

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

工信部布局算力基础设施

工信部等七部门近日联合印发《深入推动服务型制造创新发展实施方案(2025—2028年)》，提出加强新型信息基础设施建设，深化“5G+工业互联网”融合创新和规模化应用，按需布局算力基础设施，加速算力与行业融合应用。

海关总署：我国出口工业机器人增长54.9%

海关总署在国新办的新闻发布会中指出，前三季度，我国出口工业机器人增长54.9%。风电出海跑出了“加速度”，出口风力发电机组及零件增长了23.9%。此外，我国出口的龙舟、木雕、剪纸等非遗产品加入了当代的潮流元素，“老手艺”焕发了新活力，在海外广受欢迎。

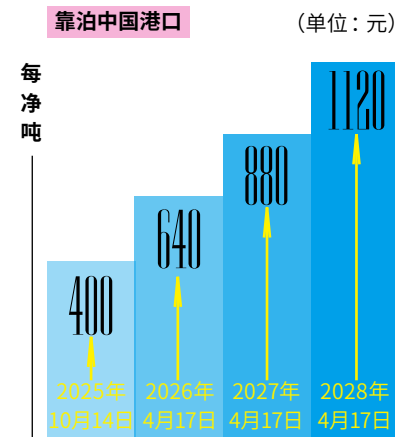
微软停服Windows 10

美国微软公司于10月14日起，停止对Windows 10系统提供安全更新和技术支持，这意味着大量用户的电脑可能更容易遭到网络攻击。微软表示，虽然安装Windows 10系统的设备还可继续运行，但将不再接受定期的安全更新，同时部分应用程序的功能可能会减弱。另外，微软还建议用户尽快升级到Windows 11系统。

周数据

中国对美船舶征收特别港务费

经国务院批准，交通运输部决定自2025年10月14日起，对美国的企业、其他组织和个人拥有船舶所有权的船舶；美国的企业、其他组织和个人运营的船舶；美国的企业、其他组织和个人直接或间接持有25%及以上股权（表决权、董事会席位）的企业、其他组织拥有或运营的船舶；悬挂美国旗的船舶；在美国建造的船舶，由船舶挂靠港口所在地海事管理机构负责收取船舶特别港务费。



诺贝尔资产
涨200倍？

详见P7

国庆长假
消费图鉴

详见P17-24



前瞻第三季度GDP

时代周报记者 王晨婷 发自广州

2025年前三季度GDP等经济数据将于10月20日发布，近期已有多家机构发布预测。

时代周报记者综合浙商证券、中金宏观等8家机构预测，第三季度GDP增速或在4.85%左右，对应今年前三季度累计GDP增速约5.1%。

不过，随着后期经济不确定性增加，全年完成5%左右的经济增长目标有望进一步发力。

财政政策方面，不能排除第四季度政策“适时加力”的可能性。随着货币政策基调转为“适度宽松”，择时择机通过降准释放长期流动性的可能性也尚有空间。

前三季度GDP增速或超5%

时代周报记者选取的8家机构对于第三季度GDP增速的判断基本统一，都在4.8%~5%之间。其中，5家机构预测第三季度增速约为4.8%，2家预测为4.9%，1家预测为5%。

北京大学国民经济研究中心认为，2025年第三季度GDP预计同比增长5.0%，相较前期或下降0.2个百分点，较2024年同期高0.8个百分点左右。

值得一提的是，去年同期存在明显的低基数效应，2024年第三季度GDP同比增长4.6%，为当年最低值，对今年第三季度数据形成了明显

的低基数效应。

此外，出口端依旧保持韧性。

10月13日，海关总署公布的出口数据显示，今年前三季度，我国货物贸易出口19.95万亿元，同比增长7.1%，较上半年的7.2%略有回落，但仍保持较快的增速。

中国对外出口国别结构改变，对德国、东盟、“一带一路”共建国家出口增长相对较快，部分抵消了中美博弈导致出口额的下滑，叠加出口低基数效应。

不过，也有一些压力因素不可忽视，因此，更多机构对于第三季度的GDP增速给出了5%以下的预测值。

华创证券认为，从第三季度来看，主要的压力因素有四个。

除了建筑业和地产业，在工业生产端，第二季度工业增加值均值为6.2%。7—8月增速均值为5.4%左右，按9月6.0%的增速预测，第三季度增速在5.6%左右。

此外，第二季度社零增速均值为5.4%，7月、8月分别降至3.7%、3.4%，预计9月受耐用品基数走高影响，增速进一步降至3.2%左右。这意味着批发零售业第三季度增速将有所回落。

综合来看，华创证券预计第三季度GDP增速在4.8%左右，前三季度GDP累计增速在5.1%左右。

➡ 下转P3

A股节后
开门红

国庆中秋8天长假后的首日行情走向，也将影响着A股第四季度的趋势。有机构人士向时代周报记者表示，进一步突破4000点是有可能的，但无法估测时间。

时代周报记者 蓝丽琦 发自上海

10月9日，国庆长假后首个交易日，沪指迎来大幅上涨，盘中突破3900点，并持续创下新高。

截至当天收盘，沪指报3933.97点，上涨1.32%，盘中最高触及3936.58点。从盘面情况看，当日涨幅居前的板块为贵金属、能源金属、有色金属、半导体等，全市场超3000只个股上涨。

这是沪指自2015年8月以来首次突破3900点，中间相差十年之久，对A股具有非凡意义。国庆中秋8天长假后的首日行情走向，也将影响A股第四季度的趋势。有机构人士向时代周报记者表示，进一步突破4000点是有可能的，但无法估测时间。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代周报记者表示，国庆后首日市场强势反弹，为第四季度行情奠定良好基础。预计第四季度将呈现“科技引领、金融托底”的结构性行情，半导体、AI、新能源等成长板块有望继续领跑，有望实现“稳中向好、结构优化”，为全年收官提供强劲支撑，展现A股市场韧性与活力。

沪指盘中最高3936.58点，科创50指数一度涨超6%

经过长达8天的国庆中秋长假，节后首个交易日，沪指开盘不到1小时就成功突破3900点，弥补了此前9月18日离3900点仅一步之遥的遗憾。10月9日开盘后，沪指一路攀升，盘中触达3932.89点，下午继续创新高、一路上扬，在触达3936.58点后稍有回落，最终报3933.97点，上涨1.32%。

其余两大股指也飘红收涨，深成指报13725.56点，涨1.47%；创业板指报3261.82点，涨0.73%。深成指、创业板指早盘曾一度分别涨超2.5%、2.0%。

成分股指数方面，沪深300指数涨1.48%，中证500指数涨1.84%，中证A100涨1.91%。值得一提的是，科创50指数上涨2.93%，盘中一度涨超6%，在成分股指数中遥遥领先，成为当天行情中的“领头羊”。

田利辉表示，科创50指数大涨最为亮眼，显示科技创新已成为市场新引擎。这不仅是技术性突破，更是市场从“政策市”向“价值市”转型的里程碑，彰显A股吸引力提升，为长期资金入市提供信心支撑，对资本市场高质量发展具有深远意义。

从盘面情况看，根据Wind数据，当日涨幅居前的板块为贵金属、基本金属、发电设备、半导体、电脑硬件、稀土等。

➡ 下转P11

政经 · TOP NEWS

- 广交会开幕倒计时：约3600家企业首次亮相
- “市市通高铁”省份已达11个：辽宁晋级东北破零
- “唐飞机”往事：刺激与危险的民间飞行梦
- 一个阿富汗女人的逃亡

财经 · FORTUNE

- 存款“搬家”潮隐现：利率下行期居民钱袋子该往哪放？
- 寿险保费猛增超60%后 保险代理人或面临短期推单压力
- 退役光伏板引发千亿暗战 “国家队”入场 小作坊高价抢货源
- 金价狂飙叠加优质矿源紧缺 四川黄金5.1亿元溢价143倍“抢矿”

产经 · INDUSTRY

- 黄金周电子产品租赁爆单 Pocket 3、无人机抢手
- 高德、美团狂撒亿元红包补贴 商家：全员停休“接客”
- 长假催热餐饮业 四季民福排队数百桌 西贝重现排队等位
- 连锁酒店房价涨破千元 “打工人”出游住进疗养院

编辑／黎广 版式／陈溪清
图编／陈溪清 校对／宋正大
国内统一刊号／CN44 - 0139
邮发代号／45 - 28
广东时代传媒集团有限公司 主办



6 946957 200015 >
零售价／RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注
时代周报官方微信

时代在线／
<http://www.time-weekly.com>
官方微博／@时代周报
官方微信／timeweekly

广告热线／020 - 3759 1496
发行热线／020 - 8735 0717
传真／020 - 3759 1459
征订咨询／020 - 3759 1407

地址／广东省广州市珠江新城华利路
19号远洋明珠大厦 4 楼

广交会为全球贸易注入更多确定性

有着“中国第一展”之称的中国进出口商品交易会（下称“广交会”），即将开幕。

据悉，第138届广交会将于10月15日至11月4日在广州分三期举行，展位总数、参展企业质量等多项指标均刷新历史纪录。

本届广交会展览面积达155万平方米。展位总数7.46万个，参展企业超3.2万家，均创历史新高，约3600家企业是首次亮相广交会。

一连串刷新历史的数据，彰显着广交会的巨大吸引力，映射出中国外贸在风浪中稳健前行的韧性与活力，也再次确认了一个事实：在全球供应链深度重构、地缘政治暗流涌动的当下，世界仍然需要广交会，而且比以往任何时候都更为迫切。

本届广交会的最大亮点是其对新增长点精心培育。

约3600家企业首次亮相，如同给肌体注入新鲜血液，给广交会带来了澎湃的活力。

这些新面孔往往代表着新兴产业、创新模式和前沿技术，它们与老牌企业共同构筑起一个层次丰富、多元立体的贸易生态。

而从“拓量、提质、增效”的办展重点则不难看出，广交会正在实现从规模扩张到质量提升的战略转型，这恰是中国外贸直面各种压力，主动选择转型升级的生动缩影。

近年来，在新发展理念指引下，中国制造业加速向中国智造转变，而广交会正是这一转变的重要展示窗口和推动引擎。

一届接一届地办下去，而且朋友圈还在持续扩大，这是对广交会巨大魅力的最佳佐证。

144家工商机构组团参会，较上届增长12.5%，来自217个国家和地区的20.7万名采购商预登记，增幅达14.1%。

这些数字背后，是国际社会对中国市场和中国经济的持续看好。

尤其值得注意的是，欧盟、美国、“一带一路”共建国家采购商显著增长之势，放到当前全球贸易格局深刻调整的背景中观察，这种全面开花的格局，充分说明了中国作为世界市场的不可替代性。

广交会的强大圈粉能力源于其始终秉持务实进取/合作共赢的初心，又坚持不懈创新的精神。

从最初单纯的线下展销，发展到线上线下融合互动，从传统的商品展示发展到全产业链解决方案的提供，事实证明，广交会在不断突破自我，重塑价值。

现在的广交会已不仅是一个商品交易的场所，更是一个信息交流、技术合作、品牌推广的综合平台。它帮助中国企业精准对接国际需求，也促使全球客商深度融入中国产业链、供应链。

媒体报道，本届广交会主动顺应全球产业发展趋势，首设智慧医疗专区，吸引47家专注于手术机器人、智能监测及可穿戴设备的企业参展。这一创新举措，精准捕捉到了全球健康科技市场的巨大潜力，为外贸开辟了新的赛道。

与此同时，服务机器人专区继续扩容，具身机器人、机器狗等前沿产品集中展示，预示着智能装备正成为拉动出口增长的新动能。

这些高附加值、高技术含量的新赛道展区，不仅满足了全球采购商对创新产品的需求，更体现了中国主动引领产业变革、塑造未来竞争优势的战略眼光。

可以预见，本届广交会将再次成为全球瞩目的焦点。它不仅将促成海量的订单，更将催生无数合作机遇，从而为世界经济注入宝贵的信心与动力。■

广交会开幕倒计时：约3600家企业首次亮相

时代周报记者 李杭 发自北京

有着“中国第一展”之称的中国进出口商品交易会（简称“广交会”），即将开幕。

10月10日下午，商务部召开专题新闻发布会，相关负责人在会上详细介绍了第138届广交会的举办安排与核心亮点。

据悉，本届广交会将于10月15日至11月4日在广州分三期举行，展位总数、参展企业质量等多项指标均刷新历史纪录。

本届广交会展览面积达155万平方米。展位总数7.46万个，参展企业超3.2万家，均创历史新高，约3600家企业首次亮相。

与此同时，在展会服务、城市服务保障等方面，本届广交会也实现新升级，切实便利参展各方。

时代周报记者从新闻发布会上了解到，本届广交会首次实现APP办证，全新采用二维码证件，减免参展商办证费用，首次在广东、广州、山西、福建等4个交易团试点自助制证；场馆内首次设立“离境退税服务专区”，实现“广州购物、展馆退税”；在展馆外，全市有近千家退税商店，其中近250家支持“即买即退”。

此外，本届广交会重点在拓量、提质、增效，并积极扩大朋友圈。

截至10月9日，德国中小企业联合会、中美总商会、土耳其伊斯坦布尔商会等144家工商机构都将组团参会，环比增长12.5%。来自217个出口市场的20.7万名采购商预登记，环比增长14.1%，其中，欧盟、美国、“一带一路”共建国家采购商增长明显。

参展企业数量质量提升明显

自1957年创办至今，广交会已走过68年历程，今年秋季的这场广交会依旧新意十足，在参展企业质量、招商范围等方面均有亮眼突破。

商务部对外贸易司司长王志华在新闻发布会上表示，本届广交会主要有四方面特点，参展企业质量更好、精准招商范围更广、促贸活动数量更多、助企惠企力度更大。

从参展企业看，本届广交会拥有高新技术、专精特新、单项冠军等称号的优质企业首次突破1万家，创历史新高，占出口展企业总数的34%。现场将展出智能类产品35.3万件。

从展区题材看，本届广交会首设智慧医疗专区，吸引手术机器人、智能监测及可穿戴设备等47家企业参加，并继续设服务机器人专区，引入46家行业领先企业，展出具身机器人、机器狗等，培育外贸发展新亮点。

本届广交会聚焦重点市场发力。目前，广交会全球合作伙伴增至227家，覆盖110个国家和地区。同时，积极拓展行业协会资源，加大专业招商力度，定向邀请重点团组和行业头部企业参会，并为约150家重要团组提供定制化服务。据预注册情况，本届到会头部采购企业预计超400家。

此外，本届广交会首次举办外贸



优品拓内销对接活动，设置约3000平方米对接专区。还将举办超600场新品发布活动和13场主题论坛。同时引入240家贸易服务机构，提供金融保险、物流仓储、质检技术、设计等全链条贸易服务，更好支持企业拓市场、拿订单。

在助企惠企力度方面，本届广交会继续为出口展参展企业按50%减免展位费，维持对乡村振兴等展区全免参展费用。并对所有参展企业免费提供线上、平台引流等专项服务。根据统计，首次受惠的企业数量超过了5000家。

作为中国对外开放的窗口，本届广交会在助力外贸“向新”“向智”“向绿”的发展上也有新亮点、新体现。

“广交会已经成为广大外贸企业展示研发能力、推介行业新品的重要平台。”王志华表示，在展品方面，根据展前调研，预计现场展示新品（近一年研发）超100万件、拥有自主知识产权产品近110万件、广交会首展产品近80万件。

据悉，本届广交会共设置175个产品专区，其中智慧类专区18个，现场展示智能产品35万多件。值得一提的是，本届首设智慧医疗专区，展示医疗机器人、智能监测诊断、智能手术辅助器械等创新成果。同时，还将围绕人工智能、贸易数字化等专题举办

论坛和研讨会，分享新技术、新工具的使用场景和应用经验，助力企业转型升级。

广交会对于绿色贸易的促进作用也日益彰显。据了解，本届广交会将进一步强化绿色发展理念，继续做强新能源展区中的氢能新题材，持续优化储能产品专区，共吸引新能源参展企业305家，较上一届增长3%。展前调研显示，本届参展企业中，在生产过程中采用绿色生产技术的占38.4%。各类企业现场展示绿色低碳产品108.3万件。

积极扩大朋友圈

作为国际贸易合作的重要平台，广交会的重要功能之一就是为企业提供高效对接平台，促进供需双方精准匹配。

时代周报记者从新闻发布会了解到，本届广交会紧扣企业需求，以促成交为核心，策划了系列促贸活动。

据介绍，本届广交会新品发布活动扩大参与范围，场次超600场，环比增长37%。专场发布、连线发布、探展发布，将为近400家中小企业打造首发新场景，化流量为订单。首发新品中，63%应用创新技术，48%实现功能升级，47%体现绿色低碳，31%使用创新材料。

同时，还将围绕四大主题组织13场论坛活动。携手政商学研企媒超100家机构、约120位嘉宾，围绕贸易数字化、AI商业化应用、银发经济等热点，研讨行业发展趋势。

中国对外贸易中心主任朱咏表示，本届广交会供需对接精准度更高，9场“贸易之桥”供采对接，需求侧发力，聚焦新能源、家电、建材等重点行业，提前收集发布采购清单，多轮次匹配参展企业。

而要实现更高效的供需对接，核心离不开对参展企业与采购商这两大群体的服务。

朱咏表示，3.2万家参展企业和超20万名境外采购商是广交会的一体两翼，是宝贵资源和重要服务对象。本届广交会重点在拓量、提质、增效

上下功夫，积极扩大朋友圈，广交世界，互利天下。

朱咏介绍，在拓增量上，本届广交会以提升宣传触达率和合作转化率为目标，构建六大宣传合作矩阵，包括合作伙伴、招商推介、驻外经商机构、驻穗领馆、官网、社交媒体等。新增巴西对外贸易商会联合会、荷中商务理事会等18家全球合作伙伴，总数达227家，覆盖110个国家和地区。

“截至昨天（10月9日），德国中小企业联合会、中美总商会、土耳其伊斯坦布尔商会等144家工商机构都将组团参会，环比增长12.5%。来自217个出口市场的20.7万名采购商预登记，环比增长14.1%，其中，欧盟、美国、‘一带一路’共建国家采购商增长明显。”朱咏说。

提高专业采购商占比，同样是本届广交会的目标。目前，广交会已经精准对接意大利食品协会、澳大利亚维州建筑协会、新加坡中国医药保健品商会等6家行业协会和欧洲托普斯工业媒体等9家专业媒体，定向邀请头部企业。

截至10月9日，法国欧尚、日本似鸟等270家头部采购企业确认参会，环比增长9.1%。

全球零售250强西班牙英格列斯和阿联酋头部企业热派克表示，中国企业可靠，产品质量高，本届广交会 will 增派买手参会，加大采购。预计本届广交会到会专业采购商和头部采购企业均超过上届广交会。

此外，朱咏表示，本届广交会以提升采购体验为目标，致力于打造采购商全旅程参会服务和全链条贸易服务。推出8方面22项服务大礼包，新设馆内离境退税服务，增加翻译人数和语种，首设“ASK ME”流动外语咨询服务，实现一“码”逛展。还将举办9场“贸易之桥”供采对接活动，提供境外团组专享洽谈室和驻场采购，让全球买家带着期待来，拿着订单走。

“面对更趋复杂严峻的外部环境，广交会将努力以自身的确定性为中国外贸和全球贸易注入更多稳定性。”朱咏说。■

前瞻第三季度GDP

◀ 上接P1

民银宏观温彬团队则认为，从需求端看，以旧换新政策对消费的短期拉动作用减弱，第三季度社零增速或放缓；投资领域持续承压，基建投资、制造业投资和房地产开发投资增速均边际回落。

得益于出口结构优化升级、全球经济复苏等因素，综合来看，预计第三季度GDP同比增长4.9%左右，为实现全年5%左右增长目标奠定基础。

高技术产业带动工业增加值快速增长

整体来看，第三季度经济增速较第二季度会略有回落，但相比去年同期仍有明显的改善。

在第三季度的经济表现中，也有一些具体内容值得特别注意。

例如，高技术产业发展快速带动工业增加值稳步增长。在供给端，1—8月工业增加值同比增长6.2%，高于2024年同期0.4个百分点，其中高技术产业为9.5%，分别高于去年同期、全部工业增速0.6个、2.7个百分点。

消费方面，“金九银十”本是传统旺季，但今年“金九银十”汽车销售旺季或呈现低于市场预期情况，主因是去年同期以旧换新政策下形成的较高基数，以及近期各地汽车补贴政策的调整与收紧。

同时，受暑期效应消退影响，9月与居民出行消费密切相关的餐饮、文化体育娱乐等行业商务活动指数落至临界点以下。

投资方面同样较为低迷。机构预计，2025年1—9月全国固定资产投资



(不含农户) 增速为0.4%。

华创证券研究所副所长、首席宏观分析师张瑜提出，2021年以来，制造业投资累计增速或将首次低于GDP累计增速，预计1—9月制造业投资累计增速为4.0%。

中金宏观认为，考虑到外部环境的不确定性，后续出口放缓叠加反内卷渐进优化产能，或更多影响制造业投资的弹性。

一方面，出口的波动会通过资本品价格渠道影响制造业投资的名义增速。

另一方面，随着企业层面对中长期维度的下游需求、市场空间等缺乏共识，也会一定程度上制约资本开支的强度。

第四季度还有哪些刺激政策？

对于今年接下来的经济走势，在

缺乏强刺激的背景下，面对高基数、高关税持续冲击，出口订单前置透支、政策效力递减及地产寻底等多重约束，预计第四季度GDP增速还会进一步走低，全年GDP增速在5%左右。

中国银行研究院发布的《中国经济金融展望报告》预计，第三季度我国GDP增长4.8%左右，第四季度增长4.5%左右。

该报告提到，2025年大概率能实现年初设定的预期目标，但下半年经济压力明显加大。

未来宏观政策要更加重视正向激励、改善和稳定预期的作用，更加重视需求特别是消费需求的牵引作用，更加重视宏观政策边际效果变化，充分发挥政策“组合拳”效果，以应对未来的不确定性。

今年还会有哪些宏观政策？

财信研究院副院长伍超明告诉

时代周报记者，财政方面，高基数挑战和经济短期压力风险增加，第四季度政策“适时加力”的可能性仍存在，但年内调整预算、增发国债的概率不高，预计将更多依赖准财政工具和存量债券资金的使用。方向上要继续加大“投资于人”力度，并加快土储和基建专项债券的发行和使用进度。

中国银行研究院建议，可以加大财政对民生消费领域的支持力度，为扩大内需奠定基础。

一方面是推出新“两保”政策，即社保和医保政策，逐步提高农村居民养老金水平。

另一方面，完善居民医保筹资动态调整机制，同时加大中央财政对养老、托育、医疗等领域的投入力度，并优化个人所得税征收方案。

货币方面，伍超明预计将保持连续性、稳定性，维持宽松基调 and 流动性充裕状况不变；但面对银行息差压力、居民存款收益下降、政策效果不佳等制约，加之经济循环改善、物价回升，第四季度降息概率较小，更多依赖结构性工具发力。

2025年货币政策基调转为“适度宽松”，但目前为止，今年仅降准1次、降息1次，不少机构认为今年仍有发力空间。

中国银行研究院建议称，后续货币政策调控可根据国内外经济运行情况进行灵活调整，不设定特定的政策窗口期。考虑到当前大型银行法定存款准备金率仍处于7.5%的高位，可择时择机通过降准释放长期流动性，在维持流动性合理充裕的同时对冲美联储降息的影响。■

适度
宽松



央行再提“适度宽松” 第四季度还会降息降准？

时代周报记者 王晨婷 发自广州

每季度固定的央行货币政策定调来了。近日，中国人民银行货币政策委员会2025年第三季度例会召开，强调“落实落细适度宽松的货币政策”。

适度宽松如何理解？在此之前，美联储在9月18日宣布降息25个基点。中国人民银行行长潘功胜表示，全球金融市场对美联储这次降息有充分预期，市场反应相对平稳，中国货币政策坚持以我为主，兼顾内外均衡。

今年第二季度，央行下调政策利率10个基点，进而引导1年期和5年期以上LPR同步下调10个基点，存款利率相应调降。此外，再贷款利率降至1.5%，下调存款准备金率50个基点。

在这一轮降息降准之后，目前尚无进一步动作。第四季度，还有降息降准的空间吗？

从加力实施增量政策到落实为主

对比央行货币政策委员会的第三季度例会和第二季度例会，可从表述的改变上发现官方对于当前经济形势的研判。

“我国经济风险隐患较多等困难和挑战”的表述在最新表述中已被删除。在政策基调层面，央行货币政策委员会第三季度例会增加了“保持政策连续性稳定性，增强灵活性预见性”的表述；删掉“用好用足存量政策，加力实施增量政策，充分释放政策效应”的表述。

从“加力实施增量政策”到“落实落细适度宽松的货币政策”，可见当前货币政策的节奏从增量到落实阶段。

中国银河证券首席宏观分析师张迪告诉时代周报记者，此次表述的细微差别，表明推进已出台政策的落实落细仍是重点。

“在结构性货币政策工具方面，主要延续7月政治局会议的表述，与上个季度例会相比，新增强调做好‘小微企业、稳定外贸等’重点领域的融资支持，这是因为美国的关税政策可



能给中国出口带来一定冲击并在第四季度有所显现，因此强调对小微企业、稳定外贸的融资支持有重要意义。”张迪说。

华创证券研究所副所长、首席宏观分析师张瑜则认为，货币政策最宽松的阶段已过。从例会表述上看，当下央行更关注前期货币政策效应的释放。

第四季度仍有可能降息

现阶段的货币政策以落实为主，那么第四季度，我国降息降准还有空间吗？

华安证券研究报告认为，短期内加码宽松可能性依然偏低。9月LPR维持不变，并未出现降息降准操作，第三季度例会也未释放出明确的宽松信号。尽管美联储如预期降息，但是LPR锚定的政策利率—7天期逆回购操作利率持稳。

这份报告还指出，短期内货币政策预计仍保持宽松方向，但是中美谈判与国内经济并未出现明显风险，降准降息的必要性并不强，LPR调降时机仍未到。同时，在商业银行净息差处于历史低点的背景下，报价行缺乏主动下调LPR报价加点的动力。

张瑜也认为，在需求不足的背景下，客观上央行没有通过降息降准刺激信贷的必要。“过去几年信贷大量

第四季度货币政策的优先目标仍然是经济增长和充分就业，货币宽松或超预期。

另一方面，也有可能重启国债买卖。

流向生产侧，即工业部门、经营性贷款，而非需求侧的地产、基建、消费。需求不足的背景下加大信贷，反而会加大供过于求的失衡程度，实际上物价也难以回升。”

当地时间9月18日，美联储宣布将联邦基金利率目标区间下调25个基点，这是美联储2025年第一次降息。9月22日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布最新一期LPR，继续“按兵不动”，也是自6月以来连续4个月维持不变。

“中国的货币政策坚持以我为主，兼顾内外均衡。”9月22日，高质量完成“十四五”规划系列主题新闻发

布会在北京举行，潘功胜在出席发布会时称，当前中国的货币政策立场是支持性的，实施适度宽松的货币政策，这一政策立场为中国经济持续回升向好和金融市场稳定运行创造了良好的货币金融环境。

潘功胜表示，根据宏观经济数据判断是否作出货币政策调整，在这一方法论上国际很多央行是相同的。中国央行也是如此，根据宏观经济运行情况和形势变化，综合运用多种货币政策工具，保证流动性充裕，促进社会综合融资成本下降，支持提振消费、扩大有效投资，巩固和增强经济回升向好态势，维护金融市场稳定运行，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

不过，张迪提到，第三季度经济数据有走弱迹象，市场又进入新一轮的政策等待周期，然而对于第四季度降息落地并未形成一致预期。

从内部来看，有三条主线：一是美国的关税政策可能给中国出口带来一定冲击，中国经济增速可能阶段性放缓，并面临一定的就业压力；二是第四季度依然面临物价低位运行的困难和挑战，实际利率仍然偏高，有调降的必要性；三是配合财政政策协同发力，5000亿元的政策性金融工具、1万亿元左右的化债相关工具可能在第四季度落地。

张迪认为，第四季度货币政策的优先目标仍然是经济增长和充分就业，货币宽松或超预期。央行有望“以我为主”进行货币宽松，一方面实施10～20BP的降息，从而引导LPR下行，并传导至贷款、存款利率的进一步下行；另一方面，也有可能重启国债买卖。

东方金诚首席宏观分析师王青也认为，第四季度央行有可能实施新一轮降息降准，适时恢复国债买卖。这在引导市场流动性处于充裕状态，提高银行信贷投放能力的同时，能够推动企业和居民贷款利率较大幅度下行，激发内生性融资需求，是第四季度促消费扩投资、有效对冲外需放缓的一个重要发力点。■

“市市通高铁”省份已达11个：辽宁晋级东北破零

时代周报记者 史航 发自北京

9月28日，历时4年多建设的沈白高铁开通运营。

沈白高铁跨越辽宁省东北部和吉林省南部，线路起自辽宁沈阳北站，经沈阳市、抚顺市、吉林省通化市、白山市、延边朝鲜族自治州，终至长白山站。

这一线路的开通不仅让抚顺正式接入高铁网络，也让辽宁进入“市市通高铁”俱乐部，成为第11位成员。

沈阳为何在高铁建设中领跑东北？地处东北亚枢纽位置的辽宁，如何能在高铁的助力下更进一步？

中国物流学会特约评论员、中国交通运输协会新技术促进分会专家委员解筱文告诉时代周报记者：“辽宁省率先在东北地区实现了‘市市通高铁’，主要源于其区位优势、产业基础与战略定位的重要支撑。”

在解筱文看来，这对于助力辽宁打造面向东北亚的综合交通运输门户枢纽，重塑区域经济地理，吸引要素回流，破解人口外流困局，乃至发展为东北亚经济圈与内陆市场的衔接纽带，推进高质量发展，都意义重大。

连通东三省

实现“市市通高铁”，对辽宁和东北地区有啥好处？

从最近通车的沈白高铁来看，促进文旅发展的野心显而易见。

在沈白高速开通之前，从沈阳到长白山需要乘坐普通列车约8小时。沈白高速开通以后，这一时间将缩短至1小时53分，实现朝发夕归，京津冀到长白山的时间也将进入5小时以内。这不仅方便了到长白山旅游，也将沈阳东部与长白山旅游带连接起来，为抚顺、本溪等地的文旅资源盘活带来了更多可能性。

“沈白铁路的通车串联沈阳故宫、长白山等文旅资源，将沈阳至长白山车程缩至不到2小时，可以激活‘东北沿边黄金旅游线’，带动避暑康养等业态。”解筱文说。

从产业上看，此次沈白高铁的通车终结了抚顺不通高铁的历史。有“煤都”之称的抚顺曾是新中国重要的煤炭生产基地，后因资源枯竭被列入全国第二批资源枯竭型城市名单。

高铁的开通有望促进人才、技术等要素的流动，或将为资源枯竭型城

市转型带来发展新机遇。

解筱文认为，沈白高铁的通车，进一步打通了辽宁向东连接长白山、珲春口岸的通道，构建起陆海联动的开放格局，又打破了抚顺、通化等城市的交通瓶颈，推动矿产、生鲜高效外输，促进“通道经济”向“产业经济”转型，强化东北东部客运环线与京津冀、环渤海的联动。

辽宁实现“市市通高铁”，不仅有望带动省内的城市发展，也将辐射吉林和黑龙江，对东北地区的联通起到促进作用。

据《沈阳日报》报道，沈白高铁通车后，将与京哈、沈大、沈丹、长珲等铁路共同形成东北东部地区快速客运铁路环线，辽吉两省“C”形通道变“O”形闭环，东北高铁网完成历史性“合龙”。

高铁网络“合龙”后，东北三省在人口流动和货运等方面的一体化程度有望进一步加深。

据统计，黑龙江和吉林往辽宁流动的趋势明显。在现住地为辽宁的人口中，五年前常住地为黑龙江和吉林的人口数量占据前二，高铁网络的完善有望进一步促进东北三省人口流动。

从货运上看，辽宁大连港承担了东北地区96%以上的外贸集装箱转运任务，丹东内贸海运逐渐成为连接东北与沿海地区的重要纽带，铁路网络的完善也有助于东北地区的“出海”。

“高铁网络为东北转型注入新机遇，由此释放的既有铁路货运能力，可更好将东北腹地的钢材、粮食等大宗物资通过丹东港、大连港实现‘海铁联运’，进一步降低物流成本和周转效率，为装备制造、农产品加工等传统产业向价值链高端延伸提供了支

撑。”解筱文说。

“米”字形高铁网络

东北三省的高铁建设，辽宁一直走在前列。

早在2003年，秦沈客运专线建成通车，这条由秦皇岛站至沈阳北站的线路设计时速达250公里，是中国铁路高速化的开端之一。2007年，连接哈尔滨市与大连市的哈大高铁动工建设，是世界首条高寒高铁，沿线冬夏最大温差超过70℃。

经过近20年发展，辽宁陆续开通哈大高铁、盘营高铁、沈丹高铁、京沈高铁等线路，到了2018年，辽宁高铁里程已突破2000公里，一度位列全国第一。至此，除抚顺外，辽宁其他城市均已开通高铁。

抚顺之所以迟迟未能跨入高铁时代，环境和施工难度是原因之一。沈白高铁路段地质条件复杂，需穿越长白山支脉11条断裂带，跨越辽河、松花江、鸭绿江三大水系80余条河流，桥隧比高达78.4%。

截至目前，随着沈白高铁的通车，辽宁省铁路总里程达到6998公里、高铁里程达到2387公里，分别位列全国第六、第九位。

高铁网络的快速发展，得益于辽宁省的区位条件和战略定位。

辽宁省“十四五”规划提出，要“打造面向东北亚的综合交通运输门户枢纽”的建设目标。其中提到要“衔接京津冀、哈长城市群”，以沈阳、大连为核心，辐射省内重要节点城市，构建“双核两轴四通道”综合立体交通网主骨架。

从辽宁省的高铁线路图看，这样的战略定位清晰可见。若以沈阳为中

心，辽宁省的高铁线路呈准“米”字形分布。

“米”字的西南侧，有京哈高铁和沈秦客专联通京津冀，使东北地区直通内陆腹地；米字的南侧，是哈大高铁、沈丹高铁让省会沈阳与海洋和港口相连；米字的东北侧，京哈高铁一路北上，促进辽、吉、黑三地联通；米字的西北侧，新通客专连通沈阳与通辽，打通了内蒙古东进辽宁的快速通道。

如今，沈白高铁的开通补齐了“米”字的笔画，填补沈阳东向高铁空白，使沈阳拥有了7个方向的“准米字形”高铁网，成为东北三省与京津冀地区、内陆腹地互联互通的枢纽门户。

下一个“市市通高铁”可能是贵州

辽宁之后，下一个“市市通高铁”的省份可能是哪？

目前来看，贵州有望成为下一个“市市通高铁”的省份。

近日，贵州省实现“市市通高铁”目标的最后一个项目——盘州至兴义高速铁路正式进入静态验收阶段，标志着该项目主体工程建设已基本完成，预计在今年11月底通车。

除此之外，山东、浙江、陕西也都开启了“市市通高铁”的最后一步规划。预计在3年内，这3个省份也将加入“市市通高铁”俱乐部。

当前，“市市通高铁”的建设趋势，正从中部和东南沿海逐渐向西部、东北亚等地区拓展。

解筱文认为，从全国趋势看，“市市通高铁”向中西部扩展是区域协调发展的体现。“贵州与辽宁虽分别面临岩溶地貌、高寒地质挑战，但均以政策驱动和技术突破为支撑，前者侧重西部陆海新通道与绿色经济，后者聚焦东北亚枢纽与产业协同。”

