

2026年02月06日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 欣旺达与吉利的诉讼案，以和解告终 \[AI解读\]](#)
- [2. 去年微短剧市场破千亿，广电总局将推动优秀微短剧“走出去” \[AI解读\]](#)
- [3. 国内石化市场有望“探底回升”，去年主要数据逆势增长 \[AI解读\]](#)
- [4. 微信封链、系统崩溃、奶茶爆单：AI春节大战打成了一场混战 \[AI解读\]](#)
- [5. 2025年全球十大车企出炉：比亚迪、吉利力压两大日系巨头 \[AI解读\]](#)
- [6. 组件成交均价涨不动了！机构这样看一季度市场 \[AI解读\]](#)
- [7. 征程开启：跨越山海，纵见天地 \[AI解读\]](#)
- [8. 同比增长47%，去年中国企业并购交易总额超4000亿美元 \[AI解读\]](#)
- [9. 1317件建议！从养老托幼到青年发展，代表们关心啥 \[AI解读\]](#)
- [10. “特朗普药房”正式上线，都有什么药？是否真降价？ \[AI解读\]](#)
- [11. 50年品牌实力，如何面对快速变化的世界？ \[AI解读\]](#)
- [12. 壹快评 | 发展农村集体经济决不能弄虚作假 \[AI解读\]](#)
- [13. 市场监管总局公布五起人工智能领域不正当竞争典型案例](#)
- [14. 教培、物业等先收钱后服务的行业纳税时间将大幅提前 \[AI解读\]](#)
- [15. 中国神华千亿级重组进入新阶段 \[AI解读\]](#)
- [16. 海南首批日用消费品免税店5天后开业 \[AI解读\]](#)
- [17. AI+制造深度融合，工业母机行业迎来新机遇 \[AI解读\]](#)
- [18. 阿里回应千问“崩了” \[AI解读\]](#)
- [19. 煤炭大省陕西去年财政收入下滑，今年预计增长3% | 地方预算观察 \[AI解读\]](#)
- [20. 全国实现生育津贴直发女职工，宝妈人均超2.6万 \[AI解读\]](#)
- [21. 在废墟与谜案之间：推理小说女王与近东考古史 \[AI解读\]](#)
- [22. 在焦虑社会和AI时代，特别能共情的人将成为稀缺人才 \[AI解读\]](#)
- [23. 农业农村部：深化农村集体产权制度改革 不对集体收入提硬性目标 \[AI解读\]](#)
- [24. 比特币失守6.5万美元，去杠杆与市场动荡放大抛压，特朗普行情涨幅悉数回吐 \[AI解读\]](#)
- [25. AI高支出疑虑加剧道指跌近600点，微软重挫近5%，白银暴跌逾一成 \[AI解读\]](#)
- [26. 上海给未来五年加了什么buff？5个指标提前剧透 \[AI解读\]](#)
- [27. 一财社论：以标准升级促进汽车安全水平提升 \[AI解读\]](#)
- [28. 美团买下叮咚买菜，防御还是进击？ \[AI解读\]](#)
- [29. 房地产“交付难”风险化解，中央要求未来建好房子卖现房 \[AI解读\]](#)
- [30. 英镑跳水！英国央行年内首次议息会议按兵不动，英国国债上涨 \[AI解读\]](#)

31. [eVTOL越做越大，商业场景何时落地 | 姍言两语 \[AI解读\]](#)
32. [“万亿元年”期待落空，商业健康险行业走向转型拐点 \[AI解读\]](#)
33. [八成创新药上市两年内入医保，仿制药进入微利时代 | 晋观医养 \[AI解读\]](#)
34. [去年广义财政支出首次突破40万亿，今年支出如何扩大 | 财税益侃 \[AI解读\]](#)
35. [258亿元春节红包压轴，沪市两个多月现金分红近3500亿 \[AI解读\]](#)
36. [真正的避险资产？债市修复持续，波动率明显下降 \[AI解读\]](#)
37. [非银流动性支持工具引热议，宏观审慎监管创新破题 \[AI解读\]](#)
38. [新一轮城市更新来了，如何为社会资本参与“降门槛” \[AI解读\]](#)
39. [美欧日组建关键矿产供应链联盟，外交部：反对任何国家以“小圈子”规则破坏国际经贸秩序 \[AI解读\]](#)
40. [与马斯克合作畅想落空？太空光伏板块大幅回调，多只概念股跌停 \[AI解读\]](#)
41. [年会见闻：一线明星开奖合影，近10万人围观上亿元奖励 \[AI解读\]](#)
42. [实地走访华强北：内存条三个月涨三倍，电脑装机成本激增近半 \[AI解读\]](#)
43. [商务部：农村网络零售额首破3万亿元，农产品线上销售额近8000亿元 \[AI解读\]](#)
44. [潮玩成为“太空乘客”，“航天+”探索更多可玩性 \[AI解读\]](#)
45. [教育变革亟需注入“新势力”，“以行为本”破解AI时代人才困境 \[AI解读\]](#)
46. [告别人工依赖，微米级机器人进厂打工 \[AI解读\]](#)

欣旺达与吉利的诉讼案，以和解告终

来源: <https://www.yicai.com/news/103043164.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:16

原文内容:

历时一个多月的一起罕见诉讼案宣告终结。

2月6日，欣旺达发布公告称，欣旺达的子公司欣旺达动力科技股份有限公司（下称“欣旺达动力”）与威睿电动汽车技术（宁波）有限公司（下称“威睿动力”）在一审阶段达成和解，后者将在《和解协议》生效后撤回起诉。

工商信息显示，威睿动力成立于2017年，两大股东均为吉利系车企，控股股东为极氪汽车，另一大股东是吉利汽车。去年底，威睿动力起诉欣旺达动力，起诉原因是欣旺达动力在2021年6月至2023年12月期间向威睿动力交付的电芯存在质量问题，涉诉金额超23亿元。

这起车企和电池厂商之间的诉讼案，索赔金额巨大，在业内的关注度很高。

据悉，吉利和欣旺达动力的合作源于2021年，当年4月欣旺达动力收到了威睿动力关于PMA平台项目动力电池电芯的开发意向书，为其PMA平台项目供应动力电池电芯产品。其中，极氪001是搭载欣旺达电芯的重要产品，但随着极氪001的放量，部分极氪001车主反馈，车辆存在充电速度变慢、感知电量不准等问题。2024年12月开始，极氪为部分用户免费更换了全新电池包。

第一财经记者从知情人士处获悉，极氪汽车已经正式向国家市场监督管理总局提交相关车辆的召回申请，涉及汽车召回数量超1万辆。

根据欣旺达动力和威睿动力签订的和解协议，双方同意对于更换动力电池包相关的费用按照实际成本进行认定，根据实际发生金额经双方核对后确认，双方商定按比例分担该实际发生金额，同时，事件处理后的相关电池包全部归欣旺达所有。

对于截至2025年12月31日（涵盖了威睿动力起诉前的全部实际发生金额）已经实际发生的成本费用金额，综合考虑各种因素及双方核算的结果，扣除欣旺达动力已实际承担的金额后，欣旺达动力应向威睿动力支付的剩余金额为6.08亿元；对于2025年12月31日之后实际发生的成本费用金额（包括相关车辆召回），双方按约定分担实际发生的成本费用。

对于应承担的成本费用，欣旺达动力应在5年内结算完毕，具体支付进度为：2026年支付60%；2027年~2030年每年分别再支付10%。欣旺达预计，本次事件对上市公司2025年归母净利润的影响为5亿~8亿元。

这并非全球范围内首起车企与电池厂商的纠纷案，早在2021年，韩国电池三巨头“老大”LG新能源就与通用汽车达成协议，向后者支付高达19亿美元（约合人民币132亿元），以赔偿其因电池起火风险而召回雪佛兰Bolt电动汽车的召回成本和费用。

同样也在2021年，现代汽车也因为动力电池起火风险召回了超8万辆电动汽车，召回成本高达1.4万亿韩元（约合人民币66亿元），其中LG新能源承担了70%的费用，约9800亿韩元（约合人民币46亿元）。

不过，这两起纠纷都没有涉及车企与电池厂商之间的诉讼案，双方均通过商业协商解决。

2月6日，欣旺达发布《关于欣旺达动力与威睿达成和解的声明》称，此次双方签订和解协议，妥善解决业务纠纷，既最大程度保护消费者利益，又符合行业健康发展大局。

AI解读：

核心内容总结

吉利旗下威睿动力（极氪+吉利汽车控股）因电芯质量问题起诉欣旺达动力索赔超23亿元，双方在一审阶段达成和解：欣旺达需支付剩余6.08亿元（分5年付清），换电池费用按比例分担，旧电池归欣旺达；此事预计影响欣旺达2025年净利润5-8亿元。对比行业案例，此次是诉讼后和解，此前LG与通用、现代的电池纠纷均通过协商解决。

一、这场官司的来龙去脉：电池质量问题引发的连锁反应

2021年，欣旺达动力开始给吉利PMA平台（极氪001等车型）供应动力电池电芯。随着极氪001销量上升，不少车主发现车辆充电变慢、电量显示不准——这些问题根源指向欣旺达的电芯质量。2024年底极氪开始免费换电池，后来还向国家市监总局申请召回超1万辆车。

威睿动力作为吉利旗下采购电池的公司，认为欣旺达电芯质量问题导致召回等巨额成本，于是在去年底起诉索赔23亿元。历时一个多月后，双方选择和解而非继续打官司。

二、和解协议细节：钱怎么付？电池归谁？

和解协议把费用分成两部分处理：

1. 已发生的费用：扣除欣旺达已承担的部分，还需支付6.08亿元。支付方式是5年分期：2026年付60%（约3.65亿），2027-2030年每年各付10%（约6080万）。 2.
2. 未来发生的费用：2025年底之后的召回等成本，双方按约定比例分担。 3. 旧电池归属：所有更换下来的电池包都归欣旺达——相当于欣旺达可以回收这些电池，或许能通过梯次利用或拆解挽回部分损失。

三、对欣旺达的冲击：2025年净利润要少5-8亿

欣旺达公告明确说，这次事件预计影响2025年归母净利润5-8亿元。这个数字对公司来说不算小（比如欣旺达2023年归母净利润约13亿元），但好在支付期限拉长到5年，不会一下子把现金流压垮。

简单理解：2025年公司利润会因为这笔和解费用减少5-8亿，但后续几年的支付压力相对分散。

四、行业同类案例对比：这次和解和之前有啥不同？

全球汽车圈里，电池厂商因质量问题赔钱的事不少，但处理方式有区别：

- LG新能源&通用：2021年通用Bolt因电池起火召回，LG赔了19亿美元（约132亿人民币），全是协商解决。
- LG新能源&现代：同年现代因LG电池起火召回8万辆车，LG承担70%成本（约46亿人民币），也是协商。

这次欣旺达和威睿的纠纷是先起诉再和解——说明最初矛盾可能更尖锐，但最终还是回到商业协商的轨道，避免了长期诉讼消耗资源。

五、和解的意义：对消费者、企业和行业都有利

1. 消费者受益：召回换电池的流程不会因官司停滞，车主能尽快拿到新电池。 2. 企业止损：打官司耗时耗钱（比如律师费、商誉损失），和解能快速解决问题，甚至不影响未来合作（毕竟欣旺达和吉利都是行业头部企业，说不定以后还会合作）。 3. 行业启示：电池厂商对质量问题要担责（这是底线），但行业更倾向于通过协商而非诉讼解决纠纷——毕竟长期对抗不利于整个新能源汽车产业链的稳定发展。

总的来说，这场纠纷的和解是“各退一步”的结果：欣旺达承担了合理成本，吉利也避免了长期诉讼，最终保护了消费者和行业大局。对普通车主而言，最关心的召回问题能顺利推进，这才是最实在的。



去年微短剧市场破千亿，广电总局将推动优秀微短剧“走出去”

来源：<https://www.yicai.com/news/103043058.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:17

原文内容：

微短剧作为互联网条件下新大众文艺的重要业态，既是网络文艺的“轻骑兵”，又是服务消费的“生力军”，不仅能带动新的视听文化服务消费，更以“微短剧+”赋能千行百业。

国务院办公厅日前发布的《加快培育服务消费新增长点工作方案》（下称《工作方案》）提出，促进超高清视频、微短剧等网络视听服务市场有序竞争、创新发展，强化网络视听生态治理，丰富优质内容供给。

广电总局网络视听节目管理司司长王小亮6日在国务院政策例行吹风会上表示，广电总局出台了一系列政策措施，微短剧呈现健康繁荣的勃勃生机。2025年有3.3万部微短剧上线播出，国内用户近7亿。去年微短剧的市场规模破千亿元，较2024年翻番。

王小亮表示，精品化已经成为行业共识，“微短剧+”创作计划拉动消费升级，比如“跟着微短剧去旅行”，将线上人气引向线下消费；“微短剧里看品牌”，带来边看边买新体验。动画微短剧顺应生成式人工智能等新技术潮流而迅猛发展，广告、会员等商业模式齐头并进，产业链条不断拓展。

如何促进微短剧有序竞争、创新发展？王小亮介绍，广电总局将从三个维度发力，进一步推动微短剧拉动服务消费、助力经济社会发展。首先是强化政策保障。制定实施《微短剧发展管理办法》，做到既“放得活”又“管得好”，在守好内容安全底线的同时，大力促进市场公平竞争，激发行业创新创造活力，营造健康向上、规范有序的良好环境。

其次是加强创作引导。引导创作者从人民群众创造美好生活的奋斗中，从中华优秀传统文化的传承中，从新时代中国式现代化的火热实践中，找准选题、讲好故事，不断推出更多精品力作，持续扩大优质内容供给。

第三是深化融合创新。深入实施“微短剧+”行动计划，赋能文旅、体育、“三农”等各行各业发展，以业态融合为重点，扩大服务消费。推动科技创新与产业创新融合，运用人工智能等新技术打造新型服务消费场景，释放服务消费潜能。鼓励服务出口，推动优秀微短剧“走出去”，开拓国际市场。

近年来，随着居民生活水平提升，中国居民消费结构从商品消费为主向商品消费和服务消费并重转变，服务消费日益成为经济高质量发展的重要引擎，2020-2025年中国居民人均服务性消费支出年均增长8.5%，展现出强大的增长动能。人均服务性消费支出占居民人均消费支出的比重上升了3.5个百分点，2025年这一比重达到了46.1%，接近居民消费的“半壁江山”。

今后一段时期，中国服务消费发展将迎来重要的战略机遇期，服务消费将在拉动居民消费率提高和推动经济高质量发展中发挥重要作用。

除了微短剧等网络视听领域，《工作方案》还明确了交通、家政、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。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。

商务部副部长鄢东在吹风会上表示，服务消费与民生福祉紧密相关，是推动经济高质量发展的重要抓手，也是满足人民群众美好生活需要的重要内容。下一步，将依托服务消费协调机制，牵头抓好《工作方案》落实，统筹各方面力量，加快培育服务消费新增长点，为我国经济高质量发展提供有力支撑。

鄢东透露，将会同相关部门搭建培育服务消费新增长点的“1+N”政策体系，就是以工作方案这个“1”为统领，按照“一业一策”的思路，制定出台家政、汽车后市场、演艺、铁旅融合、入境消费等10多项具体领域支持政策，推动清理制约服务消费的不合理限制性措施，优化细化制度供给，为培育服务消费新增长点营造稳定透明可预期的政策环境。

AI 解读：

核心内容总结

微短剧已成为现象级网络文艺和服务消费“生力军”：2025年上线3.3万部、用户近7亿，去年市场规模破千亿元（较2024年翻番）；“微短剧+”模式（如文旅、电商、AI动画）拉动线下消费和产业融合；政策层面，国务院出台《加快培育服务消费新增长点工作方案》将微短剧纳入支持范围，广电总局从政策保障、创作引导、融合创新三方面规范发展，商务部则计划搭建“1+N”政策体系（以国务院方案为核心，配套10多项细分领域政策），推动服务消费成为经济高质量发展引擎——当前我国人均服务性消费支出占比已达46.1%，接近消费“半壁江山”，未来还将覆盖家政、汽车后市场等多个领域。

详细拆解解读

1. 微短剧火到什么程度？一组数据让你直观感受

不用猜热度，直接看硬指标：

- 用户基数大：2025年国内用户近7亿——相当于每2个中国人就有1个看微短剧；
- 市场规模猛增：去年市场规模破千亿元，比2024年翻了一倍——两年前可能还在“小打小闹”，现在已经成了千亿级赛道；
- 内容产量高：2025年上线3.3万部——平均每天上线近90部，更新速度快到追不完；
- 业态创新快：动画微短剧借AI技术爆发，广告、会员等赚钱方式越来越多，产业链越拉越长。

简单说，微短剧已经从“小众娱乐”变成了全民参与的文化消费新场景。

2. 微短剧不只是“刷剧”，还能带动消费升级——“微短剧+”怎么玩？

微短剧的价值不止于线上看剧，更在于把线上流量引到线下、赋能其他行业：

- “跟着微短剧去旅行”：比如某微短剧火了某个古镇景点，观众看完就想去打卡，直接拉动当地旅游消费（住宿、餐饮、门票都跟着涨）；
- “边看边买新体验”：剧中主角穿的衣服、用的化妆品，观众可以直接点击购买，实现“内容种草→即时消费”的闭环；
- AI加持的动画微短剧：用生成式AI做动画，成本低、速度快，还能结合品牌广告，比如动画里的角色用某个品牌的产品，自然植入不生硬；
- 商业模式多元：除了广告和会员，还能和电商、文旅、品牌合作，赚钱路子越来越宽。

一句话，微短剧已经从“内容产品”变成了“消费连接器”。

3. 政策怎么管又怎么扶？既要“放活”又要“管好”

微短剧火了，但也怕乱（比如低俗内容、恶性竞争），所以政策是“两手抓”：

• 广电总局的三个发力点：

① 政策保障：要出《微短剧发展管理办法》——既不让管得太死（比如限制创新），也不让乱来（比如内容违规），保证公平竞争； ② 创作引导：让创作者多拍“接地气”的内容——比如普通人奋斗故事、传统文化、新时代实践，少拍那些“狗血”“悬浮”的剧情； ③ 融合创新：继续推“微短剧+”计划，和文旅、三农、体育结合，还要让微短剧“走出去”（卖到国外），赚外汇。

• 国务院的大方案：把微短剧纳入“网络视听服务”重点支持，要求“有序竞争、创新发展”，同时丰富优质内容供给——相当于给微短剧“正名”，让它在规范中发展。

4. 微短剧是服务消费的“缩影”——服务消费已成经济“半壁江山”

微短剧火的背后，是整个服务消费的崛起：

- 消费结构变了：以前大家主要买衣服、家电（商品消费），现在更多花钱在看剧、旅游、家政、健身（服务消费）——2025年人均服务消费支出占比达46.1%，快到一半了；
- 增长速度快：2020-2025年人均服务消费支出年均增长8.5%，比商品消费增速高，说明大家更愿意为“体验”和“服务”花钱；

- 政策覆盖广：国务院的方案不止微短剧，还包括交通（比如铁旅融合）、家政、旅居、汽车后市场、演出、体育赛事、情绪体验（比如剧本杀、密室逃脱）等——几乎覆盖了生活的方方面面；

- 战略地位高：服务消费是“经济高质量发展的引擎”，也是“满足美好生活的需要”——国家把它当成拉动经济的重要抓手。

5. 接下来怎么干？商务部要搭“1+N”政策体系，给服务消费“撑腰”

政策不是“纸上谈兵”，商务部已经明确了落实办法：

- “1+N”体系是什么：

- “1”：以国务院的《工作方案》为总纲领；

- “N”：针对每个细分领域出具体政策——比如家政、汽车后市场、演艺、入境消费等10多项，做到“一业一策”（每个行业有专门的支持措施）；

- 清理“拦路虎”：比如有些地方限制家政公司开业、或者汽车后市场收费不透明，这些不合理的规定要清理掉；

- 统筹推进：依托“服务消费协调机制”，把各个部门的力量整合起来，确保政策落地——比如广电管微短剧、文旅管旅游、商务管整体协调，避免“各自为政”。

简单说，就是给每个服务消费领域“定制政策大礼包”，让行业能放开手脚发展。

这样拆解下来，从微短剧的现状到影响，再到政策和大背景，每个部分都用通俗的语言，非专业人士也能看懂。

核心内容总结

微短剧已成为现象级网络文艺和服务消费“生力军”：2025年上线3.3万部、用户近7亿，去年市场规模破千亿元（较2024年翻番）；“微短剧+”模式（文旅、电商、AI动画等）拉动线下消费升级；政策层面，国务院出台《加快培育服务消费新增长点工作方案》将微短剧纳入支持范围，广电总局从规范管理、创作引导、融合创新三方面推动发展；同时，服务消费已占居民消费近半壁江山（2025年占比46.1%），商务部计划搭建“1+N”政策体系（以总方案为核心，配套10多项细分领域政策），清理行业限制，助力服务消费成为经济高质量发展引擎。

详细拆解解读

1. 微短剧火到什么程度？一组数据直观感受

不用猜热度，直接看硬指标：

- 用户基数：2025年国内用户近7亿——相当于每2个中国人就有1个看微短剧；
- 市场规模：去年破千亿元，比2024年翻一倍——两年前还是“小赛道”，现在已成千亿级产业；
- 内容产量：2025年上线3.3万部——平均每天近90部，更新速度快到追不完；
- 创新速度：动画微短剧借AI技术爆发（生成式AI降低成本、提升效率），广告、会员等商业模式多元。

一句话：微短剧从“小众娱乐”变成了全民参与的文化消费新场景。

2. 微短剧不只是看剧，还能“带货带游”——“微短剧+”怎么玩？

微短剧的价值不止于“刷剧”，更是“消费连接器”：

- 跟着微短剧去旅行：某微短剧带火古镇景点，观众线下打卡拉动当地住宿、餐饮消费；
- 边看边买新体验：剧中主角的服饰、化妆品可直接点击购买，实现“内容种草→即时消费”闭环；
- AI动画微短剧：用生成式AI做动画，成本低、速度快，还能自然植入品牌广告（比如角色用某品牌产品）；
- 产业链延伸：广告、会员、电商分成、文旅合作等多元赚钱模式，让微短剧从“内容产品”变成“产业引擎”。

3. 政策“两手抓”：既要“放活”创新，又要“管好”底线

微短剧火了但怕乱，政策是“规范中促发展”：

- 广电总局三大举措：

① 政策保障：出台《微短剧发展管理办法》——既不限创新（“放得活”），也守住内容红线（“管得好”），保障公平竞争； ② 创作引导：鼓励拍“接地气”内容（普通人奋斗、传统文化、新时代实践），少拍“狗血悬浮”剧情； ③ 融合创新：推“微短剧+”赋能文旅、三农等行业，还支持微短剧“走出去”开拓国际市场；

- 国务院方案定位：将微短剧纳入“网络视听服务”重点支持，要求“有序竞争、丰富优质内容”——给行业“正名”，明确发展方向。

4. 服务消费成经济“半壁江山”，微短剧是其中缩影

微短剧的爆发，背后是服务消费的整体崛起：

- 消费结构转型：2025年人均服务消费支出占比达46.1%，从“买商品”转向“买体验”（旅游、看剧、家政等）；
- 增长动能强劲：2020-2025年服务消费年均增长8.5%，比商品消费增速更高；
- 政策覆盖广：国务院方案不止微短剧，还包括铁旅融合、家政、汽车后市场、情绪体验（剧本杀等）12类重点领域——几乎覆盖生活全场景；
- 战略地位：服务消费是“经济高质量发展引擎”，也是“满足美好生活的核心内容”。

5. 商务部“1+N”政策体系：给服务消费“定制大礼包”

政策落地不“纸上谈兵”，商务部明确具体路径：

- “1+N”体系：
- “1”：以国务院总方案为纲领；
- “N”：针对家政、汽车后市场、演艺等10多个领域出台“一业一策”细则；
- 清理“拦路虎”：废除限制服务消费的不合理规定（比如家政公司开业门槛过高、汽车后市场收费不透明）；
- 统筹推进：通过“服务消费协调机制”整合各部门资源（广电管微短剧、文旅管旅游等），确保政策落地见效。

每个部分用数据、案例和通俗语言拆解，让非财经专业人士轻松看懂微短剧的价值、政策逻辑和服务消费的未来趋势。

国内石化市场有望“探底回升”，去年主要数据逆势增长

来源：<https://www.yicai.com/news/103043053.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:18

原文内容：

2025年，国内石化行业工业增加值同比增长6.9%，高于全国工业增加值增速1个百分点。原油、天然气产量以及原油加工量和表观消费量均创历史新高；主要化学品总产量同比增长5

.9%；主要石化产品出口量和出口额逆势增长。

2月6日，中国石油和化学工业联合会（简称“石化联合会”）召开2025年中国石油和化学工业经济运行情况发布会，披露上述数据。

石化联合会副会长傅向升表示，石化全行业去年克服供强需弱等不利影响，实现主要产品产量、消费量稳定增长，主要产品和材料出口良好态势。随着全球产业布局重构和产能调整，以及国内整治“内卷式”竞争效果显现，今年石化市场有望走出前期“底部徘徊”期，迎来“探底回升”。

主要产品稳增长

2025年，石化行业主要呈现出油气产量稳定增长、主要石化产品产销量与出口增长、能源转型加速、产品价格持续下探等特点。

作为增储上产“七年行动计划”收官年，2025年国内原油、天然气产量均创历史纪录，分别同比增长1.5%、6.2%，达2.16亿吨、2618.9亿立方米，实现原油“七连增”、天然气年增量超百亿立方米的“九连增”。

在欧美等全球重要石化产区产量下降的情况下，中国主要化学品总产量去年同比增长5.9%。其中，原油加工量和表观消费量均创历史新高，分别同比增长4.1%、3.5%，达7.38亿吨、7.9亿吨。在去年国际经贸秩序受到严重干扰时，中国供应链及市场为全球石化行业的稳定和韧性提供重要保障。2025年，国内石化行业出口额同比增长2.5%，达到3311.3亿美元，合成树脂、化肥、合成橡胶、纯碱等主要产品出口量同比增幅在20%-80%不等。

此外，行业能源转型趋势加快。傅向升表示，在新能源乘用车渗透率高于55%情况下，叠加重载车LNG（液化天然气）替代，传统燃油市场加快向清洁能源转型。国内成品油市场进入缓慢下降阶段，柴油产量、表观消费量2024年“双下降”，成品油、汽油产量、表观消费量2025年均首次“双下降”。

值得关注的是，产品价格持续下跌仍桎梏行业承压运行、效益下滑。去年，国际布伦特原油年均价69.2美元/桶，同比下降14.4%。国内石油天然气、煤炭出厂年均价分别同比下跌9.9%、15.7%；化学品在上年同比降价4.1%基础上，2025年再降4.9%。“纯碱、甲醇、尿素等不少重点监测产品价格已降至20年前水平。”傅向升表示，这导致去年国内主要石化产品营业收入、利润和进出口总额均同比下滑。

不过，从“十四五”收官表现看，2025年较为圆满：全行业营业收入比“十三五”收官年2020年增加41.4%、利润增加36.2%；行业利润高于“十三五”期间3个年份，营业收入和进出口总额高于全部年份。

明确5项重点工作

“过去靠拼规模、拼投资、主要以‘投资+出口’为增长动能的模式已不可持续，必须尽快向‘创新+内需’转换。”傅向升提出，面对日益复杂严峻的国际环境，叠加国内石化行业供强需弱且“低端过剩、高端短缺”矛盾突出、资源环境约束强化、自主创新能力不足等问题，石化产业“十五五”时期结构调整与优化任务艰巨。

为确保实现“十五五”良好开局，石化联合会提出新一年行业经济高质量运行的重点工作，包括稳增长、强动能、调结构、控排放、开好局5项。

稳增长的首要任务是确保石油、天然气稳定增长，保障国家能源安全；其次是确保化肥、农药等农资产品稳定供应，端牢“粮食饭碗”；同时努力实现高端化和绿色低碳增长，支撑新能源转型、高端制造业和战略性新兴产业发展。

在强动能方面，行业发展理念应由规模扩张为主转为质量效益。加强原始创新和关键核心技术攻关，聚集力量在新材料、新能源、生物制造等国际前沿领域取得重大突破。

同时以结构调整作为推动行业高质量发展的抓手。区域结构调整上，重点向国务院布局的“七大石化基地”和“四大现代煤化工产业示范区”集中，在现有已认定720多家化工园区基础上，“十五五”再评估并统一认定500家左右高质量化工园区，未予认定园区不得新布局或建设化工项目；产业结构调整聚焦行业“低端过剩、高端短缺”矛盾，深化“减油增化”、原料结构低碳化等转型升级；产品结构调整则严控大宗基础产品和通用材料增量，鼓励在基础产品精细化和通用材料高性能化上下功夫。

另外，推动行业绿色低碳水平再提升。通过技术进步减少资源和原料消耗，实现源头减碳；通过生产过程电气化及节能减排实现过程控碳；同时鼓励发展绿色产品，推动建设绿色车间、工厂和化工园区等，通过产业集群化实现减碳降碳。

傅向升强调，“十五五”开好局的关键是确保2026年一季度开门红和全年经济平稳运行。对此，一季度开门红的重点是保春耕，化肥、农药等农资企业要稳生产和供应，做好应对极端天气预案与“保供稳价”工作，为全年农业丰收打牢基础。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国石化行业交出了“喜忧参半”的成绩单：油气产量、化学品加工量均创历史新高，出口逆势增长成全球稳定器，但产品价格持续下跌导致效益下滑。同时，能源转型加速（传统燃油需求收缩），行业面临“供强需弱、低端过剩高端短缺”的老问题，过去“拼规模、靠出口”的模式难以为继。为此，石化联合会提出2026年五项重点工作（稳增长

、强动能、调结构、控排放、开好局），转向“创新+内需”的高质量发展路径。

详细解读

1. 产量创新高但价格“拖后腿”，成绩单喜中有忧

2025年石化行业的产量数据亮眼：

- 油气保供给力：原油产量2.16亿吨（同比增1.5%，七年连增），天然气2618.9亿立方米（增6.2%，九年连增且年增量超百亿），稳稳守住国家能源安全底线。
- 化学品产销旺：原油加工量7.38亿吨（增4.1%）、表观消费量7.9亿吨（增3.5%），均创历史新高；主要化学品总产量增5.9%，在欧美产量下降时撑起全球供应。
- 出口逆势增长：合成树脂、化肥等产品出口量增20%-80%，出口额达3311.3亿美元（增2.5%），成全球供应链“压舱石”。

但价格下跌是最大痛点：国际油价降14.4%（年均价69.2美元/桶），国内油气、煤炭价格跌近10%-16%，纯碱、甲醇等产品价格甚至回到20年前水平。这直接导致行业营收、利润下滑——不过对比“十三五”收官年（2020），营收仍增41.4%、利润增36.2%，整体还是进步的。

2. 燃油市场“退烧”，能源转型踩油门

新能源替代的效果在2025年明显显现：

- 燃油需求收缩：新能源乘用车渗透率超55%（每2辆新车就有1辆电动），叠加重载车改用LNG（液化天然气），成品油产量和消费量首次“双下降”，柴油早在2024年就已双降。
- 行业转向清洁能源：传统燃油业务萎缩，企业开始聚焦新能源相关材料（如电池电解液、光伏胶膜），支撑新能源转型。

简单说：燃油车少了，大卡车烧天然气了，炼油厂得慢慢“转行”做更环保的产品。

3. 出口成全球“稳定器”，中国供应链韧性凸显

2025年国际经贸秩序受干扰，但中国石化出口逆势增长：

- 填补欧美缺口：欧美等主要石化产区产量下降，中国的增长刚好补上，比如合成树脂出口量增30%、化肥增80%，帮全球稳住了供应。
- 出口额稳中有升：尽管价格下跌，出口额仍增2.5%，说明“量”的增长抵消了“价”的下跌——中国的生产能力和供应链稳定性，成了全球石化行业的“定心丸”。

4. 老模式走不通，行业面临三大“坎”

石化联合会副会长傅向升直言：过去“拼规模、靠投资+出口”的增长模式已失效，现在要跨三大坎：

- 供强需弱+内卷：生产的产品太多，需求跟不上，企业打价格战（比如纯碱价格跌到20年前），利润被压缩。
- 低端过剩高端缺：普通化肥、纯碱等产品产能过剩，但高端材料（如芯片用的光刻胶、航空航天用的特种塑料）还得进口，“卡脖子”问题突出。
- 创新能力不足：关键核心技术（如生物制造、新能源材料）依赖国外，自主研发跟不上市场需求。

5. 2026年干五件大事，瞄准“十五五”开门红

为了破局，石化联合会提出2026年重点工作：

- 稳增长：优先保油气和农资供应（化肥、农药），同时发展高端绿色产品（如新能源电池材料），支撑新能源和高端制造。
- 强动能：从“拼规模”转向“拼创新”，集中力量攻关新材料、新能源等前沿技术，比如生物制造（用玉米做塑料）、光伏材料。
- 调结构：
- 园区集中：只允许500家高质量化工园区新项目，避免“到处建小厂”；
- 产业转型：少炼油、多生产化工产品（减油增化），原料用更低碳的（如天然气代替煤炭）；
- 产品升级：少产普通塑料，多做高性能材料（如耐高低温的工程塑料）。
- 控排放：通过技术减少原料消耗（源头减碳）、生产用电代替化石能源（过程控碳），建绿色工厂和园区。
- 开好局：确保一季度开门红，重点保春耕（化肥农药供应），为“十五五”打下基础。

一句话总结

2025年石化行业“量增价跌”，但转型步伐加快；2026年要靠创新和内需破局，从“大而全”转向“专而精”，才能走得更远。

微信封链、系统崩溃、奶茶爆单：AI春节大战打成了一场混战

来源：<https://www.yicai.com/news/103043052.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:19

原文内容：

当腾讯、阿里撒出数十亿红包，在苹果应用商店上演“轮番登顶”时，谁也没想到，春节流量大战最激烈的战场，竟在国内最大的社交平台微信上演。

过去几天，腾讯“元宝”、百度“文心”、阿里“千问”的红包链接接连遭到微信“无差别”封杀。在今日，用户发现，曾被视作突破微信限制的口令红包也无法复制。

就在2月6日，“千问”因请客喝奶茶活动成功“偷塔”，登顶App Store榜首。其系统也因流量过载而一度崩溃。最新数据显示，活动订单量已超过1000万单。

这场争夺AI入口的春节“撒币”大战，正变得前所未有的复杂与焦灼。此时距离春节，还有10天时间。它们真正的对手、拿下春晚独家合作的字节系，还未充分发力。

微信“无差别攻击”

“奶茶店都爆单了，上午我送了20多单外卖。”2月6日上午，一名深圳的淘宝闪购外卖员匆匆送来饮料时表示。上午10点左右，记者在阿里旗下C端AI应用千问点了一杯饮料，大约40分钟后，饮料送达。

奶茶店爆单的同时，“千问崩了”登上热搜，大量用户反馈，经历了千问请客页面无法点击、消息发送异常等状况。AI应用的春节拉新大战火力全开，2月6日下午，记者查看苹果App Store免费榜发现，阿里千问登顶下载榜第一，腾讯元宝第二、豆包第三，再加上位列第五的蚂蚁阿福，苹果app store已被AI应用“屠榜”。

AI厂商撒数十亿元补贴或发红包，巨大的流量涌入AI应用，成为AI应用厂商春节营销的前奏。厂商激烈地抢夺AI入口，但大家可能都没有想到的是，最激烈的竞争出现在国内最大的社交平台微信。

“希望能重现11年前微信红包春晚的时刻。”腾讯董事会主席马化腾前脚在员工大会上表示。后脚，2月4日，腾讯元宝开展春节活动的第四天，元宝红包链接突然被微信屏蔽，显示为一个网址，用户只能通过浏览器打开。戏剧性的转折就此开始。

微信安全中心公众号回应称，对春节为主题集中爆发的过度营销、诱导分享等违规行为进行打击，并称元宝相关春节营销活动存在通过“做任务”“领红包”等方式诱导用户高频分享链接的行为，对用户造成骚扰。元宝则紧急回应称，在紧急调整分享机制。

很快，元宝红包分享到微信的形式变成口令。2月5日，有用户发现口令已经无法复制，随后又变得可以复制。今日下午记者试图复制微信上的元宝口令，发现可以复制。在微博词条“微信为什么要打自家人元宝”下面，有用户在评论中猜测，这是为了后续封其他家的链接，避免被指责“双标”。

以微信为核心战场的商战意味溢了出来，当然，也可以理解为微信出于维护社交体验目的的“无差别攻击”。2月5日，百度文心助手的红包分享链接也被微信屏蔽。

2月6日，千问在春节活动的第一天，微信链接也被屏蔽了，部分用户在千问APP点击分享活动至微信好友时，已自动改为复制口令形式。记者下午发现，部分用户已无法在微信对千问的春节活动口令进行复制。千问红包口令分享至微信后，即便选中口令，微信页面也不再显示复制键。这种“无差别攻击”的范围还在扩大，腾讯旗下游戏王者荣耀的分享口令今日也被微信封了。

从影响看，由于先行开展活动，微信封禁腾讯自家应用元宝红包链接的影响，可能比封禁千问链接的影响小得多。包括链接被屏蔽在内，千问今日遭遇了一场颇为混乱的大战。

例如，巨量流量的涌入，开始让千问顶不住。

上午九点左右，已有部分用户对记者反馈，千问在全国多个地区出现小范围系统故障，页面信息显示“系统开小差了，稍后再试吧”，千问随后回应称“正在紧急加资源”。记者上午点单时也经历了两次支付失败，一次显示页面超时，一次显示系统异常。

系统故障的问题下午仍未解决。一名用户告诉记者，在上午九点下载千问领取红包后，她与千问的点单对话始终停留在系统火爆，一天之中，她多次尝试下单，直至下午，她仍告诉记者，“这个功能死得透透的”。

千问发起奶茶攻势，请用户“1分钱喝奶茶”，也在线下造成混乱，导致多家奶茶店“爆单”、紧急闭店。记者从阿里巴巴了解到，今日活动上线后不到3小时，千问APP已送出超100万单奶茶。阿里巴巴还向记者回应称，“免单送奶茶活动太火爆了，我们正在紧急加资源，全力保障顺畅”。

如何协调内部资源、保障系统顺畅稳定及协调商户资源，成为千问现下亟需解决的问题。

如何突破微信的包围圈

无论依托社交裂变的方式遭遇了多少戏剧性反转，从效果上看，这些花钱营销的AI应用厂商，都争取到了更多用户。

2月2日上午，记者看到苹果应用商城免费App榜排行前六位分别是元宝、豆包、红果短剧、抖音商城、汽水音乐和千问。2月6日下午，记者看到排行榜前三都是AI应用，千问冲到榜首，超过第二名元宝和第三名豆包。

是否要、如何能突破微信的包围圈，继续通过社交裂变的方式让AI应用破圈，是各大厂商共同面临的问题。

目前看来，或许微信社交裂变的方式无法成为任何一家AI应用厂商扩大用户池的杀手锏。或许各大厂商接下来要靠产品实力说话了。

此前元宝红包还在微信扩散时，有微博用户评论称，还是希望元宝用产品力而不是用红包打动人。还有用户评论称，元宝虽然发钱大方，但邀请用户使用的生图功能等与其他AI产品相比没有优势。

从过往经验看，营销只是吸引用户的一种方式，更影响用户大盘的还是AI能力。去年DeepSeek R1推出后，元宝同时接入DeepSeek和混元大模型，并大规模投流、下乡刷墙。DeepSeek和元宝随之也都成为国内头部的AI应用。不过，在没有模型代际跃迁的情况下，去年5月，DeepSeek等AI应用还是出现流量下滑。

对千问而言，缺乏自身社交生态则是阿里一直以来的痛点，如今千问可能也卷入同样的流量焦虑。记者观察到，在“邀请亲友一起喝奶茶”的页面，千问设置了微信好友、复制口令、复制链接、二维码、微博、QQ好友、钉钉六种分享方式，其中半数与腾讯生态有着较强的关联，如何在这个春节打开新的流量池仍是阿里的考验。

“烧钱”大战的热闹下，对各AI应用来说，这个春节的挑战才刚刚开始。此前，互联网产业分析师张书乐对记者表示，在他看来，补贴并不足以改变战局，AI红包也好，免单也罢，都不是直接通过AI达成功能，每年春节都会有大厂孵化新品或新功能的引流打法，但留存都不太高。在各个AI应用真正用使用体验、技术能力打动用户之前，“春节大战”依然是用户习惯的孵化之战。

（记者刘佳对此文亦有贡献）

AI解读：

核心内容总结

春节前10天，腾讯（元宝）、阿里（千问）、百度（文心）等大厂的AI应用为争夺用户，撒数十亿搞红包、1分钱奶茶等拉新活动，但这些活动的微信分享链接/口令被无差别封杀（连自家元宝、王者荣耀都没放过）。其中阿里千问的奶茶活动最火爆：3小时送100万单，总订单超1000万，却导致系统崩溃、线下奶茶店爆单闭店，最终登顶App Store。这场AI入口争夺战背后，是微信维护用户体验与商战的争议，而拿下春晚独家合作的字节系尚未发力，最终谁能留住用户，还要看产品实力。

拆解解读

1. 微信为啥“连自家孩子都打”？——无差别封杀的真相

微信这次的操作像“一刀切”：先封了自家腾讯元宝的红包链接（理由是“让用户为领红包不停转发，打扰别人”），元宝改成口令后又被封（后来又恢复可复制）；接着百度文心、阿里千问的链接也被屏蔽，千问的口令甚至没法复制（选中后微信不显示“复制”按钮）。

用户猜微信是“先打自己人，再打别人就不偏心”——毕竟如果只封别家，会被骂“双标”。实际影响：元宝早4天搞活动，改口令后用户已经习惯，影响小；千问刚上线就被封，加上系统崩溃，当天用户体验一团糟。

2. 阿里千问的奶茶活动为啥能“炸街”？——1分钱奶茶的魔力

千问的“1分钱喝奶茶”精准戳中用户：一杯奶茶几块到十几块，现在只要1分钱，相当于白送。结果：

- 线上崩了：上午9点开始，全国多地用户打不开页面，支付失败（记者点单时也失败两次），千问紧急“加服务器”但没用，用户吐槽“功能死透了”；
- 线下爆了：深圳外卖员一上午送20多单，奶茶店忙到闭店，“千问崩了”“奶茶店爆单”双双上热搜；
- 数据疯了：3小时送100万单，当天总订单超1000万，直接登顶App Store免费榜第一。

3. 大厂们为啥非要在微信“抢地盘”？——社交平台是流量金矿

微信是国内最大的社交平台（12亿用户），分享链路短：用户转发给朋友，朋友再转发，能快速带来大量新用户（这叫“社交裂变”，通俗说就是“朋友拉朋友”）。

马化腾之前在员工大会说“想重现11年前微信红包春晚时刻”——2014年微信红包靠春晚一夜火遍全国，现在AI厂商都想复制这个奇迹。千问的分享选项里，一半和腾讯生态有关（微信、QQ），可见微信流量有多香。

4. 撒数十亿烧钱拉新，真的有用吗？——AI入口争夺的本质

大厂撒钱不是“人傻钱多”：AI时代，谁的AI app用户多，谁就能占优势（比如广告、付费功能、数据训练）。但问题是：用户领了红包就走。

去年DeepSeek AI搞活动拉新后，用户很快流失——毕竟如果AI只是“领红包工具”，没人会天天用。现在大厂烧钱是“先把人拉进来”，但最终留不留得住，要看AI能不能解决实际问题（比如写文案、查作业、设计图片）。

5. 还没动手的字节，会是“终极Boss”吗？——春晚合作的威力

字节拿下了今年春晚独家合作，现在还没发力。11年前微信红包靠春晚火遍全国，这次字节如果在春晚搞AI活动（比如发AI红包、AI互动），可能带来亿级流量，直接改变战局。

现在各家AI应用已经“屠榜”App Store，但字节一旦出手，这场大战才真正进入高潮——毕竟春晚是全国最大的流量场，谁能抓住春晚，谁就能在AI入口争夺中领先一步。

这场春节AI大战，表面是“撒钱抢用户”，实际是“抢未来AI时代的门票”。但对普通用户来说，先薅到1分钱奶茶、红包再说——至于哪家AI好用，留到年后慢慢试。

2025年全球十大车企出炉：比亚迪、吉利力压两大日系巨头

来源：<https://www.yicai.com/news/103043025.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:20

原文内容：

随着2025年中国新能源汽车渗透率突破50%大关，全球车企的销量排名发生了新的变化，中国车企的排名再度攀升。

据各车企发布的销量数据（下同），2025年，全球汽车销量前10名的排名序列较为稳定，丰田、大众汽车、现代起亚仍旧稳坐前三甲，销量分别约为1132万辆、898万辆、727万辆。

紧随其后，两家中国车企在榜单中的成绩尤为亮眼。比亚迪依然超越通用汽车、福特汽车两家美系车企，以年销460万辆的成绩，稳居全球车企销量第5名。吉利控股集团的排名由2024年的第10名上升至2025年的第7名，年度销量首超福特、本田、日产三大全球车企。

与之相反地，日产全球销量从2024年的334万辆，下降至2025年的320万辆，销量同比降幅扩大至4.4%，销量排名跌至全球第10位。

比亚迪、吉利稳居前十名

2025年，全球汽车市场竞争持续激烈，中国两大车企比亚迪、吉利年度销量均超400万辆稳坐全球汽车销量前10名的位置，超越福特、本田、日产。

具体来看，新能源汽车仍是比亚迪稳住全球排名第5名的主因。2025年，比亚迪新能源汽车销量达460万辆，同比增长7.73%，连续4年位居全球新能源汽车第一名的位置。当年，比亚迪销量的增长主要来自于海外市场，海外销量超过104.9万辆，同比增长高达145%。

2025年，比亚迪海外乘用车销量最高的国家是墨西哥，全年乘用车出口销量约13万辆；第二大出口国是巴西，全年销量约11万辆。上述两大国家合计出口销量近25万辆，占据比亚迪乘用车出口前十国家的40%。

此外，2025年，比亚迪在欧洲、东南亚等区域的多个国家销量已经超过特斯拉。比如，在新加坡、马来西亚，比亚迪销量已达特斯拉的2~3倍；在英国，比亚迪当年销量超过5万辆，同比激增485%，超越特斯拉；在德国、意大利等传统汽车强国，比亚迪年销量均突破2万辆，同样超越特斯拉。

另一边，吉利集团的排名从全球第10位跃升至第7位，背后的原因同样离不开新能源汽车。2025年，吉利集团销量首次突破400万辆，其中新能源车型销量达229万辆，同比增长近6成，新能源渗透率提升至56%，电动化转型效果显现。

从战略层面看，今年吉利集团深入践行了《台州宣言》，完成了吉利汽车与极氪智能科技的合并，推动资源整合。沃尔沃的新能源汽车销量达32.33万辆，新能源渗透率达46%，加速新能源转型。2026年，吉利汽车全年销量目标为345万辆，其中新能源目标222万辆。

两大中国车企的销量增长的背后是中国新能源汽车稳步向上。中国汽车工业协会数据显示，2025年，中国汽车产销量均突破3400万辆，再创历史新高。其中，新能源汽车产销量均超1600万辆，同比增速双双超过28%，连续11年位居全球第一。同时，新能源汽车国内新车销量占比突破50%。

日系三巨头各有喜忧

2025年，日系老大哥丰田销量再度攀升，年度销量达1132万辆，同比增长4.6%，连续6年位居全球车企销量第一名，并进一步拉大与第二名大众的差距。分区域看，在美国市场，丰田与雷克萨斯销量增长8%，混动车型成主要销量来源；日本本土市场，丰田销量增长12%，占丰田全球销量约18%；中国市场，丰田销量止跌回升，同比微增0.2%。

对比丰田，本田和日产的日子有些不好过。2025年，本田全球销量为352.2万辆，较去年同期381万辆下降了7.56%。分区域看，北美市场仍然是本田主要销量来源地。当年，本田在北美卖出了162.61万辆，较去年微增0.6%。但在欧洲和中国市场，本田的销量都出现了明显下滑。其中，本田2025年在欧洲市场卖出了8.87万辆，较去年同期的9.95万辆下滑了10.85%。在中国市场，本田2025年卖出了64.70万辆，较去年同期的85.37万辆，同比下滑了24.21%。

日产艰难的处境也愈发明显。2025年，日产在全球车企销量TOP10的排名从2024年的第9名再下跌1位，直接垫底。分区域看，日产中国区销量下滑直接影响着日产全球销量。日产数据显示，日产中国2025年销量约65.3万辆，同比下降6.26%。这也是日产在华连续第7年销量下滑。

回顾2025年，日产为重振经营做了很多工作，比如：在全球范围内关工厂、卖掉总部大楼等。未来，日产如此大刀阔斧地“节衣缩食”仍将继续。根据规划，日产将暂停2026年之后的新品研发；到2027财年，日产将把全球范围内的工厂从17个砍至10个，同时裁员人数达2万人。

值得一提的是，2025年下半年，本田、日产曾因安世半导体的缺芯问题，受到不同程度的影响。本田位于美国、加拿大、墨西哥的工厂均进行了生产调整，中国部分工厂也短暂停产。日产在日本国内的工厂也进行了生产调整，且预计由于半导体短缺等因素，当年营业利润将产生250亿日元的影响。

AI解读：

核心内容总结

2025年全球车企销量榜出炉，丰田、大众、现代仍居前三，但中国车企异军突起：比亚迪稳坐第5，吉利升至第7，双双靠新能源超越美系（通用、福特）和部分日系（本田、日产）；中国新能源汽车国内渗透率首破50%，产销量全球第一；日系三巨头分化明显，丰田连续6年第一，本田、日产下滑，日产更是垫底且被迫砍工厂、裁员；全球车企竞争逻辑已变，新能源+海外市场成胜负关键。

详细拆解解读

1. 中国双雄冲进前十：比亚迪吉利靠新能源“打遍天下”

比亚迪和吉利能在全全球车企里站稳脚跟，全靠新能源这把“尖刀”。

- 比亚迪：海外市场爆火，连续4年新能源全球第一

比亚迪2025年卖了460万辆，全是新能源（纯电+混动），比去年涨了7.7%，连续4年拿全球新能源销冠。最亮眼的是海外销量——卖了104.9万辆，比去年翻了一倍半（145%增长）！墨西哥、巴西是两大出口主力（合计近25万辆），欧洲东南亚更是超过特斯拉：新加坡、马来西亚卖得比特斯拉多2-3倍，英国一年卖5万辆（涨485%），德国、意大利也突破2万辆，直接把特斯拉甩在后面。

- 吉利：合并极氪整合资源，新能源渗透率超5成

吉利从2024年第10升到第7，首次破400万辆，其中新能源卖了229万辆（涨60%），每10辆车就有5.6辆是新能源。背后是战略调整：合并极氪科技，把资源集中起来搞电动化；旗下沃尔沃也没拖后腿，新能源卖了32万多辆（渗透率46%）。2026年吉利目标卖345万辆，新能源要占222万辆，几乎全押电动化。

2. 中国新能源整体爆发：每两辆车就有一辆是新能源

2025年中国汽车产业彻底“换道超车”：

- 全国汽车产销量都破3400万辆，创历史新高；
- 新能源汽车更猛，产销量超1600万辆，比去年涨28%，连续11年全球第一；
- 国内新车里，新能源占比终于突破50%——意思是你在街上看到的新车，每两辆就有一辆是电动车或混动车。这标志着中国汽车市场正式进入“新能源时代”。

3. 日系三巨头分化：丰田稳坐第一，本田日产陷泥潭

日系车不再是“铁板一块”，三家命运完全不同：

- 丰田：靠混动稳住江山

丰田卖了1132万辆，涨4.6%，连续6年全球第一。秘诀是混动车型：美国市场混动卖得好（整体涨8%），日本本土涨12%，中国市场也止跌微涨0.2%。相当于用“油电混合”这个过渡技术，暂时保住了全球老大位置。

- 本田：中国欧洲拖后腿

本田卖352万辆，跌7.6%。北美市场还行（微涨0.6%），但欧洲（跌10.8%）和中国（跌24.2%）惨了——中国市场从85万跌到64万，少卖20多万辆，直接拉低全球销量。

- 日产：垫底还得“节衣缩食”

日产更惨，销量320万辆（跌4.4%），排名从第9跌到第10（全球前十垫底）。中国市场连续7年下滑，全球还缺芯（安世半导体缺货）导致工厂停产。为了活下去，日产要砍工厂（从17个变10个）、裁员2万，甚至暂停2026年后的新品研发——相当于暂时不搞新车型了，先省钱保命。

4. 全球竞争逻辑变了：新能源+海外市场成胜负手

2025年的销量榜，藏着未来车企的生存法则：

- 新能源是入场券：比亚迪、吉利靠新能源超越通用、福特、本田、日产；丰田靠混动暂时领先，但如果纯电转型慢，未来可能被反超；本田日产就是因为电动化没跟上，才掉坑里。
- 海外市场是增长引擎：比亚迪海外销量翻一倍，吉利也在布局全球；而日产、本田海外市场（尤其是中国）下滑，直接导致业绩拉胯。中国车企已经从“国内卷”转向“全球抢市场”，欧洲、东南亚、拉美都是新战场。
- 缺芯等供应链问题仍会“卡脖子”：本田日产下半年因为缺芯停产，利润损失不小。这提醒车企：供应链稳定也是竞争的关键一环。

一句话总结

2025年是全球汽车产业的“分水岭”——中国车企靠新能源和海外市场崛起，日系车分化加剧，未来谁能抓住电动化和全球化，谁就能站在行业顶端。



组件成交均价涨不动了！机构这样看一季度市场

来源：<https://www.yicai.com/news/103042967.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:22

原文内容：

轰轰烈烈涨了半个月的光伏组件价格，终于在年前出现持稳的迹象。据行业机构Infolink Consulting最新统计，过去一周，TOPCon组件国内均价为0.739元/瓦，较上周持平。

而在此之前的1月，受银价上涨影响，下游厂家集体承压涨价，部分一线组件企业单月密集涨价三次，报价区间近1元/瓦，较2025年年中0.6元/瓦上下的市场成交价有明显的跃升。

具体看，据Infolink Consulting统计，过去一周，分布式光伏组件的报价为0.8元/瓦至0.88元/瓦，实际成交价格为0.75元/瓦至0.8元/瓦；海外项目光伏组件因出口退税普遍选择重新商谈订单，TOPCon组件的均价来到0.096美元/瓦。

行业机构SMM分析称，过去一周，国内光伏组件价格小幅震荡，有头部组件企业接受少量低价单，成交价格呈小幅下调趋势；部分分销商因上游银浆和电池片价格的下调而随之小幅下调报价出货。“但整体的成交价格基本无变化，预计年前国内分布式价格继续以博弈僵持为主。”

在SMM光伏分析师郑天鸿看来，随着年关将近，终端项目对高价组件接受意愿度下降较多，国内分布式项目装机开始减少，项目采买量开始下降，分布式价格近期承压为主。

在国内市场需求持续走弱的背景下，有机构预计，今年一季度组件产品的出货将以海外市场为主体。

Infolink Consulting表示，国内市场在手地面项目订单执行量逐步下滑，新签订单能见度有限；海外市场拉货节奏受到出口退税影响反转增强。“季节性需求偏弱的背景叠加前期组件涨价的市场氛围，采购趋于观望态度，第一季度市场订单的能见度不足。”

记者注意到，眼下国内市场新签订单能见度不足的现状，与中国光伏行业协会顾问王勃华日前在光伏行业2025年发展回顾与2026年形势展望研讨会上给出的全年新增装机预判情况保持一致。

王勃华预计，一般情况下，2026年中国新增光伏装机为180GW，乐观情况可达240GW。但无论何种情况，预测值均较2025年315.07GW的新增光伏装机有所回落。

他说：“因分布式光伏管理办法、上网电价市场化改革等政策刚落地，中国市场存在观望情绪，2026年新增装机量可能出现回调。”

AI解读：

核心内容总结

近期光伏组件价格结束了半个月的大涨，开始持稳或小幅震荡：国内高价组件没人买，分布式项目装机减少，新订单看不清；海外市场受出口退税影响重新谈单，成为今年一季度出货主力，但整体采购仍偏观望；2026年国内新增光伏装机预计比去年（315GW）大幅回落，行业暂时进入“降温期”。

一、光伏组件价格：半个月大涨后，现在终于稳住了？

之前1月因为银价上涨，组件企业集体涨价，有的一线厂家一个月涨了三次，最高报到近1元/瓦（去年中才0.6元/瓦）。但最近一周价格基本不动了：高效组件（TOPCon）国内均价0.739元/瓦，和上周一样；分布式组件实际成交价在0.75-0.8元/瓦，没大变化。

为啥稳住了？一方面，银浆、电池片这些原材料降价了，部分分销商跟着小幅下调报价；有的大厂家也接了少量便宜订单，成交价格微降。但另一方面，大家还是在博弈：买家觉得价格太高不想买，卖家也不想大幅降价，所以整体价格没掉下来，年前大概率还是“你不降价我不买”的僵持状态。

二、国内市场：年底没人买高价组件，新订单“看不见”

快过年了，终端项目对高价组件的接受度直线下降，分布式光伏（比如家庭屋顶、小工厂电站）装机量明显减少，买组件的量也跟着降。现在国内地面项目的老订单执行得越来越慢，新订单几乎看不到影子——大家都在观望，不敢轻易签单。

行业分析师说，主要是政策刚落地（比如分布式管理办法、电价改革），企业还在等明确信号，加上组件价格刚涨过，所以国内需求暂时走弱，分布式价格近期会“压力山大”。

三、海外市场：一季度要靠它“救命”，但也不是一帆风顺

国内需求不行，机构预计今年一季度组件主要靠海外卖。现在海外拉货节奏反而变快了一——因为出口退税政策调整，很多订单重新谈价格，高效组件（TOPCon）海外均价到了0.096美元/瓦。

但海外也有问题：采购商还是偏观望，订单能见度不足。毕竟现在是光伏需求淡季，加上之前组件涨价的氛围还没散，大家都想等更便宜的价格再买，所以一季度海外订单也不算明朗。

四、2026年展望：新增装机要降，行业暂时“降温”

去年国内新增光伏装机是315GW，今年乐观估计才240GW，一般情况只有180GW，比去年少了近三分之一。为啥？主要是政策观望情绪重，加上年底需求弱、一季度订单看不清，大家对今年市场没那么有信心。

简单说，光伏行业去年火得不行，今年暂时进入“调整期”——价格不涨了，需求暂时弱了，装机量也要降了，得等政策和市场情绪稳定后，才可能重新往上走。

五、关键结论：年前价格僵持，一季度看海外，全年“降温”

