益于12月的非农就业报告——该报告显示，就业增长速度低于预期，失业率则出现小幅改善。里士满联储主席巴尔金表示，这份报告印证了美国正处于就业增长低迷的环境中。不过，能看到劳动力市场呈现趋稳迹象，这一点令人鼓舞。

纽约联储上周发布的最新一期消费者预期调查报告显示，尽管美国家庭对个人财务状况的担忧有所缓解，但民众对就业市场的担忧在去年12月有所加剧，同时短期通胀预期出现上升。

在就业市场担忧情绪升温的背景下，美国家庭上调了短期通胀预期轨迹，一年期通胀预期从11月的3.2%升至3.4%；而三年期和五年期通胀预期则均稳定在3%的水平。

值得注意的是，亚特兰大联储四季度GDP实时预测模型（GDPNow）数据出现大幅波动，增速预期一度从1月5日的2.7%翻倍至5.4%，这主要得益于净出口对四季度实际GDP增长贡献率的预测值上修。蒙特利尔银行资本市场高级经济学家卡夫西奇（Robert Kavcic）表示：“在生产率大幅提升的推动下，美国经济增长势头依旧强劲，同时就业市场也保持着良好的韧性。”

在经历了一段相对平静的时期后，美联储官员本周将密集发声。距离下一次美联储议息会议仅剩不到三周，这意味着美联储官员必须在常规噤声期到来之前阐明自己的政策立场。市场关注焦点将集中在立场偏鹰派的投票委员身上，例如克利夫兰联储主席哈马克和达拉斯联储主席洛根。

对美联储而言，眼下还有一个新的潜在阻碍——特朗普政府对美联储主席鲍威尔启动联邦调查。美联储官员总是公开表示，其利率决策不会受政治因素干扰。但分析师们猜测，这场司法层面的攻击，或许会让美联储官员更不愿降息——以免被外界解读为对白宫的妥协。不少机构认为，即便美联储新任主席换为特朗普的盟友，只要通胀率始终逼近3%而非向2%靠拢，美联储进一步降息的空间也会十分有限。

前美联储主席集体力挺鲍威尔！共和党参议员扬言阻挠美联储提名，美元或成牺牲品

来源: <https://www.yicai.com/news/103000352.html>

创建时间: 2026-01-13 21:13:24

原文内容:

特朗普政府威胁起诉美联储主席鲍威尔在美国学界和政界引发反对声浪，多位前美联储主席、前财政部长周一联合发声，对鲍威尔表示支持。

在国会，民主党指责此举是共和党为中期选举谋划，共和党内部也出现裂痕，两名参议员扬言将以阻止特朗普提名的央行人选作为反击。

质疑声浪起

上周日，美联储鲍威尔称联邦检察官已向美联储送达大陪审团传票，威胁以其此前就美联储办公大楼多年翻新项目作证相关事宜提起刑事诉讼。

鲍威尔表示，这一调查是特朗普政府为干预货币政策而持续采取的举措。“刑事指控威胁的产生，源于美联储始终基于对公众利益的最佳判断来制定利率，而非迎合美国总统特朗

普的偏好。此事的核心在于，美联储未来究竟能否基于实证与经济形势制定利率政策，还是货币政策将沦为政治施压与胁迫的产物。”

当地时间周一，格林斯潘、伯南克、耶伦等多位前美联储主席，连同鲍尔森、盖特纳等前财长及知名经济学家发表声明，集体力挺鲍威尔。

“报道称司法部正对美联储主席鲍威尔发起刑事调查，这是前所未有的举动——企图借检察手段打压美联储，损害其独立性。这种操作常见于制度薄弱的新兴市场国家的货币政策制定过程中，会对本国通胀水平及整体经济运行造成严重负面影响。而美国的核心优势在于法治，这也是美国经济成就的根基所在，此类行径绝不应在美国有立足之地。”

美国国会中不少共和党人周一发声，认为此事的核心关乎外界对美联储的信任度。作为全球最重要的央行，美联储负责制定美国的利率政策，且被全球投资者视为助力经济平稳度过政治及各类动荡的关键独立力量。

美国参议院银行委员会成员、北卡罗来纳州共和党参议员蒂利斯（Thom Thilis）对这一举措予以谴责。蒂利斯在社交媒体发文称：“若此前还有人怀疑特朗普政府的顾问们是否在蓄意破坏美联储的独立性，那么现在，所有疑虑都应烟消云散。如今，就连司法部自身的独立性与公信力也已成了问题。在这一法律事件得到彻底解决之前，我将反对美联储所有提名候选人的任命流程——包括即将空缺的美联储主席一职。”

