

经济信息周报

2025 年 4 月第三周（总期第 151 期）

中国物流信息中心

2025 年 4 月 14 日-2025 年 4 月 18 日

目录

一、宏观动态.....	1
(一) 政策动态.....	1
关于加强新时代民政高技能人才队伍建设的意见.....	1
(二) 金融动态.....	7
美元体系信心遭遇滑铁卢 “做多黄金”已成最拥挤交易.....	7
(三) 消费动态.....	10
首季中国经济观察 供需两侧发力，激发消费引擎.....	11
(四) 投资动态.....	15
多地重大项目开工 二季度基建投资或提速.....	15
(五) 外贸动态.....	18
外贸企业迎来“及时雨” 多方合力托举“出口转内销”.....	18
二、行业动态.....	24
(一) 装备制造业动态.....	24
传统燃油车，真的没有未来了吗？.....	24
(二) 高技术制造业动态.....	31
6G 与人工智能：如何碰撞出新火花.....	31
(三) 钢铁行业动态.....	35
碳市场扩围，钢铁行业：做好“加减法”抓紧谋转型.....	35
(四) 建材行业动态.....	39
需求改善+价格回升 水泥行业“暖意”渐浓.....	39
(五) 房地产行业动态.....	42
优质住宅项目加速入市 “好房子”如何激活市场活力？.....	43
(六) 餐饮业动态.....	46
“超级单品”是餐饮破卷的秘密武器吗？.....	46
(七) 旅游业动态.....	49
携程发布《五一旅游出行预测报告》.....	50
三、海外动态.....	53
(一) 鲍威尔谈关税影响：美联储或面临双重目标相互冲突的挑战.....	53
(二) 关税威胁拖累经济前景，欧洲央行如期降息 25 个基点.....	54

一、宏观动态

（一）政策动态

关于加强新时代民政高技能人才队伍建设的意见

信息导读：14日，民政部、人力资源社会保障部首次联合发布《关于加强新时代民政高技能人才队伍建设的意见》，针对民政技能人才队伍短板，就人才培养、使用、评价、激励等方面作出制度性安排。当前，民政技能人才队伍存在总体数量短缺、培养能力不足、结构不合理等问题，尤其是养老护理员等紧缺人才面临严重短缺。为此，意见提出加大人才培养力度，大力发展职业教育，对符合条件的参训人员提供补贴，并建立补贴标准动态评估调整机制。同时，完善人才使用制度，健全人才激励机制，优化岗位使用机制，畅通民政高技能人才向专业技术或管理岗位流动渠道。此外，意见还聚焦拓宽职业发展通道，提出延展技能等级，推动“五级工”制拓展为新“八级工”制，并支持各地明确民政高技能人才参加职称评审的专业对应关系。意见还提出进一步畅通技能等级认定渠道，支持全国性社会培训评价组织开展民政职业技能等级认定。随着文件的出台实施，民政服务领域将涌现更多高素质劳动者和技术技能人才。

信息正文：民政技能人才是国家技能人才队伍的重要组成部分，是支撑民政部门履行社会服务职能的重要力量。加强高级工以上的民政高技能人才队伍建设，对提升民政技能人才队伍整体素质水平，加强普惠性、基础性、兜底性民生建设，解决好人民群众最关心、最直接、最现实的利益问题，推动新时代新征程民政事业高质量发展具有重要意义。

为深入贯彻落实党的二十大和二十届二中、三中全会精神，落实中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于加强新时代高技能人才队伍建设的意见》等部署要求，现就加强新时代民政高技能人才队伍建设提出如下意见。

一、总体要求

坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的二十大和二十届二中、三中全会精神，深入学习贯彻习近平总书记关于做好新时代人才工作的重要思想，贯彻落实习近平总书记对民政工作的重要指示和第十五次全国民政会议精神，坚持党管人才、服务发展、需求导向原则，大力弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，健全民政高技能人才培养、使用、评价、激励联动推进机制，围绕着力推进实施积极应对人口老龄化国家战略，着力提升社会救助、社会福利、社会事务、社会治理工作水平，打造一支爱党报国、敬业奉献、技艺精湛、素质优良、数量充足、结构合理的民政高技能人才队伍。到2030年，民政高技能人才培养体系更加完善、岗位使用更加合理、评价机制更加科学、激励保障更加有力，规模持续壮大、素质大幅提升、结构不断优化、收入稳定增加，政策环境、社会氛围、职业认可明显改善，对新时代新征程民政事业高质量发展的支撑保障作用进一步增强。

二、健全人才培养体系

（一）大力发展职业教育。遵循教育、教学和人才成长规律，充分发挥全国民政职业教育教学指导委员会作用，加强民政技能人才培养需求分析，强化民政职业教育教学研究，健全相关标准体系，推进民政职业教育高质量发展。加快发展养老服务、残疾人康复、婚姻服务、殡葬服务、儿童福利、公益慈善、社会组织管理等民政特色专业。鼓励各类职业学校（含技工院校，下同）开设养老服务等民政相关专业，通过校

企合作订单式培养民政高技能人才。鼓励和引导民政相关专业在校生参与“学历证书+若干职业技能证书”考核评价。高标准建设民政职业大学，示范性培养民政事业发展急需的高素质技能人才。

（二）创新人才培养模式。大力推进符合民政高技能人才培养培训需求的精品课程、教材和师资建设，开发民政高技能人才培养标准和一体化课程。鼓励用人单位深度参与民政职业学校教育教学改革，在课程设计、教材建设、教师队伍建设、实习实训改革等方面充分发挥民政高技能人才作用，主动将社会现实需求和用人单位实际需要及时融入人才培养环节中。鼓励和支持用人单位与民政职业学校开展多渠道、多领域合作，共建民政高技能人才培养基地、实习实训基地，深化产教融合、校企合作，以中国特色学徒制等形式，推动人才培养模式改革。鼓励和支持用人单位建立健全常态化培训制度，采取岗前培训、集中轮训、岗位练兵、网络培训等多种方式，将职业道德、从业规范、质量意识、安全卫生等要求贯穿职业生涯全程，持续提升人才综合能力素质。

（三）加大人才培养力度。加强民政高技能领军人才培养，通过岗位培训、专题研修、关键岗位实践、重点项目参与、继续教育等方式，大力培育民政事业发展需要的领军人才。组织民政高技能人才通过技能研修、同业交流、名师带徒、赴境外培训等方式，提高综合素质、技能水平和实践创新能力。建立健全民政高技能人才继续教育制度，加强民政高技能人才培养平台建设，符合条件的支持申报技能大师工作室和高技能人才培训基地。

（四）强化紧缺人才培训。支持各地民政部门会同人力资源社会保障部门，联合设立养老护理员等民政领域紧缺人才培训供需对接平台，动态发布用人单位培训需求目录和培训资源供给目录，主动服务双方精准对接。加大民政紧缺人才技能提升支持力度，按规定对符合条件的参

训人员给予职业培训补贴、职业技能评价补贴和技能提升补贴。建立补贴标准动态评估调整机制，适时调整补贴标准。

三、完善人才使用制度

（五）优化岗位使用机制。支持民政高技能人才在岗位上发挥技能、管理班组、带徒传技。支持用人单位根据需要，建立高技能人才“揭榜领题”以及参与重大生产决策、重大技术攻关项目的制度。鼓励用人单位优先选拔民政高技能人才参与机构管理，支持其参加培训深造、同业交流、技术创新等活动。畅通民政高技能人才向专业技术岗位或管理岗位流动渠道。

（六）完善引才留才机制。鼓励和支持地方民政部门、用人单位与相关职业学校签订协议，采取委托培训等方式提升基层一线民政人才队伍综合素质。有条件的劳动力资源紧张地区可将养老护理员等短缺人才纳入急需紧缺人才目录，探索与主要劳务输出地区开展劳务协作，推动有组织、有规模的劳务输出，促进人才按需流动。建立健全民政高技能人才柔性流动机制，鼓励民政高技能人才按照有关规定通过兼职、服务、项目合作等方式更好发挥作用。积极吸纳优秀民政高技能人才参加相关职称评审委员会、专家库，参与制定评价标准。

四、畅通人才评价通道

（七）拓宽职业发展通道。加强民政领域国家职业标准体系建设，加快标准制修订进度，提高标准制修订质量，增加民政领域国家职业标准有效供给。建立健全民政技能人才职业技能等级制度，积极推动用人单位在职业建设成熟度高、需求迫切的职业率先实现由“五级工”制向“八级工”制转变，打破职业发展“天花板”。支持各地明确民政高技能人才参加职称评审的专业对应关系，推进民政领域高技能人才与专业技术人才职业发展贯通。支持符合条件的民政高技能人才参加职称评审

和职业资格考试。结合社会需求和民政事业发展需要，积极培育民政领域新职业及新工种，开发民政领域专项职业能力考核项目。

（八）畅通技能等级认定渠道。大力推进民政领域职业技能等级认定机构遴选和备案工作，支持全国性社会培训评价组织开展民政职业技能等级认定，优化属地备案方式，简化流程，应备尽备。支持省级民政部门会同人力资源社会保障部门统筹评价资源，遴选符合资质的机构，经人力资源社会保障部门备案，成为民政职业技能等级认定机构。鼓励从业人员规模较小、急需紧缺的职业（工种）与养老护理员等规模较大职业协同备案，加快实现省级层面民政各职业技能等级认定全覆盖。鼓励和支持符合条件的用人单位，经人力资源社会保障部门备案后，面向本单位自主开展民政领域技能人才职业技能等级认定。民政部门会同人力资源社会保障部门，加强对民政领域职业技能等级认定机构评价活动的监督管理，按照“谁评价、谁发证、谁负责”的原则，落实职业技能等级认定机构主体责任，确保评价结果的科学性、公平性和权威性。

（九）开展职业技能竞赛活动。举办全国民政行业职业技能大赛，为广大民政技能人才搭建展示才能、切磋技艺的平台，实现以赛促学、以赛促训、以赛促评、以赛促建。有条件的地区可开展职业技能竞赛、岗位练兵、技术比武等活动，对优秀获奖选手按规定给予表彰奖励，晋升职业技能等级，纳入民政高技能人才重点培育对象范围。

五、健全人才激励机制

（十）提高人才待遇水平。鼓励引导用人单位建立健全基于岗位价值、能力素质和业绩贡献的技能人才薪酬分配制度，对符合规定的民政高技能人才探索实行项目工资制、协议工资制、年薪制等，对作出突出贡献的实行特岗特酬，强化薪酬分配的技能价值激励导向，实现多劳者多得，技高者多得。支持各地将优秀民政高技能人才纳入本地高层次人

才目录，享受高层次人才在落户、就业、教育、住房、医疗保障等方面的优惠政策。用人单位要强化规范用工意识，依法签订劳动合同或聘用合同，合理确定劳动报酬，严格按照规定缴纳各项社会保险费，依法充分保障民政高技能人才合法权益。

（十一）完善人才津贴补贴制度。落实殡葬行业特岗津贴制度，保障殡葬行业职工合理待遇。落实儿童福利机构教职工享受特教津贴相关政策，按规定向符合条件人员发放特教补贴费。落实精神卫生工作人员待遇保障政策，保障精神卫生福利机构符合条件人员按规定享受相关待遇。指导用人单位按规定落实国家有关津贴补贴政策，鼓励企业设立技能津贴、岗位津贴、带徒津贴等。

（十二）加大人才激励表彰力度。支持民政高技能人才参加技术能手、劳动模范、三八红旗手、先进工作者等各级各类评选表彰，按程序推荐享受政府特殊津贴。按照有关规定推荐民政高技能人才为人大代表候选人和政协委员人选，到工会、共青团、妇联等群团组织挂职或兼职。

六、强化组织保障

（十三）加强组织领导。各地民政部门要将民政高技能人才队伍建设纳入本地区民政事业发展的总体部署，不断完善组织人事部门牵头抓总、业务部门协同配合的工作机制，结合社会需求和工作需要，因地制宜推动人才发展工作。各地人力资源社会保障部门要协同推进民政高技能人才队伍建设，支持完善人才培养、使用、评价和激励等系列政策措施。

（十四）强化经费支持。各地要统筹利用财政资金、彩票公益金、就业补助资金、失业保险基金和已有职业培训资金（含职业技能提升行动专账结余资金）等资金渠道，支持民政高技能人才队伍建设。用人单位要按规定足额提取和使用职工教育经费，重点用于技能人员教育培训。

探索建立政府、用人单位、社会多元化投入机制。

（十五）夯实工作基础。加强民政高技能人才工作信息化建设，建设民政高技能人才信息库，实现人才信息数据的动态管理。充分发挥舆论正面引导作用，支持引导各类媒体大力宣传民政高技能人才工作创新举措、典型经验，讲好优秀典型立足岗位敬业奉献的精彩故事，持续提升民政高技能人才的社会认同感和职业荣誉感，大力弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代风尚。

