

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

去年医保基金累计结存首次超过3万亿元

3月16日，国家医保局发布《2025年医疗保障事业发展统计快报》。截至2025年年底，基本医疗保险参保人数达133068.14万人，同比增加406万人，参保率巩固在95%，医保基金累计结存首次超过3万亿元。

我国燃料电池汽车保有量到2030年争达10万辆

工业和信息化部、财政部、国家发展改革委发布关于开展氢能综合应用试点工作通知。其中指出，到2030年，城市群氢能多元领域实现规模化应用，终端用氢平均价格降至25元/千克以下，力争在部分优势地区降至15元/千克左右；全国燃料电池汽车保有量较2025年翻一番，力争达到10万辆。

广东将打造全国领先的人工智能OPC发展高地

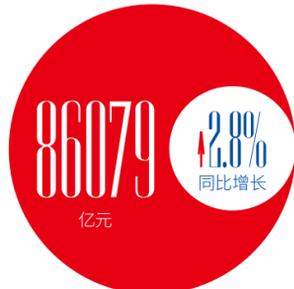
广东省发展改革委印发《广东省支持人工智能OPC创新发展行动方案（2026—2028年）》。其中提出，2026年，先行培育10个具有引领效应的人工智能OPC生态社区，形成一批营业收入超千万元的优质企业。到2028年，建成百个人工智能OPC生态社区，培育千家标杆人工智能OPC企业，集聚万名人工智能OPC创新创业人才，将广东打造成为全国领先的人工智能OPC发展高地。

周数据

1—2月份社会消费品零售总额86079亿元

国家统计局数据显示，1—2月份，社会消费品零售总额86079亿元，同比增长2.8%，比去年12月份加快1.9个百分点。按经营单位所在地分，城镇消费品零售额74449亿元，增长2.7%；乡村消费品零售额11630亿元，增长3.2%。

—前两个月全国社会消费品零售总额—

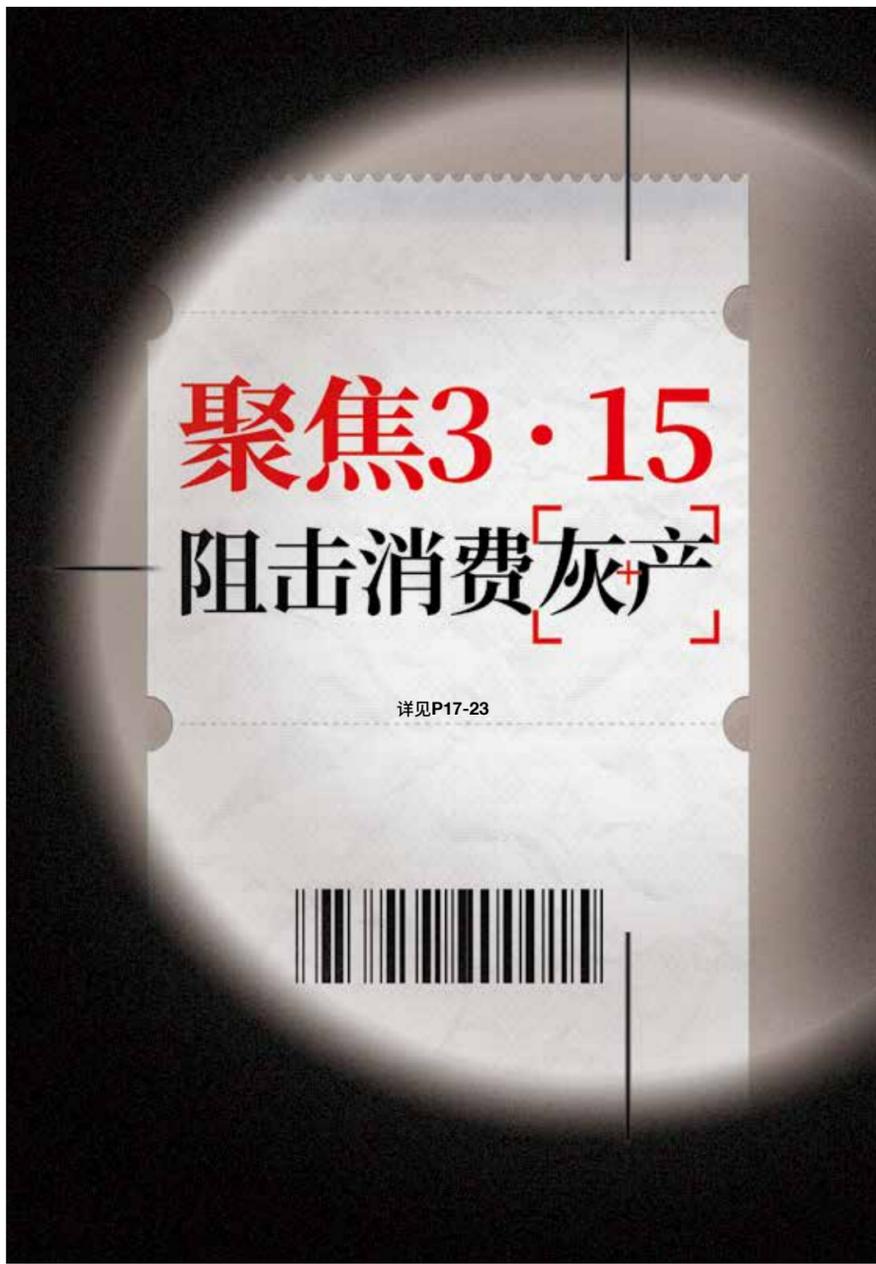


城镇消费品零售额	74449亿元
乡村消费品零售额	11630亿元



全国海洋经济成绩单出炉

详见P4



详见P17-23

今年国家钱往哪花

时代周报记者 李杭 发自北京

3月12日，十四届全国人大四次会议表决通过了关于2025年中央和地方预算执行情况与2026年中央和地方预算的决议，批准2026年中央预算。

透视此前发布的《关于2025年中央和地方预算执行情况与2026年中央和地方预算草案的报告》（下称“预算报告”），过去一年财政收支的真实运行成效得以清晰呈现，新一年的财政政策与支出安排也得以明确。

2026年，全国一般公共预算收入预计220700亿元，增长2.2%；加上调入资金及使用结转结余约20500亿元，收入总量达到241200亿元。全国一般公共预算支出300100亿元，增长4.4%。

赤字安排上，政府工作报告显示，今年赤字率拟按4%左右安排，赤字规模5.89万亿元，比去年增加2300亿元。

叠加新增专项债4.4万亿元、超长期特别国债1.3万亿元、特别国债0.3万亿元，2026年拟新增债务11.89万亿元，广义赤字率为8.1%。

粤开证券首席经济学家罗志恒认为，这一赤字安排兼顾了稳定经济发展和财政可持续性的需要，其中，中央财政发力明显。

“2026年的赤字规模5.89万亿元创新高，较

2025年增加2300亿元，增加部分全部由中央负担，在此赤字结构中，中央占比为86.4%。再考虑到超长期特别国债和特别国债，中央赤字占比接近九成，中央举债的部分资金再以转移支付的形式给到地方，有利于减轻地方财政负担，同时也优化了央地债务结构。”罗志恒说。

一般公共预算收入预计抬升

根据预算法，我国全口径的财政收入支出由“四本账”构成——一般公共预算、政府性基金预算、国有资本经营预算和社会保险基金预算。其中，收支规模最大、与老百姓关系最密切的就是一般公共预算。

根据预算报告，2026年全国一般公共预算收入220700亿元，增长2.2%，高于去年目标增速和实际增速。其中，税收收入181520亿元，增长2.9%；非税收入39180亿元，下降1.3%，主要是一次性收入减少。

而在税收收入中，今年前四大税种收入均有望保持稳定增长，增值税、消费税、企业所得税、个人所得税分别预计同比增长3.7%、0.9%、1.5%、2.9%。

国家账本的第二本账是全国政府性基金预算，指国家通过向社会征收以及出让土地、发行彩票等方式取得收入，并专项用于支持特定基础设施建设和社会事业发展的财政收支预算。

➔ 下转P3

追觅造“天价”手机

追觅创始人俞浩还曾在内部放言，在手机业务领域，追觅要与华为、小米三分天下。

时代周报记者 谢斯临 发自上海

疯狂如追觅。

以扫地机器人起家的追觅，在宣布进军空调、汽车、芯片、太空卫星领域后，又官宣将投入超百亿元资金进军手机赛道。据媒体报道，该企业2024年营业收入仅150亿元，2025年营收便突破400亿元。

3月14日，2026中国家电及消费电子博览会（以下简称AWE）迎来人流高峰。其中，追觅科技包揽的E7展馆单日客流量突破10万人次，创下AWE史上单一品牌展馆客流量纪录。追觅是AWE有史以来参展面积最大的智能科技生态品牌，参展规模达11193平方米。

本次展会期间，追觅旗下AURORA系列手机首次公开亮相。据时代周报记者了解，追觅AURORA手机采用双产品线布局，标准版AURORA NEX主打高端影像体验，搭载磁吸模块化镜头与自研影像算法，起步价999美元（约合人民币6872元），主要面向大众高端市场。

此外，追觅还推出了高奢定制产品线AURORA LUX。该系列融入珠宝腕表级精密工艺与非遗技艺，部分版本更是采用纯金背板、宝石镶嵌，最高售价预计超10万元，面向顶级商务与高奢圈层打造。目前，上述手机产品具体配置及上市时间均未公布。

早在去年9月，市场就传出追觅将推出手机的消息。追觅创始人俞浩还曾在内部放言，在手机业务领域，追觅要与华为、小米三分天下。

追觅也为该业务重金布局。AWE期间，追觅AURORA团队宣布，未来三年将在影像、系统、显示三大核心技术领域，投入超百亿元研发资金。根据追觅规划，2026年团队整体人数将扩充至2000人；2027年团队规模将达到5000人，且研发人员占比不低于70%。

在手机市场竞争愈发激烈的当下，业内对追觅的这一跨界行为普遍并不看好。深度科技研究院院长张孝荣就向时代周报记者分析指出，手机行业已是红海市场，并非企业投资的优质选择。近年来市场集中度持续提升，中小手机厂商加速出清，追觅跨界造手机更像是赌高端、博话题，而非稳扎稳打的布局。

“家电品牌强行做高端手机，供应链、系统优化、售后体系都要从零起步，噱头大于实际，鲜有成功案例。”张孝荣表示。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛也持相同观点，他认为高端手机市场已被巨头垄断，新品入局难度极大；此外，追觅在扫地机器人主业尚未建立绝对优势时跨界，还存在资源分散的风险。

➔ 下转P24

政经·TOP NEWS

- 2 比起“养龙虾”的热度 更要关注尺度
- 5 我们为什么需要《生态环境法典》？
- 6 如何激活超10万亿存量公积金？ 专家：放宽提取限制
- 7 东北这小城 都被烧烤给“耽误”了

财经·FORTUNE

- 9 助贷新规落地近半年： 变相高息转地下 有平台年利率超460%
- 10 银行业加速“甩包袱” 晋商银行二折出手转让对公不良
- 12 盈科律所创始人融资担保风波： 野心不止于律所
- 13 百亿市值公司内斗升级 振芯科技高管大换血

产经·INDUSTRY

- 18 起底漂白鸡爪涉事方蜀福香： 年产4万吨 获质量管理体系认证
- 19 起底“非法荐股”涉事公司鑫森科： 成立未满半年
- 22 揭秘二手平台“五折酒店”代订乱象
- 23 隆力奇又陷“传销”风波： 大豆胚芽粉宣称能治病

编辑/周嘉宝 版式/陈溪清
图编/陈溪清 校对/宋正大
国内统一刊号/CN44-0139
邮发代号/45-28
广东时代传媒集团有限公司 主办



6 946957 200015 >
零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注 时代周报官方微信

时代在线/
<http://www.time-weekly.com>
官方微博/ @时代周报
官方微信/ timeweekly

广告热线/ 020 - 3759 1496
发行热线/ 020 - 8735 0717
传真/ 020 - 3759 1459
征订咨询/ 020 - 3759 1407

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路 19号远明大厦4楼

比起“养龙虾”的热度 更要关注尺度

“今天你养龙虾了吗？”一句轻松调侃，迅速演变为全民参与的数字热潮。这里的“龙虾”并非水产，而是以OpenClaw为代表的AI智能体，因其图标形象被网友风趣命名。

这股热潮，不仅是一场技术普及，更是大众主动适应数字时代、拒绝被淘汰的积极姿态，也反映出人工智能普惠化的大势所趋。与此同时，热潮中暴露的盲目跟风、炒作牟利、安全风险等问题也不可忽视。

“龙虾”火爆，缘于其技术特点。过去的AI应用多为“人机交互”，比如让音箱播放歌曲，而“龙虾”则实现智能体之间的对话、协作，这打破了人们对AI的传统印

象，开始向真正的智能阶段迈进。

对个人而言，“养龙虾”意味着从“工具使用者”向“工具创造者”的身份跃迁。

由于智能体具备自主执行、持久记忆、跨平台操作能力，能真正“动手干活”，不论整理文件、收发邮件、生成方案，还是管理一些具体事务，事实上已成为全天候在线的“数字员工”。因此极大地降低了数字创业的门槛，让“一人公司”从概念走向了现实。

当个体能力边界被无限拓宽，人的价值可以从重复劳动中解放，逐步转向创意与决策，数字普惠的价值便得以充分彰显。

从这个角度观察，“养龙虾”热潮反映了大众不愿被时代淘汰、主动学习新工具、提升数字竞争力的朴素追求。

对企业而言，“养龙虾”是降本增效的利器，也是数字化转型的新切口。

中小企业不必再投入高昂成本定制系统，通过轻量化部署智能体，即可实现流程自动化、运营精细化，补齐数字化短板。大型企业则可将智能体嵌入研发、生产、服务全链条，优化决策，提升响应速度，释放组织活力。

对产业而言，“养龙虾”热潮标志着AI从“对话时代”迈入“智能体时代”，实现从被动交互到主动执行的关键跨越。

这一进步将推动人工智能从技术概念转化为刚需产品，带动算力、算法、数据、安全等上下游协同发展，形成新的产业赛道，并吸引更多开发者、创业者、资本共同参与，催生出丰富的应用生态，加速技术落地与场景融合。

然而，“龙虾”若是养不好，也会反噬其身。

随着热潮蔓延，盲目跟风、炒作牟利者不在少数，安全风险尤为严峻。用户实测中发现智能体可能误删文件、泄露隐私，媒体报道甚至有因执行复杂任务一夜烧掉上万元算力费的极端案例。

有鉴于此，从工信部表态等各个层面

释放了“积极拥抱与审慎规范并存”的信号。

一方面，多地政府迅速出台扶持政策，鼓励技术研发与应用；另一方面，相关部门及时发布风险通报，专家和媒体纷纷呼吁公众理性看待，强调安全底线。

拥抱不代表纵容，审慎不代表保守。全民探索的创新热情需要鼓励，而为技术普及提供宽松土壤，同时为防范风险，建议有关部门也必须尽快为“养龙虾”立规矩、划底线。

热潮无法永久存在。当热潮退去，真正留在人们桌面上的，不应只是一只红色的龙虾图标，而应是一种更智能、更安全、更可持续的人机协作新范式。■

“十五五”规划纲要有哪些变化？ 制定实施增收计划 生育议题独立成章

时代周报记者 王晨婷 发自广州

“十五五”规划纲要全文发布，未来五年中国经济社会发展的总体蓝图由此确定。

纲要起草过程中，相关部门开展了广泛调研和意见征集。

国家发展改革委副主任郑备介绍，过去一年间，起草组赴不同类型地区调研40余次，召开50多场专题座谈会，并通过网络渠道征集意见，累计形成近7万条建言。

2026年1—2月，国务院再次召开多场座谈会，进一步征求专家、企业家、党外人士及地方政府意见，在修改完善后提请全国两会审议。最终，经全国人大批准，“十五五”规划纲要正式成为国家发展规划。

随着超7万字的正式文本公布，最终版与提请审议的草案版有何区别？与五年前的“十四五”规划纲要相比又有哪些重点倾斜？时代周报记者梳理了部分调整的地方，以此探寻未来五年经济工作的重点。

五年规划如何形成

“十五五”规划纲要并非直接形成，而是经历了从战略构想到国家规划的完整决策程序。

2025年10月，党的二十届四中全会通过《中共中央关于制定国民经济和社会发展的第十五个五年规划的建议》（以下简称《建议》），这与此次发布的规划纲要略有不同之处。《建议》是由党中央制定，主要对未来五年发展方向进行战略判断和顶层设计，属于政治引领性文件。

在此基础上，国务院组织编制《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要（草案）》（以下简称《草案》），承担将战略构想细化为可执行政策和工程安排的任务，相当于将蓝图转化为施工图。

从结构上看，“十五五”规划纲要共设18篇、62章、171节，整体分为三个板块：

第一板块为总论，包括发展环境、指导方针和主要目标，提出“十五五”时期经济社会发展的20项主要指标。

第二板块为重大战略任务，对应第二篇至第十七篇，从产业发展、科技创新、数智化发展、国内市场、深化改革、对外开放、乡村振兴、人口发展、绿色发展等16个领域部署重点任务。

第三板块则是实施保障，强调健全规划实施机制，确保党中央决策部署的落实。

在目标设置上，“十五五”规划纲要提出5个方面共20项主要指标。郑备表示，这些指标兼顾远期战略与近期发展，与2035年基本实现社会主义现代化目标保持衔接。

其中，备受关注的GDP增长目标延续了“十四五”期间的定性表述方式，即“保持在合理区间，各年度视情提出”。

同时新增表述“为到2035年人均国内生产总值比2020年翻一番、达



到中等发达国家水平打好基础”。

在民生指标方面，规划设置7项民生指标，占比超过三分之一。包括劳动年龄人口平均受教育年限、人均预期寿命、每千人口医护人员数量等，并新增养老机构护理型床位占比和3岁以下婴幼儿入托率等指标。

对比《草案》，多为细化和补充

从3月5日提交全国人大审议的《草案》，到3月13日正式公布的规划纲要，整体框架并未发生重大变化，但在部分政策表述、制度安排和工程项目方面进行了补充和细化。

在新兴领域立法方面有部分表述的调整。《草案》中提到“将低空经济纳入新兴领域立法”，而在正式版的表述更新为“推进生物医药、智能驾驶、低空经济等新兴领域立法”。

民生领域内，育幼服务体系中新增“加快托育服务立法”的表述。

托育和教育政策方面还有更多调整。《草案》中关于“加快重点领域服务标准建设”的表述，被修改为“加快养老、托育等重点领域服务标准建设”；在基础教育部分新增“有序推进小班化教学”。

加强托育服务体系建设也是今年全国两会上重点讨论的话题之一。据介绍，今年还将深入开展托育服务补助示范试点，发展普惠托育和托幼一体化服务，全国将新增普惠托位15万个。

此外，今年政府工作报告还从生育假、生育保险、住房保障等多方面对呵护“一小”作出部署。可见，这将是未来五年的政策重点。

鼓励科技创新同样是“十五五”规划纲要的重点，也涉及了部分调整。在人工智能领域，具身智能部分新增“深入研究物理人工智能”。

此外，规划纲要新增“营造鼓励探索、宽容失败的良好环境”的表述，强调基础研究创新生态建设。

与此同时，纲要要对部分重大工程进行了补充完善。

例如在现代化机场体系中，新增列举成都天府机场改扩建工程；在水利工程方面，新增安徽引江济淮二期工程；在灌区改造方面，新增宁夏

青铜峡灌区。

更多调整主要涉及表述方面。例如《草案》中“实施城乡居民增收计划”的说法，在规划纲要中新增“制定”二字，调整为“制定实施城乡居民增收计划”的表述。

整体来看，全国两会审议阶段的修改以补充具体措施和优化政策表达为主，并未改变规划总体方向。

对比“十四五”，结构和重点有新变化

与上一轮五年规划相比，“十五五”规划纲要在篇章结构和发展重点上出现多方面调整，这或许更能体现未来五年经济发展的重点。

总体来看，纲要在总体目标延续的同时，对发展方式和政策重点进行了结构性调整。一方面，规划纲要更加突出科技创新与数智化转型，包括人工智能、算力基础设施以及未来产业布局。

这一点，在篇章安排上就已经能看到明显变化。

规划纲要将数智化发展与数字经济建设进行了整合，并单独成篇，且章节顺序明显提前，显然更加重视人工智能等新技术趋势。

在12个重大战略任务中，内容并无明显变化，但位次有所调整。建设现代化产业体系被列到首位，科技创新次之，与“十四五”规划中的两者顺序作了调换。

在全球贸易环境不确定性背景下，高水平对外开放章节整体前移。对外开放的位次从第12位大幅提升至第7位，显示对开放战略的进一步重视；新型城镇化不再单独成篇，而是纳入区域经济布局之中，这与中央提出城镇化进入存量提质阶段的判断相对应。

另一方面，纲要明显强化内需与民生导向，通过就业、收入分配和社会保障体系改善居民预期。同时，在能源、人口和产业结构等方面，纲要也体现出对长期结构性挑战的回应。

中金研报指出，“十四五”时期的人口发展聚焦教育、健康、老龄化等领域，生育话题包含在老龄化章节下。“十五五”规划纲要在延续对教育、

健康、人口老龄化重视的基础上，将生育话题——“建设生育友好型社会”独立成章，作为人口发展篇的第一章，具体举措包括完善生育支持政策（育儿补贴、生育保险、生育休假等），健全育幼服务体系（加快普惠托育服务体系、加强公办托位供给）等，体现出“十五五”对少子化问题的重视，有助于促进人口长期均衡发展。

据广发证券资深宏观分析师王丹分析，规划纲要中人口议题更加制度化。“人口高质量发展”与“人的全面发展”内容整合，并新增建设生育友好型社会等内容。生育支持政策主要思路为减轻生育养育成本，具体举措包括发挥育儿补贴和婴幼儿照护、子女教育个人所得税专项附加扣除政策作用，探索建立补贴标准动态调整机制，扩大生育保险制度覆盖面，落实生育休假制度等。

在目标指标方面出现调整。托育方面由此前的“托位数”指标调整为“3岁以下婴幼儿入托率”目标。

在内需战略方面，纲要将消费与投资单独成章，强调通过就业、收入增长和社会保障改善预期，并提出服务消费、首发经济、汽车后市场等新的消费领域。

王丹分析指出，就业方面，“十五五”规划纲要提出“把高质量充分就业作为经济社会发展的优先目标”。与“十四五”相比，纲要要在收入分配上更加强调分配制度体系的完善，初次分配上强调“健全各类要素由市场评价贡献、按贡献决定报酬”，并且向“基层一线和艰苦地区”倾斜，“增加知识价值为导向的分配政策”体现了优化分配机制以支持创新的政策导向。

在备受关注的收入调节方面，有两大税收政策变化值得关注。

一是“加大个人所得税抵扣力度”，二是“探索完善资本利得税调节机制，加强对高收入者税收监管”。社会保障将优化发挥对改善居民预期的积极作用，如逐步提高城乡居民基础养老金，退休人员基本养老金调整向待遇较低群体倾斜，并提高灵活就业人员、农民工、新就业形态人员参保率。■

施工图



TOP-NEWS · 政经

今年国家钱往哪花？

◀ 上接P1

根据预算报告，2026年全国政府性基金预算收入58076.01亿元，增长0.6%。

长江证券于博分析指出，去年该预算实际增速为-7.1%，且已连续4年没有达到预算水平，考虑到当前土地成交市场仍然低迷，预计卖地收入实现零增长仍有压力。

第三本账是国有资本经营预算账本，主要收入来源是国有企业上交的利润、股利股息等，支出主要用于国企经营，按规定也可调入一般公共预算用于民生等重点领域。

预算报告显示，汇总中央和地方预算，2026年国有资本经营预算收入预计约7966.14亿元，加上去年结转收入259.91亿元，收入总量为8226.05亿元。调入一般公共预算5304.88亿元。

兴业研究分析称，2026年调入一般公共预算收入规模约占国有资本经营预算收入的66.6%。该比例与2025年历史最高比例一致。同时，国有资本收益收取比例的提高，有望进一步助力国有资本发挥其补充作用，更好地体现国有资本的公共属性。

第四本账是社会保险基金预算，被称为百姓的“养老、医疗保障资金”。其收入主要来源于单位和个人缴纳的社会保险费，涵盖职工基本养老保险、城乡居民医疗保险等险种。支出则专项用于养老金发放、医疗费用报销等社会保障待遇支付，是保障民生的重要资金来源。

社保基金实行严格的专款专用管理，基金只能按规定用途使用，不得随意调剂或挪作他用，以确保社保



基金安全、可持续运行，切实保障群众养老、医疗等基本权益。

根据预算报告，2026年全国社会保险基金预算收入预计为130890.39亿元，增长3.9%。其中，保险费收入93901.72亿元，财政补贴收入31128.06亿元。

民生支出占比进一步提高

厘清财政收入之后，2026年财政支出将重点投向何处？

总体来看，今年财政支出继续保持相当规模，要持续用力优化支出结构，更加注重支持提振消费、投资于民、保障民生等方面，提高财政资金使用效益。

预算报告明确，2026年我国继续实施更加积极的财政政策，扩大财政支出盘子，确保必要支出力度。其中，全国一般公共预算支出规模将首次超30万亿元，增长4.4%。

财政部部长蓝佛安在十四届全

国人大四次会议经济主题记者会上明确表示，要把更多资金用在高质量发展发展的重点领域和关键环节。“今年，全国科学技术支出安排近1.3万亿元，增长7.1%；教育、社会保障和就业、卫生健康、住房保障4项支出合计超12.4万亿元。”

据时代周报记者梳理，教育、社保就业、卫生健康、住房保障这四项民生支出总额占2026年全国一般公共预算总支出的41.3%，占比较去年进一步提高。

其中，增幅最高的是**社保就业，较去年增长约6.8%；增幅第二高的是卫生健康，同比增长约5.5%。**

事实上近年来，我国在教育、育儿、养老保障等民生领域的投入，一直呈持续加大的态势，一系列惠民政策不断落地见效。

比如2025年，我国就出台了多项民生政策，包括逐步推行免费学前教育，公办幼儿园和符合条件的民办幼

儿园的学前一年（即大班）适龄儿童，都可以享受免保教费政策。

在育儿方面，对3周岁以下婴幼儿，按每孩每年3600元的国家基础标准发放补贴，减轻家庭育儿负担。养老方面，按照2024年退休人员月人均基本养老金2%的总体水平，调整退休人员基本养老金，惠及约1.5亿名退休人员。这些政策的落地，都实实在在惠及了广大群众。

今年，国家将进一步加大保障和改善民生的力度，持续强化“保基本、兜底线”的原则，让民生保障更有力度、更有温度。

在养老保障方面，2026年城乡居民基础养老金月最低标准将再提高20元。与此同时，中央财政安排基本养老金转移支付1.25万亿元，支持地方确保各类群体养老金按时、足额发放。

就业方面，根据预算报告，2026年中央财政安排就业补助资金667亿元，完善就业支持和公共服务体系，稳定和扩大高校毕业生等重点群体就业，加强对农村转移劳动力、就业困难群体的帮扶。

这些举措清晰地体现出，我国财政支出正进一步向“投资于民”发力，始终把保障和改善民生、提升群众生活质量放在重要位置。

罗志恒表示，未来优化财政支出结构的大方向是从重视投资到投资消费并重、从重视供给到供给需求并重、从重视企业到企业家庭并重，进一步向居民端和民生保障倾斜。未来有可能也有必要继续提高育儿补贴金额、延长学前教育免费年限、进一步提高城乡居民养老金，修复居民部门资产负债表。■

6.8

%



基本医疗保险省级统筹提速

时代周报记者 阿力米热 发自北京

2026年，市民求医问药或将迎来一系列变化。

今年政府工作报告明确，居民医保人均财政补助标准提高24元。此外，将优化医疗机构功能定位和布局，加强基层用药衔接，促进分级诊疗将加强基层用药衔接。同时，健全多层次医疗保障体系，稳步推动基本医疗保险省级统筹。

国家卫生健康委员会主任雷海潮在民生主题记者会上提到，看病就医是一个专业性很强的问题，应该去看哪个医院，看哪个科室，找什么样的医生，专业人员最有发言权、最清楚。

“十五五”期间，将着力推进这方面的改革工作，推进分级诊疗，响应人民群众的健康需求。”雷海潮说。

时代周报记者梳理发现，“**推进基本医疗保险省级统筹”“分级诊疗”均是连续三年被写进政府工作报告。**

医保省级统筹与分级诊疗建设是相辅相成的关系：医保省级统筹为分级诊疗提供了制度保障和政策支持，分级诊疗则为医保省级统筹创造了良好的实施环境。

两者协同推进，才能构建更加公平、更可持续、更有效率的医疗保障体系。

人均补助标准提高24元

中国的医保体系主要分为两大类：职工医保和居民医保。

职工医保面向有工作单位的职工，由单位和个人共同缴费，缴费标准相对较高，但报销比例和范围更广，还没有个人账户，可用于门诊、购药等日常支出。

居民医保则覆盖无业居民、学生、儿童等群体，实行自愿参保、按年缴费。由于这部分人群缴费能力有限，财政则给予了大力补贴，整体缴费低，保障水平相对基础。自2003年城乡居民医保制度建立以来，财政补助一直是筹资主要来源。

20多年来，居民医保人均补助标准不断提高。去年，标准提高30元，

居民医保人均财政补助达到700元。2026年政府工作报告则提出，标准提高24元（这一标准是针对医保年度的财政补助总额）。

2003—2026年，居民医保人均筹资标准从10元/人增至724元/人。

时代周报记者算了一笔账：按当前居民基本医保个人缴费标准每人400元计算，加上724元的补助，人均筹资总额为1124元。其中，财政补助占比高达64%。

也就是说，在居民医保账本上，国家承担了三分之二。

拉长时间线来看，2018—2025年，中央财政累计安排城乡居民基本医疗保险补助资金2.87万亿元，累计享受医保待遇超180亿人次。

然而，随着人口老龄化程度不断加深，医疗支出的刚性需求将持续增长。医改专家徐毓才在接受时代周报记者采访时指出，相比于职工医保，居民医保的收支处于紧平衡状态。

国家医保局数据显示，截至2024年年末，城镇职工医保统筹基金累计结余约3.04万亿元，城乡居民医保约为0.82万亿元。

“这意味着，当前医保基金的使用和医保改革重点，不是解决增量的问题，而是要把有限的资金用得更高、更精细。”徐毓才说。

促进分级诊疗

为了让有限的医保资金能够花得更高、更精准，国家使用了多项政策工具。

2018年以来，通过药品集采，挤压药品流通环节水分，共节约医保基金约4400亿元；通过医保谈判，让创新药降价进入医保目录；在全国范围内推行DRG/DIP付费改革，改变过去的按项目付费模式。

不过，医保改革并非一蹴而就，依然任重道远。2026年，各项改革仍在持续深化。在众多政策举措中，分级诊疗被反复提及，成为今年的一大看点。

今年政府工作报告提出，优化医疗机构功能定位和布局，加强基层用药衔接，做实家庭医生签约服务，促

进分级诊疗。这意味着，让常见病、多发病留在基层解决，让大医院集中精力攻克疑难重症。

长期以来，我国三甲医院门诊大部分精力在解决常见病的诊治和慢性病的慢病管理，这些本应在基层医院门诊完成的工作，却因资源向大医院集中和倾斜，令三甲医院困于精力难以攻克更多疑难杂症。

传导到居民身上，直接的感受就是看病折腾。明明只是开降压药、复查血糖，却要跑去大医院排队挂号，一等就是大半天。

分级诊疗要解决的，正是这个症结。它按照疾病轻重缓急和治疗的难易程度，把医疗服务分层。常见病在社区解决，疑难危重症转往大医院，康复期再回到社区管理。让各级医院各司其职，让医疗资源精准匹配患者需求。

雷海潮在民生主题记者会上介绍，近年分级诊疗正逐步推进。2025年，我国基层医疗卫生机构诊疗人次占全年全国诊疗人次的52.6%。面向“十五五”，还要将福建三明的先进经验进行推广，“学三明、抓医改”。

徐毓才分析称，这项改革的核心举措是，按县域、按人口数量、按年度将医保基金打包给牵头医院，实行“超支不补、结余留用”，参保居民的医疗费用由当地医院直接结算。

“这一调整将医保基金的资金交到医院手中，能倒逼医院主动管控成本、减少浪费，抑制过度医疗。同时，通过牵头医院的辐射带动，可以有效提升基层医疗机构的服务能力。”徐毓才说。

稳步推进省级统筹

基本医疗保险省级统筹已连续三年被写入政府工作报告，今年的表述是稳步推动，并明确纳入“十五五”规划建议之中。

长期以来，我国医保以县级统筹为主，起初是为了调动地方的积极性，但随着人口向大城市流动加剧、县级老龄化加深，其弊端日益凸显。

以人口老龄化为例，随着老龄化程度的加深，职工医保职退比（即

在职工人数与退休职工人数比例）也在下降。

根据国家医保局历年发布的《全国医疗保障事业发展统计公报》，2012年全国在职退休比为3，由于我国医保实行在职人员缴费、退休人员不缴费的政策，职退比是影响医保基金财务状况的重要指标。意即3个在职人员可以“支援”1个退休人员。