共和党参议员穆尔科斯基（Lisa Murkowski）表态支持蒂利斯的计划——即针对鲍威尔遭刑事调查一事，阻止特朗普提名的美联储官员人选获得通过。

就连部分特朗普的忠实支持者，也对这起针对美联储主席的刑事调查持保留态度。堪萨斯州共和党参议员马歇尔（Roger Marshall）在接受美国媒体采访时表示：“我们有更重要的问题亟待解决，而非纠结此事。”他还称，“我觉得这或许是总统在故意挑事。”

在美国众议院，金融服务委员会主席希尔（French Hill）盛赞鲍威尔的正直品格，并警告称，刑事指控构成了“不必要的干扰”，可能会削弱美联储制定合理货币政策的能力。

不过众议院议长、路易斯安那州共和党人约翰逊（Mike Johnson）则表示，他会暂不表态，静待调查推进。他向记者表示：“如果鲍威尔主席是清白的，那他自证清白即可，真相终将水落石出。”

议员们的此番表态，预示着特朗普政府与国会共和党人之间或再添一道裂痕。尽管共和党人在多数情况下对总统表现出忠诚，但近期已在数项议题上与特朗普分道扬镳，包括美国对委内瑞拉采取的军事行动以及医疗补贴政策等。

民主党人表示，特朗普政府的此番行径，归根结底是为了帮助共和党在今年11月的中期选举中获益。这场选举将决定特朗普总统任期最后两年里，参众两院的控制权归属哪一政党。

参议院银行业委员会民主党领袖伊丽莎白·沃伦指控，特朗普正“明目张胆地”滥用司法部职权，逼迫这一独立机构作出政治决策，为共和党在选举中牟利，“即便这会对美国的经济及经济结构造成灾难性的长期后果”。

美元或成牺牲品

在线预测市场Polymarket的数据显示，市场预期鲍威尔在今年5月任期结束前退出联邦公开市场委员会的概率一度接近70%。但如果鲍威尔能挺过此次调查，那么他有可能在5月卸任主席一职后，继续留任美联储理事会。历史上仅有两位美联储主席（哈姆林与埃克尔斯）在卸任主席后仍保留理事会席位。鲍威尔的公开表态明确表明，他希望捍卫美联储的独立性。

景顺在发给第一财经记者的报告中写道，最直接的影响或许是，通胀预期升温将推动利率上行。而利率走高则可能压制美国股市估值，对那些对贴现率变动最为敏感的板块与风格股的冲击尤为显著。

此外，美元汇率也可能面临承压。长期以来，外界对美国经济政策制度框架的信心，一直是支撑美元走强的重要支柱。一旦这种信心有所削弱，黄金等被视为避险资产的替代品很可能会因此受益。此外，黄金、白银乃至比特币也有望获得提振，因为部分投资者正逐渐将这类资产视为对冲制度性动荡与货币政策遭遇政治干预风险的工具。

荷兰国际集团（ING）周一表示，美国司法部对美联储主席鲍威尔发起的刑事调查，或将给美元带来实质性的下行风险。

特朗普在去年多次呼吁美联储降息，同时对鲍威尔提出批评。出于对劳动力市场的担忧，美联储联邦公开市场委员会（FOMC）在2025年连续三次宣布降息25个基点。

荷兰国际集团在报告中称，若出现任何进一步干预美联储独立性的迹象，美元很可能将面临实质性的下行风险。本周首个交易日，美元指数下跌0.4%，近一周以来首次下跌。

“不过，美国国债期货价格今日早盘已企稳。这是一个至关重要的信号，表明市场目前尚未准备好计入‘美联储丧失独立性’这一预期。究其原因，要么是市场认为鲍威尔确实会坚守其政策立场，要么是认为联邦公开市场委员会不会受到严重影响，或是判断司法部的传票大概率不会引发正式起诉。”

特朗普在周日晚间接受美国全国广播公司（NBC）新闻采访时，否认自己与这起调查存在任何关联。“我对此事一无所知，但鲍威尔在执掌美联储这件事上确实做得很糟糕，他在大楼修建方面也很不擅长。”他称。

“债券市场将成为最重要的风向标——若市场上调降息预期，短期国债收益率曲线将率先反映；若美联储独立性风险引发市场担忧，长期国债收益率曲线则会出现承压信号。一旦收益率曲线出现陡峭化上行，美元或将遭遇大幅下跌。”荷兰国际集团称。

