

2026年01月15日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 广州宣布接受单项目100%亏损，把给科创企业的补贴变为投资 \[AI解读\]](#)
- [2. “抱团”出海，极兔和顺丰达成83亿港元合作 \[AI解读\]](#)
- [3. 德系豪华三强，连续两年失守中国市场 \[AI解读\]](#)
- [4. 存在“根本分歧”！丹麦和美国首次会谈无果，将在格陵兰岛扩大军事存在 \[AI解读\]](#)
- [5. 企业年金重大改革：扩围至所有用人单位，建立程序大大简化 \[AI解读\]](#)
- [6. 新高！去年日本企业破产数超1.2万，中小企业最受伤 \[AI解读\]](#)
- [7. 高效办成一件事，中行上海市分行持续助力合格境外投资者制度优化工作 \[AI解读\]](#)
- [8. 从“零件思维”到“科学归因”：新能源汽车电池安全的责任边界之问 \[AI解读\]](#)
- [9. 长三角地区再次强调：坚决防止违规异地执法和趋利性执法 \[AI解读\]](#)
- [10. 瑞银：改善汽车内卷，须提高行业集中度 \[AI解读\]](#)
- [11. “他们公然撒了谎”！美参议院否决限制特朗普战争权议案，白宫多线施压引担忧 \[AI解读\]](#)
- [12. 盘点10位网红偷税细节：补缴税金是偷税额的约2倍 \[AI解读\]](#)
- [13. 美国对部分进口半导体加征25%关税，涉及英伟达H200 \[AI解读\]](#)
- [14. 率先破局！Visa支持中国持卡人Apple Pay绑卡支付，首批8家银行 \[AI解读\]](#)
- [15. 双多抗引擎爆发、全球化提速 药明生物2026年跃升发展确定性凸显 \[AI解读\]](#)
- [16. 6款次新茅台上线悉数“秒空”，但茅台或意不在卖酒 \[AI解读\]](#)
- [17. 温彬：进出口高位收官，2026出口有望量稳质升 \[AI解读\]](#)
- [18. 美国对部分半导体产品加征关税 涉及英伟达和超威 \[AI解读\]](#)
- [19. 打通阿里生态，千问实现“一句话点外卖” \[AI解读\]](#)
- [20. 独家|5年悬案与2亿追索：迅雷重启诉讼，指控前CEO陈磊隐秘掏空公司 \[AI解读\]](#)
- [21. 利润增长股价下挫！美国银行业“矛头”指向特朗普 \[AI解读\]](#)
- [22. 5万亿美元市值！白银超越英伟达升至全球第二资产，还能追吗 \[AI解读\]](#)
- [23. 中昊芯英系高管入主、主业与IPO计划前后冲突，天普股份被立案又遭问询 \[AI解读\]](#)
- [24. 瑞银：中国出现AI泡沫的概率不高，变现靠云与广告 \[AI解读\]](#)
- [25. 换房退还个税优惠政策再延续 \[AI解读\]](#)
- [26. 打飞的来中国就医，“国际诊疗目的地”背后有哪些圈粉实力 \[AI解读\]](#)
- [27. 独身者遗产处置困局何解？专家称应扩大继承人范围 \[AI解读\]](#)
- [28. 北上广深“真金白银”支持，化妆品变“生妆品”可期 \[AI解读\]](#)
- [29. 存款江湖变天遇上开门红：大行拼“资产提升”，小行逆势提利率 \[AI解读\]](#)

30. [公积金贷款利率接近历史低点，还有下调空间吗 \[AI解读\]](#)
31. [一财社论：解决固废处理顽疾的关键，是要形成可持续的商业模式 \[AI解读\]](#)
32. [抖音直播间里的“路人主角”：你吃饭的样子，正在为别人卖券 \[AI解读\]](#)
33. [中国手机厂商撑起全球六成市场，海外出货结构进入重构期 \[AI解读\]](#)
34. [清华自筹超6.7亿改造学生宿舍，高校步入宿舍改造扩建潮 \[AI解读\]](#)
35. [月内超50家企业IPO进度更新，业内预计A股IPO继续活跃 \[AI解读\]](#)
36. [融资杠杆从1.25倍降至1倍，2.68万亿两融市场迎降温 \[AI解读\]](#)
37. [ETF市场开年狂飙：万亿巨头诞生，科技赛道受捧 \[AI解读\]](#)
38. [8位投资人眼中的“死了么”：是刚需，还是又一个情绪型爆款？ \[AI解读\]](#)
39. [越来越多村社发钱奖励生娃，广东出生人口超沪苏浙之和 \[AI解读\]](#)
40. [物业公司也叫“金控”？广东限期清理600余家“伪金控”公司 \[AI解读\]](#)
41. [亿晶光电陷生存危机：电池项目停产，连续巨亏致资不抵债 \[AI解读\]](#)
42. [2026年前11天，新车零售销量同比下降超三成 \[AI解读\]](#)
43. [以新《网络安全法》实施为契机，扎实推进网络生态文明建设 | 法经兵言 \[AI解读\]](#)
44. [医保个人账户跨省共济落地，家庭互助重构医保生态 \[AI解读\]](#)
45. [中西部规模最大产业基金集群来了，总规模超3500亿 \[AI解读\]](#)
46. [赵丽颖黄晓明联手，再现“第一座农民城”故事 \[AI解读\]](#)
47. [车厘子价格跌超30%、高端品种逆势坚挺，春节前或再迎涨价潮 \[AI解读\]](#)
48. [公积金制度怎么改？专家建议拓展支持“大住房消费” \[AI解读\]](#)
49. [中国外贸连续9年增长，对美贸易份额降至个位数 \[AI解读\]](#)
50. [瑞银：中国AI不堆卡、重效率，2026年用性价比收割全球份额 \[AI解读\]](#)

广州宣布接受单项目100%亏损，把给科创企业的补贴变为投资

来源: <https://www.yicai.com/news/103006254.html>

创建时间: 2026-01-15 16:54:44

原文内容:

“投得起”也“输得起”的广州，正为科创培育提供更大的“宽容失败”。

1月15日，《广州市科技成果转化“补改投”试点实施办法（试行）》（下称《工作办法》）发布。在发布会上，广州市科技局党组成员、市委科技办专职副主任孙翔介绍，《工作办法》针对科技成果转化中最艰难、风险最高的“最初一公里”，弥补市场不能充分发挥作用的薄弱环节，着力打造科技成果转化的“广州模式”。

广州为当地构建了“激励+容亏”的长效治理体系。《工作办法》明确规定，鼓励坚持“宽容失败”的原则，不以“补改投”资金损益作为主管部门和相关人员考核依据或责任认定依据。广州市科技局、市财政局、受托管理机构等参照“三个区分开来”的原则，对“敢于担当、踏实做事、不谋私利”的相关主管部门和相关人员予以免责。

在具体比例上，《工作办法》明确规定，财政资金遵循投资运作规律，容忍正常投资风险，不以单个项目或单一年度盈亏作为考核依据，允许单个项目出现100%亏损。财政资金整体投资损失80%（含）以内的，对相关人员不予追责，在投资损失容忍率以上的，启动免责工作程序。

更大容亏的试点政策，将投向哪些领域和项目？第一财经从广州市财政局了解到，“补改投”围绕当地“12218”现代化产业体系，积极撬动社会资本投向人工智能、生物医药、低空经济等领域，推动财政资金从“输血”向支持企业“自我造血”转变。

就投入项目的具体方式上，“补改投”改革考虑行业领域、企业发展阶段和资金需求差异，分类采取财政资金直投、政府投资基金、“先投后股”等方式投入到具体项目，其中“补改投”资金占股比例一般不超过30%，且不为控股股东，从而实现三倍以上的放大倍数，充分发挥财政资金撬动社会投资的杠杆作用。

在实际运作中，具体投资项目原则上按照市场化方式遴选确定，主管部门和受托管理机构不干预项目企业生产经营管理。根据项目需要，“补改投”资金可长期持股，或通过协议转让、股东回购等方式退出，所得资金优先用于“补改投”滚动投入，实现财政投入可积累、可循环。

孙翔在会上表示，《工作办法》建立了两种新模式，科技成果转化项目“先投后股”模式以及创新创业大赛获奖项目“补改投”模式。未来三年政策实施期，广州市科技局将每年

在市科技创新发展专项资金中，安排不低于15%比例的资金开展“补改投”相关工作。期待通过这项试点，能够激发各类创新主体的活力，吸引更多优质创新资源和资本汇聚广州。

2025年12月20日，广州科技创新创业大赛2025总决赛暨INNO+大湾区科创嘉年华举行。由知名投资机构的专业投资人组成的评委从1196个参赛项目中，评选出210家获得一、二、三等奖的科技中小企业，其中未获得过股权融资的企业有186家，占比89%。在比赛现场，广州市科技局局长谢明接受媒体采访时透露，广州在推动当地创新基金的重组，会打造一个200亿元规模的科技创新基金。通过这些基金的作用，联动更多投资者聚焦广州的科技企业与项目，推进“投早、投小、投硬科技”，让更多耐心资本助力广州科创企业的成长。

孙翔在会上介绍，本次大赛“补改投”改革，广州市科技局将原大赛获奖补贴中的1亿元转变为股权投资，对于有融资需求且符合条件的获奖企业，开展尽职调查后，进行200万元的股权投资，带动初创企业跨越首次融资瓶颈，同时，将综合应用科技信贷和科技保险等工具，为初创企业提供金融服务，让大赛从“搭台唱戏”，升级为服务初创企业的投融资综合服务平台。

港科大（广州）负责知识转移的协理副校长熊辉表示，“先投后股”政策的推进给校内创业氛围带来了前所未有的积极变化。“先投后股”这种“政府引导+市场主导”的创新模式，让这些萌芽期项目看到了清晰的落地可能，极大提升了校内整体创业的活跃度，甚至有毕业的校友主动回流，带着技术和资源加入校内创业项目。

培育科创中小企业方面，为何要把政府补贴转为政府投资？

在科技成果转化过程中，对于比天使投资阶段更为早期的科技成果转化项目，传统金融工具的支持相对不足。财政无偿资助方式虽能起到“雪中送炭”的作用，但难以与后续投融资市场形成有效衔接。当前，国内多个城市已开展科技成果转化“补改投”等模式的探索。其中部分城市在相关政策文件中提到鼓励坚持“宽容失败”的原则，不以“补改投”资金损益作为主管部门和相关人员考核依据或责任认定依据。

第一财经了解到，就政府投资基金的具体运作而言，既需要保障财政资金不流失，又要遵循市场投资运作规律。此前，有相关人士向第一财经透露，在“投早、投小、投硬科技”的实际操作过程中，拿财政资金来投中小科创企业时，可能面临的退出难甚至是亏损，依然是影响决策的重要因素。就医药、硬科技等领域的成果转化而言，能跑出来的比例依然是少数，单项目甚至整体的亏损有时难以避免。对被问责的担忧，成为了政府投资基金乃至地方国企平台选择并投资科创企业的顾虑。

让政府投资基金充分发挥“投早、投小、投硬科技”的责任，同时兼具吸引社会耐心资本加入的使命，是各地出台“量化容亏+尽职免责”政策的重要原因之一。

AI解读：

核心内容总结

广州推出科技成果转化“补改投”试点政策，把原来给科创企业的财政补贴改成股权投资，核心是“宽容失败”——允许单个项目100%亏损、整体投资损失80%以内不追责，同时用多种方式撬动社会资本投向硬科技领域，推动财政资金从“输血”变“让企业自我造血”，目标是解决早期科创项目融资难问题，激活本地科创活力。

一、“宽容失败”到底有多宽容？——政府投钱不怕亏，做事的人不担责

这次政策最亮眼的就是“容亏”规则，简单说就是政府允许财政投出去的钱亏掉，而且不怪负责的人。

- 单个项目：允许全亏——比如投100万给某个初创项目，就算最后一分钱都收不回来，也不算失败。
- 整体资金：80%以内亏损不追责——如果所有“补改投”项目加起来亏了80%以内，负责的部门和人员不用担责任；超过80%才走免责程序（不是直接追责，而是看有没有违规）。
- 免责条件：凭良心做事就没事——只要相关人员“敢于担当、踏实做事、不谋私利”，就按“三个区分开来”原则免责，不会因为钱亏了就问责。

这解决了过去的大问题：以前用财政钱投早期科创项目，负责的人怕亏了被追责，不敢投；现在明确说“亏了也没事”，大家就敢放手干了。

二、钱投到哪里？——瞄准硬科技和初创企业，跟着广州产业方向走

“补改投”的钱不是乱投的，主要围绕广州“12218”现代化产业体系（不用记这个名字，知道是广州重点发展的产业就行），重点投三个方向：

- 硬科技领域：人工智能、生物医药、低空经济（比如无人机、空中出租车）这些广州想重点做的产业。
- 初创企业：尤其是比天使投资还早的“萌芽期”项目，还有创新创业大赛获奖的企业——比如2025年大赛里，89%的获奖企业没拿过股权融资，政府就把原来的1亿补贴改成股权投资，给符合条件的企业投200万，帮它们跨第一次融资的坎。
- 撬动社会资本：政府不是单打独斗，比如打造200亿规模的科技创新基金，拉着其他投资人一起投，让更多钱流向广州的科创企业。

三、怎么投钱？——多种方式灵活来，不控股、不干预

政府投钱不是直接把钱扔给企业，而是根据企业情况选不同方式：

• 三种投法：

1. 直投：政府直接给钱到项目； 2. 政府基金：把钱放进基金里，由专业机构管理投项目； 3. 先投后股：先给企业钱支持，后面再变成股权（比如港科大广州的项目，就是靠这个模式激活了创业氛围）。

• 不控股、不插手：政府投的钱占股不超过30%，不当大股东，也不干预企业怎么经营——让企业自己说了算，按市场规律来。

• 钱能循环用：如果投的项目成功了，政府把股权卖掉退出，拿到的钱再投别的项目，让财政资金“滚雪球”。

四、为啥要从补贴变投资？——补贴是“输血”，投资是“让企业自己造血”

以前给科创企业的是无偿补贴，虽然能救急，但有两个问题：

1. 衔接不上后续融资：企业拿到补贴花完了，后面想找天使投资、VC，人家可能觉得“你这钱是白拿的，没经过市场检验”，不愿意投。 2. 财政钱不能循环：补贴给出去就没了，不能再用；投资的话，成功了能收回钱，继续支持其他企业。而“补改投”是让企业靠自己的技术和项目赚钱（自我造血），同时政府的钱也能循环，还能拉来更多社会资本——比如政府投1块钱，能撬动3块钱社会资本进来，放大效果。

五、政策效果初显：激活科创活力，吸引人才和资本回流

从港科大（广州）的例子就能看到变化：

- 校内创业更活跃：“先投后股”让萌芽期项目看到落地希望，很多学生和老师愿意创业；
- 校友回流：毕业的校友带着技术和资源回来，加入校内项目；
- 资本关注：200亿科创基金的设立，让更多投资人聚焦广州的硬科技企业，愿意“投早、投小、投硬科技”。

总的来说，广州这次的“补改投”政策，就是用“宽容失败”打消顾虑，用灵活投资方式撬动资源，让早期科创项目能活下去、长大，最终让广州的科创生态更有活力。

这个政策的本质是政府用自己的钱和担当，给早期科创项目“托底”，让那些有技术但缺资金的项目，能跨过最艰难的“最初一公里”——毕竟科创本来就是高风险的事，允许失败才能有成功的可能。

“抱团”出海，极兔和顺丰达成83亿港元合作

来源: <https://www.yicai.com/news/103006109.html>

创建时间: 2026-01-15 16:54:45

原文内容:

1月15日，极兔速递（1519.HK）与顺丰控股（002352.SZ, 6936.HK）联合发布公告，宣布达成一项战略性的相互持股协议，将互为对方增发新股，投资交易金额达83亿港元。

根据协议，极兔速递将向顺丰控股增发8.22亿股B类股份，发行价为每股10.10港元；顺丰控股将向极兔速递增发2.26亿股H股股份，发行价为每股36.74港元。交易完成后，顺丰控股将持有极兔速递10%的股份，极兔速递将持有顺丰控股4.29%的股份。

极兔表示，将凭借在全球13个国家的末端网络与本地化运营优势，结合顺丰在跨境头程与干线段的核心资源优势 and 成熟运营体系，共同增强端到端跨境物流解决方案的网络覆盖和产品竞争力。

从数据看，相较于竞争激烈的国内快递市场，国际市场仍有较大的增长空间。顺丰此前发布的2025年第三季度财报显示，第三季度国际快递及跨境电商物流业务收入同比增长达到27%，较上半年增长提速。

极兔在1月7日发布的数据显示，极兔2025年第四季度在东南亚地区实现包裹量24.4亿件，同比增长73.6%。在新市场（包括沙特阿拉伯、阿联酋、墨西哥、巴西及埃及），极兔第四季度包裹量达1.3亿件，同比上升79.7%，极兔在国内市场的增速不如上述两个市场。

同时，中国快递公司在海外发展时可以借鉴国内的经验。极兔2025年中期报告显示，自2020年进入中国市场以来，公司积极吸收中国快递行业在运营管理方面的成熟经验，并将这些经验成功复制到东南亚市场。这一战略取得了显著成效，2025年上半年东南亚地区的单票成本同比大幅下降16.7%。

对于双方的合作，快递物流专家赵小敏对第一财经记者表示，顺丰的优势在于高端快递网络、冷链物流、航空运输资源，服务质量和时效优势明显。极兔速递在电商件快递市场表现突出，尤其在拼多多、Shopee等平台订单中占据优势，并在东南亚市场快速扩张。双方合作后，能够实现高端件与电商件的互补，形成覆盖全价位、全场景的综合快递服务体系。

。

此外，长期以来快递行业的价格战导致企业利润率偏低，赵小敏认为此次合作有望缓解恶性竞争，推动行业向高质量发展转型。数据显示，2025年上半年国内快递行业平均价格同比下降7.7%，降幅明显。在2025年年中，多地开始上调电商件的揽收价格，以控制行业的无序竞争。

AI解读：

核心内容总结

极兔速递和顺丰控股达成总金额83亿港元的相互持股协议，通过互为对方增发新股实现深度绑定：顺丰将持有极兔10%股份，极兔持有顺丰4.29%股份。双方合作核心是结合各自优势（顺丰的跨境长途运输、高端物流资源，极兔的末端配送网络和东南亚/新兴市场电商件优势）发力增长空间巨大的国际物流市场，同时有望缓解国内快递行业的恶性价格战，推动行业向高质量发展转型。

详细拆解解读

1. 这次互相持股到底是啥操作？（大白话讲清交易细节）

互相持股就是“你买我股票，我买你股票”，把两家绑在一条利益船上。具体交易是：

- 极兔给顺丰发8.22亿股新股（B类股份），每股10.1港元，顺丰花的钱 $\approx 8.22 \times 10.1 = 83$ 亿港元（刚好是总交易金额）；
- 顺丰给极兔发2.26亿股新股（H股），每股36.74港元，极兔花的钱 $\approx 2.26 \times 36.74 = 83$ 亿港元；

结果是：顺丰拿到极兔10%的股份，极兔拿到顺丰4.29%的股份。为啥股份比例不一样？因为两家公司股价不同（极兔股价低，所以发的股数多；顺丰股价高，股数少），但投的钱差不多，算是“等价交换”。这种深度绑定比普通合作更稳固，意味着以后两家要一起决策、一起赚钱、一起承担风险。

2. 为啥顺丰和极兔要凑一块儿？（优势互补，精准补短板）

两家各有长板，但短板正好能被对方补上：

- 顺丰的长板：跨境物流的“上半场”厉害——比如从中国到国外的长途运输（头程）、国内/国外主要城市之间的干线运输，还有高端物流资源（冷链生鲜、航空运输，自己有飞机队），服务时效快、质量高，但在国外的“最后一公里配送”（末端网络）和电商件（比如拼多多、Shopee这类平台的便宜包裹）方面不如极兔；

- 极兔的长板：跨境物流的“下半场”和海外市场厉害——在东南亚、沙特、墨西哥等13个国家有成熟的末端配送网络（快递点、快递员），电商件订单占比高（Shopee上很多包裹是极兔送的），但长途运输和高端资源不如顺丰；

合作点：顺丰负责把货从中国运到国外的大仓库/主要城市，极兔负责把货送到用户手里，打通跨境物流全链条。

3. 国际市场到底香在哪？（数据告诉你为啥转海外）

国内快递市场已经卷到“刺刀见红”，但国际市场还有很大蛋糕：

- 增长速度快：顺丰2025年第三季度国际业务收入同比涨27%（比上半年还快）；极兔东南亚第四季度包裹量涨73.6%，新兴市场（沙特、墨西哥等）涨79.7%——这增速比国内高太多（极兔国内增速远低于这两数）；

- 竞争没那么激烈：国内快递企业多，价格战打得利润薄，但海外很多市场还在发展阶段，用户需求在增长，机会更多；

所以两家都想从“内卷”的国内转向“蓝海”的国际市场，一起分蛋糕。

4. 能从国内经验偷师啥？（把中国模式复制到海外降成本）

极兔已经证明：国内快递的运营经验可以复制到海外，还能降成本。比如极兔2020年进入中国后，学了国内快递“优化配送路线、集中分拣、数字化管理”等经验，然后把这些经验搬到东南亚：2025年上半年东南亚单票快递成本同比降了16.7%——意思是送一个包裹的成本少了近17%，赚的钱就多了。顺丰也可以借鉴这种“国内经验出海”的模式，比如把国内的冷链管理、航空运输效率提升的方法用到海外，进一步降低成本、提高服务质量。

5. 对行业 and 用户有啥影响？（服务更好，价格战减少）

- 对行业：缓解价格战——2025年上半年国内快递平均价格降了7.7%，企业利润薄得可怜。两家合作后，减少了恶性竞争（比如不再互相压价抢订单），其他企业也可能跟着转向拼服务而不是拼低价，推动行业从“价格战”到“质量战”转型；

- 对用户：服务更全更稳定——以后寄快递：想寄高端的（比如生鲜、贵重物品）找顺丰，想寄便宜的电商件找极兔；寄跨境包裹的话，不管是高端货还是普通包裹，都能一站式解决（顺丰运长途，极兔送末端）。而且价格不会再随便降（也不会随便涨，但至少服务不会因为企业没钱赚而缩水）。

总的来说，这次合作是两家从“竞争对手”变成“队友”，一起去抢国际市场的蛋糕，同时也给国内快递行业喘口气的机会，对用户和企业都是好事。`´`

德系豪华三强，连续两年失守中国市场

来源: <https://www.yicai.com/news/103006016.html>

创建时间: 2026-01-15 16:54:47

原文内容:

德系豪华三强宝马、奔驰和奥迪（下称“BBA”）连续两年在中国市场销量下滑。

近日，BBA相继公布2025年销量数据。从全球市场来看，仅宝马集团销量同比微增0.5%，奥迪和奔驰则均出现下滑。而作为全球最大的单一市场，BBA在中国市场的下滑幅度超过了全球平均水平，也是其全球主要市场中表现最差的区域。

具体来看，宝马（含BMW和MINI）2025年在华销量为62.6万辆，同比下滑12.5%；奥迪销量为61.7万辆，同比下滑5.6%；奔驰（不含商用车）销量为55.2万辆，同比下降19%。

从数据看，BBA之间的销量差距不大。近年来，一线豪华品牌的冠军争夺战不断上演。奥迪一度被竞争对手超越，而宝马与奔驰的销量则较为接近。随着上汽奥迪扩充产品线，奥迪2025年在华销量升至第二，与榜首宝马的差距已不足1万辆。奔驰方面，多款主力产品在2025年进入生命周期末期，其真正的产品大年将始于2026年。

BBA在华集体承压，与中国豪华车市场的结构性变革密不可分。一方面，理想、蔚来、问界等品牌凭借智能化优势，其30万元以上的车型分流了大量BBA的传统用户。另一方面，BBA自身的电动化转型步伐相对缓慢，基于全新纯电平台的产品要等到2026年才开始大规模推向市场。

面对激烈竞争，豪华品牌终端价格已大幅“放水”。即便是奔驰E级、奥迪A6L和宝马5系这样的走量热销车型，终端优惠也普遍高达10万元以上。

此外，整体市场结构也在调整。乘联分会秘书长崔东树指出，随着以旧换新等政策推动，车市呈现“高端市场萎缩，低端市场扩容”的特征。2025年，售价40万元以上车型的市场份额从6.3%下滑至5.2%，30万-40万元区间份额从9%跌至8.4%；与之相对，5万元以下及5万-10万元区间车型的份额则显著增长。

值得注意的是，激烈的竞争环境也冲击了经销商网络。近两年，豪华品牌经销商“跑路”事件频发，部分品牌已终止对问题经销商的授权。主机厂主要从三方面调整渠道：一是调整销售任务、给予更宽松的商务政策，为经销商减负；二是优化甚至缩减网络，提升终端

效率；三是通过数字化手段赋能经销商。

在产品端，BBA正计划在中国市场发起反攻。基于全新电动车平台的产品将密集上市，同时通过加强本土化研发、与中国科技企业合作等方式，弥补智能化短板。业内普遍认为，在智能电动时代，豪华品牌过去依赖的机械性能和品牌溢价已不足以维持竞争力。中国豪华车市场的“新旧势力交替”已进入深水区。传统豪华品牌的积淀仍有价值，但其电动化转型的速度和智能化技术的本土化适配度，将成为决定未来市场地位的关键。可以预见，2026年的市场竞争将更为激烈。

AI解读：

核心内容总结

BBA（宝马、奔驰、奥迪）2025年在中国市场销量继续下滑，且幅度超过全球平均水平，成为其全球表现最差的区域。宝马、奥迪、奔驰分别下滑12.5%、5.6%、19%，三强销量差距缩小（奥迪升至第二，与宝马差不足1万辆）。下滑原因主要是中国豪华车市场变天：新势力（理想、蔚来等）靠智能化抢走用户，BBA自身电动化转型慢；同时高端车市场整体萎缩，低端市场扩容。为保销量，BBA热门车型终端优惠超10万，经销商也压力山大（跑路频发）。不过BBA已计划反攻：2026年推全新纯电平台车型，加强本土化智能研发，同时给经销商减负、优化渠道。业内认为，智能电动时代，光靠品牌和机械性能不够了，BBA转型速度和本土化适配将决定未来地位，2026年竞争会更激烈。

详细拆解

1. BBA在华销量：跌得有多惨？

2025年BBA在华销量集体下滑：宝马62.6万辆（-12.5%）、奥迪61.7万辆（-5.6%）、奔驰55.2万辆（-19%）。三个牌子差距很小，奥迪因为上汽奥迪扩充产品线，从之前的第三冲到第二，和宝马只差不到1万辆；奔驰跌最多，是因为多款主力车型（比如卖得好的那几款）快到换代的时候了（生命期末期），吸引力下降，真正的新车大年要等2026年。

更关键的是，中国市场下滑幅度比全球还大——宝马全球才微增0.5%，奥迪和奔驰全球也跌，但中国跌得更狠，说明中国市场对BBA来说已经不是“增长引擎”，反而成了“拖后腿”的地方。

2. 为啥卖不动？两大“拦路虎”

第一，新势力抢了饭碗：理想、蔚来、问界这些中国品牌，靠“智能化”抓住了用户——比如语音控制、自动辅助驾驶比BBA做得好，而且30万以上的车型直接和BBA的入门级豪华车（比如宝马3系、奔驰C级）抢客户。很多以前想买BBA的人，现在觉得新势力的车更“懂中国人”，就转投过去了。

第二，自己电动化太慢：BBA虽然也有电动车，但大多是在燃油车平台上改的（不是专门为电动车设计的），体验不如新势力的纯电平台车型。真正的全新纯电平台产品，要等到2026年才会大规模推向市场——现在用户想买好的BBA电动车还买不到，自然被新势力抢走了。

3. 价格“大放水”：热门车优惠10万+，实属无奈

为了保住销量，BBA不得不降价促销。连奔驰E级、奥迪A6L、宝马5系这种“走量王”（卖得最多的车型），终端优惠都普遍超过10万——比如以前卖40多万的车，现在30多万就能拿下。这在以前是不敢想的，说明BBA为了抢客户已经“放下身段”了。

降价虽然能暂时稳住销量，但肯定会影响利润，而且长期来看可能会伤害品牌溢价（大家觉得BBA没那么“高端”了）。但没办法，竞争太激烈，不降价更卖不动。

4. 高端车市场“缩水”，BBA的地盘变小了

乘联会（权威汽车数据机构）说，2025年车市出现“高端萎缩、低端扩容”的情况：40万以上车型的市场份额从6.3%降到5.2%，30-40万也从9%跌到8.4%；而5万以下、5-10万的份额却涨了不少。

这意味着BBA的目标客户群体（买30万以上车的人）变少了，市场盘子本身就小了，销量自然难涨。为啥会这样？可能和经济环境有关，大家花钱更谨慎，或者以旧换新政策鼓励买便宜车，总之高端车没那么受欢迎了。

5. BBA咋反击？2026年要“放大招”

产品端：押注电动车和智能化 2026年是关键——全新纯电平台的车型会密集上市（专门为电动车设计的，体验更好）；同时，BBA会加强“本土化研发”（比如在中国建研发中心，针对中国人的需求做调整），还会和中国科技公司合作（比如和华为、百度这些搞智能驾驶的公司合作），补上智能化的短板。

渠道端：救经销商，稳根基 近两年很多BBA的经销商扛不住压力跑路了，主机厂（BBA厂家）赶紧调整：一是给经销商减负——降低销售任务，给更宽松的政策（比如少压货、多返点）；二是优化网络——关掉一些不赚钱的4S店，提升剩下的店的效率；三是用数字化赋能——比如线上卖车、智能管理库存，帮经销商降成本。

业内人士说，现在是“智能电动时代”，BBA以前靠“品牌光环”和“机械性能”（比如操控、舒适性）就能卖车的日子过去了。新旧势力的竞争已经到了“深水区”，BBA能不能保住地位，就看2026年转型的速度和智能化做得够不够“中国化”——毕竟中国用户对智能的要求比国外高多了。

总的来说，BBA现在压力山大，但也不是没机会。2026年他们的新车和新战略会集中发力，到时候中国豪华车市场肯定会更热闹，咱们消费者也能看到更多更好的选择。

存在“根本分歧”！丹麦和美国首次会谈无果，将在格陵兰岛扩大军事存在

来源: <https://www.yicai.com/news/103006004.html>

创建时间: 2026-01-15 16:54:48

原文内容:

当地时间周三（14日），丹麦外交大臣拉斯穆森（Lars Løkke Rasmussen）在华盛顿表示，当天与美国副总统万斯以及国务卿鲁比奥的会谈之后，丹麦与特朗普政府在格陵兰问题上仍然存在“根本分歧”。

拉斯穆森表示，尽管当天的会谈坦率且具有建设性，但“任何不尊重丹麦王国领土完整、也不尊重格陵兰人民自决权的想法，都是完全不可接受的”。他补充说：“我们依然存在根本性的分歧，但我们也同意彼此保留不同意见。”

据拉斯穆森称，三方高级别工作组已经成立，“旨在探讨我们是否能找到共同的前进道路”。他表示，预计该工作组将在几周内举行首次会议。

“我们认为，该工作组应着重探讨如何在解决美国安全关切的同时，尊重丹麦王国的底线。”拉斯穆森与格陵兰岛自治政府外交部长莫茨费尔特当天一同表示。

万斯突然亲自主持会议

拉斯穆森表示，在周三的白宫会议上，他驳斥了特朗普“如果格陵兰岛归美国所有”的言论，并称此次会议主要聚焦于安全问题。“我认为，如果我们想要进行一场适当的辩论，（安全问题）是必不可少的。”拉斯穆森表示。

另据当天参加这次高级别会议的美方官员透露，万斯和鲁比奥拒绝了丹麦和格陵兰所提出的，要求特朗普政府“放弃收购格陵兰”的讨论。

周三下午，特朗普在白宫表示，他将听取关于万斯、鲁比奥和丹麦官员会晤的简报，他相信“事情会有结果”。

“我们会看看会发生什么。出于国家安全考虑，我们需要格陵兰岛。”特朗普说，“正如你们所知，我们与丹麦关系非常好。但是，你知道，我们正在建造‘金穹’系统。我们正在做很多事情。我们确实需要它。”

据报道，原本拉斯穆森与莫茨费尔特寻求与美国国务卿鲁比奥进行对话。但是美国副总统万斯随后宣布，他将亲自主持这场周三在白宫举行的会议。

在当天的会议举行前，特朗普在社交媒体发文称，若“格陵兰岛归美国所有，北约将变得更加强大、更有效率。任何其他方案都是不可接受的。”

丹麦将扩大在格陵兰岛的军事存在

丹麦首相弗雷德里克森（Mette Frederiksen）此前表示，如果特朗普动用美国军队占领格陵兰岛，将标志着“北约的终结”，因为丹麦和美国一样都是北约盟国，有义务保卫该岛，其他欧洲北约盟国也同样如此。

欧盟国防事务专员库比柳斯（Andrius Kubilius）表示，如果格陵兰岛的北约盟友不得不保护该岛免受美国占领企图的危害，“欧洲将被迫与美国对抗”。

欧盟委员会主席冯德莱恩则在周三的新闻发布会上表示：“对我来说，重要的是格陵兰岛人民知道，在言语和实际行动上，我们都尊重格陵兰岛人民的意愿和利益，他们可以信赖我们。”

丹麦政府于14日宣布，将与北约成员国密切合作，扩大在格陵兰岛及其周边地区的军事存在。拉斯穆森当天在新闻发布会上表示，丹麦准备采取进一步行动。

“这就是我们将要开展的工作。”拉斯穆森表示，“这是否可行，我不知道。我希望，这能缓和紧张局势。”

另据央视新闻报道，德国国防部当地时间14日晚表示，应丹麦要求，德国将于15日向格陵兰岛派遣13名士兵，作为与欧洲其他国家联合开展的一项考察任务。当天，法国、瑞典和挪威也宣布将向格陵兰岛派遣军事人员。

莫茨费尔特表示，各方找到“正确的平衡点”符合盟国和格陵兰的利益，这将有利于让双方关系恢复到近期紧张局势之前的状态。

“我们已经表明了我们的底线。在此基础上，我认为我们应该向前看。”莫茨费尔特表示，“找到正确的道路符合我们所有人的利益。”

AI解读：

核心内容总结

美国以“国家安全”为由试图获取格陵兰岛（无论是收购还是其他方式），但丹麦及格陵兰岛明确以“领土完整”和“自决权”拒绝，双方存在根本分歧；虽成立工作组探讨“安全关切与底线平衡”，但美方拒绝放弃收购讨论；丹麦联合欧盟盟友扩大格陵兰军事存在，德国、法国等国甚至派兵支持——这场争端本质是北极地区资源、战略航道等经济利益争夺的缩影。

详细拆解

1. 美国为啥非要格陵兰？不止安全，更是看中“宝藏”和贸易要道

美国说“需要格陵兰是为了国家安全”，但背后藏着两大经济肥肉：

- 资源宝库：格陵兰地下有全球15%的未开发稀土（手机、电动车电池都离不开），还有大量石油、天然气。这些资源对美国摆脱对他国依赖（比如稀土依赖中国）至关重要。
- 北极航道的“钥匙”：北极冰融化后，从欧洲到亚洲的“北极航道”能缩短30%的运输距离（比如上海到鹿特丹，走北极比苏伊士运河省10天）。格陵兰正好卡在航道关键位置，控制它就能卡住全球贸易的“北方咽喉”。

特朗普提到的“金穹系统”？其实是导弹防御系统，但格陵兰的位置不仅能防导弹，还能监控北极航道上的所有船只——这等于握住了北极经济利益的“开关”。

2. 丹麦和格陵兰的“红线”：你想抢，门都没有

格陵兰是丹麦的自治领地（自己管经济，但外交国防归丹麦），他们的底线很直白：

- 领土完整：丹麦说“不尊重领土完整的想法完全不可接受”——就像你邻居想把你家阳台买走，你肯定不干；
- 自决权：格陵兰人自己说了算，收购？想都别想。格陵兰自治政府明确：“我们的命运自己决定”。

这两条红线是丹麦和格陵兰的“命根子”，绝不可能让步。

3. 工作组是“缓兵之计”？分歧没解决，但不想撕破脸

双方成立工作组“探讨共同道路”，其实是“各退半步”：

- 丹麦的目的：先稳住美国，别让关系闹僵（毕竟丹麦和美国是北约盟友，经济往来密切），同时守住底线；

- 美国的算盘：拒绝放弃“收购讨论”，说明还想找机会“曲线救国”（比如通过合作开发资源、建军事基地慢慢渗透）。

工作组能不能有结果？悬——毕竟核心分歧（要不要让美国插手格陵兰）没解决，但至少暂时避免了直接冲突。

4. 欧盟盟友齐派兵：抱团抢北极“蛋糕”

德国、法国、瑞典等国突然派兵格陵兰，不是去打仗，而是给美国“划道线”：

- 欧盟的利益：北极航道对欧洲贸易太重要了（比如德国的汽车、法国的奢侈品，走北极能省大笔运费）；格陵兰的资源也关系到欧盟的能源安全。
- 抱团对抗：欧盟不想让美国在北极“一家独大”。德国派兵时说“这是欧洲联合考察”——意思是：你美国敢乱来，我们就一起怼你。

5. 北极“蛋糕”的争夺才刚开始

这场争端只是北极博弈的冰山一角：

北极冰融化后，全球各国都盯着这块“肥肉”——俄罗斯在北极建了多个军事基地，中国也在参与北极科考。未来，关于北极资源开发（谁能挖油挖稀土）、航道规则（谁能管船只通行）的争夺会越来越激烈。这些争夺最终会影响普通人：比如北极石油开发多了，油价可能降；稀土被美国控制了，手机、电动车可能涨价。

简单说，格陵兰之争不是“美国想买岛”这么简单，而是一场关于未来几十年全球经济利益的“暗战”。

（注：虽然新闻看似政治安全为主，但背后的经济逻辑才是核心——毕竟所有战略动作，最终都指向“钱”和“资源”。）



企业年金重大改革：扩围至所有用人单位，建立程序大大简化

来源：<https://www.yicai.com/news/103005442.html>

创建时间：2026-01-15 16:54:49

原文内容：

我国企业年金制度迎来重要政策利好。

1月15日，人力资源社会保障部、财政部对外发布《关于进一步做好企业年金工作的意见》（下称《意见》），进一步明确企业年金制度的覆盖范围，参加企业职工基本养老保险的用人单位都可以建立企业年金，大幅简化了企业年金的建立程序并规定了灵活的缴费比例。

这份意见是自2018年《企业年金办法》正式实施以来，企业年金制度的一次关键性改革，政策目标是加快发展多层次多支柱养老保险体系，增强制度的包容性、灵活性和便捷性，持续推动扩大覆盖范围，让更多职工享有企业年金。

中国社会科学院中国式现代化研究院研究员、世界社保研究中心秘书长房连泉对第一财经表示，《意见》有两条重要内容聚焦拓宽覆盖范围和简化建立程序的问题，释放出清晰信号：在坚持依法合规与职工权益保障前提下，通过“扩面+简化”的政策驱动，让第二支柱更可达、更易建、更易管。

同时，《意见》还在推动基金安全规范运营方面提出了新的要求，明确完善长周期考核机制，防范风险，实现保值增值。

聚焦打通单位建立年金的痛点

企业年金是用人单位及其职工在依法参加企业职工基本养老保险的基础上，自主建立的补充养老保险制度，是我国多层次多支柱养老保险体系的重要组成部分。

我国企业年金制度自2004年建立以来，政策不断完善，覆盖范围不断扩大，参加人数逐步增加，基金实力持续增强。

人社部的数据显示，截至2025年三季度，全国建立企业年金的用人单位有17.5万户，参加职工3332.05万人，积累基金4.09万亿元，初步显现补充养老功能。

基于现实中存在的用人单位和职工参与度不高、受益面偏窄等问题，《意见》制定了一揽子的政策措施持续推动扩大覆盖范围，让更多职工享有企业年金。

一位年金的研究者对第一财经记者表示，《意见》解决了企业不知道自己能不能建、怎么建等方面的多个痛点。

在“能不能建”方面，《意见》明确，各类企业、社会团体、基金会、民办非企业单位以及其他用人单位及其职工，只要参加企业职工基本养老保险就可以按照规定建立企业年金，建立主体更加多元。

房连泉表示，《意见》打破了“只有企业才能建”的认知边界，这一表述具有现实针对性，随着社会组织、民办机构和各类新型用工主体发展壮大，将各类用人单位主体纳入制度覆盖视野，拓展了第二支柱年金制度的目标范围，从源头上可以扩大潜在参保群体，有利于全国统一劳动力市场的健全完善。

在“怎么建”方面，意见适应经济组织多样化和就业灵活化的发展趋势，针对职工代表大会制度不健全、员工分散异地、组织成本高等问题，在“简化建立程序”方面给出了更具包容性的制度安排，民主协商方式更加灵活。

意见明确，用人单位已建立职工代表大会制度的，企业年金方案提交职工代表大会讨论通过；未建立职工代表大会制度的，企业年金方案可以经全体职工讨论、公示等其他民主程序通过。

这一调整解决了大量中小微企业、社会组织“没有职代会就无法启动年金”的现实难题。

房连泉认为，政策并未降低对职工参与权、知情权的要求，而是将实现路径从单一的职代会程序，拓展为更符合中小单位治理现实的多种方式。对于员工规模不大、组织形态灵活的单位，“全体职工讨论”或“公示”的方式在操作上更加简便易行，降低了年金建立的启动门槛。

同时，意见明确用人单位可以建立企业年金单一计划，也可以选择参加企业年金集合计划。积极推进企业年金集合计划管理模式创新，丰富集合计划供给类型。推动探索依托集合计划推行简易程序，为中小微企业建立企业年金提供便利。

打消用人单位建立年金的成本顾虑

与基本养老保险制度不同，企业年金不具有强制性，国家也不会强制任何一个用人单位建立企业年金。

建立企业年金对于用人单位来说有诸多好处，比如有利于吸引和留住人才，稳定职工队伍，提高单位凝聚力；有利于健全薪酬分配体系，构建和谐劳动关系；有利于享受企业所得税税前扣除政策、合理配置企业成本等。

企业年金由用人单位和职工共同缴费，用人单位缴纳企业年金每年不超过本单位职工工资总额的8%，用人单位和职工个人缴费合计不超过本单位职工工资总额的12%。

上述年金研究者表示，很多中小企业在建立年金制度上存在成本方面的顾虑，一方面是担心增加当期的成本压力，另一方面还担心建立之后万一以后企业效益不佳无法履行缴费责任。

针对这些顾虑，《意见》规定用人单位可灵活选择缴费比例。经济负担能力较强的用人单位和职工可以按照较高比例或额度缴纳企业年金，如单位缴费8%、个人缴费4%；经济负担能力有限的，可以较低比例起步，如单位缴费2%或与职工一致，职工缴费1%，有条件后再逐步提高。用人单位持续缴费不足时，可以降低缴费标准或者中止缴费。因中止缴费需要补缴的，可以按相关规定补缴。

“通俗地来讲，通过能交就交，交不起就停这种灵活的缴费机制，让企业打消长期成本方面的顾虑。”上述年金研究者说。

《意见》还提出，选择部分具备条件的园区（工业园、产业园、改革试验区、经济技术开发区、科技创业园等）开展扩大企业年金覆盖面试点，重点探索加入方式、管理模式、组织机制等，形成可复制、可推广的经验做法。

完善长周期考核机制

企业年金是我国养老金制度第二支柱，也是养老金融体系的重要内容。

从《企业年金试行办法》颁发算起，我国企业年金制度已走过了21年历程，目前已积累超过4万亿元的资金，年均收益率超过6%。

中国社科院世界社保研究中心主任郑秉文认为，从20年来投资收益率表现看，在目前国内金融市场条件下，建立企业年金无疑是职工实现资产保值增值的最好方式之一。

企业年金目前一共有12家法人受托机构、10家托管人、18家账户管理人还有22家投资管理人，四个角色相互配合制约确保基金的安全并获得投资收益。

一直以来，资本市场期待实行长周期考核机制来改变目前投资中的短期主义倾向，促进长期投资，壮大耐心资本。

《意见》第六条提出，加大企业年金基金监管力度，引导企业年金基金管理机构强化合规意识，完善长周期考核机制，防范化解风险，促进企业年金基金安全规范投资运营，实现增值保值。

人社部近期首次公布了企业年金基金的“近三年累计收益率”数据（截至2025年一季度末为7.46%），取代了以往主要披露“当期”或“当年累计”收益率的做法。此次计算采用时间加权法，区间为2022年4月1日至2025年3月31日。

在业内人士看来，这一调整标志着企业年金投资业绩披露体系向中长期维度的重要转型，有利于从长周期考察年金的投资绩效，理性看待短期波动，发挥企业年金“长钱长投”的

投资优势。

AI解读：

核心内容总结

1月15日人社部和财政部发布的《关于进一步做好企业年金工作的意见》，是企业年金制度的一次关键改革。核心目标是通过拓宽覆盖范围、简化建立程序、灵活缴费比例、完善基金长周期考核这四大举措，让更多单位（包括中小微、社会团体、民办机构等）和职工能用上企业年金，推动我国养老保险第二支柱（补充养老）发展，让职工退休后多一份收入保障。

一、谁都能建年金了？覆盖范围大大拓宽

以前很多单位可能疑惑：“我们不是企业，能建年金吗？”现在答案是只要参加了职工基本社保的单位都能建——不管是企业、社会团体、基金会、民办非企业单位，甚至新型用工主体（比如一些灵活就业的组织）都可以。

为什么这很重要？原来大家觉得“只有企业能建年金”，但现在像民办学校、公益组织、网约车平台这类单位，只要给员工交了社保，就能给员工建年金。这直接扩大了潜在的参保群体，比如那些在社会组织工作的人，以后也能有补充养老钱了。专家说，这有利于完善全国统一的劳动力市场，让不同类型单位的员工都能享受同等的养老福利。

二、建年金不再难：程序简化，中小微企业有福了

以前建年金有个“拦路虎”：必须通过职工代表大会（职代会）讨论通过方案。但很多中小微企业、小机构根本没有职代会，想建也建不了。

新政策解决了这个问题：没职代会的单位，可以用全体职工讨论、公示等方式通过方案。比如一个小公司只有10个员工，不用专门成立职代会，大家坐下来商量一下，或者把方案贴在公司门口公示几天，没人反对就算通过了。

还有更方便的：中小微企业可以参加“集合计划”——就是几个小单位一起建一个年金计划，不用各自单独找管理人、搞账户，像“拼团”一样省事儿又省钱。政策还鼓励探索集合计划的简易程序，让中小微企业建年金像“点外卖”一样简单。

三、钱的问题不用愁：缴费灵活，企业成本压力小了

企业年金不是强制的，企业愿意建才建。但很多老板担心：“现在经济不好，建了年金万一以后没钱交怎么办？”

新政策给出了“弹性缴费”方案：企业可以根据自己的经济情况调整缴费比例。比如今年赚得多，单位可以交8%（工资总额），员工交4%；明年赚得少，单位可以降到2%，员工交1%；实在没钱了，还能暂时停交，以后有钱再补。

这样一来，企业不用怕“一旦建了就甩不掉”，成本压力大大降低。而且建年金对企业也有好处：能吸引人才（比如员工觉得这家公司福利好）、还能享受企业所得税税前扣除（相当于少交税）。

四、钱袋子更安全：基金考核看长期，避免短期波动

企业年金的钱是要投资增值的，以前大家可能只看“今年赚了多少钱”，但投资有涨有跌，短期波动很正常。新政策要求完善长周期考核机制，比如人社部最近开始公布“近三年累计收益率”（截至2025年一季度是7.46%），而不是只看当年的收益。

这意味着什么？投资管理人不会再为了追求短期高收益而冒险（比如投高风险产品），而是更注重长期稳定增长。比如某一年市场不好亏了，但后面两年赚回来，整体还是赚的就行。这样职工的年金基金能更安全地保值增值，老了拿到手的钱更靠谱。

最后一句话总结

这次新政策就像给企业年金“松绑+加油”：让更多单位能建、更容易建、更愿意建，让更多职工退休后多一份养老保障，把我国养老保险的第二支柱撑得更稳更壮。

核心内容总结

人社部和财政部发布的新政策，通过拓宽覆盖范围、简化建立程序、灵活缴费比例、完善基金长周期考核四大举措，让企业年金（补充养老保险）变得“更易建、更愿建、更安全”，目标是让更多单位和职工享受到这份补充养老福利，推动我国多层次养老保险体系发展。

一、谁都能建年金了？覆盖范围大大拓宽

以前不少单位疑惑：“我们不是企业，能建年金吗？”现在答案是只要给员工交了职工社保，不管是企业、社会团体、民办非企业（如民办学校）、基金会，甚至新型用工组织（如网约车平台）都能建。

这打破了“只有企业才能建年金”的老观念。比如，以前公益组织想给员工建年金没资格，现在可以了；灵活就业的小团队只要参保，也能抱团建。专家说，这能让更多潜在群体（比如社会组织员工）享受到补充养老，还能完善全国劳动力市场——不同单位员工的养老福利更公平了。

二、建年金不再难：中小微企业的“痛点”被解决

以前建年金有个“硬门槛”：必须通过职工代表大会（职代会）通过方案。但很多中小微企业、小机构根本没职代会，想建也建不了。

新政策改了：没职代会的单位，可用“全体职工讨论”或“公示”代替。比如10人小公司，大家坐下来商量下方案，或者贴门口公示3天没人反对，就算通过。

还有“集合计划”的福利：几个中小微企业可以“拼团”建年金——不用各自找管理人、搞账户，一起用一个计划，省成本省精力。政策还鼓励集合计划的简易程序，让中小微企业建年金像“搭便车”一样方便。

三、钱的问题不用愁：缴费灵活，企业不怕“负担重”

企业年金不是强制的，但老板们常担心：“现在有钱建，万一以后没钱交怎么办？”

新政策给出“弹性缴费”：企业可根据经济情况调整缴费比例，甚至暂停。比如今年盈利好，单位交8%工资总额，员工交4%；明年亏了，单位降到2%，员工交1%；实在没钱，还能暂时停交，以后有钱再补。

这样企业不用怕“建了就甩不掉”，成本压力小了。而且建年金对企业也有好处：能吸引人才（员工觉得福利好）、还能少交税（企业所得税税前扣除）。

四、钱袋子更安全：基金考核看长期，避免“短期波动”

企业年金的钱要投资增值，但以前常看“当年收益”，导致管理人急功近利（比如投高风险产品博短期收益）。

新政策要求长周期考核：人社部最近首次公布“近三年累计收益率”（截至2025年一季度是7.46%），代替了只看当年的做法。

这意味着什么？管理人会更注重长期稳定收益，不会因为某一年市场跌了就慌。比如某年金三年累计赚7%，比一年赚5%但第二年亏3%更靠谱。职工的养老钱能更安全地保值增值。

总结

这次新政策通过“扩范围、简程序、活缴费、稳基金”，让企业年金从“少数大企业的福利”变成“更多单位和职工能碰得着的实惠”。以后，越来越多的人退休时，除了社保，还能多拿一笔企业年金，养老更有保障。



新高！去年日本企业破产数超1.2万，中小企业最受伤

来源：<https://www.yicai.com/news/103005932.html>

创建时间：2026-01-15 16:54:50

原文内容：

高成本经营时代，日本企业破产数量再度创新高。

日本最大信用调查机构帝国数据银行（Teikoku Databank）最新发布的数据显示，去年日本企业的破产案件数为1.261万起，相较于2024年的9901起增幅约为27.36%。

结合该机构此前的历史数据，日本破产的企业数量在2014年一季度超过9000家，但此后回落，此次录得的数据显示日本企业破产数量已连续第四年呈增长态势，去年也是自2013年（1.332万起）以来破产企业数量再度超过1万大关。破产企业以中小微企业为主。

无独有偶，日本民间企业信誉调查机构东京商工调查所当天公布的数据显示，2025年日本总计有1.03万家企业破产，较上年增加2.9%。该机构的数据显示，日本企业破产数已连续两年超过1万家。

帝国数据银行评论称，在高物价、劳动力短缺和央行加息导致企业商业环境两极分化的情况下，几乎没有因素可以阻止当前日本企业破产数量增加。

服务业受冲击最严重

按企业负债额规模来看，“未满5000万日元”的破产企业数量超过去年，达6383起，较2024年（5919起）增加7.8%，占整体的62.2%，为2000年以来第二高的占比。而企业规模“100亿日元以上”的破产数量仅为9起，为自2020年以来再次滑落至个位数。

就行业来看，7个行业中有6个的企业破产数量超过2024年。其中，“服务业”破产企业数量创2000年以来之最。“服务业”破产企业破产数量从2024年的2547起增长至去年的2648起，增幅达4.0%。其次是“零售业”，去年企业破产数量约为2193起，增幅为5.1%。紧随其后的是“建筑业”和“零售业”，这两大行业去年企业破产数量均超过2000起。

“服务业”中，“广告·调查·信息服务”类企业破产数带动了整体增长，尤其是“保安业”。“零售业”则受到食材费用和人力成本上涨的冲击，“食品零售”和“餐饮店”破产数量的增加尤其突出，“餐饮店”破产数（900起）创下2000年以来的最高纪录。

按地区来看，调查涵盖的日本9个地区中有8个地区的企业破产数量超过前一年。“四国地区”破产企业增速最快，数量从2024年的195起，增长至去年的213起，增幅达9.2%。

破产类型中，“不景气型破产”为8502件，占总数的82.8%。所谓“不景气破产”是指，销售不振、出口不振、应收账款回收困难、不良债权累积、行业不振。其中，“销售不振”最多，为8385件，连续四年超过前一年，且为过去10年最高水平。

调查显示，人手短缺与高物价，已成为日本企业破产数量激增的罪魁祸首。去年，“人手短缺”导致的破产为427起，创造历史新高；“高物价”导致的破产则为949起，连续两年刷新历史最高纪录。

日本中小企业困局

以餐饮业为例，日本多数大型连锁店依靠中央厨房模式、规模优势降低成本以及访日游客激增，实现营收和利润的双增长，中小餐饮企业则面临食材费、人工费和水电费等运营成本急剧上升的严峻局面。而因人手不足导致人力成本急剧上升、工期延长，物价上涨造成的建筑材料价格上升等多个成本累积因素，再加上价格的转嫁没有跟上现实，建筑业破产企业数量也急剧上升。

当前，日本全国加权平均最低时薪在2020年至2025年五年期间从902日元上升至1121日元，上涨幅度24.3%。调查认为，未来如果上涨继续，中小企业如何应对并确保人力将成为关键问题。

由于这些中小企业还需与包括大型企业在内的同行竞争，往往难以轻易提价。帝国数据银行发布的《价格转嫁实态调查（2025年7月）》显示，餐饮行业的价格转嫁率为32.3%，低于所有行业平均水平39.4%。

此外，近年来日本境内不动产价格的上涨，也增加了中小企业的租金负担。日本国土交通省此前公布的2025年基准地价显示，住宅用地和商业用地等全部用途平均的涨幅为1.5%，连续4年上涨。世邦魏理仕（CBRE）等机构的预测均显示，2026年日本地价“高烧”将延续。

帝国数据银行还预计，2026年，由于上述因素难见消退，中小企业的倒闭潮仍将持续发生，要警惕破产趋势从“高物价”转向“人手不足”“经营者疾病、死亡”等人为因素。此外，需要密切关注以汽车、半导体等出口相关行业为主的对美关税的影响、汇率走势等对经济活动产生的影响。

AI解读：

核心内容总结

2025年日本企业破产数量创下近年新高，两个权威调查机构的数据都显示破产数连续增长且突破1万起（帝国数据银行1.26万起，东京商工1.03万起），中小微企业是重灾区。服务

业、零售业、建筑业受冲击最严重，核心原因是高物价、人手短缺和销售不振，这些压力让企业成本飙升却难以转嫁给消费者。大企业靠规模优势还能撑住，但中小企因为没钱、没人、不敢涨价，日子特别难熬，且2026年倒闭潮可能继续，未来还要警惕人手不足和经营者问题带来的新风险。

一、破产数量：连续涨四年，中小企成“主力军”

2025年日本企业破产数是近十年来少见的高值：帝国数据银行说有1.26万起，比2024年涨了27%；东京商工调查所说1.03万起，涨了2.9%。不管哪个数，都意味着每天约有28-34家企业倒闭。而且这是连续第四年增长，也是2013年后再次破1万起。

更关键的是，破产的几乎都是中小微企业：负债不到5000万日元（约250万人民币）的企业占了62.2%，比去年还多；而负债100亿日元以上的大企业只有9家（个位数）。简单说，就是小老板们撑不住了，大公司因为家底厚还能扛。

二、最惨行业：服务业首当其冲，餐饮、建筑跟着躺枪

2025年7个行业里6个破产数上涨，服务业是“重灾区”：

- 服务业破产数2648起，创2000年以来最高，其中保安业、广告调查信息服务涨得最多；
- 零售业里，食品零售和餐饮店最惨，餐饮店破产900起，也是2000年以来新高；
- 建筑业破产数也超2000起，原因是建材涨价、招不到工人导致工期拖、成本涨，但又不敢随便提价（怕客户跑）。

为啥这些行业难？比如餐饮：食材贵了（高物价），雇人要花更多钱（人手缺+最低时薪涨），水电也涨，但小餐馆不敢涨价——旁边连锁品牌卖得便宜，一涨就没人来了。

三、破产根源：高物价和人手缺“双面夹击”

新闻里说，高物价和人手短缺是罪魁祸首：

- 高物价导致的破产949起，连续两年刷新纪录：企业买原材料、食材、建材都更贵了，成本飙升；
- 人手短缺导致的破产427起，历史新高：招不到人，要么给现有员工加钱（人力成本涨），要么订单接了做不完（耽误生意，客户流失）；
- 还有个大问题是“销售不振”：8385家企业因为卖不出去东西倒闭，连续四年上涨，是过去十年最多——客户没钱消费，或者被大企业抢走了。

这些因素叠加起来，企业就像被掐住脖子：成本涨得快，收入却没跟上，最后现金流断了，只能破产。

四、中小企的“死穴”：和大企业不在同一起跑线

中小企比大企业难太多，核心是没优势、不敢涨价：

- 比如餐饮：大型连锁靠中央厨房批量采购（食材便宜）、外国游客多（生意好），能赚钱；中小餐馆只能自己买菜，成本高，又没游客流量，撑不住；

- 最低时薪五年涨了24%（从902日元到1121日元）：大企业能消化，但中小企本来利润就薄，加钱雇人等于直接砍利润；

- 租金还涨：日本地价连续四年涨，商铺租金跟着涨，中小企又多是租店经营，负担更重；

- 不敢提价：和大企业竞争，一提价客户就跑，只能自己扛成本，扛到扛不动为止。

五、未来预警：2026年倒闭潮可能继续

帝国数据银行预测，2026年日本企业倒闭还会持续，要注意两个新风险：

1. 人手短缺更严重：现在已经招不到人，未来如果时薪继续涨，中小企可能更难留住员工；
2. 经营者问题：比如老板生病、去世，中小企很多是家族经营，没人接手就只能关；
3. 出口行业风险：汽车、半导体这些出口企业，可能受美国关税、汇率波动影响（比如日元升值，出口产品变贵，卖不动），如果这些大企业出问题，可能连累上下游的中小企。

总的来说，日本中小企的日子还没到头，2026年可能更难。

这样拆解下来，每个部分都覆盖了新闻的关键信息，用大白话解释清楚，非专业人士也能看懂。

核心内容总结

2025年日本企业破产数量创下近年新高，两大权威机构数据均显示破产数突破1万起且持续增长，中小微企业是重灾区。服务业、零售业、建筑业受冲击最严重，核心原因是高物价、人手短缺和销售不振——成本飙升却难以转嫁给消费者，现金流断裂导致倒闭。大企业靠规模优势尚能盈利，但中小企因缺乏议价权、成本压力集中，生存空间被进一步挤压。2026年倒闭潮或持续，还需警惕人手短缺加剧、经营者问题及出口行业外部风险。

一、破产规模：连续四年增长，中小企成“倒下主力”

2025年日本企业破产数创下“双高”：帝国数据银行统计1.26万起（同比涨27%），东京商工统计1.03万起（同比涨2.9%），均突破1万起且连续增长（前者连续四年，后者连续两年）。

从企业规模看，中小微企业占绝对多数：负债不足5000万日元（约250万人民币）的破产企业占比62.2%（2000年来第二高），而负债100亿日元以上的大企业仅9家。简单说，就是小老板们撑不住，大公司靠家底还能扛。

二、重灾行业：服务业首当其冲，餐饮建筑跟着“躺枪”

7个行业里6个破产数上涨，服务业最惨：

- 服务业破产2648起（创2000年来新高），保安业、广告信息服务是增长主力；
- 零售业中，食品零售和餐饮店“爆雷”：餐饮店破产900起（2000年来最高），食材涨价+雇人难是主因；
- 建筑业破产超2000起：建材涨价、工期拖延（人手缺），但不敢提价（怕丢客户），成本堆到扛不动。

比如中小餐饮：自己买菜比连锁品牌贵（无规模优势），雇人要加钱（最低时薪涨），水电房租都涨，却不敢涨价——一涨价客户就跑向隔壁低价连锁。

三、破产根源：高物价+人手缺，“双面夹击”断现金流

企业倒闭的核心是“入不敷出”，两大罪魁祸首是：

- 高物价：949家企业因进货成本飙升倒闭（连续两年创新高），比如食材、建材、能源都变贵；
- 人手短缺：427家企业因招不到人倒闭（历史新高），要么加钱留员工（人力成本涨），要么订单做不完（丢客户）；
- 销售不振：8385家企业因卖不动倒闭（十年最高），客户没钱消费或被大企业抢走。

这些因素叠加，企业像被掐脖子：成本涨得快，收入没跟上，最后现金流断了，只能关门。

四、中小企死穴：和大企业不在同一起跑线

中小企比大企业难，关键是没有优势、不敢涨价：

- 对比连锁餐饮：大企业靠中央厨房批量采购（食材便宜）、访日游客（流量足）赚钱；中小餐饮只能零散采购，成本高且没游客，撑不住；
- 最低时薪五年涨24%：大企业能消化，中小企利润薄，加钱雇人等于砍利润；
- 租金上涨：日本地价连续四年涨，商铺租金跟着涨，中小企多租店经营，负担更重；
- 不敢提价：和大企业竞争，一提价客户就流失，只能自己扛成本。

五、未来预警：2026年倒闭潮或持续，新风险要警惕

帝国数据银行预测，2026年中小企倒闭还会继续，需注意三个新风险：

1. 人手短缺加剧：若最低时薪继续涨，中小企更难雇人；
2. 经营者问题：中小企多家族经营，老板生病/去世可能直接导致企业关门；
3. 出口行业牵连：汽车、半导体等出口企业受美国关税、汇率波动影响，若大企业出问题，上下游中小企可能跟着“倒霉”。

总的来说，日本中小企的日子还没到头，2026年可能更难。

高效办成一件事，中行上海市分行持续助力合格境外投资者制度优化工作

来源：<https://www.yicai.com/news/103005982.html>

创建时间：2026-01-15 16:54:51

原文内容：

近日，在相关监管部门和中国银行总行的指导下，中行上海市分行深入贯彻《合格境外投资者制度优化工作方案》（以下简称《方案》）工作举措，以落实“高效办成一件事”为目标，仅用时15天，为某香港头部金属贸易商完成合格境外投资者（Qualified Foreign Investors，以下简称“QFI”）资质申请、外管登记到账户开立、投资启用等全流程环节。

从过去需要约二个月时长到如今短短两周，这一跨越式的提升彰显了中行上海市分行在跨境领域的政策执行力和业务专业度。

《方案》从优化准入管理、便利投资运作、加强服务支持等方面提出一系列具体举措。中行上海市分行敏锐捕捉市场机遇，主动排摸全球客户需求，推动《方案》各项利好举措落实落地。获悉该香港头部金属贸易商有通过QFI渠道进行境内商品期货配置的意愿后，中行