到2023年，该数据降至2.71。2024年公报中没有公布职退比数据。但根据在职参保人数与退休参保人数计算可得，2024年职退比为2.63。

因此，提升统筹层次至省级，旨在通过扩大基金池，更好发挥保险互助共济优势，增强医保制度的公平性和可持续性。

去年11月底，国务院常务会议对基本医保省级统筹作出部署时指出，推进基本医保省级统筹是健全全民医保制度的重要举措，有利于更好发挥保险互助共济优势。

去年12月，全国医疗保障工作会议提出，规范统一医保制度，提升医保共济保障功能，并稳步推进基本医保省级统筹。截至2025年12月，全国已有20个省份发文推进省级统筹。

据时代周报记者梳理，落实过程中，各省份主要通过“统收统支”与作为过渡的“调剂金”两种模式推进此项改革。

综合来看，北京、上海、天津等已实现医保“统收统支”的地区，这些地区地理面积较小，贫富差距也较小、发展较为均衡，行政管理层级相对简单。因此，医疗资源与政策更容易实现统一规划和协调。

选择推行省级调剂金模式的四川、贵州、陕西、江西、云南等省份，这些地区省内不同区域间（尤其是城乡之间）的发展水平、人口结构、医疗资源差距较大，省级调配更有助于平衡区域发展差异。

“省级统筹的关键在于‘统筹’而不是‘统一’，是要在全省范围内协同规划和调配资源，解决省内医疗资源不均衡的难题，从而系统性提高全体参保群众的待遇保障水平，而非简单一刀切。”徐毓才表示。■

分级诊疗



全国海洋经济成绩单出炉 去年生产总值突破11万亿元

时代周报记者 李杭 发自北京

海洋经济正成为我国经济增长的新引擎,在经济发展中的分量持续提升。

3月13日,自然资源部召开“海洋经济”专题新闻发布会,发布《2025年中国海洋经济统计公报》(下称《公报》)。

发布会上,自然资源部海洋战略规划与经济司司长沈君介绍,2025年我国海洋生产总值达110180亿元,比上年增长5.5%,占国内生产总值(GDP)比重为7.9%,比上年提高0.1个百分点。

分三次产业结构来看,海洋第一产业增加值4923亿元,第二产业增加值41017亿元,第三产业增加值64240亿元,分别占海洋生产总值的4.5%、37.2%和58.3%。

值得注意的是,2025年的海洋传统产业实现了较快发展。

其中,海洋油气资源保供能力持续增强,海洋原油、天然气产量比上年分别增长3.4%和17.0%;

海洋交通运输业平稳较快发展,海洋货运量、货物周转量比上年分别增长5.1%和6.8%;

海洋旅游业全年实现增加值16273亿元,比上年增长5.9%,全年邮轮旅客量比上年增长25.3%。

与此同时,海洋经济总量之所以能不断突破,也离不开海洋新兴产业的发力。

《公报》显示,2025年我国海洋工程装备制造业加速复苏,增加值比上年增长10.2%;海洋药物和生物制品业保持平稳发展,海洋生物医药、生物制品研发持续深化,创新成果加快涌现;海上风电市场规模持续扩大,全年新增并网容量比上年同期增长超60%。

海洋生产总值连续迈上三个台阶

在本次新闻发布会上,沈君用“稳、强、韧”三个字,精准概括了去年中国海洋经济发展的亮点。

其中,“稳”体现在基础更加牢固。沈君介绍,“十四五”期间,我国海洋生产总值连续迈上了9万亿元、10万亿元和11万亿元三个台阶,呈现稳中



有进势头,有力助推国民经济增长。

“强”则体现在支撑更加有力。2025年,中国海洋生物医药、海洋能、海水淡化和综合利用等海洋新兴产业增加值比上年增长7.3%,高于海洋经济增速1.8个百分点,成为海洋经济高质量发展新的“动力源”。

此外,我国海洋经济“韧”的特性也更加凸显。

海洋传统产业作为海洋经济的“压舱石”,加速向高端化、智能化、绿色化转型,彰显内在韧性,增加值较上年增长5.4%。

将时间线拉长来看,“十四五”期间我国海洋经济的发展成效,可以用“三个加快转变”来概括。

沈君表示,“十四五”期间我国海洋经济加快向质量效益型转变。具体体现在:海洋水产品总量连续多年位列全球第一,港口规模保持全球第一,海运量和集装箱吞吐量均超过全球1/3,船舶和海工装备市场份额占全球50%以上,海上风电新增装机和累计装机量均占全球50%以上。

并且,我国已经构建超4.3万个海洋微生物基因组和24亿条基因序列的海洋微生物组数据库,为“蓝色药库”开发提供了坚实基础。自主研发的海水淡化设备,则为南极秦岭站提供了淡水安全保障。

与此同时,“十四五”期间,我国海洋科技也加快向创新引领型转变。

具体来看,我国攻克了造船工业皇冠上的“三大明珠”,建成一批国之重器。

“蛟龙”号、“奋斗者”号协同完成我国首次北极载人深潜,首艘大洋钻探船“梦想”号正式入列,建成全球首座10万吨级深水半潜式生产储油平台“深海一号”,天然气水合物实现从探索性试采向试验性试采的重大跨越。

此外,中国海洋开发保护也加快向一体化协同转变。

“十四五”期间,中国建立起陆海一体的国土空间规划体系,加强海域海岛要素支撑,建设“蓝色海湾”“和美海岛”“美丽岸滩”,整治修复海岸线820千米、滨海湿地76万亩,珊瑚礁等典型海洋生态系统的优良率提升至60%以上,红树林面积达到46.5万亩,成为世界上少数红树林面积净增加的国家之一。

五方面推动海洋经济高质量发展

“十五五”规划的开局之年,在加快建设海洋强国背景下,今年政府工作报告首次提出“加强主要海湾整体规划,做强做优做大海洋产业”,再次明确将海洋经济纳入国家发展战略。

在十四届全国人大四次会议第三场“部长通道”上,自然资源部部长关志鸥表示,后续将在巩固上述成果的基础上,按照“十五五”规划确定

的目标任务,加快推动海洋经济的高质量发展。

“具体实践上,要更加注重创新驱动,通过启动实施国家重大科技专项,全面提升深海的感知、探测和开发能力,更加注重产业更新,大力发展深海装备、‘蓝色药库’等新兴产业,培育新的经济增长点;还要更加注重人海和谐,精心守护碧海银滩,让乘邮轮、玩海钓成为文旅新时尚。”关志鸥说。

在3月13日的“海洋经济”专题新闻发布会上,自然资源部海洋战略规划与经济司副司长孟庆奎进一步介绍了“十五五”期间海洋经济高质量发展的重点方向。

孟庆奎表示,“十五五”期间将围绕政策惠海、科技兴海、产业强海、生态护海、合作富海五大方向,推进海洋经济高质量发展。

在顶层设计上,将会同相关部门编制海洋领域专项规划,制定实施产业、金融等支持海洋经济高质量发展相关政策,继续推动“一省一策”支持海洋强省建设。

在科技创新上,将启动实施海洋科技重大项目和工程,加强海洋基础和前沿科学研究,发展海洋资源高效绿色开发利用技术与装备;同时强化海洋战略科技力量,持续推动国家实验室、全国重点实验室建设。

在产业培育方面,加快构建现代海洋产业体系,培育壮大海洋新兴产业,联合有关部门出台支持海洋药物和生物制品、海水淡化产业发展政策文件,因地制宜推进潮流能、波浪能等规模化利用,推动海上风电规范有序建设。

同时,“十五五”期间还将组织开展新一轮海洋综合调查,摸清、摸细海洋资源环境家底。

在自然资源管理和国土空间规划“一张图”中配置海域海岛资源,推动要素保障提质增效。积极推进高效用海和海域分层立体利用,探索“一海多用”模式。

在全球合作方面,则要深度参与全球海洋治理,务实推进《海洋生物多样性协定》(《BBNJ协定》)履约,推动协定秘书处落户中国。积极参与联合国“海洋十年”行动,推进构建蓝色伙伴关系。■

加快高水平科技自立自强 引领发展新质生产力



TOP-TALK · 高端访谈

我们为什么需要《生态环境法典》？



高利红

中南财经政法大学法学院教授
中国法学会环境资源法学研究会
副会长

时代周报记者 傅一波 发自广州

3月12日，十四届全国人大四次会议表决通过了《中华人民共和国生态环境法典》。

生态环境法典共分为五编，依次为：总则、污染防治、生态保护、绿色低碳发展、法律责任和附则，共1242条。这是我国继民法典之后，第二部以“法典”命名的法律。

其中，生态环境法典最受关注的内容之一，是将“绿色低碳发展”独立成编，明确了碳达峰碳中和的目标引领地位，确立了碳排放总量和强度控制等核心制度，将“双碳”目标提升为刚性法律制度。

自1979年颁布第一部环境保护法（试行）至今，我国已制定了30多部法律、100多件行政法规、1000多件地方性法规，基本形成以环境保护法为综合性立法，覆盖污染防治、资源能源节约和循环利用、生态系统与特殊地理空间保护等方面的法律体系。

但不同法律部门的立法在调整对象、价值目标、监管机制、制度体系上既有交叉重叠，也有矛盾冲突，影响法律实施的整体效能。

中南财经政法大学法学院教授、中国法学会环境资源法学研究会副会长高利红曾参与生态环境法典建言工作。她向时代周报记者表示，“生态环境法典是将过去零散的单行法，做了一次系统的梳理和更新，最大程度避免原本碎片化的单行法之间的矛盾和规定空白问题”。

自20世纪90年代开始，高利红便致力于环境法相关问题的研究，她曾在基层做过多年调研，有着丰富的实践与理论经验。在她看来，生态环境法典出台的意义不仅标志着我国对于生态环境立法迈向了体系化的新

阶段，也体现了在全球气候变化中勇于探索的姿态。

在高利红看来，生态环境法典的出台不仅标志着我国对生态环境保护的重视程度进一步提升，也意味着生态环境法律体系从过去的分散立法走向系统集成与集成深化，整体提升了立法的系统性、整体性、协同性和时效性。同时体现中国在全球气候变化背景下加强制度回应与治理能力建设，有助于提升我国在全球环境治理中的影响力。

此外，生态环境法典中单设的“绿色低碳发展编”被视为一次重要突破，体现中国在绿色转型关键时期，推进“双碳”工作进行系统规范的制度思路。例如对农业废弃物的资源化利用与规范化处理，以及国家对绿色低碳发展的鼓励与支持。与过去相比，更注重源头预防和系统治理，通过鼓励与引导相结合的方式推动绿色转型与发展。

以下是日前时代周报与高利红的对话：

时代周报：生态环境法典出台的原因和背景是什么？是为了解决什么样的问题？

高利红：我们国家在出台生态环境法典之前，已经有很多与之相关的法律，比如《环境保护法》《大气污染防治法》这样的单行法。

但由于每个单行法出台的时间节点不一样，也都有各自的立法重点和任务，与之相伴生的是，法律用语可能不够明晰，概念与法律责任的规定不一致。

于是，很早前就有学者建言献策，希望将各个单行法做整体的编撰整合。最近几年，随着中央对于生态文明法治的重视，生态环境法典也就应运而生。生态环境法典是对现有的生态环境法律制度机制和规则规范

的系统整合、编订纂修、集成升华。通过编纂生态环境法典，将提升立法的系统性、整体性、协同性、时效性。

同时，我们知道环境保护领域相关的法律非常多。所以在编撰的时候，就要择其要点入典，用“适度法典化”的方案，让部分单行法和法典并行，学界称之为“双法源”。

可想而知，有了标准相对统一的生态环境法典，可以最大程度地避免原本碎片化的单行法之间的矛盾和规定空白问题。

时代周报：从生态环境法典来看的话，是否有其偏重的部分，或是过去单行法并未覆盖的内容？

高利红：“绿色低碳发展编”是法典的一大创新，也是以往环境立法中从未系统出现过的内容，其背景分为两部分：

一方面，是人类迈入21世纪后，全球性气候变化的威胁已经成为可持续发展的最大挑战，没有哪个国家或地区可以置身事外。应对全球性气候变化，解决生态环境问题和实现可持续发展，需要建立全球广泛参与、国家共同治理的新型治理体系，在这个体系中，中国作为重要部分，必然要有所表率。

另一方面，我国也在做很多绿色转型，比如新能源产业的发展。该编体现了我国绿色低碳发展战略。结合中国国情，为统筹考虑绿色低碳发展、应对气候变化、碳达峰碳中和等多方面法治需求，填补法律空白，作出一些原则性、引领性规定。

但气候变化也是一个逐渐发展、变化的过程。所以，我们也能看到生态环境法典绿色低碳发展编当中有些法条并没有写得那么细，这是为了应对可能发生的变动。

时代周报：具体来看，你觉得生态环境法典与绿色低碳、经济发展之

间是如何关联的？

高利红：生态环境法典不仅是要解决当下的污染问题，更是引导未来生产和生活方式的绿色转型。这一编直接将国家“双碳”目标和高质量发展战略，从政策引导层面提升为法律制度。

其中不仅明确了碳达峰、碳中和的法律地位，为碳足迹管理、碳排放权交易市场运行提供了法律依据，还特别回应了当下的新挑战，比如强化了动力电池、光伏组件等“新三样”废弃物的循环利用责任。

更具体来看的话，在绿色低碳发展编的第二章提到的“发展循环经济”，里面所用到的关键词是“鼓励”“支持”“推动”，比如“国家鼓励产品的生产者开展绿色设计，推动绿色设计应用”“国家鼓励清洁生产服务机构开展清洁生产知识宣传和技术培训，提供清洁生产咨询、审核等服务”。

同时还提到，“企业用于清洁生产审核和培训的费用，可以列入企业经营成本”。简而言之，是以立法的形式来引导、促进、激励企业和社会来进行绿色生产经营活动，这是法条促进社会经济发展的一面。

时代周报：由于体量宏大，在生态环境法典发布之后，将如何推进执行？

高利红：生态环境法典的体量宏大、内容复杂，它包含了五编、1242个法条的内容。这意味着各个执行部门的工作人员需要花大量的时间消化、学习，以体系化的思维来理解生态环境法典，对于基层来说这肯定需要一段时间。

所以，在生态环境法典正式施行之后，各部门除了熟悉，更多的可能是，要按各自的需求来制定相应的执法手册，做到执法有据，有法可循。■

发展规划首次立法 清华大学教授鄢一龙：把善治经验变成法律



鄢一龙

清华大学公共管理学院教授

时代周报记者 傅一波 发自广州

今年全国两会，一项议程备受瞩目——《中华人民共和国国家发展规划法（草案）》（以下简称《规划法（草案）》）提请十四届全国人大四次会议审议。

这是我国第一次将国家发展规划以立法的形式进行明确。此前70多年来，国家发展规划通常是以国家出台的五年规划纲要为蓝图，依据纲要提出的方向来指导城市规划和地区发展计划。

《规划法（草案）》分为6章，即总则、国家发展规划的编制、国家发展规划的审查和批准、国家发展规划的实施、国家发展规划实施的监督、附则，共38条。

清华大学公共管理学院教授鄢一龙曾参加《规划法（草案）》专家征求意见座谈会，他在接受时代周报记者采访时表示，对国家发展规划专门立法，旨在健全宏观经济治理体系，发挥国家发展规划战略导向作用，推动高质量发展，推进国家治理体系和治理能力现代化。

在鄢一龙看来，在“十五五”开局之际，国家发展规划法出台是将规划纳入法治体系，这不仅是一个恰逢其时的举措，也标志着我国将发展规划上升到国家治理的重要层面，是推进全面依法治国和国家治理现代化的重要步骤。

以下是日前时代周报与鄢一龙的对话：

时代周报：为什么要设置这样一个法律？

鄢一龙：首先，国家发展规划法

出台的重要背景是，将规划纳入全面依法治国轨道，实现良法和善治的结合，进一步明确和提升发展规划的战略地位。

具体来看，宪法规定，国务院负责编制和执行国民经济和社会发展规划，全国人大负责审查批准。这是职权法定，意思是明确了“谁来做”，但没有对“怎么做”作出系统规范。

因此，各地、各部门在执行层面有了弹性空间。国家发展规划法的出台，是为了回应现实问题，把国家五年规划的全周期管理纳入法治框架，将发展规划的实施、审查、执行、监督全面纳入了法治轨道。

其次，规划法的重要意义是，体现了“良法”与“善治”之间的互动。善治是制定良法的基础，发展规划是中国之治的突出优势。在过去多年的实践探索中，我们已经逐渐形成了一套国家规划的方法论。立法的重要目的，是要将这套善治的经验固定下来，纳入良法的轨道，使它能够在更长远的作用，也能更规范、更有刚性地施行。

最后一点是，用法律的形式把发展规划在国家治理体系中的战略地位进一步明确和提升，加强了其战略导向和权威性。

通过制定本法能够强化国家发展规划战略导向作用，有助于完善宏观经济治理体系，进一步提升社会主义市场经济制度优势，推动国家治理现代化。

时代周报：总则提到“推进国家治理体系”“治理能力现代化”的关键词，是为了避免和解决什么问题？

鄢一龙：过去我们在调研过程中确实会发现执行层面的一些矛盾。

比如，政府换届通常集中在新一个五年规划启动之后的第二年进行。这意味着，下一届政府要执行由上一届政府制定的五年规划。一些地方政府在换届后，发展思路可能会有微调，对既有规划的实际执行也可能会有所取舍，从而出现“新官不理旧账”的情况。如今以法律的形式规定规划实施主体、监督主体，地方也会制定相应地方《发展规划条例》，从而可以去避免这些情况的发生。

《规划法（草案）》明确了不同主体之间的职权与责任，对规划的编制、实施、审查、批准和监督都加以明确的规范，能够有效促进“规划之治”的定型化、成熟化，促进治理体系和治理能力的现代化。

《规划法（草案）》将监督作为刚性的要求，比如，在新规划提交的时候，也需要把此前规划的完成情况作为附件提交审核。这些监督的方式都在法律上作了明确。

此外，把规划在整个国家治理体系的地位进行明确，明确了国家发展规划在规划体系中的统领地位，强化了国家发展规划的战略导向作用，这有助于解决不同类型的规划之间不协调、不衔接的问题，形成一个定位准确、边界清晰、功能互补、统一衔接的国家规划体系，形成规划的合力，确保一张蓝图干到底。

时代周报：地方与国家规划之间有可能会产生冲突，该如何平衡这一关系？

鄢一龙：在我国中央与地方关系中，在中央统筹的基础上，给予地方行政充分授权。

在国家规划体系中，中央执行的是国家五年规划，地方执行的是地方

人大通过的五年规划，通常是地方五年规划通过在前，这同样体现了中央对于地方的充分授权。

《规划法（草案）》要求建立由国家和地方规划组成的统一规划体系，形成规划合力，这事实上标志着国家发展规划构成了地方发展规划的“上位规划”，地方发展规划需要去贯彻国家发展规划提出的要求。同时，地方也会相继出台地方的发展规划条例，国家发展规划法和地方发展规划条例是“上位法”和“下位法”的关系。

国家发展规划法出台之后，有两点需要面对的：一是立法赋予发展规划法律保障的同时，也会带来规划弹性空间变小的问题；二是，我们处于一个高度不确定、快速变化的世界，规划者也是有限理性的，不可能全部预见未来，这有可能会带来规划适用性和规划实施的问题。比如“新质生产力”这种重大战略部署，是在“十四五”执行的后半期提出来的。

所以当规定，规划经评估需要调整的，经一定程序后可以进行调整。国家级专项规划、区域规划、国土空间规划应当依据国家发展规划编制，并按规定适时调整。

这些规定可以说兼顾了规划的严肃性与灵活性。

总之，国家发展规划法在当下出台，是我国发展规划史上里程碑式的大事，是我国完善“规划之治”的重要举措，进一步促进了“规划之治”的定型化、规范化，成为充分发挥我国政治优势的成熟制度安排和中国之治的突出优势，标志着我国将发展规划上升到国家治理的重要层面，也是我国全面依法治国，以及国家治理的现代化的重要战略步骤。■

如何激活超10万亿存量公积金？ 专家：放宽提取限制



傅蔚冈

上海金融与法律研究院院长

时代周报记者 傅一波 发自广州

近段时间，多地发布住房公积金制度新政。如成都计划阶段性取消住房公积金贷款次数限制，双人贷款额度提至120万元；福州则是调整政策，住房装修、购买车库等可提取住房公积金。

截至2024年年底，我国住房公积金缴存余额为109252.79亿元。

如何让超10万亿元存量资金“活”起来？在2025年年底召开的中央经济工作会议上，“深化住房公积金制度改革”被单独提及；12月下旬，全国住房城乡建设工作会议召开，提出“更好发挥住房公积金作用”“深化住房公积金制度改革”，会议累计提及公积金7次。

今年政府工作报告首次明确提出“深化住房公积金制度改革”。这是公积金改革时隔10年再被写入政府工作报告。

上海金融与法律研究院院长傅蔚冈在接受时代周报记者采访时指出，如今楼市处于调整期，超过10万亿元的存量公积金或将通过制度改革发挥更大的作用。

据时代周报记者不完全统计，2025年以来，在因城施策框架下，各地公积金优化政策已超280条，涵盖缴存、贷款、提取全链条。进入2026年，改革力度持续加码，上海、天津、沈阳等重点城市率先发力，精准对接居民刚需与改善型住房需求。

傅蔚冈表示，目前许多迹象表明，深化住房公积金制度改革势在必行，这也是一场由市场变化推动的改革。

以下是日前时代周报与傅蔚冈的对话：

时代周报：当初设立公积金制度的原因和目的是什么？

傅蔚冈：从制度来看，它最初是从新加坡引进的，1991年在上海试行，主要目的是筹措资金，或者说是强制储蓄。

追根溯源的话，我们可以了解到，在1955年，新加坡建立的所谓中央公积金制度的原因也是这样。一开始只是一项为工人提供退休保障的社保强制储蓄计划。随后，公积金的保障范围不断扩大，最终演变为涵盖养老、

医疗、住房、教育、投资等内容的社会保障制度。

彼时，新加坡规定了每个国民不分职业，只要是受雇员工，都要缴纳约20%的薪水到他个人的公积金账户里，雇主则要缴纳约16%到员工的账户内，缴纳比率在员工年龄超过50岁后会逐渐下降。这样的政策制度为新加坡政府进行公共建设和投资提供了巨额资金，也增强了新加坡政府的财务能力。

所以，在当时住房条件差、需求较大但资金不足背景下，上海率先试行公积金制度，通过个人、企业、国家各出一部分，集资建公房，以建立住房公积金制度筹集专项住房资金，一方面是为解决居民住房的供需矛盾，另一方面也为当地发展提供了基础性的庞大资金后盾。

到了1994年，国务院发文全面推广住房公积金制度：全国县级以上城镇机关、事业和国有企业单位和职工，几乎都进入到住房公积金制度的覆盖范围。1997年，公积金也被写入政府工作报告，“鼓励企业主动用自己的财力，积极补充公积金和资本金”。

但1998年房改之后，中国的商品房市场起来了，商业贷款逐渐完善，慢慢地产生对于公积金使用的讨论，当然也暴露出公积金制度存在的一些矛盾点。

时代周报：所谓的“矛盾点”，具体是指什么？

傅蔚冈：具体来看的话，主要矛盾点有两个。

第一个矛盾点，公积金的支取使用与收益。《住房公积金管理条例》指出，职工个人缴存的住房公积金和职工所在单位为职工缴存的住房公积金，属于职工个人所有。因此理论上，公积金属于个人财产，不属于公积金管理中心。这就像我们把钱存入银行，银行账户上的钱还是属于我们，且存取自由，并能够获得利息等收益。但在现实中，个人难以直接享受到公积金相应收益。

从使用端说，公积金最大的收益就是更低的房贷利息。如当前公积金的贷款利息是在2.1%~3%区间，商贷利息根据每个地方的不同，在3%~4%区间。这中间的利差，对于大部分居民而言其实并不大，也无法

因为这个利差而转换成购房的行为。

第二个矛盾点就是一直被讨论的“公积金无法解决穷人买房的难题”。当然，这里的穷人是打引号的。的确对于一部分群体而言，住房公积金不是划算与否，而是是否需要。

举个例子，以上海收入来看，一个月收入1万元左右的工薪阶层，如果没有亲属的支持，可能短时间内没法买房，那就无法动用自己的公积金。这意味着，每月被扣缴资金一直沉淀在公积金管理中心。

于是，部分人会感觉到：当初推出公积金制度，本是想解决中低收入阶层的买房难问题。但是在实践中，享受到这一政策红利的大多是中高收入阶层。所以我将这种现象称为分配的“逆向激励”：高收入者因具备购房能力，能利用公积金杠杆享受低息贷款；而真正需要保障的低收入者，由于买不起房，资金被长期封锁在账户中，客观上形成了“穷人补贴富人”的循环。

时代周报：这是否为当下提出改革的核心原因？

傅蔚冈：公积金制度涉及超过1.6亿缴存人和超10万亿元规模的资金池，背后关联着地方财政、保障房建设以及庞大的管理系统，属于“牵一发而动全身”。

过去由于房地产市场处于长上行周期，公积金的“低息杠杆”优势得

以保存。但到了现在，外部环境发生了根本性变化：房地产供需关系发生重大转变，商业贷款利率降低。当公积金相对于商贷的“溢价空间”被压缩时，公积金本身的吸引力和问题被放大了。

当然，直接取消现有的机构，它肯定会带来很多问题。比如，各地的公积金中心怎么办？我们之前缴纳的公积金又该如何处理？所以，过去几年来，各个地方都不断推出新的政策，比如可以用公积金租房、支付医疗费用，甚至缴纳物业费，异地的接续、取用也都慢慢在进行和开放中。

可以说是各种各样的问题叠加在一起，将公积金制度推向了改革的风口中。

时代周报：你觉得接下来改革的重点方向会在哪里？

傅蔚冈：我们都知道，房地产市场在国民经济中占据一个非常重要的地位，长期以来我们称其为支柱，但最近几年这一市场发生了变化。

比如房地产市场的价格不再像以往那样高歌猛进，而是逐渐平稳，因此居民的购房意愿有所下降。在这个背景之下，超10万亿元存量公积金就能起到很大的作用了。如何更好地利用这个存量资金，就成为现在遇到的情况。

过去的做法多是“小修小补”，侧重于提高提取的便利性；而当下的深化改革，其目标是从“辅助购房工具”转向“存量资产盘活器”和“内需加速器”。首先要激活流动性：超10万亿元存量资金是巨大的“沉默成本”。通过放宽提取限制（如装修、物业费、甚至特定条件的消费支出），可以迅速转化为居民的即时购买力，产生乘数效应。

其次，要解决资产负债表的问题。在居民收入预期波动的背景下，公积金改革可以起到“减压阀”作用。例如，通过允许公积金直接充抵首付或偿还存量房贷，可以有效缓解居民家庭的现金流压力。

最后，对接住房新模式。

改革的另一个目的是支持“租购并举”。现在的重点不再是单纯支持买房，而是通过公积金支持保障性租赁住房建设，实现资金在住房领域内部的闭环循环。■



截至2024年年底，我国住房公积金缴存余额为109252.79亿元

贯彻新发展理念 推进高质量发展 构建新发展格局



FOCUS · 焦点

油价四连涨 油车车主终于羡慕电车了？

新周刊 梁健豪

油价涨跌是世界大事，但普通人的日子还得照常过。油车车主在等降价，电车车主也在盯原材料——各有各的愁，该加还得加，该充还得充。“油电之争”在网络上火热，但说到底，日子总得过，都不容易，就别互相较劲了。“92，加满！”“95，也加满！”

3月9日下午，还未到下班时间，杭州新塘路一家中国石化加油站，就挤满了七歪八扭的私家车，交警在边上维持秩序，心焦的车主们则一反常态地表现得“壕”起来，“加满”的声音此起彼伏，加油机表盘上的数字飞速跳动，鲜少再有人只装半箱油离去。

这样的场景，并非杭州独有。3月第二周，油价上涨的消息就在手机上疯狂刷屏。全国各大城市的加油站前，都挤满了赶在3月9日24时调价窗口开启前储满汽油的私家车。

受中东局势影响，本轮调价后，国内汽油和柴油零售价格每吨分别上调695元和670元；而从全国平均数据来看，92号汽油和95号汽油每升分别上调0.55元和0.58元，这是2026年成品油调价窗口开启以来，油价连续第四次上调，也刷新了调价机制下，自2022年3月17日24时以来的最大涨幅。

和曾经汽油价格“破10”的高点相比，现在92号汽油依然处在“7元时代”，但一次性猛涨五六毛钱，车主们感到肉疼也是合情合理。

加完这箱涨价前的油，下一箱呢？油价还会不会继续涨？油车和电车到底怎么选？接下来几天，这些问题大概又要刷屏。

但如果你在庆幸自己买了电车，又或者正在严肃考虑是否到了该“油

转电”的时候，不妨先保持冷静。今时今日，油车车主在为油价发愁，电车车主又何尝不在为电池成本操心？彼此的烦恼，肯定没法成为觉得“对方更好”的理由。

加满一箱油，也得省着用

面对这轮油价调整，人们的第一反应，便是加满一箱油得多掏钱。有媒体计算过，以一辆油箱容量50升的普通燃油车为例，调价后加满一箱油就得多花至少27.5元，能抵得上一顿颇为体面的工作餐。

假如开车只是用于日常通勤，这笔额外的花销对于不少车主来说并不大。但若是将车作为生产力工具，又或者喜欢节假日自驾游的车主，积少成多起来，多花的油钱就相当可观了。

油价调整前的那个周日，家在深圳的丝瓜盯了一眼油量还剩1/4的油表，当即决定开着他的奔驰B200去加油站加油，提前准备下周末的自驾游。

“如果决定周末出去玩，我通常会在周五下班的时候顺路加满，但是这次油价周二半夜就调，那就只能把计划提前。”丝瓜说，接下来五天他不打算开车通勤，“想把汽油都花在旅途上。”

丝瓜的车是六年前买的。彼时他刚换新工作，通勤距离来回将近40公里，开车几乎成了首选项。但下决心买车的时候，向往户外的他就想自己的车“不能只用来上下班”，综合对比下，他买下了这辆被称作“小面包”的奔驰B200。

新车落地之时，电车尚未成为主流，且油价依然稳坐“5字头”区间带，加油时并不需要反复纠结成本。那段时间，丝瓜就经常在周末开车自驾游。两年后，汽油价格一度跃升至8元/升，加满一次油比之前多花几十元，这才让丝

瓜感受到了前所未有的加油压力。

“那段时间我的出游频率直线下降，车（周末）基本上就放在楼下停车场里，通勤成了开车的唯一目的。”后来油价慢慢回落且趋于平稳，丝瓜的自驾游计划才重新提上日程。

可能是这些年开车总结出了经验，面对自年初开始的这波油价连涨，丝瓜倒没有太焦虑。

不过不慌归不慌，本着能省一点是一点的原则，丝瓜还是给自己设定了两个“临时”用车要求：第一，在下次调价窗口（3月23日24时）开启前，只要是公共交通能抵达的地方，那就不开车前往；第二，如果确需开车，全程只能轻踩油门，不开空调。

面对油价上涨，并非所有油车车主都有条件从容地给自己立规矩。很多人对于油价上涨的敏感度是更高的，比如网约车司机、跑长途通勤的打工人、货车司机等。对于他们而言，车是生产力工具，他们只能咬牙忍受油价上涨带来的额外用车成本。

社交媒体上，不少记录工作生活的卡车博主算了一笔账：一辆百公里油耗38升的重型卡车，月跑1万公里，单辆车的燃油成本将增加上千元。“本来单子就难抢，现在（生活）更难了。”

换电车？真不急

国际局势不稳之下，人们对油价的担忧仍在发酵。尤其是，调价之后短短两天内，国际原油期货价格立刻经历过过山车式的起伏，由暴涨转为大幅回落，继而重新反弹，让原本就紧绷的市场神经，又被狠狠扯了几下。

而和起伏不定的油价一起出现的，是社交媒体上部分新能源车车主的庆幸：“世界太乱了，这个时候开电车就稳了。”

不少刚刚把油车换成电车的网

友，似乎在偶然间“逃过了一劫”。油价调整前夜，他们在电车驾驶座上拍下油车挤在加油站前等候加油的场面，评论区下方满是一片赞叹，颇有一种“电车在汽油涨价面前完全胜利”的感觉。只不过这些笔记并没有告诉吃瓜看乐子的网友，油价在猛涨的同时，电车也要准备涨价。

