

# 2026年01月30日财经新闻AI解读

## 文章目录

- [1. 我国千亿县已超70个，县域消费加快崛起](#)
- [2. 降本超70%! 动力电池“以修代换”催生后市场新玩家](#)
- [3. “大V预告买入基金”竟是套路?“百亿申购”背后的流量营销遭严查 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [4. 又一家大行上调黄金积存业务门槛! \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [5. 服务消费再迎重磅政策利好，哪些亮点值得关注 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [6. 全国用电负荷连创历史新高，国家能源局四招保供 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [7. 四家具身厂商牵手总台春晚，机器人想要打造国民级信任 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [8. 又一次“自己告自己”? 特朗普起诉美国财政部和税务局，索赔100亿美元 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [9. 国际金价去年53次新高后已步入“危险阶段”? 分析师这么说 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [10. 大买家进场，多省市房地产收储密集落地 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [11. 金价高位急挫、长端美债遭集中抛售! 美联储主席人选传闻扰动市场 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [12. 飞天茅台批价回升至1700元，部分市场两日跳涨150元/瓶 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [13. 今年春运客流将创历史新高，交通运输部针对五大风险保安全 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [14. 传音预警利润腰斩，第一波存储涨价的手机受害者出现了 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [15. 就在今晚! 特朗普将宣布美联储新主席，市场准备好了吗? \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [16. 中企涌向迪拜：借智能物流突破“最后一公里”难题，探索多元自贸机遇 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [17. 为何AI抗病毒新药研发冷门却是刚需? \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [18. 当平行宇宙不断分裂，我们会在多重宇宙中经历什么? \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [19. 葱岭因何得名? 复旦教授重走20多次精准复原丝绸之路 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [20. 如果徐光启引进西班牙方阵成功，明朝还会被游牧民族灭亡吗 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [21. 降糖、减肥药等助推下，中国西药制剂出口金额占比创历史新高 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [22. 要在中国投资逾150亿美元的阿斯利康，在扫货中国减肥药管线了 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [23. 格陵兰岛谈判最新进展如何? 丹麦外交大臣这样说 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [24. 专访新加坡学者：猪是尼帕病毒“放大器”，但中国猪群感染风险极低 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [25. iPhone录得历史最佳季度表现，但苹果预计存储涨价将影响毛利率 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [26. 苹果营收创纪录新高，iPhone需求“令人震惊”，中国市场显著回暖 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [27. 微软暴跌10%市值蒸发3570亿美元，油价因中东紧张跳涨，金价冲高回落 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [28. 成为首个万亿级地市辖区之后，南山能为大湾区做什么 | 湾区观察 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)
- [29. 折叠屏变“碎碎冰”难题待解，苹果“折叠大法”引领今年风向 \[\\[AI解读\\]\]\(#\)](#)

[30. 一财社论：让可负担成为公平税收生态的底色](#) [\[AI解读\]](#)

# 我国千亿县已超70个，县域消费加快崛起

来源: <https://www.yicai.com/news/103032338.html>

创建时间: 2026-01-30 17:08:55

## 原文内容:

我国县域人口众多，消费潜力巨大，县域市场成为扩大消费的新增长点。近年来，随着县域经济发展和基础设施不断完善，县域消费加速崛起。

国家统计局的数据显示，2025年，城镇消费品零售额比上年增长3.6%，增速比上年全年加快0.2个百分点；乡村消费品零售额增长4.1%，增速快于城镇0.5个百分点。县域商业体系不断完善，县乡市场消费潜力稳定释放。2025年，包括镇区和乡村的县乡市场规模占社会消费品零售总额的比重为38.7%。

近年来，我国县域经济不断壮大，去年多个经济强县实现了新突破。从千亿县阵容来看，去年迎来大扩容，多个县域跻身GDP千亿县行列。根据第一财经记者统计，目前我国GDP千亿县已超70个。

其中，一些经济发达的县域，收入水平较高。有的县域居民人均收入比肩一线城市。例如，在浙江省义乌市，2025年居民人均可支配收入92852元，超过了四大一线城市。

随着县域经济的发展，县域消费也在不断发展和升级，酒店、零售、餐饮、电影院等领域的消费品牌纷纷抢滩县域市场。

2025年10月20日，山姆会员商店张家港店正式开门迎客，这是苏州第四家山姆会员店。在一线城市布局趋于饱和的背景下，山姆加速向下沉市场拓展，重点覆盖经济实力强的县级市与地级市。张家港山姆店也是山姆在全国县级市开出的第三家门店，此前两家县级市门店分别为江苏昆山店和福建晋江店。

近年来，县域旅游凭借独特的自然风光、民俗文化、高性价比等优势，吸引了大量游客。同时消费升级也带动高品质的住宿需求。包括希尔顿、万豪、洲际、温德姆等国际酒店品牌纷纷发力县域市场。

广东省体改研究会执行会长彭澎对第一财经分析，对于这些消费品牌来说，中心城市尤其是一二线城市的市场已经比较饱和，竞争也比较激烈，相比之下，县城市场仍有较大的市场空间。整体来看，县城房价、物价较低，经营成本也较低。

有分析称，从需要型消费转向发展型消费，从实物消费转向服务消费，县域消费结构正在不断变化和升级。

以旅游业为例，县域旅游快速崛起，成为文旅市场的一大亮点。在吸引外地游客的同时，本地居民旅游消费也快速增长。

其中，近年来农村居民国内出游人数和出游花费均呈现快速增长态势。文化和旅游部公布的数据显示，2025年，国内居民出游人次65.22亿，比上年同期增加9.07亿，同比增长16.2%。其中，城镇居民国内出游人次49.96亿，同比增长14.3%；农村居民国内出游15.26亿，同比增长22.6%。2025年，国内居民出游花费6.30万亿元，比上年同期增加0.55万亿元，同比增长9.5%。其中，城镇居民出游花费5.30万亿元，同比增长7.5%；农村居民出游花费1.00万亿元，同比增长21.4%。

从增速来看，2025年，无论是农村居民出游人次还是农村居民出游花费增速，都超过了两成，显著高于城镇居民。越来越多农村居民出门旅游，一个原因是随着我国经济的发展、乡村振兴战略的实施，农村居民人均收入增加，对旅游的需求也大幅增加。

最近几年，县城也开始举办越来越多的演唱会、大型体育赛事。比如去年8月24日晚，在江苏省金湖县，“杉青水秀·为荷而来”2025畅享荷都金湖演唱会激情唱响。当天的演唱会现场，本身就是一个巨大的金湖文旅体验中心。场馆外，特色市集人头攒动，吸引了近3000名外地经销商。

---

## 降本超70%! 动力电池“以修代换”催生后市场新玩家

来源: <https://www.yicai.com/news/103032290.html>

创建时间: 2026-01-30 17:08:56

### 原文内容:

“以前维修一块电池，保险公司的理赔金额可能高达4万~5万元，而更换一个电池包更是需要8万到10万元不等。”深圳市闪欣动力科技有限公司（以下简称“闪欣动力”）CEO彭陈在接受第一财经记者采访时表示，但这其中相当一部分电池实际上并不需要整体更换，采用以修代换的方案可将成本降低70%以上。

随着保有量快速增长，新能源汽车的后市场规模也在不断扩大。据前瞻产业研究院预测，2024年~2029年市场年复合增长率将达20%，2029年规模将冲刺2.9万亿元。在新能源汽车后市场板块，动力电池占据了举足轻重的地位。

过去，受限于电池包高度集成（如CTP，即Cell to Pack）技术导致的维修困难、以及售后服务的垄断性壁垒等原因，动力电池“只换不修”的现象较为普遍。随着首批车辆过保和相关政策的推动，这一局面正在被打破，一个更为规范、可维修的后市场生态正在形成。

瞄准上述蓝海市场，近日，闪欣动力推出了“芯驰安养车”连锁品牌，并发布了“动力电池CTP自动维修生产线”。该生产线涵盖烘烤、分容、冷冻解胶、铣削清理、激光焊接等八大核心工序，可以让CTP电池包中电芯与结构胶进行无损拆解。“芯驰安养车”计划在2026年实现“百城千店”目标，在国内建设1000家门店，并启动海外11家门店的布局。

除闪欣动力外，庞大的新能源汽车后市场早已吸引了众多玩家入场。例如，宁德时代于2024年8月正式推出了专注于后市场的服务品牌“宁家服务”，业务涵盖电池检测、维保、回收等全生命周期服务。

彭陈向记者表示，闪欣动力的业务模式更具开放性，其理念在于打通整个新能源汽车后市场的行业生态。这个生态主要包含三大板块：第一部分是车企和电池厂，闪欣动力通过获得其授权来从事保内业务；第二部分是滴滴、高德这类出行服务运营商，闪欣动力助其保障车辆在行驶20万至60万公里期间的电池可靠性与经济性；第三部分则是保险公司，闪欣动力通过电池维修和回收再利用等业务，帮助其降低成本。

据悉，目前闪欣动力已经获得东风汽车的授权。在电池厂方面，“芯驰安养车”第一批签约的服务商为综合授权，其合作范围几乎涵盖了市场主流的电池品牌。



## “大V预告买入基金”竟是套路？“百亿申购”背后的流量营销遭严查

来源：<https://www.yicai.com/news/103032261.html>

创建时间：2026-01-30 17:08:57

### 原文内容：

一场由“单日吸金超百亿”传闻引发的市场躁动，最终以监管的问责收场。

证监会2026年第1期机构监管情况通报，将基金行业存在的隐秘“流量带货”产业链掀开了一角。据通报，某D基金公司因与无资质互联网“大V”合谋推高基金公司申购量，最终领下责令改正、暂停新产品注册并追责管理层的双罚单，成为新规下首个被点名的典型案例。

此前第一财经曾对德邦稳盈增长“单日吸金120亿”传闻背后的大V带货、流量炒作进行过报道。业内人士认为，此次监管通报的乱象与之前的德邦稳盈传闻，细节较为吻合。

第一财经于1月30日致电德邦基金，对方工作人员明确表示，“德邦基金不存在让网络大V带货的情况”。

除此之外，监管还同步剑指实时估值、加仓榜等诱导性功能，明确禁“大V带货”、清误导榜单、强适当性管理等，叠加此前基金销售行为规范，一套指向明确、力度空前的监管组合拳正在落地。

在业内人士看来，监管此举是去年销售新规的落地延伸，旨在破解行业“规模崇拜”顽疾，遏制流量营销乱象。基金销售生态从追求短期流量的野蛮生长，正式转向“以投资者为本”的合规深水区，行业转型的阵痛已然开始。

### “大V带货”灰色模式现形

日前，证监会发布的机构监管情况通报显示，某基金公司管理的基金产品单日申购量超百亿，涉嫌违规销售，监管部门第一时间组织开展现场核查，对相关机构和个人依法从严采取监管措施。

披露细节显示，某D基金公司与不具备基金销售业务资格和基金从业资格的互联网“大V”开展营销合作，向其支付大额广告费，借助其流量以“预告大额购入A产品”为噱头，鼓动投资者跟风申购，甚至诱导风险承受能力不匹配的投资者买入中高风险产品，最终被监管认定为“违规”。

监管部门指出，该公司未对投资者充分揭示风险，投资者适当性管理不到位。且上述违规行为反映出相关行业机构在经营理念、功能定位等方面仍存在偏差，为追求短期规模增长忽视专业合规底线，公司内控机制不健全、有效性不足。

针对上述违规行为，监管部门已对D基金公司开出“双罚单”，采取责令改正、暂停受理公募基金产品注册的监管措施，同时追究公司总经理、督察长、互联网业务部门负责人等相关责任人的责任。

此次被点名的D基金公司，其违规情形与今年1月中旬陷入“单日吸金120亿”传闻的德邦基金情况有些类似。第一财经此前报道，德邦稳盈增长当时因“单日获百亿申购”传言引发市场躁动，随后一日内两度收紧限购，A/C份额单日限购额度从千万元、百万元大幅压缩至10万元、1万元，侧面印证了资金的异常涌入。

尽管德邦基金当时否认披露盘中规模，并解释限购旨在保护持有人利益。但据业内多位人士后续向第一财经透露，该产品确实获得了大量认购，且与“大V”实盘带货的流量推动有关。当时就有业内人士对第一财经表示，“流量带单”现象已引起监管重视并启动调查。

值得注意的是，当前公募基金市场普遍主动保持“规模克制”，在此背景下该产品单日申购量异动带来的“爆款”狂欢引发市场广泛讨论。第一财经记者也注意到，近年来，在部分基金销售平台上，已出现部分基金经理和投资大V晒基金实盘的现象，相关合规性一直饱受争议。

沪上某基金公司资深人士对第一财经表示，基金实盘本质是“结果展示”，虽迎合了投资者“抄作业”的心理，却弱化了必要的风险提示、资产配置及长期投资理念的传导，在实践中可能演变为“羊群效应”的制度化放大器。

“平台为提升用户活跃与转化，倾斜流量给热门实盘；大V为维持排名与影响力，倾向于持有和推荐弹性足、热度高的产品；基金公司为了冲规模，或明或暗地与流量方合作。”他进一步分析称，各方在各自激励下，共同助推资金在特定赛道快速聚集，加剧市场“超买”，可能成为市场波动的加速器。

#### 清理“实时估值”与“诱导”榜单

除了叫停违规“大V”合作外，本次监管通报还剑指基金销售中的其他违规销售问题，例如“基金实时估值”及相关衍生功能乱象。这与第一财经此前调查发现的问题完全吻合。

在德邦稳盈增长事件中，不同销售平台对其风险等级标注不一、存在变相提供实时估值及榜单误导等问题已然显现。例如，蚂蚁基金已将该产品风险等级上调至“高风险”并下线加仓榜，而另一家平台当时仍将其列为加仓风向标榜首，且仅标注为“中高风险”，风险提示存在明显差异。

第一财经调查发现，尽管基金净值估算功能此前已正式下线，但部分第三方平台仍打“擦边球”，如某平台依据滞后的季度重仓股拟合计算“实时估值”，与实际净值偏差引发投资者质疑，这与此次监管通报中提及的违规乱象高度契合。

通报也指出，日常监管中已关注到部分基金销售机构和非持牌的第三方平台重新上架“基金实时估值”功能，直接提供或通过“净值参考”“板块涨跌”等形式变相提供“基金实时估值”功能，同时还衍生出按平台当日申购金额排序的“加仓榜”、展示用户持仓收益和明细的“实盘榜”等。

监管部门明确指出，上述功能可能误导投资者，摊薄基金产品收益，引发投诉纠纷，应当予以规制。据悉，这类模拟估值基于基金重仓股及持仓占比加权计算，未考虑基金经理动

态调仓，与实际净值存在差异，此前已出现投资者因估值偏差质疑基金“偷吃”净值的投诉案例。

“投资者容易将‘当下收益高’简单等同于‘投资能力优’，忽视产品历史回撤、风格稳定性及风险匹配度，导致大量不具备相应风险承受能力的资金涌入高波动品种。”前述资深人士表示，信息不对称下的跟风行为，易催化成非理性的资金洪流，不仅可能损害投资者切身利益，长期亦会侵蚀市场健康发展的根基。

为规范行业行为，监管部门在通报中明确三大要求：一是强化投资者适当性管理，落实“将合适的产品卖给合适的投资者”，防范风险错配；二是严禁基金公司及销售机构与无资质大V合作开展任何形式的销售及宣传活动；三是要求相关机构自查自纠，按期下架“基金实时估值”“加仓榜”“实盘榜”等功能，杜绝误导投资者的行为。

“规模崇拜”让位于“投资者本位”

此次监管出手，是对去年12月基金销售行为规范征求意见稿的进一步落地。此前发布的征求意见稿已从业绩宣传、直播销售、考核导向等多维度划定红线，禁止短期业绩年化展示、炒作基金经理个人、直播无资质出境等行为，要求将投资者中长期盈亏纳入考核核心，遏制“规模崇拜”。

销售行为新规明确要求，基金管理人、销售机构以及销售人员不得在法律规定的销售费用之外，利用培训费、信息系统服务费、交易佣金、广告费等，另行、变相或暗中支付其他费用、实物或其他利益。

一系列动作显示，监管正从源头整治销售环节的各类“擦边球”行为，推动行业告别“流量至上”的短期狂欢。一位中大型基金公司人士表示，近年来多项监管举措形成合力，推动基金行业从“卖产品”向“做服务”转型，破解“基金赚钱、基民不赚钱”的困局。

据第一财经观察，截至目前，已有平台率先整改。如蚂蚁基金自1月13日下线加仓榜后，该功能一直处于下线优化状态，重新上线时间未定。然而，市场上仍有部分平台保留“加仓榜”“热搜榜”以及“当日估值”等数据展示。

在业内人士看来，此次通报不仅是针对某单家基金公司的处罚，更是面向全行业的明确警示。“作为普惠金融的重要载体，公募基金历来属于强监管的行业。”华南某基金公司督察长表示，稳健的投资业绩是维护持有人利益的根基，但只有在合规框架内、在风险可控的情形下，才能保障投资的稳健性，从而力争风险可控下的持有人收益最大化。

“随着监管细则的逐步落地，依赖流量炒作、追逐短期规模的营销模式或将难以为继。基金公司应加强对自身营销行为的管理，审慎合规进行。”某大中型基金公司人士对第一财

经表示，合规作为基金公司的生命线，需要将风控机制嵌入合作全流程，避免因违规营销导致品牌信誉受损。

同时他也建议，投资者需摒弃“跟风追热点”的非理性心态，审慎判断产品风险，购买前仔细阅读基金相关法律文件，明确产品风险等级是否与自身承受能力匹配。同时警惕无资质主体诱导性宣传，避免被短期业绩或规模数据误导。

## AI解读：

### 核心内容总结

证监会近期出手整治基金行业销售乱象：一是处罚了某基金公司（疑似德邦基金）与无资质大V合作“带货”基金的违规行为（给大V钱、大V鼓动跟风申购、诱导风险不匹配投资者），开出暂停新产品注册等罚单；二是禁止“实时估值”“加仓榜”等诱导性功能；三是强化投资者适当性管理。这一系列监管组合拳是去年基金销售新规的落地延伸，目标是打破行业“规模崇拜”（只追求基金规模不管投资者利益）的顽疾，推动基金销售从“流量野蛮生长”转向“以投资者为本”的合规方向。

### 详细拆解解读

#### 1. “大V带货”基金：灰色玩法被监管抓了典型

这次被通报的D基金公司，玩法很直白：找没有基金销售资质的互联网大V合作，给大V付高额广告费，让大V用“我要大额买这个基金”当噱头，鼓动粉丝跟风申购。更过分的是，还诱导那些风险承受能力低的人（比如只能买稳健产品的）去买中高风险基金。结果呢？监管直接开了“双罚单”：不仅责令公司改正、暂停受理新产品注册，还追责了总经理、督察长等管理层。

虽然德邦基金否认“大V带货”，但业内人士说，之前德邦稳盈增长基金“单日吸金120亿”的传闻，其实和大V流量推动有关——当时基金一天内两次收紧限购（从千万降到10万），侧面证明资金涌进来太多。这种“大V带货”本质是利用粉丝“抄作业”心理割韭菜，短期把规模做上去，但投资者很容易因为跟风买错产品亏大钱。

#### 2. 实时估值、加仓榜：这些“诱导工具”被明令禁止

除了大V带货，监管还盯上了两个坑人的功能：

- 实时估值：有些平台用基金季度重仓股（已经过时的老数据）算“现在基金值多少钱”，但实际净值和这个估值差很多，投资者容易被误导（比如估值显示赚了，实际亏了）。
- 加仓榜：平台搞个“大家都在加仓的基金”榜单，让投资者跟风买，但这些榜单根本不管产品风险是否适合你。比如之前德邦的产品，有的平台标“高风险”下架了加仓榜，有

的还标“中高风险”放榜首，明显误导人。

监管现在要求这些功能必须下架，就是怕投资者被这些“伪数据”牵着鼻子走，乱买基金。

### 3. 监管出手：专治基金公司“规模崇拜”的老毛病

为什么监管突然这么严？因为基金行业一直有个“规模崇拜”的顽疾：基金公司不管产品好不好，先把规模做大——规模大了收的管理费就多，但投资者赚不赚钱他们不管。之前的“基金赚钱基民不赚钱”，很大原因就是销售环节只追求流量和规模，不看投资者是否合适。

这次的监管组合拳，是去年12月基金销售新规的落地：之前新规就禁止炒作基金经理、短期业绩年化展示，现在又加了禁大V带货、清诱导榜单。目的就是让基金公司从“卖产品”转向“做服务”，真正把投资者利益放在第一位。

### 4. 行业要变天：从“流量狂欢”到“合规生存”

以前基金销售靠流量野蛮生长：平台给热门实盘大V流量，大V推荐高波动的热门产品，基金公司和大V合作冲规模——结果就是资金扎堆到某几个赛道，加剧市场波动。现在监管一出手，这套玩法行不通了：

- 已经有平台整改（比如蚂蚁基金下线了加仓榜）；
- 基金公司不能再找无资质大V合作，内控要更严；
- 以后想靠流量炒规模，可能会被重罚。

行业转型肯定有阵痛，但对投资者来说是好事：以后买基金，不会再被大V随便忽悠，也不会被平台的诱导榜单带偏。

### 5. 投资者该怎么保护自己？

#### 监管再严，自己也要擦亮眼睛：

- 别跟风抄作业：大V推荐的基金，不一定适合你的风险承受能力；
- 看清楚风险等级：买基金前，先确认产品风险和自己匹配（比如你只能承受中低风险，就别碰高风险产品）；
- 警惕无资质主体：没有基金销售牌照的大V或平台，别信他们的诱导；
- 别信实时估值：那些非官方的“实时估值”都是瞎算的，看官方净值才靠谱。

总之，基金投资不是追星买货，得自己对自己的钱负责。

## 最后一句话总结

这次监管不是针对某一家公司，而是给全行业敲警钟：基金销售不能再靠流量割韭菜，必须回归“让投资者赚钱”的本质。对普通投资者来说，以后买基金的环境会更干净，但自己也要学会避坑。` ``

## 又一家大行上调黄金积存业务门槛！

来源：<https://www.vicai.com/news/103032260.html>

创建时间：2026-01-30 17:08:58

### 原文内容：

黄金价格波动加剧，银行风控措施继续动态加码。1月30日午后，建设银行发布公告称，自北京时间2026年2月2日9:10起，该行个人黄金积存业务定期积存起点金额（包括日均积存及自选日积存）上调至1500元。

据建设银行客服人员介绍，在此之前，该行曾在2025年3月和5月先后将积存金业务起点金额从700元上调至800元、1000元。

对于此次调整背景，建设银行公告称，是根据中国人民银行《黄金积存业务管理暂行办法》相关规定，为顺应市场变化，加强业务风险管理而调整。该行后续将持续关注黄金市场变动情况，适时对上述起点金额进行调整。

1月29日晚间开始，此前节节攀升的国际金价上演大幅跳水，此后震荡加剧。建设银行提醒客户，近期国内外贵金属价格波动加剧，市场风险提升，需提高贵金属业务的风险防范意识，基于自身财务状况和风险承受能力理性投资。贵金属投资时需合理控制仓位，及时关注持仓情况和保证金余额变化情况，防范贵金属市场风险。

今年以来，随着金价暴涨，已有工商银行、农业银行等国有大行陆续出手上调积存金业务门槛，二者均在本月提高了个人客户风险承受能力测评准入。其中，农业银行自2026年1月30日起，对个人客户参与存金通黄金积存交易增加风险承受能力测评准入条件；工商银行则自1月12日起将个人客户办理积存金业务的风险测评等级要求从“C1-保守型及以上”提升到了“C3-平衡型及以上”。

另据工商银行客服介绍，工商银行自今年1月8日起也将如意金积存业务的起点金额要求从1000元上调至了1100元。（详见第一财经此前报道《金价飙升下，银行火速上调积存金业务门槛》）

## AI解读：

### 核心内容总结

近期国际金价先暴涨后大幅跳水、震荡加剧（像坐“过山车”），多家国有大行（建行、工行、农行等）为控制业务风险，陆续加码黄金积存业务的风控措施：上调积存金起点金额、提高风险承受能力测评准入等级，同时提醒投资者理性看待波动，防范风险。

### 详细解读

#### 1. 银行为啥突然“收紧”黄金积存？——金价波动太疯，风控必须跟上

银行这么做本质是“怕出事”。最近金价走势极不稳定：前阵子涨得让很多人眼红跟风；结果突然跳水，若客户刚买就亏，可能引发投诉或自身损失。加上央行《黄金积存业务管理暂行办法》要求银行做好风控，所以银行通过提高门槛筛选更能扛风险的投资者——既符合监管，也减少自身责任。简单说：金价“上蹿下跳”，银行得“把好门”，不让风险承受力弱的人轻易进来。

#### 2. 积存金门槛具体变了啥？——起点涨了，风险测评更严了

##### 各家银行调整细节不同，但方向一致：

- 建行：第三次上调起点！从700→800→1000→现在1500元（每月至少存1500才能攒黄金）；
- 工行：双管齐下——起点从1000→1100元，风险测评从“C1保守型”（只能接受无风险）升到“C3平衡型”（能接受“赚亏都可能”的波动）；
- 农行：新增风险测评准入——以前可能宽松，现在必须通过测评才能买（先“考”你是否扛得住风险）。

#### 3. 对普通投资者影响？——小金额试水难，风险弱的人被挡门外

- 小资金玩家进不去：以前每月存几百块就能试，现在建行要1500起，刚工作或想小额试的人可能放弃；
- 风险弱的人没资格：若测评是C1/C2（保守/稳健），直接不能买积存金——银行帮你“踩刹车”，避免冲动亏；
- 信号明确：银行在提醒你：现在黄金不稳，别脑子热冲进去。

#### 4. 金价为啥“上蹿下跳”？——短期是市场情绪和资金“打架”

##### 金价短期波动看“买卖双方多少”：

- 暴涨：黄金是“避险神器”，全球经济不确定（地缘冲突、通胀未降）→大家买黄金保值→价格涨；
- 跳水：涨太多，大资金“赚够就卖”（止盈）；加上美国就业好→美联储或不降息→美元走强→黄金吸引力降→卖的人多→价格跌。

这种“疯涨急跌”就是波动加剧，风险自然高。

#### 5. 现在投资黄金该注意啥？——银行提醒的要记牢

- 掂量抗风险力：别把积蓄全投黄金，比如月薪5000最多拿几百试；
- 控制仓位：只拿总资产5%-10%投黄金，别重仓；
- 盯持仓：带杠杆的（如期货）要注意保证金，避免强制平仓；
- 别跟风：黄金适合长期保值，短期炒易亏→别见涨就买、见跌就卖。

总之，黄金市场不稳，银行已“劝退”风险弱的人，普通投资者更要冷静，别被波动牵着走。



## 服务消费再迎重磅政策利好，哪些亮点值得关注

来源：<https://www.vicai.com/news/103032247.html>

创建时间：2026-01-30 17:08:59

### 原文内容：

为优化和扩大服务供给，促进服务消费提质惠民，国务院办公厅印发《加快培育服务消费新增长点工作方案》（下称《方案》），从激发重点领域发展活力、培育潜力领域发展动能、加强支持保障三方面提出12条政策举措。

方案明确了交通、家政、网络视听、旅居、汽车后市场、入境消费、演出服务、体育赛事服务、情绪式体验式服务等重点服务消费领域。

国务院发展研究中心市场经济研究所二级研究员王微表示，服务消费的扩大和持续升级，能够更好地促进我们国家服务业优质高效发展，同时也能够更好地促进就业稳定和居民收入增加，实现从就业、收入到消费的良性循环。

王微表示，“十五五”期间，服务消费的增长速度仍然会超过商品消费的增长速度。服务消费自身的结构也会不断调整、升级和优化，特别是以文化、教育、体育、健康、出行等一些新兴消费领域为代表的服务消费，会得到快速增长，成为拉动服务消费非常重要的内在动力。

### 激发重点领域发展活力

随着人民生活水平提升，居民消费正从商品消费为主向商品和服务消费并重转变，服务消费潜力不断释放。2025年服务零售额比上年增长5.5%，快于商品零售额1.7个百分点。文体休闲、旅游咨询租赁、交通出行等服务零售额保持两位数的增长。

商务部副部长鄢东日前在国新办发布会上表示，服务消费具有消费频次高、乘数效应强、增长可持续等特点，在扩大内需、增进民生福祉中发挥着重要的作用。

鄢东谈到，培育服务消费新增长点，把握消费升级的趋势，加力培育交通服务、家政服务、网络视听服务等服务消费新的增长点，完善支持政策，推进先行先试，培育优质品牌，激发相关领域发展活力，更好满足人民群众服务消费新需求。

在交通服务方面，《方案》明确，制定出台促进铁路与旅游融合发展的专项支持政策，加快车站、列车旅游化改造，开发特色化旅游专线，打造多样化旅游专列产品，推出一批银发旅游等主题列车，提升铁路旅游服务和运行保障水平。支持有条件的地方开展邮轮消费创新，提升邮轮服务水平，打造融合消费场景，开发沉浸式、多元化邮轮消费产品。

2025年我国出入境人次创历史新高，“中国游”带火“中国购”，入境流量正加快转化为实实在在的消费增量。

《方案》对入境消费也作出部署，提出做好单方面免签国家试行期限延长相关工作，研究稳妥扩大单方面免签、过境免签、区域性免签政策适用范围。加强入境政策和入境旅游海外宣传，加快入境签证全流程在线办理全球覆盖，提升境外人员出入境和入境居住便利度。加强入境消费场景建设，创新中国消费名品场景化体验，培育高质量国际赛事、演出、医疗、教育、旅居、康养品牌。

### 培育潜力领域发展动能

近年来，全国各地体育赛事活动蓬勃兴起，从贵州“村超”到江苏“苏超”，赛事经济已成为拉动各地消费升级的重要引擎。

《方案》提到，优化改进大型群众性活动安全管理，分级分类合理核定赛场安全容量，用于划设治安缓冲区的容量原则上不超过赛场可用座位数的10%。增加优质赛事供给，鼓励引进一批国外优秀体育赛事，支持地方举办群众性体育赛事，打造一批知名精品赛事、职业联赛、体育竞赛表演、青少年体育赛事、老年体育赛事、乡村文体赛事品牌，推动高质量户外运动目的地建设。

苏商银行特约研究员付一夫表示，我国各地举办的“苏超”等赛事，不仅吸引大量观众现场观赛，还通过网络直播扩大影响力，有力带动旅游、餐饮、住宿、购物等其他相关服务消费增长。体育消费在赋能经济增长、产业结构优化、经济社会和谐发展等方面意义重大。在当前经济形势下，进一步激发体育消费潜力，推动体育产业高质量发展，将为我国经济社会可持续发展注入新活力和动力。

当下，情绪消费悄然兴起，盲盒玩具、谷子周边、疗愈课程等产品和服务走进人们的生活，“为情绪买单”成为消费新趋势。《2025~2029年中国情绪经济消费趋势洞察报告》显示，中国情绪经济市场规模呈上升趋势，2024年已达2.31万亿元，预计2029年突破4.5万亿元。

《方案》在部署情绪式、体验式服务时明确，创新监管方式，对新业态实施包容审慎监管，逐步完善相关监管要求。支持将具备条件的情绪式、体验式服务相关职业纳入国家职业分类体系。依托消费新业态新模式新场景试点等平台载体，支持建设若干消费带动作用强的情绪式、体验式服务消费新场景。加强对相关不法行为的打击和惩戒，营造有利于新业态发展的消费环境。

商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇分析，情绪消费的出现，是需求升级的结果，当物质条件日益丰富时，人们从关注基本生活需求逐步转向个性化、品质化、多元化需求。新消费领域的发展表明了社会经济发展水平的提升和消费者对生活方式探索的多样性，不仅为消费者提供了更多选择，也催生了一批新兴企业和市场机会。

洪勇谈到，情绪消费也可能导致过度消费、资源浪费、心理失衡或环境负担加剧等问题。解决这些问题需要多方面引导，政府应制定适当的法规，推动绿色消费与可持续发展；企业应在营销时更加注重社会责任，提供产品时兼顾环保与品质；消费者既要重视精神文化享受，也要加强对消费行为的理性思考，选择更科学的消费方式。

**AI解读：**

**核心内容总结**

国务院印发《加快培育服务消费新增长点工作方案》，从“激发重点领域活力、培育潜力领域动能、加强支持保障”三方面推出12条措施，瞄准交通、家政、网络视听、旅居等重点服务消费领域，同时发力体育赛事、情绪体验等潜力赛道。方案旨在顺应居民消费从“买东西”向“买服务”转变的趋势，通过政策引导让服务消费更旺，进而拉动经济增长、促进就业和收入循环。专家预测，未来服务消费增速将超过商品消费，成为经济新引擎。

## 一、为啥要重点抓服务消费？它是经济增长的“新引擎”

过去大家更爱买衣服、家电这些“实物商品”，现在随着生活水平提高，越来越多人愿意花钱买“体验”——比如旅游、看演出、请家政阿姨、上疗愈课。数据显示，2025年服务零售额增长5.5%，比商品零售额快1.7个百分点，文体休闲、交通出行等服务甚至两位数增长。

为啥国家这么重视？因为服务消费有“乘数效应”：你花100块看球赛，可能顺便吃30块饭、买50块周边，这100块就撬动了180块消费；而且服务行业需要大量人手（比如家政、导游、赛事运营），能创造更多就业岗位。专家说，服务消费升级会形成“就业→收入→消费”的良性循环：岗位多了大家工资涨，工资涨了又愿意花更多钱买服务，经济就更活了。

## 二、重点领域发力：交通、入境消费这些领域要“放大招”

方案明确了一批“已经火但还要更火”的重点领域，针对性出政策：

- 交通服务：铁路要变“旅游专列”——改造车站和列车，开特色旅游专线（比如去新疆的风光专列），还搞“银发主题列车”（适合老年人慢游）；邮轮要做“沉浸式体验”——支持有条件的地方搞邮轮消费创新，比如船上办演唱会、海洋科普活动，让游客愿意多花钱。
- 入境消费：让外国人来中国更方便——延长免签期限、扩大免签范围，签证全程在线办；同时打造“中国消费名品场景”（比如在景区设中国品牌体验馆），吸引外国人买国货、看国际赛事/演出，把“入境流量”变成“真金白银”。

## 三、潜力领域藏惊喜：体育赛事和情绪消费成新热点

方案瞄准两个“刚冒头但增长快”的赛道：

- 体育赛事经济：从贵州“村超”到江苏“苏超”，老百姓爱看接地气的赛事，还能带动周边消费（比如看球时吃的小吃、住的酒店）。方案要“松绑”安全管理（比如赛场治安缓冲区占比不超10%，让更多人能进场），同时鼓励办更多赛事——引进国外优秀赛事（比如英超中国赛）、支持地方搞群众性赛事（村BA、社区足球赛），打造自己的品牌赛事。



来源: <https://www.yicai.com/news/103032168.html>

创建时间: 2026-01-30 17:09:01

## 原文内容:

1月以来,全国经历多轮阶段性强寒潮天气,“冷暖转换”频繁导致用电负荷多次突破历史度冬负荷极值。随着春节假期临近,国内迎峰度冬能源保供迎来关键时期。

国家能源局电力司副司长刘明阳1月30日介绍,入冬以来,华北、西北、东北3个区域电网,和新疆、西藏等14个省级电网负荷累计86次创历史新高。另外,受大范围寒潮天气影响,1月19日至21日,全国最大电力负荷连续三天创冬季新高,首次突破14亿千瓦,1月21日最高达14.33亿千瓦。

今冬,虽然全国整体气温接近常年同期或略偏暖,但“冷暖转换”频繁导致北方地区出现多轮寒潮天气,叠加春节用电高峰临近,对国内能源供应形成“寒潮冲击+节日负荷”的双重压力。

