

让存量土地“动起来” 激活房地产“回稳力”

■ 王丽新

12月22日至23日,全国住房城乡建设工作会议在北京召开。会议提出,2026年要着力稳定房地产市场。在这方面重点之一是:结合城市更新、城中村改造盘活利用存量用地。

在笔者看来,如何打破存量土地沉睡僵局,让其真正“动起来”,是当前房地产行业与城市建设亟待破解的关键命题。但盘活存量土地绝非单一主体的独角戏,而是需要政府、金融机构、企业与社会资本多方协同,打出一套精准策略的“组合拳”。

加大专项债收储存量土地力度,是地方政府层面撬动沉睡土地的“先手棋”。近年来,地方政府专项债券在稳投资、补短板中发挥着重要作用,将其投向闲置土地收储领域,既能缓解房企的资金压力,又能为城市规划腾出空间。

一方面,专项债资金具有成本低、期限长的优势,地方政府可通过专项债收储房企手中的闲置土地,这既能增强企业流动性,又能助其偿还债务、保障项目建设及开发闲置土地,进而加速行业风险出清。另一方面,政府统一收储后,可结合促进城市高质量发展的新规划,重新定位与整理低效用地,为建设智慧城市扫清障碍。

相关工作已经取得积极成效,据中指研究院监测数据,截至12月12日,各地公示拟使用专项债收回收购存量闲置土地数量超5000宗,拟收储用地面积超2.6亿平方米。2026年,预计存量土地收储会继续扩围。但需要注意的是,专项债的使用必须强化监管,确保资金专款专用,精准流向低效闲置的存量土地,真正实现“储得好、用得准”。

除政策支持之外,盘活存量闲置土地,市场化模式同样重要。引入“AMC(资产管理公司)+企业+金融机构+其他”合作模式,是市场化盘活闲置土地的“关键招”。AMC作为化解金融风险的专业机构,具备资金、资源与资产处置经验等多重优势,房企拥有项目开发与运营的实操能力,政府、金融机构等则是市场化盘活不可或缺的力量。

AMC可通过收购房企的存量土地相关债权,帮助房企剥离不良资产,引入新的金融机构乃至新投资主体,带来可以启动项目的首笔增量资金;在此之后,联合具备优质开发能力的房企或者代建公司,对闲置土地进行重新评估与建设开发。这种模式目前已发展成为可灵活复

制、可推广的范式。比如,对于区位条件较好的土地,可加快推进住宅与配套设施建设,激活区域市场;对于周边有产业基因的土地,则可调整开发用途,转向开发运营保障性住房、人才公寓、产业园区等。如此一来,该模式既能为AMC拓展业务边界,也能为超大特大城市核心区再开发提供金融工具箱,未来有望在纾困和城市更新赛道发挥更多价值。

鼓励社会资本参与,与城市更新深度融合,营造新消费场景,是盘活存量土地价值的新模式。存量土地盘活不应局限于传统的住宅开发,更要与城市更新、产业升级相结合,挖掘土地的复合价值。

社会资本具有敏锐的市场洞察力与灵活的运营模式,可引导其参与到存量土地的开发中来,围绕新消费、新场景、新业态做文章。例如,将位于城市核心区域的闲置工业用地、商业用地,改造为文创产业园、沉浸式商业街区、智慧康养社区等,这既能盘活存量资产,又契合当下居民多样化的消费需求。此外,在城市更新的框架下,存量土地的开发可同步完善交通、教育、医疗等公共配套设施,实现“以地兴城、以城

促产”的良性循环,让存量土地真正成为推动城市高质量发展的新引擎。

房地产行业的转型之路,道阻且长但行则将至。盘活存量土地,不仅是化解当下行业风险的迫切需要,更是推动房地产行业从高速扩张转向高质量发展的重要抓手。接下来,政府、市场、企业各司其职、协同发力,让存量土地真正“动起来”,才能为房地产市场注入新活力,激活城市发展新动能,推动房地产行业步入稳健发展新阶段。