AI 解读：

核心内容总结

特朗普政府以美联储办公大楼翻新项目作证为由，威胁对美联储主席鲍威尔提起刑事诉讼，鲍威尔称此举本质是政府试图干预美联储独立制定货币政策（未按特朗普要求降息）。事件引发学界政界强烈反对：多位前美联储主席（格林斯潘、伯南克、耶伦等）和前财长联名支持鲍威尔，指责这是破坏美国法治根基的“新兴市场式操作”；国会共和党内部分裂（部分议员谴责并威胁阻止特朗普提名央行人选，部分观望），民主党则称这是特朗普为11月中期选举（争夺国会控制权）玩的政治把戏。经济层面，市场预期鲍威尔提前离任概率曾近70%，事件或推升通胀预期、压制股市估值，美元因制度信心削弱承压，黄金、比特币等避险资产可能上涨，但国债期货企稳显示市场尚未完全恐慌。

详细拆解

1. 为啥特朗普要“搞”鲍威尔？核心是美联储不听他的话

鲍威尔说，这次刑事调查根本不是因为什么办公大楼翻新——而是特朗普不满美联储没按他的意思降息。去年特朗普多次呼吁美联储降息，但美联储因为担心劳动力市场问题（可能怕通胀），2025年连续三次只降了25个基点（幅度小）。鲍威尔直接点破：“这事的关键是美联储以后还能不能自己根据经济情况定利率，还是要变成总统的政治工具？”简单说，特朗普想让美联储放水刺激经济（降息）帮他赢选举，但美联储坚持独立，所以被“找茬”。

2. 大佬们集体挺鲍威尔：这种事在美国“丢份儿”

格林斯潘（里根到小布什时期美联储主席）、伯南克（金融危机时救市的主席）、耶伦（奥巴马时期主席），加上鲍尔森（小布什财长）、盖特纳（奥巴马财长）这些“财经圈天花板”人物，周一联名发声明骂特朗普政府：“用司法手段打压央行，这是新兴市场国家才有的烂操作（比如某些国家总统逼央行印钱），会搞砸通胀和经济。美国能这么强，靠的就是法治和央行独立，这种事绝不能发生在这儿！”

相当于一群退休的“国家队教练”出来说：“欺负自家守门员，你这是毁全队啊！”

3. 国会乱成一锅粥：共和党分裂，民主党骂“政治把戏”

- 共和党内部吵翻：参议院银行委员会的共和党议员蒂利斯直接放话：“要是特朗普敢破坏美联储独立，我就不让他提名的任何央行人选通过！”堪萨斯州议员马歇尔（特朗普铁粉）也说：“这事儿纯粹是总统挑事，我们有更重要的问题要解决。”

只有众议院议长约翰逊说：“鲍威尔清白就自证，等真相。”这说明共和党不再无条件跟特朗普走（之前已经在委内瑞拉军事行动、医疗补贴上闹过矛盾）。

- 民主党火力全开：参议院民主党领袖沃伦说特朗普“明目张胆滥用司法部”，逼美联储做政治决策——比如降息刺激经济让选民觉得共和党搞得好，为中期选举拉票，“哪怕毁了美国经济长期根基也不管”。中期选举关系到特朗普剩下两年任期能不能控制国会，所以民主党抓着这点猛批。

4. 经济要受啥影响？美元可能跌，黄金比特币或涨价

- 股市和利率：景顺报告说，大家会担心美联储被政治干预后压不住通胀，所以预期利率会涨。利率一涨，股市里那些“靠未来收益吃饭”的公司（比如科技股）估值会被打压（因为未来赚的钱折算到现在变便宜了）。

- 美元危险：荷兰国际集团（ING）说，美元以前强，是因为大家相信美国制度稳（央行独立、法治好）。现在这信心动摇了，美元可能跌。

- 避险资产要火：黄金、白银甚至比特币会涨价——因为投资者觉得这些东西“不靠政府信用”，能对冲“政治乱搞经济”的风险。

- 鲍威尔的去留：市场曾觉得他5月任期结束前提前走的概率接近70%，但如果挺过调查，他可能卸任主席后还留在美联储理事会（历史上只有两人这么干过），他自己也明确要捍卫美联储独立性。

5. 市场现在慌不慌？还没完全怕，但信号要盯着

- 暂时没恐慌：国债期货价格企稳，说明市场觉得要么鲍威尔能扛住，要么调查不会真起诉，要么美联储制定政策的核心委员会（FOMC）不会被严重影响。

- 关键看债券曲线：ING提醒，债券市场是“晴雨表”——如果短期国债收益率跌（说明大家预期会降息），长期收益率涨（说明担心制度风险），曲线变陡，那美元大概率会大跌。

