

# 古墓疑云

□徐玉向

# 阿Q新传

□徐仁河

随着小王庄水库见底，一座不知名的大墓慢慢浮现在村民眼前。这座墓有三个成年人高，正前方还有一座一米多高、字迹模糊的石碑。

围观的村民一边拿着手机拍照，一边议论纷纷。

“坟这么大，还有碑，埋的肯定是当官的。”

“这叫墓，不是坟。”一位见过世面的村民马上纠正了大家的说法。他转身之际又轻轻嘀咕了一句：“封土这么厚，这墓室得有多大。”

“咱几个村的大姓都是有来历的，姓张的是慈禧当那会迁来的，老赵家是清朝早期从关外迁来的。但他们来那会，老王家就在了，据说老王家祖上是明朝洪武爷的一位厨子。水库建成前，这片地是老王家家的，那时他爹还活着。”

“难不成这大墓是老王家祖上留下来的？守着这个大墓，王家还种什么庄稼。搭

个小围墙，直接收门票吧。万一哪天有个什么东西露出来，随便卖给哪个老板还能赚个十万八万的。退一万步讲，就算国家要收回去，也跑不掉一大笔补偿。这哪里是墓，分明是天上掉下来的金元宝啊。”

第二天太阳还没升起，就有人看见，老王家的王大爷守在大墓前了，看样子似乎昨晚就睡在大墓边上睡了一宿。

太阳刚刚爬上坝顶时，小儿子送来早饭和一大捆纸钱，王大爷吃过后，将暖水壶大小塑料杯搁在墓碑前，背着两手围着大墓转了两圈，倚着碑石从容地点了一支烟。袅袅轻烟，顺着他眯着的眼角缓缓飘向半空。见不少村民过来围观，王大爷开始不紧不慢地点燃纸钱，一边还用洪亮的嗓门向围观的村民讲起了自己祖上的功德，似乎认定这就是他家的祖墓。

村民看了一会热闹，陆续散去。王大爷这才站起身，用力揉了揉有些发酸的腰。冷不防却被一个陌生的声音吓得一哆嗦：“你是哪个村的？怎么在我家先人墓前烧纸？”

王大爷转头，看见三四个外乡人慢慢围了上来。

一位穿着红外套、顶着地中海发型的人，一手扬着一卷发黄的线装册子，一手指着王大爷说：“这年头，有猪鼻子插葱的，可没见过乱认祖的。”

王大爷一看形势不对，利索地甩了外套，招呼小儿子赶紧打电话叫人。

不到20分钟，王大爷正在与那个红外套周旋、扯皮，他小儿子叫的十几个村民冲了过来。那几个外乡人慌忙从大墓另一侧迅速闪人。

谢过那几位热心的村民，王大爷继续守在大墓前。中午，当他吃完小孙子送来的馒头，发现大堤上又有一批人快速地向这边涌来。他赶紧叫小

孙子跑回去再叫人。

那伙人已迅速冲到了墓前，当头的一个矮胖子跑到墓碑前就扑通一声跪了下来。他一边咚咚磕着头，一边涕泪交加地号叫着：“我的老祖宗啊，您让不肖子孙好找啊……”

同来的人，有的开始烧纸；有的点起了蜡烛；有的在摆供品；有的挪开王大爷的塑料杯，开始擦起了墓碑；有的动手拔起了草，然后拆开一长串鞭炮点了起来；还有两个人正拿着像金属探测器的东西靠近封土左右移动着，一阵紧一阵不炮点了起来；还有两个人正拿着像金属探测器的东西靠近封土左右移动着，一阵紧一阵不

的响声响了出来……那矮胖子哭得更加卖力了。

被挤在一旁的王大爷刚开始还有点愣住，因为他认得这矮胖子，是他的同族人。这时王大爷跳到墓碑前，一脚踢翻供品，大声吼道：“你们谁也别想动我家的祖坟！”