王丽新

从『年度字词』看中国经济的强韧性

■ 朱宝琛

日前,由国家语言资源监测与研究中心、商务印书馆、新华网联合主办的“汉语盘点2025”活动在京揭晓“年度字词”。经网友推荐、语料库大数据提取和专家评审,2025年度国内字为“韧”,年度国内词为“深度求索(DeepSeek)”。

在笔者看来,“韧”和“深度求索”脱颖而出,是公众对中国经济韧性的集体感知,更是社会对高质量发展路径的共同认同。韧,不仅是增长性,更是抗压性、应变性、回弹性。这正是2025年中国经济的生动写照。这种韧性,来自制度支撑、产业托底、市场主体护航等多重优势的叠加赋能。

从宏观层面看,面对经济运行中的周期性波动与结构性挑战,政策精准有效,协同发力。

结合数据来看,初步核算,前三季度国内生产总值1015036亿元,按不变价格计算,同比增长5.2%。同时,数据显示,今年前11个月,社会消费品零售总额同比增长4%,增速快于上年全年;服务零售额同比增长5.4%,继续快于商品零售额;货物进出口总额同比增长3.6%。

这些数据,有力佐证了我国经济运行延续总体平稳、稳中有进的发展态势。

从产业层面看,通过培育新质生产力,推动产业向高端化、智能化方向升级。

“深度求索”的崛起,可以视为我国产业升级的生动缩影。从“跟跑”到“并跑”乃至在某些领域“领跑”,我国诸多企业的发展轨迹,印证了其在硬科技领域的深耕。推动科技创新和产业创新深度融合,将科技成果转化为现实生产力,不仅成为推动产业结构升级的重要力量,更成为拉动经济增长的新引擎。

这同样可以从相关数据中得到印证:今年前11个月,规模以上高技术制造业增加值同比增长9.2%,数字产品制造业增加值增长9.3%;工业机器人、集成电路产量分别增长29.2%和10.6%。这些数据清晰地表明,当科技创新与产业创新形成良性循环,越来越多的“创新力”必将转化为实实在在的生产力。

从微观层面看,无数经营主体构筑起经济发展的坚实底座。

从量的增长来看,今年上半年,全国新设经营主体1327.8万户,多种经营主体呈现稳定增长势头。从质的提升来看,产业结构不断优化,截至6月底,全国登记在册“四新”(新技术、新产业、新业态、新模式)经济企业2536.1万户,同比增长6.6%,占企业总量的40.2%。

更进一步看,越来越多的经营主体敢于创新、勇于探索,为中国经济注入源源不断的内生动力。比如,在研发投入方面,以沪深北三家证券交易所上市公司为例,数据显示,今年前三季度,其合计研发投入已达1.16万亿元,同比增长3.88%,增速较上半年提升0.23个百分点。

总之,从“韧”和“深度求索”这一字一词中,我们看到的是中国经济所展现出的韧性,看到的是我国科技创新的蓬勃发展之势。“韧”是底气,“深度求索”是方向。未来,我们既要坚守“韧”的底色,保持战略定力,从容应对各类风险;也要秉承“深度求索”的姿态,深耕细作、刨根问底,找到破解发展难题的钥匙,推动中国经济在高质量发展的轨道上稳步前行。

人形机器人『上岗』热潮背后的冷思考

■ 邢萌

日前,特斯拉人形机器人亮相柏林市集,“上岗”售卖爆米花,灵活地完成了取盒、装袋、递送等工作,动作连贯流畅。今年以来,人形机器人大放异彩,从“能跳舞”到“会干活”,人形机器人已然走下“舞台”、走进“生活”,其商业价值正在被重新定义。

不过,随着各大厂商的人形机器人大显身手,担起仓储分拣、商业导购、养老陪护等职责,掀起“钢铁打工”就业热潮,这也再度引发市场对“机器取代人力”的担忧。

对此,笔者认为,从蒸汽机到流水线,再到电脑,每一次技术革命虽重塑岗位形态,却从未让人类真正“失业”——相反,它不断催生新职业、拓展新边界,推动人类生活品质实现阶梯式跃迁。因此,我们需要用历史演进的眼光,客观审视人形机器人“上岗”这一时代新现象。

