

[最近更新](#) | [更新列表](#) | [字母检索](#) | [下载排行](#) | [苹果专区](#) | [分类导航](#)

海角社区网站入口登录

[网络游戏](#) — [单机游戏](#) — [手机应用](#) — [电脑软件](#) — [专题](#) —
[热门排行榜](#)

[欲女成长日记免费阅读](#) [笔趣阁](#) [说个网站稳定的](#) [人和猪dna](#) [海贼王653](#) [高岭之花2021第10集](#)

当前位置 : [首页](#) [单机游戏](#) [冒险解谜](#) [野花视频app破解版免费下载 v23.3.99 安卓版](#)

/>

最多查看喷液页码

- [安卓版下载](#)
- 318154517 次
- 941220777 次

猜你喜欢

- ["/>](#)
- [总裁欺上欢温十心笔趣阁](#)

3.3 安卓版

- "/>

迷你世界花小楼的哥哥

v3.5 安卓版

-

1024礼品

v99.3.66 安卓版

- "/>

学霸学渣讲题play原耽

v1.4 安卓版

- "/>

原神角色测评网站在哪

v9.0 安卓版

- "/>

3d开机号近100期

v7.0 安卓版

- "/>

fulao2安装包百度云

v5.2 安卓版

- "/>

v9.0 安卓版

- "/>

[湖南人才公共教育网首页官网](#)

v7.9 安卓版

- 分类 : 单机 / 冒险解谜
- 大小 : 6.8M
- 授权 : 官方版
- 语言 : 中文
- 更新 : 2026-01-23
- 等级 :
- 平台 : Android

标签 : - [炉石传说26号更新](#) - [一个女声一直响的音乐](#) -

[详情](#)
[介绍](#)
[猜你喜欢](#)
[相关版本](#)

内容详情: 12月中国销量最高车型出炉：小米YU7冲至第5*****快科技 1月 10 日消息，日前，乘联分会公布了 2025 年 12 月乘用车市场数据，当月批发销量超两万辆的车型共 27 款，其中小米 YU7 以 39089 辆的销量首次跻身前五。从整体榜单来看，特斯拉 Model Y 以 66189 辆的销量稳居榜首，凭借成熟的技术生态和品牌影响力持续领跑。比亚迪宋、比亚迪海鸥分别以 55107 辆、44626 辆位列第二、第三，吉利星愿以 41619 辆排名第四，展现出传统自主车企在新能源领域的强劲实力。作为小米汽车首款 SUV，小米 YU7 此次跻身前五，表现超出市场预期。该车型定位豪华高性能 SUV，售价 25.35-32.99 万元，搭载自研超级 800V 碳化硅高压平台，CLTC 最高续航达 835 公里，同时兼具 0.245Cd

超低风阻、双零重力座椅等优势，成为吸引年轻消费群体的关键。值得注意的是，12月新能源车型在头部榜单中占据17席，除前五名外，比亚迪秦、方程豹钛7等新能源车型亦表现突出。而雅阁、CR-V、轩逸等燃油车主力车型虽跻身榜单，但整体占比相对有限。日本知名巨头退出中国内地市场，平价品牌狂奔，有门店日排队3000桌*****记者 | 易佳颖编辑 | 陶力" 我的人生还会有很多钱和很多爱，但再也不会有一年最后的夜晚和朋友等三千桌的饭..... "在刚刚过去的2025

年，寿司郎毫无疑问成为年度现象级的餐饮品牌。12月31日，北京一网友发帖称在2025年最后一天和朋友在寿司郎西单大悦城店排队三千桌，从傍晚五点半到现场一直等到晚上11点才吃上饭。这并非一时的盛况，寿司郎一直在排队。从年末跨年的3000桌排队，到每每有城市首店落地也都是大排长龙的景象。甚至早在2024年8月21日，寿司郎在西单大悦城开设的"北京首店"现场排队就达到1500桌，中午过后预计等待时间一度超10小时。"

寿司郎是这两年最火爆的餐饮品牌，它依靠价格实惠跑得比较快。"