今年3月5日，奇瑞星途ET5高配版上调5000元，成为年内首个官宣涨价的新能源车型。紧接着，3月8日上市的一汽奔腾悦意03中高配版跟进涨价2000～5000元，极氪也透露第二季度焕新车型或将上调5000～10000元。蔚来、小米、理想等品牌接连预警成本红线——这轮涨价，早已不是孤例。

在汽车行业高度内卷的背景下，新能源汽车逆风涨价实属罕见，但这也是颇为无奈的现实：

去年秋天，内存价格涨幅一度超过黄金，存储芯片因为供不应求，导致成本飙升，包括汽车在内的所有电子消费品的价格都不得不跟着水涨船高。而另一方面，电池级碳酸锂价格从去年年初的每吨7.5万元左右，飙升至今年3月份的每吨17.19万元，这进一步抬升了电动车的生产成本，零售价也应声而涨。

如此算下来，你方涨罢我抬价，“油电之争”的双方在消费端各有各的烦恼，电动车在汽油涨价面前的胜利，自然也只是极少数人的一厢情愿。

更何况，油价变化在全社会引起了多米诺骨牌般的连锁反应，处在下游的物流、建材、纺织、餐饮等一众行业，都会受此影响。电车车主省下的一点油钱，不过是其中微不足道的一环。

夹在中间的普通人，与其袖手旁观看乐子，倒不如想想油价波动的蝴蝶效应，最终会如何提高自己的生活开支。

不过，回到具体的日常里，气氛倒也没那么沉重。

在一个汽车交流群里，讨论同样热闹。有人发来加油站排长队的视频，原本以为会引发油车好还是电车好的口水战，没想到评论区一片平和。有意思的是，那些说“没必要连夜排队”的人里，不少本身就是电车车主；而那些默默转发“排队攻略”的人，也有过在评论区晒出自己凌晨去充电站占便宜的经历。

其实哪有什么非此即彼？

同一个家庭，可能爸爸开着油车出差跑长途，妈妈开着电车接送孩子；同一个人，上个月还在为油价上涨皱眉，这个月就提了电车用于通勤，油车留着周末自驾游。油车车主和电车车主从来不是两个对立的阵营——他们常常是同一群人，在不同的场景下切换着自己的身份。

至于排队省那几十元值不值？

有人觉得不值，因为时间更宝贵；有人觉得值，因为省下的钱能让孩子买本书、让自己吃顿饭。这两种判断没有高下之分，只是每个人算账的方式不同。排队加油的油车司机，和等着夜间波谷电价充电的电车车主，不过都是在用自己的方式，认真过好日子。

油价涨跌是世界大事，但普通人能做的，无非是让生活继续。有人在加油站排队，有人在家里躺平，有人在群里讨论下一次调价窗口——所有这些都只不过是普通人面对生活成本变化时，各自找到的应对方式。

“油电之争”在互联网上火热，但来到线下，省油钱不丢人，省电钱也不丢人。生活不易，就别互相嘲笑了。

或者，就像一些网友畅享的那样，“有条件的话家里就买两辆车，一辆油车，一辆电车”。**■**

（文中丝瓜为化名）

东北这小城 都被烧烤给“耽误”了

新周刊 崔斯也

提到锦州，人们好像就会自动想到烧烤。被列入“非遗”的烧烤文化，是锦州在全国最知名的标签。另一个出圈标签可能是口音，作为辽西城市，锦州有着和其他东北地区不同的独特口音。因为上扬的语调总是像疑问句，而被网友称作“质疑一切”的口音。

实际上，这座辽宁西部的小城，还有太多可以挖掘的宝藏。作为一座有千年历史瑰宝的古城，它地处辽西走廊，是自古以来的军事政治重地，也有着无数真正的“国宝”。

这是一座被烧烤“耽误”的东北小城。当你真正走进它，会发现它远比想象中全面、立体、有味道。

辽西小城里的无价之宝

锦州位于辽宁西南部，在锦州与山海关之间，就是著名的辽西走廊，也称榆关走廊。这条呈西南—东北走向的狭长平原，长约185公里，宽仅8～15公里。它东临辽东湾，西依松岭山，是华北平原通往东北平原唯一且最便捷的陆路通道。

在历史上，辽西走廊有着相当重要的战略地位，是兵家必争之地，因此，也见证了不少重要历史节点。战国时，燕国在此设障塞；秦汉时建驰道；曹操北伐乌桓，从此出发；金灭辽，从此进军。明清更迭的“宁远之战”“松锦之战”都是在此发生。

同时，辽西走廊也是中国四大民族走廊之一。文化交流和民族融合都在这里发生，农耕的汉人、游牧的契丹、渔猎的女真，在这条狭长的地带交融形成了独特的“辽西文化”。

在锦州下辖的义县，留存着见证这些历史的无价之宝。电影《一代宗师》中，章子怡饰演的宫二最后一次奉道，就是在锦州义县的奉国寺拍摄的。



透过王家卫的镜头，这座隐秘的辽代巨刹也被更多人所知。

奉国寺和山西大同的华严寺、天津蓟州的独乐寺共称为三大辽代寺院。它始建于辽开泰九年（1020），至今已安然度过了1000多年。

走进奉国寺的主体建筑大雄殿，是一种震撼的体验。这座体量巨大的木构建筑，单体面积1800多平方米，是中国古代保存至今体量最大、等级最高的单檐木构建筑，代表了11世纪中国建筑的最高水平。其中完好地保存着七尊高达9米的辽代彩塑大佛，以及多幅精美繁复的辽代彩绘，艺术价值极高。

建筑学家梁思成曾盛赞奉国寺大雄殿为：“千年国宝，无上国宝，罕有之宝。奉国寺盖辽代佛殿最大者也。”

不仅是奉国寺，锦州算得上辽代佛教建筑的重镇，境内现存的辽塔数量之多、类型之丰富，在国内罕见。广济寺、广胜寺塔、崇兴寺双塔、班吉塔等都是锦州当地很有价值的历史遗迹。

今年2月，锦州市又公布了第二批历史建筑，它们大多建于20世纪中期，具有鲜明的时代特色和苏式建筑风

格。如原空军第三飞行学院通信楼、锦铁体育馆、锦州行车公寓等，都是锦州作为近现代军事重镇和铁路枢纽的实物见证。

锦州人说话为啥“质疑一切”？

如果你前往锦州旅游，一定会对当地人魔性的语调印象深刻。

在大多数尾调偏低的东北方言中，锦州是个例外，尾音上扬的锦州话好像总是情绪饱满，听起来像是问句。因此，网友们将锦州话称为“质疑一切”的口音。

演员范伟就曾经现身说法地调侃过：“我到亲戚家去，本来他挺热情的，他问‘你什么时候来的？’结果他用锦州话一说就是，‘啥时候来的’‘啥时候走呀？’（语调明显上扬）听起来好像挺不耐烦似的……”

自带“质疑”属性的锦州话，喜剧效果也是拉满。在东北喜剧《乡村爱情》中，赵本山饰演的象牙山庄董事长王大拿，就在剧中操着一口锦州语调，每次出场都带来满满欢乐。

实际上，锦州话的形成也和它所处的位置相关。锦州地处辽西走廊东

北端，这一位置是连接华北和东北的交通要塞，因此关里和关外的方言在这里交汇，使得锦州的方言在东北方言的基础上，语调更接近北京官话。加上历史上，这里人群频繁流动，因此也混杂了河北、河南等地的口音，最终造就了锦州话尾音上扬的语调。

毫无疑问，锦州口音形成的背后，是这里发达的交通所带来的频繁人口流动。本地人的记忆中，这座城市被称为“铁半城”，意思是半个城市都围绕着铁路运转，铁路职工家庭占了城市人口的大半。

清光绪二十五年（1899）京奉铁路修至锦州，并设立了“锦县站”，这是辽西走廊上最早的一批火车站之一，而京奉铁路也是关内通往东北的第一条铁路动脉。直到民国时期，这条线路持续发挥着相当重要的作用。

到“九一八事变”后，日军出于资源掠夺的目的，大规模在锦州修建铁路，1936年，锦承铁路贯通，煤炭、粮食等物资从东北被送往关内和日本，但从交通发展的客观角度上说，它也为辽西留下了重要的交通要道。

新中国成立后，锦州铁路的黄金时代开始了。锦州铁路局在1949年正式成立，是全国重点铁路局，管辖范围北至白城、齐齐哈尔，西至承德、北京，南至山海关，东至通辽，在后来的全国建设、抗美援朝等过程中都作出了卓越的贡献。

铁路始终是老锦州人的骄傲，塑造了这座城市的性格。它让这座城市成为移民之城、工业之城，也带来了无数值得被记住的故事。

锦州的美食，不只有烧烤

提到锦州的美食，大多数人都会想到烧烤。在烧烤业竞争十分激烈的东北，锦州可以说是“烧烤天花板”。锦州人拿烧烤当主食，整座城市里，烧烤店是成规模的存在。

甚至有一首名为《锦州烧烤》的原创歌曲在各家店里播放：“烤热了天，烤热了地，烤熟的山河就沸腾了……”锦州烧烤的味道以咸香为主，食材遍布“海陆空”：鸡牛羊、生蚝、鹌鹑、蚕蛹……万物都能烤，昼夜都生烟。

曾经街边小摊飘出的烟火，如今已经是吸引全国游客的地域文化。2011年，锦州烧烤就被列入锦州市非物质文化遗产名录，2026年1月，辽宁省人民政府发布第七批省级非物质文化遗产代表性项目名录，“锦州烧烤制作技艺”也在其中。

除了名声在外的烧烤，锦州其他美食也值得一提。东北人都听过的沟帮子熏鸡就来源于锦州。这道传统美食从清代就开始在当地流行，因为便于携带，沟帮子熏鸡几乎霸占了山海关高速服务区的柜台，也是东北人坐火车一定要带上的食物之一。

酸菜海鲜锅，则是本地人心中的“尖儿货”。海鲜锅这道菜的精髓在于酸菜和海鲜的鲜美融合，在很多专门的小店里，可以实惠的价格吃到最新鲜的食材。

东北的早市文化早已在互联网上打开知名度，而锦州则有着“亚洲第一早市”——石桥子早市。它始于1990年代，如今已经成为横跨四个街区、全长1.2公里的超长早市，有1200多个摊位，每天清晨5点开始，这里就是锦州最热气腾腾的地方。

早市上的美食同样丰富：锦州特色的炸大枣，外面是酥脆的面糊，里面则软糯香甜。放凉后更脆更好吃；一块钱一个的肉夹馍也是经典，现烙的酥饼，夹上香味浓郁的熏肉，饼皮一咬就掉渣，性价比超高，以及本地人从小吃到的双八酸奶、锦州面茶……逛一趟早市，能撑得一整天不用吃饭。

下次来锦州，撒串之外，不如再多停留两天。你会发现这座“质疑一切”的东北小城，值得被认真了解。**■**

油价暴涨 美国坐不住了

时代周报记者 马欢

中东冲突持续，国际油价继续涨。3月15日，据新华网报道，由于美国和以色列袭击伊朗导致地缘紧张局势持续，国际原油期货价格15日晚开始新一周交易时再度突破每桶100美元关口。截至美东时间3月15日晚7时50分，纽约商品交易所4月交货的轻质原油期货价格最高升至每桶101.32美元；5月交货的伦敦布伦特原油期货价格一度升至每桶106.17美元。

面对中东局势冲击下的油价飙升，美国政府正试图从多个方向应对。

美国总统特朗普宣布，释放1.72亿桶战略石油储备，允许外国油轮参与美国国内燃料运输。他甚至还豁免部分对俄罗斯石油相关制裁。3月12日，美国财政部发布公告，暂时批准购买俄罗斯滞留在海上的石油，以稳定全球能源市场，直到4月11日。

数据统计，此刻，全球约有1.24亿桶俄罗斯原油分散在30处不同海域。

一周“烧掉”110亿美元

美国油价已涨至20个月以来的最高点，首先感到难受的是美国司机。阿尔瓦罗是洛杉矶的一名网约车司机，自从美以打击伊朗后，他每天都在承受成本上涨的压力。“这几天，加油站的价格涨得太快了，简直疯了。”阿尔瓦罗说，这是他从从业以来经历过最剧烈的一次油价上涨。

为了维持收入，阿尔瓦罗已经主动避开一些利润较低的短途订单。

除了阿尔瓦罗这样的网约车司机，还有美国的卡车司机、快递员、送餐员等，他们靠运输和配送等服务赚取收入。油价上涨不仅带来成本压力，也让他们对日常收入产生不安。

住在宾夕法尼亚州的阿德里安是一名外卖骑手，她现在只能尝试减少用车，优先选择只需步行的订单。为了增加收入，她已经在网上寻找下一份兼职了。

美国汽车协会(AAA)数据显示，截至3月12日，无铅汽油均价在过去一



个月内上涨22%，达到每加仑约3.59美元。这一全国均价为2024年5月以来的最高水平。

“(油价)涨了也得开下去，如果不开车，我就付不起房租，也还不了账单。”阿尔瓦罗说，“我觉得美国和伊朗的冲突还会持续一段时间，我自己只能主动调整。”

油价上涨的成本，首先由司机们承担，但他们最终会以商品价格上涨的形式，转嫁到美国人身上。

美国银行全球研究部经济学家安东尼·加布里埃尔表示，中东军事冲突导致的油价上涨正给美国通胀带来上行风险。投资银行施蒂费尔金融公司的金融策略分析师巴里也表示，持续高油价将导致美国消费者价格指数升高，减缓经济增长，增加信贷压力。

美国的金融市场，也被这一波的油价涨势无情冲击。

随着中东局势升级以及通胀担忧加剧，美国散户投资者正在减少其一贯对股市的强劲支持，风险偏好出现降温。

当地时间3月12日，美股一度大跌，三大股指均跌逾1.5%，投资者大举抛售股票资产。

摩根大通的策略师Arun Jain及其团队表示，散户投资者每周的股票购买规模已下降约30%。

“今年以来，散户投资者首次出现持续疲弱的迹象。周一(3月9日)成为过去一个月中个股净卖出规模最大的一天，不过在周二(3月10日)和周三(3月11日)买盘恢复为净流入，但仍低于年内平均水平。”截至3月11日的五个交易日内，散户资金总体流入降至67亿美元，低于过去12个月71亿美元的平均水平。流入ETF的资金下降22%至63亿美元。

“市场意识到中东冲突解决的前景愈发渺茫。”Carson Group首席市场策略师瑞安·德特里克表示，“当前投资者们的心态普遍是先卖出，再考虑问题。除了能源板块，几乎没有安全避风港。”

美联储将于3月17日召开货币政策会议，市场普遍预计美联储将维持利率不变。德特里克表示，油价飙升意味着市场开始重新评估货币政策路径。“油价上涨的背后，是市场意识到，美联储晚些时候降息的可能性正在迅速降低。”

除却各类经济活动上的损失，在中东战场上，美国政府明面上的投入也是一笔巨款。

3月12日，美国国防部代理审计长朱尔斯·赫斯特说，美国上周在对伊朗军事行动中花费约110亿美元。这是美国政府首次公开估算战事成本。

这只是一周的花费。据新华社援

引美国《政治报》网站的报道，110亿美元几乎能够造一艘“福特”级航母。

高盛集团发布报告说，鉴于中东地区冲突对通胀、金融和投资等方面的负面影响，高盛将2026年美国经济增长预期从此前的2.8%下调至2.6%。

特朗普还能怎么办

面对油价问题，特朗普手里还有哪些牌？

首先是释放石油储备。当地时间3月11日晚间，美国能源部长赖特宣布，美国政府将从战略石油储备(SPR)中释放1.72亿桶原油。

这是国际能源署(IEA)计划的一部分。美国将与其他成员国，合计向市场投放4亿桶原油。

不过，这一波释放也是需要等待的。赖特表示，释放SPR的工作将于下周启动，但全部交付约需120天。

机构估算，这一波释放下来，全球实际投放速度可能约为120万桶/日。然而，霍尔木兹海峡受阻造成的供应缺口达到1100万~1600万桶/日。

白宫发言人卡罗琳·莱维特还表示，特朗普政府正计划暂时豁免实施百年的《琼斯法案》。豁免后，将允许外国油轮参与美国国内燃料运输，以缓解东海岸炼油厂的供应压力。

特朗普政府甚至开始放宽对部分俄罗斯的石油制裁。

3月12日，美国财政部发布公告，暂时批准购买俄罗斯滞留在海上的石油，以稳定全球能源市场，直到4月11日。

截至3月12日，分散在全球海域30个位置的俄罗斯产原油约有1.24亿桶，可供5~6天。

对于这一波放宽，美国财政部长贝森特特地解释道，这是一项“量身定制的短期措施”，且“仅适用于已在运输途中的石油，不会为俄罗斯政府带来重大财政收益”。

但俄罗斯方面似乎并不这么认为。

据环球网报道，克里姆林宫发言人佩斯科夫当地时间3月13日回应称：“我们看到了美国为稳定能源市场所采取的行动。”他表示，世界正面临日益严重的能源危机，如果没有大量的俄罗斯石油，市场就无法稳定下来。

数据显示，霍尔木兹海峡实际关闭后，全球对俄罗斯原油的需求出现上升。目前，俄罗斯每天能从其石油销售中，获得高达1.5亿美元的额外预算收入。

英国媒体则预测，到3月底，俄罗斯政府可能获得总计33亿~49亿美元的额外收入，大大缓解此前的财政压力。

“目前的高油价将帮助俄罗斯政府在本季度达到财政预算指标，甚至还有盈余。”有学者对此直言不讳。

“如果只看能源市场的话(不考虑地缘政治利益)，美国、俄罗斯和其他非中东地区产油国都是赢家，当然最大赢家可能是俄罗斯。”大宗商品数据提供商Kpler高级原油分析师徐牧宇在接受界面新闻采访时表示。

俄罗斯甚至开始展望改善美俄关系。普京特使德米特里耶夫表示，他已在佛罗里达州与美方官员举行会谈。德米特里耶夫还透露，美俄双方正探讨“有望促进俄美关系恢复的若干前景项目”。

面对俄罗斯方面的“躺赢”，特朗普并不认输。3月12日，他在社交平台发文称：“美国是世界上最大的石油生产国，这一点毋庸置疑。所以当油价上涨时，我们能赚很多钱。”他表示，阻止伊朗拥有核武器才是更为重要的事情。■

炮弹下的世界文化遗产

新周刊 崔斯也

精致的黄金狮首臂环、闪光的花卉纹玻璃壶、色彩丰富艳丽的波斯地毯……内蒙古博物院即将落幕的“流动的星河——波斯文化艺术瑰宝展”上，无数中国参观者为那些穿越万里而来的波斯珍宝倾倒。

然而，当这些珍宝在展厅里安然接受世人惊叹，它们的故乡伊朗，却在被战争侵扰。3月2日，位于伊朗首都德黑兰市中心的古列斯坦王宫(Golestan Palace)，在爆炸产生的冲击波中受损。这座被誉为“伊朗最美宫殿”的建筑群，是中东地区著名的世界文化遗产之一，极尽璀璨与华丽，几乎是伊朗近代文化历史的缩影。

当它们开始受伤，人们才意识到，德黑兰的建筑、器物，本身就是波斯文明最重要的容器。这座城市不只是一条新闻里的地缘政治坐标，更是一座光芒闪耀的历史文化之城。

“玫瑰宫”里的王朝兴衰

德黑兰喧闹的大巴扎旁，是一处被高墙围起的静谧世界。八座形态各异的宫殿环抱着中央花园、绿树与喷泉，这里就是古列斯坦王宫，波斯语意为“有花的宫殿”，也被人们诗意地称为“玫瑰宫”。

古列斯坦王宫其实是一座将宫殿与园林融为一体的建筑群，总占地5.3公顷，是德黑兰历史核心区最璀璨的明珠。说它是“活着的历史”一点都不为过，整个宫殿的建造过程，是一部跨越多个世纪的漫长史诗。

16世纪，古列斯坦王宫始建于萨菲王朝时期。后来，赞德王朝的统治者在此扩建城堡，建造了第一座觐见殿，



即今日大理石王座殿的前身。1779年，卡扎尔王朝定都德黑兰后，古列斯坦王宫被正式升格为皇家宫殿。

大理石王座殿是古列斯坦王宫最古老的建筑。由65块亚兹德白色大理石雕琢而成的王座，精细雕刻着人像与植物，四周墙壁的彩绘与马赛克瓷砖，记录着历代君王的加冕时刻。

卡扎尔王朝的继任者在持续扩建的过程中，主持修建了宫殿群里以镜饰闻名的钻石宫。宫殿名为钻石，其实主要材料是镜子。

和它类似的还有镜厅，穹顶上散射的光芒让整座空间显得非常奢华，如同闪烁的星空一般。据伊朗政府官方发布的影像来看，镜厅面向外部的所有窗户均已破碎，天花装饰出现裂痕。而在受损的一周前，它才刚刚完成修复工程。

19世纪末，热爱艺术的君主纳赛尔丁·沙阿再次重建宫殿。他曾游历欧洲，将西方建筑元素带回波斯，因此使玫瑰宫形成了东西合璧的独特风

格。其中的代表就是太阳宫。

欧洲式的立面配上波斯式的花园，西方的柱式与东方的几何纹样同时存在其中。作为宫殿群中最高的建筑，它是俯瞰德黑兰全城、眺望远方雪山的最佳观景台。

巴列维王朝时期，为推进现代化，宫殿群周边发生巨变，多座卡扎尔时期的建筑被拆除，但核心宫殿得以保留，并继续用于举办国事活动。直到1979年，伊斯兰革命胜利后，宫殿于1987年移交伊朗文化遗产组织。经过数十年修复，大部分宫殿已向公众开放，成为德黑兰最值得一去的文化地标。

2013年，联合国教科文组织将其列入世界遗产，评价它为“卡扎尔建筑风格最完整、最典型的遗存”。它是波斯传统工艺与西方建筑理念的首次深度交融的杰作。那些融合了欧洲风格、技术，却保留波斯精神的装饰与建筑结构，也成为后来的现代伊朗建筑、艺术流派的起源，是卡扎尔艺术

术美学的独特见证。

对此次古列斯坦王宫因战争受损，联合国教科文组织表示关切，并提醒“文化遗产受国际法保护”。它指的是1954年《海牙公约》中提到的“对任何民族文化财产的损害，亦即对全人类文化遗产的损害。”世界各国通过签署公约，共同承诺在战争中尽量保全文化遗产。

如伊朗德黑兰大学历史系研究者赵苑琪所说：“古列斯坦王宫遭到波及，与当年巴米扬大佛被毁、伊拉克楔形文字泥板流失一样，都是人类文明的悲剧。这些事虽动因不同、性质有别，但都意味着一段不可复制的历史记忆被损伤，一种独特的文明形态被破坏。”

德黑兰的文化星光

古列斯坦王宫堪称德黑兰最闪耀的明珠，但这座城市的文明之光远不止于此。它并非伊朗最古老的城池，却是波斯文化与近现代文明交融的典范。

位于古列斯坦王宫北侧的伊朗地毯博物馆，所展现的是另一部围绕着丝线与羊毛的历史。这座建成于1978年的博物馆，发起者是伊朗末代皇后法拉赫·巴列维。整个建筑呈八角形，就像一个地毯织架。它不仅是伊朗地毯艺术的殿堂，更承载着波斯文明的深厚底蕴。

走进馆内，上下两层展厅陈列着16世纪至20世纪的上千条珍品地毯，加上未展出的，总数超过5000件。其中历史最久的一条已经超过了450年。这里几乎囊括了波斯地毯的所有类型：加兹温的丝织品、克尔曼的绘画毯、库姆的宫廷毯、大不里士的古老毯……每一块都很有特色，都是独一无二的艺术品。

在众多展品中，有一块带有中国

传统十二生肖图的地毯。它编织于18世纪后期，当时的地毯匠人在设计时融入了中国文化元素。除此之外，去年起，不少地毯还随着波斯展来到国内展出，让不少中国观众感到惊叹。

同样位于德黑兰市中心的还有伊朗国家博物馆，由法国建筑师安德烈·戈达尔设计，红色的砖砌拱门模仿了萨珊王朝时期秦西封拱门的风格。

伊朗国家博物馆由建于1937年的古伊朗馆和1996年开放的伊斯兰馆两部分组成，系统地呈现了伊朗始于石器时代的完整文明历程。馆中收藏了约30万件文物，其中的镇馆之宝包括距今60万~70万年的石箭、距今1700年的盐人木乃伊，以及经丝绸之路而来的中国青花瓷等。

和古列斯坦王宫一样能代表德黑兰的建筑地标，还有阿扎迪塔。它原名“沙赫亚德塔”，建成于1971年，高约45米，长期被视为德黑兰最具辨识度的地标之一。

它并不是简单的现代纪念碑，而是把古波斯、萨珊时期和伊斯兰建筑中常见的拱券、曲线与几何结构重新组合，最后形成了一种既现代又带有强烈伊朗辨识度的造型。今天很多人提起德黑兰，脑中第一个浮现出的往往就是这座塔。

如果说古列斯坦王宫代表的是王朝时代的德黑兰，那么阿扎迪塔则代表20世纪后的德黑兰。它诞生于伊朗现代化最激烈的阶段，政治局面几经变化，但这座塔一直伫立在城市的中心。

在新闻语境里，近年来，德黑兰常常以局势、冲突和风险的面貌出现，但这座城市同时也是波斯文明、现代建筑和公共文化长期叠加的结果。战争会改变一座城市的现实处境，但不该掩盖它原本拥有的文化层次。■

BANK&INSURANCE
银保INTERNET FINANCE
新金融FINANCIAL INSTITUTION
机构HEALTH
大健康LISTED COMPANY
上市公司THE TIME WEEKLY
时代周报TIME FORTUNE
财经
微观视角 解读资本趋势

14 | 宁德时代2025年狂赚722亿元



助贷新规落地近半年： 变相高息转地下 有平台年利率超460%

时代财经 何秀兰

2025年10月1日，国家金融监管总局发布的《关于加强商业银行互联网助贷业务管理提升金融服务质效的通知》（下称“助贷新规”）正式实施，明确商业银行互联网助贷业务综合融资成本需穿透核算，严禁以咨询费、顾问费等各类隐蔽费用变相抬升融资成本，剑指行业定价乱象与金融消费者权益保护问题。

如今新规落地实施近半年，主流机构已全面压降利率、规范息费公示，行业合规秩序初步建立。但时代财经调查发现，变相高息乱象仍未根绝，部分非主流机构通过强制扣会员费、设砍头息、推出短期高息“月系融担”产品等方式规避监管，个别借款综合年化利率甚至超460%。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代财经指出，这种违规模式暴露了助贷行业商业模式的“多重病灶”。其一，长期依赖“高息覆盖高风险”的路径，在利率红线收窄后盈利困难，只能通过费用拆分维持生存。其二，利用分期商城将利息藏入商品溢价，本质是用复杂结构规避穿透监管。其三，当“会员费”“担保费”与实际服务严重脱钩，平台已从“服务者”异化为“收割者”。行业长期在合规灰色地带奔跑，缺乏真正的技术护城河和客户价值思维。

合规表象下藏猫腻，部分平台借款年利率高达460%

助贷新规实施后，行业合规化进程明显加速。

时代财经走访多家商业银行及正规助贷平台了解到，目前主流机构已全面压降利率，放心借、高德地图借款等平台均将年化综合融资成本压降在24%以内，并清晰公示息费构成，此前行业普遍存在的“双融担”拆分费用、捆绑会员抬息等套路已基本被叫停。

尽管主流机构已实现合规经营，但合规表象之下，变相高息的“灰色地带”仍未被彻底清除。时代财经通过投诉平台查询、用户采访及利率测算发现，违规高息主要集中在非主流机构中，且隐蔽性更强、套路更具迷



该意见早在2017年便明确，金融借款合同中，借款人以贷款人同时主张的利息、复利、罚息、违约金和其他费用过高，显著背离实际损失为由，请求对总计超过年利率的24%部分予以调减的，应予支持

惑性，主要体现在三类违规场景中。

其中，强制扣取会员费、砍头息是最常见的两类违规方式，通过“明标合规、暗收费用”的方式，突破24%的法律保护线。

以重庆市猪八戒宜创小额贷款有限公司运营的戒易花平台为例，据用户集中反映，该平台依托持牌小贷资质放款，申请页面仅展示约20%的名义年化利率，对会员服务购买要求无任何显著提示，而一旦放款完成，资金到账便会被自动划扣高额会员费，导致实际综合年利率远超24%。

黑猫投诉平台显示，截至3月11日，戒易花相关投诉量累计超1350件，近30天新增投诉超20条，核心问题为强制扣会费、退费困难、暴力催收等。

时代财经拨打重庆市猪八戒宜创小额贷款有限公司企业电话，截至发稿暂未接通。此外，时代财经以用户身份联系戒易花人工客服，对方表示年化利率计算仅包含担保费和利息，不包括会员费，目前小程序和APP均在维护中无法借款，恢复时间暂不清楚。

除戒易花外，时代财经还发现，58好借、极融APP等平台也被曝出类似问题。有58好借用户反映，其于2026年2月借款3.4万元到账后，立刻被第三方机构划走1500元优享卡会员费；极融APP部分用户则称，平台

在用户不知情的情况下扣除服务费、会员费等，部分借款的综合年化利率甚至约为77%。

第三类突出的违规场景，是短期“月系融担”产品成为高息放贷新变种。此类产品以“小额、短期、秒批”为噱头，面向应急借款人群，凭借“无抵押、秒到账”的宣传吸引用户，实则通过叠加高额担保费，将实际年化利率推升至数百个百分点。其借款期限多在15天至1个月，借款金额集中在1000~10000元，暗藏高额费用陷阱。

有用户向时代财经反映，2025年11月其在新小用平台借款5500元，1个月后总还款达7625元，其中包含了高额的担保费，综合年化利率超460%；也有用户反映，在白兔花APP借款5500元，叠加担保费后需还款7400余元，综合年化利率约415%。

有不愿具名的某小额贷款公司业务负责人向时代财经透露，此类违规平台为规避监管，多采用注册多个“马甲”APP、租用融担牌照的方式展业，部分融担牌照的年租金高达80万~200万元不等。

合作机构管理漏洞成违规土壤，助贷新规定调合规方向

值得警惕的是，并非只有非主流机构存在违规行为，部分持牌金融机构及相关合作链条的合规管控漏洞，也成为变相高息现象的重要滋生土壤，其中合作机构管理不审慎问题尤为突出。

2025年12月，招联消费金融因“合作机构管理不审慎、贷后资金用途管理不到位”，被深圳市地方金融管理局罚款50万元，相关责任人也被给予警告处分。

据时代财经不完全统计，2025年内已有金美信消金、阳光消金等多家消费金融公司因第三方合作机构管理不到位、未自主计算授信额度及贷款定价等问题被监管处罚，暴露出部分持牌机构对合作链条的合规管控存在明显短板，间接为变相高息行为提供了生存空间。

上述某小额贷款公司业务负责人向时代财经分析称，变相高息屡禁不止，核心原因在于部分机构逐利冲动强烈，且违规手段隐蔽，监管穿透核查难度较大。此外，部分平台突破

经营范围展业、过度收集用户信息、暴力催收等问题，也与变相高息乱象相伴而生，进一步侵害消费者权益。

据了解，助贷新规的核心目标是规范行业定价秩序，守护金融消费者权益。新规明确要求，商业银行需在协议明确平台服务、增信服务的费用标准或区间，将增信费用计入综合融资成本；禁止平台运营机构向借款人收取任何形式息费，严禁增信服务机构以咨询费、顾问费等名义变相提高服务费率。同时，商业银行需实施差异化风险定价，完整掌握增信机构实际收费情况，确保单笔贷款的综合融资成本符合《最高人民法院关于进一步加强金融审判工作的若干意见》相关规定。

该意见早在2017年便明确，金融借款合同中，借款人以贷款人同时主张的利息、复利、罚息、违约金和其他费用过高，显著背离实际损失为由，请求对总计超过年利率的24%部分予以调减的，应予支持。

招联首席经济学家董希淼向时代财经指出，目前，部分消费金融公司缺乏自主获客能力和自主风控能力，主要依赖于平台等助贷机构的流量和担保；助贷平台的获客成本和增信成本在总体运营成本中占比较大，导致借款人的融资成本偏高；对助贷和催收等合作机构管理不到位，引发消费者投诉较多。为此，金融监管部门要进一步加强消费金融公司的监管，旨在防范金融风险，优化金融服务，切实保护消费者合法权益，推进行业高质量发展。

对于如何进一步规范助贷定价秩序、肃清行业乱象，田利辉向时代财经指出，需要“制度完善、技术赋能、市场出清”三管齐下。制度层面，应推动从“单点约束”向“全链穿透”升级，将支付通道纳入监管视野，切断违规平台的资金“生命线”。技术层面，监管需构建“以AI对AI”的监测能力，对分期商城溢价、关联第三方收费等变相抬息行为实现精准识别。市场层面，应加快形成“分级监管”体系——对头部平台引导其通过科技降本实现合规盈利，对腰部平台推动转型或兼并，对“月系融担”等灰色地带玩家坚决出清。最终目标是让金融回归服务实体、尊重用户的本质。■



