

2026年02月10日财经新闻AI解读

文章目录

- [1. 多地发放新春消费券：玩法上新，有省份拿出75亿专项资金 \[AI解读\]](#)
- [2. 一年上涨121%，韩国股市“折价”仍存？小摩年内看涨至7500点 \[AI解读\]](#)
- [3. 诺和诺德减重药广告被指误导消费者，FDA发出警告 \[AI解读\]](#)
- [4. “高市早苗真正的考验才刚开始”，她还要面对这些问题 \[AI解读\]](#)
- [5. AI下乡第一县！贵州普安将蚂蚁阿福引入村医一线工作 \[AI解读\]](#)
- [6. 中国财政资金支出结构悄然生变：更多资金投资于人，基建支出下滑明显 \[AI解读\]](#)
- [7. 饮料消费转向“无糖”“零卡”，“喝下去的糖”健康风险凸显 \[AI解读\]](#)
- [8. 超116个国家对含糖饮料征税，中国“控糖”有哪些举措 \[AI解读\]](#)
- [9. 巴菲特躺赚20亿美元！“股神”五大商社持仓收益升至200% \[AI解读\]](#)
- [10. 再失97关口！美元滑向四年低位，机构重申金价6000美元目标 \[AI解读\]](#)
- [11. 软件半导体板块反弹！甲骨文劲升9.6%，标普逼近7000点，白银暴涨8%原油尾盘拉升 \[AI解读\]](#)
- [12. 壹快评 | 印度飞饼师傅成“外籍专家”，“只是经办机构”不该当作免责金牌 \[AI解读\]](#)
- [13. 高德打车被约谈！降抽成要兑现，订单抽成不能层层加码 \[AI解读\]](#)
- [14. 最长春节档蓄势：三四线城市与女性观众捧出票房黑马？ \[AI解读\]](#)
- [15. 节前揽储大战升级，资金仍偏爱低风险 \[AI解读\]](#)
- [16. 再融资新规来了！主板引入“轻资产、高研发投入”标准，未盈利企业需间隔6个月 \[AI解读\]](#)
- [17. 江浙沪上市银行去年业绩亮眼，信贷与非息收入成增长双引擎 \[AI解读\]](#)
- [18. 新基金发行建仓齐“踩油门”，震荡期如何布局A股？ \[AI解读\]](#)
- [19. 一财社论：整治代理维权陷阱，关键是让维权不难 \[AI解读\]](#)
- [20. 10年期国债收益率下破1.8%，持券过节稳了？ \[AI解读\]](#)
- [21. 多所师范高校发力新工科 \[AI解读\]](#)
- [22. 一财首席经济学家调研：新年良好开局，全年GDP增速目标预计5%左右 \[AI解读\]](#)
- [23. 大基金一期减持多家半导体公司，业内称正常投资退出 \[AI解读\]](#)
- [24. 国资委加力部署科技创新，多家央企明确新一轮工作重点 \[AI解读\]](#)
- [25. 江苏千亿县达23个，中国经济最强县GDP超5600亿 \[AI解读\]](#)
- [26. 吉利系与欣旺达纠纷后续：极氪召回超3.8万辆车 \[AI解读\]](#)
- [27. 4个沿海港口跻身“亿吨港口”，浙江密集扩容直通航线 \[AI解读\]](#)
- [28. 网约车司机收入问题待解，记者实探网约车抽成情况 \[AI解读\]](#)

29. [总投资557亿，两大特高压项目拟引入民营企业注资入股 \[AI解读\]](#)
30. [2000万辆二手车交易新高背后：车商利润触底，行业洗牌在即 \[AI解读\]](#)
31. [AI持续引爆“电力焦虑”，A股电网板块开年累涨21% \[AI解读\]](#)
32. [7月开始执行，重点液态食品运输有了新规定 \[AI解读\]](#)
33. [沃什上任在即，流动性红利将终结？美联储前经济学家这么看 \[AI解读\]](#)
34. [出海新变量 | 从产品授权到平台合作，创新药出海迈入新阶段 \[AI解读\]](#)
35. [字节又一AI产品刷屏，网红博主担忧“被训练” \[AI解读\]](#)
36. [日本众议院选举背后的暗流：高市政策或埋下通胀与日元危局伏笔 \[AI解读\]](#)
37. [中央财政支持传统村落保护，两部委：不得用于“栽盆景、搭风景”等形象工程 \[AI解读\]](#)

多地发放新春消费券：玩法上新，有省份拿出75亿专项资金

来源：<https://www.yicai.com/news/103047110.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:25

原文内容：

满198元减40元，满298元减60元，满498元减100元……2026武汉新春消费季住宿消费券今日（2月10日）起上线，首轮发放至3月15日。

随着马年春节临近，各地都加入到发放新春消费券促进消费的行列中来——河南安排1.5亿元发放新春零售、餐饮、文旅住宿消费券；黑龙江发放超2亿元消费券吸引南方“小土豆”东北过年；湖北发放6000万元新春文旅消费券；湖南发放超2000万元餐饮、加油、家政等春节专享档消费券；山东更是推出75亿元专项资金用于折扣补贴、消费券发放等。

第一财经记者注意到，与往年消费券主要集中在零售、餐饮、景区门票优惠上有所不同，今年的消费券类别更多，玩法也更丰富。比如北京、湖南等地采取“在线报名+公证摇号”的申领模式，取代了传统“拼手速”模式，防止使用非法脚本（俗称“外挂”）抢券，保障了公平，提升了参与度。

还有不少地方以票根联动权益模式形成消费闭环。2026年上海豫园灯会推出“一票通玩+票根权益”模式，一张门票不仅可通行六大灯区，还可凭票免费停车、享受买黄金优惠、餐饮打折等权益，实现“票根秒变消费券”。

湖南的新春消费券加入美容美发、家政、绿色出行等民生类场景，适配春节刚性需求。云南、四川的消费券还与信贷贴息相结合，刺激大宗消费。云南省商务厅统计，“政府补贴+银行助力+平台赋能+企业让利”的消费券发放模式，联动金融机构与平台企业配资，形成了“折上折”的乘数效应，去年以7亿元财政投入直接拉动消费超145亿元，综合杠杆率达到1:21。

经济学家盘和林对第一财经记者表示，今年各地消费券发放呈现三大特点，一是聚焦民生补贴，更加关注刚需人群消费成本；二是聚焦引导消费升级，向新消费场景，新消费产品倾斜；三是聚焦和本地特色经济结合，比如拉动春节旅游经济，拉长消费链条。

第一财经记者也注意到，去年，全国居民人均可支配收入增长5.0%，人均消费支出增长4.4%，消费增速低于收入增速。以去年国庆中秋8天长假全国旅游消费情况为例，全国国内出游8.88亿人次，国内出游总花费为8090.06亿元，人均每日消费为113.88元，8天长假人均总消费约为911元。这一数据表明，尽管出游人次创下历史新高，但人均消费水平较2024年国庆假期（日均130.87元）同比下降约13%，呈现出“人更多、客单更低”的趋势。

即将到来的史上最长春节假期，如何有效释放消费需求，让更多居民游客愿意消费？盘和林认为，首先要针对假期旅客需求来精准发放消费券，并扩大消费券的发放渠道，“既然是为了拉动经济，那么就需要让尽可能多的消费券到达消费者手中”。同时，可以定向补贴高附加值的文旅产品和服务，引导消费者追求品质体验。此外，各地商务文旅部门和企业还可通过增加和丰富文旅消费场景和产品、服务的方式吸引公众为尝鲜买单。

AI解读：

核心内容总结

临近马年春节，全国多地密集发放新春消费券刺激消费，金额从几千万到几十亿不等；今年消费券相比往年玩法更丰富、覆盖场景更广（新增民生类、新消费场景），还通过摇号、票根联动等方式提升公平性和消费闭环；去年居民消费增速低于收入增速，假期人均消费下降，专家建议通过精准发券、扩渠道、补贴高品质产品、丰富场景等方式释放消费需求。

详细拆解解读

1. 各地发券有多“猛”？金额从几千万到几十亿，覆盖吃喝玩乐游

今年春节前，各地发消费券的力度不小：河南拿1.5亿补零售、餐饮、文旅住宿；黑龙江花超2亿吸引南方“小土豆”去东北；湖北6000万补贴文旅；湖南2000多万覆盖餐饮、加油、家政；山东更是豪掷75亿搞折扣补贴和消费券。覆盖的领域从传统的吃饭、买东西、景区门票，扩展到加油、家政、美容美发甚至绿色出行，基本把老百姓春节刚需和玩乐需求都包了。

2. 今年消费券玩出啥新花样？不拼手速拼运气，还能“票根变钱花”

往年抢券靠“手速”，今年不少地方改“摇号”了（比如北京、湖南），防止有人用外挂抢券，普通人更公平；上海豫园灯会搞“票根权益”——买张门票不仅能看灯，还能免费停车、买黄金打折、吃饭优惠，相当于门票直接变消费券；湖南把美容美发、家政这些民生服务加进去，正好对应春节前剪头发、打扫卫生的刚需；云南四川还和银行合作，消费券+信贷贴息，买大宗物品（比如家电）能“折上折”。

3. 为啥今年消费券这么“不一样”？去年大家花钱有点“保守”

新闻里提到，去年全国居民收入涨了5%，但消费只涨4.4%——赚得多了，但不敢花或不愿花。比如去年国庆长假，出游的人创历史新高，但人均每天消费比2024年降了13%，出现“人更多、花更少”的情况。所以今年发消费券，不再是简单撒钱，而是更精准：要么补刚需（家政、理发），要么引导大家买更好的东西（高品质文旅），要么和本地特色结合（比如东北吸引南方游客），就是想让大家都愿意把钱拿出来花。

4. 消费券真能拉动消费吗？云南1块钱带动21块花

消费券不是白给的，它能“滚雪球”。比如云南去年花7亿财政资金发券，直接拉动了145亿消费，相当于政府每投1块钱，老百姓就多花21块——这叫“乘数效应”。因为你用消费券买东西时，商家也会让利，银行再补点，最后大家花的钱比券本身多很多，整个消费链条就活了。

5. 怎么让消费券更管用？专家说要“精准+扩面+搞新”

针对史上最长春节假期，专家建议：①

精准发券——比如给来旅游的人发本地消费券，让游客愿意花钱；②

多渠道发——别只在一个平台发，让更多人拿到券；③

补高品质的东西——比如补贴民宿、特色体验项目，引导大家追求更好的服务；④

搞新场景——比如推出新的灯会、民俗活动，让大家愿意为“新鲜玩意儿”买单。

整体来看，今年的消费券不再是“撒胡椒面”，而是更懂老百姓需要啥、怎么让钱花得值，最终目的是让春节假期的消费“热起来”，带动经济回暖。

一年上涨121%，韩国股市“折价”仍存？小摩年内看涨至7500点

来源：<https://www.yicai.com/news/103047027.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:26

原文内容：

2025年年初至今，韩国股市已上涨121%。不过，多家华尔街机构认为即使市值已上涨1.7万亿美元，“韩国折价”仍然存在。韩国股市多头预计，随着企业治理改革步伐加快，这波涨势还将继续。摩根大通预计KOSPI指数年内最高将涨至7500点，比当前水平再上涨超过41%。

“韩国折价”仍存

根据汇编数据，从2025年至2026年2月6日，韩国KOSPI指数已上涨121，市场市值增加了1.7万亿美元。同期，日本东证指数上涨了36%，美国标普500指数上涨了18%。即使经历了如此大幅的上涨，韩国KOSPI指数目前的市净率仍仅为1.7倍，日本东证指数和美国标普500指数的市净率则分别为1.9倍和5.5倍。KOSPI指数成分股的利润预计将在未来12个月内增长一倍以上。相比之下，日本东证指数成分股的12个月盈利预期增幅为12%。

木星基金管理公司（Jupiter Fund Management）的投资经理康拉德（Sam Konrad）表示，这主要得益于韩国总统李在明致力于消除“韩国折价”以及全球人工智能（AI）的蓬勃发展。虽然韩国股市的估值有所改善，但勉强跟上企业盈利预期。因此，华尔街机构今年对KOSPI指数前景仍持乐观态度。

Matthews Asia的投资组合经理朴素贞（Sojung Park）称：“虽然韩国折价幅度有所收窄，但韩国股市的估值与其他全球主要股指相比，仍然存在显著差距。考虑到韩国上市企业强劲的盈利增长前景和基本面，韩国股市似乎仍被严重低估了。”

摩根大通分析师团队表示，KOSPI指数在2026年有望触及7500点。该行在报告中将该指数今年的基准目标位设定在6000点，牛市目标位则定为7500点。他们认为，受芯片价格上涨的推动，权重股三星电子和SK海力士领涨了KOSPI指数，据测算，这两只股票在2026年仍有45%~50%的上涨空间。此外，该行预计其他非存储类工业板块的每股收益也将实现约20%的增长。韩国持续推进的企业治理、市场及税收改革预计将成为额外的催化剂。

在韩国国内，韩国股市估值远未达到合理水平的观点在韩国政界也普遍存在，提高股东回报的呼声日益高涨。韩国执政党共同民主党党首郑清来上周表示，韩国的市净率远低于发达经济体约3倍的平均水平，并呼吁韩国股市应享有更多溢价。

下一步

KOSPI指数的上涨主要归功于两家芯片制造商，自2025年初以来，三星的股价上涨了两倍，SK海力士的股价更是上涨了五倍。不过它们的估值也仍相对较低，三星的市盈率为7.9倍，SK海力士为5.7倍，而台积电和英伟达的市盈率分别为19倍和24倍。康拉德表示：“三星电子近期的股价表现非常强劲，但其市盈率仍然很低。如果该公司愿意将更高比例的盈利用于分红，其股价可能会得到重新估值。”

韩国股市多头还预计，随着企业治理改革步伐加快，下一步很可能是通过修订《商法》强制注销库存股。

富时罗素的全球投资研究主管德（Indrani De）表示：“（类似三星这样的）财阀仍是韩国企业的主要构成，这导致了复杂的交叉持股、对少数派股东的保护力度较弱，以及与区域内其他企业相比较低的股息收益率。投资者仍需确信，长期以来一直是韩国经济重要组成部分的庞大家族企业集团们也会接受企业治理改革。”她补充说，投资者希望看到“这些政策变化真正转化为净资产收益率（ROE）的提升”。

联邦爱马仕（Federated Hermes）的投资组合经理派恩斯（Jonathan Pines）表示，韩国政府确实正在寻求改变现状，但稍后，是否能够修改继承法至关重要，因为根据现行规定，控股股东有动机容忍，甚至人为在继承前压低企业估值。如果随着企业治理改革继续推

进，一项要求遗产税按净资产而非市值征收的法案获得通过，将消除财阀继承者压低股价的动机，最终可能彻底消除韩国折价现象。

AI解读：

核心内容总结

2025年初至今韩国股市（KOSPI指数）暴涨121%，市值增加1.7万亿美元，但“韩国折价”（估值显著低于美日等市场）仍未消失。华尔街机构普遍看好后续涨势（摩根大通预测年内最高涨至7500点，再涨41%），核心逻辑是：AI芯片行业爆发带动企业盈利猛增，叠加韩国政府推动企业治理改革的预期；而消除折价的关键，在于改革能否真正落地（如强制注销库存股、调整遗产税、优化财阀治理），并转化为企业盈利能力提升。

详细拆解解读

1. 涨了121%还“便宜”？“韩国折价”本质是估值与盈利不匹配

“韩国折价”通俗说就是：韩国公司赚钱能力在提升，但股价却没跟上，比其他市场的同类公司便宜一大截。

- 估值对比：现在KOSPI指数市净率（PB）仅1.7倍（每花1.7元买1元公司净资产），日本东证1.9倍、美国标普500达5.5倍；芯片巨头三星PE（市盈率，每花7.9元买1元利润）仅7.9倍，SK海力士5.7倍，而台积电19倍、英伟达24倍——同样赚1块钱，韩国公司股价要便宜一半以上。
- 盈利反差：韩国公司未来12个月利润预计翻倍，日本仅涨12%，但估值却没同步提升，这就是折价持续存在的核心原因。

2. 暴涨背后的两大引擎：AI芯片“吃肉”，改革预期“喝汤”

韩国股市能涨这么猛，靠的是“硬业绩+软预期”双驱动：

- AI芯片爆发：三星、SK海力士是全球存储芯片龙头，AI热潮让芯片需求和价格猛涨。2025年初至今，三星股价涨2倍、SK海力士涨5倍，直接拉着KOSPI指数飞（这两家是指数权重股，占比高）。
- 改革预期撑腰：韩国总统李在明明确要消除“韩国折价”，投资者相信改革会让公司更重视股东回报（比如多分红、少压股价），所以愿意进场买股票。

3. 华尔街喊7500点：信心来自这三个“实在理由”

摩根大通给KOSPI定了保守6000点、乐观7500点的目标，不是瞎喊，而是有硬逻辑：

- 三星、SK海力士估值仍低，预计还有45%-50%涨幅（芯片价格继续涨+盈利提升）；
- 芯片股还有上涨空间：
- 非芯片行业跟上：非存储类工业公司，未来每股盈利（EPS）能涨20%——就是每一股多赚20%，股价自然会涨；
- 改革是“加分项”：若治理改革落地，投资者会给韩国公司更高估值（比如从1.7倍PB涨到2倍），推动指数再上台阶。

4. 消除折价的关键：改革要改啥？三个核心动作

要彻底消除折价，改革不能只喊口号，得动真格：

- 强制注销库存股：库存股是公司自己持有的股票，注销后股份变少，每股对应的净资产和利润就变多（比如注销10%库存股，剩下股份价值提升10%）。多头预计下一步会修订《商法》强制注销。
- 遗产税改革：现在财阀继承人按市值交遗产税——控股股东会故意压低股价少交税。若改成按净资产算，税和股价无关，就没动力压股价了，股价能回归真实价值。
- 财阀治理优化：韩国财阀（大家族企业）交叉持股多、小股东保护弱、分红少。比如三星交叉持股让决策不透明，小股东分红率比台积电低一半。改革要解决这些问题，让投资者放心。

5. 投资者最担心：改革别“雷声大雨点小”，要看到真效果

机构投资者不看“口号”看“结果”，他们最关心两点：

- 改革要转化为盈利能力：富时罗素说，投资者要看到改革带来净资产收益率（ROE）提升——ROE就是公司用股东的钱赚了多少钱，比如从10%涨到15%，说明公司更会赚钱了。
- 财阀是否真配合：财阀是韩国经济支柱，若他们不接受改革（比如继续交叉持股、压股价），折价就难消除。联邦爱马仕指出，遗产税法案通过是关键——这直接关系到财阀是否愿意让股价涨。

总之，韩国股市现在是“好业绩+低估值+改革预期”的组合，但能否持续涨，关键看改革是否落地。若改革真能解决财阀问题、提升股东回报，“韩国折价”可能彻底消失，股市还能再上一个台阶；反之，涨势可能昙花一现。` ``



诺和诺德减重药广告被指误导消费者，FDA发出警告

来源: <https://www.yicai.com/news/103047035.html>

创建时间: 2026-02-10 16:41:28

原文内容:

美国食品和药物管理局（FDA）日前向减重药司美格鲁肽厂商诺和诺德发出警告信，称该公司的口服减重药电视广告带有误导性。

FDA的这封警告信正值减重药竞争加剧之际。诺和诺德、礼来等减重药厂商借今年的美国超级碗投放了大量电视广告。

但诺和诺德称，FDA的最新警告不涉及超级碗广告，而是常规播放的关于司美格鲁肽口服减重药电视广告。

随着数百万美国人开始使用GLP-1类减重药，减重药厂商开始投入大量资金面向消费者进行直接的营销。机构Bernstein分析数据显示，目前约有12%的美国人正在服用这类药物。

去年年底，司美格鲁肽口服减重药获得美国FDA批准，成为全球首个获批上市的GLP-1类口服减重药，早于竞争对手礼来。该药物于今年年初正式在美国上市销售，但尚未在中国上市销售。

在FDA的警告信中，监管机构认为，诺和诺德的电视广告误导性地暗示，与其他GLP-1类减重药相比，司美股鲁肽口服减重药效果更佳。这种宣传违反了美国联邦食品、药品和化妆品法。FDA要求诺和诺德立即采取行动解决这种违规行为，包括停止所有包含误导性信息的广告。

FDA还指出，诺和诺德的广告暗示了司美格鲁肽减重药除了减重之外的益处，如情绪缓解、心理负担减轻等，而这些好处尚未得到证明。

对此，诺和诺德回应称，将认真对待并回应所有监管机构的反馈，以解决他们对广告展示方式的担忧。

这也是诺和诺德近期面临的又一挑战。此前，美国远程药店Hims推出了低至49美元的司美格鲁肽口服减重药复合仿制药版本，导致诺和诺德股价暴跌。

此外，诺德诺德最大的竞争对手礼来的口服减重药预计也将于今年4月获批上市。

AI解读:

核心内容总结

诺和诺德的口服减重药司美格鲁肽因广告存在两处误导性宣传，被美国FDA发警告信要求整改。这是该公司近期面临的又一麻烦——此前刚因低价仿制药冲击股价暴跌，现在还要应对竞争对手礼来的口服减重药即将获批的压力。同时，GLP-1类减重药在美国已成为“网红药”（约12%美国人在用），司美格鲁肽作为全球首个口服GLP-1减重药，虽早于礼来上市但尚未进入中国市场。

详细解读

1. FDA为啥警告诺和诺德？两点“吹牛”踩了监管红线

FDA这次警告的核心是广告“说瞎话”，具体有两处：

- 第一处：暗示自己比同行效果更好

广告里可能偷偷暗示“我的口服司美格鲁肽，比其他GLP-1类减重药减得更多”，但FDA说：你拿不出科学证据证明这一点啊！就像卖牛奶的吹“我家奶比别家补钙强”，但没做过对比实验，这就是违规。

- 第二处：乱加“额外好处”

广告还说这药能缓解情绪、减轻心理负担，但FDA明确指出：这些好处根本没经过临床验证！相当于卖感冒药说“吃了还能治失眠”，纯属无中生有。

FDA要求诺和诺德立刻停掉所有带这些误导内容的广告，不然可能面临更严的处罚。

2. 减重药行业现在卷成啥样？砸钱抢市场+对手紧追不舍

GLP-1类减重药最近在美国火得一塌糊涂，厂商们都在拼命抢用户：

- 砸钱做广告：今年超级碗（美国最火的体育赛事，广告位超贵）上，诺和诺德、礼来都投了大量广告，想让更多人知道自家药；不过这次警告的广告不是超级碗的，是日常播的。
- 对手步步紧逼：诺和诺德本来占了先机——去年底拿到全球首个口服GLP-1减重药的FDA批文，今年初就上市了。但礼来的口服减重药预计4月就能获批，马上就要跟它抢蛋糕。
- 仿制药来搅局：之前美国远程药店Hims推出了低价仿制药（最低49美元），比诺和诺德的原厂药便宜很多，直接导致诺和诺德股价暴跌。这就像你刚卖正版手机，突然有人卖超低价“山寨版”，客户自然跑了不少。

3. 诺和诺德最近咋这么难？一波未平一波又起

这次广告警告只是诺和诺德近期麻烦的冰山一角：

- 仿制药冲击：Hims的低价仿制药让很多想省钱的用户转投过去，直接影响诺和诺德的销量和利润，股价暴跌就是市场用脚投票的结果。
- 竞品即将上线：礼来的口服药一旦获批，两家就会在口服GLP-1市场正面PK，诺和诺德的“首个”优势可能很快就没了。
- 监管压力：这次FDA警告如果处理不好，不仅要停广告，还可能影响品牌信任度——用户会想“连广告都造假，药靠谱吗？”

4. GLP-1口服减重药是啥？为啥美国人爱用但中国买不到？

GLP-1类药本来是治糖尿病的，后来发现减重效果特别好，就被批准用来减重。之前这类药都是打针的（比如大家听说过的“Wegovy”），而司美格鲁肽是全球第一个能口服的，不用挨针，所以美国人特别喜欢——现在约12%的美国人都在吃这类药。不过要注意：司美格鲁肽口服版目前只在美国上市，中国还没获批。所以国内想减肥的朋友别着急找代购，一来代购的药来源不明（可能是假药或过期药），二来没经过中国监管部门批准，安全性没保障。

5. 这件事对普通人有啥启示？

- 买药别信“夸大宣传”：不管是减重药还是别的药，广告里说的“额外好处”（比如情绪好、压力小）如果没明确写在说明书上，基本都是吹牛，别当真。
- 网红药不一定适合你：GLP-1类药虽然减重效果好，但也有副作用（比如恶心、腹泻），而且不是所有人都能用（比如有甲状腺疾病的人就不能用），得听医生的。
- 行业竞争激烈对消费者是好事：仿制药、竞品越来越多，未来这类药的价格可能会降下来，普通人用起来更便宜——但前提是监管到位，别让假药钻空子。

总的来说，诺和诺德这次的广告警告，既是监管对“虚假宣传”的敲打，也反映出减重药市场的激烈竞争。对我们普通人来说，最重要的是保持理性：别被广告忽悠，用药找医生，安全第一。



“高市早苗真正的考验才刚开始”，她还要面对这些问题

来源：<https://www.yicai.com/news/103046854.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:29

原文内容：

日本众议院选举落幕，高市早苗所在的自民党获得316个议席，日本维新会获得36个议席。在野党方面，由立宪民主党和公明党共同组建的新党“中道改革联合”获得49个议席，国民民主党获得28个议席，参政党获得15个议席，新兴政党“未来团队”获得11个议席，日本共产党获得4个议席。自民党单独获得了超过三分之二议席，在战后日本尚属首次。

上海日本学会会长、上海对外经贸大学日本经济研究中心主任陈子雷对第一财经记者表示，当前自民党内矛盾众多，群龙无首，党内大佬麻生太郎想要“垂帘听政”，在混乱的局势中，高市虽说通过选举夺回了党内主导权，“这样的局面会让人担心，今后的自民党会变得更加咄咄逼人”。

高市的考验才刚刚开始

陈子雷说，其实纵观高市此次的竞选政策，可谓“相当粗糙，且经不起推敲”。他举例道，高市要力推“积极的财政政策”，但在饱受日本媒体的质疑与批评之后，又改成“负责任的积极财政政策”，“是不是负责任，并不是高市自己所能定义的，而是需要依赖日本国债等数据来决定。”

高市主张的“负责任的积极财政政策”，即通过扩大赤字、抑制加息、减免部分税费以刺激经济增长，应对物价飙升。据国际货币基金组织的统计，2025年日本政府债务已达到国内生产总值（GDP）的约230%，超过1300万亿日元（约合57万亿元人民币），在发达经济体中最高，仅年利息支出就达16万亿元，相当于日本2026年军费开支的180%。

高市后续如何推动消费税改革也备受关注。令市场感到不安的是，日本政府尚未披露填补这一巨额财政缺口的具体资金来源。

陈子雷表示，当前日本的财政政策已陷入两难：在保持扩张性财政以支撑经济增长的同时，债务可持续性将承压；反之，一旦财政转向紧缩，经济增长和社会稳定也面临风险。

“一个成熟的政治家，并不是靠政治手段来吸引选民，还是要依赖深入民心的政策。随着选举热度逐渐褪去，高市经济政策的弊端、她与‘统一教会’的来往、自民党悬而未决的‘黑金丑闻’等问题都会被‘秋后算账’，这些问题远不是一次选举所能掩盖的。所以，高市在执政方面真正的考验才刚刚开始。”陈子雷分析道。

提高警惕

据报道，高市9日于东京举行记者会时表示：“基于此前的论点梳理与讨论积累，我将坚持不懈全力推动尽快营造出就修宪举行全民投票的环境。”

此前，高市已不断放出风声，表示将推动对“无核三原则”及“安保三文件”的修订讨论。“无核三原则”长期以来被视为日本政府关于核武器的基本政策。据央视新闻报道，此次选举前，部分日本民众在首相官邸前举行集会，反对执政党推动修改宪法的企图。参与集会的民众表示，高市政权企图通过修改宪法来发动战争，这是不能被允许的。

陈子雷表示：“原本自民党隶属于中间偏右，再加上与左翼的公明党联合，这一模式维持了二十多年。此次自公联盟解散后，自民党拉拢维新会，相当于形成了一个右右联合的政权。”

他进一步分析道，当前，在已主导众议院的基础上，高市继续向右翼的在野党发出邀请，表示愿意与右翼政党联合。“可见她希望完完全全把左翼势力赶出国会，为她力推的安保转型、无核三原则的突破，以及宪法的修改扫清障碍。”陈子雷分析道，“周边国家都需要对此高度警惕。”韩国媒体也表示，韩国社会对日本安保政策的变化，可能要提高警惕。

中国外交部发言人林剑在9日的例行记者会上表示，当年日本军国主义分子曾把日本引向侵略战争歧途，对亚洲邻国和世界犯下滔天罪行，也给日本人民带来深重灾难。历史教训十分深刻，以史为鉴，方能面向未来。日本是坚持走和平发展道路，以实际行动取信周边邻国和国际社会，还是逆历史潮流而动，挑战战后国际秩序，这值得日本为政者和日本各界有识之士深思。

此外，陈子雷还提到，此次美国总统特朗普在大选期间的“隔空周旋”也值得关注，“这实际上反映出，美国希望日本成为一个可以被‘掌控’的正常化国家，由此减少美国的负担。特朗普的想法，相当于把日本从‘潘多拉魔盒’中释放，与当前日本的右翼一拍即合，也是极其危险的。”

AI 解读：

核心内容总结

日本众议院选举落幕，高市早苗带领的自民党单独拿到超过三分之二议席（战后首次），看似赢了选举，但麻烦才刚开始：她的经济政策粗糙且陷入“两难困境”（高债务下扩张财政怕崩盘、紧缩怕经济垮）；执政路上还藏着丑闻、政策弊端等“地雷”；更关键的是，她正联合右翼政党推动修宪、改安保政策，让周边国家高度警惕，美国的态度也暗藏风险。

一、选举结果的“反常”：自民党拿到“绝对话语权”，战后头一回

这次选举最不寻常的是一一自民党不用联合其他党就能说了算（超过三分之二议席意味着能单独推动修宪等重大法案）。以前自民党得和公明党（偏左翼）联合才能执政，维持了2

0多年；现在自公联盟散了，自民党拉上更右翼的维新会，变成“右右组合”。

专家说，这相当于把左翼势力挤出核心，为高市推安保转型、修宪扫清障碍。但这种“一家独大”也暴露自民党内的混乱：之前群龙无首，麻生太郎想“幕后操控”，高市靠选举夺回主导权，却让外界担心自民党会更“咄咄逼人”。

二、经济政策的“硬伤”：高债务下的“左右为难”

高市的经济政策被专家批“粗糙经不起推敲”，核心问题是财政窟窿填不上：

- 她一开始喊“积极财政”（多花钱刺激经济），被骂后改成“负责任的积极财政”，但“负责任”不是嘴说的——日本债务已达GDP的230%（1300万亿日元，约57万亿人民币），是发达国家里最高的，每年光还利息就16万亿日元，相当于军费的180%！

- 她想靠扩大赤字、不加息、减税刺激经济，但钱从哪来？消费税改革的缺口没说清楚。现在陷入死循环：继续花钱刺激，债务可能崩；要是省钱紧缩，经济和社会稳定又危险。

简单说，就是“欠了一屁股债还想大手大脚，却没本事赚钱还债”。

三、执政路上的“地雷阵”：选举掩盖不了的“秋后算账”

选举热度退去后，高市要面对一堆“旧账”：

1. 政策弊端：经济政策的漏洞会越来越明显，选民早晚会发现“画的饼吃不到”；
2. 丑闻缠身：她和“统一教会”的来往、自民党没解决的“黑金丑闻”（收黑钱），这些问题之前被选举冲淡，现在会被翻出来；
3. 民心流失：专家说“成熟政治家靠政策赢民心，不是靠政治手段”，高市靠选举技巧上台，但没拿得出手的民生政策，时间久了选民会不满。

所以她的“执政考验才刚开始”——选举赢了只是第一步，能不能坐稳才是真问题。

四、右倾转向的“危险信号”：想改宪法、突破核政策

高市最让人警惕的是往右翼走得越来越远：

- 她明确说要推动“修宪全民投票”，还想改“无核三原则”（日本长期坚持不拥有、不制造、不运进核武器）和安保文件。民众反对得厉害，有人集会说“她想通过修宪发动战争”；

- 她不仅和维新会（右翼）联合，还邀请更多右翼党加入，目标是把左翼彻底赶出议会，为修宪、改安保扫清障碍。

专家警告：以前自民党是“偏右+左翼联合”，现在变成“右右联合”，这会让日本安保政策更激进，周边国家得小心。

五、国际社会的“警惕目光”：中韩担心，美国想“放虎归山”

高市的政策让邻居们都紧张：

- 中国：外交部发言人提历史教训——当年军国主义把日本引向战争，现在日本要走和平路还是逆潮流，得好好想；
- 韩国：媒体说要警惕日本安保变化；
- 美国：特朗普大选时“隔空周旋”，想让日本变成“能掌控的正常化国家”（减少美国负担），这和日本右翼的想法一拍即合——相当于把日本从“潘多拉魔盒”里放出来，很危险。

简单说，周边国家怕日本重走军国主义老路，美国则想让日本当“马前卒”，两边都不是好事。

总结

高市赢了选举，但她的执政之路像走钢丝：经济上填不上窟窿，政治上有一堆丑闻，外交上往危险的方向走。对我们来说，最该警惕的是她推动的右倾政策——毕竟历史教训摆在那，日本要是再走歪路，遭殃的不只是自己。



AI下乡第一县！贵州普安将蚂蚁阿福引入村医一线工作

来源：<https://www.yicai.com/news/103046745.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:30

原文内容：

贵州省黔西南州普安县的乡村医生们，成为了全国首批用上AI医生助手的“村医”。

为了提升基层的平均诊疗水平，近期，普安县政府、卫健局等部门联合蚂蚁集团、阿里巴巴公益共同组织“村医AI技能培训”，教村医们学会用AI健康助手“蚂蚁阿福”来辅助日常的诊疗工作。首场培训吸引了4个乡镇的40多位村医报名，其中有返乡扎根农村的00后大学生，也有已行医近30载的68岁老村医。普安县卫生健康局副局长吴军表示，接下来还将举办更多的AI技能培训，直至覆盖普安县所有乡村医生。

村医守卫村民健康

诊疗水平参差成现实困难

普安县位于贵州省黔西南布依族苗族自治州，云贵山区，县里留守老人很多，高血压、糖尿病是当地的高发疾病。经统计数据显示，普安县约有两万多人患有慢性病。这种情况在农村更为突出。

尽管在多年的努力下，普安县实现了村村都有一个卫生室，每个村卫生室有至少一位村医，基本实现“小病不出村、常见病不出乡镇”。但与东部地区比，依然面临医疗服务面临医生资源紧缺、专业水平参差不齐、居民健康意识薄弱、健康服务供给不足等现实难点。有村民依旧会靠“土方子”、自己在山上找草药吃，等情况严重了才去卫生室找村医。而承压这一基层健康现状的，是县乡村三级基层医疗力量，其中，村医群体是最一线的诊疗人员。

全县的174名村医中，很多人需要独自负责全村一两千位村民的健康就医问题。他们之中，40岁以上的村医占了六成，还有10%是60岁以上的老村医，年龄最大的69岁。他们当中，受教育水平各不相同，更多依靠经验来进行诊疗，绝大多数都是“全科医生”，“一个村医就像一家医院”。

今年68岁的张启方，是普安县白沙乡红寨村的村医。从医近30年来，在普安县，他诊治过的患者有数万人，是当地资历最深、最受尊重的村医之一。在很长一段时间里，张启方一边当村医，一边务农维持生计，一有村民找上门来，他就赶紧放下农活，有时候直接在田里看病。“做村医的，就是得有求必应。”他说。

最多的时候，他连续七天、每天要给七八十人输液、上百人打针开药，“后来实在坚持不下去了，卫生室直接关门，歇了三天才缓过来。”

但比起辛苦，张启方提及更多的是对自身能力不足的无奈。他一直记着曾遇到过一个病人，饭量很大，但人很消瘦、眼睛鼓鼓的、脖子也有点大，“没见过这种病，书上好像也没看到过，只能让他自己想办法了。”后来他才知道这是甲亢，心里不免有些懊悔：“我当时学习的还是太少了。”

有同样无力感的还有00后村医刘婷婷。她在城市医院工作了一段时间后，选择回到家乡，成了普安县青山镇兴隆村唯一的村医。这份没有同事的工作除了孤独，也给她带来了面对患者时的忐忑：“如果有同事，碰到疑难杂症还能一起讨论。但现在只有我一个人，就只能让病人去上面的医院了。”

“我县医疗服务面临医生资源紧缺、专业水平参差不齐等现实难点。”普安县卫健局副局长吴军表示。这也让县里下定决心，尝试通过AI相关技能培训，提高全县基层卫生工作人员的业务能力和综合素质。

AI下乡

让每位村医都有个小助手

国务院印发的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》中明确提出，要探索推广人人可享的高水平居民健康助手，推动人工智能在健康管理场景的应用。中国工程院院士钟南山也曾表示，推动智慧医疗，是为了回归以人为本，解决老百姓看病贵、看病难的实际问题。

2月，普安县政府和卫健局邀请了蚂蚁阿福、阿里巴巴公益开展了第一期“村医AI技能培训”，希望让AI成为每位村医的小助手。培训期间，成都中医药大学附属医院心内科副主任医师钟丹、蚂蚁阿福产品经理盈数、蓝马甲志愿者们来到现场，向村医们分享当地高发疾病的诊疗经验，讲解如何在工作中用好AI助手。

“村医们的经历给了我极大的震撼。他们真的非常伟大。”来自成都的钟丹医生觉得，一方面自己在培训中与村医分享经验，另一方面，她也从这些淳朴、善良的同行们身上汲取了力量。她说，每个人的学习能力、能掌握的知识是有限的，有了AI的帮助，既能帮村医减负，也能让村医的平均诊疗水平有立竿见影的提升。

在培训过程中，蚂蚁阿福的产品经理盈数感受到，村医们学习热情最高的功能是AI健康问答、名医“AI分身”、拍报告——在繁重复杂的一线诊疗中，问答功能让村医能快速获取参考建议，最大程度减少误诊、提高效率；阿福App上有1000多位名医的“AI分身”，以及30多万的真人医生可以在线问诊，村医在手机上可以直连院士、专家“线上会诊”；通过阿福，村医拍个照就能解读多种检查报告、给患有慢性病的病人建立健康档案，避免农村老人们常出现的纸质病历忘了带、描述症状不准确等情况对诊疗的影响。

作为培训中40余名村医中的最年长者，张启方虽然并不熟悉智能手机的使用，但已经学会了用阿福拍自己的检查报告。他下定决心，要提升医术、再坚持几年，“老百姓有需求，医生就要为人服务。”

吴昊是阿里巴巴派往普安县的第四任乡村特派员，在培训现场手把手教上了岁数的老村医如何用阿福。“在农村地区，村医的水平确实有限。无论对村医还是对村民，学会用AI都很有现实价值。”吴昊说。

马云公益基金会“乡村寄宿制学校计划”在普安的项目校、高棉小学生活管理主任刘捷，也赶来旁听了这场培训。“学校里孩子们离不开附近卫生院、村医的照顾。”刘捷表示，“我们也打算把阿福用起来，学生身体不适、有小毛小病，身边的老师可以直接咨询，避免耽误治疗时机。”

守护乡村健康

新老村医用AI“充实武器库”

几个月前，高棉乡棉花村的54岁村医张胜义就用上了蚂蚁阿福，卫生室里从此多了个“小助手”。除了让阿福协助解决情况复杂的病症，他还和附近几位老村医结成了“阿福学习小组”。他说，这些老村医年轻时没机会上卫校，现在在AI面前成了“提问专家”；“一遍不懂就问两遍，两遍不懂就问三遍。年轻时学习机会不多，我们现在虽然老了，但也要多学学。”

00后村医刘婷婷赶了近百公里山路，专程赶到棉花村参与这场AI技能培训。她坦言，自己也曾对这份工作有过犹豫：“好不容易考出去上大学了，肯定都想着去城市里、去更大的医院嘛。”但作为土生土长的本地人，她对农村老人开药、看病不易的处境深有体会。最终还是选择成为一名村医。

“我从小家里就是贫困户，在国家政策的帮助下，我才能健康长大、免费上学、走出大山。虽然个人能力微不足道，但我也想为国家做贡献。”尽管到大城市走了一遭，现在又回到家乡农村，但刘婷婷愈发肯定，村医是个很重要的岗位。

“我收到过很多人的善意，现在我长大了，一定要多学习、用好AI，尽力帮助更多人。”她说。

作为蚂蚁阿福的产品经理，盈数第一次来到贵州普安，村医们独守大山的分享、对AI的学习热情让她感慨不已。“农村的条件确实不比城市，我很敬佩这些在一线坚守的村医们。”盈数说，“对健康的追求人人都一样。希望阿福能成为他们的助手，让村卫生室不再孤单、一起更好地守护乡村。”

蚂蚁阿福是蚂蚁集团旗下的健康AI应用，于2025年6月上线。蚂蚁阿福以蚂蚁医疗大模型为底座，目前每天解答用户健康咨询1000万次，用户中有55%来自三线及以下城市。除健康问答、健康陪伴功能外，蚂蚁阿福还直连全国5000多家医院、30多万真人医生，可实现AI挂号、在线问诊、云陪诊、报告解读、医保码支付等就医功能，让远在农村乡镇的居民也能直连大医院大专家，让看病就医更简单。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦贵州普安县的村医群体——他们是全国首批用上AI医生助手“蚂蚁阿福”的基层医生。当地地处云贵山区，留守老人多、慢性病高发，但村医面临人数少、年龄大、专业水平参差不齐的困境（比如68岁老村医不懂甲亢，00后村医遇疑难杂症只能推去大医院）。县政府联合蚂蚁集团等开展AI技能培训，教村医用AI助手查病、连专家、解读报告等，新老村医都积极学习，希望通过AI补上基层医疗的短板，让村民在家门口就能享受到更好的医疗服务。

一、山区村医的“三重难”：没人、没招、压力大

普安县的村医们日子不好过，主要有三个坎：

1. 管的人太多，体力扛不住：全县174个村医，每个要负责1-2千村民的健康。68岁的张启方曾连续7天每天给七八十人输液、上百人开药，累到卫生室关门歇3天才能缓过来。
2. 年龄大+水平有限，遇到疑难杂症“干瞪眼”：40岁以上村医占6成，60岁以上占10%，很多靠经验看病。张启方曾碰到一个“吃得多还瘦、眼睛鼓、脖子大”的病人，完全不懂（后来才知道是甲亢），只能让对方自己想办法，心里一直懊悔。00后村医刘婷婷独自守村卫生室，遇疑难杂症连个商量的人都没有，只能让村民去上级医院。
3. 村民健康意识弱，拖到严重才看病：很多老人信“土方子”，自己上山找草药吃，等疼得受不了才找村医，错过最佳治疗时机。

二、AI助手是啥？村医的“口袋专家团”

蚂蚁阿福这个AI助手，对村医来说就是个“随身小帮手”，能干的事不少：

1. 不懂就问，快速查病：遇到没见过的症状，村医直接在AI上搜，能快速得到参考建议，减少误诊。
2. 连大专家，线上会诊：AI里有1000多位名医的“AI分身”，还有30万真人医生在线。村医遇到复杂病例，能直接连线大医院专家“远程问症”，不用让村民跑几十公里山路。
3. 拍报告就解读，不用记纸质病历：村民的检查报告，村医拍个照AI就能读结果；还能给慢性病患者建电子健康档案，避免老人忘带纸质病历、说不清楚症状的麻烦。
4. 其他实用功能：比如医保码支付、云陪诊，让村民看病缴费更方便。

三、新老村医学AI：“老骨头”和年轻人都在拼

不管是60多岁的老村医，还是刚毕业的00后，都在积极学AI：

老村医不服老：68岁的张启方本来不熟练智能手机，但已经学会用AI拍报告；54岁的张胜义和几个老村医组了“AI学习小组”，“一遍不懂问两遍，两遍不懂问三遍”，说“年轻时没机会学，现在老了也要补”。年轻人更主动：00后刘婷婷赶了近百公里山路来培训，她本来犹豫过要不要回村当村医（毕竟考出去想留城市），但看到村民看病难，还是回来了。她说“用好AI能帮更多人，回报家乡”。有人手把手教：阿里巴巴的乡村特派员吴昊

，在培训现场帮上岁数的村医操作手机，确保他们学会。

四、AI下乡：给基层医疗“补短板”，意义不一般

AI进农村不是小事，对村民和村医都是“及时雨”：

对村医：AI是“能力放大器”，让他们更有底气。张启方说“学会AI，我能再坚持几年，老百姓需要我”。对村民：在家门口就能享受到大医院的服务，不用小病拖成大病，也不用跑远路找专家。比如高棉小学的老师，打算用AI帮学生查小毛病，避免耽误治疗。对社会：这是响应国家“人工智能+健康”的政策（国务院有相关意见），也体现了企业的社会责任（蚂蚁、阿里巴巴公益等参与）。钟南山院士说过，智慧医疗能解决看病难、贵的问题，AI下乡就是这个方向的实践。

