

LPR“按兵不动”，你的房贷利率暂时不变

业内人士：年内政策利率及LPR报价仍有下调空间

□ 本报记者 胡羽

● 未来一段时间，预计央行将通过逆回购、买断式逆回购等工具，加强对中短期市场流动性的调节；通过中期借贷便利（MLF）操作等措施，继续释放中长期流动性，优化流动性期限结构，进一步满足政府债券发行、信贷投放增加等对市场流动性的需求，保持金融市场流动性充裕，更好地引导金融机构加大对重大战略、重点领域和薄弱环节的支持服务

10月20日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布新一期贷款市场报价利率（LPR），1年期为3.0%、5年期以上为3.5%。自2025年5月双下行10个基点后，LPR两大报价已经连续5个月未发生变化。

LPR为何持续“按兵不动”？从LPR报价机制看，作为LPR定价基础的7天期逆回购操作利率为1.40%，较此前并未发生变化，因此LPR较难下降。如10月14日中国人民银行以固定利率、数量招标方式开展910亿元7天期逆回购操作，操作利率为1.40%，与此前持平。

东方金诚首席宏观分析师王青认为，受贸易转移效应持续发酵、上年同期基数变化等影响，我国出口增速加快，再加上年初财政政策已经加力，5月央行实施降息降准，三季度以来货币政策总体上处于观察期。这是近期LPR报价保持稳定的根本原因。

此外，银行面临的净息差压力也构成了现实制约。王青分析，近期包括1年期

银行同业存单到期收益率（AAA级）在内的主要中端市场利率有所上行，商业银行在货币市场的融资成本略有上升。在商业银行净息差处于历史最低点的背景下，当前报价行主动下调LPR报价加点的动力不足。由此，10月两个期限品种的LPR报价不动符合市场普遍预期。

LPR的动向，牵动着万千房贷一族的心。“8月LPR维持不变”“9月LPR继续‘躺平’”“10月LPR按兵不动”……从半年前开始，成都一位背负房贷的白领每月准时关注LPR数据，并在社交媒体上“打卡”记录。他坦言，自己的房贷重定价日在明年2月，哪怕现在降息，也要等到那时才能调整，“但还是很关注，期待LPR下调，这样明年月供也能省一点。”

那么，年内LPR是否还有下调可能？

业内人士普遍认为，年内政策利率及LPR报价有下调空间。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏在此前接受采访时表示，外部约束减弱，9月美联储已恢复降息，全球货币政策宽松趋

势增强，为我国实施适度宽松货币政策提供了更多外部空间。同时，稳增长政策加码，为货币政策后续配合预留了空间。再者，鉴于房地产市场仍处调整阶段，后续可能通过单独下调5年期以上LPR，引导居民房贷利率进一步下行。

王青同样表示，接下来稳楼市政策需要进一步加力。预计四季度，监管层有可能通过单独引导5年期以上LPR报价下行等方式，推动居民房贷利率更大幅度下调。这是现阶段缓解实际居民房贷利率偏高问题、激发市场购房需求、扭转楼市预期的“关键一招”。

对于下一步政策走向，招联首席研究员董希淼预计，货币政策仍将保持适度宽松的基调。未来一段时间，预计央行将通过逆回购、买断式逆回购等工具，加强对中短期市场流动性的调节；通过中期借贷便利（MLF）操作等措施，继续释放中长期流动性，优化流动性期限结构，进一步满足政府债券发行、信贷投放增加等对市场流动性的需求，保持金融市场流动性充裕，更好地引导金融机构加大对重大战略、重点领域和薄弱环节的支持服务。

□ 本报记者 盖顺帆 张蓓

10月18日，青岛。在山东重工·潍柴动力全球合作伙伴大会现场，来自全球140多个国家和地区的近3000名海外合作伙伴，穿梭于近300余件展品之间。

客商交谈、合作意向等勾勒出山东新能源和智慧网联产品“出海”的新图景。采访中，记者感受最深的是“三多三少”：高端市场多了，同质产品少了；产业协同多了，“单打独斗”少了；解决方案多了，单一产品少了。

优质产品是“硬通货”

今年9月，中国客车品牌首次进入迪拜公共交通领域。这笔包含100辆公交车（含40辆纯电动汽车）的订单，创下阿联酋最大批量纯电动客车订单纪录，意味着中国新能源客车在高端市场取得里程碑式突破。