信息来源：民政部官网

（二）金融动态

美元体系信心遭遇滑铁卢 “做多黄金”已成最拥挤交易

信息导读：在美国“对等关税”政策冲击下，国际金价不断刷新历史纪录，“做多黄金”成为全球投资者的一致选择。业内人士认为，金价飙涨不仅出于避险需求，更核心的原因在于美元霸权裂痕加剧，全球货币体系正在重构。美国政策反复不定引发市场对美元资产的系统性信任危机，导致美债抛售、美元指数下挫，支撑金价回升。同时，美国3月CPI数据低于预期，市场充分定价美联储6月降息，也助推金价上行。更深层次来看，黄金价格走势逐渐呈现“去美元化”特征，全球央行持续增持黄金，黄金与美元强绑定的逻辑逐渐失效。地缘政治风险频发使新兴经济体更加关注储备资产的安全性和多元化，加速了黄金储备的再平衡。随着国际货币体系逐渐向多极化演绎，黄金作为超主权货币仍具有长期配置价值。日前美国银行调查显示，在全球投资者悲观情绪蔓延之下，做多黄金成为机构的一致选择，黄金首次在“最拥挤交易”中超过美股科技板块。

信息正文：美国“对等关税”冲击下，国际金价不断刷新历史纪录，“做

多黄金”成为全球投资者的一致选择。

业内人士认为，黄金价格飙涨并非简单出于避险需求，美国“对等关税”成为全球“去美元化”进程加速的催化剂，美元霸权根基不断动摇。全球货币体系的变革正在发生，黄金作为超主权货币作用的“再货币化”或再度兴起。

“对等关税”驱动金价上行

美国“对等关税”冲击下，近期国际金价坐上大起大落的“过山车”。

具体而言，北京时间4月3日凌晨，美国宣布对全球贸易伙伴不同程度加征“对等关税”，国际金价冲高后连续数日下跌，7日纽约金跌破2998美元/盎司。9日起，黄金涨势再起，纽约金当日涨幅约为3.3%。截至记者发稿时，纽约金为3336.8美元/盎司，日内最高触及3371.9美元/盎司，9日以来涨幅达11.89%。

关于“对等关税”落地初期金价急跌，一位业内人士解释称，原因是投资者通过抛售黄金换取流动性，补上股票等资产亏空。关于后续国际金价筑底反弹，东方金诚研报称，美国政府政策反复不定，引发市场对美元资产的系统性信任危机，导致美债遭受大规模恐慌性抛售、美元指数大幅下挫，支撑金价回升。此外，美国3月CPI数据低于预期，市场充分定价美联储6月降息，这也进一步助推金价上行，重回历史新高。

中信证券首席经济学家明明预计，美国政府政策的前后矛盾与不确定性或引发后续黄金价格大幅波动，同时也会不断抬高金价中枢。“这些政策对美元体系信用不可逆的损害，也会让黄金的货币属性不断加强，价格持续上行。”

近日，多家机构表达了对黄金的看好。例如，高盛分析师预计金价到今年年底将涨至3700美元/盎司，到2026年年中将触及4000美元/盎司；瑞银财富管理投资总监办公室亦再次调升金价预期，称未来12个月的黄

金价格或达 3500 美元/盎司；中信证券称，中性假设条件下预期 2025 年年中金价有望达到 3337 美元/盎司，在乐观和悲观假设下则分别达到 3620 美元/盎司和 3081 美元/盎司。

美元霸权裂痕加剧

更深层次来看，黄金价格飙涨并非简单出于避险需求，核心原因或在于美元霸权的裂痕与瓦解进一步加剧，多元化货币体系正在重构。

乌克兰危机发生后，美欧将俄罗斯多家银行排除在 **Swfit** 之外，冻结俄罗斯美元外汇储备。此类行径让越来越多经济体质疑将美元作为国际储备的安全性，自此拉开全球央行增持黄金的帷幕。

据中信建投金属新材料首席分析师王介超统计，2022 年至 2024 年全球央行黄金购买量均突破 1000 吨大关，远超 2010 年至 2021 年年均 550 吨的平均水平。

具体而言，增持黄金者多为新兴市场国家央行，譬如波兰、土耳其、中国、埃及、印度等，发达国家央行增持量相对较少。在招商银行研究院研究员陈峤看来，新兴市场国家央行增持黄金的一大原因为，地缘政治风险频发使新兴经济体更加关注自身储备资产的安全性和多元化，客观上加速了黄金储备的再平衡。

随着全球央行持续增持黄金，黄金与美元强绑定的逻辑逐渐失效，黄金价格走势逐渐呈现“去美元化”特征，不再完全受美元波动影响。中银证券全球首席经济学家管涛认为，随着国际货币体系逐渐向多极化演绎，对美元的依赖将逐步减少，非美货币将扮演更加重要的角色。

“历史上两次黄金牛市，均出现在全球经济失衡、国际秩序变革时期。”光大证券首席经济学家高瑞东认为，美国各项政策严重扰动了国际秩序、激化了国际矛盾，进一步破坏了美元循环的基础，加速“去美元化”趋势。

高瑞东分析称，在巨额美元债务之下，美国霸权基础不断动摇。未来，随着全球秩序迎来重构，黄金作为超主权货币，仍然具有长期配置价值。

中国社科院世界经济与政治研究所副研究员杨子荣认为，随着“去美元化”进程加速，全球资本可能逐步转向锚定更加多元化的货币体系。例如，欧元、人民币、日元和黄金等资产可能在国际储备货币结构中占据更大比重，推动国际货币体系从“美元中心”向“多极化”转变。

“做多黄金”成为最拥挤交易

日前，美国银行发布的4月全球基金经理调查（FMS）显示，在全球投资者“一片哀鸿”之下，美股美债遭遇史诗级抛售，做多黄金成为机构的一致选择。

上述调查于4月4日至10日进行。多个数据显示出投资者悲观情绪蔓延：82%的受访者认为全球增长将减弱；42%的受访者预计，全球经济将陷入衰退，这是自2023年6月以来最高水平，也是过去20年来第四高水平；73%的受访者对美元和美股盈利的展望为2006年7月以来最差。

悲观情绪演绎之下，资金流向发生急剧转变。美国银行调查显示，近期全球投资者在大幅减持美国股票，减幅创下历史纪录。同时，49%的受访者表示，当前市场的“最拥挤交易”已从押注美国科技巨头转向“做多黄金”。

这是2年来黄金首次在“最拥挤交易”中超过美股科技板块。所谓“最拥挤交易”，指海量资金以高度趋同的策略涌入特定资产，是极端风险偏好趋同的一种表现。

信息来源：上海证券报

（三）消费动态

首季中国经济观察 | 供需两侧发力，激发消费引擎

信息导读：国家统计局数据显示，一季度我国社会消费品零售总额同比增长 4.6%，消费回升势头良好。记者探访多地经贸展会、线上线下、商圈工厂，感受中国大市场活力。消博会上，王府井集团展区多元产品吸引长队打卡，彰显消费新趋势。文旅热潮持续升温，服务消费稳健增长，低空赏花等“赏花经济”成亮点。细分市场升级扩容，银发旅游列车等产品受青睐，消费潜力持续释放。产业升级创造新供给，海尔洗衣机等产品受市场欢迎，传统产业加速转型升级，未来产业引领消费新趋势。政策打通堵点激活新引擎，以旧换新带动产销两旺，消费环境持续优化，开放大门越开越大，创造“买全球”“卖全球”商机。企业表示，坚定拥抱多元市场，将开辟更广阔的消费新蓝海。

信息正文：国家统计局最新发布的数据显示，一季度，我国社会消费品零售总额同比增长 4.6%，比去年全年提升 1.1 个百分点，消费回升势头良好。

近日，记者奔赴全国多地，探访经贸展会、调研线上线下、走进商圈工厂，感受中国大市场多元需求的活力、创新供给的韧劲、消费引擎的动力。

多元需求引领新趋势

繁花盛开，海岛客来。第五届中国国际消费品博览会正在火热进行。

一边是中华老字号全聚德和东来顺的精品陈列，一边是现场提供“即买即提”和离岛免税服务的免税品专区，既有“拉花咖啡”机器人挥舞着机械臂，也有贵州手工艺人现场编制手工艺品……连续五年参展的王府井集团展区，吸引人们排起长队打卡。

“顺应人们多元化消费需求，我们携兄弟企业带来了文创、食品、旅游、出行服务、景区服务等丰富的多业态产品。”王府井集团市场与

数字运营中心总经理助理杨辰说。

逛消博会、玩音乐节、看演唱会、赏海边秀、购免税品，南海之滨折射中国市场多元化需求，彰显消费新热点新趋势。

文旅热潮持续升温，服务消费增势稳健。

低空赏花、品茗看戏、古风妆造逛古城……“赏花经济”成为今年春日消费一大亮点。在线旅游平台数据显示，今年清明假期“赏花”相关搜索量较 2024 年同期激增 220%。

在上海，2025F1 大奖赛吸引了 22 万人次观赛，刷新往届观赛纪录；在贵州，“村 T”出圈，成为其全域旅游 IP 矩阵中又一爆款……

国家统计局数据显示，一季度服务零售额同比增长 5.0%。国家信息中心数据显示，一季度生活服务消费热度指数同比增长 18.3%，较上季度提高 7.4 个百分点；分行业看，休闲娱乐业、餐饮业同比分别增长 67.6%、14.5%。

细分市场升级扩容，市场潜力持续释放。

3 月 15 日，京津冀首趟银发旅游列车“京铁乐游”号发车，列车全部经适老化改造。“由于性价比高、行程丰富，该产品颇受银发游客青睐，早在发车前一个多月就报满封团。”国铁北京局中铁旅集团旅游分公司业务经理赵华颖说。

“老年人爱旅游、中年人喜养生、年轻人买文创”，成为当前消费细分市场百花齐放的一个缩影：在泡泡玛特天猫官方旗舰店，《哪吒之魔童闹海》天生羁绊系列手办上架两天即售罄；在北京西单更新场，年轻潮牌快闪店热卖；在上海，包括中国家电及消费电子博览会、上海国际车展和中国美容博览会三大展会等在内的“首发上海”系列活动启幕……

“我国超大规模市场空间广阔，随着消费群体结构变化加速，消费

需求分众化态势凸显。把握需求变化，就能够激发和释放消费潜力。”国务院发展研究中心市场经济研究所研究员陈丽芬说。

产业升级创造新供给

近日，一款长相酷似“米老鼠”的洗衣机走红社交媒体。这台来自海尔年轻时尚家电品牌 **Leader** 的洗衣机，通过三筒分区的设计满足内衣与日常衣物分开洗涤等需求受到市场欢迎，3月15日到4月14日，在京东平台预售已超4.5万台。

“很多消费者希望把衣服分类洗，但又不想买好几个洗衣机，针对这个需求点，我们创新研发设计，推出这款三筒洗衣机。”海尔洗衣机产业总工程师吕佩师说。

需求牵引供给，供给创造需求，正在中国消费市场生动演绎——
升级传统产业，顺应消费提质升级。

记者来到江苏无锡滨湖区一养老院，看到老人们身上都戴着有定位功能的智能胸卡。眼下，物联网技术日益联通起生产与生活，催生出更多数字化新场景、新应用，推动制造、物流、交通、家居、医疗等传统行业加快转型升级。

河钢加快“钢铁向材料、制造向服务”转变，积极开发汽车板新品种、新工艺；波司登以数字化转型，驱动品牌服装“研产供销服”全生命周期智慧运营……一批传统产业加速转型升级，向着更优质量标准、更高附加值、更强品牌引领迈进。

竞逐未来产业，引领消费新趋势。

第五届消博会上，不久前取得商业运营资质的“空中出租车”——亿航智能旗舰产品 **EH216-S** 无人驾驶载人航空器成为焦点；峰飞航空2吨级 **eVTOL** 航空器引人驻足，其无人驾驶货运版机型今年将商业交付、载人版机型计划明年完成适航取证。

从展品到商品，人工智能技术正在渗透更多消费场景：智能检测床24小时监测老人的身体异动和生命体征，扫地机器人自动识别并捡起垃圾，大模型电视、AI手机、智慧家居更趋普及……

