“纳米+”如何加出千亿集群？

□江苏经济报记者 **王 琦**

10月21日，第十六届国际纳米技术产业博览会在苏州国际博览中心开幕。2.6万平方米展区、450余个展位、577场前沿报告，350余家中外企业同台亮相。自2010年创办以来，纳博会累计汇聚169位院士分享前沿观点、8000余家企业参展、超17万名嘉宾交流，已成为全球纳米领域具有权威性和影响力的国际盛会。

早在2006年前，苏州工业园区就前瞻布局千亿级纳米产业集群。“纳米+”究竟如何加出千亿集群？本届纳博会提供了一组可供拆解的样板。

标准+纳米：把工艺经验变成公共资产

MEMS智能传感器是数字经济和先进感知产业的底层器件，但国内MEMS产业长期困于“一款产品、一套工艺”的定制化模式，微结构、材料体系与工艺窗口深度咬合，研发成本高、迭代周期长。

开幕式上，全国微机电技术标准化技术委员会秘书长李根梓发布《2026年MEMS前沿技术与标准化研究报告》及MEMS系列PDK成果，形成八大标准化工艺模块，覆盖碳纳米管薄膜生物传感器、薄膜铌酸锂刻蚀、金刚石NV色心制备等前沿方向。PDK即工艺设计套件，其核心逻辑是把分散在各家产线上的工艺经验封装成可复用的标准化设计规则，让设计端不必每一次都从头摸清制造端的脾气。

李根梓在接受采访时说，MEMS在一些底层器件和典型微结构上已经具备标准化条件，“可以利用这些阶段性的标准化工艺过程，来支撑高质量的器件开发，缩短开发的周期，提升开发的能力”。

同日，全国纳米技术标准化技术委员会集中发布17项纳米技术国家标准成果，覆盖纳米材料、微纳检测、纳米制造等产业链关键环节，其中4项标准由苏州本地企业与科研院所牵头参与研制。标准与工艺底座的完善，正在降低纳米技术从实验室走向产线的门槛，把分散的项目级经验沉淀为全行业可复用的公共技术资产。

平台+纳米：打通两条技术路线的工艺壁垒

开幕式上，硅光—铌酸锂协同创新平台揭牌。该平台由苏州工业园区纳米产业技术研究院有限公司与苏州星钥光子科技有限公司共建，聚焦高速光通信、光计算、精密传感、光电集成四大方向。

硅光—铌酸锂异质集成被公认为下一代高性能光芯片的核心方向，对突破高速光电互联瓶颈、支撑新型算力体系建设具有战略意义。苏州工业园区纳米产业技术研究院有限公司是推动MEMS产业从研发创新到产业化的中试量产平台，建成全流程微纳制造产线，已实现薄膜铌酸锂光子芯片全流程代工制造能力；苏州星钥光子科技有限公司由长光华芯、亨通光电等行业龙头联合发起，专注硅光芯片代工业务，布局建设国内首条8英寸90纳米硅光量产代工线。

平台立足双方工艺能力，整合异质集成制造资源，将打通硅光、薄膜铌酸锂两大技术路线之间的工艺壁垒。平台投用后，将推动单点技术优势向全产业链竞争力跃升，加快高性能集成光芯片国产化，补齐制造短板，巩固苏州光子产业优势，助力我国光电子产业高水平科技自立自强。

期刊+纳米：让知识生产与产业需求同频

现场，面向全球的综合性学术期刊《中国科学：纳米》（Nano Apex）正式发布。

据介绍，该刊由中国科学院苏州纳米技术与纳米仿生研究所与中国科技出版传媒股份有限公司联合创办，设置纳米材料设计与合成、纳米电子学与器件集成、纳米生物技术与纳米医学等六大主题板块，计划于2027年3月出版创刊号。

中国科学院院士、苏州纳米所所长陈春英在接受采访时表示，这本期刊的特点在于“结合了苏州市的一些特点，尤其是产业化的特点”，希望服务于纳米领域从创新研究到产业技术落地的全链条。