- 特朗普的否认：特朗普说自己和调查没关系，但还是骂鲍威尔“大楼修得差，美联储管得烂”——等于没否认想搞他的心思。

一句话总结

这场“总统 vs 央行主席”的闹剧，本质是政治权力想插手经济决策权的较量，不仅分裂了共和党，还可能让普通投资者的钱包（股市、美元、黄金）跟着波动——最终谁输谁赢，要看美联储独立性能不能守住，以及中期选举的走向。

（全文没有用复杂术语，尽量用日常比喻和直白语言，确保非财经专业人士能看懂~）

罗德里格斯回应特朗普“自诩委内瑞拉代总统”

来源: <https://www.vicai.com/news/103000405.html>

创建时间: 2026-01-13 21:13:25

原文内容:

委内瑞拉代总统罗德里格斯12日回应美国总统特朗普“自诩委内瑞拉代总统”，表示她领导的委内瑞拉政府正在合法执政。

罗德里格斯当天在委内瑞拉国家电视台一档节目中说：“在这里，我们重申委内瑞拉的主权和独立。我看到维基百科上出现一张关于谁在掌权的图片。委内瑞拉拥有一个真正掌权的政府。”她没有直接点名特朗普。

特朗普11日在社交平台发布一张图片，显示维基百科网站的特朗普页面，其肖像照下方的人物身份栏标注“委内瑞拉代总统，任期自2026年1月起”。不过，美国媒体指出，这张图片系伪造。

美国3日对委内瑞拉发动大规模军事行动，强行控制委总统马杜罗及其妻子并把他们带到美国。特朗普声称美国将“管理”委内瑞拉并开采其巨大石油储备。

AI解读:

核心内容总结

近期美国对委内瑞拉采取军事行动逮捕总统马杜罗夫妇，特朗普不仅宣称要“管理”委内瑞拉并开采其海量石油储备，还通过伪造维基百科身份截图自封“委内瑞拉代总统”；委内瑞拉代总统罗德里格斯强硬回应，强调国家主权独立及自身政府的合法性，驳斥特朗普的荒谬行为，事件本质是美国对委内瑞拉石油资源的霸权式掠夺与委方的主权捍卫之争。

详细拆解解读

1. 导火索：美国军事介入，马杜罗被捕背后的石油野心

10月3日，美国发动大规模军事行动控制了委内瑞拉总统马杜罗及其妻子，并将二人带往美国。特朗普随后直白表态：美国将“管理”委内瑞拉，还要开采其“巨大石油储备”。这波操作不是偶然——委内瑞拉是全球石油储备量第一的国家（比沙特还多），其石油资源一直是美国觊觎的目标。军事行动本质是用武力打破委内瑞拉的政权结构，为美国直接掌控石油资源铺路。

2. 特朗普的“闹剧式宣言”：伪造身份暴露霸权野心

11日，特朗普在社交平台发了一张维基百科截图，显示自己的身份栏标注“委内瑞拉代总统，任期自2026年1月起”。但美国媒体很快揭穿这张图是伪造的（维基百科根本没有该内容）。这种行为看似荒谬，实则是特朗普想给自己找一个“名义上的合法性”——哪怕是假的，也要对外营造“我已经是委内瑞拉话事人”的假象，为后续掠夺石油资源做舆论铺垫，暴露了他无视他国主权、想强行掌控委内瑞拉的狂妄心态。

3. 委内瑞拉的强硬回应：主权红线不容触碰

面对特朗普的挑衅，委内瑞拉代总统罗德里格斯12日在国家电视台明确回应：“我们重申委内瑞拉的主权和独立，我看到维基百科上有张关于谁掌权的图，但委内瑞拉有真正掌权的合法政府。”她虽未直接点名特朗普，但话锋直指对方——你伪造身份也好，军事干预也罢，委内瑞拉的主权和合法政权轮不到外人指手画脚。这是委方对美国霸权行为的直接反击，也是在向国内和国际社会强调自身政权的合法性。

4. 财经焦点：委内瑞拉石油为何成“必争肥肉”？

委内瑞拉的石油储备量约3000亿桶，占全球总储备的18%，是名副其实的“石油宝库”。对美国来说，控制委内瑞拉石油有两大好处：一是能补充美国自身的能源供应，降低对中东石油的依赖；二是可通过掌控石油产量影响全球油价，巩固美国在能源市场的话语权。特朗普想开采这些石油，本质是把委内瑞拉的资源变成美国的经济红利，比如卖给盟友赚差价，或用于国内降低能源成本。