记者走访中看到，诸多企业加码科技创新，推进“人工智能+消费”落地，为激活国内大市场注入新动能。

打通堵点激活新引擎

“在家门口就能以旧换新、回收旧物，真挺方便！”近日，在天津市河西区天涛园社区，“走街串巷·苏宁易购国补风暴社区行”活动吸引不少居民前来选购。

今年以来，我国新增多项消费品以旧换新领域国家标准，各地将大卖场、回收站搬至居民家门口，推动惠民到家“零距离”，保障消费品质量安全，提升循环利用水平。

一季度，我国汽车销量同比增长11.2%。截至4月10日，消费者累计购买以旧换新家电产品达10035万台。截至4月8日，全国电动自行车以旧换新突破300万辆。

“以旧换新”带动产销两旺，正是不断打通堵点、畅通供需链条的生动注脚。

“软硬兼施”，从循环畅通细节处、百姓消费忧盼处，优化消费环境。

在乌鲁木齐中通快运现代化中心，一辆辆满载快递包裹的长货车整齐排列，等待卸载。“电商快件越来越多。”中通快运乌鲁木齐分拨中心操作经理王瑞说，这些电商快件会迅速通过转运中心分拨到各网点，直达天山南北。

完善消费设施，提升“硬”条件。海陆空织密物流网，搭载小包裹出深山、抵世界。截至4月11日，今年我国快递业务量已突破500亿件，

比 2024 年提前了 18 天。

规范市场秩序，优化“软”环境。广州市市场监督管理局“数字化市场监管在线系统”上线启动，浙江重点加强 28 种重点消费品合格率监测，哈尔滨计划新建 50 家消费维权服务站……多地聚焦百姓消费痛点全力破题。

开放大门越开越大，创造“买全球”“卖全球”广阔商机。

4 月 1 日，海南离岛免税“即购即提”“担保即提”政策实施满两周年。“这里品牌丰富，有很多新款，而且有不少优惠。”在海口国际免税城购物的北京游客古先生说。

离境退税“即买即退”服务措施在全国推广，第五届消博会、第 137 届广交会迎来全球客商，大连、宁波等 9 城市纳入服务业扩大开放综合试点……近期一系列高水平对外开放举措为汇聚全球资源、丰富消费供给打开新空间。

面对充满不确定性的市场环境，许多企业表达出坚定的底气：中国有 14 亿多人，哪怕 1% 的需求，对应的也是庞大市场。与消费者双向奔赴，持续加力科技创新，坚定拥抱多元市场，必将开辟更广阔的消费新蓝海。

信息来源：新华社

(四) 投资动态

多地重大项目开工 二季度基建投资或提速

信息导读：今年以来，重大项目进展加快，项目资金加速落地。一季度基础设施投资增长 5.8%，快于上年全年。浙江、湖北等多地二季度省级重大项目集中开工，项目投向凸显产业项目与新质生产力优先导向。浙江二季度 54 个重大项目总投资 2281 亿元，产业类项目占比 65%；湖

北二季度新开工亿元以上项目 2047 个，产业类项目投资占比 63.1%。1 至 2 月，亿元及以上项目投资拉动全部投资增长 4.0 个百分点，一季度全国固定资产投资同比增长 4.2%。新增专项债发行提速带动项目推进，一季度新增专项债近 1 万亿元，设备工器具购置投资同比增长 19%。专家称投资是“托底”经济的“主力军”，二季度随着项目和资金到位加快，投资将进一步提速。各地推进项目建设时地方债发行上量，20 余家发行主体披露二季度发行计划，规模合计 2.67 万亿元。东方金诚王青认为年初稳增长政策和地方债发行推动基建投资增长，外需放缓下内需需及时顶上来。广开马泓表示部分传统制造业投资有挑战，财政和货币政策将保障重点领域资金，高技术制造业投资有望加快，二季度末基建投资增速或扩大，政府将加大重点领域资金投放，地方债有助于地方扩大现代化电子信息基础设施投资。

信息正文：今年以来，重大项目进展不断，项目资金加快落地。一季度基础设施投资增长 5.8%，比上年全年加快 1.4 个百分点。近期，浙江、湖北等多地二季度省级重大项目集中开工。从项目投向来看，产业项目优先、新质生产力优先导向明显。业内专家表示，进入二季度，随着项目建设和新增专项债发行逐步加快，投资预计也将进一步提速。

近日，浙江省 2025 年二季度重大项目集中开工，54 个参与开工活动的重大项目总投资达 2281 亿元，包括杭州市长龙·国际航空再制造中心项目、宁波市荣芯 12 英寸集成电路芯片生产线项目、湖州市新能源汽车关键零部件智能制造中心项目等。据介绍，二季度开工项目突出科创引领，其中产业类项目 35 个，占此次开工项目数的 65%。

“长龙·国际航空再制造中心项目总投资 50 亿元，前三年计划完成投资 35 亿元，建设年维修发动机 300 台、年产值超 120 亿元的全球一站式航空维修示范基地，建成后将填补国内航空发动机深度维修领域的产

能缺口。”项目相关负责人介绍。

除了浙江，湖北、青海等多地二季度重大项目建设也打响“发令枪”。在湖北省二季度集中开工的重大项目中，新开工亿元以上项目 2047 个。从投资领域看，产业类项目 1437 个，投资占比 63.1%；基础设施类项目 315 个，投资占比 21.8%。

大项目是扩大有效投资的重要拉动力。今年 1 月至 2 月，计划总投资亿元及以上项目投资同比增长 7.7%，拉动全部投资增长 4.0 个百分点。根据国家统计局最新发布的数据，一季度，全国固定资产投资（不含农户）103174 亿元，同比增长 4.2%，比上年全年加快 1.0 个百分点。

“今年以来，地方新增专项债发行提速，带动了到位资金的改善和项目的推进。”国家统计局副局长盛来运说，一季度，新增专项债累计发行量接近 1 万亿元，固定资产投资本年实际到位资金同比增长 3.7%。基础设施投资增长 5.8%，比上年全年加快 1.4 个百分点。其中，在“两重”尤其大规模设备更新政策带动下，一季度设备工器具购置投资同比增长 19%，比去年全年加快 3.3 个百分点，对全部投资增长贡献率为 64.6%，有效拉动了投资。

专家表示，当前，面对复杂的国际环境，投资仍然是“托底”我国经济的“主力军”。进入二季度，随着项目建设和资金到位加快，投资预计也将进一步提速。

记者注意到，在各地推进重大项目建设的同时，地方债发行也在上量，目前已有 20 余家发行主体披露二季度地方政府债券发行计划。国泰海通研报显示，根据各省披露的二季度发行计划，当前已披露地方债发行计划规模合计 2.67 万亿元，二季度地方债或将迎来供给高峰。

东方金诚首席宏观分析师王青表示，一季度基建投资同比增长 5.8%，背后是年初稳增长政策提前发力，地方政府债券发行规模显著扩

大。“美国此次挑起全球贸易战，会对全球产业链、供应链形成强烈冲击，造成外需整体放缓。着眼于稳定宏观经济运行、缓解骤然加大的外部冲击，现在内需要及时顶上来，而这无疑会加快国内宏观政策对冲步伐。我们预计4月基建投资还将提速。”

广开首席产业研究院资深研究员马泓也表示，受外需放缓和贸易保护主义等因素影响，部分传统劳动密集型制造业投资前景面临挑战。不过，预计财政和货币政策将加大对重点支持领域的资金保障，促进发展新质生产力，高技术制造业投资有望保持加快增长，为制造业结构转型发展作出更大贡献。预计到二季度末，基建投资增速有望较一季度末继续扩大。

“依托国家重大建设项目库，政府将加大向重点领域项目的资金投放力度，提升项目资金再贷款使用率，推动基础设施投资规模有效增长。地方政府专项债的发行和资金落地，也有助于改善地方财力，地方政府将有能力在人工智能、云计算、物联网等现代化电子信息基础设施领域建设不断扩大投资规模，支持地方经济发展。”马泓说。

信息来源：经济参考报

(五) 外贸动态

外贸企业迎来“及时雨” 多方合力托举“出口转内销”

信息导读：面对美国关税政策引发的全球贸易波动，中国外贸企业依托完整产业链与高性价比优势，在政策与电商双重助力下加速“外转内”转型。京东、阿里、腾讯等头部平台集体推出超千亿级扶持计划，通过包销库存、免息贷款、流量倾斜等举措，帮助外贸企业快速切入国内市场。其中，京东计划年内采购2000亿元出口转内销商品，阿里国际站开通欧洲专属流量通道，淘宝天猫“外贸精选”专项提供半托管服务，

1688 推出包销库存、AI 免费等五大纾困方案。尽管部分企业面临国内市场规则不熟、线上运营经验欠缺等挑战，但通过调整产品策略、借助平台资源，浙江众鑫环保、杭州卡啦宠物用品等企业已成功切入烘焙、轻食等细分场景。值得关注的是，美国采购商仍愿承担关税成本采购中国商品，中国儿童车出口占全球半壁江山，技术设计领先欧美，凸显中国制造在全球供应链中的不可替代性。

信息正文：近期，美国政府滥施关税，不可避免地在全球包括中美在内的贸易造成负面影响。商务部及多个行业协会加大力度推进内外贸一体化，各大电商平台也积极参与外贸企业对接，助力外贸商家开拓国内市场。

证券时报记者采访的多家外贸企业表示，美国关税政策对订单影响有限。中国制造凭借完整的产业链和高性价比优势，展现出强大的韧性和底气。电商平台的扶持举措也给外贸企业带来了“及时雨”。

头部电商平台火速行动

4月11日以来，京东、阿里巴巴等头部电商平台积极响应政策号召迅速出手，通过多种方式帮助外贸企业拓展市场。其中，京东宣布推出出口转内销扶持计划。未来一年内，京东将采购不低于2000亿元出口转内销商品，帮助外贸企业快速开拓国内市场。

“截至4月14日，近3000家企业与京东接洽，寻求出口转内销合作。京东已启动涵盖服装、电子、家电等数百种品类的选品工作，并上线外贸优品专区及出口转内销店铺和商品识别标签。”京东相关负责人对证券时报记者表示。

另一头部电商平台阿里巴巴也在积极行动。

4月15日，阿里国际站宣布，已发起专项行动。针对商家滞销库存，阿里国际站已对接淘工厂、天猫超市等内销渠道，上线专属报名入口，

简化流程、优先审核并专人跟进。同时，平台开启专属流量通道，为拓展新市场的商家提供流量倾斜，帮助其对接更广阔的全球客户。此外，针对受关税影响的订单，阿里国际站将酌情提供豁免措施，并上线美国海关编码维护功能和计税能力，支持商家清关。

“近期平台流量正在向欧洲市场倾斜，我们发现欧洲客户的询价明显增长。针对关税问题，阿里国际站通过应用技术和 AI 手段，例如利用相关编码，平台能够精准计算关税，解决叠加关税的报价问题。”阿里国际站上的户外一站式庭院综合服务商杭州为家公司总经理熊伟平对记者表示。

4月15日，淘宝天猫启动“外贸精选”专项，推出六大举措助外贸商家“外转内”。淘宝天猫计划面向至少1万家外贸商家、10万款外贸货源，通过“快捷入驻、流量和佣金激励扶持、半托管服务、小二本地化指导、外贸周营销专场、天猫超市直采”六大举措，助力外贸商家快速“外转内”。

记者了解到，淘宝天猫“外贸精选”专项将为外贸商家简化入驻流程，最快当天完成入驻，隔天实现商品发布。优质外贸商家还将获得流量、佣金激励、AI工具等支持。目前，阿里巴巴集团已成立外贸专项小组，抽调业务骨干集结奔赴10个省（市）的100个外贸产业带一线，现场开展专项对接。

近日，阿里巴巴旗下源头厂货采购平台1688，为出口受阻企业和有外贸转内贸需求的工厂，推出一系列纾困解难举措，具体包括包销库存、提供贷款、推动转型、减免年费、AI免费五个方面。

1688负责人向记者介绍，平台通过包销库存的方式，让商家生意及时脱困，针对库存积压的外贸厂商，提供全托管和帮卖服务，平台减免佣金。此外，外贸厂商还可以跟平台商定库存包销的合作模式。提供贷

款，则是为遇到资金困难的外贸厂商提供订单货款提前回款服务，支持线上申请、秒级到账。同时，1688还联合网商银行等多家金融机构提供专项信用贷款，重点支持受影响最大的服装、纺织及轻工类产品和企业。

4月17日，腾讯推出“外贸新征程助跑计划”，通过开店绿色通道、新商激励、流量扶持、费率优惠等十项措施，为外贸企业拓宽国内外市场搭桥铺路。预计通过小程序、微信小店、数字化线下门店等商业生态，为广大外贸企业新增1000亿元销售规模。

