

Stripe 社群的朋友们：

去年，Stripe 平台的企业总交易额达到 1.9 万亿美元，较 2024 年增长 34%，约占全球 GDP 的 1.6%。我们的可编程金融服务目前直接或通过平台为超过 500 万家企业提供支持，其中包括所有顶级 AI 公司、众多大型蓝筹企业（占道琼斯工业平均指数成分股的 90%）、大多数头部科技公司（占纳斯达克 100 指数的 80%），以及大量新成立的初创企业（目前 25% 的特拉华州新注册公司均通过 [Stripe Atlas](#) 创立）。除支付业务外，这些企业还使用 Stripe 的账单和订阅管理、税务合规、反欺诈、嵌入式金融、全球资金管理等解决方案来加速业务增长。作为极其便捷的在线支付方式，[Link](#) 的用户数已突破 2 亿。

Stripe 保持了强劲的盈利能力，这使我们能够继续大力投资于产品研发（去年发布了超过 350 项产品更新）和收购。自上次年度更新以来，我们收购了拥有超过 1.1 亿个可编程钱包的 [Privy](#)，以及为 [OpenAI](#)、[Anthropic](#)、[Confluent](#) 和 [NVIDIA](#) 等公司提供复杂按用量计费模型的 [Metronome](#)。Metronome 已加入我们的营收套件，该业务线今年的年化收入有望达到 10 亿美元。

总而言之，2025 年是互联网经济强劲发展的一年，我们很高兴看到这么多 Stripe 客户取得如此亮眼的成绩。

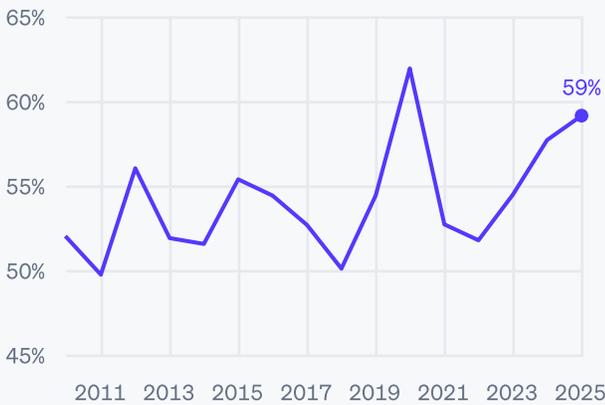
筛选机器

本质上，竞争市场就像一台筛选机器，将利润、资本和人才导向最具影响力的地方，而这一切都是由消费者用钱包投票决定的。从历史上看，这种筛选过程是循序渐进的。一个家喻户晓的品牌被取代，或是一个新晋者达到显著规模，通常需要数十年的时间。

现在，这台筛选机器的运转速度正在加快：胜者和败者的判定变得更迅速、更剧烈。目前，美国盈利能力最大的前三分之一上市公司占据了市场总市值的三分之二，这是自 1963 年有数据记录以来的最高比例。这在很大程度上反映了利润的集中，而不仅仅是估值的上升：标准普尔 500 指数中市值前 10% 的公司目前贡献了该指数约 59% 的总利润，与近期历史水平相比显著升高。

