

旺季依然“门可罗雀” 驾培行业迎来结构性“寒冬”

□江苏经济报记者 樊 骏

近日,“谁‘杀死了’驾校”话题一度冲上微博热搜第一。今年暑期,本应是驾校一年中最忙碌的招生旺季,但多地训练场却“门可罗雀”,有的驾校15辆训练车只有4辆处于使用状态,其余车辆在角落待命;有驾校打出“即报名即练车、一人一车”的广告,昔日烈日下学员排队长练车的场景已难再现。

中国交通运输协会驾培培训分会发布的《中国驾培行业发展报告(2025)》显示,全国超过2.7万家驾培机构中,超八成不盈利,产能利用率平均仅28.6%。产业观察人士、浙江易阳非物质文化遗产研究中心主任麻铠指出,驾校行业的当前处境,并非单纯的周期性低谷,而是一次深刻的、不可逆的结构性转折。驾培行业为何突然坠入“寒冬”?

需求之变:人口见底与观念迁移

从需求端看,驾校遇冷最直接的肇因,是学车人口这口“井”正在见底。驾培行业的招生主力早已从“全年龄段”收窄到18岁左右的年轻人。泰州一家驾校的教练郭强坦言,适龄中年群体该学的都已考完,如今生源主要靠刚刚高中毕业的年轻人,而这一群体本身就在逐年缩减。公安部发布的数据证实了这一点:新领证驾驶人从2015年的3613万一路降至2025年的2051万,十年间蒸发了43%。

人口结构的变化,让这一数据收缩更为明显。“00后”总人口仅1.63亿,而“60后”到“90后”每一代都超过2亿。有分析人士在受访中直言,过去撑起驾校半壁江山的存量红利已被透支完毕。

但人口减少只是表象,更深层的裂变发生在观念层面。全国乘联会秘书长崔东树指出,年轻人“逃离”驾校,核心在于消费观念的根本转变——“00后”按需消费,叠加传统学车体验差,普遍推迟甚至放弃学车。郭强观察到,年轻人并非怕吃苦,而是算完账后作出理性选择。学车与养车的综合成本持续走高,而地铁、网约车、共享单车等按需付费的替代方式,既省心又省



(视觉中国供图)

钱。“有点后悔学驾照了,根本用不上。”家住南京鼓楼区李先生拿到驾照后多年依然未开车上路,“地铁和打车这么方便,比买车养车的开支少多了。”

更具有颠覆性的,是自动驾驶带来的预期之变。截至2026年6月底,全国已有401家网约车平台取得经营许可;随着L3级自动驾驶迈向规模化应用,L4级商业化提速,年轻人开始意识到,驾驶技能或许将从“生存必备”退化为“可选爱好”。麻铠表示,这种“技术预期”对投资决策和消费决策的压制,是传统周期性因素无法解释的,“因此,这不是一场等待下雨就能缓解的‘干旱’,而是‘气候’本身发生了变化。”

供给之困:产能过剩与乱象叠加

供给端的过剩与失序,则让驾校在这场严寒中雪上加霜。早年间驾培市场火爆,吸引了资本与从业者扎堆涌入,天眼查数据显示,截至目前,全国驾校数量超过7.4万家,相比5年前增长56.61%。然而,如今行业想“转身”谈何容易,《中国驾培行业发展报告(2025)》给出了直截了当的判断:市场进入下行通道,供给过剩态势越发严峻。

从“驾校第一股”ST东时的起伏,可以窥见行业“寒冬”之严峻,这家头部驾培机构自2022年起已连续四年亏损,2025年营

收6.18亿元、净亏损7.45亿元;2026年上半年,ST东时归属上市公司股东的净利润亏损1.9亿元至2.2亿元。对于亏损的原因,ST东时方面无奈地表示:“受宏观经济环境及市场竞争加剧影响,公司报名学员数量同比下滑。”龙头企业尚且如此,众多中小驾校的处境可想而知。