人才+资本+纳米：补上“谁来干”的一环

开幕式上还举行了2026纳米科技领军人才落户项目授牌和2026纳博会创新创业大赛获奖项目授牌。本届创新创业大赛在北京、上海、深圳、苏州、西安等多地布局16场地区及行业预选赛，配套3场半决赛、1场总决赛，聚焦AI智造、AI算力、光电芯片、航空航天、先进材料、大健康等前沿领域，以赛引智、以赛聚才、以赛促转。

苏州纳米科技发展有限公司董事长张淑梅此前在接受采访时说：“有了技术、有了产品，团队会来，资本也会来。”人才与项目同步落地，延续的是苏州工业园区“以产聚才、以才兴产、产才融合”的良性生态。

苏州市副市长单杰表示，苏州将依托纳博会等国际平台，推动创新链产业链资金链人才链深度融合，促进科技创新与产业创新深度对接，以新技术培育新产业、引领产业升级。

“纳米+”如何加出千亿集群？苏州工业园区给出的路径并不抽象：标准把工艺经验沉淀为公共资产，平台把两条技术路线的产线连起来，期刊让知识生产与产业需求同频，人才与资本补上“谁来干”的一环。当这些要素在同一座城市里开始“咬合”，纳米产业的竞争才真正从“谁先做出来”，进入“谁能稳定地、低成本地、大规模地做出来”的下半场。



莫让儿童手表变为同学社交“入场券”

○徐千淳

10月20日，“小天才手表封闭社交被质疑”登上热搜。记者走访发现，不同品牌手表之间可以通话，但“碰一碰”、微聊、好友圈等功能则主要面向同品牌用户。

技术边界由此延伸为社交门槛：家长买儿童手表是为了孩子安全，孩子看重的却可能是同学圈社交的“入场券”。很明显，封闭社交背后是品牌“倒逼消费”的生意经。

数据显示，2026年8月，小天才在儿童手表市场的线上销量份额为27.8%，销售额份额达52.6%。消费者却开始追问：买一块儿童手表，难道是为了购买“合群”的安心？

即将于2027年1月1日起施行的儿童手表新国标打破了壁垒，将打开跨品牌通讯录，但孩子好友圈里的点赞、等级与攀比现象仍有待审视。扫码观看视频，讨论儿童手表乱象如何破局。

扫一扫，观看视频

下行期仍在增产，生猪养殖行业陷入“囚徒困境”



□江苏经济报记者 **樊 骏**


（视觉中国供图）

近期，畜牧养殖板块放量走强，中证畜牧指数一度上涨2.26%，畜牧养殖ETF招商盘中放量冲击三连升。然而，对于生猪养殖企业而言，行业仍深陷弱势周期。10月21日晚，温氏股份发布的2026年三季报显示，今年前三季度公司归母净利润亏损高达49.61亿元；牧原股份、新希望相继披露的9月销售简报同样显示“量增价跌”，生猪价格持续低位运行。上市猪企披露的数据，让外界对这场行业寒潮有了直观感触。

“此轮周期呈现出亏损加深、去化迟滞、拐点分歧三个显著特征，不同于‘产能出清—价格回升’的旧框架，更像是一场席卷全行业的‘囚徒困境’。”有猪企从业人士坦言，“若别人减产、自己增产，则既能承接对手让出的市场份额，又能坐享猪价回升的红利，这是个体最优解。但是，如果大家都这么选，猪价就会在成本线下越陷越深，全行业便会继续‘失血’。”

亏损之实：猪价击穿成本线

温氏股份三季报显示，2026年前三季度，公司实现营收721.97亿元，同比下降4.74%；归母净利润亏损49.61亿元，同比由盈转亏，降幅高达194.40%；扣非后亏损49.99亿元。仅第三季度就亏损5.96亿元。温氏股份坦言，业绩变动主要系主产品肉猪价格大幅下跌，养猪业务出现大额亏损。

亏损并非温氏一家。牧原股份半年报显示，上半年归母净利润亏损60.78亿元，商品猪销售均价同比下降约28%；9月销售简报显示，当月销售商品猪642.3万头、同比增长15.24%，但均价仅10.36元/公斤、同比下降19.57%。新希望9月销售商品猪113.97万头、同比增长8.94%，销售收入13.82亿元、同比下降13.97%。