最大的 50 家公司占到了所有上榜公司总利润的 59%

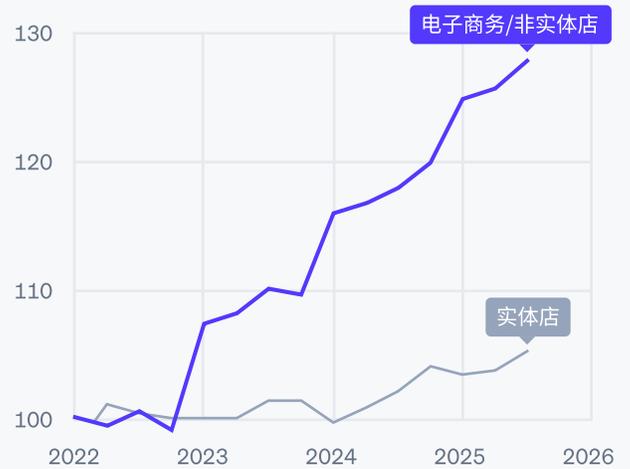
标准普尔 500 指数的净收入集中度



来源: FMP

美国零售业正在呈现两极分化

美国实际销售额 (经通胀调整) ; 2022 年 = 100

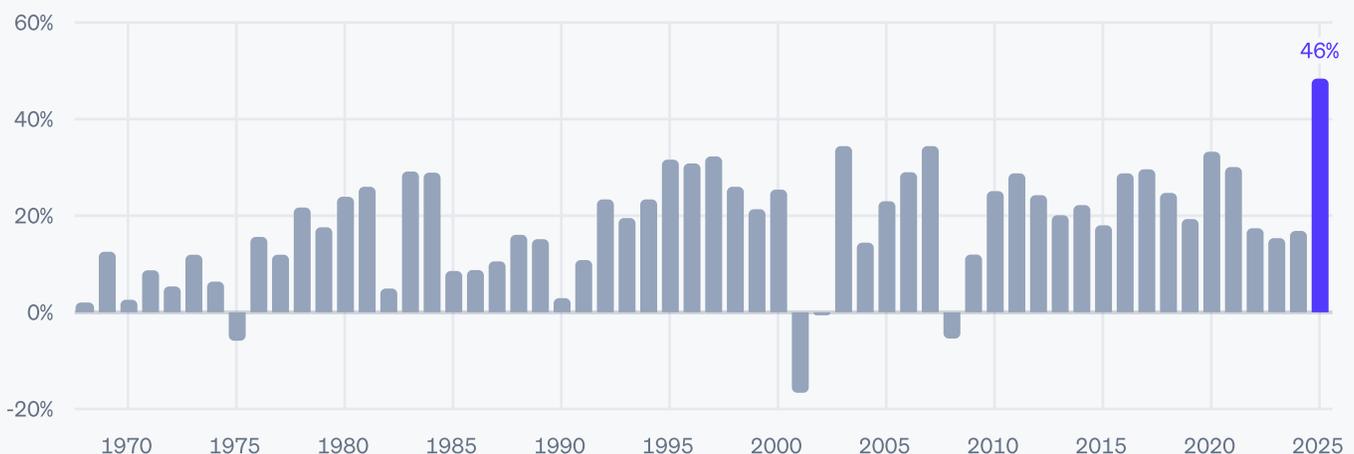


来源: Stripe 对美国经济分析局数据的分析

这在很大程度上是由各行业内部的两极分化驱动的。以零售业为例,在过去三年里,美国实体店销售额仅增长了 5%,而同期电子商务销售额增长了 30% (两者均为经通胀调整后的数据)。在航空旅行领域,美国航空 (American)、达美航空 (Delta) 和联合航空 (United) 这三大巨头在过去十年中均扩大了其在行业收入和利润中的份额。(事实上,达美航空和联合航空包揽了 2025 年美国航空公司几乎所有的利润。)在**医疗保健**领域,医院和保险公司的利润份额自 2019 年以来已大幅收缩,但医疗科技公司的息税折旧及摊销前利润 (EBITDA) 有望在 2029 年突破 1100 亿美元。尽管每个行业都有特定的发展动态,但规律显而易见:一批公司正在与其他竞争者拉开差距。从整个经济层面来看,2025 年对软件、计算机和数据中心投资的需求拉动了美国近一半的 GDP 增长,并且可能很快将占据美国经济增长的主导地位。

计算机和软件需求占美国经济增长的近一半

历年美国实际潜在 GDP 增长份额



来源: 美国经济分析局、国会预算办公室、Stripe 分析

从 2025 年在 Stripe 上起步的企业群体（这是一个令人瞩目的群体）来看，这台筛选机器没有任何放缓的迹象。2025 年，加入 Stripe 的新公司数量创下历史新高，其中超过一半 (57%) 位于美国境外。这一届初创企业是迄今为止表现最强劲、发展最迅速的，其增长速度比 2024 届快了约 50%。在成立 3 个月内达到 1000 万美元年度经常性收入的公司数量是 2024 年的两倍。

这似乎是我们行业更大规模扩张和加速的一部分。经过多年的相对平静之后，2025 年 12 月发布的 iOS 应用数量同比增长了 60%。（有人应该去查查 App Store 审核团队的睡眠评分。）甚至代码产出也在加速：GitHub 上的推送量此前几年的增长率约为 10%–12%，而在 2024 年第三季度至 2025 年第三季度期间激增了 41%。

随着开发门槛的降低，我们正致力于让 Stripe 的集成更加简单，包括针对智能体的集成。我们最近推出了可[申领沙盒](#)，让您可以直接从 [Manus](#)、[Base44](#)、[Replit](#) 和 [Vercel](#) 等 AI 编程工具中开始使用 Stripe。当您的 v1 版本开发完成并准备上线时，沙盒可以转化为正式的 Stripe 账户并保留完整配置。目前已有超过 10 万个沙盒通过这种方式创建。

我们还在不断改进 Stripe Atlas，这是全球超级简便的公司注册平台。去年，通过 Atlas 成立的公司数量增长了 41%。Atlas 公司的变现速度也在加快：2025 年，20% 的 Atlas 初创企业在 30 天内就向首位客户收取了费用，而在 2020 年，这一比例仅为 8%。

看着这些数据，一个显而易见的问题随之而来：2025 年究竟是特例，还是一个新时代的开端？时间终会给出答案，但我们的预判是，2025 年的增长加速是大语言模型推动下，创业与创新浪潮中一个更大拐点的开始。我们已经制定了一系列宏大的改进计划。在 AI 时代，Stripe 将是构建企业的最佳选择。