直播电商纷纷参与其中

不少短视频平台和直播电商机构也纷纷加入到帮扶外贸企业的队伍中。

4月16日，抖音集团发文称，抖音集团启动“抖音外贸优品专项扶持计划”，整合旗下资源，通过入驻绿色通道、专项流量扶持、佣金减免、免息贷款等措施助力外贸商家转型。此外，抖音生活服务平台将推出连锁商超及零售企业直播专场，提供流量补贴、明星探店、开屏曝光等资源，帮助外贸商品和商家拓宽市场。

4月17日，辛选集团发布关于支持外贸企业出口转内销的公告，全力协助外贸企业快速转战国内市场，包括举办招商大会、提供专项支持、开放绿色通道以及定制化产品扶持等；4月13日，谦寻宣布旗下所有直播间都将开启“中国制造绿色通道”，并发布《致“中国制造”伙伴书》，让受关税冲击的优秀外贸产品走进直播间，服务国内消费者。

谦寻对记者表示，将发挥专业的选品及服务能力，为优秀生产制造型外贸企业提供选品全程透明可视、商品资质合规管理、人货精准智能匹配等服务，为外贸企业构建低成本、开放普惠的“绿色通道”。帮助其快速完成资质审核、选品匹配并通过全域直播间资源，为优质外贸商品提供展示和销售渠道。

此外，东方甄选、交个朋友等多家直播电商机构都为外贸企业的入驻开通了绿色通道，简化流程并加急处理；开通外贸优品专区，通过流量倾斜、渠道和营销支持，快速触达消费者。

外贸转内销有何难点？

对于外贸企业而言，当前出口转内销所面临的难点备受各方关注。

京东集团相关负责人告诉记者：“在与外贸企业接洽中，我们发现很多企业主要面临两大问题：不熟悉国内市场规则和缺乏线上运营经验。京东通过发挥供应链优势和开放生态，帮助商家解决这些问题。”

“从我们近期对外贸型企业的走访调研来看，在关税风波下，目前有不少出口导向型企业遭遇订单暂停、库存积压及转型阵痛，且在外贸转内销的过程中遇到不少难点，因此 1688 全方位助力外贸企业‘危中寻机’，加速开拓国内市场。” 1688 相关负责人告诉记者。

广州博群纺织科技有限公司李哲宇向记者表示，外贸转内销的难点主要是销售线路的调整。例如，国外客户的订单量和定位相对明确，国内市场更分散，需要从头研究。该公司过去专注外贸，对国内客户的需求、订单模式不太熟悉，需要重新适应。

杭州卡拉宠物用品有限公司褚琴琴认为，一方面，外贸与内销产品风格有很大区别，另一方面则是订单规模的区别。“外贸订单数量通常比国内大很多，工厂需要接受内贸零碎小单化的常态。外贸工厂习惯了大订单，动辄几万，少则几千，而在国内，几千的订单就算大单子了。主要是国内市场竞争激烈，库存积压的情况会比较多，大家都不轻易囤货，所以订单越做越小。”

为了将过去专供外贸的产品转销国内，有些企业已经开始调整产品。浙江众鑫环保科技集团股份有限公司主营可降解纸碗、纸杯类餐具，众鑫环保的滕先生表示，该公司在外贸转内贸的产品上做了较大调整，一

是推向烘焙市场的产品，考虑包装如何提升自身的使用价值；二是参与国内山姆、盒马等超市的投标；三是按照国内的包装要求与产品的畅销度做调整，主要推出在轻食、烘焙、外出游玩以及夜间大排档烧烤等应用场景的产品。

还有些外贸商家介绍，目前在“外转内”过程中遇到的最大困难是国内线上运营能力的空白，不知道选择什么样的渠道和平台适合自己，怎么确保有效性。

为此，淘宝天猫“外贸精选”推出了两大选项，一种以淘工厂为主，深入 100 个外贸产业带集群，依托半托管模式，从入驻到选品、定价等全链路由平台手把手指导。另一种依托天猫超市的自营模式和供应链能力，开放全国仓网半日达/次日达/送货上门能力，支持优质商家快速入驻入仓，打开内销市场。

具体在运营模式上，针对缺乏国内零售经验的厂商推出“半托管”服务模式，行业小二将为外贸商家给出“选品建议、定价策略、营销报名、广告投放”等一系列操作建议。此外，淘宝天猫还将安排产地小二深入全国各地产业带，以驻地形式进行面对面答疑解惑。

美国关税政策

对订单影响有限

在全球贸易格局中，美国的关税政策给外贸企业带来了诸多挑战，但中国制造商凭借自身优势，展现出从容不迫的底气。

“请原谅我们愚蠢的总统，我为他向你们道歉。”这是美国采购商对熊伟平说的原话。熊伟平告诉证券时报记者，“对等关税”虽推高终端商品价格，但未削弱需求。美国采购商仍愿采购并承担关税成本，通过提价将成本转嫁给美国消费者。“中国产品性价比高，以我们的产品为例，即使加征关税，价格仍比当地同类产品低 30%。我近期刚从美国

回来，在美国大型商场，如梅西百货、特朗普大厦，大部分商品均为中国制造，其已成为高性价比的代表。”

“尽管美国已经加征关税，但公司订单并未受到明显影响。这得益于中国产品在国际市场上的强大竞争力和不可替代性。跨境贸易不仅有美国市场，欧洲市场的增长潜力也很大。”熊伟平表示，公司今年将重点放在欧洲市场，通过多元化的市场布局，降低对单一市场的依赖。如果未来“对等关税”政策解除，美国市场仍将具备很大的增长潜力。

杨雪也对证券时报记者表示，目前关税政策对公司影响不大。公司敢于涨价，让美国采购方承担相应关税成本，因为美国市场难以找到替代产品。另外，公司积极推进品牌出海战略，自主品牌的竞争力远超代工模式。

“美国市场对中国产品有较高依赖度，中国制造在产业链和高性价比方面具有明显优势。”杨雪指出，以儿童车领域为例，中国在儿童车出口领域占全球市场的50%，中国企业目前在技术与设计方面领先于欧美。美国相关企业多年来技术停滞不前，其零配件等仍需从中国进口，生产一辆同类车的成本是中国的5倍。美国自身难以构建完整产业链，因此中国外贸企业有提价的底气。

信息来源：证券时报

二、行业动态

(一) 装备制造业动态

传统燃油车，真的没有未来了吗？

信息导读：2025年，燃油车面临生死存亡重大危机，市场需求决定

油电转换速度和油车命运，汽车产业生态重构迫在眉睫。一季度新能源汽车产销同比均大幅增长，燃油车市场份额不断被压缩。燃油车面临结构性困局，全球排放法规政策日趋严格，消费者偏好加速向电动化与智能化转变，燃油车使用成本攀升，研发投入也急剧萎缩。混合动力汽车成为车企的“救命稻草”，其“可油可电”特性满足多种需求，但混动技术研发成本高，中小车企面临挑战，且增程技术标准尚不完善。替代燃料的探索为燃油车开辟新道路，绿电燃料、生物乙醇、绿色甲醇等在内燃机发展上有应用潜力，氢内燃机在商用车领域也有机会。未来，燃油车市场或呈现“哑铃型”格局。在充电设施匮乏的发展中国家及国内下沉市场，经济型燃油车仍有刚性需求；豪华型燃油车凭借稀缺性、收藏价值和情感溢价，在高端市场占据独特地位。增程技术有望在全价格区间拓展。目前，燃油车仍是市场重要支柱，政策制定者需平衡新能源汽车发展与燃油车合理生存空间。总之，传统燃油车虽逐步退出主流，但在一些地区仍不可替代。业内人士认为，燃油车需在差异化赛道中重塑价值，这场汽车革命的终局将是多元共生的生态。

信息正文：“目前燃油车产销量及盈利率大幅下降，产能大量放空，面临生死存亡重大危机，部分企业已停产或倒闭。”工业和信息化部原副部长苏波在中国电动汽车百人会论坛（2025）上表示，“市场需求成为决定油电转换速度和油车命运的主导者，汽车产业生态重构迫在眉睫。”

据中国汽车工业协会最新公布的数据显示，2025年一季度，新能源汽车产销累计完成318.2万辆和307.5万辆，同比分别增长50.4%和47.1%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的41.2%。与此同时，燃油车市场份额不断被压缩，产销量持续下滑，工厂产能大量闲置，在这场百年未有的产业变革中，燃油车是否注定走向终结？混合动力与替代燃料技术能否为其开辟新的生存空间？

传统燃油车的结构性困局

2025 年成为燃油车发展的分水岭。日产 GT-R、福特福克斯、马自达 6、奔驰 A 级等众多经典燃油车车型，相继无奈地宣布停产。这些曾经在内燃机时代闪耀着辉煌光芒的车型，如今在电动化浪潮的猛烈冲击下，只能黯然退场。

这些经典车型的纷纷退场，折射出燃油车市场目前所面临的结构性困境。放眼全球，燃油车市场正面临着愈发严苛的排放法规政策。在欧洲，欧盟对汽车碳排放的标准不断收紧，这使得车企不得不加快淘汰老旧的燃油车技术；在美国，加州等也在大力推动零排放汽车的发展，对传统燃油车的限制日益增多。在中国，国六排放标准的实施，对燃油车的排放要求达到了前所未有的严格程度，众多不符合标准的车型只能被迫停产。

另外，消费者的偏好也在加速向电动化与智能化方向转变。新能源汽车在功能性方面，展现出了诸多传统燃油车无法比拟的优势。例如，电动汽车的动力响应更加迅速，能够为驾驶者带来更直接、更畅快的加速体验；智能驾驶辅助系统在电动汽车上的应用也更为广泛和先进，大幅提升了驾驶的安全性和便利性。同时，随着全球油价的波动上涨，燃油车的使用成本也在不断攀升，而电动汽车在用电成本上则相对低廉许多。

不仅如此，燃油车的研发投入也在急剧萎缩。曾经在内燃机技术领域占据领先地位的丰田、本田等日系车企，虽未完全放弃内燃机技术的研发，但从其资源分配上可以明显看出，已大幅向混动与纯电领域倾斜。例如，丰田的 GR 性能车系正全面转向 2.0T 混动系统，其目的就是通过电气化技术，实现高性能与低排放的平衡。这种技术路径的重大调整，无疑进一步挤压了传统燃油车的生存空间。

在谈及传统燃油车市场困局时，清华大学壳牌清洁交通能源中心主任帅石金在中国电动汽车百人会论坛（2025）上提到，中国在 2019-2024 年间各种混合动力汽车的市场份额不断上升，纯内燃机市场份额逐渐被挤压。

上海交通大学汽车工程研究院院长许敏也指出，目前市场上增程技术发展迅速，很多企业都在布局，这对传统燃油车市场造成了冲击。

理想汽车整车电动高级副总裁刘立国表示，理想汽车致力于全面替代燃油车，增程技术很好地解决了新能源的补能焦虑和成本高的问题，越来越受到消费者青睐，这也在一定程度上反映出燃油车市场面临的挑战。

混合动力成为车企的“救命稻草”

就在燃油车市场份额逐步被蚕食、发展空间不断收窄的同时，混合动力汽车却异军突起，逐渐成为众多车企在这场汽车产业变革中的“救命稻草”。混动车型的优势不仅仅体现在油耗的大幅降低上。其“可油可电”的特性，既能满足城市通勤零排放需求，又能解决长途续航焦虑，成为燃油车向纯电过渡的理想选择。

然而，混动技术研发成本高企，中小车企举步维艰。重庆赛力斯凤凰智创科技有限公司副总裁段伟坦言，其增程技术历经 8 年迭代才实现商业化，问界系列的热销印证了技术沉淀的重要性。行业专家指出，混动赛道已形成“强者愈强”格局，缺乏核心技术的企业恐被边缘化。混合动力技术中的增程技术在市场上获得了一定的成功，为燃油车向纯电汽车过渡提供了一种可行的方案。但同时也应看到，如段伟所说，行业内增程技术标准尚不完善，这也反映出混合动力技术在发展过程中还面临一些挑战。

面对传统燃油车的困境，除了混合动力汽车这一方向外，替代燃料

的探索也为燃油车的未来发展开辟了一条崭新的道路。丰田作为全球汽车行业的技术巨头，多年来一直坚持不懈地进行氢燃料发动机的研发。氢燃料发动机以氢气为燃料，燃烧后只产生水，完全实现了零排放，被认为是未来汽车动力的理想解决方案之一。虽然目前氢燃料发动机在成本控制、加氢基础设施建设等方面还面临诸多挑战，但其潜在的巨大优势使其成为汽车行业未来发展的重要方向之一。