胜利鸟咨询总监朱瑞士在接受21世纪经济报道记者采访时指出，寿司郎是餐饮界一个现象级的品牌。如果将寿司郎的火爆用一个词来概括的话，这个词就是：超级性价比。同样主打性价比的滨寿司、金匠寿司等平价寿司品牌也在纷纷拓店，与之形成鲜明对比的却是日本知名寿司品牌KURA寿司频频闭店，退出中国内地市场。据南方都市报，Kura寿司曾对外称将在10年内在大陆开出百家门店，但自2023年6月开出大陆首店以来，企业在大陆市场仅开出3家上海门店。如此反差的景象，也让人不禁追问，平价回转寿司在中国市场为何会出现如此分野？又是什么在左右胜局？2025年6月，Kura寿司通过子公司亚洲藏寿司股份有限公司发布公告，宣布逐步关闭上海所有门店，上述公告也意味着Kura寿司将退出大陆市场。图/

公告截图平价寿司现象级排队2025年12月6日，寿司郎在上海同天开业两家首店，10点开门营业，中午12点所有的号就发完了。更有消费者反馈，上午10点取号，已是500多号，直到傍晚4点才吃上这盘10元寿司。早些时候，2025年4

月开业的杭州店，开业当天就已预约到6

月，还在地铁站出口设置了专属指引位。在此如此夸张的排队现象背后，21世纪经济报道记者采访的多位消费者总结，新鲜感、情绪价值、实惠、从众等诸多因素造成了这一现象。寿司郎门店排队情况社交媒体截图寿司郎店门口的排队指南21

世纪经济报道记者摄" 东西确实还不错，价格也实惠，但没有好吃到要排队3—5小时。"一位排队2小时才吃上寿司郎的消费者表示，"多少是有点从众心理。游戏的互动、回转寿司的点单、上菜方式也区别于其他餐厅，也有新鲜感。"公开资料显示，寿司郎的一大招牌鹅肝寿司，仅售价8元，还有售价5元的玉米军舰等"爆品"。

寿司郎的火爆也直观地反映在财报中，据其母公司FOOD & LIFE Companies 2025年5月公布的最新半年报，中国内地在内的海外市场净销售额达588.07亿日元，同比增长41.5%，利润达63.71亿日元，同比增长98.7%。目前，寿司郎还计划在大中华区2025财年将门店数量增至157—161家，2026财年进一步增至190—193家。不仅是寿司郎，在中国市场混得风生水起的还有滨寿司。"

感觉一下子在多个商圈都开出的滨寿司的店，或者是新店的围挡。"

在上海工作的消费者小林是滨寿司的忠实粉丝，"此前都是坐半小时地铁才有的吃，也从来没排过队，现在家附近一下冒出了三家店，甚至在工作日的晚饭时间去吃还要排队。"工作日傍晚，滨寿司门口排队等位的人群（受访者供图）据媒体报道，截至2024年12月31日第三季度末，滨寿司在中国内地的门店数量已从2023年同期的62家增至87家

。平价寿司门店狂奔的背后，无疑是性价比的驱动。以寿司郎为例。大众点评显示，寿司郎人均消费在百元以内。不少消费者还在社交媒体晒出了更多的优惠活动和各种自制的“优惠套餐”。对此，也有行业人士指出，受整体经济环境的影响，居民消费意愿、实际消费能力及消费信心都趋于理性。《艾睿铂 2026 年全球消费者展望》报告指出，大量消费者正在审视外出就餐给他们带来的价值，全球 31%

的消费者认为在餐厅用餐没有给他们带来相应价值。消费者外出就餐净支出意愿下降约 21 个百分点。日本 KURA 寿司闭店频频 Kura 寿司大陆业务两年亏损超 8000 万有人高歌猛进，亦有人黯然离场。KURA 寿司的高光定格在 2023 年，彼时，其曾提出 10 年内开出百店的计划，但自 2023 年 6 月开出内地首店以来，仅在上海开出 3 家门店。2025 年 6 月，KURA 寿司通过子公司亚洲藏寿司股份有限公司发布公告称，公司董事会考量国际经济环境变化，在评估并衡量未来整体发展后，决议拟逐步结束上海所有门店的营运，此事对公司财务业务无重大影响。这也意味着 Kura 寿司要退出中国内地市场。据亚洲藏寿司在 2024 财年（截至 2024 年 9 月）的财报显示，其税后净利润为 1.08 亿元，较上一财年大幅减少

