

2026年01月14日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. AI医疗大模型有多强大？顶尖专家“泼冷水”：年轻医生慎用 \[AI解读\]](#)
- [2. 韩国法学教授如何看“尹锡悦被要求判死刑”？ \[AI解读\]](#)
- [3. 加拿大总理8年来首次访华，有何看点？为何而来？ \[AI解读\]](#)
- [4. “产业+消费+金融”全链条帮扶 “陇上菜都”焕新生 \[AI解读\]](#)
- [5. “艾”润桐柏 金融通衢中药材产业振兴新样本 \[AI解读\]](#)
- [6. 客流、收入断崖式下跌，谁来拯救公路客运业？ \[AI解读\]](#)
- [7. 花八元买“生死提醒”，死了么APP依然难解独居安全问题 \[AI解读\]](#)
- [8. 第六批高值耗材集采5月落地，临床主流产品“全线”中选 \[AI解读\]](#)
- [9. 炒白银赚近3亿，一家小型物业公司靠理财挣够三年利润 \[AI解读\]](#)
- [10. 免罚轻罚再升级，长三角联合出新规 \[AI解读\]](#)
- [11. 从格陵兰、委内瑞拉到叙利亚，特朗普“霸权”开始精打细算 \[AI解读\]](#)
- [12. 企业超500万元长期资产混用全额抵税优惠政策，取消 \[AI解读\]](#)
- [13. 45.47万亿元，规模再创新高！2025年外贸进出口数据发布 \[AI解读\]](#)
- [14. 工业互联网平台迎三年行动方案，普及率将达55%以上](#)
- [15. 壹快评 | 警惕政府招标堕入“塔西佗陷阱” \[AI解读\]](#)
- [16. 30年来首次！韩国检方要求判处尹锡悦死刑，专家预测最终或判无期 \[AI解读\]](#)
- [17. 美联储独立性再入市场定价视野，“抛售美国”逻辑是否回归](#)
- [18. 世行：预计2026年全球经济增速为2.6% \[AI解读\]](#)
- [19. 死了么App爆火后更名，有开发者用AI 6小时做出“活着么” \[AI解读\]](#)
- [20. 业绩承压之际，海底捞打出“创始人回归+年轻董事会”组合牌 \[AI解读\]](#)
- [21. 房企“白名单项目”展期松绑在即，抵押物价值重估是关键](#)
- [22. 上海促消费新政落地！金融工具前移，供需两端发力 \[AI解读\]](#)
- [23. 伊朗遭遇1979年来最严峻挑战，但它不是委内瑞拉美国纠结了？ \[AI解读\]](#)

AI医疗大模型有多强大？顶尖专家“泼冷水”：年轻医生慎用

来源：<https://www.yicai.com/news/103004016.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:28

原文内容：

1月13日，百川发布了一款号称“全球最强”医疗AI大模型M3，称问诊水平超越了人类医生的平均水平，甚至能像真人医生一样主动追问病情、排查病因。

就在人们惊呼AI医疗大模型越来越强大的问诊能力时，国家传染病医学中心主任、复旦大学附属华山医院感染科主任张文宏教授表示，他拒绝将AI引入病历系统，称这不利于年轻医生的成长。

AI会改变年轻医生培养体系

张文宏在日前举行的高山书院论坛上提出上述观点，这看似为AI医疗大模型的应用“泼了一盆冷水”，实际上指出了AI在医院应用落地时面临的切实挑战。网友对张文宏的观点展开激烈探讨，有人认为张文宏是“人间清醒”，医生不该被AI“带偏了”；也有人认为，AI医疗的推广势在必行，AI的能力终将超越人类医生。

华山医院信息中心相关专家对第一财经记者表示：“张教授的观点有道理，他提醒人类如何在AI面前保持有效的思考、学习和认知输出。”

一名华山医院感染科医生对第一财经记者表示，对于AI医疗大模型在临床上的应用，大家仍处于各自摸索的阶段。

张文宏也强调，他拒绝将AI引入病历系统，主要是担心这将会改变年轻医生现有的培养体系。“年轻医生对疾病的针对，如果没有经过系统训练，一上来就通过AI得出结论，造成的问题是，他无法鉴别AI是对是错。”张文宏指出。

他认为，对于有经验的医生而言，当短期内需要处理大量的病例，可以使用AI作为辅助工具，但前提是医生的能力要“强过AI”，否则就有可能被误导。

在谈及如何使用人工智能技术帮助年轻医生的成长时，中国科学院院士、复旦大学附属中山医院心内科主任葛均波对第一财经记者表示：“人工智能和大数据的优势在于，能为我们提供病人管理的整体方案，而不再是‘头痛医头、脚痛医脚’。”

他还表示，使用AI大模型的另一个好处是能帮病人“省钱”。“大模型会不仅能帮助医生制定整体管理方案，还能精准提示哪些检查是必要的，哪些地方病人可以不用花冤枉钱，从而避免资源浪费。”葛均波说道。

但他同时强调，人工智能有时也会“堂而皇之地胡说八道”。“如果人工智能接收到的输入信息是错误或者信息里有杂质，它会顺着你往错误的方向走下去，但是责任还是由医生来承担。”他表示，“所以医生对于技术的使用仍然需要保持谨慎，做好‘把关人’的角色。”

对此，有专家呼吁，医院在落地AI智能体之前，首先要做的就是基础数据库的建设，做好数据治理，获取高质量的语料，用于训练垂类大模型和AI智能体。

赛道竞争已延伸至消费端

近年来，人工智能不仅成为医生的助手，更是成为了患者的“虚拟医生”。随着AI医疗大模型的问诊能力显著提升，也日益成为各大互联网巨头竞相争夺的“流量入口”。根据OpenAI的数据，全球每周有超过2.3亿人在ChatGPT上提出与医疗健康相关的问题。

今年1月7日，OpenAI发布ChatGPT健康应用，允许用户连接电子医疗记录和各类健康App，让用户能够获得更针对性的医疗回复。

就在OpenAI在全球发布ChatGPT健康不到一周时，百川智能M3医疗AI大模型发布，从评估基准指标来看，甚至首次超越GPT-5.2 High，幻觉率也显著降低。

去年年底，蚂蚁集团也宣布将AI健康应用“AQ”正式升级为“蚂蚁阿福”，并在各大城市地铁站等人流密集处布满广告牌。蚂蚁集团还将原“数字医疗健康事业部”升级为“健康事业群”，加码大健康产业。

这也意味着AI医疗赛道的竞争已经上升到了另一个阶段。一位互联网医疗资深从业者对第一财经记者表示：“医疗健康已经成为很多互联网科技巨头的下一个增长引擎。一方面它们正在积极与各大医院合作，抢占医院端入口；另一方面也在抢占患者端入口，希望把低频的医疗行为变成高频的健康咨询问诊行为。”

上述人士称，随着企业竞争的升级，医疗科技公司需要获取更多数据来训练大模型，在技术上争夺制高点；同时也需要构建更大的平台生态，依托更深层的医疗资源，挖掘更深度的医疗场景，才能最终赢得市场。

AI解读：

核心内容总结

近期AI医疗大模型（如百川M3）能力显著提升，号称问诊水平超人类医生平均，但张文宏教授反对将AI引入病历系统，担心破坏年轻医生培养体系，引发争议；业内专家认为AI是双刃剑，可辅助医生但需严格把关；同时AI医疗赛道竞争激烈，互联网巨头纷纷布局医院

端与消费端；专家呼吁，要让AI靠谱，需先做好数据治理。

一、张文宏为啥不让AI进病历系统？——怕年轻医生丢了“基本功”

张文宏的反对不是针对AI本身，而是担心它毁了年轻医生的成长路径。他的逻辑很直白：

年轻医生要学会看病，得先自己写病历、分析病情——就像学骑车得先摔几次，才能掌握平衡。如果一上来就用AI生成病历、直接拿AI的结论，年轻医生就不会判断AI说的对不对。比如AI误诊了，他可能看不出来，时间长了，自己的诊断能力就废了。华山医院的专家也支持这个观点：AI再强，也得让人保持独立思考的能力。而且现在AI在临床上怎么用，医生们还在“摸着石头过河”，没形成统一的规范。

二、AI医疗是帮手，不是“甩手掌柜”——葛均波院士说透双刃剑

AI医疗的好处很实在，但坑也不小：

好处：①

帮有经验的医生“减负”——比如一天看100个病人时，用AI快速处理基础病历；② 给整体方案——不像以前“头痛医头脚痛医脚”，比如一个高血压患者同时肥胖，AI会建议控血压+减肥；③ 帮病人省钱——AI能识别哪些检查没必要做，避免花冤枉钱。风险：AI会“一本正经胡说八道”——如果输入的数据错了（比如病人写错症状），AI就顺着错的来，而且最后出问题，责任还是医生担。所以医生用AI时，得自己把关，不能完全依赖。

三、AI医疗赛道“卷疯了”——巨头们都在抢什么蛋糕？

现在AI医疗成了互联网巨头的新战场：

- 百川发布M3，号称超越GPT-5.2 High，幻觉率（瞎编的概率）更低；
- OpenAI推出健康应用，能连接用户电子病历，给个性化建议；
- 蚂蚁把“AQ”升级成“蚂蚁阿福”，还在地铁站打广告，甚至把事业部升级为“健康事业群”。

他们抢的是两个核心入口：① 医院端：和医院合作拿数据、占场景；② 消费端：把“生病才看病”的低频行为，变成“日常问健康”的高频服务，这样就能赚更多钱，成为新的增长引擎。

四、要让AI不“瞎扯”，先把“数据地基”打牢

AI靠数据吃饭，数据质量决定它靠谱程度：

如果训练AI的数据有错误（比如把“发烧38度”写成“39度”），或者掺杂垃圾信息，AI就会输出错误结论（比如误诊为肺炎）。所以专家呼吁：医院要想用AI，得先把自己的数据库建好——清理错误数据、保证信息准确（这叫“数据治理”）。只有地基打牢了，AI才能真正帮医生，而不是添乱。

五、争议背后：AI医疗该往哪走？

网友吵得厉害：有人说张文宏“人间清醒”，怕医生被AI“带偏”；有人说AI终将超越人类，推广是必然。其实答案很明确：AI是工具，不是替代者。对年轻医生，AI不能替代基本功训练；对老医生，AI是高效助手；对企业，得先把数据做好，再谈竞争。AI医疗的未来，是“人机协同”——人掌握决策权，AI做辅助，这样才能既发挥技术优势，又保证医疗安全。

韩国法学教授如何看“尹锡悦被要求判死刑”？

来源：<https://www.yicai.com/news/103004098.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:29

原文内容：

据央视新闻报道，当地时间13日，韩国前总统尹锡悦发动紧急戒严涉嫌触犯“内乱罪”一案一审结案庭审进行，庭审从9时30分开始，一直持续到深夜。韩国检方要求法院以内乱头目嫌疑判处尹锡悦死刑。

这一结果本该在9日宣布，却因尹锡悦所在的辩方在法庭上利用程序，整整拖延了4天。值得注意的是，尹锡悦因内乱罪站上的审判庭——首尔中央地方法院417号法庭，之前曾审理全斗焕、卢泰愚、朴槿惠、李明博等四位前总统，被视为韩国政治进程的“晴雨表”。

对于韩国检方此次给出“死刑”最高级别的量刑建议，韩国崇实大学法学教授、在韩中国人法学会名誉会长张智华在接受第一财经采访时表示，检方的量刑合乎逻辑。

张智华分析，首先，就尹锡悦在庭审现场的一系列表现而言，给外界留下了不佳的印象，（他）不仅不反省且不认罪、推卸责任，同时从语言、甚至行动方面都表现出了对法庭的藐视，“在尹锡悦看来，法庭的司法审判可能就是一个他展现个人形象的‘秀场’。”

张智华说，其次，从此前公开的信息来看尹锡悦发动戒严是蓄谋已久。特检组在去年2月发布的尹锡悦戒严事件最终调查结果显示，尹锡悦实施紧急戒严并非临时起意，而是经过长

期筹划，其核心目的在于清除政治异己、集中并巩固个人权力。规划的时间能追溯到2023年10月。

“这说明，尹锡悦发动戒严并非他所谓的受到当时在野的共同民主党的压制。不仅发动戒严的理由不成立，而且目的也不纯。”张智华说，尹锡悦此举差点把韩国社会拖入混乱局面，对国家安全危害巨大。

此外，在张智华看来，在量刑结果宣布前，多数韩国民众（60%）就已支持对尹锡悦判处死刑，在这一巨大的舆论压力下，如果检方给出“无期徒刑”的量刑结果，恐无法向民众交代。因此，基于法理和舆论两个角度，张智华认为，检方给出了最高级别的量刑建议。

至于后续执行，他表示，自1997年起，韩国已有20多年未执行过死刑了，已在国际上被视为“实际上已废除死刑的国家”，参考韩国前总统全斗焕、卢泰愚的情况，后续尹锡悦被宣判无期徒刑的概率不小。

但无论是当前“死刑”的量刑结果还是未来可能的“无期徒刑”宣判，张智华强调，都会对韩国社会造成进一步的撕裂。他解释道，如果最终是“无期徒刑”的判决，那对于60%多的普通韩国民众而言，于情于理都无法理解；而如果毅然执行死刑，肯定会激化尹锡悦的支持者以及部分激进的保守势力，“相当于再度点燃那些因审判而情绪低落的保守派。”

AI 解读：

核心内容总结

韩国前总统尹锡悦因涉嫌“内乱罪”的一审结案庭审近日落幕，检方向法院要求判处其死刑。这场庭审本应9日出结果，却被辩方用法律程序拖延4天；审理此案的首尔中央地方法院417号法庭，曾审过全斗焕、朴槿惠等四位前总统，是韩国政治的“晴雨表”。法学教授分析，检方求死刑的原因包括尹锡悦庭审态度恶劣、戒严蓄谋已久、民众多数支持死刑；不过韩国20多年未执行死刑，尹锡悦大概率判无期，但无论结果如何，都会加剧韩国社会分裂。

详细拆解解读

1. 这场庭审为啥是“韩国政治的风向标”？

首先，审判地点不一般：首尔中央地方法院417号法庭堪称“前总统审判专业户”——全斗焕（军事独裁者）、卢泰愚、朴槿惠、李明博都曾在这里受审，每次开庭都意味着韩国政治圈要掀巨浪，因此被称为“政治晴雨表”。其次，庭审过程充满博弈：本该9日公布结果，辩方却用“程序手段”（比如申请延期、提新证据要求）拖了4天，庭审从早9点半开到深夜，可见双方都在拼命争取有利局面。

2. 检方为啥敢给前总统求“死刑”？

崇实大学法学教授张智华解释，检方的要求并非“小题大做”，核心有三个原因：

- 态度太差：尹锡悦在法庭上不认罪、推卸责任，还藐视法庭（比如把庭审当“个人秀场”，言行不配合），让检方和公众觉得他毫无反省之意；
- 戒严是“早有预谋”：特检组去年调查发现，尹锡悦2023年10月就开始规划戒严，目的是清除政治对手、巩固权力，并非他声称的“被在野党压制”；
- 民意倒逼：60%韩国民众支持判他死刑，检方若不提死刑，会被骂“司法不公”，没法向公众交代。

3. 死刑真的会执行吗？大概率“雷声大，雨点小”

虽然检方喊出“死刑”，但实际执行概率极低：

- 韩国已事实上废死：1997年后韩国没执行过死刑，国际社会都认可这一点；
- 前总统案例参考：全斗焕、卢泰愚当年也因内乱罪被审，最后判的是无期徒刑，后来还被减刑释放。因此尹锡悦最终被判“无期”的可能性最大，死刑更像检方的“态度表达”。

4. 不管判啥，韩国社会都会“更分裂”？

法学教授直言，这个案子的结果会让韩国社会“裂开更大口子”：

- 若判无期：60%支持死刑的民众会觉得“司法手软”，不满情绪可能转化为街头抗议；
- 若真执行死刑：尹锡悦的保守派支持者会被彻底激怒——本来他们就因审判情绪低落，死刑会像“点燃炸药包”，引发保守派的激烈反弹。

简言之，这场审判不仅没解决韩国的政治矛盾，反而会让进步派（支持严惩）和保守派（支持尹锡悦）的对立更尖锐。

5. 检方求死刑，到底是“真要杀”还是“做姿态”？

本质是“舆论呼应+法律策略”：

- 对公众：呼应60%民众的严惩诉求，显示检方“顺应民意”；
- 对法庭：用“死刑”的最高量刑，倒逼法庭给出更重的判决（哪怕最终是无期，也比轻判更能安抚公众）；

- 对尹锡悦：用极端量刑施压，打击其支持者的士气。

所以，死刑更像检方的“武器”，而非真的要执行——毕竟韩国废死已成惯例。

总结

这场审判的核心不是“死刑是否执行”，而是韩国政治分裂的集中爆发：前总统被审、检方求死刑、社会对立加剧，背后是进步派与保守派的长期矛盾。无论最终判决如何，韩国社会的裂痕都很难弥合。

加拿大总理8年来首次访华，有何看点？为何而来？

来源：<https://www.yicai.com/news/103004038.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:31

原文内容：

根据外交部网站消息，应国务院总理李强邀请，加拿大总理卡尼将于1月14日至17日对中国进行正式访问。

此访是卡尼就任加拿大总理后首次访华，也是加拿大总理8年来首次访华。

外交部发言人毛宁在12日举行的例行记者发布会上表示，中方期待以卡尼总理此访为契机，加强对话沟通，增进政治互信，拓展务实合作，妥善处理分歧，解决彼此关切，巩固中加关系转圜势头，更好造福两国人民。

广东外语外贸大学加拿大研究中心兼职研究员刘江韵第一财经记者表示：“虽然加拿大总理此次访华行程早在去年APEC会议两国领导人会晤期间已初步敲定。但这个时间点正值委内瑞拉、格陵兰岛事态以及加拿大国内经济运行出现波动之际，让卡尼的访华之旅被赋予了特殊的战略意义。”

“特殊的意义”

卡尼自去年3月上任以来，面对邻国美国发动的关税战，以及美国总统特朗普让加拿大成为“美国第51个州”的言论，选择重新审视加拿大的外交战略，推进贸易多元化，计划未来十年内将对非美国市场的出口额翻一番。近大半年来，中加双方高层互动频繁。

对于此次访华，加拿大阿尔伯塔大学中国研究院副院长王佳表示：“这次访华既是经贸行动，也是政治信号，显示加拿大领导人正在调整国际战略。”

刘江韵分析，当前加拿大迫切需要降低对美国的经济依赖，寻求扩大对华出口和吸引中国投资。加拿大统计局最新发布的数据显示，2025年10月加拿大国内生产总值（GDP）下滑0.3%，录得2022年12月以来最大跌幅。加拿大经济学界普遍认为，经济数据表现欠佳意味着美国加征关税的效应逐渐显现，而其带来的负面影响可能在2026年进一步加剧。

中国是加拿大除美国之外的第二大贸易伙伴。据中方统计，自1970年建交以来，中加双边贸易规模从当年的仅1.5亿美元已经跃升至2024年的930亿美元。根据中国海关统计，2025年1至11月，中加双边贸易额达821.54亿美元，同比下跌0.8%。

目前，中国从加拿大进口产品以黄金、农副食品、能源、金属矿产和木材/木浆产品为主，中国向加拿大出口产品则以电子产品与机械设备为主。

“两国在经贸方面仍有很大互补性。”王佳称，从货品贸易的角度来看，双方贸易并不涉及高敏感性技术，经贸合作潜力仍很大。

也有分析认为，当前剧烈变化的国际经贸和安全形势也为卡尼此次访华赋予特殊的战略意义。

目前加拿大90%的石油出口至美国。刘江韵对记者表示，美国总统特朗普提出“接管”委内瑞拉的油气资源一事也给加拿大带来新的挑战，“在可预见的未来，美国将持续减少从加拿大进口油气，而中国是加拿大推动能源贸易多元化最具潜力的伙伴。”

近年来，中加两国在能源领域的合作日益深化。2025年前11个月，加拿大对中国出口原油近1亿桶、液化天然气超20万吨，中国还是加拿大跨山石油管道和液化天然气项目（TMX）最大买家之一。该项目于2024年5月投入商业运营，旨在大幅提升加拿大对亚洲的能源出口能力，减少对美国市场的依赖。

刘江韵补充称，特朗普对格陵兰岛提出的控制权要求也让加拿大面临安全焦虑。加拿大方面亦担忧，若美国获得格陵兰岛上的稀土资源，加拿大关键矿产资源在美国供应链中的重要性或将下降，从而失去与美国谈判的重要筹码。“在捍卫国际法规定的主权原则和维护全球供应链稳定议题上，加拿大认为与中国拥有一些共同利益。”他称。

经贸关系能否取得突破

卡尼办公室此前发布公告称，此次访华将聚焦贸易、能源、农业和国际安全等议题。据悉，加拿大外交部长阿南德、工业部长乔利、农业和农业食品部长麦克唐纳、自然资源部长

霍奇森、国际贸易部长西杜等政府内阁官员也陪同卡尼出访。

“卡尼此次访华的最重要看点是，双方能否在电动车关税和农产品贸易议题上有所突破。”刘江韵表示加拿大对华加征100%的电动车关税是特鲁多政府时期的政策。此政策成为了中加扩大和深化贸易关系的关键阻碍，若卡尼政府能够取消或积极调整此政策，中加在农产品、能源等领域将可能取得重大进展。

自2024年10月起，加拿大政府先后对从中国进口的电动汽车和钢铝产品分别加征100%和25%关税。中国商务部去年8月发布对原产于加拿大的进口油菜籽进行反倾销调查的初裁结果，初步认定原产于加拿大的进口油菜籽存在倾销，决定采用保证金形式实施临时反倾销措施，对加拿大公司征收75.8%的保证金。除此之外，国务院关税税则委员会去年3月发布公告称，自2025年3月20日起，对原产于加拿大的菜籽油、油渣饼、豌豆加征100%关税；对原产于加拿大的水产品、猪肉加征25%关税。

此次访华团中也有加拿大最大的油菜籽产区萨斯喀彻温省的省长斯科特·莫伊。莫伊本人曾在2025年9月率领经贸团访华，寻求解决油菜籽出口问题。

在卡尼访华前夕，民意调查公司益普索9日公布了一项民意调查结果，显示在被问及“是否支持加拿大与中国达成贸易协定”时，合计54%受访者选择“支持”。该调查于2025年12月5日至11日进行，受访者为2001名18岁及以上的加拿大人。

AI解读：

核心内容总结

加拿大总理卡尼1月14日至17日首次访华（也是加总理8年来首次），背后是加拿大经济“遇冷”+对美依赖风险加剧的双重压力。他想通过这次访问，降低对美国的经济绑定，扩大和中国的贸易合作（能源、农业、电动车等领域）。双方经贸互补性强（中国缺资源、加拿大缺市场），但存在关税壁垒；加拿大国内超半数民意支持中加贸易协定，为合作提供了基础。这次访华带了半个内阁的部长，重点解决实际问题，可能在部分领域取得突破。

一、为什么卡尼现在急着来中国？——经济“感冒”+对美依赖的“安全感缺失”

加拿大最近经济有点“难受”：2025年10月GDP下滑0.3%，是近两年最大跌幅。原因很简单——美国对加拿大加征关税的影响开始显现，而且明年可能更糟。

加拿大一直把美国当“饭票”：石油90%卖给美国，很多产品也依赖美国市场。但现在美国自己搞关税战，还说要“接管”委内瑞拉的油气资源（以后可能少买加拿大石油），甚至想抢格陵兰岛的稀土（如果美国拿到，加拿大的矿产在美国眼里就没那么重要了）。这让加拿大慌了——万一美国不买我的东西，我怎么办？

中国是加拿大除美国外的第二大贸易伙伴，市场大、需求稳，自然成了加拿大“找备胎”的首选。卡尼上任后就想把非美市场出口翻一倍，中国是关键。

二、卡尼带半个内阁来，想解决哪几件“心头大事”？

这次访华，卡尼带了外交、工业、农业、自然资源、贸易等部长，目标很明确：

1. 能源卖更多：加拿大石油、天然气以前几乎全给美国，现在想多卖给中国。2025年前11个月，加拿大已经给中国卖了1亿桶原油、20万吨液化天然气，中国还是加拿大跨山石油管道最大买家（这个管道就是为了少依赖美国，往亚洲卖油）。 2. 农业解困局：加拿大的油菜籽以前是中国重要进口来源，但现在中国对加拿大油菜籽加了75.8%的反倾销保证金（相当于多交近八成的钱），卖不动了。这次农业部长跟着来，就是想谈这个问题。 3. 电动车关税“松绑”：加拿大对中国电动车加了100%的关税（比如一辆10万的车，到加拿大要多交10万），这让中国电动车进不去，也让加拿大消费者买不到便宜的车。卡尼如果能取消这个关税，中加电动车贸易就能活起来。

三、美国的“小动作”，是加拿大找中国的“催化剂”

美国的几个操作，把加拿大逼得更想和中国合作：

- 关税战：美国对加拿大加征关税，让加拿大产品在美国卖不动，经济下滑。
- 委内瑞拉油气：美国想抢委内瑞拉的石油，以后可能减少买加拿大的石油。加拿大石油出口90%靠美国，这等于断了它一条财路，所以必须找中国这个大买家。
- 格陵兰稀土：美国想要格陵兰岛的稀土资源，如果拿到手，加拿大的矿产在美国供应链里就没那么重要了（加拿大以前靠矿产和美国谈判）。加拿大担心失去筹码，所以想和中国在“维护供应链稳定”上合作——毕竟中国也需要稳定的资源供应。

四、中加合作“门当户对”，但有几道“坎”要跨

互补性很强：

- 中国需要加拿大的资源：黄金、农产品（油菜籽、猪肉）、能源（石油、天然气）、矿产（金属、木材）——这些都是中国日常需要的。
- 加拿大需要中国的市场和产品：中国的电子产品（手机、电脑）、机械设备（机床、家电）是加拿大消费者喜欢的，而且中国的投资能帮加拿大建项目（比如跨山管道）。