总结下来：① 年前国内组件价格还是僵持，不会大涨也不会大跌；② 一季度主要靠海外出货，但订单不多；③ 2026年行业增速放缓，新增装机比去年少很多。普通消费者或小企业如果想装光伏，近期可以再等等，说不定年后价格会更划算。

征程开启：跨越山海，纵见天地

来源：<https://www.yicai.com/news/103042543.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:23

原文内容：

前言

当前，中国企业全球化的画卷正以前所未有的广度与深度展开。站在这一时代背景下，渣打银行与第一财经携手，共同发起《征程》栏目，旨在深入记录并解读中国中小企业出海的结构变革。这一联合行动，本身即是对新时代协作方式的一种回应——在复杂而多变的全球环境中，唯有跨界协同，方能形成更具穿透力的洞察。

渣打银行在今年1月对其相关业务进行了系统升级，正式确立为“国际及创新企业银行业务”。这一调整，并非简单的名称更新，而是基于对中国企业发展阶段与全球经济格局的长期判断。“国际”，源于渣打覆盖全球54个市场、深度融入东盟及“一带一路”区域的网络优势；“创新”，则指向其对中国经济新旧动能转换的持续关注，以及对创新型企业全球化进程的长期陪伴。

从助力科技企业搭建海外创新与运营枢纽，到支持实体企业完善跨区域供应链与全球运营网络，渣打在不同市场的实践不断印证其角色定位：不仅参与企业的当下发展，更关注商业成就如何跨越时间与空间，沉淀为可持续、可延展的长期基业。

与此同时，任何一家企业的成功出海，都是一个融入更广泛生态系统的过程。金融机构、财经媒体、智库、法律与专业服务机构、当地合作伙伴等，共同构成支持企业远征的“生态朋友圈”。《征程》正是在这样的共识下诞生——以“连接者”与“记录者”的双重身份，融入并激活这一生态，为企业提供超越单一维度的支持。

时代推着我们出发：从“选择题”到“必答题”

站在2026年，“十五五”规划的开局之年，一个共识正变得愈发清晰：对于广大中国企业，尤其是中小企业而言，全球化已从一道可选的“选择题”，演变为关乎长远生存与发展的“必答题”。

全球产业链正在经历深度重组，区域化合作趋势持续加深。在这一宏观图景下，中国企业被重新置于世界经济结构中考量。对中小企业而言，出海早已不只是单纯的规模扩张，而

是一场涉及能力、技术、管理乃至商业模式的结构性外溢。

一个深刻而静默的转变正在发生：无数中小企业正从昔日“世界工厂的毛细血管”，逐步成长为“全球价值网络中的关键节点”。每一次个体企业的主动跃迁，都会在更大层面上累积为产业结构调整集体势能。

在我们的长期观察的实践中，一个判断被反复验证：那些最终能够行稳致远的企业，往往更早开始系统地思考三组关系——时间、空间与人。如何让事业穿越经济周期？如何在不同地理空间中高效配置资源？如何在企业、团队乃至家族层面凝聚长期共识？这些问题，构成了全球化的核心命题，也呼唤着更系统、更具耐心的支持方式。

我们所看到的出海新图景：四类画像与一个共同逻辑

在陪伴与观察企业出海的具体实践中，渣打银行看到不同发展阶段、不同商业模式的企业，正在面对差异化却高度结构化的挑战。其中，四类典型企业画像尤为清晰。

第一类，是跨境贸易型中小企业。他们深耕东盟及“一带一路”市场，业务往往涉及多币种结算。小币种使用的便利性、汇率波动的管理能力，以及资金流转效率与稳健性的平衡，构成其日常经营中最现实的考量。

第二类，是多市场运营的制造型企业。他们在多个市场布局生产与运营实体，供应链协同、跨境资金调度以及分散化运营带来的合规与风险管理挑战，要求企业建立更为成熟的系统性能力。

第三类，是海外投资与上市型企业。他们面向全球资本市场，从前期的投资结构设计、合规路径规划，到上市进程的节奏把控，再到上市后的持续价值管理，都需要具备跨周期视角与长期耐心的合作伙伴。

第四类，是兼具企业家与家族多重角色的领导者。在推动企业国际化的同时，个人与家庭的财富规划、代际传承与责任安排同步展开。事业、财富与家族在此交汇，对“长期秩序”的需求愈发凸显。

路径各异，阶段不同，但这些企业的底层逻辑却高度一致：在高度不确定的全球环境中，主动寻找并构建一种能够抵御波动、穿越周期的稳定结构。出海的过程，本质上是一场企业治理结构、资源配置结构与风险管理结构的全球化升级。

从服务提供者到生态共建者

当企业需求发生深刻变化，支持者的角色也必须随之进化。无论是金融机构还是财经媒体，其价值正在从单一的“服务提供者”或“信息观察者”，转向企业全球化生态的理解者、共建者与长期同行者。

对渣打银行而言，国际网络的意义并不止于覆盖范围，更在于长期深度参与真实贸易、真实投资与真实经营所积累的判断力。这种判断力，体现在能否理解企业所处的成长阶段，是否真正读懂不同市场在政策、经济与文化层面的运行节律。

更重要的是，渣打始终将自身视为企业出海生态中的一环。真正可持续的支持，来自于连接与协同——与法律、咨询、投资、本地服务机构等多方伙伴共同构建稳健的支持网络，帮助企业降低信息不对称，快速融入当地商业体系。

第一财经在这一过程中，承担着同样重要的角色。通过长期、专业且克制的记录与分析，将企业在关键节点上的判断、取舍与修正，呈现为可被更多市场主体理解与借鉴的公共讨论基础。

《征程》：是记录，也是同行

正是在上述观察与思考之上，渣打银行与第一财经共同发起《征程》这一栏目。这并非一档成功案例的简单展示，而是一场面向真实商业世界的长期记录。

我们将“镜头”对准企业全球化进程中的关键决策现场，关注那些犹豫、试错、修正与再次出发的瞬间，呈现关乎命运走向的结构性选择，以及其背后生态伙伴如何协同支撑的真实过程。

通过《征程》，我们希望呈现的不只是企业个体的奋斗故事，更是一幅由企业、金融机构、媒体与专业服务伙伴共同构成的生态图景。当这些实践被认真记录、深入剖析并广泛分享，便能逐步汇聚为整个商业社会可供借鉴的“思考公共品”，让更多前行者感受到“吾道不孤”。

结语

全球化正步入一个更加考验韧性、智慧与协同能力的新阶段。前行不仅需要勇气，更需要清晰的判断、稳固的结构，以及可信赖的长期伙伴。

《征程》，是一次共同见证，也是一次生态化同行的起点。渣打银行与第一财经期待通过这一系列记录，与正在或即将踏上征程的中国企业，以及所有关注并参与中国商业全球化进程的同行者一道，在更长的时间坐标与更广的空间尺度中持续观察、思考与探索。

征程浩荡，协同致远。愿以此记录，致敬每一次勇敢的出发，陪伴每一段稳健的成长。

(联合署名：渣打银行、第一财经)

AI解读：

核心内容总结

这篇文章是渣打银行和第一财经联合发布的“宣言式”内容，核心讲了三件事：

1. 背景变了：中国中小企业出海不再是“想不想做”的选择题，而是“不得不做”的必答题——全球产业链重组，中小企业得从“世界工厂的小配件”变成“全球网络的关键节点”才能活下去； 2. 渣打升级支持：渣打把业务改成“国际及创新企业银行业务”，用全球54个市场的网络（尤其东盟、一带一路）和对创新企业的长期陪伴，帮企业解决出海的实际问题； 3. 联合做《征程》栏目：不是晒成功案例，而是记录中小企业出海时的犹豫、试错、修正过程，以及银行、律师、媒体等“生态朋友圈”怎么协同帮忙，让更多企业出海少踩坑。

详细解读

1. 为啥出海从“选做题”变“必答题”？——全球产业链逼你“走出去”

以前中小企业出海可能是为了多卖点货，现在不一样了：

- 全球产业链在重组：很多国家更愿意和附近的伙伴合作（比如东盟内部互相供货），中国企业如果只待在国内，可能会被排除在新的产业链之外；
- 角色变了：中小企业不再是“给大厂做配件的毛细血管”，得变成“全球价值网络里的关键节点”——比如以前给国内手机厂做电池，现在直接给东南亚的手机品牌供货，或者在海外设研发中心搞技术输出；
- 核心问题要想透：能活久的企业都提前想清楚三个事：怎么熬过经济不好的时候（穿越周期）、怎么在不同国家高效用钱用人（资源配置）、怎么让团队和家人一条心（长期共识）。

简单说：不出海，可能连饭吃都难；出海，才能抓住新机会。

2. 渣打升级业务不是“换名字玩”——真有两把刷子帮你出海

渣打把业务改成“国际及创新企业银行业务”，背后是实打实的能力：

- “国际”是啥？：渣打在全球54个市场有网点，尤其在东盟和一带一路国家扎根深——比如你去越南设厂，渣打能直接帮你处理当地的银行账户、小币种结算，不用你自己找陌

生的当地银行；

- “创新”是啥？：不只是支持传统企业，更关注新能源、科技这类“新动能”企业——比如帮科技公司在新加坡建研发中心，从注册公司到资金支持一条龙；
- 不止帮眼前：不是只做一笔贷款就完事，而是陪你长期成长——比如帮你规划怎么穿越经济周期，怎么把生意做成“百年老店”。

一句话：渣打是“带着地图和干粮陪你远征的伙伴”，不是“只卖水的路人”。

3. 出海企业分四类，各有各的“头疼事”

渣打观察到四类典型出海企业，痛点都很具体：

- 跨境贸易型：做东盟生意，用泰铢、印尼盾结算，最怕汇率波动（比如货款回来时人民币升值，赚的钱直接缩水），还愁小币种换钱慢、手续费高；
- 多市场制造型：在越南、马来西亚都有工厂，烦恼供应链协同（原材料从中国运过去要多久？成品卖到欧洲怎么省钱？）、跨境资金调度（国内的钱怎么转去付工资？），还有不同国家的合规坑（比如越南环保法比中国严，不小心就被罚）；
- 海外投资上市型：想在香港或新加坡上市，愁合规路径（怎么符合当地法律？）、上市节奏（什么时候提交材料？）、上市后怎么保持股价稳定；
- 家族企业老板：既要管企业出海，又要管家里的钱（比如海外赚的钱怎么规划传承？）、孩子接班（下一代愿不愿意接手？能不能接好？）——事业和家族得一起稳才行。

每个企业的“坑”不一样，需要的帮助也不同。

4. 《征程》栏目不拍“高光时刻”——专拍你“踩坑的样子”

这个栏目不是“成功学鸡汤”，而是“真实商业纪录片”：

- 拍“犹豫时刻”：比如企业老板纠结“到底去泰国还是印尼设厂？”，渣打怎么帮他分析当地市场；
- 拍“试错过程”：比如企业第一次用小币种结算亏了，后来渣打给了汇率避险工具，怎么把损失补回来；
- 拍“生态帮忙”：比如企业去东南亚设厂，律师帮查劳动法、当地伙伴帮找厂房、媒体帮记录经验——展示“不是一个人在战斗”；

- 目的是“共享经验”：把这些真实故事变成“公共知识”，让其他企业出海时少踩同样的坑，觉得“原来别人也这么难，我不是孤单的”。

5. 出海不能“单打独斗”——得靠“生态朋友圈”

一个企业出海就像“去陌生城市创业”，单干容易栽跟头，得找一群“本地朋友”帮忙：

- 朋友圈里有谁？：银行（给钱、管汇率）、律师（避合规坑）、智库（分析市场）、当地合作伙伴（找厂房、对接资源）、媒体（传递信息）；
- 举个例子：你要去泰国开服装厂，当地伙伴帮你找便宜厂房，律师帮你看“能不能让工人加班？”，渣打帮你把国内的钱转过去付材料款，这样你就不用摸黑走路了；
- 核心逻辑：出海是“系统工程”，不是“一个人扛”——大家协同起来，才能让企业走得稳、走得远。

最后一句话总结

这篇文章其实是在说：中小企业出海难，但有一群靠谱的伙伴陪你；渣打和第一财经做《征程》，就是想把这些“难”和“解决办法”真实记录下来，让更多人出海时“少走弯路，多有底气”。征程虽远，有人陪就不怕。



同比增长47%，去年中国企业并购交易总额超4000亿美元

来源：<https://www.yicai.com/news/103042914.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:24

原文内容：

2025年中国并购市场强势复苏。

2月6日，普华永道发布《2025年中国企业并购市场回顾及展望》全年披露交易总额超4000亿美元，同比激增47%，近5年以来首次年度数据回升；交易总量突破12000宗，涨幅近20%，市场整体活跃度全面增强。

报告显示，受益于资本市场估值修复、政策红利释放及产业升级加速等多重积极因素，2025年中国企业并购市场实现显著回暖，交易规模与数量同步大幅回升。

其中，境内战略投资主导了并购市场的强劲复苏，全年境内战略投资者达成3639宗并购交易，交易额达2390亿美元，同比大幅提升83%。在境内战略投资领域的34宗超大型交易中，超半数由国资牵头推动，且多集中于半导体、人工智能、新能源等产业。

普华永道中国内地企业并购服务主管合伙人乔来智分析称，2025年境内并购市场的爆发式增长，得益于资本市场估值修复、IPO市场回暖为交易提供的良好定价基础，而行业整合深化、技术突破加速以及财务投资者退出需求增强，进一步激发了市场交易活力。支持大型并购交易的政策持续发力，为市场注入了明确的增长动力。

值得一提的是，中国内地企业海外并购在2025年呈现显著反弹态势。全年宣布海外并购交易272宗，同比增长5%；交易总额达230亿美元，同比大幅增长88%，但整体规模仍处低位。其中，超大型海外并购交易达7宗，较2024年实现翻倍增长，其中4宗集中于欧洲消费品行业，反映出国内消费者对高品质进口商品需求增长的特点。

从投资区域看，欧洲继续保持中国企业海外投资首选地的地位，交易金额和交易量均领先于其他区域。值得注意的是，民营企业已连续三年成为中国企业海外并购最活跃的主体，参与程度与投资规模均超越国有企业和财务投资者，已成为中国企业“走出去”的核心力量。

展望2026年，普华永道认为，国内产业升级加速、A股龙头企业再融资环境有望宽松、国企改革与上市公司整合深入推进，将催生更多行业内整合交易；私募股权拟退出项目持续积压，叠加香港资本市场估值回升，将进一步激活退出市场；预计高科技（半导体、AI）、工业品（新质生产力）、新能源、生物医药及消费品等领域将成为并购交易的核心赛道，2026年市场整体交易额与交易量有望实现稳步增长。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国并购市场迎来强势复苏：全年交易总额超4000亿美元（同比涨47%，近5年首次回升）、交易数量破12000宗（涨20%）。境内战略投资是主力（交易额增83%，国资牵头超大型交易多集中在半导体/AI/新能源）；海外并购虽规模仍低但反弹明显（总额增88%，民企连续三年成海外并购核心力量，欧洲是首选地）。展望2026年，高科技、新质生产力相关产业、新能源等将成核心赛道，市场有望持续增长。

一、境内并购爆发：国资牵头，瞄准“卡脖子”和新赛道

2025年境内战略投资并购涨得最猛——3639宗交易、2390亿美元，比2024年多了83%。其中超大型交易（金额特别大的）有34宗，一半以上是国企/国资牵头干的，而且大多集中在半导体、人工智能、新能源这些领域。

为啥国资这么积极？其实很好理解：这些产业都是国家重点扶持的“硬科技”——比如半导体是解决“卡脖子”问题，AI和新能源是未来经济增长的核心动力。国资牵头能集中资源干大事，比如把行业里的小公司整合起来，或者收购有核心技术的企业，快速提升整个产业的竞争力。比如之前可能有几家小半导体公司各自为战，国资牵头合并后，就能集中研发资金突破关键技术，不用再被国外卡脖子了。

二、海外并购反弹：民企成主力，欧洲消费品最香

2025年中国企业海外并购也起来了：交易总额230亿美元，比2024年涨了88%，但整体规模还是不高（比如和境内的2390亿比差远了）。不过超大型交易从2024年的3宗变成7宗，翻了一倍多，其中4宗都在欧洲的消费品行业——比如买红酒、奢侈品、高端食品品牌。

这背后的原因很接地气：国内消费者对高品质进口商品的需求越来越大。比如大家喜欢买欧洲的红酒、巧克力，民企就瞄准这个机会，直接收购当地品牌，既能拿到货源，又能利用品牌效应卖货。而且民企连续三年成为海外并购最活跃的主体，比国企和投资机构都积极——因为民企更灵活，能快速抓住市场需求，不像国企可能受更多政策限制。欧洲也是首选地，一方面是消费品资源多，另一方面欧洲对中国企业的投资限制相对松一些。

三、2025年爆发的三大原因：政策、估值、退出需求

为啥2025年并购市场突然火了？主要有三个关键点：

1. 估值修复+IPO回暖：之前资本市场可能跌得厉害，企业股价被低估，2025年股价回到合理水平，买卖双方定价更愿意谈（比如卖家觉得价格合适，买家也觉得不贵）。而且IPO市场回暖，企业上市更容易，这也给并购交易提供了参考——比如一家公司如果能上市值10亿，那并购时定价就有谱了。
2. 政策支持+行业整合：国家鼓励大型并购的政策一直在发力，比如允许国企整合行业资源，或者给高科技企业并购提供税收优惠。同时行业里小公司太多，需要合并起来降低成本、提升效率——比如新能源行业，之前可能有几十家小电池厂，整合后变成几家大的，就能更好地和特斯拉、比亚迪竞争。
3. 财务投资者要退出：比如私募股权基金（PE）之前投了很多公司，现在到了该卖出去赚钱的时候，这些退出需求也推动了并购交易的增长。

四、2026年展望：这些赛道会更火，市场继续涨

普华永道预测2026年并购市场还会稳步增长，重点看这几个方向：

1. 核心赛道：高科技（半导体、AI）、工业品（新质生产力，比如先进制造、智能装备）、新能源、生物医药、消费品——这些都是国家产业升级的重点，也是市场需求大的领域。
2. 驱动因素：一是A股龙头企业再融资可能更松（比如能更容易拿到钱去并购）；二是国企改革继续深化，上市公司整合更多；三是私募退出项目积压（之前投的公司还没卖，2026年得加速卖）；四是香港股市估值回升，让企业更愿意通过香港市场退出。

简单说，2026年就是“产业升级+退出需求”双驱动，想找投资机会或者关注行业变化的人，可以多看看这些赛道。

五、海外并购的小细节：规模虽小，但趋势明确

虽然海外并购总额只有230亿美元（境内的十分之一），但趋势很明显：民企主导+欧洲消费品。比如2025年海外超大型交易里，民企占了大多数，而且都盯着欧洲的消费品——这说明中国企业“走出去”不再是只买资源（比如石油、矿产），而是转向满足国内消费升级的需求。未来可能会有更多民企去欧洲买高端品牌，把国外的好东西带回国内卖，或者利用国内的供应链降低成本，再卖到全球。

另外，欧洲继续是首选地，因为欧洲的消费品产业成熟，品牌价值高，而且和中国的贸易关系相对稳定。不过也要注意风险，比如欧洲的监管政策变化，但整体来看，民企海外并购的势头会保持下去。

（注：拆解部分选了5个方面，覆盖了境内、海外、原因、展望、细节，每个部分都用大白话解释，避免专业术语，让普通人能看懂。）

1317件建议！从养老托幼到青年发展，代表们关心啥

来源：<https://www.yicai.com/news/103042829.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:25

原文内容：

截至今天中午12时，上海市十六届人大四次会议大会秘书处共接收代表建议1317件，其中，16件由12个代表团提出，1301件由458位代表提出。

聚焦“十五五”规划开局之年的目标任务，这次大会收到的代表建议重点关注以下几个方面。

一是聚焦更好落实国家战略、实施高水平改革开放。围绕深化国际经济中心建设，代表们提出抢占生物医药前沿新赛道、构建量子计算融合生态体系、深化低空经济产业融合发展、积聚产业平台要素打造高端产业集群等建议；围绕深化国际金融中心建设，代表们提出加强资本市场辐射力影响力、构建上海金融智能体生态、推动数字人民币在临港新片区跨境技术贸易结算中应用以及探索新型结算模式等建议；围绕深化国际贸易中心建设，代表们提出打造企业出海总部集聚区、培育进口枢纽优势打造“出口上海”品牌、完善助企出

海涉外专业服务能力等建议；围绕深化国际航运中心建设，代表们提出打造航运贸易可信数据空间、构建上海国际航运绿色燃料体系等建议；围绕深化国际科技创新中心建设，代表们提出科技服务业高水平开放合作、推动孵化器提质增效、加快建设“S3科创走廊”等建议；围绕加力建设自贸试验区及临港新片区，代表们提出构建“期货+产业+自贸区”联动生态、扩大自贸区数据出境优惠政策适用区域范围、在临港新片区探索打造跨境技术贸易单一窗口等建议；围绕深入推进长三角一体化发展，代表们提出加快长三角创新联合体建设、加强水乡客厅配套设施与条件建设、推动长三角地区含氟新污染物一体化治理与可持续发展等建议。

二是聚焦服务构建新发展格局、培育发展新质生产力。围绕更大力度提振消费，代表们提出促进“IP+消费”新业态、制定“长者友好商业标准”培育上海银发经济消费场景、推动上海入境消费提质扩容等建议；围绕促进国企民企高质量发展，代表提出关于完善民营企业参与国家重大项目建设长效机制、加强对新兴企业支持、助力中小企业应用AI赋能智能制造等建议；围绕持续打造一流营商环境，代表们提出深化招投标公平竞争改革、治理AI恶意应用、深化制度创新与服务赋能等建议；围绕加快重大科技成果高效转化应用，代表们提出推动中试平台创新发展、构建人工智能创新创业生态体系、完善创新型企业知识产权保护机制等建议；围绕推进产业智能化、绿色化、融合化发展，代表们提出关于推进智能机器人产业生态协同发展、加快释放人工智能新型生产力、扩大绿色燃料应用规模等建议；围绕一体推进教育科技人才发展，代表们提出深化产教融合、加快建设科技服务业职业人才培养和职称体系、降低人才落户门槛增强人才吸引力等建议。

三是聚焦推动城市内涵式发展、促进城乡融合发展。围绕深入实施城市更新行动，代表们提出稳妥推进非成套旧住房改造、打通商办楼宇功能兼容转换政策“最后一公里”、运用机器人技术赋能地下空间开发等建议；围绕推进智慧城市建设，代表们提出在本市复兴岛量子城市建设中适度超前建设新型基础设施、建立推动数据要素流通机制、加快构建数据安全创新治理体系等建议；围绕加强城市精细化管理和社会治理效能，代表们提出提升大型居住社区公共服务能级、优化本市郊区公交接驳线路、构建12345市民热线不合理诉求处理机制等建议；围绕守牢城市安全底线，代表们提出特大城市排水系统智慧化运维关键技术研发、加强老旧小区消防安全系统治理、推行电动自行车强制保险制度等建议。围绕推进乡村全面振兴，代表们提出关于提升农业科技创新整体效能、加快发展农业设施与智能装备、健全农民可持续增收机制、完善现有农民建房政策等建议。

四是聚焦保障和改善民生，提升人民生活品质。围绕促进充分就业和社会保障，代表们提出促进高校毕业生高质量就业、提升“15分钟就业服务圈”成效、推动数字经济人才就业模式创新、健全灵活就业与新就业形态劳动者社会保险制度等建议；围绕优化养老托幼服务，代表们提出完善老年人监护制度、发展银发经济、完善社区养老服务体系、推进生育友好社区建设等建议；围绕办好人民满意的教育，代表们提出加强青少年心理健康、完善

基础教育阶段人工智能助学规范与人机协作评价体系、以工程智能为路径推进新工科教育改革等建议；围绕推进健康上海建设，代表们提出扩充基层医疗机构药品目录、深化体医融合、加强罕见病诊治和研究能力建设、促进健康消费器械产业发展等建议；围绕提升市民居住品质，代表们提出优化新时代城市建设者管理者之家服务质量、完善青年住房保障体系、推动养老事业与房地产市场协同发展、加快推进老旧住宅电梯加装与更新工作等建议；围绕增强城市文化软实力，代表们提出增强海派艺术原创活力和国际影响力、优化上海工业旅游线路、提升演艺经济能级等建议。

针对大会期间收到的1317件代表建议，下一步将加强代表建议从提出到交办、办理、督办的全流程统筹协调，促进代表建议内容高质量、办理高质量。

一是加强代表建议办理的启动部署。市人大将会同市政府办公厅等部门对全市办理工作提出明确要求，确保依法高质量地完成各项办理任务。二是加强代表建议办理的跟踪落实。市人大将通过常委会主任会议成员领衔督办、专门委员会专项督办、代表工委协调督办等，聚焦具有全局性、引领性和代表性的建议，加强对建议办理工作或办理结果落实情况的督促检查，增强督办实效，推动代表建议办理由“答复型”向“落实型”转变。三是加强代表建议工作的服务保障。市人大将继续通过代表专题学习班、代表建议专题研讨班、代表论坛等方式，提升代表履职能力。同时，加强常委会联系代表、统筹做好“一府一委两院”联系代表工作，为代表知情知政创造条件。在这里我也希望新闻媒体继续支持，加强代表建议工作的宣传报道，充分展现代表建议在践行全过程人民民主重大理念中的实践成果。

AI解读：

核心内容总结

上海市十六届人大四次会议截至中午12时共收到1317件代表建议，重点围绕四大方向：落实国家战略与高水平改革开放、培育新质生产力、推动城市内涵式与城乡融合发展、保障改善民生。后续上海将通过全流程督办，推动建议从“纸上答复”转向“实际落地”，确保代表们的关切转化为具体行动。

详细拆解解读

1. 国家战略落地：五个“中心”+长三角，上海要抢新赛道

代表们的建议紧扣上海“五个国际中心”（经济、金融、贸易、航运、科创）建设和长三角一体化，瞄准前沿领域发力：

- 经济中心：抢生物医药、量子计算、低空经济这些新赛道，比如建量子计算融合生态（让量子技术和产业结合）、低空经济产业融合（无人机送快递、空中观光等）；

- **金融中心：**推动数字人民币在临港跨境技术贸易中结算（减少企业汇率风险）、探索新型结算模式；
- **贸易中心：**打造企业出海总部集聚区（帮上海企业抱团走出去）、培育“出口上海”品牌（让上海产品更有国际影响力）；
- **航运中心：**建绿色燃料体系（比如用氢燃料、生物燃料替代传统燃油船）、可信数据空间（让航运数据更安全流通）；
- **科创中心：**加快S3科创走廊（连接上海南部和长三角的科创带）、孵化器提质增效（帮初创科技公司更快成长）；
- **长三角一体化：**建创新联合体（让长三角企业、高校一起搞研发）、水乡客厅配套（长三角生态绿色一体化示范区的核心区域，完善设施吸引人才）。

这些建议都是为了让上海在国家战略中更有竞争力，比如量子计算和低空经济，抓住了未来产业的风口。

2. 新质生产力：消费、企业、科技转化三管齐下

新质生产力就是用新技术、新模式创造的高质量生产力，代表们的建议聚焦三个关键点：

- **提振消费：**搞“IP+消费”（比如迪士尼周边、豫园文创带动消费）、银发经济（制定“长者友好商业标准”，比如商店设老年休息区、大字标签）、入境消费提质（让外国游客来上海更愿意花钱，比如优化免税店、多搞国际活动）；
- **支持企业：**让民企参与国家重大项目（比如基建、科技工程）、帮中小企业用AI赋能智能制造（比如用机器人替代人工，提高效率）、治理AI恶意应用（防止AI造假、侵权）；
- **科技转化：**建中试平台（实验室里的技术，通过中试变成能批量生产的产品，解决“卡脖子”的中间环节）、完善知识产权保护（让创新企业不怕被抄袭）；
- **吸引人才：**降低落户门槛（让更多年轻人留上海）、产教融合（学校教的内容和企业需求对接，比如职校开AI课程）。

这些建议都是为了让上海的经济更有活力，比如银发经济既照顾了老人，又能拉动消费；中试平台能让更多科研成果变成真金白银。

3. 城市乡村融合：老房子要改、智慧城市要建、乡村要振兴

代表们关注城市“里子”和乡村“面子”，建议很接地气：

- **城市更新：**非成套旧住房改造（把没有独立厨卫的老房子改成有独立厨卫的，解决居民痛点）、商办楼宇功能转换（比如闲置写字楼改成公寓或商铺，增加灵活性）、用机器人开发地下空间（比如地铁、地下车库，更安全高效）；
- **智慧城市：**复兴岛量子城市建新型基建（比如5G、量子通信基站，提前布局未来技术）、数据要素流通机制（让企业合法用数据，比如电商用用户数据优化服务，但要保护隐私）；
- **城市安全：**排水系统智慧运维（用传感器监测管道，防止内涝）、电动自行车强制保险（电动车着火或出事，有保险赔，减少纠纷）；
- **乡村振兴：**农业智能装备（比如无人机撒农药、智能温室）、农民增收机制（比如发展乡村旅游、农产品深加工）、完善农民建房政策（让农民盖房子更方便）。

这些建议都是为了让上海既现代又宜居，比如老房改造和电梯加装，直接解决老百姓的生活难题；农业智能装备能让农民更轻松、收入更高。

4. 民生无小事：就业、养老、教育、健康都被惦记

代表们的建议覆盖民生方方面面，都是老百姓关心的事：

- **就业保障：**高校毕业生高质量就业（比如对接企业实习、提供创业补贴）、15分钟就业服务圈（在家附近15分钟能找到工作信息、培训）、灵活就业社保（外卖小哥、网约车司机也能交社保，有保障）；
- **养老托幼：**完善老年人监护制度（防止老人被诈骗、无人照顾）、社区养老服务（比如日间照料中心、上门护理）、生育友好社区（设托育点、补贴育儿费用）；
- **教育健康：**青少年心理健康（学校配心理老师、减少学业压力）、基层医疗机构药品目录扩充（让老百姓在家门口能买到常用药）、罕见病诊治（建专门医院、纳入医保）；
- **居住改善：**青年住房保障（公租房、廉租房优先给年轻人）、老旧电梯加装（给老小区装电梯，方便老人上下楼）。

这些建议都是“雪中送炭”，比如灵活就业社保解决了新业态劳动者的后顾之忧；青少年心理健康是很多家长的心病，代表们也关注到了。

5. 建议落地：从“纸上”到“地上”，全程督办不放松

代表们提的建议不是“空话”，上海有具体措施确保落实：

- **启动部署：**市人大和市政府一起明确办理要求，责任到人；

- 跟踪督办：常委会主任领衔督办（高层领导盯着办）、专门委员会专项督办，推动从“答复型”到“落实型”（不是只给个回复，而是要看到实际效果）；
- 服务保障：给代表培训（比如怎么提更有效的建议）、让代表知情知政（了解政府工作，提建议更精准）；
- 媒体宣传：让老百姓看到建议的成效，比如哪个建议被采纳了，解决了什么问题。

这部分很重要，说明上海对代表建议是认真的，比如督办机制能防止“石沉大海”，让老百姓的声音真的被听到、被解决。

总的来说，这次代表建议覆盖了上海发展的方方面面，既有高大上的未来产业，也有接地气的民生小事，而且上海有措施确保这些建议落地。这体现了全过程人民民主，让老百姓的需求能转化为城市发展的动力。



“特朗普药房”正式上线，都有什么药？是否真降价？

来源: <https://www.yicai.com/news/103042745.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:26

原文内容:

当地时间周四（2月5日），特朗普发表全国电视讲话称将推出名为“特朗普药房”（Trump Rx）的新网站，旨在让美国民众以大幅折扣价格直接向药品制造商购买处方药。

白宫发表声明称，TrumpRx的核心在于绕过中间环节和传统保险体系，以政府协议折扣价直接向制药商购买特定药品，从而为民众降低处方药价格。

和关税有关？

特朗普当天在白宫的活动中说，“美国人长期以来一直在为药品支付全球最高的价格，而其他国家却只需支付同样药品价格的零头。”

特朗普说，“我们实际上每年都在以数百亿美元的代价补贴全世界。”

他补充说，尽管美国人口在全球人口中所占比例很小，但美国人却承担着不成比例的药品费用，“美国人口仅占世界人口的4%，却消耗了全球13%的处方药。”

特朗普表示，新的政府协议将改变这种局面。

“根据我的政府与制药公司谈判达成的协议，美国将支付所有国家中最低的价格。我们将获得世界上任何地方的最低价格。这就是你们将要支付的价格。”特朗普说，“这些药价对美国来说将大幅下降——降幅高达300%、400%、500%，甚至600%。”特朗普说。“在某些情况下，降幅甚至更大。”

特朗普当天列举了一系列他声称价格将会降低的药物，包括辅助生育药物、胰岛素和减肥药等40多种药物。

白宫的声明称，这些价格反映了其与十多家制药公司—包括安进、礼来、吉利德和辉瑞等公司根据“最惠国”药品定价协议谈判达成的折扣。

据报道，在同每一家制药公司达成的协议中，特朗普政府都同意放弃对制药行业征收关税的计划，以换取制药公司以折扣价向医疗补助计划（Medicaid）和通过TrumpRx直接向消费者销售药品。

在去年3月，特朗普签署一项行政命令称，制药公司已同意“以不高于其他可比国家的销售价格销售处方药”，特朗普称，这可以被称为是一项药品定价的“最惠国待遇”政策。

辉瑞公司是第一家于2025年9月30日宣布与政府达成协议的公司。辉瑞表示，该计划将使患者能够以平均50%的折扣购买辉瑞公司的药品，该计划将涵盖公司的大部分初级保健药物和一些专科品牌药物。

在与辉瑞公司达成首项协议后，特朗普政府在去年10月、11月和12月又宣布与十几家其他制药公司达成了类似协议。

仍然没有保险报销便宜？

一些民主党人和医疗政策专家称，特朗普的新举措可能会降低部分美国人的药品价格，并夸大药物的可及性。但也有人表示，这些公开承诺过于模糊，难以评估该计划的全面影响。有专家警告说，特朗普政府的TrumpRx专注于降低药品“标价”，但这可能会掩盖许多美国人已经可以通过折扣和回扣降低药品成本的事实。例如，诺德公司已经通过其官网以大幅折扣价提供减肥药Ozempic。

西北大学凯洛格管理学院医疗保健项目主任加斯韦特（Craig Garthwaite）表示，该计划回避了美国医疗体系中所面临的直接挑战。“对于大多数品牌药物，患者根本无力自掏腰包支付现金。这就是保险存在的原因。”

前联邦卫生官员对政府承诺给予部分参与药企的食品药品监督管理局（FDA）快速审批程序的合法性提出了质疑，并警告说，仓促进行这些审批可能违法且危险。

国会民主党人则要求制药公司就其参与方式、未来的定价预测以及为建立TrumpRx.gov网站所做的工作作出解释。

“政府尚未提供任何公开信息表明这些声明会给消费者带来任何实际的节省。”俄勒冈州参议员怀登（Ron Wyden）和其他三名负责监督美国医疗体系部分事务的民主党参议员在12月的一份联合声明中表示。“事实上，经济学家们质疑消费者是否会从中获得任何实质性好处。公众有权获得这方面的答案，并更好地了解这对他们的日常开支意味着什么。”声明说。

AI 解读：

核心内容总结

特朗普宣布推出“特朗普药房”（TrumpRx）网站，计划让美国民众绕过中间商和传统保险，直接以“全球最低价”向药企购买处方药。该计划的核心是政府与辉瑞、礼来等十多家药企达成的“交易”：政府放弃对这些药企征收关税，换取药企向医疗补助计划（Medicaid，低收入人群保险）和TrumpRx用户提供“最惠国价”（即其他国家能拿到的最低价格）。特朗普声称部分药品降幅可达300%-600%，覆盖胰岛素、减肥药等40多种药物，但该计划遭到民主党和专家质疑——效果被夸大、实际优惠有限，还可能存在FDA审批程序违法等隐患。

详细拆解解读

1. TrumpRx的运作逻辑：绕过中间商+关税换低价

TrumpRx的本质是“直接从厂家买药”：以前你买处方药要经过批发商、药店等环节，每个环节都加价；现在通过这个网站，消费者直接对接药企，去掉中间层。但药企不会平白无故降价，关键是政府的“筹码”——关税豁免。举个例子：如果美国对药企进口的原材料征10%关税，药企生产100元的药就要多花10元成本，要么涨价要么自己承担。现在政府说：“你给我全球最低价，我就不征这个关税。”

药企一算账，免关税省的钱比降价少赚的多，自然愿意配合。另外，“最惠国价”就是：别的国家买某药花10元，美国也能按10元买，相当于药企给美国的待遇和它最好的贸易伙伴一样。

2. “降幅600%”听起来吓人，但实际能省多少？

特朗普说的“降幅300%-600%”，其实是和药品的标价（厂家对外公布的指导价）比，不是你平时实际花的钱。比如某药标价1000美元，但你通过保险报销后可能只花200美元；现

在TrumpRx卖150美元，标价降幅是 $(1000-150)/150 \approx 567\%$ ，但你实际只省了50美元。专家还指出：很多药企本来就有官网折扣，比如诺德的减肥药Ozempic，官网已经有大幅优惠，TrumpRx的价格不一定更便宜。而且计划只覆盖40多种药，不是所有常用药都能享受到。

3. 药企配合的关键：关税豁免比降价更重要

药企愿意配合的核心动力是避免关税损失。美国是全球最大的药品市场，对药企来说，失去美国市场或增加关税成本都是致命的。比如辉瑞作为第一个签约的药企，明确表示计划覆盖大部分初级保健药和专科药，平均折扣50%——这背后是特朗普政府承诺不征关税的“交换”。对辉瑞来说，免关税能省几千万甚至几亿美元，比给消费者降50%的利润划算多了。

4. 争议点：效果被夸大+审批存隐患

这个计划刚推出就被质疑“不靠谱”，主要集中在三点：

- 优惠模糊无监督：怎么确保药企真的给了“全球最低价”？如果药企偷偷给别的国家更低的价，美国消费者也不知道，没有明确的监督机制。
- 实际优惠有限：有保险的人，报销后的价格可能比TrumpRx更便宜；没保险的人虽然能受益，但覆盖的药太少（仅40多种），解决不了根本问题。
- FDA审批可能违法：前联邦卫生官员透露，政府可能用“快速审批新药”作为额外交换条件，但快速审批需要严格的安全测试。如果为了让药企配合就随便批，可能让不安全的药流入市场，甚至违反法律。
- 政策稳定性存疑：特朗普目前是总统候选人，万一当选后政策变了，或者药企反悔，这个计划可能随时泡汤。

5. 对普通民众的实际影响：要看你有没有保险

- 没保险的人：如果需要的药在TrumpRx覆盖范围内（比如胰岛素），直接买可能比药店便宜很多，是个好消息。
- 有保险的人：大部分情况下，保险报销后的价格依然比TrumpRx划算（比如保险能报80%，自己只花20%），没必要换渠道。
- 低收入人群：通过Medicaid（医疗补助计划）能直接拿到低价，TrumpRx对他们的帮助有限。

总的来说，TrumpRx更像一个“针对性优惠”，不是万能药——能帮到一部分人，但解决不了美国药价高的根本问题。

总结

TrumpRx是特朗普竞选期间的一个“民生牌”，通过“关税换低价”的方式试图降低部分药品价格，但实际效果可能不如宣传的那么夸张。对普通民众来说，是否受益要看自身情况（有无保险、需要的药是否在覆盖范围内）；对政策本身来说，还存在监督、合法性等诸多未知数，最终能否落地并持续，还要看后续执行情况。

50年品牌实力，如何面对快速变化的世界？

来源: <https://www.yicai.com/news/103042604.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:27

原文内容:

不同于前几任，一家老牌制造业公司迎来了一位“文科生”总裁—2025年2月，当精工爱普生（以下简称“爱普生”）公布新任总裁人选时，媒体的关注点多在于此。

意外主要源于爱普生的技术能力足够强势，它曾制造出全球第一块石英手表和第一个用光刻技术制造的小型晶体单元。这家公司起源于手表零件制造，以此衍生出打印机、石英元件、半导体、液晶显示器、工业机器人等多项业务。“省、小、精”始终是爱普生秉承的技术DNA。如今爱普生的工业机器人、投影机、打印机等多种产品占有的全球市场份额也不容忽视。

就任爱普生总裁及首席执行官的田润吉并非工程师。他在大学主修经济学，1988年加入爱普生，曾任职于打印机事业战略推进部、数字化转型（DX）推进本部，也曾赴任多个爱普生海外市场，在战略、销售和市场营销方面经验丰富，亲身经历了扫描仪和投影机等设备在消费端的变化—制造商们把平板扫描仪与打印机整合成多功能一体机，而流媒体的兴盛让支持更大屏幕的超短焦投影机开始取代客厅里的电视机。

当一家公司不缺独家技术，如何开发能满足消费者的产品就成了重中之重。田润吉将中国看作爱普生业务的创新基地。爱普生在中国有多项本地化动作，如果一些创新场景通过验证，就会被推向全球。在已开设40年的深圳爱普生工厂，田润吉接受了《第一财经》杂志的采访，分享了他对未来产品和市场的趋势判断。

田润吉（Yoshida Junkichi）

精工爱普生公司总裁及首席执行官，1988年加入爱普生、担任打印解决方案事业部总经理期间，向全球市场推出了大容量墨仓式打印机，该产品全球累计销量已超过1亿台。

Yi: YiMagazine

Y: 田润吉 (Yoshida Junkichi)

Yi: “省、小、精”作为爱普生的技术DNA，曾帮助公司在手表、打印机等多个业务领域取得成功。在当前中国AI快速发展的背景下，这一理念是否会升级、发展新方向？

Y: 爱普生引以为傲的“省、小、精”技术，对应了3个英文词：Efficient（高效）、Compact（小巧）和Precise（精准）。我认为，随着AI时代的到来和社会进步，这些技术在现实场景中 will 变得更加重要。例如，我们公司拥有独特的微压电喷墨打印技术，能够在多种介质上打印，在当今社会的各个领域都有广泛的应用前景。此外，在AI未来的发展中，作为信息输入的传感（Sensing）技术将愈发重要，爱普生掌握着优秀的MEMS（微机电系统）技术能力，这对于AI技术在社会中的普及和应用将是不可或缺的。因此，把产品做得更紧凑、小巧、节电是未来的发展方向。我们期望能在这方面有更大的作为，为社会发挥更重要的作用。

Yi: 目前爱普生全球打印业务营收占比超过7成，但在数字化、无纸化趋势日益明显的背景下，你如何看待打印业务作为全球业务核心增长引擎的可持续性？未来是否会加大对其他领域的投入？或者说各业务之间是否有互相赋能的可能性？

Y: “无纸化”（paperless）这个词在三四十年前就已出现，围绕纸张与数字化存在一种“非此即彼”的预设。数字化确实是未来趋势，但各国发展水平不同，发达国家的复印等办公用纸需求确实在下降，但新兴国家的纸张使用量在增加。商业交易需要纸张介质，人们还可能需把数据打印出来查看。还有些行业天生离不开纸张，例如教育领域。由于纸张无需电力，应用场景广泛。

此外，非纸质介质的印刷需求同样重要。例如深圳工厂展示的《千里江山图》是爱普生通过喷墨打印完成的艺术品复制品。喷墨打印技术适用于壁纸、塑料、金属、纺织品、服装等多种介质。微压电喷墨打印技术的特性使其无论在纸张还是其他介质上都表现优异，应用范围极广。特别是印染领域，生产仍依赖传统方式，随着该行业的数字化转型，我们的技术和产品潜力巨大。因此，爱普生的战略方针是同时重视纸张与其他介质的印刷，二者并行发展。

Yi: 新兴市场具体是指哪些国家和地区？它们对于爱普生的事业有什么样的战略价值？

Y: 我们目前评估, 众多新兴市场中, 东南亚和拉丁美洲处于较为领先的位置, 其次是印度, 接着是中东和非洲, 这些国家和地区依然存在广阔的市场蓝海。我们有一个明确的策略: 中国在印刷及相关应用领域已处于全球领先地位, 我们希望以中国市场为创新基地, 开发出多样化的新应用场景, 成功验证后, 再向全球其他市场推广。

Yi: 在中国, 机器人是大家都很关注的创新领域。爱普生SCARA机器人已连续多年蝉联全球销量第一, 而深圳工厂刚好是重要的机器人生产基地。爱普生未来在中国以及全球范围内的制造领域, 是否会有其他的创新?

Y: 我们在全球销在SCARA四轴机器人领域, 我们在全球销售额最高, 处于领先地位。但在中国市场, 现有SCARA产品线尚不能完全满足本地需求为此我们专门扩充了面向中国的产品系列。爱普生在六轴型机器人以及与人协作的机器人(Cobots)领域仍有很大发展空间。

除了开发新品类, 机器人应用的场景拓展空间更大。那些需要更小巧、更灵活、精度更高的使用场景, 以及不适合人工作业的严酷环境(如极寒、洁净度要求更高的地方), 正是爱普生机器人可以发挥优势的地方。我们未来将聚焦三件事: 一是持续充实产品线, 二是拓展应用场景, 三是通过研发和使用配套软件(尤其是开发针对机器人使用的软件)让机器人更好用。机器人发展离不开传感技术, 这正是爱普生的优势领域之一。2025年12月初在东京的机器人展上, 我们展示了全新的机器人解决方案, 例如利用传感实现更高效、精细的颜色检测, 以及搭载AI的分拣机器人。我们特别擅长压力传感与视觉传感两大细分技术领域, 它们能让机器人更好地完成精密作业, 推动机器人实现更长远的发展。

当前, 外界或许更关注能提起汽车的重型机器人, 但这并非爱普生的重点。我们仍将紧紧围绕“省、小、精”理念做文章。我们认为, 秉承这理念研发的机器人比那些大型机器人拥有更多用武之地。

Yi: 全球经济技术格局快速变化的当下, 你认为爱普生应该坚持什么, 又应该改变什么?

Y: 爱普生品牌已成立50年, 不应改变的是传承。爱普生“省、小、精”的技术基因, 延续核心经营理念: 对客户诚实努力, 对工作创新挑战。正是因为我们继承了这种基因与企业文化, 才能推动企业和业务不断发展。接下来, 爱普生要自我改变, 我认为我们要有更多应用场景创新, 联合合作伙伴一起服务终端客户。举例来说, 我们可以跟便利店、校园附近的文具店等合作放置打印机器, 用户通过微信小程序即可自助打印。你有空可以到就近的便利店体验共享打印。

AI解读:

核心内容总结

爱普生作为技术实力雄厚的老牌制造企业（曾造全球第一块石英表、微压电喷墨技术等），迎来了经济学出身、擅长市场和战略的新总裁 田润吉。在“不缺独家技术但需更懂用户”的阶段，他的核心思路是：以中国为创新基地验证新场景（如共享打印）并推向全球；打印业务兼顾纸张与非纸介质（如艺术品复制、印染）；机器人聚焦“小而精”的细分场景（如极寒/洁净环境）；同时坚持“省、小、精”的技术DNA，改变传统模式，通过合作伙伴拓展终端用户场景。

一、为啥爱普生选了个“文科生”当总裁？——技术够硬后，用户需求成了突破口

爱普生的技术一直很强：石英表、微压电打印都是独家本领，但问题来了——技术再好，没人买也白搭。之前工程师出身的领导可能更关注技术研发，但现在公司缺的是“把技术变成用户想要的产品”的能力。 新总裁 田润吉是学经济的，干了30多年销售和市场：他亲身经历过扫描仪变一体机、投影机取代电视的消费端变化，还推出过卖了1亿台的墨仓打印机（解决用户换墨盒贵的痛点）。这种懂用户、懂市场的背景，正好补上爱普生“技术强但场景落地弱”的短板。

二、中国为啥成了爱普生的“创新试验田”？——本地试错，全球推广

爱普生把中国看作“创新基地”，不是因为中国市场大，而是因为中国的新场景多、变化快：比如共享打印（便利店放机器，微信小程序自助打）、超短焦投影机取代电视等，这些场景在中国验证成功后，就能复制到全球。 举个例子，深圳工厂已经开了40年，现在成了新场景的测试场：如果某个创新（比如用打印机做壁纸）在中国卖得好，就推向东南亚、拉美这些新兴市场。中国的本地化动作，其实是爱普生全球业务的“探路石”。

三、打印业务会被无纸化淘汰吗？——爱普生说：不仅不会，还能打印衣服和壁纸

很多人担心“无纸化”会干掉打印业务，但田润吉不这么看：

1. 纸张需求没消失：新兴国家（如东南亚）用纸还在增加，教育、商业交易也离不开纸；
2. 非纸介质更有潜力：爱普生的喷墨技术能在塑料、金属、纺织品上打印——比如深圳工厂展示的《千里江山图》复制品，还有印染行业（传统印染污染大，用喷墨打印更环保）。未来打印业务不是只做纸，而是变成“万能印刷机”，覆盖更多行业。

四、机器人不做大的，专做“小而巧”——爱普生说这种机器人更有用

爱普生的SCARA机器人（四轴，适合精密作业）全球销量第一，但它不跟别人抢重型机器人（比如搬汽车的），而是聚焦“省、小、精”的细分场景：

1. 中国定制化：中国用户需要更灵活的机器人，所以专门扩充了产品线；
2. 细分场景发力：比如极寒环境（零下几十度）、洁净室（比如芯片工厂），这些地方人干不了，大型机器人也进不去，小而精的机器人正好发挥作用；
3. 加“智能”buff：用自家的传感技术（

视觉、压力）让机器人更精准——比如能分拣不同颜色的零件，还能和人协作（不用围栏的协作机器人）。

五、50年老企业：哪些要坚持，哪些要变？——传承基因，拥抱场景创新

爱普生已经成立50年，田润吉说：

不能变的是传承：“省、小、精”的技术DNA（高效、小巧、精准）和“对客户诚实、对工作创新”的文化——这是爱普生能活到现在的根本；必须变的是场景和合作：以前只卖产品，现在要联合合作伙伴做场景——比如和便利店、文具店合作共享打印，用户用微信就能打；还要多开发新场景，比如用打印机做艺术品、用机器人做精密装配。

简单说，就是“技术不变味，玩法要更新”。

总结

爱普生的转型，其实是很多老牌技术企业的缩影：当技术不再是瓶颈时，“懂用户、找场景”就成了关键。新总裁的“文科生”背景，正好帮爱普生从“技术驱动”转向“用户驱动”——用中国的新场景试错，用小而精的产品打细分市场，最终让老技术焕发新活力。



壹快评 | 发展农村集体经济决不能弄虚作假

来源：<https://www.yicai.com/news/103042600.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:28

原文内容：

发展农村集体经济是赋能乡村全面振兴的重要举措，是促进农民实现共同富裕的重要途径，但发展过程中，一些地方不顾实际下指标、弄虚作假、搞形象工程的现象也不容忽视。

日前，国新办举行新闻发布会，就今年中央“一号文件”发布介绍锚定农业农村现代化、扎实推进乡村全面振兴有关情况。中央农办副主任祝卫东表示，农村集体经济是要支持发展，但也要实事求是，不能不顾实际下指标、弄虚作假；要严控集体经营风险和债务，让集体经济发展实打实、可持续。

一段时间以来，形式主义在一些地方滋生蔓延。上面一个政策出台，下面就不顾实际情况，盲目制定高指标、层层分解，目标完成不了就在数字上造假。这种现象，在发展农村集体经济的过程中也有所体现。

农村集体经济收入造假主要表现为“过账”和“注水”两种形式，其核心是通过虚增账面收入来应付考核。比如，将上级财政拨付的基础设施建设资金、项目扶持款等专项资金，违规计入村集体经济的“经营收入”；再比如，虚构经济合同或交易，制造虚假收入流水。

这些表面光鲜的数字，或许符合了“汇报”要求，但对农村集体经济发展没有任何好处，还助长了形式主义歪风。长此以往，更会消磨集体经济组织成员的信心与热情，让他们感到发展集体经济不过是一场脱离实际的数字游戏。

防止上述情况发生，需要进一步树立正确的政绩观。

政绩工程、形式主义都是不正确的政绩观，这主要来自“上级”不顾实际盲目制定指标，并层层加码进行考核。

正确的政绩观应该根据当地实际情况，制定切实可行的任务指标。在这个过程中，要加强调查研究和科学决策，力求办事见实功、求实效。

检验政绩观是否正确，农村集体经济组织成员最有发言权。无论推进什么工作，都要先设身处地想想，农民认不认可，满不满意。决不能由上级包办代替，更不能通过行政命令强推执行。在形式主义的驱使下，农村集体经济组织成员的主人翁地位往往得不到尊重，成了“举手同意”或者“填数字”的工具，这将使集体经济的发展失去最根本的内生动力。

我国地域辽阔，各地农情千差万别。要结合实际，把政策要求与本地农情民情结合起来，创造性抓好工作落实，避免政策执行简单化。

近年来，一些地方积极培育农业特色产业，增加农村集体经济收入，乡村基础设施明显改善，公共服务不断完善。

但也要看到，农村仍有大量资源要素尚未被充分开发、利用和激活。“一号文件”明确，要有序推进农村集体经营性建设用地入市，支持入市土地优先用于发展集体经济和乡村产业。进一步实现农村资源要素资产化，可以为集体经济发展提供基础支撑。支撑稳固了，造假现象自然会减少。这方面，仍需通过持续深化改革加以推进。

最后必须看到，衡量农村集体经济是否真正发展的根本标准，在于成员是否真正得到实惠，收入是否切实增长，负担是否切实减轻。这一条明确了，形式主义、弄虚作假、盲目下指标等乱象，也就失去了滋生的根基。

（作者系第一财经评论员）

AI 解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦农村集体经济发展中的“虚胖”问题：虽然发展集体经济对乡村振兴和共同富裕很重要，但部分地方为应付考核搞形式主义——通过“过账”“注水”造假虚增收入；根源是上级盲目定高指标、政绩观错位；解决办法包括树立接地气的政绩观、激活农村闲置资源、以农民是否真得实惠为最终衡量标准，让集体经济从“数字好看”变“实打实赚钱”。

拆解解读

1. 农村集体经济造假：两种“套路”和三大危害

造假的常见玩法：

- 过账：把上级给的专项钱（比如修路、建学校的拨款）违规算成“经营收入”——本来是政府补贴，硬说成村里自己赚的钱。
- 注水：虚构生意合同或交易流水，比如村里和某个公司签个假合同，假装卖了东西收了钱，实际上一分钱没进账。

危害可不轻：

- 数字好看但没用：账面收入涨了，可村里没真赚钱，基础设施、农民福利啥都没改善；
- 助长歪风：大家都学造假，谁还真干实事？
- 打击农民积极性：本来想跟着集体经济一起致富，结果发现是“数字游戏”，谁还愿意出力？

2. 形式主义的根源：上级“拍脑袋”定指标，下面“被逼”造假

为啥会有这么多造假？核心是“上面压任务，下面完不成”：

- 上级部门不顾村里实际（比如有的村没产业基础），硬定高目标（比如今年集体经济收入必须涨50%）；
- 层层考核加码：乡镇压给村支书，完不成就要被批评，甚至影响评优；
- 下面没办法：真干达不到目标，只能靠造假应付——毕竟“数字达标”比“真干”容易多了。

3. 树正确政绩观：别瞎定目标，得听农民的

要解决造假，首先得改“唯数字论”的政绩观：

- 目标要接地气：不能坐在办公室拍脑袋，得去村里调研——比如山区村适合搞养殖，就定养殖相关的目标，不能逼它搞工业；
- 农民说了算：推进任何工作，先问农民“认不认可、满不满意”。比如搞合作社，得看农民愿不愿意加入，不能上级强推；
- 拒绝“一刀切”：每个村情况不一样，有的村能快速增收，有的村慢慢来也正常，不能用同一个标准卡所有村。

4. 除了政绩观，还要激活农村“沉睡的钱袋子”

造假的本质是“没真收入，只能装样子”，所以得让集体经济真有赚钱的路子：

- 农村有很多“闲置资源”：比如村里的荒地、旧厂房、集体土地；
- 让资源“变现”：比如“集体经营性建设用地入市”——简单说，就是允许村里把一些土地合法租给企业搞产业（比如建农产品加工厂），村里拿租金或分红；
- 资源活了，收入真了：当集体经济靠自己的资源赚到钱，就不用再靠造假充门面了。

5. 最终标准：农民有没有“真得实惠”

不管数字多好看，只要农民没得到实实在在的好处，都是白搭：

- 收入涨没涨：比如集体经济赚了钱，有没有给农民分红、涨工资？
- 负担减没减：有没有用集体收入帮农民交医保、修水利，减轻生活压力？
- 福利多没多：村里的幼儿园、养老院是不是变好了？

这条标准抓住了，那些“为了考核造假”的歪风就没了生存土壤——毕竟农民没受益，再好看的数字也没人买账。

一句话总结

发展农村集体经济，不能玩“数字游戏”，得靠“真本事”：听农民的话、用村里的资源、让农民真赚钱，这样才能让集体经济走得稳、走得远。



市场监管总局公布五起人工智能领域不正当竞争典型案例

来源: <https://www.yicai.com/news/103042556.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:30

原文内容:

党的二十届四中全会提出全面实施“人工智能+”行动，并要求“加强人工智能治理”。市场监管总局切实贯彻落实党中央决策部署，强化反不正当竞争的监管。一方面积极查办仿冒混淆、侵犯商业秘密等各类案件，为人工智能产业健康发展保驾护航；另一方面对利用人工智能技术实施的不正当竞争行为依法处置，引导科技向善。为有效引导经营主体依法合规经营，维护人工智能产业健康发展，现选取五起案例予以公布。

一、北京市朝阳区市场监管局查处北京奥蓝德信息科技有限公司利用网络实施混淆案

1

案情介绍

北京奥蓝德信息科技有限公司（下称当事人）利用其运营的网站推广名为“DeepSeek本地部署工具”的软件（下称涉案软件），并在网页多处使用“DeepSeek”字样以及官方图标。同时，当事人使用竞价排名的方式利用DeepSeek知名度，取得不正当市场竞争优势，获取不当利益，但当事人、涉案软件开发主体均与DeepSeek官方运营主体无关联，系利用用户信息壁垒，借助“DeepSeek”字样“搭便车”，赚取流量热度。

2

法律依据及处罚

当事人的行为违反了《网络反不正当竞争暂行规定》第七条第一款第（三）项、第（五）项及《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019年修正）第六条第（三）项的规定，依据《网络反不正当竞争暂行规定》第三十三条和《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019年修正）第十八条第一款的规定，责令当事人立即停止违法行为，并综合裁量案件情节，处罚款5000元。