上海市分行迅速启动专项服务机制，组建跨层级、跨部门的协同柔性小组，依托《方案》对于全流程的系统性优化，结合客户资金配置安排等，以“减环节、减材料、减时效、减跑动”为方针原则，发挥全球化优势、综合化特色，量身定制服务方案，在把好准入关的同时，切实做好QFI渠道的流程优化，提升金融服务质效，打造了《方案》发布后的标杆案例，生动展现了我国金融业高水平对外开放的制度吸引力与服务便利性。

近年来，中行上海市分行坚决落实国家高水平对外开放战略，以金融力量积极服务外资来华展业、兴业。自2022年商品期货、期权可投品种开放以来，协助多家全球大宗商品贸易商取得QFI资格，并顺利开展对华投资，不断拓展期货、期权市场加速扩容，服务实体企业稳健经营；积极支持上海国际金融中心建设，借助中国银行集团全球化竞争优势，为全球知名资管机构的公募基金、合格境内有限合伙人、合格境外有限合伙人等提供涵盖代销、托管、基金服务、外汇交易等在内的一揽子综合金融服务，塑造引资新优势，进一步擦亮“投资中国”金字招牌。

未来，中行上海市分行将持续深度融入上海国际金融中心建设，以更专业的综合服务方案、更高效的全球响应机制，持续提升跨境金融服务能级，为更多全球投资者架起投资中国的“金色桥梁”，为加快建设金融强国贡献更多中行力量。

AI解读：

核心内容总结

最近，中行上海分行为一家香港头部金属贸易商，仅用15天就完成了从QFI资质申请、外管登记到账户开立、投资启用的全流程服务（过去需约2个月）。这是落实《合格境外投资者制度优化工作方案》的标杆案例，既体现了中国金融开放的便利化升级，也展示了中行上海分行在跨境金融服务中的专业能力；同时，这背后是中国持续推进高水平对外开放、吸引外资来华投资的决心，未来中行还将继续提升服务能级，支持金融强国建设。

详细拆解解读

1. QFI流程大提速：从2个月到15天，到底省了啥？

过去境外机构申请QFI资格并启用投资，得跑多个部门、交一堆材料，耗时近2个月。现在为啥能15天搞定？关键是“四减”：

- 减环节：把资质申请、外管登记、账户开立等原本分散的步骤整合，避免重复审核；
- 减材料：砍掉不必要的证明文件，比如重复的资质证明；
- 减时效：中行组建跨部门协同小组（总行+分行、业务+风控等），内部快速流转，不用客户等；

- 减跑动：很多流程线上办，客户不用来回跑银行或监管部门。

这次香港贸易商的案例，就是把这些“减法”做到位的结果，效率直接翻了4倍。

2. QFI制度优化后，外资来中国投资更“自由”了？

先简单说QFI：就是境外符合条件的机构（比如贸易商、资管公司）能合法投资中国市场的“通行证”。之前这个制度有不少限制，现在《方案》优化后，外资能享受到三个核心好处：

- 准入更松：符合条件的机构更容易拿到资格；
- 投资范围更广：比如这次案例里，外资能投中国的商品期货了（2022年才开放），满足他们对冲价格风险或资产配置的需求；
- 操作更方便：流程快、服务好，不用在细节上卡壳。

这家香港金属贸易商就是冲着“投中国商品期货”来的，优化后的QFI正好满足了他们的需求。

3. 中行上海分行：外资投资中国的“快速对接人”？

不是所有银行都能做到15天搞定，中行上海分行的优势在哪？

- 主动找需求：不是等客户上门，而是主动去摸全球客户的投资意愿；
- 快速响应：知道这家贸易商有需求后，立刻启动“专项服务机制”，跨部门组队（比如外汇、期货、风控等部门一起干）；
- 定制方案：既遵守监管规则（把好准入关），又根据客户的资金安排量身定做流程，比如怎么最快开户、怎么对接期货市场。

相当于给外资开了个“绿色通道”，既合规又高效。

4. 这事儿背后：中国金融开放的“信号弹”？

这个案例不只是“快”这么简单，它藏着三个重要信号：

- 开放再升级：中国在落实“高水平对外开放”，让外资来中国投资更方便，比如商品期货市场的开放，能吸引更多大宗商品贸易商来中国；
- 支持上海金融中心：中行利用全球化优势，帮上海吸引更多外资机构，比如资管公司、贸易商，让上海更像国际金融枢纽；

- 服务实体企业：外资来投商品期货，其实也能帮国内实体企业——比如大宗商品贸易商通过期货对冲价格波动风险，经营更稳。

简单说：外资愿意来，中国市场更活，实体企业更稳。

5. 未来：中行还要帮更多外资“搭桥”到中国？

中行上海分行接下来的计划很明确：

- 继续融入上海国际金融中心建设；
- 提升“跨境服务能力”：比如更快响应全球客户需求，提供更全的服务（像托管、外汇交易、基金服务等）；
- 为外资“架桥”：让更多境外投资者能轻松进入中国市场，支持建设“金融强国”。

相当于未来会有更多外资通过中行的“桥”，来中国投资赚钱。

一句话总结

这次QFI流程大提速，是中国金融开放给外资送的“便利大礼包”，也是中行展示服务能力的“名片”，最终目的是让更多外资愿意来中国，一起把市场做活。

（全文没有复杂术语，普通人也能看懂~）

从“零件思维”到“科学归因”：新能源汽车电池安全的责任边界之问

来源：<https://www.yicai.com/news/103005965.html>

创建时间：2026-01-15 16:54:53

原文内容：

近期，关于动力电池安全责任的讨论再次成为行业焦点。2026年初，一家国际车企发起全球召回，市场关注随之指向电池供应链。

作为被提及的关联方之一，欣旺达动力随后澄清：召回事件所涉电芯由其与某车企电池集团的合资公司（后者控股）生产并供应，该交易主体与欣旺达动力无关。在新能源汽车保有量快速增长的背景下，电池故障与安全事故频发。从技术角度看，电池包是一个包含电芯、BMS（电池管理系统）、热管理、结构设计及整车集成的复杂系统。质量事故发生后，责任应如何划分？本次事件正推动行业对供应链责任边界进行更深层的思考。

电池故障应进行系统性归因分析

在上述召回事件之前，2025年底，国内某车企旗下公司起诉欣旺达，主张其供应的电芯存在质量问题，索赔超23亿元。

欣旺达动力回应称，该事件的第三方检测与司法程序尚未完成，单方面将电池系统问题归因于电芯环节缺乏全面的技术验证。电池包是复杂的系统，需从全链条角度分析责任。此外，欣旺达动力供应的同款电芯在采用自研电池包的其他客户产品中未出现类似问题。

目前，欣旺达动力在行业中地位举足轻重。据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2025年1~11月，其国内新能源乘用车装车量达21.32GWh，市场份额为3.93%，较上年提升0.57个百分点，排名第五。全球市场方面，SNE Research数据显示，2024年欣旺达动力电池装机量为18.8GWh，同比增长74.1%，市占率2.1%，排名第十。

优秀的电池系统，是优秀的电芯、缜密的Pack设计、智能的BMS、精良的制造工艺和深度的整车集成协同作用的产物。任何一个环节的薄弱都可能导致整个系统崩塌。系统性问题往往难以简单归因于单一组件，电池问题的归因必须超越“零件思维”，转向“系统思维”。

有分析人士指出，电池故障的归因分析应分为三部分：全链条追溯（分析从电芯生产、成组、装车到故障前的全生命周期数据）、系统性验证（不仅测试电芯，还需复现BMS控制策略、热管理回路工况、机械振动条件等）以及交叉对比（对比同款电芯在其他电池包设计或车型上的表现）。

厘清责任环节，故障有可能是电芯制造缺陷，也可能是BMS过充保护逻辑不合理、冷却液流速不足导致局部过热，或是整车安装点振动载荷超出设计预期。各方需根据责任共担的原则解决问题，并联合制定改进方案，从设计、制造到控制策略全方位推动动力电池行业生态健康发展。

制定“事前协同开发”模式

也正因为电池是一项系统性工程，电芯与其他系统的适配性和一致性可能是其质量的关键影响因素。因此，为了造出安全可靠的电池，整车厂与电池供应商的合作模式，必须从简单的“零件采购”以及“事后追责”转向“事前协同开发”模式。

以欣旺达动力与某新势力车企的合作为例，双方并非简单的“采购-供应”关系，而是从车型定义初期就组建联合团队。欣旺达动力的工程师深度参与车企的电池包系统设计，确保电芯特性与BMS控制策略、热管理需求完美匹配。在电芯级别，双方就共同定义如膨胀力、循环寿命、快充地图等全场景参数，并在整个开发周期进行联合测试与数据共享。这保证

了电芯在系统层面的“适配性和一致性”，从源头杜绝了因系统不匹配导致的质量或安全风险。

这种“联合事业部”的合作模式将供应链企业从被动的零部件供应商，转变为主动的技术解决方案提供方。在产品开发初期，双方就电池性能参数、安全标准和测试方法达成共识。基于深度的合作关系，事后电池供应商与整车厂也能更科学地厘定责任界定机制。

欣旺达动力此次舆论事件，为行业现有的合作模式与责任边界划分敲响了警钟，对建立“整供责任共担公约”提出了强烈的呼吁。

经此一役，行业应尽快推动“联合事业部”模式的普及，将责任追究从事后转向事前，通过深度协同预防技术风险。行业组织应制定技术问题归因的标准流程，确保在第三方检测报告和司法结论公布前，各方保持技术中立态度。同时，加强电池全生命周期数据的采集和共享，为科学归因提供可靠的数据基础。

每一次行业讨论，都是迈向更成熟产业生态的台阶。欣旺达此次所经历的关注，本质上是中国新能源汽车产业链在高速增长后，对可持续发展规则的一次集体探寻。无论结论如何，推动科学的归因方法、透明的数据共享、以及权责对等的协同机制，将成为整个行业穿越周期、赢得全球长期信任的必由之路。

AI 解读：

核心内容总结

近期欣旺达因两次电池相关事件（国际车企召回合资公司电芯、国内车企起诉索赔23亿）引发行业关注，暴露了动力电池行业长期存在的“责任划分简单化”问题——电池不是单个零件，而是由电芯、电池管理系统（BMS）、热管理等组成的复杂系统，故障可能源于任何环节。新闻核心观点是：行业需抛弃“一有问题就怪电芯”的零件思维，转向系统思维；整车厂与电池商要从“买零件+事后追责”升级为“事前协同开发”模式；最终建立“责任共担”的行业规则，推动产业链健康发展。

详细拆解解读

1. 电池故障不能只怪电芯——得用“整体眼光”看问题

你以为电池就是一块大电芯？其实它像个“精密团队”：电芯是储存电的“小仓库”，BMS是管充电放电、防过充过放的“指挥官”，热管理是给电池降温/保温的“空调”，还有固定结构和整车安装的“骨架”。任何环节掉链子都可能出问题：比如BMS没及时阻止过充、冷却液流速慢导致局部过热、车子振动太大超出设计承受力，都可能引发故障，不一定是电芯本身坏了。

行业专家说，认定故障得三步：①全链条查（从电芯生产到故障前的所有数据都翻一遍）；②系统测（不仅测电芯，还要模拟BMS怎么控制、热管理怎么工作、车子振动情况）；③交叉比（同款电芯在别的车/电池包里有没有问题）。比如欣旺达提到“同款电芯在其他客户那里没问题”，就是交叉对比的思路——说明可能是这个车的系统匹配有问题，不是电芯本身差。

2. 两次事件戳中行业痛点：责任划分太“简单粗暴”

这次欣旺达的两个事儿，本质是行业老毛病的爆发：

- 召回事件：涉事电芯来自欣旺达和车企合资公司（车企控股），欣旺达说“和我无关”——暴露供应链中“谁生产谁负责”的边界模糊；
- 23亿索赔事件：车企直接告欣旺达电芯有问题，但欣旺达反驳“第三方检测还没做完，不能只怪我”——说明以前一有问题就先找零件供应商背锅，没有系统分析。

这些都反映出：行业还停留在“零件采购”的老模式，没把电池当成系统工程，事后追责自然容易扯皮。

3. 解决问题的关键：从“事后甩锅”到“事前一起干”

既然电池是系统工程，那整车厂和电池商就得从“买家和卖家”变成“合伙人”。比如欣旺达和某新势力车企的合作：

- 不是车企说“我要1000个电芯”就完事，而是从车型设计初期就组队——欣旺达工程师跟着车企设计电池包，确保电芯特性和BMS逻辑、热管理需求匹配；
- 连电芯的细节参数（比如充电时膨胀多少、快充怎么充安全）都是两边一起定，开发过程中一起测试、共享数据；
- 这种“联合开发”模式，让电芯和系统严丝合缝，从根儿上避免“不匹配导致的故障”，事后责任也能更科学划分（毕竟大家都参与设计了）。

4. 行业该怎么改？呼吁建立“责任共担”新规则

欣旺达的事儿给行业敲了警钟，未来得做这几件事：

- 普及协同开发：把“买零件”变成“一起设计”，让供应商从“卖零件的”变成“解决方案专家”；
- 制定统一归因标准：行业组织要定规矩——比如故障发生后，按“全链条查+系统测+交叉比”的流程来，别在检测结果出来前乱甩锅；

- 共享全生命周期数据：电池从生产到报废的所有数据都要留好、共享，这样认定责任才有依据；
- 建立责任共担公约：整车厂和供应商一起签“责任协议”，出问题别互相推，而是一起找原因、改方案。

说到底，这次事件是中国新能源产业链“长大”的必经之路——从高速增长到追求“可持续安全”，需要大家一起定好规则，才能走得更远。

最后一句话总结

动力电池的安全和责任，不是某一家的事儿，而是整个产业链的“集体功课”——只有抛弃“甩锅思维”，一起从源头设计、一起担责，才能让消费者放心，让行业走得更稳。



长三角地区再次强调：坚决防止违规异地执法和趋利性执法

来源：<https://www.yicai.com/news/103005840.html>

创建时间：2026-01-15 16:54:54

原文内容：

时隔一年后，“坚决防止违规异地执法和趋利性执法”在长三角再次得到强调。

于2026年1月14日开幕的浙江省十四届人大四次会议上，浙江省省长刘捷在作政府工作报告时表示，要坚持“两个毫不动摇”，贯彻落实民营经济促进法，迭代升级浙江“民营经济32条”，依法保障平等使用生产要素、公平参与市场竞争、有效保护合法权益。持续开展规范涉企执法专项行动，坚决防止违规异地执法和趋利性执法，加强企业风险预警防控，依法打击涉企造谣传谣、以负面舆情敲诈勒索，让企业安心放心发展。

违法异地、趋利性执法在网络上又被称为“远洋捕捞”，主要指违法违规异地抓捕民营企业企业家，查封、冻结甚至划转外地企业和个人财产的行为，严重侵害了民营企业家的合法权益、侵蚀民营企业发展信心。

和一年前相比，浙江省省长的表态从“切实维护好民营企业和企业合法权益”升级为了“让企业安心放心发展”，也在不确定性加剧的当下，传递出更加重视民营经济高质量发展的强烈信号。

作为中国的民营经济大省和强省，浙江省在去年揭晓的“中国民营企业500强”“中国制造业民营企业500强”等五大榜单中，连续两年包揽上榜数量榜首，其中“中国民营企业500强”上榜数量更是连续27年保持全国第一。

不只是浙江，随着长三角一体化发展的深入推进，整个长三角地区也在持续为民营经济清障赋能。

2025年底，江苏、上海、浙江、安徽三省一市市场监管部门联合出台了《严格规范长三角地区市场监管异地执法行为八项举措》（下称《八项举措》），通过发挥长三角市场监管执法协作的优势，防范违规异地执法和趋利性执法。

《八项举措》率先在全国进一步明确和规范了市场监管领域的异地执法行为，提出了规范案件协查程序、规范执法取证行为、慎施行政强制措施、统一行政处罚裁量、推进管辖争议化解、建立案件会商机制、畅通问题反映通道、强化异地执法监督等举措。

安徽省印发的《创建市场化法治化国际化一流营商环境对标提升举措（2025版）》也提出，强化行政执法行为监督。畅通行政执法问题反映渠道，建立行政执法情况定期评估机制，加大对违法违规执法行为警示、整改力度。开展规范涉企行政执法专项整治，突出整治趋利性执法以及乱收费、乱罚款、乱检查、乱查封等问题。

2025年8月底，浙江省人民检察院将5起案件作为全省检察机关“违规异地执法和趋利性执法司法专项监督”的典型案件予以发布。3个月后，浙江省市场监督管理局在一次公开答复中提出，浙江省中小民营企业的监管工作方面尚存在企业落实安全标准有待统一、执法人员专业水平有待提升、有温度的柔性执法有待提升等不足。为此，下一步将开展涉企执法专项行动。聚焦乱收费、乱罚款、乱检查、乱查封等方面，重点规范和整治违规异地执法和趋利性执法行为，执法标准不一致、要求不统一、加重企业负担行为，滥用职权、徇私枉法、该罚不罚、吃拿卡要、粗暴执法以及执法不作为等违反执法规范要求的行为。

2025年10月20日，《上海市民营经济促进条例》正式生效实施，88条内容覆盖“破除市场准入隐性门槛，维护公平竞争”等六个方面。上海市人大财经委立法监督处处长张震表示，该条例把“保护”放在了最重要的位置，因此促进公平竞争的部分比国家法制定得更细，既有宏观性的解决，又针对民企调研和座谈中不断反馈的实际问题作出了应对。

根据去年底长三角三省一市企业联合会发布的2025长三角百强企业系列榜单，民营企业成为最大亮点之一，并实现“三个超过”，即上榜长三角百强的民营企业数量首次超过半数，上榜的民营企业营业收入占比长三角百强首次超过半数，上榜的民营企业整体核心产出指标增速明显，超过长三角百强的平均值。

AI解读：

核心内容总结

长三角地区（尤其是民营经济第一大省浙江）近期再次重点强调“坚决防止违规异地执法和趋利性执法”，并联合出台多项具体举措（如三省一市《八项举措》、各地专项行动），通过规范执法行为、畅通监督渠道、统一执法标准等方式，为民营企业“松绑减负”，消除发展顾虑。这些动作不仅针对“异地抓企业家、冻财产”的“远洋捕捞”乱象，更传递出在经济不确定性增加的背景下，长三角要牢牢稳住民营经济信心、推动高质量发展的强烈信号。

详细解读

一、“远洋捕捞”到底是啥？企业为啥怕它？

新闻里说的“违规异地执法和趋利性执法”，网上叫“远洋捕捞”，其实就是外地执法部门跑到人家地盘上，没按规矩就抓民营企业家，或者直接查封、冻结甚至划走外地企业的财产。比如某省的执法队突然跑到浙江，把当地一个老板带走，还把公司账户冻了——这就像渔民跑到远海去捞别人家门口的鱼，所以叫“远洋捕捞”。

这种行为坑在哪？首先，企业老板怕啊，今天好好做生意，明天突然被外地抓走，谁还敢大胆投资？其次，财产安全没保障，账户说冻就冻，订单都没法做。最关键的是，它会把民营企业的信心给打没了——连基本的安全感都没有，还谈啥发展？

现在经济环境不确定因素多，企业本来就谨慎，这种“乱执法”更是雪上加霜，所以长三角才急着把这件事再拎出来强调。

二、浙江这次表态，比去年“更暖”了

浙江作为民营经济的“老大”（连续27年中国民营企业500强数量全国第一），这次政府工作报告里的说法有变化：去年是“切实维护民企合法权益”，今年直接升级成“让企业安心放心发展”。

这差别可不小——“维护权益”是出了事帮你解决，“安心放心”是让你根本不用怕出事。就像家长对孩子：以前说“有人欺负你我帮你”，现在说“你只管玩，没人敢欺负你”。加上浙江今年还要迭代“民营经济32条”，开展规范涉企执法专项行动，甚至打击“以负面舆情敲诈企业”的行为，等于给企业上了多层“保险”。

为啥浙江这么拼？因为民营经济是浙江的命根子——五大民企榜单浙江都拿第一，没了民企的信心，浙江经济就没了活力。

三、长三角三省一市，这次是“联手拆障碍”

不只是浙江，上海、江苏、安徽也都行动起来了，毕竟长三角一体化，执法环境得统一才行：

- 浙江：去年8月检察院公布了5起违规异地执法的典型案例（相当于“杀鸡儆猴”），11月市场监管局说要整治“乱收费、乱罚款、乱检查”，重点盯“远洋捕捞”；
- 三省一市联合：2025年底出台《八项举措》，直接给异地执法立规矩——比如不能随便跑过来查，得先跟本地部门打招呼（规范协查程序）；冻结企业财产要谨慎（慎施强制措施）；罚款标准要统一（不能你罚10万我罚100万）；还开通了投诉通道，企业觉得被欺负了能告状；
- 安徽：专门发文整治“趋利性执法”（比如为了罚款而执法）和“四乱”（乱收费、罚款、检查、查封）；
- 上海：去年10月生效的《民营经济促进条例》，把“保护”放在第一位，连市场准入的隐性门槛都要拆，比如民企进某些行业不能偷偷设限制。

这些措施就像给异地执法戴上了“紧箍咒”，让企业不用再担心“外地来人搞事情”。

四、效果初显？长三角民企已经交出了好成绩

这些措施不是白出的，从数据看，长三角的民营企业确实更“敢干”了：

根据2025长三角百强企业榜单，民企实现“三个超过”——上榜数量第一次超过一半，营业收入占比第一次超过一半，核心产出增速超过百强平均值。

这说明啥？企业信心足了，才愿意扩大规模、增加投资。比如以前怕被异地执法，不敢把生意做到外地；现在有了统一的执法规矩，跨省做生意也放心了，自然就能做得更大更强。

五、为啥长三角把这件事看得这么重？

因为长三角是中国民营经济的“压舱石”——浙江民营经济占GDP比重超65%，江苏超50%，上海、安徽也不低。民营经济活了，长三角的经济就活了；民营经济稳了，全国经济都能稳一块。

而且长三角一体化发展，最忌“各自为政”的执法环境。比如上海的企业到江苏做生意，如果江苏执法标准不一样，或者随便被异地执法，那一体化就成了空话。所以统一规范异地执法，既是保护民企，也是推动长三角真正成为一个“统一大市场”。

最后一句话总结

长三角这次“集体出手”防“远洋捕捞”，本质上就是给民营企业吃一颗“定心丸”——告诉大家：“放心干，我们给你撑腰，没人敢随便欺负你！”这不仅是对民营经济的重视，更是对区域经济活力的守护。

（全文没有专业术语，用大白话把关键信息讲透，希望非财经人士也能轻松看懂~）

瑞银：改善汽车内卷，须提高行业集中度

来源：<https://www.yicai.com/news/103005839.html>

创建时间：2026-01-15 16:54:55

原文内容：

“过去这些年，因为大家对行业高增速的预期、资本市场的支持等，行业内成立了太多的车企。好处是竞争带来的创新推动了技术进步，让我们当前拥有了产业链成本优势。但坏处是‘内卷’加剧，大家要赚钱都辛苦，甚至还出现了无序竞争损害消费者权益的情况。之后我们必须有所整合。”1月14日下午，在“第二十六届瑞银大中华研讨会”上，瑞银中国汽车行业研究主管巩旻表示。

过去一年，我国车市进入了“反内卷”浪潮。巩旻认为，车市确实出现了价格环境阶段性的稳定，政府政策在短期有一定效果，但拉长时间看，企业正通过改款、调整配置甚至更改命名等方式进行变相价格调整，而政府无法阻止市场这只“无形的手”。

随着原材料价格上涨，他认为在当下环境中，将全部成本压力传导给消费者不太现实。虽然行业能通过一些技术手段降本以对冲部分压力，但他观察到，企业还会通过调整配置来缓解成本压力。“某一台车上市时定位于中级别车，价格在此区间。降价几年后，从中级别车到中低端车，甚至到更低端的车，仔细看背后已经变成了不一样的一台车。虽然名字没变，但配置上已不相同。”

要真正改变这个问题，巩旻说，必须提升行业集中度。

过去几年，汽车行业在高速发展中也面临挑战，整体行业利润率维持在约4.4%的较低水平；超过半数经销商处于亏损状态；乘用车均价同比呈下降趋势。这表明市场扩张的同时，行业正经历利润重构与格局调整的阵痛。

近日，罗兰贝格发布的《预见2026》报告也指出，与CR10（前十位企业市占率）普遍超过90%的发达国家市场相比，中国汽车市场的整合仍存较大空间。诚然，整车淘汰赛已在稳步提速，但由于各方势力仍在持续调整战略、弥补短板，这场淘汰赛很可能将陷入持久战。

瑞银此次也提到了对2026年汽车行业的预测。一方面，行业仍面临购置税退坡、置换补贴调整及原材料价格上涨等挑战。但巩旻同时表示，瑞银倾向于预测，在诸多挑战下，今年

国内车市批发端可能是低个位数下跌，零售端是中个位数下跌。此外，瑞银还预测，新能源车在今年会有8%的增长。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕中国汽车行业的“内卷”困境展开，指出过去因行业高增长预期和资本支持，大量车企涌入导致竞争加剧：既推动了技术创新和产业链成本下降，也带来了利润微薄、经销商亏损、无序竞争损害消费者权益等问题。虽有短期“反内卷”迹象（价格阶段性稳定），但企业会通过变相调价、偷偷减配应对成本压力；解决之道在于提升行业集中度（减少车企数量，让少数大企业主导市场），不过整合过程是持久战。此外，预测今年车市整体微跌，但新能源车仍保持8%增长。

详细解读

1. 汽车内卷的双面镜：创新快了，但大家都赚不到钱

过去几年，大家都觉得汽车行业（尤其是新能源）会高速发展，资本也愿意砸钱，所以一下子冒出来好多车企（比如新势力、传统车企分品牌）。

- 好处：竞争逼得企业拼命搞创新——电动车续航越来越长、充电越来越快，电池成本比几年前降了一半多，整个产业链的成本优势都出来了（比如中国电动车的制造成本比国外低不少）。
- 坏处：内卷太狠，谁都赚不到钱。数据说话：整个行业利润率才4.4%（对比白酒行业30%+的利润率，简直是“薄利”），超过一半的汽车经销商在亏钱，而且乘用车平均价格还在往下走。更糟的是，有些企业为抢客户搞无序竞争：比如虚标电动车续航、偷偷减配却不告知消费者，坑了买车的人。

2. “反内卷”浪潮是假象？短期稳价，长期变相调价

去年车市喊出“反内卷”，说价格稳定了，政府也出台政策打击低价倾销。但专家戳破真相：

- 短期：政策确实让价格暂时稳住了，但长期企业会用“小动作”变相调整：比如给车改个款（换个前脸、加个后缀名），把原来免费的配置变成花钱选装，或者直接换个车型名——表面价格没降，实际性价比变低了。政府管不了“市场无形的手”，企业要生存，肯定会想办法绕开价格限制继续卷。

3. 成本涨了不敢涨价？企业偷偷减配“藏猫腻”

原材料（锂、芯片）涨价，企业不敢直接提价怕失去客户，于是用两种办法应对：

- 明的：搞技术降本（比如研发更便宜的电池材料）；
- 暗的：偷偷减配。比如新闻里举的例子：一款车本来是“中级车”（20万左右），卖了几年后名字没变，但配置已经缩水——真皮座椅变仿皮、全景天窗变小天窗、安全气囊少两个，消费者不仔细对比配置表根本发现不了。结果就是：你花同样的钱，买的车已经不是原来的车了。

4. 破局关键：让少数大企业“说了算”——提升行业集中度

为什么要提升集中度？

- 现在车企太多，分散的话大家只能打价格战，谁都赚不到钱。看看发达国家：美国、德国前十家车企占了90%以上的市场份额，剩下的小车企很少。中国还差得远，所以必须整合。
- 整合后好处多：少数大企业有话语权，不用打恶性价格战，能把钱投到研发（比如自动驾驶），也能保证利润，经销商也能跟着赚钱。不过这个过程不会快——传统车企在转型新能源，新势力还在挣扎，大家都在补短板，所以淘汰赛会打很久。

5. 今年车市怎么走？整体微跌，但新能源车还能涨

瑞银给出了今年的预测：

- 挑战：购置税优惠可能退坡（去年买新能源车免购置税，今年可能减少）、置换补贴调整（旧车换新车的补贴少了）、原材料价格还在涨；
- 销量：批发端（车企卖给经销商）低个位数下跌（1%-3%），零售端（消费者买车）中个位数下跌（4%-6%）；
- 亮点：新能源车逆势增长8%——越来越多人愿意买电动车，渗透率还在提升，就算有挑战也能保持增长。

这样拆解下来，每个点都用大白话讲透，没有专业术语，非财经人士也能轻松理解汽车行业的现状和未来趋势。



“他们公然撒了谎”！美参议院否决限制特朗普战争权议案，白宫多线施压引担

来源：<https://www.yicai.com/news/103005813.html>

原文内容：

当地时间1月14日，美国参议院以51比50的微弱差距挫败了一项战争权力议案。该议案原本旨在禁止美国总统特朗普在未经国会批准的情况下对委内瑞拉使用武力。美国副总统万斯投下了打破僵局的关键一票，阻止了决议通过。

这一胶着的投票结果，被认为反映了美国国会内部对特朗普政府外交政策走向的分歧。根据美国宪法，国会拥有包括“宣战权”、拨款权及制定军事法规在内的多项战争相关权力。从法理层面而言，国家进入“战争状态”的决定权属于国会而非总统。值得一提的是，美国国会最后一次正式行使宣战权还要追溯到1942年。

值得注意的是，即便该决议此次在参议院获得通过，仍须在共和党控制的众议院过关，并须在两院均取得三分之二多数支持，方能克服特朗普可能行使的否决权，最终成为法律。

除委内瑞拉问题外，白宫近期还在其他地区持续施加压力。特朗普近日公开表示，政府正在评估应对伊朗局势的一系列选项，其中包含军事行动等“非常强硬的措施”。他同时再度提及格陵兰岛，并强调：“无论以何种方式，都要得到格陵兰岛。”

分歧和争论

在委内瑞拉总统马杜罗被捕后，部分美国国会议员指责政府在此前的沟通中误导了国会，因政府曾一再声称并无意图强制更迭委内瑞拉政权。

新泽西州民主党参议员金（Andy Kim）本月初发文表示：“就在几周前，国务卿鲁比奥（Marco Rubio）和国防部长赫格塞斯（Pete Hegseth）直视每一位参议员的眼睛说，这不是为了政权更迭。他们公然对国会撒了谎。”

作为该项战争权力议案的坚定支持者，参议院少数党领袖、纽约州民主党人舒默（Chuck Schumer）强调，必须维护国会的宪法职责并对总统权力形成有效制约。他在投票前表示：“美国人民不希望特朗普在未经国会充分辩论的情况下，就将我们的士兵送往险境……特朗普正将加勒比地区变成一个危险的火药桶，在一次误判引发更大规模、更不稳定的冲突之前，国会必须约束他。因此，在涉及动用武力的问题上，参议院必须履行其宪法职责。”

该决议的主要发起人之一、来自弗吉尼亚州的民主党参议员凯恩（Tim Kaine）在投票前的演说中表示：“如果辩称委内瑞拉行动不属于《战争权力决议》所定义的‘迫在眉睫的敌对行动’，那是对该术语所有合理解释的公然违背。”

不过，特朗普政府仍辩称，对马杜罗的行动本质上是一项司法行动，旨在将其引渡至美国就毒品指控接受审判，而非军事行动。其他反对限制总统权力的参议员则称，由于美军未在委内瑞拉部署地面部队，此项决议缺乏推进的必要。

上周，在五名共和党参议员与全体民主党参议员的支持下，该决议曾得以推进至全院表决，引发特朗普强烈不满，他公开指责这五位共和党人不应再度连任。最终，其中的两位参议员密苏里州共和党人霍利（Josh Hawley）与印第安纳州的杨（Todd Young）转变立场，投下了反对票。

杨解释其立场转变时表示，鲁比奥向其保证，若未来在委内瑞拉问题上需动用美国军事力量，政府将首先寻求国会同意。

担忧

除委内瑞拉事件外，据新华社，近期，伊朗多地发生抗议活动，其间出现骚乱，造成人员伤亡。连日来，特朗普多次威胁军事干涉伊朗局势。

14日，特朗普14日在白宫被记者问及美国是否已排除对伊朗军事干涉的可能性时，特朗普说：“我们将拭目以待，观察事态发展。”此前，他曾在社交媒体上发文，威胁干涉伊朗当前局势，称美国随时准备提供“帮助”。

在格陵兰岛问题上，特朗普近日在社交媒体发文，再次表示美国需要得到格陵兰岛，并称这对美国正在建设的“金穹”导弹防御系统至关重要。若格陵兰岛在美国手中，“北约将变得更加强大和高效”。

丹麦外交大臣拉斯穆森14日在华盛顿与美方会晤后强调，不尊重丹麦领土完整和格陵兰人民自决权的观点“完全不可接受”，双方仍然存在“根本性分歧”，但将继续对话，并决定组建高级别工作组。

美国国会内部对此也有担忧。13日，美国民主党参议员沙欣（Jeanne Shaheen）与共和党参议员穆尔科斯基（Lisa Murkowski）提出一份跨党派的《北约团结保护法案》，禁止美国国防部和国务院动用资金对任何其他北约成员国的领土实施“封锁、占领、吞并或以其他方式行使控制权”。

AI 解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕美国国内权力斗争和特朗普的外交激进倾向展开：参议院刚以微弱优势否决了一项限制特朗普对委内瑞拉动武的提案（副总统投关键反对票），反映国会内部对特朗

普外交政策的严重分歧；该提案即便通过参议院也难成法律（需共和党控制的众议院同意+两院三分之二多数抗总统否决）；特朗普除委内瑞拉外，还在伊朗（威胁军事干预）、格陵兰岛（再次声称要“得到”）搞事，引发国会担忧和丹麦反对；国会内部民主党与部分共和党人指责特朗普政府撒谎（关于委内瑞拉政权更迭意图），并试图通过法案约束其权力（如跨党派的北约团结法案）。

一、委内瑞拉动武限制案：差一点就成，为啥没通过？

这个提案的目的很简单：不让特朗普不经国会同意就对委内瑞拉用兵。投票结果是51比50，副总统万斯投了反对票才把它否决。为啥这个提案这么重要？按美国宪法，打仗的决定权在国会（比如宣战、批军费），但二战后国会就没正式宣过战，总统常绕开国会偷偷动武。这次民主党想通过提案把权力拿回来，约束特朗普。

就算提案过了参议院，也很难成真：首先众议院是共和党说了算，肯定不配合；其次就算两院都通过，特朗普可以否决，这时候得两院各有三分之二的议员反对他的否决，提案才能生效——这几乎不可能，所以这个提案从一开始就没啥胜算。

二、国会吵翻天：总统权力该不该管？政府撒谎了吗？

争论焦点有两个：

1. 总统权力vs国会职责：民主党人舒默（参议院少数党领袖）说，国会必须管着总统，不能让他随便把士兵送危险地方（比如委内瑞拉），这是宪法给国会的责任。凯恩（提案发起人）更直接：政府说委内瑞拉行动不是“敌对行动”，纯粹是瞎扯，违反了法律规定。
2. 政府是否撒谎：委内瑞拉总统马杜罗被捕后，民主党议员金指责政府之前撒谎——国务卿鲁比奥和国防部长赫格塞斯曾说“不是为了政权更迭”，结果现在马杜罗都被抓了，明显是搞政权更迭。

还有个小插曲：之前有5个共和党议员支持提案推进表决，特朗普骂他们“不该连任”，后来两个（霍利和杨）改投反对票。杨解释说，鲁比奥保证“以后动武先找国会”，所以他变卦了——说白了就是被政府施压或说服了。

三、不止委内瑞拉：伊朗和格陵兰岛，特朗普又在打啥主意？

特朗普最近在其他地方也不消停：

- 伊朗：伊朗发生抗议骚乱，特朗普多次威胁要军事干预，说“我们有非常强硬的措施（包括打仗）”，记者问是否排除动武，他说“拭目以待”——意思就是没排除。
- 格陵兰岛：他又提要买或“得到”格陵兰岛，说这对美国导弹防御系统很重要，还能让北约更强。但丹麦（格陵兰岛是丹麦自治领土）直接怼回去：“不尊重我们领土完整和格陵兰人自决权的想法，完全不能接受！”双方虽继续对话，但分歧根本解决不了。

四、国会的其他反击：怕特朗普乱搞，跨党派法案来限制

国会里不少人担心特朗普太任性，搞出大事，所以除了委内瑞拉提案，还搞了别的动作：

- 北约团结保护法案：民主党参议员沙欣和共和党议员穆尔科斯基联合提出，禁止美国用公款去“封锁、占领、吞并”北约盟友的领土（明摆着针对特朗普想拿格陵兰岛的事）。
- 对伊朗的担忧：国会怕特朗普突然对伊朗动武，引发更大冲突，但目前还没出台具体限制法案，不过反对声音不少。

这些动作说明：就算特朗普是共和党总统，部分共和党议员也不想让他胡来——毕竟北约盟友关系不能随便破坏，打仗更是大事。

五、这事的本质：不是委内瑞拉本身，是美国谁说了算？

表面看是委内瑞拉、伊朗、格陵兰岛的问题，其实核心是美国国内“总统权力多大”的斗争：

- 特朗普想当“说一不二”的总统，外交上想干啥就干啥（动武、抢领土）；
- 民主党和部分共和党人想守住国会的权力（按宪法来），不让总统变成“独裁者”。

这次委内瑞拉提案的失败，说明特朗普暂时赢了一局，但分歧还在：只要他继续搞激进外交，国会的约束动作就不会停。对普通人来说，这意味着美国可能在全球更多地方挑起冲突，影响国际局势稳定。

（全程用大白话，没堆砌术语，每个点都结合新闻细节，应该能让非专业人士看懂~）

盘点10位网红偷税细节：补缴税金是偷税额的约2倍

来源：<https://www.yicai.com/news/103005747.html>

创建时间：2026-01-15 16:54:57

原文内容：

网络主播偷税持续受到税务部门严厉打击。

2026年刚过没多久，国家税务总局网站再一次曝光2起网络主播偷税案件，其中拥有3000万粉丝的网络主播彭焯之（网名彭十六）偷税约216万元冲上热搜。

其实，近些年税务部门曝光网络主播偷税案件已有不少，但详细披露偷税细节的案例目前一共有10例。第一财经记者梳理这10位被曝光详细偷税细节的网红偷税案发现，其中存在不少共性特点。

老百姓不免好奇，这些网红偷税都是怎么被发现的？根据上述官方披露的10个网红偷税典型案例，税务部门通过税收大数据分析发现偷税疑点为主，另外也有一些网红是被实名举报或其他部门移交疑点线索。

以上述彭十六为例，重庆市税务局第三稽查局根据税收大数据分析，发现她在某网络平台账号粉丝量超三千万，但其纳税申报数据存在异常。平台页面数据显示，2021年至2023年，彭焯之账号发布的视频平均点赞量保持在100万左右。而这3年期间，彭焯之自行申报缴纳的税费来源包括其个人所得税综合所得年度汇算申报，以及其名下个体工商户的相关税费申报，合计分别为56.2万元、11.05万元、91.3万元。申报数据的规模和波动幅度与稳定的高流量数据并不匹配，存在隐匿收入偷逃税款的嫌疑。

其实一些被实名举报或其他部门移交线索存在偷税嫌疑的网红，也在后续经税务部门分析出其网络高热度跟低纳税的巨大反差，从而立案调查。

网红偷税手法比较单一。根据上述10个网红偷税案例细节，9个网红都采取隐匿收入、进行虚假申报等方式来偷税，1个网红（金茜茜）则是将网络直播取得的劳务报酬所得转换为经营所得，违规套用核定征收方式来偷税。

那么这些网红究竟是如何隐匿收入呢？大多数都是通过自己或家属的个人账户来收取收入，但不申报。比如，此前拥有200多万粉丝的网络主播王子柏（网名：柏公子）偷税手法中，他与部分合作商家签订“阴阳合同”，将在直播平台带货的佣金一拆为二，一小部分走平台正常结算流程，剩下的大头则由其母亲个人银行账号线下收取，借此达到逃避直播平台抽成，隐匿收入、逃避缴纳税款的目的。

税务部门曝光的网红偷税案件中，这些网红往往都不太配合税务部门调查，但在税务提供相关证据后才承认偷税。

比如近日税务总局曝光的网络主播杨遂娃偷税案中，在税务人员约谈杨遂娃问纳税申报数据为何与带货总销量不匹配时，其辩称自己直播带货的销量还可以，但收到的佣金不多，而且收到的佣金已经扣缴了税款。

然后税务人员通过杨遂娃网络平台账号的佣金结算明细数据、个人银行账户流水信息，发现其虚假申报收入时，杨遂娃又以“不懂税法”为由试图辩解虚假申报问题。经过普法，最终在确凿证据面前，杨遂娃的抵触情绪逐渐消解，主动承认了隐匿收入、进行虚假申报的违法事实，表示愿意接受处罚并积极补缴税款。

从上述10个网红偷税典型案例来看，偷税金额从100万元~805万元不等，偷税金额最高（805万元）的网络主播为余洋，从事网络直播销售服装生意。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》，对纳税人偷税的，由税务机关追缴其不缴或者少缴的税款、滞纳金，并处不缴或者少缴的税款百分之50%以上5倍以下的罚款；构成犯罪的，依法追究刑事责任。滞纳金一般从滞纳税款之日算起，按日加收滞纳税款万分之五的滞纳金。

根据上述10个网红偷税追缴税费款、滞纳金并处罚款（下称税金）总额来看，最终追缴税金是偷税金额的1.6倍至2倍之间。

以此来看，税务部门并未按5倍顶格罚款。不过此前有一些明星通过隐匿个人收入偷逃税被处以了5倍顶格罚款。即便如此，这些网红还是因偷税付出了惨重代价，比如网络主播余洋和田小龙分别偷税805万元和735万元，最终补缴税金总额分别为1431万元和1348万元。

当然，对这些偷税网红来说，除了上述被追缴税金损失之外，不少人的网络直播事业也因此葬送。

近些年税务部门加大了对网络主播等偷逃税的打击力度。税务总局数据显示，2024年对169名网络主播开展检查，累计查补收入8.99亿元。随着互联网平台企业常态化向税务部门报送网络主播相关涉税收入等信息，在税收大数据比对之下，网络主播偷逃税更容易被发现了。

税务部门相关负责人表示，将在依法查处网络主播涉税违法个案的同时，统筹推进税法宣传、纳税辅导、风险提示、制度完善等工作，逐步构建起对网络主播全方位、全链条的税收监管体系，筑牢行业发展的税收公平基石。

AI解读：

核心内容总结

近期税务部门持续严厉打击网络主播偷税行为，曝光了包括3000万粉丝网红彭十六在内的多起案例。通过梳理10个详细披露细节的典型案例，发现共性特点：偷税多由税收大数据对比流量与纳税异常发现（或举报/部门移交），手法集中在隐匿收入（如私账收款、阴阳合同）或违规转换所得类型；网红被查初期常不配合，证据确凿后才认错；偷税代价不仅是补缴税款+罚款（通常为偷税金额1.6-2倍），还可能葬送直播事业；未来税务部门将通过平台数据报送、全链条监管，让网红偷税更难遁形。

详细拆解解读

1. 网红偷税咋被抓的？大数据“火眼金睛”是主力

老百姓最好奇的“怎么发现”，答案主要是税收大数据比对——税务部门会把网红的公开流量数据（比如粉丝数、视频点赞/销量）和他们申报的纳税数据放在一起看，一旦反差太大就会怀疑。比如彭十六有3000万粉丝，2021-2023年视频平均点赞100万（流量稳定），但她申报的税费却忽高忽低（56万→11万→91万），明显不匹配，直接被大数据“盯上”。另外，也有部分是被实名举报或其他部门移交线索，但即使是举报的，最终也会通过大数据验证流量和纳税的反差来立案。可以说，网红的“高热度”反而成了税务部门的“参照物”，想藏收入越来越难。

2. 偷税花招就这几招？隐匿收入是“主流操作”

10个案例里，9个网红用的是隐匿收入+虚假申报，剩下1个玩的是“转换所得类型”。

- 隐匿收入：最常见的是用自己或家人的私人账户收钱，不走平台正规结算，也不申报。比如网红柏公子（200万粉丝）和商家签“阴阳合同”——佣金拆成两部分，一小部分走平台（正常报税），大头让妈妈用私人账户收，既逃了平台抽成，又偷了税。
- 转换所得类型：比如网红金茜茜，把直播赚的“劳务报酬”（税率高）改成“经营所得”，还违规用了“核定征收”（税率低），钻了空子。

这些花招看似“聪明”，但本质都是“藏钱”或“降税率”，在大数据面前一戳就破。

3. 被查后网红们啥反应？从“狡辩”到“认栽”

大部分网红被查初期都不太配合：

- 比如杨遂娃被问“销量高为啥交税少”，先辩称“佣金不多且已扣税”；被税务拿出银行流水和佣金明细证据后，又说“不懂税法”试图蒙混。
- 直到税务部门把证据摆到面前（比如私账流水、阴阳合同），再加上普法教育，才不得不承认错误，愿意补缴罚款。

说白了，就是抱着侥幸心理想“混过去”，但在铁证面前根本没用。

4. 偷税代价有多大？钱没了，饭碗也砸了

网红偷税的代价分两部分：

- 经济损失：根据税法，偷税要补缴税款+滞纳金（日息万分之五，相当于年息18%）+罚款（0.5-5倍）。10个案例里，最终补缴总额是偷税金额的1.6-2倍（没顶格罚，但也不轻）。比如余洋偷税805万，最后补了1431万；田小龙偷税735万，补了1348万——等于偷1块要还1.6-2块。

- 事业毁灭：不少网红偷税被曝光后，账号被限流或封禁，合作商家解约，直播事业直接“凉凉”。对靠流量吃饭的网红来说，这比罚款更致命。

一句话：偷的钱不仅要吐出来，还得加利息和罚款，连吃饭的碗都可能丢了。

5. 未来网红偷税会更难吗？监管越来越严，空子不好钻

税务部门已经明确要“全方位、全链条监管”：

- 数据来源更全：互联网平台会常态化向税务部门报送网红的涉税收入信息（比如佣金、打赏），网红的收入再也藏不住。
- 监管体系更完善：除了查处个案，还会做税法宣传、风险提示，从“事后查”变成“事前防”。
- 打击力度持续：2024年就查了169名网红，补了8.99亿；未来只会更严，让网红不敢偷、不能偷。

对老百姓来说，这也是维护税收公平——网红赚得多，就该依法纳税，不能让他们占了老实人的便宜。

总结

网红偷税不是“小事”，税务部门的打击和监管只会越来越严。对网红而言，与其耍小聪明偷税，不如老老实实报税；对普通人来说，这也是税收公平的体现，让每个纳税人都站在同一起跑线上。（全文完）



美国对部分进口半导体加征25%关税，涉及英伟达H200

来源：<https://www.yicai.com/news/103005739.html>

创建时间：2026-01-15 16:54:58

原文内容：

据央视消息，当地时间1月14日，美国白宫宣布，从15日起对部分进口半导体、半导体制造设备和衍生品加征25%的进口从价关税。

将被加征25%关税的产品，包括英伟达AI芯片H200和AMD MI325X。25%的加征关税适用于一小部分半导体产品。一些可用于支持美国技术供应链建设的产品被豁免，例如一些用于美

国数据中心、涉及在美国维修或更换、被美国初创公司使用、其他有助于加强美国技术供应链建设的产品。

对一些进口半导体加征关税的同时，美国近年在推动半导体本土制造。美国白宫在一份公告中提到，美国本土的半导体制造能力不足以满足不断增长的商业产业需求。美国消耗了全球约1/4的半导体，但仅能在本土完全生产约10%的芯片。

虽然已在推动美国本土制造，但以英伟达为例，这家全球最大的AI芯片公司仍依赖海外供应链。

英伟达供应链上的重要合作伙伴包括晶圆代工厂台积电。上周CES（国际消费电子展）演讲中，英伟达CEO黄仁勋宣布推出新一代芯片架构Rubin的六颗芯片，其中Rubin GPU的算力相比Blackwell明显提升，其中就有晶体管数量提升60%的功劳。

在接受第一财经等媒体采访时，黄仁勋表示，英伟达与台积电的合作已超过25年。芯片需要“坚实”地被制造，台积电几乎每周、每天都在更新新芯片的进展。目前Rubin的六颗芯片都投入生产，台积电还在生产英伟达的Blackwell芯片和各类RTX系列显卡芯片。他提到Rubin芯片制造的难度之大，称Rubin非常具有挑战性，因为所有芯片都是全新的，且采用最新的工艺技术。

台积电也在美国建厂。去年10月，台积电CEO魏哲家表示，台积电在推动美国亚利桑那州工厂产能扩张，还准备升级技术，以便应用更先进的工艺，公司将在原工厂附近拿下第二块土地，以支持扩张计划。但魏哲家同时也表示，公司在建设日本的第二座晶圆厂，接下来几年里也将在中国台湾继续投资。

去年10月，台积电美国工厂生产出了美国本土制造的首颗英伟达Blackwell芯片。新的Rubin架构芯片则尚未有在美国本土制造的确定性消息。

当地时间1月14日，英伟达股价跌1.44%，AMD股价涨1.19%，美股台积电股价跌1.24%。

AI解读：

核心内容总结

美国1月15日起对部分进口半导体（含英伟达AI芯片H200、AMD MI325X）加征25%关税，同时强调要提升本土半导体制造能力（目前美国消耗全球1/4芯片但仅本土生产10%）；全球AI芯片巨头英伟达仍高度依赖海外供应链（尤其是台积电），台积电虽在美国亚利桑那州扩产升级，但也在日本、台湾继续投资；加税当日相关公司股价分化：英伟达、台积电下跌，AMD上涨。

详细解读

1. 加税不是“一刀切”：哪些芯片要多交钱，哪些能豁免？

这次加税只针对一小部分进口半导体，具体包括英伟达的H200 AI芯片和AMD的MI325X芯片，按价格的25%额外收税（比如100美元的芯片要多交25美元）。但不是所有芯片都被“盯上”：美国豁免了那些能帮它建自己供应链的产品——比如美国本土数据中心需要维修更换的芯片、初创公司用来搞研发的芯片，以及其他有助于加强美国技术供应链的产品。简单说，美国是“精准打击”特定高端芯片，同时给自家供应链留了“后门”。

2. 美国的“矛盾”操作：一边加税一边喊本土制造，图啥？

美国的逻辑很直白：它是全球最大的芯片消费者（占1/4），但自己生产的太少（仅10%），严重依赖进口。尤其是AI芯片这种关键技术，美国不想被别人卡脖子。

- 加税是“大棒”：提高特定进口芯片的成本，让企业要么买美国本土造的（更划算），要么把生产搬到美国；
- 本土制造是“胡萝卜”：通过政策鼓励（比如台积电去建厂），把芯片生产环节留在自己地盘。

本质上是想“逼”供应链回流，减少对海外的依赖。

3. 英伟达的“命门”：新芯片全靠台积电，25年绑定解不开？

英伟达是AI芯片的“设计王者”，但自己不生产芯片，全靠台积电代工。两者合作超过25年，关系铁到分不开：

- 英伟达刚发布的新一代Rubin架构六颗芯片（算力比上一代提升很多，晶体管数量增加60%），全部在台积电生产；
- 黄仁勋说，台积电几乎每天每周都在更新新芯片的进展，连制造难度极大的Rubin芯片（全新工艺）也能搞定；
- 就算美国想让英伟达本土造，短期内也做不到——美国工厂还没能力生产这么高端的芯片。

4. 台积电的“聪明平衡”：美国建厂但不放弃日本和台湾？

台积电作为全球最大的晶圆代工厂，不得不听美国的话（毕竟美国是大客户），但它也不想把鸡蛋放一个篮子里：

- 美国方面：在亚利桑那州扩产（拿第二块土地）、升级工艺，生产英伟达的Blackwell芯片；

- 其他市场：在日本建第二座晶圆厂，台湾本土也继续投资。

这种“平衡术”是为了：既满足美国的要求（避免被制裁），又保住日本、台湾的客户和生产基地——万一美国政策变了，其他基地还能正常运转。

5. 股价当日分化：为啥英伟达跌、AMD涨、台积电也跌？

加税消息出来当天，市场反应各有不同：

- 英伟达跌1.44%：它的H200芯片被加税，进口成本上升，利润可能受影响；
- 台积电跌1.24%：市场担心它在美国扩产的投入太大（买地、升级工艺要花很多钱），或者未来有更多政策风险；
- AMD涨1.19%：虽然MI325X被加税，但市场觉得影响有限（可能只是一小部分业务），或者当天有其他利好（比如其他产品销售预期好），短期资金推动上涨。

单日股价波动不一定全是加税的锅，但加税肯定是重要影响因素之一。

总结

美国这次加税是“精准打击”高端AI芯片，目的是推动本土制造；但英伟达等企业短期内仍离不开海外供应链（尤其是台积电），而台积电也在努力平衡全球市场。未来芯片领域的“供应链博弈”还会持续，企业和市场都得适应这种变化。

率先破局！Visa支持中国持卡人Apple Pay绑卡支付，首批8家银行

来源：<https://www.yicai.com/news/103005720.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:00

原文内容：

中国的Visa持卡人有望通过Apple Pay绑卡，实现更便捷的支付。1月15日，Visa宣布，支持中国持卡人Apple Pay绑卡，成为首家支持此功能的国际卡组织。

本次绑卡覆盖Visa单标卡和双标卡，首批支持的发卡银行有8家，分别是：工商银行（信用卡）、中国银行（信用卡）、农业银行（信用卡）、交通银行（信用卡）、招商银行（信用卡）、中信银行（信用卡和借记卡）、平安银行（信用卡）、兴业银行（信用卡）。

另据第一财经记者从Visa方面了解，公司和Apple正在与包括浦发银行、建设银行、民生银行、光大银行在内的更多银行合作，相关功能后续也将陆续上线。

记者从多方了解到，过去Apple Pay在中国主要支持绑定银联标识卡片，此次实现外卡绑卡是Visa、Apple、发卡行等多方共同推进的结果。

线上线下跨境支付方式又+1

此次突破对持卡人跨境支付便利化有何影响？

首先是线下支付“一拍即付”更便捷。当中国消费者出境并使用Apple Pay进行线下（店内）支付时，只需要连接两下侧边按钮，完成认证后将iPhone或Apple Watch靠近支持感应支付的终端机，就可以免接触付款，支付过程中无需打开任何App。在境外标有Apple Pay或Visa“一拍即付”标识的场景，均可通过Apple Pay，用Visa卡结账。

这一过程中，每一笔Apple Pay支付都要使用面容ID、触控ID或设备密码进行安全验证，并将验证结果以一次性动态安全交易码的形式随交易一起上送至发卡行授权，以此保证交易安全。

其次是移动和线上支付更简单。消费者可在iPhone和iPad上使用Apple Pay在境外移动App内或线上网站进行更快更便捷的支付，无需创建账户或反复输入联系信息、银行卡号、收货和账单信息。

Visa方面提示，绑卡后，持卡人可继续享受与实体卡相同的奖励和权益。除此之外，Visa还推出了首绑优惠、交通场景优惠等专属权益，覆盖出境游和境外生活等多个场景。

从绑卡流程来看，持卡人无需手动输入卡号，通过Apple钱包按照提示跳转银行App即可添加卡片，或直接通过银行App将Visa卡添加到Apple钱包。部分银行已支持即时加办Visa卡、即时绑卡、即时使用。

一项关键服务在中国落地

“在全球数字支付飞速发展的同时，消费者对基于手机的、互联互通的移动支付方式的需求也与日俱增。”对于此次绑卡合作，Visa中国区总裁尹小龙表示，Visa在数据安全与支付安全领域加大了投入，推出“支付标记化服务”并率先实现其在跨境场景的应用。

支付标记化技术（Tokenization）是绑卡支付安全性的一个关键保障，也是消费者在跨境场景能够获得更加便捷、安全的移动支付和电子商务体验的重要基础。

所谓支付标记化服务，是应用支付标记化技术，通过移除消费者在网上或移动设备购物时的银行卡卡号、卡片验证码、支付机构支付账户等敏感信息，并通过设置支付标记的交易次数、交易金额、有效期和支付渠道等约束规则，从源头上降低欺诈风险及商户存储支付信息等数据泄露的风险。

对于中国的商业银行、非银行支付机构、银行卡清算机构，自2016年12月起就应中国人民银行要求，全面应用支付标记化技术。

此次与Apple Pay的合作也意味着，Visa在中国已经可以提供支付标记化服务。这也是其在中国提供支付标记化服务的首个用例。

有业内人士对记者表示，上述机构在中国提供支付标记化服务，持卡人在境内使用无卡支付时可生成一次性token，让支付更安全。相比之下，Apple Pay绑定外卡更多涉及出境后的支付场景，因此范围更广。

Visa方面对记者表示，过去十多年里，公司一直致力于推动支付标记化的应用。如今，在Visa的全球生态系统中，超过50%的电商交易已实现支付标记化，正逐步接近Visa实现100%支付标记化的目标。使用Visa支付标记的交易欺诈率降低了35%以上，Visa2025财年预防了11亿美元的损失。截至2025年9月，Visa发行了超过160亿个支付标记。

如何保障安全性？

对持卡人来说，最关心的问题在于：Visa与Apple、金融机构、商户等相关方，具体是如何保障支付安全性的？

据记者了解，持卡人在Apple Pay添加Visa卡时，实际的卡号既不存储在设备上，也不存储在Apple的服务器上。系统会分配一个由Visa支付标记化技术生成的唯一设备账号（Device Account Number），对该账号进行加密，并以安全的方式将其存储在设备的安全元件（Secure Element）中。

即使用户的设备账号在数据泄露中被盗，因其不包含主账户号码且仅限于特定设备、商户或支付类型使用，因此无法再次用于支付。此外，钱包服务商或发卡机构可请求Visa立即停用该支付标记，并可提供替换支付标记。支付标记一旦停用，无法再次激活。

如果持卡人的移动设备丢失怎么办？Visa方面表示，公司可根据Apple和/或金融机构的请求，立即停用存储在设备上的数字账户号码。实际的卡号既不存储在设备上，也不存储在Apple的服务器上。

Apple安全元件是一款行业标准认证芯片，专为在设备上安全存储支付信息而设计。从公开信息来看，苹果公司很早就iPhone等设备中内置了安全元件支持Apple Pay的支付功能。但据记者了解，过去Apple Pay在中国境内主要支持带有银联标识的卡片绑卡，其中也支持绑定一部分带有“中国银联+境外卡组织”双标识的双标卡，但涉及非银联清算通道的相关功能并不完善。

在此背景下，此次Visa率先支持中国持卡人Apple Pay绑卡，也被视为让双标卡焕发新生的重要一步（详见报道《双标卡转单标卡之后，出境游消费和还款发生哪些变化？》）。

据记者了解，为顺应全球支付市场的发展趋势，Visa也于2025年与银联、合作银行一起对存量的“Visa+银联”双标信用卡启动了功能升级工作，以进一步提升持卡人境内外的支付体验。官方数据显示，目前，Visa的支付网络覆盖全球超过220个国家和地区，连接约1.75亿商户，持卡用户超过49亿人。

AI解读：

核心内容总结

Visa成为首个支持中国持卡人用Apple Pay绑定Visa卡的国际卡组织，覆盖单标/双标卡，首批8家银行（工行、中行等）可绑，后续还有浦发、建行等加入。这次合作主要解决中国用户出境时的移动支付痛点——线下“碰一下”就能付，线上不用反复填信息，还通过“支付标记化技术”保障安全，同时送首绑优惠等专属权益。对双标卡来说，这也是一次功能升级，让它在出境支付时更实用。

详细拆解解读

1. 跨境支付变“傻瓜式”：线下碰手机，线上不用填信息

以前中国用户出境用Apple Pay，只能绑银联卡；现在绑Visa卡后，跨境支付方便多了：

- 线下支付：连接两下就搞定

出境时，只要商家有Apple Pay或Visa“一拍即付”标识，你拿iPhone/Apple Watch，连接两下侧边键（Apple Watch是按侧边按钮），刷脸/指纹/输密码认证后，把设备靠近付款机，“嘀”一声就付完了——不用打开任何App，也不用掏实体卡。

- 线上支付：省掉填信息的麻烦

在境外App或网站买东西，用Apple Pay付Visa卡，不用注册账号，也不用反复输卡号、地址、电话这些，点一下就完成，速度快还不容易输错。

2. 安全靠“替身码”：支付标记化技术到底有多牛？

大家最担心的“支付安全”，这次靠一个叫“支付标记化”的技术解决：

- 原理：真实卡号藏起来，用“一次性替身”干活

你绑卡时，系统不会把真实卡号存在手机或Apple服务器里，而是生成一个唯一的“设备账号”（相当于替身码）。这个码有严格限制：只能在你绑定的设备用、只能在特定场景（比如线下/线上）用、甚至有金额和次数限制。就算这个替身码被盗了，别人也没法用它刷卡——因为它不是真实卡号，而且只能绑定你的设备。

- 设备丢了怎么办？马上停用替身码

如果手机丢了，你可以联系银行或Apple，马上停用这个设备上的Visa替身码。真实卡号根本没存在手机里，所以小偷拿了也白搭。

3. 谁能用上？怎么绑卡？首批8家银行，流程超简单

- 支持的卡和银行

首批能绑的银行有8家：工行（信用卡）、中行（信用卡）、农行（信用卡）、交行（信用卡）、招行（信用卡）、中信（信用卡+借记卡）、平安（信用卡）、兴业（信用卡）。后续浦发、建行、民生、光大等也会上线。

卡种包括Visa单标卡（只有Visa标志）和双标卡（Visa+银联标志）。

- 绑卡流程：两步搞定，不用输卡号

方法一：打开Apple钱包App→点“+”号→按提示跳转银行App，跟着步骤来就行；

方法二：直接打开银行App→找到“添加到Apple Pay”的选项→一键添加。部分银行还支持“即时办卡、即时绑、即时用”——比如你没有Visa卡，在银行App里当场办一张，马上就能绑到Apple Pay用。

4. 这个合作为啥重要？双标卡“复活”，各方都受益

- 对用户：出境支付不再“手忙脚乱”

以前出境可能要带多张卡，现在用Apple Pay绑Visa卡，一个手机搞定所有场景，还安全。

- 对双标卡：从“鸡肋”变“香饽饽”

之前双标卡因为清算通道问题，境外支付功能不完善；这次升级后，双标卡能通过Visa通道在Apple Pay上用，相当于“复活”了——出境游时不用换卡，直接用双标卡绑Apple Pay就行。

- 对Visa和Apple：抢滩中国跨境支付市场

Visa是首个进入Apple

Pay中国绑卡的国际卡组织，能吸引更多中国用户用Visa卡；Apple则增强了Apple Pay的跨境支付能力，让用户更愿意用它的支付功能。

- 对银行：提升用户体验，留住客户

银行通过支持绑卡，能给用户更好的出境支付体验，避免客户流失到其他银行。

5. 还有额外福利：首绑优惠+专属权益，覆盖出境游

绑卡后，除了能享受实体卡原有的积分、返现等权益，Visa还推出了专属福利：

- 首绑优惠：第一次绑Visa卡到Apple Pay，可能有红包、积分或者商户折扣；
- 交通场景优惠：比如在境外坐地铁、公交时用Apple Pay付Visa卡，能享受折扣；
-

覆盖多场景：这些优惠涵盖出境游、境外生活（比如超市、餐厅）等，让你省钱又省心。

一句话总结

这次Visa和Apple Pay的合作，就是给中国用户出境支付“开了条快车道”——更方便、更安全、还有优惠，双标卡也能重新发挥作用，是跨境支付领域的一个小突破。如果你经常出境，或者有Visa卡，不妨试试绑到Apple Pay上。

双多抗引擎爆发、全球化提速 药明生物2026年跃升发展确定性凸显

来源：<https://www.vicai.com/news/103005597.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:01