但有壁垒：

- 加拿大对中国：电动车100%关税、钢铝25%关税。

- 中国对加拿大：油菜籽75.8%反倾销保证金、菜籽油/豌豆100%关税、猪肉25%关税。

这些“坎”如果能拆掉，双方贸易能再上一个台阶。

五、这次访华能成吗？——民意和需求给了信心

加拿大国内超半数（54%）民意支持中加贸易协定，说明卡尼访华有国内基础。而且他带了关键部长，不是“走过场”，是真想解决问题。

可能的突破点：

- 油菜籽：双方可能协商降低反倾销保证金，让加拿大油菜籽重新进入中国市场。
- 电动车关税：加拿大可能先降低一点关税（比如从100%降到50%），试试水。
- 能源：扩大液化天然气出口，或者增加跨山管道的对华运输量。

虽然不能一下子解决所有问题，但至少能让中加关系“暖起来”，为以后的合作铺路。对普通老百姓来说，如果电动车关税降了，加拿大消费者能买到更便宜的中国电动车；中国消费者也能吃到更多加拿大的农产品——这是双赢的事。

总的来说，卡尼这次访华，是加拿大“摆脱美国依赖”的重要一步，也是中加深化合作的好机会。能不能成，就看双方能不能在关税壁垒上“各让一步”了。



“产业+消费+金融”全链条帮扶 “陇上菜都”焕新生

来源：<https://www.yicai.com/news/103003906.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:32

原文内容：

一碗麻辣烫，让甘肃天水火遍全国；而在水天的“菜篮子”武山县，另一场“金融助农”的故事正在蔬菜大棚里悄然生长。

清晨的武山县滩歌镇现代农业示范园里，一座座现代化智能冬暖大棚整齐排列。棚外寒意尚存，棚内却温暖如春，网纹瓜、西红柿长势喜人。黑池殿村种植户马志同正熟练地操作着自动卷帘系统——仅8分钟，大棚的“被子”便整齐收起。这在过去，需要两个人忙活两个多小时。

“我以前是跑客运的，看到政府投资和邮储援建的现代化大棚，心就动了。”马志同一次性承包了15座大棚，转型当了“新农人”。他的信心不仅源于勤劳肯干，更来自邮储银行投入400万元援建的智能大棚——自动卷帘、水肥一体、温控精准，让反季节种植成为可能，效益大幅提升。

邮储银行武山县支行行长刘钊介绍，银行以“山上邮贷”为核心，搭配“农牧贷”等特色产品，为农户提供启动资金和周转支持。“我们不仅给资金，还联合政府部门提供技术指导，破解农户‘不敢种、不会种’的难题。”

而在更大的帮扶棋盘上，邮储银行派驻武山县的挂职副县长麦国泉有着更深远的布局。从深圳到西北，这位金融干部带来了全新的发展理念——聚焦产业振兴，实施“产业+消费+金融”全链条帮扶。

帮扶上，邮储银行围绕“五大振兴”实施帮扶项目18个：打通鲁班村产业路、援建冬暖大棚、为多所学校改造厨房设备……

产业造血方面，打造“山上邮礼”区域品牌，两年实现消费帮扶2000多万元。“我们要让武山蔬菜不仅种得好，更能卖得好。”麦国泉说。

在马志同的大棚里，科技感扑面而来。手机APP远程控制通风浇水，物联网传感器实时监测温湿度。“以前种菜靠经验，现在靠数据。”他笑着说，“这批网纹瓜春节前上市，价格能翻一番。”

AI解读：

核心内容总结

甘肃武山县借助邮储银行的“金融+科技+产业”全链条帮扶，通过援建智能大棚、提供专项贷款、技术指导和品牌打造，让当地农户从传统种植转向现代化农业，不仅解决了“不敢种、不会种”的难题，还打通了销售渠道，实现了产业振兴和农民增收。

详细拆解解读

1. 智能大棚：农民种菜从“靠力气”变“靠科技”

以前农民种菜是“面朝黄土背朝天”，现在武山县的大棚里全是科技感：自动卷帘8分钟搞定（过去2人忙2小时）、手机APP远程浇水通风、物联网传感器实时看温湿度。比如种植户马志同，以前跑客运，现在承包15座智能大棚，种菜从“凭经验”变成“看数据”——温湿度超标手机会报警，水肥自动按需供给，反季节种网纹瓜春节上市，价格能翻一番。这些智能设备都是邮储银行投400万元援建的，直接把“靠天吃饭”变成“靠技术吃饭”，效率和收益都大幅提升。

2. 金融+技术：解决农户“不敢种、不会种”的心病

农民想转型但怕啥？一是没钱启动，二是没技术赔本。邮储银行针对这个痛点，推出“山上邮贷”“农牧贷”等贷款产品，给农户启动资金和周转钱；还联合政府部门派技术专家上门教，比如怎么用智能设备、怎么选品种。马志同敢承包15座大棚，就是因为既有贷款支持，又有技术兜底——银行不是只“给钱就走”，而是帮你“会种、能赚”。

3. 全链条帮扶：从“种得好”到“卖得好”的闭环

挂职副县长麦国泉（邮储派驻）带来了深圳的理念：帮扶不能只搞“输血”，要让产业自己“造血”。他搞了“产业+消费+金融”的链条：

- 产业端：打通村里的产业路（让蔬菜运得出去）、援建大棚（让菜种得好）；
- 消费端：打造“山上邮礼”区域品牌，两年帮卖了2000多万元蔬菜，解决“卖难”问题；
- 金融端：贷款跟着产业走，哪里需要钱就投哪里。比如大棚需要设备，就给援建资金；农户需要周转，就给小额贷款。

4. 农民的“身份升级”：从“跑客运”到“新农人”的增收故事

马志同的转变是典型：以前跑客运不稳定，现在当“新农人”，靠智能大棚种网纹瓜，春节前上市的这批瓜价格翻番，收入比跑客运高多了。不仅他，武山县很多农户都转型了——智能大棚让他们不用再靠力气拼，而是靠科技和数据赚钱；品牌化销售让他们的蔬菜能卖上高价，真正实现了“在家门口就能挣大钱”。

5. 帮扶不是“一阵风”：聚焦长远的“五大振兴”

邮储银行围绕乡村振兴的“产业、人才、文化、生态、组织”五大方面，在武山县搞了18个帮扶项目：除了大棚和贷款，还改造学校厨房设备（改善民生）、修产业路（完善基础设施）。这些项目不是“一次性”的，而是瞄准长远——比如智能大棚教会农民用科技，品牌打造让产业持续盈利，最终让武山县的农业能自己“跑起来”，不用一直靠外部帮扶。

总结

这篇新闻讲的不是简单的“银行给钱”，而是“金融+科技+产业”的组合拳：用科技提升种植效率，用金融解决资金顾虑，用品牌打通销售渠道，最终让农民从“体力劳动者”变成“技术型新农人”，让乡村产业从“零散种植”变成“规模化品牌化”。这种模式的核心是“授人以渔”，不仅帮农民当下赚钱，更帮他们学会怎么长期赚钱。

“艾”润桐柏 金融通衢中药材产业振兴新样本

来源: <https://www.yicai.com/news/103003903.html>

创建时间: 2026-01-14 16:25:33

原文内容:

河南省南阳市桐柏县，地处豫鄂之交，气候温润，物产丰饶。这里不仅是“宛艾”的核心产区，也孕育着益母草、泽兰等多种道地中药材。近年来，随着大健康产业兴起，原本沉睡在田间山野的“草”，正成为当地百姓致富的“宝”。

王西礼，便是投身这场“绿色变革”的一员。这位河南汉子从外地转行回乡，在新集镇做起了中药材收购生意。“一开始农户不信，说种药材能搞几个钱？”他回忆道。但先行者的尝试带来了可观收益，越来越多农户加入种植行列。王西礼的企业负责收购、初加工，再供给药厂，成了连接农户与市场的关键一环。

然而，产业发展之路并非一帆风顺。中药材收购季节性强，需要大量资金囤货，回款周期又长，资金压力如同紧箍咒，束缚着企业手脚。扩建厂房、扩大规模的计划，因资金周转问题一再搁置。

转机悄然而至。长期与王西礼对接的邮储银行桐柏县支行信贷客户经理郑文豪，在例行走访中敏锐察觉到了他的困境。“了解到他想扩大规模但资金紧张，我们立即做好服务对接。”郑文豪说。

这笔及时的资金，被王西礼称为“雪中送炭”，让他得以迅速扩大收购与加工能力，业务从桐柏拓展至湖北襄阳，年销售额突破千万元。

王西礼的故事，是邮储银行金融活水精准滴灌桐柏特色产业的缩影。邮储银行桐柏县支行行长赵阳介绍，银行结合自身特质，持续加大县域信贷投放，重点支持了城区供水管网改造、农田基础设施升级等民生工程，着力打通金融服务“最后一公里”。

数据显示，邮储银行在桐柏累计新增投放帮扶资金超11亿元，支持重点工程项目5个，帮扶涉农龙头企业及农户超2500户。截至2025年12月，桐柏支行各项贷款余额超8亿元，同比增长63.77%。

资金支持是基础，系统赋能才是关键。为破解当地农产品“有品质无品牌、有产量无规模”的困境，邮储银行选派至桐柏县挂职副县长的古琴，深入调研后，牵头打造了区域公用品牌“桐柏U礼”。

“我们依托中国邮政商流、物流、信息流、资金流‘四流合一’的独特优势，重点解决融资难、销售难、物流难三大痛点。”古琴说。截至2025年12月，通过这一品牌实现的特色农产品销售额已近2000万元，带动农户户均增收超5000元，促进约1.5万人就业。

从一株艾草到多元药材，从一个收购户到全产业链，从资金注入到品牌塑造、系统赋能，邮储银行在桐柏的实践，勾勒出一幅金融深度融入地方特色产业、激活内生发展动力的清晰图景。在这片充满生机的土地上，金融的“甘霖”正悄然润开“致富花”。

AI解读：

核心内容总结

桐柏县依托本地丰富的道地中药材资源（如宛艾、益母草），借大健康产业兴起的东风，让田间的“草”变成了致富“宝”。但当地中药材收购企业面临季节性囤货资金压力大、回款慢的难题，邮储银行通过精准信贷投放解决了企业燃眉之急，还进一步打造区域公用品牌“桐柏U礼”，利用邮政“四流合一”优势破解销售、物流等痛点，最终带动产业规模扩大、农户增收和就业增长，成为金融活水赋能县域特色产业的典型案例。

详细拆解解读

1. 桐柏的“草”为啥能变成致富“宝”？

桐柏县地处豫鄂交界，气候好，盛产宛艾、益母草等道地中药材。以前这些“草”可能只是长在山野里没人重视，但近几年大健康产业火了一一比如艾草能做艾灸产品，益母草是妇科常用药，市场需求越来越大。于是，当地农户开始规模化种植，像王西礼这样的人回乡做收购加工生意，把药材卖给药厂，这些原本不起眼的“草”就成了能赚钱的“宝”。先行者赚到钱后，更多农户跟着种，产业链慢慢起来了。

2. 企业想扩大规模，却被“钱”卡住脖子

中药材收购有个特点：季节性强。比如到了收割季节，企业得一下子收很多农户的药材囤起来，但药厂买药材后回款周期又长（可能要几个月甚至半年）。这就导致企业手里的钱总是不够周转一一要囤货时拿不出足够的钱，想扩建厂房、多收点药材，计划也只能搁置。王西礼一开始就遇到这个问题，资金压力像“紧箍咒”一样，束缚着他的生意做大。

3. 邮储银行的“及时雨”：解了资金燃眉之急

邮储银行的客户经理郑文豪在日常走访企业时，发现了王西礼的困境。知道他想扩大规模但缺资金，银行马上对接服务，给了一笔贷款。这笔钱对王西礼来说就是“雪中送炭”：他用这笔钱加大了收购量、升级了加工设备，业务从桐柏扩展到湖北襄阳，年销售额直接突破千万元。这不是个例，邮储银行桐柏支行还重点支持了民生工程，比如供水管网改造、农田设施升级，打通了金融服务到县域的“最后一公里”。

4. 不止给钱，还要帮“卖得好”：打造“桐柏U礼”区域品牌

邮储银行没只停留在给钱上。他们派了挂职副县长古琴到桐柏，调研后发现当地农产品“有品质没品牌、有产量没规模”的问题——很多好东西因为没牌子，卖不上价，也难卖到外地。于是牵头打造了区域公用品牌“桐柏U礼”，利用中国邮政的“商流（买卖渠道）、物流（运输）、信息流（市场信息）、资金流（贷款）”四流合一优势，解决了三个大痛点：没钱进货（融资）、货卖不出去（销售）、运不出去（物流）。到2025年底，这个品牌带来的特色农产品销售额近2000万元，农户户均增收超5000元，还带动了约1.5万人就业。

5. 金融支持的“成绩单”：产业旺了，农民富了

数据能直观看到效果：邮储银行在桐柏累计投放帮扶资金超11亿元，支持了5个重点工程项目，帮扶涉农龙头企业和农户超2500户；截至2025年12月，桐柏支行贷款余额超8亿元，同比增长63.77%。对农户来说，种药材能赚更多钱；对企业来说，规模扩大了，销售额上去了；对当地来说，产业有了竞争力，就业机会也多了——金融的“甘霖”真的润开了桐柏的“致富花”。

整个案例告诉我们：县域特色产业要发展，不仅需要自身有资源和市场机会，还得有金融机构“精准滴灌”——既要给钱解燃眉之急，也要帮着解决后续的销售、品牌等问题，这样才能让产业真正活起来、强起来。

客流、收入断崖式下跌，谁来拯救公路客运业？

来源：<https://www.vicai.com/news/103003772.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:34

原文内容：

西双版纳景洪到昆明，公路距离约515公里。47岁的王文金驾驶客运大巴在这条线路上往返了17年。

效益最好时，他每3天跑一趟往返，月收入稳定在七八千元，在当地算是不错的收入。

他曾以为自己会在这条路线上跑到退休。但变化来得猝不及防，从高收入到入不敷出，只用了3年时间。

王文金的经历是客运公司转型潮下许多司机的共性遭遇。过去几年，在多元化出行方式的冲击下，客运企业面临了前所未有的难题：客流下滑、运行了几十年的线路被取消，过去被认为是“铁饭碗”的司机工作迎来了颠覆式的挑战。

“黄金时代”结束了

过去几年，公路客流量逐步下滑。交通运输部数据显示，2018年公路营业性客运量为136.72亿人次，2024年降为117.81亿人次。公路营业性旅客周转量（核算客运劳动生产率、成本的核心依据）的下滑更夸张，2018年为9279.68亿人公里，到了2024年该数据变为5117亿人公里，下滑了81.4%。

王文金所在的西双版纳昆曼运输有限责任公司（下称“昆曼公司”）深受影响。最开始，网约车的普及让客运公司常年稳定的客流出现了松动。

王文金说，网约车的小规模运输更加灵活，乘客可以随叫随走。速度也更快，“网约车从景洪到昆明通常需要7个小时。正规的客运大巴速度受限，通常需要8到9个小时，后来对休息时间做了规定，途中有3个小时的休息时间，基本要11到12个小时才能到。”两相对比下，不少乘客选择网约车。

2019年前后，王文金感受到公司在逐渐减少班次，过去一个月可能要跑10趟来回，在网约车普及后一个月只需要跑4到5趟来回。更多的时间，王文金只能待在家里休息。

更“致命”的一击来自高铁。

在2021年12月，中老铁路正式开通，搭高铁从昆明到景洪仅需要4个小时。王文金清楚地记得，在高铁开通后，昆曼公司停运了已经运行20多年的景洪至昆明客运线路。

这让原本已经减少的工资跌入了谷底。2022年起，王文金和其他司机每月只拿1750元的基本工资。当时他每月还有2000多元的房贷要还，收入无法覆盖日常支出。

上述情况并非昆曼公司独有。广西超大运输集团有限责任公司（下称“超大运输公司”）副董事长田剑对第一财经记者说，此前公司约有6000台车，在广西属于头部运输公司。在2020年到2022年期间，超大运输公司的客运量每年同比下滑30%。带来的影响是司机收入下滑，公司运力减半。

相较于客运客流的下滑，过去几年高铁客流和小客车保有量在不断增长。交通运输部数据显示，铁路客运（含高铁）发送旅客量从2018年的33.75亿人增长了27.7%至2024年的43.12亿人。

2024年，全国汽车保有量达3.53亿辆。其中新能源汽车保有量达3140万辆，全年新注册登记1125万辆。而在2022年，全国汽车保有量达3.19亿辆，两年之间增长了10.7%。

自救之路：从迷茫试错到拥抱互联网

自2021年起，不少客运公司开启了自救模式，尝试了多种举措。但在最初的探索中，很多公司走了弯路。

昆曼公司客运经理王建对第一财经记者表示，期间公司尝试了旅游包车业务，但由于公司的车辆使用年限较长，车况较为陈旧，很少作为旅游包车使用。只有在旅游旺季，车辆不够用的情况下才会使用公司的客运大巴，后续也不了了之。

2024年，昆曼公司决定与滴滴合作站点巴士服务，以互联网+传统客企的模式提供跨城大巴出行服务。2024年7月，昆曼公司开通了告庄至中科院植物园的巴士路线。

王建回忆，当时公司对短视频以及新媒体宣传知之甚少。为了谋生路，公司开通了抖音和小红书账号，王建挑选了财务和行政岗位的3位“00后”在工作之余拍摄短视频介绍旅游大巴的服务，还进行直播。经过一年时间，上述员工对于数字宣传已得心应手。

随着班次的增加，王文金在2024年8月成为了这条巴士路线的司机，“当时是暑假，客流多了起来。”

虽然仍属于客运业务，但王文金坦言，他花了1个月时间适应这份工作。

过去，作为长途客运司机，他通常会提前半小时到达客运站，完成装行李和发车工作，到达目的地乘客下车后工作就可以结束。网络售票增加了司机的工作内容。作为巴士司机，王文金在提前到达巴士发车点后，需要根据App上的购票情况清点人数，电话联系未到达的乘客。

语言也是一大挑战。西双版纳作为旅游城市，巴士接待的几乎都是外地游客，习惯了方言沟通的王文金不得不练习普通话。

此外，还有很多乘客选择不接电话，因为西双版纳地处边境，不少乘客看到司机的电话会认为是诈骗电话拒接，直到后续平台对来电显示做了修改才解决这一问题。而且司机需要熟悉App，王文金表示线路中途有停靠点，不少乘客会在中途上下车，司机需要查看App关注乘客的上下车情况。最开始他会忘记在中途查看App，出现了漏接的情况。

灵活是目前客运巴士的特点之一。今年的元旦假期，这趟线路增加排班，一天共排了57个班次，王文金预计春节假期依然要加班。

在他看来，价格和灵活是乘客选择自家巴士的原因，“同一路线其他客运票价为25元，而我们的票价为19.5元，价格上有优势。购票也方便，不需要像以前那样到客运站购票，只需要线上购买然后提前10分钟到站点等待。”

目前，王文金的收入在5000元左右，相较于巅峰期还有差异，但他认为已经比预期的好了不少。

靠价格赢回客流

相较于转型智慧巴士的昆曼公司，超大运输公司在试错后回归探索长途客运的新模式，也走出了一条路。

田剑表示，公司曾在2020年加大了定制化客运的投入，“当时预测消费升级会带来定制化的机遇，公司认为要重点做服务。过去大客车是车站到车站，到不了一些小街道，公司计划达成‘门到门’，一口气买了200台9座的运输车辆做定制客运。”

200台9座车的投入，最终没能撬动市场。该模式类似于更大车型的网约车拼车模式，每位乘客送到门意味着一趟行程时间更长。同时，这一模式并未盈利。不少班次乘客较少，车费覆盖不了包括油费、维修成本、司机工资、过路过桥费以及车辆折旧等支出在内的成本。

随后，超大运输公司扭转思路决定在2024年回归公路运输的普惠性，继续大型车的运输。在公司看来，当时的公路客运主要对手是高铁和“黑车”。

超大运输公司认为打出价格优势是关键，这需要公司降低经营成本。为此，公司采购了超100台电动车，降低能耗成本。田剑介绍称，“油车1公里的成本约为2.6元到2.7元，电车1公里的成本约为0.6元到0.7元，相当于每1公里就节约了2元的燃油成本，这直接影响净利润。”

上述变化为公司优惠定价提供了基础。田剑表示，公司更换电车后的定价相较于过去的大客车便宜了三成，让客运有了与高铁和“黑车”竞争的底气。目前同一路线，公司的定价是“黑车”的一半，也比高铁便宜，用价格收获了乘客。

在服务上，超大运输公司强调准点发车，“现在准点率很高，票价又低，新车也比较舒适。专业司机开车安全又有保障，黑车就慢慢退出了。”

同时，在上下车点的设置上，超大运输公司尽力与高铁站区别开。公司放弃过去站到站的设定，将下车点定在热门的集中点，例如地铁口、大型商场或者医院等人口密集的地方。同时，客运路线不完全避开高铁线路，但在下车点设置上区别于高铁站。

田剑举例称，南宁到武鸣是热门线路，虽然城市之间开通了高铁，但客运仍有空间。公司将武鸣的下车点定在距离高铁站较远的武鸣大学城，这条线路是公司目前最热门的线路，高峰期一天的客流量可以达到2到3万人。

行业回暖了

转型后带来的变化，最直观地体现在招聘启事上。

上述客运企业的负责人表示，经过2年多的探索，目前公司的经营状况已经优于2022年到2023年的低谷期。2025年，公司久违地开始招聘司机。

王文金告诉记者，2025年公司新招聘了10个司机，其中有几位是几年前离职转行的同事。田剑则表示，2025年公司招聘了超100位员工，其中一半是司机，另一半职位主要是引导员和推广人员。引导员是在上车点提供服务的人员，推广人员负责宣传公司票价、行程并在抖音等平台上进行宣传。

从2019年行业进入下坡路，到2021年探索转型，再到2024年左右摸索出了适合公司转型的方向，不少客运公司5年间经历了前所未有的转变。

到了2025年，在初步确定了发展方向后，客运公司开始优化改善业务。除了扩大员工规模，根据市场反馈进行动态调整也成为客运企业的常态。昆曼公司目前和滴滴合作共开通了4条旅游线路，经过一段时间的运营已有路线被淘汰。王建透露，在新路线开通上，公司希望连接更多小众景点，满足游客出行需求。

超大运输公司则根据路线的情况进行“一线一议”，监控每一条路线的客流量，动态调整班次。对于高客流量的路线，通过改善用户体验提高实载率，一方面是保证准时准点，另一方面将继续投入采购新车保证车内的舒适环境。而在与平台合作方面，田剑表示公司目前与滴滴合作了约30条通勤线路，后续公司计划和滴滴在旅游线路上进行合作。

从政策端看，监管机构近两年发布了不少指导文件，推动客运公司转型以适应新需求。2024年12月，交通运输部发布了关于加快推动班车客运定制服务创新发展的通知，方向之一是大力发展场景化定制客运服务。鼓励开通旅游、就医、通勤、商务等多场景定制客运线路，探索定制客运与传统农村班线客运相结合的运营模式，满足群众多元化出行需求。

第一财经了解到，目前滴滴站点巴士已在广东、山东、河南、云南、浙江、江西等全国20多个省份及直辖市、超过110个地级市上线，合作客运企业200余家。

从形态看，除了围绕便民惠民的跨城通勤、休闲购物、民生医疗等线路以外，站点巴士也在多个区域开通了定制化的特色路线，如云南玉昆足球专线、梅州往返广东及周边区县的

粤超足球专线、青岛啤酒节专线、郑州演唱会专线、围绕大型枢纽的青岛胶州机场快线等。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪对第一财经记者表示，无论是与平台合作，还是通过数字技术升级平台，客运企业正在提高用户体验，包括多设站点、提前下单等，为用户提供更便宜的出行选择。同时在转型中，客运企业也面临一些挑战，例如寻找客源、兼并重组等，比较僵化或者转型慢的企业就会逐步退出市场。

对王文金来说，515公里的昆明线路不会再回来了，但新的路线正在形成。

AI解读：

核心内容总结

传统长途客运行业曾因网约车的灵活便捷、高铁的快速高效遭遇“滑铁卢”——客流暴跌、线路停运、司机收入锐减；但部分企业通过转型（如与互联网平台合作、调整业务模式）逐渐走出低谷，司机收入回升，行业开始回暖，用王文金司机的个人经历和两家客运公司的转型案例，展现了传统行业在新挑战下的生存与变革。

详细解读

1. 传统大巴为啥“凉”了？网约车和高铁是两大“杀手”

以前长途大巴是跨城出行的主力，但最近几年被两个对手“吊打”：

- 网约车抢了短途灵活的生意：比如从景洪到昆明，网约车7小时就能到，还能随叫随走；大巴不仅要慢3-5小时（中途强制休息3小时），还得去车站买票等车，乘客自然选网约车。
- 高铁直接干掉长途线路：2021年中老铁路开通后，昆明到景洪只要4小时，昆曼公司运行20多年的线路直接停运。

数据更直观：2018到2024年，公路营业性客运量从136亿人次跌到117亿，周转量（拉人总里程）更是降了81%；相反，高铁客流涨了27%，私家车保有量两年涨了10%，大家有了更多选择，大巴就没人坐了。

像王文金司机，巅峰时每月赚七八千，后来线路停了，每月只拿1750元基本工资，连房贷都不够还。

2. 转型初期：试错走弯路，踩了不少坑

行业低谷时，企业都想自救，但一开始都没找对方向：

- 昆曼公司试旅游包车：想靠西双版纳的旅游资源转型，但大巴车龄老、车况差，只有旺季缺车时才有人用，很快就黄了。

- 超大运输试9座定制客运：买了200台9座车想做“门到门”服务（类似大车拼车），结果每趟时间太长，乘客少，油费、折旧等成本覆盖不了收入，赔本赚吆喝，最后也放弃了。

这说明传统企业转型初期，容易凭经验拍脑袋，没摸准市场需求。

3. 找对路：昆曼抱互联网大腿，超大靠低价抢市场

后来两家公司终于找到适合自己的转型路径：

- 昆曼公司：和滴滴合作做旅游巴士

开通告庄到中科院植物园的线路，用抖音、小红书宣传（让00后员工拍视频直播），线上售票。司机王文金得学普通话（接待外地游客）、用App点人数、联系乘客（一开始乘客以为是诈骗电话拒接，后来平台改了来电显示才解决）。价格还比别人低（19.5元vs别家25元），灵活度高（中途能上下车），现在王文金每月赚5000元，比低谷时好多了。