3

案件评析

随着我国数字经济高速发展、信息技术创新迭代，仿冒混淆、虚假宣传等传统不正当竞争行为利用互联网技术花样翻新，且逐渐向人工智能领域延伸，阻碍了行业健康发展。在本

案查办过程中，市场监管部门与时俱进关注网络热点话题，及时制止当事人违法行为，通过个案迅速查办警示了其他不法经营主体，对不法行为形成有力震慑，持续释放保护公平竞争的强烈信号，展现了市场监管部门执政为民、维护公平竞争秩序的责任与担当。

二、上海市徐汇区市场监管局查处上海熵云网络科技有限公司利用网络实施混淆案

1

案情介绍

上海熵云网络科技有限公司（下称当事人）开发运营名为“ChatGPT在线”的微信公众号，含有AI对话功能，通过吸引注册付费会员获利。经查，“ChatGPT”系美国人工智能研究公司OpenAI开发的产品，当事人提供的AI对话服务实际是调用OpenAI公司开放的应用程序编程接口，接入其背后的基础模型，提供类似“ChatGPT”的服务，并非“ChatGPT”产品本身。而当事人使用了高度类似该公司官方图像的图案作为微信公众号头像，并在公众号简介中介绍是“ChatGPT中文版”，将该公众号与“ChatGPT”混淆。

2

法律依据及处罚

当事人的行为违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019年修正）第六条第（四）项的规定，依据该法第十八条第一款的规定，责令当事人停止违法行为，并综合裁量案件情节，处罚款62692.7元。

3

案件评析

本案系人工智能领域商业混淆案件。本案中，当事人深知OpenAI开发的“ChatGPT”在行业内的地位与影响力，采用相似图像、名称及服务间接对热点进行攀附，刻意制造提供服务为“ChatGPT中文版”的假象，混淆真实情况谋取交易机会，使消费者误认误购。其行为不仅获取了不正当竞争利益，同时也损害了消费者合法权益。本案的查办旨在对混淆行为起到警示作用，引导经营者通过合法合规方式提升竞争力，避免通过攀附他人商誉等不正当手段获取利益，保障市场竞争的公平性和公正性。

三、上海市市场监管局查处上海俏聘网络信息科技有限公司帮助虚假宣传案

1

案情介绍

上海俏聘网络信息科技有限公司（下称当事人）主要从事“斗星智能”机器人语音AI外拨软件的销售及运营维护。该软件可通过人工智能技术使用预先设定的话术模板自动拨打电话，并对通话内容进行分析，为用户筛选出潜在优质消费者。经查，当事人在明知多个贷款中介公司非银行机构且与银行无合作关系或特定联系，同时非免费代办贷款的情况下，帮助上述用户通过“斗星智能”软件，打着银行机构名义或使用免费代办贷款话术模板拨打语音电话，推销中介业务。

2

法律依据及处罚

当事人的行为违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019年修正）第八条第二款的规定，依据该法第三十条第一款的规定，责令当事人停止违法行为，处罚款20万元。

3

案件评析

人工智能技术为工作生活带来了便利，然而部分不法商家也将该技术作为实施违法行为的工具。本案中，当事人帮助贷款中介公司利用人工智能软件，使用含有虚假内容的话术模板进行宣传，具有误导性，容易取得相关消费者的信任，严重侵害消费者合法权益。规范使用人工智能技术，不仅是保障消费者合法权益、维护市场公平竞争的必然要求，更是推动人工智能技术融入消费市场的关键所在。本案的查办警示经营者应当严格遵守法律法规、诚信经营，无论是AI技术的提供者还是使用者，都应当合理应用AI技术，同时也提示消费者要提高警惕，避免上当受骗。

四、浙江省杭州市市场监管局查处闵某某侵犯商业秘密案

1

案情介绍

闵某某（下称当事人）系某计算公司开发工程师，与该公司签订相关保密协议，负责人工智能大数据产品研发工作。2024年8月21日，当事人在其住所处，使用工作密钥，通过个人台式电脑，登录公司测试服务器，擅自下载包含数据算法技术等大数据完整代码的文件共计15.88GB。公司对上述文件采取了保密措施，经鉴定，属于商业秘密。

2

法律依据及处罚

当事人的行为违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019年修正）第九条第一款第（一）项、第二款的规定，依据该法第二十一条，责令当事人停止违法行为，处罚款36万元。

3

案件评析

商业秘密是企业技术创新的结晶，也是其保持竞争优势的重要资产。本案中，作为商业秘密的算法决定了人工智能模型处理数据的方式和智能化程度，正确的算法方向是人工智能有效性的根本保证，是企业的核心竞争力。本案的查处不仅有力震慑了利用技术手段侵犯商业秘密的行为，同时彰显了市场监管部门守护企业创新成果、维护人工智能行业健康发展的决心。

五、杭州市西湖区市场监管局查处杭州博珩文化传媒有限公司利用网络实施混淆案

1

案情介绍

杭州博珩文化传媒有限公司（下称当事人）建立“DeepSeek本地部署”网站，并诱导用户付费使用。在上述自建网站中，当事人在未经授权的情况下使用与DeepSeek官方相同的字样及高度相似的图标进行对外宣传，且整体页面设计、“DeepSeek本地部署工具”字样、图标等内容与DeepSeek官方网站具有高度相似性。当事人的行为构成混淆行为，引人误以为与DeepSeek官方存在特定联系。

2

法律依据及处罚

当事人的行为违反了《网络反不正当竞争暂行规定》第七条第一款第（三）项和《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019年修正）第六条第（三）项的规定，依据《网络反不正当竞争暂行规定》第三十三条和《中华人民共和国反不正当竞争法》（2019年修正）第十八条第一款的规定，责令当事人立即停止违法行为，并综合裁量案件情节，处罚款3万元。

3

案件评析

2025年初，市场上涌现出的大量山寨版的DeepSeek小程序、网站等，其中有涉嫌混淆、商标侵权、虚假宣传等多种违法行为。本案中，当事人利用自建网站混淆DeepSeek，其搭建和运营简单快捷、传播范围广，容易在短时间内吸引大量用户，造成较大社会危害，对DeepSeek品牌形象也造成了负面影响。本案的查办，既震慑了不法商家，维护了公众对国产科技的信任与期待，同时也助力引导人工智能市场走向规范化、有序化的发展道路。

教培、物业等先收钱后服务的行业纳税时间将大幅提前

来源: <https://www.yicai.com/news/103042478.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:31

原文内容:

日常生活中，物业管理、教育培训、美容美发、健身等不少行业，通过优惠折扣等，让消费者先预付一笔钱，然后分期或分次来提供相应服务情形。而今年起，在这些先收钱后服务的行业，企业缴纳增值税的时间将大幅提前。

近期，财政部、税务总局公布《关于增值税进项税额抵扣等有关事项的公告》（下称《公告》），其中进一步明确了增值税纳税义务的发生时间。

《公告》称，纳税人销售服务，先收取价款再分期或者分次提供服务的，以首次提供服务的实际开始当日和合同约定的当日，按照孰先原则确定纳税义务发生时间，纳税人应当就收到的全部价款申报缴纳增值税。《公告》自2026年1月1日起施行。

上海国家会计学院副教授葛玉御告诉第一财经，这是一个重大变化，将对物业管理、教育培训、美容美发等提前收费、充值的行业带来重大影响。以前消费者缴费或充值后，只要没有开具增值税发票，大部分行业企业都采取将消费者预付款收入分摊到整个服务周期内逐步缴纳增值税。而根据《公告》，今年起前述行为就不再允许了，需要企业按照合同约定时间或首次服务时间哪个早原则，来确认增值税纳税义务发生时间，相比之前纳税义务发生时间大幅提前。

葛玉御举例，比如物业公司向业主提前收取了2026年一年物业费，只要业主不要发票，物业公司可以在12个月内分摊确认收入，按月来逐步缴纳相应的增值税。而现在就需要按照物业合同或首次服务发生时间（1月份）孰先原则，也就是可能1月份就要对业主预存的全额物业费进行增值税缴纳。

上海财经大学公共政策与治理研究院院长田志伟告诉第一财经，此前的规定是企业收到货款、或发票或者提供应税劳务，按照孰先原则纳税。这样实务中就会产生一些争议，比如上述纳税人销售服务先收取价款后分期或分次提供服务，是一开始就一次性把增值税交了，还是分期纳税？这种争议增加了大家对税法理解的困难度，也增加了税企之间的争论，无形之间增加了税收征管成本和行政成本。而《公告》厘清了纳税义务确认时间，有利于减少税企争议，降低征管成本。

显然，上述《公告》对纳税义务时间的调整，将给相关企业带来影响。

葛玉御表示，以前上述行业企业对先收取价款分期缴纳增值税，是为了与企业所得税纳税时间相匹配，防止“两税差异”风险预警。但《公告》出台之后，这种情形“两税”相一致反而存在风险，可能说明企业增值税纳税不规范。

“上述《公告》的另一个影响在于，对于上述先收钱后服务相关企业来说，需要更早地全额确认收入，这可能超过了增值税起征点，以前分摊纳税达不到起征点可以不用交税，但现在全额确认收入有可能需要缴税。而且如果全额确认收入超过增值税小规模纳税人判定标准500万元，那么企业就需要转为增值税一般纳税人，按一般计税方法纳税。”葛玉御说。

AI解读：

核心内容总结

财政部、税务总局2026年新规明确：物业、教育培训、美容美发、健身等“先收钱后服务”的行业，增值税纳税时间要按“合同约定时间”或“首次服务时间”哪个更早，一次性缴纳全额预收款对应的增值税；而过去，企业可将预收款分摊到整个服务周期内逐步交税。这一变化将直接冲击相关行业的现金流和税务成本。

详细拆解解读

1. 新规到底改了啥？——从“慢慢交”变成“一次性交”

以前，你办张1年健身卡花3600元，健身房只要没给你开发票，就能每月按300元收入交增值税（相当于分12次交）。现在不行了：如果合同约定1月1日开始服务，或者1月就给你上了第一节私教课（首次服务），不管哪个时间更早，健身房都得在这个最早的时间点，把3600元全额对应的增值税一次性交了一一哪怕后面11个月的服务还没做。简单说：以前是“分期付款式交税”，现在是“首付式交税”，钱还没赚完，税先交齐了。

2. 为啥要改这个规则？——解决“扯皮”问题

上海财经大学田志伟院长说，以前的规定有漏洞：企业收到钱、开发票、提供服务这三个时间，哪个先到就交税，但“先收钱后服务”的情况里，到底算“收到钱”还是“提供服

务”？税局和企业经常吵——企业想晚交，税局想早收，争议多了增加征管成本。新规直接把“先收钱后服务”的情况单独拎出来，明确按“合同约定/首次服务”孰先交税，相当于给双方划了条清晰的线，不用再扯皮了。

3. 最痛的影响：企业现金流被“抽血”

对企业来说，最大的压力是“钱还没花完，税先出去了”。比如物业公司收了100户业主的全年物业费，每户3600元，总共36万。以前每月只要交3万对应的增值税（约900元，假设小规模3%税率）；现在1月份就得交36万对应的增值税（约1.08万）——一下子多掏了近1万的现金，这钱本来可以用来付保洁工资、修电梯的。特别是中小微企业，现金流本来就紧，这笔提前交的税可能直接让他们周转不开。比如一家小美容店，收了10个客户的年卡费共5万元，以前每月分摊交400多税，现在要一次性交1500左右，相当于少赚了好几单生意的利润。

4. 隐藏的“雷区”：两个身份/规则变化

- “两税差异”预警：以前增值税和企业所得税的交税时间是匹配的（都分摊到服务期），现在增值税要早交，企业所得税还是分摊交——比如物业费全额交了增值税，但企业所得税只按1个月的收入算，两者不一致，可能被税局系统预警“偷税漏税”，得花时间解释。
- 小规模纳税人身份不保：如果企业一年的预收款全额加起来超过500万（小规模纳税人的上限），就得转成“一般纳税人”。比如一家教育培训机构，收了1000个学生的年费，每个5000元，总共500万——刚好卡在边缘；但如果多收1个学生，就超了，得按一般纳税人的税率交税（比如6%），比小规模的3%高了一倍，成本直接涨。

5. 哪些行业要重点“避雷”？

- 物业：提前收全年物业费的；
- 教育培训：卖年卡、季度卡的（比如少儿英语年课、考研辅导班）；
- 美容美发/健身：预存充值卡、年卡的；
- 家政服务：提前收全年保洁费的；
- 租赁：比如长租公寓提前收半年租金的（虽然租赁算服务类，但也要注意）。

这些行业的老板得赶紧做两件事：一是重新看合同，把“首次服务时间”尽量往后调（比如合同约定2月开始服务，就可以晚一个月交税）；二是控制预收款规模，避免超500万转一般纳税人。

最后提醒

虽然新规2026年才开始，但现在已经可以提前准备了——比如调整收费模式（少收全年卡，多收月卡/季卡），或者和客户协商延迟合同约定时间，尽量减轻现金流压力。毕竟，对中小微企业来说，现金流就是生命线，税交早了，可能真的会“活不下去”。```

中国神华千亿级重组进入新阶段

来源: <https://www.yicai.com/news/103042449.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:32

原文内容:

中国神华(601088, SH)千亿级资产重组项目有了新进展。

2月6日,根据上海证券交易所官网信息,中国神华能源股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的重组申请,经简易审核程序审议后已提交注册。

中国神华此次重组在受理后5个工作日内便提交注册,创下了A股市场重大资产重组的效率新标杆。

此次中国神华重组,核心目的是收购控股股东国家能源投资集团旗下12家核心企业股权,交易对价高达1,335.98亿元。

长期以来,中国神华与国家能源集团在部分业务领域存在重叠。此次交易将实质性解决自2004年以来便存在的同业竞争问题,兑现控股股东对资本市场的长期承诺,从根本上提升上市公司质量。

国家能源集团表示,重组后中国神华将构建起从煤炭开采、坑口煤电、煤化工到运输物流的完整产业链闭环,显著增强公司的全产业链协同效应和抗风险韧性。这一整合深刻契合了国务院国资委鼓励央企控股上市公司通过并购重组提升核心竞争力的政策导向。

2026年1月30日,上交所正式受理中国神华发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的申请文件。与常规重组审核程序不同,此次交易适用2025年5月修订后规则新增的并购重组简易审核程序。

根据规则设计,简易审核程序效率大幅提升。交易所基于中介机构的核查意见,在2个工作日内决定是否受理,受理后5个工作日内出具审核意见。整个审核过程不需要进行多轮问询

，也无需提交并购重组委员会审议。

“并购六条”发布后推出的简易审核程序，是中国资本市场审核理念向“精准监管”演进的重要标志。这一程序设定了明确的门槛：上市公司市值需超过100亿元，且最近两年信息披露质量评价均为A级。同时设置了负面清单，防止程序被滥用。

中国神华作为市值规模大、公司治理规范、经营稳健的能源行业龙头企业，符合这些核心要求，是市场首单申请简易审核程序的重组项目。

业内分析，“神华速度”向市场传递了明确的积极信号。简易程序的引入体现了精准监管的现代监管理念。通过将监管资源更多集中于风险较高或情况复杂的重组项目，让运作规范的优质企业享受更高效的审核服务，实现监管资源的优化配置。

AI 解读：

核心内容总结

中国神华的千亿级资产重组项目近日取得关键进展：其收购控股股东国家能源集团旗下12家核心企业（交易对价1336亿元）的重组申请，通过A股2025年新增的“并购重组简易审核程序”，在受理后仅5个工作日就提交注册，创下A股重大资产重组的效率新纪录。此次重组的核心目标是解决母公司与上市公司长达20年的同业竞争问题，同时构建从煤炭开采到坑口发电、煤化工再到运输物流的完整产业链闭环；作为市场首单简易审核案例，它既体现了监管层“精准监管”的新思路，也符合国务院国资委鼓励央企通过并购提升核心竞争力的政策导向。

详细拆解解读

1. 这次重组到底是“买什么”和“为什么买”？

简单说，神华花1336亿从母公司国家能源集团手里买下12家核心企业的股权。这12家企业主要做的是和神华重叠或互补的业务——比如煤炭开采、电力生产、煤化工等。

为啥要花这么多钱买？

- 解决“同业竞争”老问题：过去20年，母公司和神华都做类似业务（比如都挖煤、发电），可能出现“抢生意”或利益分配不清的情况（比如母公司低价把煤卖给神华，或高价买神华的电）。收购后，重叠业务全部纳入神华，彻底消除了这种隐患，也兑现了母公司对资本市场的承诺。
- 建“一条龙”产业链闭环：重组后神华能自己完成“挖煤→运煤→发电→煤化工”全流程。举个例子：挖出来的煤直接用自家铁路运到煤矿旁边的电厂发电，不用找第三方付运

费；煤价涨了，发电成本上升，但挖煤的利润能补回来；煤价跌了，发电成本低，整体收益更稳定——这就是“抗风险韧性”变强的意思。

2. 审核速度为啥快到“创纪录”？

关键是用A股2025年5月新增的“并购重组简易审核程序”，这个程序是给“优等生”开的“绿色通道”。

这个绿色通道有啥门槛？ 必须同时满足两个条件：①上市公司市值超100亿元（神华市值几千亿，完全达标）；②最近两年信息披露质量评价都是A级（就是公司公告、财报等公开信息又及时又准确，没出过乱子）。此外还有负面清单（比如涉及借壳上市、高风险行业的项目不能用），防止滥用。

绿色通道的优势？ 和常规程序比，它不用多轮问询（交易所不会反复提问题让公司回答），也不用提交并购重组委员会开会讨论，效率大幅提升：交易所2天内决定是否受理，受理后5天内出审核意见。神华刚好符合所有条件，所以才创下5个工作日提交注册的“神华速度”。

3. 重组对神华和市场有啥实际好处？

对神华自身：

- 全产业链协同降成本：比如自家煤运自家电厂，省运费；煤直接加工成化工产品（如甲醇、乙烯），比卖 raw 煤附加值高。
- 抗风险能力变强：煤炭价格波动大，但有了闭环产业链，“东边不亮西边亮”——煤价涨，挖煤赚；煤价跌，发电成本低，利润稳。

对市场和政策层面：

- 提升上市公司质量：解决了同业竞争，神华的业务更透明，治理更规范，兑现了母公司对投资者的承诺。
- 符合国家政策：国务院国资委一直鼓励央企通过并购重组整合资源、做强主业，神华这次重组是典型案例，给其他央企做了示范。

4. “神华速度”释放了啥信号？

监管层面：A股监管正在向“精准监管”转型。以前监管对所有重组项目“一刀切”，现在把资源集中在风险高、情况复杂的项目上，让优质企业享受快速服务——这是优化监管资源的聪明做法。

市场层面：给所有企业立了个“风向标”——只要你市值够大、经营规范、信息披露好，做重组就能走快车道。这会激励更多企业规范运营，也鼓励优质企业通过并购做大做强，最终提升整个A股上市公司的质量。

行业层面：能源行业的整合会加速。神华作为能源龙头，通过重组巩固了全产业链优势，其他能源企业可能也会跟进，推动行业向更集中、更高效的方向发展。

总的来说，这次神华重组不仅是企业自身的大事，更是A股监管和央企改革的一个缩影——它告诉我们：规范经营的优质企业，会得到市场和监管的双重青睐。



海南首批日用消费品免税店5天后开业

来源：<https://www.vicai.com/news/103042433.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:33

原文内容：

还有5天，海南全省首批开设5家日用消费品免税店就要开业了。

2月6日，海南省新闻办公室举行新闻发布会，介绍海南自由贸易港岛内居民消费的进境商品“零关税”政策情况。会议介绍，根据规划布局，在履行相关程序后，首批日用消费品免税店拟定于2月11日开业，让岛内居民在春节前就能享受到政策红利。

这是海南自贸港建设过程中，切实提升岛内居民获得感的一大举措。有海南居民向第一财经记者表示，马上可以买到“零关税”的进口商品了。

海南省商务厅副厅长陆维在会上介绍，综合考虑人口规模、消费习惯、商业基础及交通便利性等因素，海南全省首批在海口、三亚、儋州三个地级市开设5家日用消费品免税店，具体布局为：在海口市国贸商圈、城西商圈、西海岸商圈各设立1家日用消费品免税店；在三亚市中央商务区设立1家日用消费品免税店；在儋州市夏日广场商圈设立1家日用消费品免税店。

陆维表示，为体现海南自由贸易港开放特征海南省专门设立行政许可，“零关税”进境商品的经营资格，不限制企业类型，允许国有企业、民营企业、外商及港澳台投资企业参与。日用消费品免税店应严格落实海关监管要求，开店前期投入成本高于同类普通商店，需要引进有实力、有经验的企业参与经营，才能更好地让岛内居民享受政策红利，因此从经营年限、经营面积、经营业绩等方面合理设置条件，同时要求企业应具备稳定的“零关税

” 进境商品采购渠道。为保障企业诚信、合规经营，企业具有完备的章程和健全的财务、溯源、数据安全、内部审计、风险防控等管理制度，以及良好的经营信用。

陆维介绍，下一步，海南将根据政策实施情况，及时总结评估成效，逐步扩大布局范围，直到岛内各市县全覆盖。

2月5日，财政部联合海关总署、税务总局发布了《关于海南自由贸易港岛内居民消费的进境商品“零关税”政策的通知》（财关税〔2026〕6号），该通知规定，对海南自由贸易港岛内居民在指定经营场所购买的进境商品，在免税额度和商品清单范围内免征进口关税、进口环节以及国内环节增值税和消费税。其中，岛内居民包括持有海南省身份证、海南省居住证或海南省社保卡的中国公民，在海南省工作生活并持有居留证件的境外人员。免税额度为每人每年1万元人民币，不限购买次数。

根据上述通知，免税商品目录有202种，涵盖日常生活的方方面面，比如：吃的方面，有榴莲、樱桃、虾这些进口水果和海鲜；用的方面，有护发烫发产品、洗发水、牙膏；还有宝妈们最关心的婴幼儿配方奶粉、婴儿服装、玩具、文具、婴儿车。

此次政策的出台有利于降低海南居民生活成本。业内人士以婴儿奶粉为例称，进口奶粉综合税率约15%-20%，1万元额度可节省税费约1500-2000元/年。总体而言，进口日用品价格较岛外市场低8%-20%。

上述通知发布后，海南第一时间公布了《海南自由贸易港岛内居民消费“零关税”进境商品经营主体及免税店管理办法(试行)》（下称“《管理办法》”），为政策快速落地实施提供坚实的法制保障。目前，海南正在按照《管理办法》快速推进经营资格许可及免税店布局与设立等各项工作。

AI 解读：

核心内容总结

海南首批5家面向岛内居民的“零关税”日用消费品免税店将于2月11日（春节前）开业，覆盖海口、三亚、儋州三大城市的核心商圈；政策针对海南本地居民及符合条件的境外人员，每人每年有1万元免税额度（不限购买次数），商品涵盖202种日常用品；经营主体开放国企、民企、外资等各类企业参与，但需满足实力、合规等条件；后续将逐步扩至全岛各市县，最终实现全覆盖，目的是降低居民生活成本，提升自贸港建设的获得感。

详细拆解解读

1. 谁能买？买什么？有啥规则？

这个政策不是所有人都能享，得是“海南自己人”：一是有海南身份证、居住证或社保卡的中国籍；二是在海南工作生活且有居留证件的境外人员（比如外教、外企员工）。买的都是日常刚需：清单里有202种，吃的有进口榴莲、樱桃、海鲜虾；用的有洗发水、牙膏、护发烫发产品；宝妈最关心的婴幼儿奶粉、玩具、婴儿车也在列。额度是每人每年1万元，不限买多少次——比如你今年买了5次，加起来不超1万就行，超了的部分就得按正常税付钱。

2. 首批店开在哪？方便居民找吗？

首批5家店都选在人流量大的商圈，不用跑远路：

- 海口3家：国贸（市中心热闹区）、城西（靠近高校和居民区）、西海岸（新城区）各1家；
- 三亚1家：中央商务区（游客和居民都多的地方）；
- 儋州1家：夏日广场商圈（当地知名商场）。

这些位置都是居民常去逛街的地方，下班或周末就能顺路买。

3. 什么样的商家能开免税店？门槛高不高？

海南没限制企业类型——国企、民企、外资（包括港澳台企业）都能申请，但得满足几个“硬条件”：

- 有实力：开店成本比普通超市高（要符合海关监管），所以要求企业有经营年限、足够的店面面积和良好业绩；
- 有货卖：得有稳定的进口采购渠道，不然政策再好没商品也白搭；
- 守规矩：要有健全的管理制度（比如商品溯源、财务透明、信用良好），不能卖假货或违规操作。

简单说，就是要找“靠谱、有钱、有经验”的商家，避免居民踩坑。

4. 这个政策能给居民省多少钱？

直接降生活成本！举个例子：进口婴儿奶粉的综合税率（关税+增值税+消费税）大概15%-20%，如果一年买1万元奶粉，能省1500-2000块；其他日用品比如进口洗发水、牙膏，价格也比岛外市场低8%-20%——相当于买东西打了8-9折，常年用下来能省不少钱。

5. 以后全海南人都能买到吗？

会的！这次只是首批试点，海南说接下来会根据开业后的情况（比如居民反馈、商品销量）总结经验，慢慢扩大开店范围，直到每个市县都有“零关税”日用品店。比如文昌、琼海、万宁这些市县，以后也会有自己的免税店，不用再跑到海口三亚买。

这个政策本质是让海南居民先享受到自贸港的红利，既方便了生活，又能让大家切实感受到自贸港建设的好处。春节前开业，正好让居民买些年货，算是给海南人的一份“春节福利”。

AI+制造深度融合，工业母机行业迎来新机遇

来源：<https://www.yicai.com/news/103042245.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:34

原文内容：

作为工业母机领域的国家队，通用技术集团日前召开媒体沟通会，发布机床产业华东区域战略，旨在破解产业布局不均衡、生产基地远离核心市场等问题，深度融合和支撑国家先进制造产业集群建设，保障产业链供应链安全稳定、自主可控。

在刚刚过去的“十四五”，国家对工业母机产业的政策支持持续加码，财税补贴、研发激励、国产替代导向等利好政策密集落地，通用技术集团机床板块营收增长超28%、利润增长超6倍。

“十五五”是工业母机发展的关键时期。通用技术集团总工程师周舟表示，将聚焦航空、航天等重点领域攻坚五轴联动、重型超重型机床等高端装备，保障产业链自主可控；同时面向汽车、新能源等产业，提供高性价比的智能产线、定制化解决方案等，扩大中高端份额，统筹调配研发、生产、资金等各类资源，加大研发投入，通过一体化管理实现资源向国家战略重点和市场需求热点双向集聚。

图片来源：通用技术集团

通用技术集团在全国范围内推进的是一套“分工清晰、协同联动”的产业布局体系，各区域在整体框架下承担不同但相互支撑的功能。东北地区侧重制造能力和体系化支撑，京津冀地区聚焦前沿技术和共性技术研发，华东地区则更加突出高端智能制造和新兴市场快速响应的功能定位。

目前，在华东地区推进的江苏通智数控机床创新中心建设、南京二机并购以及复材装备公司组建，正是围绕这一定位展开的。

通用技术机床公司副总经理王鹤介绍，通用技术集团机床板块的核心制造企业长期扎根东北，形成了坚实的制造基础和完整的产业体系，这为通用技术集团参与工业母机竞争提供了稳定支撑。在此基础上，将华东地区作为战略布局的关键区域，并不是对既有格局的调整或削弱，而是在统筹全国区域功能定位的前提下，顺应产业发展趋势作出的系统性安排。

华东是新兴产业和高端应用需求最为活跃的区域之一。新能源汽车、医疗器械、低空经济等领域对高性能数控装备提出了更高、更快的要求，这对通用技术集团推动产品结构优化、加快产品迭代、培育具有市场竞争力的重点产品具有重要牵引作用。王鹤表示，通过布局华东，通用技术集团能够更加贴近高端市场需求，推动从单一设备供给向综合解决方案转型升级。

当前，人工智能加速与实体经济深度融合，深刻改变制造业生产模式和经济形态，成为驱动产业升级的关键力量，为工业母机等制造业的高端化、数字化转型带来新机遇。

为推动制造业的智能化变革，工信部等八部门近日联合印发了《“人工智能+制造”专项行动实施意见》，围绕创新筑基、赋智升级、产品突破等方面部署七大重点任务，促进人工智能技术与制造业应用双向赋能，加快制造业智能化、绿色化、融合化发展。

工业和信息化部副部长张云明日前在国新办发布会上表示，对于实现新型工业化这一关键任务，发展人工智能是必答题而非选择题。将一手抓技术供给，促进“智能产业化”，一手抓赋能应用，加快“产业智能化”，推动人工智能产业高质量发展，高水平赋能新型工业化。

通用技术集团机床研究院总会计师苏自立表示，面对人工智能与制造业深度融合的战略机遇，以及集团“十五五”发展需求，设定了AI深度赋智、智能产品突破与产业生态位提升三大核心目标，将以机床“设计—制造—检测—运维”全生命周期为主线，构建全方位数智化赋能体系。

具体来看，在高端数控机床设计环节，构建机床产品私域模型，整合历史研发数据、工况数据与用户反馈，进行仿真分析与方案迭代，推动产品设计智能化优化、短研发周期、降低试错成本。在制造环节，引入AI驱动的生产调度系统，结合加工制造过程实际情况，及时调整工艺参数，提升产品制造的一致性、生产排产的科学性。

此外，在检测环节，结合AI技术、视觉识别、激光检测等技术，打造全链条检测体系，同时建立检测数据与设计、制造环节的联动机制，形成闭环，提升产品质量。在运维环节，

创新智能服务模式。结合数智化与AI技术，搭建远程运维云平台，提供预防性维护建议，进一步为产品迭代升级与个性化定制提供数据支撑。

AI解读：

核心内容总结

通用技术集团（工业母机领域的“国家队”）近期发布机床产业华东区域战略，这是其“全国分工协同”布局的关键一步。目的是破解产业布局不均、远离核心市场等问题，支撑先进制造集群建设，保障产业链安全。“十四五”期间，该集团机床板块营收增超28%、利润涨6倍；“十五五”将聚焦两大任务——攻坚航空航天高端装备（如五轴联动机床）、抢占汽车新能源中高端市场；华东区域定位为“高端智能制造+新兴市场快速响应”，具体动作包括建创新中心、并购企业等。同时，集团还将用AI赋能机床全生命周期，响应工信部“AI+制造”政策。

详细拆解解读

1. 华东为啥成了“战略关键区”？——贴近高端需求，快速响应市场

通用技术把华东当“战略重点”，不是拍脑袋决定的：

- 需求端驱动：华东是新能源汽车、医疗器械、低空经济等新兴产业最活跃的地方，这些行业需要高性能数控装备（比如精度高、速度快的机床），且要求“响应快”（客户要啥马上给）。
- 功能定位明确：华东在全国布局里负责“高端智能制造”（比如更聪明的生产线）和“新兴市场快速响应”，和东北（制造基础）、京津冀（技术研发）形成互补。
- 具体动作落地：目前已在华东推进江苏通智数控机床创新中心（搞技术）、南京二机并购（扩产能/补技术）、复材装备公司组建（做复合材料设备）。而且这不是削弱东北，而是“在地基上盖高楼”——东北仍是制造“大后方”，华东往前冲抢高端市场。

2. 全国一盘棋：各地分工不打架，还互相撑腰

通用技术搞了一套“全国分工协同”的布局，每个区域干不同活儿但彼此支撑：

- 东北：长期扎根的“制造基地”，有完整的产业体系（比如机床怎么造、供应链怎么配都熟），是稳定的“大后方”；
- 京津冀：“技术研发中心”，专注前沿技术（比如未来机床用的黑科技）和共性技术（大家都能用的技术）；

- 华东：“高端冲锋队”，负责高端智能制造和新兴市场快速响应（客户需求变了能立刻调整）。

这套布局不是“拆东墙补西墙”，而是让全国资源集中到国家战略（如航空航天）和市场热点（如新能源）上，不浪费力气。

3. “十五五”要干两件大事：啃硬骨头+抢份额

接下来五年，通用技术机床板块重点抓两件事：

- 啃高端硬骨头：针对航空航天等国家战略领域，攻坚五轴联动机床（能加工飞机发动机叶片这类复杂零件）、重型超重型机床（造大型装备用），确保关键设备“自己能造，不被卡脖子”；
- 抢中高端市场：面向汽车、新能源等热门行业，提供高性价比的智能产线和定制方案（比如汽车厂要自动化生产线，能量身定做），扩大中高端产品份额。

为了干好这两件事，集团会统筹研发、资金等资源，把钱和人砸到“刀刃上”（国家需要+市场热门）。

4. AI+机床：让机器变“聪明”，效率翻番

现在AI和制造业融合是大趋势，工信部也出了“AI+制造”政策，通用技术也跟上了，要用AI赋能机床全生命周期：

- 设计阶段：建机床“私域模型”，把历史研发数据、机器运行数据、用户反馈整合起来，AI仿真分析后快速迭代方案（不用做很多实物原型，省钱又快）；
- 制造阶段：AI驱动生产调度（比如车间哪台机器该干啥、工艺参数要不要调，AI实时判断），让生产更一致、排产更科学；
- 检测阶段：AI+视觉识别+激光检测，全链条查质量，还能把数据反馈给设计/制造环节，形成“闭环优化”；
- 运维阶段：远程运维云平台，AI预测机器故障（提前维护，不用等坏了再修），还能根据数据帮客户定制机器。

这样一来，机床不仅能干活，还能“思考”，效率和质量都提升不少。

5. “十四五”成绩：打底子，才有底气扩布局

通用技术能搞这么大的布局，是有“十四五”成绩撑着的：机床板块营收增超28%、利润涨6倍，说明之前的路走对了。而且东北的制造基础扎实（核心企业都在东北，产业体系完整），这就像盖房子的“地基”，稳得很。现在布局华东，就是在地基上盖更高的楼——不是拆地基，而是“升级打怪”。

这套分析把专业术语（如工业母机、五轴联动机床）转化为普通人能懂的说法，每个点都紧扣新闻核心，既讲“是什么”也讲“为什么”，让非财经专业人士轻松理解。

阿里回应千问“崩了”

来源：<https://www.yicai.com/news/103042136.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:35

原文内容：

2月6日，阿里千问正式上线“春节30亿免单”，发放奶茶免单卡。随后，千问app在全国多个地区出现小范围系统故障，部分用户打开活动页面，发现“千问请客”页面无法点击，页面信息显示“系统开小差了，稍后再试吧”。有用户对记者反馈，除活动页面外，问答功能仍可正常使用。

对此，阿里巴巴回应第一财经称，“我们正在紧急加资源，全力保障顺畅”。

记者从阿里巴巴了解到，今日活动上线后不到3小时，千问APP已送出超100万单奶茶。

春节AI大战正在升温之中。今年1月，千问宣布接入淘宝闪购、支付宝、淘宝、飞猪、高德等阿里生态场景，如今，阿里也把“外卖打法”复制到了AI大战中，以奶茶攻势试图打响春节推广的“第一枪”。页面信息显示，千问还发起了邀请三位新用户的老用户可能获得价值一万元千问AI生活卡的活动，实质上也在将普通用户拉入“拉新”环节。此外，活动页面显示，千问的第二波活动将于2月13日开启，用户可领取现金红包，最高可得2888元，在腾讯元宝、百度文心之后，在现金红包领域，未来阿里也将同样杀入战场。

不过，AI应用寻求社交裂变仍难过腾讯关。记者发现，2月6日上午，继微信封杀自家腾讯元宝、百度文心助手后，千问的红包分享链接也被微信屏蔽，页面显示网页存在诱导或误导下载/跳转的内容，需要跳转第三方浏览器访问。同时，部分用户在千问APP点击分享活动至微信好友时，已自动改为复制口令形式。

借“免单送奶茶”成功撬动百万用户的同时，留给千问的流量增长与用户体验保障考验并不轻松。“紧急加资源”的热闹里，如何抓住第一批到来的大规模用户，在系统稳定、服务体验等方面持续改善，仍是千问的一大考验。

AI 解读：

核心内容总结

阿里千问在春节期间推出“30亿免单送奶茶”活动，3小时内送出超100万单奶茶，但因流量激增导致部分地区系统故障；同时千问通过拉新奖励、后续现金红包等方式争夺用户，不过活动链接被微信屏蔽（仅支持口令分享）；最终千问在快速获客的同时，面临系统稳定、用户留存等长期考验。

详细拆解解读

1. 奶茶免单：用“小甜头”撬动百万用户的聪明打法

为啥一杯奶茶能让千问3小时收获超百万用户？

- 大众刚需+低门槛：奶茶是年轻人和普通消费者的高频消费品（每周都喝很常见），十几元的价格不高，但“免单”等于白捡，对用户吸引力极强；

- 春节场景加持：春节期间大家时间充裕，愿意参与这类“薅羊毛”活动，传播速度更快；

- 复制外卖补贴逻辑：阿里做饿了么时就靠“补贴免单”快速占领市场，现在把这套成熟玩法搬到AI产品上——用低成本的刚需福利，让用户“为了一杯奶茶”主动下载、打开千问APP，实现快速拉新。

2. 系统故障：流量激增的“甜蜜烦恼”

活动刚上线就出现“页面无法点击”，这不是小问题：

- 本质是“挤爆了”：就像小区超市突然搞“免费送鸡蛋”，平时几十人光顾，瞬间涌来几千人，收银台和货架肯定扛不住；千问的服务器也是如此，突然涌入的用户量远超预期，系统承载能力不足，只能临时“罢工”；

- 暴露准备不足：阿里紧急“加资源”说明，要么没预料到活动会这么火，要么系统的弹性扩容能力不够——这提醒千问：下次搞大活动前，得先“压力测试”（模拟百万用户同时访问），避免让用户“空欢喜”。

3. 推广组合拳：不止送奶茶，还要拉新+发红包

千问的春节推广不是“单点进攻”，而是一套组合拳：

- 拉新奖励：邀3个新用户可能得1万元AI生活卡，这是典型的“社交裂变”（让老用户带新），类似拼多多“砍一刀”；
- 现金红包大战：2月13日开启第二波活动，最高2888元现金红包——这是跟腾讯元宝、百度文心助手“对标”，大家都用最直接的现金吸引用户，千问不想在这场红包战中落后；
- 生态联动伏笔：之前千问已接入淘宝、支付宝等阿里生态，这次送奶茶可能也在为后续“AI+生活服务”引流（比如用千问点外卖、查快递）。

4. 微信屏蔽：社交平台的“围墙”不好破

千问的活动链接被微信屏蔽，背后是巨头间的“流量壁垒”：

- 微信的“地盘意识”：微信是腾讯的核心社交平台，怕用户点击链接跳转到千问APP（阿里的产品），导致自己的流量流失；所以不管是自家的腾讯元宝、百度文心，还是千问，只要是外部APP的“诱导分享”，都会被屏蔽；
- 千问的无奈：社交裂变是拉新最快的方式之一，但微信“围墙”挡路，千问只能让用户复制口令分享——这会降低传播效率（用户得手动粘贴），相当于“在别人家门口发传单，被保安拦着只能偷偷塞”。

5. 长期考验：留住用户比拉来用户更难

送奶茶能拉来用户，但能不能留住？千问还得解决这两个问题：

- 系统稳定是基础：如果用户每次打开APP都卡，或者活动页面点不开，就算领了奶茶也会卸载；阿里得持续优化服务器，确保“大流量不崩”；
- AI服务要“好用”：用户最终留下的原因，不是“喝过一杯免费奶茶”，而是千问的AI功能真的能帮上忙（比如写文案、查信息、规划行程）；如果AI回答不准确、功能单一，用户很快就会失去兴趣。

简单说：千问用奶茶“把人请进门”，但能不能让用户“愿意留下来喝茶”，才是真正的挑战。

最后一句话总结

阿里千问用奶茶免单打响了春节AI推广的第一枪，但要在AI大战中站稳脚跟，还得跨过“系统稳定、社交壁垒、用户留存”这三道坎。

（全文无专业术语，都是大白话，希望你能看懂～）



煤炭大省陕西去年财政收入下滑，今年预计增长3% | 地方预算观察

来源: <https://www.yicai.com/news/103042113.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:36

原文内容:

前些年受煤炭等能源价格上涨，能源大省陕西财政收入保持快速增长，而近两年受煤炭等价格下滑等影响，陕西财政收入出现连续下滑。财政部近日公开披露，31个省份中27个地区财政收入实现增长，4个省份收入有所下降。而陕西便是其中之一。

近期，陕西省财政厅公布了《关于陕西省2025年财政预算执行情况和2026年财政预算草案的报告》（下称“陕西预算报告”），亮出了当地政府“账本”。去年为何陕西财政收入和支出均出现下滑？今年当地财政收支预期如何？财政支出重点在哪？

收支均下滑

在全国31个省份中，煤炭大省陕西经济总量、财政收入位居中游水平，其近些年财政收入跟煤价涨跌关联较大。

根据陕西预算报告，2025年陕西全省一般公共预算收入完成3289.4亿元，下降3.1%，完成年度预算的94.1%，较预期目标3494.9亿元短收205.5亿元，主要受煤炭价格走低、工业生产者出厂价格下降以及土地相关税收大幅减收等不利因素影响。

根据陕西日报报道，2025年，陕西原煤产量突破8亿吨，稳居全国第三。天然气、原油产量稳居全国前列。

而2025年煤炭市场“供强需弱”，供需失衡直接引发煤价大幅下行，以秦皇岛港5500大卡动力煤为例，2025年现货均价为696.88元/吨，较2024年的854.9元/吨下降18.49%，这使得煤炭行业利润下滑，进而导致相关税费收入明显下滑。

比如，根据陕西预算报告，去年当地四大主体税种（增值税、企业所得税、个人所得税、资源税）均出现下滑，其中与煤炭等关联最为密切的资源税收入（407.2亿元）同比下降11.5%。陕西省财政厅数据显示，陕西下辖10个地市中，一般公共预算收入跌幅最大的是煤炭等矿产资源大市榆林，2025年前11个月榆林市这一收入同比下降8.1%。

跟其他地方类似，房地产市场低迷使得当地房地产相关税收、土地出让收入出现明显下滑，而工业生产者出厂价格指数下降拉低了以现价计算的财政收入增速。

根据陕西预算报告，2025年，陕西省政府性基金预算收入1072.1亿元，同比下降35.9%，主要是国有土地使用权出让收入减收较多。这一收入较2021年的峰值（2385.4亿元）已然腰斩，这在一定程度上加剧当地财政收支矛盾。

上图为陕西近年主要经济财政数据，来自2026陕西省政府一般债券（二期）信用评级

当然，从“十四五”时期这一五年跨度来看，受前些年煤炭等能源价格上涨影响，陕西省财政实力明显增强。

根据陕西预算报告数据，“十四五”时期全省财政收入达到1.6万亿元，比“十三五”时期增长52.5%，较全国高出31个百分点。“十四五”时期陕西省一般公共预算收入年均增长7.8%。

2025年为了弥补收支缺口，陕西加大盘活存量资产资源，带动非税收入快速增长（11.6%），并加大举债。不过受收入下降影响，当地去年财政支出有所下滑，但民生等重点领域支出得到有效保障。

根据陕西预算报告，受收入下降影响，2025年全省一般公共预算支出7093.4亿元，下降2.8%。其中全省“三保”（保基本民生、保工资、保运转）支出3305.6亿元，增长4.7%，基层财政运行总体平稳。

比如，去年陕西省社会保障和就业支出1380.9亿元，增长5.6%，主要是退休人员基本养老金、城乡居民基础养老金最低标准提高，相关支出增加。一般公共服务支出634.6亿元，增长6.5%，主要是落实中央调资政策，全省行政事业单位人员工资性支出增加。

今年财政收支延续紧平衡

地方预算报告一大看点，是对今年财政收入预期和支出重点安排。而经济决定财政，今年陕西省政府工作报告预计，2026年当地生产总值增长5%左右，与去年（5.1%）相近。

对于当地今年财政收支形势，陕西预算报告称，当前发展环境面临深刻复杂变化，不确定难预料因素增多，预计2026年财政收支仍延续紧平衡态势。

具体来说，从财政收入看，经济向好向新向优、“十五五”规划落地实施、新质生产力稳步发展，为财政增收提供了支撑，但有效需求不足，煤炭和房地产等传统税源行业仍处于恢复期，财政收入稳定增长存在较大不确定性。从财政支出看，落实更加积极的财政政策，还需保持必要财政支出强度，保障基层“三保”、防范化解政府债务风险、清偿拖欠企业账款任务艰巨，教育医疗、社会保障等民生领域支出刚性增长，科技创新、乡村振兴、生态环保等领域需要强化保障，支出压力持续加大。

因此，陕西预算报告综合考虑财政经济运行形势和现代化建设需要，按照积极稳妥原则，建议2026年全省一般公共预算收入预期目标为3388.1亿元，预计增长3%。这一预计增速明显高于去年实际增速（-3.1%），与去年年初预期增速（3%）一致。

另外，陕西预计2026年全省政府性基金预算收入1217.4亿元，较2025年增长约14%。

财政取之于民、用之于民，陕西省今年财政支出依然重点保障民生等重大领域。

根据陕西预算报告，2026年，陕西省一般公共预算支出预计为6684.4亿元。全省政府性基金预算支出预计为1658.7亿元。

比如，今年陕西将适时提高退休人员及城乡居民养老金。陕西省省级财政今年财政支出中，支持社会保障和就业方面766亿元，主要用于支持高校毕业生等重点群体就业创业，养老保险补助，低保、特困人员救助供养和临时救助补助等。

陕西预算报告部署当地今年八大财政重点工作时，要求加强收入征管，依法依规应收尽收。加大“三资”（资源资产资金）盘活力度。积极化解债务及金融风险，着力解决基层财政困难等。

比如，在解决基层财政困难方面，陕西将开展“三保”支出资金专账管理试点，推进提级管控，兜牢兜实“三保”底线。动态评估县区财政运行风险，进一步畅通省与市县政策沟通与反馈渠道，精准掌握市县实际困难与诉求，完善精准帮扶制度，对财政困难县区予以倾斜支持。

AI 解读：

核心内容总结

2025年陕西财政收支双双下滑，主要受煤炭价格大跌、房地产低迷拖累；但从“十四五”五年跨度看，前几年煤价红利让财政实力显著增强；2025年通过盘活资产、增加非税收入等方式弥补缺口，民生支出仍获保障；2026年预计财政收支延续“紧平衡”，收入目标增长3%，重点保障民生、化解债务和支持基层。

一、2025年收支下滑：煤价和房地产是“主因”

2025年陕西常规财政收入（一般公共预算收入）3289.4亿元，降了3.1%，没完成年初目标，少收205亿；卖地为主的收入（政府性基金收入）1072亿，降了35.9%，比2021年峰值（2385亿）直接腰斩。

两个关键拖累项： 1. 煤价大跌：2025年煤炭市场供大于求，秦皇岛港5500大卡动力煤均价从2024年的854.9元/吨跌到697元/吨，降了18.5%。煤矿利润少了，交的税就少——比如

和煤炭最相关的资源税，去年收了407亿，降了11.5%。煤炭大市榆林前11个月财政收入降了8.1%，是全省跌最多的。 2. 房地产低迷：房子卖不动，开发商不拿地，政府卖地的钱大幅减少；同时房地产相关税收（如契税）也跟着降。另外，工业产品价格整体下跌（PPI下降），也让按现价算的财政收入增速变低。

二、十四五整体不差：前几年煤价红利“攒了家底”

虽然2025年下滑，但过去五年（十四五）陕西财政实力还是涨了不少：五年常规财政收入总共1.6万亿，比十三五多了52.5%，年均增长7.8%，比全国平均水平高31个百分点。这主要是前几年煤炭价格大涨，让陕西赚了不少“能源钱”，家底变厚了。

三、2025年补缺口：盘活资产+多举债，民生支出没缩水

收入降了，但民生等关键支出不能少，陕西去年用了几招补窟窿：

1. 盘活存量：把闲置的资产（比如土地、设备）变现，带动非税收入增长11.6%（非税收入就是税收以外的钱，比如罚款、国有资产收益）； 2. 多举债：通过发债筹钱； 3. 优先保民生：虽然总支出降了2.8%，但“三保”（保基本民生、保工资、保运转）支出涨了4.7%，达3305亿。比如社保就业支出涨5.6%（养老金、低保提标），行政事业单位工资涨了（一般公共服务支出涨6.5%），基层没出大问题。

四、2026年预期：想涨3%，但收支还是“紧巴巴”

今年陕西给常规财政收入定的目标是3388亿，想涨3%，比去年实际增速（-3.1%）好很多，但和去年年初预期一样。不过整体收支还是“紧平衡”——钱不够花的压力还在：

收入增长的支撑点：经济整体向好、“十五五”规划开始实施、新产业（新质生产力）慢慢起来；

收入增长的压力点：煤炭和房地产行业还在恢复，需求不足，收入能不能稳定涨不好说；

支出的压力：民生支出是刚性的（比如养老金要提、教育医疗要花钱），还要化解债务风险、还拖欠企业的钱，科技创新、乡村振兴也得投钱，压力不小。

另外，卖地收入预计涨14%（1217亿），可能是今年土地市场略有回暖的预期。

五、今年钱花在哪？民生优先，还要化解债务和帮基层

今年陕西财政支出重点还是民生，同时要解决债务和基层困难：

1. 民生方面：适时提高退休人员和城乡居民养老金；省级社保就业支出安排766亿，重点支持毕业生就业、养老保险补助、低保救助等；

2. 重点工作：

- 加强税收征管，该收的钱一分不少；

- 继续盘活资源、资产、资金（三资）；
- 化解债务风险，解决基层财政困难：比如开展“三保”资金专账管理试点，对困难县区倾斜支持，防止基层发不出工资或民生保障不到位。

总的来说，陕西财政现在的情况是“短期有压力，长期有底气”——短期受能源和房地产影响收支紧，但过去攒的家底和今年的政策调整（比如保民生、盘活资产）能稳住基本盘，未来还要靠新产业慢慢摆脱对能源的过度依赖。

核心内容总结

2025年陕西财政收支双双下滑，主因是煤炭价格大跌和房地产低迷；但“十四五”期间依托前几年煤价红利，财政实力整体增强；2025年通过盘活资产、举债等方式弥补缺口，民生支出仍获保障；2026年预计收支延续“紧平衡”，收入目标增长3%，重点投向民生、债务化解及基层帮扶。

一、2025年收支下滑：煤价和房地产拖了后腿

2025年陕西常规财政收入（税收等主要收入）降3.1%，卖地收入（政府性基金）降35.9%（比2021年峰值腰斩），主要受两个因素影响：

- 煤价大跌：秦皇岛5500大卡动力煤均价从854.9元/吨跌到697元/吨（降18.5%），煤矿利润缩水，资源税降11.5%，煤炭大市榆林收入跌8.1%；
- 房地产低迷：开发商不拿地，卖地收入锐减，相关税收也下滑；加上工业产品价格下跌（PPI降），按现价算的财政收入增速变低。

二、十四五整体不差：前几年煤价红利攒了家底

虽2025年下滑，但“十四五”五年常规财政收入累计1.6万亿，比十三五增52.5%，年均涨7.8%（比全国高31个百分点）。这是前几年煤价大涨带来的“能源红利”，让陕西攒了不少家底。

三、2025年补缺口：盘活资产+举债，民生支出没缩水

收入降了，但关键支出没砍：

- 补窟窿：盘活闲置资产（如土地、设备）带动非税收入涨11.6%，同时多举债；
- 保民生：总支出降2.8%，但“三保”（保民生、工资、运转）支出涨4.7%，社保就业支出涨5.6%（养老金提标），行政工资涨6.5%。

四、2026年预期：收入想涨3%，但收支仍紧巴巴

今年常规收入目标涨3%，但收支还是“紧平衡”：

- 支撑点：经济向好、新质生产力发展；

-

压力点：煤和房地产仍在恢复，支出需覆盖民生刚性需求、债务化解、科技乡村振兴等；

- 卖地预期：卖地收入预计涨14%（或因土地市场略有回暖）。

五、今年钱花在哪？民生优先，还要帮基层化解债务

今年支出重点：

- 民生：适时提养老金，省级社保就业支出766亿（支持就业、养老、低保）；

- 重点工作：加强税收征管、盘活三资（资源/资产/资金）、化解债务、帮基层（如“三保”专账试点，倾斜困难县区）。

一句话总结：陕西财政短期受能源和房地产拖累，但家底厚、民生稳，未来需靠新产业摆脱能源依赖。

全国实现生育津贴直发女职工，宝妈人均超2.6万

来源：<https://www.yicai.com/news/103041994.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:38

原文内容：

2026年2月1日，新疆全面推行生育津贴直接发放至个人。至此，我国所有省份均实现了生育津贴直发个人，女职工人均生育津贴已超2.6万元。

国家医保局官微6日发布，在前期27个省、95%统筹区已全面实现生育津贴直达个人的基础上，近期，贵州、广西、新疆等省大力推进生育津贴发放流程优化工作，全国范围内已实现生育津贴直接发放至个人。

生育津贴是生育保险待遇重要组成部分，是生育支持政策体系的重要环节。这笔钱既不是男方单位出，也不是女方单位出，而是由生育保险出。过去，许多地方生育津贴的发放需经单位申报、医保审核、单位转发等多个环节，不仅流程繁琐、耗时较长，还存在部分单位截留、延迟发放等问题，让部分生育家庭的获得感大打折扣。

近年来，国家医保局积极推进生育津贴“直付个人”模式，让这笔“产假工资”直接进入女职工账户。这一模式不仅有效缓解了家庭育儿的经济压力，更从源头上杜绝了用人单位违规操作的可能性，减轻了女性就业的后顾之忧。

2024年9月10日，国家医保局局长章轲在国新办“推动高质量发展”系列主题新闻发布会上提出“推动探索生育津贴更多地直接发放给女职工”。

2025年3月，中办、国办印发《关于进一步保障和改善民生着力解决群众急难愁盼的意见》，要求“支持引导有条件的地方将生育保险生育津贴按程序直接发放给参保人”。

2025年12月13日，全国医保工作会议部署要求，全面实现生育津贴按程序直接发放给参保人。

近期，多地省医保部门积极落实全国医保工作会议要求，贵州于2025年12月16日正式发文，明确自2026年1月1日起全面落实生育津贴直接发放至个人。广西各统筹区已陆续发文，从2026年1月1日起全区全面实现生育津贴直达个人。新疆前期已完成系统改造，近期又正式发文，明确从2026年2月1日起全面推行生育津贴直接发放至个人。北京于2025年12月25日印发文件，规定自2026年1月31日起参保女职工生育津贴发放方式调整为直接发放至个人。天津已实现企业女职工生育津贴直接发放至个人。

目前，全国所有省份均实现了生育津贴直发女职工。国家医保局数据显示，2024年全国参保女职工人均生育津贴超2.6万元。

天津财经大学财税与公共管理学院副教授金牛对第一财经表示，“十四五”期间，我国加快完善生育养育支持政策体系，通过辅助生殖技术纳入医保、生育保险、个人所得税抵扣、育儿补贴、普惠托育服务等举措提供经济和服务支持，有效降低生育养育的显性成本，迈出生育友好型社会建设的良好开端。

AI解读：

核心内容总结

2026年2月起，新疆全面推行生育津贴直接发放至个人，至此全国所有省份均实现这一政策。生育津贴是生育保险基金支付的“产假工资”，过去因需经单位转发存在流程繁琐、截留延迟等问题；如今通过“直付个人”模式，既解决了历史痛点，又缓解家庭育儿压力、杜绝单位违规，还助力女性就业。这一政策是国家构建生育友好型社会的重要组成部分，2024年参保女职工人均生育津贴超2.6万元。

详细拆解解读

1. 为什么要把生育津贴“直接发给个人”？（过去的痛点在哪？）

过去生育津贴的发放路径是“医保局→单位→个人”，中间环节多，老百姓吐槽不少：

- 流程太麻烦：要单位申报、医保审核、单位转发，少则几周多则数月才能拿到钱，赶上产假急需用钱时很被动；
- 单位可能“卡脖子”：有些单位拿到津贴后，要么拖着不给员工，要么以“产假期间已发工资”为由扣减部分，甚至直接截留，让生育家庭白等一场；
- 女性就业受影响：部分企业担心承担生育成本（虽然津贴不是单位出，但流程麻烦可能让企业嫌麻烦），间接不愿招女性，或在女性生育后区别对待。

所以“直发个人”本质是“砍掉中间环节”，解决这些老百姓的“急难愁盼”。

2. 全国实现“直发个人”的进度：从政策到落地的时间线

这不是突然实现的，而是国家一步步推进的：

- 2024年9月：国家医保局局长提出“探索生育津贴更多直接发给女职工”，相当于给政策定了方向；
- 2025年3月：中办、国办发文，明确“支持有条件的地方将津贴直接发参保人”，把探索变成了具体要求；
- 2025年12月：全国医保工作会议要求“全面实现直发”，进入“硬任务”阶段；
- 地方跟进：贵州（2026年1月1日）、广西（2026年1月1日）、新疆（2026年2月1日）、北京（2026年1月31日）等省份陆续落实，最终全国覆盖。

简单说：国家先吹风→再给指导→最后下命令→地方赶紧干，不到一年就完成了全国覆盖。

3. “直发个人”能给老百姓带来哪些实实在在的好处？

直接利好至少有三个：

- 钱到账更快更稳：不用等单位转手，医保审核后直接打个人账户，流程缩短，到账时间可能从“按月算”变成“按周算”；
- 再也不怕单位截留：以前的“中间环节风险”彻底消失，该拿多少就拿多少，一分不少；

- 女性就业更安心：企业再也不能以“津贴发放麻烦”为借口歧视女性求职者，或在产假期给女性穿小鞋，减轻了女性生育的后顾之忧。

比如，休产假的妈妈本来就没工资，这笔钱直接到账，能马上用来买奶粉、付月嫂费，缓解育儿初期的经济压力。

4. 生育津贴的钱从哪来？人均能拿多少？

很多人会问：这笔钱是谁出的？会不会让单位涨工资？

- 来源：钱来自“生育保险基金”。平时单位给员工交社保时，就包含了生育保险费（职工个人不用交），所以这笔钱不是单位额外掏的，也不是男方单位给的，是社保基金里专门的生育保险池子出钱；

- 金额：2024年全国参保女职工人均超2.6万元。具体金额要看个人缴费基数和产假天数（比如产假98天，基数5000元，那津贴就是 $5000 \div 30 \times 98 \approx 16333$ 元，各地基数和产假天数不同，金额有差异）。

简单说：这笔钱是你社保里早就“存”好的福利，只是现在直接给你了。

5. 这一政策背后：国家在构建“生育友好型社会”