吉利选择了一条“油电协同”的发展路径：一方面，通过雷神电混系统强化混动技术布局，推动燃油车智能化升级；另一方面，持续探索替代燃料技术，例如深耕近 20 年的甲醇汽车已投入商业化运营，氢燃料电池车型也进入试验阶段。吉利行政总裁桂生悦指出，“油电同权”落地后，资本市场将重新评估车企价值，“拥有燃油车业务的车企会更值钱”。这一战略既顺应电动化趋势，又兼顾传统市场的现实需求，为行业提供了差异化生存的范本。

长安深蓝也紧跟行业趋势，推出了氢电版车型，积极探索氢能源在汽车领域的应用。

哈尔滨理工大学教授蔡蔚在论坛上提到，绿电燃料是可再生能源发出的电制成的燃料，如氨、甲醇等，这为内燃机的发展提供了新的方向。帅石金也认为，混合动力专用发动机包括增程的应该朝着零碳方向发展，生物乙醇、绿色甲醇等都有应用潜力，氢内燃机在商用车领域也有机会。这进一步说明，替代燃料在燃油车未来发展具有重要的探索价值，有望为燃油车的转型提供新的途径。

未来燃油车市场或呈现“哑铃型”格局

未来，燃油车市场或将呈现“哑铃型”格局。据记者了解，在充电设施匮乏的发展中国家，以及国内的下沉市场，经济型燃油车仍然是广大消费者的刚性需求。在中国市场，10 万-15 万元价格区间内，吉利星瑞

凭借 CMA 架构的智能化升级和 1.5T 混动系统的低油耗表现，2024 年销量突破 15 万辆，印证了经济型燃油车通过技术迭代仍能保持竞争力。奇瑞艾瑞泽 8PRO 通过搭载 1.6T 发动机与先进的 8155 芯片的组合，成功实现了燃油车在智能化方面的突破，满足了消费者对于车辆性能和智能体验的双重需求。这些车型的成功充分证明，即使在新能源汽车快速发展的今天，燃油车仍然可以通过技术升级和产品优化，满足部分用户的实际需求。

豪华型燃油车的典型代表如大排量豪华越野车与超跑等车型，凭借其稀缺性、独特的收藏价值以及深厚的情感溢价，在高端汽车市场占据着不可替代的独特地位。劳斯莱斯、法拉利等顶级豪华品牌，早已明确表示将保留部分燃油车型，以满足那些对传统燃油车有着深厚情怀和极致追求的顶级客户的特殊需求。路虎卫士、奔驰 G 级等大排量豪华越野车，其订单排期仍然长达半年之久。对于这些车型的买家而言，他们购买的不仅仅是一辆交通工具，更是一种身份的象征，是对汽车文化和传统机械魅力的执着追求。

北京汽车研究总院有限公司副院长张艳青指出，增程技术凭借“电能驱动+无里程焦虑”的核心优势，有望在全价格区间拓展。这也从侧面反映出，在未来汽车市场中，不同类型的车辆将满足不同消费者的需求，燃油车在经济型和奢侈型两个极端市场仍有发展空间。同时，像帅石金提到的，增程混合动力给内燃机带来了新的机会，这对于经济型燃油车在技术升级方面可能会产生一定的影响；而对于奢侈型燃油车，其独特的情感价值和机械魅力依然是其立足市场的关键。

博弈中的转型阵痛

在中国电动汽车百人会论坛（2025）上，吉利汽车集团 CEO 淦家阅明确表示：“燃油车仍是市场的重要支柱。即便新能源渗透率突破 50%，

燃油车仍占据近 45% 的销量份额，这意味着每年仍有千万量级的市场需求。”这一观点在吉利的市场表现中得到印证：2024 年，吉利汽车总销量达 217.65 万辆，其中燃油车销量占比近 60%，新能源汽车销量虽同比激增 92% 至 88.82 万辆，但燃油车仍是其基本盘。

近日，长安汽车公布 2024 年年度财报显示，全年总销量达 268.4 万辆，创近七年新高；新能源车销量同比激增 52.8% 达 73.5 万辆，但占比总销量仅 27.4%，燃油车仍贡献了 72.6% 的销量。

2024 年，广汽集团原董事长曾庆洪曾在一场论坛上提出了一个引人注目的议题——油电同权。这一提议，也为电动车与燃油车的竞争关系注入了新的思考。对于消费者而言，“油电同权”的实施意味着更公平的道路使用权和待遇。中国汽车流通协会乘联分会秘书长崔东树曾透露，建议合并蓝牌和绿牌。然而，目前关于油电平权的争议依然广泛存在。电动车长期以来享受着免税、路权优先等诸多政策优势，如今随着其市场份额的不断扩大，是否应该逐步取消这些优惠政策，成为社会各界争论的焦点。对于政策制定者而言，如何在促进新能源汽车持续健康发展的同时，保障燃油车的合理生存空间，实现两者的平衡发展，是一个亟待深入研究和谨慎决策的重大问题。这不仅关系到汽车产业的稳定发展，还涉及能源结构调整、环境保护以及消费者权益等多个层面的利益博弈。

不过，对于新能源汽车来说，一项足以改变竞争格局的技术率先出现了。比亚迪通过其领先的“油电同速”兆瓦闪充技术，成功实现了 5 分钟补能 400 公里的惊人成果。这一技术使得电动汽车的充电速度大幅提升，几乎与传统燃油车加油的时间相当。紧随其后，吉利极氪、华为鸿蒙智行等也相继预告，即将推出同等级别的快充系统。可见，当充电变得如同加油一样便捷快速时，将会有越来越多的消费者放弃燃油甚至混动车型，转而投向纯电汽车的怀抱。这无疑将对燃油车和混合动力汽车

市场产生更为巨大的冲击，进一步加速汽车产业向电动化转型的步伐。

在论坛上，多位专家对新能源汽车和燃油车的发展趋势进行了探讨。许敏提到，中国新能源汽车市场发展迅速，增程技术在不同级别车型上的应用还需要进一步优化成本。小鹏汽车动力中心总经理顾捷表示，小鹏汽车在增程技术上的探索，包括 800V/5C 超充等技术的应用，体现了新能源汽车技术的不断进步。这些技术的发展和运用，都在一定程度上影响着油电平权的讨论以及燃油车未来的发展走向。

总之，传统燃油车虽逐步退出主流，但绝非黯然退场。在一些地区，其成熟的加油网络与可靠性仍不可替代。业内人士认为，燃油车无需与电动车正面交锋，而需在差异化赛道中重塑价值——或成为过渡技术的载体，或化身高净值人群的收藏品。这场百年汽车革命的终局，注定是多元共生的生态。

信息来源：中国工业新闻网

（二）高技术制造业动态

6G 与人工智能：如何碰撞出新火花

信息导读：近日，紫金山实验室建成的全球首个 6G 通智感融合外场试验网投入运行，标志着 6G 技术离现实生活越来越近。6G 作为第六代移动通信技术，是在 5G 基础上提供通信、感知、计算、人工智能等多维能力服务体系的新型基础设施，将赋能全球数字经济高质量发展。今年《政府工作报告》首次提出培育 6G 等未来产业，释放出大力发展 6G 技术的信号。与 5G 相比，6G 具备“三个倍增”和“三个一体”的特性，即在传输速率、时延和连接数上实现至少 10 倍性能提升，同时实现通感一体、空天一体及通智一体。6G 与 AI 的融合发展前景广阔，智能网联车、人工智能手机和智能机器人将成为 6G 网络赋能 AI 的典型场景。业

内专家强调，“6G 要落地，标准要先行”。全球移动通信标准组织 3GPP 已启动 6G 标准化进程，计划 2025 年 6 月启动 6G 技术标准研究，2029 年 3 月完成第一个版本的技术规范。然而，6G 产业化面临复杂的国际形势和标准不一的风险。专家建议，应先在概念和认知上达成共识，明确 6G 服务对象和市场需求，确保 6G 技术能够切实落地应用，为社会和经济发展创造实际价值。

信息正文：“嗖……”随着一架无人机在试验场内起飞，不远处实验室内的电脑屏幕上，立即显示出无人机的位置、速度、高度等信息。这是近日紫金山实验室刚刚建成的全球首个 6G 通智感融合外场试验网投入运行的一幕。

超远距离实现渔业资源保护、超大容量的城乡综合治理、天地一体智能网联交通……曾经这些想象中的场景，随着 6G 技术的发展，离现实生活渐行渐近。

6G，即第六代移动通信标准，也被称为第六代移动通信技术。6G 是在 5G 发展演进的基础上，提供通信、感知、计算、人工智能、大数据、安全等一体融合的多维能力服务体系。作为新型基础设施建设主力军，6G 将积极赋能全球数字经济高质量发展。

今年《政府工作报告》首次明确提出，培育 6G 等未来产业，清晰释放出大力发展 6G 技术的强烈信号。

与 5G 相比，6G 有何不同？

“未来，6G 可以实现与远在千里之外的客户进行全息互动视频会议；可以让医生精准操控手术机器人进行手术；可以操控低空载人飞行器，从而建设立体交通体系……”中国移动集团级首席专家刘光毅在接受媒体采访时介绍了未来的 6G 图景。

据了解，6G 之所以能开拓出全新的应用场景，是因为其相较 5G 有

着质的飞跃，具备“三个倍增”和“三个一体”的特性。“三个倍增”是指6G在传输速率、时延和连接数三方面与5G相比，能够实现至少10倍的性能提升。“三个一体”是通感一体、空天一体及通智一体。据专家介绍，通感一体是指6G的通信信号既能传输信息又能感知环境；空天一体是指将空中、地面、地下水下的通信资源整合，形成无缝覆盖的通信网络；通智一体是指6G可实现通信功能和计算功能的融合。以6G和AI相互赋能的例子来看，AI能够辅助6G网络进行诊断和优化，6G则可以将智能终端设备（如保姆机器人）的计算功能迁移至附近的6G基站，使机器人本身无需承载算力芯片，其体型能更轻便，续航能力更长，售价更低，更易普及、推广。

“但现实是，通智一体实现起来最困难。”有关技术专家举例介绍，比如说AI大模型一般需要训练很长时间，这与通信实时性的需求相矛盾，这需要突破轻量化AI算法与硬件加速技术。

人工智能与6G相互赋能 极大拓展应用场景

尽管面临不少技术困难，但毋庸置疑的是，6G和AI融合发展前景广阔。

在近日举行的全球6G技术与产业生态大会上，中国工程院院士邬贺铨表示，随着AI的快速发展，诸如AI眼镜等新型终端设备不断出现，也对网络的速度、性能、灵活性提出了更高要求，这些都需要新技术支撑。

在专家们看来，信息消费“新三样”——智能网联车、人工智能手机和智能机器人，将成为6G网络赋能AI的典型场景。“每一代通信技术的跨越都离不开终端形态的演进。”在未来移动通信论坛副秘书长吴建军看来，6G的显著变化之一是智能体终端的出现。在这个场景中，机器人、智能车、无人机等不再是简单的信息接收者，而是具备智能感知、

实时决策和协作能力的“主动参与者”。

中国电信首席科学家毕奇认为，未来 AI 应用能否广泛落地是 6G 能否真正超越 5G 的关键，这包括 AI 在终端设备上的突破，比如让智能设备更聪明、更易用。如果这些新型终端能迅速发展起来，将极大推动 6G 的普及和应用。

业内人士预测，未来 6G 正式商用后，手机可能会演变为一个强大的 AI 终端，不仅能更准确理解用户需求，还能大幅提升内容的自动生成能力。6G 首先要满足手机等设备的基础性能升级和工业数字化的核心需求，通过规模化应用实现商业闭环，再逐步向无人机、卫星通信等专业领域拓展。

“6G 要落地，标准要先行”

“6G 要落地，标准要先行。”在中国通信标准化协会理事长闻库看来，标准是从创新到产品的“桥梁”。

谈及今年 6G 发展的关键词，专家们一致提到了“标准化”。

据了解，全球移动通信标准组织 3GPP 已经启动了 6G 标准化进程。根据计划，2025 年 6 月将正式启动 6G 技术标准研究，2025 年至 2027 年完成技术研究阶段，2029 年 3 月完成第一个版本的技术规范。

在移动通信发展过程中，4G 到 5G 走向了全球统一，降低了产业链成本，但 6G 的产业化面临复杂的国际形势，存在标准不一的风险。对此，邬贺铨表示，6G 与 4G、5G 的生态环境截然不同，4G 主要面向消费，5G 侧重于工业应用，6G 将开拓全新的场景。要想实现人机物互联、天空地协同、内生安全、泛在性连接、普适性服务等目标，需要投入巨大的创新力量。