从上述企业披露的数据不难看出：生猪销量在上涨，收入却在下降，“以量补价”的经济学逻辑似乎失灵了。究其原因，价格近20%的跌幅，吞没了销量不足两成的增幅，牧原股份9月出栏量增长15.24%、收入反下滑6.01%，意味着头均售价已跌穿其11.5元/公斤左右的完全成本。

值得关注的是，生猪价格已击穿成本的绝对底线。据行业数据，10月中旬猪肉全国均价一度跌至9.90元/公斤。据业内人士透露，多数养殖企业盈亏线在11.6元/公斤至12.0元/公斤，头部猪企也只能降低至11.5元/公斤。全行业已陷入“卖一头亏一头”的深度亏损，成本更高的中小养殖户处境堪忧。

如果说生猪生产端面临“通胀”，那销售端则面临“通缩”困境。“我国猪肉消费需求已进入趋势性下行通道。居民家庭人均猪肉消费量从2023年的30.5公斤降至2025年的26.6公斤，累计下降12.8%，猪肉占肉类消费比重从2018年的62%降至2025年的57%。”中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇表示，核心影响因素分别是人口结构变化、饮食结构替代、健康消费观念、宏观经济与居民收入预期等。在生产端与销售端的“夹击”下，生猪养殖行业不可避免地陷入“滞胀”困境。

去化之悖：母猪少了猪肉却没少

与过去相同，本轮猪周期下，行业也在自发推进产能去化。国家统计局数据显示，截至三季度末，全国能繁母猪存栏3602万头，同比减少433万头、下降10.7%，已降至正常保有量3750万头的96%，跌破调控基准线。头部企业牧原股份也主动将能繁母猪降至297.4万头，较去年阶段性高点减少约60万头。然而，母猪少了，猪肉却没少。前三季度，全国生猪出栏53739万头、同比增长1.4%，猪肉产量4508万吨、同比增长3.2%，供给依然“惯性”增长，“母减肉不减”成为本轮周期的典型特征。

原因何在？业内人士表示，一方面是效率在补位，行业平均PSY已从2018年的约18头升至24头以上，龙头突破30头，单头母猪产出能力大幅抬升，稀释了母猪存栏下降的供给收缩效应；另一方面是传导存在时滞，母猪存栏变化传导至商品猪出栏约需10个月，当前出栏仍在消化前期高位产能。

更深层的原因在于，规模化改变了去化的市场机制，部分玩家改变了博弈策略。温氏股份在投资者交流中分析，本轮去化缓慢源于三点：行业集中度提升，头部企业融资渠道丰富、抗周期能力远强于散户时代；前期盈利企业资金储备充足；部分主体抱有侥幸心理，寄望他人先出清、自己逆势增产。

有趣的是，即便清晰地认识到症结所在，温氏股份仍在不断加大资金储备，大有一副“硬刚到底”的架势。其财务数据显示，前三季度公司短期借款由上年末的7456万元增至46.33亿元，长期借款由8.80亿元增至74.83亿元。牧原食品在与投资者互动时也表示：“主动储备资金以应对周期波动，二季度末公司货币资金余额为165.47亿元，资金储备充足。”当“熬死别人”的“囚徒困境”替代了市场化退出，产能出清便被不断拉长，亏损周期随之延长。

拐点之争：熬底守住现金流

“囚徒困境”的破局，通常只有两条路：外部强制协调，或是内部有人真的出局。前者正在发生，农业农村部将产能调控的表述从“引导调减”升级为“指导调减”，头部企业纳入窗口指导；后者则是一场现金流的耐力赛，看谁是打破僵局的那块“倒下的骨牌”。

当然，行业若想步入上行周期，仍有赖于价格反转，对此，行业内存在分歧。温氏股份判断，春节前后猪价有望迎来“盘整拐点”，行业普遍预期2027年盈利的确定性较高，并提示若明年仍普遍亏损，行业将大面积出清，猪价可能进入快速上涨阶段。然而，资本市场以持续下跌回应：生猪期货自7月6日至10月15日累计下跌约23%，“去化带动远月反转”的乐观预期被现货疲弱一再证伪。多家机构则将盈亏平衡节点预判在2027年的二、三季度，出栏量负增长最早也要到2027年二季度才会显现。