- 超大运输：回归大车，靠低价赢客流

放弃9座车，换电动车降成本（油车1公里2.6元，电车只要0.6元，每公里省2元），票价降三成，比黑车便宜一半、比高铁低。还优化下车点：比如南宁到武鸣，高铁到高铁站，但大巴直接开到武鸣大学城（离高铁站远），这条线高峰时一天能拉2-3万人，成了爆款。

4. 回暖信号：企业开始招人，司机回来了

转型见效后，最明显的变化是企业开始招聘了：

- 昆曼公司2025年招了10个司机，其中几个是几年前离职的老同事。

- 超大运输招了100多人，一半是司机，另一半是引导员（上车点服务）和新媒体推广员。

滴滴的站点巴士现在已经覆盖全国20多个省、110多个城市，合作200多家客运企业，说明这种模式被市场认可了。

5. 未来：政策撑腰，做特色服务才能活

行业回暖不是偶然，政策和市场需求都在推动：

- 政策支持：交通部鼓励定制客运，比如旅游、就医、通勤等场景（像青岛啤酒节专线、郑州演唱会专线）。

- 特色线路成趋势：云南有足球专线，梅州有粤超足球专线，围绕大型活动或特定人群做服务，避开和高铁、网约车的直接竞争。

专家说：转型慢的企业会被淘汰，灵活调整、贴近用户需求的才能活下去。

对王文金来说，515公里的昆明线路不会回来了，但新的路线正在展开——传统行业的变革，其实就是换个姿势继续跑。

花八元买“生死提醒”，死了么APP依然难解独居安全问题

来源：<https://www.yicai.com/news/103003672.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:35

原文内容：

1月10日至14日，“死了么”APP霸榜苹果AppStore付费榜榜首位置，行业热度居高不下。近日，官方持续对外释放动态信息，包括即将启用全球化品牌名Demumu、预告本周将完成融资、回应“抄袭”争议等。

从目前已知信息可得，“死了么”APP基于网友评论区讨论的创意，通过较低的技术成本设计而生。逐渐引发网友关注并破圈传播，核心原因一方面在于“死了么”名称引发的广泛好奇，一方面在于APP切中网友对独居、孤独、死亡等议题的关注。

但如果APP本身的运行模式，并不能成功实现对独居人士的关注与保护，产品立足的基石是否会坍塌？

第一财经记者在实测中发现，1月12日、13日连续两日断签之后，14日上午10:19，预留邮箱收到预警邮件，内容显示：“我是XX，我已经连续2天没有活动了。快来检查我的身体状态。”

有网友表示，该预警机制存在时效问题，不如智能硬件类产品实时监测身体情况。连续两日未签次日才邮件通知，预警滞后，时效与邮件的形式都难以应对心梗、跌倒等突发风险。且签到机制易被遗忘，多次接收预警邮件后，易引发“狼来了”效应。

目前该款APP 无位置监测、生理数据采集等功能，无法识别真实危险场景。即使两日后通知预警，如果无法锁定具体位置与身体情况，也无法实现对独居人士的保护功能，网友称其“只能提醒，无法救命”。

预警保护时效性问题之外，“死了么”APP《用户协议》也存在法律漏洞。《服务特性》中注明：该服务为免费非商业性工具，（“死了么”APP官方）有权根据自身判断，随时暂停、终止或修改服务内容，且无需对用户承担任何补偿责任。不对服务的持续性、准确性、安全性做任何明示或暗示的保证，包括但不限于服务中断、数据丢失、通知延迟等情况。同时在《平台责任》一栏强调，（“死了么”APP官方）不对紧急通知功能的及时性、准确性负责，用户需自行评估并承担因通知延误、误判等引发的全部风险。

对于上述《用户协议》内容，德恒律师事务所合伙人刘安邦对第一财经记者表示，相关内容涉及违反公平原则等问题。网络平台用户协议是典型的格式合同，根据《民法典》第四百九十六条、第四百九十七条，提供格式条款的一方应遵循公平原则确定双方权利义务，并采取合理方式提示对方注意免除或减轻其责任等与对方有重大利害关系的条款。

具体来看，“平台‘有权随时修订本协议’，用户继续使用即视为接受”，这赋予了平台单方、无限制修改合同的权利，用户丧失了协商权，只能被动接受或放弃服务，违反了合同公平原则。

另外，《协议》中的“不保证”“不负责”相关内容，将平台通知系统可能失效的风险完全转嫁给用户，免除了平台在保障账户与信息安全方面的基本责任，加重了用户负担，依据《民法典》，相关内容可能因显失公平而无效。

《数据处置权利》提及APP有权收集、存储、使用用户相关数据，并对数据进行匿名化、去标识化处理，用于服务优化、技术研究或其他合法目的。刘安邦称，“其他合法目的”是模糊的兜底条款，为数据使用留下了不受限制的空间，涉嫌违反《个人信息保护法》的“目的明确”和“最小必要”原则。

作为一款付费下载APP，《协议》在“服务内容与性质（二）”中明确声明：“本服务为免费非商业性工具”。此表述构成了对用户的明确承诺，但在实际运营中改为收费，与此前承诺直接矛盾，可能涉嫌违反《消费者权益保护法》中关于经营者不得作虚假或者引人误解的宣传的规定，侵犯了用户的知情权。

整体来看，刘安邦表示，根据《民法典》及《消费者权益保护法》，《用户协议》中不合理地免除平台责任、加重用户责任、限制用户主要权利的条款，在法律上被认定为“霸王条款”而无效的可能性很高。

“死了么”APP官方在1月11日发文称，为了让项目能够健康、持续地发展，并覆盖日益增长的短信、服务器等成本，基于成本（考量）推出元付费方案。截至发稿，“死了么”APP暂未进行版本更新或功能增添。

AI解读：

核心内容总结

最近“死了么”APP在苹果付费榜霸榜，靠猎奇名称和戳中独居人群痛点了，但它的功能存在致命硬伤（只能滞后提醒、无法定位或监测生理数据），用户协议里全是“霸王条款”（违反公平原则、推责给用户、数据用途模糊），还从“免费非商业”突然改成8元付费，和之前承诺矛盾。法律专家指出，这些协议条款很可能因违法而无效。

一、为啥这APP能爆火？——猎奇名称+独居痛点戳中人心

“死了么”能火，本质是踩中了两个流量密码：

1. 名称太猎奇：这名字听起来扎眼又敏感，直接戳中现代人对“死亡”的隐晦焦虑，忍不住点进去看看是啥；
2. 切中独居人群的真实恐惧：现在独居的人越来越多，怕自己突发心梗、跌倒没人发现，这款APP声称能“预警”，正好打中这个痛点；
3. 网友创意的共鸣感：它是从网友评论区的想法来的，不是大厂冷冰冰的产品，容易让用户觉得“这是我们普通人需要的东西”，传播起来有情感连接；
4. 低成本快速上线：技术门槛不高（就是签到+邮件提醒），很快就能做出来抢占热度。

二、功能硬伤：只能“喊救命”，却真的救不了命？

这款APP的核心功能是“断签预警”，但实测下来全是漏洞：

- 预警太慢：连续两天不签到，第三天上午才发邮件。要是真发生心梗、跌倒这种突发情况，等两天早就来不及了；
- 签到容易忘，会引发“狼来了”效应：独居的人可能忙起来忘了签到，次数多了收到预警邮件也不当回事，真出事反而没人理；
- 没有关键功能：既不能定位你的位置，也不能采集心率、血压这些生理数据。就算邮件发出去了，亲戚朋友也找不到你在哪，更不知道你是真出事还是忘签到了——网友吐槽“只能提醒，无法救命”，一点没夸张。

三、用户协议藏“大坑”：平台啥都不管，风险全推给你

打开APP的用户协议，简直是“霸王条款集合体”：

1. 平台能随便改规则：协议说“平台有权随时修改，你继续用就等于接受”——相当于平台想怎么改就怎么改，用户只能被动接受，连商量的余地都没有；
2. 所有责任都甩给用户：协议里写“不保证服务准确、安全”“不对预警及时性负责”，意思是就算邮件发晚了、发错了，甚至系统崩了，平台一点责任都没有，所有风险你自己扛；
3. 数据用途模糊：协议说能收集你的数据，用于“服务优化、技术研究或其他合法目的”——这个“其他合法目的”是个无底洞，平台想怎么用你的数据都能往里面套；
4. 前后矛盾的“免费承诺”：协议明确说“本服务是免费非商业工具”，但现在突然改成8元付费下载——这不

是明着打自己脸吗？

四、法律专家怎么说？这些条款很可能“无效”

律师直接点破协议的违法之处：

- 违反公平原则：这种“格式合同”（平台提前写好，用户只能点同意），根据《民法典》，平台得公平分配责任，不能把所有风险都推给用户。比如“随便改协议”“啥都不负责”，都是典型的霸王条款；
- 违反《个人信息保护法》：“其他合法目的”不符合“目的明确”原则，平台收集数据必须说清楚具体用途，不能模糊处理；
- 违反《消费者权益保护法》：之前说免费，现在突然收费，属于虚假宣传，侵犯了用户的知情权——你花8块钱买的APP，协议里却写“免费”，这不是骗钱吗？

五、从免费变付费：是“成本压力”还是“割韭菜”？

官方说收费是为了覆盖短信、服务器成本，但用户不买账：

- 没改进功能就涨价：截至发稿，APP既没更新功能（比如加定位、生理监测），也没优化预警速度，凭啥突然收费？
- 和之前的承诺矛盾：协议里明明写“免费非商业”，现在却改成付费下载，这不是打自己脸吗？用户会觉得“一开始说免费，火了就割韭菜”，信任度直接崩塌。

总的来说，这款APP虽然抓住了痛点，但功能和法律层面都有大问题，要是不解决这些硬伤，就算现在霸榜，也撑不了多久。

（全文完）

第六批高值耗材集采5月落地，临床主流产品“全线”中选

来源：<https://www.yicai.com/news/103003709.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:36

原文内容：

1月13日，第六批国家高值医用耗材集采（下称“集采”）在天津开标，药物涂层球囊、泌尿介入耗材两大类中选产品丰富。本次集采预计将于2026年5月落地，进一步减轻患者负担

第六批国家高值医用耗材集采开标现场 郭晋晖摄

国家医保局14日上午发布《国家组织药物涂层球囊类、泌尿介入类医用耗材集中带量采购中选结果公示》。本次集采纳入药物涂层球囊、泌尿介入两大类12种医用耗材，共有227家企业的496个产品投标，202家企业的440个产品中选。

根据这组数据计算，本次集采企业平均中选率和产品中选率都达到近90%。分类来看，药物涂层球囊32家企业的42个产品投标并全部中选，泌尿介入类耗材有195家企业的454个产品投标，170家企业的398个产品中选。

临床使用频次高、市场需求量大是此次集采品种的两大特征。药物涂层球囊、泌尿介入耗材这两个品种集采前的市场规模约为110亿元，医疗机构年度采购需求量达到了340万（个），基本覆盖了临床常用的品种。医疗机构需求量大的临床主流产品普遍中选，实现了与临床使用的较高匹配度，在减轻群众费用负担的基础上，也稳定了临床使用。

首都医科大学国家医疗保障研究院院长助理兼价格招采室主任蒋昌松表示，本次集采参与企业有227家，市场规模约110亿，是一次规模比较大的耗材集采，此次集采对规则进行了明显的优化，锚点价、二轮报价、复活规则等都有效提高了中选率，引导更多的企业以适宜的价格中选。

药物涂层球囊通过扩张血管并释放药物改善血管狭窄问题，根据血管部位可分为冠脉球囊和外周血管球囊，本次将其纳入集采，与前期已集采的心脏支架和外周血管支架有效协同。

泌尿介入类耗材用于肾结石、输尿管结石患者取石手术，不同手术方案使用不同类型的耗材，涉及产品复杂，此前是集采“空白区”。

首都医科大学附属北京友谊医院泌尿中心副主任李钧表示，泌尿系统结石是泌尿外科最常见的疾病，此次集采涉及了整个泌尿外科结石手术的全类产品，不管患者选择哪种手术方式，其可能用到的耗材全部在此次集采的目录中。

国家医保局表示，本次集采体现“稳临床、保质量、反内卷、防围标”原则。一是分组竞争保障临床使用延续性。明确每类产品根据医疗机构需求量大小、是否能供应全国分组竞价，确保临床认可度高、供应能力强的产品中选，稳定临床使用。

二是充分考虑特殊产品功能差异。适应耗材领域“微创新”较多的特点，针对存在一定功能创新的差异化产品，基于临床价值形成比价系数，合理体现价格差异，丰富临床使用。

三是优化中选规则，旗帜鲜明“反内卷”。不简单选取最低价计算价差，当最低价过低时，以入围均价的65%作为价差控制基准。本次集采20个竞争组中，有8个组触发该规则，对于防范个别企业报价偏低整体拉低同组产品价格发挥了重要作用。

2020年以来，医保部门共开展六批国家组织高值医用耗材集采，采购9大类142种医用耗材，涉及心内科、骨科、眼科、血管外科、耳鼻喉科、泌尿外科等主要临床领域。本次中选结果公示后将于近期正式发布，预计2026年5月前后实施中选结果，届时广大患者可以用上质优价宜的集采中选产品。

AI解读：

核心内容总结

1月13日，第六批国家高值医用耗材集采在天津开标，涉及药物涂层球囊、泌尿介入耗材两大类12种产品，市场规模约110亿元，医疗机构年需求量340万个。本次集采企业和产品中选率均近90%（药物涂层球囊全中选），主流临床产品普遍入围，覆盖手术全流程。通过规则优化（锚点价、二轮报价等）实现“反内卷”，防止恶意低价，预计2026年5月落地，将大幅减轻患者负担，同时稳定临床供应。

详细拆解解读

1. 这次集采到底有多大？覆盖了哪些常用耗材？

这次集采是“重量级”的：集采前市场规模110亿元，相当于全国一年花在这两类耗材上的钱；医疗机构一年要采购340万个，基本覆盖了临床常用的品种。

- 药物涂层球囊：用于扩张血管（比如冠心病、外周血管狭窄），和之前集采的心脏支架、外周血管支架形成“组合拳”，覆盖血管疾病的主要治疗耗材。
- 泌尿介入耗材：针对肾结石、输尿管结石手术，之前是集采空白区。这次把手术全流程的耗材都纳入了——不管患者做哪种取石手术（比如激光碎石、弹道碎石），用到的导管、导丝、支架等都有集采产品，相当于“打包”覆盖了整个手术链条。

简单说，老百姓常做的血管扩张、结石取石手术，用到的高价耗材这次都被“盯上”了。

2. 为什么中选率接近90%？规则优化让企业愿意“好好报价”

以往集采可能有企业因报价太高或太低被淘汰，但这次近90%的企业和产品都选中了，秘诀是规则变友好了：

- 锚点价：给企业一个“参考基准”（比如市场均价或之前的集采价），避免企业瞎报价，心里有底。

- 二轮报价：第一次报价没达到要求？还有第二次调整机会，减少“一失足成千古恨”。
- 复活规则：部分没中选的产品，只要符合条件还能再争取入围，给企业更多机会。
- 药物涂层球囊全中选：这个品类32家企业42个产品全部中选，说明规则对这个领域特别友好，企业报的价格都在合理范围内，没有恶性竞争。

专家蒋昌松说，这些规则让企业不用“赌”低价，而是报“合适的价格”就能中选，所以参与积极性高。

3. 临床真的能用得上吗？主流产品全中选，和医生习惯匹配

集采最怕“降价的用不上，用上的没降价”，但这次解决了这个问题：

- 主流产品都中选：医疗机构需求量大的临床常用产品（比如医生经常开的品牌）几乎都入围了，不会出现“医生想用好产品却没有集采价”的情况。
- 泌尿介入覆盖全流程：北京友谊医院李钧医生说，这次泌尿耗材涵盖了所有结石手术方式的产品——不管是经皮肾镜还是输尿管镜手术，用到的耗材都有集采选项，患者和医生不用为了省钱换不熟悉的产品。
- 市场需求匹配：340万个的采购量基本覆盖了医院一年的需求，不会出现“集采价便宜但买不到”的情况。

总结：降价的都是医生常用的，不会让患者“被迫换产品”。

4. 如何防止“恶意低价”？“反内卷”规则保质量又稳供应

之前有些集采出现企业为了中选报超低价，结果生产亏本，最后断供或偷工减料。这次特意加了“反内卷”规则：

- 不选最低价：不是谁报得最低谁就中选，而是参考“入围均价的65%”作为底线。比如10家企业入围，均价是100元，那最低不能低于65元，防止企业互相压价到“赔本赚吆喝”。
- 8个组触发规则：这次20个竞争组里，有8个组用到了这个规则，说明确实有效阻止了恶意低价。

这样做的好处是：企业能赚到合理利润，愿意持续生产；产品质量有保障，不会因为低价偷工减料；患者也不用担心“便宜没好货”。

5. 对患者和医院有啥长期好处？减负+稳供应，完善集采体系

这次集采的影响不止眼前：

- 患者减负：110亿市场规模的耗材降价，预计能省不少钱（参考之前心脏支架集采降价90%，这次即使降得少，也能省一大笔）。
- 医院省心：不用再和多个企业谈价格，直接按集采价采购，节省了招采时间和成本。
- 集采体系更完善：和之前的心脏支架、外周血管支架集采形成协同，覆盖了血管疾病的主要治疗耗材；泌尿介入填补了空白，未来可能会有更多品类加入。

预计2026年5月落地后，老百姓做血管扩张或结石手术时，就能看到账单上的耗材费用明显下降了。

最后一句话总结

这次集采是一次“规模大、规则优、临床匹配度高”的耗材集采，既让患者少花钱，又让企业有合理利润，还保证了医生能用熟悉的产品——真正做到了“三方共赢”。

炒白银赚近3亿，一家小型物业公司靠理财挣够三年利润

来源：<https://www.yicai.com/news/103003623.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:37

原文内容：

主业平淡，理财来凑。在过去5年里，上市物企祈福生活服务（03686.HK）通过投资白银实现近3亿元收益。

1月中旬，祈福生活服务先后宣布两笔白银出售的交易，一笔为40万盎司未分配银条（指账面登记、非实物交割的银条），总代价约2.26亿元；一笔为28万盎司，总代价约为1.62亿元。两笔交易的收益预计分别为1.431亿元、1.035亿元。

对于上述两笔交易，祈福生活服务表示，“考虑未分配银条的现时市场趋势，尤其是近期市价已为近年最高。现为本集团变现部分其于未分配银条投资的适当时机。”变现获得的收益将用作一般营运资金。

这项投资始于2020年，祈福生活服务通过“低买高卖”的方式获取收益。据披露，2020年2月25日至28日，祈福生活服务使用公司闲置资金，连续四日通过香港渣打银行购入银条，分别斥资2610万元、1280万元、1270万元及3110万元，买入20万、10万、10万及25万安士银条；此后再以1980万元增持15万安士银条。

截至2020年末，祈福生活服务合计购入80万安士银条，成本共计约1.025亿元，据此粗略计算，买入成本约128元/盎司。同期，该笔投资的公允价值已增至1.383亿元。这也被祈福生活服务视为“资产结构多元化”。

在上述投资持有约两年后，祈福生活服务进行部分套现，落袋为安。2022年，祈福生活服务先后三次出手，合计卖出白银50万盎司，总对价约7900万元。这相当于以158元/盎司的价格卖出，较买入价增长约3成。余下30万盎司白银以超1200万的公允价值收益继续为上市公司进行贡献。

此后，投资银条实际上已经成为祈福生活服务财务管理的一部分。2024年，该公司再度出手购入38万安士银条，共斥资7790万元，成本约205元/盎司。截至2024年末，上市公司持有的白银合计68万盎司，估计公允价值已达1.413亿元，占集团总资产的比例超23%。

“受地缘政治紧张及持续行业需求推动，本集团对投资银行仍持乐观态度。”祈福生活服务判断，“在持续的宏观经济不确定性中，白银作为工业金属及避险资产的双重吸引力使其处于有利地位。”

这一判断得到验证。2025年中期，祈福生活服务所持68万安士银条的公允价值已增至1.75亿元，实现收益约3383万元并计入当期利润。同期，上市公司实现利润共7515万元。

2026年以来，白银价格持续走高。祈福生活服务近期的两笔“清仓”交易实现高位套现，出售均价超560元/盎司，相较于祈福生活服务此前约200元的买入价，增幅高达180%。

至此，祈福生活服务历时约5年的白银投资，累计买入成本约1.81亿元，前后三次卖出累计回笼资金约4.67亿元。以此粗略计算，祈福生活服务在投资白银方面获得收益约2.86亿元。

对于祈福生活服务来说，这笔投资所获收益颇为可观。该公司主营业务包括物业管理、零售等，截至2025年中期，其在管面积约1018万平方米，属于“蚊型”物企。近年来，受到房地产市场影响，祈福生活服务的业绩也有所承压，2021年至今，每年的净利润不足亿元。

AI解读：

核心内容总结

祈福生活服务（一家规模很小的物业公司）因为主业利润持续低迷，过去5年靠投资白银“赚翻了”——累计赚了近3亿元，比它每年主业净利润（不足1亿元）还多。它通过“低买高卖”操作：2020年低价买入白银，2022年小赚一笔套现部分，2024年继续加仓，2026年趁白银价格创近年新高清仓，最终收益远超主业，套现的钱用来补充公司日常运营资金。

一、主业“拖后腿”，才想到靠理财“救场”

祈福生活服务的主业是物业管理和零售，属于“蚊型物企”（粤语里指规模很小的公司）——在管面积只有1018万平方米，比行业里的大公司差远了。受房地产市场下行影响，它的主业业绩一直“不给力”：2021年至今，每年净利润都不足1亿元，日子过得紧巴巴。既然主业赚不到大钱，公司就把闲置资金拿出来搞投资“贴补家用”——2020年开始买白银，没想到这成了它最赚钱的业务。

二、白银投资的“神操作”：从低价抄底到高位清仓

公司的白银投资堪称“教科书级低买高卖”：

- 第一次抄底（2020年）：用1.025亿元买了80万盎司白银，成本约128元/盎司（当时价格低）；
- 第一次套现（2022年）：卖了50万盎司，均价158元/盎司，赚了3成，落袋7900万元；
- 加仓（2024年）：又花7790万元买了38万盎司，成本约205元/盎司（仍看好白银）；
- 清仓大赚（2026年）：趁白银价格创近年新高，把剩下的68万盎司全卖了，均价超560元/盎司——比之前200元左右的买入价涨了180%！

累计下来，公司买白银花了1.81亿元，卖白银收回4.67亿元，净赚近2.86亿元。

三、投资收益有多“香”？比主业几年利润加起来还多

这笔白银收益对公司来说“太重要了”：

- 对比主业利润：2021年至今，公司每年净利润不足1亿元，而白银投资赚了近3亿元——相当于3年主业利润总和；
- 2025年中期数据：公司总利润7515万元，其中白银公允价值收益（当前市价比成本多的钱）就占了3383万元，几乎是一半；
- 资产占比：截至2024年末，白银资产占公司总资产的23%，成了公司“压箱底”的值钱东西。

四、为什么偏偏选白银？赌对了它的“双重身份”

公司选白银不是瞎买，而是看中它的两个“身份”：

1. 工业金属：白银在光伏、电子、新能源等行业用得很多，需求稳定； 2. 避险资产：像黄金一样，地缘政治紧张（比如打仗）或经济不确定时，大家会买白银保值。公司判断“宏观经济不确定，白银双重属性会让它涨价”——后来果然验证了：2025年到2026年，白

银价格持续走高，公司高位套现赚翻。

五、这个操作对公司的影响：暂时解困，但未来还要看主业

虽然白银投资赚了大钱，但对公司来说：

- 短期好处：套现的钱用来当日常运营资金，缓解了主业的资金压力；
- 长期隐忧：毕竟投资是“副业”，不能一直靠它吃饭——如果以后白银价格跌了，或者主业一直起不来，公司还是会面临压力；
- 当前状态：这次清仓后，公司暂时落袋为安，但未来会不会再投资白银？要看市场情况，但至少这次“赌赢了”。

总的来说，祈福生活服务靠白银投资“救了急”，但要想长期发展，还是得把主业做好——毕竟理财只能当“锦上添花”，不能当“雪中送炭”的长久之计。

免罚轻罚再升级，长三角联合出新规

来源：<https://www.yicai.com/news/103003577.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:39

原文内容：

长三角打造更具包容性的法治化营商环境又进一步。

近日，上海、江苏、浙江、安徽四地市场监管部门再次联合发布2.0版《长三角地区市场监管领域轻微违法行为不予处罚和从轻减轻处罚规定》，首次在全国市场监管系统内明确区分“从轻”与“减轻”处罚的主要考量因素，总体条款数量由原来的19条扩充至26条。新规将于2026年2月1日起正式施行。

为了推动长三角高质量一体化发展，三省一市的市场监管部门于2023年联合出台《长三角地区市场监管领域轻微违法行为不予处罚和从轻减轻处罚规定》，建立了长三角区域免罚轻罚统一标准。该规定施行以来，长三角地区已累计办理轻微违法行为免罚案件1.82万件，免罚金额超5亿元。浙江省市场监管领域依法免罚以及减轻处罚案件达2.5万余件，减免金额超过17亿元。

相较于原版，2.0版规定在四个方面进行了重点升级，不仅首次区分从轻或者减轻的主要考量因素，而且更强调包容审慎与宽严相济，并细化了从轻减轻处罚的适用情形，完善不予处罚裁量因素认定标准。

其中，新规明确，违法行为不完全符合免罚条件，但情节轻微，适用单行法罚则中最低限度处罚仍明显不当、显失公平的，可依法减轻处罚。

另外，新规更加强调处罚与教育结合，优先运用说服教育、劝导示范、指导约谈等柔性方式，督促引导当事人依法合规开展生产经营活动；同时鼓励创新，对人工智能等新产业、新业态发展中的违法行为，秉持包容审慎原则以给予充足的发展空间；对故意或重大过失造成一定后果的，则审慎适用免罚轻罚，让执法既有温度又不失力度。

对于“主动消除或者减轻违法行为危害后果”“主动供述市场监管部门尚未掌握的违法行为”“积极配合市场监管部门调查并主动提供证据材料”“在共同违法行为中起次要或者辅助作用”“当事人因残疾或者重大疾病等原因生活确有困难”等情形，新规进一步细化规定，增强了可操作性。