原生全球化

对于那些渴望出海的企业来说，传统的策略通常是稳扎稳打、循序渐进：先赢下本土市场，再进军海外。可口可乐用了 20 年才在古巴装瓶第一瓶汽水，麦当劳和星巴克分别等了 27 年和 16 年才在加拿大开业。

万维网出现后，免费服务倾向于在全球范围同步上线，但变现机制仍存在滞后。2006 年 Facebook 从校园网络转型为公开平台时，全球任何人都能注册，但并非所有人都能投放广告。直到公司成立 5 年后的 2009 年，它才开始支持国际货币。Google 同样如此，在搜索产品全球上线 4 年后的 2002 年，才从英国的一家活龙虾邮寄公司那里收到第一笔英镑付款。

在过去几年里，这种逐国扩张的模式已经瓦解。新一代互联网企业的“本土市场”就是互联网本身。几乎所有您耳熟能详的 AI 产品，都在您知晓的每一个国家掀起了热潮。ChatGPT、Claude、Replit、Lovable、Base44、Vercel、Cursor、Midjourney 等等，从诞生之日起就是全球化的。

这不仅仅是为了从“长尾”国际用户中获取增量收入。在很多情况下，“长尾”市场才是主力军。在那些海外营收占比较大的 Stripe 企业中，30% 的营收来自既非其母国、也不属于全球前十大经济体的国家和地区。

这主要得益于让海外需求不再让人感到难以触及的基础设施。去年，我们让企业能够在 100 多个国家和地区同步推出本地化结账体验，提供旨在最大化转化率的本地化定价、超过 120 种支付方式以及开箱即用的本地税务合规支持。

基础设施的改进有时需要数十年才能显现成效，有时则能让积压的需求在一夜之间爆发。总部位于加州的 Gamma 拥有 7000 万用户，主要用于制作演示文稿。当 Gamma 成为首批通过 Stripe 接入印度 UPI 支付的企业时，其在印度市场的收入当月便激增了 22%。

具有讽刺意味的是，受金融地理壁垒限制最严重的科技公司往往正是金融科技公司本身。在 Chime 推出十二年后的今天，用户依然只能在美国境内开设新账户。成立于 2013 年的 Nubank，在最初的六年里仅服务于巴西市场，而在随后的六年里也仅增加了两个业务国家。即便是 Stripe，我们的 Issuing 产品在推出约 7 年后，也仅覆盖了 22 个国家和地区。虽然这比大多数同行都要快，但仍未达到我们的理想速度。

不过，这种情况正在改变。最新一批金融科技公司，例如 Sling Money、DolarApp、Félix 和 KAST 等，从创立之初就在构建全球化的金融应用。同样地，去年我们推出了首款全球原生产品 Financial Accounts，企业可以用它持有、发送和接收资金。在该产品上线首日，我们就向 100 多个国家和地区的企业开放了使用权限。这一进展在很大程度上归功于稳定币，其无国界的特性让金融科技公司能够构建一套通行全球的基础设施。“原生全球化”的金融服务第一次成为了现实。

稳定前行

目前可能是**加密货币的寒冬**，但却是稳定币的盛夏。过去十年，稳定币的交易量一直随加密资产价格起伏而波动，但在去年，两者出现了明显的背离。2025年，比特币价格急剧下跌（目前较10月份已下跌50%），但稳定币支付量却翻了一番，达到约**4000亿美元**，其中估计有60%为B2B支付。**Bridge**是我们收购的稳定币编排平台，其交易量增长了四倍多。随着现实世界采用节奏的持续加快，稳定币支付正以势不可挡的姿态悄然前行。

这种增长源于一系列新功能的涌现。现在，Y Combinator的创始人可以接收稳定币形式的融资，将其保存在Stripe金融账户中，并用稳定币支付第一批工程师的薪水，而这些工程师可能身处世界各地。SaaS平台正在使用稳定币来收取经常性付款，这要得益于一种新的**智能合约**，它消除了钱包所有者手动签署每笔交易的需要。依靠稳定币进行国际扩张的企业现在拥有更好的工具，可以将数字钱包直接嵌入核心产品中。通过Privy，像Ramp和Deel这样的公司只需调用一个API，就能提供简单易用的托管和非托管**模式**钱包。这使得从第一天起就构建完全全球化的产品成为可能。

加密货币和法币之间的互操作性也在迅速提高。4月，Bridge与**Visa**合作推出了全新的支付卡，允许商家和消费者像使用任何其他银行卡一样消费稳定币。付款会从稳定币余额中扣除，并自动转换为当地货币；商家就像接收任何其他付款一样收到资金，完全不受底层稳定币机制的影响。**Phantom**是最受欢迎的加密货币钱包之一，拥有2000万月活跃用户，它正在使用Bridge向其客户推出由稳定币支持的支付卡。