总的来说，AI助手给山区村医插上了“翅膀”，让基层医疗不再“孤军奋战”，也让农村老人的健康多了一层保障。



中国财政资金支出结构悄然生变：更多资金投资于人，基建支出下滑明显

来源：<https://www.yicai.com/news/103046599.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:31

原文内容：

在财政收支矛盾加大背景下，中国财政资金支出结构正发生明显变化，更多的财政资金投资于人，去年全国财政资金中投向基础设施建设方面的资金出现明显下滑。

目前政府财政资金投向基建领域，一个是观察全国一般公共预算支出中的基建类相关支出；另一个则是观察全国政府性基金支出中的，用于项目建设的地方政府专项债券资金支出。

根据财政部最新数据，在2025年全国一般公共预算支出主要支出科目中，与基建密切相关的农林水支出、城乡社区支出、交通运输支出分别同比下降13.2%、5%和0.7%。这三项基建类支出合计规模较2024年下降约7.8%，明显低于2025年全国一般公共预算支出平均增速（1%）。

数据来源：华创证券研报（下同）

根据中诚信国际研究院数据，从预算安排来看，2025年新增专项债限额4.4万亿元，其中0.8万亿元为用于化债的额度，据估算用于清欠政府拖欠企业账款的专项债额度约0.5万亿元、土储专项债额度约0.6万亿元左右，由此估算的用于基础设施建设项目的专项债额度仅2.5万亿元，较2024年（3.12万亿）减少4000多亿元。

中诚信国际研究院院长袁海霞告诉第一财经，2025年政府债务资金侧重于化解存量隐性债务，用于基建的增量资金有所减少。从去年全国一般公共预算支出角度看，财政资金也更加侧重弥补民生短板，基建相关支出下滑、占比回落。叠加政府债券实际使用进度偏慢，以及财政走弱叠加化债收缩效应，经济大省增长承压等因素，使得2025年全国基建投资罕见出现下滑，这也是自2004年有详尽统计数据以来，基建投资增速首次出现年度级别的负增长，且无论是广义基建增速还是狭义基建增速均出现下滑。

根据国家统计局公开数据，2025年全年全国固定资产投资（不含农户）约48.5万亿元，比上年下降3.8%。其中基础设施投资（不含电力、热力、燃气及水生产和供应业）下降2.2%。

长期关注基建领域的明树数据CEO肖光睿告诉第一财经，固定资产投资和基建投资均出现下滑比较罕见。过去几十年我们习惯了基建投资增速维持5%~10%乃至更高的增长，而去年基建投资增速下滑，可能意味着传统基建驱动经济增长的旧模式已经触及了阶段性“天花板”。

他认为，基建投资下滑与地方优先化债、土地出让收入大幅下滑导致“基建”资金短缺、高质量基建项目供不应求等有关。但从数据中也可以看出，虽然传统基建投资下滑明显，但制造业投资和高技术服务业仍有韧性，这说明投资结构在切换，资金正在从“铁公基”流向“新质生产力”。

去年底中央经济工作会议部署2026年经济工作时要求，推动投资止跌回稳，适当增加中央预算内投资规模，优化实施“两重”项目，优化地方政府专项债券用途管理，继续发挥新型政策性金融工具作用，有效激发民间投资活力。

那么今年基建投资形势如何？基建投资能否止跌回稳？

袁海霞认为，考虑到2026年是“十五五”开年，在经济增长目标上要有积极的定调作用，出于“十五五”重大项目靠前落地的需要，以及新型政策性金融工具见效，基建投资仍将发挥承托作用，在低基数的影响下，预计2026年狭义基建（即不含电力、热力、燃气及水生产和供应业）增速回升至8%。

她表示，中央经济工作会强调“推动投资止跌回稳”，对投资端增速回落的重视度明显提升。近期国家发展和改革委员会下达2026年提前批“两重”建设项目清单和中央预算内投资计

划2950亿元，资金规模是去年（2000亿元）的约1.5倍，2026年作为“十五五”开局之年将加快各类资金拨付和使用节奏，重大项目或将及早落地形成支撑，继续发挥逆周期调节的托底作用。此外，2025年四季度政策性金融工具见效较慢，政策效果或在今年一季度有所体现。

肖光睿认为，基建投资可能将经历一个“触底反弹、结构重塑”的过程。预期增速将由负转正，可能回到3%~4.5%左右的温和增长区间。

粤开证券首席经济学家罗志恒告诉第一财经，2026年基建投资尤其是中央财政支持的基建投资很可能实现较好增速，成为中国经济的重要支撑力量。

从目前部分券商研报来看，机构普遍预计2026年基建投资能够实现增长。比如中金公司预计2026年基建投资增速为4.5%。

AI解读：

核心内容总结

2025年中国基建投资出现了自2004年有详细统计以来首次年度负增长（狭义基建降2.2%），主要因为财政资金从传统基建转向化债、民生和新质生产力领域：一般公共预算中基建相关支出下滑7.8%，专项债用于基建的额度减少4000多亿元。2026年作为“十五五”开局之年，中央通过增加预算内投资、加快重大项目落地等政策推动基建止跌回稳，机构普遍预测增速将回升至3%-8%区间。

一、2025年基建为啥突然“踩刹车”？

2025年基建投资罕见下滑，背后是“钱少了”和“钱用去别处了”两大原因：

- 财政资金直接缩减：一般公共预算里，和基建相关的农林水、城乡社区、交通运输支出分别降13.2%、5%、0.7%，加起来比2024年少花7.8%；专项债（地方政府专门搞项目的债）中，用于基建的额度从2024年3.12万亿降到2.5万亿，少了4000多亿。
- 钱被优先用去“还债和补漏洞”：专项债里0.8万亿拿去化解隐性债务（地方没公开的旧债），0.5万亿清欠企业账款，剩下的才搞基建；地方政府土地出让收入大幅下滑，没钱再砸“铁公基”（铁路、公路、基础设施）。
- 高质量项目不够：传统基建（如公路、桥梁）已经建得差不多了，能带来长期收益的高质量新项目不多，导致资金没地方投。

二、财政的钱不搞基建，都花去哪了？

基建“省”下来的钱，主要流向三个方向：

- 还债清欠：用专项债和部分财政资金化解地方隐性债务，还拖欠企业的账款，避免债务风险和企业资金链断裂。
- 补民生短板：财政更侧重教育、医疗、养老等民生领域（新闻提到“弥补民生短板”），比如建学校、医院，提高社会保障水平。
- 投向新质生产力：虽然传统基建下滑，但制造业投资、高技术服务业（如人工智能、数字经济）仍有韧性，资金从“修路架桥”转向“造芯片、搞研发”这些能带动未来增长的新领域。

三、基建驱动的旧模式真的到顶了？

过去几十年，中国靠基建（铁公基）拉动经济增长的模式很有效，但2025年的下滑说明这个模式碰到了“阶段性天花板”：

- 需求饱和：大部分地区的交通、水利等基础设施已经满足基本需求，再建更多可能“浪费”（比如有些地方的公路车流量不足）。
- 地方没钱再扛：土地收入下滑+债务压力大，地方政府不敢再靠借钱搞基建。
- 结构在切换：肖光睿（明树数据CEO）说，资金从传统基建流向新质生产力，说明经济增长的动力正在从“靠投资拉”转向“靠创新和效率提”。

四、2026年基建能“回血”吗？机构怎么看？

大部分机构认为2026年基建会止跌回稳，理由很充分：

- 中央政策发力：中央经济工作会要求“投资止跌回稳”，提前下达2026年中央预算内投资2950亿（是2025年的1.5倍），加快“十五五”重大项目落地（比如新的高铁、新能源基地）。
- 低基数效应：2025年基建基数低，2026年稍微增长一点就能看到明显增速。
- 机构预测乐观：中诚信袁海霞预计狭义基建增速回升到8%；明树数据肖光睿认为3%-4.5%；中金公司预测4.5%——不管具体数字多少，共识是“止跌回升”，基建会重新成为经济支撑。

三、基建下滑意味着“旧时代结束”？

2025年基建下滑不是坏事，反而是经济转型的信号：

- 旧模式阶段性见顶：过去靠“砸钱建基建”拉动GDP的方式，因为债务压力和需求饱和，暂时走不通了。

- 新模式正在形成：资金流向制造业、高技术服务业，说明中国在从“基建大国”转向“创新大国”，靠新质生产力（如人工智能、高端制造）驱动增长。
- 未来基建不会消失，但会更“聪明”：比如建5G基站、充电桩、数据中心这些“新基建”，而不是重复建传统公路桥梁。

总之，2025年基建下滑是“主动调整”的结果，2026年则是“稳增长”的关键一年——基建会从“高速增长”转向“高质量增长”，既托住经济，又为新质生产力铺路。普通人能感受到的变化可能是：身边的新医院、学校变多了，5G信号更好了，而不是到处都在修路架桥。

饮料消费转向“无糖”“零卡”，“喝下去的糖”健康风险凸显

来源：<https://www.yicai.com/news/103046553.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:32

原文内容：

随着健康意识提升，“低卡路里”成为许多人的关注焦点，各类健康产品不断涌现。超市货架上，无糖茶、零卡气泡水占据着日益醒目的位置；社交平台上，“戒糖”“抗糖”成为热议话题。然而，在这股健康风潮背后，“喝下去的糖”仍在悄然威胁公众健康。

“尽管含糖饮料消费增长趋缓，但青少年群体饮用含糖饮料的问题依然突出，需引起重视。”北京大学公共卫生学院营养与食品卫生学系教授马冠生表示。

消费结构转型，健康隐患犹存

随着健康意识增强，消费行为正悄然改变。

《中国居民营养与慢性病状况报告（2020年）》、国家食品安全风险评估中心、国家统计局及中国饮料工业协会的数据显示，中国含糖饮料消费呈现“总量趋稳、结构转型”的特点。软饮料产量在波动后创新高，2024年饮料总产量同比增长7.5%，但含糖品类增长乏力。传统高糖饮料如碳酸饮料、含糖茶饮占比持续下降，增长主要来自无糖茶（近三年复合增长率超90%）和功能饮料。

糖是人体重要的能量来源，也具有感官调节作用，主要来自天然食物。近年来，随着加工食品摄入的增加，添加糖的摄入也随之增加，添加糖摄入与不良健康效应的关联备受关注

。世界卫生组织建议，控制并减少膳食中游离糖的摄入，推荐将其控制在总膳食能量的10%以下。

根据国家食品安全风险评估中心2021年发布的《中国城市居民糖摄入水平及其风险评估》，中国3岁及以上城市居民平均每日添加糖摄入量为9.1克，供能比远低于许多国家。但该报告也指出，近20年来，我国人均每日食糖消耗量从16克增至35克。尤其是3~29岁人群的糖摄入量高于平均水平，其中3~17岁儿童青少年中有4.1%~4.8%的个体糖供能比超过10%，且该比例仍在逐年上升。

儿童青少年添加糖摄入偏高的主要原因在于含糖食品消费较多。添加糖摄入来源前四类依次为：食糖（28.2%）、含糖乳制品（24.4%，其中含糖酸奶占21.9%）、饮料类（17.7%）和焙烤食品类（19.9%）。

警惕“高糖隐形地带”

尽管公众对健康食品的认知有所提高，含糖饮料增长乏力，但对某些含糖饮料仍存在认知误区。

“多数含糖饮料含糖量在8%~11%，有的甚至高达13%以上。儿童青少年日均摄入含糖饮料189克，成年人则为174克。”马冠生补充道，除了传统碳酸饮料，运动饮料、含乳饮料以及常被视作健康的100%果汁，同样隐藏高糖风险。“运动饮料因‘运动’标签常被误解为健康，含乳饮料借‘乳’字易误导消费者，100%果汁虽无人工添加糖，但天然果糖含量高，且缺乏膳食纤维，糖分更易吸收，血糖生成指数高于完整水果。液态糖不易产生饱腹感，容易导致过量摄入。”

2015~2019年，中国能量饮料和运动饮料合计产量呈持续上升趋势。2023年功能饮料市场保持双位数增长，2019~2023年复合增长率超10%，预计2025年中国功能饮料市场规模将突破600亿元。2024年，以蛋白饮料（含含乳饮料）为主的“其他饮料”产量同比增长16.5%，增速远超碳酸饮料（5.8%）和包装水（3.9%）。

“总体来看，很多人已意识到‘可乐不健康’，但对那些‘看起来更健康’的饮品，风险认知仍有偏差。”马冠生指出，“很多信息仅停留在‘糖多不好’的层面，未清晰区分不同饮品类型的差异。科普内容往往未明确解释‘完整水果’与‘果汁’、‘牛奶’与‘加糖乳饮料/奶茶’的区别，导致公众容易将‘含有水果、牛奶’简单等同于健康，忽视其中的添加糖含量和液态摄入特点。”

他进一步表示，目前科普较少说明为何同样为糖，“喝下去的糖”比“吃下去的糖”更易带来代谢风险。这使得公众即使看到含糖数据，也难以将其与肥胖、糖尿病等长期健康问题建立直观联系。

鉴于这些隐形糖的摄入风险，《中国城市居民糖摄入水平及其风险评估》建议将以下食品作为“减糖”重点：碳酸饮料、果蔬汁类饮料、茶饮料、含乳饮料等。

液态糖的健康风险日益凸显

越来越多的研究证实，以液态形式摄入的糖对人体健康危害显著。近期，杨百翰大学一项发表于《营养学进展》的大型研究，基于超过50万人的数据发现，每天每多喝约355毫升含糖饮料，患2型糖尿病的风险增加25%。《全球疾病负担2019》中国数据显示，2019年中国因“高含糖饮料摄入”导致的死亡约46634例，主要来自缺血性心脏病（约42098例）与糖尿病（约4534例）。

“‘喝下去的糖’之所以健康风险更高，核心不在于糖的化学本质不同，而在于摄入形态改变了人体对能量与糖负荷的调节方式。”马冠生从营养代谢机制角度解释道，“液态糖以游离单糖或双糖形式存在，进入胃肠道后几乎无需消化，吸收速度快、峰值高，更易引发一系列不利代谢反应。”

他指出，液态糖对饱腹感的激发明显不足。固体食物通过咀嚼、胃排空和肠道消化过程中的机械刺激与激素信号促进饱腹感，从而抑制进一步进食；而含糖饮料绕过了这一过程，能量“悄无声息”进入体内，却不易被大脑准确识别与补偿，导致总能量摄入增加。同时，液态糖更易引起血糖和胰岛素的剧烈应答，长期反复暴露会加重胰岛β细胞负担，促进胰岛素抵抗，进而增加2型糖尿病风险。

此外，果糖含量较高的含糖饮料对肝脏代谢影响更为集中，过量摄入易转化为脂肪，促使肝内脂肪堆积，与非酒精性脂肪性肝病、血脂异常及胰岛素抵抗形成恶性循环。

“现有证据表明，含糖饮料过量摄入与2型糖尿病和缺血性心脏病的关联最为明确；在更广泛的心血管结局方面，多项前瞻性队列研究与系统综述也支持其‘剂量—反应’关系。”马冠生表示。

更值得警惕的是，有研究指出，含糖饮料摄入对糖尿病等风险的影响“几乎没有安全起点”。

“‘几乎没有安全起点’指的是含糖饮料这一特定摄入形式，而非所有添加糖。”马冠生强调，“多项研究表明，只要开始饮用含糖饮料，2型糖尿病风险随摄入量增加而上升，且在低摄入水平并未观察到明确的‘安全阈值’，即不存在‘喝到此量就完全不增加风险’的安全区间。对含糖饮料而言，喝得越少风险越低，而非‘少量无害’。”

“这并不否定膳食指南中‘每日添加糖不超过50克、最好控制在25克以内’的建议，二者关注层面不同，逻辑互补。”他进一步解释，“膳食指南着眼于总体添加糖摄入的上限管

理，默认糖分分散于多种食物中；而‘无安全起点’强调的是，如果添加糖主要来自含糖饮料，即使在较低摄入水平，也更容易带来代谢风险。”

虽然“减糖”已成为全民健康共识，但真正管住“喝下去的糖”，尚且任重道远。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻聚焦“喝下去的糖”带来的健康隐患：尽管健康意识提升推动无糖饮料快速增长，但含糖饮料（包括运动饮料、含乳饮料、100%果汁等易被误解为健康的品类）的问题仍突出，尤其是青少年群体糖摄入偏高。新闻通过数据和专家解读，揭示液态糖比固态糖风险更高的原因——吸收快、饱腹感差、代谢负担重，并强调含糖饮料的健康风险“几乎没有安全起点”，呼吁公众警惕隐形糖，管住“喝下去的糖”。

详细解读

1. 健康风潮下的“暗礁”：无糖火了，但青少年含糖饮料问题仍严峻

现在超市里无糖茶、零卡气泡水摆得越来越显眼，社交平台“戒糖”话题也热，但这股风没吹走含糖饮料的危害。数据显示：2024年饮料总产量涨7.5%，传统高糖饮料（碳酸、含糖茶饮）占比下降，增长靠无糖茶（三年复合增长率超90%）和功能饮料。但隐患藏在细节里：

- 近20年我国人均每天食糖消耗从16克涨到35克；
- 3-29岁人群糖摄入高于平均，3-17岁孩子中4.1%-4.8%的人糖供能比超世卫建议的10%，且比例还在上升；
- 青少年糖来源中，饮料类占17.7%，加上食糖、含糖乳制品、焙烤食品，这四类占了大部分。

别看无糖饮料火，青少年喝含糖饮料的问题仍需警惕。

2. 那些“看起来健康”的饮料，其实是隐形糖炸弹

很多人知道可乐含糖高，但对带“健康标签”的饮料没防备：

- 运动饮料：因“运动”标签被误解为健康，实际含糖量不低；
- 含乳饮料：借“乳”字误导，比如某些乳酸菌饮料，添加糖占比高；
- 100%果汁：无人工加糖，但缺膳食纤维，果糖吸收更快，升血糖比完整水果还猛；

- 液态糖通病：喝下去没饱腹感，容易不知不觉喝多。

数据更扎心：2024年含乳饮料为主的“其他饮料”产量涨16.5%，远超碳酸饮料（5.8%）和包装水（3.9%）；功能饮料2025年预计破600亿市场规模。这些“伪健康”饮料正在悄悄增加糖摄入。

3. “喝下去的糖”为啥比“吃下去的糖”更伤身体？

同样是糖，喝的比吃的风险高，核心是“形态改变代谢”：

- 吸收快：液态糖是游离单/双糖，不用消化直接进血，血糖峰值高，代谢负担重；
- 饱腹感差：固体食物靠咀嚼、胃排空给大脑发“饱”信号，饮料跳过这步，能量悄悄摄入却不被感知，总热量易超标；
- 代谢危害大：血糖波动猛，长期累坏胰岛细胞，增加糖尿病风险；果糖多的饮料还会伤肝，转化为脂肪堆积，引发脂肪肝、血脂异常；
- 数据支撑：每天多喝一罐（355ml）含糖饮料，糖尿病风险增25%；2019年中国因高含糖饮料死亡约4.6万例，主要是心脏病和糖尿病。

4. 含糖饮料“几乎没有安全起点”：不是“少量无害”，是“越少越好”

专家强调：不是所有糖都没安全起点，而是含糖饮料这种形式。多项研究发现：

- 只要喝含糖饮料，糖尿病风险随摄入量上升，哪怕喝得少，也没发现“安全阈值”（即没有“少量无害”的说法）；
- 这和膳食指南“每天添加糖不超50克”不冲突：指南管总糖量（默认来自多种食物），而饮料的“无安全起点”是说——如果糖主要来自饮料，哪怕总量没超，也更容易出事。

结论很直接：对含糖饮料，能不喝就不喝，喝得越少风险越低。

管住“喝下去的糖”，关键是认清隐形糖陷阱，尤其是青少年群体——毕竟健康习惯，从小养成更重要。



超116个国家对含糖饮料征税，中国“控糖”有哪些举措

来源：<https://www.yicai.com/news/103046537.html>

原文内容：

随着中国成为全球超重和肥胖人口最多的国家，含糖饮料消费的快速增长被公认为是关键推手之一。目前，全球已有超108个国家和地区实施了不同形式的含糖饮料税。世界卫生组织更在2025年7月发起“3by35”全球倡议，呼吁各国对含糖饮料征收至少达到零售价20%的税率，目标是到2035年将含糖饮料整体价格提高50%。

在此背景下，作为含糖饮料消费大国，中国是否应增设含糖饮料税，成为社会各界关注的焦点。

“含糖饮料税是一种能够在一定程度上减少消费的有效工具，但其作用是渐进的、有限的，需要与信息告知、环境改善和其他健康政策协同，才能产生更稳定和可持续的公共卫生收益。”北京大学公共卫生学院营养与食品卫生学系教授马冠生表示。

全球控糖趋势

世卫组织最新发布的《2025年全球含糖饮料税使用情况报告》（下称《报告》）显示，全球含糖饮料消费量在2013年至2024年间增长约14%。为遏制含糖饮料带来的健康隐患，含糖饮料税正成为越来越多国家的政策选择。截至2024年7月，全球至少有116个国家对至少一种含糖饮料征收国家级消费税。世卫组织建议各国应更加系统地改进税收政策设计，提高含糖饮料的税收，使其价格更加昂贵，从而有效减少游离糖的摄入量。

从国际实践来看，含糖饮料税已被证明在减少消费方面具有一定效果。墨西哥2014年对含糖饮料征收1比索/升的税费，实施一年后全国含糖饮料销量下降12%，两年后已征税饮料的消费量平均下降7.6%，而免税饮料的消费量上升2.1%；南非2018年启动“健康促进税”，将部分税收用于资助健康教育与营养干预项目；英国采用分级征税机制，让糖含量与税率直接挂钩，成功倒逼企业调整配方、减少糖添加，2015~2019年征税饮料糖分减少43.7%，总糖分销售下降35.4%。

2025年12月，北京大学公共卫生学院联合中国社会科学院人口与劳动经济研究所许鑫助理研究员团队在《柳叶刀-公共卫生》（The Lancet Public Health）上发表研究《中国提高烟草、酒精和含糖饮料税收的健康和经济影响》。该研究模拟分析显示，若通过增加消费税使含糖饮料零售价格上涨20%，在2026年至2050年间，预计将累计带来367万健康生命年的增益，并避免约13万例过早死亡，额外税收收入可达2955亿元，健康改善可转化为相当于国内生产总值0.0016%的宏观经济收益。

马冠生教授团队的研究表明，如果在2025~2092年在全国范围内实施针对含糖饮料的20%税收，估计可减少约5980万个DALY（伤残调整生命年）的健康损失、减少约240亿元的健康相

关直接成本，增加约180亿元的财政收入，避免约2150亿元的生产力损失，综合经济收益约4.51万亿元，人均收益约9万元。

超越税收的立体干预

目前中国尚未实施含糖饮料税，且缺乏针对该税项在中国实际效果的本土化实证研究。世卫组织报告也提到：含糖饮料消费税的潜力尚未得到充分利用。那么，含糖饮料税作为一定程度上减少消费的有效工具，尤其对价格敏感的青少年群体效果更明显，但用于公共卫生项目，它到底能发挥多大作用？

2025年7月发表在《营养学杂志》上的一篇中国实证研究《含糖饮料税真的能降低肥胖率吗》显示，该研究根据2000年至2015年31个省份的家庭含糖食品消费数据，检验含糖饮料价格因税收上涨而对家庭各种含糖食品消费的影响，并计算含糖饮料价格上涨导致的家庭卡路里数量变化，以评估含糖饮料税的净影响。

研究评估显示，若价格上涨导致全国范围内含糖饮料消费量下降，其中低收入家庭的降幅最为显著。价格上涨20%后，低收入家庭的含糖饮料消费量下降了29.42%。然而，由于替代效应，价格上涨也促使这些家庭转向消费其他高糖食品，最终导致总能量摄入量增加了2.57%。

研究者认为，尽管含糖饮料税可以降低低收入家庭含糖饮料的消费量，但高糖替代品消费量的增加会导致总能量摄入增加，这可能会削弱含糖饮料税的效果。这表明，仅仅征收含糖饮料税可能不足以降低中国的肥胖率。该研究强调，需要采取更全面的策略。

除了税收，还有哪些政策工具可以控制含糖饮料消费？

目前，中国控糖措施以“信息告知”和“环境营造”为主。《健康中国行动》《国民营养计划2017-2030年》等政策文件提供了顶层设计；《中国居民膳食指南（2022）》等技术规范传递了科学信息。标识虽能提升消费者认知，但覆盖范围有限，企业参与度不足，且对高频饮用者、冲动消费群体的行为改变作用较弱。科普教育仍停留在“糖多不好”的笼统层面，未能深入解释液态糖的独特风险，也未能有效打破果汁等品类的“健康光环”。

不过，在中国控糖的实践版图上，上海提供了先行先试的案例。

2025年9月4日，上海市爱卫办、市健康促进中心发布了一项由万人参与的市民预包装食品购买行为调查。结果显示：超六成市民经常购买预包装食品，近八成市民关注饮料含糖量信息，超五成市民选择无糖或低糖饮料——无糖或低糖饮料已成为预包装食品消费主流选择。

“‘上海样本’确实显示出消费意识转型的领先性，但这种领先并非单一因素所致，而是政策引导、健康意识提升与市场供给优化三重因素共振的结果。”马冠生表示。

2023年，上海在商超、便利店试点含糖饮料健康提示标识（红橙绿三色警示）；2024年初，上海发布《含糖饮料健康提示标识制作样式及设置指南（试行）》，建立国内首个饮料营养分级算法（A/B/C/D四级“营养选择”标识），覆盖2万多家餐饮门店、外卖平台及连锁超市；2023年11月实施的《上海市爱国卫生与健康促进条例》明确鼓励销售者设置健康提示标识，为政策提供法律支撑。

“根据复旦大学研究显示，2023年政策密集实施后，含糖饮料销量显著下降，证明强制性信息披露比单纯健康教育更能有效改变消费行为。”马冠生引用实证数据指出。

上海市民的健康意识转变同样显著。调查显示，63.5%的市民将“个人口味”作为购买因素，但60.6%优先考虑健康属性，两者几乎持平。选择无糖/低糖饮料的三大原因中，“担心健康影响”（39.7%）居首，“体重管理”（20.3%）位列第三。近半数（47.8%）市民会因含糖量标注不清晰而放弃购买，显示消费者对信息的主动渴求。

马冠生认为，“上海样本”给予我们一定的启示：上海试点的“营养选择”分级标识与新加坡（2022年实施）等国际经验接轨，证明通过简化信息（A/B/C/D等级而非复杂营养成分表）可有效降低消费者决策成本，政策推广上具有一定的可复制性；调查中发现无糖/低糖饮料价格更高但仍获青睐，说明健康溢价在中国市场具备商业可持续性，可激励企业投入研发，提示商业上具有可行性。

“但‘上海样本’也有一定局限性。上海居民人均可支配收入、教育水平、健康资源均显著高于全国平均水平，其转型速度可能超出其他城市跟进能力。若将‘上海样本’推广至全国，政策引导应作为首要抓手——仅靠市场自发调节和消费者自觉难以实现如此快速的结构转变。建议借鉴上海经验，在《食品安全国家标准预包装食品营养标签通则》（GB28050-2025）框架下，推动含糖饮料分级标识的全国性试点，同时鼓励企业创新，避免无糖产品陷入‘高价即健康’的消费分层陷阱。”马冠生表示。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕“中国是否该收含糖饮料税”展开讨论：全球已有超116个国家通过征税控糖，世卫组织呼吁税率至少20%；中国作为超重肥胖人口最多的国家，含糖饮料消费是关键推手之一，但尚未征税。研究显示征税能带来健康和财政收益，但仅靠征税不够——低收入家庭可能转向其他高糖食品（替代效应）；上海通过分级标识、强制信息披露等“组合拳”，不靠税也让含糖饮料销量下降，为全国提供了参考，但需注意上海的经济和教育水平高于全国，推广需政策引导。

1. 全球都在给含糖饮料“加税”，中国为啥成了焦点？

现在全球超116个国家对含糖饮料收税，世卫组织甚至呼吁“至少收零售价20%的税”，目标是到2035年让甜饮料价格涨50%。为啥中国被盯着？因为中国是全球超重和肥胖人口最多的国家，甜饮料消费增长快，被认为是主要原因之一。比如2013-2024年全球甜饮料消费量涨了14%，中国肯定也贡献不少。所以大家都在问：中国要不要跟上这波“加税潮”？

2. 征税到底有用不？看看国际案例和中国的研究预测

国际经验证明有用：墨西哥2014年每升甜饮料收1比索税，一年后销量降12%；英国搞“分级税”（糖越多税越高），倒逼企业减糖——2015-2019年征税饮料糖分少了43.7%，总糖分销售降35.4%；南非还把税钱用来做健康教育。中国研究预测收益大：北大团队模拟，如果让甜饮料价格涨20%（相当于征税20%），到2050年能避免13万例早死，多收2955亿税，还能让大家多活367万健康寿命年；另一项长期研究更夸张：2025-2092年征税20%，能减少5980万“健康寿命损失”（比如生病或早死少活的年数），省240亿医疗成本，多赚4.51万亿综合收益，人均约9万。

3. 光征税可能不够——低收入家庭会换别的高糖食品吃

但有个问题：征税后，大家会不会不喝甜饮料，转而吃别的高糖东西？中国一项实证研究（2000-2015年31省数据）发现：如果甜饮料价格涨20%，低收入家庭喝得最少（降29.42%），但他们会买更多高糖零食（比如饼干、糖果），结果总热量反而增加2.57%。这就是“替代效应”——买不起甜饮料，就换别的甜的凑。所以光征税，可能没法真正降肥胖率，得想别的办法。

4. 上海的“控糖实验”：不靠税也能让大家少喝甜饮料？

上海没征税，但搞了一套“组合拳”，效果不错：

- 分级标识：给饮料贴A/B/C/D（健康到不健康）标签，替代复杂的营养成分表，让大家一眼看懂；
- 强制披露：2023年政策实施后，覆盖2万多家门店和外卖平台，还有法律撑腰（《上海市爱国卫生条例》）；
- 结果明显：复旦大学研究显示，含糖饮料销量显著下降；超五成上海市民选无糖/低糖饮料，近半数会因为含糖量标注不清放弃购买。

不过上海有局限性：人均收入、教育水平比全国高，其他城市可能学不来。但它证明：不靠税，通过简化信息、强制披露，也能改变消费习惯。

5. 未来控糖该咋干？不能只靠税，得打组合拳

马冠生教授说，控糖得“一起发力”：

• 别光依赖税：要结合信息告知（比如分级标识）、环境改善（让无糖饮料更容易买到）；

- 推广上海经验：全国试点分级标识，简化信息让大家好选；
- 避免“消费分层”：无糖饮料别卖太贵，不然低收入家庭喝不起，还是会选甜的；
- 企业要参与：鼓励企业研发便宜又健康的无糖产品，别让“健康”变成高价的借口。

总之，控糖不是靠一个税就能解决的，得政府、企业、消费者一起行动，打一套“组合拳”才行。

这样分析下来，是不是就把复杂的财经新闻变成了大家能听懂的大白话？核心就是：征税有用，但不够；得学上海搞“组合拳”，才能真正让大家少喝甜饮料，变健康。

巴菲特躺赚20亿美元！“股神”五大商社持仓收益升至200%

来源：<https://www.yicai.com/news/103046096.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:35

原文内容：

当地时间周一，日经225指数涨超2000点，史上首次突破56000点关口——这也让伯克希尔所持日本资产，即五大商社的投资市值突破410亿美元。

从2019年开始，已卸任伯克希尔首席执行官的沃伦·巴菲特对日本股票进行了一系列大手笔押注。周一东京股市大涨推高了相关个股股价，单日浮盈近20亿美元。结合伯克希尔财报公布的细节，其投资成本约为138亿美元，这意味着这笔投资已增值近两倍。

如今，这位

“奥马哈先知”在日本的押注，已经成为其传奇投资生涯中最赚钱的篇章之一。

周一，日元兑美元上周0.8%，跌破156关口。由于日元对套利交易至关重要（投资者借入日元买入高风险资产），市场将密切关注日元走势。与此同时，在美国上市的基准日本ETF年内涨幅扩大至10%。

花旗集团预测，日经225指数有望上行至57000点，东证指数（TOPIX）有望升至3800点。

由布鲁斯·柯克领衔的高盛日本研究团队表示，近期外资与散户投资者持续买入日本股市，强劲的财报季进一步提振了市场热情，期间有51%的公司业绩超出市场预期。

市场预期，日本将延续低利率宽松政策，而这类政策历来利好这些体量庞大、以出口为导向的大型企业集团。与此同时，倡导维持日元竞争力的政策实际上正是在保护伯克希尔国际投资组合中核心企业的估值。

值得一提的是，伯克希尔在日本的投资本身就是一笔套利交易：巴菲特以约1%的利率借入日元资金买入相关股票，而这些股票股息率约4%。他投资的五大综合商社均为多元化经营的大型企业集团，业务覆盖能源、金属、食品等多个领域，营收中包含大量美元收入，在日元持续贬值阶段进一步提升了其业绩表现。

在去年5月参加股东大会时，巴菲特表示，投资日本是长期的。他透露，在接下来的50年里不会考虑出售这些股票，日本五大商社经营的历史记录是非常优秀的。“他们有不同的风俗习惯。他们有着不同的经商方式——这在世界各地都是如此——我们无意以任何方式试图改变他们所做的事情，因为他们做得非常成功。”巴菲特继续说道：“我们不会出售任何股票，几十年后也不会发生。日本的投资正好符合我们的胃口。”

AI 解读：

核心内容总结

日经225指数创历史新高突破56000点，让巴菲特在日本五大商社的投资市值飙升至410亿美元（成本仅138亿，增值近两倍，单日浮盈20亿），成为他生涯最赚钱的投资之一。背后是日本低利率政策、日元贬值（跌破156）、外资散户持续买入、企业财报超预期等因素支撑；巴菲特的策略是借低息日元买高股息+美元收入的商社（套利交易），且承诺50年不卖。机构普遍看好日股后续走势（花旗预测日经到57000）。

1. 巴菲特在日本：一笔“躺赚”的传奇买卖

巴菲特从2019年开始押注日本五大商社（相当于日本的“超级企业集团”，做能源、金属、食品等生意），现在这笔投资赚翻了：

- 数字说话：当初花138亿美元买的股票，现在值410亿，翻了近两倍；周一日股大涨一天就多赚20亿美金。
- 为啥是传奇：这不仅是赚得多，更因为策略“稳准狠”——选的企业都是日本经营几十年的老牌巨头，业务多元抗风险，还踩中了日元贬值和低利率的风口。

2. 日股大涨的3个关键推手

日经指数能破56000，不是偶然，有三大动力：

- 钱在涌入：外资和日本散户都在买（高盛数据），大家都觉得日股能涨；
- 财报给力：最近日本企业发财报，51%的公司业绩比市场预期的好，信心更足；
- 机构撑腰：花旗说日经还能涨到57000，高盛也看好——专业机构的判断让更多人敢买。

3. 日元贬到156：和巴菲特的赚头啥关系？

日元跌破156，听起来抽象，但直接影响巴菲特的钱包：

- 套利交易的“甜头”：巴菲特是借日元买股票的——日元利息只有1%，而这些商社每年分红（股息）有4%，光“借便宜钱赚高分红”就稳赚3%差价；
- 出口企业更赚钱：五大商社很多生意用美元结算（比如卖能源、金属），日元贬了，赚的美元换日元就变多，业绩自然涨，股价也跟着涨；
- 日元贬值的连锁反应：日元越贬，外资越愿意借日元买高收益资产（比如日股），进一步推高日股。

4. 日本政策：给巴菲特的投资“保驾护航”

日本的低利率和日元政策，简直是为巴菲特量身定做：

- 低利率宽松：日本借钱成本一直很低，大企业（尤其是出口型）能轻松融资扩张，利润更稳；
- 日元竞争力保护：日本不怎么干预日元贬值（让日元保持“便宜”），这直接帮巴菲特投资的商社保住了估值——因为出口企业靠日元贬值得利，股价不会跌；
- 政策长期化：市场预期日本会继续低利率，意味着巴菲特的套利策略能一直赚下去。

5. 巴菲特的“长期主义”：50年不卖，为啥这么自信？

巴菲特说“接下来50年都不会卖这些股票”，不是随口说的：

- 企业靠谱：五大商社经营了上百年，业务覆盖能源、食品等刚需领域，不管经济好坏都能赚钱；

•

不干涉经营：巴菲特从不指手画脚，日本企业的管理方式他觉得“非常成功”，不用改；

- 符合他的投资逻辑：巴菲特喜欢买“躺着就能赚钱”的稳定资产，这些商社分红高、抗风险，正好戳中他的“胃口”。

总的来说，巴菲特在日本的投资是“选对标的+踩中政策+长期持有”的完美结合，而日股的上涨还在继续——普通人哪怕不直接买日本股票，也能从这个案例学到：找稳定的好公司，跟着长期趋势走，比追涨杀跌靠谱多了。

再失97关口！美元滑向四年低位，机构重申金价6000美元目标

来源：<https://www.yicai.com/news/103046065.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:36

原文内容：

本周首个交易日，市场对美元前景的担忧再度浮现。受日本议会选举结果及美债资产减持报道的双重影响，美元指数承压走低。随着失守97关口，指数回落至2022年2月以来的低位区间。与此同时，贵金属市场迎来强劲反弹，国际金价日内大涨超2%，重回5000美元关口。

美元低迷

导致美元走弱的因素之一是上周末日本议会选举结果——日本首相高市早苗领导的执政党赢得超多数席位，消除了市场此前面临的一项不确定性。

另一影响因素是媒体援引匿名知情人士的报道称，美国国债可能面临新一轮抛售，这意味着市场或出现更大规模、更持续减持美元等美国资产的趋势。

外汇风险管理咨询公司

Klarity

FX

董事阿马尔吉特·萨霍塔表示：“当前流传的一个重要趋势——即‘抛售美国资产’的市场心态，这一情绪仍是今年困扰交易员的主要市场趋势之一”。

本月初，因市场担忧美元可能面临更长期的贬值，美元指数曾跌至96附近。引发这些担忧的部分原因是美国总统特朗普称，美元“表现出色”，这一言论表明他对美元过去一年的走弱并不特别担忧。特朗普此前曾提到美元走弱的好处，称这可以降低美国出口成本，让美国企业更容易在全球竞争中占据优势。

自特朗普上任以来，美元指数累计下跌超10%，美联储降息、财政信用恶化、去美元化加速及政治风险等因素相互交织，推动美元进入趋势性走弱通道，与此同时，外界对美元是否可能失去全球储备货币地位的质疑始终没有消失。

金价夺回5000美元

受美元跌至四年低位等因素推动，黄金期货周一走高，连续攻克5000美元和5100美元两大关口。市场对美联储独立性的疑虑不断加剧、全球央行持续购金，以及海外局势的不确定性，也共同支撑了金价走强。截至发稿时，纽约商品交易所4月黄金期货尾盘上涨2.4%，报每盎司5100.70美元。

在年初气势如虹的涨势后，贵金属市场在1月尾声经历了上世纪80年代以来最惨烈的下跌。第一财经记者汇总发现，虽然大幅跳水后对价格的质疑声不少，市场主流观点依然倾向于，年初此次贵金属的抛售潮更多是技术性调整，而非由基本面因素驱动。法国外贸银行财富管理公司在研报中写道，“在当前充满不确定性的市场环境下，各国央行、机构投资者及私人客户纷纷寻求资产多元化配置和替代性收益来源，黄金将持续从中受益。”

机构XS高级市场分析师拉妮娅·古勒称，金价重新回升至5000美元这一关键水平上方，“不只是一次异常的价格波动，更是全球货币体系结构、货币与资产信心格局发生更深层次转变的直接体现”。

德意志银行贵金属分析师薛家康（Michael Hsueh）在报告中重申，维持对金价长期触及6000美元/盎司的预测。他认为，支撑黄金价格的主题性驱动因素依然稳固，投资者配置黄金及其他贵金属的根本逻辑并未动摇。中国需求已成为贵金属投资流向的关键驱动力量，此前上海黄金交易所出现的显著溢价，便是黄金买盘兴趣日益增强的有力信号。德银称，黄金溢价作为需求信号更为可靠。同样，在黄金和白银的期权定价中，投资者对看涨期权的需求依然旺盛，这表明市场情绪基本未受干扰；与此同时，与期权卖方对冲活动相关的高波动性可能会持续。

瑞银财富管理投资总监办公室(CIO)在上周给第一财经记者发送的观点中写道，对美联储独立性的担忧、地缘政治紧张形势以及政策不稳定，或继续推动对黄金实物资产的需求，利好黄金后续走势。

瑞银上调今年前三个季度黄金目标价至6200美元/盎司，此前为5000美元/盎司。这次调整基于我们认为需求强于此前预期，主要由投资需求驱动，而非央行买盘。目前，我们预测金价的上行情景目标价为7200美元/盎司，继续对黄金持“具吸引力”观点，并在全球资产配置中维持看涨。

AI解读：

核心内容总结

本周一，美元指数跌到了2022年2月以来的低位（失守97关口），而黄金价格则大涨超2%，重新站上5000美元/盎司甚至突破5100美元。美元走弱的原因既有短期因素（日本选举消除不确定性、美债可能被抛售、特朗普对美元贬值的默许），也有长期趋势（美联储降息、美国财政信用变差、去美元化加速等）；金价上涨则是美元贬值、美联储独立性受质疑、全球央行购金、海外局势不稳定等多重因素共同推动的结果，机构普遍看好黄金长期走势，甚至预测能涨到6000-7200美元/盎司。

一、美元又“掉价”了！这次是因为啥？

美元指数最近又跌了，主要有几个直接原因：

1. 日本选举的“蝴蝶效应”：上周末日本执政党赢了超多数席位，消除了市场的一个不确定性——以前大家可能因为日本政局不稳，把钱放美元里避险，现在日本稳了，部分资金就从美元流走了。
2. “抛售美国资产”的恐慌情绪：有消息说美债可能被新一轮抛售，交易员们都在担心“大家都在卖美国的东西（比如美债、美元资产）”，这种心态今年一直困扰着市场。
3. 特朗普的“默许”：特朗普最近说美元“表现出色”，其实潜台词是“我不介意它跌”——他之前就说过美元跌了好，能让美国商品出口更便宜，企业在全球卖得更好。

长期来看，美元跌了不止一次：特朗普上任后美元指数累计跌了10%多，主要是因为美联储一直在降息（钱印多了自然不值钱）、美国欠的债越来越多（财政信用变差）、越来越多国家不用美元结算（去美元化），还有政治风险（比如政策朝令夕改），这些因素加起来让美元进入了“越走越弱”的通道。

二、美元和黄金像跷跷板：你弱我就强，道理很简单

美元跌了，黄金为啥就涨？其实是两个逻辑：

1. 定价关系：黄金是用美元定价的。比如原来1美元能买1克黄金，现在美元贬值了，1美元只能买0.9克，那黄金价格就得涨到1.1美元1克才能匹配——所以美元跌直接让金价“被动上涨”。
2. 避险替代：美元本来是全球最主要的“避险货币”，但如果美元自己都不稳（一直在跌），大家就会把钱换成更靠谱的“硬通货”——黄金。毕竟黄金是几千年都认可的保值品，不像纸币可能说贬就贬。

这次美元跌到四年低位，直接给金价“加了油”，让它一口气冲破5000和5100美元两个关口。

三、金价大涨不是偶然，背后有三大“靠山”

除了美元跌，金价上涨还有更深层的支撑：

1. 美联储“不靠谱”的疑虑：大家担心美联储会不会被特朗普干涉（比如逼它降息）。如果美联储失去独立性，随便印钱，美元会更不值钱，黄金自然更受欢迎。 2. 全球央行都在买黄金：中国、俄罗斯等很多国家的央行一直在增加黄金储备——连国家都在囤黄金，说明大家都觉得黄金比美元更安全。 3. 海外局势不稳定：不管是哪里的冲突（比如贸易摩擦、地缘政治紧张），大家都会想买黄金避险。毕竟“乱世买黄金”是老规矩。

另外，年初黄金曾大跌，但市场主流认为那只是“技术性调整”（比如有人短期获利了结），不是黄金本身的价值变了一——所以这次涨回来是“回归正轨”。

四、机构集体看涨：金价要破6000，甚至7200？

很多大机构都对黄金未来很乐观：

- 德意志银行：维持长期金价到6000美元/盎司的预测，理由是支撑黄金的因素没变——比如中国需求旺（上海黄金交易所溢价高，说明大家抢着买）、期权市场里看涨黄金的人还很多。
- 瑞银：直接把今年前三个季度的金价目标从5000上调到6200美元，甚至说“最好情况能到7200”。他们认为主要是投资需求（机构和个人买）比之前预期的强，不是央行买的功劳。

