

# 经济信息周报

2026 年 1 月第一周（总期第 186 期）

中国物流信息中心

2025 年 1 月 4 日-2025 年 1 月 9 日

## 目录

一、宏观动态	1
（一）政策动态	1
2026 央企重组首单落地 新一轮国企改革蓄势待发	1
（二）金融动态	4
链接科技与资本 债券市场“科技板”交出硬核成绩单	4
（三）消费动态	8
经济日报：让绿色消费有利可图	8
（四）投资动态	11
扩内需密集发力 开年后还有哪些政策值得期待？	11
（五）外贸动态	14
比往年更早、更猛！外贸大省组团出海今年加码	14
二、行业动态	19
（一）装备制造业动态	19
“十五五”目标已定 光热发电产业将迎 10 倍规模增长	19
（二）高技术制造业动态	29
AI 发展带来需求提升 半导体有望“穿越风浪”稳健发展	29
（三）钢铁行业动态	33
铆足干劲！首钢股份开局打好“样儿”	33
（四）建材行业动态	35
错峰生产！水泥行业最大的依仗 也是最大的风险	35
（五）房地产行业动态	38
重庆市：大力推进配售型保障性住房轮候库和“好房子”项目建设	38
（六）住宿餐饮业动态	44
餐饮元旦强势开局：假期“一桌难求”，等位长龙拉动行业“开门红”	45
（七）旅游业动态	49
计次票激发旅游消费新潜力	49
三、海外动态	51
（一）贝森特最新表态：美联储应大幅降息促增长，无惧法院关税裁决结果！	51
（二）欧元区 12 月 CPI 放缓至 2%，市场预期欧央行将长期“按兵不动”	54

## 一、宏观动态

### （一）政策动态

#### 2026 央企重组首单落地 新一轮国企改革蓄势待发

信息导读：1月8日，经国务院批准，中国石化与中国航油实施重组，成为2026央企重组首单，释放出国资国企改革深化、国有经济布局优化的信号。新一轮国资国企改革顶层设计正加快酝酿，多行业重组整合将提速，战略性新兴产业成关键着力点。中国石化是特大型能源化工集团，中国航油则是亚洲最大的航空运输服务保障企业集团，当下我国航空业发展迅猛，航空煤油供应安全至关重要，且其是未来成品油消费唯一增长极。中国石化和中国航油“强强联手”，可发挥多方面优势，保障航空业能源安全，提升航空燃料产业国际竞争力，促进航空业绿色低碳转型。“十四五”时期，国资央企在布局优化结构调整上成果显著。2026年，中央明确要进一步深化国资国企改革。国务院国资委将以编制“十五五”规划为抓手，统筹优化国有经济布局，深入实施产业焕新与启航行动，深化拓展“AI+”行动。新一年国资央企将大力推进重组整合和高质量并购，新一轮重组整合将集中在传统产业升级与战略性新兴产业集群构建领域，“十五五”时期公用事业、装备制造等多行业将是重点，未来改革需达成“化学融合”，激发协同效应。

信息正文：国务院国资委1月8日发布消息，经报国务院批准，中国石油化工集团有限公司（下称“中国石化”）与中国航空油料集团有限公司（下称“中国航油”）实施重组。

业内人士指出，2026 央企重组首单落地，释放出进一步深化国资国

企改革、推进国有经济布局优化和结构调整的信号。当前新一轮国资国企改革顶层设计正加快酝酿，将从更大范围、更深层次统筹优化国有经济布局，装备制造、医疗健康、能源电力等行业重组整合提速，战略性新兴产业与未来产业也将成为央企并购整合的关键着力点。

### 中国石化“牵手”中国航油

公开资料显示，中国石化是上下游、产供销、内外贸一体化特大型能源化工集团公司，目前是世界第一大炼油公司、第二大化工公司，在2025年世界500强中位居第6名，拥有9家上市公司。

而中国航油作为亚洲最大的集航空油品采购、运输、储存、检测、销售、加注于一体的航空运输服务保障企业集团，在2025年世界500强中位居第481名。旗下中国航油（新加坡）股份有限公司于2001年12月6日在新加坡交易所主板挂牌上市，是其国际战略的重要平台。

“中国石化与中国航油‘强强联手’，无疑是2026年央企战略性重组与专业化整合的标志性开篇，释放出国资央企重组整合将更加聚焦于国家战略急需、产业升级必需领域的信号。”阳光时代律师事务所国企混改中心负责人朱昌明表示。

2025年，我国成为全球第一航空人口大国。航空煤油作为民航业的“血液”，其供应安全直接关系到国家经济命脉和公共运输体系稳定。

中国石化经济技术研究院近日发布的《2026中国能源化工产业发展报告》指出，在中国未来成品油消费结构中，航空煤油成为唯一增长极。根据标准普尔预测，2040年我国航油消费将增长至7500万吨。

“两家企业重组后，可发挥炼化一体化、航油供应保障体系等多方面优势，减少中间环节，降低供应成本，为我国航空业能源安全提供坚强保障。”中国企业联合会特约高级研究员刘兴国表示。

目前，国际较大的航空燃料服务商主要为一体化石油化工公司，产

量规模大、基础设施保障能力强、销售网络完善、形成了产供销一体发展模式。

而我国航空燃料生产、销售、加注等业务分属不同企业，整体竞争能力与国际大型航空燃料服务商相比有待提升。两家企业重组后，实现优势互补，有助于航空燃料产业进一步做强做优做大，提升国际竞争力，促进航空业绿色低碳转型。

航空业碳排放是交通领域减排最困难的领域，可持续航空燃料（SAF）是公认的主要减排路线。国际航空运输协会数据显示，全球 2025 年 SAF 消费量 600 万吨，到 2030 年达 1800 万吨。

据了解，中国石化是亚洲首家拥有生物航煤自主研发生产技术并实现商业化生产的企业。中国航油在 SAF 推广應用和生态构建等环节占据重要地位。

“两大央企重组是抢占绿色航空发展制高点、培育产业未来新增长极的前瞻布局。”朱昌明指出，重组后的新央企将把中国石化的技术优势与中国航油的市场渠道优势结合，有望打造覆盖原料、研发、生产、混输、加注全链条的 SAF 产业生态，抢占万亿美元级的绿色新赛道。

### **重组整合加力提速**

国有经济布局优化和结构调整，是国资国企改革的重要任务，也是做强做优做大国有资本和国有企业的内在要求。

“十四五”时期，国资央企接续推进国企改革三年行动和改革深化提升行动，大力推进布局优化结构调整，6 组 10 家企业实现战略性重组，新组建设立 9 家中央企业，一系列专业化整合扎实开展，有效提高了国有资本的配置和运行效率。

中央经济工作会议在部署 2026 年工作时明确提出，“制定和实施进一步深化国资国企改革方案”。中央企业负责人会议也指出，要进一步深

化国资国企改革，在优化国有经济布局、完善现代企业制度、提升国资监管效能等方面走在前列。

国务院国资委表示，将以高质量编制“十五五”规划为抓手，从更大范围、更深层次、更广领域统筹优化国有经济布局。

一方面，国资央企将继续深入实施产业焕新与启航行动，突出工程和场景牵引，接续发力新能源、新能源汽车、新材料、航空航天、低空经济、量子科技、6G等重点领域；另一方面，将深化拓展“AI+”行动，开展新一轮中央企业数字化转型行动，接续推动技术改造和大规模设备更新。

按照部署，新的一年，国资央企将大力推进战略性、专业化重组整合和高质量并购。朱昌明预计，新一轮央企重组整合将主要集中在两大领域，一是传统产业升级与基础再造领域，二是战略性新兴产业和未来产业集群构建领域。

“‘十五五’时期，央企重组整合将更加聚焦，公用事业、装备制造、医疗健康、能源电力等将是重点领域。”刘兴国说。他强调，“物理整合”只是第一步，未来改革应致力于达成真正的“化学融合”，切实激发协同效应。

**信息来源：经济参考报**

## **(二) 金融动态**

### **链接科技与资本 债券市场“科技板”交出硬核成绩单**

**信息导读：**日前召开的2026年中国人民银行工作会议聚焦高质量建设和发展债券市场“科技板”。去年5月，央行与证监会创新推出该板块，支持科技型企业、股权投资机构、金融机构三类主体发行科创债。“科技板”可为科技型企业全生命周期融资需求作差异化安排，成长期、成熟

期企业可发行中长期债券融资，对于早期、初创期企业，则支持股权投资机构发债融资撬动社会资本。8个月来，“科技板”成绩斐然。截至2025年末，累计发行科创债1.8万亿元。金融机构也借此拓宽资金来源，提升“科技板”活跃度，银行间债券市场390家主体发行超1万亿元。亮眼成绩离不开制度优化。央行、证监会联合发布新规，降低发行门槛与成本；创设科技创新债券风险分担工具，支持股权投资机构低成本长期融资，已支持8家民营机构发行22.5亿元科创债，带动社会资本超540亿元。展望未来，随着政策支持力度加大与市场机制完善，科创债发行主体范围、规模及品种将进一步扩大。央行将会同有关部门继续高质量建设“科技板”，培育完善金融市场生态，为高水平自立自强提供有力金融支持。

**信息正文：**日前召开的2026年中国人民银行工作会议强调，高质量建设和发展债券市场“科技板”。

为加大对科技创新的金融支持力度，去年5月，中国人民银行、中国证监会创新推出债券市场“科技板”，旨在支持科技型企业、股权投资机构、金融机构三类主体发行科技创新债券。

8个月过去了，债券市场“科技板”交出了怎样的成绩单？下一步又将如何发展？《金融时报》记者采访了多位业内人士。

### **累计发行科创债 1.8 万亿元**

8个月时间里，债市“科技板”交出了一份亮眼的成绩单。根据《金融时报》记者从央行了解到的数据，截至2025年末，债券市场累计发行科技创新债券1.8万亿元，其中，银行间债券市场有390家主体发行超过1万亿元科技创新债券。

“这次推出的债券市场‘科技板’，为覆盖科技型企业全生命周期的融资需求作出了差异化制度安排。”中国人民银行金融市场司负责人曹媛

媛在接受《金融时报》记者采访时表示。

针对成长期、成熟期科技型企业，债券市场“科技板”支持其发行中长期债券融资。落地8个月以来，银行间债券市场已有264家企业发行约6600亿元科技创新债券，覆盖全国28个省市区。科技型企业平均发债利率为2.10%，较“科技板”实施前2025年1至4月下降17个基点；企业发债期限进一步延长，60%的企业发债期限超3年，民营企业参与度较高，占比超20%。

曹媛媛表示，对于早期、初创期科技型企业，一般来说，更需要的是股权投资。为了匹配这部分企业的融资需求，债券市场“科技板”作了创新性机制安排，主要是支持股权投资机构发债融资，出资创投基金，从而撬动更多社会资本投早、投小、投长期、投硬科技。曹媛媛还披露了一组数据，债券市场“科技板”落地后，银行间债券市场有53家股权投资机构发行了452亿元科创债券。

此外，一些金融机构也通过发行科技创新债券拓宽科创领域资金来源，银行间债券市场已有73家金融机构发行3054亿元科技创新债券，还积极提供发行承销、做市报价等服务，提升“科技板”活跃度和流动性。

光大证券固定收益首席分析师张旭表示，债券市场“科技板”为市场主体带来了实惠。从发展实效来看，自债券市场“科技板”推出以来，短短半年多时间便取得了显著成效。在发行成本方面，发行利率中位数仅为1.99%，显著低于当前一般贷款的加权平均利率，有效降低了科创领域的融资成本。此外，科创债在发行结构上也呈现出两大显著变化，进一步体现了市场的成熟度提升。一方面，发行期限趋于长期化，2025年二季度非金融企业科创债平均期限为3.37年，2025年下半年以来，这一数值已提升至3.53年，长周期融资更契合科技创新项目周期长、回报

慢的特点；另一方面，发行人所有制性质趋于多元化，2025 年二季度非金融企业科创债仍以国企为主导，2025 年下半年以来，其他所有制形式发行人的占比稳步提高，市场覆盖面不断扩大。

### 制度设计不断优化

亮眼成绩的背后，是一系列制度安排。“2025 年 5 月，中国人民银行、中国证监会联合发布新规，首次将商业银行、券商、股权投资机构纳入发行主体，并配套绿色通道、简化信披、税收优惠等政策，显著降低了发行门槛与成本。”中信证券首席经济学家明明对《金融时报》记者表示，就发行端而言，科创企业轻资产、研发周期长，传统信贷难以满足，而科创债提供中长期直接融资，缓解了融资期限错配问题。就投资端而言，科创债兼具政策红利与息差优势，吸引险资、养老金等长期资金配置。

