

一涨一跌，黄金钻戒走势为何背道而驰

20多年前，一枚价值数万元的钻戒是婚礼上的“顶流”标配，如今在二手市场却近乎无人问津。而当年每克百元的黄金，如今价格早已突破千元大关。

这种“踩准”与“踏空”，不仅是个人的选择差异，更清晰映射出两类资产在全球经济周期与产业变革中的不同命运。展望未来，多名业内人士认为，钻石市场调整源于供需关系的逆转，两者背离的趋势短期内恐难逆转，但驱动因素和市场前景正悄然孕育新的变数。

金价十年涨四倍，钻戒身价却暴跌

20多年前，张琳结婚时，在广州买了一枚时髦的钻戒。当时金价加工费每克仅100多元。她也象征性打了“三金”，总值约100克。如今，张琳儿女也要办婚礼了。张琳去金店打听，当年那枚钻戒如今几乎无人问津，而金价早已突破每克千元。

张琳的经历，折射出这些年中国婚嫁市场黄金与钻石的价格走势。

以10年为维度看，黄金与钻石呈现了截然相反的走势。Wind数据显示，伦敦金现价格自2015年底约1000美元/盎司的低点起步，至2022年步入加速上涨通道，近期历史性地突破了5100美元/盎司，累计涨幅已超4倍。

与之形成鲜明对比的是，国际钻石交易所(IDEX)钻石指数从2022年的阶段性高点158持续下探，目前位于86.08附近，其间跌幅超过45%。这一跌势在进入2025年后仍未止步。

1月20日，今年首场例行钻石拍卖会上，国际钻石巨头戴比尔斯大幅下调了0.75

克拉以上毛坯钻的售价。近5年来，戴比尔斯已多次调价，去年底更是将毛坯钻石价格下调10%至15%，创下历史最大降幅。

深圳水贝一名资深珠宝从业者坦言，市场分化非常明显。目前贬值最为严重的，恰恰是过去在婚庆市场中销量最大的0.5克拉及以下入门级小钻戒，其二手价格与回收价值下跌显著；相比之下，1克拉以上、品质较高的钻石虽然也承受压力，但价格表现相对坚挺。

黄金与钻石市场的分化，也直接体现在相关企业市场上。

一面是钻石赛道的冷却。DR钻戒母公司迪阿股份在2021年登陆创业板时，首日股价大涨41%，一度突破160元/股。但此后受钻石市场周影响，股价震荡下行，至2024年一度触及16.91元/股的低点。近期股价虽回升至33元/股附近，但较历史峰值已累计下跌超过80%。

另一面是黄金板块的火热。作为A股黄金板块市值最大的公司，紫金矿业于1月6日迎来历史性时刻，股价单日暴涨超6%，市值一度突破1万亿元大关。回顾整个2025年，公司全年股价涨幅高达135.77%，实现了连续6年上涨。据不完全统计，包括中国黄金、湖南黄金、山东黄金在内的多家主要黄金企业，2025年股价均实现了显著上涨。

两者为何背道而驰

为何同样是象征“永恒”的商品，黄金与钻石近年来的价格走势却背道而驰？多位受访业内人士认为，钻石市场的“崩盘”缘于

AI时代，职业生态如何变化

示，全球几乎所有涉及AI应用的岗位数量都在增加；拥有AI技能的从业人员平均工资溢价达56%，是去年的两倍。58同城近期发布的报告也指出，平台已涌现近50类“人机协作”新岗位与40种智能新服务。

“人工智能技术正在深刻重构就业生态与职业图景，推动劳动者技能结构升级，向更高附加值方向演进，形成以人机协同、智能赋能为特征的就就业新范式。”科大讯飞研究院院长刘聪说。

当前，具身智能、世界模型等技术方向加快突破，人工智能正从语言处理走向对物理世界的理解与建模。北京智源人工智能研究院发布的《2026十大AI技术趋势》认为，行业技术范式正发生深刻变化。