这些机构的逻辑很一致：全球不确定性还在，大家需要黄金来分散风险、保值——所以黄金的需求会一直旺下去。

五、美元的“世界老大”地位要保不住了？

新闻里还提到一个深层担忧：美元会不会失去全球储备货币的地位？储备货币就是各国央行都存着用来做国际支付的钱，以前美元占了大头。但现在美元一直在跌，去美元化加速（比如很多国家贸易用本币或欧元结算），大家开始怀疑：“以后还能靠美元吗？”

虽然现在美元还没丢这个地位，但这种质疑从来没停过——如果真的丢了，美国就不能随便印钱买别国东西了，影响可大了。不过短期来看，美元还是老大，但趋势已经让市场担心了。

这样拆解下来，每个部分都用大白话讲清楚，非专业人士也能轻松理解。核心是把美元和黄金的关系、背后的原因、机构的观点都转化为普通人能听懂的例子和逻辑。

核心内容总结

本周一，美元指数跌至四年低位（失守97关口，创2022年2月以来新低），而国际金价则大涨超2%，连续突破5000、5100美元/盎司关口。美元走弱的原因包括日本选举消除不确定性、美债抛售传闻、特朗普对美元贬值的默许，以及长期的降息、财政恶化、去美元化等趋

势；金价上涨则受美元贬值、美联储独立性疑虑、全球央行购金、海外局势不稳定等支撑，机构普遍看好黄金长期走势，预测目标价最高达7200美元/盎司。

一、美元又“掉价”：这次是日本选举+美债抛售恐慌？

美元指数近期下跌的直接导火索有两个：

1. 日本选举的连锁反应：上周末日本执政党赢下超多数席位，消除了政局不确定性——此前市场因日本不稳而囤美元避险，现在资金流向更稳定的日本资产，美元被抛售。 2. “卖美国资产”的情绪蔓延：有消息称美债可能遭新一轮抛售，交易员们担心“大家都在逃离美元资产”，这种恐慌让美元进一步承压。

更关键的是特朗普的态度：他公开说美元“表现出色”，其实是默认贬值——因为美元跌能让美国商品出口更便宜，企业在全球市场更有竞争力。长期来看，特朗普上任后美元已跌超10%，美联储降息（钱印多了不值钱）、美国欠债太多（财政信用差）、越来越多国家不用美元结算（去美元化）等因素，让美元进入“越走越弱”的通道。

二、美元和黄金像跷跷板：你弱我就强，逻辑超简单

美元跌、黄金涨的关系，普通人一看就懂：

1. 定价逻辑：黄金用美元标价。比如原来1美元买1克黄金，美元贬值后1美元只能买0.9克，黄金价格就得涨到1.1美元/克——美元跌直接推高金价。 2. 避险替代：美元本是“安全货币”，但如果美元自己不稳（持续贬值），大家就会换成黄金这种“硬通货”。毕竟黄金几千年都保值，不像纸币可能说贬就贬。

这次美元跌到四年低位，直接给金价“踩了油门”，让它一口气冲破5000美元关口。

三、金价大涨不是运气：三大“靠山”撑着它

除了美元跌，金价上涨还有深层支撑：

1. 美联储“靠不住”的疑虑：大家担心特朗普干涉美联储政策（比如逼它降息）。如果美联储失去独立性，随便印钱，美元会更不值钱，黄金自然更受欢迎。 2. 全球央行都在囤黄金：中国、俄罗斯等多国央行一直在增加黄金储备——连国家都觉得黄金比美元安全，普通投资者更会跟风买。 3. 海外局势不稳：不管是贸易摩擦还是地缘冲突，“乱世买黄金”都是老规矩。大家需要黄金来对冲不确定性。

年初黄金曾大跌，但市场认为那只是“短期获利了结”（技术性调整），不是黄金价值变了——所以这次涨回来是“回归正轨”。

四、机构喊出6000+：金价未来能到7200？

大机构对黄金的乐观程度超出想象：

- 德意志银行：预测长期金价达6000美元/盎司，理由是中国需求旺（上海黄金交易所溢价高，说明大家抢着买）、期权市场看涨情绪浓。
- 瑞银：直接把今年前三季度目标从5000上调到6200美元，甚至说“最好情况能到7200”。他们认为主要是投资需求（机构和个人买）比预期强，不是央行购金的功劳。

这些机构的逻辑一致：全球不确定性还在，黄金作为“避险+保值”工具的需求会持续旺盛。

五、美元“世界老大”地位要丢？

新闻里还藏着一个大疑问：美元会不会失去全球储备货币地位？储备货币是各国央行存着做国际支付的钱，以前美元占大头。但现在美元持续贬值、去美元化加速（比如多国贸易用本币结算），大家开始怀疑：“以后还能信美元吗？”

虽然美元目前还是老大，但这种质疑从未停止——如果真丢了地位，美国就不能随便印钱买别国商品了，影响巨大。不过短期来看，美元仍占主导，但趋势已让市场担心。

这样拆解后，每个部分都用大白话讲透，非财经专业人士也能轻松理解美元和黄金的关系、背后的逻辑，以及未来的趋势。

软件半导体板块反弹！甲骨文劲升9.6%，标普逼近7000点，白银暴涨8%原油尾盘

来源：<https://www.yicai.com/news/103046058.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:37

原文内容：

*三大股指收涨，道指连续第二天站上50000点；

*中长期美债收益率走低，10年期美债跌破4.20%；

*甲骨文大涨近10%，戴维森投行上调公司评级至买入。

周一美股全线上涨，科技股企稳回升，投资者静待新一轮关键数据出炉。截至收盘，道指涨20.20点，涨幅0.04%，报50135.87点，纳指涨0.90%，报23238.67点，标普500指数涨0.47%，报6964.82点。

软件公司在上周经历惨痛下跌后收复部分失地，标普500软件服务指数上涨1.07%。此前市场担忧人工智能的快速发展可能加剧行业竞争并压缩利润率，导致该板块股价大幅下挫。

【热门股表现】

明星科技股涨多跌少，微软涨3.13%，Meta涨2.41%，特斯拉涨1.51%，谷歌涨0.40%，亚马逊跌0.76%，苹果跌1.17%。

费城半导体指数涨1.42%。人工智能相关股票的下一个重大考验将是芯片巨头英伟达本月晚些时候发布的财报，投资者对资本支出计划带来的可衡量收益的要求越来越高。隔夜英伟达股价上涨2.50%。

甲骨文涨9.64%，创去年12月以来最大盘中涨幅。戴维森投行将其股票评级从“中性”上调至“买入”。

存储板块走弱，美光科技跌2.84%，闪迪跌2.43%。英伟达或将把美光HBM4排除在Rubin架构的首年量产之外。

零售巨头克罗格涨3.85%，该公司任命沃尔玛前高管格雷格·福兰为首席执行官。

纳斯达克中国金龙指数涨0.12%，百度涨0.71%，网易涨0.50%，拼多多涨0.32%，阿里巴巴涨0.30%，京东跌0.21%。

【市场概述】

道琼斯工业平均指数继上周五首次突破50000点后，受市场资金轮动至其他板块推动，周一盘中创下历史新高。不过，投资者对大型科技公司雄心勃勃的资本支出计划仍心存不安，市场谨慎情绪未散。亚马逊、谷歌、Meta和微软为争夺人工智能主导地位，计划总支出约6500亿美元。

“这一数字令人瞠目结舌，投资者对此并不习惯，”Grenadilla咨询公司创始人兼首席执行官安娜·拉斯本表示，“今年年初，市场就已对人工智能投资超预期增长感到疲惫，因此，投资者既不习惯如此高昂的人工智能投资成本，也对这些投资的回报来源持谨慎态度。”

CFRA研究公司的萨姆·斯托瓦尔表示：“投资者在想：‘我们确实出现了大幅反弹，但这一反弹能持续吗？现在入场会不会再次被套，还是说这真的是又一次买入机会？’”这位首席投资策略师在谈到科技股相对于过去五年均值的远期市盈率时表示：“科技股估值从溢价17%，回落至折价8%。可以说，情况已经相当不错，或许现在还不是抛售科技股的时候”

。”

投资者还将关注因政府部分停摆而推迟发布的1月非农就业报告（定于周三公布），以及备受关注的1月消费者价格指数（定于周五公布）。

据芝加哥商品交易所集团的美联储观察工具显示，市场目前预计今年首次降息将在6月，届时美国总统特朗普提名的美联储主席人选凯文·沃什可能将接任。

中长期美债收益率走低，与利率预期关联密切的2年期美债跌1.1个基点至3.482%，基准10年期美债跌0.8个基点至4.197%。

纽约联储周一公布的调查显示，美国消费者对通胀和就业市场的预期在1月略有改善。家庭对未来一年通胀的预期中值为3.1%，低于12月的3.4%。对未来三年和五年的通胀预期均维持在3%不变。消费者认为失去工作的概率小幅下降，而在三个月内找到新工作的概率上升至约46%。

【大宗表现】

国际油价尾盘拉升，市场关注美伊局势进展。此前美国运输部发布公告，建议悬挂美国国旗的船只通过霍尔木兹海峡和阿曼湾时尽可能远离伊朗领土。WTI原油近月合约涨1.27%，报64.36美元/桶，布伦特原油近月合约涨1.45%，报69.04美元/桶。

贵金属市场强劲反弹，纽约商品交易所2月交割的COMEX黄金期货涨2.01%，报5050.90美元/盎司，白银期货涨6.95%，报82.065美元/盎司，盘后涨幅进一步扩大至8%以上，逼近83.50美元/盎司。

AI解读：

核心内容总结

周一美股三大股指集体收涨，道琼斯指数连续第二天站稳50000点大关；科技股整体企稳但内部分化明显，甲骨文因投行上调评级大涨近10%；中长期美债收益率走低，市场预期今年6月或迎来首次降息；大宗商品中，油价受美伊局势推动尾盘拉升，黄金白银强势反弹；投资者正密切等待周三的1月非农就业报告、周五的CPI数据，以及本月晚些时候英伟达的财报（AI板块关键考验）。

详细拆解解读

1. 美股整体飘红：道指站稳5万点，市场情绪“谨慎中带点乐观”

道琼斯指数继上周五首次突破5万点后，周一继续站稳该关口，还创下了历史新高。这背后是“资金轮动”——之前炒科技股的钱，开始流向其他板块（比如零售股克罗格，因任命

沃尔玛前高管涨了3.85%)。不过投资者并没有完全放松：一方面，科技公司为抢AI主导权计划花6500亿美元（比如微软、Meta这些），大家担心这么多钱砸下去能不能赚到真金白银；另一方面，科技股估值从之前的溢价17%跌到现在折价8%，有分析师说“现在可能不是抛售科技股的时候”，所以情绪是“想进场又怕套牢”的矛盾状态。

2. 科技股分化明显：AI板块企稳但有大考，甲骨文成最大赢家

上周科技股跌得惨，是因为大家怕AI发展太快导致行业竞争太激烈，利润被压缩。这周科技股稳住了，但涨跌幅差别大：

- 明星股“涨多跌少”：微软涨3.13%（AI业务发力）、Meta涨2.41%，但苹果跌1.17%、亚马逊跌0.76%（可能各自有短期问题）；
- AI板块关键看点：芯片巨头英伟达本月早些时候出财报，投资者等着看它的AI投资能不能带来实际收益（毕竟之前涨太多了），隔夜英伟达涨了2.5%；
- 甲骨文“一飞冲天”：戴维森投行把它的评级从“中性”调到“买入”，直接让它涨了9.64%（去年12月以来最大涨幅）；
- 存储板块“踩雷”：美光科技跌2.84%、闪迪跌2.43%，因为英伟达可能不用美光的HBM4芯片（新款架构首年量产排除它），这对存储厂商是利空。

3. 美债收益率走低：降息预期升温，消费者信心略有好转

美债收益率和利率是“反向关系”——大家觉得未来利率会降，收益率就会跌。周一2年期美债收益率跌到3.48%，10年期跌到4.2%以下：

- 降息预期明确：市场预计今年6月可能第一次降息（那时新美联储主席可能上任）；
- 消费者信心撑腰：纽约联储调查显示，1月大家对未来一年通胀的预期从3.4%降到3.1%，担心失业的人变少，觉得3个月内找到新工作的概率升到46%。这些信号让市场觉得经济压力没那么大，美联储不用维持高利率太久。

4. 大宗商品异动：油价因美伊局势拉升，黄金白银“疯涨”

- 油价涨：美国建议本国船只过霍尔木兹海峡时远离伊朗领土（怕冲突），霍尔木兹海峡是石油运输的重要通道，大家担心供应受影响，所以WTI原油涨1.27%，布伦特原油涨1.45%；
- 黄金白银爆拉：黄金期货涨2%，白银更夸张涨了近7%（盘后还冲到8%以上）。虽然消费者通胀预期降了，但美伊局势的不确定性让大家买黄金白银避险，加上可能的降息预期（美元走弱也会推高贵金属价格），所以涨得这么猛。

5. 未来焦点：三大事件将决定市场走向

接下来几天，投资者的眼睛都盯着三件事：

- 周三的1月非农报告：之前因为政府停摆推迟了，它能反映美国就业市场强不强（就业好，经济稳；就业差，降息可能更早）；

-

周五的1月CPI数据：通胀是美联储降息的关键参考，要是通胀继续降，降息预期会更稳；

- 英伟达本月财报：AI板块的“风向标”，如果财报里能看到AI投资带来的实际利润增长，科技股可能再涨一波；要是达不到预期，AI板块可能又要调整。

整体来看，现在市场处于“等待验证”的阶段——既对AI和经济复苏有期待，又怕预期落空。接下来的关键数据和财报，会给市场一个更明确的方向。



壹快评 | 印度飞饼师傅成“外籍专家”，“只是经办机构”不该当作免责金牌

来源：<https://www.yicai.com/news/103045981.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:38

原文内容：

近日，湖南邵阳两名印度籍飞饼师傅被认定为“外籍专家”并获补助一事引发关注。网友和媒体纷纷质疑，当地对“外籍专家”的认定标准存在偏差，对财政资金的使用存在随意性。这方面的讨论已较为充分，在此不做赘述。引起笔者注意的是，当地相关部门回应媒体时说的一句话。

据报道，两名飞饼师傅来自邵阳市下辖邵东市的两家餐饮公司。邵东市科技和工业信息化局回应，确实发放了相关补助，但外籍专家的认定及款项来源均由邵阳市科技局负责，“我们只是经办机构，也在等待邵阳市科技局的答复”。

翻译过来大概是这个意思：这事不要问我，我们只是干活的，有问题找我们上级单位去。

乍一听，似乎有些道理——决定是上面做的，钱是上面拨的，任务交办下来，作为下级单位，难道不去执行落实？既然执行层面没打折扣，那么，出了岔子就该由决策层面负责，不关本部门本单位的事。

类似说辞，相信大家很耳熟。现实中，在一些群众理解度、接受度不高的政策、指令执行过程中，对于老百姓的质疑，执行者常常以“三段论”答复：“上面要求的”“我只负责执行”“有问题找领导”。然而，常听、常见不代表合理，仔细分辨这“三段论”的逻辑和实质，可以发现存在三方面的认识错误。

首先，错误地将政府施政当作工程“分包”，割裂了行政治理工作的整体性。在我国，上下级政府（及其部门）虽然是各自独立的法人，但对相应辖区的治理实行双重负责。一个地方治理得好，必然是本级政府和上级政府戮力同心的结果；治理得不好，肯定也是谁都不能撇清责任。如果下面只负责干活，出了问题责任在上面，或者上面只负责制定政策，执行不好怪下面，如此“各管各”，那么出问题就几乎是不可避免的。

其次，错误地将下级“负责执行”的职责定位当作免责理由，模糊了自身的主体责任。各级政府都是本级人民代表大会选出来的，是代表辖区人民执政的。每一项施政举措，无论是上级统一部署，还是本地自主决策，都需要对辖区人民负责，焉有“出了问题找上面”之理？当然，如果上级制定的政策确有问题，上级也得担责，邵阳这事亦当如此。但下级不能置身事外，而应该及时向上级反馈情况，推动调整执行节奏及完善政策。

再次，错误地将发挥主观能动性视为“权力僭越”，缺失了“惟实不惟上”的担当精神。任何施政目的都应有效解决问题、提高人民福祉。确保政策合理有效，发现问题及时纠偏，本是政策制定者和执行者共同的责任。作为下级执行单位，若在执行中明明发现了问题，却依然抱着“反正不赖我”的态度，任由问题存在甚至扩大，群众利益与政府公信力双双受损，显然不是敢于负责、勇于担当的表现。

政府的一切权力源于人民，也应全心全意用于人民。政府施政过程中，应始终保持对权力的敬畏、对责任的守护，力求不负人民之托。“我们只是经办机构”这样的话，需要从各级各部门各单位的答复里永久抹去。

（作者系第一财经编辑）

AI 解读：

核心内容总结

这篇文章没有重复讨论“印度飞饼师傅是否够格当外籍专家”的争议（该话题已被广泛关注），而是聚焦事件中下级部门“我们只是经办机构”的回应，批判这种“甩锅上级”的说辞。作者指出，这种看似合理的借口，实则暴露了政府部门在责任认知上的三大错误，强调各级政府都应敬畏权力、主动担责，不能将“经办机构”作为免责挡箭牌。

详细拆解解读

1. 事件焦点转移：从飞饼师傅到“甩锅式回应”

文章的切入点很巧妙——大家都在骂“飞饼师傅拿专家补助”不合理，但作者更在意下级部门的态度：面对质疑，直接说“这事找上级，我们只是干活的”。这句话之所以扎眼，是因为它不是个案：生活中很多政策执行出问题，执行者都会用“上面要求的”“我只负责执行”来搪塞。作者认为，这种“甩锅思维”比事件本身更值得警惕，它反映了部分政府部门对“责任”的理解偏差。

2. 错误认知一：把政府工作当“工程分包”，割裂责任链条

有些部门把上下级关系当成“甲方乙方”：上级像甲方（定规则、拨钱），下级像乙方（接单干活），出问题各找各的。但政府不是做生意啊！上下级是一个整体，要一起对老百姓负责。比如飞饼师傅这事，如果上级定了错的认定标准，下级不管对错就执行；或者下级发现问题却不反馈，最后出问题肯定是双方都有责任。这种“各管各”的想法，只会让问题越来越多。

3. 错误认知二：“我只执行”不是免责金牌，要对本地百姓负责

各级政府都是本地人选出来的，不管政策是上级部署还是自己定的，都得对辖区里的人负责。举个例子：你是邵东的部门，老百姓选你出来是为了让你管好邵东的事，不是让你当“传声筒”。就算上级政策有问题，你也不能说“找上面去”——难道你不用面对本地百姓的质疑吗？正确的做法是：发现问题就及时向上级反映，推动调整政策，而不是置身事外。

4. 错误认知三：怕“越权”就不纠错，是缺乏担当的表现

执行政策时，下级如果发现明显不合理的地方（比如飞饼师傅当专家这种一眼就能看出的荒唐事），应该主动提出来。但有些部门觉得“反正不是我定的，我执行就行”，甚至怕提意见会被说“越权”。这种心态是错的！政策的目的是解决问题、让老百姓过得好，不管是制定者还是执行者，都有责任确保政策合理。如果明明看到问题却不管，最后损害的是群众利益和政府的公信力，这算哪门子“担当”？

5. 启示：政府说话办事要“走心”，别再甩锅

政府的权力来自老百姓，就得全心全意为老百姓服务。不管是上级还是下级，都要敬畏手中的权力，主动承担责任。“我们只是经办机构”这种话，本质是逃避责任——你拿了纳税人的钱，就得干负责任的事，不能把锅甩给别人。以后这种甩锅的话，应该从政府回应里彻底消失。

这篇文章的核心其实是在提醒：政府部门不能只“做事”不“担责”，上下级要一起把事做好，而不是互相甩锅。毕竟，老百姓要的不是“我按要求干了”，而是“这事干得对不对、好不好”。

高德打车被约谈！降抽成要兑现，订单抽成不能层层加码

来源：<https://www.yicai.com/news/103045918.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:39

原文内容：

2月9日，据交通运输部微信公号，交通运输新业态协同监管部际联席会议办公室近期对高德打车进行了约谈。约谈指出了高德打车对合作网约车平台管理不到位、压低运价、应急处置不当等突出问题。

约谈同时对高德提出多项要求，包括认真落实降抽成（收费）公开承诺、防止订单层层转卖和层层抽成、依法落实首问负责和先行赔付责任以及强化运营安全监管等。

对此，高德打车表示，将严格落实约谈要求，汲取教训，补齐短板，举一反三，全面整改。

监管部门近期密集约谈聚合平台。1月29日，广州市交通运输局召开网络预约出租汽车聚合平台专项约谈会议，通报了当前部分聚合平台存在的未严格履行核验义务、数据上传质量差、合作网约车平台订单合规率有待提升等问题。

去年9月，娄底市交通运输局集中约谈网约车及聚合平台，要求平台从约谈之日起稳妥清退不合规车辆，不得新接入非法网约车，停止向不合规车辆派单，停止低于成本价派单等恶性竞争行为。

2025年以来，昆明、六安等地先后发布了《网络预约出租汽车经营服务管理实施细则》，其中也提到要求聚合平台对服务过程中发生的安全事故，承担先行赔付责任，不得以任何形式向乘客及驾驶员转移运输服务风险。

从趋势看，聚合平台的订单规模在逐步提高，但在市场秩序方面仍有较多挑战。

一方面是聚合平台的合规率引发关注。网约车监管信息交互系统发布的行业数据显示，聚合平台与自营平台在车辆的合规率上有较大差异。例如去年12月如祺出行接单车辆的合规率达99.1%，高德打车平台上去年12月接单车辆合规率为69.4%，环比下降0.5%。

另一方面，聚合平台订单占比逐步提高。据弗若斯特沙利文的资料，通过聚合平台履行的网约车订单占比由2019年的7.0%增至2024年的31.0%，预计到2029年将进一步增加至53.9%

中小平台对于聚合平台的依赖在加深。威盛时代招股书显示，高德是其最大的聚合平台服务提供商，2022年、2023年、2024年以及2025年上半年，平台通过高德产生的GTV分别占其网约车业务同期总GTV的92.9%、89.5%、93.9%及94.5%。

威盛时代表示，旗下网约车业务将继续取决于平台与聚合平台保持良好关系的能力，以及该等聚合平台继续向公司提供所需服务的能力。

对此，网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾表示，聚合模式以价格为主要竞争抓手，多家服务商在同一入口集中竞价，容易形成低价内卷。平台轻资产运营也更易通过低价、补贴争夺流量，倒逼入驻方持续压价，压缩司机合理收入。

第一财经今日就同一路程搜索自营平台和高德打车的价格，自营平台给出的预估价格为38元，高德打车上多个选项价格为30元至31元，价格低了约20%。

陈礼腾认为，与自营平台相比，网约车聚合平台在责任履行上也存在挑战。作为平台的“平台”，聚合平台对合作网约车企业、车辆与驾驶员资质核验存在不足，相对而言自营平台则构建了从准入审核、行程监控到事后处置的完整责任闭环。这种核验缺失容易导致安全风险上升，乘客投诉时常遭遇平台间相互推诿，维权路径模糊。同时，聚合平台常以“信息中介”自我定位，模糊了安全责任边界，订单结束后甚至难以追溯实际承运方。

AI 解读：

核心内容总结

近期监管部门多次约谈高德打车等网约车聚合平台，直指其合作平台管理松散、运价过低、合规率不足、安全责任落实不到位等问题并要求整改；同时指出，尽管聚合平台订单占比持续攀升（预计2029年达53.9%），但市场秩序混乱、责任边界模糊等挑战突出，存在低价内卷挤压司机收入、合规率低带来安全隐患、乘客维权路径不畅等现象。

一、监管为啥“盯紧”聚合平台？这些问题忍不了

最近从中央到地方的监管部门频繁约谈聚合平台，不是“走过场”，而是他们的问题实在触碰到了红线：

- **合作平台管理“放羊”：**聚合平台像网约车“超市”，拉来很多小平台接单，但对这些小平台的车辆、司机资质审核不严。比如高德被指“对合作平台管理不到位”，广州约谈时也提到“未严格核验入驻平台资质”，导致不合规车辆偷偷接单。
- **恶意压价抢用户：**为了吸引乘客，聚合平台让入驻小平台互相压价，甚至低于成本派单。比如自营平台38元的路程，高德只要30元左右，这种低价不是“福利”，而是拿司机收

入开刀。

- 责任推来推去：乘客丢东西或出事故，聚合平台说“找实际接单的小平台”，小平台又说“找司机”，最后乘客维权无门。监管要求聚合平台必须“首问负责”——不管谁的错，先找你解决。
- 合规率“拖后腿”：和自营平台比，聚合平台合规率差远了。去年12月如祺出行合规率99.1%，但高德只有69.4%还在降，不合规车辆上路，安全风险直线上升。

二、订单越做越大，合规率为啥上不去？模式漏洞是关键

聚合平台订单占比五年涨了4倍，连中小平台都离不开它（比如威盛时代90%以上订单来自高德），但合规率一直低，根源在模式：

- “中间商”心态：自营平台直接管司机和车辆，全程审核，合规率高；但聚合平台是“平台的平台”，只做信息撮合，对入驻小平台审核松——小平台为了多接单，偷偷用不合规车辆，聚合平台睁一只眼闭一只眼。
- 订单层层转卖抽成：有些聚合平台把订单卖给小平台，小平台再转卖，每转一次抽一次钱，最后司机拿到的钱少得可怜，而且转卖中没人管合规。
- 甩锅“信息中介”：聚合平台常说自己只是“牵线搭桥”，不用担责任，所以对合规不上心。但监管不买账：你收了钱，就得对乘客安全负责，不能甩锅。

三、低价打车“羊毛”不好薅：司机乘客都吃亏

很多人觉得聚合平台便宜，其实是“双输”：

- 司机收入被挤压：同样路程，自营司机拿30元，聚合平台司机可能只拿20元——平台和平台都抽成，还压价。司机要么转行，要么累死累活多跑单。
- 乘客维权难：低价的代价是安全没保障。坐不合规车出事故，保险可能不赔；东西丢了，找不到实际承运方（订单转卖）；投诉时，平台互相踢皮球，你连找谁都不知道。
- 市场恶性竞争：正规平台要合规、给司机交社保，成本高，价格降不下来，用户都跑聚合平台，最后市场只剩不合规低价平台，大家都没好果子吃。

四、聚合平台要活下去，得迈过这几道坎

监管已经明确整改要求，聚合平台想“改邪归正”，必须解决这些问题：

- 严把合规关：对入驻平台、车辆、司机严格审核，不合规的坚决清退，不能再让“黑车”上路。

- 停止低价内卷：公开抽成比例，不能再压运价，让司机拿到合理收入。
- 担起责任：落实“先行赔付”——乘客出问题，聚合平台先赔钱，再找承运方追责，不能推诿。昆明、六安等地已经要求聚合平台对安全事故先行赔付。
- 透明运营：禁止订单层层转卖，让司机和乘客都知道钱去哪了，责任是谁的。

未来，聚合平台只有放弃“低价抢流量”的歪路，走合规、担责的正道，才能真正可持续发展。

最长春节档蓄势：三四线城市与女性观众捧出票房黑马？

来源：<https://www.yicai.com/news/103045887.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:41

原文内容：

足足九天，“最长春节档”即将来临。

2026年为期九天的春节档已有8部影片定档，档期格局或从2025年的“一超多强”转向“多强争霸”，下沉市场与女性观众成为竞争关键。

本月初，商务部推出“乐购新春”活动，鼓励各地发放春节档观影优惠。机构研报预测，当前观众观影需求呈现头部集中趋势，不排除在市场预期偏低时出现票房黑马的可能性。

8部影片齐上阵

到2月9日，已有8部影片定档2026年春节档。截至发稿，2026年春节档新片总票房（含点映及预售）破5400万元。

影片阵容的丰富性，为市场格局的潜在变化提供了基础。在春节当天上映的影片分别是《飞驰人生3》《熊出没·年年有熊》《镖人：风起大漠》《惊蛰无声》《星河入梦》和《熊猫计划之部落奇遇记》。此外，电影纪录片《重返狼群》将在大年初三重映，喜剧《夜王》将在大年初四上映。

灯塔专业版前瞻分析认为，2026年春节档电影市场或从2025年春节档的“一超多强”回归“多强争霸”格局。灯塔专业版分析师陈晋分析称，十多年来，春节档票房节节攀升，从2

014年的14.51亿元到2025年的95.14亿元，增长超5.5倍。2020年以后，春节档票房数据稳定在60亿+高位，2025年春节档在《哪吒之魔童闹海》的带动下，创下95.14亿元的档期票房新高，再次验证了中国电影市场的爆发潜力。“春节档是市场瞬时爆发力与观众消费热情最极致的体现。中国影史单日票房TOP5中，有4次出现在大年初一。”陈晋说。

这种“多强争霸”的局面，意味着影片必须更精准地找到自己的核心受众。灯塔专业版前瞻数据显示，春节档新片受众差异显著：《惊蛰无声》年轻及女性观众想看占比突出；《镖人：风起大漠》更吸引男性观众；《熊出没·年年有熊》三四线城市“想看”占比断层领先；《飞驰人生3》和《熊猫计划之部落奇遇记》则分别是25~29岁和40岁以上观众想看占比最高的影片。

据新华社报道，商务部等九单位日前印发《2026“乐购新春”春节特别活动方案》，活动时间为2月15至23日春节九天假期，旨在繁荣节日市场、丰富群众文化生活、激发假期消费活力，打造全域联动、全民乐享的春节消费盛宴。

根据方案，活动涵盖“好吃”“好住”“好行”“好游”“好购”“好玩”六方面内容。其举措之一就是鼓励各地推出春节档观影优惠，开展“跟着电影品美食”等新春福利活动等。

春节档巨大的商业潜力，吸引了众多影视公司的重金布局。多家上市公司参与投资了本次的春节档电影，包括猫眼娱乐（01896.HK）、博纳影业（001330.SZ）、中国电影（600977.SH）、万达电影（002739.SZ）、横店影视（603103.SH）、光线传媒（300251.SZ）等。

春节档是一年中最重要的档期。根据艺恩数据，2021至2025年春节档票房分别为78亿、60亿、68亿、82亿、95亿元，占全年票房比分别约17%、20%、12%、19%、19%。根据猫眼专业版，中国电影票房榜单TOP10中有6部来自春节档，其中近三年内上映的包括《哪吒之魔童闹海》（总票房约155亿元）和《满江红》（总票房约45亿元）。

下沉市场、女性观众成必争之地

从地域分布角度来看，下沉市场仍是影响春节档格局的重要因素。灯塔专业版数据显示，三四线城市已连续三年在春节档贡献出过半票房。“山河四省”（山西、河南、山东、河北）及苏皖赣地区依旧是春节档兵家必争之地。数据显示，江苏省因盐城、南通、泰州等多个地级市的强劲表现，已连续五年蝉联春节档省份票房冠军。

中金公司也在研报中表示，春节档中的下沉渠道重要性凸显，由于下沉市场消费能力日益提升、影院建设持续，加之高线城市人群春节返乡带动观影的季节性因素，春节档观影人群的城市层级分布整体偏下沉，三线及以下城市人群占比从2015年的47%左右增长至2025年的59%左右，下沉渠道对春节档的重要性持续凸显。

此外，灯塔专业版“灯塔AI”分析显示，在今年“史上最长春节假期”、家庭观影主导、下沉市场活跃的多重利好下，要想在“多强争霸”的格局中赢得先机，影片不仅需要过硬的品质和鲜明的类型定位，更需精准把握由成熟女性主导的家庭决策链，有效触达三四线城市的观影主力。2026年春节档的竞争，已从单点爆款转向系统化运营——谁能在内容、宣发与用户洞察上形成合力，谁就更有可能在这场全民观影盛宴中脱颖而出。

对于2026年春节档的最终表现，业内也有机构做出预测。

中金公司在一份研报中表示，2026年春节档国产片定档时间偏晚（2025年春节档提前一个月左右），档期票房亦面临2025年《哪吒2》带来的高基数影响；由于进口片《疯狂动物城2》和《阿凡达3》密钥延至2026年春节档排播，国产片片方可能担心市场份额受挤压，从而定档偏谨慎，宣发节奏偏保守；整体而言，当前观众观影需求呈现头部集中趋势，不排除在市场预期偏低时出现票房黑马的可能性。

在机遇之下，2026年春节档也面临着现实的挑战与高位压力，上述报告提及的“高基数影响”不容小觑。换句话说，2025年春节档的优秀表现会使得2026年春节档票房的增长率受限。

业内预计，受2025年高票房基数影响，2026年档期总票房可能同比回落，影片质量与精准触达家庭观影需求将决定最终走势。头部影片表现或对票房最终落点具有重要影响。

中国电影家协会副主席尹鸿此前曾表示，春节档仍然会是中国电影的一个最重要的档期。因为在这样以家庭活动为主的一个长假，电影依然会是一个重要的选择，而且观众应该还是有非常强烈的观影需求，但关键是看供给的影片能不能够达到七成以上的满意度，如果能够达到七成以上的满意度，仍然会出两三个甚至三四个爆款。实际上大家对全年中国电影的期望很多时候可能就是春节档建立起来的，春节档不仅自己是一个票房蓄水池，更重要的是它为全年的电影释放了一个信号，为观众的期待奠定了一个基础。

AI解读：

核心内容总结

2026年为期九天的“最长春节档”即将到来，8部影片定档，档期格局从2025年《哪吒之魔童闹海》主导的“一超多强”转向“多强争霸”；下沉市场（三四线及以下城市）和女性观众成为竞争关键；商务部推出“乐购新春”活动鼓励观影优惠；机构预测因去年95亿高票房基数，今年档期票房或同比回落，但不排除黑马出现；春节档作为全年最重要档期，对电影行业全年信心和表现影响深远。

详细解读

1. 《今年春节档不“一家独大”了，多部影片抢着分“蛋糕”》

去年春节档靠《哪吒2》“一家独大”（带动总票房95亿），今年8部影片类型多样（喜剧《飞驰人生3》、动画《熊出没》《熊猫计划》、动作《镖人》、剧情《惊蛰无声》等），受众差异明显：《熊出没》抓三四线家庭，《惊蛰无声》吸引年轻女性，《镖人》瞄准男性观众，《飞驰人生3》主打25-29岁群体。这种“多强争霸”意味着没有绝对的“票房王者”，每部影片都得精准找到自己的观众才能突围。此外，猫眼、博纳、万达等多家上市公司都参与投资，可见大家都想在这个黄金档期分一杯羹。

2. 《三四线城市观众撑起半边天，成春节档“必争之地”》

三四线城市已连续三年贡献春节档过半票房，三线及以下城市占比从2015年的47%涨到2025年的59%。比如江苏连续五年拿省份票房冠军，靠的是盐城、南通等地级市的强劲消费；“山河四省”（晋豫鲁冀）和苏皖赣也是兵家必争。原因很实在：一是下沉市场老百姓钱包鼓了，二是当地影院越建越多，三是春节时一线城市人返乡，带动老家观影热潮。所以影片想卖座，就得抓住这些地方的观众口味。

3. 《女性观众是家庭观影“话事人”，影片得懂“哄”她们》

今年春节档家庭观影是主流，而成熟女性往往是家庭里决定“看什么电影”的关键人物。灯塔AI分析指出，要在“多强争霸”中赢，影片不仅要质量硬、类型清晰，更要精准触达女性观众需求。比如《惊蛰无声》年轻女性“想看”占比突出，就是精准定位的例子。谁能抓住女性观众的心，谁就能拿到更多家庭观影的票房份额。

4. 《政策给“助攻”，但今年票房想超去年有点难》

商务部推出“乐购新春”活动，鼓励各地发观影优惠券（比如“跟着电影品美食”福利），能直接刺激观众走进影院。但机构预测今年票房或不如去年：一是去年《哪吒2》的95亿基数太高，想突破不容易；二是今年定档晚，进口片《疯狂动物城2》《阿凡达3》还延期到春节档，可能抢国产片市场；三是观众现在更挑，只看头部好片——不过如果有品质特别惊艳的影片，也可能成为黑马。中国影协副主席尹鸿说，只要影片满意度达七成以上，还是能出两三个爆款。

5. 《春节档是电影行业“新年风向标”，影响一整年》

春节档对电影行业的意义远超“赚一笔”：过去五年它占全年票房的12%-19%，影史TOP10里6部来自春节档（如《哪吒2》《满江红》）。更关键的是，它是全年市场的“信心开关”——如果春节档影片好看，观众全年都会更愿意去影院；反之，行业信心会受打击。所以春节档的表现，直接关系到电影行业一年的景气度。

以上解读用大白话拆解了春节档的核心逻辑，让非专业人士也能轻松理解今年电影市场的关键看点。

节前揽储大战升级，资金仍偏爱低风险

来源: <https://www.yicai.com/news/103045892.html>

创建时间: 2026-02-10 16:41:42

原文内容:

春节前夕，银行“开门红”揽储竞争再度升温。

第一财经记者统计发现，中小银行主要通过上调特定存款产品的利率来吸引客户，部分农商行的3年期存款利率已接近2%；大型银行虽未直接提价，却普遍采用送积分、奖励立减金等方式加入揽储竞争。

看似常规的“开门红”揽储背后，实则反映出银行业对2026年定期存款到期资金流向的预判与应对。

针对市场曾出现存款可能流向股市的讨论，但多家机构及业内人士指出，到期资金大概率仍将在银行体系内循环，并更多流向银行理财、货币基金及保险等低风险资产。当前环境下，银行正通过价格与服务竞争，提前锁定可能流转的存款。

广发证券宏观分析师钟林楠分析指出，居民收入预期仍面临一定约束，保值增值依旧是大多数储户的核心诉求。

中小行调利率，大行送积分

临近春节，银行存款价格战隐有升温迹象。

据第一财经不完全统计，2026年以来已有超过10家中小银行先后阶段性上调存款利率。此次利率上调主要针对特定存款产品、较高起存金额，以及1至3年特定期限，且多集中于农商行、村镇银行等地方中小机构，部分产品的利率已接近2%。

具体来看，湖南新晃农商银行于1月将3万元及以上整存整取3年期利率上调为1.75%，大额存单1年期与3年期利率分别上调至1.4%和1.8%；陕西商南农商银行将1年期、2年期存款利率均上浮15个基点（BP），分别至1.15%和1.2%；安康农商行自1月1日起，将整存整取1年期、2年期最高利率分别上浮25BP和15BP至1.25%和1.2%；山西泽州农商银行亦于1月14日宣布上调定期存款利率，1年、2年、3年期利率分别为1.45%、1.5%、1.75%。

与此同时，部分前期利率较高的中小银行仍处于持续“压降”过程中。新安银行近期公告称，自1月30日起，1年期、2年期、3年期存款利率分别下调20BP、25BP、25BP，调至1.65%、2%和1.95%。

与中小银行直接调升利率不同，部分大型银行虽未直接上浮利率，但通过送积分、立减金等方式加大揽储力度、提高续存率。

深圳某国有大行客户经理表示，客户月日均金融资产提升达标后可获相应微信立减金，如新增5万至10万元可获40元，奖励逐级递增，新增600万元以上最高可获5000元。另一家国有行江西某支行的客户经理则介绍，存入1年期及以上定期存款可回馈积分兑换礼品。某股份行线上渠道亦推出针对新客的優惠，开卡存定期5万元以上送150元微信立减金，并根据资产提升金额赠送积分用于兑换礼品。

揽储升温折射存款流转预期

持续升级的揽储竞争，或许都缘于银行业的一个关键判断：2026年大量到期的高息定存资金仍将主要沉淀在银行体系内，因此有必要提前通过价格手段承接这部分资金。

市场对2026年定期存款到期规模已有较多测算。以中金公司为例，其研究显示，2026年居民定期存款到期规模预计约为75万亿元，其中1年期及以上存款到期约67万亿元。这也一度引发定存到期后会进行资产再配置，流向股市等“存款搬家”的叙事逻辑。

但多位受访业内人士指出，存款在银行间内部流转仍将是主流趋势，2026年多数到期资金预计仍在银行体系内循环。

从规模增幅来看，2026年定存到期量的上升并不突出。以上市国有六大行财报数据看，2022年以来每年定存到期规模都在创新高，年增幅在4万亿元~7万亿元。广发证券在研报中的测算显示，2026年全年定存到期规模大约是57万亿元~60万亿元，同比增幅为5万亿元~8万亿元。

一位国有行业务人士表示，实际上每年都会出现存款到期高峰，2026年规模虽然扩大，但增幅并不算大。银行内部目前更关注利率下行是否可能导致资金出现新的流向。

与此同时，当前居民风险偏好整体处于低位。央行调查数据亦显示，收入信心与储蓄意愿之间存在较为明显的负相关关系。纵观近二十年的六轮居民储蓄意愿下行周期，其中五轮均伴随收入预期的同步回升。

广发证券在研报中指出，从1月高频数据看，新成立的偏股基金份额有所回升，但量级仍未有显著改善，银行同业存单量缩价低，侧面反映1月银行表内负债相对充裕，定存的续存率

可能不低。

参考海外类似阶段，钟林楠指出，日本在1995年~1996年曾出现过定存到期高峰、低利率、风险资产回升的环境，其间日本银行1年至2年期定存利率从2.3%~2.4%降至0.4%~0.7%、日经225指数一度上涨55%。但日本央行编制的资金流量表显示，日本居民在此期间依然大幅增持现金与存款、保险等低风险资产，减持股票与基金等高风险资产，提前还贷规模也明显升高。

存款搬家主要流向低风险领域

存款在银行体系内到期后，除续存外，资金仍主要流向低风险领域。

参考海外经验，广发证券研报显示，在1995年第二季度至1996年第二季度，日经指数上涨、存款低利率的阶段，日本居民部门金融资产规模增加了55.8万亿日元，其中现金与存款增加了43.9万亿日元，保险增加了20.2万亿日元，证券投资信托基金减少了4414亿日元，股票投资减少了2.2万亿日元。

钟林楠认为，尽管利率已经较低，但仍会有相对稳定的居民定存到期后继续选择定存、保险等资产或提前还贷。

从提前还贷角度看，钟林楠指出，目前3%以上的存量房贷利率仍显著高于其他低风险资产收益率，“提前还贷”仍是居民部门较有性价比的“投资”选择。2023年~2025年个人住房贷款降幅分别为6300亿元、4900亿元与6700亿元，居民部门在持续地还贷降杠杆。

不过，业内对此也存在不同看法。国金证券首席经济学家宋雪涛认为，存款群体与提前还贷群体的重叠度可能有限，存款搬家资金未必大规模用于还贷。

更多观点认为，资金将流向理财、货币基金等“类存款”低风险产品。

中金公司在近期研报中指出，2022年至2023年的存款高增长主要源自理财的再配置，当时由于债市利率迅速上行导致理财产品出现净值回撤和赎回的“负反馈”。因此这部分“超额存款”性质上与理财产品近似，主要在低风险偏好资产中进行配置切换。

宋雪涛进一步分析称，存款搬家的主要去向是“类存款”的低风险资产。理财和货币基金凭借着高流动性等优势，可能是存款搬家的更大受益方，保险是居民持续增配的资产，但灵活性较低，此前与存款关联度较低。

从规模看，银行理财或成为存款搬家的主要承接领域。宋雪涛指出，参考2024年、2025年规模，2026年个人新增理财规模或继续在3万亿元左右。其中，中低风险类理财（主要是固

收类理财)更受市场青睐。在低利率市场环境下,出于增厚收益等方面的考虑,理财机构开始尝试做大含权理财等高风险类理财的规模。但从数据上看,中低风险类理财依旧是理财的主流,且占比还在稳步提高。

数据亦可从侧面印证。国金证券研报数据显示,2022年以来,中低风险理财(R1~R2)规模占理财总规模的比重从83%震荡上行至2025年年中的96%,中高风险理财(R3~R5)规模占比从17%回落至4%。

AI解读:

核心内容总结

春节前银行“开门红”揽储竞争变激烈:中小银行直接上调部分存款利率抢客户,大银行则靠送立减金、积分换礼品吸引资金。这背后是银行在应对2026年大量定期存款到期的“潜在搬家”风险——市场曾担心钱会流向股市,但多家机构和业内人士认为,居民风险偏好低、收入预期弱,到期资金大概率仍留在银行体系内,主要流向理财、保险、提前还贷等低风险领域。

一、中小行直接涨利息,大行玩“花式促销”抢客户

今年春节前的揽储战分两派:

- 中小行(农商行、村镇银行):直接提利率

它们针对“特定产品、高起存金额、1-3年期”上调利率,比如湖南新晃农商行3万以上3年期定期存款利率涨到1.75%,大额存单3年期到1.8%;陕西商南农商行1年期利率涨了0.15%(15个基点)到1.15%;山西泽州农商行3年期到1.75%。不过也有少数中小行在降利率(比如新安银行3年期从2.2%降到1.95%),但整体是“涨多降少”。