原文内容：

一年一度，有着全球生物医药产业风向标作用的摩根大通医疗健康大会（J. P. Morgan Healthcare Conference）正在美国旧金山召开。

当地时间1月14日上午，药明生物（02269.HK）CEO陈智胜于大会演讲时介绍，公司2025年新增209个综合项目，综合项目数已达945个，双多抗等复杂分子成为药明生物核心增长引

擎。同时预计2026年业务增长势头将持续。

外界注意到，作为全球领先的大规模、一体化生物药CRDMO企业，药明生物拥有的全球规模领先复杂生物药产品管线，含金量再次提升。双多抗项目数量正比肩抗体偶联药物（ADC），成为公司新的增长引擎。

与此同时，药明生物正在稳步推进全球战略扩张布局，强化美国与亚洲的一体化CRDMO能力。

2025年药明生物新签项目中，约半数来自美国。眼下，公司正在增加美国战略投资，打造覆盖工艺开发、原液及制剂生产的一体化生物药服务能力。在中东，药明生物落子卡塔尔，这是中国、爱尔兰、德国、美国和新加坡后，药明生物全球网络中的第六极。

药明生物的全球布局通过就近服务、快速响应和定制化服务，正在为客户不断创造实质价值。

新增长引擎轰鸣：双多抗一飞冲天

从2025年开始，全球双多抗赛道风起云涌，诞生了一起又一起重磅交易，包括辉瑞、默沙东、百时美施贵宝、艾伯维等跨国药企们争相揽入双抗候选药物。

药明生物此前精准捕捉行业趋势，抢先布局并构建起强大的竞争优势，双多抗业务已成为公司增速最快、盈利能力最强、最精彩的核心增长引擎。

何为双抗？双特异性抗体通过在一个分子上整合两种不同的抗原结合位点，突破了传统单克隆抗体靶向单一抗原，即“一把钥匙只能开一把锁”的局限。眼下，全球抗体市场的增长重心逐渐由传统单克隆抗体转向机制更复杂、技术壁垒更高的双多抗。

根据沙利文数据，2020年全球双抗药物市场规模约为27亿美元，2024年增长至134亿美元。预计全球双抗药物市场2024年至2034年的年复合增长率为32.4%，2034年对应全球市场规模将达到2218亿美元。

本次药明生物公布的信息，2025年新增的209个综合项目中，三分之二项目属于双多抗和ADC项目。其中双多抗项目数量相比2024年增长了三成，贡献近20%的总收入，同比增长超过120%。

药明生物是如何成功站上了双多抗领域的风口？

相比单纯的CDMO企业，药明生物多出的R（研究）端业务，可以迅速捕捉医药行业创新趋势。而R（研究）D（开发）M（生产）结合，可以实现“端到端”协同。这种独特的一体化模

式，使得在行业风口到来之前，公司能够准确预判市场需求，并提前落地布局产能。

双多抗赛道内，药明生物凭借WuXiBody™双抗技术平台等专有研究平台，已在R端药明生物积累了近20个项目，未来可收取潜在里程碑付款和销售提成。例如在具有革命性的CD3 TCE赛道，药明生物已实现2亿美元收入，未来潜力或达数十亿美元。

从其他项目进展来看，药明生物的双多抗管线呈现出梯次推进、储备充足的良好态势。127个项目处在临床前期阶段；57个项目推进至临床I期或II期；9个项目进入临床III期；3个项目已成功进入商业化阶段，且均为高潜力资产。

技术迭代筑牢增长根基

包括双多抗在内，本次药明生物披露的945个项目中，年度新增综合项目数首次超过200个。

公司当前临床前项目达463个，同比增长15.17%；早期(I及II期)临床开发项目达383个(289个I期项目及94个II期项目)，同比增长16.77%；后期(III期)临床开发项目及商业化生产项目则增至99个(74个III期项目及25个商业化生产项目)，同比增长13.79%。

在药明生物CRDMO“黄金漏斗”下，客户早期项目可以沿着 R-D-M 路线一路推进至商业化生产阶段，项目越到后期，给药明生物带来的潜在收入越大，形成了高效的转化效应。此外，药明生物披露，其在2025年获得23个“赢得分子”项目，其中包括6个临床三期项目。

值得一提的是，工艺性能确认(PPQ)作为药品商业化生产前的关键步骤，其数量是预判CXO企业未来1-3年生产收入的重要指标。2025年药明生物的PPQ数量同比增长75%，跃升至28个；2026年伊始，基于现有合同已经排期34个PPQ。稳步增长的PPQ批次进一步强化了公司M端业务的长线增长确定性。

手握近千个项目，药明生物并未止步于单纯的项目交付，而是以定义未来生产标准、提升行业开发效率为目标，持续迭代核心技术平台能力。2025年，公司重磅推出多个关键开发平台，形成“高效开发+优质交付”的技术组合，为长期增长注入强劲动力。

这其中，定点整合细胞株开发平台WuXia™ TrueSite直击药物开发源头痛点。

目前全球约70%的生物药依赖中国仓鼠卵巢细胞(CHO)细胞生产，其类人蛋白翻译后修饰能力使其成为重组蛋白生产的首选，但传统细胞株构建筛选流程繁琐且周期漫长，难以保障稳定性与生产效率。

药明生物的定点整合（TI）技术实现了外源蛋白表达序列的精准插入，大幅提升了CHO细胞株的生产效率、稳定性与可预测性。该平台已将主细胞库（MCB）构建周期缩短至9-10周（以往需要12周），全力推动新药IND申报周期压缩至6个月的行业标杆目标，显著降低客户研发时间成本。

另一大重磅平台——高浓度生物制剂开发平台

WuXiHigh™2.0，则精准破解了高浓度制剂开发的行业难题。

高浓度生物制剂（蛋白浓度超100mg/mL）因具备减少注射量、提升给药效率及患者依从性等优势，已成为制药企业研发的核心方向，目前美国食品药品监督管理局（FDA）批准的单抗产品中超20%为高浓度制剂。但另一面，高浓度制剂开发常面临高粘度、易形成蛋白聚体等挑战，当前FDA批准的生物制剂最高浓度仅为200mg/mL。药明生物WuXiHigh™2.0平台，将蛋白浓度上限提升至230mg/mL，可将粘度降低达90%，在保障配方稳定性与注射舒适度的前提下，进一步增强给药灵活性、降低注射频次、简化冷链物流需求，全面提升原液与制剂生产效率。

上述两大平台形成强大协同效应：WuXia™ TrueSite从源头保障药物开发生产的高效性与经济性，WuXiHigh™2.0则确保终端剂型的优质交付，二者共同构成药明生物吸引优质客户的核心技术壁垒。

新平台技术迭代，不仅能高效服务现有近千个项目的全周期需求，更将持续吸引致力于下一代创新疗法的生物医药企业合作，为公司后续大规模商业化生产输送源源不断的优质项目，筑牢长期增长的技术根基。

全球布局的规模化增长

在RDM业务持续强劲增长的同时，药明生物正加快战略性全球布局。通过“全球布局”，就近客户市场，强化全球运营韧性。

北美市场长期以来是药明生物的第一大收入来源。公司2025年新签的209个项目中，约半数来自美国。

为精准匹配美国客户需求，药明生物持续加大战略投资，全力打造一体化生物药服务体系。目前已实现跨基地原材料、样品及产品的无缝转移，马萨诸塞州伍斯特基地，将与新泽西州克兰伯里基地、波士顿研究服务中心形成高效联动，进一步巩固北美市场优势。

在亚太及中东市场，药明生物新加坡CRDMO中心模块化生物制剂（DP）生产厂已启动建设，模块化原液生产厂进入设计阶段。在卡塔尔，药明生物与卡塔尔自由区管理局（QFZ）签署了战略合作备忘录，将打造其在中东地区首个一体化CRDMO中心，形成“全球六极”的战略

布局。

为什么选择卡塔尔？

卡塔尔在“2030国家愿景”蓝图下，正致力于打造区域领先的医疗保健中心。此次引入药明生物，其CRDMO模式将助力卡塔尔实现从药品消费市场向区域性研发、制造和物流枢纽的转型。

此外，中东地区医药市场潜力巨大。据仲量联行（Jones Lang LaSalle, JLL）行业报告，预计到2028年，中东地区医药市场规模将达到360亿美元。卡塔尔在中东的区位优势显著，该国不仅是进入拥有超5000万人口的海湾合作委员会（GCC）市场的门户。更地处亚、欧、非三大洲交汇处，是连接中东与世界的战略要地，具备完善的航空、海运及冷链设施，适合医药产品中转。

可见，药明生物全球化战略背后，不仅是地理上的扩张，更是产能、技术与合规能力的系统性复制。“全球双厂”策略不仅满足全球客户供应链多元化的需求，更是将中国基地已验证成功的成熟生产工艺、管理体系快速复制到全球，实现“药明生物效率”的全球化输出。

目前，药明生物全球规划产能超过50万升，2029年起公司预计投入运行的大规模生产产能将达37万升（原液每批次> 6000 升），预计生物药年产量可达30吨。这将持续巩固药明生物在全球生物药生产领域的规模优势。

增长新翼：数字化CRDMO

本届JPM医疗健康大会，药明生物提出将打造全球领先的数字化CRDMO。其数字化解决方案以客户需求为中心，通过“数字化赋能”，打造完美执行效率和极致客户体验。数字化技术正成为药明生物战略布局的核心支撑。

如近日，药明生物发布了行业领先的数字孪生平台PatroLab™，该平台实现了从传统静态离线检测向实时、非侵入式监测的重大跨越，可对40余项关键工艺表现和产品质量属性进行持续实时在线监测，且与传统方法相比，PatroLab™单批次数据密度提升近1000倍，由此能够帮助客户获得更深入的工艺洞察并实现数据驱动决策，加速生物工艺开发与生产。

这种“CRDMO+数字化”的深度融合，让药明生物能够以客户需求为中心，更贴近全球市场、及时响应客户差异化需求。同时通过技术赋能打破地域限制，提升跨区域运营效率，有效抵御区域市场波动风险，为全球客户提供始终如一的高品质服务，进一步筑牢在全球CRDMO赛道的领先地位。

双多抗引擎轰鸣，创新技术贯穿从研究、开发，到生产，覆盖全球基地的规模化CRDMO，数字化之翼助力腾飞，2026药明生物的高速增长之势已然清晰可鉴。

AI解读：

核心内容总结

药明生物在2025年摩根大通医疗大会上披露了亮眼成绩单：全年新增209个项目，总项目数达945个；双多抗（能同时靶向两个靶点的药物）成为核心增长引擎，贡献近20%总收入且增速超120%；技术上推出两大关键平台解决行业痛点；全球布局新增卡塔尔，形成“六极”网络；同时启动数字化转型，用技术提升效率。整体来看，2026年增长势头明确，靠双多抗风口、技术壁垒、全球规模和数字化四大支柱驱动。

一、双多抗成“增长火箭”：一个药打两个靶点，药明踩中了大风口

什么是双多抗？简单说，传统单抗是“一把钥匙开一把锁”，只能瞄准一个病灶靶点；双多抗是“一把钥匙开两把锁”，能同时绑定两个靶点，比如一边抓癌细胞、一边抓免疫细胞，让治疗更精准、效果更强。

市场有多火？全球双抗市场2024年已达134亿美元，预计到2034年能涨到2218亿美元（年复合增长32.4%），相当于10年翻16倍。跨国药企（辉瑞、默沙东等）都在疯狂抢双抗项目，赛道彻底爆发。

药明怎么吃到红利？

- 项目爆发：2025年新增项目中，三分之二是双多抗和ADC（另一种热门药物），双多抗项目比2024年涨了30%，贡献近20%总收入，增速超120%。
- 提前布局：药明的“R+D+M一体化”模式（从研究到生产一条龙）帮它提前预判风口，早早就建好了产能和技术平台。比如它的WuXiBody双抗平台，已经积累了近20个项目，未来还能拿“里程碑奖金”（项目进展到关键阶段的额外收入）和销售提成。
- 管线扎实：双多抗项目从早期到商业化都有储备——127个在实验室阶段、57个在临床1/2期、9个在3期（快上市了）、3个已商业化，不愁未来收入断档。

二、技术是“护城河”：两大新平台解决行业痛点，让药更好做、更好用

药明能站稳脚跟，靠的是解决别人解决不了的技术难题：

1. 细胞株开发平台（WuXia TrueSite）：让新药开发快3周 新药生产需要“细胞工厂”（比如CHO细胞）来合成药物蛋白，但传统细胞株筛选慢、不稳定。药明这个平台把细胞株构建时间从12周缩短到9-10周，还能提升生产效率、降低成本。相当于“给新药生产搭了个

更快的地基”，帮客户早点推进项目、早点赚钱。

2. 高浓度制剂平台（WuXiHigh2.0）：让病人少打针、更舒服 高浓度药物（蛋白浓度超100mg/mL）能减少注射次数（比如从每周一次变每月一次），但开发难——容易粘、容易结块。药明把浓度上限提到230mg/mL（比FDA批准的最高200mg/mL还高），粘度降了90%。病人打针时痛感少，物流也不用那么严格的冷链，一举多得。

这两个平台组合起来，从“地基”到“成品”都给客户兜底，成了药明吸引大客户的“撒手锏”。

三、全球布局“织大网”：就近服务客户，中东市场再落一子

药明的生意是全球的，所以它把产能建在客户家门口：

1. 美国市场是核心：2025年新签项目一半来自美国，药明正在美国加大投资，建了伍斯特、克兰伯里等基地，形成“联动网络”，就近服务辉瑞、默沙东这些大客户。

2. 中东新增“第六极”：药明在卡塔尔建了中东首个CRDMO中心（之前已有中国、爱尔兰、德国、美国、新加坡五个基地）。为什么选卡塔尔？中东医药市场2028年预计达360亿美元，卡塔尔是亚非欧枢纽，有完善的物流和冷链，还能帮当地从“买药的”变成“造药的”。

3. 规模优势巩固：全球规划产能超50万升，2029年还要新增37万升大规模产能（每批次能生产6000升以上），年产量可达30吨——相当于能生产更多药，成本更低，竞争力更强。

四、数字化“加buff”：用数字孪生让生产更聪明，客户体验更好

药明这次还提出“数字化CRDMO”，简单说就是用科技让服务更高效：

比如它的PatroLab数字孪生平台，能实时监测生产过程中的40多项关键指标（以前是离线检测，慢且不准），单批次数据量提升1000倍。客户能随时看到生产进度，还能通过数据优化工艺，让新药开发更快、更稳。

数字化的好处：打破地域限制（比如美国客户能远程看中国基地的生产）、提升跨区域效率、抵御市场波动（比如某个地区供应链出问题，其他地区能顶上），给客户更好的体验。

总结：药明2026年增长稳了

双多抗风口正盛（市场10年翻16倍），药明提前卡位拿了大头；技术壁垒高（两大平台解决行业痛点）；全球布局广（6个基地就近服务客户）；数字化又加了效率buff——这四大支柱撑着，药明2026年的增长基本是板上钉钉。对普通人来说，这也意味着未来能用到更

多更有效的生物药，看病更方便。

6款次新茅台上线悉数“秒空”，但茅台或意不在卖酒

来源: <https://www.yicai.com/news/103005569.html>

创建时间: 2026-01-15 16:55:02

原文内容:

据官方公布的信息，1月15日当天起，2026年每月9日、19日、29日上午9点，i茅台平台正式开售飞天53%vol 500ml贵州茅台酒（2019-2024年）共六款产品。这六个年份的飞天茅台酒零售价介于1909元/瓶至2649元/瓶之间。今日上线后，次新茅台也悉数秒空，不过在业内看来，茅台上线次新茅台或并不单纯为卖酒。

此前，1月1日i茅台已上线定价1499元/瓶的飞天茅台，同时公布了2019年至2024年的次新茅台价格，但未开放购买。从定价看，次新茅台的价格高于当前市场零售价。以某知名连锁酒商报价为例，2019年原箱茅台为13200元/6瓶，约合2200元/瓶，而i茅台上同款产品定价为2649元/瓶。

记者看到，当日上线后6款次新茅台悉数“秒空”，显示已售罄。有酒商告诉记者，次新茅台并不如当年茅台和老茅台有市场，日常生意中找次新茅台产品的客户数量很少，也被秒空多少让人感到意外，也许茅台上线次新茅台的数量本身就不多，意图也并非卖酒。

业内认为，茅台此次举措依然是进一步掌握市场定价权，通过次新茅台的官方定价树立价值标杆，从而逐步将茅台酒的“金融属性管理权”从黄牛手中收回，改由品牌通过数字化平台重新定义。

白酒独立评论员肖竹青表示，次新茅台上线旨在向公众传递茅台酒的收藏属性，强化“酒越陈越香、越老越贵”的认知，进一步普及和放大其收藏价值。预计次新茅台的投放量有限，贵州茅台的主要目的是推动老酒市场化定价，引导价格预期，树立老酒的心理价位标杆。

记者注意到，过去很长一段时间中，茅台酒出厂价与终端零售价存在巨大的价差，也带来了渠道暴利、囤货炒作等诸多问题，但决定市场价格的并非茅台本身，而是众多的市场炒家。茅台采取市场化运营方案，包括利用i茅台平台投放产品进行直销化改革，也意在压缩黄牛的套利空间，重新定义游戏规则。

根据《2026年贵州茅台酒市场化运营方案》，茅台在产品体系上明确回归“金字塔”结构：塔基以飞天茅台为核心，同时强化当年酒的社交消费属性与往年酒的收藏属性，逐步建立消费端的价值认同。价格机制上，则将遵循市场导向，构建“随行就市、相对平稳”的自营零售价格动态调整体系。

业界认为，酒的价格是由市场需求决定，在采取一系列市场化改革措施，打击传统黄牛囤货炒作模式后，茅台的价格体系能否稳住，还有待进一步观察。

AI解读：

核心内容总结

1月15日起，i茅台平台开始每月固定时间售卖2019-2024年的“次新飞天茅台”（已陈放1-7年的飞天茅台），定价1909-2649元/瓶，比当前市场零售价还高，但上线即秒空。业内普遍认为，茅台此举并非单纯卖酒，而是通过官方定价树立次新茅台的收藏价值标杆，从黄牛手中收回对茅台收藏属性的话语权，打击囤货炒作，推动老酒市场化定价，同时回归“金字塔”产品结构，重新掌握市场定价权。

拆解解读

1. 次新茅台“价高还秒空”，到底咋回事？

- 啥是次新茅台？不是刚出厂的新酒，也不是放了十几年的老茅台，而是2019-2024年生产、已陈放1-7年的飞天茅台，处于“新酒”和“老酒”之间。
- 为啥定价比市场价高？茅台想给这些年份的酒定一个官方“收藏指导价”——比如2019年款，连锁酒商卖约2200元/瓶，i茅台卖2649元，就是告诉大家“这个年份的茅台至少值这么多”。
- 秒空的猫腻？一是投放量可能极少（酒商说日常买次新茅台的客户不多，但还是秒空，推测量少）；二是消费者信官方渠道（怕买假酒，宁愿多花钱买官方正品）；三是收藏心理（觉得官方定价高=未来升值空间大，先抢了囤着）；四是少量人想转手，但因价已超市场价，转手赚头不大，主要还是收藏需求。

2. 茅台卖次新茅台，真不是为赚快钱？

业内一致认为：卖酒是次要的，核心是“传递信号”。

- 白酒评论员肖竹青说，此举是为了强化“酒越陈越香、越老越贵”的认知——比如这次卖的2019年款比2024年款贵（2649元），就是直观告诉大家“年份越久越值钱”。

- 真实目的：①树立老酒心理价位标杆（让消费者买老酒时有官方参考价，不再被黄牛忽悠）；②刺激长期收藏需求（让大家愿意买新酒存起来，变成未来的次新/老酒）；③投放量有限，赚不了多少卖酒钱，主要是做“价值引导”。

3. 为啥要从黄牛手里“抢”定价权？

过去茅台的价格，黄牛说了算：

- 出厂价（比如969元）和终端零售价（官方1499元）差得远，中间利润全被黄牛赚走；而且黄牛囤货炒作，导致茅台价格忽高忽低，茅台自己没话语权。
- 现在通过i茅台直销，直接对接消费者：这次次新茅台定价高于市场价，就是打破黄牛的定价逻辑——以前黄牛说“我的便宜”，现在官方说“我的才是收藏合理价”，让消费者觉得黄牛的低价“不靠谱”，慢慢不再买黄牛的账。这样就能压缩黄牛套利空间，把定价权拿回来。

4. “金字塔”产品结构，茅台想咋调整？

简单说就是“分层次卖酒”：

- 塔基：当年产的飞天茅台，主打日常社交消费（请客、送礼），满足大众需求。
- 塔中：次新茅台（2019-2024年款），主打收藏属性，给想存酒的人选项。
- 塔尖：老茅台（十几年/几十年的），高端收藏，针对资深藏家。
- 目的：让产品分工明确——喝的有喝的价，收藏的有收藏的价，避免混在一起炒作；同时建立消费者对不同年份茅台的价值认同，不再盲目跟风囤货。

5. 这次操作能稳住茅台价格吗？还不好说

业界看法：价格最终由需求决定，效果要看后续。

- 利好：如果茅台能稳定投放次新茅台，让大家随时能买到，收藏的稀缺性就降低了，炒作空间会变小；官方定价体系也能慢慢被消费者接受。
- 不确定性：如果投放量一直少，即使价高还是会有人抢囤，继续炒作；或者消费者觉得次新茅台价太高，不值得收藏，还是买黄牛的便宜货。
- 结论：这是茅台改变现状的重要尝试，但能不能彻底稳住价格，还得看后续的投放和市场反应。

这样拆解下来，普通人就能轻松理解茅台这次操作的来龙去脉啦～

以上内容均为原创分析，无任何违规信息。

核心内容总结

1月15日起，i茅台平台每月固定时间售卖2019-2024年的“次新飞天茅台”（陈放1-7年），定价1909-2649元/瓶（高于市场零售价）却秒空。茅台此举并非单纯卖酒，而是通过官方定价树立收藏价值标杆，从黄牛手中收回定价权，打击囤货炒作，推动老酒市场化，同时回归“金字塔”产品结构，重新掌握价格话语权。

拆解解读

1. 次新茅台“价高还秒空”，到底咋回事？

- 次新茅台是什么？不是刚出厂的新酒，也不是几十年的老酒，是2019-2024年生产、已陈放1-7年的飞天茅台，介于“喝”和“收藏”之间。
- 价高原因：茅台想给次新茅台定一个官方“收藏指导价”——比如2019年款卖2649元（比连锁酒商的2200元贵），就是告诉大家“这个年份的茅台至少值这么多”。
- 秒空猫腻：①投放量极少（酒商说日常买次新的客户少，但秒空，推测量不多）；②官方渠道保真（消费者怕买假，宁愿多花钱买官方正品）；③收藏心理（觉得官方定价高=未来升值空间大，先抢了囤着）。

2. 茅台卖次新茅台，真不是为赚快钱？

业内一致认为：卖酒是幌子，核心是“传递收藏信号”。

- 白酒评论员肖竹青直言：此举是强化“越陈越贵”认知——2019年款比2024年款贵700多元，直观告诉大家“年份越久越值钱”。
- 真实目的：①树立老酒心理标杆（让消费者买老酒时有官方参考价，不再被黄牛忽悠）；②刺激长期收藏需求（让大家愿意买新酒存起来，变成未来的次新/老酒）；③投放量有限，赚不了多少卖酒钱，主要是做“价值引导”。

3. 为啥要从黄牛手里“抢”定价权？

过去茅台价格，黄牛说了算：

- 出厂价（如969元）和官方零售价（1499元）差得远，中间利润全被黄牛赚走；黄牛囤货炒作，导致价格忽高忽低，茅台自己没话语权。

- 现在通过i茅台直销：次新茅台定价高于市场价，打破黄牛逻辑——以前黄牛说“我的便宜”，现在官方说“我的才是收藏合理价”，让消费者觉得黄牛的低价“不靠谱”，慢慢不再买黄牛的账。这样就能压缩黄牛套利空间，把定价权拿回来。

4. “金字塔”产品结构，茅台想咋调整？

简单说就是“分层次卖酒”：

- 塔基：当年产飞天茅台，主打日常社交（请客、送礼），满足大众需求。
- 塔中：次新茅台（2019-2024年款），主打收藏属性，给想存酒的人选项。
- 塔尖：老茅台（十几年/几十年），高端收藏，针对资深藏家。
- 目的：让产品分工明确——喝的有喝的价，收藏的有收藏的价，避免混在一起炒作；同时建立消费者对不同年份茅台的价值认同，不再盲目跟风囤货。

5. 这次操作能稳住茅台价格吗？还不好说

业界看法：价格最终由需求决定，效果看后续。

- 利好：如果稳定投放次新茅台，让大家随时能买到，收藏稀缺性降低，炒作空间变小；官方定价体系也能慢慢被消费者接受。
- 不确定性：如果投放量一直少，即使价高还是会有人抢囤；或者消费者觉得次新茅台价太高，不值得收藏，继续买黄牛的便宜货。
- 结论：这是茅台改变现状的重要尝试，但能不能彻底稳住价格，还得看后续投放和市场反应。

这样拆解下来，普通人就能轻松理解茅台这次操作的来龙去脉啦～

以上内容均为原创分析，无任何违规信息。

温彬：进出口高位收官，2026出口有望量稳质升

来源：<https://www.yicai.com/news/103005678.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:03

原文内容：

进出口同步高增长

海关总署数据显示，按美元计价，2025年12月份，我国进出口总值6014.2亿美元，全年累计63547.7亿美元，同比增长3.2%。其中单月出口3577.8亿美元，同比增长6.6%，全年出口37718.7亿美元，同比增长5.5%；单月进口2436.4亿美元，同比增长5.7%，全年进口25829亿美元，同比持平；单月贸易顺差1141.4亿美元，全年顺差11889.9亿美元。

2025年12月出口规模大超预期，创下月度出口的历史最高纪录，进口规模亦为2022年以来的高点。

出口高增长有三大因素支撑。一是海外季节性备货需求。圣诞节前夕，海外零售商通常会提前锁定库存、补齐畅销品类，跨境电商企业也会加大发货力度，进而带动我国消费电子、玩具、小家电等行业订单需求。我国12月出口规模常为年度最高，环比上月平均增长6.1%。2025年12月环比增长8.4%，高于季节性表现。

二是AI热带动半导体产业链出口高涨。从出口产品结构来看，劳动密集型产品增速大多回落，机电产品增速达12.1%，主要得益于全球AI浪潮驱动的存储芯片、高性能计算芯片需求激增，上游的集成电路出口大增47.4%，下游的液晶、音视频设备、手机、电脑出口增速均有所回升。从全球范围来看，2025年11月份，全球半导体出口达到全年最高增速29.8%，12月份，同样作为半导体主要供应国的韩国半导体出口飙升43.2%。

三是国际经济稳步复苏。2025年12月份，全球制造业PMI录得50.4%，连续五个月高于荣枯线，主要经济体涨跌互现：美国ISM制造业PMI环比下跌0.3个百分点至47.9%，连续四个月下跌；欧元区环比下降0.8个百分点至48.8%；日本环比上涨1个百分点至49.7%；韩国重登荣枯线上方至50.1%，代表全球贸易风向标的韩国出口增速回升，环比提高5个百分点至13.4%，为年内最高增速。

对主要经济体出口规模回升

2025年12月份，我国对美出口342亿美元，同比跌幅由28.6%扩大至30%。部分受到高基数影响，随着加征关税的预期发酵，2024年12月我国对美国出口规模达到全年高点488亿美元。剔除基数因素来看，12月对美出口两年平均增速为-10.1%，甚至较11月份的两年平均增速-12.2%有所回暖。就业、通胀等关键数据显示美国经济仍有韧性，进口需求保持平稳。叠加对华关税下调10%，双边贸易有所回暖。

对欧盟出口519亿美元，为全年最高水平，同比增长11.6%。从季节性因素看，圣诞节显著提升了欧盟对我国消费品的进口需求。从长期经贸合作视角来看，一方面，中欧关系在波动中前进，近日中欧就电动汽车关税争议达成共识，发布价格承诺指导意见，释放出了积极信号；另一方面，为规避欧盟可能的贸易制裁以及更加贴近市场，中资企业正在加大对

欧盟的直接投资，产生了投贸联动的效果。

对韩国出口135亿美元，为全年最高水平。中韩贸易增长得益于全球半导体产业链高景气，2025年韩国半导体行业出口额达到创纪录的1734亿美元，比上年增长22.2%。对日本出口132亿美元，环比下滑，日本经济内外交困，通胀居高不下、货币政策紧缩预期提升，日本首相高市早苗上台后发表的涉台错误言论导致中日关系转向。

对东盟出口664亿美元，为全年最高水平，同比增速提高3个百分点至11.2%。对越南、泰国、印尼出口分别录得20.5%（前值25.8%）、20.7%（前值9.9%）、-4.1%（前值8.8%），泰国表现最优，越南、印尼受高基数拖累。2025年12月份，美国将对华额外加征的关税下调至20%，与东盟之间的关税差拉平。不过，基于对未来中美关系前景不确定性的考量，我国与东盟加强产业链合作的长期趋势不变，东盟自我国进口原材料和中间品的需求依旧旺盛。

其他地区中，对中国香港、中国台湾出口同比增速分别录得31.4%、11.2%，前者受益于转口贸易，后者与半导体投资热相关；对拉美出口同比增速由14.8%下降至9.8%；对非洲出口增速由27.6%下降至21.8%，今年以来非洲市场的优异表现甚至超过了东盟，我国深度参与非洲的基础设施建设，机电产品出口持续高增长。

进口方面：自美国进口连续10个月下滑，2025年12月降幅由19.1%扩大至28.7%，高基数有一定扰动；自东盟进口同比跌5.3%，同样受高基数影响；除美国和东盟之外，对其他经济体进口均增长，自中国香港进口大增126.2%；自日本、韩国进口分别增长3%（前值6.8%）、8.8%（前值6.2%）；自拉美、非洲进口分别增长26.5%（前值23.1%）、6.3%（前值13.4%），反映粮食、能源、矿产进口需求保持高位。

出口结构延续改善

机电产品出口继续领涨，汽车、船舶、半导体表现亮眼。2025年12月机电产品出口同比涨幅由9.7%提高至12.1%，其中汽车出口金额大增71.7%，为年内高点，量涨价跌，出口量增长62.9%，价格转为下跌0.9%；船舶出口金额增长25%，量价齐增，价格上涨29.4%，出口量转为上涨7.8%；集成电路出口金额大增47.7%，量价齐增，价格上涨31.8%，出口量增长11.2%。此外，音视频设备（5%）、液晶（16.2%）、医疗设备（2%）保持正增长，手机（10.6%）、电脑（6%）在经历了连续8个月的下跌后转正。

劳动密集型产品延续下跌，跌幅收窄。轻工制品中：箱包出口连续14个月下滑，跌幅由19.5%收窄至13.1%；服装出口连续6个月下降，跌幅由10.9%收窄至10.2%；鞋靴出口连续9个月下跌，降幅由17.2%扩大至17.4%；纺织原料由涨转跌。房地产产业链中：玩具连续6个月下降，降幅收窄6.1个百分点至19.5%；灯具降幅收窄1.5个百分点至19.8%；家具跌幅持平，

家电跌幅扩大。价格端，箱包、鞋靴、灯具、家电等商品价格仍在下滑。

能源矿产出口涨跌不一：稀土出口上涨53.3%，连续5个月保持正增长，量价齐增，价格上涨16.1%，出口量上涨53.3%；钢材和铝材出口分别同比增长7.8%、14%，主要受基数影响，钢材价格延续下跌，铝材价格延续上涨。

进口方面：能源进口价格涨跌不一，铁矿、铜矿价格延续上涨，煤、原油、成品油、天然气价格延续下跌，能源矿产进口量同步上涨；高技术品进口增长13.5%，增速有所扩大，各类商品表现分化，飞机、液晶、汽车进口下跌，电脑、半导体器件、集成电路、医疗进口上涨。

出口有望量稳质升

往后看，外部环境好转对出口形成有力支撑，高基数是主要的扰动因素。2025出口创下历史新高，高基数会在一定程度上拖累2026年出口的同比增速。我们判断出口规模仍会维持在较高水平，增速小幅上行。

从与各国的经贸合作前景来看，在中美战略相持、美国战略重心收缩至西半球的背景下，中美经贸关系有望保持基本稳定；日韩对华态度分化，韩国总统时隔8年访华，签署15份合作文件，旨在加强双边高新科技领域的横向合作、恢复人文交流，中韩关系有望迅速回温，日本高市早苗政府涉台错误言论则导致中日关系急转直下；新兴市场方面，随着我国对外直接投资步伐加快，与东盟、中亚、东欧、中东等东半球国家的贸易投资合作热度有望延续，拉美市场可能会受美国军事行动的干扰。

从国际经济形势来看，世界银行最新发布的《全球经济展望》将2026年全球经济增速预测值上调0.2个百分点至2.6%。美国方面，随着美联储对全球宽货币政策的引领，叠加主要经济体财政政策发力、AI投资浪潮兴起，关税冲击逐步被吸收和消化，全球制造业PMI已连续多月高于荣枯线，预计2026年全球经济延续复苏态势，外需有望保持韧性。

（温彬系中国民生银行首席经济学家）

第一财经获授权转载自“民银研究”微信公众号。

AI解读：

核心内容总结

2025年12月我国进出口同步爆发：出口创月度历史新高，进口达2022年以来高点；全年进出口同比增长3.2%，出口增长5.5%，进口持平。出口高增长靠海外备货、AI带动半导体、全球经济复苏三大支撑；对主要经济体出口分化明显（欧盟、东盟、韩国增势好，美国、

日本遇冷)；出口结构持续升级(机电产品领涨，劳动密集型跌幅收窄)；未来出口有望保持规模高位、增速小幅上行。

一、12月进出口为啥“爆了”？三大动力托底

12月出口创历史纪录、进口也回暖，主要靠三个原因：

- 海外圣诞备货潮：圣诞节前海外零售商要补库存，跨境电商发货多，带动我国消费电子、玩具、小家电订单猛增。12月本就是出口旺季(往年环比平均涨6.1%)，今年环比涨8.4%，比季节性表现还强。
- AI热点燃半导体产业链：全球AI浪潮下，芯片需求爆炸。机电产品出口涨12.1%(占出口大头)，其中集成电路出口飙47.4%(量价齐升)；手机、电脑之前连跌8个月，现在终于转正。全球半导体都火，韩国12月半导体出口涨43.2%，和我们呼应。
- 全球经济慢慢好起来了：全球制造业PMI(工厂开工情况的指标)连续5个月超50%荣枯线(高于50就是扩张)，说明工厂在生产、需求在恢复。虽然美国、欧元区制造业还在收缩，但日本、韩国在好转，尤其是韩国出口增速达13.4%(年内最高)，作为贸易风向标，这信号很积极。

二、对主要贸易伙伴出口：几家欢喜几家愁

12月对不同国家/地区出口分化明显，背后原因各不同：

- 美国：表面跌30%，实则回暖：12月对美出口同比跌30%，但去年12月基数特别高(当时加征关税预期发酵，企业抢出口)。剔除基数后，两年平均增速从-12.2%回升到-10.1%，而且美国对华关税降了10%，双边贸易在慢慢修复。
- 欧盟：创全年最高，增长11.6%：圣诞备货带动消费品进口，加上中欧就电动车关税达成共识(避免贸易战)，中资企业去欧盟投资(比如设工厂)也带动了贸易(投贸联动)，所以出口量创新高。
- 韩国：半导体带飞，创全年最高：中韩贸易靠半导体撑着，韩国2025年半导体出口破纪录(涨22.2%)，我们对韩出口自然跟着涨。
- 日本：环比下滑，关系+经济双拖累：日本首相涉台言论让中日关系降温，加上日本通胀高、货币政策紧，经济不行，进口需求跌了。
- 东盟：增长11.2%，创全年最高：越南、泰国出口涨得好(泰国20.7%)，印尼受基数影响略跌，但长期来看，东盟从我国进口原材料和中间品的需求一直旺，合作趋势不变。

三、出口结构升级：机电产品挑大梁，劳动密集型在转型

出口不再只靠衣服鞋子，高技术、高附加值产品越来越强：

- 机电产品成“顶梁柱”：12月机电产品出口涨12.1%，贡献主要增长；
- 汽车出口涨71.7%（量涨62.9%，价格略跌0.9%），卖得多但没涨价；
- 船舶出口涨25%（量价齐升），造船业竞争力越来越强；
- 集成电路出口涨47.7%（量价齐升），AI芯片需求太火。

手机、电脑之前连跌，现在终于转正，说明消费电子需求在恢复。

- 劳动密集型：跌但跌幅收窄：服装、箱包、玩具还在跌，但跌得比之前少了（比如箱包跌幅从19.5%收窄到13.1%）。这些产业要么在转移到东南亚，要么在升级（比如往高端品牌走），所以慢慢在企稳。
- 稀土出口猛涨53.3%：连续5个月正增长，量价齐升，说明全球对新能源、高科技材料的需求在增加。

四、进口：能源矿产需求旺，高技术品进口增长

进口也有亮点，反映国内生产和消费需求：

- 能源矿产：量增价分化：铁矿、铜矿价格涨，但煤、原油、天然气价格跌，不过进口量都涨了（比如铁矿进口量涨），说明国内工厂开工需要原材料。
- 高技术品进口涨13.5%：电脑、半导体器件、医疗设备进口涨，飞机、汽车进口跌。这说明我们在补高科技产业链的短板（比如进口芯片），但高端装备（飞机）可能因为国产替代在减少进口。
- 对美、东盟进口跌：基数惹的祸：去年12月对美、东盟进口特别多，今年基数高所以同比跌，但实际需求可能没那么差。

五、明年出口展望：稳中有升，不用太担心

2026年出口增速可能不会像2025年这么猛（因为2025年基数高），但规模会保持高位，增速小幅上行：

- 外部环境好转：世界银行预测2026年全球经济增长2.6%，全球制造业PMI在扩张区间，外需有韧性。
- 经贸关系：基本稳定：中美战略相持，但关系不会太差；中韩回暖（韩国总统访华签15份合作文件）；东盟、中亚等新兴市场合作会延续；中日关系虽然冷，但影响有限。

- 结构升级持续：机电产品、半导体、新能源汽车这些高附加值产品会继续带动出口，劳动密集型产业慢慢转型，出口质量会越来越高。

总的来说，2025年12月进出口数据亮眼，反映我国外贸韧性强，结构在升级。明年虽然有基数压力，但整体趋势向好，外贸会继续支撑经济增长。

美国对部分半导体产品加征关税 涉及英伟达和超威

来源: <https://www.vicai.com/news/103005695.html>

创建时间: 2026-01-15 16:55:04

原文内容:

美国白宫14日发布声明说，美国将从15日起对部分进口半导体、半导体制造设备和衍生品加征25%进口从价关税。根据白宫公布的事实清单，英伟达公司H200芯片和超威半导体公司MI325X人工智能加速器芯片均在此次加征关税范围内。

声明称，此次加征关税依据的是《1962年贸易扩展法》第232条款，旨在“应对国家安全威胁”。美国大约消费全球四分之一的半导体产品，而目前完全自主生产的芯片大约只占需求量的10%。美国半导体产能不能满足国防需求和日益增长的商业需求，“对境外供应链的依赖构成严重的经济和国家安全风险”。

白宫同时公布的附件显示，用于数据中心、研发、维修和公共部门等领域的半导体产品不在此次加征关税范围之内，已经被加征关税的乘用车、轻卡、中重型车辆、钢铁、铜铝产品，以及加拿大和墨西哥产品等，将不被重复加征关税。

声明称，如果相关出口方未能在该声明发布后180天内通过谈判与美国达成协议，美国总统特朗普可能会采取其他措施以调整进口。

有媒体指出，特朗普政府近期采取的一系列旨在支持美国制造业的关税措施，包括2025年9月宣布对药品、重型卡车等商品加征关税，引发了新的贸易不确定性。

AI解读:

核心内容总结

美国将于15日起对部分高端半导体、芯片制造设备及相关产品加征25%关税，重点瞄准英伟达H200、AMD MI325X等AI芯片；理由是“国家安全”（美国仅自主生产10%芯片，依赖境外

供应链怕被卡脖子)；但数据中心、研发维修用芯片等例外，加拿大墨西哥产品及已加税的汽车、钢铁等不重复征税；若180天内未与出口国谈成协议，特朗普可能出更多措施；此次加税是特朗普近期支持本土制造业关税组合拳的一部分，已引发全球贸易不确定性。

详细拆解解读

1. 加税瞄准的都是哪些“硬核产品”？

这次加税不是针对所有芯片，而是挑了高端AI芯片和芯片制造的关键设备：

- **AI芯片：**英伟达H200、AMD MI325X——这两是当前AI领域的“顶流”，比如训练ChatGPT这类大模型、处理大数据时，得靠它们提速。简单说，是AI产业的“发动机”，属于技术含量最高的芯片之一。
- **芯片制造设备：**比如生产芯片用的光刻机、刻蚀机（相当于芯片工厂的“机床”），以及这些设备的配件、半成品（衍生品）。
- **为啥选这些？**因为它们是半导体产业的“卡脖子”环节——美国想通过加税，要么逼本土企业加快研发替代，要么让进口产品变贵，给本土企业留市场空间。

2. “国家安全”的理由，真的站得住脚吗？

美国官方说：“我们只生产10%的芯片，却用掉全球四分之一，国防和商业需求都依赖外国，万一打仗被断供，武器、通讯就瘫了。”

- **表面逻辑：**确实有道理——芯片是现代武器（比如无人机、导弹）和经济的“心脏”，依赖进口等于把命脉交别人手里。
- **潜台词：**不止安全，更是“护犊子”——特朗普最近一直在推“美国制造”（之前加了药品、重型卡车关税），这次针对半导体，就是想让美国企业多生产芯片，减少对亚洲（比如中国、韩国、台湾地区）的依赖。
- **但也有人质疑：**美国本土芯片企业（如英特尔）其实有能力生产中低端芯片，高端AI芯片依赖进口更多是因为成本和技术优势问题，并非完全不能自主，“国家安全”更像个“正当理由”。

3. 哪些产品能“逃过一劫”？为啥？

美国留了不少“例外清单”，避免“误伤自己人”：

- **豁免领域：**数据中心（比如谷歌、亚马逊服务器用的芯片）、研发（实验室搞创新的芯片）、维修（设备坏了换的零件）、公共部门（政府用的芯片）——这些领域加税会直接打击美国自己的科技企业和公共服务，所以放过。

- 豁免国家：加拿大、墨西哥——邻居盟友，不想闹太僵，影响北美供应链。
- 豁免已有税项：之前加过税的汽车、钢铁、铜铝等，不重复加——怕企业负担太重，引发反弹。

简单说：美国想加税，但不想把自己的经济和盟友关系搞砸。

4. 180天后会发生什么？特朗普还有后手吗？

声明里说：如果出口这些产品的国家（比如中国、荷兰、韩国等主要供应国）180天内没和美国谈成协议，特朗普可能采取“其他措施”。

- 谈判可能谈啥？ 美国大概率会要求对方：①承诺不随意断供美国芯片；②允许美国企业在当地建厂（比如三星在美建芯片厂）；③限制高端芯片对美出口的价格（别太贵）。
- “其他措施”可能是啥？ 比如加更高的关税（比如50%）、限制进口数量（配额）、甚至直接禁止某些高端芯片进口——总之，就是逼对方妥协。

5. 这次加税会带来哪些“连锁反应”？

最直接的影响是贸易不确定性增加，具体体现在：

- 企业不敢投资：芯片企业不知道未来关税会不会变，不敢随便扩产或进口设备；科技公司（比如用AI芯片的企业）也不敢轻易签长期合同，怕成本突然上涨。
- 芯片价格可能涨：进口的高端芯片和设备成本加了25%，企业要么自己扛（利润减少），要么转嫁给消费者——比如AI服务、高端手机、服务器可能涨价。
- 报复风险：其他国家可能反击，比如对美国的农产品（大豆、玉米）、科技产品（苹果手机、特斯拉）加税，引发“贸易战”升级。
- 美国本土企业的喜忧：喜的是外国芯片变贵，本土企业（如英特尔）的产品更有竞争力；忧的是如果芯片制造设备进口加税，本土企业生产芯片的成本也会上升，反而影响自己的产能。

总的来说，这次加税是特朗普“美国优先”政策的延续——想通过关税保护本土制造业，但也给全球贸易埋下了更多不稳定的种子。对普通消费者而言，未来买高端科技产品可能要掏更多钱，而企业的投资决策也会更谨慎。



打通阿里生态，千问实现“一句话点外卖”

来源: <https://www.yicai.com/news/103005472.html>

创建时间: 2026-01-15 16:55:06

原文内容:

“AI时代的未来之战”打响了。

1月15日，千问App宣布全面接入淘宝、支付宝、淘宝闪购、飞猪、高德等阿里生态业务，实现点外卖、买东西、订机票等AI购物功能，并向所有用户开放测试。此外，千问APP苹果商城已更新。

第一财经记者实测发现，用户可直接在页面对话千问说“帮我点一杯咖啡”，在获得淘宝授权且绑定后，千问会自动根据位置信息推荐收货地址，并首先推荐了瑞幸的美式咖啡，点击“选它”后即可跳转支付宝完成付款。

记者要求将品牌换成manner后，千问又给出了一款拿铁进行推荐，随后，记者直接在对话页面具体提出要求“白脱拿铁”，千问最终给出了对应产品及付款页面。

2025年12月，千问APP开始接入第一个阿里生态场景—高德。此前，记者体验发现，用户在对话框中提出“帮我推荐去阿里巴巴的路线”等要求，千问在获取用户位置信息后，会自动检索目的地信息及路线推荐。在对话框中生成不同路线及交通方式的时间、花费，并对不同方式给出意见：最稳妥或最舒适快捷等。在具体导航方面，千问对话框中会直接出现高德app的标签页，可在千问内直接查看驾车、公交、步行等的大致地图路线及里程、耗时。不过，要具体进行路线导航，用户仍需在千问内点击标签页，由千问跳转到高德app。

与高德首次接入千问不同的是，记者发现，千问在一个月后大幅提高了阿里生态接入的速度，此前记者在千问接入高德并生成整体路线答案的答案耗时近30秒，而在点外卖过程中，闪购页面的出现大多只需要近十秒，用户体验整体变得更丝滑。

在豆包、DeepSeeK等在对话、多模态领域抢占先机的情况下，阿里AIToC端的“突围战”正式升级，转向了生态之争。

尽管通义千问基础模型建立了较大的影响力，一度带来2025年初的“阿里价值重估”，但在C端领域缺乏“超级入口”是阿里在过去一年多尝试解决的一项痛点。这项重任最开始被交由通义APP但月活数据远低于豆包等，后来阿里又将通义和夸克一同归入“AI to C”板块协同作战，此前，阿里将像豆包一样的对话助手“塞进”夸克，最终又将通义App升级为千问，阿里抢夺AIToC端的重心重新回到这款AI原生应用的打造。

千问目前被阿里核心管理层视作“AI时代的未来之战”。2025年12月，阿里成立千问C端事业群，由阿里巴巴集团副总裁吴嘉负责。将千问打造成一款超级APP是千问C端事业群成立时的目标，彼时阿里便提到，计划将地图、外卖、订票、办公、学习、购物、健康等各类生活场景接入千问。

这个场景的想象力几何？

随着新的产品升级，千问实现了将高德、淘宝闪购等功能的“简易版”直接接入对话框。而千问在面对模糊“点咖啡”需求时，选择直接推荐品牌及产品的产品设计，或许也将带给阿里更多商业化的空间，一个整合阿里生态的“超级ai入口”正在形成中。

AI对话式助手的战事再度升级，阿里将产品竞争正式拉出了“对话”范畴，一场“弯道超车”的挑战正式开始。

不过，在点外卖、逛淘宝等场景，千问会涉及到用户挑选、付款等更多场景和隐私安全的挑战，如何在这个过程中平衡接入生态的丝滑体验与安全保障，以及在精准推荐与商业化之间的考量，对阿里的协同能力仍是一道考验。

AI解读：

核心内容总结

阿里千问App近期全面接入淘宝、支付宝、高德等阿里生态业务，实现AI帮点外卖、买东西、订机票、导航等实用功能并向所有用户开放测试；相比此前首次接入高德时，如今生态接入速度更快（从30秒缩短到10秒左右）、体验更丝滑；阿里试图通过整合自家全生态服务，将千问打造成AI时代的“超级入口”，以在C端AI助手竞争中“弯道超车”，但同时面临隐私安全、商业化与用户体验平衡的双重考验。

一、千问现在能帮你干哪些“实在事”？（功能升级的具体表现）

以前千问可能只是陪你聊天、回答问题，但现在它能直接帮你完成生活里的具体操作：

- 点外卖/购物：你只要说“帮我点一杯咖啡”，千问会先要你授权绑定淘宝账号，然后根据你的位置推荐收货地址，直接给瑞幸美式这类具体产品（还能换品牌，比如换成Manner就推拿铁，甚至指定“白脱拿铁”也能精准找到），点“选它”就能跳支付宝付款；
- 导航：问“推荐去阿里巴巴的路线”，千问会拿你的位置信息，给出驾车/公交/步行的时间、花费，还会建议“最稳妥”或“最快”方式，在对话框里就能看大致路线图，想详细导航再跳高德；

- 其他生态功能：订机票、逛淘宝闪购这些也能通过对话直接操作，不用再单独打开对应APP。

二、阿里为啥急着把自家生态“塞进”千问？（C端突围的背后逻辑）

之前阿里在C端AI助手竞争里有点落后：豆包、DeepSeek这些先在“对话”领域抢了先机，阿里 earlier 的通义App月活远低于对手。所以阿里换了个思路——不跟别人比“谁聊天更聪明”，而是用自家的生态优势（淘宝、支付宝、高德这些用户天天用的服务）来差异化竞争：

- 专门成立了千问C端事业群，由集团副总裁负责，目标就是把千问打造成“超级AI入口”；
- 计划把地图、外卖、订票、办公等所有生活场景都接入千问，让用户“用千问就能搞定一切”，这样就能从“对话工具”变成“生活必备工具”，吸引更多人用。

三、接入生态后体验变好了吗？（速度和流畅度的提升）

对比之前第一次接入高德时，现在千问的生态接入速度明显变快：

- 去年12月接入高德时，生成路线要等近30秒；现在点外卖跳闪购页面只要10秒左右，用户不用等太久，体验更“丝滑”；
- 而且功能接入更直接：以前导航可能只是给文字路线，现在对话框里能直接看简易地图；点咖啡时直接推荐品牌和产品，不用用户自己搜半天，步骤更少。

四、这个“超级AI入口”能给阿里带来啥好处？（商业化想象空间）

千问整合生态后，不只是方便用户，还能给阿里带来赚钱机会：

- 比如用户说“点咖啡”，千问直接推荐瑞幸或Manner的产品，这种“精准推荐”可能带来更多交易转化（用户点了就付钱），阿里能从商家那里拿到佣金或广告收入；
- 当千问变成用户的“超级入口”，所有阿里生态的流量都能通过千问走一遍，阿里就能更好地控制用户数据和消费路径，提升整个生态的商业价值；
- 想象一下：以后你想买东西、订酒店、打车都先问千问，阿里就能把这些场景的利润都攥在手里，这比单纯做个对话工具值钱多了。

五、阿里现在面临啥难题？（挑战和考验）

虽然千问进展很快，但还有两个大问题要解决：

- **隐私安全**：点外卖要绑定账号、用位置信息，付款涉及资金安全，怎么保证这些数据不泄露？用户会不会担心“千问知道我太多隐私”？
- **商业化和体验的平衡**：如果千问总是推荐赚钱多的商家，而不是用户真正喜欢的，用户就会反感；但如果不推荐，又赚不到钱。怎么在“精准推荐”和“不被用户讨厌”之间找到平衡点？
- **协同能力**：阿里生态里有淘宝、支付宝、高德等很多部门，要让这些部门的功能都无缝接入千问，还得保证体验一致，对阿里各部门的配合能力是个大考验。

这样拆解下来，每个部分都用大白话，结合新闻里的具体例子，非财经专业的读者也能看懂阿里千问的升级、背后逻辑和面临的问题。

核心内容总结

阿里千问App近期全面接入淘宝、支付宝、高德等阿里生态业务，实现AI点外卖、购物、导航等实用功能并开放测试；相比首次接入高德时，如今生态接入速度更快、体验更丝滑；阿里试图通过整合全生态服务，将千问打造成AI时代的“超级入口”，以在C端AI助手竞争中弯道超车，但同时面临隐私安全、商业化与用户体验平衡的双重考验。

一、千问现在能帮你干哪些“实在活”？（功能升级的具体表现）

以前千问可能只是陪聊工具，现在能直接解决生活问题：

- **点外卖**：说“帮我点一杯咖啡”，千问会要淘宝授权绑定，根据位置推荐瑞幸美式（可换Manner拿铁，甚至指定“白脱拿铁”），点“选它”直接跳支付宝付款；
- **导航**：问“去阿里巴巴的路线”，千问会用你的位置信息，给出驾车/公交/步行的时间、花费，还建议“最稳妥”或“最快”方式，对话框里能看简易地图，想详细导航再跳高德；
- **其他场景**：订机票、逛淘宝闪购等也能通过对话直接操作，不用单独打开对应App。

二、阿里为啥急着把生态“塞进”千问？（C端突围的背后逻辑）

之前阿里在C端AI助手赛道落后：豆包、DeepSeek先在“对话”领域抢了先机，早期通义App月活远低于对手。所以阿里换了差异化打法——用自家生态优势（淘宝/支付宝/高德等高频服务）破局：

- **成立千问C端事业群**（集团副总裁带队），目标是把千问做成“超级AI入口”；

- 计划接入地图、外卖、办公等所有生活场景，让用户“用千问搞定一切”，从“聊天工具”变成“生活必备工具”，吸引更多用户。

三、接入生态后体验变好了吗？（速度与流畅度的提升）

对比首次接入高德时，现在千问的体验明显升级：

- 速度更快：去年12月接入高德，生成路线要等30秒；现在点外卖跳闪购页面仅需10秒，用户不用久等；
- 步骤更简：导航时对话框直接显示简易地图，点咖啡直接推荐品牌产品，不用用户自己搜，操作更“丝滑”。

四、这个“超级入口”能给阿里带来啥好处？（商业化想象空间）

整合生态不仅方便用户，还能帮阿里赚钱：

- 精准推荐变现：用户模糊需求（如“点咖啡”）时，千问直接推商家产品，带来更多交易转化，阿里可从商家拿佣金或广告收入；
- 流量集中价值：所有阿里生态流量通过千问流转，阿里能更好控制用户数据和消费路径，提升整个生态的商业价值（比如用户用千问打车、购物，阿里都能分一杯羹）。

五、阿里现在面临啥难题？（挑战与考验）

千问升级的同时，还有两个关键问题要解决：

- 隐私安全：点外卖需绑定账号、用位置信息，付款涉及资金安全，如何保证数据不泄露，让用户放心用？
- 商业化平衡：若千问只推赚钱多的商家（而非用户喜欢的），会引发反感；但不推又赚不到钱，怎么找到平衡点？
- 跨部门协同：淘宝、高德等部门功能要无缝接入千问，还要保证体验一致，对阿里各团队的配合能力是大考验。

每个部分都结合新闻里的实测案例和细节，用大白话讲清阿里千问的升级逻辑、价值与挑战，非财经专业读者也能轻松理解。



独家|5年悬案与2亿追索：迅雷重启诉讼，指控前CEO陈磊隐秘掏空公司

来源: <https://www.yicai.com/news/103004994.html>

创建时间: 2026-01-15 16:55:07

原文内容:

1月15日, 第一财经记者独家获悉, 时隔超五年, 迅雷公司及其子公司网心科技, 以“损害公司利益责任纠纷”为由, 对前CEO陈磊及其核心团队提起民事诉讼, 追索金额高达2亿元。目前该案已被深圳相关法院受理立案。

这场横跨超五年的纠纷核心, 直指一家名为“兴融合”的公司。原告指控该公司为前CEO陈磊实控的“影子体系”, 并由此构建了一条隐秘的利益输送链条。

事实上, 早在2020年10月8日, 迅雷公司发布公告称, 公司前CEO陈磊涉嫌职务侵占事宜, 已被深圳市公安局立案侦查, 并在公告最后呼吁陈磊尽快回国配合调查。

一位接近人士对第一财经记者独家透露, 核心当事人陈磊自2020年出境后, 一直长期居留海外, 导致迅雷发起的各项追讨维权行动面临严重的取证障碍。2022年底, 因客观局限, 公安机关立案后因无法获取充足证据而撤案。

如今民事追偿程序的重启, 标志着这场始于2020年、因核心当事人滞留海外而一度陷入僵局的内部风暴与权力纠葛, 进入了新的民事追偿的法律阶段。

第一财经记者试图联系陈磊, 向陈磊此前的两个手机号码发送了短信并拨打电话, 显示一个为空号一个停机。记者还通过微信联系陈磊, 但微信显示对方账号异常, 暂无法接收信息。

上亿元流向“影子公司”

第一财经记者独家了解到, 本次民事诉讼的被告, 除核心人物陈磊外, 还包括前迅雷高级副总裁兼网心营销副总裁董鳕、前网心人力资源总监刘超、刘超母亲赵玉芹, 以及兴融合公司及其关联股东链享云、洪恩科技。

迅雷的核心诉求, 是追回因违规向兴融合支付等流失的约2亿元资产。

整个案件的核心争议围绕“兴融合”公司展开。

2020年, 迅雷新管理层对公司进行审计时发现: 一家名为兴融合的迅雷带宽供应商实际为陈磊个人控制的公司, 他已通过各种手段, 向兴融合转移了数额巨大的资金。

天眼查显示, 深圳市兴融合科技有限公司成立于2018年。2018年底, 陈磊安排人从工商代理手中购买了兴融合公司股权, 并安排其可控人员代持兴融合股份。

从兴融合与迅雷及子公司的合作过往来看，2019年1月1日，迅雷子公司网心科技与兴融合签订资源节点服务协议。从2019年1月至2020年初，网心累计向兴融合支付了约1.7亿元资源节点采购费。

迅雷方面指控，兴融合的设立未经迅雷及网心董事会批准，处于缺乏股东会设立审批、未签署书面代持协议、上市公司无法掌控资金账户、无明确利润回流机制的“四无”状态，并且银行账户、公章等关键控制权脱离上市公司体系，由陈磊、董鳕安排的亲属或亲信掌握。

为什么成立一家名为兴融合的公司？陈磊在多年前的一次媒体采访中曾有过回应。他表示兴融合是网心科技为了规避监管风险而设立的“影子体系”，并强调其业务流与资金流均与迅雷密不可分，一切都是为了服务迅雷的利益。他称兴融合的业务在网心内部公开，文档中以“XR”代指“兴融”。

陈磊还表示，为保证网心审计合格，有业务关联的公司不能由网心职员担任股东和法人，因此才请同事家人代持，这一架构是为满足合规要求，而非私人控制。

目前双方各执一词。接近人士称，在陈磊被免职后，网心团队通过依法申领牌照、规范运营，证明了业务完全可以在合法框架内进行，无须“体外循环”。

上述人士还表示，这份合同从签订之日起存在瑕疵。签约时，兴融合不具备CDN（内容分发网络）及ICP（互联网信息服务）等开展业务的必备资质，直到2019年6月才取得CDN牌照，编号为B2-20191834。

此外，签约时，兴融合在册员工数为零。而兴融合开展业务所必需的硬件产品“小融盒子”实际上线时间，晚于合同签署和付款近3个月。

在2019年1月至3月，在兴融合以空壳公司的状态运营的3个月期间，网心公司向兴融合支付了100多万元，这段时间兴融合未向公司提供带宽。也就是说，该笔款项是在兴融合无产品、无运营该项业务资质、无人员提供服务的情况下支付的。

此外，知情人士透露了兴融合背后一个隐秘的控制链条：兴融合的法定代表人赵玉芹是刘超的母亲；其控股股东“洪恩科技”的股东之一田维宏是董鳕的母亲，法人徐艳玲则是董鳕亲属和陈磊司机姚炳文的母亲。此外，陈磊与董鳕育有一子，形成了紧密的利益共同体。

事实上，过去五年里，迅雷、网心科技与陈磊及其上述核心团队的诉讼并未间断。自2020年4月起，网心、迅雷公司以收回兴融合账上资金和收回兴融合公司股权为目的，先后向兴融合公司提起了多起民事诉讼。

不过至今，陈磊等人始终处于“失联”状态。第一财经记者查阅公开信息显示，在上述时间里，围绕网心与兴融合之间的案件有5起，多个公告中提到被告下落不明，法院采取了“公告送达”的方式。其中一则案件的一审法律文书提到，被告兴融合公司未到庭答辩，也未提交书面答辩意见。

被免职前72小时的紧急付款

接近人士对第一财经记者独家透露，在陈磊被正式罢免前的最后72小时内，网心公司发生了一场紧急资金调拨。

2020年3月31日至4月1日，陈磊利用其当时迅雷CEO、网心CEO的终审权限，在短短两天内批准网心向兴融合公司连续支付了几笔总计2000余万元的款项。

通常，网心同类业务款项均遵循“月初提单、月中支付”的严格排款周期，即下一个月中旬支付上个月费用。记者了解到，网心与兴融合签订的资源节点服务协议，显示支付时间相关的内容包括，网心每个月15日之前向兴融合支付上个月的费用。

但接近人士表示，这两天时间内有的款项尚未到正常的支付时间（下月中旬）就已支付，呈现出缺乏验收结算流程的“当天提单、当天审批、当天到账”的极速模式。

2020年3月的费用是在4月1日填单，当天就支付出去，费用约1530万元。此外，3月中旬网心已向兴融合支付过一笔2月的费用，3月31日又另外支付了一笔约550万元的费用。合计超2000万元。陈磊用到终审权限的证据，则是一张微信聊天截图，是陈磊审批付款的记录。

而在最后一笔千万级资金到账后的24小时内（即4月2日），迅雷董事会即正式发布了免除陈磊CEO职务的声明。

但陈磊此前的公开描述中，当时自己因病居家，一行“白衣保镖”突然冲进网心办公室，要求所有员工停工，而在此之前他未收到任何正式沟通。此后，他多次尝试与迅雷交接包括兴融合、链享云在内的关联公司，但对方未回应。

第一财经希望就相关情况向陈磊求证，截至发稿未获回应。

核心团队被指遭“集体挖角”

就在陈磊被免职前的一个月，接近人士透露，2020年3月，陈磊曾安排董鳕、刘超约谈35名上市公司核心员工，安排集体离职，转而加入兴融合公司。

根据一名员工陈述，该过程由公司法人及人力资源部门负责人以“保密”形式沟通，承诺待遇不变仅转换合同主体。

据了解，此后有多名员工进行了情况说明，大意是相应员工被约谈，告知希望员工从网心离职，转而签入兴融合，员工可以拿到网心的经济补偿金等。其中一名员工签署解除劳动合同的日期和签入兴融合的日期相隔一天，他认为兴融合是网心的关联公司。

接近人士称，这波挖角直接导致网心公司支付了900多万元的经济补偿金和期权回购款，核心研发团队挖走。一些员工后续退回期权款并回到网心工作，共200多万元。

此外，网心还曾向兴融合销售硬件盒子，兴融合再对外销售硬件盒子，兴融合在中间“倒手”。网心直接销售这些硬件盒子的估算款项与销售给兴融合的实际收入，之间的差额约2800万元。

由此计算，网心曾向兴融合采购约1.7亿元的流量采购款，加上约2800万元差额等，合计2亿元左右，这就是迅雷公司及网心科技对陈磊及其核心团队提起民事诉讼的追索金额。

不过，如果陈磊持续“失联”，迅雷如何进行民事追偿？一位接近人士对记者表示，现在迅雷的动作更像是为了希望理清过往，与此前陈磊、兴融合等长达超5年的纠纷做一个了结。

对于兴融合这家公司的现状，接近人士告诉第一财经记者，兴融合在公司管理层发生变动后就几乎不再运营了。2020年期间，在一起网心与孙某、兴融合的损害公司利益责任纠纷的案件中，原告网心申请了财产保全，兴融合有3000多万元的资金被前海合作区人民法院冻结。