生存压力之下,部分驾校非但没有改善服务,反而动起了歪脑筋。市场监管总局近日披露,2022年至今全国已办结,在办驾培垄断案件12件,覆盖10余个省份、涉及百余家驾校,其中超三成由行业协会牵头。四川巴中12家驾校通过“价格自律”将培训费从1500元至2500元抬至4000元,并对违规者罚款、将教练列入黑名单;重庆秀山道路运输协会则牵头9家驾校统一涨价……

垄断之外,行业积弊同样触目惊心。学时造假,虚假宣传、隐性收费、教练挂靠、“黄牛”揽客等问题屡禁不止。南京一名学员的遭遇颇具代表性:报名时交3000多元,练车首日递上两包烟,教练仍反复游说其再报1600元的“精英班”。该学员在接受采访时直言:“教练装都不装,张嘴就是要钱。”上海交通大学教授王先林指出,垄断与乱象叠加,既抬高消费者成本,又挤压正规驾校生存空间,缩水培训更催生了“马路杀手”,埋下道路安全隐患。

转型之路:智能降本与服务重塑

寒冬之下,并非无路可走。越来越多的从业者意识到,转型的第一道门槛不是技术,而是心态需从“学员求教练”转向“驾校服务学员”。麻铠建议,驾校转型方向必须围绕“从‘考试工厂’向‘出行服务商’和‘安全驾驶教育者’转变”这一核心逻辑展开。

降本增效,智能化是最现实的抓手。驾培行业产能利用率不足三成,最大的包袱正是那些闲置的训练车、教练与场地。ST东时在2025年年报中明确,将持续推进“智能+节能”双能战略,其开办的“VR+AI+实际道路训练”三位一体模式,以模拟器替代部分实车训练,把“重资产、重人工”变为“轻资产、标准化”。在从业者看来,用一台模拟器替代一辆实车,省下的不仅是油钱与折旧,更盘活了过去“排队等一圈”的低效时间。

服务层面的重塑,则直指年轻消费者最在意的痛点。眼下,越来越多驾校推出“一人一车”“免费接送”等增值服务,并严格约束教练行为,收费透明、合同规范、拿证周期可控这些看似基础的标准,却成为行业当下最大的竞争力。上海政法学院教授丁茂中认为,近期系列垄断案件查办有效打破县城驾培“价格同盟”,既维护消费者权益,也倒逼行业提升服务质量、规范发展。

出清与再定位,则是这场转型绕不开的终局。有行业分析人士提醒,未来三到五年一大批驾校注定退出,对个体经营者而言,及时止损、转岗转行也是一种负责任的转型。南京教练何朋去年毅然离开驾校,干起了“个体户”,以130元/2小时的价格提供带车陪练服务,主要服务那些拿了驾照却不敢上路的人员。现在,每逢节假日,他的档期都排满了。对于何为转型汽车陪练,何朋表示:“驾校只教怎么考试,很多人根本没真正学会开车,有很大的市场需求。”

麻铠认为,驾校的转型不是简单的“降本增效”,而是一场从商业模式到组织能力、从产品设计到客户关系的彻底重构。谁能率先完成从“卖驾照”到“卖安全能力与优质出行体验”的转变,谁就能在“寒冬”之后迎来新的春天。

券商上半年科创债承销规模突破5000亿元

8月18日晚间,中国证券业协会发布2026年上半年度证券公司债券(含企业债券)承销业务专项统计,全面披露券商各类专项债承销单数、业务规模及行业排名等核心经营指标。

上半年,券商在多个重点创新领域的债券承销表现尤为突出。其中,科技专项债承销规模超5000亿元;民营企业债券承销规模超3200亿元;中小微企业支持债券、低碳转型债券、绿色债券的承销金额同比增幅均超100%。

当前,券商持续搭建债券发行、资金配

置等一体化全链条服务模式,全方位赋能科创企业高质量发展。上半年,73家券商作为科技创新债券主承销商合计承销553只债券,同比增长45.53%;合计金额5000.78亿元,同比增长31.12%。头部机构揽揽行业前列席位,3家公司主承销金额突破600亿元,中信证券以838.26亿元的金额位居行业第一,国泰海通以648.31亿元位列第二,中信建投以642.26亿元紧随其后。