人形机器人在解放人力、提高效率方面的巨大潜力值得肯定。凭借类人的形态与灵巧操作能力,人形机器人能够应用于工业、商业服务、家庭生活等场景,将人类从单调繁重、高危的体力劳动中解放出来,为人类节省更具创造性与情感价值的工作腾出空间,推动生产力进步。

也因如此,以人形机器人为关键抓手的具身智能,已进入国家顶层设计框架:2025年,“具身智能”首次被写入《政府工作报告》;党的二十届四中全会审议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》明确提出“前瞻布局未来产业”,并指出推动量子科技、生物制造、氢能 and 核聚变能、脑机接口、具身智能、第六代移动通信等成为新的经济增长点。

政策蓝图正加速转化为产业动能。今年以来,北京、上海、深圳等地纷纷出台具身智能相关行动方案,大力推动人形机器人产业发展。市场端则同步释放出强烈共识:需求侧牵引下场景应用持续突破,资本侧加注推动投融资额大幅增长,预期侧升温带动概念板块表现活跃。三者共振,进一步推动人形机器人“上岗”。

人形机器人的发展前景无疑是光明的,但它也如历史上所有新兴产业一般,在起步阶段必然经历一些曲折。因此,我们更应冷静审视当前“热现象”背后的“冷现实”。

当前,人形机器人虽然已在越来越多的岗位上“就业”,但整体实际表现更接近于“实习生”——故障时有发生,部分岗位需专人辅助,实际效能与理想目标仍有差距。即便是某些在特定岗位上表现优异的机器人,也难以从科研前线里的“尖子生”转变为生产线上的“熟练工”。受制于核心技术瓶颈、商业化成本高企等因素,规模化量产仍是亟待跨越的“毕业门槛”。整体而言,人形机器人产业仍处于从实验室走向市场的“实习期”,前景可期,但成熟尚需时日。

另外,也需警惕跟风炒作现象。部分企业盲目追逐热点,导致产品同质化问题突出,创新表面化,“秀技”倾向明显,实用性不足。对此,上月底国家发展改革委新闻发言人李超在谈及人形机器人时强调,要着力防范重复度高的产品“扎堆”上市、研发空间被压缩等风险。这一表态意在推动行业回归理性,引导资源投向基础研究、技术攻关与场景落地,为人形机器人产业的高质量发展夯实基础。

技术演进的规律表明,初期的探索难免伴随着波折,每一次试错都在校准前进的方向,每一次跌倒后的起身都在积蓄突破的力量。我们需要给予人形机器人这一新兴领域更多的耐心、更理性的支持,用发展的眼光看待人形机器人“上岗”这件新鲜事。企业要着力推动务实创新,让技术真正服务于人类,让机器人真正在千行百业中站稳脚跟,持续释放价值潜力,推动新质生产力发展。

A股跨年行情转向“新旧共舞”新格局

■ 李 文

2025年步入尾声,A股市场再次进入关键的“跨年—春季”行情布局窗口。与往年市场中由单一主线主导的“一枝独秀”行情不同,当前各大机构观点清晰地指向一个共识:一轮以价值股搭台、多主线轮动的“新旧共舞”新格局正在拉开帷幕。

这一新格局的展开,其动能来源于政策、资金等多重因素形成的合力;其运行特征,鲜明地表现为传统与成长板块的协同轮动;于投资者而言,关键在于如何调整策略以适应这种复杂性及均衡性,从而捕捉轮动中的机遇。

第一,本轮跨年行情的启动,积极因素在于政策和资金层面形成的共振。

政策层面,预期明确且基调积极。近期召开的中央经济工作会议指出,“明年经济工作在政策取向上,要坚持稳中求进、提质增效”。机构普遍认为,在保障经济合理增长的同时,更注重发展质量,这将有助于企业利润的改善,为市场向盈利驱动转换创造有利条件。资金层面,“增量”信号初显,微观流动性改善可期。一方

面,近期机构投资者持续通过中证A500ETF(交易型开放式指数基金)等宽基品种进行大额申购,为市场带来数百亿元级别的稳定增量资金;另一方面,更广泛的资金活化趋势和长线资金入市预期,为市场流动性改善提供了想象空间。其中,一系列资本市场改革举措,将引导险资、社保基金等长线资金持续入市,进一步优化市场结构。

