

2026年01月25日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 谁在接盘大宗房地产？ \[AI解读\]](#)
- [2. 商业不动产REITs落地重构价值，存量资产证券化迎加速期 \[AI解读\]](#)
- [3. 北京晒政府账本：今年财政收入预计增长约4% \[AI解读\]](#)
- [4. 两个超级富豪的友谊，是如何改变世界的？ \[AI解读\]](#)
- [5. 野村陆挺：政策呵护牛市，适度“降温”举措确有必要 \[AI解读\]](#)
- [6. 警惕“法律咨询”陷阱：“100% 追回欠款”是骗局！ \[AI解读\]](#)
- [7. 解放军报社论：坚决打赢军队反腐败斗争攻坚战持久战总体战 \[AI解读\]](#)
- [8. 上海买个菜竟能偶遇黄仁勋？网友直呼“不得了”！ \[AI解读\]](#)
- [9. 壹快评 | 给环卫工人戴定位器工牌，管理精细不该牺牲尊重 \[AI解读\]](#)
- [10. 巴西要对中国免签，中国到南美为何没有直飞航线 | 姗言两语 \[AI解读\]](#)
- [11. 多省份公布去年结婚登记数据 \[AI解读\]](#)
- [12. 餐饮业持续回暖：2025年收入近5.8万亿，茶饮上市与“餐饮+”成亮点 \[AI解读\]](#)
- [13. 新增14个！这些期货和期权成为境内特定品种，将引入境外交易者 \[AI解读\]](#)
- [14. GDP年报显经济韧性，预制菜将有国家标准 | 一周热点回顾 \[AI解读\]](#)
- [15. 北上广深等50城发票变“彩票”，最高中奖800元 \[AI解读\]](#)
- [16. 中国创新药的2026：又一个全球交易的大年？ | 海斌访谈 \[AI解读\]](#)
- [17. “贵金属狂潮”延续！白银首破100美元关口，黄金逼近5000美元 \[AI解读\]](#)
- [18. 美油企称若条件具备可迅速扩大在委内瑞拉业务 \[AI解读\]](#)
- [19. 商务部：中芬双方有意愿、有信心、有能力推动双边经贸合作持续向好发展 \[AI解读\]](#)
- [20. 刘尚希：缩小贫富差距，重心要放在底线公平上 \[AI解读\]](#)
- [21. 解码建发国际穿越周期的核心能力 \[AI解读\]](#)
- [22. 卖蛋糕、卖汉堡，DQ冰淇淋瞄准下午茶生意 \[AI解读\]](#)
- [23. 上海国资32.5万亿创新高，6600亿国资基金加强与社会资本协同 \[AI解读\]](#)
- [24. 马斯克引爆A股“太空光伏”行情，多家上市公司回应布局情况 \[AI解读\]](#)
- [25. 加大年金投入、推动个人养老金增长……上海锚定未来五年养老金融发展目标 \[AI解读\]](#)
- [26. 高薪抢人！快递、外卖业为保春节配送放大招 \[AI解读\]](#)
- [27. 共话全球经济破局之道，热议AI发展趋势，重磅嘉宾齐聚腾讯财经达沃斯愿景晚宴 \[AI解读\]](#)
- [28. 从“规模扩张”转向“质量提升”，跨境电商步入关键一跃 | “十五五”产业前瞻 \[AI解读\]](#)

- [29. 汽车产量“十强省”大变局：究竟谁是第一汽车大省？ \[AI解读\]](#)
- [30. 全球母基金协会主席唐劲草：中国私募股权市场正从“防守”转向“进攻” \[AI解读\]](#)
- [31. 正式告别“风格漂移”时代！公募基金业绩基准新规正式落地 \[AI解读\]](#)
- [32. 香港楼市触底回升，2025新房成交达6年来最高水平 \[AI解读\]](#)
- [33. 奢侈品独栋“扎堆”三里屯，线下商业地标正抢回流量 \[AI解读\]](#)
- [34. 多省提前发布重点项目名单，“十五五”开局抢抓投资 \[AI解读\]](#)
- [35. 药店也有望买到便宜的集采药，但还有这些堵点 \[AI解读\]](#)
- [36. “史上最长春节”带火出境游，泰国取代日本重回最热目的地 \[AI解读\]](#)
- [37. 瑞丰达案处罚落定！罚没合计4100万，犯罪线索已移送公安 \[AI解读\]](#)

谁在接盘大宗房地产？

来源: <https://www.yicai.com/news/103022531.html>

创建时间: 2026-01-25 17:11:10

原文内容:

随着价格持续回调，上海大宗房地产市场已进行了一轮结构性调整。无论是买家构成，还是交易标的类型，都与过去数年明显不同。

多家机构数据显示，总价在5亿元甚至3亿元以下的中小规模项目，正在成为市场主导力量，而参与其中的买家也不再以传统的机构投资者和外资为主导。

“最近，我们正在陆家嘴或者杨浦滨江区域寻找办公楼投资标的，在看楼的过程中，也遇到不少民营企业老板同样打算买楼，几乎都是来自外省市的中小型民营企业，都是因为价格回调被吸引来的。”近日，一名北方国资企业投资部门人士对记者表示。

这种变化，正在交易层面逐步显现。

1月12日，A股上市公司方大炭素新材料科技股份有限公司（600516.SH）披露，其旗下全资子公司通过司法拍卖方式，竞得上海核心区建国西路一幢办公楼，成交价为4.56亿元。方大炭素表示，此次交易主要是为了满足上海方大业务发展的实际需求。

公开资料显示，方大炭素总部位于甘肃省兰州市红古区海石湾镇，主营石墨电极等新材料产品。2024年，公司实现净利润1.86亿元，2025年预计归母净利润在6044万元至1.01亿元之间。业内人士认为，这类现金流相对充裕、以自用或长期配置为目的的实力民企，正成为上海大宗资产市场的重要增量买家。

类似案例并非个案。去年第四季度，正冲击IPO的物流企业货拉拉，也将上海市长宁区核心板块晶耀虹桥一幢独栋办公楼收入囊中，市场预估交易总价超过10亿元。

整体来看，企业自用型买家对核心区办公物业的配置需求正在回暖。

据戴德梁行统计，2025年全年上海房地产市场大宗交易共录得75宗，成交总额约424亿元。尽管同比有所下降，但在成交金额结构上，小额交易明显增多——其中，3亿元以下的交易多达38宗，占比过半。与此同时，非机构投资人参与度显著提升。

仲量联行的统计同样印证了这一趋势，该行数据显示，2025年，上海大宗交易市场累计达成89宗交易，成交金额约487亿元，同比下降约15%。其中，成交金额低于5亿元的交易占成交总数的63%。

有业内人士表示，与过去动辄十亿元、百亿元级别的大宗交易相比，当前市场更偏向于规模适中、风险可控、决策周期更短的项目，这也使得中小规模交易在整体成交中占据主导地位。

从买家结构看，内资已牢牢占据上海大宗房地产市场的主导地位。

戴德梁行数据显示，2025年按成交金额计算，内资买家占比高达97%，外资买家全年仅完成三笔收购。与此同时，外资企业出售资产的动作明显增加，全年外资企业出售大宗房地产资产成交总额约129亿元，占市场总成交量约三分之一，共涉及15宗交易。

“这既体现了部分外资的阶段性退出，也释放出一批优质、低价资产，为国内实力投资人提供了配置机会。”戴德梁行华东区资本市场部执行董事卢强表示。

对于外资是否会大规模退出上海市场，卢强认为，当前更多是结构性调整。“部分外资机构正积极筹备人民币基金，战略重心向本土化、长期化转移，未来仍具备回流潜力，有望为市场注入新的活力。”

值得注意的是，在内资买家中，自用型交易占比明显提升。数据显示，在成交金额占比高达97%的内资买家中，约26%的成交额来自企业购买办公空间或公寓用于自身经营或员工使用。

此外，法拍交易宗数约占全年成交量的四分之一。一方面反映出部分存量资产面临债务压力，另一方面也加快了不良资产处置和价值重塑的进程。

展望2026年，卢强表示，在国内财政与货币政策持续宽松的背景下，国央企及实力民企等内资头部投资主体，将在融资端具备相对优势，进一步激发其增持优质现金流资产的动力。“金额在3亿元以内的中小规模标的，因产权清晰、决策灵活，在流动性、风险偏好及估值分歧并存的环境下，仍将是大宗交易市场的主流。”

他表示，以上海为代表的一线城市核心物业仍将持续吸引资金流入，投资逻辑也正从单纯追求财务回报，转向资本化、资管化和资源化的深度运营与价值重塑。

仲量联行投资及资本市场华东区负责人孙翎则认为，随着REITs试点范围进一步扩大、城市更新政策不断落地，投资退出路径越发清晰，未来市场有望迎来更多优质资产交易机会。

克而瑞资管表示，当前写字楼投资已从“普涨时代”进入“精选时代”，在“捡漏”心态推动下，自用型企业对高品质写字楼的配置需求，仍是支撑市场的重要力量，一线城市区位优势明显、楼品优越、运营良好的物业，依然具备一定投资潜力。

AI解读：

核心内容总结

上海大宗房地产市场（指整栋楼、大型项目等大额交易）因价格回调发生了明显的结构性变化：交易标的从过去十亿、百亿级的“巨无霸”转向3-5亿元以下的中小规模项目；买家从传统外资、机构投资者变成了内资主导（占97%），尤其是自用型的实力民企和国央企；外资虽有阶段性退出，但也在调整策略（筹备人民币基金本土化）；未来中小规模标的、核心区优质物业仍是市场主流，企业自用需求和清晰的退出路径（如REITs、城市更新）将持续支撑市场。

一、交易标的：从小巨无霸到“小而美”，中小规模成香饽饽

过去上海大宗房产交易常是十亿、百亿级的“大手笔”，现在却流行“小买卖”。数据显示：2025年3亿元以下的交易占比超一半（戴德梁行），5亿元以下的占比达63%（仲量联行）。为什么大家爱买中小项目？一是价格回调后，这些项目“性价比更高”；二是风险可控、决策快——不像大项目要层层审批，中小项目产权清晰，企业拍板更灵活。比如甘肃的方大炭素花4.56亿买了建国西路的办公楼（自用），物流企业货拉拉买了10亿的独栋楼（虽超5亿，但相比过去仍算中等规模），都是这类趋势的体现。

二、买家大换血：内资唱主角，自用型企业挑大梁

以前外资和大型机构是买楼主力，现在内资占了绝对主导——2025年成交金额中97%来自内资。外资的变化：部分外资阶段性退出（全年仅3笔收购，却卖了129亿资产），但不是“彻底跑路”；有些外资在筹备人民币基金，想“本土化”长期发展，未来可能回流。外资退出还释放了一批低价优质资产，给内资“捡漏”创造了机会。内资的特点：自用型企业成了新势力。比如方大炭素买楼是为了上海业务扩张，货拉拉买楼是为了自身办公；还有不少外省市中小民企老板，因为价格便宜来上海买楼自用。数据显示，内资中26%的成交额来自企业买楼自己用或给员工住，这些企业现金流稳定，买楼不是为了“炒房”，而是长期配置，成了市场的“压舱石”。

三、自用需求成市场支柱：企业买楼不再只为“赚差价”

过去企业买大宗房产多是为了投资赚回报，现在更多是“自用刚需”。为什么自用需求爆发？一是价格回调后，买楼比长期租更划算；二是企业业务扩张需要固定办公场地。比如方大炭素总部在兰州，上海业务做大了，就直接买楼扎根；外省市民企来上海拓展市场，也愿意买楼当“根据地”。这种需求不是短期炒作，而是真实业务支撑，所以能稳定市场——哪怕整体成交金额下降，自用需求仍在托底。

四、未来趋势：中小标的仍是主流，核心区物业不愁没人要

专家们对2026年的判断很一致：

1. 中小标的继续火：3亿元以内的项目因“灵活、安全”，还是市场主流； 2. 核心区物业吸引力不减：上海等一线城市核心地段（如陆家嘴、杨浦滨江）的好楼，依然会吸引资金流入——投资逻辑变了，从“买了等涨价”转向“深度运营赚长期钱”（比如搞城市更新、优化管理）； 3. 退出路径更清晰：REITs试点扩大、城市更新政策落地，企业买楼后可通过发行基金、参与更新项目变现，不用再“捂楼到天荒地老”； 4. 法拍机会多：2025年法拍交易占四分之一，说明有些资产有债务问题，但也给想“捡漏”的企业提供了低价入场机会。

总的来说，上海大宗房地产市场已从“普涨时代”进入“精选时代”——只有核心区、品质好、运营佳的物业才值得买，而自用型企业的需求会持续支撑市场。

五、（补充）外资不是“彻底走了”，而是在“换玩法”

很多人担心外资会大规模撤离上海，但业内人士认为是“结构性调整”：部分外资确实卖了资产，但也有不少在筹备人民币基金，想“入乡随俗”——用人民币投资、本土化运营，这样更符合长期发展。未来这些调整后的外资，可能会带着新资金回流，给市场注入活力。

（注：若觉得5个方面多，可合并“外资调整”到“买家换血”部分，保留4个核心方面即可。）

商业不动产REITs落地重构价值，存量资产证券化迎加速期

来源：<https://www.yicai.com/news/103022534.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:11

原文内容：

在不动产市场从增量扩张转向存量优化的关键期，近期落地的商业不动产REITs试点新规正成为市场的讨论热点。

在近日召开的“2026中国不动产金融论坛”上，上海交通大学上海高级金融学院（高金/SAIF）执行院长程仕军表示，中国不动产市场正经历结构性调整与范式重构，行业从增量扩张转向存量优化、高速增长迈向高质量发展。在此背景下，“贯通”与“破局”是行业发展的关键路径。

“盘活存量资产是一项系统工程，涉及多方利益与多重目标，意义重大且挑战并存。这要求我们以改革勇气和创新智慧，尊重市场规律，积极实践，稳步构建政府引导、企业主导、市场运作的盘活新格局。”原银保监会普惠金融部主任、中国长城资产管理公司原党委书记、董事长李均锋称。

在李均锋看来，盘活存量资产有四个主要原则：第一，市场化、法治化原则是根本遵循，通过公开交易和合规操作实现资产公允流转，严禁新增隐性债务；第二，专业化原则是核心支撑，依托专业机构和人才实现资产精准识别和高效运营；第三，依托产融结合原则是关键路径，创新运用REITs、资产证券化等工具，将存量资产转化为金融资本；第四，以增量带动存量原则是重要策略，通过引入新技术、新业态提升存量资产价值。

从全球成熟市场发展经验来看，商业综合体、商业零售、商业办公楼、酒店等商业不动产是REITs重要的底层资产。中国商业不动产存量规模庞大，具有通过REITs进行盘活并拓宽权益融资渠道的内在需求。

就在2025年12月31日，中国证监会发布《中国证监会关于推出商业不动产投资信托基金试点的公告》，正式实施商业不动产REITs试点，标志着中国REITs市场进入商业不动产与基础设施并行发展的新阶段。

相较于基础设施REITs，商业不动产REITs在资产范围、审核监管和回收资金用途等方面存在差异。中金公司研究部执行负责人、董事总经理张宇分析称，商业不动产REITs聚焦商业不动产，包容性更高，优先推进商业综合体、商业零售、商业办公楼、酒店等业态落地；由证监会及交易所审核，审核及发行效率较高；资金用途更灵活，回收资金可以用于与主营业务相关的存量资产收购，新增投资，以及偿还债务、补充流动资金等，但不得用于购置商品住宅用地。

在他看来，REITs能助房企降负债、防风险，构建良性循环体系，推动向“轻资产运营”转型。同时，在低利率环境下，REITs有助于优质资产价值重估，为投资者提供新的投资渠道。

“相较于海外成熟市场，我国存量商业不动产规模可观，且不动产证券化率仍处于低位，这为商业不动产REITs市场规模的长期增长提供了坚实基础和广阔空间。”张宇说。

那么，展望未来，中国REITs市场规模将有多大？根据Wind数据，截至2026年1月25日，中国REITs市场已上市79只REITs，总市值2280亿元。

中信证券债务融资业务线高级副总裁叶广宇认为，判断REITs市场的规模有很多种算法，长期来看可能达到2万亿元的规模，具体多长时间能达到要看市场的发展情况；短期来看，REITs市场在近两年有较大突破，市场规模快速提升；此外，商业不动产REITs的审核效率

等方面有一定优化，也有一定增长空间。

也有业内人士认为，中国REITs市场规模达到万亿元甚至超过2万亿元都有可能，影响时间的一大变量在于房地产的转型情况。

关于中国REITs市场的发展建议，张宇认为，可完善优化既有产品架构，比如：优化管理架构，精简“公募基金+ABS+项目公司”架构，同时进一步均衡各主体权责，推动发行人及其关联外部管理人与投资人利益进一步绑定；扩募环节进一步提效，建议对规模比例较小的扩募可豁免监管审核，对较大规模的扩募也无需完全遵循首次发行标准，可实行一定的精简；对REITs市场也探索建立退市制度，长期看市场也可做到“有进有出”。

他同时称，还可进一步加强多层次市场建设，比如：进一步放宽投资主体准入，支持多层次市场建设；持续完善Pre-REITs与私募REITs制度建设；明确退出衔接机制。

AI解读：

核心内容总结

当前中国不动产市场正从“盖新房子（增量扩张）”转向“用好现有房子（存量优化）”，商业不动产REITs试点新规的落地是关键举措。该试点于2025年底启动，标志着REITs市场进入商业与基建并行阶段。专家们围绕盘活存量资产的原则（市场化、专业化等四原则）、商业REITs与基建REITs的差异、市场未来规模（长期或达2万亿）及发展建议（优化架构、多层次市场等）展开讨论，旨在通过REITs工具让闲置或低效的商业资产（如商场、办公楼）流动起来，降房企负债、给投资者新渠道。

1. 为啥现在要搞商业REITs？——不动产“从增量到存量”的必然选择

以前房地产市场主要是“盖新房”：城市里不断建商场、办公楼、住宅，这叫“增量扩张”。但现在问题来了——很多地方的商业资产（比如老商场、空置办公楼）已经过剩或低效，与其再盖新的，不如把现有的盘活用好，这就是“存量优化”。

怎么盘活？比如一个老商场，老板想升级但缺钱，或者想把钱抽出来投别的项目。REITs（房地产投资信托基金）就是把这个商场变成“金融产品”：把商场分成很多份，卖给普通投资者，投资者拿分红（比如商场租金），老板拿到钱去干别的。这样一来，闲置的资产变成了流动的钱，还能让更多人分享商业资产的收益。

全球成熟市场（比如美国）早就这么干了，中国商业不动产存量又特别大，所以推出商业REITs试点是顺理成章的事。

2. 盘活存量资产要守啥规矩？——四个原则不能破

原银保监会的李均锋专家说了四个核心原则，用大白话讲就是：

- 市场化+法治化：别搞暗箱操作

资产买卖要公开透明，比如通过交易所交易，价格要合理，不能偷偷摸摸来。最重要的是，不能因为盘活资产让政府背上新的“隐性债务”（比如用政府信用担保借钱，最后还不上）。

- 专业化：让懂行的人管资产

不是谁都能盘活老商场的。得找专业机构（比如商业管理公司）或人才，他们能精准判断哪些资产值得盘活，还能把商场运营得更好（比如引入网红店、搞线上线下结合）。

- 产融结合：把实体资产变“活钱”

就是用REITs、资产证券化这些金融工具，把商场、办公楼这些“死”的实体资产，变成可以买卖的金融资本。比如把一个商场打包成REITs，投资者买了就能拿租金分红，相当于把“固定的房子”变成“流动的钱”。

- 增量带存量：用新技术让老资产变值钱

不是光靠卖资产，还要给老资产加新东西。比如给旧办公楼装智能系统（像自动控温、人脸识别），或者把老商场改成“体验式消费中心”（加咖啡馆、亲子乐园），这样资产价值提升了，再盘活就更划算。

3. 商业REITs和之前的基建REITs有啥不一样？——更灵活，更聚焦商业

之前中国搞的是基础设施REITs（比如公路、电站、产业园），现在新增商业REITs，两者差异主要在三个地方：

- 资产范围不同：商业REITs主要针对商场、办公楼、酒店、商业综合体这些“商业类”资产；基建REITs是公路、水利、能源这些“基建类”。
- 审核更快：商业REITs由证监会和交易所直接审核，效率更高，企业能更快拿到钱。
- 钱的用途更灵活：卖REITs拿到的钱，可以用来收购别的存量资产（比如买个旧商场升级）、搞新项目、还债，甚至补充流动资金。但有个红线：不能用来买住宅用地（防止炒房）。

4. 这个市场未来能做多大？——长期或达2万亿，要看房地产转型

目前中国REITs市场总市值才2280亿（79只产品），但专家们都看好未来：

- 中信证券的叶广宇说，长期可能到2万亿规模，但时间不好说，要看房地产行业转型的速度（比如房企从盖新房转向运营存量资产的进度）。
- 中金的张宇也认为，中国商业不动产存量巨大，但“证券化率”（变成REITs等金融产品的比例）还很低，所以增长空间很大。

简单说，现在才刚起步，未来潜力不小。

5. 怎么让商业REITs发展更好？——专家提了这些“改进建议”

中金的张宇给了两条核心建议：

- 优化产品架构，让市场更规范

比如简化现在“公募基金+ABS+项目公司”的复杂结构，让各参与方（比如发行方、管理方、投资者）利益绑定更紧（比如管理方拿业绩提成，运营不好就少拿钱）；扩募的时候，小金额的可以不用审那么严，节省时间；还要建立退市制度，不好的REITs产品要退出市场，避免“劣币驱逐良币”。

- 加强多层次市场建设，让更多人参与

比如放宽投资者门槛（让更多普通老百姓能买）；完善“Pre-REITs”（就是REITs发行前的准备阶段，比如先把资产整理好）和私募REITs（针对机构投资者的产品）的制度；还要明确退出机制（比如投资者想卖的时候能顺利卖掉）。

总的来说，商业REITs试点是中国不动产市场转型的重要一步，既能帮房企降负债，又能给投资者新选择，未来能不能做好，关键看能不能守好规矩、灵活运营。` ``

北京晒政府账本：今年财政收入预计增长约4%

来源：<https://www.yicai.com/news/103022522.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:13

原文内容：

北京亮出了2025年政府财政账本，当地财政收入实现稳步增长，好于全国平均水平。

1月25日，北京市第十六届人民代表大会第四次会议开幕，《关于北京市2025年预算执行情况 and 2026年预算（草案）的报告》（下称北京预算报告）提请上述会议审议。

根据北京市财政局披露解读上述预算报告信息，2025年北京市一般公共预算收入为6680.6亿元，同比增长4.8%。这一收入增速与北京当年地区生产总值（GDP）增速（5.4%）相近。

北京市财政局称，2025年北京市财政收入增速稳、质量优。全市一般公共预算收入保持较好增长，呈现量稳质优的运行态势，收入增速始终高于全国水平。税收收入占当地一般公共预算收入比重为86.5%，展现收入增长良好韧性。

上图来自北京市财政局

根据财政部数据，2025年前11个月地方一般公共预算本级收入同比增长2.2%。而北京市这一收入增速显然高于全国地方平均水平。2025年北京市一般公共预算收入增速也高于2024年（3.1%），跟年初当地预期（4%左右）相符。

地方一般公共预算收入由税收收入和非税收入组成，一般来说与经济关联最为密切的税收收入占比越高，财政收入质量越高。北京市2025年税收占比高达86.5%，略高于2024（85.9%），预计北京财政收入质量继续保持全国前列。

经济决定财政。北京市去年财政收入稳步增长，得益于当地经济平稳运行。根据北京市今年政府工作报告，全市地区生产总值5.2万亿元，增长5.4%，高于全国0.4个百分点。

近些年31个省份一般公共预算收入规模排名中，北京稳居全国第六。根据目前部分省份披露的财政数据，预计北京2025年这一收入继续位居全国第六。

近些年北京大力发展高精尖产业。北京市财政局称，北京新旧动能稳步转换，“高精尖”财源贡献稳中有升。2025年高新技术企业、数字经济核心产业、独角兽企业财源贡献度分别较2020年提升7.6%、7.4%、6.7%。

去年北京财政支出不断加力提效，强化大事要事财力保障，资金继续优先保障民生等领域。

根据北京市财政局披露信息，2025年北京全市一般公共预算支出8401.9亿元，与上一年基本持平，同口径增长4.8%。其中，民生投入占全市一般公共预算支出比重始终保持八成以上，持续增进民生福祉。

以卖地收入为主的政府性基金预算收入也是地方财政重要财源，北京这一收入实现增长，好于全国地方平均水平。

根据北京市财政局数据，2025年北京市政府性基金收入2193.9亿元，同比增长4.7%，止住了这一收入近年来的持续下跌，也好于预期。北京市政府性基金支出3217亿元，同比增长6

%。

总体来看，北京市2025年财政收支运行平稳。而北京预算报告的一大亮点，是对2026年的收支情况给出预期。

北京市财政局披露上述预算报告解读信息显示，2026年北京全市一般公共预算收入预计6950亿元，同比增长4%左右。这一增速与2025年初的预期增速一致，也与北京市2026年GDP增速（5%左右）相近。另外，北京市2026年全市政府性基金收入预计2194.5亿元，与上年持平。

在支出方面，北京市财政局公开信息显示，2026年全市一般公共预算支出8600.2亿元，同比增长2.4%。这一增速高于去年实际支出增速（约0.1%），财政支出保持一定力度。2026年全市政府性基金支出预计2700.2亿元。

AI解读：

核心内容总结

北京2025年财政“账本”表现亮眼：主要财政收入（一般公共预算收入）增长4.8%，跑赢全国地方平均水平，且收入质量（税收占比）稳居全国前列；支出优先民生（占比超八成）；卖地为主的政府性基金收入止跌回升；2026年预算预期平稳，延续稳增长、保民生的基调。整体来看，北京财政运行“量稳质优”，背后是经济平稳增长和高精尖产业的支撑。

一、北京财政收入：增速跑赢全国，质量还特别高

2025年北京一般公共预算收入6680.6亿元，同比涨4.8%——这个速度比全国地方平均（前11个月2.2%）高不少，也比2024年的3.1%快，刚好达到年初预期（4%左右）。更关键的是“质量好”：每100块财政收入里，有86.5块是企业和个人交的税（税收收入），只有13.5块是非税收入（比如罚款、行政收费）。税收占比越高，说明收入不是靠“临时凑数”（比如多罚点款）来的，而是真的靠经济活力——企业赚钱多、个人收入高，自然交税多，这种收入更稳、抗风险能力更强。北京这一占比比2024年还涨了0.6个百分点，继续保持全国前列。

二、收入增长的秘密：经济稳+高精尖产业“给力”

财政收入好不好，根子在经济。2025年北京GDP达5.2万亿元，增长5.4%，比全国平均高0.4个百分点，经济底盘稳了，财政收入自然跟着涨。另外，北京这些年押注的“高精尖”产业开始持续贡献：2025年高新技术企业、数字经济核心产业、独角兽企业交的税，比2020年分别多了7.6%、7.4%、6.7%。简单说，就是互联网、科技、创新企业越来越能赚钱，交税也越来越多，成了财政收入的“稳定饭票”。

三、钱花在哪？八成以上用在老百姓身上

北京2025年财政支出8401.9亿元，和去年基本持平，但“同口径增长4.8%”（意思是扣除一些临时因素后，实际花的钱是涨的）。最核心的是：民生支出占比始终超八成——每花100块财政钱，至少80块用在教育、医疗、养老、住房这些老百姓直接受益的地方。比如可能是给学校加经费、给养老院提补贴、给困难家庭发救助，真正做到了“钱花在刀刃上”。

四、卖地收入止跌回升，地方“钱袋子”添底气

卖地收入（政府性基金预算收入）是地方财政的另一重要来源，之前几年北京这部分收入一直在跌，2025年终于止住了：收入2193.9亿元，同比涨4.7%，比预期还好。虽然卖地钱不如以前多，但能从“年年降”变成“正增长”，对北京财政来说是个积极信号——毕竟这部分钱常用来搞基建、补民生缺口，止跌回升意味着地方“钱袋子”更稳了。

五、2026年预算预期：稳字当头，延续“靠谱”风格

2026年北京预算继续走“稳健路线”：主要财政收入预计增长4%（和2025年初预期一致），和GDP增速（5%左右）匹配；支出预计增长2.4%，继续保障民生；卖地收入预期和今年持平。这说明北京对2026年的经济和财政形势判断是“稳中有进”，既不冒进也不保守，给市场和老百姓吃了颗“定心丸”。

总结

北京2025年财政表现可圈可点，背后是经济基本面稳、产业结构优的支撑，支出优先民生也体现了“以人民为中心”的导向。2026年预算延续稳增长、保民生的思路，整体运行会继续保持平稳。对普通老百姓来说，这意味着教育、医疗等民生福利不会缩水，城市发展也有持续的财力保障。

两个超级富豪的友谊，是如何改变世界的？

来源：<https://www.yicai.com/news/103022492.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:14

原文内容：

朋友间会相互影响。在好友的鼓励下，我尝试了许多新事物：冲浪（惨不忍睹），弹吉他（还算像样），打网球（永远感恩），吸大麻（很短时间），断掉旧情开启新爱（经历丰富），立志做个好人（任重道远），甚至成为作家（还请各位多多包涵）。

这本书讲的是一段友谊，一段在现代堪称最具影响力的友谊。说实在的，我很难想象，还有哪段友谊能对全球金融、科技和慈善领域产生如此深远的影响。沃伦·爱德华·巴菲特和威廉·亨利·盖茨三世相识于1991年；他们热爱打桥牌和高尔夫，分享笑话，交换商业机密，大吃垃圾食品。人很难改变，即便改变，通常也只是为了爱人或挚友，而且这种改变往往昙花一现——需要另一方的持续影响才能维系。沃伦和比尔这段与日俱增的友谊给他们带来了内在和外在的蜕变，起初是些无关大体的逸事，随后意义走向深远。两个一刻千金的人都为这段友谊投入了自己最宝贵的资源：时间。很快，他们各自的人生伴侣也在这出友谊大戏中扮演了关键角色，最终催生出有史以来规模最大的慈善机构——比尔及梅琳达·盖茨基金会。据最新报告，该基金会拥有近700亿美元的资产。截至2021年，基金会仍然仅有三位信托管理人：比尔·盖茨、梅琳达·盖茨和沃伦·巴菲特。

这段不同寻常的友谊是如何从一颗看似无果的种子里绽放出来的呢？那要追溯到比尔父母在西雅图郊外的度假屋办的一次花园派对。起初比尔知道沃伦也会参加后压根就不想去。那么，他们究竟是怎么开始相互影响的呢？一方身上的哪些特质促使另一方发生了改变？这个超级富豪联盟对其他人，尤其是对这个不平等的世界中越来越依赖超级大富豪慷慨施予和决断的数百万贫困人口来说，又意味着什么？

我对比尔·盖茨的兴趣可以追溯到学生时代。那时的我，带着些许左倾的偏见和年轻人的愤慨，想不通：像他这么有钱的人怎么会不愿意全身心投入拯救地球、减轻人类苦难，为改善全人类命运慷慨解囊呢？我问自己，他的良心究竟哪儿去了？原来，它只是在沉睡，等着像童话里那样被唤醒。于是，一位美丽的公主出现，像童话里那样在青蛙湿漉漉的嘴唇上，印下了一个高贵的、足以令人脱胎换骨的吻。魔咒解除，良心苏醒，亿万富翁比尔在我们眼前，变成了全球慈善界的加拉哈德骑士。2000年，比尔从微软首席执行官的位置上退了下来，不再执着于垄断我们的数字未来，而是忙着救死扶伤，怜贫恤苦，让全人类这具庞大身躯里的血液更好地输送到每一个细小的角落。一位仁义君子。

那么，前妻梅琳达的出现真的就是那个让比尔脱胎换骨的关键因素吗？还是说，这颗改变的种子其实早已埋下？比尔现在依然备受争议。他有他的拥趸，也有那些固执的、全副武装的批评者。在我写这篇文章的时候，网上几乎天天流传一些荒谬的阴谋论，把他塑造成各种形象：从他暗地里向全世界散播致命病毒然后卖疫苗赚钱，到他暗地里其实是个……蜥蜴人。大众总是喜欢找个人来背锅，而比尔——尽管他做了不少好事——却一次次地被推上这个位置（反正不是他就是乔治·索罗斯）。像这样被千夫所指是什么滋味？伤害他了吗？是什么样的心理防火墙让他能屏蔽这帮网络喷子？

我对比尔的兴趣进一步加深是在知道他喜欢打桥牌之后。桥牌是一种复杂的纸牌游戏，既要大胆竞叫又要深谋远虑，既要虚张声势又要步步为营。这也是他和我们故事中另一位主角的共同爱好之一。沃伦·巴菲特，这位“奥马哈先知”，可是桥牌高手中的高手。他最中意的桥牌搭档之一就是比尔。为什么？因为这俩人能在无声中交流，准确读懂对方的暗

示，这可是桥牌黄金搭档的制胜法宝。这种默契是很难战胜的。更别提，在二战后的这几十年来（二战结束时他十五岁），沃伦成功打造了一个全球商业帝国，截至本文撰写时，身价将近1200亿美元，坐上了世界第五富豪的宝座。而且他不仅不招人恨，反倒是人见人爱，在某些圈子里更是被当成了偶像。为什么这么个有钱到让人嫉妒的人同时又能受欢迎到让人羡慕？为什么没人指责沃伦，说他向全世界散播新冠病毒？为什么网上的喷子不造他的谣，说他暗地里是一只科莫多巨蜥？为什么到了他这儿，羡慕和嫉妒就不化身为恨了呢？

答案的一部分，在于沃伦总是领先他的批评者一步。对那些嚷嚷着超级富豪该多缴税的人，沃伦不仅点头称是，还主动请缨，在《纽约时报》上发表评论文章，用“别再惯着超级富豪”之类的标题，呼吁政府对他和像他一样的人严加征税。他没有扮演高高在上的路易十六，反倒继承了罗伯斯庇尔的革命衣钵。沃伦向大家保证，他完全有能力多缴税，而且他很乐意这么干。他主张取消那些不公平的、让本就不差钱的人占尽便宜的税收优惠政策。他觉得，这不过是应该做的事罢了。一个大受欢迎的人。

（比尔也很乐意多缴个人税——甚至缴双倍——他还觉得自己该多缴点儿资本利得税，尽管他在2018年就夸口说自己缴的税已经比谁都多了，当时超过了100亿美元。“要是大家想把税率提到某个水平，行啊，那就把税率定在那个水平上吧。”这话他在公开场合讲了至少十来年了。可还是有很多问题存在争议：未征税的资金能用来做慈善捐款的问题，慈善捐款普遍都能用来抵税的问题，尤其是当捐款数额特别巨大时，还有科技巨头利用企业税收漏洞的问题，比尔和沃伦他们那帮人当初就是钻了这个空子才暴富的。值得注意的是，比尔给他和梅琳达的基金会的无私捐款，其实都是他名下未征税的微软股票。那么，他们的这些钱是不是也该算作——就像一些批评者主张的——咱们的钱？是不是该让公众多盯盯，多查查，多管管？）

再来看看第二项证据：沃伦的家。不是什么豪华城堡。从1958年起，他就一直住在一栋普普通通的小房子里，这事可是出了名的。房子前面只有一小片草坪，谁都能进来。老爷子简直是在邀请大家来参观他的生活、习惯和生意经。他没什么要隐藏的。任谁开车路过沃伦的家都会觉得，就算是小孩来送报纸，都不用费太大劲就能骑着自行车把《华尔街日报》扔到他家的门廊上。沃伦几乎什么都不怕。如今已经九十三岁的他，说就连生命终点的审计员——死神——他都不怕。在他看来，死亡不过是一笔你没法耍花招、没法讨价还价的交易罢了。当这位夺命庄家终于宣布“游戏结束”，在记分表上画下最后一条横线时，沃伦知道他肯定会低头看看自己的牌——这些牌在他眼里比在比尔眼里更珍贵——然后说一声“好极了”，他的一生，他波澜壮阔的一生，有史以来最精彩的人生之一，就此落幕。他将会和过去所有的超级富豪一样，埋入地下或化为灰烬，两手空空，只剩下他在世间的是非留在世人的心中。就像沃伦自己说的，我们死后留下的不是钱，而是爱，付出了多少爱，得到了多少爱。

柏拉图曾经说过，世上的人分三种：爱智慧的、爱荣誉的和爱财的。我们不禁想问柏拉图：难道一个爱财的人就不能同时爱智慧和荣誉吗？或者一个爱荣誉的人就不能同时爱智慧和财富吗？或者更有甚者，一个人难道不能同时追求财富、荣誉和智慧吗？这本书将会探讨，拥有其中一种特质是不是就必然排斥其他两种，还是说，我们有可能挑战柏拉图的理论，成为兼具这三种特质的集大成者。

我还将探讨现代慈善事业的现状，并分享一些见解，尤其是关于“创新资本主义”这个雄心勃勃的概念——由比尔·盖茨最先提出——也就是把市场那套玩法用来做好事，联结慈善的承诺和私企的力量。那么问题来了，这创新资本主义到底造福了谁？又坑害了谁？人类的苦难常常被忽视，因为它太处处可见，太源源不断，就像二十四小时不停燃烧的天然气，噪声大得让人受不了，可听久了，反倒成了一种新的寂静。为什么陷入这片复杂的泥潭里呢？

慈善是个相当引战的话题。在不少批评者眼里，这不过是个大赦令，让那些超级“大盗”们主动“自首”，归还（一部分）不义之财，然后所有罪责就一笔勾销了。但也有人不那么看，觉得这么批评别人的好心好意太刻薄、太反人类了——属于“误伤友军”，把这个世界急需的好人给干掉了。也许，研究研究有史以来最大方的两位慈善家的人生，能让我们看清楚这个时代的慈善本质。

说这两个人值得好好研究研究，在我这里，还有另一个理由。这些年来，我总觉得——尽管有大规模游行抗议收入不平等，尽管“社会主义”这个词被从历史的报纸堆重拾——其实我们一直忽视了超级富豪们的存在，这种忽视可是要命的。我们没给这些人该有的关注，没问该问的问题。我们整天忙活着自己那点儿牢骚不满、争执吵闹、吃喝拉撒、欲求、希望、权利、度假、房贷、工作、债务、爆胎、网速、社交媒体、人际关系、小毛小病，等等等等，没完没了。与此同时，那些超级富豪却悄无声息地、超出想象地变得更富了，甚至超越了人类历史上赫赫有名的大富豪，比如凡尔赛宫的路易十四、贪得无厌的罗曼诺夫家族、勤劳致富的卡耐基家族、囤钱如命的范德比尔特家族和洛克菲勒家族、天潢贵胄的温莎家族或各路欧洲贵族、所罗门王或是克努特大帝，甚至那个用驴奶泡澡的埃及艳后。在我们没注意的这几十年里，金子、银子、票子，不断地上升、跃升、飙升，全都涌进了金字塔顶端，数目大得吓人。大到什么程度？2017年，乐施会的报告显示，八名顶尖富豪的财富和全世界最贫困的那一半人口的财富总和相当。容我重申一遍，不是最富的八十万，也不是八万人，八百人，或者八十人，就是最富的八个人。这八个男人——没错，都是男的——手握著全世界半数的财富。就像某位被遗忘的诗人曾经说的：这是什么鬼？

所以，那帮富豪，他们确实跟你我不一样。现在更不一样了。他们现在就像是他们自己都不适应的新国度的公民。他们每天醒来就得面对一堆稀奇古怪的挑战，一个见所未见的的环境，一片完全陌生的风景，连个旅游指南都找不着。他们怎么可能知道该怎么小心翼翼地迈好每一步，避免因为特殊的地位导致犯的错被放大呢？毕竟，从来就没有，也不可能

一本指南宝典，教你和你那七个哥们儿——人数刚好够凑一场街头篮球——该怎么妥善管理全世界半数的财富。

在研究他们的过程中，这本书要抛出几个棘手的问题：这个世界是怎么变成这样的？现状真的公平吗？维持得下去吗？在一个老老实实做生意却可能导致社会财富都攥在寥寥数人手中的世界里，未来会变成什么样？在这么个失衡的世界里，我们真的安全吗？真的像一些所谓的思想家和领导人宣称的那样，比以前任何时候更安全，还是说我们正走向最后的大清算？这些亿万富翁的出现是不是在提醒我们，该及时给这个世界的核心系统来个升级，还是说我们该换一个全新的系统，把旧的扔了，从头造一个？现如今全世界都欠他们的债，而且——在某种叫人忐忑的程度——还需要他们大发慈悲的情况下，我们真的能指望他们会为我们这些普通人着想吗？他们当中有多少人认同钢铁大亨安德鲁·卡耐基1889年说的话，带着财富死去的人是可耻的？这些富豪最后开出的支票真的会——像卡耐基主张的那样——因为账里没钱而跳票吗？

（本文节选自《沃伦·巴菲特和比尔·盖茨：改变世界的友谊》引文，发表时有删节，标题为编者所拟。）

《沃伦·巴菲特和比尔·盖茨：改变世界的友谊》

[新西兰]安东尼·麦卡滕 著 张悠悠 译

上海译文出版社2026年1月

AI 解读：

核心内容总结

这篇文章围绕沃伦·巴菲特和比尔·盖茨这段“改变世界的友谊”展开，讲述了两人从最初互相“不想见”到成为默契搭档的过程，以及这段友谊如何推动他们转向慈善（比如成立资产近700亿美元的盖茨基金会）。同时，文章对比了两人反差巨大的公众形象（巴菲特人见人爱，盖茨总被阴谋论攻击），探讨了现代慈善的争议性（是“洗白工具”还是“救命稻草”），还揭露了全球财富高度集中的现状（8个富豪的财富等于一半人口总和），并追问这种不平等是否公平、超级富豪该承担什么责任。

详细拆解解读

1. 从“不想碰面”到“改变世界”：巴菲特和盖茨的友谊是怎么来的？

两人的友谊起点有点“戏剧性”——盖茨一开始听说巴菲特要参加父母的花园派对，压根不想去（可能觉得老派富豪和自己没共同语言）。但没想到，桥牌成了他们的“破冰神器”：两人都是桥牌高手，能在无声中读懂对方暗示，这种默契让他们越走越近。

这段友谊最珍贵的地方是“时间投入”：两个忙到“一刻千金”的人，愿意花大量时间一起打桥牌、聊商业、吃垃圾食品。更重要的是，友谊改变了彼此的人生轨迹：盖茨从微软CEO转向慈善（成立盖茨基金会），巴菲特不仅加入基金会当信托管理人，还把自己的财富捐给基金会。最终，他们联手打造了全球最大的慈善机构之一，资产近700亿美元。

简单说，这段友谊不是“酒肉朋友”，而是互相成就、甚至改变世界的“灵魂搭档”。

2. 反差萌：为啥巴菲特人见人爱，盖茨却总被阴谋论盯上？

同样是超级富豪，两人的公众形象天差地别：

- 巴菲特的“圈粉秘诀”：

他总“走在批评者前面”——比如有人说富豪该多缴税，他直接在《纽约时报》写文章呼吁“对我们这些超级富豪加税”；生活还特别简朴，住了50多年的老房子（1958年买的），不摆架子。这种“接地气”+“主动认错”的态度，让他成了公众眼里的“可爱老头”。

- 盖茨的“被黑体质”：

他的麻烦来自两方面：一是科技巨头身份（微软曾因垄断被骂）；二是疫苗相关的阴谋论（比如有人说他“散播病毒卖疫苗”）。虽然他也支持加税、做了很多慈善，但这些“黑点”让他成了阴谋论的靶子。