解筱文认为，当前全国高铁网络向纵深发展，高铁将从“骨干网络”向“毛细血管”升级，在促进区域协调、服务国家战略中发挥更大作用。

解筱文强调，在其他省份推进“市市通高铁”时，需注意避免盲目求快，防止过度投资导致债务风险；注重生态保护，平衡建设与环保的关系，减少对自然环境的破坏；强化运营可持续性，提升利用率等方面问题。

“这一过程中，需平衡好建设成本与长期收益，注重技术创新与生态保护，让高铁真正成为高质量发展的‘金色纽带’。”■



长假实探北京楼市：新政之后市场回暖

时代周报记者 郭鹏 发自北京

楼市迎来“银十”，今年“十一”假期能否延续8月北京楼市新政发布后的市场热度？

近两年“十一”假期前，北京市均发布楼市相关政策。2024年9月30日，北京市发布楼市政策，最低首付款比例降至15%；今年8月8日，北京市发布楼市新政，符合条件家庭五环外购房不限套数。

“十一”假期前两日，部分新开盘项目继续保持热度。9月25日，中建·运河玖院开盘，项目位于北京城市副中心核心区。中建·运河玖院项目负责人向时代周报记者表示，截至10月3日，项目网签450套，网签率78.5%。

“十一”期间，上述楼盘推出活动意图吸引客户前来咨询，该项目负责人对时代周报记者表示，“十一”期间，项目为客户准备了大运河沿线南北城市特色月饼，并为参与转发项目推文的客户限量送出大运河船票。

“活动推出后，仅在10月1日、2日，项目客户来访量达到600多组。”中建·运河玖院项目负责人向时代周报记者表示。

一些购房人也为看房专门留出了时间。正在旅行路上的冯城始终关注

他感兴趣的楼盘，这个项目位于北京大兴区南五环附近，他和项目置业顾问商量好，回京后前往售楼处咨询。

“今年‘十一’假期前期看房人数在预期之内，很多客户表示会在旅游后再来看房。”一名置业顾问对时代周报记者表示。

值得注意的是，今年8月新政发布后，北京楼市即有所回暖。据中指研究院数据显示，9月1—29日期间，北京新建商品住宅累计网签42.70万平方米，较上月及去年同期增幅均超两成；北京二手商品住宅累计网签15531套，较上月及去年同期分别增长21.6%和18.4%，预期全月总量超1.6万套，为第二季度以来月度新高。

“十一”假期新增折扣优惠

10月2日，时代周报记者以购房人身份走访发现，“十一”假期，北京多个项目增加了折扣优惠力度。

位于北京大兴区五环内某项目置业顾问孙东对时代周报记者表示，10月1—8日，购房人可以额外享受九九折优惠。

“如果再算上现有的交定金、按时交首付款的优惠活动，每套房子总计将会打九五折。如果确定购买的话，还可以申请额外优惠。”孙东说。

位于北京昌平北五环外的龙

湖·观萃项目负责人向时代周报记者表示，目前针对95平方米三居户型产品推出清盘专项优惠，总计规模为20套特价房源。“十一”期间，项目推出“双节狂欢购”促销活动，“十一”期间购房专享九七折。

位于北京朝阳区东五环外的金茂满曜项目负责人向时代周报记者表示，“十一”期间金茂满曜推出认购福利，成交即送高奢香槟杯，打卡还能获赠礼物。同时，项目推出“臻曜折上折”活动，双节额外享3个九九折优惠。“十一”期间，项目加推2栋房源，户型聚焦改善痛点，面积为133平方米、156平方米的四居户型。

走访期间，孙东向时代周报记者表示，该项目价格相对较低，“十一”期间吸引了一批客户前来咨询。主要针对改善型客户，三居和四居的产品适合全家人一同居住。

时代周报记者走访孙东所在的售楼处发现，在记者看到的七八组客户中，其中一组为祖孙三代一同到实体样板间观看，同时在会客厅内也有约5组客户谈论价格，也有的客户在和家人一起讨论该项目与同在五环区域的其他项目的产品信息、交通位置等信息差异。

时代周报记者还注意到，下午5点以后，仍然有客户到售楼处咨询，售

楼处的停车场已满。

“10月1日、2日的客流量在预想范围内。因为很多客户都在旅行中，他们将会在10月5日以后来售楼处看看。10月2日，共有40组客户到访。”孙东说。

此外，孙东还介绍，从“十一”假期前一周开始，售楼处的所有人就开始进入连续工作模式，一直持续半个月左右，售楼处每天将会延长营业时间至晚上10点。

新政后楼市回暖

自北京8月发布楼市新政后，北京楼市有所回暖。

龙湖·观萃项目负责人对时代周报记者表示，8月8日北京楼市新政发布后，相比于新政发布前，项目周均到访量环比提升近50%，项目周均线上咨询量环比提升近60%，项目周均成交量环比增长近36%。同时，项目改善型客户比例显著上升。针对这种变化，项目加推117平方米的三、四居楼栋。

金茂满曜项目负责人也对时代周报记者表示，新政对金茂满曜项目销售产生了显著影响，尤其是看房量、咨询量和意向订单量，均呈现爆发式增长，较此前日均到访量（约50组）增长约60%，新政当周成交量提升约80%，咨询量提升约100%。

新政加持下，总价较低的户型去化速度加快。据孙东介绍，8月8日北京楼市新政发布后，他所在楼盘售价最低、面积最小的91平方米户型销售速度加快，“目前，除了1～2层外，其余楼层均已卖出”。

另一个位于大兴的某项目置业顾问则对时代周报记者表示，9月初，该项目推出了10多套三居户型，目前该户型仅剩一套。

中指研究院高级分析师范治杰向时代周报记者表示：“9月以来，房企积极把握销售窗口期，加快推盘节奏，新房供应量大幅增加。截至9月29日，共计15个项目获批，入市房源超4600套，为近一年月度高位。”

此外，范治杰还表示，虽然成交量有所回升，但市场仍以“以价换量”为主，部分项目通过降价、推出特价房等方式促进成交。北京楼市依然表现为“内部分化”的格局，不同区域、板块延续分化，部分核心热点项目热销。

“整体来看，在供应放量、政策利好释放、热点项目带动、房企营销力度加大等多重因素影响下，‘十一’假期市场热度支撑度较强。10月新房成交有望保持较高规模。但分化和点状回暖依然是主旋律，同时仍面临价格调整压力。”范治杰表示。■

（冯城、孙东为化名）

“唐飞机”往事：刺激与危险的民间飞行梦

新周刊 白瑜彦

“从高空往底下看，田园风光无限美。农村的河流，农村的山川，农村的庄稼地，尽收眼底——有一种感觉，好像很好的一幅画卷一样。”

这是今年3月，四川剑阁县网红“唐飞机”在接受《潇湘晨报》采访时描述的“飞天”感觉。9月27日，多名网友发布视频称“唐飞机”在直播时坠机：飞机在田埂地里腾空升起后突然失控，螺旋桨抖动了几下后断裂。飞机在几秒内迅速解体坠落，只留下地面腾升起的一团火球。

超过1000名在线观众在“唐飞机”的直播间目睹了事故的完整过程。随后，当地村干部证实，“唐飞机”不幸遇难，终年55岁。

这名民间飞行爱好者，原为剑阁县某医院职工，本名唐正兴。生前，他称自己所飞的是一款“共轴双桨超轻型飞机”，合计花费35万元，最高飞行速度100公里/小时左右，最高海拔高度可达600米。

据封面新闻报道，这架飞机高约1.8米，宽约1.2米，是唐正兴从四川广安一“民间牛人”手上买回来的二手飞机，平时停在一间废弃厂房里。

唐正兴对飞行安全的态度，如今看来近乎儿戏：为了快速掌握驾驶技术，他在网上下载了学习教程，花了1周时间学习，累计学习了9个小时后，就自称掌握了包括直飞、倒飞、悬停等基本技能。

显然，这些技术不足以保证唐正兴的安全，更无法自救。这不是唐正兴第一次发生意外。准确来说，这是他在今年内的第三次坠机：第一次是今年5月，他因油表故障迫降河滩；第二次是今年7月，他因发动机熄火坠机，断了一根肋骨。

这两次与死神擦肩而过的经历并未让唐正兴停止危险的飞行，反而强化了他的侥幸心理。9月27日这场被实时围观的飞行表演，成了“唐飞机”生命的最后一场直播。

致命的高空诱惑

“唐飞机”坠机事件，以一种残酷而突然的方式，将中国民间飞行爱好者这一群体推向公众的视野。



在国内，民间飞行并不是遥远的童话，有很多像“唐飞机”这样的人耗尽家产、冒着生命危险试飞，追逐翱翔天际的快感，而他们发生的意外也不尽相同。

山东潍坊人谭成年，因自主研发飞机并实现飞行被称为“中国农民第一飞”，2005年8月曾携妻完成30分钟的空中环游。2007年4月8日，其驾驶未备案的“小蜜蜂四型”超轻型飞机执行航拍任务，不幸坠机罹难。

浙江丽水人金绍智，以64岁高龄开始造飞机并学习飞行，8年间改造和自制了5架飞机。2013年，他在试飞朋友的自制飞机时发生意外，导致小腿骨折、肠道破裂，昏迷了一整天。

广东潮汕人赵斌在11年间捣鼓出200多架飞机，但同样在乘坐一名飞友研制的新飞机时发生重大事故：飞机撞上一根水泥电线杆，赵斌腰椎粉碎性骨折、盆骨散架，全身打满钢板，腿部神经受损，右腿失去知觉。

这些例子像警告牌一样反复提醒着危险，但这并不妨碍民间飞行爱好者继续捣鼓飞机，有些人甚至一字不识——四川绵阳的曹正书因为家贫从未上过学，造飞机全靠自己摸索——比如测量鸽子的身体比例并以此制造模型，最后以失败告终。

这些民间飞行爱好者的梦想炽热，背后几乎都有一场家庭战争。这在民间飞行圈并不罕见，因为这些飞行爱好者常常耗尽家产，将自己置身于危险之中，家人的劝说通常苍白无力。

唐正兴第一次试飞成功时，开心得像个孩子，当晚买了卤菜和酒庆祝。

但当妻子知道他购买飞机后就跟他闹矛盾，甚至10多天没搭理他。赵斌的做法同样遭到妻子的坚决反对，两人的婚姻几乎走到破裂边缘。

在过往视频里，唐正兴有时候连头盔都不戴。他曾因飞机螺旋桨打碎茶楼玻璃，村里担心飞机撞上高压线或树枝，给他发过停飞整改通知，但唐正兴没当一回事。盲目的自信、简陋的装备与缺失的安全意识，共同造成了这一出悲剧。

这群人往往被贴上“孤勇者”的标签，有网友称赞这类冒险是“男人的浪漫”，将他们美化为“悲情英雄”。事实上，悲剧对看客来说只是轻飘飘的信息，但给其妻儿等家人留下无尽的痛苦。

如果放任对冒险行为的浪漫化叙事，忽略操作复杂设备的专业要求，从观念到行动都漠视生命，这份“浪漫”外衣下的真相，便显得格外沉重。

共谋的悲剧

55岁的唐正兴，在剑阁县当地是小有名气的网红。事故发生后，许多网友涌入唐正兴的社交平台，想要搜寻他过往的更多“壮举”。

很快，唐正兴的账号就被设为私密状态，只留下9.6万粉丝与42.6万点赞这些冰冷的数据。

在流量时代，这是一种最常见的出于猎奇的“围观”——围观奇观，期待奇迹，同时纵容悲剧。民间飞行者的冒险视频，因其刺激且充满视觉冲击力，天然具备“爆款”潜质。算法的偏爱，也会让飞行者在不知不觉中

成为走向危险的“演员”。

流量时代的围观逻辑鼓励了表演，也鼓励着危险。

这类视频通常发生在农村或城乡接合部，对于民间飞行爱好者而言，这些地方或许是很适合的试验田：它处于隐秘而复杂的地带，物理环境足够开阔，而监管环境足够模糊。除非造成严重后果，否则这种“小众爱好”不会被各方主动干预。

在唐正兴的直播间，最多时有3万人在线听他的故事。来来往往的人在公屏上与他互动，“666”“真男人”等评论充斥屏幕，形成了一种扭曲的激励体系。他最后一场飞行被实时呈现给上千名观众，坠机过程也被录制传播，观众的情绪随着事态的进展变化，点赞、转发、评论如同一套成瘾机制，绑定了屏幕内外的人。

“挑战极限”的叙事也被强化。飞行于他们而言，是平凡人生中的英雄主义投射。唐正兴曾自豪地提到，全国有九人拥有同款飞机，但真正能飞起来的只有他一人。

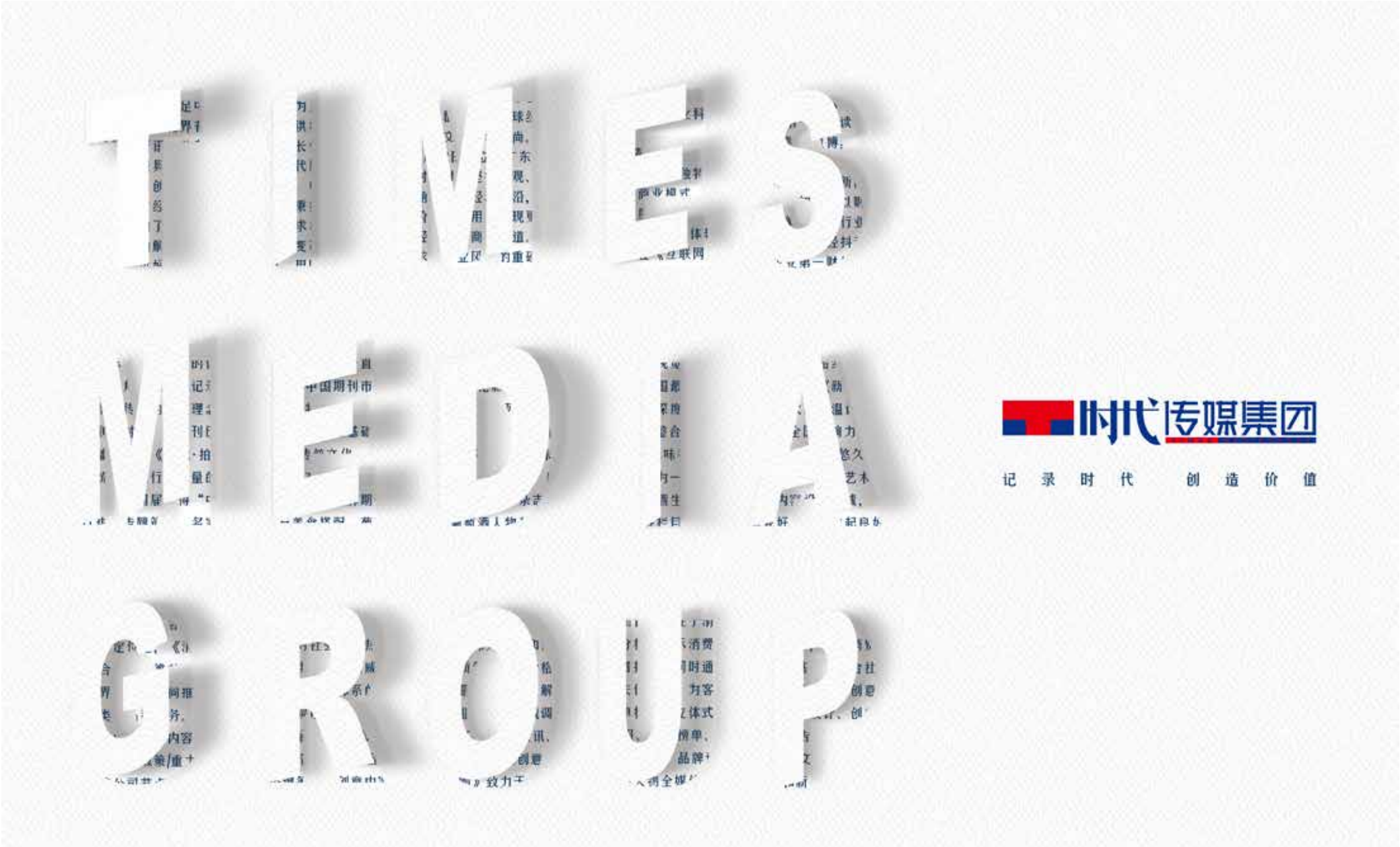
“唐飞机”们的悲剧，不仅是个人梦想的陨落，也是整个围观生态的缩影。在网络时代，或许“键盘侠”和“吃瓜群众”早已不是曾经鲁迅笔下的看客，但直播间里上千名观众实时目睹了死亡的发生，将生命的消逝变成了一场真实的“奇观”。

谁也不知道，自己的观看、点击和评论是否在助推某个未知的悲剧。当流量成为冒险的催化剂，观众的猎奇心理无形中抬高了主播的风险阈值。它可能让本应谨慎对待的飞行，变成了一种博取关注的表演。

也许对于网络看客而言，这只是一场耸人听闻的事故，但对于唐正兴本人和家人而言，却是永远无法挽回的悲剧。草根飞行梦固然有其意义，但刺激与危险永远相伴而生。我们不能麻木地从一个事故围观到另一个事故，而应该试图从中总结一些网络与现实中都该遵循的常识。只有这样，才能避免类似的悲剧再次发生。

人作为一种大脑发达却没有翅膀的动物，或许天空是最后的自由疆域。但如果要以安全甚至生命作为代价，试图脱离脚下的土地、创造一块空中“飞地”时，命运之神未必会一直眷顾。❏

无法挽回



一个阿富汗女人的逃亡

新周刊 白瑜彦

先从一些假设开始。

假如你出生于1990年，你恰好性别为女。

你出生、成长，最后成家立业的地方叫阿富汗。你的母亲依靠战事来记年份，这里的人们似乎已经对枪声、爆炸声和战斗直升机巡逻的声音习以为常，孩子们会以半烧毁的物品为玩具。

某一段时间里，似乎出现了一些裂口。

你抓住了机会，毕业于阿富汗最好的大学，可以在政府工作，也可以在大学教书。

但是有一天，一切都改变了。男性可以“合法拥有”多位妻子，但绝大部分女性失去了工作，变成男性从属的财产，是生育的工具。

你甚至不能在公共场合自由行走。你不得不逃跑。

现在是午夜，凌晨1时14分，你在一张橙色的塑料小桌上开始给我写信。与其说是桌子，不如说是一张儿童坐的小板凳，勉强放下一个笔记本电脑。

你叫哈迪亚·海达里。这是你的故事，也是我们的故事。

《使女的故事》就是阿富汗女性故事

哈迪亚日常写作的空间，逼仄、孤寂，每一个字都写得如履薄冰。

她说自己口干舌燥，后颈隐隐作痛，但起身泡茶又担心会打断思路。此前连续三天都是阴雨天气，暴雨引发的洪水还导致了停电，Wi-Fi断了，移动电源也支撑不了两小时，哈迪亚三天都无法下笔。

逃到巴基斯坦后，哈迪亚一家三口在这栋楼里住了8个月。从外面看，它像是一片废墟，但公寓的内部还算过得去，客厅里三扇棕色的门分别通向厨房、浴室和阳台。

哈迪亚很喜欢看窗外。但这总是让她的丈夫感到害怕，丈夫会提醒妻子“不要盯着人看太久”。

只是哈迪亚忍不住，她尤其喜欢观察住在楼下的一个巴基斯坦家庭——他们住在一所单间公寓里，经营着一家小商店，靠卖气球、口香糖和其他儿童小商品谋生。“他们的生活让我着迷。”哈迪亚说。

恢复供电后，哈迪亚发现手机已经24小时没连网了，这让身在阿富汗的家人十分焦灼。他们的担心并非毫无缘由，今年1月以来，巴基斯坦警方一直试图驱逐阿富汗难民，有时即便对方持有有效签证，也会直接把他们送进遣返营。

因此，每当哈迪亚失联，家人就会提心吊胆。

尽管生活朝不保夕，但哈迪亚一直在坚持写作。

在全球首版的新书《一个阿富汗女人的来信》小说集中，她用18个故事叙述了阿富汗女性如同被命运摆布的玩偶般的一生。

哈迪亚告诉我，故事里出现的女性都源于她认识的人——她亲眼见证了那些活生生的现实，也是阿富汗人民所熟知的日常。

在哈迪亚看来，玛格丽特·阿特伍德的小说《使女的故事》就是以阿富汗等穆斯林社会的女性生活为蓝本的，其相似之处触目惊心。

在阿富汗，女性分娩后被问的第一个问题永远是“男孩还是女孩”。若是男孩，产妇能获得些许认可；若是女孩，她会被催促尽快怀上儿子。有些家庭为了生儿子，可以接连诞下10个女儿。女性始终承受着生儿子的压力，被夫家视为延续男性血脉的生育机器。

在现行政策中，一夫多妻制还受到鼓励：一名阿富汗男性可以娶四名妻子，并让她们同住一个屋檐下。哈迪亚认识一个家庭，三名年轻女性嫁给同一男子同居，每个人每年都被要求生育。

她们的生活被一个男人控制，没有人可以违抗命令。

在书中，哈迪亚还写到一个“家庭妓院”。一位叫赛塔拉的女孩被一纸伪造的婚约骗婚，嫁过去后才发



现丈夫靠娶妻建立了妓院，强迫妻子接客维持生计，导致赛塔拉的身体被摧残致子宫脱落。

但即便案件被提交到法庭，这个男人却辩护得滴水不漏，最终也没有被定罪。

和玛格丽特笔下的使女不同，阿富汗女性不是被视为国家财产，而是被当作男性财产。

无论社会地位等级的高低，任何阶层的阿富汗男性，都觉得自己有权主宰女性的人生。

哈迪亚写到一位司机，曾在乘车面前吹嘘他的“壮举”，说他曾“救助”一位正在私奔的姑娘，将她送回了娘家，还打了她一耳光。

后来，那个姑娘嫁了人，生了六个孩子，司机炫耀道：“她家人每次见到我都感激得不得了，简直要给我敬礼啊！”

记录这些女性的命运很痛苦，但写作拯救了哈迪亚。她通常在想家的夜晚写作。有时候，这种思乡之情发生在遭遇特定事件后——有一次，塔利班成员拦下哈迪亚夫妇，因为哈迪亚没有佩戴他们喜欢的头巾，顺带警告了她丈夫。还有一次，在塔哈尔省和喀布尔市之间的公路上，在60名巴士乘客中，塔利班成员只盘问了哈迪亚夫妇。

只有写作，能刻录哈迪亚见证的历史。2022年儿子出生后，哈迪亚通常在晚上先把他哄睡着，再靠在枕头上写半小时或一小时。那时候没有桌子可以坐， she就把笔记本电脑放在膝盖上。“无论何时何地，笔记本电脑都是我的重要工具，我总是小心翼翼，担心弄丢它。这就像一种逃避或解脱——我会在Word文档的空白页中找到避风港。”

被迫回到笼中的“金丝雀”们

阿富汗的战争从未真正停息。

在哈迪亚的童年时代，母亲总是以当年可怕的战事来推算日子：当哈迪亚6个月大时，火箭弹袭击了他们的村庄，一家人被迫逃难；10岁时回到家乡，发现商店、房屋、学校都被纵火焚烧，到处都是黑色的烟雾。

阿富汗人似乎已经对枪声、爆炸声和战斗直升机巡逻的声音习以为常，孩子们会以半烧毁的物品为玩具。但哈迪亚从未对这一切麻木，直至现在看到直升机依然感到恐惧。

尽管战争如影随形，但哈迪亚觉得，真正让女性生活倒退的并非战争，而是强加在女性身上的传统重担与严苛教条。

“早在战火降临之前，阿富汗女性就因传统饱受创伤。以现政府为例，它推行与自身意识形态相契合的宗教教义，实质上是在用部落文化强加于女性——既剥夺她们受教育的权利，又限制其工作自由。”

阿富汗首都喀布尔陷落后，哈迪亚将那些失去工作、只能待在家的女性比喻为“被迫回到笼中的金丝雀”。

哪怕声音甜美、面容明丽，但彻底失去了自由，面临着被摆布、被圈养的命运。即便有一天被放出笼子，也可能被调皮的孩子抓住，或被持枪的猎人射杀。

一位有20年教学经历的女教师告诉哈迪亚：“要知道我们的痛苦，

就去烧一只蝎子吧。”

哈迪亚认为，阿富汗当权者对女性的限制深深植根于传统。自成立以来，阿富汗一直是父权社会，女性教育并不受重视——以哈迪亚母亲为例，她只比哈迪亚大17岁，却完全不识字。母亲来自偏远农村地区，仅有的学习是附近清真寺资助的宗教学校课程。在17岁成为母亲后，她就是全职主妇，只负责家务和生育。

一些不幸的阿富汗女性还会遭遇“荣誉处决”的惨剧。这是一种以“维护家族荣誉”为名对女性施加的私刑，执行者多为父亲、兄弟、丈夫等男性家属。

今年5月，一位女性同乡联系到哈迪亚，她说她的女儿被谋杀了，而凶手正是女婿。她的女儿先是被严重刺伤，再被浇汽油焚烧。进一步调查后，哈迪亚发现了更令人不安的细节：丈夫声称是因为妻子“背叛”而行凶。

杀人之后，凶手逃亡了，当局没有抓到他。凶手逍遥法外，唯有这位痛苦的母亲不断追问为何女儿遭此惨剧。

但让哈迪亚惊叹的是，尽管不断被物化、控制和羞辱，阿富汗女性仍在努力拯救自己。

譬如，哈迪亚和身边的女性从未为消遣而旅行，在阿富汗，女性出远门通常是因为紧急疾病不得不辗转多个城市求医。但即便看到世界各地的女性自由地全球飞行，她们也从未感到强烈的渴望或嫉妒。这也是哈迪亚在阿富汗女性身上看到的美好品质——面对无数障碍与资源匮乏，她们从未丧失精神力量，始终坚韧地活着。

阿富汗女性的人生也不是只有苦难。

哈迪亚认识一个女孩，她成长于群山环抱、沟壑纵横的偏远村庄，那里连汽车都无法通行，但她依然到很远的女子学校求学，坚持完成学业。还有一位女性，在经历三段失败婚姻后，四个孩子都留在了两任前夫家中。虽然屡次崩溃，但她从未被击垮，最后凭努力成为一名女警，在工作中重获尊严。

正如哈迪亚在自序中所写：除了战争和破坏，人们还必须有其他东西来介绍自己。

政变之后，尽管阿富汗女孩的未来笼罩在不确定性之中，但一切难以预料。

政府不允许女孩接受中学及以上的教育，但这些女孩正通过在线平台、家庭学校和地下学校上课，努力学习技能。

她们拒绝放弃。

转瞬即逝的女性主义

比起此刻正处于学龄的阿富汗女孩，哈迪亚或许是幸运的。

回忆在阿富汗的岁月，她最美好的一天就是高考放榜那一日。那天恰逢春分日，也是当地的诺鲁孜节，哈迪亚以287分（满分360分）的成绩被第一志愿——喀布尔大学经济学专业录取。

这是哈迪亚经过三四年努力备考的成果。父母为此操办了庆祝宴席，街坊邻居都前来祝贺。

虽然哈迪亚的家境并不富裕，

但六姐妹和四兄弟自幼被父亲告诫：读书是唯一的出路。13岁那年，哈迪亚报名参加了英语班，父亲坚定支持；后来准备攻读硕士时，父亲仍不断鼓励她，说若她能成功入学，将是他和家族的骄傲。

在哈迪亚的童年和青少年时期，女性出门学习和工作并不罕见。她在阿富汗东北部一个小镇长大，那里的女性多从事教师职业，或参与援助组织、在诊所担任护士和疫苗接种员。在2005—2009年间，小镇上几乎每个女孩都梦想成为教师、医生或护士。

尽管有些家庭存在限制，但总体而言，过去20年间，女性始终活跃于各个领域当中。

2010—2020年是阿富汗女性的黄金时期。当时，每个政府部门都设有专门的性别平等部门，重点关注女性员工的位置与需求。在公开招考中，若女性与男性同场竞技，还会有多项扶持政策——比如在竞争激烈的岗位考试中，女性可额外获得5分加分。

在哈迪亚的回忆中，这是真正充满希望的年代——女性可担任政府高官，比如部长、局长、国会议员。政府广泛提升女性意识，建立安全屋、法律支持，女性也可公开谈论和要求与男子平等的权利，在社交媒体发出倡导与抗议。

许多人的婚姻也可基于自主选择。虽然在阿富汗，人们通常喜欢女孩早婚，但当女性在社会、工作和教育领域蓬勃发展时，许多人舒适地生活到30岁甚至35岁仍丝毫没有感受到婚嫁压力，哈迪亚自身也一直到30岁才订婚。

然而这一切，在政变之后转瞬即逝。

哈迪亚对2021年8月15日那天有着创伤性记忆。

当时在政府部门工作的她，突然收到消息说塔利班已经进入喀布尔，共和国政府即将倒台。和其他女同事一起，哈迪亚哭着离开了，只带走了笔记本电脑、U盘和一本《包法利夫人》。她悲伤地走在街头，被恐慌压得喘不过气来。

哈迪亚失业了大半年，一直到2022年5月才在一所私立大学找到一份教授工作。但一个学期快结束时，大家又收到大学将对女性关闭的消息，只留了最后一天让学生们前来完成期末的秋季考试。

那天是周三。姑娘们哭着参加考试，情绪崩溃到极点，而哈迪亚因为压力过大，决定不去学校，待在家里通过手机跟进。“那天任何细微的声响都让我惊恐——敲门声、窗外驶过的汽车声，都让我心里发毛。”哈迪亚回忆。

一想到其他女性可能再也上不了大学，她感到更加窒息。迄今，哈迪亚所有的女性亲属仍在阿富汗，大家都在倒数这段日子何时能结束。在哈迪亚的六姐妹中，唯有三妹保留了正当工作——在家乡附近的诊所当护士。塔利班执政时期，只有女医生、护士等医疗工作可以让女性参与。

其他几位姐妹，要么在地下女子学校当兼职教师，要么因为禁令接连失业——四妹拥有文学学士学位，仍无法找到一份被公开允许的工作。更小的两位妹妹还在念小学，但当局只允许5～11岁的女性接受小学教育。那意味着，很快就有亲妹妹面临失学。

还有一位在司法系统工作的嫂子，过去四年一直失业在家。她丈夫移民美国后，四年间都没能成功将家人接过去，让她倍感煎熬。哈迪亚只能安慰她说，未来她的两个儿子会记得她是位英雄母亲——在艰难时期从未丧失意志、悉心抚育他们的母亲。

如今，很多十六七岁的女孩被父母安排出嫁，父母给出的理由通常是中学和大学都关闭了：“女孩还能做什么呢？”这一切甚至可以不经女方同意，在阿富汗传统家庭，家长可以通过举办宗教仪式并宣读结婚誓言，让两个年轻人“成婚”，誓言宣读过后两人就是合法夫妻。

一些男性公民也提出抗议，认为中学和大学不应该对女性关闭，但最终被关进了监狱。

尽管前路渺茫，但阿富汗的民众仍坚信这些限制终将解除。“阿富汗从未有过能持续数十年的稳定政府，因此，人们普遍认为限制女性的政权不会长久。女性失去了工作机会，即便仍在工作的也是通过隐秘方式在暗处谋生。但当我与姐妹们交谈时，我们总在谈论未来——如何实现梦想和其他憧憬。”哈迪亚说。

重建坍塌的生活

2024年10月5日，哈迪亚和丈夫、儿子成功逃到了巴基斯坦。逃出阿富汗时，她哽咽不已。尽管家乡苦难深重，她仍不舍得告别那片土地。

自离开边境线的那一刻起，哈迪亚就变得畏首畏尾。最初几天，她待在巴基斯坦首都伊斯兰堡，所有事物都让她心惊胆战，连电梯都不敢坐，生怕被困在里面。有天晚上，丈夫外出了，哈迪亚点了一份比萨，连送餐员都让她浑身发怵。

这或许是过去三年留给她的阴影——在阿富汗的时候，自己的影子都会让她心生恐惧。

但生活必须重建。在去巴基斯坦之前，哈迪亚与一家叫Zan Times的媒体谈妥，11月1日正式入职担任记者兼撰稿人，以换取每月400美元的薪水。

这是哈迪亚一家目前唯一稳定的收入。丈夫也在四处求职，虽然他拥有喀布尔大学管理政策硕士学位，但在巴基斯坦很难找到月薪超过200美元的岗位，目前只能做一些记者的工作，同时在阿富汗一所女子网络大学担任志愿教师，没有固定收入。

一家人先在伊斯兰堡生活了四个月，日子过得捉襟见肘，后来决定搬到生活成本更低的卡拉奇市。靠着哈迪亚的400美元工资及亲友援助，一家人总算能勉强维持日常开销。

哈迪亚把这形容为一段“平淡无奇，但必须保持耐心”的日子。每天醒来，她先照顾孩子，接着洗碗、扫地、洗衣服和准备早餐，之后便坐在电脑前。除了新闻工作，她还在一所阿富汗地下女子学校做志愿者，处理学校的报告、教师的电话，并在他们需要时给予帮助。

现在唯一的消遣就是和丈夫、儿子出门散步。

但哈迪亚无法真正从中获得放松，因为巴基斯坦警察视阿富汗难民为累赘。在伊斯兰堡的时候，警方两次前来检查他们的签证，他们粗暴的态度让哈迪亚感到无力。

在哈迪亚看来，巴基斯坦和阿富汗在女性文化方面并无本质区别。唯一的差异在于，这里的女性可以进入大学并参与职场，但两国女性都清楚，最终话语权还是掌握在男性手中。

哈迪亚居住的公寓后面有条堆放垃圾的干涸河流，人们将垃圾倾倒其中。有时候，哈迪亚会看到妇女们在垃圾堆里翻找食物残渣，这让她感到心酸，“这些国家何时才能关心到他们的女性？”

在一些只奉行严苛教义的宗教团体眼中，女性不仅被视作弱小的二等公民，同时也被认为会引诱男性堕落。“从伊斯兰堡前往卡拉奇的途中，我们与几位男士同行，他们对我丈夫说：‘我们将尊夫人视为姐妹，请放松。’这种怪异的话语非但没让我安心，反而令人毛骨悚然。”