“近远月短期仍承压，现货呈现反复磨底的态势，阶段性反弹后仍有再探底的可能，生猪期货真正的见底回升可能要等到2027年二季度后母猪产能缩减传导到肥猪端。”一德期货分析师侯晓瑞表示。他建议，养殖类上市公司应以套保锁价、严控现金流为主，不要赌反转。具体策略以卖出套保为主，远月逢高布局套保空单，同时，可以利用买入看跌期权锁定最低销售价格。

面对行业寒冬，龙头企业并未消极等待。牧原将完全成本压至11.5元/公斤附近，并与阿里云共建养猪大模型，向海外复制经验。温氏股份则倚仗“猪鸡双主业”对冲策略，今年三季度，黄羽鸡均价由7月的11.49元/公斤升至9月的14.20元/公斤，助其单季环比减亏约27亿元。这些动作传递出相同的逻辑：谁熬得更久，谁就能在拐点到来时率先兑现周期红利。

筑梦金陵 两岸青年解锁轻创业新赛道

□江苏经济报记者 **沈玉青**

10月22日，第七届两岸青年创业孵化器沙龙在南京成功举办。该活动由两岸企业家峰会中小企业合作及青年创业推进小组、江苏省人民政府台湾事务办公室指导，南京市人民政府台湾事务办公室主办，两岸青年创业孵化器联盟、宁台服务业合作促进中心共同承办。此次活动以“OPC赋能轻创业·台青筑梦在金陵”为主题，吸引了两岸青年创业孵化器联盟成员、南京市台湾青年OPC平台运营团队及入驻项目代表、岛内台青等百余人齐聚金陵，共赴一场青春约会。

聚青春·七届搭台，宁台青年从“走近”到“走进”

“宁台交流正从‘走亲走近’，一步步走向‘共事、共创、共未来’。”两岸企业家峰会中小企业合作及青年创业推进小组陆方召集人张卫国在致辞中为沙龙“点赞”，他表示，从2020年两岸青年创业孵化器联盟在南京发端、首届活动举行，到如今连续举办七届，联盟成员拓展至30余家，覆盖台湾及北京、上海、广州、南京等10省22市，累计吸引了300余名台湾青年来宁创业就业，真正让台湾青年“来了有处去、干了有伙伴、成了有舞台”。

江宁区委常委、统战部部长成静在欢迎中向出席活动的岛内台青、在宁台青和联盟伙伴表示欢迎。他说，江宁是南京产业重镇、青年聚集地，正以九龙湖国际企业总部园、台湾青年创业学院等载体，为两岸青年提供从落地、实习、创业到生活的全场景支持。南京台湾青年创业学院自2017年挂牌成立以来，先后获江苏省台办授牌“江苏省台湾青年就业创业基地”、获国台办授牌“海峡两岸青年就业创业示范点”、获两岸企业家峰会授牌“海峡两岸青年实习创业基地”，至今已累计服务两岸青年创业企业及团队122个，惠及两岸青年7000余人次。从学院育苗、联盟搭台，到基地落地、OPC平台赋能，南京逐步织起“青年敢闯、平台肯接、城市愿陪”的创业服务链，让越来越多的台湾年轻人在南京从“过客”变成“驻客”再变成“合伙人”。

创未来·OPC赋能，轻创业把灵感变成现实

人工智能正在把青年创业的起点“变轻”：一个人、一套AI工具、一个好点子，就有机会长成一个轻量化创业项目。活动中，围绕“OPC赋能·青年共创”的主题，几位嘉宾分别从平台建设、入驻体验、生态协同、跨城联动等多个维度展开分享。南京台湾青年创业学院负责人徐锦萍以《从0到1：OPC平台的诞生与成长》为题，讲述平台如何从一张工位图、一份资源清单，成长为服务两岸青年的创业网络。南京增长跨境科技有限公司运营总监曹翔凯用《我的OPC故事：从一个人到一个团队》说明，小团队借AI工具与协同网络，也能接到品牌联名、跨境运营等更复杂项目。中国联通人工智能产品经理卢靖夫则以运营商的视角阐释，通信、数据、云服务如何成为青年创业的“水电气”。