业内专家指出，AI正成为智能社会的重要基础设施，通过赋能传统产业、催生新业态，为提升就业质量提供新支点。

供需关系的逆转。

从需求看，天然钻石最大的传统市场之一——婚庆需求正在全球范围内降温。以日本为例，厚生劳动省数据显示，2023年日本共有48.93万对新人结婚，是二战以来首次低于50万对。

“最近两年黄金进入一轮历史性牛市，也让普通民众对于黄金越来越追捧，分流了对钻石的消费。”上述水贝珠宝行业人士表示。

供给端的变化更为深刻。很多年来，南非的戴比尔斯处于超级垄断地位，占据了全球九成的钻石供应。但随着全球各地都陆续发现大型钻石矿藏，戴比尔斯的垄断性开始下降。

更具冲击力的是人工培育钻石的异军突起。“人工培育钻石正在快速改变整个行业格局。”北京一家珠宝店的负责人表示，人工培育钻石不仅生产成本远低于天然钻石，价格仅为后者的1/10到1/5，而且从成分、莫氏硬度到折射率和火彩等关键物理性质都与天然钻石几乎一致，肉眼根本无法分辨。

数据层面亦可看出这一冲击。2025年12月6日发布的《2025培育钻石产业发展报告》显示，当前中国培育钻石市场规模约140亿元，预计到2030年将超过1025亿元。据该报告，截至目前，全球培育钻石毛坯产能约4000万克拉，中国产能约2520万克拉，占比约63%，中国是全球培育钻石生产的核心力量。

未来价格走势如何变化

展望未来，钻石与黄金的价格走势能否重回同一轨道？多数业内人士分析认为，两

一形态有望成为数字经济的重要组成部分。

当AI可以在极短时间内生成大量内容，人的核心竞争力何在？

多位专家认为，在人机协作背景下，人类的想象力、判断力、审美能力、批判性思维和情感互动能力，将成为不可替代的优势。

王恒指出，未来人才培养要强化交叉学科素养和综合能力，同时加快完善AI新职业培训体系，帮助劳动者顺利转型。

复旦大学计算与智能创新学院教授张军平建议，青年一代要建立以“AI思维”为核心的认知范式，提升驾驭AI的能力以塑造发展新优势；要建立动态演进的知识体系，提升“跨学科融合+治理引导”的未来竞争力。同时，警惕“因为过度依赖AI而变得更低能”的情况，尤其在青少年教育阶段不宜过早使用AI，应优先锻炼独立学习能力，培养独特的想象力和视角。

讯飞医疗科技股份有限公司内，AI医学研究员胡萍萍正在评估医疗大模型在复杂病例诊治中的表现，尝试发现模型在回应患者时缺乏“同理心”的细微问题。她和团队的目标，是让AI不仅“懂治病”，更要“懂人”。

胡萍萍曾是一名消化内科医生。5年前，她转型成为AI训练师，用医学专业知识参与训练医疗大模型，使其更好服务基层医生和居民健康管理。“我们既是医学经验的传承者，也是技术应用的推动者。”胡萍萍说。

随着人工智能加速融入千行百业，从事数据标注的AI训练师、借助AI生产内容的动画师、统筹AI产品全流程的产品经理等新岗位持续出现，对复合型、应用型人才的需求不断增大。

普华永道2025年全球AI就业晴雨表显

闪婚闪离难续缘 高价婚介服务费何去何从

“精准匹配、高效脱单”，三十出头的小周刷手机时看到一家婚介公司广告，便主动联系客服，盼望能早日邂逅良缘。同日，小周和婚介公司签订《婚恋委托服务协议》。

婚介公司为提高匹配效率，迅速联动当地四名媒人与外省两名婚介人员，全力为小周牵线搭桥。经多方介绍，小周与小丽成功相亲，相识次日便登记结婚，婚后小周向婚介公司支付了31.3万元“预备彩礼”。然而好景不长，二人婚后未滿一年便因感情不和诉至法院离婚。