和哈迪亚一样，不少阿富汗女性穿越国境，逃到了这里。

一位31岁的女性在三年前带着两个儿子和丈夫在此定居，经营一家售卖传统阿富汗美食的小店。

今年她成功获得了移民的案件编号，不再是郁郁寡欢的妇女，更加勤勉地工作并学习英语。

还有一位立志成为医生的姑娘，因为家境贫寒无力支付私立学校的学费，便请哈迪亚教她英语，如今已学习了一个月。

她们经历着相似的遭遇，但每个人都用自己的方式，在命运的废墟中重建生活。■

诺贝尔奖奖金124年没花完 靠牛市资产涨了200倍？

时代周报记者 马欢

2025年诺贝尔奖已于10月6日起陆续揭晓。

自1901年首次颁奖以来，诺贝尔奖已经走过了124年的历程，颁发给了1000多名得主。

但诺贝尔基金会依然富得流油，奖金不仅看不到花完的迹象，甚至还涨了。

特别是从2023年起，单项的诺奖奖金已经从1000万瑞典克朗，涨至1100万瑞典克朗（约合人民币836万元），创历史最高纪录。

每个奖项最多3名获奖者可以分享奖金，获奖者还将获得一枚18K金的奖牌和一份证书。

那么，诺贝尔留下的这笔资产，是如何度过两次世界大战及多次经济萧条，持续表彰为人类做出贡献的杰出人物的？

3100万瑞典克朗的遗产

1895年，瑞典化学家诺贝尔决定立下遗嘱，将部分遗产变作基金，用以成立诺贝尔奖（Nobel Prize）。诺贝尔希望，每年运用基金利息支付奖金，表彰对人类做出巨大贡献的得主。第二年，诺贝尔便去世了。

直到1900年6月29日，瑞典专门成立了诺贝尔基金会，并由其董事会管理和发放诺贝尔留下的奖金。

真正的诺贝尔奖，是在诺贝尔逝世五年后的1901年才首次颁发。

此后，除了因战时中断，每年10月都会公布该年度得主，并在每年12月10日的下午举行颁奖仪式颁奖，借此纪念诺贝尔的逝世日期。

最初，诺贝尔的遗产只有3100万瑞典克朗，单靠这笔遗产是远远不够发这么多奖金的。但如今，诺贝尔基金资产已经超过了61亿瑞典克朗（约合人民币46亿元），相比最初的金额，增值了近200倍。

在这背后，全靠诺贝尔基金会的投资理财。可以说，诺贝尔基金会是将诺贝尔的这笔遗产当作一项百年理财产品在运作的。



如何让钱生钱

如何让一笔遗产做到钱生钱？

早期，诺贝尔奖的利息其实不高，奖金也不丰厚。1901年的首届获奖者，仅获得了15万瑞典克朗的奖金。

诺贝尔基金会的投资偏向保守，主要是投资一些“安全证券”，比如国债。所以在诺贝尔奖成立的最初50年间，其资产的投资收益一般只有2%～3%。

这种单一的投资策略、集中于低风险的资产，使得诺贝尔基金的

资金变得越来越紧张，加之通胀等因素的影响，到了1945年，单项奖金的实际购买力相比1901年，已缩水超过七成。

20世纪50年代初，瑞典政府解除了诺贝尔基金会的投资限制，允许基金会投资股票和房地产。

至此，诺贝尔基金会的投资策略也从保守逐渐转向积极，从单一资产类型转向了多元化配置不同的资产，并根据市场行情，不断作出调整。

20世纪80年代，美股开启一轮长期的牛市，诺贝尔基金会的收益也实现大幅上涨。1987年年末，基金会投入美股的资产总市值高达12.87亿瑞典克朗。

股市收益节节攀升，加上房地产等其他投资的收益，使得诺贝尔基金会的资产水涨船高。到1999年年末，诺贝尔基金会的资产总市值达到39.38亿瑞典克朗。

每年奖金的数额，也因投资收益的波动而变化：1981年每个奖项的奖金是100万瑞典克朗，到了2001年已增至1000万瑞典克朗，这一奖金维持逾10年。

当然，炒股也不总是赚钱的。2011年，由于全球股票市场普遍不振，诺贝尔基金会的股票投资亏损了

1900多万瑞典克朗。这一年，每项奖金的金额也从1000万瑞典克朗降低到800万瑞典克朗。

2017年，随着全球股市转好，每项奖金又增加到900万瑞典克朗。

诺贝尔基金继续为改善财务状况做出努力。为了减低市场风险，基金会开始加大对对冲基金的投资。2019年，诺贝尔基金会的投资配置中，股票超过一半，房地产与基础建设投资10%，还有固定收益类产品10%，加上对冲基金25%。

据新华社报道，2020年，得益于整体市场表现良好以及有效的资产管理，诺贝尔基金会年投资回报率接近9%，财务稳定性有很大提升。这一年，单项诺贝尔奖的奖金也增加至1000万瑞典克朗。

2022年年底，诺贝尔基金会的投资资本已达57.99亿瑞典克朗。到了2023年，更是涨至61亿瑞典克朗。

也是在2023年，财力雄厚的诺贝尔基金会，决定进一步增加奖金。这一年的诺奖单项奖金金额升至1100万瑞典克朗，成为100多年历史上的最高奖金金额。

这一金额也一直延续至今年。而与1901年最初的奖金相比，诺贝尔奖的奖金价值提升了300%。■

新晋诺贝尔文学奖得主的中国情缘

时代周报记者 傅一波

当地时间2025年10月9日13时（北京时间19时），瑞典学院将2025年诺贝尔文学奖颁给了匈牙利作家拉斯洛·卡撒兹纳霍凯，以表彰其“在末世恐惧中仍能通过震撼人心且具先知般洞察力的作品，重申艺术力量”的杰出成就。

拉斯洛·卡撒兹纳霍凯，这是一个需要深呼吸才能一口气念完的名字——就像他小说中无限增重的长句一样。

对远在大洋彼岸的许多中国读者来说，拉斯洛并非是个家喻户晓的作家。但实际上，现年71岁的拉斯洛·卡撒兹纳霍凯在世界文坛驻足已久。他最早在1991年就来到过中国，从而迷上了中国文化，在他看来，中国是“世界上仅存的人文博物馆”。

拉斯洛喜爱李白和儒家经典，并为自己取过一个中文名——好丘，意思是美好的山丘，以及对孔丘的喜爱。

此后在1998年，拉斯洛再一次来到中国，沿着李白的足迹走了近十座城市。最近的一次，是于2009年前往上海和北京两地旅游。

有评论家曾称赞拉斯洛“以冗长而连续的句式，逼视人类在废墟与幻觉之间的生存困境”，并认为他的文字“如一种祷告，既绝望又庄严”。

被东方思想吸引的拉斯洛

1954年1月5日，拉斯洛·卡撒兹

纳霍凯生于匈牙利东部小镇久洛，父亲是律师，母亲是公务员。

高中毕业后，拉斯洛和那个年代出生的东欧人一样，经历了自由匮乏的时期，18岁的他曾到农村当晚班保安。

此后，先后在塞格德和布达佩斯的大学里读了两年法律，准备继承父业，但最后还是转到了文学院，改读大众教育。

大学毕业后，拉斯洛曾短暂在出版社任职，随后全身心投入写作。

拉斯洛成名于20世纪80年代。首部作品《撒旦探戈》让他一举成名——小说讲述一个荒凉村落的崩溃，所有人物都陷入欺骗与盲信的恶性循环，结构复杂、句式漫长，几乎每一页都在挑战读者的耐力。

文学界评论称，他是“把句号驱逐出匈牙利语的人”。

拉斯洛的写作极度个人化：长句如河流般延展，语义层层堆叠，情绪在重复与变奏中缓慢生成。

有媒体评论：“读卡撒兹纳霍凯，就像走进一个无路的迷宫——而你只能靠信念往前。”

此后的两部作品《反抗的忧郁》和《战争与战争》，继续了他对人类末日意识的探索。

那种带有宗教意味的“荒凉感”，让他被称为“东欧的卡夫卡”。

20世纪90年代初，拉斯洛与导演贝拉·塔尔（Béla Tarr）的合作，让他的文学进一步视觉化。

电影版《撒旦探戈》长达439分钟，折算下来超过7个小时，被誉为“黑

白影像的极限体验”。

在拉斯洛看来，“写作是一种反抗时间的方式”。他的作品拒绝任何简化或情节快感——那是一种对人类精神极限的考验。

进入21世纪后，拉斯洛的文学逐渐跨出欧洲。他多次到访中国，对亚洲文化有着意外的共鸣，这让他成为极少数主动与亚洲语境发生对话的欧洲作家之一。

拉斯洛在接受采访时说：“所有中国古代的大诗人，李白、杜甫我都很喜欢。但李白，我不仅喜欢他的诗歌，也喜欢他的个性。在1991年我制作过一张地图，通过李白的诗歌标出他一生踏过的山川河流。于是1996年我就顺着这些地点去追寻李白的足迹。”

奖项的意义：文学的尊敬，或世界的注目

1971年诺贝尔文学奖得主聂鲁达曾说：“诺贝尔奖，无论它发给谁，总是一种对文学的尊敬。我不是那种会争论某个奖有没有颁对的人。重要的是这个奖——如果它有任何重要性的话——对作家这个身份给予某种尊重。这才是重要的事情。”

这句话在当下被频繁引用。因为每一年的文学奖，都是一次关于“文学还有什么意义”的集体提问。

在商业出版与AI生成内容迅速膨胀的今天，拉斯洛的获奖就如同他反乌托邦的写作轴心一般，带有某种象征意义。瑞典学院以这种极端、艰深、几乎拒绝娱乐化的写作为

奖项对象，本身就是对文学价值的一次强调。

正如日本作家大江健三郎在获奖后所说：“诺贝尔奖不会改变你的作品，但它改变你在社会中的角色。”

奖项本身是一种放大器。它让一个长期被小语种文学包裹的名字，突然进入全球的出版系统与翻译体系。这也是诺贝尔文学奖的现实功用：它让“异国语言”有机会被重新聆听。

每年，诺贝尔文学奖不仅仅是一场荣誉的授予，也是一场文化的对照。

去年的得主是韩国作家韩江，她以简洁与留白见长；而今年，拉斯洛的“无止境长句”仿佛构成另一极端。这种反差或许正说明，瑞典学院试图在文学的两端，保持某种平衡。

对读者而言，诺贝尔文学奖更像是一个信号。它提醒人们——文学仍然存在，仍然有力量让人重新思考。

文学的价值，并非改变世界，而是让我们重新感受世界。正如拉斯洛在此前接受采访时曾说的一样：“我写作，是为了寻找一个仍然能让人保持清醒的声音。”

在匈牙利，一个小语种国家的作家，以这样一种冷峻、极端的写作方式获得全球认可，这本身就构成了象征意义：在躁动与碎片化的信息时代，仍然有人选择写那种“必须静下心来才能读完”的书。

拉斯洛·卡撒兹纳霍凯的获奖，或许也为我们提供了一个启示——尽管身处世界的某个角落，但仍旧能在属于自己的范围内找到一个坐标。■

保持清醒



高市早苗当选日本自民党总裁 日本却难迎首位女首相

时代周报记者 马欢

日本或将难以迎来首位女首相了。据新华社报道，10月4日，日本前经济安全保障担当大臣高市早苗在自民党总裁选举中胜出，当选自民党第29任总裁。

现年64岁的高市早苗已成为自民党史上第一位女性总裁，她的新总裁任期将延续石破茂的剩余任期，至2027年9月届满。然而，当选日本自民党总裁仅一周，高市早苗的首相提名就遇到了麻烦。

据央视新闻报道，当地时间10月10日，日本公明党党首齐藤铁夫证实，该党将脱离与自民党的执政联盟，结束与自民党长达26年的政治“联姻”。

“自公联盟”在日本国会的议席本就没有过半，此次公明党与自民党矛盾的公开化，意味着原本应于10月15日在日本临时国会获得首相提名的高市早苗或将无法如期获得任命。

被称为“女版安倍晋三”

高市早苗1961年出生于日本奈良县一个普通家庭。

1984年，她从神户大学经营学科毕业，同年进入著名的松下政经塾学习。之后，高市早苗赴美深造，回国后担任过电视节目主播和大学教授。

1993年，高市早苗首次当选日本众议院议员，正式进入政坛。她最初以无党派身份参选，后来加入新进党，最终归入自民党。

高市早苗的政治生涯多次受到日本前首相安倍晋三的提携，因此也被日本媒体称为“女版安倍晋三”。

2006年安倍晋三首度执政时，高市早苗首次入阁，担任内阁府特命担当大臣，涉及冲绳北方对策、食品安全、少子化、创新等领域。

2012年，安倍晋三重返日本首相宝座，高市早苗一路高升，于2014年成为日本首位女性总务大臣。此外，高市早苗还曾先后担任日本经济产业副大臣、通商产业政务次官等，在自民党内则出任政务调查会长等多项职位。

2021年，高市早苗在时任日本首相菅义伟退任后，萌生过竞选总裁的



念头，并受到了安倍晋三的大力支持，但最终不敌当时的竞争者岸田文雄。

2022年7月，安倍晋三遭刺杀身亡，高市早苗表示，要继承安倍遗志。两年后的2024年，高市早苗获得自民党保守右翼支持，再度参与自民党总裁选举，这一次她打出“要让日本再一次站上世界顶点”“让日本富强”的口号，但最终仍败给石破茂。

政策或更加激进

“自公联盟”的解体，导致高市早苗能否在国会上被提名为首相仍是未知数，但她并没有放弃成为日本首相的希望。

据环球网援引日媒报道，自民党总裁高市早苗在社交媒体账号上明确表示，正在先于内阁进行党内干部人事调整，“即便作为少数执政党成员成为首相，也要具备速度感”。

高市早苗被视为安倍晋三路线的继承者，在自民党内属于右翼保守派，政治主张相对激进。

据中国新闻网报道，高市早苗的政治立场极为保守右倾。她曾多次以内阁大臣的身份参拜供奉有二战甲级战犯的靖国神社，最近一次是在2025年8月15日日本投降日当天前往参拜。

9月19日，在宣布参选自民党总裁的新闻发布会上，高市早苗再度表示，她会继承安倍谈话内容，但没有明确说。当选后是否会参拜靖国神社。

在军事方面，高市早苗主张彻底颠覆和平宪法，要求赋予自卫队更大权限。她不仅公开宣扬，让日本重新获得宣战权，实现所谓的“国家正常化”，还主张将防卫预算大幅增加，推动“集体自卫权”落地，强化“敌基地打击能力”。

高市早苗说：“真正保护日本的是自卫队，而美军只是辅助支援。”

在经济上，高市早苗延续了安倍的思路，即推崇量化宽松政策，公开反对日本央行加息，提出通过减税措施降低企业与个人负担，并计划发放现金补贴以刺激消费和经济增长。

据新华社报道，在外国人问题上，高市早苗以家乡奈良的鹿为引子，提及访日外国人滋扰鹿的行为频发。“我将严肃思考如何与外国人共处，对于每年大量引入与我们文化差异过大的群体，政策必须重新检讨。”高市早苗说。

但高市早苗的言论被质疑与实际不符。

针对高市早苗的“外国人踢鹿”言论，奈良公园管理方表示：“我们每天至少巡逻两次，没发现暴力行为。”

在性别议题上，高市早苗顺应自民党一贯的女性政策，主张女性应扮演“相夫教子”的传统角色。她也反对同性婚姻、反对婚后夫妻使用不同姓氏、反女性天皇等。

至于对华关系，据澎湃新闻报道，在9月25日的政策演讲中，高市早

苗表示，中国是重要邻国，希望与中国保持良好关系，同时称自己对中国

的严厉言论大多只与经济议题相关。

三个“烂摊子”

高市早苗当选后，将面临诸多挑战，尤其是自民党留下来的“烂摊子”。

首先是首相提名问题。

据环球网报道，她最为担忧的是在野党结盟，合力推出候选人与她争首相之位。国民民主党党首玉木雄一郎眼下是在野党统一候选人的“热门人选”，他已向公明党发出信号，表明两党政策有共同之处。有分析认为，基于国民民主党是从立宪民主党分出来的政党，不排除立宪民主党会大力支持他当首相。

南开大学日本研究院副院长张玉来分析称：“由于自民党在国会两院陷入‘双少数’，即便新当选的自民党总裁仍能顺利当选新任日本首相，未来也将在政治运作上面临严重困难，不仅发布改革相关政策时举步维艰，甚至可能连普通的政府预算都难以在国会通过。”

经济问题也是一大问题。日本目前正面临严重的通胀压力、汇率波动以及米价持续上涨等问题。

美银美林策略师分析认为，高市早苗的胜选将对日元和日本国债市场产生最大冲击。尽管她在本次总裁竞选中尚未提及日本央行，但市场仍认为她倾向于宽松货币政策。美银美林策略师认为，高市早苗胜选的可能市场反应是日元走弱和日本国债收益率曲线扭转陡峭化。

此外，还有对美贸易问题。

日本政府虽然在石破茂任期内已基本完成与美国的贸易协定谈判，但在美国的5500亿美元投资基金实施过程中仍可能出现问题。同时，特朗普政府对各盟友国防支出的要求将成为后续焦点。

谈及下一任日本首相可能的施政路线，上海外国语大学日本研究中心主任廉德瑰对媒体指出，受制于日本派阀协调的政治体制，任何新首相的政策都必须具备平衡性，若没有足够的协调能力以及主要派系支持，想要实现长期执政非常困难。■

特朗普上台后金价涨超53% 机构：可能会涨到4900美元

时代周报记者 马欢

国际金价，上涨的态势没有变。

10月13日，伦敦现货黄金开盘后快速拉升，最高逼近4060.05美元/盎司，再度刷新历史新高；COMEX黄金期货开盘后一路走高，一度上冲至4078.1美元/盎司，离历史高点仅一步之遥。

黄金表现亮眼，背后有多重因素影响。

世界黄金协会表示，来自美国的风险是近期金价上涨的主要推手。

据《每日经济新闻》报道，来自华尔街的交易员表示，特朗普政府的关门危机是一个重要因素。

有分析认为，如果关门持续过长，美国政府无法在10月美联储议息会议前发布9月非农就业数据和消费者物价报告，会令美联储的判断受限，美联储延续上次降息决策的概率较大。美联储降息会使得存款利率降低，持有黄金成了更稳妥的选择。

自今年1月特朗普再度当选美国总统以后，受关税政策、美国经济前景变化、美元走弱，还有特朗普政府对美联储的持续施压等因素的影响，市场避险情绪急剧升温，不断将黄金价格推向高峰。

特朗普政府2.0时代，国际金价

屡创历史新高，今年以来已累计上涨超53%。

这意味着，2025年可能成为1979年以来金价涨幅最大的一年。

接连突破每盎司3000美元、4000美元两大整数关口后，高盛甚至认为，金价在2026年12月可能会涨至每盎司4900美元。

特朗普政府与金价

自2025年1月上台以来，特朗普政府内外政策共同作用，推动国际金价飙升。

先是摇摆不定的关税政策。

据新华社报道，北京时间4月3日凌晨，特朗普官宣，对各国开征所谓“对等关税”。此消息一出，当天作为主要避险资产的黄金盘中便达到新高点，一度超过3200美元/盎司的价格。

此后，美国关税政策反复变换。在多方压力下，特朗普又在4月9日宣布暂缓对部分贸易对象征收高额“对等关税”90天，直到7月9日，但维持10%的“基准关税”。虽然美国政府多次宣称，正加紧与多国进行贸易谈判，但进度显然不及美方预期。

这样左右摇摆的立场，反而加剧了市场担忧。加上地缘政治不确定性增加，更是为金价的走高添了一把火。到了7月，国际金价已经涨到3336美元/盎司。

特朗普政府的对外关税政策加剧了市场的担忧，其对内推动宽松货币政策则进一步导致美元走弱，金价上涨。

再次上台以来，特朗普政府就不断对美联储施压，要求降息，认为利率应降至1%。

特朗普本人也多次点名批评美联储主席鲍威尔，甚至威胁要解除其职务。在社交媒体上，特朗普曾称鲍威尔是“真正的笨蛋”，指责他因长期维持过高利率而阻碍经济。

特朗普政府的多次干预施压，终于在9月“起效”，美联储终于降息了。

9月18日凌晨，据新华社报道，美联储宣布，近期指标显示，美国上半年经济活动增长放缓，就业增长放缓，通胀率有所上升，鉴于风险平衡变化，决定将联邦基金利率目标区间下调25个基点。

在降息政策落地后，现货黄金价格快速上冲至3707美元/盎司。

世界黄金协会表示，降息后，持有美元现金储备的利息将会降低，其吸引力将不如黄金。另外，特朗普政府多次针对美联储独立性发出的威胁言论，引发了市场对美元和美国国债市场稳定性的担忧。

多种因素作用下，金价涨得更快。

截至目前，年内国际黄金的价格已经累计上涨近53%，创下了自1979

年以来最大的年度涨幅。相比之下，今年年初至今，美元持续走弱，已经累计下跌约10%。

金价还会涨

多家权威机构预测，未来黄金价格还会飙升。

巴克莱银行的策略师则在报告中表示，相对于美元和美国国债，现在黄金价格没有被高估。

首先，美联储今年极有可能采取进一步的货币宽松政策。

根据美联储公开市场委员会（FOMC）发布的利率预期“点阵图”，美联储官员对2025年、2026年、2027年的利率预期中值分别为3.6%、3.4%、3.1%。如果美联储未来按此预期调整利率，就意味着2025年还有50个基点的下调空间，可能会在10月、12月分别下调25个基点。

此外，特朗普政府关税政策持续加码，全球地缘政治风险不确定性升级以及多国央行增加购买和持有交易所交易基金等，这些都支撑了金价的上涨趋势。

“新债王”、双线资本首席执行官兼首席投资官杰弗里·冈拉克直呼，黄金价格今年的走势“离谱”。

“现在甚至连金矿商也参与其中，这表明散户投资者开始加入黄金市场的动量交易。”冈拉克说。

各大机构也进一步上调目标，看涨金价。

“鉴于今年涨势的规模与速度，短期内金价波动性可能加剧，但我们认为黄金仍具备基本面驱动的上涨空间。我们目前预测黄金价格将在未来数月内升至4200美元/盎司。从资产配置角度来看，分散化与对冲仍至关重要。我们维持对黄金‘具有吸引力’的观点。”瑞银财富管理表示。

加拿大帝国商业银行资本市场部分分析师Anita Soni在最新的预测中预计，金价将在2026年和2027年上涨至每盎司4500美元，随后在2028年回落至4250美元/盎司，2029年回落至4000美元/盎司。

高盛预计，由于新兴市场央行可能会继续将储备进行结构性多元化配置，增加黄金持有量，2025年和2026年央行的黄金购买量将平均达到80吨和70吨，并将2026年12月黄金价格预测上调至每盎司4900美元。

由于特朗普在多个场合不断公开施压美联储降息，并批评鲍威尔，不少国际投行为美联储在货币政策上的独立性感到担忧。

高盛此前还曾表示，如果美联储的独立性受到削弱，且投资者仅将一小部分持有的黄金从国债转向金条，未来金价有可能会升至每盎司5000美元左右。■



存款“搬家”潮隐现：利率下行期居民钱袋子该往哪放？

时代周报记者 刘子琪 发自北京

“假期计收益最后机会，错过或少9天收益。”

国庆、中秋双节假期来临前夕，银行与理财公司纷纷推出假期专属理财产品，多家银行APP首页打出类似上述口号，力推闲钱理财产品。

“十一”前，已有包括工银理财、交银理财、平安理财、招银理财、民生理财、徽银理财等多家银行理财公司推出国庆节主题理财产品。

在“双节”结束之前，时代周报记者通过走访北京市多家银行网点发现，国庆节期间理财产品销售情况较好。

国庆节专属理财来袭

相较于各大景点人满为患，国庆节期间，来银行办理业务的人并不多，一些银行网点“不全勤营业”。

招商银行工作人员向时代周报记者表示：“（假期之前）前几天人挺多的，也有来问国庆理财产品的，现在买肯定是来不及了。”

上述人员介绍，部分T+1的产品需要于9月29日收盘前购入，可在9月30日确认并在8天小长假中赢得收益。

据招商银行APP，该行在APP推荐了几只节前投资产品，包括1只现金类理财、4只持有期30天内的“短期理财”、主打“长期增值”的基金和保险产品，以及当日起息的定期存款。

除了延长销售时间，部分银行还推出可在9月30日购入的产品。如工银理财，其部分理财产品在9月30日交易时间内购入，同样可以享受假期收益。交通银行推出的多款固收类理财产品，最晚在9月30日16时前成功买入，国庆假期即可计算收益。

从理财产品名称来看，与往年新发带有“国庆专属”理财产品的情况不同，时代周报记者以“国庆”为关键词在中国理财网搜索发现，截至10月6日，国庆节专属理财产品共计5只，其中4只存续，1只募集，且多为中

短期、固收类产品，业绩比较基准上限最高达到5.4%，为农银理财发布的“农银同心·三年开放”价值精选（欢度国庆）。

而今年理财公司主推的多为存续理财产品，以亮眼的历史收益表现吸引投资者目光。北京银行工作人员告诉时代周报记者，（其所在行）没有特定为国庆发行的产品，并同时推荐了另外几款业绩较好的产品。“虽然现在买国庆节期间没有收益，但从长期来看，表现还是不错的。”

某股份行理财经理告诉时代周报记者，相比较同期理财产品，相关节假日主题理财产品的业绩比较基准会略高一些。不过，时代周报记者注意到，这种优势并不明显，如微众银行推出的其中一款理财产品，7日年化化为2.99%，另一款成立以来年化化为2.40%，和平日理财产品相比利率并无太大变化。

值得注意的是，购买理财产品还需注意期限。时代周报记者发现，由于多是存续产品，所以部分国庆节主题理财产品期限超过半年。另外，也有银行推出7天或30天持有期的国庆专享产品，但这些产品的收益确认日为10月9日，因此，投资者在购入之前，需仔细判断。

存款“搬家”现象加剧

从数据不难看出，一场悄无声息的存款“搬家”正在上演。

据央行发布的2025年8月金融统计数据报告，今年8月，居民存款新增仅1100亿元，而同期非银存款大幅新增1.18万亿元，同比多增5500亿元。

所谓“非银存款”，指的是证券、信托、理财、基金等非银行金融机构存放在银行的存款。也就是说，相较于存款，居民手中的资金正涌向投资理财市场。

此前，有银行工作人员告诉时代周报记者，现在选择存款的人不是很多，很多消费者还是更偏好理财，而买定存的更多是一些不愿意承担风险的老年人。



当前，国有大行定存利率已普遍降至“1字头”，银行降息潮持续进行下，“2字头”定存利率也随之减少，甚至部分银行出现存款利率长短期“倒挂”现象，导致存款的吸引力大幅下降。

招商银行副行长王颖曾在业绩会上表示，今年以来，零售客户的风险偏好发生了一些变化，稳健依然是主基调，进取型偏好正在边际改善，客户对权益类资产的偏好有所上升。

回顾过去20年，我国出现过5次明显的居民存款“搬家”，分别为2006—2007年，2009年，2012—2015年，2021年，2024—2025年。究其背后原因，离不开银行存款利率持续下行。

2022年4月，央行指导利率自律机制建立了存款利率市场化调整机制，此后银行存款利率多次调降。尤其2024年下半年，国有大行率先下调存款利率，股份行、城商行陆续跟进。

当前，国有大行定存利率已普遍降至“1字头”，银行降息潮持续进行下，“2字头”定存利率也随之减少，甚至部分银行出现存款利率长短期“倒挂”现象，导致存款的吸引力大幅下降。

对此，招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼告诉时代周报记者，未来一段时间，市场利率仍然处于下行趋势，存款利率还有可能继续下降。居民可从自身风险偏好、投资需求、投资能力等出发，做好适合个人和家庭的资产配置。如果追求稳健收益，可以在存款之外，配置一部分现金管理类理财产品、货币基金以及国债等产品。如果有较强的风险承受能力，可以适当增配股票、偏股型基金以及黄金等产品。

此外，去年9月24日，央行、金融监管总局、证监会联合出台一揽子金融政策，成为A股市场进入牛市的起点，股市亮眼表现使得较多投资者开户入市。

自去年9月24日至今年9月30日，上证指数累计上涨41.25%，沪深300上涨44.45%，北证50指数暴涨154.87%。

而展望后市，据东吴证券推测，高息定期存款将在2025年至2026年迎来集中到期，这将导致居民和企业的存款“活期化”或转向非银存款。尽管今年7月起已有部分定期存款减少，但大规模的存款“搬家”高潮尚未到来。■

1100

亿元



寿险保费猛增超60%后 保险代理人或面临短期推单压力

时代财经 何秀兰

8月底普通型人身险预定利率降至2.0%的政策落地前夕，保险业迎来短期销售小高峰。

日前，国家金融监管总局披露数据显示，前8月行业总保费达4.8万亿元，同比增长9.63%；其中人身险增速显著高于行业水平。

从8月来看，当月全行业实现原保险保费收入达5914亿元，同比增长35.61%，其中人身险保费达4796亿元，同比增长近五成，寿险更是以3985亿元保费领跑，同比增长超六成。此外，中国太保(601601.SH)寿险、新华保险(601336.SH)等头部险企8月单月保费增速明显。

不过，受8月销售量小高峰透支需求的影响，部分机构预判9月保费增速将回落，代理人或面临短期的销售业绩压力，叠加“报行合一”导致个险渠道佣金率下降、分红险销售对专业能力的新要求，传统代理人在客户资源再开发、专业能力升级等方面面临瓶颈。

南开大学金融发展研究院院长田利辉向时代财经指出，尽管预定利率下调带来短期压力，但在银行存款利率持续下行的背景下，储蓄型保险产品仍具备相对吸引力。加之低利率环境下居民更偏好浮动收益，预计未来3至5年，头部险企的分红险占比或将超过60%。

人身险增速明显，寿险8月同比增长超六成

今年前8个月，我国保险业保费收入延续稳健增长态势，其中人身险业务凭借政策预期释放与市场需求拉动，成为支撑行业增长的核心引擎。

国家金融监管总局披露的数据显示，今年前8个月，保险业实现原保险保费收入4.8万亿元，同比增长9.63%。细分来看，财产险保费收入1万亿元，同比增长3.65%；人身险保费收入3.80万亿元，同比增长11.32%，增速显著高于行业平均水平。

若聚焦8月表现，保险业保费增速呈现短期冲高态势。当月全行业实现原保险保费收入5914亿元，同比增长35.61%，增速较7月提升15.92个百分点。作为增长核心的人身险业务表现尤为突出，8月原保险保费收入4796亿元，同比增长47.25%，环比增速提升22个百分点。而在人身险内部，寿险成为绝对增长主力，8



月寿险保费达3985亿元，同比高增61.5%，增速较7月提升28.03个百分点，占当月人身险保费的83.1%。

业内人士指出，人身险这一高速增长的背后，与预定利率调整的政策预期直接相关。普通型人身险预定利率从2.5%下调至2.0%的政策于8月31日正式落地，而“降价前锁定高收益”的市场预期在8月提前较充分释放，形成“炒停效应”。从企业端看，头部险企的保费表现进一步印证了这一趋势，中国太保寿险8月保费同比增长47.11%，新华保险同比增长10.17%，或都受益于短期抢购潮。

不过，短期“炒停效应”也埋下需求透支的隐患。多家机构对后续走势作出预判，其中东吴证券孙婷团队认为，8月人身险公司保费增速达到短期高峰，主要是受预定利率下调背景下的旧产品“炒停”因素带动，9月以后保费增速预计将逐步回落。“我们预计在预定利率调整后，未来新业务结构或将加速转向分红险，看好行业负债成本的持续优化。”

保险代理短期或面临销售压力

保费的短期波动与长期转型趋势，正传导至人身险销售核心载体保险代理人，其既面临短期需求透支的压力，也需应对长期专业能力升级的挑战。

在8月的“炒停效应”下，市场预期“利率即将下调”，消费需求前置。但9月2.0%预定利率新产品上线后，需求透支效应逐渐显现。“所在公司9

月首周的销量仅为8月日均销量的一半，客户资源枯竭让我陷入‘无单可推’的困境。”某险企资深代理人向时代财经表示。

另一方面，行业长期转型方向已明确指向分红险，对代理人提出了更高的专业要求。在存款利率与理财收益率持续下行的背景下，兼具“保底+浮动”属性的分红险被多家机构视为价值增长核心抓手，但这类产品涉及演示利率、红利来源、分红实现率等专业概念，与代理人长期习惯的固收类产品销售逻辑存在本质差异。

政策调整进一步压缩了生存空间，“报行合一”政策在个险渠道深化执行后，行业性佣金率下降明显，直接冲击代理人收入结构。2025年上半年，平安寿险代理人月收入同比下降17.3%，太保寿险核心人力月均首年佣金也同比下滑13.4%。北京大学汇丰商学院《2025 中国保险中介市场生态白皮书》显示，行业月收入1万元以上的代理人占比降至 37%，较去年下降 6 个百分点；同时，59%的营销人员集中在直辖市或省会城市，竞争白热化进一步挤压中小城市从业者生存空间。

中国平安(601318.SH)联席首席执行官、副总经理郭晓涛此前向时代财经指出，“报行合一”政策有利于行业稳健发展，平安积极拥抱、坚决落实。今年第一季度，虽然对个险渠道产生了暂时的负面影响，个险代理人收入有所下滑，但第二季度已经回升，预计下半年持续优化，向着更好、更健康的方向发展。

在8月的“炒停效应”下，市场预期“利率即将下调”，消费需求前置。

不过，短期“炒停效应”也埋下需求透支的隐患。

渠道竞争的加剧也加大了代理人的生存压力。在银保渠道凭借网点优势与价值率提升抢占市场的同时，个险渠道内部的“马太效应”愈发明显。不过，头部险企通过产能提升，缓解代理人脱落的压力，如今年上半年平安代理人渠道新业务价值同比增长17%。

华西证券罗惠洲团队认为，预计第三季度人身险负债端呈“量稳价升”，预定利率下调触发短期保费“炒停售”放量，银保渠道价值率提升与分红险转型将成为NBV的主要驱动，个险渠道继续以“提质增效”为主，行业品质指标延续改善。■

中国人寿不再设立监事会 险企监事会加速“退场”

时代周报记者 王苗苗 发自北京

9月25日晚间，中国人寿(601628.SH)发布《2025年第一次临时股东大会决议公告》，审议通过关于不再设立监事会、修订《公司章程》《公司股东大会议事规则》《公司董事会议事规则》及2025年中期利润分配方案等议案。

中国人寿对时代周报记者表示，公司不再设立监事会，主要原因系新《公司法》相关要求。

据时代周报记者梳理，今年以来，已有9家保险公司宣布撤销监事会，其中包括中国人寿、中国人保、中国太保、泰康保险、大家保险、人保财险、日本财险(中国)、紫金财险、建信财险。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对时代周报记者表示，此轮“去监事会潮”是政策引导与企业主动改革的双重结果。新《公司法》及金融监管总局2024年年底的通知为改革提供了法律依据，但核心动因在于传统监事会“虚化”与企业降本增效的迫切需求。一方面，监事会常陷于形式监督，独立性不足，难以有效制衡

董事会；另一方面，撤销监事会可节省人力成本(如监事薪酬)、简化决策层级，提升治理效率。监管导向、成本控制与效率提升三者共同推动改革。

中国人寿不再设立监事会

此前中国人寿在4月7日发布的《2025年第一次临时股东大会会议资料》显示，根据新《公司法》以及证监会、金融监管总局相关规定，结合公司实际，本公司不再设立监事会，由董事会审计委员会行使监事会职权，并在董事会中设置职工董事。

公司将相应修订《公司章程》及有关公司治理制度。上述调整自公司股东大会审议通过，且收到金融监管总局核准批复后生效。

2024年7月，新修订的《公司法》正式实施。新《公司法》指出，国有独资公司在董事会中设置由董事组成的审计委员会行使本法规定的监事会职权的，不设监事会或者监事；有限责任公司和股份有限公司可以按照公司章程的规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使本法规定的监事会的职权，不设监事会或者监事。