为了帮助股权投资机构实现低成本长期融资，中国人民银行还专门创设科技创新债券风险分担工具，通过担保、债券投资等方式提供支持，这一工具发挥了重要作用。

“股权投资机构在支持科技创新特别是促进资本形成方面发挥着关键作用，据统计，股权投资机构参与支持我国近九成科创板上市公司和六成创业板上市公司。但是股权投资机构并不是债券市场常规的发行主体，单由其发债融资可能期限较短，成本也相对比较高。”业内专家表示，为支持股权投资机构在“科技板”发行长期限债券融资，中国人民银行会同中国证监会借鉴 2018 年设立民营企业债券融资支持工具（即“第二支箭”）的经验，创设科技创新债券风险分担工具，由中国人民银行提供低成本再贷款资金，可购买科技创新债券，有力支持科技型企业和股权投资机构发债。

据曹媛媛介绍，目前，风险分担工具已支持 8 家民营股权投资机构

发行 22.5 亿元科技创新债券，发债期限最长可达 10 年，平均票面利率 2.20%，带动社会资本设立基金规模超 540 亿元。

下一步，债券市场“科技板”将如何发展？明明表示，未来，随着政策支持力度进一步加大与市场机制持续完善，科创债发行主体范围、发行规模以及发债品种等将进一步扩大，有效支持实体经济高质量发展。

曹媛媛表示，下一步，中国人民银行将会同有关部门，继续高质量建设和发展债券市场“科技板”，培育完善支持科技创新的金融市场生态，为高水平自立自强提供有力金融支持。

信息来源：金融时报

### （三）消费动态

经济日报：让绿色消费有利可图

信息导读：2026 年消费市场热点由绿色消费引领，“两新”政策优化支持范围，商务部等 9 部门发文实施绿色消费推进行动。当前绿色消费领域特征清晰：政策集成释放系统合力，9 部门联合发文构建完整政策体系，创新政策工具；市场需求升级，消费需求向“质价比”“绿价比”转变，绿色产品在一二线城市与高品质融合，在下沉市场渗透率提高；产业转型加速，绿色消费拉动效应逆向传导，促进制造业绿色转型，推动商业模式向循环模式转变。不过，绿色消费全面普及仍面临绿色产品成本高、回收体系不完善、标准认证体系待规范、发展不平衡等挑战。推动绿色消费需多管齐下，完善制度、创新技术，强化政策与市场导向。对消费者，绿色消费应是“划算选择”，政策、市场、技术层面举措可降低其门槛与成本；对企业，绿色转型应挖掘新增长点，形成良性循环。绿色消费成为普遍选择将带来生态环境更美好的红利。

信息正文：2026 年的消费市场热点，由绿色消费引领。“两新”政

策优化支持范围：家电以旧换新补贴仅面向一级能效或水效标准的产品，按产品销售价格的15%给予补贴，单件补贴上限为1500元；优先支持老旧营运货车更新为电动货车，继续支持新能源城市公交车及动力电池更新。商务部等9部门发文，实施绿色消费推进行动，涵盖农产品、家电家装、餐饮住宿等多个领域。

眼下，绿色消费领域的3个特征愈加清晰：

政策集成释放系统合力。此次9部门联合发文，就绿色消费提出七方面20项举措，构建起“激励+约束+保障”的完整政策体系，标志着绿色消费已从理念倡导进入统筹推进、系统落实的新阶段。更值得关注的是政策工具的创新，比如“探索建立线上线下通兑通用的绿色消费积分体系”，让低碳行为可量化、可累积、可获益，有助于更好调动消费者的绿色消费积极性。

市场需求呈现升级态势。我国消费需求正从“有没有”向“好不好”转变，从追求“性价比”向注重“质价比”与“绿价比”升级。在一二线城市，绿色消费与高品质深度融合，成为生活方式的自然表达。在下沉市场，高能效家电、新能源汽车等绿色产品的渗透率稳步提高。商务部最新数据显示，2024年至2025年实现汽车以旧换新1830万辆，其中新能源汽车占比近60%；实现家电以旧换新1.92亿台，其中一级能效（水效）占比超过90%。今年元旦假期，一级能效家电销售额增长超10%，直观反映出市场的绿色偏好。

产业转型进入加速通道。绿色消费的拉动效应正沿着产业链逆向传导。一方面，需求侧对绿色产品的强烈信号，引导企业加大绿色投入。另一方面，打造绿色供应链、鼓励企业因地制宜使用高效节能的设施设备、鼓励企业优先使用绿色电力，推广绿色采购、绿色包装等举措，促进制造业加快绿色转型。此外，逆向物流体系的建设和“互联网+二手”

模式的推广，将推动商业模式从“生产—销售”的线性模式向“生产—消费—回收—再生”的循环模式转变。

也要看到，绿色消费的全面普及仍面临现实挑战：部分绿色产品初始成本较高，消费者“知易行难”；回收体系尚不完善，循环经济闭环未能完全打通；绿色标准认证体系有待进一步规范完善；区域之间、城乡之间的绿色消费发展仍不平衡。

推动绿色消费从“可选”变为“必选”，需要多管齐下。完善制度，让绿色消费“有章可循”；创新技术，让绿色消费“有技可施”；而最关键的一环，在于强化政策与市场导向，真正让绿色消费“有利可图”，从环保倡导转化为切实的经济激励。

对消费者而言，绿色消费不应是“高价的情怀”，而应是“划算的选择”。比如，一级能效家电长期使用更省钱，新能源汽车驾乘体验感更好，绿色农产品更符合健康需求，买咖啡自带杯环保又实惠。消费者的决策逻辑往往直白而务实，当绿色产品在价格、体验、效用具备更大优势，甚至能带来额外收益时，选择的天平自然会向其倾斜。政策层面的补贴激励、市场层面的价格让利、技术层面的提质增效，都有助于降低绿色消费的门槛与成本。

对企业而言，绿色转型如果仅停留在合规要求层面，必然缺乏持续投入的热情。绿色转型不是简单的成本叠加，而是通过技术创新、模式优化挖掘新的增长点。比如，降低能耗、减少废弃物带来的成本节约，绿色标签、碳足迹认证带来的产品溢价，循环经济模式下的资源再利用收益，等等。当绿色成为企业的竞争优势而非负担，企业便有更大动力加大研发投入、优化产品供给、拓展消费场景，为绿色消费提供更丰富、更优质、更具性价比的选择，形成“以新需求引领新供给，以新供给创造新需求”的良性循环。

当绿色消费成为普遍选择，最终指向的是更大的红利：天更蓝、山更绿、水更清、生态环境更美好。这将是绿色消费带来的最动人的回报。

信息来源：经济日报

#### （四）投资动态

扩内需密集发力 开年后还有哪些政策值得期待？

**信息导读：**中央经济工作会议将“坚持内需主导，建设强大国内市场”列为 2026 年经济工作首位任务，一系列扩内需政策提前下达，为经济“开门红”提供支撑。政策层面以“两新”打头阵、“两重”接续发力：2026 年“大规模设备更新和消费品以旧换新”政策已正式公布，625 亿元超长期特别国债资金提前下达，政策启动时间前移以覆盖消费旺季，且正逐步转为常态化安排；“两重”建设获 2950 亿元提前批中央预算内投资支持，2026 年超长期特别国债或维持 1.2 万亿左右规模。展望未来，除“两新”“两重”政策延续外，城乡居民增收计划、服务消费扩围提质值得期待，后者将侧重优质供给与“投资于人”。货币政策方面，2026 年央行或将通过降准降息、调降结构性工具利率等方式，保持融资条件宽松，助力内需回升。

**信息正文：**中国网财经 1 月 9 日讯 中央经济工作会议将“坚持内需主导，建设强大国内市场”列为 2026 年经济工作的首位任务。近期，为了做好跨年度工作衔接，一系列扩内需政策提前下达，市场预期持续高涨，为 2026 年经济“开门红”提供有力支撑。下一步，还有哪些扩内需政策值得期待？

“两新”打头阵，“两重”接续发力

“两新”(大规模设备更新和消费品以旧换新)政策始于 2024 年，自实施以来在扩消费、促转型、惠民生等方面发挥了重要作用。

2026 年“两新”政策已经于 2025 年末正式公布。2025 年 12 月 30 日，

国家发展改革委、财政部联合印发《关于 2026 年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，进一步优化“两新”政策制度设计和实施方式。

与此同时，国家发展改革委会同财政部，已向地方提前下达 2026 年第一批 625 亿元超长期特别国债支持消费品以旧换新资金计划。

“消费品以旧换新仍是扩大内需的重要抓手，政策方向并未发生变化，体现出扩内需政策较强的连续性与稳定性。”中国银河证券首席宏观分析师张迪表示，综合来看，“两新”政策正在从阶段性的稳增长措施，逐步转为内需政策体系中的常态化安排。

与往年相比，2026 年“两新”政策启动时间明显前移。张迪认为，此举更好覆盖元旦、春节等传统消费旺季，避免政策落地与需求高峰错位。

扩大内需的抓手除了消费还有投资。“两新”打头阵之后，“两重”(国家重大战略实施和重点领域安全能力建设)接续发力。近日，国家发展改革委组织下达 2026 年提前批“两重”建设项目清单和中央预算内投资计划，共计约 2950 亿元，加快各类资金拨付和使用节奏。

浙商证券首席经济学家李超表示，2026 年超长期特别国债或维持 1.2 万亿左右规模，持续发力“两重”、“两新”。

2025 年 12 月 12 日至 13 日召开的全国发展和改革工作会议提出，多措并举促进投资止跌回稳。充分发挥“两重”建设、新增地方政府专项债券等各类政府投资资金作用，适当增加中央预算内投资规模，继续发挥新型政策性金融工具作用，不断提高投资效益。同年 12 月 27 日至 28 日召开的全国财政工作会议要求，积极扩大有效投资，加大对新质生产力、人的全面发展等重点领域投入。

“不排除在‘两重’领域有所提升的可能性，积极扩大有效投资。”李超表示。

张迪表示，财政政策有望通过“两重”资金、中央预算内投资适当增加以及专项债额度的进一步提升等方式稳住投资基本盘，与消费政策形成合力，共同推动内需回升。

### 还有哪些扩内需政策值得期待？

展望 2026 年，除了“两新”、“两重”政策延续以外，还有哪些扩大内需政策值得期待？张迪认为，从中长期视角看，还可以关注城乡居民增收计划，以及服务消费加力扩围。

他表示，居民增收方面，“十五五”规划建议提出“实施城乡居民增收计划”、“推动形成橄榄型分配格局”等部署，相关制度安排的公布与落地值得重点关注，扩大内需的核心仍在于通过稳就业、改善收入分配结构，提升居民消费能力与意愿。

服务消费方面，此前市场对以旧换新补贴向服务消费扩围有所期待，但从正式发布的政策来看，并未充分体现。“服务消费的关键抓手仍在优质供给。”李超表示，需求端补贴更多是配套作用，即便推出服务补贴，预计以试点、结构性支持为主，力度与规模大概率低于商品补贴。

对于服务消费，张迪认为，不排除后续出台专项提振方案，甚至形成 3-5 年的中期规划，政策落地方式更可能以“投资于人”和供给侧改善为主，通过提高文化、旅游、体育、传媒等可选服务消费相关财政支出比重，以更优质的服务供给激发消费需求。

1 月 5 日-6 日召开的 2026 年中国人民银行工作会议也强调了“优化供给”，其重要性在货币政策四个着力点中位列第二，仅次于“扩大内需”。

央行会议提出，完善结构性货币政策工具体系，优化工具设计和管理，加强对扩大内需、科技创新、中小微企业等重点领域的金融支持。“央行可能会选择更有针对性的调降部分结构性货币政策工具的利率，以支持扩大内需、科技创新、中小微企业三个重点领域的融资需求，同时 PSL

利率也有望调降。”中国银河证券首席经济学家章俊表示。

央行会议还要求“灵活高效运用降准降息等多种货币政策工具”、“保持社会融资条件相对宽松”。

东方金诚首席宏观分析师王青表示，预计 2026 年央行将降息两次，降息幅度 20 至 30 基点(0.2 至 0.3 个百分点)，较 2025 年 10 个基点的降幅会有所扩大，初步预计上、下半年各降息一次；预计 2026 年央行将降准 1-2 次，幅度为 0.5 至 1 个百分点。“接下来可重点关注春节前降准能否落地。”王青称。

**信息来源：中国网财经**

## **(五) 外贸动态**

**比往年更早、更猛！外贸大省组团出海今年加码**

**信息导读：**1月6日，2026年浙江省“千团万企拓市场争订单”行动启动，将组织超2000个团组、2万家企业赴境外抢订单，支持省级重点展会100个以上，目标千亿级意向订单。1月浙江省出海团组数量同比增长近20%。面对关税战、地缘政治冲突等挑战，浙江外贸企业加速“走出去”，开拓多元化市场，拓展丰富品类，投入跨境电商等新业态，同时政府积极搭台赋能，深化国际合作，全力优化服务，为全国外贸稳量提质贡献力量。

**信息正文：**“与往年相比，今年的‘出征’来得更早，势头更猛。”浙江省商务厅对外贸易发展处副处长乐宁的一句总结，映衬出严峻形势下外贸人的努力。

1月6日，2026年浙江省“千团万企拓市场争订单”行动正式启动，将组织超过2000个团组、带动2万家企业赴境外拓市场抢订单，支持省级重点展会100个以上，目标直指千亿级意向订单。