为了迎接稳定币大规模普及时代的到来，我们去年花了一些时间对区块链进行了深入思考。如今的区块链是为交易和去中心化金融(DeFi)设计的，而对支付至关重要的属性（包括吞吐量、可靠性、成本可预测性和隐私性）一直未能成为关注重点。比特币每秒处理的交易不到10笔。去年，某主流区块链上的一次模因币(memecoin)交易狂潮导致一位Bridge用户的付款延迟了超过12小时，且单笔交易成本飙升了35倍。虽然此类运营问题已经很严重，但情况只会愈加严峻，因为我们预计对交易的需求将大幅增长。我们认为，智能体可能很快将负责大部分互联网交易，届时我们将需要能够支持每秒百万级、甚至十亿级交易量的区块链。

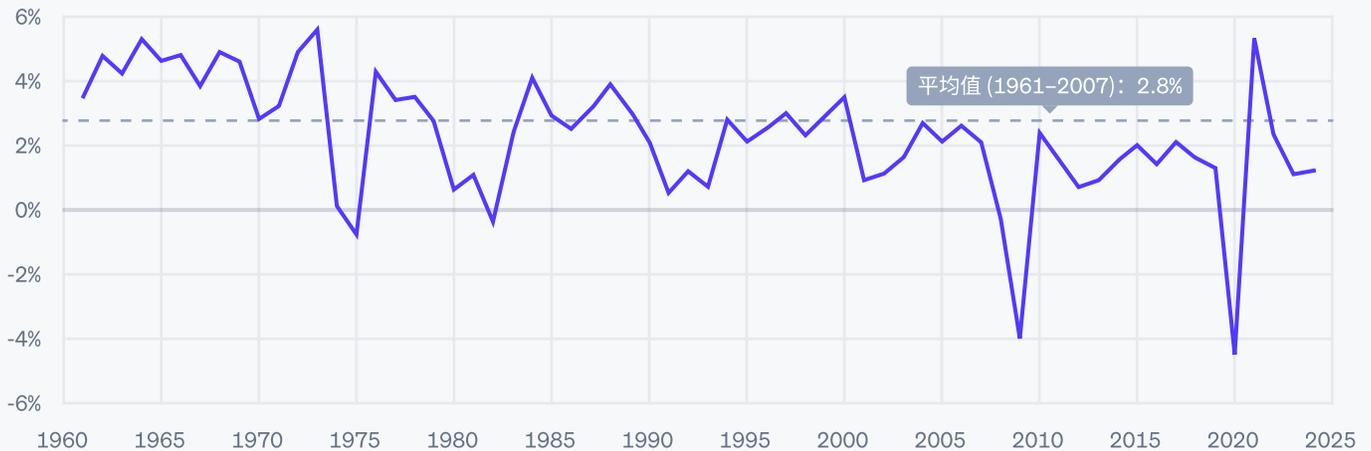
9月，我们推出了与Paradigm共同孵化的支付专用区块链**Tempo**。通过Tempo，企业可以获得专属支付通道、亚秒级结算终局性、可选隐私功能，以及与合规和会计系统的互操作性。这些功能听起来可能平淡无奇，但对于支持现实世界经济活动的底层架构而言至关重要。Visa、Nubank和Shopify等公司已经在测试Tempo的多种用例，包括全球打款、嵌入式金融和汇款。**Klarna**的首席执行官曾自称是加密货币怀疑论者，但Klarna却成为第一家在Tempo测试网上发行稳定币(KlarnaUSD)的银行，并利用Bridge的**Open Issuance**实现了速度更快、成本更低的跨境结算。Tempo的架构也特别适合智能体支付和小额交易。Tempo的主网即将上线，我们期待看到富有远见的企业用它构建更多可能。

资本到位，增长提速

自 2008 年以来，经合组织 (OECD) 国家的人均 GDP 增长率一直处于 1.0% 的低迷状态，远低于此前 46 年（自数据统计开始）2.8% 的年均增长水平。人们往往倾向于将其归咎于各地的局部因素（如日本的劳动力老龄化、英国脱欧、欧洲的能源结构等），但有充分的证据表明，一个重要的症结在于全球范围内资本可获得性的急剧下降。