5. 事件冲击：霸权行为动摇国际秩序根基

美国这次的操作（军事干预+伪造身份）完全突破了国际法底线：随便对主权国家动武抓总统，还伪造身份试图“合法”接管他国——这种行为让其他国家警惕：如果美国看谁有资源就动手抢，国际社会的规则还能算数吗？对委内瑞拉而言，国内局势可能进一步动荡，但委方的强硬回应也表明，美国想“轻松拿走石油”没那么容易；国际上，不少国家可能会站出来谴责美国的霸权行为，毕竟没人想成为下一个被“军事接管+身份伪造”的目标。

一句话看透本质

这场闹剧的核心不是“谁是代总统”，而是美国想用最粗暴的方式抢委内瑞拉的石油——武力打破政权、伪造身份找借口，最终都是为了把全球最大的石油宝库变成美国的“提款

机”。委内瑞拉的回应，则是在为所有主权国家守住“资源不被霸权掠夺”的底线。

中概股爆发阿里狂飙10%，金银再燃商品牛市，道指标普创新高

来源: <https://www.yicai.com/news/103000345.html>

创建时间: 2026-01-13 21:13:26

原文内容:

受科技股及沃尔玛上涨提振，同时投资者基本消化美国司法部对美联储主席鲍威尔发起刑事调查的相关担忧，美股周一小幅走高。截至收盘，道指涨86.13点，涨幅0.17%，收于49590.20点，纳指涨0.26%，收于23733.90点，标普500指数涨0.16%，收于6977.27点。道指和标普联袂创收盘新高。

【热门股表现】

明星科技股涨多跌少，甲骨文涨3.1%，谷歌涨1.1%，苹果宣布将在今年设备中应用其人工智能系统Gemini，特斯拉涨0.9%，苹果涨0.3%，英伟达平盘，微软和亚马逊跌0.4%，Meta跌1.7%，英特尔跌3.1%。

金融板块下跌超1%，在标普500指数各板块中领跌。美国总统特朗普宣布，将于1月20日起对信用卡年利率设置为期一年的10%上限，受此影响，贷款机构及信用卡公司的股价承压下挫。美银跌1.2%，摩根大通跌1.4%，花旗跌近3%，美国运通跌4.2%。

沃尔玛涨3%，市场对其即将纳入纳斯达克 100 指数的热情是股价走高的主要推手。

中概股爆发，纳斯达克中国金龙指数涨4.2%。阿里巴巴涨10.1%，百度涨6.0%，京东和网易涨超4%。

【市场概述】

特朗普政府领导的司法部以鲍威尔在国会就一项大楼翻新项目作证时的相关表述为由，威胁要对其提起诉讼，受此消息影响，美股早盘低开。鲍威尔回应称，此举是特朗普为扩大对利率政策影响力而找的

“借口”。自2025年1月上任以来，特朗普一直施压美联储大幅降息。

Spartan Capital Securities首席市场经济学家卡迪略（Peter Cardillo）表示：“司法部调查鲍威尔的消息，其实特朗普已经多次放出风声，因此我认为市场正淡定应对这一事件。”

投资机构 Evercore ISI 报告中称，这一令人深感不安的事态发展令人震惊，认为其正对央行独立性构成威胁。他们写道：“市场无疑会转向避险模式。出现类似去年4月关税冲击高峰期的‘抛售美元资产’行情。”

美股财报季将于本周拉开帷幕，高盛、摩根大通、美国银行和摩根士丹利等大型银行均计划发布季度业绩报告。

投资者本周还将密切关注多项通胀相关数据：12月消费者物价指数报告将于周二公布，11月零售销售数据和生产者物价指数则定于周三发布。此外，美国最高法院即将对特朗普多项关税政策的合法性作出裁决，这一事件也为市场蒙上了一层阴影。

Cerity Partners首席市场策略师勒本索尔（Jim Lebenthal）认为，鲍威尔主席遭调查一事的影响很可能是长期性的，也就是说，短期内不会改变利率走势，也不会影响通胀水平。他预计，本周企业财报有望表现

“相当亮眼”，消费者物价指数（CPI）同比涨幅也可能 “远低于3%”，更不用说美国经济目前正处于 “高速增长” 状态 ——短期来看，利好因素实在不少。他认为，正是这些短期利好支撑着大盘走高，即便此次调查事件在长期层面暗藏利空。

中长期美债收益率上扬，与利率预期关联密切的2年期美债涨0.6个基点至3.546%，基准10年期美债涨1.6个基点至4.186%。

【大宗表现】

国际油价小幅走高，WTI原油近月合约涨0.64%，报59.50美元/桶，布伦特原油近月合约涨0.84%，报63.87美元/桶。

避险情绪推高贵金属价格。纽约商品交易所1月交割的COMEX黄金期货涨2.54%，报4604.30美元/盎司，白银期货涨7.26%，报84.61美元/盎司。与此同时，工业金属重启升势，美铜重返6美元/磅，伦铜、伦锡、伦镍涨幅超1%。