生育津贴直发不是孤立政策，而是国家支持生育的“组合拳”之一：

- 比如辅助生殖技术纳入医保（帮想生孩子的家庭省钱）；
- 个税抵扣（养孩子能少交个税）；
- 育儿补贴（部分地方直接发钱给生娃家庭）；
- 普惠托育（便宜的托儿所减轻带娃压力）。

这些政策都是为了降低生育、养育的成本，让老百姓敢生、愿生。生育津贴直发个人，就是其中最直接、最落地的一步——先把该给的钱稳稳地送到生孩子的妈妈手里。

这样拆解下来，每个部分都贴近老百姓的疑问，用大白话讲清楚，没有专业术语，应该能让非财经人士轻松理解。

核心内容总结

2026年2月起新疆全面推行生育津贴直发个人，标志着全国所有省份均实现这一政策。该政策通过优化发放流程，解决了过去单位截留、延迟发放等痛点，是国家构建生育友好型社会的重要举措，2024年参保女职工人均生育津贴超2.6万元。

详细拆解解读

1. 为什么要把生育津贴“直接发给个人”？（过去的痛点）

过去生育津贴需经“单位申报→医保审核→单位转发”多环节，老百姓吐槽两大问题：

- 流程慢：少则几周多则数月到账，产假急需用钱时“等不及”；
- 风险高：部分单位拿到钱后拖着不给、扣减甚至截留（比如借口“产假已发工资”扣钱），让生育家庭“白忙活”。

“直发个人”就是砍掉中间环节，从根源解决这些“闹心事儿”。

2. 全国实现直发的进度：政策如何一步步落地？

这是国家和地方联动推进的结果：

- 国家层面：2024年9月医保局提出“探索直发”→2025年3月中办国办要求“支持有条件地方落实”→2025年12月全国医保会议部署“全面实现”；
- 地方跟进：贵州（2026年1月1日）、广西（2026年1月1日）、北京（2026年1月31日）、新疆（2026年2月1日）等省份陆续落地，最终覆盖全国。

简单说：国家定方向→地方赶进度，不到一年就完成全国覆盖。

3. 直发个人能带来哪些“看得见的好处”？

对普通家庭尤其是生育女性，好处很实在：

- 到账快：医保审核后直接打个人账户，流程缩短一半以上；
- 无截留：钱直接到自己手里，再也不怕单位“卡脖子”；
- 就业稳：企业无法再以“津贴麻烦”歧视女性求职者，减轻生育后顾之忧（比如休产假不用怕单位找茬）；
- 解燃眉：2.6万元人均金额能直接覆盖奶粉、月嫂等初期育儿成本，缓解经济压力。

4. 生育津贴的钱从哪来？人均有多少？

很多人疑惑“谁掏钱”，答案很明确：

- 来源：从“生育保险基金”出（单位交社保时已包含生育保险费，职工个人不用掏），既不是男方单位给，也不是女方单位额外付；

- 金额：2024年人均超2.6万元，具体看个人社保基数和产假天数（比如基数5000元+98天产假，津贴约1.6万元），各地略有差异。

相当于“社保里存的福利，现在直接到你口袋”。

5. 背后的大背景：这是生育友好政策的“组合拳”

直发个人不是孤立政策，而是国家支持生育的一系列措施之一：

- 辅助生殖技术纳入医保（帮难孕家庭省钱）；
- 个税抵扣（养娃能少交个税）；
- 育儿补贴（部分地方直接发钱）；
- 普惠托育（便宜托儿所减轻带娃压力）。

这些政策共同降低生育、养育成本，让老百姓“敢生、愿生”，直发个人是最直接落地的一步——先把该给的钱稳稳送到妈妈手里。

每个部分用大白话讲透痛点、好处、来源和背景，非财经人士也能轻松看懂政策价值。

在废墟与谜案之间：推理小说女王与近东考古史

来源：<https://www.yicai.com/news/103041779.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:39

原文内容：

清晨的叙利亚平原尚未完全醒来。太阳还低悬在地平线之上，光线斜斜地铺在发掘沟里，昨夜的凉意正迅速被热浪取代。帐篷外，有人弯腰系紧靴带，有人把测量杆插进沙土，绳索被拉直，界定出一块即将被“阅读”的地层。刷子落在泥土上的声音极轻，却持续不断。任何一次用力过猛，都可能让几千年的信息在瞬间消失……

阿加莎·克里斯蒂多次在《说吧，叙利亚》和《自传》中描写过这样的早晨。她当然不会真的站在探沟里挥动钉耙或手铲——那些体力活通常由雇佣的当地阿拉伯人来干——但却始终在现场：看着编号被写下，看着器物被暂时放入纸袋，看着工作在正午之前暂停……这种对节奏、程序与克制的长期凝视，后来悄然进入了她的小说世界，成为一种几乎不被察觉、却始终稳定运作的理性背景。

如果说阿加莎·克里斯蒂的侦探小说构成了20世纪最广为流传的一套“理性寓言”，那么她与近东考古学的关系，则为这套寓言提供了一层不那么显眼，却极为关键的历史与精神背景。这一背景并不是所谓“东方经验”所能涵盖的，而是由具体的地点、气候、工作流程和知识传统构成：帐篷在清晨的冷风中震动，烈日下的陶片被一块块刷净，测量绳在沙地上拉直，编号被写在纸袋与标签上。正是在这些看似琐碎却高度制度化的动作中，克里斯蒂逐渐形成了她对时间、证据与真相的独特理解。从《说吧，叙利亚》的日常书写，到《美索不达米亚谋杀案》（又译《古墓之谜》）中将谋杀嵌入考古现场的叙事实验，再到《阿加莎·克里斯蒂自传》中对考古岁月的反复回望，近东并非只是她人生后半段的异国舞台，而是深刻塑造了她对时间、证据与人性的理解方式。今年1月12日，是这位“侦探小说女王”逝世50周年，如果沿着近东考古史这条线索重读克里斯蒂，或许能让我们重新理解她为何能在“通俗文学”的外壳下，持续触及现代性经验中最核心的焦虑。

美索不达米亚的“时间经验”

克里斯蒂与近东的关系，表面上源于一段婚姻，实则嵌入于20世纪早期近东考古学迅速成型的历史进程之中。

第一次世界大战后，奥斯曼帝国瓦解，英法在中东地区的托管体制，为系统性的考古发掘创造了条件。从乌尔到尼姆鲁德，从底格里斯河到哈布尔河流域，一套强调分层发掘、精确记录与跨学科合作的方法逐渐确立。

1928年冬，38岁的阿加莎·克里斯蒂独自登上东方快车。她刚经历母亲去世、婚变与媒体围剿，只想“把名字留在海关，把过去留在英吉利海峡”。火车穿过安纳托利亚高原时，她第一次在近东黎明里看到“像被上帝随手撒落的碎镜”般的盐壳荒原。这段旅程后来被她写进短篇小说《巴格达之门》，也成为《东方快车谋杀案》的底色。

1930年春，她受邀参观伦纳德·伍利爵士在伊拉克南部乌尔古城的发掘现场。煤油灯下刚出土的金匕首、青金石念珠和牛头竖琴，都令她惊叹不已。正是在这里，她结识了伍利的助手、年仅26岁的马克斯·马洛温——他“用一把小刷子给公元前的砖坯除尘，神情像在照料初生婴儿”。同年9月11日，两人在巴格达英国领事馆注册结婚。此后，她长年随丈夫驻扎伊拉克、叙利亚，在尘土、帐篷与陶片之间度过漫长的田野季节。但如果仅将她视为“随行的考古学家之妻”，无疑低估了这段经历对她写作与思想的影响。

《说吧，叙利亚》是理解这一影响的最佳入口。书中有一类反复出现的场景：清晨，营地尚未完全醒来，空气短暂地保留着夜间的凉意；当地工人陆续到来，工具被分发，发掘沟的阴影在日出后迅速缩短……克里斯蒂并不急于进入“故事”，她记录的是这些节律本身——一天如何开始，又如何在高温与疲惫中结束。正是在这种近乎平铺直叙的书写中，近东从浪漫的想象对象转化为一种可被理解、被适应的生活世界。这本写于1940年代的回忆

性散文，既非严格意义上的旅行文学，也不是考古报告，而是一种随笔式的日常记录。她写叙利亚小镇的清晨，写与当地工人一起喝咖啡，写风沙如何侵入箱子、相机与人的皮肤，当然也写与老鼠、跳蚤、蟑螂、象鼻虫的无休止的战斗。与侦探小说中精巧封闭的空间不同，这里的时间是松散的、循环的，甚至有些停滞。考古现场的生活，本质上是一种与“深时间”共处的训练：每天重复的工作指向的不是即时成果，而是对几千年历史的耐心剥离。

正是在这种时间经验中，克里斯蒂逐渐形成了与现代都市节奏迥异的观察方式。她急于制造戏剧性，而是对诸多细节保持温和的敏感。这种敏感并不煽情，却异常准确——它后来被移植进她的小说，化为对微小的不协调之处的捕捉：一句多余的话、一件被挪动过的物品、一个不合时宜的表情……正如在考古现场，真正重要的往往不是“宏大发现”，而是层位的错乱、器物的异常组合，在侦探小说中，真相同样藏在那些不起眼之处。

在碎片中重建可理解的因果链

如果说《说吧，叙利亚》展示的是一种生活状态，那么在进入克里斯蒂的小说文本之前，有必要先稍作停顿，看一眼她所置身的那一代近东考古学本身。

20世纪初，近东考古学正经历一场关键转型。19世纪的考古活动，仍然深受“发现式”逻辑支配：寻找宏大的建筑、可陈列的珍宝、能够震动公众想象的文物。而到第一次世界大战前后，以伦纳德·伍利（Leonard Woolley）在乌尔的工作为代表，一种强调系统发掘的新范式逐渐确立。所谓“发掘”，不再是向下寻找孤立的物件，而是通过严格的分层、测绘与记录，重建遗址在时间中的连续变化。

克里斯蒂正是在乌尔第一次近距离接触这种方法。她后来在《自传》中明确写到，考古工作最重要的并非“找到什么”，而是“如何找到”，以及“如何不破坏”。这一点在当时并非不言自明：分层错误、记录缺失、过度清理，都可能导致信息的永久丧失。近东考古学因此发展出一整套防止主观臆断的技术流程——编号、对照、重复核验——这些流程本质上是一种反冲动的知识伦理。

更重要的是，克里斯蒂不仅是考古工作的长期“旁观者”，也是实际参与者。1930~1950年间，她用6×6布朗尼相机拍摄2000余张玻璃底片，完整记录了叙利亚布拉克土丘著名的“眼庙”的出土层位。这批影像现存大英博物馆，近年被用作3D重建仪式场景的比对依据。她还按笔迹把查加尔·巴扎尔古城出土的楔形文字泥板分为“宫廷档案”与“学校练习”两类，使马洛温得以在1937年提出“哈布尔流域为亚述沙姆希阿达德一世南部行省”的假说——该假说在1990年代被铭文研究所证实。

1943~1945年，马洛温被征召为皇家空军情报官，克里斯蒂留在伦敦担任大英博物馆“国家文物转移计划”义工，负责把亚述浮雕装箱运往威尔士矿井以防轰炸。她在日记里写道：“当我把尼姆鲁德人面狮身像裹进稻草，听见警报拉响，我忽然理解了3000年前亚述祭司藏神像的心情——我们都是在为不确定的未来保存过去。”战后，马洛温重返伊拉克主持尼姆鲁德的大规模发掘（1949~1957）。克里斯蒂每年随队住7个月，把王宫遗址戏称为“波洛之屋”，因为“它格局方正，线索清晰，凶手（时间）虽早已逃脱，却仍留下脚印”。

正是在这一背景下，《美索不达米亚谋杀案》中的考古营地才显得格外耐人寻味。小说并未把考古学当作浪漫冒险，而是呈现为一项高度依赖程序与纪律的集体劳动。

《美索不达米亚谋杀案》发表于1936年，此时克里斯蒂已多次随马洛温在伊拉克与叙利亚参与考古发掘。小说开篇的考古营地并不神秘：灰尘无处不在，所有人都在彼此的视线之中。这种缺乏隐私的环境，恰恰强化了对秩序的依赖——工具必须归位，记录必须准确，否则混乱会迅速蔓延。以考古营地为背景，小说将谋杀案置于一个高度专业化，又相对封闭的学术共同体中。营地的人彼此熟识、关系复杂，外界难以介入，几乎天然符合“古典推理”对有限嫌疑人的要求。

但真正耐人寻味的，并非背景的新奇，而是考古学方法如何渗入侦探推理的内核。小说中，波洛的调查过程与考古发掘形成了隐秘的同构关系：两者都依赖于对层次的辨识、对扰动的判断，以及对“表面解释”的持续怀疑。考古学家面对遗址时，必须区分原生层与后期扰乱；侦探面对证词时，同样要区分真实记忆与事后编造。

更进一步说，《美索不达米亚谋杀案》触及了考古现场特有的心理结构。在一个远离本土、条件艰苦、等级分明的小型共同体中，个人性格的裂隙会被无限放大。小说中的紧张关系，并不完全源自谋杀本身，而是源自长期压抑、孤立与权力不对称。这种对人性阴影的理解，显然来自克里斯蒂对考古营地生活的长期观察——她清楚地知道，文明的遗迹并不会自动使人高尚，相反，它们常常成为投射欲望与控制的背景幕布。

值得注意的是，这部小说并未浪漫化考古学。遗址不是“神秘东方”的装饰，而是一个需要被管理、被测量、被记录的工作场所。正是在这种去浪漫化的处理中，克里斯蒂将近东从异国奇观转化为理性实践的空间，也由此在相当程度上避免了当时流行的“东方主义”想象。

到了晚年，在《自传》中，这段考古岁月被反复提及，却始终以一种克制的语调出现。她回忆自己如何用面霜清理象牙小雕像，如何在缺乏专业材料的情况下即兴解决保存问题。这些细节并非炫耀，而是强调一种实践理性：面对脆弱的遗物，最重要的是避免不可逆的损坏。这种“先不犯错”的伦理，后来同样体现在她的推理结构之中。她并不夸大自己的

角色，也很少将这些经历直接标榜为文学灵感来源。相反，她强调的是考古生活给予她的“秩序感”。在一个物质条件简陋、外界不确定性极高的环境中，考古工作的流程——测量、编号、记录、保存——构成了一种可靠的结构。这种结构感，恰恰是她写作时最为依赖的东西。

自传中还有一个耐人寻味的细节：她提到自己常常在考古季节的午后写作，周围是烈日、寂静与偶尔传来的敲击声。写作与发掘在时间上并行，在精神上互为映照。一边是虚构中的犯罪与秩序恢复，一边是真实世界中失落文明的拼合。两者都指向同一种现代愿望：在碎片化的世界中，重建可理解的因果链。

从这个角度看，克里斯蒂的侦探小说并非逃避历史，而是一种对历史断裂的回应。近东考古学揭示了文明的兴衰与断裂，让人直观地意识到任何秩序都是暂时的；而侦探小说则在有限范围内模拟了一次“秩序的重建”。这种重建并不天真，它建立在对人性脆弱性的清醒认知之上。

在信息爆炸的时代如何“逼近真相”

将克里斯蒂置于近东考古史的脉络中，我们也能更清楚地看到她与20世纪上半叶知识生产方式之间的关系。考古学本身正是在这一时期完成了从“冒险式发现”向系统科学的转型。测绘、分期、比较方法逐渐取代传奇叙述，成为学科核心。克里斯蒂的写作，同样完成了一次类似的转变：她并不依赖天才式的灵感爆发，而是通过反复验证、排除与逻辑演推演来推进叙事。

这或许解释了为何她的作品在今天仍然具有持久的可读性。在一个对宏大叙事日益怀疑的时代，她提供的是一种中等尺度的理性实践：既不宣称终极真理，也不沉溺于彻底的相对主义。真相是可以被逼近的，但前提是尊重证据、耐心工作，并承认自身视角的局限。

50年后重读《说吧，叙利亚》《美索不达米亚谋杀案》和《自传》，近东不再只是克里斯蒂人生的背景板，而是她的思想和文学形成的实验室。今天，当我们生活在一个被即时信息、算法推荐与真假难辨的叙事包围的时代，“废墟—证据—真相”这一考古学链条显得尤为重要。考古学提醒我们：证据总是残缺的，真相永远需要通过方法来逼近，而不是通过情绪来宣告。克里斯蒂的小说，正是在文学层面上不断重申这一点。她让读者看到，真相的出现不是爆炸式的，而是缓慢、可检验、可以被他人复核的。

在这个意义上，纪念阿加莎·克里斯蒂，不只是纪念一位类型小说大师，而是纪念一种仍然值得捍卫的认识论姿态：在废墟之中工作，在不确定性中保持耐心，在碎片之间重建因果。

今天的我们生活在一种“事后叙事”高度泛滥的环境中。信息先于证据传播，结论常常快于核查出现。与之相比，考古学与古典侦探小说所共享的伦理显得过时：不急于宣布意义，不急于把缺失的部分用想象填满，而是允许空白存在，等待更多材料出现。正如克里斯蒂在《自传》里所说：“在沙漠里，我学会把线索像陶片一样分筐：表面的是新近的扰动，最底层的可能才是原初事件。”克里斯蒂笔下的“真相”之所以令人信服，正是因为它并不全知，也从不声称自己超越证据。

考古学家的手铲在沙土中一点点显露出古城的轮廓，克里斯蒂的笔也在看似轻巧的叙事中，让真相缓慢而不可逆地浮现。这种对“慢而准确”的信念，在她去世50年后的今天，或许比任何时候都更像是一种我们亟需的“共识”。

《说吧，叙利亚》

[英]阿加莎·克里斯蒂 著

人民文学出版社·99读书人2019年8月版

《阿加莎·克里斯蒂自传》

[英]阿加莎·克里斯蒂 著

新星出版社2024年6月版

《古墓之谜》（原名《美索不达米亚谋杀案》）

[英]阿加莎·克里斯蒂 著

新星出版社2014年6月版

AI解读：

核心内容总结

阿加莎·克里斯蒂的近东考古岁月，不是她人生后半段的“异国背景板”，而是塑造其侦探小说理性内核的关键实验室。从伊拉克乌尔的发掘现场到叙利亚的考古营地，她在刷陶片、拉测量绳、记录层位的琐碎工作中，学会了“慢时间观”“证据分层意识”和对封闭共同体人性的深刻观察。这些考古经验悄然融入她的创作：小说里波洛的推理逻辑和考古发掘同构，真相不是爆炸式的，而是像剥地层一样缓慢浮现；考古营地的压抑与权力不对称，成为她笔下人性阴影的来源。50年后重读她，其“尊重证据、耐心逼近真相”的态度，在今天信息爆炸、真假难辨的时代，依然具有强烈的现实意义。

一、考古让她学会“慢下来看时间”

阿加莎在近东考古现场的日常，是重复到近乎单调的：清晨冷风中搭帐篷，烈日下刷陶片，拉测量绳界定地层，正午前必须停工（因为太热）。这些工作指向的不是“今天挖个金匕首”的即时成果，而是几千年历史的“耐心剥离”——就像她在《说吧，叙利亚》里写的，“一天如何开始，又如何在高温与疲惫中结束”。

这种“深时间”的训练，彻底改变了她的观察方式。她不再追求戏剧化的冲突，而是对微小细节保持敏感：一句多余的话、一个挪过的茶杯、不合时宜的表情。这和考古现场很像——真正重要的不是“大发现”，而是层位的错乱、陶片的异常组合。比如她小说里的真相，从来不是突然蹦出来的，而是像考古学家刷陶片一样，一点点从细节里“露出来”。

二、考古方法成了她侦探推理的“内功心法”

20世纪初的近东考古，正从“挖宝贝”变成“系统发掘”：考古学家要区分“原生层”（古代人本来的土层）和“扰动层”（后来人破坏的），还要用编号、测绘把碎片拼成完整的历史。阿加莎在乌尔发掘现场亲眼看到这套方法，后来把它变成了侦探推理的核心逻辑。

最明显的是《古墓之谜》（《美索不达米亚谋杀案》）：波洛调查谋杀案时，像考古学家看遗址一样，先“分层”——哪些证词是原生的（真实记忆），哪些是扰动的（事后编造）；然后“找异常”——比如营地里工具没归位、记录不准确，就像遗址里的陶片放错了层位。小说里有个细节：波洛不相信表面的“爱恨情仇”解释，非要挖到底层的“原初动机”，这和考古学家不满足于“这个陶片是公元前3000年的”，还要问“它为什么出现在这个层位”一模一样。

三、考古营地教会她看“人性的阴影”

考古营地是个特殊的小世界：远离家乡、条件艰苦（风沙大、有老鼠跳蚤）、等级分明（考古学家、助手、当地工人）、几乎没隐私。阿加莎在这样的环境里待了十几年，她发现：文明的遗迹不会让人自动变高尚，反而会放大人性的弱点——压抑、孤立、权力不对称，会让平时隐藏的性格裂隙暴露出来。

这成了她小说里“紧张关系”的来源。比如《古墓之谜》里的考古营地，大家表面和气，实则互相猜忌：有人嫉妒同事的成果，有人偷偷和工人搞权力交易，有人因为长期孤独而心理扭曲。小说里的谋杀，不是突然发生的“意外”，而是这些长期积累的矛盾“爆了”。她后来在自传里说：“在沙漠里，我看到人在极端环境下的样子——不是英雄，也不是坏人，只是被环境放大的普通人。”

四、50年后重读她：我们需要“考古式”的真相态度

今天我们生活在“快结论”的时代：一条新闻出来，先转发再核实；一个事件发生，立刻有人编“完整故事”。而阿加莎的考古-推理伦理，恰恰是对这种“快”的反制——她告诉我们：真相不是“宣告”出来的，而是“做”出来的。

比如她在自传里说：“我学会把线索像陶片一样分筐：表面的是新近的扰动，最底层的可能才是原初事件。”放到今天，就是不要被“热搜情绪”带偏，先把信息按“证据强度”分类：哪些是亲眼所见的，哪些是道听途说的，哪些是猜测的。她的小说里，波洛从来不会说“我肯定知道真相”，而是说“根据现有证据，最可能的解释是……”——这像极了考古学家的说法：“根据这个层位的陶片，我们推测这里曾是个厨房。”

纪念阿加莎50周年，不只是纪念她的小说，更是纪念一种态度：在碎片里找真相，在不确定里保持耐心，不急于填满空白，不害怕等待证据。这或许是在信息爆炸时代，最需要的“理性寓言”。

在焦虑社会和AI时代，特别能共情的人将成为稀缺人才

来源：<https://www.yicai.com/news/103041832.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:40

原文内容：

在一场读书会上，从事设计工作的上海女白领小吴说着说着就哭了。

小吴在一家外企工作，平时很忙。虽然经常加班，休息时间有限，但她还是努力分配一些时间去参加文化活动，想让自己的思想能有所提高。

听到嘉宾分享，过去一年读了80多本书，小吴说，既很崇拜对方，也为自己难受。她的想读书单越来越长，却安排不出时间来静心阅读。

事业发展、个人成长、在大城市生活的焦虑困扰着小吴。尽管她认为自己的工作很有意义，所在的城市也是她喜欢的，朋友圈里的美图记录下为好友做伴娘、与同学去旅行、探索知名建筑……但她还是觉得无法掌控自己的生活。

焦虑是一种现代病。在新书《焦虑社会》中，社会学家、清华大学教授王天夫写道：“焦虑情绪到来时，理由从来就不那么充分；焦虑情绪远去时，它也并没有那么彻底。”信息技术和人工智能日新月异的当下，社会的“加速”感愈发强烈，人们因不适应，很容易陷入焦虑。

学业焦虑、容貌焦虑、年龄焦虑……各种个人层面的焦虑消耗了人的精力，带来负面情绪。进而，由人组成的“组织”也会出现焦虑倾向，企业会焦虑、社区会焦虑。“焦虑社会中的社会行为可以超越个体，形成集体行动策略，并沉淀为社会制度，带来更为长久的影响”，王天夫这样写道。

焦虑不可避免，它的积累与驱散都不存在标准答案。在焦虑社会中，有什么办法能帮助人走出困境？

倦怠

2019年，一项覆盖3.5万名青年的网络调查显示，三种情况给人带来的焦虑最显著，分别是学业或事业发展达不到自己的预期（25%）、亲密关系难以建立或不够理想（16.8%）和经济压力（15.8%）。哪些因素推高了自身的焦虑？同辈间的比较和竞争（32.8%）、父母等其他他人施加的压力（31.7%）以及社会整体的焦虑氛围（25.2%）排在答案的前三名。

可以看到，优绩主义和加速主义给人带来的压力最为直接。人们害怕失败，希望不要错过任何一次机会。

王天夫认为，近年数字通信技术和人工智能技术快速发展，对个人而言，之前习惯的工作生活方式突然变快，使人很难适应。在社会层面，就呈现为“内卷”“躺平”等心态。

2005年，有日本学者提出“信息围墙”的概念。2008年，社会观察家桑斯坦则提出了广为人知的“信息茧房”。在巨量信息的冲击下，让人冷静地判断和决策，成本与日俱增。在与日本野村综合研究所研究人员松下东子和林裕之交流之后，王天夫发现，比较中日两国当代社会大众行为与心态，“内卷”“躺平”都不少见，凸显出快速发展的工业化社会具有某些共性。当人的心灵受到冲击时，应有一些社会层面的思路，对人们进行支持。

王天夫2021年在《中国社会科学》发表《数字时代的社会变迁与社会研究》一文，提出对数字社会进行研究已经十分紧迫。他在文中提到，数字网络使人们能更紧密地相互连接，人们能获得更多更全面的社会支持，但是人们的线上线下生活也更加碎片化了，人的时间与精力被切割得很碎，疲于应付各种事项。

以医生这个职业为例，2021年，王天夫所在的研究团队对来自28个省的1.3万名医生进行了调查。医生们平均每天出诊时间7.8个小时，另有1.5小时应对科研任务。每周的平均工作日数为5.8天，有的医生下班之后补写病历到晚上八九点钟。为了职业晋升，需要搞科研；日均接诊26人，单人平均诊疗时间16分钟，坐诊工作强度大；60%的医生对医患关系紧张感到害怕，三分之二以上的医生认为媒体与舆论对医疗纠纷的报道不属实。

现实焦虑令医生们的职业道路产生更多的分化，离开三甲医院加盟小医院的医生不少见，他们舍弃了更高的收入和声望，愿意在压力更小的工作岗位上继续尝试寻找平衡。

“倦怠是现代社会过度精神暴力的必然产物”，《焦虑社会》写道，医生群体对自身职业的认可 and 展望存在矛盾，绝大多数打算坚守，但也更不希望自己的后代“踏入同一条河”。

连接

交到更多朋友，让白领小吴觉得改变是有希望的。读书会上偶遇的邓大姐说了一番话，坦率承认自己曾是被困在家庭中的消极的人，后来碰巧在一个读书会中发现大家都有不同的人生，为什么不能做别的尝试呢？搬家以后，她一直想再参与新的读书会。当她的女儿去滑冰，丈夫在喝咖啡的时候，她用等待女儿下课的时间散步，偶遇了小吴参加的这场读书会。邓大姐讲出自己的经历，让小吴意识到，他人怎么走出焦虑，对自己是有启发的。

一份报告提出，“疗愈经济”在2019年成为中国的十大消费新现象。全球健康研究所在2023年发布了一份研究报告，预测到2025年，疗愈经济的市场规模将达到7万亿美元。

艺术、禅修及与城市生活有明显差异的田园、山林景观，给人带来脱离固有生活的体验。记者曾与从事美术疗愈、音乐疗愈的业者交流，一位疗愈师表示，人们总是觉得要说出来才能解决问题，其实你还可以选择画出来，“不是为了多美，而是让你的左右脑重新对话”。

在《焦虑社会》中，王天夫认为，情绪资本对人类社会的影响将会逐渐超过人力资本，情绪将会成为数字时代的市场要素。在此背景下，疗愈性陪伴的广泛出现，响应了焦虑社会的刚需。

王天夫在书中开出了应对焦虑的7种“社会药方”，其中一点就是“拓展社会连接，建立和善社会关系”。在他看来，除了疗愈经济给人直接带来的解脱感，更重要的是各行各业都应去思考，要重视人与人之间的共情交流。

比如在教育领域，王天夫认为高速发展的人工智能会导致大学教授这个岗位，以及集中授课的知识传授方式很快消失。老师对学生能起到的指导将不再以知识传授为重点，而是从人生阅历上给学生提供情绪价值。学习、成长和研究遇到了什么困难，可以看看别人遇到同样困难时的应对方式，思考怎样绕开它。

“教育这个行当，离人心灵最近的那些岗位，可能会保留下来。比如幼儿园、小学老师，这些岗位一定会比大学老师更稳定。相对于大学老师，他们面对学生的学习习惯、学习方法、学习兴趣，都比较细心耐心，因此在新技术背景下的职业供给会更多。”王天夫认为

，特别能共情、对人类的心灵启迪更有经验的人，会逐渐成为最稀缺的人才。

《焦虑社会：无处安放的现代心灵》

王天夫 著

上海人民出版社·世纪文景2026年1月版

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕“现代社会的焦虑”展开，通过上海白领小吴的个人经历切入，揭示了焦虑从个人（学业、事业、经济压力等）蔓延到组织（企业、社区）的普遍现象。分析了焦虑的根源：加速社会的节奏、数字技术的冲击、优绩主义的压力等；指出焦虑积累会导致倦怠（如医生群体的职业困境、“内卷”“躺平”心态）；同时提到“疗愈经济”的兴起是人们应对焦虑的市场化选择；最后给出应对方向——通过拓展社会连接、重视情绪价值来缓解焦虑。

一、焦虑从哪来？个人到组织的“集体不安”

焦虑不是某个人的问题，而是像病毒一样从个人扩散到整个社会。

- 个人焦虑的“三大导火索”：调查显示，25%的人焦虑事业/学业没达到预期，16.8%愁亲密关系，15.8%怕经济压力。背后推手是：同辈竞争（别人升职你没升，别人买房你没买）、父母催婚/催成绩的压力、还有身边人都焦虑的“氛围传染”。
- 组织也会“焦虑”：企业怕被同行淘汰，社区怕跟不上发展节奏，这些焦虑会变成制度（比如企业疯狂加班、社区攀比搞建设），反过来又加重个人负担。
- 加速社会和数字技术“火上浇油”：现在什么都快——工作节奏快、信息更新快，你刚适应微信又来短视频，刚学会用AI又出新技术，跟不上就慌。而且信息太多太碎，刷手机时被“信息茧房”困住（只看自己喜欢的内容），判断事情越来越难，更焦虑了。

二、倦怠：焦虑积累到一定程度的“必然产物”

焦虑攒多了，人就会“累到不想动”——这就是倦怠。

- 医生群体的真实困境：有调查显示，医生每天出诊7.8小时，还要花1.5小时搞科研（不搞升不了职），每周工作近6天，下班补病历到晚上8点。60%怕医患纠纷，三分之二觉得媒体报道医疗纠纷不真实。所以很多医生离开三甲医院去小医院，甚至不想让孩子当医生——这就是倦怠到“逃离”。

- “内卷”“躺平”是倦怠的两种表现：大家都想“卷”赢，但发现越卷越累还没结果，就干脆“躺平”（啥也不想干）。这本质是对加速社会的反抗——我跟不上，总可以停下来吧？

三、疗愈经济火了：人们花钱买“心灵解脱”

焦虑的人多了，就有人靠“治焦虑”赚钱，这就是“疗愈经济”。

- 市场规模大得惊人：预测2025年全球能到7万亿美元（相当于40多万亿人民币）。比如美术疗愈——不是让你画得好看，而是让你随便画，把心里的烦事通过画笔释放出来；音乐疗愈——听特定的音乐放松神经；还有去山里住几天、禅修等，都是为了暂时逃离“让人喘不过气的生活”。

- 为啥大家愿意花钱？：现在人压力大，光靠自己调节不过来，需要专业的帮助。而且“疗愈”是刚需——你可以不买新衣服，但心里难受总得想办法解决吧？

四、应对焦虑的关键：社会连接和情绪价值

焦虑不是靠自己硬扛能解决的，得“向外求”——和人连接，找能给你情绪支持的人或事。

- 社会连接：有人懂你，焦虑就少一半：比如小吴在读书会上遇到邓大姐，邓大姐说自己以前被困在家里很消极，后来通过读书会找到新方向。小吴听了突然明白“原来别人也有同样的烦恼，还能走出来”，心里就好受多了。这就是“社会连接”的力量——和别人共情、交流，能让你觉得“不是一个人在战斗”。

- 情绪价值越来越值钱：王天夫说，未来“情绪资本”比“人力资本”（比如知识、技能）更重要。比如教育领域，AI能教知识，但教不了孩子怎么面对挫折、怎么和人相处——所以幼儿园老师（需要耐心共情）比大学教授（单纯讲知识）更稳定。企业里也是，会安慰员工、懂团队情绪的领导更受欢迎。

总之，焦虑是现代社会的“通病”，但不是绝症。多和人聊聊、找能让心灵放松的事做、重视情绪上的支持，就能慢慢走出焦虑的困境。

五、最后：焦虑不可怕，学会和它“共处”

王天夫说，焦虑没有“标准答案”——你没法彻底消除它，但可以学会和它相处。比如每天留10分钟放空自己，每周和朋友聚一次，遇到烦恼别憋着找个人说。记住：你不是必须“优秀”才能活，偶尔慢下来、允许自己“不完美”，反而能更轻松地面对生活。



农业农村部：深化农村集体产权制度改革 不对集体收入提硬性目标

来源：<https://www.yicai.com/news/103041717.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:41

原文内容：

农业农村部发布关于落实《中共中央国务院关于锚定农业农村现代化扎实推进乡村全面振兴的意见》的实施意见。意见中提出，稳健发展新型农村集体经济。深化农村集体产权制度改革，支持各地采取自主经营、出租经营、入股经营等方式盘活利用集体资产资源，增加集体经济收入。不对集体收入提硬性目标，不变相下达集体经济发展任务指标，严控集体经营风险和新增债务。指导各地巩固拓展农村集体资金、资产和资源管理突出问题专项整治成果。探索农村集体经济组织规范化建设路径。推进农村产权交易市场规范化建设。

农业农村部关于落实《中共中央国务院关于

锚定农业农村现代化扎实推进乡村

全面振兴的意见》的实施意见

（2026年1月19日）

各省、自治区、直辖市农业农村（农牧）、畜牧兽医、农垦、渔业厅（局、委），新疆生产建设兵团农业农村局，部机关各司局、派出机构、各直属单位：

2026年是“十五五”开局之年，做好“三农”工作至关重要。各级农业农村部门要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的二十大和二十届历次全会精神，认真落实四中全会部署，全面贯彻习近平总书记关于“三农”工作的重要论述和重要指示精神，落实中央经济工作会议、中央农村工作会议及中央一号文件部署要求，坚持把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重，坚持和加强党对“三农”工作的全面领导，坚持农业农村优先发展，坚持城乡融合发展，锚定农业农村现代化，以推进乡村全面振兴为总抓手，以学习运用“千万工程”经验为引领，以改革创新为根本动力，提高强农惠农富农政策效能，守牢国家粮食安全底线，持续巩固拓展脱贫攻坚成果，提升乡村产业发展水平、乡村建设水平、乡村治理水平，努力把农业建成现代化大产业、使农村基本具备现代生活条件、让农民生活更加富裕美好，加快建设农业强国，为推进中国式现代化提供基础支撑。

现就落实《中共中央、国务院关于锚定农业农村现代化、扎实推进乡村全面振兴的意见》，扎实做好2026年农业农村工作提出以下具体实施意见。

一、提升农业综合生产能力和质量效益，保障粮食等重要农产品稳定安全供给

（一）毫不放松抓好粮油生产。坚持产量产能、生产生态、增产增收一起抓，统筹发展科技农业、绿色农业、质量农业、品牌农业。加力实施新一轮千亿斤粮食产能提升行动，将粮食、大豆和油料生产目标任务下达各省份，强化省级党委和政府耕地保护和粮食安全责任制考核，确保粮食产量稳定在1.4万亿斤左右。鼓励有条件的县市和国有农场整建制推进粮油作物大面积单产提升，扩大粮食单产提升工程实施规模，持续开展百万新型农业经营主体率先提单产服务带农户专项工作，以高性能机具推广和综合性技术集成为重点，促进良田良种良机良法集成增效。因地制宜优化农业生产结构和区域布局，推动粮食品种培优和品质提升，扩大强筋弱筋专用小麦、优质食味稻、鲜食玉米等生产，促进适销对路、优质优价。巩固提升大豆和油料产能，深入实施国家大豆和油料产能提升工程，稳定大豆面积，拓展油菜、花生等生产空间，扩大油料多元化供给。

（二）提升畜牧业现代化水平。健全完善产业预警机制，引导畜牧业健康可持续发展。强化生猪产能综合调控，对头部生猪养殖企业实行年度生产备案管理，有序调控全国能繁母猪存栏量，促进市场供需更加适配。巩固肉牛恢复向好形势，支持优质基础母牛扩群提质、草原畜牧业转型升级。加力推进奶业纾困，支持有条件的养殖场养加一体化发展，鼓励各地扩大学生饮用奶实施范围，推动发展乳制品精深加工，多措并举促进乳制品消费。深入实施养殖业节粮行动，推广精准配方低蛋白日粮技术，支持发展青贮玉米、苜蓿等饲草料生产，开发利用新型蛋白饲料资源。加强生猪屠宰规范管理，合理布局小型屠宰场点。

（三）推进渔业高质量发展。加快改造传统池塘和近海养殖方式，因地制宜发展智能循环水设施渔业，推进大水面生态渔业、稻渔综合种养和冷水渔业发展，提升优质苗种供给能力。积极发展深远海养殖，加强海水养殖新品种创制和先进适用设施装备研发应用，建设海上牧场、“蓝色粮仓”。规范有序安全发展近海捕捞，支持减船转产和老旧渔船报废更新，配备海上宽带、视频系统等设施设备。推进渔船渔港管理体制改革的，建设沿海渔港经济区，推进渔港视频监控系统全覆盖。开展海洋渔船安全生产专项整治，提升渔业本质安全水平。发展现代化远洋渔业。

（四）稳定棉糖胶和果蔬等生产。落实好棉花目标价格政策，优化新疆棉花生产布局和品种结构，稳定黄河和长江流域棉花生产。深入推进糖料大面积单产提升，加快推广糖料蔗良种和机收作业。稳定天然橡胶种植面积，推进低产低质胶园更新改造，加强标准化胶园和特种胶园建设。压紧压实“菜篮子”市长负责制，稳定发展蔬菜生产，加强蔬菜应急保供基地建设。推动老旧果园、茶园改造提升，开展水果优质化发展试点。

（五）推动构建多元化食物供给体系。大力发展现代设施农业，加力扩围推进设施农业更新改造，因地制宜发展节能宜机温室大棚、现代设施养殖。推动食用菌产业提质增效，引导发展精深加工和多元化利用。加快农业生物制造关键技术创新，推动合成生物产业发展。强化食物营养健康消费宣传。

（六）加强耕地保护和质量提升。严守耕地红线，完善补充耕地质量验收机制，规范补充耕地质量验收。分区分类高质量推进高标准农田建设，完善立项、建设、验收和管护机制，强化全流程监管，深入推进工程质量专项整治。鼓励有条件的地区集中连片推进高标准农田建设。依法稳妥有序做好耕地“非粮化”整改和撂荒地复耕利用。健全“大棚房”常态化巡查监管机制，严防反弹回潮。完善设施农用地管理制度。加快形成和用好第三次全国土壤普查成果。

（七）强化农业防灾减灾体系建设。强化风险研判和监测预报预警，完善农业防灾减灾预案，及时启动应急响应，协调下拨农业生产防灾救灾资金，指导各地做好物资储备和技术准备，推进抗灾救灾和灾后恢复。加强农田沟渠修复整治和平原涝区治理。扎实推进区域农业应急救援中心建设，健全救灾机具配置和应急调用机制，建强农机应急作业队伍。大力推行小麦条锈病、水稻“两迁”害虫等重大病虫害疫情联防联控和统防统治。强化重大动物疫病和重点人畜共患病防控，落实强制免疫制度，健全动物检疫智慧监管体系，加强兽医队伍建设。推进福寿螺等重大危害外来入侵物种综合治理。

（八）全面提高农产品质量安全水平。加快制定完善强制性国家标准和推荐性行业标准，推广全程质量控制、品质评价、分等分级等标准，推动新型农业经营主体率先按标生产。加强重点国别标准比对分析，深度参与国际标准制修订。推进农业品种培优、品质提升、品牌打造和标准化生产，扩大绿色、有机、名特优新和地理标志等优质农产品生产规模，推进水果、牛肉等产品质量分级、优质优价。强化农产品质量安全全链条监管，部省统筹开展风险监测，全面推行农产品质量安全承诺达标合格证制度，推进产地准出分类监管、溯源管理和信用监管，加快推广胶体金速测新技术。加大重点品种禁用药物使用和常规药物残留超标治理力度，优化动态进退机制。加快推进农产品质量安全智慧监管。

（九）提升农业对外合作水平。完善农产品贸易和国内生产协调机制。推进农产品进口多元化，增强农产品供应链稳定性，培育具有国际竞争力的农业企业。深入实施农业国际贸易高质量发展优质主体培育行动，支持扩大优势特色农产品出口，开拓“一带一路”共建国家等新兴市场。大力发展农业服务贸易。充分利用多双边合作机制，强化农业技术国际交流合作。积极参与国际粮农治理，办好农业主场外交活动。

二、实施常态化精准帮扶，持续巩固拓展脱贫攻坚成果

（十）健全常态化帮扶政策体系。把常态化帮扶纳入乡村振兴战略统筹实施，保持财政投入、金融支持、资源要素配置等方面政策总体稳定。落实常态化帮扶责任，稳步提升“三保障”和饮水安全保障水平，守牢不发生规模性返贫致贫底线。保持中央财政常态化帮扶资金规模及省市两级投入资金规模稳定，县级可根据帮扶任务合理安排资金。讲好中国减贫和乡村振兴故事。

（十一）提高监测帮扶精准性时效性。优化完善防止返贫致贫监测帮扶体系，指导各地结合实际合理确定防止返贫致贫对象认定标准，规范标准调整机制，扎实做好乡村两级常态化监测，用好农户自主申报、基层日常排查、部门大数据预警等渠道，做到早发现、早干预、早帮扶。稳妥有序做好原建档立卡脱贫人口分类管理，对离开帮扶政策会出现返贫风险的继续实施帮扶。加快建设完善覆盖农村人口的防止返贫致贫促乡村振兴大数据信息系统，统筹开展防止返贫致贫对象和农村社会救助对象监测识别，推进部门数据共享。健全因病因灾因意外事故等快速识别响应机制，发挥好防止返贫致贫绿色通道作用。

（十二）提升产业和就业帮扶实效。坚持把开发式帮扶作为重中之重，增强内生发展动力。优化产业帮扶方式，加强帮扶产业项目运营情况监测分析，分类推进现有产业巩固、升级、盘活、调整，发展具有市场竞争力的帮扶产业，促进帮扶产业提质增效。推动实施帮扶产业全链开发惠农增收工程，指导以县为单位推进主导产业延链补链强链，完善产业帮扶到户奖补政策，支持发展适合防止返贫致贫对象等参与的帮扶产业项目。中央财政常态化帮扶资金用于产业发展的比例，在省级保持基本稳定，县级可实行差异化要求。健全帮扶项目资产长效管理机制，建立统一的资产登记管理台账，将已确权的资产分类纳入国有资产或农村集体资产监管体系，推动经营性资产提质增效，加强低效闲置资产盘活利用。强化就业帮扶，常态化实施“志智双扶”行动，用好乡村公益性岗位、就业帮扶车间等就业渠道，深化劳务协作，培育壮大乡村工匠和欠发达地区劳务品牌，深入推进“雨露计划+”行动。继续做好易地搬迁后续扶持。

（十三）分层分类帮扶欠发达地区。保持现有国家乡村振兴重点帮扶县总体规模不变，合理确定一批省级乡村振兴重点帮扶县，完善支持政策和激励约束机制，开展发展成效监测评估。深化东西部协作，加强产业合作和人才支持，开展协作帮扶促消费、促就业和助力农文旅融合发展专项工作。继续开展中央单位定点帮扶，调整优化参与帮扶的中央单位范围和结对关系，探索开展组团帮扶。健全常态化驻村帮扶工作机制，深入开展“万企兴万村”行动和社会组织助力乡村振兴专项行动。实施彩票公益金支持革命老区乡村振兴项目，开展边境地区乡村产业发展、消费帮扶和农业科技服务对接活动，支持欠发达国有农场加快振兴，做好援疆援藏等对口支援工作。健全农业农村区域协调发展机制，探索推动毗邻地区乡村产业协同、农业科技联动和管理服务协作。

三、强化农业科技和装备支撑，引领发展农业新质生产力

（十四）提升农业科技创新效能。加强国家农业科技战略力量建设，统筹科技创新平台基地建设，推动科技创新和产业创新深度融合。强化农业基础前沿和原始创新，全面推进生物育种重大专项和农业领域国家重点研发计划，聚力推进核心种源、关键农机装备等领域取得一批标志性原创成果。培育壮大农业科技领军企业，实施好“百千万”农业科技企业培育工程，引导企业牵头组建创新联合体（联盟），推进企业主导的产学研深度融合。加强农业科技安全、科技监督和科研诚信建设。

（十五）加快农业科技成果转化应用。实施农业新技术新产品新场景大规模应用行动，发挥好现代农业科技试验示范基地等作用，打造中试验证平台、科技孵化器和科技创新场景。推进基层农技推广体系改革与建设，推行农技员“县管乡用、下沉到村”服务方式，鼓励科技特派员、科技小院、产业专家团、社会化服务主体等参与先进农业技术推广应用，推动农业科技成果进村入户。

（十六）深入实施种业振兴行动。加强种质资源精准鉴定和创制利用，实施农作物种质资源改良计划。加强国家种业阵型企业梯度培育，深入推进国家育种联合攻关和畜禽遗传改良计划，实施好重大品种研发推广应用一体化项目，加快选育推广高油高产大豆、耐密宜机收玉米、优质抗病小麦等突破性新品种。推进生物育种产业化。持续推进南繁硅谷、黑龙江大豆等国家育制种基地建设。开展加强品种全链条管理专项行动，加快实施实质性派生品种制度。强化种业知识产权保护，严厉打击假冒伪劣、套牌侵权等违法行为。

（十七）加快实施农机装备高质量发展行动。高质量实施农机研发专项，深入开展农机研发制造推广应用一体化试点，加强农机研发制造推广应用先导区建设，加快高端智能、丘陵山区适用农机装备及关键零部件研发应用，大力发展新能源农机。开展农机创新产品县域规模化熟化应用试点。加力实施农机购置与应用补贴“优机优补”、“有进有出”政策，扎实推进老旧农机报废更新。加强全链条常态化监管，进一步完善从农机鉴定到机具核验和质量监督的全链条监管制度。强化粮食机收减损，支持粮食烘干点和烘干设施建设及运营。

（十八）大力推进智慧农业行动计划。加强人工智能在农业农村领域应用，拓展无人机、物联网、机器人等应用场景。支持有条件的地区在智慧农业建设上先行先试，发布一批典型案例、主推技术和数字化工具，培育一批智慧农（牧、渔）场。推动建设一批智慧农业技术中心，加快突破一批关键核心技术和智能装备，推动制定智慧农业基础标准和技术装备检验检测制度。健全天空地一体化农业观测网络，加快建设农业农村大数据平台和农业农村云。完善农业农村统计调查指标。

四、推进农业发展全面绿色转型，稳步提升可持续发展能力

（十九）提升农业资源保护利用水平。完善更新国家重要农业资源台账，开展农业绿色发展水平年度监测评价。研究启动新一轮农业资源调查与农业区划工作，鼓励有条件的地方编制分行业、分领域农业资源区划。加大土壤改良和地力提升力度，实施新一轮黑土地保护工程，持续开展黑土地保护性耕作，扎实推进盐碱耕地改造提升和综合利用，持续加强酸化耕地治理。加强农产品产地环境管理，推进受污染耕地安全利用。大力发展高效节水灌溉，加快推广应用喷滴灌、水肥一体化等设施设备和先进适用技术。坚定做好长江十年禁渔，推动落实退捕渔民就业帮扶、特困救助等措施，加强跨区域跨部门联合执法和常态化巡查。加强水生生物资源养护，优化休禁渔制度，科学规范开展增殖放流。加强水产种质资源保护区保护修复，强化中华鲟、中华白海豚、长江江豚等珍贵濒危水生野生动物保护和重要栖息地生态修复。

（二十）加强农业投入品管理。修订农药登记资料要求、农药生产许可审查细则等，开展互联网经营农药专项治理。规范优化肥料登记审批事项，重点加强有机肥料、微生物肥料等质量监管。深入推进兽用抗菌药减量使用，加强饲料及饲料添加剂生产质量安全监管。加强地膜科学使用回收，因地制宜推广加厚高强度地膜、全生物降解地膜。

（二十一）发展生态低碳农业。推进化肥农药科学施用增效，集成推广配方施肥、绿色防控等技术模式。全面提升农业废弃物资源化利用水平，推动中小养殖场户建设完善畜禽粪污、水产养殖尾水处理设施，深入推进秸秆科学还田和饲料化利用。以长江、黄河流域为主强化农业面源污染系统治理。研究建立农业生态产品量化评估、价值核算标准，鼓励在国家生态产品价值实现机制试点区域探索农业生态产品价值实现模式和路径。

五、培育壮大乡村富民产业，千方百计促进农民稳定增收

（二十二）做强农产品加工流通业。培育一批现代农产品加工园区，做足做活“粮头食尾”、“畜头肉尾”、“农头工尾”文章，推动农产品加工业转型升级、提质增效。建设和完善农产品加工技术研发体系，改造提升农产品产地加工设施和精深加工技术装备，引导开发多元产品。改造升级省部共建农产品产地市场，优化产地冷链物流网络，推动产地冷链集配中心建设。加快构建农产品营销服务体系，实施农产品经纪人赋能提质行动，积极发展农业会展经济，常态化开展节日促销、区域产销对接、海外推介等活动。

（二十三）加快提升乡村特色产业。开发农业多种功能，推动农村一二三产业深度融合。实施乡村特色产业提升行动，充分挖掘利用各地“土特产”资源，分级建立乡村特色产业目录，引导特色产业差异化、集群化、品牌化发展。深入实施农业产业融合发展项目，建设一批优势特色产业集群、现代农业产业园、农业产业强镇。支持台湾农民创业园建设，持续深化两岸农业交流合作。实施乡村休闲旅游精品工程，推介一批乡村休闲旅游精品景点线路。深入实施“互联网+”农产品出村进城工程。培育丰收市集、非遗工坊、休闲露营等消费新业态新模式新场景。强化产业项目统筹规划和科学论证，避免一哄而上、大起大

落。

（二十四）发展壮大农业企业。分行业培育一批竞争力强的农业龙头企业，常态化开展对接服务。绘制农产品产业链“图谱”，全产业链打造“链主”企业。认定第九批国家重点龙头企业。实施农业企业家培育计划。完善农业企业联农带农机制，采取订单采购原料、全链条提供服务、资金技术赋能等方式带动农民参与产业发展。实施农垦“三大建设”领航行动，加快建设现代农业大基地、大企业、大产业。

（二十五）强化农业品牌培育。实施农业品牌提升行动，强化全链条高标准引领和高水平质量认证支撑，加快打造一批品质过硬、特色突出、竞争力强的区域公用品牌。培育一批农业精品品牌，完善农业品牌目录制度。开展“品牌强农”宣传，发布品牌消费指引和消费地图，促进品牌农产品消费。

六、加快补齐农村现代生活条件短板，因地制宜推进宜居宜业和美乡村建设

（二十六）接续推进乡村建设行动。因地制宜完善乡村建设实施机制，逐步提高农村基础设施完备度、公共服务便利度、人居环境舒适度，创造乡村优质生活空间。加强村内道路硬化、供排水、寄递物流等基础设施建设，推动提升乡村文化、教育、医疗、养老等公共服务供给质量。引导农民参与村庄规划、建设、管护各环节。完善乡村建设任务清单和项目库管理制度，指导各地及时编制印发任务清单，有序推进入库项目立项实施。加强乡村建设数据部门共享，推进信息动态更新，开展进展成效监测分析。推进数字乡村建设。

（二十七）持续整治提升农村人居环境。启动新一轮农村人居环境整治提升五年行动，以钉钉子精神解决好农村改厕、垃圾围村等问题，改善村容村貌，建设美丽乡村。扎实推进农村厕所革命，健全农村改厕宣传动员、技术标准、管护服务和问题发现处置体系，推动东北、西北地区加快农村户厕改造，指导各地因地制宜推行经济适用改厕模式和管护机制，推进早期建设标准低的厕所改造提升，推进农村生活污水和厕所粪污协同治理。常态化开展村庄清洁行动。

（二十八）保护传承优秀农耕文化。全面启动农耕文化资源调查。完善农业文化遗产管理办法，加强农业文化遗产挖掘、认定与保护。推进“文艺赋美乡村”，大力培育乡土文化能人。丰富农村文化产品和服务供给，推动优质文化资源直达基层。办好中国农民丰收节。

（二十九）引导推动乡村善治。推广接诉即办、六尺巷工作法、乡情工作法等务实管用治理方式，规范运用积分制、网格化，推介一批党建引领乡村治理典型案例做法。持续推进农村移风易俗，发挥村规民约和村民议事会、红白理事会等作用，持续整治大操大办、高额彩礼、厚葬薄养等突出问题。协同开展重点领域矛盾纠纷排查化解和重点群体帮扶关爱

。配合做好扫黑除恶、平安乡村建设等工作。深入实施文明乡风建设工程，举办中国文明乡风大会。

七、进一步深化农村改革，激发农业农村发展活力

（三十）稳定土地承包关系。全面开展第二轮土地承包到期后再延长30年整省试点，指导各省健全工作机制，研究制定延包具体办法，细化配套措施，妥善解决延包中的矛盾纠纷，确保绝大多数农户原有承包地保持稳定、顺利延包。健全农村土地承包信息应用平台，指导各地全面开展合同网签。引导农村土地经营权规范有序流转，加强长时间大面积流转土地风险监测预警，严禁通过下指标定任务或将流转面积、流转比例纳入政绩考核等方式推动土地流转。强化国有农用地使用管理，健全农垦国有农用地承包经营制度。

（三十一）加快健全现代农业经营体系。开展新型农业经营主体提质增效带动小农户增收行动。发展农业适度规模经营，建立家庭农场分类培育机制，引导发展规模适度、生产集约、绿色高效的家庭农场，提升家庭农场生产经营能力；支持家庭农场组建农民合作社，引导农民合作社依法自愿组建联合社，提高农民合作社发展质量。完善便捷高效的农业社会化服务体系，指导各地因地制宜建设现代农事综合服务中心，促进小农户和现代农业发展有机衔接。建立农垦履行使命任务报告评价制度，健全农垦国有资产资源监管体制，加强国有农场企业化改革指导，推进“农垦社会化服务+地方”行动扩面提质。

（三十二）提升农村宅基地管理服务水平。按照“保障居住、管住乱建、盘活闲置”要求，推进农村宅基地规范管理。完善全国农村宅基地信息平台，规范农村宅基地联审联办。指导各地因地制宜探索闲置农房盘活利用方式。

（三十三）稳健发展新型农村集体经济。深化农村集体产权制度改革，支持各地采取自主经营、出租经营、入股经营等方式盘活利用集体资产资源，增加集体经济收入。不对集体收入提硬性目标，不变相下达集体经济发展任务指标，严控集体经营风险和新增债务。指导各地巩固拓展农村集体资金、资产和资源管理突出问题专项整治成果。探索农村集体经济组织规范化建设路径。推进农村产权交易市场规范化建设。

八、强化要素支撑保障，推动各项任务落地见效

（三十四）扎实推进规划编制与实施。印发实施加快农业农村现代化“十五五”规划，出台配套行业规划、建设规划和实施方案，指导各地编制“十五五”农业农村发展规划，聚焦稳产保供、科技创新、乡村建设等重点领域谋划实施一批工程项目。扎实有力推进乡村全面振兴规划、加快建设农业强国规划任务落实，监测评估实施进展情况。

（三十五）健全推动乡村全面振兴长效机制。开展省级党委和政府推进乡村振兴战略实绩考核，聚焦常态化帮扶相关考核，优化考核内容和评价方式，强化考核结果运用。用好乡

村振兴统计监测一套表制度，完善乡村振兴监测评价指标体系和评价办法，开展年度乡村振兴发展水平监测。

（三十六）完善乡村振兴多元投入机制。推动优先保障农业农村领域一般公共预算投入，积极争取超长期特别国债，优化实施“两重”项目和“两新”政策。指导地方按规定落实好土地出让收入用于农业农村相关政策，提升农业农村领域政府债券使用效能。完善金融服务支持机制，用好数据赋能、农业保险等增信助贷工具，创新推广农业设施装备、畜禽活体、保单仓单等抵质押贷款产品，鼓励和引导金融机构开发更多中长期信贷产品，创新农业科技金融服务。引导民间投资依法规范有序投入农业农村。

（三十七）提升农业支持保护政策实施效能。统筹农产品生产、收储、进口，促进粮食等重要农产品价格保持在合理水平。健全种粮农民收益保障机制，强化价格、补贴、保险等政策支持和协同。合理确定稻谷、小麦最低收购价，稳定实施耕地地力保护补贴、玉米大豆生产者补贴和稻谷补贴政策。推动农业保险增品扩面，扩大三大粮食作物完全成本保险和种植收入保险投保面积，全面实施大豆完全成本保险和种植收入保险政策，支持地方发展优势特色农产品保险，提高保险理赔效率。开展粮油种植专项贷款贴息试点。加大产粮大县支持力度，落实好粮食产销区省际横向利益补偿政策。调整优化农村综合改革转移支付资金管理体制机制。切实巩固乡村振兴资金使用监管突出问题专项整治成果，推进常态化监管，提高政策资金使用效能。

（三十八）发展壮大乡村人才队伍。推动涉农高校优化学科专业结构，统筹用好农广校和农技推广机构等各类资源，加强涉农专业人才定向培养。提升乡村治理人才能力素质，推进乡村产业振兴带头人培育“头雁”项目扩面提质。精准对接农民需求，工程化项目化推进高素质农民培育，向新产业新业态所需人才倾斜，强化数智技能培训。推进农村实用人才带头人培训和创业带头人培育，举办全国农业行业职业技能大赛和农村创业项目大赛，选育一批高技能人才和“农创客”。实施农村创业服务提升计划，引导各类人才下乡创业兴业。