更早也更猛的势头从今年1月的数据即可见一斑：浙江省派出的出海团组数量比2025年同期增长近20%。

作为浙江省最早出发的团组之一，嘉兴童车协会秘书长沈慧表示，为了参加1月12日在中国香港开启的玩具展，企业这几天就会陆续出发，一般都会提前两三天抵达准备。面对关税战、地缘政治冲突和需求收缩等诸多不确定性挑战，他们深知不易，然而大环境越是复杂，就越需要政府搭台赋能，企业和个人主动突破。

### “走出去”加快

从线上线下融合发展，到今年强调内外贸一体化发展的战略转变，浙江海宁皮革产业是今年外贸企业“走出去”加快的缩影。

“我们今年是第一次组团出去。”海宁中国皮革城股份有限公司产业平台管理办公室主任范琛表示，他们将在2月18日启程赴俄罗斯参加国际成衣品牌展。长期以来，当地皮衣95%左右供给内贸市场，2026年将成为他们加码出口的关键起点。除了俄罗斯，他们还计划赴迪拜、法国、澳大利亚、韩国等多地参展。

一系列数据直观地展现了出海参展的效果：2025年，通过积极组织企业赴境外参展开展经贸洽谈活动，浙江省达成意向订单超1800亿元。海关数据显示，浙江省2025年前11个月的进出口总值超过5万亿元，同比增长5.3%，其中出口3.83万亿元，全年有望突破4万亿元大关，规模稳居全国第二。

范琛提出，俄罗斯和中亚等“一带一路”相关国家正好是皮衣的刚需市场。海外订单的开拓，将为当地产业在原本每年3~8月的内销淡季更好地释放产能。按照战略规划布局，他们将在2026年于新疆乌鲁木齐设置外贸中转中心，将海宁制造前置到乌鲁木齐，缩短辐射中亚等市场的运输周期。同时在莫斯科、首尔、迪拜、开罗建立四个海外展示中心

和海外仓，将产品和供应端的触角前置到当地。

作为浙江海宁家纺协会会长，曹咬强正在为本周末赴德国参加法兰克福家纺展做出发前的准备。曹咬强透露，2025年海宁家纺行业整体产值的数据有所下降，但经过了转型的生产企业实际感受还不错。近年来，当地调整了定位，一方面从原本受益于房地产发展的家用装饰品面料为主，向服装面料、围巾面料等更多元的产品范围延伸，另一方面抓住国潮面料崛起的风口，不断增加设计、功能开发等附加值，从中低端向中高端产能迈进。

“中高端面料产品结构通过调整，在多元化和创新方面有了明显的效果。”曹咬强表示，正是因为产品品类和应用场景丰富了不少，他们今年出海参加展会的种类也将增加20%左右，“单一展会在弱化，但会参加更多相关的延伸展会”。

嘉兴“毛衫派”平台运营负责人顾宁录表示，2026年他们将更频繁地“走出去”，参加的展会数量将较2025年翻倍增长，组织的企业也将超过100家。当地羊毛衫产业去年前10个月的出口增长了16.63%。在外需收缩的背景下能够保持较快增长的动因，首先是企业对合规贸易越来越重视，其次作为政府赋能企业的平台，“毛衫派”通过服务帮助企业更多接触海外客户、争取订单，“从原来的坐商，变得更加主动地走出去，带动了外贸增长”。

顾宁录提出，这两年有一个明显变化，就是原来不少企业只管生产，但现在会越来越多地在销售上下功夫。当地羊毛衫产业的出口长期占据近半份额，但以前即使是做外贸的企业也很少出去，大多通过国内贸易商来对接。而现在企业除了出海参展，当地政府和平台也会帮助他们在当地的商场、批发市场做地推，并组织海外采购商进行资源对接。

不过根据曹咬强的观察，今年出海参展，从一些细节可以感受到海

外对于本土产业的保护趋势，这将让中国企业面临更大的竞争压力。但压力越大，越需要他们进一步下沉，加大地推的力度，并坚持转型的方向持续努力。

“对于工厂来说，机会在减少，风险和成本却在增加。”在顾宁录看来，2026年外贸企业面临的整体挑战一点都不小。不过，产业信心仍然在。在艰难的环境下，一方面需要政府更积极地整合海内外的资源，在海外开拓更多渠道，帮助企业争取更多订单；另一方面也需要为企业提供更加务实和高效的服务，帮助他们降低经营性成本，并鼓励企业“抱团”共同抵御艰难的环境。

乐宁提出，今年浙江省不仅要推动企业大规模“走出去”，还要高质量“引进来”，为此将深化与国际知名会展机构的合作，吸引更多优质采购商来浙对接，实现双向联动。

### **多元化是常态**

对外贸人而言，是“年年难过年年过”。面对愈发复杂的全球经贸格局，能够实现逆势增长的结果，必然对应着中国外贸韧性的增强。这背后，开拓多元化市场、拓展更丰富的品类以及投入跨境电商等业态创新发展，是明确的方向，也是持续修炼内功的常态。

就出口目的地而言，浙江省今年将在稳住欧美日韩等传统市场的同时，加码开拓东盟、中东、非洲、拉美等新兴市场。与此同时，浙江省还将进一步培育壮大外贸主体，培育外贸龙头企业；加快发展跨境电商、市场采购等新业态；稳步扩大高技术产品出口规模；全力优化外贸企业服务，努力为全国外贸稳量提质作出“浙江贡献”。

在顾宁录看来，国内税务、海关为出口企业提供便利的同时，也将有更加严格和全面的监管。不管是国内还是海外，合规化发展对传统中小企业而言都是不乏挑战的。另外，海外形势也仍然严峻，新年伊始爆

发的委美局势不可避免地给中企开拓南美市场带来了影响，“南美是我们主要的市场之一”。这也意味着，要继续开拓更多的新兴市场，重点对接政治、经济环境相对稳定的“一带一路”相关国家。按照计划，他们接下来将赴韩国与俄罗斯建立海外仓。

浙江平湖市小太阳童车股份有限公司负责人姚彪军将在本周末赴境外参展。他表示，除了常年参加的中国香港、德国等地的玩具展，他们今年还会参加中亚地区的展会，以拓展“一带一路”沿线的客户。由于美国订单占比约四成，他们在 2025 年不可避免地受到了关税战的影响，但在韧性应对下，公司全年出口基本持平。2026 年，除了加码开拓欧洲、中亚等更多元的市场外，他们还在努力研发更加适合跨境电商业态的新品，“这块业务的增量非常快”。

除了市场开拓之外，顾宁录认为，企业的经营成本持续上升，因此如何通过人工智能等技术创新，帮助贸易链企业降本增效，也是 2026 年不容忽视的重点工作。

考虑到全球不确定性风险增加，曹咬强透露，传统产业正在控制应收账款的比例，一定程度上这也会影响订单规模的扩大。但要想在严峻的环境中生存下来，他们必须更加注重安全，同时通过产能转型升级，以更高的创新力、附加值和辨识度，守住并提高在行业的地位。

传统产业要想吸引年轻的高端人才并不容易。为此，他们的做法是在本地挖掘和培养，增加企业家队伍的建设和创新能力提升，“新生代、布二代……每 10 年就要培养一批”，同时与东华大学等院校对接，开发功能性和绿色环保等面料，不断拓展产品的多元化和结构优化。

**信息来源：第一财经**

## 二、行业动态

### （一）装备制造业动态

“十五五”目标已定 光热发电产业将迎 10 倍规模增长

信息导读：在“双碳”目标与新型电力系统建设加速推进的背景下，光热发电凭借长时储能、灵活调峰优势，成为能源转型关键力量。2025年12月23日，国家发展改革委、国家能源局印发《关于促进光热发电规模化发展的若干意见》，为产业发展指明方向。政策是光热产业从培育期迈向规模化的核心驱动力，为破解技术困境，构建良性循环，提供发展蓝图与制度保障，明确光热发电“基础电源、调节电源、综合能源供给”三重属性，还创新提出差异化补偿路径，为行业参与电力市场提供关键保障。在政策推动下，光热发电产业逐步走出“卡脖子”困境，制造配套逐渐完善，国际标准化成果显著。其储能优势与对电网的友好性，解决了新能源发电与用电负荷不匹配的痛点，且储能真实安全，还能作为“电网稳定器”满足电网严苛要求。技术突破是光热产业发展的底气。《意见》明确技术路线，高参数、大容量为降本增效核心，当然虽仍面临传热介质与设备工艺等瓶颈，但我国在部分前沿技术已领跑。政策构建稳定市场空间，引导企业技术创新。在应用场景上，《意见》明确三大方向，契合我国能源特点与新型电力系统需求。大基地配套模式是现阶段最优解，光热发电长时储能特性与多元价值能在大基地建设充分发挥。对于核心目标，《意见》提出到2030年装机规模达1500万千瓦、度电成本与煤电相当。要实现这一目标，一是需要推动安全可靠与效率提升协同发展，政策持续加码、产业协同攻坚、标准引领规范是破局关键；二是需要构建公平竞争产业生态，政策应站在电力系统平衡高度统筹谋划，建立激

励政策，保持稳定性，治理市场乱象。预计未来五年，光热发电产业将迎千亿级市场，竞争将转向核心技术导向。内蒙古、新疆等地区将成为先行区域，光热产业迎来发展机遇，有望成为新型电力系统“稳定器”“调节器”，推动全球产业发展。

**信息正文:**在“双碳”目标引领与新型电力系统建设提速背景下，光热发电凭借长时储能、灵活调峰的独特优势，正成为能源结构转型的关键力量。

2025年12月23日，国家发展改革委、国家能源局印发《关于促进光热发电规模化发展的若干意见》（以下简称《意见》），为产业发展划定清晰路线、明确具体目标。这一政策的出台，为长期处于培育期的光热发电产业注入了新动力。

### 政策赋能筑牢产业规模化根基

中电联电力发展研究院副院长汪毅在接受中国工业报记者采访时强调，政策加持是光热产业从培育期迈向规模化的核心驱动力，不仅能破解“卡脖子”技术困境，更能构建起“规模扩张—成本下降—技术迭代”的良性循环，推动产业实现自主可控的高质量发展。

国家太阳能光热产业技术创新战略联盟理事长王志峰在接受中国工业报记者采访时指出，《意见》的核心价值在于为行业提供了清晰的发展蓝图与制度保障。在战略定位上，政策首次明确光热发电兼具“基础电源、调节电源、综合能源供给”三重属性，不仅能通过储热系统实现24小时连续供电，还可提供蒸汽、工业热等多元能源产品，填补了风电、光伏仅能供电的功能空白，为化工园区、零碳产业园等场景提供一体化能源解决方案。

政策创新尤为值得关注。《意见》第十六条明确提出“对符合条件的光热发电容量按可靠容量给予补偿”，鼓励地方探索可靠容量评估方法，

待国家机制建立后做好衔接。这一规定打破了传统容量电价的“一刀切”模式，充分考虑了光热发电的零碳属性与火电的可靠性差异，为行业量身定制了差异化补偿路径。“光热发电无法像火电那样具备7天满发储存能力，但具备独特的调峰价值，可靠容量计量方法的探索，将让其调节价值得到合理体现。”王志峰强调，这一政策创新为光热发电参与电力市场提供了关键制度保障。

“没有政策支持，光热产业很难真正发展起来。”汪毅结合多年行业观察直言，光热发电技术复杂、初始投资高、回报周期长，在发展初期若缺乏政策引导与支持，难以吸引社会资本参与，更无法形成规模化发展的产业基础。他指出，政策的核心价值在于搭建起稳定的市场预期，通过明确装机目标、完善价格机制、优化应用场景等举措，撬动产业链上下游协同发力，最终形成类似光伏产业的发展惯性。

“一旦产业规模上来，单位千瓦造价的下降将是必然趋势。”汪毅解释道，规模效应不仅能摊薄设备生产、工程建设等固定成本，更能激发企业的投资热情与研发动力，推动技术持续迭代升级。数据印证了这一判断：我国光热发电上网电价已从首批示范项目时的1.15元/千瓦时降至约0.6元/千瓦时，技术装备国产化率更是超过95%，政策引导下的成本下降与产业成熟趋势愈发明显。

汪毅特别强调，政策对产业的带动作用具有“乘数效应”。政策推动下的项目落地，会直接带动核心设备、关键材料、工程建设等全产业链的需求增长，而市场需求的扩大，又会反向激励企业加大研发投入，攻克技术瓶颈，形成“政策引导—项目落地—技术突破—成本下降—市场扩容”的良性循环，为产业长期发展奠定坚实基础。

