

新春走基层

水贝“国潮风”金饰成“新宠” 企业多元创新掘金

■本报记者 丁 蓉

春节临近，国内最大的黄金珠宝交易集散地——深圳罗湖水贝市场，迎来了传统消费旺季。金价波动加剧，让抢抓消费旺季的黄金首饰企业，必须面对原料成本波动、现金流吃紧与终端需求变化等多重挑战。它们将如何破题？近日，《证券日报》记者走进深圳罗湖水贝市场，展开了实地调研。

水贝市场人气旺

2月9日，记者在深圳罗湖水贝市场看到，这里客流络绎不绝，既有来自各地的金饰批发商，也有零售消费者。市场内多处电子屏上显示着当日水贝金价，其中首饰金报价为1292元/克。

尽管金价处于高位，消费者的购金热情却丝毫未减。在水贝市场，深圳市民卢女士刚挑选了一条12克的黄金手链，她在接受《证券日报》记者采访时表示：“去年给自己买了个30克的手镯，升值了不少。尽管今年金价比去年高了不少，我还是挑了条手链，犒劳下辛苦了一年的自己。”

来自湖南一家金店的老板刘女士专程赶在春节前来市场补货，此次她采购了多款黄金吊坠和项链。“今天的金价比1月份最高点时便宜了一些，趁这个时机补点货，这次主要选的是小克重黄金首饰。”她向记者坦言。

记者注意到，随着金价持续抬升，消费需求出现变化，带有“小克重”“国潮风”“IP联名款”等标签的黄金首饰成为消费者“新宠”。吉鑫珠宝柜台的工作人员吴晓向记者介绍：“根据市场需求的变化趋势，我们推出了多款设计新颖的黄金首饰。此外，我们黄金手机贴等创新产品也成为爆款，临近春节，



图①消费者挑选首饰

图②2月9日，电子屏上展示水贝实时金价

图③图④水贝市场黄金首饰柜台

丁蓉/摄

带有‘骏马’‘元宝’图案的手机贴十分畅销。”

原料成本的大幅波动，仍是市场经销商当前面临的重要挑战。“传统的‘囤料、加工、销售’模式风险陡增，不再适用目前的市场。对于客户的订单，我们开始采取新的模式。例如，采取客户支付定金，定金金额为商品总额的一成，产品加工完成后，交货价格按照出货当日金价叠加加工费计算，这样可以大幅降低经营风险。”水贝市场的批发商孙先生表示。

“现在同样规模的铺货，所需的资金量比以前翻番，加强现金流管理成为每一名经销商面临的新课题。我采取的措施是优化库存管理，仅保留少量库存，减轻资金占用压力。”水贝壹号内一家黄金首饰企业负责人

介绍。

挑战与机遇并存

记者了解到，面对黄金价格高位宽幅震荡，黄金首饰产业链上市公司正积极通过套期保值、产品创新、渠道拓展等方式，抢抓市场机遇。

套期保值成为具有一定规模的上市公司应对金价波动的成熟工具。北京菜市口百货股份有限公司（以下简称“菜百股份”）相关负责人在上证e互动平台表示，公司开展与实际业务规模相匹配的套期保值业务，不进行以盈利为目的的交易，主要目的是对冲黄金价格波动所带来的经营风险。据悉，菜百股份在引入套期保值工具同时，还密切关注金价走势，以销定采，持续优化运营效率。

广东潮宏基实业股份有限公司（以下简称“潮宏基”）相关负责人近日在互动易平台回应投资者关切时表示：“对于定价产品，公司会根据金价波动调整价格以保障毛利水平；对于计重产品，价格随金价每日变动，会通过套保方式管理黄金价格波动的风险。”

产品创新是企业保持市场竞争力的基石。周大生珠宝股份有限公司（以下简称“周大生”）面向年轻消费群体推出了轻量化、个性化黄金产品系列以及多款IP联名产品。周大生相关负责人表示，在接受投资者调研时表示：“金价急速上涨会对消费者购买情绪有一定程度的抑制，但不会改变长远的需求逻辑。后期公司会持续加大产品研发力度、丰富产品矩阵、优化产品结构，以确保公司品类及产品力能够高效匹配

消费者需求。”

渠道建设是企业发展关键一环。潮宏基积极推进线上线下全渠道融合，不断提升单店经营效益。截至2025年底，潮宏基珠宝门店总数达1668家，年内净增门店163家。同时，潮宏基加快国际化布局，已在马来西亚、泰国、柬埔寨和新加坡等国家开设门店。公司方面表示：“我们看到了海外市场存在一定的市场空间，接下来将以东南亚为核心进行海外拓展。”