在支持民企融资方面,券商同样不遗余力。上半年,60家券商作为民营企业债

券主承销商,共承销250只债券,合计金额3214.87亿元,同比增长34.29%。从单家公司的主承销金额来看,中信证券继续领跑,主承销规模504.66亿元,平安证券和中信建投分列第二、三位,主承销金额分别为495.31亿元、188.29亿元。

中小微企业融资服务取得突破性进展。上半年,52家券商作为中小微企业支持债券主承销商,共承销103只债券,合计金额556.7亿元,同比增长370.98%。从单家公司的主承销金额来看,招商资管、中金公司、华泰资管、国泰海通资管、中信证券

的主承销金额均超30亿元,分别为60亿元、57.95亿元、48.87亿元、33.4亿元、32.77亿元。

纵观上半年16项债券承销核心指标,行业竞争格局呈现头部稳底盘、中小创特色的发展趋势。其中,全能型龙头中信证券共摘得6项第一,广发证券取得3项第一。同时,中小券商凭借专业化、精细化服务实现差异化突围,天风证券在乡村振兴债券和“一带一路”债券主承销数量上双双夺冠,多家中小机构在各自深耕的垂直领域进入前列。

钟 岭

兴业银行：跨境保函助力企业出海

近日,双良节能海外业务版图再度取得重要突破,成功斩获上亿元中亚项目订单。在国际跨国际贸易中,如何进一步优化日常营运资金配置、提升大型跨境项目周转效率,是大型制造企业持续精益全球供应链管理、实现高质量出海的关键课题。

兴业银行南京分行下辖无锡分行敏锐捕捉企业资金管理痛点,针对跨国大额设备出口需提供高额履约及预付款担保的行业惯例,该行启动“助企出海”绿色通道,摒弃传统现金保证金模式,为企业量身定制了高效的跨境保函

综合解决方案。为了不让企业错过海外项目的最佳推进窗口期,兴业银行无锡分行相关部门高效联动,提前介入。兴业银行南京分行领导周密部署,多部门协同作战,仅用一周便完成从审批到落地

8月18日,德国莱茵TUV集团向位于靖江城南园区的江苏迈能高科技有限公司产碳工厂正式颁发R290冷媒热泵生产线现场安全认证证书。这标志着迈能拿到进军欧洲高端市场的“国际通行证”,成为国内首家获得TUV隐藏式安全通风及全系列可燃冷媒柔性兼容双重认证的企业。同时意味着

近日,面对持续风雨的天气,溧阳县人民法院特邀调解员葛以云主动靠前,担当作为,上门开展调解工作,一次性成功化解两起民事纠纷,以贴心高效的司法服务将矛盾化解在基层,将温情送到群众心头,用实际行动践行基层调解员的责任与使命。

本次两起纠纷均涉及房屋租金及租赁期间物品损坏赔偿等问题,双方当事人此前争议较大,矛盾迟迟未能解决。为最大限度便利群众、高效化解矛盾,避免纠纷拖延激化,8

日前,以“产融携手 链启新程”为主题的机器人产业链协作配套对接暨兴业银行投行万里行无锡专场活动顺利举行。

活动现场,机器人头部企业相关供应链负责人围绕企业研发规划、产品优势及技术采购需求进行了详细介绍,为后续精准对接提供了清晰的方向。远东电气、小微传感、泉智博等12家无锡本土企业依次展示核心产品、技术优势、量产交付能力及服务头部企业

迈能R290热泵产线拿到“国际通行证”

迈能零碳工厂的热泵生产线安全水平已达到全球顶尖标准。

R290(制冷剂级丙烷)作为新一代环保制冷剂,是热泵行业实现绿色转型的关键方向。迈能公司早在十年前就前瞻性布局R290热泵产品研发,率先打入澳洲市场。去年10月,该公司R290冷媒热泵生产线正式

月10日上午,特邀调解员不惧风雨、主动出击,把调解“办公桌”搬到群众家门口,开启零距离、面对面的便民调解模式。

在调解过程中,特邀调解员耐心倾听双方当事人的诉求与委屈,细致梳理纠纷原委。面对当事人的对立情绪,他循循渐进地开展心理疏导,晓之以理析是是非,动之以情化解隔阂,明之以法解读权责,耐心劝导双方换位思考、互谅互让。真诚的沟通、专业的调解、暖心的劝导,逐渐打消了双方