值得警惕的是，并非只有非主流机构存在违规行为，部分持牌金融机构及相关合作链条的合规管控漏洞，也成为变相高息现象的重要滋生土壤，其中合作机构管理不审慎问题尤为突出。

股价创历史新高 徽商银行成港股上市银行“宠儿”

时代财经 张昕迎

凭借亮眼的股价表现，徽商银行（03698.HK）成为近期港股银行中“最靓的仔”。

3月11日，徽商银行再度延续前一个交易日涨势，盘中涨幅一度超过4%，最高触及4.29港元/股，创下历史新高。3月6—11日，该股已连续4个交易日上涨，区间涨幅超13%。

当下，徽商银行股价已来到历史高位。Wind数据显示，1月1日—3月11日，徽商银行年内涨幅已达31.25%，在港股37家银行中排名居首。

在当前港股市场中小银行估值普遍偏低、交易清淡的背景下，徽商银行此番大涨引发市场关注。作为一只“新晋港股通标的”，徽商银行在今年3月9日正式被纳入港股通标的证券名单，成为该名单中的第16家中资银行股。

徽商银行此次“入通”，也意味着该行正式进入了南向资金的配置视野。业内普遍认为，进入港股通可以帮助打开内地投资者的交易通道，有望提升散户参与度与整体交易活跃度、改善流动性。

更早之前的3月6日，徽商银行还发布了一份营收、净利双增的2025年度正面盈利预告。预告显示，根据本集团未经审核的综合管理账目的初步测算，2025年，徽商银行实现营业收入约376.7亿元，同比增长约1.2%；实现净利润约169.3亿元，同比增长约6.3%。

徽商银行在财报中解释称，业绩向好主要源于坚持服务实体经济，加大重点领域信贷投放；优化资产结构，强化负债管理；推进不良资产处置与风险化解，成效良好。

规模方面，截至2025年年末，徽商银行资产总额突破2.3万亿元，同比增长约15.5%；资产质量方面，该行



Wind数据显示，1月1日—3月11日，徽商银行年内涨幅已达31.25%，在港股37家银行中排名居首

不良贷款率较上年末下降约0.01个百分点至约0.98%，不良贷款拨备覆盖率约为278.8%。

或受成功“入通”、业绩预增等利好消息提振，徽商银行3月9日一度大涨超8%，近两个交易日延续涨势。

3月11日，徽商银行涨幅有所收窄，最终报收4.20港元/股，涨2.44%。

银行股一直以来因低估值、高股息属性受到投资者青睐。Wind数据显示，截至3月11日，徽商银行PB估值仅0.35倍，仍大幅破净；不过该行的股息率在港股银行中仍有优势，Wind数据显示，截至3月11日收盘，徽商银行股息率（TTM）为5.61%，在工商银行（01398.HK）、农业银行（01288.HK）等大行之上。

值得关注的是，在经营业绩稳健增长的背景下，近年来徽商银行却一直因分红政策、利润分配等问题，与“中静系”股东冲突不断，从而备受市场争议。Wind数据显示，2024年，徽商银行现金分红总额29.11亿元，股利支付率为18.89%。

眼下上市银行的年报披露季即将来临，从近期披露的业绩快报可知，商业银行的净利润出现较大幅度的回暖，但开年以来，银行板块整体走势却不尽如人意。

其中，A股银行尤其是国有大型

银行的股价下跌较为明显，截至3月11日，Wind银行指数（882115）今年年内跌超4%，国有大型银行（801782）跌超7%。同期来看，港股银行则相对抗跌，港股通银行（931956）今年年内保持了0.97%的涨幅。

对于银行股的开年表现，苏商银行特约研究员武泽伟向时代财经表示，这一方面源于市场风险偏好的积极变化，资金从红利防御板块流向科技等成长方向；另一方面也与年初宽基指数ETF的资金流出对金融权重板块形成短期卖压有关。

在武泽伟看来，银行板块后续有望重拾上涨趋势，但上涨动力正在切换。

“在净息差企稳、资产质量向好以及财政货币政策协同发力的支撑下，行业基本面改善的逻辑愈发清晰。”武泽伟认为，过去单纯依靠高股息驱动的行市，正逐步向由业绩弹性驱动的估值修复转变。随着交易拥挤度下降和股息率吸引力回升，具备稳健扩表和较强盈利能力的优质银行有望成为新的领涨力量。■

银行业加速“甩包袱” 晋商银行二折出手转让对公不良

时代财经 张昕迎

2026年开年，银行业的不良资产处置仍在“狂飙”。

时代财经注意到，近期包括中国银行、平安银行、中信银行、中原银行在内的多家机构，正在密集上架不良资产包。据银行业信贷资产登记流转中心（下称“银登中心”）官网显示，仅3月9日一天，中国银行广东省分行、苏州市分行、上海市分行、安徽省分行四家分支机构，相继发布不良贷款转让公告。

从金额来看，部分机构拟转让的不良贷款未偿本息总额达到亿元量级；从处置类别来看，多家银行挂出的不良资产包涉及个人消费贷、个人经营贷、信用卡等类别。

例如3月9日，宁波银行发布的转让公告显示，该行拟转让的个人消费贷款不良项目，未偿本息总额达到2.78亿元，加权平均逾期天数为245天；华夏银行北京分行3月6日的转让公告亦显示，该行拟批量转让的个人消费贷款，债权金额达到8.24亿元，加权平均逾期天数长达613天。

宁波银行在上述转让公告中称，该行拟出售的不良贷款项目将以线上公开竞价的方式进行转让，不良类型为个人消费贷款，未偿本息总额达2.78亿元，其中共包含6603户借款人，借款人加权平均年龄为38岁。

华夏银行北京分行发布的转让项目也有类似特征。据公告，该行拟转让的不良贷款为个人信用类，债权金额达到8.24亿元。该行还提到，本次拟转让资产借款人平均年龄仅36.65岁，笔均7934.91元，符合债务人年轻



化、笔均规模适中的优质催收特征，其中已诉16笔，未诉则为74264笔。

除了不断上架不良资产包，亦有银行于近期成功“甩包袱”，完成不良资产的出售。

3月4日，晋商银行（02558.HK）公告称，晋阳资管采用分期付款形式，以3.1亿元的总对价接收了晋商银行涉及8家企业客户的不良资产包，对应资产包的本金、违约金及由此产生的利息为14.21亿元，这笔交易已于2026年2月11日完成交割。

该行同时称，自交割之日起，晋阳资管应承担相关资产的所有亏损、负债及风险，以及管理及处置相关资产所产生的合理开支。这也意味着，晋商银行已剥离了这部分不良资产，实现了转让出清。

值得关注的是，上述不良资产包账面金额为14.21亿元，最后的实际转让金额仅为3.1亿元，这相对于原始金额打了2.2折。

对此，有银行业内人士向时代财经指出：“以低价挂牌出售的不良资产大部分是经过多次催收仍无法回收的债项，回收率通常很低、催收难度

较大，因此定价有所打折比较常见。”

个人不良贷款批量转让试点起始于2021年，最初试点期限至2022年12月31日；此后，越来越多的银行、消费金融公司等机构走上了不良资产出清之路，2022年年底，相关机构印发通知，将试点延期3年至2025年12月31日。

因此在2025年年末的试点截止之际，市场一度出现“抢时点”式转让，部分机构为赶在期限前完成处置，密集挂牌并以低价抛售不良资产。

值得关注的是，2025年年末金融监管总局再度印发通知，个人不良贷款转让试点于2025年年底到期后，已获准延期一年至2026年12月31日，这已是试点的第二次延期。

在业内人士看来，在试点延期的情况下，2026年不良贷款转让市场将会向更加市场化、规范化、常态化的交易市场发展。

3月9日，北京市隆安（广州）律师事务所王冲律师在接受时代财经采访时表示：“从2021年试点以来，不良贷款转让业务公告挂牌金额不断增长，参与机构不断扩大，市场运作取得较好结果，成为中小银行处置不

良贷款的重要渠道，此时延期对市场提供了稳定预期，对于不良贷款转让市场化处置，提供主要保障，为后续常态化处置制度的制定提供一定的准备时间。”

王冲还进一步指出，在政策延期的同时，监管机构明确对试点机构提出了要求，特别强调加强内控和审计监督的要求，明确试点机构对于尽职调查、估值定价、审批决策、个人不良贷款清收管理、对公不良贷款最终买受人、转让和收购机构资质条件责任认定和追究的方面进行重点关注，将对试点机构规范转让形成重要约束。

2025年是不良资产处置规模迎来爆发式增长的一年。

国泰海通2月一份研报分析指出，根据银登中心披露的不良贷款转让业务统计，2025年不良贷款转让业务公告挂牌项目单数合计约1274单，共涉及未偿贷款本息合计4329亿元（其中涉及本金2691亿元、利息1638亿元），较2024年大幅增长58.8%。

从底层资产来看，个贷不良贷款转让力度加大。上述研报提到，2025年银行个人不良贷款转让规模同比大幅增长85%，特别是信用卡不良贷款的挂牌转让规模达到1392亿元，成为增量主力品种。结合逾期天数来看，信用卡不良处置周期相对较长，加权平均逾期天数在4.4年左右（中位数），消费贷在1.6年左右（中位数）。

从转让方来看，国有大行、消金公司参与度有所提升。其中，股份行仍是主要的不良贷款出让方，而国有大行及消金公司的挂牌业务量也有明显增长，国有大行增量主要集中在信用卡业务，消金公司主要集中于个人消费贷款。■

8.24
亿元



20多家券商紧急叫停“龙虾” 卸载服务悄然兴起

时代周报记者 李茜楠 卢泳志
发自北京

近期，国家超算互联网平台启动为期两周的OpenClaw(下称“龙虾”)体验活动，向每位“虾友”免费发放1000万Tokens额度。

当下，“龙虾”已成风靡全球之势。该智能体发布不到4个月，其在GitHub上的星标数就达到近30万，成为全球开源软件史上增速最快、星标最高的项目。

伴随“龙虾”的火爆，国内也掀起了一股“龙虾热”。腾讯大楼前摆起了为大众免费搭建“龙虾”智能体的驿站，前来安装“龙虾”的人络绎不绝，其中绝大多数是年轻人。

不过，升温快，降温也快。近期，多家监管机构发布风险预警，券商也纷纷叫停。据不完全统计，有超20家券商发布内部合规提示，限制对“龙虾”在内网的使用。这一风险也受到许多普通使用者的关注，因此这两天出现了“龙虾”的卸载潮。

一家头部券商在接受时代周报记者采访时表示，公司禁止在办公终端与服务器上安装、配置和运行任何非公司部署的外部AI智能体应用。个人在非办公环境使用同类应用时，严禁向其提供单位商业秘密、账号密码、客户资料等敏感数据或信息。

超20家券商按下“暂停键”

“龙虾”火爆的主要原因是底层大模型的记忆和规划能力在2025年下半年达到临界点，让AI长链条执行复杂任务成为可能，不再轻易“遗忘”。与此同时，AI智能体在人群中的认知度显著提升，技术因素及认知因素双重叠加，成就了这波“龙虾热”。

近期，公安部、工信部、国家互联网应急中心等监管机构相继发布安全预警，提示以“OpenClaw”为代表的第三方AI智能体应用存在严重安全风险。此类应用可在本地自主执行、调用系统资源，默认或不当配置下，易因提示词注入、权限滥用、供应链投毒、漏洞利用等问题，引发敏感数据泄露、核心系统被非法控制、终端沦为攻击跳板等安全事件，对党政机关、企事业单位及个人用户构成严峻挑战。

3月11日，工信部网络安全威胁和



漏洞信息共享平台发布了关于防范“龙虾”开源智能体安全风险的“六要六不要”建议。其中包括：要使用官方最新版本、不要使用第三方镜像版本或历史版本，要严格控制互联网暴露面、不要将“龙虾”智能体实例暴露到互联网，要坚持最小权限原则、不要在部署时使用管理员权限账号等。

与此同时，从3月11日开始，多家券商密集下发关于“龙虾”的内部合规提醒，称限制在公司网络环境中安装、使用、接入龙虾，目前已有超20家券商加入此行列。

另一家头部券商向时代周报记者表示：“一方面，金融机构对网络和数据安全要求是非常高的，公司大概率是不允许部署的，但还没有正式全公司发文禁止；另一方面，公司自身的AI投入和应用很多，比如自研投研平台。”

一位头部券商内部人士称，券商在合规风控和信息安全保护上面都很严格，不过小券商可能在信息安全上没有头部券商能力强，所以他可能会采取“一刀切”的方式。而大型券商在信息安全保护上做得比较牢固，所以可能不完全“一刀切”。

据时代周报记者了解，很多券商中的投研人员(尤其工作地点在香港的投研人员)在此前已部署“龙虾”或其他智能体，用以协助办公、提升工作质效。但随着安全风险的逐渐显

化，公司限制了“龙虾”的使用和运行，这或给他们的工作带来影响，投研人员的工作效率是否会退化是个值得思考的问题。

这一“限制龙虾”的行动很快在普通使用者之间传播开来，在社交平台上，曾经热度很高的上门安装龙虾服务如今已被上门卸载龙虾服务所代替。时代周报记者在平台上看到，有人发帖表示：“上门卸载OpenClaw，限时特惠299元，安全干净无残留，可远程可上门。”此外，深圳上门卸载服务有人标价500元/次。

有网友发帖戏称：“装的时候收一次钱，卸的时候再收一次，这个商业闭环绝了。工信部发了安全预警后，估计卸载服务的需求比安装服务需求还旺。”

“限虾”后如何布局？

伴随着风险因素的显化，包括券商在内的使用者正在完成一场对“龙虾”的祛魅，但“龙虾”的真正价值会在在这场“限虾”行动中被消磨吗？

据时代周报记者了解，众多大厂对“龙虾”类产品多有布局，例如：字节ArkClaw在火山引擎SaaS版开箱即用，Lite套餐9.9元/月可免费试用7天；腾讯QClaw直接连接微信可远程操作电脑，支持自定义大模型；阿里云OpenClaw部署服务可接入

Qwen3.5等四大模型，Lite套餐7.9元/月起；百度DuClaw零部署网页即用，工程师现场免费安装。大厂们的快速布局体现出“龙虾”在商业上的潜在价值。

目前来看，“龙虾”已成为AI时代的“新流量入口”。大厂们争抢的不仅是“龙虾”本身，更是下一代人机交互的入口。当AI从“聊天”进化到“干活”，谁能够掌握这个能让AI替你操作电脑、手机的“数字员工”平台，谁就能在未来的应用分发、企业服务中占据主导权。

中国人民大学商学院教授孟庆斌在接受时代周报记者采访时表示，券商引入“龙虾”等智能体，首先，应该考虑数据权益，严防金融数据泄露，即需要严防通过公共API泄露客户隐私及交易策略；其次，需要建立算法内控机制，即避免由于使用“黑箱”算法引发的合规风险或市场操纵嫌疑；最后，智能体仅是辅助工具，投资决策的最终责任仍由持牌人员承担，使用过程中应该明确责任归属。

财经评论员郭施亮在接受时代周报记者采访时表示，“养龙虾”形成了全国效应，但盲目跟风并不可取，背后的安全隐患、数据安全不可小觑。对券商而言，与时俱进、拥抱新鲜事物固然重要，但关键要提升数据安全、用户信息隐私安全等，合规性与安全性是AI时代的核心要素。

尽管在AI智能体普及及搭建上存在诸多风险与挑战，但是券商仍面临如何搭建AI“大厦”的问题。

一家头部券商向时代周报记者表示，公司在应用大模型建设中，坚持“价值为纲、场景为王”，重点聚焦三类场景：一是提升运营效率降低成本，如投行文档智能撰写、销售服务、智能问答等；二是防控关键风险，如推出智阅文档审核方案，破解上市公司披露风险难题；三是产品创新，如对外推出数字化投研服务。AI作为一种新的生产力，需要生产关系的相应变化，来实现真正的释放。

孟庆斌表示，构筑AI“大厦”首先是打好数据地基，有效管理分散、分布的数据信息；其次是建立安全框架，核心策略尽量本地化；再次是搭建使用楼层，依据公司客服、风控等实际痛点，因地制宜构建应用框架；最后是安装人机电梯，在责任明确的基础上，有针对性地使用AI辅助决策。■

安全风险



成都银行新董事长任职资格获批 黄建军重返老东家掌舵

时代周报记者 刘子琪 发自北京

成都银行新一任董事长正式落定。

3月11日晚间，成都银行(601838.SH)发布公告称，收到四川金融监管局批复，已核准黄建军成都银行董事、董事长的任职资格。

去年8月，成都银行公告称，因组织工作调动，王晖辞去董事长等职务。同时，该行官宣新董事长人选，经董事会选举，黄建军为新一任董事长。

对于成都银行来说，黄建军并不是新面孔，其早期曾深耕于成都银行，担任多个部门负责人、董事会秘书、行长助理、副行长等职。之后，曾调至成都农商银行，先后担任行长、董事长。

值得一提的是，成都银行前任董事长王晖离职后，下一站正是成都农商银行，并出任董事长一职，相当于王晖与黄建军职位互换。同样是在3月11日，四川金融监管局核准王晖担任成都农商银行董事、董事长。

对于新任董事长后续对公司的规划及发展等问题，时代周报记者

致电成都银行，截至发稿暂未获得回复。

黄建军重返老东家

出生于1975年11月的黄建军，今年51岁，毕业于四川大学政治经济学专业，在职博士研究生学历，系正高级经济师。

早年间，黄建军曾在工商银行成都分行任职，后加入成都银行的前身成都市商业银行，并从基层起步，曾担任办公室秘书科科长、办公室副主任兼目标督查办公室主任、董事会办公室主任、公司业务部总经理、中小企业部总经理等职。

黄建军在成都银行逐步晋升，担任过高新支行行长、公司业务部总经理、西安分行党委书记及行长，2016年升任副行长后，还曾挂职广东省佛山市金融局副局长。

2020年6月，黄建军辞去成都银行副行长一职，加入成都农商银行，并升任党委副书记、行长，两年后出任该行的董事长。此次获批，也意味着黄建军在时隔6年后重返“老东家”并开始掌舵。

在黄建军担任成都农商银行董

事长期间，该行取得了良好的成绩，资产总额从2020年的5197亿元增至2025年9月末的9991亿元，距离万亿元规模仅“一步之遥”。今年1月1日，成都农商银行通过官微宣布，其资产规模已突破万亿元。

去年8月，黄建军回归成都银行。同时，王晖卸任成都银行党委书记、董事长，并于今年1月以成都农商银行党委书记、董事长的身份亮相。而就在去年12月，成都银行与成都农商银行正式签署战略合作协议，相约在服务城市发展上开展全方位协同。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平告诉时代周报记者，成都银行与成都农商银行董事长双向对调，是地方国资银行典型的统筹型人事安排，兼具稳定经营、资源互补与风险防控多重意义。黄建军作为成都银行老将，其回归可快速衔接治理与业务，保障战略连续；王晖携上市城商行精细化管理、高盈利运营经验，助力农商行规范治理、提升零售与数字化水平。

林先平同时表示，对地方金融监管而言，同城核心金融机构高管轮岗，

便于统筹区域金融资源、强化风险联防、优化干部梯队，降低长期任职带来的合规隐患，向市场释放区域金融稳健、服务成渝金融中心建设的积极信号。

刚增资至42.38亿元

王晖离任之时，成都银行董事会公告中以“成都银行发展的创业者、见证者和领军人”来评价他。

王晖于2005年3月加入成都市商业银行并出任行长。在其任职期间，成都市商业银行更名为成都银行，并在2018年1月登陆上交所，成为四川省首家上市银行、全国第八家A股上市城商行。

上市以来，成都银行的业绩一直保持稳定增长。2018—2024年，该行营业收入从115.90亿元增至229.82亿元，归母净利润从46.49亿元提至128.58亿元。

2025年前三季度，该行实现营业收入177.61亿元，同比增长3.01%；实现归母净利润94.93亿元，同比增长5.03%。截至2025年9月末，成都银行总资产达13852.55亿元，较上年末增长1351.39亿元，增幅达10.81%。

另一方面，成都银行的资本充足率持续承压。截至2025年第三季度末，该行核心一级资本充足率为8.77%，较2024年年末下降0.29个百分点，2023年年末该指标曾低至8.22%。

此外，成都银行的净息差也在2025年前三季度降至1.58%，较2018年年末的2.21%下降了0.63个百分点。

为缓解资本承压现状、提升抗风险能力，成都银行也曾作出努力。3月6日，该行发布公告称，已获准将注册资本由37.36亿元增加至42.38亿元，增幅达13.46%。

此次增资为此前发行的可转换公司债券提前赎回并完成转股所致。2022年3月，成都银行发行80亿元A股可转换公司债券(即“成银转债”)。2024年年底，因股价连续多日达到转股价格的130%，触发有条件赎回条款，该行决定行使提前赎回权。

截至2025年2月5日赎回登记日，累计79.95亿元“成银转债”完成转股，转股率高达99.94%，该行股份总数增加至约42.38亿股。

此次增资获批，也让成都银行成为2026年首家通过可转债转股实现资本扩充的银行。■

盈科律所创始人融资担保风波：野心不止于律所

时代财经 张昕迎

创始人陷入融资担保“爆雷”风波，北京市盈科律师事务所（下称“盈科律所”）被推上舆论的风口浪尖。

因拥有超2.5万名员工、累计为超百万家海内外企业提供法律服务，盈科律所在业内素有“宇宙大所”之称。该所律师人数自2022年以来便在国际榜单中蝉联第一，也是国内极负盛名的“直营”律所。然而近日，一些传闻在网络持续发酵，直指盈科律师事务所创始人、主任梅向荣。

3月11日深夜，盈科律所在官方微信平台上火速回应称，梅向荣已辞去在该所担任的一切职务，该事件系其家人开办公司产生的问题，与该所执业活动无关联；3月12日上午，时代财经致电北京盈科律所总部，接线人员表示，律所及一切分支机构目前均正常营业。

盈科律所官网首页显示，创始人团队介绍一栏中梅向荣的相关信息已被下架，其原本展示在主任致辞页面中的照片同样被删去。

作为全球规模最大律所的联合创始人，梅向荣并非法律科班出身，清华大学汽车工程系毕业的他，通过自学考取律师资格证，由此开启律师生涯。不过，他的野心更不止于律所，其打造的盈科控股集团，旗下拥有超80多家“盈科系”成员企业，涉及金融、旅游、养老等多个行业，从股权关系中亦可窥见梅家庞大的家族资本版图。

在律所高速发展、“盈科系”公司快速扩张的背后，梅向荣又曾引发过哪些争议？

“盈科系”家族资本版图

从官方公告来看，梅向荣当前已紧急辞职，盈科律所也将该事件与自身经营紧急切割，并称所内各项经营活动正常有序开展。

值得关注的是，一纸公告将风波矛头指向了“梅向荣家人开办的公司”。盈科律所称，此次事件系梅向荣家人开办公司产生的问题，与该所执业活动无关联。

另据媒体报道，有盈科律所相关人士称，上述“家人开办的公司”系上海赢柯企业管理有限公司（下称“上海赢柯”）。天眼查显示，上海赢柯成立于2019年，法定代表人为梅春华，由北京盈科环球控股有限公司（下称“北京盈科环球”）100%控股。

北京盈科环球则成立于2015年，法定代表人为梅亚萍，旗下拥有82家成员企业，涉及金融、旅游、养老等多个行业。

从投资人变更历史记录来看，近



从官方公告来看，梅向荣当前已紧急辞职，盈科律所也将该事件与自身经营紧急切割，并称所内各项经营活动正常有序开展。

年来北京盈科环球的股权在梅家内部不断交接。天眼查显示，2015年，梅向荣、梅春华分别以9500万元、500万元的认缴出资设立上述企业，二人各自持股95%、5%；直到2021年12月，梅向荣将其持有的95%股权全部转至梅亚萍名下，并彻底退出北京盈科环球股东行列，公司的法定代表人亦在当年变更为梅亚萍。

而天眼查中显示的与梅亚萍、梅春华等人关联的几十家“盈科系”企业，则涉及包括酒店旅游、文化传媒、红酒咖啡、养老健康等在内的各行各业。时代财经注意到，“盈科系”在金融行业也多有布局，还参与投资了私募股权基金等金融机构。

其中，北京盈达投资管理有限公司（下称“盈达资本”）成立于2013年，由梅春华、梅亚萍分别持股80%、20%。据官网介绍，盈达资本是一家开展私募股权投资、创业投资、私募证券投资等私募基金业务的金融机构，并称力争在三年内达到市值1000亿元的资产管理规模，且由梅向荣担

任盈达资本总顾问。

盈达资本还在官网中表示，公司是“最强大的法律资源造就的最安全的资产管理机构”，拥有遍布全球的5000多名专业律师，“全方位法律防控体系让投资更安全”。

亦有公开信息显示，盈科律所早年还曾依托“盈科律金所”这一互联网金融平台，涉足过P2P网贷等业务。

有公开信息显示，“律金所”全名为上海律金金融信息服务有限公司，该平台于2014年通过与盈科律所开展战略合作而设立。据公开报道介绍，“律”代表律师、自律，“金所”意味着要打造综合性非标资产债权类交易所，该平台采用P2B+O2O模式，以专业律师为风控基础，提供金融信息咨询、网络借贷居间服务及投融资顾问服务。

天眼查显示，上海律金金融信息服务有限公司如今已更名为上海奕焕信息服务有限公司，从历史股东信息来看，2014年梅向荣以3500万元的出资额参与设立该企业，彼时其持股比例为70%。在2014年律金所的上线仪式上，梅向荣还曾到场助阵。

是律师还是商人？

梅向荣给外界留下的印象，似乎是一位“不走寻常路”的开拓者。

公开履历显示，梅向荣1972年出生于江苏省泰州市，1995年他从清华大学汽车工程系毕业，获清华大学工学学士，北京大学光华管理学院EMBA。大学期间，由于喜欢律师这一职业，梅向荣选择了自学，毕业后考取了律师资格证，顺利开始了自己的律师生涯。

在加入盈科律所之前，梅向荣和他的团队成员主要从事房地产、公

司兼并与收购、知识产权法律业务；1997年，他在中国北京秋季房地产展示交易会和中国北京秋季城市开发与房地产展示交易会上，率先推出了“律师代理购房”法律业务。

早在2008年左右，梅向荣就意识到国内律师业的潜力有待开发，于是带领盈科律所确立了“规模化、专业化、品牌化、国际化”的发展道路。此后，盈科律所便开始以惊人的速度进行扩张式发展，从一个执业律师仅几十人的律所，成为一家具有全球法律服务网络的综合性法律服务大律所。

一位曾在盈科律所担任实习律师的人士也向时代财经表示：“盈科的很多模式其实是比较超前的，也只有大所出得起大成本培养青年律师。当年实习的时候，盈科以所的名义给每个实习律师支付了3600元培训费，如果以后在所里执业，这个钱就不用还；而且盈科还首创大规模的共享卡位制度，给执业不满三年的律师减少压力。”

在过往的媒体报道中，梅向荣时常被打上“颠覆者”的标签，“跨界”“进取”成为描述他的几大关键词。“我是天生的乐观主义者，我从来都是拥抱时代而非拒绝。”梅向荣曾在2022年一次公开发言中如此表示。

然而，激进扩张也引发了不少争议。彼时不少业内人士认为，相比一个律师来说，梅向荣更像一个商人。

对此，梅向荣曾在2014年接受媒体采访时回应称：“大家说我是一个商人我也不避讳。”他还认为，律师必须跟具体的商业相结合。其举例称，在国外每年的律师行业的收入达到2500亿美元，约合人民币1.5万亿元，在国内才500亿元人民币的收入。“这就需要商业的思维、商业的形式，怎样把国内的律师更好地、更有效地组织，能为客户的需求服务。”梅向荣表示。

截至目前，这场风波所涉的具体案件情况尚未明晰，公告中未提及融资涉及的具体金额、资金用途，但不可否认的是，盈科当下已陷入品牌危机。盈科律所相关人士在3月11日回应媒体时称，全球董事会已经查阅过梅向荣所签署的融资协议，融资协议金额为10亿元，而非网传的40亿元。这10亿元资金不涉及盈科律所资产抵押，但可能存在用盈科的声誉换取信任。

在2014年的媒体专访中，谈及盈科的明天，梅向荣曾经如此描摹，“盈科将来既是一个专业化的服务机构，也是一个商务平台。我想将来（盈科）也不排除跟税务机构、融资机构，以及商务公司等一起，来围绕企业成长提供全球一站式的商务、经营加法律的服务，我觉得这样可能是我们发展的一个样子。”

10
亿元



时代传媒集团

记录时代 创造价值

LISTED COMPANY · 上市公司

工业富联去年营收突破9000亿元 存货同比增长超七成

时代周报记者 管越 韩迅
发自上海

万亿龙头工业富联(601138.SH)披露2025年成绩单。

3月10日晚间,工业富联披露的2025年年报显示,公司去年营收突破9000亿元,达9028.87亿元,同比增长48.22%;实现归母净利润352.86亿元,同比增长51.99%,利润增速高于营收增速。

报告期内,工业富联基本每股收益1.78元,同比增长52.14%,刷新上市以来纪录;加权平均净资产收益率21.65%,同比增长5.8个百分点,创下2020年以来新高。

年报称,业绩高速增长主要系“受AI服务器市场持续扩张,公司在主要客户的市场份额稳步提升,以及云服务商业务表现优异,推动整体营业收入增长所致”。

高速增长的同时,工业富联同步推出了高额分红计划。公告显示,工业富联拟向全体股东每10股派发现金红利6.5元(含税),合计拟派发现金红利129亿元,全年现金分红(含中期分红)总额达194.51亿元,现金分红率达55.12%,均创下上市以来新高。而根据Wind数据统计,工业富联自上市以来累计分红派现达631亿元。

不过,在亮眼业绩背后,工业富联2025年经营现金流断崖式下滑、存货规模激增、研发投入强度偏低等问题仍不容忽视。时代周报记者3月11日上午致电工业富联并同步发送采访提纲,截至发稿尚未收到回复。

云计算业务暴增,工业互联网业务收缩

天眼查显示,工业富联成立于2015年3月,公司注册地位于广东省深圳市,2018年6月在上交所主板上市。年报称其是“全球领先的高端智能制造及工业互联网解决方案服务商”,核心业务涵盖云计算、通信及移动网络设备、工业互联网三大板块,依托先进制造与系统集成能力,成为“全球AI算力产业链核心供应商”。

分行业来看,工业富联2025年三大业务板块发展有所分化,云计算业务成为拉动业绩增长的绝对主力。



年报显示,工业富联云计算业务全年实现营业收入6026.79亿元,同比大幅增长88.70%,占总营收比重达66.75%。该业务2025年毛利率为5.73%,较上年提升0.74个百分点,其中云服务商AI服务器营业收入同比增长超过3倍,GPU与ASIC(供专门应用的集成电路)方案相关产品均实现快速增长。

工业富联通信及移动网络设备业务2025年实现营收2978.51亿元,同比增长3.46%,增速远低于整体水平,毛利率9.28%,较上年小幅下降0.28个百分点。尽管800G以上高速交换机全年营收同比增幅高达13倍,但未能扭转板块整体低速增长态势。

值得一提的是,在2023年及以前,通信及移动网络设备业务是工业富联第一大营收来源,2024年后云计算业务营收占比超越前者,板块发展势头强劲。工业富联董事长郑弘孟也在年报开篇致股东信中表示,公司“业务结构持续优化,迈入由AI驱动的全新发展阶段”。

工业富联工业互联网业务2025年表现低迷,全年营收6.94亿元,同比下降26.15%。尽管该业务毛利率46.37%位居各板块首位,较上年提升0.58个百分点,但业务规模持续收缩,2021—2025年营收分别为16.85亿元、19.12亿元、16.46亿元、9.40亿元、6.94亿元。

从季度表现来看,工业富联业绩呈现逐季攀升的态势。2025年第一至第四季度,公司分别实现营业收入1604.15亿元、2003.45亿元、2431.72亿元、2989.56亿元,环比持续增长;净利润分别为52.31亿元、68.83亿元、103.73亿元、127.99亿元,AI需求旺季效应显著。

从地区分布来看,工业富联全球化生产布局特征鲜明,境外生产占主营业务收入比重接近五成。按生产制造地划分,墨西哥地区实现主营收入3070.45亿元,越南地区830.55亿元,新加坡地区63.16亿元,中国内地及其他地区5048.08亿元,境外生产基地贡献的营收占主营业务收入比重达44.05%。

不过,工业富联亦在年报中指出,公司截至2025年年底境外资产3271.60亿元,占总资产的比例为71.71%。

并购达人创始人鲁宏3月11日接受时代周报记者采访时表示,这是工业富联服务全球客户的战略必须,核心客户要求“在地化”产能布局,地缘风险恰恰凸显其布局价值。虽然存在分散构建缓冲带,保障供应安全,成熟的跨境运营能力足以应对汇率与合规挑战。