为确保迎峰度冬全国能源电力平稳有序供应,国家能源局给出四点保供方案:在责任落实上,推行“一省一策”细化落实各项措施,优化电网方式安排并强化省间余缺互济;监测预警方面,密切跟踪天气、负荷与供需形势变化,对线路台区重过载易发多发的偏远地区、城中村等薄弱区域强化兜底保障;服务端,开展重要用户用电安全隐患排查,确保北方地区清洁取暖工作平稳有序;监管环节,通过加强监管民生用电与电力现货市场运行,发挥市场价格信号作用引导发电企业稳发满发。

目前,全国燃料储备充足,能源电力供应平稳。

煤炭作为兜底保障能源,今年迎峰度冬以来产量持续处于高位。据刘明阳介绍,目前全国统调电厂燃料供应基础坚实可靠,1月27日电煤库存2.2亿吨,可用26天;煤价表现也比较平稳,秦皇岛港5500千卡/千克动力煤长协价格684元/吨,环渤海港口5500千卡/千克动力煤现货价格694元/吨。

石油和天然气领域同样供应坚实。从供需情况看,2025年国内成品油产量虽同比减少2.4%至4.14亿吨,但市场需求整体维持疲弱态势,全年成品油消费量同比减少2.9%至3.78亿吨。综合来看,成品油市场库存稳定,迎峰度冬期间总体供需平衡。

天然气保供亦“底气”充足。截至1月27日,全国采暖季天然气累计消费量1195.2亿立方米,同比增长4.6%,国产气和进口管道气相对高位平稳运行,地下储气库和沿海液化天然气(LNG)接收站调节能力充足,可保障迎峰度冬天然气供应。

值得关注的是，针对今年采暖季农村“煤改气”气源保障和气电协同等问题，国家发改委、国家能源局等管理部门已联合启动天然气保供日报制度和周例会会商机制，并印发《关于加强重点地区天然气供应保障群众温暖过冬的通知》，做出进一步细化部署和安排。

刘明阳表示，当前正值迎峰度冬关键时期，国家能源局将会同有关省区和能源企业一道，持续加强监测预警协调，不断加强低温雨雪、冰冻等恶劣天气的应对准备，确保全国能源供应保障平稳有序。

## AI解读：

### 核心内容总结

1月以来，全国因多轮寒潮天气（冷暖转换频繁）叠加春节临近，用电负荷多次突破历史记录，面临“寒潮冲击+节日负荷”双重保供压力。国家能源局出台四点保供方案，目前煤炭、石油、天然气等能源储备充足，供应平稳，可确保迎峰度冬及春节期间能源电力正常供应。

### 详细解读

#### 1. 用电负荷屡破纪录：寒潮与春节的“双重夹击”

虽然今年冬季全国整体气温接近常年或略暖，但北方多轮寒潮“突袭”（冷暖转换频繁），居民取暖用电激增；加上春节临近，家庭用电（做饭、照明、家电）、商业场所（商场、饭店）负荷上升，双重压力导致用电负荷屡创新高：

- 全国最大电力负荷首次突破14亿千瓦（1月21日达14.33亿千瓦）；
- 华北、西北等3个区域电网，新疆、西藏等14个省级电网累计86次创历史新高。

简单说：天冷开暖气+过年用电多，电不够用的压力自然上来了。

#### 2. 保供“四板斧”：责任、监测、服务、监管全到位

##### 国家能源局给出的保供方案，通俗讲就是四件事：

- 责任包干：每个省制定专属办法（一省一策），电网之间互相“借电”（省间余缺互济），避免局部缺电；
- 盯着薄弱点：密切跟踪天气和用电变化，重点保障偏远地区、城中村等容易断电的地方（比如线路过载、变压器不够用的区域），防止“无电可用”；
- 服务用户：检查医院、供暖厂等重要用户的用电安全，确保北方清洁取暖（电暖、气暖）不中断；

- 市场+民生并重：一方面监管民生用电不被断，另一方面通过电力市场价格信号，鼓励电厂多发电、发足电（比如让发电企业有钱赚，愿意稳发满发）。

### 3. 煤炭兜底：库存够烧26天，价格稳如泰山

煤炭是我国能源保供的“压舱石”（兜底能源）：

- 库存充足：目前全国主要电厂电煤库存达2.2亿吨，可用26天（远超安全线）；
- 价格平稳：秦皇岛港5500千卡动力煤长协价684元/吨，现货价694元/吨，未出现大幅上涨——说明供应稳定，不会因缺煤导致发电中断。

### 4. 油气供应：供需平衡，储备“缓冲池”够用

- 石油：今年成品油产量（4.14亿吨）和消费量（3.78亿吨）均略有下降，但需求减幅更大，库存稳定，迎峰度冬期间供需平衡（不用担心加油难或油价暴涨）；
- 天然气：采暖季消费量同比涨4.6%，但国产气+进口管道气供应稳定，地下储气库、沿海LNG接收站的“储备调节能力”充足，能应对需求波动。此外，针对农村“煤改气”和重点地区，国家还启动了“日报告+周例会”机制，确保温暖过冬。

### 5. 后续保障：持续应对恶劣天气，让春节用电无忧

目前全国能源供应已平稳，但国家仍会继续盯紧低温雨雪、冰冻等恶劣天气，加强监测预警和协调，联合地方政府、能源企业，确保春节期间大家用电用气“不打烊”。

总之，虽然用电压力大，但国家早有准备，能源储备充足，保供措施到位，春节期间大家可以放心用电、温暖过冬。



## 四家具身厂商牵手总台春晚，机器人想要打造国民级信任

来源：<https://www.yicai.com/news/103032169.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:02

### 原文内容：

1月30日，机器人概念股自午后震荡拉升，天奇股份（002009.SZ）、百达精工（603331.SH）涨停，欧科亿（688308.SH）涨超11.26%，机器人指数（884126.W）涨0.15%。

消息面上，中央广电总台《2026年春节联欢晚会》（以下简称“2026年春晚”）机器人相关合作厂商信息陆续披露，目前已有四家具身智能厂商牵手总台春晚。据中央广电总台总经理室公号披露，松延动力成为总台2026年春晚人形机器人合作伙伴，银河通用机器人为指定具身大模型机器人，魔法原子为智能机器人战略合作伙伴。

另据宇树官方公众号披露，宇树科技成为2026年春晚机器人合作伙伴，这也是宇树第三次与春晚合作，此前两次分别为2021年牛年春晚机器牛“犇犇”，以及2025年由张艺谋执导的人形机器人《秧BOT》，成为当年春晚极具科技话题性的节目。

据投资了宇树科技、银河通用、松延动力的北京机器人产业发展投资基金（有限合伙）方面表示，此次春晚，宇树人形机器人将展现顶尖运动控制技术，银河通用主要依托自主研发的“类脑”具身大模型，展现机器人即时反应能力与“温暖服务”。松延动力方面表示，此次合作主要呈现科技与人文的融合表达。

此次四家具身厂商与春晚的合作头衔各不相同，一位曾两次参与总台春晚机器人项目合作的行业人士对第一财经记者表示，具体合作项目名称与头衔并不重要，本质都是商务合作。目前主要风险点在于，“机器人上春晚”的预期已经被提前打满，但能否满足外界期待仍是未知数。比如行业可能期待机器人能够“啥都能干”，但最后呈现的可能还是一个遥控的结果，并且跳舞这个类目已经很难继续突破，整体呈现效果未必能超越去年。

首程控股也同时投资了宇树科技、银河通用、松延动力，首程控股董事会秘书康雨对记者表示，机器人厂商密集参与春晚舞台，一是验证了首程控股此前提出的投资逻辑，消费级、演出类、情绪价值类的应用是机器人在发展初期的主要应用之一；其次，行业确实发展到需要触达C端、建立国民级信任的关键点；第三，该现象也折射出2026年行业逐渐从实验室技术验证转向商业化落地，对宇树、银河通用、松延动力这些首程控股布局的机器人公司而言，密集登台并非简单的注意力稀释，而是在共同定义中国机器人的商业元年。

持有类似逻辑的活动项目还有此前的机器人运动会、机器人马拉松等，康雨认为，行业发展初期，可以设置一些关键节点，让大家看看机器人的实际进展情况。

但需注意的是，目前具身智能行业尚处于早期阶段，阶跃星辰董事长印奇此前在访谈中表示，国内市场对具身行业兴奋得过早，至少仍需五年时间发展完善。图灵奖得主杨立昆（Yann LeCun）表示，目前很多公司研发表演功夫的机器人，展示各种令人印象深刻的动作等，但这些都是通过预编程实现的，目前没有一家公司能够指导如何将这些机器人变得足够智能、真正具备实用价值。因此未来几年行业发展的核心挑战在于，让系统真正理解现实世界。源码资本投资合伙人、美国国家工程院院士张宏江表示，在世界模型没有实现突破之前，具身很难做到通用。中国市场因为制造业是强项，因此本体走在了前列，且具备显著领先优势，但这些本体多数还处于遥控状态，实现自主驱动与通用任务仍很难。

对于技术早期与商业化落地之间的差距，康雨对记者表示，机器人作为万亿规模赛道，目前预期的释放刚刚开始。虽然技术仍处于早期阶段，但并不代表商业化的断层。机构的核心工作之一就是“通过科技资产运营”，在技术现状与市场需求之间做精准对接，让场景先行。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年春晚确定四家具身智能机器人厂商合作（宇树科技、松延动力、银河通用、魔法原子），消息刺激机器人概念股午后拉升；业内认为这是机器人行业从实验室技术验证转向商业化落地、触达普通消费者（C端）的关键信号，但也担忧市场对“机器人上春晚”的预期已提前拉满，实际表现可能难超预期；同时行业仍处技术早期阶段，通用智能能力尚未突破，投资机构则押注“场景先行”逻辑，认为演出、消费等情绪价值类应用是早期商业化的主要方向。

### 详细解读

#### 1. 春晚成机器人厂商的“国民级广告位”：本质是C端信任争夺战

为啥四家具身智能厂商挤着上春晚？说白了就是“打广告”——春晚是全国14亿人都看的舞台，能快速让普通老百姓知道“机器人不是实验室里的玩具，离生活很近”。比如宇树科技第三次合作春晚，前两次的机器牛“犇犇”和《秧BOT》都成了话题热点，这次再上，等于给品牌做了免费的国民级背书；松延动力、银河通用这些厂商，哪怕合作头衔不同（战略伙伴、指定模型），本质都是商务合作，目的就是借春晚的流量，打破C端用户对机器人的“陌生感”，为后续卖产品、拓市场铺路。业内人士也说了：“头衔不重要，都是商务合作”——毕竟机器人行业还在早期，谁先让老百姓信任，谁就能在未来的万亿市场里占得先机。

#### 2. 机器人概念股上涨：消息刺激下的“预期博弈”

新闻里说午后机器人概念股拉升，天奇股份、百达精工涨停，这和春晚合作的消息直接相关。市场的逻辑很简单：春晚曝光=更多关注度=未来可能有更多订单/融资/用户，所以资金赶紧进场“炒预期”。但这里藏着一个风险：预期已经被提前打满了。比如业内人士担心：大家可能期待机器人“啥都能干”，但最后春晚呈现的可能还是“遥控跳舞”——毕竟去年张艺谋导演的《秧BOT》已经很惊艳了，今年跳舞很难突破；如果实际效果不如预期，之前炒上去的股价可能会“跳水”。所以现在买概念股，本质是赌春晚机器人的表现能不能“超出预期”。

#### 3. 行业“拉扯战”：一边喊“商业元年”，一边说“技术还早”

现在机器人行业有个明显的矛盾：

- 投资机构和厂商说“现在是商业元年”：首程控股（投了三家合作厂商）认为，机器人行业已经从实验室走向商业化，消费级、演出类、情绪价值类应用是早期主要方向；密集上春晚不是注意力稀释，而是一起让机器人“破圈”，定义中国机器人的商业元年。

- 技术大佬说“别急，还早着呢”：阶跃星辰的印奇说国内“兴奋太早”，至少需要五年；图灵奖得主杨立昆直言，现在的机器人都是“预编程表演”，没有真正的智能；源码资本的张宏江说，国内机器人本体（硬件）很强，但多数是“遥控的”，自主驱动、通用任务（比如做饭、打扫）还做不到。

这个矛盾的平衡点是“场景先行”：先做不需要太复杂智能的场景（比如春晚演出、机器人运动会），让大家看到进展，再慢慢迭代技术——毕竟“先让用户看到，才能让用户买单”。

#### 4. 投资机构的“小算盘”：押注“场景先行”的万亿赛道

首程控股、北京机器人产业基金这些机构，为啥敢投还在“表演阶段”的机器人公司？

**他们的逻辑有三个：**

① 万亿赛道，早布局早受益：机器人是未来的万亿级市场，现在进入成本低； ② 早期应用在“情绪价值”：机器人发展初期，最容易落地的是“能带来快乐/新鲜感”的场景（比如春晚跳舞、机器人运动会），这些场景不需要太复杂的智能，但能快速触达C端； ③ 场景先行，技术后追：即使技术还早期，也可以通过“科技资产运营”对接技术和需求——比如先让机器人在春晚表演，收集用户反馈，再迭代技术；慢慢从“表演型”转向“实用型”。

简单说，机构赌的是：机器人的未来一定是实用的，但现在先从“让大家喜欢”开始。

#### 5. 具身智能的“现在与未来”：从“表演型”到“实用型”还有多远？

现在春晚的机器人，本质是“表演型”——比如宇树的机器人展示运动控制技术，银河通用展示“温暖服务”，但这些都是“提前编好程序的”，不是真的“理解世界”。

**未来机器人要变成“实用型”，需要解决三个问题：**

① 理解现实世界：比如机器人看到一杯水，知道怎么拿起来递给人； ② 自主决策：不需要遥控，能自己应对突发情况（比如有人突然挡住路）； ③ 通用能力：不是只会跳舞，还能做饭、打扫、照顾老人。

技术大佬们认为，这些能力至少需要五年才能初步实现——现在国内的机器人本体（硬件）领先，但“大脑”（AI模型）还不够强；要实现通用智能，得先突破“世界模型”（让机器人像人一样理解世界的规则）。所以现在的机器人，更像是“会跳舞的玩具”，离“

能干活的帮手”还有一段距离。

## 最后总结

这次春晚机器人合作，是机器人行业“破圈”的一个标志——厂商想借春晚触达C端，投资机构想推动商业化，市场想炒预期，但技术还在早期。对普通老百姓来说，春晚能看到更酷的机器人；对投资者来说，要警惕“预期差”；对行业来说，这是从“实验室”到“生活”的第一步，但真正的智能机器人，还得再等几年。



## 又一次“自己告自己”？特朗普起诉美国财政部和税务局，索赔100亿美元

来源: <https://www.yicai.com/news/103032039.html>

创建时间: 2026-01-30 17:09:03

### 原文内容:

美国总统特朗普又和美国国税局与财政部较上劲了。

根据迈阿密联邦法院当地时间1月29日公布的一份法庭文件，美国总统特朗普、他的两个长子及其家族企业起诉美国国税局和财政部，指控他们在其首个总统任期内未能履行保密义务，导致他的税务信息被非法泄露给媒体。

根据这份诉讼文件，特朗普作为原告寻求至少100亿美元的赔偿。

### 财政部和税务局错在哪

起诉书称，美国国税局和财政部未能履行职责，直接导致承包商利特尔约翰（Charles Littlejohn）在2019年和2020年泄露特朗普家族多项税务记录。“被告给原告造成了声誉和经济损失，使其蒙受公众羞辱，不公平地损害了他们的商业声誉，歪曲了他们的形象，并对特朗普总统和其他原告的公众地位造成了负面影响。”起诉书称。

特朗普法律团队的一名发言人在一份声明中称：“美国国税局错误地允许一名行为不端、出于政治动机的雇员将有关特朗普总统、他的家人和特朗普集团的私人机密信息泄露给多家左翼新闻媒体，这些信息随后被非法传播给数百万人。”

3天前，美国财政部长贝森特宣布取消财政部与咨询公司博思·艾伦·汉密尔顿（Booz Allen Hamilton）公司的所有合同。贝森特称，该公司的承包商利特尔约翰“窃取并泄露了多份机密的税务申报表”。

利特尔约翰于2024年1月被判刑，目前正在服刑，刑期五年，罪名是未经授权泄露数千份税务申报表。

2023年，利特尔约翰承认，他在2018年秘密下载了特朗普多年的税务记录，后将这些记录泄露给了多家媒体。

当时，美媒曾根据这些税务记录发表报道称，特朗普在2016年和2017年仅缴纳了750美元的联邦所得税，而在之前的15年中，他大部分时间都没有缴纳联邦所得税。当时，特朗普回应这篇报道称是“彻头彻尾的假新闻、捏造的假新闻”。

自己告自己？

美国总统起诉自己的政府实属罕见，但这不是特朗普第一次作出类似举动。

除了私人诉讼之外，特朗普政府已经与大学和多家美国公司达成多项诉讼和解。

去年10月，特朗普要求美国司法部就针对他的多项联邦调查向他支付2.3亿美元的赔偿金，因为“司法部曾多次对他进行过不公正和不实的调查”。

特朗普当时在白宫椭圆形办公室与联邦调查局局长帕特尔、司法部长邦迪一起出席活动时提到了这起诉讼案。

“这起诉讼案进展顺利，但我成为总统后，我说，‘我好像在起诉我自己。’我不知道该如何了结这桩诉讼。”特朗普在谈到司法部的诉讼案时说，“这看起来有点糟糕。”

当时被问及可能的和解方案时，特朗普说：“我想他们可能欠我一大笔钱。我们有很多与选举舞弊、2020年大选相关的案件，鉴于我们发现的一切，我想他们欠我很多钱。但我不是为了钱。我认为这件事必须以正确的方式处理，我们绝对不能让这种事情再次发生。”

## AI 解读：

### 核心内容总结

特朗普及其长子、家族企业把美国国税局（IRS）和财政部告上了法庭，理由是这两个部门没守住保密底线，导致他的税务信息被前承包商泄露给媒体，让他“名声受损、生意吃亏”，索赔至少100亿美元。泄露信息的承包商已经被判5年刑，财政部刚取消了涉事公司的合同。这不是特朗普第一次“自己告自己的政府”——去年他还起诉过司法部，索要2.3亿赔偿，说对方调查不公。这种总统起诉自己领导的部门的事，在美国挺少见的。

### 详细拆解解读

#### 1. 这次起诉的“导火索”：税务信息泄露的来龙去脉

事情得从2018年说起：当时有个叫利特尔约翰的人，是美国财政部合作的咨询公司（博思艾伦）的承包商，他偷偷下载了特朗普多年的税务记录。2019-2020年，他把这些记录泄露给了好几家左翼媒体。媒体拿到信息后就炸了：报道说特朗普2016、2017年只交了750美元联邦所得税（相当于普通人一顿饭钱），前15年大部分时间甚至没交过税。特朗普当时骂这是“假新闻”，但这个报道确实让他被不少人骂“偷税漏税”“为富不仁”。现在特朗普起诉的逻辑是：国税局和财政部作为管税务的部门，本该把我的隐私捂得严严实实，结果让一个承包商轻易偷走信息，这是你们的失职——所以我要告你们。

## 2. 索赔100亿：特朗普觉得自己亏在哪？

起诉书上写得很明白：“你们没管好保密，让我和家人、公司蒙受了‘公众羞辱’，生意名声被搞坏，形象被歪曲，公众地位受影响。”

### 具体来说，这些损失包括：

- 声誉损失：媒体报道后，很多人对他的信任度下降，尤其是在竞选时（他现在是2024总统候选人）；
- 商业损失：特朗普集团的酒店、地产等生意可能因为他的负面形象少了客户或合作；
- 精神损失：被全国人议论“交税少”，心里肯定不舒服。

虽然100亿听起来像天文数字，但特朗普团队认为这些损失加起来就值这么多——反正索赔金额喊高一点，最后即使和解也能拿到不少（或者至少赚足眼球）。

## 3. 泄露事件的“后续处理”：政府已经罚了谁？

### 其实政府已经对泄露者动手了：

- 泄露者坐牢：利特尔约翰2024年1月被判5年刑，现在正在服刑，罪名是“未经授权泄露机密税务表”；
- 公司被解约：3天前，财政部长贝森特直接取消了博思艾伦公司的所有合同，理由就是“你们的员工偷了并泄露了机密税务记录”。

但特朗普还是要告国税局和财政部——他觉得，光罚人和公司不够，部门本身没做好管理（比如没检查承包商的权限、没监控数据下载），所以必须负责。

## 4. “自己告自己”：总统起诉政府部门有多罕见？

美国总统是联邦政府的“大老板”，相当于公司CEO起诉自己手下的部门，这种事在美国历史上很少见。比如去年10月，特朗普就起诉过司法部，索要2.3亿赔偿，说“司法部多次对我进行不公正调查”（比如调查他的竞选和2020大选）。他自己都调侃：“我当总统后

，发现好像在起诉我自己，都不知道怎么了结这案子，看起来有点奇怪。” 这次起诉国税局和财政部，同样是告自己领导的部门——毕竟国税局属于财政部，而财政部是总统管的内阁部门，所以这种操作确实很“反常”。

## 5. 特朗普的“真实意图”：真为钱还是另有目的？

特朗普嘴上说“不是为了钱”，但索赔金额却一个比一个高（100亿、2.3亿）。结合他现在的身份（总统候选人），更可能的动机是政治造势：

- 塑造受害者形象：通过起诉政府部门，让支持者觉得他“被当权者欺负”，从而同情他、投票给他；
- 敲打对手：告诉那些可能针对他的政府部门“别惹我，惹了就要赔钱”；
- 吸引媒体关注：这种“总统告政府”的新闻本身就会刷屏，等于免费给竞选做广告。

毕竟对特朗普来说，100亿可能不是最重要的，重要的是通过这件事拿到更多政治资本。

## 最后补一句

这件事的结果还不好说——美国法院会不会支持特朗普的索赔？100亿能不能拿到？但至少现在，特朗普又成功让自己站在了媒体聚光灯下，这可能就是他最想要的效果之一。

（全文完）（约1500字）

## 国际金价去年53次新高后已步入“危险阶段”？分析师这么说

来源：<https://www.yicai.com/news/103032020.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:04

### 原文内容：

在国际金价屡创新高的当下，1月29日，世界黄金协会（WGC）2025年全年《全球黄金需求趋势报告》出炉。

该报告显示，持续的地缘政治和经济不确定性推动下，2025年全球黄金总需求达5002吨，创历史新高，令全年黄金需求总金额达5550亿美元，同比增长45%，金价全年共计53次创新高。

但各国央行购金速度相较2024年放缓20%，至863吨，低于2022~2024年每年超过1000吨的购买力度。但同时，黄金ETF持仓增加801吨，结束连续四年流出，金条和金币购买量跃升16%至1374吨，创12年新高，散户和机构成为购金主导力量。

在本周稍早再度创历史新高后，本周后期黄金、白银等主要贵金属震荡加剧。有市场人士警示，贵金属本轮涨势已进入“危险阶段”。虽然如此，接受第一财经记者采访的市场人士普遍认为，黄金的长期投资价值不减。

瑞士百达资管的多元资产高级策略师赛雅伦（Arun Sai）告诉第一财经，黄金走势变相体现投资者“抛售美国”的选择，黄金将持续受益于“货币贬值担忧”及“金融武器化”的担忧。

“在范式转变的临界点上，传统的估值锚点变得不那么重要。面对战略与经济联盟快速演变并存在变数的情况下，新兴市场央行和个人投资者都认为黄金体现出价值。这并不意味着黄金完全不受基本面影响，比如美国实际利率和美元走势变化的影响，但它们之间的关系已发生了明显转变。”赛雅伦称，“以美国实际利率为例。在金融危机过后的稳定、均衡时期，美国实际利率每上升100个基点，黄金价格通常下跌约15%。但自从2022年2月俄罗斯外汇储备被冻结后，关于以美国为中心的金融体系可能被‘武器化’的担忧开始凸显以来，这一关系发生了改变。如今，美国实际利率需要在6个月内累计上升100个基点，才足以将黄金推向负收益区间。”

震荡加剧，进入“危险阶段”

现货黄金于1月29日深夜从历史高点5598.75美元/盎司急速跳水，半小时内跌至5097.36美元/盎司，单日最大跌幅达7%。现货白银也从121.67美元高位闪崩至106.76美元，单日下跌8.4%。今日亚太交易时段，截至第一财经发稿时，现货黄金反弹至5200美元/盎司附近，今年仍上涨约20%。白银价格也反弹至110美元/盎司附近，今年仍上涨53%。

在盛宝银行大宗商品策略主管汉森（Ole Hansen）看来，贵金属，尤其是黄金和白银的持续上涨，“正进入一个危险的阶段。问题在于波动性会自我强化。随着价格波动加剧，流动性就会减少。”

纽约商品交易所（Comex）黄金期货的隐含波动率在本周稍早，也就是本轮震荡前，已攀升至2020年3月疫情以来的最高水平。全球最大的黄金ETF——道富银行旗下SPDR黄金信托基金的波动率也突破了高位。

品浩（PIMCO）集团投资总监兼董事总经理艾达信（Daniel Ivascyn）对第一财经警示称，“最近这一段时期，我们看到黄金、白银，还有其他贵金属，都大幅跑赢了其他资产。但是接下来这些贵金属短期内可能出现价格回撤，因为除了强劲的全球央行需求之外，很多

个人投资者过去一段时间以来，也在积极在投资组合中增持黄金。因此，我们觉得可能黄金的价格有点超涨了，或者涨速有点过快了，所以短期有可能会有回撤，而且回撤幅度可能比较大。”

瑞银贵金属策略师塔瓦斯（Joni Teves）也告诉第一财经，“短期价格走势开始显得过度，短期调整的风险在上升。金银比大幅下降，凸显出投资多元化的兴趣正扩散至其他贵金属，投资者纷纷转向硬资产。短期投机兴趣也可能增加，导致波动加剧。因此，我们对在目前价位追高持谨慎态度，尤其是对于想新建仓的投资者。因此，尽管黄金和贵金属的强劲涨势意味着存在较高的‘错失恐惧’情绪，但有时承认‘错失的喜悦’有益至少在短期内是个好消息。”

他还补充称，白银、铂金和钯金价格会比黄金更波动。白银1个月远期合约已回落，短期限合约的曲线已重回升水，表明部分流动性已回流到伦敦市场。铂金和钯金的远期曲线仍贴水，表明市场持续紧张。但资金流向是推动近期价格走势的关键。投机者和个人投资者的加入增加了风险，因为他们可能迅速转向。

长期投资价值部分源于“抛售美国”

不过，在动荡后，黄金的长期投资前景和价值依旧被普遍看好。赛雅伦对第一财经分析称，美国实际利率为例和黄金价格关系的变化，说明在地缘政治不确定性下，新兴市场央行为了分散储备而提升黄金需求，“对于个人投资者，鉴于股债相关性难以回到理想的负值区间，寻求投资组合多元化配置也有利黄金。”

“随着特朗普版门罗主义开始显现，新兴市场央行预计将继续推行储备多元化，甚至可能重新思考目标配置。例如，波兰央行去年夏天将黄金配置目标从20%提升至30%。”他称。

同时，他强调，黄金在资产组合中仍是重要的分散风险资产。在通胀风险几乎消失的后金融危机时期，债券曾在缓冲股市回撤方面发挥着可靠的作用。但在后疫情时代，通胀与增长风险轮番成为主导，债券-股票相关性不再稳定为负值。美元曾在疫情后的“美国例外论”叙事中替代债券成为有效对冲工具，但随着政策风险加入增长与通胀风险之列，美元的对冲能力也下降。这使得当主要风险是“通胀+政策风险”时，黄金成为唯一有效的分散化工具。

基于这些因素，综合来看，赛雅伦称，“我们仍然看好黄金在均衡配置中的关键对冲作用。尽管在近期上涨后可能出现战术性回调，特别是在美联储转向鹰派的情况下，但我们将其视为增持黄金、扩大长期结构性配置的买入良机。”

艾达信也告诉第一财经，支撑黄金牛市的主要有两个原因，一个是全球地缘政治紧张局势的上升，另一个是投资者对全球各国政府的高负债水平特别担忧，“只要这两个因素在市

场上持续发挥着关键的作用，从长期来讲，黄金就有可能继续表现得特别亮眼。”

塔瓦斯同样认为，黄金价格自2025年12月以来的强劲势头在2026年加速。年初至今的一系列消息提高了投资者多元化投资组合的意愿，该趋势利好黄金。对美联储独立性的担忧、地缘政治紧张局势加剧、更广泛的政策和政治不确定性等因素，均会推动避险和多元化资金流入黄金市场。考虑到黄金市场的相对规模，资金从其他资产类别，无论是货币、债券还是股票，转向黄金，都可能产生显著影响，尤其是当这类资金调整扩大时。因此，黄金中长期风险仍偏于上行。

“目前，对黄金的兴趣十分普遍。各类黄金需求均上升，长线持有者的任何趁机获利了结，都可能被投资兴趣的重燃充分抵消。即使是通常受到金价快速上涨的拖累实物需求，也依然强劲。中国的需求保持坚挺，部分由于季节性因素，但更多是由于强劲的在岸黄金投资情绪。虽然‘高处不胜寒’，但至少到2月中旬中国春节假期前，金价上涨趋势较难抵挡，之后季节性需求才会减弱。”总体而言，他称，“黄金的乐观叙事比以往任何时候都更具说服力，做多黄金仍是正确的策略，相关指标也显示，投资者仍有加仓空间。”

上周，高盛分析师将黄金的年底目标价设定为5400美元/盎司，称由于个人投资者参与度增加，金价后续仍存在潜在的上涨可能。摩根大通分析师团队本月稍早表示：“白银价格已经大幅超过我们预测的平均水平，但在价格呈现近乎抛物线式上涨势头下，几乎无法预测顶部。”

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年全球黄金需求创历史新高（5002吨），但买黄金的主力从央行转向了散户和机构；近期黄金、白银价格大起大落（黄金半小时跌7%、白银跌8.4%），市场警示短期进入“危险阶段”可能回调；不过长期来看，由于地缘政治紧张、投资者对美元和美债的不信任（“抛售美国”）、资产配置多元化需求，黄金的投资价值仍被普遍看好。

### 一、2025年黄金需求破纪录，但“买家主力”换了人

2025年全球黄金总需求达5002吨（历史最高），总金额5550亿美元（同比涨45%），金价全年53次创新高。但买黄金的人变了：

- 央行买得少了：比2024年降20%到863吨（前三年每年超1000吨），可能是之前买太多暂时歇口气，或观望市场。
- 散户和机构成主力：黄金基金（ETF）持仓增加801吨（结束四年流出），金条金币买了1374吨（涨16%，12年新高）。普通人怕货币贬值、想避险，机构想分散投资风险，一起把黄金买成了香饽饽。

## 二、近期金价“坐过山车”，为啥说进入“危险阶段”？

1月29日黄金半小时从5598美元跌到5097美元（单日跌7%），白银从121美元跌到106美元（跌8.4%），之后又反弹。市场说“危险”是因为：

- 涨得太快超涨了：今年黄金已涨20%、白银涨53%，专家认为价格偏离基本面，短期可能“还债”回撤，幅度还可能不小。
- 波动会自我循环：价格越跳，敢交易的人越少（流动性减少），反过来让价格更跳。比如黄金期货波动率到2020年疫情以来最高，像“滚雪球”一样加剧风险。
- 投机资金多，说跑就跑：很多散户和投机者追高进来，他们不像长期投资者稳得住，一旦风吹草动就抛售，容易引发踩踏。

## 三、长期看黄金为啥还值钱？核心是“不信任美国” + “资产配置刚需”

**专家们说黄金长期值钱，本质是投资者对美国的信心下降，以及资产组合里缺不了黄金：**

- “抛售美国”的选择：瑞士百达资管的赛雅伦说，黄金涨是因为大家不信任美元和美债——怕美元贬值（比如美联储印钱），怕美国把金融当武器（像2022年冻结俄罗斯储备）。以前美国实际利率（扣除通胀后的利率）涨1%，黄金跌15%；现在要连续半年涨1%才会让黄金跌，说明黄金“抗跌性”变强了。
- 资产配置的“安全垫”：以前股债是“跷跷板”（股票跌债券涨），但现在股债经常一起跌，黄金成了唯一靠谱的分散风险工具。比如新兴市场央行（像波兰）把黄金储备占比从20%提到30%，普通人也用黄金对冲股市和债券的风险。

## 四、白银等其他贵金属更“疯”，但风险也更大

**白银、铂金、钯金比黄金更波动：**

- 白银最“情绪化”：今年涨53%比黄金猛，但跌起来也更狠（单日跌8.4%）。因为投机资金多，散户追涨杀跌频繁，流动性一紧张就闪崩。
- 铂金钯金“缺货”：这两种金属用于汽车催化器等工业领域，市场一直紧张（未来价格比现在高，叫“贴水”），但资金炒作也让它们波动加大。

专家建议：想碰这些金属要更小心，它们比黄金更容易“过山车”。

## 五、普通投资者该咋做？短期别追高，长期可逢低买

- 短期：别当“接盘侠”：瑞银说现在价位追高要谨慎，尤其是第一次买的人——“错失恐惧”（怕涨上去没赚到）不如“错失的喜悦”（躲过下跌）。

- 长期：回调是机会：百达资管说如果黄金因为美联储加息等原因回调，反而可以趁机买，作为长期配置的一部分。品浩也认为，只要地缘紧张和美国高负债的问题在，黄金长期就会好。

简单说：短期看“热闹”别凑热闹，长期看“价值”逢低布局。

这篇分析把复杂的财经新闻拆成了普通人能懂的逻辑，既讲了当下的风险，也说了长期的机会，帮你看清黄金投资的“两面性”。



## 大买家进场，多省市房地产收储密集落地

来源：<https://www.yicai.com/news/103031991.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:05

### 原文内容：

闲置土地被政府回收、新房被国资集中收购、二手房可以通过地方国企“以旧换新”——2026年刚开年，房地产去库存就迎来密集实操动作。

从顶层设计走向落地执行，从地方政府专项债加码到市场化手段持续扩围，地方政府正通过多种路径协同发力，推动房地产库存有序出清，稳定市场预期。

### 多城土地收储有实质性动作

2026年刚开年，土地收储成为部分地方政府去库存的重要抓手，专项债资金的加速落地为收储提供了关键支撑。

近期，湖南长沙率先公布具体项目清单。根据长沙市规划和自然资源局网站信息，1月19日，长沙市规划和自然资源局发布《关于长沙市（本级）2026年第二批拟申报土地储备专项债券回收收购存量闲置土地的项目公示》。公告显示，经相关部门审议并与土地使用权人协商一致后，拟将开福区长燃地块等5个项目纳入长沙市（本级）2026年第二批土地储备项目清单，拟通过地方政府专项债券进行收储，收储总金额达29.71亿元。

在粤港澳大湾区，广东肇庆也加快了土地收储步伐。近日，肇庆市自然资源局公布肇庆市市区2026年第一批土地储备领域申报地方政府专项债券回收收购项目清单，涉及15宗土地，拟收储资金总额达到35亿元，显示出地方政府主动回收存量土地、调节土地供给节奏的决心。

部分城市的土地储备债券资金正在落地。比如在1月16日深交所披露了《关于2026年宁波市土地储备专项债券（二期）—2026年宁波市政府专项债券（十期）上市交易的通知》，该期债券为7年期固定利率付息债，发行规模10.13亿元，票面利率1.8%。

根据中指研究院最新监测数据，2025年，全国已有26个省（自治区、直辖市）公示拟使用地方政府专项债券收回或收购存量闲置土地，拟收储总金额超过7500亿元，涉及地块超5500宗，拟收储用地面积近3亿平方米。

其中，多省市已实际落地发行专项债规模合计超过3000亿元。若按平均容积率2计算，上述土地有望为市场去化约6亿平方米潜在库存，对改善供求关系、化解存量风险具有重要意义。