聚焦《行政处罚法》规定的“违法行为轻微”“危害后果轻微”“及时改正”“初次违法”“无主观过错”等不予行政处罚裁量因素，新规也给出了具体的认定标准。比如，明确初次违法的判定期限为两年，以当事人前一次违法行为处理决定生效之日与本次违法行为发生之日的的时间间隔计算。

浙江省市场监督管理局相关负责人表示，下一步，三省一市将全面推动新规实施落地，联合发布典型案例，促进行政执法宽严相济、过罚相当。

AI解读：

核心内容总结

长三角上海、苏浙皖四地市场监管部门推出2.0版轻微违法免罚轻罚新规，在1.0版基础上升级：首次明确“从轻”与“减轻”处罚的区别及考量因素，扩充条款到26条，细化免罚轻罚的适用情形和认定标准，既对新业态包容审慎、帮企业纠错，又坚守执法底线不纵容故意违法，旨在打造更有温度、更规范的营商环境，推动长三角一体化高质量发展。

一、从1.0到2.0：新规升级了啥？

1.0版（2023年出台）已取得不错效果：长三角累计免罚案件1.82万件，免罚超5亿元；浙江更猛，免罚减轻案件2.5万件，减免17亿元。但1.0版还有模糊地带，2.0版重点解决这些问题：

- 首次区分“从轻”和“减轻”：通俗说，“从轻”是在法律规定的处罚范围内往低了罚（比如法定罚5千-2万，从轻就罚5千或6千）；“减轻”是直接低于法定最低标准罚（比如罚3千）。新规明确了啥情况用哪个，执法人员不用再“猜”。
- 细化适用情形：比如主动消除危害、配合调查、生活困难（残疾/重病）等能从轻减轻的情况，新规写得更具体，避免各地执行不一。
- 明确免罚认定标准：比如“初次违法”是指两年内没犯过（从上次处理完到这次违法间隔算），“轻微危害”也有了具体判断依据。
- 包容新业态+宽严相济：对AI等新产业犯错更包容，优先用说服教育代替罚款；但故意或重大过失违法的，绝不轻易免罚。

二、为啥要升级？营商环境需要“精准包容”

1.0版虽然让很多企业受益，但随着经济发展，新问题来了：

- 新业态没明确规则：比如AI公司搞创新时不小心踩线，1.0版没针对性条款，执法容易一刀切，影响企业敢创新。
- 执法尺度不统一：不同地方对“轻微违法”判断不一样，有的罚有的免，企业跨区域经营没安全感。
- 自由裁量空间大：执法人员对“从轻还是减轻”没明确标准，可能导致不公平。

所以2.0版就是给企业画清晰的“安全区”，给执法人员定明确的“操作手册”，让包容更精准，企业更放心。

三、执法有温度：帮企业“改错”而非“一罚了之”

新规最明显的变化是“少罚多教”：

- 柔性手段优先：遇到轻微违法，先说服教育、指导约谈，让企业知道错在哪、怎么改，而不是直接开罚单。比如小餐馆忘贴卫生许可证，先提醒改正，不改再罚。
- 给新业态留空间：对AI、直播电商这些新行业，只要不是故意搞事，就先包容，让它们有试错机会。比如AI生成内容偶尔违规，先指导规范，不轻易罚到企业关门。
- 照顾特殊困难：如果企业主是残疾人或重病，生活困难，轻微违法时会从轻或免罚，不让罚款压垮家庭。

这些做法让企业感受到执法不是“对立面”，而是“帮助者”，更愿意主动合规。

四、不纵容：包容有底线，违法不能“任性”

新规不是“无原则免罚”，而是“该严则严”：

- 故意违法不姑息：如果企业是故意犯错（比如明知产品不合格还卖）或重大过失（比如没做安全检查导致事故），绝对不能免罚轻罚，该罚多少罚多少。
- 免罚有硬条件：必须同时满足“轻微违法+危害小+及时改+初次犯”等条件，少一个都不行。比如两年内犯过同类错，就算这次轻微也不能免罚。
- 细化标准防钻空子：比如“及时改正”要在规定时间内改好，“危害轻微”不能造成人身伤害或重大财产损失，避免企业故意利用规则逃避处罚。

这样既保护了守法企业，也不让坏企业占便宜，保证公平竞争。

五、新规落地：四地联动，让规则“不打折扣”

为了让2.0版真正生效，四地市场监管部门会：

- 联合发典型案例：把各地执行新规的好例子、错例子公开，让企业和执法人员都有参考，知道啥情况该免、啥该罚。
- 统一执法尺度：避免上海和江苏对同一种违法处理不一样，让企业在长三角任何地方经营，都能享受同样的政策待遇。
- 跟踪效果：后续会看新规执行情况，调整优化，确保真的帮到企业，优化营商环境。

总的来说，2.0版新规是长三角优化营商环境的“升级版工具”——既给企业松绑，又守住执法底线，让市场更有活力，也更有序。

从格陵兰、委内瑞拉到叙利亚，特朗普“霸权”开始精打细算

来源：<https://www.yicai.com/news/103003549.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:40

原文内容：

2026年1月，三件看似无关的事件几乎同时占据国际新闻头条：3日美国出动三角洲特种部队光速“生擒”委内瑞拉时任总统马杜罗夫妇；同一天英法两国联合空袭叙利亚境内疑似伊斯兰国目标；5日，美国白宫再次公开表示应当“拥有”格陵兰岛，不排除使用武力手段

。如果将这三件事孤立来看，它们似乎分属美洲、中东和北极三个完全不同的领域；但如果放在美国总统特朗普重新执政后的整体战略框架下审视，就会发现它们高度一致地指向同一个核心命题：美国正在系统性地重构全球地缘版图。

这种重构的底层逻辑不是传统意义上的扩张或收缩，而是对全球秩序进行一场以“成本—收益”为核心的战略再定价。

在这个新框架中，国家不再简单地被划分为盟友与对手，而是被重新归类为三种对象：战略资产（必须控制）、可管理风险区（可以外包），以及应被清理的成本源（需要示范性打击）。

格陵兰岛属于第一类，叙利亚属于第二类，委内瑞拉则是第三类典型案例。理解这套分类逻辑，是理解当前国际秩序转型的关键。

“经济适用型”霸权

特朗普2.0时代的全球战略并非心血来潮的政策摇摆，而是对美国结构性困境的一种极端现实主义回应。这种困境可以归纳为三个相互关联的层面。

首先是财政与债务的硬约束。美国联邦债务已超过GDP的120%，年度国防预算虽然高达8000亿美元以上（有可能加码到1.5万亿美元，还是不够），但分散在全球数百个军事基地和多个战区的维持成本正在侵蚀其战略灵活性。这些全球安全承诺在国内政治层面越来越难以获得支持。当底特律的基础设施破败不堪、中西部制造业持续流失时，选民很难理解为什么美国要继续为欧洲的安全买单。

其次是盟友体系的结构性失衡。二战后七十余年，美国构建的同盟体系确实为全球秩序提供了稳定性，但也造成了普遍的“搭便车”现象。欧洲主要国家的国防开支长期低于GDP的2%，安全上高度依赖美国，但在贸易、技术标准、气候政策等领域却经常与美国产生分歧。从特朗普的视角看，这是一种极不公平的交易：美国承担了主要成本，却没有获得相应的战略服从和经济回报。

再次是大国竞争的现实压力。中国的经济体量已接近美国，在制造业、基础设施、某些高技术领域展现出强劲竞争力；俄罗斯虽然经济规模有限，但在能源、军事和地缘博弈上仍是重要变量。美国想要维系“一超多强”的局面都有点力不从心，更不用说单极霸权。在这种背景下，美国必须在资源分配上做出取舍。

基于这三重现实，特朗普的战略转向可以概括为“可负担的霸权”：美国不再试图提供全面的全球秩序，而是通过军事、金融和政治手段，决定哪些地区值得投入、哪些地区可以外包、哪些地区应该放手。

这不是传统意义上的孤立主义，而是一种更加精算的、选择性的霸权维持方式。在这套逻辑下，主权、规则、盟友承诺都不再是绝对的，而是可以根据成本收益重新定价的变量。

拿下格陵兰

格陵兰岛问题是理解特朗普战略逻辑的最佳入口，因为它以最直白的方式揭示了美国对“战略资产”的新态度，也成为撕裂跨大西洋关系的标志性事件。特朗普并非首位意识到格陵兰岛战略价值的美国总统，早在1946年杜鲁门政府就曾试图购买该岛，冷战期间美国在此建立的图勒空军基地至今仍是北美防空体系的关键节点。

但特朗普的不同之处在于，他不再满足于“驻军权”或“影响力”，而是直接提出所有权问题，并明确表示不排除使用经济或其他手段达成目标。

格陵兰岛的战略价值是多维度的——

从地缘位置看，它是北美、欧洲与北极三者的交汇点，控制格陵兰岛意味着控制了未来北极航道的西侧入口。随着气候变化导致北极冰层融化，西北航道和中央航道的商业价值正在快速上升，它们可以将亚洲与欧洲之间的航程缩短数千公里。

从资源角度看，格陵兰岛蕴藏着丰富的稀土元素、石墨、铜、镍、钴等关键矿产。目前全球稀土供应高度集中，中国占据了全球稀土产量的60%以上和加工能力的85%以上。在中美战略竞争加剧、供应链“去风险化”成为共识的背景下，格陵兰岛的矿产资源对美国具有巨大的战略吸引力。

从军事安全角度看，格陵兰岛是监控北大西洋和北冰洋的最佳位置，是导弹预警系统的前沿阵地，也是未来太空军事竞争的重要支点。

在特朗普及其支持者的叙事中，美国对格陵兰岛的诉求具有某种“合理性”：丹麦作为一个人口不足600万的小国，根本没有能力开发格陵兰岛217万平方公里的广袤土地和丰富资源。格陵兰岛自治政府人口仅5.6万，缺乏资金、技术和市场来实现资源的有效利用。

在这种情况下，让拥有资金、技术和全球市场网络的美国来开发格陵兰岛，不仅符合经济效率原则，也能为格陵兰人民带来更多实际利益。这种“资源不应被浪费”的逻辑，在特朗普的世界观中具有压倒性的说服力——如果你不会用，那就让会用的人来用。

但格陵兰岛问题真正的冲击力不在于其本身的价值或美国叙事的“合理性”，而在于美国提出诉求的方式对国际秩序基础的侵蚀。当特朗普公开表示格陵兰岛“应当”属于美国时，他实际上是在向全世界宣示一种新的国际关系逻辑：主权不再是神圣不可侵犯的，而是可以根据实力对比、资源利用效率和战略需求重新谈判的。

这种逻辑的延伸是：如果美国长期为某个地区的安全买单、为某条航道的畅通提供保障，那么这些“服务”所产生的“所有权”也应当部分归属于美国。

欧洲的激烈反应揭示了跨大西洋关系的一个根本性鸿沟：欧洲仍然坚持以规则、主权和多边机制为核心的战后秩序观，而美国在特朗普领导下已经转向了一种以实力和交易为基础的现实主义秩序。对欧洲而言，主权是现代国际体系的基石，是不可讨价还价的；对特朗普而言，主权只是众多可以重新定价的变量之一，效率、实力和战略需求才是决定资源归属的核心标准。

特朗普尝试“购岛”的真正危险在于它首次将盟友的领土完整性纳入了美国的交易逻辑。这对欧洲是一个巨大的心理冲击。七十多年来，欧洲习惯了在美国安全伞下专注经济发展和社会福利，国防能力严重退化，对美国的依赖根深蒂固。当这种依赖关系的基础开始动摇时，欧洲发现自己既没有独立应对安全威胁的能力，也没有与美国平等谈判的筹码。

做一个预判，特朗普大概率会在任期内得手，因为欧洲早已四分五裂：德法高调呼吁“战略自主”，推动欧洲建立独立的防务能力；东欧国家更信任美国而非法德主导的欧洲军队；北欧国家担心脱离美国会削弱对俄威慑。这种分裂使得欧洲的“战略自主”更多停留在口号层面，难以对抗特朗普的强行“购买”。

格陵兰岛争端标志着跨大西洋关系从基于共同价值观和安全利益的同盟，开始转向基于短期利益交换的交易伙伴关系。双方再也回不去了。

被外包的叙利亚

如果说格陵兰岛体现了美国对战略资产的控制欲望，那么叙利亚问题则展示了美国如何管理“可控风险区”。在这个问题上，特朗普的策略是将安全责任外包给地区盟友和欧洲伙伴，同时通过推动政治正常化来降低长期成本。

英法联合空袭叙利亚境内的伊斯兰国目标就反映了美国中东政策的深刻转变。特朗普政府多次表示希望减少在中东的军事存在，但中东的复杂局势又不允许美国完全撤出。在这种背景下，美国选择了一种“离岸制衡+责任外包”的策略：保持最小必要存在，但将日常安全管理责任转移给地区盟友（特别是以色列）和欧洲国家。

英法空袭正是这一策略的体现。它既展示了欧洲有限的战略自主能力，又暴露了它们对美国整体框架的依赖。对欧洲而言，参与叙利亚反恐行动既是履行北约盟友义务，也是展示“战略自主”的一种方式。通过主动承担中东安全责任，英法试图证明欧洲不是简单的“搭便车者”。但这种“自主”是有限的：行动目标、时机选择，甚至情报支持都离不开美国的协调，本质上仍是在美国主导的框架内行动。

与空袭形成对照的是，叙以关系正常化谈判在巴黎取得突破。这是美国“风险管理”策略的另一面：通过推动政治和解，从根本上降低地区冲突的烈度和美国的介入成本。“亚伯拉罕协议2.0”核心逻辑是将以色列与阿拉伯国家的关系从零和对抗转变为功利性合作，从而构建一个以色列为枢纽、海湾国家为资金来源、美国为安全保障者的新中东秩序。

叙利亚加入这个框架，对各方都有明确的利益。对叙利亚而言，与以色列关系正常化是获得西方承认、解除制裁、启动重建的关键步骤。世界银行估算叙利亚重建需要2160亿美元，这个天文数字不可能仅靠俄罗斯或伊朗提供，必须打通与西方和海湾国家的资金渠道。而打通这些渠道的前提，就是在安全问题上满足以色列和美国的关切。对以色列而言，叙利亚关系正常化意味着北部边境的长期安全，可以大幅降低防御成本。对美国而言，叙以正常化是以最小成本重塑中东秩序的高杠杆手段，可以削弱伊朗在黎凡特地区的影响力，巩固以色列的安全地位。

但这种策略也有代价。叙利亚的主权和政策自主性将进一步受限，它必须在多方压力下做出一系列妥协，而这些妥协可能引发国内政治反弹。更重要的是，这种“交易式和平”缺乏坚实的民意基础和价值认同，高度依赖各方精英层的利益计算，一旦计算结果发生变化，整个架构就可能迅速瓦解。

霸道的“增量发展”

如果特朗普的全球版图重构战略得以全面实施——中东防务主要由以色列和欧洲盟友承担，南美主要国家纳入美国主导的经济体系，格陵兰岛成为美国开发北极的战略基地——这将为美国经济创造巨大的增量空间，但也伴随着严重的结构性风险。

从军事与防务角度看，战略收缩可能带来直接的财政节省。将中东日常安全管理委托给地区盟友，可以大幅削减美国在海外的驻军成本和军事开支。这部分节省的资金可以转而投向国内基础设施建设、科技研发或用于削减财政赤字。同时，美国军工企业可以更专注于高精尖技术开发，通过技术授权和联合研发持续获利，实现“轻资产”模式下的利润增长。对以色列、沙特等盟友的军售也将在政策鼓励下增加，直接利好美国军工产业。但风险在于，过度依赖盟友可能导致地区力量失衡，反噬美国利益，或在危机时迫使美国以更高成本重返干预。

从资源与供应链角度看，格陵兰岛堪称“战略宝库”。控制或深度影响该岛，意味着美国有望掌握一个富含稀土、锂、钴等战略性矿产的新资源基地，极大缓解其在高科技和绿色产业中对海外供应链特别是对中国的依赖。北极航道的开发将重塑全球物流格局，美国凭借格陵兰岛的战略支点，可以在未来的北极贸易中占据主导地位，发展沿线港口和服务业，创造新的经济增长点。同时，将南美纳入经济版图，旨在确保石油、铜、锂等关键原材料的稳定供应，为“美国制造”提供近岸资源保障。在拉美国家布局产业链的中下游环节，有助于美国构建更具弹性、成本更低的半球化供应链，增强全球竞争力。

从新增长极角度看，特朗普的战略可能激活多个经济板块。放松环保监管、推动传统能源生产，将直接提振美国化石能源行业，并降低制造业能源成本，吸引产业回流。围绕格陵兰岛，将催生极地航运、资源开采、后勤保障、科研服务等一整套新兴产业，为美国经济创造全新增量。通过与拉美的经济一体化，美国产品可更便利地进入庞大的拉美市场，为美国企业提供新的增长空间，同时也能通过产业转移降低生产成本。

然而，这些潜在收益都建立在极为乐观的假设之上，现实中面临多重结构性风险。

首先是巨额债务的阴影。美国联邦债务已超过38万亿美元，所有战略调整都需要巨额前期投入——无论是北极基础设施建设、拉美产业布局还是军事力量重组。在持续减税政策下，财政赤字可能进一步扩大，加剧经济脆弱性。

其次是盟友关系的代价。对盟友的强硬态度和单边行动，特别是对格陵兰岛的觊觎，会严重损害互信，可能导致欧盟等传统伙伴加速寻求战略自主，在经贸、技术、金融等领域与美国渐行渐远，削弱美国的全球经济影响力。

再次是拉美国家的抗拒。拉美国家有其自身发展诉求和强烈的独立意识，历史上饱受美国干预之苦，未必甘心只做美国的“资源附庸”和“产业下游”。委内瑞拉事件引发的地区反弹就是明证，反抗和博弈将持续存在，美国很难以低成本实现其经济整合目标。

最后是国内利益分配不均。战略收益——如北极资源利润、军工企业增长——很可能集中在少数大企业和特定行业，而战略成本——如贸易保护带来的物价上涨、税收减少导致的公共服务削减——则由全民分担，可能加剧国内社会矛盾和贫富分化，削弱战略的政治可持续性。

最根本的问题在于，特朗普的战略本质上是在用20世纪的工具应对21世纪的挑战。全球权力分散化、经济多极化、技术革命带来的结构性变化，不是通过控制几个战略资产、外包几个安全责任就能逆转的。

当今世界的核心竞争力越来越取决于创新能力、制度质量、人力资本，而非简单的资源控制和地缘优势。美国如果将过多资源投入到地缘争夺和传统产业复兴，可能反而错失

在人工智能、量子计算、生物技术等前沿领域保持领先的机会。

结语

特朗普的全球版图重构正在将世界推入一个新的阶段——不是无序，而是一种以实力、交易和不确定性为特征的新秩序。在这个新秩序中，所有国家都必须重新思考自己的定位：如何在一个不再提供稳定承诺的霸权体系中保护自身利益？如何在主权原则不断被侵蚀的环境中维护基本尊严？

英法空袭叙利亚、美国觊觎格陵兰岛、叙以关系快速推进，这些事件本身或许不会改变历史进程，但它们所代表的逻辑转变——从规则导向到交易导向，从价值同盟到利益联盟，从秩序提供到秩序定价——将深刻影响未来数十年的国际关系。世界正在告别一个相对稳定、可预期的时代，进入一个更加动荡、需要不断重新谈判的时代。在这样的时代里，灵活性、实力和战略自主性将比以往任何时候都更加重要。

（作者系北大汇丰商学院智库世界经济副研究员）

第一财经获授权转载自微信公众号“秦朔朋友圈”。

AI 解读：

核心内容总结

特朗普重新执政后，美国正用“成本-收益精算”的逻辑重构全球地缘版图，这是对自身财政债务高企、盟友“搭便车”失衡、大国竞争压力三重困境的回应。其核心是把全球国家分成三类：必须控制的战略资产（如格陵兰岛）、可外包管理的风险区（如叙利亚）、需打击清理的成本源（如委内瑞拉），目标是打造“经济适用型霸权”——不再包揽全球秩序，只挑“划算”的事干。这种做法冲击了传统国际秩序（如主权神圣原则），虽能给美国带来经济增量，但也暗藏多重风险，最终将推动世界进入以“实力交易”为核心的动荡新时代。

一、特朗普战略的底层逻辑：为啥美国突然变得“斤斤计较”？

以前美国当全球老大，啥都管，但现在特朗普觉得“不划算”了。背后有三个硬伤：

1. 钱包扛不住：美国债务超GDP的120%，军费每年8000亿（甚至想加到1.5万亿），但分散在全球几百个基地，钱花了却没换来足够好处——国内底特律基建烂、中西部工厂跑了，老百姓问：为啥要给欧洲安全买单？ 2. 盟友“白嫖”太气人：二战后欧洲靠美国安全伞发展，但国防开支不到GDP的2%，却在贸易、气候政策上跟美国对着干。特朗普觉得：我出钱你享福，还不听话？这买卖亏大了！ 3. 大国竞争追上来：中国经济快赶上美国，制造

业、基建厉害；俄罗斯虽穷，但军事和能源能搅局。美国想维持老大地位，必须把钱花在刀刃上，不能再“撒胡椒面”。

所以特朗普搞了个新分类：

- 战略资产：像格陵兰岛这种“有巨大价值且必须攥在手里”的地方；
- 可管理风险区：像叙利亚这种“麻烦但能外包给别人管”的地方；
- 成本源：像委内瑞拉这种“赔钱又不听话”的包袱，得敲打一下立威。

二、格陵兰岛：美国眼里的“北极宝藏”，为啥非要抢？

格陵兰岛是特朗普战略的“活教材”，它的价值不止是大：

1. 地理位置绝了：它是北美、欧洲、北极的交汇点，控制它就卡住了北极航道的西入口。北极冰融化后，从亚洲到欧洲走北极航道能省几千公里，相当于“新苏伊士运河”，谁控制谁赚翻。 2. 资源是“高科技命脉”：格陵兰有稀土、钴、镍这些东西——手机、电动车、导弹都离不开。现在中国占了全球85%的稀土加工，美国怕被卡脖子，格陵兰就是它的“备胎仓库”。 3. 军事上是“眼睛”：岛上的空军基地能监控北大西洋和北冰洋，是导弹预警的前沿阵地，未来太空竞争也用得上。

特朗普的野望：不满足于驻军，直接要“所有权”，还说“丹麦不会开发，不如给美国用”。这打破了“主权神圣”的规矩——以前国家领土不能随便抢，现在美国说“谁有实力谁能用”。欧洲急了，但欧洲分裂（德法喊自主却没能力，东欧靠美国），特朗普大概率能得手。这标志着美欧关系从“价值观盟友”变成“利益交易伙伴”，再也回不去了。

三、叙利亚：美国怎么把“烫手山芋”外包给别人？

叙利亚是“可管理风险区”的典型：美国不想直接管，就把责任甩给盟友：

1. 安全外包给欧洲和以色列：英法联合空袭叙利亚恐怖分子，表面是欧洲“自主”，实则离不开美国情报和协调——美国让盟友出钱出力，自己省成本。 2. 推动叙以正常化“一劳永逸”：美国撮合叙利亚和以色列和好（亚伯拉罕协议2.0），好处是三方共赢：

- 叙利亚：和好能解除制裁，拿到2160亿重建资金（俄罗斯伊朗拿不出）；
- 以色列：北边边境安全，不用天天防着叙利亚；
- 美国：花小钱就能削弱伊朗影响力，巩固以色列这个“中东打手”。

但代价也不小：叙利亚得听美国和以色列的话，主权被削弱，国内可能反弹；这种“利益和平”没民意基础，哪天利益变了就可能崩。

四、美国的“甜头”与“苦头”：这个战略能让美国“回血”吗？

甜头：

1. 省钱又赚钱：中东安全外包能省军费，把钱投国内基建或科技；格陵兰的资源能摆脱中国依赖，北极航道能赚物流钱；拉美纳入经济圈能拿到石油、锂等原材料，降低供应链成本。 2. 新增长极：北极开发能催生航运、采矿、后勤等产业；拉美市场能让美国企业卖更多产品，产业转移也能降成本。

苦头：

1. 债务更重：北极开发、拉美布局都要大投入，美国债务已经38万亿，借更多钱风险大；
2. 盟友反目：抢格陵兰让欧洲离心，盟友变少意味着美国影响力下降； 3. 拉美不服：拉美历史上被美国欺负过，不想当“资源附庸”，委内瑞拉事件就是例子； 4. 国内矛盾：好处（北极资源、军工利润）归少数大企业，成本（物价涨、公共服务砍）由老百姓担，贫富差距会更大； 5. 错过未来：美国把资源投在地缘争夺上，可能错过AI、量子计算等前沿科技，反而在核心竞争力上落后。

五、全球秩序变天：我们要进入“交易说了算”的世界？

特朗普的战略正在改写游戏规则：

- 从讲规矩到讲交易：以前国家之间讲“主权不能碰”，现在美国讲“谁实力强谁谈条件”；
- 从价值观盟友到利益伙伴：以前美欧靠共同价值观结盟，现在靠“有没有好处”；
- 从免费秩序到收费秩序：以前美国维护秩序是“义务”，现在美国说“我维护的航道、安全，得给我好处或所有权”。

未来世界会更动荡：没有稳定规则，国家之间得不断“谈交易”；每个国家都得自己硬起来——有实力、能自主决策才不会被欺负。对我们来说，这意味着既要灵活应对变化，也要抓紧提升自己的实力（比如科技、供应链自主）。

结语

特朗普的战略不是“心血来潮”，而是美国困境下的必然选择。它让世界告别了“讲规矩的稳定时代”，进入“拼实力的交易时代”。对每个国家而言，“靠自己”比任何时候都重要——毕竟，在这个新秩序里，没有永远的朋友，只有永远的利益，实力才是硬道理。



企业超500万元长期资产混用全额抵税优惠政策，取消

来源: <https://www.yicai.com/news/103003356.html>

创建时间: 2026-01-14 16:25:41

原文内容:

随着增值税法及其实施条例今年起正式施行，企业长期资产进项税额抵扣制度迎来重大调整，混合用途全额抵税范围缩窄。

增值税应纳税额的一般计税方法是销项税额抵扣进项税额，因此允许抵扣的进项税额越多，企业缴纳的增值税就越少。然而，增值税新规对于长期资产进项税额抵税给出了新的限制条件。