记者注意到,披露年报的同时,工业富联还披露了关于开展2026年度衍生品商品交易业务的公告,拟开

展于任意时点总额不超过人民币530亿元的衍生品商品交易业务,额度可循环使用,包括但不限于远期结售汇业务、外汇掉期业务、货币互换业务、利率互换业务、外汇期权业务以及其他无本金交割远期外汇交易等业务。

现金流骤降,存货激增

在AI红利推动业绩大幅增长的同时,工业富联2025年财报亦存在异动数据。

2025年,工业富联经营活动产生的现金流量净额为52.38亿元,较2024年的238.20亿元大幅下滑78.01%,与营收、净利润的高增速形成反差。财报称“系AI服务器市场持续增长,客户需求强劲,公司备货增加所致”。

此外,截至2025年年末,工业富联存货账面价值达1509.13亿元,较2024年年末的852.66亿元大幅增长76.99%,存货占总资产的比重高达33.08%,远超应收账款24.27%、货币资金24.12%的占比。

而在应收账款端,截至2025年年末,工业富联应收账款规模高达1107.42亿元,同比增长17.18%。

对于工业富联2025年现金流、存货、应收账款与业绩的背离,鲁宏表示,这是AI爆发期高增长的阶段性财务特征,非经营恶化的背离。“这是典型的‘垫资生产’模式的周期错位。随着存货交付,现金流有望持续回升。”

季度数据似乎也印证了鲁宏的判断。工业富联2025年第三季度经营性现金流为-55.48亿元,第四季度改善至93.78亿元,带动全年经营性现金流转正至52.38亿元。

此外,工业富联研发投入强度偏低。2025年公司研发费用为111.51亿元,同比增长4.89%,远低于营收48.22%的增速,研发投入占营业收入的比例也仅为1.24%,且近三年持续下降。数据显示,2023—2025年分别为2.27%、1.75%、1.24%。

鲁宏表示,工业富联研发费率低与“协同研发+规模效应”的模式有关。公司基础研发常与英伟达等客户协同,投入体现在联合研发中。营收大增48%而研发仅微增5%,表明规模效应显现,单位研发能撬动更大产出。□



高速增长的同时,工业富联同步推出了高额分红计划。公告显示,工业富联拟向全体股东每10股派发现金红利6.5元(含税),合计拟派发现金红利129亿元,全年现金分红(含中期分红)总额达194.51亿元,现金分红率达55.12%,均创下上市以来新高。而根据Wind数据统计,工业富联自上市以来累计分红派现达631亿元。

百亿市值公司内斗升级 振芯科技高管大换血

时代周报记者 周松清 发自重庆

在董事会刚换届、年报编制的关键时刻,四川女富豪何燕再度出手。

3月11日晚间,振芯科技(300101.SZ)发布公告,公司召开了第七届董事会第一次临时会议,审议通过《关于选举公司第七届董事会董事长暨变更公司法定代表人的议案》《关于选举公司第七届董事会专门委员会委员的议案》等议案。

在这次董事会临时会议上,控股股东国腾集团提名的董事梁丽涛,被选举为振芯科技第七届董事会董事长,同时担任公司法定代表人。国腾集团提名的董事郑灵怡,成为振芯科技财务总监。

这意味着,实控人何燕回归后,拿下振芯科技的关键岗位。

振芯科技的实际掌控权争夺已经超过七年之久,背后是国腾集团的内部斗争,持股51%的实际控制人何燕,与合计持股49%的创始管理团队(莫晓宇、谢俊、徐进、柏杰)之间的缠斗。

不过,振芯科技当晚还披露,原董事莫然起诉振芯科技,请求认定2月12日的临时股东大会决议无效。当时

股东会选出了公司的新一届董事会,其中,国腾集团提名候选人获得了3个非独立董事席位,2个独立董事席位。振芯科技内部控制权之争仍将持续。

选出新董事长与财务总监,分歧较大

振芯科技公告显示,第七届董事会第一次临时会议在3月11日以现场表决的方式召开,所有董事均参会。会议由过半数董事(梁丽涛、李新军、郑灵怡、龙宗智、易矛,均为国腾集团提名董事)推荐董事梁丽涛主持,振芯科技其他高级管理人员及证券事务代表候选人也列席了会议。

这次临时会议,何燕可谓大获全胜,选举董事长、财务总监、董事会专门委员会委员等议案均获通过。不过,双方分歧较大。

在选举梁丽涛为振芯科技新任董事长的投票上,同意5票,反对4票。

非独立董事谢俊、杨国勇、杨章,独立董事李毅投下反对票,他们认为,董事长暨法定代表人是公司重要岗位,按照行业特许经营管理规定,上岗前应当通过岗前任资格审查和培训取证;董事长暨法定代表人变更后,公司行业特许经营资质证书需进行变更登记;梁丽涛未参加培训取证,未向

公司提供承诺书、任职资格说明等法定文件,公司未对其做岗前任资格审查;公司董事会通过本议案,可能会影响公司行业特许经营资质的存续。

独立董事李毅还建议,在完成年报编制、行业资质审查等事项后,再推进变更董事长暨法定代表人,以协助公司实现平稳过渡。

在选举财务总监的议案上,同样出现分歧。

会议选举郑灵怡为振芯科技财务总监(财务负责人),非独立董事谢俊、杨国勇、杨章投下反对票,独立董事李毅投下弃权票,他们同样认为,郑灵怡未向公司提供相关审查材料,未进行岗前任审查和培训取证。

此次会议还选举了审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、战略委员会人选,均是国腾集团何燕方面推选出的董事占据上风。

时代周报记者注意到,本次会议还审议通过了新设董事会办公室并集中管理公章证照的议案,董事会办公室负责对公司一类印章(公章、合同专用章、财务专用章、发票专用章)及营业执照、各类重要资格证照实施集中管理,董事会办公室具体组成人员由董事长选聘并向董事会备案。

令人意外的是,在这次管理层选举中,振芯科技总经理杨国勇给自己投了弃权票。

会议审议通过了选举杨国勇为总经理的议案,但杨国勇投了弃权票,他认为,谢俊不再担任公司董事长,本人不具备稳定公司核心业务骨干团队的能力。控股股东内部股东之间的分歧和矛盾持续存在,本人不具备带领经营团队,促进公司持续发展的能力。

杨国勇已在振芯科技参与经营管理17年,曾长期担任公司董事会秘书。3月5日,振芯科技原董秘陈思莉辞职后,由杨国勇兼任董秘一职。

原董事发起诉讼,欲认定董事选举无效

振芯科技控制权争夺尚未结束,公司原董事还发起了诉讼,要求认定2月12日的临时股东大会决议无效。

3月11日,振芯科技公告,接到成都高新技术产业开发区人民法院传票,法院受理了公司股东暨第六届董事会董事莫然诉公司决议效力纠纷案件,莫然请求认定,振芯科技于2026年2月12日召开的临时股东大会决议无效。

2月12日,振芯科技召开2026年

第一次临时股东大会,提前选举了第七届董事会,最后选举结果为国腾集团何燕方面占据5个席位、原管理层占据3个席位。2月13日,振芯科技职工代表大会选举杨章为职工代表董事,但国腾集团何燕方面仍然占据上风。

莫然认为,振芯科技2月12日作出的股东会决议,存在提名人损害除其自身以外的控股股东其余股东合法权益的情形;部分被提名人涉嫌不具备董事任职资格;控股股东影响部分公司股东投票,应依法认定为无效。

莫然是振芯科技前董事长莫晓宇之子,此前为公司董事。

对于莫然此次诉讼的相关证据,3月12日下午,振芯科技内部人士对时代周报记者称,有相关证明,但截至发稿时,并未向记者展示相关证明。

四川安公律师事务所创始合伙人崔文官3月12日下午对时代周报记者表示:“莫然的此次诉讼,是针对何燕一方2月12日股东会人事布局的反击,也是振芯科技控制权之战的延续。这场诉讼胜负将是公司控制权之争的关键一战,但诉讼时间也是一个不容忽视的因素,在这个过程中,如何保证公司业务正常运行,以及保护中小投资者权益,这些都是问题。”□

LISTED COMPANY · 上市公司

宁德时代2025年狂赚722亿元 北向资金再加筹码

时代周报记者 雨辰
实习生 曹予 发自上海

“我们清醒地看到,当地缘政治、产业周期与技术变革交织,不确定性成为全球经济常态,宁德时代能够稳健增长,是建立在公司长期坚持的奋斗与创新价值基石之上,让我们相较于同业,更经得起风浪的洗礼。”3月9日,宁德时代董事长曾毓群在公司2025年年报《致股东的信》中如是写道。

这封信的背后,是宁德时代在2025年交出的一份增长稳健的成绩单。

根据宁德时代2025年年报,报告期内公司实现营业收入4237.02亿元,同比增长17.04%;归属于上市公司股东的净利润722.01亿元,同比增长42.28%,净利润增速大于营收增速。同时,公司经营活动产生的现金流量净额达1332亿元,同比增长37.35%。

在利润增长的同时,宁德时代延续高比例分红政策。年报显示,公司拟向全体股东每10股派发现金红利69.57元(含税)。“今年分红完成后累计分红将接近千亿元。”曾毓群在信中说。

动力与储能“双轮驱动”

公开资料显示,宁德时代成立于2011年,于2018年在深交所创业板上市,并于2025年成功登陆港交所,公司主要业务为动力电池系统、储能电池系统以及应用电池回收技术形成的电池材料的开发、生产和销售及售后服务。近期,宁德时代亦被纳入恒生指数成分股。

受新能源汽车与储能行业需求持续增长带动,宁德时代业绩再度实现增长。根据SNE Research数据,2025年全球新能源汽车销量达到2147万辆,同比增长21.5%;全球动力电池使用量达到1187GWh,同比增长31.7%;2025年全球储能电池出货量达到550GWh,同比增长79%。

从业务结构来看,动力电池仍是宁德时代业绩增长的首要支撑。年报显示,2025年公司动力电池系统产品占整体营业收入比重的74.7%,同比增长25.08%。其中,锂离子电池销量达到661GWh,同比增长39.16%。



值得注意的是,从宁德时代2025年年报披露的前十大流通股股东情况来看,机构资金整体呈现分化态势。

根据SNE Research数据,在动力电池领域,2025年宁德时代动力电池使用量全球市占率为39.2%,较上年提升1.2个百分点,已连续9年位居全球第一;在储能领域,公司储能电池出货量已连续5年排名全球第一。此外,2025年公司海外动力电池使用量市占率提升至30.0%。

业内分析认为,随着风电、光伏装机占比提升,电力系统对储能的需

求持续扩大,储能业务有望成为未来锂电产业的重要增长极。

2025年,宁德时代储能电池系统产品实现营业收入约624.40亿元,占营业收入比重的14.74%,同比增长8.99%。

不过,从盈利能力来看,宁德时代动力电池与储能电池毛利率均出现小幅回落。年报显示,2025年公司动力电池系统毛利率为23.84%,储能电池系统毛利率为26.71%,同比分别下降0.10个百分点和0.13个百分点。

技术迭代加速

技术创新仍是保持行业领先的重要支撑。

2025年,宁德时代推出了多项新产品,包括神行Pro电池、“钠新”电池、“骁遥”双核电池以及针对商用车场景的“天行”电池等产品。

在储能领域,宁德时代推出单体6.25MWh的“天恒”储能系统,以及容量达到9MWh的TENER Stack储能系统,进一步提升了储能系统能量密度。

对于市场关注的固态电池进展,宁德时代今年2月在投资者互动平台上表示,公司全固态电池产品有望在

2027年实现小批量生产。

钠离子电池方面,该公司管理层在2025年10月的投资者交流活动中表示,钠离子电池在低温性能、碳足迹和安全性能方面具备优势,可广泛应用于乘用车与商用车动力领域。公司发布的“钠新”电池已通过新国标认证,成为全球首款通过该认证的钠离子电池。目前,“钠新”乘用车动力电池正在与客户推进开发与应用落地。

在产能方面,根据宁德时代年报数据,截至2025年年末,公司锂电池产能为772GWh,在建产能达321GWh。

业内人士认为,在动力电池行业进入规模化竞争阶段后,技术迭代与产品差异化将成为企业维持竞争优势的关键。

近年来,比亚迪、LG新能源、松下等企业不断扩大产能,二线厂商也在加速追赶。从行业趋势来看,动力电池产业正从“规模竞争”逐步转向“技术竞争”和“生态竞争”。

就在3月5日,比亚迪发布第二代刀片电池及快充技术。比亚迪董事长兼总裁王传福在发布会上表示,该技术可实现“5分钟充好,9分钟充饱”,大幅缩短了新能源车的充电时间。

多只指数型基金持仓调整

值得注意的是,从宁德时代2025年年报披露的前十大流通股股东情况来看,机构资金整体呈现分化态势。

2025年年报显示,前十大流通股股东中,多只指数型基金在报告期内出现不同程度的持仓变动。其中,报告期内,易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金持仓减少约2184.45万股,华泰柏瑞沪深300交易型开放式指数证券投资基金持仓减少约184.05万股。易方达沪深300交易型开放式指数发起式证券投资基金为2025年新入前十大流通股股东,截至2025年年末持股数量为3117.36万股。

不过,市场人士指出,指数型基金的持仓变化多与指数权重调整及被动调仓有关。

与此同时,也有部分资金选择增持。香港中央结算有限公司(陆股通,即“北向资金”)在报告期内持仓增加约1.51亿股,持股比例提升至15.17%,继续位列公司第二大股东。■

大牛股金海通2025年净利翻倍 股价为何跌停?

时代周报记者 宋逸霏 韩迅
发自上海

得益于行业需求回暖,半导体测试分选机制造商金海通(603061.SH)2025年净利润翻倍。

3月10日晚间,金海通公告,公司2025年实现营收6.98亿元,同比增长71.68%。归母净利润1.77亿元,同比增长124.93%。公司拟向全体股东每股派发现金红利0.38元(含税),以资本公积转增股本方式向全体股东每10股转增4.5股。

金海通表示,公司所在的半导体封装和测试设备领域2025年需求回暖,三温测试分选机及大平台超多工位测试分选机(针对效率要求更高的大规模、复杂测试)需求持续增长,公司测试分选机产品销量实现较大提升。

3月11日,金海通股价跌停,报244.26元/股,市值146.6亿元。不过,公司股价2026年内已上涨超70%,近一年股价翻倍。

关于公司股价跳水及业绩相关事宜,时代周报记者3月11日向金海通发送采访函,截至发稿未收到回复。

测试设备需求回暖,净利润翻倍式增长

金海通成立于2012年12月,公司主要产品为集成电路测试分选机,客户涵盖半导体封装测试企业、测试代工厂、IDM企业等,所分选的芯片涵盖汽车电子、消费电子、人工智能等领域中应用的芯片。

2025年,由于金海通所在的半导体封装和测试设备领域需求回暖,公司净利润呈现“翻倍式”增长,同比增长124.93%至1.77亿元;经营现金流净额同比增长116.68%至1.28亿元。分季度来看,2025年第四季度单季营收及归母净利润均为年内最高,分别为2.17亿元、5154.40万元。

据全球半导体测试设备龙头爱德万最新财报预测,受益于AI/HPC芯片需求爆发、测试复杂度提升、测试时长延长以及高性能DRAM需求驱动,预计全球SoC测试机市场规模从2025年的68亿~69亿美元增长至2026年的85亿~95亿美元,存储测试机市场规模从2025年的20亿~21亿美元增长至2026年的22亿~27亿美元。分选机在成品测试等环节与测试机搭配使用,预计分选机需求将配套测试机同步提升。

深度科技研究院院长张孝荣3月

10日向时代周报记者分析,当行业回暖时,三温测试这类高端刚需,让金海通的高端产品承接了超额增量。

2025年,金海通主要产品测试分选机的产量同比大增119.81%至677套;销售量同比增长61.86%至539套;库存量同比增长81.66%至307套。截至2025年年末,公司的存货金额也较2024年的2.93亿元上涨至4.13亿元。

金海通毛利率也出现较大幅度增长,2025年,公司毛利率同比上涨4.94个百分点至52.10%。

时代周报记者注意到,金海通2025年的境外营收同比增长125.62%至8593.14万元,不过毛利率同比减少5.34个百分点。

金海通在年报中称,2025年上半年,公司“马来西亚生产运营中心”启用,助力公司更好地贴近全球市场和客户,以及响应客户需求。

拟不超4亿元投建新基地扩产,超三成股票解禁上市

受益于行业的持续增长,金海通也在近期开始了扩产动作。

据金海通2月11日公告,由于公司现有产能已难以满足客户未来中长期的需求,需要通过新增产能以更好

地满足市场及客户需求,公司拟投建上海澜博半导体设备制造中心建设项目(以下简称“澜博半导体”)。

对于澜博半导体,金海通本次拟投资不超4亿元,购买土地约30亩,建设不超5.5万平方米的集生产、研发与综合办公为一体的生产运营中心,在提高公司产品测试分选机制造及公司运营能力的同时,进一步增强公司在长三角区域的综合服务能力。

澜博半导体建设期为三年,项目建设期第一年(2026年)预计支付本项目60%的投资款(2.4亿元)。

值得注意的是,金海通近期有大量的IPO限售股解禁上市。

金海通于2月24日公告,公司实控人崔学峰、龙波;持股5%以上股东南通华泓投资有限公司;公司员工持股平台天津博芯管理咨询合伙企业(有限合伙)合计持有的1817.37万股IPO限售股将于3月3日起解禁上市,占公司总股本的30.29%。

此外,金海通于1月21日公告,原持股5.62%的股东上海金浦新兴产业股权投资基金合伙企业(有限合伙)在2025年10月22日至2026年1月21日期间集中竞价减持59.89万股公司股份,合计套现1.05亿元。■

70%



NEW ENERGY · 新能源

去年第四季度扣非净利暴增940% 天赐材料减产电解液

时代财经 高秋榕

“电解液一哥”披露2025年成绩单。3月9日晚间，天赐材料（002709.SZ）披露的2025年年报显示，公司去年实现营业收入166.50亿元，同比增长33%；实现归母净利润13.62亿元，同比增长181.43%；实现扣非归母净利润13.60亿元，同比大增256.32%。

值得注意的是，天赐材料的营收和净利润在2025年第四季度大幅增长，分别实现营业收入、归母净利润、扣非归母净利润58.07亿元、9.41亿元、9.87亿元；同比增幅分别达58.87%、546.39%、940.24%。

“新能源车市场需求持续增长以及储能市场需求快速增长，公司锂离子电池材料销量同比大幅增长。同时因公司核心原材料的产能爬坡与生产环节的成本管控，整体盈利能力提升。”天赐材料此前曾在业绩预告中解释业绩增长的原因。

去年锂离子电池材料营收超150亿元

天赐材料的主要产品为锂离子电池材料、日化材料及特种化学品。其中，六氟磷酸锂作为锂离子电池电解液的主流电解质，天赐材料拥有的产能约11万吨，位于行业首位。公司在年报中提到，其六氟磷酸锂单位产能投资成本及生产成本均显著低于行业平均水平。

从产品来看，公司锂离子电池材料、日化材料及特种化学品去年分别实现营收150.50亿元、12.85亿元，占营收的比重分别为90.39%、7.72%，毛利率分别达到21.27%、29.90%。

业绩的爆发式增长，与主营产品盈利能力的改善直接相关。天赐材料去年全年的锂离子电池材料毛利率同比增加3.82个百分点。据招商证券估算，2025年第四季度天赐材料电解液业务单吨盈利约4000元，环比增加超3000元，贡献利润接近9亿元。

自2025年下半年以来，六氟磷酸锂价格出现较大涨幅，而电解液产品



也完成了部分原材料价格的传导。

招商证券研报数据显示，2025年11月初，各类型电解液价格较底部跳涨约3300元/吨，对应六氟磷酸锂价格涨幅为2.5万~2.6万元/吨。同年11月底至12月17日，各类型电解液价格再度合计跳涨约6500元/吨，对应六氟磷酸锂价格涨幅约5万元/吨。

天赐材料在年报中提到，公司去年核心产品电解液全年销售超过72万吨，同比增长约44%；北美、欧洲OEM工厂顺利落地并获得本土客户订单，实现从0到1的跨越。

2025年，天赐材料还通过直接销售六氟磷酸锂、LiFSI和添加剂等电解液核心原材料，进一步提升了核心电解液材料产能利用率和市场份额。

年报显示，天赐材料锂离子电池材料的设计产能为136.24万吨，产能利用率为42%~85%。3月10日，时代财经以投资者身份致电天赐材料董秘办，相关工作人员表示，公司锂离子电池材料包含多种产品，产能利用率有所不同，去年电解液及六氟磷酸锂的产能利用率相对较高，而正极材料因有新项目投产，产能利用率较低。

截至2025年年底，天赐材料仍

有100万吨锂离子电池材料在建产能，包括九江天赐年产20万吨锂电材料项目、江门天赐年产20万吨锂离子电池电解液项目，项目进度分别为78.83%、48.77%。

动态调整产能布局

在市场回暖的同时，公司也在根据行业格局动态调整产能布局。

今年1月，天赐材料披露公告称，公司对年产30万吨锂电池电解液改扩建和10万吨铁锂电池拆解回收项目的建设内容及投资额进行变更，建设规模由原30万吨电解液及10万吨电池拆解回收调整为25万吨电解液，变更后总投资不超过6亿元。此外，10万吨电池拆解回收项目建设被取消。

彼时公司表示，以上投资项目是天赐材料在2022年时定下的决策，而变更的原因是“建设期间市场环境及行业竞争格局变化，项目实施进展缓慢”。

在2025年年报中，天赐材料称，近年来由于行业的需求快速发展，锂电池材料产业链产能投放明显高于需求增速，目前各环节产能均有一定冗余，造成锂电池电解液价格波动明显，

而产品价格的波动将会对公司业绩产生一定影响。

进入2026年以来，国内电解液及六氟磷酸锂市场价格走势震荡回落，供需情况呈现收缩的局面。

隆众资讯电解液分析师金佩佩对时代财经表示，回顾1月份至今，市场淡季特征明显，特别是因春节假期影响，市场交易活动明显减少，上下游集中停工放假。节后随着市场交投陆续恢复，供需格局有所改善，其中储能端需求虽存较强支撑，而动力端需求尚有待恢复，叠加原材料支撑不足的影响，导致电解液及六氟磷酸锂市场价格仍处下行通道。

“今年上半年，电解液及六氟磷酸锂市场价格将呈先跌后涨趋势，第一季度价格整体以下行为主，第二季度随着下游需求逐步恢复，市场价格有望进入上行通道。”金佩佩进一步指出，供应端来看，受益于动储双轮驱动的引领，电解液及六氟磷酸锂产量预计将随下游需求增长进一步提高，保持以销定产节奏。

需求端来看，金佩佩表示，随着新能源汽车渗透率稳步增长，持续刺激需求增长空间；储能领域预计延

续高景气发展态势，且AI需求爆发带动，增量仍将显著。供需双增带动，六氟磷酸锂及电解液价格有望保持偏高水平。

而在减产电解液之际，天赐材料或计划加大正极材料原材料的布局。在披露年报的同时，天赐材料还披露了关于开展湖北天赐新能源材料产业园项目前期工作的公告，公司拟通过湖北天赐在湖北宜昌建设新能源材料产业园，建设内容包括年产100万吨铁源及30万吨磷酸铁项目，预计总投资不超过21亿元。

磷酸铁是磷酸铁锂的关键原材料，受益于新型储能与动力电池装车增量形成双重需求支撑，2025年磷酸铁锂市场全年需求旺盛，天赐材料订单充足，双基地产线维持满产状态。目前天赐材料有年产2.5万吨磷酸铁锂正极材料项目在建。

天赐材料在年报中表示，磷酸铁方面，2025年公司通过不断加大技术投入，产品迭代进展顺利，通过质量提升和运营效率改善的方式，实现了整体产能利用率的提升。展望2026年，正极材料方面，公司将主要聚焦于高压实型磷酸铁锂及磷酸铁的稳产与销售，布局高端储能电池领域。

根据隆众资讯统计，截至2025年年底，行业中磷酸铁产能达到546万吨，隆众资讯磷酸铁分析师张胜楠对时代财经表示，目前从供需情况来看，受终端市场以及政策推动影响，磷酸铁整体呈现结构性供应偏紧的情况，优质稳定的磷酸铁供不应求。

对于此时加码磷酸铁产能是否是好的时机，张胜楠表示，受供需现状以及盈利目标的影响，目前磷酸铁厂家规划产能明显增加，同时下游一体化程度加深，需要关注大量产能落地是否导致供需变化和盈利收窄的风险；此外，下游更新迭代速度加快，受碳酸锂价格波动影响，以及国际形势等因素影响，磷酸铁扩产也是需要谨慎抉择的问题，需要根据厂家现有情况具体问题具体分析。□

璞泰来瞄准东南亚市场 要砸20亿元投建负极材料生产基地

时代财经 高秋榕

老牌负极材料企业要出海。

3月11日盘后，璞泰来（603659.SH）公告称，公司通过境外全资孙公司紫宸马来西亚有限公司拟投资建设马来西亚年产5万吨锂离子电池负极材料建设项目，项目建设期24个月，计划总投资2.97亿美元（或等值的其他货币，折合人民币约20.51亿元，最终以实际投资金额为准且不超过2.97亿美元）。

璞泰来称，此举是为把握境外市场尤其是东南亚市场的机遇，推动国际化发展战略布局，就近配套客户，满足下游客户以及终端市场的需求。

早在2023年，璞泰来便曾计划出海，并披露了投建瑞典10万吨锂离子电池材料一体化生产基地的计划，但因公司不能完全同意瑞典战略产品监察局对该项目提出的条件，随后瑞典战略产品监察局通知该项投资未获批准。2024年年底，璞泰来公告终止实施该项目。

而璞泰来对马来西亚负极材料产能布局的计划，或始于2025年。紫宸马来西亚有限公司为2025年新设成立，璞泰来在2025年年报中表示，将重点推进在马来西亚负极材料产能布局的探索，以满足海外客户供应的多元化需求。

这一战略布局的背后，是全球新能源产业格局的深刻变化。2025年以

来，全球新能源汽车市场高速发展，以电动车、储能、新型消费电子等为代表的终端应用市场持续快速增长，国内外的新能源锂电池厂商加大了在海外市场的布局。东南亚各国政策持续推动新能源产业的稳定发展，为中国负极材料企业海外产能布局带来机遇。

根据EV Tank统计，2025年中国负极材料出货量达到292.2万吨，同比增长38.1%，增速相对于2024年提升了14.5个百分点。从负极材料出货量结构来看，人造石墨负极材料出货量占比提升至86.9%达到254.0万吨。

不过，2025年中国负极材料出货量前三的企业依次为贝特瑞、上海杉杉、中科星城，出货量分别为59.5万吨、51.8万吨、37.3万吨。璞泰来作为专注于中高端人造石墨负极材料的头部企业，截至2025年年末已形成年产25万吨负极材料的产能，但2025年全年，其负极材料出货量仅14.30万吨，与其他头部企业仍有差距。

年报显示，璞泰来2025年负极材料生产量达15.12万吨，同比增长10.59%；库存量则增长26.24%至3.93万吨。

尽管规模上占优势，璞泰来在技术层面却持续取得突破。新产品开发方面，包括长寿命、低膨胀、高密度人造石墨负极在内的多个型号产品在动力、储能与消费类电池重要客户中实现量产导入；CVD硅碳负极在消费类电池客户中实现批量供应，同

璞泰来此次计划出海，或不仅是为了扩张规模，更是盈利结构优化的重要一步。公司计划使用自有资金实施此次项目的建设，稳步增长的营收与健康的现金流，为其出海提供了底气。

步持续推进在动力电池客户中的评估验证。这也为璞泰来拓展高端市场奠定了基础。

从财务表现来看，2025年，璞泰来实现营业收入157.11亿元，同比增长16.83%，创下历史新高；归母净利润则同比增长98.14%至23.59亿元。然而，公司境外营收占比较低，2025年实现境外营业收入9.36亿元，占总收入的6%；毛利率为12.25%，远低于境内的毛利率32.91%。

璞泰来此次计划出海，或不仅是为了扩张规模，更是盈利结构优化的重要一步。公司计划使用自有资金实施此次项目的建设，稳步增长的营收与健康的现金流，为其出海提供了底气。2025年，璞泰来经营活动产生的现金流量净额达26.97亿元；截

至2025年年底，其货币资金为59.83亿元。

璞泰来表示，为应对下游核心客户在东南亚的产能布局及本地化配套需求，本次项目建成后将与客户的海外工厂实现就近交付，提升供应链响应速度，降低物流成本，并借助当地区位优势与关税优势辐射更广泛的海外市场。

当前的市场环境也为扩产提供了窗口。负极材料价格在2025年触底回升，春节后下游电池企业产能利用率逐步恢复，采购需求持续增加，尤其是储能订单表现突出。SMM分析指出，行业呈现“成本强驱动、供需紧平衡”态势，短期内涨价预期明确，这也为璞泰来扩大产能创造了有利条件。

除了出海布局，璞泰来在国内也同步推进产能提升。负极材料方面，公司将在2026年加快四川紫宸一期项目产能的释放及二期项目的建设进度，力争实现25万吨以上的负极材料出货量。

目前马来西亚项目已完成前期可行性研究和相关尽调工作，并与项目相关方签订了框架性投资协议。璞泰来在公告中提示称，本项目尚需获得中国境内的发改部门、商务部门、外汇部门等相关政府机关的备案或审批，并按照当地法律法规履行相关政府机关的备案或审批，能否取得相关政府机关的备案或审批，以及最终取得备案或审批时间存在不确定性的风险。□

59.83

亿元



因存继发性恶性肿瘤风险和黄医药引进药品遭撤市、召回

时代周报记者 林昀肖 发自北京

3月9日晚，国家医保局发布关于氢溴酸他泽司他片有关事项的通知。其中介绍，3月9日，和黄医药（中国）有限公司发布公告，对其授权引进产品氢溴酸他泽司他片（商品名：达唯珂）启动撤市及产品召回程序。

据此，自2026年3月9日起，撤销氢溴酸他泽司他片在全国各省级医药采购平台挂网，并根据企业申请，将氢溴酸他泽司他片移出《商业健康保险创新药品目录（2025年）》。

根据和黄医药（00013.HK）公告，达唯珂®（Tazverik）是一款由益普生（Ipsen）旗下公司Epizyme授权引进的肿瘤治疗药物。Epizyme为达唯珂®在中国内地的药品上市许可持有人，而和黄医药子公司和记黄埔医药（上海）有限公司为其指定的境内代理人/被授权人。

公告中介绍，益普生已通知和黄医药，其正在美国自愿撤市达唯珂®。因此，已采取措施在中国启动撤市及产品召回程序。和记黄埔医药（上海）有限公司已随即启动在中国内地、中国香港和中国澳门撤市并召回该产品，并停止所有正在进行的他泽司他的临床试验。现有患者应立即咨询主治医师，以讨论治疗选择。

根据益普生通报，正在进行的SYMPHONY-1 Ib/III期研究的独立数据监察委员会（IDMC），在审查SYMPHONY-1研究的最新数据后建议，基于继发性血液系统恶性肿瘤的不良事件，该治疗方案的潜在风险可能已超过患者的潜在获益。基于这些数据，益普生已决定即时将达唯珂®撤市，包括滤泡性淋巴瘤（FL）和上皮样肉瘤（ES）两项适应症。

医药行业资深经理人杜臣在接受时代周报记者采访时介绍，继发性恶性肿瘤的不良事件在抗肿瘤药物中较为罕见，也属于较为严重的不良反应，存在不可控性。

和黄医药在公告中介绍，此次撤市预计不会影响公司的财务指引，2025年，和黄医药的达唯珂®的销售额为250万美元。

对于与益普生的后续合作，和黄医药方面在回复时代周报采访时表示，目前，公司正与益普生保持密切合作，共同处理本次撤市的相关事宜，包括产品召回、患者随访支持以及后续安排等。如有进一步进展，将按照监管要求和信息披露原则，及时通过官方渠道向市场通报。

“我们尊重双方的商业协议，并会按照合同约定和行业惯例，理性、



妥善地协商处理相关事项。至于未来的合作，我们与益普生在肿瘤领域的合作基础良好，双方一直保持开放、建设性的沟通态度。”和黄医药方面表示。

时代周报记者也就上述事件联系益普生方面，对方表示以集团官网3月9日发布的新闻稿为准。

暂停发货、停止售卖

据和黄医药公告介绍，除了将达唯珂®撤市，益普生已启动相关程序，停止SYMPHONY-1研究中所有患者的他泽司他治疗，所有受试者将接受标准治疗。益普生目前正与美国FDA合作，商讨执行达唯珂®撤市的下一步行动，并提供所有所需资料以完成此过程。