“征服”以严苛著称的迪拜市场，并非易事。“迪拜的标准比欧洲还要严格，我们的产品能过关，证明了中国制造已具备国际竞争力。”中通客车董事长王兴富说。

今年前三季度，中通客车海外销售收入同比增长40%，远高于销量增速，体现出高端产品的价值跃升。

无论外贸还是内销，优质产品都是“硬通货”。潍柴负责东南亚船用动力应用配套业务的杜冬风介绍，70多艘搭载潍柴甲醇发动机的货船已在长江投入，相较传统柴油货船减碳约90%。更关键的是，潍柴通过材料升级和设计，破解了甲醇腐蚀、溶胀影响机械的行业难题。

协同出海实现价值最大化

“在全球化竞争中，单打独斗已成为过去，生态与协同才能实现价值最大化。”山东重工集团国际商务部部长兰俊杰介绍，目前，山东重工旗下传统企业共有海外渠道超1000家，其中协同式渠道超200家，同时代理潍柴、中国重汽等企业产品。

山东重工积极推进新能源战略转型，构建涵盖商用车、工程机械、农业装备、工业叉车及动力系统的的新能源产业链。在大会新能源展区，纯电、混动、氢燃料电池及氢内燃机等多技术路线的整车整机与核心“三电”系统集中亮相，展现出全产业链的技术储备。

在占据重卡出口半壁江山的背景下，凭借集团全产业链出海，中国重汽也实现了新能源技术质的飞跃。上个月，中国重汽实现了目前续航里程最长的重卡出口——续航超500公里、搭载800度电池的纯电重卡，已发往拉美地区。与此同时，企业在中东市场销量同比增长28.7%，展现出强劲势头。

“不管是本土还是海外供应商，都要跟着集团整车整机本地化步伐‘走出去’。”山东重工集团总经理王志坚说，这种“协同出海”的模式，不仅能规避贸易壁垒风险，更通过快速响应客户需求，形成区别于欧美竞争对手的独特优势。

从卖产品到供方案

新能源展区内，华为液冷超充解决方案展台前人头攒动。2.4兆瓦充电桩可为轻客商用车充电，满足800公里/天的续航要求，10分钟就能将400V电池从10%充到80%。

“除依托自有产品外，我们结合华为等优质外部资源，构建起产业协同的超充生态圈。”山东重工集团新能源转型总负责人王琛表示，通过与华为合作，山东重工成功解决了海外用户的续航焦虑。

目前，华为超充已在20多个国家和地区落地，形成“车桩协同”出海新格局。山东重工和华为合作的充电站落户墨西哥，为一家物流公司的电动汽车提供绿色能源。

在基础设施薄弱的非洲市场，山东重工还专门成立电力装备公司，为客户提供基于太阳能和传统发电的自供电解决方案。

由产品制造商向提供综合一体化解决方案的产品服务商转型，是山东重工的目标之一。今年前三季度，山东重工产品出口收入达727亿元，全年目标锁定千亿大关，其中，新能源产品的贡献已初见规模。

山东最低气温跌破0℃

最近为何持续偏冷？今冬会是冷冬吗？

□ 记者 方全 通讯员 顾谦 报道

本报济南10月21日讯 10月以来，齐鲁大地经历持续秋雨，又迎下半年以来最强冷空气，多地气温断崖式下降，刷新今年下半年新低。最近为何这么冷？这种持续偏冷要多久？今冬会是冷冬吗？针对社会关切，记者采访了气象部门专家。

最近到底有多冷？山东省气象服务中心专业气象台台工程师柳昭辉结合全省气象大站数据分析，除泰山站外，德州宁津站连续两日“领跑”全省低温，成为当之无愧的“冷极”。其中，20日4时21分最低气温降至0.2℃，21日5时56分跌至-0.2℃，跌破冰点。而在20日夜间断到21日早晨，鲁西北、鲁中山区和半岛内陆地区的最低气温大部在1~3℃，寒意显著。

低温不仅出现在夜间，白天的暖意也大幅减退。最近两天，全省最高气温均处于15℃以下，整体体感偏凉。

对比常年气候数据，更能感知此次降温的特殊性。据省气候中心统计，全省10月份平均气温通常为15.2℃，11月份平均气温为7.5℃，当前气温已低于10月常年均值，更接近11月的气候水平。同时，此次冷空气影响时间较长，导致10月中旬全省平均气温较常年偏低。

“近期，我省气温持续低迷的主要原因，是冷空气的影响与强度升级。”柳昭辉介绍，随着季节转换，北方冷空气活动进入活跃期，西伯利亚冷高压南下的冷空气势力不断增强，加之副热带高压南撤，对冷空气的阻挡作用减弱，使得冷空气能够快速渗透全省。