科技部国家科技专家库专家周迪在接受《证券日报》记者采访时表示：“金价大幅波动给黄金首饰产业链企业带来的挑战与机遇并存，市场将加速优胜劣汰，规模化企业在稳健经营的基础上，凭借资金、技术和渠道优势，有望在行业格局重塑中占据更有利的位置。”

年夜饭需求带动多领域消费增长

■本报记者 梁傲男

马年春节临近，年夜饭预订市场早已升温，呈现堂食与居家场景并行、传统与创新模式融合的特点。

美团数据显示，截至2月9日，除夕年夜饭预订单量同比增长达3倍以上，平台相关搜索量翻番。上海、北京、杭州、广州、南京成为预订热度最高的五个城市。

在2026年北京市春节文化活动新闻发布会上，北京市商务局党组成员、副局长、新闻发言人卢慧玲表示，今年北京市年夜饭市场年味浓郁、热度持续攀升，各大餐饮商家各显神通、精准发力。据介绍，花家怡园、紫光园等餐饮包间预订火爆，部分餐厅还增设大厅圆桌年夜饭，预订率普遍超过八成；

眉州东坡、鸭儿李记等大众餐饮包间预订率更是达到九成以上。行业协会调研显示，8人至10人的家庭团圆餐是年夜饭主流选择，价位在1000元至2000元之间的套餐最受消费者欢迎。

为突出年夜饭的仪式感与文化内涵，老字号餐饮企业纷纷推出马年主题宴、复苏传统菜并开展民俗活动。例如，全聚德举办“骐骥启新·四味贺春”主题活动，同和居推出“骏枣纳福”主题菜，向消费者传递美好祝福。

同时，连锁餐饮品牌也积极布局，满足多元消费需求。海底捞相关负责人对《证券日报》记者表示，截至2月9日，全国海底捞已接到除夕用餐预订超5万桌，届时将超过1000家门店在除夕营业，为消费者呈上年味四溢的新春盛

宴。同时，全国各地有十余家海底捞新店、新场亮相，为春节增加多元化餐饮供给。

绿茶餐厅相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，其整体套餐延续了往年的高品质与高性价比，并针对不同地区饮食偏好调整了部分菜品，推出4人至12人等多种规格套餐，覆盖从小家庭到大家宴的不同场景。

据悉，截至2月9日，绿茶餐厅在美团点评平台上的年夜饭预订已突破1000桌，占其全国年夜饭总预订量的约30%。从预订结构来看，8人至12人的家庭聚餐套餐仍是主流，4人至6人等小规模聚会套餐订单量较去年显著增长。

值得注意的是，随着消费习惯演变，“轻开火”的年夜饭模式在今

年显著升温。抖音数据显示，1月16日至1月29日，年夜饭相关产品成交额同比增长92%，海鲜年夜饭礼盒、佛跳墙、大盆菜等成为热门品类，方便快捷的预制型年夜饭受到青睐。

为适应这一消费趋势，众多餐饮品牌与商超纷纷推出便捷化、品质化的年夜饭解决方案。同春园、阳坊涮肉、丰泽园、松鹤楼等企业相继上线多款年夜饭礼盒，价格覆盖88元至1000元不等，并提供简明复热指引，让消费者在家即可享用餐厅同款风味。

超市也在积极打造“便携式”年味。盒马联名美食主厨推出“封神”系列年菜，其中香辣蟹、烧椒鲈鱼备受青睐；永辉超市主打“新鲜直达、加热即享”，其定制年夜饭礼盒占比已达40%；京客隆、物美则

以“把烟火气打包”为主题，推出“炖炮”系列，助力消费者轻松复刻各地特色硬菜。

在北京市丰台区的一家盒马超市，于女士正在挑选辣椒炒肉和酸菜鱼等快手菜。她对《证券日报》记者表示：“这类快手菜免洗免切，自带调味料包，简单烹任即可上桌，既不失传统年夜饭的仪式感，也减轻了我们备餐的压力。”

叮咚买菜食品研究院调研显示，对于许多年轻人而言，在年夜饭场景中最看重便捷性、品质感与仪式感，选择快手菜并非“偷懒”，而是重新定义年夜饭的价值——减少烹饪投入，将更多时间留给团聚与休憩。这一观念正逐渐成为跨越代际的共识，也让年夜饭在传承中焕发出新活力。