在这个过程中，技术共识尤为重要，同时，也要以市场需求驱动技术发展。就此，业内专家认为，应先在概念和认知上达成共识，明确 6G

服务对象，找准市场需求，确保 6G 技术能够切实落地应用，为社会和经济发展创造实际价值。

信息来源：金融时报

（三）钢铁行业动态

碳市场扩围，钢铁行业：做好“加减法”抓紧谋转型

信息导读：河北省工业和信息化厅印发《河北省钢铁产业高质量发展 2025 年工作要点》，旨在推动钢铁产品向材料级转变、企业向综合服务商转型，打造世界一流现代化钢铁产业。明确 2025 年底目标，包括突破 3 - 5 个短板产品，制定 5 个高端产品标准，实现钢铁企业大模型应用全覆盖，培育 2 家“数字领航”企业，认证 5-10 种绿色低碳钢材产品。发展举措上，强化差异发展，做强优势产品，推进重点项目；推广稀土耐蚀钢，制定标准并打造示范工程；突破短板产品，提升技术创新能力，开展高质量发展评价。强化一体发展，推进服务型制造，搭建供应链平台，组织用钢产业集群与钢铁企业对接，提高资源保障能力。强化数智支撑，推广钢铁大模型，组织入企对接诊断，打造标准示范。强化市场拓展，推进“河北绿钢”示范应用，开展转型金融，推进废钢铁加工企业和短流程炼钢协同发展。

信息正文：不久前，河北省工业和信息化厅印发《河北省钢铁产业高质量发展 2025 年工作要点》提出，聚焦产品升级和链条延伸，加快钢铁产品由原料级向材料级转变、钢铁企业由制造商向综合服务商转型，全面提升质量效益，努力打造以新工艺新材料为重点、世界一流的现代化钢铁产业。

根据工作要点，到 2025 年底，河北省将突破 3—5 个短板产品，制定稀土耐蚀钢等 5 个高端产品标准；激活钢铁企业数据价值，加快实现

大模型应用全覆盖，培育 2 家“数字领航”企业，推广 10 个数字化转型优秀应用场景；认证 5—10 种绿色低碳钢材产品。

强化差异发展

推动产品向材料级转型

做强优势产品。在汽车用钢、家电用钢、电工钢、高纯铁等河北省优势领域，推进重点项目，完善产品系列，提高产品实物质量稳定性、可靠性和耐久性。重点推进河北龙凤山集团 80 万吨高纯铁和超纯铁、澳森特钢 120 万吨合金钢高线、首唐宝生 50 万吨特种合金钢、承德燕北 35 万吨钒钛高科无缝管深加工、首钢智新 25 万吨高牌号无取向硅钢、敬业高品钢 80 万吨冷轧硅钢、邢钢 80 万吨低碳绿色高品质冷镦钢、中普 50 万吨新能源用电工钢等项目。

推广稀土耐蚀钢。河北省工信厅将联合省市场监管局、省住房城乡建设厅、省交通运输厅等单位，起草制定建筑、交通、铁塔、电力等重点行业稀土耐蚀钢应用标准和技术规范，年内指导出台 5 项以上团体标准，并将其列入《河北省推广、限制和禁止使用建设工程材料设备产品目录（2025 年版）》。在政府投资的公共建筑、城市装饰、交通护栏等项目中，打造稀土耐蚀钢示范应用工程，年内实现在 2 个以上重点领域的示范应用。

靶向突破短板产品。逐项梳理河北省需要向国外和省外购买的 31 种短板钢材产品清单，推动创新型企业联合燕赵钢铁实验室，实施揭榜挂帅、竞争择优、定向委托等方式开展科研攻关，力争年内突破 3—5 种短板产品。

提升技术创新能力。围绕低碳冶金、特种冶炼、高效轧制等前沿技术，开展第三期《钢铁行业先进工艺技术装备推荐目录》征集，加快推广应用。在河北工业职业技术大学等省内职业院校建立定向招生制度，

为钢铁企业提供技能人才保障。推广敬业钢铁等企业内部人员培训经验，组织钢铁企业、高等院校、培训机构等联合开展员工素质技能提升培训。

开展高质量发展评价。按照基础水平、产品能力、技术创新、智能制造、绿色发展等高质量发展的各个维度，对河北省钢铁行业开展打分评价，倒逼企业补短板，引导资源向优势企业倾斜，全面提升供给质量。

强化一体发展

力促产业链条延伸

推进服务型制造。总结河钢集团、普阳钢铁等先进经验，引入专业机构，举办 EVI（供应商的先期介入）服务培训，为终端客户提供高价值的产品和服务。引导钢铁冶炼企业建设钢材加工配送中心，发展剪切、配送等增值服务。充分发挥钢铁企业产业链资源和平台优势，加快发展信息服务、现代物流、供应链金融、能源资源综合利用等产业，实现跨行业、多产业高效低碳耦合发展。

搭建河北省钢铁行业供应链平台。依托河钢集团供应链平台，引入河北省钢铁企业、重点用钢集群、用钢企业和行业服务机构，建设河北省范围的钢铁行业供应链平台，围绕采购端、销售端、物流端、融资端等领域开展供应链合作，通过平台赋能，形成规模优势，提高议价能力，实现降本增效。

组织用钢产业集群与钢铁企业系列对接活动。以临西轴承、永年标准件、安平丝网、盐山管道、霸州钢木家具等 31 个用钢量超过 10 万吨的用钢产业集群为重点，全面梳理需求，组织系列对接活动，促进双方建立紧密合作关系。

提高资源保障能力。鼓励现有矿山企业整合重组、改造提升，促进难选矿综合选别和利用技术应用，提高产业集中度和开发利用水平，提升资源保障能力。加大海外权益矿开发，建立海外大宗物料生产基地和

贸易基地。推进曹妃甸矿石储运基地项目建设，加快实施曹妃甸 40 万吨级矿石码头提升改造工程，力争年内具备开工条件。加快黄骅港散货港区矿石码头二期工程建设，年内完成起步工程。加快推进黄骅港大宗散货码头矿粉堆场工程建设。

强化数智支撑

全力开拓增效新途径

推广钢铁大模型。依托河北太行钢铁大模型，组织高等院校、科研院所、服务机构及省内重点企业，建立市场化协同机制，联合开发大模型具体应用场景，力争年内所有钢铁企业实现大模型应用全覆盖。开展钢铁数据资源调查，推动数据在产业链跨主体、跨领域融合利用。

组织入企对接诊断。依托河北省钢铁行业数字化转型联盟，组织知名专家、技术供应商、金融机构组成服务团队，至少开展 6 场入企对接和数字化转型评估诊断活动，逐企确定数字化转型的方向和着力点。

打造标准示范。加快推进出台省级地方标准《钢铁企业智能制造能力评价规范》，培育 2 家数字化转型覆盖面广、建设度高、创新能力强的钢铁企业作为河北省“数字领航”企业。遴选 10 个高效益、易实施、见效快、可复制的钢铁行业数字化转型优秀应用场景，带动整体提升。征集发布《2025 钢铁行业数字化转型科技成果目录》和《2025 年度钢铁行业数字化转型杰出技术供应商目录》。

强化市场拓展

提升“河北绿钢”竞争力

河北省将推进“河北绿钢”示范应用。出台省地方标准《绿色低碳钢材产品评价导则》，在河钢集团石钢公司、敬业集团等重点企业开展 5—10 个绿钢品种认证。将绿色低碳钢列入《河北省推广、限制和禁止使用建设工程材料设备产品目录（2025 年版）》，组织供需对接，加大推广力

度。联合上海钢铁交易所、国家冶金标准研究院、有关金融机构、钢铁企业，探索开展市场撮合、定向采购、碳金融等服务，打造绿钢交易平台。

持续开展转型金融。修订完善《河北省钢铁行业转型金融工作指引（2023—2024年版）》，全面筛选合规项目，组织点对点对接，为钢铁企业提供相对低成本、长周期的资金支持，助力钢铁行业绿色低碳转型。

推进废钢铁加工企业和短流程炼钢协同发展。依托废钢铁和短流程炼钢联盟，组织开展废钢资源按成分分类分级利用，开展废钢加工企业应收货款融资。引入废钢源头回收企业畅通回收链条，提升综合利用水平，加快废钢铁资源向河北省集聚。

信息来源：新浪财经

（四）建材行业动态

需求改善+价格回升 水泥行业“暖意”渐浓

信息导读：当前国内水泥行业处于“阵痛期”，多家头部企业2024年利润承压，但海外业务逆势增长成为业绩支撑，中资水泥企业已在海外20多国布局，熟料产能近9300万吨。同时，国内水泥市场现回暖迹象，海螺水泥一季度预盈18.08亿元，同比增约20%。在国际市场，2024年华新水泥海外营收79.84亿元，同比增47%；海螺水泥海外营收46.77亿元，毛利率提升；天山股份海外营收8.40亿元，同比增4.36%。2025年，多家企业坚定国际化战略，海螺水泥将完善海外布局，华新水泥计划133亿元资本支出用于海外并购等。针对美国加征“对等关税”，业内认为短期对行业影响小。国内市场方面，随着成本下降、需求改善及企业自律，行业利润有望修复，2025年行情或回归常态，金隅集团、冀

东水泥、天山股份等企业对市场持乐观态度，海螺水泥认为行业虽面临挑战，但在多方推动下仍具增长潜力。

信息正文：当前，国内水泥行业正经历“阵痛期”。海螺水泥、华新水泥、天山股份等多家头部企业 2024 年年报显示，受多重因素影响，企业利润大多承压。不过，一大亮点是，这些公司的海外业务呈现逆势增长态势，成为公司业绩的重要支撑。截至当前，中资水泥企业已在海外 20 多个国家布局熟料生产线，熟料产能近 9300 万吨。

在海外需求支撑的同时，国内水泥市场也显现出回暖迹象。一季度以来，国内水泥价格企稳回升，下游需求逐步改善，行业复苏步伐加快。海螺水泥近日发布的业绩预告显示，受益于成本下降及销量提升，公司一季度预盈 18.08 亿元，同比增长约 20%。

针对美国加征“对等关税”对水泥行业的影响，中国水泥网·水泥大数据研究院分析师李坤明在接受上海证券报记者采访时表示：“中国出口美国水泥产品占比极低，短期对行业影响较小。而且，中国水泥企业可以加强与其他国家的沟通与合作，促进水泥产品出口量持续增长。”

并购+产能布局 持续拓展国际市场

2024 年，A 股水泥企业海外市场的“成绩单”如何？

华新水泥 2024 年实现海外营业收入 79.84 亿元，同比增长 47%；海外水泥销量为 1620 万吨，同比增长 37%；海外产能超 2250 万吨/年，同比增长 8%；海外累计运营及在建水泥产能突破 2500 万吨。

2024 年，海螺水泥非洲、南美海外办事处相继设立，乌兹别克斯坦安集延海螺投产运营，柬埔寨金边海螺建设加快推进并于 2025 年 2 月建成投运，海外托管项目顺利推进。年报显示，2024 年，公司海外营业收入为 46.77 亿元，毛利率提升至 32.33%；海外增加熟料产能 230 万吨。

“2024 年，公司国际化业务继续保持盈利态势，在销量和利润方面

都有所提升。近日，公司突尼斯项目完成了交割、股权变更手续。”近日，天山股份在集体业绩说明会上回应投资者关切时表示。2024年，天山股份海外区域营业收入为8.40亿元，同比增长4.36%。

在国内水泥需求温和下降、行业整体利润收缩的背景下，上述企业逆势增长的“海外成绩单”显得格外亮眼。多家水泥企业称，2025年将坚定国际化发展战略，加速推进海外布局。

海螺水泥称，2025年公司将加快推进国际化发展，发挥海外办事处的功能，在新兴市场挖掘合适的项目载体，进一步完善海外布局。天山股份表示，公司将力推重点项目落地，持续拓展国际市场。

2025年，华新水泥计划资本性支出约133亿元，将重点用于海外并购、前期公司对骨料项目投资的延续支出（包括矿山尾款支付等），以及对超低排放等技术改造投资。在公司2025年的资本开支中，占比最大的就是尼日利亚和巴西项目的并购支出。2024年12月，华新水泥先后披露，拟斥资约8.38亿美元和1.866亿美元分别收购尼日利亚水泥资产和巴西4家骨料工厂。

“今年我们将持续在全球新兴市场的水泥及相关产品市场进行拓展，同时在国内水泥市场的整合提质、产品拓展等方面创造新的增长点。”华新水泥董事、总裁李叶青说。谈及美国“对等关税”的影响，他表示，该事件对公司的业务没有显著影响。

提价+需求改善 市场复苏信号显现

回看国内市场，复苏信号已经显现。海螺水泥4月8日晚披露，得益于公司产品成本下降及销量上升，公司预计2025年一季度实现归母净利润约18.08亿元，同比增长约20%；扣非净利润约16.50亿元，同比增长约20%。