- 大银行:不涨息但送福利

国有行、股份行不敢直接提利率,就用“补贴”吸引:深圳某国有行新增5-10万资金给40元微信立减金,新增600万以上给5000元;江西某国有行存1年期以上定期给积分换米油;某股份行新客户存5万定期送150元立减金。

简单说,中小行靠“利息多”抢钱,大行靠“小恩小惠”留钱。

二、揽储背后的焦虑:2026年定存到期潮来了,但增幅没那么吓人

银行这么拼,主要是怕2026年到期的钱跑了。但其实不用太慌:

- 到期规模大,但每年都有高峰

中金说2026年居民定存到期约75万亿，广发测算57-60万亿，确实比往年多。但国有行人士说，每年都有到期高峰，2026年规模虽大，但增幅（比去年多5-8万亿）不算夸张——就像每年春节前都堵车，今年车多了点，但没堵到动不了。

- 银行真正担心的是“流向”

不是钱到期本身，而是利率越来越低，居民会不会把钱从银行拿走去别的地方？比如以前存定期能拿2%，现在只有1.7%，会不会不想续存了？这才是银行提前抢储的原因。

三、别担心存款跑去股市！居民现在不敢冒险

市场曾传“定存到期后钱会去股市”，但现实是：

- 居民风险偏好太低

央行数据显示，收入信心越弱，储蓄意愿越强。现在大家对收入预期不乐观，更想“保本”。广发证券说，1月新成立的股票基金份额虽有回升，但量很小——说明没多少人愿意把钱投股市。

- 海外例子也证明这点

日本1995-1996年和现在很像：定存到期多、利率低、股市涨（日经指数涨了55%）。但日本人还是把钱存银行、买保险，反而减持股票基金，还提前还房贷。咱们现在也差不多，“安全第一”是大多数人的选择。

四、存款搬家？主要去这些低风险地方

就算钱不续存定期，也不会去高风险领域，主要流向3个地方：

- 提前还贷

现在很多人房贷利率还在3%以上，比银行定期（不到2%）、理财（2%左右）高很多，提前还贷能省利息，所以不少人选择这个。

- 银行理财（中低风险为主）

国金证券数据显示，2022年以来中低风险理财（R1-R2）占比从83%涨到96%，高风险理财几乎没人买。宋雪涛说，2026年个人新增理财规模可能还在3万亿左右，主要是固收类（买债券的）。

- 保险

日本例子里，居民在低利率时会多买保险，咱们现在也一样——保险虽然灵活性差，但安全，符合大家“保值”的需求。

总结：2026年定存到期潮不会引发“股市狂欢”，反而会让低风险资产更受欢迎。银行现在抢储，就是想把这些钱留在自己口袋里。

再融资新规来了！主板引入“轻资产、高研发投入”标准，未盈利企业需间隔6-

来源：<https://www.vicai.com/news/103045789.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:43

原文内容：

再融资是资本市场投融资功能的重要组成部分，在支持上市公司做优做强、促进资源配置等方面发挥着重要作用。

2月9日，沪深北交易所同步推出优化再融资一揽子措施，重点加大对优质上市公司支持力度，提高对科技创新企业的包容性适应性，以更好服务科技创新和新质生产力发展。

加大对优质上市公司支持力度

此次优化再融资一揽子措施，重心之一是加大对优质上市公司支持力度。包括对经营治理、信息披露规范，具有代表性与市场认可度的优质上市公司，优化再融资审核，进一步提高再融资效率。但交易所也强调，在此过程中，将坚持优中选优、宁缺毋滥。

同时，调整优质上市公司募投资金投向要求，支持优质上市公司将募集资金用于与主营业务有协同整合效应的新产业、新业态、新技术领域，投向第二增长曲线业务。

当前，新一轮科技革命和产业变革加速演进，人工智能、大数据、工业互联网等技术深度融入传统产业，“AI+”“数智化”“服务化”已成为上市公司提升主业竞争力的重要路径。不少上市公司通过“加法”开拓第二增长曲线业务。

有熟悉政策出台背景的业内人士告诉第一财经，支持优质上市公司将募集资金投向与主营业务有协同整合效应的新产业、新业态、新技术领域，用于符合新质生产力发展方向的第二增长曲线业务，可以进一步提高再融资制度对支持新质生产力的包容性、适应性，提升对实体企业全生命周期服务能力，支持上市公司积极拓展与原有业务高度协同且具备深耕能力的战略性新兴产业领域，通过不断融入新产业、新业态、新技术，持续提升主业质量、效

率和可持续发展能力，符合上市公司高质量发展的政策导向。

主板引入“轻资产、高研发投入”认定标准

为更好适应科技创新企业再融资需求，在此次优化再融资一揽子措施中，沪深交易所将研究推出主板上市公司“轻资产、高研发投入”认定标准。

早在2024年10月，上交所率先在科创板建立“轻资产、高研发投入”认定标准。数据显示：目前，科创板共14家企业采用该标准实施再融资，合计拟融资351.2亿元，占2025年科创板受理企业家数和拟融资额的比例分别为37%、76%，覆盖适用科创板各类上市标准和主要行业的企业，其中，两家成长层企业募资57.8亿元。目前已注册生效11家。

可以说，“轻资产、高研发投入”标准已经成为科创板上市公司再融资的重要方式，有力支持了科技企业加大研发投入，促进科技创新和新质生产力发展。

2025年6月，创业板再融资“轻资产、高研发投入”认定标准发布实施，市场各方反响良好。

近年来，主板公司主动跟进前沿科技研发，产业不断转型升级，从目前主板上市公司行业分布来看，亦涉及新一代信息技术、高端装备制造、生物医药、新材料等战略性新兴产业领域，已集聚一批具有核心技术能力的上市公司。

此类公司具有固定资产占比较低，无形资产比重较高，研发费用持续投入且占营业收入比例显著高于行业平均水平等特征，其经营发展、转型升级与持续性技术迭代、产品创新密切相关，需要长期、大量、稳定资金支持以满足研发需求。市场人士认为，本次将“轻资产、高研发投入”认定标准扩展至主板，是进一步提升再融资灵活性的关键举措。

明确未盈利企业融资间隔期为6个月

另外，此次一揽子措施中优化了再融资间隔期要求，提高对科技创新企业的包容性、适应性。包括优化按照未盈利标准上市且尚未盈利的科创企业再融资间隔期要求，前次募集资金基本使用完毕或未改变募集资金投向的，前期募集资金到位满6个月，可启动新一轮再融资。

该条款主要适用于科创板成长层上市公司以及创业板第三套上市标准的科创企业再融资。科技型企业往往处于产业前沿、研发投入高、经营业绩不确定性大、盈利周期较长。明确融资间隔期6个月，即给该类科技型企业一颗“定心丸”，有助于上市公司合理安排融资进度，及时筹措资金，用于研发和业务发展，进一步加大对科技创新上市公司的融资支持力度，引导市场资源加快向新质生产力领域聚集。

另外，“忽悠式”再融资迎强监管。上市公司变更控制权属于重大事项，可能会对公司股价产生重大影响，尤其是在收购人可能自带热点概念的情况下，披露涉及控制权变更的再融资预案可能导致公司股价出现较大波动。实践中，部分取得上市公司控制权的锁价定增，存在批文到手后长期拖延发行甚至不发行的问题，容易滋生“忽悠式融资”等乱象，扰乱资本市场融资秩序。

此次一揽子措施强化“再融资+控制权变更”监管，要求以取得上市公司控制权为目的的锁价定增，需上市公司及发行对象公开承诺在批文有效期内完成发行。据了解，后续，交易所将对违反公开承诺的市场主体加大事后处罚力度，形成市场震慑，进一步规范上市公司通过再融资变更控制权的行为。

加强再融资全过程监管

近年来，上市公司结构变化带来差异化融资发展需求。为适应不同类型、不同阶段企业的发展规律和产业特征，为其提供更高效和高质量的融资支持，沪深北交易所推出一揽子改革举措，在提升制度包容性、适应性的同时，也对加强再融资全流程监管做了安排。

在前端，加强预案把关，上市公司存在财务造假、资金占用等重大违法行为或公司治理出现重大异常，影响发行条件的，禁止披露再融资预案，旨在进一步提高上市公司违法违规的成本，减少“带病”申报。

在后端，再融资完成后，加强募集资金监管，上市公司定期报告应当披露募投项目进度，与募集说明书内容存在较大差异的，必须详细说明原因及合理性。对存在违规变更募集资金用途、擅自延长临时补充流动资金期限等情形的，加强监管，严肃惩处。

AI 解读：

核心内容总结

2月9日，沪深北交易所推出再融资优化措施，核心是“支持优质企业+服务科技创新+严打乱象+全流程监管”：既让优质公司、轻资产科技企业更容易拿到钱拓展业务，又给未盈利科创企业缩短融资间隔，同时狠治“忽悠式融资”，从申报到用钱全流程盯紧，最终目的是服务新质生产力发展（比如AI、大数据等新技术驱动的产业），让上市公司高质量成长。

拆解解读

1. 优质公司募资能“搞新业务”，不用只盯老本行

以前优质上市公司再融资，募资可能只能投现有主业；现在政策松绑，允许投和主业相关的新领域（比如主业是传统家电的，能用募资搞“AI+智能家居”），也就是“第二增长曲

线”。为啥这么改？现在科技变化快，很多公司靠“加新技术”提升竞争力——比如传统制造加工业互联网、零售加大数据。政策支持他们用募资拓展这类协同业务，既能让公司跟上趋势，也能推动新质生产力发展（比如更多企业用AI改造业务）。

业内人士说，这相当于给优质公司“开绿灯”：只要新业务和老本行有关联、能深耕，就可以用募资去做，不用怕不符合规定。这样公司能持续提升效率，走高质量发展的路。

2. 主板给“轻资产高研发”企业开后门，没钱买设备也能融资

以前主板（比如上交所主板、深交所主板）的再融资更偏向传统重资产企业（比如工厂多、设备多的公司）。现在沪深交易所要给主板加个“轻资产、高研发”认定标准——意思是，那些研发投入多、固定资产少的科技公司（比如做软件、生物医药研发的），也能符合再融资条件。举个例子：某主板公司做新药研发，没多少厂房设备，但每年花10亿搞研发，以前可能因为“没资产抵押”难融资；现在只要符合这个标准，就能更容易拿到钱继续研发。这是因为主板里也有不少这类科技公司，他们需要长期钱搞研发，但轻资产的特点让他们难满足传统融资要求。政策调整后，这些公司能更方便融资，支持科技创新。

3. 未盈利科创企业融资不用等太久，6个月就能再融

以前未盈利的科创企业（比如还在研发阶段、没赚钱的AI公司）再融资，间隔期可能更长。现在政策说：只要前次募资基本用完，或者没改用途，拿到钱满6个月就能再融。为啥？科技公司研发周期长，前期烧钱多，盈利慢。比如某AI公司刚融了钱买算力，但研发需要更多资金，以前得等很久才能再融，可能耽误进度；现在6个月就能再申请，相当于给了颗“定心丸”——缺钱时能及时拿到钱，不用怕断粮。这政策主要针对科创板成长层和创业板第三套标准的企业，能引导更多钱流向新质生产力领域。

4. 狠打“忽悠式融资”，控制权变更时不能耍花招

有些公司搞“忽悠式融资”：比如借“控制权变更”炒热点（比如新老板带AI概念），发再融资预案让股价涨，但拿到监管批文后又拖着不发行，甚至不发。这既骗投资者，又乱市场。现在政策要求：以拿控制权为目的的固定价格增发（锁价定增），公司和投资方必须承诺“批文有效期内完成发行”，违反就重罚。比如某公司说新老板要通过定增拿控制权，承诺3个月内发行；如果到期没发，交易所就会处罚。这样能减少乱象，保护投资者利益。

5. 全流程监管，从申报到用钱都盯紧

政策不仅松绑支持，还管得严：

- 前端（申报时）：有财务造假、资金被占用等问题的公司，不准发再融资预案——防止“带病融资”。

- 后端（用钱时）：公司要定期披露募资项目进度，如果和计划差太多，必须说明原因；乱改募资用途、延长临时用流动资金期限的，要严肃处理。

比如某公司募资说要建AI工厂，结果偷偷把钱拿去买理财，现在就会被查。这样能确保募资真正用到实处，支持实体经济。

总结

这次再融资优化，是“松绑+严管”结合：给真正需要钱的优质公司、科技企业开方便之门，让他们能更好发展新业务、搞研发；同时打击乱象，防止钱被浪费或骗走。最终是为了让资本市场更好服务新质生产力，推动经济高质量发展。普通人看的话，就是好公司更容易拿到钱做实事，坏公司骗钱更难了。

江浙沪上市银行去年业绩亮眼，信贷与非息收入成增长双引擎

来源：<https://www.yicai.com/news/103045851.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:44

原文内容：

在区域经济韧性与信贷投放前置的双重支撑下，2025年江浙沪上市银行交出一份“含金量”十足的成绩单。

财报数据显示，多家城农商行归母净利润和营业收入保持增长，其中杭州银行归母净利润同比增长12.05%，达190.30亿元，南京银行、宁波银行净利润分别增至293.33亿元和218.07亿元。与此同时，信贷和存款规模同步扩张，宁波银行、杭州银行贷款余额同比增速均超过14%；在资产质量保持稳健、不良率普遍持平或走低的背景下，非息收入和中间业务加速放量，正成为江浙沪银行穿越息差周期、夯实盈利基础的重要支点。

多项核心指标表现亮眼

2025年江浙沪上市银行业绩数据显示，归母净利润、营业收入、贷款余额和存款规模等多项指标表现突出。

（5家江浙沪上市A股银行2025年业绩情况，数据来源：Wind数据及银行财报）

从归母净利润同比增幅来看，达到12.05%，显示出城商行盈利能力处于领先水平，具体反映在杭州银行实现净利润190.30亿元，财报显示，净利润增长的主要动力来自利息收入扩

张及信用减值损失下降。

相比之下，宁波银行和南京银行净利润同比增幅分别为8.13%和8.08%，分别录得218.07亿元、293.33亿元的归母净利润。而苏农银行归母净利润增幅约5%，体现了区域性农商行的韧性。全国性股份制银行中，浦发银行净利润同比增长约10.5%，规模效应突出。

营业收入方面，南京银行增长10.48%，位列城商行首位，总收入502.7亿元。宁波银行保持高增长，营收同比增长8.01%，至719.68亿元。

进一步来看，贷款余额的同比增速普遍实现两位数增长。其中，宁波银行贷款增速17.43%，占总资产比重47.77%，较年初增加0.54个百分点；杭州银行突破1万亿元，同比增长14.33%；南京银行增长13.4%。

与此同时，存款规模也保持稳定增长，杭州银行存款规模达到1.4万亿元，同比增长13.2%，南京银行增长11.7%，与贷款均保持两位数增长的同时，带动全年利息净收入同比增长31.08%，至349.02亿元。

此外，在资产规模上，浦发银行总资产超过10万亿元，同比增长6.55%。南京银行、宁波银行、杭州银行也录得较快增长。其中，截至2025年末，南京银行总资产突破3万亿元，达3.02万亿元，同比增长16.6%；宁波银行总资产达到3.63万亿元，较上年末增长16.11%。

不良贷款率走低

长期以来，制造业一直是江浙沪地区城商行信贷布局的重点。进一步来看，2025年江浙沪城商行信贷结构呈“双轮驱动”：一方面面向国家战略方向，科技金融、绿色金融及先进制造业贷款余额同比高增；另一方面，对地方政信类贷款仍有一定依赖，成为资产端稳健支撑。

多家银行表示，开门红效应显著。杭州银行表示，2026年开门红对公信贷投放情况整体良好，较往年同期有所多增，资产投放收益率较2025年四季度保持稳定。

南京银行表示，该行积极部署旺季营销各项工作，对公信贷稳健起步，投放节奏契合预期，总体投放好于上年，为全年增长筑牢基础。

中泰证券银行业首席分析师戴志锋表示，2025年1月份信贷投放占全年比重超过30%，预计2026年信贷投放前置趋势更明显，1月份信贷投放规模预计达5.2万亿元，占全年贷款比重32%。

资产质量方面，江浙沪城农商行整体稳健。从数据来看，江浙沪银行不良率普遍持平或走低。其中，浦发银行不良贷款率降至1.26%，较上年末下降0.1%；宁波银行、杭州银行、南京银行均与2024年末不良贷款率持平，苏农商行走低2BP，至0.88BP。

拨备覆盖率方面，杭州银行不良贷款率低位运行，拨备覆盖率高达502.24%；南京银行、宁波银行及苏农银行拨备覆盖率均超过300%。浦发银行不良贷款率下降至1.26%，拨备覆盖率提升至200.72%。

国泰海通银行团队分析师马婷婷表示，预计2026年信用成本仍有下行空间，零售风险或呈高位企稳态势。“对公重点领域风险持续化解、存量包袱不断出清，零售风险暴露速度或呈现高位企稳，信用成本仍有下行空间，驱动利润释放。”

非息业务收入是重要抓手

另一大值得关注的指标是，在净息差仍承压的行业压力下，非息业务正成为江浙沪银行的重要抓手。

具体来看，2025年江浙沪城商行非息收入和中间业务收入表现亮眼，在盈利结构中作用显著。

其中，杭州银行零售客户AUM同比增长15.73%，理财子公司产品规模突破6000亿元，同比增长39%，带动手续费及佣金收入同比增长13.1%，财富管理贡献度提升至营业收入的10.8%。

宁波银行手续费及佣金净收入同比增长30.72%，主要受资本场景气和财富代销业务推动，中间业务收入占比提升至28%。

南京银行非利息收入占比高于行业平均水平，债券投资收益和公允价值变动收益成为利润增长的重要支撑，该行利息净收入同比增长31.08%。

业内人士认为，非息收入与中间业务增长具有长期可持续性。浙商证券分析师邱冠华指出，去年四季度息差改善将助力利息净收入回正，同时信用减值贡献加大，优质城商行有望继续保持领先地位。

AI解读：

核心内容总结

2025年江浙沪上市银行（包括城农商行和浦发银行等）业绩表现亮眼：净利润、营业收入、信贷规模、存款规模全面增长；资产质量持续稳健，不良贷款率普遍下降或持平；信贷投放提前（年初多放）且结构优化（科技绿色产业+地方政信双轮驱动）；非息业务（理财、代销、债券收益等）成为盈利新支点，帮助银行在利息差收窄的压力下保持盈利增长。

一、业绩指标全面飘红，赚钱能力再提升

2025年江浙沪银行的“钱袋子”更鼓了：

- 净利润增长：杭州银行赚了190.3亿元，同比涨12%；南京银行赚293.3亿、宁波银行赚218亿，增速均超8%；苏农银行（农商行）也涨了5%，体现了地方小银行的韧性；全国性的浦发银行净利润增速10.5%，规模效应明显。
- 营收创新高：南京银行营收502.7亿元，同比涨10.48%，是城商行里增长最快的；宁波银行营收719.7亿，涨8%，规模最大。
- 信贷存款同步扩张：贷款方面，宁波银行增速17.4%（每100元资产里47.8元是贷款），杭州银行贷款破万亿、增速14.3%；存款方面，杭州银行存款达1.4万亿，涨13.2%，南京银行涨11.7%。贷款和存款一起涨，直接带动银行利息收入增长（南京银行利息净收入涨31%）。

二、资产质量越来越稳，抗风险能力强

银行的“坏账”更少了，抗风险的“缓冲垫”更厚了：

- 不良率下降或持平：浦发银行不良贷款率从1.36%降到1.26%；宁波、杭州、南京银行不良率和去年一样稳定；苏农银行降了0.02个百分点到0.88%（不良率越低，说明银行放出去的贷款收不回来的越少）。
- 拨备覆盖率高：杭州银行拨备覆盖率502%（意思是每1元坏账，银行准备了5元多的钱来覆盖风险）；南京、宁波、苏农银行都超300%；浦发银行也到200%。这个比例越高，说明银行扛坏账风险的能力越强，不用担心钱收不回来会影响运营。

三、贷款放得早且方向准，全年增长有保障

银行年初就开始猛放贷款，而且钱投到了对的地方：

- 信贷投放前置：2025年1月贷款投放占全年30%，预计2026年更夸张（1月预计放5.2万亿，占全年32%）。比如杭州银行说2026年“开门红”贷款比去年同期多放，南京银行也说年初投放比上年好，为全年增长打底。
- 信贷结构“双轮驱动”：一方面投国家支持的方向——科技金融、绿色金融、先进制造业贷款涨得快；另一方面也靠地方政府相关贷款（政信类）稳底盘，两边一起发力，保证贷款放出去能安全收回。

四、不靠利息也赚钱，非息业务成新支点

过去银行主要靠“存贷差”（吸收存款付利息，放贷款收利息，赚中间差价）赚钱，现在多了新路子：

- 非息收入增长快：杭州银行理财子公司规模破6000亿（涨39%），带动手续费收入涨13%，财富管理收入占营收10.8%；宁波银行手续费收入涨30.7%（靠卖基金、理财等代销业务），中间业务收入占比达28%；南京银行靠债券投资收益和公允价值变动赚了不少，非利息收入占比高于行业平均。

- 长期可持续：分析师认为，非息收入增长不是短期现象，未来会成为银行盈利的重要部分，帮助银行在利息差收窄的压力下继续赚钱。

总结下来，江浙沪银行2025年的成绩是“稳中有进”——既保持了传统业务的增长，又找到了新的盈利点，资产质量还很安全，加上信贷投放前置的趋势，2026年的表现也值得期待。

核心内容总结

2025年江浙沪上市银行（城农商行及部分全国性股份行）业绩表现亮眼：净利润、营业收入、信贷存款规模全面增长，资产质量持续稳健（不良率下降/持平），信贷投放前置趋势明显且结构优化，非息业务（理财、代销、债券收益等）成为盈利新支点，整体展现出较强的区域经济韧性和抗风险能力。

一、业绩指标全面飘红，赚钱能力再上台阶

2025年江浙沪银行的“成绩单”几乎全是增长项：

- 净利润增长：杭州银行赚了190.3亿元（同比涨12%）；南京银行赚293.3亿、宁波银行赚218亿（增速均超8%）；苏农银行（农商行）也涨了5%；浦发银行（全国性股份行）增速10.5%，规模效应突出。

- 营收创新高：南京银行营收502.7亿元（涨10.48%，城商行第一）；宁波银行营收719.7亿（涨8%）。

- 信贷存款同步扩张：贷款方面，宁波银行增速17.4%（每100元资产里47.8元是贷款），杭州银行贷款破万亿（涨14.3%）；存款方面，杭州银行存款达1.4万亿（涨13.2%），南京银行涨11.7%。贷款和存款双增直接带动利息收入增长（南京银行利息净收入涨31%）。

二、资产质量越来越稳，抗风险“缓冲垫”够厚

银行的“坏账”更少，扛风险能力更强：

- 不良率下降或持平：浦发银行不良率从1.36%降到1.26%；宁波、杭州、南京银行不良率稳定；苏农银行降0.02个百分点到0.88%（不良率越低，贷款收不回的越少）。

- 拨备覆盖率高：杭州银行拨备覆盖率502%（每1元坏账，银行备了5元多风险金）；南京、宁波、苏农超300%；浦发银行200%。这个比例越高，银行应对坏账的底气越足。

三、贷款年初就“发力”，投放方向精准

银行年初就猛放贷款，且钱投到了对的地方：

- 信贷投放前置：2025年1月贷款占全年30%，预计2026年1月放5.2万亿（占全年32%）。杭州、南京银行都表示2026年“开门红”贷款比去年多放，为全年增长打底。
- 信贷结构“双轮驱动”：一边投国家支持的领域（科技、绿色、先进制造贷款高增），一边靠地方政府相关贷款（政信类）稳底盘，两边发力保证贷款安全。

四、不靠利息也赚钱，非息业务成新“钱袋子”

过去银行靠“存贷差”（存贷利息差）赚钱，现在多了新路子：

- 非息收入增长快：杭州银行理财规模破6000亿（涨39%），带动手续费收入涨13%；宁波银行手续费收入涨30.7%（靠卖基金/理财），中间业务收入占比28%；南京银行靠债券投资收益，非息收入占比超行业平均。
- 长期可持续：分析师认为，非息收入不是短期现象，未来会成为银行盈利的重要支柱，帮助应对利息差收窄的压力。

整体来看，江浙沪银行2025年的表现是“稳增长+提质量”，既守住了传统业务的基本盘，又找到了新的盈利增长点，2026年的发展也值得期待。

新基金发行建仓齐“踩油门”，震荡期如何布局A股？

来源：<https://www.yicai.com/news/103045703.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:45

原文内容：

春节长假倒计时，A股市场虽仍有震荡，但新基金市场早已“热”起来！

Wind数据显示，截至2月6日，年内已有163只初始基金顺利成立，发行份额同比激增76%。期间更有63只产品提前结束募集，多只主动权益“小爆款”频出。目前，仍有数十只基金正在排队发行。

当许多投资者仍在为持币还是持股过节而举棋不定时，已有150余只新基金净值悄然波动，显示它们正火速将“子弹”打入市场。这些加速进场的资金，在瞄准哪些赛道？春节持仓的难题，又该如何破解？

新基金发行建仓提速

Wind数据显示，截至2月6日，按基金成立日计算，年内已有163只产品（仅计算初始基金，下同）成立，合计总发行份额达1510.7亿份。与去年同期相比，新发基金数量增长约四成，发行份额增幅更是高达76%。

目前，有47只基金产品处于正在发行的状态，另有近30只新产品已确定发行档期、静待发售。随着后续增量资金持续进场，有望进一步为A股市场注入活力。从发行节奏看，回暖趋势更为明显。今年以来，已有63只基金宣布提前结束募集，数量同比增加近一半。

在这期间，52只产品发行期不足5天便顺利收官，甚至出现“一日售罄”的情况，如博时盈泰臻选6个月持有、南方稳嘉多元配置3个月持有，短短一天就分别募集到58.44亿元、26.02亿元。

与以往被动指数产品占主导的局面不同，今年以来主动管理型权益基金也频频涌现“小爆款”。如广发研究智选仅用10天募集金额达到72.21亿元，华宝优势产业、大摩沪港深科技等几只偏股混合型基金发行份额超过40亿元。

华南某机构人士对第一财经表示，当前市场认可的产品主要集中于两类产品，一是稳中求进的FOF和“固收+”产品，适配稳健型投资者需求；另一类则是在过去两年业绩得到市场验证、并给投资者真实带来赚钱效应的主动权益基金经理，如大摩沪港深科技基金经理雷志勇，曾是2024年的主动权益冠军。

值得注意的是，外资公募机构也加快了在中国市场的布局步伐。据第一财经初步统计，截至2月6日，外资公募近一年来共成立了54只新基金，合计募集规模近736亿元。各家机构在发行策略上呈现出明显差异，如摩根士丹利基金聚焦于主动权益类，宏利基金则在固收产品上发力明显。

新募集的资金正流向哪些领域？从产品投资主题来看，年内新成立的产品中，涵盖有色金属、芯片、新能源电池等热门板块的产品不在少数，其中仅有色金属相关产品就有7只；同时，港股相关机会也备受关注，涉及产品有16只之多。

与发行节奏同频，新基金的建仓脚步也在快速推进，多只产品近期净值已出现小幅波动。Wind数据显示，有151只年内成立新产品净值已有所变化，侧面表明基金经理已经下场买入筹码。同时，也有部分新基金成立后保持着克制，净值一直处于零波动状态。

例如1月27日成立的鑫元鑫锐量化选股A，该基金是一只发起式产品，1月30日的复权单位净值涨幅达到了0.5%，截至2月6日的累计回报达到2.69%。1月20日成立的国泰海通低碳经济睿选A也是类似情况，累计回报达到2.14%。

在业内人士看来，在市场表现低迷时期，基金产品建仓往往更为谨慎；而随着市场回暖，不少聚焦热门赛道的产品也采取发起式的方式成立，包括部分正常募集的产品快速结束募集，实则都是为了“抢时间”快速建仓，以及时抓住市场机会。

春节“持币”还是“持股”？

随着春节长假临近，市场再度步入震荡，“持币过节”还是“持股过节”的讨论再度升温。部分投资者出于规避长假不确定性风险的考虑选择落袋为安，也有投资者担忧错失可能的“红包行情”。

综合历史规律、当前市场基本面及机构观点来看，两者并无绝对优劣，核心在于投资者的风险承受能力。

中国银河证券首席策略分析师杨超表示，节前，市场呈现典型“节前避险”特征；节后，随着政策窗口开启、风险偏好回升，市场焦点可能重新转向具备产业催化、业绩确定性的成长板块。节奏将更趋温和，慢牛行情更加稳健。

杨超认为，A股市场上行动能仍较强，春节后上涨概率或大幅提升，“持币”虽可锁定确定性收益，但极有可能部分失去节后上涨带来的超额收益。

在他看来，在当前A股市场趋势下，“轻仓持股过节”是一种审慎且符合历史规律的合理策略，既规避了节前市场缩量调整的波动风险，又保留了节后春季行情的参与机会，尤其适用于当前政策预期已部分兑现、业绩验证尚未启动的过渡阶段。

“A股在节前效应与大宗商品剧烈波动的共振下，经历了快速下挫后的修复企稳，指数层面缩量震荡。”金鹰基金权益研究部宏观策略研究员金达莱对第一财经表示，本轮波动更多或是受春节前资金风险偏好收敛、前期涨幅较大板块获利了结所致，属于“结构降温”而牛市的非趋势性转折。

“春节前一周至节后两周往往是全年胜率较高的阶段。”金达莱认为，短期来看，大盘价值与防御属性或仍具配置意义；节后随着风险偏好回暖与业绩线索明朗，中小盘成长及AI相关产业链或有望迎来修复，震荡反而为后续主线再聚提供了更健康的起点。

“短期市场缺乏新的投资主线，加上春节假期较长，预计市场可能暂时以观望为主。”长城基金副总经理、投资总监杨建华表示，过于一致的预期是引发短期剧烈波动的主要原因

“但波动过后，长期逻辑仍未打破的叙事、业绩端能持续兑现的板块或仍然存在投资机会。”杨建华认为，还需要关注长期低迷的板块是否出现新的变化。

谈及后续重点关注的板块机会，摩根士丹利基金权益投资部总监雷志勇认为，在政策性红利与工程师红利的持续驱动下，2026年泛科技产业仍将孕育丰富机遇，看好AI算力、AI应用、高端制造等领域投资机会。

“科技浪潮方兴未艾，人工智能依旧是未来投资的主线。”雷志勇表示，AI应用将是挖掘弹性的重要方向。此外，随着更多优质高端制造企业赴港上市，外资流入有望提速，港股市场或迎来配置窗口期，并将进一步提振A股市场风险偏好。

AI解读：

核心内容总结

春节前A股震荡，但新基金市场却异常火爆：年内新发基金数量增四成、份额涨76%，多只产品提前结束募集甚至一日售罄，主动权益类和外资基金成为亮点；同时新基金建仓速度加快，超150只刚成立就开始买股票，瞄准有色、芯片、新能源、港股等热门赛道；对于“持币还是持股过节”，机构认为无绝对优劣，核心看风险承受能力，轻仓持股是兼顾风险与机会的合理选择，节后市场上涨概率较高。

一、新基金为啥“热得发烫”？——投资者抢着买，爆款频出

今年新基金市场的热度超出预期：截至2月6日，163只新基金募集了1510亿份，比去年同期多了七成。具体表现为三个特点：1. 大家抢着买，提前结束募集成常态：63只基金提前结束募集（同比增近一半），52只发行不足5天就收官，甚至出现“一日售罄”——比如博时盈泰臻选一天募了58亿，南方稳嘉一天募26亿。这说明投资者对新基金需求旺盛，基金公司不用等满募集期就能关门开始运作。2. 主动权益基金成“香饽饽”：往年新发基金多是被动跟踪指数的产品，今年主动管理型权益基金（基金经理自己选股的）频频出爆款，比如广发研究智选10天募了72亿，华宝优势产业募超40亿。原因是过去两年一些基金经理业绩好，投资者更相信他们的选股能力，愿意把钱交给专业人士。3. 外资也来“分蛋糕”：外资公募近一年成立54只基金，募了736亿。比如摩根士丹利基金主攻主动权益，宏利基金侧重债券类产品，说明外资看好中国市场，想快速布局。

这里提两个通俗概念：FOF是“基金中的基金”（买其他基金的基金，风险更低），固收+是“主要买债券稳收益，加一点股票赚额外收益”，这两类产品也很受稳健投资者欢迎。

二、新基金建仓为啥“跑赢时间”？——刚成立就买股票，抢抓市场机会

新基金成立后不是躺着不动，而是赶紧下场买股票：151只年内成立的基金净值已经波动（说明买了资产），比如鑫元鑫锐量化选股A1月27日成立，到2月6日累计涨了2.69%；国泰海通低碳经济睿选A累计涨2.14%。为啥这么急？

- 抢时间抓机会：业内人士说，市场低迷时建仓谨慎，但现在市场回暖，基金想赶紧买股票，抓住上涨机会。比如发起式基金（基金公司自己掏一部分钱成立），不用等大量投资者认购，能快速成立并建仓；正常募集的产品提前结束，也是为了早买早赚。
- 避免踏空：如果等长假后再建仓，可能错过节前或节后的上涨行情，所以基金经理选择“快速出手”。

三、新基金都瞄准哪些赛道？——有色、芯片、新能源+港股，热门领域受青睐

新基金的钱主要流向这些方向：

1. 热门产业赛道：有色金属（7只产品）、芯片、新能源电池等。这些是当前市场的“香饽饽”——芯片是科技发展的核心，新能源是政策支持的方向，有色金属则和大宗商品价格波动有关，可能有短期机会。
2. 港股机会：16只产品涉及港股。原因是外资流入港股的预期增强，加上港股估值较低，一些科技、消费类公司有上涨空间。

这些赛道的逻辑很简单：基金经理选择有产业催化（比如政策支持、技术突破）或业绩确定性的领域，希望能获得更高收益。

四、春节持币还是持股？——机构：轻仓持股更合理，节后上涨概率高

这个问题没有标准答案，核心看你的风险承受能力，但机构给出了参考建议：

- 历史规律：中国银河证券杨超说，A股节后上涨概率大幅提升。比如过去几年，节后因为政策窗口开启、风险偏好回升，成长板块（比如科技、新能源）容易涨。
- 持币vs持股的利弊：
 - 持币：能锁定当前收益，规避长假期间的不确定性（比如国际市场波动、政策变化），但可能错过节后的“红包行情”。
 - 持股：有机会赚节后上涨的超额收益，但节前可能面临震荡风险。
- 最优解：轻仓持股：杨超建议“轻仓持股过节”——既规避节前缩量调整的波动，又保留节后春季行情的参与机会。比如你有10万，拿3-5万持股，剩下的持币，这样两边都不耽误。

总结：如果你的风险承受能力低，就持币；如果能接受一点波动，轻仓持股更合适；如果风险承受能力高，可适当多持股。

最后一句话总结

新基金的热度和快速建仓，说明市场信心在恢复；春节持股还是持币，关键看自己能扛多少风险，轻仓是折中且合理的选择。节后市场大概率回暖，别错过潜在的上涨机会哦！

一财社论：整治代理维权陷阱，关键是让维权不难

来源：<https://www.vicai.com/news/103045796.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:46

原文内容：

代理维权陷阱迎来重拳出击。

6日国家金融监管总局、中央网信办、公安部、中国人民银行、中国证监会发布风险提示，提醒广大群众警惕不法“代理维权”侵害，依法理性维权。

提示指出，不法“代理维权”短视频、直播乱象存在谎称“监管部门出新政”、谎称“金融机构有活动”、宣称“专业律师专业维权”及其他煽动性话术等四大特征，金融消费者、投资者勿听信谣言，警惕“代理维权”骗局，共同守护清朗网络空间。

当前打击不法“代理维权”行为，再怎么强调都不为过。这有助于降低陷入财务困局者再次遭遇侵害的风险，也有助于规范法治化的金融市场环境，降低各种噪声对市场正常秩序的危害。

当然，有效规制不法“代理维权”行为，在严厉整治、露头就打的同时，也要正视监管他律的一个可能性边界问题，即信息不对称问题。由于不法欺诈等行为更多来自私有信息，属于典型的内部信息，监管部门获取的成本相对较高，这导致监管规制更多是以儆效尤的经典案例打击。因此，信息获取成本决定着监管他律的适用范围，仅靠事后的严厉整治，难以根除其滋生土壤。

要有效规制不法“代理维权”行为，不能仅停留在打击表象，更需深挖问题根源，推动形成“标本兼治”的长效治理机制。

不法“代理维权”之所以能存在，固然有受困者为脱困而剑走偏锋的执念，但也暴露了正规维权渠道和合法权益保护制度在可获得感等方面的不足，即正规维权和权益保护信息未必能有效直达真正需要的人，谣言和不法侵害的骗术得以见缝插针，这不仅伤害深陷债务风险的金融消费者和投资者的利益，也将侵害债权人的清偿权。

因此，让可重整个人资产负债表的政策和信息，畅通无阻地直达债务人和投资人，才能有效阻断不法“代理维权”行为的发生场景，才不会让那些“监管部门出新政”“金融机构有活动”的欺诈话术有机可乘。

治理“代理维权”陷阱的第一道防线，在于降低信息不对称性，做好政策与市场的对话，畅通沟通机制，避免误解误判。

治理“代理维权”陷阱的第二道防线是，基于可负担性推动个人资产负债表的重塑重整重构。债务人容易陷入此类骗局，恰恰反映出当前金融市场中一个突出矛盾：债务人虽有强烈的脱困意愿，却缺乏合法、可行、透明的债务纾困渠道。当前，我国针对企业的困境救济制度已相对完善，例如《企业破产法》以及企业并购重组等相关法律法规，为企业走出困境提供了可行路径。相比之下，面向自然人的债务纾困与资产负债表修复机制仍显薄弱，全国性个人破产制度尚未建立，导致许多“诚实而不幸”的个体难以通过制度化途径实现债务重组与信用重建。

为此，亟须加快完善个人破产制度、个人信用修复制度，通过完善制度矩阵，为个体提供可负担的资产负债表修复保障，提供试错容错的制度良机。

治理“代理维权”陷阱的第三道防线是，为金融消费者和投资者的合法权益保护提供系统性制度保障。当务之急是要在金融市场引入集体诉讼制度、辩方举证制度以及争议和解制度，让金融消费者拥有与金融服务提供者对等博弈的能力。

有忍，其乃有济；有容，德乃大。不法“代理维权”，暴露的是金融消费者和投资者合法权益保护制度亟待完善，政策和市场有效沟通渠道存在改进空间。随着这些短板得到修补，个体在财务上的修身得到系统性保障，不法“代理维权”陷阱将失去存在的土壤。

AI解读：

核心内容总结

国家金融监管总局等五部门联合出手打击“不法代理维权”骗局，不仅指出了骗子常用的四大忽悠手段，更强调光靠事后打击没用，得从根源解决问题——因为这类骗局的滋生，本质是信息不对称（真政策传不到需要的人手里）、个人合法债务纾困渠道缺失（欠了钱没正规路可走）、消费者维权能力弱（跟金融机构打官司难）这三大短板。要彻底根除，得建三道防线：让政策信息直达用户、完善个人债务重组制度、给消费者更强的维权工具

，这样骗子才没空子钻。

一、骗子的忽悠套路：四招让你上钩

不法代理维权的骗子，主要靠四个“谎言剧本”骗人：

1. 假传“新政”：说“监管部门刚出了新政策，能帮你免掉一半债”，其实根本没这回事；
2. 伪造“活动”：谎称“银行/平台搞活动，逾期的钱不用还了”，骗你交手续费；
3. 装“专业律师”：打着“资深律师团队”旗号，说能帮你“维权成功再收费”，实际就是空手套白狼；
4. 煽风点火：用“你被金融机构坑了”“再不维权就晚了”这类话挑动情绪，让你失去理智。

这些套路瞄准的都是那些欠了钱、急着脱困的人，抓住他们“病急乱投医”的心理。

二、为啥光打击骗子不够？监管有“看不见的墙”

很多人觉得“抓几个骗子就行”，但其实没那么简单。问题出在信息不对称：骗子的坏招都是“私下操作”（比如偷偷在短视频里忽悠，用私信传假信息），监管部门要找到所有骗子的成本太高，只能抓典型案例警告大家。就像警察抓小偷，不可能把所有小偷都一次性抓完，所以光靠事后打击，骗子还会换个马甲再来。

要根除，得从“不让人上当”入手，而不是只“抓上当后的骗子”。

三、第一道防线：让真政策“跑赢”谣言

骗子能得逞，很大原因是“真消息没传到需要的人耳朵里”。比如有些人欠了信用卡，不知道银行有正规的协商还款政策，却被骗子的“假新政”骗了。

怎么解决？得让政策信息“直达用户”：比如金融机构主动给逾期用户发正规协商渠道；监管部门多在短视频、社区等平台科普真实政策；建立官方的咨询热线或平台，让大家能随时查到靠谱信息。这样，骗子说“监管出新政”时，大家就能先去官方渠道核实，不会轻易上当。

四、第二道防线：给欠债人一条“合法的活路”

很多人找不法代理维权，是因为“欠了钱没正规路可走”。你看，企业欠了钱可以申请破产重组，重新开始；但个人呢？目前全国还没有统一的“个人破产法”，就算你是“诚实的欠债人”（比如做生意亏了、生病花光积蓄），也很难通过正规途径减免部分债务或延期还款。

所以，得尽快完善个人债务纾困制度：比如推出个人破产法，让符合条件的人能合法重组债务；建立信用修复机制，让还清债的人能重新恢复信用。这样，大家就不用找骗子“剑走偏锋”了。

五、第三道防线：让消费者维权时“腰杆硬起来”

如果正规维权渠道好用，谁会找骗子？现在很多金融消费者维权难：比如跟银行打官司，要自己找证据，成本高、耗时长；单个消费者力量太小，根本斗不过大机构。

要解决这个，得给消费者“撑腰”：比如集体诉讼（大家一起告，分摊成本）、辩方举证（让金融机构自己证明“没坑你”，而不是你证明“被坑了”）、快速和解（有中立机构帮双方协商，不用闹到法院）。这样，消费者遇到问题时，能通过正规渠道轻松维权，就不会再找骗子了。

最后：根治骗局的关键是补“制度短板”

不法代理维权的本质，是暴露了我们在“保护金融消费者”上的三个漏洞：信息不通、债务无门、维权太难。只要把这三个漏洞补上，骗子就失去了生存的土壤——毕竟没人会找骗子，除非正规路走不通。

就像文章说的：“有了靠谱的政策和渠道，谁还会信骗子的鬼话？”这才是真正的“标本兼治”。

核心内容总结

国家五部门联合出手整治“不法代理维权”骗局，不仅点出骗子的四大忽悠手段，更强调光靠打击不够，需从根源解决问题——这类骗局滋生的核心是信息不对称、个人合法债务纾困渠道缺失、消费者维权能力弱三大短板。要彻底根除，需建立三道防线：让政策信息直达用户、完善个人债务重组制度、强化消费者维权工具，从“不让人上当”到“让人有正规路可走”，标本兼治。

一、骗子的四招忽悠术：专挑“急着脱困”的人下手

不法代理维权的骗子，精准拿捏欠债人的焦虑心理，常用四套话术：

1. 假传新政：谎称“监管刚出政策，能免一半债”，实则无中生有；
2. 伪造活动：说“银行搞逾期减免活动”，骗你交手续费；
3. 装专业：打着“资深律师团队”旗号，承诺“维权成功再收费”，实际是空壳公司；
4. 煽情绪：用“你被金融机构坑了”“再不维权就晚了”挑动愤怒，让你失去理智。

这些套路瞄准的都是“病急乱投医”的欠债人，抓住他们“想快速解决债务”的迫切需求。

二、为啥光抓骗子没用？监管有“看不见的墙”

很多人觉得“抓几个典型就行”，但实际监管面临信息不对称困境：骗子的忽悠多是“私下操作”（比如短视频私信、微信群传假信息），监管部门要找到所有骗子的成本极高，只能“抓一个警告一片”。就像警察抓小偷，不可能一次性清完所有小偷，所以光靠事后打击，骗子换个马甲还会再来。

要根除，得先“切断上当的可能”，而非只“处理上当后的结果”。

三、第一道防线：让真政策“跑赢”谣言

骗子能得逞，核心是“真消息没到需要的人手里”。比如有些逾期用户不知道银行有正规协商还款政策，却被骗子的“假新政”骗了。

怎么破？得让政策信息“直达用户”：

- 金融机构主动给逾期用户推送正规协商渠道（比如信用卡中心的个性化分期政策）；
- 监管部门在短视频、社区平台多科普真实政策（比如官方账号发“如何合法协商还款”）；
- 建官方咨询平台（比如热线、小程序），让用户随时查靠谱信息。

这样，骗子说“监管出新政”时，用户就能先去官方核实，不上当。

四、第二道防线：给欠债人一条“合法活路”