值得注意的是，这股冷空气带来的不仅是气温骤降，更彻底改变了此前的阴雨格局。在柳昭辉看来，与持续降雨的“湿冷”感受明显不同，此次降温呈现典型的“干冷”特征。冷空气在带来降温的同时，驱散了空气中的水汽，这也是冷空气过境后，我省阴雨天气消散、天空转晴的主要原因。

气温偏低的状态还要持续多久？这是大家普遍关心的问题。对此，气象部门给出了短期及中长期天气预报。

从短期来看，明起低温天气将逐步缓解，但气温回升节奏较为平缓。柳昭辉表示，预计10月22日至24日，全省气温缓慢回升，偏冷状态逐步改善。但短暂回温后，25日至26日受弱冷空气补充影响，全省将出现一次小雨过程，最低气温再度下降。预计26日之后，气温将逐渐回归至常年同期水平。

中长期来看，省气候中心高级工程师董旭光分析认为，11月天气将呈现“晴暖少雨”特征。据省气候中心预测，预计11月，全省平均气温7.5~8.5℃，较常年（7.5℃）略偏高；降水方面较常年偏少2~5成。而从整个冬季来看，预计2025年冬季，全省平均气温1.0~2.0℃，较常年（0.6℃）略偏高。全省平均降水量20.0~25.0毫米，较常年偏少2~3成，威海、烟台2市偏多2~3成，其他各市偏少2~3成。

当烟台苹果遭遇多变天气

品种改良、科学管理、延长产业链等是应对影响的关键举措

□ 本报记者 邢金钰

烟台苹果是山东水果业的代表，品牌价值达164.37亿元。然而，今年的烟台苹果，遇到了多变的天气。

10月21日清晨，烟台栖霞市唐家泊镇的山坳里，今年的新果开始采摘了。红彤彤的苹果被小心翼翼地装进果筐，沿着山间小路运往收购点。与往年不同的是，今年烟台苹果的大规模上市足足推迟了10天。

烟台市气象局的数据显示，仅10月9日到12日，全市平均降水量就高达76.6毫米，达到暴雨级别，让正处于摘袋上关键期的苹果陷入“晒不上太阳”的困境。这场秋雨只是今年烟台苹果遭遇的“最后一关”，从春天的倒春寒到夏季的干旱，再到秋季的连绵阴雨，三重因素叠加之下，苹果上色不均等问题出现，不少果商仍在观望徘徊。近日，记者深入烟台苹果核心产区，展开蹲点采访。



□ 记者 邢金钰 报道
近日，在“青农烟台 共创丰收”直播助农活动现场，市民游客正在品尝选购烟台中惠农业科技有限公司生产的NFC苹果汁。

一场提前布局的“品种革命”。“从2019年开始，我们就和山东省果树研究所合作，引进了30多个苹果新品种进行试种。”王鹏鹏介绍，经过多年筛选，目前村里推广的“紫红”“美乐”等红富士品种，抗病能力强。这些新品种今年刚好进入盛果期，在多变天气中展现出了更强的适应性。此外，肖家村地处牙山系，土壤排水性好，有效减少了秋季降雨带来的积水危害。

烟台中惠农业科技有限公司的“雪苹果”果园里，“雪苹果”长势喜人，红扑扑的果实缀满枝头。这处果园没有传统果园的干净利落，反倒杂草丛生。

“苹果和人一样，‘体质’好才能抵御极端天气、不‘感冒’。”该公司董事长周志勇谈起自己料理生态果园的秘诀，“我们不除杂草，这样既能保持水土，改善土壤透气性，又能吸引害虫，减少果树的病虫害，还能作为天然有机肥。”

周志勇进一步解释，传统除草剂会导致土壤板结，伤害果树根系，而让果园生草的管理模式，能让土壤有机质含量持续提升。除了品种优势，科学的种植管理模式至关重要。他的果园配备了智能水肥一体化系统，能根据土壤墒情精准灌溉施肥，大幅提升了果树的抗