49%。公司在公告中明确指出，业绩下滑主要受到中国内地市场业务表现不佳拖累。一位在日工作的中国人向 21 世纪经济报道记者介绍道，“KURA 寿司在日本到处都是，是日本门店数第三大连锁回转寿司品牌，第一名是寿司郎，第二名是滨寿司。在日本，我个人感觉是差别不大的，基本是家附近有哪家就去吃哪家。”但为何到了中国市场，却呈现出冰火两重天的状况？朱瑞士指出，KURA 寿司在中国市场开局不顺，其中一个重要的原因是它将日本的模式像素级的复刻到中国市场，并没有根据中国的市场情况对产品进行调整。首先是价格相对高了一些；其次是产品丰富度不足。这是导致 KURA 寿司在国内经营不善的两个原因。不得不提的是，早前关于 KURA 寿司的报道，集中于其上海门店每盘产品售价是日本售价的两倍多。不过，在开店不久，2023 年 8 月，KURA 寿司就称推出活动，门店菜品降至 10 元 / 盘，2024 年 10 月，品牌再次发文称菜品降至 8 元 /

盘。对此，中国食品产业分析师朱丹蓬分析道，KURA 寿司在中国市场出现较大问题，根源可能在于其整体市场定位出现了偏差。无论是网络还是旅游，很多中国人对这个品牌的定位也非常清晰，他这种属于双标，中国的消费者肯定是不买单的。中国的消费者若普遍形成该品牌是在“割韭菜”

的认知，极大损害品牌根基。根据亚洲藏寿司公布的财报，其上海子公司在 2023 年亏损 2917 万元，2024 年亏损扩大至 3783 万元，2025 年第一季度再亏损 1490 万元，累计亏损确认为 8190 万元。不过，KURA 寿司企业相关负责人也向媒体表示，对于品牌在内地市场的进一步规划，企业将持续监控经济形势、商业环境等多方面情况进行慎重判断。其社长田中邦彦也公开表态，公司希望继续学习并争取未来能重新在中国内地开店。本土化挑战一位近期去过数次的年轻消费者坦言，“这段时间，先后排队吃了寿司郎、滨寿司好几回，平时也没这么爱吃寿司，确实是有点受到社交媒体的影响。相关排队的报道也抬高了他的话题度和稀缺性的感觉。”当下的中国年轻消费者拥有多元化的选择、多元化的需求，其整体的消费理念也更为全面。他们乐于尝鲜，这也为许多不同赛道的品类带来了消费红利。而平价寿司热是否能持续？不可回避的是，目前，寿司郎的排队潮，夹杂着流量、黄牛、尝鲜等诸多因素的推波助澜，但当潮水退去，如何才能做到不重蹈 KURA 寿司的覆辙呢？朱瑞士指出，除了性价比之外，寿司郎的产品同样更加丰富，还增加了中式美食，让消费者有更多选择。寿司郎在“菜单本地化”方面

，显著减少了生鱼的占比，并增加了熟食的比例。据媒体报道，在日本，生鱼片约占寿司郎菜单的40%，但在中国只有约20%的菜品使用生鱼片。而Kura寿司菜单中生鱼片占比超过25%，几乎和日本的菜单一样。朱丹蓬进一步指出，从整体来看，当前中国餐饮行业竞争白热化背后的逻辑，实质上是整体竞争水平的提升。这种升级的背后，更多是消费端在持续倒逼产业端进步。过去消费者可能认为“有得吃就不错”，但随着许多人出境旅游、体验全球美食，他们开始进行对标和比较，例如发现国内的法国菜、意大利面与在当地品尝到的存在差异。这对外来的餐饮品类和品牌，无疑提出了更高的要求。”