2024年12月，金融监管总局发布

《关于公司治理监管规定与公司法衔接有关事项的通知》，其中明确，金融机构可以按照公司章程规定，在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使公司法和监管制度规定的监事会职权，不设监事会或者监事。

田利辉表示，审计委员会若设计得当，可替代监事会功能，但需强化独立性与专业性。关键在于提高独立董事占比，并引入外部专家参与审计委员会。同时，需通过外部审计、监管科技动态监测等手段弥补“自我监督”漏洞，确保监督不流于形式。

年内9家险企撤销监事会

监事会正在从多家险企的组织架构里“退场”。

据时代周报记者不完全统计，截至9月底，年内已有包括中国人寿、中国人保、中国太保、泰康保险、大家保险、人保财险、日本财险(中国)、紫金财险、建信财险9家保险公司相继宣布撤销监事会。

打头阵的是外资险企。4月16日，日本财险(中国)率先发布公告，宣布撤销监事职位，不再设监事会或监事，原监事会职责改由董事会下的审

计与风险管理委员会承接。同时，岛谷岳大的监事职务被免去。

随后，4月30日，中国人保董事会审议通过修订公司章程，明确“本公司不设监事会，相应职权由董事会审计委员会行使”。6月23日，泰康保险跟进，宣布不再设立监事会，第三届监事会成员自动离任，由董事会审计、风险管理与消费者权益保护委员会行使监事会职权。

进入7月，这场精简潮势头更猛。7月2日，大家保险宣布监事会正式“解散”，所有监事已辞任，职权全部交由董事会审计委员会。7月30日，中国太保审议并通过了不再设立监事会相关事项的议案，除了董事会审计委员会，关联交易控制委员会也加入职权承接阵营。

时间来到8月，两家险企的调整则多了“落地细节”。8月5日，人保财险召开职工代表大会，审议通过周志文、傅晓亮两名职工监事的退任议案。按照新章程，公司将不再设监事会，两名监事待金融监管总局核准章程后就会离任，且双方都明确表示“和董事会、监事会没有意见分歧”，交接十分平稳。

8月14日，建信财险公告称，公司自8月7日起正式取消监事会，郭京凯、何世彦、何小伟三名监事同步卸任，职权由董事会审计委员会承接。

此外，紫金财险虽未单独发布公告，但其在2025年二季度偿付能力报告中透露，公司已不再设立监事会和监事，王亚铭、吴惠明等9名监事职务被同步免去。

从外资到国资，从集团到专业子公司，这场“去监事会”浪潮覆盖范围之广、推进节奏之紧凑，折射出行业对公司治理效率提升的迫切需求。

盘古智库高级研究员余丰慧对时代周报记者分析称，“去监事会潮”将对保险行业治理结构产生深远影响，预计将进一步向中小险企扩散。在新的治理结构下，内部权力制衡机制的重构应注重多元化。除了审计委员会，还应该强化风险管理委员会、薪酬委员会等其他专业委员会的作用。此外，增加外部审计的频率和深度、加强监管机构的抽查力度、鼓励股东积极参与公司治理等都是确保治理有效性的重要措施。通过这些手段，可以在没有监事会的情况下，依然保持公司的健康运作和良好治理。■

A股节后开门红

上接P1

国庆假期，国际金价一路攀升并再度突破历史新高，反映在节后首个交易日中，则是金属板块应声大涨，成为市场中亮眼的主线。贵金属板块中，四川黄金开盘即涨停，山东黄金开盘涨超9%后获涨停板，中金黄金、招金黄金、赤峰黄金跟涨；基本金属板块中，有12只个股涨停，其中哈焊华通、中洲特材接近20cm涨停。

半导体板块，灿芯股份、华虹公司均实现20cm涨停，后者收盘有所回落；稀土板块7只个股全部上涨，其中北方稀土、中国稀土、盛和资源、广晟有色午盘开盘强势上扬。

消息层面，10月9日上午，商务部官方网站发布《商务部新闻发言人就加强稀土相关物项出口管制应询答记者问》。商务部表示，中国政府依法对含有中国成分的部分境外稀土相关物项实施管制，目的是更好维护国家安全和利益，更好履行防扩散等国际义务。

机构人士：沪指完全具备冲击4000点的潜力

10月9日收盘，沪指年内涨幅已经达到17.37%。回顾沪指今年以来的表现，第一季度缓慢爬升，4月7日遭遇重创后，第二季度整体不断修复，6月下旬再度开启爬坡上升，往后则震荡走高，8月末开始出现回调趋势，9月整体在高位震荡。

8月，沪指已经连续“收复”多



个关键点位。先是突破去年“9·24”行情的最高点3674.40点，而后突破2021年2月的高点3731.69点。8月22日，沪指突破3800点，收盘报3825.76点。之后再突破3900点，接下来走势如何？

某券商分公司财富管理部总监告诉时代周报记者，从今年A股的走势表现来看，沪指完全具备冲击4000点的潜力，但具体的时间节点没有办法完全估测，“只能走一步看一步”。该机构人士还表示，由于节前9月18日沪指最高为3899.96点，离



此前有券商梳理了往年趋势，近十年主要股指节后表现均好于节前。

3900点仅一步之遥，所以操作会相对谨慎。

在国庆中秋长假前，9月24—30日的连续6个交易日，沪指合计涨1.59%。此前有券商梳理了往年趋势，近十年主要股指节后表现均好于节前。

同花顺数据显示，截至收盘，两市成交额达2.67万亿元，较国庆长假前最后一个交易日（9月30日）同期放量4746亿元，显示出长假后的资本市场更为活跃。上述机构人士表示，这是正常现象，长假前会有部分资金出来规避风险。

东吴证券策略团队认为，传统日历效应下，国庆后市场多呈“涨多跌少”的格局：沪指往往在国庆前2个交易日止跌，节后5个交易日放量上行，且小盘股弹性更为突出；而本轮节前2个交易日已出现资金提前博弈反弹的动作，因此节后指数层面需重点关注交易节奏，尤其重视量价的配合情况。

上述团队表示，今年第四季度的胜负手可能来自两个方向，一是顺周期板块，在中央政治局会议以及中央经济工作会议召开后，相关逆周期调节政策有望出台，叠加前期反内卷推进，经济供需格局有望改善，进而改善市场对来年经济的预期，推动顺周期行情的开展；二是低位科技分支，建议积极布局如存储、AIDC相关配套设施、AI应用（包括但不限于Agent、AI+医药、人形机器人、端侧AI、智能驾驶）等AI产业链中的滞胀分支。■

10月券商金股出炉 兆易创新、药明康德受青睐

时代周报记者 谢怡雯 发自上海

过去的9月，A股市场整体呈现震荡格局，月内沪指多次冲击3900点未果，多个交易日盘中甚至跌破3800关口，并未再现去年“9·24”行情。具体来看，各行业板块月内表现分化，半导体、AI等科技成长板块表现活跃，而银行、非银等权重板块低迷，进而对整体指数形成拖累。

与此同时，9月内美联储宣布降息25个基点，这也是美联储年内首次降息。多家券商认为，美联储降息或促使外资流入港股及A股市场，改善流动性，推荐关注人工智能、互联网以及智能制造等行业。

国庆节期间，港股市场表现强劲，除10月1日休市外，9月29日—10月3日，恒生指数累计上涨3.88%，报27140.92点；恒生科技指数累计上涨6.90%，报6622.85点。10月2日，恒生科技指数单日涨幅达3.36%，盘中触及6715.46点，创下自2021年11月17日以来的新高。

长假过后，A股将如何演绎？近日，多家券商发布了对于10月A股市场行情的研判以及金股推荐。有业内人士表示，国庆节期间美股港股保持强势，节后A股有望延续慢牛行情。

Wind数据显示，目前已有26家券商发布了10月金股推荐，共计推荐了196只股票。其中，兆易创新、立讯精密、药明康德被推荐次数居前。金股榜单前股票中，约半数属于信息技术相关行业，如海康威视、蓝思科技、海光信息、恺英网络、深信服等。

对于10月的市场走势、行业热点以及配置方向，多家券商提及美联储降息或助力外资流入港股、A股市场，推荐关注即将出炉的“十五五”规划以及资本市场政策预期的变化。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙向时代周报记者表示，国庆节期间美股港股保持强势，节后A股有望延续慢牛行情。近期央行宣布将通过公开市场操作、逆回购释放1.1万亿元人民币，这无疑会增加市场流动性，为节后A股市场走强提供较大支撑。最近港股市场表现强势，特别是恒生科技指数大涨。恒生科技代

表了经济转型方向，其中不少成分股属于科技创新和互联网领域，有望带动节后A股硬科技板块继续保持强势，包括人形机器人、固态电池、算力算法、芯片半导体、创新药等。

信息技术是推荐热门

Wind数据显示，截至10月5日，已有26家券商发布了10月金股推荐，共计推荐196只股票。在10月金股推荐榜中，兆易创新被推荐次数最多，被中泰证券、东海证券、中原证券、中航证券以及华金证券5家券商同时推荐。兆易创新近3个月被累计推荐9次，9月涨幅达34.17%。

立讯精密、药明康德被推荐次数并列第二，均被4家券商同时推荐，9月涨幅分别为40.69%、10.38%。与此同时，还有10只股票同时被3家券商推荐，其中有半数属于信息技术行业，如海康威视、蓝思科技、海光信息、恺英网络、深信服；另外5只分别为大金重工、华友钴业、石头科技、恒立液压、洛阳铝业。

回顾9月金股推荐榜，推荐次数靠前的金股涨跌参半。其中，多只信息技术相关行业金股涨幅居前，如恺英网络、兆易创新、立讯精密、海光信息9月内涨幅均超20%；而属于大金融、大消费、农业等板块的金股在9月内普遍表现不佳，如新华保险、东方财富、牧原股份在9月内分别下跌10.37%、6.19%、3.57%。

对于兆易创新的推荐理由，中原证券认为公司是国内存储器及MCU领先企业，存储器产品持续丰富产品线及提升市占率，有望受益于端侧AI领域新需求所带来的增长。中航证券认为，目前存储芯片持续涨价，供需缺口短期难补，兆易创新作为龙头有望受益。国投证券则表示，目前公司定制化存储业务正有序推进中，预期明年将看到部分样品推出及定制化存储芯片的量产。

对于立讯精密的推荐逻辑，招商证券认为，公司仍是苹果产业链中具备全球产能布局能力和优秀成本效率的优秀代表，苹果Apple Intelligence升级仍值得期待。通信业务方面，公司持续深耕电连接、光



连接、射频等产品，具有强大的技术壁垒和市场竞争力。

药明康德的推荐理由则与其超预期的中报业绩相关，今年上半年药明康德实现营收208亿元，同比增长20.6%；归母净利润85.6亿元，同比大增101.9%。公司同步上调2025年业绩指引，将全年可持续收入增速指引从10%～15%上调至13%～17%，将预计全年收入从415亿～430亿元上调至425亿～435亿元。海通国际认为，公司的国际竞争力较为突出、龙头效应明显、格局相对稳定。华金证券认为公司依托“CRDMO一体化”全产业链平台的技术壁垒与全球化产能布局，深度绑定GLP-1等创新药浪潮，驱动业绩高增长。

美联储降息或助力资金流入港股、A股

展望10月市场，多家券商在研报中提及美联储降息或助力外资流入港股、A股市场，并推荐关注即将出炉的“十五五”规划以及资本市场政策预期的变化。

银河证券认为，10月A股机遇可能更多集中于科技成长领域，而港股受益于独特的市场结构和外部流动性预期。具体来看，10月，小鹏第五代人形机器人预计将亮相，多家中国药企预计将发布新药进展，人形机器人和创新药板块可能受益。另外，若美联储在年内再度降息，香港市场因联系汇率制将同步受益，促进资金流入

和本地市场复苏。

具体到行业板块，银河证券推荐关注包括数字经济、空天信息、高端装备在内的科技成长与高端制造领域，以及供需结构优化的资源周期品，如有色金属、化工新材料等。另外，银河证券认为中秋国庆期间的消费数据有望验证服务型消费的韧性，推荐关注消费结构性复苏与性价比龙头。

西部证券认为，美联储重启降息意味着美国经济衰退压力加大，这会加速全球资金从美国回流中国。借鉴此前日韩经验，外资倾向于重仓具备出口竞争优势的高端制造，如新能源、化工、医药等行业。

中原证券认为，美联储降息提升了市场对央行降息的预期，进而带动风险偏好上升。同时，助力经济复苏的政策相继出台，为股市信心提供了有力支撑。当前科技板块拥挤度提升，使得市场波动有所加大，建议投资者兼顾配置成长与价值风格，重点关注TMT、医药、证券等行业。

杨德龙向时代周报记者表示，从资金面来看，国庆节期间南下资金暂停，但港股仍保持强势，说明不少外资在加速配置港股资产。无论是港股低估值资产还是科技互联网板块，都成为资金配置的重点。其预计，本轮A股和港股的慢牛行情有望长期持续，“金九银十”的行情成色越来越足。预计“十一”之后，A股和港股仍会延续强势上攻态势，市场赚钱效应依然较高。■

上市公司炒股也疯狂 利欧股份拟豪掷30亿元投资

时代财经 金子莘

牛市行情下，上市公司资产配置也悄然变化。

行情大好，有上市公司赚钱不仅靠业务，也靠投资。从上市公司的调仓路径来看，不少公司的投资布局大幅转向权益资产，购买ETF、购买私募、买入个股都成为新选择，不过从A股上市公司2025年中报来看，证券投资的整体规模有所下滑，市值管理方向正逐步明晰。

市场热度逐步提升的同时，时代财经也关注到，也有不少公司“转身离开”证券市场，回归主业。8月25日，江苏国泰公告，基于进一步聚焦主业、谨慎投资、提高投资者分红回报等考虑，公司终止使用部分闲置自有资金15亿元设立子公司开展证券投资，公司后续将逐步择机退出前期证券投资。

广信君达律师事务所陆向东律师向时代财经表示：“上市公司从事证券投资需要使用闲置资金，并且在进行市值管理时，不能以短线操纵股价牟利。同时，上市公司的证券投资和理财应是闲置资产保值增值的辅助手段，而且投资规模必须与公司的风险承受能力、现金流状况和专业人才储备相匹配。”

多家上市公司靠投资增厚利润

市场上确实有上市公司“沉迷”于炒股，今年年内有多家上市公司豪掷几十亿元进行证券投资，受到市场行情提振，投资收益也直接作用于公司业绩。

据时代财经不完全统计，利欧股份可以说是证券投资出手最“阔绰”的上市公司之一，据其8月9日公告，利欧股份及其子公司拟以最高投资额不超30亿元用于证券投资，有效期为12个月。从该公司的公告来看，利欧股份炒股已经有些年头，2021年7月，该



从中国中铁的持仓中可以发现，不少是货币基金，还有部分A股、指数基金和债券基金，配置相对多元。

格上涨带来的公允价值变动损益。买卖理想汽车股票已经实现的损益为2.07亿元，接近其利润的一半。

从公告的证券投资金额来看，超过20亿元的上市公司有方大炭素和七匹狼，最高投入证券投资的金额分别为24亿元和20亿元。

但投得早不如投得巧，今年全市场唯一1只年内涨幅超20倍个股被一家上市公司子公司买中了，它就是风电龙头金风科技子公司金风投资控股有限公司（下称“金风投控”），随着上纬新材股价节节高，金风投控开始减持。

7月开始，上纬新材股价开启暴涨，自7月1日起截至9月29日收盘，短短3个月内，上纬新材区间涨幅达到1597.94%，涨幅接近惊人的16倍。

8月29日，上纬新材公告称，金风投控将减持其在上纬新材首次公开发行股票上市前持有的股份，减持前持有2180万股，占公司总股本的5.40%，上述股份已于2021年9月28日起上市流通。

公告中指出，截至8月28日，金风

投控已通过集中竞价方式累计减持403万股上纬新材股股份，减持计划已实施完毕。金风科技8月28日发布的公告显示，2025年内，金风投控累计减持上纬新材股份805.73万股，经初步测算，可获得2.67亿元（所得税前）投资收益，将对公司2025年业绩产生积极影响。

近年来，金风科技投资成绩较为出彩，其2024年年报中曾披露，全年实现投资收益19.62亿元，2023年投资收益更高，达22.46亿元。这一数据显著高于其利润，2024年，金风科技合并净利润仅为18.56亿元。

证券投资额减少，但权益投资渠道增多

今年，上市公司证券投资金额整体下滑，时代财经比较2025年半年报和2024年年报上市公司证券投资额数据，发现上市公司证券投资额在降低。

2024年年报数据显示，A股有982家上市公司合计持有1.83万亿元市值的证券投资，分别涉及基金、股

票、国债等投资品，而据2025年半年报，该数据降为1.40万亿元，且进行证券投资的上市公司数量降为788家。

从2025年中报上市公司证券投资的数量来看，中国中铁位列第一，持有64只证券，其次是中南传媒和恒生电子，分别持有证券数达45只和36只。

从中国中铁的持仓中可以发现，不少是货币基金，还有部分A股、指数基金和债券基金，配置相对多元。

从结构上看，截至9月30日，2025年年内上市公司认购理财产品金额为7819.25亿元，较去年9120.54亿元同比减少16.64%；2025年年内认购私募基金投资金额为51.82亿元，较去年同期的35.42亿元，同比增长46.30%。

总体来看，上市公司今年证券投资规模的降低，或许与上市公司指引的发布有关，这也意味着市值管理的方向也有变化。

2024年11月15日，证监会发布了《上市公司监管指引第10号——市值管理》（下称《指引》），要求上市公司以提高公司质量为基础，提升经营效率和盈利能力。

《指引》对上市公司市值管理给出7种方式，分别是：并购重组、股权激励、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购，推动上市公司投资价值合理反映上市公司质量。

一名上市公司投融资负责人向时代财经介绍道：“随着金融市场的变化和ETF等投资工具的兴起，不少上市公司会将过去的股票投资转变为安全性更高、分散性获取市场涨幅的指数基金，也有不少上市公司会将资金委托给私募基金代为管理，通常都是以专户等形式推进。”

上述人士表示，上市公司的投融资部门更多是为企业发展解决资金需求，通常上市公司的投资也要求与公司主营业务在同一产业链，对于高风险博弈的投资行为也是明令禁止的。■

7只银行股跻身前十重仓股 交银施罗德创新领航混合“风格漂移”？

时代周报记者 谢怡雯 发自上海

不久前，第三方基金评价机构济安金信公布《关于2025年第二季度公募基金不予评价的说明》，部分基金被剔除评级，其中，交银施罗德基金旗下的交银创新领航混合因“风格漂移”被不予评级。

济安金信认为，公募基金作为投资者构建投资组合的工具，当产品的实际投资风格与基金合同约定的投资风格发生偏离的时候，可能会给对基金合约保持信任的投资者造成额外的损失，因此当基金产品的实际投资风格与基金合同约定的风格严重不符时，将不予评级。

据交银创新领航混合的基金招募说明书，“创新领航”主题涵盖了把创新发展作为应对环境变化、增强发展动力、把握主动权的发展之策，实现关键核心技术自主可控、推动产品和产业向价值链中高端跃升甚至引领行业新发展方向的优质上市企业。

但据该基金2025年中报，其十大重仓股中有7只为银行股，而非技术创新企业。第一大重仓股江苏银行的持仓占比达到10.01%，第二大重仓股工商银行H股持股比例为9.87%，7只重仓银行股合计持股占比50.85%。据蚂蚁财富数据，该基金投资于金融行业的资金占比达67.03%。

7月以来，银行股普遍明显回调，重仓银行股的交银创新领航混合在同类基金中排名也持续走低。据天天基金网数据，截至9月29日，该基金近

三个月排名在同类基金中落后。

交银创新领航混合基金重仓银行股源于何种考量？时代周报记者就此多次致电交银施罗德基金，截至发稿未获得回复。

科技股投资占比仅0.03%

2025年6月末，交银创新领航混合的基金规模为20.66亿元，相比2024年末的25.02亿元下滑17.43%。从持有人结构来看，该基金主要由个人基民持有，个人持有比例达到98.90%，机构持有比例仅1.10%。

交银创新领航混合基金成立于2020年2月，基金经理郭斐自基金成立之初开始管理至今。公开资料显示，郭斐是复旦大学经济学学士，拥有16年金融行业从业经历。2009年8月至2014年3月期间，他在高盛（亚洲）有限责任公司、高华证券任职。

2014年，郭斐加入交银施罗德基金，历任研究部行业分析师、权益部基金助理、基金经理。目前郭斐管理的基金规模约65亿元，除交银创新领航混合以外，目前他还在管理交银成长30混合、交银经济新动力混合、交银瑞丰三年持有期混合三只证券投资基金。

作为聚焦科技创新的主题基金，交银创新领航混合2025年6月末的十大重仓股中，有7只为银行股。江苏银行为第一大重仓股，持仓占比达10.01%；工商银行H股为第二大重仓股，持股比例为9.87%。此外还有杭州银行、建设银行H股、中国银行H股以及农业银行A股和H股。7只重仓银行股合计持股占比50.85%。

据蚂蚁财富数据，该基金投资于金融行业的资金占比达67.03%；其次分别为制造业（10.69%）、消费业（9.74%），投资于科技行业的资金占比仅0.03%。

值得注意的是，伴随着7月以来银行股普遍回调，该基金的业绩在行业内持续下滑。据天天基金网数据，截至9月29日，该基金近三个月在同类基金中排名为4534/4715。

中国金融智库特邀研究员余丰慧对时代周报记者表示，“投资策略与重仓股不符合”的现象，反映出基金管理过程中存在显著的执行偏差。理论上，基金的投资策略应当指导其选股和配置方向，以确保投资者能够根据自身风险偏好和投资目标作出合适的选择。然而，当实际持仓严重偏离所宣称的主题时，不仅违背了投资者的初衷，也可能影响到基金的表现。

银行股是否符合“创新领航”主题？

2024年12月，交银创新领航混合更新的基金招募说明书对基金名称中的“创新领航”进行了界定。

交银施罗德表示，该基金所指的“创新领航”主题涵盖了把创新发展作为应对环境变化、增强发展动力、把握主动权的发展之策，实现关键核心技术自主可控、推动产品和产业向价值链中高端跃升甚至引领行业新发展方向的优质上市企业。

据基金招募说明书，该基金对“创新领航”主题覆盖的上市公司主要从两个方面进行考量：一方面，重点考虑上市公司能够通过技术创新、

产品创新、服务创新、营销创新、流程创新、管理模式创新、商业模式创新等一种或多种创新形式，为公司带来先发优势、提高产品质量或提升服务水平、降低成本，从而提升长期竞争优势或盈利能力，在市场竞争中掌握主动权；另一方面，考虑上市公司在所属行业内所发挥的引领带头作用，以标杆形象积极推动产业结构升级，引领行业发展新方向。

时代周报记者注意到，在上述界定之后，交银施罗德补充称：“本基金将对有关公司的发展进行密切跟踪，随着公司的不断发展，相关上市公司的范围也会相应改变，本基金在履行适当程序后可调整上述界定标准。本基金由于上述原因调整界定范围应及时告知基金托管人，并在更新的招募说明书中进行公告。”

这是否意味着，基金的投资策略和界定范围可以由基金公司自行随意调整？这种重仓股与基金投资策略不符的情况，是否会损害基民利益？

目前，我国监管部门已针对基金公司出台相应的法律法规进行规范。据《证券投资基金法》《公开募集证券投资基金运作管理办法》等相关法律法规，基金的投资范围、投资策略应当符合基金合同的约定。未按照规定调整投资比例的，证监会可以对基金管理人及其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，采取相关行政监管措施并记入诚信档案；情节严重的，可单处或者并处警告、3万元以下罚款。

但在实际操作中，基民向基金公司索赔的难度不小。

恒都律师事务所律师刘琪晴向时代周报记者表示，具体个案中，能否以基金“货不对板”向基金公司要求索赔，主要取决于合同如何约定相关的基金策略、实际投资和投资方向，以及基金公司能否把投资策略和实际投资解释为相对一致。

据刘琪晴律师所述，他此前的一名委托人曾在一家头部基金公司进行了上亿元的基金申购但遭遇亏损。该委托人认为基金运行不符合申购页面所写的规则。在发送正式律师函后，该基金在10多天后回函，并结合该基金的申购合同进行了非常详细且复杂的解释，该委托人最终也接受了。

刘琪晴律师说，由于基金合同、保留条款还有相关规则会写得非常复杂，让基民难以辨别最后的投资策略是否与基金合同相符，基金公司在解释之后很可能还是能够符合相关说法。这种情况下，刘琪晴建议基民可以先委托律师向基金公司发送律师函，要求其根据基金合同进行解释。一般而言，有牌照的正规基金公司会在短期内（比如10天左右）解释相关规则。

余丰慧表示，基民若因投资此类“货不对板”的基金出现亏损，首先应通过正式渠道向基金管理公司提出质询，并要求解释原因。同时，可以通过法律途径维护自己的合法权益。在证据确凿的情况下，即基金确实存在违反合同约定的行为，基民有权要求赔偿损失。不过，具体的索赔流程和结果将取决于多方因素，包括但不限于证据的有效性、合同条款的具体规定以及司法机关的裁决。■

退役光伏板引发千亿暗战 “国家队”入场 小作坊高价抢货源

时代财经 何明俊

中国光伏领域正在诞生一个千亿级别的市场。

中国光伏行业协会预计，2025 年我国将开始产生大批量退役光伏组件，此后10多年间，退役组件规模将以年增30%左右的速度快速增长。到2025年全国累计退役光伏组件将达到9GW左右，当年度退役组件超2.7GW，折合21万～27万吨废弃量。

而根据国际能源署的预测数据，中国将在2030年面临高达150万吨的光伏组件回收，2050年将达到约2000万吨。《2024年中国光伏回收和循环利用白皮书》也指出，在提早退役情况下，2030年光伏回收累计市场规模预计达260亿元左右，2050年市场规模预计达4200亿元左右。

在大批量光伏组件退役前夜，“国家队”已经开始下场。

2024年10月，第98家央企中国资源循环集团有限公司（下称“中国资环”）成立，专门从事资源循环利用，业务涵盖退役风电和光伏设备回收等，注册资本100亿元。而在今年，中国东方资产旗下两个光伏组件回收循环利用的大项目合计投资金额超180亿元，壮大了光伏组件回收领域的“国家队”力量。

在光伏组件回收这个千亿级的市场，长期以来充斥着大量“小作坊式”的商户，挤压正规企业的生存空间。一名业内人士告诉时代财经，小作坊没有环保费用，利润比正规企业至少高出一半，反而更容易生存。

事实上，在光伏组件回收这个细分领域，货源极为重要，小作坊可以通过避免污染治理投入，高价格去抢货，但对于正规企业而言，规模化是盈利的关键。有业内人士表示，一条产线的盈亏平衡点在5000吨左右。

可以预见的是，随着光伏组件退役潮的来临，越来越多的集团资金及央企入场，行业重新洗牌，光伏组件回收也有望更加“正规化”。

“国家队”下场,光伏大厂早有布局

“国家队”的进入是光伏组件回收领域最大的变量。

成立近一年以来，中国资环成立了子公司中国资源循环集团新能源科技有限公司，深耕光伏、风能设备等循环利用领域，还打造首批“资源驿站”对退役光伏再利用。而其自主研发的全球首条全彩光电功能材料生产线顺利投产，能实现退役光伏组件的高值化再利用。

更重要的是，大规模的组件回收产线也在逐步建设。

2025年4月，一项总投资130亿元的光伏组件回收循环利用项目在乌苏开建，该项目由中国东方资产旗下首储万乾通循环科技（乌苏）有限责任公司投资建设，计划新建标准化晶硅光伏组件回收循环利用生产线100条，年处理量达100万吨（晶硅光伏组件4320万块）。

上述项目主要打造晶硅光伏组件回收循环利用全产业链中心，配套建设企业总部基地、技术研发中心、产品生产销售基地，全部建设完成后，年产值将达51.5亿元。

9月7日，中国东方资产旗下首储万乾通循环科技（宁夏）有限责任公司发布了一项重磅招标计划，将在宁夏吴忠市投资53.47亿元建设年处理41条光伏组件回收加工生产线，形成年处理41万吨废旧晶硅光伏组件拆解回收线。根据招标计划表，第一阶段将建设13条生产线，第二阶段建设28条生产线。

这是中国迄今为止，投资金额最大的两个光伏组件回收项目，“国家队”的“大手笔”也印证了这一市场的广阔前景。

韦伯咨询数据显示，晶体硅光伏组件中玻璃、铝和半导体材料比重可达92%，另外还含约1%的银等贵金属。若能全部回收，到2030年，可从废弃光伏组件中得到145万吨碳钢、



110万吨玻璃、54万吨塑料、26万吨铝、17万吨铜、5万吨硅和550吨银，通过回收技术可获取的原材料累计价值达77亿元。截至2040年，累计可回收价值高达1100亿元。

而作为光伏产业链上的重要一环，光伏大厂也在组件回收领域进行布局。

早在2019年，晶科能源开始搭建和试运行光伏组件回收示范线，并承接了“十三五”国家重大专项“晶硅光伏组件回收处理成套技术和装备”项目，推进规模化组件回收。一名了解晶科能源的知情人士对时代财经表示，公司内部有条回收线专门在做，研发和技术端对于组件回收持续在推进。

晶澳科技官网则显示，公司正在投建废弃光伏组件综合利用的示范线项目，对光伏组件高效拆解进行试产验证测试。

而隆基绿能则选择与第三方回收机构合作。今年7月，隆基与墨西哥知名光伏组件回收机构Rafiqui达成合作，将携手推动墨西哥光伏组件回收产业的基础设施发展，为光伏组件的回收与再利用提供切实可行的解决方案。

盈利与大宗商品价格波动挂钩

在组件回收领域，主流的回收技术包括物理拆解和热解分离，两种回收技术各有缺点。

物理拆解的难点在于物料分选困难。物料回收率与回收纯度都比较低，物料回收价值低，很难实现规模化生产并让企业实现盈利。但这一前提是基于正规流程操作下的物理拆解，无视环保的“小作坊”则不受影响。

热解分离的难点则在于热解炉、氧气控制系统、尾气处理装置等系列产品投资金额较大，而回收需要加热至500℃以上，消耗对应的电或天然气。即便是实现可燃气体回收，但系统的启动和维持仍会耗能，且在尾气处理上亦需要投入成本。

据瑞赛环保科技有限公司（下称“瑞赛环保”）相关人士介绍，光伏组件回收企业需要从组件生产企业及销售商处回收损坏组件，也回收部分自然灾害损坏与退役组件。公司进行物理与热解拆解，销售再生材料（玻璃、铝、铜、银）获得收入，价格随行就市。

正如任何商业活动都需要计算成本一样，成本在光伏组件回收的商业模式扮演着至关重要的角色。

“当前光伏回收成本主要由三部分构成：运输成本、规范化拆解成本和环保处置成本。其中，物流成本的有效覆盖半径为500～600公里，超出该范围将导致运输成本占比显著攀升，进而削弱废旧组件的采购经济性。”上海晶环嘉远能源科技有限公司（下称“晶环嘉远”）相关人士对时代财经表示。

晶环嘉远在安徽凤阳建成的万吨级光伏回收产线于2024年正式量产，月处理900吨光伏组件。值得注意的是，去年晶环嘉远便实现了盈利。

“一方面是公司全产业链及规模化效应，使生产成本控制较低；另一方面是由于工艺原因、产成品的纯度高、损耗低，所以产值也会相应较高。”晶环嘉远相关人士表示。

具体到拆解成本，四川永安光循

环保科技有限公司创始人、董事长吕东东告诉时代财经，能耗、人工、设备折旧成本比例大概在3：3：3，整体运营成本约为400元/吨。“产品要获得利润，其实是根据大宗商品的价格来定。大宗商品的价格波动会影响到我们产品的价格。”

以银和铜为例，根据生意社数据，自2020年至2025年8月末，白银价格累计涨幅约113.08%，铜价格累计涨幅约61.93%。在大宗商品价格上行期间，组件回收厂商也能获得更多盈利。

金辰股份CEO祁海坤则告诉时代财经，从拆解回收的角度来看，旧光伏组件回收依然存在很大的经济价值。对于中大型企业来说，光伏组件的回收需要有规模效益才能抵消各种拆解成本，否则经济性依然要面临严峻考验。

瑞赛环保相关人士就表示：“公司对于回收业务还是相对明确的，会对整个退役电站进行打包处理，提高企业盈利能力。”

时代财经从多名受访人士处了解到，一条投资金额在600万元、年处理量在2万吨左右的回收产线，一年的产值可以达到5000万元。但目前为止，光伏组件的退役潮未至，每年的报废量仅在30万～40万吨。而产线的盈亏平衡点在5000吨，同时毛利率需达到25%左右才有可观盈利；若毛利率低于13%、产线处理量低于5000吨，则大概率面临亏损状况。

组件回收也要“赌”成色

在当前的光伏组件回收市场，参与者呈现出两极分化的态势。一方面是严格遵循法律法规的正规回收企业，另一方面则是“小作坊”式的商户。

“小作坊和大企业的差异主要还是在在于小作坊低成本运营，通过规避污染治理投入，高价格去抢货。而报废组件的业主大部分以价格为唯一条件来处置售卖。所以，大企业需要在采购原料的资质和门槛上有一定条件，才可以有自己的生存空间。”晶环嘉远相关人士表示。

对于小企业和小作坊来说，他们更看重运输成本和回收组件的成色。时代财经以合作商的身份与多家光伏组件回收小作坊联系，不少小作坊会不断询问回收的货源地址。

“大型的地面集中式电站都在偏远的地方，无论是山区还是荒漠，运输成本与拆卸成本都是偏高的。”祁海坤对时代财经表示，“把一个新疆的光伏板运到广东去，这显然是不现实的，中国的运费还是比较高的。”

“一片、两片的不算，货在哪个城市，我们要将运费算在里面才能给你报价。”刘强（化名）是一家小型回收企业的老板，他对时代财经说，“如果你就在我家门口，那报价肯定高一点；如果离我3000多公里，那价钱肯定要低一点。要知道货在哪个城市，大概有多少片，我们才好给价格。”

通常来说，小作坊会要求合作方先提供货源地址以及组件数量（以块或片来计算），然后才会给合作方报价。数量上，往往需要合作方提供足够装载车身长度为17.5米的半挂大板车的组件（最大载重量约30吨）。

“不一定要几千片，哪怕有七八百片，我们也收，而关键问题是你得有

货。”刘强说，“如果是电站的货，你不用出价太高，160～180元/片就可以了。我们经常和电站合作，他们的价钱卖不了太高。”

“如果成色好，价格还可以往上加；如果成色不好，价格就要另说了。”刘强补充道。

以650W的光伏组件为例，如果是组件破损，回收价格大概在70元/片；可以进行梯次利用的组件，价格可以达到150元/片左右；成色更好、更新的组件，价格则可以更高，但数量也更少。

“现在回收市场比较混乱，不可能一块一块地看组件，都是成堆的组件放在那，然后统一报价。比如看到（成色）好的就能报价，但如果回去一看有三分之一没挑到（成色）好的，那可能就亏了。”一位从事光伏回收的业内人士表示，“就是赌回来后能不能赚。”

有意思的是，刘强给“中间商”的报价是220元/片，这是他能给出的“天花板”报价。

据悉，刘强回收光伏组件是为了卖往海外的小国家。他介绍称，自己在海外有合作的销售渠道，一个月可以出口60～70个集装箱的组件。但他并未透露回收组件会销往哪些国家。

货源争夺更加激烈

时代财经从晶环嘉远相关人士处了解到，市场上可回收的光伏组件主要来源有三类：一是组件厂的报废原料，二是损坏组件，三是更新换代替换组件。

三种来源的组件年份有所不同，组件厂的报废原料和运输、安装或运维过程中破损的组件主要是2024—2025年的；自然灾害原因（如台风、冰雹）损坏的组件年份范围会比较大，覆盖2010—2025年，主要集中在2018—2025年；而为提升发电效率而提前更换的旧组件主要年份是2000—2016年。

事实上，无论是中大型回收企业还是小作坊，货源问题都是公认的难题。尽管光伏组件即将迎来退役潮，但货源的争夺并不会因此变得轻松。

“今后大规模的退役组件都在‘五大六小’（业内对各家拥有大型地面电站的央企的通用称呼）手上，民营企业很难拿到这部分货源。”瑞赛环保相关人士表示，“分布式光伏组件退役潮相对较晚，而且没有相关政策强制要求退役，会造成很多分布式光伏企业在回收成本后不会考虑再投入资金进行升级换代，尤其是现在电价进入市场定价机制后，电站收入明显下降造成投资动力缺失。”

而在组件退役潮来临前，组件回收技术迎来突破，让组件回收这个赛道变得愈发拥挤。

吕东东介绍称，目前从事这个行业的企业接近200家（包括小作坊），其中规模化运营的已有10余家。“自去年第四季度光伏组件回收技术突破后，产线能够完成闭环，大家都觉得这个行业好，都往上面挤。现在已处于一个白热化竞争的阶段。”

此前几年，光伏组件由民营资本及小作坊进行回收处置，但小作坊在处置过程中相对较晚，造成其处理成本低，规范企业缺乏市场竞争力。而在法律法规层面上，光伏组件回收行业尚未有完善的法律制度。

“目前我国还没有专门的光伏组件回收处理专项政策，对废弃光伏设备的污染控制技术规范与惩罚机制存在空白。在政策缺失的情况下，合规回收业务的最大难点是采购成本的问题，小作坊对企业的冲击影响很大，业主以价格为唯一指标来售卖报废组件，造成劣币驱逐良币的现象。”晶环嘉远相关人士表示。

广东君信经纶君厚律师事务所律师罗海娜认为，要防止“劣币驱逐良币”，需要全国统一的准入与白名单制度，将技术和环保门槛立起来。其次，要有强制性立法和配套罚则，一旦违规拆解、非法倾倒，就要付出远高于守法的代价。■

51.5

亿元



时空科技拟收购嘉合劲威控股权 4年合计亏损7亿元

时代周报记者 朱成呈 发自上海

不到三个月前,时空科技(605178.SH) 刚刚宣布终止控制权变更。如今,这家主营景观照明和智慧城市业务的上市公司,又一次站在了命运转折点。

10月9日晚, 时空科技公告称, 计划以“发行股份+现金支付”的方式收购国内内存模组龙头嘉合劲威控股权, 并同步募集配套资金。本次交易预计构成重大资产重组, 但不会导致实际控制人变更。受此影响, 时空科技股票自10月9日起停牌, 预计停牌不超过5个交易日。若交易落地, 这家以城市夜景工程起家的企业, 将正式跨入存储赛道。

过去4年, 时空科技累计亏损近7亿元。今年上半年, 公司依旧未能扭亏为盈。主营业务承压之下, 一场跨界的“豪赌”正在上演。

被收购方嘉合劲威, 则活跃在另一条完全不同的赛道上——存储模组。它拥有光威(Gloway)、阿斯加特(Asgard)、神可(Sinker) 等多个品牌, 与长存、长鑫等国产存储芯片厂合作, 正凭借国产替代浪潮扩张市场。

一边是照明工程走入存量竞争的老公司, 一边是赶上产业替代周期的新势力。两者的结合, 是求生式转型, 还是一次逆势突围?