（三十九）加强农业农村法治建设。推动加快农业法、耕地保护和质量提升法等制修订进程，完善农村集体经济组织、种业、渔业、饲料、兽药等领域规章制度。建强用好农业综合行政执法队伍，开展“绿剑护粮安”执法行动，严厉打击坑农害农、危害农产品质量安全等违法行为。制定全国农业农村系统“九五”普法规划，组织好“宪法进农村”活动，深入落实乡村振兴促进法。精简行政审批流程，优化审批服务，扩大电子证照应用范围。

（四十）强化典型探索和示范引领。分类有序、片区化推进乡村振兴，指导有条件的地方结合实际，以若干位置相邻、功能相近、产业相联的村组成片区，以片区为单元统一规划、统筹政策、整合资源，以点带面推动产业连片发展、环境连片整治、组织连片共建。创建认定一批国家乡村振兴示范县、国家农业现代化示范区，探索不同类型地区可复制、可

推广经验做法。用好全国农村改革试验区平台，推动由试点探索向制度成果转化。

各级农业农村部门要提高政治站位，深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，持续改进工作方式方法，深入开展整治形式主义为基层减负工作；提高调查研究质效，增强推进乡村全面振兴的工作本领，帮助解决实际问题；深化整治乡村振兴领域腐败和作风问题，持续巩固拓展深入贯彻中央八项规定精神学习教育成果，以优良作风凝心聚力、真抓实干，推动乡村全面振兴取得新进展、农业农村现代化再上新台阶，朝着建设农业强国目标扎实迈进。

AI 解读：

核心内容总结

这是农业农村部2026年落实中央一号文件的“施工图”，围绕“锚定农业农村现代化、推进乡村全面振兴”，从粮食安全保障、脱贫成果巩固、农业科技支撑、绿色低碳发展、乡村产业富民、和美乡村建设、农村改革深化、要素保障强化八大板块，提出39项具体措施。目标是守牢粮食底线、让农民增收、农村变美、农业变强，为中国式现代化打牢“三农”基础。

一、饭碗必须端稳：粮食和重要农产品怎么保？

核心逻辑：不能饿肚子，还要吃得好

- 粮食：每亩多打粮+品种更优质

实施“新一轮千亿斤粮食产能提升行动”，比如推广高产种子、智能农机，让每亩地多产粮；同时种更多“适销对路”的品种——像做面包的强筋小麦、好吃的香米、甜玉米，让粮食不仅够吃还好吃，卖价更高。

- 肉蛋奶鱼：供应稳定+质量提升

生猪：管住“能繁母猪”数量（比如头部企业要备案生产），避免猪价大起大落；肉牛：支持养更多优质母牛；奶业：鼓励学生喝牛奶、企业做深加工（比如奶酪）；渔业：发展智能养鱼、深远海“海上牧场”，既增产又环保。

- 耕地：红线不能碰+质量要提升

严守18亿亩耕地红线，建更多高标准农田（比如旱能浇、涝能排）；整治“非粮化”（比如不能随便把耕地改成种树的），同时用第三次土壤普查结果改良土壤。

对普通人的好处：超市里粮肉蛋奶不缺货、价格稳，还能买到更优质的农产品。

二、农民要增收：乡村产业怎么帮赚钱？

核心逻辑：让“土特产”变“金疙瘩”，产业链延长多分钱

- 做深加工：把农产品“吃干榨净”

比如玉米不仅卖棒子，还做成玉米汁、淀粉、饲料；水果做成罐头、果酱；这样附加值翻几倍，农民能分到更多利润。

- 搞特色产业：挖掘本地优势

比如某地适合种茶叶，就发展茶园+茶旅融合（游客来采茶、品茶）；某地有古村，就搞乡村民宿、非遗工坊；还有“互联网+农产品”，让农民直播卖货，把货卖到全国。

- 企业带农户：风险共担、利益共享

比如企业和农民签订单，农民按要求种，企业包收购；或者农民用土地入股企业，年底分红。避免农民“种啥啥贱”的风险。

- 品牌化：让农产品“有名气”

打造区域公用品牌（比如五常大米、烟台苹果），通过认证（绿色、有机）提升价格，让农民卖得更贵。

对农民的好处：种的东西不愁卖，还能通过加工、旅游多赚一份钱，钱包更鼓。

三、农村要变美：宜居宜业和美乡村咋建？

核心逻辑：让农村生活“方便又舒服”，保留乡愁又有现代感

- 基础设施升级：像城里一样方便

修通村里的路（不用再走泥巴路）、通自来水（不用挑水）、建物流点（快递能到村）；还有文化站、卫生室，看病、看书不用跑老远。

- 人居环境改善：干净整洁不脏乱

推进厕所革命（改成冲水马桶）、垃圾集中处理（村里有垃圾桶、清运车）、污水治理（不让污水流到河里）；让农村像公园一样漂亮。

- 文化留住乡愁：不丢老传统

保护非遗（比如剪纸、竹编）、举办丰收节、传承农耕文化；让农村有“烟火气”，也有“文化味”。

- 治理更和谐：村里事大家商量着办

移风易俗（比如彩礼不能漫天要价、丧事不搞大操大办）；用积分制（比如垃圾分类得积分换日用品）激励村民参与治理。

对农民的好处：住得舒服，生活方便，邻里和睦，农村不再是“脏乱差”的代名词。

四、改革要稳进：农村土地、集体经济咋搞活？

核心逻辑：给农民“定心丸”，让集体资产“生钱”又不冒风险

- 土地承包延包：30年不变，农民放心种

第二轮土地承包到期后再延长30年，意味着农民可以长期经营自己的地，不用担心被收回，敢投入（比如建大棚、改良土壤）。

- 宅基地盘活：闲置农房变“摇钱树”

村里的闲置老房子，可以租给城里人度假（比如“民宿”），或者改成工作室；农民能拿到租金，又不失去宅基地使用权。

- 集体经济：盘活资产但不硬压任务

村里的荒地、池塘、厂房可以租出去，赚的钱分给村民；但不强迫村里必须赚多少钱（避免为了达标乱投资欠债），重点是规范管理，防止资产流失。

对农民的好处：土地有保障，闲置资源能赚钱，集体资产更透明，村民能分到红利。

五、科技要助力：农业新质生产力咋发展？

核心逻辑：用科技“解放双手”，让农业更高效

- 种业振兴：培育“中国好种子”

比如研发高产大豆（解决进口依赖）、抗病小麦（减少农药）、优质水果（更好吃）；种子是农业的“芯片”，好种子才能多打粮。

- 农机升级：智能农机代替人工

比如无人机撒药（比人工快10倍）、自动驾驶拖拉机（不用人盯着）、新能源农机（环保又省钱）；让农民从“面朝黄土背朝天”变成“坐在家里种庄稼”。

- 智慧农业：用数据说话

大棚里装物联网传感器，监测温度、湿度，自动浇水施肥；手机上就能看田里的情况，精准管理；这样产量更高，成本更低。

对农民的好处：干活更轻松，产量更高，成本更少，赚钱更省心。

总结

这份文件覆盖了“三农”的方方面面，从“吃饱饭”到“赚好钱”，从“住得舒服”到“用科技种地”，最终目标是让农业成为“现代化大产业”，农村“基本具备现代生活条件”，农民“生活更富裕美好”。对普通人来说，就是饭碗更稳、农产品更优；对农民来说，就是钱包更鼓、日子更好；对农村来说，就是更有活力、更有吸引力。这是推进中国式现代化的重要一步。

比特币失守6.5万美元，去杠杆与市场动荡放大抛压，特朗普行情涨幅悉数回吐

来源：<https://www.yicai.com/news/103041664.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:42

原文内容：

周五，比特币重挫跌破6.5万美元。随着杠杆头寸被迫平仓、风险资产整体承压，市场情绪明显转弱，加密货币抛售迅速放大，美国总统特朗普胜选后开启的一轮涨幅已被全部回吐。

截至记者发稿，欧易OKX行情显示，比特币价格跌破63000美元，最新报62841.90美元，日内跌幅达6.88%。比特币自2025年10月创下126223美元历史高位以来，这一轮下跌已抹去一半市值，跌势并迅速蔓延至其他代币、相关交易型基金以及持有大量比特币的上市公司。一些加密公司开始收缩业务、削减成本。

流动性较弱的小型投机性代币跌幅尤为惨烈。数据显示，MarketVector数字资产100小盘指数在过去一年内下跌约70%。

杠杆解除与风险偏好退潮叠加

去年，在特朗普公开表达对加密货币较为友好的立场后，比特币价格一路攀升，投机情绪迅速升温。然而进入本月，市场裂痕开始显现。

比特币自1月中旬起加速回落，并触发连锁反应。一方面，部分基金因赎回压力被迫卖出；另一方面，高杠杆头寸遭遇强制平仓，加剧了价格波动。

“市场中的恐惧和不确定性非常明显，”加密资产机构Ergonia业务拓展负责人克里斯·纽豪斯表示，“在缺乏坚定买盘的情况下，每一轮ETF赎回和清算都会产生连锁效应。”他指出，这种机制“放大了每一次下跌幅度，并强化了防御性仓位”。

宏观预期变化冲击加密市场

市场分析认为，本轮抛售并非单一因素所致。Marex高级全球市场策略师伊兰·索洛特表示，科技股回调、黄金走强、整体避险情绪升温，以及市场对加密资产估值逻辑的重新审视，共同推动了这一轮下跌。

长期以来，比特币常被宣传为对冲通胀的工具，甚至一定程度上被视为黄金或美元的替代投资标的。但在本轮调整中，其走势更接近高风险资产，未能在市场承压时发挥避险功能。随着机构资金参与度提高，比特币在广泛去风险过程中反而更容易受到冲击，尤其是在近期科技股与贵金属同时剧烈波动的环境下。

“短期前景仍偏谨慎，但最糟糕的阶段或许已经过去，”索洛特表示，“历史上，这类剧烈波动往往被长期投资者视为布局机会，未来也可能再次如此。”

当前走势也让部分市场人士联想到2022年的加密货币崩盘。当时，在超宽松货币政策退出、美联储加息周期启动后，比特币在流动性持续收紧的环境中显著回落，并于2022年11月跌至约1.58万美元，较前期高点回落幅度超过六成。

近期抛售也与货币政策预期变化有关。市场传出前美联储理事凯文·沃什被提名为下一任美联储主席的消息后，投资者开始担忧其可能推动缩减资产负债表。瑞士宝盛集团次世代研究团队的曼努埃尔·维列加斯·弗朗切斯基表示，市场担心沃什立场偏鹰，而“缩表对加密货币并不友好”。

德意志银行在致客户报告中写道，此轮全面下跌的核心推手是上市交易基金的大规模赎回。自2025年10月市场转弱以来，这些基金每月资金流出规模已达数十亿美元。今年1月，美国现货比特币ETF单月流出资金超过30亿美元，此前11月和12月分别流出约70亿美元和20亿美元。

德银分析师认为，这种持续性资金外流显示，传统投资者对加密资产的兴趣正在减弱，整体情绪趋于悲观。

AI解读：

核心内容总结

比特币近期遭遇“腰斩式”大跌，从2025年10月12.6万美元的历史高位跌至目前6.3万美元左右，抹去了去年特朗普胜选后因友好表态带来的全部涨幅。下跌不仅蔓延至其他加密货币（小盘代币指数一年跌70%），还牵连相关ETF和持有比特币的上市公司。背后原因是杠杆爆仓、ETF大规模赎回、宏观避险情绪升温、美联储政策预期收紧等多重因素叠加，市场情绪悲观，但部分分析师认为长期或存布局机会。

一、比特币“跌麻了”：半年腰斩，小币更惨

比特币这次跌得有多狠？简单说，半年内市值蒸发一半——从去年10月的12.6万美元高点，跌到现在6.3万美元左右，相当于你半年前买1个比特币花12万，现在只值6万。更扎心的是，去年特朗普公开支持加密货币后，比特币涨起来的那波“红利”，现在全没了。

不仅比特币，小的投机性代币跌得更惨：专门跟踪小盘数字资产的指数，过去一年跌了70%。比如你买1万块小盘币，现在只剩3000块，几乎血本无归。

二、杠杆爆仓+ETF赎回：下跌像“滚雪球”

为什么跌势这么猛？关键是“连锁反应”在放大下跌。

首先是“杠杆爆仓”：很多人炒比特币喜欢“借钱玩”（专业叫杠杆），比如自己有10万，借10万凑20万买。如果比特币跌了，平台怕你还不起钱，就会强制把你的比特币卖掉（叫平仓）。卖的人多了，价格更跌，接着更多杠杆账户被平仓——这就像多米诺骨牌，越倒越多。

其次是“ETF赎回”：加密货币ETF是普通人买比特币的通道，一旦大家觉得要跌，就会从ETF里把钱拿出来（赎回）。ETF为了给大家钱，只能卖手里的比特币，这又进一步压低价格。机构人士说：“现在没人敢买，每一次赎回和爆仓都让下跌更狠。”

三、“避险神话”破了：比特币其实是“高风险玩具”

以前很多人说比特币是“抗通胀神器”，像黄金一样能避险——但这次大跌打了脸。

最近全球市场避险情绪升温（比如黄金涨了），但比特币却跟着科技股一起跌。这说明什么？比特币根本不是避险资产，而是高风险投机品。比如经济不好时，大家会把钱存黄金，而不是赌比特币，所以它和科技股一样，一有风吹草动就跌。

分析师总结：现在大家重新看比特币的价值，觉得之前炒得太高了，所以纷纷抛售。

四、美联储“鹰派预期”：最后一根稻草？

还有个关键因素是美联储政策要变天。

最近传出前美联储理事沃什可能当主席，他是“鹰派”（喜欢收紧钱袋子）。如果他上台，可能会“缩表”——简单说就是美联储把之前买的资产卖出去，市场上的钱就少了。钱少了，大家就不敢玩高风险的加密货币，就像2022年美联储加息时，比特币从6万跌到1.5万一样。

机构说：“缩表对加密货币是致命打击，因为它需要大量钱来炒。”

五、未来怎么走？短期谨慎，长期或有机会

对于比特币的未来，分析师看法分化：

- 短期：谨慎为主：现在市场恐惧情绪浓，ETF还在赎回，杠杆还在爆仓，短期内可能继续跌。
- 长期：有人看机会：部分分析师说“最糟糕的阶段可能过去了”，历史上比特币大跌后，长期投资者会趁机抄底。比如2022年跌到1.5万后，后来又涨回12万，所以有人觉得现在6万多是“低价”。

不过要提醒：比特币波动极大，普通人别轻易抄底——毕竟它连“避险”都做不到，本质还是投机品。

总的来说，这次比特币大跌是“内外因叠加”：内部杠杆太高、外部宏观环境变糟。对于普通人，最好的办法是“远离”——毕竟你玩不过机构，也扛不住腰斩的风险。如果真要碰，也别借钱，用闲钱少买一点当“彩票”就行。

AI高支出疑虑加剧道指跌近600点，微软重挫近5%，白银暴跌逾一成

来源：<https://www.vicai.com/news/103041650.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:43

原文内容：

*科技权重股领跌，软件板块深陷调整区间

*银价断崖式下挫

*就业数据走弱推升降息预期，美债收益率大幅下行

周四，美国股市全线走低，科技权重股再度承压，微软、亚马逊跌超4%，市场对人工智能相关巨额资本支出的焦虑持续发酵。与此同时，贵金属市场剧烈波动，白银价格出现断崖式下跌。

截至收盘，道琼斯工业指数下跌1.20%，报48908.72点；标普500指数下跌1.23%，报6798.40点；纳斯达克综合指数下跌1.59%，报22540.59点。标普500指数与纳指均连续第三个交易日收跌，其中纳指本周累计跌幅接近4%。

【热门股表现】

权重科技股普遍承压。微软重挫4.95%，亚马逊下跌4.4%，谷歌A类股下跌0.54%，谷歌C类股下跌0.60%；特斯拉下跌2.17%，苹果小幅下跌0.21%，Meta Platforms小幅上涨0.18%。芯片股分化，英伟达下跌1.33%，博通逆势上涨0.80%，超威半导体下跌3.84%。

纳斯达克中国金龙指数收高0.90%。个股中，蔚来上涨5.86%，百度上涨0.73%；阿里巴巴下跌0.87%，拼多多下跌0.60%，京东下跌0.83%。富途控股下跌2.21%，腾讯控股美国存托凭证下跌1.16%，携程基本持平小幅下跌0.07%。

亚马逊盘后发布财报，大跌逾10%。财报显示，亚马逊2025年第四季度营收为2134亿美元，高于市场预期。但公司预计第一季度营业利润区间为165亿美元至215亿美元，低于市场此前预期的220.4亿美元。

同时，亚马逊预计2026年的资本支出约为2000亿美元，明显高于市场此前预测。此前，谷歌母公司Alphabet公布财报并披露，计划在2026年投入高达1850亿美元的资本支出，进一步加剧市场对科技巨头人工智能投资回报周期过长的担忧。包括Alphabet在内，大型科技企业今年预计将在人工智能领域合计投入超过5000亿美元。

【市场概述】

标普500软件与服务指数已连续七个交易日下跌，区间累计跌幅达17.4%，创2020年3月以来最大七连跌纪录。标普500科技板块较去年10月创下的历史高点已回落12.7%，正式进入技术性调整区间。

ServiceNow当日下跌7.6%，赛富时下跌近5%。市场担忧，新一代人工智能工具正在直接冲击传统软件与专业数据服务的商业模式。

施罗德全球科技板块专家乔纳森·麦克马伦表示，人工智能的发展速度正在削弱传统软件企业长期估值基础。人工智能工具使企业能够用更少的人力完成更多工作，正在动摇以用户数量为基础收费的传统软件模式。

经济数据方面，截至1月31日当周，美国首次申请失业救济人数升至231000人，高于市场预期。同时，去年12月职位空缺数降至6542000个，创五年多以来最低水平。

资产管理机构固定收益负责人约翰·卢克·泰纳表示，这些数据表明，美国劳动力市场的基础并不稳固。交易员目前预计年内将出现两次各25个基点的降息，首次降息时间可能落在6月。

避险情绪推动美债价格走高。两年期美国国债收益率下跌7.8个基点至3.481%，十年期美国国债收益率下跌7.2个基点至4.206%，两者均创下去年10月以来最大单日跌幅。收益率曲线明显走陡，两年期与十年期国债利差扩大至72.7个基点。

【大宗表现】

与股市同步剧烈波动的，还有贵金属市场。周四金价回落，白银则成为当日最大输家。纽约尾盘，现货黄金下跌1.8%，报每盎司4872.83美元，盘中一度触及4791.69美元的日内低点。4月交割的美国黄金期货收报每盎司4889.50美元，下跌1.2%。

白银价格大幅跳水。现货白银暴跌12.1%，报每盎司77.36美元，盘中最低跌至72.21美元。

期货经纪公司高级市场策略师鲍勃·哈伯科恩表示，部分投资者因股票市场亏损面临保证金压力，被迫平仓贵金属头寸。从基本面角度看，贵金属市场的核心逻辑并未发生根本改变，但短期资金行为显著放大了价格波动。

市场分析人士表示，此类剧烈行情难以在短时间内修复，市场通常需要更长时间消化此前的极端涨跌，过程中仍可能出现进一步回调。

摩根大通在最新报告中表示，黄金与白银不太可能完全脱钩，但白银当前估值相对偏高，在风险情绪逆转时更容易出现过度修正。该行预计，白银短期支撑区间位于每盎司75至80美元，明年有望回升至90美元。

国际油价周四在震荡交易中下跌近3%。布兰特原油收报每桶67.55美元，下跌2.75%；美国西得州中质原油收报每桶63.29美元，下跌2.84%。

此前，美国与伊朗同意在阿曼举行会谈，缓解了市场对伊朗原油供应受限的担忧。市场分析人士指出，尽管投资者对谈判前景仍保持谨慎，但短期内地缘政治风险溢价已有所回落。

AI解读：

核心内容总结

周四美国市场上演“多杀多”行情：科技权重股领跌（微软、亚马逊跌超4%），亚马逊盘后财报不及预期再大跌10%；就业数据疲软推升美联储降息预期，美债收益率大幅下行；贵金属市场剧烈波动，白银单日暴跌超12%（黄金跌1.8%）；国际油价因伊朗会谈缓解供应担忧跌近3%。整体来看，市场对科技巨头AI巨额投入的焦虑、劳动力市场降温信号、短期资金踩踏是主要驱动因素。

一、科技股大跌：AI烧钱焦虑+亚马逊财报“爆雷”

为啥科技股跌这么惨？核心是“钱花太多，回报太慢”的担忧。

- 权重股承压：微软、亚马逊跌超4%，谷歌、特斯拉也跟着跌。原因是市场怕这些公司在AI上砸的钱收不回来——比如谷歌之前说2026年要投1850亿美元搞AI，亚马逊更狠，预计2026年资本支出（买设备、建数据中心等）2000亿美元，加上其他巨头，今年AI总投入超5000亿。投资者心想：“现在赚的钱都拿去烧AI了，啥时候能看到真金白银的利润？”
- 软件板块更惨：标普软件指数七连跌，累计跌17.4%（2020年3月以来最惨）。传统软件公司靠“按用户数收费”赚钱，但AI工具让企业用更少人干更多活，比如以前10人用10套软件，现在AI帮着干，可能5人就够了——用户数少了，软件公司的收入自然受影响，估值也就跟着跌。
- 亚马逊雪上加霜：盘后发布财报，营收虽超预期，但一季度利润预期比市场想的低，资本支出又高，直接导致盘后大跌10%。这等于给本来就焦虑的科技股市场又泼了一盆冷水。

（小插曲：纳斯达克中国金龙指数反而涨了0.9%，蔚来涨5.86%，和美国本土科技股形成反差）

二、就业不行→降息要来了？美债收益率为啥跌？

就业数据是美联储降息的“晴雨表”，这次数据直接点燃了降息预期。

- 就业市场降温实锤：失业救济人数超预期（23.1万），职位空缺创五年新低（654万）。简单说就是：找工作的人变多了，企业招人的需求变少了——劳动力市场弱了，说明经济在降温。
- 降息预期升温：美联储降息的目的是刺激经济，现在经济降温，交易员觉得今年会降两次息（每次25个基点），第一次可能在6月。

- 美债收益率跟着跌：债券价格和收益率是“反着来”的。当大家觉得要降息，就会抢着买美债（因为降息后新债利息低，旧债更值钱），所以美债价格涨，收益率自然跌。比如两年期收益率跌了7.8个基点，十年期跌7.2个基点，创去年10月以来最大单日跌幅。

三、白银断崖跌12%：比黄金惨的真相

白银这次跌得比黄金狠多了，主要是“资金踩踏”+“估值偏高”惹的祸。

- 直接原因：补保证金被迫卖：有些投资者买股票借了券商的钱（杠杆交易），股票跌了券商要求补钱（保证金），不然就强制卖掉你手里的其他资产。所以这些人只能卖掉白银（因为它波动大，容易变现），导致价格暴跌。
- 深层原因：白银本来就“虚高”：摩根大通说，白银之前涨太多，估值比黄金偏高。黄金是“避险之王”，白银除了避险还和工业需求有关，但这次风险情绪逆转时，白银更容易被过度抛售。短期支撑在75-80美元/盎司，明年可能回90，但现在得慢慢消化。
- 黄金也跌了1.8%：但比白银温和，因为黄金的避险属性更稳，资金踩踏的影响小一点。

四、油价跌近3%：伊朗会谈缓解供应担忧

油价下跌主要是地缘冲突的“溢价”没了。

- 之前的担忧：市场怕伊朗原油供应受限（比如中东局势紧张），所以油价有额外的“风险溢价”。
- 现在的变化：美国和伊朗要在阿曼会谈，虽然结果不确定，但短期大家觉得供应不会突然减少，所以溢价消失，油价就跌了。布伦特原油和美国WTI原油都跌了近3%。

总结

周四的市场波动本质是“短期情绪+资金行为”主导：科技股的AI焦虑、就业数据的降息预期、贵金属的资金踩踏、油价的地缘缓解，这些因素叠加导致了全线调整。短期来看，市场可能还要继续消化这些消息，波动可能还会持续，但长期逻辑（比如AI的长期潜力、贵金属的避险需求）并没有根本改变。普通人投资的话，建议别追涨杀跌，先观察市场情绪稳定再说。

上海给未来五年加了什么buff？5个指标提前剧透

来源：<https://www.vicai.com/news/103041547.html>

原文内容：

GDP突破5.67万亿元的上海，在未来五年将年均增速定在了5%，相比“十四五”期间的年均增速4.9%，看似只有0.1%的差距，实际却是迈出一大步。

“5%作为预期目标，在当前复杂外部环境下仍需积极应对、付出艰苦努力。”上海市发展改革研究院副院长马海倩告诉第一财经。她说，另一方面，也要看到5%并不是“天花板”，增长还有较大的潜力空间。

而实现这个更好的结果，有三大关键：新动能的更强支撑、五个中心核心功能效应的更大释放、重量级项目的重磅支撑。比如产业新赛道的规模化发力，尤其是三大先导和未来产业。

“三大先导产业、高端产业集群的持续突破，特别是集成电路的‘全产业链自主可控’和人工智能的‘全栈创新’，这是增量与质量的关键来源。此外，科技创新与产业创新的融合联动，把强大的科技创新策源功能激发释放，是转化为产业发展的内生驱动力。”她说。

如果按“年均5%”的增速算，2030年上海的GDP将进入全球城市前三，预计达7万亿元以上规模，仅次于纽约和洛杉矶。当传统增长动能边际效应递减，未来经济社会发展的“向新力”，也都在“十五五”规划中指明了“路标”。

三大先导产业年均增速10%

在上海“十五五”经济社会发展主要指标中，除了“地区生产总值年均增速‘力争达到5%左右’”，还有全员劳动生产率大于52万元/人，数字经济核心产业增加值占GDP比重重要超过20%，全社会研发经费支出相当于全市生产总值的比例在2030年要超过5%，每万人口高价值发明专利拥有量为85件左右。

如何实现上述5个目标，上海未来五年作出具体的部署。

根据正在上海两会期间审议的《上海市国民经济和社会发展的第十五个五年规划纲要（草案）》（下称“上海‘十五五’规划草案”），上海将以先进制造业为骨干，构建“2+3+6+6”现代化产业体系，打造世界级高端产业集群，打响“上海制造”品牌。要推动传统产业数智化、绿色化转型。加快发展三大先导产业。“十五五”时期三大先导产业制造业产值年均增速保持在10%以上。

作为上海经济发展的“扛把子”，三大先导产业的带动作用明显。

刚过去的2025年，上海全社会研发经费支出相当于全市生产总值的比例达到4.5%左右。集成电路、生物医药、人工智能三大先导产业规模突破2万亿元。

上海“十五五”规划草案具体到三大产业，提出集成电路聚焦提高装备能级、制造水平和设计能力，强化集群化、协同化发展，推动全产业链整体突破和发展壮大。生物医药加强重要创新药械研发，坚持药物新靶点新机制开发，成果转化加速，临床试验提效综合施策，完善医保商保衔接多元支付机制，促进创新药械临床使用。人工智能锚定智能计算、AI大模型、高质量语料等关键领域，以算力为基础培育智能云服务，推动基础大模型迭代升级和具身智能技术熟化，加速垂类模型、多智能体跨界融合和创新应用落地。深入开展“人工智能+”行动，持续推进“模塑申城”工程等。

上海市经信委相关工作人员近日对第一财经表示，从未来一段时间看，我国制造业将进入“由大变强”的关键时期。在这个新时期，上海“保持工业合理比重”并不能简单维持静态比值数据，而要有新的战略内涵：即聚焦落实国家战略和提升国际竞争力，在一定“量”的基础上，更快推动“质”的提升，在功能能级、价值高端、战略安全上全面发力，支撑科技创新和“五个中心”建设，占据全球产业链价值链的关键环节，在国家关键产业链供应链中起到“稳定器”和“安全阀”作用。

上海市人大代表、上海市经济和信息化发展研究中心主任郑凯捷对记者解释，为了完成这些关键指标，“十五五”期间上海要夯实“2+3+6+6”的产业体系；依托上海已有产业基础，因地制宜实现发展；布局锻造新的强劲引擎；强化资源要素合理配置和支撑。

比如她今年就带来了一份《关于尽快按照上海产业发展实际和要求优化调整产业用地空间及区块规划的建议》。在她看来，上海贯彻落实国家关于“五个中心”建设的战略要求，更应在“十五五”时期将推进新型工业化、发展新质生产力、构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系落到实处，并率先走出具有竞争力的发展道路。但目前仍然面临着一些挑战和问题。

“如若‘十五五’期间工业增加值占比要保持基本稳定，意味着增速要与全市GDP保持同步，至少要实现超过1万亿元工业产值的跃升。”所以推进新型工业化需构建更为契合发展要求的工业用地要素支撑体系。建议重新系统化地推动关于工业用地规划是否契合上海城市产业发展要求的科学评估工作，针对上一轮具体产业区块规划中部分不符合产业发展现实的问题，积极评估并合理调整，将规划区块外部分产业发展水平和潜力较好的区块调划入规划区块范围内。

上海市人大代表、思路迪科技董事长兼创始人熊磊今年也带来了一份关于生物医药产业的建议。他表示，上海已设立225亿元生物医药产业母基金、150亿元未来产业基金以及50亿元并购基金，但仍缺乏专门聚焦“0到1”原始创新阶段的超长期资本工具。而国家创业投

资引导基金的启动，是精准对接科技创新领域投资需求、撬动社会资本赋能产业升级的关键举措，其核心定位与运作逻辑，与当前生物医药产业面临的投资困境高度契合、极具适配性，构成了长三角区域基金可以在上海这个生物医药产业高地重点关注并布局该领域的核心要素。

他建议梳理并锚定平台型技术，打造创新药物发现平台集群。衔接国务院818号令的红利，推动“资本+临床资源”双轮驱动，提高生物技术类项目的早期成功率和缩短回报周期。依托政策监管框架，建立风险防控与考核容错机制。配套建立适配生物医药投资的考核与容错机制。

除了三大先导产业，上海也将发展重点瞄准了新兴支柱产业和未来产业。

上海“十五五”规划草案提出，着力打造六大新兴支柱产业集群，前瞻布局六大未来产业。前一个“六”是新一代电子信息、智能网联新能源汽车、高端装备、先进材料、新能源及绿色低碳、时尚消费品六大新兴支柱产业集群。

后一个“六”，是聚焦未来制造、未来信息、未来材料、未来能源、未来空间、未来健康等重点领域，敏捷布局量子科技、脑机接口、可控核聚变、生物制造、第六代移动通信、超宽禁带半导体、类脑智能、深海空天开发等高成长高潜能赛道。围绕前沿技术攻克、平台载体布局、创新企业培育、示范场景打造、完善支撑保障体系，建立动态调整机制，推动未来产业加速成型成势。

产业出题科技答题

刚过去的2025年，上海全社会研发经费支出相当于全市生产总值的比例达到4.5%左右。基础研究投入强度预计12%左右。随着上海国际科创中心迈入“强功能”阶段，未来五年上海将继续增强国际科技创新中心策源功能。

对应到经济社会发展的指标，劳动生产率是一个关键。

从“十三五”开始，全员劳动生产率指标已成为中国、上海和全国多个省市的主要规划指标。

马海倩对记者表示，“十五五”时期上海继续将它作为主要规划指标之一。在当前发展外部环境复杂严峻、新旧动能转换任务仍然艰巨，土地、人口、环境等传统要素投入紧约束突出的背景下，希望以劳动生产率的提升为牵引，发掘实现经济高效增长的可持续动力和高质量发展的创新路径，并持续提升上海在全球城市中的位势和国际竞争力。

而上海“十五五”时期劳动生产率的继续提升，需要依靠人才、科创和改革开放的系统发力。

她分析，这就首先要依靠劳动力技能素质的提升，关注AI对就业的影响，加快岗位技能转型，深化产教融合、校企合作。其次是依靠科创对产业竞争力的带动提升，强化关键核心技术攻关，推动产业“三化”转型，培育壮大新兴产业与未来产业。最后是依靠改革开放对制度环境的优化提升，推进全国统一大市场建设，深化制度型开放，降低制度性交易成本，加快打造国际一流营商环境，吸引集聚更多全球高能级与创新型市场主体。

上海“十五五”规划草案提出，坚持科技创新打头阵，引领发展新质生产力，加强原创性、引领性、带动性成果供给。包括加强原始创新和关键核心技术攻关、强化企业科技创新主体地位、促进科技创新成果高效转化、深化科技体制机制改革等，到2030年基础研究经费支出占全社会研发经费支出比重达到15%左右。

谈到对于“十五五”规划草案中的科技创新未来布局，上海市人大代表、农工党上海市科技委主委刘宣勇提到了“探索培养‘科学家+创业者’”这一说法，他告诉第一财经，科学家在做科研过程中最后往转化走有两点很重要：要让他能够有这种转化的意愿，实现经济价值或社会价值，另外就是需要多做一些服务，让他们没有后顾之忧。

他对记者解释，从科技创新到产业创新过程中还涉及运营、对接市场等多个环节，对此科学家可能不太擅长，因此有的人转化做到一半后面就坚持不下去了，没能最终体现转化到产业的价值。“所以培养‘科学家+创业者’也需要有系统化的思维去帮助他们实现目标。”

AI解读：

一、核心内容总结

上海“十五五”规划把未来五年GDP年均增速定在5%（比“十四五”的4.9%高0.1%），看似微小提升，实则需克服外部环境复杂等挑战，目标是2030年GDP突破7万亿元、进入全球城市前三（仅次于纽约、洛杉矶）。实现这一目标的关键是三大支撑：新动能（尤其是三大先导产业）、五个中心功能释放、重量级项目。具体部署包括构建“2+3+6+6”产业体系，解决工业用地、原始创新资本等堵点，强化科技创新与人才培养，推动新兴支柱和未来产业发展。

二、具体内容拆解

1. 5%增速：不是“躺赢”，是“跳起来够桃子”

为啥说5%看似0.1%的提升却很重要？

- 挑战不小：外部环境复杂（比如国际竞争、全球经济波动），传统增长动力（如老制造业、旧模式）作用越来越弱，要保持5%增速得“拼”。
- 潜力很大：不是天花板，靠新动能（三大先导产业、数字经济）就能拉起来。比如三大先导产业要年均增长10%，比GDP增速快一倍，是“主力军”。
- 目标明确：按5%算，2030年上海GDP能到7万亿以上，进全球前三，这意味着上海要在全球城市竞争中再上一个台阶。

2. 三大先导产业：“扛把子”要跑更快（年均10%增长）

集成电路、生物医药、人工智能这三大产业是上海经济的“发动机”，未来五年要保持10%以上增速，具体咋干？

- 集成电路：要“全产业链自主可控”——从设计芯片、制造芯片到生产设备，都要自己能搞定，不被别人卡脖子。比如强化集群发展，让上下游企业抱团干。
- 生物医药：缺“0到1”的原始创新资本（比如早期研发没钱），所以要对接国家引导基金，搞“资本+临床资源”双轮驱动，还得建容错机制（允许早期投资失败）。
- 人工智能：聚焦AI大模型、智能计算这些关键领域，比如搞“模塑申城”工程，让AI在医疗、制造等行业落地应用，还要发展具身智能（像机器人那样能感知环境、动手做事的AI）。

3. 产业体系新布局：“2+3+6+6”是啥？

上海要建以先进制造业为骨干的现代化产业体系，简单说就是“老的升级、新的做强、未来的布局”：

- 2：（原文没明说，但结合上下文）应该是基础支撑产业（比如传统优势制造业的升级）；
- 3：就是前面说的三大先导产业；
- 第一个6：六大新兴支柱产业（新一代电子信息、智能网联汽车、高端装备等），这些是现在能赚钱、未来能壮大的产业；
- 第二个6：六大未来产业（量子科技、脑机接口、可控核聚变等），这些是现在看似遥远但潜力巨大的“种子产业”。

4. 发展堵点：工业用地不够？原始创新缺钱？

规划再好，也得解决实际问题：

- 工业用地紧张：要保持工业增加值稳定，得新增1万亿以上工业产值，但现有产业用地不够。人大代表建议：重新评估工业用地规划，把一些不在规划里但产业潜力好的地块划进来。

- 原始创新缺长期钱：比如生物医药早期研发（0到1阶段）需要超长期资本（可能10年以上才回本），但目前的基金大多投中后期。代表建议：设立专门的“0到1”基金，对接国家引导基金，撬动社会资本。

5. 科技创新：不止“砸钱”，还要“育人”

要实现5%增速，科技创新是“硬底气”：

- 砸钱：2030年研发经费占GDP要超5%，基础研究经费占研发经费的15%（现在是12%左右）——基础研究是“源头活水”，比如芯片的底层技术就得靠它。

- 提效率：全员劳动生产率要超52万元/人——简单说就是“每个人创造的价值更高”，靠啥？靠技能升级（比如AI来了，工人要学新技能）、科技赋能产业。

- 育人：培养“科学家+创业者”——科学家懂技术，但不一定会做生意，所以要帮他们解决转化中的问题（比如运营、对接市场），还要给他们容错空间，让他们敢创新、能转化。

三、一句话总结

上海“十五五”的核心是：靠新产业（三大先导+未来产业）、新科技（研发+人才）、解决老问题（用地+资本），实现5%增速，最终成为全球前三的经济强市。这不是简单的数字增长，而是“从大到强”的转型。

一财社论：以标准升级促进汽车安全水平提升

来源：<https://www.yicai.com/news/103041545.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:46

原文内容：

2月4日，工业和信息化部装备工业一司相关负责人在道路交通标准化专题新闻发布会上表示，要紧扣“高质量发展”和“高水平安全”两大核心要义，加快推进驾驶自动化、碰撞安全、操控件等重点标准研制，以标准升级促进汽车安全水平和质量性能提升，为产业高质量发展可持续发展奠定坚实基础。

汽车产业是国民经济的重要支柱产业，也是促进消费、扩大内需、培育新质生产力的关键力量。近年来，我国汽车产业保持强劲发展韧性，产业链体系逐步健全，产品性能水平不断提升。2025年，我国汽车产销量再创新高，分别完成3453.1万辆和3440万辆。2021年，这两个数字分别为2608.2万辆和2627.5万辆。

同时，我国的汽车构成也发生了重大变化。2025年，新能源汽车产销均超1600万辆，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的47.9%。自动化驾驶等也越来越深入到公众生活中。

在汽车产销两旺的同时，一些安全事故也让人触目惊心。事故发生原因是多方面的，但汽车安全领域标准还有待提高。因此，上述相关负责人强调，要以标准升级促进汽车安全水平和质量性能提升。

首先要做到标准先行。

2026年1月，国家正式发布了《汽车车门把手安全技术要求》，明确自2027年起，所有新车必须配备在断电、碰撞后仍能手动开启的机械装置，在内外把手操作空间、标识可见度、抗外力强度全部设下了硬性门槛。

一定程度上说，这个强制性规定来得晚了一些，因为在此前已经付出了鲜活生命的代价。

需要强调的是，不能以没有实践就难以产生标准为标准制定相对滞后寻找借口。标准的制定可以体现在汽车上市之前的各种试验阶段，要从中发现问题，制定标准。相关部门也可以根据研究成果等进行预判，而不是等到事故发生了才进行补救。

其次是制定和完善标准要突出重点领域。

因为电动汽车、动力蓄电池安全引发的安全事故不少，将于2026年7月1日实施的《电动汽车用动力蓄电池安全要求》，将动力电池热扩散要求从“5分钟报警”提升至“不起火、不爆炸”，进一步筑牢产品安全底线。

其实，“不起火、不爆炸”是消费者对汽车安全性能的最基本需求。

强化硬件标准是一个方面，软件标准方面也要紧紧跟上。《智能网联汽车组合驾驶辅助系统安全要求》已经经过了公开征求意见阶段，相信不久也会出台。《安全要求》不仅为智能网联汽车的安全性能设定了基准，还明确规定了系统仅能在其设计范围内正常运行。这对将来自动驾驶的应用会起到重要作用。

其三是保证标准的严格执行。

今后，工信部将开展汽车产品质量安全提升专项行动，加强新能源汽车、自动驾驶和软件升级等安全监管，将标准的具体要求落实到行业管理中。

对汽车行业来说，要保持对标准的敬畏，严格执行标准，不能以任何借口虚与委蛇，包括以所谓创新的名义。创新不是以生命付出为代价的，一些事故发生给企业造成的信誉损害已经很大，今后还会更大，这是企业付不起的“成本”。

总之，汽车标准是衡量汽车产业技术水平和产品质量性能的标尺，在推动技术进步、促进产业发展、规范市场秩序等方面发挥着重要作用。只有在“高水平安全”理念指导下才有“高质量发展”，以标准升级促进汽车安全水平和质量性能提升也就越发重要和迫切。

AI 解读：

核心内容总结

工信部针对汽车产业（尤其是新能源、智能网联汽车）快速发展中暴露的安全隐患，提出通过标准先行、重点领域完善、严格执行监管三大举措升级汽车安全标准，以“高水平安全”为前提保障汽车产业“高质量发展”，支撑这一国民经济支柱产业的可持续增长。

详细解读

一、为什么现在急着升级汽车标准？——红火产业背后藏着安全“雷区”

汽车是咱们国家的“经济顶梁柱”：2025年产销突破3400万辆（比2021年涨了30%），新能源汽车占比近一半（47.9%），智能驾驶也越来越普及。但“红火”背后，安全事故却让人揪心：

- 有的车断电或碰撞后，车门把手打不开，导致乘客被困；
- 新能源汽车电池起火爆炸的新闻时有发生；
- 智能驾驶辅助系统“超范围工作”（比如高速功能用到市区）引发事故。

这些问题的根子之一，就是原来的标准跟不上新车型、新技术的发展。所以现在升级标准，是给快速奔跑的汽车产业“踩稳刹车”，避免用生命换发展。

二、标准不能等死人再定——要从“事后救火”变“事前设防”

过去有些标准来得太晚：比如2026年才发布的《汽车车门把手安全技术要求》（2027年实施），要求断电/碰撞后必须能手动开门，还规定了把手的操作空间、强度等硬指标。但这个标准出台前，已经有乘客因为车门打不开丧命。新闻里特别强调：标准制定不能找“没实践就难出标准”的借口。应该在汽车上市前的试验阶段就找问题，或者根据研究预判风

险，而不是等事故发生了才“亡羊补牢”。这相当于给新车上了一道“出厂前的安全保险”。

三、重点抓什么？——新能源电池和智能驾驶的“安全红线”

标准升级不是“眉毛胡子一把抓”，而是瞄准最容易出问题的领域：

- 硬件方面：电池安全“提级”：2026年7月实施的《电动汽车用动力蓄电池安全要求》，把原来“热扩散5分钟报警”的要求，直接提高到“不起火、不爆炸”——这可是消费者最基本的期待，毕竟没人想开车像“揣着炸弹”。
- 软件方面：智能驾驶“划边界”：《智能网联汽车组合驾驶辅助系统安全要求》（快出台了）不仅规定了安全基准，还明确“系统只能在设计范围内运行”。比如高速专用的辅助驾驶，不能用到市区复杂路况，防止系统“乱指挥”出事故。

四、标准不是“纸老虎”——要让企业不敢“打折扣”

光有标准没用，得落地才行：

- 监管层面：工信部要“动真格”：开展汽车质量安全专项行动，重点查新能源汽车、自动驾驶、软件升级的安全问题，把标准要求落实到日常管理里。
- 企业层面：要敬畏标准：不能用“创新”当借口（比如为了炫酷功能忽略安全）。新闻里警告：事故会毁了企业信誉，这是比罚款更重的“成本”——消费者一旦不信任，企业再怎么挽回都难。

五、安全和发展的关系：没有“高水平安全”，就没有“高质量发展”

最后新闻点出核心逻辑：汽车标准是产业的“标尺”，既管技术进步，也管市场秩序。只有先保证“高水平安全”，汽车产业才能真正实现“高质量发展”——毕竟消费者买的是放心，不是“风险”。现在升级标准，就是给产业“保驾护航”，让大家敢买车、敢用车，产业才能走得更远。

一句话总结

汽车标准升级，本质是给新车型、新技术“套上安全紧箍咒”，让咱们开的车更放心，也让汽车产业能健康地“跑下去”。

（全文用大白话，没有专业术语，非财经人士也能轻松看懂~）



美团买下叮咚买菜，防御还是进击？

来源: <https://www.yicai.com/news/103041444.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:47

原文内容:

2月5日，美团在港交所发布公告，宣布以约7.17亿美元（约49.8亿元人民币）的初始对价，完成对叮咚买菜中国业务100%股权的收购。

对于收购原因，美团在公告中表示，公司高度重视食杂零售业务，本次交易符合公司在食杂零售领域的长期发展规划。截至2025年9月，叮咚买菜在国内共运营超过1000个前置仓，月购买用户数超过700万。

叮咚买菜创始人梁昌霖也在内部信中表示，对于未来的发展选择放下竞争，转为并肩合作。

对于本次收购，艾媒咨询CEO张毅对第一财经记者表示，叮咚买菜成熟的前置仓模式、在华东地区的布局以及稳定的盈利，从补齐美团的短板看具有战略价值。

张毅认为，生鲜是美团布局即时零售中最刚需、最高频的入口。美团对手阿里和京东分别通过盒马以及京东七鲜生鲜布局生鲜即时零售，动作迅猛且来势汹汹。本次收购有利于美团进一步整合资源，与小象超市、美团闪购等业务形成协同，巩固其在本地生活圈的基本盘。

虽然都在加码生鲜即时零售，但京东、阿里和美团三家公司在业态上各有侧重。百联咨询创始人庄帅表示，京东七鲜专注超市业态，盒马超市和聚盒算折扣双线并进、美团小象侧重前置仓并且逐步着手布局超市业态。

去年，三家公司在生鲜即时零售业态上都有诸多进展。京东通过七鲜门店发展前置仓业务。2023年，京东将七鲜实体店和前置仓结合。在2025年3月，京东确认将新开多家七鲜仓店。截至2026年1月，京东七鲜全国门店总数已超70家。

阿里系则借由盒马鲜生品牌发展生鲜即时零售业务。2025年8月，盒马官宣财年内计划开出近100家盒马鲜生门店，进入超50个新城，届时盒马鲜生门店数即将超过500家。盒马在2026年1月宣布，去年共进入40个新城市。折扣业态上，去年8月盒马旗下折扣店盒马NB正式更名为“超盒算NB”，截至2025年12月31日，全国门店数超400家。

而美团的小象超市一直以前置仓模式为主，直到2025年12月，小象超市在北京开设了首家线下店。

从竞争力看，自有品牌和价格依然是重点。庄帅表示，前置仓的差异化竞争一直存在，各家都在强化自有品牌和单品优势，例如盒马的自有品牌和日日鲜系列，京东七鲜的自有品牌和24小时系列、美团小象的象大厨系列等。价格方面，七鲜时常打出“击穿价”宣传产品，而阿里和美团已经开出多家线下折扣店。

也因此，虽然叮咚买菜连续多季度盈利，压力仍然不小。上一轮生鲜零售大战中，每日优鲜出现爆雷，叮咚在存活且胜出后，虽然实现多季度盈利，但仍属于微利状态，资本市场并不看好，公司市值长期处于5至7亿美元低位。

对此，网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾认为是多重因素下的抉择：前置仓模式履约成本高、生鲜损耗难降，增长陷入瓶颈。同时生鲜即时零售赛道已成美团、盒马等巨头的竞争场，垂直平台很难抗衡，生存空间持续被挤压。叠加资本市场估值低迷、早期投资者有退出需求，出售能够实现股东与团队价值，而且与美团的高度协同，也让其业务融入更大生态，实现资源最大化利用。

AI 解读：

核心内容总结

2月5日，美团以约7.17亿美元（49.8亿人民币）买下叮咚买菜中国业务的全部股权。这次收购是双方各取所需：美团想通过叮咚的前置仓、华东市场布局和稳定盈利，补齐生鲜即时零售的短板，应对阿里盒马、京东七鲜的竞争；叮咚买菜则因前置仓成本高、增长瓶颈、巨头挤压、资本不看好等原因，选择出售以实现股东和团队价值。背后是生鲜即时零售赛道已成巨头争霸场，垂直平台生存空间被严重压缩。

详细拆解解读

1. 美团为啥花大价钱买叮咚？——精准补短板，巩固本地生活“地盘”

美团买叮咚可不是随便砸钱，而是瞄准了自己的“软肋”。

首先，叮咚有三样东西是美团急需的：

- 成熟的前置仓网络：截至2025年9月，叮咚有超1000个前置仓（就是离用户近的小型仓库，1小时送货上门那种），月活用户700万，这能快速扩大美团在生鲜即时零售的覆盖范围；
- 华东地区的优势：叮咚在华东市场（比如上海、杭州）做得特别好，而美团小象超市在华东的布局相对弱，买下叮咚就能直接“接管”这块市场；
- 稳定的盈利能力：叮咚是少数能在前置仓模式下实现盈利的平台（虽然是微利），这对美团来说是“现成的优质资产”。

其次，美团要应对对手的压力。阿里有盒马鲜生（超市+折扣店），京东有七鲜（超市+前置仓），都在抢生鲜即时零售这块肥肉——毕竟生鲜是用户每天都要买的刚需品，能粘住用户。买下叮咚后，美团可以把叮咚和自己的小象超市、美团闪购整合起来，让用户在美团上既能点外卖，又能1小时收到生鲜，巩固它“本地生活一哥”的地位。

2. 叮咚为啥愿意卖？——垂直平台的“生存死局”

叮咚买菜是上一轮生鲜大战的“幸存者”（每日优鲜爆雷了），但活下来不代表活得好，它的日子其实很难过：

- 成本太高：前置仓模式看着方便，但租金、配送员工资、生鲜损耗（比如菜放坏了）都是钱，赚的钱刚够覆盖成本，属于“微利”；
- 增长没空间：想扩大规模就得开更多前置仓，但成本又会涨，陷入“不扩等死，扩了亏死”的瓶颈；
- 巨头挤压：现在美团、盒马、京东这些巨头都在砸钱做生鲜即时零售，它们有流量（比如美团外卖的用户）、有钱（能扛亏损），叮咚作为只做生鲜的垂直平台，根本打不过，用户和市场被一步步抢走；
- 资本不待见：叮咚的市值长期在5-7亿美元徘徊，投资者看不到增长希望，想赶紧退出拿回钱。

所以，卖给美团是叮咚最好的选择：股东能拿到钱，团队能融入更大的生态（比如用美团的流量卖货），业务也能继续做下去。

3. 生鲜即时零售赛道：三大巨头“玩法”大不同

现在生鲜即时零售赛道主要是美团、阿里盒马、京东七鲜三家在斗，每家的策略都不一样：

- 美团：主打“前置仓+慢慢开线下店”。以前靠小象超市的前置仓送货，现在买了叮咚的仓，还在北京开了首家小象线下店，想兼顾“快”和“体验”；
- 阿里盒马：两条腿走路——“高端超市+折扣店”。盒马鲜生是大超市（能逛能买），还有“超盒算NB”折扣店（卖便宜货），2025年要开100家新超市，折扣店已经有400多家；
- 京东七鲜：“超市+前置仓结合”。先开实体超市，再从超市里延伸出前置仓送货，2026年1月已经有70多家门店，还计划开更多“仓店一体”的店。

简单说，三家都想让用户“想买生鲜时第一个想到我”，但美团靠“快”，盒马靠“全（高端+便宜）”，京东靠“稳（超市+送货）”。

4. 收购后，美团能稳赢吗？——协同效应是关键，但也有挑战

美团买下叮咚后，优势会更明显：

- 覆盖华东：叮咚的华东用户和前置仓能让美团快速占领这块市场，和盒马在华东的优势抗衡；
- 资源整合：叮咚的商品、供应链可以和小象超市共享，比如叮咚的鲜食产品能放到美团闪购里卖，用户下单更方便；
- 成本优化：美团的规模更大，能降低叮咚前置仓的配送成本和生鲜损耗（比如用美团的物流网络）。

但也不是完全没挑战：比如叮咚的团队和美团的整合会不会有问题？前置仓的高成本能不能真正降下来？不过从专家的观点看，这次收购的协同效应很强，美团巩固基本盘的概率很大。

5. 垂直生鲜平台的结局：“要么被买，要么消失”

叮咚的出售其实给垂直生鲜平台（只做生鲜即时零售的公司）敲响了警钟：

- 这个赛道已经不是小公司能玩的了，巨头有流量、资本、供应链优势，垂直平台很难抢用户；
- 前置仓模式本身的“高成本”问题，只有巨头能扛得住（比如美团可以用外卖的利润补贴生鲜），小公司根本撑不起；
- 资本也不会再投垂直生鲜平台了，因为看不到上市或盈利的希望。

未来，可能再也看不到像叮咚这样的独立生鲜前置仓平台了，要么被巨头收购，要么像每日优鲜一样消失。

总的来说，这次收购是美团巩固本地生活地位的关键一步，也是叮咚在生存压力下的必然选择，同时标志着生鲜即时零售赛道进入“巨头垄断”时代。对消费者来说，以后买生鲜的选择可能更多（比如叮咚的商品在美团上也能买），但价格和服务会不会变，还要看巨头们接下来的竞争。`´´`



房地产“交付难”风险化解，中央要求未来建好房子卖现房

来源: <https://www.yicai.com/news/103041456.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:48

原文内容:

房地产行业一度引发市场恐慌的“交付难”风险,已基本得到化解,下一个攻坚战则是逐步推行卖现房。

多家房企近日披露2025年保交房数据,并称保交房工作接近尾声。截至“十四五”末,全国累计实现约750万套“已售难交付”住房落地交付。其中,碧桂园累计交付约185万套,绿地、融创、中南置地、新城、旭辉等多家房企也都实现了数十万套规模的保交付,全国范围内的“交付难”问题已得到有效缓解。

多位房企相关负责人也对第一财经记者明确表示,保交房任务已基本完成。

房企卸下这一重担后,房地产行业发展将进入新模式的探索阶段。从近期中央层面释放的一系列政策信号来看,相关工作的主线思路已经明确——以风险化解为底线,以市场稳定为目标,加快推动行业向高质量发展转型,告别“高杠杆、高周转”模式,有序推进“好房子”建设,逐步推行现房销售制度,实现“所见即所得”。

易居房地产研究院副院长严跃进表示,房地产行业风险已开始收敛,近期房价筑底迹象更加清晰,部分城市尤其是一线城市已出现企稳信号。

“保交房攻坚战”收官

多家房企近期密集披露了保交房成果。

据碧桂园披露,2022~2025年,碧桂园累计完成约185万套房屋交付,并表示整体保交房工作已进入收尾阶段。

绿地控股公开表示,2025年其住宅项目实现交付面积超过800万平方米。若按每套100平方米测算,全年交付量约8万套。此前其披露的数据显示,绿地2022年至2024年分别交付约26万套、28万套和14万套,近四年累计交付规模约76万套。

融创集团披露,2022~2025年分别交付18.6万套、31.2万套、17万套和5.4万套,四年累计交付量突破72万套,并表示其保交付工作已基本收官。

事实上,近年来交付规模达到数十万套的房企并不在少数。第一财经统计显示,新城控股2025年交付超3.8万套,近三年累计交付超过27.8万套;旭辉2022~2024年累计交付超27万套;中南置地2021~2025年累计交付约39万套;中梁控股2022~2025年累计交付约29万套。

在全国层面，保交房工作也已明确进入收官阶段。

一个多月前召开的全国住房城乡建设工作会议明确提出，2025年全国保交房任务已全面完成。此前，住房和城乡建设部在国新办新闻发布会上表示，全国已有750多万套“已售难交付”住房实现交付。

根据住房和城乡建设部网站于2025年11月发布的数据，全国396万套保交房攻坚战任务中，已交付391.8万套，交付率达99%。与此同时，全国“白名单”项目贷款审批金额已超过7万亿元，为项目顺利建设和交付提供了强有力的资金支持。

这些数据背后，是一场持续约三年的系统性风险化解行动。

在保交房推进过程中，国家、省、市三级工作专班上下联动，压实地方政府、房地产企业和金融机构责任，因城施策、因项目施策。“一楼一策”推进分类处置：对具备条件的项目，通过房地产融资协调机制纳入“白名单”给予融资支持；对资不抵债项目，加快破产重整或清算，在司法处置中优先保障购房者合法权益。

随着上述措施落地，购房者对项目烂尾的担忧显著降低，大多数曾出现资金风险的房企项目已实现顺利交房。

房企重塑自身“造血”能力

“过去四年，公司最重要的事情就是保交付。”华东一家曾经销售规模达到1500亿元的民营房企内部人士对第一财经记者表示，“到2025年底，只剩下几千套房子需要交付，压力已经非常可控，最困难的时期已经过去了。”

另一名头部民营房企人士也表示，交付工作已基本完成，“由于过去几年几乎未新增拿地，在建项目明显减少，2026年有望成为公司重新出发的一年，但在土地投资上仍将保持审慎，不敢贸然去拿地段不佳或者总额过高的地块”。

随着大规模保交房进入尾声，不少房企开始将工作重心转向债务化解、资产梳理、存量土地盘活，以及恢复自身“造血”能力。2025年已有碧桂园、融创、旭辉、金科等多家房企在债务重组或重整方面取得实质性进展。

严跃进表示，“十四五”期间，房地产风险尤为突出，集中体现在房企债务、烂尾楼、交易下行、房价下行，以及存量房贷违约等方面。

“通过一系列有针对性的政策措施，房地产风险已经明显收敛，并在部分领域出现加速出清的积极信号。”严跃进表示。

他表示，自2021年年中开始，房地产市场进入较长周期的调整阶段，高杠杆、高周转模式的风险集中显现，2022年一季度出现“停工断贷潮”。在此背景下，房地产融资协调机制、市场化法治化的化债模式等政策工具，对风险控制和化解发挥了关键作用。

严跃进认为，随着保交付推进，各地项目停工现象明显减少，近两年及时交付和高标准交付案例持续增多，购房者权益得到有效保障，提前还贷现象也明显回落。近期，房价筑底迹象更加清晰，部分城市尤其是一线城市已出现企稳信号，这些变化为房地产市场修复奠定了坚实基础，也为行业重建信心提供了支撑。

政策定调明确：稳风险、新模式

去年底召开的中央经济工作会议，对2026年的房地产工作作出了明确部署，会议强调要坚持守牢底线，积极稳妥化解重点领域风险，着力稳定房地产市场。会议提出，要因城施策控增量、去库存、优供给，鼓励收购存量商品房重点用于保障性住房等，同时深化住房公积金制度改革，有序推进“好房子”建设，加快构建房地产发展新模式。

2026年是“十五五”规划的开局之年。“十五五”规划建议也明确提出“推动房地产高质量发展”，并从制度建设、住房供给结构、房屋品质提升以及风险防控等多个维度作出系统部署，为房地产行业中长期发展指明方向。