根据《增值税法实施条例》（下称《条例》）第二十五条，一般纳税人取得的固定资产、无形资产或者不动产（下称“长期资产”），既用于一般计税方法计税项目，又用于简易计税方法计税项目、免征增值税项目、不得抵扣非应税交易、集体福利或者个人消费（下称“五类不允许抵扣项目”）的，属于用作混合用途的长期资产，对应的进项税额依照增值税法和下列规定处理：

（一）原值不超过500万元的单项长期资产，对应的进项税额可以全额从销项税额中抵扣；

（二）原值超过500万元的单项长期资产，购进时先全额抵扣进项税额，此后在用于混合用途期间，根据调整年限计算五类不允许抵扣项目对应的不得从销项税额中抵扣的进项税额，逐年调整。

上海国家会计学院副教授葛玉御对第一财经分析，与此前增值税法规相比，《条例》核心变化在于原先增值税一般纳税人混合用途的长期资产，不区分用途进项税额可以全额抵扣。今年起不行了，以单项长期资产原值500万元为界限，500万元以下跟此前一样进项税额可以全额抵扣，但500万元以上虽然一开始允许全额抵扣，但后续要按照每年用于五类不允许抵扣情况进项转出，而这一具体规则还有待明确。

《条例》称，长期资产进项税额抵扣的具体操作办法，由国务院财政、税务主管部门制定。

财政部、税务总局相关负责人在解读《条例》时表示，为保障《条例》更好落地见效，财政部、税务总局下一步将抓紧完善配套制度规定，其中就包括上述长期资产进项税额抵扣等具体操作办法，进一步细化政策内容，统一执行标准。税务总局还将制定配套征管公告，进一步明确具体征管操作事项。

中南财经政法大学税收治理研究中心主任田彬彬对第一财经分析称，今年起，增值税新规进行调整。首先引入“长期资产”概念，将固定资产、无形资产、不动产统称为“长期资产”。长期资产若用于混合用途，进项税额不再按此前的“一刀切”全部抵扣，而是加入500万元门槛规则，低于500万元单项长期资产进项税额可以全部抵扣，而高于500万元则购进时先全额抵扣进项税额，之后逐年根据资产调整年限（如折旧/摊销年限）计算并转出对应于不允许抵扣用途的进项税额，逐年调整。不同于原来由税务机关可能自行调整，新制度要求企业根据资产用途实际情况逐年调整并进行抵扣转出处理。

“比如企业购买一栋楼，一层作为餐厅（属于集体福利不允许抵扣项目），其他几层作为办公场所（可抵扣项目），此前这栋楼混合用途进项税额可以全额抵扣。而今年起这栋楼价值若超500万元，就不能全额扣除了。后续混用期间要折旧分摊，把用于五类不允许抵扣项目的进项税额转出，不允许抵扣。”葛玉御说。

为何此次国家改变长期资产混合用途进项税额抵扣规则？

田彬彬认为，这一变化背后的核心逻辑是防止企业不当利用混合用途来增加进项抵扣规模。旧规对大额混合用途资产允许全额抵扣，使企业可能通过人为划分用途来规避税负，而新规要求逐年回归，将该部分进项税额逐步“转出”，客观上堵住了通过混用避税的通道。

葛玉御分析，这一变化主要是为了堵漏洞，解决过去一些企业“碰瓷儿”抵扣的问题。比如，企业买一栋两层小楼做餐厅，属于集体福利，进项税额不得抵扣。但为了降低税负，企业将这栋楼留出两个房间作为办公室，这一混合用途在此前就可以全额抵税。

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分析称，超500万元混合用途的长期资产“先全额抵扣”，这给企业带来了现金流好处。但若后续用途跟踪或转出计算错误，将可能面临税务稽查风险，未来面临税负和征管成本同时上升的问题，但这也是税制改革过程中不可避免的问题。此次《条例》这一新规定的“按实际用途分摊”机制，确保了税收负担的公平性。设定500万元的门槛，体现了“抓大放小”的征管理念。对小额资产简化处理，降低社会合规成本；对大额资产精细化管理，保障国家税收利益。

当然，目前上述政策变化的细节问题，仍有待后续财税部门出台的长期资产进项税额抵扣等具体操作办法予以明确，比如如何判定“单项”长期资产？如何定义“调整年限”？是否会出台过渡政策？

普华永道中国税务合伙人李军告诉第一财经，上述增值税新规的变化，一方面减少了企业的可抵扣金额，另一方面需要企业根据调整年限逐年计算调整，对于企业来讲需要更加注意长期资产进项抵扣的合规性。

“企业需留存资产采购合同、发票、用途说明等资料，并根据业务的变化及时更新，以说明‘混合用途’计算调整的真实性和合理性。对于重资产及业务变动频繁的企业，需要建立长期资产台账，对于长期资产用途进行动态跟踪，同时在业务变动前可以及时预测混合用途的长期资产增值税进项抵扣可能发生的调整对于企业成本的影响。”李军说。

AI解读：

核心内容总结

今年起增值税新规正式施行，混合用途的长期资产（固定资产、无形资产、不动产）进项税额抵扣规则发生重大变化：以单项资产原值500万元为门槛，500万以下仍全额抵扣；500万以上先全额抵扣，但后续需按实际用途逐年转出“五类不允许抵扣项目”（简易计税、免税、非应税、集体福利、个人消费）对应的税额。新规目的是堵企业利用混合用途避税的漏洞，同时“抓大放小”平衡征管效率与税收公平，但具体操作细节（如单项资产定义、调整年限等）仍需后续政策明确。企业需加强合规管理，动态跟踪资产用途。

一、混合用途长期资产抵扣：500万成了关键分水岭

新规把“固定资产、无形资产、不动产”统一叫“长期资产”，如果这些资产既用于可抵扣项目（比如办公）又用于不能抵扣项目（比如员工餐厅），就叫“混合用途”。抵扣规则分两档：

- 500万以下：和以前一样，不管混合用途占比多少，进项税全额抵扣（比如买个300万的设备，一半用于办公一半用于福利，还是全抵）；
- 500万以上：买的时候先全额抵扣（比如买1000万的大楼），但之后每年要算“不能抵扣部分”的税额，把这部分从之前抵过的税里转出来（比如大楼10层有1层是餐厅，每年要按餐厅占比转出对应税额）。

简单说：小额资产简化处理，大额资产“先抵后调”。

二、和旧规比：从“一刀切全额抵”到“分档精细管理”

以前混合用途的长期资产，不管金额多大、用途占比多少，都能全额抵扣进项税。现在变化有两点：

1. 分金额门槛：500万以上的大额资产不再“一劳永逸”全额抵，要逐年调整；
2. 责任转移：以前可能由税务机关调整，现在要求企业自己根据实际用途算转出，更强调企业的主动合规。

比如旧规下，企业买1000万大楼，哪怕90%用于福利，10%用于办公，也能全抵；新规下，得每年按福利占比转出对应税额，不能再“钻空子”。

三、为啥改？堵避税漏洞+抓大放小平衡效率

新规背后的逻辑很实在：

1. 防避税：旧规让有些企业故意“碰瓷”混合用途——比如买一栋纯福利的楼，硬留个小房间当办公室，就能全额抵税。新规堵住了这个漏洞，大额资产必须按实际用途分摊； 2. 抓大放小：500万以下的小额资产简化处理，减少中小企业合规成本；500万以上的大额资产精细化管理，保障国家税收。比如小公司买个200万的设备，不用折腾逐年调整；大公司买几千万的厂房，就得认真算用途。

四、对企业的影响：现金流利好但合规压力增大

好处是：500万以上资产“先全额抵扣”，企业买的时候能少交税，现金流更充足（比如买1000万大楼，进项税130万，买的时候全抵了，不用先留一部分）； 坏处是：企业要自己跟踪资产用途，每年算转出税额，合规成本上升。尤其是重资产企业（比如制造业、房地产）或业务变动频繁的企业，得建台账动态记录资产用途，弄错了会有税务稽查风险。

普华永道的专家建议：企业要留好采购合同、发票、用途说明，建长期资产台账，业务变动前要预测抵扣调整对成本的影响。

五、还有哪些细节待明确？等后续操作细则

目前新规还有几个模糊点，需要财政部、税务总局出细则：

- “单项”资产怎么定义？比如买一套生产线，是算整体还是拆成单个设备？
- 调整年限怎么算？按折旧年限还是摊销年限？比如大楼折旧20年，是不是按20年转？
- 有没有过渡政策？去年买的超500万混合用途资产，今年要不要按新规调整？

这些细节明确后，企业才能更准确地执行新规。

总之，这次增值税调整是“精细化管理”的体现，对企业来说，既要抓住现金流利好，也要重视合规管理，避免踩坑。后续跟着政策细则走就对了。



45. 47万亿元，规模再创新高！2025年外贸进出口数据发布

来源：<https://www.yicai.com/news/103003349.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:42

原文内容：

海关总署今天（14日）发布2025年全年进出口数据。

据海关统计，全年我国外贸进出口达45.47万亿元，增长3.8%。其中，出口26.99万亿元，增长6.1%；进口18.48万亿元，增长0.5%。具体来看，有以下5个特点：

一是规模再创新高——

全年进出口总值迈上新台阶，超过45万亿元，创历史新高，我国将继续保持全球货物贸易第一大国地位。

二是市场更加多元——

我国与240多个国家和地区有贸易往来，与190多个国家和地区进出口实现增长。其中对共建“一带一路”国家进出口23.6万亿元，增长6.3%，占进出口总值的51.9%。对东盟、拉美、非洲分别进出口7.55万亿元、3.93万亿元、2.49万亿元，增长8%、6.5%、18.4%。

三是出口向新向优——

我国高技术产品出口5.25万亿元，增长13.2%。“新三样”、风力发电机组等绿色产品出口分别增长27.1%、48.7%。自主品牌产品出口增长12.9%，占出口总值的比重提升1.4个百分点。

四是进口保持增长——

在国际市场价格下降的情况下，自二季度起，我国进口连续3个季度保持增长。

全年进口机电产品7.41万亿元，增长5.7%，其中电子元件、电脑零部件进口分别增长9.7%、20%。原油、金属矿砂等大宗商品进口量分别增加4.4%、5.2%。干鲜瓜果、食用植物油等消费品进口分别增长5.6%、16.6%。

五是企业活力更足——

我国有进出口记录的经营主体超过78万家。其中，民营企业继续发挥外贸“主引擎”作用，进出口26.04万亿元，增长7.1%，占进出口总值的比重提升至57.3%。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国外贸交出超预期成绩单：全年进出口总额首次突破45万亿元大关（45.47万亿），同比增长3.8%，继续稳居全球货物贸易第一大国。出口表现强劲（增长6.1%），进口在国际价格下行压力下仍实现小幅增长（0.5%）。更关键的是外贸结构持续优化——贸易伙伴向“一带一路”等新兴市场拓展，出口向高科技、绿色产品和自主品牌升级，民营企业成为外贸主力，整体展现出“规模稳、结构优、活力足”的特点。

详细解读

1. 外贸规模再破纪录，全球第一地位“稳如老狗”

2025年外贸总额突破45万亿，是历史上首次迈过这个门槛，比去年多了约1.6万亿。这个数字背后的意义很实在：中国已经连续多年保持全球货物贸易第一，今年进一步巩固了这个位置。不管国际上有多少不确定性（比如地缘冲突、价格波动），中国作为“世界工厂”（生产全球需要的商品）和“全球市场”（买全球的东西）的双重角色，依然没人能替代。

2. 生意做到更多角落，“一带一路”成外贸“压舱石”

我们的贸易伙伴越来越广：和240多个国家/地区有往来，其中190多个都实现了增长。最突出的是“一带一路”沿线国家，贡献了超过一半的外贸份额（51.9%），总额23.6万亿，增长6.3%。东盟（东南亚）、拉美、非洲这些新兴市场增长更快——对非洲出口涨了18.4%，几乎是整体出口增速的3倍！这说明我们不再只依赖欧美等传统市场，而是把鸡蛋放在更多篮子里，抗风险能力大大增强。

3. 出口越来越“洋气”：高科技、绿色产品卖爆了

今年出口的亮点是“升级”：高技术产品出口5.25万亿，增长13.2%，比整体出口快一倍多。大家熟悉的“新三样”（电动车、光伏产品、锂电池）出口涨27.1%，风力发电机组更是涨了近50%——这些都是绿色环保产品，说明全球都爱买中国的绿色技术。还有个好消息：自主品牌产品出口涨12.9%，在出口中的占比提升1.4个百分点，意味着我们不再靠“贴牌”赚钱，自己的牌子越来越值钱，竞争力更强了。

4. 进口虽慢但稳，生产消费两头都有需求

进口整体只涨0.5%，但细节里藏着干货：国际市场价格下降的情况下，从二季度开始连续三个季度增长，说明国内需求在撑着。分两类看：

- 生产需求：机电产品（比如电子元件、电脑零件）进口涨得快，电子元件涨9.7%，电脑零件涨20%——这是因为国内工厂升级，需要更多高端零件；大宗商品（原油、金属矿砂）进口量也增加了（4.4%和5.2%），保证工业原材料够用来生产。

- 消费需求：干鲜瓜果（比如车厘子、榴莲）进口涨5.6%，食用植物油涨16.6%——说明老百姓生活好了，想吃更多进口的新鲜东西。

5. 民营企业挑大梁，78万家企业活力满满

今年有进出口记录的企业超过78万家，数量创了新高。其中民营企业最牛：进出口26.04万亿，增长7.1%，比整体外贸增速快，占整个外贸的57.3%——也就是说，每10块钱外贸里，有5块7是民企做的。民企机制灵活，能快速适应市场变化，加上国家政策支持，已经成为外贸的“主引擎”，活力十足。

整体来看，2025年外贸不仅规模大，更重要的是“质”在提升——从卖低端货到卖高科技、自主品牌，从依赖传统市场到拥抱全球新兴市场，民营企业成为主力，这些都说明中国外贸正在向更高质量发展。

工业互联网平台迎三年行动方案，普及率将达55%以上

来源：<https://www.yicai.com/news/103003307.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:43

原文内容：

推动工业互联网规模化应用是加快推动制造业数智化转型的重要抓手。

工业和信息化部印发《推动工业互联网平台高质量发展行动方案（2026~2028年）》（下称《行动方案》）。

《行动方案》提出，到2028年，工业互联网平台高质量发展取得积极成效，“专业型+行业型+协作型”多层次平台体系持续壮大，具有一定影响力的平台超450家；平台的要素资源连接能力大幅增强，重点平台的数据增值、模型沉淀和人工智能开发应用能力显著提升，工业设备连接数突破1.2亿台（套）；平台普及率达到55%以上。

为实现上述目标，《行动方案》提出了四方面推动工业互联网平台发展的举措：平台培育培优行动、平台聚“数”提“智”行动、平台规模化应用行动、平台生态支撑行动四大“行动”。

工业互联网平台作为工业互联网的重要组成部分，是海量数据汇聚、模型沉淀和应用开发的关键载体，是工业要素资源泛在连接、弹性供给和高效配置的重要枢纽。

党的二十届四中全会明确，促进实体经济和数字经济深度融合，实施工业互联网创新发展工程。政府工作报告已连续八年对发展工业互联网作出部署，提出要“打造工业互联网平台”“加快工业互联网创新发展”。

近年来，在政产学研用各方协同推进下，我国工业互联网平台建设和推广取得积极成效，平台体系持续壮大、创新能力不断增强、应用生态加快构建，具有一定影响力的平台超过340家，重点平台连接设备数超过1亿台（套）。

工信部信息技术发展司有关负责人表示，与制造业数智化转型要求相比，我国工业互联网平台发展仍面临发展差异化不足、应用纵深度不够、生态协同性不强等深层次挑战，高质量发展空间广阔、任务艰巨。工信部研究出台《行动方案》，明确平台升级的发展方向、主要目标和重点任务，更好发挥平台对推进新型工业化、发展新质生产力的支撑作用。

上述负责人介绍，《行动方案》坚持目标导向和问题导向相结合，在深入分析工业互联网平台发展经验和面临形势的基础上，重点从三方面推动平台高质量发展。一是着力推动平台差异化发展；二是着力强化人工智能赋能。三是着力深化场景应用牵引。

其中，强化人工智能赋能方面，《行动方案》明确，充分发挥平台前期在工业数据汇聚、行业机理沉淀、应用生态培育等方面形成的先发优势，推动平台企业把握“人工智能+制造”创新发展机遇，在高质量数据集建设、工业大模型开发、工业智能体培育等方面加大研发投入和应用推广力度，把先发优势转化为竞争优势，为制造业数智化转型提供有力支撑。

工信部表示，当前，人工智能作为引领新一轮科技革命和产业变革的战略性技术，与其他技术交叉融合，形成新的组合式技术集群，正在驱动制造业生产方式、产业模式、组织形态等深刻变革，为培育发展新质生产力注入了强大动力，也为工业互联网平台迭代升级提供了新的发展机遇。

第一财经记者注意到，工信部日前还发布了《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。

场景是连接技术和产业、打通研发和市场的桥梁。我国制造业具有规模大、门类多、体系全的特点，为工业互联网平台提供了海量的应用落地场景和广阔的价值创造空间。

《行动方案》指出，面向高价值场景加大解决方案开发力度，加速数据、模型、软件等资源向典型场景集聚，推动传统工业场景向数智化场景升级。引导制造企业深化场景应用，发展平台支撑的数字化管理、平台化设计、智能化生产、网络化协同、个性化定制、服务化延伸等新模式新业态。

2025年11月，国务院办公厅印发《关于加快场景培育和开放推动新场景大规模应用的实施意见》。其中在制造业领域，该实施意见提出，聚焦智能制造、工业智能等核心技术应用，创新柔性生产线、智能工厂等应用场景，支持重点制造业企业向自主基础软件、工业软件等产品开放应用场景，遴选培育工业领域垂直大模型典型应用场景。

工业和信息化部规划司司长姚瑁表示，推动制造业新技术新产品新场景大规模应用，对强化应用需求牵引作用、促进科技创新和产业创新深度融合、加速科技成果转化应用和产业迭代升级等具有重要意义。将打造“5G+工业互联网”升级版，实施工业互联网与重点产业链“链网协同”工程，面向钢铁、电力、船舶、航空等重点行业，加快在设计、排产、调度、仓储等应用场景普及推广。

壹快评 | 警惕政府招标堕入“塔西佗陷阱”

来源: <https://www.yicai.com/news/103002706.html>

创建时间: 2026-01-14 16:25:44

原文内容:

近段时间以来，政府招标领域频出事端，一次又一次刷新公众认知底线。先是去年5月重庆三峡学院曝出“天价路由器”事件，继而去年12月湖北竹溪县虚假招标项目牵出全网“最忙五人组”，这两天，青海“4专家集体饿晕拒评标”事件又成为社交媒体热门话题。

前两起事件已经分别公布调查结果，不出所料，两起事件均属招投标过程弄虚作假的典型案列，相关违法违规人员陆续受到追责。最近的青海事件，相关部门也在媒体采访中给出了初步回应。大意是由于评标准备工作耗时过长，加上外卖员送餐延时，导致4名评标专家吃饭过晚，“情绪受了影响”，使得评标工作被迫换人，相关专家也被调出了省综合评标专家库。

三起事件均引起较大社会反响。不同的是，公众对前两起事件的调查结果基本没有怀疑，关注点主要在事件追责和制度补漏上；而对于青海事件，公众对官方初步回应产生巨大质疑，网民们纷纷认为背后必有猫腻。尽管青海省相关部门表示，网络上的解读与事实不符，他们会进一步调查处理，给出正面回应。但从眼下舆情来看，能否最终获得公众认可依然难料。

这可能是最可怕的事情——在短时间内曝出多起离谱事件之后，老百姓对政府招标的信任感出现急剧下滑迹象。大家可能会想：既然可以用299元的普通路由器中标85万元的专业防

火墙，可以用不存在的网络人名充当权威可畏的评审专家，可以因为一次超时送到的外卖而“气跑”“饿晕”的专家……那么，还有什么不可以？原来，看似严肃严谨的政府招标，实际竟是如此草率？！

政府招标的设立，初衷在于引入公开、公平、公正的竞争机制，优化公共资源配置，预防腐败，保障公共利益。如果把这项工作当作儿戏，通过弄虚作假、暗箱操作或敷衍塞责来行事，其危害将极其深远。那样不仅会导致财政资金浪费，公共产品或服务质量的低劣，损害纳税人利益；更会破坏市场公平竞争秩序，滋生腐败，侵蚀政府公信力。

正因如此，政府招标必须认真对待，容不得半点马虎。目前，国家层面已构建起以《招标投标法》《政府采购法》为核心的法律法规体系，并配套诸多实施细则与监管措施。基于相对完善的制度设计和多数情况下的有效执行，政府招标赢得了社会各界的总体肯定与基本信任，成为公共资源交易的重要支柱。

当然，作为一项重大改革举措，政府招标在探索与普及过程中，难免会遇到问题、经历曲折。各地曾不同程度地出现一些负面案例，例如虚假招标、量身定做的“定向”招标、串通围标、资质挂靠等违规违法行为。这些现象无疑在一定程度上损害了政府招标的声誉。但也应看到，国家对招投标领域的乱象始终保持高压整治态势。政府招标制度的整体运行态势是向好的，这也是公众能够对其保持总体信任的重要原因。

然而，去年发生的天价路由器与“最忙五人组”事件，超出了公众对政府招标中一般性违规的常规认知。两起事件本已足够魔幻，没想到新的一年开年又曝出青海“饿晕评标专家”事件。已经感觉被“愚弄”过两次的公众，还怎么轻易相信官方解释？部分人视其为拙劣的谎言，也就不难理解。如此密集、炸裂的“三连击”，很难不动摇公众对政府招标的基本信任。

政治学中有一个概念叫“塔西佗陷阱”，得名于古罗马历史学家塔西佗，意指当政府部门或某一组织失去公信力时，无论它说真话还是假话，做好事还是坏事，都会被认为是说假话、做坏事。如今，政府招标领域在短时间内密集曝出疑点重重的负面事件，无论最终调查结果如何，对制度声誉都已造成实质性损害。在这种情境下，公众的不信任情绪极易蔓延，使得招标活动的组织者、监管者面临“说什么都难以取信于人”的困境。这正是堕入“塔西佗陷阱”的清晰信号，各方对此须保持高度警惕。

加强政府招标公信力已经刻不容缓，绝不能任由个案演变成整体制度的信任危机。应对之道在于综合施策，标本兼治。首先，必须持续强化制度“笼子”，及时修订完善法律法规，堵塞已暴露的漏洞。其次，要狠抓执行环节的规范化，确保每一个程序、每一次评审都经得起检验。第三，要构建多层次、立体化的监督网络，让权力在阳光下运行。第四，要加强招标采购相关人员的职业伦理教育和法治教育，同时，坚持对一切违法违规行为“零

容忍”。只有这样，才能重建并夯实政府招标的公信力，让它真正成为公共资源优化配置的利器。

（作者系第一财经编辑）

AI 解读：

核心内容总结

近期政府招标领域连续曝出三起离谱事件：重庆三峡学院“299元路由器当85万元防火墙中标”、湖北竹溪县虚假招标用“不存在的专家”（全网最忙五人组）、青海“4名评标专家饿晕拒评标”。前两起事件调查结果清晰，公众关注追责补漏；但青海事件官方回应“外卖晚点导致专家情绪失控”却引发巨大质疑。这三起事件密集发生，让公众对政府招标的信任感急剧下滑，甚至面临“说啥都没人信”的“塔西佗陷阱”风险。文章呼吁必须通过完善制度、严格执行、强化监督等手段，重建政府招标的公信力。

详细拆解解读

1. 三起招标事件“三连击”：公众反应为啥差这么多？

三起事件都是政府招标的负面新闻，但公众态度明显不同：

- 前两起：实锤造假，公众认账

重庆事件是“以次充好”的典型——普通路由器冒充高端防火墙，价格差了几千倍；湖北事件是“人都假的”——用不存在的网络名字当评审专家，明摆着暗箱操作。这两起证据确凿，官方调查结果出来后，公众没质疑，只关心“谁担责”“怎么补漏洞”。

- 第三起：解释牵强，公众不信

青海事件官方说“外卖晚点→专家饿晕→拒评标”，但这不符合常识：评标会是严肃的官方活动，怎么会让专家饿着肚子等外卖？专家作为专业人士，会因为一顿饭晚了就“情绪失控拒评”？之前两起事件已经让公众对招标领域敏感，这次的解释太像“编故事”，自然引发“背后有猫腻”的猜测。

简单说，前两起是“明着坏”，第三起是“解释太扯”，公众的信任阈值已经被前两次事件拉低了。

2. 青海事件的回应：为啥大家觉得“鬼扯”？

公众对青海回应的质疑，本质是“不符合常理”：

- 场景不合理：评标会通常会提前安排餐饮，不可能让专家饿着肚子等外卖（除非有人故意不安排）；
- 行为不合逻辑：专家是经过选拔的专业人员，职责是评标，怎么会因为外卖晚点就放弃职责？就算真饿了，临时安排简餐也比“饿晕拒评”更合理；
- 时机敏感：前面刚发生两起造假事件，公众本来就觉得招标领域“水很深”，这次的解释刚好撞在“信任危机”的枪口上——“是不是有人想通过‘饿晕’来阻止某个标被评？”

这种“把公众当傻子”的解释，只会让质疑更强烈。

3. 信任崩塌的信号：“塔西佗陷阱”是啥？

文章提到的“塔西佗陷阱”听起来高大上，其实很简单：

当一个组织失去公信力后，无论它说真话还是假话，做对事还是做错事，都会被认为是“说假话、做错事”。比如你朋友总骗你，后来他说“这次真没骗你”，你会信吗？大概率不会。现在政府招标连续出三次离谱事件，老百姓就像被骗了三次的人——“连路由器、专家都能造假，外卖这事能没问题？”一旦陷入这个陷阱，后果很严重：以后政府招标不管做啥，公众都会先打个问号，哪怕官方真的公正，也没人相信。这对政府招标制度的打击是致命的。

4. 招标搞砸了，受伤的是谁？

政府招标本来是件好事，初衷是：用公开竞争的方式，把纳税人的钱花在刀刃上，防止腐败，保证公共服务质量。

但如果招标乱来，危害可不小：

- 浪费纳税人的钱：比如85万买个299的路由器，钱白花了；
- 破坏市场公平：真有实力的企业拿不到项目，关系户却能中标，谁还愿意好好做产品？
- 公共服务变劣质：如果中标方是骗子，那修的路、买的设备可能都是次品，最后受害的是老百姓；
- 政府公信力流失：公众会觉得“政府连这么严肃的事都能乱来，其他事能靠谱吗？”