公告未出, 股价先行

时空科技主营业务为照明系统集成、文旅夜游创新开发及智慧城市, 业务覆盖景观照明、文旅夜游、智慧路灯及智慧停车等领域。公司于2020年8月21日登陆上交所, 但上市首年便出现业绩下滑。

2020年, 公司营收8.96亿元, 同比下降14.1%, 净利润下滑35.3%至1.33亿元。此后连续3年, 营收与利润持续恶化: 2021年至2023年营收分别为7.46亿元、3.30亿元、2.03亿元, 净利润分别为-1771.40万元、-2.09亿元、-2.07亿元。2024年, 公司再度亏损2.62亿元, 已连续4年未能扭亏。

2024年财报显示, 虽然亏损扩大, 但营收同比增长68.1%至3.41亿元, 经营性现金流转正。5月29日, 时空科技在业绩说明会上解释称, 近年来受宏观经济波动和行业需求规模



缩减等因素影响, 公司所在景观照明行业竞争日趋激烈, 企业利润空间被压缩, 生产经营困难增多, 账款拖欠问题突出。

面对投资者“能否在2025年扭亏为盈”的提问, 管理层的回答较为谨慎, “整体经营呈现向好态势, 企业安全性及抗风险能力有所提升”。公司列出四项努力: 业务结构调整、文旅项目“广安不夜城”落地、加强催收、推进组织变革。

然而, 财务数据并不乐观。2025年上半年, 时空科技营收1.44亿元, 同比下降10.95%, 亏损6627万元。就在这样的财务背景下, 公司宣布筹划以“发行股份+现金支付”的方式收购存储模组企业嘉合劲威控股权。

外界的第一个疑问是资金压力。10月10日, 时空科技证券事务部工作人员对时代周报记者称: “停牌期间公司将积极推进各项工作, 并根据事项进展情况, 严格按照有关法律法规的规定和要求履行信息披露义务, 并及时复牌, 请关注公司公告。”

此外, 这场跨界收购, 也令市场重新审视它的战略方向。时空科技属于建筑装饰和其他建筑业行业。若交易顺利推进, 公司将首次进入半导体存储产业, 与原有业务几乎没有技术或产业链上的直接关联。

照明与存储两条线能否并行, 资源投向、管理重心是否会被稀释? 对此, 前述时空科技工作人员回应称,

“目前本次交易正处于筹划阶段, 具体交易方案还在商讨论证过程中, 尚存在不确定性, 具体交易方式、交易方案等内容请以公司后续披露的公告信息为准。”

然而, 资本市场的反应却比公告更快。就在消息公布前一个交易日(9月30日), 时空科技股价午后直线拉升并封住“一字涨停”, 收于35.83元/股, 创年内新高。

今年7月, 时空科技在停牌前股价连续7个交易日上涨, 累计涨幅超四成。7月23日, 公司股价涨停; 次日公告披露, 控股股东宫殿海正筹划控制权变更。然而, 仅一周后, 该计划因“核心条款未达成一致”而终止, 7月30日复牌当日, 公司股价跌停。

3个月内, 两次重大事项、两次股价异动。从控制权变更未果, 到跨界收购再起, 这家照明企业的转型尝试看似连贯, 却也显得仓促。面对连年亏损、主业承压与资本市场的剧烈反应, 市场仍在等待一个更清晰的答案: 这家从“照亮城市”的公司, 接下来要照亮的, 会是怎样一条路?

华强北起家的“隐形冠军”

时空科技的拟收购对象, 是一家从华强北走出的老牌存储企业。

公告显示, 初步确定的交易对手方为张丽丽、陈晖及其控制的深圳普沃创达管理咨询合伙企业(有限合伙)、深圳东理管理咨询合伙企业(有



开源证券研报指出, 国内AI基础设施建设持续扩张, 有望带动国产企业级存储市场扩容。同时在海内外数据中心存储需求持续提升背景下, 国内互联网厂商或将出现一定需求缺口, 国产企业级存储厂商有望充分受益。

限合伙)。张丽丽与陈晖系夫妻关系, 也是嘉合劲威的实际控制人。

张丽丽是嘉合劲威的创始人兼董事长。她早年在沈阳从事计算机销售, 2007年南下深圳创立存储产品代销业务, 2012年正式成立嘉合劲威。从代理国外品牌起步, 到打造“光威”“阿斯加特”“神可”三大自有品牌。

根据TrendForce的数据, 2022年全球内存模组市场仍由海外巨头主导。金士顿以78.12%的份额排名第一, 中国内地厂商记忆科技、嘉合劲威、金泰克分别以3.78%、2.88%、2.33%的市场份额位列第二、第四、第五, 合计市场份额为8.99%。

开源证券研报指出, 国内AI基础设施建设持续扩张, 有望带动国产企业级存储市场扩容。同时在海内外数据中心存储需求持续提升背景下, 国内互联网厂商或将出现一定需求缺口, 国产企业级存储厂商有望充分受益。

与此同时, 近期全球存储器价格上涨明显。据行业媒体报道, 国庆假期期间DRAM现货价格持续走高, DDR4涨幅超过12%, DDR5 16Gb涨8.5%, 市场再现“缺货”预期。

在行业高景气预期之下, A股公司跨界并购存储资产已成风潮。8月24日晚, 开普云(688228.SH) 公告, 拟以发行股份与现金结合的方式, 收购金泰克旗下南宁泰克100%股权。作为交易的先决条件之一, 交易对方金泰克须将其存储产品业务的经营性资产转移至南宁泰克。

市场普遍认为, 开普云这家以AI大模型与算力服务为主的公司, 通过收购存储资产, 意在强化存储硬件资源, 与自身AI业务形成软硬协同。

相比之下, 时空科技的主业与嘉合劲威的业务交集并不明显。一边是城市景观照明与智慧路灯, 一边是内存模组和固态硬盘。

关于跨界并购的战略逻辑, 时空科技方面未作正面回应。其工作人员仅表示, 目前公司已经与标的公司实控人及相关股东签署《收购意向协议》, 约定公司拟通过发行股份及支付现金方式并募集配套资金购买其持有的嘉合劲威控股权。但该协议仅为交易各方对本次交易达成的初步意向, 具体方案会由交易各方另行签署正式协议确定。■

首批19家公司前三季度业绩预告出炉 广东明珠归母净利润增幅上限预计超1000%

时代周报记者 赵鹏 发自北京

2025年第三季度刚刚收官, A股公司便接二连三亮出“成绩单”。截至10月10日, 沪深两市共有19家上市公司发布2025年前三季度业绩预告及相关报告, 19家发布前三季度业绩预告的公司均预喜。

以10月9日晚间和10月10日盘前公布前三季度业绩预告的公司为例, 业绩预喜公司的股价多保持强势。具体来看, 广大特材(688186.SH)、广东明珠(600382.SH)、山东钢铁(600022.SH)、利民股份(002734.SZ)、北摩高科(002985.SZ) 均强势上涨, 广东明珠则“一字板”涨停。

首批发布业绩预告的19家公司中, 11家公司归母净利润增幅上限预计超100%, 4家公司略增。其中, 立讯精密(002475.SZ) 归母净利润增加金额最多, 英联股份(002846.SZ) 归母净利润增幅最大, 而山东钢铁则归母净利润扭亏为盈。

有私募投研人士对时代周报记者表示, 前三季度业绩预告还需要结合上半年的数据来看, 主要看与一二季度相比, 第三季度是否产生了

质的变化, 如业绩超预期增长、困境反转等都值得格外关注。通常来说, 第三季度业绩超预期增长的公司一般在股价方面也会提前有所体现, 但业绩基数过低导致的增幅也需要客观看待。

11家公司归母净利润增幅上限预计超100%

据时代周报记者不完全统计, 仅10月10日就有广大特材、广东明珠、山东钢铁、利民股份、国力电子(688103.SH)、北摩高科、鼎龙股份(300054.SZ) 7家公司发布业绩预告; 永和股份(605020.SH)、金力永磁(300748.SZ)、涛涛车业(301345.SZ)、扬杰科技(300373.SZ) 则是在10月9日发布。

而英联股份、大连重工(002204.SZ)、吉宏股份(002803.SZ)、皖维高新(600063.SH)、长川科技(300604.SZ)、兄弟科技(002562.SZ)、中泰股份(300435.SZ)、立讯精密则在8月、9月提早发布前三季度业绩预告。

其中, 最早发布前三季度业绩预告的是立讯精密, 发布时间为8月26日; 中泰股份次之, 发布时间为8月27日。

时代周报记者发现, 首批发布

前三季度业绩预告的公司中, 过半数企业归母净利润同比增幅上限超过100%, 达到了11家。而英联股份、广东明珠归母净利润同比增幅更是遥遥领先, 同比增幅上限均预计超过1000%。此外, 利民股份、兄弟科技、永和股份、广大特材归母净利润同比增幅也预计超过200%。

从归母净利润绝对金额看, 立讯精密最高, 预计归母净利润约108.9亿~113.44亿元, 成为目前已公布业绩预告公司中最赚钱的企业。但由于业绩基数原因, 立讯精密同比增幅不突出, 预计同比增长20%~25%。扬杰科技、长川科技、涛涛车业、金力永磁、鼎龙股份等公司预增金额同样超过5亿元。

时代周报记者注意到, 第三季度刚刚登陆资本市场的新股在更新招股说明书时也会对前三季度业绩做一定指引。以9月底上市的联合动力(301656.SZ) 为例, 该公司在招股书中表示, 2025年1—9月实现归母净利润为7.5亿~9亿元, 同比变动31.05%~57.26%。

预喜公司股价表现亮眼

在反内卷、国产替代的逻辑下, 市场对高端制造和顺周期行业盈利

向好早有预期。在市场风险偏好向好、手机产品更新以及业绩预喜等多重利好因素下, “果链”龙头立讯精密股价不断走高。

今年9月24日, 立讯精密股价创下了72.20元/股的历史新高。Wind数据显示, 4月9日—9月24日, 立讯精密股价涨幅达143.43%, 截至10月10日收盘, 该公司总市值超过4400亿元。

立讯精密产品广泛应用于消费电子、汽车以及通信等领域。立讯精密在业绩预告中表示, 公司以“智能制造升级”和“底层技术创新”为驱动, 全面提升全产业链的运营效率与成本管控能力。公司将加速多元化业务战略布局, 持续加大在AI智能终端、光电高速互联产品以及汽车智能电子电器等前沿领域的研发投入与市场渗透。

目前发布业绩预告的公司中, 山东钢铁扭亏为盈。山东钢铁预计2025年前三季度归属于上市公司股东的净利润1.40亿元左右, 去年同期为亏损14.51亿元, 同比扭亏为盈。业绩大幅提升主要因深化变革、降本增效, 吨钢降本超60元, 购销差价提升200元/吨以上, 生产运行稳中提质, 产销协同发力。

作为归母净利润增速最高的公

司, 英联股份预计前三季度归母净利润为3450.00万~3750.00万元, 比去年同期增长1531.13%至1672.97%。

其中, 英联股份扣非归母净利润实现扭亏为盈, 去年同期英联股份扣非归母净利润为-163.96万元, 今年前三季度, 预计将盈利2600万~2900万元。不过业绩预告发布后, 英联股份次日开盘股价呈现高开低走, 整体维持震荡格局。

时代周报记者注意到, 归母净利润增速同样亮眼的广东明珠股价大涨, 在10月10日沪深两市大面积回调的情况下, 广东明珠实现“一字板”涨停。截至10月10日收盘, 广东明珠涨停板上仍有1.78亿元资金。

广东明珠表示, 业绩增长主要是子公司明珠矿业扩帮工程采出新矿导致本期铁精粉产销量同比增加, 以及明珠矿业将水洗石生产线进行技术改造。明珠矿业增加超细碎设备和干式磁选设备, 铁矿石经破碎抛废后进入球磨生产铁精粉, 提高铁精粉产量, 6月已完成技术改造。同时, 将老骨料生产线进行技术改造后, 可以加工铁矿石块矿, 并于6月起增加了销售块矿业绩。另外, 广东明珠还提到了非经常性损益的影响。■

刚完成尽调就打款 世嘉科技8000万元押注光通信

时代周报记者 雨辰 发自上海

10月8日晚间,世嘉科技(002796.SZ)发布公告称,公司已向光彩芯辰(浙江)科技有限公司(下称“光彩芯辰”)支付8000万元预付增资款,拟通过增资扩股方式取得其部分股权。

截至10月8日公告披露日,世嘉科技已完成主要尽职调查,但与标的公司其他股东的沟通仍在进行中,正式增资协议尚未签署。

根据协议,若后续交易未能完成,世嘉科技可收回本金并获得年化3%的利息。即便如此,该笔资金已占公司2025年上半年货币资金的比例约38%。

10月10日,时代周报记者致电世嘉科技证券部,其工作人员表示,这笔预付增资款对公司现金流没有影响,其余以公告为准。

公告发布次日,世嘉科技股价涨停,但在10月10日午盘后一度又跌停。截至10月10日收盘,公司股价下跌7.50%,报收19.85元/股。

主业承压,连续四年半扣非净利润亏损

世嘉科技成立于1990年,并于2016年在深交所上市,公司主营移动通信设备和精密箱体系统两大业务板块。其中,移动通信设备主要包括滤波器和天线,应用于电信运营商的4G、5G宏基站,客户涵盖中兴通讯、日本电业、爱立信、大唐移动等。

然而,随着运营商资本开支下滑和行业竞争加剧,世嘉科技业绩持续承压。自2021年以来,世嘉科技营收总体下滑,扣非归母净利润已连续亏损四年半。

数据显示,2021年至2024年世嘉科技扣非净利润分别为亏损6.72亿元、0.36亿元、0.28亿元和0.13亿元。2025年上半年,公司实现营收4.11亿元,同比下降10.84%;归母净利润亏损0.45亿元,同比降幅达350.64%;扣非净利润为亏损0.33亿元,同比下降1236.60%。

传统移动通信设备业务增长乏力,使得世嘉科技急需新的业绩增长引擎。此次投资光彩芯辰,被视为其向光通信领域跨界转型的关键一步。

互联网分析师张孝荣接受时代周报记者采访时表示,传统通信设备商有意转向光通信领域,主要是由于AI数据中心的需求日益旺盛,其希望借此机会分得一杯羹。

在张孝荣看来,传统通信设备商跨界转型仍存一定挑战。“传统通信设备商做CPO(共封装光学),需要研发硅光、先进封装等新技术,需加大研发投入,并与光模块、芯片厂商深度协同,传统垂直整合模式面临挑战。”

标的曾与股东有过纠纷

根据公告,世嘉科技已完成对光彩芯辰的主要尽职调查工作。为了促进本次交易的顺利完成,世嘉科技还与光彩芯辰及其主要股东嘉兴和同智能科技合伙企业(有限合伙)(下称“嘉兴和同”)就延长《增资意向协议之补充协议》中的排他期事项达成了新约定。

其中,各方就预付款相关事项约定,若该协议因各方未能实施本次交易而终止或解除,光彩芯辰需立即向世嘉科技返还预付款8000万元及自收到预付款之日起返还预付款期间按照年化3%支付的利息。

世嘉科技也在公告中提到,本次交易仍需光彩芯辰股东大会审议通过,目前世嘉科技仅与光彩芯辰主要股东达成一致意向,与光彩芯辰其他股东正处于沟通过程中。

时代周报记者注意到,天眼查APP显示,光彩芯辰及主要股东嘉兴和同曾在2023年卷入一起与扬州广陵国有资产投资运营有限公司(下称“广陵国投”)的民事纠纷。

裁判文书网信息显示,该案件于2023年7月11日由扬州市广陵区人民法院立案受理,同月21日原告广陵

国投提出撤诉。2024年6月,广陵国投退出光彩芯辰股东行列,当时持股比例约4.71%。

时代周报记者根据天眼查等信息拨打光彩芯辰相关负责人联系电话并询问上述情况,对方否认公司及身份信息,但随后系统自动回复一条“欢迎致电光彩芯辰”的短信。

世嘉科技称“目前以投资为主”

光彩芯辰成立于2020年,总部位于浙江嘉兴。该公司主营业务涵盖光通信器件的研发、生产和销售,致力于为新基建所需的核心光电产品提供专业的解决方案。

世嘉科技在公告中称,公司看好光通信细分行业的市场前景,认可光彩芯辰在光通信领域内的前期投入、技术储备以及客户资源。

“双方同属通信行业,公司客户如中兴通讯等也会用到光模块产品。”世嘉科技证券部人士称,“目前还是以投资为主”。

从产业层面看,光通信正进入高速增长周期。AI大模型训练与数据中心扩建,带动算力传输需求爆发式增长,光模块成为连接服务器与交换机的核心器件。

“虽然中际旭创、新易盛等厂商凭借先发优势绑定英伟达、谷歌、Meta、微软等北美云巨头,但光彩芯辰形成了从无源光芯片到光模块的垂直整合制造体系,具备一定的产品竞争力。”半导体资深KOL 电子创新网CEO 张国斌告诉时代周报记者,光彩芯辰与世嘉



2025年上半年,世嘉科技归母净利润亏损0.45亿元,同比降幅达350.64%。

科技的合作,或有望在光模块、光芯片等关键环节形成技术协同。

当前,光彩芯辰也在加紧扩产能。据嘉善县人民政府官网,2025年1月10日,一则嘉兴市生态环境局“区域环评+环境标准”降级管理项目公告显示,光彩芯辰存在“扩建年产DAC系列模块3万套、光模块系列3万套生产项目”环评文件。可以看出,该项目投资1300万元,环保投资13万元,拟投入生产运营日期为2025年2月。

不过,本次世嘉科技预付的8000万元增资款用于“标的公司生产经营周转需要”,是否会用于上述扩产能项目仍未可知。对此,时代周报记者将持续追踪报道。■



金价狂飙叠加优质矿源紧缺 四川黄金5.1亿元溢价143倍“抢矿”

时代周报记者 张汀雯 发自上海

10月8日,四川黄金(001337.SZ)公告,以5.10亿元的价格竞得新疆高昌区库格孜一觉北金矿普查探矿权(下称“觉北金矿”)。相较于354.30万元的起拍价,本次交易溢价达143倍。

10月9日,有证券公司分析师在接受时代周报记者采访时表示:“目前国内优质金矿主要集中在山东、辽宁、小秦岭一带,非常稀缺。当前单克高毛利是现实存在的,高溢价拿矿无可厚非。”

当前,四川黄金拥有梭罗沟金矿采矿权和梭罗一挖金沟探矿权。然而,长期面临“单一矿山依赖”风险,四川黄金亟须新金矿资源突破瓶颈。不过,取得觉北金矿探矿权后,四川黄金仍需在后续勘查过程中进行持续且大额的资金投入。

对于后续资金投入来源,10月9日,时代周报记者致电四川黄金证券部,有关工作人员表示,资金方面将以自有资金和银行贷款为主。二级市场方面,当天四川黄金开盘一字涨停,收

报30.48元/股,总市值128亿元。

优质金矿资源“抢手”

今年以来,黄金延续强势上涨态势。

截至2025年6月底,伦敦现货黄金定盘价为3287.45美元/盎司,较年初上涨24.31%,上半年均价3066.59美元/盎司,同比上涨39.21%。然而,上半年,黄金矿山企业并未趋势进行大规模产能扩张。据中国黄金协会数据,2025年上半年,国内原料产金179.08吨,同比下降0.31%。

“双节”假期期间,黄金再度走出历史新高。截至10月8日收盘,COMEX黄金期货收涨1.42%,报4060.6美元/盎司,“双节”假期内累计上涨4.45%;COMEX白银期货收涨1.95%,报48.44美元/盎司,“双节”假期内累计上涨3.42%。

10月9日,前述不具名分析师向时代周报记者表示,受美联储开启新一轮降息、地缘政治风险频发、数字货币代币化等因素影响,黄金价格仍然有很大的向上空间,主要得益于全球

低利率环境条件下,资金大量买入低风险资产。

在上述分析师看来,在黄金价格持续走强且国内优质金矿资源较少的背景下,四川黄金溢价143倍“拿矿”具备合理性。

据四川黄金公告,此次觉北金矿探矿权出让面积为59.05平方千米,拟出让年限5年,出让收益率为2.30%。觉北金矿勘查区处于中国重要的金矿成矿带——中天山成矿带,矿体受北西—南东向的背斜和断层控制,勘查区金异常带长达数公里,与控矿构造的方向一致,成矿地质条件较为优越,具有较强的找矿潜力。

短期内仍需持续资金投入

目前,四川黄金拥有梭罗沟金矿采矿权和梭罗一挖金沟探矿权,均位于矿产资源丰富的甘孜—理塘构造带。同时,梭罗沟金矿也是四川省内最大的在产金矿山。

不过,对单一矿山的高度依赖也带来了潜在风险。四川黄金曾表示,若未来梭罗沟矿区金矿资源逐渐枯竭,

且无法寻找其他矿山作为储备资源,将对公司持续经营产生影响。

因此,四川黄金将加快找矿进程纳入规划,同时加强对梭罗沟金矿探边、摸底工作。同时,跟踪调研金矿资源信息,收购优质金矿资源,为进一步扩大资源储备奠定坚实的基础。

此外,随着对梭罗沟金矿的不断开采,四川黄金还面临成本上升的压力,以及矿山露天转地下开采阶段的挑战。

今年上半年,四川黄金梭罗沟金矿仍以露天开采为主。四川黄金在半年度报告中提到,由于梭罗沟金矿露天开采境界内矿石进入残采期,原矿入选品位降低,导致报告期内生产和销售金精矿金属量同比下降,因此,公司上半年营收同比增长幅度低于黄金价格涨幅。随着梭罗沟金矿逐步转入地下开采,地下开采的生产成本相对较高,同时由于安全环保标准日益提高,公司将更多地投入安全环保等方面支出,预计今年下半年生产成本将呈现上升趋势。

对此,四川黄金表示,后续将在

管理方面加强精细化管理,强化生产及采购成本控制;在生产方面,通过深化金矿采选技术的引进和研究,优化矿山采矿生产计划,加强低品位矿综合利用等措施,力争降低露天转地下开采阶段因原矿入选品位和生产成本上升带来的不利影响。

与此同时,四川黄金上半年完成了露天转地下开采的前期准备工作,推进35kV新建线路、10kV变电站工程、梭罗沟金矿2000t/d改扩建工程等项目。8月27日,四川黄金还通过了《关于实施梭罗沟金矿东、西采区接续开拓工程的议案》,开拓工程投资估算为5.05亿元,资金来源为自有资金。

此次以5.10亿元价格拿下觉北金矿探矿权,四川黄金在后续勘查过程中仍需持续且大额的资金投入,且短期内难以形成产出。拿下新探矿权的同时,梭罗沟金矿的改扩建等项目亦需推进,在双重开支下,四川黄金资金压力将显著加剧。

财务数据显示,截至2025年6月30日,四川黄金现金及现金等价物余额为6.76亿元。■

诺诚健华再次达成BD交易 上半年奥布替尼收入增长52.84%

时代周报记者 闫晓寒 发自北京

创新药明星企业诺诚健华(09969.HK；688428.SH)达成今年以来第二笔BD交易。

10月8日，诺诚健华发布公告称，公司与在纳斯达克上市的全生物制药公司Zenas BioPharma, Inc.（下称“Zenas”）签署授权许可协议，诺诚健华将核心大单品奥布替尼及两项临床前资产有偿许可给Zenas。

此次诺诚健华达成的BD交易涉及3款自身免疫性疾病治疗药物。

根据协议，Zenas将获得奥布替尼在多发硬化症（MS）领域的全球开发和商业化权益，奥布替尼在其他非多发硬化症及非肿瘤适应症领域除大中华地区及东南亚地区以外区域的独家权利。上述大中华地区包括中国大陆、中国香港特别行政区、中国澳门特别行政区和中国台湾地区。

另外两款产品分别为一款临床前IL-17抑制剂和一款临床前口服透脑TYK2抑制剂，Zenas将获得上述两款临床前分子的相关权益。根据诺诚健华官微，Zenas预计2026年将这两款产品推进临床，并预计将于2027年获得口服IL-17AA/AF抑制剂的初始患者临床数据。

对于奥布替尼，诺诚健华将保留其在肿瘤领域的全球独家权利以及在大中华地区和东南亚地区非肿瘤领域的权利。

公告显示，Zenas将向诺诚健华支付1亿美元的首付款和近期里程碑付款，包括预计在2026年实现里程碑时支付的现金，以及向诺诚健华发行700万股普通股股票，包括预计在2026年年初实现里程碑时发行的股票。

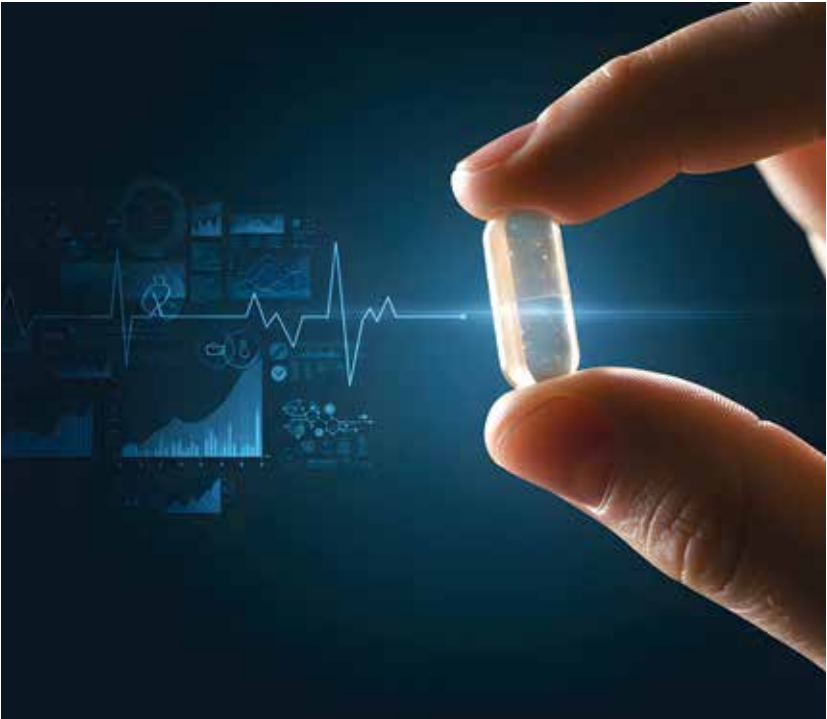
10月9日，诺诚健华方面对时代周报记者表示，此次交易首付款和近期里程碑付款为1亿美元现金及700万股Zenas普通股股票。基于10月8日收盘，700万股Zenas普通股股票价值为1.81亿美元，相当于首付款和近期里程碑付款为2.81亿美元。

诺诚健华在公告中表示，加上其他达成临床开发、注册和商业化里程碑的付款，此次交易总金额超过20亿美元。此外，诺诚健华有权就授权产品的年度净销售额，收取高达百分之十几的分级特许权使用费。

“选择Zenas议价权更高”

这是今年以来诺诚健华达成的第二笔BD交易。

今年1月，诺诚健华和康诺亚



(02162.HK)联合宣布，两家公司及其双方的合资公司共同和Prolium达成许可合作，授权Prolium开发和商业化CD20×CD3双特异性抗体ICP-B02（CM355）。根据协议，诺诚健华和康诺亚有权合计获得最高5.2亿美元的总付款。

相比上一笔交易，此次诺诚健华所达成的授权交易总金额要高很多。然而，此次交易公告发布后，诺诚健华在港股和A股的股价均出现不同程度下跌。截至10月9日收盘，诺诚健华在科创板股价下跌6.24%，收于26.74元/股；港股股价下跌9.84%，收于16.96港元/股。

在这轮创新药出海热潮中，相比恒瑞医药、三生制药等国内创新药企交易对方多为默沙东、辉瑞、诺和诺德、阿斯利康等跨国制药巨头，诺诚健华此次BD交易对象Zenas在营收和总市值方面体量相对较小。

Zenas成立于2019年，是一家处于临床阶段的全球生物制药公司，聚焦自身免疫性疾病创新疗法研发与商业化。截至10月8日美股收盘，Zenas总市值为10.91亿美元。从营收规模来看，Wind数据显示，2025年上半年，Zenas营收为0.1亿美元。

为何诺诚健华选择这家成立时间不长、市值不算大的企业合作？10月9日，时代周报记者以投资者身份致电诺诚健华董秘办，相关人士表示，一方面是由于Zenas本身的业务现况与诺诚健华的管线比较契合，Zenas目前也有MS相关管线，今年年底会读出数据，后续该公司也主要在自免

领域布局。同时，Zenas已经搭建了临床团队和商业化团队，为产品销售做准备。

“另一方面，Zenas是个市值10亿美元的Biotech公司，（相比MNC）诺诚健华议价权更高，包括销售分成比例也会偏高。”上述人士表示。

除奥布替尼外，目前Zenas还在推进一款处于后期阶段、具有潜在价值的药物，即Obexelimab，这款双功能单克隆抗体是Zenas的主要候选药物。根据公告，Obexelimab的作用机制和自行的皮下注射方案可以广泛而有效地解决B细胞谱系在慢性自身免疫性疾病中的致病作用。

诺诚健华方面对时代周报记者表示，Zenas团队在多发硬化等自免领域拥有丰富的临床开发和商业化经验，通过双方合作，“有助于加速

奥布替尼的临床开发，最大化奥布替尼在全球范围内的临床与商业价值。”

奥布替尼上半年卖超6亿元

此次交易所涉及的主要产品奥布替尼是一款处于后期临床阶段、不可逆口服小分子BTK抑制剂，该药物是诺诚健华核心大单品，也是其首款实现商业化的产品。

财报显示，2025年上半年，诺诚健华总收入7.31亿元，其中奥布替尼实现销售收入6.37亿元，同比增长52.84%。

今年4月，诺诚健华的奥布替尼获批新适应症，用于一线治疗慢性淋巴细胞白血病（CLL）/小淋巴细胞淋巴瘤（SLL）成人患者。

在此之前，奥布替尼有三项适应症获批上市：既往至少接受过一种治疗的成人慢性淋巴细胞白血病（CLL）/小淋巴细胞淋巴瘤（SLL）患者（r/r CLL/SLL），既往至少接受过一种治疗的成人套细胞淋巴瘤（MCL）患者（r/r MCL）及既往至少接受过一种治疗的成人边缘区淋巴瘤（MZL）患者（r/r MZL），三项适应症均纳入国家医保目录。

除了在血液瘤方面的布局，奥布替尼也在拓展自身免疫疾病相关适应症，包括多发硬化症（MS）、免疫性血小板减少症（ITP）、系统性红斑狼疮（SLE）。

根据公告，在MS适应症方面，诺诚健华已于今年第三季度启动针对原发进展型多发硬化症（PPMS）的III期临床试验，并预计于2026年第一季度启动继发进展型多发硬化症（SPMS）的III期临床试验。上述III期临床试验方案已获得美国FDA及欧洲EMA的指导意见并达成共识。

在其他自身免疫疾病领域，奥布替尼在中国的免疫性血小板减少症III期注册临床完成患者入组，预计于2026年上半年递交上市申请；系统性红斑狼疮IIb期临床数据预计于2025年第四季度公布。