算力产业再迎政策利好 相关上市公司抢抓发展先机

■本报记者 李万晨曦

2月6日，工业和信息化部（以下简称“工信部”）信息通信管理局发布《工业和信息化部办公厅关于组织开展国家算力互联互通节点建设工作的通知》（以下简称《通知》），其中提到“面向国家枢纽节点、重大战略区域、重点行业建设算力互联互通节点，构建算力互联互通节点体系，提高公共算力资源使用效率和服务水平，促进算力高质量发展”。

“算力作为数字时代的核心生产力，是支撑数字经济高质量发展的关键底座。当前我国算力产业正从规模扩张转向质效提升，此次政策加码，既能优化算力布局、缓解区域与行业间供需不均，也将带动产业链上下游需求释放，为相关上市公司带来切实的发展机遇。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示。

政策持续赋能

《通知》显示，国家算力互联互通节点体系由“1”个国家算力互联网服务节点（以下简称“国家节点”，已建成发布）及“M”个区域、“N”个行业节点组成。区域节点建设统一服务平台，为区域内算力互联互通提供标识注册、互联调度和数据监测等综合性支撑服务。行业节点建设各自服务平台，为行业内算力互联互通提供算力资源汇聚、算力标识、算力选择等市场化服务，并接入区域节点。

国研新经济研究院创研院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示，《通知》明确建立“1+M+N”国家算力互联互通节点体系，以国家节点为顶层统筹全局，区域节点为纽带做好综合支撑，行业节点为抓手提供市场化服务，通过构建统一标识、标准与规则，打破不同类型算力之间的壁垒，提升算力资源的利用效率，助力算力产业高质量发展。

除《通知》外，今年1月份，工信部办公厅还印发了《关于全面开展算力态势感知自动化监测工作的通知》，明确提出“到2026年底，实现全国31个省（自治区、直辖市）及重点算力企业算力资源数据的自动化监测”等具体目标。

回溯2025年，算力领域政策密集出台。工信部先后出台了《关于组织开展算力强基揭榜行动的通知》《算力互联互通行动计划》《关于开展城域“毫秒用算”专项行动的通知》等一系列政策，为算力产业高质量发展按下“加速键”；国务院印发的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》提到“强化智能算力统筹”；《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》提出“推进信息通信网络、全国一体化算力网、重大科技基础设施等建设和集约高效利用”等相关举措。

地方层面，北京、上海、湖北等地正在推进算力互联互通建设工作，形成上下协同、全域推进的良好发展态势。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示，随着政策持续落地，高效、互联、安全、绿色的算力生态将逐步成型，既能为算力产业链企业拓展发展空间，也能助力各行业数字化转型，释放经济增长潜力。

北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原对《证券日报》记者表示，当前AI大模型、商业航天等产业快速发展，对算力网络的时延、性能等提出了更高要求。而这些实际需求将倒逼企业加大技术研发力度，持续提升算力网络的运行效能和服务能力。

“在政策引导、技术迭代与应用需求的三重驱动下，我国算力设施互联已取得重要突破，平台聚合能力持续增强，融合应用不断释放产业价值。”上海杉达学院数字商法研究中心研究助理武于蒙在接受《证券日报》记者采访时表示。

公开数据显示，截至2025年12月份，我国算力互联网消费级用户规模已接近千万，公共智算服务用算量达到14.07亿卡时，智能算力服务市场规模突破1300亿元。

广东村创科技有限公司总经理何基永对《证券日报》记者表示，2026年，算力应用将加速向多场景渗透，融入制造、农业、航天等领域。同时，多层次算力生态加速成型，开源生态与商业生态形成互补，将有效降低企业创新门槛，推动算力应用生态健康发展。

推动技术革新

在政策赋能等多重利好下，算力产业链相关上市公司正着力推动技术革新，在算力调度、大模型训练、前沿领域探索等方面持续发力，积极抢抓产业发展先机。

广电运通集团股份有限公司相关负责人表示，该公司自研了望道大模型及运通智算云平台。在实际项目中可根据项目需求，通过SDN加速、物理裸纤等技术实现网络的高速传输，实现在特定区域内满足训练和推理任务时的低延迟传输要求，同时通过算力感知及分布式任务等核心技术实现跨区域算力调度。

科大讯飞股份有限公司相关负责人表示，2025年以来，该公司集中力量攻克国产算力训练领域两大核心难题，一是攻克长思维链强化学习训练效率，深度推理训练效率是对标A800的30%提升至84%以上，二是攻克MoE模型全链路训练效率，MoE模型的训练效率从今年3月份对标A800的30%提高到93%，实现国产算力平台在该领域从0到1的重大突破。