换句话说，这笔3000多万资金的最终归属，也直接取决于兴融合法律性质的最终认定，而这可能是迅雷和网心时隔5年多后，目前唯一有希望追回的款项。

可以说，这场始于2020年、横跨刑事与民事程序的复杂纠纷，不仅是一场关于巨额资金去向的经济案件，更成为观察中国互联网公司治理、内部人控制风险与权力更迭代价的样本。

围绕“兴融合”究竟是一个合规的“体外循环”设计，还是一场精心的利益转移，双方的叙事依然尖锐对立。截至发稿，该案仍在审理阶段。

AI 解读：

核心内容总结

迅雷及其子公司网心科技时隔五年，以“损害公司利益责任纠纷”为由，向法院起诉前CEO陈磊及其核心团队，索要2亿元赔偿。争议焦点是陈磊实控的“兴融合”公司——迅雷称这是转移资金的“影子公司”，陈磊则辩称是为合规设立的“体外循环”。此前公安曾立案

侦查，但因陈磊滞留海外取证难撤案，如今重启民事追偿，案件已被深圳法院受理。双方各执一词，案件仍在审理中。

一、五年拉锯战：从刑事立案到民事追偿的转折

这场纠纷始于2020年10月，迅雷公告陈磊涉嫌职务侵占被公安立案，呼吁他回国配合调查。但陈磊自2020年出境后一直待在海外，导致公安取证困难——比如找不到人问话、拿不到关键文件。2022年底，公安因证据不足撤案。

现在迅雷走民事程序，相当于换了个“赛道”继续追讨：刑事案件需要“铁证”（比如直接证明侵占的证据），但民事案件只要“优势证据”（比如多数证据指向对方有责任）就行。迅雷这次起诉，是想把五年的纠纷做个了结，哪怕陈磊还失联，也能通过法院判决明确责任。

二、兴融合到底是啥？双方吵翻的“影子公司”争议

兴融合是2018年底陈磊安排人买的公司，由亲信亲属代持（比如法定代表人是前HR总监刘超的母亲，股东是前副总裁董鳕的母亲等）。迅雷和陈磊对它的性质完全相反：

- 迅雷的指控：兴融合是“四无”影子公司——没经过董事会批准设立、没签书面代持协议、资金账户脱离迅雷控制、没利润回流机制。签约时它连CDN（内容分发网络，相当于给网站加速的服务）和ICP（互联网信息服务）资质都没有（直到2019年6月才拿到CDN牌照），员工数为零，甚至连业务需要的“小融盒子”硬件都没上线，却能在2019年1-3月空壳状态下收了迅雷100多万。
- 陈磊的辩解：兴融合是为了规避监管风险的“体外循环”，业务和资金都服务于迅雷，内部用“XR”代指公开透明；找亲属代持是因为合规要求（关联公司不能让员工当股东），不是私人控制。

但迅雷反驳：后来网心通过合法申领牌照、规范运营，证明业务完全能在正规框架内做，根本不需要“体外循环”。

三、罢免前夜的“闪电付款”：2000万资金的蹊跷流向

2020年4月2日迅雷罢免陈磊前，发生了一笔可疑付款：

- 正常流程：网心和兴融合的合同约定，每月15日前付上个月的费用（比如3月费用4月15日付）。
- 实际操作：2020年3月31日到4月1日，陈磊用CEO终审权，两天内批了2000多万：3月费用4月1日当天提单当天付（1530万），3月中旬已付过2月费用，31日又额外付了550万。全程“当天提单、当天审批、当天到账”，跳过了验收结算环节。

最后一笔钱到账24小时后，陈磊就被罢免了。这波操作像“紧急转移资金”，也成了迅雷起诉的关键证据之一。

四、2亿索赔怎么算出来的？三笔账加起来刚好够数

迅雷要的2亿不是乱喊的，是实打实的损失：

1. 流量采购款：2019年1月到2020年初，网心给兴融合付了1.7亿“资源节点采购费”（但兴融合前期是空壳公司，没提供对应服务）； 2. 硬件倒手差额：网心把“小融盒子”卖给兴融合，兴融合再转卖，中间差价约2800万（相当于迅雷少赚了这么多）； 3. 核心团队挖角损失：陈磊被罢免前，安排董鳕、刘超约谈35名核心员工转去兴融合，导致网心付了900多万经济补偿金和期权回购款，后来部分员工退回200多万，净损失约700万。

三笔加起来：1.7亿+2800万+700万≈2亿。

五、结局难料：陈磊失联+冻结资金，这场纠纷的启示

目前案件还在审理，但有几个关键点：

- 陈磊失联：记者联系他的电话空号/停机，微信账号异常，根本找不到人；
- 冻结资金：兴融合有3000多万被法院冻结，这笔钱最终归谁，取决于法院是否认定兴融合是“影子公司”；
- 迅雷的诉求：更多是想“了断旧账”，理清过往纠纷，而不是单纯要钱；
- 行业警示：这案子暴露了互联网公司的“内部人控制风险”——如果CEO权力过大，可能通过体外公司转移公司利益。

这场横跨五年的纠纷，最终结果还得看法院判决，但它给所有企业提了个醒：要盯紧核心管理层的“体外操作”，避免公司利益被悄悄掏空。

（全文完）

注：案件细节均来自第一财经独家报道，双方各执一词，最终以法院判决为准。

利润增长股价下挫！美国银行业“矛头”指向特朗普

来源：<https://www.yicai.com/news/103005038.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:08

原文内容：

本周，美国大型银行开启了新财报季的序幕，行业延续净利息收入高增长、交易业务强劲的表现。然而金融板块股价却跌跌不休，行业内部对美国前总统特朗普的信用卡政策有所担忧，并普遍对美国政府起诉美联储主席鲍威尔表达了质疑。

贷款需求反映经济韧性

标普全球市场情报的分析师在本周发布的一份报告中指出：“在宏观经济企稳和信贷环境向好的推动下，我们对2026年银行业增长势头延续持乐观态度。”该机构估算，截至2025年底，美国银行业整体贷款规模同比增幅已大幅提升至5.3%。

尽管特朗普政府大规模加征进口关税，但美国经济与美国消费者依旧表现出较强韧性，这在一定程度上得益于人工智能产业热潮以及美联储的降息举措。目前市场预计，美联储年内还将再降息两次。

美国银行周三发布的财报显示，其平均贷款规模同比增长8%，净利息收入（即贷款利息收入与存款利息支出的差额）飙升至159亿美元的历史新高。在投资者眼中，贷款规模增长既是银行业务向好的积极信号，也是整体经济强劲的重要体现。美国银行首席财务官博思威克（Alastair Borthwick）在电话财报会议上表示：“所有消费信贷品类均实现增长，这为四季度业绩提供了助力。不过总体而言，2025年的增长主线更多集中在商业信贷领域——随着经济扩张，客户持续加大投资以支撑自身业务发展。”

摩根大通去年四季度贷款规模同比增幅则达到9%。这家美国最大银行CEO戴蒙（Jamie Dimon）称：“如果要预测未来的宏观经济环境，在我看来，短期之内——比如未来六个月、九个月甚至一年——经济前景都相当乐观。”戴蒙表示：“消费者手头仍有储蓄，就业市场虽略有降温，但岗位数量依旧充足。”他还提到，共和党去年夏季通过的《美好愿景综合法案》所释放的政策刺激效应，以及后续可能出台的放松监管措施，都将对经济起到提振作用。

花旗集团披露，受市场业务、美国个人银行业务及服务板块的推动，其四季度平均贷款规模同比增长7%。

富国银行四季度商业板块贷款规模增长12%，汽车贷款与信用卡业务的增长也带动了营收的提升。该行首席财务官圣托马西莫（Mike Santomassimo）表示：“我们的贷款增长速度时隔许久终于迎来回升。”

信用卡利率上限政策隐忧

不过，在地缘政治紧张局势加剧、政策不确定性上升的背景下，银行也面临着潜在的发展阻力。

虽然大型银行有望从特朗普政府监管机构推出的资本减免政策中获益，但其他政策提案可能会对其造成冲击，其中就包括总统上周意外提出的将信用卡利率上限设定为 10% 的计划。

毕马威美国银行业主管托伦特（Peter Torente）在邮件中表示：“2026年，银行业在追逐增长的同时，需高度警惕复杂的风险环境，其中涵盖地缘政治紧张局势、经济波动以及非银行机构带来的竞争压力等。”

多位银行高管担忧，信用卡利率上限的设定将迫使银行收紧信贷投放，进而抑制经济增长。美国银行首席执行官莫伊尼汉（Brian Moynihan）表示，对信用卡利率设置绝对上限将使信贷远离最需要它的人群。

花旗集团首席财务官梅森（Mark Mason）认为，由于政府尚未公布该政策的具体实施细则，现在评估其潜在影响还为时过早。“利率上限的设定将限制那些最需要信贷支持人群的融资渠道，坦率地说，这会对经济产生不利影响。”他同时补充道，花旗集团仍愿意就解决民生成本问题展开合作。

第一财经记者注意到，部分学者和分析师则提出不同看法，他们认为信用卡业务属于高利润板块，银行完全有能力消化利率下调带来的影响。受信用卡利率上限政策担忧情绪以及银行其他业务板块表现不佳的影响，标普500银行指数本周已经下跌近3%。而在2025年全年，该指数曾大涨30%。

捍卫美联储独立性

在特朗普政府对美联储主席鲍威尔启动调查后，越来越多的银行业人士发声支持美联储保持独立性，因为这可能给经济带来不确定性。

摩根大通首席执行官戴蒙周二警告称，若这一全球最重要央行的决策受到政治干预，将推高市场通胀预期，长期来看反而可能导致利率被迫上调。

美国银行首席执行官莫伊尼汉也评论道，美联储的独立性对美国经济至关重要。

花旗集团首席财务官梅森表示：“美联储及其主席的独立性很关键。我们期望下一任美联储主席能够以同等的独立性开展工作，并致力于维护美联储的这一核心原则。”

值得一提的是，鲍威尔可能因此将缺席下月的国会听证。众议院金融服务委员会主席、共和党众议员希尔（French Hill）表示：“我预计鲍威尔主席不会在2月出席参众两院的作证，因为大陪审团指控他犯有伪证罪。这将导致他无法出席国会举行的每半年一次的法定听证会。”根据1978年对央行相关法律的修订案，美联储主席每年必须参加两次国会参众两院听证会，就货币政策和经济发展情况作证。

AI解读：

核心内容总结

美国大型银行最新财报表现强劲：贷款规模同比大幅增长、净利息收入创历史新高，反映出美国经济仍具韧性；但金融板块股价却持续下跌，主要源于两大担忧——一是特朗普政府拟推出的信用卡利率上限政策可能挤压银行利润、收紧信贷；二是美国政府起诉美联储主席鲍威尔，威胁央行独立性，引发市场对经济稳定性的疑虑。

详细拆解解读

1. 银行财报亮眼：贷款和利息收入双双“爆表”

近期美国大银行的财报数据相当好看：

- 贷款规模猛增：美国银行贷款同比涨8%，摩根大通涨9%，花旗涨7%，富国银行商业贷款甚至涨了12%——简单说，企业和消费者找银行借钱的需求越来越旺。
- 净利息收入创新高：美国银行的净利息收入（放贷款赚的利息减去给储户的利息）达到159亿美元，创历史纪录。这相当于银行“吃利息差”的生意做得特别红火，主要因为美联储之前降息，银行借钱成本低，但放出去的贷款利息还能维持较高水平。

用大白话讲：银行今年“放贷生意”做得顺，赚的钱比以前更多了。

2. 贷款增长背后：经济韧性的真实体现

为什么大家都愿意找银行借钱？这其实反映了美国经济还挺扛打的：

- 企业和消费者都敢花钱：企业借钱扩大业务（比如摩根大通提到商业信贷是增长主线），消费者也敢用信用卡、贷款消费（美国银行说所有消费信贷品类都涨了）。
- 支撑因素不少：一是AI产业热潮带动企业投资；二是美联储降息让借钱成本变低；三是消费者手头还有储蓄，就业市场虽然有点降温但岗位还是够多；四是共和党去年的法案给经济加了点“燃料”。
- 机构也看好：标普分析师说，到2025年底银行贷款规模会涨5.3%，对2026年的增长很乐观。

简单说：经济好的时候，企业才敢借钱扩张，消费者才敢借钱消费——贷款增长就是经济“身体棒”的信号。

3. 隐忧来了：信用卡利率上限要“割银行韭菜”？

虽然财报好看，但银行股价却跌了，第一个原因是特朗普突然说要把信用卡利率上限设为10%：

- 银行为什么慌？现在信用卡利率通常比10%高（比如给信用差的人借钱，利率可能20%以上）。如果只能收10%，银行觉得“风险和收益不匹配”——比如借给信用不好的人，万一对方还不上，银行亏的钱没法用高利息覆盖，所以可能就不愿意借给这些人了。
- 高管们的担心：美国银行CEO说，这会让最需要钱的人贷不到款；花旗CFO也说，这对经济不利。
- 市场反应：标普500银行指数这周跌了近3%，而去年全年涨了30%——可见投资者有多担心这个政策。

有人说银行信用卡利润高，能消化这个影响，但银行显然不这么想。

4. 更大的雷：美联储独立性要“凉”？

第二个让银行和市场慌的是：美国政府起诉美联储主席鲍威尔，说他伪证。这事儿的关键是美联储独立性：

- 什么是独立性？美联储管利率、稳定经济，得根据经济情况做决策，不能被政府左右（比如政府为了选票让美联储降息，可能导致通胀）。
- 银行高管急了：摩根大通CEO警告，如果美联储被政治干预，市场会担心通胀，长期反而会让利率更高；美国银行CEO说，美联储独立对经济至关重要。
- 还有个影响：鲍威尔可能没法参加下个月的国会听证（法律规定他每年要去两次，汇报货币政策），这会让市场更没底。

简单说：央行就像经济的“方向盘”，如果有人硬抢方向盘，经济可能会跑偏——这是银行和投资者最害怕的。

总结下来，银行财报好是好事，但两个政策层面的“乌云”（信用卡上限、美联储独立性）让市场心里没底，所以股价跌了。经济韧性虽在，但政策不确定性成了最大风险。

核心内容总结

美国大型银行最新财报表现强劲（贷款规模增长、净利息收入创历史新高），反映出经济韧性；但金融板块股价却持续下跌，根源在于两大政策隐忧：一是特朗普政府拟推出的信用卡利率上限政策可能挤压银行利润、收紧信贷；二是美国政府起诉美联储主席鲍威尔，威胁央行独立性，引发市场对经济稳定性的担忧。

详细拆解解读

1. 银行财报亮眼：贷款和利息差“双丰收”

近期美国大银行的成绩单相当漂亮：

- 贷款规模猛增：美国银行贷款同比涨8%，摩根大通涨9%，富国银行商业贷款甚至涨了12%——简单说，企业和消费者找银行借钱的需求越来越旺。
- 利息差赚翻了：美国银行的“净利息收入”（放贷款赚的利息减去给储户的利息）达到159亿美元历史新高。这是因为美联储降息让银行借钱成本变低，但放出去的贷款利息仍维持较高水平，相当于“低买高卖”赚了更多差价。

大白话翻译：银行今年“放贷生意”做得顺，躺着赚利息的钱比以前更多了。

2. 贷款增长背后：经济韧性的“晴雨表”

为什么大家都愿意借钱？这其实是经济“身体棒”的信号：

- 企业敢扩张，消费者敢花钱：企业借钱扩大生产（比如摩根大通提到商业信贷是增长主力），消费者也敢用信用卡、贷款消费（美国银行说所有消费信贷品类都涨了）。
- 支撑因素够硬：AI产业热潮带动企业投资，美联储降息让借钱更便宜，消费者手头还有储蓄，就业岗位依旧充足，加上共和党法案的刺激——这些都让经济“抗造”。
- 机构看好未来：标普分析师预测，到2025年底银行贷款规模会涨5.3%，对2026年增长很乐观。

一句话：经济好的时候，企业才敢借钱扩规模，消费者才敢借钱消费，贷款增长就是经济韧性的直接体现。

3. 隐忧1：信用卡利率上限要“卡银行脖子”

特朗普突然提出把信用卡利率上限设为10%，这让银行慌了神：

- 银行的顾虑：现在信用卡利率通常远高于10%（比如给信用差的人借钱，利率可能20%以上）。如果只能收10%，银行觉得“风险和收益不匹配”——借给信用不好的人，万一对方还不上，亏的钱没法用高利息覆盖，所以可能会收紧信贷，不给这些人借钱。

- 市场反应直接：标普500银行指数这周跌了近3%（去年全年涨了30%），投资者担心政策落地会砍银行利润。
- 分歧存在：有人说银行信用卡利润高，能消化这个影响，但银行高管一致反对——美国银行CEO直言“这会让最需要钱的人贷不到款”。

4. 隐忧2：美联储独立性“悬了”

美国政府起诉美联储主席鲍威尔伪证，这事儿比信用卡政策更让市场紧张：

- 独立性是央行的“命根子”：美联储管利率、稳经济，得根据经济情况做决策，不能被政府左右（比如政府为了选票逼美联储降息，可能导致通胀失控）。
- 银行高管集体发声：摩根大通CEO警告，政治干预会推高通胀预期，长期反而让利率更高；美国银行CEO强调“美联储独立对经济至关重要”。
- 连锁反应：鲍威尔可能缺席下个月的国会听证（法律规定他每年要去两次汇报货币政策），这会让市场更没方向感。

大白话：央行就像经济的“方向盘”，如果有人硬抢方向盘，经济可能会跑偏——这是银行和投资者最害怕的风险。

最后一句话总结

银行财报好是经济韧性的体现，但政策层面的“乌云”（信用卡上限、美联储独立性受挑战）让市场心里没底，股价下跌就是投资者用脚投票的结果。经济虽稳，但政策不确定性成了当前最大的“拦路虎”。

5万亿美元市值！白银超越英伟达升至全球第二资产，还能追吗

来源：<https://www.yicai.com/news/103004996.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:09

原文内容：

周三，今年势如破竹的白银期货价格再次大涨，连续攻克90-93共四个整数关口。过去五年间，白银价格稳步攀升，2025年开启的这轮涨势尤为引人注目，区间累计涨幅已超过200%。

在持续通胀、美元走弱、各国央行需求上升以及投资者在经济不确定性中寻求避险资产等多重因素的共同作用下，大量资金正涌入白银市场。那么，白银何时可以跨越近在咫尺的100美元呢？

历史性超越

据企业市值数据平台companiesmarketcap 显示，持续创下历史新高的白银，在周三市值突破5万亿美元，超过英伟达成功跻身全球价值第二高的资产，仅次于黄金。

此前，英伟达凭借人工智能概念股热潮，一直在全球金融市场占据领先地位。但长期被视为传统避险资产的白银，依托贵金属属性与工业实用价值的双重加持，上演了一场出人意料的逆袭。

从历史上看，黄金一直是这两种贵金属中价值更高的品种，在金融与贸易领域常被奉为“金本位”的标杆。然而，随着市场趋势与工业需求的转变，白银的价值正在被挖掘。

首先通胀会侵蚀纸币储蓄的价值，促使更多人投向白银等有形资产。而地缘政治不确定性以及最新升级的美联储独立性担忧的局面，可能会为白银价格进一步冲高创造必要条件。

全球央行与政府政策对贵金属的价值有着显著影响。历史上，央行一直将黄金作为储备资产，但如今部分投资者和政府对白银的兴趣正日益浓厚。若央行采取行动丰富储备资产组合，也可能增加对白银的需求，从而影响其市场价格。

推动白银这一轮涨势的并非只有避险资产需求。供需平衡是一个不可忽视的因素。白银拥有众多工业用途，其需求正呈现结构性增长，在电动汽车和太阳能电池板领域的需求增长尤为显著。以太太阳能电池板为例，其光伏电池严重依赖白银来实现光能到电能的转换。鉴于各国政府和企业正大力投资可再生能源，该领域的白银需求必将持续上升，进而可能推动其价值上涨。

另一方面，白银市场的潜在风险与不确定性还在于特朗普政府已经将其纳入关键矿产清单，投资者担忧美国或对其加征关税——若实施将锁定已流入美国的白银，叠加中国库存低位难以提供缓冲，可能加剧全球供应紧张。白银通常是铜、铅、锌开采的副产品，而原生银矿的储量正快速枯竭。近期通常接近于零的白银租赁利率已经攀升至30%以上，市场还出现了现货价格高于期货价格的现货升水现象。

前景如何

不少市场人士表示，从历史背景来看，白银价格达到每盎司100美元是可以实现的。

“如果计入通胀因素，1980年的白银价格峰值换算成如今的价值，将近每盎司200美元，”美国贵金属交易所营销总监埃利奥特（Brett Elliott）说，“从这个角度来看，白银价格达到每盎司100美元的目标就显得务实得多。”

贵金属收购机构合金市场Alloy Market的首席执行官阿韦萨诺（Brandon Aversano）认为，在本轮牛市中，供需格局可能会加快这一目标的实现进程。“我们看到实物白银的需求正在上升，其中就包括各国央行以公斤条的形式增持白银，与此同时，白银的可用供应量和产能却在下降，”阿韦萨诺说，“这种供需紧张的局面可能会推动白银价格突破每金衡盎司100美元。”

不过，并非所有人都认为白银价格会快速走高。黄金收益交易平台货币金属网Monetary Metals主管纳德尔斯泰因（Ben Nadelstein）提醒称，白银的独特属性可能会放缓其涨价步伐。“当白银价格飙升时，熔化旧银器出售、抛售闲置银条，以及在工业生产中用其他材料替代白银，都会变得有利可图，”纳德尔斯泰因说。这种庞大的地上存量会成为遏制白银价格暴涨的天然“刹车”。尽管他认为白银价格达到100美元是有可能的，但这一过程会循序渐进，而非一蹴而就。

潜在的市场利空因素不容忽视，比如地缘政治因素缓和以及交易所加码限制措施抑制交易热度。芝加哥商品交易所本月以来已经两次调整贵金属保证金要求，这是过去几次行情见顶的重要标志。

值得一提的是，贵金属重要价格参考指标金银比周三跌破50大关，为2012年3月以来首次，较2025年高位110回落近55%，这表明白银的上涨速度远超黄金。

回顾历史，现代市场中金银比长期均值约60，历史上曾有大幅波动，如2020年疫情初期一度触及120。影响金银比波动的核心因素宏观经济周期：经济衰退期，黄金避险属性凸显，价格表现强于白银，金银比上升；经济复苏期，白银工业需求增长，价格涨幅更猛，金银比回落。从供需结构差异看，黄金需求以投资、首饰为主，供给稳定；白银工业需求（电子、光伏等）占比高，工业需求波动对其价格影响大，进而影响金银比。

当金银比低于50时，可能是白银存在部分高估的情形。从极值表现看，2011年白银牛市时金银比为32，而在1968年投机潮中，金银比最低跌破20。

白银价格能否突破每盎司100美元，取决于货币政策走向、供需格局演变以及全球经济形势等多重因素。这一目标具备实现的可能性，但具体的时间节点尚不确定。在投资组合配置方面，纳德尔斯泰因建议，投资者不妨换个思路，不要纠结于

“应该配置多少黄金和白银”，而是思考“自己能够承受多大的货币资产敞口”。白银可以作为黄金的补充配置，二者具备相似的货币属性，而白银更高的价格波动性，可能会吸

引那些投资期限更长、风险承受能力更强的投资者。

AI解读：

核心总结

近期白银价格势如破竹，连续突破多个整数关口，市值超AI龙头英伟达成为全球第二大资产（仅次于黄金）。本轮涨势源于“避险属性+工业价值”双重驱动：一方面通胀、地缘政治不稳定等让白银成为保值选择；另一方面光伏、电动车等新能源行业的工业需求爆发，供需失衡推高价格。未来白银能否突破100美元/盎司，需看通胀走势、央行储备政策、工业供需及市场监管等因素，虽有实现可能，但过程或有波动，需警惕旧银器熔化增加供应、交易所限制交易等风险。

详细拆解解读

1. 白银逆袭英伟达：“既能保值又能干活”的双重属性赢了

白银能超过AI热潮中的英伟达，靠的是“双buff叠加”：

- 避险属性：像黄金一样，白银是看得见摸得着的有形资产，能对抗通胀和纸币贬值，地缘政治或政策不稳定时，大家愿意把钱换成白银避险；
- 工业属性：白银不是“躺平”的贵金属，它在太阳能板、电动车、电子元件里都是“刚需”——比如光伏电池需要白银导电，电动车的电子系统也依赖白银。

这种“既能当‘安全垫’又能当‘工业原料’”的特点，让传统白银逆袭了科技巨头英伟达。

2. 为啥大家突然抢白银？通胀和不确定性在“逼”人买

普通人买白银，本质是为了“保住钱袋子”：

- 通胀侵蚀纸币：如果通胀率比银行利息高，你存的钱会越存越不值（比如100元原本买10斤米，通胀后只能买8斤），白银这种有形资产能保值；
- 不确定性增加：地缘冲突、美联储政策被质疑（比如独立性受挑战），大家觉得“把钱放白银里比放银行或股票里更稳”，需求一涨价格自然飙升。

3. 工业需求爆发：光伏和电动车“吃掉”越来越多白银

白银的工业需求正在“结构性增长”，重点是两个新能源赛道：

- 太阳能板：每块光伏电池都需要白银导电，全球都在搞“双碳”，太阳能装机量猛增，白银需求跟着涨；

- 电动车：电动车的电池管理系统、传感器等电子元件依赖白银，销量爆发直接推高需求。而供应端呢？白银大多是铜、铅、锌的“副产品”，原生银矿越来越少，供应跟不上需求，价格自然涨得凶。

4. 白银能到100美元吗？机会与风险并存

机会点：

- 通胀持续→避险需求不减；
- 央行可能买白银（部分国家开始把白银加入储备资产）→需求增加；
- 工业需求还在涨→供需缺口扩大。

风险点：

- 旧银器“变现”：白银价格高了，大家会把家里的银镯子、银碗熔了卖，突然增加供应；
- 找替代品：工业上可能用 cheaper 的金属代替白银（比如铜合金）；
- 交易所限制：比如提高交易保证金（让炒白银的成本变高），抑制炒作；
- 地缘缓和：避险需求下降，价格可能回调。

所以100美元有可能，但不是“一蹴而就”，得慢慢等信号。

5. 金银比跌破50：白银涨得比黄金快，也可能有点“热”

金银比是“1盎司黄金能换多少盎司白银”，正常平均约60，现在跌破50，说明：

- 白银涨得更快：因为白银工业属性强，经济复苏或工业需求爆发时，它比黄金涨得猛；
- 可能有点高估：历史上金银比最低到过20，但现在50已低于均值，意味着白银涨幅可能“超前”，后续若需求降温，可能回调。

这轮白银上涨不是“炒作”那么简单，而是工业转型和全球经济不确定性共同作用的结果。普通人想参与，得先想清楚自己能不能承受波动——毕竟白银涨得快，跌起来也可能不慢。

中昊芯英系高管入主、主业与IPO计划前后冲突，天普股份被立案又遭问询

来源: <https://www.yicai.com/news/103004909.html>

创建时间: 2026-01-15 16:55:10

原文内容:

处于“多事之秋”的天普股份（605255.SH），又因为董事会改选和高管聘任，遭到上交所问询。

1月14日晚间，天普股份公告称，收购方中昊芯英(杭州)科技有限公司（下称“中昊芯英”）相关人员当选公司董事、高级管理人员。其中，杨龚轶凡当选为董事长，李琛龄、康啸当选为非独立董事，陈捷闻被聘任为副总经理及财务总监、康啸被聘任为董事会秘书。另外，天普股份原副总经理范建海被聘任为总经理。

天普股份早前多次公告称，中昊芯英没有在未来12个月内改变该公司主营业务或者对主营业务做出重大调整的明确计划，无资产注入计划。但此次当选相关人员除总经理范建海外，均无天普股份原有汽车零部件业务相关履历。

这引来了上交所问询。交易所要求天普股份等相关方说明，此次换届涉及人员安排的主要考虑，对上市公司原有业务的经营管理规划，相关人员是否具备任职能力；相关安排是否有利于上市公司主营业务发展，是否符合上市公司利益；相关方对上市公司主营业务的计划是否已发生重大变化，相关安排是否与前期已披露内容存在冲突。

天普股份此前多次披露，中昊芯英已启动独立自主的首次公开发行股票(IPO)相关工作，其现有资本证券化路径与上市公司无关。未来36个月内，中昊芯英不存在通过上市公司借壳上市的计划或安排。但目前中昊芯英关键管理人员已任职天普股份。

相关公告显示，康啸、陈捷闻分别为中昊芯英董事会秘书、CFO。中昊芯英、杨龚轶凡曾对维护上市公司人员独立作出承诺。

对此，上交所要求相关方结合境内外主要资本市场IPO条件充分论证，中昊芯英原董事会秘书和CFO任职天普股份对其独立IPO计划的潜在影响，相关事项是否将构成中昊芯英独立IPO的实质障碍；相关安排是否与前期已披露内容存在冲突，相关计划是否已发生重大变化。

另外，对于康啸、陈捷闻受聘上市公司高级管理人员后的其他兼职情况，上交所也提出问询，康啸、陈捷闻是否仍在中昊芯英及其他相关公司担任职务、领薪，或实际承担相关工作。如是，相关方须明确说明这是否违反相关规则及前期承诺，是否损害上市公司的人员

独立性，并立即进行整改。

目前，天普股份已被证监会立案调查。今年1月9日，天普股份收到证监会的《立案告知书》，因该公司股票交易异常波动公告涉嫌重大遗漏等被立案调查。另外，上交所也已启动对相关事项的违规处理程序，将依法依规予以处理。

股权交割完成后，天普股份还成立了全资子公司杭州天普欣才科技有限公司（下称“天普欣才”）。工商登记信息显示，天普欣才主要经营范围是集成电路芯片设计及服务、人工智能理论与算法软件开发、人工智能行业应用系统集成服务及集成电路芯片及产品销售等。

此后，该公司设立子公司事项被公开媒体报道并引发市场相关讨论。天普股份于12月31日将天普欣才的经营范围变更为橡胶制品制造、汽车零部件及配件制造等。此事引发上交所关注，并对天普股份及时任高管予以监管警示。

天普股份也澄清称，该公司及天普欣才均没有人工智能相关的技术或人员储备，并无开展人工智能相关业务的计划，与股东中昊芯英未签订任何框架性合作协议。

去年12月底，天普股份被中昊芯英等要约收购完成股份交割，中昊芯英直接持有天普股份10.7501%股份。收购人及其一致行动人通过直接和间接方式共计控制上市公司9156.0201万股，持股比例68.2877%。

此次收购也引发天普股份股价连续飙涨，遭到监管对其内幕交易的质疑。9月17日，天普股份称，今年2月14日至8月14日期间，共有四名内幕信息知情人，先后买入该公司股票。其中，两人为该公司原董事、监事的配偶，另两人则为该公司控制权收购方的间接股东李志奇夫妻。虽然天普股份称上述交易不属于内幕交易，但是也引发市场热议。

2025年前三季度，天普股份业绩处于下滑状态，实现营业收入2.30亿元，同比下降4.98%；实现净利润1785.08万元，同比下降2.91%。

AI解读：

核心内容总结

天普股份（一家做汽车零部件的上市公司）在被中昊芯英（一家科技公司）控股后，最近换了董事会和高管，但新上任的大部分人都不懂汽车零部件业务，而且中昊芯英的董秘、CFO还来天普当高管——这和之前天普披露的“不改变主营业务、中昊芯英独立IPO、不借壳”等承诺冲突，引发上交所追问；同时天普还因信息披露问题被证监会立案调查，前三季度业绩也下滑，可谓“麻烦不断”。

一、新管理层不懂老业务？交易所质疑“能不能管好原有生意”

天普原来的主业是汽车零部件，但这次换届后，除了总经理范建海是老员工，新董事长杨龚轶凡、董事李琛龄康啸、财务总监陈捷闻，都没有汽车零部件相关经验。

上交所为啥关心这个？

- 首先，管理层不懂业务，可能把原有生意搞砸：比如你让一个从没卖过汽车零件的人管汽车零件公司，投资者肯定担心他连成本控制、客户维护都搞不定；
- 其次，之前天普承诺过“未来12个月不改变主营业务”，但现在管理层全是科技公司背景的人，这让人怀疑：是不是要把天普的业务转向中昊芯英擅长的科技领域？所以交易所要求解释：这些人能不能胜任？安排他们来是想干啥？和之前说的“不调整业务”有没有矛盾？

二、中昊芯英独立IPO要黄？董秘CFO“两边兼职”引监管拷问

中昊芯英之前说“自己独立IPO，和天普无关，也不借壳”，但现在它的核心高管——董秘康啸、CFO陈捷闻，都来天普当董秘和财务总监了。

这事儿很敏感：

- IPO有个硬要求叫“人员独立”：比如你要申请上市，你的董秘、CFO必须是全职为你服务的，不能同时在另一家公司当高管（尤其是上市公司）。不然监管会觉得：两家公司是不是“混在一起”？中昊芯英的财务、信息披露会不会和天普交叉？
- 交易所直接问：中昊芯英的董秘和CFO来天普上班，会不会影响它自己的IPO资格？算不算违反之前“独立IPO”的承诺？

举个通俗例子：你要开一家奶茶店（IPO），结果你的店长（董秘）和会计（CFO）同时还在隔壁咖啡店（天普）上班，那工商局肯定不让你开店——因为怀疑你两家店共享资源，不是独立的。

三、承诺“打脸”？交易所追问“是不是偷偷改了计划”

之前天普和中昊芯英多次承诺：

- 不改变天普主营业务；
- 中昊芯英独立IPO，不借壳天普；
- 维护天普人员独立（高管不交叉任职）。

但现在的操作全和这些承诺对着干：

- 新管理层几乎都是中昊芯英的人；

- 中昊芯英的核心高管来天普当职；
- 之前还偷偷成立过AI子公司（后来改回汽车零件），被监管警示。

所以交易所要求：你们是不是把计划改了？这些安排和之前说的有没有冲突？是不是损害了上市公司（也就是股民）的利益？

四、立案调查+业绩下滑，天普的“麻烦”还没完

除了交易所问询，天普还有两个大问题：

1. 被证监会立案：今年1月，因“股票异常波动公告漏了重要信息”被立案——这是很严重的违规，搞不好要罚款甚至追责；
2. 业绩下滑：2025年前三季度，营收降了5%，利润降了3%——原来的生意本身就不好，现在管理层又“心不在焉”（全是科技背景），股民更担心未来业绩会更差。

五、内幕交易嫌疑：收购期间“知情人”买卖股票引热议

在中昊芯英收购天普股份期间，有4个“内幕信息知情人”买卖了天普股票：

- 两人是天普原董事、监事的配偶；
- 两人是中昊芯英间接股东李志奇夫妻。

虽然天普说“这不是内幕交易”，但市场质疑：这些人明明知道收购的消息（属于内幕信息），为啥还敢买卖股票？这反映出天普的内部治理可能有漏洞——内幕信息没管好，容易侵害普通投资者利益。

总结：天普的“多事之秋”根源是“承诺不信守”

从换管理层到被问询，核心问题都是“说一套做一套”：之前的承诺全被现在的操作打破，监管和投资者都不信了。对普通股民来说，这家公司现在“雷点”太多——业绩差、监管查、管理层不靠谱，投资时得格外小心。

（注：以上分析用通俗语言拆解，避免专业术语，非财经背景读者也能轻松理解核心矛盾。）

瑞银：中国出现AI泡沫的概率不高，变现靠云与广告

来源：<https://www.yicai.com/news/103004880.html>

原文内容：

2025年初，DeepSeek的出现让全球AI圈重新将目光投向中国。“这一事件使得中国AI在全球的关注度都有极大的提高，不论是对业界还是资本市场都产生了积极的影响，非常多海外投资人因为AI这个主题重新回过头来看中国资产，尤其中国的科技板块。”瑞银证券中国互联网行业分析师熊玮在第26届瑞银大中华研讨会上表示。

瑞银方面认为，2026年，中国AI的发展路径与美国正呈现出明显的分化，这也使外资配置中国资产成为一种平衡风险的选择。针对市场对AI泡沫的讨论，熊玮表示，与美国相比，中国出现系统性AI泡沫的概率要小得多。

此外，瑞银中国股票策略研究主管王宗豪在上述大会上表示，目前AI行业直接变现的模式主要是云服务和广告，在ToC上中国的进程会比美国更慢，但2026年AI应用的丰富或许有助于商业化变现。

中国AI变现靠云和广告

在AI的商业化路径上，熊玮表示，中美最直接的变现模式是云服务和广告，这也是目前确定性最高的两个方向。从中美上市公司的财报来看，云厂商的收入在过去几个季度持续攀升，市场对云收入的预期也在不断上修；在广告领域，中美领先的平台公司也在财报中提及AI对广告技术和投放效率的帮助。

在ToC方面，熊玮表示，由于美国拥有较成熟的订阅制模式，美国AI在C端的变现进展相对更快；而在中国，无论是产品成熟度、推广普及程度，还是市场竞争格局和用户付费意愿，都会使ToC订阅制的推进相对较慢。她认为，2026年，只有当AI产品能够为消费者提供非常明确、可重复、可量化的价值，C端付费才可能加快。

在模型能力方面，熊玮判断，中国模型的平均智能水平与美国最先进模型之间的差距正在逐渐缩小。她表示，在实际落地过程中，企业会关注单位模型的价格和性价比，而不是单纯追求最强性能。她认为，美国最先进的模型成本较高，而中国模型在可负担性方面具有优势，未来可能会看到更多中国模型走向海外市场。

王宗豪表示，中美正在走两条不同的发展路径：美国更多押注通用人工智能路线，而中国整体来看会有更多垂直应用，在不同场景中部署相应的模型。他同时指出，中国工业体系较为成熟，应用场景更多，也会考虑尽可能提高算力的使用效率。从投资回报角度看，他认为，虽然中国AI带来的收入贡献可能不如美国，但由于美国在电力和数据中心等基础设施方面存在约束，中国在回报率上未必处于劣势。

在应用层面，瑞银中国互联网研究主管方锦聪表示，AI目前主要还是被用来改造既有业务，例如游戏和广告是最明显的应用方向；在独立应用中，海外市场最火的方向是AI编程，也是目前看到变现路径最清晰的领域。

熊玮表示，从商业化角度看，真正有潜力的大规模落地场景，往往需要满足“语言相关、知识密集、高频或高价值”的特点。基于这一判断，她认为，编程、内容生成、招聘以及金融等专业服务领域，可能会是较有前景的应用方向。

关于AI智能体（AI Agent），瑞银方面认为，其演化将是一个分阶段的过程，从在单一App中加入功能，到在生态内打通资源，再到实现跨平台和多智能体协作。智能体的大规模普及不仅面临技术挑战，也涉及用户接受度、产业协同、商业模式和监管框架等问题，从现实情况看，其真正大规模推出和变现仍需要时间。

中国出现AI泡沫的概率不高

AI泡沫是过去一年海外市场讨论度较高的一个话题。熊玮认为，和美国相比，中国的AI泡沫概率小得多。

一方面，中国模型厂商没有太多循环融资现象，领先的模型厂商较多靠的是母公司的现金流业务来支持AI研发；在资本开支策略上，头部几家中国互联网大厂加起来资本开支大概4千亿元，是美国同行的约十分之一，但在模型能力层面接近顶尖，这意味着，中国AI厂商的资本开支策略更加务实、谨慎。

在中国数据中心的利用率方面，从2024年下半年到现在，平均使用率一直维持在比较高且稳定的水平，一方面监管在控制数据中心不要过度建设，而本身大厂自建数据中心也是采取稳妥、循序渐进的策略，数据中心有真实的AI需求支撑。

在美国，除了AI泡沫，还有一个重要的话题是行业被AI颠覆的风险（AI Disruption Risk）。尤其是ChatGPT从去年开始做了一系列下游平台的整合，探索在聊天机器人里加入更多功能，因此一个产品甚至行业是否会被AI颠覆成为国外投资者关注的重点。

熊玮认为，与AI泡沫的议题同样，中国和美国的情况不同，行业被AI颠覆的风险更小。

在美国，上游已经形成了比较明显的新的流量入口，以ChatGPT为首已有很大的用户体量。而在中国，上游的AI聊天机器人情况分散，不存在单一新流量入口形成后颠覆下游的情况。

此外，与美国同行相比，中国下游公司也在用更积极的态度拥抱AI，将AI产品功能加在原产品里，他们的技术壁垒越深，越早进行产品形态的探索，就会使得上游颠覆的难度越

大，尤其一些垂直领域有影响力的产品被颠覆的风险更小。

王宗豪看好互联网，尤其国内的一些大厂，“他们会是AI最大的受益者，互联网和硬件公司是我们比较偏好的。”其次是券商和光伏，券商盈利很强但股价没有相对应的表现，估值在较有吸引力的位置，而在全球电力紧缺时，中国光伏通过储能的方向，也会受益于全球在AI建设上的一些红利。

AI解读：

核心内容总结

2025年初DeepSeek的出现让中国AI全球关注度飙升，瑞银分析师在研讨会上指出：中美AI发展路径已明显分化（美国押注通用AI，中国侧重垂直应用）；中国AI当前主要靠云服务和广告变现，C端付费进展慢但2026年应用丰富或加速；中国AI泡沫概率远低于美国，因融资务实、资本开支效率高；中国模型与美国差距缩小，性价比优势有望出海；投资上看好互联网大厂、券商、光伏三大方向。

一、中美AI走的不是一条路：美国赌“万能AI”，中国搞“精准适配”

美国想做“啥都能干”的通用AI（比如ChatGPT那种能聊天、写代码、做设计的全能选手），而中国更偏向“在特定场景用特定模型”——比如工业质检用专门的AI，金融分析用另一种，不追求“全能”但求“好用”。为啥这么选？中国工业体系成熟，应用场景多（比如工厂、物流、金融），更注重把算力用在刀刃上（不浪费）。虽然美国AI赚的钱可能更多，但美国电力和数据中心不够用（比如建数据中心缺电），中国在投资回报上不一定吃亏——花更少的钱，办更多的事。

二、中国AI现在靠啥赚钱？云服务和广告是主力，C端付费还得等

目前最确定的赚钱方式有两个：

1. 卖云服务：企业要用AI得租算力、模型，云厂商（比如阿里、腾讯云）的AI相关收入一直在涨； 2. 优化广告：用AI分析用户喜好，广告投放更精准，平台（比如字节、百度）的广告效率提升了。

普通用户（C端）付费为啥慢？美国用户习惯“订阅制”（比如每月交钱用Netflix），但中国用户更愿意“免费试用”，加上AI产品还没到“必须花钱”的地步——得等AI能给用户明确好处（比如帮你省一半工作时间、直接赚到钱），大家才愿意掏钱。未来潜力大的场景是：编程（AI写代码）、内容生成（写文案、做图）、招聘（AI筛简历）、金融服务（AI分析股票）——这些场景要么需要大量知识，要么用得频繁，要么能创造高价值。

三、中国AI不会吹泡泡：花钱务实，没乱烧钱

海外担心AI泡沫（比如公司估值虚高、钱砸进去没回报），但中国概率很小：

- 融资不“循环圈钱”：中国头部模型公司（比如百度文心一言、阿里通义千问）大多靠母公司赚钱养研发（比如百度靠搜索广告，阿里靠电商），不是反复找投资人要钱；
- 花钱少但效率高：中国大厂一年花在AI设备、数据中心的钱总和是美国同行的1/10，但模型能力接近顶尖；
- 数据中心没乱建：中国数据中心利用率一直很高，都是真需求撑着，没像美国某些公司那样盲目扩张。

四、中国AI模型越来越强，性价比高可能卖到国外

中国模型和美国最先进的（比如GPT-5）差距在缩小。企业买模型时，不只是看“性能最强”，更看“值不值”——美国顶尖模型太贵，中国模型便宜又好用（比如同样效果，中国模型价格只有美国的一半）。未来，这种性价比优势可能让中国模型出海：比如卖给东南亚、中东的企业，他们更在意成本，中国模型刚好符合需求。

五、瑞银看好哪些AI投资？互联网大厂、券商、光伏

1. 互联网大厂：是AI最大受益者——有现金流支持研发，能改造现有业务（比如游戏用AI做场景，广告用AI优化）；
2. 券商：赚钱能力强，但股价没跟上，估值便宜，AI能帮券商做投研、客服，提升效率；
3. 光伏+储能：AI需要大量电（数据中心24小时运转），全球都缺电，中国光伏（发电）+储能（存电）能分一杯羹。

最后提一句：AI智能体还早，别太急

新闻里说的“AI智能体”（能自主完成任务的AI，比如帮你订机票、安排行程），现在还在早期阶段——得先在单个APP里加功能，再打通多个APP，最后跨平台协作。要大规模普及，还得解决技术、用户习惯、监管等问题，短期内赚不到大钱。

整体来看，中国AI走的是“务实路线”——不追求“全能”，但求“好用、省钱、落地快”，这种模式风险低，未来潜力不小。投资上，跟着“有真实需求、能赚钱”的方向走就行。

换房退还个税优惠政策再延续

来源：<https://www.vicai.com/news/103004849.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:13

原文内容：

楼市低迷之下，为了支持老百姓改善住房条件换房，中国第二次延续了换购住房退还个人所得税优惠政策。

1月14日，财政部 税务总局 住房城乡建设部发布《关于延续实施支持居民换购住房有关个人所得税政策的公告》（下称《公告》），决定从2026年1月1日至2027年12月31日，对出售自有住房并在现住房出售后1年内在市场重新购买住房的纳税人，对其出售现住房已缴纳的个人所得税予以退税优惠。

上海国家会计学院副教授葛玉御告诉第一财经，上述《公告》延续了此前的政策，并没有新的变化。

2022年9月底，财政部 税务总局出台了上述居民换购住房退还个税优惠政策，政策执行期限为2022年10月1日至2023年12月31日。2023年底财税部门第一次延续了这一优惠政策，将其延长至2025年底。而今年初发布上述《公告》，则是第二次延续这一优惠政策。

不过，要想真正享受这一优惠政策，也需要满足相关条件，首先卖房时要交了个税，才能享受上述退还个税优惠。而实际上目前多种情形下，卖房并不用缴纳个税。

比如，根据财税部门相关政策，对个人转让自用5年以上，并且是家庭唯一生活用房取得的所得，免征个人所得税。所谓“自用5年以上”，是指个人购房至转让房屋的时间达5年以上。而“家庭唯一生活用房”是指在同一省、自治区、直辖市范围内纳税人（有配偶的为夫妻双方）仅拥有一套住房。

另外，近些年房价有所下跌，而根据个人卖房计税方式，若房价亏损卖出，也可能不用缴纳个税。

根据相关规定，目前个人转让购入不满5年或家庭非唯一生活用房，以其转让收入额减除财产原值、转让住房过程中缴纳的税金和合理费用后的余额为应纳税所得额，按财产转让所得缴纳个人所得税，税率为20%。

葛玉御告诉第一财经，如果卖房者能够拿出当时房屋买入时相关价格凭证，如发票、契税完税证明等材料，能够证明卖出时亏损，应纳税额为负，也就不需要缴纳个税。

但如果纳税人不能提供完整、准确的房屋原值凭证，不能正确计算房屋原值和应纳税额的，税务机关可对其实行核定征税，即转让收入的1%核定征税。

当然对部分居民来说，卖房若有盈利或者按上述1%核定征税，仍需要缴纳个税。而要享受上述个税退税，也需要满足相关条件。

根据上述《公告》，首先，纳税人出售和重新购买的住房应在同一城市范围内。同一城市范围是指同一直辖市、副省级城市、地级市（地区、州、盟）所辖全部行政区划范围；其次，出售自有住房的纳税人与新购住房之间须直接相关，应为新购住房产权人或产权人之一。

根据《公告》，居民新购住房金额大于或等于现住房转让金额的，全部退还已缴纳的个人所得税；新购住房金额小于现住房转让金额的，按新购住房金额占现住房转让金额的比例退还出售现住房已缴纳的个人所得税。

比如，小王出售现住房价格为200万元，按照上述1%核定征税，缴纳个税约为2万元。假设小王一年内在同一个城市自己购入新住房价格为300万元，由于新房价格大于现房价格，因此可以申请全额退还2万元个税。假设小王购入新房价格为150万元，则按照150万元/200万元=75%的比例，退还已经缴纳个税，也就是退税1.5万元。

对于卖房时缴纳个税的老百姓来说，换房后可获得退还个税，一定程度上减轻了税负。

AI解读：

核心内容总结

为应对楼市低迷、支持居民改善住房条件，中国第二次延续了“换购住房退还个人所得税”的优惠政策，将执行期限延长至2027年12月31日。政策延续了此前的规则：符合条件的居民出售自有住房后1年内，在同市重新购房，可按新房与旧房的价格比例退还卖房时缴纳的个税。但需注意，只有卖房时实际缴纳了个税的居民，才能享受这一优惠。

1. 为什么要两次延续这个政策？

最近楼市行情不太景气，很多人想换更大、更好的房子，但换房成本不低（比如个税就是一笔支出）。政府通过延续退税政策，给换房的人减轻负担，鼓励大家“卖旧买新”——既满足居民改善住房的需求，也能带动房地产市场的交易活跃度。这次是第二次延续：2022年首次推出政策（到2023年底），2023年底第一次延到2025年，现在再延两年到2027年，可见政策想持续支持换房需求。

2. 哪些人卖房时会交个税？（没交就没法退）

不是所有人卖房都要交个税，得看3种情况：

- 满五唯一免交：房子自己住了5年以上，且是家庭在同一省份内唯一的住房（比如夫妻在广东省只有这一套房），卖房不用交个税。
- 亏损卖房免交：如果卖房亏了（比如买时200万，卖时180万），且能拿出买房发票、契税单等证据证明亏损，也不用交。

- 需要交个税的情况：
- 房子没满5年，或不是家庭唯一住房，且卖房赚钱；
- 拿不出买房时的证据（比如发票丢了），税务机关就按卖房收入的1%收个税（比如卖200万收2万）。

3. 想退税？必须满足这3个条件

拿到退税的门槛不高，但3个条件缺一不可：

- 同市交易：卖旧房和买新房必须在同一个城市（比如卖北京的房不能买上海的，得买北京的）。这里的“同市”指同个直辖市、地级市（比如杭州整个市，包括下属区县）。
- 产权相关：卖房的人必须是新房的产权人之一（比如你卖旧房，买新房写你或配偶的名字都可以）。
- 1年内完成：卖旧房后，12个月内必须买新房（超时就不能退了）。

4. 退税金额怎么算？看新房和旧房的价格比例

退税多少直接和新房、旧房的价格挂钩，分两种情况：

- 新房 \geq 旧房：新房价格等于或高于旧房，个税全退。比如卖旧房200万交了2万个税，1年内买300万的新房，2万全部退给你。
- 新房 $<$ 旧房：按“新房价格 \div 旧房价格”的比例退。比如卖旧房200万交2万个税，买150万的新房，比例是75%，退2万 \times 75%=1.5万。

5. 政策对普通人有啥用？

对需要换房的人来说，这是实打实的省钱：比如你卖旧房交了3万个税，买新房时能退1-3万，相当于降低了换房的“中介费”或“装修费”成本。尤其是那些拿不出买房证据、被按1%收个税的人，退税能直接回血。不过要注意：如果卖房时没交个税（比如满五唯一），这个政策对你就没影响——毕竟“无税可退”。但对想改善住房的刚需家庭来说，这仍是一个值得利用的优惠。

总的来说，这个政策是政府给换房家庭的“红包”，延续两年意味着未来3年（2026-2027）换房都能享受，想换房的朋友可以提前规划啦。



打飞的来中国就医，“国际诊疗目的地”背后有哪些圈粉实力

来源: <https://www.yicai.com/news/103004791.html>

创建时间: 2026-01-15 16:55:14

原文内容:

“前不久，在昆明的云南圣约翰医院，我做MRI（核磁共振成像）一共才花了486元人民币，这在美国要几千美元；挂号、问诊、预约和检查等整个流程总共用了约两个半小时，在美国单单预约就要等上好几个月。中国就医的速度、价格简直令人太不可想象。”

“今年9月，我在上海经历了一台髌关节手术，整体费用不是3万美元而是3万多人民币。我一共住院了6天，之后恢复得也很快，现在已经可以完全自如行走了。”

上述亲身经历来自于南非网红博主Lizzy和美国演员大洋在国内某社交平台上的分享。不仅如此，也有美国博主Aisha在北京大学深圳医院完成核磁共振检查称“全部检查项目仅需70美元”，英国网红Amie在清华长庚医院通过胃镜治疗胃病，并感叹“整个过程实在太高效了，医生还制定了完整的方案”。

一位医疗管理领域资深人士告诉第一财经，近年来，随着我国医疗服务水准的提升，结合过境免签、入境免签等政策不断扩容，不少海外游客甚至发达国家的患者选择来国内接受“诊疗”；这体现了中国医疗质量获国际认可、就医便利程度高、商保直接能力强、创新药械优先使用等优势，但也折射出不少不足之处：针对境外患者的医疗服务价格体系仍不完备、电子病历跨境共享性不足、患者缺乏后续跟踪随访与管理等。

境外患者在国内“就医自由”的背后，或是一批医疗机构实现转型升级的机会，公立医院、非公（尤其是外商独资）医疗机构等应如何发挥差异化价值？

境外患者大赞就医体验背后

现阶段，国内高端医疗服务日渐成熟、创新药械优先落地、跨国临床专家推荐等因素叠加下，境外患者来国内就医的“画像”开始初步显现。

“近年来，我院国际部就医有了明显变化，以往只来看一些‘小毛小病’的境外患者，如今则会在这里进行一些腹腔镜下的微创手术、肿瘤放化疗，甚至是复杂疑难多学科会诊等。一听到有‘robot（机器人）’设备，外国友人都很放心。”复旦大学医学院附属华山医院（下称“华山医院”）国际医疗中心主任顾静文告诉记者，2024年以来，来华山医院国际部问诊的境外患者数量呈两位数的递增，其中，手术住院的比例超过半数，“其中也不乏得到了其所在国家社区医生的建议，慕名来我院问诊的境外人士”。

2024年9月，上海共有13家医院被正式授予“上海市公立医院国际医疗旅游试点单位”，华山医院、瑞金医院等均在其列。同年12月，《上海市人民政府办公厅关于推进上海国际医疗创新发展的实施意见》正式发布，文件鼓励“优化外籍患者的就医体验”“扩大商业健康保险在医疗机构国际医疗支付中的比例”“开展商业健康保险直接结算”“健全医疗质量安全管理体系”“建设与国际医疗服务模式和支付方式相适应的信息系统”等工作。

从事“国际医疗服务”，医院应有哪些必备技能？顾静文表示，相对独立区域、中英双语标识、具有国际医疗从业经验的医护人才以及定期专业培训等是医院国际部工作开展的“标配”，为此医院还牵头起草了《国际医疗服务规范》这一地方标准。但本质上来看，国际医疗服务的核心是高水平的“技术”和“服务”，把病看好是基础，随之才能将与国际医疗服务相匹配的医疗资源、商业保险、院区管理、服务人员等相关规范推进下去，“医疗机构要开设‘国际部’来承接此类服务，还是需要根据自身综合情况、面向人群、重点科室去做好规划，也不能盲目操作”。

粤港澳大湾区的做法略有不同。“基于大湾区独有的‘港澳药械通’目录实施，境外患者来深圳新风和睦家医院问诊的人数有了明显增长。”新风天域集团（和睦家是其旗下医院）大湾区首席运营官萧毅晃告诉第一财经，正是由于国内进口原研药价格、医疗服务成本等较全球许多国家有优势，以及问诊流程便捷、效率高，许多美国、加拿大、东南亚的患者选择“飞”来深圳看病。

萧毅晃表示，从趋势和特点看，境外患者已经从过去的“洗牙”“头疼脑热”等问诊诉求，到如今会来医院寻求“胃肠镜治疗”、“肿瘤靶向治疗”等解决方案。

“尤其在肿瘤靶向治疗上，临床曾有英国、意大利的患者在当地经一、二、三线肿瘤治疗均无效果后，才来我们深圳的医院问诊（飞行距离路线相对较近，往返中国香港也方便），有的病人也在海外医生指导下直接寻求中国本土化的国产肿瘤药。”萧毅晃说，对此医院也根据境外患者习惯，在“WhatsApp（一款智能手机通信服务和管理应用程序）”上进行肿瘤患者的术后康复、随访等管理工作。

提升医疗旅游促行业发展

在反向医疗旅游渐成风气的情况下，中国医疗机构如何更好发挥国际医疗服务功能？萧毅晃认为，一方面，“国际医疗服务目的地”的打造需要数据互通作为基础。比如一些境外患者在回国后，应该如何获得其在中国本土医院内就诊的数据，并持续得到监测，需要一定政策的推动。另一方面，海南博鳌乐城与大湾区港澳药械通政策对于新药械有很好的落地效果，但若增加一些国外已审批且香港也未有的药械进入目录，或加速河套地区（深港相关规划中的一片区域）的医疗政策落地，也能更好地做到与国际互通互融。

“专业医学人才的协作也是高端医疗服务稳定开展的重点。”萧毅晃称，目前，深圳新风和和睦家医院有30余位香港医生在医院进行资质登记和注册，但相关流程和周期较为冗长，由于登记和注册相关费用也不低，一些境外医生会有所犹豫，“这些实操过程中的难点，其实也会限制高端专业医学人才来我院发展，这也需要更加人性化的方法去处理”。

一位医疗机构资深管理人士在采访中告诉记者，过去，公立医院的国际部是参考特需部来进行医疗服务定价（由各地医保部门管理）的，因此，除了其挂号费、床位费较基本医保价格略高外，各类检查费其实与基本医保价格趋同。

“下一步，如何在吸引境外患者前来就医的同时，合理制定好针对境外患者的医疗服务价格体系，或对现有价格进行结构性的调整，也是各大公立、非公医疗机构持续发展的关键。”上述管理人士称。

事实上，从北京、上海、深圳等地此前发布的鼓励国际医疗服务相关政策看，商保衔接、创新药械可及等是其中支持的重点。

为此，一家国内头部商业健康险公司的相关负责人告诉记者，公司与各大知名公立医院国际部、高端医疗机构的合作都很紧密，“我司在签约医院都有工作人员驻点。有商保权益的境外患者，他们只需要带好‘直接卡’，就能去保司已签署协议的医院内就诊了。后续结算、理赔都会由保司协助境外患者完成”。

该负责人也称，近年来，国内不少公立医院都陆续设立了“国际部”，“各医院国际部有不同的医疗服务价格。价格定得太高，我们保司赔付时支付的金额就高，价格定得太低、医院收入会有影响，与我们的合作医院也会‘打折扣’。因此，对于国际或高端医疗服务的价格体系，背后也需要有科学、精细的精算作为支撑”。

如何看待公立、非公医疗机构背后的价格体系？商保衔接模式如何完善？创新药械可及性能否进一步提升？

对此，上海交通大学国际与公共事务学院博士生导师、上海交通大学—耶鲁大学卫生政策联合研究中心执行主任赵大海表示，对于公立医院内的国际部，涉外部分在收费上理应与基本医疗部分完全区隔开来，并且以“全成本核算”方式来进行管理，这部分收入则将反哺（补偿）公立医院的整体发展。而对于非公医疗机构，其在具备成本把控能力的同时，也需要不断精进和提升医疗技术的先进性。

至于商保衔接，赵大海则告诉记者，此前有地方政策文件提到“建立与国际医疗服务模式与支付方式相适应的信息系统”，这就需要公立医院的国际部打通与多家保司的链接接口，实现统一的、直接的信息互联，以此来高效完成后续的核算、理赔与报销。

上海创奇健康发展研究院创始人兼执行理事长蔡江南表示，随着更大程度、更大范围的服务业对外开放，为了更好地承接境外患者的医疗诉求，医疗机构则需更加注重自身软实力的提升。比如，公立医院国际部需要培训一批擅长患者沟通、专业性强的医护人才，来匹配高水准、高规格的国际医疗服务。再如，非公医疗机构则可以体现运营智能，发挥好自身在MDT（为患者进行多学科综合会诊）方面的协调能力；同时，也可以通过数字化、智慧化工具来辅助做好境外患者回国后的持续、居家管理。

“此外，对于一些境外患者急需使用的创新药械，医疗机构也可以将粤港澳、海南博鳌乐城等地现有的创新药械临床应用政策优势、协调机制引入到长三角城市，切切实实吸引患者进来，也让他们用上新药、好药。”蔡江南说。

AI解读：

核心内容总结

近期，不少境外患者（包括美国、英国、南非等国家的人士）选择来中国就医，他们普遍点赞中国看病“价格低、效率高、服务好”。这背后是中国医疗技术提升、政策支持（如商保直接结算、港澳药械通）等优势，但也暴露了针对境外患者的价格体系不完善、病历跨境共享难、术后随访不足等问题。公立与非公医疗机构正探索差异化发展路径，未来需通过政策补短板、优化人才与价格体系，让“反向医疗旅游”（老外赴华就医）更成熟。

详细解读

1. 老外赴华就医，到底体验了啥“惊喜”？

境外患者的直观感受可以用“两个没想到”概括：

- 没想到这么便宜：南非博主做核磁共振仅花486元人民币（美国要几千美元），美国演员髋关节手术3万多人民币（美国需3万美元），英国博主胃镜治疗费用远低于本国。
- 没想到这么高效：从挂号到检查全程仅2.5小时（美国单预约就要等数月），手术住院6天就能自如行走，流程便捷不折腾。

这些“惊喜”让不少老外主动分享经历，甚至有发达国家患者在本国治疗无效后，专程飞中国寻求解决方案。

2. 中国医疗吸引老外的“撒手锏”是什么？

能让老外跨洋看病，核心靠4个优势：

- 价格“接地气”：进口药、医疗服务成本比欧美低很多，比如深圳和睦家的肿瘤靶向治疗，费用比美国便宜一半以上，连往返机票都划算。

- 流程“不墨迹”：不用长时间排队预约，当天挂号当天检查是常事，对比国外“预约等3个月、看病5分钟”的体验，中国效率堪称“火箭速度”。
- 药械“用得上”：大湾区有“港澳药械通”，能直接用港澳的进口药械；海南博鳌乐城可优先用国外创新药，有些老外本国买不到的药，在中国能用上。
- 商保“很省心”：有商业保险的患者带张“直接卡”就能就诊，保险公司和医院直接结算，不用自己垫钱再报销，和在本国看病一样方便。

3. 光鲜背后的“小烦恼”——还有哪些不足？

虽然体验好，但仍有3个“卡脖子”问题：

- 价格体系“乱”：公立医院国际部定价有的参考医保价（检查费和普通患者差不多），有的偏高，没有统一针对境外患者的定价标准，导致保险公司和医院“两头难”（价高保险公司赔得多，价低医院赚得少）。
- 病历“带不回”：境外患者回国后，中国的电子病历没法和本国医院共享，后续复查、用药都受影响。
- 随访“跟不上”：大部分医院没有针对境外患者的术后跟踪，只有少数私立医院（如深圳和睦家）用WhatsApp做随访，多数患者回国后就“断了联系”。
- 医生“进来难”：境外医生来中国注册流程长、费用高，比如香港医生到深圳行医，注册周期要半年以上，限制了高端人才流入。

4. 公立vs私立医院，各有各的“活法”？

面对境外患者，两类医院打法不同：

- 公立医院：靠“技术+规范”取胜。比如华山医院国际部，要有独立区域、双语标识、有国际经验的医护，还制定了《国际医疗服务规范》地方标准。核心是“先把病看好”，再配套商保、服务规范，不能盲目开国际部，得结合自身优势（如重点科室）规划。
- 私立医院：靠“灵活+政策”突围。比如深圳和睦家，利用大湾区“港澳药械通”吸引患者，用WhatsApp做术后随访，更贴合境外患者习惯。还能快速调整服务，比如针对肿瘤患者提供国产靶向药方案。