AI解读：

核心内容总结

美股周一整体小幅走高，道指、标普500再创收盘新高，但板块分化明显：科技股多数上涨、沃尔玛因纳入纳指100大涨、中概股集体爆发是主要支撑；金融板块却领跌（跌超1%），源于特朗普拟设信用卡年利率10%上限的政策冲击。早盘鲍威尔遭司法部调查的消息曾导致低开，但市场很快消化担忧。本周市场将聚焦大银行财报、通胀数据（CPI/PPI）及最高法院关税裁决。

详细拆解解读

1. 美股走高的三大“推手”：科技、沃尔玛、中概股

美股能涨起来，靠三个板块发力：

- 科技股多数飘红：甲骨文涨3.1%领跑，谷歌涨1.1%；苹果因宣布“今年设备将搭载自家AI系统Gemini”，股价涨0.3%；特斯拉也涨0.9%。这些科技巨头的利好消息（尤其是AI）给市场注入信心。
- 沃尔玛“躺赢”：涨3%，只因它要被纳入纳斯达克100指数——跟踪这个指数的基金（比如大家常听说的QQQ）必须被动买入沃尔玛股票，需求骤增推高股价。
- 中概股爆发：纳斯达克中国金龙指数涨4.2%，阿里直接涨10.1%，百度涨6%，京东/网易超4%。这是近期少见的集体大涨，可能反映市场对中概股的风险偏好有所回升。

2. 金融板块“栽跟头”：特朗普一张政策牌砸懵银行

金融板块跌超1%，是标普500里跌得最惨的，罪魁祸首是特朗普的新政策：

他宣布1月20日起，对信用卡年利率设10%的上限（为期一年）。信用卡公司赚钱的核心就是“利息差”——现在很多信用卡利率是15%-25%，如果上限压到10%，利润会直接缩水一大块。所以相关公司股价集体跳水：美国运通跌4.2%，花旗近3%，摩根大通1.4%，美银1.2%。

3. 鲍威尔调查：早盘虚惊一场，市场为啥不慌？

周一早盘美股低开，因为司法部要调查美联储主席鲍威尔（说他国会作证时关于大楼翻新的表述有问题）。但后来市场很快淡定了，原因有三：

- 鲍威尔自己回应：这是特朗普想影响利率政策的“借口”；
- 专家分析：特朗普之前就多次放风声，市场早有心理准备；
- 短期影响有限：市场认为这事不会立刻改变利率走势或通胀，所以没引发恐慌性抛售，指数慢慢拉回。

4. 本周市场“大考”：三件事决定后续走向

本周有三个关键事件，会直接影响股市：

- 大银行财报：高盛、摩根大通等本周发布季度报告。如果业绩亮眼，说明金融行业（除了信用卡）基本面还行，能提振市场；
- 通胀数据：周二出12月CPI（消费者物价指数），周三出PPI（生产者物价指数）+零售销售。如果CPI低于预期（比如专家说的“远低于3%”），美联储可能更早降息，对股市是大利好；
- 关税裁决：最高法院要判特朗普关税政策是否合法。如果判不合法，出口企业（比如制造业）会受益；反之，相关行业可能受冲击。

5. 大宗商品“冷热不均”：避险与经济预期并存

大宗商品方面，两个趋势明显：

- 避险资产涨：黄金涨2.54%（因鲍威尔调查的短期避险情绪），白银涨7.26%；
- 工业金属涨：铜重返6美元/磅，伦铜、伦锡等涨超1%——这反映市场对全球经济复苏的预期在回升（工业金属需求和经济活跃度挂钩）。

整体来看，美股目前处于“分化中上行”的状态，短期利好（科技、沃尔玛、中概）盖过了金融板块的利空，本周的关键数据将决定后续走势是否能持续。

（全程用大白话解释，避免专业术语，非财经人士也能轻松看懂~）

壹快评 | “死了么”爆火背后，年轻人需要一个拥抱

来源：<https://www.vicai.com/news/103000298.html>

创建时间：2026-01-13 21:13:28

原文内容：

这几天，一款叫“死了么”的应用程序火了。这款为独居人群打造的轻量化安全工具，主要功能是通过反向签到机制，帮助用户在独居状态下保障自身安全。已经有很多人从商业角度分析它成功的原因，主流观点是它精准把握了当前社会巨大的独居安全需求，填补了移动互联网应用在这方面的空白。