“早期光热项目建设吃了不少‘卡脖子’的亏。”他回忆道，塔式光热发电吸热器上的高温涂料，作为军民两用的关键材料，曾长期被美国企业

独家垄断，不仅价格高昂，供应还受国际局势影响，“每隔三年就要重新涂刷一次，买不买、花多少钱，都要看别人脸色”。此外，槽式吸热器弯头、高温熔盐泵等核心设备，在产业发展初期我国完全没有对应的生产能力，只能依赖进口，不仅推高了项目成本，还面临设备适配性差、运维响应慢等诸多问题。

值得欣慰的是，我国光热产业已逐步走出“受制于人”的困境。“现在制造配套逐渐成龙，槽式、塔式电站的设计规范和设备选型也积累了宝贵经验，国际标准化工作更是成果显著。”汪毅表示，通过参与国际交流，为国际标准化贡献中国智慧，这为产业高质量发展奠定了坚实基础。

### 铸就电网安全稳定屏障

“光热发电对电网的友好性，首先源于其天生自带的储能能力。”汪毅指出，与风电的无规律间歇性、光伏的“昼发夜停”不同，光热发电通过熔盐储热系统，可将白天收集的太阳能转化为热能储存，在用电高峰时段释放发电，完美解决了新能源发电与用电负荷不匹配的行业痛点。

他以光伏为例，形象地阐释了这一差异：“晚高峰用电最集中时，光伏却因太阳落山而停止发电；反观中午光伏大发时段，电力供应过剩又导致电价暴跌，部分地区甚至出现负电价，这既违背产业发展规律，也损害了新建电站的投资积极性。”汪毅直言，负电价的出现并非电力市场成熟的标志，反而暴露了光伏等间歇性新能源的先天短板——没有储能支撑时，其发电曲线与用电需求的错位会加剧电网供需失衡。

更值得关注的是，光热储能的真实性与安全性远胜电化学储能。作为长期参与储能领域司法鉴定的专家，汪毅谈到了当前电化学储能行业的突出问题：“不少配套光伏的储能电站存在容量虚标现象，实际输出功率和储能容量达不到额定标准，按标定参数运行极易引发火灾等安全事故。”他解释道，电池和变流器均无法承受大规模过载，若储能容量衰减

一半，相当于让设备以双倍负荷运行，必然导致烧毁短路；而光热储能以熔盐为介质，储热容量与储罐规模、熔盐温度直接挂钩，“罐子有多大、温度有多高，储存的热量就有多少，根本无法造假”，这种透明化的储能特性，确保了其对电网调节的可靠性。

除了储能优势，光热发电采用的同步旋转电机，使其具备了与火电、水电类似的电网支撑能力，成为新能源中罕见的“电网稳定器”。汪毅介绍，光热发电的汽轮发电机组与火电结构一致，高速旋转的汽轮机自带转动惯量，能在电网频率、电压突变时快速响应，减缓波动幅度。

“我国现行的 GB/T19963、GB/T19964、GB/T29319 等新能源并网标准，对风电、光伏提出了高低穿、惯性支撑等一系列额外要求，但这些要求对光热发电而言是与生俱来的能力。”汪毅强调，光热发电无需额外加装辅助设备，就能满足电网对稳定性的严苛要求，其对电压、频率波动的耐受能力，是依赖电力电子设备并网的风电、光伏难以企及的。

### 技术突破夯实自主发展底气

《意见》明确提出“逐步推广高参数、大容量技术，稳步推进 30 万千瓦等级电站、储备 60 万千瓦等级技术”。在王志峰看来，这一技术路线是产业降本增效的核心路径。大容量机组可摊薄单位投资成本，高参数技术则通过提升运行温度和压力，直接提高发电效率，两者结合将构建起光热发电的核心成本优势。

汪毅亦指出，高参数、大容量无疑是光热发电降本增效的核心方向，其能有效降低单位千瓦造价、提升系统运行效率。汪毅强调，高参数技术的产业化在全球范围内仍处于探索阶段，美国等发达国家虽早有布局，但尚未实现规模化应用，我国产业发展更需避免“急于求成”。

王志峰进一步指出，高参数发展的核心瓶颈在于传热介质与设备工艺：当前主流的硝酸盐熔盐存在温度上限，更高温度下的氟盐、固体颗

粒等介质虽已研发十余年，但在腐蚀性控制、工业化应用等方面仍需突破；高温环境下设备腐蚀与寿命衰减问题，也对材料科学和制造工艺提出了更高要求。相比之下，大容量技术的瓶颈相对较小，主要需解决高温流体长距离传输的低热损问题，通过优化管道设计与保温技术即可实现突破。

汪毅坦言，国内光热产业的核心短板在基础性研究。“改革开放后我们一度弱化了基础研究，现在必须补回来。”汪毅表示，欧美企业会在国家支持下提前多年布局基础研究，而国内企业受盈利压力限制，往往要等到前景明确才愿意投入，导致在特种材料等领域难以形成规模化、品牌化的产业优势。

令人欣喜的是，我国在部分前沿技术领域已实现领跑。由中国科学院电工研究所牵头联合国内 17 家单位，包括 6 个院士团队在内承担的国家重点研发计划“超临界 CO<sub>2</sub> 太阳能热发电关键基础问题研究”项目，成功实现 700 度高温超临界二氧化碳发电，采用固体颗粒陶瓷作为传热介质，相关技术处于世界领先水平；定日镜校准技术已从传统 BCS 校准升级至人工视觉+人工光源方案，显著提升了聚光效率。这些技术突破为高参数大容量发展奠定了坚实基础。

汪毅指出，光热产业的技术优势能否发挥，关键在于是否有足够的市场规模作为支撑。他解释道，企业的研发投入需要市场回报来支撑，只有当产业形成一定规模，技术创新带来的效益能够覆盖研发成本时，企业才会有持续创新的动力。而政策的核心作用，正是通过构建稳定的市场空间，让企业看到技术创新的商业价值，从而主动投入资源攻克核心技术。

在应用场景布局上，《意见》明确了“沙戈荒”能源基地配置、支撑调节型电站建设、光热源网荷储一体化三大方向，既契合我国能源资源分

布特点，又精准对接了新型电力系统建设需求。王志峰认为，这种场景化规划将有效引导资本投向，加速产业落地。

汪毅分析，大基地配套模式是现阶段的最优解，单独建光热电站短期内竞争力不足。136号文（《关于深化新能源上网电价市场化改革，促进新能源高质量发展的通知》）出台后，发电企业传统投融资模型失效，尤其是国企受限于合规要求，难以像私企那样通过大规模举债扩张抢占市场，而尚处“襁褓期”的光热产业，根本无法与发展数十年的传统能源或成熟新能源直接“较量”。

他进一步分析，未来人均用电量增长空间巨大，大数据中心等新兴高耗能产业对稳定电力的需求迫切，光热发电的长时储能特性恰好能解决新能源发电间歇性问题，与大基地内的光伏、风电形成互补。更重要的是，光热的直接供热效率远高于发电效率，在能源综合利用上具备天然优势，配套大基地建设能充分发挥其多元价值。

### 核心目标实现路径清晰

《意见》提出，到2030年，光热发电总装机规模力争达到1500万千瓦左右，度电成本与煤电基本相当。

王志峰认为，两大核心目标极具指导性：1500万千瓦的装机规模目标，意味着未来五年我国光热发电将实现近10倍的规模增长，而度电成本与煤电基本相当的要求，则为技术创新和产业升级设定了明确方向。王志峰透露，当前行业技术水平已具备成本逼近基础——在不考虑收益率和贷款利率的理想条件下，光热发电度电成本已降至0.32-0.35元/千瓦时，接近煤电水平，通过进一步的技术优化与规模效应，完全有望实现政策目标。

截至2025年10月底，我国光热发电在运装机162万千瓦、在建装机270万千瓦，占全球在建规模的90%以上，产业基础已逐步夯实。

王志峰指出，实现目标的关键前提可概括为“安全可靠”与“效率提升”两大核心。在安全可靠方面，光热发电需强化高温环境下的设备稳定性，重点攻克储热系统、换热器、透平阀门等关键部件的防泄漏、抗热冲击能力，提升系统调节速率，以满足电网调峰调频需求。“没有调节能力，光热发电就失去了核心竞争力，其成本优势也无从体现。”王志峰强调。

效率提升需聚焦两大方向：一是聚光效率优化，当前塔式光热发电聚光效率约42%，通过AI调节、人工光源校准等先进技术，可进一步提升光场精度，减少能量损失；二是热工效率提升，通过高参数、大容量技术路线，提高系统运行温度与机组规模，例如300兆瓦机组效率显著高于100兆瓦机组，而超临界技术路线可将运行温度从当前的560摄氏度提升至700摄氏度以上，大幅提升朗肯循环效率。

汪毅则表示，“实现跟火电成本相当，是明确的可以看见的未来。”光热电站的工艺系统与火电高度相似，吸热器相当于火电厂的锅炉，后半段发电流程基本一致，却无需像火电那样持续消耗煤炭，具备天然的成本优势。他进一步分析，光热发电所需的钢材、支架、管道、水泥、玻璃等核心原材料，我国均拥有全球第一的产能，只要突破少数关键设备的技术瓶颈，凭借中国制造业的规模化优势，单位千瓦造价必然会大幅下降。

在汪毅看来，破局的关键在于：一是政策持续加码，搭建稳定的市场预期。《意见》已对光热发展提出明确目标，亟需配套更多针对性政策，避免光伏产业曾出现的“补贴依赖、恶性竞争、负电价乱象”，让产业在良性环境中成长；二是产业协同攻坚，补齐关键短板。目前光热设备国产化率已大幅提升，仅剩少数关键部件需规模化验证，应通过“沙戈荒”能源基地等重大工程，带动产业链上下游协同创新，积累实战经验；三

是标准引领规范，筑牢发展根基。作为全国光热发电标准化技术委员会主任委员，汪毅正推动高温熔盐泵等国家标准制定，通过标准规范行业发展，避免“劣币驱逐良币”，为产业走出去铺路。

### 构建公平竞争产业生态

“光热产业的政策支持，必须跳出单一电源视角，站在整个电力系统平衡的高度统筹谋划。”汪毅强调，当前电力系统存在大量可挖掘的灵活调度资源，从三峡电站的水头调节到各类水库的分时发电，这些资源若能充分激活，将有效缓解电力平衡压力，为光热发电等新能源腾出发展空间。

但现实是，没有政策激励的市场主体缺乏主动参与系统调节的动力。“没有配套政策，三峡没有理由为系统平衡动用一米水头的调度空间，火电厂也不愿为调峰大幅降负荷导致煤耗上升。”汪毅提出，电力系统的安全稳定需要各方协同，但协同不能是“免费义务”，必须建立让发电、输电、用电、售电各方都能获利的政策机制。他建议，主管部门应全面梳理电力系统堵点，针对可灵活调度的大型电站制定专项激励政策，让其参与系统调节的价值得到市场认可。

政策稳定性同样至关重要。汪毅指出，光热产业的核心技术研发与产业链建设需要长期投入，高温颗粒吸热器等关键部件的突破绝非一日之功。“政策一天两变会严重挫伤企业积极性，至少要保持数年的稳定性，明确发展方向，才能让企业敢于深耕基础研究、布局长远投资。”

在电力市场改革背景下，光热发电的市场定位与竞争环境成为产业发展的关键命题。汪毅认为，光热发电的长时储能优势需在系统平衡中充分发挥，但当前市场存在的恶性竞争乱象制约了其价值实现。“部分有补贴的新能源项目低价倾销，导致通道拥堵、负电价等问题，既挤压了光热的生存空间，也破坏了市场生态。”

他提出“一碗水端平”的市场治理思路：应要求光伏等间歇性电源适度配储，避免无储电源凭借低价优势扰乱市场秩序。同时，应推动“同网同价”机制落地，让光热等优质调节电源获得合理收益，可考虑对水电等依托天然资源且享受国家长期投入的电源征收资源税，平衡不同电源类型的竞争关系。

对于备受关注的虚拟电厂，汪毅认为其短期难以成为主力调节手段。“分布式电源和用户负荷的可控性差、管理成本高，当前技术条件下，电网对千家万户的用电行为难以精准把控，且用户参与意愿不足。”他建议短期内应优先调度大型电站的调节资源，待电力市场成熟、用户参与意愿提升后，再逐步推进虚拟电厂建设。

### 千亿市场催生高质量发展

政策红利释放下，未来五年我国光热发电产业将迎来千亿级市场爆发期，行业格局将呈现显著变化。王志峰预测，产业竞争将从当前的项目资源争夺，转向以核心技术为导向的价值竞争，掌握熔盐全套工艺、高精度聚光技术、光热耦合集热技术的企业将占据市场主导地位。“无论央企还是民企，只要在核心技术上形成突破，就能在规模化发展中分得一杯羹。”

汪毅预判，随着民营企业大量涌入，光热产业大概率会出现类似光伏的竞争态势。“我国拥有全球最大的玻璃、钢材、水泥产能，民营企业的进入必然会引发竞争，这并非坏事。”他认为，合理范围内的竞争能推动成本快速下降，助力产业规模化发展，薄利和微利是可持续的，但低于成本价的恶性竞争则会损害整个产业链的健康。