中国作为全球巨大的消费市场，除非迫于无奈，否则没有企业愿意轻易放弃。”一位咨询人士向记者坦言，“但中国市场的复杂和竞争激烈也是不少外企难以胜任的，近期不少的外资卖身也是源于此，寻找本土合作者也是解决方案之一。”尽管竞争在加剧，但整个中国市场的红利仍是客观存在的。根据国家统计局发布的数据，2024年全国餐饮收入为55,718亿元（即约5.57万亿元），同比增长5.3%。这一增速超过了同年社会消费品零售总额的增速，显示出餐饮市场的韧性与活力。朱丹蓬也表示，最为关键的，是必须牢牢把握住几个核心要素：第一，产业链的完整性与供应链的成熟度。第二，产品品质的稳定性，许多餐饮企业正是败在出品不稳定上。同时，食品安全的保障是当下国内消费者最为关注的重中之重，而对于日料与寿司这类品类，食品安全的要求则更为严苛。观察期过去不到一周，柬军率先开火，洪森家族准备彻底倒向美国？*****
*泰柬两国的停火观察期过去不到一周，柬埔寨军队率先开火，洪森家族为讨好特朗普出现新动向，准备彻底倒向美国了吗？泰柬局势出现了新波动，这一次又是柬埔寨军队先“搞事”。日前，泰国军方发布声明称，在靠近泰柬边境地区发生一起爆炸事件，造成一名泰国士兵受伤，泰国指责柬埔寨违反停火声明。泰国总理阿努廷向媒体表示，柬埔寨在边境地区发射迫击炮，炮弹落入泰国领土才导致泰国士兵被击伤，泰方“必须进行报复”，并且已经做好准备，是否采取反制措施以及如何应对事态发展，将由泰方自行决定，泰国军方以及外交部通过相关渠道向柬方提出交涉。柬埔寨方面没有直接回应泰国的指控，反而披露了另外一件事。柬埔寨军方指出，泰柬边境地区靠柬方一侧发生了一起爆炸事件，导致两名正在执行任务的柬埔寨士兵受伤，炸弹被掩埋在一堆垃圾堆底下。泰柬两国挺有意思，每次冲突发生之前，都会出现一些小摩擦作为预警，而且双方都把自己塑造成“受害者”

”。要知道，本次泰国士兵遭到炮击的时间节点，距离泰国设立的72小时观察期结束，不到一周的时间，柬埔寨选择率先开火，确实不合时宜，本来自身就处于弱势一方，还主动发起挑衅行动，背后的动机令人怀疑，事后柬埔寨准备拿自家士兵在自己领土境内被爆炸物炸伤事件，来对冲袭击泰国士兵的恶劣影响，怎么看这事做的都不地道。好在柬埔寨方面后来联系泰国军方，进行了一番“补救”，声称柬方没有向泰方境内开火的意图，而是柬方部队在执行任务过程中操作失误导致的。虽说这样的说辞难以让人信服，但泰国方面还是给了柬埔寨一个台阶下，愿意接受解释，暂时没有再次动手的打算，反观柬埔寨，通过炮击泰国士兵的事件，向泰方提议来柬埔寨举行柬泰联合边界委员会特别会议，讨论勘测和划界工作。泰国方面对此有言在先，以国内政局未稳以及边境地区局势尚未完全恢复平静为由拒绝了。不排除柬埔寨方面为了制造谈判机会，故意在边境地区制造事端的可能。不过，柬埔寨应该明白一个道理，在战场上拿不回来的东西，谈判桌上更不可能拿回来，除非柬埔寨有了新的足够分量的筹码。刚结束不久的本轮泰柬冲突，柬埔寨是吃了大亏的一方。柏威夏寺周边原来属于柬埔寨的争议领土，基本上被泰国实际控制，因边境冲突导致柬埔寨63万人流离失所，重新安置他们无疑需要动用一