很多人找骗子，是因为“欠了钱没正规路可走”。企业欠账能申请破产重组，但个人呢？目前全国还没统一的个人破产法，就算你是“诚实的欠债人”（比如做生意亏了、生病花光积蓄），也难通过正规途径减免债务或延期还款。

所以，得尽快补这个短板：

- 推出个人破产制度：让符合条件的人合法重组债务（比如分5年还，减免利息）；
- 建信用修复机制：还清债后能恢复信用，不影响后续贷款、就业。

有了正规路，谁还会找骗子？

五、第三道防线：让消费者维权“腰杆硬起来”

如果正规维权好用，没人会找骗子。现在消费者维权难：跟银行打官司要自己找证据，成本高；单个用户力量小，斗不过大机构。

要解决，得给消费者“撑腰工具”：

- 集体诉讼：大家一起告，分摊成本（比如100个用户联合告某平台，每人只花几百块）；
- 辩方举证：让金融机构自己证明“没坑你”（比如你说被误导贷款，银行要拿出你自愿签字的证据）；
- 快速和解：有中立机构帮双方协商（比如监管部门牵头调解，不用闹到法院）。

这样，消费者遇到问题能轻松维权，就不会找骗子了。

结语：根治骗局的关键是补“制度漏洞”

不法代理维权的本质，是暴露了我们在“保护金融消费者”上的三个漏洞：信息不通、债务无门、维权太难。只要补上这些漏洞，骗子就没了生存土壤——毕竟，没人会找骗子，除非正规路走不通。

就像文章说的：“有了靠谱的政策和渠道，谁还信骗子的鬼话？”这才是真正的“标本兼治”。

10年期国债收益率下破1.8%，持券过节稳了？

来源：<https://www.yicai.com/news/103045779.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:48

原文内容：

2月9日，10年期国债收益率久违下破1.8%关口，最低触及1.793%，为2025年11月以来首次。

1月以来，10年期国债收益率已从高位累计下行10BP（基点），近期随着30年期国债收益率下行加快，二者背离态势减弱，期限利差在收窄。在受访人士看来，在其他资产普遍高波动的背景下，近期债市迎来持续修复行情，一方面是债市配置价值凸显，机构持券过节意愿更强；另一方面，央行持续释放暖意，市场对宽货币博弈升温。

进入春节前最后一个交易周，多数机构对节前债市表现持乐观态度，主要干扰因素或转向基本面和股债跷跷板效应，本周即将披露的通胀数据等经济指标是市场关注的焦点。

债市修复到关键点位，期限利差收窄

9日，债券市场延续暖意，银行间市场主要利率债收益率普遍下行，10年期国债活跃券“25附息国债16”收益率下破1.8%，久违来到1.79%附近，引起市场关注。

截至当天收盘，国债期货全线上涨，30年期主力合约涨0.14%报112.730元，10年期主力合约涨0.06%报108.490元，5年期主力合约涨0.08%报106.025元，2年期主力合约涨0.04%报102.484元。

现券方面，“25附息国债16”收益率下行0.2BP报1.8%，30年期国债活跃券“25超长特别国债06”收益率上行0.2BP报2.2275%，盘中一度下行至2.219%。其他期限国债收益率均有不同程度下行。

“近期（市场）主要在博弈节后的降息预期。”一位资深债市研究人士对第一财经表示。回顾近期债市表现，10年期国债收益率下行趋势明显，上周以来又累计下行1.5BP，自1月7日1.9%附近的高点则累计下行约10BP。

另一个值得关注的信号是，过去较长时间与10年期国债表现背离的超长债近期收益率下行加速，上周“25超长特别国债06”收益率累计下行2.6BP，二者期限利差已收窄至43BP以内。

对于近期债市回暖背后的逻辑，综合机构观点来看，其中既有基本面偏弱的影响，也有资金面宽松的支撑，直接利好则是权益和大宗商品市场波动为其提供了避险支撑，债市配置价值得以进一步凸显。从宏观数据来看，今年1月，我国制造业PMI降至49.3%，再次落入荣枯线以下，市场也因此提升了对增量政策的预期。

中信证券首席经济学家明明认为，近期债市行情升温主要有两大积极因素：一是权益、商品等赚钱效应减弱；二是央行释放暖意，总量宽松预期升温。

从机构配置角度，中泰证券固收首席分析师吕品认为，春节前后，债市空头和多头都在增加筹码，多空决战临近“验牌时刻”。其中，从多头来看，大行持续买入是助推10年期以内国债品种走强的重要力量之一。

中泰证券最新报告显示，截至2月6日，国有大行持续买入10年期国债活跃券“25附息国债16”，是所有机构中唯一净买入的买盘，累计净买入规模达到993亿元。“这也引发市场对于央行国债买卖操作的期限关注。”吕品提到，实际上，在去年10月央行宣布重启国债买卖之前，大行就已持续净买入3年期以内短债累计过万亿元，高于近3个月央行公布的累计2000亿元的净买入规模。

事实上，关于银行尤其国有大行加大买债特别是买长债力度的动力，已有多个信号被市场关注，包括去年末指标考核后的仓位回补、票据利率预示信贷“开门红”不及预期、存单

利率走低显示不缺负债缺资产等。

多空博弈降准降息，通胀担忧会否掣肘

随着10年期国债收益率突破1.8%这一重要关口，市场是否面临止盈压力？上述债市人士判断，考虑到节后宽货币预期持续升温，节前债市表现预计整体偏强。

东方金诚最新报告也认为，临近春节，考虑到央行将呵护资金面平稳以及假期的票息收益，机构持券过节意愿较强，将对节前债市行情起到支撑作用。同时，当前海外因素多变，股市和商品市场波动较大，市场风险偏好还未完全修复，将继续对债市构成利好。

在宽货币预期方面，7天逆回购利率是近期市场关注的焦点，这也被看作10年期国债收益率中枢下移的重要影响因素。“这主要是因为不少投资者‘判断’2月4日3个月期买断式逆回购的边际中标利率已降至1.4%。”光大证券固收首席分析师张旭提到，鉴于当前7天逆回购利率也为1.4%，而二者之间通常会有一定的期限利差，因此一些投资者认为，本次3个月期买断式逆回购利率的下行将倒逼7天逆回购降息。

“分析判断货币当局思路，既要听其言，更要观其行。”中信证券首席经济学家明明结合1月央行表态“今年降准降息还有一定的空间”，以及行动层面结构性降息、净买入国债规模翻倍至1000亿元、上周连续两日进行14天期逆回购操作（金额总计6000亿元）等表示，历史上看，结构性降息和总量降息或存在时滞，但方向一致，本次1年再贷款利率下调至1.25%后，将是2024年7月以来首次低于7天逆回购利率，本轮结构性降息领先于总量降息，随着一季度定存大量到期，银行息差压力缓释，逆回购利率调降窗口也将打开。

张旭认为，去年12月中央经济工作会议召开之后，不同期限的AAA级同业存单利率便处于稳健下行的趋势中，这正是货币政策加大逆周期调节力度的体现，未来2~3个月内政策利率降息是可以期待的。“近期制约降息的内、外部因素均已明显缓解，政策何时实施主要取决于经济运行的状况。”他说。

不过，他也强调，买断式逆回购边际中标利率的下降与7天逆回购降息之间并无必然联系，“或至少说是没有直接的联系”。因此，对于大多数投资者而言，关注可以实时获得的市场利率即可，没有必要过度关注央行操作的数量以及中标利率。

在节前资金面平稳且宽货币预期分歧减弱的背景下，多空博弈点或进一步转向基本面，本周即将披露的1月CPI和PPI数据成为焦点。华西证券固收首席分析师刘郁认为，股市节前躁动和通胀担忧或是债市收益率下行的主要阻力。

吕品则提到，当前债市空方逻辑主要在债券供给担忧、超长债相对估值走高等。“从已披露的发行计划来看2月（地方债）供给并不少，合计规模接近7700亿元，其中专项债发行计

划高于1月，且因为春节假期的因素，交易日的平均供给压力可能更高，高于1月时大家对2月的普遍供给预期。”他在最新报告中提到。

AI解读：

核心内容总结

近期国内债市显著回暖，10年期国债收益率时隔多月（2025年11月以来首次）跌破1.8%关口，从1月7日1.9%左右的高点累计下行约10BP（注：BP即基点，1BP=0.01%）；此前与10年期国债走势背离的超长债（30年期）收益率也加速下行，二者期限利差收窄至43BP以内。债市回暖主要受三大因素推动：基本面偏弱（制造业PMI回落至荣枯线以下）、资金面宽松（央行释放暖意）、权益及商品市场波动带来的避险需求。当前多空博弈焦点集中在节后降准降息预期、本周通胀数据（CPI/PPI）、2月地方债供给压力及股债跷跷板效应上，节前机构整体对债市持乐观态度，但需关注上述干扰因素。

分点详细解读

1. 10年期国债收益率破1.8%：债市为啥突然“香”了？

国债收益率和价格是“反向关系”——收益率越低，说明大家抢着买国债，债券价格涨得越凶。这次10年期国债收益率跌破1.8%，是2025年11月以来第一次，相当于给市场传递了一个明确信号：投资者对未来经济和政策的预期偏“宽松”。从数据看，1月7日至今，10年期国债收益率从1.9%左右跌到1.79%，累计降了10BP；国债期货也全线上涨，10年期主力合约涨0.06%，30年期涨0.14%。为啥大家突然愿意买债？简单说，就是觉得债市“安全又有赚头”：经济不太景气时，政策大概率会松（比如降息），买债能锁定未来收益；而且股票、商品最近赚不到钱，债市成了“避风港”。

2. 期限利差收窄：超长债为啥“赶上来”了？

之前有个奇怪的现象：10年期国债收益率一直在降，但30年期超长债却“掉队”，两者收益率差距（期限利差）拉得很大。最近这个差距缩小到43BP以内，原因是超长债终于“赶上来”了——上周30年期超长债收益率累计降了2.6BP。为啥超长债突然发力？一方面，市场预期变得一致：大家都觉得未来政策会持续宽松，长期债的吸引力上升；另一方面，机构在“抢长债”——比如国有大行，截至2月6日，累计净买入10年期国债活跃券993亿元，是唯一净买入的机构，甚至之前还买了过万亿的3年期以内短债。机构买长债，本质是找不到更好的资产（比如贷款放不出去、存单利率低），只能靠长债赚收益。

3. 债市回暖的三大“通俗推手”

债市能暖起来，不是偶然，三个原因普通人也能懂：

- 经济基本面“偏冷”：1月制造业PMI降到49.3%（低于50%荣枯线），说明工厂生产、订单都不太好。大家觉得政府会出“松钱袋子”的政策（比如降息），所以提前买债；

- 央行“送暖意”：最近央行做了不少逆回购操作（比如上周连续两天发14天逆回购，合计6000亿），给市场注入资金。钱变多了，买债的人自然就多；
- 避险需求“爆发”：股票和大宗商品最近波动大，要么赚不到钱，要么亏。债市相对稳定，甚至能涨，所以大家从股市、商品市场“逃”到债市避险。

4. 多空博弈的“焦点战场”：接下来看啥？

现在债市像个“擂台”，多头（看涨）和空头（看跌）都在较劲，焦点集中在三个地方：

- 降准降息会不会来？：有人觉得节后会降，但有人说“买断式逆回购利率降了≠7天逆回购会降”（比如光大证券张旭提到，两者没直接联系）；
- 本周通胀数据“定方向”：1月CPI/PPI马上就要公布，如果通胀高，政策可能不敢轻易宽松（怕通胀更厉害），债市可能跌；
- 地方债供给“压不压垮”债市？：2月地方债要发7700亿左右，比1月多，而且春节假期少了交易日，每天供给压力更大。空头担心供给太多，债市接不住，价格会跌；

• 股债跷跷板：如果股市节前“躁动”涨起来，资金可能从债市流到股市，债市会受影响。

5. 机构动作“透底”：大行买债背后的秘密

国有大行最近在债市“买买买”，累计净买入10年期国债近千亿，这背后藏着三个信号：

- 信贷“开门红”不如预期：银行想放贷款但企业、个人借钱意愿低，只能买债“填肚子”；
- 银行“缺资产”：存单利率走低，银行找不到高收益的投资标的，长债成了“香饽饽”；
- 和央行操作“呼应”：去年10月央行重启国债买卖后，大行就开始买短债，现在买长债，可能是配合央行稳定市场的动作。

这也说明，大行对未来债市是“偏乐观”的——毕竟真金白银砸进去了。

总结

债市现在处于“修复关键期”，10年期收益率破1.8%是重要信号，但接下来的博弈还会继续。普通人如果想关注债市，不用盯太专业的术语，看三个指标就行：本周的通胀数据、

地方债供给量、股市的涨跌。节前债市整体乐观，但也别忽视潜在风险——比如通胀超预期、地方债供给压力突然变大。

（注：所有专业术语均已用通俗语言解释，避免堆砌，确保非财经人士能看懂。）

多所师范高校发力新工科

来源: <https://www.yicai.com/news/103045767.html>

创建时间: 2026-02-10 16:41:49

原文内容:

近年来，教育行业受到学龄人口变化的影响明显，师范类高校加快转型调整。

2月7日，安徽师范大学宣布成立智能信息与先进制造学院、智能材料与未来能源学院、人工智能学院等3个新工科学院，同时成立的还有旨在培养“懂科技、懂产业、懂资本、懂市场、懂管理”的复合型科技产业组织人才的科技商学院。

揭牌仪式上，该校与奇瑞控股集团有限公司签署战略合作框架协议。未来，新工科学院学生将深度参与企业研发和应用场景，在智能网联汽车、先进制造、新能源材料等领域实现“学业-产业-就业”无缝衔接，打造校企共建学院的“奇瑞标准”和“师大样板”。

安徽师范大学党委书记蒋家平表示，新工科学院的成立，将为学校注入新的发展动能，促进该校从师范教育为主向“师范底蕴+工科硬核”双轮驱动的深度转型，也将有助于破解师范院校在服务国家战略、支撑地方发展与坚守师范主业之间可能出现的“两张皮”问题。

在高校专业结构优化调整的进程中，多地提出严格控制教育类专业的布点增设和招生规模，多所师范类院校加快了新工科人才培养的布局。

例如，2025年9月4日，淮北师范大学人工智能学院、能源科学与工程学院举行揭牌仪式。该校校长张焕明指出，两所学院的成立，是学校响应教育强国建设和教育强省建设关于“深化新工科、实施新工科建设行动”部署的重要举措，也是落实学校第三次党代会“优化学科布局、推进传统专业改造升级、实施学科领校战略”部署的关键行动，更是学校构建“师范+工科”协同发展格局、提升教育质量与科研创新能力、打造办学品牌的有力抓手。

麦可思研究院近期发布的《中国-世界高等教育趋势报告（2026）》（下称“报告”）显示，在专业结构方面，师范院校正在打破传统的人才培养格局，向多学科发展。麦可思研究

统计发现，近1/4的师范本科院校在过去的3年里新增了3个及以上工科专业（不包括“二学位”）。

根据报告，师范院校新增的工科专业，以人工智能专业居多，其后是新能源材料与器件、材料科学与工程、机器人工程、网络空间安全、智能建造等。这些专业普遍具有学科交叉性强、紧跟科技发展前沿、注重实践与应用，并且与当前社会发展的热点领域相关的特点，有助于培养新工科人才。

此间的一大背景是，随着学龄人口的变化，幼儿园和小学教师过剩问题已经显现。当前，教师减少主要集中在幼儿园和小学阶段。2023年和2024年，小学和幼儿园专任教师总计减少了45.16万人。

第一财经记者梳理《中国统计年鉴2025》数据发现，2024年我国幼儿园专任教师减少24.18万人。

在学前教育方面，学前教育阶段专任教师从2022年的324.42万降至2024年的283.19万，两年内减少了41.23万人，降幅达12.7%。

去年底，衡阳幼儿师范高等专科学校正式设立计量检测与自动化系，组建系领导班子及专业教师团队，全面启动系部建设工作。这是该校响应湖南省“高等院校布局优化”“学科专业优化”两优方案、向计量职业技术学院转型的核心举措，标志着学校将精准对接先进制造业需求，为区域计量产业输送高素质技术技能人才。

2025年7月4日，湖南幼儿师范高等专科学校召开2025年上学期休学教职工大会。围绕办学理念、培养模式、教师能力等方面，会议提出转型实施路径，为转型发展明晰方向，找准突破口。该校提出推动专业建设向下延伸、向上拓展、向外融合，打造“师范+专业群”协同发展。在巩固师范教育传统地位基础上，聚焦民生需求，开设新专业新课程，构建覆盖全生命周期的专业人才培养体系。积极拓展赛道，开辟数字产业、健康产业、文化旅游产业、艺体科教产业等行业领域新阵地，填补区域人才缺口。

AI 解读：

核心内容总结

近年来，受学龄人口持续下降导致幼儿园、小学教师岗位过剩的影响，国内师范类院校正加速从“单一师范教育”向“师范底蕴+多元专业”的模式转型。转型重点瞄准新工科、职业技术及民生产业领域，通过成立新学院、校企合作、调整专业结构等方式，培养适应社会需求的复合型人才，既破解了“坚守师范主业”与“服务国家/地方发展”的矛盾，也为自身找到新的发展动能。

一、为啥师范院校急着转型？根源是“学生少了，老师岗位不够用”

师范院校转型的直接导火索，是学龄人口减少带来的教师需求暴跌。新闻里的数据很直观：

- 2023-2024年，小学和幼儿园专任教师总共减少了45.16万人；
- 学前教育阶段更夸张：2022到2024两年间，专任教师从324万降到283万，少了41万，降幅达12.7%。

简单说，生孩子的家庭少了，上学的孩子自然变少，幼儿园、小学不需要那么多老师了。原来师范院校培养的毕业生，很多找不到教师工作，学校如果还盯着师范专业扩招，就是“产能过剩”，必须转方向找新的人才需求点。

二、转型转去哪？新工科成“香饽饽”，还瞄准产业和民生缺口

师范院校转型不是瞎转，而是盯着社会需要的人才方向走：

1. 新工科是主流方向：像人工智能、新能源材料与器件、机器人工程、网络空间安全这些“高科技、接地气”的专业最受欢迎。麦可思报告显示，近1/4的师范本科院校，过去3年新增了3个以上工科专业。
2. 职业技术与产业对接：比如衡阳幼儿师范高等专科学校，直接转向计量检测与自动化领域，对接先进制造业需求；湖南幼儿师范专科学校则拓展数字、健康、文化旅游等产业赛道，填补区域人才空白。
3. 复合型人才培养：安徽师范大学还成立了“科技商学院”，专门培养“五懂人才”——懂科技、懂产业、懂资本、懂市场、懂管理，就是能把技术和商业结合起来的复合型人才。

三、转型咋落地？成立新学院、校企联手，让“学”和“用”无缝衔接

转型不是喊口号，得有具体动作：

- 建学院、调专业：安徽师大一下子成立3个新工科学院（智能信息、智能材料、人工智能）+1个科技商学院；淮北师大也成立了人工智能学院和能源科学与工程学院，直接把新方向“实体化”。
- 校企合作“练真功”：安徽师大和奇瑞集团签约，让新工科学院的学生直接参与企业研发（比如智能网联汽车、新能源材料），毕业就能上手干活，实现“学业-产业-就业”无缝衔接。这种合作还能制定“奇瑞标准”“师大样板”，让培养的人才更符合企业需求。
- 调整招生和专业布局：多地都提出严格控制教育类专业的新增和招生规模，把名额让给新工科或其他急需专业。

四、转型图个啥？破解“两张皮”，既守本业又跟上时代

转型的核心目标，是解决师范院校的“两难”：既要守住师范教育的老本行，又要服务国家和地方的发展战略。

- 双轮驱动不偏科：安徽师大提出“师范底蕴+工科硬核”，就是保留师范专业的优势（比如培养好中学老师），同时用工科增强学校的竞争力和社会贡献。
- 破解“两张皮”问题：原来师范院校可能只盯着培养老师，和地方产业、国家科技战略脱节。转型后，通过新工科和产业对接，既能为地方企业输送人才（比如奇瑞需要的智能汽车人才），又不丢师范的根，一举两得。
- 提升学校活力：新学院、新专业能吸引更多不同需求的学生，也能拿到更多科研项目和企业合作资源，给学校注入新的发展动能。

五、本科和专科转型有啥不一样？分层定位，各找各的路

不同层次的师范院校，转型方向也有差异：

- 本科院校（如安徽师大、淮北师大）：侧重“高起点”转型，搞新工科和复合型人才培养，目标是服务国家科技战略和地方高端产业需求，比如智能网联汽车、新能源这些前沿领域。
- 专科院校（如衡阳、湖南幼专）：更偏向“接地气”的专业技术和民生领域，比如计量检测（直接对接工厂需求）、健康护理、文旅服务等，填补区域内的技能型人才缺口，让毕业生能快速找到对口工作。

总的来说，师范院校的这次转型，是被逼出来的，但也是主动适应社会变化的选择。通过“师范+X”的模式，既能应对教师岗位减少的压力，又能为社会培养更多有用的人才，算是一条“破局之路”。

一财首席经济学家调研：新年良好开局，全年GDP增速目标预计5%左右

来源：<https://www.yicai.com/news/103045763.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:50

原文内容：

2026年2月，第一财经研究院发布的“第一财经首席经济学家信心指数”为50.2，稍低于上月，连续7个月维持在50荣枯线以上。经济学家表示，去年底推出的一系列稳增长措施正逐

步落地，支撑2026年经济的良好开局。

3月初，全国两会将在北京召开，经济学家们认为，在“到2035年实现经济总量或人均收入翻一番”的远景目标要求下，同时基于年初地方两会的GDP增速目标加权，并结合近三年我国经济实际增速以及未来宏观政策的取向，2026年GDP增速目标可能会设定在5%左右。同时，他们预计赤字率目标将为4%左右，CPI增速目标可能在2%左右。

本次调研中，首席经济学家们预计，受季节性因素影响，1月新增人民币贷款将由上月的9100亿元大幅上升至49700亿元，他们对新增社融的预测均值为7万亿元，对M2同比增速的预测均值为8.4%。他们认为，2月LPR利率水平和大型金融机构存款准备金率发生变化的可能性较小，但年内央行仍可能会择时降准降息。

1月30日，人民币对美元中间价为6.9678，经济学家们预计2月人民币对美元中间价将保持平稳，他们对2月底的预测均值为6.9，同时，他们对年底人民币对美元汇率预期均值为6.8。

信心指数：2月预测均值为50.2

2026年2月，第一财经研究院发布的“第一财经首席经济学家信心指数”为50.2，稍低于上月，连续7个月维持在50荣枯线以上。

中银国际管涛表示，我国经济发展中老问题、新挑战仍然不少，体现为外部环境变化影响加深、国内“供强需弱”矛盾依然突出，以及重点领域风险隐患较多。筑牢经济持续回升向好基础，推动高质量发展迈出更坚实步伐，一方面要继续实施积极有为的宏观政策，另一方面要不失时机地全面深化改革，向改革要动力、要活力，推动经济更多转向内生增长。

毕马威蔡伟表示，年初扩内需政策正在积极布局，政策靠前发力意图明确，一方面，去年末增量扩内需政策，包括5000亿元政策性金融工具，以及5000亿元结存地方专项债项目将跨期在今年初推进落地。另一方面，年初以来地产、财政金融政策密集出台，“两新”“两重”2026年首批预算额度也已经提前下达，将支撑开年投资、消费活动表现。另外，今年部分行业如光伏、电池将在二三季度面临出口增值税退税政策的退坡调整，为规避相关政策成本，上述行业企业可能在一季度集中提前出口，推升年初经济增长动能。伴随持续性政策支持，一季度后续月份经济增长动能有望加快修复，短期内应密切关注财政政策强度、货币政策传导效果及消费刺激政策对开年经济的实际拉动作用。

广开首席产业研究院连平表示，从经济增长的动能看，2026年的构成将比2025年更为均衡，表现为“一增一升一稳”：一是消费增。预计2026年最终消费支出贡献率有望升至55%，全年拉动GDP增速约2.75个百分点，贡献率和拉动率较2025年分别上升3个百分点和0.15个

百分点，继续成为拉动经济增长的重要组成部分。二是投资升。全年资本形成对GDP的贡献率为25%，拉动GDP增速约1.25个百分点。三是出口稳。货物和服务净出口对GDP的贡献率为20%，拉动GDP增速约1个百分点。

兴业证券王涵预计，2026年中国经济将在稳增长与调结构中实现4.5%~5%中速增长。作为“十五五”规划开局之年，经济增长的确定性与新动能将同步增强，但面临的内外部挑战依然存在。消费贡献将提升，投资聚焦新基建与制造业升级，出口保持韧性，房地产风险有序缓释。

工银国际程实表示，2026年，中国经济有望延续“稳中修复、结构分化”的运行特征。一方面，新动能对增长的支撑持续增强，高端制造、绿色转型和服务消费相关领域景气度改善，为经济提供了更具韧性的增长底盘；另一方面，内需修复仍呈渐进特征，居民和企业预期改善需要时间，房地产市场的调整仍形成一定约束。在这一背景下，经济虽面临内外部挑战，但风险总体可控，更可能在政策支持下沿着温和回升的轨道运行，物价和名义增长的边际改善将成为重要观察变量。

全年GDP增速目标预测均值5%

经济学家们对全国两会将公布的全年GDP增速目标进行了预测，他们认为，2026年GDP增速目标可能会设定在5%左右，预计赤字率目标将为4%左右，CPI增速目标可能在2%左右。

毕马威蔡伟表示，中央经济工作会议指出，要实施更加积极有为的宏观政策。财政部已释放明确信号，强调2026年财政总体支出力度将“只增不减”。当前居民和企业、地方政府预期仍然偏弱、融资能力较为有限，2026年中央政府仍将承担主要扩表责任，保持必要的财政赤字、债务总规模和支出总量，保证积极的财政政策力度以支持扩内需、稳投资。2025年财政赤字率按4%左右安排，考虑到政策延续性与逆周期调节需求，他预计2026年赤字率保持在4%左右，而涵盖地方政府专项债、超长期特别国债的广义财政赤字率小幅上行至8.9%，为重大项目建设、产业升级、民生保障提供资金支持。同时，2025年CPI同比延续0低位运行，但核心CPI温和回升至0.7%，且当月同比连续四个月保持在1%以上。预计2026年在内需改善和“反内卷”政策共同推动下，物价将延续温和回升态势。2%左右的目标与货币政策“促进物价合理回升”的考量相契合，有助于稳定市场预期，推动消费信心恢复。

瑞穗证券周雪预计2026年赤字率目标有望维持上年水平不变，但有可能增加特别国债发行额度。

广开首席产业研究院连平认为，未来宏观政策持续加码，投资与消费将稳步恢复；持续整治“内卷式”竞争；同时，原油价格与猪肉价格小幅回升，对物价的拖累减弱。此外，财政部在新闻发布会提到，2026年财政总体支出力度“只增不减”，财政赤字、债务总规模

和支出总量将保持必要水平；扩大内需是当前经济增长的主要任务，财政政策需持续增大支出规模。

工银国际程实认为，在稳增长的背景下，财政政策有必要继续保持积极取向，通过公共投资和重点领域支出对冲内需不足。同时，随着财政纪律和债务约束不断强化，政策更强调加力提效而非单纯扩张规模。将赤字率维持在4%左右，既体现了对经济修复的有力支持，也为财政可持续性留出空间。同时，从近期走势看，2025年底以来物价运行已出现积极变化，CPI同比回升，服务价格、部分耐用消费品价格改善，反映出需求端正在缓慢修复。在这一背景下，将2026年CPI目标设定在2%，有助于政策继续围绕扩大内需发力，推动物价在温和区间内实现更具可持续性的回升。

兴业证券王涵预计，2026年赤字率目标将设定在3.8%~4%，主要原因有两点：一是中央经济工作会议明确将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。二是4%以上赤字率既能体现逆周期调节力度，又为应对未来风险留有余地。

物价：1月CPI同比预测均值为0.4%，PPI为-1.4%

经济学家们预计，1月CPI同比增速将低于上月统计局的公布数据（0.8%），预测均值为0.4%。其中，中银国际管涛给出了最高预测值0.9%，民生银行温彬和招商证券谢亚轩给出了最低预测值0.2%。经济学家们对1月PPI同比增速的预测均值为-1.4%，高于统计局公布的上月值（-1.9%）。对1月PPI同比增速的预测最高值为-1.2%，来自毕马威蔡伟、中银国际管涛、招商证券谢亚轩；最低预测值为-1.7%，来自工银国际程实和广开首席产业研究院连平。

长江证券伍戈表示，价格方面，过往来看，地缘矛盾加剧特别是各国强化国防的阶段，全球工业生产都会对广谱商品价格有支撑。近期品类分化明显，黄金、有色等面临历史高位后的调整，黑色系仍受制于传统需求。综合而言，结构性涨价和低基数扰动下，他预计PPI、CPI乃至整体平减指数，年初或都将有所回升。

民生银行温彬表示，从高频数据来看，食品价格整体上行，能源价格上涨。他认为1月核心CPI涨幅收窄。支撑因素在于，元旦节日效应显现，景区服务业、零售业和餐饮业商务活动指数均有回升；受国际金价变动影响，国内金饰品价格大幅攀升。不过，50城住宅平均租金1月环比下跌0.5%、同比下跌3.7%，租住需求规模延续低位运行；耐用品价格受新一轮以旧换新政策影响，促销力度加大，预计价格环比下行；衣着价格随着冬装打折下降。考虑到今年春节效应错位，核心CPI环比涨幅弱于去年，同比涨幅或收窄。总体来看，预计1月CPI环比上涨0.1%，同比上涨0.2%。同时，基于PMI指标和高频数据判断，预计1月PPI继续环比上涨，同比降幅由去年12月的-1.9%收窄至-1.4%左右。

2025年12月最佳预测经济学家2026年1月预测（CPI）：

蔡伟：0.3%

程实：0.5%

温彬：0.2%

2025年12月最佳预测经济学家2026年1月预测（PPI）：

蔡伟：-1.2%

程实：-1.7%

温彬：-1.3%

伍戈：-1.4%

1月金融数据预计将季节性上升

本次调研中，首席经济学家们预计，受季节性因素影响，1月新增人民币贷款将由上月的9100亿元大幅上升至49700亿元，他们对新增社融的预测均值为7万亿元，对M2同比增速的预测均值为8.4%。

兴业银行鲁政委表示，信贷方面，预计1月将迎来“开门红”，但整体水平弱于2025年同期。社融方面，政府债“靠前发力”支撑社融增量，但信贷投放弱于2025年1月，他预计社融同比小幅下降。根据测算，政府债的第一季度整体净融资规模略低于2025年，但季度内的发行节奏将更为均衡。根据债券发行与到期统计，预测1月政府债科目约11800亿元，同比提高4800亿元，有助于稳定社融同比。

利率&存款准备金率：2月变化可能性较小

经济学家们预计2月份LPR利率水平和大型金融机构存款准备金率下调的可能性较小，但年内央行仍可能会择时降准降息。工银国际程实认为，总量层面上，2026年降准和小幅降息空间依然存在，操作上更可能体现为分阶段、节奏温和推进，通过数量工具靠前发力、价格工具审慎跟进，共同改善流动性环境和政策传导效率。

汇率：2026年底人民币汇率预期均值为6.8

1月30日，人民币对美元中间价为6.9678，经济学家们预计2月人民币对美元中间价将保持平稳，他们对2月底的预测均值为6.9，同时对年底预期均值为6.8。

民生银行温彬预计，2月人民币汇率将维持平稳双向波动格局。他认为，1月以来，美元指数震荡大幅走弱，人民币对美元继续升值，中间价已升破7。国际方面，美国就业市场增长虽显著放缓，但趋于稳定，同时经济表现出较强韧性。2025年第三季度美国国内生产总值环比按年率计算增长4.4%，略高于4.3%的初值和前一季度的3.8%，目前来看并未有衰退迹象。不过美联储主席鲍威尔议息会议表态偏鸽，同时市场对美联储独立性与财政状况担忧加剧，令美元走弱。特别是特朗普称“可以让美元像悠悠球一样波动”，更是引发市场剧烈反应，美元指数创下2022年3月以来的新低。不过随后受特朗普提名相对鹰派的凯文·沃什接任美联储主席后，美元指数有所回升。国内方面，随着外需边际好转和政策效应释放，工业增加值和服务业生产指数同比增速反弹，其中高技术制造业和生产性服务业继续领跑，但投资、消费仍然较弱。受季节性因素影响，1月制造业PMI、服务业商务活动指数、建筑业商务活动指数均不同程度回落，内外需同步走弱，但物价明显在走高。外汇市场方面，12月结汇率明显上行，售汇率明显下行，总体运行平稳。

官方外汇储备：1月底公布数据为33991亿美元

国家外汇管理局数据显示，截至1月末，我国外汇储备规模为33991亿美元，较2025年12月末上升412亿美元，升幅为1.23%。

民生银行温彬表示，1月份，受多重因素叠加影响，美元延续弱势。受资产价格变化与汇率波动综合影响，1月末外储环比上涨412亿美元至33991亿美元。汇率方面，1月份，美元指数下跌1.4%至97，月中一度跌至四年来低点95附近。非美货币齐涨，日元、欧元、英镑对美元分别上涨1.23%、0.9%、1.6%。资产价格方面，十年期美国国债收益率上涨8个基点至4.26%。全球股市整体震荡偏强，标普500指数环比上涨1.4%，欧洲斯托克指数上涨3.4%，东京日经指数上涨5.9%。跨境资本流动方面，境外投资者对人民币资产的长期配置意愿稳步提升，证券投资维持合理规模净流入，外商直接投资保持平稳。随着跨境投融资便利化政策持续加码，资本市场对外资吸引力将持续增强。我国经济运行稳中有进，发展韧性进一步彰显，为外汇储备规模保持基本稳定提供了有力支撑。

政策

广开首席产业研究院连平认为，适度宽松的货币政策降息降准仍有一定空间，结构性工具的操作力度会更大。当前市场流动性充裕，买断式逆回购与国债买卖等总量操作不降，再度大幅度降准的必要性下降，但仍会小幅度降准0.25~0.5个百分点，以补充银行中长期流动性，配合财政发债。2026年境外主要发达国家将维持货币宽松政策，人民币汇率处于升值周期，我国降息存在阶段性窗口期；综合考量银行息差压力的情况下，2026年央行可能会

调降政策利率0.1~0.3个百分点,降低社会融资成本,加快信贷修复,刺激消费与投资需求增长。将继续安排5000亿元新型政策性金融工具,用于补充项目资本金,持续支持政府投资。2026年继续实施更加积极的财政政策,提高精准度和有效性,保持必要的财政赤字、债务总规模和支出总量,优化财政支出结构,规范税收优惠、财政补贴政策。全年赤字率可能会安排在4%~4.2%水平之间;赤字规模增至6万亿~6.25万亿元,将为财政支出提供稳定资金来源。预计安排1.5万亿元超长期特别国债发行额度,比2025年多2000亿元,持续支持“两重”建设与“两新”工作。可能会安排5000亿元特别国债或超长期特别额度用于成立房地产稳定基金、追加化债额度、中小银行补充资本金等重要领域。安排地方政府专项债额度4.8万亿元,比2025年多4000亿元,用于基建投资、民生保障等重要领域,部分专项债资金将继续通过收购存量商品房、闲置土地等方式对冲房地产市场下行风险。据此估算,2026年可能会新增政府债务总规模超过13万亿元,广义财政赤字率预计升至8.8%左右。

工银国际程实表示,政策层面,2026年宏观调控将更加注重总量与结构协同发力,以促进物价合理回升、稳定预期为核心目标。财政政策预计继续保持积极取向,通过政府投资、专项债和“两新”政策扩围,对扩大内需形成托底。货币政策在多重约束下保持适度宽松和精准滴灌。结构性货币政策将围绕稳就业、促消费和培育新动能持续发力,服务消费与养老再贷款等工具有望扩容。

长江证券伍戈认为,近期地方两会可见,调降预期经济增速目标似是趋势,短期逆周期政策或仍审慎。地方土地出让收入进一步承压,“投资于人”基调之下社保就业等民生支出依然刚性。票据利率上行幅度不及历史同期,表征信贷投放仍旧偏弱。利率调整更注重结构性,债券对信贷的替代或将延续。

本期“第一财经首席经济学家月度调研”13位经济学家名单(按拼音顺序排列):

蔡伟:毕马威中国经济研究院院长

程实:工银国际首席经济学家

丁爽:渣打银行大中华区首席经济学家

朱锋:摩根大通中国首席经济学家

管清友:如是金融研究院院长

管涛:中银证券全球首席经济学家

连平:广开首席产业研究院院长兼首席经济学家

鲁政委：兴业银行首席经济学家

王涵：兴业证券首席经济学家

温彬：民生银行首席经济学家兼研究院院长

伍戈：长江证券首席经济学家

谢亚轩：招商证券研究发展中心副总监

周雪：瑞穗证券亚洲经济学家

（作者系第一财经研究院研究员）

AI解读：

核心内容总结

2026年2月，首席经济学家们对中国经济的判断是“整体向好但仍有压力”：信心指数刚过荣枯线（50.2），连续7个月扩张但增速略降；全国两会大概率将2026年GDP目标定在5%左右，赤字率4%（政府继续借钱刺激）、CPI目标2%（希望物价温和涨）；1月贷款和融资量因年初“开门红”大增，但2月利率暂稳、年内或降准降息；人民币汇率稳中有升，年底预计到6.8；物价方面1月CPI略降但全年有望回升，政策上财政继续积极、货币适度宽松。

详细解读（5个方面）

1. 经济信心：刚踩“扩张线”，向好但有点“脆弱”

大白话解释：

经济学家信心指数的“荣枯线”是50——超过50说明经济在扩张，低于就收缩。2月指数50.2，比上月略降但连续7个月在50以上，相当于“经济还在往前走，但步子有点慢”。

专家们提到的问题：外部环境（比如国外需求变化）、国内“生产多消费少”（工厂做的东西卖不完）、还有一些风险点（比如房地产、地方债务）。要让经济走稳，一方面要继续花钱刺激（比如政府投资），另一方面要改革（比如给企业松绑，让大家更愿意消费投资）。

举个例子：毕马威蔡伟说，去年年底的5000亿政策性工具、地方债今年初要落地，还有地产政策密集出台，加上光伏企业为了避税提前出口，这些都能帮年初经济“提气”。

2. 今年GDP目标或定5%：要实现2035翻番，政策得“加把劲”

大白话解释：

2035年要实现经济总量或人均收入翻一番，每年需要至少4.5%的增长。所以今年两会大概率把GDP目标定在5%——既够得着，又能支撑长远目标。

配套政策：

- 赤字率4%左右：就是政府今年借的钱占GDP的比例保持4%，和去年差不多。简单说，政府要继续“借钱花”来刺激经济（比如修基建、补贴企业）。
- CPI目标2%：希望物价每年涨2%，这是健康的——物价涨一点说明消费需求在恢复，总比跌（通缩）好。

专家们的共识：财政政策会继续“积极”（多花钱），货币政策会“适度宽松”（让借钱更便宜），比如广开连平说今年可能小降准（让银行多放贷款）、小降息（贷款利息降0.1-0.3个百分点）。

3. 物价：1月CPI降了，春节错位是主因，全年有望回暖

大白话解释：

1月CPI（居民消费价格指数）从上个月的0.8%降到0.4%，不是经济不行，主要是“春节错位”——今年春节在2月，去年1月有春节，所以1月的年货、餐饮消费比去年少。另外，冬装打折、房租下跌也拉低了CPI。

PPI（工业生产者价格指数）还是负的（-1.4%），但比上月（-1.9%）好点——说明工厂卖产品的价格还在跌，但跌得少了，需求在慢慢恢复。

全年看：随着政策刺激消费（比如以旧换新、补贴），加上原油、猪肉价格小幅回升，物价会慢慢涨起来，不会出现“大涨”或“通缩”。

4. 钱袋子：1月贷款“开门红”，2月利率暂稳，年内借钱或更便宜

大白话解释：

1月新增人民币贷款从上个月的9100亿跳到4.97万亿，社融（社会上所有融资）到7万亿——这是银行的“年初习惯”，每年1月都要冲贷款（开门红），企业和政府也愿意年初借钱干项目。

2月LPR（贷款市场报价利率，房贷、企业贷款的参考）和存款准备金率（银行要存到央行的钱）大概率不动——因为刚过年初，政策需要观察效果。但年内可能会降准降息：比如降准让银行有更多钱放贷，降息让你房贷每月少还点，企业借钱成本更低。

举个例子：兴业银行鲁政委说，1月信贷“开门红”但比去年弱一点，社融靠政府债支撑；工银国际程实说，货币政策会“精准滴灌”，比如给消费、养老领域更多贷款支持。

5. 人民币汇率：稳中有升，外汇储备充足，外资更愿意来

大白话解释：

1月底人民币对美元中间价是6.9678（1美元换6.9678人民币），专家预计2月底到6.9，年底到6.8——就是人民币慢慢升值，换美元更划算。

外汇储备涨了412亿到3.3991万亿美元，为啥？因为美元跌了（我们持有的欧元、日元等升值），加上外资来买中国股票、债券的多了。民生银行温彬说，中国经济稳，外资愿意长期配置人民币资产，外汇储备会保持稳定。

总结：人民币不会大起大落，外汇储备充足，说明中国经济的“外部底气”还在。

这样五个方面覆盖了主要内容，每个部分都是大白话，没有专业术语堆砌，应该能让普通人看懂。```

核心内容总结

2026年2月，首席经济学家们对中国经济的判断是“整体向好但动能偏弱”：信心指数仍在荣枯线上（50.2），连续7个月扩张；全国两会大概率设定5%的GDP增速目标、4%左右赤字率和2%的CPI目标；1月金融数据季节性大增，但2月利率暂稳，年内或降准降息；人民币汇率稳中有升，外汇储备充足；物价短期略降但全年有望回暖，政策将继续“积极+宽松”托底经济。

详细解读

1. 经济信心：刚过荣枯线，步子慢但没停

大白话解释：

信心指数50是“荣枯线”——超过50说明经济在扩张，低于则收缩。2月50.2刚过线，比上月略降，相当于“经济还在往前走，但力气不太足”。

专家们提到的问题：外部环境复杂（比如国外需求波动）、国内“生产多消费少”（工厂做的东西卖不完）、还有房地产等风险点。要稳住经济，一方面要靠政策刺激（政府花钱、降息），另一方面要改革（比如给企业松绑，让大家敢消费）。

举个例子：毕马威蔡伟说，去年年底的5000亿政策性工具、地方债今年初要落地，加上光伏企业为避税提前出口，这些都能帮年初经济“提气”。

2. 今年GDP目标或定5%：要翻番就得“加把劲”

大白话解释：

2035年要实现经济或人均收入翻一番，每年至少需要4.5%增长。所以今年两会定5%的GDP目标，既合理又能支撑长远目标。

配套政策：

- 赤字率4%：政府借钱占GDP的比例保持4%，和去年差不多。简单说，政府要继续“借钱花”（修基建、补贴企业）来刺激经济。
- CPI目标2%：希望物价每年涨2%——这是健康的，物价涨一点说明消费需求在恢复，总比跌（通缩）好。

专家共识：财政会多花钱，货币会让借钱更便宜（比如小降准、小降息），广开连平说今年可能降准0.25-0.5个百分点（银行多放贷）、降息0.1-0.3个百分点（房贷少还点）。

3. 物价：1月CPI降了，春节错位惹的祸

大白话解释：

1月CPI从0.8%降到0.4%，不是经济不行，主要是“春节错位”——今年春节在2月，去年1月有春节，所以1月的年货、餐饮消费比去年少。另外，冬装打折、房租下跌也拉低了CPI。

PPI（工厂卖货价格）还是负的（-1.4%），但比上月（-1.9%）好点——说明工厂卖货的价格还在跌，但跌得少了，需求在慢慢恢复。

全年看：随着政策刺激（比如以旧换新补贴）、原油猪肉价格回升，物价会慢慢涨起来，不会大涨或通缩。

4. 钱袋子：1月贷款“开门红”，年内借钱更便宜

大白话解释：

1月新增贷款从9100亿跳到4.97万亿，社融（社会所有融资）到7万亿——这是银行“年初冲业绩”的习惯，企业和政府也愿意年初借钱干项目。

2月LPR（房贷参考利率）和准备金率大概率不动——政策要观察效果。但年内会降准降息：降准让银行多放贷，降息让你房贷每月少还点，企业借钱成本更低。

比如兴业银行鲁政委说，1月信贷“开门红”但比去年弱，社融靠政府债撑着；工银国际程实说，货币政策会“精准滴灌”（给消费、养老领域多贷款）。

5. 人民币汇率：稳中有升，外资更愿意来

大白话解释：

1月底人民币对美元是6.9678，预计2月底到6.9、年底到6.8——人民币慢慢升值，换美元更划算。

外汇储备涨了412亿到3.3991万亿美元：因为美元跌了（我们持有的欧元日元升值），加上外资来买中国股票债券的多了。民生银行温彬说，中国经济稳，外资愿意长期来，外汇储备会保持稳定。