从行业角度来看，奥布替尼虽是中国首个且唯一获批针对MZL适应症的BTK抑制剂，但其面临的竞争压力也不小。

获批上市时间早于奥布替尼的，有来自艾伯维的伊布替尼、百济神州的泽布替尼。在奥布替尼之后，阿斯利康的阿可替尼、礼来的匹妥布替尼也先后获批上市，加上诺诚健华的奥布替尼，国内已有5款BTK抑制剂获批。从适应症来看，除匹妥布替尼外，其余4种BTK抑制剂均在国内获批用于CLL一线治疗。■

爆冷拿下诺贝尔生理学或医学奖 美日三位科学家平分834万元奖金

时代财经 张羽岐

瑞典斯德哥尔摩当地时间10月6日，2025年度首个诺贝尔奖出炉。瑞典卡罗琳斯卡学院宣布，今年的诺贝尔生理学或医学奖授予玛丽·E·布伦科（Mary E. Brunkow）、弗雷德·拉姆斯德尔（Fred Ramsdell）和坂口志文（Shimon Sakaguchi），以表彰他们在防止免疫系统伤害机体的外周免疫耐受机制方面取得的突破性发现。

这一研究揭示了，在免疫系统内部的“忠诚卫兵”，即调节性T细胞（regulatory T cells, Tregs），其如同免疫系统的“刹车系统”，能够以分泌特殊细胞因子、抑制免疫效应细胞活化等方式，主动维持免疫平衡。

诺贝尔委员会主席奥勒·卡姆佩（Olle Kämpe）表示：“他们的发现

对于理解免疫系统运作机制，以及解释为何并非所有人都会罹患严重自身免疫疾病具有决定性意义。”

三位获奖者将平分1100万瑞典克朗（约合人民币834万元）的奖金。颁奖时间为当地时间12月10日。

公开资料显示，玛丽·E·布伦科在普林斯顿大学获得博士学位，目前在美国西雅图的系统生物学研究所担任高级项目经理；弗雷德·拉姆斯德尔是来自旧金山索诺马生物治疗公司的科学家，此前在加州大学洛杉矶分校获得博士学位；坂口志文则是日本大阪大学免疫学前沿研究中心特聘教授，此前已获得日本京都大学医学博士学位。

玛丽·E·布伦科在研究FOXP3基因方面作出重要贡献，其在2001年发表的研究中首次发现了FOXP3基因突变与IPEX综合征之间的关联，为理解“调节性T细胞”的遗传基础奠定基础，亦推动确认了FOXP3是调

节性T细胞功能的“主控开关”，并推动了该领域的快速发展。

弗雷德·拉姆斯德尔和坂口志文亦为T细胞的研究作出贡献。其中，弗雷德·拉姆斯德尔在发现FOXP3基因的过程中发挥了关键作用，其研究揭示了FOXP3突变与一种罕见的自身免疫疾病——IPEX综合征之间的关系，这一发现进一步确认了Treg细胞在维持免疫耐受中的重要性；坂口志文则在1995年首次识别出Treg细胞的标志分子CD25，并通过实验验证了这些细胞在防止自身免疫病中的关键作用。

自身免疫系统如果不被调控，就可能自我攻击。免疫系统的作用则是保护人体免受数千种不同微生物的入侵。调节性T细胞所起到的关键作用就是保护，防止免疫细胞攻击人类自己的身体。

近年来，自身免疫性疾病越来越受到关注。

东方证券研报指出，从疾病种类的角度看，自免类疾病涵盖约100种不同的疾病，包括系统性自身免疫疾病和各类器官特异性自身免疫疾病。

从患者数量角度看，自免疾病患者人群庞大：全球自免疾病患病率约5%～8%，患者人数预计5亿以上；中国主要自免疾病患者近4000万人，其中，中重度特应性皮炎患者约1900万人，银屑病、类风湿关节炎等单适应症患者人数超600万人。

另据弗若斯特沙利文数据，全球自身免疫疾病药物市场规模正在快速增长，规模由2018年的1137亿美元增长至2022年的1323亿美元，并有望在2030年攀升至1767亿美元。其中，2022—2030年复合年增长率约为3.6%。

但目前，药物并不能根本性治疗自身免疫性疾病，有复发风险，患者也需长期服药。■

CULTURAL TOURISM
文旅

ESTATE
地产

CONSUMPTION
消费

AUTOMOBILE
汽车

TECHNOLOGY
科技

THE TIME WEEKLY
时代周报

TIME INDUSTRY

产经

专业视角洞悉产业变革



20 | 大六座 SUV 价格“厮杀”



国庆长假消费图鉴

2025年，国庆和中秋“双节合一”，催生了长达8天的“超级黄金周”，也激发了多样化的消费需求。年轻人出游悄悄把酒店换成疗养院、登山陪爬订单爆了、月饼市场冰火两重天、消费电子再升温……时代周报推出《黄金周消费图鉴》系列报道，呈现全民消费盛景。

中国游客正夺回全球旅游市场“C位”

时代财经 林心林

2025年，中国出境游市场加速爆发。

今年国庆与中秋两大假期“合体”，国内消费者迎来连续8天的“超长黄金周”，推动出境旅游市场迎来新一轮高潮。

9月28日，国家移民管理局预测，国庆、中秋假期日均出入境旅客将突破200万人次，跨境出行热度可见一斑。多家在线旅游平台数据亦显示，国庆出境游市场呈指数型增长，从机票、酒店到当地玩乐产品热度攀升。

日本东京的街头、韩国首尔的明洞、越南岘港的海滩，挤满了熟悉的“中国面孔”。“最近国内飞日本的航线几乎天天爆满。”9月29日，提前开启赴日游的游客张旭称，当天晚上约9点日本关西机场人头攒动，其落地办理入境耗时近两个小时。

出境游重启进入第三年，中国游客正重新夺回全球旅游市场的“C位”。

“请3休12”拼假成风，从大同出国爆火

“第一波国庆出境游客已于9月25日出发。”广之旅相关负责人介绍，今年“抢闸”出境游小高峰早早开启，在该旅行社，9月25—30日提前出发的出境游团队超300个，同比增长超30%。

不少打工人们玩起了“请3休12”的“拼假”玩法。据旅行社人员介绍，许多消费者倾向于在9月28—30日提前请假3天，或在10月9—11日请假3天，以获得12天“PLUS”版超长假期。

超长假期叠加花样拼假，许多出境游从业者明显感到咨询量、订单量近期接连攀升。去哪儿数据显示，国庆假期中国游客预订了全球599个城市的机票、新增79个目的地城市，热门国家酒店的预订量同比翻番。

另据时代财经了解，今年国庆黄金周出境游市场的一大变化是，中国游客的出行预订时间明显提前。上述广之旅负责人指出，旗下长线游欧洲产品如“法瑞意”提前3个月左右陆续成团，部分稀缺资源如冰岛极光、肯尼亚动物大迁徙则早在3个月前已售罄。

“今年3月我就订好（国庆）机



“老网红”目的地泰国的游客被进一步分流。据泰国旅游与体育部的数据，2025年前8个月，外国游客同比减少7.2%，为2190万人次，其中中国游客下降明显。多名受访从业者亦表示，前8个月赴泰游客数量有所下滑；航旅纵横则对时代财经披露，国庆期间前往泰国的机票预订量超过5.7万张，日均预订量同比下降约26%。

票了。”一名浙江游客称，半年前其与朋友约好前往巴黎的行程，担心机票涨价便提前锁定往返机票。

一名资深旅行社从业者则向时代财经透露，自2023年出境游重启后，市场慢慢回暖，游客不再像初期那样“临时凑行程”，预订时间逐年提前，但仍未恢复至2019年前水平。

出境游热情的高涨，叠加节假日供需关系紧张，今年国庆出国机票整体呈现上涨。

据航旅纵横提供的数据，截至9月30日，假期出入境航线机票预订超179万张，日均同比增约13%；航班管家则指出，截至9月25日，国庆假期的预售机票价格较2024年上涨9.1%。上述从业者同样指出，当前部分热门国家机票价格已比平时翻两三倍，临近假期预订票价涨幅更明显。

飙升的机票，让不少游客盯上了一些票价更便宜的小众机场。

“大同云冈国际机场”近来意外走红，这一低调的北方小城因为两300元直飞曼谷、首尔的低价机票，成为年轻人“穷游”出国的宝藏枢纽，甚至不少外地游客专程前往转机。

据了解，目前大同云冈国际机场主要有四条出境航线，分别为泰国曼谷、蒙古国乌兰巴托、俄罗斯莫斯科、韩国首尔。今年5月，还开通了大同直飞香港的航线。

即便国庆机票普涨，大同仍成部分出境游客的选择。

北京游客陈彤8月就购买了国庆期间大同直飞曼谷的往返机票，含税约1880元。她算了笔账，从北京直飞曼谷单程就需约1200元，而坐高铁去大同最快仅需1小时45分钟。据悉，部分错峰提前出行游客往返机票可低至800元左右。

上述旅行社人士透露，这类低价出境机票，与“当地旅行社承包航班座位+散客捡漏”的运营模式有关，对北京、天津、山西等周边地区用户形成了较强吸引力。

据时代财经9月30日查询，国庆期间大同直飞曼谷、首尔的航班大多均已售罄，不过目前部分日期还能捡漏直飞首尔的少量机票，含税价约424元。

不过，从大同出境并非毫无阻碍，如假期北京等地前往大同的高铁票便较为紧张。一名天津游客向时代财经表示，因天津无直达大同的高

铁，需在北京中转但他未抢到票，最终选择了自驾前往。

日韩狂飙、泰国遇冷，中国出境游恢复了八成

随着中国游客再次涌向世界，“榜一”大哥的位置又回来了。

中国旅游研究院数据显示，今年前三季度，国内出境旅游人数近9500万人次，同比增长52%，恢复至2019年同期的82%。其中，受益于免签政策和多年签证持有者的增多，日本、韩国、新加坡等短线目的地仍保持高热度，包揽各大平台国庆预订量前列。

日本国家旅游局数据显示，2025年8月访日外国游客人数为342.8万人次，其中中国游客居首；前8月，中国游客访日人数累计达671.16万人次，较去年同期增长46%。

“日本依然是今年国庆期间最热门的出境游目的地之一，机票价格较平日上涨了2至3倍。”6人游定制旅行创始人贾建强对时代财经指出。众信旅游提供的数据显示，“十一”期间东北亚（含韩国、日本等）出游人数同比增长215%，交易订单GMV增长137%。

“今年国庆日本酒店怎么这么贵？”不少游客均感慨国庆期间日本酒店房价涨幅明显。多次赴日游的游客张旭举例，其常住的东京银座某酒店，去年节假日约700元/晚，今年国庆涨到1300元/晚，“以前500元就能拿下”。

张旭认为，日本酒店房价飙升与不少酒店“卷”免费取消规则有关，以往很多酒店预订后不可取消，如今规则放宽，不少消费者提前订房，进一步助推了节前房价波动。一名临近节前才预订日本游的游客称，“还没出发两人已经花了23000元，其中往返机票10000元，酒店每晚1300元。”

韩国市场则借力签证新政快速增长。数据显示，今年上半年，中国游客占访韩外国游客的28.6%，位列第一。

大韩航空方面向时代财经披露，以2025年8月份的航班数据为基准，大韩航空在中国共开航20个城市，运营26条航线，已恢复至2019年同期（1—8月）的86%左右。

就在国庆前，韩国政府宣布9月

29日起面向中国团体游客试行免签入境政策，为黄金周出境游再添一把火。飞猪旅行就指出，中秋国庆期间，韩国旅游商品订单量同比增长53%，酒店预订增长135%。

随着团队免签的试行，各大旅游服务商也在加大对赴韩产品的投入。

大韩航空对时代财经指出，公司预计免签政策将促进中国赴韩团队游客数量的增长，效果将在今年年底或明年年初逐步显现。目前，大韩航空是中韩航线中运营航班最多的航空公司，其透露，对于中国部分季节性需求增加的航线，计划适时投入中大型飞机，并开发新的城市。

广州康辉旅游相关人士则指出，团队免签政策虽对团队成本影响有限，但显著简化了外地户籍游客的签证手续，“预计在红叶季和滑雪季，韩国旅游产品的性价比将进一步提高”。

新加坡、马来西亚市场同样火爆，贾建强举例，尤其是新加坡，恰逢F1大奖赛，不少平时价格在1000元左右的酒店房型涨到7000元，甚至一房难求。

但在多数经典目的地恢复往日热闹的同时，部分出境线路的复苏步伐仍显迟缓。

上述旅行社人士就指出，“老网红”目的地泰国的游客被进一步分流。据泰国旅游与体育部的数据，2025年前8个月，外国游客同比减少7.2%，为2190万人次，其中中国游客下降明显。

多名受访从业者亦表示，前8个月赴泰游客数量有所下滑；航旅纵横则对时代财经披露，国庆期间前往泰国的机票预订量超过5.7万张，日均预订量同比下降约26%。

此外，以北美为代表的欧美长线游市场表现仍显疲软。据航班管家数据，近一周（9月22—28日），国际航班量恢复至2019年的85.4%，但美国、法国等航线恢复率不足七成，而西亚、中亚及非洲航线已超疫情前水平。

“不同区域的航线恢复进度存在差异。”贾建强称，尽管恢复节奏不均，但当前出境游还是处于持续回暖和上升阶段，“如果能够加快航线恢复、提供更多签证便利，将有助于在当前阶段吸引更多游客，提升市场恢复速度。”

（以上受访者张旭、陈彤为化名）

黄金周电子产品租赁爆单 Pocket 3、无人机抢手

时代财经 冯彦阁

越来越近的诗和远方，越来越多的数码新品，带火了消费电子产品的租赁业务。

黄金周来临，数码租赁市场格外火热。芝麻租赁数据显示，在国庆中秋节前一周，平台上以大疆Pocket 3为代表的便携式运动相机订单数，整体较8月暑期增长近六成；游戏机等娱乐设备的租赁增长1.2倍。

在社交媒体上搜索，随处可见个人用户发布出租或者求租摄影设备的帖子。其中，既包括富士、佳能等老牌摄影设备，也有大疆、影石等运动相机品牌。

“我租过啊，很方便的。”小向（化名）向时代财经表示。

对小向来说，出片是旅行中非常重要的环节。他告诉时代财经，自己长途旅行时，会考虑租一个大疆Pocket 3。“3000多元的预算，对我来说并不低。但我除了旅游，平时并没有太高的拍摄需求，租一个轻巧的大疆刚刚好。”

“iPhone 17出了，我想换机，但又比较犹豫。”数码爱好者小陈（化名）打算找个平台租上一小段时间，基于使用体验再考虑是否下手。

在消费电子租赁这个相当年轻的市场里，小向和小陈其实很有代表性。

或为了短时间的出行所需，或为了测试新出数码产品的使用体验，在四五位数的价格面前，租赁成了更有性价比的选择。

“买不如租”理念兴起，考虑租个设备的用户越来越多。不过，消费电子租赁的市场，真有想象中那么大吗？

40元租一天，押金近4000元

在消费电子租赁市场，线下实体与线上平台两种渠道并存。

在线下，租赁服务主要由二手数码柜台或个人提供。时代财经近日走访了位于广州天河区的百脑汇、总统数码港等多家数码商城。多数二手柜台均表示支持设备租赁。尽管他们都表示“节假日涨价是常态”，但假期前客流量并不活跃。

个人出租和实体店出租在模式上比较相似：根据产品价格和市场行情的不同，需要支付从几十元到上百元不等的租金。但是，无一例外都需要与商品价格等额甚至高于商品价格的押金。

“国庆8天300元，但是需要3500元押金。”百脑汇的某相机柜台的店主这样向时代财经表示。时代财经发现，日均价格比平日价格（约30元）上涨了40%。

线下人流不多，或许是因为用户更倾向于选择线上平台。

芝麻租赁平台数据显示，近一周，以大疆Pocket 3为代表的便携相机整体订单较8月暑期增长近六成。

人人租指出，今年国庆期间，人人租平台摄影航拍类目租赁需求火爆。便携相机、运动相机、无人机、长焦镜头等热门品类订单量同比激增348%，较8月常规周期增长196%。

与线下租赁模式相比，线上平台（芝麻租赁、人人租等）最核心的差异，在于信用体系取代押金逻辑。

在这些平台上租赁相关数码设备，大部分时候无须预留超出单日租金的预算。以支付宝为例，只要芝麻信用分超过600分，大部分产品都会显示可以免押金租用；如果芝麻信用分更高，还可以以更低价租到相关产品。

人人租在接受时代财经采访时透露，目前比较火热的产品，一类是“高价值、低频用”的前沿科技数码，如佳能5D4等专业摄影设备、宇树机器狗（市场售价近2万元）、无人机、高端笔记本电脑等；另一类是“快迭代、尝鲜性”的消费电子，如苹果、华为等品牌的新款手机、游戏机、智能手表等。

这两类产品的共同特点或许都是都不便宜。因此，在小向看来，租赁平台要方便许多。“如果支付宝和微信的信用分足够，并不需要支付押金，这省下了很多预算。”

在艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅看来，信用体系完善是很重要的外部原因。他认为，社会信用体系的不断完善，有效降低了用户参与租赁经济的门槛，提升了用户参与意愿。

“传统租赁依赖高额押金，既加重用户负担，也制约行业发展。”人人租也向时代财经表示，据行业观察，对接信用体系，无须缴纳押金后，用户转化意愿提升超60%。

B端、C端需求共同拉动市场增长

近年来，租赁市场已经逐步成长到万亿规模。

国家市场监督管理总局发展研究中心联合蚂蚁集团编制的《循环经济背景下的消费租赁行业健康发展白皮书》显示，2024年，我国租赁经济交易规模突破4.2万亿元，同比增长32%。

而消费电子租赁是其中相当重要的一部分。沙利文发布的《2023中国新租赁行业白皮书》提到，新租赁市场主要以3C数码产品为主。

除了前文提到的外部环境改变，消费群体和消费心态的转变也在其中起到了推动作用。

消费电子租赁市场的客群整体以30岁以下年轻人为主。芝麻租赁7月数据显示，95后用户占比超过六成，00后订单量涨了2倍。

“新一代消费者更注重物品的体验和实用性，而非对物品的占有。”芝麻租赁告诉时代财经，年轻人租赁消费电子不是因为“买不起”，而是“租赁更有性价比”。

在张毅看来，租赁市场火热，也将对数码产品消费市场产生正向引导。在他看来，租赁门槛降低还能“激发潜在购买需求”——不少用户会通过“先租后用”的模式体验产品，最终转化为购买用户，这种“先租后买”的行为在当前市场中已较为普遍。

当然，年轻的C端用户并不是租赁市场唯一可以预期的增量。

人人租告诉时代财经，除了以体验为核心的C端用户场景，B端以“轻资产运营”为核心，集中于直播带货、展会搭建、中小企业办公等场景，企业通过租赁降低设备采购成本与资金周转压力。

何时能够跑出“青桔”“哈啰”？

不过，这一和目标客群一样年轻的市场，也存在不少“成长的烦恼”。

站在目前这个时点，消费电子市场似乎没有跑出一个相对成熟的模式。

在租赁经济之前，共享经济也是这样一种不占据所有权，只享受使用权的消费模式。消费电子租赁市场何时能够跑出自己的青桔和哈啰？

“从发展阶段来看，当前消费电子租赁市场正处于快速扩张期。”不过，在张毅看来，短期内，消费电子租赁市场较难出现类似哈啰、青桔的大型业务板块。

其一是需求分散：数码产品品类繁多，且消费电子租赁的需求在品类上缺乏集中性，很多时候也并非刚需。

其二是专业门槛高：行业需要专业的运维能力，难以快速形成统一服务能力，因此，产品、服务标准化的节点都比较遥远，规模化难度较大。

人人租向时代财经透露，目前公司正在探索服务模式上的创新，从“单一设备租赁”转向“场景+服务”融合。除了如何增长，消费套路、数据安全等问题仍亟待解决。

对于开放平台来说，服务质量参差不齐：个人出租者随时可能“失联”；部分小平台售后服务响应慢，遇到问题求助无门。比如，在黑猫投诉搜索“相机租赁”“手机租赁”等关键词，会发现不少用户发帖称出现设备故障、乱收费、定损不合理等不少投诉。

张毅建议，在未来，平台应该采取搭建风控体系，提升对用户信用、履约能力的评估准确性；规范线下物品交割环节（如设立标准化交割场所）等举措，形成完整、高效的服务链条。

芝麻租赁告诉时代财经，作为开放平台，芝麻租赁针对平台上商家交易全流程制定了明确经营规范。包括要求商家充分展示订单信息，包括服务标准、租赁方案等；在尊重商家自主定价的基础上，对费项标准设置统一要求等。

人人租则提到，将加速“百城万店”线下布局，按计划推进100家实体门店与合作服务点建设，强化门店“场景化体验+即时服务”能力。■

上代旗舰降价卖 下代旗舰10月来 华为苹果小米热门机型难求

时代财经 郭美婷

每年的国庆黄金周都是消费电子的旺季。

国庆假期，时代财经走访了线下多家手机销售门店，许多店面人满为患，如华为、苹果、小米等品牌的热门机型仍一机难求。

值得注意的是，目前，许多手机厂商的旗舰新机尚未发布，如vivo、OPPO、荣耀等均将在国庆后进行重磅发布。因此，国庆黄金周则成了上一代旗舰机的促销节点，多家手机门店均在节假日推出了降价活动。

华为P80和MateX6最高优惠2000元

“华为Pura80 系列和华为Mate X6，至高可享2000元优惠。”一华为智能生活馆店员称。国庆期间，该门店人头攒动，消费者挤满了多个展台，围着体验各项新功能。

根据店内标价，Mate X6的降价幅度最大，每个型号均降价2000元，Pura80 Ultra降价1500元，Pura80 Pro降价1000元。“国庆假日期间，还能在此基础上降价300～500元，具体视型号而定。”上述店员表示。

华为备受关注的三折叠手机在门店中亦有展出，有一名第一代三折

叠手机的用户正在体验第二代三折叠Mate XTs的功能。店员告诉时代财经，目前第一代三折叠Mate XT门店有货，但第二代MateXTs暂时没有现货。

据了解，9月29日上午，华为常务董事、终端BG董事长余承东在社交平台表示，鸿蒙操作系统5终端数量突破2000万台，鸿蒙5终端设备从0到1000万台用了10个月时间，从1000万到2000万只用了2个月时间。而在10天前的全联接大会2025上，基于开源鸿蒙的鸿蒙5终端设备数量才刚刚突破1700万台，足见鸿蒙操作系统推广速度之快。此次黄金周促销的机型也均搭载了鸿蒙5操作系统。

同样热闹的还有苹果的线下门店，据店员介绍，目前iPhone 17系列基本无现货，“不仅我们门店没有，其他门店可能也没有。”该店员称，其中最热卖的机型是iPhone 17 Pro的橙色款。

小米17系列在9月27日发售，据小米手机官方消息，小米17全系开售5分钟，便刷新2025年国产手机全价位新机系列的首销全天销量、全天销售额记录。时代财经走访线下门店时发现，该系列的高配机型的市场热情明显高于标准版。

“小米17Pro Max没有货了。小米17Pro现货只有黑色和绿色，紫色的最抢手。”门店店员介绍，现在开始订货需要等待约两天，而且会快速售罄。国庆期间购买小米17系列能再赠送门店内价值200元以内的产品。另外，小米门店还与运营商等合作推出了优惠政策，运营商套餐额度达到一定额度后可享受购机优惠。

Counterpoint发布报告显示，今年上半年，苹果在全球高端市场份额达62%，但在中国市场正被华为与小米蚕食。凭借忠诚用户群与强大的线下覆盖率，华为在中国仍极具吸引力，并通过诸如三折叠Mate XT等独特设计机型，不断收复份额并赢得消费者的青睐。

“机圈大战”即将开启

据Canalys数据，今年第二季度，中国智能手机市场同比下降4%，此前年初国家补贴政策带来的增长效应开始减弱。

其中，华为以1220万台的出货量重夺市场第一，占据18%的市场份额；vivo紧随其后，出货量为1180万台，占据17%的份额；OPPO（含一加）以1070万台排名第三，占比16%。小米连续8个季度实现同比增长，以1040万台的出货量位居第四；苹果则

以1010万台排名第五。

进入10月，手机厂商们纷纷摩拳擦掌。

据官方披露消息，vivo X300系列于10月13日晚发布，目前已开始预约；OPPO Find X9系列将于10月16日发布，据官方爆料，这款手机定位为年轻人出游的旅拍手机，搭载3纳米旗舰芯天玑9500，首发ColorOS16，首发直出4K实况照片等；荣耀Magic 8系列也将在10月发布，此前荣耀官宣该系列将首批搭载第五代骁龙 8 至尊版移动平台。此外，华为另一款年度旗舰Mate 80系列，市场普遍预测其将于10月底或11月发布。

据Canalys预测，2025年，中国智能手机市场有望实现小幅增长，表现将优于全球市场。“随着下半年经济维持韧性，消费者信心有望持续恢复，同时，得益于厂商审慎的渠道策略，市场库存水平保持在健康水平。”Canalys研究负责人刘艺璇表示。同时，她认为厂商也将面临补贴潮导致上半年需求提前释放所带来的挑战。为了延续换机动能，产品创新与差异化将成为吸引消费者的关键。此外，渠道格局在过去一年中受华为供应恢复以及“国补”政策带来的格局重塑，已逐渐接近尾声。■

1220
万台



国庆长假消费图鉴

高德、美团狂撒亿元红包补贴商家：全员停休“接客”

时代财经 庞宇

双节叠加，中秋国庆超长黄金周开启！国内消费市场提前已进入“沸腾模式”。

打开手机，高德地图的“每天分1亿红包”弹窗不停跳转；小红书上“小红卡”精选门店推荐被反复收藏；美团APP里飞往新疆、云南的“捡漏机票”引发网友刷屏；飞猪的“串游”路线热度大增——一场围绕8天长假的“流量争夺战”，在各大平台间打响。

线下商家也铆足了劲，从餐饮小店到星级酒店都在摩拳擦掌，准备接住这波“流量红利”。

多名餐饮店老板向时代财经透露，近期流量上涨“肉眼可见”。有商家上榜高德“扫街榜”一周后，线上曝光量翻倍，到店咨询量明显增加；有大众点评必吃榜商家表示，外地游客尤其喜欢“沿街吃饭”，已提前备货。

平台各出奇招：推榜、撒券、发现金

这个黄金周，对于各大互联网平台而言注定不一般。平台间的比拼，早早便拉开帷幕。

“大额扫街券包1688元，倒计时X天”。近日，只要打开高德APP，就能看到首页“扫街榜”入口旁醒目的“分红包”标语。这是高德为国庆推出的“每天分1亿红包”活动。与此同时，“高德扫街榜”的广告也铺满了各大城市的地铁和电梯间。

半个多月前，高德地图推出行业内首个基于导航和出行行为的生活服务榜单——“高德扫街榜”，而后放出多个大招：推出超10亿元补贴促线下消费的“烟火好店计划”、与淘宝和支付宝一道上线团购业务，并宣布对全国餐饮商家免收首年开店费。一系列动作，在行业内“激起千层浪”。

据高德透露，高德扫街榜上线当天，使用高德扫街榜的用户便超过4000万人；高德扫街榜上线第一周，



上榜的烟火小店流量增长187%；开店费政策官宣三天，已收到超过15万家餐饮商家的入驻咨询。

据了解，商家在高德APP内搜索“免费入驻”，便可直达相关服务页面。有商家向时代财经表示：“入驻流程简单，包括填信息在内，大概两天就能上线。”

坐上牌桌后，高德开始疯狂“撒券”——9月20日—10月8日推出“每天分1亿红包”活动，用户通过参与“助力人间烟火”“出门去扫街”等活动并完成对应任务，就能获得酒店、加油、门票、打车等优惠券和现金奖励。

9月30日，位于深圳的李木（化名）向时代财经表示，其在高德打车时，页面中出现了比较醒目的0.9元的国庆券包套餐，包括一些立减券，不限车型。“考虑到国庆期间有外出打车需求，所以就果断购买了。最后4.6km路程原价14.3元，用了减5元券之后只需支付9.3元。”

面对高德的攻势，百度也于近期拉上了美团与携程，推出基于用户出行数据生成的“AI去·榜中榜”，覆盖美食、景点、酒店、购物等领域，大众点评榜与携程口碑榜也一并接入。

时代财经注意到，不少上榜餐饮商家提供“到店套餐”，由美团提供服务；同时用户也可领取“百度专享券”（包括1～22元的美食券、5元打车券、酒店满减券等）。不过，时代财经实际购买到店套餐时发现，“百度专享券”未能叠加使用。关于“百度专享券”的使用规则和活动期限，时代财经向百度询问，截至发稿未获得回复。

内容社区玩家小红书也在节前加码本地业务。9月26日其在第三届“马路生活节”上发布“小红卡”，该卡定位为“精选吃喝玩乐一卡通”，售价168元，持卡用户可在该卡覆盖的线下“精选门店”统一享受9折优惠。“目的是让用户消费时更简单，不用花时间挑选套餐和计算折扣。”小红书交易产品负责人、本地产品负责人莱昂表示。

当大厂们纷纷发力“到店”生意，本地生活赛道巨头美团则主打“面面俱到”，面向商家发放现金补贴，为消费者提供酒店、门票、闪购、外卖等多类消费券。

9月30日晚，美团宣布，“十一”假期将为1万多家中小餐饮商家发放助力金，单笔最高可达5万元。同时，美团还将投入亿元补贴，支持餐饮

商家推出新产品和服务组合。9月30日—10月9日，美团外卖将联合全国各地近20万家茶饮门店，推出“买一赠一”活动；9月30日—10月12日，大众点评将发放5000万张“品质堂食外卖消费券”。

此前，美团已上线“国庆低价门票提前囤·抢148元券包”“美团小团游省心又自由·中秋国庆提前订享888元出游福利”“最高666元闪购出行神券”等多个国庆专题活动。大众点评相关负责人还表示，将为全量用户发放大额“境外吃喝玩乐消费券”。

商家备战！曝光量暴增，提前“排兵布阵”

平台激战正酣，线下商家也摩拳擦掌，准备接住这波“流量红利”。

游客“沿街吃饭”的习惯，让不少上榜商家率先尝到流量甜头。

“最近收到很多高德转进来的电话，问有没有在营业，现在要不要排队、有没有包厢。”入选高德扫街榜“热门店”的浙菜店醉衢味老板廖姐说，9月20日上榜后，门店曾迎来一波消费高潮，“高峰期的时候需要在店门口多摆个五六桌。”

廖姐是上海人，两年前来杭州

创业，在滨江区相继开了两家“醉衢味”，“以前来店里都是本地人，上榜后见到不少新面孔。”她预计，以往国庆老客会因出游减少，但今年上榜了，“说不定会迎来不少游客。”上榜迄今，其两家门店“流量比8月上涨了70%，近一周营业额增长了20%～30%”。廖姐补充，目前店铺入驻高德以及流量曝光都是免费的。

“高德最近广告投放力度特别大，在回家的地铁站里、电梯里都能看到高德的广告。”有商家提到。

同样大手笔投入的还有美团。经营深圳一家昌记隆江猪脚饭的黄老板表示，其店铺已经连续两年登上大众点评“必吃榜”。他预计，今年“十一”，除了“必吃榜”带来的线下流量，大众点评的“品质外卖”券预计也将带来可观的线上客流。“假期还没正式开始，已经有不少外卖单的地址是周边酒店和民宿了，按经验估计，假期堂食和外卖的新客流量增幅都会超过30%。”

为接住流量，不少商家已提前放出优惠揽客及备货。

挂出“庆国庆迎中秋，产品买二送一”横幅的北京朝阳区“丝路传奇”中国拉面店负责人张露丹告诉时代财经，为应对节假日客流量增长，门店提前完成原材料备货与人员盘点，“‘十一’期间全员停休，二线也要顶到一线去，保证我们的服务品质。预计‘十一’期间订单能增长30%～40%。”

备战潮同步席卷酒店业。“今年国庆黄金周明显特点是‘拼长假’，酒店入住高峰期可能比往年持续更久。9月29日已经迎来预订高峰，整体看，入住率会略高于去年，10月2—5日大概率满房。”广州花园酒店副总经理梁健芬向时代财经表示。

当所有参与者都已站在“起跑线上”，没人能确切预判，这个超长黄金周里，哪张榜单会带火更多小店，又有多少商家能实现营收新高。但可以肯定的是，平台的每一轮券、商家的每一份备货，最终都将交由市场检验。■

假期租车市场观察 有平台租车价格涨3倍 小米SU7成热门婚车

时代财经 贺晴

2025年国庆假期与中秋双节叠加形成8天“超级黄金周”，据交通运输部预测，预计全社会跨区域人员流动量将达23.6亿人次，日均约2.95亿人次，比去年同期增长约3.2%。其中自驾是主要出行方式，预计今年中秋国庆假期自驾出行将达18.7亿人次，占出行总量的八成左右。

外出旅游、返乡探亲、婚礼租车等场景带动假期租车需求激增。“预计今年中秋、国庆假期租车出行订单需求将会有两位数以上的增长。”交通运输部副部长李扬称。

在需求看涨的背景下，新能源汽车的用车成本优势使之成为市场新宠。准备国庆期间去云南旅游的汤瑞8月底就开始在各大租车平台比价，最后她选择租一辆特斯拉Model Y，单日价格租金约500元。

与此同时，超级黄金周也是结婚高峰，随着年轻人越来越注重个性化消费，小米SU7、小鹏P7、蔚来ET5、特斯拉Model Y等新能源车型越来越受到年轻人青睐。广西地区一家租车行相关负责人吴蓝告诉时代财经：“国庆期间，新能源婚车市场火爆得很，早在一两个月前就预订完了。”她认为，新能源汽车兼具个性化与互动性，具有社交传播力，正逐渐成为婚车市场的趋势。

租车价格飙升

作为下半年最大的出行热点，国庆期间迎来下半年出行需求的集中爆发。

租租车提供的数据显示，截至9月28日，国内“十一”出行依旧以中长线需求最为活跃，其中上海、北京、广州、深圳、成都、杭州等城市游客对国庆出行最为积极。目前热门目的地中西部省份依旧比较强势，四川、新疆、云南、内蒙古、甘肃、黑龙江等省份预计将延续暑期市场热度。“十一”黄金周赏秋路线最受欢迎，呼伦贝尔（海拉尔）、阿尔山、额济纳旗等赏秋目的地需求激增，预订火热。

出行需求火热，租车价格可谓水涨船高。

对此，国庆期间想去川西自驾的白风深有体会。在9月上旬，白风就开始预订国庆租车，他发现费用较平日涨了3倍。在某租车平台上，从9月30日—10月8日租一辆合资品牌SUV，日均租金451元，总价超过4000元；而在非假日时间段，日均租金仅需约140元。

租租车告诉时代财经：“由于假期车辆使用需求集中，租车价格普遍上涨，且出行时间的增长，带动自驾游客人均花费同比增长近三成。异地还车需求同比增长近2倍，更多的自驾游游客选择不在目的地之间折返，在更短时间内打卡更多目的地。”

“异地还车费用堪称‘价格刺客’。”詹遇告诉时代财经。因为10月1日从深圳返回长沙的高铁票候补太难成功，国庆期间回乡探亲的詹遇萌生租车自驾返乡的念头。“但9月底看了下深圳到老家益阳的租车费用，仅仅是最普通的车型，再叠加异地还车的费用，租车一天都要超2000元。”

时代财经在某租车平台查询发现，10月2—3日，从深圳—益阳，租一辆自主品牌新能源轿车，单日租金约400元，异地还车费1642元，再加上基础服务、保险等费用将超过2100元。