2008 年以来经合组织国家的 GDP 增长持续低迷，仅为 1.0%

百分比变化



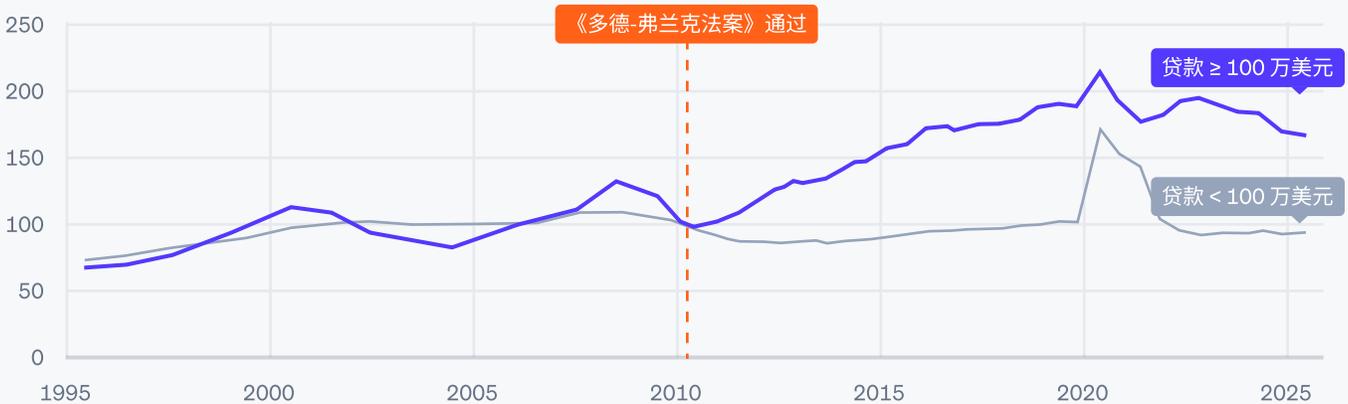
来源：经合组织、Stripe 分析

事实上，在全球金融危机之后，大多数经合组织国家的银行资本要求提高了，而小型企业的资本获取渠道随之收缩。《巴塞尔协议 III》改革提高了全球大型银行的资本标准。在爱尔兰，银行对小型企业的贷款在 2011 年至 2019 年间下降了超过 66%。在英国，小型企业贷款在 2012 年出现萎缩，此后一直表现疲软。

美国的情况略好，非银行贷款机构提供了更便捷的资金获取渠道，过去 15 年的人均 GDP 增长率为 1.7%。但在《多德-弗兰克法案》出台后，大趋势是一样的：银行监管收紧，小型企业获取资本的渠道减少。自 2010 年以来，100 万美元以上的贷款增长了 68%，而 100 万美元以下的贷款下降了 5%。去年，美国小型企业贷款申请的批准率仅为 41%，低于 2015 年的 50%。

自 2010 年以来，美国 100 万美元以下的企业贷款下降了 5%

2017 年不变美元价，指数：2010 年第二季度 = 100



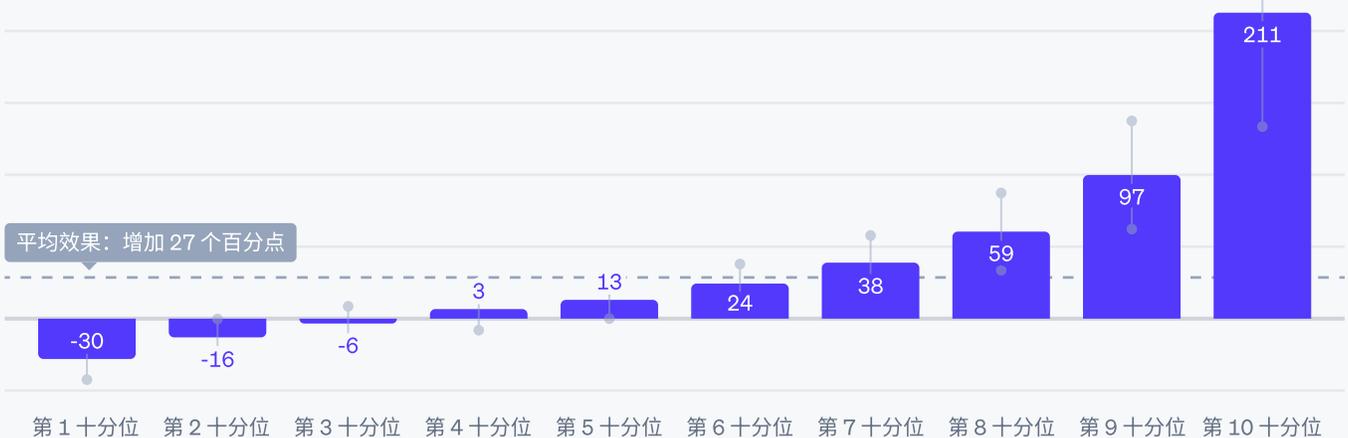
来源：联邦存款保险公司、美国经济分析局、Stripe 分析

我们推出了 **Stripe Capital**，旨在帮助解决全球融资渠道匮乏的问题，特别是对于小型企业。对于使用 Stripe 接受付款的企业，其实时营收数据为信贷决策提供了简便的参考依据。企业将后续销售额的一小部分作为还款，这实际上是从自身增长中提前预支营运资金。2024 年至 2025 年间，融资规模增长了 45%，Stripe Capital 为超过 8.1 万家企业提供了支持。（其中许多企业是通过日常使用的垂直型 SaaS 平台直接获得 Stripe Capital 资金的，例如面向美容沙龙的 **GlossGenius**、面向汽修店的 Tekmetric、面向摄影师的 Pixieset 等。）