两帮人开始理论，从祖上发家历史，到迁徙行踪，再到辈

分排字，从明朝初年到去年除夕前王家因为族谱的事出现严重分歧，曾一度抄过家伙的往事……吵得不可开交。

突然，大堤上响起一阵嘹亮的警笛声。

一位专家模样的中年人在几个民警的陪同下，径直穿过人群走向大墓。那人凑近墓碑细细打量了几分钟，低头又拨弄了一会手机，最后高声说：“各位，不要再闹了，这里并不是谁家先祖的墓。根据县志记载，这是春秋时期某位国君为他爱驹而设的祭台遗址，我来之前已查过资料，现在亲眼见到墓，我已可以基本确定。这大墓不属于哪个人，它是国家的。”

一群人不由都把目光投向了王大爷，却见他站在一旁笑呵呵的。这时，一位民警走过去，握住了王大爷的手：“大爷，是您打电话来报告发现古墓的吧？谢谢您！”

# 降价

□杨秀建

老人吆喝着：卖白菜喽，刚下地的大白菜，3元一斤。

一旁过来一位后生，也摆开摊子，开始吆喝着招徕生意：卖白菜喽，新鲜水嫩的大白菜，5元一斤。

老人看了后生一眼，说：你咋卖这么贵？

后生笑了笑：我的白菜更甜更嫩啊。

老人瞅瞅自己面前摆放的满满两大筐白菜，又瞅瞅后生面前摆放的满满两大筐白菜，摇摇头，不信。但后生就要卖这个价，他也管不着。

路人看看老人，又看看老人面前的白菜；路人瞅瞅后生，又瞅瞅后生面前的白菜。终究没人看出老人与后生的白菜有啥不同，价格何以差别如此之大。

还有人关心地问老人，一样的白菜，你怎么只卖3元？人家可都卖5元呢。

老人乐呵呵笑着说：自家地里出的，便宜卖，换点油盐米面钱。

有人质疑后生：一样的白菜，你为何要卖5元？人家大爷才卖3元！

后生冷着脸说：我喊的是价格，你出的才是钱，又没人拿刀逼你买。

有人指责后生乱抬价，又说菜市场的白菜才2元一斤；也有人替老人说话，说老人的白菜虽然高出市场价1块钱，但毕竟是自家地里种的，不打农药，不施化肥，绿色环保，营养健康，值！

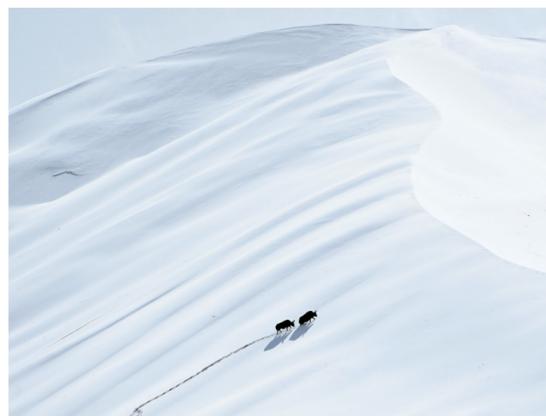
很快，已有人掏钱，开始从老人面前的筐里往外挑拣白菜。

菜。你一棵，我一棵，他两棵……老人筐里的白菜很快卖得见了底。执拗着不肯降价的后生，除了收获些白眼和牢骚，筐里的白菜硬是一棵没有动。

我也买了两棵大爷筐里的大白菜，然后到旁边菜市场买完肉，又原路返回。路过后的白菜摊时，见老人已卖完白菜回家了，后生的白菜也终于降价，他正起劲地吆喝：卖白菜喽，新鲜水嫩的大白菜，2元一斤。

我有点幸灾乐祸，停下来挖苦了后生一句：不是5元一斤吗？不得不降价处理了吧。

那后生笑了笑：我和老人一个村的。我刚才那是故意抬高价格，只是想让他早点卖完菜，好回家照顾瘫痪在床的老伴。



生肌 新华社图

# 手机市场酝酿触底反弹

十月手机出口增速创一年来最高，上游厂商业绩回暖

困扰手机和PC市场的需求不振问题，似乎正在新一轮换机潮下迎来转折。最新数据显示，10月手机出口增速创一年来最高增速，10月手机出口金额创历史当月最高值，此外，手机上游厂商业绩亦开始回暖，一系列信号正释放消费电子行业复苏的信号。需求为何复苏？分析认为，这一方面是厂商“以价换量”拉动消费，另一方面，智能手机等终端电子产品的用户体验有望在AI+的赋能下被重新定义，因此，AI赋能也成为推动换机潮的重要动力。