另外，有网友在社交媒体发文称，同样的时间地点，不同租车平台的异地取还费有超1000元的巨大差异。

时代财经发现，多家租车平台可提供全国异地还车服务。此外，针对不同出行时间点，部分租车平台提供了折扣不等的异地还车费用优惠券。

交通运输部也在进一步推动异地还车服务的优化升级，针对当前租车的痛点，推动异地还车免费或降费，引导各地和重点企业在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝等城市群，长株潭、厦漳泉、西安、南京、成都、重庆、杭州等热点都市圈，以及青甘大环线、川藏线等热门旅游线路沿线城市间，提供异地还车服务，扩大免费或降费还车区域范围，降低大家异地还车费用。

新能源婚车走俏

国庆假期历来是婚礼旺季，在婚车市场，也刮起了新能源之风。

江苏的莫凌国庆期间要参加两场婚礼，一场在浙江，一场在老家。浙江这场婚礼10月3日办，莫凌要当伴娘。她发现，这场婚礼的婚车不再是传统的BBA，而是小米SU7。“看中小米SU7的颜值，提前两个月就订了6辆小米SU7，全套价格3500元。”新娘告诉莫凌。

据悉，小米SU7目前报价也已经与BBA持平。吴蓝介绍，小米SU7国庆婚车报价一辆500～800元。时代财经从多名租车商家了解到，国庆期间，宝马5系、奔驰E级婚车报价也是一天500～600元。

吴蓝在自己的个人社交账号上介绍了小米SU7的多种租赁搭配方案。如一辆珍珠白（寓意白头偕老）SU7做头车及5辆彩色SU7；或是全色珍珠白，同色系车队整齐高级；或是全紫色小米SU7，是新能源热门款。“整个车队采用同色SU7的方案比较热门，另外紫色和洋红备受年轻人青睐。”她称。

吴蓝很看好新能源婚车的未来趋势。“新能源车的个性化和时尚感、环保和社会责任、科技和互动性，使之具有社交传播力。”

租车行以及用户们也发掘出不少新能源婚车的玩法。例如SU7谐音被叫做“守护妻”“酥妻”。不少新能

源汽车搭载的“迎宾模式”，可以自动解锁车门，自动进行座椅调节。问界M9的车灯可以投射出“囍”字、爱心等图案。智能化配置也可以玩出新的花样，如辅助驾驶功能实现新郎远程控车；头车领航，后车自动保持车距与队形等。

时代财经发现，在社交媒体上，关于国庆期间寻找小米汽车、特斯拉等新能源婚车队的帖子也越来越多。在婚礼这个极具仪式感的场景，小米SU7、小鹏P7、蔚来ET5等乃至更贵的蔚来ET9、仰望U8等新能源高端车型开始逐渐代替传统豪车。

中研普华研究院《2025—2030年中国婚车租赁行业发展现状分析与投资前景预测报告》显示：新一代消费者（Z世代）逐渐成为婚庆市场的主力军，其消费观念从“功能满足”转向“情感共鸣”。他们不再满足于千篇一律的婚车选择，而是希望通过婚车体现个人风格、爱情故事或文化偏好。例如，复古文化爱好者倾向于选择甲壳虫车队，科技极客群体偏好特斯拉Model X的鹰翼门设计，而追求环保理念的新人则更青睐新能源车型。这种个性化需求推动了婚车租赁市场的细分化，主题婚车定制、复古车队、新能源婚车等新兴业态迅速崛起，成为行业增长的新引擎。■

（文中汤瑞、吴蓝、白风、詹遇、莫凌均为化名）

大六座SUV价格“厮杀” 有车型直降2万元 有品牌“兜底”购置税

时代周报记者 曹杨 发自北京

国庆黄金周，消费市场一如既往的热闹。在汽车领域，大六座SUV表现尤为突出，其销售端的推广力度与消费端的关注热度共同凸显了该细分市场的活跃。

在北京一家商场的华为授权体验中心，前来围观问界M9的消费者络绎不绝；在新能源汽车集合展厅里，根据时代周报记者的观察，包括蔚来ES8、乐道L90、腾势N9、问界M7、问界M8、理想i8、昊铂HL增程版、领克900在内的多款车型，均出现在各自展区最显眼的位置，占据着品牌“C位”。

多款大六座SUV在正式上市前就已“未上先火”，被众多消费者列为意向车型。上市后，这一热度迅速转化为实打实的订单与销量。

鸿蒙智行数据显示，自今年4月20日开始交付以来，问界M8累计交付量突破10万辆，目前已连续3个月销量突破2万辆。

此前，特斯拉相关人士曾对时代周报记者表示：“特斯拉Model Y L上线一周就已经卖完了9月的全部产能。”时代周报记者通过查询特斯拉官网获悉，目前，特斯拉Model Y L的交付时间为11月。

蔚来创始人、CEO李斌在NIO Day 2025的媒体见面会上透露，蔚来新ES8在2025年的产能已经提高至4万辆。一名蔚来的销售人员告诉时代周报记者，如果在9月下单或许可以勉强在年底提到车，但如果拖到10月再下单，那就肯定要等到2026年才能提车了。乐道L90则成为蔚来旗下全系交付最快突破1万辆的车型，并在上市不足60天，完成了2万辆的交付。

“易车志”销量查询统计显示，2024年市场中在售主流品牌六座SUV车型全年销量为821255辆，2025年该车型销量预计将达到百万辆左右的规模。

车企的密集推新与消费者的购买热情，共同推高了大六座SUV的市场热度，这一细分市场也成为各大品牌正面交锋的新战场。

大六座SUV驶入高速增长期

大六座SUV正成为车企抢夺市场的新利器。

这股消费热潮，直观反映了大六座SUV这一细分市场正处在行业高速增长周期之中。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树表示，三排大六座SUV正处于从初期向中期过渡的高速增长阶段，成为“风口市



场”，但尚未完全成熟。

“核心原因与中国人口这一‘慢变量’密切相关。”崔东树进一步分析，“我国人口政策经历了多次调整：2011年放开单独二孩政策，2016年正式放开二孩政策，到2021年三孩政策进一步放开。如果以2016年出生的孩子计算，到2025年约为9岁，而孩子通常要到十七八岁进入大学后，才不会再跟随家庭共同出行。因此，六座车型对于孩子在16岁以前的家庭而言，存在明确且相对强烈的需求。”

家庭结构变化催生了消费者对大六座SUV的刚性需求。时代周报记者实地探访了多家汽车品牌门店，从车型特点到优惠政策，从销售细节到消费者反馈，沉浸式体验了大六座SUV车型当下的市场热度。

在国庆黄金周门店探访过程中，不少消费者的购车需求与崔东树所提到的“家庭出行需求”高度契合。一名带着妻子和儿子来看车的消费者告诉时代周报记者，自己最近一直在关注大六座SUV车型，一方面是空间足够大，带老人、孩子全家一起出行更方便，另一方面则是“换都换了，不如一步到位”。

上述消费者告诉时代周报记者，自己是用燃油车置换新能源车，首先看品牌，其次是动力模式，然后是价格，“对比了问界、理想的车，因为问界有华为背书，理想最早做增程动力，这可能和我是燃油车车主有关，预算在30万元左右”。

同样考虑换车且瞄准大六座

SUV的孟女士对时代周报记者表示，乐道L90是自己主要关注的车型，一是空间足够大，二是价格更加亲民，在预算之内，“我也简单了解过蔚来ES8和特斯拉Model Y L，蔚来ES8价格有点高，而特斯拉的内饰我又不太喜欢”。

消费者的多样化需求，推动着大六座SUV车型市场的供给不断丰富。据时代周报记者统计，目前新能源汽车市场上的主流大六座SUV车型，已经覆盖了纯电、增程、插混等不同动力模式，价格区间更是从15万元到50万元不等。

大六座SUV琳琅满目，消费者如何选择？

然而，随着大六座SUV车型的日益丰富，不少消费者渐渐陷入了多重纠结：是优先选空间，还是侧重性价比？是看重购车优惠，还是更在意提车速度？不少消费者面对琳琅满目的大六座SUV车型，更是因为看不出核心差异，而陷入了不知如何抉择的困境。

“性能和操控上没太大区别，非专业人士开着几乎没差异。但每款车的定位不一样，内饰方面有着很大的不同，这就像家里装修，看你想要的是30万元级别，还是50万元级别。”一名问界销售人员在和时代周报记者讲解问界M7、问界M8和问界M9之间的异同点时，如是说道。

需要强调的是，尽管上述三款问界产品都提供六座版本，但问界M7

的主销款依旧为五座版。问界销售直言：“问界M7尺寸较小，第三排乘坐空间相对局促，若消费者对第三排空间有较高需求，更建议优先考虑问界M8或问界M9。”

同样主打“差异不大，按需选择”的还有同属于腾势品牌的腾势N9和腾势N8L。

9月17日，2026款 腾 势N9正 式上市。短短十天后，腾势又一大六座SUV车型腾势N8L正式开启预售。腾势品牌的销售人员告诉时代周报记者，两款车型在电池、技术等方面确实有着微小差异，“如果家用的话，两款车型都可以，但腾势N8L的预售价格要比N9低了七八万元，虽然车身相对紧凑一些，但空间和配置满足家庭日常出行完全足够，追求性价比的消费者可以重点考虑N8L。”

相较于问界和腾势的销售人员侧重“总结核心差异”的讲解方式，蔚来门店的销售人员则更偏向“事无巨细地地介绍”，从车身尺寸的精准数据到购车限时福利，甚至连车内自带的外接插座能满足用户的哪些户外用电需求，都逐一细致说明。

其中，优惠政策里的购置税补贴方案尤其值得关注。蔚来销售强调，2026年新能源车购置税减半征收的政策落地，蔚来会为全新ES8车型提供购置税“兜底”政策。

该销售口中的“兜底”政策，是9月21日李斌在NIO Day 2025的媒体见面会上，对时代周报等媒体提到的，2025年12月31日（含）前完成

锁单蔚来全新ES8的订单，每单可获得1张购置税差额补贴券。如由于蔚来原因，2025年完成锁单的订单需在2026年开票交付，则用户可使用购置税差额补贴券抵减车价，最高可抵扣1.5万元。

9月29日极氪9X正式上市后，极氪也针对极氪9X的订单发布了购置税“兜底”政策；9月30日，理想推出针对理想i6的跨年购置税补贴方案。但区别在于，极氪和理想要求在2025年10月31日（含）前完成锁单。

除此之外，记者询问的包括问界、领克、特斯拉、乐道等在内的数个品牌中，均未提到购置税“兜底”。即便是同属于一个集团的乐道，也尚未推出类似政策。问界销售更是直言“因锁单晚未能在2025年提车，则将自行承担购置税优惠与置换补贴可能产生的差额。”

如果说蔚来1.5万元左右的购置税“兜底”是实打实的补贴，那昊铂HL“低配价格买高配产品”的优惠则更具吸引力，堪称直接降低了高配车型的入手门槛。

昊铂门店的销售人员告诉时代周报记者：“昊铂HL增程版可以直接以27.98万元的价格买到29.98万元的产品，此外，还可以享受品牌的京牌补贴、同品牌置换9000元的补贴，以及999 ～ 5999元不等的抽奖活动。”

市场还能增长十年？

崔东树表示，按照我国的人口发展规律推算，从2016年开始往后延续20年，预计到2036年，对大三排六座SUV有需求的家庭数量才会达到峰值。“这意味着在2036年之前，大三排SUV的市场需求都将处于持续膨胀的发展状态。”

国际智能运载科技协会秘书长张翔进一步补充了大六座SUV背后的深层原因。张翔告诉时代周报记者，大六座SUV车型的出现，一方面体现出车企的产品布局越来越细分化、专业化，与消费者的实际需求契合度也在不断提升；另一方面，家庭结构的变化直接影响了车型需求——七座车型的需求逐渐降低，六座车型的需求则持续增加。

“并且随着社会发展、经济变化及人口结构的调整，未来汽车市场或许还会涌现出更多细分品类产品。”

不过，市场热度也带来了新的问题。张翔直言，随着大六座SUV车型逐渐成为畅销品类，众多车企纷纷跟进生产。这种集中性生产不仅会加剧车型的同质化，还可能出现供给量超过市场实际需求的情况，最终导致部分大六座SUV车型陷入滞销。■



国庆长假消费图鉴

长假催热餐饮业：四季民福排队数百桌 西贝重现排队等位

时代周报记者 闫晓寒 发自北京

10月4日下午不到5时，北京灯市口大街的四季民福门店前，来自安徽的游客小芳（化名）在人群中手拿等位号码牌，小票显示“前方有354桌”。直至夜幕降临，街灯亮起，等待超过5小时后，她在接近晚上10时才坐到餐桌前。

这是小芳第四次来北京旅游，也是今年国庆假期期间第二次到四季民福吃烤鸭。小芳告诉时代周报记者，自己每次来北京至少要在四季民福就餐两次。今年9月30日小芳到达北京，简单休整后便在次日赶到四季民福故宫店，排队3小时终于成功吃到“正宗北京烤鸭”。

国庆期间，四季民福线下多个门店从上午就已经开始大排长龙，有不少游客为避开就餐高峰特地选择上午9时多在店门外等待营业。

时代周报记者查询发现，四季民福故宫店、前门店均已关闭在线取号，顾客需到店取号，截至10月7日中午12时40分，故宫店1～2人小桌排队165桌，3～5人中桌排队268桌；前门店1～4人小桌排队282桌。

四季民福的火爆只是国庆假期餐饮消费热潮的缩影。在这个中秋与国庆叠加的8天“超长黄金周”，公众出游意愿明显提升，北京作为热度最高的旅行目的地，餐饮市场需求也出现爆发式增长。

据《新京报》援引北京市商务局数据，10月1—4日，全市重点监测的百货、超市、专业专卖店、餐饮和电商等企业实现销售额同比增长0.4%；餐饮消费表现亮眼，在老字号餐饮和连锁快餐的共同带动下，同比增长4.8%。全市60个重点商圈客流量同

比增长14.3%。

10月6日，时代周报记者来到北京朝阳区东坝万达广场，在该购物中心4楼，西贝、小放牛、费大厨、小菜园等众多知名餐饮品牌密布，下午6时许正值就餐高峰时段，记者观察到，多数餐饮店门外都排起了长队，且大多为家庭聚餐。

同一商圈内的西北菜品牌西贝门店前也有不少顾客取号等位，记者拿到小桌等位号牌后发现，等待时间不算长，从取号排队到进店用时约15分钟。当天西贝店内已经基本满座，大部分为带小孩的家庭群体。在北京不同商圈用餐的多名消费者在接受记者采访时表示，其在国庆期间到西贝就餐时均需取号排队，店内也几乎都是满座状态。

需求火爆，催生代排队产业

大量就餐需求催生出“代排队”产业，记者从不同平台代排队店铺了解到，国庆期间四季民福代排队服务收费在50～150元不等，故宫门店的观景位代排队服务费甚至达到500元。

记者在一家可代排北京地区多个餐饮品牌门店的线上店铺中看到，截至10月6日，四季民福代排队订单销量最高，标价为100元的订单已售299单，南门涮肉已售代排订单为28单，其余两家仅两三单。

该店客服告诉时代周报记者，节假日期间四季民福部分门店排队达上千桌，由于就餐需求火爆，国庆期间其店铺仅可在故宫店和王府井东安门店之间随机安排，10月7日和8日用餐需在代排队服务费100元的基础上增加20元。据称，其店铺为人力代排队，可为用户节省3～5小时的排队时间。

如果说四季民福的火热是特殊

场景下的爆发，大众餐饮品牌的热度则更契合常态化消费中的理性需求。

经历“预制菜”风波后，西贝通过对菜品制作工艺进行调改、推出菜品降价与代金券活动吸引客流。9月24日，西贝向到店顾客免费发放当餐不可用的100元堂食代金券，有效期至10月8日，覆盖整个黄金周。消费者在使用一张或多张代金券后，实际支付金额大幅降低。

得知西贝上述优惠活动中，赵先生于10月3日来到位于北京大兴区荟聚购物中心的西贝门店，他告诉时代周报记者，三人每人使用一张100元代金券后，原本需支付300多元的餐费瞬间便宜很多。

赵先生明显感觉到，西贝上菜速度很快且相比其他品牌等位时间不长，当天他在中午11时30分左右拿到等位号牌，十几分钟后即进入店内用餐。

一名西贝常客丁先生对时代周报记者表示，西贝受此次风波影响似乎并不明显，他在国庆期间两次到西贝就餐，10月2日他与朋友一起带着孩子来到西贝位于太阳宫凯德MALL的门店，虽然不比隔壁餐厅店外排长队的景况，但西贝店内大部分位置已坐满。他注意到，到西贝用餐的家庭群体很多。

餐饮行业供需压力仍存

国庆期间餐饮市场是观察当下消费趋势的一个典型窗口。

凌雁管理咨询首席咨询师、食品及餐饮行业分析师林岳对时代周报记者表示，老字号和连锁品牌成为热点，比如西贝发放代金券的营销活动，可有效吸引客流，这也体现了餐饮企业从传统的“打折思维”转向更精细化的“用户运营思维”，更注重



大量就餐需求催生出“代排队”产业，记者从不同平台代排队店铺了解到，国庆期间四季民福代排队服务收费在50～150元不等，故宫门店的观景位代排队服务费甚至达到500元。

与消费者建立长期联系。

“整体来讲，餐饮与文旅正成为假日经济的双翼，推动社会经济的发展。”林岳表示。

然而，黄金周烟火气背后，餐饮行业的深层挑战并未消散。

根据国家统计局数据，今年1—8月，餐饮收入为36480亿元，同比增长3.6%；而2024年和2023年同期，餐饮收入同比增速分别为6.6%、19.4%。

具体到餐饮企业，呷哺呷哺（00520.HK）今年上半年营收同比下滑18.88%，净利润虽有所增长，但仍处于亏损状态；同期，九毛九（09922.HK）、海底捞（06862.HK）更遭遇营收、净利润双降。

竞争加剧、消费需求变化等是餐饮市场今年以来的几个关键词。

呷哺呷哺财报显示，2025年上半年，其旗下中高端火锅品牌凑凑客流持续下滑。

海底捞在2025年半年度报告中提到，今年上半年，海底捞餐厅翻台率及客流量有所下降，主要由于餐饮市场竞争加剧，顾客消费需求变化等影响。

九毛九也在2025年半年度报告中表示，由于严峻的外部环境令客流量减少，旗下太二、怂火锅及九毛九的翻座率及翻台率在上半年有所减少。

林岳认为，今年以来，中国餐饮市场在规模稳步扩张的同时，内部结构与发展逻辑也在经历深刻变革，从追求性价比开始向追求质价比、情绪价值演变，社交场景依然是重点，但会更趋向轻量化。

“餐饮企业的运营越来越透明化，是否预制、菜品定价、烹饪方式都会成为消费者关注的重点，这是除食品安全之外餐饮企业应该关注的，也是提升顾客口碑的关键。”林岳对时代周报记者表示。■

实探“双节”白酒市场：高端白酒降价数百元

时代财经 梁争誉

9月28日，在深圳Olé超市，白酒礼盒被系上喜庆的蝴蝶结，却少有人驻足挑选。河南经销商老赵在社交平台感慨，2022年中秋节曾卖出500多件茅台，今年同期仅售出约100件，“不敢想象中秋节能冷清成这样。”在山东济宁，业务员刘满（化名）也直言，当地流通渠道商家普遍惜于囤货，“以我所在的县城为例，销量跟去年比可能腰斩。”

券商调研同样印证了这种氛围。方正证券近期在江苏、河南、安徽三大白酒主销区的调研显示，今年节前备货启动明显滞后，终端商户拿货积极性不足，市场更多依靠婚宴、喜宴等刚性需求支撑，商务礼赠和高端聚饮场景恢复缓慢，呈现“旺季不旺”的特征。

尽管今年中秋节前白酒的动销不如往年，但环比来看，进入9月后，市场氛围开始出现边际回暖。贵州茅台称，终端动销环比增长约1倍，同比增幅超过两成；老白干酒也表示，9月的出库和回款情况明显好于7月、8月。

中信证券预计，今年“双节”期间白酒整体动销同比或下滑15%～20%，但宴席场景和大众价格带的白酒消费表现相对较好。今年第三季度被视为白酒行业基本面的底部区间，也是动销、价格和市场信心承压最重的一段时期。

部分酒企抢抓开瓶动销

市场承压之下，各大酒企强化品牌动作，以提升曝光度并稳固消费心智。

时代财经观察到，茅台1935在国庆中秋节前的营销力度明显加大。比如茅台1935尊享款今年首次赞助“湾区升明月”大湾区电影音乐会，随后

又宣布与厦门电影节合作，成为2025年中国金鸡百花电影节合作伙伴，通过绑定文化艺术场景提升品牌调性，巩固高端定位。

五粮液延续与央视合作的策略，今年第三次登陆央视中秋晚会，并推出总价值超5000万元的“和美好礼”，以及以十二生肖为灵感的1.5L五粮液生肖造型酒作为和美锦鲤大奖，强化节日氛围与互动性。

与贵州茅台、五粮液偏重节庆场景和品牌曝光不同，不少酒企把“双节”营销重心放在刺激开瓶动销上。

水井坊主打数字化营销，联合微信礼物在9月19日启动“聚福节”，用户购酒扫码即可获得福卡，可兑换礼品或转赠亲友，100%中好礼。公开信息显示，截至9月下旬，已有超20万人参与水井坊“聚福节”活动。

汾酒也推出中秋扫码活动，时间为9月4日—10月10日，覆盖全国市场。消费者开瓶扫码即可获得基础红包、加油红包，并可分享至微信抽取随机祝福红包，覆盖青花汾酒、老白汾酒等核心产品。

古井贡酒则与电商平台合作，开展线上营销活动。在2025年天猫中秋团圆季大促活动中，古井贡酒老瓷贡连续上榜中秋热卖榜单TOP1、200～500元热销榜单TOP3，推动光瓶酒囤货热潮。

在9月举行的2025年半年报业绩说明会上，老白干酒总经理赵旭东表示，中秋国庆双节来临，大众礼宴、家庭聚饮需求有很大的市场空间，公司通过持续开展名酒进名企、品鉴会、经济大讲堂、特聘品酒师、基地游等活动的方式，加强婚事宴白酒的推广力度。

总体来看，今年酒企在“双节”期间的品牌动作有两个特点：一是文化IP合作频繁，高端品牌借助大型晚会、艺术活动强化品牌背书；二是数字化、线上化布局加快，通过扫码、社

交传播、电商平台实现拉新与互动。

高端白酒降价数百元，零售渠道打响价格战

品牌端营销力度加大，渠道端则掀起一轮降价促销。

高端零售渠道率先发力。时代财经走访发现，精品超市Olé深圳蛇口店在售的多款白酒产品均有不同程度的优惠。

其中，53度飞天茅台三款产品在9月初已打响价格战，2025年款由2999元降至2599元，2023年款由3699元降至2999元。

古井贡酒部分产品推出“满500元减50元”；家大业大窖藏10酱香型白 酒500ml从899元 降至768元，购满12瓶进一步降至749元；洋河梦之蓝M6+550ml最低降至688元，52度M6+由918元降至718元，5A天之蓝500ml则直降至369元。

山姆会员店同步加码白酒促销。在深圳前海山姆会员店，茅台珍藏475ml和礼宾500ml分别立减100元、200元，53度飞天茅台2024年款从7月底的2299元下调至2199元；售价739.9元的2023年茅台1935还提供了试饮服务。

山姆在售的洋河产品促销幅度颇大。洋河梦之蓝M6礼盒双瓶装售价1099元。“目前市场上一斤装售价在600元以上，我们的中秋礼盒包含两瓶，定价1099元，并附赠两个酒杯，很划算。这款礼盒是中秋限量版，售罄后将不再供应。”山姆一名促销员介绍。

可供对比的是，洋河天猫官方旗舰店这款礼盒售价约1500元，而在天猫超市的售价则为1240元。

线上平台的竞争同样激烈。美团闪购推出“闪购中秋好酒用美团”主题活动，主打名酒七折起。53度飞天茅台500ml×2瓶从3998元

降至3598元，折合每瓶1799元。

拼多多主打“百亿补贴”，53度飞天茅台500ml×2瓶“万人团价”3380元，官方补贴845元，年份批次随机发货。平台称，买贵双倍赔且降价补差。

电商平台价格战火热，线下批发市场的茅台价格也在波动。

根据“今日酒价”公众号统计，9月1—30日，53度飞天茅台2025款原箱、散瓶批价分别下滑50元、45元至1780元、1760元。

今年“双节”前，高端白酒普遍降价数百元不等，渠道策略从单纯让利逐步扩展至“价格+赠品+限量”组合，但市场观望情绪仍较为浓厚，消费者追求性价比的趋势越发明显。

在山姆会员商店APP，白酒热度榜的热销榜上，售价969.9元的五粮液2020年八代浓香型白酒500ml以月销超1万件的成绩登顶，且已17周霸榜TOP3；洋河梦之蓝M6礼盒上新30日热度飙升至97.5%，位列新品榜第二名。在前海山姆店，试饮茅台1935的消费者依旧寥寥。

根据刘满的观察，目前宴席场景对白酒需求依旧刚性，占据主要购酒比例，商务宴请、送礼等需求明显降温。与此同时，区域消费习俗也影响着购买选择——在山东济宁，当地居民在普通亲友往来时，往往会选购200元左右的一箱酒，再搭配水果、牛奶作为礼品。

商家囤货意愿下降，机构认为行业最差阶段已过

这个传统旺季，白酒市场分化明显。

头部依然保持韧性。9月25日，贵州茅台官方公众号发文称，9月以来，贵州茅台酒终端动销增长表现更加显著，环比增长约1倍，同比增长超20%。茅台方面表示，这一系列积

极变化，既显示出消费端节日需求增长，也充分体现了面对行业周期调整，茅台酒“4+6”渠道体系所展现出的良好韧性。

在9月24日举行的投资者关系路演活动中，老白干酒管理层介绍，9月以来市场明显回暖，出库与回款情况优于7—8月。中秋与国庆重叠，形成较长消费窗口，公司已做好备货，相关营销、促销活动正在积极开展，政策面与消费场景正在逐步修复。

不过，老白干酒亦坦承，以前经销商习惯节前大量备货，现普遍改为“随销随进”。

部分市场寒意明显。刘满介绍，他负责的区域，流通渠道商家囤货意愿显著下降，各品牌、各类产品销售表现均趋于低迷，节日临近但未出现大规模出货的现象。“大家普遍感到市场正处于观望和熬的阶段，竞争愈加激烈。”

方正证券针对重点市场的调研结果显示，本次“双节”备货期，白酒市场整体动销表现平淡。动销能主要依靠婚喜宴等刚性需求的支撑，而商务礼赠及高端聚饮场景恢复缓慢，消费频次与档次均有所下降。

对于后市，机构普遍持谨慎乐观态度。

国海证券认为，中秋国庆双节预计动销承压，“行业基本面最差阶段已过，今年报表延续出清节奏。”

“当前阶段，酒企报表受损，但为维护渠道生态，酒企端不再强硬压货，并放缓回款进度要求，减少渠道资金占用，持续为渠道纾压，因此经销商虽订单、出货总额有所下滑，但现金流实则逐步转好。”华创证券指出。

“双节”行情冷热不均，既有头部酒企的动销回暖，也有部分市场的观望与低迷。行业能否真正走出底部，仍需观察后续消费需求与政策环境的进一步变化。■

杭城寺庙月饼热销 传统广式销售遇冷

时代财经 李馨婷

9月以来，贵州的“省医月饼”、浙江杭州的“寺庙月饼”、顶流胖东来的月饼礼盒都在引发抢购，一盒难求。

胖东来350元的月饼礼盒，上市后迅速售罄。贵州省人民医院食堂生产的月饼，一名经销商一周就能卖出超2000盒。

月饼抢购热潮甚至席卷了寺庙。杭州法净寺生产的素月饼，成了需要代购凌晨排队抢购的爆品。

寺庙月饼火到限购，代购凌晨四点半去排队

“最近不打算再去法净寺了，太累了，得凌晨四点半就去排队。”法净寺素月饼的火爆程度，一度劝退了杭州代购叶子（化名）。

如果说蛋黄莲蓉是广式月饼的“白月光”，中秋排队买一盒热腾腾的酥皮月饼并当场吃掉，才是江浙沪人民的生活气。其中，素月饼是苏式酥皮月饼的一个分支，常见馅料包括椒盐、黑芝麻、豆沙、莲蓉、鲜花等。

每年中秋节前，杭州灵隐寺、法喜寺与法净寺的素月饼都行情火热，近年来更是吸引了不少外地消费者尝鲜。今年，由于灵隐寺、法喜寺没有推出素月饼，消费人流便涌向了法净寺。

和传统的月饼礼盒相比，寺庙月饼价格亲民。法净寺的素月饼，共分

为三个规格：盒装（60元/8个）、油纸包的筒装（50元/8个）以及现烤散装（7元/个）。

9月11日，杭州法净寺素月饼正式开售，但每日供应量十分有限。据网友发帖，天还没亮，法净寺就开始大排长龙。“很多代购凌晨四点半就在庙外面排队。五点来钟队伍已经排了几十号人，到六点一开门，筒装和盒装月饼就基本卖完了。”叶子描述道。

仅开售第二天，法净寺的素月饼就因为过于热销，筒装与盒装月饼开始实行限购。9月26日，距离中秋节还有10天，法净寺的筒状与盒装月饼已经停售。这也让代购市场定价进一步上抬。

时代财经了解到，法净寺月饼刚开售时，一份盒装素月饼的代购均价在80元（不包邮），较原价加价20元。9月27日，随着盒装与筒装素月饼停售，市面上一盒法净寺盒装素月饼的价格涨至88～128元，最高较原价溢价超100%。现烤的散装月饼6个售价为79.9元，溢价也超90%。

不同于法净寺素月饼的限量供应，作为素月饼界的“老网红”，上海龙华素斋食品有限公司（下称“龙华素斋”）生产的素月饼已具备一定规模。除了月饼，龙华素斋日常还生产青团和各类素斋，并在上海本地开设素斋糕点工厂店。

淘宝上，一家名为“龙华禅素”的代购店铺，有素月饼、云片糕等多款龙华素斋的糕点上架。其中，原价

40～48元的盒装素月饼（一盒4个）在店内标价52.8～65元，产品已售超过2万件。

传统月饼生意有压力，老牌提前停产

与限量供应，以稀缺性来激发消费者购物欲的各类网红月饼的畅销态势不同，许多由传统月饼厂家生产的月饼产品，市场空间正逐渐收缩。

传统月饼市场的变化也体现在了张钊（化名）今年的订单上。“与我刚入行时的2016年相比，今年，每个月饼的出厂价下降了40%。客户不愿意为代工月饼花那么多钱了，我们的毛利被压得非常低。”张钊在广州一大型月饼工厂做销售经理，工厂常年与省内数十家传统酒楼与高星级酒店合作，推出月饼礼盒。

因为张钊所在工厂的产能在省内属于中上游，且配置了自动化生产设备，靠着规模效应与成本控制，今年工厂仍接下了一部分小厂无力消化的低毛利订单，“但很多旺季销售额在2000万～3000万元的工厂，今年扛不住经营压力，直接关停了”。

广州酒家等老牌企业，今年的月饼产能似乎也有所缩减。

2024年，广州酒家月饼系列产品收入16.36亿元，较2023年时的16.69亿元小幅下降。根据社交媒体上多个广州酒家渠道商发布的内容，今年9月12日与16日，广州酒家已经完成了“九星赏月”“八星礼月”等7款月饼的生产，后续不再追加生产量。

就上述信息，9月25日，时代财经向广州酒家相关负责人求证，截至发稿未获回复。不过，据时代财经向一名广州酒家批发商了解到的信息，广州酒家部分月饼提前停产情况属实，“今年行情不好，所以广州酒家停产得比较早。往年，广州酒家起码要到中秋前几天才停止出货”。

从事传统酒楼行业超过30年的老张（化名）也认为，今年行情有些淡。往年，距离中秋节还有半个月时，老张到客户家拜访时总能看到几盒月饼，“但今年几乎没有”。

此前，时代财经从某广东月饼品牌经销商处了解到，今年其销量仅为去年的一半，利润承压。另据媒体报道，北京、济南等地不少酒店，不仅客房销售部员工，连保安、保洁等内勤员工也背上了月饼销售KPI。

月饼消费逻辑已悄然转变。比起传统月饼礼盒，如今的年轻人更加注重月饼是否具有性价比、成分是否健康，以及产品是否能带来情绪价值等属性。京东与天猫平台上，在热销榜排名前五的月饼礼盒，价格大多在50～138元区间。而线下商超，最热销的月饼礼盒，售价也集中在100～200元。

京东消费数据及用户调研显示，2025年月饼市场，约59%的消费者偏好简约包装，约73%的消费者明确关注“成分健康”，低糖、无添加类产品显著增长。

人们对月饼的爱其实并未消失，只是在悄悄转移。❏

16.36

亿元



万吨阳澄湖大闸蟹陆续上市 有养蟹户开捕日大卖8万元

时代财经 叶曼至

2025年秋天的第一顿大闸蟹，已经陆续上桌了。

9月26日，阳澄湖大闸蟹正式开捕。时代财经从养殖户处了解到，得益于核心产区无灾害性天气影响，今年阳澄湖大闸蟹的产量、质量较往年更好。

据苏州工业园区发布数据，预计今年全年阳澄湖大闸蟹产量在1.035万吨左右，去年约为9000余吨。其中，围网养殖区面积1.57万亩，产量1550吨左右。开捕后，首批成熟大闸蟹约2000吨将于9月下旬至10月上旬上市；后续10月中旬至11月中旬有6000吨左右上市，11月下旬至12月有2000吨左右上市。

“今年是阳澄湖的丰收年，大闸蟹肉质肥美，蟹黄也很饱满，开湖那天在场所有人都乐开了花。”阳澄湖大闸蟹养殖户李瑞说。

而在各大电商平台和线下商超，大闸蟹也早已上架。其中，京东发起百亿大闸蟹补贴，推出限时1元抢购大闸蟹活动；叮咚买菜则在9月中旬就上线山东黄河口大闸蟹和来自高海拔地区的青藏高原大闸蟹等；盒马也布局多湖区产地，增加了新疆大闸蟹、东北大闸蟹、黄河口大闸蟹。

不过，不少从业者对时代财经透露，今年销售的折扣战已经提前到来，商家大规模闸蟹销量也不如从前。

其中，一种公蟹规格最多长到2两、母蟹长到1.5两的小型大闸蟹（也被称作“网兜蟹”）走俏。据了解，这类公蟹批发价为每500克28元，单只成本不足6元。

而据《北京商报》，盒马蟹品类采购负责人表示，今年大闸蟹的价格预计比去年便宜至少10%，“因为产量上来了”。

蟹卡销售火爆，有人一天卖8万元

恰逢国庆假期和中秋节，加上大闸蟹丰收，今年的蟹卡销售旺季



面对大闸蟹产量增长，为了抢先一步夺得更多的消费者，大闸蟹商家们的折扣力度在加大，力求“以价换量”。

提前。

李瑞养殖阳澄湖大闸蟹已有7年，其承包的养蟹基地每年产出大闸蟹可达2.4万～3万只，“从早上五时起，我的手机消息提示音像放鞭炮一样响个不停，最忙的时候，我同时要回复20多个客户的咨询，连喝口水的时间都没有。”李瑞说。