产融携手 链启新程

兴业银行精准助力机器人产业链协作配套对接

的配套落地案例,全方位呈现了无锡本土企业在精密制造领域的扎实功底与技术实力。兴业银行投行投资银行部、兴业国信资管、兴银投资相关产品专家结合高端制造企业成长过程中的多元化需求,分别就并购重组、另类投资、市场化债转股等综合金融服务方案进行了深度解读。在自由洽谈环节,供需双方围绕试样测试、批量供货、联合研发等具体事项开展面对面磋商,现场达成多项初步合作

投产,并实现“开工即满产”,年产能达6万台。今年迈能海外市场增速高达200%。

迈能此次通过TUV安全认证,不仅是自身生产能力的升级,更为国内R290热泵行业提供可复制的安全生产管理经验,将助力更多热泵产品安全、合规地走向海外。

孙佼佼 陈 滨

当事人的顾虑,原本僵持的矛盾僵局被打破,最终达成一致调解意见。随后,两起案件的当事人当场结清房屋租金及物品损坏赔偿款项,两件民事纠纷顺利达成和解,真正实现案结、事了、人和,为此次调解工作画上圆满句号。

一批纠纷、一次奔赴、一份坚守。风雨中的“逆行”上门,彰显的是责任担当,传递的是司法温度。基层调解无小事,枝叶关情暖民心。

李素文 云飞扬

意向,实现了“链上”资源的高效匹配与精准衔接。

兴业银行总行投资银行部副总经理徐海惠表示,未来,兴业银行将依托全牌照优势,针对机器人及高端制造产业链各环节需求,提供覆盖融资支持、资本运作、资源对接的全生命周期服务,以“耐心资本”助力科技创新与产业升级,与广大企业同频共振、携手共进,共同谱写产融合作新篇章。

苏 珂

当事人基本信息:
当事人名称(字号):南京市高淳区王成卤菜店统一社会信用代码:92320118MA1XB3KQ7E经营者姓名:王成 性别:男 年龄:36岁 民族:汉族证件类型及号码:居民身份证220622199002016018联系电话:13814155398联系地址:南京市高淳区经济开发区双高路28号-29

烟草专卖许可证号码:320125103271

案由:擅自改变经营场所条件

违法事实及证据:

2025年9月4日,南京市高淳区烟草专卖局执法人员,依法对位于南京市高淳区经济开发区双高路28号-29的南京市高淳区王成卤菜店(许可证号:320125103271)经营场所进行检查。发现该经营场所已无经营迹象,店面空置。持证人王成不在现场,电话联系后表示在外地,已无继续经营的打算。执法人员制作《行政提醒书》(高烟行受〔2025〕第17号),对当事人予以行政提醒。

2025年10月13日,南京市高淳区烟草专卖局执法人员再次对该店经营场所进行检查,发现该经营场所仍无经营迹象。执法人员制作《行政告诫书》(高烟行告〔2025〕第20号),劝告当事人限期予以纠正。

2026年5月12日,南京市高淳区烟草专卖局执法人员对该店进行检查,发现该经营场所为空置状

态,仍无经营迹象,当事人逾期未纠正。

2026年5月12日,本局依法对该案进行立案调查。经调查,王成是南京市高淳区王成卤菜店经营者,许可证号:320125103271,有效期至2025年6月3至2027年6月3日,该许可证核定经营地址为南京市高淳区经济开发区双高路28号-29。经现场核查,该地址房屋为空置状态。房屋卷帘门关闭,门上贴有“此门面出租”及联系电话等信息。2026年5月20日,执法人员拨打招租联系电话,房东接听电话表示她是该房屋持有人王女士,她陈述王成不再承租该房屋,现该房屋无人承租,并提供了“关于南京市高淳区经济开发区双高路28号-29房屋租用情况的说明”及房屋产权证明。2026年5月20日,执法人员拨打电话13814155398,无人接听,发送短信,无回复。2026年5月25日,执法人员前往南京市高淳区经济开发区双高路28号-29向王成直接送达询问通知书,房屋卷帘门关闭,未找到当事人。