总结：巴菲特用“主动示弱”赢好感，盖茨因行业和事件被“躺枪”。

3. 慈善是“洗白”还是“救人”？现代慈善的两难

文章里提到，慈善是个“引战话题”：

- 批评者说：这是富豪的“大赦令”——赚了大钱后捐一部分，就能洗白名声，逃避社会责任（比如有人觉得他们的钱是“不义之财”）。

- 支持者说：这是世界急需的帮助——尤其是对贫困地区的人来说，基金会的钱能救命（比如盖茨基金会在疫苗、教育上的投入）。

还有盖茨提出的“创新资本主义”：用做生意的方法做慈善（比如基金会先投资赚钱，再把利润捐出去）。但这也有争议——比如有人担心，这种模式会不会让富豪更控制资源，反而加剧不平等？

说白了，慈善不是“非黑即白”：它可能有“洗白”的成分，但也确实能解决一些政府和市场解决不了的问题。

4. 吓一跳的数据：8个富豪=一半人口的财富，这合理吗？

文章引用乐施会2017年的报告：全球最富的8个人（全是男性），财富总和等于全世界最贫困一半人口的财富。这个数字太夸张了——相当于8个“超级大佬”，掌握着35亿人的钱袋子。

文章追问：这种现状公平吗？能持续吗？超级富豪们拿着这么多钱，该做什么？比如安德鲁·卡耐基说“带着财富死去是可耻的”，但现在的富豪真的做到了吗？

更讽刺的是，这些超级富豪像“新国度的公民”——没人教他们怎么管这么多钱，也没人知道他们会不会为普通人着想。毕竟，从来没有一本“富豪管理手册”告诉他们，怎么用8个人的财富，去照顾一半地球人的生活。

5. 超级富豪的“良心觉醒”：是真改变还是作秀？

文章提到盖茨的“转变”：从专注微软垄断到投身慈善，是梅琳达的影响还是早有种子？巴菲特的“觉醒”则更主动——不仅捐钱，还呼吁加税，甚至说“我们死后留下的不是钱，而是爱”。

柏拉图曾把人分成“爱智慧、爱荣誉、爱财”三种，但文章质疑：能不能同时爱这三种？比如巴菲特，既爱财（赚了1200亿），又爱智慧（桥牌高手、商业帝国），还爱荣誉（做慈善、呼吁公平）。

这其实是在问：超级富豪们的“良心”，到底是真的被唤醒了，还是为了迎合公众的表演？或许，研究巴菲特和盖茨的故事，能让我们找到答案。

最后想说

这篇文章不只是讲两个人的友谊，更是借他们的故事，让我们思考：超级富豪该承担什么责任？财富集中的世界会不会出问题？慈善到底能不能解决不平等？这些问题，对我们每个人来说，都不是“别人家的事”——毕竟，我们都生活在这个被财富重新定义的世界里。（全文完）

野村陆挺：政策呵护牛市，适度“降温”举措确有必要

来源：<https://www.yicai.com/news/103022491.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:15

原文内容：

2026年开年以来，A股市场延续上行趋势，沪指接连突破重要整数关口。如何看待这一轮市场行情，与以往比较，这次的“慢牛”有何不同？

“过去一年半，我们经济政策中最成功的举措就是让股市活跃起来了，多数公司的股价涨上来了。”野村中国首席经济学家陆挺在近期的媒体会上表示。

陆挺认为，不同于2015年的“疯牛”，此轮行情中，政策举措体现出了对牛市的呵护。呵护具体表现在两方面：既要防止行情走向“疯牛”，也要防止市场出现暴跌。

近期，市场出现一些降温迹象：三大交易所集体上调融资保证金比例，该举措被认为是为两融市场降温；盘面上，A股出现缩量震荡，前期的部分热门概念股亦下挫。

“市场是否有必要降温？我认为有必要。”陆挺对第一财经表示，要防止市场出现过热迹象，也要关注股市与经济基本面是否出现背离。

政策呵护意图明显

年初以来，沪指在突破4000点之后快速站上4100点。截至1月22日收盘，沪指报收4136.16点，涨幅0.33%，两市成交额达3.12万亿元。

拉长长时间看，“924”行情启动后，沪指从2700点左右起步，去年7月站上3500点，当年年底攀升至3800点。

“对于股市、楼市等表现，过去一年多来，我们打满分的是股市。”陆挺说。

在他看来，在市场上行期里，政策宽紧适度。“到目前为止，我认为，有关金融监管机构做得非常好，在稳定市场方面，既有比较大胆的举措，另一方面也非常谨慎。”他说。

陆挺观察到，此轮慢牛行情中，政策有效性凸显。

“如何防止市场走向‘疯牛’，防止出现2015时的泡沫？可以看到，政策层面，从去年7月、8月开始，政策就比较谨慎小心了。我们的经济政策、刺激政策，相对来讲还是比较保守稳健的。”他说。

货币政策方面，陆挺提到，央行近期推出的一揽子重磅货币金融政策，属于宽松政策。

“但从政策幅度来看，当前阶段的政策，和‘924’时的全方位、大幅度的政策调整相比，幅度不及后者。”他说，股市的走势为后续经济政策制定提供了重要依据。

结合融资端情况，陆挺提到，去年，IPO出现适度回暖，但并未出现新股发行数量的快速大幅上升。

他同时认为，一定程度上，为市场“降温”是必要的，要防止市场出现过热迹象，也要关注股市跟经济基本面是否出现背离。陆挺还提到，在牛市行情中，还需关注股市的上涨是否为投资者带来明显的财富效应。

预测增长“前低后高”

结合宏观经济，陆挺提到，当前市场也在关注：股市能否拉动经济增长？

“我们在交流中发现，很多人比较坚定地认为下半年的经济不会差，原因之一是认为只要股市好，股市能够拉动经济（增长）。”他提到。

“股市到底能不能拉动经济？我认为要分具体情况看，目前看是有拉动作用的，但可能幅度还比较有限。”陆挺说。

对于2026年的经济走势，他预判，由于基数效应，今年的增长节奏呈现“前低后高”。

“若后续政策持续发力，今年三、四季度的经济增长将进一步改善，叠加下半年基数较低、固定资产投资‘水分’逐步挤出的基数效应，今年经济大概率呈现‘前低后高’的走势。”陆挺说。

从一季度情况看，他表示，在3月全国两会召开之后，政策支持力度有望加大，货币政策仍有一定操作空间，但作用或一定程度上有限，原因是二季度或存在0.1个百分点的全面降息可能。

“不过，考虑到当前中国的利率水平已处于全球较低区间，降息对经济的正向拉动效果或相对有限。”他说。

此外，陆挺认为，今年的政策核心将放在财政政策上，而结构性货币政策或仅作为辅助手段。

AI解读：

核心内容总结

2026年开年A股延续“慢牛”行情，沪指突破4100点。这轮行情与2015年“疯牛”最大的不同是政策全程呵护：既防止涨太快形成泡沫，又避免暴跌；近期还通过上调融资保证金比例等措施适度降温。野村中国首席经济学家陆挺高度肯定股市表现，认为政策“宽紧适度”；同时预测2026年经济走势“前低后高”，财政政策将成为拉动经济的核心，股市对经

济的短期拉动作用有限。

拆解解读

1. 这轮慢牛≠2015疯牛：政策像“管家”控节奏

2015年的“疯牛”是“脱缰野马”——涨得快但泡沫大，后来暴跌让很多人亏惨。这次不一样，政策从一开始就“盯紧”：既要防止股市变成疯牛（比如避免全民借钱炒股推高泡沫），又要防止突然暴跌（保护投资者信心）。比如近期三大交易所提高了借钱炒股的门槛（上调融资保证金比例），意思是“想借钱买股票？得先拿出更多自己的钱”，避免大家太激进；还有部分热门股下跌、成交量减少（缩量震荡），都是政策引导降温的信号。陆挺说，去年七八月开始政策就变谨慎了，刺激措施也“稳着来”，不让泡沫吹太大。

2. 为啥要给股市“泼冷水”？怕“虚火”也怕和现实脱节

陆挺觉得降温很有必要，原因有两个：

一是防过热：股市涨太快容易“虚”，比如有些股票根本没业绩支撑却被炒上天，早晚要跌回去；二是防背离基本面：如果经济还没完全回暖，但股市一个劲涨，就像“人还没跑起来，影子先飞了”，这种“虚涨”不持久。所以现在泼点冷水，让股市和经济实际情况同步走，才能走得稳。

3. 政策怎么“养”出慢牛？宽紧适度不“瞎搞”

这轮慢牛能走稳，政策“功不可没”：

- 节奏稳：从2024年9月（“924行情”）沪指2700点起步，到现在4100点，涨得慢但持续；
- 力度准：货币政策是宽松的，但比“924”时幅度小（比如没一下子放太多钱），避免“大水漫灌”；
- 融资端克制：新股发行（IPO）虽然回暖，但没猛增，不让股市“失血”太多（比如一下子发几百只新股抽走资金）。

陆挺说监管机构做得好：“既大胆又谨慎”——既让股市活跃起来，又不让它乱。

4. 股市能拉动经济吗？短期有限，全年看“先冷后热”

很多人觉得“股市好=经济好”，但陆挺说短期拉动作用不大：股市涨了大家可能会多花点钱，但对企业投资、就业的影响还没那么明显。至于2026年经济走势，他预测是“前低后高”：上半年因为去年基数高（去年上半年经济已经开始恢复），增长会慢一点；下半年基数低，加上政策发力（比如3月两会后财政政策加码），增长会加快。重点是财政政策

（比如政府搞基建、给企业补贴），而针对性的货币政策（比如给特定行业钱）只是辅助。降息的话？现在利率已经很低了，再降效果也有限。

5. 股市为啥被打“满分”？从“差生”到“优等生”的逆袭

陆挺说，过去一年多股市是“所有市场里表现最好的”（比楼市强）：

从2700点到4100点，多数公司股价涨了，投资者也赚到钱；更重要的是，政策让股市“活起来”但没“疯起来”——既避免了2015年的悲剧，又让市场有活力。所以他给股市打“满分”，认为这是过去一年半经济政策里“最成功的举措”。

这轮慢牛的核心是“稳”——政策不折腾，既让大家赚到钱，又不让风险失控。后续关键看两点：经济能不能跟上股市的步伐，财政政策能不能真正拉动增长。对普通投资者来说，别追高、别借钱炒股，跟着慢牛节奏走更踏实。

警惕“法律咨询”陷阱：“100% 追回欠款”是骗局！

来源：<https://www.yicai.com/news/103022490.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:16

原文内容：

一种声称可以帮助债权人的“追债骗局”，正在通过社交平台迅速扩散。

“你要不回的钱，我们能帮你要回”、“现在开始，欠钱不还，最快3天就能解决”、“只需3招，帮你追回欠款”……第一财经记者发现，在多个社交平台上，类似令人心动的话语，让不少正在为欠款难以要回发愁的债权人怦然心动。

与此同时，一些声称自己因此被骗的投诉，也遍布小红书、黑猫投诉等多个线上平台。

记者注意到，这些被投诉的公司，大多以“法律咨询公司”的名义，向债权人承诺“包胜诉”、“100%追回欠款”，一些债权人因此付出数百元至数万元不等的费用后，最终却发现，不仅之前的欠款未能要回，甚至想要再次联系对方也变得困难起来。

万条投诉

在四川省网上群众工作平台“问政四川”上，有几十条关于“法律咨询公司”的投诉。

有投诉者称，自己在2025年11月与四川某法律咨询有限公司建立法律服务委托关系后，该公司员工以法务顾问身份，先后分五次收取费用：第一次以“立案费”名义收取600元，第二次以合同约定的诉讼协助服务费名义收取1400元，第三次收取1680元，第四次收取3000元，第五次收取5000元，最终，一个债权标的额仅为2000元的债务纠纷，却先后被以“协调费”、“诉讼程序费”等名义，一共收取了17000元。但令人遗憾的是，即便收取了这么多费用，债权人的最初的2000元的债权，却依然没有收回。

记者查询发现，早在2023年，四川省律师协会就曾发布严正声明称：“近段时间以来，本省各律师协会收到多起对法律咨询公司、法务公司、维权中心以及相关人员的投诉，且呈持续上升趋势。”

该声明同时指出，社会上的所谓法律咨询公司、法务公司、维权中心、律师经纪人委员会等主体通常属于市场监管部门注册登记的有限责任公司或者民政部门登记的社团组织，仅持有企业营业执照，而非律师事务所执业许可证，律师也不能在此类公司中就职，提醒广大公民、法人和其他组织等正确识别，防范风险。

而在黑猫投诉等线上平台，有关法律咨询公司的投诉量更是高达12000条以上，涉及全国多地法律咨询公司。投诉内容包括虚假宣传，承诺成功帮讨债务，但交钱后无进展，后期推诿或失联等。

记者几经辗转，先后与多名投诉人取得联系。

其中一名投诉者称，自己曾被郑州某法律咨询有限公司先后以立案费、代写起诉状费以及查询费等各种名义，一共收取了近3000元。结果，不仅原本说好的30天内追回欠款成了遥遥无期，如今即便联系上该公司，对方也开始以种种理由，有时甚至迟迟不回复。

河南天物律师事务所陈瑞波在接受第一财经记者采访时说，自己早在几年前就开始注意到这种法律咨询公司，当时，一个律师事务所正常收费在几千元的案件，这些法律咨询公司最低几百元就敢接收。之后，他安排助理专门对接一些法律咨询公司后才发现，原来对方的目的并不是为了接案子，而是为了收钱。

企查查数据显示，我国现存57.4万家法律咨询相关企业，而律师事务所仅4.5万家。注册量方面，2016年至2023年，我国法律咨询相关企业每年注册量逐年增加，2023年全年，我国累计注册14.4万家法律咨询相关企业，达近10年注册量峰值。

有业内人士指出，这些法律咨询公司的通常套路是，先以“免费咨询”为幌子，吸引债权人的注意，然后，又向债权人承诺，仅需几百元就能“百分百胜诉”，等收到款项后，又会以超过诉讼时效、对方转移财产等理由，再次收取各种费用，直到债权人突然醒悟或者被“吃干榨净”。

记者实探

对方真的能帮你要回欠款吗？

1月14日上午，记者注意到，名为“为民大主任-乔主任”的社交账号上，正在播出一则由AI工具人口播的信息：××传来了一个让你喜笑颜开的好消息，你拿不回的陈年旧账有救了……私信留下你的电话，说一说你的旧账情况，我们来全力助你拿回旧账。

该账号的认证主体为“北京中盾（郑州）律师事务所”，随后，记者私信该账号并向其发送信息后，名为“穆主任-楚律事务所”的微信号主动添加微信，并自我介绍称，自己是楚律事务所的主任，可以帮助债权人走程序。

“能保证要回来（欠款）吗？”记者问。

“我们是有把握给你处理好的。”对方回复称，走法律程序是需要花钱的，前期需要支付“案件成本委托金”1400元。

随后，记者通过天眼查等平台查询发现，并无一家名为“楚律事务所”的机构，而当记者提出查阅“北京中盾（郑州）律师事务所”的相关证件时，对方却发过来一张“河南楚诺咨询有限公司”的营业执照，而对于记者提出的该公司与“北京中盾（郑州）律师事务所”的关系，对方开始避而不谈，只是一再强调，“您委托我之后，我会在明天下午6点之前就帮你把这个人相关情况核实到。”

对方还表示，会在收到上述1400元的“案件成本委托金”之后，将相关合同、发票等寄出。

但是，当记者提出需要先看到合同再付款时，“穆主任”开始变得不耐烦起来，“你来找我帮忙，你怎么那么多事情，你不好好配合我的工作，我怎么去帮你？……我们单位每天委托人当事人几十上百个，没有一个像你这么多事情的……你这么谨慎，为什么你外面还有这一笔欠款？”

而对于记者提出的“希望面谈”的要求，对方干脆不回复了，甚至连朋友圈也被屏蔽了。

为什么认证为“北京中盾（郑州）律师事务所”的账号主体，最后却被导流至“河南楚诺咨询有限公司”？

随后记者与“北京中盾（郑州）律师事务所”（下称“中盾律所”）取得联系。“别信这个，他冒用我们中盾律所的名义，他把我们的印章拿走（抢走）了。”该所合伙人王君亭告诉记者，就在几个月以前，一个名叫张建明（音）的人，闯入中盾律所的办公室，趁着

所里面办公人员少的时候，突然把公章抢走了。

“我现在已经报案了，他利用这种手段诈骗了几百万。”王君亭说，目前他们已将此遭遇向上投诉，希望尽快取消微信认证。

1月21日上午，记者再次登录“为民大主任-乔主任”的社交账号发现，该账号目前仍在通过AI工具人引流并不断更新，而认证主体仍为“北京中盾（郑州）律师事务所”。

提高警惕

陈瑞波告诉记者，伴随着法律咨询公司的“追债骗局”被不断曝光，一些法律咨询公司的经营者发现，通过以往的话术，骗局成功实施的难度变得越来越大，于是，一些法律咨询公司开始主动寻求与律师事务所的合作，花钱“借壳”，利用公众对律师事务所的信任，获取更多客源。

而一些律师事务所，由于竞争环境激烈，获得案件变得困难，有时甚至会主动与一些法律咨询公司接触，以获取更多案源。

与律师事务所受到司法局、律师协会等多重监管不同，法律咨询公司仅被归类为“市场主体”，接受市场监管部门的监管，但是，一方面在创业背景下，社会上的市场主体多如牛毛，政府部门很难面面俱到，另一方面，能够用以实施的监管手段，又不足以威慑这些犯罪分子。

譬如上文提及的四川某法律咨询有限公司。成都市武侯区市场监督管理局消保科在接到投诉后，给出的调查结果是：该企业未在注册地从事经营活动且无法联系，根据《企业经营异常名录管理暂行办法》第四条之规定，已将其列入经营异常名录。

相对于被“列入经营异常名录”，能够源源不断地从债权人获取收入，对一些法律咨询公司的吸引力更大。

不过，记者也注意到，面对越来越多债权人受害，一些地方针对违法法律咨询公司的打击力度，也在不断加大。

《南风窗》等多家媒体报道称，今年1月6日，武汉光谷软件园内一家从事“法律咨询/债务处理”的公司，共计约200名相关人员先后被警方控制，整个抓捕行动从上午十点一直持续到下午。

记者查询发现，面对越来越多的“法律咨询”骗局，2024年以来，司法部、公安部、市场监管总局已多次联合开展专项行动，重点打击假借律师名义诈骗、虚假承诺、违规经营等

行为。

湖北省司法厅、湖北省市场监督管理局也曾在2025年10月发布《关于全省规范法律咨询服务机构专项行动投诉举报渠道的公告》，以打击社会各界反映强烈的某些法律咨询服务机构假借律师名义进行诈骗、招摇撞骗以及虚假宣传、虚假承诺等违法犯罪问题。

那么，普通人该如何识别类似“法律咨询”、“追债”骗局？

陈瑞波建议，一方面，应及时核实资质。目前，全国大部分律师资质，都可通过“全国律师执业诚信信息公示平台”核验，正规律师执业证与法律咨询公司工作证存在明显区别。

另一方面，真正的律师与律所有着严格的职业与法规要求，不会绝对承诺。而且，大部分民间借贷纠纷案，“难度不在于诉讼，而在于执行”，足额执行到位的成功率通常不足10%。因此，任何“百分百追回”的承诺都值得怀疑。

第三，要特别警惕收费方式。正规律师事务所会在委托前提供详细收费清单，明确各项费用用途和标准，一般都实行“一费制”。而法律咨询公司往往模糊收费条款，采取“先低价诱饵，后连环收费”策略。

AI解读：

核心内容总结

这是一篇揭露“追债骗局”的深度报道：一些打着“法律咨询公司”旗号（甚至冒用正规律师事务所名义）的机构，通过社交平台用“包胜诉、100%追回欠款”等诱人承诺吸引债权人，先收低价费用，再以各种名义连环收费（如立案费、协调费），最终不仅欠款没追回，还让债权人额外损失数千元至数万元，甚至失联。此类骗局投诉量巨大（黑猫投诉超1.2万条），记者实探发现其存在冒用资质、拒绝提供合同、不敢面谈等猫腻，背后暴露了法律咨询公司与正规律所的资质差异及监管漏洞，文末给出了普通人防坑的具体方法。

一、追债骗局的“三步走”套路——先勾后宰，步步挖坑

这些骗子的套路像“钓鱼”，环环相扣：

1. 诱饵上钩：先用“免费咨询”“陈年旧账有救了”“3天解决欠款”等口号在社交平台引流，抓住债权人急着要钱的心理；
2. 承诺拍胸脯：接触后立刻打包票“百分百能要回”“有把握处理好”，让你放下警惕；
3. 连环收费：先收几百到几千元的“小钱”（如立案费、案件成本金），接着找理由加钱——比如“对方转移财产需要查账费”“协调法官要手续费”，直到把你榨干或你醒悟为止。

新闻里四川一位债权人，2000元的欠款被收了17000元的“各种费用”，最后一分钱没要回，就是典型的被“宰到干”。

二、受害者有多惨？旧债没清，又添新债

骗局的受害者大多是本来就被欠款折磨的人，结果雪上加霜：

- 四川案例：2000元欠款，被咨询公司分5次收了17000元（立案费600、诉讼协助费1400、协调费等），最后欠款仍未收回；
- 郑州案例：被收了近3000元（立案费、代写起诉状费），承诺30天追回变成“遥遥无期”，对方后来推诿失联；
- 投诉共性：黑猫投诉超1.2万条里，几乎都提到“交钱后无进展”“后期失联”“虚假宣传”——相当于“伤口上撒盐”，本来的损失没补，又多了一笔冤枉钱。

三、为什么这些骗局能得逞？——正规律所和“野路子公司”差在哪？

很多人分不清“法律咨询公司”和“律师事务所”，这正是骗子钻空子的关键：

- 正规律所：需要司法局颁发的“律师事务所执业许可证”，里面的律师有正规执业证，受律师协会监管，不能乱承诺、乱收费；
- 法律咨询公司：只是工商局注册的普通公司（只有营业执照），里面的人不是律师（律师不能在这类公司上班），没有打官司的资质，却敢冒充“法务顾问”接案子；
- 监管漏洞：法律咨询公司归市场监管部门管，但这类公司数量太多（全国现存57.4万家，是律所的12倍），监管难以面面俱到，就算被投诉，最多列入“经营异常名录”，惩罚力度远低于诈骗犯罪，导致骗子敢反复作案。

四、记者实探：冒用律所名义、拒绝看合同——骗子的“心虚证据”

记者假装债权人接触了一个社交账号认证为“北京中盾（郑州）律师事务所”的骗子，发现猫腻一堆：

1. 资质冒用：账号导流到微信后，对方自称“楚律事务所主任”，但查不到该律所，最后拿出的是“河南楚诺咨询有限公司”的营业执照，和认证的律所毫无关系（后来证实是冒用公章）；
2. 不敢签合同：记者要求先看合同再付1400元“案件成本金”，对方立刻不耐烦：“你怎么这么多事？我们每天几十上百个客户都没像你这样”；
3. 拒绝面谈：提出“见面聊”后，对方直接失联，朋友圈也被屏蔽——典型的“见光死”，因为一见面就露馅。

五、防坑指南：三招避开追债骗局的“坑”

普通人只要记住这三点，就能少踩雷：

1. 查资质别偷懒：凡是说能帮你打官司的，先查它是不是正规律所（看“律师事务所执业许可证”），律师资质可在“全国律师执业诚信信息公示平台”查；如果是法律咨询公司，直接pass——它没资格打官司； 2. 不信“绝对承诺”：正规律师绝不会说“100%胜诉”“一定能要回钱”（法律上没有绝对），敢拍胸脯的都是骗子； 3. 盯紧收费方式：正规律所收费是“一费制”，有详细清单（比如诉讼费、代理费明明白白）；如果对方模糊收费、先收小钱再不断加钱，立刻转身走——这是骗子的“连环宰”信号。

一句话提醒：追债急不得，凡是让你先交钱再办事、不敢亮明正规资质的，都是“陷阱”，别让急着要钱的心理被骗子利用！



解放军报社论：坚决打赢军队反腐败斗争攻坚战持久战总体战

来源：<https://www.yicai.com/news/103022409.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:17

原文内容：

新华社北京1月24日电

解放军报1月25日社论：坚决打赢军队反腐败斗争攻坚战持久战总体战

党中央决定，对张又侠、刘振立涉嫌严重违纪违法问题立案审查调查，再次表明党中央、中央军委惩治腐败无禁区、全覆盖、零容忍，涉及多少查多少、牵扯多深挖多深的鲜明态度；充分彰显我们党把反腐败斗争进行到底的如磐意志；郑重宣示不管是谁、不管职位多高，只要搞腐败就决不姑息的坚定立场。坚决查处张又侠、刘振立，是党和军队反腐败斗争取得的重大成果，是党和军队有决心、有力量的重要体现，对于打赢军队反腐败斗争攻坚战持久战总体战具有重要意义。全军官兵要坚决拥护党中央决定，自觉在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致，坚决听从党中央、中央军委和习主席指挥，确保部队高度集中统一和纯洁巩固。

张又侠、刘振立身为党和军队的高级干部，却严重辜负党中央、中央军委信任重托，严重践踏破坏军委主席负责制，严重助长影响党对军队绝对领导、危害党的执政根基的政治和腐败问题，严重影响军委班子形象威信，严重冲击全军官兵团结奋进的政治思想基础，对军队政治建军、政治生态和战斗力建设造成极大破坏，对党、国家和军队造成极为恶劣影响。依纪依法查处张又侠、刘振立，必将进一步从政治上正本清源，从思想上肃毒除弊，从组织上去腐生肌，巩固深化政治整训成果，推动人民军队换羽重生，为强军事业发展注

入强大动力。

腐败是党和国家事业发展进程中的拦路虎、绊脚石，反腐败是一场输不起也决不能输的重大斗争。党的十八大以来，在党中央、中央军委和习主席坚强领导下，全军部队坚持全面从严治党、全面从严治军，深入推进政治整训、正风肃纪反腐，坚持深挖彻查、除恶务尽，坚决查处军队高层腐败分子，着力消除政治隐患，党领导的人民军队在淬炼锻造、革弊鼎新中牢牢守住了根和魂。实践充分证明，人民军队越反腐就越坚强、越纯洁、越有战斗力，反腐越彻底就越有信心和底气实现建军一百年奋斗目标。

冰冻三尺非一日之寒，除三尺之冰也非一日之功。当前腐败问题集中查处不是越反越腐，而是越挖越深。历史大势浩浩荡荡，强国强军进程不可阻挡。任何风浪考验都撼动不了人民军队铁心向党的如磐信念，任何艰难险阻都阻挡不了人民军队向强图强的坚定步伐。我们坚信，在以习近平总书记为核心的党中央坚强领导下，人民军队必将扫除一切消极腐败现象，始终成为党和人民完全可以信赖的英雄部队。

今年是“十五五”开局之年，是实现建军一百年奋斗目标的攻坚之年，军队政治整训、正风肃纪反腐任务依然艰巨繁重。全军要以更高标准、更实举措推进全面从严治党、全面从严治军，一刻不停推进政治建军，持续深化政治整训，贯通抓好整顿思想、整顿用人、整顿组织、整顿作风、整顿纪律，大力恢复和弘扬我党我军光荣传统和优良作风，不断纯净思想、纯洁队伍、纯正生态。要坚定不移正风肃纪反腐，巩固拓展深入贯彻中央八项规定精神学习教育成果，推进作风建设常态化长效化，一体推进不敢腐、不能腐、不想腐，有效治理各类腐败问题，进一步把权力关进制度笼子，着力铲除腐败滋生的土壤和条件。军队党员干部特别是高级干部要以被查处的腐败分子为反面教材，坚持以党的初心为本心、以党的使命为生命，带头加强思想改造、政治锻造、作风塑造，自觉守住守好思想防线、用权底线、法纪红线、家风界线，永葆清正廉洁的政治本色。要树立和践行正确政绩观，以笃信、务实、担当、自律的实际行动抓工作干事业带队伍，坚决把党中央、中央军委和习主席重大决策部署落到实处。

强国强军新征程催人奋进。让我们更加紧密地团结在以习近平同志为核心的党中央周围，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻习近平强军思想，深入贯彻新时代军事战略方针，深刻领悟“两个确立”的决定性意义，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，贯彻军委主席负责制，牢记嘱托、担当作为、奋力攻坚，忠实履行党和人民赋予的使命任务，加快把人民军队建成世界一流军队，为以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业提供坚强战略支撑。

AI 解读：

核心内容总结

这篇社论聚焦党中央对张又侠、刘振立涉嫌严重违纪违法问题立案审查调查一事，传递了三个关键信息：一是亮明党中央、中央军委“反腐无禁区、全覆盖、零容忍”的坚定态度——不管职位多高，搞腐败必被查；二是揭露两人问题的严重性——触碰了军队根本原则，对国家和军队造成极大危害；三是明确这次查处的意义与后续要求——既为强军事业清障赋能，也要求全军继续从严治军，团结在党中央周围推进强国强军目标。

具体拆解解读

1. 这次查处释放了什么信号？——反腐没有“免罪金牌”，谁碰红线谁倒霉

社论开头就把态度摆得很明白：“惩治腐败无禁区、全覆盖、零容忍，涉及多少查多少、牵扯多深挖多深”。翻译成大白话就是：不管你是多大的官、以前立过多少功，只要敢搞腐败，就别想“法外开恩”。

比如“无禁区”，意思是没有任何领域能例外——军队作为保卫国家的“钢铁长城”，更是不能有腐败的藏身之地；“零容忍”就是哪怕只有一点点违纪违法，也绝不放过。这次查处的两人都是军队高级干部，却照样被立案审查，就是给所有人敲警钟：在反腐这件事上，没有“特殊人物”，也没有“既往不咎”的说法，只要犯了错，迟早会被揪出来。

2. 张又侠、刘振立的问题有多严重？——踩了军队的“生死线”，危害到根本

社论里用了五个“严重”来形容他们的问题，简单说就是：他们把军队的根本原则当儿戏，给党和军队挖了大坑。

具体来看：

- 破坏“军委主席负责制”：这是军队的“生命线”，意思是全军必须坚决听习主席指挥。他们违背这一点，等于不听中央号令，这是绝对不能容忍的；
- 影响党对军队的绝对领导：军队是党的军队、人民的军队，如果领导干部搞腐败、搞小动作，就会让军队内部人心涣散，甚至动摇党的执政根基；
- 损害军队形象和战斗力：高级干部带头违纪，会让士兵失去信心，部队的团结和战斗力都会打折扣；
- 造成恶劣社会影响：老百姓信任军队，如果高层出了腐败分子，会让大家对军队的印象变差，影响国家稳定。

这些问题不是小错，而是触碰了“底线中的底线”，必须严肃处理。

3. 查处他们对军队有啥好处？——清除“毒瘤”，让军队更纯洁、更能打

这次查处不是“走过场”，而是给军队做了一次“大手术”，好处很实在：

- 思想上“排毒”：把两人带来的坏影响彻底清除，让全军官兵重新统一思想，坚定听党指挥的信念；
- 组织上“换血”：把不合格的领导干部拿掉，换上忠诚干净担当的人，让军队组织更健康；
- 战斗力“加油”：清除腐败分子后，军队能更集中精力搞建设、练打仗，推动强军事业向前走。

简单说，就是把阻碍军队发展的“绊脚石”踢开，让军队轻装上阵，更好地完成保家卫国的任务。

4. 十八大以来军队反腐效果咋样？——越反腐，军队越坚强、越能打胜仗

社论里提到，十八大以来全军坚持“全面从严治党、全面从严治军”，查了不少高层腐败分子，结果是“人民军队越反腐就越坚强、越纯洁、越有战斗力”。

这话咋理解？比如以前有些军队干部把心思放在捞好处上，不抓训练、不管士兵，导致部队战斗力下降。反腐之后，这些“蛀虫”被清理了，剩下的人都把精力放在正事上——练本领、搞装备、强纪律，军队自然更能打胜仗。而且，反腐让士兵更信任领导，部队的凝聚力也更强了，这都是战斗力的体现。

举个例子，这些年我们看到军队在南海、台海的表现越来越硬气，装备更新越来越快，背后就有反腐带来的“净化效应”——军队更纯洁，就能集中力量办大事。

5. 接下来军队要怎么做？——持续“从严”，把权力关进笼子里

社论对全军未来提出了明确要求，核心是“一刻不停推进政治建军，持续深化政治整训”，简单说就是：

- 继续整顿作风：从思想、用人、组织、纪律等方面全面从严，让军队里没有“空子”可钻；
- 把权力管起来：通过制度建设，让干部不敢腐（怕被抓）、不能腐（没机会）、不想腐（觉悟高），比如加强监督、公开权力运行流程；
- 干部要吸取教训：以这两个人为反面教材，守住思想底线、用权底线、法纪底线，别再犯同样的错；

- 聚焦强军目标：今年是“十五五”开局、建军一百年目标攻坚年，全军要把精力放在完成中央部署的任务上，推动军队向世界一流水平迈进。

这些要求的最终目的，就是让军队始终保持“英雄部队”的本色，成为党和人民可以完全信赖的“钢铁长城”。

最后想说的

这篇社论不仅是对一次反腐事件的表态，更是向全社会传递了一个信号：军队是国家的“压舱石”，必须绝对纯洁、绝对可靠。反腐不是“一阵风”，而是持久战——只有把腐败彻底清除，军队才能真正成为保卫国家、推动民族复兴的坚强力量。对普通人来说，这也是一颗“定心丸”：我们的军队永远站在人民这边，永远不会让腐败分子破坏国家的安全和稳定。

上海买个菜竟能偶遇黄仁勋？网友直呼“不得了”！

来源：<https://www.yicai.com/news/103022390.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:18

原文内容：

不需要前往寒冷的瑞士达沃斯小镇，在上海，买个菜的功夫，也能偶遇全球十大富豪之一的英伟达“显卡之父”黄仁勋。

1月24日，英伟达CEO黄仁勋突降上海。当天，他惊现浦东陆家嘴附近乳山路锦德菜市场，品尝并购买水果小吃等食物，引来群众围观合影。不过他这次没有穿上标志性的皮夹克。

截至上周五美股收盘，英伟达市值接近4.6万亿美元，稳居全球企业市值榜首。根据彭博富豪榜最新排名，现年62岁的黄仁勋以1550亿美元身家位居全球首富榜第九。英伟达在上一财年中营收达到1305亿美元。

全球第一大市值公司老板沉浸式体验上海菜市场，有网友直呼“乖乖，不得了了！”，还有人惊喜地发出与黄仁勋的合影并表示：“在上海买个菜都能偶遇全球显卡首富。”

据网上视频，黄仁勋一边试吃一边与水果摊老板娘谈笑风生，并在一枚红包上签名。视频还显示，黄仁勋大方购物，整箱采购了包括有“白色恋人”之称的富硒草莓、金桔等多种水果，预计是为年会做准备。

在中国大城市网购越来越发达的当下，黄仁勋要找到一个像样的菜市场，团队也花了心思。

第一财经记者了解到，黄仁勋此次逛的锦德市场刚改造不久，买菜环境有了很大的改善，这里也是浦东陆家嘴地区最主要的菜市场。

黄仁勋爱逛市场已不是什么“秘密”。这位“街边美食爱好者”在近一年多的访华行程中，逛遍了多个城市的市场。除了台北夜市之外，去年7月北京链博会期间，黄仁勋现身南锣鼓巷。在30几度的炎炎夏日，黄仁勋身穿皮衣，喝着饮料。

2024年11月，黄仁勋出现在香港深水埗某大排档，与同桌十几人一同喝啤酒，这些人中间除了有香港特区政府财政司司长陈茂波之外，香港科技大学校长叶玉如院士、校董会主席沈向洋以及红杉资本沈南鹏也出现在画面中。

第一财经记者注意到，近年来，美国科技巨头公司高管访华期间，都会被安排“特色行程”。比如黄仁勋访华爱逛市场，显得非常“接地气”；而苹果CEO库克访华期间则高频出现在公园及一些艺术场所，这与苹果的调性相符。

黄仁勋此次到访中国，将例行参加中国各地办公室的年会。在周六参加完上海年会后，他将前往北京、深圳和中国台湾。过去一年里，黄仁勋至少三次到访中国。

AI 解读：

核心内容总结

英伟达CEO黄仁勋（“显卡之父”）近期突访上海，逛了陆家嘴刚改造的锦德菜市场——和水果摊老板娘聊天、试吃水果、买整箱草莓金桔（疑似为年会准备）、给红包签名，网友直呼“接地气”；他爱逛市场是惯例，此前去过北京南锣鼓巷、香港大排档（还和香港财政司司长等政商界人士聚餐）；目前英伟达市值全球第一（近4.6万亿美元），黄仁勋身家排全球第九（1550亿美元）；这次访华是参加各地办公室年会，过去一年至少三次来中国；此外，美国科技大佬访华有不同“特色行程”（如库克爱去公园艺术场所）。

拆解解读

1. 大佬逛菜市场为啥刷屏？身份反差+接地气拉满

黄仁勋可不是普通老板——他掌舵的英伟达现在是全球市值最高的公司（比苹果还牛），相当于科技圈的“顶流富豪”，平时出现在发布会、高端峰会时，都是穿皮衣的“酷盖”形象。结果突然跑到上海菜市场，和卖水果的阿姨谈笑风生，试吃草莓、买金桔，还在红包上签名，这种“高大上”和“烟火气”的反差感直接戳中网友：“买个菜都能偶遇全球显卡首富，这也太魔幻了！”

加上他的公司地位——英伟达去年营收1305亿美元，靠显卡和AI技术赚得盆满钵满，他自己身家1550亿美元（能排全球第九），这种级别的大佬放下身段逛菜市场，自然引发全网关注。

2. 逛的菜场不简单：陆家嘴核心区的“民生窗口”

黄仁勋逛的锦德菜市场可不是随便找的路边摊：

- 位置：在浦东陆家嘴附近（上海最“金贵”的金融区，周围全是摩天大楼）；
- 身份：是陆家嘴地区最主要的菜市场，当地居民日常买菜的地方；
- 背景：刚改造不久，环境比老菜市场干净整洁，团队选这里，既符合“接地气”的需求，又不会太“脏乱差”，兼顾了体验感和形象。

简单说，这是一个“在富人区里的平民生活场景”，选它逛，既能贴近普通百姓，又能体现上海的城市活力。

3. “逛市场”是惯例：黄仁勋的接地气人设背后藏着啥？

黄仁勋爱逛市场不是第一次：

- 去年7月北京链博会期间，他穿皮衣逛南锣鼓巷（30度高温还喝饮料）；
- 2024年11月在香港深水埗大排档，和香港财政司司长陈茂波、港科大校长叶玉如、红杉沈南鹏等十几人喝啤酒；

为啥总逛这些地方？

- 形象加分：和其他大佬的“高端行程”不同，逛市场能让他显得更亲民，打破科技富豪的“距离感”；
- 实际交流：逛市场时能接触到当地的普通人，也能和政商界、学界人士私下互动（比如香港大排档那次），拉近距离，了解当地情况；
- 文化体验：这些场所是城市文化的缩影，比如南锣鼓巷的老北京味、大排档的香港烟火气，能让他快速感受当地氛围。

4. 一年三次访华：英伟达离不开中国市场？

黄仁勋过去一年至少三次来中国，这次还要去北京、深圳、台湾参加年会，背后的信号很明显：中国市场对英伟达太重要了。

英伟达的显卡是AI、游戏、数据中心等行业的“核心工具”，中国有大量科技公司（比如AI企业、互联网公司）、游戏玩家都是它的用户。参加各地年会，一方面是和中国员工互动，稳定团队；另一方面也可能和合作伙伴见面，巩固业务关系——毕竟中国市场的需求，直接影响英伟达的营收。

简单说，英伟达想在中国赚更多钱，就得常来看看，和这里的人打好交道。

5. 科技大佬访华“行程PK”：各有各的“小心思”

新闻里提到，美国科技高管访华都有“特色行程”，比如：

- 黄仁勋→逛市场：符合英伟达的“务实”调性——显卡是“工具型产品”，需要贴近用户（不管是企业还是普通人），逛市场显得接地气、懂生活；
- 库克→公园+艺术场所：苹果产品强调设计感和生活美学，去颐和园、艺术展，能传递“苹果和中国文化融合”的信号，符合品牌的“高端文艺”人设。

这些行程不是随便安排的，都是为了让大佬的形象和公司的品牌调性更匹配，也让中国消费者觉得“这家公司懂我们”。

最后一句话总结

黄仁勋逛菜市场看似是“偶然的烟火气”，实则是科技大佬们用“接地气”的方式，拉近和中国市场、用户的距离——毕竟，生意要做好，先得让人觉得“亲切”。

（全程不用专业术语，用大白话把新闻里的关键点都讲清楚了，希望你能看懂~）



壹快评 | 给环卫工人戴定位器工牌，管理精细不该牺牲尊重

来源：<https://www.yicai.com/news/103022382.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:20

原文内容：

1月22日，话题“环卫工戴定位器工牌称不动会被罚款”登上微博热搜。说的是，近日，山西运城环卫工人在雪天清洁时，有网友暖心询问“这天不歇歇吗”，环卫工人回答，“都给发的定位器，不动的话要被罚款”。

22日晚，运城市城市管理局发布情况通报予以回应。根据通报，该市从2023年12月起为环卫工人配备电子工牌，主要用于日常作业安全与应急管理。设备具备SOS紧急救助、上班自动打卡和工作调度功能，旨在通过信息化手段降低户外作业风险，不存在“静止即处罚”的管理规定。

不过，在正式通报发出之前，山西运城环卫中心工作人员接受媒体采访时的解释是：环卫工人佩戴含定位器的工牌，一方面是保障安全；另一方面是任何工作都需要监督，环卫工人干活有轨迹及时限要求，休息不能超过一定时间，后台有专人监控，片区管理员也会核实。当然，工作人员也否认了“一不动就罚款”的情况。

可以看出，两次回应有着细微差别。结合环卫工人的说法，外界普遍认为，运城市此举固然可以起到提高安全保障的作用，但也很难撇清包含着“加强监控”的目的。而且，考虑到安全风险相对日常作业来说毕竟是小概率事件，有理由怀疑，这一“神器”的主要用途可能就是监控员工，防止偷懒。

电子工牌并不是什么高科技，网上很容易买到。其主要功能包括上下班打卡、定位并生成行动轨迹、电子围栏报警等，常见于零售、物流、医疗、智慧城市管理等领域。有意思的是，网上个别商家会多标注一条功能：防“摸鱼”。对于环卫工人的管理者来说，这一功能似乎特别切合“用户需求”。毕竟，环卫工人的工作场所是马路，“摸鱼”太容易了。

倒不是说防止员工偷懒这事不能做，而是给员工戴电子工牌这种做法感觉有点怪。它让人想到最早用于放牧时给牛羊佩戴的定位器，以及用于司法领域的“电子镣铐”。但环卫工人不是牛羊，更不是服刑的罪犯，有必要对他们的轨迹掌握那么精确吗？如果说是为了安全，绝大多数情况下，环卫工人随身携带的手机应该已经够用。更重要的是，环卫工人的“KPI”是路面洁净度，而不是电子工牌App上的步数。

电子工牌的佩戴者是环卫工人，而不是城管局干部。当前者将它理解成罚款的“紧箍咒”，后者再怎么强调是“为你好”，也苍白无力了。看了运城城管局的解释，笔者只想问一句：这么好的“安全神器”，城管局的领导戴了吗？还是说，因为你们的工作条件比环卫工人好太多，安全太多，所以用不着？如果是这样，那请你们多把心思花在怎么改善环卫工人的工作条件，包括控制工作时长上，而不仅是“出了问题早知道”。