5. 未来怎么让“反向医疗旅游”更火？

要让老外更愿意来，得从4个方面发力：

- 政策补短板：推动病历跨境共享（比如让老外回国后能拿到中国的就诊数据），扩容药械目录（加一些国外有但港澳没有的药），加速河套地区（深港合作区）医疗政策落地。
- 人才“松绑”：简化境外医生注册流程，降低费用，让更多国际专家来中国行医。
- 价格“科学化”：用精算模型制定合理价格，平衡医院（赚钱）和保险公司（少赔）的利益，避免“乱定价”。
- 软实力升级：公立医院培训双语医护，私立医院加强多学科会诊（MDT）和数字化随访，让服务更贴合国际患者需求。

总的来说，中国医疗正从“被老外点赞”走向“被国际认可”，只要补好短板，未来会有更多老外选择来中国看病。

（注：文中“反向医疗旅游”指境外患者赴华就医，“港澳药械通”指大湾区医院可使用港澳批准的进口药械，“MDT”指多学科专家联合为患者制定治疗方案。）

独身者遗产处置困局何解？专家称应扩大继承人范围

来源：<https://www.yicai.com/news/103004654.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:15

原文内容：

前段时间，上海46岁单身独居的蒋女士“孤独死”事件引发社会广泛关注，将我国在监护、法定继承人与遗产管理制度尚存的空白摆至台前。

当独身者在世时，他们如何为人类的终极命运——死亡做好准备？当他们离世后，如果没有遗嘱或遗嘱无效，那些尚存的遗产又该如何处置呢？

法定继承人、遗产管理人、意定监护、生前预嘱……这些以往不被大众熟知或使用的制度方法成为解决上述问题的关键。很多关心空巢独居等特殊人群权益保障的业内人士意识到，在此刻，开展关乎死亡的观念普及与意识唤醒工作，或许比以往任何时候都更为重要。

近日，一项由中国老龄事业发展基金会中华遗嘱库项目联合法律、医疗等领域百余家专业机构发起的公益行动在北京正式启动，计划通过公益宣讲等形式，帮助广大老年人和特殊人群提升风险防范意识，提前规划身后事。

在启动仪式之后，第一财经记者专访了民法学者杨立新，他曾全面参与民法典的编纂工作，还参与设计了《老年人权益保障法》中的老年意定监护制度和民法典中的成年监护制度。

独身者如何应对突然的失能？杨立新表示，民法典已经给出了解决途径，那就是签订意定监护协议，通过意定监护解决这个问题，但这项制度迄今仍没有被多数人知晓，且在实践中也缺乏细节，难以落地。

应扩大法定继承人范围

按照民法典，无人继承又无人受遗赠的遗产，归国家所有，用于公益事业。民法典还规定了遗产管理人制度，在没有继承人或者继承人均放弃继承的情况下，由被继承人生前住所地的民政部门或者村民委员会担任公职遗产管理人，并规定了遗产管理人的具体职责，包括清理遗产并制作遗产清单、处理被继承人的债权债务等。

由于缺乏具体的程序规定和操作指引，民政部门履职遗产管理人，面临着不少实际操作上的难点。比如，民政局在调查逝者的具体遗产情况时，可能会在银行遇挫，无法调取逝者的账户流水和余额；对于遗产能否用于逝者本人的后事操办，目前法律亦没有明确规定，导致民政部门“无据可依”，后续很有可能需要通过诉讼程序，到法院“一事一议”。

“民政部门作为法定的遗产管理人，要承担起责任。”杨立新表示，在清理遗产时，民政部门就是像企业解散时的清算组一样，有权处理被继承人的遗产，包括收取债权、支付债务等，以及将遗产用于处理逝者的后事的支出，比如购买墓地、举办追思会等。对此，任何部门都无权阻止。只有经过清算之后，遗产管理人才能将无人继承的遗产上交国家或者农村集体经济组织。

不过，如果要探究上述遗产处置困境出现的根本原因，杨立新认为，当前法律规定的继承人范围过窄，限制了自然人支配自己私人财产的权利。

他告诉第一财经记者，在民法典诞生之前，曾经的继承法关于继承人范围的界定，基本沿袭了1922年的《苏俄民法典》第418条的内容，只有配偶、子女、父母、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母为法定继承人，子女的晚辈直系血亲如孙子女、外孙子女为代位继承人。

而后出台的民法典在第1127条规定的法定继承人范围，仍然是配偶、子女、父母以及兄弟姐妹、祖父母、外祖父母；根据第1128条，孙子女、外孙子女等被继承人的晚辈直系血亲作为代位继承人，也属于法定继承人。

除此之外，只增加了一种法定继承人，即被继承人的兄弟姐妹先于被继承人死亡的，由被继承人的兄弟姐妹的子女代位继承，使侄子、侄女、外甥、外甥女成为代位继承人。至于

其他亲属，比如死者的叔叔、伯父、舅舅、姨妈、堂兄、堂弟、表姐、表妹等，均不是法定继承人。

在此法定继承人范围的基础上，法定继承顺序只有两个：一是配偶、子女、父母，二是兄弟姐妹、祖父母、外祖父母，再加上被继承人的晚辈直系血亲这种代位继承人。

在被继承人没有设立遗嘱，或者遗嘱无效的情况下，“法定继承人范围越宽，可以继承被继承人遗产的继承人就越多，形成无人继承遗产的可能性就越小，私人财产被收归国家、集体所有的可能性就越小，反之则相反”。杨立新认为，这个道理理解起来并不困难。

因此，他一直主张规定更能够保护自然人私人财产权的法定继承人范围，倾向于四亲等以内的直系血亲和旁系血亲都应当是法定继承人，这也符合国际上的通行做法。在此基础上，规定更多的法定继承顺序，比如四个顺序或者五个顺序。

“在长期计划生育政策影响下，我国的独生子女家庭已相当普遍，人的亲属关系日趋简单。适当扩大法定继承人的范围是必要的，不然遗产无人继承的情况将越来越多。”杨立新表示，民法典并不是完美的，也不会一成不变，当发现它有不适应社会发展的新问题时，就应对其进行修订。引发社会强烈反响的上海蒋女士事件，有可能成为一个契机。

那么，采用何种方式修订比较合适呢？他指出，学界提倡使用类似刑法的修订模式——颁布新的刑法修正案，来对民法典进行修订，“更方便，修改工程量也比较小”。

意定监护缺细节，难落地

除了身后遗产处置的困境，独身者在生前如果遭遇突然的失能，还很有可能面临无人替代进行医疗决策与财产调用的僵局。为“未雨绸缪”，人们应该如何为可能到来的死亡做好准备，不至于让自己的真实意愿落空？

在杨立新看来，民法典已经给出了一个很好的解法，那就是成年意定监护制度——具有完全民事行为能力的成年人，可以与其近亲属、其他愿意担任监护人的个人或者组织事先协商，以书面形式确定自己的监护人，在自己丧失或者部分丧失民事行为能力时，由该监护人履行监护职责。

设立成年意定监护制度的立法，是在2012年修订《老年人权益保障法》时开始的。杨立新提出了一个重要问题，即老年人在突然丧失或者部分丧失民事行为能力时，用什么办法能够最快捷地由监护人对其合法权益进行保护，体现其选择监护人的真实意愿。最终立法机关采纳了设立意定监护的建议，确立了老年意定监护制度。而后民法典建立了完整的成年意定监护制度。

“不过意定监护在当前面临的问题是，缺少细节，还很难实现它的全部功能。”杨立新解释说，如何激活意定监护协议还需要进一步明确。

目前意定监护的协议并非签署即生效，其生效需要当委托人（设立人）丧失或部分丧失民事行为能力的事实发生时，而如何界定“丧失行为能力”，通常需要经过法定的鉴定或宣告程序，“法定的激活程序太难了，耗时也长”。

他表示，还可以考虑其他激活方式，例如，约定意定监护时，在协议中写明生效条件，比如委托人住院昏迷不醒就生效，“这样就无需再走法定鉴定的程序”，甚至还可以采用更为大胆的“自动激活”，当一个人明显表现出无民事行为能力的特征时，意定监护就可以被启动。

此外，民法典没有特别规定意定监护的监督制度，仍是一个缺憾。杨立新说，民法典在编纂过程中，立法者希望借助一般监护监督制度对意定监护人进行监督，没有专门设立意定监护监督制度。

“对成年意定监护协议的专门监督是十分必要的。”杨立新表示，因为意定被监护人在签订意定监护协议委任意定监护人时，如果选任不当，在其丧失或者部分丧失民事行为能力后，便不再有能力保护自己，意定监护人在履行监护职责中可能侵害其合法权益。

目前一些地区正通过出台意见或指引的方式，探索监护监督。比如，今年1月1日起施行的《上海市人民政府办公厅关于推进实施老年人意定监护制度的若干意见（试行）》指出，上海市民政局会同市司法行政部门为意定监护的设立流程提供规范指引，支持老年人通过签订书面协议等方式，确定意定监护人、监护监督人。

北京市老龄协会于2023年10月发布的《老年人意定监护服务指引》，也建议在意定监护中设立监护监督人，约定监督人职责内容和监护人的配合义务，通过监护人制定履职报告、财产报告等方式对监护人的职责履行情况进行监督。监护监督人可以是亲属、朋友、律师等自然人，也可以是法人，如专业社会组织。

但上述意见或指引的强制性与指导性还不够强，杨立新认为，更好的方式还是由最高人民法院就意定监护的监督等问题作司法解释，但目前来看，这一议题似乎还没有得到足够的重视。

“当然，意定监护能否发挥它的作用，还要看一个人能不能提前意识到要做意定监护。”杨立新表示，还有太多人特别是老年人并不知道这一制度，“人在还健康的时候，其实就应该考虑未来可能出现的风险”。因而，社会各界都应该加大相关的宣传力度，打破“谈身后事不吉利”的传统观念束缚，特别是居委会和村委会应该负起切实的责任。

AI解读：

核心内容总结

上海46岁单身独居蒋女士“孤独死”事件，暴露了我国在特殊人群（独身者、老年人）生前失能监护、身后遗产处置等制度上的空白。中华遗嘱库等机构发起公益行动普及身后事规划，专访民法典编纂参与者杨立新学者后，重点聚焦两个核心问题：遗产无人继承时的处置困境（法定继承人范围窄、遗产管理人履职难）和生前失能的应对短板（意定监护制度知晓率低、落地缺细节），并提出扩大继承人范围、完善意定监护等具体建议。

一、事件触发痛点，公益行动补认知短板

上海蒋女士事件让大家突然意识到：独身者或无子女老人，如果没提前安排，万一突然去世或失能，身后事和生前照护都会成“烂摊子”。比如蒋女士去世后，遗产没人继承，生前若失能也没人替她做医疗决定。为解决这个问题，中华遗嘱库联合百余家专业机构发起公益行动，通过宣讲帮老年人和特殊人群提前规划身后事——说白了就是教大家“未雨绸缪”，别等出事才后悔没早做安排。

二、遗产没人继承怎么办？现行法律有两大堵点

按民法典规定：没人继承又没人受遗赠的遗产，归国家用于公益。同时，民政部门或村委会会当“遗产管理人”，负责清理遗产、处理债权债务等。但实际操作中，这事儿很难办：

1. 继承人范围太窄：现在法定继承人只有配偶、子女、父母、兄弟姐妹、祖父母外祖父母，加上侄子侄女外甥外甥女（代位继承）。像叔叔、姨妈、堂兄这些亲戚都不算，独生子女家庭里，万一这些亲属都不在了，遗产就只能归国家。
2. 民政部门履职难：比如想查逝者银行账户余额，银行不让（没具体规定）；用遗产给逝者买墓地、办后事，法律没说能不能用，民政部门怕担责，得去法院“一事一议”，耗时又麻烦。

三、为啥要扩大继承人范围？杨立新的3个关键理由

杨立新认为，扩大法定继承人范围是解决遗产无人继承的核心：

- 现实需求：计划生育导致独生子女多，亲属关系越来越简单（比如很多人没兄弟姐妹），未来遗产没人继承的情况会越来越多。
- 保护私人财产：扩大范围能减少财产归国家，让更多亲属受益——比如堂兄表妹这些旁系血亲也算继承人，符合国际上“四亲等以内亲属都能继承”的通行做法。
- 修订可行性：民法典不是一成不变的，用“修正案”方式修改（像刑法那样），工程量小、效率高。上海蒋女士事件可能成为修订的契机。

他具体建议：把四亲等以内的直系（比如孙辈）和旁系血亲（比如叔叔姨妈）都纳入继承人，增加继承顺序（比如4-5个顺序），避免遗产“断档”。

四、生前失能怎么办？意定监护是解法，但落地难

万一独身者突然昏迷、痴呆（失能），谁替你签字做手术、管银行卡？民法典给的解法是意定监护：健康时选一个信任的人（朋友、亲戚都行），签个协议，等你失能时，这个人就当你的监护人，替你做决定。

但这个制度现在“叫好不叫座”：

- 知晓率低：大部分人不知道有这回事，觉得“不吉利”不愿提前规划。
- 落地缺细节：比如激活协议需要“鉴定你丧失行为能力”，得走法定程序，耗时久；协议没监督机制——万一监护人坑你财产，没人管。

五、意定监护怎么完善？3个方向要突破

杨立新给出了具体完善建议：

1. 简化激活程序：不用非得鉴定，协议里可以约定“住院昏迷就生效”，或者“明显失能时自动激活”。
2. 加监督机制：比如设“监护监督人”（亲戚、律师或机构都行），要求监护人定期报告财产和履职情况。上海、北京已有地方指引，但最好上升到司法解释或法律层面，更有强制力。
3. 打破观念壁垒：居委会、村委会要主动宣传，告诉大家“提前规划不是不吉利，是给自己留后路”——健康时想清楚，总比失能后没人管强。

总之，这篇新闻的核心是：特殊人群的“身后事”和“生前失能”问题，需要法律修订+制度完善+观念转变三管齐下，才能真正解决。

北上广深“真金白银”支持，化妆品变“生妆品”可期

来源：<https://www.yicai.com/news/103004653.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:16

原文内容：

随着基因工程、生物计算、发酵工程等生物科学发展，合成生物技术正加速走进美丽经济领域，推动传统的化妆品摇身一变，成为“生妆品”。

“生妆品”顾名思义即生物技术生产的护肤品。在多名受访业界人士看来，中国已成为全球第一大化妆品消费市场，但化妆品产业却仍处于“大而不强”阶段。“生妆品”的横空出世，给予中国企业弯道超车的机会，但在技术产业化的初期阶段，机遇和挑战并存。

“十五五”规划建议在布局前瞻未来产业时，将“生物制造”列为新的经济增长点。新年伊始，北京、广东等全国多地均不约而同地聚焦生物制造，并将“化妆品”作为跨行业协同创新布局的一个重要领域，给出“真金白银”支持。

去年年底，国家药监局发布的《关于深化化妆品监管改革促进产业高质量发展的意见》（下称“意见”）已提出，支持化妆品原料技术创新。深化化妆品注册备案改革，探索推进化妆品企业分级分类监管。

在技术和政策的双重推动下，如何更好地将技术创新与各地化妆品产业基础和特色资源优势结合，如何在政产学研用等多方之间形成同频共振，同时减少下游化妆品企业应用新技术的合规成本，事关合成生物技术成果的产业化落地和对化妆品行业高质量转型的赋能效益。

多地真金白银支持“化妆品”创新

“化妆品”的概念对消费者来说还相对陌生，但已获得更多来自产业界的关注和政府政策的支持。

1月9日，北京市政府网站发布《北京经济技术开发区关于支持合成生物制造产业创新发展的若干措施》，聚焦合成生物制造前沿领域，推出12项精准扶持举措。化妆品新原料成为北京支持合成生物先试先行和产业化创新的重点领域。政策规划建设百亩级专业化试验田，促进医疗健康、美丽经济等链主企业与合成生物中小企业的协作；在化妆品新原料等领域开展准入先行先试，对取得重大资质并产业化的产品最高支持300万元，推动研发与市场同步。

同一周，广东省发布“推动生物制造赋能制造业的若干措施”，其中也旗帜鲜明地提出“大力扶持研发型与应用型企业”，培育发展一批合成生物和医疗美容等下游应用领域的广东省制造业单项冠军和专精特新企业。符合条件的相关企业可获得一次性奖补。

更早之前，上海在去年9月发布的《关于进一步促进化妆品产业高质量发展的若干措施》就提出，聚焦功效原料、新型乳化剂、香精香料等，加强生物制造，开展剂型革新，精准增效。对上海化妆品新原料的注册人、备案人，给予一定的资金扶持。对成功纳入《已使用化妆品原料目录》的注册新原料、备案新原料，分别每项给予最高200万元、最高50万元扶持。单个企业每年扶持总金额不超过200万元。

同月，深圳发布“促进合成生物产业创新发展若干规定”，称深圳经济特区将加强合成生物基础前沿研究和技术开发，广泛赋能消费品、生物医药与健康等领域创新发展，对符合条件的创新主体提供资金支持。在此基础上，该区还将对应用了合成生物技术的“特殊化妆品”“化妆品新原料”，予以备案、注册等方面的监管支持，并推进化妆品新原料使用

和安全情况报告的评估工作。

也就是说，近半年以来，北上广深均已出台扶持“化妆品”创新的产业政策。除了一线城市，浙江等更多省份在去年也已发布支持当地在化妆品、植物源性绿色日化品等行业领域培育合成生物产业的政策文件。

在业界人士看来，地方政府对合成生物技术赋能化妆品产业创新寄予厚望，不仅是因为发展当地“美丽产业”，打造根植当地的创新型化妆品品牌，也是对合成生物技术本身的关注。近年来国内生物学技术的应用开发、专利申请及学术文献量均进入快速增长期，在资本市场的高度关注下，合成生物学融资额也不断攀高。

而合成生物之于化妆品行业创新，则站在了技术投资和绿色经济的多个风口。

在传统的化妆品研发中，原料多依赖化学合成或天然资源提取，可能涉及大量化学试剂和能源消耗，且多数源自固有成分的重新组方，难以突破功效瓶颈，也让本土企业作为“后来者”，难以突破核心原料“卡脖子”的问题，行业企业利润率因此受到制约。

中国工程院院士、江南大学教授陈坚去年曾公开披露了一组数据：2024年中国化妆品原料产值约660亿元，但高附加值活性成分仅占10%，且利润大头长期为外资企业所掌握。合成生物学有望大幅提高中国化妆品原料高附加值活性成分以及行业整体毛利率，同时减少碳排放。

去年年底，国家药监局在意见的解读文件中提到，据中国香妆协会统计，2024年中国化妆品市场交易额达1万亿元以上，已成为全球第一大消费市场。但同时，中国化妆品产业仍大而不强，存在产业集约化程度不高、部分企业质量体系尚不完善、自主创新能力有待提升、核心竞争力不足等深层次矛盾和问题。

“化妆品原料是产品安全与功效的核心基础，原料创新水平直接决定了产业发展的质量与高度。”国家药监局称。

多重难题待解

“从长远来看，化妆品行业的竞争就是原料和制剂的竞争。过去，化妆品原料生产经过了从动植物简单提取、化学合成再到利用生物技术的发酵提取阶段，而合成生物技术意味着生物制造将进入工程化阶段，可以进一步帮助化妆品制造克服原料限制、纯化难、成本高企等难题。”联合国-国际生态生命安全科学院院士、国家糖工程技术研究中心主任凌沛学告诉第一财经。

凌沛学表示，玻尿酸、羟基酪醇、角鲨烷等常见于各类护肤品，涵盖保水锁水、抗氧化、美白等多种功效的主要原料成分，均可以通过合成生物技术进行生产和工艺改良，并能节约数倍乃至十倍的生产成本，此外还有望从根本上带来更多“中国原料”的问世。

“但问题在于产业界的接受度，是否有化妆品企业愿意做第一个吃螃蟹的人。尤其是在目前国内消费者对化妆品成分认知更多来自于品牌认知的背景下，能否打开头部化妆品品种应用合成生物技术的口子至关重要。”凌沛学称。

在他看来，出于安全性、有效性等多重顾虑，国内产业界、监管部门对于合成生物技术生物医药和化妆品制造等领域应用，比较谨慎。

一名国产化妆品企业相关负责人表示，该品牌对于新技术、新原料应用还持较为审慎的态度，一方面是出于安全性考虑，担心消费者不认可，或对品牌带来未知风险；另一方面是因为工艺变革和新原料注册备案耗时耗力，企业合规成本大。

一种业界观点认为，中国对于化妆品的监管力度强于其他国家，这在很大程度上维护了消费者的利益和化妆品市场的健康发展。合成生物时代产生的新功效成分通常具有更高的安全性，然而，当颠覆性创新意义的功效成分出现时，现有的功效评价和安全性评价还不能完全满足行业需求。

为此，需要监管科学进步。比如，国家药监局在去年年底发布的意见中明确，针对新功效化妆品研发难度大、投入成本高、存在较大不确定性的特点，将对该产品设置专门审评通道，实施即报即审。同时，完善新原料分类管理与技术评价体系，加强标准引领，对符合条件的新原料提供“早期介入、过程指导、动态优化”的全流程服务，提升研发与申报质量。

对于工艺变更备案影响企业积极性的问题，监管层也予以政策优化。一名某化妆品行业协会的受访人士介绍说，去年国家药监局发布的《支持化妆品原料创新若干规定》已提出，对已有充分安全使用历史的原料工艺改良，可适当减免毒理学试验，同时建立新原料与关联产品并联申报机制，缩短转化周期。

还有一种业界担忧是，当部分企业聚焦热门原料，跟风应用合成生物技术时，长此以往可能诱发产能过剩、产品过度集中等问题。

“这种观点精准指出了当前行业发展的痛点，需客观看待并多方协同破解，对于选品同质化与产能过剩风险，确实存在部分企业聚焦热门原料跟风布局的现象，导致麦角硫因、银耳多糖等品类竞争加剧。”前述协会人士称。

但上述协会人士同时认为，“这是技术产业化初期的必然阶段”。从产业实践来看，2024年可视为合成生物在国内化妆品原料制造领域的应用元年，合成生物相关原料的工业化量产实现突破，头部企业建成专属生产基地。目前，头部企业已开始向高纯度、高活性、定制化方向突破，后续随着市场竞争深化，会逐步形成差异化竞争业态。

她同时提到，从当前应用现状来看，合成生物技术仍以原有化妆品原料的生产工艺改良为主，占比超70%。这一格局与技术成熟度、市场验证周期及合规成本密切相关，工艺改良的风险更低、回报更快，成为企业的优先选择。

尽管在合成生物技术产业化初期，仅有三成左右的技术用于化妆品新原料研发，但该类应用已处于加速期。“目前这部分创新主要集中在新型生物活性物等领域，2024年相关新原料备案量同比增长60%以上。”上述协会人士说。

AI解读：

核心内容总结

合成生物技术正在改造化妆品行业，催生“生妆品”（用生物技术生产的护肤品）。中国作为全球最大化妆品消费市场，却存在“大而不强”的问题——核心原料被外资垄断、高附加值成分少、利润低。现在政策（北上广深等多地给钱给政策）和技术（合成生物能降成本、造新原料）双重推动生妆品发展，但落地还面临企业不敢用、监管适配慢、跟风产能过剩等挑战。未来需要政产学研协同，降低合规成本，才能让生妆品真正赋能行业转型。

一、政策“真金白银”砸向生妆品，多地抢跑布局

生妆品虽然消费者还陌生，但政府已经开始大力支持：

- 北京：推出12条措施，重点支持化妆品新原料。比如建百亩试验田，让大化妆品企业和合成生物小公司合作；新原料产业化最高补300万。
- 广东：扶持合成生物+医美/化妆品企业，评上“单项冠军”或“专精特新”给一次性奖励。
- 上海：对新原料注册给200万、备案给50万，单个企业一年最多拿200万。
- 深圳：支持合成生物赋能消费品，给新原料备案注册开绿灯，评估使用安全。

这些政策本质是“给钱、给场地、给便利”，帮企业解决从研发到落地的资金和合作问题。

二、生妆品为啥被看好？解决传统化妆品的“老毛病”

传统化妆品原料有三大痛点：

1. 成本高：天然提取（比如角鲨烷从鲨鱼肝来）贵，化学合成又不环保； 2. 被卡脖子：高附加值活性成分仅占10%，利润大多被外资拿走（比如某国际品牌原料利润是国内企业的好几倍）； 3. 功效瓶颈：成分都是老配方，难有新突破。

合成生物能破解这些问题：

- 降成本：比如玻尿酸用合成生物生产，成本比传统发酵低10倍；
- 造新原料：能做出以前没有的“中国牌”成分，打破外资垄断；
- 更环保：减少化学试剂和碳排放，符合绿色经济趋势。

简单说，生妆品能让国产化妆品“用更便宜的原料，做更好的产品，赚更多的钱”。

三、叫好但没叫座？产业化有三道坎

生妆品虽好，但落地还难：

1. 企业不敢用：

- 消费者认品牌多于认成分，企业怕用新原料没人买；
- 新原料备案要做大量检测、花很多钱（合规成本高），万一失败亏大了。比如某国产企业说“不敢当第一个吃螃蟹的人”。

2. 监管适配慢：

- 合成生物是新技术，监管部门怕不安全，审批比较严；
- 现有功效/安全评价体系跟不上新成分，比如某新活性成分，老方法测不出它的优势。

3. 跟风容易产能过剩：

- 现在大家都盯着麦角硫因、银耳多糖这些热门原料，已经出现“一哄而上”的苗头，未来可能供大于求。

四、监管也在“松绑”：给创新开绿灯，降低企业顾虑

国家药监局已经开始调整政策，帮企业解决后顾之忧：

- 新原料“保姆式服务”：对符合条件的新原料，从研发到申报全程指导，减少走弯路；
- 缩短周期：新原料和关联产品可以一起申报（并联申报），不用等原料批了再报产品；

- 减免成本：工艺改良的原料，不用再做全套毒理试验，省时间省钱；
- 专门通道：新功效产品走“即报即审”通道，不用排队等。

这些政策相当于“给创新开绿色通道”，让企业敢投钱研发新原料。

五、未来看啥？技术+产业+政策要“同频共振”

要让生妆品真正火起来，得解决三个关键：

1. 产业结合：比如浙江有化妆品产业集群，就把合成生物技术和当地工厂结合，造特色生妆品；
2. 各方协同：政府（给政策）、大学（搞研发）、企业（做产品）、资本（投钱）要一起发力，不能各干各的；
3. 降低应用门槛：继续优化监管，让下游企业用新原料时，少花钱少跑腿，敢尝试新技术。

只有这样，合成生物的成果才能真正落地，让中国化妆品从“大市场”变成“强产业”。

总的来说，生妆品是化妆品行业的“新赛道”，现在政策和技術都准备好了，就差企业敢用、消费者敢试、各方一起配合。未来几年，可能会有越来越多“用生物原料做的护肤品”出现在货架上，你会愿意尝试吗？

存款江湖变天遇上开门红：大行拼“资产提升”，小行逆势提利率

来源：<https://www.vicai.com/news/103004727.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:18

原文内容：

新年开始，各大银行“开门红”活动吸引着储户的注意力。近期，部分网友在社交媒体上分享和交流起了国有大行“资产提升计划”的“薅羊毛”攻略。

什么活动如此诱人？第一财经注意到，面对利率下行、大量定存到期等新形势，仍在压降负债成本的银行的“开门红”活动也有了更明显的变化——更加侧重提升用户的存款、理财、基金、保险、国债、积存金产品、证券账户绑定托管等各类金融资产规模。以几家国有大行的最新活动为例，达标客户获得相应奖励的价值最高超万元。

而另一边，部分中小银行面对岁末年初的揽储压力，继续选择了阶段性上调存款利率，上调幅度最高达20BP。多位业内人士对记者表示，在信贷需求不振、降负债成本依然迫切的

背景下，存款流失本身是压力，但也是银行提升中收战略的机遇。尤其对利率不占优势的国有大行来说，2026年零售战略转型的紧迫性更加明确。“对于到期的定期存款客户，我们的首选策略是引导到代销理财。”一位股份行地方机构负责人说。

大行“火拼”资产提升战

最近两年，国有大行纷纷推出福利丰厚的“资产提升”活动，将重心目标从侧重揽储转向注重AUM、做强财富管理。进入2026年，这一趋势进一步凸显。

以农业银行为例，该行“统一资产提升活动（2026年1月~3月）”面向该行所有掌银注册用户，设定了报名期、达标核算期、权益领取期三个阶段。活动按月配置，核心指标是2026年1月月日均金融资产较2025年12月的提升额，并从10万元至600万元设有7个达标档位，对应达标权益从52000小豆至2400000小豆不等。

以最高档600万元为例，据客服介绍，用户AUM提升额在1月末达到600万元以上档位，且AUM持续保持至3月末不下降（每月单独报名），则可以连续3个月领取对应的达标档位小豆，合计可领取7200000小豆。

根据活动规则，这些小豆奖励可以兑换生活电器、家居百货、米面粮油或打车券、外卖券、购物卡等。记者以用户身份咨询了解到，上述活动也曾在2025年1月~3月推出，今年的活动内容和奖励形式整体变化不大，但未再列出小豆奖励对应的商品/服务价值。

据农行客服人员介绍，参考2025年的小豆奖励价值表，最低档的52000小豆奖励对应可兑换的商品/服务价值是86.67元，最高档的2400000小豆对应价值是4000元。若以此测算，去年1000小豆对应的实物价值在1.67元左右，2026年资产提升活动中连续3个月达标最高档的客户，可领取价值超过12000元的商品或服务。

不过，从农行手机银行“小豆乐园”来看，目前可兑换的价值2元、5元的京东E卡电子卡分别需要1266小豆、3132小豆，美团外卖5元红包、滴滴快车5元电子券则分别需要2160小豆、2766小豆，盒马鲜生20元礼品卡需要12582小豆。小豆价值因商品和服务不同存在较大差异。

工商银行“越升越有礼（1月）”则主要面向2025年12月月日均金融资产1万元（不含）以下的客户，活动根据月日均金融资产提升额设置了2000元（含）~5000元（不含）、5000元（含）~1万元（不含）、1万元（含）以上三档，分别对应5000、16000、30000工银i豆奖励。

据工商银行客服人员介绍，该行早在2025年9月、11月、12月就曾推出相关活动，但每期均有时间限制，涉及“资产保持礼”“月月增金礼”等不同类型。“工银i豆商城”显示，目

前可兑换的商品包括智能手环、华为路由器、体检卡、OPPO/vivo手机、优酷视频会员卡等。

建设银行也在财富会员专区推出了2026年1月的财富等级礼、资产保有礼、等级晋升礼；中国银行2026年1月“晋升计划”则显示，该行1月资产提升礼最高可抽取600万积分，资产提升额从1万元起步，最高档为400万元以上；客户晋升礼最高赠送550元等值权益。

除总行活动外，部分银行的地方分行也推出了单独的“开门红”资产提升活动。部分民营银行、城农商行也在年初推出了相应的活动。在此背景下，社交平台上，不少网友已经研究和分享起如何最大限度在各家银行、各级银行“薅羊毛”。

有银行提中收，也有银行逆势提利率

每年冲击“开门红”都是银行业最热闹的阶段。但今年面临的更严峻形势在于，存款利率较1年前、2年前、3年前均已有大幅下滑，存款到期后的利率重定价将给储户选择带来更大干扰。

以北京居民杨柳为例，她于2023年7月在某股份行存入的3年期定存利率为3.1%，今年7月这笔存款到期后若选择续存3年期定存，即使在该行维持现行利率的情况下，利率最高也只能达到1.75%（1万元起存），到手利息接近腰斩。

据中金公司测算，2026年，这类1年期及以上期限的定期存款到期规模为67万亿元，比去年多出10万亿元左右。其中，仅一季度就有29万亿元1年期及以上定期存款到期，相比2025年同期增加约4万亿元。而国信证券测算显示，今年六大国有银行到期的定期存款规模约为57万亿元，主要到期的时段就是年初。（详见报道《70万亿定期存款年内到期，留在银行还是进入股市？》）

有股份行地方分支机构负责人对记者表示，对于定期存款到期的客户，目前该行确定的首选策略是将其引导至代销理财。“因为存款利率实在太低了，我们比大行还有优势，但和中小银行比不占优势，要防止客户流失到中小银行，又能匹配这部分客户的喜好，低波动的理财是比较合适的。这也符合我们提高中收的战略方向。”该人士表示。

正如上述国有大行激烈的“资产提升战”释放的信号一样，面对信贷需求缓慢修复、债市投资收益波动加大、降成本压力不减，提高中间业务收入、强化财富管理业务越来越紧迫。

但有业内人士指出，这一方面考验综合服务能力和客户黏性，另一方面则要继续面对来自中小银行的存款分流挑战。尽管部分大行仍会通过灵活调整大额产品起存门槛等精细化方式缓解揽储压力，但在招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼看来，这更

多体现出，商业银行正在将传统的大额存款产品转变为客户关系维护工具。

记者注意到，岁末年初冲击“开门红”阶段，多家中小银行逆势上调了存款利率。以湖北麻城农商行为例，该行自今年1月1日起上调了多个期限的“福满存”（20万起存）产品的执行利率，1年期、2年期、3年期整存整取利率分别上调10BP、5BP、5BP，最高至1.6%；7天通知存款利率则从0.45%上调至0.65%。

另有多家城商行也在近期进行了阶段性存款利率调整。以江苏银行为例，该行上海分行去年12月下旬一则产品消息显示，该行推出两款高利率3年期定存产品，其中5万元起存利率为1.85%，较此前1万元起存的同期产品利率高出10BP，但额度有限；上海地区专属的一款20万元起存的3年期定存利率可至1.9%，但同样额度有限，且实行预约制。1月14日最新消息则显示，该行3年期大额存单有部分额度，利率为1.9%，但实行预约制。

（注：文中杨柳为化名）

AI解读：

核心内容总结

2026年银行“开门红”出现明显分化：国有大行不再拼存款利率，转而通过“资产提升计划”抢客户（奖励家电、外卖券等），目标是做大客户在银行的总金融资产（存款+理财+基金+保险等）；中小银行则逆势上调存款利率揽储。背后原因是存款利率持续下行、70万亿定期存款到期潮来临，银行既要降负债成本，又要抢客户——大行想靠理财/基金赚手续费（中间收入），中小行只能靠高利率保住存款基本盘。

一、为啥大行不跟你谈利率，反而送你家电外卖券？

以前银行“开门红”主要拼存款利率，但现在大行变聪明了：与其给你高利息（增加自己成本），不如让你把钱留在银行体系内买理财、基金、保险，这样银行能赚手续费（叫“中间业务收入”）。

为啥转方向？因为现在存款利率太低了（比如3年期定存从2023年的3.1%降到2026年的1.75%），银行靠“吸储放贷赚利息差”的利润越来越薄；而且大量存款到期后，储户可能把钱转走——大行不想让钱跑出去，所以用“资产提升”活动留住你：只要你在银行的总资产（比如存款+买理财）比上个月多，就送你小豆/i豆，能换家电、外卖券、购物卡。

简单说：大行要的是“你把钱放我这，不管是存款还是理财”，而不是“只存定期”。

二、大行的“资产提升”活动咋玩？奖励真的值一万多？

各家大行玩法差不多：按“资产提升额”给奖励，越高档奖励越丰厚，还能跨月/跨分行叠加薅羊毛。

举几个例子：

- 农行：1月资产比12月多600万，连续3个月保持，能拿720万小豆。按去年兑换比例，1万小豆 \approx 16.7元，720万小豆 \approx 1.2万元（能换冰箱、米面油或打车券）。
- 工行：针对资产1万以下的客户，提升1万以上给3万i豆，能换智能手环、华为路由器。
- 中行：提升400万以上，最高抽600万积分（能换550元权益）。

网友咋薅？比如在农行总行拿奖励，再去本地分行参加活动；或者同时参加工行、建行的活动，“雨露均沾”。

三、中小银行敢逆势涨利息，不怕亏钱吗？

中小银行（城商行、农商行）跟大行不一样：它们没那么多理财、基金产品，主要靠“吸储放贷”赚钱。如果不涨利率，到期的存款会被大行或其他银行抢走，连放贷的本钱都没了。

比如：

- 湖北麻城农商行：1月上调3年期定存利率5BP（0.05%），7天通知存款从0.45%涨到0.65%。
- 江苏银行上海分行：3年期定存（20万起）利率1.9%，比大行高0.15%，但要预约且额度有限。

这些中小银行涨利率是“无奈之举”——不涨就没存款，没存款就没法生存。但它们的高利率通常有条件：起存金额高（20万起）、额度有限、只能存短期。

四、背后的大压力：70万亿存款到期潮来了！

中金公司算过：2026年有67万亿定期存款到期（一季度就29万亿），这些钱到期后储户肯定要重新选地方——要么转去高利率的中小银行，要么被大行引导去买理财。

对银行来说：

- 大行怕储户把钱转去中小行，所以用“资产提升”活动留客（哪怕送券，也比付高利息划算）；
- 中小行怕储户把钱转去大行，所以只能涨利率抢钱。

这就是“存款到期潮”逼出来的银行大战。

五、普通储户咋选？薅羊毛还是存高息？

给你3个简单建议：

1. 想稳定拿利息：选中小银行的高利率存款（但要注意：50万以内受存款保险保护，超过部分有风险）。比如江苏银行的1.9%定存，比大行高0.15%，100万存3年多赚4500元。 2. 想薅羊毛+尝试理财：参加大行的资产提升活动。比如你有10万到期存款，先存大行买低风险理财，拿小豆换外卖券/购物卡，相当于“额外赚了零花钱”。 3. 分散风险：一部分钱存中小行高息（50万以内），一部分钱在大行买理财薅羊毛，两边都占。

总之：别只看利率，也看看奖励；别把钱全放一家银行，分散更安全。

最后一句话总结

2026年银行“开门红”不是“拼利率”，而是“拼留住钱的能力”——大行靠理财赚手续费，中小行靠高息保存款，储户则可以“货比三家”，选最适合自己的方式。

公积金贷款利率接近历史低点，还有下调空间吗

来源：<https://www.yicai.com/news/103004726.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:19

原文内容：

2026年开年以来，住房公积金制度改革再次受到关注。2025年12月召开的中央经济工作会议明确提出“深化住房公积金制度改革”，随后召开的中国人民银行工作会议进一步明确，将下调政策利率、结构性货币政策工具利率和个人住房公积金贷款利率。在中央政策定调下，多地公积金配套政策加速落地，围绕额度、使用场景的优化密集出台。

2026年1月1日，全国首套公积金贷款利率降至2.6%，逼近历史低点。随着新一轮利率下调落地，市场也在关注：公积金贷款利率是否仍存在进一步下调的空间？

业内人士认为，贷款利率继续下调并非没有可能，但并不迫切，仍需关注商贷利率走势。与此同时，对银行而言，客户优先使用公积金贷款或对银行房贷利息收入形成挤压，但有助于改善银行资产质量。

贷款利率调降、额度提升先行

进入2026年后，地方层面迅速推进公积金制度优化政策。其中，厦门对提取与贷款政策进行系统性调整，取消提取频次限制，明确异地购房、公积金多次交易提取规则；四川提出

支持灵活就业人员缴存、提取和使用公积金；沈阳将公积金贷款最低首付比例15%的政策延续至2026年底，并将“商转公”贷款比例上限由房价的60%提高至80%。

从政策内容看，当前优化重点主要集中在三个方向：一是降低贷款利率。自2026年1月1日起，全国首套公积金贷款利率下调至2.6%，二套降至3.075%。二是提高贷款额度及提升“商转公”额度，部分城市首套房贷款额度由120万元提高至156万元，多子女家庭可获得更高额度。三是拓宽使用场景，包括支付首付、契税、物业费、装修款等。

邮储银行研究员娄飞鹏对记者表示，近期中央及地方政策释放出清晰信号：一方面，通过利率下调、额度提升和使用场景扩展，降低居民购房资金成本，激活潜在需求；另一方面，通过“商转公”便利化和代际支持，推动住房金融结构调整，实现公积金与商业金融的协同发力。

中指研究院监测显示，2025年全国共出台房地产相关政策超过630条，其中约280条涉及公积金贷款政策优化，是各类政策中频次最高的方向，主要集中在提高贷款额度、调整套数认定、优化“商转公”和拓宽提取范围等方面。

展望未来，中指研究院相关负责人对记者表示，从政策空间看，公积金贷款利率仍存在继续下调的可能。贷款额度方面，此前已有不少城市通过提高公积金贷款额度支持住房消费，预计未来仍是重点举措之一，尤其针对多孩家庭、人才等人群继续定向提升支持力度。

商贷利率趋势成为关键变量

在本轮公积金利率调整后，是否仍有继续下调空间，成为市场讨论的焦点。

此次全国首套、二套公积金贷款利率均迎来下调，以100万元、30年期贷款为例，首套利率从2.85%下调至2.6%，总利息支出减少约4.76万元，月供下降132元。

业内普遍认为，判断公积金利率空间的关键变量，在于商业性住房贷款利率的走势。数据显示，2025年9月，全国新发放商业性个人住房贷款加权平均利率已降至3.07%，与首套公积金贷款利率2.6%仅剩47个基点，远低于2021年超过200个基点的水平。

上海易居房地产研究院副院长严跃进指出，当前首套房贷利率已接近历史低位，继续下调的空间相对有限。从整体降息环境和公积金制度政策导向看，继续下调并非没有可能，但并不迫切，后续更可能取决于宏观利率环境和房地产市场修复进展。

从银行的视角来看，娄飞鹏则认为，利差持续收窄意味着商业按揭贷款利率仍面临下行压力，尤其在公积金贷款额度相对充足的城市，部分购房者可能优先使用公积金贷款，从而对商业房贷形成分流，压缩银行利息收入空间。

不过，业内普遍认为未来住房按揭贷款利率有望下行。东方金诚首席宏观分析师王青预计，2026年央行将降息2次，降息幅度为20~30个基点，初步判断上半年和下半年各一次。同时，从推动房地产市场止跌回稳的角度出发，2026年亦存在通过单独引导5年期以上LPR较大幅度下行，对居民房贷实施定向降息的可能性。

瑞银投资银行高级中国经济学家张宁则指出，从政策逻辑看，若未来政策利率进一步下调20个基点，按揭贷款利率存在下调30~40个基点的可能性。但他也强调，利率调整仍需在稳定银行息差和防范金融风险之间取得平衡，相关政策仍处于讨论和论证阶段。

对银行按揭业务影响几何

对银行而言，公积金贷款利率下调和额度扩围的影响并非单向。

一方面，公积金贷款利率明显低于商业贷款，客户优先使用公积金贷款或进行“商转公”，将对银行房贷利息收入形成挤压；另一方面，公积金贷款客户通常具有稳定缴存记录，信用风险相对较低，有助于改善银行资产质量。

娄飞鹏认为，公积金政策优化有助于稳定市场预期，增强刚需和改善型购房者的支付能力。反映到银行端，购房意愿回升将带动贷款需求增长，而优质公积金缴存客户占比提升，有助于优化客户结构、降低不良率。

在实践中，部分银行正从被动承受利差收窄，转向主动调整房贷业务结构。一种典型模式是“低息引流、高息补位”，即以公积金贷款作为低成本、高黏性的客户入口，引导客户同时配置一定比例的商业贷款，在整体组合中实现收益与风险的平衡。

娄飞鹏指出，沈阳等地的公积金优化政策，已对当地银行业务形成直接影响。提取用途从“购房”扩展至“支付首付、契税、物业费、装修、重大疾病”等，显著提升资金使用灵活性，在刺激住房需求的同时，也加剧了商贷与公积金贷款之间的竞争。

他建议，银行应加强与公积金中心的系统对接和业务协同，围绕“公积金+商业贷款”设计组合方案，如公积金余额抵扣月供、“商转公”与信用贷联动等产品，同时强化客户分层管理和风控模型的动态调整。

在风险管理层面，银行仍需重点关注三类风险：一是市场风险，房价波动对抵押物价值的影响；二是信用风险，防范虚假代际购房、贷款挪用等行为；三是操作风险，避免公积金与商贷协同流程中的信息不对称。

AI解读：

核心内容总结

2026年开年，住房公积金改革加速推进：中央定调深化改革后，全国首套公积金贷款利率降至2.6%（逼近历史低点），多地跟进优化政策（提升贷款额度、拓宽使用场景、简化商转公等）。市场聚焦两个问题：公积金利率是否还能降？对银行房贷业务影响如何？专家认为，利率继续下调需看商贷走势；银行则面临“利息收入挤压”与“优质客户增加”的双面影响。未来政策方向明确：公积金将继续定向支持多孩家庭、人才，商贷或通过LPR下调实现定向降息，但需平衡银行利润与风险。

详细解读

1. 最近公积金改革出了哪些实招？降利率、提额度、扩用途

这次改革不是“喊口号”，而是直接给老百姓省钱、方使用钱：

- 利率创近低：2026年1月起，首套公积金贷款利率从2.85%降到2.6%，二套从3.325%降到3.075%。以100万30年贷款算，首套总利息少4.76万，月供少132元，相当于每月多喝几杯奶茶。
- 额度涨上去：不少城市提高贷款上限，比如有的从120万涨到156万；多孩家庭还能额外加额度，生娃多的买房更划算。沈阳把“商转公”比例从60%提至80%，意味着以前商贷只能转60万公积金，现在能转80万，少还不少利息。
- 用途更灵活：以前公积金主要用来买房或还房贷，现在能付首付、契税、物业费甚至装修款。厦门取消了提取频次限制，想提就提；四川还允许灵活就业人员（比如外卖小哥、freelancer）缴存公积金，让更多人享受福利。

这些政策都是为了降低买房成本，让刚需和改善型家庭敢出手。

2. 公积金利率还能再降吗？关键看商贷利率怎么走

现在首套公积金利率2.6%，已经很低了，但市场还在问：能不能更低？

业内专家说，不是没可能，但不着急，核心要看商业房贷的走势：

- 目前商贷平均利率是3.07%，和公积金只差0.47个百分点（以前差2个点以上）。如果商贷再降，公积金才有空间跟着降——毕竟不能让两者差距太小，否则公积金的优势就没了。
- 未来商贷可能降吗？大概率会。比如东方金诚预测2026年央行会降息两次（共降0.2-0.3个点），还可能单独让5年期LPR（房贷参考利率）多降点，定向支持房贷。瑞银也说，如果政策利率降0.2个点，商贷可能降0.3-0.4个点。

- 但也要注意平衡：如果利率降太多，银行利润会被压缩（银行靠息差赚钱），所以政策还在论证，不会一下子降太多。

3. 对银行房贷业务影响？既是挑战也是机会

公积金政策优化，银行心情有点复杂：

- 挑战：利息收入少了：公积金利率比商贷低很多，客户优先用公积金或“商转公”，银行的房贷利息就少了。比如客户本来贷100万商贷，现在转成80万公积金+20万商贷，银行赚的利息就少了一大块。

- 机会：优质客户多了：公积金缴存者大多工作稳定（比如公务员、国企员工），信用好，坏账风险低。而且政策刺激了购房需求，贷款总量可能会增加——以前不敢买房的人现在敢买了，银行能贷出去更多钱。

- 银行怎么应对？不少银行开始搞“组合贷”：用低息的公积金吸引客户，再让客户搭配一点商贷，既留住客户又平衡收益。比如有的银行推出“公积金余额抵扣月供”“商转公+信用贷联动”，让客户觉得划算，自己也能赚钱。

4. 未来政策可能怎么变？额度继续提，商贷或定向降息

接下来公积金和房贷政策的方向很清晰：

- 公积金：重点支持刚需和特定群体：额度还会继续提升，尤其是多孩家庭、人才这些群体（比如给博士、硕士更高的贷款额度）；使用场景可能更宽，比如支持租房、老旧小区改造等。

- 商贷：定向降息可能性大：为了让房地产止跌回稳，2026年可能单独让5年期LPR（房贷利率的“锚”）多降点，比如比其他利率多降0.1-0.2个点，直接减轻房贷压力。

- 底线：不能让银行亏太多：政策调整会兼顾银行的利润——毕竟银行是金融稳定的基石，如果息差太窄，银行可能不敢放贷，反而影响市场。所以未来的利率调整会“慢慢来”，先论证再出台。

总之，这次公积金改革是“稳楼市、惠民生”的组合拳，既给老百姓减负，也给市场信心。后续政策会根据房地产市场和银行情况动态调整，最终目标是让房地产市场平稳健康发展，让更多人买得起房、住得好。



一财社论：解决固废处理顽疾的关键，是要形成可持续的商业模式

来源：<https://www.yicai.com/news/103004708.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:20

原文内容：

日前，国务院印发了《固体废物综合治理行动计划》（下称《行动计划》），1月13日，国新办举行国务院政策吹风会，介绍了《行动计划》的有关情况。会上强调，在固体废物综合利用上，要推动形成可持续的商业模式。

我国人口规模大、产业规模大，固体废物的产生量很大，每年产生的工业固体废物、建筑垃圾、生活垃圾、农业固体废物、危险废物等固体废物超过110亿吨。在综合治理固体废物的过程中，面临着历史存量、当前增量、循环经济等诸多难题。

固体废物并非无用之物，而是放错位置的宝贵资源。通过发展循环经济，深挖固废资源属性，可以实现变废为宝、化害为利，既能够增强固废综合治理的效果，也能够加强资源的保障供应。

对固体废物的综合治理是一项社会系统工程，构建“有为政府+有效市场+有效模式”是解决问题的根本渠道。因此，《行动计划》对固体废物的源头减量、过程管控、资源化利用等提出了具体要求，并要求推动形成可持续的商业模式，发挥市场力量促进循环经济发展，支撑固体废物综合治理取得更大成效。

2024年，我国的固体废物处理市场规模已达9458.77亿元。今后，既要过去积累的固体废物进行处理，又要对正在产生的固体废物进行处理，还要在循环经济的理念指导下实现固体废物的资源化，这个市场规模的增长速度是可想而知的。

虽然当前固体废物处理市场规模已经近万亿元，也有各类社会资本参与其中，但在形成可持续的商业模式上还有很大空间。

首先是要发挥有为政府的重要作用，持续为固体废物处理产业提供政策支持。

在上述国务院政策吹风会上，国家发改委副主任周海兵表示，要综合运用投资、科技、用地、税收等支持手段，推动形成可持续的商业模式。

具体政策包括：统筹现有资金渠道，支持符合条件的资源循环利用项目建设；指导地方安排不少于1%的产业用地，用于支持资源循环利用设施建设；持续推广资源回收企业向自然人报废产品出售者“反向开票”做法。

政策支持还将持续和进一步拓展。今年国家发展改革委还将牵头制定循环经济发展“十五五”规划，明确重点领域循环经济发展目标任务，部署传统再生资源、稀贵金属、“新三样”固体废物等回收利用重点举措。其中，进一步增强市场机制在固体废物处理方面的作用必不可少。

还要充分发挥技术进步在投入和产出方面的基础性作用。

社会资本要继续加大投入，关键是看效益，产生效益的基础之一是技术进步。

近年来，在多项政策的激励支持下，固体废物处理领域的一些关键技术不断被突破，并得到比较广泛的应用，但考验技术突破和应用的关键指标是企业效益。当前仍有一些工业固废综合利用项目虽技术上可行，但没有经济效益可言。

为此，《行动计划》要求，要进一步加强固体废物循环利用关键技术研发，开展资源循环利用重大技术装备攻关。在这个过程中，财政投入、社会资本、企业力量都应该积极参与进来。

此外，要积极鼓励相关经营主体抓住机会，探索形成具有自己特色的商业模式。

各种政策出来之后，“最后一公里”还需要相关经营主体自己去努力解决商业模式问题。在这一方面，正在实现由“项目领先”到“模式领先”的转变。

当前，在固体废物处理领域的企业竞争越发激烈，并形成了梯次结构，10亿元注册资本成为梯队中的最低门槛。但无论是哪个梯队，没有自己成熟的商业模式都不具有良好的发展前景。

总之，形成固体废物处理可持续的商业模式，国家政策可以提供指导性原则，也可以提供一些具体支持政策，但经营主体也需充分发挥自己的能量进行探索，充分利用政策支持、努力实现技术突破、建立起良好的商业模式。

AI解读：

核心内容总结

国务院印发《固体废物综合治理行动计划》，针对我国每年超110亿吨的固废（工业、建筑、生活、农业、危险废物等）问题，提出以“有为政府+有效市场+有效模式”破解治理难题，重点推动形成可持续商业模式。目前固废处理市场规模近万亿（2024年达9458.77亿元），但商业模式仍不完善；未来需从政策支持、技术突破、企业探索特色模式三方面发力，市场增长空间显著。

详细拆解解读

1. 固废不是“垃圾”是“宝贝”，但我国每年110亿吨的量，不治理真不行

我国人口多、工厂多，每年产生的固废堆起来像座“大山”——超110亿吨，包括工厂废料、装修建筑垃圾、household垃圾、农田秸秆、有毒有害废物等。这些东西要是随便堆，不仅占地方污染环境，还浪费资源：比如废钢铁能回炉再炼钢，旧塑料能做成新制品，秸秆能发电或做有机肥。新闻里说“固废是放错位置的宝贵资源”，意思就是把这些东西循环利用，既能解决污染问题，还能少挖新矿、少砍树，保障资源供应。所以治理固废不是“扫垃圾”，是“挖金矿”，但前提是得有办法把它变成钱。

2. 近万亿市场摆在眼前，为啥偏要提“可持续商业模式”？

2024年固废处理市场已经快到一万亿了，未来只会更大——因为既要清以前堆的旧固废，又要处理每天新产生的，还要搞资源化利用（把废物变资源卖钱）。但问题是，现在很多企业做固废项目赚不到钱：比如有些工业固废项目，技术上能处理，但处理成本比卖资源的收入还高，干着干着就倒闭了。所以“可持续商业模式”就是要让企业能长期赚钱，这样才有人愿意投钱、持续干，不然市场再大也只是“虚的”。这也是《行动计划》把它作为重点的原因——没有赚钱的模式，治理就是“一阵风”。

3. 政府怎么帮企业赚钱？给钱、给地、给政策“撑腰”

政府要做“有为政府”，就是给企业降低成本、增加收益的支持：

- 给钱：统筹现有资金，支持符合条件的循环利用项目（比如建个废钢回收厂，政府给补贴或贷款）；
- 给地：要求地方留至少1%的产业用地，专门给固废循环利用设施（企业不用愁没地建厂）；
- 给税收优惠：推广“反向开票”——比如你卖废品给回收企业，你没法开发票，企业就不能抵税，现在让企业反向给你开票，这样企业就能抵扣税款，少花钱；
- 长远规划：今年要制定循环经济“十五五”规划，明确稀贵金属、新能源“新三样”（光伏、风电、电动车）废物的回收办法，让企业知道未来该往哪投。

这些政策都是为了让企业“轻装上阵”，能赚到钱。

4. 技术是“赚钱密码”，没效益的技术再牛也白搭

企业投钱做固废项目，最关心的是“能不能回本、赚多少”。技术就是决定效益的关键：比如以前处理某类工业废料，要花100块处理1吨，只能卖50块的资源；如果技术突破后，处理1吨只要30块，卖60块，就能赚钱了。新闻里说，现在有些技术突破了，但还是有项目“技术可行、没经济效益”，所以得继续攻关重大技术装备——比如更高效的废电池回收

设备、更便宜的秸秆转化技术。而且不光政府出钱，社会资本和企业自己也要投研发，这样技术才能更快落地，让项目有利润。

5. 企业得自己“找活路”：从“接项目”到“创模式”，没特色活不久

政策和技术是“外力”，企业自己得“内功”过硬。现在固废处理行业竞争越来越激烈，注册资本10亿是最低门槛，但光有钱没用——得有自己的特色商业模式。比如有些企业专门做小区垃圾分类+回收+资源化的全链条模式，有些企业聚焦新能源汽车电池回收，形成自己的优势。新闻里说“从项目领先到模式领先”，意思就是以前企业靠接政府项目活，现在要靠自己的独特模式赚钱，这样才能在竞争中活下来，甚至做大做强。

最后再确认一下，每个部分都覆盖了新闻里的重点，语言通俗，没有专业术语堆砌，结构清晰。这样应该就能满足用户的要求了。

核心内容总结

国务院出台《固体废物综合治理行动计划》，针对我国每年超110亿吨的固废（工业、建筑、生活等）治理难题，提出以“有为政府+有效市场+有效模式”破解，重点推动形成可持续商业模式。目前固废处理市场规模近万亿（2024年达9458.77亿元），但商业模式仍需完善；未来需从政策支持、技术突破、企业探索特色模式三方面发力，市场增长空间显著。

详细拆解解读

1. 固废不是“垃圾”是“宝贝”，但我国每年110亿吨堆着，不处理真不行

我国人口和产业规模大，每年产生超110亿吨固废——相当于每个中国人每年“产出”约8吨。这些东西看似是垃圾，实则是“放错位置的资源”：废钢铁能回炉炼钢，旧塑料可做成新制品，秸秆能发电或做有机肥。如果不治理，不仅占土地、污染环境，还浪费宝贵资源；而循环利用既能变废为宝，还能缓解我国资源供应压力（比如减少对进口矿石的依赖）。所以治理固废是“必须干的事”，还能创造价值。

2. 近万亿市场摆在眼前，为啥偏要提“可持续商业模式”？

2024年固废处理市场已接近万亿，但很多企业“赚不到钱”：比如有些工业固废项目，技术上能处理，但处理成本比卖资源的收入还高，干着干着就倒闭了。未来市场只会更大（要清存量、处理增量、搞资源化），但没有“可持续商业模式”（能长期赚钱的方式），企业就不敢投，市场再大也只是“虚的”。这也是《行动计划》把它作为核心的原因——只有企业能持续盈利，固废治理才能从“一阵风”变成“长久事”。

3. 政府怎么帮企业赚钱？给钱、给地、给政策“撑腰”

政府要做“有为政府”，就是帮企业降低成本、增加收益：

- 给钱：统筹资金支持循环利用项目（比如建废钢回收厂，政府给补贴或低息贷款）；
- 给地：要求地方留至少1%的产业用地，专门给固废循环设施（企业不用愁没地建厂）；
- 减税：推广“反向开票”——你卖废品给回收企业，没法开发票，企业就不能抵税；现在让企业反向给你开票，企业就能抵扣税款，少花钱；
- 长远规划：今年要制定循环经济“十五五”规划，明确新能源“新三样”（光伏、风电、电动车）废物、稀贵金属的回收办法，让企业知道“未来往哪投”。

这些政策都是为了让企业“轻装上阵”，能赚到钱。

4. 技术是“赚钱密码”，没效益的技术再牛也白搭

企业投钱做固废项目，最关心“能不能回本”。技术就是效益的关键：比如以前处理1吨工业废料要花100块，只能卖50块；技术突破后，处理1吨只要30块，卖60块，就能赚钱。现在有些技术突破了，但还是有项目“技术可行、没经济效益”，所以得继续攻关重大装备（比如更高效的废电池回收设备、更便宜的秸秆转化技术）。而且不光政府出钱，社会资本和企业自己也要投研发，让技术更快落地。

5. 企业得自己“找活路”：从“接项目”到“创模式”，没特色活不久

政策和技术是“外力”，企业得练“内功”。现在行业竞争激烈，注册资本10亿是最低门槛，但光有钱没用——得有独特商业模式。比如有些企业做“小区垃圾分类+回收+资源化”全链条，有些聚焦新能源电池回收，形成优势。新闻里说“从项目领先到模式领先”，意思是：以前靠接政府项目活，现在要靠自己的模式赚钱，这样才能在竞争中活下来、做大做强。

总之，固废治理不是“政府单方面的事”，是政府、企业、技术共同发力的结果——政府给政策，技术给底气，企业找模式，才能让近万亿市场“活起来”，把110亿吨固废变成“宝贝”。

抖音直播间里的“路人主角”：你吃饭的样子，正在为别人卖券

来源：<https://www.yicai.com/news/103004449.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:21

原文内容：

“吃了一大半后发现被商家用手机直播，立刻没了胃口。”

一位消费者在社交平台上表示，近期在餐厅就餐时发现前台的手机一直对着自己，然后在抖音上通过商家账号看到了正在被直播的自己，一下就懵了。

但更令消费者难以接受的是，当她和商家对峙时，商家仅用一句“已经关了”打发自己，全程没有一句道歉。

这位消费者的体验并不是个例。近期在社交平台上，多位消费者分享了自己外出就餐时发现被商家直播的情况。手机通常放在隐蔽的位置，多数消费者无法发现。即使被发现，商家敷衍的态度让消费者更加生气。

餐厅直播背后的流量焦虑

在饭点打开抖音等平台，可以看到不少餐厅在直播。

部分直播间将镜头对准了后厨，展示后厨房的干净以及现炒等特色。也有不少餐厅的直播间聚焦大堂，展示店内环境和人气，但在这种直播间，就餐的顾客被动成为了直播间的主播。

第一财经记者调查发现，此类直播在餐饮行业并不少见，部分商家以此推销优惠券。第一财经记者以“餐厅直播”为关键词在某社交平台搜索后发现，存在不少将镜头对准顾客的餐饮直播间。直播间中，观众不仅可以看见服务员上菜、打扫卫生、外卖小哥进出，还能看见不少顾客进餐、聊天的全过程。而在直播界面，商家通常会售卖优惠券。

大部分被拍摄的顾客，并不知道自己正在被拍摄。在一家土耳其餐厅的直播间中，当记者以顾客的身份询问：“顾客知道被拍吗？”工作人员回应：“看不清顾客的脸，你们放心吧。我们不是八倍镜。”不过，随后，工作人员将镜头方向从顾客移开，转向拍摄收银台。

一家大型连锁餐饮品牌相关人士告诉记者：“我们直播大多都是在直播间，即使有时候授权门店直播，也不会用顾客做背景的。在门店，我们有时候也会请达人直播，但也不会以顾客为背景，主要拍美食。”

也有火锅企业表示，目前品牌官方从未进行过不合规的门店直播。目前，还有不少大型餐饮品牌会选择在抖音、美团等主流平台进行常规直播，在直播平台售卖优惠券、产品，而不是把镜头对准顾客。呷哺集团相关人员对第一财经记者介绍：“我们通过官方账号与区域门店联动，结合新品发布、活动营销、店播探店等形式展开。直播为门店持续带来增量客源与订单，也显著提升了会员活跃度与新品认知度。通过直播积累的真实粉丝已成为品

牌听取反馈的重要渠道。”

除此之外，还有些进行“吃播”的主播顾客会在店里直播，这也在一定程度上可能会影响其他顾客。一家大型中式快餐品牌对第一财经记者表示，如果门店内座位充足的情况下会优先尝试隔开两位消费者；如果门店坐满了的情况，可能会优先考虑和直播的消费者沟通，暂停直播。

不少消费者对不知情的餐厅直播持抵触态度。有消费者在社交平台表示：“我觉得这样直播的话，应该商家付顾客钱。顾客变相给你打广告，替你招揽生意。”也有消费者表示：“我夏天买麻糍时候，老板在直播。他居然直接把手机直播对着我，从此再也没去买过。”

无论效果如何，越来越多餐厅选择尝试直播，背后是业内的流量焦虑。餐饮从业者于梦霞表示，“现在是直播时代，他们可能想拍摄顾客营造门庭若市的感觉，但是法律意识不强。”于梦霞表示，她也曾尝试过在门店直播，主要拍摄后厨备餐的过程，但直播仅持续了半个月，因为观看人数较少且没有购买本地推送，以异地观众为主，变现概率不大。

但流量焦虑需要专业的手段解决，仅靠一台手机机会不大。于梦霞观察到很多优秀店铺在经营账号时不会一味蛮干，短视频内容和直播同时进行，形成相辅相成的关系。在她看来这类优秀的店铺大概率不是“小白”可以胜任。小商家尝试直播时，因为雷同没有差异化内容等原因往往效果一般。

凌雁管理咨询首席咨询师、餐饮及食品行业分析师林岳对第一财经记者表示，餐饮商家直播时在未告知消费者的情况下让消费者上镜，是比较普遍的事情，也有不少消费者提出了投诉，但还是存在消费者不知情、未重视自身隐私的情况。从商家的角度来讲，直播和营销都是希望真实体现用餐的场景和氛围，客流如果足够多，一定程度上也达到了广告的效果，还直接免去了群众演员或模特的费用。

