

江苏经济报



主管主办：新华报业传媒集团

今日8版 国内统一连续出版物号：CN 32-0016 代号：27-50 全国发行 星期三 2025年12月31日 乙巳年十一月十二 总第10270期

粮丰菜足，江苏“菜篮子”“米袋子”双稳妥

年终经济盘点

江苏经济报记者 张韩虹

民以食为天，“菜篮子”承载着千家万户的幸福。2025年，江苏以“国之大者”的粮食安全担当，推进种植、养殖产业协同发展，绘就了一幅暖意融融的“菜篮子”经济图景。从粮仓到菜摊，从麦田到蟹塘，无一不呈现出江苏“菜篮子”经济的稳健发展态势。

政策科技双赋能 粮产连续4年超750亿斤

稻浪翻滚，谷穗飘香，江苏粮食生产再迎丰收年！国家统计局发布的最新数据勾勒出2025年江苏粮食总产达763.06亿斤，较上年增加1.04亿斤，连续4年稳定在750亿斤以上；播种面积8230.35万亩，居全国第8位，实现连续6年增长；平均单产463.56公斤/亩，位列主产区第3位，江苏多项核心指标交出亮眼答卷。

丰收的背后，是政策与科技的“双向奔赴”。走进盐城市大丰区高标准农田，无人机空穿喷洒农药，智能灌溉系统根据作物需求精准补水，现代农业的“科技范儿”扑面而来。“以前种地靠经验，现在种地靠科技！”种粮大户张跃华笑着说。农技站专家每月上门指导，政策补贴实时打到账，今年自家麦田亩产比去年多了近百斤。从2024年启动粮食单产提升三年行动以来，江苏便锚定“良田、良种、良机、良法”融合发力，为粮食增产注入核心动能。

今年，江苏持续加码政策支持，出台粮

食生产扶持清单，稳住8200万亩以上播种面积“基本盘”；同时把提单产作为主攻方向，开展粮食高产优质片区建设，发动规模种植主体和小农户共同参与，推动稳产增产技术全覆盖，实现“一片带全域、全域促增产”。与此同时，“良田、良种、良机、良法”的深度融合激活增产引擎，全省34个整建制推进县、190个高产优质片区联动发力，“水稻+”等省域公用品牌持续升级，8家稻米领军企业入驻溯源中国可信品牌平台，实现从田间到餐桌的全链条透明化管理，让江苏好粮油吃得放心、走得更长远。

设施种植加码 蔬菜市场保供

如果说粮食丰产是民生保障的“压舱石”，那么“小菜篮”的稳定则直接关系到百姓日常幸福感。与粮食丰收形成对比的是，2025年江苏蔬菜市场价格波动明显，“小菜篮”里的每一次起伏都牵动着市民的心，不少网友吐槽今年菜价波动频繁、整体偏高。在一家超市的蔬菜区，年过六旬的南京市民王英徘徊良久，目光落在价签上，忍不住轻声感叹：“现在的菜价怎么这么高？”她的困惑，也是近期不少买菜市民的共同感受。

傍晚时分，南京众彩农副产品批发市场内依旧人头攒动，批发商刘明宇对着账本凝神核算，眉头微蹙。不时有零售客商前来询价，但他心里清楚，今年的生意并不好做。“今年菜价确实高得明显。”他举例说，“一件25公斤的娃娃菜，往年顶多卖60块，今年得卖到100块左右，进货成本涨了，零售商家货也更谨慎了。”

事实上，蔬菜供需失衡是每年都会出现的周期性现象，但2025年的情况尤为特殊。“往年9、10月份，市场大都会经历一轮蔬菜价格上涨，但这种阶段性上涨往往会随着

大量蔬菜成熟上市，在10月中旬后逐渐回落。”刘明宇介绍，今年进入第四季度蔬菜价格却仍维持高位。追溯根源，天气是导致今年蔬菜供应不足、价格持续高涨的核心原因。今年夏秋季节，江苏及南方主产区遭遇持续高温与连续降雨，影响了蔬菜正常生长；进入11月后，北方产区又连续遭遇寒潮天气，露天露地蔬菜退市，大棚蔬菜生长速度也明显放缓，部分地区还出现了冻害。多重不利天气叠加，直接导致蔬菜收获期推迟、产量下滑。进入冬季后，季节性因素进一步放大价格波动，数据显示，12月第3周全省蔬菜平均批发价为5.83元/公斤，环比上涨0.7%，批发量1815898公斤，环比减少1.9%，供需平衡状态依然存在。