根据益普生发布该事件的新闻稿，益普生研发执行副总裁兼负责人Christelle Huguette博士表示：“尽管这一结果令人极其失望，但患者安全始终是我们的首要任务。这项验证性研究的新数据显示，与之前临床评估中观察到的情况相比，该药物的安全性并不理想。我们将与研究人员和临床团队紧密合作，为患者提供后续步骤和过渡计划方面的支持。”

针对撤市情况，和黄医药在公告中表示，和记黄埔医药（上海）有限公司已及时将此情况通报予医疗专业人

士、国家药监局、香港卫生署和澳门卫生局。

在获悉该信息后，和记黄埔医药（上海）有限公司立即对此产品采取锁库措施，暂停全部销售和发货，并通知医疗机构停止处方及药房停止售卖。和记黄埔医药（上海）有限公司亦即时通知中国的各临床试验机构停止使用他泽司他。

杜臣向时代周报记者指出，已上市药品因安全性问题撤市，企业或将面临直接的经济损失，主要包括产品召回成本、已投入的生产成本以及未来预期销售额的损失；不过，在信誉层面，主动、及时的撤市行为体现了企业对患者安全的责任担当和敏锐的风险决策能力。

“随着附条件批准上市等加速通道的普及，这类风险被前置。从长远看，这是新药研发与监管机制的共同进步。未来随着人工智能等新技术在临床试验模拟中的应用，研发周期可能缩短，但监管机构对此类风险的评估与应对将更加审慎。”杜臣分析称。

据益普生新闻稿介绍，达唯珂®由益普生公司在美国销售，2020年获得美国FDA加速批准，用于治疗复发或难治性FL成人患者，这些患者的肿瘤携带EZH2突变，且至少接受过两种既往治疗；此外，也用于治疗没有其他满意治疗方案的复发或难治性FL

成人患者。同一年，达唯珂®还获得美国FDA加速批准，用于治疗16岁及以上、不适合完全切除的转移性或局部晚期ES成人和青少年患者。

2025年销售额为250万美元

2021年，和黄医药与Epizyme达成一项战略合作，和黄医药负责在中国大陆、中国香港、中国澳门和中国台湾进行氢溴酸他泽司他片的研究、开发、生产以及商业化。

据和黄医药3月5日发布的2025年业绩情况介绍，2022年5月，他泽司他通过临床急需进口药品计划，在海南先行区获批使用。此后，达唯珂®于2025年3月获国家药监局批准用于三线治疗复发/难治性EZH2突变滤泡性淋巴瘤，这也触发了向Epizyme支付里程碑付款。达唯珂®也是和黄医药首款进入商业化阶段的血液肿瘤药物。

据和黄医药公告介绍，达唯珂®在中国的审批路径纳入了对海外临床研究的数据的评估，并参考了境外监管机构的批准情况，同时结合了桥接研究数据，确保海外临床试验结果适用于中国人群。而达唯珂®的持续注册须履行持续性义务，包括报告境外监管情况的变化、新出现的安全性信号，以及任何可能影响患者获益风险比的新证据。

对于达唯珂®的适应证情况，和

黄医药在上述业绩情况中介绍，中国每年新增约9000例滤泡性淋巴瘤患者，其中约三分之一最终需接受三线疗法，EZH2突变的频率约为25%。和黄医药正与Epizyme合作，将适应证扩展至三线无论EZH2状态的滤泡性淋巴瘤。

2025年12月，达唯珂®获纳入首批国家商业健康保险创新药品目录。根据国家医保局发布截至2026年1月11日的19个商保创新药品配备机构统计表，氢溴酸他泽司他片覆盖省份16个、地级市27个、定点零售药店36家，尚未覆盖定点医疗机构。

和黄医药在上述业绩情况中也表示，已组建专业团队负责销售达唯珂®及其他在研的血液学药物（例如索乐匹尼布及HMPL-306），有望于未来几年由自有团队实现商业化。

从和黄医药2025年产品销售的总体情况来看，其核心产品由武田负责销售的FRUZAQLA®（呋喹替尼的海外商品名）市场销售额增长26%至3.662亿美元。

但与此同时，和黄医药发布的2025年业绩公告显示，在2025年上半年面临监管及商业化方面的不利因素，和黄医药肿瘤产品的综合收入总额较2024年下降21%至2.144亿美元，主要是由于在2024年确认2000万美元来自武田制药的商业里程碑付款，以及受前述的不利因素导致爱优特®（呋喹替尼的中国商品名）、苏泰达®（索凡替尼）及沃瑞沙®（赛沃替尼）在中国市场的销售额下滑。

主要产品方面，爱优特®2025年销售额为1.00亿美元，同比下滑13%；苏泰达®2025年销售额为2700万美元，同比下滑45%；沃瑞沙®2025年销售额2890万美元，同比下滑36%。

在国内产品销售额普遍下滑之时，达唯珂®2025年销售额为250万美元，虽小于其他产品，但同比增长158%。但随着该产品撤市，国内市场新增量的期待或也戛然而止。

公司后续License-in工作会更加注意哪些方面？和黄医药在回复时代周报记者时表示，在License-in合作中，将继续深化与全球合作伙伴及监管机构的协同，确保引进项目始终以临床证据为基础。

“过去，我国以跟随式创新为主，一定程度上规避了先行者在安全性上的风险。真正的原创新药研发风险极高，由于人体生理机制的复杂性，即使完成了严格的临床前及I、II二期试验，一些罕见或迟发的严重不良反应仍可能在上市后的大规模使用中暴露。从国际经验看，此类情况虽不常见，但确实存在。”杜臣分析称。■

创业圈

报道创业 解读创新

COVERING STARTUPS
DECODING INNOVATION

CULTURAL TOURISM
文旅ESTATE
地产CONSUMPTION
消费AUTOMOBILE
汽车TECHNOLOGY
科技THE TIME WEEKLY
时代周报TIME INDUSTRY
产经
专业视角 洞悉产业变革

21 | 起底直播间的一折“迪桑特”

聚焦“3·15”：
阻击消费灰产

消费已成为驱动经济增长的主引擎，消费者权益保护则是维系市场运转的防线。新消费趋势正在重塑市场格局，随之而来的是维权边界的拓展与迭代。从食品安全到数字陷阱，阻击消费灰产是一场持久战，需要监管、平台与消费者形成共治合力。本期“3·15”专题不仅聚焦产品曝光与追责，更试图拨开迷雾，探寻商业诚信的价值回归，让权益保护走在风险前面。

电动自行车乱象调查：
限速篡改“小电驴”为何越跑越野

时代周报记者 曹杨 发自北京

3月15日，央视“3·15”晚会曝光多家电动自行车租赁平台违规，涉及“电动自行车违规解除限速”“电动自行车违规上牌”等问题。

2025年9月1日，由工业和信息化部等五部门组织修订的强制性国家标准《电动自行车安全技术规范》（以下简称“新国标”）正式实施。

新国标明确规定：最高设计车速不应超过25公里/小时，电池组标示值不应超过48伏，电动机的输出功率，应小于或等于400瓦。

除此之外，针对此前电动自行车普遍存在的速度篡改问题，新国标对电池组、控制器、限速器提出严苛的防篡改要求，并增加北斗定位、通信与动态安全监测功能。当车速超过25公里/小时时，电动机自动停止动力输出，从硬件层面防止非法改装提速。

央视记者在调查中发现，不仅地方个体租赁门店出租的电动自行车违反国家标准，多家电动自行车租赁行业头部品牌存在严重的违规操作。

根据中国自行车协会数据，我国电动自行车保有量约3.8亿辆。

另一组来自公安部道路交通安全研究中心的数据显示，电动自行车肇事引发的交通事故，在城市道路交通事故总量中占比约10%，主要原因之一，就是电动自行车违规解除限速，超速行驶。

近日，时代周报记者走访了位于北京市西城区、朝阳区、平谷区的多家电动自行车线下销售门店。

店内摆放的各型号电动自行车，均标注为新国标产品，多数商家明确拒绝了记者的提速需求，但也有部分门店工作人员表示，可协助完成改装提速。

“可以提速，但现在查得比较紧，等‘3·15’之后，4月或者‘五一’前后应该可以。”在北京的多家电动自行车线下门店里，几名不同品牌的销售人员，向时代周报记者透露了类

似的消息。

西城区某电动车门店的销售人员告诉时代周报记者，提速可以，但需要先去上牌，然后再回来，“因为提速之后就上不了牌照了”。

对于后续提速需不需要另付费，该销售表示：“不需要，免费的。”

“提速不是钱的事儿”

在走访了多家电动自行车销售门店后，时代周报记者从多名销售人员口中了解到，改装提速的技术难度不大，而且也不需要花费太多钱。

同样是西城区的另一家电动车品牌的销售人员甚至直言：“根本不是钱不钱的事儿，是现在这个时间节点不能这么干。”

上述销售人员口中的时间节点指的是“3·15”，国际消费者权益日，“很多顾客也都问过改装提速的事儿，但现在确实不能干，四五月之后，估计就可以了”。

与上述电动车销售人员的“预判”不谋而合的还有平谷区一家电动自行车门店的工作人员。

该电动自行车的工作人员告诉时代周报记者，新国标下，电动自行车的最高速度都是25公里/小时。

但当记者进一步询问“能否帮忙调高速度时”，上述工作人员表示：“调（速）的话，还要再等等，当下肯定是不给调的，因为‘3·15’查得比较严。”

该电动自行车的工作人员进一步向时代周报记者介绍：“一方面是新国标的电动自行车都配有北斗定位；另一方面，是厂家还没有给到销售门店可以用来调改速度的解码器。”

交谈中，该工作人员也强调，符合新国标的车，安全性大大提高。但同时又告诉记者：“新国标的车想要改装提速，已经不是简单的‘拔根线、剪根线’那么简单。所以现在大家（门店销售）都不敢轻易地去做这件事。”

“你可以买了新车之后先骑着，等到‘3·15’之后，‘五一’左右，万一有变化呢？你就可以随时过来。”该

人员说。

相较于上述两家门店销售人员的“谨慎”，平谷区另一家品牌的电动自行车门店售卖人员则“大胆”很多。

“可以弄（提速），弄完差不多40公里/小时，不用等。提速之后不能去车管所上牌，得去其他地方，不过不用担心，一并可以搞定。”

但当时时代周报记者进一步询问，提速是否需要更换车配件时，该电动自行车的销售人员则表示：“这你不需要管，肯定能弄。”

“旧国标”产品仍在售卖

在走访的13家电动自行车线下门店中，明确表示不需要等就能对新国标车型进行提速改装的，仅有2家。

另一个问题在于旧国标“库存车”的销售。个别门店虽无法对新国标车型提速改装，但对旧国标车进行改装。

时代周报记者在一家电动自行车销售门店中发现，尽管店内售卖的产品均为新国标产品，但当记者就“能不能对车的速度进行改装”向工作人员询问，该销售人员明确表示，“不能对新国标车型进行提速改装”。

同时，其将记者带到了门店外，指着一款白色的电动自行车说道：“这个车可以满足你的需求。”

并补充道：“如果对车满意，还可以在价格上便宜一些。”

当记者质疑“车会不会是二手的”或者“旧国标车”，上述销售人员并未直接回答，而是不断强调：“这是和店内售卖的新国标车同一时间到的货。”

但时代周报记者并未在该车身上寻找到新国标提到的“要求在产品铭牌及合格证上标注建议使用年限”。

不仅如此，时代周报记者还注意到车身上有的链条和脚踏预留接口。多名销售人员及部分品牌线上客服向记者确认，脚踏与链条在新国标中已不强制安装，新国标车型通常不再配备这两项配件。

新国标对电池组、控制器、限速器提出严苛的防篡改要求，并增加北斗定位、通信与动态安全监测功能。

然而，存在售卖旧国标车的还有另一家电动自行车销售门店。

该品牌销售人员强调，新国标车肯定不能提速，但又告诉时代周报记者，“店里还有几辆之前（旧国标）的车，可以把速度从25公里/小时提到30~35公里/小时。”

随后，该销售人员将时代周报记者带到了门店外，指着混迹在一排二手电动自行车、自用电动自行车中间的一辆新车说：“这款车可以。”

当时时代周报记者进一步询问：“在30~35公里/小时的基础上，还能不能把速度改得更快一些。”上述销售人员表示：“再快就需要更换提速器了。”

“并不是所有电动自行车都可以把速度调到50公里/小时，或者更高。这需要根据车身、轮胎等来决定。”该销售人员补充道，此外，更换提速器的价格也不便宜，在400~1500元不等，还有更高的。

“路上能跑到90公里/小时、100公里/小时的电动自行车，提速器很贵。”

守住安全线

河南泽槿律师事务所主任付建在接受时代周报记者采访时表示，新国标实施后，旧国标车若不符合新标准且在规定日期后继续售卖，即构成销售不符合保障人身、财产安全要求

的产品。

若车辆因不符合新国标导致发生事故或造成损失，消费者有权依据《消费者权益保护法》要求商家退货、更换、修理，并赔偿损失。

商家若擅自将电动车提速，则属于提速行为的直接实施者，其行为违法。若因提速导致交通事故，商家因其非法改装行为与事故后果存在直接因果关系，需承担相应的民事赔偿责任。

付建进一步强调，如果消费者主动要求或默许商家提速，其对车辆的危险性有明确认知，自身也存在过错，需要承担各自的过错责任。

事实上，在走访的多家线下门店中，严格执行新国标的还是更多的，安全意识也更强。

平谷区某家电动自行车销售门店内，立着一张科普新国标与旧国标异同、执行日期的海报。该门店的销售人员告诉时代周报记者，现在店里销售的产品全部为新国标产品。

上述销售人员还向时代周报记者科普：“新国标下的产品，材质都变成了金属的，安全性能更高；链条和脚踏子成为了非必需品，为防止链条生锈引发事故，价格也贵了一些。”

的确，新国标强化了非金属材料防火阻燃性能要求，明确电动自行车使用塑料的总质量不应超过整车质量的5.5%。

同时，放宽了个别对安全性影响不大的指标。例如，将使用铅酸蓄电池的电动自行车整车质量上限由55千克提升到63千克，不再强制要求所有车型均安装脚踏骑行装置等。

根据上述销售人员的介绍，同款车型，执行新国标之后，一般要比旧国标贵上300~500元。

当时时代周报记者询问，店里是否可以帮消费者对产品改装提速时，该销售人员表示：“那不行，而且也没必要。”

“新国标就是为了让大家更安全。无非就是早上早出来两分钟，晚上晚到家两分钟的事儿，但安全更有保障了。”

聚焦“3·15”：阻击消费灰产

AI遭“投毒”？“3·15”曝光GEO有服务商透露收费3000元起

时代财经 庞宇 林心林

在今年的“3·15”晚会上，一项名为GEO（Generative Engine Optimization，生成式引擎优化）的业务被曝光，引发公众对AI信息可信度的关注。

调查显示，一些公司通过在互联网上系统性投放内容、批量制造“虚假信息”等方式，干扰AI大模型的信息抓取与生成逻辑，从而让特定品牌或产品在AI回答中获得优先推荐，甚至让完全虚构的产品成为AI口中的“标准答案”。

据国信证券预测，2026年全球GEO市场规模将达240亿美元，国内市场也将突破111亿元。随着AI逐渐成为新的信息入口，一条围绕GEO业务形成的产业链正在悄然改变互联网信息生态，AI可信度或面临严峻考验。

“3·15”曝光GEO乱象

在传统互联网时代，商家依靠SEO（搜索引擎优化）争夺搜索引擎首页排名，以此抢占流量入口。

如今，随着AI时代来临，生成式AI成为新的信息入口，越来越多用户习惯通过AI大模型获取产品推荐、知识解答甚至消费建议。

在此背景下，GEO技术迅速兴起并快速渗透。所谓GEO，本质是企业通过针对性的内容优化手段，让品牌核心信息更容易被AI大模型识别与采信，从而在用户问答场景中，将品牌及产品信息优先植入AI生成的回答之中。

然而，“3·15”晚会的调查显示，一些商业公司已经开始利用这一趋势，通过所谓的GEO技术干扰AI的判断，使其输出带有商业倾向甚至虚假信息。

央视记者调查发现，多家GEO服务商在网上公开招揽客户，宣称可以帮助企业“优化AI搜索结果”。按照这些公司的说法，只要客户支付费用，他们就能够让产品在多个主流AI大模型的回答中排名靠前，甚至成为AI推荐的“第一选择”。

这些公司的核心能力就是“让AI更容易抓到客户的信息”。具体做法是持续在互联网上发布与客户产品相关的大量文章、测评、榜单等内容，让AI在抓取数据时不断接触到这些信息，从而在生成回答时更倾向于引用这些材料。

这类操作并非一次性行为。由于AI模型和搜索算法会不断更新，服务商通常需要持续投放内容，以维持客户在AI回答中的排名。

“AI每周都会有算法的更新”“所以我们要一直去做内容输出，



去投喂、大量投喂”——如何操控AI、让AI“听话”、给AI“洗脑”，几乎是这些GEO服务商推广该业务的核心话题。

在“3·15”晚会报道中，有业内人士还现场演示了GEO技术如何干扰AI大模型的信息抓取。其在电商平台上购买了一款名为“力擎GEO优化系统”的软件，虚构一款“Apollo-9智能手环”及虚假参数，并让软件自动生成多篇推广文章。

几分钟内，这个力擎GEO优化系统“杜撰”了十余篇智能手环的宣传软文，不仅包含夸张的技术描述，还虚构了大量用户反馈和行业排名，甚至将产品评为“业内第一”。

随后，这些文章被自动发布到多个自媒体账号上。仅仅两个小时后，该人士在某AI大模型中询问“Apollo-9智能手环怎么样”时，AI已经给出了详细的产品介绍，并引用了文章中的虚假卖点，例如“量子纠缠传感技术”和“黑洞级续航能力”。

也就是说，仅凭一篇杜撰的文章，就能让完全虚构的产品被AI模型抓取。

业内人士表示，这类操作之所以有效，是因为AI在生成回答时通常会参考多个信息源进行综合判断。如果互联网上存在大量内容相互印证，就容易被AI当作可信信息。

因此，GEO操作的核心就是制造“信息密度”和“证据链”。只要数量足够多、角度足够丰富，AI模型就可能在交叉验证中误判这些信息为真实内容。

一些从业者则直接将这种行为称为“给AI投毒”。他们认为，只要在互联网中持续投放大量信息，就能逐

渐改变AI的认知结构，让它在回答中倾向于某些品牌或观点。

据央视财经，被点名的力擎GEO系统相关负责人直言，以手机品牌为例，AI推荐位置非常有限，通常只有5~10个名额，但市场上的手机品牌众多，竞争极其激烈。很多企业一年投入上亿元广告费，与其这样，不如花几百万元做“投毒”，效果反而更直接。

“围猎”AI的生意

实际上，在“3·15”晚会曝光GEO乱象前，这一概念在营销行业内部早已悄然升温。

在海外市场，GEO相关理念已率先兴起，一些企业开始尝试通过系统化内容投放影响AI模型的推荐结果。而在国内，这一概念的广泛讨论则始于2025年初DeepSeek等大模型产品爆火之后。

尤其今年年初以来，与GEO相关的概念在营销圈和资本市场掀起一波讨论热潮，不仅成为品牌营销从业者关注的热点话题，也一度带动诸多“GEO概念股”走强。

在行业看来，如果AI正在成为新的流量入口，那么围绕AI结果进行优化的营销模式，很可能成为继SEO、信息流广告之后的又一重要流量争夺战场。

从时代财经多方获取的资料来看，GEO服务通常以“AI搜索优化”或“AI推荐优化”的名义出售。不同公司收费标准差异较大，服务期通常以季度起步，整体费用从数千元、数万元至几十万元不等。不少GEO服务商由传统SEO公司转型而来。

这些公司提供的服务内容普遍覆盖内容生成、媒体发稿、自媒体投

放、论坛讨论、榜单排名以及测评文章等，通过多平台、多渠道批量发布信息，从而构建起一个庞大的内容网络，以此影响AI大模型的信息抓取与生成结果。

在这个过程中，只要借助AI写作工具，一篇产品测评或推广文章几分钟内就能生成。随后，通过自动发布系统，这些文章可以快速投放到大量网站、自媒体账号和论坛中。

而客户愿意为GEO买单，很大程度源于AI带来的流量焦虑。

时代财经在多个跨境电商群注意到，2025年下半年起，群内关于GEO的讨论逐步增多，话题从“GEO是什么”延伸至“GEO如何落地”。背后是电商从业者对AI成为新信息入口的焦虑——不少创业者担心，GEO的兴起会重构传统依赖搜索排名与广告投放的营销模式，让此前投入的营销费用快速失效。

一名从SEO转型的GEO服务商向时代财经透露，其团队早在2024年下半年便注意到这一趋势。“当时公司服务的多家跨境独立站客户，尤其是家居和3C类卖家，普遍反映传统流量成本持续上升、精准度下降，迫切希望找到新的流量突破口。”

在研究GEO模式后，他认为这一方式可以通过地域维度帮助跨境电商匹配更精准的目标用户，“当时就觉得这可能会成为独立站运营新的发力方向，因此开始系统研究这一模式”。

据时代财经了解，GEO收费按行业划分标准不一。小红书上一名GEO服务商给出的报价显示：医疗、教育、金融行业季度服务费用4000元、年度8000元；其余基础行业季度3000元、年度6000元，并承诺“全行业一周见效，无效全额退款”。

GEO本质上是一种中性的技术应用，但目前来看，行业真正的争议并不在于技术本身，而在于实际操作是否越过合规边界，是否构成误导用户的“数据投毒”。

易观智库智慧院院长李智在接受时代财经采访时表示，目前国内GEO服务商大致可以分为三类：第一类是由SEO公司转型而来；第二类是具备AI技术背景的公司；第三类则是原本服务大型品牌的全案营销公司，这些公司可能通过自研、合作或代理产品等方式进入GEO领域。

“一些SEO转型公司采用铺量的方式，依靠大量生成内容和媒体资源短期冲量，但不可持续。技术型公司更强调通过算法和模型理解，有针对性地影响结果。”李智指出，短期靠大量内容可以冲上去，但本质上属于投机行为。长期来看，企业应该做好品牌内容基础建设，真实、持续地表达自身价值。■

起底漂白鸡爪涉事方蜀福香：年产4万吨 获质量管理体系认证

时代周报记者 幸雯雯 刘婷 发自上海

3月15日晚，央视“3·15”晚会曝光四川蜀福香食品有限责任公司（以下简称“蜀福香”）存在违规使用双氧水漂白鸡爪、生产环境脏乱等问题，引发关注。

时代周报记者查阅涉事公司官方公众号获悉，蜀福香年产量4万余吨、年产值达12亿元，还曾在公众号提到超50次“安全”。

3月15日，时代周报记者致电邛崃市市场监督管理局，工作人员表示，已针对涉事企业开展调查处置。对于此前是否曾到该公司监督排查，工作人员称请留意后续官方信息。

“在下班后各部门/车间将卫生清理干净，同时必须将所有门窗关闭。”蜀福香公众号最后一篇文章（发布于2025年6月10日）如此写道，“安全，对于企业来说，是生存与发展的基石；对于每一位员工来说，更是幸福生活的保障。”

企业如此强调内部生产安全，却在加工核心产品时违规使用双氧水，将消费者的食品安全抛诸脑后。

在央视新闻的镜头下，被曝光的漂白鸡爪的食品加工车间却是臭气弥漫，生产环境脏乱不堪。报道显示，大量鸡爪直接裸露堆放在潮湿肮脏的地面上，扫帚、铁锹等清洁工具随意压在鸡爪之上；即便鸡爪被工作人员踩踏，其也只是随手捡起，直接放回

加工筐中继续使用，完全无视食品卫生安全。即便环境脏乱，但最终出炉的鸡爪却个个白净诱人，原因在于工厂进行了一道关键的“漂白”工序。

按照国家相关规定，在鸡爪加工过程中，不能使用双氧水，这种化学物质首先会破坏食品中的蛋白质等营养成分，消费者如果长期食用经其浸泡的食品，会造成口腔黏膜损伤、肝肾功能损害等健康危害，超剂量食用，则会危及生命安全。

除了此次曝光的违规加工问题，蜀福香在过往的经营中也曾因食品问题被处罚。就在今年2月，蜀福香曾被成都市邛崃市市场监督管理局作出处罚，处罚事由为生产的原切风干肉（麻辣味）检出诱惑红成分。

邛市监处罚〔2026〕18号文件显示，该行为涉嫌违反了《中华人民共和国食品安全法》第三十四条第四项“禁止生产经营下列食品、食品添加剂、食品相关产品：（四）超范围、超限量使用食品添加剂的食品”的规定。蜀福香被没收违法所得2950.2元，罚款2000元。

此外，蜀福香还曾因侵害商标权纠纷，被自嗨锅关联公司重庆金羚羊电子商务有限公司起诉。

值得注意的是，陷入食品安全与经营风波的蜀福香，近期仍在持续招兵买马。近日该公司仍在发布电商销售经理的招聘信息，其自称“努力打造预制菜第一品牌”。

据蜀福香公众号信息，公司位

于成都市邛崃工业园区，占地约60余亩，总投资3亿元，主要生产加工各类餐饮酒店食材、菜肴包各规格系列、休闲食品等全系列产品、生产餐饮酒店食材、休闲调味品系列。其中以鸡爪、猪副产品、鸡鸭产品为主，蔬菜调味品为辅的全餐饮板块系列，公司现年产量4万余吨，年产值达12亿元。“接受现有产品或者其他肉制品各种形式OEM、ODM。”

天眼查显示，蜀福香法定代表人为王立群，注册资本2380万元人民币，经营范围包括食品生产、食品销售、餐饮服务，由成都市众兴食品有限公司、四川省荣盛泰集团有限责任公司共同持股。经营信息显示，该公司已获得质量管理体系认证。■

聚焦“3·15”：阻击消费灰产

起底“非法荐股”涉事公司鑫犇科：成立未半年

时代周报记者 兰烁 发自上海

3月15日，央视“3·15”晚会曝光非法荐股问题，遵义市鑫犇科信息咨询有限公司（下称“鑫犇科咨询公司”）被点名。

据介绍，市场上有一种名为“荐股做票，盈利五五分”的股票投资业务，吸引了众多投资者的关注。该模式的具体操作方式是，由公司配备专人指导投资者买入卖出某只股票。如果推荐的股票赚了钱，盈利部分，公司会与投资者五五分。

在多家开展“荐股分成”业务的机构中，一家自称天顺投资的机构引发市场关注，该公司背后的主体即为鑫犇科咨询公司。时代周报记者注意到，这家鑫犇科咨询公司成立于2025年9月，距今未半年。查询中国证监会官网后发现，未有该公司的任何备案信息。

挣钱分利润，亏损玩消失

据央视财经报道，按照上述天顺投资客服人员的推荐，记者以18.82元/股的价格买入2000股某只股票。然而，之后的半个月，这只股票一路下跌，记者不得不在亏损8个点后割肉离场。在记者与客服人员进行视频通话时，发现客服背后的墙面上出现了“鑫犇科信息咨询有限公司”几个大字。

据报道，鑫犇科咨询公司的业务模式是，电话客服按照准备好的话术体系，每天拨打电话，寻找筛选有意向、有资金的股民买进指定的股票。据客服透露，鑫犇科咨询公司每天推荐给客户的所谓“机构调研票”，只是蒙骗客户的幌子，推荐的股票其实是鑫犇科咨询公司的老板自己挑选的。

客服还表示，公司就是靠老板自己指定的股票，利用客户自有本金交易，蛊惑客户购买，然后按照盈利分成的模式开展业务。这些指定的股票

中，总有上涨盈利的，因此，挣钱的分利润，亏损的就玩消失，构成了公司稳赚不赔的所谓“荐股业务”。

有客服询问，若股票跌破六七十个点怎么办？鑫犇科咨询公司相关负责人则表示，“凉拌”。

近3个月高频招聘电话客服，月薪6000元起

天眼查显示，鑫犇科咨询公司成立于2025年9月26日，法定代表人为林海琦，持股比例为100%，注册资本50万元，登记的公司地址位于贵州省遵义市播州区龙坑街道保利未来城市A1地块36号楼1-7-10号，变更至贵州省遵义市播州区龙坑街道侨龙财智国际A栋2层213号。

从工商变更情况来看，2025年12月30日，该公司地址从贵州省遵义市播州区龙坑街道保利未来城市A1地块36号楼1-7-10号，变更至贵州省遵义市播州区龙坑街道侨龙财智国际A栋2层213号，此时距离公司成立仅过去3个月。

国家企业信用信息公示系统显示，林海琦同时还是鑫犇科咨询公司的董事、财务负责人，不过该公司并无股东与认缴出资信息。时代周报记者查询中国证券投资基金业协会官网，也未发现该公司的任何备案信息。

根据遵义本地人才招聘公众号“遵才网”近3个月发布的多篇内容，鑫犇科咨询公司正在招聘电话客服，月薪为6000~8500元，并称“接受小白新手、无经验者，不需要使用电脑，不需要打字，到点下班，会普通话就行，不外出”。

时代周报记者致电该招聘启事电话联系电话，电话响一声后被挂断。

根据证监会公布的信息，截至今年2月，共有76家证券投资咨询机构，其中没有注册地位于贵州遵义的相关机构。此外，截至2025年12月底，共有17家证券投资咨询机构被采取暂停新增客户监管措施。■

76家

12万元欠款只还5万元？起底“打折还债”灰产：有商家称要先逾期才能办

时代周报记者 卢泳志 王苗苗 发自北京

“信用卡3万元起接，3~5折结清，银行出具结清证明；网贷10万元起接，1~1.5折核销，办不成包退。”在“3·15”国际消费者权益日到来之际，时代周报记者调查发现，在二手交易平台上，部分商家公然叫卖“债务减免”服务，甚至诱导消费者主动逾期。有商家称：“只有逾期才能处理。”

2月6日，金融监管总局、中央网信办、公安部、中国人民银行、中国证监会联合发布风险提示，直指当前泛滥的“非法代理维权”乱象。这些不法分子以“债务清零”“债务优化”“征信洗白”等为噱头，诱导消费者委托其“维权”，实则设下重重陷阱。

时代周报记者调查发现，一些商家不仅诱导负债人“必须逾期才能办理”，还设置了“名下有30万元以上车辆不办”等筛选门槛。

苏商银行特约研究员武泽伟告诉时代周报记者，这种门槛暴露了商家的真实目的：他们并非帮助真正困难的群体，而是在挑选那些债务规模适中、缺乏专业知识和对抗能力的“软柿子”，利用其急于摆脱债务的心理，通过伪造材料和恶意投诉“割韭菜”。消费者委托后，个人信息面临二次倒卖和泄露的巨大风险，甚至可能被诱导卷入更深的金融犯罪。

“信用卡3~5折结清，网贷1~1.5折核销，逾期没法办”

“处理这个，都要逾期。逾期的话，会觉得有偿还能力，不会同意打折还款。”3月10日，时代周报记者以负债人的身份在某二手平台联系上一名商家，对方开门见山地抛出了“必须逾期”的核心逻辑。

当记者表达担忧逾期会影响生活时，该商家立即抛出一整套“托管”方案：“逾期了也是我们给你处理，你正常上班。催收来了，我们处理，不会爆通讯录。你怕的就是接电话不知道怎么回答，影响处理进度。我们还会签保密协议，你要当面办可以抽时间来成都。”

据其介绍，办理周期视逾期时间而定：“你这边现在没逾期，最少3个月以上才能办好；逾期久的那种，最快一个多月就能办好。五大行（中农工建邮）办得久一点，其他银行快一些。”

更令人惊讶的是，该商家明确提出客户筛选标准：“名下有30万元的车办不了，按揭房可以，名下公积金最好不超过5万元，有营业执照在经

孙宇昊律师进一步指出，根据财政部《金融企业呆账核销管理办法》，核销必须遵循“账销案存”原则，银行依然保留追索权。商家将“核销”包装成“打折结清”，属于典型的虚假宣传，若用户支付高额服务费后债务关系依然存在，商家的行为已涉嫌构成诈骗。

商家利用的正是消费者与银行之间的信息不对称，将这一小概率事件包装成普遍规则。

营，需要过户，没有这些就没关系。”

当问及近期成功案例时，该商家称，此前一名客户欠款共计超过12万元，最后总还款54439元，加2000律师费，一共付了56439元。这意味着债务减免幅度高达55%左右。

另一名商家则更为系统化。其在商品详情页面显示：“合法合规”减免40%~70%结清欠款，五大行都能搞定，结清后7~15个工作日日出证明，资料齐全很快，办不成包退。

该商家向时代周报记者详细解释了“业务规则”：“信用卡3万元起接，网贷10万元起接。信用卡可以做3~5折结清，银行出具结清证明；网贷只能做核销，1~1.5折。信用卡几张卡加起来能达到3万元也可以，网贷总体欠款得10万元起，要不然做不了案件。”