软通动力信息技术（集团）股份有限公司相关负责人表示，公司以自主研发的“天元智算服务平台”为核心中枢，提供覆盖算力基础设施（DBO模式建设运营）、跨境异构算力调度（通用/智能/超算）和行业AI应用（硅基实验室、模型训练及工具链产品）的全生命周期服务。该平台已正式投入商用，目前已经接入北京、上海、广州、宁夏算力节点，激活跨区域算力流通能力并获多项重要进展。

苏宁金融研究院高级研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示，算力产业链上企业应聚焦质效提升与生态协同，深耕液冷、光模块等高景气环节，加速国产适配与绿色低碳技术落地；依托算力互联互通节点，打通资源调度与场景应用，以差异化方案抢占细分市场，构建技术与服务双壁垒。

A股市场“AI漫剧”概念持续升温

■本报记者 冯雨珊

近期，AI漫剧概念在资本市场持续升温。业内认为，AI漫剧已成为当前微短剧行业增长最迅猛的板块，预计将成为AI应用重要的商业化落点之一。

创作流程大幅简化

漫剧，又称“动画微短剧”。当前，AI技术通过“自动化工具+低门槛操作”的模式，正将传统漫剧创作的复杂流程简化为“创意输入—AI生成—人工优化”的高效链路。

业内认为，这种变革不仅降低了创作门槛，更高度契合当下碎片化的消费趋势，有望通过内容裂变实现快速扩张。

艾媒咨询发布的《2025—2026年中国AI漫剧行业趋势白皮书》

数据显示，2025年中国动画微短剧市场规模达到189.8亿元，同比增长276.3%，预计2030年这一数字将突破850亿元。其中，AI漫剧作为微短剧新兴细分赛道，商业潜力显著。

AI技术的深度介入彻底改写了漫剧的生产逻辑，并带来显著的降本增效成果。

“从创作端看，AI重构漫剧的核心非常明显，就是降本增效。一方面，它能将短剧类内容的成本降低70%到80%，制作周期也能压缩到按天计算。”广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示，另一方面，AI也带来了创作平权，让普通人可以参与AI漫剧行业门槛大幅降低。同时，它能实现IP的快速适配，风格多元化以及内容的快速迭代，从而能对市场和用户

需求进行快速响应。

上市公司竞相布局

AI漫剧为产业发展带来了更大的想象空间，也正因此，相关上市公司正着力布局。

例如，2025年以来，欢瑞世纪联合股份有限公司（以下简称“欢瑞世纪”）核心业务结构持续优化，短剧、AI漫剧、互动影游等新业务布局实现突破性进展，公司战略转型已逐步转化为实质性成效，在影视行业中走出一条可持续发展之路。

欢瑞世纪相关负责人对记者透露，公司与上海跃辰星辰共建“麒麟”AI联合实验室，将前沿AI技术融入内容创作、画面生成等核心环节，制作效率与内容质量得到提升，为短剧、互动影游、漫剧的规

模化生产筑牢技术底座。

横店影视股份有限公司（以下简称“横店影视”）投资出品的《熊出没·年年有熊》《飞驰人生3》《星河入梦》等影片已定档2026年春节档。横店影视相关负责人表示，此前透露，公司紧抓AI漫剧的发展潮流，已组织专业团队开发制作AI漫剧，目前已在孵化影视版权IP《九州牧云录》等AI漫剧，从成本角度看，AI技术将显著降低漫剧单分钟制作成本，显著提高漫剧产出效益。

2月5日，AIGC软件A股上市公司万兴科技集团股份有限公司（以下简称“万兴科技”）携手生数科技在深圳成功举办战略合作签约仪式。活动现场，万兴科技宣布加码AI漫剧战略，斥资数千万元投资专注于多模态通用大模型研发的人工智能创新企业——生数

科技，同时双方正式达成深度战略合作。此次战略携手，双方将围绕“大模型+工具+场景”开展生态级共创，共同打造AI漫剧工业化生产新范式。

业内人士认为，AI漫剧市场在2025年下半年开始进入大规模商业化阶段，但目前仍在探索中。苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示，AI漫剧产业目前处于爆发初期的流量红利阶段，技术初步实现商业化落地，产业链雏形已基本形成。“未来，AI漫剧将从规模扩张向品质升级迈进，还能实现受众破圈与业态融合，‘出海’也将成为重要发展方向。”

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示，从长期看，AI漫剧行业仍需应对内容同质化、用户审美疲劳等挑战，其持续增长的关键在于优质内容的稳定供给。