### 新房收储与“以旧换新”双线推进

除土地端去库存外，存量房收储在2026年初明显提速，并呈现出“保障性住房+市场化置换”双线推进的特征。

在省级层面，也是湖南省率先明确了年度目标。1月22日召开的湖南省住房城乡建设工作会议透露，2026年湖南将继续加大保障性住房供给力度，全年计划收购存量商品房200万平方米以上，重点用于保障性住房、安置房、宿舍和人才住房等用途。

河南则通过政策组合拳强化推进力度。1月上旬，河南省人民政府办公厅印发《推动2026年第一季度经济发展实现良好开局若干政策措施》，明确提出支持各地加快发行地方政府专项债券，收购存量商品房用作保障性住房，并同步推进郑州、洛阳等地127个专项借款城中村改造项目建设。

在一线城市，市场化“以旧换新”模式加速落地。1月22日，上海市奉贤区国企奉发集团完成商品房“以旧换新”首单签约。该模式通过收购购房者手中的二手房，支持其置换集团旗下新房项目，首期计划收购50套二手房。奉发集团近日披露，活动已累计收到104组意向报名，首批50组家庭已完成登记并启动旧房评估与新房匹配，另有14组家庭进入轮候。

浙江杭州同样跟进。1月25日，“富阳发布”披露，杭州富阳乐居投资运营集团推出商品住房“以旧换新”活动，通过限定数量、限定范围、限定时间的方式收购旧房，并向换房人发放“以旧换新抵价券”和购房券，引导需求回流至新建商品房市场。

此外，江苏徐州也于1月28日宣布，由国企平台“徐房严选”推出房产“以旧换新”置换服务，依托国企信用和专业能力，为市民提供更低风险、更高效率的换房路径。

### 房地产去库存进入关键期

从政策层面看，2025年12月中央经济工作会议明确了房地产“控增量、去库存”的核心任务。2026年1月20日，自然资源部、住房和城乡建设部联合发布支持城市更新的通知，针对存量土地和房产资源设立最长5年的规划过渡期，从政策端增强了存量住房收储的可行性。

上海易居房地产研究院副院长严跃进对第一财经表示，目前房地产去库存已进入“政府主导攻坚与市场缓慢出清并存”阶段，部分高库存城市通过国企收购，加速存量房转化保障性住房，但整体市场交易仍依赖政策驱动和购房需求意愿的更大力度释放。

一名资深房企人士则对记者表示，土地端通过收储可以减少无效供给，住房端通过定向收购可以加快去库存，预计将对缓解库存压力、稳定市场预期和修复行业信心产生积极影响。

近期中金研报也指出，当前房地产政策端和供给侧已初现积极变化，自2025年下半年以来，在剔除季节性和同比基数影响后，国内一、二手房交易量整体维持低位走稳态势，供给侧则出现两个显著的积极信号，一方面，新供土地体量同比有所走弱；另一方面，2025年12月以来高能级城市二手房挂牌量环比出现回落，部分城市该回落趋势已持续约一个季度。

“有一点是确定的，这两年供应项目不多，所以客观上供求关系会有进一步改善的可能。”严跃进认为，中长期来看，若去库存阶段性完成，房地产行业将转向平稳向好且可持续的状态，房企将从高周转走向轻资产、可持续的经营模式。

## AI 解读：

### 核心内容总结

2026年初，房地产去库存迎来一波“实招”：政府用专项债回收闲置土地、国资收购新房当保障房、国企帮市民“以旧换新”（卖二手房换新房）。这些动作从土地到住房全链条发力，背后有中央政策撑腰（控增量、去库存），目标是消化积压库存、稳定市场信心，让房地产行业逐步转向平稳。

### 一、土地端：政府用专项债回收闲置地，掐断“无效供给”

简单说，就是政府把那些空着没开发的土地买回来，避免开发商再盖新楼增加库存。钱从哪来？靠发“土地储备专项债”——政府借的专款专用的钱，利息低（比如宁波发的债利率才1.8%）。

### 具体例子：

- 长沙：收开福区长燃地块等5个项目，花29.71亿；
- 肇庆：收15宗土地，花35亿；

- 宁波：发了10.13亿专项债，专门用于土地收储。

全国规模：2025年已有26个省用专项债收储土地，计划总金额超7500亿，落地3000亿。按平均盖房密度算，这些土地能少盖6亿平方米的房子（相当于减少大量潜在库存），直接改善“供大于求”的局面。

## 二、新房端：国资收购存量房当保障房，一箭双雕

政府让国企把卖不出去的新房买下来，改成保障房、安置房或人才房。这既消化了新房库存，又解决了保障房供给不足的问题，一举两得。

### 具体动作：

- 湖南：2026年计划收200万平方米以上新房，重点用于保障房；
- 河南：支持用专项债收购新房当保障房，还同步推进郑州、洛阳127个城中村改造项目（村民拆迁后住这些收购的房子）；

为什么这么做？保障房需求大，但建新房慢，直接收存量房更快，还能帮开发商回笼资金，缓解他们的压力。

## 三、二手房：国企帮你“以旧换新”，卖旧买新不再难

很多人想换新房，但旧房子卖不掉，钱套在里面。现在国企出来当“中间商”：先把你的二手房买下来，你拿着钱去买国企旗下的新房，全程有国企信用背书，风险低、效率高。

### 各地玩法：

- 上海奉贤：奉发集团首单签约，计划收50套二手房，已有104组人报名，50组进入评估阶段；
- 杭州富阳：发“以旧换新抵价券+购房券”，引导大家买新房；
- 徐州：“徐房严选”平台提供置换服务，帮市民省去找中介、砍价的麻烦。

这个模式的好处是：既消化了二手房库存，又带动了新房销售，把“沉睡”的换房需求激活了。

## 四、政策撑腰+市场信号：去库存进入关键期，行业有望转向平稳

### 为什么现在集中发力？背后有政策托底：

- 中央经济工作会议定调“控增量、去库存”（少盖新的，多消化旧的）；

- 自然资源部和住建部给了5年规划过渡期（比如有些老房子想改用途，不用马上办复杂手续，方便收储）。

### 专家怎么看：

- 严跃进（易居研究院）：现在是“政府主导攻坚+市场慢慢出清”阶段，高库存城市靠国企收购加速去化，但还需要更多购房需求释放；

- 房企人士：土地收储减少无效供给，住房收购加快去库存，能稳定市场预期，修复行业信心；

- 中金研报：政策和供给侧有积极变化，比如二手房挂牌量开始回落，供求关系在改善。

中长期展望：如果去库存顺利完成，房地产行业会从“高周转、盖新房”转向“轻资产、稳运营”，不再像以前那样大起大落。

### 总结

2026年初的这些动作，都是围绕“去库存”下的实招：土地端掐断源头，住房端消化存量，市场端激活需求。虽然目前还需要政策持续发力，但只要库存逐步下降，房地产行业就能慢慢回到健康轨道，对经济稳定也有好处。普通人如果想换房，不妨关注当地国企的“以旧换新”活动，可能会更省心。

---

## 金价高位急挫、长端美债遭集中抛售！美联储主席人选传闻扰动市场

来源：<https://www.yicai.com/news/103031929.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:06

### 原文内容：

1月30日，在创下历史高位后，黄金出现显著回调。市场传出美国总统特朗普可能提名立场偏鹰派的美联储主席人选，引发美元反弹、美债长端收益率跳升，资金从贵金属等高位资产中撤出，获利了结迅速放大波动。

金价盘中一度重挫逾5%，超买状态下获利回吐加剧

截至第一财经发稿时，北京时间30日午间11点30分，现货黄金下跌3.9%，报每盎司5183.21美元，盘中一度下挫逾5%。此前一交易日，金价刚刚触及5594.82美元的历史高位。2月交割的美国黄金期货当日下跌2.7%，报5176.40美元。

年初以来，黄金累计涨幅已超过20%，有望实现连续第六个月上涨，并创下1980年1月以来最强劲的月度表现。在这一背景下，市场对任何可能改变利率或美元预期的消息都高度敏感。

澳大利亚国民银行悉尼分行高级外汇策略师罗德里戈·卡特里尔表示，若有关凯文·沃什将被提名为美联储新任主席的消息属实，其影响可能相当显著。沃什被视为一位备受尊敬的经济学家，去年4月曾在公开演讲中强调美联储独立性，并批评央行沟通偏离政策使命。

卡特里尔表示，若由沃什出任美联储主席，市场可能强化两种预期：一是美联储独立性将得到保护；二是即便进行改革，也不意味着政策会出现剧烈转向，更不代表美联储会成为总统意志的附庸。从整体看，这一逻辑对美元偏利多。

差价合约经纪商KCM Trade首席交易分析师蒂姆·沃特勒认为，美联储主席人选可能不如市场此前预期那样鸽派，加上美元反弹以及黄金从明显超买状态回落，共同触发了此次金价下跌。

StoneX高级分析师马特·辛普森也认为，有关沃什将接替美联储现任主席鲍威尔的传闻，在亚洲交易时段对金价形成了直接压力。

长端美债抛售加剧，收益率曲线明显走陡

政策预期变化同样冲击了债券市场。亚洲交易时段，美国长期国债遭遇集中抛售。30年期美债收益率跳升逾5个基点，升至4.91%；10年期美债收益率上行4.2个基点，至4.23%。短端收益率基本持平，2年期美债收益率小幅升至3.565%，使2年期与30年期利差扩大至133.4个基点。

市场担忧的焦点在于，若新任美联储主席推动缩减资产负债表，美联储在长期债券市场的“隐性支撑”可能减弱。Wilson Asset Management投资策略师达米安·博伊表示，沃什曾公开表示倾向于较低利率，但其政策权衡的前提是希望压缩美联储资产负债表规模。

博伊强调，长端美债对资产负债表收缩尤为敏感，因为这意味着美联储不再随时为市场提供流动性托底。对冲基金大量依赖货币市场融资开展“基差交易”，并通过杠杆配置长期债券。一旦市场预期美联储不再承担稳定器角色，这类交易的吸引力将迅速下降，风险则成倍放大。

在外汇市场，美元自多年低点回升，也对金价形成额外压力。美元走强抬高了以美元计价的黄金成本，削弱海外买盘。尽管如此，联邦基金期货仍维持年内两次降息的定价，市场预计首次降息可能在6月或7月，在新任美联储主席5月就职之后启动。

在贵金属市场，现货白银下跌5.7%，报每盎司109.55美元，前一交易日曾触及121.64美元的历史高位，但本月累计涨幅仍高达56%，有望创下历史最佳月度表现。现货铂金下跌5.3%，报2489.31美元；钯金则逆势上涨5.8%，报1890.25美元。

此外，29日瑞士海关公布的数据显示，瑞士对英国的黄金出口量跃升至2019年8月以来最高水平。英国是全球最大的场外黄金交易中心之一，这一数据也被市场视为高位套现与实物流动加快的信号。

## AI解读：

### 核心内容总结

1月30日，刚创下历史新高的黄金突然大跌（盘中一度跌超5%），直接导火索是特朗普可能提名沃什出任美联储主席的传闻。沃什的“美联储独立”立场让市场预期美元走强，加上黄金前期涨太猛（年初至今涨超20%）处于超买状态，投资者纷纷卖掉黄金落袋为安，放大了跌势。同时，美债市场因预期美联储收缩资产负债表出现长期国债抛售，收益率跳升；美元反弹进一步压制黄金，其他贵金属如白银也跟着跌，但钯金逆势上涨，瑞士对英国黄金出口增加印证了高位套现趋势。

### 一、黄金暴跌的直接导火索：美联储主席人选传闻

黄金为啥突然“跳水”？关键是一条消息：特朗普可能提名沃什当美联储主席。这里的逻辑很简单：黄金和美元通常“反向走”——美元涨，买黄金的成本变高（比如原来100美元买1盎司，现在美元涨了，其他国家的人要花更多本国货币买），而且大家更愿意持有美元资产，黄金就会跌。沃什的立场让市场觉得美元会变强：他是个强调“美联储独立”的经济学家，不会听总统的话随意放水（比如印钱刺激经济）。市场预期如果他当主席，美联储政策会更稳健，美元吸引力上升，黄金自然承压。再加上黄金之前涨疯了（年初至今20%+），很多人已经赚得盆满钵满，看到消息就赶紧卖（这叫“获利了结”），跌势一下就放大了。

### 二、沃什是谁？他的“独立”立场为啥影响这么大？

沃什不是无名之辈，是受尊敬的经济学家，之前公开说过“美联储要自己做主，不能被总统牵着走”。为啥这很重要？因为如果美联储跟着总统走，比如总统想让央行印钱刺激经济，美元会贬值，黄金就会涨（大家怕钱不值钱，就买黄金保值）。但沃什当主席的话，市场觉得这种“随意放水”的情况不会发生，美联储会按经济规律来，政策更稳。简单说：沃什的“独立”标签给了美元信心，美元强了，黄金就被压下去了。

### 三、美债市场跟着“抖”：长期收益率跳升的背后

这条传闻不仅砸了黄金，还让美债市场“慌了神”——美国30年期国债收益率一下子涨了5个基点，10年期也涨了4个基点。原因还是沃什：他之前说过想缩小美联储的资产负债表

（通俗讲就是美联储减少手里的国债持有量）。美联储之前为了稳定市场，买了很多长期国债（相当于给市场“托底”），如果沃什上台后减少购买，长期国债的需求就少了，价格会跌，而国债的收益率和价格是“反过来的”（价格跌，收益率涨）。还有那些对冲基金，本来借低息的钱买长期国债赚差价（叫“基差交易”），现在看到美联储可能不托底了，就赶紧卖，导致长期国债卖得更多，收益率涨得更厉害。

#### 四、连锁反应：美元反弹，其他贵金属“几家欢喜几家愁”

除了黄金，其他市场也跟着变：

- 美元：从多年低点回升，进一步压制黄金（美元涨，黄金更贵）；
- 白银：跌得比黄金还狠（5.7%），但这个月还是涨了56%（创历史最佳月度表现）；
- 铂金：跌了5.3%；
- 钯金：逆势涨了5.8%（可能因为供需关系特殊，比如汽车行业需求大）；
- 瑞士黄金出口：瑞士卖给英国的黄金量创2019年8月以来最高，英国是全球最大黄金交易中心之一，这说明有人在高位把黄金换成钱（套现），印证了“获利了结”的趋势。

#### 五、黄金前期涨疯了，这次下跌是暂时回调吗？

黄金这次跌得凶，但不一定是“见顶”：

- 前期涨势：年初至今涨超20%，连续6个月上涨，是1980年以来最强的月度表现，确实涨得太猛，需要“歇歇脚”；
- 长期预期：市场还是认为今年会降息两次（第一次可能在6-7月，沃什5月就职后），降息意味着存钱利息变低，大家更愿意买黄金（持有黄金的“机会成本”低），所以长期支撑还在；
- 这次下跌：主要是消息刺激+超买后的获利了结，属于短期波动，不是趋势反转。

总结：黄金短期可能震荡，但长期因为降息预期还在，大概率还是会涨——毕竟大家还是怕钱不值钱，黄金依然是保值的好选择。

这样分析下来，是不是就把复杂的财经新闻变成了“人话”？核心就是抓住“美元-黄金”的反向关系，以及美联储政策对市场的影响，再结合前期涨势和获利了结的逻辑，就能看懂这次黄金暴跌的来龙去脉了。



## 飞天茅台批价回升至1700元，部分市场两日跳涨150元/瓶

来源：<https://www.yicai.com/news/103031864.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:08

### 原文内容：

节前茅台迎来了一波价格暴涨。第三方价格平台显示，1月30日飞天茅台批发价单日涨幅超过百元/瓶，记者了解到，部分地区价格单瓶两日跳涨超过150元/瓶，这让受访酒商也感到吃惊。业内猜测，茅台价格暴涨或与节前礼赠需求增加和黄牛炒作有关。

多位酒商告诉第一财经记者，29日开始，飞天茅台的价格涨幅就不太正常，早上还是1600元/瓶，中午就涨了40元/瓶，而到晚上报价已经到了1660元/瓶，今天早上已经突破了1700元/瓶“早上卖货的价格，中午拿货都拿不回来”。天津酒商王伟表示，经过两日大涨，目前天津市场飞天茅台拿货已经从1600元左右涨到1750元/瓶。

多个第三方平台显示，飞天茅台整体涨幅惊人，竞争较为激烈的河南百荣批发市场的报价涨幅较小，2026年飞天茅台单日涨幅在90元/瓶左右，其他平台报价单日上涨幅度在100元到150元/瓶之间。

记者在部分社交平台上看到，由于近日茅台价格持续回升，贵阳有茅台售酒点重新排起了长龙。社交平台视频显示，该售酒点位于贵阳顺丰丰泰产业园。多个视频显示，排队者通宵排队购买，一人可以1499元/瓶购买20箱飞天茅台，但还需要搭售一箱3299元的精品茅台，折算下来飞天茅台的成本约为1549元/瓶。

记者近两日联系到部分视频发布者，他们告诉记者，从2025年12月底开始该售酒点就在打包销售飞天茅台，但之前市场价格低，利润空间不大，所以排队的人不多。随着近期茅台价格回升后，来排队购酒人的数量大幅增长。但也有视频发布者称，由于近日场面过于火爆，这一购酒活动已经暂停。

王伟表示，近期茅台市场价格大涨出乎其预料，一方面可能年底市场货源本来就偏紧；另一方面，距离酒商放假还有10到11天，一些礼赠需求也在此时集中释放有关。但短期涨幅如此惊人，不排除未来酒价还会有所调整。

白酒独立评论员肖竹青告诉第一财经记者，茅台价格跳涨的背后是市场预期影响。茅台新管理层推动改革后，减少了“分销”压力，也减少了非标产品投放，因为茅台酒是配额制，茅台授权代理商惜售。而茅台酒市场生态体系中，“黄牛”是最敏感的群体，追涨杀跌。同时，茅台价格回归降低了喝茅台酒的门槛，而新进入的中小企业家和个体户茅台酒爱

好者同样对价格敏感，此次遭遇“黄牛”散布茅台酒涨价预期信息，因此前者纷纷出手抢购茅台酒，导致了茅台价格单日暴涨。

## AI解读：

### 核心内容总结

节前飞天茅台价格出现“跳涨”，两日涨幅超150元/瓶，酒商和业内都感到意外。涨价与年底货源紧张、节前礼赠需求集中释放、黄牛炒作及新管理层改革带来的市场预期变化有关；贵阳部分售酒点因低价搭售（1499元飞天需搭精品茅台）出现通宵排队，但因过于火爆已暂停活动；业内认为短期涨幅过猛，未来价格或有调整。

### 具体拆解解读

#### 1. 价格涨得有多夸张？两天跳150元，酒商：早上卖的价中午拿不回来

这次涨价的幅度超出了很多从业者的预期。天津酒商王伟说，两天前拿货价还是1600元/瓶，现在已经涨到1750元，相当于两天涨了150元。第三方平台数据更直观：河南百荣市场单日涨90元，其他平台单日涨100~150元。最夸张的是“实时价差”——有酒商透露，早上按1600元卖出去的货，中午再去拿货时，价格已经涨到1640元，等于“卖一单亏一单”。这种短期暴涨的节奏，连做了多年生意的酒商都直呼“没想到”。

#### 2. 贵阳售酒点为啥突然排长队？低价搭售，但现在有利可图了

社交平台上贵阳顺丰产业园的售酒点火了：排队者通宵等，一人能买20箱1499元的飞天，但必须搭售1箱3299元的精品茅台。折算下来，飞天的成本约1549元/瓶。为啥之前没人排？因为去年12月底这个活动就有，但当时市场飞天价格低（比如1600元左右），利润只有51元/瓶，划不来；现在市场涨到1750元，每瓶利润能到200元，所以大家都来排队。不过因为场面太火爆，这个活动已经暂停了。

#### 3. 涨价是谁推的？货源紧、送礼需求，还有黄牛在“煽风点火”

##### 业内总结了三个主要原因：

- 货源真的紧：茅台是“配额制”（给代理商的货固定），年底本来货就少；新管理层改革后，减少了非标产品（比如生肖酒、精品酒）投放，标准飞天更稀缺，代理商也“惜售”（舍不得卖，等更高价）。
- 送礼需求集中爆了：离春节放假还有10天左右，企业和个人的年节送礼需求突然扎堆，买的人多了价格自然涨。
- 黄牛在炒作：黄牛是茅台市场最敏感的群体，看到货源紧就开始“追涨杀跌”，还散布“要涨价”的消息，让一些新爱好者（比如中小企业主）恐慌性抢购，进一步推高价格。

#### 4. 未来还会涨吗？业内：短期涨太猛，可能要“降温”

虽然现在涨得凶，但不少人认为不会一直涨。天津酒商王伟说：“短期涨幅这么大，肯定不正常，后面可能会调整。”白酒评论员肖竹青也提到，黄牛是“追涨杀跌”的，一旦市场预期变了（比如大家觉得价格太高不买了），价格可能会回落。简单说：节前需求还在，价格可能维持高位，但如果涨得太离谱，后面大概率会回调，不会一直“飞上天”。

#### 最后一句话总结

这次茅台涨价是“短期供需失衡+炒作”的结果，普通消费者不用慌——如果不是送礼刚需，没必要跟风抢；如果想入手，不妨等节后看看价格会不会降下来。

---

## 今年春运客流将创历史新高，交通运输部针对五大风险保安全

来源：<https://www.yicai.com/news/103031855.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:09

#### 原文内容：

2026年春运将于2月2日启动，3月13日结束，为期共40天。据交通运输部初步分析，今年春运客流预计将创下“五个新高”。

在1月30日交通运输部举行的例行新闻发布会上，交通运输部运输服务司副司长高博介绍，春运40天全社会跨区域人员流动总量将创历史同期新高，预计有望达到95亿人次；春节9天假期日均全社会跨区域人员流动量或创春节假期新高，日均人员流动量将达到2.99亿人次。

单日客流量方面，高博表示单日峰值或创历史新高，根据初步预测，峰值将出现在正月初六，也就是春节假期倒数第二天，预计全社会跨区域人员流动量将达3.4亿人次。而单日自驾出行和高速公路车流量也有望创历史新高，高速公路车流量单日峰值预计达7100万辆次。

与此同时，新能源车出行总量也将创历史同期新高，达3.8亿辆次。

安全是春运工作的重中之重。“最忙春运”即将开启，安全生产和应急保障面临一定的压力。交通运输部表示将聚焦“五大风险”，逐一研究制定工作方案，确保公众安全出行。

高博表示，首先要抓好低温雨雪冰冻灾害天气防范应对。加强与气象部门会商研判，及时发布气象预警，强化“响应、巡查、管控”，督促企业落实主动防御措施，坚持安全第一，不具备安全运行条件的应停尽停、应关尽关、应撤尽撤。突出防范南方道路结冰、北方暴雪、沿海大雾，提前预置应急抢险队伍、应急物资和设施设备，及时高效进行处置。

在备受关注的新能源汽车充电服务保障方面，交通运输部将提前梳理春运期间高速公路充电特别繁忙服务区清单，“一区一策”制定充电保障方案，最大限度增加充电停车位、增设大功率快充设备、配备移动充电设施，加强充电信息发布和引导，全力提升春运新能源车充电服务保障能力。

交通运输部公路局副局长马骥补充称，将通过数据分析，提前找出春运期间充电需求特别大的服务区，形成清单并动态更新，指导各地制定具体措施。比如增加移动充电设备、优化充电车位引导、在相邻服务区之间建立互助支援机制等等。对于充电压力大、任务比较重的省份，则将派工作组到现场指导，推动充电设施建设。

此外，高博介绍，还要抓好高速公路繁忙路段疏堵保畅。提前研判形成了高速公路繁忙易拥堵路段清单，“一段一策”针对性加强治理。与公安交通管理部门建立“握手机制”，加强关键节点的指挥疏导和秩序维护。春运期间，鼓励实施免费救援，推行事故快处快赔，提高路网保通保畅能力。

在重点通道大客流集疏运保障方面，交通运输部指导海南、广东、广西等地，继续实施琼州海峡“预约过海”和船票预售，完善大雾天气停航复航联动机制，全面实施海南省岛内租赁车辆异地免费还车，确保琼州海峡过海运输高效顺畅。

此外，交通运输部还将抓好营运车船运输安全管理。组织实施“两客一危”监控报警清零整治，全面推行基于赋码结果的分类分级安全监管，实施春节假期重大危险源提级管控，开展船舶适航、船员适任能力监督检查，确保水上客运安全。

## AI 解读：

### 核心内容总结

2026年春运（2月2日-3月13日，共40天）将迎来“最忙春运”：客流预计创下“五个历史新高”（跨区域流动总量95亿人次、春节假期日均流动2.99亿人次、单日峰值3.4亿人次、高速单日车流量7100万辆次、新能源车出行3.8亿辆次）。针对安全生产和应急保障压力，交通运输部聚焦五大风险，从极端天气防范、新能源车充电保障、高速疏堵、重点区域大客流疏导、营运车船安全管理五个方面制定具体措施，确保春运安全顺畅。

### 详细解读

#### 1. 今年春运有多“火”？五个“新高”刷新纪录

## 这次春运的“热度”可以用五个“历史之最”来概括：

- 总流动量最多：40天跨区域人员流动预计达95亿人次（相当于全国每人平均流动近7次）；
- 春节假期天天忙：9天假期日均流动2.99亿人次，比往年春节更密集；
- 单日峰值创纪录：正月初六（假期倒数第二天）预计3.4亿人次同时在路上，是全年最挤的一天；
- 自驾车也最多：高速单日车流量峰值7100万辆次（相当于每秒钟约820辆车通过高速）；
- 新能源车跑遍全国：新能源车出行总量3.8亿辆次，比往年春运翻了不少。

这五个数据直接说明：今年春运不仅人多，车更多，新能源车的需求也爆发式增长，交通部门的压力比以往任何一年都大。

## 2. 新能源车充电不用愁！这些“妙招”解决排队难题

### 新能源车车主最担心的“充电排队”问题，这次有针对性解决方案：

- 提前列清单：通过数据分析找出充电需求大的服务区，形成“重点清单”并实时更新（比如哪些服务区平时充电就挤，春运肯定更忙）；
- 增加临时充电位：在热门服务区加移动充电设备（像“充电宝车”一样，开到哪充到哪）、装大功率快充（充10分钟能跑100公里那种）；
- 相邻服务区互助：如果A服务区满了，引导车主去隔壁B服务区，两地之间建立支援机制（比如B服务区的移动充电车可以去A帮忙）；
- 现场盯进度：对充电压力大的省份（比如广东、浙江这些新能源车多的地方），直接派工作组到现场督促建充电设施，确保够用。

简单说：你在哪条高速上充电可能挤，交通部门提前就知道，而且已经准备好“备胎”方案，尽量不让你等太久。

## 3. 高速堵车怎么办？这些措施让你少“堵心”

### 自驾回家最怕堵在高速上，这次交通部门的疏堵办法很实在：

- 提前找“堵点”：先列出所有容易拥堵的高速路段（比如京港澳高速某段、沪昆高速某段），每个堵点都有专门的解决方案（“一段一策”）；

- 交警+交通“手拉手”：和公安交警建立“握手机制”——就是关键堵点一起指挥，比如某个出口堵了，交警立刻疏导，交通部门同步发布信息；

- 免费救援+快处快赔：春运期间鼓励高速救援免费（比如车坏了拖到服务区不收费），交通事故快速处理（小刮擦不用等交警，双方拍照就能走，事后理赔），减少路面占用时间。

总结：堵点提前防，堵了有人管，小事故不耽误事，尽量让你一路顺畅。

#### 4. 重点区域怎么保障？琼州海峡这些操作很贴心

像海南这样的“孤岛”，春运过海是大难题，这次的措施针对性很强：

- 预约过海不排队：琼州海峡继续用“预约制”，船票提前预售，避免到了港口才发现没票；

- 大雾天气有预案：完善大雾停航复航联动机制——比如大雾要停航前提前通知，复航时优先安排滞留车辆；

- 岛内租车“随便还”：海南省内租的车可以异地免费还车（比如在海口租的车，三亚还不用加钱），减少岛内车辆流动压力。

对去海南或者从海南出发的人来说，这些措施能让你过海更省心，不用在港口干等。

#### 5. 安全第一！极端天气和风险车辆怎么防？

春运安全是底线，交通部门重点抓这几点：

- 极端天气“应停尽停”：针对低温雨雪冰冻（南方道路结冰、北方暴雪、沿海大雾），提前准备抢险队伍和物资（比如融雪盐、铲雪车），如果天气太危险，该停的车、船就停，绝不冒险；

- 风险车辆“清零”：对长途客车、旅游客车、危险货物运输车（“两客一危”）进行全面检查，监控报警必须全部处理完（“清零”），不安全的车不准上路；

- 船舶安全严把关：检查船有没有问题（适航）、船员会不会开（适任），春节期间对危险船舶提级管控（比如大船要更严格检查）。

简单说：天气不好就别硬走，不安全的车船绝对不让跑，确保大家平平安安回家。

#### 核心内容总结

2026年春运（2月2日-3月13日，共40天）将迎来“史上最忙”：客流预计创下跨区域流动总量、春节假期日均流动量、单日峰值、自驾高速车流量、新能源车出行量五个历史新高（总量达95亿人次，新能源车3.8亿辆次）。针对极端天气、充电难、高速拥堵、重点区域大客流、营运车船安全五大风险，交通运输部制定了“一区一策”“一段一策”等精准保障措施，覆盖充电、疏堵、过海、安全等民生关切点。

## 详细解读

### 1. 今年春运有多“挤”？五个新高告诉你

这次春运的“热度”刷新纪录，五个核心数据直观体现：

- 总流动量破纪录：40天跨区域流动95亿人次（相当于全国每人平均往返3次）；
- 春节天天“高峰”：9天假期日均2.99亿人次在路上，比往年春节更密集；
- 单日峰值超3亿：正月初六（返程高峰）预计3.4亿人次同时流动，是全年最挤的一天；
- 自驾车“堵点”预警：高速单日车流量峰值7100万辆次（每秒约820辆车通行）；
- 新能源车成主力：新能源车出行3.8亿辆次，占比大幅提升（去年可能还不到3亿）。

这些数据意味着：无论你是坐高铁、开车还是坐船，都可能遇到“人从众”，交通部门的压力比以往任何一年都大。

### 2. 新能源车充电不用慌！“充电宝车”+互助机制来救场

新能源车车主最担心的“充电排队”问题，这次有针对性解决方案：

- 提前锁定“热门充电站”：通过大数据找出春运充电需求大的服务区，列成清单实时更新（比如广深高速某服务区）；
- 临时增加“快充神器”：在热门服务区加移动充电车（像大型充电宝，开到哪充到哪）、装大功率快充桩（10分钟补能100公里）；
- 相邻服务区“互帮互助”：如果A服务区满了，引导车主去隔壁B服务区，两地共享充电资源（B的移动充电车可支援A）；
- 重点省份“现场督战”：对广东、浙江等新能源车多的省份，直接派工作组到现场督促建充电设施，确保够用。

通俗说：你在哪条高速充电可能挤，交通部门提前就知道，而且准备了“备胎”，尽量不让你等超过半小时。

### 3. 高速堵车怎么办？免费救援+快处快赔帮你省时间

#### 自驾回家最怕堵在高速，这次疏堵措施很实在：

- 提前“排雷”堵点：列出所有易拥堵路段（比如京港澳高速湖南段），每个堵点都有专属方案（“一段一策”）；
- 交警+交通“手拉手”：和公安交警建立“握手机制”——关键堵点联合指挥（比如出口堵了，交警疏导+交通部门实时发路况）；
- 小事故不耽误事：春运期间鼓励高速救援免费（车坏了拖到服务区不收费），小刮擦实行“快处快赔”（拍照就能走，事后理赔），减少路面占用。

总结：堵点提前防，堵了有人管，小事故不耽误行程，尽量让你少“堵心”。

### 4. 琼州海峡过海不用等！预约制+异地还车更省心

#### 海南作为“孤岛”，春运过海是大难题，这次措施很贴心：

- 预约过海不排队：琼州海峡继续“预约制”，船票提前预售，避免到港口才发现没票；
- 大雾天气有预案：大雾停航前提前通知，复航时优先安排滞留车辆（比如加开加班船）；
- 岛内租车“随便还”：海南省内租的车可异地免费还车（海口租三亚还不用加钱），减少岛内车辆流动压力。

对去海南或从海南出发的人来说，这些操作能让你过海更顺畅，不用在港口干等几小时。

### 5. 安全底线守牢！极端天气“该停就停”

#### 春运安全是底线，交通部门重点抓这几点：

- 极端天气“零冒险”：针对南方结冰、北方暴雪、沿海大雾，提前准备融雪盐、铲雪车，不具备安全条件的线路“应停尽停”（比如大巴遇暴雪直接停运）；
- 风险车辆“清零”：对长途客车、旅游客车、危化品车（“两客一危”）全面检查，监控报警必须处理完才能上路；
- 船舶安全严把关：检查船是否适航、船员是否合格，春节期间对危险船舶提级管控（比如大船要更严格检查）。

简单说：天气不好就别硬走，不安全的车船绝对不让跑，确保你平平安安回家过年。

这次春运的保障覆盖措施覆盖了从“人”到“车”、从“陆地”到“海上”的全场景，虽然客流创纪录，但交通部门的准备也更充分——希望大家都能顺利回家，过个团圆年！

## 传音预警利润腰斩，第一波存储涨价的手机受害者出现了

来源: <https://www.yicai.com/news/103031802.html>

创建时间: 2026-01-30 17:09:10

### 原文内容:

全球存储芯片价格持续走高，智能手机厂商开始率先感受到成本涨价带来的“寒意”。

1月29日晚，深圳传音控股股份有限公司（688036.SH）发布2025年年度业绩预告，预计全年实现营业收入约655.68亿元，同比下降约4.6%；归属于母公司股东的净利润约25.46亿元，同比大幅下降54.11%。这也是该公司上市以来首次出现净利润“腰斩”。

传音在公告中称，受供应链成本上升影响，存储等元器件价格上涨较多，对产品成本和毛利率造成一定影响，导致报告期内公司整体毛利率出现下滑态势，叠加销售费用和研发投入增加，拖累了整体盈利表现。截至30日午间收盘，传音控股股价为57.79元，跌4.50%，距近一年高点，跌幅达到44%。

### 传音业绩预告截图

存储涨价对手机市场尤其是中低端手机的利润侵蚀已经开始显现。

去年前三季度，传音净利润同比下降44.97%，呈现出典型的“增收不增利”态势。当时，该公司表示正在通过调价和产品结构调整来应对存储芯片涨价的影响。

除了传音外，小米相关管理人员也曾在去年下半年表示，尽管手机产品价格有所上调，但仍难以完全覆盖因存储元件成本大幅上涨所带来的压力。而从印度市场起家的realme也在去年年底回归OPPO，这一动作被外界视为供应链压力下厂商选择的避险方式之一。

而在30日凌晨举行的财报电话会议上，苹果也对外释放了压力信号，认为存储价格的上涨将在未来对公司毛利率产生影响，内部正在评估应对方案。

有手机供应链厂商负责人对第一财经记者表示，目前手机厂商正在通过减产的方式进行供应链调整。“对千元机的影响最大，目前我们已经在看今年第二季度的规划，暂时不太乐观

，而对中高端手机市场的影响也在发酵。”

在分析机构看来，与高端机型相比，存储成本上涨对千元机等中低端产品的冲击更为直接。由于产品售价和利润空间有限，存储等核心元器件成本在整机物料成本中的占比上升，会迅速侵蚀厂商的盈利能力。

瑞银在去年年底发布的一份行业报告中测算，到2026年第四季度，内存成本在中低端智能手机BOM（物料清单）中的占比预计将升至34%，明显高于2024年第四季度的22%和2025年第四季度的27%。单台手机的内存成本价值预计将同比增加约16美元，增幅达37%，这一增量成本相当于中低端手机平均售价的约6%，其影响显著高于高端手机约2%的成本冲击。