“高利润不利于业主方，低于成本价的倾销则会让产业链上下游难以为继。”汪毅强调，良性竞争的核心是“适度”，应通过政策引导和市场机制，让竞争保持在合理区间，推动产业向技术创新、质量提升的方向发

展。

在区域布局上，内蒙古、新疆等地区将成为先行先试的核心区域。这些地区不仅拥有丰富的太阳能资源和土地资源，更聚集了大量高耗能化工园区，对电、热、蒸汽等多元能源需求旺盛，与光热发电的综合能源供给能力高度契合。而在“沙戈荒”大型能源基地，光热发电将与风光资源形成互补联营，替代部分火电容量，成为外送电力的稳定支撑。

国家政策的助力、行业需求的持续释放，光热产业正迎来前所未有的发展机遇。作为全国太阳能光热发电标准化技术委员会主任，汪毅表示，将持续从标准化角度支撑引领产业发展，并参与国际标准制定。汪毅强调，“站在整个系统角度找准定位，以稳定政策为支撑，以良性竞争为动力，光热产业的未来值得期待。”

展望长远，王志峰表示，随着技术创新的持续推进和产业规模的不断扩大，光热发电将逐步实现从政策依赖向市场自主的转型，成为新型电力系统中不可或缺的“稳定器”和“调节器”。到 2030 年，《意见》提出的 1500 万千瓦装机和电价目标的实现，将推动全球光热发电产业的发展，包括在亚洲、非洲、美洲等建立更多的太阳热发电站。

**信息来源：中国工业新闻网**

## **(二) 高技术制造业动态**

### **AI 发展带来需求提升 半导体有望“穿越风浪”稳健发展**

**信息导读：2025 年，人工智能技术全面爆发，成为全球半导体行业发展的核心驱动力。A 股半导体板块在这一年表现亮眼，申万半导体行业指数大幅上行，全年涨幅达 45.99%，跑赢大盘，众多企业市值飙升、新股盈利纪录被刷新，成为市场焦点。进入 2026 年，该板块热度依旧，开年短短 3 个交易日，指数累计上涨 9.12%。2025 年半导体板块的出色**

表现，离不开上市公司基本面的有力支撑。前三季度，172家上市公司营收与净利润均实现同比增长，多数企业盈利，细分板块也大多营收、净利润双增，盈利能力提升。科创板集成电路产业同样增势迅猛，多个领域业绩表现突出。人工智能产业作为增长主力，带动全链条增长，算力、通信及配套业务等环节企业营收与净利润大幅上扬。市场调研机构预测，2025年半导体行业营收将突破8000亿美元，全行业进入共同扩张新阶段。展望2026年，人工智能仍是半导体行业增长的核心驱动力，产业链扩张将围绕AI相关环节展开，国产化替代也将持续推进。主权AI成为新趋势，对算力自主、算法自强、生态自立提出更高要求。在政策支持与需求驱动下，半导体产业迎来战略发展机遇。不过，后续行业复苏的持续性值得关注，先进制程进展、存储芯片国产化等将成为重要主题，半导体全产业链国产化预计也将持续推进。

**信息正文：**2025年，人工智能（AI）技术的全面爆发与深化应用，成为驱动全球半导体行业发展的核心引擎。

就A股半导体板块而言，受益于需求提升，相关上市公司业绩在2025年实现新一轮增长。二级市场方面，2025年，申万半导体行业指数大幅上行，以全年45.99%的涨幅跑赢大盘。从寒武纪市值飙升，到摩尔线程、沐曦股份先后上市刷新新股盈利纪录，都让半导体成为A股市场热度最高的板块之一。进入2026年，半导体板块在二级市场的热度不减。截至1月7日收盘，申万半导体行业指数在3个交易日内累计上涨9.12%。

展望2026年，在外部环境充满变数的当下，国内半导体企业能否继续“穿越风浪”稳健发展？二级市场能否再现“高光时刻”？

### **2025年板块涨幅跑赢大盘**

按申万二级行业分类，半导体行业指数去年涨幅显著。同花顺iFinD统计显示，该指数年内上涨45.99%，跑赢沪深300指数28个百分点。

从三级行业看，其中，印制电路板涨幅 144%，半导体设备涨幅 60%，半导体材料涨幅 36%。

二级市场涨势的背后，离不开上市公司基本面支撑。Wind 数据显示，2025 年前三季度，半导体板块的 172 家上市公司实现营业收入合计约 5061 亿元，同比增长 15%；归母净利润合计约 431 亿元，同比增长 43%。136 家公司营业收入实现正增长，107 家公司归母净利润实现正增长；127 家公司实现盈利。

从半导体行业的细分子行业看，东莞证券研报称，2025 年第三季度，除分立器件外，其他所有细分板块的营收、净利润均实现同比、环比增长，且细分板块盈利能力大多实现同比、环比提升。

聚焦以服务“硬科技”企业为定位的科创板，集成电路产业在去年前三季度业绩增势不俗，121 家相关企业前三季度营收同比增长 25%，净利润同比增长 67%。其中，芯片设计领域，受益于下游需求提振，八成企业前三季度实现营收增长，六成企业实现净利润增长，整体净利润同比增长 141%；半导体设备赛道，14 家相关企业单季度净利润环比增速达 26%。

人工智能产业已成为增长主力。据了解，人工智能产业作为新质生产力的重要载体，算力、数据传输、存储、应用实现全链条增长。其中，算力环节，寒武纪、海光信息前三季度营收分别增长近 24 倍和 55%；通信及配套业务环节，仕佳光子、生益电子净利润同比分别增长 7 倍和近 5 倍。

市场调研机构英富曼（Omdia）预测，2025 年全年半导体行业营收或将突破 8000 亿美元，较 2024 年增长近 20%。相关数据均印证 2025 年半导体行业已从少数细分领域拉动增长，转向全行业共同扩张的新阶段。

中银证券认为，2025 年，人工智能产业链迎来需求的较快增长，从下游的人工智能基础设施（AI Infra），到中游的 AI 服务器组装，再到上游的 PCB（印制电路板）、GPU（图形处理器）等环节均有不错的涨幅表现。同时，在 2025 年国家消费品“以旧换新”补贴政策的催化下，消费电子终端需求在 2025 年上半年也有不错的增长，产业链各个环节都有不错的涨幅表现。

### 行业复苏持续性值得关注

展望 2026 年，综合部分券商观点看，人工智能仍将构成半导体行业增长的核心驱动力，产业链扩张将围绕 AI 算力、AI 存力、AI 相关配套（设备、材料、先进封装）等环节展开。同时，国产化替代也将继续成为半导体产业发展的关键引擎。

“过去很长一段时间，做芯片是有全球化分工的，有人做架构设计，有人做设备制造，有人做代工，有人做封装，各个国家、各个地区各有分工。现在这几年变化很大，过去是全球分工不同，现在要讲主权 AI。”中国工程院院士、清华大学计算机系教授郑纬民表示，主权 AI 的三大支柱：算力自主、算法自强、生态自立。其中，算力自主有三个要求，一是芯片设计能力要自主；二是制造与供应链风险要可控；三是系统与集群交付能力要强。算法自强，以 GPU 举例来说，是能做大模型适配，能做大模型训练，能让模型优化。生态自立，是要让我们的芯片从“能用”到开发者“愿意用”。

“十五五”规划建议提出，加快高水平科技自立自强，加强原始创新和关键核心技术攻关，推动科技创新和产业创新深度融合。东莞证券表示，作为实现自主可控的重要方向，半导体产业在政策支持与需求驱动的双重作用下，有望迎来战略发展机遇，成为支撑国家科技竞争力提升的重要支点。展望 2026 年，一方面，AI 带来的半导体硬件增量机遇

值得关注；另一方面，外部限制之下算力、存储、设备等环节的国产替代进程也将是产业发展的关键。

中金公司预计，先进制程进展、存储芯片国产化等有望成为贯穿 2025 年、2026 年制造板块的重要主题。银河基金经理郑巍山认为，设备、材料、晶圆代工、IC 设计等半导体全产业链的国产化预计将持续推进。同时，作为半导体周期重要风向标的存储板块已经复苏。在经历了需求周期、库存周期的调整之后，大部分传统半导体领域供需结构已趋于健康，行业竞争格局也处于相对稳定的状态，后续行业复苏的持续性值得关注。

**信息来源：金融时报**

### **(三) 钢铁行业动态**

#### **铆足干劲！首钢股份开局打好“样儿”**

**信息导读：**首钢股份各战线全力冲刺，实现开局产销两旺。营销中心全员保持“战斗模式”，内外协同抢抓订单，优化售后服务，筑牢产销基础；采购中心以“保供稳价、降本增效”为核心，提前研判市场、拓宽渠道、优化库存并依托数字化平台提升采购效能，保障供应链稳定；各产线工序高效协同，炼铁、炼钢、热轧等多部门精准管控生产、推进技术攻关与设备升级，高端产品产能持续突破，质量检验、能源保障等环节同步发力，核心指标再创新高，彰显企业强劲生产韧性与发展活力。

#### **信息正文：营销战线抢单忙 产销两端势头劲**

营销中心全员始终保持“战斗模式”，主动出击抢抓订单。对内精准对接各产线产能与排产计划，梳理重点产品技术参数与交付周期；对外奔赴市场一线，走访重点客户、洽谈合作项目，围绕战略产品和重点产品，成功签下多笔订单。同时，持续优化售后服务体系，实时跟踪客户需求动态，以“高效率响应、高质量交付”赢得市场认可，为全年产销两

旺奠定坚实基础。

### **采购协同强保障 供应链条稳如山**

采购中心以“保供稳价、降本增效”为核心目标，强化上下游协同联动。针对关键原燃料、备品备件等物资需求，提前研判市场走势，拓宽采购渠道，确保物资供应稳定充足。同步优化库存管理策略，动态调整各类物资储备量，减少资金占用；依托数字化采购平台，实现采购流程全链条线上管控，提升采购效率与透明度，为生产顺稳运行筑牢物资保障防线。

### **产线联动提效能 精品智造创佳绩**

各产线、各工序紧密配合、高效协同，奏响稳产高产“协奏曲”。炼铁作业部紧盯高炉顺行核心目标，精细化调整操作参数，优化燃料结构，实现高炉稳定、高效、低耗运行；炼钢作业部追求极致效率，严抓钢水质量管控，精准把控冶炼全流程，大力推进品种钢生产，优质钢坯供给能力持续增强；热轧作业部聚焦薄规格产品轧制工艺优化，加快技术攻关与设备升级改造节奏，多条产线实现高标准生产；首钢智新轧制工序持续突破产能瓶颈，取向薄规格等高端产品机组开足马力，为冲刺一月份“开门红”夯实基础；首钢冷轧统筹推进生产、质量、安全工作，以技术创新破解质量难题，产线效率创下历史最好水平；首钢资环各工序生产线高效运转，焦炭等物料直取率达 100%，实现物料供应精准及时；能源部同步推进生产任务与设备检修，全力保障生产高效顺稳，各项核心指标再创新高；质量检验部严守原料入口关，充分运用智能化检测设备，实现精准操作、高效反馈，为全流程高效运转保驾护航。

从铁水奔流的高炉到钢花璀璨的转炉，再到高端精品顺利下线，首钢股份各条战线火力全开、多点突破。这份沉甸甸的开局成绩单，彰显了企业强劲的生产韧性与硬核的发展活力，为全年高质量发展奠定了坚

实基础、凝聚了奋进力量。

信息来源：首钢股份

#### **(四) 建材行业动态**

**错峰生产！水泥行业最大的依仗 也是最大的风险**

信息导读：国内水泥行业错峰生产已推行十年，范围从北方十五省扩展至全国、时段延伸至全年，在缓解产能过剩、稳定市场与提升行业效益上发挥重要作用，尤其支撑了2016-2022年行业黄金期的高利润。但该政策也暗藏三大风险：一是催生行业“注水”繁荣，高利润率吸引资本涌入，引发产能违规置换等问题，加剧供需矛盾；二是延缓落后产能出清，落后企业盈利后升级产线，进一步加重产能过剩；三是固化行业路径依赖，企业忽视产能过剩根源治理，丧失主动去产能动力。当前错峰生产的执行基础正逐步崩塌，核心原因是市场需求持续下滑，延长错峰天数仍难稳定价格，且优势企业更重市场份额。2025年错峰生产已显现失效苗头，旺季价格走低、执行难度加大。2026年伴随需求进一步下滑、行业格局改变及企业互信降低，错峰生产或迎来执行效果最差、难度最大的一年，行业或将开始破除对该政策的迷信，直面多年积压的风险。

信息正文：国内水泥行业推行错峰生产已经有十年的时间，从最初北方十五省的冬季错峰，逐步扩展至全国范围，就连西藏也纳入错峰体系；时间维度更是延伸至全年，不仅覆盖采暖季、农忙季、节假日等传统时段，平时也需遵循错峰要求。