大笔资金，边境贸易中断、电诈产业遭到重创、旅游业短期内难以恢复，对柬埔寨经济来说，是雪上加霜。加上中国和东盟两大调停方，在泰柬冲突中秉持公正立场，在边境挑事的柬埔寨只能吃下哑巴亏。“东方不亮西方亮”，洪森家族对上一轮泰柬冲突的结果不甘心，他们现在准备求助美国，来支持其实现目标，搞好与美国的关系成为柬埔寨首相洪玛奈的重要任务。据英媒报道，柬埔寨政府打算将境内连接金边与港口城市西哈努克港、全长 225 公里的 4 号公路，用特朗普的名字命名。外界普遍认为，柬埔寨以这种方式讨好特朗普，是洪玛奈政府打算与美方建立更友好关系的强烈信号之一。因为数十年来，柬埔寨命名主要道路的方式常与中国有关，现在情况可能会发生例外的变化洪森让位给儿子洪玛奈之后，关于柬埔寨走上“亲美”道路的传言甚嚣尘上，洪玛奈在美国留学和生活的经历，也让他比洪森对美国有着天然的亲近感。柬埔寨不至于完全倒向美国，毕竟离中国太近，与中方有着千丝万缕的利益牵扯，出卖中国投靠美国，柬埔寨的前途命运堪忧，但洪森家族逐渐转变立场，在中美之间玩平衡的迹象已经越来越明显。

中国汽车历史应该永远铭记2025年的吉利*****。汽车十三行 ID：wzhauto2023 ·

十年后如果有人书写吉利，一定要从 2025 年开始。大家现在看着 411.63

万辆这个数字都在鼓掌，我看的却是满眼辛酸。和别人眼里的成功不同，我形容 2025 年是吉利控股这家汽车集团最难的一年。难在哪？难在和趋势作对，和人性作对，唯独和看不到未来的未来做朋友。整个中国汽车都在卷价格、卷规模、卷扩张的时候，吉利 2024 年年底提出回归“一个吉利”，没人理解吉利的思考，都在卷，吉利怎么就退场了？！是失败了吗？是胆小了吗？还是卷不动了？！事实恰恰相反。提出一个吉利战略时，我也迷茫，希望跳出汽车这个产业视角去看待这个战略。我把电话打给了接近汽车产业最多的宏观经济研究者李稻葵。和汽车产业对一个吉利战略的不理解相反，李稻葵的回答是：吉利不仅做得对，而且早该这么做。中国汽车一直在宏观经济有个不好听的帽子，叫做“大而不强”。大而不强的病根就在于别人怎么干我就怎么干，没人敢走自己的路，只做看得见的生意，不做看不见的规划。2002 年加入 WTO 的时候，中国汽车学大众抄夏利，跟在合资屁股后面天天算规模账。甚至连全球化都是当时算着一个 500 万辆的中国汽车市场，加上一个 500 万辆的东南亚市场。结果中国汽车在 2007

年前后掉入了价格战、规模战、品牌战。当时的中国经济和 2025 年我们现在所处的经济何其相似，全球金融危机前兆，国内经济靠内需和出口拉动，国内市场大家都在吃规模和性价比红利，没人看到经济增长带来的消费高质量需求。当时的吉利不大，甚至当时吉利就是靠价格打出的根据地。在价格这件事上不服啊，甚至记得有人内部喊出要和当时乘用车市场的自主龙头夏利在价格上拼个你死我活。李书福在这个时候干了一件事，带着团队去天津看了一遍夏利工厂。当他看到人家在丰田精益生产和大众体系化的管理机制下造车流程、品控确实比吉利强后，李书福沉默了。企业家一个最大的特征，是和人性和惯性作斗争。2007 年，李书福在那一年的商务大会上提出《宁波宣言》，吉利不吃规模饭，不吃低端饭，更不吃价格战的这碗饭。吉利要造好车，造精品车。从那一刻开始，吉利不再铺摊子。市场化的内部竞争，关掉一些根本不可能有产出的生产线，甚至和高质量发展理念不合的职业经理人说再见。李书福咬崩了牙在做一件事，趁着金融危机全球汽车产业紧缩，吉利要抓住上去的这个机会，要在全球通过吸收、学习、并购，迅速让吉利从一个中国造车流程企业，成长为全球领先的高质量造车体系化车企。你以为大家后来看到的吉利并购沃尔沃汽车是偶然吗？错了。是从 2007 年前后吉利定下《宁波宣言》高质量发展战略后的部署。当年汽车还处于产业政策化管理的时代，甚至连审批机构都不认为吉利是并购沃尔沃汽车最好的中国企业。但没有人比吉利准备得更充分，甚至没有人敢走高质量发展这一条路。事实是，2010 年吉利并购沃尔沃汽车，让吉