## 10月手机出口额创历史当月新高

羊城晚报记者梳理发现，海关总署近期公布的10月手机出口数据显示，10月手机出口增速从-7.1%大幅回升至21.8%，创一年来最高增速；10月手机出口金额187.39亿美元，同样创历史当月最高值。

而在PC领域，广达、仁宝等笔电代工厂出货量连续多月回升。IDC表示，今年三季度全球PC出货量为6820万台，同比下滑7.6%，但环比增长11%，连续两个季度实现环比增长。Canalys预计，这一良好势头将得以延续，市场有望在期盼已久的节日季恢复增长。

与此同时，上游厂商的业绩也在传递积极信号。报告显示，手机芯片厂商联发科在手机业务上的收入环比增长19%，高通手机业务收入超过公司前期指标，两家厂商预计第四季度该板块收入增速将进一步加快。

在PC领域，英特尔和AMD均表示，PC市场正在复苏。在存储方面，价格上涨趋势从DRAM内存扩展到NAND闪存。三星电子预计，今年第四季度NAND价格将上涨10%至15%，明年上半年还会再增长10%至20%。

实际上，复苏逻辑在第三季度手机和PC市场行情中已有苗头。在手机市场，分析机构Canalys数据显示，今年第三季度，全球智能手机出货量同比小幅下降1%至2.946亿部；中国大陆智能手机市场出货量同比下降5%至6.670万部，连续二个季度出货量同比降幅控制在10%以内。

## 产业链从去库存到补库存

近期收官的“双11”购物狂欢节，消费电子产业同样是增长的主力之一。国际数据公司IDC调查发现，今年“双11”期间，手机、PC、平板三大主流消费电子终端的需求增长均超预期，仅在购物节上半，整体市场销量分别同比增长10.2%、1.4%和13.5%。一些新兴智能终端，如智能手表、手环增幅更为明显，分别同增23.6%和15.2%。

就在“双11”前夕，电商产业咨询机构和数



近期，众多消费者在体验店体验新品

字化知识服务平台亿邦动力选取了9家消费电子上市公司，在对其营收、存货、现金储备、产品上新和海外市场相关数据的分析之后发现，今年上半年，9家企业现金储备增加增长的同时，总营收与存货货值亦呈现上升趋势，此外，7家企业正在积极备货，扩大生产。该机构据此判断，消费电子行业正在重回增长。

长江证券电子团队认为，三季度消费电子产业链部分公司业绩亮眼，随着头部PC厂商、存储厂商、代工厂商释放新品发布、价格上涨、订单回暖等乐观指引，复苏逻辑再度来袭。

## AI新生态带动消费电子创新

需求动力为何复苏？分析认为，这一方面是厂商“以价换量”的大招拉动消费，另一方面，AI赋能，也成为消费电子复苏推动换机潮的重要动力。

AI PC产品可以视作目前人工智能赋能、重塑消费电子行业的一个缩影，手机、电脑、眼镜等电子终端正在成为AI大模型型深入个人工作生活的新触点。天弘中证电子ETF基金经理林心龙表示，从行业周期来看，每轮消费电子的景气周期主要是由技术进步所引发的新需求所驱动的，观察今年新的变化则在于，通过接入ChatGPT或文心一言等大语言模型的API接口，智能音箱、智能家居、智能手机等终端电子产品的用户体验有望在AI+的赋能下被重新定义。

随着AI大模型与硬件结合陆续完善，智能手机、PC、智能眼镜、智能音箱等终端将成为人工智能的硬件入口，创建新生态，带动消费电子产业链的新一轮创新。IDC也预测，到2026年，中国市场近50%的终端设备的处理器将带有AI引擎技术。

随着新一轮换机周期逐渐开始，竞争力十足的电子新品集中上市以及年终电商平台的促销推动，让市场对手机领域触底反弹的信心愈加强烈。IDC预测，中国智能手机市场出货量有望在今年第四季度迎来近10个季度以来的首次反弹。华泰证券更是预测，到2024年，全球电子产品（手机市场）出货量增速有望转正，5G手机出货量有望实现两位数增长。