上门送达变现场调解 高效定分止争促和谐

“真是太感谢了。本以为这事只能到簿公堂，没想到你跑一趟就圆满解决了，省去了我们不少麻烦。”邳州法院速裁庭法官在上门送达途中，成功调处一起买卖合同纠纷，原告王某握着法官的手连连道谢。

原告王某与被告李某因买卖合同履行问题产生纠纷，多次协商未果后，王某将李某诉至邳州法院。案件受理后，为保障诉讼程序顺利推进，承办法官第一时间通过电子送达、邮寄送达等便捷方式，向被告李某送达诉状、起诉状副本、传票等法律文书，因对双方联系方式变更、地址不正确，导致送达接连受阻。为切实维护当事人合法权益，案件承办人前往被告李某住处开展现场送达。

抵达李某住处后并没有见到其本人。承办法官通过向周边邻居打听，辗转通过居住在附近的李某亲属，最终与被告李某取得了联系。沟通中，承办法官了解到，李某对欠款事实并无异议，核心症结在于其近期经济周转困难，暂时无力全额偿还，并非故意拖欠。

考虑到本案标的额不大，双方此前关系一直很好，承办法官当即与双方沟通，提议在被告住处现场组织调解，力争即时化解纠纷。这一提议得到了双方的一致认可。

调解现场，承办法官耐心倾听双方诉求，一方面，向李某细致解释买卖合同相关法律规定，明确其支付欠款的法律义务及逾期不付款需承担的法律后果，引导其正视问题，积极履约。另一方面也引导王某换位思考，理解李某当下的经济困境。承办法官从邻里情分、法律规定再到实际困难一一分析，逐渐抚平了双方的对立情绪。

最终，双方现场达成了一致调解意见：李某承诺在约定期限内分期履行付款义务，原告王某也主动体谅其难处，对还款期限酌情宽限。双方现场签署调解协议，曾经的争执化作握手言和的释然，一场买卖合同纠纷在上门送达的服务中圆满化解。

从“坐堂办案”到“上门服务”，从“程序送达”到“现场解纷”，这场暖心调解是邳州法院深入践行司法为民理念的生动缩影。近年来，邳州法院始终坚持以群众需求为导向，不断延伸司法服务触角，将调解工作融入案件各环节，用脚步丈量民情，用真心化解矛盾，让司法服务既有力度更有温度，切实提升群众的司法获得感、幸福感、安全感，为辖区社会和谐稳定筑牢司法屏障。

冯卫宁 蒋尚高

离婚后的小周越想越窝火：“这婚介服务费太坑了。”他找到婚介公司要求退费，对方却拒不认账：“人给你介绍了，结婚证也领了，合同已履行完毕，没理由退费。”协商无果后，小周一纸诉状将婚介公司诉至兴化法院，请求判令退还全部服务费。

经法院核实，这笔31.3万元的“预备彩礼”，实则包含两部分：支付给小丽的14.8万元彩礼，以及16.5万元婚介服务费。其中，女红娘收取8.8万元、男红娘收取3万元，婚介公司收取4.7万元。案件的争议焦点随之明确：16.5万元服务费是否应当返

还？若返还，应返多少？

法院审理认为，结合当地经济水平、教育程度、婚嫁观念及传统习俗，不少青年男女仍需媒人牵线促成姻缘，涉案婚介公司为二人搭桥的行为源于传统风俗，本身并无不当。

但婚介服务虽无统一收费标准，费用收取仍应与实际提供的服务相匹配。该婚介公司收取16.5万元服务费，既违背了婚介介绍服务的本质，其获取的巨额利益缺乏合理依据，构成显失公平，亦与社会主义核心价值观相悖。