上述事实有现场照片、行政提醒书、行政告诫书、视频记录等为证。

2026年6月24日,本局向当事人南京市高淳区王成卤菜店(王成)直接送达本案的《行政处罚事先

告知书》高烟处告〔2026〕第50号,未找到当事人;同日,本局通过中国邮政EMS向当事人身份证住址邮寄送达《行政处罚事先告知书》,因查无此人被邮政退回。2026年7月2日,本局向当事人南京市高淳区王成卤菜店(王成)公告送达了本案的《行政处罚事先告知书》高烟处告〔2026〕第50号,告知当事人本局拟定作出行政处罚的事实、理由、依据以及当事人享有陈述和申辩的权利。公告期满后,当事人逾期未陈述和申辩。

2026年6月24日,本局向当事人南京市高淳区王成卤菜店(王成)直接送达本案的《听证告知书》高烟听告〔2026〕第3号,未找到当事人。同日,本局通过中国邮政EMS向当事人身份证住址邮寄送达《听证告知书》,因查无此人被邮政退回。2026年7月2日,本局向当事人南京市高淳区王成卤菜店(王成)公告送达了本案的《听证告知书》高烟听告〔2026〕第3号,公告期满后,当事人逾期未来听证的权利。

违法依据和定性:

本局认为,当事人因自身原因导致不再具有固定经营场所的行为违反了《烟草专卖许可证管理办法》第四十四条第(一)项、《烟草专卖许可证管理办

法实施细则》第五十八条第(一)项的规定,构成擅自改变经营场所条件的违法行为。

处罚依据和内容:

当事人无应当从轻、减轻或加重处罚的情形。根据《中华人民共和国行政处罚法》第二十八条第一款、《烟草专卖许可证管理办法》第四十四条第(一)项、《烟草专卖许可证管理办法实施细则》第五十八条第(一)项的规定,责令当事人改正擅自改变经营场所条件的违法行为,并给予如下处罚:

责令持证人暂停烟草专卖业务、进行整顿,期限为1个月。

履行方式和期限:

限你(单位)在收到本处罚决定书之日起15日内到中国建设银行股份有限公司高淳支行(户名:南京市高淳区财政局非税收入专户,账号:32001596436050001659,地址:高淳区淳溪镇北岭路与北谿路交叉口西北50米)或者通过电子支付系统缴纳罚款。到期不缴纳罚款的,依据《中华人民共和国行政处罚法》第七十二条第一款第一项的规定,每日按罚款数额的3%加处罚款。

救济途径和期限:



机票退改签,不能让消费者“做算术题”

○徐千淳

一张机票,该提前多久退、应扣掉多少钱?长期以来,舱位、折扣与退票时间等因素交织成复杂的收费规则,机票高额退改费用也屡屡引发消费者争议。

近日,东方航空调整国内客票退改规则,明确自8月6日起销售的国内客票,所有舱位在航班起飞前14天以上办理自愿退票或变更,均免收手续费,这一消息引发民众热议。

这一步,看似仅仅把免费退改窗口向前推进,其背后触及的却是民航服务长期存在的消费痛点。退改签收费如何兼顾航空公司经营与旅客权益?能否令

复杂规则变得透明易懂?一家航司率先“破冰”,会不会带动行业跟进?本期视频从一张机票出发,拆解退改签收费这笔让不少旅客“算不明白的账”。



扫一扫,观看视频

国产人形机器人供应链快速成长

近日,伴随A股“人形机器人第一股”宇树科技登陆科创板,宇树科技背后的一条国产化程度极高的人形机器人供应链,也受到了各界广泛关注。

“当前,国产人形机器人供应链正逐步进入工程化加速与规模化导人的关键时期。”苏商银行特约研究员高政扬表示,在减速器、电机、轴承等核心零部件领域,我国已形成较为完整的供应体系,行业整体正由样机和小批量生产向规模化量产过渡。