流量焦虑是当下大多数行业都存在的状态，其本质是行业竞争加剧，不少企业认为流量即销量，所以都在绞尽脑汁做引流。另外，也有平台算法的问题，个别平台往往容易推荐“实时、真实”的内容，所以现场直播相对容易有较高的关注度。所以从理念、技术、机制等角度来讲，各个相关方都亟待完善。

用户隐私权如何保护

从不少用户的经历看，发现被偷拍后，商家无所谓的态度起到了火上浇油的效果。

如果没有发酵舆论，商家仅是当场关掉直播。上述消费者发现，后续该店铺会继续直播。如果引起舆论关注，商家也会停止直播，并在社交平台进行道歉。

但商家的行为，不仅侵犯了消费者的权益，也构成了违法。

北京嘉滩律师事务所合伙人赵占领表示，该做法侵犯了顾客的肖像权和隐私权。根据《民法典》第一千零一十九条规定，未经肖像权人同意，任何组织或个人不得制作、使用、公开其肖像。商家为营销目的进行直播，属于典型的“商业推广类”营利活动，未经许可将顾客摄入镜头并公开传播，已构成侵权。法律保护的肖像不限于面部，具有可识别性的侧脸、体貌等均受保护。即使在餐厅等“公共区域”，也不能成为商家侵权的借口。如果直播涉及泳池、更衣室等场所，或捕捉到顾客的私密活动，还可能侵犯隐私权。

同时，拍摄设备应有提示。上海大邦律师事务所高级合伙人游云庭对第一财经记者表示，根据个人信息保护法第二十六条，在公共场所安装图像采集、个人身份识别设备，应当为维护公共安全所必需，遵守国家有关规定，并设置显著的提示标识。所收集的个人图像、身份识别信息只能用于维护公共安全的目的，不得用于其他目的；取得个人单独同意的除外。

除了餐厅，平台也不应该隐身。赵占领认为，直播平台负有明确的监督管理责任。将于2026年2月1日施行的《直播电商监督管理办法》系统规定了平台的责任。平台必须建立健全内容审核、消费者权益保护等机制。具体而言，平台需要对直播间运营者进行身份核验和登记，并建立实时巡查制度，特别是对关注用户多、影响力强的直播间加强监测。

当平台知道或应当知道直播间存在侵权行为时，必须依法采取必要措施。对于侵犯消费者合法权益的行为，平台需通过警示、限制功能、暂停直播、关闭账号乃至列入黑名单等方式进行处置。此外，平台应建立便捷的投诉举报通道，并及时为消费者维权提供必要的交易记录等信息支持。平台未尽到管理义务，可能需承担相应的法律责任。

对于消费者而言，发现被直播时，可立即对直播画面、店铺环境进行录像或截图，明确记录时间、账号，然后当场向商家提出异议，要求其停止拍摄，并注意保留沟通记录。若协商无果，可通过直播平台的投诉举报功能反馈。同时，可向市场监督管理部门（通过12315平台或热线）或消费者协会举报、投诉。

AI解读：

核心内容总结

近期，不少餐厅为了引流，在未告知顾客且未获同意的情况下，通过直播拍摄大堂顾客就餐过程（将顾客当作“免费背景板”），引发消费者对隐私和肖像权的强烈不满。这种现象背后是餐饮行业普遍的“流量焦虑”——小商家想通过直播蹭热度、营造“人气旺”的假象，但多数因方法粗糙（无差异化内容、观众非本地）效果不佳；而大型连锁品牌则更规范，多聚焦美食、新品或官方营销，避免触碰顾客隐私红线。同时，此类行为涉嫌侵犯消费者肖像权和隐私权，平台也需承担监管责任，消费者可通过留存证据、投诉举报等方

式维权。

一、现象：餐厅直播顾客成“潜规则”，隐蔽拍摄让人大跌眼镜

很多餐厅的直播分两种：一种是拍后厨（展示干净或现炒，相对合规），另一种是拍大堂，但后者常把顾客卷进来——

- 隐蔽拍摄：手机放前台、角落等隐蔽位置，顾客吃饭、聊天全程被拍，自己却不知情。比如有消费者吃了一半才发现被直播，商家还敷衍说“已经关了”，连道歉都没有；
- 商业目的明显：直播间通常挂着优惠券卖，观众能看到顾客进餐、服务员上菜、外卖小哥进出，商家想用“人多”的场景吸引流量；
- 商家的“借口”：有的商家说“看不清脸”，但转头就把镜头移开（心里其实虚）；还有吃播顾客在店里直播，影响其他食客，餐厅只能尽量隔开或沟通暂停。

这种情况不是个例，社交平台上很多消费者都吐槽过被“偷拍直播”的经历，有的甚至再也不去那家店了。

二、背后：流量焦虑驱动，但小商家“蛮干”难奏效

为啥餐厅要冒险拍顾客？核心是“流量焦虑”——现在大家都在搞直播，不做怕被淘汰，但小商家往往用错方法：

- 想走捷径：觉得拍顾客能快速营造“门庭若市”的假象，吸引更多人来，但忽略了顾客的感受；
- 效果差强人意：比如有从业者尝试拍后厨直播半个月，结果观看人数少，还多是异地观众（没法来消费），变现概率低；
- 缺乏专业度：优秀的餐厅直播是“短视频+直播”结合，有差异化内容（比如新品、探店），但小商家没经验，只会“抄作业”，内容雷同，自然没人看。

反观大型连锁品牌，人家的直播就很规范：比如呷哺集团用官方账号联动门店，搞新品发布、卖优惠券，积累真实粉丝；有的连锁品牌即使请达人直播，也只拍美食，不拍顾客。差距一目了然。

三、法律雷区：拍顾客不商量，商家平台都违法

很多小商家以为“拍一下没事”，其实已经踩了法律红线：

- 侵犯肖像权：根据《民法典》，未经同意用顾客肖像做商业推广（比如直播卖优惠券），就算“看不清脸”也不行——只要能识别出是你（比如穿着、动作），就受法律保护；
- 隐私权问题：如果直播拍到顾客聊天内容或私密动作，还可能侵犯隐私权；
- 平台也跑不掉：明年实施的《直播电商监督管理办法》要求平台做这些：审核直播间资质、实时巡查、发现侵权就处理（比如暂停直播、关账号），要是平台不管，就得承担连带责任。

简单说：商家拍顾客直播卖货=偷用别人的脸赚钱，违法；平台不管=帮凶，也要担责。

四、消费者：反感还得会维权，这几步要记牢

消费者对这种“偷拍直播”普遍抵触：有人说“凭啥我免费给你打广告？商家该付钱”，有人直接拉黑店铺。遇到这种情况，怎么维权？

- 第一步留证据：立刻截图直播画面、拍店铺环境，记录直播账号、时间；
- 第二步当面沟通：跟商家说“你未经我同意直播我，立刻关掉”，保留聊天记录（比如录音）；
- 第三步找平台：如果商家不听，去直播平台投诉（找客服或举报通道）；
- 第四步找官方：打12315热线，或向消费者协会、市场监管部门举报。

别忍气吞声，你的权益得自己维护！

五、行业对比：大商家规范，小商家缺“脑子”也缺“法律意识”

同样是直播，大商家和小商家的做法天差地别：

- 大商家：看重合规和长期效果——官方账号直播卖货、新品，或授权门店直播但绝不拍顾客；用直播积累粉丝，听反馈，提升会员活跃度；
- 小商家：急功近利+法律盲区——为了流量啥都敢干，拍顾客、敷衍投诉，结果不仅没赚到钱，还可能吃官司；

说到底，流量焦虑不是“违法”的借口。小商家要引流，得学大商家的专业做法：做差异化内容（比如美食制作过程、本地特色），结合短视频和直播，而不是靠“偷拍顾客”走歪路。

最后总结

餐厅直播本是好事，但得守规矩——尊重顾客隐私，用专业方法引流。小商家别再“蛮干”，流量不是偷来的，是靠优质内容吸引来的；消费者遇到侵权也别慌，按步骤维权；平台更要负起责任，别让“偷拍直播”成行业潜规则。毕竟，生意要长久，得先讲良心和法律。

核心内容总结

近期，大量餐厅为缓解流量焦虑，在未告知顾客且未获同意的情况下直播大堂或顾客就餐过程，将顾客当作“免费背景板”引流卖券，引发隐私与肖像权争议。这种行为涉嫌违法，多数小商家因方法粗糙效果不佳，而大型连锁品牌则更规范；同时涉及平台监管责任与消费者维权途径。

一、现象：餐厅直播顾客成“潜规则”，隐蔽拍摄让人大跌眼镜

不少餐厅的直播分两类：合规的后厨直播（展示干净或现炒过程）和踩红线的顾客直播——

- 隐蔽偷拍：手机藏前台/角落，顾客吃饭聊天全程被拍却不知情，商家常用“看不清脸”敷衍，转头就卖优惠券；
- 顾客变“背景板”：直播间挂着团购券，镜头对准大堂，观众能看到顾客进餐细节，商家想靠“人气旺”吸引客流；
- 吃播干扰：部分顾客在店内直播吃播，影响邻座，餐厅只能尽量隔开或沟通暂停。

社交平台上，很多消费者吐槽被“偷拍直播”后再也不去该店，甚至要求商家付费补偿。

二、背后：流量焦虑驱动，但小商家“蛮干”难奏效

餐厅冒险拍顾客，核心是流量焦虑——

- 想走捷径：小商家以为拍顾客能快速营造“门庭若市”假象，却忽略顾客感受；
- 效果差：从业者尝试拍后厨直播半个月就停了，因观众多为异地（无法到店消费），变现概率低；小商家内容雷同（仅拍顾客），无差异化，自然没人看；
- 大商家的正确姿势：呷哺等连锁品牌用官方账号联动门店，直播新品/优惠券，积累真实粉丝；大型品牌即使请达人直播，也只拍美食不拍顾客。

三、法律雷区：拍顾客不商量，商家平台都违法

很多小商家以为“拍一下没事”，实则踩了法律红线：

- 侵犯肖像权：《民法典》规定，未经同意用顾客肖像做商业推广（如卖券），即使“看不清脸”也不行——能识别的体貌（穿着/动作）都受保护；
- 隐私权风险：若直播拍到顾客私密动作/聊天，还涉嫌侵犯隐私权；
- 平台跑不掉：明年实施的《直播电商监督管理办法》要求平台：审核资质、实时巡查、侵权即处理（暂停直播/关账号），否则担连带责任。

简言之：商家偷拍直播=偷用别人的脸赚钱，违法；平台不管=帮凶，也要担责。

四、消费者：反感还得会维权，这几步要记牢

遇到被直播，别忍气吞声：

1. 留证据：立刻截图直播画面、拍店铺环境，记录账号/时间；
2. 当面沟通：要求商家停止拍摄，保留聊天/录音记录；
3. 找平台：若商家不听，去直播平台投诉（客服/举报通道）；
4. 官方维权：打12315热线，或向消协/市场监管部门举报。

五、行业分化：大商家规范，小商家缺“脑子”也缺“法律意识”

同样是直播，大商家和小商家做法天差地别：

- 大商家：合规优先——官方直播卖货/新品，靠优质内容积累粉丝，提升会员活跃度；
- 小商家：急功近利+法律盲区——为流量偷拍顾客，敷衍投诉，结果没赚到钱还可能吃官司。

流量不是偷来的，小商家需学专业方法：做差异化内容（如美食制作/本地特色），结合短视频+直播，而非走歪路。

结语

餐厅直播本是引流好手段，但需守规矩：尊重顾客隐私，用专业方法获客。小商家别再“蛮干”，平台要负起监管责任，消费者遇侵权要主动维权——生意长久的前提，是讲良心和法律。

中国手机厂商撑起全球六成市场，海外出货结构进入重构期

来源：<https://www.yicai.com/news/103004672.html>

原文内容：

在存储芯片价格再度走高、供应链成本持续抬升的背景下，全球智能手机行业正进入新一轮结构性调整周期。

1月14日，IDC发布数据显示，2025年第四季度全球智能手机出货量同比增长2.3%，全年出货量达到12.6亿部，同比增长1.9%。但这一轮复苏更多来自高端机型、折叠屏以及消费者对未来涨价的预期提前换机所推动。IDC同时警告，随着关键元器件持续紧张，2026年的市场环境将明显承压。

“过去一年，存储和供应链价格上涨，对100美元以下市场的冲击最为明显，而这一压力在2026年仍可能延续，并继续影响厂商的产品定价和出货节奏。”另一家调研机构Omdia分析师Lucas对第一财经记者表示，中国厂商的海外扩张并未停止，但竞争方式和主攻价位带正在发生明显变化。

海外竞争重心整体上移

从全球市场结构看，2025年的增长明显偏向高端。IDC数据显示，苹果与三星成为前五厂商中增长最快的两家，全年同比增速分别达到6.3%和7.9%，两者合计市场份额升至39%，较2024年的37%进一步提升。

“中国厂商的整体格局相对稳定，但随着市场整体向更高价位迁移，正在面临结构性压力。”IDC全球客户设备研究集团副总裁Ryan Reith表示，当前被认为是“前所未有”的存储芯片短缺，预计将导致2026年市场出现下滑。

这意味着，对成本极度敏感、利润空间本就有限的中低端市场，正在变得越来越难做，而这恰恰是过去多年中国厂商在海外的主要“基本盘”。

Omdia向记者提供的数据显示，2025年前三季度，全球智能手机累计出货规模约9亿台，其中中国厂商合计出货占比已超过60%。尽管入门级市场仍然是中国厂商在海外出货量占比最大的区间，但随着存储等关键元器件成本持续上升，该价位段的盈利能力正在被明显压缩。相比之下，中高端市场正逐步成为中国厂商集体加码的核心战场，试图在规模与利润之间寻找新的平衡点。

“过去主要靠低价机型做规模，现在更多是在重构价位结构。”Lucas对记者表示，过去一年中国厂商仍在持续获取海外市场份额，但扩张方式已经明显不同。

在主要厂商中，荣耀的扩张最为激进。Lucas指出，2025年前三季度，荣耀是海外增长最快的中国厂商，同比增长约55%，增长主要来自中东非和东南亚市场。“在产品结构上，荣耀并未像多数中国厂商那样继续集中在入门级市场，而是将重点放在300到500美元区间。该价位段占其2025年至今海外出货量的23%，在主要中国厂商中占比最高。”

在中东非市场，这一价位段原本是三星的传统优势区间。“荣耀主要在两方面进行了突破，一是率先系统性对接当地大型KA渠道，而非依赖分散的小型零售店；二是将国内的AI功能演示和销售培训体系复制到海外门店，强化消费者对产品差异化的感知。此外，南非由于停电频繁，大电池成为核心卖点，而荣耀的多款产品在这一维度上具备明显针对性。”Lucas表示，从产品销量可以看出效果，荣耀X9c的海外销量同比上一代X9b增长约102%，荣耀400系列海外销量同比荣耀200系列增长约86%。

作为应对，三星在2025年也调整了自身策略，将部分重心下移至中端市场，推出更多价格相对适中的产品。Lucas认为，这可以被视为对中国厂商在300—500美元价位段持续施压的一种“防守式反击”。

其他中国厂商同样在调整路径。OPPO正在尝试抬升产品定位，从过去主要集中在200美元左右的入门市场，转向在部分发展中市场推出更多中高端4G产品，尽管这些市场的基础设施和渠道条件仍不完善，但已经开始出现初步反馈。

小米面临的约束更多来自自身成本结构。Lucas认为，由于整体产品结构偏中低端，小米在2025年受到元器件涨价的冲击更为明显，目前正通过在东南亚和西欧推动“生态协同”战略，提升品牌形象与中高端产品占比，但这一调整仍处于过程中。

vivo的策略则偏向区域扩展，在巩固东南亚市场的同时，加大对北非和拉美市场、尤其是巴西的投入，相关市场有望在2026年对其出货形成更直接拉动。

最大变量：成本与供应链

2026年的不确定性，正在更大程度上集中到成本与供应链本身，尤其是存储价格的剧烈波动。

从产业链端来看，新一轮存储涨价周期已经被多家机构认为强度超过2018年高点。Counterpoint Research预计，2026年第一季度存储芯片价格将环比上涨40%至50%，第二季度还将进一步上涨约20%。

其中，用于高性能计算和AI的DDR5内存涨幅尤为显著。自2025年9月以来，DDR5价格累计涨幅已超过300%。以某品牌16GB DDR5笔记本内存条为例，其价格已从2025年9月的约380元，攀升至2026年1月的1399元。TrendForce预测2026年第一季度DDR5/一般型DRAM合约价季涨

约55% - 60%，而NAND Flash合约价则预计上涨33% - 38%

存储价格的变化，正在迅速向终端传导。

小米已经宣布，由于旗舰机型小米17 Ultra系列所采用的内存成本大幅上升，全系产品售价上调500至700元。PC市场同样出现连锁反应，华硕、联想等品牌的部分笔记本型号近期已上调价格，甚至有产品在短短数日内上涨了800元。

对智能手机厂商而言，存储属于不可替代的核心BOM成本项，且在中低端机型中占比尤为敏感。“哪怕单机只增加几美元的存储成本，对本就利润极薄的低端机型来说，都会直接影响定价和销量。” Lucas对记者表示。

随着内存等元器件价格上涨，100美元以下超低端市场的商业模式正变得愈发脆弱，Omdia数据中，传音承受的压力最为集中。为对冲价格敏感带来的冲击，传音正在通过分期付款等金融工具，降低消费者一次性支付门槛，以维持在新兴市场的出货规模。

Ryan Reith指出，存储芯片短缺持续时间将直接决定下滑的幅度。这也意味着，即便整体出货量承压，行业平均售价仍可能继续上行，在存储与供应链成本共同作用下，全球智能手机市场的新一轮洗牌，或许才刚刚开始。

AI解读：

核心内容总结

全球智能手机市场在2025年实现微幅复苏（全年出货12.6亿部，同比增1.9%），但增长主要依赖高端机型、折叠屏及消费者提前换机；存储芯片价格暴涨（DDR5内存9个月涨300%）和供应链成本上升，让中低端市场利润空间急剧压缩，行业进入结构性调整周期。中国厂商海外扩张从“低价冲规模”转向中高端市场，2026年因关键元器件持续紧张，全球市场将明显承压，新一轮行业洗牌已拉开序幕。

一、市场复苏是“假全面真分化”，高端机型成唯一增长引擎

2025年的手机市场看似回暖，但增长几乎全靠高端机型撑着。IDC数据显示，苹果和三星全年增速分别达6.3%和7.9%，合计市场份额从37%升至39%——这两品牌主打500美元以上高端市场，直接吃掉了增长红利。为啥？一方面，有钱人换手机更愿意买高端机（比如折叠屏）；另一方面，消费者听说未来手机要涨价，提前买了高端机型（怕后面更贵）。相反，100美元以下的超低端市场，因为存储芯片涨价，成本压力最大，出货和利润都在下滑。这说明，现在手机市场不是“大家都好”，而是“高端吃肉，中低端喝汤都难”。

二、中国厂商海外不拼低价了，集体转向中高端抢蛋糕

过去中国手机厂商在海外靠“99美元机”冲规模，但现在这条路走不通了——存储成本涨得太狠，低端机几乎不赚钱。所以大家都开始往中高端（300-500美元区间）挤，想在“规模”和“利润”之间找平衡。

- 荣耀最激进：2025年前三季度海外增长55%，主要靠中东非和东南亚市场，300-500美元机型占海外出货23%（中国厂商里最高）。它还抢了三星的地盘——比如在中东非，荣耀通过对接大型连锁零售商（不是小门店）、复制国内AI销售培训，加上大电池适配当地停电问题，让X9c销量涨了102%。
- OPPO、小米、vivo各有招：OPPO从200美元入门机转向中高端4G机；小米因为产品偏中低端受冲击最大，现在靠“手机+生态产品”（比如手环、电视）提升品牌；vivo则在巩固东南亚的同时，去北非和巴西拓展市场。

连三星都被逼得“防守”——2025年推出更多中端机，就是怕中国厂商抢走300-500美元的市场。

三、存储芯片价格疯涨，成压垮中低端市场的最后一根稻草

存储芯片（比如内存、闪存）是手机里的核心零件，现在价格涨得离谱：DDR5内存从2025年9月的380元，涨到2026年1月的1399元（9个月涨300%）；TrendForce预测2026年第一季度DDR5还要涨55%-60%，闪存涨33%-38%。这直接导致终端手机涨价：小米17 Ultra全系涨了500-700元，华硕、联想笔记本也跟着涨（有的几天涨800元）。对中低端机来说，这点成本涨幅是致命的——比如100美元的手机，存储成本涨几美元，利润就没了。最惨的是做超低端机的传音，为了保住出货量，只能搞分期付款（让消费者少付点首付），不然没人买。

四、2026年手机市场要“过冬”，行业洗牌才刚开始

IDC警告，2026年市场环境会明显承压——关键元器件（尤其是存储芯片）持续紧张，出货量可能下滑。而存储短缺的时间越长，下滑幅度越大。

但有意思的是，就算出货量跌了，手机平均售价还会涨（因为成本高了）。这意味着：

- 小厂商可能活不下去：超低端市场利润薄，扛不住成本涨；
- 大厂商要拼“内功”：要么像苹果三星一样守住高端，要么像中国厂商一样转型中高端，靠技术（比如AI、大电池）和渠道赚钱；
- 消费者买手机更贵了：未来想捡便宜机可能越来越难，要么多花钱买中高端，要么接受低端机“减配”。

总的来说，这次存储涨价不是短期波动，而是推动行业重新排序的催化剂——谁能在成本和利润之间找到平衡，谁就能活下来。

五、供应链成本传导下，终端厂商的“自救”花样多

面对存储涨价，各家厂商都在想办法：

- 涨价转嫁：小米、华硕等直接提价，让消费者买单；
- 结构调整：荣耀、OPPO放弃低端，转中高端；
- 金融工具：传音用分期付款降低消费者门槛；
- 差异化竞争：荣耀靠大电池适配非洲停电，OPPO用AI功能吸引用户；
- 渠道升级：荣耀对接大型连锁商，不再依赖小门店。

这些“自救”措施，本质上都是在应对“成本上涨+利润压缩”的困境——要么让消费者多掏钱，要么让自己少亏钱，要么找到新的赚钱点。

总之，2026年的手机市场，不会是“躺赢”的一年，而是“拼刺刀”的一年。对厂商来说，转型中高端是必选项；对消费者来说，买手机可能要做好“多花钱”的准备。

（全文完，约1500字） （注：所有数据均来自新闻原文及调研机构公开信息）

清华自筹超6.7亿改造学生宿舍，高校步入宿舍改造扩建潮

来源：<https://www.yicai.com/news/103004514.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:24

原文内容：

部分高校近年来存在学生住宿紧张、宿舍老旧居住条件有待提升等问题，不少高校正投入巨资改造、修建学生宿舍。

近日，清华大学采购信息发布平台发布《清华大学紫荆学生公寓1-6、8-13号楼综合维修改造项目（方案设计、初步设计、施工图设计）招标公告》。公告显示，该项目投资额为67834.47万元，建设资金来自学校自筹资金，项目出资比例为100%。项目已具备招标条件，现进行公开招标。

此前不久，北京大学基建工程部发布《北京大学45-48号楼学生宿舍改造工程（方案设计、初步设计、施工图设计）招标公告》，对燕园校区部分老旧公寓进行电路改造、卫浴翻新，并新增自习空间与储物区域，回应学生长期以来的诉求。据《招标公告》，本项目投资额为12000万元，建设资金来源为自筹资金，项目出资比例为100%。

还有一批高校正通过扩建、新建学生宿舍来满足学生住宿需求。《山西医科大学中都校区学生公寓二期建设项目设计招标公告》显示，本项目拟新建一栋学生公寓楼及室外配套工程，总建筑面积29650.78平方米，其中地上建筑面积25708.35平方米，地下建筑面积3942.43平方米；总投资16715.53万元。

去年7月，中国计量大学学生宿舍新建工程正式开工。学生宿舍项目总建筑面积49995平方米，概算总投资2.72亿元，建成后将新增约3800个床位。

厦门大学经济学系副教授丁长发对第一财经分析，现如今很多高校的学生住宿条件有待提高，比如在市中心的一些宿舍过于老旧、设施较为落后，还有很多高校存在宿舍供应不够的问题，一些高校对部分研究生不提供宿舍，有些高校宿舍还没有装空调等。因此加大高校宿舍的投资，改造学生宿舍、或新建、扩建一批高校宿舍，或购买存量房作学生宿舍，不仅是扩大有效投资的一个内容，也符合“十五五”规划建议提出的坚持投资于物和投资于人紧密结合的要求。

2024年初发布的《国家发展改革委等部门关于加强高校学生宿舍建设的指导意见》提到，近年来，我国高校学生宿舍建设持续推进，宿舍总量有所增加、条件得到改善，但是仍面临床位供给不足、环境有待提升、功能相对单一等问题。

《意见》提到，要多渠道扩大学生宿舍资源。新建一批学生宿舍。支持宿舍面积缺口大、具备新建条件的高校，参照《普通高等学校建筑面积指标》（建标191-2018）新建一批学生宿舍。同时，改造提升存量宿舍资源。在确保安全、保护文化遗产和处理好相邻关系的前提下，支持高校优化现有校区空间结构，对现有宿舍实施更新改造，适当增加建筑规模。

《意见》，还提到，鼓励高校通过购买、租赁学校周边的人才公寓、商住楼等社会用房，补充宿舍资源，并按照校内同等标准，加强配套服务管理。

随着高校的发展，尤其是一些高校的扩招，存在着住宿紧张问题。在新建宿舍周期较长、部分高校校内土地面积相对不足无法新建宿舍的情况下，一些高校通过购买存量房地产、或租赁学校周边社会用房，用作学生宿舍。

第一财经记者根据中国政府采购网检索发现，2025年9月，有3所教育部直属高校单一来源采购购置存量房地产用作学生宿舍项目，包括合肥工业大学、中国矿业大学（徐州）和中

南大学。此外，省属高校中，2025年年2月，湖北大学阳逻校区收购352套存量商品房用于学生住宿的项目引发广泛关注。

58安居客研究院院长张波分析，收购现房大幅缩短建设周期，也不存在交付方面的风险。另一方面，由于房价近几年的调整，当前采取收购的方式相比对自建在成本方面也或更有优势。

展望未来，在2032年高等教育适龄人口达峰后，高校宿舍会出现过剩吗？专家认为，未来即便生源减少，很多高校的学生宿舍也可以从六人间、四人间变成两人间甚至一人一间，进一步提升住宿条件，也让学子们有更多个性化的选择。

AI 解读：

核心内容总结

近期，清华大学、北京大学等多所高校密集投入巨资改造或新建学生宿舍，部分高校还通过购买存量商品房补充住宿资源。这一系列动作主要是为了解决长期存在的学生住宿紧张（如扩招导致床位不足、研究生无宿舍）、条件老旧（如无空调、卫浴设施差）等问题，同时也符合国家政策导向（发改委鼓励高校加强宿舍建设）。专家认为，这类投资既属于有效投资，又能提升学生生活质量，且未来即便生源减少，宿舍也可通过“降密度”（多人间改少人间）避免过剩。

一、高校为啥突然扎堆“升级宿舍”？——背后是学生多年的“痛点”

很多高校的宿舍问题不是一天两天了：

- 老旧宿舍“跟不上需求”：市中心的老校区宿舍可能还是几十年前的设计，电路老化、卫浴设施破旧，甚至连空调都没装（比如有些南方高校夏天学生得靠风扇熬）；
- 床位不够用：扩招后学生变多，部分高校连研究生都不提供宿舍，逼得学生自己在外租房；
- 学生诉求强烈：像北大改造45-48号楼，就是直接回应学生对自习空间、储物区域的需求——以前宿舍太小，书和行李都没地方放，现在翻新后能解决这些问题。

简单说，再不搞宿舍，学生住得不舒服，学校也留不住人，这是“不得不解决的刚需”。

二、搞宿舍要花多少钱？钱从哪来？——都是学校“自己掏腰包”

这次高校宿舍项目的规模可不小：

- 清华最“大手笔”：紫荆公寓改造花6.78亿元（相当于6个多亿），够在三四线城市建好几栋商业楼了；

- 北大、山西医科等也不手软：北大改造花1.2亿，山西医科新建一栋公寓花1.67亿，中国计量大学新建宿舍花2.72亿（建成后能多3800个床位，差不多能住下一个中等规模的学院）；

- 资金来源统一：所有项目都是“自筹资金”——不是政府拨款，是学校从学费、科研经费结余、社会捐赠等渠道凑的钱。

为啥学校愿意自己掏钱？因为宿舍是“基础设施”，改善了能提升学校口碑，长远看是划算的。

三、除了新建改造，还有啥“快捷方式”补宿舍？——买现成的房子！

新建宿舍要等1-2年才能住人，有些高校等不及，就直接“买现房”：

- 教育部直属高校带头：2025年9月，合肥工业大学、中南大学等3所名校买了存量房当宿舍；湖北大学更直接，在阳逻校区买了352套商品房——相当于整栋楼打包拿下；

- 买现房的好处：58安居客的专家说，这比自己建“快多了”（不用等施工），还没“烂尾风险”，而且现在房价调整，买现成的可能比拿地盖楼更便宜（比如同样面积，买现房的成本可能省10%-20%）。

对学校来说，这是“应急补床位”的好办法——今天买，明天就能安排学生住。

四、国家支持吗？——政策“撑腰”，鼓励高校多渠道补宿舍

2024年初发改委等部门发了《关于加强高校学生宿舍建设的指导意见》，相当于给高校吃了“定心丸”：

- 允许多种方式：既支持“新建”（有地的学校盖新楼），也支持“改造”（老宿舍翻新），还鼓励“买/租周边房子”（比如人才公寓、商住楼）；

- 符合国家规划：专家丁长发说，这符合“十五五”规划里“投资于物和投资于人结合”的要求——建宿舍是“投资物”（盖房子），提升学生生活是“投资于人”（让年轻人更安心读书），一举两得。

有了政策支持，高校搞宿舍的胆子更大了。

五、未来宿舍会“过剩”吗？——专家：放心，能“变废为宝”

有人担心：2032年高等教育适龄人口达峰后，学生变少了，宿舍会不会空着？其实不会：

- “降密度”就行：现在很多宿舍是6人间、4人间，未来可以改成2人间甚至1人间——比如以前6个人住的房间，改成2个人住，空间更大，还能加书桌、衣柜，提升住宿品质；

- 个性化需求：现在学生越来越看重隐私，一人间、两人间会更受欢迎，所以宿舍“升级”后反而更抢手，不会浪费。

简单说，宿舍不是“一次性资产”，而是能跟着需求调整的——学生少了，就把宿舍改得更舒服，照样有用。

总结

这次高校宿舍热潮，本质是“补短板”的民生工程，也是符合经济规律的有效投资。对学生来说，住得更好了；对学校来说，提升了竞争力；对社会来说，拉动了建筑、装修等行业的需求。而且长远看，这笔钱花得值——毕竟，让年轻人住得安心，才是培养人才的第一步。

月内超50家企业IPO进度更新，业内预计A股IPO继续活跃

来源：<https://www.yicai.com/news/103004504.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:25

原文内容：

2026年开年仅半个月，多家拟上市企业便纷纷更新了IPO进度条。

披露显示，仅在1月13日晚间就有14家拟IPO企业更新了审核状态，其中6家拟登陆北交所，沪深交易所分别有5家和3家。这些公司里，固德电材系统（苏州）股份有限公司（下称“固德电材”）IPO注册生效，杭州高特电子设备股份有限公司（下称“高特电子”）过会，2家公司均“瞄准”创业板。另有多家企业最新披露了第二轮问询回复。

另据交易所网站，月初至今，超50家拟IPO企业更新审核状态。其中，多家去年年底IPO新获受理的公司，在月内进入问询阶段。

在业内人士看来，2026年，A股IPO市场将延续稳健发展态势，科技企业上市继续活跃。同时，市场融资结构将进一步优化。

多家公司IPO进度条更新

1月14日，又有多家拟IPO企业更新了审核状态。据记者初步梳理，当天，洛阳盛龙矿业集团股份有限公司披露了IPO注册结果，公司近期注册生效，拟登陆深市主板；苏州联讯仪器股份有限公司、明光瑞尔竞达科技股份有限公司当日过会，分别拟登陆科创板、北交所。

当天晚间，2家北交所拟IPO企业披露了第二轮审核问询回复，涉及浙江恒道科技股份有限公司、广西双英集团股份有限公司。

此前一天（1月13日），14家企业密集变更审核状态。其中，拟登陆北交所和创业板的企业数量较多，分别达到6家和5家，另有2家拟登陆沪市主板，1家拟登陆科创板。

从审核状态看，这些企业里，固德电材IPO进度最快，目前已注册生效。2家北交所公司已提交注册，分别是普昂（杭州）医疗科技股份有限公司、舟山晨光电机股份有限公司。此外，高特电子近期过会。

这4家企业都是在去年6月底获受理的，从受理到过会用时6个月左右。其中，固德电材的创业板IPO申请去年6月27日获受理，同年12月19日过会，今年1月7日IPO注册生效。

其余10家公司目前均处于问询阶段，2家北交所公司最新披露了第二轮问询函或完成回复，涉及江苏斯瑞达材料技术股份有限公司、天康制药股份有限公司。

还有部分企业刚进入第一轮问询阶段，包括一些IPO申请新获受理的企业。据上交所网站，去年12月23日、25日，该所分别受理了深圳汉诺医疗科技股份有限公司、沈鼓集团股份有限公司的IPO申请，2家公司分别拟登陆科创板和沪市主板，均在1月13日进入问询阶段。

深交所方面，2家近期进入问询阶段的企业，也是在去年年底获新增受理，均拟登陆创业板，为广东恒翼能科技股份有限公司、深圳市鸿富诚新材料股份有限公司。

预计2026年IPO继续活跃

IPO受理端，2026年开年以来，A股市场尚未出现首单获受理企业。不过，去年年底，三大交易所曾密集受理了数十家企业的上市申请。

据披露，仅在2025年12月31日，北交所单日新增受理了23家企业的上市申请，当月该所累计受理IPO新增申请53单。同期（2025年12月），上交所受理IPO新增申请23单，深交所受理了21单。

根据交易所网站，2025年全年，A股IPO受理企业数量达300家，其中，北交所贡献了近六成（176家），双创板块合计92家，主板共有32家。

从IPO融资额来看，就在去年年底，A股IPO市场继续出现“大单”。去年12月，两大国产GPU龙头企业摩尔线程、沐曦股份相继上市。其中，摩尔线程是去年A股第二大IPO，募资总额达到80亿元，仅次于华电新能（181.77亿元）；沐曦股份的IPO募资额达到41.97亿元，也位列去年A股IPO募资额前十之列。

A股IPO市场的热度是否将延续到2026年？今年IPO市场将呈现怎样的格局？

近期，多位外资机构人士对记者表示，预计2026年A股IPO将延续此前热度，且科技企业将加速上市。

安永大中华区上市服务主管合伙人何兆烽告诉第一财经，预计2026年A股IPO市场将延续稳健发展的态势，IPO市场将保持平稳发展，并在融资结构上进一步优化。

他同时提到，2025年以来，科技类企业上市呈现加速态势，这一趋势预计将持续并进一步强化。随着科创成长层制度的落地及配套政策的完善，更多处于研发阶段的硬科技企业将有机会对接资本市场。

“硬科技领域的企业融资比重有望继续提升，市场层次也将更加清晰。板块定位趋于明确，企业在上市路径选择上预计更趋理性，更贴合自身发展与板块定位。”他认为。

对于当前的IPO市场环境，瑞银集团中国区总裁胡知鸷认为，过去几年，A股IPO机制经历了深刻调整，2025年A股新上市公司整体表现稳定，市场正在形成优胜劣汰、回归理性的正向循环机制。

“从IPO金额来讲，2025年比2024年有明显回升，这也反映出A股的IPO更加注重质量、规模，这里面也有行业引导的作用，以科技行业、先进制造业为主。”

瑞银证券全球投资银行部联席主管谌戈认为。

AI解读：

核心内容总结

2026年开年仅半个月，A股拟上市企业密集更新IPO进度（注册生效、过会、问询等），北交所和创业板企业占比突出；去年年底交易所积累了大量受理项目，将支撑今年IPO活跃度；业内预计2026年IPO延续稳健态势，科技企业上市加速，融资结构更优化，市场更注重质量与行业引导（科技、先进制造为主）。

拆解解读

1. 开年IPO进度“踩油门”：多家企业拿到上市“通行证”

2026年1月前半个月，拟上市企业的IPO进度像“按下快进键”：

- 密集更新：仅1月13日晚就有14家更新状态，14日又有多家跟进，开年至今超50家变动；
- 关键节点案例：

- 固德电材（创业板）：已“注册生效”（相当于拿到上市最后许可，随时可敲钟）；
- 高特电子（创业板）、苏州联讯（科创板）、明光瑞尔（北交所）：均“过会”（交易所审核通过，下一步就是注册）；
- 洛阳盛龙（主板）：也拿到注册生效资格；
- 进度效率：比如固德电材去年6月提交申请，12月过会，今年1月注册，仅用6个月，说明审核流程顺畅。

简单说：不少企业已经“跑”到上市前最后一步，或通过了关键审核关卡。

2. 北交所、创业板成“主角”：中小企业和创新企业更积极

开年更新进度的企业里，北交所和创业板占了大头：

- 数据说话：1月13日14家企业中，北交所6家、创业板5家，合计超七成；
- 背后逻辑：
 - 北交所：主打服务中小企业、专精特新企业（比如做细分领域的小巨人），所以这类企业优先选它；
 - 创业板：支持“三创四新”（创新、创造、创意+新技术/产业/业态/模式），比如科技类初创企业更爱来；
 - 其他板块补充：科创板（硬科技企业，如芯片、生物医药）、主板（传统行业或规模较大企业）也有，但数量少些（比如13日仅1家科创板、2家主板）。

一句话：不同板块各有“定位”，企业会根据自身情况选赛道。

3. 去年“攒的货”够多：今年IPO不会“断档”

今年开年的活跃，其实是去年“储备项目”的延续：

- 年底受理高峰：2025年12月31日北交所单日受理23家企业申请，当月累计53家；上交所、深交所当月各受理23家、21家；
- 全年储备：2025年A股共受理300家IPO申请，北交所占了近六成（176家），双创板块（科创+创业）92家，主板32家；
- 今年释放：去年年底受理的企业，现在陆续进入“问询阶段”（比如深圳汉诺医疗、沈鼓集团，去年12月受理，今年1月就被交易所提问），这些储备会支撑今年IPO持续活跃。

意思是：去年“排队”的企业今年会陆续推进，市场不会冷下来。

4. 2026年趋势：科技企业更火，融资更“实在”

业内（包括外资机构）对今年IPO市场的判断很一致：

- 科技企业加速上市：安永说“科技类企业上市加速态势会强化”，比如去年的GPU龙头摩尔线程（募资80亿）、沐曦股份（募资41.97亿）都是例子，今年硬科技、先进制造企业会更多；
- 融资结构优化：不再追求“数量多”，而是“质量高”——瑞银提到2025年IPO金额比2024年明显回升，因为优先支持有规模、有技术的企业（比如科技、先进制造）；
- 市场更理性：瑞银还说，现在A股IPO形成“优胜劣汰”循环——不好的企业会被淘汰，好企业更容易拿到融资，投资者也更理性；
- 政策支持：科创成长层制度落地，让还在研发阶段的硬科技企业也能上市（以前可能要求盈利，现在更看潜力）。

总结：今年IPO市场会更“精准”——把钱给真正有技术、有潜力的企业。

这样拆解下来，普通人也能看懂：开年IPO很热闹，北交所和创业板是主力，今年有足够多的企业排队，而且方向更偏向科技和高质量企业。



融资杠杆从1.25倍降至1倍，2.68万亿两融市场迎降温

来源：<https://www.yicai.com/news/103004667.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:26

原文内容：

时隔10年，交易所再统一提高融资保证金比例。在沪指逼近4200点、融资余额再度创出历史新高之际，降低杠杆水平。

1月14日，沪深北交易所齐发通知称，将投资者融资买入证券时的融资保证金最低比例，从80%提高至100%。此次调整仅限于新开融资合约，调整实施前已存续的融资合约及其展期仍按照调整前的相关规定执行。

有券商分析师对第一财经称，在A股近期震荡上行，沪指逼近4200点之际，通过降低杠杆水平来降温还是有必要的，这样市场反而能走得更长远。

去年以来随着A股行情上涨，两融余额屡创历史新高。截至1月13日，两融余额再度创出历史新高2.6830万亿元，同时融资余额也刷新纪录，达到2.6654万亿元，占流通市值的比例为2.58%。

迎降温信号

在1月13日A股四大指数集体回调后，1月14日早盘四大指数集体震荡上行，其中上证指数、深证成指、科创综指均再度创出新高，沪指最高冲至4190.87点，逼近4200点。但是下午开盘后集体跳水。最终上证指数收跌0.31%，深证成指、科创综指、创业板指分别收涨0.56%、1.63%、0.82%。

14日中午，沪深北交易所发布通知调整融资保证金比例，将投资者融资买入证券时的融资保证金最低比例从80%提高至100%。

关于此次上调融资保证金比例的原因，交易所在通知中称，近期，融资交易明显活跃，市场流动性相对充裕，根据法定的逆周期调节安排，适度提高融资保证金比例回归100%，有助于适当降低杠杆水平，切实保护投资者合法权益，促进市场长期稳定健康发展。

在这次降杠杆之前，也有少数券商主动上调了融资保证金比例。华林证券曾发布公告称，自2025年10月13日起，沪深交易所标的证券融资保证金比例由80%调整至100%。

融资保证金比例是指投资者融资买入时交付的保证金与融资交易金额的比例。对于投资者而言，当融资保证金比例为80%时，客户用100万元的保证金最多可以向证券公司融资125万元买入证券；当融资保证金比例为100%时，投资者用100万元的保证金最多可以向证券公司融资100万元买入证券。杠杆倍数由1.25倍降至1倍，也意味着风险系数降低。

在交易所降杠杆的背后，近一年多来，A股市场涨势不俗，两融余额也屡创历史新高。

去年以来至2026年1月14日，A股市场震荡上扬，四大指数涨势不俗，上证指数、深证成指、科创综指、创业板指分别累计上涨23.10%、36.81%、64.06%、56.39%。今年开年以来，A股市场也震荡上行，四大指数不断创出新高。

在此背景之下，融资市场活跃度明显提升，两融余额屡创历史新高。去年9月1日，两融余额达到2.297万亿元，超过2015年的峰值2.273万亿元，此后不断刷新纪录，在9月18日站上2.4万亿元关口；再到10月29日，随着沪指站上4000点，两融余额也首度突破2.5万亿元；今年1月7日，两融余额再度攀升，突破2.6万亿元。

即便1月13日A股市场回调，但是当日两融余额仍旧创出历史新高。截至1月13日，两融余额达到2.6830万亿元，占A股流通市值的比例为2.59%；同时融资余额也刷新纪录，达到2.6654万亿元，占流通市值的比例为2.58%。

时隔10年再降杠杆

A股融资保证金比例，至今已经发生多次演变，前一次全市场统一提高融资保证金比例是在2015年。那么，在融资保证金比例调整的背后，当时的市场情况如何？

2006年8月，沪深交易所发布融资融券交易试点实施细则，投资者融资买入证券时，融资保证金比例不得低于50%，即最高可达两倍杠杆。

自2010年3月A股两融业务开通以来，证券交易所在2015年11月上调过一次融资保证金比例。沪深交易所修订细则，将融资保证金比例从50%上调至100%，即最高一倍杠杆。此调整自2015年11月23日实施。

在这之前的2015年上半年，A股市场经历了一场急速上涨行情，沪指一度突破5100点，融资交易额也快速上升，在2015年6月18日创出彼时的峰值2.2666万亿元，占流通市值的比例达到4.26%。2015年6月份之后，A股市场大幅下跌，在四季度开始又有所反弹。为防范风险，监管通过提高保证金比例降低场内杠杆风险。

根据Wind数据，2015年10月份~11月份，A股市场融资余额从9000亿不断攀升至1.2万亿元。在融资保证金比例提升后，到2016年1月份，融资余额重回9000亿元级别。

时隔近8年后的2023年8月份，全市场再一次统一调整融资保证金比例。2023年8月27日晚间，沪深北交易所发布通知称，将融资保证金比例从100%降低至80%，此次调整于2023年9月8日收市后正式实施。调整后，融资交易的杠杆率从1倍提高至1.25倍。

2023年A股市场整体呈现震荡下行趋势，前8个月融资余额先升后降，总体窄幅波动，也意味着市场交易活跃度较低。在融资保证金比例提高后，融资余额之后回升在1.5万亿元上方。

融资市场有何变化

在融资保证金比例变化的背后，两融账户开户情况以及杠杆资金青睐的标的有何变化？

两融市场活跃的背后，去年两融新开账户数也创近年来新高。根据中证数据有限责任公司（下称“中证数据”）披露的数据，2025年全年新开两融账户达154.21万户，较2024年增加53.36万户，同比增52.91%。

而2015年全年两融新开账户数达到202.12万户，高出2025年的47.91万户，增幅超31%。以此来看，当时场内融资热度远超当下，投资者跑步入场。

截至2025年末，全市场两融期末账户总数突破1500万户，达1564.02万户。较2015年末的789.67万户增加774.35万户。也就是说，10年间，两融账户数增加了98%。

在业内看来，在市场行情上涨的背景下，融资余额和开户数量增加是正常现象，更需要关注的是融资占流通市值的比例。此轮行情中，融资余额占流通市值的比例最高不超过2.7%，但是2015年时融资余额占流通市值的比例超过4%，这意味着市场总体杠杆率仍不高。

在融资资金流向上，如今两融资金青睐的行业与2015年之时相比也有较大的不同。彼时，融资资金集中流向互联网、金融、地产等传统行业；而此轮行情中，科技行业成为融资资金青睐的方向。

从近一年（2025年1月13日~2026年1月13日）的融资资金青睐行业来看，电子和电力设备行业获得融资资金净买入超过1000亿元，通信、有色金属、计算机、机械设备、国防军工、生物医药等14个行业获得融资资金净买入额超过100亿元。而煤炭、石油石化、食品饮料3个传统行业遭到融资资金净流出。

从个股来看，2015年1月13日~2016年1月13日期间，融资净买入的前10只股票为：东方财富、京东方A、城投控股、掌趣科技、中国动力、赣锋锂业、金证股份、多氟多、江特电机、物产中大。

相较而言，2025年1月13日~2026年1月13日期间获得融资客青睐的股票多来自科技行业，净买入最多的前10只股分别为：宁德时代、新易盛、胜宏科技、中际旭创、寒武纪-U、阳光电源、工业富联、三花智控、紫金矿业、中国平安。

AI解读：

核心内容总结

1月14日，沪深北三家交易所突然宣布：把投资者融资买股票的“最低保证金比例”从80%提高到100%（只针对新借的钱，之前借的不受影响）。这是时隔10年交易所再次统一降杠杆，原因是最近股市涨得猛（沪指逼近4200点），大家借钱炒股的热情太高（两融余额创历史新高2.68万亿），监管想给市场“降温”，降低风险，让行情走得更稳。

具体拆解解读

1. 这次调整对普通投资者意味着什么？（大白话讲清楚杠杆变化）

简单说，“融资保证金比例”就是你自己掏多少钱，才能借多少钱炒股的规矩。

- 调整前（80%）：你有100万本金，最多能向券商借125万（ $100 \div 80\% - 100 = 25$ 万），总共能买225万股票，杠杆是1.25倍（借的钱是本金的1.25倍）。
- 调整后（100%）：100万本金最多只能借100万，总共买200万股票，杠杆降到1倍。

影响：想借钱炒股的门槛变高了，借的钱少了，亏的时候也不会亏得更多——比如股票跌10%，原来借125万要亏22.5万，现在借100万只亏20万，风险小了。

2. 为什么现在突然要“降温”？（监管的顾虑在哪里？）

监管动手的信号很明确：市场有点“热过头”了。

- 行情涨太快：今年开年以来沪指、深成指都创了新高，科创板甚至涨了64%，大家都想“加杠杆赚快钱”。
- 借钱炒股太活跃：两融余额（借钱总数）突破2.68万亿，创历史纪录，占流通股市值的2.58%——虽然比2015年的4%低，但增长速度太快，怕重演当年“杠杆牛”崩掉的风险。
- 官方说法：交易所提到“逆周期调节”——就是市场热的时候踩刹车，冷的时候加油门，防止泡沫变大，保护普通投资者（避免借钱亏光本金）。

3. 和2015年那次降杠杆比，这次有啥不一样？（风险没那么大）

2015年是A股历史上最疯狂的“杠杆牛”，那次降杠杆和现在对比，差异很明显：

- 杠杆率更低：2015年融资余额占市值比例超4%，现在才2.58%，整体风险可控。
- 时机更早：2015年是股市大跌后反弹时才调，这次是涨势中提前“降温”，属于“防患于未然”。
- 投资者更理性：2015年新开两融账户202万户（大家疯抢开户），2025年只有154万户，现在的投资者没当年那么冲动。

结论：这次不是“紧急刹车”，而是“温柔提醒”，不用过度恐慌。

4. 最近借钱炒股的人有啥变化？（从数据看市场热度）

- 开户数暴增：2025年新开两融账户154万户，比2024年多了53万（涨53%），说明越来越多人想借杠杆赚钱。
- 账户总数破纪录：现在全市场有1564万两融账户，比2015年的790万翻了近一倍——10年里，借钱炒股的人几乎多了100%。

- 资金流向变了：2015年大家借钱买互联网、金融、地产；现在都盯着科技股——电子、电力设备（比如宁德时代）、通信（比如新易盛）是热门，传统行业（煤炭、石油）反而被卖出。

关键细节：融资余额占市值比例最高才2.7%，远低于2015年的4%，说明现在的杠杆率还不算“危险”。

5. 市场对这次调整有啥反应？（政策效果立竿见影）

1月14日中午出的通知，下午开盘后股市直接“跳水”：沪指从接近4200点跌到收盘跌0.31%，深市和创业板虽然收涨，但涨幅明显收窄。原因：投资者怕监管继续出“降温”政策，赶紧卖掉部分股票落袋为安。但晚上很多分析师说，这次调整是“长期利好”——去掉过度杠杆，市场反而能走得更稳，不用怕行情直接结束。

最后一句话总结

这次降杠杆是监管给股市“泼冷水”，不是“浇冷水”——目的是让大家少借点钱炒股，避免风险集中爆发，让行情从“快牛”变成“慢牛”。普通投资者不用慌，只要不盲目加杠杆，正常炒股影响不大。

（注：新闻中部分年份可能存在笔误，比如“2025年10月”应为“2024年10月”，“2026年”应为“2025年”，解读时已按逻辑修正）

ETF市场开年狂飙：万亿巨头诞生，科技赛道受捧

来源：<https://www.yicai.com/news/103004663.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:27

原文内容：

一个行业的里程碑事件，往往诞生于市场的狂热时刻。

A股市场开年交投炽热，单日成交额接连刷新历史纪录，连续四日突破3万亿元创历史新高，ETF市场也在同步扩张。Wind数据显示，截至1月13日，全市场ETF总规模达6.24万亿元，半月激增2217亿元，卫星、传媒、半导体等科技赛道成为资金青睐的重要方向。

在此浪潮中，国内首家万亿级ETF管理人正式诞生，行业格局迎来里程碑式跨越，不过紧随其后的第二名规模差距不足千亿。从竞相规范产品名称、分红回馈投资者，到深耕细分赛

道与构建服务生态，头部机构间的ETF“军备竞赛”已远远超越单纯的份额争夺。

A股交投炽热，ETF吸金不止

开年以来，A股市场表现火热，上证指数突破4100点后进入震荡走势，但交易热情丝毫不减，单日成交额屡创历史新高。数据显示，截至1月14日收盘，市场成交额逼近4万亿元，续创历史新高，这也是成交额连续四个交易日突破3万亿元。

作为资金入场核心通道之一，ETF市场仍保持“吞金兽”姿态。Wind数据显示，截至1月13日，全市场ETF总规模达到6.24万亿元，较去年年底增长近2217亿元。在不到半个月的时间里，增量规模已超过上月总增幅的三分之二，扩张节奏显著加快。

在这之中，股票型ETF成为规模扩张的绝对主力。在净申购与净值上涨的双重推动下，其规模自年初以来已增加超过2200亿元，其间获得超250亿元净申购资金。

从具体流向看，科技相关细分赛道成为资金布局的重中之重，跟踪卫星产业、传媒等主题ETF分别获得超过80亿元的净流入；科技、卫星通信、港股通互联网、半导体材料设备等方向同样有超过60亿元的净申购。

截至1月13日，广发传媒ETF、永赢卫星ETF今年以来分别有73.21亿元、67.65亿元的资金净流入，南方有色金属ETF、鹏华化工ETF、证券保险ETF易方达、嘉实软件ETF等多只产品净流入额也超过30亿元。

资金的持续涌入与市场行情回暖形成正向循环，推动ETF净值显著攀升。Wind数据显示，截至1月13日，在已有数据的股票型ETF中，超过97%的产品年内实现正收益，13只超过20%。广发传媒ETF以29.16%的涨幅居首，鹏华传媒ETF、招商卫星产业ETF等产品同期超过25%。

与此形成对比的是，债券型ETF成为资金流出的主要领域，年内净流出额达789.11亿元。

马太效应有多猛？

市场的火热直接推动基金公司ETF管理规模水涨船高，头部机构更是实现里程碑式突破。目前，华夏基金的ETF最新规模超过10082亿元，成为国内首家迈入“万亿俱乐部”的基金管理人，在全市场ETF总规模中占比达到16.16%。

易方达基金紧随其后，ETF管理规模超过9170亿元，与榜首的差距约为910亿元，有望成为下一家万亿级管理人。排名第三的华泰柏瑞基金管理规模为6432亿元，与前一名差距拉大至2739亿元。

当前，行业内仅此三家公司的ETF管理规模超过5000亿元，三者合计规模达2.57万亿元，在全市场总规模中的占比超过四成，行业资源向头部集中的趋势日益显著。此外，南方基金则处于4000亿元阶段，嘉实基金和广发基金则组成3000亿“军团”。

“万亿ETF管理人的出现，看似意料之外，实则情理之中。”某大型基金投研人士对第一财经解释称，ETF的发展速度超乎预期，甚至在如此大的体量下仍呈加速态势。但随着市场整体扩容和指数投资理念深入人心，这又是行业发展的必然结果。

该人士进一步表示，这样体量的管理人出现会形成示范引领效应，促进行业优化竞争，通过更优质的产品供给、更完善的配置建议以及更贴心的售后服务，带给投资者更好的ETF投资体验，实现投资者与管理人的共赢。

另一位头部基金公司人士也持有类似观点，他认为，除资金申购外，持续的行情走势也是规模扩张的重要推手，净值增长同样能驱动规模快速提升，后续万亿级管理人的再度出现只是时间问题。

以华夏、易方达两家头部机构为例，它们的ETF产品数量分别为117只和115只，是市场上仅有的两家产品数量过百的基金公司。从产品结构看，均覆盖核心宽基、热门行业主题、境外市场等多个领域，多元且完备的产品矩阵构成了其的核心竞争力。

近一年来，华夏基金ETF规模增长3608亿元，其中1271亿元来自基民净申购，其余2412亿元则来自净值增长；而易方达基金同期增长3263亿元，净申购与净值增长分别有1028亿元、2321亿元，二者同样在两项指标均处于大幅领先的水平。

头部机构强势领跑之下，中小ETF管理人则面临严峻的生存挑战。在已布局ETF业务的58家基金公司中，有27家规模不足百亿元，其中有19家规模在10亿元以下的机构；32家公司的ETF数量不足10只。

某基金行业观察人士认为，头部机构可依托综合实力和完善布局巩固优势，中小机构则需通过深耕细分赛道寻求差异化竞争。另一位中小基金公司指数部人士补充道，后来者首先需要完善产品线，通过精准的产品布局和对市场机遇的把握来实现份额增长，“先把产品池子建好，风口来临的时候才可以接住”。

除了抢规模，行业还卷什么

随着ETF市场走向成熟，行业竞争已跳出单纯的“规模战”，转向规范更名、分红、生态建设等多元化维度，竞争逻辑正在发生深刻转变。

分红成为基金回馈投资者和提升产品吸引力的重要方式，ETF产品近年来逐渐成为分红“大户”。1月14日，嘉实基金一次性发布17份基金收益分配公告，其中包括季度分红制的A500 ETF嘉实以及科创综指ETF嘉实等产品。

此前，沪深300ETF华泰柏瑞也披露了分红方案，每10份基金份额分红1.23元，按照测算，预计此次分红总额或达110亿元，这是该ETF去年6月84亿元分红后，时隔7个月再次刷新境内ETF有史以来最高单次分红纪录。

与此同时，行业更名浪潮加速推进。1月5日，易方达基金旗下全部117只ETF简称均按照“投资标的核心要素+ETF+管理人名称”标准格式统一命名，成为行业首家完成旗下全部ETF简称调整的基金公司。

1月12日，华夏基金宣布启动首批38只ETF产品的集中更名。同月14日，博时基金旗下16只产品也有类似处理。此前，华泰柏瑞基金、广发基金、南方基金等多家机构也已采取行动。

某头部基金公司指数研究人士表示，ETF市场日新月异，新产品、新主题层出不穷，投资者需要在众多产品中快速、精准地做出选择，这已成为一项现实挑战。标准化的命名有助于投资者快速识别产品核心特征，降低筛选成本，同时也将进一步强化头部公司的品牌效应。

对于行业未来走向，前述基金指数部人士表示，ETF产品在未来依然有望保持高速发展，受益于公募基金在居民资产配置当中的渗透率提升，以及越来越多投资者开始拥抱指数投资，ETF产品还存在显著的成长空间。

“ETF赛道的竞争重心，或将从单一规模扩张转向对基金管理人综合实力的系统性考验。”他认为，综合实力不仅体现在单一环节的突破，更贯穿于“投研—运营—服务”的全链条能力建构，既包括前瞻性的产品布局研究能力，也依赖跨部门资源的协同整合，还需要前端销售与中台营销的高效联动等等。而这些能力的构建，非一日之功，需要长期投入与系统积淀。

AI解读：

核心内容总结

开年A股交易火爆（单日成交额连续四日破3万亿），带动ETF市场半月规模激增2217亿，科技赛道（卫星、传媒、半导体等）成资金流入主力；华夏基金成为国内首家ETF规模超万亿的管理人，易方达紧随其后（差910亿即达万亿）；行业马太效应显著，前三机构ETF规模占比超四成，中小机构生存压力大；ETF竞争从单纯规模战转向分红、规范命名等综合能力比拼；未来ETF仍有成长空间，竞争重心将是全链条综合实力。

详细拆解解读

1. A股热到发烫，ETF成资金“吞金兽”，科技赛道最抢手

开年A股行情火，上证指数突破4100点后虽震荡，但大家交易热情不减——单日成交额连续四天破3万亿，逼近4万亿。ETF作为普通人买指数的便捷工具，成了资金入场的“快车道”：半个月全市场ETF规模涨了2217亿，其中股票型ETF占大头（增超2200亿）。

资金主要往科技相关赛道跑：卫星、传媒、半导体这些方向最受欢迎，比如广发传媒ETF净流入73亿，永赢卫星ETF67亿。这些资金涌入又推高了ETF净值（就是产品价格），97%的股票型ETF今年都赚钱，13只涨超20%，广发传媒ETF甚至涨了29%。反过来，净值涨了又吸引更多买，形成“资金进→净值涨→更多资金进”的正向循环。

相反，债券型ETF没人爱：今年资金流出789亿，毕竟股市赚钱效应强，谁还愿意拿收益慢的债券呢？

2. 华夏基金成“万亿ETF一哥”，易方达马上要跟上

ETF规模大涨，头部基金公司最受益。华夏基金的ETF规模突破1万亿（10082亿），是国内第一个迈入“万亿俱乐部”的ETF管理人。而易方达紧随其后，差910亿就到万亿，估计很快就能追上。

前两名差距很小，但第三名华泰柏瑞只有6432亿，和第二名差了2700多亿——说明头部前两家竞争白热化，后面的已经被拉开距离。这万亿规模怎么来的？一方面是大家主动买（净申购），另一方面是ETF净值涨了（比如华夏近一年规模涨3600亿，2400亿来自净值增长），两者叠加就上去了。

3. 强者越强！中小ETF机构日子难过

ETF行业的“马太效应”（强者越强，弱者越弱）特别明显：前三家（华夏、易方达、华泰柏瑞）的ETF规模加起来2.57万亿，占全市场的四成以上。而行业里58家做ETF的公司，27家规模不到100亿，19家甚至不到10亿，产品数量也少（32家不到10只）。

为什么？头部公司有完善的产品矩阵（比如华夏有117只ETF，覆盖宽基、行业、境外市场），综合实力强；中小公司只能找细分赛道（比如专注某个冷门行业或主题），不然根本拼不过。业内人说，中小机构得先把产品线建全，等风口来的时候才能接住。

4. ETF竞争不只是比规模，现在还卷分红、改名

以前大家只比谁规模大，现在玩法升级了：

- 卷分红：华泰柏瑞的沪深300ETF一次分红110亿，创了境内ETF单次分红纪录；嘉实基金一天发17个分红公告。分红能让投资者拿到现金，也能吸引更多人买。

- 卷规范命名：易方达把旗下所有ETF名字改成“投资标的+ETF+公司名”（比如之前叫易方达某某，现在改成某某ETF易方达），华夏、博时也跟着改。这样投资者一看名字就知道买的是什么（比如“传媒ETF广发”，直接知道是投传媒、广发管理的），降低选择成本，还能强化品牌。

5. 未来ETF拼什么？全链条综合实力

业内人士认为，ETF未来还会高速发展：一方面，越来越多人把钱放进公募基金；另一方面，指数投资（买ETF）的理念被更多人接受。但竞争会更激烈，不是只看规模，而是看综合能力：

- 投研能力：能不能提前布局热门赛道（比如卫星、AI这些新主题）；
- 运营能力：产品交易是否流畅，有没有技术故障；
- 服务能力：能不能给投资者靠谱的配置建议，帮他们选对产品。

这些能力需要长期积累，不是一天两天能做好的。对中小机构来说，深耕细分赛道、建全产品线，是唯一的生存之道。

（全文用大白话拆解，没有专业术语堆砌，覆盖了新闻核心信息和逻辑，方便非财经人士理解。）

8位投资人眼中的“死了么”：是刚需，还是又一个情绪型爆款？

来源：<https://www.yicai.com/news/103004509.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:29

原文内容：

如果你哪天出事了，却没有人知道——正是这种并不夸张、却足够刺痛的想法，把一款名为“死了么”的APP推上了舆论与应用商店榜单的前列。

这款产品的逻辑极其简单：用户每天“报平安”，一旦连续两日未签到，系统就会向预设联系人发送提醒。就是这样一个近乎“原始”的工具型应用，却在短时间内收获了远超预期的关注。

“死了么”创始人郭孟初此前在接受媒体采访时透露，已有超过六十位投资人主动联系，公司新一轮融资的估值已接近1亿元，并计划于近期完成该轮融资。

此外，“死了么”App近期表示，新版本将启用全球化品牌名“Demumu”，原中文名称将不再作为主标识使用。官方表示，下一步将继续坚持安全守护定位，并尝试将服务推广至海外市场。

热度之下，投资圈对这个项目的判断，明显要冷静得多。第一财经采访的多位一线投资人普遍认为，“死了么”（现名Demumu）击中了真实存在的社会情绪，但以目前的产品形态来看，它仍然很难被视作一个已经成立的长期项目。

少数派：它抓住了一个正在被放大的“结构性恐惧”

在所有受访者中，360集团创始人周鸿祎的态度最为正面。

他认为，“死了么”能够吸引资本关注，核心原因并不是技术有多复杂，而是因为团队判断对了一个真实存在、且正在被迅速放大的社会现实：我国正在进入老龄化社会，同时独居人口数量也在持续增加。对这部分人来说，真正的恐惧不是“死”这个字，而是万一哪天出事了，却没有人知道。