新沂法院双塘法庭：妥善化解百起土地租赁合同纠纷

近日，新沂法院双塘法庭妥善化解百起土地租赁合同纠纷，充分彰显了司法温度与担当。

杨某租赁百余户村民的土地用于种植苗木，双方签订了土地流转合同。后杨某因经营困难，拖欠村民两年租金。多次催要无果后，村民向法院提起诉讼，一致要求解除合同、收回土地。

受理该案后，承办人员迅速查阅卷宗、梳理案件事实，了解到案涉土地总面积广、租金多。案子在堂上审，一方面向杨某释明，长期拖欠租金已构成根本违约，解除合同条件已然成就，拖延支付只会增加违约成本；另一方面，深入田间地头，查看纠纷地块和苗木生长情况。看着眼前已长成规模的园林苗木，如果杨某未支付到期租金，根据合同约定，村民主张解除租赁合同符合法律规定；但若判决解除合同，清除上万棵苗木无疑给法院强制执行增加了操作难度，同时，大量苗木被清除、损毁也会导致生态资源浪费，背离民法典规定的“绿色原则”。

“春生夏长，秋收冬藏，是土地的自然规律，也是农事的本分。承办人员从土地永续利用和生态资源保护的角度，向杨某和10余名村民代表释法明理，并向村书记、村干部一起疏导村民情绪，合力化解纠纷。承办人员采取“面对面”和“背对背”相结合的调解方式，一方面向杨某释明，长期拖欠租金已构成根本违约，解除合同条件已然成就，拖延支付只会增加违约成本；另一方面，深入田间地头，查看纠纷地块和苗木生长情况。看着眼前已长成规模的园林苗木，如果杨某未支付到期租金，根据合同约定，村民主张解除租赁合同符合法律规定；但若判决解除合同，清除上万棵苗木无疑给法院强制执行增加了操作难度，同时，大量苗木被清除、损毁也会导致生态资源浪费，背离民法典规定的“绿色原则”。

庭审中，张某一问，健身房内部分柜门无锁，部分有密码锁的柜门任何人都可以重置密码后打开柜门，因此储物柜存在显著安全隐患；柜门上虽张贴了贵重物品勿放的提示，但提示语无法免除健身房应提供的安全保障义务。被告健身房则认为，张某没有将车钥匙交由健身房工作人员保管，无法证明车钥匙在健身房内遗失，健身房柜门情况与张某物品遗失没有关

健身房柜门无锁，车钥匙遗失谁担责

联性，系张某未看管好自身物品，健身房不负赔偿责任。

法院经审理后认为：民法典第一千一百九十八条第一款规定，宾馆、商场、银行、车站、机场、体育场馆、娱乐场所等经营场所、公共场所的经营者、管理者或者群众性活动的组织者，未尽到安全保障义务，造成他人损害的，应当承担侵权责任。原告张某驾车至被告健身房健身，其间未离开，张某在健身结束后发现车钥匙不见后，立即向健身房工作人员反馈，并报警处理。综合上述事实，法院认为：张某的车钥匙系在健身房遗失具有高度盖然性。被告健身房作为经营性公共健身场所，对前来健身的消费者存放在健身场所提供的储物柜中的物品负有合理的安全保障义务。一方面，健身房的储物柜部分缺少门锁防护，部分解锁密码过于简单，存在明显安全隐患，健身房未尽到相应安全保障义务，对车钥匙遗失存在一定过错；另一方面，张某在明知储物柜存在安全隐患的情况

者背离的趋势短期内恐难逆转，但驱动因素和市场前景正悄然孕育新的变数。

西南证券研报指出，市场普遍认为，2026年美联储将降息两次，点阵图与市场预期的同步下修，强化了对政策宽松延续的判断。利率中枢持续回落有望提升黄金、有色金属等资产的金融属性与估值弹性，尤其在经济增长疲软与通胀温与共存的背景下，贵金属与投资类板块表现有望持续受益。