中国信通院数据显示,截至2025年底,人形机器人核心零部件整体国产化率已突破75%。

为何国产人形机器人供应链能实现快速成长?眺远影响力研究院院长高承远表示,核心驱动力来自整机端企业的商业化提速,相关量产需求得以持续释放。

中商产业研究院发布的《2026—2031年中国人形机器人行业分析及发展前景研究预测报告》显示,2025年,中国人形机器人出货量已达1.44万台,占全球总出货量的84.7%。预计到2026年,中国人形机器人出货量将达3.8万台,2030年有望达到84万台。

人形机器人整机需求的集中释放,正倒逼上游供应链加速成熟,而供应链的逐步完善,又为整机进一步降本扩产提供了可能。这种供需双侧的正向循环,正是国产人形机器人产业提速的核心逻辑。

“本土整机持续的量产和测试为上游零部件提供了真实工况验证场景。”高承远表示,“此前,人形机器人零部件多停留在实验室样品阶段,缺少高频往复、抗冲击的装机测试。如今随着整机持续迭代,零部件可在反复试错中打磨良率与可靠性,这也为国产人形机器人供应链筑牢了发展底座。”

如果说整机量产是需求侧的外部牵引力,那么国内成熟工业体系的深厚积淀,则为国产人形机器人供应链成长提供了内生动能。

吴奕雯 钟雨润

(上接A1版)

发达、文明和开放: 江苏城市群像更加清晰

相比上赛季,新赛季“苏超”互联网传播流量的绝对量仍在上升,但增幅不及去年同期。最突出的表现是,去年网上曾无不及火爆的“地域梗”大幅减少。上赛季蜂拥而上的网络大V、博主们正逐渐退出“苏超”浪潮。互联网传播往往需要不断寻找更新、更爆款的流量热点。

与此同时,“东北超”“吴越杯”“闽超”“鲁超”等国内其他区域业余足球联赛纷纷开始借鉴“苏超”模式,赛事吸引力持续增强,分流了部分外省市对“苏超”的关注。今夏的美加墨世界杯也同样分流了部分海内外资深球迷的注意力。

但随着新赛季“苏超”完成从绿茵场竞技场到城市竞赛内容的“系统升级”,发达、文明、开放的江苏城市群像愈发清晰,面向全省、长三角乃至全国协同发展的定位更为清晰。

比如,作为江苏13个设区市中人口较少、经济体量较小的城市,镇江通过新

赛季“苏超”赛场内外的一系列升级,从“何处望神州”巨幅广告的全网爆红到积分榜上“副队长”的逆袭,知名度与影响力迅速提升。长三角先进制造业基地和区域中心城市、国家历史文化名城、重要的港口、旅游和宜居城市等镇江城市新坐标正愈发清晰。

曾被网络舆论戏称“江苏十三妹”的宿迁,长期默默无闻。新赛季“苏超”为其提供了一次“向上突破”的重要机遇。借助赛场排名的大幅上升和“西楚霸王”的历史传奇,宿迁向海内外展现了新的城市面貌:历史文化资源深厚的苏北新兴工业城。

其他城市也呈现出了全新形象。如:南京是开放包容的创新之城、江苏对口支援西部地区的重要承载城市,苏州是长三角深度开放的前沿、常州是产业动能充沛的国际化智造名城、扬州是传统制造业迭代升级之城、连云港是江苏沿海开发开放重要节点城市等。

通过“苏超”的升级,江苏13个设区市体现了更开放、更包容、更协调互补的城市特质,进一步为海内外人才、投资者和企业所了解、认同。这也为江苏“十五五”高质量发展注入了全新动能。

附:相关法律法规

《烟草专卖许可证管理办法》第四十四条:有下列情形之一的,发证机关可以责令持证人暂停烟草专卖业务、进行整顿,直至依法取消其从事烟草专卖业务的资格:

(一)经检查不符合烟草专卖法、烟草专卖法实施条例及本办法规定条件的;

《烟草专卖许可证管理办法实施细则》第五十八条:烟草专卖零售许可证持证人有下列情形之一的,属于《烟草专卖许可证管理办法》第四十四条第一项规定的情形:

(一)因持证人原因导致不再具有固定经营场所或者经营场所与住所不相独立的;