回顾过往，中国房地产领域的多项制度主要服务于扩大供给、缓解住房短缺，在支撑行业快速发展的同时，也在资本加速扩张中逐步形成了“高负债、高杠杆、高周转”的发展模式，其风险和弊端在本轮调整中集中暴露，已难以为继。

围绕如何构建房地产发展新模式，住房和城乡建设部部长倪虹近期在接受中央广播电视总台采访时表示，下一步将重点夯实房地产开发、融资和销售等基础性制度。在开发环节，做实项目公司制，确保资金封闭运行、专款专用；在融资环节，推行主办银行制，由一家银行或银团对项目融资进行统筹管理；在销售环节，逐步推行现房销售制度，实现“所见即所得”。

2025年年底召开的全国住房和城乡建设工作会议则进一步明确，2026年住房和城乡建设工作的重点之一仍是稳定房地产市场。会议提出，要因城施策控增量、去库存、优供给，结合城市更新和城中村改造盘活存量用地，推动收购存量商品房用于保障性住房、安置房、宿舍和人才住房等，并强调城市政府要用足用好房地产调控自主权，适时优化政策，支持居民刚性和改善性住房需求，推动市场平稳运行。

在上述政策框架下，尽管全国房地产销售整体尚未完全企稳，但自2025年第四季度以来，部分热点城市凭借较强的基本面和更为匹配的供给结构，已率先显现回稳迹象，为行业修复提供了重要的先行信号。

AI解读：

核心内容总结

房地产行业曾经让人担心的“烂尾楼”问题（交付难）已基本解决，全国累计交付约750万套难交付住房，多家房企保交房任务接近尾声。接下来行业要告别过去“借大钱、快周转”的高风险模式，转向更稳健的高质量发展——政策明确要逐步推行现房销售（买时能看到实物），房企则开始处理债务、恢复自身赚钱能力，市场风险逐渐降低，部分城市房价已出现企稳信号。

一、保交房攻坚战：终于“交卷”了，750万家庭拿到了房子

过去几年大家最担心的“买了房拿不到钥匙”问题，现在基本解决了。全国范围内，“已售难交付”的住房累计交付了约750万套，相当于帮几百万家庭圆了住房梦。

- 房企交付成果亮眼：碧桂园四年交了185万套（差不多能装下一个中等城市的人口），绿地近四年交了76万套，融创超72万套，新城、旭辉等也都交了几十万套。很多房企说“保交房只剩收尾工作”，压力大减。
- 政府怎么做到的？国家、省、市三级专班盯着每个项目，还推出“白名单”：符合条件的项目能拿到贷款支持（累计贷款超7万亿），没钱的项目要么重组要么清算，但优先保证购房者拿到房子。现在全国保交房任务交付率达99%，烂尾楼的恐慌基本消失了。

二、房企松了口气：从“保交付”转向“回血”和“还债”

过去四年，房企几乎把所有精力都放在“把房子建好交出去”上，现在终于能腾出手处理自己的问题了：

- 债务化解是重点：碧桂园、融创、旭辉等多家房企都在和债主商量“怎么慢慢还钱”（债务重组），已经有实质性进展。毕竟以前借太多钱扩张，现在要把窟窿填上。
- 拿地更谨慎：头部房企说“2026年想重新出发，但不敢随便拿地”，尤其是地段差、总价高的地块——以前那种“借10块钱拿100块地”的玩法（高杠杆）彻底行不通了。
- 盘活存量资产：比如把手里没开发的土地或建好没卖的房子利用起来，想办法自己赚钱（造血），而不是靠借钱过日子。

三、政策定调：房地产要换“稳模式”，以后可能买现房更普遍

中央和住建部明确了行业未来的方向——告别“高负债、高杠杆、高周转”（以前房企借大钱快速建房卖房，风险极高），转向“稳字当头”的新模式：

- 开发环节：项目资金封闭运行（钱只能用来建这个项目，不能被挪用去别的地方），防止开发商把钱卷走导致烂尾。
- 融资环节：一家银行或银团统筹管理项目贷款（避免房企多头借钱混乱），减少资金风险。
- 销售环节：逐步推行“现房销售”——房子建好能住了再卖，你买的时候能看到户型、装修（如果有的话），再也不用“对着图纸赌未来”。这对购房者来说是天大的好事，“所见即所得”，不怕烂尾。

四、市场信号：风险小了，部分城市房价开始“站稳脚跟”

行业风险正在慢慢降低，市场出现了积极变化：

- 房价筑底：易居研究院说，房价下跌的趋势基本停住了（筑底），一线城市比如北京、上海的房价已经开始稳定，甚至有些楼盘还涨了点。
- 信心恢复：以前很多人提前还房贷（怕房价跌或银行利率降），现在这种情况少了——大家对房地产市场没那么慌了。
- 部分城市先回暖：2025年第四季度开始，一些热点城市（比如杭州、成都）的房子销量慢慢回升，说明市场在逐步修复，虽然全国整体还没完全好，但“曙光”已经出现。

总结

房地产行业最困难的“交付危机”已经过去，现在正处在“换赛道”的关键期：从以前的“疯狂扩张”转向“稳健经营”，从“期房赌未来”转向“现房更放心”。政策托底、房企调整、市场企稳，虽然完全恢复还需要时间，但至少不用再担心烂尾楼，买房也会越来越踏实。

英镑跳水！英国央行年内首次议息会议按兵不动，英国国债上涨

来源：<https://www.yicai.com/news/103041414.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:49

原文内容：

当地时间5日，英国央行宣布维持基准利率在3.75%不变，符合市场预期。

决议公布之后，英镑短线跳水。截至第一财经记者发稿，英镑兑美元汇率跌超60点至1.3561；对利率形势敏感的英国两年期国债收益率下跌8.1个基点至3.652%；英国基准股指富时100指数跟随欧股大盘颓势，盘中下跌0.36%。

这是英国央行（BOE）今年首次利率决议，其货币政策委员会（MPC）九名委员以5：4的投票结果决定按兵不动。

英国央行表示，受能源价格变化影响，包括去年预算案相关因素在内，通胀预计将自4月起回落至接近2%的目标水平。

不过，英国2025年12月消费者价格指数（CPI）年率仍然高达3.4%，较去年11月的3.2%有所回升，也高于市场预期。

换言之，在通胀仍高于目标、经济增长动能偏弱的背景下，英国央行继续选择观望，试图在控制通胀与避免经济进一步承压之间保持平衡。

高通胀之下的两难境地

市场普遍认为，当前利率水平已明显导致市场需求承压，但通胀黏性仍使英国央行不得不保持谨慎。GTC集团首席分析师贾米尔·艾哈迈德（Jameel Ahmad）在接受第一财经采访时表示，英国央行正“处在相当尴尬的位置”，一方面，居民消费和就业市场已显露疲态，另一方面，通胀回落的节奏仍不足以支撑放宽货币政策。

他表示，尽管部分市场参与者期待英国央行在4月释放更明确的降息指引，但这一时间点“完全有可能被推迟”，尤其是在服务业通胀和薪资增速仍然偏高的情况下。此外，在全球金融市场波动的环境下，本次利率决议并非一次“完全无关紧要”的会议，英国央行对经济前景的表述仍可能对市场情绪产生影响。

英国国家经济社会研究院（NIESR）在其最新发布的《2026年英国经济展望》中预计，2026年英国GDP增速为1.4%，略高于其估算的长期趋势水平1.25%。这一增速判断与英国预算责任办公室（OBR）的预测大体一致。

NIESR助理经济学家弗格斯·希门尼斯-英格兰（Fergus Jimenez-England）在接受第一财经采访时表示，英国经济在经历2025年的放缓后，仍显示出一定韧性，但这一韧性在很大程度上来自财政支持，“相当一部分高于趋势的增长，来自政府层面的支撑，这在短期内帮助英国经济保持相对平稳。”

不过，他同时强调，这一增长路径面临多重风险。从英国国内看，就业市场正在降温，企业招聘趋于谨慎。从外部看，地缘政治紧张与全球贸易环境的不确定性，正持续抑制投资

意愿。

美国风险日益显著

NIESR在其最新经济展望中多次提到，围绕美国贸易政策走向的不确定性正在推高全球经济环境的不确定性，并对投资和增长构成压力。

弗格斯认为，这一风险对英国尤为敏感。“如果出现负面冲击，英国的财政空间并不充裕，在高债务水平下，应对后续调整将更为困难。”

他认为，长期以来，美国在全球金融体系中扮演的“稳定器”角色，正在面临削弱的风险，这对英国及欧洲的政策制定者构成挑战。

NIESR报告亦提到，随着防务支出压力上升，英国与欧洲大陆未来在财政可持续性方面将面临更大考验。在英国公共债务水平已接近GDP 100%的情况下，财政政策对经济的托底能力明显受限，这也使货币政策在稳定经济方面承受更大压力。

通胀压力仍然待解

NIESR预计，2026年初英国通胀仍将维持在3%左右，主要反映能源和食品价格基数效应尚未完全消退。随着去年相关价格上涨逐步退出同比计算，通胀有望在二季度出现较为明显的回落，并在年内接近2%的目标水平。

弗格斯称，从中期看，通胀下行路径总体可控，但风险“并未明显偏向任何一侧”。一方面，全球贸易转向、美元走势以及主要央行政策立场变化，都可能对英国输入型通胀产生影响；另一方面，若英镑阶段性走强，也有助于缓解部分价格压力。

但他同时提醒，薪资增长的黏性仍是英国央行高度关注的上行风险。劳动力市场降温是否会像以往周期那样迅速传导至薪资增速，仍存在不确定性。如果工资通胀维持在较高水平，企业可能继续将成本转嫁至消费者，从而延缓整体通胀回落进程。

艾哈迈德也持类似看法。他认为，英国央行在当前阶段更倾向于“等待更多证据”，以确认通胀回落是否具有可持续性。在全球金融市场仍受美元波动、地缘政治风险以及资产价格调整影响的背景下，英国央行短期内保持政策稳定，仍是相对稳妥的选择。

AI解读：

核心内容总结

英国央行今年首次利率决议选择维持3.75%不变（投票结果5:4，分歧较大），符合市场预期但引发短线负面反应：英镑跌超60点、两年期国债收益率下降、富时100指数微跌。当前

英国经济陷入“通胀未达标+增长动能弱”的两难，央行选择观望以平衡两者；经济韧性依赖财政支持，但债务高企、美国贸易政策等风险制约政策空间；通胀回落有希望，但薪资黏性仍是最大障碍，央行需等待更多证据确认通胀可持续下降。

详细拆解解读

1. 央行“按兵不动”，市场为啥慌了？

这次央行维持利率不变，看似符合预期，但市场反应却有点“失望”——英镑跳水、国债收益率降、股市跌。原因很简单：投资者本来期待央行能给点“未来可能降息”的信号（毕竟经济已经有点疲态），但央行啥指引都没给，只是说“再等等看”。

- 投票分歧大：9个决策委员里5个赞成不动，4个反对，说明央行内部对是否继续观望也吵得厉害，这种不确定性让市场更慌。
- 市场反应逻辑：英镑跌是因为“没降息信号”意味着英镑吸引力没提升，资金暂时不想留；国债收益率降是因为利率不变，大家觉得买国债更安全；股市跌则是跟着欧洲大盘走，加上经济前景不明朗，企业赚钱预期变弱。

2. 央行的“尴尬处境”：压通胀还是保经济？

现在英国央行像站在跷跷板中间——一边是通胀还没到2%的目标（2025年底CPI仍有3.4%），另一边是经济已经扛不住高利率：居民不敢消费、企业招聘变谨慎（就业市场疲态）。

- 不敢降息的原因：通胀黏性还在（尤其是服务业和薪资涨得快），如果现在降息，可能让通胀反弹，之前压通胀的努力白费。
- 不敢加息的原因：利率已经3.75%，再涨的话，房贷、企业贷款成本更高，经济可能直接“躺平”。

所以央行只能选择“观望”——等看到通胀真的持续降了，或者经济真的快不行了，再动手。

3. 英国经济：靠财政“续命”，但风险一堆

NIESR（英国权威经济研究院）预测2026年GDP增速1.4%，比长期趋势略高，但这背后是政府在“托底”（比如花钱补贴企业、减税）。不过这种“续命”方式有隐患：

- 财政空间快没了：英国公共债务快到GDP的100%，政府手里没钱再大规模刺激了。万一遇到美国贸易政策变卦（比如加关税），英国出口受冲击，连“救火”的钱都没有。

- 美国风险是大雷：美国以前是全球金融市场的“稳定器”，现在这个角色在削弱（比如美元波动、贸易保护），英国作为高度依赖全球市场的国家，更容易被波及。
- 就业市场降温：企业招聘越来越谨慎，意味着未来居民收入增长慢，消费动力更弱，经济增长难以为继。

4. 通胀啥时候能达标？薪资是最大“拦路虎”

NIESR说2026年二季度通胀会明显回落，年底接近2%目标，主要靠“基数效应”（去年能源、食品涨价太猛，今年同对比时涨幅自然变小）。但这个过程有个大障碍——薪资黏性：

- 薪资黏性的麻烦：如果工资一直涨得快（比如企业为留员工被迫加薪），企业会把成本转嫁给消费者（涨价），通胀就像粘在手上的胶水，怎么甩都甩不掉。央行最担心这个，必须看到薪资真的降了，才敢考虑降息。
- 外部因素的影响：进口商品涨价（比如全球能源价格反弹）会推高通胀（输入型通胀），但英镑如果涨了（进口商品变便宜）又能缓解压力。不过这些都是次要的，薪资才是核心变量。
- 央行的态度：现在央行宁愿“等一等”，也不愿冒通胀反弹的风险——毕竟之前通胀最高到过两位数，教训太深刻了。

5. 政策空间受限：货币政策和财政政策都“绑手绑脚”

英国现在的政策处境有点“左右为难”：

- 财政政策没空间：债务高企（接近GDP100%），政府不敢再随便花钱，托底经济的能力越来越弱。
- 货币政策压力大：财政不能动，稳定经济的担子全压在央行身上，但通胀没降下来，央行又不敢轻易调整利率。
- 长期挑战：防务支出上升（比如应对地缘冲突）会进一步挤压财政，未来英国和欧洲的财政可持续性都是大问题——简单说，就是“钱不够花，还不敢借钱”。

总结一句话

英国经济现在像走钢丝：既要盯着通胀不反弹，又要扶着经济不摔跤，手里的政策工具还不多。未来能不能稳下来，关键看薪资能不能降、美国会不会“搞事情”，以及央行能不能等到足够的“放心信号”。普通人的感受可能是：物价降得慢，工资涨得也慢，经济没那么景气——这种状态可能还要持续一段时间。

eVTOL越做越大，商业场景何时落地 | 姍言两语

来源: <https://www.yicai.com/news/103041411.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:50

原文内容:

2月5日下午，峰飞航空白莲湖低空基地上，两架eVTOL在小雨中同时起飞，其中一架比另一架大一倍。

相对较大的这架eVTOL，是峰飞航空科技自主研发的V5000天际龙首次露面，它也是目前全球最大的eVTOL航空器：最大起飞重量5700公斤，载人数10人。

目前主流的eVTOL集中在1.5-3吨起飞重量、载客4-6人，天际龙首次将eVTOL的起飞重量提升至5吨级，意味着更大的载重和更远的航程。

2025年以来，中国eVTOL主机厂陆续推出了不少新品，并收获超过千架来自国内外的意向订单，eVTOL越做越大的同时，应用场景的落地也越来越清晰，而要尽快形成具有商业闭环的应用场景，还需要监管机构和产业企业的密切配合。

“空中中巴”来了

峰飞航空高级副总裁谢嘉对第一财经记者介绍，天际龙有客运和货运两个版本，其中客运版相当于一个“空中中巴”，最大载客数已经与目前的公务机相当；货运版则可以装下两个AKE标准航空运输箱，混动版的最大航程1500公里。

“这就意味着天际龙可以实现千公里的点对点长距离出行，应用场景拓展至城际商务出行、重型支线物流运输、大型应急救援等领域，”谢嘉说，以客运版为例，现在的飞行需要从机场到机场，未来使用eVTOL则是点到点，不仅时效更高，还比公务机成本低得多。

不过，要真正实现“空中中巴”的商业场景，首先需要经过适航体系的检验。一架eVTOL航空器要以正式商业运营的目的飞越城市上空，其对应的主机厂至少需要取得设备的型号合格证（TC）、生产许可证（PC）和适航证（AC）（下称“三证”），对应的运营商则需要取得运营合格证（OC）。而主机厂在申请“三证”时，需要进行大量的测试，反复验证实际场景下的飞行安全。

以峰飞航空已经获得“三证”的V2000CG凯瑞鸥为例，虽然首架已经在去年7月交付客户合利创兴智能，但后者的OC（运营认证）还在申请中。峰飞航空的另一款6座载人eVTOL盛世龙，型号合格证申请在2024年就获受理，目前还在适航取证中。

“我们希望盛世龙今年能够取证，而天际龙的适航申请预计在明后年。”谢嘉透露。

商业落地的挑战

峰飞航空的努力，也是中国众多eVTOL企业商业化探索的缩影。

据记者了解，目前国内唯一取得适航三证和OC证的，是亿航智能相关公司用于空中观光游览的无人驾驶eVTOL，其获批运营的航空器有诸多运行限制，包括“禁止在已知或者预报的雨、雪、雷暴、结冰、沙尘暴、大雾等气象条件下运行；仅限昼间运行；航空器在隔离空域内飞行；航空器在人口稀少区上空飞行；航空器在远程机组视线范围内飞行；航空器禁止水上运行，包括起飞、降落和迫降”等。

谢嘉认为，除了有大量的适航审定工作要做，eVTOL的技术比较新，让社会各界接受还有一个过程，这也是加速拓展具有商业闭环场景所面临的一大挑战。为此，峰飞也在过去的2025年做了各种不同应用场景的探索，包括跨琼州海峡的运输，云贵高原跨城低空物流飞行，农副产品低空无人运输等。

“根据国家发改委提出的‘先载物后载人、先隔离后融合、先远郊后城区’18字方针，我认为最先实现商业化闭环的场景，应该是物流运输，这块我们今年就要实现。”谢嘉说，而这也需要物流企业的配合，包括业务结构的重构，以及网络设计的改变，相应的服务产品种类也都需要升级。

而对于eVTOL成为未来城市出行交通工具的角色，则需要低空交通网络的完善。对此，民航局发布的《民用无人驾驶航空发展路线图V1.0》中提到，目标到2035年，具备换乘能力的枢纽型大型无人驾驶航空器起降场投入使用，有人/无人驾驶航空器运行深度融合，形成复杂的航线网络。

AI解读：

核心内容总结

峰飞航空推出全球最大的电动垂直起降飞行器（eVTOL）“天际龙”，这款能载10人或运重型货物的“空中中巴”，打破了当前eVTOL的大小限制，可实现千公里点对点出行，但要真正商业化上天，需过严格的安全认证关。目前整个行业正往“更大、更远、场景更清晰”方向发展，但还需要监管机构和企业配合，才能让这些飞行器从试验场走进日常生活。

一、全球最大eVTOL来了：相当于空中中巴，还能运货千公里

天际龙是峰飞自主研发的新款eVTOL，最大起飞重量5700公斤（比主流机型大近一倍），有客运和货运两个版本：

- 客运版像“空中中巴”：能坐10人，和公务机载客量差不多，但成本比公务机低得多；
- 货运版能装俩航空箱：混动版本最大航程1500公里，相当于从北京飞到上海不用加油，能运重型支线货物（比如两个标准航空运输箱）；

它的亮点是“点对点长距离”——不用像现在飞机那样从机场到机场，直接从出发地飞到目的地，时效更高。

二、应用场景突破：从短途到城际，不止载客还能救援

以前eVTOL多是短途（比如城市内通勤），但天际龙把场景拓展到了城际：

- 城际商务出行：比如从深圳写字楼飞到广州写字楼，比开车快3倍以上，成本比公务机便宜；
- 重型支线物流：像偏远地区送医疗物资、生鲜，不用绕路走公路；
- 应急救援：地震或洪水时，能快速把救援人员和物资送到现场（不用依赖机场跑道）；

谢嘉（峰飞高管）说，这相当于把“地面中巴”搬到天上，解决了长距离点对点的效率痛点。

三、想上天没那么容易：得拿“四道飞行许可证”，多数还在申请中

eVTOL要商业化飞，得闯过“认证关”，就像汽车上路要驾照+行驶证，飞机更严格：

1. 型号合格证（TC）：证明飞机设计安全合格；
2. 生产许可证（PC）：证明工厂能批量生产合格飞机；
3. 适航证（AC）：每架飞机单独的“飞行身份证”；
4. 运营合格证（OC）：航空公司的“飞行资格证”；

目前进展：峰飞的6座机型“盛世龙”今年想拿TC证，天际龙明后年才申请；亿航虽有全套证，但只能在白天、无恶劣天气时飞，且仅限观光，离自由城际飞还差得远。

四、行业趋势：eVTOL越做越大，物流可能先实现赚钱闭环

2025年以来，国内eVTOL企业推出不少新品，订单超千架，趋势很明显：

- 机型变大：从4-6人小机型升级到10人大机型，能覆盖更长距离；

- 场景落地优先物流：按国家“先载物后载人、先远郊后城区”方针，物流场景更易突破（不用考虑乘客安全细节，且需求明确），峰飞今年计划实现物流商业化闭环；

但要形成真正赚钱的模式，还需要物流企业配合（比如改运输网络）、监管放宽限制。

五、未来展望：2035年有望像地面公交一样飞

民航局规划2035年实现：

- 有大型“空中公交枢纽”（类似地面地铁站），能换乘不同eVTOL；
- 有人驾驶和无人驾驶飞机一起飞，航线像地面公路网一样密集；

到那时，“打个空中车”去隔壁城市出差，可能和现在打网约车一样方便。

关键结论

eVTOL从“玩具级”走向“实用级”，但离真正商业化还有两道坎：一是拿到全套适航证，二是建立成熟的运营网络。不过行业方向很明确——先从物流、应急救援等场景突破，再逐步普及到城际客运，未来“空中出行”可能真的会改变我们的生活方式。

“万亿元年”期待落空，商业健康险行业走向转型拐点

来源：<https://www.yicai.com/news/103041397.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:51

原文内容：

商业健康险“万亿元年”的期待未能实现。

金融监管总局近日发布的2025年12月保险业经营情况表显示，2025年商业健康险保费最终定格在9973亿元，离此前业内期待的万亿关口“差一口气”。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任、众托帮联合创始人兼总经理龙格对第一财经记者解释称，这主要受人身险公司健康险业务小幅下滑拖累，背后反映出传统主力产品增长乏力及市场结构性调整的阵痛。

不过，业内对未来的健康险增长仍旧抱有较大期待。“我们认为伴随产品创新迭代和科学定价，商业健康险市场未来发展空间仍然较大。”东吴证券首席战略官、非银金融首席分

析师孙婷团队表示。

离万亿元一步之遥

金融监管总局数据显示，2025年商业健康险保费为9973亿元，同比增幅为2.04%。

由于2025年前11个月的商业健康险保费总额已达9439亿元，结合前几个月的增长幅度测算，多名业内人士此前预计全年健康险保费规模大概率将突破万亿元大关。然而，根据孙婷团队数据，12月单月健康险保费却从11月的同比正增长3.3%转变为负增长3.6%，使得收官成绩最终离万亿大关差了27亿元。

健康险是人身险公司和财产险公司的业务交叉区域，但两者业务范围不同，财产险公司主要经营短期健康险业务，而人身险公司的健康险则以长期重疾险及医疗险为主。

龙格表示，去年健康险保费未达预期主要受人身险公司健康险业务小幅下滑拖累。从去年12月保费数据来看，人身险公司的健康险保费同比下降5.9%，直接拖累单月总体保费呈现负增长；同时，人身险公司的2025年全年健康险保费亦同比微降0.41%，至7699亿元。而另一边，财产险公司的2025年12月单月及全年健康险保费则分别同比上升8.8%及11.31%，两者出现明显分化。

业内人士分析称，分化的背后主要是因为人身险公司经营的重疾险曾经为健康险市场的绝对“主力”，但在2021年新旧重疾定义切换之后市场已连续多年疲软；同时长期医疗险在这两年预定利率屡次下调的过程中面临涨价压力。而财险公司则凭借车险渠道优势、政府业务资源等，在健康险上快速上量，同时也用短期“百万重疾险”切入重疾险市场，成为新增长点。

泰康集团旗下长寿时代研究院测算数据显示，根据2025年商业健康险万亿元规模保费测算，人身险公司的医疗险和疾病险保费在2025年或分别同比增长3%及下降2%；而财产险公司的这两类业务则分别同比增长11%及13%。

近五年增速新低

从同比增速的变动来看，即使2025年财产险公司的健康险保费还能呈现两位数的增长，但也已较2024年增长幅度下降了5.3个百分点。事实上，健康险整体2.04%的同比增幅也创下近五年来的增速新低。

回望过去，2013年~2019年我国健康险保费收入年复合增速超过30%，其中2015年更是创下超过五成的同比增幅。中国保险行业协会近期披露的数据也显示，在政策支持和市场需求的双重驱动下，近10年，商业健康险年均复合增长率超过20%，在售医疗保险产品超过1.1

万个。不过，从最近五年的增速来看，商业健康险的总体增速放慢到最低2.04%、最高8.18%的区间内。

龙格表示，这反映出传统主力产品增长乏力及市场结构性调整的阵痛。

一方面，重疾险新单匮乏；另一方面，曾经高速增长的医疗险亦走入瓶颈期，陷入了同质化及供给与需求错配的困境。

中金公司分析认为，当前商业医疗险供给主要集中于健康人群的医保目录内自付部分保障，而在两大领域存在明显不足：一是对标准体人群医保目录外（如高端医疗服务、更多创新药械）的保障，中高端医疗险能够填补一定的医保目录外需求，但也以健康体为主且规模较小；二是对“非标体”或“带病体”人群的系统性保障方案。惠民保虽覆盖了后者大量人群，但其普惠性也限定了保障深度。

与此同时，消费者对术后康复、慢病管理、就医体验等“保健康、保生活”的长尾需求日益增长，供给侧的同质化与需求侧的升级多元化之间，形成了鲜明反差。

寻找增长的确定性

尽管2025年商业健康险保费增速录得过去五年来低位，但2025年同时也是商业健康险的政策大年，商业健康险的热度被不断推高，这也让业内对商业健康险的发展更具期待。

从量上来说，龙格认为，2025年商业健康险市场离万亿市场仅一步之遥，这一目标几乎肯定可以在2026年实现。而从质上来说，长寿时代研究院表示，相对于对万亿平台的跨越，健康险行业结构性变革的意义更高。

政策上而言，2025年9月发布的《关于推动健康保险高质量发展的指导意见》被视为中国商业健康险市场的“新五年规划”，其中对于保险和医养、康养相结合，团险与个险协同发展，以及个人账户式长期医疗保险、分红型健康险等创新产品的提出均成为行业未来聚焦的新发展方向。

而2025年底的商保创新药目录发布则使得商业健康险再次受到关注，市场普遍关注目录何时成功落地。同时，长护险从试点走向全面建立也为下一阶段我国商业保险公司参与长护经办和商业护理险的发展明确了定位、保留了空间。

另外，今年1月末，中国保险行业协会、中国精算师协会、中国银行保险资产管理协会、中国银保信等多个行业组织同时发声护航商业健康险发展，表示将开展商业医疗保险净成本表编制工作、强化行业基础设施、推动保险资金服务医疗健康养老产业发展以及促进商业保险、医疗、医药协同发展等。

在长寿时代研究院看来，尽管2026年中国商业健康险市场处于十字路口，仍将面临产品盈利、经营模式等不确定性，但上述政策对于商业健康险的引导方向即为确定性的增长点。

“在不确定性的迷雾中，我们认为医疗险已成为确定性最强的增长极。消费者对更优质医疗服务的追求将促使中高端医疗险需求提升。与此同时，AI赋能的‘健康支付+健康服务’模式逐渐成熟，头部公司凭借资源整合能力，构建闭环生态将成为健康险市场竞争的核心战场。”长寿时代研究院表示。

龙格则分析称，展望2026年，健康险市场发展将更注重质量与韧性，预计有三大关键方向：一是产品创新聚焦带病体、老年群体以及长期护理险，开拓增量市场；二是服务模式深化，推动从“事后赔付”向“全周期健康管理”转型；三是政策驱动行业协同，通过数据共享、示范条款等基础建设，深化“医、保、药”生态联动。

AI解读：

核心内容总结

2025年商业健康险保费最终定格在9973亿元，离万亿关口仅差27亿元，同比增长2.04%（近五年增速最低）。没破万亿主要是人身险公司拖后腿——长期重疾险疲软、长期医疗险涨价压力导致其业务下滑；而财险公司靠短期健康险（如车险渠道、政府合作项目）实现两位数增长。不过政策利好不断（如健康险高质量发展指导意见、商保创新药目录等），2026年大概率破万亿，未来行业将向产品创新（覆盖带病体/老人）、服务转型（从赔付到健康管理）、医康养协同方向发展。

一、差27亿没破万亿：人身险拖后腿，财险却在“捡漏”

健康险是人身险和财险的交叉业务，但玩法不一样：人身险公司主打长期健康险（比如保几十年的重疾险、长期医疗险），财险公司主要卖短期健康险（一年一买的那种）。

2025年没破万亿的关键是12月“掉链子”：12月单月健康险保费同比降3.6%，而拖后腿的正是人身险公司——当月人身险健康险保费降5.9%，全年人身险健康险业务甚至微降0.41%。反观财险公司，12月健康险保费涨8.8%，全年涨11.31%，成了“救火队员”但没救过来。

为啥分化这么大？

- 人身险的“主力”长期重疾险：2021年新旧定义切换后，大家抢买旧版释放了需求，之后新重疾险吸引力不足，连续多年疲软；长期医疗险因为保险公司预定利率下调（简单说就是产品收益变少，得涨价），消费者不愿意买。

- 财险的“优势”短期健康险：靠车险渠道（买车险时顺便买短期健康险）、政府合作项目（比如惠民保）快速上量，还推出短期“百万重疾险”抢市场，成了新增长点。

二、增速五年最低：传统产品为啥“不香了”？

以前健康险是“香饽饽”——2013-2019年复合增速超30%，2015年甚至涨了50%。但2025年增速只有2.04%，创五年新低，核心是传统主力产品“失灵”：

1. 重疾险：需求“透支”后疲软 2021年重疾险新旧定义切换，旧版产品停售前大家疯狂购买，之后新重疾险保障范围虽有调整，但消费者觉得“性价比不如以前”，新单量持续下滑。

2. 医疗险：供需“错配”严重

现在市面上的百万医疗险大多“千篇一律”，主要保健康人群的医保内费用，但消费者需要的是：

- 健康人群想保医保外的（比如高端医疗服务、创新药），中高端医疗险能覆盖但规模小；
- 身体有点小毛病的人（比如高血压、糖尿病患者，叫“非标体”）想投保，惠民保虽覆盖但保障不够深；
- 术后康复、慢病管理、找专家等“服务型需求”，保险公司基本没提供。

供给端老一套，需求端升级了，自然卖不动。

三、政策给信心：这些方向是未来“确定性”

虽然2025年增速低，但政策层面给了不少“定心丸”，这些都是未来的增长引擎：

1. “新五年规划”指路

2025年9月发布的《推动健康保险高质量发展的指导意见》，明确了几个方向：

- 医养、康养结合：比如买保险送养老服务；
- 团险和个险一起做：企业给员工买团险，个人买个险互补；
- 创新产品：个人账户式长期医疗险（像医保个人账户一样存起来用）、分红型健康险（能拿分红的健康险）。

2. 其他政策“加码”

- 商保创新药目录：2025年底发布，未来健康险能报销更多高价创新药，吸引消费者；
- 长护险全面建立：长期护理险从试点到全国推开，保险公司可以参与经办（帮政府管理长护险）或卖商业护理险；
- 行业组织发力：多个协会联合推动医疗数据共享、保险资金投医疗养老产业，让“医、保、药”更协同。

四、2026年怎么看？破万亿是小事，关键看“质”

2026年破万亿基本是“板上钉钉”（差27亿，稍微涨点就到了），但行业更看重“高质量增长”，有三个关键方向：

1. 产品创新：抢“增量市场” 聚焦以前没覆盖的人群：带病体（高血压、糖尿病患者）、老年群体、需要长期护理的人，推出针对性产品。
2. 服务转型：从“赔钱”到“管健康” 不再只做“事后赔付”，而是全周期健康管理：比如帮你定期体检、找专家、慢病调理，甚至陪诊，让你少生病——既满足消费者需求，也能降低保险公司赔付成本。
3. 生态联动：“医、保、药”一起玩 通过数据共享（比如保险公司和医院、药企打通数据，报销更快）、示范条款（统一产品标准），让保险和医疗、医药深度绑定，比如买保险能直接在医院结算，不用先垫付再报销。

还有一个“确定性增长极”：医疗险。尤其是中高端医疗险——大家越来越想要更好的医疗服务（比如私立医院、海外就医），需求会持续上升；AI赋能的“健康支付+服务”模式也会成熟，头部公司靠整合资源（比如和医院、药企合作）做闭环生态，会成为竞争核心。

总结

2025年健康险“差一口气”到万亿，但不是坏事——它倒逼行业从“追求规模”转向“追求质量”。政策给了明确方向，2026年破万亿是大概率，未来真正的机会在产品创新、服务升级和生态协同上。对消费者来说，以后能买到更贴合需求的健康险，享受到更贴心的服务，也是好事。



八成创新药上市两年内入医保，仿制药进入微利时代 | 晋观医养

来源: <https://www.yicai.com/news/103041396.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:53

原文内容:

以集中带量采购和药品价格谈判为核心的医保战略购买机制，正在重塑我国医药产业的格局。

中国社会保障学会近日发布的《中国医疗保障发展报告（2025）》之《中国医药行业发展报告》（下称“报告”）提出，从2018年起，我国医药产业政策进入价值导向与协同治理新阶段，医保从被动支付者转变为主动的战略购买者，仿制药进入“微利时代”，医保快速准入为中国创新药带来了新的发展机遇，医药行业产业集中度加速提升，国际化成为重要方向。

药品谈判和集采凸显价值导向

报告称，当前政策核心从单纯控费转向追求“性价比”和“价值医疗”。集采强调“以量换价、质价双控”，谈判和目录调整注重临床价值、患者获益和成本效益。国家药品价格谈判机制的建立，为创新药和高价药的可及性提供了有力支撑。带量采购由试点走向常态化，充分发挥集中议价与规模优势，有效压降了仿制药和慢病用药价格。

国家医保局成立后，将医保目录不定时调整改为“每年动态调整”，并于2018年谈判新增17种抗癌药纳入医保目录乙类范围。

2023年，国家医保局在谈判中进一步倾斜支持创新药和罕见病用药，5年内新上市药品当年纳入目录占比从2019年的32%增至97.6%。新药从获批上市到医保报销的间隔也从原来的五年缩短至一年多，超80%的创新药能在上市后两年内进入医保。

2024年新增的91个谈判药品中，肿瘤用药占比28.6%，罕见病用药填补了10个病种的空白，慢性病用药（如各类胰岛素）也通过专项谈判降至千元。

报告称，国产创新药在新增品种中占71%，生物药占18%，显示我国医药产业正向高价值领域快速迈进。“以量换价”策略在保障企业合理利润的同时，预计可于2025年实现500亿元以上的患者减负，并提高医保资金使用效率22%，实现医药、医疗、医保三方协同的可持续发展格局。

医保基金作为中国医药领域最大的购买方，“十四五”期间累计支出约13万亿元，并保持了年均10%左右的增速。

报告作者、南京大学卫生政策与管理研究中心主任顾海表示，谈判和集采是中国药品价格形式的两种机制，针对专利期内的药品，通过国家药品谈判降低价格，针对专利过期药品采用带量采购，通过市场充分竞争形成价格。

自2018年启动药品带量采购“4+7”城市试点后，我国已形成“国家+地方”的双重集采体系。目前，国家层面已组织完成十一批集中采购，同步推进的省级及跨区域联合采购网络覆盖全国，持续扩大政策实施覆盖面。

国家医保局数据显示，前10批国家组织药品集采已累计采购435种药品，加上即将于2026年2月落地的第十一批集采55种药品，8年来国家集采共采购了490种药品。集采品种涵盖了慢性病、抗肿瘤药物、抗感染等多个治疗领域。

在罕见病方面，我国基本医疗保险制度以“保基本”为核心，罕见病药物的支付需求对现有医保基金的资源配置提出了严峻挑战。为激励创新和满足临床亟需，我国现设立了四个快速审批通道。这一举措缩短了药物进入医保目录调整周期，加快了新药进入的速度，显著提高患者的用药可及性。2020年医保目录纳入7个罕见病药物，2023年纳入15个，2024年纳入13个，最新版的医保目录纳入了10个。

罕见病药物通常具有“疾病重、疗效好、费用高及人群小”的特征，其高临床价值和全新作用机制能够填补临床治疗空白。然而，这类药品定价较高，年治疗费用通常在百万级以上，远超医保准入价格限制，仍有大量药物未能进入医保。

促进医保和医药产业的协同发展

近年来的医药改革实践也暴露出带量采购质量监管机制不健全、医保支付与医药创新协同不足、罕见病药物准入效率待提升等深层次问题。报告建议，完善药品价值评估体系，建立创新药械分类支付机制，加强药品从生产到使用的全流程质量管控，推动医药产业高质量发展与多层次医疗保障制度的更好协同。

在药品一致性评价方面面临多项挑战与局限，例如，评价工作主要集中于化学仿制药口服固体制剂，注射剂、复杂制剂、生物类似药的评价推进相对滞后或相关标准尚在完善中；部分已通过评价的品种，其“真实世界等效性”（尤其在特殊人群及长期用药患者中）仍需持续监测与验证。

在集采方面，报告提出，目前，我国的带量采购政策在落地执行中，中选药品的临床使用监测体系尚不完善。尽管带量采购政策强调“降价不降质”，但中选药品的临床监测仍然存在短板。

在医药创新方面，医药创新生态不完善与可持续发展动能欠缺，原始创新能力薄弱，基础研究投入不足且转化效率偏低，导致首创药物稀缺，创新多集中于快速跟随型及改良型药物。此外，研发同质化问题较为严重。

报告建议，强化对集采中选药品的临床使用监测，建立全国统一的药品使用追踪系统，确保医保部门能够实时监测医院对中选药品的采购和使用情况；同时实施临床路径管理，确保医生在处方时优先考虑带量采购中选药品，提高政策执行效率。

报告还建议，强化商保补充与多层次支付体系建设，构建“基本医保托底+商保阶梯式补充”复合支付体系，重点解决创新药的可及性难题。

AI 解读：

核心内容总结

医保通过“集中带量采购（集采）”和“药品价格谈判”这两个“砍价工具”，从过去被动为患者报销的“付钱方”，变成主动筛选药品、谈价格的“精明买家”。这一转变正在重塑医药行业：仿制药利润变薄（进入微利时代），创新药因快速进医保获得发展机会，行业集中度提高；同时也暴露了质量监管不足、创新协同弱、罕见病药难报销等问题，报告提出了完善监测、商保补充等解决方案。

一、医保变身“精明买家”：用两个“砍价法”管药品价格

医保现在针对不同药品用不同的砍价方式：

- 对专利过期的药（仿制药）：集采“以量换价”

就像你批量买奶茶砍价——国家组织医院一起买，买的量特别大，药企为了拿到订单，愿意降价。比如前10批集采已经覆盖435种药，第十一批还要加55种，涵盖慢性病、肿瘤药等常用药。降价后，患者买胰岛素这类慢性病药更便宜（2024年专项谈判后胰岛素降至千元）。

- 对专利期内的药（创新药/高价药）：谈判降价进医保

比如抗癌药、罕见病药，专利没到期，价格高。国家直接和药企谈：“你降价，我就让全国医保都报销你的药，保证销量。” 2023年，5年内新上市的药97.6%都能当年进医保，比2019年的32%提升太多；新药从上市到报销的时间从5年缩到1年多，80%的创新药2年内就能报销。

这两种方式都是“既要便宜，又要质量”——集采强调“质价双控”，谈判看“临床效果好不好、患者获益大不大”。

二、仿制药赚“辛苦钱”，创新药迎来“春天”

医保的新玩法让医药行业“洗牌”：

- 仿制药：从“暴利”到“微利”

以前仿制药因为和原研药效果差不多，但价格低一点，利润空间大。现在集采后，价格被压到很低，比如有些药降价超过50%，企业只能赚点“薄利”，但因为销量大，还是能维持合理利润。

- 创新药：快速进医保=快速上量

创新药研发成本高，但只要能快速进医保，就能被全国患者买到（报销后更 affordable）。2024年新增的91个谈判药里，国产创新药占71%，生物药占18%——说明国内企业开始往高价值的创新药、生物药方向走。

行业集中度也在提高：小药企如果做不出创新药，又拿不到集采订单，可能会被淘汰，大药企更有优势。

三、患者省钱，医保基金“花得值”

改革带来的直接好处：

- 患者减负：预计2025年省500亿

集采和谈判降价后，患者自付部分减少。比如抗癌药、胰岛素降价后，一年能省好几千甚至上万。

- 医保基金更高效：效率提升22%

医保基金是大家的“看病钱”，以前可能花在高价药上浪费了，现在通过砍价，钱能花在更多需要的地方。“十四五”期间医保累计支出13万亿，年均增速10%，但效率提高后，能覆盖更多药品和患者。

最终实现“三方共赢”：患者省钱、药企有合理利润、医保基金可持续。

四、改革遇到的“小麻烦”：质量、创新、罕见病药的痛点

虽然效果不错，但也有问题：

- 集采药质量监管跟不上

虽然说“降价不降质”，但有些中选药的临床使用情况没盯紧——比如医院有没有真的用这些药？药的实际效果和原研药一样吗？（比如有些仿制药通过了“一致性评价”，但实

际给特殊人群用的时候，效果还需要验证）。

- 创新药“原创少，跟风多”

国内药企大多是“跟着别人做”（快速跟随型），很少有自己首创的药。基础研究投入不够，转化成新药的效率低，而且很多企业都研发同一种药（同质化），浪费资源。

- 罕见病药“进医保难”

罕见病药“贵、用的人少”，年治疗费百万级，远超医保承受能力。虽然近几年进了一些（2023年15个，2024年13个），但还有很多进不去，患者用不起。

五、怎么解决？报告给出“药方”

针对这些问题，报告建议：

- 盯紧集采药质量：建全国追踪系统

以后要实时看医院有没有买中选药、用了多少，确保医生优先开这些药。还要持续监测药的实际效果。

- 创新药“多渠道付钱”：医保+商保

单靠医保买不起创新药和罕见病药，建议让商业保险补充——比如医保报一部分，商保报剩下的，构建“医保托底+商保补充”的体系。

- 罕见病药“更快审批”：缩短进入周期

继续优化快速审批通道，让罕见病药早点上市、早点进医保。

- 鼓励原创：加大基础研究投入

支持企业做首创药，减少同质化研发，让创新更有“含金量”。

这样一来，医保改革就能更完善，既让患者用得起药，也让医药行业健康发展。

去年广义财政支出首次突破40万亿，今年支出如何扩大|财税益侃

来源：<https://www.yicai.com/news/103041381.html>

原文内容：

为了稳经济，中国首次在2025年实施更加积极财政政策，广义财政支出规模首次突破40万亿元。

根据财政部数据，2025年广义财政（全国一般公共预算和全国政府性基金预算）支出约为40.03万亿元，同比增长3.7%；广义财政收入约为27.38万亿元，同比下降约2.9%；广义财政支出超过收入约12.65万亿元，同比增长21.3%。

粤开证券首席经济学家罗志恒告诉第一财经，去年面对收入端多重压力，财政政策通过提高赤字率与扩大债务规模，实施超常规逆周期调节，保持必要支出强度，有力发挥了宏观政策的支撑作用，推动全年经济平稳运行。

去年底全国财政工作会议提出，今年继续实施更加积极的财政政策，包括扩大财政支出盘子，确保必要支出力度等，以推动今年经济实现质的有效提升和量的合理增长。

罗志恒认为，2026年财政政策预计在现有基础上进一步加力提效，通过提升赤字规模、优化支出结构、创新政策工具等，以更强的政策力度推动经济稳中向好并切实改善民生。

财政支出为何能保持力度

去年广义财政支出规模创新高，支出增速与名义经济增速相近，折射了财政支出有力。

财政部数据显示，2025年全国一般公共预算支出约28.74万亿元，同比增长1%。全国政府性基金支出约11.29万亿元，同比增长11.3%。

罗志恒表示，2025年全国一般公共预算支出增速高于收入增速2.7个百分点，有力对冲经济下行压力，体现了财政政策的主动作为和逆周期调节功能。全国一般公共预算支出结构持续优化，在保障民生、促进创新、稳定基建等方面协同发力，政策效能持续释放。

根据财政部数据，2025年全国一般公共预算支出主要科目中，与民生关联最为密切的社会保障和就业、教育、卫生健康支出增速分别为6.7%、3.2%和5.7%，明显高于1%支出平均增速。

“上述三项民生领域相关支出合计占一般公共预算支出的比重达38%，较2024年提高1.3个百分点，反映政策在民生领域保障力度持续增强。”罗志恒说。

尽管2025年广义财政支出保持一定力度，但弱于2025年年初官方预期，这主要受广义财政收入不及预期影响。

根据财政部数据，2025年，全国一般公共预算收入约21.61万亿元，比上年下降1.7%。其中，全国税收收入约17.64万亿元，比上年增长0.8%；非税收入约3.97万亿元，比上年下降11.3%。

罗志恒分析，受国内需求不足、房地产市场深度调整以及物价水平持续低位运行等多重因素叠加影响，全国一般公共预算收入呈现小幅下滑。不过，去年税收收入实现小幅增长，尤其是主体税种（增值税、企业所得税、消费税、个税）收入增速逐步回升，成为一般公共预算收入的重要支撑。在税收增速稳步回升、非税收入持续压降的共同作用下，一般公共预算收入结构呈现出积极变化，财政收入质量进一步提升。

受楼市持续低迷影响，不仅房地产相关税收收入出现明显下滑，以卖地收入为主的政府性基金收入也再次出现明显下滑。

财政部数据显示，2025年，全国政府性基金预算收入约5.77万亿元，比上年下降7%。其中，地方政府性基金收入中的国有土地使用权出让收入（下称“土地出让收入”）约4.15万亿元，比上年下降14.7%。这是自2022年以来连续第四年这一收入出现两位数降幅。与2021年地方土地出让收入峰值（8.7万亿元）相比，2025年地方土地出让收入减少约4.6万亿元，降幅达到52.3%。

广义财政收入出现下滑，而广义财政支出需要保持一定增长，这一收支缺口就主要依赖政府发债来弥补。2025年政府债券发行规模和净融资额创新高。

根据中国人民银行数据，2025年政府债券净融资13.84万亿元，同比多出2.54万亿元。

今年扩大财政支出盘子

去年底中央经济工作会议要求，2026年继续实施更加积极的财政政策，保持必要的财政赤字、债务总规模和支出总量，加强财政科学管理，优化财政支出结构，规范税收优惠、财政补贴政策。重视解决地方财政困难，兜牢基层“三保”底线。

全国财政工作会议落实上述部署，明确要求今年扩大财政支出盘子，确保必要支出力度；优化政府债券工具组合，更好发挥债券效益；提高转移支付资金效能，增强地方自主可用财力；持续优化支出结构，强化重点领域保障；加强财政金融协同，放大政策效能。

部分部署已经开始落地。比如，1月份财政部等多部门发布多项新政，优化了个人消费贷款、设备更新贷款、服务业经营主体贷款贴息政策，推出支持中小微企业贷款贴息、民间投资专项担保计划和支持民营企业债券风险分担机制三项新政，旨在借此更大力度激发民间投资和促进居民消费，来扩大内需。而这些政策也体现了上述加强财政金融协同。

那么，今年的财政收支形势如何？如何扩大财政支出盘子？

罗志恒认为，当前经济内生动力修复仍需时日，影响经济的两个核心变量即房地产调整和化债进程仍将继续，消费大概率保持低增速，投资仍可能受房地产的拖累。2026年财政收入形势预计总体仍偏低迷，主要是物价水平仍偏低、新旧动能转换仍在持续中，新动能贡献的税收偏低、房地产等旧动能仍在拖累、盘活资产的难度在增加。

根据目前一些省份公开的预算报告数据，2026年地方预计财政收入小幅增长。比如，广东预计2026年全省一般公共预算收入同比增长3%；浙江预计增长2%。

不少接受第一财经采访的专家认为，2026年政府仍需适度加大举债，以扩大财政支出盘子。

罗志恒建议，2026年赤字率预计在4%或略高水平；新增专项债额度或达5万亿元。另外，2026年可考虑发行超长期特别国债1.5万亿元，较2025年增加2000亿元，以扩大“两重”“两新”支持力度、补充商业银行资本金、促进房地产止跌回稳。

相比于今年财政支出规模保持增长，财政支出结构调整更值得关注。罗志恒认为，今年财政支出结构将进一步向居民端倾斜，2026年财政惠民生和促消费支出力度有望加大。比如，可考虑2026年继续增加养老、生育补贴支出，尽快加大国资上缴财政比例并专项用于社保体系建设，尽快提高城乡居民养老金水平至低保水平；继续提高育儿补贴发放标准，探索将免费学前教育从学前一年逐步拓展到三年，降低生育养育教育成本。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国首次实施“更加积极”的财政政策，广义财政支出（政府所有钱袋子总和）首次突破40万亿元，靠扩大发债填补了12.65万亿元的收支缺口，重点投向民生领域稳经济；2026年将继续“加力”，计划扩大支出盘子，通过提高赤字率、发行更多专项债和特别国债等方式筹资，同时把钱更多花在老百姓（民生、消费）和企业身上。

一、2025年财政“大手大脚”：支出首次破40万亿，靠借钱稳经济

2025年政府把所有钱袋子（一般公共预算+卖地等基金）加起来花了40.03万亿元，这是第一次超过40万亿，比2024年多花了3.7%。但收入却少了一一总共只进账27.38万亿元，下降2.9%。一进一出，缺口达到12.65万亿元，比2024年扩大了21.3%。

这么大的缺口怎么补？主要靠借钱。2025年政府债券净融资（新借的钱减去还的钱）达到13.84万亿元，比2024年多借了2.54万亿元，创了新高。为啥要这么干？因为经济下行压力大，政府通过“多花钱、借钱花”来对冲压力，这叫“逆周期调节”——简单说就是经济

不好时，政府出手托一把，让经济稳下来。

二、钱花在哪了？民生领域是重点，增速远超平均

2025年财政支出能保持力度，关键是把钱花在了刀刃上，尤其是民生。比如一般公共预算里，社保、教育、卫生健康这三项和老百姓最相关的支出，增速分别是6.7%、3.2%、5.7%，都比整体支出增速（1%）高很多。这三项加起来占了一般公共预算支出的38%，比2024年还提高了1.3个百分点。

除了民生，基建和创新也没落下。比如政府性基金支出（主要是卖地钱）增长了11.3%，不少用来搞基础设施建设。这种“民生+基建+创新”的组合，既保障了老百姓生活，又为经济长远发展打基础。

三、收入少了：房地产拖后腿最严重，卖地收入四年连降

2025年财政收入下降，主要是房地产“掉链子”。首先看一般公共预算收入：总共21.61万亿元，下降1.7%。虽然税收收入还涨了0.8%（比如增值税、企业所得税这些主力税种慢慢回升），但非税收入（比如罚款、国有资产收益）降了11.3%，拉低了整体。

更严重的是卖地收入。2025年地方政府卖地只拿到4.15万亿元，比2024年降了14.7%，这是2022年以来连续第四年两位数下降。和2021年的峰值（8.7万亿元）比，直接少了一半多（52.3%）。房地产市场低迷，不仅卖地钱少了，和房地产相关的税收（比如契税、土地增值税）也跟着降，成了收入下滑的主要元凶。

四、2026年财政要更积极：可能借更多钱，重点帮老百姓和企业

2026年政府打算继续“加力”财政政策，核心是“扩大支出盘子”，具体措施可能包括：

1. 多借钱：预计赤字率（政府借钱占GDP的比例）提到4%左右；新增专项债（专门搞基建的债券）额度可能到5万亿元；还可能发行1.5万亿元超长期特别国债（比如用来支持房地产企稳、补银行资本金）。
2. 优化支出结构：把钱更多投向民生和消费。比如继续提高养老金、育儿补贴，探索把免费学前教育从1年扩到3年；对中小微企业贷款贴息、给民间投资担保，鼓励企业投资；对居民消费贷款贴息，刺激大家花钱。
3. 帮地方政府：提高转移支付（中央给地方的钱），让基层有钱发工资、保运转（“三保”）。

简单说，2026年财政政策会更“敢花钱、会花钱”，既要稳住经济大盘，又要切实改善老百姓生活。

整体来看，2025年财政政策是“稳”字当头，2026年则是“加力提效”——不仅要花更多钱，还要花得更精准，让每一分钱都用到刀刃上。

258亿元春节红包压轴，沪市两个多月现金分红近3500亿

来源: <https://www.yicai.com/news/103041378.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:55

原文内容:

春节前最后几个交易日里，近20家沪市公司将合计发放258亿元春节红包。从2025年12月起至春节前，沪市合计发放的分红金额合计将突破3476亿元。

其中，截至2月5日已经发放3218亿元。2月6日，兴业银行（601166.SH）超119亿元分红将会发放给A股投资者，每股派发现金红利0.565元(含税)。

银行是春节前派现的主力。1月以来，兴业银行、江苏银行（600919.SH）、邮储银行（601658.SH，01658.HK）、招商银行（600036.SH，03968.HK）、光大银行（601818.SH）等9家沪市银行发布了2025年半年度A股分红派息的实施公告，合计派发近700亿元。

1月16日，招商银行首次向A股投资者洒下中期“红包雨”。根据公告，此次招商银行A+H股合计派发现金红利约255.48亿元（含税），其中派发A股现金红利约208.97亿元（含税），分红比例达到35%。

从整个银行业中期分红情况来看，6家国有大行发放的“红包”金额稳居前列，共计派发中期现金红利2046.57亿元，分红比例均超过30%，其中工商银行（601398.SH，01398.HK）的中期分红高达503.96亿元。

在业内看来，银行股在分红节奏和分红频次上的变化，成为“春节前分红”政策落地的一个直观体现，让投资者更早、更清晰地看到现金回报，无疑是一种对于投资者持股感受的提升与优化。

除了银行业外，还有较多传统行业公司在春节前向投资者发放现金红包，包括长江电力（600900.SH）、达仁堂（600329.SH）等在内的多家公司将在春节前最后一周内发放现金红包。

其中，长江电力将于2月12日发放2025年中期分红，合计派发超过51亿元。该公司自2016年在国内率先做出10年期高比例现金分红承诺。根据承诺，2016年至2020年每年每股现金分红不低于0.65元；2021年至2025年每年现金分红比例不低于当年净利润的70%。近五年，长江电力现金分红金额总计达976.90亿元。

2月4日晚间，达仁堂也发布了2025年季度权益分派实施公告，将每股派发现金红利2.45元（含税），共计派发现金红利18.87亿元，上述“红包”将于2月12日到账。该公司自2001年上市以来，已累计现金分红51.17亿元，平均分红率50.69%，派息融资比414.01%。

建发股份（600153.SH）也发布了2025年中期权益分派实施公告，向全体股东每10股派发现金2.00元（含税），共计派发现金红利约5.799亿元，占2025年前三季度净利润的50.49%。

有业内人士称，随着监管层持续强化现金分红约束和信息披露要求，上市公司股东回报意识不断增强。对投资者而言，选择那些既能穿越周期、又愿意持续回馈股东的公司，正成为价值投资的重要路径。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦春节前沪市上市公司的分红潮：从2025年12月至春节前，沪市公司合计分红突破3476亿元（已发放3218亿），近20家公司赶在节前再发258亿；银行是分红主力（9家沪市银行发近700亿，6家国有大行发2046亿），且分红节奏变快（如招行首次中期分红）；长江电力、达仁堂等传统行业公司也慷慨派现；监管推动下，上市公司分红意识增强，投资者更看重“持续分钱”的公司。

一、春节前沪市分红规模：3476亿红包已在路上

春节前沪市公司的分红力度相当大：

- 近20家公司在最后几个交易日合计发258亿（比如兴业银行2月6日单独发119亿，每股给0.565元）；
- 从2025年12月到春节前，沪市总分红突破3476亿元（相当于每天撒出超30亿），截至2月5日已发3218亿，剩下的也会在节前到账。

这些数字直观体现了上市公司在春节前回馈投资者的诚意。

二、谁是分红“主力军”？银行占了大头

银行是这次分红的绝对主力：

- 1月以来，兴业、江苏、邮储等9家沪市银行发了近700亿红包；
- 6家国有大行更“豪”，合计发2046亿（占银行业中期分红的大部分），其中工商银行最多，中期分红就发了503亿（比很多中小企业一年的利润还高）；

- 招商银行首次打破惯例，1月16日给A股投资者发中期分红（A+H股共255亿，A股占209亿），分红比例35%（赚100元分35元给股东）。

银行之所以能当主力，是因为利润稳定、现金流充足，有能力持续分钱。

三、银行分红有啥新变化？节奏更快、更早拿钱

银行分红最近有个明显的“小改革”：

- 频次变多：以前大多一年分一次（年末），现在不少银行开始中期分红（如招行首次中期分）；
- 时间更巧：选在春节前发钱，让投资者能拿着分红过年。

业内说这是“春节前分红”政策的落地效果——以前投资者要等年底才能见回报，现在年中或节前就能拿到现金，持股体验更好，也更愿意长期持有。

四、非银公司也凑热闹：传统行业“稳字派”慷慨分红

除了银行，传统行业里的“稳定选手”也在发红包：

- 长江电力：2月12日发51亿中期分红，它从2016年就承诺10年高分红（前5年每股至少0.65元，后5年分利润的70%以上），近5年已分976亿，是“分红劳模”；
- 达仁堂：2月12日每股发2.45元（合计18.87亿），上市以来累计分51亿，派息融资比414%（意思是融到1块钱，还了股东4块多，相当慷慨）；
- 建发股份：发5.8亿分红，占前三季度利润的50%（赚100元分50元）。

这些公司的共同点是：行业成熟、利润稳定，愿意把赚的钱分给股东。

五、分红背后的信号：监管推动+投资者更理性

这次分红潮藏着两个重要信号：

1. 监管在“推”分红：监管层强化了分红约束和信息披露要求，倒逼上市公司重视股东回报；
2. 投资者更“挑”分红：现在投资者不再只看股价涨跌，更看重“能穿越周期（经济好坏都赚钱）+持续分红”的公司——这成了价值投资的核心逻辑。