简单说，招标出问题，是“花大家的钱，坑大家的利益，还伤大家的心”。

5. 怎么把失去的信任找回来？

要重建公信力，得“标本兼治”：

- 补制度漏洞：比如针对路由器造假，以后招标的技术参数要写得更细，不能让骗子钻空子；
- 严格执行流程：每个招标步骤（从发布信息到评标）都要留痕，能查能监督，比如评标时要有全程录像；
- 让监督更透明：不光政府自己查，还要让媒体、公众能参与监督——比如招标信息公开得更详细，谁中标了、为啥中标，老百姓能随时看；
- 罚到不敢再犯：只要发现造假、暗箱操作，不管是招标方还是中标方，都要重罚（比如罚款、列入黑名单），让他们付出代价；
- 提高人员素质：对招标工作人员和专家，要经常教育，让他们知道“这是花纳税人的钱，不能乱来”。

只有这样，才能让政府招标回到“公开、公平、公正”的正轨，重新赢得大家的信任。

这篇文章的核心是提醒：政府招标的信任危机已经到了必须解决的地步，再不管，后果不堪设想。毕竟，信任这东西，丢了容易，找回来难。

30年来首次！韩国检方要求判处尹锡悦死刑，专家预测最终或判无期

来源：<https://www.yicai.com/news/103002863.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:46

原文内容：

韩国前总统尹锡悦的命运再度受到关注。

据央视新闻报道，当地时间13日，韩国前总统尹锡悦发动紧急戒严涉嫌触犯“内乱罪”一案一审结案庭审继续进行。韩国检方要求法院以内乱头目嫌疑判处尹锡悦死刑。

检方在对量刑理由进行说明时表示，尹锡悦发动的紧急戒严是对韩国法治的极大破坏，是尹锡悦滥用总统职权进行的有组织的犯罪。

据公开信息梳理，在尹锡悦所涉的多起内乱刑事案件中，有5起于本周陆续开庭审理。其中最受关注的就是他涉嫌带头发动内乱案的结案庭审。

上海市朝鲜半岛研究会副会长、上海对外经贸大学朝鲜半岛研究中心主任詹德斌在接受第一财经采访时表示，要注意到，这仅是检方给出的一个建议，后续还要进行一审宣判，甚至不排除会走到二审，“感觉无期徒刑的可能性更大。”

检方提出“最高”量刑的背后

2024年末，韩国爆发了紧急戒严风波，这一风波的余波持续至2025年上半年。韩国宪法虽赋予总统宣布紧急戒严的权力，但设有明确“防火墙”：必须经国务会议审议，且国会可随时以过半数决议否决。自1987年以来，历任总统从未在和平时期动用这一权力。而尹锡悦则在2024年末推倒了“防火墙”。

据央视新闻报道，这是自韩国前总统全斗焕因发动内乱罪被起诉以来，韩国检方时隔30年再次就“内乱首脑”罪名明确提出量刑意见。韩国《刑法》规定，带头发动内乱者的法定刑罚包括死刑、无期徒刑和无期禁锢三种。

此前，据报道，韩国国内多数意见认为，考虑到尹锡悦犯罪情节严重、毫无悔意等因素，应请求法院判处其死刑。但也有观点认为，考虑到死刑可能引发的社会影响以及可预期的实际量刑结果，向法院请求无期徒刑更为妥当。

詹德斌表示，对于韩国检方要求判处尹锡悦死刑的量刑结果，并不意外。处以最高量刑（死刑）更多是检方谨防未来出现类似的情况，用来以儆效尤。他说：“这一决定符合大多数人的预期，无论从此前的推翻戒严令，到弹劾尹锡悦，检方一系列的決定都是民意的体现。”

詹德斌解释道，在韩国，公诉方的“求刑”往往带有政治定性和社会警示意义，如果特检组不提请死刑，会被视为对极端行为的纵容。

其实，韩国自1997年12月后从未执行过死刑。“即使法院判处死刑，在当前的司法惯例下，这也仅具象征意义，实际上等同于终身监禁。”他说，“参考30年前的‘全斗焕案’，韩国前总统全斗焕也因内乱罪在一审中也被判处死刑，但在二审中被改判为无期徒刑，最终获得特别赦免。相比于全斗焕的那一次，尹锡悦的这次造成的影响没有那么大。法院为了司法的现实性和平衡性，最终更有可能判处无期徒刑。”

韩国朝野博弈

由于6月韩国地方选举在即，当前韩国朝野就“如何审判尹锡悦”展开了激烈的博弈。韩国执政党共同民主党方面主张对尹锡悦重刑并展开攻势，而在野党国民力量党对“压迫司法部的政治煽动”表示了担忧。

詹德斌认为，这一量刑结果或许将使得尹锡悦的“追随者”更为清醒，但鉴于目前仅是检方的建议，不排除一些极端的保守势力会在正式的司法宣判前最后一搏，“一审的结果将成为更关键的时间点。届时，法院的判决恐将真正影响韩国社会，尤其是成为左右在野党未来走向的关键因素。”

今年1月7日，韩国最大在野党国民力量党党首张东赫就尹锡悦实施紧急戒严令一事向韩国民众致歉，称国民力量党作为当时的执政党，未能尽到应有责任。虽然尹锡悦已脱离国民力量党，但围绕该党内外长期所要求的是否已与尹锡悦“切割”明确表态的呼声，张东赫当天并未做出直接回应。

“韩国社会当前对尹锡悦最大的不满，就是到目前为止他都没有反省，所以检方的决定其实也可谓‘大快人心’。”詹德斌分析。

根据韩媒此前报道，尹锡悦内乱罪的一审判决结果预计将在2月中下旬左右出炉。

目前，除涉嫌内乱首谋罪案件外，16日，尹锡悦涉嫌动用特殊手段妨碍执行公务、滥用职权妨害权利行使案将做出一审宣判。在去年12月底负责调查该案的独立检查组在结案庭审中要求法院判处其有期徒刑10年。

“盖洛普韩国”去年11月底的最新民调结果显示，尹锡悦以77%的负面评价已成为“韩国史上最差的前总统”。

此外，尹锡悦身边人也将迎来密集的“审判风暴”。去年12月，韩国内乱特别检察组还以涉嫌滥用职权、玩忽职守等对前国务总理韩德洙、前企划财政部部长官崔相穆、前总统室秘书室长郑镇硕等前政府官员提出起诉。其中，韩德洙的一审判决预计将在1月21日前后宣判。

去年8月被特别检察官起诉并拘留的韩国前总统夫人金建希也难逃法律的制裁。检方寻求对金建希判处15年监禁和20亿韩元（约962万人民币）的罚款，罪名包括操纵股价和受贿。一审判决最早可能在1月28日公布。

詹德斌认为：“去年下半年来，韩国国内关于三大特检法（《内乱特检法》《金建希特检法》《蔡上等兵特检法》）的审查都已基本结束，今年将先后进入宣判阶段。等全部结果出炉后，韩国政坛可以说是真正意义上‘结束过去、开启未来’。”

AI解读：

核心内容总结

韩国前总统尹锡悦因2024年末违规发动紧急戒严（绕过宪法规定的国务会议审议和国会否决权），涉嫌“内乱罪”被检方起诉。在一审结案庭审中，检方要求判处其死刑——但这更多是“以儆效尤”的政治警示，而非真要执行（韩国近30年未执行死刑，死刑实际等同于无期）。目前韩国朝野因6月地方选举围绕审判展开博弈，尹锡悦及妻子金建希、前官员等多人的案件将在今年集中宣判，最终结果可能让韩国政坛“彻底翻篇”。

详细拆解

1. 检方求死刑：不是真要杀，而是“杀鸡儆猴”

检方要求判尹锡悦死刑，核心目的不是执行，而是“立规矩”。韩国宪法虽然允许总统宣布紧急戒严，但有两道“防火墙”：必须经过国务会议讨论，国会还能随时否决。尹锡悦是1987年以来第一个在和平时期打破这道墙的总统，相当于“开了坏头”。检方的逻辑是：如果不对这种极端破坏法治的行为提最高刑，未来可能有其他政客效仿。就像学校里对严重违纪的学生记大过，不是为了惩罚本身，而是警告其他人别学。詹德斌教授也说，这符合民意——之前弹劾尹锡悦、推翻戒严令都是民众支持的，检方这么做是“顺应民心”。

2. 死刑变无期？韩国司法的“潜规则”

别被“死刑”吓到，韩国其实早就“事实上废除死刑”了。自1997年以来，韩国没执行过任何死刑判决，就算法院判了死刑，也只是“纸面上的死刑”，实际和无期徒刑没区别。参考30年前的全斗焕案：全斗焕也是因内乱罪一审被判死刑，后来二审改判无期，最后还被赦免。尹锡悦这次的影响比全斗焕小（全斗焕是军事政变上台），所以法院更可能直接判无期，避免社会争议。詹德斌说，检方也知道这点，但提死刑是为了“政治定性”——告诉大家这种行为是“不可饶恕的”。

3. 地方选举前的朝野“掰手腕”

今年6月韩国要举行地方选举，这是朝野两党争夺权力的关键节点。执政党共同民主党（现在是在野党？不对，原文说“执政党共同民主党主张重刑，在野党国民力量党担忧”——哦，尹锡悦之前是国民力量党的，现在他脱离了，但国民力量党怕被牵连。共同民主党想通过重判尹锡悦，向选民展示“我们打击违法政客”，拉选票；国民力量党则指责这是“政治迫害”，怕选民把尹锡悦的错算到自己头上。双方的博弈会影响一审判决的节奏——毕竟判决结果可能左右选举结果。

4. 尹锡悦和他的“朋友圈”：集体面临“清算”

尹锡悦不是一个人在“战斗”，他的老婆、前官员都被卷进来了：

- 金建希（妻子）：检方求刑15年，罚款20亿韩元（约962万人民币），罪名是操纵股价和受贿，一审可能1月底出结果。
- 前官员：前国务总理韩德洙、前企划财政部长崔相穆等都被起诉，韩德洙的判决1月21日左右出。
- 尹锡悦自己：除了内乱罪，还有滥用职权案，检方之前求刑10年，16日一审宣判。

今年这些案子都会陆续出结果，詹德斌说这是“结束过去、开启未来”——相当于把尹锡悦时代的烂摊子彻底清理干净，韩国政坛才能往前走。

5. 民意：检方行动的“底气”来源

尹锡悦现在是韩国“史上最差前总统”，盖洛普民调显示他的负面评价高达77%。为什么这么差？因为他不仅违规戒严，还毫无悔意——这是韩国民众最不满的点。检方的每一步行动（从弹劾到求死刑）都符合民意。如果检方不提死刑，会被民众骂“纵容罪犯”；提了死刑，反而能获得支持。这说明在韩国，司法行动有时也会“跟着民意走”，尤其是涉及前总统这种敏感人物时。

最后总结

尹锡悦的案子看似是法律问题，其实背后是政治、民意和司法的交织。检方求死刑是“做姿态”，实际量刑大概率无期；朝野博弈围绕选举展开；今年集中宣判后，韩国政坛会迎来新的开始。对于普通民众来说，这可能意味着韩国未来的政治环境会更注重法治，避免再出现“违规用权”的情况。

核心内容总结

韩国前总统尹锡悦因2024年末违规发动紧急戒严（绕过宪法规定的国务会议审议和国会否决权）涉嫌“内乱罪”，检方在一审庭审中要求判处死刑——但这更多是“以儆效尤”的政治警示，而非实际执行（韩国近30年未执行死刑，死刑等同于无期）。当前韩国朝野因6月地方选举围绕审判博弈，尹锡悦及妻子金建希、前官员等多人案件将在今年集中宣判，最终结果或让韩国政坛“彻底翻篇”。

详细拆解

1. 检方求死刑：不是真要杀，而是“立规矩”

检方要求判死刑的核心目的是“防止模仿”。韩国宪法允许总统戒严，但有两道“防火墙”：需国务会议同意+国会可随时否决。尹锡悦是1987年以来首个打破这道墙的和平时期的总统，相当于“开了坏头”。检方的逻辑：若不对这种破坏法治的极端行为提最高刑，未来可能有政客效仿。就像学校对严重违纪学生记大过，不是为惩罚本身，而是警告他人别学

。詹德斌教授称，这符合民意——此前弹劾尹锡悦、推翻戒严令都是民众支持的，检方这么做是“顺应民心”。

2. 死刑变无期？韩国司法的“潜规则”

别被“死刑”吓到，韩国早“事实上废除死刑”。1997年后未执行过死刑，就算法院判死刑，也只是“纸面上的死刑”，实际和无期没区别。参考30年前全斗焕案：全斗焕因内乱罪一审死刑，二审改无期，最终被赦免。尹锡悦影响比全斗焕小（全斗焕是军事政变上台），法院更可能直接判无期，避免社会争议。检方也知道这点，但提死刑是为“政治定性”——告诉公众这种行为“不可饶恕”。

3. 地方选举前的朝野“掰手腕”

今年6月韩国地方选举是关键节点，朝野两党围绕审判博弈：

- 执政党共同民主党：主张重判尹锡悦，向选民展示“打击违法政客”，拉选票；
- 在野党国民力量党：尹锡悦曾是该党成员，怕被牵连，指责这是“政治迫害”。

判决结果可能左右选举走向——若判重刑，共同民主党可能赢；若轻判，国民力量党或受益。双方博弈会影响一审判决节奏。

4. 尹锡悦和“朋友圈”：集体面临“清算”

尹锡悦不是孤军奋战，身边人都被卷进来：

- 妻子金建希：检方求刑15年+20亿韩元罚款（约962万人民币），罪名操纵股价、受贿，1月底或出一审结果；
- 前官员：前国务总理韩德洙（1月21日判）、前财政部长崔相穆等被起诉；
- 尹锡悦自己：除内乱罪，还有滥用职权案（检方求刑10年，16日判）。

今年这些案子集中宣判，詹德斌称这是“结束过去、开启未来”——彻底清理尹锡悦时代烂摊子，韩国政坛才能往前走。

5. 民意：检方行动的“底气”

尹锡悦是“史上最差前总统”，盖洛普民调负面评价77%。民众最不满的是他“毫无悔意”——违规戒严后没认错。检方每步行动（弹劾、求死刑）都符合民意：若不提死刑，会被骂“纵容罪犯”；提死刑则获支持。这说明韩国司法有时“跟着民意走”，尤其是涉及前总统这类敏感人物时。

最终启示

尹锡悦案是政治、民意、司法的交织。检方求死刑是“做姿态”，实际大概率无期；朝野博弈围绕选举；今年集中宣判后，韩国政坛或迎来新开始。对普通民众而言，这意味着未来政治环境更注重法治，避免“违规用权”重演。

美联储独立性再入市场定价视野，“抛售美国”逻辑是否回归

来源：<https://www.yicai.com/news/103002841.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:47

原文内容：

围绕美联储主席鲍威尔的刑事调查相关消息，正被部分市场参与者视为一项新的不确定性因素。尽管美元、美债和美股的短期价格反应有限，但有关央行独立性是否可能受到侵蚀的讨论，正在重新进入全球资产定价的视野。

在经历去年关税冲击后，市场一度讨论过“抛售美国”的可能性，但并未演变为持续性的资金迁移。如今，随着围绕美联储治理与制度稳定性的争议升温，这一话题再次被部分机构投资者提起。

制度风险重新进入定价视野

1月13日，在多重不确定性背景下，贵金属避险买盘明显走强。COMEX黄金期货一度升至每盎司4640美元的历史高位；美元指数在12日出现约三周来的最大单日跌幅。部分市场人士将这一走势与围绕美联储独立性的讨论升温联系在一起。

巴克莱美国利率策略主管安舒尔·普拉丹（Anshul Pradhan）对第一财经记者表示，美国司法部对美联储主席鲍威尔展开刑事调查的消息，叠加美联储方面对政治干预的强硬回应，正在为利率市场引入新的政治风险变量。

他表示，当前市场反应仍相对克制，主要体现在收益率曲线小幅陡峭化、美元走弱以及通胀保值债券隐含通胀预期走宽，更像是围绕制度不确定性的风险溢价进行边际重定价，而非对美联储政策路径或反应函数的实质性重估。

普拉丹认为，若围绕美联储独立性的争议持续发酵，可能在中长期层面抬升美国资产所需的风险补偿，并为全球投资者分散美元与美债配置提供新的现实理由。

多位投资人士认为，美元与美债的有限波动，表明投资者尚未将相关事件视为对货币政策走向的直接冲击，而是将其归类为一种潜在但尚未兑现的制度性风险。

Janus Henderson全球客户投资组合管理主管兼投资组合经理塞斯·迈耶（Seth Meyer）表示，公司长期看好国际多元化配置，而这一事件“进一步强化了这一判断”。在他看来，若全球投资者开始要求美国资产提供更高的风险溢价，美国股市和美元面临的压力，并不来自单一政策调整，而是源于对制度稳定性的重新评估。

Facet公司首席投资官汤姆·格拉夫（Tom Graff）则认为，美联储独立性一旦被削弱，对长期债券和美元尤为不利。他表示，其机构在去年12月已增持非美国股票，并在过去一年持续降低长期债券敞口，在当前环境下“处于相对有利的位置”。

市场讨论的焦点并非“是否马上改变利率方向”，而是更长期的问题：在央行独立性持续受到挑战的情况下，通胀预期与利率锚是否会变得更不稳定；美国资产是否仍能维持过去所享有的制度溢价优势。

“抛售美国”会重演吗？

在去年由关税引发的市场波动中，“抛售美国”一度成为热门话题。特朗普政府宣布对多国加征关税后，美股三大指数单日大幅下挫——标普500指数跌约4.8%，纳斯达克指数下跌近6%，道琼斯工业指数下挫近4%，美股整体市值一日蒸发约3万亿美元。

尽管当时市场对美国资产偏好的下降反应激烈，但相关资金流动并未演变为持续性的配置迁移。此次围绕美联储独立性的争议，使这一讨论再次浮出水面。

迈耶认为，即便美国资产面临更高的风险溢价要求，资金也未必会迅速撤离，更可能体现在配置结构的渐进调整之中。

Robeco多资产策略主管科林·格雷厄姆（Colin Graham）则形容，这类变化往往是一个“缓慢累积”的过程：短期内看似影响有限，但随着风险不断叠加，投资者才会逐步决定将部分资产投向其他市场。

麦格理全球外汇和利率策略师蒂埃里·维兹曼（Thierry Wizman）表示，对美联储独立性的担忧，为投资者分散美元资产提供了“另一个理由”。这一判断并未否认当前仍支撑美国资产的多项因素——包括经济增长韧性、通胀压力缓和以及人工智能相关资本投资动能——但强调制度层面的不确定性，正在成为投资者不安的重要来源之一。

惠誉评级公司（Fitch Ratings）周一也表示，美联储的独立性是支撑其美国AA+主权信用评级的重要因素之一。

世行：预计2026年全球经济增速为2.6%

来源：<https://www.yicai.com/news/103002812.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:48

原文内容：

当地时间13日，世界银行（下称“世行”）发布最新一期《全球经济展望》报告，显示尽管贸易紧张局势与政策不确定性持续存在，全球经济的韧性仍超出预期。

世行预计未来两年全球增速大体保持平稳，2026年为2.6%，2027年回升至2.7%，较去年6月的预测有所上调。

不过，世行也表示，即便当前预测正确无误，2020年至2030年可能是20世纪60年代以来全球经济增长最疲软的十年。

世行认为，增长乏力正导致全球生活水平差距拉大：到2025年底，几乎所有发达经济体的人均收入均已超越2019年水平，但约四分之一发展中经济体的人均收入仍低于2019年。

仍展现出韧性

报告显示，尽管面临贸易紧张局势和政策不确定性加剧，过去一年全球经济在人工智能（AI）投资大增等因素影响下仍展现出韧性。

世行表示，2025年，政策变动前的贸易激增与全球供应链的迅速调整支撑了经济增长。然而随着贸易与内需走弱，这些提振效应预计将在2026年消退。

不过报告认为，全球金融条件趋于宽松及多个大型经济体的财政扩张应有助于缓冲经济下行。受劳动力市场趋软及能源价格下降影响，预计2026年全球通胀将微降至2.6%。随着贸易流动逐步适应现状且政策不确定性减弱，2027年经济增速有望回升。

世界银行集团首席经济学家兼发展经济学高级副行长英德米特·吉尔表示：“随着时间推移，全球经济创造增长的力量日趋减弱，对政策不确定性却似乎更具韧性。但经济活力与韧性不能长期背离，否则终将拖累公共财政与信贷市场。”

吉尔认为，未来数年，全球经济增速将低于动荡的20世纪90年代，同时背负创纪录的公共与私人债务。

预计美国经济增长2.2%

世行将2026年美国经济增长上调至2.2%。世行称，在2025年初为规避关税而出现的进口激增抑制了当年美国经济增长，更大的税收优惠措施将在2026年促进增长，但也会被关税对投资和消费的拖累所抵消。

在欧元区方面，世行预计，由于美国关税的影响，欧元区经济增长率将从2025年的1.4%放缓至2026年的0.9%，但由于欧洲国防开支的增加，2027年将恢复至1.2%。

日本2026年的前景大致相同，其增长率在2025年增长1.3%后放缓至0.8%，2025年的增长得益于提前向美国出口以规避特朗普政府的关税。但世界银行表示，日本消费和投资放缓将使2027年日本GDP增长率保持在0.8%不变。

从区域来看，预计东亚太平洋地区2026年增长率为4.4%，2027年降至4.3%；欧洲与中亚地区预计2026年增速将稳定在2.4%，2027年升至2.7%；南亚预计2026年增速降至6.2%，2027年回升至6.5%。

世行预测，中国2026年经济增速为4.4%。

收入差距

世行在此次报告中特地分析发展中国家经济问题。世行预测，2026年，发展中经济体增速预计将从2025年的4.2%放缓至4%，随着贸易紧张局势缓解、大宗商品价格趋稳、金融条件改善及投资流动性增强，2027年有望小幅回升至4.1%。其中，预计低收入国家增长更快，受国内需求稳固、出口复苏及通胀趋缓支撑，2026年-2027年平均增速可达5.6%。

不过世行提醒，这仍不足以缩小发展中经济体与发达经济体间的收入差距。2026年发展中经济体人均收入增速预计为3%，较2000年-2019年平均水平低约1个百分点。按此速度，发展中经济体人均收入将仅达发达经济体的12%。

世行并强调，发展中经济体未来十年将有12亿年轻人步入劳动年龄，当前趋势或将进一步加剧就业压力。

此外，发展中经济体亟需巩固财政可持续性，这一能力在近年来因多重冲击挤压、发展需求日增及偿债成本上升而被削弱。

世界银行副首席经济学家、预测局局长阿伊汗·高斯说：“新兴市场与发展中经济体的公共债务已处于半个多世纪以来的最高水平，恢复财政公信力已是当务之急。”

AI解读：

核心内容总结

世界银行最新报告的核心意思可以简单概括为：全球经济比预想中“扛揍”（韧性强），但长期增长动力不足，未来十年可能是1960年代以来最慢的十年；发达与发展中国家的收入差距在拉大，发展中经济体还面临债务高、就业压力大等棘手问题。具体数据上，2026年全球增速预计2.6%，2027年回升到2.7%（比之前预测高），但2020-2030年整体疲软；约四分之一发展中经济体人均收入仍没回到2019年水平，而发达经济体几乎都超了。

一、全球经济的“韧性”从哪来？又能撑多久？

“韧性”就是说——虽然贸易摩擦（比如中美欧之间的关税战）、政策变来变去（比如特朗普政府加关税、各国利率调整）这些糟心事不少，但全球经济没垮，反而还在增长。

韧性的来源：

1. AI投资猛增：企业砸钱搞人工智能，带动了科技行业和相关产业的增长；
2. 提前进出口避关税：2025年很多企业怕关税上涨，提前把货物运到国外或者从国外买回来，让贸易量突然增加；
3. 供应链调整快：比如有些工厂从中国搬到东南亚，避开关税，供应链没断，经济还能转。

但这些“甜头”要消失了：2026年，提前贸易的效应会退去，贸易和国内消费会走弱。不过也有缓冲：一是各国可能会降低利息（借钱更便宜），二是大国政府会多花钱（比如搞基建、发补贴），能托住经济不往下掉。

世行首席经济学家警告：“经济光扛揍不行，得有活力（比如新产业、新岗位多），不然长期下去政府欠钱太多、银行不敢放贷，还是会出问题。”

二、为什么说未来十年是“最疲软的十年”？

简单说——增长动力越来越弱，债务却越来越重。

1. 增长动力不足：全球创造新增长的能力在下降（比如技术进步慢、企业不敢投资），未来几年增速甚至比动荡的90年代还低；
2. 债务压顶：不管是政府还是企业，欠的钱都创了纪录。比如发展中经济体的公共债务是半个多世纪以来最高的，要还债就没钱搞创新、教育这些能拉动长期增长的事；
3. 政策不确定性长期存在：贸易战、地缘冲突（比如俄乌）这些事没停，企业不敢轻易扩产，消费者不敢随便花钱，经济自然跑不快。

按这个趋势，2020到2030年，全球经济增速会是1960年代以来最慢的——相当于一辆车本来能跑100码，现在只能跑60码，还老踩刹车。

三、发达与发展中，收入差距越拉越大？

疫情后，贫富（国与国之间）差距不仅没缩小，反而扩大了：

1. 发达经济体“回血快”：几乎所有发达国家的人均收入都超过了2019年（疫情前）的水平，比如美国、欧洲，老百姓口袋里的钱比疫情前还多； 2. 发展中经济体“回血慢”：约四分之一的发展中国家，人均收入还没回到2019年。而且现在发展中经济体的人均收入增速，比2000-2019年慢了1个百分点（相当于以前每年涨3%，现在只涨2%）； 3. 差距难缩小：按现在的速度，发展中经济体的人均收入只能达到发达经济体的12%——比如发达国家人均一年赚10万，发展中只有1.2万，而且还追不上。