对于成功率和操作原理，该商家信心满满：“核销是百分之百成功的，打折结清成功率在百分之六七十。信用卡类的我们可以申请3~5折结清，结清后银行出证明，征信后台显示‘C’（结清状态）。网贷做不了结清，只能核销，或者连网贷带信用卡一起核销。”

对于为何网贷不能结清，对方解释：“所有的网贷都有资方，资方协调不了，跟银行不一样。结清不影响征信，核销就是暂停还款，肯定对征信有影响。”

专家剖析“打折还债”灰产：诱导逾期“饮鸩止渴”，不存在“合法合规”

这种打着“债务减免”旗号的服务究竟是何性质？负债人若听信诱导逾期，将面临哪些风险？

南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代周报记者分析表示，从银行风控角度来看，对信用卡债务进行大比例减免，仅发生在确认债务人已丧失偿还能力且经司法催收无果后的不良资产核销环节，但这属于银行内部的被动处置，绝非可主动申请的政策。商家利用的正是消费者与银行之间的信息不对称，将这一小概率事件包装成普遍规则。

武泽伟向时代周报记者解释道，“银行通常仅在对债务人履行能力彻底丧失信心且追偿成本远高于回收价值时，才会考虑对信用卡欠款进行大比例本金减免。这属于不良资产处置中的核销流程，而非常规协商。”他强调，商家区分信用卡与网贷，是因为信用卡有成熟的核销转让机制，而网贷涉及多方资方且通常有担保，结构复杂，极难协商本金减免，所谓的“1.5折核销”仅为暂停催收，本质是信息差下的违规操作。

对于商家诱导“必须逾期才能办理”的行为，上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊律师表示：“这种行为不仅涉嫌违规，更可能构成违法。商家诱导负债人故意逾期，实质是教唆债务人恶意违约，违背了《中华人民共和国民法典》中关于诚实信用的基本原则。”

孙宇昊进一步表示，负债人若听从诱导，首要面临的是征信污点，根据《征信业管理条例》第十六条，逾期信息将被如实记录并保留5年，严重影响未来的贷款、就业等。更为严重的是，如果商家进一步教唆负债人通过伪造贫困证明、病历等材料向银行申请减免，则可能涉嫌骗取贷款或欺诈，需承担民事甚至刑事责任。

博通咨询金融行业首席分析师王蓬博从行业视角补充道：“这种人为制造逾期的模式会扭曲正常的信用履约行为，推高银行的整体风险成本。长期下去，银行必然会收紧风控，提高审批标准、抬升信贷利率，最终反而损害到正常守信用户的融资权益。”

关于“核销”与“结清”的本质

区别，田利辉解释：“核销与结清在法律和征信层面有本质区别。结清代表债权债务关系终止，征信显示余额为零。而核销仅是银行内部的账务处理，债权债务关系依然存在，征信上该笔债务会长期显示为‘呆账’状态，其严重程度远高于逾期，基本意味着当事人与正规金融机构的信贷关系永久终结。”

孙宇昊律师进一步指出，根据财政部《金融企业呆账核销管理办法》，核销必须遵循“账销案存”原则，银行依然保留追索权。商家将“核销”包装成“打折结清”，属于典型的虚假宣传，若用户支付高额服务费后债务关系依然存在，商家的行为已涉嫌构成诈骗。

针对商家设置的“名下有30万元以上车辆不办”等门槛，王蓬博分析认为，这就是在精准筛选可以收割的对象。商家设置这类资产门槛，核心就是筛选无足额偿还能力、无强制执行资产的用户，这类人更容易被诱导逾期，也更接近银行不良处置的真实客群。消费者委托这类机构的风险极高，需要提供身份证、银行卡、征信、验证码等核心信息，这些机构没有正规资质，所谓保密协议没有约束力，信息泄露、被二次催收、被诈骗、收费后失联的概率都非常大。

尽管“不法代理维权”“反催收”等行为已被监管部门多次提示风险、明确规范边界，但相关机构仍以法律咨询、债务咨询等名义，在各类公开平台持续开展业务，相关乱象屡禁不止，背后成因值得关注。

武泽伟指出，“不法代理维权”公司能长期生存，在于其利用信息不对称和伪造材料进行恶意投诉的“碰瓷”模式，以“法律咨询”为幌子逃避监管。根治此类乱象需要打通多个堵点：金融消费者教育需让民众知晓正规维权渠道和失信风险；银行应优化内部协商流程，建立人性化的纾困通道，减少债务人求助黑产的冲动；监管执法上需联合部署打击措施，对平台违规广告和信息强力清理，提高违法成本。

对于深陷债务困境的消费者，孙宇昊律师建议，可主动与金融机构协商，直接联系银行或网贷平台官方客服，依据自身实际困难，申请个性化分期还款，即停息挂账；对于复杂的债务纠纷，可咨询正规律师事务所，或通过诉讼、仲裁等法律程序解决。切勿相信任何声称能“减免债务”“征信洗白”的第三方中介，保护个人信息安全，避免二次损失。■

停息挂账

聚焦“3·15”：阻击消费灰产

有人被骗149万元！这些诈骗专盯老年人 冒充大厂客服取消自动扣费

时代周报记者 谢怡雯 兰烁 发自上海

近日，工商银行、兴业银行、邮储银行等多家银行通过官微发布“取消自动扣费”反诈提示称，近期有一类冒充平台客服，以“关闭系统自动扣费功能”为由，要求被害人下载陌生软件后，通过屏幕共享或远程控制功能骗取钱财的诈骗手法。

据时代周报记者了解，这类诈骗早在去年已有多起案例，多名受害者均为中老年人。由于他们本身不熟悉微信、抖音等互联网平台的自动续费功能，因此更容易被骗子误导，以为自己无意中开通了该功能。

多名受访者向时代周报记者表示，这类诈骗涉及包括“银联会议”“中银会议”“抖音会议”等看似正规的软件。虽然这些软件已被官方打假，但仍有不知情的消费者屡屡上当。

时代周报记者通过小米应用商店搜索发现，中银会议和抖音会议均显示“依据相关政策，暂不收录此应用”，银联会议则未显示匹配搜索结果。华为应用市场、苹果App Store中，上述App均未有匹配的搜索结果。

诈骗“盯上”老年人

时代周报记者在采访过程中发现，这类以帮助消费者“关闭自动续费功能”的诈骗，老年人是最容易被“盯上”的群体。

来自湖南的宋玉（化名）向时代周报记者表示，近期，其母亲陈女士接到一通电话，对方自称是微信平台客服，称陈女士开通了微信百万保障的自动扣费功能，每个月需要扣费800元，需要自行在确认书中点击“取消授权”才能停止自动续费。

当时，陈女士觉得自己不了解情况，于是让女儿宋玉帮忙接电话。对方表示，先在微信钱包一客服中心—消费者保护—协议与公示中找到扣款授权书，“左下角有个蓝色按钮，要点击一下”。不过，宋玉打开授权书，并没有发现蓝色按钮，便质疑对方。宋玉表示，当时对方语气还有点生气，语速比较快，语气也比较强势。

据官方介绍，微信支付百万保障由财付通和中国人保财险联合承保，用于保障用户的资金安全。此项保障完全免费并且默认开通。只要用户在使用微信支付期间，发生微信支付账户被他人盗用而导致资金损失的情况，均可申请赔付，每年申请赔付金额最高100万元。

时代周报记者了解到，支付宝和抖音支付均与保司合作了类似的百万保障，均为免费。

接下来，对方要求宋玉打开手机浏览器找到授权书网页，但宋玉操作一番，依然没有显示“蓝色按钮”。随后，对方报出一串数字，让宋玉从浏览器打开链接后下载软件，宋玉按照步骤操作后，发现该链接是一款名为“航信通”的App，而非微信官方网站。

宋玉告诉时代周报记者，当时觉得很疑惑，于是通过搜索网络信息，发现了相似的骗局套路。因此对这名自称微信客服的人员产生了警惕心理，便终止了继续操作。

来自山东的胡慧（化名）也经历过类似骗局。

胡慧告诉时代周报记者，其母

亲张女士曾经接到过关于微信百万保障的电话，同样称其开通了自动续费功能，需要按照指引自行取消，否则需要每月扣费2000元。不过张女士觉得太过复杂，便让胡慧帮忙接电话。

和宋玉的案例有所不同，这名自称微信客服的人员并没有要求胡慧下载陌生软件，而是换了一种方式。其表示，关闭自动续费需要下载QQ后才能操作。此时，胡慧觉得不对劲，因为其母亲未曾注册过QQ。胡慧告诉时代周报记者，通过搜索互联网信息，她发现了类似骗局，于是挂掉了电话，继而在反诈App中举报了这名骗子的电话号码。

来自河北的杨晨（化名）表示，其母亲王女士曾接到一通自称是抖音客服的电话，称其开通了抖音直播续费，不取消的话每月将扣800元。在对方引导下，王女士下载并打开了第三方软件，接着该“客服”引导其将钱转到银行卡，并盗刷了现金6万多元。

据官方介绍，微信支付百万保障由财付通和中国人保财险联合承保，用于保障用户的资金安全。此项保障完全免费并且默认开通。只要用户在使用微信支付期间，发生微信支付账户被他人盗用而导致资金损失的情况，均可申请赔付，每年申请赔付金额最高100万元。

时代周报记者了解到，支付宝和抖音支付均与保司合作了类似的百万保障，均为免费。

微信官方此前已对这类百万保障骗局进行了提醒。在微信钱包一客服中心—消费者保护—安全保障界面中，点击之后会弹出微信官方提示——“微信支付百万保障服务不收取任何费用，也无需续保，请谨防任何以‘续保’或‘缴费’为由的诈骗。”

接手过类似诈骗案件的前刑警吴刚（化名）表示，这类案件已经普遍化了。如果被诈骗的钱被分成很多笔小金额分散转出，或者被转到出售的银行卡、转到境外，追回诈骗金额的难度会比较大。警方只能第一时间冻结资金，一笔一笔地查，周期很长。

据了解，这类涉诈软件除了“航

信通”，还包括“银联会议”“中银会议”“抖音会议”等看似正规的App。消费者下载后，骗子通常会要求打开屏幕共享或远程控制功能，并同时要求消费者登录手机银行，输入密码、验证码等敏感信息，诱导其转账或通过远程操控手机转走银行卡内资金。

不过，上述涉诈App多数已被官方打假。

2025年2月，中国银联在官网发布声明称，“银联会议App”非中国银联产品。不法分子利用电信诈骗手段诱导用户在手机上安装该App，存在窃取敏感信息、资金被盗等安全风险。提醒社会公众，提高警惕，谨防诈骗，避免遭受资金损失。

2025年3月，抖音平台发布“关于‘抖音会议’非抖音官方App的声明”表示，“抖音会议”并非抖音官方出品，而是涉诈的会议类软件。抖音反诈中心正在全力协同有关部门开展相关工作。

有消费者被骗149万元

时代周报记者查询法律文书发现，这类冒充平台客服以“取消自动续费”为由的诈骗案近年来已有多例。最终法院裁定量刑会考虑实际诈骗金额以及犯罪情节，涉及罪名包括诈骗罪和帮助信息网络犯罪活动罪（以下简称“帮信罪”）。

根据2025年6月云南省昆明市中级人民法院一则刑事裁定书，出生于1997年的被告人陈某通过冒充抖音客服以“关闭系统自动扣费功能”为由，拨打被害人电话并骗取钱财。其中，被害人鲁某被骗149.6万元，被害人刘某被骗3.99万元，陈某也因此被判处有期徒刑四年六个月，没收违法所得并处罚金5万元。

陈某并非第一次从事诈骗行为，刑事裁定书显示，2022年他还曾因帮信罪被判处有期徒刑六个月，并处罚金4000元。法院宣判此次诈骗罪后，陈某以“不知道上线是诈骗，只是提供了电话卡和电话，不知道被害人转账及转多少”为由上诉，其认为诈骗罪的量刑过重，提出应认定为帮信罪，但被二审法院驳回上诉，维持原判。

另一则2024年2月河南省延津县

人民法院的刑事判决书显示，16名被害人分别被冒充微信、支付宝、抖音平台的客服以“取消自动续费百万保障保险”为由骗取钱财，涉案金额合计达90.55万元。被告人陈某明知他人利用信息网络实施犯罪，仍为其提供银行账户帮助，被判帮信罪，判处有期徒刑11个月，没收违法所得并处罚金13000元。

对于此类犯罪的量刑，恒都律师事务所律师刘琪晴向时代周报记者表示，只要明知骗取并在犯罪中起一定作用的，一般认定为是诈骗，如开发诈骗程序、帮助下载程序，或者在诈骗后转移资金。帮信罪一般仅适用于有出借账户等应当意识到账户可能存在违法行为、但不知道诈骗行为的情况。

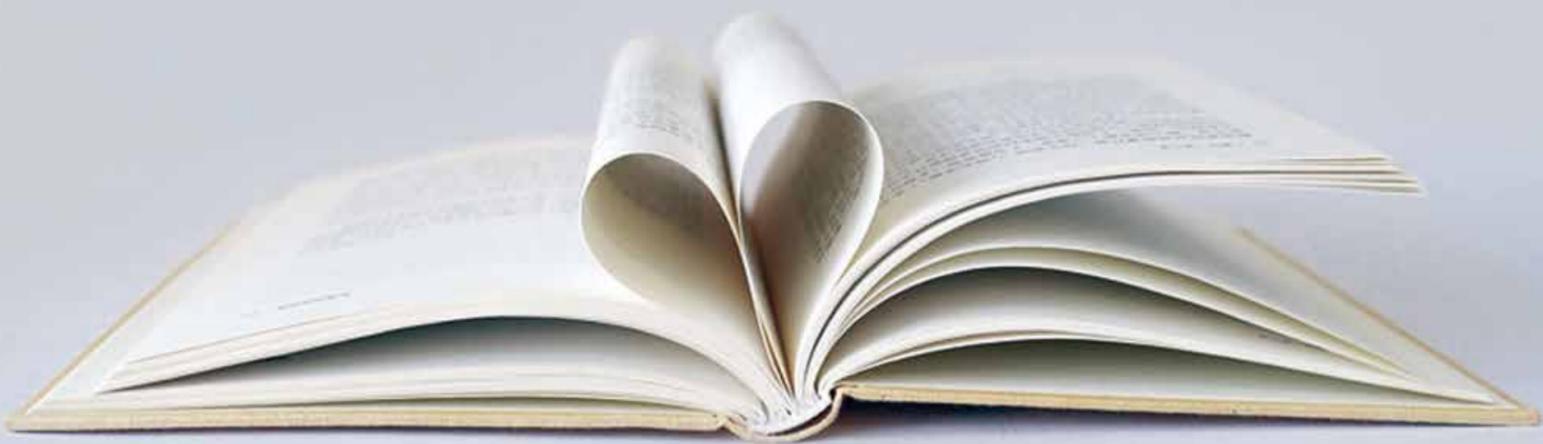
“诈骗罪主要量刑标准是诈骗数额，以数额较大、数额巨大、数额特别巨大为不同量刑标准，最高可至无期徒刑。在帮信罪的量刑中，诈骗数额是一方面，但也更考虑其他情节，如提供帮助数量、自身获益、结算金额、是否造成严重后果等方面，最高为三年有期徒刑。”刘琪晴表示。

中国金融智库特邀研究员余丰慧向时代周报记者表示，老年人容易成为电信诈骗的目标，主要是因为他们对新型数字技术的不熟悉及安全意识相对薄弱。这类冒充官方机构或知名平台客服的骗局，以“关闭自动扣费功能”为借口，通过引导下载看似正规但实则危险的应用程序进行诈骗，通常利用了老年人不了解现代互联网服务的工作原理和操作方法的弱点，加之他们往往更加信任权威形象，使得骗子更容易得手。

对于如何防范此类诈骗，余丰慧建议，首先，家庭成员应加强对老年人的教育，帮助他们了解常见的诈骗手法及特征，提高警惕性。其次，建议老年人在接到任何要求提供个人信息、银行账户信息或验证码的电话或消息时，直接挂断并与家人或者官方客服核实情况。再次，安装并定期更新防病毒软件和防火墙，可以有效阻止恶意软件的安装与运行。最后，老年人遇到可疑情况时，应主动寻求社区、公安机关的帮助和支持，尽量避免独自处理。■

全民·
爱·
阅读

阅读收获正能量
激发活力新思维



中宣部宣教局 中国文明网

聚焦“3·15”：阻击消费灰产

直播间的一折“迪桑特” 藏成熟假货产业链

时代财经 周嘉宝 吴嘉敏

“1099(元)的迪桑特,今天直接破价,一折!库存不多,准备上车!”

3月10日晚9时,某电商平台“迪家一姐16”直播间内,气氛火爆。画面正中悬挂着两件“迪桑特”品牌短袖T恤,背景LED屏幕上的品牌LOGO格外醒目。然而,当消费者点击右下角购物链接时,页面详情却与主播口中的“迪桑特短袖”大相径庭——没有任何品牌信息,仅标注为“男士夏季户外休闲纯色短袖POLO衫”。

即便如此,女主播在直播间仍反复宣称:“今天所有的正品迪桑特,我们确保没有剪标,从专柜直接发出,所见即所得。一会儿给你们看一眼发票、包装袋,还有你们想要的水洗唛。直接改价上车!”

这样的场景并非个例。时代财经发现,无论白天还是夜间的时间段,在平台搜索“迪桑特”直播,类似的直播间层出不穷。在这些低价直播间中,不少消费者明知是假货仍选择购买。

而迪桑特、始祖鸟、lululemon、可隆等高价户外品牌,正成为这些低价售假直播间的“重灾区”。

一折“迪桑特”,霸屏直播间

3月10日,时代财经在某直播间下单了一件售价109元的“迪桑特”T恤。

最终收到的商品与主播承诺的严重不符。主播声称“拍下次日从品牌专柜发出,顺丰配送”,但实际商品3月12日才从辽宁鞍山揽收。商品本身更是问题重重——领标缝合歪斜,胸口品牌LOGO热压痕迹明显,所谓的“专柜吊牌”也完全货不对板。此前承诺的专柜发票、购物袋,均未兑现。



3月15日,时代财经以“货不对板”为由咨询销售店铺客服时发现,商品链接早已下架,店铺也显示暂停营业。

不过,店铺仍有客服在线,其坦言:“这边是工厂,(关于小票、吊牌)直播间没有跟工厂这边说。”时代财经还观察到,或为了降低投诉概率,“7天无理由退货”成为这些售假店铺标配,直播间主播与店铺客服均对时代财经明确表示,不满意可选择退货。

诸如此类的直播间颇有吸金能力。

平台页面显示,负责卖货的直播账号“迪家一姐16”仅在3月9—10日进行过两场直播,但账号已售出商品数量达242件。根据记录,该账号在

上述两场直播场均带货了五六个链接商品。

据时代财经观察,该账号带货的其他商品链接都直接写明了“迪桑特”字样,包括一款挂牌价为1499元的“迪桑特棉服外套”在售,其余多数商品链接则显示已经失效。

事实上,这件售价更高的迪桑特棉服外套属于另一家店铺,该店上架了超过60款标注“迪桑特”品牌名的服装及配饰产品,但均称其为“韩国版”。页面显示,该商品有超50万人逛过,热搜度超99%同类品,为该店铺商品带货的主播则反复强调该店商品为正品,假一赔十。

不仅是迪桑特,始祖鸟、lululemon乃至近年才在中国市场升温的“巴塔哥尼亚”,也均成为直

播间售假的重灾区。

这些售假直播间采取“游击战术”:开设多个账号,一旦被封立即转移;通过私信、微信等方式引导私下交易,规避平台监管。这背后是一条完整的制假售假产业链——从生产源头到直播话术,每个环节都经过精心设计。

广东佰仕杰律师事务所律师户铁江向时代财经透露,这类直播间多为“幽灵直播间”,销假团伙通过灰色渠道购买“个人信息三件套”(身份信息、工商营业执照、银行卡),整套价格通常在万元左右。

LOGO、吊牌随处可买,售假门槛越来越低

时代财经发现,多个售假直播间背后的店铺均为工商个体户,分布全国各地。这种分散布局使得消费者维权难度倍增——即使提起诉讼,也会因法定代表人未实际参与制假或无支付能力而难以执行。

户铁江进一步指出,制假售假灰产已经形成全国性产业链。售假团伙先找合作工厂购买无标服装,再向辅料工厂订购假商标自行烫印,最后通过直播间、私域等渠道销售。为逃避监管,“假货直播间、发货仓库、源头工厂可能跨区分布在不同地方,如直播间在东北地区,仓库工厂在广东地区,退货地在江浙沪地区等”。

时代财经的购买记录印证了这一模式:“迪家一姐16”账号商家资质为海南某机械设备有限公司,商品链接在金禧迪户外店上架(营业执照关联岳阳某百货店),售后与发货地址却指向辽宁鞍山一家便利超市。

制假门槛也在降低。在闲鱼等平台,始祖鸟、迪桑特、lululemon的假吊牌、假LOGO随处可买。多名卖家表示可定制,“量大优惠”,甚至有卖家承诺:“始祖鸟真吊牌150元一

套,什么型号都有,包过检。”

3月12日,时代财经以代理商身份咨询多名售假商家时,对方直言:“这个价格肯定是假的,你可以代理赚差价,我当你的仓库,代发代卖。”

去年8月,消费者菲菲(化名)在某平台直播间购买了4件巴塔哥尼亚(Patagonia)T恤,合计1200余元(官方平台每件售价约499元)。“当时的直播间,是标注有专柜正品字样的,主播还出示了报关单。支持得物、中检、国检鉴定。”但在收到货后,这4件衣服全被鉴定为假货。

维权过程异常艰难。菲菲对时代财经说:“对方先叫我去中检,拿到报告后,专员又不认可前面的交涉,并表示我没有全程录音录像,有商品调换的可能。”

最终,她选择起诉店铺。去年12月,法院判决店铺关联个体户退货退款、假一赔三,并支付鉴定费、起诉费,共计6434元。但菲菲感叹:“整个维权过程接近6个月才算结束。”

直播间里层出不穷的低价“大牌户外单品”,背后是一条高度成熟、规模化的灰色产业链。

早在2024年,浙江三门县警方便破获一起特大制假冒始祖鸟案件,抓获犯罪嫌疑人42名,捣毁生产、仓储、销售及商标、吊牌制作窝点14处,查扣假冒服饰1050件、相关配件2000余套,涉案金额高达3亿元。近期,上海杨浦警方亦查处一起涉加拿大鹅等品牌的假冒注册商标案,涉案金额超140万元。

尽管监管持续保持高压态势,但在高端户外品牌社交价值凸显、品牌溢价居高不下的市场环境下,制假售假仍存在巨大利润空间,整条黑色产业链依旧屡打不绝。面对愈演愈烈的侵权乱象,直播间内的一折迪桑特仍屡禁不止。在品牌高溢价与社交属性带来的巨大利益驱动下,制假售假的灰色生意似乎仍有生存空间。■

个人信息遭倒卖 街头扫码领礼品有“深坑”

消费者报道 黄欢欢 张德荣

在小区门口、菜市场、超市周边,我们经常能看到这样一幕:有人支起小摊,挂着“扫码免费领礼品”的牌子,热情地招呼路过的老年人。不少人觉得只是举手之劳,领点小礼物不亏,却没意识到,这轻轻一扫,可能正在把自己的信息拱手送人。

这些看似不起眼的小福利,背后藏着一条完整的黑色利益链。有人专门靠套取老人信息牟利,有人则一步步设套,把老人拉进群、看直播、买高价产品,最后悄悄卷走养老钱。等老人反应过来,骗子早已消失,维权更是难上加难。

近年来,因“扫码领礼品”引发的信息泄露、电信诈骗、消费陷阱层出不穷。《消费者报道》结合多地真实案例及消费者爆料,拆解这类专盯老年人骗局的套路与危害,为大家提供一份实用的防骗提醒。

扫码领礼藏猫腻,个人信息成商品

“扫码就送,免费领取!”在街头、超市门口,这样的吆喝声并不陌生。

一袋洗衣液、一提纸巾、几枚鸡蛋……用手机简单“扫一扫”就能免费拿走。这对许多人,尤其是看重实惠的老年人而言,诱惑不小。他们以为只是简单的“关注”或“注册”账号就能换取礼品,却不知道,自己的个人信息正被秘密窃取、倒卖,沦为骗子违法犯罪的工具。

近日,央视就曝光了一起发生在山东枣庄的典型案件——犯罪团伙在人流密集的区域、时段,以扫码可

免费领鸡蛋为幌子,专挑60岁以上的老年人下手,通过手机号验证码窃取其身份信息,随后以六七元的单价批量贩卖给电信网络诈骗团伙。

类似案例屡见不鲜。据昆明反电信诈骗网络诈骗中心通报,德阳市80岁老人苏某在赶集时遇到两名外地年轻人摆摊,声称“扫一扫”就能免费领取洗衣液,于是任由这两名年轻人操作其手机。不久后,德阳市公安局反诈中心接到涉诈线索,指向苏某手机号涉嫌一起外地电信网络诈骗案,苏某才得知个人信息被骗子盗用。

上述这类看似简单的“送鸡蛋套路”,其实是一套分工明确的黑色产业链。骗子的目标十分明确:利用中老年人不熟悉手机操作、对个人信息安全意识薄弱的特点,以蝇头小利诱使其交出手机。一旦手机脱离控制,他们便在当事人眼皮底下,用其身份信息实名注册各类网络账号、办理电话卡,甚至开通网络支付。

这些“实名”账户,随即被明码标价,流入网络黑灰产市场,用于实施电信诈骗、网络水军刷量控评、恶意刷单引流等违法违规活动,而老年人则在不知情中变成了“背锅侠”。

连环套路埋陷阱,精准收割养老钱

扫码领鸡蛋的骗局并非只有单一套路,部分骗局仅以盗取个人信息转卖牟利,而另一些骗局则将诱导消费、掏空养老钱作为核心目的。

一旦老人“入局”,扫码领鸡蛋后,便会被“工作人员”拉进所谓的“福利群”,群内每天推送直播链接,声称观看直播就能领取代金券、优惠券、红包等福利,一步步降低老人的防备心并培养他们的信任。待时机成熟后,主

播便开始变相推销产品,夸大功效、虚构优惠,诱导老人下单购买,而这些产品却往往是价高质次的保健品、日用品,甚至是假冒伪劣商品。

据河北的消费者辛女士向《消费者报道》爆料,她母亲就是通过街头免费送鸡蛋活动加入了私域社群,之后社群主每天都会发布H5链接,学员可通过该链接观看直播课程及回答问题领取红包,每次红包的金额在0.1~1元不等。再后来,私域直播主开始向大家介绍“养生好物”“治病良方”,吸引群内老人购买产品。

“家里堆了一堆‘保健品’,我妈说吃了对身体好,延年益寿还能治百病。其实都是一些普通食品。”辛女士无奈道,为了这个事情经常跟家人吵架,家庭关系急转直下。

另一种骗局则更为直接和隐蔽。以街头常见的“扫码免费送学习机”为例,骗子以“只需要支付资料费激活”为由,引导老人进行支付操作。等完成支付后,他们会立即以“帮你激活”“下载课程”等借口,拿到手机并迅速删除所有转账、聊天记录,甚至屏蔽银行扣款短信。

广东的刘女士就曾遭遇过此类骗局。“那天家里长辈带着孩子在楼下买菜,看到有扫码免费领学习机的活动,工作人员当时说需要付2999元的终身免费课程激活学习机,她稀里糊涂地付了。”刘女士回忆道,等老人家付完款后,对方又以帮忙激活机器为由接过手机,实则是删掉手机上的转账付款记录,等其反应过来要求退款时,对方早已不见踪影。所谓的学习机,实则是粗制滥造的山寨产品。即使后续报警,也因缺乏交易记录,增加了警方破案的难度。

这类骗局精准拿捏了老年人的消费心理,用免费福利铺垫,用情感话术洗脑,再通过销毁证据、快速撤离的方式逃避追责。

防骗提醒:守住钱与清白,四道防线需牢记

街头“扫码送礼”骗局,其危害远不止个人信息泄露、财产损失,还可能使得老年人在毫不知情下成为诈骗犯的帮凶,名下账户涉诈可能导致银行卡被冻结、征信有污点,甚至被追究法律责任。

总结上述骗局屡屡得手的原因,本质是利用老年人对新技术不熟悉、操作不熟练,对“免费”“优惠”缺乏抵抗力,以及骗子得手后迅速毁灭证据、流窜作案。

针对此类骗局,牢记以下几点筑起防线:第一,坚决拒绝“扫码领礼品”,凡是要求扫码注册、输入手机号、提供验证码、刷脸认证的免费活动,一律远离,牢记“验证码等同电子签名和支付密码,绝不轻易泄露”。第二,不随意加入陌生社群,不点击陌生链接,面对群内的福利诱惑、产品推荐,保持理性,不盲目下单。第三,不将手机交给陌生人操作,遇到不懂的手机操作,及时联系子女或身边的年轻人,避免被骗子趁机窃取信息、删除记录。第四,子女多陪伴老人,主动向老人普及反诈知识、智能手机使用技巧,定期检查老人手机,及时删除陌生APP和可疑链接,并取消微信、支付宝及银行卡对陌生APP的授权及绑定。同时,为老人的支付账户设置转账限额,并绑定子女的短信通知。

天下没有免费的午餐,切勿因贪图小利而付出沉重代价。■

隐秘窃取

➤

揭秘二手平台“五折酒店”代订乱象

消费者报道 张德荣 胡文静

“全国酒店代订，全网比价”“五折订酒店、民宿”……在二手平台，各类低价酒店代订服务层出不穷，因价格远低于酒店官方与OTA平台，让不少消费者心动不已。但这种看似划算的交易背后，暗藏重重陷阱，一不小心可能会“钱房两空”。

在社交平台上，不少网友吐槽遭遇酒店代订的骗局。有消费者预订后被酒店方告知订单为“盗刷”，有消费者办理入住时被卖家要求出示伪造的企业工牌，甚至有消费者入境境外酒店时被当地警方带走调查。维权无门的案例，比比皆是。

不用实名制就能拿房卡？酒店代订藏违规猫腻

《消费者报道》记者调查发现，二手平台一名等级为L7的卖家主推中国澳门酒店超低折扣的代订服务，其发布的代订信息中标注着“澳门酒店一折跌破底价”“每天都有特价房”等吸引眼球的字眼。L7级用户通常是售量大、好评率高的卖家，在平台信用等级的背书和低价诱惑下，不少消费者纷纷咨询下单。

《消费者报道》记者以消费者身份向该卖家咨询3月12日澳门上葡京酒店“豪华双床客房”的价格，对方迅速报价“650元”。而某正规OTA平台显示，同日同酒店同房型的价格为1297元，某二手平台代订价格仅为其一半左右，差价悬殊。当记者追问价格为何远低于官方定价时，该卖家以“当前是旅游淡季”为由回应，未解释

具体渠道来源。

更令人疑惑的是，该卖家进一步透露，通过其代订酒店可以直接拿房卡入住，无须在酒店前台实名登记。当记者表达对房源可靠性、安全性的担忧时，卖家则称“我们是跟酒店的工作人员合作的房间”，并强调“澳门治安非常好”，但未对与酒店工作人员合作的具体细节作进一步说明。

在澳门从事旅游业多年的谢华（化名）接受《消费者报道》记者采访时透露，二手平台上的澳门低价酒店，主要分为“房券”和“房卡房”两类。“房券”系正规房源，但不支持实时查询，不可指定日期随心入住，且通常有严格的使用限制，周末及法定节假日基本无法使用。“房卡房”则属灰色乃至违规房源，多为赌场赠送给VIP的免费客房。“部分赌场会提前买断酒店部分客房，未被VIP使用的房间便通过二手平台低价转售。”

谢华强调，在澳门，“房卡房”转售属违法行为，正规OTA平台及旅行社均不会上架。《消费者报道》记者查询亦发现，《澳门日报》曾报道一起擅自盗取VIP积分、换取酒店客房再转售图利的案件，参与人员后被拘捕。

值得注意的是，该类房源入住流程极不规范：消费者无须实名登记，也无需办理退房手续，凭卖家提供的房卡即可入住。“赌场一般会持有两张房卡，一张交给客人，客人离店时留在房内即可，由工作人员后续取回。”

谢华提醒，“房卡房”存在安全隐患——工作人员可随意进出客房，消费者的人身与财产安全都无法得到保障。

业内人士：境外酒店低价代订，大多为信用卡盗刷

黑猫投诉平台上，关于“酒店代订”的投诉达1142条，订单无效、不能退款是高发问题。

拥有10年高端旅客商务出行服务经验的刘辉（化名）向《消费者报道》记者透露，二手平台上的境外酒店代订大多为盗刷他人信用卡下单。“买家盗取海外用户的信用卡信息、会员积分来预订酒店，再以低价卖给消费者，买家不知情就完成交易，卖家则赚取全额差价。”刘辉说。