在过去的两年里，我们进行了一项随机研究，以了解 Capital 的影响：当我们帮助企业“润滑”运转时，它们的增长会有多快？结果证明，快得多。在接受 Capital 贷款方案后的一年里，这些企业的增长速度比未接受贷款的同类企业快了 27 个百分点。

获得 Stripe Capital 贷款方案的企业增长快 27 个百分点

增长率变化的十分位分布



来源：Stripe 数据

平均值掩盖了巨大的个体差异。获得融资的企业中，增长最快的前 10%（前十分位）比同类企业增长快了 3 倍以上；紧随其后的 10% 企业增速也快了近 100 个百分点。一个典型的例子是：总部位于加利福尼亚州的服务器托管公司 Xirsys，利用 Stripe Capital 的融资在中国、印度和日本增设了服务器，随后其营收翻了一番。值得注意的是，即便是信用评级较低的企业，在获得融资后增速也快了 11 到 18 个百分点。

尽管带有推测性质，但我们不禁在想，随着人工智能的进步提高投资回报率，获取资本的能力是否会在未来几年成为影响经济表现的一个更重要因素。

摆脱低营收模式

对于成熟企业而言，众所周知，显而易见且万无一失的增长杠杆可谓寥寥无几，而那些最诱人的路径也并非总能奏效。

以广告为例：2019 年，吉列 (Gillette) 凭借广告 The Best Men Can Be 在戛纳夺得银狮奖，但同年早些时候，由于这个荣膺大奖的营销活动未能拉动增长，母公司宝洁 (P&G) 对吉列业务进行了 80 亿美元的资产减值处理。更近的例子是，印度铁路公司 (Indian Railways) 在 2025 年戛纳创意节上，凭借其“车票即彩票”的每日抽奖活动（每天有一个火车票号码有机会赢得 1 万卢比）赢得了公关狮全场大奖和 6 项金狮奖，但该活动在 8 周后被叫停，原因是“车票销量没有明显增长”。

这就是为什么在过去的 15 年里，我们始终对支付业务满怀热忱。与更具投机性的增长路径不同，优化支付设置几乎肯定能带来额外收入，并且是您能够开展的投资回报率最高的增长活动之一。

例如，Microsoft 每个月都会对其支付服务商的表现进行精确评估。在 6 月 1 日至 10 月 1 日期间，Stripe 通过结合 Adaptive Acceptance、银行卡账户更新器、卡组织令牌等，显著提升了 Microsoft 的支付授权率。因此，Microsoft 现在正通过 Stripe 处理更大份额的支付业务。

伦敦盖特威克机场在使用之前的支付服务商时，一直面临着一连串支付失败、争议和客户投诉问题。切换到 Stripe 后，支付通过率上升了 2.5 个百分点。在针对前支付服务商进行 A/B 测试后，FICO 正式接入 Stripe，结果发现授权率提升了 1 个百分点。远程医疗公司 Ro 在过去 12 个月中使用 Stripe，授权率提升了 2%，争议活动减少了 3%，每年因此增收数千万美元。

如今，大多数企业正处于我们所说的“低营收模式”，运行在未经优化的支付基础设施上。由于转化率、授权率和欺诈预防率未达到应有水平，导致资金在各个环节不断流失。

高营收模式则表现为能够针对每位客户进行自适应调整的结账体验。您应该以当地货币为产品定价，并从数百种本地支付方式中提供最相关的选项。例如，向波兰客户展示 BLIK 支付，平均可推动结账转化率提升 46%；向巴西客户提供 Pix 也能达到同样的效果，平均转化率提升 31%。这一切都得益于十年来在 AI 方面的投资，包括我们的 [Payments Foundation Model](#) 以及 AI 驱动的服务，包括 [Radar](#)、[结账优化套件](#) 和 [Authorization Boost](#)，这些服务每天都在悄悄地优化数十亿美元的交易量。

然而，仍有很大的改进空间！去年，我们开始测试一种新的身份验证方法，让客户将银行卡轻触自己的手机。这种轻触可以验证银行卡的 NFC 芯片，从而有效证明持卡人手中持有该卡。参与这项测试活动的合作伙伴 DoorDash 发现，与之前的欺诈检查相比，这种方式显著提升了转化率，并降低了拒付率。我们还为 Radar 构建了新模型，以应对因 AI 热潮而涌现的更广泛的欺诈手段，特别是通过滥用免费试用或类似机制来窃取 AI 推理资源的常见企图。