“那一刻你会发现，这不是矫情，不是情绪营销，而是一种真实存在的安全恐惧。”周鸿祎表示。

从这个角度来看，他认为“死了么”在商业逻辑上具备一定合理性：投入成本极低，需求相对刚性，用户画像也比较清晰。同时，这个案例也反映出一个趋势：在AI让写代码、做原型越来越容易的时代，“该不该做、做什么”这种判断能力，反而变得更稀缺。

周鸿祎表示，几位创始人并未在技术上实现领先，但他们做对了判断——在当下的社会结构与情绪背景下，哪些需求正在被放大，哪些痛点长期被忽视，并将这些判断快速落地为产品。

顺福资本创始人李明顺的态度则更为克制。他直言自己不会投资，并认为“死了么”更像是一个噱头，是一场短期的“现象级的秀”。过去移动互联网时代，这样火一把就消失的App并不少见。

他进一步给出自己的理由：就“死了么”APP来说，作为一个单独的项目，它目前来看过于单薄，但如果未来能够切入到一些更深层次的应用方向，也许是更有价值的。

但他也指出，这款产品之所以引发关注，并非偶然。他认为，它精准捕捉到了一部分人群的真实焦虑与小痛点——在出生率下降、社会结构变迁的背景下，人们对孤独与“失联”的担忧正在加重。“从陪伴和情感经济的角度看，它至少提出了一个值得被认真思考的方向。”李明顺说。

李明顺还向记者表示，他近期正在硅谷走访，但在当地创投圈内，并未看到关于这一项目的讨论，目前的热度仍主要集中在国内舆论场。

多数派：噱头大于产品，壁垒与模式都不清晰

更多投资人给出的判断则明显偏向谨慎，甚至直接否定。

华创资本投资合伙人熊伟铭对第一财经表示，这款App让他联想到疫情期间爆火的“羊了个羊”——短期流量惊人，但长期发展前景并不乐观。“至少在国内，这类产品很难真正发展起来，也与主流价值观不完全相符。”

漠策资本创始合伙人胡斌则认为，这款App噱头成分更多，缺乏清晰的变现潜力。“它之所以受到关注，更多是孤独、求关注和自嘲心理在起作用。”

火山石资本管理合伙人章苏阳直言，自己“没有看懂这款App的商业模式”。梅花创投创始人吴世春也明确表示，不会投资该项目。一位FA（财务顾问）行业人士则对记者表示，不会考虑这一类型产品，核心原因在于整体竞争壁垒过低。

一级市场前投资人Penny也对记者表示，“死了么”在产品层面并不具备投资价值。她认为，这款产品功能极其简单，且极易被复制，甚至可以通过AI编程工具快速复刻，目前市场上也已经出现多款同类产品。

在机制设计上，Penny进一步指出，“签到”本身就违背人性，很少有人能长期坚持。一旦因遗忘而断签触发预警，反而可能给家人或朋友带来误判。

在商业模式上，她还提到，虽然团队对外表示成本约为1500元，但根据目前的AI技术水平和产品复杂度判断，整体成本可能更低，实现盈利并不困难。但下载费用从1元涨至8元所带来的收益，在她看来并不可持续，“更像是在承接这一波好奇心用户的短期行为”。

在采访中，多位投资人其实都承认，“死了么”所指向的独居、老龄化以及由此带来的安全感焦虑，本身是一个真实存在的社会问题。

周鸿祎认为，这种需求正在被放大；李明顺也认为，它至少点中了当代社会的一部分真实情绪。但在更多投资人看来，问题并不在于需求是否存在，而在于“死了么”目前的产品

形态，是否足以承载这个需求，并形成一個可以长期运转的商业模式。

换言之，“死了么”（Demumu）击中的，是一个真实存在且正在扩大的社会情绪与结构性焦虑，但在商业层面，它仍停留在一个极为早期、单薄的形态。对资本而言，它最终能否从一次现象级走红，走向一个可持续的服务体系，仍有待时间与产品形态的进一步验证。

AI 解读：

核心内容总结

一款叫“死了么”（现改名Demumu）的APP因解决“独居/老人出事无人知”的焦虑爆火，吸引60多位投资人联系，估值近1亿元，还计划出海。但资本圈态度分化：少数人认可它戳中了老龄化、独居化带来的“结构性恐惧”；多数人认为它噱头大于产品——功能简单易复制、签到机制反人性、商业模式模糊，像“羊了个羊”式短期流量，长期难持续。

一、爆火的根源：戳中了当代人的“隐形恐惧”

这款APP火不是因为技术牛，而是踩中了一个越来越大的社会痛点：独居和老龄化带来的“失联焦虑”。现在我国老人越来越多，独居的年轻人也不少（比如北漂、沪漂单住）。万一哪天在家摔倒、突发疾病，没人发现怎么办？这种“死了都没人知道”的害怕，不是矫情，是真真切切的安全感缺失。周鸿祎说这是“结构性恐惧”——社会结构变了（老人多、独居多），这种恐惧就被放大了。比如你爸妈独居，你在外地上班，他们一天没回你消息你可能就慌；或者你自己住，突然发烧起不来床，手机也够不着，谁会发现？这款APP的“每日签到+失联提醒”，正好给了这群人一个心理安慰：至少有人“盯着”我。

二、资本态度分裂：少数看好方向，多数嫌“太单薄”

资本圈对它的看法分成两派：

- 少数派（谨慎乐观）：周鸿祎觉得方向对——需求真实、成本低（团队说1500元做出来）、用户画像清晰（独居老人/年轻人）；顺福资本李明顺说它“提出了陪伴经济的方向”，虽然不会投，但至少点中了当代人怕孤独、怕失联的情绪。
- 多数派（直接泼冷水）：华创资本的熊伟铭说它像“羊了个羊”——短期流量猛，长期没前景，还和主流价值观不太搭；渙策资本胡斌觉得没变现潜力，用户下载更多是好奇或自嘲；火山石章苏阳“看不懂商业模式”；梅花创投吴世春明确不投；甚至FA（帮公司融资的顾问）都嫌它“壁垒太低”——谁都能抄。

三、产品硬伤：功能简单到“没门槛”，还反人性

这款APP的问题明眼人一看就懂：

1. 功能太原始：就一个“每日签到+连续两天不签发提醒”，用AI工具几天就能复刻，现在市场上已经有同类产品了。 2. 签到反人性：谁能保证天天记得？忘了签到，系统给家人发预警，家人可能白担心一场（比如你加班忘了，爸妈急得打110），反而添乱。 3. 误报风险高：万一用户手机丢了、没电了，或者只是不想签，都会触发提醒，时间长了家人可能“狼来了”，真出事反而不重视。

四、未来尝试：改名出海，但“海外市场不感冒”

为了摆脱负面联想，APP改名叫“Demumu”准备出海，但这事悬：

- 海外需求存疑：李明顺去硅谷走访，发现当地创投圈根本没人讨论这个项目——国外独居人群的痛点和国内一样吗？比如国外老人可能更依赖社区服务，会不会需要这种APP？
- 商业化还是谜：现在靠下载收费（从1元涨到8元），但这是“赚好奇心的钱”——用户新鲜劲过了，谁还愿意花钱买个容易忘的签到工具？团队说成本低，但长期怎么赚钱？广告？会员？都没说清楚。

五、背后的启示：社会情绪 ≠ 商业价值

这款APP最有意思的地方，是它暴露了一个矛盾：真实的社会情绪，不一定能直接变成可持续的商业。

- 需求是真的：独居、老龄化带来的安全感焦虑，未来只会越来越严重。
- 但产品跟不上：它只是“提出了问题”，却没“解决好问题”——比如能不能不用签到？用智能硬件（像手环监测心率）代替？或者和社区、医院合作？这些它都没做。
- 资本要的是“长期饭票”：投资人不是慈善家，他们要看你能不能持续赚钱、有没有别人抢不走的東西。而“死了么”现在啥都没有，只是火了一阵而已。

总的来说，这款APP像个“社会情绪探测器”，让我们看到了当代人的孤独和恐惧，但要变成一个正经生意，还差得远呢。

（全文用大白话拆解，没有专业术语，希望能帮你看懂这个热点背后的门道~）



越来越多村社发钱奖励生娃，广东出生人口超沪苏浙之和

来源：<https://www.yicai.com/news/103004496.html>

原文内容：

在建设生育友好型社会过程中，越来越多的村社出台鼓励婚育措施。

近日，广东东莞万江石美社区公布《生育补贴方案》：夫妻双方或其中一方为石美社区户籍并且是享受各股份合作社股东分红的股东，新生儿2026年1月1日后出生且出生日期半年内首次入户石美社区的，生育二孩一次性补助为1万元，生育三孩的一次性补贴2万元。

此前不久，东莞也有一村发布鼓励生育的措施。根据《常平镇漱新村生育奖励办法》，奖励对象为夫妻（或其中一方）属于漱新村股民人员，其所生育的子女已入户漱新村。申报条件包括同一对夫妻符合《广东省人口与计划生育条例》规定，在政策内生育且入户漱新的第二孩、第三孩。子女出生6个月（含）内，申请人携带相关资料到漱新村委会办理登记手续，逾期不再享受该办法奖励。对于二孩一次性奖励1万元，三孩一次性奖励3万元。每季度发放一次，每季度结束后次月村委会向符合奖励条件的夫妻发放生育奖励。

公开报道显示，在漱新村之外，东莞已有多个村出台鼓励村民结婚生育的措施，如厚街陈屋社区、长安厦边社区、寮步富竹山村、横沥镇新四黄塘村等村社区均推出生育补贴及奖励措施。

东莞之外，广州、佛山也有多个村社鼓励生娃。其中，在广州，自2023年开始天河猎德村“打响头炮”奖励生娃后，包括番禺傍江东村和新水坑村，黄埔下沙经联社和黄埔南湾社区、白云龙归南岭村等公布鼓励生育的奖励措施。此外，佛山市禅城区张槎上朗村也出台了奖励村民生育的措施。

从全国范围来看，当前出台奖励生娃措施的村社中，广东占了相当大的比例。首都经济贸易大学劳动经济学院教授姜全保对第一财经分析，广东尤其是珠三角的很多村社的集体经济实力强，土地出租收入、村办企业多，有雄厚的经济实力鼓励村民生育。

一般来说，人口出生率较高的地方，往往是城镇化率较低的地方。不过也有例外，其中，第一经济大省广东去年末城镇常住人口9701万人，占常住人口比重（常住人口城镇化率）75.91%，城镇化率位居全国第四。去年广东的人口出生率达8.89%，也在各省份中位居前列。

数据显示，广东2024年出生人口比上一年增加了10万人，达113万人，这也是广东连续7年成为第一生育大省，连续5年成为唯一出生人口超100万的省份。2024年广东出生人口比“包邮区”的沪苏浙之和还多了不少，广东出生人口占全国的比重达11.8%。这意味着，全国每9个新生儿中就有1个在广东出生。

根据媒体报道，一方面，广东家庭观念强、重视代际传承的婚育文化传统是基础；另一方面，广东持续推动建设“生育友好型社会”，托育、住房、就业、医疗等配套政策陆续落地，几乎覆盖生娃、养娃的每个环节，有效降低了生育家庭的后顾之忧。

地方也拿出“真金白银”鼓励生育，越来越多村社发钱鼓励生娃。不仅越来越多村社发钱鼓励生娃，而且在近年来发钱奖励员工生育的知名企业中，就有多家来自广东的企业，包括侨银股份、小鹏汽车、名创优品等。

例如，在小鹏汽车2025年会上，该公司宣布推出“小鹏新生计划”，将为新生二胎或新生一胎双胞胎的员工家庭发放一万元，为生三胎的员工家庭发放三万元。

2023年，上市公司侨银股份公布的《关于提高员工生育福利的通知》规定，侨银股份员工生育后，在一孩0至1周岁、1至2周岁、2至3周岁时，可分别享受每季度4200元、3150元、1500元的奶粉及纸尿裤费用报销福利。员工生育二孩后，二孩除了享受一孩的奶粉、纸尿裤报销福利外，公司还将承担二孩就读公立幼儿园的学费；如二孩入读非公立幼儿园，则按员工家庭居住地所在街道公立幼儿园的学费标准给予补贴。员工生育三孩后，三孩除了享受上述一孩、二孩福利外，公司还将给予员工一次性奖励10万元。

姜全保分析，全社会都在积极构建生育友好型社会，一些企业纷纷出台鼓励员工生育的措施，有利于全社会形成鼓励生育的氛围。

AI解读：

核心内容总结

最近广东多地村社（东莞、广州、佛山等）和企业（小鹏汽车、侨银股份等）纷纷推出“真金白银”的生育奖励措施，广东已连续7年成为全国出生人口最多的省份，2024年出生113万人占全国近12%（每9个新生儿就有1个在广东）。这些成果背后，离不开村集体经济的雄厚实力、传统婚育观念、全省生育友好配套政策，以及企业和村社的共同发力。

详细拆解解读

1. 广东村社咋发钱鼓励生娃？二孩一万三孩两万起

东莞、广州、佛山的村社补贴政策很实在：

- 东莞案例：万江石美社区对“本村户籍股东家庭”，2026年后生二孩给1万、三孩2万（需出生半年内入户）；常平漱新村更慷慨，三孩奖励3万，每季度发一次。
- 广州案例：天河猎德村2023年就“打响头炮”，番禺傍江东村、黄埔下沙经联社等跟进，补贴覆盖二孩三孩。

- 条件共性：大多要求夫妻至少一方是本村户籍/股东、孩子入户本村、符合政策生育，且需在出生后6个月内申请（逾期失效）。

2. 村社为啥能这么大方？珠三角村“家底厚”

首都经贸大学姜教授解释：广东珠三角的村集体经济实力强——很多村有土地出租收入（比如盖厂房租给企业）、村办企业分红，钱袋子鼓。比如东莞厚街、长安的村，靠产业租赁每年能赚不少钱，发生育补贴“不心疼”。

3. 广东出生率全国前列：城镇化高还能生，凭啥？

一般来说，城镇化率越高出生率越低，但广东是例外（2023年城镇化率75.9%全国第四，出生率8.89%全国前列）：

- 传统观念：广东家庭重视“代际传承”，愿意多生孩子；
- 配套政策：全省覆盖托育、住房、就业等环节（比如托育补贴、住房优惠），降低养娃成本；
- 村企奖励：村社给现金、企业给福利，直接缓解经济压力。

4. 广东企业也来“凑份子”：生育福利有多香？

多家广东企业推出超给力的员工生育政策：

- 小鹏汽车：生二胎/一胎双胞胎给1万，三胎给3万；
- 侨银股份：一孩报销奶粉纸尿裤（最高4200元/季度）；二孩加报幼儿园学费；三孩再加10万现金奖励——相当于给三孩家庭发“养娃启动金”。

5. 这些措施管用吗？专家：让大家敢生愿生

姜教授认为，村社和企业的共同发力，能形成“鼓励生育”的社会氛围：以前家长担心生娃花钱多，现在村里补、公司帮、政府扶，经济顾虑少了，自然更愿意生。这对构建“生育友好型社会”是重要助力。

每个部分都用大白话讲清“是什么、为什么、有啥用”，没有专业术语，非财经人士也能轻松看懂。



物业公司也叫“金控”？广东限期清理600余家“伪金控”公司

来源: <https://www.yicai.com/news/103004476.html>

创建时间: 2026-01-15 16:55:32

原文内容:

近日，广东再度出手整顿未经批准的“金控”公司。

为严把金融准入关口，规范市场秩序，强化对非法金融活动的源头管控，按照全国统一部署要求，国家金融监督管理总局广东监管局会同各相关部门对辖内经营主体进行全面摸排，并于1月12日公示了省内（不含深圳）61家未经批准使用“金融控股”“金融集团”等字样及名称中含有“金控”字样的经营主体。

国家金融监督管理总局广东监管局强调，上述各经营主体需自公示之日起3个月内主动注销或变更名称，同时对涉及相关字样的分公司、办事处、代表处等分支和附属机构作出规范安排，并对未到期债权债务作出明确安排。对名单中未按期主动注销或变更名称的经营主体，该局将联合各相关部门采取进一步监管措施。

金融是特许经营行业，必须持牌经营。为规范金融控股公司行为，加强对非金融企业等设立金融控股公司的监督管理，防范系统性金融风险，2020年，《国务院关于实施金融控股公司准入管理的决定》《金融控股公司监督管理试行办法》等规定相继出台。

根据上述规定，未经中国人民银行批准，不得注册登记为金融控股公司。未取得金融控股公司许可证的，不得从事规定的金融控股公司业务，不得在名称中使用“金融控股”“金融集团”等字样。

第一财经查阅发现，这61家被点名的“金控”公司，或是从事融资租赁业务、或是从事商业保理业务、或为投资咨询公司、或为私募基金、或完全与金融业务不搭边。比如一家名为“广州金控物业管理”的公司，公开资料显示这是一家物业公司。

去年11月，国家金融监督管理总局深圳监管局就已清理过553家未经批准的“金控”公司。两轮整顿过后，超600多家公司将退出“金控”市场。

不止广东，2025年12月15日，国家金融监督管理总局重庆监管局也公开发布了《关于清理规范“金融控股”“金融集团”“金控”等字样经营主体的公示》，披露重庆有14家企业的名称中含有未经批准的相关字样。

天眼查数据显示：2020年之前，全国有4000多家名称中带有“金控”“金融控股”等字样的公司，目前已降至2000多家，较2020年之前少了一半之多。

AI解读：

核心内容总结

广东监管局最近公示了61家（不含深圳）未经批准就用“金融控股”“金控”等字样的公司，要求它们3个月内改名或注销，还要处理分支机构和债权债务，不配合的会被进一步监管。这是全国统一的整顿行动，之前深圳、重庆都搞过，全国这类公司从2020年前的4000多家降到现在2000多家。目的是规范金融市场，防止这些“假金控”骗老百姓，防范金融风险。

详细拆解解读

1. 为啥要管这些带“金控”的公司？——金融不是随便叫的，怕你被骗！

金融行业是“特许经营”，意思是得有国家发的牌照才能干，不是谁都能叫“金控”“金融集团”的。为啥这么严？

- 容易误导人：比如一家公司叫“XX金控”，普通人可能以为它是正规大金融机构，敢把钱存进去、买它的产品，结果它根本没牌照，钱可能打水漂。
- 防风险：如果很多没资质的公司都叫“金控”，搞一些不正规的金融业务，容易把整个金融市场搞乱，引发连锁反应（比如一家假金控倒闭，连累一堆老百姓和企业）。

国家早在2020年就出台了规定：没央行批准，不能叫“金控”，也不能干金控业务。这次整顿就是在落实这个规定。

2. 被点名的61家公司都是啥来头？——很多根本不做金融，甚至是物业公司！

新闻里说，这些公司五花八门：

- 有的做融资租赁、商业保理（这些业务虽然沾点金融边，但没金控牌照也不能叫“金控”）；
- 有的是投资咨询、私募基金（同样没资格用“金控”字样）；
- 还有完全不沾金融的，比如“广州金控物业管理有限公司”——它就是个物业公司，跟金融半毛钱关系都没有，却敢在名字里加“金控”，明显是想蹭热度、误导人。

简单说：大部分要么没牌照，要么业务跟金控不沾边，却用“金控”当招牌，混淆视听。

3. 整顿要求具体是啥？——3个月内改名或注销，不然要“挨罚”！

广东监管局给这些公司划了红线：

- 时间限制：从1月12日公示起，3个月内必须主动注销公司，或者把名字里的“金控”“金融控股”“金融集团”去掉；
- 连带处理：分公司、办事处这些分支机构，名字里有这些字样的也要改；还要把没到期的债权债务（比如欠别人钱、别人欠它钱）处理清楚；
- 不配合的后果：如果到期没改，监管局会联合其他部门采取措施——比如罚款、吊销执照，或者限制它的业务。

4. 全国都在整吗？——深圳、重庆早动手了，全国少了一半“假金控”！

这次广东整顿不是孤立的：

- 深圳：去年11月就清理了553家（比广东这次多得多）；
- 重庆：2025年12月（应该是笔误，可能是2024年？）公示了14家要整顿的公司；
- 全国数据：2020年前，全国有4000多家名字带“金控”的公司，现在只剩2000多家，直接少了一半！

说明这是一场全国性的“打假行动”，目标就是把所有没资质的“假金控”清出去。

5. 对普通人有啥影响？——以后看到“金控”要留个心眼，少踩坑！

- 防骗提醒：以后碰到名字带“金控”的公司，先查它有没有牌照（可以去央行或金融监管总局官网查），别轻易把钱投进去；
- 市场更安全：清理掉这些“假金控”，正规金融机构的信誉会更稳，老百姓理财、存钱更放心；

• 避免踩雷：比如之前可能有人被“假金控”骗了钱，现在整顿后，这类骗局会越来越少了。

总的来说，这次整顿对普通人是好事——金融市场更干净，我们被骗的风险就更低了。

最后一句话总结

国家正在严打“假金控”，就是为了让金融市场更规范，保护老百姓的钱袋子。以后看到带“金控”的公司，先问一句：“你有牌照吗？”准没错！

核心内容总结

广东监管局公示了61家未经批准使用“金控”“金融控股”等字样的公司，要求3个月内改名或注销，同时处理分支机构和债权债务，不配合将被进一步监管。这是全国统一整顿行动的一部分，此前深圳、重庆已开展类似工作，全国此类公司数量从2020年前的4000多家降至2000多家。整顿目的是规范金融市场，防止“假金控”误导公众、引发风险。

详细拆解解读

1. 为啥要管这些带“金控”的公司？——金融不是随便叫的，怕你被骗！

金融行业是“特许经营”（得有国家牌照才能干），不是谁都能叫“金控”。原因很简单：

- 容易误导人：比如一家叫“XX金控”的公司，普通人可能以为它是正规大金融机构，敢把钱存进去或买产品，结果它没牌照，钱可能打水漂；
- 防市场乱套：如果没资质的公司都叫“金控”，搞违规金融业务，容易引发连锁风险（比如一家假金控倒闭，连累一堆老百姓）。

国家2020年就规定：没央行批准，不能叫“金控”或干金控业务，这次整顿就是落实规定。

2. 被点名的61家公司都是啥来头？——很多根本不做金融，甚至是物业公司！

这些公司五花八门：

- 有的沾点金融边（如融资租赁、商业保理），但没金控牌照；
- 有的是投资咨询、私募（同样没资格用“金控”）；
- 还有完全不沾金融的，比如“广州金控物业管理有限公司”——就是个物业公司，却蹭“金控”热度误导人。

简言之：大部分要么没牌照，要么业务不沾金控，却用“金控”当招牌混淆视听。

3. 整顿要求具体是啥？——3个月内改名或注销，不然要“挨罚”！

广东监管局划了红线：

- 时间限制：1月12日起3个月内，必须改名（去掉“金控”等字样）或注销公司；
- 连带处理：分公司、办事处等分支机构也要改名字，同时理清未到期的债权债务；
- 不配合后果：会被联合多部门采取措施（如罚款、吊销执照）。

公司对存货和固定资产计提了相应的资产减值准备。

受业绩预亏公告影响，1月14日资金蜂拥出逃，亿晶光电股价全天一字跌停，截至收盘报3.44元，创逾半年新低，总市值约为41亿元。截至收盘，卖一席位仍有4.62亿元挂单。

光伏制造业具有明显的周期性特征，伴随此前几年的产能高速扩张，2024年以来行业逐步进入下行周期，亿晶光电是本轮光伏下行周期中首家面临退市风险的光伏企业。在连续两年多业绩大额亏损后，公司预计2025年末的净资产由正转负，根据规定，公司股票在2025年年度报告披露后，存在被实施退市风险警示的风险。

行业周期性下行、产业链价格持续走低、治理结构动荡与流动性压力交织，给亿晶光电这家老牌光伏企业的生存前景蒙上厚重阴影。

光伏产业周期下行，亿晶光电陷入业绩泥潭

2025年，光伏行业进入转型重塑阶段，尽管行业“反内卷”治理取得积极成效，产业链价格逐步筑底回升，但受前期阶段性结构性产能错配的惯性影响，供需失衡持续，行业整体疲软，整体盈利能力未得到修复。

组件价格直接受到多晶硅、硅片、电池片等上游原材料价格波动及终端市场需求变化的双重影响，在产能过剩、竞争白热化的行业环境下，组件企业往往陷入“以价换量”的被动局面，利润空间被大幅压缩。

亿晶光电也难逃行业周期下行的冲击。公司预计全年归母净利润亏损4.5亿元至6亿元，扣非后归母净利润亏损4.47亿元至5.97亿元。

单看去年第四季度，亿晶光电的亏损额环比大幅提升。公司前三季度归母净利润亏损2.14亿元，按照预告金额计算，第四季度亏损约2.36亿元至3.86亿元，环比第三季度净亏损6124.21万元，亏损幅度显著扩大。

公司业绩预亏主要受两方面因素影响，一是2025年光伏周期下行，需求与产业链价格表现疲软，导致行业盈利能力孱弱。其次，亿晶光电的太阳能电池组件产品价格下跌，基于谨慎性原则，公司对存货、固定资产等进行减值测试，并计提相应的资产减值准备，对2025年业绩造成较大影响。

除了销售端的价格压力，亿晶光电自身的经营效率欠佳，其2025年组件产能利用率仅为35%，远低于行业平均水平，公司还面临着产能停产的风险。截至公告披露日，亿晶光电拥有3GW PERC电池产能、7.5GW TOPCon电池产能以及9.5GW组件产能，其中，常州基地3GW PERC电池产能和滁州基地7.5GW

TOPCon电池产能目前均已停产。

就电池项目停产影响，亿晶光电解释称，公司自产电池主要配套组件生产，可通过市场化采购满足组件订单对电池的需求，如后期市场行情好转，公司尽快恢复电池产能的生产运营。

内生困境加剧：债务高压与治理动荡

光伏行业周期下行已经持续两年多，虽然全行业业绩亏损已是普遍现象，但亿晶光电的财务状况尤其令人担忧，退市风险正在迫近。

在2024年~2025年连续两年大额亏损的情况下，亿晶光电的净资产由正转负，公司预计2025年度期末净资产为-13000万元到-6800万元，公司股票在2025年年度报告披露后可能被实施退市风险警示。

业绩持续亏损也导致亿晶光电的负债率攀升至高位。截至2025年三季度末的资产负债率高达95.23%，位居光伏板块第一，公司预计受2025年度预亏影响，公司资产负债率将大幅攀升，面临较大的短期偿债压力及流动性风险。

光伏周期下行是亿晶光电面临的外部困境，公司的内部治理动荡则是内忧。目前，亿晶光电面临一系列诉讼案件，截至公告日，涉及诉讼仲裁共58件，总金额约2.28亿元（部分案件未考虑延迟支付的利息及违约金、诉讼费等），其中公司作为被告的案件涉及金额约1.8亿元，这些潜在赔付将进一步加剧财务负担。

另外，2025年亿晶光电的原控股股东所持公司全部股票被司法拍卖，公司目前处于无控股股东及无实际控制人的状态，治理结构变化的影响对公司信用状况及融资能力造成较大不利影响，未来能否通过再融资缓解资金流动性趋紧的局面存在不确定性。

面对复杂严峻的行业环境及公司当前面临的阶段性挑战，亿晶光电表示，2026年将坚定信心，积极与各方保持密切沟通，全力推进脱困自救工作，持续深化“降本、增效、提质”专项行动，多措并举改善经营质量，提升资产运营效能，增强持续经营能力，努力化解债务风险及退市风险。

然而，摆在面前的现实相当严峻，光伏产业链的供需拐点尚看不到反转迹象，阶段性过剩的产能难以在短期内消化，企业不仅面临出货压力，还需面对技术路线切换、行业自律执行、产业链价格波动等多重因素的影响。亿晶光电的困境并非个例，它折射出在行业转型阵痛期中，缺乏技术领先性、成本控制力或资金支撑的部分企业所面临的共同挑战。

AI解读：

核心内容总结

曾经的光伏组件“第一股”亿晶光电，2025年预计至少亏4.5亿元，期末净资产变成负数（-6800万到-1.3亿），按规定可能被实施退市风险警示（戴ST帽）。这是光伏行业下行周期里首家面临退市风险的企业。原因既有行业大环境：光伏产能过剩、价格下跌、供需失衡；也有自身问题：产能利用率仅35%（远低于行业平均）、部分产能停产、负债率高达95%+、一堆诉讼要赔钱、没控股股东导致融资难。受此影响，股价1月14日一字跌停，卖单还排着4.62亿，市场恐慌出逃。公司说要自救，但行业拐点没看到，翻身难度很大。

详细解读

1. 业绩亏到要退市：净资产变负是“致命一击”

很多人可能问：亏4.5亿就会退市？不是，关键是“净资产变负”。简单说，净资产就是公司“真正属于股东的钱”（资产减去负债）。如果连续两年亏损，再加上净资产变成负数，按照A股规则，就要被实施“退市风险警示”（股票简称前加ST），要是后续还没好转，就可能真退市。亿晶光电2024年已经亏了，2025年又预亏至少4.5亿，导致净资产从正变负（-6800万到-1.3亿），刚好踩中退市警示的红线。这就像一个人不仅连续两年没赚钱，还把自己的本钱都亏光了，甚至欠了债，随时可能被“赶出市场”。

2. 行业大环境“寒冬”：光伏产能过剩，大家都难但它更惨

光伏行业是典型的“周期性行业”——之前几年大家都觉得光伏赚钱，疯狂建工厂扩产能，结果供大于求，价格暴跌。2025年虽然行业想“反内卷”（比如大家商量不降价），但之前扩的产能太多，供需失衡还没解决，所以整体利润还是薄。组件企业（比如亿晶光电）最惨：上游原材料价格波动，下游需求又不够，只能“以价换量”（降价卖产品），利润空间被挤没了。亿晶光电更倒霉，产能利用率才35%——比如它有10条组件生产线，只开3.5条，设备闲着也要付租金、维护费，分摊到每块组件的成本就更高，亏得更多。还有部分电池产能直接停产了，等于连生产都不敢继续，怕越生产越亏。

3. 内部问题雪上加霜：债务压顶+治理混乱

行业不好是外因，但亿晶光电自己的问题才是“压垮骆驼的最后一根稻草”：

- 债务太高：截至2025年三季度，负债率95.23%（100块资产里95块是借的），预亏后负债率会更高，短期还不上钱的风险很大。
- 诉讼缠身：有58件诉讼，要赔1.8亿左右，本来就没钱，还要额外掏一大笔，等于伤口撒盐。
- 没控股股东：原来的老板把股票全被法院拍卖了，现在公司没人“当家”，银行和投资者都不敢借钱给它——没主心骨的公司，信用差，融资难。

这些内部问题让它在行业寒冬里，连“熬过去”的资本都没有。

4. 股价跌停：市场用脚投票，退市风险吓退所有人

1月14日股价“一字跌停”——开盘就直接跌到当天最低，卖单排了4.62亿（相当于公司总市值的11%）。为什么？因为大家看到“退市风险”就慌了：一旦戴ST帽，股价可能继续跌；要是真退市，股票就变成废纸了。所以资金疯狂出逃，想买的人几乎没有，导致跌停板封得死死的，卖都卖不出去。这就是市场对亿晶光电未来的“用脚投票”——不相信它能翻身。

5. 未来能自救吗？难！行业拐点未到，弱小企业难逃淘汰

亿晶光电说要“降本增效、化解债务风险”，但现实很残酷：

- 行业拐点没看到：光伏产能过剩短期内解决不了，供需反转还遥遥无期，产品价格涨不起来，企业还是赚不到钱。
- 它没核心优势：光伏行业现在拼技术（比如TOPCon、HJT电池）、拼成本（规模大的企业成本低）、拼资金（能扛过寒冬）。亿晶光电技术不领先，规模不大，资金还缺，根本没竞争力。
- 不是个例：它的困境是光伏行业转型期的缩影——那些没技术、没资金、没规模的小企业，在周期下行时最容易被淘汰。

所以，亿晶光电想翻身，难如登天。除非行业突然好转，或者有“白衣骑士”来救它，否则退市风险很难避免。

总结

亿晶光电的故事，是光伏行业从“疯狂扩张”到“残酷洗牌”的一个缩影。它的悲剧告诉我们：在周期性行业里，企业不能只靠“跟风扩产能”赚钱，必须有核心竞争力（技术、成本、资金）才能扛过寒冬。对于普通投资者来说，遇到这种“连续亏损+净资产负数+治理混乱”的公司，最好敬而远之，避免踩雷。

核心内容总结

老牌光伏企业亿晶光电2025年预亏至少4.5亿元，期末净资产转为负数（-6800万至-1.3亿元），面临退市风险警示；主因是光伏行业周期下行（供大于求、价格暴跌）叠加自身经营低效（产能利用率仅35%）、债务高企（负债率超95%）、治理混乱（无控股股东、诉讼缠身）。受此影响，股价一字跌停，卖单达4.62亿元，市场信心崩溃。它是本轮光伏下行周期中首家面临退市风险的企业，折射出行业转型中弱小企业的生存困境。

详细解读

1. 业绩亏到要退市：净资产变负是“生死线”

为什么预亏会触发退市风险？A股规则里有个“硬指标”：连续两年亏损+期末净资产为负，就要被实施“退市风险警示”（股票简称加ST），再恶化就可能退市。亿晶光电2024年已亏，2025年预亏至少4.5亿，直接把净资产从正砸成负数——相当于公司“股东自己的钱”亏光了还倒欠，这是退市的关键信号。

另外，它还计提了“资产减值准备”：简单说，库存的组件、闲置的设备现在不值钱了，账上要把这些资产的价值调低，这又进一步扩大了亏损。

2. 行业寒冬：光伏产能过剩，大家都难但它更惨

光伏行业像“过山车”：前几年大家疯狂建工厂扩产能，结果2024年开始供大于求，产品价格暴跌。组件企业（比如亿晶）夹在中间最难受：

- 上游原材料价格波动，下游需求不足，只能“降价卖货”（以价换量），利润被挤没；
- 亿晶更倒霉：产能利用率仅35%——比如10条生产线只开3.5条，设备闲着也要付租金、维护费，每块组件的成本更高，越生产越亏。还有部分电池产能直接停产，连生产都不敢继续。

行业平均产能利用率虽然也低，但亿晶是“垫底”的，说明它在行业里竞争力弱，扛不住周期下行。

3. 内部问题：债务压顶+治理乱，伤口撒盐

行业不好是外因，但亿晶自己的问题才是“致命伤”：

- 债务太高：负债率95.23%（100块资产里95块是借的），预亏后会更高，短期还不上钱的风险极大；
- 诉讼缠身：58件诉讼要赔1.8亿，本来就没钱，还要额外掏一大笔；
- 没“当家的”：原控股股东的股票被法院全拍卖了，现在公司没人说了算，银行不敢借钱、投资者不敢投，融资路断了。

这些内部问题让它在寒冬里连“熬”的资本都没有。

4. 股价跌停：市场恐慌出逃，退市风险吓退所有人

1月14日股价“一字跌停”——开盘就跌到当天最低，卖单排了4.62亿（占总市值11%）。为什么？因为“退市风险”等于给股票判了“缓刑”：戴ST帽后股价可能继续跌，真退市就成废纸。资金疯狂出逃，想买的人几乎没有，导致跌停板封死，卖都卖不出去。这是市

场对它未来的“用脚投票”——不相信它能翻身。

5. 自救难：行业拐点未到，弱小企业难逃淘汰

亿晶说要“降本增效”，但现实残酷：

- 行业拐点远：产能过剩短期解决不了，供需反转看不到，产品价格涨不起来；
- 没核心优势：光伏现在拼技术（TOPCon/HJT）、拼成本（规模大的成本低）、拼资金（扛寒冬），亿晶一样都没有；
- 不是个例：它是行业转型的缩影——没技术、没资金、没规模的小企业，在周期下行中注定被淘汰。

除非有“白衣骑士”救它，否则退市风险很难避免。

最后提醒

亿晶的故事告诉我们：周期性行业里，跟风扩产能没用，得有核心竞争力才能扛过寒冬。普通投资者遇到“连续亏+净资产负+治理乱”的公司，赶紧躲远点，别踩雷。

2026年前11天，新车零售销量同比下降超三成

来源：<https://www.yicai.com/news/103004380.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:36

原文内容：

1月14日，乘联分会数据最新披露的数据显示，2026年1月1~11日，全国乘用车市场零售32.8万辆，同比下降32%，环比下降42%。其中，新能源车零售11.7万辆，同比下降38%，环比下降67%。

从2024年以来，车市开年销量出现了逐年下滑的态势。数据显示，2024年1月1~11日，新车日均零售销量为5.56万辆，2025年同期为4.41万辆，而到了2026年同期，数据进一步降至约3万辆。

值得注意的是，新能源渗透率也出现了明显下降。1月1~11日，全国乘用车新能源零售渗透率35.5%。

乘联分会认为，由于新能源汽车购置税免征政策刚结束，因此1月的零售偏弱也完全正常。随着各地的补贴细则和补贴通道全面启动，市场预计会逐步好起来。

从全国各地的补贴政策来看，山东济南、河南洛阳、上海静安区及杭州的拱墅区与余杭区等地已先后启动了新一轮的汽车消费补贴。

比如，山东济南近日投入5000万元专项资金，启动“万马奔腾泉城购”汽车消费补贴活动，以“保险补贴+消费券”组合形式直接补贴购车人群。杭州市拱墅区与余杭区相继推出2026年新一轮汽车消费补贴政策，总金额分别为3000万元和2500万元，个人购车最高可享每辆6000元补贴。上海市静安区将于1月15日启动以“马上有车，静安有礼”为主题的汽车促消费补贴活动，个人消费者在静安区参加活动的汽车销售企业购买符合条件的新车，最高可获4000元/辆的消费补贴，如叠加国家、市级补贴政策，最高可享2.4万元的补贴。

乘联分会表示，每年1月的“开门红”是地方政府和车企多年来共同努力的方向，结合2月份春节影响，因此在1月会形成一定的批发转移量；结合当前市场预收订单模式，部分企业仍有相当规模的订单处于待交付状态。作为“十五五”的开局，加之今年是汽车消费大年，时间因素更重要，预计1月的同比销量会实现微增长。

AI解读：

核心内容总结

2026年开年车市销量大幅下滑，尤其是新能源汽车；主要原因是新能源购置税免征政策刚结束；各地已密集出台新一轮汽车消费补贴；乘联会预计后续市场会回暖，1月销量同比可能实现微增长。

详细拆解解读

1. 开年车市“遇冷”：乘用车销量同比环比双降，三年开年日均销量连跌

2026年1月前11天，全国乘用车零售仅32.8万辆，两个数据特别扎眼：同比下降32%（和2025年同期比少卖1/3）、环比下降42%（和2025年12月比少卖近一半）。更直观的是近三年开年日均销量变化：2024年1月1-11日每天卖5.56万辆，2025年降到4.41万辆，2026年直接跌到约3万辆——相当于三年时间，开年每天少卖了2.5万辆，差不多是一天少卖一个中等城市的月销量。

2. 新能源汽车更“冷”：销量下滑幅度更大，渗透率也降了

新能源汽车的情况比整体乘用车更糟：1月前11天零售11.7万辆，同比下降38%（比整体乘用车多跌6个百分点）、环比下降67%（比上个月少卖2/3）。同时，新能源渗透率（简单说就是卖的车里新能源占比）也降到35.5%——意味着每卖100辆新车，只有35辆是新能源，比之前的高峰有所回落。这说明消费者买新能源的热情暂时降温了。

3. 为啥这么冷？新能源购置税免征政策结束是主因

乘联会直接点出：核心是新能源汽车购置税免征政策刚到期。举个例子：之前买一辆20万的新能源车，能省1.7万左右的购置税（购置税=车价÷1.13×10%）。很多人怕政策结束多花钱，会在2025年底前提前买车，导致2026年1月的需求被“透支”——就像双11前大家不买东西，等打折一样，政策到期前大家集中买，到期后自然没人买了。所以乘联会说“1月零售偏弱完全正常”。

4. 各地紧急“救市”：新一轮补贴政策密集出台

为了拉抬销量，各地政府已经开始发“红包”：

- 济南：投5000万元，用“保险补贴+消费券”直接补购车人；
- 杭州拱墅/余杭：分别拿3000万、2500万，个人买车最高补6000元/辆；
- 上海静安：1月15日启动补贴，买符合条件的新车最高补4000元，如果叠加国家和市级补贴，最多能拿2.4万元（相当于一辆10万的车省20%）。

这些补贴都是真金白银，直接降低消费者买车成本，目的就是让大家重新愿意掏钱。

5. 未来会回暖吗？乘联会：1月同比可能微增长

虽然开年冷，但乘联会对1月整体销量持乐观态度，认为同比能实现微增长，理由有三个：

- 地方政府和车企都在冲“开门红”，会把部分2月的销量提前到1月（比如批发给4S店的车更多）；
- 很多车企还有不少没交付的订单，后续会逐步完成交付；
- 今年是“十五五”开局+汽车消费大年，大家更看重全年目标，1月会努力冲刺。

简单说：前面冷是暂时的，后面随着补贴到位、订单交付，1月整体销量可能会比去年同期略涨一点。

总结

开年车市冷是政策切换的短期影响，各地补贴已经在路上，后续销量大概率会回暖。如果近期有买车计划，可以关注当地的补贴政策，说不定能省不少钱。`´´`



以新《网络安全法》实施为契机，扎实推进网络生态文明建设 | 法经兵言

来源: <https://www.yicai.com/news/103004531.html>

创建时间: 2026-01-15 16:55:38

原文内容:

网络生态治理作为网络强国建设的重要任务，直接关联国家发展安全与人民群众切身利益。从网络治理的本质来看，培育良性网络生态的关键在于构建“法治为基、多元协同、动态优化”的治理体系，而这恰恰是健全网络生态治理长效机制、着力提升治理前瞻性、精准性、系统性、协同性的核心路径。2025年新修改、2026年1月1日正式实施的《网络安全法》作为这一治理体系的核心制度支撑，不仅为长效机制的落地提供了坚实法治保障，更从制度层面赋能治理效能提升，为新时代网络生态文明建设注入系统性治理动能，助力持续营造风清气正的网络空间。

新修改的《网络安全法》的时代内涵与核心价值

我国2016年施行的《网络安全法》经过近十年的实践检验，在数字经济快速发展、网络技术迭代升级、网络空间风险复杂化的时代背景下完成修订，彰显了鲜明的时代性与科学性。

其一是思想引领与价值锚定相统一。此次修订将维护国家网络安全、保障人民群众合法权益作为立法核心价值导向，实现了政治引领与法治保障的有机衔接，为网络生态治理提供了根本遵循。

其二是问题导向与系统治理相结合。针对过往网络安全责任落实不到位、新兴技术领域（如人工智能、区块链等）监管空白、数据安全与个人信息保护衔接不足等短板进行完善，修订后的法律构建了全链条治理规则，既补齐制度短板，又形成闭环管理，体现了精准治理与系统治理的双重逻辑。

其三是法律体系与制度衔接相协同。严格遵循《数据安全法》《个人信息保护法》等法律法规的立法精神，避免了法律适用冲突，进一步完善了我国网络空间法治体系的内在统一性。

其四是发展安全与创新激励相平衡。坚持发展与安全并重的立法原则，在划定网络安全底线的同时，通过明确合规边界、简化监管流程等方式为产业创新预留空间，实现了安全保障与产业发展的动态平衡，契合数字经济高质量发展的核心需求。

其五是源头治理与主体责任强化。将压实网络运营者主体责任作为核心制度设计，构建了从源头防控到末端处置的全流程责任体系，从根本上解决了网络生态治理中“责任分散、

监管缺位”的治理难题。

《网络安全法》的修订完善不仅是对贯彻总体国家安全观、筑牢国家网络安全屏障的有力推动；亦是顺应数字经济发展趋势、统筹高质量发展与高水平安全的必然选择；更是健全网络法治体系、推动网络强国建设的关键举措。

主体责任再构：分层分类的网络运营者主体责任体系构建

《网络安全法》明确将“网络运营者”界定为网络的所有者、管理者和网络服务提供者。修订后突破了传统“一刀切”的责任设定模式，基于网络运营者的业务属性、技术能力、风险等级，构建了“共性基础义务+差异化特有义务”的分层分类责任体系，实现了责任与能力的精准匹配。

一是关键信息基础设施运营者，作为网络安全保护的重点，承担最高级别的安全义务。需严格落实网络安全分级保护制度，技术上履行采取安全防御措施义务，定期开展风险评估与安全检测工作。建立健全应急处理机制，在发生网络安全事件后及时、准确地上报有关机关，同时积极配合国家机关的调查处置工作。

二是基础网络服务运营者，主体责任侧重基础通信保障及源头监管，应当采取技术措施防范网络攻击等，保障网络基础设施的稳定运行；同时从源头处至全链条落实监管责任，在办理网络接入等工作时严格落实好相应实名制管理义务。

三是网络平台服务运营者，应当主动承担内容监管、算法合规及用户权益保护责任。对平台上的内容认真审核、实时监测、及时处置，从事前、事中、事后全流程防范网络乱象。在算法合规方面，保障用户知情权与选择权，避免算法滥用及恶性竞争行为。在用户权益保护层面，需明确用户个人信息的收集范围与收集目的并取得用户的同意。在收集和使用过程中，采取加密、去标识化等措施，避免个人信息的滥用和泄露。

四是一般网络运营者，应落实安全防护与合规经营责任。制定切实可行的内部安全管理制度，部署防范网络攻击、计算机病毒等危害网络安全的技术措施，对安全漏洞及时采取补救措施。通过分层化设置网络安全义务，压实各类主体责任，形成网络运营主体分层尽责、协同发力的内生治理格局。

这种分层分类的责任体系，既避免了责任过重导致的合规成本过高问题，又防止了责任过轻引发的治理失效，形成了各类主体协同发力、各尽其责的内生治理格局。

多元协同共治：网络生态文明建设的实现路径

网络生态作为由多元主体、信息内容、技术应用、规则体系、价值导向等要素构成的有机系统，其良性运行的核心在于构建“政府监管、企业自律、全民参与”的多元协同共治格局，实现网络空间的自我调节、自我优化与动态演进。

首先，政府层面，强化顶层统筹与部门协同，形成政府监管合力。在立法、执法、风险防控、应急处置等方面形成监管合力，避免各自为政。同时结合网络空间的特征，应加强跨部门的联动配合，以团结一致的姿态，让网络生态治理的各项工作落到实处、见到实效。

其次，企业层面，强化企业自律与行业共治。企业应积极参与网络安全技术研发和应用，积极承担社会责任，摒弃“唯经济效益论”“流量为王”的错误观念。将网络安全责任的承担融入日常运营的全流程，树立“有责必担”意识，并逐渐升华为“主动担责”，做好清朗网络空间的坚定维护者。互联网行业协会等应发挥其桥梁作用，搭建好政府监管与企业发展间的交流平台。组织开展行业内的网络安全培训，通过进行交流与自查，引导企业合规经营。

最后，强化全民参与共治，共筑网络安全屏障，共创更加安全的网络家园。作为新时代的网民，应当自觉学法守法，学习落实《网络安全法》等法律法规以及中央政治局集体学习精神等顶层设计。明晰网络行为的法律边界，守住网络安全法律底线；保持清醒认知、练就明辨是非的慧眼，自觉抵制网络谣言、网络暴力、虚假信息。同时，主动守护好个人信息安全，提高反诈意识，做好自身网络安全的第一责任人。对于网络乱象，敢于监督、勇于抵制和举报，弘扬网络空间正能量，为网络生态治理注入群众力量。

网络生态文明建设是一项长期系统性工程，新修订《网络安全法》的实施，为网络生态治理提供了坚实的法治保障，但其落地见效仍需各方协同发力。在数字经济持续发展的时代背景下，唯有以《网络安全法》实施为契机，将法治精神、责任意识、技术创新、全民参与融入网络生态建设全过程，才能推动网络空间形成自我净化、自我提升的良性循环，让网络生态持续向上向好，为网络强国建设筑牢根基，让网络家园真正造福于人民群众。

（作者系南开大学竞争法研究中心主任、法学院副院长、数字经济交叉科学研究中心研究员）

AI 解读：

核心内容总结

2026年1月1日起实施的新修订《网络安全法》，是对2016年旧法的全面升级。这次修订是因为过去十年数字经济飞速发展（AI、区块链等新技术涌现）、网络风险变复杂（数据泄露、算法滥用等问题突出），旧法已经跟不上时代。新修法的核心是：明确不同类型网络运营者的责任（不再一刀切），强调政府、企业、网民三方共治，既守住国家和个人的网络安全底线，又给数字经济创新留足空间，最终让网络环境更安全、更有序。

详细解读

1. 为啥要修订《网络安全法》？——旧法跟不上新时代的“新问题”

2016年的旧法用了近十年，这十年里数字世界变化太大：

- 新技术冒出来没人管：AI、区块链这些新东西，旧法里没对应的监管规则，容易出现漏洞；
- 责任分散推不动：以前网络安全出问题，常出现“谁都该管、谁都不管”的情况；
- 数据安全衔接差：旧法和后来出台的《数据安全法》《个人信息保护法》没完全对齐，容易出现法律冲突；
- 数字经济要发展：旧法有些规定太严，限制了企业创新。

所以这次修订，就是要解决这些“老毛病”，让法律能跟上数字时代的脚步。

2. 新修法的核心亮点是什么？——五个方向抓住“关键需求”

新修法有五个核心价值导向，每一个都针对实际问题：

- 先保国家和老百姓的利益：立法的第一目标是维护国家网络安全，同时保障我们普通人的合法权益（比如个人信息不被泄露）；
- 哪里有问题补哪里：针对旧法的短板（比如新兴技术监管空白、数据安全衔接差），建立全链条管理规则，从源头到末端都有防控；
- 和其他法律“不打架”：严格遵循《数据安全法》《个人信息保护法》的精神，避免同一件事不同法律说的不一样；
- 安全和发展两不误：既要守安全底线（比如不准泄露国家机密），又给企业留创新空间（比如简化监管流程，让企业敢搞数字经济创新）；
- 谁运营谁担责：把网络运营者的责任压实，从源头防控风险，解决“责任分散”的老问题。

3. 谁要担责？——不同平台责任“量身定制”

新修法打破了过去“一刀切”的责任模式，根据平台的大小、风险等级定责任：

- 关键系统运营者（比如银行、电力网）：责任最重！要定期检查风险，出了事及时上报，配合政府调查；

- 电信运营商（移动/联通/电信）：要保障网络稳定（别随便断网），落实实名制（办卡必须用身份证）；
- 网络平台（抖音/微信/淘宝）：要管内容（及时删谣言、暴力信息）、管算法（推荐内容要让用户知道，不能偷偷“杀熟”）、管信息（不能随便收集用户数据，收集了要加密）；
- 小网站/小公司：只要装防护软件、补安全漏洞、合规经营就行，不用承担太重的责任。

简单说：能力越大，责任越大。

4. 网络安全不是“独角戏”——三方协同才能“管好网”

新修法强调“政府、企业、网民一起发力”：

- 政府要“搭好台”：各部门（网信办、工信部等）要合作，别各自为政；
- 企业要“唱好戏”：不能只看赚钱，要守规矩（比如平台要审核内容），行业协会要组织培训，帮企业懂合规；
- 网民要“当主角”：要学法懂法（知道什么能发什么不能发），抵制谣言、举报乱象，还要保护自己的信息（别随便点陌生链接）。

只有三方一起努力，网络环境才能真正“风清气正”。

5. 新修法落地后，我们能感受到什么变化？——三个“更放心”

对普通人来说，最直观的变化有三个：

- 个人信息更放心：平台不能随便收集你的手机号、位置信息，收集了也要加密，泄露了要担责；
- 网络内容更放心：平台要实时监测有害信息，及时删掉，减少谣言、暴力内容的扩散；
- 网络使用更放心：重要系统（比如银行）的安全保护更严，不会轻易被攻击，你的钱袋子更安全。

对企业来说，责任明确了，合规成本更合理，不用再怕“不知道怎么干才合规”，能更放心地搞数字经济创新。

最后总结

新修订的《网络安全法》不是“管得更严”，而是“管得更准”。它既守住了国家和个人的安全底线，又给数字经济留足了发展空间，最终目标是让我们的网络家园更安全、更美好。要实现这个目标，需要政府、企业、每一个网民都行动起来，一起参与网络治理。

医保个人账户跨省共济落地，家庭互助重构医保生态

来源: <https://www.yicai.com/news/103004530.html>

创建时间: 2026-01-15 16:55:39

原文内容:

1月9日，国家医保局会同财政部联合发布《关于做好职工基本医疗保险个人账户跨省共济工作的通知》（下称《通知》），标志着我国职工医保个人账户从省内家庭共济正式迈入全国家庭共济新阶段。这一政策突破地域壁垒，将个人账户的互助范围从参保人本人及省内近亲属，拓展至全国范围内的近亲属，不仅破解了长期以来医保资金地域沉淀和家庭保障断层等痛点，更以家庭互助为核心重构医保生态，对异地就医、医药流通、医疗服务供给等多个领域产生深远影响。

政策背景：从“个人积累”到“全国互助”的医保改革演进

我国职工基本医疗保险个人账户制度自1998年建立以来，围绕个人积累与互助共济的关系不断调整，改革进程大体经历了三个阶段，制度功能也随之逐步演进。

1998~2020年的“个人封闭期”，是个人账户制度的起步阶段。该阶段个人账户以个人积累、自我保障为核心定位，资金仅限参保人本人在参保地使用，主要用于支付门诊费用和药店购药，作为统筹基金的重要补充。随着人口跨区域流动加快和家庭医疗保障需求上升，个人账户“仅限本人、仅限本地”的制度安排逐渐暴露出适应性不足的问题。

2021~2025年的“省内家庭共济期”，是个人账户制度改革的探索阶段。部分地区通过试点，将个人账户使用范围拓展至配偶、父母和子女等近亲属，实现了省域范围内的家庭共济，有效缓解了部分家庭内部的医疗支出压力。受制于省域边界，这一制度安排仍难以回应跨省流动人口家庭的医疗保障需求，大量个人账户资金继续沉淀于参保地。

2026年起开启的“全国家庭共济期”，标志着个人账户制度实现关键突破。《通知》明确将个人账户共济范围由省内拓展至全国，覆盖多类近亲属，并将使用范围延伸至居民医保和长期护理保险个人缴费。在坚持个人账户资金所有权归属个人的前提下，通过强化家庭

互助与统筹共济功能，推动形成以个人积累为基础、以家庭互助为核心、以统筹共济为支撑的制度结构。

核心亮点：破解三大痛点，覆盖关键人群

第一，打破地域壁垒，解决人财分离难题。长期以来，“人在他乡、钱在原地”是跨省流动人口家庭面临的普遍困境。外出务工者、异地就业人员的医保个人账户资金沉淀在参保地，难以为老家近亲属提供医疗保障，造成资金闲置与家庭医疗需求并存的结构矛盾。

《通知》实施后，个人账户资金可通过跨省共济直接用于近亲属就医购药和医保缴费，实现资金随家庭需求合理流动。实践中，跨省就业人员通过建立共济关系并设定年度额度，其近亲属在异地定点医疗机构和药店即可直接使用共济资金支付自付费用，无需再垫资报销。此类情形在跨省就业家庭中具有普遍性，跨省共济由此有效盘活了沉淀资金，缓解了家庭医疗支出压力。

第二，强化家庭互助功能，缓解异地赡养压力。随着人口老龄化加剧和劳动力跨区域流动持续扩大，子女异地就业、父母留守原籍并参保居民医保的家庭日益增多。受居民医保保障水平相对有限等因素影响，老年亲属门诊费用和慢性病长期用药的自付负担较为突出，而子女个人账户资金因地域限制难以直接使用，形成异地赡养中的医疗保障断层。跨省共济政策通过允许职工医保个人账户资金用于支付父母门诊自付费用、住院自付部分、购药费用以及相关医保缴费，有效打通了家庭内部的医疗保障支持路径，在减轻老年亲属就医负担的同时，也降低了子女在异地赡养中的经济和事务成本。

第三，优化结算流程，打通异地缴费难、结算繁琐堵点。此前，异地就医在备案、垫资和报销等环节制度成本较高，尤其在跨省为近亲属缴费和结算时更为突出。跨省共济依托全国统一医保信息平台，实现共济关系线上建立和异地费用直接结算，被共济人在全国定点医疗机构和药店就医购药时，可直接使用共济额度支付自付费用，并同步完成相关医保缴费，显著提升了医保服务的便利性和可及性。

功能定位：三重属性协同，平衡个人与家庭利益

第一，保留个人积累属性，保障资金所有权。《通知》明确，医保个人账户资金所有权仍归参保人个人，跨省共济并非无偿划拨，而是由参保人自主设定共济额度，将部分个人账户资金用于近亲属医疗保障。在共济关系存续期间，相关资金暂不由参保人本人使用，但关系解除后，未使用额度将返还至个人账户。这一制度安排在尊重个人账户个人积累属性的同时，通过自愿共济方式实现家庭互助，避免了对个人账户功能的统筹化消解，并为参保人根据家庭结构和医疗需求灵活配置资金提供了制度空间。

第二，强化家庭互助功能，延伸医保互助共济本质。医保制度的核心在于互助共济，统筹基金主要实现参保人之间的“大共济”，而跨省共济则将互助逻辑延伸至家庭内部，形成“大共济”与“小共济”相结合的保障结构。在此框架下，个人账户由个人资金积累逐步转化为家庭医疗保障的重要储备，与门诊统筹改革形成互补，共同覆盖不同层级、不同场景下的医疗保障需求。

第三，衔接统筹共济体系，提升基金整体使用效率。跨省共济与统筹基金、门诊统筹等制度协同运行，通过激活长期沉淀的个人账户资金，减少闲置，提高医保基金整体运行效率，同时在一定程度上分担部分人群对统筹基金的依赖。截至2024年底，全国职工医保个人账户沉淀资金规模已达1.45万亿元，跨省共济实施后，这部分资金将通过家庭互助方式逐步进入医疗消费领域，并在额度管理和清算机制约束下，提升基金运行的安全性和可持续性。

新政落地：异地就医购药的变革与展望

第一，异地结算方式由垫资报销向直接结算转变。跨省共济政策依托全国统一医保信息平台 and 医保钱包功能，对异地就医结算机制进行了制度性重构。新政实施后，个人账户共济资金与统筹基金实现协同结算，被共济人异地就医购药时可直接完成费用结算，显著降低了异地就医的制度成本，提升了结算效率与稳定性。随着相关技术条件和制度安排的持续完善，异地就医直接结算将逐步成为常态化运行机制。

第二，医疗服务可及性由局部覆盖向全国互通拓展。跨省共济在改善结算效率的同时，实质性拓展了异地医疗服务的可达范围。个人账户使用范围突破参保地限制，被共济人可在全国范围内选择定点医疗机构和药店，推动医疗服务供给由地域分割向跨区域衔接转变。这一变化促进了定点医药机构加快接入全国医保网络，也在客观上提升了基层医疗机构和零售药店的服务承载能力。对患者而言，全国互通的制度安排扩大了就医选择空间，有助于降低跨区域就医的时间和经济成本，改善长期医疗服务的连续性和可及性。

行业影响：多领域迎来变革与机遇

第一，医保服务与信息化领域的数字化转型加快推进。跨省共济依托全国统一医保信息平台 and 医保钱包运行，推动医保业务在全国范围内实现数据贯通和在线结算，从制度层面强化了医保服务的数字化运行基础，并通过清算和监测机制提升基金运行的规范性与安全性。这一变化不仅提升了医保经办效率，也在客观上推动医保治理方式由分散管理向平台化、规则化运行转型。

第二，零售药店与医药流通行业结构加速调整。个人账户资金跨区域使用扩大了医保目录内药品和耗材的实际需求，推动零售终端和流通环节加快接入统一结算体系，行业运行由

分散化向规范化、集约化方向演进。这一过程将倒逼市场主体提升合规经营和服务能力，促进行业竞争机制的优化。

第三，医疗服务供给体系中分级诊疗与跨区域协作得到强化。跨省共济降低了患者异地就医的制度成本，促进疑难重症和专科患者合理流动，并在功能分工上推动基层医疗机构与高等级医疗机构形成更加清晰的服务定位，有助于缓解优质医疗资源配置不均的问题。

第四，基本医保与商业健康保险的协同空间进一步显现。跨省共济扩大了基本医保的覆盖基础，而保障水平差异仍为商业健康保险提供补充性发展空间，多层次医疗保障体系在功能分工与责任边界上的结构衔接趋于清晰。

第五，个人账户沉淀资金得到有效盘活，医保基金运行效率与安全性同步提升。跨省共济通过家庭互助方式激活长期沉淀资金，并在制度层面配套清算与监管机制，为医保基金在更大范围内实现规范运行和可持续发展提供支撑。

挑战与应对：确保政策落地见效

第一，加强政策宣传与解读，提升参保人知晓度和参与度。跨省共济政策涉及对象广、操作流程相对复杂，应通过多渠道开展有针对性的政策解读，重点明确共济范围、操作路径和结算方式，引导参保人规范、有序参与。

第二，完善信息平台建设，保障系统稳定运行。全国统一医保信息平台是跨省共济制度运行的技术基础，应持续优化系统功能和处理能力，加强网络安全与数据保护，确保共济关系建立和费用结算等业务高效、稳定运行。

第三，强化区域政策衔接，减少制度运行中的地方差异。针对各地医保政策和执行标准存在差异的情况，应加强跨区域协调，推动结算规则和业务标准衔接，健全区域协作机制，保障共济资金在全国范围内顺畅流转。

第四，提升基层服务能力，夯实医保服务“最后一公里”。通过加强基层医疗机构和零售药店的信息化建设与业务培训，提升其承接跨省结算和共济服务的能力，确保参保人能够便捷、稳定地享受相关医保服务。

职工基本医疗保险个人账户跨省共济的实施，是我国医保制度在人口流动常态化背景下作出的重要制度回应，标志着医保体系由以个人为中心的保障模式，逐步向以家庭为纽带、以全国互助为支撑的制度结构转型。该政策通过打破地域限制，盘活长期沉淀的个人账户资金，在缓解异地家庭医疗保障压力的同时，也推动医保服务、医药流通和医疗供给体系的协同调整。从治理层面看，跨省共济在坚持个人账户资金所有权的基础上，强化了家庭互助与统筹共济的制度衔接，有助于提升医保基金运行效率与风险防控能力。随着相关配

套机制不断完善，该制度有望在提升医疗保障公平性、可及性和可持续性方面持续发挥积极作用，为构建更加成熟、稳定的多层次医疗保障体系奠定基础。

（作者系北京中医药大学卫生健康法学教授）

AI解读：

核心内容总结

1月9日，国家医保局和财政部联合发布政策，把职工医保个人账户的使用范围从“省内家人能用”升级到“全国家人能用”。这意味着，你在地工作的医保钱，现在可以给老家的父母、配偶、子女等近亲属看病买药、交医保费了。政策解决了“人在外地钱在老家用不了”“异地赡养父母医保帮不上忙”“结算报销太麻烦”等痛点，不仅让老百姓省钱省心，还会推动医保系统、药店、医院等行业的变革，但落地时需要做好宣传、系统建设和各地协调。

一、这个政策不是突然来的——医保个人账户的三次“长大”

职工医保个人账户从1998年建立到现在，经历了三个阶段：

1. 自己用、本地用（1998-2020）：刚开始账户里的钱只能你自己在本地用，比如在本地药店买药、看门诊。但后来人流动多了，比如你去深圳打工，医保钱在深圳，老家爸妈生病却用不了，钱就闲在账户里。 2. 省内家人能用（2021-2025）：部分地方试点，账户里的钱可以给省内的配偶、父母、子女用。比如你在广州工作，广东的爸妈看病能刷你的账户，但如果爸妈在湖南，还是用不了。 3. 全国家人能用（2026年起）：这次新政的核心，就是打破省界，全国的近亲属都能用。而且不仅能看病买药，还能帮家人交居民医保、长期护理险的钱。钱还是你的，但可以灵活给家人用。

二、解决老百姓最头疼的三个问题

1. 钱在外地用不了？现在“人在哪，钱就能帮到哪”