消费者该如何区分订单是否为“盗刷订单”？刘辉称，可以向酒店核实订单原价，若与代订价格差距过大，基本可以断定为非正常的订单。“国内几个正规OTA平台都拿不到的低价，二手平台怎么会凭空出现呢？没有人会做亏本买卖。”

刘辉表示，此前有不少网友私信求助，称遭遇盗刷单后向平台投诉无果、陷入维权困境，其中大多是海外留学生。

据《新京报》报道，代订骗子对国内酒店和国外酒店预订有两套截然不同的操作手法。对于国外酒店，骗子多通过信用卡盗刷、会员积分倒卖等方式敛财；对于国内酒店的手段更为简单直白：商家或伪造确认订单，或在入住前取消预订，以此来骗取消费者订金，最终造成消费者的损失。

这些乱象背后，暴露出平台对二手服务类商品的审核缺位。针对消费者在平台下单代订酒店，平台如何保障其入住安全、资金安全、人身安全、小法庭如何判定等问题，《消费者报道》向涉事二手平台发送采访函问



黑猫投诉平台上，关于“酒店代订”的投诉达1142条，订单无效、不能退款是高发问题。

询，截至发稿日，暂未得到回复。

律师解读：不知情不担责，配合造假或成共犯

若消费者不知道代订订单为违规订单，因贪图低价而在二手平台选择酒店代订服务并已实际入住，其行是否为是否构成违法？是否需要承担相关法律责任？若无须担责，遇到酒店核查、警方调查时，应如何证明自身清白？

上海中联（成都）律师事务所郭小明律师对《消费者报道》记者称，如果消费者确实被低价宣传所吸引，交易时无任何理由怀疑订单来源非法，也未参与盗刷、盗用等核心环节，仅作为普通买家支付费用并入住，那

么该行为不构成犯罪，无须承担刑事责任。若酒店因订单系盗刷生成而主张无效，消费者可能需按酒店要求补缴合理房费，但支付后完全有权依据《消费者权益保护法》《民法典》向卖家追偿损失。

“遇到酒店核查或警方询问不必慌张，核心是提供完整证据，包括个人身份证件、正常入住流程凭证、平台订单截图、支付凭证、与卖家的全部聊天记录，尤其要注意保存卖家承诺‘官方渠道’‘正规协议价’等关键词，证明自己‘已付款、无伪造、无隐瞒’，同时还要及时向平台投诉、拨打12315抑或报警。在实践中，只要证据扎实，善意消费者通常能较快澄清。”郭小明律师补充道。但他同时表示，若消费者支付价格显著低于市场常理（如低于五折）且完全未做任何核实，在后续纠纷中则可能增加自证“不知情”的难度。

而如果消费者明知二手平台上的低价代订存在违规情形，仍配合卖家使用伪造的企业工牌、隐瞒真实入住渠道，其行为涉嫌违法。郭小明律师指出，主观明知订单来源非法仍主动配合提供虚假信息、使用伪造证件入住，则违反《治安管理处罚法》，面临拘留、罚款等行政处罚。更需重视的是刑事责任——盗刷信用卡通常定性为信用卡诈骗罪，若消费者明知卖家实施该犯罪仍提供协助（如伪造证件、隐瞒真实身份），可能被认定为信用卡诈骗罪的帮助犯。民事方面，酒店有权要求补缴房费；若法院认定构成共同侵权，还需按照过错程度对持卡人或酒店损失承担相应的赔偿责任。■

黄金消费陷阱频发：千元“足金戒指”实为铁合金

消费者报道 杨海梅

今年3月，伦敦现货黄金价格一度突破5400美元/盎司。金价暴涨之后，越来越多的消费者开始“抢购”黄金饰品，但假黄金、“一口价”黄金等销售乱象也随之浮现。

近日，多名消费者向《消费者报道》记者报料，在电商平台买到假黄金。另外，“一口价”黄金在销售过程中的误导也引起不少消费者投诉。

网购的“黄金戒指”被鉴定为“铁合金”

今年2月，欧女士（化名）在某电商平台的一家“CTF黄金珠宝甄选”店铺购买了一款宣传为“足金实心”的黄金戒指，价格为1413元。但她拿到手后，发现商家提供的鉴定证书有问题，扫码出来的并非官方链接。

于是，她将该“足金戒指”送到国家珠宝玉石质量监督检验中心（NGTC）深圳珠宝检验实验室进行鉴定。检测证书显示，该戒指实际是“金覆盖层铁合金戒指”，即表层覆盖金，基材为铁合金。

欧女士表示，她拿到检测证书后立即向平台和商家投诉，随后该店铺下架了该款戒指，甚至连店铺名称都改了。而她要求的平台依法查处商家违法行为，“退一赔三”，平台却以“账号异常”为由拖延至今仍未解决。

“这个假黄金店铺这个月卖了200件，不知道骗了多少人了。”欧女士向《消费者报道》记者表示。

值得一提的是，关于假证书上提及的中原国检珠宝检测中心，本刊并未找到官方网站。

欧女士表示，该店铺还假借了“周大福”的品牌形象，声称自己是官方店。目前，该店铺改名之后，依然在销售一款1104元的“黄金戒指”。

针对该店铺的情况，《消费者报道》记者向周大福官方进行了采访求证。

“周大福珠宝从未授权任何第三方渠道或人士在非官方渠道售卖产

品。我们建议有此类遭遇的消费者与当事收款方沟通退款或货品交付，必要时可报警。”周大福相关负责人向《消费者报道》记者表示，“周大福仅通过线下专柜及官方线上平台（周大福官方商城网站、周大福官方商城微信小程序、天猫周大福官方旗舰店、京东周大福官方旗舰店等）销售产品。具体门店及线上店铺信息，请通过我司官网或‘周大福在线’微信公众号查询。”

无独有偶，另一名消费者也向《消费者报道》记者报料称，今年3月，其在某电商平台上一家名为“中国金店精品店”店铺购买了一款“四叶草黄金吊坠”，也出现了假黄金问题。当她将该黄金吊坠送到线下金店鉴定时，店家用喷枪烧吊坠“验货”，结果吊坠直接露出银色物质。

而且，该黄金吊坠商家所提供的假鉴定证书都和欧女士购买的那家所提供的鉴定证书高度相似。

类似的假黄金欺诈现象并不鲜见，在黑猫投诉平台，关于“假黄金”的投诉高达3700多条。这些售卖假黄金的商家是否涉嫌欺诈？

对此，广东国鼎律师事务所何生廷律师向《消费者报道》记者表示：“商家将铁合金戒指宣传为‘足金实心’销售，属于以假充真、虚假宣传，主观上具有欺诈故意，消费者依据《中华人民共和国消费者权益保护法》第五十五条主张惩罚性赔偿的，应得到支持。”

“一口价”黄金被质疑霸王条款

目前黄金市场存在的乱象，不只是以假充真，还有“一口价”黄金销售过程中存在的“隐瞒克重”倾向。

“7770元就算按现在的金价我都可以买5克左右的项链，干嘛要3克的‘一口价’黄金？”今年2月，消费者王女士（化名）在深圳某商场内的六福珠宝门店用总克重4.38克的旧黄金置换了1件仅3.11克的黄金项链。该黄金项链品类为“一口价”黄金饰



品，即按件计价，其价格标签为7770元/件。店员将王女士带来置换的旧金折算为5014元，为购入这件“一口价”黄金项链，王女士还补了2756元差价。

折算下来，王女士“以旧换新”置换回来的这条实际金重3.11克的黄金项链，单价已接近2500元/克，远高于当前黄金市场价。据公开数据，今年2—3月，上海黄金交易所的上海金价格在1100～1200元/克之间浮动，而门店的黄金实物价格为1600元/克左右。

王女士告诉《消费者报道》记者，店内销售人员给她推荐置换该“一口价”黄金饰品时，从未主动告知克重，整个置换过程仅十分钟，“店员明显误导消费者买虚高的‘一口价’黄金。另外，单据上还手写备注了只能同类换同类，还要增大30%的比例，属于霸王条款。”王女士说。

王女士称，门店工作人员告诉她，所谓的“同类换同类”，即只能“一口价”黄金换“一口价”黄金，不能换“以克计价”的黄金。其售后诉求是希望退差价、退款或更换“以克计价”的黄金饰品。

在《消费者报道》介入后，3月

隐瞒金饰克重，咨询清楚再购买，并注意单据上有没有不利条款。

买金建议：选准官方渠道，不选第三方小店

随着金价的飙升，眼下黄金饰品市场越来越火热，但也存在种种销售乱象，对于要买金的消费者来说，有些关于黄金的消费常识，大家一定得先知晓。

首先，要学会看懂金价。国内金价有好两种，一种是黄金价格，一种是黄金实物价格。其中，黄金价格可参考上海黄金交易所每日的上海金价格。上海黄金交易所是经国务院批准，由中国人民银行组建，专门从事黄金等贵金属交易的金融市场。

另外，黄金实物又可分为投资金条、品牌金饰等。其中，品牌金饰由于含有制作工艺、场地、销售等成本，比黄金本身的价格高不少。

比如，3月13日，上海金早盘价为1138.89元/克；而3月13日的黄金实物（品牌）价格，各家门店有所差异。

其次，消费者买金时要谨慎选择购买渠道。今年以来，金价、黄金实物价格屡次刷新历史新高。财帛动人心，一时间引得市场乱象丛生，假黄金、“一口价”黄金刻意隐瞒克数、黄金涨价后不发货……《消费者报道》记者查询发现，截至2026年3月13日，在黑猫投诉平台，关于“黄金”的投诉已超7万条。

对此，一名有多年黄金交易经验的资深买手告诉《消费者报道》记者，买到假黄金的情况，一般发生在第三方商家。他建议消费者选择大品牌的官方渠道，例如电商自营、官方旗舰店、线下银行渠道。

“黄金的价格相对透明，若商品标价远低于市场价，基本可以确定为假货。消费者应选择资质齐全、信誉可靠的正规渠道购买。”何生廷表示，“对于电商平台的第三方小店、个人店铺出售的黄金饰品，要谨慎考虑，防止上当受骗。”■

聚焦“3·15”：阻击消费灰产

隆力奇又陷“传销”风波：大豆胚芽粉宣称能治病

消费者报道 张德荣

“倍莱鲜羊奶粉”涉嫌传销的风波尚未平息，隆力奇这家国货老品牌又因另一款产品——“益生元高钙多维大豆胚芽粉”陷入新一轮争议。

近日，有消费者向《消费者报道》反映，其母亲在接触该产品后，日常出现异常生活习惯：每天准时参加线上培训，并大量囤货，甚至不顾包装上“不建议婴幼儿食用”的明确提示，执意想让两岁多的孙女食用。其母亲的种种反常导致目前家庭关系紧张。

《消费者报道》调查发现，该产品在国家市场监督管理总局特殊食品信息查询平台中，并无保健食品的注册或备案信息，为普通食品。然而，在隆力奇官网上，该产品被归类为保健食品，其包装标签却同时注明“本产品不能代替药物、保健食品等特殊食品”。这种看似矛盾的表述，与其在私域社群和内部培训中宣称的“调节血糖、改善血管、促进儿童大脑发育”等涉及疾病预防、治疗功能的内容形成了巨大反差。

进一步调查显示，该产品推广所依赖的运营机制，共设置了7级代理返利，与此前涉嫌传销的“倍莱鲜羊奶粉”模式高度相似。

一边是可能误导消费者的“擦边球”宣传，另一边是以“拉人头”为核心的激励制度，两者叠加，不仅让消费者的健康焦虑转化为潜在风险，其商业模式本身的合规性也存疑。截至发稿，记者就产品宣传、模式定性等问题尝试联系江苏隆力奇集团有限公司，未获得回应。

老人沉迷“产品培训”被洗脑

“我母亲自从接触这款大豆胚芽粉，就像着了迷一样，每天雷打不动参加线上培训，还执意要给两岁多的孙女喝。”来自湖南的江女士向《消费者报道》讲述了家人被隆力奇大豆胚芽粉营销“洗脑”的全过程。据其介绍，母亲自去年年底接触该产品后，每晚8时都会准时参与线上会议接受培训，其间还被邀请前往江苏隆力奇总部参加线下培训。

江女士表示，其母亲本身就有购买健康产品的习惯，而隆力奇的国货老品牌身份，加上销售员提及的研发专家背景和显著功效，让她母亲彻底放下顾虑，不仅自己天天饮用这款大豆胚芽粉，还大量囤货，家中已堆积好几箱产品。江女士母亲甚至认为，该产品能增强婴幼儿抵抗力，想要给两岁多的孙女食用。然而，江女士在产品包装上看到了“不建议婴幼儿食用”的标注。江女士如今因害怕母亲偷偷给女儿喝这款产品，整天提心吊胆。

记者从受访者提供的培训录音中了解到，培训会上，有多名会员轮番分享食用体验，称食用该产品后身体不适症状明显改善。还有人表示，自身糖尿病的相关指标在饮用后有所好转，并将这些变化归功于产品中的隆力奇1号大豆、留胚大米、低聚异麦芽糖等核心成分。

官网产品标注从简，私域宣传却很疯狂

为核实产品真实情况，记者先后在隆力奇官网、各大电商平台、国家市场监督管理总局搜索该产品信息。

其中，隆力奇官网将这款“益生元高钙多维大豆胚芽粉”归类为保健食品，仅简单标注了配料、产品类型及服用方法，未提及治疗或调理功效。

与之形成鲜明对比的，是其线下及私域推广中的话术。

据江女士提供的内部宣传材料，内文明确将大豆胚芽粉（又称“植物奶”）的适合人群指向糖尿病、高胆固醇、长期腹泻等患者，还声称产品可调节神经系统、改善血管弹性、去除自由基、可促进儿童大脑发育，但海报中又标注产品“不是保健品不是药”。

记者发现，电商平台上有多家店铺在售卖该款产品，产品售价混



乱，每盒价格从38元至99元不等，销量最高的为400多件，最少的为0件。

近日，《消费者报道》记者在隆力奇官网点击在线购买即跳转到一家电商平台“聚好商城”，随机点击进入其中一家店铺，发现店家对产品进行了一系列功效宣传。如核心成分隆力奇1号大豆可减低脂肪及血糖、平衡激素；低聚异麦芽糖能增强人体免疫功能、维持肠道菌群平衡、防治高血压等。

值得注意的是，在国家市场监督管理总局特殊食品信息查询平台上，记者并未查找到关于“益生元高钙多维大豆胚芽粉”的保健食品注册及备案信息。这意味着，该款被隆力奇官网标注为保健品的产品实则为普通食品。

私域社群成“围猎场”，反常激励下的陷阱

在公开的电商平台上，隆力奇大豆胚芽粉的销售数据显得零星而分散。而其在私域社群渠道中的推广态势却异常活跃。

然而，《消费者报道》记者并未在隆力奇的直销产品名单中找到该款产品，在商务部直销行业管理系统中搜索“益生元高钙多维大豆胚芽粉”，也显示0条记录。这意味着其根本不具备直销资质，却被变相按照直销模式推广。

在《消费者报道》的调查中，江女士向记者提供了一份从母亲手机中获取的文件，标题为“新零售+复消双绩差分红”。该文件详细指出了从VIP到合伙人的7级晋升机制与团队计酬规则。江女士表示，这份表格是在隆力奇大豆胚芽粉的推广社群中下载所得，用于指导群内人员的销售与团队建设。值得注意的是，这套制度的架构与此前被曝涉嫌传销的隆力奇倍莱鲜羊奶粉奖金分红制度高度相似。

前述文件显示，参与者购买6盒产品后可升级为VIP会员，此后通过累积消费可逐级晋升至县代、区代、市代、总代乃至合伙人，级别越高，参与者通过销售产品获得的提成比例就越高。

但该制度的收益核心，远不止销售产品赚取提成奖励。表格中明确列出“推VIP利润”“推县代利润”直至“推市代利润”的层层推荐奖励。

例如，一名参与者购买2990元产品成为“县代理”，其每销售一盒大豆胚芽粉可获得提成10.92元（计算公式：39元售价×28%提成比例=10.92元），若推荐一名新的“县代理”，则可一次性获得837元的推荐奖励。这意味着，发展一名同级代理所带来的即时收益，相当于直接销售近

77盒产品。

据江女士提供的内部宣传材料，内文明确将大豆胚芽粉（又称“植物奶”）的适合人群指向糖尿病、高胆固醇、长期腹泻等患者。

该文件详细指出了从VIP到合伙人的7级晋升机制与团队计酬规则。江女士表示，这份表格是在隆力奇大豆胚芽粉的推广社群中下载所得，用于指导群内人员的销售与团队建设。

随着所推荐的代理级别越高，奖励金额越多，最高可一次性获得奖励8372元。这已远超绝大多数代理通过单纯零售所能获得的回报收入。相比之下，该制度对“发展下线”的激励强度，显著高于对“销售商品”的激励。

此外，复杂的团队计酬模式进一步强化了“拉人头”的导向。从制度中可以看到，针对“总代”及以上级别，公司设置了绩效返点+复消分红，根据整个团队的月度业绩，给出4%~19%的绩效返点与2%~13.5%的复消分红。代理平级奖励的部分还指出，高级别代理可从下级代理的业绩中抽取30%或1.5%作为奖励。

对于如此反常的奖励机制，记者近日已向相关知情人员进行了采访求证，已证实以上奖励细则与执行真实存在。

直销与传销的边界

针对隆力奇产品模式引发的争议，以及如何区分合法的市场推广与非法传销这一核心问题，记者采访了相关领域的专家。专家们指出，判断产品市场推广模式是否合法的关键在于商业模式的本质，而非单一特

征，法律上已有明确的界定标准。

个人经济体研究院院长王万军认为，不应将任何带有“拉新”性质的推广行为简单等同于传销。“很多商业活动都在拉新，比如公司招聘、社交平台的用户推广，其本质是构建团队、拓展市场，关键在于其盈利基础是什么。如果一家公司有实实在在的产品和服务，其奖励来源于市场拓展和销售利润，这就是正常的商业行为。”

王万军进一步比喻道：“一个公司的总裁，他的收益确实建立在副总裁、总监、经理乃至整个团队的业绩之上，但这是一种基于管理和协作的薪酬体系，不能因此认定这家公司是传销组织。”

北京盈科(上海)律师事务所高级合伙人孙书保律师则从构成要件的角度给出了更为严格的界定。

根据《禁止传销条例》及“两高一部”相关司法解释，传销需同时满足三个核心特征：入门费、拉人头、团队计酬。而直销的核心是“单层次销售”，以产品销售为核心，直销员的报酬仅来源于个人销售业绩，且企业须具备合法直销资质，产品需在批准的直销名单内。

“隆力奇这款大豆胚芽粉既不在官方直销产品名单内，且其经营模式要求参与者购买产品获得代理资格，这符合‘入门费’特征；7级代理晋升机制，以发展下线数量和团队业绩为核心计酬依据，则同时满足了‘拉人头’和‘团队计酬’的特征。此外，若将普通食品夸大宣传为具有治疗功效，更构成了欺诈要件。”孙书保补充道。

对于“有实体产品是否就不算传销”的常见误区，孙书保进一步解释，销售形式不影响对传销的定性。“法律上认定传销的核心是运作与盈利模式，若平台的核心逻辑是通过发展下线获取层级返利，而非依靠产品本身的零售利润，即便有实体产品，也依然符合传销的法律特征。”

综合而言，辨别传销的核心在于，区分其核心利润以及参与者的主要收入，究竟是来自把商品真实销售给终端消费者，还是来自后续新成员不断投入的资金。

一边是宣称“不是药”却罗列患病人群需求的“擦边球”作为宣传，另一边则是以发展人员数量为核心的激励制度。这两者的结合，精准地瞄准了消费群体对健康的焦虑以及对“致富机会”的渴望。受访者的经历，正是这一模式下的典型案例。

截至发稿，记者就上述模式合法性、宣传合规性等问题尝试联系江苏隆力奇集团有限公司，未获回应。《消费者报道》将持续关注事件进展。■

私域推广

➤

追觅造“天价”手机

◀ 上接P1

针对追觅为何跨界布局手机市场、又将如何实现市场突围等问题，时代周报记者向追觅方面发去了采访提纲，截至发稿尚未收到回复。

追觅手机不是自己造？

产品为王，这是消费电子市场的铁律。只是从目前来看，追觅还缺一款真正能打动人心的手机产品。

在AWE期间，追觅推出的两款手机，一款主打高奢，一款主打可拆卸影像模块。前者被普遍视作营销之举。张孝荣分析认为，追觅用黄金珠宝堆砌溢价，而非依靠技术创新，产品实用性极低。此举意在快速抬升品牌调性，带动标准版走量。问题是，高奢定价虽能博眼球，却难以转化为大众销量。看似避开与头部企业正面硬刚，实则很难真正切入高端市场。

类似的赛道其实早有厂商尝试过。凭借“安全”“隐私”“鳄鱼皮、钛合金、蓝宝石”等标签，主打高端的8848钛合金手机也曾红极一时，一度成为“成功商务人士的标配”。但随着手机市场越发注重系统体验和影像能力，这种依靠材质堆砌和身份象征支撑的溢价空间，逐渐失去了立足之地。

“售价超10万元的手机，很容易陷入炫富大于科技的争议。对普通用户毫无价值，对商务精英而言又缺乏品牌沉淀，噱头有余、底气不足。”张孝荣表示。

从这个角度来看，主打高端影像的AURORA NEX，或许才是追觅手机业务真正的重心。据追觅方面披露的信息，AURORA NEX以“影像旗舰”为定位，采用了模块化设计。独立的影像模块内置一整套SoC（系统级芯片）、传感器、存储、供电及通信连接系统，可与手机本体完全分离，并独立完成

图像处理。

这一设计本意是突破手机形态的物理限制，在提升影像性能的同时，保持手机机身轻薄，为手机影像发展带来更多可能性。

但从实际情况来看，AURORA NEX的表现难达预期。现场体验过AURORA NEX的用户陈霞（化名）向时代周报记者反馈，追觅想要通过去掉镜头让手机本体保持轻薄，这个思路本身有一定道理，但实际体验却问题重重。不仅镜头发热极其严重，装上模块后整机也变得异常笨重，而且卡扣设计不稳定，镜头容易脱落。

“追觅号称能用它切换镜头、满足旅行拍摄需求，甚至‘取代相机’。但一个现实的问题是：如果真的需要这么多镜头，我为什么不直接带一台相机？”陈霞说。

郭涛同样指出，影像系列的磁吸可拆卸镜头模块虽颇具吸引力，既解决了手机摄像头凸起的问题，模块又可独立工作，为拍摄提供了更多视角和便利，不过工程机在对焦速度和画质上，与传统旗舰手机仍有明显差距。

除了上述问题，还有网友发现，追觅手机或许并非由其自主打造。在追觅手机系统的“关于本机”页面中，显示其操作系统是基于安卓16的努比亚MyOS系统，产品型号也保留着“NX741J”。经时代周报记者核实，“NX741J”实为努比亚Z80 Ultra的手机型号。

针对双方具体的合作情况及合作形式，时代周报记者向努比亚方面进行求证，截至发稿尚未获得答复。

贸然跨界风险极大

近几年的中国手机市场，格局已高度固化。

IDC数据显示，2025年第四季度，

中国智能手机市场出货量约7564万台，同比微降0.9%。其中，苹果以1600万台出货量位居第一，vivo、OPPO、华为、小米、荣耀紧随其后，出货量分别为1200万台、1160万台、1110万台、1000万台和990万台。以此计算，前六大厂商合计占据约93.4%的市场份额，留给其他厂商的份额仅有6.6%。

这已然是一个增量枯竭、存量绞杀的战场。头部厂商在供应链、渠道、品牌认知上的护城河已筑就，新玩家突围的可能性微乎其微。追觅为何会在此时跨界布局手机领域？

郭涛分析认为，追觅在扫地机器人领域的增长逐渐遭遇瓶颈，跨界造手机是为了培育新的业绩增长点。手机作为现代人使用最频繁的智能终端，是构建全场景智能生态的核心枢纽，可连接旗下扫地机器人、智能穿戴设备等家居产品，未来还可能联动汽车等出行工具，实现从居家到出行的无缝体验，从而完成从“清洁专家”到“科技生态构建者”的转型。

问题是，追觅在扫地机器人领域尚未建立绝对优势。IDC数据显示，2025年下半年，追觅在全球家用智能扫地机器人市场的份额约为14.4%，位居第二，与第一名石头科技27%的市场份额相距甚远。

在此情况下，郭涛认为，追觅贸然跨界，存在研发资源分散的风险。

更何况，追觅不仅要造手机，还布局了芯片、豪车、天文观测设备等领域。在今年的AWE上，追觅斥巨资包下一个整个展馆，以“追觅宇宙 ALL IN DREAM”为主题，一次性展示其在智能汽车、智能手机、智能家电、天空与宇宙探索、能源与芯片算力等领域的布局。

如在芯片领域，追觅旗下芯片品牌“芯际穿越”就在AWE开幕前，发布了手机芯片赤霄01、自动驾驶芯片，以

及泛机器人芯片“苍穹”系列。不过，AWE期间展出的追觅AURORA手机，并未采用自家芯片产品。

在张孝荣看来，上述每一个领域都是红海市场，且均需要数十亿元甚至数百亿元的资金投入。以追觅数百亿元的估值来看，很难支撑单一业务的快速发展，更别提多业务并行推进。看似拓宽赛道，实则分散了研发资源，若手机业务持续烧钱却未见成效，反而会拖累其主业，且其背后的风险被严重低估。

科技行业此前便有过高度依赖资本催化、试图实现所谓生态爆发的先例——乐视。在发展鼎盛之时，乐视创始人贾跃亭曾为企业包装过“生态化反”的终极故事：乐视从视频网站起家，一路跨界至手机、电视、体育、金融领域，最终延伸至造车，试图构建起一个包罗万象的商业帝国。但这一切最终并未实现，随着资金链断裂，庞大的乐视生态瞬间轰然崩塌。

一路狂奔的追觅，也面临着同样的质疑，不少业内人士都将俞浩与贾跃亭作对比。

对此，俞浩曾公开回应：“追觅不是乐视。乐视没有解决全球化的问题，也没有实现盈利，但追觅海外收入已占到80%；乐视没有解决高端化的问题，追觅各赛道均主打高端，主业做到了行业利润第一；乐视没有解决研发创新的问题，追觅每年投入大量研发资金，实现了有效创新，为全球高端化布局提供了支撑。”

但这一回应，似乎仍未解答市场最为关切的问题：一家企业要如何用单一赛道的利润，去支撑一个没有边界的商业帝国？这或许才是俞浩未来几年需要直面的问题，也是追觅的员工、供应商，以及所有旁观者最想知道的答案。■

（时代周报记者李佳暄对此文亦有帮助）

直击AWE：AI机器人闯入家电赛道

时代财经 冯彦阁

近日，AWE2026正在上海举行。今年的主题是“AI科技 慧享未来”。这是继AWE2025之后，展会第二次将AI作为核心展示方向。本届AWE汇聚1200余家国内外企业，展示面积达到17万平方米，较上届的16万平方米进一步扩大。

本届AWE最大的看点是家庭场景AI化、家电机器人化以及产品形态多元化。

时代财经注意到，多家企业的“一把手”都亲自来到AWE现场，创维集团（00751.HK）创始人黄宏生、科沃斯集团（603486.SH）董事长钱东奇、追觅科技创始人兼CEO俞浩、MOVA全球总裁李飞等都亲临现场，或亲自动场宣传，或组织探展活动。

家电AI化

时代财经发现，展会上的AI概念无处不在，利用AI优化家电体验已经成为家电企业的“标配”。

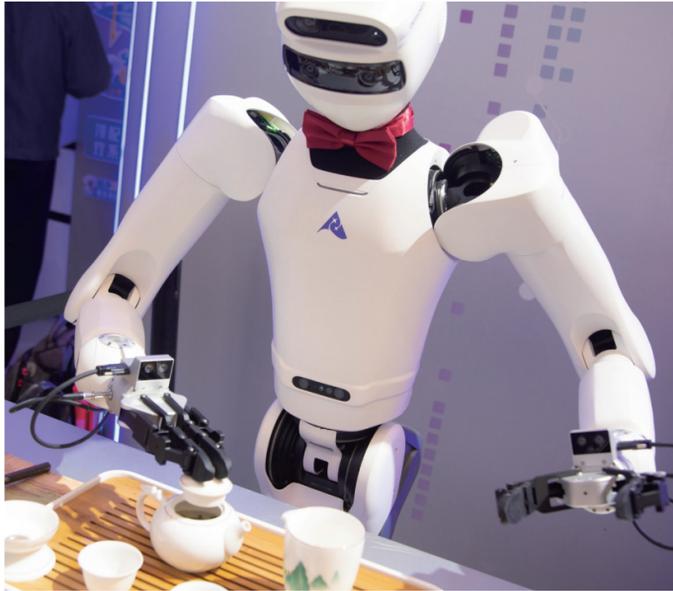
白电领域，格力电器（000651.SZ）发布多款AI家电。其中，采用AI动态节能科技的“冷静王”空调颇受关注。在AWE的现场，格力还和京东签署战略合作，AI空调三年销量目标为1000万台。

厨电方面，老板电器（002508.SZ）发布AI数字厨电套系，搭载老板食神AI烹饪大模型，多产品联动实现明火自动烹饪。

而除了白电、厨电等，黑电也有大量的AI技术和功能引入。

多家黑电企业推出RGB旗舰产品背后，也都有AI技术的加持。

海信视像（600060.SH）RGB-Mini LED电视UX2026搭载玲珑4芯真彩背光和能够实现“四芯同控”的信芯AI画质芯片H7 Pro，可实现行业最高110% BT.2020色域，1万尼特真彩亮度和134 bits控色精度。



四川长虹（600839.SH）推出长虹金标T70S和追光Q70S两款新品，前者搭载AI全链路光色场同控技术，解决传统RGB显示偏色、串色难题，两款产品均支持情感化AI交互，具备自定义视频开机、一句话投屏等功能。

创维集团则在AWE2026前夕发布A10H系列电视，其中，A10H Pro通过超薄主板集成变色龙AI画质芯片S7及0.3mm超薄石墨烯均热板，主打轻薄、画质兼顾。

奥维云网（AVC）消费电子事业部研究总监刘飞认为，今年AWE最大的趋势是消费电子的硬件配置与AI智能的全面升级。“AI能力正从被动响应向主动服务升级。”他表示。

竞速全屋智能

这次AWE的看点不只是单品的AI化趋势，更大的看点在于全屋智能生态。

在AWE之前，美的集团（000333.SZ；00300.HK）在上海举办全屋智能战略发布会，发布家居智能体MevoX，并同步推出全屋智能套系，包括前装和后装方案。

AWE上，各家厂商也在集中展示自身的全屋智能能力。

海尔智家发布的智能家电套系Seeker，搭载AI之眼2.0，能够让家电主动识别全屋环境状态。比如，冰箱AI之眼能够自动识别食物品类并调整相应的冷藏或冷冻程序；洗衣机AI之眼则可以理解自然语言并匹配对应模式。

长虹告诉时代财经，其全屋智能规划以长虹智慧家居APP作为控制入口，已实现长虹、美菱全系AI家电产品接入，支持远程控制、场景定制及AI智能服务。

不过，从响应趋势到实现增长，依然有一段距离。

“对于多品类家电企业而言，实现

真正的全屋智能难点在于多设备之间的场景落地；对于单品类家电企业而言，顺应全屋智能发展趋势的难点则主要在于弥补品类以及生态兼容。”刘飞指出。

家电“机器人化”

另一个趋势，是家电“机器人化”。带有机械臂、具备复杂空间移动能力的家用服务机器人开始集中出现。

石头科技发布采用双轮腿架构、可自主跨越复杂地形的G-Rover轮足扫地机器人。

MOVA则发布搭载商业级无人机动力系统，能够实现立体空间清洁的“会飞”的扫地机器人Pilot 70。

科沃斯把近期最火的“小龙虾”拉进产品，发布搭载OpenClaw的管家机器人“八界”。在科沃斯看来，过去的服务机器人主要在地面、窗户、草坪等单一平面执行任务，“八界”锚定立体空间中的整理、归位、递送、收纳和协助，具备理解、执行、记忆和迭代的能力。

据相关工作人员透露，八界目前是概念机，还没有准备上市和定价。

去年，机器人大多只是展台的“开胃小菜”，主要负责吸引眼球。但今年，不但消费电子厂商们带来了自家机器人，原生机器人厂商也有不少参展。

在大会首次设立的“创新科技展区”中，宇树带来其旗下G1人形机器人与Go2四足机器人，并在展台设置拳击擂台赛；智元的远征A2人形机器人会打快板、跟观众聊天；魔法原子展示了其Z1双足机器人与“头尾联动”的MagicDog；元点智能（Zeroth）带来搭载专属世界模型的全尺寸机器人Jupiter及家用双足机器人M1；它石智航首次线下展示能施展“针”功夫的全球首个刺绣机器人AI；海外“网红”特斯拉人形机器人Optimus也亮相AWE。

相比往年，今年AWE上机器人的存在感明显提升。■

创新科技

◀