“在煤炭成本下降、水泥均价上移的背景下，水泥行业利润将修复向

好，预计 2025 年全年行业利润率在 2.8%左右，略好于 2024 年同期。”李坤明表示。

在李坤明看来，随着水泥企业强化自律和错峰生产，预计 2025 年行情或回归常态化，波动空间缩窄，呈现“上涨有顶、下跌有限”的运行特征。

金隅集团、天山股份、冀东水泥等多家企业在公开场合传递了积极信号和信心。“一季度水泥价格表现较好，同比提升 20 元/吨以上。4 月水泥市场进入正常销售季节，销量会进一步恢复；价格方面，东北、晋冀鲁豫及内蒙古、重庆、湖南等区域会有相关复价的计划。”金隅集团预判，今年水泥各个时间段的价格中枢会较去年有一定提升，从而改善盈利。

冀东水泥在业绩说明会上透露，公司一季度总体销量和去年同期基本持平，水泥熟料综合价格同比提升 20 元/吨以上，成本同比下降，毛利率提升明显。

谈及今年行业发展趋势，天山股份称，随着基建项目陆续启动，预计下半年需求降幅将逐渐收窄。当前，行业反对“内卷式”竞争的共识更强，错峰生产等机制和办法日趋成熟，行业生态建设的基础更加牢固。公司将认真贯彻落实相关政策要求反对行业内卷，认真执行错峰方案，为行业复苏注入信心。

在 4 月 15 日召开的业绩说明会上，海螺水泥表示，尽管短期内面临竞争加剧等挑战，但在政策支持、行业整合及技术创新等多方面推动下，水泥行业正处于高质量发展的关键转型期，仍具备一定的增长潜力。

信息来源：上海证券报

(五) 房地产行业动态

优质住宅项目加速入市 “好房子”如何激活市场活力？

信息导读：今年一季度，随着高品质住宅项目供给增加及多项政策效应释放，我国多地房地产市场呈现回暖态势，百城新房价格小幅上涨。住房和城乡建设部新发布的《住宅项目规范》以安全、舒适等为目标，为未来住宅项目划定“底线要求”，推动房企加速推出追求卓越标准的“好房子”项目。北京、深圳等地数据显示，3月新建及二手住宅成交量同比、环比均显著增长，购房积极性明显提升。专家指出，新规范将支撑城镇住宅高质量发展，各地应因地制宜制定实施细则，让住宅项目更贴合居民需求。在“好房子”理念引导下，房企聚焦核心城市打造高品质住宅，有望带动改善性住房需求释放，促进新房与二手房市场形成良性循环。

信息正文：今年一季度，随着各项政策加快落实，叠加高品质住宅项目供给增加，带动我国百城新房价格小幅上涨。3月底，住房和城乡建设部发布国家标准《住宅项目规范》，为未来的住宅项目划出“底线要求”。市场上，追求更卓越“好房子”标准为卖点的新房项目也正在加速入市。这些产品怎样激活我国房地产市场活力？

正值清明假期，在北京某即将开盘的住宅项目售楼处，前来看房的消费者络绎不绝。楼盘销售人员告诉记者，该楼盘不仅所有户型均为南北通透、户型方正，而且都配有户外露台，层高3米左右，能够进一步提升居民的居住体验。

除了线下售楼处能够让消费者身临其境感受未来住宅的居住体验，房企也纷纷开通线上直播间，为消费者推介楼盘项目的亮点。

北京某楼盘客户经理 彭女士：我们做的是北京第四代的“好房子”，高得房率、低公摊，得房率不会低于90%，层高不会低于三米。套内面积变大了，相对来讲契税也会低，舒适度会变高，同时物业费会变少，

直接有利于客户。

不难看出，“好房子”越发成为房企近年来提升自身竞争力的“卖点”之一。几天前，住房和城乡建设部发布国家标准《住宅项目规范》，以安全、舒适、绿色、智慧为目标，在规模、布局、功能、性能和关键技术措施等方面，对住宅项目的建设、使用和维护作出规定。住房和城乡建设部表示，新规范是未来住宅项目的底线要求，将更加有力地支撑城镇住宅高质量发展。

随着我国经济社会快速发展，人民生活水平和建筑技术发展水平都有了较大提高，居民对住宅品质提升有了更高的需求，标准规范的提质升级，也成为必然。上海易居房地产研究院副院长严跃进认为，在统一底线标准的基础上，各地也应该因地制宜探索出更多实施细则，从而让住宅项目和当地居民居住需求更加匹配。

上海易居房地产研究院副院长 严跃进：在严格落实国家标准《住宅项目规范》的同时，各地要制定更加细化、更加符合本地居住需求和建造要求的一些实操性的指导性规范文件。近期，房地产市场购房的积极性是在明显增加的，购房者买房的时候，对于新推出的一些标准也很关心。说明当前供给端的一些改革，使得需求端对于“好房子”的期待更加强烈，期待有更多的好产品推出市场。

据北京某房地产研究院统计，今年3月，北京新建商品住宅(不含共有产权房)成交4151套，同比上涨51.7%，环比上涨107%。

而据广东深圳某房地产研究中心统计，今年3月，深圳一、二手住宅网签总量达10239套，环比增长53.6%，同比增长66.2%。

深圳市房地产业协会副秘书长 马健：公积金新政的放宽等举措，有效激发了刚需和改善性购房者的积极性。随着政策效应进一步显现，以及市场需求的持续释放，第二季度的表现也会更加突出。

而纵观今年一季度，我国多地继续通过优化公积金贷款政策、加大购房补贴力度等方式降低居民购房成本，推动住房消费需求释放。中指研究院监测显示，2025年以来全国有超110个省市(县)出台政策超170条。

在新房市场方面，深圳新房销售面积同比增长72%，杭州、成都同比增幅均超20%；

二手房成交方面，深圳、杭州二手房成交量同比分别增长57%、66%，北京、上海、成都同比增幅均超30%。

可圈可点的成绩单背后，有优质地块的加速供给和“好房子”项目陆续入市形成支撑。

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶：开年以来，北京、上海、杭州、成都等核心城市土拍升温明显，土拍市场的回暖也将有助于稳定房价预期。接下来“好房子”项目陆续入市或将带动改善性住房需求释放。不久前，《提振消费专项行动方案》印发，其中有一项就是“更好满足住房消费需求”，要求“充分释放刚性和改善性住房需求潜力”。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，在当下“好房子”理念的引导下，房企聚焦核心城市、核心区域打造高品质住宅项目等举措，可让新房供给进一步匹配改善性需求，从而带动新房和二手房市场形成良性循环。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉：之前市场上已经是改善性需求为主导。现在新标准发布以后，相当于是把住房消费的底线标准拉高了。“好房子”产品供给出来，会产生示范效应，会带动大家换房的愿望。换房需求释放出来以后，会带动二手房挂牌，对于新市民、年轻人和外来人口在城市尽快安家落户扎根是有帮助的。

信息来源：中央广播电视总台中国之声

（六）餐饮业动态

“超级单品”是餐饮破卷的秘密武器吗？

信息导读：在餐饮行业竞争加剧的背景下，聚焦“超级单品”战略成为餐企破卷、实现利润增长的关键。专家主要观点如下几个方面。餐饮连锁化率提升，小微餐饮专精化发展，“抠门经济”与情绪消费成为新趋势。超级单品被视为“长红生意”，需选择市场基数大、认知度高且无品牌的品类，建立强大供应链体系，满足多场景需求。现代供应链企业正升级为餐企的战略合作伙伴，通过保留关键手工工序、规划利润产品组合等策略，实现降本增效。餐企需平衡口味、价格、人工效率，优质供应链可构建隐性壁垒。单品创新需在口味上下工夫，供应链企业应提供分级服务，数字化工具可为产品优化创新提供支撑。真正的差异化在于比竞品“好吃一点点”的持续精进。AI工具适合应用于标准化场景，建议采取小步快跑策略。数字化工具核心在于解决效率问题，但核心决策仍需人来把控。未来餐饮需把握“数字化效率”与“人文温度”的平衡，连锁品牌与细分供应链龙头企业的合作将走向深度协同。

信息正文：爆品易得，超级单品难求”，在餐饮行业竞争愈发激烈的今日，聚焦“超级单品”战略，为餐企破卷提供核心利器，成为实现利润增长的重要手段。超级单品供应链企业从原料采购、生产加工到物流配送的全链条高效协同，将单一品类做到极致，大幅降低运营成本，提升供应链效率。为此，在本季的第九期直播中，红动食刻邀请了野火烧食品总经理赵晋毅、老甄聊餐饮主理人老甄，共同拆解“聚焦‘超级单品’打造餐企破卷新路径”这一话题。

01. 餐饮行业的发展趋势

赵晋毅表示，目前我国的餐饮连锁化率不断提高，小微餐饮也在往

专精化发展。随着消费理性化与体验经济的崛起，“抠门经济”与情绪消费正成为餐饮行业的消费新趋势。老甄认为，未来十年、十五年是餐饮发展的黄金期，连锁化率会越来越高。但我国的连锁餐饮企业想要突破千店、万店规模，还需要加强供应链工业化、全面数字化、组织力建设的能力。此外，餐饮经营核心在于持续的产品创新，有些茶饮品牌一年推出 60 款新品保持品牌热度。例如，瑞幸的酱香拿铁虽然是一款短期产品，却能吸引新的客户群体，拉动门店业绩增长。餐企还可以建立快速试错机制，以小批量测试筛选出潜力产品。

樊宁认为，上新频率是判断品类是否内卷及发展潜力的关键指标。就像茶饮、火锅等品类上新速度快，发展潜力佳；而中式正餐赛道因品类基因限制，上新受限。不过，近年，部分正餐品牌通过轻量化改造，重新焕发生机。

02.什么是超级单品？

赵晋毅认为，超级单品的本质是“长红生意”，而非短期爆款。要看一款产品有没有成为超级单品的潜质，首先，要选择市场基数大、认知度高且无品牌的品类，这种品类蕴含着巨大机会。其次，要建立强大的供应链体系，确保从原料到成品全流程可控。另外，超级单品还需具备场景穿透力，能够满足家庭消费、餐饮渠道等多场景需求。以野火烧鸡翅为例，一个口味细分出 5 种甜度，精选原料，采用独创标准制作工艺，这种“一米宽千米深”的策略，既顺应了消费习惯，又能通过极致产品力建立壁垒。此外，打造超级单品还应遵循“三个别盲目”，一是不要盲目追风口，应选好品类再深入研发；二是不要盲目压成本，要把钱用在提升产品的差异化和卖点上；三是餐企和供应链企业不要盲目单干，要找对合作伙伴。

老甄认为，超级单品应满足供应链端毛利高、门店利润高、顾客口

碑高，这“三高”标准。此外，想要打造超级单品还需要考虑这两方面。一是不同地域人群对味型、食材的偏好；二是要顺势而为，在现有消费认知基础上创新。

樊宁认同“三个别盲目”和“三高”标准，并补充道，爆品与超级单品的本质区别在于产业链的成熟度与长期价值。超级单品是在完整产业链的基础上打造出来的且具有长期价值的产品，而爆品可能只是短期营销现象。

03.超级单品供应链赋能餐企降本增效

赵晋毅认为，现代供应链企业正升级为餐企的战略合作伙伴。供应链企业一方面通过保留关键的手工工序还原“锅气”，突破工业化味道的局限；另一方面基于原料行情预判，协助餐企规划利润产品组合。此外，野火烧通过“标准化、规模化、定制化”三化策略，实现降本增效的同时，让餐企专注运营，共同构建盈利护城河。

老甄认为，餐企需要平衡好口味、价格、人工效率三大要素。优质供应链可以为餐企构建隐性壁垒，实现成本优化。

樊宁认为，供应链企业需具备敏锐的消费趋势洞察能力，通过数据分析和市场调研，为餐企顾客的留存和拉新赋能。

04.超级单品如何打造差异化

赵晋毅认为，单品创新不是拍脑袋的决定，要在口味上下工夫。以鸡翅口味创新为例，野火烧曾为迎合年轻人而开发出多种口味，但最终沉淀下来的就只有奥尔良、蒜香等经典口味。

此外，供应链企业应针对不同规模餐企提供分级服务，为连锁餐企优化生产流程，为中小商户提供原料预处理等轻量化方案。当下，AI及大数据等数字化工具可以为产品优化创新、打造差异化提供支撑，但需注意避免盲目决策。

老甄认为，真正的差异化不在于标新立异，而是比竞品“好吃一点”的持续精进。在产品研发上，可遵循这三大原则，一是专注基础品类的深度优化而非表面创新；二是深挖每个工艺细节；三是通过持续的盲测保持产品体验的优势。