第二,本轮跨年行情的显著特征,在于转向更为复杂且均衡的“新旧共舞”格局。

机构预计,在12月份至次年1月份期间,市场风格通常趋于均衡,大盘、低估值、顺周期风格可能相对占优。这些板块的稳健表现,能够起到稳定指数、奠定行情基调的作用。随着春节临近直至全国两会前,市场将进入一段由流动性和风险偏好驱动的典型“躁动窗口”。在此期间,小盘、科技成长等高弹性板块有望再度活跃。

这种轮动节奏并非简单的板块切换,而是“新旧动能”的协同发力。传统顺周期板块受益于经济提质增效与内需修复,新质生产力相关

的科技成长板块则依托产业政策支持与技术突破,两类标的各自发挥比较优势,形成价值稳盘、成长提效的良性互动格局。

第三,“在共识与轮动中把握结构性机遇”,成为本轮跨年行情中机构的策略共识。

机构的配置策略随着市场动态调整,均衡布局成为应对轮动行情的关键策略。总体来看,机构认为中长期的投资机会不再局限于单一的科技成长,而是沿着景气复苏、全球共振与内需修复三大方向广泛扩散。有头部机构认为,2025年的“科技结构牛”已处于高位震荡阶段,2026年行情将分上下半场,上半年顺周期占优,下半年科技与先进制造可能再度领涨。也有机构建议,在配置方面以科技主题为核心,同时轮动配置受益于内需政策的板块,以降低单一主题的波动风险。

综合来看,跨年行情的序幕已在政策定调、资金流入和“新旧动能”协同发力中悄然拉开。2026年是“十五五”规划开局之年,丰富的结构性机遇,正静待有备而来的投资者。

将湘超IP热度化为业绩动能 企业需四维创新

■ 肖 伟

自9月份开赛以来,2025湖南省足球联赛(以下简称“湘超”)以多场热血赛事,彰显了区域性体育IP的强大号召力,带动文旅消费热潮,相关企业核心单品持续热销。

在笔者看来,相关企业唯有在观念、产品、营销、技术四大维度做好创新,才能助力湘超从“爆红”走向“长红”,真正将赛事流量转化为持续的品牌增量与业绩动能,实现“一场球赛激活全域消费”的长效价值。

观念创新是前提。企业要主动摆脱“赛场摆展、Logo曝光”的传统模式,充分挖掘区域IP的独特价值,推动“体育+本土文化+消费”融合,将企业营销与湖南各地文旅资源深度绑定,让品牌传播既借势赛事热度,又扎根湖湘土壤,形成差异化竞争优势。

产品创新是核心。简单的“赛事定制包装”难以形成记忆点,企业要赋予产品真正的湖南韵味。例如,企业可以推出运用湘绣、印染等工艺的产品,使其成为湖湘文化的载体,实现更广泛的受众群体覆盖;还可结合湖南辣味特色,开发专属品类,让球迷在观赛之余品尝到地道的“湖南味道”。

营销创新是抓手。赛事营销应以引发深层情感共鸣为目标。湘超的核心优势在于地域情感凝聚力,企业的营销需紧扣这一核心:可在赛事中推出融入湘剧、花鼓戏等元素表演;也可发起“我与湘超的故事”等征集活动,将球迷故事、本土助威歌曲等转化为营销素材,通过方言解说、本土音乐人合作等形式,让营销内容兼具体育激情与文化温度,实现“出圈”传播。

技术创新是重要保障。企业可以运用人工智能技术,实现精准营销、提升营销效率。可通过AI分析不同赛区球迷消费习惯,精准推送联名套餐、组合优惠;借助智能分析工具,结合天气、赛事进

程等动态因素调整营销创意,实现“进球瞬间推送特惠”“赛场周边精准派券”等实时响应;更可通过AI优化供应链布局,将赛事专属产品精准铺货到赛场周边,切实提升转化效率。

湘超的火热,为相关企业提供了机遇。唯有在观念上扎根湖湘土壤、产品上凸显湖南韵味、营销上传递地域情感、工具上借力智能技术,企业才能将赛事短期热度转化为品牌长期价值。