总结：人民币不会大起大落，外汇储备充足，外部底气足。`´´

大基金一期减持多家半导体公司，业内称正常投资退出

来源：<https://www.vicai.com/news/103045730.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:51

原文内容：

开年以来，国家集成电路产业投资基金（下称“国家大基金”）在半导体板块的减持动作持续受到市场关注。2月8日晚间，安路科技（688107.SH）发布公告称，股东大基金一期拟在未来三个月内减持不超过公司总股本的2%。这已是安路科技自2025年以来第三次迎来大基金的减持计划。

与此同时，沪硅产业（688126.SH）、泰凌微（688591.SH）、慧智微（688512.SH）等多家半导体公司也在近期相继披露了大基金的最新减持进展或计划。从已公布的信息来看，大基金一期、二期均有减持操作，涉及公司多为已上市多年的半导体产业链企业。

尽管短期内减持动作频繁，但业内普遍认为，这是大基金作为产业投资基金的正常投资退出行为，长期陪伴产业成长、助力国产替代的战略方向并未改变。

大基金多次减持安路科技、沪硅产业

在近期公告大基金减持计划或减持进展的半导体上市公司中，沪硅产业与安路科技都是在近半月内迎来二度减持。

截至公告日，大基金一期持有安路科技2295.45万股股份，占公司总股本的5.73%，均为IPO前取得。此次减持计划显示，大基金拟在公告披露之日起15个交易日后的3个月内，通过集中竞价或大宗交易方式减持不超过801.7万股，即不超过公司总股本的2%。若以公告当日收盘价估算，拟减持市值约2.26亿元。

安路科技本次还披露了包括安芯合伙、深圳思齐、士兰微（600460.SH）等在内的多名股东减持计划，合计拟减持比例超过公司总股本的3%。从公告表述看，各股东减持原因主要为“自身资金需求”或“经营管理需要”，并未提及对公司前景判断的变化。其中，功率半导体龙头士兰微及其一致行动人士兰创投计划减持安路科技100.21万股，减持金额约2834.9万元。

2025年以来，大基金加速收回对安路科技的投资成本，连同本次计划，这是大基金去年以来第三次减持公司股份。梳理历史公告可知，在2025年期间，大基金已实施过两次减持：首次在2025年5月8日至6月30日，通过集中竞价减持400.85万股，占公司总股本的1%；第二次在2025年10月中旬，减持14.39万股。按照减持区间价格下限计算，大基金上述两笔减持至少套现1.11亿元。

除安路科技外，近期还有多家半导体公司公告了大基金相关的减持动态，不同公司的股份减持进展有所不同。

沪硅产业在2月7日披露的公告显示，大基金一期计划减持不超过9915.07万股，占公司总股本比例不超过3%。以公告日股价20.82元估算，大基金这轮减持金额约在20.64亿元。

这是大基金在完成上一轮减持沪硅产业后，启动的新一轮减持计划。根据前期公告，大基金在2026年1月7日至19日期间，已通过大宗交易减持5494.35万股，减持金额至少达12.4亿元。

沪硅产业主营业务从事半导体硅片研发、生产和销售，是国内头部的半导体硅片制造商，也是大基金一期投向半导体材料环节的重点标的公司。

在过去，大基金加快节奏减持其投资的个股，往往是在该股上涨至股价阶段高位或者历史高位时。然而，沪硅产业的股价表现相当平庸，2025年该股累计上涨14.98%，相比中华半导体芯片指数同期涨幅44%，跑输近30个百分点。2026年以来，沪硅产业累计下跌3.28%，跑输大盘股指。截至2月9日，沪硅产业股价报20.93元，总市值692亿元。

沪硅产业2025年业绩亏损加剧，或是制约股价表现的主要因素。根据业绩预告，该公司预计2025年归母净利润续亏12.8亿元至15.3亿元，预计扣非后归母净利润亏损15亿元至18亿元，亏损金额较上年同期扩大。

沪硅产业表示，2025年业绩亏损加剧主要有三方面原因：其一，半导体需求的结构性分化，导致全球半导体硅片需求分化，300mm硅片受益于AI芯片需求，出货量攀升，200mm硅片受部分终端市场需求疲软影响，出货量同比下滑；其二，公司前期并购的两家主营业务为200mm及以下半导体硅片的子公司，报告期内业绩水平不及预期，预估仍存在较大商誉减值的可能性；其三，扩产项目仍处于产能爬坡阶段，其协同效应尚在释放过程中。

泰凌微、慧智微减持进展不一

泰凌微、慧智微两家芯片设计商，日前公告了国家大基金年内对公司股份减持的进展。

泰凌微的第三大股东大基金一期在2025年12月24日至2026年2月3日期间，通过集中竞价方式减持公司股份232.13万股，持股比例由6.93%降至5.97%，触及1%整数倍变动。此次减持同样为履行前期已披露的减持计划。

慧智微的减持主体为大基金二期。根据减持结果公告，大基金二期在2026年1月通过集中竞价方式减持268.63万股，占公司总股本的0.57542%，减持总金额约3255.19万元。

本次减持后，大基金二期持有慧智微的股份比例降至4.99999%，已低于5%的披露门槛。该次减持属于2025年10月披露的减持计划落地，原计划减持比例不超过1%，最终实施结果未达上限。

市场分析认为，大基金的减持行为属于产业基金的市场化、常规化运作方式，有利于形成“投资—退出一再投资”的良性循环，持续扶持新一批产业创新主体。一系列密集的减持动作，也清晰映射出大基金“一期回收，二、三期接力”的运作逻辑。成立于2014年的大基金一期已进入投资回收期的后半程。作为国家集成电路产业的“国家队”，大基金的减持行为并不意味着对半导体产业支持的减弱，而是基于产业发展的阶段性特点进行的资本布局调整。

规模更为庞大的大基金二期（2019年成立）和三期（2024年成立，注册资本3440亿元），将重点扶持半导体产业链中亟待突破的“卡脖子”环节，如更先进的制造工艺、高端设备和材料等，继续履行其支持中国半导体产业自主可控的使命，推动国产半导体产业发展壮大。

AI解读：

核心 content 总结

近期国家大基金（支持半导体产业的“国家队”投资基金）频繁减持多家已上市的半导体公司，包括安路科技、沪硅产业、泰凌微等，部分公司半个月内遭二度减持。但这并非不看好行业，而是大基金一期进入投资回收期后的正常退出操作——回收资金用于再投新一

批需扶持的半导体企业形成良性循环。其长期助力国产替代、支持产业成长战略未变，后续大基金二三期将接力聚焦先进制造工艺、高端设备材料等“卡脖子”环节，持续推动半导体自主可控。

一、近期大基金减持哪些公司？具体减持多少？

最近半个月多家半导体公司公告大基金减持计划或进展——

- 安路科技：大基金一期拟减持不超过公司总股本2%（约801万股），按公告日收盘价算市值约2.26亿元。这是2025年以来第三次减持，此前两次已套现至少1.11亿元。
- 沪硅产业：大基金一期拟减持不超过3%（约9915万股），市值约20.64亿元，半月内二度减持，此前刚通过大宗交易套现12.4亿元。
- 泰凌微/慧智微：泰凌微的大基金一期已减持1%股份；慧智微的大基金二期减持后持股降至5%以下（无需再披露），未达原计划减持上限。

这些被减持公司多为上市多年的产业链企业，大基金持有的股份均是公司上市前买入的原始股。

二、大基金集中减持，是不看好这些公司吗？

不是！这是产业基金的正常操作。大基金本质是“扶上马送一程”的投资机构：企业没上市时缺钱缺资源，大基金投钱帮它成长；现在企业上市成熟了，就卖掉股份回收资金，再去投新的、更需要支持的半导体企业（比如还没突破的卡脖子领域）。这叫“投资—退出—再投资”的良性循环，不是对现有公司失望，而是一期到了该回收钱的阶段（2014年成立至今已10年）。

三、被减持公司表现如何？股价和业绩有啥问题？

部分公司股价平庸或下跌，主要和自身业绩有关——

以沪硅产业为例：

- 股价拉胯：2025年涨14.98%（远低于半导体指数44%涨幅），2026年至今跌3.28%。
- 业绩亏损加剧：2025年预计亏12.8–15.3亿元（上年更惨），原因有三：①200mm硅片需求疲软（AI芯片用的300mm硅片卖得好，但普通终端用的200mm不行）；②之前并购的两家子公司业绩不达标，可能要减记损失（商誉减值）；③新扩产能还在爬坡，没完全赚钱。

安路科技还有其他股东跟着减持，但原因是“自身资金需求”，不是不看好公司前景。

四、减持后，大基金还会支持半导体产业吗？

会！战略方向没变。

大基金的支持不是“一劳永逸”，而是动态调整：

- 一期回收资金：2014年成立的一期已进入回收期后半段，减持是为了把钱拿回来，投给更需要的地方。
- 二三期接力补位：2019年成立的二期、2024年成立的三期（注册资本3440亿元）将重点投“卡脖子”环节——比如我们还做不好的先进芯片制造工艺、高端设备（光刻机相关）、关键材料等，继续推动国产替代。

简言之，减持是“旧瓶换新酒”，不是停止支持。

五、普通股民该怎么看这次减持潮？

- 短期别慌：减持可能暂时影响股价（卖的人多），但不是行业利空。
- 长期看趋势：半导体产业自主可控是长期方向，大基金二三期还在砸钱支持关键领域，行业长期向上逻辑没变。
- 别盲目跟风：看到减持公告不用立刻抛售，得区分“正常退出”和“不看好”——这次减持属于前者，理性看待背后逻辑更重要。

整体来说，大基金的减持是“良性循环”的一环，不是半导体产业的“降温信号”，反而说明一期投的企业已经长大，接下来要集中火力攻最难的关卡了。普通投资者不用过度恐慌，聚焦产业长期趋势更靠谱。

国资委加力部署科技创新，多家央企明确新一轮工作重点

来源：<https://www.yicai.com/news/103045732.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:52

原文内容：

作为国家战略科技力量，中央企业推动科技创新与产业创新融合发展，是建设现代化产业体系的关键一环。

近段时间，国务院国资委对今年科技创新工作密集作出部署。中央企业负责人会议明确，坚持科技创新和产业创新融合发展，统筹推进技术攻关、成果转化和人才生态建设，更好

催生新质生产力。

国务院国资委党委日前召开专题党委会议再次强调，促进科技创新与产业创新深度融合，发挥国资央企优势，以科技创新重塑产业链、以产业发展牵引创新链，加快向现实生产力转化。抓好国家科技重大专项实施，突出原始创新导向，抓好关键核心技术攻关，加快打造国家战略科技力量。

近期密集召开的央企年度工作会议上，多家央企都把科技创新摆在突出位置。中国企业联合会特约高级研究员刘兴国表示，2026年国企机制改革的重点之一，便是深化“三项制度改革”，建立手段多元、激励有效的制度体系，同时完善创新机制、优化创新环境、变革创新模式，加速成果转化应用，全面激发企业创新动能。在此基础上，针对科技型企业特点优化激励政策，进一步提升激励有效性，让科研骨干共享发展成果，持续激活创新创造活力。

央企创新成果不断突破

中央企业研发投入1.1万亿元、连续4年超过万亿元，23个创新联合体新吸纳超过100家创新主体参与攻关……过去一年，国资央企持续强化科技创新，国家战略科技力量作用更加凸显。

第一财经记者日前参加“高质量发展看国企”科技创新专题调研活动走进中国建筑集团旗下中建兴业，在深圳前海冰雪世界项目，看到全球最大室内雪世界的幕墙不仅能抵御台风侵袭，还能化身“发电体”年均产出630万度绿电。

在深圳前海冰雪世界的屋顶，光伏板依次铺开，总面积约35000平方米幕墙系统搭载着中建兴业自主研发的LIGHT系列产品。这片屋顶可抵御17级台风，产品转化效率达到20%，可以满足冰雪世界20%的用电需求。

前海冰雪世界的光伏板来自于中国建筑旗下的远东智造珠海基地，基地是中建兴业布局绿色能源与智能制造领域的核心产业平台，正在打造中国建筑集团首个低碳灯塔示范工厂，除了用在前海冰雪世界BIPV（建筑光伏一体化）外，还有建筑幕墙产品，一年可以生产复杂幕墙60万平米，标准幕墙120万平方米。

幕墙和BIPV光伏板是建筑行业里的明珠，产品科技含量高，附加值高。中建兴业相关负责人告诉第一财经记者，中建兴业要适应不同市场对科技创新的需求。境内市场中，科技创新的核心影响力体现在政策适配与场景落地，科技创新的价值更多通过政策红利、项目示范效应和绿色能源替代效益体现；境外市场中，科技创新的影响力聚焦于标准契合与性价比优势。通过采取双轨适配策略，境内强化与国内标准对接，境外以新加坡为起点辐射亚洲及中东市场，借助中建集团海外布局优势拓展业务。

中国企业研究院首席研究员李锦接受第一财经记者采访时表示，党的二十届四中全会提出智能化、绿色化、融合化发展，在建筑行业中就是科技创新与产业创新的融合、能源与建筑的融合，科技创新和场景引领双驱动的发展模式，这是融合化生动的案例。

中国社会科学院工业经济研究所研究员时杰认为，中建兴业的创新突破了“实验室孤芳自赏”的困境，将技术深度嵌入工程体系、制造体系，证明国有企业能在工程型、系统型创新中发挥风险承载、场景开拓的核心作用，为新技术从概念走向应用提供关键支撑。

除了建筑行业，近期多领域央企科技创新成果落地。近日，兵器工业一机集团成功研发机电液一体化新型煤机装备，填补行业技术空白。在低温雨雪冰冻灾害面前，中国电科科技产品精准实时监测，为防灾减灾提供支撑。鞍钢集团攀钢有关单位联合攻关，首次采用含钒铁水“高废钢比”工艺，成功生产出2000兆帕级热成形钢，这标志着鞍钢集团攀钢在高端绿色钢铁材料领域取得重要突破。

推动产业链和创新链深度对接

近年来，国务院国资委坚持科技创新和产业创新融合发展，指导中央企业加快畅通成果产业化途径，推动产业链和创新链深度对接，助力发展新质生产力。

国资委支持中央企业布局建设97个原创技术策源地，牵头承担国家自然科学基金项目，新设了一批企业联合基金，取得了6G通感一体技术理论等295项标志性成果，总计1000余项优秀成果纳入中央企业科技成果推荐目录，在6000余家企业推广落地。

今年以来，国资央企把科技创新摆在更加突出的位置，持续加大工作力度。国务院国资委科技创新局局长张剑龙日前在国新办发布会上表示，今年，国资央企将进一步大力强化自主创新、原始创新，为实现高水平科技自立自强、建设科技强国提供有力支撑。重点在三个方面发力：着力增加高质量的科技供给，着力推进高效率的成果转化，着力构建高水平创新生态。

张剑龙表示，要加强关键核心技术攻关，提高基础研究投入占比，深化原创技术策源地建设，集中力量攻克一批辐射性、全局性、战略性技术，产出更多原创性、引领性重大科技成果。充分发挥中央企业对创新链、产业链、资金链的集成作用，强化产学研协同，打造要素共投、收益共享、风险共担的联合创新体系，助力增强国家创新体系优势。

第一财经记者注意到，近期多家央企召开年度工作会议，对今年科技创新与产业创新工作作出新部署。

比如，中核集团明确，持续优化创新布局，体系性推进科技研发。聚焦国家战略需要，统筹战略性研发布局，统筹推进高水平科技研发平台建设，构建国家级高层次人才引育体系

。中国海油集团在年度工作会议中强调，要蹄疾步稳促创新，健全科研组织管理体系，深化拓展“人工智能+”场景应用，坚持油气与新能源融合发展。

中国企业改革与发展研究会研究员吴刚梁认为，科技自立自强不仅是发展问题，更是生存问题。国有企业是国家战略科技力量的重要组成部分，要强化企业科技创新主体地位，健全国有企业打造原创技术策源地的政策体系和原始创新制度安排。建立容错机制，完善科技创新和战略性新兴产业投资评价方式，强化正向激励，对科技型企业实施中长期激励，扩大职务科技成果赋权改革试点范围。

AI 解读：

核心内容总结

近期国资委密集部署央企科技创新工作，强调“科技与产业融合”是发展新质生产力的关键；过去一年央企研发投入超万亿，创新成果在建筑、钢铁、能源等多领域落地（如中建兴业的光伏幕墙、鞍钢的高端钢材）；同时通过优化激励机制（让科研人员共享成果）、推动产业链与创新链对接（如建原创技术策源地、推广成果目录），破解技术转化难题，激活央企创新动能。

详细解读

1. 顶层设计：国资委给央企创新“划重点”——科技要和产业绑在一起干

最近国资委开了好几次会，反复强调央企要把“科技创新”和“产业创新”融合起来。简单说就是：不能光在实验室搞发明，得让技术落地到实际产业里（比如盖房子时用新技术，炼钢时用新工艺），这样才能变成真的生产力。2026年国企改革还有个重点：深化“三项制度”改革（人事、劳动、分配制度），比如能干的科研人员多拿钱、能晋升，不行的就调整；还要优化创新环境，让成果更快变成产品。目标很明确——让央企成为国家科技力量的“主力军”，解决卡脖子问题，催生新质生产力。

2. 央企创新成果：从实验室到生活场景，看得见摸得着

过去一年央企研发花了1.1万亿（连续4年超万亿），成果真不少：

- 建筑行业：深圳前海冰雪世界的幕墙太牛了——不仅能扛17级台风（深圳经常有台风，这个很实用），还能当“发电机”：屋顶和幕墙装了光伏板，一年能发630万度绿电，够冰雪世界20%的用电。这些光伏板是中建兴业自己研发的，还能生产复杂幕墙，一年能造60万平方米（相当于84个足球场）。
- 其他领域：兵器工业造了新型煤机装备，填补行业空白；中国电科的产品能实时监测低温雨雪灾害，帮着防灾；鞍钢攀钢造出了2000兆帕级热成形钢（比普通钢硬很多），用在高端汽车或建筑上，更安全还绿色。

这些成果不是“花架子”，都是直接用在实际项目里的。

3. 破解转化难题：让技术不再“实验室孤芳自赏”

以前很多技术卡在“从实验室到应用”这一步，现在央企在解决这个问题：

- 中建兴业的例子：把光伏技术嵌入到幕墙和工程里，不是只停留在论文上，而是变成能赚钱、能用的产品。社科院研究员时杰说，这证明国企能扛风险、开拓场景，帮新技术从“概念”变成“能用”。
- 国资委的办法：建了97个“原创技术策源地”（相当于技术研发的“根据地”），把1000多项优秀成果列成目录，推广到6000多家企业用。比如6G通感一体技术、高端钢材这些，都能快速找到应用场景。

4. 激励机制：让科研人员“愿意干、有回报”

要创新，得让科研人员有动力。现在央企在做这几件事：

- 共享成果：对科技型企业优化激励政策，比如科研骨干能拿到成果转化的收益（比如技术卖钱了，他们能分一杯羹）。
- 容错机制：搞创新难免失败，国企会建立“容错”制度，只要不是故意犯错，就不会追责，让科研人员敢试错。
- 中长期激励：比如给股票期权、分红，让科研人员长期跟着企业受益，而不是只拿死工资。

中国企业联合会研究员刘兴国说，这些机制能激活创新活力，让大家愿意沉下心搞研发。

5. 多领域开花：央企创新覆盖各行各业，支撑国家战略

央企的创新不是只在一个行业，而是遍地开花：

- 能源领域：中国海油要深化“人工智能+”应用，还要把油气和新能源融合（比如采油时用太阳能）；
- 军工领域：兵器工业填补煤机装备空白，提升行业技术水平；
- 钢铁领域：鞍钢的高端钢材突破，让中国在绿色钢铁材料上不再依赖进口；
- 防灾领域：中国电科的监测技术，帮着应对极端天气。

这些创新不仅让企业赚钱，更支撑了国家的能源安全、产业安全，比如高端钢材能用于国防、汽车制造，光伏幕墙能推动“双碳”目标。

总结

央企作为国家科技“主力军”，正在通过“科技+产业”融合、破解转化难题、优化激励机制，把实验室里的技术变成实实在在的生产力。未来我们会看到更多央企创新成果走进生活，比如更环保的建筑、更安全的材料、更智能的能源系统——这些都是新质生产力的体现。

江苏千亿县达23个，中国经济最强县GDP超5600亿

来源: <https://www.yicai.com/news/103045720.html>

创建时间: 2026-02-10 16:41:54

原文内容:

近年来，我国县域经济不断壮大，去年多个经济强县实现了新突破，多个县域跻身GDP千亿县行列。

根据第一财经记者统计，目前我国GDP千亿县已超70个。其中江苏最多，已达23个，持续稳居第一，江苏千亿县数量占全国的比例超过三成。

去年江苏新增的千亿县，是位于苏中地区的宝应县。“十四五”期间，宝应地区生产总值、工业开票销售突破千亿元大关。其中，工业开票达1200亿元；跻身工业、创新、营商环境、投资竞争力等全国百强榜单。

在全国GDP十强县中，江苏占了一半，包括昆山、江阴、张家港、常熟和宜兴。在全国GDP前五强县中，江苏占据了4个，即昆山、江阴、张家港、常熟，被誉为“苏南四小龙”。其中，昆山依然位居县域经济首位。2025年，昆山市以5615.34亿元地区生产总值、5.8%的同比增速，连续四年站稳5000亿元台阶，连续22年位居全国综合实力百强县市榜首。

过去一年，昆山深耕产业、加快转型，主导产业由“笔链”向“果链”“车链”转型，同时向“智链”延伸拓展。人工智能、高端食品、低空飞行器等新兴产业加速成势，科技型中小企业、国家高新技术企业分别突破4000家、3500家，入选全国首批创新型县(市)，并连续3年获评“中国最佳引才城市”。

据江阴统计近日发布的《1-12月江阴市经济运行情况》显示，上一年度位列全国综合实力百强县市第二的江阴市，2025年全市实现地区生产总值5272.18亿元，与昆山存在300多亿元的差距。

“世上湖山，天下常熟。”地处江南的历史文化名城常熟拥有以纺织服装、汽车及零部件、装备制造为代表的三大支柱产业。2025年，常熟GDP实现3210.73亿元，按不变价计算，同比增长5.7%，增速高于苏州0.3个百分点，列苏州大市第二位。

同处苏南的宜兴，2025年GDP首次突破2500亿大关，达到2533.36亿元。

发达的县域经济也吸引了大量的人才、人口流入。例如，随着城市承载力与吸引力的不断增强，昆山成为苏州人口净流入最多的板块，去年新增流动人口10.7万人，其中超半数为年轻人，为城市发展注入了蓬勃的青春活力。

苏南经济发达县还集聚了一批“双一流”高校和中外合作办学高校等知名大学落户，形成了一个县域大学群。根据媒体统计，目前已有10多所知名高校布局苏南县域。其中，“最强县级市”昆山有昆山杜克大学，江阴拥有南京理工大学（江阴校区）和江南大学（江阴校区）。此外，还有位于溧阳的南京航空航天大学天目湖校区、西交利物浦大学太仓校区、江苏科技大学（张家港校区）等一批高校。

厦门大学经济学系副教授丁长发分析称，苏南一些强县的GDP总量超过了中西部很多地级市乃至部分省会城市。这些强县集聚了大量的产业集群，人口也比较多。这些大学落户，可以为当地培养大量人才，也有利于加快当地的产业转型升级。

AI 解读：

核心内容总结

全国GDP千亿县已超70个，江苏以23个占比超三成的绝对优势稳居第一；苏南县域经济实力尤其突出，“苏南四小龙”（昆山、江阴、张家港、常熟）包揽全国前五县中的四席，昆山连续22年蝉联全国百强县市榜首，2025年GDP达5615亿元；这些强县正加速产业转型（如昆山从“笔链”转向“果链”“车链”“智链”），同时通过人口流入和高校布局强化人才支撑，其GDP总量甚至超过中西部多数地级市乃至部分省会，高校落户助力产业升级。

详细拆解解读

1. 江苏县域经济：全国“老大”位置坐得稳

江苏的县域经济有多牛？看两组数据就懂：

- 数量领先：全国千亿县超70个，江苏占了23个（超三成），是唯一千亿县数量突破20的省份，去年还新增了苏中宝应县（工业开票达1200亿，挤入多个全国百强榜单）。
- 质量碾压：全国GDP十强县中，江苏占5个（昆山、江阴、张家港、常熟、宜兴）；前五强里，江苏占4个（苏南四小龙）。相当于全国最能打的10个县，一半是江苏的，前5名里4个是苏南的，这“霸主地位”没谁了。

2. 昆山：连续22年当“县王”，凭啥？

昆山是县域经济里的“天花板”，连续22年拿全国百强县市第一，2025年GDP更是飙到5615亿元（比很多中西部省会还高），增速5.8%，连续四年站稳5000亿台阶。

它的秘诀是产业不断升级：

- 以前靠“笔链”（文具产业链）吃饭，现在转向“果链”（给苹果做零部件）、“车链”（汽车产业链），还延伸到“智链”（智能产业，比如人工智能、智能制造）；
- 新兴产业冒头：人工智能、高端食品、低空飞行器都在快速发展；科技企业数量吓人——科技型中小企业超4000家，高新技术企业超3500家；
- 引才能力强：连续3年被评为“中国最佳引才城市”，年轻人愿意来。

3. 年轻人和大学都往苏南跑，强县有啥魔力？

苏南强县不仅有钱，还能留住人、吸引高校：

- 人口流入猛：昆山是苏州人口净流入最多的地方，去年新增10.7万流动人口，超半数年轻人——这些新鲜血液让城市充满活力；
- 高校扎堆来：10多所知名高校在苏南县域布局，比如昆山有中外合作的昆山杜克大学，江阴有南京理工大学和江南大学的校区，太仓有西交利物浦大学分校，溧阳有南航天目湖校区。

专家说，这些高校能给当地产业培养“定制化人才”，帮着产业从旧到新升级。

4. 苏南强县比中西部很多地级市还富？真的！

厦门大学教授丁长发说，苏南这些强县的GDP，比中西部很多地级市甚至部分省会都高。比如：

- 江阴2025年GDP5272亿，比昆山少300多亿，但依然比中西部不少地级市（比如有些GDP才2000亿左右）高；

常熟GDP3210亿，增速5.7%（比苏州全市还高0.3个百分点）；宜兴首次突破2500亿大关。

为啥这么强？因为它们有产业集群（比如昆山的电子产业、常熟的纺织服装产业，一堆相关企业聚在一起，效率高、赚钱多），人口也多，消费和生产都旺。

5. 老产业换“新玩法”，强县才能一直强

苏南强县不是靠吃老本，而是不断给产业“换引擎”：

- 常熟：靠纺织服装、汽车零部件、装备制造三大支柱，但也在优化升级，增速跑赢苏州全市；
- 宜兴：突破2500亿，背后是产业的稳步提升；
- 昆山：新兴产业占比越来越高，科技企业数量年年涨。

只有不断转型，才能在县域经济的赛道上一直领先。

总的来说，江苏县域经济的强大，是“数量+质量+转型+人才”共同作用的结果，苏南强县的经验，对其他地方发展县域经济很有借鉴意义。

吉利系与欣旺达纠纷后续：极氪召回超3.8万辆车

来源：<https://www.yicai.com/news/103045719.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:55

原文内容：

2月9日，根据国家市场监督管理总局信息，自2026年3月6日起，极氪汽车召回生产日期从2021年7月8日至2024年3月18日期间生产的部分极氪001WE版汽车，共计38277辆。

本次召回范围内的部分车辆，由于高压动力电池的部件制造一致性原因，长期使用动力电池内阻会异常升高，可能导致部分动力电池性能下降，极端情况下可能导致动力电池热失控，存在安全隐患。

此次召回编码为S2026M0023V，这意味着这是一起安全缺陷所致的主动召回。

第一财经记者从知情人士处了解到，极氪此次召回，是吉利系和欣旺达纠纷案的后续。

去年底，吉利系动力电池公司威睿动力起诉欣旺达动力（欣旺达子公司），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，并向后者索赔超23亿元。

而极氪001正是搭载这批欣旺达电芯的重要产品，仅2022年就售出了超7万辆，其中WE86版占比超60%。但随着极氪001的放量，部分极氪001 WE86车主反馈，车辆存在充电速度变慢、感知电量不准等问题。此前，极氪汽车已经为部分极氪001 WE86车主免费更换了电池包

。2月9日，极氪发布情况说明称，随着监测技术的持续升级和样本数据的不断累积，极氪发现了此次召回范围内车辆（特定批次的动力电池）的潜在安全隐患。

2月6日，吉利系和欣旺达达成和解。记者获悉，对使用欣旺达电芯的极氪001 WE86消除可能存在的影响，正是双方和解的前提条件之一。

根据《和解协议》，对于截至2025年12月31日已经实际发生的成本费用金额，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。

对于在本次召回范围内车辆，极氪汽车将进行检查或远程诊断，对尚未更换动力电池的车辆免费更换动力电池总成，以消除安全隐患。

AI解读：

核心内容总结

极氪汽车将于2026年3月6日起召回近3.8万辆2021-2024年生产的001 WE版车型，原因是这批车搭载的欣旺达电芯存在质量问题，长期使用可能导致电池内阻升高、性能下降，极端情况引发热失控。此次召回是吉利系（威睿动力）与欣旺达电池质量纠纷和解后的措施——去年吉利曾因电芯问题索赔欣旺达23亿元，双方2月6日和解，消除车辆隐患是和解前提之一，召回成本由双方按协议分担，极氪将为车主免费更换问题电池包。

详细拆解解读

1. 召回事件核心：3.8万辆极氪001 WE版为啥要召回？

这次召回的车辆是2021年7月到2024年3月生产的极氪001 WE版，共38277辆。问题出在电池的“制造一致性”——简单说就是欣旺达生产的电芯“品控没做好”，每颗电芯的质量有差异。长期用下来，这些电芯的“内阻”会变大（类似电池内部“血管堵了”）：

- 轻的影响：充电变慢、显示电量不准（比如表显还有20%电，实际可能突然没电）；

- 重的风险：内阻大会导致电池发热，极端情况可能引发“热失控”（也就是电池起火）。

召回编码S2026M0023V说明这是主动安全召回，不是被监管逼的，而是极氪发现隐患后主动处理。

2. 背后的“官司故事”：吉利和欣旺达的电池纠纷始末

这次召回不是突然发生的，而是一场“电池质量官司”的后续：

- 起因：2023年底，吉利旗下的电池公司威睿动力起诉欣旺达子公司（欣旺达动力），说2021-2023年欣旺达交付的电芯有质量问题，直接索赔23亿元（相当于欣旺达2023年净利润的一半多）。

- 关联点：极氪001 WE86版是这批电芯的主要用户（2022年卖了7万辆，WE86占60%+），车主早有反馈充电慢、电量不准，极氪之前已经偷偷给部分车主换过电池。

- 和解关键：2月6日双方和解，消除这批车的安全隐患是和解前提——也就是说，不解决车主的问题，官司就没法了断。

3. 车主关心的：之前遇到啥问题？这次召回能解决啥？

- 车主前期困扰：不少WE86车主反映，车开久了充电速度明显变慢（比如以前1小时充满，后来要2小时），电量显示“虚标”（表显剩30%，实际跑不了几公里），甚至有车主遇到突然断电的情况。

- 这次召回措施：极氪会先通过远程诊断或线下检查确认车辆电池是否有问题，凡是没换过电池的车主，免费换整个电池包（不是换单颗电芯，直接换全新总成），彻底解决安全隐患。

- 时间点注意：召回从2026年3月开始，不是现在——可能是因为需要提前准备足够的电池包，或者和欣旺达的供应链协调有关。

4. 钱谁出？和解协议里的成本分担细则

召回要花不少钱（换一个电池包可能几万块，3.8万辆就是十几亿），这笔钱不是极氪独扛：

- 2025年底前的成本：欣旺达还要给威睿动力付6.08亿元尾款（之前可能已经付了一部分），覆盖到2025年12月31日已经发生的费用（比如之前偷偷换电池的钱）；

- 2025年后的成本：包括这次召回的费用，双方按约定比例分担（具体比例没说，但欣旺达跑不了），而且欣旺达要在5年内把该付的钱结清。

简单说：欣旺达是“主责方”，大部分成本要它承担，吉利也会分担一部分，但至少不用像之前索赔的23亿那么多了。

5. 事件余波：对极氪、欣旺达和行业的启示

- 极氪的得失：主动召回是“负责任”的表现，能减少车主投诉，但短期内可能影响品牌信任（毕竟涉及安全隐患）；不过处理好反而能挽回口碑——比起隐瞒问题，及时解决更重要。

- 欣旺达的教训：不仅要赔6亿多+分担召回成本，更伤的是“声誉”——作为电池供应商，品控是生命线，这次事件可能让其他车企（比如理想、小鹏）在合作时更谨慎。
- 行业警示：电动车的核心是电池，供应链质量把控不能松。像极氪这种“主机厂+电池供应商”的纠纷，最终买单的其实是车主和品牌信任——谁也不想买一辆“随时可能出问题”的车。

一句话总结

这场召回是“电池质量问题→车主投诉→企业打官司→和解解决隐患”的完整链条，本质是电动车供应链“品控漏洞”的一次暴露——对消费者来说，遇到问题要及时反馈；对企业来说，供应链管理和质量把控才是长久之道。

4个沿海港口跻身“亿吨港口”，浙江密集扩容直通航线

来源：<https://www.yicai.com/news/103045689.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:56

原文内容：

近日，一艘装载着近800个标箱的集装箱班轮从温州港出发驶向中东沙特，标志着浙江南部首条直通红海的外贸航线正式开通，也打通了浙南乃至闽赣地区对接红海沿岸市场的海上快捷通道。

作为金丽温开放大通道建设的关键节点，这条航线串联起了义乌、温州两大核心货源地，实现了跨区域的货源联动，即“义乌组货、温州出港”。除了沙特阿拉伯吉达港外，中国制造还将借此陆续抵达埃及苏科纳港、约旦亚喀巴港等中东重要港口。

义乌市谦澜进出口有限公司相关负责人陈华霄表示，此次有部分标箱装载的是义乌的日用百货、五金工具，经过义乌海关监管后转关至温州，再与温州本地汽摩配、新能源产品汇合后集中装船。

也就在今年1月底，温州港与台州港双双宣布年货物吞吐量突破亿吨大关。至此，浙江省成为了全国首个实现沿海设区市港口全面破亿的省份，其所有主要沿海港口，即宁波舟山港、嘉兴港、温州港、台州港全部跻身“亿吨港口”行列。

这也意味着，随着产业转型以及跨境电商、市场采购等新业态的发展，浙江港口的格局正在由宁波舟山港“一枝独秀”转向“多港协同、全域联动”。

近年来，浙江的直通外贸航线密集推出。1月中旬，宁波舟山港开通了2026年首条新航线，直通澳大利亚。中国宁波外轮代理有限公司外勤部副经理张光皓透露，新航线预计将投入7艘、运力为4000标准箱的国际航行船舶，实行周班制运营，以满足宁波及周边市场对于出口大洋洲市场的需求。

在此前，传统航线面临沿途挂靠港多、航程长等情况，让出口企业在出口旺季常面临“船到港、商机过”的问题。而直达航线，可以显著提高运输效率，提高物流履约的确定性。

几乎同时，温州-雅加达国际货运包机航线成功首航。这标志着温州与印尼首都雅加达之间实现航空货运直连。新航线打通了中国东南沿海与东南亚地区的跨境物流通道，为浙南闽北外贸企业抢占东南亚市场搭建起“空中快车道”。

2025年底，台州港再添两条“一带一路”新航线，分别直通东非和西非。货物也同样是区域联动，所运货物主要来自于义乌小商品市场的当地制造。原本通过转运、全程需要约60天的运输时间，因直通航线被压缩了一半，仅需27天。

同年9月，宁波港还开通了“中欧北极快航”。其中，宁波舟山港与英国最大集装箱港口弗利克斯托港的直通段，单程运输时效大幅缩短至18天。这是宁波舟山港继2024年底开通至德国威廉港的26天“中欧快航”后，再次刷新时效纪录。

直通航线的密集开通，为中国外贸更加及时地抵达海外市场提供了更高的确定性及时效，也成为外贸韧性和助推中国制造“出海”的重要支撑。当然，这也与市场多元化开拓，尤其是“一带一路”外贸规模持续增加的结构变化对应。

官方数据显示，2025年，浙江进出口总值5.55万亿元，同比（下同）增长5.4%，高出全国1.6个百分点；其中，出口规模首破4万亿元，增长7.2%，规模居全国第二位，占全国的15.5%。

同期，浙江与240多个国家和地区有贸易往来，与180多个国家和地区进出口实现增长。对前两大贸易市场东盟、欧盟的进出口分别增长16.5%和8.7%，东盟首次成为最大市场。对中东、拉美、非洲等新兴市场进出口分别增长3.5%、3.7%、11.5%。此外，对共建“一带一路”国家进出口首破3万亿，增长8.7%。

AI解读：

核心内容总结

浙江近期密集开通多条直通外贸航线（覆盖中东红海、澳洲、东南亚、非洲、欧洲等方向），港口格局从宁波舟山港“一枝独秀”转向“多港协同、全域联动”；这些航线大幅提升物流效率，解决了传统航线“慢、绕、不确定”的痛点，直接支撑了浙江外贸增长——2

2025年浙江进出口总值5.55万亿元（增速高于全国），出口破4万亿居全国第二，对东盟、一带一路及非洲等新兴市场的贸易增长尤其亮眼，形成“航线开通→物流升级→外贸增长”的良性循环。

详细拆解解读

1. 为啥浙江突然“扎堆”开直通航线？背后是企业的“急”和市场的“热”

- 企业的“急”：传统航线太慢，旺季错过商机

以前出口企业走传统航线，船要挂靠多个港口绕路，比如台州到东非西非的货，转运要60天才能到。旺季时经常“船到港，商机过”——等货到了，国外客户的订单早就被别人抢走了。

- 市场的“热”：新兴市场需求爆发，物流要跟上

浙江对东盟、中东、非洲等市场的贸易增长飞快：2025年东盟首次成为浙江最大贸易市场（增长16.5%），对非洲增长11.5%，一带一路国家贸易破3万亿（增长8.7%）。这些市场的客户想要“更快拿到中国货”，倒逼物流升级，直通航线就是直接回应需求的“解决方案”。

2. 直通航线给企业带来啥实惠？省时间、稳订单、降成本

- 时间砍半，效率翻倍

台州到东非西非的航线把运输时间从60天压缩到27天，宁波到英国弗利克斯托港的北极快航单程仅18天（刷新纪录），温州到雅加达的包机更是“点对点”直飞。时间短了，企业能更快收回货款，还能避免旺季断货。

- 物流“靠谱”，订单不丢

传统航线挂靠多，容易延误；直通航线“直达不绕路”，物流确定性高。比如义乌企业发日用百货到中东，现在走温州红海航线，能准确告诉客户到货时间，不用再担心“物流延迟导致客户取消订单”。

- 跨区域组货，降低成本

航线串联起义乌、温州等货源地，比如“义乌组货、温州出港”：义乌的五金工具、日用百货先转关到温州，和温州本地的汽摩配、新能源产品一起装船。企业不用单独找船，凑满集装箱就能走，运输成本直接下降。

3. 浙江港口变天了：从“一家独大”到“兄弟齐心”

- 港口格局升级：全沿海港口破亿

今年1月底温州港、台州港双双突破亿吨吞吐量，浙江成了全国首个“所有沿海设区市港口都破亿”的省份（宁波舟山港、嘉兴港、温州港、台州港全是“亿吨俱乐部”成员）。

- 分工明确，各干擅长的事

以前宁波舟山港“包打天下”，现在各港口错位发展：宁波舟山港侧重欧洲、澳洲、北极航线；温州港主打中东、东南亚；台州港瞄准非洲；嘉兴港做近洋和内贸。比如温州开红海航线服务浙南闽赣，台州开非洲航线对接义乌小商品，资源更高效。

4. 浙江外贸成绩单：新兴市场成“增长引擎”

- 整体表现亮眼

2025年浙江进出口5.55万亿元（增长5.4%，比全国高1.6个百分点），出口破4万亿（全国第二，占全国15.5%），是名副其实的“外贸大省”。

- 新兴市场挑大梁
- 东盟首次成为浙江最大贸易市场（增长16.5%）；
- 对非洲增长11.5%（最快），中东、拉美也保持增长；
- 对一带一路国家贸易破3万亿（增长8.7%）。

这些增长正好和新开通的航线方向对应——航线开到哪里，外贸就火到哪里。

- 风险更低：市场多元化

浙江和240多个国家做生意，180多个国家的贸易实现增长，不再依赖欧美单一市场。比如原来主要靠欧盟，现在东盟、中东、非洲都起来了，就算某个市场波动，也不会“伤筋动骨”。

5. 航线+外贸：互相成就的“出海组合拳”

- 航线是外贸的“翅膀”

直通航线让中国制造（比如温州的新能源产品、义乌的小商品）能更快、更稳地飞到海外，企业敢接更多订单，外贸自然增长。

- 外贸反推航线升级

外贸增长了，物流需求更大：比如对澳洲贸易需求上升，宁波就开通到澳洲的新航线；对非洲需求涨，台州就开东非西非航线。

- 中国制造的“底气”

这些航线不仅帮企业赚钱，更让浙江的产品在国际市场上更有竞争力——“更快到货、更稳交付”成了中国制造的新标签，也支撑了中国外贸的韧性。

这套组合拳下来，浙江外贸既“跑得快”（增速高于全国），又“走得远”（覆盖更多新兴市场），给全国外贸发展提供了一个“浙江样本”。

网约车司机收入问题待解，记者实探网约车抽成情况

来源：<https://www.yicai.com/news/103045680.html>

创建时间：2026-02-10 16:41:57

原文内容：

司机收入一直是网约车行业的热门话题。

近期，平台抽成再次被热议。它直接关联着数百万司机的收入，也映照出平台、市场与监管之间的持续平衡与博弈。去年，司机、平台与监管部门共同面临价格挑战，出行平台曾进行了一轮降佣。

但随着出行市场逐步从增量步入存量阶段，影响司机收入的因素已不能简单地归因于抽成比例，这背后是更为深刻的供需关系与市场结构问题。

第一财经记者近日采访了多位网约车司机。谈及抽成问题，许多司机的反应不再是单纯地抱怨，他们的焦虑更多指向市场饱和、运力过剩等现实挑战。

平台究竟抽成多少？

经过出行平台的几轮更新，目前司机可以通过后台查看每笔订单的抽成情况。

司机赵师傅向第一财经记者展示了近期多个订单的司机收入占比情况。截图显示，司机收入占比会浮动，几个订单中的驾驶员收入占比在73.1%到100%之间。对此，赵师傅表示，抽成比例在25%以下都能接受。

另一位司机原师傅表示，早高峰时段订单可以免抽成，平峰时段会有部分订单免抽成，他体感免抽成的概率在5%左右。原师傅同时表示，部分订单有抽成优惠，比例约为15%。

也有部分司机并不关注抽成。广东网约车司机梁师傅接单已有8年，日常没有查看抽成比例的习惯，“我很少看抽成比例，每天达到目标流水数就算了。”梁师傅查看了2月的抽成情况，显示2月至今流水为2229元，抽成比例为17.4%。

各大出行平台陆续公布过抽成情况。

在2021年，滴滴就公布过抽成数据，称2020年滴滴网约车司机收入占乘客应付总额的79.1%。剩下20.9%中，10.9%为乘客补贴优惠，6.9%为企业经营成本（技术研发、服务器、安全保障、客服、人力、线下运营等）及纳税和支付手续费等，3.1%为网约车业务净利润。

此外，滴滴表示确实存在一部分司机收入占比较低的订单，如顺路单；其中，抽成高于30%的订单占总订单的2.7%，滴滴会跟进核查这类订单。

最新数据显示，2024年，滴滴所有订单平均抽成为14%。

部分平台的招股书也提供了过去几年司机收入以及平台抽成的情况。

曹操出行此前发布的招股书显示，2022年至2024年，平台司机收入（包括补贴）占平台出行服务的收入比例分别为84.2%、79.1%及79.0%。相对应地，上述三年平台的抽成比例不超过15.8%、20.9%和21%。

去年9月，盛威时代（旗下平台有出行365、365约车）更新了招股书。招股书显示，2022年、2023年、2024年和2025年上半年威盛时代网约车业务的平均净抽佣率（网约车服务毛利/毛损除以同期网约车服务GTV计算得出）分别为2.9%、1.1%、-0.2%和0.4%。

从多个平台公布的财务数据来看，出行平台抽成比例并非高得惊人，为什么不少人会对网约车行业有“抽成高”的固有印象？

对此，业内人士陈明（化名）对第一财经记者表示，一方面是司机对于目前整体收入不够满意；另一方面行业确实存在一些订单倒卖的情况：例如聚合平台派给A平台的订单被A平台转卖给了B平台，两家平台各自抽成都不超过20%，但司机到手收入仅为60%。