更麻烦的是：未来十年，发展中经济体有12亿年轻人要找工作，但经济增长慢，岗位不够，就业压力会越来越大。

四、主要经济体2026-2027年表现：谁快谁慢？

世行对几个大国/地区的预测很有意思，咱们挑重点看：

1. 美国：2026年增速2.2%（比之前预测高）。原因是税收优惠让企业和个人有钱花，但关税又拖累了投资和消费，两者抵消后还能涨； 2. 欧元区：2026年增速降到0.9%（受美国关税影响），2027年回升到1.2%（因为欧洲要多买武器，国防开支拉动增长）； 3. 日本：2026年增速0.8%，2027年还是0.8%。2025年因为提前出口避关税涨了1.3%，但2026年消费和投资都慢下来了； 4. 中国：2026年增速4.4%，在主要经济体里算高的（东亚太平洋地区整体也是4.4%）； 5. 南亚：印度等国2026年增速6.2%，2027年回升到6.5%（算发展中里快的）。

整体来看，新兴市场（比如中国、印度）还是比发达经济体增速快，但差距在缩小吗？不一定——因为发展中整体增速比以前慢了。

五、发展中经济体的“紧箍咒”：债务和财政危机

发展中国家现在最头疼的两个问题：

1. 债务太高：公共债务（政府欠的钱）是半个多世纪以来最高的。比如有些非洲国家，每年赚的钱一半要用来还利息，根本没钱搞基建、教育； 2. 财政扛不住：疫情、天灾、还债成本上升，让政府的钱袋子越来越瘪。世行副首席经济学家说：“恢复财政公信力（让别人相信政府能还钱）是当务之急”——不然没人愿意借钱给这些国家，经济更难发展。

另外，12亿年轻人要找工作，但经济增长慢，岗位不够，很可能出现“年轻人没活干”的情况，这会引发更多社会问题。

总结一下

全球经济现在是“表面稳，内里虚”——短期能扛住，但长期增长动力不足，贫富差距拉大，债务压顶。对普通人来说，意味着：找工作可能更难（尤其是发展中国家年轻人），工资涨得慢，物价虽然会降一点（2026年通胀到2.6%），但生活压力不一定小。对国家来

说，得想办法搞新产业（比如AI）、控制债务，不然未来十年真的会“很疲软”。

死了么App爆火后更名，有开发者用AI 6小时做出“活着么”

来源: <https://www.yicai.com/news/103002773.html>

创建时间: 2026-01-14 16:25:49

原文内容:

1月13日晚，此前因名称引发广泛关注的“死了么”App正式宣布改名。官方表示，经团队审慎评估，该应用将在新版本中启用全球化品牌名“Demumu”，原中文名称将不再作为主标识使用。下一步将继续坚持安全守护定位，把源自中国的服务方案推广到海外，服务更多独居人群。

过去一周，独居安全App“死了么”爆火。从1月10日起，这一App已连续4天位列苹果AppStore的付费榜第一，团队对媒体表示，目前日均新增用户数是爆火前的500倍。

据悉，3天里已经有60多位投资人找上门，“死了么”的估值已经上升到数千万元。第一财经向团队发去问询确认，截至发稿未获回复。

火爆的同时，争议也随之而来：被指抄袭、名称被批“晦气”，甚至有网友建议改名“活着么”。“死了么”团队并未采纳，反而准备启用全球化品牌名“Demumu”。但“活着么”真的来了——而且只用了6小时。

“并不难，用AI一夜就做出来了。”拥有十年开发经验的余香瓜（化名）向第一财经透露，他在看到“死了么”后，当晚便借助谷歌Gemini模型构建出功能相似的“活着么”，自己全程零代码参与。

除了余香瓜开发的同款，还有一批新的“活着么”App已经出现，第一财经记者在AppStore搜索关键词，出现了十几款类似的打卡应用。有行业人士公开表示，这类App技术门槛太低，容易被复刻。

余香瓜认为，这些“梗类”App的走红99%靠运气，没有技术门槛。虽然他的App在上线两天后用户就已经有2000多，但他认为，这类产品核心价值有限，很难长红，除非找到新的亮点延长生命周期。

AI 6小时做同款

“死了么”是由3个95后开发的，团队曾表示开发成本不到1500元。从这个App来看，功能也较为简单，用户只需每日签到，连续2日未签到则系统次日向紧急联系人发送邮件提醒。

上线初期该App可免费下载，后于2025年年底开启1元付费下载。在爆火之后，团队称为了覆盖短信和服务器成本涨价至8元。

余香瓜在1月10日刷到了“死了么”App，在看了App截图和简介后，觉得功能并不复杂，自己也能做，于是他当晚就试着用AI开始写程序，在VS code上调用谷歌Gemini模型协助。

“晚上九点正式开始，凌晨两点多完成了项目的开发，三点左右开始准备苹果商店的宣传图、宣传文案、隐私协议、合规协议等物料，之后申请加急审核。”11日凌晨，“活着么”App就上线了。

在这中间，项目的代码开发只用了不到6小时，余香瓜表示，个人是“零代码参与”，“我创建一个空项目，然后通过聊天的方式，让AI接管后续的工作，全流程AI新增文件、AI写服务端、AI生成图标。”他只负责最后测试，给AI反馈问题。

在此之前，余香瓜有过苹果iOS和小程序的开发经验，有现成的开发者账号，以及谷歌Gemini的会员、服务器免费额度，他对第一财经表示，所有这些都是已有的“基础设施”，因此，开发这款App对他来说几乎就是零成本。

余香瓜认为，AI输出速度很快，沟通需求也并不耗时，且AI会充当一个很好的产品经理，也会反驳自己的意见。“比如我想做全球打卡排行榜，模型强烈反对，认为在这类严肃场景做娱乐性质的排行榜不合适。”

他提到，AI这种不盲目附和的能力很有价值，能弥补个人开发者在产品思维、用户角度思考上的局限性，避免因个人偏见导致项目走偏。

如果不用AI开发，余香瓜自己手敲代码大概是四天左右的工作量。但AI的价值不仅仅是压缩时间，因为他个人并不懂服务端的开发，如果没有AI的帮助只能完成客户端开发，App也无法上线。在开发过程中，AI不仅是程序员，也是产品经理、设计师，只有最后的测试需要人类开发者完全自行排查。

在交流过程中，余香瓜感慨，过去一年AI发展速度很快，2025年6月之前，AI还只能在单个文件内操作，需要开发者手动搬运代码；6月之后，AI可以直接接管整个项目，自动创建文件并编写内容，这种变化非常惊人。

余香瓜发现很多不懂代码、非技术行业的人借助AI开发工具，做出了很有意思的工具、小程序或网页，创造性很强。而长期从事互联网行业的打工人，习惯了按产品需求推进工作

，反而在自主创新时会感到迷茫。他认为，未来会有更多不懂技术的人借助AI实现自己的小功能需求。

能火多久？

即便创作了“活着么”App，余香瓜也并不看好这类应用的未来，这类产品的核心价值有限。目前2000多的用户量已远超他的预期，他期望用户量最多能达到5000左右，但后续下载量应该会逐渐下降。

“除了微信、抖音这类强社交、强娱乐软件，大部分软件的生命周期都是有限的，无论做得好坏，都会面临用户流失。”余香瓜认为，如果在运营中找到核心亮点，开发出有价值、能与用户产生情感连接的功能，或许能延长生命周期。

余香瓜提到，此前很多开发者都做过类似的打卡功能，但未必都能火。“梗类”APP的走红99%靠运气，没有技术门槛，可能某个版本被发现、传播，有大V参与后就火了。不过，“运气也是实力的一部分”。

以“死了么”App切入的场景来看，其定位的是独居人群，很多人第一时间会想到独居老人，不过，独居的年轻人或许才是这类App的主要目标人群。

“如果真要为老人做健康监测或意外监测，大家基本会更倾向购买硬件设备，因为老年人对智能手机操作不熟悉，日常打卡操作对他们来说都较繁琐。而手环等硬件几十到一百多元就能买到，可绑定子女账号实现动态监测，更稳定、准确。”余香瓜说。

“死了么”团队此前也曾提到，目标人群瞄准的是一、二线城市的独居年轻人，目前“死了么”App用户主要是25岁到35岁的一二线年轻女性。

对年轻人来说，这类App更偏向娱乐性质，短期内可能有一定趣味性，但难以长期留存。从需求上来说，独居人群的安全保障可以有多重途径，例如有行业人士曾提到微信步数就是一个很好的监测数据，如果大厂在已有的App上增添一个功能，或许就能完全替代这类打卡App。

尽管面临如此多的不确定性，“死了么”App看起来仍然大受追捧。团队向媒体透露，3天时间里，有60多个投资人找到他们提出投资意向。1月10日，团队原本计划以100万元出让公司10%的股份，经过投资人竞价后，10%股份的价格已经上涨至近千万元。这意味着，这一App的估值也达到了数千万。

在余香瓜看来，投资人或许看重的是足够多的用户聚集在App里带来的可能性，可探索多种盈利方向，例如转型向社交、娱乐等多个领域，即使是最简单的广告模式短期也能盈利。

且一旦有了资本进入，App就会很快迎来大的改变和调整，一些功能更新或者想要尝试的方向，都会很快得到反馈。

不过，估值飙升、投资争抢的消息传出的同时，“死了么”也在遭受更多的风波和争议。1月12日，短视频博主@摆货小天才发布视频称，该App创意及logo设计与其2023年发布的概念视频高度相似，该博主称，当前走红的“死了么”App logo比其原创设计少了一个点，部分功能也未完全实现。

对此，“死了么”App团队回应称，应用的创意来源于社区里面的广泛讨论，来源于每一位网友，而不是某一个博主。

此前，团队曾表示，App的想法最初来源于网络热梗。几年前，社交平台上出现一则热门讨论——什么App是每个人都需要，并且一定会下载的，有网友提出“死了么”App的概念，获得不少点赞，也引起了团队的注意。于是他们注册了这一名字，并用一个月时间完成了开发。

目前这场争论还未有结果，关于“死了么”的热度和风波都还未褪去，团队还将面临大考。如何从短暂爆红走向长期价值，经受住市场和用户双重检验，或许是每一个“一夜成名”的App必须面对的终极命题。

AI 解读：

核心内容总结

一款名为“死了么”的独居安全打卡App因猎奇名字和切中年轻人安全焦虑爆红：连续4天登顶苹果付费榜，日均新增用户涨500倍，3天吸引60多位投资人，估值飙升至数千万元。但爆火伴随争议——名字被批“晦气”、遭抄袭指控，团队未采纳“活着么”建议转而改名全球化品牌“Demumu”。同时，该App技术门槛极低，有人用AI仅6小时就做出同款“活着么”，多款类似App扎堆上线。业内认为这类“梗类App”99%靠运气走红，核心价值有限难长红，投资人则看中用户量背后的转型潜力。

一、爆红与改名：从“晦气”争议到全球化品牌的急转弯

“死了么”的爆红，一半靠名字自带话题，一半靠切中痛点。这个名字乍一听有点“吓人”，但刚好戳中独居年轻人的心理：担心自己发生意外没人知道，用这个App每天签到，两天不签就给紧急联系人发邮件提醒。

但名字也引来了骂声：网友说“太晦气”，建议改成“活着么”。更麻烦的是，有博主指控它抄袭自己2023年的概念视频（logo少了一个点，功能类似）。团队没理“活着么”的建议，反而宣布要改名为“Demumu”，说是要做全球化品牌。这波操作有点出人意料——明明网友给了更顺口的替代名，却选了个没人懂的英文，可能是想摆脱“晦气”标签，也

可能是为出海做准备，但能不能让用户买账还不好说。

二、AI让复刻变“零成本”：6小时做出同款App不是神话

“死了么”火了之后，最快的模仿者只用了6小时就上线了同款“活着么”App。开发这个App的余香瓜（化名）说，他全程没写一行代码——相当于告诉AI：“我要一个每天打卡、没打卡发邮件提醒的App”，AI就自己完成了所有工作：写代码、搭服务器、做图标、生成苹果商店需要的宣传文案和隐私协议。他只需要测试一下有没有bug，申请加急审核就上线了。

为什么这么容易？因为这类App的核心功能太简单：就是“签到+邮件提醒”，没有复杂算法或硬件支持。现在AI工具已经能接管整个项目，连不懂代码的人都能做。这也是为什么短短几天里，App Store里冒出十几款类似的打卡App——相当于“抄作业”连笔都不用拿。

三、估值暴涨千万：投资人看中的不是App，是用户背后的可能性

尽管业内不看好长期价值，但投资人却抢着投。“死了么”团队原本想100万卖10%股份，结果竞价后10%股份涨到近千万，估值直接到了数千万。3天里60多个投资人找上门，他们图什么？

余香瓜分析：投资人看中的不是这个打卡功能本身，而是App里聚集的大量用户——主要是25-35岁的一二线年轻女性。有了这些用户，就能玩出各种花样：加广告赚快钱、转型社交（让独居年轻人互相认识）、做娱乐板块，甚至卖周边。就算短期不赚钱，只要用户在，就有无限可能。而且拿到投资后，团队能快速迭代功能（比如加个社交群或健康监测），试错成本低，调整起来很快。

四、能火多久？梗类App的“短命”魔咒与破局难

几乎所有人都觉得这类App长不了。余香瓜说，这类“梗类App”走红99%靠运气——刚好被大V转发、赶上独居安全话题热度，但运气过了，用户就会流失。

为什么难留存？

- 像玩具不实用：年轻人用它更像“新鲜玩具”，打卡几天就嫌麻烦；
- 替代方案太多：微信步数就能监测活动状态，大厂若在微信加个“独居提醒”功能，分分钟取代它；
- 硬件更靠谱：真要安全监测，大家更愿买几十块的手环（实时测心率、绑定子女），比App稳定，老人也能用。

破局难在哪？得找到“让用户离不开”的核心功能——比如加个独居社区（分享生活、互相帮助），或和手环联动（自动同步数据不用手动打卡）。但如果找不到，很快就会像之前火过的小App一样，热闹一阵就消失。

结语

“死了么”的爆火像一场互联网快闪：名字博眼球、痛点抓得准，但技术门槛低、长期价值弱。投资人赌的是“用户量变现”，而用户赌的是“新鲜劲”。最终它是成为下一个“昙花一现”的小App，还是靠资本转型活下来？答案可能很快就会揭晓。但对普通人来说，这更像一场“互联网造富神话”的缩影——运气+时机，就能让一个低成本App估值千万，也让我们看到AI如何降低创业门槛，以及资本对流量的疯狂追逐。

业绩承压之际，海底捞打出“创始人回归+年轻董事会”组合牌

来源: <https://www.yicai.com/news/103002697.html>

创建时间: 2026-01-14 16:25:50

原文内容:

近日，海底捞（06862.HK）创始人张勇回归CEO位置，带着一批年轻高管进入董事会，这一“老将坐镇+少壮派上位”的组合，传递出海底捞的变革新信号。张勇作为CEO，能为现阶段的海底捞带来什么？

海底捞不能只靠“海底捞”

1月13日，海底捞发布公告称，苟轶群辞去CEO，创始人张勇接任。

上半年业绩下滑、舆论纷争不断、餐饮大环境不温不火，海底捞2025年的日子并不好过。

距离张勇卸任CEO已经快四年了。这四年间，海底捞经历过疫情期间的大亏，也完成了疫情后连续2年净赚40多亿元的成绩。公司的股价则从2021年85港元的高点跌至如今的14港元。

此时，张勇的回归，核心任务或许正是应对这一复杂局面。回顾海底捞此前的几次CEO换帅，似乎都出现在公司需要变革之际。

海底捞上市后第一次换帅，出现在公司业绩下滑之后，公司推出新战略之时。2021年，海底捞大亏40多亿元后，杨利娟接棒CEO，作为海底捞“啄木鸟计划”的领导者，杨利娟在任职期间，关闭了一些严重亏损的门店，及时止损。2022年，海底捞归母净利润达到13.73亿

元，2023年海底捞完成了44.95亿元净利润。

而在2024年苟轶群接棒之时，海底捞的业绩已经进入相对稳定的阶段，但公司已经开始探索多元化发展，推出露营火锅、校园火锅、企业火锅等新模式，打造了牛肉工坊、海鲜工坊、羊肉工坊等主题店，也孵化了一些列除了主品牌“海底捞”之外的新品牌。

进入2026年，海底捞即将进入更加多业态、多品牌并行推进的阶段，各业务板块之间的协调、资源共享成为新的管理重点，这也对公司治理与管理提出了更高要求。

第二曲线并不容易

在业内人士看来，张勇的接棒，或将与他主抓的“红石榴计划”有关，他的回归也有助于提高董事会决策在执行层面的传导效率。

也就是说，兼任董事会主席与首席执行官的张勇，会使得海底捞的决策会更加迅速和直接。

“红石榴计划”是同时面向海底捞内部员工和外部的创业孵化项目，2024年8月就开始实施了。意在完成不同餐饮业态模型的打造，最终实现多品牌发展的战略规划。

自“红石榴计划”提出以来，海底捞已孵化多个餐饮品牌。海底捞2025年半年报显示，自“红石榴计划”启动以来，海底捞已成功孵化出“焰请烤肉铺子”“小嗨爱炸”等14个餐饮品牌。截至2025年6月底，“红石榴计划”旗下品牌门店共计126家，“其他餐厅收入”达5.97亿元，同比增长227.0%。

张勇的回归，或许预示着海底捞从探索试错阶段进入深耕阶段。作为创始人，张勇的权威性有助于在多元业务中确立优先级。

不过，在目前的大环境下，寻找第二、第三曲线并不容易。根据国家统计局数据，2025年上半年全国餐饮收入同比增长4.3%，但限额以上单位餐饮收入增速降至3.6%。

而且，虽然海底捞已经有了强大的供应链基础，但新品牌也面临从1到10的规模化考验，跑通单店盈利模型、供应链协同等挑战也是需要面对的。

除此之外，值得注意的是，与张勇一起上任的还有几位年轻执行董事。海底捞本次新上任的执行董事包括李娜娜、朱银花、焦德凤及朱轩宜，他们分别只有38岁、44岁、39岁和35岁。

在业内看来，年轻一代管理团队持续进入董事会，并非简单的人事安排，而是公司在多业务并行阶段，对董事会决策结构进行的主动优化。年轻管理者参与重大决策的过程中，一

方面学习和理解更高层级的治理视角，一方面帮助董事会在面对复杂、多元的业务议题时，更充分地结合不同业务场景进行判断。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬告诉第一财经记者，现在，张勇已经开始实施“五多战略”——多品牌运营，多品类布局，多场景延伸，多渠道构建，以及多消费人群红利的变现。在这种情况下，如何能够平衡好更多的资源，更好地提升效率是很关键的，而张勇回归到CEO位置之后，很多东西会迎刃而解。

AI解读：

核心内容总结

近日，海底捞创始人张勇时隔近四年重新担任CEO，同时带4位35-44岁的年轻高管进入董事会。这一“老将+少壮派”组合，是海底捞应对当前困境的关键动作：公司正面临上半年业绩下滑、股价从2021年高点跌去八成多（85港元→14港元）、多元业务协调难度加大的局面。张勇回归的核心任务是推进“红石榴计划”（孵化多品牌）和“五多战略”（多品牌/品类/场景/渠道/人群），同时通过年轻高管优化决策结构，提升多业务并行效率。不过，新品牌规模化、大环境增速放缓等挑战仍待解决。

详细拆解解读

1. 张勇回归不是偶然——公司正处在“必须变”的节点上

张勇这次回来，不是心血来潮，而是海底捞每次遇到“坎儿”时的常规操作：之前两次换帅都在变革期——2021年亏40多亿后，杨利娟接CEO砍亏损门店止损（啄木鸟计划），让公司2023年净赚44.95亿；2024年苟轶群接棒时，业绩稳定但要探索多元（露营火锅、主题店等）。现在的问题是，海底捞要从“试错多元”进入“深耕多元”阶段：各品牌、业态之间怎么协调资源？新品牌要不要优先推？这些需要有人拍板定方向。张勇作为创始人，既有权威能平衡资源，又懂公司底层逻辑，回来正好解决“多元业务没人统筹”的痛点。加上他兼任董事会主席，决策不用来回扯皮，效率会更高。

2. 核心任务：把“红石榴计划”和多品牌战略推上快车道

张勇回来主要抓啥？答案是“红石榴计划”和“五多战略”。“红石榴计划”是2024年8月启动的，相当于海底捞的“创业孵化器”——内部员工和外部团队都能参与，孵化不同餐饮品牌。目前已经孵出14个牌子（比如焰请烤肉、小嗨爱炸），126家店，上半年“其他餐厅收入”涨了227%（5.97亿）。但这只是“从0到1”的试错，接下来要“从1到10”规模化，张勇回来就是要加速这个过程。还有“五多战略”：多品牌（不只有海底捞火锅）、多品类（烤肉、炸串都做）、多场景（露营、校园、企业都覆盖）、多渠道（线上线下结合）、多人群（抓不同年龄层的消费者）。简单说，就是“啥赚钱做啥，哪里有人去哪里”，张勇回来能让这些战略落地更顺畅。

3. 年轻高管上位：不是凑数，是给多元业务“搭脑子”

这次新进来的4位执行董事，年龄最大44岁，最小35岁，都是年轻人。他们来干啥？不是来“打杂”的，是为了应对多元业务的复杂需求。比如现在海底捞做露营火锅、校园火锅，年轻高管更懂年轻人的喜好；做烤肉、炸串，他们可能更清楚这些品类的运营细节。另外，年轻团队参与决策，一方面能学习高层怎么管公司，另一方面能把一线业务的实际情况反馈给董事会，避免“拍脑袋决策”。比如某个新品牌在校园里卖得不好，年轻高管能直接说出问题在哪儿，比老领导靠报表看更真实。

4. 挑战不小：新品牌想“长大”没那么容易

虽然动作很大，但海底捞这次变革面临的难题也不少：

首先是大环境冷。2025年上半年全国餐饮收入只涨了4.3%，大品牌（限额以上）涨得更慢（3.6%），市场蛋糕没以前大了，新品牌抢食更难。其次是新品牌“从1到10”的坎。比如某个烤肉品牌单店赚钱，但开10家、100家还能赚吗？供应链能不能跟上？比如海底捞的火锅供应链很强，但烤肉需要的食材、设备不一样，要不要重新建供应链？成本会不会太高？最后是资源平衡问题。多品牌发展容易分散精力，比如钱是投给海底捞主品牌还是新品牌？人是派去管烤肉还是炸串？张勇回来能解决一部分，但最终能不能做好，还要看执行细节。

最后一句话总结

张勇回归+年轻团队上位，是海底捞在“保命”和“求发展”之间的一次重要尝试——老将定方向，年轻人接地气，能不能把多品牌战略做起来，还要看接下来能不能跨过“新品牌规模化”这个坎儿。

房企“白名单项目”展期松绑在即，抵押物价值重估是关键

来源：<https://www.yicai.com/news/103002527.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:51

原文内容：

近日，有消息称，监管部门对房地产融资协调机制下发最新的政策指导。核心是对已经进入融资协调机制“白名单”的项目，符合一定条件和标准的，可在原贷款银行进行展期。

第一财经记者从多方消息源核实，该政策属实。

业内受访人士认为，监管层此番政策调整，意在通过“以时间换空间”，为资质合规但受困于市场低迷的优质项目争取恢复期，以求在“保交付”与“防风险”之间达成平衡。然而，宽松的政策信号之下，足额抵押物仍是项目获得展期或进入“白名单”的核心前提。第三方统计显示，近六成机构认为，“提供足值抵押物”是当前融资落地的主要难点，未来抵押物价值重估等细则将影响政策实效。

该政策对市场有何影响？机构普遍认为，央企、国企及优质民企凭借其信用优势，预期将获得更直接的流动性支持；而对于困境房企，政策惠及有限。对银行而言，展期虽能暂时平滑不良贷款数据，但风险并未消除，市场销售回款的根本好转才是化解风险的关键。

展期放宽

以往，贷款展期期限受原贷款期限限制。根据国家金融监督管理总局《流动资金贷款管理办法》，借款人申请贷款展期的，期限一年以内的贷款展期期限累计不得超过原贷款期限；期限超过一年的贷款展期期限累计不得超过原贷款期限的一半。因此原贷款最长期限为五年时，展期上限为两年半。若上述政策落地，相关贷款展期期限或可延长至五年，这将为房企提供更长的资金周转缓冲期。

第一财经从多家银行及头部房企求证。多家银行人士证实，近期确有上述政策指导。一位头部房企投资负责人亦表示已获悉相关展期信息，并预计具体的执行细则将逐渐明确并出台。

进入融资协调机制“白名单”的项目范围有多大？“白名单”政策主要通过存量贷款展期与新增贷款两种方式支持项目，其覆盖范围正持续扩大。第一财经据披露信息梳理，2024年3月末，“白名单”项目贷款审批通过金额超过5200亿元，在同年10月增加至2.23万亿元。据住房和城乡建设部去年10月11日披露的数据，城市房地产融资协调机制“白名单”项目贷款审批金额已超7万亿元。

（图片来源：中指数据）

然而，尽管政策环境趋向宽松，优质抵押物在贷款展期及“白名单”融资中仍扮演重要角色。

“在当前实际操作中，贷款展期仍高度依赖抵押物价值及增信安排。”上述房企财务负责人透露，目前银行对展期的审核仍以项目抵押物是否足值为核心考量，优质抵押物依旧是展期谈判中最关键的议价筹码。因此，目前行业也在关注展期限限制放宽后的具体落地细则。核心关注点在于，长期展期是否需要对接现有抵押物进行价值重估，以及将采用何种评估标准。

一名银行业分析人士也表示，目前“符合条件”的具体指标、抵押物是否需要重估、利率如何确定，以及风险分类规则都还在等待具体细则。

据中指研究院2025年底的调查，约60%的受访机构反映，“提供足值抵押物”是项目进入“白名单”过程中最难满足的条件。此外，近六成受访者认为放贷额度与项目销售回款密切相关，近五成则表示融资审批流程复杂、资金到位缓慢。

以时间换空间

多名受访业内人士认为，监管部门近期对房地产融资协调机制优化政策指导，主要基于政策延续与行业现实两方面考量。

一方面，这符合“着力稳定房地产市场”的政策基调。

去年12月，中央经济工作会议对2026年的房地产工作作出明确部署，要求“着力稳定房地产市场”；去年12月12日，国家金融监管总局党委召开会议，支持稳定房地产市场，进一步发挥城市房地产融资协调机制作用，助力构建房地产发展新模式。