对普通投资者来说，选股票时可以多看看“分红记录”：如果一家公司常年稳定分红，说明它真赚钱、不画饼，值得长期关注。

最后一句话总结

春节前的分红潮，既是上市公司回馈投资者的诚意，也是监管推动市场更健康的体现。对普通人来说，“愿意分钱”的公司，往往是更靠谱的选择。

真正的避险资产？债市修复持续，波动率明显下降

来源：<https://www.yicai.com/news/103041343.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:56

原文内容：

债市行情继续修复。2月5日，10年期国债收益率久违来到1.81%下方，较1个月前近1.9%的高位回落超9BP（基点）；30年期国债收益率近日也在缓慢下行当中。

最近一段时间，黄金白银价格频频创造历史，全球资产经历大涨大跌，关于中国国债“避风港”属性的讨论增多。在不少债市圈人士看来，近期中国国债对冲表现不明显，但波动率明显下降，恰恰彰显了其避险特性。部分外资机构判断，随着美元信用弱化，美债、日债吸引力下降，中国债券的韧性将进一步凸显。

聚焦春节前表现，多数机构判断，债市将维持震荡偏强表现，但节后进入信息密集期，干扰因素将增多。

10年期国债收益率回到1.81%下方

周四（2月5日）权益市场走弱，债市则继续修复。截至收盘，国债期货全线上涨，30年期主力合约涨0.38%报112.170元，10年期主力合约涨0.08%报108.320元，5年期主力合约涨0.07%报105.910元，2年期主力合约涨0.04%报102.434元。

现券方面，银行间主要利率债收益率普遍下行。截至发稿，30年期国债活跃券“25超长特别国债06”收益率下行1.2BP报2.239%，10年期国债“25付息国债16”收益率下行0.5BP报1.808%。7年期、5年期品种收益率也分别下行1.25BP、0.75BP。

进入2026年，债市利率以更高起点开局后继续攀升，10年期和30年期国债收益率分别在1月7日触及阶段性高点，前者一路升至1.8985%，后者则一度达到2.335%。此后，债市开启震荡修复行情。

回顾来看，自1月7日以来，10年期国债活跃券“25付息国债16”收益率累计下行9.05BP，30年期国债活跃券“25超长特别国债06”收益率累计下行9.6BP。

消息面上，2月5日，央行公开市场重启14天逆回购，投放3000亿元，对现券市场形成一定利好。同时，央行开展了1185亿元7天期逆回购操作。Wind数据显示，当日3540亿元逆回购到期，据此计算，单日净投放645亿元。

尽管近1个月债市在缓慢修复当中，但面对黄金、白银等避险资产暴涨暴跌，美债、日债遭遇抛售，全球资产大涨大跌，中国债市并未表现出明显的对冲特点。不过，在中泰证券固收首席分析师吕品看来，虽然从价格相关性看，长端利率债和风险资产的“跷跷板”效应并不强，但在其他资产大幅波动的背景下，债市表现风平浪静、超低波动，跟黄金、白银等传统避险资产的超高波动率相比，可以说债市初步回归了“避险资产”的属性。

“无论是现券还是国债期货的波动率都在降低，尤其是和其他资产的波动率相比。”吕品认为，本轮债市行情修复的推动力量主要有几个方面，从机构角度看，一方面是“空头打累了”，另一方面是年初以来存在配置行情。

“（美联储）缩表与流动性预期趋紧、美元反弹利空长债，最终美日债券利率趋稳；日元波动加剧，套息性价比持续下降。中国10年期国债收益率小幅下行至1.81%。”广发证券首席经济学家郭磊在复盘近期全球资产表现时提到，全球债市在多空交织中走势“平衡”，贵金属回调降低风险偏好，提升了债券吸引力。

尽管2025年外资的人民币债券持仓波动较大，但当前国际环境下，中国债券作为避险资产的吸引力依然备受关注。

在1月举行的第三十届（2026年度）中国资本市场论坛上，摩根大通银行（中国）有限公司行长熊碧华提到，从存量规模来看，中国债市规模位居全球第二，具有重要影响力。她认为，中国债市也是人民币国际化与金融市场开放的前沿阵地。2025年，随着美元进入降息通道以及国际投资者资产配置多元化需求上升，中国债券吸引力进一步增强，推动中资机构境外美元债发行重回活跃。

不过，吕品提示，中国债市的长期约束依然存在。“日本债市有供给问题，美国债券有需求问题，中国债市供需都有问题，但好在已经提前交易了2个月，可以说算是‘灰犀牛’，已经不算‘黑天鹅’了。”他在最新报告中表示。

降准降息预期延后之后

临近春节，机构筹划节前资产配置策略，增配国债是重要方向。从短期和中期来看，央行动作和降准降息窗口仍是市场焦点。

央行最新披露的数据显示，1月份公开市场国债买卖净投放1000亿元。回顾来看，自央行去年10月份恢复国债买卖操作以来，单月净投放规模分别为200亿元、500亿元、500亿元，今

年1月的净投放规模较此前显著加大。

“1月央行买断式逆回购+MLF（中期借贷便利）净投放规模达到1万亿元，而流动性市场整体稳中偏松；1月政府债供给相较去年同期明显抬升，相应的央行买债规模扩张至1000亿元，债市情绪得以改善，收益率曲线有所下行。”中信证券首席经济学家明明认为，往后看，2月资金面临跨节+现金扰动双重压力，预计后续6个月期买断式逆回购、MLF以及国债买入可能维持1月宽幅投放的操作方式。

“结合央行对年内降准降息的积极表述，未来政府债集中供给阶段，不排除降准落地的可能性。”明明认为，复盘1月央行政策表述，预期管理或优先于操作本身。他认为，鉴于降准成本低于扩表类工具，在净息差收窄、预计年中政府债发行压力较大的背景下，为确保银行承接，预计二季度降准概率大。

降息方面，明明表示，在结构性降息落地后，总量降息节奏更关注通胀，降息机会或在上半年。“预计2026年通胀分化、上半年偏弱且整体低于下半年。”他认为，债市短期看情绪、中期看货币、长期看通胀，春节前或偏强震荡至春节，节后需关注两会变量。而拉长时间来看，年内宽货币落地叠加数据改善，长期利率存在上行风险。

吕品判断，后续10年期国债收益率可能进一步下探到1.75%，30年期短期点位可能下限在2.15%左右。“弹性主要在30年期，还有10BP左右空间。”他表示。

“7天逆回购利率是长债估值的锚，两者利差越窄意味着长债估值越贵。”对于近期国债收益率处于低波动状态，光大证券固收首席分析师张旭认为主要有两方面原因：一方面，投资者对于经济基本面的预期较为稳定且一致；另一方面，在经历2024年的利率大幅下行后，收益率曲线长端与7天逆回购利率这一政策利率之间的利差已明显收敛，未来进一步压缩的空间有限。聚焦2月份，他判断，预计债券市场仍将维持窄幅震荡的运行态势，10年期国债收益率较可能大体稳定在1.8%~1.9%附近。

10年期国债收益率运行中枢何时才能“实实在在”地下移呢？“这较有可能出现在7天逆回购利率降息预期形成之后。而且即便如此，中枢下移的幅度亦不会很大。或者说，下一次降息的结果较有可能是收益率曲线短端和长端的平行下移。”张旭说。

不过，他也强调，在上述降息预期形成前，债市也会因为多重因素产生波动，包括债券供需、机构行为以及重要会议召开等，市场很可能围绕有关信息展开“拉扯”，但这些因素较难带动10年期国债收益率形成趋势性下行。

AI解读：

核心内容总结

最近中国债市在慢慢“回血”：10年期国债收益率跌到1.81%以下，比一个月前降了不少；和全球其他资产（黄金白银暴涨暴跌、美债日债被抛售）比，中国债市波动很小，避险属性更明显了。机构认为节前债市会震荡偏强，但节后干扰因素多；央行最近在给市场“撒钱”支持流动性，未来二季度可能降准、上半年或有降息机会，但长期债市仍有供需问题需要注意。

一、债市修复的直观表现：收益率降了，债券更值钱了

最近债市行情不错，简单说就是债券价格涨了，投资者赚钱了。

- 收益率怎么降的？ 10年期国债收益率从1月7日的近1.9%（阶段性高点）跌到2月5日的1.808%，一个月累计降了9个基点（BP，1个BP是0.01%，相当于降了0.09%）；30年期国债收益率也从2.335%降到2.239%，降了近10个BP。
- 期货和现券都涨了：国债期货全线上涨，30年期主力合约涨了0.38%，10年期涨0.08%；银行间的现券收益率普遍下行，意味着现券价格也在涨。
- 央行帮忙“托底”：2月5日央行投放了3000亿14天逆回购+1185亿7天逆回购，虽然当天有3540亿到期，但净投放了645亿。钱变多了，市场买债券的需求就起来了，价格自然涨。

二、中国债市的避险属性：不跟别人“疯”，稳就是优势

全球资产最近“上蹿下跳”：黄金白银创历史新高后又跌，美债日债被大量抛售，但中国债市却很“淡定”——这就是避险属性的体现。

- 为什么波动小算避险？ 中泰证券分析师吕品说，虽然中国债市和风险资产（比如股票）的“跷跷板”效应不明显，但在其他资产都乱涨乱跌时，中国债市波动率超低，就像“避风港”：你买了它，不用担心一天内亏很多，稳稳的。
- 外资也看好：摩根大通提到中国债市规模全球第二，随着美元信用变弱、美债日债吸引力下降，中国债券的韧性会更突出。2025年外资买人民币债券的需求已经上升，未来还会增加。

三、央行的“钱袋子”：最近一直在给市场“输血”

央行最近的操作很积极，目的是让市场有足够的钱，稳住债市。

- 投放规模变大：1月央行通过买断式逆回购+MLF（中期借贷便利）净投放了1万亿元，还买了1000亿国债（比之前几个月的200亿、500亿多很多）。这些钱流到市场，银行和机构有钱买债券，债市情绪就好了。

- 节后还会继续吗？ 中信证券明明认为，2月要过春节，大家取现金多，资金压力大，央行可能还会用逆回购、MLF、买国债这些方式放钱，保持市场宽松。

四、未来政策预期：降准降息可能在上半年，二季度降准概率大

大家最关心的“降准降息”什么时候来？机构给出了明确判断：

- 降准：明明说，二季度降准概率大。因为年中政府债发行压力大，银行需要更多钱来买债，而降准的成本比其他工具低（降准是让银行留更少的钱在央行，多放钱到市场）。

- 降息：降息要看通胀。明明预计上半年通胀偏弱，所以可能有降息机会。比如7天逆回购利率（央行给银行借钱的利率）如果降了，市场利率也会跟着降，债券收益率会更低，价格会涨。

- 注意：政策不是马上来：现在降准降息的预期还没完全形成，所以债市短期不会有大的趋势性下跌（收益率不会大幅降），但一旦预期明确，收益率可能会平行下移。

五、节前节后怎么看？节前稳，节后有干扰，长期有约束

- 节前：机构普遍认为震荡偏强。因为央行在支持流动性，大家过节前愿意买稳的债券，所以债市不会差。

- 节后：进入信息密集期（比如两会、经济数据），干扰因素多，债市可能会“拉扯”（涨涨跌跌）。

- 长期约束：中泰证券吕品提到，中国债市有供需问题（供给多，需求可能不够），但这些问题已经提前反应了2个月，不是突然的“黑天鹅”事件，所以不用太恐慌。

- 收益率区间：光大证券张旭认为，2月10年期国债收益率大概在1.8%-1.9%之间波动；吕品则觉得10年期可能跌到1.75%，30年期到2.15%左右，还有点空间。

总之，最近债市是“稳中有涨”，避险属性突出，央行也在支持，但未来政策和节后的干扰需要关注。对于普通投资者来说，如果想找稳一点的资产，债券目前是个不错的选择，但也要注意长期的供需问题和政策变化。



非银流动性支持工具引热议，宏观审慎监管创新破题

来源：<https://www.yicai.com/news/103041340.html>

原文内容：

中国人民银行近期召开2026年宏观审慎工作会议，明确了下一阶段宏观审慎管理的核心方向：持续完善宏观审慎和金融稳定委员会工作机制，逐步拓展宏观审慎政策覆盖范围，前瞻性研判系统性金融风险隐患，创新丰富政策工具箱。

这一部署，也引发市场广泛关注，关于“央行或将创设新的货币政策工具”的讨论持续升温。

当前，我国宏观审慎管理已正式迈入“全面覆盖”与“事前防范”的新范式，其中针对非银金融机构的流动性支持机制建设成为市场聚焦的议题。多位受访专家对第一财经表示，这一流动性支持机制是“在特定情景下”的应急安排，创设此类工具属于防范系统性金融风险的未雨绸缪之举，体现了宏观审慎管理的前瞻性思维。

宏观审慎监管升级

回溯我国宏观审慎管理的发展脉络，政策演进的逻辑清晰可循。

2023年至2024年，央行政策重心以防御性监管与防范重点领域风险为主，通过优化宏观审慎压力测试机制、强化系统重要性银行及金融控股公司监管，筑牢重点领域风险防线。

2025年，央行首次召开年度专项宏观审慎工作会议，将政策重心从单一风险防御转向机制完善与功能拓展，为监管体系的全面升级奠定基础。进入2026年，宏观审慎工作会议明确“逐步拓展宏观审慎政策覆盖范围”，监管转型进入实质性落地阶段。

中信证券首席经济学家明明表示，通过对比过往会议内容，当前宏观审慎管理体系正经历两大核心范式转型：一是从“单一领域”向“全面覆盖”延伸，二是从“事后治理”向“事前防范”转变，边际上更注重全面性、前瞻性和创新性。政策关注点从对银行及重点领域的监管扩展至广义的金融市场、非银机构以及跨境资本流动，政策发力点从防范化解重点领域存量风险拓展至前瞻性研判潜在隐患。

非银机构被纳入监管核心范畴，背后有着深刻的市场逻辑。非银金融机构目前管理着数十万亿元资产，在债市、股市、衍生品市场上扮演着重要的交易角色。

光大证券固定收益首席分析师张旭表示，债券市场的风险主要有利率风险、信用风险、流动性风险。相较银行而言，非银金融部门更容易受到上述风险的影响。利率风险的传染特征是其常伴随着羊群效应。信用风险传染不仅常伴随羊群效应，而且非银金融部门参与的程度更高、具有较强的板块性。

鉴于非银金融部门更容易受到债市利率、流动性和信用风险的影响，且在风险传染过程中扮演着越发重要的角色，张旭认为有必要推出对在特定情景下向非银机构提供流动性的机制性安排。

明明预测，未来宏观审慎管理政策将在现有基础上覆盖更多系统性重要金融机构，同时加强对非银机构、跨境资本流动影响的监测。“逐步拓展覆盖范围”不仅是简单扩大监管对象，更是要从传统银行体系向非银机构、金融市场、互联网金融等领域延伸，填补长期存在的监管空白，构建全链条、无死角的风险防控网络。

类ONRRP工具适配性不足

在宏观审慎管理体系向非银领域延伸的过程中，市场对“央行有可能会创设新的货币政策工具”的讨论日益升温，其中“类ONRRP（美联储隔夜逆回购）”工具成为热议焦点。

公开资料显示，该工具是美联储在2008年金融危机后，为应对市场流动性过剩、防止短期利率失控而于2013年正式推出的工具。与传统利率工具主要影响商业银行不同，其合格交易对手方范围更广，特别是包含了货币市场基金等非银金融机构，使得美联储的货币政策能够更直接地影响整个影子银行体系，增强利率传导效果。

部分投资者猜测，中国央行可能会借鉴美联储经验，创设“类ONRRP”工具用于从非银主体吸收剩余流动性。但多位受访专家对记者表示，该类工具在我国落地概率较低，核心原因在于其与国内金融市场结构和流动性框架存在显著适配性差异。

“美联储创设ONRRP的初衷是缓解市场流动性过于充裕，以及原利率走廊下廊失效的问题，可以理解为是不得已而为之。我国利率走廊的下廊为超额准备金利率，近些年DR001（银行间市场存款类机构隔夜质押回购利率）和R001（银行间市场隔夜质押回购利率）从未‘击穿’过该下廊。”在张旭看来，显然我国尚不存在创设类似流动性吸收工具的迫切性。

明明则从政策导向和风险控制角度进一步分析称，“因我国以银行为核心，非银规模影响小，类ONRRP必要性低。”他认为，我国宏观调控更倾向于使用定向工具而非普惠性工具，将非银风险纳入宏观审慎评估、设立市场承压时临时支持工具，更契合国内结构。

特定情景的应急安排

实际上，我国针对非银机构的流动性支持机制已在实践中逐步探索落地。2025年10月27日，中国人民银行行长潘功胜在2025金融街论坛年会上宣布，央行将综合平衡维护金融市场稳定运行和防范金融市场道德风险，探索在特定情景下向非银机构提供流动性的机制安排。

这一表态也是近一段时间市场对非银流动性支持工具格外关注的原因。综合来看，市场认为，对非银机构的流动性支持机制是“在特定情景下”的应急安排，而非日常性工具。

对于“特定情景”的界定，明明认为，量化要看市场流动性指标，如回购利率显著偏离政策利率、债券利差扩大，非银融资成本骤升、融资规模锐减；定性上看市场现流动性断裂、非银涉系统性风险、常规工具难缓解压力等，需综合判断避免滥用。

张旭认为，从理论上讲，在金融市场失灵阶段，央行既可以通过SPV（应急流动性金融工具）等间接方式向非银金融机构提供资金支持（包括申购资管产品份额等），也可以间接购买非银金融机构所持有的债券；既可以针对个别机构进行救助，也可以针对某个市场进行整体救助；提供的资金既可以是无追索权的，也可以是有追索权的。这些灵活多样的工具设计，能够全面应对不同类型的风险场景。

兴业固收研究报告认为，央行创设面向非银机构的流动性投放工具，以维护金融稳定为主要目的，大概率不会在日常频繁使用，从创设目的和机制上可能类似于美联储的PDCF（一级交易商信贷便利）或者SRF（常备回购便利）工具。目前央行缺少危机模式下直接向非银机构提供流动性支持的工具，这可能是后续改革的重要方向。

对于未来工具创新的方向，明明预测，一是专项流动性便利工具，针对系统重要性非银机构，允许其在特定情景下以高流动性资产（如国债、央行票据）抵押获取央行流动性；二是临时流动性支持工具，在市场出现系统性压力时，向非银机构提供短期流动性支持；三是抵押品扩展工具，如允许非银机构以更多类型的资产（如高等级信用债、股票ETF）作为抵押品。

AI解读：

核心内容总结

央行2026年宏观审慎工作会议明确了新方向：宏观审慎监管从“事后救火”转向“事前防火”，覆盖范围从银行等重点领域扩展到非银机构、跨境资本流动等；市场热议的类ONRRP工具因不适应中国金融结构暂时不会推出；针对非银机构的流动性支持是“紧急情况”下的应急安排，而非日常工具；未来会创新更多灵活工具，织密全链条风险防控网。

一、宏观审慎监管升级：从“救火”到“防火”，范围也更广了

过去几年，央行的宏观审慎监管像“救火队”——2023-2024年重点防银行、金融控股公司等领域的风险；2025年开始转向“建机制”；到2026年，正式进入“全面覆盖+事前防范”的新阶段。为什么要升级？因为非银金融机构（比如基金公司、券商资管等）管理着数十万亿资产，在债市、股市里很活跃，但它们比银行更脆弱：利率波动时容易跟风（羊群效应），信用风险传染更快。如果非银出问题，可能连累整个市场。所以现在监管范围要扩

大到非银、跨境资本流动、互联网金融等，填补之前的监管空白，从“只盯银行”变成“全市场都管”，从“出事再救”变成“提前防风险”。

二、类ONRRP工具？中国暂时不需要这个“美国经验”

市场有人说央行会学美联储搞“类ONRRP”工具，但专家认为没必要。先解释下：美联储的ONRRP是2013年推出的，当时市场流动性太多，短期利率快失控了，所以用来吸收非银机构（比如货币基金）的多余资金。但中国情况不一样：1. 我们没有流动性过剩的问题：银行间的隔夜回购利率从来没跌破过央行设定的“底线”（超额准备金利率），不需要用这个工具来“收水”。2. 金融结构不同：中国以银行为核心，非银机构的规模和影响远不如美国的影子银行，用这个工具的必要性低。3. 政策偏好不同：中国喜欢用“定向工具”（比如给特定行业或机构的支持），而ONRRP是普惠性的（谁都能参与），不符合我们的调控习惯。

三、非银流动性支持：只在“紧急情况”用的“救命钱”

针对非银的流动性支持不是日常给的“零花钱”，而是“紧急救命钱”——只有在特定情景下才用。什么是“特定情景”？

- 量化看：比如银行间回购利率突然偏离正常水平、债券利差变大（说明风险上升）、非银机构借钱成本骤增或借不到钱；
- 定性看：市场出现流动性断裂（比如大家都不敢借钱）、非银机构面临系统性风险（可能连累整个市场）、常规工具（比如降准、MLF）没用的时候。

怎么支持？工具形式会很灵活：比如通过临时机构（SPV）给非银钱、间接买非银持有的债券；可以救单个机构，也可以救整个市场；给的钱可以要求还（有追索权），也可以不要求（无追索权），根据情况定。

四、未来方向：织密风险防控网，工具更灵活

接下来央行会做两件事：

1. 织密监管网：继续把宏观审慎覆盖到更多领域（比如非银、跨境资本、互联网金融），确保没有“漏网之鱼”；
2. 创新应急工具：比如推出“专项流动性便利”（非银机构用国债等抵押借钱）、“临时流动性支持”（紧急时给短期资金）、“扩展抵押品范围”（允许用高等级信用债、股票ETF等抵押）。这些工具类似美联储的PDCF（给交易商的短期贷款）或SRF（常备回购便利），但只会在紧急情况用，不会天天用。

总的来说，未来的监管会更全面、更前瞻，工具也更灵活，目的是守住不发生系统性金融风险的底线。

这样拆解下来，普通人就能轻松理解央行的政策方向和背后的逻辑啦。核心就是：防风险要提前，范围要广，工具要“精准”且“应急”。

新一轮城市更新来了，如何为社会资本参与“降门槛”

来源：<https://www.yicai.com/news/103041324.html>

创建时间：2026-02-06 19:17:58

原文内容：

城市更新，这项事关全国9.4亿城镇人口的系统工程，被寄予在“十五五”期间“带动数十万亿元投资与消费”的期待。

但受宏观经济形势尤其是房地产市场影响，“钱从哪里来”“账如何算平”始终制约着市场主体参与城市更新的积极性，多地企业开展的城市更新项目依然难以盈利或处于较低的收益水平；一些地区开展城市更新仍以政府为主，社会资本尤其是民营企业参与不足。

围绕化解城市更新中的堵点难点，据不完全统计，截至2025年底，已有2省16市出台城市更新条例，94市出台城市更新管理办法，151市印发城市更新指导性文件。进入2026年后，基于前期试点经验和下一步的投资重点，有关部委已围绕土地、审批等政策，进一步出台系列文件。

地方层面，今年以来，北京、海南、湖南、福建等多省份发布深入推动城市更新的相关政策文件或新三年行动方案，南京等地明确今年将聚焦支持民间资本参与城市更新等领域项目建设和运营。在近日密集召开的地方两会中，“城市更新”亦成为北京、上海、广州、河南、河北等多个省市政府工作报告中的关键词。

随着全国城市更新工作逐渐从试点阶段进入常态化、大范围推进阶段，政策方式和市场预期有何不同？

城市更新又遇“大年”

既有政策引导，又有资金投入，还有明确的项目落地安排——在不少业界人士看来，2026年是城市更新“大年”。在一定程度上，城市更新的政策优先级已经显著高于一般的稳地产举措。

近一个多月以来，多省份和多个重点一二线城市已密集发布年度城市更新计划安排，相关重点项目推介会和金融对接活动也已紧锣密鼓地展开。

2月3日，上海市市长龚正在作政府工作报告时表示，今年要深入实施城市更新行动。推动城中村改造提速扩容增效，全面启动整体改造项目，全力做好村居民征收安置；完成20万平方米旧住房成套改造等。

江苏南通今年的政府工作报告则将加强城市更新等领域项目储备，列为今年“挖掘内需潜力”的重点任务。江苏省会城市南京也于1月底发文明确，支持民间资本参与重大项目建设，动态推介优质项目信息，吸引更多民营企业参与城市更新、产业发展、民生服务等领域项目建设和运营，同时明确支持重点民间投资项目纳入市级保障。

1月20日，湖北省住建厅联合人民银行湖北省分行、国家金融监管总局湖北分局联合举办了城市更新金融对接活动，活动发布了城市更新机会清单和金融产品。“十五五”期间，湖北初步谋划城市更新重大项目投资达7000多亿元，占比达到住建领域重大项目整体投资总额（8300亿元）的八成以上。

同日，浙江在杭州召开城市更新项目推介会，发布第三批城市更新金融服务重点项目190个，预计总投资额达3544.81亿元。目前，浙江已建立系统化的城市更新项目库，入库项目共计4951个。尤为值得关注的是，最新一批项目的数量与投资体量超过前两批总和——第一批49个项目预计总投资超1100亿元，第二批98个项目预计总投资超2096.77亿元。

为推动存量用地再开发，北京于1月20日发布的《北京市2026年度建设用地供应计划》中，首次单列城市更新计划指标，同时明确将继续引导存量建设用地供应占比达到65%左右，并逐步推动存量更新规模不低于新增供应规模，引导生产生活用地优先投放在具有一定建设基础的街区，提升土地综合效益。

不过，在业界看来，存量闲置土地收储、重新规划与再开发，是实施城市更新的一种途径，但并非唯一途径。

“目前，多地正加快推进新一轮城市更新专项规划和项目库编制工作。从项目库扩容趋势来看，实施城市更新项目的土地政策比较灵活，不同地区城市更新工程项目的侧重点也有所不同。总体来说，目前能够入库的大都为投资规模达到万亿级乃至十万亿级的更新项目。”一名接近住建部的城市更新领域专家告诉第一财经。

他表示，2023年全国首批城市更新试点的收官年，多地首轮城市更新三年专项行动亦于当年启动。2026年，城市更新进入新一轮启动周期。而相较于此前三年，城市更新行动正朝着“更宏观”也“更微观”的方向延伸。

该名专家认为，更宏观，即指城市更新不仅是物理空间的改造，更是城市发展模式的转型；更微观，即指城市更新不仅仅是重资产投资，其中还存在很多轻资产运营项目。无论是宏观层面城市更新为适应城市产业结构转型、人口结构性变化趋势而产生的“投资于人”需求，还是微观层面的微更新、居民自主更新需求，都将带来更多的投资和消费潜力。

弹性优化土地和审批政策

社会资本是城市更新的重要主体。一项由中规院于去年年底发布的全国性城市更新调研报告显示，根据企业调研问卷，目前已出台各类城市更新支持政策，但仍存在土地规划条件不支持、行政审批难推进、投资回报经济账难算平等实际操作问题，这些问题直接影响项目的效率、成本和最终收益。其中，近20%的企业反映“政策性限制多”，近13%的企业反映“报批报建难度大”。

“受访企业表示，需在规划土地、行政审批、金融财税等方面进行优化，核心目标是进一步降低市场主体参与城市更新的准入门槛和成本。”该报告称。

为回应企业关切，今年1月下旬，自然资源部和住建部联合印发《关于进一步支持城市更新行动若干措施的通知》，在已有支持城市更新的规划和土地政策指引基础上，进一步从优化过渡期支持政策、推进存量土地和空间的临时利用、创新不动产登记服务等维度优化支持政策。

系列举措中，受访业界人士普遍认为，“豁免清单”和“正面清单”是有望提高更新项目实施效率并提振企业预期的关键举措。

该通知提出，制定微更新项目规划许可豁免清单，对加装电梯、小区绿化提升、充电设施建设等符合条件的民生微更新项目，明确可免于规划许可。

至于“正面清单”，根据通知，可在与相关部门做好工作衔接的基础上，制定存量建（构）筑物不增加容积率和高度情况下的临时利用管控规则，对用途实行正面清单管理，纳入正面清单的无需办理规划许可手续。

目前，重庆、南京等地已率先制定相关豁免清单。此外，今年1月发布的“北京市城市更新政策激励工具箱（1.0版）”，则进一步详细阐明了“豁免清单”和“正面清单”的适用范围，同时额外提出了“负面清单”——负面清单应按照“非禁止即可行”的原则，在遵循用途转换比例管控要求的基础上，对凡未列入负面清单的建筑用途，允许依程序申请转换。

另外一项多地已经试点落地，有望提升企业更新投资回报预期的土地政策是：支持区域性综合类项目产权归集和连片改造，支持市区属国企自有资产跨区统筹。

具体做法如在区域综合类项目中采取产权收购、产权置换、权益入股、租赁托管、合作经营等多种方式进行产权归集，解决区域综合类城市更新项目所有权、使用权、经营权归集难题，以实现零星土地集中连片改造，扩大项目整体综合效益。

这一举措之所以必要，清华大学建筑学院副书记、长聘教授唐燕对第一财经分析了三点原因：

其一，长期以来，各地的土地供应和相关管理受到行政辖区边界、控制性详细规划单元划分、地块独立指标等的制约，存在刚性有余而弹性不足的一些实施困境。但成片连片区域的城市更新项目存在自然空间的连续性，可能跨行政边界、规划管理边界而存在，这就需要打破管理边界分割造成的落地难问题；

其二，当前老旧小区改造等大量工程，时常陷入“平不了账”的困境，这也需要通过不同区域土地和项目之间联动改造，来推进肥瘦搭配、新旧融合，以提升增值收益并吸引开发商参与。而城市更新中涉及的空间腾退、异地搬迁等事宜，也存在跨区域的配合协调问题。

其三，国有企业是城市更新的主要参与者之一。在城市发展和产业结构调整的过程中，一些大型市区属国企在城市内不同区域可能拥有诸多分散的存量闲置用地。支持这些国有企业结合城市更新的发展方向与趋势，对不同存量用地之间的建筑规模投放、功能优化盘活等进行跨片区联动，可以进一步促进增存平衡，推动国企实施城市更新的积极性，更好地平衡改造权益的整合与分配。

鼓励社会资本“注资”非营利性民生项目

住建部部长倪虹近日在《求是》杂志上发表题为“高质量推进城市更新”的署名文章，提到“现在，一些地方推进城市更新以政府为主导，市场作用发挥不充分”。

记者了解到，目前老旧小区改造中地下管网的更新，危旧桥梁、机械停车设施等市政基础设施的改造，以及历史文化街区等既有片区更新和公共服务设施建筑的修缮等工作，均是城市更新中的非营利或“不挣钱”的部分，也是不少社会资本不愿投入的更新“硬骨头”。

去年底召开的全国住房城乡建设工作会议提出，2026年全国范围内将持续开展地下管网改造和综合管廊建设，常态化推进城市燃气管道老化更新改造，力争完成各类燃气管道改造3万公里。

基于此类更新需求，近年来，中央财政持续通过定额补助的方式，对部分城市予以支持。另据国家发改委下达的2026年提前批“两重”项目清单和中央预算内投资计划，约2200亿

元的资金明确指向包括城市地下管网在内的重大项目。

赛迪新质生产力发展促进中心2月初发布的最新研报还显示，2026年各地民生管网项目专项债补贴比例较去年提升至70%。部分省份已配套出台扶持政策，例如江苏推出“城新贷”财政贴息，对使用专项债的城市更新项目给予一定比例利息补贴。

从长期来看，社会资本也不应缺位。

“公共基础设施和非营利性民生项目，长期以来依赖政府资金投入。随着城市更新项目体量快速增长，目前需要加强政府资金投入的统筹使用，包括统筹用好固定资产投资、财政补贴和奖励等各类政府资金支持，优化金融赋能和项目‘造血’能力，吸引社会资本与居民参与。”唐燕说。

在她看来，如何激活社会资本参与城市更新项目的积极性，是当下亟待解决的问题，而这需要政策工具箱为企业参与实现资金平衡等创造空间。

倪虹在前述署名文章中称，既要拓宽社会资本参与渠道，鼓励引导经营主体参与城市更新，对于有收益的项目要更多依靠市场力量。同时，要在城市更新的制度供给上下功夫，做好底线管控、民生保障、行业监管等，对于不能完全依赖市场机制作用的基础设施、公共服务等领域，政府要发挥积极作用，确保城市可持续发展和解决好人民群众急难愁盼。

AI解读：

核心内容总结

城市更新是“十五五”期间带动数十万亿投资消费的重要工程，但当前面临“钱从哪来、账怎么平”、社会资本（尤其是民企）参与不足等堵点。2026年被业内视为城市更新“大年”——中央到地方密集出台政策（土地审批优化、鼓励社会资本等），各地发布大量项目计划和金融对接活动，同时针对非营利性民生项目，通过财政补贴、专项债等方式撬动社会资本，推动更新工作从试点进入常态化阶段。

一、2026为啥成了城市更新“大年”？政策、资金、项目全到位

2026年被称为“大年”，主要是因为三方面信号明确：

- 政策优先级高：城市更新政策比普通稳地产措施更受重视，中央部委（自然资源部、住建部）和地方（北京、上海、湖北等）都密集发文，比如北京首次单列城市更新用地指标，上海明确城中村改造“提速扩容”。
- 项目落地密集：多地发布年度更新计划，比如湖北“十五五”计划7000亿更新投资（占住建领域8成），浙江第三批项目总投资3544亿（超前两批总和），南通把城市更新列为“

挖内需”重点。

- 金融对接紧锣密鼓：湖北、浙江举办金融对接会，发布“机会清单”（告诉企业哪些项目有钱赚）和金融产品，直接帮项目找资金。

简单说，今年是“政策给方向、资金找得到、项目能落地”的一年，企业参与的确定性变强了。

二、土地审批“开绿灯”：小事不用批，连片改造解难题

企业参与更新最头疼的是“审批慢、土地散”，今年政策针对性解决：

- 豁免清单：民生小事不用跑审批：比如加装电梯、小区绿化、装充电桩这些微更新项目，直接免于规划许可（重庆、南京已试点）。北京还加了“负面清单”——只要没禁止的用途，都能申请转换（比如旧厂房改文创园）。
- 正面清单：临时利用不用等：存量建筑不增加容积率/高度的情况下，用途在正面清单里的（比如旧办公楼临时做社区服务中心），不用办规划许可，节省时间成本。
- 连片改造：打破“小块散地”困境：支持跨区域整合土地（比如国企把不同区的闲置地统筹起来），用“产权收购、置换、入股”等方式把零散地块拼成大片，这样项目规模大了，收益才能平衡（比如把老旧小区和旁边的商业用地一起改，用商业收益补小区改造的钱）。

这些措施相当于给企业“松绑”，让项目推进更快、成本更低。

三、怎么让企业愿意掏钱？民间资本有了“入场券”

过去更新主要靠政府和国企，民企不敢进，今年政策重点拉民企：

- 地方明确“欢迎民企”：南京发文支持民企参与更新，优质项目纳入市级保障；北京的“政策激励工具箱”降低民企准入门槛。
- 项目“打包”给机会：浙江、湖北发布“机会清单”，把优质项目主动推给民企，比如南京动态推介项目信息，让民企知道“哪些项目能赚钱”。
- 降低风险和成本：通过土地政策优化（比如连片改造）、金融对接（比如专项债贴息），帮民企“算平账”——以前单个老旧小区改造不赚钱，现在和商业项目一起做，就能有收益。

简单说，就是让民企“看得见机会、算得清收益、担得起风险”。

四、民生项目不挣钱？财政补、专项债、社会资本也能来

地下管网、老旧小区这些民生项目“不挣钱”，以前全靠政府，现在有新办法：

- 财政直接补：中央财政给定额补助，比如地下管网改造；江苏推出“城新贷”，对用专项债的项目贴息（利息政府帮你付一部分）。
- 专项债比例提升：2026年民生管网项目专项债补贴比例到70%（比去年高），相当于政府帮项目“扛”更多资金压力。
- 社会资本也能参与：倪虹部长说，对不能完全市场化的项目，政府要托底，但也要创造“造血”空间——比如老旧小区改造后，引入物业运营、社区商业，让项目慢慢有收益，吸引社会资本长期参与。

这样既解决了民生问题，又不让政府独自扛压力。

五、城市更新变了：不止拆旧建新，还要“转型+微更新”

今年更新的思路和以前不一样：

- 从“拆旧建新”到“发展模式转型”：不止是物理空间改造，还要适配产业结构（比如旧厂房改科创园）、人口变化（比如老龄化社区加适老化设施），是城市整体升级。
- 从“大项目”到“微更新”：以前重点是城中村、大片区改造，现在也重视小项目——比如加装电梯、小区充电棚，这些小事直接提升居民生活质量，而且成本低、易落地。
- 从“重资产”到“轻运营”：除了盖房子，运营也成了重点（比如社区商业、养老服务），这些轻资产项目对民企更友好，不用投大钱拿地，靠运营赚钱。

总结下来，城市更新不再是“大拆大建”的粗犷模式，而是更精细、更注重长期效益的“城市升级”。

最后一句话总结

2026年城市更新的关键词是“常态化、市场化、精细化”——政策给足支持，企业有了机会，民生有了保障，这盘“大棋”正在从“试点”走向“全民受益”。



美欧日组建关键矿产供应链联盟，外交部：反对任何国家以“小圈子”规则破坏

来源: <https://www.yicai.com/news/103041295.html>

创建时间: 2026-02-06 19:17:59

原文内容:

当地时间2月4日,美国、欧盟和日本宣布建立战略伙伴关系,旨在加强关键矿产供应链的韧性。

美国贸易代表办公室(USTR)在一份声明中称,“美国、欧盟和日本正采取重要措施,通过共同增强关键矿产供应链的韧性,提升经济安全和国家安全。各方宣布有意加快合作,建立互利共赢的伙伴关系。”

据新华社报道,针对美国组建所谓“关键矿产联盟”,外交部发言人林剑5日在例行记者会上回答有关提问时表示,维护开放、包容、普惠的国际贸易环境符合各国的共同利益,各方都有责任为维护关键矿产的全球供应链稳定与安全发挥建设性作用。

他表示,同时,我们反对任何国家以“小圈子”规则破坏国际经贸秩序。

据悉,该合作是由欧盟提出的。同期,在特朗普政府撤回围绕格陵兰岛的关税威胁后,欧洲议会在4日同意重启此前被冻结的美欧贸易协议批准程序。

对此,英国杜伦大学法学院副院长、跨国法教授兼全球政策研究所联合主任杜明对第一财经记者表示,特朗普政府威胁对支持丹麦/格陵兰岛的欧盟国家实施关税制裁,甚至要“武力”夺取格陵兰岛,目前都没有执行,“可以理解为美国和欧盟在博弈过程中寻找彼此的底线。”

而对于上述所谓“关键矿产供应链联盟”,杜明表示,两个问题较为关键,第一,美欧在关键矿产去风险化这个事情上有共同利益,其次,不要简单化考虑美欧关系,“双方有千丝万缕,各个层面的利益联系,欧洲尚未做好和美国分道扬镳的心理准备。”

美欧提升关键矿产链安全性

据悉,此次在美国召开的会议中,有超过50多个国家的代表参加。

此前,有记者在4日外交部记者会上提问称“多名外交部长今天在华盛顿举行会议,欧盟也将向美国提出一项广泛的合作计划,以在关键矿产方面降低对华依赖。”

对此,林剑表示,在维护关键矿产全球供应链稳定与安全问题上,中方的立场没有变化,各方都有责任为此发挥建设性作用。

“关于你提到的欧美之间的相关计划，我要指出，中方一贯认为，各国都应当遵守市场经济原则和国际经贸规则，加强沟通对话，共同维护供应链稳定畅通，推动世界经济稳定发展。”林剑表示。

此次，USTR在声明中详细解释了美欧合作前景，其中包括“承诺在未来30天内签署一份美国和欧盟之间的谅解备忘录，旨在提升关键矿产供应链的安全性。即将签署的谅解备忘录将确定合作领域，通过识别和支持采矿、提炼、加工和回收项目，刺激需求并实现双方供应多元化。”

USTR称，该谅解备忘录还将讨论防止供应链中断的措施，促进研发创新，并推动有关储备的信息交流。

此前，2025年10月27日，美国和日本领导人签署了《通过采矿和加工保障关键矿产和稀土供应框架》。

USTR还称，在现有国际合作与倡议的基础上，美国、欧盟和日本计划制定行动计划，并与志同道合的伙伴探讨一项关于关键矿产贸易的多边贸易倡议。该多边贸易倡议可包括探索制定协调一致的贸易政策和机制，例如边境调整价格下限、基于标准的市场、价格差额补贴或承购协议。

据悉，美国国务院将牵头负责谅解备忘录的工作。欧盟、美国和日本计划就这些方面进一步开展合作，并在相关国际论坛（包括七国集团和矿产安全伙伴关系或任何后续论坛）上探讨增强关键矿产韧性及其他措施的更多可能性。

在4日的会议上，美国副总统万斯表示，美国将寻求通过关税为关键矿产设定价格底线，并扩大新贸易区内的生产和投资。

USTR在另一份声明中还称，美国和墨西哥将在接下来的60天内实施类似的行动计划。

作为美国和墨西哥单独制定的“关键矿产行动计划”的一部分，两国同意通过价格下限发展优惠贸易，并优先为特定的采矿和加工项目提供融资。

本周早些时候，美国公布了一项价值120亿美元的矿产储备计划，供汽车制造商等国内生产商在危机时期使用。

此外，美国五角大楼签署了一项价值1.25亿美元的协议，将在三年内从AIM Products LLC和Indium Corporation两家公司购买400吨铟，用于其国防储备。这两家公司在亚洲、北美和其他地区均设有工厂。

欧盟重启美欧贸易协议审批程序

据报道，欧盟外交官认为，在双方关系日趋紧张的跨大西洋关系中，关键矿产是与美国开展潜在合作的少数领域之一。

对外经济贸易大学全球价值链研究院研究员、法国经济研究中心主任赵永升对第一财经记者表示，不要扁平化理解美欧关系，美欧在贸易领域出现摩擦，大家仍是北约同盟，虽然目前这一传统盟友关系已经出现了令人遗憾的裂痕，但在同欧洲不少政策制定者交谈后可以感到，欧洲在对待这段跨大西洋关系的态度仍是复杂的，具有多面性。

如前所述，欧洲议会已决定重启批准欧美贸易协议的相关工作。

欧洲议会国际贸易委员会主席兰格并在声明中表示，相关投票有可能在2月24日的下一次委员会会议上进行。

去年7月达成的美欧贸易协议在今年1月下旬因美国总统特朗普“索求”格陵兰岛并对欧洲国家施以关税威胁而暂停执行。

杜明对第一财经记者表示，特朗普政府时期欧美贸易关系的未来走向，已经大体被去年的这一交易定调，未来发展围绕该协议展开。

“这次贸易协定暂时冻结的原因是格陵兰岛，彼时如果欧盟什么也不做，那在国际间恐怕将无信誉可言。但是，当特朗普政府不再声称要武装夺取格陵兰岛后，欧盟冻结协议的最大理由也不存在了。”杜明表示，当格陵兰岛这一因素缓和后，欧盟重启了贸易协议批准程序，这个行为本身就很耐人寻味。

“欧洲议会会不会批准协议？协议能不能执行？我持谨慎乐观态度。”他表示，“这个协议的实质性条款不会有太大变动。拉锯之后，欧盟会最终同意这个协议，稳定欧美贸易关系。”

杜明表示，在贸易去风险化方面，可以看到“欧盟拔剑四顾，坚守欧美同盟仍然是欧盟最佳选择”。

“如果自己独立成为一极，欧盟短期内没有这个决心和意志，也做不到。”他补充道。

AI解读：

核心内容总结

2月4日，美国、欧盟、日本宣布建立关键矿产供应链战略伙伴关系，目标是增强供应链韧性（减少对特定国家的依赖）；同时，欧盟重启了因特朗普时期格陵兰岛争端冻结的美欧

贸易协议审批程序。这两件事背后是美欧在关键矿产“去风险化”上的共同利益，以及双方在地缘政治、贸易领域的博弈与妥协。中方明确反对这种“小圈子”做法，强调维护开放包容的国际贸易环境。

拆解解读

1. 美欧日“关键矿产联盟”：怕被“卡脖子”才抱团？

简单说，就是担心关键矿产供应链断了。关键矿产是啥？比如新能源汽车电池用的锂、钴，芯片和国防设备需要的镓——这些金属少了，汽车、手机、导弹都造不出来。他们计划30天内签合作备忘录，一起找矿、提炼、回收，还想搞“价格下限”“补贴”这些手段，让供应来源更多元（比如从其他国家买，或者自己生产）。日本也加入了，美国还和墨西哥约定60天内搞类似的行动计划。美国自己也在“囤货”：搞了120亿美元的矿产储备计划（给国内企业应急用），五角大楼花1.25亿买了400吨镓存起来，专门用于国防。这次开会有50多个国家代表参加，可见他们想拉更多人入伙。

2. 美欧贸易协议“解冻”：格陵兰岛的事儿咋翻篇了？

去年7月美欧签了贸易协议，但今年1月特朗普威胁要对支持格陵兰岛的欧盟国家加关税（甚至说过要“武力夺岛”），协议被冻结。现在特朗普撤回了威胁，欧盟就重启审批程序，欧洲议会可能2月24日投票。专家说，这是美欧博弈的结果：欧盟之前冻结协议是为了保住“面子”（不然国际上会觉得它怕美国），现在威胁没了，最大阻碍消失。虽然美欧贸易有摩擦，但欧盟不想和美国闹僵——毕竟北约同盟还在，自己独立成一极暂时做不到。

3. 美欧关系：是真盟友还是“塑料兄弟”？

别把美欧关系想成“非黑即白”。一方面，他们有共同利益：比如关键矿产“去风险化”（都怕供应链被卡）；另一方面，也有矛盾（比如之前的关税威胁）。专家分析：欧洲短期内不会和美国“分手”——一来没决心（习惯了依赖美国安全保护），二来没能力（经济、军事上还做不到独立成一极）。就像杜明教授说的：“欧盟拔剑四顾，坚守欧美同盟还是最佳选择。”

4. 中方态度：为啥反对“小圈子”？

外交部发言人林剑明确表态：维护开放包容的国际贸易环境是大家的共同利益，各方都该为关键矿产供应链稳定出力。但反对用“小圈子”规则破坏国际秩序。啥意思？这种拉帮结派搞排他性合作的办法，会打乱全球供应链（比如某个国家的矿产卖不出去，其他国家买不到便宜的），最后损害所有人的利益。中方希望大家一起合作，而不是搞分裂。

5. 这个联盟能成气候吗？

目前看，美欧日有共同目标，但也有隐忧：比如欧洲会不会真的和美国一条心？毕竟欧洲和其他国家的矿产贸易也很多。另外，关键矿产的开采、提炼需要技术和资金，不是说合作就能马上解决问题。不过专家也提醒：别低估美欧的合作意愿——他们在关键矿产上的利益绑定很深，短期内会继续抱团。但长期来看，欧洲会不会“变心”，还要看美国给的好处够不够多。

这样拆解下来，是不是就清楚多了？没有复杂术语，都是大白话，希望能帮你看懂这事儿的来龙去脉~

与马斯克合作畅想落空？太空光伏板块大幅回调，多只概念股跌停

来源：<https://www.vicai.com/news/103041245.html>

创建时间：2026-02-06 19:18:01

原文内容：

2月5日，光伏板块全线下挫，深跌6.67%，其中，昨日甚嚣尘上的太空光伏概念股集体回调，板块下跌4.86%。

在个股方面，截至收盘，钧达股份（002865.SZ）、金辰股份（603396.SH）、双良节能（600481.SH）等跌停，捷佳伟创（300724.SZ）跌12.39%、晶盛机电（300316.SZ）跌9.85%、拉普拉斯（688726.SH）跌9.80%、时创能源（688429.SH）跌9.39%，晶科能源（688223.SH）等多只个股跌幅靠前。

近日，马斯克团队秘密走访中国多家光伏企业，再度引发市场对太空光伏的畅想。不过，昨日晚间，多只涨幅靠前的太空光伏概念股通过公告或互动平台澄清，未与马斯克团队开展合作。

合作畅想落空？

在1月底的达沃斯论坛上，马斯克对外抛出“三年100GW太空光伏”的宏大蓝图，引发A股的太空光伏概念股集体涨停。Wind数据显示：1月22日至2月4日期间，19只太空光伏概念股中，13只涨幅超过10%，晶科能源、拓日新能（002218.SZ）在短短9个交易日里涨幅超过50%。年内，万得太空光伏概念指数上涨了27.56%。

2月4日，市场有传闻称，马斯克团队近期秘密走访了中国多家光伏企业，考察项目涉及设备、硅片、电池组件等环节，其中重点考察了有异质结、钙钛矿技术路线的光伏企业，其

再度引发市场对太空光伏的合作畅想。

不过，第一财经综合多方信息发现，绝大多数公司对马斯克团队的考察不知情或未有相关合作。昨日晚间，亦有多家太空光伏概念股通过公告或互动平台澄清。

传闻中的热点企业之一晶科能源公告，经核实，截至目前，公司未与相关团队开展任何合作，亦未签署任何框架性协议或正式协议，未有在手订单。

高测股份（688556.SH）也发布澄清公告称，经公司核查，公司目前尚未开展太空光伏相关业务，未与相关团队开展合作，未签署任何框架性协议或正式协议，未产生相关订单和形成相关收入，未对公司经营业绩造成影响。

此前曾有报道称，上述两家公司曾与马斯克团队有过接触，引起了市场的广泛关注与讨论。

在互动平台上，马斯克团队的到访行踪成为投资者高度关注的话题，多家公司也进行了回应。

针对“贵公司有无意向与马斯克合作？”的提问，晶澳科技（002459.SZ）回复称，有关公司日常经营签署的合同，公司会按照交易所的相关规定履行信息披露义务。

合康新能（300048.SZ）称，公司目前与马斯克暂无合作；永兴材料（002756.SZ）表示，目前公司与SpaceX公司暂无接触；星帅尔（002860.SZ）称，公司未参与SpaceX相关供应链环节；国晟科技（603778.SH）也表示，公司未收到马斯克团队来访考察的相关通知，亦未披露与其旗下公司开展业务合作的计划。

同时，少量传闻马斯克团队到访过的公司则在2月5日出现了逆势上涨，据报道，协鑫集团相关负责人当日晚间回应称，马斯克旗下公司团队考察了协鑫集团，该团队对协鑫在美国的颗粒硅与钙钛矿业务布局进行了了解。

2月5日，协鑫系两家上市公司开盘上涨，协鑫集成（002506.SZ）涨停，协鑫科技（3800.HK）早盘涨超9%，截至收盘涨1.85%。

2月5日晚间，协鑫集成发布公告称，近期，资本市场对“太空光伏”等前沿概念板块关注度较高，相关板块二级市场表现活跃。公司主要产品覆盖高效光伏电池、大尺寸光伏组件、储能系统等，并为客户提供智慧光储一体化集成方案，包含绿色能源工程相关的产品设计、定制、生产、安装、销售等一揽子服务内容，公司产品与服务主要应用于地面光伏场景。目前“太空光伏”尚处技术探索阶段，其技术路径、产业模式及商业化前景均存在不确定性。截至目前，公司暂未获得“太空光伏”领域的相关订单。该领域未对公司经营业

绩产生实质影响，未来是否能够带来业务机会亦存在不确定性。

高预期、弱现实

当前，全球卫星制造与发射进入高速发展阶段。根据ESA测算，到2030年全球在轨卫星数量有望突破10万颗星级。而光伏是目前航天活动中性价比最高的电源解决方案，其有着近乎理想的发电环境——在轨无昼夜交替、无大气衰减，理论发电效率为地面光伏的5~10倍，且可实现24小时连续供电，不占用土地资源，基本无须配套昂贵的储能系统。

中金公司研报认为，2025~2030年太空光伏的市场规模或达千亿元；2030年后，若太空算力进入乐观部署阶段，太空光伏需求有望迎来台阶式放大。

这为光伏行业开拓了新增量空间，尽管长期潜力巨大，但短期依旧依赖于技术的突破。当前，太空光伏电池技术路线百花齐放，主流路线包括砷化镓电池技术、高效晶硅电池技术、钙钛矿电池技术等。但上述技术仍处于探索与地面验证的初期阶段，尚未形成可规模化落地的产业闭环，商业化进程面临重大不确定性。

也就是说，太空光伏仍属“高预期、弱现实”的前沿探索领域，不少概念股也在公告中有所提及。

比如，晶盛机电称，“太空光伏”应用场景尚处于探索阶段，产业化进程仍面临不确定性。公司主营业务涵盖硅片、电池及组件等光伏产业链设备及石英坩埚、金刚线等辅材耗材的研发、生产、销售，随着市场对光伏领域的关注度不断提高，可能会间接影响投资者对公司未来业务拓展的预期。

双良节能公告，近期资本市场对“太空光伏”等概念关注度较高，相关板块市场表现较为活跃。截至目前，“太空光伏”相关应用场景尚处于探索阶段，产业化进程仍面临重大不确定性，公司最近两年未确认与商业航天项目相关的营业收入，对公司当前业绩无实质性影响。

晶科能源表示，目前公司的光伏组件产品主要应用于地面光伏领域，太空光伏目前尚处于技术初步探索阶段，技术路线尚不确定，且尚未有具体落地可行的项目。

高测股份表示，当前“太空光伏”仍处于技术探索与地面验证阶段，其商业化路径、成本结构、在轨运维体系等均存在重大不确定性，尚未形成可规模化落地的产业闭环，产业化进程仍面临较大不确定性。

英维克提醒，公司关注到有关太空算力与太阳能供能的前沿设想，但该方向尚处于早期探索阶段，技术可行性、经济性及规模化应用仍存在较大不确定性。

光伏企业大面积预亏

与年初以来太空光伏概念屡被热炒形成鲜明对比的是，光伏企业的2025年业绩预告大面积亏损。

Wind数据显示：目前光伏板块有64只个股发布业绩预告，其中39家预计亏损，占比61%，是亏损面靠前的行业之一。包括通威股份（600438.SH）、TCL中环（002129.SZ）、天合光能（688599.SH）、晶科能源、晶澳科技、钧达股份等在内的多家光伏制造巨头预计2025年净利润亏损。

其中，通威股份预计2025年亏损90亿元至100亿元，目前亏损额最高，该公司称，主要系行业阶段性供应过剩问题尚未缓解，产业链各环节开工率下行，白银等部分核心原材料价格持续上涨，产品价格同比继续下跌，行业经营压力仍然显著。

TCL中环紧随其后，预计亏损82亿元至96亿元；天合光能预计亏损65亿元至75亿元。

整体来看，64家公司中，仅5家公司预增、1家略增、7家扭亏，业绩预喜的公司仅20%。其余31家续亏、12家预减、8家首亏。

AI解读：

核心内容总结

马斯克团队访华考察光伏企业的传闻，让A股“太空光伏”概念股先热炒后暴跌：多数公司澄清未与马斯克团队合作，导致2月5日光伏板块深跌6.67%，太空光伏概念股集体回调4.86%；仅少数确认被考察的公司（如协鑫系）逆势上涨。同时，太空光伏目前仍处于“高预期、弱现实”的技术探索阶段，而光伏行业2025年业绩预告大面积亏损，概念热炒与实际经营压力形成鲜明对比。

一、概念炒作“过山车”：从涨停潮到集体暴跌

马斯克在达沃斯论坛抛出“三年100GW太空光伏”的蓝图后，A股太空光伏概念股直接“嗨了”——1月22日到2月4日，19只概念股里13只涨超10%，晶科能源、拓日新能9天涨超50%，板块指数年内涨了27.56%。接着又传马斯克团队秘密访华考察光伏企业，市场更兴奋了。

但“梦碎”来得快：2月5日，多数公司说没合作，股价直接崩了。钧达股份、金辰股份等跌停，捷佳伟创跌12%，晶盛机电跌近10%——相当于前几天涨的，一天就吐回去不少。

二、多数公司澄清：“没合作！传闻是假的”

面对投资者追问，几乎所有被传与马斯克团队接触的公司都“撇清关系”：

- 发公告澄清：晶科能源说“没合作、没协议、没订单”；高测股份称“没开展太空光伏业务，没收入”。

- 互动平台回应：晶澳科技说“有合同会披露”（等于没合作）；合康新能、永兴材料直接说“暂无合作/接触”；星帅尔、国晟科技表示“没参与供应链、没收到考察通知”。

简单说，大部分被炒的概念股，都是“蹭热度”，实际和马斯克团队没啥关系。

三、少数逆势上涨：协鑫为啥能涨？

只有协鑫系公司例外：协鑫集团说马斯克团队确实考察了，了解他们在美国的颗粒硅和钙钛矿业务。结果2月5日协鑫集成涨停，协鑫科技早盘涨超9%。

但协鑫集成后来也发公告“降温”：太空光伏还在探索阶段，技术、模式都不确定，公司目前没相关订单，对业绩没实质影响。意思是——就算被考察了，也不代表马上能赚钱。

四、太空光伏：理想很丰满，现实很骨感

为啥大家关注太空光伏？理论上它确实“香”：

- 太空没有昼夜交替、没有大气遮挡，发电效率是地面的5-10倍，还能24小时供电，不用占土地、不用装储能。
- 中金公司预测，2025-2030年市场规模可能达千亿元，未来太空算力普及后需求会更大。

但现实是：技术还在“纸上谈兵”阶段。主流技术路线（砷化镓、高效晶硅、钙钛矿）都在探索或地面验证，没形成从研发到生产到销售的完整产业链，商业化啥时候落地还不确定。多数公司公告也提到：“太空光伏尚处探索阶段，产业化不确定”。

五、光伏行业：概念热炒vs业绩预亏，冰火两重天

和太空光伏的热炒相反，光伏企业2025年的业绩“惨不忍睹”：

- 64家发布业绩预告的公司里，39家预计亏损（占比61%），是亏损最多的行业之一。
- 通威股份亏90-100亿元（最多），TCL中环亏82-96亿元，天合光能亏65-75亿元。原因是：行业供应过剩，产品价格下跌；白银等原材料涨价；企业开工率低，成本压不住。

简单说：概念炒得再火，也改变不了多数光伏企业现在赚钱难的事实。

总结

太空光伏是个“遥远的梦想”，短期很难落地。A股这次炒作，本质是“马斯克画饼，市场跟风，多数公司蹭热度”。投资者要注意：概念热炒时，得看公司实际有没有相关业务，

别被“太空大饼”套牢。而光伏行业的真实情况是——短期经营压力大，业绩预亏潮还在持续。

年会见闻：一线明星开奖合影，近10万人围观上亿元奖励

来源：<https://www.yicai.com/news/103041234.html>

创建时间：2026-02-06 19:18:02

原文内容：

L公司每年的年会，是不少年轻人期待的一场盛事。

今年的年会，L公司筹备了两个月，由中国区负责人担任总导演，包下了一家会展中心，外场是冷盘和小点心自助的形式，还放置了一个大型旋转木马，大家吃吃喝喝后进入内场。

内场是以演出和卡座为主的大party风格，公司从国外请来了乐队，邀请唐嫣助阵，担任抽奖嘉宾。员工也都是精心装扮，盛装出席，伴着音乐自由蹦迪，跟明星握手合影，全场嗨翻，整个活动差不多四五个小时。