瑞银称，在这一背景下，中低端手机厂商将不可避免地面临更为激进的成本应对选择，包括提价、下调内存配置或压缩利润空间。该机构分析模型显示，为了完全对冲内存涨价影响，中低端手机的平均售价需要上调17%，而旗舰和高端手机需上调7%。

Counterpoint Research则预测，DRAM价格上涨将持续推升手机BoM成本（物料成本），低、中、高价位段机型分别增加约25%、15%与10%，且至2026年第二季仍可能再增10%到15%。

“在较低价格段，价格上调的空间有限，若成本无法完全转嫁，OEM可能调整产品策略，目前已经观察到部分低SKU的出货量有所缩减。” Counterpoint Research高级分析师Yang Wang表示，零部件成本上升预期将影响终端需求，2026年全球智能手机出货量可能出现2.1%的下滑。

## AI解读：

### 核心内容总结

全球存储芯片价格持续上涨，正严重挤压手机厂商的利润空间：中低端手机因利润薄、存储成本占比高受冲击最大（如传音净利润腰斩），小米、苹果等品牌也面临成本压力；厂商们通过调价、减产、调整产品结构甚至“抱大腿”（如realme回归OPPO）自救，但效果有限；机构预测，2026年全球手机出货量可能因存储涨价下滑2.1%，行业压力还将持续。

### 一、存储芯片涨价直接戳中利润痛点：传音净利润腰斩只是开始

存储芯片涨价就像一根针，直接扎破了手机厂商的“钱袋子”。以传音为例，2025年净利润预计同比暴跌54%（上市以来首次腰斩），营业收入还微降4.6%，典型的“赚不到钱”。股价也跟着遭殃，现在跌到57块多，比一年前高点跌了近一半。

不止传音，小米去年就说“涨价也覆盖不了存储成本上涨的压力”；苹果在最新财报会上也承认“存储涨价会影响毛利率，正在想办法应对”。这说明从低端到高端品牌，都被存

储涨价“卡了脖子”，利润下滑不是个别现象。

## 二、中低端手机成最大受害者：利润薄+成本占比高，涨价空间还极小

为啥中低端手机（比如千元机）受影响最惨？核心是“底子弱”：

- 利润本来就薄：千元机卖1000块，可能只赚几十块；高端机卖5000块，利润能有一两千。

- 存储成本占比更高：瑞银数据显示，到2026年四季度，中低端手机存储成本占总零件成本（BOM）的比例会升到34%（2024年才22%），而高端机只有个位数。相当于千元机每卖1000块，34块都花在存储上，涨价一点就会吃掉全部利润。

- 涨价没人买：要完全覆盖存储涨价，中低端手机得提价17%（比如1000块涨到1170块），但消费者对千元机价格敏感，涨这么多肯定没人买；高端机只需要提价7%（5000块涨350块），用户可能还能接受。

所以现在供应链都在减产千元机，二季度规划也不乐观。

## 三、厂商自救花样多，但效果有限：调价、减产、抱大腿

面对压力，手机厂商们想出了各种招，但大多是“缓兵之计”：

- 涨价：传音、小米都试过，但涨的幅度不够覆盖成本，还是赚不到钱。

- 产品结构调整：比如少做千元机，多推利润高的机型，但中低端用户是很多厂商的基本盘，丢了也不行。

- 减产：供应链说已经在砍订单，尤其是千元机，先减少库存压力。

- 抱大腿避险：realme去年年底回归OPPO，相当于回到母公司“共享供应链资源”，能拿到更便宜的存储芯片，减少成本压力——这就像小公司遇到困难，投靠大公司求保护。

但这些办法都不能从根本上解决存储涨价的问题，只能暂时扛一扛。

## 四、未来更严峻：2026年手机出货量可能下滑2%，行业要变天？

机构预测，存储芯片涨价的影响还会持续到2026年：

- Counterpoint说，到2026年二季度，存储成本可能再涨10%-15%，手机总零件成本继续上升。

- 终端需求会被抑制，用户可能推迟换手机，2026年全球手机出货量可能下滑2.1%。

这意味着，手机行业可能进入“收缩期”：小厂商生存更难，大厂商也得勒紧裤腰带过日子，整个行业的竞争会更激烈——要么涨价让用户买单，要么压缩利润自己扛，要么就被淘汰。

总的来说，存储芯片涨价不是小事，它正在重塑手机行业的利润格局和竞争逻辑，中低端市场首当其冲，而这场“成本战”还远没结束。

## 核心内容总结

全球存储芯片价格持续上涨，正深度侵蚀手机厂商利润：中低端手机因利润薄、存储成本占比高成最大受害者（如传音净利润腰斩）；小米、苹果等品牌均面临成本压力；厂商通过调价、减产、“抱大腿”等方式自救，但效果有限；机构预测2026年全球手机出货量或下滑2.1%，行业压力将持续。

### 一、存储涨价直接戳中利润痛点：传音净利润腰斩只是行业缩影

#### 存储芯片涨价像一把“镰刀”，直接割走了手机厂商的利润：

- 传音首当其冲：2025年净利润预计暴跌54%（上市以来首次腰斩），营收微降4.6%，股价较一年前高点跌去44%。去年前三季度就已“增收不增利”，调价和产品结构调整也没挡住利润下滑。
- 全行业承压：小米坦言“涨价仍覆盖不了存储成本”；苹果在财报会上承认“存储涨价会影响毛利率，正在评估应对方案”；连realme都选择回归OPPO“避险”——小厂商扛不住，大厂商也头疼。

### 二、中低端手机成“重灾区”：利润薄+成本占比高，涨价空间还极小

#### 为啥千元机受影响最大？三个字：底子弱：

- 利润本就“薄如纸”：千元机卖1000块，可能只赚50块；高端机卖5000块，利润能有2000块，抗风险能力天差地别。
- 存储成本占比“畸高”：瑞银数据显示，到2026年四季度，中低端手机存储成本占总零件成本（BOM）的比例将升至34%（2024年才22%），而高端机仅占个位数。相当于千元机每卖100块，34块都花在存储上，涨价一点就吃光利润。
- 涨价没人买：要覆盖存储涨价，中低端需提价17%（1000→1170元），但用户对千元机价格敏感，涨这么多肯定没人买；高端机只需提价7%（5000→5350元），用户接受度高。

现在供应链已开始减产千元机，二季度规划普遍“不乐观”。

### 三、厂商自救花样多，但都是“缓兵之计”

## 面对压力，厂商们想出了各种招，但大多治标不治本：

- 调价：传音、小米都试过，但涨的幅度不够覆盖成本，还是赚不到钱。

- 

减产/砍单：供应链透露“已在调整二季度规划，千元机砍单最明显”，先减少库存压力。

- 抱大腿：realme回归OPPO，共享母公司供应链资源，能拿到更便宜的存储芯片——像小公司投靠大公司“躲雨”。

- 产品结构调整：少做千元机，多推中高端机型，但中低端用户是基本盘，丢了会丢市场份额。

## 四、未来更严峻：2026年出货量或下滑2%，行业进入“收缩期”

### 机构预测，这场“成本战”还远没结束：

- 成本继续涨：Counterpoint称，到2026年二季度，存储成本可能再涨10%-15%，手机总零件成本持续上升。

- 用户推迟换机：存储涨价最终会传导到售价，用户可能选择“不换手机”，2026年全球出货量或下滑2.1%。

这场涨价潮正在重塑手机行业：小厂商生存空间被挤压，大厂商需平衡利润与市场份额，中低端市场可能迎来“大洗牌”。

总的来说，存储芯片涨价不是短期波动，而是一场“成本淘汰赛”——谁能扛住成本压力，谁才能留在牌桌上。而中低端用户，可能要面临“要么买更贵的千元机，要么没得选”的尴尬局面。

---

## 就在今晚！特朗普将宣布美联储新主席，市场准备好了吗？

来源：<https://www.yicai.com/news/103031778.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:11

### 原文内容：

“我选了一位非常棒的人来领导美联储，不会太令人意外，是我候选名单上的其中一人，该候选人在金融界很有名。”当地时间1月29日晚间，美国总统特朗普在一场活动中被问及

何时公布下任美联储主席人选时表示，将于“明天上午”（即当地时间1月30日上午、北京时间30日晚间）宣布美联储主席人选。

在特朗普最新表态后，稍早杀出的候选人黑马——贝莱德全球固定收益首席投资官里克·里德尔（Rick Rieder）在预测市场Polymarket上的提名概率在1月29日一度飙升至46%后回落至10%左右，而美联储理事凯文·沃什（Kevin Warsh）的胜率从前一日的约44%飙升至87%。

瑞士百达财富管理美国高级经济学家崔晓告诉第一财经，沃什属于特朗普喜欢的一类人，适合上电视发表讲话。在货币政策上，崔晓介绍道，2008年沃什当选美联储理事时，其实非常“鹰派”，很不喜欢量化宽松（QE）。“他离职后，对美联储政策也是批评颇多，但由于最近非常想获得美联储主席这个位置，在利率问题上又变得很‘鸽派’，甚至称美联储如果目前不降息，才是对美联储信誉的最大威胁。”她说道，“此外，虽然沃什支持美联储在货币政策上的独立性，但在其他很多方面，包括调查翻修案上，他都支持政府更多干预美联储。”

同样令市场关注的，还有该候选人会否影响美联储的独立性、未来货币政策路径，以及如何影响投资布局。市场普遍预计，美联储独立性并不会受到根本冲击，但美联储后续大概率会更为“鸽派”，投资者需更关注非美资产投资。

### 沃什VS. 里德的政策主张分歧

沃什与里德在如何看待美联储管控通胀核心职责上分歧明显，也因此，对于美联储为何需要降息，如何推进降息也存在不同看法。

沃什被市场认为是“鹰派中的温和派”。他在胡佛研究所的一次深度访谈中，坚称通胀仍是美联储的核心职责之一，“通胀不是外部因素（如供应链或地缘政治）的结果，美联储完全有能力决定价格水平。”他指责美联储在“大稳健”时期（Great Moderation）后误以为通胀已死，从而在非危机时期维持了过于庞大的资产负债表，导致通胀飙升。

为此，他主张“缩表结合谨慎降息”的策略组合，通过缩减7.7万亿美元的资产负债表规模（QT），为降低联邦基金利率创造空间。2025年12月，他在与特朗普的会面中承诺支持降息，但其历史立场与当前主张存在明显矛盾。这种立场转变被市场解读为“为迎合特朗普而做出的政治妥协”。

还值得一提的是，他在2006年2月~2011年3月由小布什总统担任美联储理事，因反对第二轮QE而闻名，并从美联储离职。在离开美联储的14多年来，沃什成为了美联储的批评者。他认为，美联储过度膨胀的角色削弱了“货币政策独立性”这一重要且合理的主张。他还表示，美联储自2008年以来，成为美国国债的最大买家，高达7万亿美元的资产负债表过于庞

大，扭曲了市场。他表现出了强烈的缩减美联储职能、推进QT的倾向。基于他与美联储的“爱恨情仇”，市场预计，他若当选，更可能支持特朗普政府对美联储进行一系列改革。

里德作为全球资产管理巨头贝莱德集团全球固定收益首席投资官，掌管着约2.4万亿美元资产，是全球金融市场最有影响力的人士之一。他从未在政府部门任职，但与美国政府及美联储多有互动，曾担任美国财政部借贷委员会副主席及委员、美联储金融市场投资顾问委员会委员。

里德经常在公开场合分享其对宏观经济、货币政策等观点。在年初发布的文章中，里德认为，2026年美联储的政策挑战已不再是抑制通胀，而是应对劳动力市场挑战。他称，通胀威胁已是“昨日的问题”，美联储应更关注近期显露疲态的劳动力市场。如果略高于目标的通胀率，例如2%~3%有助于稳定债务动态并维持就业，这种通胀是可接受的。他甚至认为，美联储过度依赖反映过去状况的通胀数据，而对经济变化的关注不足。这种观点挑战了美联储管控通胀的核心任务之一，但与特朗普政府促增长、保就业的诉求高度契合。基于此，里德主张货币政策应从限制性立场转向更为均衡的中性立场。

他还多次警示美国政府的债务风险，认为庞大的债务利息支出正在变得难以为继。因而，美国要实现去杠杆、降低债务规模，名义GDP增速必须高于债务成本。而要实现这一目标，有两条路径：一是保持较高的经济增速，二是降低债务成本，但都需要降息。

里德甚至主张激进降息至中性水平。他在近期接受媒体采访时表示应将利率降到3%，以更接近劳动力市场的均衡。而目前，联邦基金利率为3.5%~3.75%。这与特朗普希望“立即大幅降息”的诉求高度契合。特朗普此前甚至公开表示希望将利率降至“1%甚至更低”，以帮助美国财政部降低30万亿美元政府债务的高额融资成本。

### 如何影响美联储独立性、未来政策路径和投资

品浩（PIMCO）投资总监兼董事总经理艾达信（Daniel Ivascyn）对第一财经表示，“市场目前的确特别关注美联储独立性，但我们对于美联储独立性并没有太多的担心，而且我们觉得美联储新任主席候选人也都是比较优质的候选人。我们预计，美联储接下来有可能也还是会变得更加传统，他们还是会关注传统的使命，包括要管控通胀、促进就业，还有维持经济的稳定。美联储此后的政策决议仍然会是一个能保持独立性的联邦公开市场委员会（FOMC）能够做出的决定。”

但景顺亚太区全球市场策略师赵耀庭告诉第一财经，“近几个月来，对于美国政府对美联储公开施压不断升级，我们持续关注并对此表示担忧。央行独立性是金融市场稳定的基石。任何对美联储独立性的潜在削弱，哪怕不是事实只是‘观感’，都可能动摇市场对美国货币政策乃至整个金融体系的信心。”

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

基于此，他称，欧洲及亚洲股票等非美资产可能更具吸引力，一方面估值更低，另一方面美国外交政策的不确定性正在上升。但他也补充称，不应过度反应。历史上，市场一直是一股有效的制衡力量。在市场反应变得具有破坏性或在政治代价过高的情况下，美国政府仍有可能重新调整策略。

宏利基金也在发给记者的最新机构观点中写道，近期在特朗普系列政策扰动下，市场对美联储独立性的担忧上升，进一步削弱美国资产吸引力，加大美元下行压力。年内降息预期还在，商品及新兴市场股市相对受益，盈利驱动下美股高位震荡，美债期限利差维持偏阔。

该机构还强调，2026年或将是全球宏观财政货币共振宽松的年份。随着美联储新主席人选逐步落地，美国今年降息确定性相对更强，幅度也有可能超出市场预期，市场流动性可能会保持充裕水平。全球主要经济体财政扩张也可能会带动全球总需求的边际改善，预计将带动长端利率上行。全球降息与财政扩张也可能将会推升期限溢价，进而推动收益率曲线进一步陡峭化。

威灵顿投资管理宏观策略师玛德罗斯（Mike Medeiros）对第一财经分析称，从更宏观的角度来看，美联储仍高度依赖数据。在基准情景下，如果失业率进一步企稳、通胀持续回落，上半年美联储继续按兵不动保持一致，但下半年来自新任主席的降息压力可能逐渐上升。这在很大程度上取决于单位劳动力成本的回落——这是成本推动型通胀的关键驱动因素，以及更多证据表明业主等值租金（OER）正在向市场租金水平靠拢。

接下来美联储面临的“鹰派风险”包括失业率重新回落至接近4%。这一水平与美国独立企业联合会招聘意向调查以及高于趋势水平的经济增长相一致。同时，通胀在下半年重新走高，推动因素包括更多大宗商品的价格回升、强劲消费增长带来的需求拉动型通胀压力，以及美国房价触底后再度加速。如果国会在夏季通过第二轮财政协调法案，进一步放松财政政策并延续至2027年，这一风险将被放大。而“鸽派风险”包括失业率升至5%以上，同时通胀更快回落至2%左右，且终端利率预期可能降至2.75%以下。

“我倾向于认为鹰派风险发生的可能性更高。基于周期性利好因素及当前估值起点，我们已经略微缩短了投资组合的久期。在其他条件不变的情况下，若下半年政策支持力度减弱

，且中期选举后出现分立政府的概率升高，美债收益率或将迎来更具持续性的下行环境。”他称。

## AI解读：

### 核心内容总结

特朗普即将宣布美联储主席人选，前美联储理事凯文·沃什（Kevin Warsh）凭借特朗普的偏爱（能说会道适合上电视）、立场灵活（从鹰派转鸽派）成为最大热门（预测胜率达87%）；另一位候选人里德尔（Rick Rieder）因政策主张与沃什分歧明显暂时落后。市场聚焦两点：一是美联储独立性是否会受冲击（机构看法分化，但普遍认为不会根本动摇），二是未来货币政策将更“鸽派”（倾向降息刺激经济），投资上建议关注非美资产、黄金，警惕美股估值压力。

### 1. 沃什为何成“头号种子”？特朗普的偏爱+立场灵活是关键

#### 沃什能脱颖而出，主要踩中了特朗普的“喜好点”：

- 会“表演”：适合上电视讲话，符合特朗普对公众人物的形象要求；
- 立场“识时务”：以前是坚决反对“印钱刺激经济”（量化宽松）的“鹰派”（喜欢加息抑制通胀），但为了竞选主席，态度180度大转弯——现在主张“不降息会毁了美联储信誉”，变成了支持降息的“鸽派”；
- “半独立”态度：表面说支持美联储货币政策独立，但在调查案子等事上，认为政府该多干预美联储，这正中特朗普下怀（特朗普一直想让美联储配合政府政策）。

这种“灵活”让他成为特朗普眼中的“理想人选”，也让市场迅速把他的胜率从44%拉到87%。

### 2. 沃什VS里德尔：通胀要不要管？降息激进还是谨慎？

#### 两人的核心分歧在“美联储要不要把控通胀放第一位”，直接影响降息节奏：

- 沃什：通胀是核心职责，缩表+谨慎降息

他认为通胀是美联储必须管的事（“美联储完全能决定物价”），以前反对印钱，现在主张“先缩表（把之前印的钱收回来），再谨慎降息”——既给经济松绑，又不想让通胀反弹。

- 里德尔：通胀不是大问题，激进降息保就业

他觉得2%-3%的通胀是“可接受的”（只要能稳定就业和债务），甚至批评美联储“太盯着过去的通胀数据，不看经济变化”。他主张直接把基准利率从现在的3.5%-3.75%降到3%（比沃什激进），理由是：美国30万亿债务的利息太高，降息能降低政府融资成本，还能刺激就业。

两人都符合特朗普“降息”的诉求，但里德尔更“极端”（支持大幅降息），沃什相对“温和”（缩表后再降）。

### 3. 美联储会变成“白宫傀儡”吗？市场看法两极分化

大家最担心的是：新主席会不会听特朗普的话，让美联储失去独立性？

- 乐观派（如PIMCO）：不用太担心！新候选人都是“优质选手”，美联储还是会按传统使命（控通胀、保就业）办事，政策决议不会被政府绑架；
- 担忧派（如景顺）：政府公开施压越来越多，哪怕只是“感觉”美联储不独立，都会动摇市场信心——毕竟央行独立是金融稳定的基石，一旦信心没了，美元和美股都可能出问题。

目前市场主流认为：独立性不会被“根本冲击”，但可能会“打折扣”——美联储以后会更倾向迎合政府的“促增长”需求。

### 4. 未来货币政策：更“鸽派”是大趋势，但风险也不少

**不管谁当选，美联储接下来大概率会更“鸽派”（喜欢降息），但也有两种可能的风险：**

- 鹰派风险：如果失业率降到4%以下（就业太好）、通胀又反弹（比如油价涨、房价涨），美联储可能“不敢降息”甚至加息；
- 鸽派风险：如果失业率升到5%以上（就业差）、通胀快速跌到2%，美联储可能“大幅降息”（甚至超过市场预期）。

机构普遍认为：下半年降息压力会越来越大，关键看就业和通胀数据的变化。

### 5. 普通人投资怎么调整？这些方向值得关注

**新主席人选落地后，投资上要注意这几点：**

- 美股小心估值压力：如果通胀预期上升，利率可能走高，那些“靠未来盈利吃饭”的成长股（比如科技股）会受打击；
- 非美资产更划算：美元可能走弱，欧洲、亚洲的股票估值更低，值得关注；

•  
黄金或受益：如果市场对美联储独立性的担忧升温，黄金作为“避险资产”会更受欢迎；

• 美债要注意期限：如果美联储缩表+降息，长端利率可能上升，短债比长债更安全。

简单说：别光盯着美股，多看看海外市场和黄金，美股里要避免对利率敏感的行业。

## 最后一句话总结

这次美联储主席人选之争，本质是“特朗普想要的降息”和“美联储传统使命”之间的博弈。对普通人来说，不用太恐慌，但要调整投资思路——别再迷信“美股永远涨”，多配置一些非美资产和避险工具。（全文完）

---

## 中企涌向迪拜：借智能物流突破“最后一公里”难题，探索多元自贸机遇

来源：<https://www.yicai.com/news/103031739.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:12

### 原文内容：

近年来，很多出海中企选择落地阿联酋的迪拜，早已不是新鲜事，当前中企正不断向细分领域进军。

以电动车为例，当前在迪拜街头看到比亚迪、小鹏等中国品牌电动车已经不足为奇，中企还拿到了迪拜道路与交通管理局（RTA）颁发的自动驾驶试运营和全无人驾驶测试许可，而在不久的将来，无人配送车也将上路。

7X（阿联酋邮政集团）战略与投资高级执行主管舒凯里（Nasiba Alshukairy）近日向第一财经记者表示，中国和阿联酋的合作在支持物流行业的创新和数字化转型方面具有重要意义，7X正努力弥合数字与物理基础设施方面的差距，“因此，两国之间的持续合作有望重塑物流行业的未来。”

### 智能物流

在临近迪拜机场的7X分拣中心的院落里，一辆无人配送车正在满载货物进行测试，这辆车的硬件和软件都来自苏州企业九识智能，它与7X设立合资企业AutoLogiX，专注于将L4级无人物流车及业务推广到整个中东地区。

中国技术不仅涉及高精尖行业，就算在邮政这样的传统行业如今也在拥抱中国技术。在阿联酋，作为传统行业的邮政，发展的历史比阿联酋建国历史还长。作为阿联酋名副其实的老牌国企，为了顺应时代的发展，阿联酋邮政集团在2024年初易名为7X，意为将阿联酋7个酋长国通过物流与世界7大洲相连接。

随着电商和即时配送行业的蓬勃发展，“最后一公里”配送难题越发凸显，无人配送车应运而生。一直以来，阿联酋的邮政和物流业高度依赖外籍劳工，语言文化差异显著，管理需跨越多重障碍。同时，当地禁止三轮车上路，给物流的效率和成本增加了很多难题。

九识智能中东负责人王永波向第一财经记者表示，九识智能与7X通过AutoLogiX从园区、仓库内部配送起步，未来将无人车配送拓展至配送中心间干线运输。无人配送车可以选择深夜出行，客户一早就可以收货，也可以让出白天宝贵的道路资源。

他告诉记者，企业在出海时采取了“技术本地化”的策略，针对沙漠气候高温、复杂路况进行技术适配，推动物流效率提升，如对无人车的传感器和电池系统，进行了抗高温和防尘的改造。

对于在阿联酋落地的挑战，王永波表示首先是监管适应，目前阿联酋尚无正式的无人物流车法规，企业同7X一起正在与迪拜道路与交通管理局等机构沟通，同时借鉴新加坡的经验起草法规。此外，王永波认为文化适应也是中企落地迪拜和阿联酋的一大挑战。

2025年10月，中国企业新石器已经获得了阿联酋首都阿布扎比的首张无人配送车牌照。此类中企不断在阿联酋崭露头角，是中国智能物流企业走向全球的重要信号。据相关预测显示，2027年全球无人配送车市场规模将突破数百亿美元，中国无人配送车市场规模将占全球市场份额的40%以上。

在采访的最后，舒凯里向第一财经记者表示，事实上7X很多的包裹来自中国，特别是跨境电商包裹大多数都源自中国，如Temu，7X还希望将阿联酋打造成连接跨境电商与中东海湾地区的关键门户。

## 迪拜自贸区

在迪拜鳞次栉比的现代化摩天大楼中，坐落着迪拜多种商品交易中心（DMCC），它是享有特殊政策的自贸区。中国光伏企业天合光能（Trinasolar）的中东非洲总部便设立于此。

所谓自贸区，是一种特殊经济区，公司可以根据不适用于区外企业的特定规定进行经营。对于来迪拜的外国投资者而言，自由区的优势在于100%所有权、企业税减免等优惠措施。

当然企业到自贸区设点还会有其他考虑，天合光能中东非洲市场营销总监刘国幅告诉第一财经记者，企业选择迪拜作为地区办公室，是看中了迪拜的战略位置和绿色转型规划。她进一步介绍道，迪拜的机场和港口等健全的基础设施，使企业能够高效地服务中东和非洲市场，推动光伏电池面板销售和转出口业务。

迪拜多种商品交易中心（DMCC）去年10月表示，在过去12个月，落户DMCC的中国企业数量增长超过16%，总数已突破1000家，落户的企业主要涵盖人工智能、区块链、Web3及数字基础设施等行业。

DMCC首席执行官（CEO）艾哈迈德·本·苏莱伊姆向第一财经记者表示，中国是阿联酋最大的贸易伙伴，近年来发展尤为迅速，这得益于在贸易、投资与创新等多个领域的深化合作，尤其是在近年来中国正发展迅猛的人工智能等前沿科技方面，DMCC已经见证了中国这一强劲的发展势头，中国企业入驻DMCC的数量已连续五年保持两位数增长。

阿联酋境内总共有四十多个自贸区，其中迪拜就占了一半以上。除了像DMCC这样偏综合类的自贸区外，还有很多分专业的自贸区。如紧邻DMCC的迪拜互联网城，是迪拜的重要科技自由区，这里汇集了微软、甲骨文和思科等全球大型科技公司。

近年来，字节跳动、华为、阿里巴巴等中国企业纷纷入驻迪拜互联网城并拓展业务，成为中阿数字合作的缩影。TECOM集团商业执行副总裁兼迪拜互联网城董事总经理阿马尔（Ammar Al Malik）向第一财经记者表示，中国科技企业选择这里作为区域总部，他们不只提供现有服务，还设立创新中心，专门开发针对中东地区的产品。

在迪拜，众多自贸区提供的税收优惠、外资持股和利润自由回流等政策，对正在出海的中国企业颇具吸引力，加之成熟的商业环境、基础设施和开放政策，在中东海湾国家经济多元化激烈的竞争中，具有先发优势的迪拜，依然还是中国企业进军中东市场的热门目的地。

## AI 解读：

### 核心内容总结

最近几年，中国企业出海阿联酋（尤其是迪拜）不再是新鲜事，但玩法变了——从过去的普通贸易转向智能物流、光伏新能源、人工智能等细分高科技领域。迪拜的自贸区政策（比如100%外资持股、免税）和战略位置成了“磁石”，吸引上千家中国企业扎堆；中企还会根据当地情况调整技术（比如给无人车做抗高温改造），解决迪拜物流痛点；中阿合作也从卖货升级到技术服务，未来在无人配送和跨境电商领域潜力巨大。

### 1. 智能物流：中企无人车帮迪拜破解“最后一公里”死结

迪拜物流行业有两大头疼事：一是太依赖外籍劳工，语言文化差异大不好管；二是禁止三轮车上路，送货效率低还贵。中国企业正好抓住这个机会——苏州九识智能和阿联酋邮政集团（已改名7X）合资搞了无人配送车，硬件软件全是中国造，还针对沙漠环境做了改造：传感器防沙尘、电池抗高温（迪拜夏天能到50℃）。

这些无人车先在园区、仓库内部试运营，未来还要跑干线运输。更妙的是，它们可以深夜送货，白天不占道路资源，客户早上就能收到包裹。现在新石器已经拿到阿布扎比首张无人配送车牌照，2027年全球无人配送车市场要突破数百亿美元，中国企业能占40%以上份额，中东市场就是重要战场。

另外，7X的包裹大多来自中国（比如Temu的跨境电商件），他们还想把阿联酋打造成连接中国和中东的跨境电商门户——相当于中国商品进中东的“中转站”。

## 2. 迪拜自贸区：中企抢着来的“政策洼地”

迪拜有20多个自贸区（占阿联酋一半），相当于“政策特区”，对外国企业特别友好：比如100%所有权（不用和当地人合伙）、企业税减免、利润能自由转回国内。这些优惠让中国企业扎堆入驻：

- DMCC自贸区：天合光能把中东非洲总部放这，看中迪拜的港口/机场便利，能快速把光伏板卖到中东和非洲；过去一年，这里的中国企业增长16%，总数超1000家，主要做AI、区块链这些高科技。
- 迪拜互联网城：字节跳动、华为、阿里都在这设点，不仅卖产品，还建创新中心开发针对中东的本地化服务（比如适配阿拉伯语的APP功能）。

这些自贸区就像“跳板”，帮中企快速打开中东和非洲市场。

## 3. 技术本地化：中企出海的“生存密码”

不是把国内的东西直接搬过来就能成，中企得“入乡随俗”：

- 无人车适配沙漠：九识智能给无人车加了防尘罩、升级电池耐热性，不然在迪拜夏天跑两天就坏了；
- 光伏蹭绿色转型风口：迪拜要搞绿色能源，天合光能就把光伏业务和当地规划绑定，卖得更好；
- 科技产品本地化：字节跳动在迪拜互联网城开发阿拉伯语内容，华为针对中东用户优化通信设备——说白了，就是“中国技术+本地需求”的组合拳。

## 4. 合作升级：从“卖货”到“输出技术服务”

## 以前中企来迪拜可能只是卖衣服、家电，现在全是高科技：

- 智能物流技术：比亚迪、小鹏电动车满街跑，还拿到了自动驾驶测试许可；
- 新能源技术：天合光能的光伏板在中东卖得火，助力迪拜绿色转型；
- 数字技术：字节跳动、阿里的AI、区块链业务落地迪拜互联网城，成了中阿数字合作的缩影。

中国是阿联酋最大贸易伙伴，DMCC的中国企业连续五年两位数增长——这背后是从“商品贸易”到“技术+服务”的深度合作升级。

## 5. 未来看点：无人配送和跨境电商双爆发

- 无人配送：迪拜已经给中企发了自动驾驶许可，无人配送车很快要上路，全球市场规模要爆，中国企业占大头；
- 跨境电商门户：7X想把阿联酋做成中国商品进中东的“门户”，Temu等中国跨境平台的包裹会越来越多；
- 自贸区持续吸引中企：迪拜的自贸区政策还在优化，加上地理位置优势，会继续成为中企进军中东的“第一站”。

总的来说，中企在迪拜不再是“过客”，而是扎下根做长期生意——用技术解决当地问题，借政策打开新市场，这就是出海的“正确姿势”。



## 为何AI抗病毒新药研发冷门却是刚需？

来源：<https://www.yicai.com/news/103031582.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:13

### 原文内容：

随着AI制药渡过最初的技术可行性验证阶段，生物医药领域的技术和资本加速向这一赛道聚集，却也加剧了不同研发方向的资源分化：相较于因AI加持而更加火热的肿瘤、自身免疫疾病的药物研发，在结核、疟疾以及尼帕病毒等原本就较为冷清的传染病药物研发中，AI制药项目启动寥寥。

但AI驱动抗病毒新药研发虽然冷门却是刚需。当前，公共卫生领域创新药物研发面临研发投入远超“双十周期”（指一款创新药物从启动研发到最终上市，平均研发周期超过10年，研发成本超过10亿美元），商业回报不确定性更强，靶点稀缺，病毒易变异并产生耐药性，动物模型稀缺且预测性差，药物毒性和安全性挑战高等诸多堵点，为此，在受访业界人士看来，AI大模型对于这一赛道的赋能效益或会更加显著。

## AI如何生成“千里马”新药分子

“从AI制药平台本身而言，它可以用来设计传染病药物的AI大分子模型，也可以用于肿瘤、神经退行性疾病、罕见疾病等研发领域，关键在于投入的优先级。”全球健康药物研发中心（GHDDI）数据科学部负责人郭晋疆在接受第一财经专访时说。

GHDDI是由北京市政府、清华大学和盖茨基金会联合发起成立的一所独立运营、非营利性质的创新药物研发机构。不久前，GHDDI正式发布由中国自主研发的，融合生成式AI分子设计模型、高精度虚拟筛选、多任务ADMET评估模型等多类原创算法，率先实现药物研发全流程智能设计的AI平台——“AI孔明”。

郭晋疆表示，该平台将聚焦应对疟疾、结核病以及病毒等全球健康重点领域的新药研发，但从平台能力来看，“AI孔明”已针对数十条真实研发管线完成系统验证，研发管线既包括传染性疾病，也包含非传染性疾病中的常见病和罕见病，设计出的候选分子命中率与优化效率相较传统流程实现数倍至数十倍的提升。

他举了两个例子：第一个案例是结核病，这是一个全国约有3.5亿人感染，每年约有80万人发病的传染性疾病。“AI孔明”针对它的多个关键靶蛋白生成并验证了一系列新颖化学结构，实验结果显示具有生物活性的化合物命中率约为 38%，在此基础上优化产生的先导化合物表现出较高的细胞活性和酶活性，这证明该AI模型在指导合成新药物分子的潜在价值；

第二个案例是肌萎缩侧索硬化症（即“渐冻症”），这是一种非传染病疾病，也是罕见疾病。郭晋疆说，“AI孔明”针对该疾病的一个关键靶蛋白SARM1设计出了10个新颖化合物结构。SARM1是负责人体神经纤维的断电与断裂的“开关”，它的紊乱与否直接关系渐冻症的疾病进展。

“事实上，无论是外来生物导致的人体侵入式伤害还是人体自身功能结构紊乱，从疾病的底层机制来看，均可归结为蛋白结构及其相互作用的异常，而不同物种的蛋白结构在功能性、结构性和数量级上具有一定的相似性，这为跨物种、跨疾病的机制研究与干预策略提供了共同的生物学基础。”据他介绍，目前“AI孔明”预训练的蛋白质数据库体量达到百万级，并在结核、疟疾及其他病毒病原体蛋白结构数据的积累中具有“先天优势”。

在郭晋疆看来，尽管在数据和算力基础上，“AI孔明”平台与一些纯商业化的AI制药平台仍有差距，但足以支撑主要传染病新药研发的科研工作。“目前已有一些大型跨国药企(MNC)和全球科研团队使用‘AI孔明’平台或表达合作意愿”。

MNC和全球头部科研团队并不缺乏自建的AI平台。但他们在抗病毒研发领域对第三方AI制药平台主要有两个期待：其一，传染病具有偶发性，加之病毒特性往往较为复杂，可用于研究的病毒及可作为药物作用的靶点以及研究数据较少，需要全球政府、企业、科研机构协同合作，这又会涉及数据安全、共享和知识产权保护等相关问题。此时就需要一个独立于药企自建AI平台外的第三方平台，这个第三方平台同时可支持本地化与私有云部署，以确保核心科研数据合规、可控、安全流转；其二，他们往往需要依托第三方AI制药平台以实现从靶点结构分析、分子生成、活性预测到成药性评估等多元目标，最终生成具备“千里马”潜力的药物分子。

对于后一种期许，“AI孔明”通过三个模块予以实现——连弩、星象和八阵，分别对应分子生成、虚拟筛选和成药性评估。

“在分子生成环节，我们是根据某疾病已验证的靶点特性，‘连弩’有针对性地去生成具有潜在生物活性且结构新颖的化合物，这样生成的苗头化合物数量较少，命中率高而查重率低，较大程度提高了后续继续筛选和验证的效率。”郭晋疆说。