“对台青来说，OPC不是‘重资产闯关’，而是站在南京产业、场景和资源‘肩上’的轻装出发。”南京市台办相关负责人告诉记者，依托南京台湾青年创业学院及两岸企业家峰会永久会址南京，规划江南、江北两大台湾青年OPC创业空间：江南侧重聚焦文创、艺术创作、现代农业、青年生活服务；江北侧重围绕集成电路、生命健康、电商、知识产权、水运经济，已形成“一南一北、差异化发展”的服务格局。让台青创业不再是孤身“试水”，而是站上政策、算力、场景与产业生态叠加的跑道，乘风而起。

同心行·对话落地，两岸青年以笔墨代码共绘未来

让青年站到舞台中央，是本届沙龙最鲜明的姿态。活动以“青年有底·青年有为·青年有梦”为脉络，把话筒交给两岸青年：台湾青年文旅博主李天启讲述从南艺求学、大陆短视频创作到扎根南京、组建两岸家庭的故事；轮心文创设计工作室创始人林彦菱分享了从桦墅村明信片、《五步以内》植物插画到“现代水杉之父”胡先骕绘本、安徒生（国际）艺术奖金奖的“以笔墨为桥、以文创促融”历程；台湾青年非遗发展协会副理事长彭海艳围绕非遗产业创新、两岸文化融合，展现了新时代台青扎根大陆、逐梦未来的青春活力。

现场，好选喆健康科技（江苏）有限公司、咏感乐辰（南京）文化传媒有限公司、南京艾柏芳疗科技有限公司、南京莨芸人工智能科技有限公司4家台青企业入驻南京台湾青年OPC创业空间，让“轻创业”从话题意向变成签约现实。

活动尾声，4名两岸青年代表共同宣读《宁台青年融合发展青春宣言》，坚持一个中国原则和“九二共识”，发出传文脉、闯事业、共建生态的青春约定。正如宣言中所说：青春有为，绝不缺席；两岸共创，拒绝旁观；民族复兴，担当有我。——当更多台湾青年把南京当第一站、把OPC当练兵场、把大陆伙伴当同路人，两岸青年便能一起把日子过好、把产品做漂亮、把共同的青春答卷书写得更加精彩。

丹徒高新园提高财政保障能力

今年以来，镇江市丹徒高新技术产业园财务部紧紧围绕年初目标任务，研判当前财政运行新形势新要求，统筹民生保障和经济社会发展，全面落实“三保”任务，在“三个紧盯”上下功夫，主动适应经济发展新常态，为区域经济社会发展提供坚实的财力保障。

一是紧盯财政增收，提高财政收入质量。积极加强与税务、自然资源、国资等部门的协调联动，采取有力措施，切实加大征收力度，确保完成财政收入序时进度。加大对现有资产的统筹力度，将收回的存量资金统筹安排到重点刚性支出领域，激发资金活力。

二是紧盯预算执行，提升资金使用绩效。坚决贯彻“过紧日子”的要求，进一步压缩一般性支出，减少非刚性支出。结合预算一体化系统，切实做到“无预算不支出”“有预算不突破”。严格安排预算，资金调度优先保障“三保”支出，重点保障民生领域需求，集中力量办大事，把有限的资金用在刀刃上。

三是紧盯红线底线，强化资金风险防控。坚持把防范化解政府债务风险摆在突出位置，增强危机意识、责任意识。持续做好防范和化解工作，进一步强化债务管理，坚决确保政府债务风险等级保持在“绿色”，坚决遏制政府隐性债务增量。

童 燕

泰州蒋垛镇：“四链融合”聚势能 高温新材料产业提质跃升

近日，泰州市姜堰区蒋垛镇绿色高温新材料“四链融合”座谈会在武汉成功举办，一批前沿科研成果、优质合作项目集中落地，为全镇绿色高温新材料产业高质量发展注入强劲创新动能。

深耕校地合作，聚力产研协同，蒋垛镇已连续四年赴武汉开展精准产业对接，持续深化创新链、产业链、资金链、人才链深度融合，创新构建“武汉研发、蒋垛转化”异地协同发展模式，持续赋能绿色高温新材料产业迭代升级、提质增效。