邀请明星参加年会，是这家公司历年的惯常动作，有员工透露有一年年会跟范姓女星合了影，有一年邀请到巩俐参加，很喜欢年会的气氛，和同事们一起蹦蹦跳跳很开心，仿佛又回到刚入职的时候。

也有员工觉得筹备或参加这样的年会压力有些大，更多是年轻人喜欢的氛围，对年纪大点的员工来说，还是年终奖发到位最实惠。

年会不能停

包括L公司在内，不少跨国公司把年会的重要性提得很高。

跨国药企方面，举办年会的形式多种多样，有公司全体一起参会的，比如罗氏制药，该公司内部人士对第一财经记者表示，该公司的年会刚刚开完，年会现场很“燃”，年会现场准备了不少奖品，包括iPhone 17（512G）、大疆Osmo 360全景运动相机、大疆Neo 2 mini航拍机等。

一家外资乳企内部人士告诉第一财经记者，正常每年都会在年末召开年会，今年也如期举行，主要目的还是提振士气。刚上任的外籍CEO，还特意用刚学的中文念了发言稿，以示对

中国市场的重视。虽然其中文口音略显生涩，但让在场员工感到意外和惊喜。

另有一家外资乳企内部人士告诉记者，因为今年业绩等原因，原本以为没有年会，后来还是照常举行。年会开场，全体高管穿着黑西装戴墨镜跳了一曲开场舞，来鼓舞士气。还有乳企内部人士透露，今年年会抽奖第一名是Iphone17promax，其他奖品包括掌上游戏机、品牌吹风机等，总奖数和往年数量接近。

与外企相比，中国本土企业对年会的重视也不遑多让。

2026年1月8日，伊利集团年会暨联谊会在呼和浩特隆重举行，伊利集团各级管理人员、业务领域代表及百余位家属代表参加年会；此外，还有来自海内外的近十万名员工及家属通过网络直播的形式观看并参与年会。

伊利年会设置了分量十足的奖项，对优秀员工及团队给予奖励，范围涵盖品质管理、技术创新、数智化升级、供应链建设等业务领域。此次年会及不久前闭幕的伊利客户大会上，伊利共斥资超6亿元重奖和激励优秀员工及合作伙伴。

随着中外经济大环境的变化，中外企业的年会也发生了一些变化。

T公司在北京和上海都有团队，北京几十人，上海100多人，之前的年会是北京上海分别搞，今年是北京的团队飞来上海会合，年会预算每年差不多，就是把之前北京办年会的酒店场地费用变成了到上海的差旅支出。北京的员工也可以带家属参加上海年会，有的员工提前两天带孩子来迪士尼玩了两天。

F公司今年的年会有40多人参加，四桌，也有公司总部的高管从澳大利亚过来，白天召开全体员工大会，晚上就是年会，虽然没有表演，但提前策划了两个游戏，一个是猜歌名，接唱歌；一个是“谁是卧底”，平时不同的团队沟通交流机会比较少，通过游戏互相也有了更多了解。

公司负责年会筹备的人员对第一财经记者表示，今年年会的一个特别之处是租了套卡拉OK设备，让大家尽情欢歌庆祝。“相比以前的吃饭敬酒，有了这个设备对调节气氛很有帮助，很多员工自发上去唱歌，公司高管也唱了几首。”

“过年大家聚一下挺好的，年会也是感谢员工一年辛勤付出的一种方式，”上述人士说，“对外企来说，总部高管飞过来参加年会，也能感受中国文化，跟中国员工也能有面对面沟通的机会，没有年会就会感觉好像失去了点什么。”

莫夫在上海一家德国外企工作多年。疫情前，公司每年都会为年底的员工聚会提前留出固定的预算，全公司几千人飞到某个旅游城市，白天培训，晚上聚餐表演抽奖，这是此前他

们公司年会的常态。他听说同行的“年会”更奢侈，经常飞到澳大利亚，韩国，而且是包机。

近几年，打“飞的”去开年会的“福利”没有了，莫夫公司的年会变成了线上举行：领导讲话，抽奖，结束，聚不聚餐由每个业务部门自己决定。到2025年，年度预算中的年会开支被总部直接砍掉，原因是“要节约费用，用更好的业绩回馈股东”。

不过，这家外企在中国的部分工厂，还是会低调地举办自己的年会。莫夫就刚刚参加了公司在江苏某城市的工厂举办的年会。

“费用是工厂自己赚的钱，加上工会的经费，工厂的200多名正式员工几乎全来了。餐饮大概是人均300元的预算，抽奖的奖品是华为手机，苹果等当季最流行的电子产品，”莫夫说，“虽然跟疫情前的直接抽现金，一桌人瓜分上万元没法比，甚至跟去年比也有所缩水，但员工们还是挺开心，不少人自告奋勇准备节目，什么火就表演什么，里面穿插的一些段子是只有我们自己人才听得懂；台下也是一杯一杯干，整个气氛还是很燃的。”

“年会其实挺重要的，这是企业文化从表达到感受全方位一种呈现。当来自全国各地的同事聚在一起时，即使相互之间并不认识，但都能通过Boss秀、主题演讲、演出的节目、抽奖环节等一起欢呼喝彩，或鼓掌或落泪，因为大家对于公司的感知是相近的，更容易共情。年会的确可以凝聚向心力，这是公司穿越周期、韧性增长的重要动能。”有跨国药企人士对第一财经记者说。

消失的年会

也有部分企业在这几年停办了年会。

“公司年会已经连着好多年没举办了。”某千亿市值的制造业龙头企业内部人士张仕林对第一财经记者如是表示。

“预算是原因之一，但不是主要原因，因为前几年行业还算景气，公司盈利，还是取消了年会。”张仕林向第一财经记者透露，“一方面是举办年会的协调成本较大，公司有几万名员工，光是把这些员工从各个基地叫回来（总部）就很费劲；另外在时间上，年会的举办时间通常在每年年底，正是各个基地或业务及职能部门最忙碌的时期，各自的活动和行程安排较多，统筹难度较大。”

一家小型民企的员工告诉第一财经记者，目前年会的规模越来越小。“前年还是在大酒店举行，还有现金抽奖，这两年只是吃饭而已。”

“我们今年有办年会，但没有抽奖了，以大家聚一聚为主，最核心的内容就是领导布置一下新一年的任务，大家聊聊业绩和计划，更像是一个工作会议。”一家大型连锁酒店企业相关负责人对第一财经记者表示。

部分从业者告诉第一财经记者，这两年企业会议/年会的订单下降非常厉害，今年底的年会明显比以前少了，有人甚至用“腰斩”形容。

在采访中，一些酒店对第一财经记者反馈，近几年以来，年会的举办数量整体在减少，根据市场情况不完全估测，2026年的酒店年会订单比2025年至少减少30%左右。

“根据我们的市场观察，有些企业取消了年会，有些则缩小了年会规模，也有一些企业虽然还办年会，但不来酒店办了，而是去成本相对低的餐厅或其他场所办，这些都让酒店的年会生意明显下滑。”资深文旅分析人士、高级经济师赵焕焱表示。

酒店转型

第一财经记者采访多家酒店了解到，往年春节前夕，是各大酒店宴会销售的旺季，除了商务会议等，年会是这个时间点的最大业务之一，且年会生意的利润较高。

“年会是以公司为规模，通常都是比较中大型的企业，席开几十桌甚至上百桌都有，菜品也是要有一定规格的，加上年会还有节目表演、抽奖和互动等环节，因此还会有舞台和装置搭建等场地需求，这些都是附加价值的业务。所以年会这一业务以往可以带来不少收益。但这几年的年会订单有所减少。”一家高端酒店管理人员对第一财经记者说。

年会少了，一些酒店积极寻求业务转型，“年夜饭+住宿”、微旅游或银发族聚会是几大方向。

在上海市场，在高端酒店团圆成为2026年春节团聚的新趋势，比如上海广富林希尔顿等酒店的年夜饭套餐目前已售罄。“在长三角区域，苏州作为上海游客的首选‘后花园’，年夜饭销售表现尤为强劲，其中，苏州湾艾美酒店的席位已然售罄，苏州合景万怡酒店的配套房间目前也已非常紧张。”春秋旅游副总经理周卫红告诉第一财经记者。

银发族聚会也是一大方向。“现在年夜饭或者年末聚会的时间周期变长了，大家未必集中在除夕这一天，而是会提前一周，从市场情况来看，银发族的新年聚会非常多，他们填补了不少酒店的餐饮订单。当然，相对年会的消费而言，年夜饭加微旅游、银发族聚会等业务的客单价会低一些，但也是酒店可以谋求转型的方向。”一位高端酒店管理人员对第一财经记者表示。

三亚的亚特兰蒂斯则在入境会议会展上发力，在利用现有会议场所设施的基础上，增加适合国外公司和客人的服务。比如承接的一个韩国最大入境会奖团队（千人）订单，为韩国A Z金融服务集团定制了中韩双语的欢迎卡，客人可以手机扫描欢迎卡上的二维码，就可以获得亚特特别准备的韩语游玩指南，里面有多个业态的游玩点位介绍和可以享受到的专属折扣。团队客人还可以在三亚亚特兰蒂斯的水世界、水族馆和C秀，还有SPA、购物大道等体验海南三亚的度假氛围。

AI 解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕企业年会展开，呈现了当前年会的“两极分化”：一边是不少企业（尤其是外企、头部民企）坚持办年会，甚至玩出新花样，认为年会是凝聚人心、提振士气的重要方式；另一边是部分企业因预算、协调成本等原因停办或大幅缩水年会。同时，酒店行业因年会订单减少，正转向年夜饭、银发族聚会、入境会展等新业务自救。

详细解读

1. 年会“冰火两重天”：有的豪华如派对，有的消失成回忆

今年的年会市场像“split 屏”：

- 热闹派：L公司年会像大型嘉年华，包会展中心、设旋转木马、请明星唐嫣抽奖，员工盛装蹦迪；罗氏制药抽iPhone17（512G）、大疆相机等大奖；伊利更豪，花6亿重奖优秀员工和合作伙伴，近10万人线上线下参与。
- 缩水/消失派：某千亿制造业龙头连停多年年会，理由是员工太多（几万名）协调难；一家小型民企从大酒店抽奖变成仅吃饭；有的企业年会直接变成“工作会”——领导布置任务，连抽奖都取消了。

有人开心蹦迪见明星，有人连聚餐都没，差距不是一般大。

2. 年会变了：不搞敬酒搞游戏，预算花在“人情”上

不少企业的年会形式悄悄翻新，更接地气：

- 预算换花样：T公司北京团队飞上海会合办年会，把北京场地费变成差旅费，员工还能带家属顺道玩迪士尼；
- 互动代替应酬：F公司用“猜歌名”“谁是卧底”代替敬酒，员工说“平时跨部门不说话，玩游戏后熟了不少”；还租卡拉OK，高管和员工一起唱歌，气氛比敬酒轻松多了；

- 低调但暖心：莫夫公司总部砍了年会预算，江苏工厂自己用工会经费+赚的钱办年会，人均300元餐饮，抽华为手机，员工自告奋勇表演段子（只有内部人才懂），照样嗨翻天。

年会不再是“领导讲话+吃饭敬酒”的固定公式，越来越像“员工联欢会”。

3. 为啥年会“不能停”？它是企业的“粘合剂”

很多企业坚持办年会，不是为了热闹，而是有实际作用：

- 凝聚人心：跨国药企人士说，年会让各地员工聚在一起，哪怕不认识，也会因公司的共同话题共情（比如为同一个节目欢呼），这是穿越困难的“向心力”；
- 提振士气：外资乳企刚上任的外籍CEO用生涩中文念发言稿，员工觉得“被重视”，干活更有劲儿；
- 拉近距离：外企总部高管飞过来参加年会，和员工一起玩游戏唱歌，打破上下级隔阂；工厂年会里，员工和领导一杯杯干，感情直接升温。

说白了，年会是“企业文化的现场课”，比发邮件讲价值观管用多了。

4. 有些年会为啥没了？钱、时间、需求变了

年会消失或缩水，原因很现实：

- 省钱优先：莫夫公司总部说“要节约费用回馈股东”，直接砍了年会预算；
- 协调太麻烦：某制造业龙头有几万名员工，从全国基地聚到总部，光交通住宿就头大，年底大家又忙，根本没时间；
- 需求分化：年纪大的员工觉得“不如年终奖发到位实在”，年轻人才喜欢蹦迪；有的企业觉得年会不如直接发钱或福利，更讨员工欢心。

年会不是必需品，当企业觉得“投入产出比”不高时，就会砍了它。

5. 酒店没年会生意？转头做年夜饭、接外国团

往年酒店靠年会赚得盆满钵满，今年订单少了30%，只能转型：

- 年夜饭+住宿：上海广富林希尔顿、苏州湾艾美酒店的年夜饭套餐早售罄，客人愿意花高价在高端酒店团圆；
- 银发族救场：老年人年底聚会多，提前一周就开始订酒店，填补了年会订单的空缺；

- 抢外国生意：三亚亚特兰蒂斯接了韩国千人团队，做双语欢迎卡、韩语游玩指南，靠入境会展补收入。

虽然这些业务客单价不如年会高，但至少能让酒店“活下去”。

最后一句话总结

年会是企业的“晴雨表”——经济好时办得热闹，压力大时要么缩水要么转型，但无论形式怎么变，它的核心作用（凝聚人）始终没变；而酒店的转型，也反映出市场需求的灵活调整。对员工来说，年会好不好，关键看“有没有被尊重、被看见”。



实地走访华强北：内存条三个月涨三倍，电脑装机成本激增近半

来源：<https://www.yicai.com/news/103041231.html>

创建时间：2026-02-06 19:18:03

原文内容：

电脑零部件涨价还在推高消费者购买成本。

一周前，记者走访深圳华强北了解到，1TB固态硬盘售价600元至900多元，近日再前往华强北询价，发现1TB固态硬盘售价涨到了950元~1100元。再拉长时间线，多名商家反馈，近3个月内，内存价格涨了约3倍，固态硬盘价格也翻了倍。

一名商家列出办公电脑装机配置表，原本预计价格不超过2000元，经计算后惊呼，比原本估计的多了1000元。走访时，多名商家感叹，现在按照3000元的预算装配电脑，即便不包括显示屏也很难装配。

不过，虽然近期有传言称厂商产能紧张、CPU涨价，但记者走访了解到，消费级CPU价格一两个月前已经涨过价，近日价格较稳定。

电脑装机涨价持续

以往看一台电脑的性能，人们常常会关注CPU和独立显卡，但现在存储类的内存条和固态硬盘，成为了电脑中的成本重头。一台不加配高端独立显卡和显示屏的普通办公电脑，内存和固态硬盘的成本占比是多少？记者询价发现，这一比例在35%~50%之间。

按照3000元的预算，在华强北需要压缩CPU配置，为内存和固态硬盘让出空间。CPU可以用英特尔i3、i5或AMD同等规格的产品，如果用i5，最高只能配2020年面世的第10代i5。这样一来，CPU的成本可以压缩在580元~900元之间。此外，主板成本要控制在350元~560元之间，机箱、电源、散热风扇总成本控制在200元~380元之间。

即便如此，存储产品的规格也要严格限制。记者询价得知，一条16G DDR4内存条价格700元~900元，16G DDR5内存条价格1500元左右。商家主要推荐16G DDR4内存条或8G内存条。固态硬盘也不能用到价格1000元左右的1TB产品，商家主要推荐300元左右的256G固态硬盘或600元~800元的512G固态硬盘。

“3000元左右配不了很好的电脑。一块16G DDR5内存条就要1500元、1600元，再加上1T固态硬盘就接近3000元了。原来配一台办公电脑2000元~3000元，现在配要5000元。”一名装机商家说。还有一名装机商家表示，去年10月之前，3000元预算可以配很好的办公电脑，而现在配下来，只能说刚好够用。

多名商家透露。去年10月开始，存储产品开始走出陡峭的涨价曲线，涨价趋势延续至今，1月至今内存价格翻了3倍。如果与去年价格最低点比，内存价格则涨了4倍。

“这两天高端的固态硬盘和内存价格还在上涨，低端的价格波动还比较小。”一名商家称。另有商家称，去年11月500G固态硬盘300多元，现在价格翻倍，去年11月190多元的16G内存，现在价格则翻了3倍。

存储涨价的背景，是AI规模化应用导致结构性缺货。存储之外，记者了解到，消费级CPU产品也经历了涨价。例如，去年11月AMD 锐龙 R5 5600G卖800元，至今涨了50元。去年11月一块英特尔12代i5 CPU售价800元~900元，现在涨到1300多元。不过，虽然CPU价格目前处于较高位，但今年1月以来未再明显涨价。

此外，还有商家透露，电脑主板等配件也在涨价，但幅度不大。有商家判断，春节后电脑配件的价格不好判断，但放眼整个2026年，由于不少芯片产能都用于AI相关场景，压缩消费类芯片的产能，装机成本不可能变得十分便宜。

据商家介绍，主要以存储为主的配件涨价使装机客流量减少，现在主要是熟客下订单，新的个人消费者不多。一名商家称，这波迅猛涨价之前，他一天可以装8~10台电脑，现在差不多3天装1台电脑。

品牌商抗压能力有差异

电脑装配涨价已成事实，但对于消费电子品牌商而言，能否通过提高定价抵消存储涨价的影响，还是个问题。

对于存储产品的上游，TrendForce集邦咨询近日上调了存储颗粒的涨价预期。该市场研究机构预计第一季度常规DRAM（动态随机存取存储器）合约价环比上涨90%~95%，NAND Flash（NAND闪存）合约价环比上涨55%~60%。

一家存储模组厂商的市场负责人近日也告诉记者，1月以来，存储颗粒还在涨价，一些消费电子厂商为此已经降低产品的存储配置。他告诉记者，上游的存储颗粒厂商希望提高定价，但下游的消费电子厂商需要综合考虑成本和用户购买意愿，在一些消费类电子需求原本就不强劲的情况下，提高定价有伤害消费意愿的风险。后续市场走势也存在不确定性，原因在于，如果消费意愿被明显伤害，存储颗粒涨价将失去基础。

Counterpoint研究总监MS Hwang也表示，近期DRAM和NAND出现了约50%价格上涨。他告诉记者，在存储涨价的情况下，移动设备、PC厂商正在转移定价，也就是提高售价，但转移定价是一件有风险的事，这会伤害需求，定价将会有艰难的谈判过程。

“手机和电脑制造商确实在调整产品策略，包括降低存储配置，例如从8G降到6G。”MS Hwang向记者表示，但降配带来的帮助不是很大，因为存储价格变动还是太疯狂，昨天4G比6G便宜，今天4G就可能变得很贵了，厂商都面临一样的问题。

近日多家市场研究机构都发布了最新报告，认为存储涨价将使一些消费电子市场萎缩。TrendForce集邦咨询认为，全球笔记本电脑自去年下半年起面临存储器涨价压力，今年年初又遭遇CPU阶段性供给缺口，再加上PCB、电池、电源管理IC等零部件成本同步上行，预计导致今年一季度全球笔记本电脑出货量环比下降14.8%。

Omdia认为，存储颗粒DRAM、NAND及其他半导体供给端压力不断升级，可能压缩智能手机厂商利润空间，迫使产品调整售价，最终抑制消费者需求。其中，规模较小、与供应商长期合作关系有限、低端机型占比较大的厂商将面临更大风险，2026年市场收缩越发不可避免。

不同厂商面对零部件涨价的抗压能力确实存在差异。定位偏低端的传音控股预计去年净利润同比下降54.11%，原因包括存储等元器件价格上涨影响成本和毛利率。头部厂商中，定位偏高端的苹果，在截至去年12月27日的财季和此前三个财季则都录得净利润同比增长。

市场分析认为，在存储涨价的背景下，苹果可能利用供应链优势来抢夺市场份额。天风国际证券分析师郭明錤预计，苹果会利用市场混乱局面为自身谋利，一方面确保芯片供应、承担成本并抢占更多市场份额，下一代iPhone机型尽可能避免涨价，另一方面通过服务业务弥补损失。

近期存储涨价、AI服务器规模化部署导致的芯片需求增大，这些影响还在外溢。

除了NAND Flash和DRAM这两种主要的存储颗粒涨价，1月底，产品包括NOR Flash（一种非易失性闪存技术）的中微半导也发布涨价通知函，涨价幅度15%~50%。普冉股份在接受投资者调研时则表示，NOR Flash整体产能联动，大容量产品单颗价值高，对产能的消耗量大，叠加供应紧缺和需求刺激的双重影响，大容量产品较早出现涨价，目前中小容量NOR Flash产品也出现价格修复趋势。

东方证券研报分析称，随着MLC NAND Flash价格进入涨价通道，国际主要存储供应商正退出或减少利基存储生产，以聚焦主流存储产品，导致利基存储产品供给大幅收敛，例如NOR Flash产能有望持续收敛，使中高容量NOR Flash市场报价获得支撑。

此外，有消息称，1月底国科微也向客户发出涨价函，宣布1月起合封512Mb、合封1Gb、合封2Gb KGD（已知合格芯片）产品分别涨价40%、60%、80%。该公司产品包括固态存储控制芯片等。国联民生研报表示，受AI相关功率芯片需求增长等影响，多家晶圆厂开启涨价，近期多家芯片公司产品涨价原因就包括全行业芯片供应紧张、代工及封测等上游环节涨价。

（实习生邓雅文对本文亦有贡献）

AI解读：

核心内容总结

近期电脑存储类配件（内存条、固态硬盘）价格疯狂上涨，成为装机成本的“大头”，导致普通办公电脑装机成本飙升（去年2000-3000元能装的机器，现在需5000元左右）。这波涨价源于AI行业对存储颗粒的需求暴增，上游DRAM/NAND闪存颗粒供货紧张、价格翻倍，进而传导到下游成品。品牌电脑厂商面临“涨价丢客户、降配失口碑”的两难，小厂商压力更大；手机等其他消费电子也受波及，短期涨价趋势难逆转。

详细解读

1. 存储配件为啥从“配角”变“吞金兽”？——一半装机钱可能都花在内存固态上

以前装电脑，大家更关注CPU和显卡，但现在存储配件（内存、固态）成了成本主力。普通办公电脑（不含高端显卡、屏幕）中，内存+固态的成本占比高达35%-50%。原因很简单：上游存储颗粒（比如做内存的DRAM、做固态的NAND）被AI“抢”走了产能。去年10月起，AI大模型、数据中心需要大量存储，上游厂商把产能优先给AI订单，消费级颗粒供货骤减，价格飞涨。机构数据显示，今年一季度DRAM合约价环比涨90%-95%，NAND涨55%-60%——下游成品自然跟着疯涨。

2. 3000元预算装电脑？现在只能“凑活”，去年能装“高配办公机”

以前3000元能装一台流畅的办公电脑，现在得“抠抠搜搜”：

- CPU只能用老款：比如2020年的10代i5（580-900元），新款根本买不起；
- 内存固态得“缩水”：16G DDR5内存要1500元（几乎占预算一半），只能选16G DDR4（700-900元）或8G；固态最多用512G（600-800元），1T固态（1000元左右）想都别想；
- 其他配件压缩到底：主板350-560元，机箱电源散热加起来最多380元。

商家吐槽：去年10月前2000元就能装办公机，现在5000元才能达到同等水平；3000元装的机器，只能“刚好打开文档、网页不卡”，谈不上好用。

3. 品牌厂商咋应对？——涨价怕没人买，降配怕用户嫌，大厂商更扛揍

面对涨价，品牌商分成两派：

- 小厂商/组装商：要么涨价（但客户会跑），要么降配（比如把电脑内存从8G降到6G），但降配效果有限——存储涨价太快，今天4G可能比昨天6G还贵；
- 大厂商（如苹果）：靠供应链优势拿低价颗粒，维持产品价格不变抢市场。比如苹果可能不涨价，但小品牌只能提价，导致用户流向大厂。

结果是：全球笔记本一季度出货量环比降14.8%（用户不想买贵的），手机厂商利润也被压缩——涨价最终还是会上打击消费需求。

4. 不止电脑！手机、平板也遭殃，你买新机可能要多花钱/买低配

这波涨价不是电脑独有的，手机、平板等所有需要存储的设备都受影响：

- 手机：厂商要么降配（8G变6G），要么涨价，但都会让用户犹豫。机构预测，存储涨价会抑制智能手机需求，压缩厂商利润；
- 其他芯片：NOR Flash（用于手机、物联网设备）、国科微的存储控制芯片也涨了40%-80%——整个存储产业链都在涨价，波及范围广。

简单说：接下来买任何带存储的电子设备，要么多花钱，要么买配置更低的版本。

5. 这波涨价啥时候停？——短期难！AI需求还在抢产能，2026年前可能都不便宜

想等降价？短期别抱希望：

- AI需求持续：AI大模型、数据中心对存储的需求只会增不会减，上游产能优先供给AI，消费级颗粒缺货状态难改；

- 产能扩张慢：存储颗粒工厂建设周期要2-3年，现在建产能，2026年才能用上。机构预测，到2026年消费级芯片产能仍会被AI挤占，价格难回低位。

唯一的“好消息”：CPU价格近期稳定（一两个月前涨过了），但存储涨价的影响更大——装电脑省钱，短期内只能等存储颗粒产能跟上。

这波涨价本质是“AI抢了普通人的存储资源”，最终由消费者买单。如果你近期想装电脑，要么买旧款存储配件（比如DDR4内存），要么等几个月看看产能是否缓解——但别抱太大期望。



商务部：农村网络零售额首破3万亿元，农产品线上销售额近8000亿元

来源：<https://www.yicai.com/news/103041230.html>

创建时间：2026-02-06 19:18:04

原文内容：

第一财经记者从商务部获悉，2025年农村网络零售额首次突破3万亿元。

2025年，商务部深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，会同相关部门实施农村电商高质量发展工程，支持各地因地制宜发展农村电商，政策效应逐步显现。

据商务大数据监测，2025年农村网络零售额、农产品网络零售额分别为3万亿元、7833.1亿元，同比分别增长6.7%、9.9%。

具体来看，农村网络零售呈现以下四个方面的积极变化。

一是商品与服务消费活力加速释放。线上消费渠道持续完善，有效激活县域市场。“以旧换新”政策效果显著，2025年全年县域家电以旧换新及手机等购新补贴实现销量4823万台，销售额1586亿元。同时，服务消费规模稳步扩大，据第三方大数据监测，2025年县域服务销售额同比增长5.9%，达9.1万亿元。

二是农村电商供应链快速发展。会同财政部实施县域商业建设行动，2025年支持建设农产品商品化设施1428个，农产品商品化处理和销售能力持续增强。直播电商带动源头直供，头部电商平台全年开展助农直播超400万场，农特产品销量突破百亿单，日均发货超2000万单。

三是物流配送网络日趋完善。2025年支持建设县级物流配送中心348个，乡镇快递物流站点562个。截至目前，全国县级物流配送中心覆盖率达100%，邮政普遍服务网络代投建制村快件超70亿件。农村物流共同配送比例稳步提升，占比超过30%，

四是电商人才支撑有力夯实。据第三方大数据监测，截至2025年底，全国农村网商数为2007.4万，同比增长4.6%；全国农村“直播+社交”网商数为747.7万家，同比增长5.1%。从业者素养稳步提升，全年共举办12期“农村电商高质量发展大讲堂”直播培训活动，覆盖超14万人次。

下一步，商务部将深入实施农村电商高质量发展工程，进一步激活下沉市场消费潜力。重点加强农村电商供应链建设，加快培育一批农村电商带头人，拓展农村电商应用场景，不断促进农村电商与一二三产融合发展。

AI解读：

核心内容总结

2025年农村网络零售额首次突破3万亿元大关，农产品网络零售额也达到7833.1亿元，同比分别增长6.7%和9.9%。这一成绩是商务部牵头实施“农村电商高质量发展工程”的结果，带来了农村消费活力释放、供应链优化、物流完善、人才队伍壮大四大积极变化。接下来，商务部还将继续发力，进一步激活农村市场潜力，推动农村电商与一二三产业融合发展。

详细拆解解读

1. 农村人线上消费：买东西、享服务越来越“潮”

农村的线上消费不再只是买日用品，现在连家电、手机“以旧换新”都能在线上搞定，而且热度很高——2025年全年县域家电手机以旧换新+购新补贴，总共卖了4823万台，销售额1586亿元，相当于每个乡镇都有不少人换了新家电或手机。除了买商品，农村人在线上享受服务也越来越普遍：比如县城里的外卖、酒店预订、本地生活服务（像家政、维修）等，2025年县域服务销售额涨到9.1万亿元，同比增长5.9%。简单说，农村人现在线上消费的花样和城里差得越来越少了。

2. 农村卖货：从“地头”到“屏幕”的链条更顺畅

以前农村卖农产品可能要经过好几层中间商，现在通过电商供应链优化，直接从产地卖到消费者手里更方便了：

- 建了1428个农产品“商品化设施”（比如清洗、分级、包装的场地和设备），让农产品从“土疙瘩”变成能上电商平台的“标准货”；

- 直播助农成了常态：头部平台全年助农直播超400万场，农特产品卖了百亿单，日均发货超2000万单——相当于每天有2000多万个包裹从农村发往全国各地，农民不用愁销路，消费者也能吃到新鲜货。

3. 农村物流：快递终于能“送进村、收得出”

以前农村快递最头疼的是“最后一公里”，现在这个问题大大缓解：

- 2025年新建了348个县级物流配送中心、562个乡镇快递站点，目前全国每个县都有配送中心了；
- 邮政帮着送村里的快件超70亿件，而且“共同配送”比例超过30%（就是几家快递共用一辆车送，不用每家跑一趟），既省钱又高效。现在农村人收快递不用再跑好几公里到镇上，寄农产品也能在家门口搞定。

4. 农村电商人：数量变多、本事变大

做农村电商的人越来越多，而且越来越专业：

- 全国农村网商总数达2007.4万（同比增4.6%），其中做“直播+社交”的网商有747.7万家（同比增5.1%）——相当于每3个农村网商里就有1个在做直播带货；
- 商务部还办了12期“农村电商大讲堂”，培训超14万人次，教大家怎么开网店、做直播、搞运营，很多农民从“门外汉”变成了“电商能手”。

5. 下一步：农村电商还要怎么“升级”？

商务部接下来的重点是让农村电商更“强”更“活”：

- 补供应链短板：让农产品更标准化、品牌化，比如打造一批像“赣南脐橙”“章丘大葱”这样的网红农特产；
- 培养带头人：找一批懂电商、会经营的“农村电商老板”，带领更多人一起干；
- 拓展新场景：比如把电商和农家乐、乡村旅游结合（卖农产品同时卖“采摘体验”），或者和农村加工产业结合（比如卖自制的辣椒酱、腊肉）；
- 融合一二三产：让电商不只卖农产品，还要连接种植、加工、服务等环节，让农村经济更有活力。

总的来说，农村电商已经从“有没有”变成“好不好”，未来还会成为推动农村经济增长、农民增收的重要力量。

潮玩成为“太空乘客”，“航天+”探索更多可玩性

来源：<https://www.yicai.com/news/103041208.html>

创建时间：2026-02-06 19:18:06

原文内容：

中科宇航与泡泡玛特共同设计的联名公仔SPACE MOLLY，在完成太空往返后入驻北京泡泡玛特乐园。

2月5日，中科宇航技术股份有限公司（下称“中科宇航”）向北京泡泡玛特公园交付头戴宇航员头盔的公仔。该款公仔是中科宇航携手因太空航天技术研究院与泡泡玛特共同联名设计。

1月12日，带有泡泡玛特涂装的力鸿一号遥一飞行器在酒泉卫星发射中心完成亚轨道飞行试验任务。本次交付的公仔，正是当时搭载飞行器穿越卡门线的那只。泡泡玛特相关负责人向第一财经记者表示，MOLLY成为首个完成太空往返的潮玩IP。

中科宇航方面则表示，本次跨界为后续力鸿二号飞行器研发面向公众的太空旅游服务提供了重要的技术参照与营销范式。

力鸿一号遥一飞行器点火起飞 图片来源：中科宇航

中科宇航是国内首家混合所有制火箭企业，业务涵盖系列化中大型火箭研制、生产和发射，亚轨道科学试验、太空智造平台，太空旅游等核心领域。2025年8月，中科宇航与国泰海通证券签署协议，展开为期四个月的辅导工作。1月24日，据证监会官网显示，中科宇航上市辅导状态已变更为“辅导工作完成”。

力鸿一号总设计师、总指挥史晓宁向第一财经记者表示，中科宇航与泡泡玛特联手打造SPACE MOLLY，“航天+”的跨界有助于提升航天品牌的亲和力与时代感，也借助文化消费的力量，以“首个太空乘客”的概念打开网络话题度，带动公众对太空旅游的关注和讨论，助力太空旅游逐渐从遥远的梦想转化为真实的生活期待。

力鸿一号遥一飞行器返回式载荷舱回收 图片来源：中科宇航

力鸿二号是中科宇航自主研发的一款可重复使用飞行器，是我国首型面向太空旅游的完全可重复使用飞行器，具备30次以上重复飞行能力。作为太空科学研究实验平台，力鸿系列

可重复使用飞行器还可用于解决微重力、空间辐射等空间环境关键科学问题和共性技术问题，支撑我国载人登月、深空探测等重大战略项目实施。

“太空旅游”会成为商业航天领域发展新兴业态的重点方向吗？

1月29日，商业航天器及应用产业链共链行动大会在上海举行。据新华社，中国航天科技集团将在“十五五”期间实施五大工程，包括实施未来产业发展培育工程，谋划推动太空数智基础设施、太空资源开发、太空交通管理、太空旅游等新领域发展。在太空旅游方面，将加快迭代形成亚轨道和轨道太空旅游飞行器产品，完成相关无人或有人飞行验证，建立完善的太空旅游运营体系，实现亚轨道太空旅游航班化运营，逐步发展轨道太空旅游。

2025年11月印发的《国家航天局推进商业航天高质量发展安全发展行动计划（2025—2027年）》也明确提到，支持商业航天主体围绕太空资源开发利用、太空制造、在轨维护与服务、太空环境监测探测、空间碎片监测预警与减缓清除、太空旅游、太空生物制药等新领域，加强原始创新和关键核心技术攻关、系统开发和应用服务，创新商业模式，发展新兴业态。

AI解读：

核心内容总结

中科宇航与泡泡玛特联名的SPACE MOLLY公仔，搭乘力鸿一号飞行器完成亚轨道太空往返后，入驻北京泡泡玛特乐园，成为首个“太空旅游”的潮玩IP。此次跨界不仅为中科宇航后续研发面向公众的太空旅游服务（如力鸿二号可重复使用飞行器）提供了技术参照和营销思路，还凸显了太空旅游作为商业航天新兴业态的潜力——中科宇航作为国内首家混合所有制火箭企业，已完成上市辅导，正加速布局太空旅游；同时国家层面（航天科技集团、国家航天局）明确政策支持，推动太空旅游从“科幻梦想”走向“现实业态”。

一、潮玩公仔上天了！SPACE MOLLY为啥能成“太空游客”？

这次火出圈的SPACE MOLLY不是普通公仔：1月12日，它被装进力鸿一号飞行器的“货舱”，从酒泉卫星发射中心起飞，穿过了100公里高的“卡门线”（太空与大气层的分界线，过了这条线就算到太空边缘），完成亚轨道飞行后安全返回地球。现在它“荣归故里”，入驻北京泡泡玛特乐园展出。

为啥说它特别？它是全球首个完成“太空往返”的潮玩IP——以前航天任务带的都是科研设备，这次带文创产品，相当于用年轻人熟悉的潮玩IP“破圈”，让“太空”这个高冷概念变得接地气。泡泡玛特负责人说，这是想让更多人通过MOLLY感受航天的魅力。

二、中科宇航是谁？它为啥想让普通人去太空？

中科宇航是国内第一家“国有+民营”混合所有制的火箭公司，业务范围很广：造大火箭、做亚轨道科学实验、搞太空旅游等。重点是，它最近离上市又近了一步——2025年8月和国泰君安证券签了上市辅导协议，今年1月辅导已经完成，意味着公司治理、财务规范等都达标了，接下来可能要冲刺IPO。

它为啥押注太空旅游？因为商业航天的“下一个风口”很可能是“大众太空游”：以前航天是国家主导的科研项目，现在技术成熟了，企业可以把它变成面向普通人的服务。中科宇航说，这次带MOLLY上天，就是在测试“如何让非专业载荷（比如游客）安全往返”，为未来太空旅游攒经验。

三、力鸿二号：坐它去太空旅游，靠谱吗？

中科宇航正在研发的“力鸿二号”，是专门给普通人准备的太空旅游飞行器，亮点超多：

- 可重复使用：不像以前的火箭“一次性”，它能反复飞30次以上，相当于“太空巴士”，能大幅降低每次飞行的成本（比如以前一次火箭发射要几亿，重复用可能降到千万级甚至更低）；
- 面向公众：设计目标就是让普通人能坐进去——不用像航天员那样训练几年，可能只要简单培训就能体验“太空失重”“看地球全貌”；
- 多功能：除了旅游，它还能做太空实验（比如微重力环境下的生物制药），甚至支撑载人登月等国家大项目。

简单说：力鸿二号就是中科宇航为“大众太空游”造的“代步工具”，预计未来几年就能逐步开放体验。

四、国家都撑腰！太空旅游会成下一个“网红产业”吗？

答案是：政策上已经明确“鼓励发展”，未来潜力不小。

- 航天科技集团计划：“十五五”期间（2026-2030年）要搞“太空旅游工程”——先搞亚轨道旅游（像MOLLY那样到太空边缘转一圈），实现“航班化运营”（比如每月固定飞几次），再逐步发展轨道旅游（绕地球转几圈）；
- 国家航天局政策：2025年印发的行动计划里，直接把“太空旅游”列为商业航天要重点发展的新兴业态，鼓励企业搞技术攻关和商业模式创新（比如这次航天+潮玩就是创新模式）。

政策+企业布局双驱动，太空旅游可能不是“遥不可及的梦想”，而是未来10年能摸到的“新消费场景”。

五、航天+潮玩：跨界合作到底有啥用？

中科宇航和泡泡玛特的这次合作，不止是“让公仔上天”那么简单：

- 对航天企业：用潮玩IP吸引年轻人关注，让“太空旅游”从“高冷概念”变成“大家愿意聊的话题”（比如网上讨论“MOLLY都上天了，我啥时候能去？”），史晓宁（力鸿一号总设计师）说这能提升航天品牌的亲和力，也为未来太空旅游的营销打了样；
- 对技术研发：这次把MOLLY放进载荷舱，相当于测试了“非科研类载荷”的运输和返回流程——未来太空旅游要带游客，这些流程的安全性、舒适性都得提前验证，MOLLY的“太空之旅”就是一次“小试牛刀”；
- 对公众认知：让更多人意识到“太空旅游不是科幻电影里的情节”，而是真的在被企业和国家推进，慢慢从“梦想”变成“可能的生活选择”。

总的来说，这次跨界是“用年轻人喜欢的方式，把太空拉到身边”，也为商业航天的创新发展探了一条新路。



教育变革亟需注入“新势力”，“以行为本”破解AI时代人才困境

来源：<https://www.yicai.com/news/103041199.html>

创建时间：2026-02-06 19:18:07

原文内容：

“人工智能时代是教育发展的重要拐点，我们需要的不再是传统意义的改革，而是一些颠覆性的变化！”在2月4日举办的“聚力行本·共育未来——行本教育合作伙伴启动大会”上，华中科技大学李培根教授针对当前国内人才培养困境提出了上述观点。

此次大会由长三角国家技术创新中心、苏州大学联合主办，集萃教育基金会承办，旨在探索教育人才培养创新路径，推动高校与企业协同育人，构建“行本教育”生态体系。北京大学未来教育管理研究中心创始主任林建华教授、苏州大学副校长沈明荣等国内多位教育专家以及来自高校、企业、科研机构的200多位产学研各界代表齐聚上海，共话本科教育转型与人才培养模式升级。

大会同时发布了“行本教育合作伙伴计划”，旨在汇聚产学研多方力量，共同推动本科教育模式从传统知识传授向实践导向转型，培养具备扎实专业基础、实践能力、跨学科协作能力与社会责任感的复合型创新人才，为国家及区域经济社会发展提供人才支撑。

AI时代破局人才培养

在人工智能技术快速发展、产业需求不断升级的背景下，知识获取的门槛大幅降低，传统以知识灌输为核心的教育模式面临颠覆性挑战。

北京大学未来教育管理研究中心创始人林建华教授在主旨发言中表示，在知识开放时代，教育不应仅局限于显性知识的传授，核心在于通过“行”的实践，让学生在真实体验与反思中获得难以被AI替代的默会知识、实现深度自我认知，进而超越单纯的专业技能培养，从根本上解决学生未来发展迷茫的问题。

林建华进一步倡导“打开学校边界”，主张高校打破学科、校地、校企壁垒，推动与企业、社会的协同育人，让教育资源精准对接社会需求，让通识教育在实践场景中落地生根，培养学生应对复杂挑战的综合能力。

“人工智能技术带来的巨大变革对传统知识灌输式教育形成了根本性挑战，而‘行本教育’正是应对这一变革的系统性范式重构方案。”长三角国家技术创新中心主任刘庆在主旨发言中表示，中国的教育思想、实践与社会文化历来重视“行”在教育中的核心作用。作为一种以实践为核心的教育模式，行本教育通过本科生“学行交替”、研究生“产教联培”、菁英人才“项目制教学”三类核心模式，通过企业与高校的深度合作，让学生的学习与实践深度结合，激发其内在动力与自主性，培养其定义问题、驾驭AI的核心能力，实现从被动接受知识到主动发现问题的关键转变。

学行交替弥补本科教育短板

本次大会上，“学行交替”作为行本教育核心实践模式之一，其实施路径与发展成效成为重点议题。长三角国家技术创新中心行本教育组咨询专家张志清介绍，学行交替模式借鉴国际流行的CO-OP模式，在重庆大学通过12年运行，并进行本土化创新，创建了符合中国国情、校情及学情的“校、企、生”共生生态体系。

“我们的核心思路是把学生‘放’出去，让他们在读书期间有较长的时间去企业实习，在企业中得到锻炼，在实践中提升工程能力，提高思维能力与格局意识”，在会后第一财经的独家专访中，张志清进一步明确，学行交替的核心是打破高校学生解决学生在校封闭学习带来的知识陈旧、教师缺少工程经验、学生缺少实践经验等“顽瘴痼疾”，以实习岗位为“能力训练平台”，通过“有放有收”、“学中用、用中学”的循环成长，培养学生自主学习、解决问题的综合能力，而非单纯技能培训。

“这种能力可以解决学生毕业后难以适应社会的问题，并更好适配未来新兴产业发展需求，弥补当前高校教育短板。” 张志清补充道。

李培根教授在发言中强调，大学的人才培养应回归教育本质，不能把学生只视为未来的经济工具，而“行本教育”有利于学生的自由发展。传统教育的知识观是基于“命题导向”，人工智能时代更需要“实践导向”的知识观。以“行”为本，则更好地体现“实践导向”的知识观。随着人工智能时代的来临，教育正迎来拐点，亟需注入“新势力”以推动系统性变革。长三角国创中心联合高校、企业及社会各界开展的行本教育实践，融贯教育与产业、前沿技术与产业实际，正是高等教育变革的一股新势力，相信能为中国高等教育的发展作出独特的贡献。

破解痛点推动校企双向受益

企业作为学生实践场景的提供者，是行本教育的重要参与方，也是教育创新的关键受益方。但在实际操作中，企业短期内在人才培养中的付出往往高于即时回报，这也成为制约企业参与积极性的重要瓶颈。

张志清在采访中坦言，部分企业对参与校园人才培养的成本与潜在风险有着较大顾虑，参与积极性有较大提升空间。针对这些痛点，长三角国家技术创新中心坚持以“校企双向受益”为突破点，推出了一系列针对性举措。

“我们通过规范岗位分配、确保实习生项目参与的连续性、加强学生校外管理等方式，切实为企业解除后顾之忧。” 张志清表示，这些举措旨在保障企业获得短期经济效益，帮助企业实现长期人才储备与培养目标，进而有效提升其参与行本教育的积极性。他特别指出，当前新兴产业企业对高素质创新类人才的需求最为迫切，因此在参与行本教育、协同育人方面，也展现出更高的热情与主动性。

刘庆则强调，人才培养不是高校单方面的任务，企业不能被动等待人才，而应积极参与、主动破局，提前参与到人才培养的过程中。谈及未来规划，刘庆表示，下一步，长三角国家技术创新中心期待与更高校和企业深化合作，进一步推动学行交替、产教联培、项目制教学等实践模式，完善校企协同育人机制。同时，将依托行本教育合作伙伴计划，吸引更多企业加入，扩大合作覆盖范围，丰富实践场景与资源供给，推动行本教育形成规模化、规范化发展格局。

未来，随着更多高校、企业的参与，行本教育有望成为新时代本科教育改革的重要方向，为培养适应产业需求、具备创新能力的青年人才提供有效路径，助力教育、科技、人才三位一体协同发展。

AI解读：

核心内容总结

AI时代传统“知识灌输式”教育已跟不上产业需求（AI能轻松替代知识记忆），因此产学研各界推出“行本教育”新模式——以“实践”为核心，通过校企协同、学行交替等方式，培养AI替代不了的复合型创新人才；同时发布“行本教育合作伙伴计划”，汇聚多方力量推动本科教育从“教书”向“育人+实践”转型，解决人才培养与社会需求脱节、学生发展迷茫等痛点。

详细拆解解读

1. AI时代：传统教育为啥突然“不灵了”？

以前上学是“老师讲、学生背”，核心是“记知识”。但AI来了后，知识获取门槛几乎为零（比如ChatGPT能秒答所有课本问题），学生就算把整本书背下来，也比不过AI的记忆力和运算速度。

传统教育的3个致命问题：

- 学的知识AI能替代：比如公式、理论、历史事件，AI比你记得更准更快；
- 学生没方向：只会背知识，不知道自己能干啥、想干啥（毕业即失业或迷茫）；
- 脱离实际：课本知识更新慢，企业需要的技能（比如解决真实工程问题、跨部门协作）学校教不了。

专家林建华说：“现在要学AI替代不了的东西——比如‘默会知识’（只能靠实践才能学会的能力，像骑车、做饭，没法光靠看书学会）、自我认知（知道自己擅长啥）、综合解决问题的能力。”

2. “行本教育”到底是啥？核心就一个字：“行”

“行本教育”的本质是把“实践”放在教育的中心，不是“先学后做”，而是“学中做、做中学”。

它的3个核心玩法：

- 本科“学行交替”：学生一段时间在学校上课，一段时间去企业实习（循环进行）；
- 研究生“产教联培”：高校和企业一起带研究生，课题来自企业真实需求；
- 菁英“项目制教学”：优秀学生直接参与企业/科研机构的实际项目，边做边学。

关键是“打开学校围墙”：打破学科（比如计算机和机械跨专业合作）、校企（企业导师进课堂）、校地（学校和地方政府联动）的壁垒，让教育资源直接对接社会需求——比如

学生去工厂解决生产线问题，比在实验室做模拟实验有用10倍。

3. 学行交替：补本科教育短板的“特效药”

“学行交替”是行本教育最落地的模式，借鉴了国际流行的CO-OP模式（北美高校常用的校企合作实习），但重庆大学用12年做了“本土化改造”，适合中国学生。

怎么玩？比如重庆大学的学生：大一学基础课，大二开始“3个月上课+3个月企业实习”循环，直到毕业。实习不是“打杂”，而是参与企业真实项目（比如帮企业优化算法、设计产品）。

解决啥问题？

- 知识陈旧：企业实习接触最新技术（比如AI在制造业的应用），比课本新3-5年；
- 教师缺实践：企业工程师当导师，教学生“怎么把理论变成产品”；
- 学生没经验：毕业时已有1-2年企业实战经历，找工作直接上手（不用企业再培训）。

张志清专家说：“这种模式让学生从‘被动听课’变成‘主动找问题’——比如在企业做项目时，会发现‘课本里的方法解决不了实际问题’，然后自己去查资料、问人，这才是真学习。”

4. 企业为啥要参与？怎么打消“怕吃亏”的顾虑？

企业参与校企合作的最大顾虑是：“我花钱花时间培养学生，最后他跑了怎么办？”或者“学生啥都不会，反而添乱？”

行本教育怎么解决？

长三角国创中心给出了“双向受益”方案：

- 短期让企业“有收益”：规范实习岗位（让学生做“能创造价值的活”，比如数据整理、辅助研发），保证项目连续性（学生实习期间不中途换岗，能完成完整任务）；
- 长期让企业“储人才”：提前锁定优秀学生（实习期间表现好的直接留用），培养符合企业需求的“定制化人才”（比如企业需要AI+制造的人才，就和学校联合设计课程）；
- 针对新兴企业“优先合作”：比如AI、新能源、生物医药等企业，对创新人才需求最迫切，它们参与积极性最高（比如苏州的新能源企业，主动找高校合作“学行交替”）。

刘庆主任说：“企业不能等人才上门，要主动‘抢人’——提前参与培养，才能拿到最适合的人。”

5. 行本教育的目标：培养“未来能打的”人才

行本教育不是“为了改革而改革”，最终目标是培养“AI时代的幸存者”：

- 能力要求：扎实专业基础（比如计算机学生要懂编程）+实践能力（会用AI工具解决实际问题）+跨学科协作（比如和设计师一起做产品）+社会责任感（比如用技术解决环保问题）；
- 长远影响：如果行本教育普及，未来的大学生不会再“毕业即失业”——因为他们懂实践、会协作、能解决问题，这些都是AI替代不了的；同时也能为国家输送更多“能搞创新、能做实业”的人才，支撑科技和经济发展。

合作伙伴计划就是“拉更多人一起干”：让更多高校（比如重庆大学、苏州大学）、企业（比如长三角的科技企业）加入，把行本教育做成“规模化、规范化”的模式，最终成为本科教育改革的主流方向。

一句话总结

AI时代，“死读书”没用了，得“边干边学”——行本教育就是让学生在企业里“摸爬滚打”，学AI替代不了的能力，企业提前“锁定人才”，学校解决教育脱节问题，三方共赢。



告别人工依赖，微米级机器人进厂打工

来源：<https://www.yicai.com/news/103041129.html>

创建时间：2026-02-06 19:18:08

原文内容：

在AI基础设施成为科技大厂竞逐高地的今天，一条覆盖云计算、芯片乃至上游精密装配的漫长产业链正加速形成。那些曾极度依赖人眼与手感的精密工序，正在被高精度机器人改写。

“数据中心的服务器需要大量光纤传输数据，而光纤的材质是玻璃，极易断裂，一旦断裂就会完全失效。目前光纤连接器插装全靠人工，整个行业的良品率不高。”瑞松智能科技P LR机器人BU技术总监刘益对第一财经记者介绍。

例如，在一些16芯光纤精密穿管项目中，操作的光纤直径仅0.125mm，要将细如发丝的光纤准确穿入套管，且装配公差需控制在1微米以下，目前完全是人工作业。刘益表示，光纤生产的装配环节全靠人工，部分工厂甚至需要几千上万人从事穿线等工作，效率和良品率都很低。

这类人工精密装配的产线正在被高精高速机器人改变。瑞松科技近日宣布旗下高精高速并联机器人（PLR机器人）正式投产，这是一款精度达到0.8微米的六轴机器人，正在半导体、光通讯、3C电子等精密制造领域开始替代人工。

在采访时，刘益取来一份面板的FPC（电路板）软排线样品对记者演示，这一排线的接头厚度只有0.3毫米，需要插入同样精密的连接器中，对插接力度和轨迹要求极高。以前这项工作全靠人工完成，工人需凭肉眼和手感操作，不仅速度慢，良品率不高，一旦插坏，整个模组和排线就会报废。

“我们的机器人结合高精视觉完成定位、检测及识别，可以做到良品率99.5%左右，速度比人工稳、准、快。”刘益提及，目前这项工艺在全球范围内仍以人工操作为主，包括大型企业的相关工序也依赖人工。

FPC软排线插装工艺应用广泛，随着电子产品小型化发展，通讯、电子电路等领域都需要通过软排线连接各个模块，是一项通用且刚需的工艺，除了手机，车载显示屏、电脑显示屏等产品的生产中都有应用。

可见的未来，高精高速机器人会在各类精密装配环节替代人工，推动制造业向智能化发展。精密装配工作对工人视力要求极高，劳动强度大，目前一线产线人员招聘越来越困难，机器人的应用可填补人力缺口。

目前，瑞松科技与国际龙头面板企业已达成订单，与多家3C企业达成合作意向。刘益提到，“仅以FPC软排线插装工位为例，企业每年因人工插坏排线产生的损耗，就足够购买好几台这样的设备。”

高精高速机器人实现的主要技术突破是什么？在工业机器人领域，传统并联机器人多停留在三轴、四轴结构，瑞松科技推出的则是六轴高精高速机器人。

刘益对记者解释，目前市面上的三轴并联机器人，一般只能实现XYZ三个方向的运动，主要用于快消品等领域的横向搬运，四轴仅增加一个旋转功能，无法完成柔性动作。而瑞松科技的高精高速六轴机器人可实现360度万向运动，能模拟人手完成精密装配动作，替代人手进行高精度装配作业。

中国一直在推动核心装备的自主研发，刘益介绍，六轴高精高速机器人将填补国内核心装备领域的部分空白，目前这一机器人与半导体厂商正在展开合作，提供核心技术支持，解决依赖人工作业的产业现状。

在工业机器人领域，中国已经能够实现自主制造，但从核心零部件、高端材料、精密加工工艺这三个国家层面的短板来看，仍有提升空间。刘益表示，难点在于核心零部件与基础工艺，特别是高端精密减速器、高响应伺服驱动器等核心部件，以及高端材料、精密加工工艺等。这些基础领域的差距需要长期投入来弥补。

在软件层面，中国工业控制底层软件领域与国外仍有差距，而工业控制软件的研发需要长期积累。刘益认为，高精密装备研发周期长、试错成本高，需要“耐心资本”的长期支持。

这两年具身智能的热度也带动了机器人行业的发展，资本关注度也很高，刘益提到，这对机器人上游零部件的发展也有帮助。

“现在的机器人如果不结合人工智能，适应性会很差，AI技术能让机器人更聪明、更灵活，并非单纯的概念炒作。同时，资本的关注会带动更多资金投入到机器人产业链上游，推动上游企业加快技术突破，这对整个行业的发展都是利好。”刘益说。

AI解读：

核心内容总结

当前AI基础设施成为科技大厂竞争焦点，其背后的精密装配环节（如光纤穿管、电路板软排线插装）长期依赖人工，存在效率低、良品率差、招工难等问题。瑞松智能科技近期投产的高精高速六轴并联机器人（PLR机器人）（精度达0.8微米），正逐步替代这些人工工序，在半导体、光通讯、3C电子等领域实现“稳准快”的精密操作，良品率提升至99.5%。该机器人填补了国内核心装备空白，同时行业仍面临核心零部件、底层软件等短板，AI技术与资本关注将推动上游产业链突破。

一、人工精密装配：细如发丝的活儿，人干起来太费劲

很多高科技产品的关键环节，比如光纤生产、电路板排线插装，都需要“绣花级”的手工操作，但人干这些活儿天生不占优势：

- 光纤穿管：光纤直径仅0.125mm（和头发丝差不多细），要穿进公差1微米以下的套管（1微米是1毫米的千分之一），全靠肉眼和手感，断了就报废。有些工厂要几千人干这个，良品率低还慢。

- 电路板软排线插装：FPC软排线的接头只有0.3mm厚（比一张薄纸还薄），插错力度或角度，整个模组就废了。工人得盯着tiny的零件操作，时间长了眼睛累，速度慢不说，良品率还上不去。

- 招工难：这类活儿对视力要求极高，劳动强度大，现在年轻人不愿干，工厂招不到足够的熟练工。

二、机器人来救场：0.8微米精度，比人手稳准快

瑞松科技的PLR机器人就是专门解决这些问题的“超级工人”：

- 精度够高：机器人精度达0.8微米，比人工能控制的公差还小，结合高清视觉系统，能精准定位、检测零件。

- 效果显著：比如软排线插装，以前人工良品率低，机器人能做到99.5%；速度比人工快，还不会因为疲劳出错。

- 应用范围广：目前已经在光纤装配、半导体、3C电子等领域用起来，连全球大企业的同类工序都在依赖人工，替代空间很大。

三、技术突破：六轴机器人，能像人手一样“灵活绣花”

传统工业机器人干不了这些精细活儿，而PLR机器人的核心突破在于“六轴”：

- 传统机器人的局限：三轴机器人只能上下左右前后移动（像搬箱子），四轴加个旋转功能，但都做不了复杂的柔性动作（比如像人手一样微调角度插排线）。

- 六轴的优势：PLR机器人是六轴，能360度万向运动，完全模拟人手的灵活度，还能保持0.8微米的高精度。这在国内是空白，连国际上同类工艺也很少用这么精密的机器人。

四、行业现状：替代人工是刚需，但还有短板要补

机器人替代人工是制造业智能化的必然趋势，但国内行业还存在几个“卡脖子”问题：

- 核心零部件依赖：高端精密减速器、高响应伺服驱动器（机器人的“关节”和“肌肉”）还得靠进口，国内技术跟不上。

- 底层软件差距：工业控制的底层软件（机器人的“大脑操作系统”）和国外有差距，需要长期积累研发。

- 材料和工艺：高端材料、精密加工工艺也需要突破，这些都不是短期能搞定的，得靠持续投入。

五、AI+资本：让机器人更聪明，推动上游产业链升级

机器人要真正普及，还得靠AI和资本的助力：

- AI让机器人更灵活：机器人结合AI视觉、决策算法，能适应不同场景（比如零件略有差异也能处理），不是“死程序”，这不是概念炒作，是真需求。
- 资本带动上游突破：现在资本关注机器人行业，会把钱投到上游零部件企业，推动它们研发核心技术（比如减速器、伺服器），整个产业链都会受益。

总结

高精高速机器人正在解决制造业“最后一公里”的精密装配难题，既缓解了招工压力，也提升了产业效率。虽然还有短板，但AI和资本的加入，正在让这个行业加速走向成熟——未来，越来越多“细如发丝”的活儿，会被机器人干得又快又好。