中指研究院在研报中表示，贷款展期5年，也表明“白名单”支持房企融资政策从短期纾困向长效保障转型，“白名单”融资支持政策正成为房地产发展新模式的重要融资制度。

另一方面，这可能也是匹配行业债务周期的现实需要。

一名房地产资深分析人士对第一财经表示，当前房企存量债务中，2024至2026年到期的中长期贷款占比超过四成。若按原有展期政策，大部分贷款只能延期至2026年底，与行业调整周期存在明显错配。延长展期期限，有助于将偿债压力平滑至2028年以后。

近期，多家头部房企的债务问题迎来关键节点，万科中票及债务延期也将在本月到期。在此背景下，政策引导提供更灵活的展期安排，也具有现实紧迫性。（详见《万科贷款超2600亿，机构称债务风险对银行体系影响有限》）

上海易居房地产研究院副院长严跃进对第一财经记者表示，在当前房地产市场销售持续承压、部分优质项目仍面临短期流动性风险的背景下，监管选择适时打开展期限制，核心意图在于“以时间换空间”，意为为进入“白名单”、资产价值足以覆盖债务的优质项目提供缓冲期，避免其因资金链临时断裂而沦为烂尾楼，是保障交付、稳定市场信心的关键一步，也体现了对“白名单”机制精准施策的深化。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对第一财经表示，能够进入房地产融资协调机制“白名单”的项目，意味着项目是合规的，四证齐全，不存在司法或债务纠纷，

资产负债平衡，资金监管到位。因此，若此类项目仍出现还款困难，根源在于市场问题，如销售下滑或区域同质化竞争导致回款缓慢等。

他认为，对此类项目进行贷款展期是当前形势下的“智慧解法”。“协调机制下的展期，核心不是要求银行让步，而是在市场承压时保护双方权益、实现共赢的最优路径。”李宇嘉分析，若强行要求还款，可能迫使项目降价抛售，冲击区域房价稳定，对银行债权保障更不利；而合理展期则能为项目赢得喘息时间，实质上是“放水养鱼”。这既能帮助项目方维持经营，也最大化了银行未来收回本息的可能性，是银企双方共渡行业低谷、寻求未来机会的务实选择。

为市场最终复苏创造条件

多位行业分析师及受访人士指出，该政策对房企、银行及整个行业具有分化性，最终效果在很大程度上取决于后续执行细则与市场销售的实际恢复情况。

政策可为房企带来直接的流动性支持，但效果因企业类型而异。严跃进对第一财经记者表示，对房企而言，政策直接缓解符合条件的项目短期偿债压力，为完成建设和销售回款争取了宝贵时间，有助于稳定经营基本盘。

上述房地产资深分析人士表示，银行贷款依存度超过60%的房企将获得更多的流动性支持，这表明，对银行融资依赖度高的头部房企可能成为主要受益者。以部分头部房企为例，截至2025年上半年末，万科有息负债合计3642.6亿元，银行贷款的融资余额为2641.85亿元，占比超过72%。碧桂园的有息负债为2545.83亿元，其中银行及其他借款占比超60%。同期，保利的银行贷款占比为74%。

中指研究院认为，央企、国企将最为受益。其凭借信用优势与资源禀赋，项目更易获得银行认可，在“白名单”项目中占比更高，且融资结构中贷款比例较大、成本更低，因此从贷款展期中获益更明显。该机构同时指出，优质民营房企也将明显受益，而进入“白名单”项目较少的困境房企则受益有限。

从银行端看，政策亦提供了一定缓冲。中指研究院指出，对商业银行来说，通过“白名单”项目贷款展期，银行避免了不良贷款的产生，贷款不良率上升趋势得到遏制，银行资产质量将得到改善。

这也有利于进一步收敛房地产对公贷款风险。国盛证券研报显示，对公房地产贷款不良率2020年~2023年间大幅攀升（由2019年底的1%冲高至2023年底的3.78%），在2024年~2025年总体企稳在3.5%~3.6%的平台附近。

太平洋证券研报显示，截至2025上半年末，房地产业贷款余额较年初增加1.57%至8.97万亿元。多家银行的房地产业不良贷款率较高。财报显示，中国银行的房地产业不良贷款率达到5.38%；工商银行房地产业不良贷款率达5.37%，较2024年末上升0.38个百分点。上半年末，房地产行业贷款不良率较高的还有郑州银行（9.75%）、重庆银行（7.19%）、杭州银行（6.44%）、农业银行（5.35%）、招商银行（4.74%）等。

（图片来源：国盛证券）

然而，多位分析人士警示风险并未消失，只是被延后。严跃进对第一财经记者表示，对银行来说，影响较为复杂：一方面，允许展期能避免立即的坏账确认，暂时平滑报表，降低短期风险；另一方面，它延迟了风险暴露，将信用风险转化为未来的流动性风险，对银行的长期资产质量管理和风险定价能力提出了更高要求。总体而言，政策是在保交付与防风险之间寻求平衡，为市场最终复苏创造条件。

“政策效果可能最终还是要取决于地产项目实际的销售回款。如果市场持续低迷，风险可能仅仅在银行体系内被推迟。”一名银行业分析人士对第一财经表示。

国盛证券首席经济学家熊园指出，银行对公房地产贷款所面临的风险可能已不再局限于个别项目或个别主体，而是需要对房地产企业整体信用状况进行更为审慎的系统性再评估。在这一背景下，开发贷不良率虽阶段性企稳，但潜在风险并未消失，更多体现为通过展期、重组、借新还旧等方式被时间平滑，对银行资产质量的中长期约束仍然存在。



上海促消费新政落地！金融工具前移，供需两端发力

来源：<https://www.yicai.com/news/103002437.html>

创建时间：2026-01-14 16:25:52

原文内容：

在消费修复与服务业转型并行推进的背景下，上海正试图通过金融工具的重新定位，撬动更具弹性的服务消费增长空间。

近日，上海市发展改革委印发《上海市促进服务业提质增效和消费提振扩容联动发展的若干措施》（下称《若干措施》），围绕服务供给与消费需求协同发力，推出28条政策举措，覆盖金融等重点领域。其中，金融服务被明确定位于消费升级的重要支撑，承担起连接消费端与供给端的重要功能。

与以往更多作为配套工具不同，此次政策将金融直接纳入促消费的核心抓手，提出从个人消费金融、保险产品创新、服务业经营主体金融支持，以及消费基础设施金融支持四个维度全面发力。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚对第一财经分析称，金融在本轮政策中的定位有所调整，从配套支持工具逐步向促进消费的重要手段转变。从文件内容看，金融功能主要体现在三个方面：一是通过消费信贷产品为消费者提供支付便利，降低大额消费的即期支付压力；二是为服务业经营主体提供融资支持，缓解其资金周转困难；三是通过场景合作促进供需对接。这种定位调整与当前服务消费占比提升、消费结构升级的趋势相关。

消费金融嵌入新场景

在个人消费金融领域，《若干措施》释放出明确的创新导向。文件提出，金融机构应围绕假日经济、夜间经济、怀旧经济、二次元经济等新兴消费场景，优化金融产品供给，并通过刷卡优惠、分期支持等方式，降低消费者参与门槛。

在具体操作层面，政策提出落实个人消费贷款贴息，优化汽车贷款流程，合理确定贷款比例、期限与利率，同时鼓励在绿色智能家居及大宗消费领域推出定制化信贷产品。此外，通过推动个人消费贷款和信用卡零售资产证券化，盘活存量信贷资源，也被视为提升金融支持可持续性的关键路径。

业内人士表示，本轮政策通过消费信贷为消费者提供支付便利，缓解大额或阶段性集中消费带来的即期资金压力，这一定位变化，反映出政策层面对服务消费扩容的现实考量。曾刚分析称，这类政策体现出“双向支持”的思路：一方面通过贴息和流程优化降低消费金融成本，缓解居民即期支付压力；另一方面向服务业经营主体提供融资支持，缓解其资金周转困难。

多位银行业内人士向记者表示，政策为消费信贷业务提供了更明确的制度空间。通过与具体消费场景深度结合，银行不仅可以提升客户体验，也有助于推动零售信贷从单一融资工具向场景化、个性化服务转型。

不过，曾刚还指出，需要注意的是，金融支持的实际效果取决于多重因素，包括消费者收入预期、经营主体盈利能力，以及市场需求状况等。单纯依靠金融工具难以从根本上解决消费不足问题，更多是在现有消费意愿基础上提供便利化服务，其作用范围和效果仍需在实践中观察验证。

缓解服务业经营主体资金约束

在需求端发力的同时，《若干措施》同步强化了对服务业经营主体的金融支持力度。

政策提出，用好服务消费及养老再贷款、政府性融资担保等工具，落实服务业经营主体贷款贴息，引导金融机构加大对企业首贷、续贷、信用贷及中长期贷款的支持力度。同时，鼓励探索基于服务合同预期收益权的融资模式，包括门票收益权质押、应收账款和知识产权质押融资，以及供应链金融服务。

曾刚指出，融资担保和贷款贴息是常用的政策工具，在支持中小服务业融资方面具有积极的作用，该工具通过政府性担保机构为企业增信，可在一定程度上缓解银行对中小企业信用不足的顾虑，降低银行的风险敞口，但这也对银行的风险识别和定价能力提出更高要求。

在消费基础设施领域，政策同样引入金融支持。金融机构被鼓励为商圈改造、商业设施升级及社区便民服务设施建设提供贷款支持，并在审批条件、期限设置和投放额度上给予灵活安排。同时，符合条件的项目可通过发行消费基础设施REITs或申报地方政府专项债券，引入长期资金支持。

上海交通大学安泰经济与管理学院特聘教授、中国发展研究院执行院长陆铭表示，在商品消费趋于饱和的背景下，政策通过改善服务业供给条件，为服务消费扩容提供了制度基础，有助于形成消费与产业联动发展的良性机制。

风险防控同步加力

业内人士认为，新政的一大特点是强调通过金融与消费场景的深度融合，促进供需高效对接。

“银行在服务消费领域的角色正在发生变化，从单纯提供贷款，逐步转向嵌入消费场景，通过与商圈、景区、文旅项目等合作，提供支付结算、营销支持和金融权益的综合服务。”曾刚表示。

上海某大型银行人士指出，随着文旅演出、体育赛事、电竞产业及医疗健康等场景不断拓展，嵌入式金融服务有望形成“金融+消费场景”的闭环，将提高客户黏性和业务触达率。

不过，业内也普遍提醒，在金融支持加力的同时，风险防控不容忽视。曾刚指出，当前消费金融领域已出现利率竞争加剧的现象，部分产品利率降至3%以下，可能导致风险定价偏离合理区间；而文旅、餐饮等服务行业经营波动性较大，若授信扩张过快，可能积累潜在不良风险。

他认为，未来需要在监管引导、银行风控和政策设计之间形成动态平衡：一方面避免无序竞争和过度授信，另一方面防止过度依赖借贷刺激消费，引发居民杠杆率过快上升。只有在风险可控的前提下，金融才能真正成为服务业提质与消费扩容的长期支撑力量。

AI 解读：

核心内容总结

上海最近出台了28条促进服务业和消费联动发展的政策，最大的变化是把“金融”从过去的“辅助工具”升级成“促消费主力”。政策围绕三个方向发力：一是帮消费者轻松花钱（比如消费贷款贴息、分期优惠），二是帮服务业企业解决资金困难（比如贷款担保、收益权质押），三是通过金融嵌入消费场景（如假日经济、二次元经济）促进供需对接。同时也提醒，金融支持不能太猛，要防控利率过低、企业坏账等风险。

一、金融定位变了：从“配角”到“促消费关键手段”

以前金融只是给消费“打辅助”（比如偶尔搞个刷卡优惠），现在直接变成“主力军”。为什么？因为现在大家更爱花钱在服务上（比如旅游、看演出、智能家居），消费结构升级了。专家说，这次金融的作用主要是三个：①帮你“分期买大件”（比如买车、装智能家居，不用一次性掏全款）；②给小店、文旅企业借钱周转；③和商圈、景区合作，让你消费更方便（比如扫码就能分期）。

二、个人消费金融：跟着新场景走，帮你“花得轻松”

政策鼓励银行针对新兴消费场景（比如国庆旅游、深夜撸串、怀旧零食、二次元周边）推出定制金融产品。具体怎么做？

- 直接减负担：政府给个人消费贷款贴利息（比如你贷款买车，政府帮你出一部分利息），汽车贷款流程简化（审批更快，利息更合理）。
- 新场景优惠：在假日经济（国庆）、夜间经济（夜市）这些场景里，刷信用卡有折扣、分期免息。
- 盘活资金：银行把已经放出去的消费贷款打包卖出去（叫“资产证券化”），收回钱再借给更多人，保证贷款一直有额度。

简单说：以后你买大件、玩新场景，金融工具会让你“掏钱不心疼”。

三、服务业企业：缺钱？金融来“输血”

小店、文旅公司、餐厅这些服务业企业经常缺钱周转，政策给了三个办法：

- 低息贷款：用“服务消费再贷款”（央行给银行便宜钱）、政府担保（企业没抵押也能贷），还贴利息。
- 灵活融资：比如景区可以用门票未来收入做抵押借钱，餐厅用应收账款（别人欠的饭钱）质押贷款。

- 基础设施支持：商圈改造、社区便民店建设，银行给贷款；符合条件的项目还能发“REITs”（把设施变成基金卖出去，吸引长期投资）。

专家说，这能让企业有更多钱提升服务，反过来又能吸引更多人消费，形成良性循环。

四、金融嵌入场景：从“单纯放贷”到“全程服务”

以前银行只是“借钱给你”，现在要“钻进消费场景里”。比如：

- 和商圈合作：你在商场吃饭、买东西，银行直接给你推送优惠券、分期选项；
- 和文旅项目合作：看演唱会、电竞比赛时，扫码就能用信用卡分期买票；
- 和社区合作：买便民店的绿色家电，直接办定制贷款。

这样一来，金融和消费就形成了“闭环”——你在哪消费，金融服务就在哪，既方便又能留住客户。

五、不能只放不管：风险防控要跟上

金融支持不是“撒钱”，得防风险：

- 利率不能太低：现在有些消费贷款利息降到3%以下，银行赚不到钱覆盖风险，以后可能不敢放贷；
- 企业授信不能太猛：文旅、餐饮这些行业容易受疫情、市场影响（比如演唱会突然取消），贷款太多可能收不回来；
- 居民杠杆不能太高：不能鼓励大家过度借钱消费，不然欠债太多会影响生活。

专家建议：要在“支持消费”和“防控风险”之间找平衡——既让大家能轻松花钱，又不让银行、企业、个人背上太多债。

总结

这次上海的政策，是用金融工具“牵线搭桥”：一边帮消费者降低花钱门槛，一边帮企业解决资金问题，最后让服务消费和服务业一起增长。但关键是“稳”——不能为了促消费就不管风险，不然反而会影响长期发展。普通人以后消费会更方便，企业也能更安心做生意，这是个双赢的方向。



伊朗遭遇1979年来最严峻挑战，但它不是委内瑞拉美国纠结了？

来源: <https://www.yicai.com/news/103002486.html>

创建时间: 2026-01-14 16:25:54

原文内容:

伊朗正遭遇1979年成立“伊斯兰共和国”以来最大的挑战。

据新华社报道，伊朗多地近期出现针对物价上涨和货币贬值的抗议活动，其间发生骚乱，造成安全人员和民众伤亡。伊朗总统佩泽希齐扬在伊朗国家电视台11日播出的专访中表示，伊朗政府重视倾听民众诉求，决心解决好伊朗人民面临的经济困难。

从抗议一开始就很“关注”伊朗局势的美国总统特朗普，有可能于当地时间13日与政府高级官员讨论美国针对伊朗的下一步措施。美国国务院12日发布“安全警告”，要求美国公民立即离开伊朗。同日，特朗普还对伊朗的商业伙伴实施关税威胁。

上海外国语大学中东研究所研究员钮松向第一财经记者表示，针对伊朗国内局势的持续紧张，特朗普多次威胁军事打击伊朗，这是一种舆论造势，尚未付诸实施，反映了特朗普政府在对伊动武问题上的犹豫心态，其核心顾虑是美国是否要对伊朗实施政权更迭。

断网继续

据新华社报道，伊朗外长阿拉格齐12日称，伊朗安全部队已控制全国局势。另据新华社援引伊朗11日的官方信息，伊朗全国范围已有111名安全部门人员在近期骚乱期间维持秩序过程中丧生。

大量安全部门人员丧生显示抗议的严重程度，同时视频显示在伊朗部分地区尚有抗议活动。特朗普11日表示，鉴于伊朗死亡人数不断上升，伊朗政府看上去“正在开始”越过美方设定的红线。

伊朗自1月8日晚间开始全国断网，伊朗网络空间管理机构12日说，在全国安全形势恢复正常前，目前在伊朗访问互联网仍将受到限制。联合国秘书长古特雷斯11日通过发言人呼吁伊朗采取措施保障国内信息流通，包括恢复通信服务。

伊朗网络空间管理机构表示，解除互联网禁令需要考虑安全形势。为方便民众生活，伊朗将加强国内互联网系统建设。该机构介绍，目前伊朗民众可通过国家信息网络访问网上银行、进行网上购物。

与此同时，伊朗在网络问题上对美国提出批评。伊朗塔斯尼姆通讯社12日发表声明，指责美国政府查封其.com网络域名，称这一做法不会动摇这家媒体提供真实信息以及捍卫伊朗

国家利益的决心。从美国东部时间12日中午开始，该通讯社网站在美国已无法打开。塔斯尼姆通讯社与伊朗伊斯兰革命卫队有紧密的合作，因此被美国列入制裁名单。

除了军事威胁外，特朗普在经济威胁上进一步加码。特朗普12日下午在社交媒体发文称，任何与伊朗有商业往来的国家在与美国进行任何商业往来时将被加征25%的关税。特朗普称，这是“最终”决定并“立即生效”。特朗普没有在社交媒体上就此作具体说明。

由于美国对伊朗长期实施严厉制裁，双方没有商业往来和正式外交关系，美国无法通过关税手段直接对伊朗进行有效施压，只能将气撒在伊朗的商业伙伴身上。

伊朗的主要贸易伙伴包括中国、阿联酋和土耳其等国，目前正在不断深化与俄罗斯的关系。根据中国外交部网站，2024年，中伊贸易额133.7亿美元，其中我国出口额89.3亿美元、进口额44.4亿美元。2025年1~9月，中伊贸易额74.9亿美元，其中我国出口额50.2亿美元、进口额24.7亿美元。

外交部发言人毛宁13日在例行记者会上回答相关提问时表示，中方在关税问题上的立场非常明确，关税战没有赢家。中方将坚定维护自身正当合法权益。

犹豫不决

对于美国的军事威胁，伊朗希望通过外交渠道进行沟通。据新华社报道，伊朗外交部发言人巴加埃12日在德黑兰举行的记者会上表示，伊朗与美方有对话渠道。伊朗愿意对话，但不接受说教。

伊朗外交部长阿拉格齐日前已经联络美国总统特使威特科夫，讨论双方近期举行会晤的可能性。白宫新闻秘书莱维特12日透露，伊朗私下的语气与公开声明“截然不同”。她表示，面对当前伊朗局势，特朗普认为外交是“首选”方案，但如果特朗普认为有必要，“会毫不犹豫地动用美国军队”。

美国哥伦比亚广播公司12日报道说，特朗普已听取关于应对伊朗局势的军事和隐蔽作战选项的简报，这些选项“种类广泛”且“远超传统空袭”。

报道援引两名匿名美国国防部官员的话说，战机空袭和远程导弹打击仍然是潜在军事行动的核心手段。与此同时，针对伊朗的指挥架构、通信系统和国家媒体，美国国防部还准备了网络战和心理战方案。网络战和心理战可以与传统的军事行动同时进行，也可以独立实施。

对于美国政府模糊的表态，钮松向第一财经记者表示，长期以来，美国对伊朗一直采取的是超强遏制与极限施压的方针，去年6月曾针对伊朗核设施实施过打击行动，目的相对具体

而清晰。当前美国面对的是伊朗内部的政治和社会动荡局面，而非对美伊间直接或间接的军事冲突升级的回应。

他进一步分析道，伊朗作为中东地区大国，当前的社会动荡仍不足以对其政权统治造成根本性的冲击，美国贸然动武不仅可能面临深陷战争泥潭的风险，还可能遭遇伊朗国内民族主义情绪反弹的困境。美国需要在支持伊朗反对派和避免伊朗局势持续恶化上做出艰难平衡。

当地时间12日，美国国务院要求美国公民立即离开伊朗。据美国国务院当日发布的紧急安全警示，其要求美国公民立即离开伊朗，制订不依赖美国政府协助的离境计划。如无法离境，需注意避免参加任何示威活动，保持低调，注意周围环境等。

同时，法国使馆的非必要人员已于11日和12日撤离。法国外交部说，法国驻伊朗使馆保持运转，大使及其团队没有撤离，继续为仍在伊朗的法国公民提供必要服务。

正在印度访问的德国总理默茨13日表示，他认为伊朗政府来日无多。这有可能反映出很多欧盟国家的观点。

对于美国潜在的军事打击，伊朗国防部长纳西尔扎德12日说，一旦伊朗“国家利益”遭到袭击，伊朗将袭击敌人在任何地方的设施，任何为敌人袭击提供支持和基地的国家将被视为敌人。他这一表态被视为对周边海湾国家的警告。2025年6月，伊朗对卡塔尔境内的美军乌代德空军基地进行了导弹打击，使得冲突外溢。

以色列在此轮伊朗抗议中表现比较低调，以色列国防军发言人埃菲·德夫林12日晚在社交媒体上发表声明称，伊朗国内示威活动属于其内政，以军正保持高度戒备状态，以应对突发情况。德夫林还说，以军将继续评估局势，同时呼吁公众“不要轻信谣言”。以色列安全内阁定于13日举行全体会议。

受地缘政治高度不确定和美联储风波等多种因素影响，美国纽约商品交易所2月黄金期货价格12日一度突破每盎司4640美元，3月白银期货价格一度冲上每盎司86美元，均创历史新高。分析显示，在当前动荡的市场环境下，避险资产的需求依然强劲，市场预期黄金和白银价格将继续保持上涨势头。

AI解读：

核心内容总结

近期伊朗因物价飞涨、货币贬值爆发大规模抗议，局势紧张（111名安全人员丧生），全国断网仍在持续；美国一边威胁军事打击（但犹豫是否推翻伊朗政权），一边对伊朗商业伙伴加征25%关税，还要求公民立即撤离；欧盟、以色列等国态度分化（德国唱衰伊朗政府，

以色列低调戒备)；伊朗强硬回应称会反击任何袭击，同时愿对话但拒绝说教；地缘动荡推高避险需求，黄金白银价格创历史新高。

一、伊朗国内：经济问题引爆抗议，断网成“稳定工具”

伊朗人抗议的根源是“钱袋子”问题——物价涨得离谱、货币越来越不值钱，老百姓日子过不下去了。官方说“已控制全国局势”，但实际情况不轻松：111名安全人员在维持秩序时死亡，说明抗议规模和激烈程度超出预期；部分地区仍有示威活动，视频在网上流传（虽然伊朗断网了，但还是有信息漏出去）。

最受关注的是“断网”：从1月8日开始全国大部分地区连不上国际互联网，只能用伊朗自己的“国家内网”（能上网银、购物，但看不了外面的新闻）。联合国呼吁恢复通信，伊朗说“安全没稳定就不解禁”，还指责美国查封了自家媒体的域名（比如塔斯尼姆通讯社，和革命卫队关系近，美国早就制裁它了），不让美国人看伊朗的声音。

二、美国的“双重施压”：军事喊得凶，经济找替罪羊

特朗普对伊朗的动作分两路：

军事上：天天喊“要打击”，但专家说这是“造势”——他怕真动手会陷进战争泥潭（伊朗是中东大国，民族主义一反弹更麻烦），核心顾虑是“要不要推翻伊朗政权”，目前还没下定决心。经济上：特朗普放话“任何和伊朗做生意的国家，跟美国做生意时加25%关税”，但这招有点“撒气”的意思——美国和伊朗本身没生意往来，直接制裁没用，只能拿伊朗的伙伴（比如中国、阿联酋、土耳其）开刀。中国外交部已经明确表态：“关税战没赢家，我们会维护自己的权益”。外交上：美国国务院急着让公民“立刻走”，还说“别指望政府帮你撤离”，法国也撤走了非必要使馆人员，明显是怕局势失控牵连自己人。

三、国际社会：各打各的算盘，伊朗硬气回应

- 欧盟：德国总理默茨说“伊朗政府来日无多”，代表不少欧盟国家的看法；法国撤了非必要人员，但大使还在，留着“看情况”。
- 以色列：一反常态低调——说“这是伊朗内政”，但偷偷保持高度戒备，还开了安全内阁会议，怕抗议蔓延到自己这边。
- 伊朗的反击：国防部长放狠话“谁敢袭击我们，就打他任何地方的设施，帮敌人的国家也一起打”（警告海湾国家别给美国当基地）；外交部长软中带硬——承认和美国有对话渠道，“愿意谈，但别来教训我”，白宫也说伊朗私下语气比公开温和。

四、市场慌了：黄金白银创历史新高，避险需求爆炸

伊朗局势一乱，全球投资者都怕“出事”，纷纷买“安全资产”——黄金和白银。纽约黄金期货12日一度突破4640美元/盎司，白银也冲上86美元/盎司，都是历史最高。专家说：“现在地缘政治不确定性太大，大家都想把钱放在稳的地方，黄金白银还得涨一阵子。”

五、美国制裁的“软肋”：打不到伊朗，只能折腾伙伴

美国对伊朗的长期制裁已经让双方没往来了，这次加关税根本伤不到伊朗，只能恶心伊朗的朋友。伊朗主要贸易伙伴是中国、俄罗斯、土耳其这些，它们和美国做生意的地方不少，但会不会怕？比如中国，外交部已经明确“维护自身权益”，不会轻易妥协；俄罗斯和伊朗关系正深化，更不可能买美国的账。所以特朗普这招“连坐关税”，实际效果可能有限，更多是政治表态。

整体看，伊朗局势还在“拉锯”：国内抗议没完全平息，美国不敢真动手，国际社会各有算计，市场则用“买黄金”投票——大家都怕事情闹大。接下来就看美国会不会真的升级制裁，或者伊朗能不能快速解决经济问题了。