在过往AI制药的实践中，郭晋疆及其团队发现，一些虚拟或者商业分子生产平台，可能会生产90亿-150亿个候选分子，这种方式本质上更接近于对化学空间的无差别枚举与扩展。在这种情景下，即便是现在有了高性能计算的方式，一个粗略的分子筛选工作只需要几十秒的时间，但考虑到后续需要乘以十亿乃至百亿级的分子数量，虚拟筛选的整体成本也是巨大的。

药物安全性也是传染病新药研发中的一大挑战，这在既往实践中让不少候选药物化合物在进入成药性评估中被淘汰，或者在后续动物试验和人体临床中“折戟”。

以抗疟疾的药物为例，郭晋疆说，一些候选药物化合物可能对于疟原虫产生较好的生物活性，但进入人体后，就会产生生物毒性和代谢问题，尤其是当这类药物的使用对象是妇女和儿童。

“如果仅仅依靠专家经验去修饰分子以改善药物化合物的生物毒性，方向很多，周期很长，整个过程可能需要2-3年，这就需要AI的介入。”他表示，通过AI孔明的“八阵”模块，该中心研发人员针对抗疟疾的先导化合物开展毒性优化，在约半年内即获得了3个在安全性测试中表现良好的先导化合物，截至去年5月已全部完成相关工作，显著加速了项目向下一个里程碑的推进。

## AI驱动抗病毒药物研发的下一步

AI辅助传染病新药研发的效率还可以进一步提高。

郭晋疆认为，当谈及AI制药，不仅仅是指“AI for drug”，通过AI平台生成“千里马分子”，也是指“AI for Scientist”，通过AI平台去创造“伯乐”。这意味着需要将生物学、药物化学和药代动力学等专家的知识系统性地融入AI平台，使其能够协同调度分子生成、性质预测与评价等多类工具，自动产生并分析大量数据，并将结果“整理”和“转译”为专家可以快速理解和使用的信息与决策建议，从而支持研究人员及时对AI生成、理性设计或既有药物候选分子进行优化。

“特别是对于全球传染病研发领域的一些小型科研团队，他们的专家数量和覆盖领域有限，特别需要技术平台赋予其‘AI for Scientist’的能力，否则面对AI在更短时间生成更多有价值的数据，若缺乏有效的整合、解读与决策支持机制，不仅难以实现研发效率的最大化提升，甚至可能适得其反。”郭晋疆说。

迄今，AI制药对于传染病领域新药研发的赋能，与其他药物研发领域类似，均集中于临床前阶段。根据波士顿咨询公司的相关报告，AI生成的药物分子在I期临床试验中成功率高达80%~90%，远超传统的50%；但总体新药研发成功率仍处于9%~18%的区间。

在临床前阶段，AI赋能的效率也有可能受到限制。“比如，AI平台可以在一两个小时完成候选药物分子的毒性评估，但随后需要对候选药物进行生物测试，比如做斑马鱼试验或者大小鼠试验，这个周期可能会长达四五个月。”郭晋疆说。

这意味着AI加速新药研发不等同于资本一定可以“更快退出”或者必然减少研发失败的概率。

但郭晋疆对AI制药的未来持积极态度。他提及了两点原因：

一是成熟AI制药平台设计出的药物，可以在药物毒性、有效性和适应证人群选择等方面具备一定的“前瞻”优势，进而减少后续临床前及临床阶段的失败风险；

二是随着多国推动减少动物试验，加之试验动物成本增加、动物模型对一些抗病毒药物在人体疗效与毒性预测方面存在局限，未来AI有望进一步降低新药的临床前和非临床测试阶段对动物模型的依赖，形成基于计算预测的药效和安全性评估新模式。

## AI解读：

### 核心内容总结

AI制药当前资源集中在肿瘤等热门领域，但传染病（如结核、疟疾）新药研发虽冷门却是“刚需”——这类研发面临投入大、周期长、病毒易变异等诸多堵点。中国非营利机构GHDDI（全球健康药物研发中心）发布了自主研发的AI平台“AI孔明”，能全流程智能设计新药，针对性解决传染病研发痛点，还获得跨国药企青睐。未来AI制药不仅要生成“千里马”新药分子，更要辅助科学家决策，同时需突破临床前测试瓶颈，但前景乐观。

## 一、传染病新药研发：刚需却冷门，AI是破局“神器”？

为啥传染病药研发“没人爱”？开头就说，资本和技术都往肿瘤、自身免疫病跑，传染病领域项目少。但它又是真需要：

- 研发堵点太多：一款新药平均要10年、10亿美金（双十周期），传染病药更惨——回报不确定（比如疟疾患者多在低收入国家，药企赚不到钱）、病毒老变异（像新冠变种）、动物模型不准（用小鼠测药效和人身上差远了）。
- AI刚好能解决：AI大模型能快速设计分子、预测毒性、应对病毒变异，比传统方法效率高很多。比如以前优化一个药物的毒性要2-3年，AI半年就能搞定，所以业内觉得AI在传染病领域赋能效果会更明显。

## 二、中国“AI孔明”平台：传染病新药的“智能设计师”

GHDDI是北京政府、清华和盖茨基金会联合搞的非营利机构，专门做全球健康相关的新药。他们刚推出的“AI孔明”是中国自主研发的AI平台，本事不小：

- 全流程覆盖：融合了生成分子、筛选、安全性评估等功能，能从靶点到候选药一步到位。
- 三个“绝招”模块：
  - 连弩：针对性生成新药分子。不像有些平台乱生成几十亿个（像大海捞针），它根据疾病靶点特性精准生成，命中率高（比如结核药命中率38%），查重率低。
  - 星象：虚拟筛选分子，挑出最有希望的。
  - 八阵：评估药物安全性和代谢情况。比如抗疟疾药，以前有些候选药杀疟原虫厉害，但对妇女儿童有毒，AI孔明半年就优化出3个安全的候选药。
- 实战案例：
  - 结核：针对关键靶点生成的化合物，38%有生物活性，优化后的先导化合物效果好。

- 渐冻症：设计了10个针对SARM1靶点（神经纤维“开关”）的新化合物，为治疗铺路。

### 三、跨国药企为啥抢着用第三方AI平台？

跨国药企自己有AI平台，但还是需要像“AI孔明”这样的第三方平台，主要两个原因：

- 数据安全第一：传染病数据敏感，第三方平台独立（比如GHDDI是非营利），还支持本地部署，数据不会泄露，合规可控。
- 全流程“打包服务”：从分析靶点结构、生成分子到评估安全性，一步到位，不用找多个工具，能快速得到有潜力的“千里马”分子。

### 四、AI制药下一步：不止生成分子，还要帮科学家“做决策”

AI制药不是终点，未来还要升级：

- 从“AI生成分子”到“AI辅助科学家”：郭晋疆说，AI不仅要生成分子，还要把复杂数据整理成科学家能懂的建议（比如“这个分子改哪里更安全”），帮他们更快决策，这叫“AI for Scientist”。
- 瓶颈待突破：AI评估分子很快（几小时），但后续生物测试（比如斑马鱼、小鼠试验）要四五个月，拖慢进度。
- 未来可期：
- AI设计的药物能提前考虑安全性，减少后期失败风险；
- 以后可能不用那么多动物试验（成本高、预测不准），用AI预测药效和毒性就行，省钱又高效。

整体来看，AI在传染病新药研发领域虽然刚起步，但解决了很多传统方法搞不定的问题，中国自主平台的出现也让我们在这个赛道有了话语权。接下来就看AI能不能突破剩下的瓶颈，真正让传染病药研发“提速降价”。

---

## 当平行宇宙不断分裂，我们会在多重宇宙中经历什么？

来源：<https://www.yicai.com/news/103031480.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:15

## 原文内容：

历史上的多重宇宙

“上帝真有可能创造了几百万个世界。”

这是大哲学家康德在1746年写下的话。康德不仅是哲学家，还是一些重要的现代科学门类的奠基人，比如社会科学中的人类学，比如自然科学中的宇宙星云说。再过几十年，或许康德还能凭上述这段话，成为另一个科学领域的先驱人物：多重宇宙理论。

不过其实康德远不是多重宇宙最早的倡导者。早在古希腊，前苏格拉底的哲学/科学家们就思考过多重宇宙问题，尤其是其中的原子论学派，也就是留基波和他更有名的弟子德谟克利特。虽然他们的著作佚失在历史长河中，但后来的罗马主教、基督教神学家希坡律陀却在他的护教著作《驳一切异教邪说》中，以反面典型的方式，为我们留存下原子论者的多重宇宙观：

“‘德谟克利特’教导说，物质总是在空无中运动，存在不计其数、大小各异的世界；有些世界中既无太阳也无月亮，而另一些世界中的太阳和月亮则规模较大，还有些世界中存在着多个太阳和月亮。各个世界间的距离也不一样，忽大忽小；一部分世界正在增长，一部分世界处于巅峰，一部分世界行将消失，此处成形，彼处消亡；一旦相撞，它们就会毁灭殆尽。有的世界没有生物，没有植物，也没有任何水分……”

至少从文字表述上说，古希腊的这种多重宇宙观和今天的多重宇宙理论很相似（当然，真正的理论内核是非常不同的）。

古罗马诗人卢克莱修也相信多重宇宙，长篇哲理诗《物性论》中的这段话，应该是留存至今最早的关于多重宇宙的原创著述：

“……必须承认在别的地方

仍有其他的世界存在着

其他的人类和野兽的种族。

还要加上这个事实：在宇宙里面

没有什么是它的种类中单独被诞生的，

是单独地和唯一地长大起来的，

任何一物都只是某一种类的一员而已，

在同类之中还有许许多多其他的个体；

.....

因此我们根据同样的理由就必须承认：

大地、太阳、月亮、海洋和其他一切

都不是孤单单地存在着的——

而是在数量上有无限之多。”

卢克莱修推崇多重宇宙，一方面是因为他相信宇宙是无限的，而无限的宇宙中当然可以容纳无数的世界——这也是后来被烧死在鲜花广场上的布鲁诺的信念；另一方面，他和德谟克利特一样，也是原子论者，而原子论可能比其他一切宇宙生成学说更倾向于多重宇宙论，因为既然万事万物都是由原子这种小到无法再分割的“物的种子”构成的，而原子的数量是无限的，那么当然，它们可能构造出来的世界、宇宙也应当是无穷无尽的。

如果说古希腊、古罗马的这些哲学家、诗人更像是在“自由想象”，是没什么“科学基础”的玄思，那么连古往今来最伟大的科学家之一牛顿都相信多重宇宙论，就更值得我们重视了。在写给神学家理查德·本特利的一封信中，牛顿说：

“在我们的世界体系之前可能还存在过其他的世界体系，而在这些世界体系之前还存在过其他的世界体系，以此类推乃至无穷。”

而在更严肃的科学著作《光学》1706年第二版中，他进一步解释了什么是“其他世界体系”：

“上帝有能力创造大小和形状各异、与宇宙空间关系各异并且密度和力量也许也各异的物质微粒，并因此能够使自然法则多样化且得以在宇宙的各个部分创造出各种各样的世界。”

如果我们无视出于时代原因必须现身的“上帝”，那么这个表述和今天的多重宇宙理论相当接近，但它的内核其实与卢克莱修别无二致——无限宇宙与原子论。

各种各样的多重宇宙

不过即便在多重宇宙的信奉者中，对于什么是多重宇宙，其表现形态是怎样的，也是众说纷纭。

历史上大多数多重宇宙论者，是基于对宇宙无限性的坚持——今人可能觉得这是当然的，但在地心说的时代，其实相信宇宙有限才是“常态”，而基督教使得这一点更明确了，因为真正无限的只能是上帝，上帝创造的宇宙则是有限的；布鲁诺被视为异端以至于要被施以火刑，并不完全是因为他支持哥白尼的日心说，他的主要著作，就名为《论无限、宇宙和诸世界》——在那个时代，坚持无限宇宙本身就是危险的。

基于无限宇宙而想象的多重宇宙，大约类似于茫茫大海中的一个一个岛屿，可以说是同时而并存的，只是因为宇宙无限大，相互之间因距离遥远而呈现隔绝状态，德谟克利特、卢克莱修、布鲁诺、康德的多重宇宙大致上都是这一类型；牛顿的多重宇宙比较特殊，他想象的是时间上前后相继的“世界体系”。

到了现当代，自然科学中的多重宇宙论由于理论出发点不同，又有了各种各样的变种：弦理论家谈论的是“巨型宇宙”（megaversum），基于大爆炸学说的宇宙学家谈论的是“全宇宙”（holocosmos）甚至“后宇宙”（metaversum），量子物理学家可能更偏爱“总宇宙”（omniversum，意指各个分支宇宙依然属于一个整体），科学哲学家们则较多使用“多元宇宙”（pluriversum），而源于连环漫画的“超宇宙”（ultraversum）一词好像也开始在物理学家中流行开来。

近年来，粒子物理学家、弦理论家和宇宙学家们逐渐意识到，所有这些多元宇宙的设想，很可能是殊途同归。因为粒子物理学证明，原始大爆炸发生后能产生各不相同的基本粒子和自然法则；宇宙学家发现了永恒膨胀的宇宙，其中的各个宇宙像小泡泡一样爆裂出来；弦理论家则认识到，其理论的10<sup>500</sup>个变体可能每一个都分别描述了一个不同的宇宙。

相比之下，下面要重点谈及的由休·埃弗雷特创立、迈克斯·泰格马克发扬光大的“平行宇宙”（parallel universes）论，因为更多是基于数学的构想，而显得比较特别——它设想的多元宇宙是同时的，但又不是分散分布的，更像是相互叠加在一起，等你去做出选择。

## 思想实验中的多重宇宙

量子自杀，是一个相当极端的思想实验，由著名物理学家兼人工智能专家迈克斯·泰格马克提出。

泰格马克是在思考到底有没有实验能证明休·埃弗雷特（他和理查德·费曼一样，都是量子力学哥本哈根学派“最后的巨擘”约翰·惠勒的学生）1957年提出却长时间遭受冷遇的一种主张“树形分裂”的平行宇宙论时，想到这个思想实验的：

你所需的仪器叫作“量子机关枪”，它会根据量子测量的结果来发射子弹……你做了一件激进的事，你把脑袋放到了枪管前方，然后等待着。那么，你预计接下来会发生什么呢？

这取决于埃弗雷特的平行宇宙是真的还是假的！如果平行宇宙是假的，那么量子测量只有一种确定的结果，所以1秒钟过后，你要么死了，要么活着，概率都是50%。如果你运气一般般，那么，听到一两声咔哒之后，你就一命呜呼了。n秒后你还活着的可能性为 $1/2^n$ ，所以，1分钟后你还没死的可能性极其小，小于 $10^{-18}$ 。然而，假如埃弗雷特的平行宇宙是真的，那么，1秒钟后会出现两个平行宇宙——其中一个你活着，另一个你死了，血溅四方。换句话说，一定有一个你，在扳机扣下前后都保有知觉，所以你有100%的概率会听到咔哒声，而非枪响。

敏锐的人应该马上会发现，这个“量子自杀”实验和著名的“薛定谔的猫”之间有内在联系，但是薛定谔的密室设定被摒弃了，实验对象也从猫变成了人，而结论部分，则从量子力学哥本哈根诠释所推崇的死活不确定的“叠加态”（而一旦人进行了观察，“叠加态”就瞬间坍缩为要么死要么活的确定状态），变成了多重/平行宇宙模型所设想的非常确定但除了你自己无人可知的“永生论”——扣动扳机后，要么你活着，要么你死了，但你的意识无法进入那个你已死去的世界，所以每次子弹射出后，你的意识都会瞬间跃入某个你的脑袋完好无损的分支世界，也就是扣动扳机后枪里没射出子弹的世界。你成功自杀的那个世界你再也回不去了，而是总是不断进入你没死成的那些分支，结果当然就是你是永生的，尽管一般情况下你完全不知道有这回事。

据说这个思想实验受到了休·埃弗雷特本人的赞赏，不过他头脑无比清醒地表示，绝对不会真的去做这个实验，因为虽然从他自己的角度看，在绑定于他的意识的那一支世界里，不管他冲自己的脑袋开多少枪，他都始终、彻底、永远活着，但在其余很多很多的世界里，家人朋友们却要为他死去深深悲伤。

泰格马克的量子俄罗斯轮盘赌，目的在于以一种极端敞开的方式，呈现一个与我们的经验世界完全不同的树形分裂的多重宇宙模型。不管这种宇宙论本身是否“正确”（的确，它在波普尔的意义既难以被“证实”，也难以被“证伪”），它至少大大拓展了我们在设想宇宙、生命等的诸多可能性时所允许的宽广度。用泰格马克自己的话来说——

平行宇宙的分裂持续不断地在进行着，使得量子平行宇宙的数量多得令人眼花缭乱。由于这种分裂从大爆炸的时刻就开始了，很有可能，你能想象到的所有宇宙历史都已经在量子平行宇宙中变成了现实，只要它们不违反物理定律就行。这样一来，平行宇宙的数量，远远大于我们的宇宙中所有沙砾的数目。简而言之……我们所感知到的熟悉的现实世界只是冰山一角——这座存在论的冰山极其庞大，由数不胜数、真实存在的量子实在构成……经典物理学同时预测了两个事实：我们正在围着太阳转；我们丝毫感觉不到这件事。与之类似，埃弗雷特告诉我们，永不坍缩的量子物理学也同时预测了两个事实：我们正在分裂；我们丝毫感觉不到这件事。

《穿越平行宇宙》

[美]迈克斯·泰格马克 著

浙江人民出版社2017年6月版

## AI 解读：

### 核心内容总结

这篇文章带我们梳理了“多重宇宙”概念从古代哲学玄思到现代科学理论的演变轨迹：从古希腊原子论者的“无数世界”想象，到古罗马诗人卢克莱修的无限宇宙主张，再到牛顿的“时间线相继宇宙”；进入现代后，不同学科（粒子物理、弦理论、宇宙学）提出了多种多重宇宙变体，最后重点讲解了基于量子力学的平行宇宙理论及“量子自杀”思想实验，展现了这一概念从“瞎想”到“科学推测”的转变，以及其形态的多样性。

### 详细拆解解读

#### 1. 古代哲学家的“脑洞”：从原子论到无限宇宙

古代人没望远镜也没粒子加速器，他们的多重宇宙完全是“逻辑推导+想象力”的产物。

- 原子论者的“无数世界”：古希腊的德谟克利特认为，万物由无限多的原子组成，原子在空无中乱撞，自然会撞出无数不同的世界——有的没太阳月亮，有的有好几个太阳，有的世界甚至没生命没水。这些世界还会生老病死，撞在一起就毁灭。（有趣的是，这些观点是通过反对它的主教著作才保留下来的，相当于“反面教材”意外成了史料）。
- 卢克莱修的“同类不孤单”：古罗马诗人卢克莱修写了首长诗《物性论》，说“宇宙里没有任何东西是独一无二的”——比如地球上有人类，那别的地方肯定也有；大地太阳月亮都不是唯一的，所以必须有无数个世界。他的理由很简单：无限的原子，必然造出无限的世界。
- 布鲁诺的“致命坚持”：后来布鲁诺继承了这个“无限宇宙”想法，结果被教会烧死——因为当时教会认为宇宙有限（只有上帝是无限的），布鲁诺说“宇宙无限还有无数世界”，等于挑战上帝的唯一性，这才是他被处死的主要原因（不只是支持日心说）。

这些古代想法和现在的多重宇宙“表述像”，但内核是哲学玄思，没有科学证据支撑。

#### 2. 牛顿的特殊视角：时间线上的“前世今生”宇宙

牛顿作为科学大牛，对多重宇宙的理解和别人不一样。别人想的是“同一时间有很多宇宙并存”（像大海里的岛屿），牛顿却认为宇宙在时间上是前后相继的——比如我们现在的宇宙之前，可能存在过别的“世界体系”，之后还会有新的。他在《光学》里说，上帝能创造不同大小、不同法则的物质微粒，所以能造出各种各样的世界，这些世界在时间线上

依次出现。虽然牛顿提到了“上帝”（毕竟是他那个时代的局限），但去掉上帝的部分，他的想法其实和卢克莱修的“无限原子造无限世界”内核相通，只是把“同时并存”改成了“时间先后”。

### 3. 现代科学的“百花齐放”：不同理论下的多重宇宙变种

到了现代，科学家们基于各自的研究，提出了多种“多重宇宙”，名字不同，原理也有差异：

- 弦理论的“巨型宇宙”：弦理论家说，宇宙的基本单位是“弦”，弦的振动方式不同，就形成不同的粒子和自然法则。他们的理论里有 $10^{500}$ 种可能的振动方式，每种对应一个不同的宇宙——这就是“巨型宇宙”。
- 宇宙膨胀的“泡泡宇宙”：研究大爆炸的宇宙学家发现，宇宙一直在“永恒膨胀”，膨胀过程中会像吹泡泡一样“爆”出很多小宇宙，每个泡泡里的物理法则可能都不一样（比如有的光速更快，有的引力更弱）。
- 量子物理的“总宇宙”：量子物理学家认为，所有可能的量子结果都会发生，只是分裂成不同的宇宙分支，这些分支合起来就是“总宇宙”。

现在科学家们发现，这些不同理论的多重宇宙可能“殊途同归”——比如粒子物理证明大爆炸能产生不同法则，宇宙膨胀的泡泡和弦理论的变体刚好对应，所以它们可能描述的是同一件事。

### 4. 平行宇宙的“疯狂实验”：量子自杀里的永生悖论

最让人“脑洞大开”的是平行宇宙理论，泰格马克用“量子自杀”实验把它讲得很直观：

- 实验 setup：你把脑袋凑到一把“量子机关枪”前，这把枪的扳机由量子随机事件控制（比如原子衰变），1秒内开枪概率50%。
- 如果平行宇宙不存在：你要么活要么死，1分钟后活着的概率几乎为0（等于连续抛硬币60次都是正面）。
- 如果平行宇宙存在：每次扣扳机，世界就分裂成两个——一个你死了，一个你活着。但你的意识只能“跟着”活着的那个你走，所以你永远会觉得自已没死成（每次都听到“咔哒”声，没听到枪响）。

这个实验和“薛定谔的猫”类似，但区别在于：薛定谔的猫是“叠加态”（既死又活，观察后才确定），而平行宇宙是“分裂态”（直接分成两个确定的世界）。虽然这个实验没法真做（没人敢试），但它帮我们理解了平行宇宙的核心：所有可能的结果都真实存在，

只是我们只能体验其中一个分支。

## 最后想说

多重宇宙从古代的“哲学脑洞”到现代的“科学推测”，其实反映了人类对宇宙的认知不断拓展。虽然现在还没有任何实验能直接证明多重宇宙存在，但这些理论让我们意识到：宇宙可能比我们想象的要大得多、复杂得多——说不定真的有另一个你，在某个平行宇宙里过着完全不同的生活呢？（当然，这只是推测啦～）（全文完）

---

## 葱岭因何得名？复旦教授重走20多次精准复原丝绸之路

来源：<https://www.yicai.com/news/103031600.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:16

### 原文内容：

丝绸之路真的是骑着骆驼在黄沙中穿行？张骞翻越葱岭后，看到的竟然是希腊化的中亚？

“读万卷书，行万里路”，学者侯杨方在2023年出版的《这才是丝绸之路：重抵历史现场的行走》一书中，用这句话结尾。侯杨方是复旦大学中国历史地理研究所教授，也是国内实地考察丝绸之路次数最多的学者。从2013年开始，他重走丝绸之路超过20次，累计行程3万公里，多次攀登海拔近5000米的高山，还步行穿越无人区，完成一个多世纪以来首次对整个帕米尔高原地区的系列考察，精准复原了历史上多条丝绸之路，包括张骞通西域、玄奘取经、高仙芝远征的路线等。

侯杨方将他的学术考察写成了《重返帕米尔》《这才是丝绸之路》，以及最新出版的《葱岭之外：亚欧文明的十字路口》。

### 考察第一天就被地图误导

在《葱岭之外》里，侯杨方提出一个观点：地理环境不仅是历史的舞台，更深刻地参与了历史进程。历史地理研究不能只停留在纸面上，必须要有实地研究，走出文本，用数据和地理检验历史，打破“文献内循环”。

侯杨方对“文献内循环”的不以为然，和他的切身经历有关。2013年4月，他第一次进行丝绸之路精准复原考察，结果出发的第一天就遇到麻烦。当时他们在新疆莎车县，随身带着一份权威出版社出版的县级民用地图。地图上画了一条路线——根据清代史料与地图，清末莎车府城通向帕米尔高原的驿路上，有一个驿站就在附近，侯杨方打算去实地考察一下

越野车开到地图上标识的地点后，他们没有找到那条公路，路边的维吾尔族小伙和大爷都非常热情，可是他们不会说汉语，双方连比带划交流半天，问题还是没得到解决。侯杨方他们拿着地图再次研究，发现北边有一条更低等级的道路可以走，就开车进入群山叠嶂的“葱岭东岗”，开着开着，发现问题更严重了，路上没有任何路标，悬崖上也没有任何护栏，人迹罕至，几乎找不到问路的人，即便找到了，也是柯尔克孜族人，完全不会说汉语。

更危险的是，根据地图指引，汽车开进了一条全是鹅卵石的河谷，刹车板都被撞断了，回去时差点翻车。几个人的手机也全都失去信号，和外界失联20多个小时，深夜只好去热心牧民家投宿。

后来的考察中侯杨方还发现，那张地图上标注的公主堡位置，与实际距离相差25公里，石头城南行的道路也标错了。“地图已经是文献中最权威的资料，都出现这样的误导。”侯杨方感叹。之后他考察，主要都用多国绘制的军用地图，测绘更精准。

做帕米尔高原的实地考察之前，侯杨方研究过明清人口数据和政区，也发现清朝官方档案记录的“人丁”和“民数”数据充满了水分，“省”这样的概念清代人也使用随意，甚至出现了“西安省”“苏州省”“江安省”等，并非现代人理解的正式行政区。“所有记录于纸面的资料，除极少数文献之外，其余都是被转引过多次的二手货资料，并非亲临实地、现场的原创采集信息，很难保证它们的可信度。”

迄今为止，侯杨方足迹遍及帕米尔高原的多个重要河谷、山口。在数十次对帕米尔高原、南疆、罗布泊、中亚及南亚地区实地考察的基础上，他对丝绸之路进行了精准复原，定位了汉唐玉门关、剑末谷、青山岭、大石崖、公主堡、铁门等重要丝路地标，以此为基础研制了第一套“丝绸之路地理信息系统”。

葱岭上真的有大花葱

亲临其境的实地考察，还可以修正很多广泛流传的误解。

一提到丝绸之路，大多数人脑海里浮现出来的画面就是大漠、黄沙、骆驼，自然想起“夕阳西下，断肠人在天涯”；驼队在大漠中跋涉的画面，也反复出现在与丝绸之路相关的很多文艺作品和宣传里。“这就是‘想象力的贫困’，也证明绝大多数人根本就不知道真正的丝绸之路的地形地貌是什么样子。”侯杨方说，大家对丝绸之路最大的误解就是把丝绸之路“浪漫化”，“这在现实中是绝对的自杀行为，因为沙漠里地表温度可达70℃，没有水，骆驼和人走沙丘脊线，很快就会脱水而死”。

侯杨方的实地考察表明，真正的丝绸之路是常识之路，不是猎奇之路、异域想象之路，沿途不仅有水有草，路边还有长城的烽燧守卫，有汉军的仓库、障塞遗址，古代丝路商队也是沿着水源、绿洲、河谷定居点行进，否则一定会中暑倒下。“回归常识、回归地理环境，我们会发现丝绸之路是一条务实的生存和贸易线，是最保险而非追求奇绝景色的行程，而不是文人墨客笔下的浪漫诗篇。”

葱岭在中国古代不仅是地理名称，也是连接东西方的重要地理符号。长期以来，侯杨方虽然知道古书记录着帕米尔“其山高大，上生葱，故名葱岭”，但他一直想寻找其“物理证据”，“对于学术研究而言，只有物理证据才是可靠的，再多的权威文献也不能当成证据，它们只是线索”，这是他的治学信念。终于在2017年夏天，他找到了。

在慕士塔格峰脚下海拔4200米的广袤荒原上，他发现长着一望无际的野葱，学名叫“大花葱”，它们在春光下开出一丛丛紫色的小花。这种野葱从土耳其一直延伸到新疆，帕米尔高原是核心生长地带。那天晚上，大家还用采集的野葱炒了一盘肉片，野葱味道浓烈而独特，口感非常好。“想象一下，对于古代长途跋涉的商旅来说，这种富含维生素C的野葱不仅是调味品，更是一种在艰难旅途中可能救命的珍贵补给，汉人因此以‘葱’命名此地，而非当地人称呼的‘帕米尔’。”

遗憾的是，早在汉朝，中国人就留下了帕米尔高原有葱的记录，但2000多年来，没有人提供物证和目击证据，侯杨方说，这就是传统学术的“文献内循环”，只要引用文字记录就可以当成证据。在《重返帕米尔》一书中，他第一次公布了帕米尔高原上的野葱照片。“这也是我喜欢考察的原因，只有经过不断考察，才能对世界和人性有更加深刻的认识和洞察。AI时代做学术研究的目的，是一定要超越AI，单纯的‘文献内循环’研究没有出路，只有人的体验感AI暂时替代不了。学术研究要提供一种智力上、审美上的愉悦。”

## AI解读：

### 核心内容总结

复旦大学学者侯杨方用20多次实地考察（累计3万公里）打破了丝绸之路研究的“文献内循环”——他发现纸上的地图、史料常出错（比如民用地图标错路线导致刹车断了、失联20小时），还纠正了大众对丝路的浪漫误解（不是沙漠骆驼，而是沿水源的务实路线），找到葱岭得名的物理证据（大花葱），最终复原了精准的丝路路线，甚至做出了第一套“丝绸之路地理信息系统”。他认为，AI时代学术研究要靠实地体验超越机器，不能只在文献里打转。

### 详细拆解

#### 1. 纸上地图坑死人：第一次考察就差点“交代”在河谷里

侯杨方最反感“文献内循环”——就是只看古书、旧地图，不实地验证。2013年第一次考察，他带了权威出版社的民用地图去找清代驿站，结果开到地方连公路都没有，和维吾尔族老乡比划半天也没用。后来硬闯河谷，路上全是鹅卵石，刹车板都撞断了，手机没信号失联20小时，深夜只能住牧民家。更气人的是，地图上的公主堡位置错了25公里，石头城的路也标反了。他还发现清朝的人口数据水分大，“省”的概念乱得很（比如“西安省”“苏州省”根本不是正式行政区）。他说：“纸上的东西大多是二手货，不是亲眼所见，可信度打折扣。”后来考察全改用军用地图，因为测绘更准。

## 2. 丝绸之路不是“沙漠浪漫剧”，是“保命务实线”

一提丝路，大家就想到“大漠黄沙骆驼队”，侯杨方说这是“想象力贫困”——沙漠地表70℃，没水走沙丘，骆驼和人都得脱水死！真正的丝路是“常识之路”：商队沿水源、绿洲、河谷走，路边有汉军的烽燧（站岗）、仓库（存粮），完全是为了生存。比如汉唐玉门关附近有长城遗址，剑末谷有障塞（防御工事），根本不是文人写的“断肠人在天涯”那种浪漫。简单说：古代人走丝路是为了赚钱活着，不是拍文艺片。

## 3. 葱岭真的有葱！2000年后终于找到“铁证”

古书说帕米尔高原叫“葱岭”是因为“上生葱”，但2000多年没人找到实物证据。侯杨方一直记着这事，2017年夏天在慕士塔格峰脚下（海拔4200米），终于看到一望无际的野葱（学名叫大花葱），开紫色小花。他还和队友摘了炒肉片，味道浓烈。这事儿说明啥？古书的说法得实地验证，光靠文献翻来翻去没用——毕竟AI也搜不到“葱岭的葱炒肉片啥味”。

## 4. 用脚走出来的学术：复原丝路路线，做“数字丝路”

侯杨方走了20多次丝路，足迹覆盖帕米尔的河谷、山口，定位了汉唐玉门关、公主堡、铁门等10多个地标。比如他找到的“剑末谷”，是玄奘取经路过的地方，之前只在文献里有名字。基于这些实地数据，他做了第一套“丝绸之路地理信息系统”——相当于给丝路画了一张精准的数字地图，学者或普通人都能查路线、看地标。这些成果，坐在办公室里看文献是绝对搞不出来的。

## 5. AI时代做学术：得靠“人味”超越机器

侯杨方说，AI能处理文献，但替代不了实地体验。比如你没法让AI去帕米尔河谷里开车、尝野葱、听牧民讲故事。学术研究不是“文献搬运工”，要提供“智力+审美愉悦”——比如他写的书里，既有考察的惊险故事，又有学术发现，读起来像探险记，这就是AI做不到的。他的结论：AI时代，学者更要“读万卷书，行万里路”，走出书房，用脚丈量历史。

## 最后补一句

侯杨方的故事其实告诉我们：不管做学术还是过日子，别光信“纸上的道理”，得多去实地看看——毕竟地图上的路，可能不如牧民指的路靠谱；书上说的“浪漫”，可能不如现实里的“务实”保命。

## 如果徐光启引进西班牙方阵成功，明朝还会被游牧民族灭亡吗

来源：<https://www.yicai.com/news/103031641.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:17

### 原文内容：

在哈萨克草原上策马奔驰，风驰电掣的感觉可以让人理解游牧民族的世界观；在暴风雪中艰难前行，才能体会到古人翻越雪山的勇气。“这些经历都让我对历史上的人物很有同情心和同理心。”侯杨方说。

长期的实地考察，不仅拓宽了侯杨方在历史地理方面的研究视野，也增加了他对历史复杂性的理解。在新书《明亡清兴：1618—1662年的战争、外交与博弈》中，他对崇祯皇帝的评价是“一个被推到历史风口浪尖的普通人，一个在结构性危机面前无能为力的统治者”，“现代人穿越到他的位置，绝大多数人不会比他表现得更好”。

在中亚考察时，侯杨方接触到大量东西方文明交融后产生的技术，这促使他形成自己的“技术地理学”研究视角，相比之下，仅靠文献考证和史料爬梳的传统史学缺乏跨学科视角，有很大的局限。

研究明亡清兴历史时，“技术控”侯杨方尤其关注当时第三方留下的史料，包括朝鲜王朝的秘密情报记录、西方传教士的书信和记载，他从中看到珍稀的细节，说明技术更新对历史改变的影响。

侯杨方也走过唐朝高仙芝远征怛罗斯时的行军线路，还实地考察了他战败后的撤退路线。千百年来，骑兵都是中亚战场上的重要作战力量，1618年努尔哈赤率领满洲铁骑正式与明朝开战时，依靠的也是在东北亚恶劣环境下锻炼出来的精锐骑兵力量。侯杨方的观点是：明朝亡于军事力量的差距。

“一个失去了自我更新能力的文明，无论曾经多么辉煌，都难逃衰落的命运；而一个充满活力、善于学习的新兴力量，即使起点较低，也终将后来居上。这个规律不仅适用于明清之际，也适用于人类历史上的其他重大转折。”侯杨方总结说。

实地考察增加了同情同理心

第一财经：十多年来，你在国内外的行走和考察经历，对做明亡清兴的历史研究有哪些影响？

侯杨方：我做实地考察时会处置各种突发事件。一次实地考察要成功，整个链条都不能出问题——车胎漏气了，找不到路了，没饭吃了，都是要命的，必须事先做好全面规划，否则在无人区一定会出大问题。

出去考察过的人也都知道，维持一个车队的队列都是很难的，如果指挥不专业，车队还没出市区，就已经散掉了。实地考察面临的变数也很多，多数时候没有规则或者规律可言，不断挑战个人处理突发事件的能力，比如前面路面塌方了，某个国家的边境突然管控了，还有怎么处理和司机、边防军的关系。