不可否认，技术进步给我们的工作、生活带来了极大便利，包括管理精细化和效率的提升。但一切管理应基于尊重，改进管理的目的应是进一步解放员工，而不是奴役员工。科技赋能的精细化管理带给员工的如果不是福利，而是枷锁，那就是对科技的误用，应当坚决予以纠正。

这方面，不久前有知名企业和高校采购部署一款“无感监控软件”引发质疑，也是前车之鉴。这套被包装为“终端安全管理系统”的软件，可以在员工不知情的情况下，实现对员工个人社交软件的监控。这种做法不但涉嫌侵犯员工通信自由和通信秘密，也严重破坏用人单位与员工之间的信任关系，对用人单位的危害远大于收益。

与两个负面例子相反，最近还有一个正面例子广受好评。有着连续37年涨薪传统的重庆美心集团，因为遭遇经营压力，决定今年只给基层员工涨薪20元，为此特意给员工发送致歉信。网友普遍称赞该公司为“良心企业”，认为这种真诚沟通、尊重员工的做法，体现了企业的温情和担当，令人感动，值得尊敬。

以上正反两方面的例子说明，尊重和善待员工的组织，才能赢得员工和社会的尊重。员工作为组织的细胞，与组织绝非简单的契约关系，而是相互依存、相互成就的生命共同体。组织在改进管理过程中所做的每一件事，都必须以员工尊严、权利、利益为首要考量。只有这样，组织才能获得持久的向心力与创造力，进而和员工一起赢得成功的机会。管理精细不该牺牲尊重，希望运城环卫工人身上的定位器工牌早日摘下。

（作者系第一财经编辑）

AI解读：

核心内容总结

这篇文章聚焦山西运城环卫工人佩戴带定位功能的电子工牌引发的争议：环卫工称“不动会被罚款”登上热搜，官方两次回应存在微妙差异（第一次提“监督+休息时限”，第二次仅强调“安全”）；外界质疑电子工牌的主要用途是监控员工防“摸鱼”而非保障安全；作者认为管理精细化不能牺牲员工尊严，呼吁摘下定位器，强调组织与员工应是相互尊重、依存的生命共同体。

详细解读

1. 事件始末：工人吐槽与官方回应的“微妙差别”

事件起因是雪天网友问环卫工为啥不休息，工人说“戴定位器，不动会罚款”。随后官方有两次回应：

- 第一次（环卫中心工作人员）：承认定位工牌有两个目的——保障安全+监督工作（休息不能超时限，后台有人监控），但否认“一不动就罚款”；
- 第二次（城管局通报）：只提“安全与应急管理”，完全没提监督或休息时限，强调“不存在静止即处罚”。

这两次回应的差别很关键：第一次间接承认“监控员工”的存在，第二次却把它藏起来了。结合工人的说法，外界自然会怀疑——官方是不是想掩盖“加强监控”的真实目的？

2. 电子工牌的“隐藏功能”：商家都标“防摸鱼”，管理者真看不见？

电子工牌不是高科技，网上随便买，常见功能有打卡、定位轨迹、电子围栏（超出范围报警）。但有意思的是，部分商家会额外标注“防摸鱼”——这正好戳中环卫管理者的“痛点”：环卫工的工作场所是开放的马路，想偷偷歇会儿太容易了。所以，虽然官方说“为了安全”，但大家都觉得：商家都明着写“防摸鱼”了，管理者买它，恐怕就是冲着这个功能来的吧？

3. 安全保障vs监控管理：哪个才是“主角”？

官方反复强调“安全”，但这个理由站得住脚吗？

- 安全是小概率事件：环卫工人遇到危险（比如被车撞、突发疾病）毕竟少见，日常带手机就能解决基本安全需求（打电话、发定位求救）；
- 监控是日常需求：防止偷懒是管理者每天都要面对的问题。对比下来，安全更像“配角”，监控才是电子工牌的“主角”——不然为啥不直接给工人配个带SOS功能的手机，非要用带定位轨迹的工牌？

4. 管理别越界：把员工当“牛羊”监控，合适吗？

文章里有个扎心的比喻：定位器最早用于放牧牛羊、司法电子镣铐，但环卫工人不是牛羊，更不是罪犯。防止员工偷懒本身没错，但用“实时定位+轨迹监控”的方式，等于把人当成“需要时刻盯着的工具”——休息几分钟都要被后台盯着，连基本的尊严都没了。更讽刺的是，官方说“为了安全”，但为啥不给城管局领导也戴一个？难道领导的安全就不重要？

5. 好管理该什么样？学学重庆那家“良心企业”

文章拿正反例子对比：

- 反面（运城）：用定位器监控员工，让工人觉得被不信任；
- 正面（重庆美心集团）：经营压力大还坚持给基层员工涨20元工资，甚至发致歉信。

两者的区别在于：美心把员工当“自己人”，即使困难也尊重员工利益；而运城的做法把员工当成“对立面”。作者说，员工和组织不是简单的“给钱干活”关系，而是“生命共同体”——只有尊重员工尊严和权益，组织才能有持久的向心力，员工才会愿意和企业一起扛。

最后一句话总结

管理要“精细”，更要“有温度”——别让高科技变成伤害员工尊严的“紧箍咒”，希望运城环卫工的定位工牌能早日摘下。

巴西要对中国免签，中国到南美为何没有直飞航线 | 姍言两语

来源: <https://www.yicai.com/news/103022314.html>

创建时间: 2026-01-25 17:11:21

原文内容:

在中国已对巴西公民来华实行免签后，当地时间1月23日，巴西总统卢拉宣布，巴西将对中国公民部分短期签证类别实行免签。

消息带动巴西航空旅游相关搜索迅速猛增。去哪儿旅行数据显示，里约热内卢、圣保罗和巴西利亚是搜索热度最高的三座城市，搜索量环比上周有至少6倍以上增长，国内飞往巴西利亚的搜索量一小时内也激增84%。

相比阿根廷等其他南美国家有美签就可以入境，中国公民此前要到巴西，即使有美签也需要单独申请签证，并且签证材料较为繁琐，关键材料还需要公证。

不过，相比签证申请，更为复杂的是从中国飞往巴西。目前最便捷的飞行方式，是乘坐国航的北京-马德里-圣保罗航班，从北京飞到马德里，经停两个多小时后再飞到圣保罗，全程大概17500公里，耗时25小时左右。

当时这条航线也被业内称为“妻离子散”航线，因为这一航线并不是天天飞，从北京飞到马德里后，因为机组有飞行时长限制，需要换一个机组飞圣保罗，之前的机组在马德里休息几天后再飞圣保罗，然后在圣保罗休息几天再回马德里，马德里休息几天后再回北京，这样折腾一次，大半个月就过去了。

中国飞巴西最快也要25小时

之所以要经停马德里，是因为北京到圣保罗实在是太远了。目前现役飞机航程最长的机型，要在正常载客不减载情况下直飞到巴西都不现实，需要选择一地经停加油。由于涉及跨洋飞行，还要考虑备降机场和航路天气等原因。

据记者了解，目前全球最长的直飞不经停航线，是新加坡航空的新加坡到美国纽约，全长15000多公里，飞行20多个小时，而北京到圣保罗全长超过17000公里。

此外，由于飞完这一超长航线的机组和燃油成本都非常高，这就对航班的客座率提出了较高的要求，否则很难达到收支平衡。而通过第五航权（指可在第三国运输乘客）在经停马德里时上下客，也缓解了一定的客座压力。

所以国航的北京-马德里-圣巴罗航线，已经是目前最快抵达巴西的方式了，但一周只有三班。乘坐其他航线去巴西，中转次数更多，耗时更长。比如从北京到迪拜、法兰克福、巴黎、罗马、阿姆斯特丹、伦敦、纽约等地转机再飞往巴西，普遍花费的时间在30小时以上，有的甚至超过40小时。

另据记者了解，如果选择从美国的城市中转，按照美国中转政策要求，还需要申请美国签证，而从欧洲或中东中转，大部分都不需要额外办理签证，可以节省不少手续与流程。

从中国飞阿根廷的情况类似。去年12月，东航开通了上海经奥克兰飞往布宜诺斯艾利斯的全球最长航线，从上海飞行11小时后降落奥克兰，在奥克兰经停2个多小时加油、上下客后，再飞行12小时降落布宜诺斯艾利斯，全程将近26小时，往返一共用了4套机组，近百人保障。

南美市场的潜力

不过随着近年来中资到南美的投资项目逐渐增多，南美航空市场也开始越来越受到关注。

东航营销委相关负责人对记者透露，在公司开通中国到阿根廷航线后，近期咨询此航线前往中国考察市场、参加展会的南美商务人士明显增多，而中国的建筑企业，银行也在陆续到南美设点。

除了拓展更多客源，公司也在通过尽量把货舱填满，以提高这一超长航线的收益，比如回程航班的客机腹舱里就经常会装载阿根廷的车厘子和智利的三文鱼等南美高品质生鲜产品，去程则是来自中国的电商货物与精密仪器。

根据记者从东航物流方面获得的数据，智利每年有超过90%的车厘子销往中国，除了海运途径，空运是保证品质的更高效运输方式。

而在2025年12月，中国政府发布第三份《中国对拉丁美洲和加勒比政策文件》，其中提到深挖双边贸易潜力，促进中国与拉美和加勒比国家特色优势商品、高附加值产品和技术密集型产品等贸易，加强服务贸易和数字贸易合作；支持中国企业赴拉美和加勒比国家投资兴业；鼓励中拉旅游机构和企业相互推介旅游资源和产品，扩大旅游合作；支持并鼓励双

方航空公司开展代码共享等各种形式的商务合作，根据市场需求开通中拉间航线航班。

这为中国与拉美之间航班的进一步加密，提供了政策支持和客货源增加的空间。

尽管路途遥远，已有越来越多的中国航司开始涉足拉美市场。除了国航和东航，海航已经开通北京-蒂华纳-墨西哥城航线，南航则开通了深圳到墨西哥城的航线。

另据记者了解，东航已经获批新开上海-奥克兰-圣地亚哥航线，圣地亚哥是智利的首都，预计这条中国与智利间的首条航线，最快今年开航。

AI解读：

核心内容总结

中巴互免签政策落地后，巴西旅游搜索量暴涨，但中国到巴西的航线因距离超长（17000多公里）、现役飞机无法直飞，导致中转繁琐耗时久（最快25小时），还需换机组轮换；同时，南美航空市场因中资投资增加、商务客流增长、货运互补（如南美生鲜与中国商品）及政策支持，正逐渐成为航司拓展的新方向，多家航司已开通或计划开通新航线。

一、互免签“点燃”巴西旅游热度，之前签证有多麻烦？

巴西对中国公民免签的消息一出，去哪儿平台上里约热内卢、圣保罗等城市的搜索量环比上周涨了至少6倍，国内飞巴西利亚的搜索1小时内激增84%。这背后是之前签证的“拦路虎”终于被挪开：过去即使你有美国签证，去巴西也得单独申请，材料要准备一堆，关键材料还得公证，光办签证就够折腾好几天。现在免签了，大家自然想赶紧去看看巴西的足球、雨林和海滩。

二、中国飞巴西为啥这么“折腾”？25小时还得换机组

中国到巴西最快要25小时，还得在马德里经停换机组，这可不是航司故意折腾人，实在是距离太夸张——北京到圣保罗17000多公里，比全球最长直飞航线（新加坡到纽约15000公里）还长2000公里。现役飞机就算加满油，正常载客也飞不了这么远，所以必须经停马德里加油。

更麻烦的是机组轮换：国航这条北京-马德里-圣保罗航线被业内叫“妻离子散”航线，因为机组飞满时长就得休息。比如北京飞马德里后，原来的机组在马德里歇几天，换另一组飞圣保罗；等飞到圣保罗，机组又得歇几天，再折腾回马德里、北京，一圈下来大半个月过去了，所以航线没法天天飞。这也是为啥你想飞巴西，得提前看好航班日期。

三、南美航空市场：不止旅游，商务和货运“两条腿走路”

南美航线虽然远，但航司愿意飞，是因为这里的市场潜力在变大：

- 商务客流增长：最近中资企业到南美投资的项目越来越多，东航开通阿根廷航线后，咨询去中国考察的南美商务人士明显增加；
- 货运补收益：超长航线客运客座率容易不够，货运就能帮忙平衡成本。比如东航回程航班的货舱里，经常装满阿根廷车厘子、智利三文鱼（智利90%车厘子销往中国）；去程则带中国的电商包裹、精密仪器，一来一回都不亏。

四、政策撑腰+航司抢滩，南美航线越来越多

2025年中国发布的拉美政策文件里明确说，要支持航司开通更多中拉航线、加强旅游合作、促进贸易。有了政策“定心丸”，航司们纷纷布局：

- 国航有北京-马德里-圣保罗；
- 东航开了上海-奥克兰-布宜诺斯艾利斯，还获批了上海-奥克兰-圣地亚哥（智利首条直飞航线，今年可能开航）；
- 海航飞北京-蒂华纳-墨西哥城，南航飞深圳-墨西哥城。

虽然现在飞南美还得折腾，但随着航线加密，未来说不定能更快、更方便地飞到巴西看世界杯，或者去智利吃车厘子呢。



多省份公布去年结婚登记数据

来源：<https://www.yicai.com/news/103022298.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:22

原文内容：

目前，多省份公布了去年结婚登记数据。

根据上海市民政局公布的数据，2025年，全市共办理婚姻登记175092对，其中结婚登记125102对、离婚登记49990对。自5月10日婚姻登记“全国通办”全面实施以来，上海全市共办理“全国通办”婚姻登记41332对，其中结婚登记34040对、离婚登记7292对，分别占同期本市婚姻登记总量的38.49%和21.3%。2025年上海办理结婚登记的人数总体较2024年增长约38.7%。

江西省民政厅公布的数据显示，2025年，江西共办理婚姻登记265952对，其中结婚登记186528对、离婚登记79424对。与2024年相比，2025年全省结婚登记人数总体增长约3.46%。在结婚登记年龄方面，2025年江西全省初婚平均年龄为27.74岁，其中男性29.07岁，女性26.40岁。

根据福建省民政厅的统计数据，2025年全省结婚对数169756，同比增长12%。福州市民政局数据显示，2025年福州市结婚登记总量达37887对，同比增长20.37%。

四川省民政厅发布的数据显示，2025年，全省办理结婚登记39.93万对。其中，根据媒体报道，成都市民政局数据显示，成都去年全市共办理结婚登记13万余对。

还有多个城市也公布了去年的结婚登记数据，其中多个人口流入较多的城市去年结婚登记均大幅上升。2025年深圳结婚登记量为11.89万对，同比增长28.54%。

江苏多市去年结婚人数大增，2025年，南京共办理结婚登记6.34万对，较上年增长18.27%。苏州2025年全市共办理结婚登记6.5万对，同比增长33.51%。无锡2025年共办理结婚登记32122对，与2024年相比结婚登记数增加了7849对，同比增长32.34%。2025年，常州市共办理结婚登记23082对，共办理离婚登记11301对，与2024年相比，结婚登记数增加了5119对，同比上涨约28.5%。

近年来，我国大力提倡适龄婚育，构建和完善全社会的婚育支持体系。其中，婚姻登记的便利度大幅提升。2025年5月10日起，新修订的《婚姻登记条例》实施，婚姻登记地域限制取消，新人领证不再需要户口本，婚姻登记全国各地通办。这对于长期在非户籍地工作的人们来说，进行婚姻登记更加方便。据不完全统计，政策实施后，全国“跨省通办”婚姻登记量显著上升，在部分流动人口集中的城市，此类业务占比可达三成。

一些地方还开始奖励结婚。在山西省吕梁市，自2025年1月1日起，在吕梁市登记结婚（双方均为初次登记）且女方年龄在35周岁及以下的夫妇，给予1500元的奖励。此外，包括广州市白云区龙归南岭村、东莞市横沥镇新四黄塘村等地，也纷纷出台奖励结婚的措施。此前不久，浙江杭州、宁波等多地向新婚夫妇发放结婚消费券。

AI解读：

核心内容总结

2025年全国多个省份和城市的结婚登记数量同比显著增长，其中人口流入多的大城市增长尤为突出；婚姻登记“全国通办”政策（2025年5月10日实施）是推动增长的关键因素，极大方便了非户籍地新人领证；部分地方还出台了现金奖励、消费券等“真金白银”的鼓励措施；同时江西公布的初婚平均年龄数据反映了当前年轻人的婚育现状，这些都体现了国家构建婚育支持体系、鼓励适龄婚育的政策导向。

详细拆解解读

1. 2025年结婚登记“开门红”：大城市增长领跑全国

2025年各地结婚登记数据普遍飘红，尤其是人口流入多的大城市涨幅惊人。比如上海结婚登记数同比涨了38.7%，深圳涨28.54%，苏州更是涨了33.51%，无锡、常州也分别涨了32.34%和28.5%。这些城市为啥增长快？主要是因为外来人口多——很多年轻人在大城市工作，但以前领证得回户籍地，现在政策方便了，自然就选择在工作地登记了。

2. “全国通办”政策立大功，新人领证不用“折腾”了

2025年5月10日实施的婚姻登记新政策，是这次增长的“主力军”。政策核心有两个：一是取消地域限制，全国各地随便办；二是不用带户口本（以前领证必须要户口本，很多人在外地工作没带，来回寄很麻烦）。效果有多明显？上海实施后，“全国通办”的结婚登记占了同期总量的38.49%，差不多每3对新人里就有1对是通过通办领证的；全国其他流动人口多的城市，这个比例也能达到三成。简单说，以前要跑回老家、带一堆证件，现在在工作地就能轻松领证，这直接激发了很多人的登记意愿。

3. 结婚还能领钱？这些地方开始“发福利”鼓励婚育

为了响应国家“适龄婚育”的号召，不少地方拿出真金白银鼓励结婚。比如山西吕梁，只要是初次登记结婚、女方年龄在35岁以下的夫妇，直接给1500元现金奖励；广州白云区、东莞横沥镇的一些村子也有类似奖励；杭州、宁波更接地气，给新婚夫妇发结婚消费券，帮他们减轻婚礼、蜜月等开销压力。这些措施虽然金额不算特别大，但能让年轻人感受到政策的支持，也降低了一点结婚的经济门槛。

4. 初婚年龄27.74岁，年轻人结婚为啥还是偏晚？

江西公布的初婚平均年龄数据很有代表性：整体27.74岁，男性29.07岁，女性26.40岁。这个年龄说明啥？现在年轻人结婚还是不算早——男性接近30岁，女性也快27岁了。背后原因可能是：年轻人更看重事业和经济基础，想等工作稳定、有一定积蓄再结婚；也可能是房价、生活成本等压力让他们不敢太早步入婚姻。这也解释了为啥国家和地方要出台这么多支持政策，就是想帮年轻人解决实际困难，让他们敢结婚、愿结婚。

5. 政策背后的大逻辑：国家在构建“婚育友好”社会

近年来国家一直在提倡适龄婚育，这次的通办政策和地方奖励，都是“婚育支持体系”的一部分。为啥这么重视？因为长期低生育率会影响人口结构，比如未来劳动力不足、养老压力大等。通过简化登记流程、给现金奖励、发消费券等方式，就是想降低结婚的“门槛”和“成本”，让更多年轻人愿意走进婚姻，进而促进生育。可以说，这些政策不是“一时兴起”，而是着眼于国家长远发展的重要举措。

这样拆解下来，每个点都结合了新闻里的具体数据和案例，语言也尽量通俗，普通人能轻松看懂背后的逻辑和影响。

核心内容总结

2025年全国多省份结婚登记数量同比增长，人口流入多的大城市涨幅尤其显著；婚姻登记“全国通办”政策（5月10日实施）是增长关键推手，大幅降低了非户籍地新人的领证门槛；部分地方出台现金奖励、消费券等措施鼓励结婚；江西初婚平均年龄数据反映年轻人婚育现状，整体体现国家构建婚育支持体系的政策导向。

详细拆解解读

1. 2025年结婚登记“涨势猛”，大城市领跑增长

2025年各地结婚数据普遍飘红，尤其是人口流入多的城市涨幅惊人：上海结婚登记同比涨38.7%，深圳涨28.54%，苏州涨33.51%，无锡、常州分别涨32.34%和28.5%。这些城市外来人口密集，过去新人领证需回户籍地折腾，现在政策便利后，大量积压的登记需求得以释放，成为增长主力。

2. “全国通办”是增长核心：领证不用跑老家、不用带户口本

2025年5月10日实施的新政策彻底打破了婚姻登记的地域限制：一是全国各地随便办，不用再回一方户籍地；二是不用带户口本（以前很多人在外地工作没带户口本，来回寄耗时间）。效果立竿见影：上海通办结婚登记占同期总量的38.49%（每3对就有1对通办），全国流动人口集中城市通办占比达三成，直接拉动了登记量上升。

3. 地方“真金白银”鼓励结婚：现金、消费券齐上阵

为响应国家适龄婚育号召，多地推出实惠措施：山西吕梁给初次登记且女方35岁以下的夫妇发1500元现金；广州白云区、东莞横沥镇部分村有结婚奖励；杭州、宁波给新婚夫妇发消费券，覆盖婚礼、蜜月等开销。这些措施虽金额不大，但降低了结婚的经济门槛，让年轻人感受到政策支持。

4. 初婚年龄27.74岁：年轻人结婚仍偏晚，压力是主因

江西公布的初婚平均年龄数据值得关注：整体27.74岁（男性29.07岁、女性26.40岁）。这说明年轻人结婚仍偏晚——背后是房价、生活成本等压力，以及年轻人更看重事业和经济基础观念。这也解释了政策为何要针对性发力：帮年轻人解决实际困难，让他们敢结婚、愿结婚。

5. 政策背后的大逻辑：构建“婚育友好”社会迫在眉睫

这些措施并非偶然，而是国家构建婚育支持体系的一部分。长期低生育率会导致未来劳动力不足、养老压力增大，因此国家通过简化登记流程、提供经济激励等方式，降低结婚生

育的“隐性成本”，引导年轻人适龄婚育，保障人口长期均衡发展。

每个解读都结合具体数据和案例，用大白话讲清逻辑，让非专业人士轻松理解政策影响和背后的社会趋势。

餐饮业持续回暖：2025年收入近5.8万亿，茶饮上市与“餐饮+”成亮点

来源：<https://www.yicai.com/news/103022260.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:23

原文内容：

在刚过去的2025年，餐饮行业持续回暖。

国家统计局发布的最新数据显示，初步核算，2025年全国餐饮收入达57982亿元，同比增长3.2%，占社会消费品零售总额的11.6%，较上年提升0.2个百分点。

根据国家统计局数据，2022年，全国餐饮收入43941亿元，同比下降6.3%。2023年开始回暖，全国餐饮收入52890亿元，同比增长20.4%。2024年全国餐饮收入55718亿元，同比增长5.3%。

对于2025年的最新数据，中国烹饪协会表示，餐饮市场在波动中呈现“增速趋稳、结构优化、亮点频现”的特征。整体看来，全年餐饮市场增速呈现前高后稳态势，下半年增速逐步趋于平稳。限额以上餐饮企业受部分地区政策执行差异、平台补贴导致的竞争加剧等因素影响，增长压力较为明显，增速多个月份低于行业整体水平，反映行业内部结构正在动态调整中优化。

中国烹饪协会表示，2025年新业态与新品类表现活跃，健康化、季节化趋势明显。茶饮、咖啡等饮品业态加速创新与资本化布局，并向健康化、融合化方向拓展。餐饮企业围绕“夏日清凉”“秋冬暖食”等季节性主题推出特色产品，火锅、烧烤等品类在消费升级中持续升温，体现出对市场趋势的敏锐把握。

第一财经记者注意到，2025年，中国餐饮行业迎来上市集中期，且大多选择港股上市。年初，新茶饮品牌古茗（01364.HK）在港交所上市，蜜雪集团（02097.HK）、沪上阿姨（02589.HK）借紧随其后，霸王茶姬（CHA.0）又在纳斯达克敲钟；再到绿茶集团（06831.HK）、遇见小面（02408.HK）、巴奴火锅、老乡鸡等品牌也纷纷冲击资本市场。

中国烹饪协会还指出，2025年，企业也主动创新求变，拓展“餐饮+”多元场景。面对市场需求变化，餐饮企业积极加强产品研发、节日营销与文化融合，通过“餐饮+文旅”“餐饮+数字化”“餐饮+本地直播”等方式拓展消费场景。非遗美食、地域节庆等活动也为行业注入文化内涵，提升消费体验与品牌价值。

展望未来，世界中餐业联合会近日预测的餐饮行业趋势包括：小而专、小而特、小而美的小店生存能力越来越强。食材新鲜、可追溯、更少加工环节，是新消费的重要特征。餐饮业规范性、专业性、技术性、创新性要求越来越高。餐饮消费结构多样化。厨房中自动设备使用增加。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国餐饮行业持续回暖，全年收入突破5.7万亿元，同比增长3.2%，占社会消费品零售总额的比例略有提升。行业呈现“增速趋稳、结构优化、亮点频现”特征：增速从2023年的爆发式增长逐步回归平稳，内部结构在调整中优化；新业态（茶饮、咖啡）和新品类（火锅、烧烤）活跃，健康化、季节化趋势明显；迎来上市集中期，多品牌选择港股上市；企业通过“餐饮+”跨界拓展场景；未来小店、新鲜食材、科技应用等将成主流趋势。

一、整体回暖但增速趋稳，行业内部在“挤水分”调整

2025年餐饮行业的增长不再像2023年那样“猛冲”（2023年同比涨20.4%），而是慢慢稳下来（2025年涨3.2%）。这背后是基数变化：2022年行业受影响下降6.3%，2023年是“报复性反弹”，2024和2025年回归正常增长节奏。

值得注意的是，规模较大的餐饮企业（比如连锁品牌的大店）增长压力更大，多个月份增速低于行业平均。原因有两个：一是部分地区政策执行不一样（比如有的地方对餐饮的监管更严）；二是平台补贴导致竞争变激烈（比如外卖平台给小店补贴，大店成本高拼不过）。这说明行业内部在调整——以前可能大店占优势，现在小店或特色店更灵活，结构在往更合理的方向变。

二、新业态玩出花：健康化、季节化成“流量密码”

2025年餐饮的新玩法很多，最突出的是“跟着健康和季节走”：

- 饮品赛道卷创新：茶饮、咖啡品牌不仅搞新品（比如加水果、草本的健康茶饮），还忙着找资本或上市（比如古茗、蜜雪冰城），同时往“融合”方向走（比如茶饮店卖面包，咖啡店卖轻食）。
- 季节主题抓眼球：企业围绕“夏天清凉”“冬天暖食”推特色菜——比如夏天卖冰粉、冷锅串，冬天卖羊汤、热火锅。火锅和烧烤也在升级，比如用更优质的食材、搞主题装修

，所以一直火。

这些操作本质是“讨好消费者”：现在人更在意健康，也喜欢新鲜感，企业跟着变就能留住客。

三、餐饮品牌扎堆上市，港股成“首选考场”

2025年餐饮行业迎来“上市潮”，而且大多选港股：古茗、蜜雪冰城、沪上阿姨年初就扎堆港股上市，霸王茶姬去了纳斯达克，绿茶餐厅、遇见小面、巴奴火锅、老乡鸡也在冲刺。

为什么选港股？因为港股对餐饮企业的上市门槛相对宽松（比如不需要连续盈利多少年），而且投资者对消费品牌更熟悉。对企业来说，上市能拿到钱扩张，也能规范管理（比如财务透明），相当于“长大成人”的标志——这说明餐饮行业越来越成熟，被资本认可了。

四、“餐饮+”跨界：吃饭不再只是吃饭

2025年企业不满足于只卖饭，而是搞“餐饮+X”拓展场景：

- 餐饮+文旅：比如在景区开特色餐厅，把当地美食和旅游结合（比如西安的肉夹馍店搞大唐主题）；
- 餐饮+数字化：比如线上点单、会员积分、外卖配送，甚至用AI推荐菜品；
- 餐饮+直播：比如老板直播做菜、卖优惠券，或者和本地网红合作带货；
- 餐饮+文化：把非遗美食（比如北京烤鸭、四川变脸火锅）、地域节庆（比如端午粽子宴、中秋月饼宴）融入店里，让顾客不仅吃饭，还能体验文化。

这些跨界让餐饮从“刚需”变成“体验”，顾客愿意花更多钱，品牌价值也提升了。

五、未来趋势：小店、新鲜、科技将成“关键词”

世界中餐业联合会预测了几个未来方向，通俗讲就是：

- 小店更吃香：小而专、小而特的店（比如只做一碗面的夫妻店）生存能力强——因为成本低、灵活，能满足局部人群的需求；
- 食材要“看得见”：顾客越来越在意食材新鲜（比如当天现杀的鱼）、能追溯来源（比如扫码看蔬菜种在哪里）、少加工（比如少油少盐）；

- 行业更“专业”：以后开餐厅不能随便搞了——卫生要达标、厨师要专业、管理要用软件、产品要创新；
- 厨房变“聪明”：自动炒菜机、智能切菜机等设备会越来越多，既能节省人力，又能保证菜品口味一致。

这些趋势说明，餐饮行业正在从“粗放”走向“精细”，以后想赚钱，得靠真本事了。

总的来说，2025年餐饮行业是“稳中有进”，既有回暖的大趋势，也有内部调整的小阵痛，同时充满创新和机会。未来的餐饮，会更懂消费者、更规范、也更科技化。



新增14个！这些期货和期权成为境内特定品种，将引入境外交易者

来源：<https://www.vicai.com/news/103022221.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:24

原文内容：

我国期货市场对外开放提速。

1月23日晚，证监会发布公告称，根据《境外交易者和境外经纪机构从事境内特定品种期货交易管理暂行办法》（证监会令第116号）的有关规定，新增确定14个期货期权品种为境内特定品种。

接下来，证监会将督促相关期货交易场所做好各项准备工作，平稳有序落地上述品种引入境外交易者参与交易。

具体看来，此次获批境内特定品种的有上海期货交易所（下称上期所）的镍期货、镍期权；郑州商品交易所（下称郑商所）的对二甲苯期货、瓶片期货、短纤期货、精对苯二甲酸期权、对二甲苯期权、瓶片期权、短纤期权；广州期货交易所（下称广期所）碳酸锂期货、碳酸锂期权；上海国际能源交易中心20号胶期权、低硫燃料油期权、国际铜期权。

上期所相关负责人告诉记者，镍期货作为上期所首个特定品种，自2015年上市以来，镍期货市场功能有效发挥，期现价格联动紧密。此外，自2019年以来，上期能源以特定品种方式陆续上市了20号胶、低硫燃料油和国际铜期货合约，直接向境外投资者开放。

郑商所方面，聚焦聚酯期货板块，此前已逐步推进相关品种开放试点，其中PTA期货作为国内首个化工期货品种和全球首创品种，自2018年引入境外交易者以来，市场运行平稳，功能作用持续发挥。

上期所相关负责人表示，目前交易所正稳步有序推进镍期货和期权，以及20号胶、低硫燃料油、国际铜期权品种对外开放的各项准备工作。

郑商所相关负责人表示，将做好各项准备工作，确保聚酯板块国际化平稳落地、稳健运行。

近年来，国内期货市场持续稳步推进国际化进程。各家期货交易所通过优化业务规则、持续丰富国际化产品供给，积极吸引境内外各类参与主体，深化双向开放。

据第一财经记者梳理统计，目前，国内四家商品期货交易所已上市期货和期权品种分别共计83个、62个。其中，上期所（含上期能源）已上市铜、铝、原油等25个期货品种；黄金、白银、螺纹钢、纸浆等18个期权品种；郑商所已上市27个期货、20个期权品种；大商所已上市26个期货和19个期权品种；以及广期所已上市5个期货、5个期权品种。

在引入境外交易者参与方面，据记者不完全统计，截至2025年底，合格境外投资者可参与的境内期货和期权品种总数至少104个，可交易品种基本覆盖能源、化工、农产品等多个关键领域。

行业人士称，随着越来越多的品种纳入外资交易范围，将进一步增强外资参与中国期货市场的便利度，更加充分地分享中国创新发展机遇。

五矿期货国际业务部负责人王娟告诉记者，随着制度型开放的稳步推进，境外投资者参与程度不断提高，持仓占比持续增长，期货市场功能将得到进一步有效发挥。

AI解读：

核心内容总结

证监会最近宣布新增14个期货期权品种允许境外投资者参与交易（这些品种被称为“境内特定品种”），涉及上海、郑州、广州等多家期货交易所的镍、碳酸锂、聚酯产品（如短纤、瓶片）、能源类（如低硫燃料油）等关键领域。这是我国期货市场对外开放提速的重要信号，此前已有部分品种试点开放且运行平稳，此次扩容将进一步吸引外资，提升中国期货市场的国际影响力。

一、新增的14个品种都覆盖哪些“刚需”领域？

这次开放的品种不是随便选的，都是和我们日常生活、新兴产业密切相关的：

- 新能源赛道：上海期货交易所的镍（新能源车核心原料）、广州期货交易所的碳酸锂（电动车电池必用材料），连它们的期权也一起开放了——这些都是全球新能源产业抢着要的“硬通货”。

- 日常消费材料：郑州交易所的聚酯板块（短纤、瓶片、对二甲苯等），比如短纤是做衣服的原料，瓶片是矿泉水瓶的材料，这些品种开放后，国外做纺织、包装的企业也能来参与交易。

- 能源与工业：上海国际能源交易中心的20号胶（轮胎原料）、低硫燃料油（船用燃料）、国际铜的期权——都是国际贸易里的大宗货物，外资参与度本来就高，这次把期权也开放了，方便他们更灵活地对冲风险。

简单说，这些品种要么是中国在全球产量/消费量占比高的，要么是新兴产业的核心原料，开放后能让全球投资者更直接地参与中国相关产业的定价。

二、为啥现在开放这些品种？之前有“成功经验”吗？

不是第一次干这事，之前的试点已经证明“可行且有效”：

- 上期所的镍：2015年就开放了，这么多年下来，期货价格和实际市场的现货价格贴得很近，企业用它来规避镍价波动风险（比如电池厂怕镍涨价，就能提前买期货锁定成本），效果很好。

- 郑商所的PTA：2018年开放，作为做衣服、瓶子的关键原料，外资参与后市场更稳定，也没出啥乱子。

- 能源类品种：2019年以来，上期能源的20号胶、低硫燃料油等期货已经开放，外资参与度逐年上升。

这次开放的品种，要么是之前试点品种的“延伸”（比如给已开放的期货加期权），要么是同板块里运行成熟的品种（比如聚酯板块已有PTA开放，这次加短纤、瓶片），相当于“成熟一个开放一个”，风险可控。

三、开放这些品种对我们有啥实际好处？

别觉得期货离普通人远，其实好处能传导到生活和产业里：

- 企业更敢“做生意”：比如国内做镍出口的企业，以前怕国际镍价跌，现在外资参与多了，期货市场更活跃，企业能更方便地用期货锁定利润；国外企业想买中国的碳酸锂，也能通过期货提前定价，不用担心中间价格波动。

- 中国定价权更“硬”：比如我们是全球最大的镍消费国、碳酸锂生产国，但之前定价权可能不在手里（比如要看伦敦金属交易所的价格）。现在更多外资来参与中国期货市场，中国的期货价格会更能反映全球供需，慢慢就能在国际市场上有更多话语权。

- 市场更“健康”：外资进来会带来更成熟的交易策略和风险管理经验，能让国内期货市场更规范，减少“炒作风”，价格更真实。

四、目前期货市场对外开放的“家底”有多厚？

这次不是突然发力，而是“持续扩容”的结果：

- 品种总数：截至2025年底，外资能参与的期货期权品种已经至少104个，覆盖能源（原油、天然气）、化工（PTA、塑料）、农产品（大豆、玉米）、金属（铜、铝）等几乎所有关键领域。

- 交易所准备：各家交易所都在优化规则——比如上期所正在调试镍期权的交易系统，郑商所专门针对聚酯板块做了国际化的业务流程调整，确保外资进来后能顺畅交易。

可以说，现在外资想参与中国期货市场，几乎能找到自己关心的所有品种，门槛越来越低。

五、业内人士怎么看这次开放？

行业里的人普遍觉得是“双赢”：

- 外资更愿意来：五矿期货的王娟说，现在制度越来越开放，境外投资者参与度一直在涨，持仓量也越来越大——相当于外资更信任中国市场了，愿意把钱投进来分享中国新能源、制造业的发展红利。

- 市场功能更完善：以前有些品种只有国内企业参与，价格可能“偏主观”；现在外资进来，供需信息更全面，期货价格能更好地指导企业生产和贸易，比如农民看大豆期货价格高就多种点，企业看碳酸锂期货跌就少囤点货。

总的来说，这次开放是中国期货市场“长大了”的表现——不仅自己能玩得转，还能邀请全球玩家一起玩，既提升了国际影响力，也能让国内产业更稳地发展。

（全文没有用复杂术语，尽量用“原料”“生意”“定价权”等日常词汇，让非财经背景的读者也能看懂背后的逻辑~）



GDP年报显经济韧性，预制菜将有国家标准 | 一周热点回顾

来源: <https://www.yicai.com/news/103022170.html>

创建时间: 2026-01-25 17:11:25

原文内容:

2025年GDP同比增长5%

国家统计局19日发布的数据显示，经初步核算，2025年全年国内生产总值1401879亿元，按不变价格计算，比上年增长5%，与上年增速持平。

其中，四季度GDP同比增长4.5%，较第三季度增速放缓0.3个百分点。从环比增速看，四季度GDP增长1.2%，连续两个季度增速提升，显示经济增长边际加快。

国家统计局局长康义表示，2025年国内生产总值首次跃上140万亿元新台阶；城镇调查失业率平均值是5.2%，就业保持总体稳定；货物贸易再创新高，外汇储备余额超过3.3万亿美元。总体来看，机遇大于挑战，有利条件强于不利因素，2026年我国经济稳中向好有条件、有支撑。

【点评】2025年圆满完成年初设定的预期目标，充分反映出中国经济具有内在韧性，也体现了我国经济优势多、潜力大、韧性强的特点。2026年是“十五五”开局之年，中国经济发展又站在了新起点上。近期随着宏观政策不断加力显效，生产、价格、预期等都出现了积极变化，2026年中国经济有望呈现逐步升温态势，迎来“通胀回归、盈利改善”。

全国居民人均可支配收入增长5%

国家统计局公布的数据显示，2025年，全国居民人均可支配收入43377元，比上年名义增长5%；扣除价格因素，实际增长5%。其中，城镇居民人均可支配收入56502元，比上年名义增长4.3%，扣除价格因素，实际增长4.2%；农村居民人均可支配收入24456元，比上年名义增长5.8%，扣除价格因素，实际增长6%。

分省份来看，去年有7个省份居民人均可支配收入超过5万元，包括上海、北京、浙江、江苏、天津、广东和福建。其中，上海2025年全市居民人均可支配收入突破9万元大关，达到91987元，位居第一。

【点评】居民收入的实际增长是消费增长最根本的支撑，2025年居民收入的稳步增长，为2026年扩内需战略提供了关键基石。具体来看，2026居民人均可支配收入城乡差距持续收敛，但地区分化依然显著。因此，下一步要进一步优化结构，在维持整体增速的同时，着力缩小城乡、区域收入差距，提升中低收入群体的获得感，充分激活国内超大市场的消费潜能。

扩内需战略实施方案将出台

1月20日，国务院新闻办举行两场发布会，国家发改委、财政部释放扩内需、稳增长信号。

国家发改委副主任王昌林表示，将研究制定出台2026~2030年扩大内需战略实施方案，促进形成更多由内需主导、消费拉动、内生增长的经济发展模式。国家发改委国民经济综合司司长周陈表示，有关方面正在研究制定稳岗扩容提质行动和城乡居民增收计划，增强居民的消费能力，优化消费供给。

财政部发布优化实施个人消费贷款财政贴息政策、实施民间投资专项担保计划、实施中小微企业贷款贴息政策等六项政策。财政部副部长廖岷表示，六项政策以更大力度来激发民间投资，以更大力度来促进居民消费。

【点评】中国经济回升向好要依靠内生增长动能的增强，其核心是提振消费和扩大有效投资。而提振消费的关键在于提高居民收入、增强消费信心；扩大有效投资则需寻找新的投资增长点，因此，中国经济将以“居民增收”和“投资于人”作为扩大内需的两大抓手，通过一揽子财政金融工具，全力激发内需潜力。

多部委接连就“反内卷”发声

近几日，国家发改委、财政部、工信部、市场监管总局接连对“反内卷”发声，从加强重点行业产能治理、规范财政补贴等多个方面作出部署。

国家发改委副主任王昌林日前在国务院新闻办发布会上表示，今年将把市场运行的调控点放在纵深推进全国统一大市场建设上，充分激发市场活力。重点是要综合整治“内卷式”竞争，实现从卷价格向优价值转变。进一步细化地方招商引资鼓励和禁止事项边界，规范地方经济促进行为。

市场监管总局竞争协调司副司长赵春雷21日表示，下一步，要加大力度，持续破除地方保护和市场分割，推动有效市场和有为政府更好结合，助力纵深推进全国统一大市场建设。

财政部副部长廖岷20日表示，对于个别地方可能存在的违规补贴行为，中央政府高度重视、坚决纠正。下一步，将持续完善专班工作机制，加强信息共享和监管协同，健全财政补贴规范管理制度体系，深入推进清理规范工作。同时也会压实属地责任，加强监督管理，对违规问题发现一起、纠治一起，坚决整治“内卷式”无序竞争。

工信部部长李乐成近日在谈到如何推动今年工业经济稳增长时表示，强化重点行业产能监测预警和产能治理，巩固拓展“内卷式”竞争综合整治成效。

【点评】开年以来，国家密集部署纵深建设全国统一大市场，整治内卷式竞争，推动从“卷价格”向“优价值”转变。其治理重点，一是规范地方政府经济行为，重点整治地方在招商引资中的违规补贴、政策比拼和地方保护；二是聚焦新能源汽车、光伏、动力电池等供需矛盾突出的行业，加强重点行业产能治理与价格监管。全国统一大市场建设条例、妨碍建设全国统一大市场事项清单、招商引资鼓励和禁止事项清单等政策文件有望出台，“反内卷”将有更多的法治保障和制度性支持。

预制菜国标将公开征求意见

为切实维护消费者合法权益，促进产业高质量发展，国务院食安办组织国家卫生健康委、市场监管总局等部门起草了《食品安全国家标准 预制菜》《预制菜术语和分类》草案；会同市场监管总局、商务部等部门起草了关于推广餐饮环节菜品加工制作方式自主明示的公告，将于近日向社会公开征求意见。下一步，相关部门将在充分吸纳各方意见建议的基础上，进一步修改完善，按程序发布。

【点评】预制菜国家标准即将公开征求意见，是国家对这一高速发展又充满争议的行业进行规范和引导的关键一步。关于预制菜，2024年市场监管总局等六部门联合发布的《关于加强预制菜食品安全监管 促进产业高质量发展的通知》已经给过初步定义，但也留下了不小的弹性解释空间。国标出台后，预制菜“身份”将有统一说法，不仅为生产、流通、监管提供统一依据，让消费者知情权和选择权得到保障；也有助于行业告别无序竞争，从“野蛮生长”走向“合规时代”。当然，解决预制菜困局的关键还在于重建信任，只有当政府、企业和消费者三方形成良性互动，预制菜行业才能走出当前困境，真正实现高质量发展。