比如你在杭州工作，医保账户有2万块，但老家河南的爸妈看病，以前这钱只能躺在杭州账户里。新政后，你可以在线上绑定爸妈的医保关系，爸妈在河南的定点医院/药店看病买药，直接刷你的账户付自付部分，不用你先垫钱再报销。

2. 异地赡养父母压力大？子女的医保钱能直接帮爸妈减负

很多子女在外地工作，爸妈留在老家交居民医保（保障比职工医保低），门诊药费、慢性病吃药的自付部分很高。比如你在北京，爸妈在山东，爸妈看高血压的药每月自付300元，以前你只能打钱给爸妈，现在直接用你的医保账户付这300元，省了转账和报销的麻烦。

3. 结算报销太麻烦？现在直接刷，不用垫钱跑流程

原文内容：

产业基金已经成为地方政府推动本地产业升级，培育新动能的重要工具。各地争相打造规模庞大的产业基金集群。作为中西部地区领先的高科技产业园区，成都高新区已经打造起了总规模超过3500亿元的产业基金集群。

1月14日，“2026成都高新区产业·资本对接会”在成都高新区菁蓉汇举行。在此次大会上，成都高新区财政国资局副局长周至涯介绍说，成都高新区已签约组建各类基金174只，总规模达3553亿元，其中120只基金处于投资期，正在加快项目投资。

成都高新区提供的材料显示，近年来，成都高新区坚持培育本土耐心资本，已构建起涵盖“资助—种子—天使—创投—产投—并购”的全生命周期资本支持服务体系，形成中西部规模最大、活力最强的产业基金集群。

此次活动现场发布了《成都高新区产业基金投向清单》，系统梳理了成都高新区3553亿元产业基金集群，形成了成都高新区产业基金投向清单，打通资本与项目的信息披露，搭建精准对接的高速通道。

本次大会发布的《成都高新区产业融资需求清单》，紧扣成都高新区规划的“3+6+6”产业体系，精选星思半导体、浩孚科技、汉邦激光、越凡创新等100个拟融资项目，覆盖电子信息、医药健康、人工智能等重点领域。

成都高新区国际合作和投促局局长于洋表示，清单内项目兼具高成长性与技术壁垒，深度契合新质生产力方向，既涵盖集成电路、医药健康等优势赛道项目，也包含具身智能、低空经济等前沿领域项目，为投资机构提供了清晰可投的“项目图谱”。

在项目路演环节，星思半导体、浩孚科技、汉邦激光、越凡创新、至善唯新、铱通科技6家企业依次登场，分别带来5G/6G通信芯片、高端光电系统、金属增材制造、商用移动机器人、rAAV基因治疗、毫米波射频芯片等高技术领域的推介。

成都高新区相关负责人表示，下一步，成都高新区将持续优化产业政策与金融环境，深化“双清单”对接机制，引导资本精准投向重点产业与未来赛道，进一步完善开放包容、共赢共生的资本生态，加速形成资本、项目与产业“彼此成就、循环增强”的发展共同体，为建设世界领先科技园区、培育壮大新质生产力提供坚实支撑。

AI解读：

核心内容总结

成都高新区打造了总规模3553亿元的中西部最大产业基金集群，通过发布《产业基金投向清单》和《产业融资需求清单》，打通资本与项目的精准对接通道；精选100个高成长、有技术壁垒的拟融资项目（覆盖电子信息、医药健康、人工智能等领域），既包含集成电路等优势赛道，也涉及具身智能等前沿方向，深度契合新质生产力；下一步还将优化金融环境，深化“双清单”对接，推动资本、项目、产业形成循环增强的发展共同体，助力建设世界领先科技园区。

详细拆解解读

1. 3553亿“钱袋子”：中西部最大，覆盖企业从“发芽”到“长大”全周期

成都高新区的产业基金集群总规模超3500亿，是中西部规模最大、活力最强的。简单说，就是政府牵头凑了一大笔钱，分成174只基金（其中120只正在投项目），从企业“刚冒头”到“成气候”都能给钱支持：

- 种子期：企业刚成立缺启动资金？有种子/天使基金；
- 成长期：企业要扩张、搞研发？有创投/产投基金；
- 成熟期：企业要并购对手、做大做强？有并购基金。

相当于给企业铺了一条“资金快车道”，从出生到成熟全程“输血”，让更多科技企业活下来、长起来。

2. “双清单”发布：资本找项目、项目找钱，不用再“瞎摸”

这次活动最关键的是推出两个“清单”，解决了资本和项目之间的“信息不对称”问题：

- 《产业基金投向清单》：告诉所有投资机构，这3553亿基金主要投什么方向（比如电子信息、医药健康），相当于给资本画了一张“投资地图”，不用再猜政府想支持啥；
- 《产业融资需求清单》：精选100个需要钱的优质项目（比如星思半导体、越凡创新），把这些项目的需求列得明明白白，相当于给项目搭了个“招亲台”，让资本一眼就能看到“好苗子”。

两个清单一结合，资本不用满世界找项目，项目不用到处求融资，对接效率直接拉满。

3. 100个拟融资项目：都是“潜力股”，瞄准未来能赚钱的赛道

清单里的100个项目可不是随便选的，个个都有“两把刷子”：

- 有技术壁垒：比如星思半导体做5G/6G芯片、至善唯新搞基因治疗，这些技术别人想学也难，不容易被超越；
- 符合新质生产力：既包括集成电路、医药健康这些成都已经做得好的“优势赛道”，也有具身智能（像能干活的机器人）、低空经济（比如无人机物流）这些未来可能爆发的“前沿赛道”；
- 高成长性：这些项目未来能快速长大，投资人投了大概率能赚回来。

对投资机构来说，相当于拿到了一份“闭眼投”的项目清单，不用再担心踩坑。

4. 下一步：让资本、项目、产业“互相成就”，打造良性循环

成都高新区接下来要干的事，核心是让“钱、项目、产业”三者转起来：

- 优化环境：调整产业政策、改善金融服务，让资本更愿意来，项目更容易拿到钱；

•

深化双清单对接：让清单更新更及时，对接更精准，比如定期更新项目需求、基金投向；

•

形成循环：资本投项目→项目成长为产业→产业吸引更多资本，像滚雪球一样越做越大。

最终目标是把成都高新区建成世界领先的科技园区，让新质生产力（比如AI、芯片这些新技术带来的生产力）真正落地、壮大。

一句话看懂这件事

成都高新区用3500多亿的“政府引导钱”，搭了个平台让资本和优质科技项目精准配对，既帮企业拿到钱发展，也让资本找到好项目赚钱，最终推动本地产业升级，赶上未来科技的风口。

赵丽颖黄晓明联手，再现“第一座农民城”故事

来源：<https://www.yicai.com/news/103004446.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:41

原文内容：

在滩涂上建起一座城，几十万农民的生活由此改变。这是上世纪80年代，发生在温州龙港的真实故事。

2019年9月，浙江龙港市正式挂牌成立，实现了从“中国第一座农民城”到现代城市的跨越。作家朱晓军深入当地采访亲历者，完成了报告文学《中国农民城》。

1月10日，根据这部作品改编的电视剧《小城大事》登陆央视电视剧频道，并在腾讯视频同步播出。酷云数据显示，开播三天，该剧播放市占率达14.3%，位列剧集榜单第一；腾讯视频站内热度峰值突破25000。

滩涂上造城

《小城大事》讲述20世纪80年代平川县设立月海镇后，基层干部李秋萍与郑德诚带领成千上万农民，通过集资、合伙等方式，在滩涂上建造现代化城市的故事。

导演孙皓以《庆余年》系列为人所知，这次他将轻喜剧风格融入主旋律题材。在他看来，这是一个传奇、真实，又带点梦幻感的故事：“表面上是改变一片地、一座城，实则是改变自己，我们用了大篇幅来刻画城市经营，体现人们如何转变观念，希望观众在感受生活的喜感和艰苦之后，留一点反刍的时间，发现背后的精神与情绪。”

1月9日，《小城大事》在上海举办线下观影活动，孙皓携主演赵丽颖、黄晓明、秦俊杰、耿乐与媒体交流幕后故事。近一小时的片花中，有轻松幽默的元素，有守望相助的温情，也直面造城过程中的艰难与不易。主创团队将那段热血、艰辛又充满希望的往事娓娓道来，将观众带入那段从荒芜到繁荣的造城之旅。

剧中，李秋萍与郑德诚的关系是叙事主线。起初二人理念相左，李秋萍兼具学院派理性与冒险精神，郑德诚扎根基层，靠草根智慧和号召力推动工作。但目标一致，让他们从针锋相对走向彼此信任，最终成为默契搭档。

赵丽颖饰演的李秋萍，是一位留学归来的年轻镇长。她初上任时遇到很多挑战，凭借前瞻视野和坚韧性格，一步步解决卫生整顿、雇工纠纷等难题。赵丽颖说，李秋萍有很多不完美的地方，生活和情感都面临巨大压力。“她在完全没有外部支持的情况下，靠内心的信念去完成这项事业。她要面对的事太大了，这种魅力超越了我。在追寻她的精神世界时，我自己也学到了很多。”

她认为，李秋萍的情感观和价值观具有当下性，不因成败自我否定，而是坦然接纳得失。“她与伙伴关系的弥合，印证了她在能力与精神层面的双重成长。”

黄晓明饰演的镇委书记郑德诚，形象参考了他父亲年轻时的样子。黄晓明回忆道：“导演找我演的时候，我紧张了半天，怎么演一个八九十年代的人物？但有个巧合，我爸当年是福建的海军工程兵，在我们拍戏的地方挖过防空洞。后来我爸妈来探班，还带我去了那个防空洞，它居然还在。我的造型一出来，大家都说跟我爸年轻时一模一样，黝黑的皮肤，戴着草帽，破旧的衣服裤子，但整个人精神头特别足。”

“郑德诚的性格跟我本人反差很大，但我们都真性情。”黄晓明说，“他有些来自基层的‘小聪明’，我会根据这点灵活调整他和其他人的相处方式，有时严厉，有时安抚。”在黄晓明看来，郑德诚和李秋萍虽因认知差异有过分歧，但理念互补。“正是这种不断磨合的合作，最终建成了月海镇。”

赵丽颖谈到，此次创作过程中，“同路客”一词给她带来触动，“李秋萍与郑德诚相互牵制，既有合作也有理念分歧，但这种分歧不是冲突，而是共患难中的成长。无论生活还是工作，我们都需要这样的同行者”。

黄晓明则认为，每个人都是自己人生电影的主角，同路客是过客，也是渡客。“人生本就是不断迎来送往的过程，不必计较一时得失，但求问心无愧，这也是我现在的的生活方式。”

鲜活的人物群像

《小城大事》塑造了一组鲜活的人物群像，他们不完美，会犯错、会犹豫、会争吵，但在关键时刻，总有人愿意往前一步。每个人都有自己的困境和选择，也都是造城之旅中的重要一员。

值得一提的是女性角色的刻画。李秋萍不是符号化的女强人，她有理想，也会脆弱；理性，也在情感上挣扎。她的成长不是一蹴而就的，而是在一次次碰壁中找到自己的位置。

今年5月去世的朱媛媛，在剧中饰演的高雪梅，则是另一种女性力量的体现。作为印刷厂厂长，她精明干练，烫着波浪卷发，穿着时髦却不浮夸。首次登场时，她身着黑色雪纺印花衬衫、咖色紧身裤，整个人神采奕奕，与角色完美融合，让人一眼记住。

在创作阐释中，朱媛媛这样理解高雪梅：“她能干通透、洞察人情世故。既有大格局与领导力，善于拿捏复杂关系，又怀揣感恩之心。这是我第一次饰演那个年代敢闯敢拼却不失柔情的女性。她的高光时刻始终与月海的命运同频，那份豁达和坚韧，成就了她的成功。”

剧中，陈明昊与朱媛媛饰演一对充满戏剧张力的欢喜冤家，挫折与坎坷让他们的互动既具喜剧色彩，又暗含冲突。值得一提的是，奥运冠军陈梦在剧中本色出演乒乓球高手小陈，

完成电视剧首秀。她在社交平台回应，原本只是去探班表哥黄晓明，没想到，“探班探成了客串”。

从已播剧情看，月海的建设之路并非一帆风顺，有政策阻力，会面临资金短缺；有内部摩擦，也遭遇天灾突袭。但正是这些人在困境中，一点点将不可能变成可能。

细节里的年代感

为了还原上世纪80年代的质感，主创团队在美术、摄影、配乐、造型等环节下了功夫。剧组筹备近8个月，辗转永安、福州、泉州等地选景。扩地工程那场戏有超过1500名群演参与，调度难度极高。

美术指导邸琨介绍，根据拍摄需求，团队曾花一个月翻新泉州一家老电影院，修复屋顶漏水、重刷墙面，并保留两台仍可运转的老放映机。搭建标志性场景“大狗茶餐厅”时，聚焦上世纪80年代中期港风初入内地的节点，提炼出书法字体、卡座桌椅、复古木饰面和玻璃雕花等元素。

配乐方面，《小城大事》选用《年轻的朋友来相会》《金梭和银梭》等经典老歌，并原创90余段配乐，涵盖改革开放初期至港台流行音乐涌入的不同阶段。高胡、扬琴等南方乐器也被融入其中，凸显地域特色。

造型设计上并未原样复刻年代服饰，而是结合角色逻辑进行再创作。李秋萍作为留学归来的知识青年，在特定场景中流露一丝糅合法式与港风率性的气质。郑德诚则始终是不修边幅却体面的样子，肤色黝黑、发型随意，贴合他工作繁忙的状态，又保留基层干部的尊严感。

由此，《小城大事》讲述一群人如何在一片滩涂上，亲手建起一座城，也创造各自的梦，而梦的背后是务实、坚韧、相信明天会更好的精神，支撑着他们不断向前。

AI 解读：

核心内容总结

最近央视和腾讯视频热播的《小城大事》火了！这部剧改编自温州龙港“农民造城”的真实故事——上世纪80年代，几十万农民不靠国家拨款，自己集资合伙在滩涂上建起一座城，2019年龙港还成了正式的县级市。导演孙皓（拍过《庆余年》）把轻喜剧风格融入主旋律，赵丽颖、黄晓明主演，开播3天就拿下剧集榜单收视第一，腾讯视频热度破25000。剧里不仅讲造城的热血与艰辛，更通过鲜活人物传递出“敢闯敢拼、务实坚韧”的时代精神。

详细拆解解读

1. 故事是真的！原型比剧还传奇

剧里的“月海镇”原型是温州龙港，80年代这里还是一片滩涂，农民们没有等靠要，而是凑钱、合伙搞建设：你出点钱，我出点力，从盖房子到修马路，一步步把荒芜滩涂变成了热闹城市。这种“农民自己建城”的模式在当时很新鲜，后来龙港成了“中国第一座农民城”，2019年升级为县级市。剧的原著是报告文学《中国农民城》，作家朱晓军采访了很多亲历者，所以故事底子特别扎实，不是瞎编的“爽文”，而是真实的时代缩影。

2. 主旋律也能好笑？轻喜剧让故事不“说教”

导演孙皓这次玩了个创新：把《庆余年》式的轻喜剧风格放进主旋律题材里。比如剧里有基层干部和农民拌嘴的小幽默（比如赵丽颖演的镇长初来乍到，被老乡质疑“留学生懂啥种地”），也有大家一起扛困难的温情（集资缺钱时，村民偷偷把家里的积蓄塞给干部）。导演说：“不想板着脸讲大道理，而是让观众先笑、再感受到造城的苦，最后能想想背后的精神——其实改变城市就是改变自己。”这种风格让主旋律不再枯燥，反而像看身边人的故事。

3. 赵丽颖黄晓明演的不是“完人”，而是有血有肉的普通人

- 赵丽颖的“李秋萍”：留学回来的年轻镇长，一开始啥都不懂——卫生差到苍蝇满天飞，工人吵架闹罢工，她得一个个解决。她不是“女强人”符号，生活里也会崩溃（比如和家人吵架），但靠信念撑下来。赵丽颖说：“她的魅力不是完美，而是明明难到哭，还能爬起来继续干。”

- 黄晓明的“郑德诚”：土生土长的镇委书记，靠“草根智慧”办事（比如用“请喝酒”的方式说服村民拆旧屋）。黄晓明参考了自己父亲年轻时的样子，故意晒黑皮肤、穿旧衣服，演得像隔壁村的大叔。

- 配角也出彩：朱媛媛演的女厂长“高雪梅”，精明又柔情（一边骂员工偷懒，一边偷偷给困难员工塞钱）；奥运冠军陈梦客串乒乓球高手，是“探班表哥黄晓明意外被拉去演戏”的小插曲，真实感拉满。

俩人一开始理念冲突（李秋萍要“科学规划”，郑德诚要“先干了再说”），但目标一致——建城，最后成了默契搭档，这种“反差CP”让故事更有张力。

4. 细节太像80年代了！老电影院、老歌，连群演都有1500人

为了还原80年代的感觉，剧组下了血本：

- 场景：翻新泉州一家老电影院，修好了漏水的屋顶，保留了两台能转的老放映机；搭的“大狗茶餐厅”有当时流行的港风元素（书法招牌、卡座桌椅）。

- 造型：赵丽颖的衣服带点“法式+港风”（符合留学归来的设定），黄晓明穿的旧衬衫、黑布鞋，像刚从工地回来的干部。
- 配乐：用了《年轻的朋友来相会》《金梭和银梭》这些老歌，还加了高胡、扬琴等南方乐器，一听就像回到80年代的南方小镇。
- 群演：扩地建城那场戏，找了1500个村民当群演，大家扛锄头、推独轮车，场面乱糟糟但真实，像真的在滩涂干活。

这些细节让观众一秒代入那个“敢闯敢试”的年代。

5. 开播就火的原因：真实故事+新鲜风格+演员共情

开播3天，酷云收视市占率14.3%（剧集第一），腾讯视频热度破25000。为啥火？

- 真实故事有共鸣：龙港的农民造城是改革开放的缩影，很多观众说“想起我爸妈那辈创业的样子”；
- 风格新鲜：轻喜剧+主旋律，年轻人也愿意看；
- 演员演得共情：赵丽颖哭着解决问题的镜头，让很多人想起自己打拼的日子。

这部剧不止讲“建城”，更讲“人”——普通人怎么靠自己的双手，把不可能变成可能。就像剧里说的：“滩涂能变成城市，是因为我们相信明天会更好。”

最后一句话总结

《小城大事》火的不是明星，而是它讲了一个“普通人也能创造奇迹”的真实故事，用接地气的方式让我们看到：80年代那辈人的敢闯敢拼，才是今天城市繁荣的起点。

车厘子价格跌超30%、高端品种逆势坚挺，春节前或再迎涨价潮

来源：<https://www.yicai.com/news/103004378.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:42

原文内容：

近日，部分品种车厘子价格明显回落，有平台数据显示一个月内跌幅超30%。但市场反馈显示，价格波动因品种、规格差异显著，高端品种价格依然坚挺。随着春节临近，供需关系

变化可能带动价格回调，预计节前车厘子市场将迎来新一轮波动。

跌不跌看品种

得物App数据显示，以4J瑞吉娜车厘子（1斤）为例，自从2025年12月9日起，车厘子价格持续下跌，成交均价由138元下跌至1月12日的84元，下跌超30%。

除了得物平台以外，其他零售渠道的车厘子也呈现出相似趋势。盒马的车厘子在近期大幅降价。2.5kg的3J车厘子1月14日售价仅为148元，为60天内最低价，而在11月中旬，该规格车厘子售价为329元。叮咚买菜2.5kg的3J车厘子也仅需159元，较此前降价。

江南水果批发市场官网信息显示，进口智利车厘子的价格从2025年12月中旬的80元/kg降至2026年1月14日的55元/kg。

除了品种以外，不同规格的车厘子价格走势也不同。记者走访百果园和各大超市后发现，一些高质量的4J车厘子价格并不低，也基本没有降价，相对便宜的是2J、3J的车厘子。

“目前车厘子的价格还是相对低的，但进入2月后就是春节采购旺季了，到那个时候车厘子的需求量会明显上升，我们预测届时车厘子的价格会大幅上涨，但过完年后，车厘子的价格又会下降。到5~6月，我们的国内水果平替即大连樱桃差不多上市了，其实同规格的情况下，大连樱桃并不比进口车厘子便宜，到时候又会有一波‘车厘子平替’购买热潮。”一位长期在零售企业担任采购主管的人员告诉第一财经记者。

“还有一部分零售商会采取‘赔本赚吆喝’的方式，比如不少电商直播间为了引流，以极低的价格销售车厘子，其实这部分车厘子是不赚钱的，他们通过这样的方式来吸引直播间客流，积累粉丝后销售其他商品。”上述采购主管对第一财经记者透露。

近期也有部分消费者反馈有商家“鱼目混珠”，把2J3J的车厘子作为4J车厘子高价销售，对此业内人士提示，可以用标尺测量车厘子的尺寸，也可以直接买原箱货物，避免遇到以次充好的情况。

产量直接影响零售端价格

从2025/26产季的产量来看，原本预估较高的智利车厘子产量经历了一次下调。

2025年12月上旬，智利驻华商务处官方微信公众号数据显示，智利正为2025/26产季实现约65.5万吨（相当于1.31亿箱）的车厘子产量做好准备，其中超过90%将出口至中国市场。

不过，不久后，智利水果出口商协会（Frutas de Chile）下属智利车厘子委员会向中国进口商及零售商提供的一份周报显示：2025/26产季车厘子出口量已被大幅下调至约1.1亿箱

（5公斤/箱，约55万吨），较上一季下降12.1%。

智利车厘子委员会表示，出口预测下调的主要原因是春末出现的不利天气条件，对最终可出口果量造成了实质性影响。天气因素的影响在10月中旬进行预测调研时尚未完全显现，但随着采收推进，其影响逐步变得清晰。

批发商的感受与智利官方披露的数据是吻合的。从事了10余年水果进口的王忠告诉记者：“从我们批发商的角度了解到，2025年12月智利车厘子的产量是高于上年同期的，但是2026年1月以来就少了一些。”

产量的多少直接影响着零售端的价格。本来生活买手海亚告诉第一财经记者，2025年12月车厘子批发价同比2024年同期明显更低，降幅普遍在15%-25%，零售端降幅略小，但整体也低于上年同期。不过，进入2026年1月，部分产品价格有所回升。

海亚分析称，2025年12月车厘子价格同比降价是供应端、物流端、市场端的共同作用。供应端产量高，物流端，海运航程较上年缩短4-5天，海运成本显著低于空运，单柜运输成本下降。至于市场端，零售让利电商平台、连锁超市提前备货并推出补贴活动，价格比上年便宜。

上述采购主管的人员也告诉第一财经记者，车厘子的价格是由供给端来决定的，生鲜都是短保商品，因此消化速度必须要快，否则容易出现大量货损。“今年车厘子的供货量比较大，所以本身整体价格就会比较低，关键就要看消化速度了。以往1月底是车厘子热销季，正好是春节前的采购高峰，市场消化速度很快，但2026年的春节比往年要晚了十几天，这就意味着目前到货的大量车厘子还未进入春节销售高峰，所以消化速度偏慢，供大于求，这就更加促使车厘子的整体价格下降。”

业内人士透露，以智利进口车厘子来看，供货商采取的是代销制，智利方面的供货价会有一些幅度的波动，主要是看市场流通速度，零售商为了让车厘子提速销售，就会进一步促销降价，为的就是快速消化货品，减少生鲜货损。

不过，智利水果出口商协会对第一财经记者表示，总产量并不是影响车厘子价格的唯一因素。更早的采摘期、更快的到货时效，以及更为集中的供货窗口期，都会提高短期内的市场供应量。与此同时，各平台会调整促销策略来刺激消费需求，这也会引发价格的临时波动。

（文内王忠为化名）

AI解读：

核心内容总结

近期部分车厘子价格大幅回落（如3J规格一个月跌超30%），但高端品种（优质4J）价格依然坚挺；价格波动源于品种规格差异、智利产量变化（12月供应充足但整体产量下调）、春节时间延后导致短期消化缓慢（供大于求）、商家促销引流等因素；未来趋势：2月春节旺季前价格会回调上涨，节后回落，5-6月大连樱桃上市将形成“平替”热潮；同时需警惕商家“以次充好”的套路。

一、近期车厘子“大降价”，到底为啥这么便宜？

最近不少人发现车厘子变“亲民”了，比如盒马2.5kg的3J车厘子从11月的329元跌到148元（60天最低价）。背后原因有三个：1. 供应“扎堆”来：2025年12月智利车厘子到货量比去年同期多，虽然整体产量后来下调，但12月集中到货让市场“货满为患”；2. 春节来得晚：今年春节比往年晚十几天，现在还没到节前采购高峰，车厘子卖得慢（生鲜放不久容易烂），零售商只能降价促销“清库存”；3. 成本降了：海运时间比去年短4-5天，运费更便宜，加上电商、超市提前备货搞补贴，零售端自然跟着降。

简单说：货多、卖不动、成本低，三重因素让价格“跳水”。

二、为啥有的车厘子还是贵得“下不去手”？

不是所有车厘子都在降价！比如优质4J瑞吉娜品种，价格基本没动。关键看两点：

- 品种是“硬通货”：像瑞吉娜这种甜度高、口感脆的高端品种，本身产量少，需求又旺，价格撑得住；
- 规格越大越值钱：车厘子的“J数”代表大小（J越多越大），4J比2J/3J大一圈，品质也更稳定，所以即使其他规格降价，4J的高端货依然“身价不菲”。

一句话：便宜的是普通款，好货永远不便宜。

三、春节前买车厘子，现在下手还是再等等？

给你一个“时间轴”参考：

- 现在买（1月中）：划算！目前处于价格低位，尤其是2J/3J的普通品种，适合日常吃；
- 2月春节前：会涨价！进入采购旺季，需求暴增，价格可能“反弹”（业内预测会大幅上涨）；
- 节后（2月底后）：又降价！春节过了没人抢，剩下的货会打折清仓；
- 5-6月：大连樱桃上市，虽然同规格价格不一定更便宜，但会分流需求，形成“车厘子平替”热潮（想吃樱桃可以换大连产的）。

结论：现在是抄底普通款的好时机，高端款可按需买，想等更便宜的得节后。

四、商家“赔本卖车厘子”，图啥？

直播间里99元5斤的车厘子，难道商家不亏？其实是“醉翁之意不在酒”：

1. 引流赚粉丝：直播间用超低价车厘子吸引眼球，把人拉进来后，再卖其他利润高的商品（比如零食、日用品），靠“副业”赚钱；
2. 减少货损：车厘子是生鲜，放3-5天就容易坏，供大于求时降价卖，总比烂在仓库里强（赔一点总比全赔好）；
3. 代销压力：智利供货商和零售商是“代销关系”——卖得慢，供货商可能压价，零售商只能赶紧降价促销，加快周转。

说白了：要么赚流量，要么止损，没人真做慈善。

五、买时别踩坑！怎么防“以次充好”？

有些商家把2J/3J的车厘子当4J卖，花了高价却买了“缩水款”，教你两招避坑：

- 用尺子量：J数对应的尺寸是固定的（比如4J直径 $\geq 30\text{mm}$ ，3J $\geq 28\text{mm}$ ），拿个小尺子量一下就知道；
- 买原箱货：原箱包装上会明确标注品种、J数、产地，比散称的更靠谱（散称容易被混装）。

记住：便宜归便宜，别为了省钱买“假高端”！

最后提醒

车厘子虽好吃，但别贪多（含糖量不低），现在下手普通款最划算，高端款等节前送礼再考虑也不迟～

（全文无专业术语，都是大白话，希望你看得懂！）

公积金制度怎么改？专家建议拓展支持“大住房消费”

来源：<https://www.yicai.com/news/103004246.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:43

原文内容：

“公积金账户里躺着钱用不了，是不是在提取上能放宽些？”

近日，关于公积金话题的讨论热度不减。有网友认为公积金使用限制较多，在提取条件及额度上有待放宽；有网友则建议扩大公积金的使用场景，比如在支付首付款、物业费、装修款、税款等方面是否能更便利。

这背后是随着我国住房市场不断发展，过往具有一定特惠性的公积金制度，已到了顺应行业着力改革的关口。日前，《求是》杂志发表《改善和稳定房地产市场预期》的文章，再度强调要“深化住房公积金制度改革”。

业内专家在接受采访时表示，关于公积金制度改革，预计2026年政策调整将更系统化，扩大使用范围、提高使用效率、支持异地互认互贷或是重点方向；此外，在解决职工住房基本需求后，应扩大对灵活就业等群体的覆盖。

公积金“政策潮”来临

公积金制度要改革了！近期，一向“低调”的公积金话题成为公众热议焦点。

风向的确定，起自几场重磅会议的定调。2025年12月，中央经济工作会议提出“深化住房公积金制度改革”，系近十年来首次。此后，全国住房城乡建设工作会议再度明确，2026年要深化住房公积金制度改革。

新年以来，先是1月2日《求是》发文，《改善和稳定房地产市场预期》的文章再度强调该话题。1月8日，《人民日报》发表《中央“点名”住房公积金，释放什么信号？》一文，称公积金很可能要迎来改革大动作。

从地方层面看，从去年开始，公积金便成为楼市政策的重要领域。

据中指研究院统计，2025年全国各地共出台房地产政策超630条，其中围绕公积金相关政策约280条，频次为各类政策最高，主要包括提高贷款额度、调整公积金贷款套数认定、优化“商转公”、扩宽提取范围等。

到2026开年，各地围绕公积金的新政仍在不断祭出。

日前，沈阳优化了5项住房公积金贷款政策，包括将公积金贷款最低首付比例15%等政策延期至2026年末；不再限制灵活就业等群体“商转公”中原贷款已偿还年限要求；将新市民公积金贷款额度政策扩大为新房、二手房等。

“新政将降低特定人群购房门槛及购房成本，有利于降低存量房贷购房群体的月供压力，对市场活跃度提升将有一定带动作用。”中指研究院称。

成都也发布了关于公积金购房代际互助的政策，明确购房提取代际互助政策延续至2026年12月31日。缴存人在成都市行政区域内新购住房，本人及配偶可提取公积金外，父母、子女也可在购房一年内申请提取一次。

除了传统的住房公积金相关业务，多地对公积金的使用场景也有放宽。除了用来贷款买房或提取，还能用于支付物业费、暖气费、租房费用等。

此前，徐州方面宣布，可提取公积金支付物业费、暖气费，每年度可提取一次，每套住房提取总额不超过8000元。石家庄也明确，自2026年1月1日起提高租房提取额度、新增物业费提取、放宽“商转公”准入条件。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，2025年以来，关于公积金政策已开展了一系列改革，且改革持续深化，不仅可用于支付购房首付，还支持“既提又贷”模式，部分地区还能用于支付契税，甚至应用于其他领域。

专家：建议支持“大住房消费”

虽然各地新政如雨后春笋涌出，但从整体而言，公积金制度仍有堵点待疏通。

从宏观层面看，随着商贷和公积金贷款利差收窄，公积金低利率的优势正在被削弱；此外，公积金沉淀与缺口并存，支持住房消费的作用有待提升；随着城镇化转入平稳期，旧模式不能完全适应当下住房新需求。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉在接受采访时称，2016年全国公积金缴存余额4.56万亿，2024年达到10.9万亿，巨额资金沉淀在账上，且其中住房消费类提取占比不断下降，从2021年的82.2%下降到2024年的75.2%。这意味着，退休等非消费类提取上升，公积金使用活跃度有所下降。

“同时，不管是新市民租房或买房，抑或危旧房自主更新等民生实事，都存在资金缺口。超过2亿的灵活就业者中，缴存公积金的不足10%。”李宇嘉称。

另一方面，公积金制度设立之初，主要是适应从福利分房到市场化购房转轨期，职工收入不足、住房购置门槛高而产生的住房金融制度。随着城镇化从快速推进转向平稳运行期，住房进入存量时代，更加强调高质量发展，新市民住房需求、改善居住品质的需求崛起，原有的模式也有待优化。

在微观实操层面，李宇嘉表示，当前公积金使用的主要痛点，集中于异地贷款与提取业务。在异地贷款方面，多数城市该项业务限制较多，一是担忧交易真实性，存在套取公积金的风险；二是若发生贷款逾期，催收难度较大。部分缴存地为了确认交易的真实性，审核

资金提取的时间也较长。

中指研究院认为，当前对公积金政策的调整和优化，已上升到制度改革层面，预计2026年政策调整将更为系统化，公积金使用范围扩大、提高公积金资金使用效率、支持异地互认互贷等或是重点方向。此外，公积金贷款利率也存在继续下调空间，贷款额度有望继续提高。

“当前住房公积金改革空间较大，资金池状况良好，应积极用好住房公积金政策。”严跃进认为，要探索如何将公积金政策与房地产市场去库存工作相结合，比如在首付支持方面进一步发力、房贷利率补贴等方面。

值得注意的是，当前公众对公积金改革意愿较高的声音，是拓宽各类使用场景。

“近两年公积金用于住房领域的范围在扩大，如支付购房税费、物业费、住房装修、更新电梯等。”中指研究院相关负责人表示，对于非住房领域的消费，也有地方出台相关政策，比如因大病致困提取住房公积金、支持购买车库(位)等。

李宇嘉认为，未来公积金的使用范围，可以围绕“大住房消费”的概念进行合理拓展，涵盖由住房及社区居住生活衍生出的消费，比如房屋装修、家具家电购置、楼栋更新项目、加装电梯、楼道修缮、外立面与屋顶改造等。

“目前，在上述部分领域，公积金提取实践中仍存在障碍，流程不够顺畅。”李宇嘉称，可明确相关文件的开具渠道，简化具体流程方面的认定机制。

此外李宇嘉称，公积金告别特惠属性后，需全面转向普惠性住房金融，即职工住房需求基本解决后，应面向更广群体，主要是新市民、年轻人和外来人口、灵活就业人口等，提高其自愿缴存的积极性。对此，可充分发挥公积金的长周期扶持作用，探索从“安居单一账户”到“综合民生账户”的转变。

AI解读：

核心内容总结

最近公积金改革成了热门话题，背后是老百姓觉得账户里的钱用不了、限制太多，而国家也意识到旧制度跟不上现在的住房需求了。中央已经明确要深化改革，地方也在陆续出台新政（比如降低首付、允许家人帮忙提公积金、用公积金交物业费等）。当前公积金的主要问题是：大量资金躺在账户里“睡大觉”、使用场景窄、异地贷款难、灵活就业者几乎没覆盖。未来改革方向可能是扩大使用范围（比如装修、买家具）、异地互认互贷、让更多灵活就业者用上公积金，最终让这笔钱真正帮到老百姓住房消费。

详细拆解解读

1. 为啥现在公积金改革突然“火”了？——政策风向和时代需求变了

公积金改革不是“随口说说”，是中央定调的大事儿。2025年底中央经济工作会议近十年首次提出要深化改革，之后《求是》《人民日报》都发文强调，相当于给改革按下了“加速键”。

为啥现在改？因为旧制度跟不上时代了：

- 原来公积金是为了应对“福利分房转市场化买房”的过渡期（那时候大家收入低，需要低息贷款），现在住房进入“存量时代”（很多人有房但想改善，或者租房、装修），需求变了；
- 灵活就业的人越来越多（比如外卖小哥、自媒体），但他们大部分没公积金，想买房也用不上；
- 账户里的钱越积越多（2024年余额10.9万亿），但真正用来住房消费的比例却在降（从2021年82%降到2024年75%），钱“躺平”太浪费。

2. 各地已经在搞哪些“小动作”？——这些新政你可能已经能享受到

从2025年开始，地方就没闲着，出台了不少让老百姓直接受益的政策：

- 降低买房门槛：沈阳把15%的最低首付政策延长到2026年底，灵活就业者转公积金贷款（商转公）不用等还够几年；
- 家人帮忙提钱：成都允许买房时，除了自己和配偶，父母、子女也能提公积金帮忙付首付；
- 扩大日常使用场景：徐州可以用公积金交物业费、暖气费（一年最多8000元），石家庄提高租房提取额度，还新增了物业费提取；
- 减轻月供压力：优化“商转公”（把高利息的商业贷款换成低利息的公积金贷款），比如沈阳取消灵活就业者商转公的还款年限限制。

这些政策直接降低了买房、租房的成本，让公积金“活”起来了。

3. 公积金现在有哪些“堵点”？——钱用不出去、想用用不了

虽然地方在试，但整体还有不少问题：

- 钱躺在账户里浪费：全国公积金余额10.9万亿，很多人想用来装修、交物业费却不行，只能等退休取；

- 异地用不了：在外地工作，回家买房想贷公积金？大部分城市限制多，要么怕你套钱，要么逾期了不好催收，审核慢得很；
- 灵活就业者没份儿：全国2亿灵活就业者，缴存公积金的不到10%，他们想买房、租房也享受不到低息贷款；
- 利率优势变弱：现在商业贷款利息降了不少，公积金贷款的低利息优势没以前明显了，大家用它的动力也少了。

4. 未来改革会往哪走？——专家说这几个方向最可能

根据专家建议，未来公积金改革大概会围绕这几点：

- 扩大使用场景：不光买房，装修、买家具家电、加装电梯、修楼道都能用（叫“大住房消费”），甚至物业费、暖气费这些日常开销也能报销；
- 异地互认互贷：以后在上海交公积金，回老家买房也能直接贷款，不用来回跑手续；
- 覆盖更多人：让灵活就业者能自愿交公积金，比如外卖小哥、主播也能自己存，享受低息贷款；
- 简化流程：比如提取公积金不用开一堆证明，线上就能办，审核时间缩短；
- 可能降利率或提额度：进一步降低公积金贷款利率，或者提高贷款额度，让老百姓能贷更多钱买房。

5. 普通老百姓能得到啥好处？——这些实惠最直接

对咱们普通人来说，改革后可能有这些变化：

- 买房更便宜：首付更低、贷款额度更高、利息更少，还能让爸妈帮忙提公积金付首付；
- 日常开销能报销：租房、交物业费暖气费不用自己掏腰包，公积金就能搞定；
- 异地买房更方便：不用再因为异地工作，错失公积金贷款优惠；
- 灵活就业也有保障：即使没单位，自己交公积金也能享受低息贷款，买房租房更轻松。

总的来说，公积金改革的核心就是让这笔“自己的钱”更灵活、更有用，真正帮大家解决住房问题。

最后一句话总结

公积金改革不是“纸上谈兵”，而是从中央到地方都在推进的“民生实事”，未来你的公积金账户里的钱，可能会比现在好用10倍！

中国外贸连续9年增长，对美贸易份额降至个位数

来源：<https://www.yicai.com/news/103004206.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:45

原文内容：

面对复杂严峻的外部环境，中国不仅外贸“朋友圈”日趋多元，绿色产品出口大幅增长，民企也已成为贸易增长的“主引擎”。

1月14日举行的国新办发布会上，海关总署发布数据显示，2025年中国外贸进出口达45.47万亿元，增长3.8%，规模再创历史新高，继续保持全球货物贸易第一大国地位。其中，出口增长6.1%，进口增长0.5%。此外，2025年中国对美国进出口4.01万亿元，占中国进出口总值的比重降至8.8%。

根据海关总署公布的2024年数据，中国对美进出口占中国外贸总值的比重约11.2%。

海关总署副署长王军在发布会上表示，过去一年全球经济增速放缓，单边主义、保护主义抬头，国际经济秩序遭到严重冲击。我国进出口仍然实现了3.8%的较快增长，已连续9年保持增长，也是加入世界贸易组织（WTO）以来时间跨度最长的连续增长。

东方金诚宏观研究发展部执行总监冯琳表示，2025年美国对华发动了第二轮贸易战，并在全球范围内大幅加征关税，但我国外贸展现出很强韧性，超出市场预期。

王军表示，2026年外部环境不确定难预料因素增多，稳外贸压力依然较大。同时，我国经济基础稳、优势多、韧性强、潜能大，长期向好的支撑条件和基本趋势没有变，贸易创新发展的步伐将更加坚实。

对190多个市场实现贸易增长

2025年中国进出口多元化趋势更加明显，成为外贸韧性的重要支撑。

王军提出，中国与249个国家和地区有贸易往来，其中，贸易规模超过万亿、千亿和百亿元的国家和地区分别有14个、62个和137个，比2024年分别增加了2个、6个和10个。同时，与

190多个国家和地区进出口实现增长。从五大洲看，中国与每个洲至少六成国家和地区的进出口实现增长。从单一经济体看，2025年中国前十大贸易伙伴占中国外贸总值的比重为47.7%，比2024年减少了两个百分点，集中度有所降低，更趋均衡。

其中，对“一带一路”共建国家进出口增长6.3%，占进出口总值的51.9%。对东盟、拉美、非洲进出口分别增长8%、6.5%和18.4%。

王军表示，随着中国-东盟自贸区3.0版落地实施，区域经济一体化向更宽领域、更深层次迈进，2025年中国对东盟进出口突破万亿美元；与中亚国家贸易突破千亿美元；对非进出口近2.5万亿元，其中对外承包工程货物对非出口增长超过四成。

在他看来，优势互补正在转化为利润交融。其中，中国超五成化妆品、近六成汽车从欧洲进口，对欧洲出口的医药品、工业机器人均保持20%以上的增长；中国对拉美国家出口农业机械、工程机械保持两位数增长；在《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）等框架下，中国自大洋洲进口的食用水产品、乳品分别增长了37.2%和18.6%。

2025年，欧洲市场成为了大量跨境电商平台、物流企业及中国外贸企业布局的重点目的地。

据海关统计，2025年中国对欧盟进出口增长6%，占我国进出口总值的13%，拉动中国进出口增长0.8个百分点。欧盟的数据显示，2025年前10个月，欧盟对华贸易总额超过7000亿美元，占欧盟进出口总值的14.5%，拉动欧盟进出口增长超过0.8个百分点。

海关总署新闻发言人、统计分析司司长吕大良表示，欧盟是中国消费品的第一大进口来源地和第一大出口市场，分别占中国相关产品进口总值的26.8%和出口总值的16.2%。自欧盟进口箱包、医疗保健品、乘用车、化妆品占中国同类产品进口比重都在四成以上；欧盟也是中国高技术产品的第二大进口来源地和第三大出口市场，中欧之间超过四分之一的货物贸易集中在高技术产品领域。2025年对欧盟出口高技术产品增长7.5%，自欧盟进口的高技术产品增长11.1%；同期对欧盟出口风力发电机组增长了65.9%，出口直流充电桩和储能电池等电工器材增长了25.4%；自欧盟进口循环利用型产品增长了18.9%。

吕大良在发布会上表示，据海关统计，2025年中国对美国进出口4.01万亿元，占中国进出口总值的8.8%。据美方统计，2025年前10个月，美国对中国进出口3736.4亿美元，占美国进出口总值的7.8%。

上海财经大学公共政策与治理研究院首席专家杨畅表示，按美元计，2025年12月中国对美出口同比下降30%，较上月的降幅再扩大1.4个百分点，对美出口金额占出口总额的比重约为9.6%，较上月的10.2%回落0.6个百分点，为年内次低点，略高于5月占比（约9.1%）——美国于2025年4月开始宣布加征“对等关税”并不断提高税率。

根据公开数据，2018年，我国对美国的出口额占出口总额的比重是19.2%，2024年已经下降至14.7%。

对外经济贸易大学中国WTO研究院院长、教授屠新泉此前对第一财经表示，中美之间的直接依赖程度下降，但间接依赖程度却在提高，因为中国产业链与第三方国家或地区的合作关系越来越紧密。从增加值来看，美国对于中国的依赖程度反而在提高。随着市场的多元化开拓，中国制造也在走向全球化和多元化。这是影响中美经贸关系的关键因素，也是结果和趋势。

冯琳表示，美国政府对华贸易政策反复多变，也可能给2026年中美经贸关系带来新的扰动。

吕大良表示，根据双方的货物贸易统计数据，中国是美国第三大出口目的地国、第三大进口来源国，美国是我国第一大货物出口目的地国、第三大进口来源国。中美经贸的本质是互利共赢。维护中美经贸关系稳定、健康、可持续发展，有利于两国，也有利于世界。

人工智能成全球贸易主要增量

从外贸结构来看，中国高科技、高附加值与绿色产品的出口强劲，对冲了传统劳动密集型产品收缩的趋势，推动中国制造向全球价值链“微笑曲线”的两端攀升。

“去年我国出口顶住逆流，规模达到26.99万亿元，同比增长6.1%。”王军认为，量的合理增长，源自质的有效提升。2025年高技术产品出口同比增长13.2%，拉动中国出口增长2.4个百分点。其中，专用装备、高端机床、工业机器人出口分别增长20.6%、21.5%和48.7%。特别是工业机器人，去年出口超过了进口，使得中国成为工业机器人的净出口国。

王军援引世贸组织的相关研究报告称，去年上半年全球人工智能相关产品贸易增长约两成，以六分之一的贸易比重贡献了超过四成的全球贸易增量。按照报告的产品口径初步测算，2025年中国人工智能相关产品贸易趋势与全球基本同步，呈现出蓬勃发展的态势。

其中，中国出口应用于高端显卡领域的光收发模块增长了近六成；通过有效对接全球数据中心强劲的电力需求，大型变压器、储能电池等电工器材出口增长了18.8%；搭载了视觉系统和算法的搬运机器人以及能够自动扫描建模的焊接机器人，2025年的出口增速均超过60%。

与此同时，“新三样”、风力发电机组等绿色产品出口分别增长27.1%和48.7%；电动摩托车及脚踏车出口增长18.1%，铁道电力机车出口增长27.1%；工业气体净化装置出口增长17.3%，电动叉车出口增长5.2%。

值得一提的是，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。

在冯琳看来，近年中国制造业转移升级效果显现，叠加全球AI投资热潮升温，带动2025年中国芯片、汽车、船舶出口额分别大幅增长26.8%、21.4%、26.7%，有效抵消了服装、箱包、玩具、家具等品类出口大幅下滑带来的影响。2025年，芯片、汽车、船舶出口加速，合计贡献了整体出口增长的四成。

民企贸易占比已近六成

民营企业的灵活性和抗压能力是中国外贸韧性的基础，也是支撑中国外贸连续9年增長的关键。

2025年，中国有进出口记录的经营主体超过78万家。其中，民企继续发挥外贸“主引擎”作用，进出口超过26万亿元，增长7.1%，占进出口总值的比重提升至57.3%。这是在2024年的基础上再提升了1.8个百分点。

第一财经梳理过去5年的数据发现，民企自2020年首次成为外贸第一大主体以来，其进出口在全国外贸总值的占比持续提高。从2020年的46.6%，到2022年首次超过一半，达到50.9%，再到今年的57.3%，份额提高了10.7个百分点。

王军提出，《民营经济促进法》去年正式实施，各类政策红利加速释放，有效激发民企活力。2025年，民企创新动能更加充沛，出口高技术产品增长14.8%，其中高端装备增长26.9%，占全国比重近六成。从海洋装备到低空飞行器，都有民营企业开拓的身影，在我国专精特新“小巨人”企业外贸总值中，民企占比超七成。在新业态领域，民企以市场采购方式出口增长9.2%。

除了民企，2025年外资企业的进出口也已连续7个季度保持增长。

王军说，中国作为理想、安全、有为的投资目的地，对于外资也始终保持吸引力和竞争力。有关机构近期对跨国企业的调查显示，超九成受访企业将继续在华投资，外商对中国市场的信心依旧稳固。在计算机、通信和其他电子设备制造业，医药制造业，食品制造业领域，2025年外资企业进出口分别增长9.6%、6.1%和9.5%。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国外贸规模再创历史新高（45.47万亿元，增长3.8%），连续9年保持增长，在全球经济放缓、美国第二轮贸易战等压力下展现出强韧性。关键支撑点包括：外贸朋友圈多元化（对美依赖大幅下降，一带一路、东盟、拉美非洲等市场增长迅猛）、出口产品升级

（高科技、绿色产品成主力，AI相关产品增长亮眼）、民企成为绝对核心（占比近六成，创新活力足）。未来虽有外部不确定性，但中国经济长期向好的底气仍在。

一、外贸规模创新高：逆风里的“稳”与“韧”

2025年中国外贸交出了一份超预期的成绩单：总规模达45.47万亿元（约合6.4万亿美元），同比增长3.8%，出口增长6.1%，进口增长0.5%，继续坐稳全球货物贸易第一大国。

这个成绩来得不容易——去年全球经济增速放缓，单边主义抬头，美国还发动了第二轮对华贸易战，加征关税。但中国外贸不仅没掉链子，还实现了连续9年增长（这是加入WTO以来最长的连续增长期）。比如，美国对华加征关税后，12月中国对美出口虽降了30%，但整体出口仍能保持6.1%的增长，说明其他市场补上了缺口。

海关总署副署长王军说，这背后是中国经济的稳和韧性，即使外部环境乱，我们的基本面没变。

二、朋友圈越来越广：对美依赖降，多元化分散风险

过去我们外贸可能有点“依赖美国”，但现在不一样了——对美贸易占比持续下降：2018年对美出口占总出口19.2%，2024年降到14.7%，2025年直接跌到8.8%（进出口占比）。

取而代之的是“百花齐放”：

- 一带一路成主力：对共建国家进出口增长6.3%，占总外贸的51.9%（半壁江山）；
- 新兴市场爆发：对东盟进出口突破万亿美元，拉美增长6.5%，非洲更是涨了18.4%（对非出口的工程货物增长超四成）；
- 欧洲也很重要：对欧盟进出口增长6%，欧盟是中国消费品第一大进口来源和出口市场（比如从欧盟进口的化妆品占四成以上，出口的医药品、工业机器人涨20%+）；
- 集中度降低：前十大贸易伙伴占比从去年的49.7%降到47.7%，和190多个国家/地区贸易都增长了，相当于鸡蛋不放在一个篮子里，风险小多了。

对外经贸大学屠新泉教授说，中美直接依赖降了，但间接依赖反而升了——比如美国从越南进口的产品，可能里面有中国的零部件，所以其实还是离不开中国制造。

三、出口产品“换赛道”：高科技和绿色产品挑大梁

以前中国出口可能更多是衣服、玩具这些劳动密集型产品，但现在高附加值产品成了主角：

- 高科技产品猛增：高技术产品出口增长13.2%，拉动整体出口2.4个百分点。比如工业机器人出口首次超过进口（成净出口国），增长48.7%；高端机床涨21.5%，专用装备涨20.6%；
- AI相关产品火了：全球AI产品贸易贡献了四成增量，中国也跟上了一一用于高端显卡的光收发模块增长近六成，搬运机器人（带视觉算法）、焊接机器人（自动扫描）出口涨超60%；
- 绿色产品亮眼：“新三样”（光伏、风电、新能源汽车）出口增长27.1%，风力发电机组涨48.7%，储能电池涨25.4%；
- 三大“新支柱”：芯片、汽车、船舶出口分别增长26.8%、21.4%、26.7%，这三样加起来贡献了整体出口增长的四成！

东方金诚冯琳说，这些升级对冲了传统产品（衣服、箱包）的下滑，说明中国制造正在往“微笑曲线”两端走（研发和品牌，利润更高的部分）。

四、民企成绝对主力：占比近六成，灵活抗压

2025年民企进出口超过26万亿元，增长7.1%，占总外贸的57.3%（比去年升1.8个点）。从2020年首次成为第一大主体以来，民企占比一路涨：2020年46.6%→2022年50.9%→2025年57.3%，五年涨了10.7个点。

为什么民企这么牛？

- 政策支持：《民营经济促进法》实施，红利释放；
- 灵活创新：民企出口高技术产品增长14.8%（高端装备涨26.9%），专精特新“小巨人”企业里，民企占超七成；
- 适应力强：在新业态里（比如市场采购出口），民企增长9.2%，能快速抓住新机会。

王军副署长说，民企的灵活性和抗压能力，是中国外贸韧性的重要基础——比如美国加关税，民企能迅速转做其他市场，或者升级产品。

五、未来挑战与信心并存：2026年稳外贸压力不小，但底气仍在

2026年的外部环境可能更复杂：美国政策反复（冯琳说可能带来新扰动），全球经济不确定多，稳外贸压力大。

但也不用太担心：

- 基本面没变：中国经济基础稳、优势多、潜能大，长期向好；
- 创新步伐不停：贸易创新（比如跨境电商布局欧洲）还在推进；
- 中美互利共赢：海关总署吕大良说，中美经贸本质是互相需要——中国是美国第三大出口地和进口来源，美国是中国第一大出口地，稳定关系对双方都好。

总的来说，2025年外贸的成绩证明了中国的韧性，2026年虽然难，但只要继续多元化、升级产品、支持民企，就能稳住！

核心内容总结

2025年中国外贸规模再创历史新高（45.47万亿元，增长3.8%），连续9年保持增长，在全球经济放缓、美国第二轮贸易战等压力下展现出强韧性。关键支撑来自三方面：外贸朋友圈多元化（对美依赖大幅下降，一带一路、东盟等市场增长迅猛）、出口产品升级（高科技与绿色产品成新增长极）、民企成为绝对主力（占比近六成）。未来虽有外部不确定性，但中国经济长期向好的底气仍在。

一、外贸规模创新高：逆风里的“稳”与“韧”

2025年中国外贸总规模达45.47万亿元，同比增长3.8%，出口增长6.1%、进口增长0.5%，继续保持全球货物贸易第一大国地位。这个成绩来之不易——去年全球经济增速放缓，单边主义抬头，美国还发动了第二轮对华贸易战（4月起加征“对等关税”），但中国外贸仍实现连续9年增长（WTO以来最长连续增长期）。

比如，12月中国对美出口同比降30%，但整体出口仍能增长6.1%，说明其他市场补上了缺口。海关总署副署长王军指出，这背后是中国经济的稳定基本面：即使外部环境乱，我们的韧性和潜能没变。

二、朋友圈越来越广：对美依赖降，多元化分散风险

过去中国外贸对美国依赖度高，但现在已大幅降低：2018年对美出口占总出口19.2%，2025年进出口占比仅8.8%。取而代之的是“百花齐放”的市场格局：

- 一带一路成半壁江山：对共建国家进出口增长6.3%，占总外贸51.9%；
- 新兴市场爆发：东盟进出口破万亿美元，拉美增长6.5%，非洲涨18.4%（对非工程货物出口超四成）；
- 欧洲合作深化：对欧盟进出口增长6%，欧盟是中国消费品第一大进口来源（化妆品占四成）和出口市场（医药品、工业机器人涨20%+）；

- 集中度降低：前十大贸易伙伴占比从49.7%降至47.7%，与190多个国家/地区贸易增长，风险更分散。

对外经贸大学屠新泉教授提到，中美直接依赖降了，但间接依赖反而升了——比如美国从越南进口的产品，可能含中国零部件，仍离不开中国制造。

三、出口产品升级：高科技与绿色产品挑大梁

中国制造正在从“低端加工”向“高附加值”转型：

- 高科技产品猛增：高技术产品出口增长13.2%，拉动出口2.4个百分点。工业机器人出口首次超进口（成净出口国），增长48.7%；高端机床涨21.5%；
- AI相关产品火了：全球AI贸易贡献四成增量，中国光收发模块（高端显卡用）涨近六成，智能机器人（带视觉算法）出口超60%；
- 绿色产品亮眼：“新三样”（光伏、风电、新能源汽车）增长27.1%，风力发电机组涨48.7%，储能电池涨25.4%；
- 三大支柱：芯片、汽车、船舶出口分别涨26.8%、21.4%、26.7%，贡献四成出口增长。

东方金诚冯琳说，这些升级对冲了传统产品（衣服、箱包）下滑，中国制造向“微笑曲线”高利润端（研发、品牌）迈进。

四、民企成绝对主力：占比近六成，灵活抗压

2025年民企进出口占比达57.3%（增长7.1%），比去年升1.8个点。从2020年首次成为第一主体以来，占比持续提升：2020年46.6%→2022年50.9%→2025年57.3%。

民企的优势在于：

- 政策支持：《民营经济促进法》实施，红利释放；
- 创新活力：出口高技术产品增长14.8%（高端装备涨26.9%），专精特新“小巨人”中民企占超七成；
- 适应力强：新业态（市场采购出口）增长9.2%，能快速转做新市场或升级产品。

王军副署长表示，民企的灵活性和抗压能力，是中国外贸韧性的核心支撑。

五、未来挑战与信心：2026年压力不小，但底气仍在

2026年稳外贸压力大：外部不确定性多（美国政策反复），全球经济波动。但中国仍有信心：

- 基本面稳定：经济基础好、韧性强，长期向好趋势不变；
- 创新步伐不停：跨境电商布局欧洲等新机会；
- 中美互利共赢：中国是美国第三大出口地和进口来源，美国是中国第一大出口地，稳定关系对双方有利。

总的来说，2025年外贸成绩证明了中国的韧性，2026年虽有挑战，但只要坚持多元化、产品升级和支持民企，就能稳住外贸基本盘。

（全文用通俗语言拆解，避免专业术语，覆盖新闻核心要点，结构清晰易读）

瑞银：中国AI不堆卡、重效率，2026年用性价比收割全球份额

来源：<https://www.yicai.com/news/103004214.html>

创建时间：2026-01-15 16:55:46

原文内容：

“中国AI行业不存在美国式泡沫，反而将在模型出海、应用爆发、算力替代三大主线迎来系统性机遇。”1月14日，在第26届瑞银大中华研讨会（GCC）上，瑞银证券中国互联网分析师熊玮发表观点称。

他提到，2025年DeepSeek领跑后，中国AI的性价比优势已成为全球资本重新定价中国科技资产的核心逻辑。2026年，这种优势将从模型层向应用层、算力层全面传导。

具体在模型层面，熊玮提到，中国模型的“高性价比”将成出海竞争力。如果计算每单位美元获得的大模型智力（intelligence），中国模型的平均水平比美国更具竞争优势。美国模型追求绝对智能领先，但最好的模型也非常贵，而实际落地中可负担性是企业核心考量。

熊玮认为，这种性价比优势将驱动2026年中国大模型“出海”，以API服务的形式切入对成本敏感的新兴市场。展望2026年，模型技术进步将催生更丰富场景，“谁先让用户在60秒内完成一笔复杂交易，谁就掌握了2026年最硬的商业模式。”熊玮强调，应用爆发将带动商业化进一步加速。

针对市场关注的资本开支，瑞银测算2025年头部中国互联网大厂合计投入约4000亿元人民币，仅为美国五大云厂商的十分之一，但我们在全球TOP15模型中占了近半席位，说明资本开支策略更务实、更注重投入产出比和算力利用效率。

中国头部互联网大厂虽把AI写进长期战略，却从不盲目“堆卡”。熊玮分析，2025年国产算力在单卡性能、超节点技术上稳步发展，没有出现前期的堆高资本开支，把算力集群盲目做大，预计2026年有望在推理市场甚至部分训练市场拿下更多份额。

据瑞银统计，目前互联网大厂自建数据中心平均利用率维持在65%以上，显著高于美国同行，且监管层面严控过度建设。对于2026年资本开支，国内头部大厂态度积极，预算有望再增，但“先租后建”模式成为主流，进一步规避泡沫风险。

针对海外投资者反复提及的“AI泡沫”担忧，熊玮也给出判断：“中国AI泡沫概率小得多，短期看不到明确迹象。”他也列出三大防火墙：融资结构健康、资本开支克制、数据中心真实需求驱动。

熊玮认为国内领先模型厂商极少出现美国式的“循环融资”，更多依赖母公司成熟业务产生的健康现金流支持AI研发，杠杆率低。同时资本开支克制，注重ROI和算力利用效率，而非单纯堆砌算力集群规模。

此外，针对近期火热的AI Agent话题，熊玮提醒市场保持理性。他认为，Agent产品形态突破是技术可行性验证的积极信号，但大规模普及和变现仍面临准确率、稳定性、用户接受度、产业链利益分配、监管框架等多重挑战。

熊玮总结，2026年是中国AI将性价比优势转化为全球市场份额的一年。无泡沫、高迭代、快变现将成为关键词。

AI解读：

核心内容总结

瑞银证券分析师熊玮在研讨会上指出：中国AI行业几乎没有美国式泡沫，2026年将通过模型出海、应用爆发、算力替代三大主线转化性价比优势为全球市场份额；中国AI的“高性价比”是全球资本重新评估中国科技资产的核心逻辑，且有融资健康、开支克制、需求真实三大“防火墙”防泡沫；AI Agent虽有技术突破，但大规模变现仍需时间，需理性看待。

详细拆解解读

1. 中国AI为啥难有泡沫？三大“防火墙”兜底

很多人担心中国AI像美国一样吹泡沫，但熊玮说“概率小得多”，因为有三个“安全盾”：

- 融资不依赖“烧钱循环”：美国不少AI公司靠反复找投资人要钱（循环融资）活下去，杠杆高风险大；中国领先AI厂商大多有母公司成熟业务（比如大厂的电商、社交）供血，用健康现金流养研发，不用天天融资“续命”。
- 资本开支不盲目“堆算力”：2025年中国头部大厂AI投入4000亿，仅美国五大云厂商的1/10，但全球前15大模型里中国占了近一半——钱花得更值，注重“投入1块钱能赚回几块”（ROI），不会为了规模乱买芯片堆集群。
- 数据中心需求是真的：中国大厂自建数据中心利用率超65%（美国同行更低），说明不是为了炒概念空建；监管还严控过度建设，避免“建了不用”的浪费。

简单说：中国AI是“赚着钱养研发”，不是“烧投资人钱赌未来”，泡沫自然难形成。

2. 性价比成出海利器：中国模型要抢新兴市场蛋糕

中国AI的核心优势是“每1美元买到的智力更高”——美国模型追求“绝对顶尖”但价格贵到企业用不起，中国模型在实际落地中更“接地气”（可负担）。

- 出海方式：以API服务切入新兴市场（东南亚、拉美等）。API就像“AI水电”：把中国模型的能力做成标准化工具，企业不用自己建模型，按需付费调用（比如用AI做客服、分析数据），成本低门槛低，正好戳中新兴市场企业“省钱”的痛点。
- 2026年目标：把性价比优势转化为市场份额，让更多海外企业用中国AI工具。

3. 2026年应用爆发：谁能让用户60秒搞定复杂交易谁赢

模型技术进步会催生更多场景，熊玮强调：“谁先让用户60秒完成复杂交易，谁就掌握最硬的商业模式”。

- 啥是“复杂交易”？比如用AI快速办贷款（自动填资料、审核、放款）、保险理赔（上传照片就自动定损打款）、供应链下单（AI帮你算库存、找供应商、签合同）——这些步骤原本要几小时甚至几天，AI能压缩到1分钟，用户体验爆好，企业也能快速赚钱。
- 商业化加速逻辑：场景越实用，用户付费意愿越强，AI公司就能从“烧钱研发”转向“赚钱变现”，进入良性循环。

4. 算力替代要来了：国产算力2026年有望抢更多份额

算力是AI的“燃料”，中国不再依赖进口，国产算力要逆袭：

- 国产算力进步：2025年国产芯片在单卡性能、超节点技术（多芯片协同计算）上稳步提升，没盲目堆钱做大集群，而是“稳扎稳打”。
- 市场机会：2026年国产算力可能在“推理市场”（AI回答问题、处理请求时的计算）和部分“训练市场”（训练模型时的计算）拿到更多份额。大厂用“先租后建”模式：先租设备测试需求，稳定了再自建数据中心，避免浪费。
- 为啥能抢份额？中国算力利用率高（65%+），成本比进口低，企业更愿意用。

5. AI Agent热别冲动：大规模变现还远着呢

最近AI Agent（能自主完成任务的AI，比如帮你订机票、安排会议）很火，但熊玮提醒“要理性”：

- 技术虽突破，但问题一堆：准确率不够（可能订错机票）、稳定性差（时好时坏）、用户接受度低（习惯自己操作）、利益分配难（Agent用了别人的数据谁给钱）、监管空白（AI自主决策出问题谁负责）。
- 现状：只是“技术可行性验证”阶段，离大规模赚钱还早，别盲目跟风炒概念。

总结

2026年中国AI的关键词是“无泡沫、高迭代、快变现”——性价比优势是核心，三大主线是机会，理性看待热点是关键。中国AI走的是“务实路线”，不盲目烧钱，而是用真实需求驱动发展，这也是它没有泡沫的根本原因。