面对蔬菜市场的波动，江苏延续了粮食生产中“政策+科技”的保障思路，各地主动发力，通过强化政策引导、推广科技种植，加大设施蔬菜培育力度，全力稳住“小菜篮”。在南通市通州区的蔬菜种植基地，200多个温室大棚里的菠菜、油菜长势正旺。基地相关负责人介绍：“我们采用恒温种植技术，不受室外低温影响，每天能供应大量的新鲜蔬菜到周边市场。虽然设施种植的成本比露天菜高，但能切实保障冬季蔬菜供应不脱节。”而类似的保供举措还在江苏多地落地生根。值得欣慰的是，随着各地设施蔬菜陆续批量上市，部分蔬菜价格开始出现回落迹象。

蟹价亲民百姓欢 跟风养殖藏隐忧

与蔬菜市场的波动不同，2025年江苏淡水大闸蟹市场上演了一场价格“大反转”——丰产惠民的同时，也暗藏盲目养殖的隐忧。回想起2024年，极端高温让江苏螃蟹减产40%，精品蟹价格暴涨30%以上，

不少养殖户赚得盆满钵满；而到了2025年，市场“降温”，蟹价价格显著下跌。气候转好是这场“反转”的关键诱因，夏季风调雨顺的天气，让高淳、兴化等主产区的螃蟹产量增长10%以上，平均规格还较往年增加了5-10克，“大个头”螃蟹扎堆上市。

价格亲民让消费者喜笑颜开。在南京固城湖螃蟹批发市场，被包装好的螃蟹整齐码放在摊位上，前来采购的市民络绎不绝，商贩大姐的摊位前更是排起了小队长。“今年螃蟹大丰收，价格比去年便宜不少！3两母蟹50元/斤，4两公蟹45元/斤，每天能卖出去200多斤，忙得脚不沾地。”张大姐一边麻利地捆扎螃蟹，一边说道。正在超市选购的南京市民李女士喜滋滋地展示着手里的购物袋：“今年大闸蟹太亲民了！去年3两母蟹产地要80多元/斤，现在超市里15元/只就能买到，还个个鲜活。”在批发市场，100克的小公蟹仅售28元/斤，亲民价格让不少市民趁机大饱口福。

不过，这份“平价福利”背后，潜藏着盲目养殖的隐忧。2024年的高利润带动苏北、苏中地区出现养殖热潮，不少农户跟风投入养殖。在兴化，村民赵大爷望着自家的蟹塘，满脸无奈：“去年看到邻居养蟹赚钱，我也跟着养，投入了不少本钱。今年虽然丰收了，但价格跌得厉害，算下来也就赚个辛苦钱，不太划算。”据了解，这种盲目跟风养殖导致集中量产，市场供过于求，直接引发价格回落。

此次大闸蟹价格的波动，也为广大养殖户敲响理性养殖的警钟。目前，江苏农业部门已快速行动，组织农技专家深入养殖一线开展技术指导，同时加大市场调研力度，及时向养殖户发布市场供需信息，引导大家理性规划养殖规模，大力推广生态养殖模式。

虎踞财评

狠刹年底突击花钱歪风

吴浩

岁末年终，部分地区和部门“年底突击花钱”现象再次引发关注。年底为何要突击花钱？其实是一套看似合理、实则荒唐的逻辑在作祟：“有钱不花，年底作废”“花少了，明年预算会缩水”“不花白不花”等心理，在部分地区和部门仍然有市场。钱花与不花、花多少，本应该根据实际工作需要来确定，有些人却打起本地区、本部门的“小算盘”，与政府过“紧日子”背道而驰，也容易滋生浪费甚至腐败。

年底突击花钱，表面上是为了完成年初预算，实则是财政资金的变相浪费。有些单位年底抓紧采购办公用品，远超实际需求；有些地区盲目上项目，缺乏科学论证，只为把钱尽快花出去，结果导致“形象工程”“半拉子工程”；更有甚者，年底违规发放津贴、补贴，虚列名目、变相套现，滋生腐败空子。