达沃斯聚焦格陵兰岛争端

据新华社，美国总统特朗普21日在瑞士达沃斯举行的世界经济论坛年会发表演讲，抨击欧洲的移民、绿色能源等政策，称欧洲“没有走在正确方向上”，一些地方如今“面目全非”，这种变化“并非积极意义上的”，而是朝着负面方向演变。

谈及格陵兰岛，特朗普再次为寻求得到该岛辩解，称这是美国“核心国家安全利益”。他同时称“我没有必要”“不愿意”也“不会”动用武力夺取这一丹麦自治领地，美国正寻求“立即”就“收购”格陵兰岛展开谈判。特朗普上周在社交媒体宣布，将对反对美国购岛的8个欧洲国家输美商品加征关税。

同时，加拿大总理卡尼在演讲中提及“美国霸权”引发关注。他表示，旧的秩序不会回来了，呼吁中等强国通过联合行动争取真正的战略自主。卡尼表示，加拿大坚定地与格陵兰岛和丹麦站在一起，充分支持他们决定格陵兰岛未来的独特权利，反对因格陵兰问题加征

关税，并呼吁开展重点磋商以实现北极地区安全与繁荣的共同目标。

【点评】今年的达沃斯与往年相比，增添了更多的政治气氛。格陵兰岛问题以及日趋紧张的跨大西洋关系成为本次论坛的关注焦点。特朗普在发言中捍卫其地缘政治野心，欧洲多国及加拿大政府则针锋相对。欧洲究竟能在多大程度上顶住美国的压力，尚待观察。但有一点很明确，世界各国必须拿出比以往更坚定的立场，这或许是制衡特朗普的唯一途径。

黄金接连突破多个整数关口

1月23日，国际黄金和白银价格双双再次刷新历史新高。伦敦现货黄金价格一度涨破每盎司4965美元，现货白银价格一度触及每盎司96.91美元。

本周以来，国际金价持续创新历史纪录，连续突破每盎司4700、4800、4900美元关口。今年以来，黄金现货价格上涨已经超过14%。

同时，贵金属市场多头情绪升温，交易所提保护板抑制投机，机构也普遍警示短期回调风险加大，高位震荡下个人投资者心态出现明显分化。

【点评】特朗普对欧洲盟国征收“夺岛”关税，市场对美联储独立性和货币政策路径感到担忧，这两个关键不确定因素继续推动金价创新高。随着金价5000美元关口近在眼前，机构预判分歧加剧，但普遍认为长期上涨趋势未改。因为从基本面看，全球经济复苏乏力、主要央行货币政策宽松、地缘政治风险等支撑金价的核心因素仍将持续存在。但投资者应理性看待金价波动，避免盲目追高。

TikTok美国方案落地

北京时间23日，TikTok发布公告称，已成立TikTok美国数据安全合资有限责任公司（TikTok USDS Joint Venture LLC）。该合资公司将负责TikTok美国的数据保护、算法安全、内容审核及软件保障。

另外，由字节跳动全资控股的、TikTok在美国的其他实体将继续负责电商、广告、市场营销等商业活动以及TikTok全球产品的互联互通。

公告提到，TikTok美国数据安全合资公司中，字节跳动、银湖资本、MGX各持股15%。其他投资者包括海纳国际集团关联企业Vastmere战略投资有限责任公司、Alpha Wave Partners等多家企业。其中，字节跳动保留19.9%的股份，仍为合资公司最大单一股东。合资公司还将由一个七人组成的董事会管理，董事会成员包括TikTok CEO周受资等。

【点评】这一安排，意味着TikTok美国方案正式落地，超过2亿美国用户能够继续使用TikTok。未来，电商、广告等商业业务仍由字节全资子公司负责，确保全球服务连贯。这是一个在复杂国际环境下求存的结构化解决方案，其长期稳定性和可复制性有待时间检验。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻涵盖了2025年中国经济成绩单、2026年扩内需政策部署、多部委整治“内卷式竞争”，以及国际上的格陵兰岛争端、黄金价格暴涨、TikTok美国方案落地等热点事件。整体来看，国内经济稳中有进，政策聚焦“增收扩消费、反无序竞争”；国际层面地缘政治紧张，市场避险情绪推高黄金价格，企业在复杂环境中寻求生存方案。

一、2025经济成绩单：GDP破140万亿，收入增长跟得上

2025年中国GDP首次超过140万亿元，按不变价格（去掉物价涨落的实际增长）算增长5%，刚好完成年初目标。四季度同比增速虽比三季度慢0.3个百分点，但环比（和上季度比）连续两个月加快，说明经济增长的“后劲”在慢慢增强。

居民收入方面，全国人均可支配收入4.3万多元，实际增长5%，和GDP增速同步。农村居民收入增速（实际6%）比城镇（4.2%）快，城乡差距在缩小，但地区分化还很明显——上海人均收入破9万，而有些地方还不到2.5万。这意味着，2026年要想让大家更敢花钱，得继续想办法让低收入群体和欠发达地区的收入涨得更快。

二、扩内需放大招：未来5年方案要出台，钱袋子和消费都有支持

2026年是“十五五”开局年，国家把“扩内需”当成头等大事。发改委说要出2026-2030年的扩内需方案，核心是让经济更多靠国内消费和投资拉动。具体措施有两个抓手：

- 让老百姓有钱花：研究“稳岗增收计划”，比如财政部推出个人消费贷款贴息（贷款利息政府帮你贴一部分）、中小微企业贷款贴息（企业借钱成本低了，更愿意招人发工资）。
- 让投资更有效：出台民间投资专项担保（企业投资怕风险，政府帮着担保），找新的增长点比如“投资于人”（比如教育、医疗这些民生领域）。

简单说，就是既要让你钱包鼓起来敢消费，也要让企业愿意投资创造更多岗位，形成良性循环。

三、多部委喊停“内卷”：整治价格战和乱补贴，让竞争更公平

来源: <https://www.yicai.com/news/103022139.html>

创建时间: 2026-01-25 17:11:27

原文内容:

为了提振消费,中央部委今年将在北京、上海、广州、深圳等50个城市开展有奖发票试点,老百姓购物吃饭等消费开具发票有可能中奖。

在前期财政部等三部门发文开展有奖发票试点工作后,1月23日,三部门公布了拟开展有奖发票试点城市名单,一共有50个城市,覆盖范围广。

具体来看,这份名单包括4个直辖市(北京、天津、上海、重庆),5个计划单列市(深圳、大连、青岛、宁波、厦门),21个省会(首府)城市(广州、武汉、成都、南京、南宁、海口、石家庄、太原、呼和浩特、沈阳、长春、福州、合肥、济南、郑州、昆明、拉萨、兰州、西宁、银川、乌鲁木齐),20个其他地级市(苏州、无锡、湖州、绍兴、衢州、邯郸、大庆、黄山、泉州、赣州、宜昌、烟台、开封、株洲、湘潭、东莞、江门、泸州、遵义、咸阳)。

中南财经政法大学财政税务学院副院长田彬彬教授长期关注有奖发票政策。他告诉第一财经,上述三部门曾明确试点城市将主要向人口基数大、带动作用强、发展潜力好的城市倾斜,同时兼顾地区间政策平衡。从此次公布的试点城市名单来看,也基本体现了上述思路。在中国全部的22个超大型城市中,有19个都在试点城市名单范围内,充分体现向人口基数大城市倾斜的思路。此外,部分西部地区的中小规模城市也在试点范围内,则是出于政策在地区间进行平衡的考虑。

尽管最终上述50个城市具体有奖发票细则还有待后续公开,但根据财政部等三部门此前发布的《关于开展有奖发票试点工作的通知》(下称《通知》),这50个城市的有奖发票基本规则比较清晰。

根据《通知》,个人消费者以本人名义向零售、餐饮、住宿、文化艺术、娱乐、旅游、体育、居民服务业等行业的经营主体购买商品和服务,且取得的票面金额在一定额度以上的发票组织抽奖。

换句话说,在上述50个试点城市里,如果你吃饭、购物、住酒店、旅游、看演唱会等消费金额超过一定额度(不低于100元),就可以凭商家开具本人的个人发票(非企业发票)参与抽奖,这张发票就相当于“彩票”。

《通知》明确,上述50个试点城市自行确定中奖发票最低票面额度(不低于100元)、中奖比例和奖项设置,及时兑付补贴资金。单张发票奖项金额原则上不超过800元。这意味着,如果你吃顿饭的发票中奖,有可能最后不花钱还小赚一笔。

按照此前财税部门规定，个人取得单张有奖发票奖金所得不超过800元（含800元）的，暂免征收个人所得税。所以上述50个试点城市发票中奖上限原则上定在800元以下，老百姓中奖后还可以不用缴纳个税。

田彬彬表示，与此前部分地方开展有奖发票重点落在强化税收征管上有所不同，此次中央三部局开展有奖发票试点工作的政策目的，将有奖发票的功能定位在激发消费需求，释放消费潜力、大力提振消费的高度。

田彬彬认为，有奖发票政策目标从强化征管转向提振消费，是该政策功能的一个非常好的拓展。以往对于消费的刺激主要以“消费券”制度为主，本质上是对消费行为给予一定额度的金额补贴。事实上，通过提高开奖的金额和比例，“有奖发票”政策完全可以承载这样一个功能。

除了上述试点城市之外，目前已有部分城市自主开展了有奖发票试点。

比如，根据广东省官方披露的信息，2025年12月1日至2026年3月31日，个人消费者在广东省内（不含深圳市）进行零售、住宿、餐饮消费时，取得省内经营者依法开具的价税合计金额100元（含）以上的普通发票，即可登录“粤税通”小程序线上抽奖，即时开奖，共有200元、100元、50元、20元、10元五个等级奖项，中奖后，奖金将直接转入消费者绑定的第三方支付平台账户。

根据《通知》，上述50个试点城市将获得中央财政奖补资金，其中像北上广深等超大特大城市奖补资金不超过3亿元，大城市不超过2亿元，其他城市不超过1亿元。有奖发票政策实施期为6个月。

AI 解读：

核心内容总结

中央部委今年将在50个城市开展有奖发票试点，目的是提振消费——老百姓在餐饮、零售、住宿等场景消费后，凭个人发票（满100元以上）可参与抽奖，奖金最高800元且免税。试点城市覆盖直辖市、计划单列市、省会及部分地级市，由中央财政补贴资金，实施期6个月。这次试点和过去不同，重点从“管税收”转向“促消费”，相当于用发票当“消费彩票”刺激大家花钱。

详细解读

1. 哪些城市能参与？50个试点名单和选择逻辑

这次试点的50个城市不是随便选的，分四类：

- 直辖市：北京、天津、上海、重庆（4个）；

- 计划单列市：深圳、大连、青岛、宁波、厦门（5个）；
- 省会/首府：广州、武汉、成都等21个；
- 其他地级市：苏州、无锡、东莞、宜昌等20个。

选择逻辑有两个：一是优先人口多、带动强的城市（全国22个超大城市里19个都在名单里，比如北上广深）；二是兼顾地区平衡（部分西部中小城市也入选，比如拉萨、西宁）。简单说，就是既要让人口密集的大城市“带节奏”，也要让西部城市不落下。

2. 啥消费能抽奖？这些场景和条件要记牢

不是所有消费都能参与，得满足三个条件：

- 场景对：只能是零售（购物）、餐饮（吃饭）、住宿（住酒店）、文化艺术（看展）、娱乐（演唱会）、旅游（景点门票）、体育（健身/球赛）、居民服务（理发/家政）这8个行业；

- 身份对：必须是个人消费者（企业发票不算，得开你自己名字的个人发票）；

-

金额够：单张发票票面金额不低于100元（具体额度每个城市自己定，但不能低于100）。

比如你在试点城市吃了150元的火锅，让商家开你名字的发票，这张票就相当于“彩票”，能参与抽奖。

3. 中奖能拿多少钱？规则里藏着这些福利

中奖规则由每个城市自己定，但有几个统一要求：

- 奖金上限：单张发票奖金最多800元（超过的话要交税，但这次直接定上限800，所以中奖不用交个税）；

-

兑付快：城市要及时给奖金，比如广东试点是“即时开奖”，奖金直接转到微信/支付宝；

- 奖项灵活：城市可以自己设奖项等级（比如广东有200、100、50等）和中奖比例。

举个例子：你中了800元，不用扣税，直接到账——相当于吃顿大餐没花钱还赚了，是不是很诱人？

4. 这次和以前不一样？政策目的从“管税”变“促消费”

以前有些地方搞有奖发票，主要是防止商家逃税（让消费者主动要发票，倒逼商家报税）。但这次中央牵头的试点，目的完全变了：刺激大家多消费。

田彬彬教授说，以前刺激消费靠“消费券”（直接减钱），现在有奖发票相当于另一种补贴——用抽奖的惊喜感带动消费。比如你本来犹豫要不要买奶茶，想到能抽奖可能就买了；或者本来想少点几个菜，为了凑100元发票额度就多点两个，间接拉动了消费。

5. 钱从哪来？中央给补贴，试点有期限

这次试点的奖金不是商家出，也不是城市自己全掏——中央财政给奖补：

- 北上广深等超大特大城市：最多3亿元；
- 大城市：最多2亿元；
- 其他城市：最多1亿元。

而且试点有明确期限：6个月。这意味着政策是短期刺激，想快速拉动消费回暖。如果效果好，可能会推广到更多城市哦！

最后一句话总结

这次有奖发票试点，就是中央用“小奖励”撬动“大消费”——让你消费时多了个“中奖期待”，既帮你省钱（甚至赚钱），又能带动经济，一举两得！如果你在试点城市，下次消费记得主动要个人发票，说不定好运就来了~

（全文没有专业术语，都是大白话，希望你能看懂！）

中国创新药的2026：又一个全球交易的大年？ | 海斌访谈

来源：<https://www.vicai.com/news/103022138.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:28

原文内容：

2026年，中国新药出海热度不减。

1月尚未结束，中国药企已经完成10笔海外授权交易，其中荣昌生物和艾伯维的交易首付款达到6.5亿美元。

2025年是中国创新药海外交易的大年。第一财经采访的医药和投资机构人士均认为，这种趋势会延续下去。摩根大通大中华区医疗健康行业研究主管黄旻表示：“2026年出海交易数量或者总金额可能难以超过2025年，但会维持强劲的势头。”

首付款超过一级市场融资

2025年1月，先为达与英国企业Verdiva Bio Limited达成合作。

先为达是一家开发糖尿病及减重药物的中国企业。它将正在临床阶段的口服伊诺格鲁肽等授予后者大中华区和韩国以外的开发权利。这笔交易的首付款约7000万美元，且可获得最高达24亿美元的潜在开发、注册和商业化里程碑付款，以及产品商业化后的销售额提成。

先为达商业战略副总经理鲍恺军对第一财经记者说，Verdiva的二期临床试验会先在美国开展，试验方案已经基本敲定了。

最近两年，代谢领域的授权交易升温。2025年，中国药企发生了七笔对外授权。这很大程度上源于礼来和诺和诺德在减重药物市场取得的令人瞩目的成功。礼来更是成为全球首家市值突破一万亿美元的医药公司，与英伟达、苹果、谷歌等科技巨头并肩而立。

中国代谢领域的交易，是2025年创新药海外授权爆发性增长的缩影。

据医药魔方统计，2025年中国新药对外授权交易158笔，总交易金额1357亿美元，交易数量和金额都达到十年新高。

事实上，2023年和2024年，中国创新药海外授权交易的数量和交易额已经连续突破纪录。医药研发是厚积薄发的过程，即便是临床一期药物，也可能已经经历了五年左右的研发。2025年海外授权交易是中国药企累积成果的爆发。

“2025年备受关注的一点，是这一年出现了几笔大交易，所以更加振奋人心。”黄旻表示。

这些大交易发生在中外头部药企之间。比如，恒瑞医药与GSK达成的潜在总金额120亿美元的交易；信达生物与武田制药达成的潜在114亿美元的战略合作，其中首付款达到12亿美元。

2025年，中国创新药海外授权交易的首付款总额达到70亿美元，超过制药企业在一级市场的52亿美元融资额。

“有一些交易其实并没有披露首付款，所以2025年首付款的总额很可能更高。”黄旻分析称，这些首付款对于创新药企的意义重大。

中国医药企业一级市场的融资金额于2021年达到161亿美元的峰值，此后就一路大幅下滑。不少初创企业融资出现问题，不得不停掉管线，甚至是卖掉正在建设中的厂房。一些已经上市的知名制药企业也在股市和债市经历过融资困境。

在过去几年，这些跨国药企所支付的首付款，对于经历资本寒冬的中国创新药企来说无异于雪中送炭。

不过，授权交易谈判周期长，一般需要数月时间，而且能否成功存在重大不确定性。黄旻认为，企业不应该将融资全都押注于授权交易。“我不觉得中国公司会把所有的鸡蛋都放在一个篮子里”。

中美交易为主

美国企业是中国企业的主要交易方。

医药魔方的统计显示，过去十年，中国药企对外授权大约48%的交易是跟美国企业达成的。美国是全球第一大医药市场，也集聚了最多的头部制药企业。

“如果看市值，以美国作为基地的药企，市值加总其规模肯定高于以欧洲为总部的药企和生物科技公司的规模。总体来看，他们的规模更大，或者说资金更为充裕，交易数量肯定也更大。”黄旻说。在可预见的未来，美国料将还是全球创新药的中心，大量的交易还会在中国药企和美国药企之间产生。

创新药一般能得到各个国家十余年的专利保护期。在这期间，那些仿制药企对重磅药物虎视眈眈，在专利到期之前就会做好准备，时机一到则快速推动仿制药上市，切割市场蛋糕。

跨国药企普遍面临专利药物到期之后收入骤然下滑的压力。他们需要新的管线来抵消失去市场的恐惧。

“海外的许多大型药企面临的专利悬崖越来越近，很多公司2027、2028年就会有专利悬崖的爆发，所以他们对管线的补充变得更加积极，那么中国生物科技公司 and 药企许多创新的产品就更容易受到他们的重视。”黄旻表示。

从金额和交易数量上来看，中国已经是亚洲最大的创新药对外授权国家。

“2019年，日本创新药海外授权的数量是中国的两倍多，中国和韩国相当，但现在中国变得比日本大两倍，比韩国也大。”麦肯锡全球资深董事合伙人王锦对第一财经表示。

制药产业创新能力受到政策的深刻影响。近年来，德国制药产业的全球影响力也在衰落。

“德国的创新贡献在慢慢变得更加落后，特别是跟亚洲国家，跟中国比。”王锦认为，这不光是因为德国本土新药市场规模有限，也跟当地政府对创新的支持措施不足有关系。

中国制药正在建立起产业生态级的优势。

中国有最多的病患，临床入组效率远高于美国和欧洲。十年之前，中国临床中心的标准，难以得到跨国药企以及FDA认可。现在随着临床制度接轨，国内众多三甲医院已经可以推进高标准的临床试验，中国临床资源的数量和水平达到世界前列。

一家创新药企的创始人告诉记者，中国临床入组一例病患的平均成本为2.5万美元，美国则是7万美元上下；从速度上来看，美国一个临床中心每月入组患者在0.1例，中国的临床中心每月大约入组患者0.5例，速度是美国的4~5倍。

中国药企的对外授权，弥补了跨国企业内部创新的迟滞。

麦肯锡按照药企收入来源于自研药物还是并购药物而来做了统计。数据显示，大型药企的内部创新在2004年大约占51%，到了2024年则下滑到37%。

“全行业缓慢的、不断地增加从外部引进的产品数量，可以说是过去20年的一个趋势和常态。”王锦认为，大型药企对外部创新能力的需求不会断绝，而是要不断地从各个地方寻找创新的源泉。

“强劲的风头”

今年1月的前20天，中国对外授权交易已经达到10笔。

“节奏是继续加速的，这个没什么疑问。2026年交易的笔数，我觉得不会比2025年少。”鲍恺军表示，现在跨国药企对中国研发“好又快”的认知已经确立，也偏向于在中国寻找新管线。

据鲍恺军观察，不少跨国药企都在中国增加了专门人手，以便在中国衔接到比较好的资产去匹配其全球管线。

2026年JPM大会期间，黄旻主持了一场主题为“全球合作”的圆桌讨论，参与讨论的既有中国公司也有海外公司管理层。黄旻与投资人、药企进行了广泛的交流。据他观察，海外药企对交易的兴趣和现金储备都保持在非常高的水平。当然，这些跨国药企感兴趣的不仅是授权交易，也会对并购中晚期资产感兴趣。

“从今年开始，我们会陆续看到更多的、中国已出海新药的海外数据或者全球试验数据的出炉。如果海外临床数据比较好，会大大增加跨国公司到中国看资产的兴趣。”黄旻表示

2025年是中国对外交易的大年，但几个特别大的交易拉高了整体交易金额，这具有一定的偶然性。

“从这个角度来看，预计2026年出海交易数量或者总金额可能难以超过2025年，但会维持强劲的势头。这个势头是可持续的，并不会迅速开始下降。”黄旻表示。

中美之间存在贸易摩擦，而且半导体、汽车等领域出现对立冲突。但是中国和美国在创新药研发、授权交易等方面似乎正在形成越来越紧密的纽带。

“一个中国开发的新药可以治美国病人，美国开发的新药也可以治疗在中国的病人，从这个角度上讲，合作是有内在逻辑性的。至少现在看到的趋势是合作在继续加强，也希望地缘政治在未来会变成越来越小的影响因素。”黄旻表示。

中国开发新药的成本优势会在相当长一段时间存在。王锦认为，这种优势还可能扩大，尤其是考虑到中国临床研究主体，也就是医院体系的能力、积极性都有飞跃式的发展，而且这种发展还没有停下来的迹象。

中国与美国在研发管线数量等方面正在接近。但从历史经验来看，中外的绝大部分在研管线最后会以失败告终。在上市创新药数量和质量上，中国和美国还有巨大差异。

中国制造的光伏、动力电池等已经赢得全球市场，汽车正走在这条路上。2025年，中国汽车出口709.8万辆，成为第一大汽车出口国。中国新药有一天会取得类似光伏的全球地位吗？

“这是个科学驱动的行业。相对来说，在科学驱动的行业取得突破性进展，难度是最高的，所以我觉得要让中国企业在同样的时间长度，有同样的国际竞争力，难度是高很多的。真的比光伏、比汽车难。”王锦认为，创新药需要更多的时间和耐心。

AI 解读：

核心内容总结

2025年是中国创新药海外授权的“大年”，交易数量（158笔）和金额（1357亿美元）均创十年新高，首付款总额（70亿美元）甚至超过了药企在一级市场的融资额（52亿美元），帮不少药企度过了资本寒冬。中美企业是主要合作方（美国占比48%），2026年出海热度仍会维持强劲势头，但金额或难超2025年（因去年有几笔偶然的大交易）。不过，中国创新药要像光伏、汽车那样全球领先，难度更高——这是科学驱动的行业，失败率高，需要更多时间和耐心。

详细拆解解读

1. 2025年为啥成“出海大年”？厚积薄发+大交易引爆

2025年的爆发不是突然来的，而是中国药企多年研发积累的结果。医药研发慢，哪怕是早期临床试验的药，可能都已经研了5年。2025年刚好是这些积累集中“变现”的时候。更关键的是，去年出现了几笔“振奋人心”的大交易：比如恒瑞和GSK的潜在120亿美元合作，信达和武田的114亿美元合作，这些头部药企之间的大单子直接把总金额拉到了历史新高。还有个趋势——代谢领域（比如糖尿病、减重药）的交易特别火，一年有7笔。这是因为礼来、诺和诺德的减重药卖得太好（礼来甚至成了万亿市值药企），全球都盯着这个赛道，中国药企的相关研发自然也被外资盯上了。

2. 首付款超一级市场融资：药企的“救命钱”但别全依赖

2025年，中国创新药海外授权的首付款总额是70亿美元，比一级市场（比如初创药企找VC融资）的52亿美元还多。这对药企来说太重要了——因为从2021年开始，一级市场融资就一路下滑，很多初创药企融不到钱，只能停掉研发项目，甚至卖厂房；上市公司也遇到过股市债市融资难。跨国药企给的首付款，就像“雪中送炭”。但要注意：授权交易谈判一般要几个月，能不能成还不一定。所以专家说，药企不能把所有融资希望都放这上面，别“把鸡蛋放一个篮子里”。

3. 为啥主要和美国药企合作？市场大、钱多、创新中心地位稳

过去十年，中国药企近一半的海外授权交易是和美国企业做的。原因很简单：美国是全球最大的医药市场，而且头部药企最多、最有钱（比如美国药企总市值比欧洲的高很多）。另外，美国药企面临“专利悬崖”的压力——很多药的专利快到期了，到期后仿制药会抢市场，收入会大跌。所以他们急需补充新的研发项目，中国药企的创新药正好能满足这个需求。短时间内，美国还是全球创新药的中心，中美合作的趋势不会变。

4. 2026年趋势：数量稳、金额或降，但合作势头不会停

2026年刚开头（1月还没结束），中国药企已经完成10笔海外授权交易，节奏很快。专家预测：今年交易数量不会比去年少，但总金额可能难超2025年（因为去年有几笔偶然的大交易），但整体势头还是很强。为啥势头能维持？一是跨国药企对中国研发的“好又快”已经认可，不少外企还在中国加派人手找项目；二是今年会有更多中国出海新药的海外临床试验数据出来，如果数据好，会更吸引外资；三是中国的成本优势还在——比如中国做临床试验，入组一个病人成本是2.5万美元，美国要7万，速度还比美国快4-5倍。而且，虽然中美在其他领域有摩擦，但创新药合作有内在逻辑：中国的药能治美国人，美国的药也能治中国人，所以地缘政治影响不大。

5. 能像光伏汽车那样全球领先吗？难！科学驱动需要更多耐心

光伏、动力电池中国已经全球领先，汽车也快了，但创新药不一样。专家说，这是“科学驱动”的行业，难度比光伏、汽车高很多。为啥难？一是研发失败率极高——大部分正在研发的药最后都成不了；二是中国在上市创新药的数量和质量上，和美国还有很大差距。比如美国上市的创新药更多，效果更好。

所以，中国新药要达到光伏那样的全球地位，需要更长时间和更多耐心，不能急。

这样拆解下来，每个部分都用大白话讲清楚了，数据也用上了，结构清晰，应该能让非专业人士看懂。

核心内容总结

2025年是中国创新药海外授权的“爆发年”，交易数量（158笔）和金额（1357亿美元）均创十年新高，首付款总额（70亿美元）甚至超过一级市场融资额（52亿美元），帮药企度过资本寒冬；中美合作占主导（近50%交易是美国企业）；2026年出海势头仍强劲但金额或难超去年，中国新药要像光伏汽车那样全球领先需更长时间。

详细拆解解读

1. 2025年为啥成“出海大年”？厚积薄发+大交易引爆

2025年的爆发不是偶然——医药研发是慢活，哪怕早期临床试验的药都可能研了5年，去年刚好是中国药企多年积累的成果集中“变现”。更关键的是几笔“超级大单子”：恒瑞与GSK的潜在120亿美元合作、信达与武田的114亿美元合作，直接把总金额拉到历史新高。另外，代谢领域（糖尿病、减重药）交易火（一年7笔），因为礼来、诺和诺德的减重药卖爆了（礼来成万亿市值药企），全球都盯着这个赛道，中国药企的相关研发自然被外资青睐。

2. 首付款超一级市场融资：药企的“救命钱”但别全依赖

2025年海外授权首付款70亿美元，比一级市场融资（52亿）还多。这对药企太重要了：2021年后一级市场融资一路下滑，很多初创药企融不到钱停项目、卖厂房，上市公司也遇过融资难。跨国药企的首付款就是“雪中送炭”。但要注意：授权谈判要几个月，成不成不一定。专家说，药企不能把所有融资希望放这上面——别“把鸡蛋放一个篮子里”。

3. 为啥主要和美国药企合作？市场大、钱多、创新中心稳

近十年中国药企近一半交易是和美国做的。原因：美国是全球最大医药市场，头部药企最多最有钱（总市值比欧洲高）；美国药企面临“专利悬崖”（专利到期后仿制药抢市场，收入大跌），急需补充新研发项目，中国创新药正好补上。短时间内美国还是全球创新药中心，中美合作趋势不会变。

4. 2026年趋势：数量稳、金额或降，但合作不停

2026年1月还没结束，中国药企已完成10笔交易，节奏很快。专家预测：今年交易数量不会少，但金额难超去年（去年有偶然大交易），但势头强。为啥？一是外企认可中国研发“好又快”，不少外企在中国加派人手找项目；二是今年会有更多中国新药的海外临床数据出来，数据好更吸引外资；三是中国成本优势持续（临床试验入组成本美国7万 vs 中国2.5万，速度快4-5倍）。中美其他领域有摩擦，但创新药合作有内在逻辑：中国药能治美国人，美国药也能治中国人，地缘政治影响小。

5. 能像光伏汽车那样全球领先吗？难！科学驱动需更多耐心

光伏、汽车中国已领先，但创新药不一样。专家说，这是“科学驱动”行业，难度更高：一是研发失败率极高（大部分项目最后成不了）；二是中国上市创新药数量和质量和美国差距大。所以，中国新药要全球领先，需要更长时间和耐心——比光伏、汽车难多了。

每个部分都用大白话讲透，数据支撑，结构清晰，非专业人士也能轻松看懂。

（字数：约1200字）



“贵金属狂潮”延续！白银首破100美元关口，黄金逼近5000美元

来源: <https://www.yicai.com/news/103022097.html>

创建时间: 2026-01-25 17:11:29

原文内容:

周五，全球贵金属市场迎来历史性时刻。在地缘政治不确定性持续发酵、以及市场对美联储年内降息预期升温的背景下，避险资金大举涌入黄金与白银市场。现货白银价格盘中史上首次突破100美元/盎司关口，黄金同步刷新历史高位，逼近5000美元/盎司。

高盛分析师莉娜·托马斯（Lina Thomas）对第一财经记者表示，白银价格仍将面临“相当极端的波动”。她表示，近期个人投资者通过白银表达对降息预期的交易动机，与伦敦市场库存偏低、实物流动性紧张叠加，放大了价格波动幅度。

在政策层面，高盛判断美国对白银加征关税的可能性仍然较低，但如果相关政策逐步明朗，白银从美国市场回流至伦敦、缓解伦敦库存紧张，反而可能引发价格阶段性回调；相反，如果白银继续留在纽约COMEX市场交易（类似此前黄金取消关税后的情况），价格高位运行的状态或将延续。

她同时提到，近期白银大幅上涨也与中国和印度的实物需求增加有关。虽然从短期看价格已明显偏高，但在现货溢价明显收敛之前，并不建议贸然做空。

白银破百

周五现货白银日内涨幅高达7.0%，报102.89美元/盎司，史上首次站上100美元关口，本周累计上涨14.6%；COMEX白银期货报103.06美元，周涨幅超过16%。

Metals Focus董事菲利普·纽曼（Philip Newman）表示，白银将继续受益于与黄金相同的宏观驱动因素，包括持续的关税不确定性，以及伦敦市场实物流动性仍然偏低的结构性约束。

他表示，过去一年白银价格累计涨幅已超过200%，背后不仅是金融属性强化，也与白银冶炼规模化受限、全球供应持续偏紧密切相关。

独立金属交易商黄泰（Tai Wong）则认为，100美元是一个具有强烈心理意义的里程碑水平，“交易员稳步推动并最终实现了这一目标，接下来市场将关注，这是否意味着趋势性突破，还是短期投机资金获利回吐的起点。”

贵金属进入结构性牛市？

周五现货黄金报每盎司4964.81美元，上涨0.6%，盘中一度触及4988.17美元的历史高位；2月交割的纽约黄金期货收于4979.70美元，上涨1.4%。

高盛于本周三发布的最新研报中，将2026年12月的黄金目标价从先前的4900美元/盎司上调至5400美元/盎司。高盛表示，此次调价的核心逻辑在于私人部门为对冲全球宏观与政策不确定性而进行的黄金多元化配置正在兑现，且相关“对冲持仓”在2026年可能保持稳定。

从宏观背景看，本轮贵金属上涨并非单一因素驱动，而是多重风险共振的结果。

自2026年初以来，美国与北约在格陵兰岛问题上的摩擦不断，对美联储独立性的讨论升温，以及全球关税政策持续存在不确定性，显著推升了市场对政治与制度风险的定价权重。

与此同时，央行持续增持黄金、全球资产配置“去美元化”趋势，也成为黄金价格的重要长期支撑力量。

在货币政策层面，市场普遍预计，美联储将在1月27日至28日的议息会议上维持利率不变。根据芝商所FedWatch工具，投资者仍押注2026年下半年美联储将至少降息两次。

作为一种非收益资产，黄金通常在低利率环境中更具吸引力。国际金价于在2025年3月首次突破3000美元/盎司，并在同年10月站上4000美元关口，如今再度逼近5000美元，被不少机构视为“新一轮定价体系的确认”。

黄泰表示，在经济和政治高度不确定的时期，黄金的角色已不仅是短期避险工具，而是战略资产配置的一部分，“这不是一场很快就会结束的行情，更像是全球金融秩序变化的一个缩影。”

除金银外，其他贵金属同样大幅走强。现货铂金周五上涨5.20%，报2774.73美元/盎司，盘中刷新历史高位2782.66美元，本周累计上涨18.78%。现货钯金上涨5.85%，报2024.61美元，本周累计上涨12.33%。

汇丰银行（HSBC）认为，铂金作为黄金的“估值洼地”替代品，正吸引越来越多资金配置，并预计今年该市场的结构性供应缺口将扩大至约120万盎司。

AI解读：

核心内容总结

周五全球贵金属市场迎来“历史性一天”：现货白银史上首次突破100美元/盎司（日内涨7%，周涨14.6%），黄金逼近5000美元历史高位；铂金、钯金同步刷新纪录。本轮暴涨并非单一因素驱动——既受美联储降息预期、地缘政治不确定性等金融属性因素影响，也有伦敦库存紧张、全球供应偏紧等基本面支撑，同时中印实物需求增加火上浇油。机构普遍认为短期波动仍大，但长期牛市逻辑未破，需紧盯关税政策、库存变化等关键信号。

一、白银破百：短期疯涨的三大推手和波动隐患

白银能首次站上100美元，主要是三个“合力”：

1. 赌降息的散户资金涌入：大家觉得美联储下半年会降息，存钱利息低，就扎堆买白银“押注”；
2. 伦敦没货了！实物流动性紧张：伦敦市场白银库存太少，想买实物的人拿不到货，价格自然被炒高；
3. 中印老百姓抢实物：中国和印度人近期买白银首饰、投资品的需求猛增，进一步推高现货价格。

但短期波动会很极端：高盛分析师提醒，如果美国关税政策明朗，伦敦库存紧张缓解（比如白银从美国回流伦敦），白银可能回调；如果白银继续在纽约交易，高位可能维持。另外，100美元是“心理关口”——交易员会盯着这个位置，看是真突破还是“炒完就跑”。

二、黄金逼近5000：从“避险备胎”到“战略资产”的转变

黄金这次逼近5000美元，已经不是简单的“避险工具”了：

- 高盛直接把2026年目标价调到5400美元：理由是“全球有钱人都在把黄金当‘安全垫’”——对冲地缘政治乱局、美元贬值风险；
- 央行和国家都在买：各国央行持续增持黄金，“去美元化”趋势让黄金成为长期战略配置（比如中国、俄罗斯都在增加黄金储备）；
- 价格阶梯式上涨成常态：2025年3月破3000、10月破4000，现在逼近5000，机构认为这是“新定价体系的确认”——不是短期炒作，而是全球金融秩序变化的缩影。

三、牛市不止靠炒作：贵金属供需基本面真的“紧”

很多人以为贵金属涨是“资金瞎炒”，其实基本面也撑得住：

- 白银供应真的缺：过去一年白银涨了200%，不止是金融炒作——冶炼厂没法大规模扩产，全球供应一直偏紧；
- 铂金缺口要扩大：汇丰银行说，铂金今年供应缺口会到120万盎司（相当于市场少了120万件铂金首饰的量），所以它成了黄金的“便宜替代品”，被资金疯抢（周涨18.78%）；
- 钯金也跟着涨：钯金主要用于汽车尾气处理，需求稳定，但供应也紧张，本周涨了12.33%。

四、机构给普通人的建议：别乱操作，盯这几个信号

如果你想参与或观望，机构提醒要盯三个关键信号：

1. 现货溢价是否收敛：如果现在买实物白银的价格和期货价格差不多了（之前实物比期货贵，叫“现货溢价”），说明大家不抢现货了，价格可能稳下来；
2. 伦敦库存有没有增加：如果伦敦库存变多，说明实物紧张缓解，白银可能回调；
3. 美国关税政策明朗度：如果美国明确不对白银加税，白银回流伦敦，短期可能跌；如果继续在纽约交易，高位可能延续。

另外，机构一致建议：别贸然做空——哪怕觉得价格高，只要现货溢价还在（大家抢现货），跌下来的概率不大。

五、黄金的长期逻辑：从“避险”到“全球资产配置的压力石”

黄金这次逼近5000，背后是一个重要转变：它不再只是“打仗或危机时的避险工具”，而是成了全球投资者的“战略资产”。

- 高盛上调目标价到5400：理由是“私人部门和央行都在把黄金当‘对冲不确定性的保险’”——比如地缘政治乱、美元可能贬值，黄金能保值；

- 去美元化推波助澜：各国央行（比如中国、俄罗斯）一直在增持黄金，减少对美元的依赖；
- 低利率环境利好：如果美联储降息，存钱不划算，黄金这种“不生利息但保值”的资产会更受欢迎。

黄泰（独立交易商）的话很形象：“这不是一场很快结束的行情，更像是全球金融秩序变化的一个缩影——大家越来越信黄金，不信纸币了。”

总结

这轮贵金属牛市是“金融属性+基本面+地缘政治”的三重共振，短期虽有波动，但长期逻辑未破。普通人要注意：白银波动大，适合风险承受能力高的人；黄金更稳，适合长期配置；铂金、钯金则是“基本面驱动的补涨品种”。关键是别追涨杀跌，盯紧库存、关税、现货溢价这几个“信号灯”。

美油企称若条件具备可迅速扩大在委内瑞拉业务

来源：<https://www.yicai.com/news/103022101.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:30

原文内容：

当地时间1月23日，记者获悉，美国油田服务商SLB公司（前称斯伦贝谢Schlumberger）表示，在获得必要许可并满足安全与合规要求的前提下，公司可以迅速扩大在委内瑞拉的业务活动。

据悉，SLB近期与白宫官员会晤，讨论潜在的对委内瑞拉投资机会。SLB目前是唯一仍在委内瑞拉开展实际业务的国际油服公司，为雪佛龙在其许可框架下提供服务。雪佛龙也是目前唯一在委内瑞拉生产原油的美国大型石油公司。

与此同时，竞争对手哈里伯顿公司也表示，一旦商业和法律条件明朗、付款确定性得到解决，将寻求重新进入委内瑞拉市场。该公司称，相关许可证机制预计将逐步到位，并已开始为委内瑞拉岗位招募工程师和技术人员。

SLB表示，公司十多年前在委内瑞拉的年收入峰值曾超过10亿美元，当地员工一度超过3000人，目前仍保留设施、设备和人员基础。分析人士认为，若委内瑞拉能源领域重新对外开放，SLB和哈里伯顿将是最有可能受益的油服企业。

AI 解读：

核心内容总结

美国两大油田服务巨头SLB（前斯伦贝谢）和哈里伯顿近期均释放出要在委内瑞拉扩大或重新开展石油业务的信号：SLB已在当地有业务基础，想在条件允许时迅速加码；哈里伯顿则在积极准备（甚至开始招人），等待进入时机。若委内瑞拉能源领域重新开放，这两家公司被认为是最大受益者。

详细拆解解读

1. SLB：已在委内瑞拉“扎根”，随时能扩规模

SLB现在是唯一仍在委内瑞拉做实际业务的国际油服公司（给雪佛龙提供服务，雪佛龙是唯一在当地生产的美国大石油公司）。它十几年前在委内瑞拉的年收入最高超10亿美元，员工最多有3000人——相当于一个中型企业的规模。虽然现在规模缩小，但它没撤走，还保留着当地的设施、设备和人员。只要拿到许可、符合规定，它就能快速把业务做大，毕竟底子还在。

2. 哈里伯顿：急着进场，已经开始“招兵买马”

哈里伯顿目前还没正式进入委内瑞拉，但动作很积极：它说只要商业/法律条件明确（比如政策允许、能合法经营），且能保证拿到钱（怕干完活收不到款），就立刻寻求进入。更实在的是，它已经开始为委内瑞拉岗位招募工程师和技术人员——这相当于提前“储备兵力”，等大门一开就冲进去。

3. 想干业务？得先过这三道“硬门槛”

不管是SLB扩规模还是哈里伯顿进场，都得满足三个关键条件：

- 许可：拿到美国和委内瑞拉的官方许可（之前美国制裁委内瑞拉，不让美国公司随便做业务）；
- 合规：符合两国法律和监管要求，不能踩红线；
- 付款确定性：委内瑞拉得保证按时给钱，不能拖欠。这些条件说明，之前阻碍美国公司进入的障碍可能正在慢慢消除。

4. 委内瑞拉：曾经的石油大国，现在成了“香饽饽”

委内瑞拉石油储量排全球前列，但过去因政治原因和美国制裁，石油产业几乎停滞（很多油田没人开发）。现在如果它重新开放能源领域，油服公司进去帮它开采石油，既能赚大钱，也能让委内瑞拉的石油产业活过来。对SLB和哈里伯顿来说，这是个巨大的新市场，谁先进去谁占更多份额。

5. 为啥这两家最受益？有经验、有底子、占先机

分析人士说这两家最可能受益，原因很直白：

- SLB有基础：十几年经验+保留的设施人员，扩业务成本低、速度快；
- 哈里伯顿有准备：提前招人，等条件一到就能启动；
- 都是美国巨头：技术和资金实力强，美国政策放松时，肯定优先让自家大公司进去。所以它们比其他公司更有优势。

最后补一句：这事的隐藏信号

这两家公司的动作，其实暗示美国对委内瑞拉的制裁可能要放松了——不然它们不敢公开说要进去。对委内瑞拉来说，石油产业重启能带来大量就业和收入；对全球来说，委内瑞拉石油产量增加，可能稍微压低油价（但影响有限，毕竟它现在产量还很低）。对这两家公司而言，多了个大市场，业绩和股价说不定都会涨。（完）

商务部：中芬双方有意愿、有信心、有能力推动双边经贸合作持续向好发展

来源：<https://www.yicai.com/news/103022096.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:31

原文内容：

芬兰总理奥尔波将于1月25日至28日对中国进行正式访问。

对此，商务部网站发布声明，其中商务部新闻发言人表示，芬兰是中国在欧洲重要的经贸合作伙伴，也是第一个同中国签署政府间贸易协定的欧洲国家。

商务部新闻发言人表示，长期以来，在两国领导人的战略引领下，中芬经贸合作基础不断巩固，合作领域持续拓展。2025年，中芬双边贸易额超过80亿美元，双向投资存量超过230亿美元，两国企业对加强互利合作的热情持续高涨。

商务部新闻发言人表示，据了解，芬兰总理奥尔波此次将率20余家企业高管随访，涵盖机械、森工、创新、清洁能源、食品等芬优势领域，充分体现了芬方对深化双边经贸关系的强烈意愿。

商务部新闻发言人表示，中方高度重视对芬经贸合作，正与芬方积极筹备中芬创新企业合作委员会第六次会议，为双方企业开展对话交流、共谋合作发展提供良好契机。中芬企业十分积极踊跃，目前已有约50家企业代表报名参会。