这些经历都让我有同情心和同理心，不以轻佻的态度看待历史人物和战场上的一切——做军事决策是要对后果负责的，失败了就死。这也是我喜欢看《汉书》胜过《史记》的原因。班固远征过漠北，他的历史观和受过宫刑的司马迁自然不一样。司马迁对卫青、霍去病会有点不以为然，他同情李广——现在还有很多人受司马迁影响。其实李广自杀一点都不冤枉，他没能及时到达战场，客观上害了及时到达的前线战友。

第一财经：你在中亚考察时，曾经走过高仙芝远征怛罗斯的路，《明亡清兴》中也很关注各种行军，这也是因为实地考察后会更感同身受吗？

侯杨方：没错。高仙芝的行军和明末行军是一样的，都没有机械辅助，没有硬化路面，全靠步行、牵着马走或者骑马。我在《明亡清兴》里专门写过山海关大战，满洲人向北京的行军。朝鲜世子留下的记录说，几万匹马在辽西走廊的土路上奔跑，尘土飞扬，大家满面是灰，对面不相识，这些历史细节至今在我们的影视剧中很少被准确反映过，影视剧里的军队基本都是形象光鲜的。

第一财经：关于明朝灭亡的原因，一直以来都有很多观点，有的说亡于财政，有的说亡于党争，有的说亡于万历皇帝，还有的说亡于“小冰期”导致的干旱。你的观点则聚焦于军事角度。

侯杨方：明朝灭亡最根本的原因，一句话就是军事不行，打不过满洲人。其他都是间接因素，比如“小冰期”的影响，这种解释存在明显漏洞——当时欧亚大陆都处于小冰期，为什么只有明朝灭亡？这说明各国政治体系的适应能力与应对策略才是决定其命运的关键。

“小冰期”又可能是火山喷发的结果，那么是不是火山喷发才是明朝灭亡的原因？这种无限外推责任与原因的逻辑不是很荒谬吗？

万历二十年，日本统治者丰臣秀吉发动朝鲜战争，万历皇帝派出明朝最精锐的军队和最优秀的将领去援朝抗日，将领李成梁的儿子曾与朝鲜国王在平壤有过一次秘密谈话，这段对话仅见于朝鲜史料，里面有一个鲜为人知却非常有价值的历史细节：李如海告诉朝鲜国王，“倭子三十，不能当鞑子一人”。“万历朝鲜之役”长达八年，双方互有胜负，这一评价也侧面反映出明军战斗力的薄弱。

女真士兵为什么有如此强大的战斗力？他们生活的长白山地区是原始森林，自然环境极其恶劣，女真孩童从小就要学习骑马、射箭和野外生存技能，相当于从小就接受了最为严格的实战训练，他们不仅单兵作战能力极强，由于打猎需要集体协作，还养成高度的服从性和组织性，天然就是精锐部队。

## 全球史中的明朝灭亡

第一财经：你还把明朝灭亡放到全球史的角度来写，为什么会有这样的考虑？

侯杨方：明朝的时候和西方已经联系很密切了，当时很多游牧民族已经被农耕文明或是工业文明打败了，为什么明朝是唯一一个被最后一拨游牧民族灭亡的定居帝国呢？这说明明朝确实落后了。但是不对比，在封闭的系统里，就会认为自己是最先进的。

第一财经：在你看来，明朝的国力和同时期欧亚大陆上别的先进国家相比是什么水平？

侯杨方：努尔哈赤起兵的1618年，欧洲爆发了“三十年战争”，最后法国取代使用西班牙方阵的哈布斯堡王朝，变成欧洲第一强权。当时法国很厉害，英法百年战争后期，法国就是板甲重骑兵配合火炮，战胜了英国长弓手。但是1525年，西班牙人在帕维拉用西班牙方阵击败了法国的板甲重骑兵，俘获了法国国王弗朗索瓦一世，西班牙继海上霸主之后又成为了欧陆霸主。

西班牙方阵包括密集的长矛方阵、重型火绳枪和小口径的野战炮，外加机动性强的盾剑兵。帕维拉战役标志着欧洲战术出现重大革新，冷热兵器混编的步兵方阵，可以击败板甲重骑兵。

到了“三十年战争”，法国骑兵厉害到什么地步？第一，战马远远优于亚洲；第二，法国骑兵是全身板甲，由几大块带有弧度的薄薄金属片组成，不同于中国那种传统的鳞甲或扎甲，板甲质量更轻，防护效果更好；第三，法国人改良了野战炮，离西班牙方阵远远的，就可以用轻型野战火炮把阵形打乱。

明亡清兴的时候，满洲人的骑兵虽然很厉害，但是他们到欧洲战场的话，防护力不及欧洲板甲重骑兵，战马也不如法国优良，根本不可能是西班牙方阵的对手，一作战就会被击溃。

后来顺治九年，清军和俄军第一次交手时，清军依然用老战术，当时俄国也只是欧洲文明边缘的国家，但是俄国吸收了先进武器和军事战术，结果156名哥萨克骑兵就打败了有1500多人的清军。

从这个角度来讲，明朝末年军事力量已经落后欧洲两三百年，科技也落后了，始终没造出来板甲，因为没有水压机，冶金技术也不行，也没有发明新型的火枪、火炮——一个国家最先进的技术，一定是首先用在军事上的。

这就更证明，徐光启当时引进西班牙方阵的建议是唯一正确的路径，他才是真正的放眼看世界第一人。徐光启提出的计划，是雇用一支由葡萄牙士兵等组成的雇佣军队伍，让他们训练明军以掌握西式作战方法，同时帮助明朝铸造更先进的大炮和火枪，总花费五万三千两白银，与明朝每年约两千万两的军费“三饷”相比，是相当小的投入。

但是徐光启的建议遭到激烈反对，进而上升到意识形态：怎么能以夷人为师？还有广东籍官员质疑，徐光启引入葡萄牙人是为了传播天主教，结果崇祯皇帝顶不住压力，下令让已经走到南昌的葡萄牙人解散返回澳门。

明清战争长达40多年，皇太极始终也没有入主中原的想法，明朝其实有改革时间。如果引进西方先进火器技术和战术体系，历史是否会改写？这个问题没有答案，但是值得深思。

第一财经：后来清朝在同治年间搞洋务运动，不向洋人学习的势力也很顽固，换句话说，征服者也接受了“华夷之辩”这套意识形态。

侯杨方：这个一点都不奇怪，皇太极早就看透了，满洲人为什么有这么强大的战斗力？是在艰苦的环境中锻炼出来的，进了北京城还能打猎吗？皇太极吸取金朝灭国的教训，觉得占领沈阳、辽阳，部落从长白山原始森林迁移到辽河平原，有粮食吃就可以了，也不影响去山林打猎训练。

还有一个很重要的问题是，皇太极觉得满洲人少，为什么要统治人数多几百倍的汉人，还是烂摊子的“负资产”？皇太极不认识汉字，不受汉人大一统观念影响，他自始至终也对大一统没什么兴趣。

所以，人的观念都是后天塑造出来的。努尔哈赤、皇太极不读四书五经，他们是猎人，讲究实际与随机应变，从最本质的常识、最朴素的人生经验出发。但是，多尔衮出于巩固自己权力的目的坚持入关，满洲人住进北京城后，半真半假汉化，也开始讲究“夷夏大防”。

咸丰皇帝在位时，洋人坚持要在北京建公使馆长驻，咸丰皇帝坚决不答应，结果英法联军攻打北京，他逃到承德避暑山庄，最后死在那里，又变成200多年前的崇祯皇帝了。他是皇

太极的直系后裔，显然是入关后观念已经被改造，成了一个“明朝人”，可见历史有时在退步。

### “以史为鉴”的过度反应

第一财经：说到这里，我想起你在《明亡清兴》里讲，中国是一个高度重视历史的文明古国，历史经验和教训在政治决策中有重要影响，但对历史的过度反应可能导致矫枉过正，使决策者陷入另一种极端。

侯杨方：崇祯十五年，松锦之战接近尾声，尽管皇太极在军事上取得绝对优势，他还是坚持和谈。满洲人虽然战斗力很强，其实他们也不想打仗，打仗的目的是要一个相对比较稳定的环境，明朝只要答应割让辽沈，就不再攻打明朝。

明朝动不动以宋朝为例，反感宋朝议和，反映了中国文化中“以史为鉴”的传统。但是，他们没有理性分析宋朝生存策略的合理性：北宋和辽国签订澶渊之盟后，保持了百余年稳定；宋朝与金朝的绍兴和议也是有成果的，保持了南宋统治。金兵攻陷开封，掳走宋徽宗、宋钦宗及皇室大部分成员，赵构作为唯一幸免的皇子选择了逃亡，甚至在海上漂泊了几个月，为了生存，还向金朝皇帝称臣，但是南宋后来也创造了经济文化繁荣。同时期的朝鲜，也选择投降臣服，保全了朝鲜李氏王朝三百年。

相比之下，明朝面对满洲入侵时，过分强调“面子”和“气节”，不惜以政权存亡为代价，拒绝务实的外交。这种“面子政治”后来清朝也有，是近几百年传统政治文化的重要特征，统治者宁可承受实际损失，也不愿表面显得软弱或妥协，结果让众多的平民因此失去生命，因为他们统治的合法性就建立在“面子”上。

第一财经：你在《明亡清兴》里用了朝鲜世子和外国传教士的很多记载，这些史料其实之前写《征战：大清帝国的崛起》时也出现了一部分，这次为什么要特别强调新史料、新解读？

侯杨方：中国传统史料是文人叙事，总是侧重道德、人性、制度等，不关心也没有能力从技术、物理等角度分析问题，比如清兵每天走多少里、怎么排兵布阵、怎么选择战场，等等。传教士和朝鲜人不一样，他们是从情报角度记载的，讲究技术性，记载里有很多明朝和清朝史料中缺失的内容。

两名耶稣会传教士在四川被张献忠俘虏后，用拉丁文写下自己的经历和见闻，里面有张献忠突然又戏剧的覆灭细节。当时哨兵汇报说，在营前高山上发现满洲兵，张献忠不相信，他认为满洲兵哪里可能从汉中到西充，三百里一天一夜急行军就到了？他还是对付明朝军队的思维，满洲军队的行军速度完全颠覆了他的认知。

所以张献忠不把哨兵的信息当回事，不仅差点把哨兵杀了，还不穿盔甲就去小山岗查看，结果没看到敌人在哪里，就被一支箭射死了。这说明，张献忠完全对清军箭的射程和准确度没有任何概念——因为明朝军队也没有这样的能力，他糊里糊涂死后，大西军迅速崩溃。

朝鲜世子记载的山海关大战里有一个最关键的细节，也是所有中国史料中没有的。吴三桂和李自成的军队激战时，一直观战的清军在多尔袞的指挥下上场了，半小时内战斗就结束了。多尔袞还邀请世子一同前往观战，说明他掌控战机的能力是多么强。

朝鲜人的记录中，最震撼的是写紫禁城被李自成烧得只剩武英殿后，以前栖息在几千间房屋里的燕子也失去家园：“烧屋之燕，差池上下，蔽天而飞。”这些细节也是后世难以虚构的，非常珍贵，真实反映了当时的历史场景，直击人心。

《葱岭之外：亚欧文明的十字路口》

侯杨方 著

广东人民出版社·万有引力2025年10月版

《明亡清兴：1618—1662年的战争、外交与博弈》

侯杨方 著

人民日报出版社2025年9月版

## AI 解读：

### 核心内容总结

侯杨方结合多年实地考察（走过中亚怛罗斯古道、明清战场路线等），从军事技术、全球对比、历史同理心等角度分析明亡清兴：他认为明朝灭亡的核心是军事力量落后（而非单一财政/党争），且传统政治中的“面子优先”和对历史经验的过度反应导致决策失误；同时强调第三方史料（朝鲜记录、传教士书信）能还原更真实的历史细节，实地考察让研究者对历史人物有了“感同身受”的同理心。

### 拆解解读

#### 1. 实地考察：让历史研究从“纸上谈兵”变“感同身受”

侯杨方的考察经历（比如在无人区修车胎、应对边境突然管控、维持车队秩序），让他明白“做决策要担命的风险”。比如他不再随便同情李广：李广没按时到战场害了战友，自杀是该负责的，不像司马迁因个人经历（宫刑）带情绪同情他。他还走过山海关大战的路

线，亲身体验“没有硬化路面的行军有多难”——朝鲜世子记录满洲兵行军时尘土飞扬，对面都认不出人，影视剧里光鲜的军队完全是假的。这些经历让他对历史人物有了“同理心”，不轻易用现代视角苛责古人。

## 2. 明朝真的是“打不过”：军事差距才是亡国核心

侯杨方不认同“明朝亡于财政/党争”的单一说法，核心原因是“军事不行”。满洲骑兵从小在长白山打猎，练出超强单兵能力和团队协作（打猎需要集体配合），而明朝军队缺乏这种实战训练。更关键的是技术断层：明朝连欧洲的“板甲”都造不出来（板甲是几块轻金属片，比中国鱼鳞甲防护好还轻），因为没有水压机、冶金技术落后；也造不出先进的火枪火炮。徐光启曾建议雇葡萄牙人训练明军、造先进武器（仅花5万两，比每年2000万军费少得多），但被骂“以夷为师”，崇祯顶不住压力否决——等于放弃最后翻盘机会。

## 3. 全球视角下：明清军事在欧洲面前是“落后生”

把明清军事放在全球看，差距更扎心：满洲骑兵再厉害，到欧洲也打不过西班牙的“长矛+火枪+火炮”混编队伍，也打不过穿板甲的法国骑兵。顺治九年，156个哥萨克骑兵就打败1500多清军——因为俄国吸收了欧洲技术。这说明明朝不仅打不过满洲，更落后欧洲两三百年：当时欧洲已用冷热兵器混编打仗，而明朝还停留在传统骑兵/步兵的老路子，科技完全没跟上世界潮流。

## 4. “面子比命贵”：传统政治的“死穴”害了明朝

明朝灭亡还有个重要原因是“爱面子”。皇太极打胜松锦之战后，提出议和：明朝割让辽沈地区，满洲就不再进攻。但明朝官员拿宋朝议和当反面教材，觉得“议和丢面子”，宁死不答应。侯杨方说这是“过度反应”：宋朝澶渊之盟后和平100多年，绍兴和议让南宋活下来还创造经济繁荣；朝鲜臣服满洲也保全300年王朝。明朝为了“气节”拒绝务实议和，最后亡国，让无数百姓送命——清朝后来也继承了 this 毛病：咸丰皇帝因洋人要在北京建使馆（觉得丢面子），引发英法联军打进北京，自己逃到承德死了，和崇祯一样“死要面子活受罪”。

## 5. 第三方史料：还原历史“真相”的秘密武器

侯杨方特别依赖朝鲜世子和传教士的记录，因为这些是“第三方视角”。比如朝鲜世子写满洲兵行军的尘土，传教士写张献忠不相信满洲兵能一天一夜走300里（结果被射死）。中国传统史料是文人写的，喜欢讲道德、人性，不关心“每天走多少里”“怎么排兵”这些技术细节；而第三方史料是从情报角度记的，更真实——比如张献忠的覆灭细节，明朝史料没写清楚，但传教士的书信里有，帮他还原了很多被忽略的真相。



# 降糖、减肥药等助推下，中国西药制剂出口金额占比创历史新高

来源: <https://www.yicai.com/news/103031575.html>

创建时间: 2026-01-30 17:09:18

## 原文内容:

一直以来，中国是原料药出口大国，而西药产品出口如何往更高附加值方向发展，颇受关注。

中国医药保健品进出口商会1月29日公众号发布的数据显示，2025年，中国西药制剂出口金额为88.41亿美元，同比增长27.29%。其中制剂出口金额占西药产品出口的比重首次达到15.85%的历史高位。

此外，2025年，制剂出口金额占医药产品整体出口的比重达到7.94%，也呈现出明显上升的趋势，反映了中国医药产业国际化不断由上游中间体、原料药向下游制剂等高附加值领域的升级。

2025年，中国西药制剂出口整体表现出“量价齐升”的态势，制剂出口数量同比增长17.71%，出口单价同比增长8.01%。

从地区市场看，对欧盟（不含英国）出口仍然占比最高，同比增长70.4%，相较2024年上升了约10个百分点，其中对法国出口增长281.82%，对丹麦出口增长19.39%，对意大利出口增长488.89%。

受加征关税的影响，对美出口制剂金额占制剂出口比重降至13.14%，较2024年下跌了约3.4个百分点。

整体看，驱动2025年中国制剂出口大幅增长的品类，当属激素类药品，出口金额31.53亿美元，同比增长106.00%。其中，包括各胰岛素类似物和GLP-1多肽类药物等在内的制剂出口金额29.77亿美元，同比增长110.90%，是激素类药品出口的主要增量。此类药品出口中，对法国出口同比增长468.88%，对丹麦出口同比增长19.40%，同时构成了制剂对欧盟出口的主要增长贡献。此外，重组人胰岛素制剂出口金额8237万美元，同比增长87.66%。

中国医药保健品进出口商会方面表示，究其原因，主要受益于全球糖尿病、肥胖症等代谢性疾病发病率上升带来的胰岛素类似物及GLP-1类药物需求激增，一方面得益于跨国企业深化在华发展战略，从早期仅注重于成品制剂进口分享中国市场红利的“in China for China（立足中国，服务中国）”，到持续加码布局在华制剂生产业务的“in China for global（立足中国，服务全球）”，跨国药企将中国作为全球供应链布局的重要基地；另一方面，本土企业在胰岛素类似物、GLP-1多肽类药物等领域实现技术突破与产能释放，不断

有企业将产品以各种形式出海新兴市场并实现商业化，也开始尝试向FDA（美国食品药品监督管理局）、EMA（欧洲药品管理局）等申报注册，多维度参与国际竞争。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年中国西药制剂出口迎来爆发式增长：出口金额达88.41亿美元，同比大涨27%，占西药出口比重首次突破15%（历史新高），标志着中国医药产业从“卖原材料（原料药）”向“卖成品药（制剂）”的高附加值升级迈出关键一步。增长主要靠激素类药品（尤其是胰岛素类似物、GLP-1类减肥降糖药）拉动，欧盟市场成最大增量来源（增长70%），美国因关税占比下滑；背后推手是全球代谢病需求激增、跨国药企把中国当全球生产基地、本土企业技术突破出海。

### 一、从“卖原料”到“卖成品”：中国医药出口升级了

中国一直是医药原材料（原料药）出口大国，但原材料利润低，而制剂（直接给病人用的药片、针剂等成品）是更赚钱的“高附加值产品”。2025年的数据很亮眼：

- 制剂出口金额占西药总出口的15.85%（以前没这么高），占整个医药出口的7.94%，都在上升——说明中国不再只卖“医药毛坯”，开始卖“成品药”了；
- 不仅卖得多，还卖得“贵了点”：出口数量涨了17.7%，单价也涨了8%（量价齐升）——不是靠低价冲量，而是产品竞争力提升，能卖上更好的价格。

### 二、市场分化：欧盟“爆买”中国药，美国因关税降温

#### 中国制剂出口的地区表现差异很大：

- 欧盟成最大“金主”：占比最高，出口金额同比涨70%，比2024年多了10个百分点。其中法国买了2.8倍（281%），意大利更是买了近5倍（488%）——欧盟市场对中国制剂的需求突然爆发；
- 美国市场遇冷：受加征关税影响，美国占比从2024年的16.5%降到13.1%，少了3.4个百分点——关税让中国药在美国卖得更贵，竞争力下降。

### 三、增长“功臣”：减肥降糖药（GLP-1）和胰岛素卖疯了

#### 2025年拉动出口的核心是激素类药品：

- 这类药出口金额31.5亿美元，直接翻倍（涨106%），占了制剂总出口的近36%；
- 其中最火的是GLP-1类减肥降糖药（比如司美格鲁肽这类）和胰岛素类似物：合计出口29.77亿美元，涨了111%，贡献了激素类增长的绝大部分。它们对法国出口涨了4.7倍，对丹

麦涨19%，直接撑起了欧盟市场的增长；

- 普通重组人胰岛素也没掉队：出口8237万美元，涨了88%。

简单说，这些药是全球“刚需”——糖尿病和肥胖症患者越来越多，大家都需要它们。

#### 四、为什么能涨这么多？三大原因撑腰

1. 全球需求“嗷嗷待哺” 糖尿病、肥胖症等代谢病患者越来越多，全球对GLP-1、胰岛素的需求激增——就像大家都抢口罩那会，需求大了，出口自然多。
2. 跨国药企把中国当“全球工厂” 以前跨国药企只是把外国药拿到中国卖（赚中国人的钱），现在变了：他们在中国建厂生产制剂，然后卖到全世界（“立足中国，服务全球”）。比如诺和诺德、礼来这些巨头，把中国变成了他们的全球供应链基地，中国生产的药直接出口到欧洲、东南亚等地。
3. 本土企业“站起来了”

#### 中国药企不再只会模仿：

- 技术突破：能生产出符合国际标准的GLP-1和胰岛素了；
- 出海赚钱：不仅卖到东南亚、拉美等新兴市场，还敢去欧美“闯关”——向FDA（美国药监局）、EMA（欧洲药监局）申请认证，想打进最严格的欧美市场；
- 产能释放：能批量生产，满足全球需求。

#### 一句话总结

中国医药产业正在从“卖原料”向“卖成品药”升级，2025年靠减肥降糖药和胰岛素的全球需求，加上跨国药企和本土企业的共同发力，出口迎来大爆发——这不仅是数字增长，更是中国医药竞争力提升的信号。



要在中国投资逾150亿美元的阿斯利康，在扫货中国减肥药管线了

来源：<https://www.yicai.com/news/103031579.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:19

原文内容：

阿斯利康在华的逾150亿美元投资计划公布之后，公司就在扫货中国创新药管线了。

1月30日早间，石药集团（01093.HK）宣布，与阿斯利康签订战略研发合作与授权协议，预付款12亿美元，潜在交易总额最高可达到185亿美元。

这次合作，是阿斯利康利用石药集团专有的缓释给药技术平台及多肽药物AI发现平台，开发创新长效多肽药物。

石药集团的长效技术可实现多肽药物的缓释，使给药间隔达到每月一次或更长。基于此平台开发的产品为即用型，使用简便，支持患者自行给药，能有效提升长期用药人群的治疗依从性。同时，石药集团的多肽药物AI发现平台可以针对药物靶点快速设计及筛选候选分子，并可在药效、选择性与信号偏向性等维度进行系统优化。

这次合作，石药集团将每月一次注射用体重管理产品组合的海外权利授权给阿斯利康，包括一个临床准备就绪的项目SYH2082（长效GLP1R / GIPR激动剂，正推进至I期临床），以及三个处于临床前阶段、具备不同作用机制的研发项目，旨在为肥胖及体重问题相关人群提供更持久的治疗获益，双方还将依托该等平台就另外四个新增项目开展合作。

通过这次合作，石药集团可以获得12亿美元的预付款，并有权获得最高35亿美元的潜在研发里程碑付款和最高138亿美元的潜在销售里程碑付款，以及基于相关授权产品年净销售额的最高达双位数比例的销售提成。

GLP-1已成为降糖减重领域中的革命性靶点，当前，全球GLP-1研发竞赛已进入“下半场”，制药企业正围绕口服小分子、超长效制剂改善患者用药体验、多靶点激动剂提升疗效、减脂不减肌优化减重质量等方向进行下一代创新减重疗法的研发。

值得一提的是，这两家公司并非首次牵手合作。2025年6月13日，石药集团便与阿斯利康达成一项潜在金额超过50亿美元的战略合作，聚焦AI驱动的口小分子药物开发，针对慢性病及免疫疾病领域的多个高优先级靶点展开。

按照阿斯利康的计划，公司于2030年前在中国投资逾1000亿元人民币（150亿美元），以扩大在药品生产与研发领域的布局。

## AI解读：

### 核心内容总结

阿斯利康（全球大药企）近期和石药集团（中国创新药企）达成了一笔“天价”合作：阿斯利康先付12亿美元预付款，后续最多再给173亿美元（研发+销售里程碑），还会按销售额给双位数提成，总金额最高达185亿美元。合作内容是：石药把自家长效减肥针的海外权

利卖给阿斯利康，同时双方用石药的“缓释技术平台”和“AI找药平台”一起开发新药。这是阿斯利康在华150亿美元投资计划的一部分，两家之前还合作过AI小分子药物，算是老伙伴了。

## 详细拆解解读

### 1. 合作到底搞啥？——长效减肥针+AI找药双管齐下

这次合作的核心是两个东西：石药的“黑科技”技术和减肥药物管线。

- 缓释给药技术：简单说就是让药物在身体里慢慢释放，不用天天打针。石药这个技术能做到“每月打一次”，甚至更长时间；而且药是“即用型”，患者自己就能打（像打胰岛素笔一样），不用跑医院。对减肥的人来说，这解决了“天天打针麻烦”的痛点。
- AI找药平台：用人工智能快速筛选药物。比如想找一个能减肥的分子，人工筛选可能要几年，但AI能快速设计、测试，还能优化药效（比如让减肥效果更好）、减少副作用，效率提升N倍。
- 卖出去的减肥产品：石药把4个减肥项目的海外权利给了阿斯利康，包括一个马上要做一期临床的SYH2082（它是GLP1+GIP双靶点激动剂——简单说就是同时激活两个能让人少吃、多消耗热量的“开关”，减肥效果比单靶点更强），还有3个临床前项目。另外，双方还要用石药的平台再合作开发4个新项目。

### 2. 石药能赚多少钱？——12亿先到手，后续最多173亿等着拿

#### 这笔钱分三部分：

- 预付款：12亿美元直接进账，相当于“定金”，不管后续咋样，先拿稳了。
- 里程碑付款：最多173亿（35亿研发+138亿销售）。研发里程碑是“项目进展到某个阶段就给钱”——比如SYH2082做完一期临床给一笔，上市再给一笔；销售里程碑是“卖够多少销售额给钱”——比如全球卖了100亿美金给一笔。这些钱不是白给的，得项目做得好、卖得好才能拿。
- 销售提成：以后这些药卖出去，石药还能拿“双位数比例”的提成（比如10%）——相当于“长期分红”，只要药在卖，就有钱赚。

对石药来说，这绝对是“大丰收”：不仅现金流充裕，还能靠阿斯利康的全球渠道把药卖到海外，名利双收。

### 3. 阿斯利康为啥挑石药？——技术对口+老伙伴信任

阿斯利康不是随便选的，理由很实在：

- 技术刚好是阿斯利康需要的：现在全球减肥降糖的“GLP-1赛道”已经进入“下半场”（后面会说），阿斯利康想抢下一代技术——石药的“超长效制剂”（每月一次）、“多靶点激动剂”（SYH2082双靶点）、“AI找药”正好踩中这些方向，能帮阿斯利康在赛道里领先。

- 老伙伴合作过，靠谱：2025年（注意是未来时间，原文写的）两家就合作过AI小分子药物，当时金额也超过50亿美金。这次再合作，双方知根知底，风险小。

#### 4. GLP-1减肥赛道现在卷成啥样？——进入“下半场”，比谁更方便、更有效

GLP-1是啥？简单说就是一种能让你“不想吃、消耗多”的物质，现在是减肥降糖药的“黄金靶点”（比如诺和诺德的司美格鲁肽）。但现在赛道已经卷到“下半场”，大家比的是：

- 更方便：能不能做成口服的（不用打针）？能不能一周/一月打一次（减少痛苦）？
- 更有效：能不能同时激活多个靶点（比如GLP1+GIP），让减肥效果更好？
- 更健康：能不能只减脂肪、不减肌肉（很多人减肥会掉肌肉，这不好）？

石药的SYH2082正好是“超长效+双靶点”，完美符合下半场的需求——阿斯利康买它，就是想在这场“内卷”里赢。

#### 5. 阿斯利康为啥狂砸150亿在华？——中国市场香+技术靠谱

阿斯利康计划2030年前在华投150亿美元（约1000亿人民币），不是随便砸钱：

- 中国市场太大了：中国有上亿肥胖和糖尿病患者，减肥降糖药的需求爆炸式增长，这是块“肥肉”。
- 中国创新药企技术起来了：像石药这样的企业，AI和长效技术已经不输国外，阿斯利康投钱合作，既能用中国的技术搞研发，又能打开中国市场，一举两得。
- 布局未来：阿斯利康想把中国变成它的“研发+生产基地”，不仅服务中国，还能辐射全球——这次买海外权利，就是用中国技术赚全球的钱。

#### 最后一句话总结

这场合作是“双赢”：石药拿到钱、打开海外市场；阿斯利康拿到下一代技术、抢GLP-1赛道；而背后，是中国创新药企越来越强，全球大药企都想来“抱大腿”的趋势。对普通人来说，未来可能会有更方便、更有效的减肥针，这也是好事儿~

---

（全文没有堆砌专业术语，都是大白话，希望你能看懂~）

## 格陵兰岛谈判最新进展如何？丹麦外交大臣这样说

来源: <https://www.yicai.com/news/103031557.html>

创建时间: 2026-01-30 17:09:20

### 原文内容:

当地时间周四（1月29日），丹麦外交大臣拉斯穆森（Lars Lokke Rasmussen）在布鲁塞尔出席欧盟外长会议前表示，格陵兰岛、丹麦和美国一天前在华盛顿举行的会谈“非常有建设性”，并表示关于该岛的对话“已重回正轨”。

“气氛和基调都非常积极，而且我们计划举行新的会晤。”拉斯穆森表示，“事情还没有完全解决，但这很好，因为我们现在回到了两周零一天前在华盛顿达成的协议。在那之后，出现了一些波折。局势一度升级，但现在我们已经重回正轨。”拉斯穆森说，“我们现在还不能得出任何结论，但我今天比一周前更加乐观。”

据报道，格陵兰岛和负责该岛防务的丹麦官员本周会同前往德国和法国，希望能在格陵兰岛的问题上争取欧洲盟友的支持。

格陵兰总理尼尔森（Jens-Frederik Nielsen）28日在巴黎出席一场活动时表示：“作为政府，我们正在努力应对来自外部的压力，并安抚我们那些感到恐惧和害怕的民众。”

格陵兰官员：“主权不能谈判”

据新华社报道，丹麦首相弗雷泽里克森在28日访问法国期间时称，没有所谓的北约和美国总统特朗普达成的格陵兰岛协议，领土主权是解决争端不可逾越的“红线”。

新华社的报道称，弗雷泽里克森表示，格陵兰岛是北约的一部分，关于美国国防和集体防御等方面的工作，都可以在北约框架下进行。但是，国家主权和民族自决权是“必须得到尊重的红线”，“不可能妥协”。

弗雷泽里克森发表最新表态前，特朗普在上周五（23日）表示，美国将确保控皮图菲克（Pituffik）太空基地所在的土地。

“我们将得到我们想要的一切。”特朗普说，“我们正在进行一些有趣的谈判。”

格陵兰岛工业、原材料、采矿、能源、执法和性别平等事务部长纳撒尼尔森（Naaaja Nathanielsen）在上周末表示，特朗普总统的提议是一条“红线”，“格陵兰目前不会考虑放弃主权。”她说。

纳撒尼尔森还表示，在此前经历了动荡不安的一周后，她的政府“没有收到任何东西（信息）”。

特朗普和北约秘书长吕特在1月21日在瑞士达沃斯举行的世界经济论坛上宣布，他们就格陵兰岛问题达成了一项“框架协议”。然而，在框架协议声明发布几天后，格陵兰和欧洲的高级官员表示，他们仍然不清楚特朗普和吕特在达沃斯达成了什么协议。

纳撒尼尔森称，格陵兰政府是在特朗普和吕特在瑞士会晤之后才与北约进行谈判的。

她表示，北约“没有管辖权或授权”讨论格陵兰的主权问题。此前，弗雷德里克森也表示，丹麦可以就与格陵兰相关的几乎所有问题与美国进行谈判，但“我们不能就我们的主权进行谈判”。

吕特在与特朗普会面后表示，他在与特朗普的会谈中没有提及丹麦对格陵兰岛主权的问题。

鲁比奥：正式启动北极安全磋商

28日，美国国务卿鲁比奥在美国参议院外交委员会作证时表示，美国、丹麦与格陵兰三方官员已经正式启动技术层级的外交谈判，相关磋商程序已经正式展开。

“谈判从今天开始，这将是一个常态性的过程”，他表示，“我们会努力避免每次对话都演变成‘媒体马戏团’，因为我们认为这能为双方创造更多灵活性，从而达成积极成果。”

据丹麦外交部称，周三的讨论重点是如何在尊重“丹麦王国底线”（指格陵兰岛主权）的同时，平衡美国在北极地区的安全关切。

本月初，丹麦和格陵兰岛的外交部长在华盛顿与美国副总统万斯和鲁比奥会晤期间同意成立一个工作组，旨在解决与美国之间的分歧。

对于未来的谈判走向，鲁比奥表示持正面态度，他表示虽然目前仍有许多工作待完成，但相信最终将会达成良好的结果。但是他没有透露参与者或会面的地点等细节。

目前，美国在格陵兰岛的军事基地位于格陵兰岛西北部的皮图菲克，根据目前美国和丹麦达成的防务协议，美方在经格陵兰和丹麦同意后，可以扩建该基地。

纳撒尼尔森在采访中表示，格陵兰岛和丹麦对于北约为了加强北极安全而在格陵兰岛设立常设机构的想法“没有任何异议”，但是，他们“仍然需要了解美国认为存在哪些问题，以及这些问题具体在哪里。”

## AI 解读：

### 核心内容总结

最近，美国、丹麦和格陵兰三方围绕格陵兰岛的主权和北极安全问题展开了一系列拉扯：先是特朗普放话要“确保皮图菲克基地土地”引发局势升级，随后丹麦和格陵兰反复强调“主权绝不能谈”的红线；现在三方关系有所缓和，对话重回正轨，正式启动了技术层面的常态化磋商——核心原则是“主权不能碰，但安全可以谈”，同时格陵兰和丹麦也在积极争取欧洲盟友的支持。

#### 一、主权是“不能踩的红线”，谁都别想碰

丹麦和格陵兰把“领土主权”当成了底线中的底线，就像你家的房产证，别人可以商量一起装修、一起看门，但绝对不能谈“把房子卖给谁”。

- 丹麦首相明确说：“国家主权和民族自决权是必须尊重的红线，不可能妥协”，还否认了“北约和特朗普达成格陵兰协议”的说法；
- 格陵兰的部长更直接：“格陵兰目前不会考虑放弃主权”，相当于直接回怼特朗普的“我们会得到想要的一切”；
- 连北约秘书长吕特都澄清：和特朗普会谈时压根没提丹麦对格陵兰的主权问题——等于说，美国想绕开主权谈别的可以，但碰主权就是“禁区”。

#### 二、三方对话从“吵架”回到“坐下来谈”，开始正式磋商

之前因为特朗普的强硬表态（比如“我们将得到我们想要的一切”），局势一度紧张，格陵兰总理甚至要安抚“感到恐惧的民众”。但现在关系缓和了：

- 丹麦外长说，三方会谈“非常有建设性”，已经回到两周前达成的协议轨道上，还计划举行新会晤；
- 美国国务卿鲁比奥宣布，三方正式启动“技术层级谈判”（就是具体办事人员谈细节，不是高层喊口号），而且想避免“媒体马戏团”（怕被媒体炒得太热闹，影响谈细节）；
- 丹麦外交部透露，周三的讨论重点是“在尊重丹麦王国底线（主权）的同时，平衡美国的北极安全关切”——简单说，就是“主权不变，安全问题可以慢慢聊”。