座谈会上，泰州市旺鑫耐火材料、江苏锦耐新材料、江苏盛耐新材料、江苏科明思新材料、江苏齐鑫新材料5家本土骨干企业，逐一介绍生产经营、核心技术、产品优势及发展规划。与会高校专家立足产业发展趋势和企业实际需求精准“把脉问诊”，围绕工艺优化、技术革新、转型升级等关键领域精准支招、靶向献策。活动同步开展科研成果推介、创新经验分享，将优质科研资源、先进中试模式精准输送至产业一线。

此次活动成果丰硕、签约密集、实效突出。现场成功签约3个概念验证项目，《滑板砖检测及喷涂机器人》《面向极端工况的碳化硅陶瓷膜低碳制备技术》《高温抗氧化涂料》等前沿技术落地转化，有效推动科研成果走出实验室、走向生产线、实现产业化。

与此同时，泰州姜堰（武汉）离岸创新中心、泰州市绿色高温新材料概念验证中心两大创新平台达成融合共建协议，持续畅通异地创新资源导入渠道。武汉科技大学与江苏凯逸辰新材料科技有限公司顺利签订产学研合作协议，依托高校重点实验室科研优势，助力企业破解技术瓶颈、攻克关键难题，深化校企协同创新新格局。

“四链融合”持续赋能，蒋垛镇高温新材料产业跑出加速度、闯出特色路。十年深耕培育，全镇绿色高温新材料产业实现跨越式发展，从最初1家规上企业，壮大为集聚上下游企业48家、规上企业19家、产业规模突破30亿元的省级中小企业特色产业集群，产业能级、集聚效应、品牌优势持续凸显。

蒋垛镇党委书记陈康表示，将持续深化“四链融合”发展路径，持续完善产业配套，优化创新生态，集聚优质资源，全力引育高端技术、优质人才、优质项目，持续推动绿色高温新材料产业集群提质扩容、能级跃升，奋力打造全省知名的特色新材料产业高地。

钱 荣 姜存义

金融赋能乡村振兴的现实困境与优化路径研究

○农业银行南京建邺支行 **翟 萍**

乡村振兴是夯实中国式现代化的根基，金融作为现代经济的血脉，是激活乡村产业活力、盘活农村资源、带动农民增收的核心动能。目前，金融下沉乡村的力度持续加大，但农村金融供需错配、风控薄弱等问题依旧突出，制约了乡村全面振兴。立足乡村发展现状，完善现代化农村金融服务体系，是助力乡村高质量发展的重要抓手。

金融是助力乡村全面振兴的核心支撑与重要引擎，对农业农村高质量发展意义重大，能够从多个维度为乡村发展赋能增效。其一，支撑乡村产业稳步发展，夯实乡村经济基础。产业振兴是乡村振兴的重中之重，农业生产与乡村新业态发展均离不开稳定的资金支撑。多元涉农金融服务可有效补齐农业资金短板，推动传统农业转型，助力特色农业、乡村文旅、农村电商规模化发展，筑牢乡村产业根基。其二，盘活农村闲置资源，激活乡村内生动力。农村拥有土地、宅基地、农机设备等优质资源，依托金融创新工具，可将静态乡村资源转化为增值资本，拓宽村集体与农民增收渠道，提升乡村自主发展能力。其三，推动城乡要素双向流动，助力城乡融合发展。金融下沉可引导城市资本、技术、人才流向乡村，补齐乡村要素短板。同时，普惠金融与数字金融打破城乡金融壁垒，让农村群体平等享受金融服务，有效缩小城乡发展差距。

当前，农村金融服务仍存在多重现实困境。其一，供需匹配度不足。乡村产业周期长、利润薄、抗风险能力弱，金融机构普遍存在惜贷、慎贷行为，农户融资难、融资贵问题未能彻底解决。其二，风控体系不完善。农村信用数据不完善、有效抵押资产匮乏，传统风控模式难以适配乡村场景，抬高了金融服务的风险与成本。其三，金融产品同质化严重。针对乡村特色产业、生态农业等新业态的专属金融产品较少，无法满足乡村多元化的融资需求。