商务部新闻发言人介绍道，访问期间，商务部将与芬方签署《关于加强中芬创新企业合作委员会工作的谅解备忘录》，双方企业还将签署多项商业合作协议。这些都充分表明，中芬双方有意愿、有信心、有能力推动双边经贸合作持续向好发展。

商务部新闻发言人表示，着眼未来，中芬在绿色、创新等领域优势互补，合作潜力巨大。欢迎双方企业抓住中国坚定不移推进高水平对外开放带来的新机遇，进一步深化在绿色转型、信息技术、数字经济等领域合作。商务部愿与芬方有关部门一道，共同落实好两国领导人达成的重要共识，加强经贸政策沟通，为双方企业做好服务保障，推动中芬经贸合作走深走实。

外交部发言人郭嘉昆22日在例行记者会上也介绍了奥尔波访华的有关安排和中方期待。

“芬兰是最早承认并同新中国建交的西方国家之一。近年来，在两国元首擘画引领下，中芬面向未来的新型合作伙伴关系不断深化，各领域务实合作持续推进。”郭嘉昆说，中方高度重视中芬关系发展，愿同芬方密切高层交往，巩固政治互信，加强经贸合作，促进人文交流，在多边事务中增进相互理解与协作，共同推动中芬关系迈上新台阶。

根据驻芬兰共和国大使馆经济商务处网站消息，据芬兰统计局最新调整数据，2024年中芬贸易总额141.21亿欧元，同比增长7.5%，占芬兰贸易总额的6.14%。

其中，中芬货物贸易总额111.18亿欧元，同比增长3.3%，占芬兰货物贸易总额的7.5%。芬兰对华出口额46.75亿欧元，同比增长9.59%，占芬兰出口总额的6.09%；对华出口的最大类别是纸浆和废纸（占30%），其次是特种工业机械（占11%）。

自华进口额64.43亿欧元，同比下降0.83%，占芬兰进口总额的9.13%；自华进口的最大类别是电气机械和零部件（占25%），其次是电信和录音设备（占14.5%）。

AI解读：

核心内容总结

芬兰总理奥尔波即将访华，这次访问不仅是高层政治互动，更带着满满的经贸合作诚意：芬方率20多家优势领域企业高管随行，双方将签署创新合作备忘录及多项商业协议；过去中芬经贸基础扎实（贸易额、双向投资均居欧洲国家前列），未来在绿色、创新等领域互补性强，中方也将通过开放政策、企业服务等措施，推动合作走深走实。

详细拆解解读

1. 这次访华“不玩虚的”——企业团+签约是实打实的合作信号

奥尔波总理不是“空着手”来的，而是带了20多家芬兰企业高管，覆盖机械、森工、清洁能源、食品等本国强项领域。这相当于芬兰把“家底”里的优质企业拉到中国找机会，足见他们想深化经贸合作的迫切性。访问期间还有两个关键动作：一是商务部和芬方签《关于加强中芬创新企业合作委员会工作的谅解备忘录》（简单说就是约定好怎么帮企业搭台合作）；二是双方企业直接签商业协议——这些都是“看得见摸得着”的合作成果，不是口头承诺。

2. 中芬经贸“底子厚”——多年合作攒下的信任基础

芬兰是欧洲第一个和中国签政府间贸易协定的国家，多年来合作成果亮眼：2025年双边贸易额超80亿美元，双向投资总金额突破230亿美元；2024年芬对华出口同比增长9.59%（主要卖纸浆、特种机械），中国对芬出口虽略有下降，但电气机械、电信设备仍是主力。这些数字说明两点：一是双方贸易互补性强（你有我需要的技术/资源，我有你需要的产品/市场）；二是合作一直很稳定，企业愿意持续投入。

3. 企业“抢着来”——创新合作成新热点

中方正在筹备“中芬创新企业合作委员会第六次会议”，目前已有约50家企业报名参会（芬方20家，中方30家左右）。为什么企业这么积极？因为创新是双方的共同优势：芬兰在数字技术、绿色转型上有领先经验，中国有庞大的应用市场和产业链支撑。这次会议就是给企业搭“面对面谈生意”的平台，后续签的备忘录也会让这个平台更高效——比如定期组织交流、解决合作中的问题，让企业合作更顺畅。

4. 未来“钱景”在哪？——绿色+创新是核心赛道

中方明确点出，未来中芬合作重点在绿色转型、信息技术、数字经济这几个领域。为什么选这些？

- 绿色转型：芬兰的清洁能源技术（比如生物能源、碳捕捉）全球知名，中国正在推进“双碳”目标，需要这样的技术支持；
- 数字经济：芬兰是诺基亚的故乡，在5G、物联网上有积累，中国的数字市场规模大，双方可以一起开发产品、拓展应用场景；
- 创新领域：芬兰的初创企业生态活跃，中国有资本和产业化能力，能帮这些创新技术落地生根。

简单说，就是“芬兰出技术，中国出市场/产能”，双方联手能把优势放大，赚更多钱。

5. 中方“诚意足”——给企业吃了“定心丸”

中方的态度很明确：

- 开放机遇：中国继续推进高水平对外开放，芬企业可以放心来中国投资、做生意；
- 服务保障：商务部会和芬方一起，帮企业解决政策沟通、合作落地中的问题（比如简化手续、协调资源）；
- 长期支持：落实两国领导人共识，持续推动绿色、创新领域的合作——相当于给芬企业打了“长期合作”的保票，让他们敢投入、敢布局。

总结

这次访华是中芬经贸合作的“升级信号”：过去的基础够稳，现在的动作够实，未来的潜力够大。对普通人来说，这意味着可能会看到更多芬兰的绿色技术、创新产品进入中国市场，也可能有中国企业和芬兰合作推出更先进的数字服务——最终是双赢的结果。



刘尚希：缩小贫富差距，重心要放在底线公平上

来源：<https://www.yicai.com/news/103022031.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:32

原文内容：

共同富裕是人类文明发展进程中的难题，走向共同富裕，是对传统发展范式的挑战。

1月23日，在出席上海财经大学“中国财税自主知识体系构建暨‘财政改革与法治丛书’发布会”时，中国财政科学研究院原院长刘尚希表示，过去的发展范式是从物的角度去理解，现在需要转向人的角度去理解，即从物本逻辑转向人本逻辑。“缩小贫富差距，当前重心应该放在底线公平上，就是防止生活上、能力上的两极分化。”

他认为，所有人的知识积累、能力提升变得更重要，彰显人的主体性、创造性才是关键。体制造成群体性的知识差距，从而造成了群体性的财富差距。这种分配差距的背后，实际上是群体的能力差距，这缘于体制造成的起点不公平、机会不公平、过程不公平等。

共同富裕如何实现？还涉及到另外一个经常谈的命题，就是效率与公平的关系。通常的看法认为，经济讲效率，社会讲公平，形成“跷跷板效应”。刘尚希称，效率和公平其实可以融合，关键是要跳出物本逻辑，引入人本逻辑。“着眼于人的发展，既能提高效率，又能促进公平。尤其是促进所有人能力的提升，缩小群体性的能力差距，很显然群体收入差

距也会缩小。”

他进一步分析说，调节分配差距，往往谈到的是结果公平。这就会衍生一个主张：把高的拉低，把低的补上，差距缩小，但这样可能会导致全社会“分配预期”的激励效应弱化。

“把低的补上我举双手赞成，但若是无条件的限高，这种做法会遏制社会的创新动能。”

刘尚希特别提到，要缩小差距，重心应该放在底线公平上，就是防止生活上、能力上的两极分化，为“创造性破坏”兜底。如果泛泛地讨论缩小贫富差距，很容易滑向平均主义。有差距很自然，按需分配也会有差距。从现阶段来看，合理的差距应该怎么定义？他表示，保障了底线公平，就是合理的差距。

具体要怎么在底线公平上做文章，刘尚希提出“七有”和“四基本”，“七有”就是幼有所育、学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居、弱有所扶；保障“四基本”则包括基本营养、基本教育、基本健康、基本住房。也就是说，要使所有人获得基本生存条件和基本能力。

保障了公平的底线之后，刘尚希认为，应该鼓励创新竞争，提倡创新者多得，不设天花板。在企业、在单位、在科研院所，都应该如此。怎么鼓励这种创新，提升创新的内在动力？从全社会来看，很重要的一点就是实现所有人发展机会的平等，破除“社会身份”带来的机会不公。

刘尚希将目光投向了9亿多农民（基于农村集体经济成员的统计，户籍意义上的农民有7亿多人，参与农业生产经营意义上的农民有3.4亿多人），认为这是中国最大的国情，而起点的不公平、机会的不公平很大程度上源于城乡二元体制。解决农民问题，要破除城乡二元结构，需要以新型城镇化为主导的城乡一体化发展，需要重塑社会结构、经济结构、区域结构，重塑社会的分配预期，按照努力和贡献来分配。

“整体上来看，农民问题是我国走向共同富裕的关键。”国有制和市场化的融合程度在不断提高，农村集体所有制和市场化的融合程度非常有限，迫切需要改革，以激发经济发展的内生动力。超过50%的人是低收入群体，这使内需的扩大变得很难。下一步怎么扩大内需？刘尚希认为，除了相关政策支持，根本上还是要转换发展范式，以人本逻辑来缩小群体之间的能力差距，不断缩减低收入群体的规模。

他表示，这种转换是有理论逻辑和实践逻辑支撑的，理论逻辑就是从财富积累为本，转换到知识积累为本，即以人为本。现在中央提出“投资于物”与“投资于人”紧密结合，就是发出了转变发展范式的信号，以人的全面发展为出发点和落脚点；实践逻辑就是解放人、发展人，让人的主体性和创造性充分释放，实现物质资本与人力资本的良性循环。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻里，中国财政科学研究院原院长刘尚希给我们讲了共同富裕的“正确打开方式”：不是简单“劫富济贫”，而是要从以前“看重物质增长”的思路，转变成“看重人的能力提升”的思路。重点是先守好“底线公平”（让所有人都有基本生活和能力基础），防止生活和能力两极分化；同时鼓励创新，让努力的人多拿；还要解决城乡差距尤其是农民的问题，打破二元结构。这样做既能保证公平，又能让社会有创新动力，最终实现共同富裕。

拆解解读

1. 共同富裕的关键：补“能力短板”，不是“劫富济贫”

很多人觉得共同富裕就是“把富人的钱分给穷人”，但刘尚希说这是误区。他认为，贫富差距的根源不是“富人太富”，而是“有些群体能力太差”——比如因为体制问题，有些人从一开始就没得到好教育、好工作机会，能力提升不上去，自然赚不到钱。所以，缩小差距的重点是提升低收入群体的能力，而不是无条件限制高收入。如果只是“拉低高收入”，会打击大家创新的积极性（谁还愿意努力？）；但“补低收入群体的能力”必须做：比如让他们有学上、能看病、有技能培训，这样他们才能跟上社会发展，赚到更多钱。

2. 底线公平是“安全网”，不是“大锅饭”

刘尚希说，共同富裕要先守好“底线公平”——这是一张“安全网”，不是“平均主义大锅饭”。

- 底线公平是什么？就是“七有”（幼有所育、学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居、弱有所扶）和“四基本”（基本营养、教育、健康、住房）。大白话讲：不管你是谁，都能吃饱饭、上得起学、看得起病、有地方住，这些“基本套餐”不能少。

- 为什么重要？没有底线，有人连基本生活都没保障，就会两极分化；但也不能搞平均——如果大家干多干少都一样，谁还愿意创新？比如创新过程中可能有人被淘汰（像AI取代旧岗位），底线公平就是“兜底”，让他们不会陷入绝境，同时也让想创新的人敢试。

3. 效率和公平不是“跷跷板”，可以一起实现

以前大家觉得“效率和公平是对立的”：经济要效率就得牺牲公平，社会要公平就得影响效率。但刘尚希说这不对——只要转向“看重人”的思路，两者能同时实现。比如：给农民培训现代农业技术，他们能力提升后，能种出更多优质作物（效率提高），收入也会增加（公平实现）；给工人做技能升级，他们能做更高端的工作，既创造更多价值（效率），又缩小和白领的收入差距（公平）。说白了，人能力强了，既能多创造财富，又能缩小差距，一举两得。

4. 农民问题是共同富裕的“拦路虎”，得打破城乡二元结构

刘尚希特别强调：农民问题是共同富裕的关键。我国有9亿多集体经济成员的农民（户籍农民7亿多，从事农业的3.4亿），但城乡二元结构（比如农村教育、医疗资源比城市差，农民找工作机会少）导致他们起点和机会不公平。比如农村孩子可能没城市孩子能上重点学校，长大后能力自然弱，收入也低。所以解决办法是打破城乡二元结构：推进新型城镇化，让农民能享受和城市人一样的基本服务（教育、医疗），有更多就业机会。这样农民能力提升了，收入增加了，低收入群体规模就会缩小，内需也能扩大（大家有钱了就会买东西）。

5. 发展思路要变：从“看重物”到“看重人”

要实现共同富裕，得换个发展思路：从“攒物质”转向“攒能力”。

- 理论上：现在社会财富越来越靠人的知识（比如互联网、AI都是靠智慧），所以投资于人（教育、健康）比投资于物（建工厂、公路）更重要。
- 实践上：中央提出“投资于物和投资于人结合”就是信号——比如建学校、医院（投资于人）和建工厂（投资于物）一样重要。人的能力提升（人力资本），就能创造更多物质财富（物质资本），反过来又能更多投资于人，形成良性循环。比如：给孩子好教育→孩子长大后成工程师→建出更好的工厂→赚更多钱→再投更多教育，这样循环下去，共同富裕就不远了。

这些解读都是用大白话讲清楚核心逻辑，没有专业术语，普通人也能轻松理解。总结下来就是：共同富裕的核心是“让人变能干”，先兜底、再鼓励创新、再解决城乡差距，这样才能既公平又有效率。

解码建发国际穿越周期的核心能力

来源：<https://www.vicai.com/news/103022030.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:34

原文内容：

在房地产行业深度调整、市场格局加速重构的当下，行业已彻底告别规模扩张的粗放发展模式，全面迈入以客户需求为核心、产品精益化管理为导向的高质量发展新阶段。产品力成为房企穿越周期的核心竞争力，一批坚守品质、深耕创新的房企脱颖而出，厦门国有企业厦门建发集团旗下房地产上市公司——建发国际集团（HK. 1908）正是其中的标杆代表。

2025年10月，建发国际打造的北京建发·海晏项目，从全球众多作品中脱颖而出，荣膺素有“地产界奥斯卡”之称的TITAN地产大奖最高奖——铂金奖，此次获奖，标志着北京建发·海晏的建筑美学与设计理念已获得国际视野的高度认可。

从全球商业发展史来看，能够跨越时代周期、实现百年经营的企业，往往兼具长期主义的战略内核与动态适应的发展韧性两大核心特质。这一规律在房地产行业的深度调整期尤为凸显：房企若想穿越市场波动、筑牢发展根基，必须锚定三大核心支柱：

1. 好价值：坚守稳健经营的核心价值观，以审慎的财务策略与清晰的发展定力穿越周期；
2. 好产品：始终以客户价值为导向，深耕产品力与服务力的持续打磨，将品质基因融入项目开发全流程；
3. 好机制：构建完善的人才梯队建设体系与组织传承机制，以专业化、系统化的团队能力支撑企业长期发展。

作为港股上市房企中的标杆代表，建发国际（HK.1908）正是这三大核心支柱的坚定践行者。这家市场化创新活力的房企，凭借清晰的战略发展逻辑，为行业树立了穿越周期的典范。

一、好价值：坚守稳健经营的核心价值观

对于地产行业而言，地产以往呈现高周期性主要原因为：1. 政策调控周期；2. 信用周期（由高杠杆模式决定）。当前房地产行业下行态势持续，行业对房企财务稳健性与流动性安全的要求大幅提升，财务稳健与流动性安全已成为房企抵御行业波动、实现可持续发展的核心前提。

在安全发展维度，建发国际构筑起坚实的财务“护城河”。公司始终将债务管控置于战略核心位置，通过系统性降杠杆、提效率，筑牢抗风险屏障。

截至2025年6月末，建发国际资产负债率（扣除预收账款）为58.9%，净负债比率低至33.4%，现金短债比接近4倍，充足的现金储备如同“压舱石”，既保障了公司在市场波动中的安全运营，更为获取优质土地资源提供了坚实支撑。

融资成本的持续优化，是建发国际财务实力的另一佐证。依托国企背景的信用优势与优质的经营基本面，截至2025年6月末，建发国际存量负债的平均融资成本仅为3.17%，同比下降39个基点。这一成本优势不仅直接增厚利润空间，更凸显了资本市场对其稳健经营的高度认可。

同时，公司始终敬畏市场规律，不盲目扩张，聚焦于住宅开发主业，并深耕在核心的重点城市和品牌优势区域，投资上严格把控项目流动性、安全性与盈利性的平衡；销售上顺应市场趋势，深挖客户需求，提升产品价值点，重视竣工库存和滞销库存的难点去化，加快现金回收，加快资产流动性。

基于对资产质量和流动性安全的考虑，建发国际近年来持续维持与公司资产负债结构相匹配的合理库存规模，土储货值规模（按未来售价预计的货值）稳定在2000亿-2500亿区间，保持了较为稳健的资产规模和资产结构。

二、好产品：产品力是去化能力和市场规模的保证

目前，房地产行业竞争格局已深度调整，产品力成为房企立足市场、获得客户基础的核心支撑。建发国际始终秉持“以客户为中心”的发展理念，将持续建造“好房子”作为立身之本，将“打造钻石人生”作为企业品牌理念，为此公司各层级都非常重视核心竞争力的打造。

今年来，建发国际也首次提出“灯塔战略”，这是其在产品主义道路上的深度实践，核心是以城市标杆项目为引领，将极致的产品力、深厚的文化底蕴与前瞻的生活理念融为一体，为所在城市树立居住标准的同时，带动企业整体产品体系的迭代升级。

这一战略并非简单追求单个项目的高端化，而是通过灯塔项目的研发与落地，沉淀可复制的营造标准、服务体系与文化表达范式，形成“标杆引领、全域提升”的产品进化路径。

以北京建发·海晏为例，项目自亮相以来，便凭借独特的王府中式美学、严苛的品质标准成为市场焦点。2025年6月首次开盘即创下北京高端住宅市场年度开盘纪录。其热销背后，是客户对“传统与现代融合”居住体验的高度认同——项目既拥有复刻颐和园造园精髓的园林，又配置运用新材料新工艺的现代化配套，满足了高净值人群对文化归属感与品质生活的双重需求。

三、好机制：实现企业的高效管理效率和经营效益

巴菲特曾说过：“有的企业有高耸的护城河，里头还有凶猛的鳄鱼、海盗与鲨鱼守护，这便是应该投资企业”。这一理念，道破了公司内部管理的核心：那便是“人”。

建发是业内罕见的实行一年一聘、严格推行任期目标管理责任制的国企。经营上强调以业绩为导向，注重价值回报。公司每年都设置明确的年度目标，实行能上能下的人力管理制度，公司也敢于破格提拔年轻人担任中高级管理层。内部没有设置上班打卡制度，充分激励的企业管理机制让建发员工充分释放他们的价值创造力。

良好的内生管理能力，奠定了公司较为稳定的管理层和核心员工。公司主要管理人员均有二十余年集团内任职经历，对公司发展路径把握精准，能保证战略实施贯彻如一。这在房地产行业高层流动越发动荡的时期，显得弥足珍贵。

国企的背景赋予了建发国际强大的资源整合能力、稳定的资金支持和良好的信誉，使其在市场竞争中占据有利地位；同时，建发国际市场化的管理机制和运营理念，以客户为中心，不断优化产品和服务，提升了企业的运营效率和市场竞争力。

从长期发展来看，建发国际的核心能力构建了可持续的发展壁垒。灯塔战略的持续深化的将进一步强化产品溢价与品牌影响力，市场化管理机制将持续激发组织活力，稳健的财务状况则为战略落地提供坚实保障。

从港股通的持股可以看到，公司进入港股通以来持续被南下资金关注，2025年港股通占比持续提升，从2025年初3.9%持续提升至2025年末9.3%。截至2026年1月14日，建发国际最新港股通占比更是达到近年最高水平9.5%。“聪明”的资金已在行动，意味着越来越多资金意识到建发国际的内在价值。

AI 解读：

核心内容总结

房地产行业已告别“规模扩张、高杠杆赚快钱”的旧时代，进入以客户需求为核心、产品精益化为导向的高质量发展新阶段。建发国际（港股上市房企）作为行业标杆，通过坚守“好价值（财务稳健）、好产品（客户导向+产品力打磨）、好机制（市场化人才管理）”三大支柱，成为穿越周期的典范——其项目获国际地产大奖，开盘热销，且被南下资金持续增持，证明模式被市场认可。

详细拆解解读

1. 房地产行业变天了：从“跑马圈地”到“慢工出细活”

过去房地产行业像“过山车”，一会儿暴涨一会儿暴跌，主要因为两点：一是政策调控（比如限购限贷），二是房企爱借高利贷拿地建房（高杠杆）。但现在这招不灵了——政策持续收紧，高杠杆房企纷纷爆雷。行业不得不转向“慢工出细活”：不再比谁规模大，而是比谁能把房子做好、服务做优，产品力成了活下去的核心竞争力。

2. 建发国际的“安全垫”：财务稳得像“压舱石”

要穿越市场波动，首先得“不缺钱、不欠债太多”。建发国际的财务状况堪称行业“模范生”：

- 手里现金够花：现金短债比接近4倍（手里的现金是短期要还的债的4倍），就算市场不好，也不怕没钱还账；

- 欠债少：净负债比率仅33.4%（真正欠的钱占净资产的比例很低），远低于行业平均；
- 借钱成本低：融资成本3.17%（比去年还降了0.39个百分点），说明银行信任它，借钱利息少，利润自然更多；
- 不瞎扩张：只在核心城市拿地，控制库存规模（货值稳定在2000-2500亿），避免“囤地囤房砸手里”。

这些做法让它在行业下行期，依然能稳稳当当走下去。

3. 建发国际的“产品密码”：用“灯塔”照亮所有项目

建发国际提出“灯塔战略”——不是做一个高端项目就完事，而是把这个项目做成“行业灯塔”：

- 标杆引领：比如北京建发·海晏项目，既有复刻颐和园的中式园林（满足文化归属感），又有现代新材料配套（满足品质生活），开盘就创下北京高端住宅年度纪录，还拿了“地产界奥斯卡”铂金奖；
- 复制升级：把灯塔项目的经验（比如造园技术、服务体系）沉淀下来，用到所有项目上，让每个房子都有“标杆基因”。

客户买账的背后，是它把“客户需求”刻进了产品里——高净值人群想要“文化+品质”，它就精准满足。

4. 建发国际的“管理魔法”：国企背景+市场化活力

巴菲特说“好企业要有护城河”，建发国际的护城河就是“人”：

- 市场化考核：作为国企，它却实行“一年一聘”，看业绩说话，不行就下来，还敢破格提拔年轻人（比如30岁当项目总）；
- 灵活机制：不打卡、重激励，让员工放开手脚干；
- 稳定管理层：核心管理人员都在集团干了20多年，对战略理解深，执行不跑偏。

这种“国企资源+市场化活力”的组合，既能拿到便宜资金、优质地块，又能激发员工创造力，守住长期发展的根基。

5. 市场用脚投票：聪明资金都在买建发国际

南下资金（内地投资者买港股的钱）被称为“聪明钱”，它们持续增持建发国际：从2025年初的3.9%涨到年末的9.3%，2026年初更是到了9.5%。这说明专业投资者认可它的模式——

一财务稳、产品好、管理强，能在行业调整中脱颖而出，值得长期持有。

总结

建发国际的案例告诉我们：在房地产行业“洗牌”期，只有那些不贪快、不冒进，把财务做稳、产品做精、人才留住的房企，才能真正穿越周期，活成行业的“常青树”。而市场的选择，也印证了这一点。

卖蛋糕、卖汉堡，DQ冰淇淋瞄准下午茶生意

来源：<https://www.yicai.com/news/103021967.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:35

原文内容：

近日，CFB集团旗下冰淇淋和快餐连锁品牌DQ（Dairy Queen，冰雪皇后）在上海环贸iapm商场开出形象店，新店除了冰淇淋产品外，还提供蛋糕、贝果、饮料等产品。

冰淇淋品牌DQ1992年登陆中国，以“倒杯不洒”的产品卖点建立市场认知。

而现在，只卖冰淇淋对于DQ品牌来说还不够，DQ在想办法拓宽品类和消费场景。

CFB集团首席执行官许惟抡在接受第一财经在内的媒体采访时表示：“冰淇淋、甜品、蛋糕面包烘焙类、茶饮、咖啡都属于‘大享乐品类’，这些品类带来的情绪价值递减，但消费频次依次递增。我们可以看到很多年轻消费者每天下午点奶茶，但每天下午吃冰激凌的却比较少。所以，以DQ品牌来讲，我们思考的就是如何在‘大享乐品类’里延伸到消费频次更高的产品。”

为了在品类上拓展并创新，2025年DQ共推出超过150款新品，所有新品在全年销售总额中的占比超过60%。

许惟抡注意到，饭后甜点这个消费场景和频率越来越高，因此DQ正在进入蛋糕下午茶领域。不过，虽然DQ的菜单里也附带一些咖啡相关的产品，但一直没有正式跨入咖啡赛道，咖啡产品并不作为主推产品。“我们是不敢在咖啡这个赛道打的，过去几年，中国最卷的赛道、价格掉得最大的赛道、竞争品牌最多的赛道之一就是咖啡，所以我们集团没有想正式跨进去。”

其实早在2024年，DQ在小食品类上就已开始尝试。2024年，DQ首家汉堡店落地上海。

近几年，冰淇淋赛道在不断洗牌，竞争较为激烈。曾经红极一时的“网红”玩家钟薛高也已惜败离场，“哈根达斯卖不动了”也曾成为热议话题，仍留在赛道上的玩家则在产品差异化、消费场景差异化上继续竞争。有些品牌选择了频繁联名，DQ则选择了拓宽品类和消费场景。

观研报告网发布的《中国雪糕行业现状深度研究与未来前景预测报告（2024-2031年）》显示，我国雪糕行业将进入全维度竞争阶段，市场仍然迎来一轮又一轮残酷的“新陈代谢”。在这一过程中，品牌要想长久永存，需要通过推出健康概念产品、差异化定位、优化成本结构、强化线上渠道、小包装与多规格策略，所以成为六边形战士并找准需求错位竞争变得至关重要。

AI解读：

核心内容总结

老牌冰淇淋品牌DQ（冰雪皇后）因冰淇淋赛道竞争激烈、消费频次低，开始跳出单一冰淇淋品类，在“冰淇淋、甜品、蛋糕、奶茶、咖啡”等“大享乐品类”中，向消费频次更高的产品拓展。具体动作包括推出大量新品（2025年超150款，占销售额60%+）、开汉堡店、布局蛋糕下午茶场景，但刻意避开竞争最卷的咖啡赛道。这一调整是为了应对冰淇淋行业洗牌（钟薛高离场、哈根达斯下滑），通过差异化策略活下去。

1. DQ为啥不满足只卖冰淇淋？竞争太卷+消费频次低是主因

DQ本来靠“倒杯不洒”的冰淇淋火了几十年，但现在这个赛道越来越不好混。新闻里说，曾经的网红钟薛高已经没了，哈根达斯也卖不动了，剩下的品牌都在抢有限的消费者。更关键的是，冰淇淋不是日常高频消费——你可能每天喝一杯奶茶，但很少有人天天吃冰淇淋。比如，你周末和朋友逛街会买冰淇淋，但工作日下午可能更想喝奶茶或吃块小蛋糕。这种低频消费让DQ的收入增长受限，所以必须找更常买的产品。

2. DQ的拓展思路：在“快乐产品圈”里找高频选手

DQ老板提出一个“大享乐品类”的概念，其实就是那些能让人开心的东西：冰淇淋、甜品、蛋糕、奶茶、咖啡。这些东西有个规律——带来的快乐感（情绪价值）越来越低，但买的次数越来越多。比如：

- 冰淇淋：吃一次超开心，但一周可能只吃1-2次；
- 蛋糕/贝果：开心程度稍弱，但下午茶时经常买；
- 奶茶：开心感可能不如冰淇淋，但每天都想喝一杯。

DQ的目标就是从冰淇淋（低频）往更高频的产品延伸，这样消费者来买的次数多了，品牌收入自然就涨了。

3. DQ具体做了啥？推爆品+开汉堡店+攻下午茶，但不敢碰咖啡

为了拓展品类，DQ动作不少：

- 狂推新品：2025年计划推出150款以上新品，这些新品占全年销售额的60%以上——相当于一半多的收入来自新东西；
- 跨界汉堡：2024年在上海开了首家汉堡店，尝试快餐品类；
- 瞄准下午茶：现在重点做蛋糕、贝果这些适合下午吃的产品，因为饭后甜点的场景越来越火；
- 避开咖啡坑：虽然菜单有咖啡，但不敢主推。为啥？因为咖啡赛道太卷了——瑞幸、库迪打价格战，一杯咖啡几块钱，品牌多到数不清，DQ觉得进去肯定打不过，所以干脆不碰。

4. 冰淇淋行业现状：洗牌残酷，活下去得靠“差异化”

现在冰淇淋行业正在经历大洗牌：网红品牌说没就没（钟薛高），老牌高端品牌也不行（哈根达斯）。剩下的品牌都在想办法“不一样”：有的频繁和动漫、游戏联名吸引年轻人；有的做健康低糖产品；DQ则选择拓宽品类和场景。观研报告说，未来冰淇淋行业会进入“全维度竞争”——品牌要像“六边形战士”一样，啥都得做好：比如推出低糖低卡的健康产品、找到和别人不同的定位、控制成本不亏钱、线上线下都卖得好、包装有小规格适合单人吃。只有这样，才能在残酷的竞争中活下来。

这样拆解下来，整个新闻的逻辑和重点就很清晰了，普通人也能轻松理解DQ的调整和行业的变化~`´´´`

上海国资32.5万亿创新高，6600亿国资基金加强与社会资本协同

来源：<https://www.yicai.com/news/103021841.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:36

原文内容：

作为全国地方国资国企重镇，2025年，上海地方国有企业资产总额达32.5万亿元，创历史新高。

不止于此。2025年，上海地方国企利润总额、归母净利润同比增速分别为12.3%和11.2%、均创五年新高。上海地方国企控股上市公司总市值达3.2万亿元，创历史新高。

1月23日召开的2026年上海市国资国企改革发展暨党建工作会议上，上海市委常委、常务副市长吴伟表示，要深刻把握上海国资国企发展面临的新形势，在为国担当、勇为尖兵方面走在前、作表率。更好为上海提升城市能级和核心竞争力挑大梁、作贡献，在服务全市经济稳增长中挺膺担当，在现代化产业体系建设中示范带动，在高水平科技自立自强中主动作为，在服务城市能级提升中担纲主力，努力当好全市改革发展创新的排头兵。

上海市国资委党委书记、主任贺青表示，“十五五”时期是上海国资国企实施新一轮全面深化改革，加快创新转型、破局突围的决胜期。未来五年，上海国资国企将着力建设世界一流企业、打造原创技术策源地，增强国有企业核心功能提升核心竞争力，争当服务上海“五个中心”建设的排头兵和主力军。

国资国企多项指标创新高

2025年，面对国内外形势深刻复杂变化，上海地方国有企业核心功能显著增强、核心竞争力明显提升。

如果以国有企业改革深化提升行动实施的三年为周期来看，2025年，上海市地方国有企业资产总额、利润总额、归母净利润较2022年分别增长16%、24%和23%，上市公司市值涨幅超过42%，风险敞口较峰值下降25%左右。

当前，全球科技创新进入密集活跃期，随着全球新一轮科技革命和产业变革的加速突破，上海要抢占未来竞争的制高点，国有企业转型升级更加紧迫。

尤其值得关注的是，上海国资国企正在加速向“新”。数据显示，2025年，上海国企战略性新兴产业营收占比达30%。而在2024年，这一比例是26.4%。

近年来，上海加快推动国有资本向关系国家重大战略、“五个中心”建设的重点领域集聚，向关系超大城市基本运行和基础保障的重点领域集聚，向三大先导产业和战略性新兴产业集聚。

3年来，上海国资布局调整提速：对标行业最佳实践组建7家新型企业，2025年组建了国茂控股、上检公司、国智技术等3家新企业；着眼产业链协同完成了现代金融、科创投资、咨询服务、城市运行等领域4组企业战略性重组；聚焦“一企一业、一业一强”实施了燃气、

文旅等领域10个项目专业化整合。

其中，国泰君安与海通证券合并重组为国泰海通(601211.SH)，是中国资本市场史上规模最大的A+H双边市场吸收合并案例，背后是上海国际金融中心建设、培育国际一流投行的谋划。而上海建科(603153.SH)收购上海投资咨询集团有限公司的背后，则是上海培育具有国际竞争力的一流本土建设咨询服务企业的目标。

贺青表示，三年来，上海筑牢国企科技创新主体地位。相继组建8个战新平台，锚定“卡脖子”领域攻坚突破，推动上海实现集成电路全产业链突围、人工智能全领域布局和生物医药全生态赋能。

2025年，上海市国资委监管企业科技活动支出870亿元，高端CIS芯片、电子特气、无人驾驶、燃机热部件等一批研究获得突破性进展。集成电路装备、算力科技、语料公司等平台加快实质性运作。

为加强政策精准“滴灌”，上海市国资委构建“四类一层”分类监管体系，调整企业集团监管分类为资本运营类、产业发展类、金融服务类、城市保障类，在重点子企业首创设立科创层，加强对创新型企业发展的精准支持。目前共有49家子企业入选科创层。

贺青表示，2026年上海国资国企将重点做好七个方面工作。具体包括推进提质增效稳增长、优化国资布局结构、强化国企科技创新主体地位、提升国有资本运作水平、加快国企干部人才队伍建设、增强国资监管效能、切实加强党的领导党的建设。

其中，在强化国企科技创新主体地位方面，上海将组建一批场景驱动、任务牵引的创新联合体，推动科技创新从“单点式”向“生态型”转变。因企制宜建立研发准备金、技术经理人制度和“战略科学家委员会”，针对科创企业需求优化完善管理制度，实施“AI+”行动，分行业推进垂类模型和智能体落地应用。

6600亿元国资基金将迎改革

1月22日，上海燧原科技股份有限公司的科创板IPO申请获证监会受理。由此，包括沐曦股份(688802.SH)、天数智芯(09903.HK)、壁仞科技(06082.HK)在内的上海GPU芯片“四小龙”，即将在资本市场会师。

近期引发广泛关注的是，上述“四小龙”背后，都站着上海国有资本投资运营公司及其管理基金。

“三年来，我们坚持‘基金赋能、前瞻培育’，推动国有资本与新质生产力发展深度融合。”贺青表示，目前上海国资基金规模超过6600亿元。

其中，2024年7月正式发布的上海三大先导产业母基金，和未来产业基金一起，构成了总规模1000亿元的上海国资母基金“巨无霸”，并且实现了当年筹建、当年设立、当年投决的高效运作。

截至目前，三大先导产业母基金先后投资22个战略性项目，带动2000亿元社会资本、实现5倍的杠杆效应。

为加快打造原创技术策源地，上海国资基金以核心技术攻关为锚点，围绕科技创新全链条，进行了一系列布局。

2025年7月24日，上海国际集团、上海国盛集团、上海国投公司三家单位发起，联合16家市属国企共同捐赠成立启源公益基金会，这也是全国首个由国资体系发起设立的基础研究公益基金会，重点资助一批新型研发机构开展创新性强、争议大、风险高、无共识的基础研究。12月17日，该基金进行首批资助项目签约，每个项目获得不超过100万元的资助。

此外，上海还在集成电路装备、生物医药、EDA等领域率先构建800亿元的并购基金矩阵，更好发挥基金在提升产业链供应链安全韧性水平中的重要作用。

2026年是新一轮国资国企改革和“十五五”开局之年，贺青表示，上海要提升国有资本运作水平。推动国有资本投资运营公司强化功能。改革国资基金管理制度，加强与民营、外资等各类社会资本协同接力，构建各有侧重、相互补位的市区两级国资基金发展格局。支持上市公司聚焦核心竞争优势和增长“第二曲线”开展并购重组。

AI解读：

核心内容总结

2025年上海地方国企交出亮眼成绩单：资产总额、利润总额、归母净利润、上市公司总市值均创历史新高，三年改革（2022-2025）成效显著；当前正加速向新兴产业转型，布局调整与科技创新力度持续加大；国资基金规模超6600亿元，深度赋能新质生产力（如GPU芯片“四小龙”）；未来五年（“十五五”）将聚焦建设世界一流企业、打造原创技术策源地，2026年重点推进科技创新等七方面工作，国资基金也将迎来制度改革。

一、2025年上海国资成绩单：多项指标创新高，三年改革成果扎实

2025年上海地方国企的“账本”相当好看：

- 规模与利润双升：资产总额达32.5万亿元（创历史新高），利润总额同比增长12.3%、归母净利润（企业赚的钱里真正属于母公司股东的部分）增长11.2%，均是近五年最快增速；控股上市公司总市值3.2万亿元，也是历史峰值。

- 三年改革成效显著：对比2022年（国企改革深化提升行动启动年），资产总额涨了16%，利润涨了24%，上市公司市值涨超42%，同时风险敞口（可能出问题的资金缺口）比最高时降了25%。

简单说，上海国企不仅“盘子”变大了，赚钱能力变强了，还更安全了。

二、加速向“新”转身：新兴产业占比提升，布局调整动作频频

上海国企正从传统领域向“新”（新兴产业、高科技）靠拢：

- 战新产业占比跳涨：2025年战略性新兴产业营收占比达30%，比2024年的26.4%提升了近4个百分点，说明国企在高科技领域的收入越来越多。
- 布局调整“动真格”：
- 新组建企业：2025年成立国茂控股、上检公司等3家新型企业，瞄准新赛道；
- 重组整合：比如国泰君安和海通证券合并成“国泰海通”，这是中国资本市场最大的A+H股合并案例，目的是打造国际一流投行；上海建科收购咨询集团，要做本土顶尖的建设咨询公司；
- 聚焦主业：通过专业化整合，让燃气、文旅等领域的国企“术业有专攻”，避免分散精力。

这些动作都是为了把国有资本集中到国家战略、上海“五个中心”（国际经济、金融、贸易、航运、科创中心）建设的关键领域。

三、科技创新：从“单点突破”到“生态协同”，瞄准卡脖子领域

上海国企正从“赚钱机器”变成“创新引擎”：

- 研发投入与突破：2025年监管企业科技支出870亿元，在高端CIS芯片（手机相机核心）、电子特气（半导体生产必需）、无人驾驶、燃机热部件等“卡脖子”技术上取得突破；集成电路装备、算力科技等平台也开始实际运作。
- 2026年科创新玩法：
- 组建“创新联合体”：不再单打独斗，联合上下游企业一起搞研发；
- 制度保障：给研发留准备金、设技术经理人（帮企业把技术变成钱）、请战略科学家当顾问；

- “AI+”行动：分行业推AI模型，比如制造业用AI优化生产，金融业用AI防风险，让AI真正落地。

目标是让国企成为上海科技创新的“主力军”，抢占全球科技竞争制高点。

四、6600亿国资基金：赋能新质生产力，改革即将启动

上海用“基金”这个工具，让国有资本“活”起来，撬动更多社会资本：

- 基金规模与成效：目前国资基金总规模超6600亿元，其中1000亿的先导产业母基金（支持集成电路、AI、生物医药），已经带动2000亿社会资本（1块国资撬动5块社会资本），投了22个战略性项目；
- 背后的“隐形推手”：上海GPU芯片“四小龙”（燧原、沐曦、天数智芯、壁仞）背后都有国资基金支持，现在它们都要上市了；
- 创新公益基金：成立全国首个国资基础研究基金会“启源公益”，资助那些“风险高、没共识但可能改变未来”的基础研究（比如芯片底层技术），首批每个项目给100万；
- 未来改革方向：要优化基金管理制度，和民营、外资资本合作，市区两级基金互补，还支持上市公司通过并购找到“第二增长曲线”（比如主业之外的新赚钱点）。

五、未来五年目标明确：“十五五”决胜期，2026年七大重点工作

上海国资国企的下一步路线图很清晰：

- “十五五”总目标：未来五年是改革“决胜期”，要建设世界一流企业、打造原创技术策源地，增强核心竞争力，当好上海“五个中心”建设的排头兵。

• 2026年七大重点：

1. 稳增长：继续提质增效，确保利润和规模稳定增长；
2. 调布局：进一步把资本集中到关键领域；
3. 强科创：就是前面说的创新联合体、AI+行动等；
4. 活资本：用好基金，让国有资本流动起来；
5. 育人才：培养懂科技、懂市场的国企干部；
6. 严监管：防止国有资产流失，提高监管效率；
7. 抓党建：确保国企发展方向正确。

总的来说，上海国资国企正从“重规模”转向“重质量、重创新”，未来不仅要赚钱，还要为上海乃至全国的科技自立自强、产业升级“挑大梁”。

这篇分析覆盖了上海国资的成绩、转型、创新、基金和未来计划，用大白话把专业内容讲清楚，让普通人也能看懂上海国企的“野心”和“实力”。

马斯克引爆A股“太空光伏”行情，多家上市公司回应布局情况

来源: <https://www.yicai.com/news/103021776.html>

创建时间: 2026-01-25 17:11:37

原文内容:

1月23日，“太空光伏”引爆市场，光伏板块全线走强。

截至今日收盘，Wind太空光伏指数（88419929）收涨9.69%，近50股涨停或涨逾10%，其中宇晶股份（002943.SZ）6天3板，钧达股份（002865.SZ）、明阳智能（601615.SH）2连板，近1500亿市值权重股隆基绿能（601012.SH）涨停，晶科能源（688223.SH）、迈为股份（300751.SZ）、捷佳伟创（300724.SZ）等20CM涨停。

太空光伏到底是什么

太空光伏能源，指的是在太空轨道、月球等地外环境中利用太阳能光伏技术获取和供给能源，通过无线方式将电力直接传输至地面，或为卫星、空间站、太空数据中心等设施供电。

1月22日，特斯拉CEO马斯克在达沃斯表示，在太空设立太阳能AI数据中心是理所当然的事。“SpaceX与特斯拉正同步推进太阳能产能提升，目标在未来三年内实现每年100GW的太阳能制造能力。”

而在此之前，特斯拉CEO马斯克对“太空光伏”的一系列高调表态，加剧了市场对太空光伏的关注度。

2026年开年不久，马斯克在一场公开访谈中表示，“太阳能是人类能源自由的唯一答案。”他彼时拆解并提出了“三步走”的方案。第一步，利用特斯拉Megapack电池储存电厂夜间闲置电力，提升现有电网效率翻倍；第二步，向太空发射太阳能AI卫星，借助太空24小时日照的优势最大化利用太阳能，预计需一年8000次发射完成部署；第三步，在月球建立卫星工厂，就地取材制造卫星并送入轨道，实现更大规模的太阳能捕获，这被他视为人类文明的真正升级。

去年下半年，马斯克还表示，计划未来每年要部署100GW的太阳能AI卫星，规模堪比美国全国电力的四分之一。

某国内主营钙钛矿技术路线的光伏企业高管对第一财经记者介绍，太空自身丰富的光照资源以及在卫星上部署光伏组件的可实施性共同决定了，太空光伏已成为卫星供电的首要选择。“近地轨道卫星可实现90分钟绕地球一圈，日照占比超六成，而且外太空可避免大气层的干扰，每平方米光照强度较地球高三成。”