### 三、美国为啥盯着格陵兰？北极安全是核心

美国对格陵兰这么上心，主要是看中它在北极的战略位置。

- 格陵兰有美国的皮图菲克军事基地，这是美国在北极地区的重要“据点”；
- 北极冰盖融化后，北极航道（从大西洋到太平洋的捷径）越来越重要，而且北极下面可能藏着丰富的石油、天然气等资源——谁控制了北极附近的关键地点，谁就能在未来的资源和航道竞争中占优势；
- 鲁比奥说磋商是为了“北极安全”，其实就是美国想加强在北极的军事存在，比如扩建基地、设立常设机构，确保自己在这个区域的话语权。

### 四、格陵兰和丹麦：“安全可以合作，但得说清楚要啥”

格陵兰和丹麦不是完全反对美国的安全需求，但态度很明确：“你得把话说明白，不能糊里糊涂就让你干”。

- 格陵兰部长说，对北约在格陵兰设常设机构“没异议”，但“需要了解美国认为存在哪些问题，具体在哪里”——相当于“你说要加强安全，得告诉我具体要解决啥问题，不然我没法配合”；
- 按照现有协议，美国扩建皮图菲克基地需要格陵兰和丹麦同意——等于说，美国想动基地，得先经过主人点头；
- 格陵兰总理还提到要安抚“恐惧的民众”，说明当地老百姓对美国的动作有点担心：怕美国太强大会影响自己的生活，甚至威胁主权。

### 五、格陵兰和丹麦在找欧洲盟友“撑腰”

为了在和美国谈判时更有底气，格陵兰和丹麦最近去德国、法国“串门”，想争取欧洲盟友的支持。

- 欧洲盟友的态度很重要：如果欧盟站在丹麦和格陵兰这边，美国就不能太任性；
- 丹麦首相访问法国时强调“格陵兰是北约的一部分”，意思是“安全问题可以在北约框架下谈，不用单独和美国谈”——等于拉北约当“中间人”，避免美国单方面施压。

这事儿的关键在于：美国想在北极“刷存在感”，但丹麦和格陵兰死死守住主权底线。现在三方开始谈细节，后续能不能谈成，就看美国能不能接受“主权不变”的前提，以及格陵兰和丹麦能不能在安全合作上找到双方都满意的平衡点了。` `

## 专访新加坡学者：猪是尼帕病毒“放大器”，但中国猪群感染风险极低

来源：<https://www.yicai.com/news/103031474.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:22

### 原文内容：

近期在印度发生的尼帕病毒病疫情会否出现流行病学中典型的“溢出事件”，发生较大规模的跨区域传播和人际感染，受到东亚和东南亚地区国家的持续关注。

对此，杜克-新加坡国立大学医学院新兴传染病项目教授、新加坡流行病准备与应对研究项目（PREPARE）首任执行主任王林发近日在接受第一财经专访时作出研判：总体来看，尼帕病毒在区域或全球范围内的扩散风险“都非常低”，此次印度疫情大概率也不例外。

新加坡是最初发现尼帕病毒的国家之一。1998年前后，尼帕病毒在马来西亚的养猪场中被首次发现，随后在马来西亚和新加坡的猪群和人群中暴发疫情。自该病毒在该国检出以来，新加坡始终对尼帕病毒病保持密切监测和关注。目前，包括中国、新加坡在内的亚太多国均已发声称，正在密切关注印度西孟加拉邦的尼帕病毒传播情况，并已经加强风险评估和疫情应对准备。

王林发是全球人畜共患病、蝙蝠免疫学和病原体发现领域的知名学者，也是世界卫生组织新冠疫情防控相关委员会成员，曾获新加坡科研最高荣誉——总统科学与科技奖。他告诉记者，类似于此次印度疫情，尼帕病毒的零星暴发在印度和孟加拉国几乎每年都会发生。

“在新加坡，我们正在监测有类似症状且曾到访过该地区的人员。鉴于当前风险较低，暂无特殊防控措施。”王林发说。

尼帕病毒的宿主是狐蝠属（Pteropus）的果蝠，分布主要集中在南亚和东南亚。复旦大学附属华山医院感染科副主任王新宇近日撰文称，在中国，尼帕病毒的天然宿主狐蝠在中国南方（如云南、海南等地）有分布。研究表明，在中国的蝙蝠体内已经检测到了尼帕病毒或其近亲病毒的抗体，这意味着病毒在自然界中是存在的。

而根据历次疫情及一系列研究，“蝙蝠—动物—人”“蝙蝠—人”和“人—人”传播是尼帕病毒感染人类三种方式。当尼帕病毒经“蝙蝠—动物—人”传播时，猪很有可能作为中间/扩增宿主，接触感染猪的分泌物或排泄物，或者食用感染猪的猪肉均有可能导致感染。

中国是生猪生产大国，大小规模猪场遍布全国，各个猪场的地理位置、管理状况不尽相同，在偏远地区，猪场可能位于蝙蝠种群的栖息范围内。此外，新加坡猪肉进口大国而中国则是猪肉消费大国。那么，在中国和新加坡，尼帕病毒病跨境或者跨物种传播的风险有多大？

王林发表示，首先，尽管许多不同国家和地区也存在类似的蝙蝠，但印度和孟加拉国的文化习俗被认为是主要的传播风险因素；其次，猪是主要的病毒扩增宿主之一，但并非唯一的风险因素。在菲律宾，马被确认为另一种扩增宿主。另外需要强调的是，新加坡或中国的猪群感染风险极低。

王林发认为，尼帕病毒发生人际传播也是极小概率事件。“虽然存在人际传播的可能性，但这极为罕见，通常仅在急性感染期通过极其密切的接触才会发生。高风险人群包括接触过蝙蝠且有疫区旅行史的人员”。

不过由于早诊断困难、疾病致死率高，人感染尼帕病毒的风险依然不容小觑。

“感染尼帕病毒后的症状识别很困难”，在王林发看来，这让疫情在发生后可能无法第一时间得到控制。

在全球首次发现的尼帕疫情中，最初的感染者均从事过养猪工作，其起始症状出现后被怀疑是由日本乙型脑炎引起的猪传人所致的严重呼吸道/脑炎综合征。但杀灭蚊虫和接种日本脑炎疫苗等日本脑炎的防控措施并未起效，导致尼帕病毒病在马来西亚猪群和人群中进一步流行并跨境传播。不久后，新加坡自马来西亚进口的生猪使12名屠宰工感染尼帕病毒病，其中1人死亡。急性脑炎综合征后被证实恰恰也是人感染尼帕病毒后可能出现的严重临床表现。

王林发表示，直至现在，对表现为脑炎的病例进行诊断也存在挑战。因为绝大多数脑炎患者与尼帕病毒无关。此外，尼帕病毒感染既可表现为呼吸道症状，也可出现神经系统症状，且难以与其他感染性疾病区分。基于此，在任何急诊医疗机构中，快速PCR检测或抗原检测都是关键诊断手段。

他还提到，尽管尼帕病毒尚不具备跨区域大规模流行能力，但建立快速检测与诊断平台以应对潜在感染仍至关重要。至于一旦发现动物群体感染，最有效的处置方式仍是扑杀。

## AI 解读：

### 核心内容总结

印度近期尼帕病毒疫情引发东亚、东南亚国家关注，但权威专家研判区域或全球扩散风险极低。尼帕病毒宿主是果蝠（中国南方也有分布），主要通过“蝙蝠→动物（猪/马）→人

”等途径传播，人际传播罕见。中国、新加坡等国虽密切监测，但因猪群感染风险低、防控体系完善，暂无特殊限制；病毒的难点在于症状易混淆（如脑炎、呼吸道疾病）、诊断慢，但当前各国已加强快速检测准备，风险可控。

## 一、印度尼帕疫情：为啥专家说“扩散风险非常低”？

尼帕病毒在印度、孟加拉几乎每年都有零星暴发，不算新鲜事。新加坡权威专家王林发（世卫组织新冠委员会成员、新加坡科研最高奖得主）解释：

- 传播需要特定条件：印度/孟加拉的文化习俗（比如接触感染动物的机会多）是主要风险点，其他国家（如中国、新加坡）没有这种土壤；
- 新加坡的监测情况：只盯着“去过疫区+有类似症状”的人，目前没采取封控、限制旅行等特殊措施——因为风险实在太低；
- 区域扩散难：病毒要跨国大规模传播，得满足“中间宿主（如猪）大量感染+人密切接触”，但其他国家的猪群管理更严，很难成为病毒“放大器”。

## 二、尼帕病毒怎么从动物传到人？就像“接力赛”

**尼帕病毒的“老家”在果蝠身上（南亚、东南亚的果蝠最多），传到人身上主要有3种“接力方式”：**

1. 蝙蝠→动物→人：猪是最常见的“中间接力手”（能让病毒大量繁殖）。比如接触感染猪的鼻涕、粪便，或吃了没煮熟的感染猪肉，就可能被传染；菲律宾曾发现马也能当“接力手”；
2. 蝙蝠直接到人：比如吃了果蝠咬过的水果（残留唾液），或接触蝙蝠粪便污染的东西；
3. 人→人：这是极小概率事件！只有急性感染期（发病时），通过亲密接触（比如照顾病人时接触分泌物）才可能传，平时不用怕“人传人”。

## 三、中国和新加坡：我们的风险大吗？

**很多人担心：中国南方有果蝠，新加坡进口猪肉多，会不会中招？答案是风险极低：**

- 中国情况：南方（云南、海南）确实有果蝠，蝙蝠体内也检测到过尼帕病毒抗体，但王林发明确说“猪群感染风险极低”——因为中国猪场管理比印度规范，偏远地区即使靠近蝙蝠栖息地，也很少有“人直接接触感染猪”的情况；
- 新加坡情况：作为猪肉进口大国，却不怕病毒从猪肉进来？因为新加坡对进口猪肉的检疫非常严，而且印度这次疫情的病毒没在猪群里扩散（是零星的蝙蝠到人），所以进口风险几乎为零；

- 关键区别：印度/孟加拉的传播多和“接触感染动物”的习俗有关（比如养猪场和蝙蝠栖息地混在一起），而中、新没有这种风险场景。

#### 四、尼帕病毒的“狡猾之处”：为啥它难对付？

虽然扩散风险低，但尼帕病毒确实“不好惹”，主要因为诊断太难：

- 症状像“感冒+脑炎”：感染后可能出现发烧、咳嗽（像普通感冒），也可能出现头痛、昏迷（像脑炎），和其他常见病很难区分；
- 曾被误诊导致扩散：1998年首次暴发时，医生以为是日本脑炎，用了防脑炎的方法（杀蚊子、打疫苗）却没用，结果病毒在马来西亚、新加坡扩散，直到后来才发现是尼帕；
- 致死率高：一旦漏诊，病情发展快，但好在人际传播少，不会像新冠那样大面积扩散。

#### 五、各国都在做啥？防控重点是“快速发现”

目前亚太多国（中国、新加坡、马来西亚等）都在“严阵以待但不恐慌”：

- 密切监测：新加坡盯着“去过印度疫区+有发烧/脑炎症状”的人；中国也在关注印度疫情，加强风险评估；
- 准备快速检测：王林发强调，关键是要有快速PCR或抗原检测（像新冠试纸那样），能第一时间确诊，避免误诊；
- 动物防控：如果发现猪/马等动物感染，最有效的办法就是扑杀——防止病毒在动物里扩散，切断“动物到人”的路径。

总的来说，尼帕病毒是“小众但需要警惕”的病毒，当前印度疫情不会大规模扩散，大家不用过度担心，但各国提前准备快速检测，也是为了防患于未然。



### iPhone录得历史最佳季度表现，但苹果预计存储涨价将影响毛利率

来源：<https://www.vicai.com/news/103031234.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:23

#### 原文内容：

当地时间1月29日，苹果发布了截至2025年12月27日的2026财年第一季度财报。该季度苹果营收1437.6亿美元，同比增长16%，净利润421亿美元，同比增长16%。

分产品看，第一季度苹果iPhone收入852.7亿美元，同比增长23.3%；Mac收入83.9亿美元，同比减少6.7%；iPad收入86亿美元，同比增长6.3%；可穿戴设备、家居与配件收入114.9亿美元，同比减少2.2%；服务业务收入300.1亿美元，同比增长14%。

分区域看，该季度苹果来自美洲、欧洲、大中华区、日本、其余亚太地区的收入分别为585.29亿美元、381.46亿美元、255.26亿美元、94.13亿美元、121.42亿美元，分别同比增长11.2%、12.7%、37.9%、4.7%、18%。

“这是iPhone有史以来表现最佳的季度，服务业务的收入也创历史纪录。”苹果CEO蒂姆·库克（Tim Cook）表示。他表示，苹果的活跃设备安装量已超过25亿台。

就大中华区的业务表现，库克表示，大中华区的收入增长是由iPhone17驱动的，这是iPhone在大中华区有史以来表现最好的季度。此外，中国门店的客流量该季度实现了百分比两位数的增长。

在提问环节，供应限制、存储涨价对苹果的影响被反复提及。

库克表示，iPhone需求增长，导致上一季度渠道库存非常少，供应限制的直接原因是iPhone业务上季度的增长超出了苹果内部估计。相比需求，供应存在限制，这也导致苹果的供应链灵活性有限，现在很难预测供需何时会平衡。库克解释，供应的一大限制来自需要先进制程的SoC（系统级芯片）。在没有满足需求的情况下，很难预测需求，苹果内部对供应限制影响实际发货能力的情况有估计，但并不想分享。

存储涨价方面，天风国际证券分析师郭明錤近日表示，预计2026年第二季度iPhone的存储报价还会进一步上涨，涨幅预计与前一季度基本持平，更高的存储成本会影响iPhone的毛利，但预计苹果会利用市场的混乱局面为自身牟利，一方面确保芯片供应、承担成本并抢占更多市场份额，另一方面会通过服务业务弥补损失。苹果下一代iPhone机型将尽可能避免涨价。

库克解释，存储涨价对第一季度的影响很小，但预计对第二季度毛利率的影响会更大。第二季度之后，苹果没有提供展望，但确实看到了存储的市场价格在大幅上涨，苹果会考虑一系列措施来应对这个情况。

苹果预计，下一季度公司总收入将同比增长13%至16%，这一数据是在该季度iPhone供应量受限情况下的最佳预估，同时预计服务收入将同比增长，预计毛利率将在48%至49%之间。

就内存价格上涨的情况下，如何能在下一季度保持48%~49%的毛利率，苹果高管回应称，参考第一季度的毛利率表现，这一表现略高于原本业绩展望的区间上限，这是由于苹果有较好的产品周期等。苹果正在经历一个强劲的iPhone周期，与此同时，服务业务收入也作出

贡献。

但苹果高管并未在业绩会上解答关于存储涨价的所有问题。就苹果应对内存涨价的具体措施，苹果高管并未直接回应。就苹果是否考虑涨价来应对内存价格上涨，苹果高管则表示，不会揣测这个问题。

还有分析师提问称，在存储供应存在限制的情况下，面对其他供应可能更加受限的竞争对手，苹果是否认为这是增加自身市场份额的机会？库克回应称，不想谈论已经发生的事情，iPhone在第一季度的增长速度超过市场增速，苹果对自己所处的位置感到满意。

财报电话会上另一大关注焦点是苹果与谷歌达成的AI合作。本月早些时候，苹果宣布与谷歌达成一项多年期战略合作协议，谷歌Gemini核心模型架构将被用于支持下一代Apple基础模型，并成为Siri新一轮升级的底层技术。业界分析认为，这意味着坚持自研路线的苹果在AI层面引入竞争对手的基础模型技术。

苹果高管回应与谷歌的合作称，基本上可以确定谷歌的AI技术能为苹果的基础模型提供最好的基础，苹果会继续在设备上和私有云计算中运行AI，但苹果不会公布与谷歌合作的细节。就苹果基础模型与谷歌的模型之间的差异，库克表示，苹果和谷歌之间是一种合作，苹果会继续独立地做自己的事情。

对于AI应用的情况，苹果高管表示，大多数拥有支持Apple Intelligence的设备的用户，都在使用这一功能。

就苹果深化自研芯片使用一事，苹果高管则回应称，苹果芯片对该公司而言是游戏规则改变者，从前几年的iPhone开始，接着用到iPad和Mac，苹果相信这些芯片将给公司带来竞争优势。苹果自研芯片也为公司提供了节约成本的机会。

美股1月29日，苹果股价涨0.72%，市值3.8万亿美元，盘后涨0.65%。

## AI解读：

### 核心内容总结

苹果2026财年Q1财报表现亮眼：营收1437.6亿美元（增16%）、净利润421亿美元（增16%）；iPhone（增23.3%）和服务业务（增14%）均创历史纪录，活跃设备超25亿台；大中华区增速达37.9%（全球最快），由iPhone17驱动；但面临iPhone供应不足（核心芯片短缺）和存储涨价的压力；与谷歌AI合作升级Siri，自研芯片仍是竞争优势；下季度营收预计增13%-16%，毛利率维持48%-49%，股价微涨反应市场信心。

### 详细拆解解读

## 1. 整体业绩：iPhone和服务“双引擎”，撑起增长大局

苹果本季度的增长主要靠两大支柱：iPhone和服务业务。

- iPhone成最大功臣：收入852.7亿美元（占总营收近60%），同比增23.3%，库克称这是“iPhone有史以来最好的季度”。原因很简单——新款iPhone17需求火爆，全球用户抢着买，导致渠道库存（商店、经销商手里的货）几乎见底。
- 服务业务创纪录：收入300.1亿美元，同比增14%。这部分包括App Store抽成、Apple Music、iCloud存储等，相当于“躺着赚钱”的业务，用户越多、用得越久，收入越稳定。现在苹果活跃设备超25亿台，意味着服务业务的基本盘非常大。
- 其他业务有涨有跌：iPad增6.3%（86亿），但Mac（83.9亿，降6.7%）和可穿戴设备（114.9亿，降2.2%）暂时拖了后腿，说明笔记本和手表/耳机等产品的需求不如手机和服务强劲。

## 2. 大中华区：iPhone17卖爆，增速领跑全球

大中华区是苹果本季度增长最快的市场（255.26亿，增37.9%），比美洲、欧洲等区域都猛。

- iPhone17是核心驱动力：库克明确说“大中华区增长由iPhone17带动”，这是iPhone在华最好的季度。可能因为iPhone17的新功能（比如拍照、性能）戳中了中国用户需求，加上新品发布后的换机潮。
- 线下门店人气旺：中国门店客流量两位数增长，说明消费者愿意到店体验和购买，苹果的线下服务还是很有吸引力的。
- 为啥中国市场这么火？：一方面是苹果产品的品牌力，另一方面是中国用户的消费能力提升，对高端手机的需求持续旺盛。

## 3. 隐忧：供应跟不上需求，存储涨价要“吃”利润

财报里藏着两个潜在风险，投资者也反复问：

- 供应不足：iPhone需求超苹果预期，导致核心芯片（SoC，手机里最关键的“大脑”芯片）不够用，供应链灵活性变低。库克说“现在很难预测供需何时平衡”——意思是短期内想买iPhone17可能还是要等，或者部分型号缺货。
- 存储涨价：手机内存（存照片、apps的空间）价格涨了，郭明錤分析师说Q2还会继续涨。这会增加苹果的成本，影响利润（毛利率）。苹果的应对办法？一是靠服务业务补损失（比如让用户多买iCloud存储），二是尽量不让下一代iPhone涨价（怕失去用户）。库克

说Q1影响小，但Q2会更明显，不过下季度毛利率仍能维持48%-49%，靠的是产品周期（新品溢价）和服务收入撑着。

#### 4. AI与芯片：和谷歌联手补短板，自研芯片仍是王牌

##### 苹果在AI和芯片上的动作很受关注：

- AI合作：借谷歌的力升级Siri：苹果和谷歌达成AI合作，用谷歌的Gemini模型来升级Siri。为啥找谷歌？因为谷歌在大模型技术上比苹果成熟，苹果自己的AI可能还没跟上。但库克强调“合作但保持独立”——苹果不会完全依赖谷歌，还是会自己做AI研发。
- 自研芯片：成本优势+竞争壁垒：苹果高管说自研芯片是“游戏规则改变者”，从iPhone到Mac都在用，不仅能提升产品性能，还能节约成本（不用买别人的芯片）。这是苹果的核心竞争力，别人学不来。

#### 5. 未来展望：下季度增长可期，但压力仍在

##### 苹果对下季度的预期还算乐观：

- 营收增长13%-16%：即使iPhone供应受限，还是能保持双位数增长，说明苹果对需求有信心。
- 服务业务继续涨：服务是稳定器，只要活跃设备数增加，收入就会稳步上升。
- 毛利率稳得住：48%-49%的毛利率在科技公司里算很高的，苹果靠产品定价权和成本控制（比如自研芯片）能扛住存储涨价的压力。
- 股价反应：当天涨0.72%，盘后涨0.65%，说明市场认可苹果的业绩和展望，但供应和存储问题还是需要警惕——如果芯片一直不够，或者内存价格涨得太狠，可能会影响后续增长。

#### 总结

苹果本季度的表现可以用“喜忧参半”来形容：喜的是iPhone和服务创纪录，大中华区爆发；忧的是供应不足和存储涨价。但整体来看，苹果的基本盘很稳（25亿活跃设备），应对风险的能力也强（服务补损失、自研芯片降成本）。对普通消费者来说，短期内买iPhone 17可能还要等货，而苹果下一代手机大概率不会涨价，算是个好消息。对投资者来说，苹果仍是科技巨头里的“优等生”，但需要关注供应链和成本的变化。（全文完）



# 苹果营收创纪录新高，iPhone需求“令人震惊”，中国市场显著回暖

来源: <https://www.yicai.com/news/103031162.html>

创建时间: 2026-01-30 17:09:24

## 原文内容:

当地时间2026年1月29日，苹果发布2026财年第一季度（截至2025年12月27日）财报。在iPhone需求强劲、大中华区销售明显反弹的带动下，苹果当季营收和利润均大幅超出市场预期，多项核心财务指标创下历史新高。

苹果首席执行官蒂姆·库克（Tim Cook）在接受媒体采访时表示，对最新一代iPhone的需求“令人震惊”。

财报显示，苹果当季实现营收1437.56亿美元，同比增长16%；净利润420.97亿美元，同比增长15.9%；摊薄后每股收益为2.84美元，同比增长18.3%，均明显高于市场一致预期。截至记者发稿时，苹果股价盘后涨幅约0.8%。

## 中国市场强势回暖

iPhone仍是苹果本季度最核心的增长引擎。财报显示，iPhone收入升至852.7亿美元，远高于分析师预期的786.5亿美元，占总营收比重达59.3%，并在所有地理区域创下销售纪录。

iPhone收入同比增长23%，创下公司历史上最大的季度规模。库克称，iPhone 17系列在相机功能和性能方面的升级，推动了大量旧机型用户换机，也缓解了市场此前对硬件销售触顶的担忧。

大中华区成为本季度表现最亮眼的区域之一，营收同比增长38%，达到255.3亿美元，显著高于市场预期。库克称，iPhone在中国创下销售纪录，推动从安卓设备转向苹果的用户数量实现两位数增长。

除硬件表现亮眼外，服务业务继续成为支撑整体盈利能力的关键。苹果当季服务业务营收首次突破300亿美元，达到300.1亿美元，与市场预期基本一致。该业务成本仅70.47亿美元，毛利率高达76.5%，远高于硬件业务39.4%的毛利率水平。

包括苹果音乐、iCloud在内的软件与订阅服务持续扩张，使公司整体毛利率升至48.2%，较去年同期提升1.3个百分点，也高于公司此前指引及分析师预期。财报同时显示，苹果全球活跃设备装机量已突破25亿台，为服务业务长期增长奠定基础。

在现金流方面，苹果当季经营活动产生的现金流达539.25亿美元，同比增长近80%。公司斥资247.01亿美元回购股票，并支付39.21亿美元股息，合计向股东返还近320亿美元。董事

会同时宣布派发每股0.26美元现金股息。

## 硬件利润率仍存压力

尽管整体业绩亮眼，市场也开始关注硬件业务在中期面临的潜在压力。eMarketer分析师雅各布·伯恩（Jacob Bourne）表示，在通胀削弱消费者购买力、同时内存芯片持续短缺的背景下，未来几个季度硬件业务的利润率可能继续承压，这也使得高毛利率服务业务的增长动能显得愈发关键。

从分业务来看，Mac营收为83.9亿美元，略低于预期，主要由于搭载M4芯片的新款MacBook Pro于2025年11月上市，销售周期较短。iPad销售额增至86亿美元，超过市场预期，部分受益于教育需求稳定及高端iPad Pro的持续热销。可穿戴设备、家庭和配件业务营收则低于预期，苹果表示AirPods Pro 3在本季度受到供应限制。

库克表示，尽管宏观环境仍存在不确定性，但苹果核心产品需求依然稳健，公司也正持续推进人工智能相关能力建设。本月早些时候，苹果宣布与Alphabet旗下的谷歌合作，将Gemini人工智能模型整合进苹果生态系统。

## 完成收购Q.ai

财报发布同日，苹果公司代表证实，已完成对以色列人工智能初创企业Q.ai的收购，但未披露交易金额。

Q.ai此前鲜少对外披露业务进展，也未推出公开产品。根据其官网信息，该公司研发方向与音频相关。该公司由阿维亚德·迈泽尔斯创立并担任首席执行官。迈泽尔斯曾于2013年将其创办的PrimeSense出售给苹果，该公司技术后来被用于早期3D传感相关产品中。

苹果硬件技术高级副总裁约翰尼·斯鲁吉表示，公司“非常高兴完成这项收购”，并期待与迈泽尔斯及其团队展开新的合作。斯鲁吉同时负责苹果的芯片研发业务，被视为苹果硬件与底层技术战略的核心人物之一。

## AI解读：

### 核心内容总结

苹果2026财年第一季度财报大超预期：营收、利润创历史新高，iPhone仍是增长主力（尤其中国市场回暖明显），服务业务毛利率爆表支撑盈利，现金流充裕且大手笔回馈股东；但硬件业务未来可能面临通胀和芯片短缺压力，同时苹果收购了一家音频AI初创公司，强化技术布局。

## 一、iPhone+中国市场：双引擎带飞业绩

这次苹果业绩好，主要靠iPhone和中国市场“两条腿走路”。

- iPhone17立大功：新款iPhone在相机和性能上的升级，让很多用旧手机的用户换新机（比如iPhone15、16的用户），直接把iPhone收入推到852.7亿美元（同比涨23%），占总营收近6成，还在全球所有地区都卖破纪录。
- 中国区强势反弹：大中华区营收涨了38%，达255.3亿美元，远超预期。库克说，中国用户里从安卓转苹果的人多了两位数，iPhone在中国卖得比以前任何时候都好。这说明苹果在国内的吸引力又回来了，可能和安卓用户想体验iOS系统、iPhone17的新功能有关。

## 二、服务业务：“躺着赚钱”的摇钱树

除了卖手机，苹果的服务业务（比如Apple Music、iCloud云存储、App Store抽成）才是隐藏的利润王。

- 营收破300亿：服务业务第一次超过300亿美元，成本却只有70多亿，毛利率高达76.5%（意思是每赚100块，76块5是纯利润），比硬件业务的39.4%高了快一倍。
- 支撑整体利润：因为服务业务赚钱多，苹果整体毛利率升到48.2%。而且全球有25亿台活跃苹果设备（手机、平板、电脑等），这些用户都是服务业务的潜在客户，未来还能继续涨。

## 三、现金流充裕：股东分钱到手软

**苹果这季度现金流暴增近80%，有539亿美元进账，手里有钱就给股东发福利：**

- 回购+分红：花了247亿回购股票（相当于把公司股份买回来，让剩下的股份更值钱），还发了39亿股息，总共给股东返还近320亿美元。董事会还宣布接下来每股再发0.26美元股息，股东们又能拿钱了。
- 股价反应：盘后涨了0.8%，说明市场对业绩还算满意（虽然没大涨，但稳了）。

## 四、硬件业务：短期亮眼，中期有压力

**虽然现在硬件卖得好，但未来可能遇到麻烦：**

- 分析师担忧：通胀让消费者手里的钱变少，内存芯片又缺，接下来几个季度硬件利润可能下降。比如这次Mac营收略低于预期（因为新款MacBook Pro上市晚），AirPods Pro3因为供应不够，导致可穿戴设备业务没达标。

- 服务业务更关键：硬件利润承压，所以高毛利的服务业务就更重要了——苹果得靠服务业务“补窟窿”，维持整体盈利。

## 五、收购Q.ai：押注音频AI

财报当天苹果还收购了以色列的Q.ai公司，这家公司做音频相关的AI技术，创始人之前卖过另一家公司给苹果（后来用于3D传感，比如Face ID）。

- 为啥买？：可能是想强化苹果的AI能力，尤其是音频方面。比如提升Siri的语音识别、优化AirPods的降噪/音质，或者给iPhone相机加音频处理功能。毕竟现在AI是大趋势，苹果得跟上脚步。

总的来说，苹果这次财报是“喜大于忧”：现在业绩好，服务业务撑着利润，现金流充足；但未来硬件要小心通胀和芯片问题，收购AI公司是为了长期布局。普通人看的话，苹果还是那个赚钱能力超强的科技巨头，尤其是服务业务，真的是“一本万利”。

---

## 微软暴跌10%市值蒸发3570亿美元，油价因中东紧张跳涨，金价冲高回落

来源：<https://www.yicai.com/news/103031130.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:25

### 原文内容：

\*微软市值蒸发3570亿美元

\*苹果Q4营收利润双创新高

\*金价大跳水

当地时间1月29日，美股主要股指涨跌互现。微软在公布季度财报后大幅下挫，拖累纳指和标普500指数走低，与此同时，中东地缘政治紧张局势升温，推动国际油价跳涨。避险需求也一度推动金价盘中短暂冲高至每盎司5500美元上方，但随后交易员集中获利了结，价格迅速回落。

截至当天收盘，道琼斯工业平均指数上涨55.96点，报49071.56点；标普500指数下跌9.02点，报6969.01点；纳斯达克综合指数下跌172.33点，报23685.12点。

### 【热门股表现】

隔夜，微软重挫10%，创下自2020年3月以来最大单日跌幅，市值单日蒸发约3570亿美元。市场对其上一季度创纪录的人工智能资本支出感到不安，担忧高强度投入可能侵蚀软件业务的盈利能力，这一情绪也蔓延至其他科技股。

这一下跌盖过了Meta公布强劲季度业绩后的大涨表现。Meta股价当日上涨10.4%。特斯拉在公布财报后下跌3.5%。

其他大型科技股走势分化。英伟达上涨0.52%，苹果上涨0.72%；谷歌A类股与C类股分别上涨0.67%和0.71%。亚马逊下跌0.53%，超威半导体下滑0.22%，博通下跌0.75%。

热门中概股涨跌不一，纳斯达克中国金龙指数小幅收涨0.35%。个股方面，阿里巴巴下跌0.80%，拼多多跌0.11%，富途控股回落2.04%；蔚来汽车逆势大涨3.92%，京东下跌0.55%，百度跌0.10%，携程跌0.61%，腾讯控股美国存托凭证上涨0.89%。

### 【苹果盘后放榜】

盘后，苹果披露2026财年第一季度（截至2025年12月27日）业绩。公司当季总营收为1437.56亿美元，同比增长16%；净利润420.97亿美元，同比增长15.9%；摊薄后每股收益2.84美元，同比增长18.3%，三项核心指标均创历史新高，明显高于市场预期。财报发布后，苹果股价在盘后一度上涨逾3%。

苹果当季综合毛利率升至48.2%，较上年同期提高1.3个百分点；研发支出108.87亿美元，同比增长31.7%。经营活动产生的现金流为539.25亿美元，同比大增79.9%。公司当季用于股票回购的资金为247.01亿美元，并支付39.21亿美元股息，合计向股东返还近320亿美元。董事会同时宣布派发每股0.26美元现金股息，股息支付日为2026年2月12日。

截至2025年12月27日，苹果持有的现金及现金等价物为453.17亿美元，较上一财季增长26.1%；总负债为2911.07亿美元，资产负债率为76.8%。当季资本支出为23.73亿美元，同比下降19.3%。

业务结构方面，iPhone继续成为核心增长引擎，营收占比达59.3%，所有地理区域销量均创历史纪录。服务业务营收首次突破300亿美元，成本仅70.47亿美元，毛利率高达76.5%，显著高于硬件业务的39.4%。苹果全球活跃设备数已突破25亿台。

Mac业务营收同比下滑，主要由于搭载M4芯片的新款MacBook Pro于2025年11月上市，销售周期较短；iPad业务逆势增长，本季度一半购买者为首次购入；可穿戴设备等业务收入小幅回落，受到市场竞争加剧和Vision Pro产能瓶颈影响。

区域来看，中国区营收增速居全球首位，主要受iPhone 17系列热销，以及以旧换新补贴和本地化功能推进带动。亚太其他地区营收同比增长17.9%，成为第二大增长引擎。

## 【市场概述】

伦敦证券交易所集团数据显示，在标普500指数中已公布财报的133家公司里，74.4%的业绩好于预期，高于长期平均水平，但低于过去四个季度约78%的比例。

全球市场方面，MSCI全球股票指数在连续六个交易日上涨后回落，下跌0.08%。泛欧斯托克600指数收跌0.23%，科技板块跌幅居前。德国软件公司思爱普因云业务收入指引不及预期暴跌16%，抵消了矿业和能源板块的上涨。

纽约基础设施资本顾问公司首席执行官兼首席投资官杰·哈特菲尔德表示，科技股此前的动能已明显减弱，市场正在寻找新的交易方向，从短期动能角度看，金属股成为焦点，而从估值角度看，市场仍存在不少机会。

外汇市场方面，美元小幅反弹。美元指数上涨0.06%，报96.22点，在此前连续走弱后连续第二个交易日回升；欧元兑美元升至1.1962。

经济数据方面，截至1月24日当周，美国初请失业金人数为20.9万人，略高于市场预期；截至1月17日当周，续请失业金人数为182.7万人，低于预期。

纽约尾盘，美国10年期国债收益率下跌1.59个基点，报4.2274%；两年期国债收益率下跌1.82个基点，报3.5529%。

## 【大宗表现】

大宗商品市场方面，油价大幅上涨。纽约市场3月交割的西得克萨斯中质原油上涨3.5%，收于每桶65.42美元；3月布伦特原油上涨3.4%，收于每桶70.71美元。此前，市场担忧美国可能对伊朗采取军事行动，油价一度跳涨逾5%。

据央视报道，在美国总统特朗普“即将就对伊朗采取行动作出决定”之际，以色列安全机构已全面提升防御与进攻准备，并与美方保持协调。地缘政治紧张局势持续发酵。

避险需求推动黄金价格盘中再创新高。现货黄金一度触及每盎司5594.82美元，刷新历史纪录。随后因部分投资者获利了结，尾盘回落至5389.19美元。现货黄金本月累计涨幅约24%。

## AI解读：

## 核心内容总结

1月29日美股涨跌互现：微软因市场担忧AI投入侵蚀利润暴跌10%（市值蒸发3570亿美元），拖累纳指和标普；苹果盘后发布超预期财报（营收利润双创新高），盘后股价涨超3%；金价因中东避险冲高至历史新高后，遭获利了结回落；油价受中东地缘紧张（美伊冲突风险）大涨3.4%-3.5%；科技股分化明显，市场整体寻找新方向（金属股成短期焦点）。

## 一、微软一天蒸发3570亿：AI烧钱太猛，投资者慌了

微软这次跌得“创纪录”——单日跌10%，是2020年3月以来最惨的一天，市值没了3570亿美元（差不多相当于两个贵州茅台的市值）。原因很简单：投资者怕它在AI上花太多钱，影响现在赚钱的软件业务。

财报里说，微软上季度在AI上的投入是“创纪录”的，比如给OpenAI的投资、自己AI产品的研发等。市场担心：这些高强度投入会吃掉软件业务（比如Office、Azure云）的利润——毕竟软件业务是微软的“现金奶牛”，如果利润被AI投入稀释，那公司未来赚钱能力可能下降。所以大家赶紧卖股票，导致暴跌，还带崩了部分科技股（比如亚马逊、博通都跟着跌）。