依托金融助力乡村振兴，需构建精准高效、风险可控的农村金融服务体系。首先，优化金融机构分工，以政策性金融为引领，引导商业银行、农商银行深耕乡村市场，围绕县域特色产业开展链式金融服务。其次，深化数字金融赋能，整合涉农信用数据，搭建智能风控体系，扩大涉农纯信用贷款覆盖面。最后，健全风险缓释机制，完善农业保险与担保体系，丰富涉农金融产品，营造良性乡村金融生态。

综上，金融赋能是破解乡村发展短板、推进农业农村现代化的关键举措。现阶段需持续优化农村金融服务体系、补齐供给短板、创新服务模式、完善保障机制，推动金融与乡村产业、资源开发、民生建设深度融合，持续激活乡村发展活力，为推进乡村全面振兴提供坚实金融支撑。

产品提价难抵原料涨势 轮胎行业盈利承压

今年以来，轮胎行业接连出现多轮提价。据不完全统计，9月以来，已有80余家企业累计发布超100份涨价函，调价覆盖全钢胎、半钢胎、工程胎等品类，主流涨幅位于2%至5%区间，部分规格涨幅达6%。这已是轮胎行业年内掀起的第四轮涨价潮。

例如，仅10月19日一天，就有多家企业发布涨价函。广州万力轮胎发展有限公司宣布，10月23日起半钢内销产品涨价2%至5%，并提示不排除后续继续调价；双钱集团（重庆）轮胎有限公司则定于10月26日，旗下所有品牌上调3%至5%。此外，邯郸一家轮胎经销商通知，自10月22日零时起，全规格轮胎上调50元/条至150元/条。

中国橡胶工业协会副秘书长朱红表示，2026年原材料涨价对橡胶行业形成冲击。天然橡胶、合成橡胶、炭黑三大主要原料价格同步冲高，合计占轮胎成本超过60%，原材料整体占生产成本70%以上；截至9月底，半钢胎、全钢胎原材料成本指数均同比上涨约25%。

“本轮涨价核心原因是成本被动推升，而非终端需求驱动。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇表示，当前，原料涨幅明显超过轮胎企业的提价幅度，而渠道库存偏高、终端采购偏刚需，经销商议价能力增强，导致实际成交价难同步上行。叠加中小企业为保市场份额进行压价，价格传导滞后1个月至2个月，涨价整体存在滞后性。

隆众资讯轮胎行业分析师崔婷婷表示：“后续行情更多受库存水平、价格策略影响，整体需求端缺乏强驱动力，半钢胎企业产销压力增加。”丁臻宇也表示，预计四季度轮胎需求仍弱，轮胎企业盈利修复滞后。“明年若原料价格回落、海外产能承接订单、新能源配套与替换需求释放，轮胎行业有望逐步修复，但节奏仍需观察。”

冯雨瑶

北京嘉禾国际拍卖有限公司拍卖公告

受相关单位委托，我公司定于2026年11月13日上午10:00在中拍平台（https://paimai.caa123.org.cn/）对委托人持有的如下标的进行公开拍卖。

1.位于浙江省台州市经济开发区开元路189号、187号、185号房产；

2.位于江苏省常州市桂花园20幢乙单元1002室、1102室、12幢601室，共3套房产按套拍卖。

以上标的名称、地址、范围仅供参考，具体以委托人确认为准。委托人在拍卖会召开前有可能撤回以上全部或部分标的。

预展时间：即日起至2026年11月12日　预展地点：标的所在地

竞买保证金：第1号标的竞买保证金21万元，其余每标的竞买保证金6万元

有意竞买者，请于2026年11月12日17:00前将竞买保证金汇至我公司指定账户（户名：北京嘉禾国际拍卖有限公司；账号：1100 6021 0018 1700 39692；开户行：交通银行北京亚运村支行），竞买保证金以到账为准；并在拍卖会前将本人签字的《竞买协议书》（保证金到账后联系本司索取）一式两份、本人有效身份证件复印件及竞买保证金交款凭证复印件快递到我公司办理竞买手续，同时登录中拍平台注册报名。若我公司未在规定时间内收到意向竞买人递交的以上有效竞买文件，意向竞买人将不能参加本场拍卖会。

联系人：董先生 18601925058　杨先生 18610060016　刘先生 18610060018

咨询电话：010-67117777