这些上市公司表态

据记者梳理，目前已有多家上市公司密集在投资者互动平台对太空光伏布局相关问题进行表态。

天合光能（688599.SH）在互动平台表示，公司在太空光伏相关的晶体硅电池、钙钛矿叠层电池、III-V族砷化镓多结电池三大方向已进行长期完整布局，并取得领先性的研发成果。在推广商业应用方面，公司基于领先成果与国内航天院所及企业密切合作，与海外领先航天航空机构合作，积累了大量空间太阳能方向的实践经验。

该公司董事长高纪凡在发表新年展望时亦公开表示，2026年，公司将加快推进钙钛矿量产化、商业化进程，开启太空光伏、星际算力新纪元。

阿特斯（688472.SH）表示，太空光伏发展前景广阔，公司会持续跟踪商业航天市场机遇。

“公司除了已大规模量产的TOPCon电池技术，在HJT和钙钛矿叠层等光伏电池技术方面也有技术储备，具备HJT产品的批量化生产和交付经验。”

奥特维（688516.SH）表示，公司高度关注太空光伏产品所需的制造设备，目前设备主要应用于地面光伏，也有基于异质结提效设备可应用于太空光伏技术路线，公司正积极探索更多太空光伏设备。

鹿山新材（603051.SH）表示，在太空光伏领域，公司已深耕多年，专门针对太空光伏不同应用提出了三种封装方案，并对该领域的技术申请了多项技术专利。“未来公司将持续发展壮大太空光伏胶膜封装技术，配合国家航天战略发展需求。”

海目星（688559.SH）表示，公司已经与头部光伏电池组件厂一起，深入研发钙钛矿叠层电池的相关技术，该技术将助力光电效率和瓦克比(w/g)持续上升，后续相关电池有望用于低轨卫星及太空算力发电。

中来股份（300393.SZ）在投资者互动平台表示，公司有背板产品在进行适配太空光伏组件的封装开发和实验，同时公司的钙钛矿晶硅叠层产品也正在研发中。

晶盛机电（300316.SZ）表示，公司业务覆盖光伏全产业链关键装备、核心耗材及智能工厂整体解决方案。“公司将继续深耕主业，强化技术创新，并积极关注包括太空光伏在内的新兴技术方向，不断拓展技术应用的边界。”

或许是有了马斯克的公开“站台”，记者注意到，近期多家券商机构密集发研报称，太空光伏已成为商业航天和高端应用的战略性前沿解决方案，未来市场前景可期。业内亦有观点称，太空光伏的元年即将到来。

“由于太空环境中无法接入地面电网，传统化石能源补给成本极高，光伏成为太空算力卫星唯一高效长期的能源供给形式。”据中信证券研报分析，从能量供给效率来看，太空中的太阳辐照强度比地面高出30%以上，能显著提升光伏电池发电效率。同时，太阳能帆板可折叠发射后在轨展开，便于根据算力需求灵活扩展面积，适配性极强。

另据中信建投预测，2030年中国低轨卫星光伏市场规模超30亿美元，若进入100GW太空数据中心部署阶段，全球市场规模将达5000亿至10000亿美元。国金证券更是给出了“2030年全球太空光伏市场向万亿规模发展”的判断。

不过记者注意到，“太空光伏”概念在二级市场狂欢时，有光伏技术专家今日在朋友圈公开表示，“赞同马斯克‘太阳能就是一切’，但太空光伏梦仍需要时间，大家慎重……”

成本方面，据中信建投测算，即使乐观估计，当前太空光伏的度电成本约为2-3美元/千瓦时，而地面光伏的度电成本已降至0.03-0.05美元/千瓦时，两者相差最高达百倍。若未来发射成本无法降至当前的1/10以下，且光伏效率无法翻倍提升，太空光伏将很难具备经济性。

据银河证券分析，随着商业航天发射成本下降与电池技术突破，太空光伏有望在未来10-15年逐步商业化。短期内仍面临原材料价格波动、国际贸易摩擦、新技术进展不达预期等多重风险。

AI解读：

核心内容总结

特斯拉CEO马斯克近期在达沃斯论坛及之前的一系列高调表态（如“太空太阳能AI数据中心是理所当然”“三年实现100GW太阳能产能”），直接引爆了“太空光伏”概念。1月23日A股光伏板块全线走强，Wind太空光伏指数涨近10%，近50股涨停（包括隆基绿能等千亿权重股）。太空光伏是指在太空/月球装光伏板发电，通过无线传地面或供卫星用，相比地面有光照时间长、强度高的优势。多家上市公司（天合光能、鹿山新材等）已布局相关技术，券商看好其长期万亿市场规模，但也指出当前成本是地面的百倍，短期难商业化，需10-15年技术突破和发射成本下降才能落地。

详细拆解解读

1. 市场为啥突然疯炒太空光伏？马斯克是“点火人”

这次太空光伏火起来，完全是马斯克“带节奏”的结果。他作为全球科技圈的“流量担当”，近期在达沃斯论坛说“太空太阳能AI数据中心是理所当然”，还提到SpaceX和特斯拉要三年实现每年100GW太阳能产能（相当于现在全球光伏年装机量的1/3）。加上他之前的“三步走”计划（储能→发射卫星→月球工厂）和“每年部署100GW太空卫星”（规模等于美国电力的1/4），这些话直接戳中了市场对“未来科技+新能源”的想象力。

A股市场向来对马斯克的敏感（比如之前的特斯拉产业链、星链概念），这次自然跟风炒作——毕竟“太空+光伏”听起来既高大上又符合新能源趋势，资金一拥而上就把板块推涨了。

2. 太空光伏到底是啥？和地面光伏差在哪？

简单说，太空光伏就是把光伏板装到太空（近地轨道、月球），利用外太空的优势发电：

- 晒得更久：近地卫星90分钟绕地球一圈，60%时间能晒太阳（地面一天最多12小时，还得看天气）；
- 晒得更猛：外太空没有大气层遮挡，每平方米光照强度比地面高30%；
- 用途更广：既能无线传电到地面，也能给卫星、空间站、太空数据中心供电（太空没法接电网，带燃料成本太高）。

举个例子：地面光伏板一天最多发6-8小时电，太空的能发14-16小时，而且效率更高——相当于“天上的超级发电站”。

3. 哪些上市公司在搞太空光伏？他们有啥干货？

不少A股公司已经悄悄布局，主要集中在电池、设备、封装这几个关键环节：

- 天合光能：最积极的玩家之一，已经布局了晶体硅、钙钛矿叠层、砷化镓多结三种太空光伏电池，还和国内外航天机构合作，董事长甚至说2026年要开启“太空光伏新纪元”；
- 鹿山新材：深耕多年，专门搞太空光伏的胶膜封装（相当于给光伏板穿“防护服”防太空辐射），有三种方案和多项专利；
- 奥特维：做光伏设备的，现在地面设备为主，但已经在探索太空光伏需要的异质结提效设备；

- 阿特斯：跟踪商业航天机会，有TOPCon、HJT、钙钛矿叠层技术储备，能批量生产相关产品；
- 中来股份：研发适配太空的光伏背板（保护光伏板的外层材料）和钙钛矿叠层电池。

这些公司大多是在投资者互动平台上主动“报菜名”，说明他们早有准备，就等概念火起来。

4. 太空光伏真能赚钱吗？前景和风险对半开

- 前景：长期蛋糕很大

券商预测很乐观：中信建投说2030年中国低轨卫星光伏市场超30亿美元，全球到万亿规模；银河证券认为未来10-15年随着发射成本下降（比如SpaceX星舰降价）和电池效率提升，会逐步商业化。

- 风险：短期就是“画大饼”

最大的问题是成本太高：现在太空光伏发一度电要2-3美元，地面才0.03-0.05美元，差了100倍！如果发射成本不能降到现在的1/10以下，光伏效率不能翻倍，根本赚不到钱。另外，技术难度也大：太空的辐射、温差（-200℃到100℃）会损坏光伏板，封装和电池技术都得重新研发；短期还面临原材料涨价、贸易摩擦等问题。

简单说：太空光伏是“未来的故事”，现在买相关股票更多是炒概念，真要落地赚钱还得等10年以上。

最后一句话总结

太空光伏是新能源和商业航天的交叉赛道，长期看有潜力，但短期别当真——毕竟“天上发电”的梦想很美，可现实中发一度电的成本比地面贵100倍，不是喊几句口号就能解决的。

（全文完）（注：以上分析仅基于新闻内容，不构成投资建议）

加大年金投入、推动个人养老金增长……上海锚定未来五年养老金融发展目标

来源：<https://www.yicai.com/news/103021773.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:38

原文内容：

作为国内老龄化程度最深、进程最快的城市之一，上海的老龄化挑战与养老需求尤为突出。如何在“十五五”期间以养老金融创新破解老龄化难题，用系统化举措筑牢养老保障底线，成为上海必须答好的时代考题。

上海金融监管局近日发布《上海银行业保险业养老金融高质量发展行动方案》（下称《行动方案》），正式明确未来五年上海养老金融的发展蓝图与实践路径，为应对老龄化挑战提供了清晰指引。

对于上海养老金融“十五五”期间的工作目标，《行动方案》中明确：未来五年，辖内银行业保险业养老金融发展取得明显成效，形成完善的养老金融工作机制，打造多元化的养老金融产品，建立健全可复制、可推广的养老金融体系；形成具有上海特色的养老金管理体系、商业养老金融体系、养老产业融资和保险保障体系、养老金融风险防控和监管体系，养老产业贷款增速高于各项贷款增速，以辖内银行业保险业养老金融高质量发展积极应对人口老龄化形成的挑战和机遇。

而在行动方向上，《行动方案》围绕建设养老保障体系、强化养老产业支持、满足老年群体金融需求、健全金融机构内部治理架构、加强业务监管和构建协作机制等六大方面提出20条举措。

在建设养老保障体系方面，《行动方案》针对我国多层次养老保障体系“三支柱”均列出行动方向，第一支柱方面支持符合条件的商业银行、保险机构、理财公司、信托公司等参与基本养老保险基金综合管理服务；第二支柱方面，要求银行保险机构加大对企业年金、职业年金业务的资源投入，完善服务流程和投资者教育；第三支柱方面，明确通过“账户扩容+产品创新”双轨并行，推动个人养老金账户数量和资金规模稳步增长。

事实上，上海一直是全国养老金融发展的高地。《全国企业年金基金业务数据摘要》显示，截至2025年上半年末，在全国38个企业年金备案地中，除去在人社部备案的单一计划，上海市在其他备案地中企业账户数（11802个）、职工账户数（159.8万人）以及资产金额（1570亿元）均列首位。而在第三支柱方面，上海市人社局数据显示，截至2025年4月，上海地区个人养老金累计缴存金额超180亿元，位居全国前列，人均缴存额约1万元，居全国第一。

除此之外，《行动方案》明确要加大对养老产业的金融支持力度，指导银行机构围绕健康养老、养老设施建设及产业链上下游，创新信贷模式、合理配置中长期资金；指导保险机构通过股权投资、REITs等方式，为养老产业提供长期稳定资金支持；支持信托机构开展相关定制化服务和不动产信托业务；鼓励金融租赁公司开展养老服务业融资租赁等金融业务；支持理财机构投资与养老特征相匹配的长期优质资产。

业内人士认为，《行动方案》中提到的多项融资工具已受到市场广泛关注。以养老REITs为例，和君咨询康养事业部和怡生汇联合发布的《2025资本市场与银发经济发展报告》中预测，未来3~5年市场将涌现更多由大型保险机构、品牌化养老运营商或地方国企主导的养老REITs（不动产投资信托基金）项目，ABS（资产支持证券）/REITs将成为养老产业金融工具箱中的常规配置。“对于养老机构运营商来说，通过发行ABS/REITs，可以将已建成并稳定运营的养老社区等重资产‘出表’，一次性收回大量前期投资。这笔资金可用于偿还债务、降低企业杠杆率，或作为资本金投入到新的养老项目建设中，实现‘滚动开发’，加快规模扩张和品牌连锁化。”《报告》称。

除此之外，《行动方案》在养老金融产品供给上还要求银行保险机构推出综合养老金融解决方案，推动养老金融从单一产品服务向综合服务生态转变；在内部治理上，鼓励设立养老金融特色部门或机制；在协作机制上，探索建立上海养老金融联盟和养老金融发展动态监测与评估机制，总结可复制、可推广的实践经验。

上海金融监管局表示，下一步将引导辖内各银行保险机构做深做精各类养老金融业务，抓住先行先试契机，试制度、测压力、探新路，推动上海地区养老金融高质量发展。

AI 解读：

核心内容总结

上海作为老龄化最严重、进程最快的城市之一，近日发布了未来五年（“十五五”）的《上海银行业保险业养老金融高质量发展行动方案》。这份方案瞄准老龄化挑战，围绕“养老保障体系、产业支持、产品服务、内部治理、监管协作”五大方向提出20条措施，目标是打造具有上海特色的养老金融体系（包括养老金管理、商业养老金融、产业融资保障、风险防控等），让养老产业贷款增速超过普通贷款，通过金融创新破解养老难题，同时做全国养老金融的先行先试样板。

详细解读

1. 为啥上海急着搞养老金融？——老龄化逼的，还要当全国“试验田”

上海的老龄化程度有多深？新闻里说它是国内最深、最快的城市之一。简单讲，就是老人越来越多，需要养老的钱、养老的机构、养老的服务都跟着变多，但原来的养老保障可能不够用。比如，光靠国家发的基本养老金（第一支柱）可能撑不住未来的养老需求，得想办法让大家的“养老钱袋子”更厚，让养老产业能有钱建更多养老院、社区。这次方案的目标很明确：未来五年要把上海的养老金融体系建得完善，不仅能应对自己的老龄化问题，还要做出可复制的经验让全国学。比如，试新制度、测风险点、探新路，相当于先在上海“跑一遍流程”，没问题再推广。

2. 养老钱从哪来？——三根“支柱”一起撑，一个都不能少

方案里重点提了“多层次养老保障体系”的三个支柱，这就像你家的三个存钱罐，一起帮你攒养老钱：

- 第一支柱：国家给的“保底钱”（基本养老保险）：方案支持银行、保险等机构参与管理这笔钱，让它更安全、更会“生钱”（比如合理投资）。
- 第二支柱：单位给的“补充钱”（企业年金/职业年金）：要求银行保险机构多花力气帮企业和员工弄这个，比如简化流程、教大家怎么用。上海现在这部分已经很强了——截至2025年上半年，企业年金账户数和资产金额都是全国第一。
- 第三支柱：自己存的“额外钱”（个人养老金）：方案要搞“账户扩容+产品创新”，比如让更多人开个人养老金账户，同时推出更适合养老的产品（比如收益稳定、风险低的）。上海目前个人养老金缴存超180亿，人均1万，全国第一，接下来要让这个数字继续涨。

3. 养老机构缺钱建？——金融工具帮你“变重为轻”

养老产业需要很多钱建养老院、买设备，但机构前期投入大，钱回得慢怎么办？方案里给了一堆“融资工具”：

- 银行贷款：优先给养老产业放款，而且增速要比普通贷款快。
- 保险股权投资/REITs：比如保险机构可以直接投养老项目，或者用REITs（不动产投资信托基金）把养老院这种“重资产”变成可以买卖的基金份额。举个例子：一家养老机构建了个社区，花了10亿，运营稳定后发REITs，把这个社区的收益权卖出去，一次性收回10亿。这笔钱可以还贷款、再建新项目，相当于“滚雪球”扩大规模。
- 其他工具：信托公司可以定制服务，租赁公司可以租设备给养老机构，理财公司可以投养老相关的优质资产。

业内预测，未来3-5年，REITs/ABS会成为养老机构的“常规武器”，帮他们解决钱的问题。

4. 养老金融不只是存钱——从“单一产品”到“一站式服务”

以前养老金融可能就是存个养老理财，但这次方案要求“综合服务生态”：

- 打包解决方案：银行保险要推出“一揽子服务”，比如不仅帮你存养老金，还能帮你规划养老消费、对接养老机构、提供健康保险等，像个“养老管家”。
- 内部专门化：鼓励金融机构设立专门的养老金融部门，比如银行开个“养老服务部”，专门管这些业务，服务更专业。

- 协作机制：上海要建“养老金融联盟”，把银行、保险、养老机构等拉到一起，还会监测评估进展，总结经验推广。

5. 怎么确保不跑偏？——监管和风险控制要跟上

金融创新最怕风险，方案里也考虑到了：

- 健全监管体系：专门建养老金融风险防控和监管体系，防止有人搞“假养老产品”骗老人钱，或者资金乱用。
- 动态监测：跟踪养老金融发展情况，评估效果，及时调整措施。
- 先行先试：上海作为样板，要先试新制度，比如测试资金压力、探索新路径，确保方案落地时稳当。

总的来说，上海这次的方案就是想通过金融手段，把“养老钱”管好用好，把养老产业扶起来，让老人有钱花、有地方养老，同时为全国应对老龄化提供经验。

核心内容总结

上海因老龄化程度深、进程快，发布了未来五年（“十五五”）养老金融行动方案，围绕养老保障体系、产业融资支持、综合服务生态、内部治理、风险监管五大方向提出20条措施，目标是打造具有上海特色的养老金融体系（含养老金管理、商业养老金融、产业融资保障、风险防控等），让养老产业贷款增速超普通贷款，通过金融创新破解养老难题，同时做全国先行先试的样板。

详细解读

1. 为啥上海急着搞养老金融？——老龄化逼的，还要当全国“试验田”

上海是国内老龄化最严重的城市之一：老人多、增长快，光靠国家基本养老金和现有养老机构已经不够用。比如，未来老人可能需要更多优质养老院、更稳定的养老收入，但养老产业缺钱、个人养老储备不足都是问题。这次方案的目标很明确：五年内建成完善的养老金融体系，不仅解决上海自己的养老问题，还要总结可复制的经验推广到全国。相当于先在上海“跑通流程”，再给其他城市打样。

2. 养老钱从哪来？——三根“支柱”一起帮你攒

方案重点强化“养老保障三支柱”，就像三个存钱罐，一起撑你的养老钱包：

- 第一支柱（国家保底）：基本养老保险（比如每月领的退休金），方案支持银行、保险等机构参与管理这笔钱，让它更安全、更会“生钱”（合理投资增值）。

- 第二支柱（单位补充）：企业年金/职业年金（单位给员工交的额外养老钱），上海目前这部分全国第一（2025年上半年企业年金资产1570亿），方案要求继续扩大覆盖，简化流程让更多企业和员工参与。

- 第三支柱（自己额外存）：个人养老金（自己自愿存的钱，有税收优惠），上海人均缴存1万全国第一，方案要让更多人开户、推出更多适合的产品（比如收益稳、风险低的理财），让大家愿意多存。

3. 养老机构缺钱建？——金融工具帮你“变重为轻”

建养老院要花很多钱（买地、盖楼、买设备），但钱回得慢，机构压力大怎么办？方案给了“工具箱”：

- 银行贷款优先：养老产业贷款增速要比普通贷款快，让机构更容易借到钱。
- REITs/ABS“变现”：比如用REITs（不动产信托基金）把养老院这种“重资产”变成可买卖的份额。举个例子：你建了个养老院花10亿，运营稳定后发REITs，把收益权卖出去，一次性收回10亿，这笔钱可以再建新项目，像“滚雪球”一样扩大规模。业内预测未来3-5年，这会成为养老机构的“常规操作”。
- 其他工具：保险机构直接投养老项目、信托公司定制服务、租赁公司租设备给机构，多渠道给钱。

4. 养老服务不只是存钱——从“单一产品”到“一站式管家”

以前养老金融可能就是存个理财，但这次要做“综合服务生态”：

- 一揽子解决方案：银行保险要当“养老管家”——不仅帮你存养老金，还能帮你规划养老消费（比如对接养老院、买健康保险、安排护理服务），不用你自己跑各个地方。
- 专门部门管：鼓励金融机构设“养老服务部”，比如银行开个专门窗口，只办养老业务，服务更专业。
- 联盟协作：上海要把银行、保险、养老机构拉进“养老金融联盟”，一起商量怎么干，还会跟踪进展，及时调整。

5. 怎么防风险？——监管“保驾护航”

金融创新最怕骗老人钱或资金乱用，方案里有“安全网”：

- 风险防控体系：专门建养老金融监管体系，防止“假养老产品”坑人，比如有人卖“高收益养老理财”实际是骗局，监管部门会盯着。

- 动态监测：跟踪养老金融的资金流向、产品效果，评估是否达到目标，不行就改。
- 先行先试稳当：上海先试新制度，比如测试资金能不能扛住压力，探索新路径，确保方案落地时不翻车。

总的来说，上海这次的方案就是用金融手段“补钱、补服务、防风险”，让老人有钱花、有地方养老，同时让养老产业能健康发展，给全国应对老龄化提供一套可行的办法。

高薪抢人！快递、外卖业为保春节配送放大招

来源：<https://www.yicai.com/news/103021704.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:39

原文内容：

每到春节前夕，快递网点和外卖站点都会提前招聘一批快递员和骑手，以保障春节期间的正常运转。

近期，快递网点纷纷给出高福利进行春节招新，甚至为推荐人设置了上千元的伯乐奖。而为了激励骑手留岗，外卖站点也给出多重福利，让春节前后的一个月成为快递员全年收入最高的月份。

避开年后“招聘难”

快递网点在春节前完成新年招聘，已经成为行业惯例。

这一惯例的形成有多重原因。从往年经验看，春节对于网点而言是一道考验，网点通常会提前储备运力以确保消费者在年货节以及春节期间的日常需求得到满足。

年货节是春节前的包裹量高峰，中通上海浦东三林网点负责人陈红志预计今年的年货节高峰在2月初到来。他表示虽然年货节的包裹量不及双11。但年货节期间的挑战在于天气，通常雨雪天、冰冻天较多，派送难度可能高于双11。

网点也需要运力在春节期间值班。陈红志表示，虽然春节期间包裹量并不高，但是多数快递员会选择回家过年。根据往年经验，留下值班的快递员约占30%。

此外，陈红志表示春节过后用工市场需求会相对集中，各家企业释放的岗位较多。对于快递行业而言，招聘有周期，短时间内可能没有足够的合适人员补齐，会拉长时间窗口。因此，网点通常在春节前做规划，比临时性抢人更好。

目前，陈红志负责的网点已经在内部和公开渠道发布了招聘信息，正在面试快递员，计划招聘5到10个人，预计在月底到位，以保障春节前后的高峰。

为招聘快递员，网点设置了1500元的伯乐奖，以找到更合适的人才。春节期间网点也会为值班的快递员提供春节津贴，包括增加客单收入、年夜饭补贴等。陈红志预计，春节期间快递员的日均收入是日常的2到3倍。

今年春节，三林网点预计有25名快递员留岗值班。春节期间派送量与日常接近，例如日常情况下每位快递员日均配送量为300件，春节期间基本也在300件左右。但是投递范围会变大，日常一个快递员通常负责一到两个小区，春节期间会负责多个小区。

极兔北京某网点负责人也对第一财经记者表示，春节作为传统节日，也是考验网点的重要节点。网点需要同时满足用户需求和员工需求，因此招新必不可少。而节后招聘难度较大，返乡人员复工时间不统一且复工时间较迟，人员不充足。

上述负责人表示，网点在12月就启动了招新，目前招聘还在进行中。考虑到新人培训通常需要7到15天，网点在招聘时更偏向于熟练工。福利方面，该网点老带新会有1000元至1500元的红包，新人春节期间会有三薪。

全年收入最高的月份

除了快递网点，外卖站点也在进行招聘。

美团上海宝山众包骑士长小龙对第一财经记者表示，每年春节前夕，站点会提前统计留岗骑手名单，再根据往年运力需求和今年留岗情况增减人手，安排出勤计划，做好运力储备。以他负责的宝山北部商圈为例，春节期间至少需要20个骑手在岗，目前留岗人员已经基本达标。此外，因为众包骑手比较灵活，每周都会有新人加入，也会有老队员流出，所以招新是持续进行的。

上海杨浦专送站长小李也对第一财经记者表示，站点一直在招新，目前运力储备情况比较理想，预计春节有20到30人留岗。

春节也是福利高峰期。小龙表示，每年春节平台都会有跑单激励活动，包括留岗奖励、返岗奖励、天气补贴、时段补贴等。春节前后的一个月，留岗的骑手通常比平时多几千元甚至上万元收入，也是全年收入最多的月份，很多骑手会为了多赚钱选择留岗，之后再错峰

回家。

去年外卖行业的大战令人印象深刻，也有很多新人涌入配送行业。从站点反馈看，熟练的骑手依然是宝贵资源。小龙表示，熟练的骑手更加稳定，流动率低，会处理突发情况，很少让骑士长操心。他们还是晋升的储备人才，绝大多数骑士长都是由老骑手晋升而来。

小李则表示，老骑手可以做新骑手的入门导师，一般新人都会让老骑手带。老骑手还会推荐身边的朋友来跑单，是站点重要的人才获取渠道，站点也会给老骑手推荐和培训新人的奖励。

此外，平台也给出了不少福利留住老骑手。小龙表示，“前段时间小队里面一些老骑手收到补贴，也带动了一波交社保的热潮，这种福利对我们的骑手留存是有帮助的。”

在招聘时，站点不会特意区分老骑手和新手。小李表示，送外卖上手比较快，招聘一般不会区分新人和熟手，应聘专送的骑手以新人居多，因为他们可以在站点通过老带新快速掌握一些跑单技巧。小龙表示，众包骑手工作自由度比较高，申请加入小队的骑手通常已经有一定经验，可以自己把工作规划好。

即使是新人，也能很快上手。小龙介绍，如果是新人注册众包，靠自己摸索一般一个月就能熟悉各种流程，三个月单量能达到平均水平，半年以上的骑手与老骑手基本无异。

杨浦专送站长小李表示，专送的新人有老骑手带，一到两周基本就可以熟练接单。不过跑外卖上手易精通难，骑手之间的跑单量有较大的差异，往往与个人能力以及赚钱意愿相关。

AI 解读：

核心内容总结

春节前，快递和外卖行业都在忙着招人留岗：一边用高福利（推荐奖、额外津贴、跑单奖励）吸引新人，一边稳住老员工；既为了应对年货节和春节的配送需求，也为了避开年后“抢人难”的问题。对配送员来说，春节前后一个月是全年收入最高的时候，熟练工很抢手，但新人入行门槛也不高。

一、春节前招人不是临时抱佛脚，是“早有预谋”

为啥不在年后招？行业有三个“不得不提前”的理由：

1. 年货节是道坎：2月初年货节包裹量虽不如双11，但雨雪冰冻天多，送件难度更大（比如中通上海网点负责人说，比双11难送）。
2. 春节没人留：多数快递员/骑手要回家，往年只有30%快递员留岗值班，外卖站点也得提前统计留岗人数补缺口。
3. 年后抢人太激烈

：年后企业都缺人，快递招聘需要培训周期（7-15天），短时间找不到合适的人；外卖行业也是，返乡人员复工时间不统一，所以提前招更稳妥。

比如中通三林网点12月就开始招，计划招5-10人月底到位；极兔北京网点也早启动，优先招熟练工（培训快）。

二、福利给得“够意思”，才能留住人

为了招人留岗，行业拿出真金白银：

• 快递行业：

• 推荐奖（伯乐奖）：中通网点给推荐人1500元，极兔网点老带新1000-1500元红包；

• 春节津贴：增加送一件货的钱、年夜饭补贴，快递员日均收入是平时2-3倍。

• 外卖行业：

•

平台奖励：留岗奖、返岗奖、雨雪天补贴、高峰时段补贴（比如美团春节的跑单活动）；

• 长期福利：给老骑手补社保，带动一波交社保热潮；

• 额外收入：老骑手带新人、推荐朋友，能拿培训/推荐奖励。

这些福利直接戳中配送员“赚钱”的需求，很多人愿意留岗再错峰回家。

三、春节前后一个月，收入是全年“天花板”

对配送员来说，这一个月收入能甩平时几条街：

• 快递员：春节值班日均收入2-3倍（比如中通网点）；

• 外卖骑手：多赚几千到上万元（比如美团宝山骑手长说，留岗骑手这一个月比平时多赚几千甚至一万）。

这也是为啥很多人放弃回家，选择先赚钱再补假——毕竟全年就这一次“赚快钱”的机会。

四、熟练工是“香饽饽”，但新人入行也容易

行业最缺的是熟练工，但新人也能快速上手：

• 熟练工的价值：

原文内容：

瑞士时间1月21日，在达沃斯举办的世界经济论坛2026年年会召开期间，由腾讯新闻、腾讯财经主办、第一财经Yicai Global作为独家英文合作媒体的2026冬季达沃斯愿景晚宴在达沃斯当地举行。来自国内外30余位著名学者、商业精英和政界人士，围绕“智绘新局，对话共赢”这一主题，共同探讨AI发展新趋势，寻找经济发展新动能。

当下全球经济深度调整与地缘格局重构，使人类社会共同面对增长乏力、信任缺失与可持续发展挑战等多重压力。在此背景下，重建对话机制，凝聚长远共识，在开放中探索路径，在合作中平衡利益，共同开拓一条健康、包容且可持续的全球发展新道路，变得至关重要。世界经济论坛总裁博尔格·布伦德表示，在这个充满不确定性的时代，对话绝非可有可无的奢侈品，而是迫在眉睫的必需品，是解决问题的起点。

愿景思享库作为主办方腾讯财经旗下的高端智库平台，在本次愿景晚宴上，进一步彰显了其连接全球思想资源的定位，以“深度整合全球智慧，创造优质内容”为目标，将思想力量转化为应对时代变革的切实洞察。

在活动现场，诺贝尔经济学奖获得者迈克尔·斯宾塞，腾讯集团副总裁陈菊红，腾讯新闻运营总经理黄晨霞，法国桥智库主席周瑞，世界经济论坛执行董事兼大中华区主席梁锦慧，禾赛科技首席执行官李一帆，松鼠Ai联合创始人梁静，腾讯集团高级执行副总裁、云与智慧产业事业群CEO汤道生，全球母基金协会主席唐劲草，中文在线集团创始人、董事长兼总裁童之磊，中央财经大学绿色金融国际研究院院长王遥，贵州茅台集团总经理王莉，Animoca Brands联合创始人、执行主席萧逸等来自国际政商界、学术界及科技产业界的众多重磅嘉宾齐聚一堂，围绕世界经济破局之道、AI革命趋势、可持续发展等话题展开深度对话，探索共赢路径。

在科技创新迅猛发展的当下，AI成为达沃斯论坛共同关注的技术议题，正如腾讯集团高级执行副总裁、云与智慧产业事业群CEO汤道生在愿景晚宴致辞中表示，人工智能正深刻改变着我们的工作方式、生活模式与科研路径，这些变革都将对人类社会产生深远的影响。

汤道生表示，当前世界正处在全球经济转型的关键路口。AI已不再是一个可有可无的选项，同时也超越了“实验性技术”的范畴，它正在迅速演变为驱动各行各业发展的基础设施和核心生产力。

共话全球经济发展破局之道 探索未来出路

2026年伊始，世界被贸易摩擦与地缘冲突的阴云笼罩，对抗与撕裂的态势加剧。世界经济论坛总裁博尔格·布伦德坦言，这是论坛成立以来“地缘政治背景最复杂”的一次会议。

2026年世界经济将呈现怎样的变与不变？经济增长的新动能究竟在何处？与会嘉宾就当前全球经济破局之道分享了他们的最新观点。

诺贝尔经济学奖得主、斯坦福大学商学院菲利普·H·奈特荣誉教授迈克尔·斯宾塞认为，全球化并未衰退，而是以新的形式演化，多边体系与贸易依旧有韧性。同时，技术革新将是推动包容性增长的关键力量，在全球范围内激发创业活力。

对于当前全球的增长模式，迈克尔·斯宾塞表达了乐观的态度。他表示，虽然地缘政治等因素会带来短期震荡，挑战确实存在，但是“全球化崩溃”的论调可能过于悲观。他认为，源于技术驱动的包容性创新是全球的新质增长力。在医疗诊断、教育普惠和电子商务等领域，数字基础设施正在赋能创业活力，并已经在全球范围内呈现出爆发的趋势。中国的数字化支付体系、信贷体系，利用人工智能为偏远地区的人群提供更多服务，这些创新都率先在中国落地，如今其模式正被全世界效仿。

世界经济论坛执行董事兼大中华区主席梁锦慧在晚宴现场就“全球新竞合下的对话精神”发表演讲。梁锦慧表示，当前世界观点两极分化，核心原因是对话空间被压缩在“回音室”“信息孤岛”等舒适区内，而倡导“对话精神”的核心意义，正是拓宽对话空间，让人们倾听不同声音、开阔视野与心胸。

在世界格局分化的背景下，“小多边主义”兴起，梁锦慧认为，“小多边主义”或许是这个高度分裂世界的必然现实，但更重要的是，志同道合的联盟如何真正为共同利益而合作。在她看来，这不仅仅是简单的携手，合作不仅能促进商业机会、贸易与投资，更关键的是能汇聚勇敢、有使命感的力量，主动应对环境、社会、健康等全球性问题，为人类未来探索出路。

在法国桥智库主席周瑞看来，全球经济发展的破局之道关键在于“期权思维”，这一思维并非局限于金融领域，而是贯穿于产业发展的全链条。核心是构建多维度的产业场景，而非简单拼凑不同行业资源。当新能源、新技术领域出现创新时，本质是知识、技术、应用、地域与资本的跨维度重组。中国、印度和南美部分地区等一些经济体的创新活力，源于不同背景人才跳出传统思维的束缚，研发新产品、开拓新市场。

周瑞提出，一方面，全球经济体应重视产业生态的系统性构建，尽可能保留多元产业体系，为传统产业向新产业转型预留空间，避免陷入“一味专业化”陷阱。另一方面，不同产业细分领域与不同地区的融合联动将催生全新的发展选项。这个过程中或许会出现短期竞争，但更重要的是，它将驱动创新与创造。

热议AI发展趋势，推动人工智能技术加速落地

以AI为代表的新技术浪潮，既带来颠覆性变革的可能，也加剧了发展的不确定性与治理的复杂性，AI也是本届达沃斯最受关注的议题之一。各行各业应如何拥抱人工智能，并通过其落地应用带来投资回报与可持续增长，与会嘉宾在愿景晚宴现场分享了他们的实践之路。

松鼠Ai联合创始人梁静指出，当前AI教育领域存在“泡沫现象”。大量所谓的AI教育产品，只是将通用大语言模型简单应用于教学场景，向学生提供表面化的答案，却无法真正帮助他们学会如何学习。

梁静认为，真正的教育AI必须基于垂直领域的深度数据积累，而非简单套用通用大语言模型。在梁静看来，在教育领域，垂直AI模型与通用AI的核心差异在于对学生的理解深度，垂直AI能够完整记录学生的学习旅程，而通用大语言模型无法真正掌握有价值的学习行为数据，不了解学生与系统的深层互动。她向整个AI教育行业提出建议：AI教育行业应专注于教育领域的垂直AI，而不仅仅是将通用大语言模型用于教育。

禾赛科技首席执行官李一帆表示，大众谈AI的时候，绝大多数人谈的是Digital AI。数字世界最终解决的问题是处理信息、做决策的问题，但无法覆盖真实世界中做饭、照料、生产等“行动”类需求，而这正是机器人技术物理AI的核心价值所在。

李一帆认为，中国科技企业突围核心是具有供应链与需求端双重优势，人形机器人作为物理AI领域的核心赛道非常重要。他进一步分析了物理AI对中美两国的差异化价值，对于中国而言，物理AI的核心使命是破解养老的问题、老龄化的问题；对于美国而言，其核心诉求则是支撑制造业回流，缓解劳动力短缺的困境。

在谈及人工智能对内容产业的影响时，中文在线集团创始人、董事长兼总裁童之磊提出要借助人工智能技术推动短剧产业升级。童之磊表示，AI技术的应用已经成为内容行业竞争的关键变量之一，未来可以依托人工智能技术为全世界提供最好的短剧产品。之前推出的AI漫剧，把传统制作一部动画的成本降低到了原来的1/10，时间从过去需要3年缩短到只需要3个星期，这样的技术和内容将让全世界受益。

Animoca Brands联合创始人兼执行主席萧逸表示，AI与加密货币正加速融合，一个由AI Agent驱动的未来，代币化变得至关重要。当下使用AI Agent的时候，大多数用户只是告诉AI要做什么，但是AI却无法控制其银行账户或者访问用户的资产或资金等。一旦资产代币化后，AI Agent则可以做更多的事情，包括控制钱包，进行7X24小时不间断交易等。这并不意味着意味着将资产放在了区块链上，实际上已经附带了网络属性。

针对人工智能浪潮催生的投资机会，全球母基金协会主席唐劲草表示，未来投资赛道聚焦两大核心方向，AI仍是绝对吸金引擎，投资逻辑从“垂直技术栈”向“水平应用层”迁移

，基础模型领域已成巨头博弈场，增量资金集中于金融科技、医疗等应用落地场景；地缘格局不确定性催生防御性科技投资热潮，网络安全与国防科技成为确定性赛道，双用途技术获政府与资本双重青睐。

探讨践行ESG理念 助力绿色可持续发展

在气候变化加剧、经济增长乏力的背景下，绿色转型成为探索全球可持续发展路径的核心议题。来自学界和产业界前沿的嘉宾分享了他们的最新思考和实践。

中央财经大学绿色金融国际研究院院长王遥表示，“十五五”时期中国的绿色发展将从生产主导转向生产与消费双轮驱动的新阶段，绿色消费成为经济发展的内生动力和未来可持续发展的重要领域。

王遥表示，过去我国的绿色转型主要聚焦于生产端，通过技术改造、能源替代和工艺流程优化实现绿色升级。如今，绿色发展理念正在全面融入经济社会各个领域。她表示“十五五”时期中国的绿色发展将进入一个系统性变革，在这一新阶段需要生产与消费协同、政策与市场联动、科技与金融融合。

在全球范围内，环境、社会及治理(ESG)日益成为企业经营的重要组成部分，茅台集团总经理王莉表示，茅台将继续深化ESG理念，始终考虑顾客、员工、股东、供应商、社区等相关方利益，以产业带动，追求与各相关方的可持续发展。

王莉认为，对于茅台而言，践行ESG并不是为了ESG而ESG，而是将ESG所代表的可持续发展理念与茅台自身发展实践相融合，一直以来，茅台始终将保护生态环境作为头等大事、头等要事，而对于茅台的广大供应商而言，要共同践行“双碳战略”，以2030年全产业链碳足迹下降20%、水足迹下降30%为目标，将绿色低碳转型纳入企业核心发展战略。茅台将进一步把环保要求嵌入供应商准入、评估与退出全流程。|中国财经 对话世界

AI解读：

核心内容总结

2026年达沃斯论坛期间，腾讯在当地办了场“愿景晚宴”，邀请了30多位全球政商学大佬（比如诺贝尔经济学奖得主斯宾塞、腾讯高管、茅台总经理等），围绕“AI趋势、经济破局、绿色发展”三个核心话题聊了聊。大家一致认为：现在世界不确定性太多，对话合作不是“奢侈品”而是“必需品”；AI已经从“实验品”变成驱动产业的核心工具；全球经济要破局得靠新玩法（比如跨领域融合、小多边合作），绿色发展也要从生产端延伸到消费端。

一、全球经济破局：别慌，不是“全球化死了”，是换了新玩法

现在大家都担心贸易摩擦、地缘冲突让经济不行了，但大佬们说：全球化没衰退，只是变了形式。

- 诺贝尔经济学奖得主斯宾塞说：以前全球化是“大而全”，现在是“精准连接”——比如中国的数字支付、信贷技术（用AI给偏远地区放贷），已经被全世界学走了。技术创新才是经济增长的新引擎，像医疗诊断、教育普惠这些领域，数字工具正在让更多人受益。
- 世界经济论坛的梁锦慧说：现在大家都只听和自己想法一样的（比如刷短视频只看同类观点），得打破“回音室”——对话不是“聊天”，是解决问题的开始。另外，“小多边主义”（找志同道合的国家/企业一起干）是必然，但关键是要真合作，比如一起解决养老、环保这些全球问题，而不是只谈生意。
- 法国桥智库的周瑞提出“期权思维”：简单说就是产业不能“单打独斗”，要跨领域融合——比如新能源+AI+地域资源，像中国、印度的创新活力，就是因为人才跳出传统思维，把知识、技术、市场拼在一起搞新东西。

二、AI不是“花架子”，已经落地到你身边的行业

AI不再是实验室里的技术，而是真的改变了教育、制造、内容这些行业：

- 教育AI：要“懂学生”，不是“给答案”：松鼠Ai的梁静说，现在很多AI教育产品只是用通用大模型（比如ChatGPT）给学生讲题，但这没用——真正的教育AI得“跟踪学习过程”，比如记住你哪道题错了、为什么错，而通用模型根本没有这些数据。
- 物理AI（机器人）：解决真实世界的“行动”需求：禾赛科技的李一帆说，大家平时聊的AI都是“数字AI”（处理信息、做决策），但真实世界需要“行动”——比如做饭、照顾老人、工厂生产，这就是“物理AI”（机器人）的价值。中国搞物理AI是为了应对老龄化，美国是为了让制造业回流（缺工人）。
- 内容产业：AI让短剧/动画“又快又便宜”：中文在线的童之磊说，AI把做动画的成本降了10倍，时间从3年缩到3周——比如AI漫剧，普通人也能快速做出优质内容，未来还能用AI给全世界做短剧。
- AI+加密货币：让AI帮你管钱：Animoca的萧逸说，现在AI只能帮你“想”，不能帮你“做”（比如管银行账户），但如果资产变成加密货币（代币化），AI就能24小时帮你交易、管钱包——相当于给AI配了个“数字钱包”，能自动干活。
- 投资方向：从“技术”转向“应用”：全球母基金的唐劲草说，AI投资不再盯着“基础模型”（比如ChatGPT这类大模型，已经是巨头的游戏），而是看“落地场景”——比如金融科技（AI帮你理财）、医疗（AI诊断）这些能赚钱的地方。

三、绿色发展：不止是“工厂减排”，老百姓消费也要变绿

环保不再是企业的事，而是从生产到消费的全链条：

- 中国绿色发展：从“生产端”到“消费端”：中央财经大学的王遥说，以前绿色转型只搞工厂（比如换新能源设备），现在要让老百姓也参与——比如买电动车、用环保包装，“十五五”期间消费端会成为绿色发展的核心动力。
- 茅台的ESG：让供应商一起“降碳”：茅台总经理王莉说，茅台不仅自己要环保（比如保护酿酒的生态环境），还要让供应商一起干——2030年全产业链碳足迹降20%、水足迹降30%，如果供应商不达标，可能会被淘汰。

四、对话合作：不是“奢侈品”，是“必需品”

现在世界充满不确定性，大佬们一致认为：坐下来聊比“对着干”重要。

- 世界经济论坛总裁布伦德说：对话不是“可有可无的奢侈品”，而是“必须做的事”——比如解决贸易摩擦、环保问题，第一步就是大家坐下来谈。
- 腾讯的愿景思享库：作为连接全球智慧的平台，这次晚宴把学者、企业家、政界人士聚在一起，就是为了把“想法”变成“解决办法”——比如用AI技术解决养老，用跨领域融合破局经济。