毫无疑问，在水泥行业面临严重产能过剩的背景下，错峰生产有效缩减了市场供给，对于有效缓解供需失衡的压力，稳定水泥市场、提升行业效益发挥了重要作用。

特别是从 2016 年到 2022 年的行业黄金期，错峰生产为水泥行业实现高利润提供了关键支撑。即便到了 2023 年以后，国内水泥市场需求进入下行周期，行业态势急转直下，供需矛盾愈发突出，错峰生产也一直是业内试图稳定市场态势的最大依仗。

然而，正所谓“成也萧何，败也萧何”。事物的发展总是具有两面性，错峰生产更是如此，它既是水泥行业最大的依仗，也是水泥行业最大的风险。

1、长期依托错峰生产限制供给发挥，为水泥行业创造了“注水”的繁荣。以历史最高的 2019 年为例，当年行业利润总额 1867 亿元，营收总额 10126.5 亿元，利润率高达 18.44%，如此高的利润率在工业领域绝无仅有。以“建材属性”很高的钢铁为例，2019 年钢铁行业利润与水泥行业基本相当，为 1889.94 亿元，但营收高达 4.27 万亿，利润率仅 4.43%，比水泥行业低了 14 个百分点。

高利润不仅吸引了大量社会资本进入，也加重了业内产能投入的规模和积极性。产能违规置换、批小建大、僵尸产能复活等等现象屡禁不止，以至于国内水泥熟料产能一度不降反增，持续加剧市场供需矛盾。

2、错峰生产客观上延缓了落后产能出清进程。得益于错峰生产带来的“繁荣”，那些年几乎是只要有一条线就能“躺着赚钱”，导致落后产能同样具有较好的经济效益，不仅削弱了退出的原动力，更为落后企业储备了大量的资金，以至于一部分相对落后产能“弹药”储备充足，如今“尾大不掉”。

此外，部分落后产能，借助前些年的利润，对产线大肆升级换代，实现“鸟枪换炮”，实际也加剧了产能过剩问题，为未来惨烈的价格战埋下伏笔。

3、错峰生产固化了行业的路径依赖，忽视了产能过剩的根源治理。

错峰生产给部分业内企业带来了一种假象，似乎只要坚持错峰生产就能无视市场规律，维持行业利润。

当行业习惯了通过供给调控来平衡市场，便逐渐丧失了主动解决产能过剩根源问题的动力，甚至选择性回避工序失衡等核心矛盾，不愿推进实质性的去产能工作，就连企业生产经营策略都长期围绕错峰生产展开，对错峰生产形成强烈的依赖，一旦错峰生产的作用减弱或失效，对水泥行业的冲击将是前所未有的残酷。

如今，错峰生产这个依仗正处在崩塌的边缘。

错峰生产得以执行的核心基础在于相对较好的市场需求。通过适当的停窑限产，优势企业能够获得更好的收益，市场竞合关系也相对牢固，错峰生产执行较为容易。一旦需求持续大幅下滑，需要不断延长错峰天数，而即便如此，由于需求不佳，价格稳定难度依旧很大之时，加之水泥需求未来预期大幅下行，优势企业注重市场份额，多重因素影响之下，错峰生产将逐渐失去其有效执行的基础。

2025年，错峰生产失效的苗头已经相当明显，各地水泥价格持续推涨，但落实困难，作为“传统旺季”的三四季度，竟然成了全年价格的低点。国内部分市场也时有消息传出，错峰生产执行难度越来越大。

2026年，随着需求的下滑，错峰生产的效果进一步减弱，效果越弱执行难度越大，加上补齐产能之后，改变了水泥行业多年形成的固有格局，行业内部思想混乱，企业互信降低，竞合难度提升，市场竞争会更加激烈。

2026年或许会是水泥行业错峰生产执行效果最差，执行难度最大的一年，同时或许也是水泥行业开始破除“错峰生产”迷信的一年。

那么，十年时间，面对持续加剧的供需矛盾，水泥行业选择“堵而不疏”，如今即将直面多年错峰生产积压的行业风险，各位真的做好了准备

吗？

信息来源：水泥网

## （五）房地产行业动态

### 重庆市：大力推进配售型保障性住房轮候库和“好房子”项目建设

**信息导读：**党中央、国务院高度重视住房保障，重庆市积极推进配售型保障性住房建设。截至 2025 年 3 月底，全市 39 个区县均建立轮候库，申报人数众多。建设过程中，重庆多管齐下：制度上强化顶层设计与区县配套；宣传上构建多维体系，扩大政策知晓度；组织上构建“1+1+4”工作机制，强化协同联动；数字上搭建“一网通办”平台，实现精准审核；考核上构建激励机制，营造良好氛围。同时，在建设中狠抓多项制度、平衡、资金、卡点与机制。如今，重庆配售型保障性住房建设成效斐然，不仅解决了工薪群体购房难题，还拉动投资、带动消费，为构建租购并举住房保障制度提供了实践样本。

**信息正文：**建设配售型保障性住房是有效缓解工薪收入群体购房压力的民生工程。党中央、国务院高度重视住房保障工作，重庆市委、市政府坚决贯彻落实党中央决策部署和住房城乡建设部工作安排，大力推进配售型保障性住房轮候库和“好房子”项目建设。在 2025 年 3 月底前，重庆市 39 个区县均已建立配售型保障性住房轮候库。据最新统计，轮候库累计申报人数已达 19417 人，经审核符合条件并纳入轮候库的有效人数为 17843 人，为重庆市精准建设、公平配售保障性住房奠定了坚实基础。

#### 建设配售型保障性住房轮候库

坚持制度先行是做好轮候库建设的根本基石。为确保轮候库对象明确、条件明确，坚持制度先行，通过制度规定，明确轮候库建设的方向、

范围、路径。一是在市级层面强化制度设计。在市政府出台《重庆市规划建设保障性住房实施方案》的基础上，重庆市住房和城乡建设委员会（以下简称“市住建委”）制定出台《重庆市保障性住房配售管理办法》，明确将重庆市城镇户籍家庭、本地工作人员和经人才管理部门认定的人才纳入保障范围，设定人均住房面积低于 25 平方米等准入标准，统一审核程序、轮候规则及退出机制，为全市推动配售型保障性住房建设工作奠定了政策基础。二是在区县层面推动政策配套。在全市统一框架下，39 个区县结合自身实际，分别制定本区域的轮候申请细则，进一步细化申请条件、明确材料要求：城镇户籍家庭需提交户口簿，本地工作人员需提供 6 个月以上社保或工作证明，经认定的人才需提供相应资格证书或认定文件。三是在操作层面制定实施手册。编制《配售型保障性住房轮候库操作指南》，内容涵盖手机 APP 端及线下申请点操作流程、所需资料清单及注意事项，详细说明具体操作步骤。同时要求各区县在政务服务中心设立专门申请窗口，配备工作人员提供政策咨询、申请受理等“一站式”服务。

采取多种措施加强宣传是做好轮候库建设的重要前提。重庆市构建了“多维立体+靶向推送”的宣传动员体系，尽可能扩大政策知晓面、提高群众参与度。一是构建线上线下宣传网络。线上依托政府官网、融媒体平台、政务短视频等发布政策图解与解读视频；线下通过宣讲会、社区咨询、入户发放等形式，推动政策进社区、进园区、进企业、进家庭。二是采取喜闻乐见的宣传方式。针对青年人喜欢观看线上直播以及短视频的爱好，指导区县通过网络直播、短视频等方式，向群众宣传政策、答疑解惑。如璧山区利用“璧小妹”直播号开展多轮宣讲，单场观看量破万人次，以通俗语言讲解政策，增强了与群众的交流互动；丰都县制作系列短视频，以情景剧、动画等形式生动解读政策要点，并通过直播

专场面向多孩家庭、人才、“新农人”等定向宣传，受众超3万人次。三是强化网络舆情监测引导。针对网上群众对配售型保障性住房的咨询和评价，制定统一的政策解释口径，印发《配售型保障性住房政策你问我答》两期，主动回应群众关切。会同宣传、网信部门密切关注负面舆情，及时疏导疑虑，收集意见建议，不断提升公众认同感和政府公信力。

加强组织领导是做好轮候库建设的坚强保障。为确保全市配售型保障性住房项目和轮候库建设统筹推进，使全市上下形成一盘棋，重庆市坚持协同联动，探索构建“1+1+4”工作机制，为轮候库建设提供坚实组织保障。一是健全市级统筹机制。成立由市住建委牵头，发展改革、财政、规资等多部门协同的工作专班，负责顶层设计、政策制定与督促落实。专班牵头制定全市轮候库建设总体方案，明确目标任务、责任分工与时间节点。聘请第三方机构组建4支分队，分片负责中心城区、主城新区、渝东北、渝东南的政策宣讲，形成“1个专班统筹、1个方案引领、4支分队落实”的宣传执行机制。二是压实区县主体责任。推动各区县建立主要领导负责、住建部门牵头、多部门协同的工作体系，整合融媒体、宣传、网信等力量构建大宣传格局，广泛发动街道、社区深度参与，确保宣传无死角、审核更精准。三是强化部门协同沟通。建立常态化资格会商与数据共享机制，加强住房保障与公安、民政、人社等部门信息互通与资格联审，提升审核效率。健全问题上报反馈机制，确保问题及时响应、协同处置，形成上下贯通、横向协同的工作合力。

强化数字赋能是做好轮候库建设的重要支撑。为确保资格审核精准，提升服务效率，一是搭建“一网通办”线上平台。依托重庆数字住建“114N3”架构体系，在“渝快办”平台上线“保障性住房配售服务”系统，集成轮候申报、项目申购、摇号选房、签约认购等全流程功能，实现业务全程网办。二是建立智能审核比对机制。打通对接公安、民政、

人社等 9 个部门数据，实时核验户籍、婚姻、社保、不动产等 20 余类信息，自动筛查申请人资格，有效防范不合规申请。三是建立数据分析研判支撑。平台对申请人员的年龄结构、职业分布、户籍地址等数据进行多维度统计分析，精准识别保障群体的实际需求和结构特征，为优化户型设计、合理布局项目选址、科学确定建设时序提供数据支撑，推动真正建立“以需定建”的精准保障模式。

强化考核激励是做好轮候库建设的关键之举。为确保配售型保障性住房项目和轮候库建设工作形成“比学赶超”“争先进位”的良好氛围，重庆市坚持考核激励、示范引领和通报约谈相结合，构建导向清晰、务实有效的激励机制。一是健全考核评价体系。将轮候库建设等关键指标和工作成效纳入市政府对区县的年度绩效考核，明确目标任务，压实工作责任，强化结果运用。二是创新工作通报机制。实行按月通报制度，定期调度轮候审核、项目开工、投资放量、资金支付等关键指标。综合运用通报表扬、“攻坚先锋榜”、经验交流等形式，树立先进、督促后进，通报结果与奖励资金挂钩，对成效显著的九龙坡区、璧山区、江北区等区的住建部门予以表扬并推广经验，形成“树立一个、带动一片”的示范效应。三是强化典型示范引领。为推动区县互学互鉴，及时总结推广区县在轮候审核、选址布局、扩大宣传等方面的创新做法和成功经验，目前已编辑并印发交流材料 8 期。在住房城乡建设部住房保障司的关心下，重庆市九龙坡区九龙宸曦项目已作为“好房子”的代表项目被推荐至第 22 届住博会主题展。此外，重庆市还同步建立常态化调研机制，及时发掘区县在政策落地、服务优化等方面的创新实践，推动轮候库建设从“建好”向“用好”深化发展。

### **建设配售型保障性住房“好房子”**

坚持以需定建、制度先行、谋定后动，狠抓三项制度、三个平衡、

三类资金、三个卡点、三项机制，多措并举推进配售型保障性住房建设。

狠抓三项制度。为规范配售型保障性住房建设管理，在市政府出台《重庆市规划建设保障性住房实施方案》基础上，制定配售管理办法、资金监管办法和设计导则。一是制定配售管理办法。对保障对象、面积标准、配售价格等作出明确规定，主要保障住房困难的城镇户籍家庭、本地工作人员和各类人才等工薪收入群体，面积为60、90、120平方米3种标准，配售价格按照保本微利原则确定。二是制定资金监管办法。对项目建设资金的筹集、划拨、收存、支付作出明确规定，要求建立项目资金明细账，确保“人、钱、房”准确对应，定期报监管银行和市住建委备案。三是制定房屋设计导则。全面贯彻“好房子”理念，按照好地段、好配套、好品质、好服务、好价格的“五好”标准，在项目选址、建筑设计、建筑结构等10个方面进行设计指引，提升项目整体质量水平。

狠抓三个平衡。为确保建设项目能平衡、可持续，一是抓好项目选址，确保职住平衡。指导区县结合发展规划、产业布局，按照职住平衡原则进行选址，对配套不完善、位置较偏远项目及时督导调整。主城都市区的13个项目选址在交通便利、设施齐全的区域，其中有8个项目位于轨道站点周边。二是抓好价格测算，确保成本平衡。按“覆盖划拨土地成本、建安成本加不超过5%利润”原则测算配售价格。对土地成本超过土地补偿费、拆迁补偿费项目，以及因政策不熟悉、资金不平衡的项目，组建工作专班“一对一”帮助算账。三是抓好需求调查，确保供需平衡。通过与公安、民政、规资等部门比对户籍、婚姻和不动产数据，调查中心城区无房的工薪收入群体基数。指导区县在项目周边全方位摸底，初步摸清有购房意愿的工薪收入群体。