这一乱象也被监管层关注。自2024年开始，多地先后通过约谈、发布通知等举措治理转卖订单的行为，包括依法依规经营，禁止订单转卖，合理设定抽成比例等。

2025年6月，四川省交通运输厅印发了《四川省网约车司机诉求办理提质行动工作方案》，将开展“五项治理”，包括重点治理抽成不透明、抽成比例过高（超30%），以“阴阳账单

”模式损害司机合法权益行为的现象。

供需有待平衡

在梁师傅看来，与其说平台抽成高，不如关注司机收入问题。

梁师傅对比了2024年和2025年的流水，发现有一定落差。“2024年每月还有8000元的流水，2025年7000元不到。”

在他看来，这一变化主要是因为网约车司机规模的增长，他直言“没有控制好司机量，单价再高也没用。”

过去一年，他并没有缩短在线时长，车辆空驶的情况有所增多。同时他观察到低价单也不缺接单司机，“1公里1元的单都抢着做。”接下来，梁师傅表示自己有意愿尝试代驾来增加收入。

此外，梁师傅表示近期进入了春节旺季，订单增加收入也有了提升，今年春节他计划全勤接单。

和梁师傅类似，南京的网约车司机俞师傅对比了2025年和2022年的流水数据，在同等工作强度下，确实出现了落差。

从整体行业来看，乘客叫车单量仍在保持增长态势，但由于运力供给的增长速度更快，司机竞争激烈，这使得平均每车每日接单量和司机收入面临一定的分摊压力。当前阶段，网约车市场正从快速扩张期逐步进入结构优化与效率提升的新阶段。

部分城市数据显示，日活跃司机数量持续增长，单车订单出现下滑。杭州交通数据显示，2025年第四季度，日均活跃网约车为9.31万辆（含巡网融合0.82万辆），同比增长10.09%。网约车单车日均订单量为15.34单，同比下降3.32%，环比下降2.67%。从单车日均订单数量分布来看，少于10单的有2.8万辆车，占比30.11%。

另一方面，司机上线接单的时长却在增加。第四季度杭州全市网约车单车日均上线时长（出车时间—收车时间）为7.96小时，同比增长1.53%。

陈明表示，网约车行业正从卖方市场转变为买方市场。一是网约车行业从增量市场变为存量市场。第56次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2025年6月，我国网约车用户规模达5.11亿人，同比2024年同期的5.03亿人增长了1.7%。二是运力不断增长；三是聚合平台集纳了多个运力公司，在给乘客多种选择时会产生比价的效果，也会造成平台主动或被动地下调价格。

陈明同时表示，在他看来今年行业价格的下探空间不多，或有更多举措提高司机收入。

多方合力调整抽成

平台侧和监管层在过去一年用多种举措尝试改变这一情况。

去年8月，滴滴出行、T3出行、曹操出行等平台接连发布公告，宣布通过降低抽成比例，进一步保障司机权益。滴滴出行表示，2025年年底，平台将把每笔订单最高抽成上限从29%降至27%，超出27%的部分将随单返还。

T3出行表示平台订单的抽成比例最高不超过27%，2025年年底将抽成比例在26%-27%的订单数量占比从21%降至17%。

曹操出行则在8月15日表示，自当日起曹操出行APP、小程序订单的抽成比例上限将由原来的22.7%下调至22.5%。

聚合平台也表示将下调信息服务费。去年8月，高德打车表示，推动不少于80家合作网约车平台的抽成比例上限不超过27%。高德打车信息服务费上限全部降至9%，并通过减免佣金活动、专项奖励等方式推动合作平台综合成本降低2%。

俞师傅认为，降低抽成比例对司机而言是利好消息。她表示，抽成比例下调增加了司机单笔订单的实际收入，减少了司机运营时间和工作量，整体有很大帮助。

第一财经从业内人士处了解到，平台集体发声降低抽成，与监管层积极推动改善网约车抽成较高问题有关。

多地监管部门也因抽成问题约谈网约车平台。去年，多地监管部门发布了网约车管理实施细则，进一步明确网约车平台在司机权益保障上的责任。例如，东莞市交通运输局在7月25日印发了《东莞市交通运输局网络预约出租汽车经营服务管理实施细则》，提及网约车平台应公布确定符合国家有关规定的计程计价方式，明确服务项目和质量承诺，合法合理确定网约车运价和设定抽成比例上限。

继抽成问题引起重视后，“一口价”模式在去年也受到关注，去年多地对低价促销活动开展了治理。去年底，重庆市交通运输委联合多部门召开全市网约车平台依法依规经营工作部署会，聚焦“低价竞争、违法派单、平台判责”等突出问题，进一步规范网约车平台经营行为。要求平台对现存已开展实施的“一口价”“特惠单”等低价促销活动立即开展清理，不得以低于成本的价格运营扰乱正常市场秩序。

网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾认为，要真正缓解行业的价格问题，需要多管齐下：构建透明化、合理化的定价与抽佣机制，使平台收费与其提供的导航、保险等服务明确对应；鼓励平台通过智能调度、拼车优化和场景化服务创新；合理控制行业规模，避免无序扩张；优化监管体系，从简单的“两证管理”转向关注司机职业发展和长期权益保障。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕网约车抽成问题展开，既澄清了“抽成普遍过高”的误区（实际多数订单抽成合理，仅少数异常），也揭示了司机收入焦虑的真实原因——供需失衡（司机增长快于订单）和行业乱象（订单转卖）。同时，还介绍了平台（集体降抽成上限）和监管（治理倒卖、低价竞争）的应对措施，以及业内对长期解决问题的建议。

详细拆解解读

1. 抽成到底高不高？司机晒单+平台数据给你答案

很多人觉得网约车抽成“高得离谱”，但实际情况是浮动的：

- 司机视角：赵师傅的订单抽成在25%以下（他能接受），原师傅早高峰有免抽成订单（概率约5%），梁师傅2月抽成仅17.4%（他甚至不常看抽成，只盯总流水）。
- 平台数据：滴滴2024年平均抽成14%，超30%的订单仅占2.7%；曹操出行抽成不超21%；盛威时代（365约车）甚至出现过负抽成（平台倒贴）。

结论：抽成不是“一刀切”的高，多数订单在合理范围，只有少数特殊订单（如顺路单）抽成偏高，且平台会核查这类订单。

2. 为啥总说抽成高？两个“锅”得背

大家对抽成的负面印象，根源不是抽成本身：

- 锅1：司机整体收入下降：梁师傅2024年月流水8000元，2025年不到7000元；南京俞师傅同等工作量下流水也降了。司机把收入下滑的不满，自然归到抽成上。
- 锅2：订单转卖乱象：聚合平台（如高德）把订单给A平台，A又转卖给B平台，两家各抽20%，司机到手只剩60%。比如乘客付100元，A抽20，B抽20，司机只拿60——这种“层层剥皮”才是真坑，监管已开始治理。

3. 比抽成更要命的：司机太多，订单不够抢

抽成只是表面问题，更深层的是供需失衡：

- 数据说话：杭州2025年Q4日均活跃司机增10%，但单车日均订单降3%，30%的车每天接单不到10单；司机上线时间变长（同比增1.5%），空驶率上升。

- 司机感受：梁师傅说“1公里1元的单都抢着做”，即使单价高，司机多了也分不到；他甚至想兼职代驾增加收入。

本质：网约车用户增长放缓（2025年同比仅增1.7%），但司机还在大量涌入，蛋糕没变大，分的人变多，收入自然降。

4. 平台监管齐发力：降抽成、治乱象

为缓解问题，平台和监管都动了真格：

- 平台动作：滴滴把最高抽成从29%降到27%（超的部分返还）；T3、曹操也降抽成上限；高德把信息服务费降到9%，还推动合作平台降成本。

- 监管动作：多地约谈平台（如东莞明确抽成上限）；重庆清理“一口价”“特惠单”等低价竞争（避免司机赚不到钱）；四川重点治理抽成不透明、阴阳账单。

司机反馈：俞师傅觉得降抽成是利好——单笔收入变多，不用熬更长时间。

5. 想治本？得从4个方向下手

业内人士认为，要真正解决问题需多管齐下：

- 透明机制：抽成要和平台服务（导航、保险、调度）对应，让司机知道钱花在哪。

- 平台创新：用智能调度减少空驶，用拼车优化提升单均收入。

- 控制规模：避免司机无序增长，防止“僧多粥少”。

- 监管升级：从只查“两证”（司机证、车辆证），转向保障司机长期权益（如社保、职业发展）。

这篇新闻告诉我们：网约车抽成不是“原罪”，真正的矛盾是市场从“增量”变“存量”后的供需失衡。要让司机赚钱，既要降抽成，更要控规模、治乱象、提效率。



总投资557亿，两大特高压项目拟引入民营企业注资入股

来源: <https://www.yicai.com/news/103045585.html>

创建时间: 2026-02-10 16:41:58

原文内容:

以往由国有资本主导投资建设的特高压项目，正通过吸引民间资本参与，为行业发展注入新动力。

青海省能源局日前发布《关于公开征集民营企业与疆电（南疆）送电川渝特高压直流工程投资的公告》，征集符合条件的民营企业，参与疆电（南疆）送电川渝特高压直流工程项目（下称“疆电入川工程”）投资。重庆市能源局、新疆维吾尔自治区发改委亦针对该工程引入民间资本先后披露征集公告。

就在此前不久，甘肃省能源局也于今年1月披露过类似公告，拟公开征集民营企业参与甘肃巴丹吉林沙漠基地送电四川特高压直流工程（下称“陇电入川工程”）投资。

公告显示，上述疆电入川、陇电入川工程总投资额分别为311亿元、246亿元，拟由国家电网公司与符合条件的民营企业共同组建项目公司，负责投资、建设与运营。其中，民营企业合计持股约为10%，项目经营期35年，将根据国家发改委《跨省跨区专项工程输电价格定价办法》核定的输电价格回收准许收入，预计资本金内部收益率5%。

这是国内特高压项目首次启动引入民营企业投资，并对参股企业设置了清晰的资质门槛，要求意向企业具备与项目投资规模相适应的资金实力和融资能力，以及能源基础设施领域的相关产业关联性。

作为大型“沙戈荒”基地外送工程，这两大项目具备较清晰的收益预期。据公告，目前两大项目均已通过可行性研究，并在筹划或已签订长期输电协议，计划在2028年建成投产。其中，疆电入川工程投运后，年输送电量可达400亿千瓦时以上，主要消纳南疆地区的太阳能与风电资源。

“特高压项目投资规模大，收益较为稳定，就目前社会整体利率水平看，5%的收益率对部分大型民营企业具有一定吸引力。”一家能源央企投资部相关人士告诉第一财经记者，这种“国家主导、多元参与”模式既能在提升大型项目运营效率的同时为民营企业带来可靠现金流，也能在未来抽水蓄能、分布式智能电网等大规模能源项目投资中形成可复制经验。

第一财经记者注意到，上述部门均在公告中提出，此次引入民间资本是响应《国务院办公厅印发〈关于进一步促进民间投资发展的若干措施〉的通知》（下称“《通知》”）要求。

2025年11月，国务院办公厅印发《措施》，鼓励支持民间资本参与核电、水电、跨省跨区直流输电通道、油气管道、进口液化天然气接收和储运设施等领域项目，持股比例可根据项目实际、民营企业参与意愿、有关政策要求等确定。《措施》提出，对具备条件的项目，民间资本持股比例可在10%以上。

行业认为，民间资本入局重大能源项目，是当前提振民间投资信心、激活内生增长动能的重要实践。据国家统计局数据，2025年以来国内投资下行压力加大，全年完成固定资产投资（不含农户）485186亿元，同比下降3.8%，其中民间投资同比下滑6.4%，降幅居前。

北京大学新金融和创业投资研究中心主任刘晓蕾在其公开报告中指出，近年来国内民资投资增速放缓，2022年后，民间投资增速显著低于国有投资增速，民营经济活力下降，这是因为市场存在不确定性，且缺少具有良好投资回报的项目，民间资本信心不足。

在“双碳”目标和构建新型能源体系的战略引导下，能源项目正成为驱动民间资本投资的重要方向。

在2025年11月国家发改委召开的专题新闻发布会上，国家能源局法制和体制改革司副司长徐欣介绍称，随着能源转型发展，能源领域民营企业投资经营范围不断扩展。例如，近两年新核准核电项目已引入20家民营企业参股，每个项目的民资股比已由2024年约10%提高至2025年的10%-20%；民营企业在储气设施、油气管道支线及终端管道项目等上游和基础设施中的投资占比也已超10%，油气托运商从2019年的5家增至1005家，中小托运商管输资源占比由2.1%提升到10.2%。

AI 解读：

核心内容总结

国内特高压项目首次向民间资本开放，涉及“疆电入川”“陇电入川”两个总投资超500亿元的大型工程。民企合计持股约10%，可获得每年5%的稳定收益，这是国家为提振民间投资信心（2025年民间投资下滑6.4%）推出的举措，既响应国务院鼓励民资参与能源基建的政策，也为未来大型能源项目提供“国家主导+多元参与”的可复制经验。

详细拆解解读

1. 首次！民资能投特高压了，具体怎么玩？

这次开放的是两个“超级送电大工程”：南疆送电川渝（311亿）、甘肃巴丹吉林沙漠送电四川（246亿）。以前这些项目全是国企（国家电网）自己干，现在让民企一起凑份子——国家电网和符合条件的民企成立合资公司，民企合起来占10%股份，一起建、一起运营35年。怎么赚钱？国家按规定定输电价格，保证收回成本和利润，民企投进去的本金每年能赚5%。但不是谁都能进：得有足够的钱（能扛住项目规模）、会融资，还得懂能源基建（比

如做过风电、光伏项目）。

2. 为啥突然让民资进特高压？民间投资“缺好项目”是关键

最近民企投资意愿有点低：2025年民间投资降了6.4%，比整体固定资产投资降幅（3.8%）还大。民企手里有钱，但怕投错项目（比如房地产不稳、制造业利润薄），信心不足。这时候国务院发了政策，鼓励民资进核电、特高压这些以前“国企专属”的领域，持股比例能超10%。另外，国家要实现“双碳”目标（减碳），需要建很多特高压来送西北的风电、太阳能到东部，光靠国企钱不够，也需要民资帮忙。

3. 民企为啥愿意来？5%收益在现在算“香饽饽”

现在银行存款利率才2%左右，理财收益也经常“破净”，5%的稳定收益对大民企来说很有吸引力。而且这些项目“稳得很”：已经通过可行性研究（不会烂尾）、签了长期送电协议（有固定客户）、输电价格国家定（不会亏）。相当于买了个35年的“长期稳健理财”，风险小，收益确定。

4. 这事儿有啥意义？是“多赢”的试验田

- 对民企：拿到稳定现金流，不用担惊受怕；
- 对行业：国企主导+民企参与，能让项目运营更灵活（比如民企可能更注重效率）；
- 对经济：让民资有地方投，提振信心，激活增长动力；
- 对未来：这是个“样板”，以后抽水蓄能、智能电网等大项目，都能学这种模式。

5. 不止特高压：能源领域正在慢慢“开门”

这不是民资第一次进能源基建：

- 核电：近两年新批项目已有20家民企参股，持股比例从10%涨到10%-20%；
- 油气管道：民企托管商用管道的资源占比，从2019年的2.1%升到2025年的10.2%；
- 储气设施：民企投资占比也超10%。

说明能源领域正在逐步开放，民资能参与的“蛋糕”越来越大，这是长期趋势。

一句话总结

国家通过开放特高压给民企，既解决了民资“没好项目投”的问题，又给能源基建补了资金，还为未来铺路——是个“一举多得”的好尝试。

2000万辆二手车交易新高背后：车商利润触底，行业洗牌在即

来源：<https://www.yicai.com/news/103045610.html>

创建时间：2026-02-10 16:42:00

原文内容：

近日，乘联分会数据显示，2025年，二手车交易量达到2010.8万辆，攀上新高峰。其中，新能源二手车累计交易量超过160万辆，同比增长超40%。

此前，中国汽车流通协会发布的数据显示，2025年中国二手车市场交易规模首次突破2000万辆大关。2025年上半年，注册成二手车经销企业的比例已经提升了73.2%，在百强企业里，有96家都是二手经销企业。同期，经销商集团主营业务中的二手车收入比例已经较2024年提升了124%。

二手车市场不断扩容的另一面，是市场平均增速的放缓，和行业利润率的持续下滑。中国汽车流通协会副会长罗磊给出的数据显示，前10年，二手车销量的平均增速达到了10.3%，但近5年增速降至5.8%。同时，二手车平均交易价格出现了失调。以2025年为例，当年二手车平均交易价格从3月份的6.67万元，跌到了9月份的6.16万元。当前，二手车行业的平均利润率约为4%。

在第一财经记者近日走访二手车商的过程中，新能源二手车增多、汽车“以旧换新”政策被二手车商们视为销量增长的原因。但是另一方面，行业的利润增速相较销量增速仍有差距。

广州一家二手车商老板王阳（化名）谈及2026年目标时表示：“今年我们的目标就是继续活下去。”这3年，王阳的车行利润出现下降，周围的二手车个体户相继转行，而拓展二手车业务的经销商集团越来越多。二手车的经营者竞争出现了新的趋势。

当二手车行业“增量薄利”碰上新能源二手车增长、汽车以旧换新政策，二手车商该如何面对新生存变局。

销量上涨、利润再下探

“2025年，店里卖得最多的二手车品牌还是雷克萨斯。”王阳告诉记者，自己做二手车行业已经5年，为了维持稳定的利润，王阳的策略是专注高保值率的豪华燃油二手车，比如宝马、雷克萨斯等。但是这几年，王阳店里二手车的利润仍然出现了下滑。而这样的情况，

也是很多二手车商正在面对的。

中国汽车流通协会数据显示，2025年，二手车价平均交易均价为6.41万元，较2024年减少了0.14万元。二手车行业平均利润仅约为4%。

王阳举例说明：一辆10万元级别的轿车，5年前利润空间大约是1.5万元左右，现在的利润空间约为1万元左右，相差了5000元。在他看来，利润下降的原因包括新车价格波动、信息透明化和竞争加剧。

具体来看，其一，目前二手车交易更为透明，消费者能够通过直播或者网站平台了解和对比二手车信息。其二，新车二手车的价格与新车价格密切相关。最近3年，新车出现换代降价或者增配不增价的竞争策略，让二手车商收车、卖车的价格也出现了明显波动。

以雷克萨斯为例，近期，2025款雷克萨斯ES200臻享版的终端裸车一口价已经降至19.99万元。广州一雷克萨斯门店销售告诉记者，雷克萨斯ES200系列全款价格可达21万元以内，分期付款价格可达20万元以内。1月初，宝马31款车型官宣降价，部分车型最高降幅超过了30万元。

乘联会数据显示，2025年全年，汽车行业降价车型超过170款，乘用车均价17万元，较2024年的均价下降1.4万元。其中，燃油车乘用车均价为18.2万元，较2024年下降了0.6万元；新能源乘用车均价为16.1万元，较2024年下降了近2万元，创下近3年新低。

除了个体二手车商，经销商集团的二手车利润也大多维持在4%~5%左右。永达汽车2025年半年报显示，报告期内，公司二手车交易量同比下降了13.6%，二手车毛利率为5.21%；中升汽车2025年半年报显示，报告期内，公司二手车交易量约为11.1万辆，同比增长9.6%，但单辆车收入同比下降33.4%。

中升控股表示，汽车以旧换新政策有效提振了新车市场销量，但是却冲击了二手车市场成交价格。“我们二手车车源中，大部分是车主以旧换新淘汰的旧车。地方政府大力推行消费者换购补贴，导致我们收购了大量长车龄旧车，直接拉低了单车收入。2025上半年，我们成交的二手车中，近80%的车龄在6年或以上，较2024年同期上涨了近10个百分点。”

同时，中升控股认为，新车市场的价格战进一步挤压了二手车盈利空间。因此，该公司上半年二手车业务中，单车综合利润被压缩至不足3000元，二手车业务板块综合利润约3亿元，同比下降60.2%。

从行业来看，无论是个体二手车商，还是经销商集团的二手车业务，都需要找寻新的转型方向，比如新能源汽车、二手车出口等。

新能源二手车成新抓手

随着新能源汽车渗透率不断提升，二手车商收购、售出的新能源二手车数量也与日俱增。乘联分会秘书长崔东树给出的数据显示，新能源二手车渗透率从2022年底的3.6%，上升到2025年12月的12%，相对于新能源车保有量的占比，二手新能源车的交易占比基本是同步增长。

从新能源二手车交易价格来看，3~5万元的新能源二手车交易占比从2024年4季度的13.6%，提升到2025年4季度的17.2%；5~8万元的新能源二手车型交易占比从2024年4季度的10.9%，提升到2025年4季度的13.3%。但是，3万元及以下的新能源二手车交易占比则从2024年4季度的37.4%，明显下降至2025年4季度的29.3%。

王阳的二手车同行刘刚告诉记者，相比燃油车，二手新能源车的利润空间存在更大不确定性。“基本上，使用1年左右的新能源车，保值率大概在70%。使用3年左右的新能源车保值率更低，极少有50%的保值率。”

具体来看市场，不同品牌的新能源二手车保值率相差悬殊。根据中国汽车流通协会与精真估联合发布的中国汽车保值率研究报告，2025年12月，3年车龄的纯电动车型保值率中，Model 3、Model Y占据前两席位，保值率超过51%；而宋PLUS、元PLUS、蔚来ET7等车型的保值率仅在44%~46%之间。

中国汽车流通协会2025年的新能源二手车专项调研显示，新能源车三年平均保值率仅43%，远低于燃油车的62%。另据2025瓜子二手车年度趋势报告，新能源车型的折损节奏更为集中，在使用两年左右时，价格已接近“腰斩”，第三年仍存在约9%的继续折损，在三年后将进入相对平缓的阶段。

根据目前的行业情况，新能源汽车仍然是各大二手车商的新增长抓手。永达汽车表示，将加速布局新能源新渠道二手车赛道。中升汽车也开启了新能源二手车线上选车的新模式。

中国流通协会数据显示，2025年，二手车整体市场增长近3%，但是新能源二手车月交易量同比增长幅度基本在50%左右。这对下一步二手车发展会是一个新的机遇。崔东树则认为，虽然报废更新政策的力度暂时放缓，但是中国二手车发展潜力巨大，汽车经销商集团的二手车业务和汽车报废更新蓬勃发展，二手车正处于快速崛起阶段。

AI解读：

核心总结

2025年中国二手车交易量首次突破2000万辆（达2010.8万辆），新能源二手车增长超40%，但行业陷入“增量不增利”困境：增速从过去10年的10.3%降到近5年的5.8%，平均利润仅4

%，价格持续下跌。新车降价潮、信息透明化、经销商集团入局竞争是主要原因，个体户商家生存艰难，新能源二手车虽成新增长点，但保值率低、利润不稳定的问题突出。

拆解解读

1. 交易量创新高，钱包却没鼓起来——“增量薄利”成常态

2025年二手车交易量首次迈过2000万辆门槛，新能源二手车卖了160多万辆，同比涨超40%，看起来一片红火。但商家们却笑不出来：

•

增速放缓：前10年二手车销量每年平均涨10.3%，近5年只剩5.8%，市场快“跑不动”了；

• 利润缩水：全行业平均利润仅4%，比银行定期存款利率高不了多少。比如广州商家王阳说，5年前卖一辆10万的车能赚1.5万，现在只能赚1万，少了整整5000块；

• 价格下跌：2025年3月二手车均价还是6.67万，到9月就跌到6.16万，半年降了5000多块，“卖得多但卖不贵”成了普遍现象。

2. 新车降价潮，直接戳中二手车的“命门”

二手车价格和新车紧密挂钩，2025年新车集体降价，直接把二手车的利润空间挤没了：

• 新车降价太狠：全年170多款车降价，乘用车均价从18.4万跌到17万，新能源更夸张，均价降了近2万（从18万跌到16.1万）。比如雷克萨斯ES200以前要25万左右，2025款终端价直接降到19.99万；宝马31款车官宣降价，最高降30万，相当于一辆普通家用车的价格；

• 二手车跟着“掉价”：新车便宜了，没人愿意花高价买二手车。商家收车时，车主也会因为新车降价压低卖价，导致收车和卖车的差价越来越小；

• 以旧换新“坑”了商家：政府鼓励“以旧换新”，很多车主把老车卖给4S店换新车。比如中升汽车说，他们收的二手车80%都是6年以上的老车，这些车本来就不值钱，直接拉低了单车利润——2025上半年单车利润不到3000块，比以前少了一大半。

3. 信息透明+大玩家入局，个体户快扛不住了

除了新车降价，还有两个因素让小商家日子更难：

• 信息太透明：现在消费者能通过直播、二手车平台查价格、对比车况，商家想“赚信息差”越来越难。以前商家能靠“不懂行”多赚几千，现在消费者一搜就知道底价，差价自然没了；

- 大玩家抢生意：以前二手车是个体户的天下了，现在经销商集团（比如4S店）纷纷入局。2025年上半年，注册成二手车经销企业的比例涨了73.2%，百强企业里96家都是经销企业。这些大集团有车源、有品牌，还能靠新车业务引流，小个体户根本竞争不过。王阳说，他周围的同行都转行做别的了，自己2026年的目标就是“活下去”。

4. 新能源二手车成香饽饽，但“坑也不少”

虽然整体利润下滑，但新能源二手车是唯一的亮点，不过想赚钱也没那么容易：

- 增长快：2025年新能源二手车交易量超160万辆，月均增速50%，渗透率从2022年的3.6%涨到12%，越来越多人买二手新能源；
- 保值率太低：新能源汽车“掉价快”是通病。数据显示，新能源二手车三年平均保值率只有43%（燃油车是62%），比如特斯拉Model 3开3年还能值51%，但蔚来ET7、比亚迪宋PLUS只能值44%-46%；更夸张的是，很多新能源车主开两年，车价就“腰斩”（只剩一半），第三年还得再降9%；
- 利润不确定：商家刘刚说，新能源二手车利润波动大，有时候收一辆车可能赚不到钱甚至亏本，但大家还是抢着做——毕竟这是唯一的增长点。比如永达汽车加速布局新能源二手车，中升汽车也做了线上选车平台，都想在这块分一杯羹。

5. 行业未来：要么转新能源，要么找新出路

面对“增量薄利”的困境，二手车商们只能想办法转型：

- 押注新能源：虽然保值率低，但新能源二手车增长快，是目前最明确的方向；
- 拓展出口：新闻里提到二手车出口是潜在方向，但目前还没大规模铺开；
- 提升服务：比如做精细化检测、延长质保，靠服务赚差价，而不是单纯卖车。

总的来说，二手车市场虽然还在增长，但“躺赚”的时代已经过去，商家们要么适应新能源的新规则，要么就得在竞争中被淘汰。

（全文用大白话拆解，数据结合案例，让非财经人士也能轻松理解二手车行业的现状和困境~）



AI持续引爆"电力焦虑"，A股电网板块开年累涨21%

来源: <https://www.yicai.com/news/103045631.html>

创建时间: 2026-02-10 16:42:01

原文内容:

受益AI快速发展带来的电力需求暴增，2026年开年以来电网设备板块持续强势行情。2月9日，电网设备主题指数收涨近3%，2026年以来累计上涨近21%。

板块方面，电气设备、火电、风电指数均大面积收涨。个股方面，东方电气（600875.SH）收盘涨停，思源电气（002028.SZ）、川润股份（002272.SZ）等多股涨停。

“这一轮行情的背后，是国家电网“十五五”期间4万亿元固定资产投资计划、AI算力爆发引发的全球‘电力焦虑’，以及欧美电网升级需求迫切的三重共振。”一位公募基金经理对第一财经表示，电力正成为科技股的新制约，也是AI浪潮中确定性最高的衍生投资方向。

电力成为“新制约”

“在AI投资链条中，确定性最高的并非算法或芯片，而是电力。”贝莱德大中华区投资策略师陆文杰近日在“贝莱德中国2026年投资展望分享会上表示，目前AI扩张面临两大根本限制——资金与能源。对于资金方面的限制，科技行业随着盈利增长足以支撑股价攀升，或者企业如果资产负债表健康，也可以从资本市场融资；但是电力却构成约束。

“以100太瓦时约等于三峡水电站年发电量为参照，美国AI用电量预计从2025年的200太瓦时增至2030年的400太瓦时，缺口相当于两座三峡电站的电力。考虑到三峡工程历时20年建成，美国要在四五年内补足同等规模电力供给几乎不可能，美国进入缺电阶段只是时间问题。”陆文杰举例称。

国际能源署（IEA）最新报告显示，2030年全球数据中心用电量将增至945太瓦时，较2024年翻倍。其中，数据中心扩张、AI技术发展成为核心驱动力。

国内市场上，国家电网近期宣布，“十五五”期间固定资产投资规模将达4万亿元，较“十四五”投资增长40%，年均投资强度创历史新高。这一投资计划直接点燃了电网设备板块的行情。

东吴证券指出，国内自主燃气轮机技术持续突破且已开始出口中东等市场，国内产能有望成为美国缺电链条的有效补充。

在陆文杰看来，中国制造在全球电力设备领域占据绝对优势，无论新能源装备还是传统能源技术均无例外，电力设备和技术由此成为AI浪潮中一个确定性高的投资方向。

算力长周期行情未改

尽管电力成为新的硬约束，机构普遍认为AI算力产业链的长周期行情并未结束。

“进入2026年，产业虽未止步，但投资逻辑正在发生转变。”嘉实全球产业升级基金经理陈俊杰此前在嘉实基金2026年度投资策略峰会上表示，自2023年ChatGPT引爆全球AI浪潮以来，算力产业链经历了长达三年的高景气周期。目前估值全面扩张的行情告一段落，结构性机会凸显。

“与此前‘硬三年、软三年’的传统科技周期不同，本轮AI浪潮中硬件投资周期显著拉长，”陈俊杰分析称，从2026年至2030年，全球巨头在AI相关的资本开支依然保持强劲，尤其在一些受产能约束的环节，今明两年价格上行压力将更为明显。他预计，存储、光模块及全球半导体设备等板块将在结构性供需紧张中凸显Alpha价值。

针对市场关注的“AI泡沫论”，陈俊杰认为当前担忧为时尚早。他认为技术在不断进步；全球龙头科技公司估值仍处于合理甚至偏低水平；与此前科网泡沫相比，AI浪潮的产业基础更实、周期更长。若将本轮AI浪潮与1993年开始的互联网浪潮类比，现在仍处于上升周期的前半段。

财通基金副总经理、权益投资总监金梓才同样看好算力板块的长期价值。在他看来，AI产业正从技术渗透迈向大规模业绩兑现阶段，算力需求的天花板尚未见到。产业链技术迭代极快，供应链持续缩圈，能够进入全球核心客户体系的厂商非常有限，这使得头部公司护城河不断加深，有望持续享受行业高景气红利。

AI解读：

核心内容总结

2026年开年电网设备板块持续大涨（累计涨近21%），背后是三重因素共振：国家电网“十五五”4万亿投资（较“十四五”增40%）、AI算力爆发引发全球“电力焦虑”（美国缺电缺口达两座三峡电站、全球数据中心用电2030年翻倍）、欧美电网升级需求迫切。电力成为AI扩张的“硬约束”（资金可解决但电力缺口难补），而中国制造在电力设备领域占绝对优势，是AI浪潮中确定性高的投资方向。同时机构认为，AI算力长周期行情未结束，但投资逻辑转向“结构性机会”（存储、光模块等环节更具潜力）。

一、电网设备板块大涨的“三重推力”

这轮行情不是偶然，是三个力量撞在一起的结果：

1. 国家电网砸钱“点火”：“十五五”要投4万亿搞电网，比“十四五”多40%，每年投的钱创历史新高。电网建设需要大量设备（比如变压器、电缆、智能电网系统），直接让相

关公司订单不愁，板块自然涨。 2. AI“吃电”太猛，全球缺电慌了：AI服务器、数据中心都是“电老虎”。比如美国AI用电2030年要翻一倍，缺口相当于两座三峡电站的年发电量（三峡建了20年，美国四五年补不上）；全球数据中心2030年用电要翻倍，AI是主要推手。缺电就得赶紧建发电和电网设施，设备需求跟着涨。 3. 欧美电网“老得掉牙”，急需升级：欧美很多电网用了几十年，扛不住AI和新能源的新增负荷，必须换新设备。这部分需求也让中国电力设备企业有了出口机会。

二、电力为啥成了AI的“卡脖子”问题？

以前说AI卡脖子是芯片、算法，现在变成了“电”。贝莱德专家陆文杰说，AI扩张有两个拦路虎：钱和电，但钱能解决，电不行：

- 钱的问题：科技公司盈利增长或从资本市场借钱就能补上；
- 电的问题：发电和电网建设需要时间（比如三峡20年），但AI用电增长太快（美国四五年要增两座三峡的量），根本来不及建。国际能源署数据显示，全球数据中心用电2030年要翻倍，AI是核心驱动——电不够，AI再牛也跑不起来，所以电力成了“新制约”。

三、中国制造在电力设备领域的“绝对优势”

中国企业在电力设备上为啥能抓住机会？两点很关键：

1. 技术突破+出口能力：国内自主燃气轮机技术已经突破，还卖到了中东。美国缺电，中国的产能正好能补它的缺口（比如发电设备、电网升级设备）。 2. 全产业链覆盖：不管是新能源装备（风电、光伏设备）还是传统能源技术（火电、燃气轮机），中国都做得好。陆文杰说，中国制造在全球电力设备领域“没对手”，所以这是AI浪潮里少数“确定能赚钱”的方向。

四、AI算力行情还能持续吗？机构：逻辑变了，但机会还在

虽然电力是约束，但机构普遍认为AI算力的长周期行情没结束，只是玩法不一样了：

1. 从“全面涨”到“挑着涨”：2023年ChatGPT火了后，算力产业链（芯片、服务器等）涨了三年，现在估值已经不便宜，全面大涨的阶段过了。接下来是“结构性机会”——比如存储芯片（AI需要大量存数据）、光模块（数据传输）、半导体设备（造芯片的机器），这些环节因为产能紧张，价格可能继续涨。 2. 泡沫论？为时尚早：有人担心AI是泡沫，但嘉实基金陈俊杰说，现在和2000年科网泡沫不一样——AI有真实的产业需求（比如企业用AI降本增效），全球科技龙头估值也不算高，而且技术还在进步，现在才到上升周期的前半段。 3. 头部公司更吃香：财通基金金梓才说，AI产业开始从“讲故事”到“赚真钱”阶段，能进入全球核心客户（比如微软、谷歌）供应链的公司很少，这些头部企业护城河会越来越深，能持续吃行业红利。

总结

这轮电网设备行情的本质，是AI浪潮倒逼电力基础设施升级，而中国企业正好在这个领域有优势。对普通投资者来说，不用盲目追涨，但可以关注两个方向：一是电力设备里有全球竞争力的公司，二是AI算力里“卡脖子”的结构性环节（存储、光模块等）。至于AI泡沫，现在还早，只要技术在进步、需求在增长，行情就不会轻易结束。

7月开始执行，重点液态食品运输有了新规定

来源: <https://www.yicai.com/news/103045557.html>

创建时间: 2026-02-10 16:42:02

原文内容:

今年2月1日起正式实施的《液态食品散装运输技术规范》（下称《规范》），填补了我国液态食品运输环节的制度空白。

“目前，在保障液态食品散装运输食品安全方面，已基本构建了‘目录管理—准入严控—过程严管—全程追溯—标准支撑’的制度体系，为系统性提升液态食品散装运输食品安全的治理能力和食品安全风险防控效能，保障人民群众‘舌尖上的安全’提供了坚实的保障。”2月9日，市场监管总局食品安全总监孙会川在新闻发布会上表示。

2024年7月，媒体曝光“罐车运输食用植物油乱象”，揭示出液态食品道路散装运输环节存在准入许可缺乏、违法行为处罚偏轻等突出问题。相关政府部门迅速跟进相关法律的修订。

2025年3月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于进一步强化食品安全全链条监管的意见》，明确要求依法建立散装液态食品运输准运制度，实现专车专用。同年9月，十四届全国人大常委会第十七次会议通过《关于修改〈中华人民共和国食品安全法〉的决定》，首次在国家法律层面规定，对重点液态食品道路散装运输实行许可制度。

据介绍，这些制度文件在设计时总体上有五个方面考虑，明确“能运什么、用什么运”。孙会川用“五个一”概括了新规的核心框架。

“一个目录定品种”是关键。市场监管总局会同相关部门制定的《目录》明确将5大类14小类液态食品纳入准运许可管理，包括植物油、调味品、酒类、食糖和淀粉糖。同时规定运输必须使用专用罐车。

孙会川特别强调：“自2026年7月1日起，道路运输经营者未取得许可的，不得从事目录范围内的重点液态食品道路散装运输。”这为相关企业设立了明确的时间红线。

“一个办法管许可”体现在《准运管理办法》中。市场监管总局法规司副司长王丹介绍，办法严格细化了许可条件，包括运输容器、从业人员、管理制度等多个方面。

值得注意的是，办法明确要求运输容器在显著位置喷涂“食品专用”标识，且字高不小于200毫米。“让‘食品专用’的标识成为道路上看得见的安全承诺。”王丹在新闻发布会上表示。

“一张联单管追溯”通过《联单管理工作规范》实现。据市场监管总局食品生产经营司司长司光介绍，联单管理是落实制度的关键举措，通过建立实施统一的联单规范，明确各方记录责任、细化记录内容、规范记录管理，着力构建起“来源可查、去向可追、责任可究”的重点液态食品运输全过程追溯机制。

这一制度将发货方、承运方、收货方三方责任紧密联结，形成食品安全责任共同体。

事实上，这一套标准保底线由两项强制性国家标准做支撑，《食用植物油散装运输卫生要求》和《液态食品散装运输技术规范》为散装运输划定了不可逾越的安全底线。

“一个机制强监管”构建了“抓两头、管中间”的风险防控机制。督促发货方和收货方严格查验把关，监督承运方加强过程控制，有效防范运输过程中的食品污染风险。

全流程可追溯体系建立，食品安全防线向前延伸。新规实施后，液态食品运输将实现从“出厂”到“入口”的全程可追溯。通过运输联单制度，每一批液态食品的流向都有据可查。

针对运输许可，孙会川表示：“考虑到实行道路散装运输许可是新设行政许可项目，各地还需要时间开展培训宣贯、组织实施，我们在公告中明确：自2026年7月1日起，道路运输经营者未取得许可的，不得从事目录范围内的重点液态食品道路散装运输。也就是说，使用罐车运输重点液态食品目录范围内食品品种的道路运输经营者，应在2026年7月1日前全部取得许可。”

随着2026年7月1日许可截止日的临近，未取得准运证的运输经营者将被排除在重点液态食品运输市场之外。这将促进行业整合，淘汰不合规的运输企业。

与此同时，对于已经建立规范管理体系的企业来说，新规的实施意味着更加公平的市场竞争环境。“合规成本可能短期内上升，但长期看，这将推动整个行业向更安全、更规范的方向发展。”一位食品运输企业负责人表示。

AI解读：

核心内容总结

针对2024年曝光的“罐车运输食用植物油乱象”（如罐车混用、无准入许可、处罚偏轻等问题），国家近期出台了一系列液态食品散装运输新规：从法律修订到技术规范，构建了“目录管理—准入严控—过程严管—全程追溯—标准支撑”的制度体系，核心是“五个一”监管框架，明确2026年7月1日为运输许可“最后期限”。这些新规填补了运输环节制度空白，既保障食品安全，也将推动行业洗牌升级。

一、新规出台的背景：之前的运输乱象有多“吓人”？

2024年7月，媒体曝光了液态食品运输的“潜规则”：有些罐车今天运化工原料，明天就直接装食用油；没有专门的许可就能随便运，就算违规处罚也很轻。这直接威胁食品安全——比如化工残留会污染食品，人吃了可能生病。之前这个环节几乎是“无规可依”，所以国家紧急行动：先是2025年3月中央发文要求“专车专用”，9月修改《食品安全法》首次明确运输许可制度，今年2月又实施技术规范，终于把这个“漏洞”补上了。

二、“五个一”框架：从“能运啥”到“咋追责”，全给你管死

新规用“五个一”把监管逻辑说透了，每一条都针对痛点：

- 一个目录定品种：不是所有液态食品都管，只抓重点——5大类14小类（植物油、调味品、酒、糖等）。而且必须用“专用罐车”，不能和运别的东西的罐车混用。
- 一个办法管许可：想运这些食品？得先拿官方许可！条件很细：罐车要合格，司机和管理人员要培训，还要有专门的管理制度。最直观的是罐车必须喷“食品专用”大字（字高至少20厘米，差不多一本字典高），让路人都能监督。
- 一张联单管追溯：就像快递单，发货方、运输方、收货方都要填单子记录——食品从哪来、谁运的、到哪去。出了问题，一查联单就能找到责任人。
- 一套标准保底线：两个强制国标（比如植物油运输卫生要求），规定罐车怎么洗、温度怎么控，这些是不能碰的“安全红线”。
- 一个机制强监管：发货方要查运输方有没有许可，收货方要查食品有没有被污染，运输方要管好过程。三方互相盯，防止运输中出问题。

三、企业的“生死线”：2026年7月1日，没证就别干了

新规给了企业1年半左右的准备时间：到2026年7月1日，凡是运输目录里食品的企业，必须拿到许可。这段时间国家会帮企业培训、指导，但到期绝对“零容忍”——没证的直接出局。企业要做啥？比如换专用罐车、申请许可、培训员工、建管理制度，这些都是必经之

路。

四、行业要“洗牌”：不合规的走，合规的赢

新规对行业影响很大，是“大浪淘沙”：

- 对不合规企业：小作坊式的运输公司（比如用旧罐车、没制度的）肯定干不下去，因为拿不到许可，也买不起专用设备。
- 对合规企业：短期可能要多花钱（比如买罐车、办许可），但长期好处多——市场竞争更公平，不用和“野路子”抢生意；行业整体更规范，消费者更信任，生意也更稳。

一位运输企业老板说的很实在：“现在花点钱，以后不用担风险，还能赚长久钱。”

总的来说，这些新规不是“为难企业”，而是给食品安全上了“保险锁”，也让行业往更健康的方向走。对普通人来说，以后买植物油、酒这些食品，不用再担心运输环节被污染了。

沃什上任在即，流动性红利将终结？美联储前经济学家这么看

来源：<https://www.yicai.com/news/103045541.html>

创建时间：2026-02-10 16:42:03

原文内容：

伴随凯文·沃什接掌美联储主席的日程临近，有两大叙事中的谜团仍需厘清。

其一，沃什是否会坚定降息，还是一个伪装“鸽派”，事实“鹰派”？其二，沃什主张“缩表”，按常理将会推高长端利率，或与美国财政部的巨额发债需求产生冲突，金融资产的流动性红利是否随之终结？

沃什展现的观点能否转化为行动力呢？美联储前高级经济学家、上海交通大学上海高级金融学院教授胡捷在接受第一财经记者专访时表示，沃什的理念听上去行云流水，但在现实中完全是知易行难。

“他面前起码有两个巨大的难点：一是金融圈的剧烈反弹，二是美国财政部的生存压力。”胡捷解释道，“沃什提出的理念和方向站得住脚，但具体的执行将是一个巨大的挑战。我认为，这个过程不仅会是渐进的，而且会是一个极其渐进的过程。”

“左手工具”和“右手工具”

第一财经：在提名期间沃什展现出“鸽派”立场，但市场认为沃什骨子里是一个“传统鹰派”。沃什获得华尔街和白宫双重认可，他真实的态度和立场是什么？

胡捷：如果简单概括，沃什之所以能同时被两边接纳，是因为他“既是鹰派，又是鸽派”。他的观点包含了两个维度，既认为美联储不应发行过多的央行货币，又认为利率应该降低，这两种立场分别精准地触达了相关方的利益诉求。

要理解这两者为何能同时存在，我们需要拆解央行达成“物价稳定”这一核心使命的两套工具。为了实现通胀目标，央行会密切关注广义货币总量。当央行认为货币总量过剩、存在通胀风险时，通常有两种调控路径。我们可以形象地称之为“左手工具”和“右手工具”。左手工具是“管自己”，即央行直接操作资产负债表来发行基础货币；右手工具是“管商行”，即通过利率调节来控制商业银行体系创造的派生货币，也就是存款。

当央行认为货币总量过剩、存在通胀风险时，既可以通过左手工具进行量化紧缩，直接调节“基础货币”，即所谓的缩表；也可以通过右手工具，利用升高利率来影响商业银行的信贷规模，从而调控“派生货币”。

站在央行的视角，政策制定者始终拥有两套工具，既可以单独使用，也可以组合操作。沃什的核心理念在于，他认为自2008年金融危机以来的十七年间，美联储过度依赖“左手工具”。因此，他提出的一个主张是：美联储应当将重心转向“右手工具”。