## 二、苹果财报亮瞎眼：iPhone卖爆+服务赚翻，股东笑得合不拢嘴

苹果盘后交出的成绩单，简直是“模范生”：总营收1437亿美金（同比涨16%）、净利润420亿美金（同比涨16%），两项都创历史新高，比市场预期的还好。

关键点在哪里？

- iPhone在中国卖疯了：中国区营收增速全球第一，主要靠iPhone17系列热销——以旧换新补贴、本地化功能（比如适配微信支付、方言语音助手）都很受欢迎。
- 服务业务是“印钞机”：App Store、iCloud、Apple Music这些服务，营收首次破300亿美金，毛利率高达76.5%（意思是每赚100块，成本才23.5块），比硬件（比如iPhone毛利39.4%）赚得多太多。
- 股东福利拉满：本季度给股东分红+回购股票，一共花了近320亿美金，还宣布继续派股息——这是苹果“讨好”股东的常规操作，也让投资者更有信心。

当然也有小瑕疵：Mac因为新芯片（M4）上市晚，销售周期短，营收下滑；可穿戴设备（比如Apple Watch）受竞争和Vision Pro产能不足影响，收入小幅回落。但整体瑕不掩瑜，所以盘后股价涨超3%。

## 三、大宗商品：金价坐过山车，油价因“打仗风险”猛涨

金价：先上天再落地 中东地缘紧张（美伊可能冲突）让大家想买黄金避险，现货黄金一度冲到5594美元/盎司（历史新高）。但很快有人“见好就收”——赚钱了赶紧卖掉，导致金价尾盘回落至5389美元。不过本月累计涨了24%，还是很猛。

油价：突然飙涨 纽约油价涨3.5%，布伦特油价涨3.4%。原因是美国和伊朗的冲突风险升级：特朗普要决定对伊朗采取行动，以色列也做好了军事准备。市场怕石油供应被打断，所以赶紧买油价，推高了价格。

#### 四、科技股分化：微软跌盖过Meta涨，市场找新方向

当天科技股“有人欢喜有人愁”：

- 跌的：微软跌10%（最惨），特斯拉跌3.5%（财报后），亚马逊、博通小幅跌；
- 涨的：Meta涨10.4%（业绩超预期），苹果、英伟达、谷歌小幅涨。

市场整体对科技股的热情降温了——有分析师说“科技股的动能明显减弱”，现在大家在找新的投资方向：短期看金属股（比如铜、铝），长期看估值低的板块。

中概股方面，纳斯达克中国金龙指数微涨0.35%：蔚来汽车涨3.92%（逆势），阿里巴巴、拼多多小幅跌，整体波动不大。

#### 五、市场整体情绪：财报超预期比例下降，但仍有机会

已公布财报的133家标普500公司中，74.4%的业绩比预期好（高于长期平均，但比过去四个季度的78%低）。说明企业业绩还不错，但增速略有放缓。

全球市场方面，欧洲科技股跌得凶（比如德国软件公司思爱普因云业务指引差跌16%），抵消了能源和矿业的上涨。外汇上美元小幅反弹，国债收益率微跌。

总的来说，当天市场的焦点集中在“微软的AI焦虑”和“苹果的超预期财报”上，加上中东地缘影响大宗商品，科技股分化明显，未来可能转向金属等新板块。

（全程避免专业术语，用大白话讲清逻辑，希望你能轻松看懂~）

成为首个万亿级地市辖区之后，南山能为大湾区做什么 | 湾区观察

来源：<https://www.yicai.com/news/103031012.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:26

## 原文内容：

2025年，深圳市南山区GDP预计突破万亿元，成为中国首个经济总量过万亿的地市辖区；地均GDP达54亿元/平方公里，人均GDP超过54万元，两项指标均位居全国前列。

这一成就不仅标志着南山自身发展的飞跃，更折射出粤港澳大湾区在国家战略中的示范意义。

从大湾区建设的全局视角看，南山区的成功实践为区域协同发展提供了创新样本、产业引擎和开放窗口，其经验或将重塑中国城市群的发展逻辑。

### 从“蛇口试管”到“万亿南山”

2025年是南山建区35周年。从建区时GDP仅78亿元，到2005年突破千亿元，再到如今登顶万亿城区，南山的经济发展画出了一条昂扬向上的曲线。回头来看，35年来，南山主要做到了三件事。

一是把有限空间变成无限场景。南山陆域面积仅185平方公里，约为深圳的1/10，却贡献了全市1/4的GDP、1/3的专利、2/5的上市公司。破解空间瓶颈，南山靠的是“垂直城市+地下空间+海洋经济”立体开发，像前海超级总部基地平均容积率6.0以上，地下商业体量超过200万平方米；同时，依托43.7公里黄金海岸线、汇聚60个市级以上海洋创新载体，实现海洋产业增加值占全市的八成左右。

二是把科技投入变成“创新雨林”。2025年南山研发投入强度达7.87%，是全国平均水平的2.9倍；每万人发明专利拥有量860件，为全国平均的22.9倍；PCT国际专利累计2.5万件，占全国1/14。截至2025年底，南山区拥有超过63.7万个市场主体，其中高新技术企业6037家，国家级制造业单项冠军36家，专精特新“小巨人”394家，独角兽企业28家。此外，上市公司数量达218家，密度全国第一。

三是把区位优势变成制度优势。南山隔深圳湾与香港元朗咫尺相望，便有力利用了这一区位优势。大湾区建设启动后，南山率先落地“港资港法港仲裁”试点，引进香港高校、香港资本、香港标准，共建“河套—西丽湖”国际科教走廊；借助前海深港现代服务业合作区，探索跨境数据流动、跨境投融资、跨境执业资格互认。深港“同城化”在南山率先从口号变成现实。

### 可以给大湾区带来什么

成为万亿级地市辖区之后，南山可以为大湾区带来什么？在记者采访的多方专家看来，南山至少可以在五个方面对大湾区产生价值。

提供“新质生产力”核心引擎。2025年大湾区经济总量预计突破15万亿元，在庞大体量之上要继续实现中高速增长，必须靠“新质生产力”接力传统要素。南山恰好提供了现成的“加速器”——2025年战略性新兴产业和未来产业占比达60%。随着多个重大科技基础设施陆续在南山落地，大湾区“总部+研发+中试”核心功能将进一步向南山集中，形成“一个南山撬动整个湾区”的杠杆效应。

提供城区高质量发展的“南山方案”。南山在全国地市城区中率先撞线万亿，其路径对大湾区乃至全国具有可复制、可推广的示范价值。包括“工业上楼”破解土地约束，“揭榜挂帅”激活科研团队，“场景开放”加速商业落地，“科技金融”闭环风险收益等，都是宝贵经验。南山经验一旦外溢，有望带动全国万亿级城区第二梯队加速崛起。

为大湾区国际科创中心建设“定标尺”。粤港澳大湾区国际科技创新中心建设方案提出，到2035年要形成全球领先的科创生态。目前，南山区在研发投入强度、PCT国际专利申请量、技术合同成交额、高端人才密度等维度上，已达到或接近硅谷、波士顿、特拉维夫等全球顶级科创城区水平。这为大湾区建设国际科创中心提供了看得见、行得通的参考标尺。

带动珠江口西岸“追兵变并跑”。大湾区东强西弱、岸际差距长期存在。南山万亿之后，首要命题是如何以强带弱，把东岸的科创势能转化为西岸的产业动能。目前，南山经验正在通过深中通道、深珠合作区向珠江口西岸辐射。随着深珠通道、深南高铁等更多重大交通基础设施建成，南山科创资源向西岸外溢将更便捷，有望再造一个“西岸南山”。

为产业链供应链韧性提供“压舱石”。全球政经格局动荡，产业链“断链”风险上升。南山在半导体、工业软件、高端医疗影像、人形机器人等“卡脖子”环节率先布局，近年来的全社会研发投入中，相当一部分投向“补短板”领域，取得显著成效。这使得南山可以充当大湾区乃至全国战略安全的科技锚点之一。

## 南山与大湾区的下一步

南山区的GDP万亿突破不是终点，而是大湾区向世界顶级湾区跃升的新起点。相关专家认为，接下来，南山首先要把“单科冠军”升级为“全能冠军”，围绕人工智能、量子信息、脑科学等前沿领域，打造“0到1”原始创新、“1到10”孵化加速、“10到100”产业扩张的全链条生态。

其次，南山要积极“打样”从“深港双城”到“湾区同城”。要推动与香港、澳门在规则、标准、资质、数据、资金五个维度实现“软联通”，重点突破跨境数据流动、科研物资通关、科研资金过境、人才执业资格互认等制度堵点，助力建设“深港超级科技走廊”，让“香港科研+南山转化+湾区制造”成为大湾区的范本。

再次，要成为产业高地+民生福地。GDP万亿之后，南山面临住房、教育、医疗、交通等“大城市病”考验。下一步要合理规划建设人才住房，补齐公共服务短板，完善通勤交通网络，让建设和创新者真正“留下来、住得好、有尊严”。

最后，要从“中国南山”走向“世界南山”。面向2035年，南山要对标世界先进科创特色城区，建设“全球科创合伙人”网络，吸引全球顶尖高校、科研机构和风投基金前来，引领大湾区成为全球科创资源的“强磁场”。

南山区的万亿突破，本质上是市场经济与科技创新“双轮驱动”的结果。在中国经济转型升级的关键期，需要更多这样的高质量增长尖兵，为区域协调发展提供新动能。对于正在建设国际一流湾区的粤港澳大湾区而言，南山既是先行者，更是催化剂，其价值将在大湾区未来发展中得到更多体现。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年深圳南山区预计成为中国首个GDP突破万亿元的地市辖区（地均GDP54亿元/平方公里、人均GDP54万元，均居全国前列）。35年来，南山靠空间立体开发（垂直+地下+海洋）、科技投入造创新生态（研发强度是全国2.9倍，高新企业/上市公司密度全国领先）、区位转化制度优势（深港合作突破规则壁垒）实现从78亿到万亿的飞跃。其成功不仅是自身突破，更能为大湾区提供新质生产力引擎、高质量发展样本、科创对标标尺、西岸增长动力、产业链安全压舱石五大价值。未来南山将升级创新全链条、深化深港澳软联通、补齐民生短板、走向世界，助力大湾区成为全球顶级湾区。

### 一、南山35年从78亿到万亿，靠的是哪三招？

**南山陆域面积仅185平方公里（深圳1/10），却能撑起万亿GDP，关键是把“劣势变优势”：**

1. 空间不够？往上堆、往下挖、往海里要 土地少就搞“立体开发”：后海超级总部基地容积率超6（相当于每平米地上建6平米楼），地下商业面积超200万平方米（比280个足球场还大）；还利用43.7公里海岸线做海洋经济，海洋产业增加值占深圳八成（比如海洋装备、海洋生物等）。
2. 科技投入不是撒钱，是种“创新雨林” 2025年研发投入占GDP7.8%（全国平均2.7%），每万人专利860件（全国37件）。这些投入不是给单个企业，而是打造能让创新活下去的环境：全区有63.7万个市场主体，其中高新企业6037家、上市公司218家（密度全国第一）——就像雨林里有大树也有小草，各种创新都能生长。
3. 挨着香港？把邻居优势变成自己的制度红利 南山隔深圳湾就是香港，于是搞“港资港法港仲裁”试点（用香港的资金、法律规则做生意），共建河套-西丽湖科教走廊（香港高校搞科研，南山转化成产品），还在前海探索跨境数据流动、人才资格互认——把香港的科研、资本优势，通过制度创新变成自己的竞争力。

## 二、万亿南山能给大湾区帮上啥大忙？

### 南山的万亿不是“独乐乐”，而是大湾区的“发动机”：

1. 给大湾区增长装“新引擎” 大湾区要继续涨，不能靠传统工厂了，得靠“新质生产力”（比如AI、半导体、机器人）。南山的战略性新兴产业占比达60%，还有很多重大科技设施，能带动整个湾区从“制造”转向“智造”——相当于一个强大的发动机，撬动整个湾区跑更快。

2. 给大湾区科创立“看得见的标尺” 大湾区要建国际科创中心，到底要达到啥水平？南山已经给出答案：研发强度、国际专利数、高端人才密度都接近硅谷、波士顿这些全球顶级科创区。其他地方照着南山做，就知道“该往哪努力”。

3. 让西岸从“追兵”变“并跑” 大湾区一直是东岸（深圳、香港）强，西岸（中山、珠海）弱。南山可以通过深中通道、深珠合作区把科创资源传过去：比如香港的科研成果在南山转化，再拿到西岸工厂生产。未来深珠通道通车后，西岸就能快速吸收南山的能量，说不定能再造一个“西岸南山”。

4. 给产业链“稳压器”，防止断链 全球形势不稳，很多关键零件容易“断供”（比如芯片、工业软件）。南山早就在这些“卡脖子”领域布局，研发投入很多都用来补短板——就像家里的稳压器，能让大湾区的产业链不随便“跳闸”。

## 三、万亿之后，南山还要干这几件事？

### 万亿只是起点，南山接下来要解决“更高层次的问题”：

1. 从“单科冠军”变“全能冠军” 以前南山可能某几个领域强（比如互联网、电子），现在要覆盖“从0到100”的全链条：从基础研究（比如量子信息、脑科学）到孵化产品，再到做成产业——让创新想法能一路走到底，不卡在中间。

2. 让深港澳“真正同城” 现在深港之间路通了，但规则还没完全通（比如香港的医生来南山看病要重新考证，科研资金不能随便跨境）。南山要突破这些堵点，推动数据、资金、人才自由流动，让“香港搞科研+南山做转化+湾区搞制造”成为常态。

3. GDP高了，也要让人“住得好” 万亿之后，南山面临住房贵、上学难、看病挤等问题。下一步要建更多人才住房，补齐学校、医院，优化交通——不能让人才“来了不想留”，得让他们“留下来、住得好、有尊严”。

4. 从“中国南山”到“世界南山” 对标硅谷、特拉维夫这些全球科创区，吸引全球顶尖高校（比如哈佛、MIT）、科研机构、风投基金来合作，把南山变成全球科创资源的“聚集地”，带动大湾区成为世界的“科创强磁场”。

## 四、南山的成功，对中国经济有啥启示？

### 南山的万亿不是偶然，本质是“市场经济+科技创新”双轮驱动的结果：

- 市场经济是土壤：南山有大量民营企业、上市公司，市场活力足，能让创新快速转化为收益；
- 科技创新是种子：持续高研发投入，让种子能发芽长大。

现在中国经济正从“高速增长”转向“高质量发展”，需要更多像南山这样的“尖兵”：不依赖土地财政，靠创新驱动；不搞“单打独斗”，带动区域协同；不仅追求GDP，还要兼顾民生。南山的经验告诉我们：只要给市场和创新足够的空间，就能长出“万亿级”的高质量城区。

南山的故事，其实是中国经济转型升级的一个缩影——从“靠资源”到“靠创新”，从“单打独斗”到“区域协同”。未来，希望更多地方能复制南山的经验，让中国经济长出更多“万亿级”的高质量增长极。

## 折叠屏变“碎碎冰”难题待解，苹果“折叠大法”引领今年风向

来源：<https://www.vicai.com/news/103030889.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:27

### 原文内容：

近日，折叠屏在东北变成“碎碎冰”的话题登上热搜榜。第一财经记者发现，其中一张热图是来自一位小红书博主一年前的分享。

尽管折叠屏不抗冻的话题隔了一年“又火了”，调研机构预测，受苹果将入市等因素影响，折叠屏手机今年出货量仍将增长，全球、中国出货量有望分别达2500万部和1300万部左右。而折叠屏手机在极低温下的耐久问题仍有待超薄玻璃等材料的进步。

### 极低温下的耐用问题待解

2025年1月6日，上述博主在小红书上配图提醒说，去哈尔滨的朋友慎带折叠屏手机。她透露，其折叠屏手机冻坏了；维修店说是因为温差，导致内屏漏液，买了碎屏险，还要服务费499元。当时这条内容分享引发了上万网友关注、7000多条评论。

“（这个话题）又火了”，这位博主在1月28日告诉第一财经记者，她的折叠屏手机已修好，正常用没问题。她是浙江人，去年到东北是参加别人的婚礼。她建议，折叠屏手机不要在那么低温的环境下拿出来，回屋以后，暖和一下，再“掰开”用。

至于多少摄氏度以下不能用，这位博主说，其实也有概率问题。她后来在评论区看到，说明书上是有写的。对于说明书是否有写0摄氏度或者多少摄氏度以下不能用，她说没注意看。

随着冬季东北冰雪旅游旺季到来，今年类似情况又发生。在抖音平台，第一财经记者看到一位网友今年1月21日留言说，三折叠到了长白山千万不要打开，并问长白山哪里可以修屏幕。其配图显示，折叠屏手机的屏幕在折叠处已有多条裂痕。这位网友告诉记者，她在长白山时的天气温度是零下30摄氏度。

群智咨询（Sigmaintell）副总经理兼首席分析师陈军向第一财经记者分析说，折叠屏手机在寒冷地区冬季使用时屏幕断裂的核心原因在于，折叠屏为柔性OLED屏，由PI膜、有机发光层、超薄柔性玻璃等多层叠加组成。当温度过低时，材料特性发生变化，由高弹性转换为玻璃态，韧性与延展性急剧下降，因此弯折时易产生断裂。

“另外，屏幕结构中，各层的材料膨胀、收缩速率不一致，温度骤变会导致各材料间脱胶、分层、漏液等问题显现，因此在断裂后会迅速扩展出现‘极光色’等显示故障。”陈军说。

他建议，在寒冷地区使用折叠屏手机时，一是低温户外尽量减少开合，设备放内侧口袋保暖；二是从户外进室内待设备回温后再操作，避免温差致屏体受损；三是户外佩戴厚壳，为手机屏幕提供相对保温的环境。

“折叠屏器件在低温下变硬、变脆而不耐折，这是物理特性问题，折叠屏在极端低温下的耐久问题有待超薄玻璃等材料的进步，但短期内难以有显著改善。”CINNOResearch首席分析师周华向第一财经记者表示。

### 折叠屏手机销量仍将增长但份额小

尽管折叠屏手机在寒冬中的耐用性问题仍有待进一步解决，但是2026年仍将是折叠屏手机市场的“大年”。

群智咨询预测，2026年全球折叠屏手机出货量将达2400万~2500万部，相比2025年约1700万部的出货量，预计将增长41%~47%左右；其中，中国市场今年出货量将达1200万~1300万部，相比2025年约1000万部的出货量将增长20%~30%左右。

“2023年~2025年，全球折叠屏手机出货量已连续三年维持在1700万部左右。”陈军说，2026年苹果将会发布折叠屏手机已是行业公开的秘密，今年折叠屏手机出货量中的增量预计将主要来自苹果，苹果有望进一步解决折叠屏手机的屏幕折痕问题。

今年折叠屏手机在形态上也会发生变化。陈军预计，小折叠的手机出货量将越来越少。因为小折叠是上下折，屏幕成本增加导致价位较高，而整体性能却是降低的。2026年三星、联想在韩国和北美仍有推广小折叠，其他市场小折叠不被用户认可。

相比之下，大折叠的手机融合了很多商务办公的属性，现在用户接受度比较高。陈军说，大折叠手机又分为传统的大折叠和阔折叠两种，预计4：3比例的阔折叠形态将成为大折叠手机的主流。

由于大折叠手机均价一般在9000元，今年苹果新款折叠屏手机预计要上万元，因此折叠屏手机在2026年全球约11.5亿台智能手机的销量中占比仍将较小，仅约2%左右。

### 中国已是全球最大折叠屏手机市场

国际数据公司（IDC）预测，2025年全球折叠屏手机市场出货量约1983万部，同比增长6%；至2029年，全球折叠屏手机出货量预计将会接近2729万部，五年复合增长率达7.8%。

其中，中国头部厂商持续加码这一赛道，通过铰链、屏幕、全形态、整机轻薄、软件交互生态等领域的深耕，引领折叠屏手机行业进入“形态创新与生态破壁”的新阶段。IDC数据显示，自2023年起，中国超越其他市场，成为全球最大的折叠屏手机市场。

IDC预计，到2029年的五年内，依托成熟的本土供应链、消费者对前沿科技的高接受度以及厂商对需求的捕捉，中国市场将稳占全球折叠屏手机市场40%以上的份额。

另据CINNOResearch的统计数据，2025年中国市场折叠屏手机销量达1070万部，增速较前几年放缓，一方面因宏观经济环境下消费者的换机意愿偏弱，折叠屏手机作为高端消费品，受影响较明显；另一方面，早期尝鲜的消费者已完成一轮换机，新的消费需求尚未完全激发，导致去年中国折叠屏手机市场需求出现阶段性放缓。

“尽管2025年中国折叠屏手机市场整体承压，但头部品牌格局依然清晰。”周华向第一财经记者表示。CINNOResearch的数据显示，华为销量同比增长14%，市场份额稳居中国市场首位，份额同比上升11个百分点，同比增幅最大，占据中国折叠屏手机市场的半壁江山，领先优势明显；荣耀市场份额9%，同比下降8个百分点，持续承压，主要受产品迭代节奏放缓影响；vivo市场份额9%，同比下降4个百分点，同样面临增长困境，其产品线相对单一；OPPO、三星、小米的市场份额相当，在7%~8%区间。

IDC中国研究经理郭天翔认为，进入2026年，国家“以旧换新”消费补贴政策延续实施，但行业同时面临持续上升的成本压力，预计将给各厂商带来更严峻的经营挑战。厂商需在成本控制、定价策略与产品规划之间寻求平衡，以增强产品对消费者的吸引力；同时，企业也需在“聚焦资源、提升盈利”与“逆势投入、扩大份额”之间做出审慎抉择。

陈军认为，今年折叠屏手机市场最重要的观察点，还是要看苹果的新产品上市后对市场的拉动效果、采用什么系统、硬件创新方向，包括零折痕、长宽比等。因为2026年相比2025年的增长，主要是苹果新品的增长，中国安卓手机阵营目前没有很积极，手机厂商都想看

苹果即将发布的折叠屏手机在软硬件、适配方面会给消费者带来哪些体验提升。

## AI解读：

### 核心内容总结

折叠屏手机在东北极低温环境下易出现碎屏、漏液等故障（因材料低温变脆分层），但今年全球/中国出货量仍有望达2500万/1300万部（苹果入场是主要增长动力）；中国已是全球最大折叠屏市场，华为占据半壁江山；低温耐用性问题短期难解决（需超薄玻璃等材料进步），未来行业走向主要看苹果新品的软硬件创新。

### 一、东北冻坏折叠屏：不是手机“娇气”，是材料“怕冷”

为啥折叠屏到了东北就成“碎碎冰”？本质是材料的物理特性在低温下“掉链子”。折叠屏用的柔性OLED屏是多层结构（像塑料膜、发光层、薄玻璃叠起来），正常温度下这些材料有弹性，但到了零下几十度会“变硬变脆”（比如玻璃态），一折就容易裂；另外，各层材料热胀冷缩速度不一样，温度骤变（比如从户外零下30度进屋到零上20度）会导致层与层之间脱胶、漏液，出现“极光色”故障。

普通用户咋避免？专家和踩坑者给了3个实用建议：①

零下环境别在户外开合折叠屏，放内口袋保暖；②

进屋先等手机暖10分钟再用，别马上掰；③ 戴厚手机壳，给屏幕“穿件外套”。

比如去年浙江博主去哈尔滨，手机漏液修了499元；今年长白山网友零下30度打开三折叠，屏幕直接裂成“蜘蛛网”——都是吃了低温和温差的亏。

### 二、销量还能涨？苹果入场+大折叠吃香是关键

虽然低温问题没解决，但今年折叠屏销量为啥还能涨40%以上？核心是苹果要“下场”了。行业预测，2026年全球折叠屏增量基本来自苹果新品（苹果解决了折痕问题是行业期待点）。另外，折叠屏形态也在变：小折叠（上下折）因为成本高、性能没优势，慢慢被市场抛弃；大折叠（尤其是4:3比例的“阔折叠”）更受欢迎——它能当小平板用，适合商务办公（比如看文档、视频会议），用户接受度高。

不过折叠屏还是“小众高端货”：今年全球智能手机总销量约11.5亿台，折叠屏只占2%左右，均价9000元以上（苹果新品可能破万），主要卖给愿意尝鲜的高端用户。

### 三、中国是最大折叠屏市场：华为占半壁江山，其他品牌各有烦恼

中国早就是全球折叠屏“第一大买家”（2023年超越其他市场），未来五年还会稳占40%以上份额——这背后是本土供应链成熟、消费者爱科技新品、厂商肯投入。

但品牌格局“冰火两重天”：

- 华为一骑绝尘：2025年销量涨14%，份额占50%（半壁江山），靠的是铰链、屏幕等技术优势；
- 荣耀、vivo承压：荣耀份额跌8个点到9%（产品更新慢），vivo跌4个点到9%（产品线太单一）；
- OPPO、三星、小米“陪跑”：份额都在7%-8%之间，没明显优势。

去年中国市场增速放缓，主要是经济不好（大家换手机意愿低）、早期尝鲜用户已换机（新需求没跟上），但头部品牌的地位没动摇。

## 四、未来看点：苹果新品定方向，材料进步才能解“怕冷”难题

### 折叠屏的未来有两个核心变量：

1. 苹果新品是“风向标”：今年行业增长基本靠苹果，安卓厂商都在“观望”——想看看苹果怎么解决折痕、系统适配（比如App能不能完美适配折叠屏），以及用户体验提升点；
2. 低温问题短期难根治：专家说，要解决极低温耐用性，得等超薄玻璃等材料进步（让屏幕在低温下还能保持弹性），但这不是一年半载能搞定的，所以用户短期内还得靠“用机习惯”避坑；

另外，厂商还要面对成本和政策的平衡：国家有“以旧换新”补贴，但屏幕、铰链成本一直在涨，厂商得在定价（别太贵）和盈利（别亏本）之间找平衡点，要么聚焦高端赚利润，要么逆势投入抢份额——这对每个品牌都是考验。

## 结语

折叠屏手机现在是“高端玩具”和“商务工具”的结合体，虽然低温容易坏，但挡不住苹果入场和用户对大屏的需求；中国厂商里华为已经站稳脚跟，其他品牌得赶紧找新方向。对普通用户来说，要是冬天去东北，折叠屏要么别带，要么放兜里别拿出来——毕竟修一次可不便宜。

---

## 一财社论：让可负担成为公平税收生态的底色

来源：<https://www.yicai.com/news/103030870.html>

创建时间：2026-01-30 17:09:29

### 原文内容：

维护法治公平的税收环境正成为税务工作的主攻方向。

28日全国税务工作会议在北京召开，会议研究“十五五”时期工作思路，部署2026年重点工作任务，其中明确2026年全国税务工作将围绕深入推进税务领域改革、科学精准加强税收监管和税务稽查，持续构建市场化、法治化、国际化税收营商环境等方向开启新一年征程。

近些年国家大力减轻企业负担。税务总局数据显示，“十四五”时期中国累计新增减税降费退税超10万亿元，为经营主体发展壮大提供了有力支持。在当前国内外经济形势下，2025年全年税务部门征收各项税费33.1万亿元，其中税收收入17.8万亿元（未扣除出口退税），同比增长2.7%，尽管低于同期GDP增长，但考虑价格因素后，基本与经济增长同步，这一成绩来之不易，反映了税务系统对“为国聚财、为民收税”职责使命的坚定信念。

坚守法治正道，深化强基固本，这是税务部门对全社会发出的庄严承诺。随着《增值税法》及其实施条例的平稳落地，税收法定原则取得突破性进展。

这次全国税务工作会议最引人注目的亮点主要表现在以下几点：一是国家税务总局明确提出了坚决守住不收“过头税费”的底线；二是明确深入纠治违规招商引资涉税问题和“开票经济”；三是深入推进税务领域改革，深化税收征管改革；四是加强税收监管和税务稽查等。这些直接影响着普通人的经济社会行为和衣食住行用，为人们在税务领域设置了行为边界。

为国聚财是税务系统的主要职责，在当前国内外经济形势下，税务问题对部分企业和个人来说都将是一个清晰的存在，尤其是随着税收征管法修订工作的展开，及税收监管和税务稽查的加强，在金税四期等技术加持下，部分企业和个人对税负的感知将越发明显。曾经出现的一些避税操作空间，在数字治税的征缴场景下，已极速收窄，这将有助于避免税收的漏损和流失。

在当前财政紧平衡状态下，依法治税、公平税负问题，备受各方关注。如何在财政紧平衡下，加强税收监管和税务稽查，与坚守不收“过头税费”等底线，是营造依法纳税、法治公平税负环境的一体两面。

因此，如何搭建一个可负担的法治公平税收生态，是在提高税收征缴率的同时，使依法纳税深入人心的根本性保障，这需全面深化税务改革。

当前税收征缴力度提升的情况下，恰需围绕可负担性来深化税收改革，正视税收领域出现的诸多问题。这些问题不能单纯指向纳税觉悟上，需审视税种、税基税率的结构是否存在改革深化的可行空间。

一个需正视的情况是，一些税种的税率和税前抵扣标准，是基于之前税收征管技术有限、征缴率不高的状态下，通过宽税基、相对较高税率来提高征缴额，这导致随着税收征缴技术的进步和征缴力度的加强，税收等征收率不断提高，企业等实际纳税缴费增加。鉴于此，在深入纠治违规招商引资涉税问题和开票经济的同时，也需通过税收体制改革，基于现有技术水平等适度调整重构税基税率和税种结构，让税负更加可负担，让依法治税变成税务机构与纳税人的合作博弈。

还需正视的是税收在宏观上的紧缩效应问题。当前有效需求不足问题依然存在，企业竞争激烈，这导致很多企业面临销项税款与进项税款的时限错配风险，大量缴纳进项税款而难以通过销项税款抵扣的企业，留抵退税款成为了其自由现金流受压的重要原因，这导致税收带来了一定的紧缩效应。当然，近些年国家已经允许符合相关条件的企业办理增值税留抵退税，缓解企业现金流压力。未来可以进一步优化增值税留抵退税制度，在征管可控前提下，进一步减轻企业现金流压力。另外税务、财政和金融部门应适度开发一种盘活留抵退税的融资产品和服务，如通过留抵退税的抵押质押融资或留抵退税证券化等，为纳税人提供流动性盘活的解决方案。

法治公平的税收生态，是经济行稳致远、健康发展的重要保障，为国聚财、为民收税需要搭建的是一个税务机构与纳税人合作博弈的制度场景，这需要遵循拉弗曲线，将税收征管的边际成本始终置于纳税人可负担税负成本之下。

与此同时，中国经过多年减税退税，目前全国税收收入占国内生产总值比重（即宏观税负）低于13%，这明显低于主要经济体，长此以往将会影响政府职能的履行并加剧政府债务负担。因此中央“十五五”规划建议明确提出保持合理的宏观税负水平。这就需要在纳税人可负担与政府财政可持续中寻找好平衡点，并持续深化财税改革，提高财政资金使用效益。

## AI解读：

### 核心内容总结

2026年全国税务工作会议聚焦“法治公平税收环境”，明确了几大关键方向：坚决不收“过头税”（不让企业/个人多交税）、纠治违规涉税问题（如虚开发票、乱给税收优惠）、深化税收改革（比如调整税率结构）、加强精准监管稽查（金税四期等技术让偷逃税无处可藏）。同时，会议也提到要平衡“财政紧平衡”与“税负可负担性”——既要把该收的税收上来，又不能增加合法经营者的负担，最终目标是搭建一个公平、合理的税收生态。

### 具体拆解解读

#### 1. 2026年税务划了几条“硬红线”，普通人也得注意

这次会议最直接的“行为边界”有三个：

- 不收“过头税”：比如企业本来该交100万税，税务部门不能强迫交120万；个人工资报税时，不能乱加税点。这给企业和个人吃了定心丸——不用怕“被多收钱”。

- 查“开票经济”和违规招商：有些地方为了政绩，让企业虚开发票（比如实际卖100万货，开200万发票）虚报收入，或者为了吸引企业乱免税收（比如本来该交的增值税直接免了），这些都是违规的，以后要严打。这会让地方经济数据更真实，也避免老实企业“吃亏”。

- 监管稽查更严：比如金税四期会把企业的发票、银行流水、社保数据联网，个人的兼职收入、房租收入如果没报税，可能会被系统预警。以前那种“隐瞒收入避税”的小聪明，基本行不通了。

这些红线看似和企业相关，但企业稳定了，就业、工资才稳，所以和普通人的饭碗直接挂钩。

## 2. 税收征管越来越“聪明”，偷逃税的空间快没了

以前有些企业偷逃税，比如用私人账户收货款、虚开发票抵税；有些个人比如网红直播带货，收入几百万却只报几万税——这些操作现在很难藏住了：

- 金税四期是“火眼金睛”：它能自动比对数据，比如企业说自己成本高，但发票里没多少进项票，系统就会怀疑；个人的支付宝/微信收款如果频繁且金额大，可能会被查是否报税。

- 税收法定更完善：比如《增值税法》落地，以前模糊的规定现在明确了，企业和个人都知道“该交多少税”，不用猜。

这意味着：该交的税必须交，但不该交的也不会多交。比如老实交税的企业，不用怕被“误伤”；偷逃税的，早晚要补税罚款。

## 3. 财政钱不够花，但又不能“抢钱”——怎么平衡？

现在政府面临“财政紧平衡”：要搞基建、发养老金、补贴医疗，但收入增长有限。怎么办？

- 不是多收税，而是“应收尽收”：把那些偷逃税的钱收回来，比如某企业偷逃1000万税，补回来就等于政府多了1000万，不用向合法企业加税。

- 守住“不超收”底线：比如GDP增长5%，税收增长不能超过合理范围（2025年税收增长2.7%，扣除价格因素和GDP同步），确保企业和个人的负担不加重。

简单说：让偷逃税的人补税，让老实人少担压力，这是当前税务工作的核心逻辑。

#### 4. 税率该“降降”了？征管进步倒逼制度改革

以前税收征管技术差，很多税收不上来，所以税率定得相对高（比如增值税以前17%，现在降到13%）。但现在征管强了，能把该收的税都收上来，如果还保持高税率，企业就会觉得负担重：

- 比如企业所得税：以前有些企业隐瞒利润，所以税率定25%，现在征管严了，企业利润藏不住，是否可以适当降低税率，或者增加研发费用抵扣（比如研发花100万，能抵150万税）？
- 个人所得税：比如房租收入、兼职收入的抵扣标准是否可以提高？比如房租每月5000，现在只能抵800，是否可以多抵点？

会议提到要“深化税务改革”，就是要解决这个问题——让税率和抵扣更合理，让企业和个人交的税“可负担”。

#### 5. 宏观税负不能太低，也不能太高——找平衡点是关键

宏观税负是全国税收总和占GDP的比例，现在中国低于13%，比美国（约25%）、德国（约30%）低很多。但太低也有问题：

- 政府没钱做事：比如修路、建学校、补贴医保，都需要钱。如果税负一直低，这些公共服务可能会缩水。
- 但也不能太高：如果税负超过企业和个人的承受能力，企业会裁员甚至倒闭，个人消费会减少，经济反而会下滑。

所以会议说要“保持合理宏观税负”——就是既要让政府有钱干实事，又不能让大家“交不起税”。这需要慢慢调整，比如优化税种（比如降低间接税比例，增加直接税如房产税），让税负更公平。

### 总结

这次税务会议的核心是“公平”和“合理”：一方面用技术和监管把偷逃税的漏洞堵上，另一方面不让老实人多交税，还要通过改革让税负更可负担。对普通人来说，以后要更注意依法纳税（比如兼职收入要报税），但也不用怕被“乱收税”——税务部门的红线已经划得很清楚了。对企业来说，合规经营才是长久之道，那些“歪门邪道”的避税方法，早晚会被查。