财政资金不是“唐僧肉”，要将钱花在刀刃上。党和政府带头过“紧日子”，目的是为老百姓过好日子，年底突击花钱显然与此背道而驰。年底突击花钱这种扭曲的资金使用方式，偏离了财政资金的“需定支”的要求，变成了“为花而花”的把戏。如何让有限的财政资金发挥更大的作用？关键在于增强预算编制的科学性、合理性，同时加强资金使用的全过程监管，让钱花得明白、清清楚楚。

预算编制要科学化。预算编制是一项精细化、前瞻性的工作，理应结合年度工作目标、实际需求科学测算。但在现

实中，部分地区和部门预算编制存在“拍脑袋”现象，年初编制时粗枝大叶，存在“宁多勿少”倾向，更多考虑的是地方利益、部门利益，而忽视了全局利益、整体利益。由于对项目进度、资金需求缺乏精准预测，导致年底资金大量结余，产生突击花钱行为。目前，不少地区正在推进零基预算改革，政府预算编制从“零”开始，打破传统“基数+增长”模式，破除“基数依赖”，真正做到办实事、花大钱，办小事、花小钱，让每一分钱都理所应当、发挥效用。

监督机制也要“长牙齿”。财政、审计等部门应加强对预算执行的常态化监管，实现从“事后监督”向“全程监督”转变。对各地各部门的资金使用情况要进行实时跟踪，注重运用现代化科技手段，对财政资金使用情况、情况全过程“线上+线下”监管，对突击花钱、违规支出等行为严肃查处，形成“花钱必问效、低效必问责”的刚性约束。此外，需加快推进预算编制、执行、决算等信息公开，接受群众和舆论监督，让财政资金在阳光下运行。

财政资金“取之于民，用之于民”，每一分钱都关系到民生福祉和发展大局。明年是“十五五”开局之年，面对复杂的风险挑战，需要发挥积极财政政策作用，增强财政可持续性。狠刹年底突击花钱歪风，不能只靠“年底喊停”，更需要加快构建“以绩效为导向”的财政资金使用长效机制，以制度刚性约束权力任性，让财政资金真正用在刀刃上。

向以价换量说“不”，“反内卷”成最大公约数



江苏经济报记者 樊璇

近日召开的中央经济工作会议提出增强高质量发展活力，着重强调了深入整治“内卷式”竞争的重要性。这表明，“反内卷”将继续成为2026年经济政策的重要任务之一。自2025年6月以来，政策面不断加码“反内卷”，从修订不正当竞争法到召开企业公平竞争座谈会，再到行业协会纷纷出台自律措施，形成了“法律保障+政策引导+行业自律”的全方位“反内卷”体系。

2025年初，从汽车到外卖，从水泥到光伏，一轮“价格战”席卷多个行业。对于身处其中的广大企业而言，“反内卷”如一场久旱后的甘霖。在政策引导下，大量企业主动响应，“反内卷”已初见成效。据广发基金投顾团队分析，所有“反内卷”主题行业均获得了正收益。

政策引导，维护高质量发展

“从年初开始，外卖平台内卷的恶性竞争，一度威胁行业的健康生态。”某外卖平台的区域负责人表示，一方面，商家迫于成本压力降低外卖品质；另一方面，中小特色商家加速流失，行业多样性受到影响。而汽车行业的“价格战”则已持续数年，“过度的价格战导致企业利润大幅下降，进而削弱研发创新能力，加重市场观望情绪，降低产品质量，形成恶性循环。”上海瀛之杰汽车信息技术有限公司董事长庞勇认为，这场价格战本质上是一场“没有赢家的无休止内卷竞争”。

随着“价格战”愈演愈烈，多部门陆续采取行动，多措并举整治“内卷式”竞争。2025年2月，国家市场监督管理总局召开部分企业公平竞争座谈会，来自光伏、互联网平台和汽车领域三个“内卷重灾区”的7家企业发言发声，吹响了年内“反内卷”的号角。6月，全国人大常委会表决通过修订不正当竞争法，加大了对“低于成本销售”的打击力度。

适度竞争有助于激发市场活力，过度“内卷”则成为经济高质量发展面临的阻碍。领湃时代数字经济首席研究员唐树源认为，本轮“反内卷”源于部分行业“价格战”和地方重复建设，导致工业品价格下行和产能过剩，不利于经济结构调整和高质量发展需求。