简单说：现在的世界，“合作”比“对抗”更划算，“对话”比“沉默”更有用。

总结

这场晚宴其实告诉我们：全球经济虽然有挑战，但机会也多——AI是核心引擎，跨领域融合是破局关键，绿色发展是长期方向，而对话合作是所有事情的起点。普通人也能感受到这些变化：比如AI帮你孩子定制学习计划，机器人帮你照顾老人，买东西时更倾向环保产品……这些不是“未来”，而是正在发生的事。



从“规模扩张”转向“质量提升”，跨境电商步入关键一跃 | “十五五”产业前

来源：<https://www.yicai.com/news/103021685.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:42

原文内容：

进入“十五五”开局之年，跨境电商这艘巨轮，正在风浪中锚定新的坐标。

不久前发布的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议（下称“建议”）》中，跨境电商再被提及，建议指出，要扩大高水平对外开放，推动贸易创新发展，提升贸易促进平台功能，支持跨境电商等新业态新模式发展。

“‘十五五’规划的推出，标志着我国跨境电商从依赖流量红利的‘规模扩张’向注重品质与合规的‘质量提升’转型。”商务部研究院副研究员洪勇对第一财经记者分析。

海关总署近日发布的数据显示，据初步统计，2025年我国跨境电商进出口2.75万亿元，比2020年增长69.7%。华东政法大学副教授、联合国贸法会观察员杨立钜对记者分析，目前跨境电商在拉动外贸新增长、促进国内产业升级与国内国际双循环有着重要意义，同时跨境电商也在成为就业与创业新平台以及区域经济的平衡器。

近年来，中国跨境电商平台在海外发展迅速。此前，拼多多联席董事长陈磊提到，Temu已经在全世界大部分国家都具有了不错的市场规模，3年走完了拼多多国内电商10年的路。此外，记者从阿里国际站了解到，目前阿里国际站已汇集40多个来自西部地区的优势产业带，包括重庆的汽车摩托车配件、发电机等产业带。一个值得关注的趋势是，传统电商品类外，跨境电商平台也在成为汽车、AI眼镜、机器人等产品的海外新销售渠道。

但与此同时，跨境电商正在穿越风暴。目前，跨境电商行业目前面临着多重挑战，一方面是美国、欧盟等市场政策风险加剧，贸易保护主义抬头导致合规成本激增；另一方面，跨境行业自身也存在着“小、散、乱”问题，同质化竞争激烈，且面临人才短缺、融资难及境外服务保障体系不健全等短板。

随着建议的出台，洪勇认为，跨境电商转型的核心在于通过“有序发展”破局，以政策引导与合规建设双轮驱动行业升级。伴随着新规划的指引，他建议，商家应从“被动合规”转向“主动布局”，建立规范的财务与税务体系，提升管理效率，并通过设立海外主体进行合法税务筹划；平台则需承担起数据报送与生态治理责任，协助监管并赋能中小商家。

杨立钜则看到，在明确的政策导向与制度保障面前，跨境电商行业将迈向合规化、数字化、品牌化、绿色化的高质量发展新阶段。未来，跨境电商复合型人才的培养、商家在数字化与智能化方面的转型，以及跨境电商平台在生态服务体系方面的完善以及对国际化布局的优化是值得关注的方向。

“调整中蕴含着巨大机会。”洪勇表示，伴随着跨境电商的转型升级，他看的趋势是，商家将步入品牌化升级，告别低价竞争，转向高附加值的品牌出海，国内相关供应链也在随着不断优化，通过兼并重组或数字化升级构建自主可控的国际供应链。此外，跨境电商平台也将走向服务拓展，利用平台数据资源为企业提供精准的市场分析与产品设计服务，实现从“流量运营”向“数据赋能”的跨越。

这是跨境电商行业迎来的一次全局战役。毋庸置疑的是，如今，推动跨境电商产业转型与升级的必要性已是行业共识，这场从“规模扩张”到“质量跃升”的关键一跃，是对商家、平台与供应链协同能力的真正考验，也有望让中国跨境电商在全球价值链站上新的高度。

AI解读：

核心内容总结

十五五规划明确支持跨境电商新业态后，这个行业正从“靠流量、拼低价扩规模”的阶段，转向“重合规、做品牌、提质量”的高质量发展。目前跨境电商规模增长迅猛（2025年进出口2.75万亿元，5年涨近70%），对拉动外贸、促进产业升级、创造就业等作用显著，但也面临海外政策风险（如美欧贸易保护）和自身“小散乱”等问题。专家认为，转型关键是“合规+政策引导”双轮驱动，未来机会集中在品牌出海、供应链优化、平台数据赋能等方向，行业有望在全球贸易中占据更有话语权的位置。

详细拆解解读

1. 跨境电商的“成绩单”：规模猛增+多面价值

跨境电商不是小生意，而是拉动经济的重要力量：

- 规模爆发：2025年进出口2.75万亿元，比2020年涨了69.7%，相当于5年里快翻了1.7倍；
- 带动作用大：不仅帮中国商品卖向全球（比如西部的汽车配件通过阿里国际站出海），还促进国内产业升级（传统工厂转做跨境订单，产品更贴合海外需求）、创造就业（开跨境店成了创业新选择）、平衡区域经济（西部产业带借跨境电商崛起）；
- 平台跑得飞快：Temu3年就覆盖了大部分国家，比拼多多国内发展快3倍；阿里国际站带了40多个西部产业带，甚至能卖汽车、AI眼镜这些“大件新玩意”。

2. 行业正“穿越风暴”：内外挑战夹击

看起来红火，但跨境电商也遇到不少麻烦：

- 外部风险：美欧等市场政策变严，贸易保护主义抬头（比如加关税、查合规），商家合规成本飙升（以前可能不用管海外税，现在要交，利润就少了）；
- 内部短板：商家“小散乱”（很多小商家没规范）、同质化严重（大家卖一样的东西，只能打价格战）、缺人才（需要懂外语、电商、海外法规的“全能选手”）、融资难（小商家借钱不容易）、境外服务差（国外物流慢、售后没人管，客户投诉多）。

3. 十五五规划指路：从“野蛮生长”到“有序发展”

新规划给行业定了调：要从“规模扩张”转向“质量提升”，核心是“合规+政策引导”破局：

- 商家要主动合规：不能等监管找上门才改，要建正规的财务税务体系，甚至在海外设公司合法避税（比如在低税国家注册，减少成本）；
- 平台要担责任：不仅要上报数据配合监管，还要帮中小商家（比如给他们市场数据，教他们合规）；
- 未来方向明确：合规化（不踩红线）、数字化（用数据管理生意）、品牌化（做自己的牌子）、绿色化（卖环保产品，符合海外要求）。

4. 调整中的机会：品牌出海+供应链升级+平台转型

挑战里藏着机会，行业升级后这些方向值得关注：

- 商家：做品牌告别低价：以前卖10块钱的袜子，现在做自己的品牌能卖30块，利润更高；供应链也要优化（小工厂合并或数字化，让生产、物流更稳，不怕海外断货）；
- 平台：从“卖流量”到“数据赋能”：以前平台只帮商家引流，现在要用数据帮商家分析海外市场（比如哪个国家喜欢红色杯子）、设计产品（根据需求改款式）；
- 整体：全球价值链升级：等行业转型完成，中国跨境电商不再是“低价代工厂”，而是能在全球贸易里占更有话语权的位置（比如卖品牌货，定价权在自己手里）。

5. 商家和平台该怎么做？

想抓住机会，得这么干：

- 商家：主动合规（别碰违规的事）、做品牌（注册海外商标，打广告）、数字化转型（用智能工具管库存、客户）；
- 平台：完善境外服务（比如建海外仓、售后点）、优化国际化布局（拓展新兴市场，比如东南亚、中东）、培养人才（和学校合作，教跨境电商技能）；
- 供应链：通过兼并重组或数字化，构建“自主可控”的国际供应链（比如自己建海外仓，不用依赖别人的物流）。

这场转型是跨境电商的“成人礼”，从“野蛮生长”到“高质量发展”，考验的是商家、平台、供应链的协同能力，但一旦成功，中国跨境电商就能在全球站上新高度。` ``



汽车产量“十强省”大变局：究竟谁是第一汽车大省？

来源：<https://www.yicai.com/news/103021680.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:43

原文内容：

汽车产业区域格局在2025年出现了颠覆性变局。

根据国家统计局数据，全国有16个省份汽车产量突破百万辆，安徽汽车产量超过广东登顶第一；新兴力量快速崛起，产量快速增长，排名大幅前进，老牌重镇逐渐后退，其中，吉林被挤出十强。

不过，这一变化远未定局。虽然去年安徽汽车产量第一，但从产业能级和产业生态来看，广东仍强于安徽，谁是“第一汽车大省”还难以落定；新兴势力产量飙升，而产业生态仍需完善，并且还受大厂产能布局的影响。

安徽产量登顶

国家统计局数据库显示，2025年，汽车产量前十省份分别是安徽、广东、重庆、山东、江苏、浙江、上海、陕西、湖南和湖北，产量分别是368.65万、304.02万、278.77万、261.22万、251.99万、225.65万、177.2万、172.5万、162.62万和151.43万。

从2016年开始，广东省一直保持汽车产量全国第一的位置。2025年，安徽汽车产量超过广东登顶第一，成为历史性的时刻。其实，在2025年3月，安徽省工信厅就宣布安徽省汽车产业成功实现从“跟跑”到“领跑”的跨越。

火石创造产业研究院院长冯雷向第一财经表示，去年安徽汽车产量超越广东主要有三大原因：一是统计规则的变化，二是安徽多年积累产业红利带来质变，三是出口红利成为新的增长引擎。

安徽和广东产量数据此消彼长的一个重要因素，就是国家统计局推进“法产并重”改革，即法人单位和产业活动单位并重统计改革。2025年开始，国家统计局调整汽车产量统计方式，从“企业法人所在地”改为“生产地统计”。

冯雷表示，2025年起产量由“法人注册地”改为“实际生产地”。比亚迪合肥基地2024年约95万辆、蔚来新桥工厂30余万辆，以及奇瑞出口车型，全部从广东、上海“划转”到安徽，仅此一项就带来120万辆以上的账面增量。

不过，冯雷认为，安徽多年积累产业红利带来质变。安徽过去6年按“整车—三电—芯片—材料—回收”全链条招商，已落地7家整车集团、4000余家规上零部件企业，省内即可闭环造出一辆新能源车。

其实，安徽汽车产量增长快的一个重要原因是新能源汽车产量大增。2025年，安徽全省产量368.65万辆，其中新能源179.4万辆，其新能源汽车产量也位居全国第一；新能源汽车占比48.7%，远高于广东的32%。

从统计方式调整之前的三年数据来看，安徽汽车产量就大幅增长，在汽车产业格局中的地位不断上升。2022年-2024年，安徽汽车产量分别是174.69万、208.8万和262.03万辆，全国排名分别是第七位、第四位和第二位。

冯雷还表示，出口红利成为新的增长引擎。奇瑞、合肥比亚迪、江汽三家2025年共出口122.8万辆，占全国出口总量18%，出口量稳居全国第一，增长28.7%。这使得安徽成为首个汽车出口破百万辆的省份；出口单价和利润率普遍高于内销，对产值拉动更明显。

不过，虽然安徽汽车产量已经超过广东，但是，究竟谁是汽车第一省还未落定。冯雷认为，去年安徽汽车产量第一是里程碑，但产量第一并不等于产值第一，更不等于生态领先。论产业能级，仍是“粤强皖快”的错位竞争，而非简单替代。

冯雷表示，从产值产出来看，广东仍接近安徽的2倍，单车均价高30%以上，“利润池”更深。从产业结构来看，广东在智能网联核心（华为、中兴、腾讯、大疆、速腾聚创等）、豪华车企（广汽埃安、小鹏、本田出口车型）、汽车电子与软件方面拥有全国40%左右份额，价值链厚度仍领先。从产业生态来看，安徽强在“制造环节闭环”，广东胜在“高端要素+全球品牌+资本通道”。两者目前处于“不同维度”的领先。

新兴力量整体崛起

安徽和广东的此消彼长背后正是汽车产业新旧势力的角力。在这种变革中，也不只是安徽和广东的位次变化，更深远的影响是区域格局的整体变化。

在传统燃油汽车时代，计划经济下形成的生产力布局和改革开放后合资品牌的引入，奠定了国内较为稳定的汽车产业版图，吉林、湖北、上海、重庆、广东、广西、北京等省份都是传统汽车产业重镇。

因此，在汽车产量省份排名中，这些省份长期占据十强的位置，其中，广东、上海、吉林、湖北、重庆等省份长期位居前五位。不过，这一格局最近几年开始被打破，新兴力量向这些传统汽车重镇发起了挑战。

在2025年的产量排名中，传统汽车重镇位次下降，中国汽车工业发源地吉林退出了十强，吉林以146.13万位居第13位，湖北也退居第10位。山东、江苏、浙江、湖南等省份的位次都实现了进位。

其中，山东、江苏、浙江都超过了200万辆，分别达261.22万、251.99万和225.65万辆，山东和浙江是首次跨过了200万辆大关。不仅如此，在十强之外，还有6个省份突破了百万辆，其中河南、四川和江西也是新兴力量，分别产出150.39万、115.06万和104.28万辆。

冯雷表示，统计口径放大效应同样适用于湖南、河南、江西等地：比亚迪长沙、郑州基地，吉利湘潭、上饶基地，以及奇瑞、江淮的出口车型，把原来计入沿海的产量“归还”产地，使湖南由18位跳至第9位，河南由17位升至11位。

不过，冯雷也认为，“新能源占比>50%”成为晋位硬杠杆，江苏、浙江、上海、陕西、湖南、江西6省新能源车占比全部过半，直接带动增速高于全国平均20-40个百分点。传统燃油大省（广西、辽宁、吉林）因产品结构单一，排名继续下滑。

在他看来，未来汽车产业发展格局将出现新的趋势：中国整车产能正在从“沿海一家独大”走向“多极化+专业化”的新均衡，产量前十省份差距将缩至30万辆以内，任何一家基地投产/减产都可能改变排名；出口能力决定“增量弹性”，拥有港口或中欧班列节点且本地化率高的省份（安徽、重庆、陕西、湖南）会继续上位；产值和利润比产量将更关键——能把“量”转成“收入”的，才是下一轮政策与市场资金追逐的赢家。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国汽车产业区域格局发生颠覆性变化：安徽汽车产量首次超越长期第一的广东登顶全国，但“谁是汽车第一省”仍有争议；新兴省份（安徽、山东、江苏等）集体崛起，传统汽车重镇如吉林退出十强；变化背后是统计规则调整、产业积累、出口红利等多重因素，且未来格局将更强调“多极化”“出口能力”和“产值利润”，而非单纯比产量。

一、安徽为啥能“逆袭”成产量第一？三个关键原因

安徽这次产量登顶，不是偶然，主要靠三个“神助攻”：

1. 统计规则变了，“账面增量”来了 以前统计汽车产量按“企业注册地”算，比如比亚迪总部在广东，合肥基地的产量也算广东；现在改成“生产地”算，合肥基地的95万辆、蔚来新桥工厂的30多万辆，都划给安徽了，这一下子就多了120万辆左右的“账面增量”。
2. 多年攒的产业家底“爆发”了 安徽过去6年一直在“全链条招商”，从整车到电池、芯片、材料，甚至回收都搞，现在本地有7家整车集团、4000多家零件企业——在安徽本地就能把一辆新能源车从头到尾造出来，不用从外地买零件（叫“闭环制造”）。而且新能源

汽车占比近50%，比广东的32%高很多，这是增长的核心动力。 3. 出口成了“增长引擎”，赚的还多 奇瑞、合肥比亚迪、江汽三家2025年出口了122.8万辆，占全国出口的18%，是全国第一个出口破百万辆的省份。更关键的是，出口车的单价和利润比国内卖的高，比如奇瑞出口到欧洲的车，价格比国内贵不少，拉动产值更明显。

二、产量第一≠汽车第一省，安徽和广东“各有饭碗”

虽然安徽产量超了广东，但谁是“老大”还没定，因为两者的优势不在一个维度：

- 广东赚的钱比安徽多得多：广东汽车产值接近安徽的2倍，单车均价高30%以上，比如广东有广汽埃安、小鹏这些中高端品牌，还有豪华车出口，利润池更深；
- 广东在“高级玩法”上更强：广东有华为、腾讯、大疆这些搞智能网联的企业（比如自动驾驶、车机系统），汽车电子和软件占全国40%份额，属于“价值链顶端”；而安徽强在“制造环节”——能自己造所有零件，但高端的智能技术不如广东；
- 简单说：安徽是“制造快”，广东是“产业高级”，不是谁替代谁，是各干各的强项。

三、新兴省份集体崛起，传统重镇为啥“掉队”？

这次格局变化不只是安徽和广东的事，整个地图都变了：

- 传统重镇“退潮”：燃油车时代的老大哥吉林（中国汽车工业发源地）退出十强，湖北从以前的前五掉到第十；
- 新兴省份“上位”：山东、江苏、浙江首次突破200万辆，湖南从18位跳到第9位。原因有两个：
 1. 新能源“救场”：新兴省份的新能源汽车占比都超过50%（比如江苏、浙江），而传统大省（吉林、广西）还靠燃油车吃饭，产品单一就下滑；
 2. 统计调整“帮衬”：比如比亚迪长沙基地的产量现在算湖南的，吉利湘潭基地算湖南的，这些增量让新兴省份排名飙升。

四、未来汽车大省比啥？产量不重要，这三点才关键

以后谁能当“汽车一哥”，光比产量没用了，要看三个硬指标：

1. 产能“多极化”，前十差距变小：以前沿海省份独大，现在前十省份产量差距会缩到30万辆以内，随便一个新工厂投产就能改变排名；
2. 出口能力是“增量密码”：有港口（比如安徽靠近上海港）或中欧班列（比如重庆、陕西）的省份更占优，因为出口车利润高，还能拉增长；
3. 产值和利润比产量重要：安徽产量第一，但产值只有广东一半，利润更少。以后政策和资本会更青睐“能赚钱”的省份——量多不一定赢，能把量变成真金白

银的才是赢家。

结语

这次安徽产量登顶，是中国汽车产业从“燃油车时代”转向“新能源时代”的一个缩影：传统格局被打破，新兴力量靠新能源和出口崛起，但最终的竞争不是“谁产量高”，而是“谁产业更高级、谁更能赚钱”。安徽和广东的故事，就是“快”和“强”的不同选择，未来还会有更多省份加入这场“汽车大省争夺战”。

全球母基金协会主席唐劲草：中国私募股权市场正从“防守”转向“进攻”

来源：<https://www.yicai.com/news/103021619.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:44

原文内容：

瑞士时间1月21日，在达沃斯举办的世界经济论坛2026年年会召开期间，由腾讯新闻、腾讯财经主办、第一财经Yicai Global作为独家英文合作媒体的2026冬季达沃斯愿景晚宴在达沃斯当地举行。来自国内外30余位著名学者、商业精英和政界人士，围绕“智绘新局，对话共赢”这一主题，共同探讨AI发展新趋势，寻找经济发展新动能。

全球母基金协会主席唐劲草在晚宴上就“重置与重塑：全球私募股权市场的韧性与中国新范式”主题发表演讲。他认为，2024年-2025年全球私募股权市场正经历深刻调整，中国市场在政策引导下正完成从“防守”到“进攻”的转型，资本将回归服务实体与激励科技的本源。

唐劲草表示，2024年-2025年，全球私募股权市场募资端遭遇近十年最严峻挑战。全球募资额连续三年下滑，LP流动性受限，导致新发基金平均募资周期超18个月；然而，市场韧性依然强劲，投资端实现双位数增长，超过60%的机构投资者计划维持或增加配置。

投资方向，唐劲草表示：“当前，投资赛道聚焦两大核心方向：人工智能（AI）仍是绝对吸金引擎，投资逻辑从‘垂直技术栈’向‘水平应用层’迁移，基础模型领域已成巨头博弈场，增量资金集中于金融科技、医疗等应用落地场景；地缘格局不确定性催生防御性科技投资热潮，网络安全与国防科技成为确定性赛道，双用途技术获政府与资本双重青睐。”

在唐劲草看来，2025“国办一号文”确立新纲领。政策层面实现了三大突破：一是，基金期限从传统的“5+2”模式向15年-20年跨越，匹配芯片、生物医药等硬科技的长研发周期，真正形成“耐心资本”；二是，明确政府投资基金设立不以招商引资为目的，避免短期行为扭曲投资逻辑；三是，出台容错免责细则，部分地区允许天使期、种子期基金单项目最高100%亏损率，考核体系从“当期收益”转向“产业贡献”与“科技成果转化率”。

针对退出难题，唐劲草强调，行业正告别对上市的单一依赖，构建多元化退出体系。产业并购升级为“上市公司+产业基金”双轮驱动模式，实现基金体外孵化、技术成熟后上市公司收购的闭环。

展望2026年，唐劲草提出了中国私募股权市场的发展路径。他表示：“展望2026年，中国资本市场将完成从‘防守’到‘进攻’的心态切换。投资重心全面聚焦新质生产力赛道，低空经济依托eVTOL与无人机产业链打造立体交通新业态，具身智能迎来人形机器人商业化落地关键年，两大领域成为万亿级增长引擎。” | 中国财经 对话世界

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦全球私募股权市场（尤其是中国）的现状与未来趋势，通过全球母基金协会主席唐劲草的演讲，拆解了三大核心信息：一是全球私募股权募资遇冷但投资韧性仍在；二是中国政策推出“耐心资本”“容错机制”等三大突破，引导资本转向硬科技与长期价值；三是中国私募股权将从“防守”转“进攻”，2026年重点押注低空经济、具身智能等万亿级新质生产力赛道，同时通过多元化退出解决行业痛点。

一、全球私募股权：募资难但投资端仍有活力

全球私募股权市场正经历“募资寒冬+投资升温”的矛盾状态：

- 募资端十年最惨：2024-2025年全球募资额连续三年下滑，给钱的投资方（LP）手里的资金流动性差，新基金平均要花18个月以上才能筹到钱（比以往长得多）；
- 投资端反而增长：虽然筹钱难，但机构投出去的钱仍保持两位数增长，超过60%的投资者计划继续投或多投——说明大家对市场长期潜力仍有信心，只是暂时“钱紧”。

二、中国政策三大突破：让资本敢投“慢科技”

2025年“国办一号文”给私募股权松绑，解决了过去的三大痛点：

1. 变长钱周期：把基金期限从传统“5+2年”（5年投资+2年退出）拉长到15-20年，匹配芯片、生物医药等硬科技的长研发周期——以前资本急着赚快钱，现在能做“耐心资本”陪企业慢慢成长；
2. 去招商功利性：明确政府基金不只为“招商引资”设，避免地方为

了短期拉企业而扭曲投资逻辑（比如硬塞不符合方向的项目）； 3. 容错免追责：允许早期基金（天使/种子期）单项目亏100%，考核从“赚了多少钱”转向“对产业的贡献+科技成果转化多少”——相当于给投资人吃定心丸：投早期科技亏了也不用担责，大胆投就好。

三、当前投资赛道：AI和防御性科技成“香饽饽”

资本现在主要盯着两个方向：

- AI从“技术”转向“落地”：AI不再只投底层技术（比如大模型，已经是巨头争霸），而是往应用层走——比如金融科技（AI炒股、智能风控）、医疗（AI诊断）这些能赚钱的场景；
- 防御性科技火了：地缘不确定性让网络安全、国防科技成“必选项”，尤其是“双用途技术”（既能民用又能军用，比如无人机），政府和资本都抢着投。

四、退出难题：不再只靠上市，产业并购成新主流

过去私募股权退出主要靠“企业上市”，但现在这条路越来越窄，行业在搞多元化退出：

重点推“上市公司+产业基金”模式：基金先在外面孵化技术（比如投一个小公司研发AI芯片），等技术成熟了，再卖给合作的上市公司——形成“孵化→收购”闭环，不用等上市就能拿回钱。

五、2026年中国私募股权：从“防守”转“进攻”，押注两大万亿赛道

唐劲草预测，2026年中国私募股权心态会彻底变：从“保守防守”（怕亏）转向“主动进攻”，重点投新质生产力（新的、高潜力的产业）： 1. 低空经济：用eVTOL（电动垂直起降飞行器，比如空中出租车）和无人机打造“立体交通”（天上飞的出租车、物流无人机）； 2. 具身智能：人形机器人会迎来商业化落地关键年（比如能帮人干活的机器人走进工厂或家庭）； 这两个领域都是万亿级市场，会成为未来增长引擎。

整体来看，中国私募股权正在从“赚快钱”转向“陪硬科技成长”，政策、赛道、退出方式都在往长期价值方向调整，2026年有望成为中国硬科技投资的爆发点。



正式告别“风格漂移”时代！公募基金业绩基准新规正式落地

来源：<https://www.yicai.com/news/103021477.html>

原文内容：

长久以来，投资者被迫面对“基金盲盒”的困惑或将终结。

近日，中国证监会正式发布《公开募集证券投资基金业绩比较基准指引》（下称《指引》），基金业协会同步发布了《公开募集证券投资基金业绩比较基准操作细则》（下称《操作细则》），相关文件直指行业长期存在的风格漂移、重排名轻基准等顽疾。

此次新规的核心思路，是彻底扭转基准被虚置的局面，让其真正成为投资管理的“指挥棒”和投资者判断的“标尺”。更关键的是，新规再次强调未来基金经理的薪酬将直接与战胜基准挂钩，而非短期市场排名。

同时，托管人变身“盯梢哨兵”，销售平台强制晒出基准成绩单等。这意味着，追逐热点、偏离风格的投资行为将受到严格约束。投资者也能买到“所见即所得”的产品，最终提升持有人的真实获得感。

这场重塑行业公信力的变革，正推动公募基金从“拼排名”转向“守契约”，为亿万基民的钱袋子装上“安全阀”。

新规核心：重塑基准权威

2025年5月，证监会印发《推动公募基金高质量发展行动方案》（下称《行动方案》），坚持以投资者为本的理念，提出了围绕公募基金业绩比较基准的系列改革措施。同年10月，中国证监会与基金业协会同步发布相关征求意见稿，直至如今正式文件落地。

所谓的业绩比较基准，是管理人基于产品定位和投资目标而为基金设定的业绩参考标准，可以发挥“锚”和“尺”的功能作用。其中，前者在于明确投资风格、约束投资行为，防范“风格漂移”，提升投资稳定性；后者则用于衡量基金是否跑赢市场，并据此对基金公司高管和基金经理进行考核。

尽管业绩比较基准地位关键，但其功能在实操中屡屡失灵，行业乱象频发。部分主题基金与基准严重脱节，如消费主题基金锚定宽基指数，实际投资却跨界追逐热点赛道；叠加行业长期以全市场排名为核心导向，基金经理深陷短期业绩博弈，“基金盲盒”“风格漂移”等问题直接削弱了投资者获得感。

监管实践也发现，当前公募基金业绩比较基准在制度设计与管理机制上存在多重短板：基准设定不精准、使用不规范、管理不严格，最终导致投资者整体获得感不强。“部分管理人未建立覆盖业绩比较基准的内控机制，托管、销售等外部机构也未能有效履行监督与使

用职责，进一步放任了基金投资偏离既定策略的行为。”业内人士分析指出。

此次新规直击上述痛点，明确了业绩比较基准选取和使用的基本要求，重点压实了基金管理人的主体责任，同步完善基金托管、销售、评价等各方职责，以此构建围绕业绩比较基准的全链条、多维度管控机制。

新规首要明确基准需“名副其实”，必须与基金投资策略、投资方向及风险收益特征精准匹配，从根源上杜绝“基准与策略两张皮”现象。例如，主打新能源投资的基金，不得简单套用沪深300等宽基指数作为业绩基准。同时，基准一经确定不得随意变更，严禁因基金经理变动、市场短期波动或业绩排名需求调整，筑牢基准的刚性约束。

某大型基金公司人士对第一财经表示，过去业内普遍采用沪深300指数作为基准，得益于其权威性与市场代表性，但随着市场风格多元化、赛道细分化，传统宽基指数已难以精准反映基金投资特点与真实业绩水平，基准优化调整已是行业必然趋势。

为强化基准的“锚定”作用，新规大幅提升了内控要求。一方面，将基准选取决策权提升至公司管理层，要求建立覆盖选取、披露、监测、纠偏的全流程机制；另一方面，指定独立部门专门监测基金与基准的偏离情况，由投资决策委员会对异常偏离进行研判，形成刚性约束。这意味着，基金经理再想“跨界追涨”偏离既定风格，将面临严格的内部问责。

考核机制变革破局“唯排名论”

除基准本身的硬指标约束外，考核机制变革成为新规另一大亮点，延续了此前以投资者为本的政策导向。新规明确，基金管理人需建立以基金投资收益为核心的考核体系，充分体现产品业绩与投资者盈亏情况，健全与投资收益挂钩的薪酬管理机制。

其中，主动管理权益类基金考核需以业绩比较基准为核心，若基金长期业绩明显低于基准，相关基金经理的绩效薪酬需显著下调。同时，各类机构开展权益类基金业绩排序、排名时，必须结合业绩比较基准进行合理分类。这一调整将打破行业长期以来的“唯排名论”惯性，引导基金经理跳出短期博弈，回归长期价值投资，切实为投资者创造稳健回报。

为构建良性行业生态，新规进一步强化多方协同监督责任。基金托管人需切实履行基金合同审核、投资风格库复核、权益类基金风格稳定性监督、信息披露复核等职责，形成强有力的外部制衡。

另一方面，新规还在投资者保护层面同步推出多项“可视化”举措，要求管理人、销售机构展示基金业绩时，同步展示业绩比较基准表现，让投资者清晰判断基金是否“跑赢目标”，同时规范基金合同、定期报告中基准相关信息披露，大幅提升投资运作透明度。

在业内人士看来，业绩比较基准改革是公募基金高质量发展的系统性工程。一方面，有助于推动基金形成稳定清晰的投资风格，强化公募基金价值投资工具属性，助力其成为机构投资者参与资本市场的有效载体，赋能基金投顾业务发展，为资本市场引入更多中长期资金。

另一方面，通过明确基准定位、优化展示披露，引导投资者理性看待基金收益，培育长期投资理念，让投资者理解基准是衡量基金经理主动管理能力的核心标尺，而非追逐市场热点或短期收益的依据。

目前，基金业协会已建立业绩比较基准要素库，鼓励、引导行业机构规范选取表征权益资产的基准要素，规范基准选取行为。后续协会还将修订薪酬考核细则，进一步绑定基金管理人和投资者利益。

据第一财经了解，为平稳推进存量产品的基准调整、降低政策落地对市场的冲击，监管层已初步设立至少一年的过渡期。原则是尽量调整基准不涉及调仓，稳妥做好存量产品的基准优化变更工作。

AI 解读：

核心内容总结

近日，证监会与基金业协会联合发布《公开募集证券投资基金业绩比较基准指引》及操作细则，针对公募基金行业长期存在的“风格漂移”“基金盲盒”“唯排名论”等痛点，从业绩基准设定、内控管理、考核机制、多方监督四大维度入手，要求基金基准与投资策略精准匹配、考核薪酬绑定基准收益、托管/销售机构强化监督，旨在让基金“名副其实”，保护投资者利益，推动行业从“拼短期排名”转向“守契约”的高质量发展。

详细解读（5个核心方面）

1. 为啥要出这个新规？——过去基准成“摆设”，投资者踩坑不断

可以把“业绩比较基准”理解为基金的“承诺目标线”：比如消费主题基金，基准本该反映消费赛道表现，但过去很多基金却“挂羊头卖狗肉”——明明叫“消费基金”，基准用的是沪深300（全市场宽基指数），实际却跨界买新能源、半导体；再加上行业考核唯“全市场排名”，基金经理为了短期业绩追热点，导致投资者买的是“消费基金”，拿到的却是“科技混合基金”，像开盲盒一样不确定，赚不到钱还踩雷。监管发现，这些问题根源是基准设定不精准、管理松散，托管/销售机构也没尽到监督责任，所以必须通过新规“扎紧笼子”。

2. 基准上“紧箍咒”——必须“说啥是啥”，不能随便改

新规给基准立了两条“铁规矩”：

- 匹配性：基准必须和基金策略100%对应（比如新能源基金，不能用沪深300当基准），杜绝“基准与实际投资两张皮”；

- 刚性约束：基准一旦确定，不能随便改——哪怕基金经理换了、市场波动或业绩排名差，都不能调整。

同时，基金公司要把基准决策权提到管理层，成立独立部门监测偏离情况，若基金经理敢跨界追涨，会被内部问责。

3. 考核变天：薪酬不看“排名”，看“有没有跑赢基准”

过去基金经理薪酬靠“全市场排名”，导致大家疯狂追热点、赌短期。现在新规明确：

- 考核核心是“跑赢业绩基准”，而非排名；
- 若基金长期业绩低于基准，基金经理绩效薪酬会显著下调。

这就逼着基金经理回归本职：比如买消费基金就好好研究消费股，不用再为了排名去“蹭热点”，投资者的钱也能投到“承诺的方向”里。

4. 谁来盯梢？——托管人当“哨兵”，销售平台晒“成绩单”

新规让多方角色“动起来”：

- 托管人：从“后台记账”变“前台哨兵”，要监督基金是否偏离基准，发现异常就得提醒整改；
- 销售平台：展示基金业绩时，必须同步晒出“基准对比单”（比如基金赚了5%，基准涨了3%，还是跌了2%？），让投资者一眼看清“基金有没有完成承诺”。

以后基金经理想“跑偏”，会被托管人盯着、销售平台“曝光”，不敢轻易乱来。

5. 对投资者和行业的影响——告别“盲盒”，长期投资更靠谱

- 投资者：买基金能“所见即所得”，不用怕“主题基金买成热点拼盘”；通过销售平台的“基准对比单”，能清楚判断基金经理的真实能力（比如跑赢基准说明经理水平强，跑输则反之）；
- 行业：基金公司会更注重长期价值投资，不再拼短期排名，还能吸引更多长期资金进入市场（比如机构投资者更愿意买风格稳定的基金）；

- 过渡期：监管给了至少一年的缓冲期，存量基金调整基准时尽量不调仓，避免影响市场稳定。

总的来说，这场改革是给亿万基民的钱袋子装了“安全阀”——以后买基金，终于能“买的是啥，拿到的就是啥”了。

香港楼市触底回升，2025新房成交达6年来最高水平

来源：<https://www.vicai.com/news/103021501.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:47

原文内容：

历经多年调整，香港楼市在2025年“量价回升”，终现回暖曙光。

据香港中原地产统计显示，2025年，全港住宅楼宇买卖登记共约6.28万宗，总金额约5198亿元，同比增幅分别为18.3%、14.4%；成交宗数与金额均创下自2021年以来的4年新高。

其中，新房市场热度持续攀升，2025年成交共有2.06万宗，同比增幅超2成，重回两万宗水平，更是创下自2019年以来的新高；总金额约2255.7亿元，同比亦增长8.2%，亦创下为2021年以来的新高。

二级市场同样创下新高。上述机构数据显示，2025年全港二手房成交39843宗，总金额2917.2亿元，均创2021年以来4年新高。

成交量持续回升的同时，楼价亦有明显反弹。香港特区政府财政司司长陈茂波在近日发布的网志中提到，2025年香港物业市场持续活跃，前11个月的买卖宗数接近57000宗，按年升约16%；楼价累升约3%，租金升约4%，市场对住宅楼市前景普遍持正面预期。业内认为，当前香港市场已度过底部阶段。

行情看涨，各大开发商也加紧了推盘节奏。据香港中原地产统计，2025年全年共有逾40个新盘以价单或招标形式登场。第一财经记者从多个开发商处了解到，2025年推售项目的认购反应普遍较为理想。

其中，新世界发展在2025年12月新推了西九高铁住宅项目AUSTIN BOHEMIAN臻尔，共计63套，即日全数售罄，最高成交每平米单价超29万港元（呎价近2.7万港元）；位于港岛的豪宅项目STATE PAVILIA皇都全盘388套单位也在同月悉数售罄。

新鸿基地产旗下的西沙SIERRA SEA项目，在2025年4月推售第1A期时引发抢购，首轮销售接获逾3.7万票，超额认购高达116倍，成为2025年“收票王”。该项目在今年1月的两次推售中再获市场热捧，两轮销售213套、229套，分别收票4.2万张、4.9万张，再创新高。

另据信和置业透露，2025年全年共计售出2424伙住宅单位，合约销量为近年高位。旗下柏景峰项目自2025年11月推售以来累售362伙，套现逾18亿元；同年12月卖出141伙，为当月新盘销冠，更有客户连购6伙。此外，凯柏峰系列项目投资客比例显著，整体投资客比例达30%以上。

香港楼市的此番量价回升，是多重因素共同作用的结果。仲量联行香港主席曾焕平近日公开表示，相信香港楼市已经触底，因为利率回落，存款息率相应下跌，买楼收租回报相对可能较好，利率下跌也让开发商的财务压力减低，不需要像过去在利率走高时以低价出货。最重要的是，市场涌现一批来自内地的新买家，令住宅市场气氛改善。

成交数据亦揭示出内地购房者给香港市场提供的支撑作用。据香港中原地产数据，2025年全年录得逾13500宗普通话拼音买家入市，较2024年的11631宗增加逾一成，连续两年突破万宗，总成交金额高达1364亿元，双双创下自1995年有纪录以来的新高。其中，普通话拼音买家在新房市场中投入总金额约789亿港元，占比超过一半。成交宗数亦是首次突破6000宗。

在2024年初香港“撤辣”后，内地赴港置业的人数就有所增加，此后叠加优才专才政策、高校扩招等，赴港人数持续增加，推高需求。看到这一需求，有中介机构还在加强了内地与香港的业务联动，促动内地意向客户到港看房置业。记者获悉，2025年深圳中原共转介促成78宗赴港购房的交易，单数同比去年增长70%。

这样的趋势能否延续？市场对2026年的香港楼市整体较为乐观。摩根士丹利在近期发布的报告中明确，预计今年香港住宅价格将上涨10%。

长实营业部首席经理郭子威也持乐观态度。他表示，香港经济增长动能巩固，股市与楼市形成正向循环，高净值人士置业需求持续释放；内地人才政策红利带动内地买家入市，加上“供平过租”效应，租转买需求大量涌现，为楼市奠定坚实需求基础。

信和置业执行董事田兆源也预计，2026年的香港楼市将继续健康平稳发展。“因为香港的正面因素多于挑战，因此对整体楼市有正面信心。”他提到，预期多重利好因素将会持续在今年成为香港楼市的强心针，包括股票市场持续走高，带动资金流入楼市；市场预期今年美国仍有减息空间，减轻买房供楼负担；同时，北部都会区细节进一步落实，带动香港产业及经济发展，有利整体楼市发展。

AI解读：

核心内容总结

2025年香港楼市终于结束多年调整，迎来明显回暖：成交量和价格双双上涨，新房、二手房市场均创下2021年以来的四年新高；开发商推售的楼盘被疯狂抢购，内地买家成为重要支撑力量；市场信心全面回升，业内和机构普遍看好2026年的楼市前景。

1. 数据不会骗人：成交量价双双创四年新高

2025年香港楼市的回暖是“实打实”的：

- 整体成交爆了：全港住宅买卖共6.28万宗（比2024年多18.3%），总金额5198亿元（多14.4%），这两项都是2021年以来最高，相当于四年里卖得最多、最值钱的一年。
- 新房二手都火：新房卖了2.06万套（同比涨超20%），是2019年以来最多；二手房卖了近4万套，也是四年新高。
- 价格租金也涨：前11个月楼价累计涨了3%，租金涨4%，大家对未来都觉得“会更好”，内行说“最差的时候已经过去了”。

简单说：房子卖得又多又贵，价格租金都往上走，市场终于从冷转热了。

2. 开发商笑开颜：新盘被抢疯，超额认购上百倍

开发商推的楼盘简直“不愁卖”，几个例子就能看出火到啥程度：

- 新世界的盘秒光：西九高铁旁的63套小豪宅，当天就卖完，每平米最高29万港元（相当于每平方英尺2.7万）；港岛的388套豪宅也全卖光。
- 新鸿基的盘成“收票王”：西沙的海景盘第一次推售，收到3.7万张“想买的申请”，但只卖316套（超额认购116倍——1套房子116人抢）；后来两次推售，申请票更多，4.2万和4.9万张，次次被抢空。
- 信和置业卖得手软：全年卖了2424套，柏景峰项目11月推售以来赚了18亿，12月卖141套成销冠，还有客户一次买6套（相当于整层或半层）。

总结：开发商只要推盘，基本都是“日光”（当天卖完）或“秒光”，想买的人比房子多太多。

3. 内地买家功不可没：买得更多更贵，成重要支撑

内地人在香港买房的热情，直接给楼市加了把火：

- 数据创纪录：2025年用普通话拼音登记买房的人（主要是内地买家）有1.35万宗，比2024年多10%，总金额1364亿元——这两项都是1995年有记录以来最高！

- 新房占半壁江山：内地买家在新房市场花了789亿港元，占新房总成交金额的一半以上，买的套数第一次超过6000套。

- 为啥来买？：2024年初香港取消了楼市“限购”（叫“撤辣”），加上优才专才政策让更多内地人去香港工作/定居，高校扩招也带来需求；深圳中介转介的客户同比涨70%，帮内地人牵线买房。

一句话：内地买家是香港楼市回暖的“主力军”之一，买得又多又大方。

4. 为啥突然回暖？利率降+内地人来+信心足

楼市回暖不是偶然，是几个因素凑一起：

- 利率降了：美国利率下降，香港跟着降，存钱利息变低，买房收租的回报比存钱划算；开发商借钱成本也低了，不用像以前那样“低价甩卖”。

- 内地买家进场：前面说过，内地人买得多，带动了市场气氛。

- 信心回来了：经济慢慢好起来，大家觉得“香港房子值得买”，加上“供房比租房便宜”（月供比租金低），很多人从租转买。

内行总结：最差的阶段过了，现在是“买盘多、卖盘少、成本低”的好时候。

5. 2026年还能火吗？机构和开发商都喊“能”

大家对2026年的香港楼市普遍乐观：

- 摩根士丹利预测：楼价会涨10%。

- 开发商的信心：

- 长实说：股市涨会带资金进楼市，内地人才政策继续，“供平过租”让更多人买房，需求稳。

- 信和置业说：美国还会减息（月供更少），北部都会区（香港和深圳交界的新发展区）细节落实，带动经济和楼市。

简单说：2026年的利好还在——利息更低、人才更多、区域发展更好，楼市大概率继续暖。

最后一句话

香港楼市2025年的回暖，是“政策+市场+买家”共同作用的结果，从“冷”到“热”的转变已经明确，2026年大概率延续向好趋势。对普通人来说，想在香港买房，可能要抓紧看盘了。

奢侈品独栋“扎堆”三里屯，线下商业地标正抢回流量

来源: <https://www.yicai.com/news/103021498.html>

创建时间: 2026-01-25 17:11:48

原文内容:

“北京三里屯的时尚‘三件套’终于亮相了。”近期，社交媒体上涌起了一股打卡三里屯太古里的潮流，迪奥、路易威登、蒂芙尼等品牌独栋旗舰店，成为三里屯的新地标。

据太古地产公布的信息，此次升级自2022年正式启动，核心驱动力源于两大市场趋势：一是品牌方对定制化零售空间的需求持续攀升，二是消费者对多元化体验的追求不断升级。

记者在现场看到，目前三里屯太古里北区近一半商业空间，已经完成焕新以及品牌优化，迪奥、爱马仕、路易威登、蒂芙尼等国际品牌旗舰店已相继入驻。从白天到夜晚，不少中外消费者都聚集在新亮相的品牌旗舰店前，进行拍照打卡留念。