亦有业内人士提示回调风险。华南一名资管人士表示，若降息周期开启，黄金牛市将获得坚实的基础面支撑。但考虑到已积累的涨幅较高，目前不排除短期内技术性回调。

反观钻石市场，则可能继续在供需重构中承压。即便是曾被视作颠覆性力量的培育钻石，行业内部也已出现激烈竞争与利润率收缩的迹象。

2025年上半年，力量钻石培育钻石营业收入为1.23亿元，同比下降25.87%，毛利率为12.6%，同比下滑78.23%。中兵红箭2025年上半年超硬材料及其制品的营业收入为8.19亿元，同比下降18.73%，毛利率为25.00%，同比微增0.15%。该公司在财报中表示，上半年，消费领域培育钻石受印度CVD产能释放冲击，毛坯钻价格持续探底。

然而，钻石的未来并非只有黯淡一面，天然钻石的长期价值逻辑依然存在。上海钻石交易所总裁林强近期表示，钻石短期价格受库存水平、全球利率变化左右；长期则受三大核心因素支撑——天然钻石的稀缺性、市场需求稳步增长及全球经济发展，而天然钻石开采量的持续减少，更将为未来价格稳定增长提供保障。

王方然

一形态有望成为数字经济的重要组成部分。

当AI可以在极短时间内生成大量内容，人的核心竞争力何在？

多位专家认为，在人机协作背景下，人类的想象力、判断力、审美能力、批判性思维和情感互动能力，将成为不可替代的优势。

王恒指出，未来人才培养要强化交叉学科素养和综合能力，同时加快完善AI新职业培训体系，帮助劳动者顺利转型。

复旦大学计算与智能创新学院教授张军平建议，青年一代要建立以“AI思维”为核心的认知范式，提升驾驭AI的能力以塑造发展新优势；要建立动态演进的知识体系，提升“跨学科融合+治理引导”的未来竞争力。同时，警惕“因为过度依赖AI而变得更低能”的情况，尤其在青少年教育阶段不宜过早使用AI，应优先锻炼独立学习能力，培养独特的想象力和视角。

温竞华

公募基金发行市场延续火热态势

新年伊始，公募基金发行市场延续了火热的态势。据公募基金网最新统计数据，以认购起始日至2月12日，本周(2026年1月26日至2月12日，下同)全市场共有44只新基金启动发行，数量较前一周(2026年1月19日至1月25日)增长约10%，这也是新基金发行连续第四周稳定在35只以上。与此同时，本周新基金的平均认购天数为13.18天，相比以往，募集周期明显缩短。

从产品结构来看，权益类基金在本周新发行产品中占据多数，股票型基金与混合型基金合计35只，占比接近八成。具体而言，股票型基金共发行21只，约占新发行产品总数的47.73%，成为主力。其中，被动指数型基金有12只，主要采取跟踪标的基金基准的策略；普通股票型基金有5只，更侧重于主动管理；还有4只指数增强型基金，在被动跟踪的基础上加入了主动优化手段。

混合型基金方面，本周共发行14

只新产品。其中，偏股混合型基金达11只，偏债混合型与灵活配置型基金分别有2只和1只。除此之外，本周还有5只FOF(基金中的基金)产品启动募集，且均为偏债混合型FOF；QDII(合格境内机构投资者)基金与债券型基金各发行2只。

从基金管理人角度看，本周共有31家公募机构有新基金启动发行，其中有10家机构推出不少于2只新产品。具体来看，富国基金、易方达基金和广发基金旗下均有3只新基金开启募集，博时基金、国泰基金、建信基金等7家公募机构紧随其后，各有2只新产品发行。

“新基金连续数周保持较高发行量，体现了公募基金作为居民财富管理重要工具的地位。募集期的缩短则印证了投资者配置需求旺盛，市场信心正在稳步提升。”深圳市前海排排网基金销售有限公司研究总监刘有华表示。

钟峰

互联网大厂打响春节流量“争夺战”