狠抓三类资金。为确保项目建设有充足的资金保障，一是争取财政资金补助。争取中央城镇保障性安居工程补助资金、中央预算内投资等

资金支持项目配套基础设施建设。二是争取银行贷款优惠。积极协调银行利用 PSL（抵押补充贷款）专项贷款政策，提供年利率不高于 2.6% 的开发贷款支持。争取地方政府专项债，可用于项目资本金，有力推动项目及启动。三是争取奖励资金支持。争取市级财政落实奖励资金，按照“奖勤罚懒”原则，对形象进度、投资进度等指标靠前的项目，加大资金激励力度，切实发挥财政资金撬动作用。

狠抓三个卡点。为推动项目及启动放量，一是协调加快土地调规。主动收集九龙坡区、渝北区等涉及医疗、商业用地调规问题，协调规资部门集中研究、“一事一议”办理 8 个项目的规划调整和指标优化。二是协调加快用地审批。召开专题会协调市、区两级规资、林业部门，解决江北区和渝北区农地、林地转建设用地问题，渝北区提前 30 天完成新增建设用地审批。三是协调加快手续办理。组织发改、财政、规资等部门联合会审，推动立项、用地许可等环节变串联审批为并联审批，对接设计单位支持设计和土地手续同步进行，解决部门之间沟通不顺畅、衔接不到位问题，九龙坡等区县在前期手续办理阶段节约 2 个月时间。

狠抓三项机制。为提高工作效率，一是建立项目调度机制。建立项目管理台账和进度“四色图”，坚持每天分析研判、每周开会调度、每月书面通报、全年绩效考评的协调推进机制，对进度靠后的区县、企业、项目进行约谈，向区县政府印发加快项目建设进度工作提示函 3 件。二是建立专班推进机制。在市政府层面成立规划建设保障性住房工作联席会，下设专项工作办公室于市住建委，抽调精兵强将充实专班力量。发挥工作专班在调研督导、投资调度、服务办件等方面的重要作用，“一对一”靠前服务项目环评、施工许可等要件办理，主动梳理困难问题，逐级分类协调解决。三是建立资金监管机制。建立保障性住房资金监管系统，对项目资本金、财政补助资金、开发贷款、销售资金的转入、支用

等环节进行全流程监管，防止资金挪用，实现资金及时拨付、专款专用、封闭运行。截至目前，已为 18 个项目开立资金监管账户，累计入账资金 15 亿元，使用资金 12 亿元。

### **配售型保障性住房建设取得积极成效**

彰显了良好民生效应。重庆通过建设筹集 1.3 万套配售型保障性住房，率先将保障性住房打造成“好房子”，不仅解决近 5 万工薪收入群体购房困难问题，消除其买不起商品住房的焦虑，实现居者有其屋，也为农业转移人口、新市民在城市稳定就业生活提供了坚实的住房支持，有利于推动人口城市化、实现职住平衡，满足人民群众对美好生活的向往和高品质生活的期待。

彰显了良好经济效应。推动配售型保障性住房建设筹集，有利于直接拉动房地产投资，同时带动建筑建材、装修装饰、家具家电、家居用品等上下游产业链的发展，激发居民消费潜力。重庆市配售型保障性住房计划完成总投资 90 亿元，将带动上下游投资 153 亿元，盘活存量土地 1110 亩（1 亩约 666.7 平方米），已完成房地产投资 20.33 亿元，已带动上下游完成投资 34.56 亿元。

彰显了良好的制度效应。建设配售型保障性住房有利于构建租购并举住房保障制度，进一步完善以公租房、保障性租赁住房、配售型保障性住房为主体的住房保障体系，进一步彰显党和政府对群众的关心关怀，为重庆构建市场满足改善性需求、政府满足刚性住房需求的房地产新模式提供了实践样本。

**信息来源：重庆市住房和城乡建设委员会**

## **（六）住宿餐饮业动态**

## 餐饮元旦强势开局：假期“一桌难求”，等位长龙拉动行业“开门红”

**信息导读：**元旦假期餐饮市场人气火爆，排队等位成常态。1月4日费大厨辣椒炒肉表示，跨年夜当晚，北京大兴荟聚店最高峰等位桌数接近1500桌，南京景枫中心店凌晨4点仍座无虚席，假日期间数十家门店同时段等位桌数均在四五百桌以上。海底捞、西贝等餐饮品牌门店同样“一桌难求”。回顾过去一年，餐饮市场整体承压，如今元旦假期点燃了餐饮市场，为行业迎来新开端。2026年元旦期间，大众点评“必吃榜”榜单流量整体同比增幅142%，其中异地流量同比增幅近100%，餐饮企业收获颇丰。过去一年餐饮市场经历“寒冬”，2025年上半年海底捞、九毛九收入和利润下滑，呷哺呷哺、全聚德、西安饮食等企业也处境艰难。为迎接元旦流量，各餐饮企业积极准备：海底捞推出主题互动活动，火锅夜宵主题店推出“冬日奇遇”派对；呷哺呷哺上线联名套餐、推出抽奖活动；费大厨新开门店并全天营业。2026年元旦餐饮市场活力回归，为全年市场奠定积极基调。凌雁管理咨询首席咨询师林岳认为节日经济推动下餐饮爆发强劲活力，建议餐饮企业抓住红利，了解消费趋势、改变打法，注重体验和情绪价值，主动寻找与消费者触点，优化运营模式。

**信息正文：**元旦假期餐饮人气火爆，排队等位成常态。北京一位消费者表示，其在荟聚中心用餐时，因心仪餐馆排队达百桌而被“劝退”，转而前往宜家餐厅，发现同样一座难求。“跨年夜当晚，北京大兴荟聚店最高峰等位桌数接近1500桌，南京景枫中心店凌晨4点店内仍座无虚席。假日期间，数十家门店同时段等位桌数均在四五百桌以上。”1月4日，知名湘菜品牌费大厨辣椒炒肉（下称“费大厨”）告诉《华夏时报》记者。

排队等位的“盛况”并非个例，本报记者从各个餐饮企业处了解到，海底捞、西贝等餐饮品牌门店同样“一桌难求”。回顾过去一年，餐饮市场整体承压，餐饮企业普遍感到“寒意”。如今，元旦假期犹如一簇火苗，

点燃了沉寂一年的餐饮市场，为整个行业迎来一个充满希望的新开端。

### 排队等位成假期“标配”

2026年元旦期间，餐饮市场迎来消费高潮。记者从美团方面了解到，2026元旦假期，大众点评“必吃榜”榜单流量整体同比增幅142%。其中异地流量同比增幅接近100%。

各个餐饮企业也同样收获颇丰。记者从西贝方面了解到，元旦期间，西贝全国门店客流约为50万人次，全国整体客流情况，未受补贴停止影响。“2025年12月31日至2026年1月2日，我们店开台数皆在300桌以上，1月3日开台数为270桌，其中1月1日平均等位时长40-50分钟。”西贝五棵松万达店店长透露。

海底捞亦是预订数火爆。记者从海底捞方面了解到，自12月初起，全国多地海底捞都出现了抢订跨年餐现象；据海底捞小程序预订页面显示，目前全国大部分门店在12月31日、1月1日跨年时间段的餐位已显示“候补预订”状态；海底捞订餐数据显示，截至12月25日，全国海底捞门店跨年两天的订餐量已超40万桌。

海底捞火锅郑州万象城店负责人冷女士说：“不少家庭聚会和年轻情侣会选择在31日晚间先到店聚餐，随后再到附近的郑州地标二七塔参与倒计时。也有不少顾客会把重头戏放在跨年演唱会或演出活动上，在热闹结束后，元旦凌晨再回到海底捞，吃‘新年的第一顿火锅’。因此，今年门店凌晨时段的预订量较去年同期增长约20%。”

另两个火锅头部品牌巴奴和呷哺呷哺，也迎来了络绎不绝的食客。记者从巴奴方面了解到，巴奴线上排号系统显示，12月31日，北京合生汇、朝阳大悦城的取号多达几百桌，北京荟聚店取号甚至超1000桌。据微博消费者反馈，在跨年夜当天，在杭州滨江天街店，为了吃巴奴，排队超6小时。“元旦期间，呷哺呷哺全国累计净销售超3000万元，较

去年同期增长三成以上。全国累计客流 50 多万人次；湊湊门店总营收超 2000 万，高于去年同期。”呷哺呷哺方面告诉本报记者。

远在长沙的费大厨同样感受到了这波消费热情。“元旦假期，我们在长沙 IFS 国金中心又开出一家新店。在五一商圈已有七八家门店的前提下，这家位于国金中心的新店开业人气同样火爆，开餐店内座无虚席，店外大排长龙。不仅五一商圈，远离市中心的长沙万家丽广场店、梅溪新天地店、长沙荟聚店、德思勤店等同样火爆。”费大厨方面告诉本报记者。

值得一提的是，从长沙走向全国的费大厨辣椒炒肉这个元旦假期在其他城市同样备受“暖意”。费大厨方面对记者透露：“跨年夜当晚，北京大兴荟聚店最高峰等位桌数接近 1500 桌，南京景枫中心店凌晨 4 点店内仍座无虚席。假日期间，数十家门店同时段等位桌数均在四五百桌以上。”

### 为全年注入希望

过去一年，餐饮市场经历了一段“寒冬期”，不少企业面临业绩增长乏力的挑战。2025 年上半年，海底捞收入为 207 亿元，同比下降 3.7%；归母净利润为 17.6 亿元，同比下滑 13.7%；九毛九收入为 27.5 亿元，同比减少 10.1%；归母净利润为 6069.1 万元，同比减少 16%；

呷哺呷哺、全聚德、西安饮食等餐饮企业同样处境艰难，其中呷哺呷哺 2025 年上半年亏损 8407.9 万元，2025 年前三季度，全聚德净利润同比大降 62.85%；西安饮食亏损 8472.5 万元。

在此背景下，为了迎接元旦这波流量，餐饮企业们亦是做好了准备。记者从海底捞方面了解到，围绕年末聚会与跨年消费场景，海底捞推出“真香真有料好运一起捞”主题互动活动，消费者到店消费指定新品并满足条件后，即可参与限时挑战，通过夹取“好运宝石”赢取奖励。活

动期间，已有幸运顾客在社交平台晒出“一头黑猪”“金条”等惊喜大奖。与此同时，海底捞火锅夜宵主题门店也在年末欢庆消费场景下被赋予了更多互动属性。近期，全国多家海底捞火锅夜宵主题店推出“冬日奇遇”派对主题，在互动时段，舞者身着新年火红装、雪人装、天使装等造型，与顾客进行舞蹈互动，为夜宵时段营造更具节日感的用餐氛围。

今年呷哺呷哺元旦期间餐厅客流的显著提升，离不开假期前系统化的预热布局。“‘呷哺呷哺×哆啦 A 梦’在元旦前夕正式上线第三弹主题活动‘哆啦 A 梦暖冬秘籍’，联名套餐在元旦假期成为推动呷哺呷哺销售与吸引客流的核心引擎。同时，呷哺呷哺在节前推出“可乐迎新幸运夺金”抽奖活动。消费者购买礼品卡，或在呷哺餐厅堂食消费实付满 98 元，即可获得一次抽奖机会，奖品包括 iPhone17Pro 手机、大疆电子产品等丰厚好礼。”呷哺呷哺方面告诉记者。

费大厨在元旦假期除了在长沙新开一家门店，同时也开启全天营业模式。费大厨方面对记者表示，“为让来长顾客能够方便快捷吃上辣椒炒肉，费大厨五一商圈的多家门店均开启全天营业，营业时间从上午 11 点持续到晚上 11 点不间断仍一号难求，用餐高峰时段等位桌数在一两百桌以上。”

如今，2026 年元旦期间餐饮市场活力的强力回归也为全年市场奠定了积极的基调。凌雁管理咨询首席咨询师、餐饮及食品行业分析师林岳对本报记者分析认为，“2026 年元旦餐饮市场呈现出开门红，基本上一线城市、重点旅游城市甚至一些乡镇，都出现排队吃饭的景象，整体餐饮消费同比增长幅度超过两位数，这说明在节日经济的推动下，餐饮正爆发出强劲活力。”

对此，林岳对记者建议，“对于餐饮企业来说，要抓住这波红利，需要了解消费的趋势以及改变一些打法，当下的餐饮消费更注重体验和情

绪价值，比如追求氛围感、仪式感，有更多的错峰消费，也就是说营业时段会更长，另外，餐饮与文旅的边界正在消失，逐步走向繁荣共生的阶段，比如景区+正餐的联票，音乐会、灯光秀与餐饮结合。所以，餐饮品牌应主动寻找与消费者的触点，优化运营模式，善用线上线下工具，而不是被动等待顾客上门。”