针对“内卷式”竞争的政策仍在推出。12月12日，国家市场监督管理总局发布《汽车行业价格行为合规指南（征求意见稿）》，核心直指行业无序价格战。12月9日，多部门联合出台《互联网平台价格行为规则》，平台企业“反内卷”迈出重要一步。中诚信国际研究院院长袁海霞认为，近期中央经济工作会议提出“深入整治‘内卷式’竞争”，意味着“反内卷”依然是“十五五”开局之年的重要任务之一。

市场驱动，各行业密集跟进

在政策面强化“反内卷”举措后，广大企业及行业协会密集跟进，努力纠偏。在市场化人士看来，2025年下半年的“反内卷”行动呈现出“自上而下”形成共识、自下而上付诸行动”的正当发展态势。

在汽车行业，长达数年的“价格战”逐步消弭。中国汽车工业协会率先发声，呼吁行业同心协力，共同维护公平竞争秩序。比亚迪、东风、小鹏等头部车企不仅明确表达了对“反内卷”行动的支持态度，更是承诺将供应商账期压缩至60天以内，以保障业内中小企业的利益。

在光伏行业，“反内卷”已成为最大公约数。头部光伏企业初步形成《光伏行业自律倡议书》，提出组件价格不应低于合理范围，对于低于底价、破坏行业共同利益的企业，通过取消多晶硅供应等措施予以打击。隆众资讯光伏分析师高玲表示，2025年行业“反内卷”的影响主要体现在两个方面：一方面，将价格拉回成本线以上，拒绝远低于成本价的内卷销售；另一方面，逐步清退落后产能，加速调节供需平衡。

随着“价格战”的硝烟逐渐散去，以创新锻造核心竞争力逐步成为企业共识。中天科技表示，公司积极践行“反内卷”要求，跳出低层次价格战和同质化竞争固有思维，以价值创造重塑行业生态。今年上半年，其光伏组件业务以轻量化产品实现N型组件全尺寸量产及海上光伏专用组件创新，钙钛矿电池效率稳定突破23%。无锡隆盛科技有关人士表示，公司将继续加大研发投入力度，提高产品议价能力与竞争力，同时将通过流程优化、效率提升、成本改善等措施持续不断进行提升，降低降价带来的盈利压力下降的影响。

“各行业‘反内卷’行动综合起来，正在重塑国内制造业的市场环境和竞争生态。”唐树源表示，本轮“反内卷”通过价格自律、产能管控、技术创新等多重手段，正推动行业从“低价同质竞争”向“高端差异化竞争”转型。

成效初显，仍处于“攻坚期”

“随着‘反内卷’政策的强力纠偏，中国经济将在2026年迎来‘通胀回归、盈利改善’的新阶段。”招商证券首席宏观分析师张静预测，在价格温和回归的带动下，规模以上工业企业利润有望摆脱近年来的低位徘徊，到2026年末实现10%左右的同比增长。这不仅意味着企业资产负债表的修复，更预示着市场驱动力将从“政策博弈”转向“实质性”的盈利驱动。

“反内卷”的成效已经初步显现，“内卷”降价现象明显减弱，行业运行压力改善，今年前10个月的汽车行业利润率回升到4.4%的中位值，这也是行业规模上升和价格促销趋缓的良好表现。”乘联分会秘书长崔东树表示，今年乘用车行业促销与降价均回归理性，市场秩序明显改善。

同样，光伏行业也迎来了久违的“春天”。2025年下半年，硅料等核心环节价格逐步企稳回升，部分型号硅片年内价格上涨幅度超50%。这给了企业很大底气。近日，天合光能方面表示，随着“反内卷”各项措施的持续推进，公司有信心先于行业实现自身业绩扭亏为盈。

尽管成效初显，但受访人士普遍认为，“反内卷”仍处于“攻坚期”，深层矛盾尚未根本解决。有汽车行业人士坦言，“反内卷”仍然面临很多棘手问题。“部分企业长期以‘以价换量’的竞争模式，短期内难以摆脱低价惯性。同时，行业自律机制尚不成熟，企业间同定价与产能管控仍面临执行难题。”广发基金投顾团队认为，随着政策、市场和行业基本面的变化，“反内卷”或仍然是中长期的市场主线。