春节向来是互联网大厂争夺用户和流量的“黄金窗口期”。从支付、短视频再到如今的AI应用，各家公司借此时机集中展示实力、推广产品，放大产品的拉新、促活与传播效应。

1月25日，百度发布文心助手关于春节现金红包活动的通知。除在百度App内通过AI互动、集卡等玩法发放红包外，百度还将文心助手玩法引入在该AI应用内参与领取。自1月26日至3月12日，用户在百度App使用文心助手，就有机会瓜分5亿元现金红包，单个红包最高可达1万元。

同日，腾讯旗下AI平台元宝宣布，将在2月1日开启新春活动，诚邀用户来元宝App体验新玩法，分10亿元现金红包，单个用户最高可得1万元，即日起打开元宝App，预约领取红包，即可在2月1日获得额外10次抽奖机会。

在业内人士看来，春节红包活动，有望带动C端AI应用下载量及日活用户数大增，互联网大厂对于AI入口的争夺再升级。

中国电子商务专家服务中心副主任郑涛表示，春节作为全民团圆场景，兼具社交裂变的潜在能量与用户使用时长红利，巨额红包能快速打破圈层壁垒，实现AI应用规模化下载与首次使用，完成“全民AI”的破圈渗透。这一策略复刻微信支付借春晚红包崛起的路径，本质是用短期资本密集投入，换取长期AI生态的入口主导

权，奠定“AI互联网”时代的核心竞争基础。

回溯2015年，微信支付借助央视春晚“摇一摇”红包，除夕当天微信红包收发总量达10.1亿次，春晚全程微信摇一摇互动次数达110亿次，印证了春节营销的价值。

此后，2016年支付宝在春节期间推出“集五福”玩法，“敬业福”成为那年珍奇的“年货”之一。2018年淘宝与春晚达成独家互动合作，发放总额超过6亿元的红包福袋。2020年快手作为首家短视频平台合作伙伴，发放10亿元现金红包。2024年京东作为春晚独家互动合作平台，发放30亿元红包及1亿份实物奖品，互动量达552亿次。2025年活动扩展至央视网等多平台，新增抽奖及集卡玩法。

QuestMobile发布的《2025下半年AI应用交互革新与生态落地报告》显示，全市场AI原生App周活跃用户排名前五依次为豆包、DeepSeek、元宝、蚂蚁阿福、阿里千问。随着竞争趋于白热化，春节成为各大厂商实现用户规模跨越式增长的必争战场。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾表示，“AI超级入口”的本质并非简单的信息中介，而是用户获取服务的中心化通道，通过整合多种生态和服务，成为用户进入资源或生产系统的“中心通道”。掌握超级流量入口，才能让AI真正成为用户日常生活的“默认选择”，从而掌握生态主导权。

梁傲男

洪泽法院：多方联动解民忧 小法庭促进大和谐

“好了好了，大家相互理解！咱们握个手，以后还是朋友，多大事儿。”这和谐的一幕，发生在洪泽法院朱坝街道融合法庭。一场因沟通误解引发的三起连环买卖合同纠纷案，在法院、派出所、司法所的联合调解下圆满化解，不仅免除了当事人的讼累，更从根源上遏制了矛盾的进一步激化。

事情的起因王某的一辆旧机械车以旧换新交易。由于沟通环节存在疏漏，王某先后与李某、张某达成以旧换新协议，却未及时处理合同关系。张某在与王某签约后，将车辆转手卖给了急需用车的老刘。另一边，李某认为自己与王某的协议并未解除，直接将车辆开走存放。

老刘兴冲冲来提车，却发现爱车“不翼而飞”，想到等着用车的工期，急得团团转。无奈之下，张某选择报警。民警介入后，多方协调仍难以厘清权责，便联系司法所，寻

求融合法庭的专业帮助。

接到求助后，法官、民警、司法所调解员迅速组成联合调解专班，第一时间梳理案件脉络，找准矛盾症结——各方核心诉求并非争强好胜，而是王某的合同疏漏引发连锁反应，老刘的用车刚需更是迫在眉睫。