阳澄湖开湖当天，李瑞的蟹卡销量比去年开湖当天翻了近两倍，一上午就卖出了200多张，当天的蟹卡销售入账超8万元。

平时做演唱会黄牛的Tony，每年中秋前后也会售卖蟹卡。9月28日，他亦明显感受到今年蟹卡销售热度。他向时代财经透露，自8月下旬上线以来，累计已经出售超700张，在阳澄湖开湖当天售出约80张，“一般都是企业预订，一个订单几十张蟹卡。这个月有人一次性购买了30张1200元的蟹卡，要用来送给公司客户。”

“以往很多外地客户在开湖当天都是观望，但今年客户都果断下单，阳澄湖开湖当天，东北地区的蟹卡订单就接了30多单。”Tony直言。

在电商平台上，品牌蟹卡的销量也大幅增长。天猫数据显示，今年蟹卡销售旺季提前，8月31日—9月2日大闸蟹超级品类日期间，蟹卡、蟹券销量较去年农历同期上涨13倍。

时代财经搜索发现，蟹太太品牌的大闸蟹礼券产品在淘宝、小红书、拼多多平台销售均名列前茅。截至9月29日，一款折后价约为266元的大闸蟹礼盒（包含4两的公蟹和3两的母蟹，各4只），已累计出售超3万件。

在抖音平台，阳澄生活品牌的抖

音旗舰店内，销量最好的是一款售价358元的9669型蟹卡产品（包含4.7两的公蟹和3.7两的母蟹，各4只），已累计出售超7万件。蟹状元抖音官方旗舰店，售价328元的728型（包含3.2两的公蟹和2.2两的母蟹，各5只）大闸蟹蟹券，累计已售超3万件。

大闸蟹不好卖了，利润也没去年高

大闸蟹销售行情提前，或也和丰收季的低价竞争有关。

面对大闸蟹产量增长，为了抢先一步夺得更多的消费者，大闸蟹商家们的折扣力度在加大，力求“以价换量”。

李瑞称，不同于经销商与市场关系更近，养殖商的供需关系、客户群体和人工成本相对稳定，所以螃蟹和蟹卡的定价一般也比较固定。但今年产量激增，同行给出了更低的价格，这也倒逼着他在折扣上放宽。

李瑞透露：“今年购买10张蟹卡可减免80元，15张减免100元，而去年同等情况仅分别减免50元和70元。虽然销量上去了，但利润率确实在下

降，和去年相比下滑了10%左右。”

“购买10张蟹卡可以打个八折，20张的话直接打七五折，往年买10张最多打个九折。”Tony透露，今年新客数量没什么增长，老客户的需求量基本持平。这也意味着，今年Tony的蟹卡、蟹券生意竞争压力更大。Tony坦言，如果利润空间进一步压缩，不排除会缩减蟹卡业务规模。

在电商平台，促销力度更为激进。以淘宝平台为例，时代财经对比多家头部螃蟹品牌蟹卡、蟹券销售价格数据发现，今年9月，大闸蟹蟹卡券平均折扣率为标价的六八折，低于去年同期的七五折；蟹太太、苏湖港等头部品牌的“买三送一”“买六送二”活动成为常态。

值得一提的是，许多从业者感受到，终端市场客户的预算缩减，对价格的敏感度也在变高。李瑞称，在同行放出更低价格的时候，自己也流失了一部分客户。

陈辰是阳澄湖大闸蟹的二级供应商，从养殖户手中拿货分销。他发现，今年大规模的蟹没那么好卖了。“前两年大家送礼还会流行送大闸蟹，会刻意挑选5～6两的公蟹，4～5两的母蟹购买，但今年大家消费都比较克制，预算普遍收紧”。

陈辰透露，今年他手上的企业客户，采购预算平均降低了20%左右，“很多客户直接要求将原定的大规格订单改为中规格”。

李瑞深有同感，尽管销量有所上涨，但其所售卖的蟹卡平均客单价从去年的600元左右降至450元，“买大闸蟹的人确实少了。”大闸蟹的销售能否持续强劲，李瑞也不确定。

9月29日，凌雁管理咨询首席咨询师林岳对时代财经表示：“今年的产量比较大，商家们都提前降价抢市场，大闸蟹的价格在后期也有可能进一步降低。另外，如果前期发售蟹卡过多，抑或会导致后续兑换压力大。”❏

（应受访者要求，李瑞、Tony、陈辰皆为化名）

假期泰山“挤满”陪爬：千元一趟 有顾客不在乎登顶

时代财经 吴嘉敏

这个国庆，国内各大名山再度开启“爆满”模式。“五岳之首”泰山在长假刚启便迎来“人潮拥堵”。10月3日，景区各进山口门票售至预售上限，因游客过多，多条进山线路一度暂停检票入园。这批登山大军中，泰山陪爬从业者们也忙得不可开交。10月1—2日，泰山景区突遭大风降雨天气，陪爬左手持手电筒为顾客照亮前路，右手帮顾客拎包，“加油，马上就到山顶了”，还会不时侧过头说几句暖心的话语，为体力不支的游客鼓劲。

陪爬，是近年伴随着户外爬山热兴起的有偿服务，从业者为许多体能有限、需要陪伴的登山者提供向导、拎包、聊天等支持。

早在国庆假期前一周，许多陪爬服务价格已经从600元/趟攀升至1000元/趟，但仍供不应求，“今年国庆的陪爬单全满了”“只有10月5日后才有档期了”。为了国庆泰山行能约到心仪的陪爬师，还有消费者在今年2月就交了订金。

陪爬这个行当，也成为当代年轻人“搞钱”的香饽饽。在泰山陪爬的从业人群中，有大学生开设“陪爬工作室”，单月营收过万元；有从大厂离职的程序员，日爬三次泰山，全年收入数十万元……《2024年福布斯中国副业100评选》榜单，也将名山陪爬收录其中。陪爬正在借助节日流量，有了走向职业化的可能。

多名陪爬从业者告诉时代财经，优秀的陪爬远非“会爬山”那么简单。除了需要具备体力、路线规划等基础能力，还有必要的打卡拍照技能、耐心陪伴和随时随地的鼓励。真正让消费者为陪爬服务买单的，是远超向导、助理范畴所提供的情绪价值。

千元一趟，泰山上挤满陪爬

这个国庆假期，游客涌向泰山，陪爬订单也迎来大爆发。刘浩在泰山做陪爬已经一年有余，并联合当地陪爬从业者，组建了一个超80人的“刘厉害”陪爬团队。刘浩透露，国庆陪爬预订高峰期是从8月

早在国庆假期前一周，许多陪爬服务价格已经从600元/趟攀升至1000元/趟，但仍供不应求，“今年国庆的陪爬单全满了”“只有10月5日后才有档期了”。为了国庆泰山行能约到心仪的陪爬师，还有消费者在今年2月就交了订金。

多名陪爬者透露，目前陪爬市场鱼龙混杂，“隐形消费”“灰色交易”等问题时有发生，“这些问题影响行业发展，迟早要被整顿”。

底开始的，彼时，来自各地游客的订单需求就不断涌来，“我自己国庆就接到了超30单，但一个人肯定没办法完成，所以分了一部分给团队其他人”。

据刘浩保守估计，尽管今年国庆期间泰山有雨，但团队陪爬订单超过200单，流水达16万元，比去年更热。许多在社交平台爆火的网红陪爬服务，更是早早就已约满。刘浩回忆，今年2月底，有游客已经在预订国庆的陪爬订单。

王华是一名“00后”，上一份工作离职后专程来泰安转型做泰山陪爬，“国庆爬山的人比平时多，找陪爬的也跟着多了，国庆前订单就已接满”。

靠着亮眼的外形条件与高频的社交平台运营，王华的陪爬服务定价并不低——白天900元/趟、夜间1000元/趟。在国庆假期前一周，他就已经靠陪爬入账6000元。

在山东泰安读体育专业的大三

学生安鑫，陪爬订单也接到手软，“一周接了7单，一天一两单，不下雨基本都排满了”。

国庆陪爬服务需求暴涨，价格也水涨船高。

时代财经以消费者身份咨询某陪爬团报价，对接人员表示，在平日费用基础上，国庆期间需额外加收陪爬人员门票（115元）。另根据陪爬人员等级区分，白天陪爬单次价格在499～799元不等，晚间陪爬价格再贵100元。

刘浩指出，泰山陪爬服务的平日定价多在700～800元/趟；国庆期间，刘浩将团队的陪爬定价普遍提升了10%。而他自己在国庆陪爬一趟，价格是1000元。安鑫的陪爬价格也在国庆前上调了100元。

今年3月，有泰山陪爬从业者对媒体表示，全职陪爬一年收入近30万元，引发了广泛讨论。一次陪爬，收入几百元到千元不等，行业正吸引着更多人涌入。

安鑫说，泰山单次陪爬通常需6～8小时，很多同学都在做。大厂程序员臻丞也因为“热爱爬山”，在今年4月辞职后加入了陪爬的行列，“边爬山边赚钱，特别满足”。

刘浩预测，泰山陪爬市场在国庆后还将迎来小旺季，“那些因为国庆下雨没赶来的游客，大概率会赶在国庆后的下个周末，或下下个周末来，他们总归是想来爬一次泰山的”。

有顾客不在乎登顶，陪爬还得像演员

花上千元请人陪爬泰山，究竟图什么？

王华说，大部分购买陪爬订单的人体能有限，但依然想体验登顶的快乐。他曾连续6小时托举顾客登顶，这属于陪爬服务的基础，“全程拉拽顾客都没问题”。公开资料显示，泰山位于山东省中部，隶属于泰安市，主峰玉皇顶海拔约1545米；尽管绝对海拔不算太高，但以其漫长陡峭的台阶和持续体力消耗著称。

而另一部分消费者，则是为陪爬背后的情绪价值买单。许多从业者表示，在体力协助之外，情绪价值已成为消费者选择陪爬服务的核心诉求。

在读研究生李梓，因为恐高和害怕孤独选择了陪爬服务。原本她只期

待陪爬为其“带路”，但没想到的是，在陪爬师的耐心引导下，她克服了对泰山“十八盘”路段的恐惧。

李梓对时代财经回忆，在她体力不支时，陪爬师会停下来等她，用“慢慢走”等话语为她打气。一路上陪爬还讲解景点故事，让她觉得“像和熟路朋友游玩”。

除了陪爬师提供的背水、帮忙拍照等实用帮助，那份消解不安、传递暖意的情绪价值，才是她觉得最值得的部分。

多名陪爬师对时代财经总结，消费者的核心需求无外乎两点：一是安全层面的专业向导服务；二是精神层面的情绪陪伴，而后者往往是决定买单的关键。购买陪爬服务的主要客户以25～40岁的“85后”“90后”为主，且女性占比显著高于男性。

据王华观察，连陪爬师的外形相貌，都成为部分消费者是否买单的衡量标准之一。许多顾客会被陪爬师在社交平台上发布的视频吸引，在视频里，他们身穿运动背心、露出肌肉线条分明的手臂，陪伴顾客登顶。

在王华组建的陪爬团队中，大约有5名陪爬师，而他们都历经了性格、谈吐、身材形象等多个条件的筛选。

月入2万元的陪爬，是门好生意吗？

当下名山陪爬虽热度高涨，但风光背后也有不少问题。

做起了全职陪爬的王华，如今月收入稳定在2万～3万元区间。但他透露，高强度工作带来的身体损耗与运营成本，正悄然侵蚀着行业表面的风光。

王华直言：“夜间陪爬等同于通宵作业，需倒时差恢复，长期下来睡眠严重不足”。安鑫也曾创下两天完成3单的纪录，一天徒步6～10小时，膝盖和腰部承受巨大压力。

陪爬职业看似门槛低，但实则十分考验陪爬师自身的身体素质与恒心。所以，当下行业中许多人也并没有将其视为一项长期从事的工作。安鑫就准备干半年就撤，“实在伤身体”。

此前，“陪爬副业年入30万元”冲上热搜。但在王华看来，10个全职陪爬师中可能只有一两个能够达到这样的收入水平。且随着陪爬行业竞

争愈发激烈，想要稳定的订单，越来越依靠社交平台内容引流，这对陪爬师的综合能力提出了更高要求。

据王华自述，约八成客户都是自己发布在社交平台的短视频所吸引的。“会拍视频、懂互动的陪爬师更容易脱颖而出。”他之所以能拿到高价订单，也是得益于社交平台的运营，拍短视频三个月涨粉数万。

时代财经了解到，陪爬服务从业门槛看似较低，实则陷入“二八定律”的残酷竞争。20%的头部从业者靠流量运营、优质服务掌握80%的订单，剩下80%的从业者因不懂运营、服务能力不足而订单数寥寥。

这也让陪爬师的接单成本越来越高。据王华透露，随着行业发展，泰山已经有不少专业的陪爬团队，陪爬师加入陪爬团之后，团队要从订单中扣除100～200元费用（通常为顾客预订金），以覆盖平台的社交账号运营、日常运营和管理成本。陪爬师实际到手收入已较陪爬火爆初期大幅缩水，“除非全年无休、单价极高且有团队支撑，否则很难实现年入30万元”。

如今从业一年半的“老陪爬”刘浩明确表示，随着越来越多人主动加入，陪爬市场已经没有初期“好做”。

臻丞也算了一笔账：按每月20单、平均单价500元计算，年收入约12万元，已是不错的水平。

值得一提的是，多名陪爬者透露，目前陪爬市场鱼龙混杂，“隐形消费”“灰色交易”等问题时有发生，“这些问题影响行业发展，迟早要被整顿”。有陪爬师透露，许多连登山经验都没有，且专业能力缺乏的人，都来接单做陪爬师，这导致顾客的体验感、安全性都得不到相应的保障。

等泰山国庆的人潮散去，陪爬师手机里的订单提示或许会暂歇，有人刚靠国庆每趟千元的订单赚够了和女朋友的零花钱，有人揉着酸胀的膝盖盘算“再干俩月就撤”，但也有人在琢磨怎么把“吃青春饭”变成能长久的事业。

社交平台上爆火的陪爬生意，还需要更多冷思考，才能有更长久的底气。■

（应受访者要求，王华、臻丞、安鑫、刘浩、李梓均为化名）

珠宝消费火热 金价频创新高

时代周报记者 赵鹏 发自北京

作为传统“金九银十”消费旺季，国庆假期历来是国内购物消费的高峰期。今年国庆中秋假期“喜相逢”，为消费再添一把“火”。

在假期效应和商家促销的共同作用下，黄金珠宝消费品也迎来了小阳春，北京菜百股份（605599.SH）总店人山人海的景象再度出现。

国庆中秋假期首日（10月1日），时代周报记者走访了菜百股份总店以及位于西单大悦城和荟聚购物中心的周大福（01929.HK）、周大生（002867.SZ）、老凤祥（600612.SH）、周生生（00116.HK）、老庙黄金等金饰品牌发现，珠宝消费呈现冰火两重天景象，消费者购买黄金的热情仍然不低，但消费者对银、铂、钯以及钻石类珠宝的关注度相对较低。

一名珠宝行业内人士对时代周报记者分析，在所有饰品中，消费者对黄金饰品的认可度是最高的，这一方面来自黄金长期相对稳定的价格，另一方面也来自传统文化中对黄金的喜爱。

上述人士表示，消费习惯绝非一朝一夕能够改变的，但过去也曾出现过铂金热、钻石热、翡翠热。一种类型的珠宝受到关注需要得到相当规模群体的认可，并且这种认可要维持较长一段时间。

消费者对金饰认可度高

10月1日，周大福、周大生、老凤祥、周生生、老庙黄金的足金挂牌价格均突破了1120元/克，其中周生生挂牌金价更是达到了1130元/克。时代周报记者注意到，前去柜台咨询的消费者中，中老年群体占大多数，消费者也普遍关注小克重金饰。

多名品牌金饰销售人员对时代周报记者表示，去年上半年的春节和“五一”顾客“挤破门”，金价越涨顾客越多，而到了去年下半年金价越涨顾客越少，今年的国庆假期较往常依然较忙，但客流量相比去年上半年少了接近一半。

“第二、第三季度很多顾客持有等等看的心理，近期一波金价上涨，坚定了顾客晚买不如早买的想法。”有金饰销售人员告诉时代周报记者，黄金首饰的消费大多是以刚需为主，婚礼、亲人之间互送礼物以及朋友之间人情往来都少不了黄金首饰。

近期白银、铂金、钯金的价格表现同样较为亮眼，其在二级市场的热度一度超过黄金。

以菜百铂金PT999为例，6月初至今挂牌价涨幅约30%。此前，菜百铂金PT999价格长期维持在368元/克，今年6月以来，铂金价格不断上调，7月下旬铂金PT999价格已达459元/克。

国庆前夕，菜百铂金PT999再次

进行一轮上调，达到了482元/克。同期，菜百足金价格从990元/克涨至1075元/克。

但时代周报记者注意到，银、铂、钯以及钻石翡翠等饰品柜台前，较少有消费者前去咨询。菜百铂金销售人员告诉时代周报记者，中老年才是首饰消费的主力群体，虽然有一部分年轻人认为铂金漂亮，但真正购买时仍会犹豫，会考虑保值等因素。

“这几年黄金大涨，最后悔的事情是，20年前黄金买得太少。”一名老年女性消费者一半懊悔一半庆幸地对时代周报记者说，无论何时何地，黄金都可以快速变成现金，给儿女留下黄金，比留下任何东西都踏实。

金价带动其他贵金属价格上涨

9月以来，国际黄金价格直线上涨，金价屡创新高。10月1日，纽约商品交易所旗下的COMEX黄金盘中再创新高，距离4000美元/盎司仅一步之遥，达到了3922.7美元/盎司。但由于人民币升值的影响，国内金价的上涨幅度不如国际金价明显。

国元期货有色分析师范芮对时代周报记者分析，近期金价上涨主要是受到美国政府停摆忧虑和俄乌冲突再度恶化影响。据悉，美国政府如果发生停摆，劳工统计局将暂停所有运作，任何原定于停摆期间发布的经济数据都不会发布，市场担心美国非农就业数据等美联储关注的宏观数

据暂停公布会加剧宏观市场不确定性，因此贵金属价格明显上涨。

一名从事全球大类资产配置公募基金行业人士对时代周报记者表示，牛市不言顶，黄金创下历史新高之后，黄金的高点变得不可预测。再加上美联储进一步降息的预期飙升，以及全球央行不断增持黄金等多重因素，金价中期上涨逻辑较为清晰。

国家外汇管理局统计数据显示，截至2025年8月末，我国8月末黄金储备7402万盎司，较7月末环比增加6万盎司，为连续第十个月增持黄金。

世界黄金协会发布的《2025年全球央行黄金储备调查》显示，95%的受访央行预计，未来12个月内全球央行黄金储备将进一步增加；43%的受访者计划在明年增加持仓，创下历史新高。

作为贵金属，白银、铂金则后来居上，呈现补涨态势，价格同样延续强势，联袂刷新多年峰值。

“年内不止一次出现贵金属板块协同上涨的行情当中，铂、钯、白银等价格表现均强于黄金的情况。”范芮指出，铂、钯、白银等短期上涨的驱动因素与黄金类似，但由于贵金属的长期上涨趋势自黄金开始启动，黄金在前期领涨贵金属板块后，投资边际价格风险加大，铂、钯、白银等其他贵金属显现出相对更优的投资性价比。

对于铂、钯、白银的上涨，前述公募行业人士认为，一方面，全球“淘

金”情绪高烧不退，而两者相对金价仍处洼地，吸引资金快速轮动；另一方面，美元指数回落、美联储降息预期升温，削弱持有成本，叠加工业消费稳健、供应端持续收紧，为银价、铂价提供了双重推力。

一名券商消费行业分析人士曾对时代周报记者表示，贵金属价格上涨，对品牌金饰并非完全利好，较高的黄金价格一定程度上抑制了一部分消费需求，同时金价高波动也压缩了金饰品牌单克盈利空间，对品牌金饰成本管控也提出了更高的要求。

今年上半年，周大生、老凤祥、中国黄金（600916.SH）、豫园股份（600655.SH）等A股珠宝上市公司均出现了收入利润双降的情况。

而主打差异化黄金珠宝的曼卡龙（300945.SZ）、潮宏基（002345.SZ）上半年营业收入则分别同比增长26.79%、19.54%，归母净利润分别同比增长35.18%、44.34%。

菜百股份是少数今年上半年营业收入和归母净利润双升的传统黄金珠宝企业。菜百股份表示，公司采用抓两头、控中间的“微笑曲线”经营模式，业务重心在于能体现黄金珠宝产品附加价值的两端，上游包括原材料采购和产品设计等，下游则专注于首饰文化推广、直营门店管理、会员资源运营与增值服务等，聚焦于能为顾客带来更高附加值的环节。■

国庆长假消费图鉴

连锁酒店房价涨破千元 “打工人”出游住进疗养院

时代财经 陈泽旋

“景德镇90元酒店房价涨到1000元”“内蒙古阿尔山一汉庭酒店标间涨超10倍”。今年国庆假期，热门旅游目的地附近的酒店价格依旧涨势明显，部分看重性价比的年轻人选择“攻占”疗养院。

距离国庆假期还有一个月，广州白领王菀菀就开始为自己的青岛之行挑选酒店。让她没想到的是，即便提前一个月安排行程，青岛核心地段的酒店房价，早已悄然上涨。

“比如五四广场附近的全季、桔子，单日房价已经破千元”，过去无论是出差还是旅行，王菀菀都会优先选择连锁酒店，但这次，她决定放弃，“溢价实在太高了”。

9月底，时代财经查询携程旅行APP显示，10月1—8日，全季酒店（青岛五四广场店）一间29平方米的豪华大床房（不含早）均价为1041元/晚。而在国庆节前三天，这类房型的房价最高不超600元/晚，节后两个月的价格则回落至319～376元/晚。

就在王菀菀为酒店一筹莫展时，OTA平台上突然跳出了一条推荐——与五四广场直线距离不到2公里的中华全国总工会青岛疗养院（下称“全总青岛疗养院”）。“当时（疗养院）一晚房价大约才600元”，王菀菀顿时觉得这是个不错的选择，加上朋友曾在国内类似的疗养院入住，反馈体验不错，一番了解后，王菀菀很快就订了房，“整个决策周期就花了两三天”。

事实上，这股风潮早已在社交平台悄然刮起。许多年轻人不再执着于酒店是否配备宽敞大浴缸、出片的园林，或是精致的行政走廊，他们更在意的，是找到一个性价比高、能安心休息的地方。

这类酒店产品，主要是指国宾

馆、招待所、工人疗养院等。过去，他们的功能是为外宾、政府领导、出差员工、工人等提供住宿服务。其中，国宾馆通常用于接待重要人物，因此规格较高，设施标准往往达到五星级或更高；其余类型则风格更为简朴，注重功能性。

“五星酒店除了装修设计等更现代时尚，留给记忆深处的东西很少，国宾馆既承担着重要的政务服务、外事接待任务，各方面水准肯定不差，我个人对房间卫生标准要求很高，还是国宾馆的服务更能打动我的心。”不久前刚住过原国务院机关事务管理局第二招待所（现名：北京国二招宾馆）的游客代曦玥如是说。

国宾馆、招待所等大多建于20世纪，最初仅限特定群体使用，未对外开放。随着社会发展和需求变化，部分酒店逐渐转型或改建为其他类型的酒店、度假村，一些则在保留原有功能的基础上，向大众化、市场化转变，面向社会接纳游客。

在当下消费分化的大环境里，年轻人更加看重安全感、松弛感，这些没有花哨营销，具备强烈秩序感的酒店，似乎也成为年轻人对追求精致、潮流、网红打卡式消费文化的一次“叛逃”。

比民宿还便宜，打工人住进工人疗养院

王菀菀今年国庆选择的全总青岛疗养院，位于青岛知名的风景疗养区八大关，与地铁站直线距离不到500米，院内建筑以小高层为主，容积率较低，“而且部分房间带阳台，比一般连锁酒店空气好，属于交通便利、闹中取静的好地方。”

综合考虑全总青岛疗养院的工会背景、地段和设施等因素，王菀菀认为，“在旺季以500～600元/晚的价格订房，总体应该不会太亏”。

根据携程旅行APP，10月1日，

全总青岛疗养院一间面积为25～35平方米的双床房，房价（不含早，下同）为630元/晚；与全总青岛疗养院同为三星级酒店（青年五四广场店），一间面积为27～29平方米的大床房房价为924元/晚，35平方米的双床房房价为1184元/晚；距离全总青岛疗养院仅300米的汉庭，一间面积16平方米的双床房房价（含1份早餐）为710元/晚。

数据显示，截至9月30日，10月1—8日，全总青岛疗养院有个别房型已订完。

性价比成为疗养院的主要卖点之一。除了青岛，不少热门旅游城市的疗养院都越来越受到年轻人欢迎。在西安，位于骊山脚下的陕西省工人疗养院，以高质低价的体验，被称为“大众的价格，五星级的待遇”；在成都，靠近熊猫谷和青城山景区的成都总工会都江堰疗养院，平日的房价约为300元/晚，游客们称其为“低调的奢华”。

“人均每天350元，比周边民宿还便宜”，距离国庆假期还有将近1个月，杭州市职工疗养院（又名“杭州六通宾馆”，下称“杭工疗”）的销售经理冯永超在小红书上积极揽客。“工会企业前来杭工疗开展疗休养活动（机关事业单位、劳模除外），可以享受全国总工会发放的每人每天200元补贴福利”。

杭工疗位于西湖风景区，建于1962年，最近一次装修是在2016年。作为一个以四星级标准建造的疗养院，它不仅集疗养度假、休闲旅游、会议培训和婚礼宴请为一体，还是中华全国总工会指定的“劳动模范疗休养基地”，也是浙江省和杭州市的首批职工疗休养基地。

如今，杭工疗也对社会公众开放。冯永超告诉时代财经，平时的特价房约为500元/晚，国庆假期大约上浮了30%。即便如此，与周边酒店相比，杭工疗的性价比依然十分突出。

根据冯永超提供的房价表，10月1—8日期间，杭工疗25平方米的庭院标间（双床房）价格为528～718元/晚；而携程旅行APP显示，与其直线距离仅有数百米的一间二星级民宿，相同面积的双床房均价为745元/晚。在平台的评论区，游客对杭工疗的评价大多集中在高性价比、设施虽老旧但干净、服务周到、环境幽静、安全感强等方面。

北京有宾馆要提前一个月订房

事实上，杭工疗所获的评价，正是这类酒店爱好者普遍印象的缩影。

由于建设年份较早，不少招待所没有经历过全面的翻新或现代化改造，因此，它们的建筑风格、设施设备和部分装修可能显得有些过时，但因其高性价比和独特的历史背景，这些酒店仍然吸引着追求实惠和怀旧的客人。

“没啥不足之处，以后出行的话我想尽量选择这种类型（酒店）。”今年8月，山西大同的游客吴菁在前往民宿的路上，偶然看到了原山西柴油机厂招待所戎工宾馆，“我在同程旅行（平台）上订的标间，150元/晚还包双早，这个价格你敢想？”

当时正值暑假旅游旺季，大同的酒店和民宿房价普遍上涨。“都很贵，一般都要五六百元，那种自家开的民宿也得200元，市区的连锁酒店更贵，六七百元也有。”

“走进戎工宾馆的大厅，员工立马站起来迎接，服务很不错，而且酒店干净卫生，性价比高，还有安全感。”95后的吴菁表示，之前她并没有留意过类似的住宿场所，但这次的偶然发现，让她对这类酒店产生了强烈兴趣。

“作为政府用来招待的酒店，基础服务不会差，价格合适，环境大多更考究。”对这类酒店有更多的入住体验的70后邱燕如是评价。今年7月，她以每晚300～400元/间的价格，入住了在平台上显示为五星级等级的园

林式国宾馆陕西宾馆，“作为国宾馆，管理也是真到位，我通过携程（旅行）订的，半夜里到，大堂外站着的人竟然准确地叫出了我的名字，细节做得厉害”。

携程旅行APP显示，10月1日，陕西宾馆一间22平方米的双床房，房价（不含早，下同）为270元/晚，74平方米的商务套房房价为631元/晚；而附近同为五星级酒店的君悦，最小的客房50平方米双床房为933元/晚，75～79.5平方米的大床房1370元/晚；四星级酒店希尔顿欢朋30平方米的大床房房价为478元/晚，60平方米的亲子套房（注：固定含4份早餐）为999元/晚。

作为这类酒店中规格最高的类型，国宾馆甚至被一些差旅常客列入了“打卡清单”，“明年计划住南京东郊国宾馆、杭州西湖宾馆、嘉兴南湖宾馆、无锡太湖饭店”，此前，来自新疆的代曦玥曾体验了北京国二招宾馆和杭州西湖国宾馆。

“对比我住过的上海喜来登酒店，国宾馆管理严格，接待礼仪、员工培训等标准更高，而且有温暖、深厚的人文背景，更加深入人心，国字背景也让人莫名安心，入住体验真的比商业化气息浓郁的五星酒店高太多。”代曦玥说

去哪儿旅行数据显示，截至9月26日，国庆期间各地国宾馆预订量同比增长近六成。

其中，北京人民大会堂宾馆共157套客房，在开放预订不久后便几乎全部订满。时代财经从宾馆工作人员处了解到，今年国庆假期的房间，至少要提前一个月订。

抛开酒店本身的性价比优势，在这个快节奏的时代，人们开始向后看，从过去那种稳定、有序、实在的符号中寻找松弛感。**👉**

（文中受访者王菀菀、吴菁、代曦玥为化名）

广州房产中介“火拼”长假 北京、上海新房成交都涨了

时代财经 陈泽旋

北京保利璟山和煦8天卖掉21套，保利发展上海公司11盘成交超12亿元；越秀地产广州琶洲南TOD单日最高卖出2亿元；万科广州有楼盘销售经理凌晨1点仍在接待客户……为期8天的“超级黄金周”，北上广楼市不乏亮眼表现。

根据中指研究院数据，今年国庆假期期间（10月1—8日），北京新房（注：指住宅，下同）日均成交0.61万平方米，同比增长52%；上海新房日均成交0.62万平方米，同比增长3%；广州新房日均成交0.81万平方米，同比下降4%。

北上新房成交上涨，背后有楼市新政的助力。今年8月，北京、上海先后发布楼市新政，在新政的刺激下，9月至今，北京、上海新房成交情况持续向好。广州市场小幅下降，主要原因之一是缺乏新政的支撑，同时多个楼盘节前集中开盘“抢跑”，提前消耗购买力。

尽管楼市成色未及去年同期，广州不少楼盘仍超额完成了国庆销售指标。其中，位于海珠区的越秀桂悦东晓在中秋当日（10月6日）宣布完成销售任务，累计卖出1.5亿元；黄埔区的万科黄埔新城在国庆第四天达成认购目标，最终成交92套，销售金额合计2.21亿元，售楼处在节后第一天集体放假。

无论市场冷暖，总有楼盘不为销量发愁，亦有售楼处门庭冷落，这反映出房地产行业深度调整期中的楼

市分化格局。

新政继续发威，北上成交上涨

整体而言，北京、上海楼市“银十”开局成色更足。

根据保利发展数据，今年国庆假期期间，上海公司11个楼盘联动推出购房福利，最终吸引到访客户逾4000组，合计实现销售金额超过12亿元。据时代财经了解，位于浦东新区的保利天奕单盘销售1.96亿元，170平方米大户型房源在假期清盘。

近些年，战略性重仓上海、北京两大核心市场的越秀地产，也在国庆假期收获颇丰。其中，位于上海的和樾长宁项目卖出1亿元。在北京海淀，旗下香山樾项目假期8天吸引了214组豪宅客到访，最终成交4套，销售金额合计1.04亿元，套均总价达到2600万元；另有房山区的国誉星城也实现了过亿的销售收入，达到1.12亿元，合计成交22套新房。

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶指出，北京、上海等核心城市相继优化楼市政策，带动9月市场略有修复。9月底开发商推盘节奏已有所加快，叠加国庆期间房企促销力度加大，推出特价房源、赠送车位、家装补贴以及“保价”等一系列营销活动，核心城市和优质项目热度在国庆假期期间有所回升。

广州成交微降，红盘仍然热销

在广州，成交量微降的假期楼市中仍然有楼盘表现突出。

越秀地产向时代财经透露，国庆假期期间，其旗下位于广州的多个楼

盘销售金额突破1亿元。

具体而言，位于海珠区的琶洲南TOD项目在10月3日单日卖出2亿元，假期业绩整体完成率超过300%；白云区的越秀云萃、越秀天悦金沙国庆假期期间分别成交1.22亿元、1.2亿元；海珠区的越秀桂悦东晓在10月6日提前完成销售目标，达到1.5亿元，整个假期整体成交50套，销售金额超过2.5亿元。

另据时代财经从万科方面获悉，国庆假期期间，万科旗下一共有6个广州楼盘单盘销量超过50套，多个楼盘超额完成销售目标，目标完成率最高达到274%。

其中，万科黄埔新城成交92套、金茂万科都会四季89套、万科樾屿城82套、万科金域半岛61套、万科理想花地（注：含臻园项目和傲璟项目）55套、北部万科城58套。

另据万科集团旗下广州万溪透露，国庆限定优惠成功吸引原本观望的购房者入市。国庆首日，万科理想花地傲璟项目由于人数较多，项目案场销售经理凌晨1点仍在接待客户，该客户经过半年的犹豫，于当日再次到访后决定“出手”。

市场表现分化，购买力仍然存在

不过，销售人员雷婉婉和房产中介林翰都表示，整体而言，今年国庆假期市场还是比去年差一些。主要原因在于，广州楼市今年节前未有新政推出，且节前已有多个楼盘“抢跑”。

据广州中原研究发展部数据，9月，广州合计30个楼盘开盘或加推，其中最后一个周末（9月27—28日）一

共有10个，而国庆假期（10月1—8日）仅9个，为近5年最低。2021—2024年，广州在国庆假期开盘或加推的楼盘数量分别为10个、16个、15个、13个。

然而，红盘热卖的现象也正说明市场仍有购买力。

“大部分项目没能达到预期，好的项目确实卖得不错”。一般而言，“好项目”指的是性价比高、地段好、产品佳，同时按照容积率新规建设的楼盘，“无论市场如何，只要价格降到位的好房子，就能找到买家”。

资深房产中介吴菁对市场整体凉意感受明显：“假期我带了4天客户，还是没成交，客户看了房也不着急买，后面几天没有客户我就直接回老家了。”据吴菁观察，当前的市场只有“网红楼盘”卖得好。

这也是北上楼市的现状，尽管两地新房成交有所增长，但微观层面楼盘表现冷热不均。在北京，购房者的观望情绪仍存，部分项目假期期间颇为冷清，亦有业内人士称北京市场表现实则不及预期。

“这是我收获最少的假期。”知名房企位于上海中环内的楼盘销售李峻咏向时代财经回忆道，2023年国庆期间开盘的楼盘很多都能卖光，“去年也没有今年这么冷，我们楼盘还好一点，至少还有很多人看房，同行的一个楼盘假期连看房的人都没有”。

展望未来，李峻咏认为：“（购房者）钱还是有的，只是大多数都在持币观望。”

（文中受访者雷婉婉、林翰、吴菁、李峻咏为化名）