我国力争到2030年累计制修订制造业中试标准300项以上

新华社电 工业和信息化部日前印发《制造业中试标准体系建设指南(2025版)》，提出到2027年累计制修订标准50项以上，到2030年累计制修订标准100项以上，建成涵盖基础通用、关键技术和行业应用的先进制造业中试标准体系，引领制造业中试创新发展。

制造业中试是把处在试制阶段的样品转化到生产过程的过渡性试验。当前，我国制造业迎来自主创新产品密集验证期，亟须加强制造业中试标准体系建设，增加标准供给，以标准引领制造业中试创新发展。

建设指南围绕基础通用、关键技术、行业应用等3个部分部署一系列建设内容，如规范制造业中试过程中的相关概念；规范制造业中试过程所用软硬件设备的具体要求，包括测量仪器、试验设备和关键软件等标准；面向脑机接口、元宇宙、人工智能和具身智能等领域，针对创新活跃、颠覆性技术牵引等特点，制定相关标准。

建设指南还提出，要推动产学研用协同，加强跨行业、跨领域协作，有序推进急需急需标准制定工作，加强标准宣传贯彻和应用推广，支持和鼓励国内企事业单位深度参与国际标准化活动。



元旦前夕，古城苏州的旅游日渐升温，众多游客为避开假期旅游高峰，纷纷提前出游。图为12月30日，游客游览苏州平江路水街。 王健康 摄

承压而上，江苏公交向“新”求变

决胜“十四五”

江苏经济报记者 孙婧杰

“十四五”期间，我省各地地铁建设成果显著，助力区域交通网络持续优化。但与之相对的是，公交企业在地铁网络不断织密、私家车保有量持续攀升的五年里，却因市场中击而生存压力不断加大，主动求变势在必行。五年来，各地公交以便民服务为基础探索多元化经营，盘活站场等存量资源，以智能化转型优化出行服务，展现了承压而上、创新蝶变的勇气。

“运营”亦是“经营”，便民服务开拓市场

“十四五”以来，各地公交企业不再仅仅专注于单一的公交业务，而把一辆辆公交车转型成婚车、快道、定制班车等形态，聆听之下种种“不务正业”的举措，背后是近年来公交企业的生存压力。“面对客流下滑与经营承压的双重挑战，无锡公交集团于2023年下半年主动推动经营策略转型，从传统管理导向转向以经营为中心。”无锡公交集团副总经理王浩说，在全力保障市民基本出行服务的基础上，集团积极探索多元化经营路径，充分利用公交车辆等存量资源开展跨界合作与市场化运营，实现社会效益与经营效益的协同发展。2024年1月，无锡首家“巴士邻居”梁中站启用。公交车、驾校报名、医院挂号、就业服务……这些曾经需要走上一段路才能办到的事，如今在家门口的“巴士邻居”站点便能一应俱全。截至目前，无锡全市已启用22个“巴士邻居”驿站，给社区生活带来了更多便利。

压之下为开拓市场所做的尝试，也是面对居民愈发复杂、精细化的出行、生活需求进行的优化。“巴士邻居”社区服务项目设计之初，便是考虑到随着城市化进程加快和社区生活需求多样化，传统公交服务难以完全满足“最后一公里”出行与社区生活需求。最终落地的“巴士邻居”，既集成了动态公交、众筹公交等多种模式的优点，又大大降低了用车用人成本，同时还提供多样化的社区服务，实现了运营成本、出行需求、服务能级的多方共赢。如今，无锡已开通24条社区微巴线路，3条救助专线。

业务的不断扩容，让开进社区“巴士邻居”也“驶”了市民的。在无锡人社服务大厅，“巴士邻居”人社站与JOY COFFEE合作，于今年12月23日开启了售卖特调咖啡、面包等食品的吧台，为来往市民带来了丝丝暖意。“巴士邻居”（医路通）江大附属医院首次将项目的服务场景延伸至医院内部，提供巴士出行、信息咨询、公益服务和健康颐养四大板块服务，并将退役公交车改造为集预约挂号、便民服务等多功能于一体的移动服务平台。“主业保障公益，辅业创造效益。”王浩说，“巴士邻居”这些便民服务增强了无锡公交吸引力，稳定了客流基础，为集团创造了新的收入来源。