利在高品质、造车和动力体系以及全球化上，和中国其他自主品牌拉开了身位。我职业生涯的导师吴迎秋老师曾有过这样一句评价：“历史不会再给中国出现另一个吉利的机会了，吉利的发展有着这家企业创始者特殊的眼光和抓住时代机遇的机会，不可复制。”讲这个故事不是翻旧箱子底，是要告诉大家，2024

年年底吉利提出的《台州宣言》回归一个吉利的历史意义，不亚于2007

年吉利的《宁波宣言》“造精品车”战略。尽管和加入WTO

相比，中国汽车已经市场化发展了20多年，但中国汽车仍然在吃规模红利、吃价格红利。技术和产品的同质化非常强。所有车企都看到了新能源和智能化的机会，都希望通过规模和价格成为市场的通吃者，嘴上都打着为消费者造车的旗号，心里盘算的就是如何用最少的投入、干最多的品牌、换来最大的规模。没有人在意一家中国汽车集团十年后甚至几十年后到底走向哪里。大家都想着先破坏后建设，总想着等我赢了再发展。但关键的问题是，中国汽车和过去比不一样了。2007年前中国汽车打价格战、规模战、品牌战，毕竟跨国车企的份额、话语权占大多数，无论怎么卷，中国汽车对消费者的认知破坏力有限。但现在时代变了，中国汽车市场就是中国汽车自己说了算，中国汽车造成什么样，中国消费者的认知就是什么样。”“割韭菜”这个词，就是中国消费者对中国汽车发展泡沫最深刻的讽刺。吉利绝不能干这种事。其实做出回归一个吉利，我相信吉利是做了很长时间思想斗争的。从2020年中国新能源汽车市场化迅速崛起，到2024年中国新能源汽车成为中国汽车主流市场，市场决定新能源汽车是一场长期竞争，是要对中国汽车产业进行改天换地的变革，不是一个新品牌、一个新业务线就能解决问题的。回归一个吉利，不是要把几个品牌统一那么简单，而是要让这些品牌背后的业务体系和流程，在一个百年商业赛道上长期跑出竞争力。这就不能算资本账、时间账，甚至不能算规模账和价格账。吉利全球全域安全中心一个营收资产超过5000亿的汽车集团做转型，是很痛苦的。资本市场要给出一个合规的交代，人才体系面临巨大的转型波动，智能和新能源技术底层架构要重组再造。大家看到的是吉利这个大汽车集团各个业务品牌，看不到的是一个企业战略在背后如何运作操盘，这远不是我们说一个小技术突破那么简单。体系和流程再造，是任何一个汽车集团的核心竞争力。无论丰田、苹果还是特斯拉，人和技术都是显性，真正隐性的竞争力就是一家企业的商业体系。一年时间，大家看到的是吉利控股集团整体销量比2024

年多了一百万辆。不要这样去评价吉利。大家换个视角，吉利汽车完成了300万辆任务，市占率超过10%，在规模上这只是开始。尤其要注意吉利银河的124万辆只是个数字。在新能源规模化赛道，不要再讲技术路线了。奔驰没有权利把造车这件事去申请专利。一个产业谈技术路线，说明离市场化很远；一个产业如果已经市场化，技术路线比的不是谁先谁后，而是谁做得更好。在这一点上，吉利银河一定会在新能源汽车规模化上，给消费者一个品质交代。极氪2025年22.4万辆、领克35万辆，这个数字对吉利旗下两个高端品牌已经过时了。一个吉利战略在这两个品牌上释放的生产力仅限于2025年四季度。从2026年开始，在中国汽车高端规模化市场，极氪就是新能源豪华汽车的标准定义者，领克就是中国新能源高端汽车的规则。不相信是吧？没关系，去转转极氪的门店，自己就有答案了。看待吉利控股集团，还要看几个隐形的竞争力，一个是技术，一个是前瞻业务，还有一个是全球化。大家可能多多少少这一年老听“

