

财眼

囤货商恐慌抛售 内存条价格“雪崩”
后市走向分歧明显

日前，“内存条价格断崖式下跌”的话题冲上热搜第一。在经历了长达一年半的“疯狂牛市”后，被戏称为“电子黄金”的内存条，终于迎来了令人瞠目结舌的断崖式下跌。

连日来，记者走访广州岗顶百脑汇、太平洋数码广场等线下卖场，多位经销商向记者证实，自上周中以来，主流DDR4和DDR5内存条报价持续走低，降幅约为15%-20%，部分产品降幅甚至达到30%。而对于内存条价格接下来的走势，市场预期出现明显分歧。

■新快报记者 陈学东

市场走访

价格“跳水”，成交遇冷

“16G的DDR4内存条，上个月还要卖到将近400元，现在300元出头就能拿货。”在广州岗顶百脑汇三楼，经营存储设备多年的吕老板指着柜台里的内存条告诉记者，“32G的DDR5内存条掉得更狠，之前两千七八，现在两千二三，有些牌子甚至跌破两千。”据其透露，上周六单日部分型号跌幅超过百元，近一周累计跌幅普遍在15%-20%之间。

在广州太平洋数码广场，记者遇到了正在整理库存的李老板。他向记者展示了一份价格变动表：某品牌32GB DDR5内存条，3月20日报价2800元，3月26日降至2500元，3月31日已跌至1950元。“这还不是最便宜的，有同行为了回笼资金，已经喊出1800元的抛售价。”

而在部分电商平台，头部品牌产品也开始加入降价行列，与此前“一天一个价”的上涨态势形成鲜明对比。

尽管价格回落，终端消费市场的承接力度却十分有限。“看的人多，真正下手的少。”不少商户反映，当前观望情绪浓厚，成交量并未随降价明显放大。

原因探析

囤货商抛售，需求被提前透支

这场突如其来的降价，并非偶然。业内人士分析，多重因素叠加导致内存条市场“由热转冷”。

最直接的原因是前期囤货大户集中抛售。自去年四季度内存条开启涨价潮以来，不少代理商、投机商跟风囤货，试图赚取差价，随着近期现货价格停止上涨，这些囤货者担心亏损，纷纷集中降价出货，引发连锁反应，形成“越跌越卖、越卖越跌”的踩踏效应。

更深层的原因在于终端需求的持续疲软。自去年四季度内存条涨价以来，不少个人消费者的购买需求被

抑制，有的选择购买更低容量的产品，有的转向二手市场，这在客观上抑制了内存产品的整体出货量。多位岗顶电脑城商户表示，去年的涨价潮对生意影响不小，成交量普遍下滑，而这也成为近期内存产品价格回调的一个因素。

此外，谷歌上周发布了一篇名为“TurboQuant”的新型压缩算法论文。该研究指出，这项技术能将大型语言模型运行时的键值缓存(KV Cache)内存占用减少至少6成。尽管该技术短期不影响实际需求，但加剧了市场对内存产品未来需求的担忧情绪。

后市分歧

有人看跌，有人坚称“只是回调”

对于内存条价格接下来的走势，市场预期出现明显分歧。

“这轮抛售可能还没完。”有商户认为，当前部分产品仍在去库存阶段，加上前期涨幅过大，接下来或仍有下

降空间。工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林表示，内存条未来将持续降价，只是时间跨度较长。随着产能逐步稳定，供需缺口已体现在价格上，未来内存条价格难有支撑。

但也有不少业内人士持不同看法。“原厂的产能并没有完全释放，合约价还在那里撑着。现在跌的只是现货市场的‘水分’。”一位拥有内存条业务的上市公司人士分析称，此轮抛售主要是因为短期装机需求不振，下游商家希望快速周转资金，但这并不影响整个存储行业长期的上行趋势。在他看来，三星、海力士、美光等上游原厂供给端尚未出现根本性松动，价格回调后仍有望获得支撑。

对于普通消费者而言，如果近期有刚需的装机需求，目前的内存条降价无疑是个不错的“抄底”时机；但如果并不着急，不妨再观望一阵，看看这场内存市场的“多空博弈”，究竟谁能笑到最后。

上市公司CSR观察

“粤贸通”平台发布
实现“关、税、汇”全流程数字化

广州市场采购贸易方式试点累计出口近8000亿元

新快报讯 记者陆妍思 通讯员穗商务宣报道 4月1日，“粤贸通”广州市场采购合规出口平台在广州正式上线。该平台是广州首个聚焦市场采购贸易全流程阳光化、数字化的公共性服务平台，旨在响应国家“稳外贸”号召，破解中小微企业出海合规难题，标志着广州在推动贸易新业态高质量发展、优化外贸营商环境方面迈出重要一步。