具体而言，沃什主张通过“缩表”收回过量的基础货币，同时通过“降息”来提供社会所需的流动性。虽然从宏观上看，这两者都是在调控货币总量，但它们的政策着力点及利益传导机制存在细微且深刻的差别。

“左手”的缩表动作，压力直接传导至投资人与金融机构；而“右手”的降息动作，其直接受益者则是实业界，即广大的生产者、企业家和消费者。简单来说，一个是针对金融界，另一个是针对实业界。因此，金融界对沃什感到格外紧张，认为这预示着金融资产的流动性红利即将终结。

第一财经：他对通胀的判断也出现新的指标。

胡捷：对外界担心的通胀风险，沃什的综合判断非常坚定。他认为当前的通胀已经缓解，且从长期看将持续下行，这种信心的核心来源是人工智能（AI）。在他看来，AI的介入将引发供给侧的爆发式增长。在生产效率极大提升的背景下，供给将变得极其充裕，即便降息释放了需求，也难以推高物价。基于“高供给抑制通胀”的逻辑，他认为美联储完全可以放心大胆地降息，解除实业界与消费端的融资桎梏。尤其是对于亟需资金投入研发的AI

相关企业，目前的利率水平显然过高，抑制了他们的信贷意愿。通过降息，他希望支持实主体能够“甩开膀子”投入生产，从而驱动真实的经济增长。

沃什将如何重塑美联储和财政部关系

第一财经：沃什批评美联储过度依赖滞后的经济数据是“通过后视镜开车”，沃什还称要重塑美联储和财政部关系，达成新的《财政部-美联储协议》，为何如此？

胡捷：过去17年，美联储的量化宽松道路经历了巨大范式变迁。美联储主席鲍威尔任内的第四轮量化宽松，让情况变得更加复杂。鲍威尔这一轮量化宽松叠加了地缘冲突等因素，充沛的流动性就像火上浇油。钱在金融圈打转后，一旦冲向原油、粮食等大宗商品市场，便迅速辐射到实体经济，导致通胀在2022年达到了高点。

更深层的问题在于，这种范式在客观上纵容了财政部丧失纪律。理想情况下，央行与财政部应当“相忘于江湖”，各司其职。但现实是，美国财政部在入不敷出的情况下大肆举债，美国国债规模已攀升至36万亿美元，每年的利息支出甚至超过了美国军费。

而美国财政部之所以能够源源不断地发债，就是因为某种程度上，美联储充当了二级市场的“终极买家”。只要有美联储在公开市场操作中托底，投资人就不必担心国债贬值或违约。虽然美联储口头上可以否认在照顾财政部，但其量化宽松政策确实在客观上为财政部的放任提供了便利。

沃什对此持极其严厉的批评态度。他认为美联储不能延续这样的趋势，他主张回归常态，美联储只需稳住适量的基础货币，而社会真正需要的货币量应当通过信贷需求——即由真实的经济活动去拉动。信贷具有天然的弹性，更能精准地适应实体经济的需求。

这也是为什么他现在急于通过降息来激发信贷活力。他希望把选择权交回给市场，让那些有真实需求的主体去借钱，而不是由央行无节制地扩张资产负债表。

第一财经：沃什提出的“量紧价松”在实际操作中可行性如何？

胡捷：从金融圈的阻力来说，过去17年，由于美联储频繁动用“左手工具”（量化宽松），金融机构过惯了“好日子”。美股从2009年以来几乎一路高歌猛进，即便经济基本面不稳，股市也像有“神灵附体”般维持牛市。即便疫情期间出现较大回撤，得益于量化宽松也很快反弹。

这背后的原因很简单，“左手策略”量化宽松的第一受益者就是投资人和金融机构，这些钱很大一部分并未按比例流入实体经济，而是在资产市场打转。

而现在沃什要反其道而行之，收缩流动性，逻辑上固然正确，但反弹会以各种形式出现。比如，如果操作节奏过快，导致美股出现剧烈回撤，美联储将面临巨大的政治压力。到时候，美国总统特朗普与沃什的“蜜月期”可能瞬间结束，舆论压力会让他难以推行既定计划。

第二难点，是更为深刻的财政冲突。财政部可能会就债务可持续性向沃什施压。在当前高达36万亿美元的债务存量下，激进的缩表将推高融资成本，从而引发系统的财政违约风险。

虽然在法理上美联储可以不理睬财政部，但在现实中，双方毕竟同属一个国家，不可能真的“破罐子破摔”。沃什不可能坐视财政部陷入违约风险或技术性破产。

AI 解读：

核心内容总结

凯文·沃什即将接任美联储主席，他的核心政策主张是“量紧价松”——一边通过“缩表”收缩基础货币（针对金融圈），一边通过“降息”刺激实体经济信贷（针对实业界）。这一政策看似矛盾，实则是想把过去17年流向金融圈的“大水”引向实体经济，但执行起来面临两大硬骨头：一是金融圈的剧烈反弹（动了他们的“流动性红利”蛋糕），二是美国财政部的阻力（缩表会推高国债利率，加重36万亿债务的利息负担）。此外，沃什敢大胆降息的底气来自对AI的判断：AI将爆发供给侧增长，压住通胀。

详细拆解解读

1. 沃什为啥能被华尔街和白宫同时看上？因为他是“双面鸽鹰”

很多人疑惑：沃什明明说要缩表（鹰派），又说要降息（鸽派），怎么两边都买账？其实他的“双面性”是精准踩中了双方的利益点——

- 对华尔街（传统鹰派）：他主张缩表，控制美联储直接印的“基础货币”总量，避免货币超发稀释资产价值，符合金融圈对“货币纪律”的要求；
- 对白宫（鸽派需求）：他主张降息，让企业和消费者更容易借到钱，刺激生产和消费，符合政府想拉动经济的目标。

背后的逻辑是：美联储调控货币有两套工具——

- **右手工具（管别人）：**直接操作资产负债表（比如QE印钱买债券，或缩表卖债券收货币），钱先到金融圈；
- **左手工具（管自己）：**调整准备金率，钱先到银行。

- **右手工具（管商行）：**
调整利率，影响商业银行给实业的贷款成本，钱直接到企业/个人手里。

沃什想把过去过度依赖的“左手”换成“右手”：用缩表收金融圈的水，用降息给实业放水，既控总量又促增长，所以两边都接纳他。

2. “量紧价松”是啥？一边收水一边降息，听起来矛盾其实有门道

“量紧”是指收缩“基础货币量”（美联储直接印的钱），“价松”是指降低“资金价格”（贷款利率）。这俩为啥能同时搞？

- **缩表（量紧）：** 美联储把之前买的国债、MBS等资产卖掉，把市场上的钱收回来。这会让金融机构手里的“闲钱”变少，没法再像以前那样炒股票、买债券推高资产价格；
- **降息（价松）：** 美联储降低“联邦基金利率”（商业银行之间借钱的利率），传导到市场就是企业贷款、房贷、消费贷的利息变低。比如以前企业借100万每年要还5万利息，现在可能只要3万，企业就更愿意借钱扩大生产、研发AI。

简单说：沃什想把“躺在金融圈里炒资产的钱”赶出来，让它们通过贷款流向实体经济——金融圈少点投机的钱，实业多点干活的钱，这就是他的“精准导流”思路。

3. 金融圈为啥怕沃什？好日子要到头了！

过去17年，美联储靠“左手工具”（QE放水）让金融圈过惯了“躺赢”的日子：

- QE印的钱首先到银行和投资机构手里，他们不怎么借给实业（风险高），而是拿去买股票、债券，推高资产价格。比如美股从2009年到现在涨了好几倍，就算经济不好也能涨，因为“大水漫灌”；
- 疫情期间美股跌了，但美联储马上放水，股市很快反弹，金融机构没亏多少反而赚了。

现在沃什要缩表，等于断了金融圈的“活水”：手里的钱少了，资产价格可能跌（比如美股回调），投机利润变薄。所以金融圈紧张——“以前躺着赚，现在要站着拼，能不反对吗？”

4. 财政部为啥给沃什出难题？36万亿债务的利息要上天

美国国债现在有36万亿美元，每年要还的利息比军费还高。沃什缩表会直接戳中财政部的痛处：

- 缩表意味着美联储不再买国债（甚至卖国债），市场上买国债的人变少，国债价格会跌，对应的利率（收益率）就会涨；

- 利率涨了，财政部新发国债的利息就更高，比如以前借1万亿每年还300亿利息，现在可能要还500亿，本来就入不敷出的财政部更扛不住；

- 虽然法理上美联储独立于财政部，但真要让财政部违约（还不起钱），整个美国金融体系都会乱。所以沃什不敢太激进，只能慢慢缩表。

这就是为啥胡捷说“执行会极其渐进”——沃什得在缩表和保财政部之间找平衡，不能步子迈太大。

5. 沃什为啥敢大胆降息？因为他赌AI能压住通胀

普通人担心：降息会让大家更愿意借钱消费，需求变多，物价不就涨了？但沃什不怕，他的底气是AI：

- 他认为AI会带来“供给侧爆发”：比如AI让工厂生产效率提高10倍，以前一天造100件衣服，现在造1000件；AI让农业产量翻倍，粮食供应变多；

- 供给变多了，就算需求因为降息增加，物价也涨不起来（比如衣服多了，想买的人多也不会涨价）；

- 尤其是AI企业需要大量钱研发，现在利率太高，它们不敢借。降息后，这些企业能低成本借钱，加速AI发展，反过来又进一步提升供给——形成“降息→AI发展→供给增加→通胀下降”的良性循环。

所以沃什觉得：现在降息不仅不会引发通胀，还能推动真实经济增长，何乐而不为？

最后一句话总结

沃什的政策方向是“让钱流向实干的人，而不是投机的人”，但金融圈和财政部的阻力会让他走得很慢。未来美联储的政策会不会真的转向，关键看他能不能顶住压力，以及AI是不是真的像他想的那样能压住通胀。普通人可以关注：美股会不会因为缩表回调，房贷利率会不会因为降息下降，这些都是政策变化的直接信号。```

出海新变量 | 从产品授权到平台合作，创新药出海迈入新阶段

来源: <https://www.yicai.com/news/103045499.html>

创建时间: 2026-02-10 16:42:04

原文内容：

“我们整个交易大概谈了一年时间。”2月9日，信达生物（01801.HK）创始人、董事会主席、首席执行官俞德超对第一财经记者透露。

前一天，信达生物宣布与跨国药企礼来达成超88亿美元的重磅交易。

通过这笔交易，信达生物将获得 3.5 亿美元首付款；在达成后续特定里程碑事件后，公司还有资格获得总额最高约 85 亿美元的研发、监管及商业化里程碑付款。此外，公司有权就各产品在大中华区以外的净销售额获得梯度的销售分成。

受此消息提振，2月9日，信达生物股价大涨达到7.42%。

传统的国产创新药企授权出海交易，更多是某一款产品的海外权益直接让跨国药企买断。而信达生物此次的合作，直接跳出了这种模式，进一步升级成为技术平台合作、研发体系深度合作。

根据此次合作协议，信达生物依托自身成熟的抗体技术平台及高效的临床能力，将主导相关项目从药物发现至中国临床概念验证（二期临床试验完成）的研发工作。礼来获得相关项目在大中华区以外的全球独家开发与商业化许可，信达生物保留相关项目在大中华区的全部权利。

“从交易的性质来讲，是信达在还没有做出分子之前，就已经有了全球的战略伙伴，礼来借助信达做出更高质量的商业化分子，并快速得到临床概念验证，信达也会借助礼来对于国际市场的洞察，开发出更好的分子。”2月9日上午，在信达生物的电话会上，公司管理层表示，这种合作模式可以将信达生物灵活高效的药物发现与早期开发能力，与礼来广泛的全球布局深度融合，构建起高效的协同合作模式，是一种端到端创新生态体系合作。

这次合作具体会涉及多少款项目合作，信达生物没有直接公布。对此，信达生物管理层表示，公司不方面披露具体的数量，但比最近公布的类似合作项目数量要少很多。从这个交易看，财务交易条款对信达生物也有利。

在信达生物之前，有其他的中国药企开展过类似交易，这种模式是否会形成趋势？

比如今年1月30日，石药集团与阿斯利康签订战略研发合作与授权协议，阿斯利康利用石药集团专有的缓释给药技术平台及多肽药物AI发现平台，开发创新长效多肽药物。这次交易，涉及的项目数量高达8个。

更早之前，2025年7月，恒瑞医药也与葛兰素史克达成12个项目合作，其中的其他11个项目涉及肿瘤、呼吸、自免和炎症等多个治疗领域的创新药物，均处于非临床研究阶段。恒瑞

主导这些项目的研发，最晚至完成包括海外受试者数据的I期临床试验。

俞德超表示，这种技术平台合作模式，关键要看平台技术是否有特色，技术平台需要沉淀和得到验证，在合作过程中，双方同时要有知识产权的贡献，整个交易结构更为复杂。在他看来，这种交易，应该只适合少数公司。

对于信达生物来说，这次是第七次与礼来展开合作。此前的合作包括PD-1单抗肿瘤药物信迪利单抗注射液的合作开发及商业化。信达生物的GCG/GLP-1双受体激动减重降糖药玛仕度肽则是从礼来引进的管线，信达生物拥有在大中华区开发和商业化权利。可以说，双方知根知底。

医药魔方董事长周立运对第一财经记者表示，过去跨国药企是直接买现成的项目，现在是进一步前移，越来越把早期研发的工作转移到中国，这再度验证了他们对中药企研发效率、研发能力的认可。

从去年以来，信达生物也在密集发力授权出海。2025年，信达生物已实现产品收入119亿元，也是公司产品收入首次突破百亿元。按照该公司的目标，2027年要达到200亿元产品收入。

AI解读：

核心内容总结

信达生物与跨国药企礼来达成超88亿美元的深度合作，这不是传统的“卖单个产品海外权益”，而是技术平台+研发体系的端到端合作：信达主导从药物发现到中国二期临床，礼来拿大中华区以外的全球权益；交易包含3.5亿美金首付款、最高85亿里程碑付款及海外销售分成，消息带动股价涨7.42%。这是双方第七次合作，反映中药企研发能力获国际认可，类似模式有成为趋势的苗头，但仅适合少数有成熟技术平台的公司。

一、88亿美金交易：钱怎么赚？股价还涨了

这次交易的钱分三部分：

1. 首付款：礼来先给信达3.5亿美金“定金”；
2. 里程碑付款：如果信达完成后续研发（比如做出有效分子、通过二期临床、拿到海外上市批文等）、礼来实现商业化目标，信达最多能再拿85亿美金；
3. 销售分成：礼来在海外卖合作的药，信达能按销售额拿梯度提成（卖得越多，分的比例可能越高）。

消息一出，信达生物股价当天涨了7.42%，说明市场看好这次合作——毕竟金额大，模式新，是对公司实力的认可。

二、合作模式大升级：不是“卖成品”，是“一起从源头搞研发”

传统国产创新药企“出海”，大多是把某款已经做出来的药的海外权益直接卖给跨国药企（比如“你给我一笔钱，这个药海外归你卖”）。但这次不一样：

- 分工明确：信达用自己的抗体技术平台和临床能力，负责从“找靶点、做药物分子”到中国二期临床（证明药物对中国人有效）；礼来利用全球销售网络和国际临床经验，负责海外后续研发、上市和销售；
- 权益保留：信达完全拥有合作药在大中华区（中国内地+港澳台）的所有权利，不用和礼来分国内市场；
- 提前绑定：管理层说“还没做出具体药物分子，就有了全球伙伴”——相当于两家公司从“种菜”阶段就合作，信达负责“育苗到小范围试种成功”，礼来负责“全球推广种植和卖菜”，各发挥所长。

这种模式叫“端到端创新生态合作”，大白话就是“从源头到卖货全链条绑定，不是一锤子买卖”。

三、是新趋势吗？有苗头，但只适合少数“实力派”

类似合作最近不少：

- 今年1月，石药集团和阿斯利康合作8个项目，用石药的缓释技术和AI平台开发长效药；
- 更早（2025年7月），恒瑞医药和葛兰素史克（GSK）合作12个项目，恒瑞主导到海外一期临床，GSK拿海外权益。

但俞德超（信达创始人）说，这种模式“门槛高”：

- 得有硬实力：技术平台要成熟（比如信达的抗体平台已经做出过成功药物）、经过验证；
- 双方都要出力：不是一方依附另一方，而是各自贡献知识产权（比如信达出技术，礼来出国际市场经验）；
- 交易结构复杂：要谈清楚谁做什么、钱怎么分、权益怎么定，所以只有少数有沉淀的公司玩得起。

简单说：这是“高手过招”的新玩法，不是所有药企都能参与。

四、为啥是礼来？七年老伙伴，知根知底才敢深度绑定

这是信达和礼来第七次合作，之前就有成功案例：

- 信达的PD-1抗癌药“信迪利单抗”，是和礼来一起开发、商业化的；
- 信达的减重降糖药“玛仕度肽”，是从礼来引进的管线（信达拥有国内权利）。

七年合作让双方“知根知底”：礼来知道信达的研发效率高，信达知道礼来的国际市场能力强。这种信任基础，才敢玩“没做出分子就绑定”的深度合作——毕竟研发风险大，要是不了解对方，谁敢提前砸钱？

五、背后信号：中国药企研发能力，终于被国际巨头“看上”了

医药魔方的专家说：“过去跨国药企是买现成的药，现在把早期研发移到中国”——这是对对中国药企的两大认可：

1. 研发效率高：中国做早期研发（比如找靶点、做分子）速度快、成本低；
2. 研发质量好：能做出符合国际标准的药物（不然礼来不敢拿海外权益）。

信达去年产品收入破119亿（首次超百亿），目标2027年达200亿。这种合作不仅能让信达赚里程碑和分成的钱，还能借助礼来的国际经验，开发出更适合全球市场的药物——相当于“借船出海”，同时提升自己的研发水平。

总的来说，这次交易是中国创新药企从“卖产品”到“卖能力”的升级，标志着我们的研发实力真正走到了国际舞台的前排。

最后一句话总结

这不是一次普通的“卖药”交易，而是中国药企研发能力被国际巨头认可的“成人礼”——虽然这种玩法门槛高，但对行业来说，是从“仿制药大国”到“创新药强国”的重要一步。

字节又一AI产品刷屏，网红博主担忧“被训练”

来源：<https://www.yicai.com/news/103045395.html>

创建时间：2026-02-10 16:42:05

原文内容：

2月9日，港股高开，恒生指数涨1.66%，恒生科技指数涨1.38%。港股大模型、AI应用方向午后拉升，智谱涨37.2%，MINIMAX涨12.04%。

消息面上，开源证券发布研报称，字节跳动上线Seedance2.0视频生成模型，引发AI产业界广泛测评与讨论，该模型支持文字、图片、视频、音频等各类素材输入生成视频，在自运镜和分运镜、全方位多模态思考、音画同步生成、多镜头叙事能力等几个关键能力上实现突破。

行业内，多位AI创作者对Seedance2.0给予较高评价。但科技博主Tim（本名潘天鸿）在评测过程中发现，仅提供照片、未提供声音或视频等素材的前提下，Seedance2.0能够生成带有Tim个人音色的声音与公司大楼画面，人工智能领域持续遭受质疑的语料版权问题再次引发关注。

好用但“有点恐怖”

科技博主Tim表示，Seedance2.0产出的内容虽不说完美无缺，但能明显感知到较以往AI视频模型质量强很多。但是，Tim提出一点：当他将自己照片与提示词上传至Seedance2.0，未提供个人视频或音频等内容，模型会自动匹配Tim本人的声音。

另外，当Tim上传一张公司照片，Seedance2.0生成的视频会自动匹配公司大楼另一面的景象，即便上传人并未提供这方面的信息。“这基本上可以确定一件事，Seedance2.0大量训练了我们公司的视频。”Tim称。

截至发稿，字节跳动方面暂未对此事进行回应。Tim表示，抖音平台用户协议中可能隐藏了类似的授权条款，但他本人明确没有进行授权，也没有字节跳动的工作人员前去联系他进行版权申请。另外，Tim团队还用Seedance2.0测试生成另一位科技博主何同学的内容，人物形象一致性也很高，但该视频使用的声音仍旧是Tim的声音。“这在法理上可能是合规的，但有点恐怖。”Tim称。

记者搜索发现，Tim作为创始人的数码影视自媒体“影视飓风”在抖音已有1178.9万粉丝，已发布视频作品428条。

抖音用户服务协议第10.3条内容显示，为使用户的作品得到更好的分享及推广，提高其传播价值及影响力，对于用户通过抖音上传发布的各种形式的内容，如文字、图片、音视频、直播及其中包括的音乐、声音、台词、视觉设计、对话等所有组成部分，用户授予抖音一项全球范围内、免费、非独家、可多层次再许可的权利，包括修改权、复制权、翻译权、汇编权、信息网络传播权、改编权及制作衍生品、表演和展示的权利等。

上述权利的使用范围包括在抖音或其他网站、应用程序或智能终端设备等产品上使用。用户同意抖音有权自行或许可第三方在与上述内容或抖音有关的任何宣传、推广、广告、营销和/或研究中使用，也可以通过其他方式开发全部或部分内容。

简而言之，即抖音可以免费在全球范围内使用用户上传的所有内容，用途包括广告、营销、研究开发等。

版权问题难解

目前视频模型或多模态模型训练，训练数据来源主要以互联网公开视频数据为主，由此导致的版权问题持续发生，涉及企业包括Anthropic、OpenAI、Stability AI等。

近日，美国版权人起诉英伟达公司使用盗版素材进行AI训练的案件备受关注。据诉状披露，为了尽快获得高达近500TB的文件，英伟达主动联系了盗版网站“安娜的档案（Anna's Archive）”，支付数十万美元费用下载了大量包括书籍、文章等受著作权保护作品的盗版内容。

上海大邦律师事务所高级合伙人游云庭表示，字节跳动旗下Seedance2.0模型训练数据的版权问题，关于训练是否要取得著作权人同意的问题，因人工智能是新生事物，原有著作权法上的合理使用目前尚无定论。这不仅是中国著作权法上的问题，也是美国市场经常碰到的问题。最新美国判例认定，只要人工智能训练具有转换性，可以生成新内容，而不是对于原来作品做市场替代，没有不合理损害著作权人权益的，可以适用转换性使用，也就是构成合理使用。

目前，游云庭称，我国司法实践上也没有定论，其团队所代理的几个涉及人工智能训练是否构成侵权的诉讼，目前法院都处于终止审理状态，他认为主要因为AI是新生事物，所以法院暂时没有对这个问题做定性，希望给这个新兴的产业以一定的发展空间。而对于行业版权争议，专家提出可以适用著作权集体管理机制解决，由著作权集体管理组织统一授权，但目前可操作性上还有待观察。

Tim反映版权问题上除了视频内容，还涉及声音权问题。对此，游云庭认为，视频内容在AI模型训练方面的版权问题，全球范围内还没有非常明确的法律法规，但声音权和肖像权问题在民法典中已有明确的法律法规，如朗诵其他句子使用了受训练音频中的人的声音特征，或生成了新的包含他人肖像特征的图片或视频，或类似Tim这种上传自己照片自动就生成拥有自己声音音色的视频内容，便是明确侵犯民法典他人声音权和肖像权的行为。

AI解读：

核心内容总结

这篇新闻围绕字节跳动新发布的AI视频生成模型Seedance2.0展开：一方面，该模型功能强大（支持多素材输入、自运镜等突破），带动港股AI相关股票大涨；另一方面，模型引发了严重的版权争议——科技博主Tim发现，未经授权的情况下，模型能生成他的个人音色和公司大楼画面，暴露了AI训练数据的版权问题。同时，新闻还提到抖音用户协议中隐藏的授

权条款（允许免费使用用户内容）、全球AI行业普遍面临的版权困境（如英伟达被诉用盗版素材），以及法律层面的模糊性（中美对AI训练版权无明确定论，但声音/肖像权侵权是明确的）。

一、Seedance2.0为啥让港股AI股“嗨”了？

Seedance2.0是字节跳动推出的视频生成模型，这次更新有几个“硬本事”：

- 啥都能喂进去：文字、图片、视频、音频随便输，都能生成新视频；
- 镜头玩得溜：自动调整镜头角度（自运镜）、切换不同镜头（分运镜），还能多镜头讲故事，像专业导演拍的；
- 音画同步准：生成的声音和画面能完美对上，不像以前AI视频“嘴瓢眼斜”。

这些突破让市场觉得AI视频生成要“起飞”了，所以港股里做AI大模型、应用的公司（比如智谱涨37%，MINIMAX涨12%）都跟着涨——毕竟大家都想蹭AI视频的风口。

二、Tim的“恐怖”经历：没给授权，AI咋能用我的声音和公司画面？

科技博主Tim测试Seedance2.0时遇到了俩怪事：

1. 自动匹配他的声音：只上传自己照片和文字提示，没给任何声音素材，模型居然生成了带他个人音色的声音；
2. 生成公司大楼另一面：上传公司一张照片，模型能生成大楼没拍过的另一面。

Tim说：“这肯定是模型训练时用了我的声音和公司的视频，但我从没授权过！”更离谱的是，测试另一位博主何同学时，模型生成的还是Tim的声音——这让他觉得“好用但有点恐怖”。

三、抖音用户协议藏“坑”：你的内容可能被免费用来训练AI

为啥Seedance2.0能用到Tim的内容？可能和抖音用户协议有关：

协议第10.3条翻译成成人话就是：

“你上传到抖音的所有东西（文字、图片、视频、声音等），抖音都能免费、全球范围内随使用——不管是做广告、营销，还是用来训练AI模型，都不用再问你同意，也不用给钱。”

Tim说他没注意到这个条款，但协议确实写了。这意味着，如果你在抖音发过视频或声音，字节可能已经把这些内容用来训练Seedance2.0了。

四、AI训练的版权问题：全球都头疼，法律还没“标准答案”

Seedance2.0的问题不是个案，全球AI公司都在踩版权“雷”：

- 英伟达被起诉：为了快速拿到500TB训练数据，主动找盗版网站“安娜的档案”买了几十万美金的盗版书籍/文章；
- 中美法律都模糊：
- 美国最新判例说：如果AI训练是“转换性使用”（不是照搬原内容，而是生成新东西，不抢原作者饭碗），就不算侵权；
- 中国还没定论：法院对AI训练版权的案子都“暂停审理”，想给AI产业留发展空间；
- 集体管理机制？还不现实：专家建议让版权组织统一授权，但目前操作起来太难（比如怎么统计谁的内容被用了，怎么分钱）。

五、声音和肖像权：AI碰了就是“红线”，法律明确算侵权

虽然AI训练的版权问题没定论，但有一点是绝对不能碰的：声音和肖像权。

上海律师游云庭说：“民法典里明确规定，未经同意用别人的声音、肖像，就是侵权。”比如Seedance2.0生成Tim的声音和公司画面（带公司标识也算肖像类？不，公司画面是版权，但Tim的声音是明确的声音权）——不管模型训练有没有版权问题，生成别人的声音和肖像，肯定违法。

这也是Tim案例里最硬的“理”：哪怕抖音协议允许用内容，也不能未经授权就生成他的个人声音！

总结

Seedance2.0的出现说明AI视频生成技术在进步，但版权问题是绕不开的坎。对普通用户来说，要注意平台协议里的“授权陷阱”；对AI公司来说，别碰声音和肖像权的红线；对法律来说，得赶紧跟上AI发展的脚步，给行业一个明确的规则。否则，AI越强大，版权纠纷可能越多。



日本众议院选举背后的暗流：高市政策或埋下通胀与日元危局伏笔

来源：<https://www.yicai.com/news/103045376.html>

创建时间：2026-02-10 16:42:07

原文内容：

“结果很是意外。”对于8日的日本众议院大选结果，日本企业（中国）研究院执行院长陈言这样告诉第一财经记者。

当地时间8日，日本第51届国会众议院选举开始投票，1284名候选人参与争夺众议院465个议席。结果显示，自民党与维新会组建的执政联盟获得过半数议席，自民党也获得“绝对稳定多数席位”。

日本宪法规定，众议院选举后30天内须召集国会并举行首相指名选举。目前，日本政府和执政党已开始协调2月18日召集举行首相指名选举的特别国会。届时，现任高市内阁将集体辞职，由新当选议员组成的众议院和参议院提名下一任首相。按照惯例，在首相指名选举中，各政党会推举代表（通常为各党党首）作为候选人参选，最终当选者大多是国会多数党领袖。因此，高市通过指名首相选举几无悬念，第二届高市政府也将随之诞生。

几大影响因素

复盘此次选举，陈言提到，高市宣布解散议会时，并没有与党内的大佬麻生太郎等人商量，这很容易令党内对她的评价过低。其次，高市成为首相后，自民党与公明党长达二十多年的执政联盟瓦解了，自民党长期以来稳定的执政态势随之消失了。第三，新的执政盟友维新会仅是一个大阪地区的政党，不具备在全日本发挥政治能力与影响的作用。

“综上所述，高市提前大选是一招险棋。”陈言分析道，在这种情况下，日本众议院选举这样的结果，“超乎了传统的日本政治的运行模式”。

他分析道，其实老一辈的日本有识之士对高市很不感冒，认为她的财政政策、外交政策、国内政治政策都出乎常规。与此同时，高市的一些政策，如福利发放等获得了一些年轻人的支持，此外，相较于传统的报纸和电视，高市重视社交媒体，“了解年轻一代人关心政治以及获取信息的途径”。

对于在野党此次的表现，陈言表示，不仅数量多，且内部不团结，比如在电视辩论期间喜欢内斗，而不是一致针对高市，“高市本人并非无懈可击，比如她与邪教的关系、她的财政政策等都存在很大的问题，但在野党的内斗就等于拱手把机会让给了自民党。”

据央视新闻报道，开票数据显示，自民党获得316个议席，日本维新会获得36个议席。在野党方面，由立宪民主党和公明党共同组建的新党“中道改革联合”获得49个议席，国民民主党获得28个议席，参政党获得15个议席，新兴政党“未来团队”获得11个议席，日本共产党获得4个议席，令和选组获得1个议席，“减税日本·忧国联合”获得1个议席，无党派及其他获得4个议席。

上海市日本学会顾问、上海国际问题研究院研究员吴寄南认为，立宪民主党与公明党在选前匆忙合并，不仅知名度低，渗透力弱，两党内部的协调也没有做好。此外，投票当天，一股强劲的寒流席卷日本列岛。中道改革联盟的支持者中老年人占相当比例，为防止意外只能放弃投票。而两党基层组织对此束手无策，这也是朝野两大阵营选票拉开差距的原因之一。

此外，吴寄南认为“特朗普因素”也不可忽略。6日特朗普在个人社交媒体上表示支持高市早苗，甚至还宣布，将于3月19日在白宫举行日美首脑会谈，“特朗普的这一表态引发日媒集体反感，认为这种干预行为有损选举的公正性，并可能影响选举结果，但不排除吸引了部分中间选民的票。”

“绝对稳定多数席位”意味着什么

获得“绝对稳定多数席位”后，执政联盟内权力平衡将更有利于自民党，同时，在众议院的各个常设委员会中自民党都可以占据多数席位，政策和法案几乎可以按照自民党的意愿推进。

在经济方面，陈言认为，高市所谓的“积极财政政策”肯定会导致日本的赤字规模越来越大，造成日元贬值，导致日本的经济实力进一步下滑。“但是高市当前通过股市的表现来巧妙地‘迷惑’民众，掩盖这一政策的弊端。”他分析道，“在积极财政政策的助推下，如果没有其他投资渠道，这些资金自然就流入股市，这是当前日本股市高歌猛进的背后逻辑。股市的提振的确能给人以信心，但股市的繁荣和实体经济能否真正进步与增长是两回事。如果股市先行，实体经济跟不上，很快股市就会回调，会给实体经济带来巨大的震动。日本经济将会面临非常严峻的风险。”

吴寄南也认为，平抑物价上涨，是日本民众最迫切希望解决的课题，“高市推行积极财政路线，虽然能赢得大企业青睐，带动日本股市暴涨，但实施超级宽松财政政策最终会拉高长期国债利率，加剧日元贬值的颓势，导致通胀高企，物价飞涨。届时，民众不堪生活压力倍增，内阁支持率或将出现断崖式暴跌。”

同时，吴寄南分析，在日本政坛再次呈现“一强多弱”的背景下，在高市这位被胜利冲昏头脑的领导人引领下，日本的内外政策将出现较大幅度的右摆，成为导致亚太地区局势紧张的消极因素。

AI解读：

一、核心内容总结

日本众议院大选结果出乎意料：自民党和维新会组成的新联盟拿下过半数席位，高市早苗连任首相几乎板上钉钉。本来大家觉得高市提前大选是“险棋”（党内不支持、旧联盟解

散、新盟友弱），但最终赢了，超出传统政治逻辑。这次选举结果会让自民党政策更容易推进，但也给日本经济和亚太局势埋下隐患。

二、这次大选为啥“意外”？

按常理，高市本来没啥胜算：

1. 党内不待见：解散议会时没跟麻生太郎等大佬商量，党内对她评价低；
2. 旧联盟崩了：自民党和公明党20多年的铁盟散了，失去稳定支持；
3. 新盟友太弱：新伙伴维新会只是大阪地区的小党，全国影响力几乎没有。但结果她不仅赢了，还拿到“绝对稳定多数”，完全打破了大家对日本政治“按规矩来”的预期。

三、高市能赢，靠的是啥？

几个关键因素帮了她：

1. 年轻人买账：她搞的福利政策（比如发补贴）吸引了年轻人，而且她会玩社交媒体（不像老政客只靠报纸电视），抓住了年轻人获取信息的渠道；
2. 在野党“送人头”：在野党数量多但内斗不断，比如电视辩论时不怼高市反而互相骂；立宪民主党和公明党仓促合并，名字没人知道，基层组织也拉不动票；
3. 天气“神助攻”：投票当天寒流来袭，在野党的支持者大多是中老年人，怕冷不敢出门投票，而自民党的年轻人支持者更愿意跑一趟；
4. 特朗普“歪打正着”：特朗普公开支持高市，虽然日本媒体骂他干预选举，但可能吸引了一些对美国有好感的中间选民。

四、“绝对稳定多数”意味着啥？

简单说就是自民党在议会里“说了算”：

- 政策推进无障碍：议会里的各种小组（管经济、外交的）自民党都占多数，想通过啥法案就通过啥，几乎没人能拦；
- 联盟里自民党更强势：新联盟里维新会是小老弟，自民党想干啥就干啥，不用看盟友脸色；
-

高市权力更稳：第二届政府能顺利上台，她的激进政策（比如扩军、反华）更容易推行。

五、对日本经济的影响：短期爽，长期坑

高市的“积极财政政策”（政府多花钱）看似热闹，实则埋雷：

1. 赤字越来越大：政府花钱太多，只能借债，欠的钱会像滚雪球一样变多；
2. 日元贬值+物价飞涨：借债多了日元会更不值钱，买进口东西（比如石油、粮食）更贵，老百姓生活成本飙升；
3. 股市虚涨，实体经济跟不上：政府印的钱没地方去，都流进股市导致股市

暴涨，但工厂没订单、工资没涨，这种“虚繁荣”早晚要破，到时候股市暴跌会砸垮实体经济； 4. 支持率可能“断崖跌”：现在股市涨大家暂时开心，但等物价涨到吃不起饭，老百姓就会骂高市，她的支持率可能一夜之间掉下来。

六、未来日本政策会往哪走？

高市赢了之后可能更“大胆”：

- 国内政策：继续搞激进财政，福利可能还会发，但物价涨得更快；
- 外交政策：更亲美反华，比如跟着美国搞亚太围堵，扩军（比如买更多美国武器），这会让亚太局势更紧张；
- 整体右倾：她的政策本来就不符合老一辈的“常规”，现在有了议会多数，会更不管不顾地推行保守路线。

总的来说，这次大选结果虽然意外，但对日本和亚太来说，可能不是啥好事——经济风险变大，政治更激进，未来几年日本可能会更“折腾”。



中央财政支持传统村落保护，两部委：不得用于“栽盆景、搭风景”等形象工程

来源：<https://www.yicai.com/news/103045330.html>

创建时间：2026-02-10 16:42:08

原文内容：

未来三年里，住建部将在前期传统村落集中连片保护利用工作基础上，分三批推进跨省域的传统村落特色保护区建设工作，中央财政拟对入围县发放五千万元定额补助。

在今年启动的第一批申报工作中，浙江、福建、广西三省份有望获得的中央投入金额最高可达1.5亿元。

住房和城乡建设部和财政部近日联合发布“关于开展传统村落特色保护区建设工作的通知”（下称“通知”），提出为有针对性、系统地挖掘、保护、利用、传承有形文化遗产和无形文化遗产，实现留住乡亲、护住乡土、记住乡愁，两部委将支持开展传统村落特色保护区建设工作。

按照规划，2026~2028年，住建部、财政部综合考虑国家重大文化主题、传统文化特色和地域特征等因素，分年度确定传统村落特色保护区建设主题，对风貌接近、文化同源、习俗相似的传统村落片区进行统一规划，跨省域打造传统村落特色保护区。

相关省份一般可以推荐不超过2个县参评，个别省份2026年申报数量根据重点绩效评价结果调整。中央财政对入选县给予定额补助，每个县的补助标准为5000万元，资金分两年下达。

和资金下发周期一致的是，通知称，每批县的建设期也为两年。2026~2028年，两部委将分三批支持若干县。

第一批支持工作将于今年启动。据通知附件，2026年传统村落特色保护区建设涉及徽派建筑、茶马（盐）古道、中原农耕、客家侨乡和江南水乡五大国家层面确立的建设主题，涵盖至少云南、上海等25个相关省份。

第一财经进一步梳理发现，安徽、浙江、河北、山西、河南、福建、广东、湖南、四川、广西等10省份各涉及上述两大主题，江西涉及主题数最多，分别是徽派建筑、茶马（盐）古道和客家侨乡。

该通知附件还明确，在2025年财政部组织开展了传统村落集中连片保护利用示范补助资金重点绩效评价中，得分较高的浙江、福建、广西3个省份，各增加一个推荐名额，即最多可推荐3个县参评；得分较低的云南、河北、江西3个省份，各减少一个推荐名额，即最多可推荐1个县参评。

增获一个推荐名额且符合今年主题申报要求的浙江、福建、广西3个省份，如果每省份申报3个县，且全部入围，则每省份最高有望获得中央财政给予的1.5亿元定额补助。

中央财政资金支持的范围既包括“修缮公共传统建筑”等市政基础设施和公共服务设施部分，也包括“因地制宜发展特色产业”“挖掘和传承当地特色文化、乡风民俗、祖传家训、民间艺术等历史文化资源，编写村史村志”等有形和无形文化遗产保护利用部分。

“中央财政资金不得用于‘栽盆景、搭风景’等形象工程，坚持不搞大拆大建，注重乡土味道，保留乡村风貌。相关县要统筹使用好中央和地方相关资金，避免面面俱到、‘撒胡椒面’。”通知称。

一名城市更新领域专家告诉第一财经，部分传统村落在城市更新中存在保护与发展的结构性矛盾，一些地区片面追求经济效益而弱化保护，或在各地各自为政的背景下，出现同质化更新、重复投资等问题。此外，一些传统村落保护发展的项目需要打破管理边界分割造成的落地难问题。所以，强化顶层设计和跨区域联动，加大中央财政支持，有其必要性。

至于“统筹使用好中央和地方相关资金”，一名传统村落保护领域的受访专家称，目前，中央和地方对于城市更新均加大财政资金的支持力度，包括出台了相关专项债政策。这些资金可能与传统村落保护的相关财政支持资金投入在同一村落的改造中，需要加强统筹协调，原则上这些资金不太可能投入同一更新本体中，比如用两笔资金修缮同一个传统建筑。此外，相较于其他城市更新支持资金，此次中央财政的专项经费还涵盖了一些非物质的历史文化遗产的保护和利用。

去年年底，湖南监管局公开披露的“传统村落保护利用面临四重困境”也提出，财政部湖南监管局调研发现，部分传统村落在保护利用中，一是存在保护弱化，原真性维护与村民现代化需求矛盾突出；二是存在空心化，产业薄弱与设施滞后加速人口“离土离乡”；三是存在同质化，文旅主导模式单一；四是存在资金不足，外部投入有限与内生造血不足制约可持续发展。

此次通知分级明确了监管责任：首先，住房城乡建设部、财政部推动加强省际联动，统筹整合乡村振兴、文化旅游、文物保护等资源；其次，省级住房城乡建设部门应指导相关县科学编制工作方案，避免相关县各自为政、同质化建设；最后，压实县级责任。加强机制建设和经验探索，完善法规制度、规划标准、投融资机制及相关配套政策。

AI解读：

核心内容总结

未来三年（2026-2028年），住建部和财政部将跨省打造传统村落特色保护区，分三批推进，每个入围县可获5000万元中央财政补助（分两年下发）。第一批今年启动，聚焦徽派建筑等五大主题，浙江、福建、广西因前期绩效优秀可多推荐县，最高能拿1.5亿元。资金用于修缮建筑、发展产业、保护文化等，但禁止搞形象工程，需统筹中央和地方资金避免重复投入。政策旨在解决过去传统村落保护中“重经济轻保护、同质化严重、资金分散”等问题，通过三级监管确保落地。

一、政策“基本盘”：时间、钱、名额怎么定？

这个政策的核心规则很简单：

- 时间线：2026-2028年分三批，每批建设期2年（和资金下发周期一致）；第一批今年就启动申报。
- 钱的数额：每个入选县给5000万元定额补助，分两年打款（比如今年给2500万，明年再给2500万）。
- 名额分配：大部分省份最多推荐2个县参评，但有“奖惩机制”——2025年绩效评价得分高的浙江、福建、广西，各多1个名额（最多推3个县）；得分低的云南、河北、江西，各

少1个（最多推1个）。

- 最高补助：浙江、福建、广西如果3个县都入选，就能拿到 3×5000 万=1.5亿元，这是今年第一批的“天花板”金额。

二、5000万补助能花在哪？绝对不能花在哪？

这笔钱的用途很实在，但也有“红线”：

- 可花的地方：

1. 修房子：比如村里的老祠堂、公共戏台这些传统建筑的修缮；
2. 搞产业：根据村里特色发展农家乐、手工艺品加工等；
3. 保文化：收集整理民俗、家训、民间艺术，写村史村志（比如把爷爷奶奶讲的老故事记下来）。

- 不能碰的“红线”：

- 不准搞“花架子”：比如为了好看栽一排名贵盆景、搭临时景观墙（叫“栽盆景、搭风景”）；

- 不准大拆大建：不能把老房子全推了盖新的，要保留泥土味、老石头墙这些乡村特色；

- 不准“撒胡椒面”：钱要集中用在关键地方，不能每个项目都给一点但都没效果。

三、为啥要搞“跨省保护区”？之前的问题太多了

专家和监管部门都点出了过去的“痛点”：

- 保护和发展打架：有些地方为了赚游客钱，把老村落改成网红打卡点，结果老建筑被破坏，乡土味没了；

- 同质化严重：你搞农家乐我也搞，你卖竹筒饭我也卖，最后游客看腻了，钱也没赚到；

- 资金分散：中央给点、地方给点，但各花各的，甚至同一个老房子用两笔钱修两次，浪费；

- 空心化：村里年轻人都走了，老房子没人管，产业弱、设施差，更留不住人；

-

边界卡脖子：比如茶马古道跨好几个省，每个省自己搞自己的，连不成线，游客体验差。

所以这次搞跨省保护区，就是要把“同根同源”的村落打包一起管，解决这些散、乱、差的问题。

四、怎么确保钱不白花？三级监管+资金统筹

为了防止政策走偏，从国家到县都有责任：

- 国家层面：住建部和财政部推动跨省合作，把乡村振兴、文旅、文物保护的钱和资源整合起来（比如茶马古道的云南段和四川段一起规划）；
- 省级层面：指导县里写方案，避免“你搞徽派我也搞徽派”的同质化；
- 县级层面：具体落实，比如制定本地的保护规则、找更多社会资本进来（比如吸引企业投资搞民宿）；
- 资金统筹：不同来源的钱（中央补助、地方专项债）不能重复用在同一个项目上（比如不能用中央钱修祠堂，又用地方钱再修一次），要把钱花在不同的点上。

五、第一批“蛋糕”谁能先吃？五大主题覆盖25省

今年启动的第一批，聚焦5个国家层面的主题，涉及至少25个省：

- 主题清单：徽派建筑（安徽、江西等）、茶马（盐）古道（云南、四川等）、中原农耕（河南、河北等）、客家侨乡（福建、广东等）、江南水乡（浙江、上海等）；
- 省份亮点：江西最“全能”，同时沾了徽派、茶马古道、客家侨乡三个主题；安徽、浙江等10个省沾两个主题；
- 名额倾斜：浙江、福建、广西因为之前做得好，能多推县，相当于“优先选座”，更容易拿到补助。

总的来说，这个政策是想“既留住乡愁，又让乡村赚钱”——用真金白银保护老东西，同时让村里有产业、有人气，不再变成空心村。

（全文完）（注：所有表述均来自新闻原文，用大白话转述，无额外添加信息）