逆性。“要想提升整个产业的抗风险能力，不仅要科技和品种武装果园，还要延长产业链。”周志勇表示。

当地苹果深加工产业加快发展

苹果坐着果筐出了果园，会被采购商分级收购，个头颜色俱佳的优质果被选走后，剩下一些颜值欠佳的果子难以走入商超，深加工环节成了它们的归宿，这些果子常被作为果脯果。

“就算果脯果多，果农保本也没问题。”周志勇的话，道出了延长产业链的必要性。

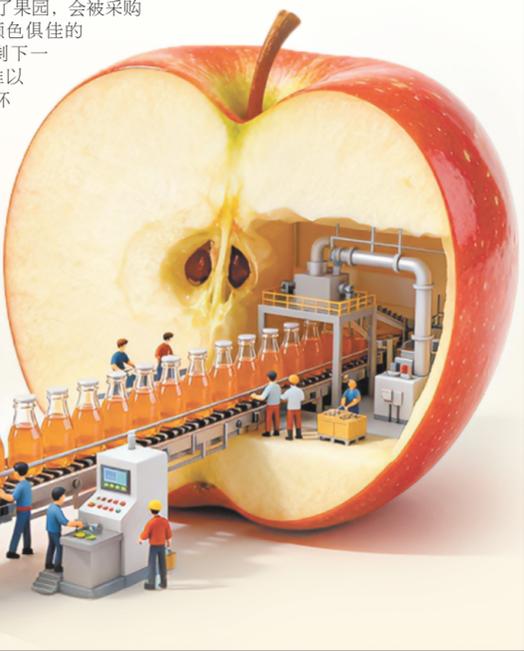
这种信心来自当地苹果深加工

产业的崛起。随着健康消费理念的普及，NFC（非浓缩还原汁）苹果汁、苹果脆片、三蒸三晒苹果肉等深加工产品备受市场青睐。“很多年轻人不爱吃苹果，但喜欢这些便捷健康的苹果零食。”周志勇说。

市场需求持续攀升，直接带动果脯果收购价格明显上涨。记者采访获悉，往年果脯果收购价仅为每斤0.4元至0.6元，今年已翻倍至0.8元至1元。“前几天收购价还是每斤七毛左右，今天就涨到了8毛多，等工厂大批量收购启动，价格大概率还会往上走。”周志勇介绍。周志勇的公司，今年计划收购1万吨果脯果用于深加工，目前已与多家大型电商平台及连锁商超达成合作，苹果深加工产品呈现供不应求的良好态势。

烟台中惠农业科技有限公司自营的1000多亩果园中，仅有100亩“雪苹果”用于鲜食销售，其余苹果均为加工专用。

眼下，烟台苹果这颗“红果子”正向着更甜、更亮、更可持续的未来生长。在加工环节，当地年加工鲜果能力逾500万吨，精深加工能力达230万吨，产品涵盖果胶、果汁、果酒、面膜等100多个品种。全市营收过亿元的果企有28家，其中安德利浓缩果汁、果胶年加工量居世界前列，2024年营收达10.8亿元。在销售环节，烟台苹果充分利用线上线下多种渠道，不仅在国内市场占据重要地位，还远销海外，鲜果出口量达56万吨，约占全国的50%。



（上接第一版）正是循环经济的核心理念所在。

技术创新是循环经济的核心驱动力。圣泉集团的探索远不止碳源转化。聚焦如何将废水、废气转化为可用资源，企业成功研发出含酚废料、造纸黑液等废弃物综合利用技术，并取得危险废物利用资质。

这一战略转变，不仅减轻了企业的环保压力，还开辟了新的盈利渠道。

如果说圣泉集团的尝试是单点突破，那刁镇化工产业园就将这种单点创新升级为了系统循环——通过规划产业链、搭建资源互通网络，让废料变宝从偶然事件变

成必然结果。

园区的循环逻辑，本质是补位思维：让一家企业的废弃物精准匹配另一家企业的需求，形成“上游副产品=下游原材料”的闭环。

供暖季来临之际，这种逻辑的价值尤为凸显。园区内的河海新能源公司，通过收集明泉集团等企业的工业余热，为济南东部约3000万平方米的区域提供清洁供暖。一条直径1.5米、长22.5公里的管道，将这些原本被排放到大气中的废热，送入千家万户。这一模式既解决了工业余热浪费问题，又为城市供暖提供了绿色

方案。

类似的“资源互换”在园区内随处可见：明泉集团、山东晋控日月新材料有限公司在生产中副产的氢气，无需储存运输，通过专用管道直接输送至一公里外的圣泉集团，成为其关键原料；圣泉集团的木糖渣，则被奥利公司收购，加工成优质有机肥……

园区企业还通过上下游原料供应、副产品交换等方式，进一步拉长了循环经济产业链条。循环经济模式不仅带来经济效益，更催生出经济效益。2024年，刁镇化工产业园实现销售收入259.3亿元，同