市场采购贸易是推动我国外贸增长的重要力量。自2016年广州获批市场采购贸易方式试点以来，全市通过该方式累计出口金额近8000亿元，超240万票小商品销往全球240多个国家和地区，助力“广州市场”深度链接“全球市场”，有力推动了传统专业市场的转型升级。

本次上线的“粤贸通”平台由广州市商务局指导，广州轻工集团旗下的广州国际贸易集团有限公司牵头建设运营，将进一步打通专业市场与全球采购端之间的合规通道，助力传统市场商户实现“无票出口”向“阳光出口”的平稳过渡。

广州国际贸易集团董事长张毅表示，“粤贸通”平台依托市属国资背景，与海关单一窗口及市场采购贸易联网平台数据直连，实现与监管部门系统的合规数据深度互通，构筑了更具公信力和整合力的“数字基础设施”，让中小微企业降低合规成本，同时让监管部门更放心，这有利于促进外贸新业态健康发展。

张毅介绍，平台定位为功能性公共服务

平台，以“平台定标准、企业做服务”的运营逻辑，构建政府监管、平台支撑、服务商协作、企业受益的生态体系。目前1.0版本已具备主体备案、全流程订单管理、外汇收结汇、云记账与税务合规、供应链协同等核心功能。企业可通过平台完成备案、报关、收汇、记账等操作，实现全流程线上化、标准化。未来平台还将陆续集成线下选品中心、海外仓、境内集拼仓、供应链金融等模块。

作为首批生态伙伴代表，广州本泉进出口有限公司总经理张璐表示，通过粤贸通平台，一家跨境电商企业通过市场采购方式实现合规免税申报，一年可节省税费45万元；一家专业市场服装商户申报通过率达到100%，通关时效缩短至1天。

“阳光化是市场采购贸易高质量发展的基石。希望广大市场主体，主动拥抱‘粤贸通’、用好‘粤贸通’，摆脱传统固化思维，逐步走出一条合规、稳健、安心的发展之路。”广州市商务局副局长吴伟华表示，“粤贸通”平台紧扣“合规、便利、高效”核心，通过数字化手段整合“关、税、汇”等外贸关键环节，为广大贸易公司、市场商户提供一站式阳光化合规出口服务，将有力推动市场采购贸易全流程数字化监管与服务，进一步提升贸易便利化水平，助力行业行稳致远。随着“十五五”规划拉开序幕，广州正通过外贸新业态领域的制度创新与平台建设，为市场采购贸易高质量发展探索一条可复制、可推广的路径。

逼近退市“红线”
*ST万方股价暴跌

新快报讯 记者涂波报道 近期，*ST万方(万方城镇投资发展股份有限公司)连续跌停引发市场震荡，投资者恐慌性抛售不断加剧。截至4月1日，公司股价为1.27元/股，总市值为3.95亿元，已连续13个交易日日均低于5亿元，近三个月暴跌超70%。公司股票若连续20个交易日收盘总市值均低于5亿元，将触及交易类强制退市情形，公司股票不进入退市整理期。

资料显示，*ST万方主营军工业务、农业业务以及生物健康等业务，1996年在深交所上市，发行价8.38元/股，目前公司无实际控制人。

除触及交易类强制退市情形外，*ST万方还面临着财务类退市风险及重大违法强制退市风险。这些并非偶然，而是长期经营失序、治理失效的集中爆发。公司2025年业绩预告显示，全年营收预计仅2亿-2.5亿元，扣非净利润持续亏损，连续两年触及“净利润为负且营收低于3亿元”的退市红线。按深交所新规，连续两年触发该指标将直接终止上市，无暂停、恢复上市空间。

此外，公司审计非标风险高悬。2024年年报被出具保留意见，涉及1787万元投资回收不确定性。2025年财报大概率再被出具非标意见，直接触发规范类退市条件。还有信披违规被立案调查。2025年7月，*ST万方因涉嫌信披违法违规被证监会立案。此前曾因重大诉讼、子公司债务逾期未及时披露，被吉林证监局警示、深交所通报批评。若被认定重大违法，将加速退市进程。

退市预期下，*ST万方股价上演“断崖式”下跌。近一年股价从4.99元跌至1.27元，跌幅超74%，市值蒸发超10亿元。3月下旬以来连续跌停，换手率居高不下，反映中小投资者疯狂出逃。数据显示，截至2025年9月30日，*ST万方的股东人数为2.15万。上海沪紫律师事务所律师刘鹏律师表示，依据相关法律法规，于2025年7月25日(含当日)之前买入，并在2025年7月26日之后卖出或仍持有而亏损；或于2025年1月25日-2025年4月18日(含当日)期间买入，并在2025年4月19日之后卖出或仍持有而亏损的投资者可提出索赔。