这个跨国企业用的是吉利发动机”、“那个新势力也要用吉利发动机”。这种声音都大错特错，他们用的不是吉利的发动机，而是吉利控股集团在全球汽车产业链独立动力系统后形成的全球前三大汽车动力独立业务集团浩思动力。这家全球动力集团由吉利控股集团发起，但同时技术可以独立并共享于雷诺、奔驰、沃尔沃和所有参与应用这套动力的

其他整车企业。这么理解吧，浩思相当于博世或采埃孚，只不过股权和技术底层有吉利。在动力系统上，所有中国车企都在大谈特谈自己的发动机，但所有中国车企的发动机只能为自己所用。吉利的动力系统已经彻底实现“美美与共、天下大同”。今后如果再听到有人说哪家车企用的是吉利的发动机，说明说这句话的人不懂吉利、不懂汽车格局、也不懂中国汽车发展的脉络。而在智能化上，所有中国车企都在抢饭吃，只有吉利在造锅台。看看这次 2026CES 展，吉利谈的智能化大家不要觉得和其他车企差不多，这背后的千里科技、星睿智算，还有很多现在不能说的业务单元名称。吉利的黑科技只是给大家看了个皮毛。我只能说，和现在的 400 万辆销量相比，在今后大家畅想的自动驾驶、无人驾驶和立体化智能交通方面，吉利排在前几位之内。至于醇氢汽车、商用车、性能车、汽车文化、教育这些没有市场化或者离消费者有点距离的业务，我不想谈太多。我只想说，一个企业如果对汽车没有感情，没有把一辈子的心血都放在汽车这个产业链上，没有造车前先培育汽车这口锅灶的心态，总想拿着碗和筷子直接吃现成饭，即使这种企业短期能吃到汽车饭，但他不会为汽车这个产业负责。风向一变，这种企业会马上抛弃汽车，因为汽车在他们眼里是一场生意的介质，不是一辈子的心血。造车很神奇。从奔驰发明汽车到现在，汽车就是个围城。没有一家百年车企不是将汽车作为企业生命去运营的。那些投机者总会被时代抛弃，新能源和智能化的汽车时代，也逃不出这样的规律。所以我说，谈吉利的 2025 年，别人眼里看的是数据，我看的是底层逻辑。一年时间对一个企业的战略考核来说太短了，什么都看不出来。400 万辆根本代表不了一家高质量发展的汽车企业战略成型后的结果，或许用开始来形容吉利 2025 年的业绩更贴切，战略转变成一个个战术还需要时间，甚至还要走弯路。但我们发现，一个人和一个企业在这个时代要有“长情思维”，要敢于拿出 5 年甚至 10 年的心态去锻造性格。一辈子很快，一辈子也很慢。长情心能让人在迷茫焦虑时，坚定做正确的事。从现在看，吉利控股一定还不完美，但一个吉利战略的正确性正在得到验证。大家想想，一个吉利的战略要点中明确提出不新增建厂。吉利 2025 年在巴西的发展绝对坚守这一铁律，和雷诺合作建厂，用全球资源赋能吉利的全球业务，绝对不做规模泡沫。所以我说，描述吉利的 2025 年很难。因为吉利是中国汽车的一个个案。这家车企对造车这件事想得太大、太远、也太难了，这不是要简单思考卖多少车、赚多少钱、占多少规模那么简单。吉利的眼里是质量、是全球化、是在汽车这个密集支柱产业，能不能给中国人真正的站上去。有人说吉利是一个商业气息很足的企业，但我要说，吉利是一个中国高质量商业思考最深的企业。去年在央视对话现场，我向李书福提出一个很感性的问题，汽车产业都在逐热点而居做内卷的事情，我们该如何平衡利益导向和长期导向，在思考这些问题上你的压力大吗？你带领吉利这样去思考布局汽车累不累？他的回答是这样的，汽车大家都说卷，肯定很累，但汽车是给人希望的，要充满希望才能充满干劲，有了信心就会开心。不要刻意着急认同或反驳我说的这些，对于吉利这家企业的评价，不妨我们交给时间，十年后我们再来看今天我们探讨的这些问题，到那个时候，或许答案就清晰了，但我希望大家记住这句话，请用长情心看待吉利，这家车企一定会给我们不一样的中国汽车思考。