各位 CEO：大张旗鼓的广告活动固然惹人眼球，但请不要忽视近在眼前的营收增长机会。你们的支付负责人应当获得更多的认可。不妨考虑在法国南部为他们的支付优化成果举办一场颁奖典礼吧。（或者，如果您不介意雾气蒙蒙的氛围，我们诚邀他们在 [今年四月](#) 来旧金山与我们相会。）

智能体商务的五个层级

最近 AI 领域的大部分热点都围绕着某种形式的工具使用：模型不仅能够思考预训练语料库中的数据，还能上网搜索、使用浏览器、部署代码，或在更广泛的互联网上执行类似操作。与我们最相关的工具使用形式是智能体商务，即 AI 很快就会代表您购物。

正如 AI 领域中的许多事物一样，智能体商务在某些方面受到了过早、过度的炒作。人们描绘了一幅乌托邦式的图景，即自主智能体能洞悉您的每一个念头，从而规划并执行您所有的商务活动。我们发现，将智能体商务的宏大愿景拆解成小块来逐步推进会更有帮助：

**第 1 级：
消除
网页表单**

您负责研究并决定购买什么。但填写网页表单绝对不是任何人喜欢的消遣方式。如果您可以简单地将 URL 发送给智能体，由它填写付款和配送信息，然后返回给您确认，那将非常方便。

系统没有做出任何决策；它只是代表您执行输入信息和点击“购买”的操作。

**第 2 级：
描述性搜索**

您不再搜索具体产品或特定属性，而是开始描述情境。

我需要为芝加哥的一名三年级学生准备开学用品，包括衣服（不要太紧，面料要亲肤）、铅笔、笔记本和午餐盒。我儿子喜欢 *KPop Demon Hunters* 和网球。学校在八月下旬开学。

系统会综合考虑天气、材质、尺码、耐用性、个人品味、用户评价和物流时效进行推理。那些小众、专业的“长尾”好物不再难寻，我们也终于可以告别那种笨拙又死板的关键词搜索了。

**第 3 级：
持续记忆**

您不再需要重复自我介绍。

帮我找找 Bobby 开学穿的衣服。

系统已经从以往的对话和购买记录中，推断并掌握了您的偏好，并记住了各项要求。虽然最终买什么的决策权仍在您的手中，但您是在一组已经根据您的品味和预算筛选出的选项中进行挑选。

**第 4 级：
授权执行**

您完全不再参与选择。

把开学购物搞定。预算控制在 400 美元以内。

系统将代表您处理搜索、评估和购买全过程。您相信它会像您一样权衡利弊，并挑选出您儿子会喜欢的商品。您唯一要做的就是设定预算。（这是当今大多数人谈论智能体商务时所指的意思。）

**第 5 级：
预判**

不再需要任何指令。

系统已经掌握了学校的校历、您儿子的偏好以及您的常规预算。您所做的只是接收一条通知：这是已购买的开学用品清单。这是最具未来感的愿景：在您需要之前，所需之物便已送达，完全无需您提出要求。

如今，智能体商务正徘徊在第 1 级和第 2 级的边缘。

这不禁让人想起 20 世纪 90 年代中期的那几年，我们今天所使用的互联网架构在当时正处于摸索和确立阶段。Netscape 开发了图形化网页浏览器。HTTP 和 HTML 成为了共享的应用层协议。URL 和 DNS 逐渐占据核心地位。在那个时代，没人确切知道哪些协议或玩家能笑到最后——每一个 Google 的崛起，背后都有一个 AltaVista。

智能体商务正处于这样一个类似的罕见时刻，它具备产生跨时代影响的潜力。与早期的互联网一样，智能体商务未来的成功取决于普遍的互操作性。我们能否在这五个层级上不断攀升，取决于我们共同协作的能力。

为此，我们一直马不停蹄！过去一年的一些亮点包括：

- 我们与 OpenAI 合作开发了[智能体商务协议 \(ACP\)](#)，在 AI 平台和企业之间建立了一种共享的技术语言。它在设计上是开放的，能够跨支付服务商和 AI 平台运作。
- 我们推出了[共享支付令牌](#)，这是一种新的支付原语，允许智能体在不暴露敏感凭据的情况下发起支付。即使是不使用 Stripe 处理支付的企业，也可以将这些令牌作为安全凭据转发至其自身的凭证库或其他处理机构。
- 我们推出了[智能体商务套件](#)，为企业提供相关工具，使其只需一次集成，就能跨多个 AI 界面和协议（包括 ACP 以及 Google 上个月[发布](#)的通用商务协议）进行销售。底层的结账、支付和欺诈防护功能依然稳定可靠地运行。目前已接入智能体商务套件的[品牌](#)包括 Anthropologie、Urban Outfitters、Etsy、Coach 和 Kate Spade。
- 我们推出了[机器支付](#)，让开发者能够使用稳定币微支付，直接向智能体收取 API 调用、MCP 使用和 HTTP 请求的费用。（自主智能体本身也正在成为互联网企业的新型客户群体。）
- 我们与 OpenAI 合作，在 ChatGPT 内部实现了首批购物体验。我们还与 Microsoft 合作，将类似的功能引入 Copilot。