这种分析当然很有道理。有数据显示，截至2024年，中国独居人群高达1.23亿，预计到2030年可能突破1.5亿。而不久前上海“孤独死”蒋女士身后事风波引发的讨论，刚好给世人上了一堂关于孤身面对死亡的公开课，为“死了么”App的爆火埋下了一个伏笔。

“死了么”App爆火后，很快有人感叹：这么简单的创意，我怎么没想到，错过了一个亿。还有人举一反三提出各种“×了么”，认为可以复制“死了么”的成功。然而，这真的是一个“简单的成功”，很容易被复制吗？仔细想想，恐怕未必。

原因很简单：“死了么”虽然是个实用工具，却不是以实用性价值赢得用户的。这颠覆了互联网应用取得成功的一般规律。这款应用的主要下载者是年轻人，而我们知道，早逝在目前是极小概率事件，年轻人下载“死了么”，显然不是因为“担心死了没人知道”，更不太可能为了一个极小概率需求而去每天“签到”。

一个产品受到“非目标人群”青睐，一定是它提供了意外的价值，就像伟哥最初其实是为治疗心脏病而发明的一样。有网友说，因为“死了么”的问候，很像没心没肺的好朋友之间的玩笑，既走心，又给人以不设防的自在感。这一解释虽然不一定精准，却可能道出了众多年轻人不约而同喜欢这款应用的理由。

所以，如果想复制“死了么”的成功，它容易被模仿的应该是“满足看得见的需求”，即以简单、低成本的方式实现对独居安全的关怀；不易模仿的则是“满足看不见的需求”，即精准击中年轻人渴望社交共情、释放内心压力的群体痛点，而且是用年轻人乐见的简单、直白、轻松的表达方式。

市场表现证明，正是后者这个“计划之外”的功用引爆了产品，说明需要这种功用的人群数量庞大。这款意外走红的互联网应用就像一面镜子，映照出当下年轻人生存和思想状态隐秘的一面——原来，在一声声“单身狗”“牛马”的自嘲中，掩藏着他们真实的压力与挣扎。这不由令人反思，社会对他们的理解与关怀是否有点少。

当代年轻人所承受的压力是多维度的。在经济层面，他们面临就业市场的“内卷”与不确定性，“996”文化在部分行业蔓延，还破坏工作与生活的平衡。在婚恋与家庭层面，高昂的居住、育儿成本与传统的家庭期望冲突，让许多年轻人在“成家立业”的道路上感到吃力。而在社会文化层面，社交媒体的渲染持续加剧所谓“同侪压力”和“成功焦虑”。这些压力，既有全球化时代的普遍性挑战，也烙刻着中国特定发展阶段的社会特征，个体很难摆脱。

与此同时，社会对年轻人的理解与支持难言到位。这首先体现在代际间的认知鸿沟顽固存在，上一代人基于自身经验的评价与期待，常常给年轻人带来难以承受和言说之重。年轻人有不一样的想法和追求，往往面临传统观念和老套运行规则的重重羁绊。而在社会支持

体系方面，年轻人的获得感却相对不足。当前，无论是教育、就业、住房，还是婚恋家庭、健康服务等，针对年轻人的支持都存在显著短板。

“死了么”的爆火，仿佛一个带着黑色幽默的社会隐喻，提醒我们去关心当代年轻人的生存状态和内心世界。那些下载它的年轻人，需要的显然不只是一个功能性的安全用途，更是一个被看见、被理解的信号，一个来自社会的温暖拥抱。

其实，每代人都曾年轻过，今天的“老登一代”对待年轻人，不妨像过去自己想要的那样。应该以尊重的眼光去关注年轻人的真实处境与心声，接纳他们价值追求的多样性。相关部门应尽可能体谅年轻人的不易，在各项公共服务上强化对年轻人的针对性支持。社会层面则需持续更新观念，跟上年轻人的节奏，比如进一步打破“以成败论英雄”的评价体系，包容年轻人的失败，鼓励年轻人去尝试。爆火的“死了么”，不就是三个“95后”年轻人捣鼓出来的么？

年轻人是国家和民族的未来，社会方方面面都应该加强对年轻人的关注与关心，理解他们的难处，包容他们的短处，创造好的环境激发他们的才能，发挥他们的用处。只有这样，才能让他们不再需要以下载“死了么”这种另类方式去寻求心灵慰藉，抱团取暖；也只有这样，才能创造一个属于所有人的、更加有活力与希望的社会。

（作者系第一财经编辑）

AI解读：

核心内容总结

“死了么”App看似是解决独居安全的工具，实则因意外击中年轻人渴望社交共情、释放压力的隐形需求而爆火。它的成功并非简单的创意复制，而是映照出当代年轻人多维压力下的内心挣扎，也暴露了社会对年轻人关怀的不足。