—— END ——目前已入驻平台今日头条 | 一点资讯 | 新浪微博 | 汽车之家新浪财经 | 富途牛牛 | 同花顺 | 东方财富 | 雪球凤凰 | 腾讯 | 搜狐 | 网易 | 易车 | 知乎 | 百家号
商务合作 邮箱 | wzhauto2023@163.com
版权声明文章版权归汽车十三行所有转载请注明来源
俄军公布解放布拉茨科耶村视频，乌军损失220人*****俄罗斯国防部1月8日发布消息称，俄军已解放第聂伯罗彼得罗夫斯克州布拉茨科耶村。消息称：“俄军‘东部’集团军部队在进行积极的行动后已解放了第聂伯罗彼得罗夫斯克州布拉茨科耶村。乌克兰军队损失多达220名军人。”该村由“东部”集团军第29军第36

独立近卫摩托化步兵旅的官兵解放。俄国防部称：“

布拉茨科耶村具有重要战术价值——其解放显著拓展了盖丘尔河西岸的登陆场，为‘东部’集团军突击部队的后续推进创造了有利态势。”俄国防部指出，解放第聂伯罗彼得罗夫斯克州布拉茨科耶村的行动，使“东部”集团军得以扩大其在盖丘尔河西岸的登陆场，并为后续推进创造了有利条件。俄国防部同时发布了一段第聂伯罗彼得罗夫斯克州布拉茨科耶村获得解放的视频。俄国防部还表示：俄军“北部”

集团军部队一天内改善了战术局势，乌克兰军队损失多达 120 名军人；俄军“西部”集团军部队一天内占领了更有利的阵地，乌克兰军队损失多达 180 名军人；俄军“南部”集团军部队一天内改善了前线局势，消灭了乌军 200 名军人，摧毁了一辆坦克；俄军“中部”集团军部队一天内占领了更有利的阵地，乌克兰军队损失多达 410 名军人；俄军“第聂伯”集团军部队一天内改善了前线局势，乌克兰军队损失多达 50 名军人。







相关版本

多平台下载

- [Android版](#)

石头记游戏手机版(Stone Story) v4.19.3 安卓版

- 中文名 : Stone Story
- 包名 : com.MartianRexInc.StoneStory
- MD5 : 2fe8f5960dcfe990353a84a51523cd0f

[查看所有 736 条评论>](#) 网友评论

发表评论

(您的评论需要经过审核才能显示) 网友粉丝QQ群号:766969941

[提交评论](#) [查看所有 903 条评论>>](#)

相关游戏

["/> 非主流十八禁歌曲](#) ["/> 国产好纪录片](#) ["/> 六十年代嫁公安](#) ["/> 蝶梦双生短剧免费观看全集](#) ["/> 空调坏了妈妈居然穿](#) ["/> 闫凤娇高清头像](#)

热门冒险解谜

- 01-23 1 ["/>](#)

[拔拔是什么东西](#)

- 01-23 2 ["/>](#)

[镜子里看我怎么进入你作文](#)

- 01-23 3 ["/>](#)

[小泽意思](#)

- 01-23 4 ["/>](#)

[弃妃魅天下小说](#)

- 01-23 5 ["/>](#)

[无颜之月中文翻译的](#)

- 01-23 6 ["/>](#)

[新疆旱厕50](#)

- 01-23 7 ["/>](#)

[提着裙子](#)

- 01-23 8 ["/>](#)

[节奏大师下载](#)

- 01-23 9 ["/>](#)

[小猪视频app破解版ios下载](#)

- 01-23 10 ["/>](#)

[性知音怎么注册](#)

最新冒险解谜

• 01-23 1 ["/>](#)

[60分钟大片](#)

• 01-23 2 ["/>](#)

[烂滚夫斗烂滚妻粤语版下载](#)

相关专辑

[短视频app排行榜前十名](#) [把冰棒放肠道可以吗](#) [课代表吧](#) [小小影视安卓手机版下载](#)
[荔枝直播间现场直播](#) [韩国音乐播放软件](#) [多人运动应用](#) [亲子教育课程内容](#)
[惊天魔盗团在线观看](#)