目前无法准确预测到 2026 年底智能体商务将发展到何种程度，但显而易见的是，我们已经远远超越了纯粹的炒作阶段，进入了建设和实地试验期。从现在开始，变革的步伐可能只会进一步加快。

如果一切顺利，这些智能体将不再被局限于某个封闭的平台里，而是会在开放协议的大道上自由穿梭。

许可共和国

今天的企业家和创新者拥有的工具和影响力是前几代实业家无法想象的。我们有望很快见证人类智慧的组合效应转化为生产力的提升，以及各地生活水平的改善。

去年，乔尔·莫基尔 (Joel Mokyr) 被授予诺贝尔经济学奖。莫基尔因强调文化相对于资本、劳动力和技术等传统经济投入的重要性而广为人知。18 世纪的实业家并非只拥有煤炭或地理优势。他们还孕育出了一种新的文化，即不断追求改进的心态，这种心态认为现状是不完美的，并且是可以纠正的。

在《技术变革的政治经济学》(The Political Economy of Technological Change) 一书中，莫基尔还指出，尽管新技术在经济上具有优越性，但在过去却常常失败，因为技术决策不仅涉及供应商和客户，还涉及广泛的非市场“聚合者”（监管机构、委员会、法院），它们共同影响着技术的采纳。

随着 AI 和互联网不断拓宽可能性的边界，那些阻碍采用和适应的人为障碍将使我们付出越来越高昂的代价。我们正处于日益分化的经济体之中，这表明增长取决于知识的实际应用，而非知识在抽象层面上的存在。

AI 蕴含着极大地改善药物研究的希望，但只有当我们让包括临床试验在内的监管流程变得更快速、更廉价时，这种潜力才能转化为现实。欧洲的企业家可以利用新工具提振疲软的经济，但前提是必须削减《欧盟人工智能法案》等初衷良好却适得其反的负担。新一代核能技术有望开启能源丰饶时代，但前提是我们必须彻底改革否决制的监管体制。从长途货运到无人机，自动驾驶运输和物流可以大幅降低实物商品的成本，但前提是我们不能让泥沙俱下的地方法规演变成阻碍进步的重重壁垒。

莫基尔曾写道，“文人共和国” (Republic of Letters) 在催化工业革命中发挥了重要作用。而今天，我们生活在一个“许可共和国” (Republic of Permissions) 中：这是一个由非市场聚合者组成的过滤筛。虽然我们的许多限制初衷是合理的，但确保这些限制在所达成的利益与被阻断的可能性之间取得平衡，比以往任何时候都更加重要。

我们很荣幸能支持许多有韧性的企业向世人展示各种可能。Mistral AI 和 Bending Spoons 证明了欧洲的世界级人才可以刺穿监管的永久冻土；Zipline 和 Varda 正在一点一点地为复杂的新硬件争取许可；而 Spring Health 和 Maven Clinic 则在为现代医疗缝合全新的软件层。

我们始终相信思想在推动经济进步中的重要性，也相信许多优秀的思想被低估了。Stripe Press 的书单中汇聚了许多人物、故事和模型，我们相信这些都将为下一轮社会进步贡献力量。该团队最近庆祝了图书销量突破一百万册的里程碑。我们的杂志 Works in Progress 致力于分享那些旨在改善世界、被低估的理念，最近也拓展了纸质版订阅业务。（请前往 worksinprogress.co/print 订阅，我们强烈推荐。）

这封信的大部分篇幅都在讨论 AI 的进展，而这些进展有时确实让人感到应接不暇。刚发布的产品与去年的顶尖技术相比，已存在显著的代差。

这让我们联想到了坠入巨大黑洞的现象：如果您真的身处这种离奇的境况，在跨越“事件视界”的那一刻，您实际上并不会有任何特殊的感受——局部路径依然平滑，尽管在跨越这一临界点时，未来可能的空间已发生了不可逆转的变化。

我们写下这封信时，可能正处于一个不同且有望更加造福人类的“奇点”降临之际。虽然 2026 年我们周围的许多事物看起来与往年相似，但显而易见的是，下一个十年将与刚刚过去的十年截然不同。

我们始终满怀热忱，坚信蓬勃的创业精神和充满智慧的文化将成就未来更加繁荣的社会，也期盼 Stripe 能在其中贡献一份绵薄之力。如果您也正在推动经济增长——无论是作为创业者、企业领袖，还是金融基础设施的建设者——我们都诚挚地邀请您参加今年四月的 [Stripe Sessions](#) 大会。一如既往，我们有太多精彩的话题期待与您探讨。

明年再见！

Patrick 和 John