此外，餐企在选择供应商时要注意这三点，一是选供应商别太看重价格，低价格可能带来质量问题；二是别压账期，压账期不利长期合作；三是体量要匹配，体量小的餐企别执着于找大供应商，否则难以实现产品差异化。

05.餐企如何拥抱数字化工具

赵晋毅认为，AI 工具特别适合应用于标准化场景，如客户投诉处理，这也是餐饮数字化的优选切入点。建议企业采取小步快跑策略，先在具体场景落地，再持续优化，让技术真正赋能运营提效。

老甄认为，餐企是否采用新技术要根据自身发展情况来决定。例如一些大的餐饮品牌在数字化上投入的费用可以达到千万级别。数字化工具虽然能够提高效率，但核心决策还需人来把控。

此外，数字化工具的核心在于解决效率问题。以打造超级单品为例，坚持“一米宽、一公里深”的策略，以及精准采购，都是餐企实现降本增效的方式。

06.餐饮行业未来的发展趋势

赵晋毅认为，未来餐饮需把握“数字化效率”与“人文温度”的平衡。一方面要善用 AI 等工具提升效率。另一方面餐饮要回归本质，聚焦社交属性、烟火气。老甄认为，未来连锁品牌与细分供应链龙头企业的合作将走向深度协同，形成互利共赢的产业生态。

信息来源：红餐网

(七) 旅游业动态

携程发布《五一旅游出行预测报告》

信息导读：携程《五一旅游出行预测报告》显示，今年五一假期旅游消费呈现三大特征：长线旅游爆发，跨市住宿订单占比超 80%；跨境游双向升温，入境游订单同比激增 173%；县域旅游逆袭，高星酒店消费反超高线城市。在“请 4 休 11”拼假策略下，长线远途旅游下单量增加，北京、上海等传统热门城市持续领跑，太原、佛山等远途旅游城市异军突起。县域旅游目的地形成“传统目的地迭代+新兴网红地崛起”的双轮驱动格局，小城“钞能力”显现。海滨城市订单增幅霸榜，Z 世代展现出“为情绪买单”的特质，催生演出场馆 3 公里“酒店+After Party”经济圈。入境游在网红博主视频传播和政策助推下迎来爆发增长，中日游客实现“双向奔赴”。出境游市场热度同比去年逐步攀升，中短途出境游目的地成为热门选择，出境消费呈现多元化趋势。

信息正文：近日，携程发布的《五一旅游出行预测报告》显示，今年假期旅游消费呈现“长线爆发、跨境双向升温、县域逆袭”三大特征。在“请 4 休 11”拼假策略带动下，跨市住宿订单占比已突破 80%，县域市场高星酒店消费反超高线城市，入境游订单同比激增 173%，全民开启“假日经济新玩法”。携程数据显示，近一周境内酒店搜索热度环比暴涨 100%，机票搜索热度飙升 80%。

报告显示，截止目前，五一期间整体境内酒店搜索热度与去年同期持平，并在持续升温。目前国内机票预订量较去年显著上涨，而机票人均客单价也更具吸引力，携程研究院洞察到：稳定划算的机票价格刺激更多用户解锁“飞行自由”，主打一个“花小钱，浪远方”！

中长线旅游面复苏 跨市住宿订单占比超 80%

“请 4 休 11”拼出超长假期，进一步刺激了长线远途旅游的下单。相较清明假期，五一黄金周游客出行距离呈现显著延伸。五一期间跨市

住宿订单占比已突破 80%，连住两日及以上的深度游用户比例预期将达到 20%。截至当前，北京、上海、成都、杭州、南京、广州、重庆、西安、武汉和青岛等传统热门城市持续领跑国内目的地榜单。而太原、佛山、伊犁、贵阳、陵水等远途旅游城市则异军突起，跻身酒店热度增速 TOP5。长线旅游目的地同比增幅显著，例如海口和伊宁旅游订单量同比上涨超 130%，三亚增长 54%，九寨沟、太原、香格里拉均增长超五成。

“奔县游”再度成为“顶流” 下沉市场消费升级趋势显现

从供给侧来看，县域目的地通过“微度假综合体+非遗活化”模式完成配套升级，而需求侧消费者以“错峰避堵、深度体验”重构出行决策模型。在“供需双侧共振”带动下，今年五一期间，旅游下沉化趋势更加明显，县域市场(四线及以下城市)消费升级趋势显著于三线及以上城市。县域市场旅游热度同比增长 25%，增速高出高线城市 11 个百分点。此外，小城“钞能力”显现，县域高星酒店消费占比碾压高线城市。

在“去景区化”趋势推动下，县域旅游目的地形成“传统目的地迭代+新兴网红地崛起”的双轮驱动格局：大理、景德镇、丽江、秦皇岛、伊犁等传统文旅强县保持虹吸效应，博尔塔拉、忻州、普洱、安顺、孝感等新兴黑马县域搜索热度同比增幅均超 50%。

为情绪买单! Z 世代解锁“自然充电宝”、“跟着演出旅行”

报告显示，海滨城市订单增幅霸榜——晋江订单同比暴涨 328%，海口增长 133%，三亚、珠海、平潭、舟山等沿海城市的预订量增长均超过平均水平。从携程景玩数据来看，平均温度 30 度以上的福建和海南、玩水类景区与玩乐体验欢迎程度更高;此外，在假期充满自然疗愈力的日游产品同样受到青睐。

Z 世代更狠，直接把“票根经济”玩成产业链!跟着演出去旅行”已经从一个口号、愿景变成了一种行业现象和潮流趋势。95 后消费客群展

现出“为情绪买单”的鲜明特质，催生演出场馆 3 公里“酒店+After Party”经济圈。

跨境游双向狂飙! China Travel 含金量拉满，中日上演“爱的魔力转圈圈”

入境游在现象级传播效应下迎来爆发增长，网红博主“甲亢哥”《中国奇遇记》系列短视频在海外社媒实现裂变式传播，拉动五一期间入境酒店搜索指数同比激增 200%。此外，在近期出台的境外旅客购物离境退税“即买即退”等举措的助推下，五一黄金周又迎来了入境游大爆发，报告显示，截止目前，今年五一入境游订单量同比增长 173%。

其中，上海、北京、广州、深圳、成都、重庆、青岛、杭州、昆明和西安入围五一入境游 Top10 热门目的地。韩国、日本、新加坡、俄罗斯、马来西亚、泰国、美国、澳大利亚、英国和越南入围入境游 Top10 客源国。

有趣的是，近日日本电视节目播出：日本人最想去的海外城市增长排名上海位列第一。紧跟韩国的步伐，五一入境游客源国日本排第二。据悉，4 月底到 5 月初也是日本黄金周，五一日本游客入境游订单同比增长近两倍，五一假期中日游客实现了“双向奔赴”。网友笑称：“中日黄金周这是互抄作业？”此外，多次给 SPEED 甲亢哥投喂卤鹅和烤乳猪的“卤鹅哥”带火了重庆入境游，重庆五一入境游订单同比增长 193%。

五一节日期间，出境游市场热度同比去年逐步攀升，以携程境外包车游数据来看，预计五一假期订单量同比增长近 25%，日本包车游预计同比去年增加 60%。

受益于航线加密及签证便利化政策，一些中短途出境游目的地成为五一中国游客出行的热门选择。根据携程数智酒店数据，2025 年五一，出境热门酒店目的地集中在日本、中国香港、韩国、泰国、新加坡等传

统目的地。同时，卡塔尔、奥地利、哈萨克斯坦、尼泊尔、挪威等新兴目的地凭借特色旅游资源跻身涨幅榜前列，折射出境消费多元化趋势。

信息来源：智通财经

三、海外动态

（一）鲍威尔谈关税影响：美联储或面临双重目标相互冲突的挑战

信息导读：美联储主席鲍威尔 16 日警告称，美国政府实施的关税政策或致美联储在稳物价与促就业双重目标间陷入两难，关税上调可能推高通胀并抑制经济增长。受此影响，多家机构下调美国今年经济增长预期，而鲍威尔强调美联储将密切关注经济数据，并致力于防止关税引发的通胀效应持续。针对股市波动，鲍威尔明确表示美联储不会干预，称市场震荡是对关税政策调整的合理反应。当日，美国三大股指均大幅收跌，市场普遍预期美联储或将于 6 月开始降息，年底前降息幅度或达 75 至 100 个基点。

信息正文：美国联邦储备委员会主席鲍威尔 16 日在芝加哥经济俱乐部发表演讲时表示，美国政府的关税政策可能会让美联储在稳物价和促就业方面面临双重目标相互冲突的挑战。

“我们可能会发现自己处于充满挑战的局面，我们的双重使命目标处于紧张状态。”鲍威尔说，美国政府迄今为止宣布的关税上调幅度远超预期，其经济影响可能也同样如此，包括造成通货膨胀率上升和经济增长放缓。

鲍威尔说，家庭和企业调查显示，美国消费者信心正急剧下降，他们对经济前景的不确定性正在加剧。多家机构下调了美国今年经济增长的预期，普遍认为经济增速将进一步放缓。美联储正密切关注即将公布

的经济数据。

在演讲结束后的答问环节中，鲍威尔说，关税可能会使我们离目标更远。他表示，关税“很可能至少会导致通胀暂时上升”，但通胀效应也可能持续更久。美联储的工作重点是确保关税造成的“一次性价格上涨”不会引发更持续的通胀效应。

当被问及美联储是否会出手干预股市的剧烈波动时，鲍威尔给出的回答是“不会”。他表示，市场正在消化当前的信息形势，这自然会导致波动加剧。考虑到美国政府的关税政策正在经历重大调整，市场出现震荡是合理反应。

在鲍威尔答问时，美国股市加速下跌。截至当天收盘，道琼斯工业平均指数下跌 699.57 点，收于 39669.39 点，跌幅为 1.73%；纳斯达克综合指数下跌 516.01 点，收于 16307.16 点，跌幅为 3.07%；标准普尔 500 种股票指数下跌 120.93 点，收于 5275.70 点，跌幅为 2.24%。

《华尔街日报》报道说，从某种程度上来说，美联储就像一名足球守门员，必须决定是向右扑救、专注于通胀，还是向左扑救、在对手罚点球时应对增长放缓。很显然，美联储陷入了两难境地，在做出决定时必须平衡好两个变量。

根据芝加哥商品交易所集团的“美联储观察”工具，市场预计美联储将从 6 月开始再次降息，并在年底前降息 75 到 100 个基点。

信息来源：中新社

（二）关税威胁拖累经济前景，欧洲央行如期降息 25 个基点

信息导读：欧洲央行周四如期宣布降息 25 个基点，为自去年 6 月以来第七次下调利率，将存款机制利率、主要再融资利率及边际贷款利率分别下调至 2.25%、2.4%和 2.65%。此次降息反映全球贸易不确定性对经

济增长前景的拖累，声明中删除“限制性”表述，强调贸易紧张局势加剧导致经济前景恶化，并重申通胀目标。市场预期今年欧洲央行将再降息 55 个基点，投资者预测年内或有两到三次降息，经济学家则预计 6 月政策会议将再度下调利率，且借款成本可能维持至明年年底。

信息正文：欧洲央行如期降息，下调利率 25 个基点，为自去年 6 月以来第七次下调利率。反映了全球贸易不确定下对经济增长前景的担忧。

周四，欧洲央行公布最新利率决议，如期降息 25 个基点，将存款机制利率从 2.5% 下调至 2.25%。

同时将主要再融资利率从 2.65% 下调至 2.4%，边际贷款利率从 2.9% 下调至 2.65%，均符合市场预期。

降息决定发布后，交易员维持欧洲央行降息押注稳定，预计今年还会再降息 55 个基点。投资者预测今年欧洲央行将再度下调借贷成本两到三次。

贸易局势拖累经济，欧洲央行声明删除“限制性”

欧洲央行官员在声明中就货币政策立场删除了“限制性”一词。他们在声明中表示：

“由于贸易紧张局势加剧，经济增长前景恶化。不确定性加剧可能会削弱家庭和企业的信心，市场对贸易紧张局势的负面和波动反应可能会对融资环境产生收紧影响。

这些因素可能会进一步拖累经济前景。”

他们还称，通胀下降进程正步入正轨，多数指标显示通胀持续在 2% 左右。最近几个月服务业通胀显著放缓。欧洲央行决心确保通胀稳定在 2% 的中期目标，即既不刺激也不限制经济活动的水平。

由于通货膨胀已经放缓，目前令人担忧的是，美国的关税可能会扼杀欧元区 20 国经济复苏的希望，并可能将消费者价格增长拉低至目标之

下。

经济学家预测，在 6 月份的下一次政策会议上，欧洲央行将再次降息，此后，借款成本将至少维持在 2%直到明年年底。

信息来源：华尔街见闻