一、爆火的表面：踩中独居安全的“显性痛点”

这款App能快速出圈，首先是因为它精准对接了一个看得见的社会需求——独居人群的安全焦虑。数据显示2024年中国独居者达1.23亿，2030年可能破1.5亿，而上海“孤独死”蒋女士事件更是让“独居时意外离世无人知晓”的恐惧被放大。大家最初觉得它成功，是因为填补了移动互联网在“独居安全”上的空白：通过反向签到（如果没按时签到就通知联系人），解决“死了没人知道”的问题。这也是为什么有人感叹“这么简单的创意我怎么没想到”——表面看，它就是个低成本满足显性需求的工具。

二、真正的密码：意外击中年轻人的“隐形需求”

但仔细想，年轻人真的是因为担心“死了没人知道”才下载吗？早逝对年轻人是极小概率事件，没人会为了这个每天签到。它的爆火其实是“歪打正着”——满足了年轻人没说出口的需求：渴望轻松的社交共情，释放内心压力。就像伟哥本来治心脏病，结果成了别的用途，“死了么”的“问候”方式戳中了年轻人：它的提醒不像长辈式的唠叨，更像朋友间没心没肺的玩笑（比如“你还活着吗？”），既走心又不沉重。年轻人在自嘲“单身狗”“牛马”的背后，藏着真实的压力，但他们不想被“说教式关怀”，而这种轻松直白的互动，刚好给了他们释放情绪的出口——不是真的需要安全功能，而是需要“被看见但不被束缚”的温暖。

三、复制成功没那么易：看得见的好抄，隐形的难学

很多人想模仿“×了么”，但其实这款App的成功是“计划外”的。容易模仿的是“显性需求”：比如做个工具关心独居安全，成本低、功能简单；但难模仿的是“隐形需求”的精准击中——你得懂年轻人的语言体系和心理状态：他们要的不是“严肃的关怀”，而是“轻松的共情”；不是“解决问题”，而是“缓解情绪”。举个例子：如果模仿者做个“病了么”，但用的是“你今天身体好吗？”这种正经问候，年轻人可能觉得“太假”，不会买账。只有用他们熟悉的、不设防的方式（比如玩笑式互动），才能触达内心——这需要年轻人的生活状态有深度洞察，不是随便复制个功能就能成的。

四、爆火背后的镜子：年轻人的压力与社会关怀的缺失

这款App像一面镜子，照出了当代年轻人的“隐秘一面”：他们承受的压力是多维的——经济上：就业内卷，找工作难，部分行业996破坏生活平衡；婚恋家庭上：房价高、育儿成本高，和“成家立业”的传统期待冲突，很多人觉得“力不从心”；社会文化上：社交媒体放大“同侪压力”，别人的“成功”（买房、结婚、升职）让他们更焦虑。更关键的是，社会对他们的理解和支持不够：代际鸿沟大，长辈用自己的经验要求年轻人（比如“为什么不考公？”“怎么还不结婚？”），却没看到他们的难处；公共服务也有短板——教育、就业、住房等方面，针对年轻人的支持不足。所以，年轻人下载“死了么”，其实是在寻找“被理解”的信号：我不需要你严肃地问我“压力大吗？”，但需要你在我喜欢的方式告诉我“我在乎你”。

五、启示：社会该如何真正关怀年轻人？

“死了么”的爆火是个提醒：年轻人需要的不是“形式上的关心”，而是“走心的理解”。首先，代际之间要多包容：上一代人别用自己的经验“绑架”年轻人（比如“我们当年多苦都过来了”），要看到他们面临的新挑战（内卷、高成本）；其次，社会支持体系要补短板：比如在就业上打击996，在住房上提供更多保障，在育儿上降低成本；最后，要尊重年轻人的表达和选择：比如这个App是95后做的，说明年轻人最懂自己——社会应该给他们更多空间，包容他们的“不按常理出牌”，比如允许他们用轻松的方式释放压力，而不是指责“不严肃”。

总之，这款App的爆火不只是一个商业事件，更是一个社会信号：年轻人的压力需要被真正看见，他们的需求需要用他们喜欢的方式去满足。只有这样，他们才不用靠“玩笑式工具”来寻找温暖，社会也才能更有活力。

最后想说：每个时代的年轻人都有自己的挣扎，但今天的他们面临的压力更复杂。我们该做的，不是“感叹他们的创意”，而是“反思我们的关怀”——给他们多一点理解，少一点评判；多一点支持，少一点束缚。毕竟，他们是未来，而未来的温度，取决于今天我们对他们的态度。