加速数智赋能，巧破居民出行难点

面对地铁、私家车的“挤压”，常规公交如何在实现自身可持续发展的同时，与其他出行方式融合协作？微循环公交等新形态公交正成为破题探索的关键。近日，随着南京地铁10号线二期正式开通运营，南京公交集团同步推出两条“公交+地铁”微循环公交，开辟“小蓝鲸”微循环B32路，优化调整168路，精准对接10号线二期雨花台站、卡子门站，打通了附近市民出行的“最后一公里”。“十四五”期间，南京持续以微循环公交主动对接地铁线网，

串联起求学、就医、日常通勤等多元生活场景，让“出地铁就上公交、下公交直达目的地”成为更多南京人的出行日常。

今年12月初，岱山片区将原185路拆分为B30、B31路两条线路，通过压缩高峰间隔，大幅提升通勤效率，同时串联21条线路，为换乘提供更多选择，还补上了多个小区公交线路的空白，收获了市民的广泛认可。短短两周，B30路单日最高客流就超过1000人次。

今年3月启用的B15路“就医专线”微型巴士，则将江苏省人民医院门诊、急诊楼与附近的公交清涼山公园站、地铁清涼山站连接起来，为就医患者节省了约20分钟的步行路程。该线路目前每周运送乘客近6000人次。

微循环公交的便利依赖于公交智能化提升。自2022年起，南京公交就启动运营调度系统智能化升级。2024年陆续上线的750辆新能源车配备“5G+北斗”功能模块车载智能终端，大幅提升了车辆定位与调度的精准性与实时性。2025年，南京公交与蚂蚁数科共建的“线网优化与客流预测AI大模型”取得阶段性成果，在AI“建议”下开通的地铁7号线接驳公交210路，极大减少了换乘时间和步行距离。

盘活存量资源，创新思维主动“造血”

今年9月，50台新能源客车和70多件客车站台从常州发出，出口至阿联酋、菲律宾等地区。有趣的是，这些客车和配件并非来自传统车企，而是由一家公交企业——常州公交集团旗下的常州公交礼河链合智造基地生产制造的。2023年，常州公交集团联合北京福田欧辉新能源汽车有限公司共同打造礼河链合智造基地，从事新能源客车及传统客车的组装修装生产。该基地生产车间面积超1万平方米，凭借过硬的产品品质，如今不仅拿下多个城市的公交企业订单，还赢得越来越多海外客户的青睐，打造了全新的产业制造名片。

推进行业健康可持续发展，公交改革不仅要“止血”更要“造血”。“十四五”期间，常州公交用五年的时间完成了一场从“依赖单一输血”到“培育多元造血”的系统性重塑。“五年前，常州公交的经营模式相对单一，主要依靠财政补贴和客运票款收入维系运营，场站、车辆、技工队伍等大量资源的功能和价值未被充分挖掘。如今，这些存量资源得以全面激活、重组和升值。”常州公交集团党委书记、董事长吴强说。

发展思维的彻底革新，让场站、车间、充电桩等被视为保障运营必要成本投入的基础设施，从“成本中心”转化为“价值源泉”。五年来，除造车外，该集团还实现了场站“应用租未来”，积极引入驾培、通信、仓储物流等行业商户入驻；与邮政、顺丰等企业合作，开展同城配送、快件分拣等交邮融合业务；依托雄厚的专业维修能力，打造“公交爱养车”品牌，通过9个对外维修门店、23个特约维修站，为社会车辆提供高性价比的维保服务；向社会车辆开放部分公交场站充电桩，盘活闲置充电资源，积极布局“车网互动”（V2G）前沿项目；等等。

这些资源开发、自我造血之举，既推进了企业自身产业结构的多元化，更让常州公交集团深度融入城市发展大局和产业生态。礼河链合智造基地项目正是其主动融入常州“新能源之都”产业链的关键一步。目前该基地日产能达到5台整车，客车组装修装已成为常州公交集团稳定的收入来源，年产量约730万台，并带动了本地供应链发展；大量维修技工也实现从“蓝领”维修工向“灰领”技术产业工人的转变，提升了自我价值。从此，常州公交集团不再是单纯的车辆采购方，而是成为产业生态的参与者和共创者。

“只要敢于创新、善于整合，传统公交企业的存量资源完全能够焕发新生，成为驱动企业转型发展的强劲引擎。”吴强说。

休刊启事

本报元旦假期休刊，1月5日起正常出版。祝广大读者节日快乐！ 本报编辑部