# 水产头部企业牵手京东科技，上演一场水产养殖的局域网“上云记”

## 从鱼塘到餐桌，南美白对虾的数字化之旅

文/图 杭莹

随着大众对食品安全问题的日益重视，水产养殖的安全问题，在今年尤其变得敏感。

从广东省湛江市市区出发，行驶十几公里，在东海岛上，一片现代化的鱼塘里，南美白对虾、金鲫鱼、石斑鱼等水生生物自由游弋，周围则分布着众多传感器和摄像头，像实验室一般不断监测着水温、酸碱性、氧气含量以及水质等重要参数。

这个鱼塘所在就是广东恒兴集团（以下简称“恒兴”）投资建设的“国家863计划”海水养殖种子工程南方基地。11月10日，京东集团与恒兴签署战略合作协议，从生产、销售、物流到溯源等多个环节展开，以数字化手段实现水产品全产业链的深度合作。

京东科技农业金融科技部业务相关负责人表示，这是京东科技农业产品溯源平台“京稷”首次在水产品行业实现全面落地。

## 水产养殖局域网“上云”

在“国家863计划”基地，养殖人员正在一个鱼塘里打捞出一盆盆的珍珠斑。湛江海南渔业有限公司（基地公司）副总经理向记者展示了自己手机端App上的该鱼塘内的水体、大气实时监测数据。这些数据就来自传感器和摄像头。

“水温、pH值、溶氧量、盐度，这几个指标是最重要的，一旦鱼塘指标触发了临界值，系统就会发出警报提示工作人员及时处理。”对方表示。

这次京东科技溯源工作要做的，就



鱼塘里刚打捞出的珍珠斑



京稷可信溯源平台

是把这套监测系统直接搬到京东后台，让京东生物资产数字化平台与广东恒兴智慧水产养殖设备完成深度融合。

“我们会将专业养殖过程中的生产语言转化成消费者可以理解的消费语言，从源头开始给消费者展示生产数据。”上述京东科技负责人表示。

简单来说，就是恒兴的内部监测局域网“上云”了。通过京东科技的技术赋能，消费者只需扫描产品上的溯源码，便能全面了解该农产品的所有信息，包括养殖数据、农事记录、仓储加工过程等。

除了生产端外，在销售端，京东科技集成京东零售的力量对恒兴进行助力，目前恒兴的金鲫鱼和虾产品已正式入驻京东自营店、京东POP以及京东京造等零售渠道。

农产品、水产品溯源，是近年来行业的热点话题。除了食品安全法等各项法规中提到外，各地也出台了相关法规和规定，要求建立农产品溯源平台，加强农产品质量安全监管。大家都在做的溯源链条，和这次京东科技和恒兴做的有什么不一样？

了解种养殖过程，95%的消费者希望通过追溯手段了解原产地。

但与此同时，溯源数据造假、流通环节缺失溯源等问题是水产品溯源的几大痛点。恒兴食品-京东项目负责人周飞霞坦言，恒兴此前也推动过很多产品溯源的尝试，但消费者对于企业自身的检测报告信赖程度较低。“这次选择和京东合作，除了京东有成熟的技术支持外，也是因为京东作为有品质保障的第三方平台直接接入到溯源流程中，消费者的信任程度更高。”

在“京稷”上，数据经过了区块链技术和营销码和防伪码功能，既确保了数据真实和不可篡改，也满足企业售前营销和防伪需求。此外，平台具备可视化配置能力，消费者可以实时观测水产品原产地的动态溯源画面。

而依托京东物流的供应链运输，恒兴的水产品的后续物流则由京东完成，可以实现从源头运输到送达消费者手中的全流程数据闭环可控。通过“京稷”，恒兴的水产品在养殖信息、监管信息、加工信息、物流信息、产品信息、质检报告等环节，所有信息均实现了高数字化管理。

“也正是因为在物流供应链方面的实力，我们才坚定地选择和京东合作。”周飞霞表示。

## 给所有水产品发一张“实时身份证”

根据2020年315期间中国消费者协会的消费者调研报告显示，94%的消费者更愿意购买有溯源身份码的产品，89%的消费者会扫描产品身份码