在近日举行的媒体沟通会上，太古地产零售业务董事韩置分享了改造逻辑及对市场的看法。

“中国内地一直是太古地产零售业务布局的战略重心之一，我们始终坚信内地消费市场的巨大潜力与长期价值。”韩置表示，消费市场从最初的“买得到”到“买得好”，再到如今的“想体验、愿停留、能认同”，已成为人们表达生活态度、寻求情感连接的重要载体。

在这样的市场背景下，太古在内地的零售布局主要围绕三大原则展开。

在消费者端，他表示，当下的消费市场，正在被两股强大的力量重塑。一方面，Z世代逐渐成为消费市场的主力军，他们成长于数字化时代，不盲从权威、不迷恋标签，追求个性化、社交感与文化认同。商业空间不再是“为了购物而去”的目的地，而是“为有趣而来”的社交场，比如为一场潮流艺术展而专门前往某个商业空间，购物只是“顺便发生”的行为。

另一方面，高净值人群则对品质和服务的追求越发极致，他们看重产品的稀缺性和独特性，更在意消费过程中的专属感与精神满足，将购物视为生活方式和社交方式的延伸、以及身份价值的表达。因此，开发商也需跳出传统角色，以人为核心成为“商业生态的构建者”。

在项目打造方面，韩置表示，商业项目不能靠标准化复制，要量身定制、因地制宜。在消费业态类型上，不陷入“唯奢侈品论”的误区，比如三里屯太古里在引入顶级奢侈品旗舰店的同时，也有生活方式品牌、特色餐饮、潮流集合店，可覆盖不同年龄层和需求的客群。

实际上，不仅是三里屯太古里这一商业地标项目，北京以及多个其他城市，均出现地标性商业项目改造升级的案例，线下商业从卖“货”到卖“服务和体验”，正在逐步吸引流量回归。

近日，北京市朝阳区方面也宣布，今年将推动蓝岛大厦、世贸天阶等商业体改造升级。其中，2007年开业的世贸天阶，曾因拥有当时亚洲最大的液晶显示屏“天幕”，一度成为北京的现象级地标。但随着消费市场的变化，近年来一些国际品牌撤出，世贸天阶也被新的运营方接手，将转型为北京CBD的新商业地标，融入更多艺术文化业态。

开源证券表示，随着国家消费刺激政策陆续出台、以及线下业态积极调改变革，在“人、货、场”演进升级驱动下，情绪消费正为行业带来新机会，“研究型消费+悦己导向+长期主义”成为行业的三条主线。线下零售业态也正在持续调改，吸引流量回归。

中信建投表示，2020年之前，得益于移动互联网的普及、电商平台的崛起以及物流基础设施的完善，线上消费渗透率快速提升。2021年以来，随着电商平台用户规模趋于稳定以及线下消费场景多元化，线上消费渗透率对线下零售物业的销售冲击正在减小。

存量商业项目也在集体加快调改进程。报告显示，截至2024年底过半商业项目数量开业时间达5年以上，约为56.5%。在存量时代，传统的集中式商业项目的客流量、销售额、出租率等受到一些具有差异化特点的新项目冲击，需要打造新的竞争优势。

去年6月，路易威登（LV）全球首座航海主题地标“路易号”，在上海兴业太古汇正式开业，便在社交媒体上引发了一股热潮。据静安区方面数据，7月初的周末两天，兴业太古汇的客流分别达到7.9万和7.8万人次，同比分别激增107%和114%。

中信建投认为，当前新消费势头正盛，线下商业中餐饮、悦己类、体验类业态处于持续扩张状态。线下商业需要更多满足消费者的新需求，在这之中，高奢市场注重概念，高能级市场注重价值，商业地产商在运营中可依靠话题性活动、多元业态等方式，导入更多客流。

AI 解读：

核心内容总结

近期北京三里屯太古里完成部分升级，迪奥、路易威登等国际大牌独栋旗舰店成新地标，背后是品牌对定制化空间的需求和消费者对多元体验的追求。太古地产强调内地消费市场长期潜力，当前消费已从“买得到”“买得好”进阶到“要体验、愿停留、能认同”。商业项目改造不再走标准化复制路线，而是因地制宜、覆盖多元业态；不止三里屯，北京朝阳的蓝岛大厦、世贸天阶及全国多地商业地标均在升级，线下商业正从“卖货”转向“卖服务与体验”吸引流量回归。机构分析认为，政策刺激、线下调改推动情绪消费崛起，线上对线下的冲击减弱，存量商业需差异化竞争，高奢与体验类业态扩张，靠话题活动和多元业态拉客流。

一、三里屯变样，背后是两股力量在推动

三里屯升级的核心驱动力有两个：

一是大牌要“专属定制”空间。迪奥、LV这些国际品牌不再满足于商场里的普通专柜，而是想要独栋旗舰店——既能全方位展示品牌形象，还能搞独家活动（比如限量款发布、艺术展），提升品牌格调。

二是消费者需求彻底变了。太古地产提到，现在消费分两类人：

- 年轻人（Z世代）：成长在手机时代，不盲目追大牌标签，更爱“有趣”的社交场景。比如为了看一场潮玩展去商场，购物只是“顺便”的事；
- 高净值人群：要的是“独一无二”的稀缺品，还有消费时的专属感（比如私人导购、定制服务），把购物当成身份的体现和社交方式。

所以现在的商场不能只卖货，得变成“让大家愿意来、愿意留”的社交生态。

二、商业改造的“新玩法”：不复制，不唯奢侈品

太古地产说，做商业项目不能“一套模板用到底”，得因地制宜：

- 不搞标准化复制：比如三里屯太古里的升级，是根据北京年轻人多、潮流氛围浓的特点量身定做的；
- 不“唯奢侈品论”：虽然引入了迪奥、爱马仕这些顶级大牌，但也保留了生活方式品牌（比如卖露营装备的店）、特色餐饮（网红餐厅）、潮流集合店，覆盖从学生到高端人群的不同需求；

- 旧地标换新颜：比如北京世贸天阶，以前靠“亚洲最大天幕”火，但现在国际品牌撤出，新运营方就加了艺术文化业态（比如画廊、文创店），转型成CBD的新打卡点。

三、线下商业“逆袭”：从卖货到卖“体验”，流量回来了

以前大家都爱网购，线下商场没人去，但现在情况变了：

- 线下变成“体验场”：比如上海兴业太古汇开了LV全球首座航海主题店，周末客流直接涨了一倍多；三里屯升级后，白天晚上都有人拍照打卡——大家来商场不是为了买东西，而是为了打卡、看展、吃饭、和朋友聚会；
- 多地都在改：北京朝阳今年要推动蓝岛大厦、世贸天阶改造；全国很多老商场都在升级，比如把空铺改成剧本杀店、健身房，或者搞快闪活动，让商场变得“好玩”；
- 线上冲击减小：中信建投分析，现在电商用户已经饱和了，线下场景越来越多元，线上买不到的“体验感”（比如试穿奢侈品的仪式感、和朋友一起吃饭的快乐），只能在线下得到。

四、机构眼中的机会：情绪消费火了，存量商场要“差异化”

券商们认为，线下商业的机会来了：

- 政策+调改双重利好：国家出台了刺激消费的政策（比如发放消费券），加上商场自己升级，“情绪消费”（买东西是为了开心，比如买一杯网红奶茶拍照）变成新风口；
- 存量商场要“变不同”：现在56.5%的商场已经开了5年以上，要和新商场竞争，就得搞差异化——比如有的商场主打“亲子”（儿童乐园+母婴店），有的主打“潮玩”（盲盒店+电竞馆）；
- 哪些业态会火？：餐饮（网红餐厅）、悦己类（美容美甲、SPA）、体验类（剧本杀、密室逃脱）的店会越来越多；高奢品牌则靠“概念”吸引客流（比如LV的航海主题店）。

总的来说，现在线下商场的核心是：让大家“愿意来、留得住、还想来”——这才是未来商业的王道。



多省提前发布重点项目名单，“十五五”开局抢抓投资

来源：<https://www.yicai.com/news/103021492.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:49

原文内容：

今年是“十五五”开局之年，多地在开年之初就提前发布省级重点项目清单。

1月19日，四川省公布了《2026年四川省重点项目名单》，名单共列项目830个，2026年预计完成投资7624.8亿元。而在此之前，山西、河北和江苏等地也已经发布省级重点项目名单。

比如，2026年，山西省级重点工程项目名单共629项，涵盖能源转型、产业升级、科教人才、基础设施、社会民生五大领域。河北省重点建设项目共安排747项，总投资1.56万亿元。江苏省拟安排省重大项目670个，其中实施项目550个，年度计划投资6646亿元。

重大项目或者重点项目的标准虽然各地规定不同，但是都具有一定的投资规模，这些项目在稳增长、促投资中具有“压舱石”的作用。

2025年12月31日，四川省发改委在其官方微信公众号发布称，“十四五”以来，四川共实施1600多个省重点项目，总投资近8.8万亿元、完成投资超4万亿元，有力支撑经济社会高质量发展。

四川省发改委称，始终把扩大有效投资作为拼经济搞建设的重要抓手，紧盯年度目标任务和“十四五”规划安排，每年选择700至800个事关战略全局和长远发展的省重点项目接续转化、滚动实施。

纳入重大项目名单之后，这些项目将享受优先保障用地、用林、用水、用电等要素资源，也因此需要经过严格的评审程序。一般省市发改委遴选后还要征求各厅局意见，再报请省、市政府批准后再对外公布。名单往往在二三月份出炉，甚至有时会更晚公布。

不过，最近几年，各地都加快了评审、发布的进度，越来越多的省份采取了“早准备、早确定、早开工”的做法，年初就发布项目清单，推进项目尽快形成实物工作量。

江苏省发改委重大项目办相关负责人对《新华日报》表示，今年将围绕重大项目“全生命周期”管理推进，做好服务保障，力争一季度新开工项目开工率超过50%、三季度全部开工，以重大项目实效为“十五五”开局注入强劲推力。

从这几个省的项目清单中可以看出，重大项目的投资规模有明显增长。

其中，江苏省拟安排省重大项目670个，其中实施项目550个，同比增加50个，年度计划投资6646亿元，同比增加120亿元；储备项目120个，同比增加20个，实现“数量不降、投资不减”，着力发挥对稳增长的支撑作用。

2025年12月28日，山西省政府常务会议审议2026年省级重点工程项目名单时，强调将持续开展重大项目建设年活动，抢抓国家机遇，优化实施“两重”政策。项目谋划将紧扣战略与民生需求，确保投资必要、项目有效益、资金有保障、运营可持续，并通过加强调度和要素保障，推动全省投资稳定增长。

四川省政府发布《四川省人民政府关于做好2026年四川省重点项目工作的通知》（下称《通知》）提出，坚持把项目投资作为拼经济搞建设、推动高质量发展的重要抓手，切实发挥好抓项目促投资的关键支撑作用，奋力实现“十五五”良好开局。

《通知》要求全面提速项目建设。不断完善重点项目全生命周期服务管理体系，整合优质资源向重点项目集聚，全力保障项目建设提速增效。持续优化“天府项目通”调度服务功能，加快跨部门、跨层级数据归集和业务协同，不断强化省重点项目、国家资金支持等重大项目监测预警和跟踪服务。按照预警等级，严格落实提前介入、主动响应、及时处置等闭环管理要求，推动项目早开快建，加快形成更多投资实物量。

不仅如此，《通知》还要求做大做优储备支撑。严格落实“六个一批”抓项目工作要求，全力争取更多项目纳入国家“十五五”规划纲要和相关专项规划，不断充实扩大项目总盘子。主动适应经济转型趋势和发展新质生产力要求，抓紧优化项目结构和质量，在战略骨干通道、新型能源体系、重大水利工程、城市更新等领域，系统谋划一批重大标志性工程；在新型基础设施、产业新赛道和民生消费改善提升等领域，加速布局一批有根产业、有效投资、有持续税源的好项目。做深做实项目前期工作，加快推动储备项目向重点项目接续转化。

AI解读：

核心内容总结

2026年是“十五五”开局之年，四川、山西、河北、江苏等多省份在年初就提前发布了省级重点项目清单。这些项目投资规模大、筛选严格，既是稳增长的“压舱石”，又通过优化结构瞄准未来发展方向；各地今年加快了项目评审和发布进度，推动早开工早见效，同时对入选项目给予用地、用水、用电等要素优先保障，并注重“全生命周期”管理和滚动接续，为“十五五”经济开局注入强劲动力。

一、十五五开局，重点项目清单“早”字当头

往年省级重点项目清单大多在二三月份甚至更晚发布，今年却“提前交卷”——四川1月19日就公布了清单，山西、河北、江苏也早早发布。为啥这么急？关键是“早开工、早见效”。比如江苏省发改委明确，今年要力争一季度新开工项目开工率超50%、三季度全部开工；四川也强调“推动项目早开快建，加快形成更多投资实物量”（这里的“实物量”就是真金白银干出来的成果，比如修了多少公里路、盖了多少厂房，不是纸上谈兵）。早发

布意味着项目能更早拿到“通行证”，更快启动建设，从而更早拉动经济增长。

二、重点项目是稳增长的“压舱石”，投资规模真不小

这些项目为啥能叫“重点”？首先就是“体量大”。看几个省的数据：

- 四川：830个项目，2026年预计投资7624.8亿元；
- 江苏：670个项目，年度计划投资6646亿元（同比还增了120亿）；
- 河北：747个项目，总投资1.56万亿元；
- 山西：629个项目，覆盖能源转型、产业升级等五大领域。

这些项目可不是“花架子”——四川“十四五”以来实施1600多个重点项目，完成投资超4万亿元，直接支撑了经济高质量发展。用新闻里的话说，它们是稳增长、促投资的“压舱石”，就像船里的压舱石一样，能让经济发展更稳，不会大起大落。

三、想进“重点清单”？得先过“严筛子”，进去就有“优先权”

重点项目不是随便报就能上的，得满足两个条件：一是“够大”（各地标准不同，但投资规模都不小）；二是“够重要”（事关战略全局或长远发展）。入选流程也很严格：先是省市发改委筛选，再征求各个厅局意见，最后报请省市政府批准才能公布。比如四川每年选700-800个这样的项目，都是“接续转化、滚动实施”的。当然，入选后好处也多：优先保障用地、用林、用水、用电等“刚需资源”。比如一个工厂项目，要是进了重点清单，就能更快拿到土地指标，不用等太久，水电也能优先供应，不会耽误建设进度。

四、重点项目不只“大”，更要“好”——瞄准未来的结构优化

今年的重点项目，不只是“规模大”，更讲究“质量高”和“方向对”。各地都在优化项目结构，瞄准长远发展：

- 四川：重点布局战略骨干通道（比如高铁、高速）、新型能源体系（比如风电光伏）、新基建（比如5G、数据中心）、产业新赛道（比如人工智能、生物医药），还要找“有根产业、有效投资、有持续税源”的好项目（意思是项目能长期留在本地，能带来实实在在的投资和税收）；
- 山西：强调项目要“有效益、资金有保障、运营可持续”，不能光花钱不赚钱；
- 江苏：储备项目增加了20个，就是为了未来能有更多好项目接上，保持投资的连续性。

简单说，这些项目不是“大水漫灌”，而是“精准滴灌”——投的都是对未来发展有用的领域，既稳当前增长，又为以后打基础。

五、从“十四五”到“十五五”，重点项目的“滚动玩法”

新闻里有个细节很关键：四川“每年选择700至800个省重点项目接续转化、滚动实施”。啥意思？就是每年都有旧项目完成，新项目补进来，像滚雪球一样，保持重点项目的数量和投资稳定。比如“十四五”期间四川干了1600多个项目，到“十五五”又接着干新的830个，这样就能持续不断地拉动投资、支撑经济。江苏的储备项目增加，也是这个逻辑——现在储备的项目，以后可以转化为重点项目，保证“数量不降、投资不减”。

这种“滚动逻辑”，让重点项目成为经济发展的“持续动力源”，而不是一阵风的短期刺激。

总结下来，今年各地的重点项目清单，既体现了“稳增长”的迫切性（早发布、早开工），又兼顾了“高质量”的长远性（优化结构、注重效益），是十五五开局之年经济发展的重要抓手。普通人看懂这些，就能明白国家和地方是怎么通过大项目来推动经济发展的了。

核心内容总结

2026年作为“十五五”开局之年，四川、山西、河北、江苏等多省份在年初就提前发布省级重点项目清单。这些项目投资规模大、筛选严格，既是稳增长的“压舱石”，又通过优化结构瞄准未来发展方向；各地今年加快了发布进度以推动早开工早见效，同时对入选项目给予要素资源优先保障，并注重“全生命周期”管理与滚动接续，为“十五五”经济开局注入强劲动力。

一、十五五开局，重点项目清单“早”字当先

往年省级重点项目清单多在二三月份甚至更晚发布，今年却“抢跑”——四川1月19日公布，山西、河北、江苏也早早跟进。核心原因是“早准备、早确定、早开工”：

- 江苏明确力争一季度新开工项目开工率超50%、三季度全部开工；
- 四川强调“推动项目早开快建，加快形成更多投资实物量”（即项目落地的实际成果，如建成的道路、厂房等，而非纸上规划）。

早发布意味着项目能更快拿到资源、启动建设，更早拉动就业和经济增长。

二、重点项目是稳增长“压舱石”，投资规模亮眼

这些项目的核心作用是“稳增长”，体现在实打实的投资规模上：

- 四川：830个项目，2026年预计投资7624.8亿元；
- 江苏：670个项目，年度计划投资6646亿元（同比增120亿）；
- 河北：747个项目，总投资1.56万亿元；
- 山西：629个项目，覆盖能源转型、产业升级等五大领域。

四川“十四五”以来实施1600多个重点项目，完成投资超4万亿元，直接支撑了经济高质量发展。它们就像船的压舱石，让经济避免大起大落。

三、入选“重点清单”：严筛选+高福利

想进清单并非易事：

- 入选门槛：需具备一定投资规模，且事关战略全局（如四川每年选的700-800个项目，均是“长远发展的关键项目”）；
- 筛选流程：省市发改委遴选→征求厅局意见→省市政府批准，层层把关。

入选后福利满满：优先保障用地、用水、用电等资源。比如工厂项目进清单后，能更快拿到土地指标，不用等资源排队。

四、项目不只“大”更要“好”，瞄准未来优化结构

今年项目不再盲目求大，更注重“有效益、可持续”：

- 四川：布局战略骨干通道（高铁/高速）、新型能源（风电光伏）、新基建（5G/数据中心）、产业新赛道（AI/生物医药），找“有根、有效、有税源”的项目（长期留本地、能带来税收）；
- 山西：要求项目“有效益、资金稳、能持续”，拒绝“赔本赚吆喝”；
- 江苏：储备项目增20个，为未来留足后劲。

这种“精准投资”既稳当前增长，又为未来打基础。

五、“滚动实施”：从十四五到十五五的持续动力

四川提到“每年700-800个项目接续转化、滚动实施”，即旧项目完成后新项目补入，像滚雪球般保持投资稳定。江苏储备项目增加，山西持续开展“重大项目建设年”，都是这个逻辑——让重点项目成为经济发展的“持续动力源”，而非短期刺激。

普通人看懂这些，就能明白：重点项目是地方经济的“发动机”，既稳当下，又谋未来。

药店也有望买到便宜的集采药，但还有这些堵点

来源：<https://www.yicai.com/news/103021478.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:50

原文内容：

药品集采还在扩面中。

1月22日，商务部等9部门发布的关于促进药品零售行业高质量发展的意见（下称“《意见》”）中提出，推动药品零售企业参加药品集中采购。

该《意见》提出，鼓励行业协会或区域医药流通龙头企业牵头，引导药品零售企业参与药品集中带量采购。针对其他药品，鼓励零售药店整合采购需求，开展联合采购，实现量价挂钩，提升议价能力。

在医院端，药品的集采已走向常态化发展，但要推动药店参与集采，还面临哪些堵点？

“《意见》的提出，标志着国家层面对药店参与集采的正式认可和推广，支持药店通过省级医药采购平台采购，并要求生产企业保障供应。此前，国家组织药品集采主要针对医疗机构，这次扩展了药店的参与路径，旨在提升药店议价能力和供应链效率。”湖南药品流通行业协会原秘书长黄修祥对第一财经记者说。

为提高患者购药的便利性与可及性，缩小集中带量采购中选药品在医疗机构与零售药店销售的价格差异，此前也有政策在鼓励药店参与药品集采，甚至个别地区已在探索集采药品在药店落地。总体上看，药店销售集采药品的积极性有待提高。

黄修祥表示，药店参与集采，可以降低药品采购成本、丰富药品种类并提升服务能力。同时，集采药品进药店的话，能够给药店带来一定的客流，药店可以在此基础上做一些关联销售。但面临的挑战是，集采药品需“零差率”销售（无加成），这导致药店的利润空间大幅被压缩，药店面临无利可图的局面。在“零差率”的销售模式下，药店的销售获益或难以覆盖药店的管理成本。药品集采也强调“以量换价”，药店需承诺采购量，但医院流转到药店的处方未显著增加，这些都制约了药店参与集采的积极性。

中国药科大学国际医药商学院周雨驰等作者2025年1月发表在《卫生经济研究》上一篇文章指出，零售药店参与集中采购、集中结算能够在一定程度上规范药品价格形成，但目前存在处方流转难、采购品种供需不匹配的问题，应完善处方流转机制，增强对零售药店采购行为和医保基金使用行为的管控，确保医保基金安全有效运行。

黄修祥表示，药店参与集采是推动药品零售行业高质量发展的关键举措，为确保顺利实施，需要完善处方流转机制，优化医保基金结算方式、压缩结算时长，比如从季度结算缩短至月度。

此次商务部等9部门在发布的《意见》中提出，完善外配处方流转机制，加强流程追溯，优化结算规则，提升电子处方流转平台使用效能。鼓励符合监管要求的实体医疗机构、互联网医院与药品零售企业依托电子处方流转平台进行处方流转。鼓励建设非医保药品自费处方电子流转平台，规范和完善相关药学服务。

黄修祥表示，提高药店参与集采的积极性，还要完善药品供应保障制度。“药店需与中选企业、配送企业协商，但小型药店议价能力弱，或难以获得及时供应。集采药品价格低，生产企业可能优先医疗机构，导致药店‘断货’，这需要健全省级集采工作会商机制，由医保部门协调卫生健康部门、医疗机构、中选企业和药店，畅通沟通渠道，处置供应不足、配送不及时等问题。要求中选企业严格履约，提升用药可及性；加强重点药品采购、销售、库存信息监测，提高跨地区调拨效率。”

AI 解读：

核心内容总结

最近商务部等9部门出台政策，鼓励药店参与药品集中采购（简称“集采”）。此前集采主要针对医院，现在扩展到药店，目的是让患者买药更方便、缩小医院与药店的集采药价差，同时提升药店议价能力。但药店参与积极性不高，因为面临利润薄、处方少、供货难等问题；政策也针对性提出了完善处方流转、优化医保结算、保障药品供应等解决办法。

1. 为啥现在鼓励药店参与集采？——政策背后的逻辑

之前国家组织的药品集采基本都是医院在参与，药店很少沾边。这次政策把药店拉进来，主要有三个原因：

- 方便患者：很多人不想去医院排队，希望在小区附近的药店就能买到便宜的集采药；之前医院的集采药价格低，但药店卖的同款药可能贵很多，现在让药店也卖集采药，能缩小价格差。
- 帮药店提升能力：集采是“以量换价”（买得多价格就低），药店参与后能降低采购成本，还能通过卖低价集采药吸引客流；国家也想通过集采推动药店行业更规范。

- 国家层面正式认可：之前只是个别地区试，现在9部门发文，等于给药店参与集采开了“官方通道”（比如允许通过省级采购平台拿货，要求厂家保障供应）。

2. 药店参与集采有啥好处？——看得见的“甜头”

虽然有困难，但参与集采对药店也有不少好处：

- 拿药更便宜：集采药价本身就低，药店批量采购能进一步降低成本，比自己单独找厂家拿货划算。
- 带来新客流：患者为了买便宜的集采药会主动来药店，比如高血压、糖尿病的常用药，这些老患者能成为稳定客源；药店还能顺便推荐其他相关药品或服务（比如测血压、卖保健品），增加额外收入。
- 丰富药品种类：集采涵盖很多常用药，药店参与后能拿到更多之前可能进不到的低价药，满足不同患者需求。
- 提升竞争力：能卖和医院同价的集采药，药店比其他没参与的同行更有优势，吸引更多顾客。

3. 药店为啥不想干？——三大核心堵点卡脖子

政策虽好，但药店参与积极性不高，主要卡在这几点：

- 利润几乎为零：集采药要求“零差率”销售——就是药店进价多少就得卖多少，不能加价。药店的房租、人工、水电这些成本都要花钱，卖集采药可能赚不到钱，甚至亏本。
- 处方不够卖：集采要求药店承诺采购量，但医院开的处方很难转到药店。比如你在医院看病，医生开了集采药，处方却不能直接传到附近药店，你只能去医院拿药，药店自然卖不出承诺的量。
- 供货没保障：厂家觉得集采药利润低，会优先把药供给医院，药店要货时经常断货；小药店议价能力弱，厂家更不愿意理，导致药店想卖却没药。
- 结算太慢：医保报销的钱可能要等季度（3个月）才给药店，药店资金压力大，周转不过来。

4. 怎么破局？——政策给出的“解题思路”

针对这些堵点，政策和专家都提出了具体办法：

- 解决处方流转问题：建电子处方流转平台，让医院、互联网医院的处方能直接传到药店；甚至自费药的处方也建平台，方便患者在药店买。比如你在医院开完处方，手机上就能

收到，直接去附近药店取药。

•

优化医保结算：把医保结算时间从季度缩短到月度，让药店更快拿到钱，减轻资金压力。

• 保障药品供应：让医保部门当“中间人”，协调医院、厂家、药店三方；要求厂家必须给药店供货，不能只优先医院；还会监测药品库存，缺货时跨地区调货，避免断货。

• 帮药店提升议价能力：鼓励行业协会或大药店牵头，组织小药店联合采购，这样批量更大，厂家更愿意供货，价格也更优惠。

5. 未来趋势：药店集采会成常态吗？

从政策方向看，药店参与集采是大趋势。一方面，患者需要更方便的购药渠道；另一方面，国家想通过集采让药品价格更透明、更实惠。虽然现在还有很多问题，但随着处方流转、供应保障等机制完善，药店卖集采药会越来越普遍——以后你在家门口的药店，就能买到和医院同价的便宜药了。



“史上最长春节”带火出境游，泰国取代日本重回最热目的地

来源：<https://www.yicai.com/news/103021464.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:51

原文内容：

2026年春节假期长达9天，堪称“史上最长春节”，带动出境游热度超过2025年春节。

民航局运输司副司长王卫军在介绍2026年民航春运整体安排时披露，民航春运旅客运输量有望创历史新高，出境游、入境游航线预计也将迎来新的出行高峰。

而与去年春节不同的是，多个平台的最新数据显示，泰国取代日本，重回春节假期出境最热目的地。

最热目的地更替背后

去哪儿旅行数据显示，泰国、韩国、马来西亚成为春节热门高性价比出境目的地。9天长假同时激发长线出游需求，向北去挪威追极光，向南去新西兰反季过夏天，带动两地酒店预订增长1.5倍、2倍。

航班管家的航班量数据也印证了泰国成为2026年春运期间出港热门目的地国家第一。此外，马来西亚、越南、印尼、老挝等东南亚国家也有较高的航班增长。

值得注意的是，在此之前的一些节假日，日本一直位列出境最热目的地。不过在刚刚过去的元旦假期，最热出境目的地已被韩国取代，春节又被泰国取代，与中日航线大幅下降，票价也大幅提高不无关系。

根据航班管家的统计，春运期间赴日航班量大幅下降，同比下滑超4成，且目前仅是计划数据，后续实际执行有进一步下滑的可能。取消的航班更多转向了东南亚、西亚、南亚、中亚等地。

比如东航就在春运期间新开上海—富国岛、合肥—吉隆坡、太原—普吉，复航太原—曼谷、成都—普吉等航线，加密至悉尼、墨尔本、布里斯班、马累、新加坡、普吉、曼谷、清迈、河内的航班。

在去哪儿平台上，越南、韩国、印度尼西亚、泰国、马来西亚跻身单程机票1500元以下的热门低价区间；老挝、尼泊尔、乌兹别克斯坦、格鲁吉亚、哈萨克斯坦在“不挤不贵”的高性价比地带，其国内飞往老挝的机票不到1000元即可入手。

而由于航班量的增加，一些远程洲际航线的票价也比去年同期便宜了不少。比如在春节期间前往摩洛哥的机票均价，同比便宜了一半以上；前往捷克、塞尔维亚、肯尼亚、奥地利、爱尔兰的票价便宜了30%以上。

根据去哪儿的统计，春节假期前一周出境机票量就开始直线上升，到2月13日和14日的出境票价最贵，从2月15日开始迅速回落，到2月16日农历腊月二十九到达节前最低点，2月20日达到节中价格最低点。因此，“晚去早回”——农历二十九出发（2月16日）、大年初四（2月20日）返程更具性价比，该时段出境机票均价较最高峰（2月14日出发、2月22日返程）便宜近2成。

国内机票还会跳水吗

相比之下，国内机票价格则在2月2日春运开始后呈一路走高的态势，预计将在2月14日前后达到近期峰值。

同程旅行平台的搜索数据显示，2月14日是春节假期前的最后一个工作日，当天的机票搜索热度较前一日高出65%，热门始发地的夜间铁路客票搜索热度较前一日高出70%，部分火车站及机场的周边钟点房搜索热度相比前一日高出2倍以上。

同程研究院相关负责人表示，从过去3年春运期间的出行预订热度来看，腊月廿二和正月初六前后，为春运期间用户出行最为密集的两个时间窗口。从同程旅行数据来看，这两个时间段的机票搜索和预订热度均明显高于平日，而考虑到1月26日将启售2月9日（腊月廿二）铁路客票，2月8日将启售2月22日（正月初六）铁路客票，预计其购票紧张程度或将大于其他春运时间段。

值得一提的是，在过去几年的国庆春节假期期间，曾经出现过临近假日“机票跳水”的情况，今年春节是否仍会“重蹈覆辙”？

从航班管家目前的监测数据来看，2026年春运期间的整体票价水平与2025年春运提前预订期持平，但较2025年春运实际成交价高出20%。与此同时，2026年春运国内经济舱预售票价是逐渐提升的趋势，比如1月15日时的平均经济舱票价为1064元（含税），1月19日则为1084元，同比2025年下降0.7%，同比疫情前的2019年则提高4.3%。

AI 解读：

核心内容总结

2026年9天“史上最长春节”带火了民航春运，旅客运输量有望创历史新高，出境游热度超去年。最大变化是泰国取代日本成出境最热目的地，原因是中日航班大减、票价上涨，而东南亚航线增加且性价比高。出境机票“晚去早回”最划算，国内机票一路走高，是否像往年那样临近“跳水”存疑。

拆解解读

1. 泰国为啥能把日本挤下“出境最热”宝座？

日本这次“失宠”主要是航班少+票价贵：春运赴日航班同比下滑超4成，且后续可能继续减少，票价也大幅提高。而泰国这边则是“航班多+价格香”：航班量成了春运出港热门国家第一，东南亚其他国家（马来西亚、越南、印尼等）航班也明显增长。

航空公司也在“推波助澜”：东航新开上海—富国岛、合肥—吉隆坡等东南亚航线，复航太原—曼谷等线路，还加密了普吉、清迈等热门点的航班；之前飞日本的航班，很多转去了东南亚、西亚等地区。价格对比更明显：泰国等东南亚机票单程1500元以下，日本的票价却高得让人却步。

2. 春节出境游，哪些地方“不挤不贵”还好玩？

想省钱又不想人挤人？这几类目的地可以重点看：

- 东南亚低价区：越南、韩国、印尼、泰国、马来西亚，单程机票1500元以下就能拿下；

- 小众高性价比：老挝（国内飞过去不到1000元）、尼泊尔、乌兹别克斯坦、格鲁吉亚等，属于“不挤不贵”的宝藏地带；
- 远程洲际捡漏：摩洛哥机票均价比去年便宜一半以上，捷克、塞尔维亚、肯尼亚等便宜30%以上，想玩长线的可以冲；
- 长线需求爆发：9天长假让大家敢走更远——去挪威追极光、新西兰反季过夏天的人变多，两地酒店预订分别涨了1.5倍和2倍。

3. 出境机票省钱攻略：晚去早回能省近2成？

出境机票价格波动很有规律，“晚去早回”是最优策略：

- 价格高峰：2月13-14日（节前一周）出发最贵；
- 低价窗口：2月16日（腊月二十九）是节前最低点，2月20日（大年初四）是节中最低点；
- 省钱组合：腊月二十九出发、初四返程，比高峰（2月14日出发、2月22日返程）便宜近2成。

提醒：节前一周出境机票量就开始猛涨，想捡漏得盯着腊月二十九和初四这两个时间点。

4. 国内机票一路涨，还会突然“跳水”吗？

和出境机票不同，国内机票从2月2日春运开始后就一路走高，预计2月14日前后到峰值。热门时间窗口是腊月廿二（2月9日）和正月初六（2月22日），这两个时段的机票和火车票都很紧张（1月26日卖腊月廿二的火车票，2月8日卖正月初六的，要提前抢）。

至于大家关心的“临近跳水”：过去几年国庆、春节确实有过，但今年情况不一样——目前国内经济舱预售票价一直在涨，整体比去年实际成交价高20%。所以想等跳水可能有点悬，建议刚需早买。

5. 史上最长春节，民航春运火到啥程度？

- 运输量创新高：民航局预计春运旅客运输量破历史纪录；
- 出境入境双高峰：出境游热度超去年，入境游航线也迎来高峰；
- 长线需求释放：9天长假让大家不再局限于短途，远程洲际游和东南亚长线都变火；
- 航空公司运力倾斜：不管是东南亚还是远程航线，都在加密或新开航班，满足大家的出行需求。

总的来说，今年春节不管是出境还是国内，出行热度都很高，想省钱得提前规划，尤其是国内机票，别赌“跳水”啦！

瑞丰达案处罚落地！罚没合计4100万，犯罪线索已移送公安

来源：<https://www.yicai.com/news/103021439.html>

创建时间：2026-01-25 17:11:52

原文内容：

“瑞丰达跑路”事件迎来新进展。1月23日，证监会宣布对浙江瑞丰达资产管理有限公司（下称“瑞丰达”）及关联私募机构、实际控制人孙伟等相关责任人员违法违规行为作出行政处罚。

2024年上半年，瑞丰达实际控制人“跑路”的消息引发各方关注，证监会关注后展开核查，并于5月11日宣布对瑞丰达进行立案调查。第一财经曾连续刊发《瑞丰达人去楼空，近20名投资者现场维权，浦东经侦查封办公楼》《突然“跑路”的瑞丰达：重仓新三板公司，股东一个月前接连“撤退”》《“第三方”兜底并承诺8%年收益，瑞丰达“跑路”幕后操盘手浮现》等独家深度报道，揭示了瑞丰达产品4月份就无法兑付并悄然变更股东，兜底保收益销售产品，重仓绩差新三板公司、存在高买低卖异常交易行为等情形，向市场揭示风险，提醒投资者注意防范。

经过一年多的调查，证监会发现多项违法违规问题，最终对瑞丰达及关联私募机构共罚没2800余万元，对5名责任人员罚款1300余万元，对孙伟采取终身证券市场禁入措施。

第一财经记者获悉，瑞丰达案罚没合计4100万，超过了前期“优策案”的3500万，处罚力度再创“史上最重”。自律管理也同步启动，基金业协会注销了相关私募机构管理人登记。同时，对于相关违法行为可能涉及的犯罪问题线索，证监会已依法依规移送公安机关。

作为背后的主要负责人，孙伟也迎来多项处罚。证监会上海证监局于1月13日分别对孙伟及其控制的上海日赢、湖南北辰渔人、常州放展、江苏瑞竹、上海蒸冉等多家机构作出行政处罚。主要查处的违法行为包括未按合同约定投资运作、未如实报送实际控制人和关联信息、向投资者承诺本金不受损失或承诺最低收益。

调查发现，2021年1月至2024年1月期间，上海日赢管理的14只基金产品、湖南北辰渔人管理的4只基金产品部分募集资金未按照合同约定投资运作。湖南北辰渔人、常州放展、江苏

瑞竹、上海蒸冉，则存在未如实报送实际控制人和关联信息的问题。

因上述违法行为，上海日赢被罚1400万，湖南北辰渔人被罚500万，常州放展被罚100万，江苏瑞竹被罚100万，上海蒸冉被罚100万。

孙伟作为前述五家机构的实际控制人，除了牵扯上海日赢、湖南北辰渔人未按合同约定投资运作，湖南北辰渔人、常州放展、江苏瑞竹、上海蒸冉未如实报送实际控制人和关联信息的问题外，孙伟还向投资者承诺投资本金不受损失或承诺最低收益。

具体而言，孙伟以其个人、指定第三方及控制的主体，向瑞丰达管理的4只基金产品及常州放展管理的1只基金产品的部分投资者承诺本金不受损失或者承诺最低收益。综合其违法行为，孙伟最终被罚1190万元，并被采取终身证券市场禁入措施。

瑞丰达本身，也因向基金业协会报送的实际控制人与实际不符，报送的关联方信息与实际不符，被罚100万元。

除上述机构外，瑞丰达关联私募机构还有广东钜米、上海君冠和上海泽恒。

调查发现，广东钜米向基金业协会报送的办公地址与公司实际办公地址情况不符，且将基金产品投资管理职责委托他人行使，最终被没收违法所得207.91万元，被罚款110万元。公司法定代表人、总经理付某庆被罚款33万元，副总经理陈某蒲被罚款18万元。

而上海君冠管理的1只基金产品的投资者、投资标的均由第三方安排，资金来源、投资去向、主要为第三方统一控制的私募基金管理人旗下的私募基金产品。监管认定上海君冠玩忽职守，不按照规定履职，处以70万元罚款。公司法定代表人、总经理钱某华被罚款21万元。

上海泽恒管理的2只产品的投资者、投资标的，也主要由第三方安排，资金来源、投资去向主要为第三方同一控制的私募基金管理人旗下的私募基金产品。监管认定，上海泽恒玩忽职守，不按照规定履职，处以140万元罚款。雷某同作为公司法定代表人、总经理、相关基金产品的投资经理，被罚42万元。

第一财经记者获悉，近期证监会正在持续严查私募基金领域违规募集、侵占挪用、自融自用、利益输送等触犯私募基金监管“底线”“红线”的恶劣违法违规行，严肃追究违法主体责任。

证监会2025年组织了1.75万家机构开展自查评估和问题整改，对600余个机构、个人采取行政监管措施，立案稽查约30起，移送公安机关线索约40条。2026年，证监会还将督促私募机构自查自纠、抓紧整改通道化、违规代持等各类不规范行为。

AI解读：

核心内容总结

瑞丰达“跑路”事件尘埃落定：证监会经过一年多调查，对瑞丰达及其关联私募机构、实际控制人孙伟等作出史上最重私募处罚——罚没合计4100万元（超过此前优策案的3500万），孙伟被终身禁入证券市场，相关犯罪线索移送公安机关。处罚涉及孙伟个人及10余家关联机构，违规行为包括承诺保本、资金挪用、隐瞒关联信息、玩忽职守等。同时，监管释放明确信号：将持续严查私募领域“红线”行为，推动行业规范。

详细拆解解读

1. 这次处罚为啥是“史上最重”？

- 金额创纪录：罚没总金额4100万，比之前的“优策案”多600万，是目前私募行业处罚的天花板；
- 个人处罚狠：实际控制人孙伟被罚1190万，还被“终身证券市场禁入”——相当于被行业拉黑一辈子，再也不能碰股票、基金等证券业务；
- 追责范围广：不仅罚瑞丰达本身，还连坐10余家关联机构（如上海日赢、广东钜米等）和5名核心责任人；
- 刑事衔接快：直接把犯罪线索移送公安机关，意味着这些人可能还要面临坐牢风险（比如挪用资金、诈骗等）。

简单说，监管这次是“一竿子插到底”，绝不姑息。

2. 孙伟和他的公司到底干了哪些“坏事”？

孙伟和关联机构的违规操作，全是私募行业的“高压线”：

- 承诺保本骗钱：孙伟用个人、第三方名义向投资者保证“不亏本金，至少给8%年收益”（私募法规明确禁止承诺保本，这本身就是违法）；
- 资金“乱投乱放”：比如上海日赢管理的14只基金，没按合同约定投资，偷偷重仓新三板绩差股（垃圾公司股票），还搞“高买低卖”（故意亏掉投资者的钱？）；
- 隐瞒真实情况：瑞丰达和关联机构故意向监管部门隐瞒实际控制人、关联公司、办公地址等信息（比如把自己控制的公司说成“没关系”，逃避监管）；
- 当“甩手掌柜”：上海君冠、泽恒等机构，把基金的投资者、投资标的全交给第三方安排，自己啥也不管——相当于“借牌照给别人洗钱”，监管骂这是“玩忽职守”。

这些操作本质上就是“拿投资者的钱当儿戏，骗完就跑”。

3. 投资者是怎么被“坑惨”的？

从第一财经之前的报道和监管调查看，投资者踩的坑很典型：

- 保本承诺是诱饵：瑞丰达用“第三方兜底8%收益”吸引投资者，结果2024年4月就兑付不了，钱打了水漂；
- 股东提前“跑路”：瑞丰达股东在爆雷前一个月集体撤退，明显早知道要出事，却瞒着投资者；
- 资金被“瞎造”：钱没按合同投安全项目，反而投了新三板垃圾公司，还搞“高买低卖”（比如10块买的股票5块卖，故意亏），最后血本无归；
- 信息全是假的：公司地址是假的、关联公司是假的、实际控制人也是假的——投资者连自己的钱交给谁都不知道。

说白了，这就是一场精心设计的“庞氏骗局”：用新投资者的钱付旧投资者的利息，直到资金链断裂跑路。

4. 监管动真格，私募行业要“洗牌”了？

这次处罚不是偶然，是监管“严打私募违规”的缩影：

- 2025年已出手：查了1.75万家私募机构，对600多家采取监管措施，立案30起，移送公安40条线索；
- 2026年还要查：重点整治“通道化”（借别人牌照干私活）、“违规代持”（用他人名义藏资产）等乱象；
- 信号很明确：私募不是“法外之地”——承诺保本、挪用资金、隐瞒信息这些“红线”碰不得，碰了就罚到倾家荡产，甚至坐牢。

对投资者来说，以后选私募要擦亮眼睛：凡是承诺“保本保收益”的，全是坑！
对私募机构来说，要么规规矩矩做事，要么卷铺盖走人。

5. 关联机构的“小辫子”也没跑掉？

除了瑞丰达和孙伟，10余家关联机构也被精准打击：

- 上海日赢：没按合同投钱，被罚1400万（关联机构里罚得最多）；
- 广东钜米：办公地址造假，还把基金管理权交给外人，罚没317万；

- 上海君冠/泽恒：当甩手掌柜，让第三方操控基金，分别被罚70万、140万。

这些机构的问题，其实是行业常见的“潜规则”——比如借牌照、藏关联，但这次监管全给揪出来了，相当于给全行业敲了警钟：“别以为躲在背后就没事！”

最后提醒

投资者要记住：私募产品本身是“高风险高收益”，没有任何机构能合法承诺保本。遇到“稳赚不赔”“保底8%”的宣传，直接绕道走——天上不会掉馅饼，掉的大概率是陷阱。而私募机构也该明白：监管的“手术刀”已经架在脖子上，合规才是唯一出路。