调解现场，工作人员耐心倾听各方诉求，释法明理，引导当事人换位思考。最终，在多方合力斡旋下，李某与王某达成和解，李某致歉并支付10元象征性违约金，双方握手言和。老刘也顺利取回车辆，一场牵涉多人的连环诉讼，就此画上圆满句号。

融合法庭，是基层矛盾化解的“桥头堡”。此次纠纷的高效化解，正是融合法庭整合多方资源、凝聚调解合力的生动实践。融合法庭用实实在在的行动，诠释了融合法庭创建“纾困解忧、守护和谐”的初心使命，让群众在司法服务中感受到满满的温度。

郑雪峰

金湖法院温情执行促被执行人主动腾房

近日，金湖县法院在执行涉案房屋拍卖后强制腾让中，执行干警展现出专业的执行智慧与司法温度，既捍卫了司法权威，又保障了被执行人的基本权益，促使其主动腾房。

2024年，陈某因经营需要，将名下房产向银行抵押贷款。逾期后未能还贷，被银行起诉。案件进入执行程序后，金湖法院执行干警依法向陈某送达相关法律文书，并多次尝试沟通，敦促其履行还款义务。然而，陈某不愿配合，以“经营困难”“资金未回笼”等各种借口百般推诿。无奈之下，该院依据银行申请，依法对陈某名下房产进行司法拍卖。

经过反复磋商，双方最终达成一致。不仅保障村民收取土地租金的权利，也避免陈某因无力处置苗木而被强制执行面临的困境和生态资源浪费的不良后果，实现了“纠纷化解、地尽其用、绿色生态”的多重效果。

“这100起土地纠纷案件饱含乡亲们们对公平正义的殷切期盼，不仅要看到乡亲们对土地的情感依赖，也要考虑资源的有效利用，在原告之间找到法理情相交融的最佳平衡点。”承办法官肖伟表示。

该系列土地纠纷的妥善化解，是新沂法院深入践行新时代“枫桥经验”、服务基层社会治理的生动实践，不仅维系了乡土民居的和谐温情，更解决了地上附着物的“活体”特性带来的执行难题，实现“案结事了”和“物尽其用”的有机统一。

胡倩 赵雨秋

一场冰雪中的特别庭审

1月20日，沛县道路因冰雪覆盖，交通严重受阻，出行极为困难。然而，一起民间借贷纠纷案的庭审，却没有因此延期。

沛县法院科技法庭内，原告朱某某与被告李某某已就位。而另一名被告李某某，则通过手机视频连线接入庭审——此时，她正身处一辆停靠在徐州市看守所附近的警车内。

本案被告李某某因涉嫌经济犯罪被羁押于徐州市看守所，需押解到庭参加诉讼。但连续大雪导致路面结冰严重，行车安全难以保障。为确保庭审如期进行，同时最大限度保障在押人员安全，承办法官夔藤欣迅速启动应急预案。

在法院行装科与法警大队的紧密配合下，法官积极与相关部门沟通，最终确定了一套安全可靠方案，将李某某押解并安置于警车内，通过远程视频方式让其参与庭审。借助法院科技法庭的远程庭审系统，

献热血 显担当 盱眙法院在行动

1月23日上午，盱眙法院组织开展无偿献血活动。全院干警积极响应，踊跃参与，以实际行动诠释司法为民的情怀，传递守望相助的温暖力量。

活动现场秩序井然，爱心涌动。在医务人员悉心指引下，干警们有序完成登记、体检、采血等流程。参与人员中，既有坚持多年献血的“老面孔”，也有初次参与的“新

身影”。本次活动共有30名干警参与，累计献血量达8800毫升。

一袋袋热血，凝聚着法院人的赤诚初心，承载着守护生命的责任担当。下一步，盱眙法院将持续引导干警投身公益事业，以点滴行动践行社会责任，为共建和谐社会注入司法温暖、贡献司法力量。

徐源伯