信息来源：华夏时报

## （七）旅游业动态

### 计次票激发旅游消费新潜力

信息导读：近日，铁路部门推出“关东情·冰雪暖世界”旅游计次票，串联起热门冰雪城市；长三角地区也推出3款旅游计次票产品，这些创新探索采用“1次购买、分段乘坐、15天有效”的模式，为游客提供优惠灵活的乘车体验，促进区域经济高质量发展。旅游计次票允许旅客在有效期内自由选择行程，简化行程规划，降低出行成本，激发旅游消费新潜能，实现多方面共赢。为更好满足游客高质量出行需求，创新方式需在实践中完善，如建立大数据反馈体系，改进产品设计。旅游计次票只是区域内旅游服务的一个环节，还需完善区域旅游一体化合作机制，打造一站式服务，探索向高品质旅游方案服务商转变。计次票是激发消费潜力的“催化剂”，面对潜力巨大的旅游消费市场，需持续创新打造高质量服务与体验，拉动消费增长，推动旅游服务高质量发展。旅游计次票打破景区壁垒，构建一体化旅游产品矩阵，推动区域文旅协同发展，相关部门应以类似创新服务为契机，推出更多创新性旅游服务产品，带动上下游产业联动发展，激发内需潜力。

信息正文：据报道，近日，铁路部门推出“关东情·冰雪暖世界”旅游计次票，串联起哈尔滨、亚布力、牡丹江等热门冰雪城市，以丰富

灵活的出行方式满足游客新期待。无独有偶，长三角地区也创新客票服务，推出3款旅游计次票产品，涉及区内5条高铁线路26座车站。这些创新探索，大多采用“1次购买、分段乘坐、15天有效”的模式，不仅为游客提供了更优惠和灵活的乘车体验，也更好利用了高铁运输时效和区域旅游资源优势，进而促进区域经济高质量发展。

铁路部门推出的旅游计次票，提升了长三角旅游服务质量，是符合国家战略要求和市场发展趋势的创新举措。旅游计次票允许旅客于有效期内（通常为15天）在车票包含车站间自由选择行程，通过刷有效证件预约乘坐列车，既简化了烦琐的行程规划，又让游客使用起来便捷省心、享受到实实在在的优惠。类似方式更充分考虑到游客的需求，全方位升级服务及体验，同时有效降低出行成本，这将有利于激发旅游消费新潜能，实现游客、铁路部门、区域旅游资源、地区经济等多方面共赢。

创新方式要真正落地有效，需要在实践中不断完善、持续改进，以更好满足游客高质量出行需求。例如，通过建立多维度大数据反馈体系，更精细分析游客出行偏好及习惯，如常用区间组合、平均停留时长、热门目的地等，以此为参照改进产品设计、优化票制，进一步提升游客满意度。

当然，旅游计次票只是区域内旅游服务的一个环节，对游客而言，更渴求的是高品质服务体验。为此，须进一步完善政府部门牵头、铁路公司支持、头部景区与旅游企业参与的区域旅游一体化合作机制，精心设计，实现旅游服务各环节无缝衔接，打造贴心的一站式服务。在此过程中，还应积极探索从高铁计次票提供商向高品质旅游方案服务商转变，利用大数据和人工智能技术实现服务升级迭代。

往深处看，计次票不仅是吸引游客前来的“流量密码”，更是激发消费潜力的“催化剂”。如何以高质量旅游服务开拓更多消费空间？这一问

题值得深思。当前，我国旅游业已形成全球最大的国内旅游市场，是国际旅游最大客源国和主要目的地。随着经济社会不断发展，旅游消费需求也会出现新趋势，并向高品质、多元化方向发展。面对潜力巨大的旅游消费市场，我们需要持续创新打造高质量服务与体验，提高游客的消费深度、频度和满意度，进而形成口碑效应，拉动消费增长，推动中国旅游服务从规模扩张走向高质量发展。

旅游计次票作为繁荣文旅市场、提升公共服务供给水平的一项创新探索，凭借“一次购买、多次使用、跨区通用”的灵活模式，成功打破区域内各景区景点“各自为战”的壁垒，让散落的自然景观、人文古迹、乡村民宿、康养胜地等旅游资源“串珠成链”，构建起一体化的旅游产品矩阵。这种创新业态不仅为游客提供了高性价比、多样化的出行选择，降低了大众旅游消费门槛，更推动了区域内客源互送、资源共享、品牌共建，成为撬动区域文旅协同发展的重要支点。相关部门也应以类似创新服务为契机，深挖文旅资源禀赋，聚焦游客多元化、个性化需求，推出更多创新性旅游服务产品，带动交通、住宿、餐饮、文创等上下游产业联动发展，形成“一业兴、百业旺”的良性循环，进一步激发内需潜力，为社会经济发展增添动能。

信息来源：光明日报

### 三、海外动态

**（一）贝森特最新表态：美联储应大幅降息促增长，不惧法院关税裁决结果！**

**信息导读：**美国财政部长斯科特·贝森特周四在明尼苏达州经济俱乐部发表讲话，再度向美联储施压，称利率应大幅降低以刺激投资，还提

及多数经济模型显示合适利率区间在 2.50% 到 3.25% 之间。在美联储主席遴选问题上，他透露四位候选人中贝莱德固定收益主管 Rick Rieder 尚未面试，特朗普或于 1 月 21 日前后宣布人选。此外，美国最高法院即将公布特朗普政府关税合法性裁决，若败诉或面临 1500 亿美元退款损失，贝森特对此并不紧张，称政府可依据其他法律条款继续征税，担忧总统失去利用关税维护国家安全和谈判的灵活性。

**信息正文：**美国财政部长斯科特·贝森特周四再度向美联储施压，并称该行需要尽其所能促进经济投资，利率应该大幅降低。

当天，贝森特在明尼苏达州经济俱乐部发表讲话时表示：“白宫能做的有限；在某种程度上，美联储也必须发挥作用来刺激投资。我认为我们目前的利率仍然远高于中性利率，我认为我们不应该采取紧缩政策。”

而在当天早些时候被提前披露出来的演讲稿中，关于这一点的措辞则更为强硬——“降息将对每一位明尼苏达州居民的生活产生实实在在的影响。这是实现更强劲经济增长唯一缺失的因素，因此，美联储不应再拖延。”

此外，贝森特在当天的讲话中还指出，美联储需要“保持开放的心态”，并提到了美联储前主席艾伦·格林斯潘，他说格林斯潘在 20 世纪 90 年代的科技繁荣时期抵制了过早加息，而历史也证明他是正确的。

他补充称，大多数经济模型都显示，目前合适的利率区间在 2.50% 到 3.25% 之间，但他本人并没有设定具体的目标利率。而在美联储去年降息 75 个基点后，目前联邦基金利率处于 3.5% 至 3.75% 区间。

### 下一任美联储主席

关于美联储主席的遴选，贝森特表示，四位候选人中还有一位——贝莱德固定收益主管 Rick Rieder——尚未接受面试。据他透露，特朗普总统可能会在 1 月 21 日前往瑞士达沃斯参加世界经济论坛之前或之后宣

布人选。

美联储主席的其他最终候选人包括前美联储理事凯文·沃什、国家经济委员会主任凯文·哈塞特和美联储理事克里斯·沃勒。但按照特朗普的说法，他已敲定下一任美联储主席提名人选，不过拒绝公开人选。

### **关税裁决**

另一方面，美国最高法院即将公布关于特朗普政府关税合法性的裁决，若特朗普政府败诉，可能迎来高达 1500 亿美元的“巨额退款损失”。但贝森特似乎对此似乎并不紧张。

作为背景，2025 年 4 月初，特朗普推出了所谓的“对等关税”，对几乎所有贸易伙伴加征关税，具体税率依据各国对美贸易逆差而不同。他当时援引的法律依据是 1977 年《国际经济紧急权力法案》(IEEPA)，这项法律赋予总统在应对来自外国的国家安全威胁时以经济手段采取行动的广泛权力。

贝森特指出，政府还可以依据其他法律条款征收关税，例如第 301 条、第 232 条和第 122 条。不过需要说明的是，他口中可用于构建关税体系的 301 条款和 122 条款，实则源自 1974 年的《贸易法》，仅有 232 条款出自 1962 年《贸易扩张法》。

“毫无疑问的是，我们有能力继续以大致相同的水平征收关税，从而获得整体收入。真正令人担忧的是，如果总统失去利用关税维护国家安全和增强谈判筹码的灵活性，那对美国人民来说将是一件非常遗憾的事情。”他补充说。

**信息来源：财联社**

## （二）欧元区 12 月 CPI 放缓至 2%，市场预期欧央行将长期“按兵不动”

**信息导读：**欧盟统计局数据显示，12 月欧元区通胀率回落至欧洲央行 2% 目标水平，核心通胀率和服务业通胀率也有所放缓，数据发布后市场反应平淡。尽管通胀回归目标为未来降息提供一定理由，但交易员仅小幅增加货币宽松押注，经济学家和投资者预计央行短期内不会有进一步政策举动。不过，欧元区内部通胀分化明显，服务业通胀受薪资增长影响仍是关注焦点。多数决策者对通胀控制持谨慎乐观态度，主流机构认为欧洲央行 2026 年或保持利率不变，但美国关税政策、强势欧元等外部因素仍可能使通胀偏离目标。

**信息正文：**欧元区通胀率已回落至欧洲央行设定的 2% 目标水平，这一关键数据进一步巩固了决策者的核心观点：除非经济前景发生重大变化，否则当前的利率水平将得以维持。

根据欧盟统计局周三发布的初值数据，12 月消费者价格指数（CPI）同比上涨 2%，低于前值 2.1%，与路透调查的经济学家预期一致。剔除波动较大的食品和能源成本后，核心通胀率从 11 月的 2.4% 放缓至 2.3%，备受市场关注的服务业通胀率也从 3.5% 降至 3.4%。

数据发布后，市场反应相对平淡。欧元兑美元抹去早前跌幅，持平于 1.169 附近，斯托克 600 指数亦未见显著波动。

尽管通胀回归目标可能为未来降息提供理由，但交易员仅小幅增加了对货币宽松的押注，定价显示截至今年 9 月降息约 5 个基点的可能性上升，这相当于再一次降息 25 个基点的概率约为 20%。

价格增长已连续半年多在 2% 的目标附近徘徊，这使得欧洲央行得以自 6 月最后一次降息以来，连续四次会议保持借贷成本不变，目前关键存款机制利率维持在 2%。经济学家和投资者普遍预计，在可预见的未来，

央行不会有进一步的政策举动。

### 通胀分化与薪资压力

虽然整体通胀放缓符合预期，但欧元区内部的价格增长速度仍存在显著差异。数据显示，西班牙通胀率降至 3%，德国降至 2%，而法国则放缓至 0.7%。

在细分领域，服务业通胀仍是欧洲央行的主要关注点。尽管 12 月数据有所回落，但部分原因在于波动较大的机票价格下跌。更深层次的压力来自于薪资增长。数据显示，第三季度最广泛的薪资涨幅指标保持在 4%，这一水平仍高于被认为符合价格稳定的标准。

欧洲央行行长 **Christine Lagarde** 上月曾表示，尽管薪资在经历了疫情后的价格飙升后大多已完成追赶，预计今年将有所缓和，但央行仍需“仔细观察相关趋势”。据彭博经济研究的高级欧元区经济学家 **David Powell** 分析，12 月通胀减速对欧洲央行而言是好消息，但这主要由能源成本驱动，可能与货币政策关系不大。

### 决策者立场与市场展望

大多数决策者认为通胀已得到控制，但鉴于全球经济挥之不去的不确定性，对下一步行动仍持谨慎态度。虽然 **Morningstar** 首席股票策略师 **Michael Field** 在评论中指出，低而稳定的通胀可能促使央行更早倾向于刺激措施，这对股票市场是积极信号，但主流机构并未改变对利率路径的判断。

**Nordea** 分析师 **Anders Svendsen** 和 **Tuuli Koivu** 在报告中指出：“我们坚持长期的观点，即欧洲央行将在 2026 年保持利率不变。上半年的风险偏向于降息，而长期风险偏向于加息。这与市场定价一致，今天的通胀数据不应改变这一观点。”

### 长期预测与潜在风险

欧洲央行在 2025 年的最后一次会议上预测，受服务成本放缓速度较慢影响，今年通胀率仅会略微低于目标水平。根据央行的基准情景，预计 2026 年平均通胀率为 1.9%，随后进一步下降，并在 2028 年回升至 2%。

然而，仍有多个外部因素可能导致通胀偏离目标。潜在的风险包括美国关税政策尚未完全显现的影响、强势欧元以及德国可能实施的财政扩张政策。此外，欧洲央行高级官员向 CNBC 透露，宽松周期已接近或处于尾声，央行将继续坚持逐次会议、依赖数据的决策方式。

**信息来源：华尔街见闻**