

新变种不断出现“天价彩礼”何时休？

新华社“新华视点”记者 邵鲁文 柳玉敏

彩礼动辄二三十万元，还要“三金”或“五金”，在一些地方，“天价彩礼”改头换面、花样翻新……

“五一”前后是婚礼高峰，“彩礼”也成为热议话题。“新华视点”记者调查发现，彩礼过高导致部分农村男青年被迫借债结婚。“天价彩礼”不仅背离了爱情、婚姻的初衷，有的还成为家庭矛盾的导火索。

“天价彩礼”衍生出新变种

不久前，湖南小伙陈建雄到女友内蒙古老家提亲。女友家长提出，结婚前需要给20万元彩礼，并购买“三金”（金戒指、金项链、金耳环），还要求在长沙买100平方米以上的房子，男方出首付。

“这对我来说压力太大了，这些钱加起来得有近百万元，就算‘咬咬牙’也拿不出这么多，只能想办法四处去借。婚还没结，就得先欠一屁股债。”陈建雄说，面对“天价彩礼”，他有些不知所措，也不知道该怎么和家人沟通。

近年来，相关部门和一些地区加大对高额彩礼综合治理，取得了一些成效。但与此同时，“天价彩礼”也衍生出各种新变种。

记者调查发现，相比于传统的给大额现金、购买“三金”，如今有些地方“天价彩礼”衍生成房子、车子、存折等。

例如，在山东、河南、甘肃一些县区，彩礼存在“万紫千红一片绿”“一动不动”等说法，其中“万紫千红一片绿”是根据人民币颜色而来的通俗说法，包括一万张5元、一千张100元和若干50元，算下来超过15万元；“一动不动”则指小轿车一辆，“不动”指在城区有一套房子。

在一些地方，索要彩礼方式也在改头换面，男方要将一定数额的钱放在存折或者银行卡里，婚前给到女方手中。“有多少钱不公

开，但是彼此心知肚明，主要是看男方的诚意，也为了避免结婚当天男方反悔不给。”一位受访对象说。

为了让“天价彩礼”变得“名正言顺”，一些农村地区将彩礼改称“感恩钱”。受访对象表示，男女订婚时在明面上不提“彩礼”二字，双方家庭也不直接对外说要多少钱娶媳妇，改成报答女方父母养育之恩的钱。在一些地方，男方婚前要为女方或女方父母购买大额保险。

不少乡镇干部说，这些变相彩礼其实和原来的现金并无两样，这些所谓的“习俗”也并非真正的民俗，但乡镇政府、民政等部门一旦进行制止或约束，往往会被村民指责“破坏习俗”，因此往往“睁一只眼闭一只眼”。

“天价彩礼”之风因何难刹

基层干部和受访专家认为，“天价彩礼”频繁出现，背后有多重原因。

首先是当前一些农村地区性别比失衡，男多女少。武汉大学大数据研究院副教授袁为纲的一项调查研究显示，从全国总体水平来看，彩礼多少实际上在很大程度上是全国各地出生性别比的一种折射。出生性别比的失衡程度和女性流动情况的组合，总体上决定了各地婚姻市场的失衡程度和彩礼的高低。

在中部某地，23岁的唐霄此前通过相亲认识邻村一名女孩，双方约定订婚，彩礼30万元。唐霄说，在当地，如果是相亲认识的，彩礼会相对更高些，因为双方还没有建立感情基础，彩礼的多少就成了一种“筹码”。

其次是攀比风盛行。记者调查发现，“天价彩礼”频繁出现，与当前不少地区滋生的“红事”攀比风气有关。记者采访了解到，在部分农村地区，除了动辄十几万元起步的彩

礼，还不乏“三金”不能比别人家差、在本地最好的酒店办宴席、安排蜜月旅行等要求。这种相互之间的攀比心理，也助长了不良风气。

此外，一些女方家庭有“劫老济小”“随礼就市”的心理。“我们要彩礼，也不是想自己用，是给孩子们要的；彩礼给得多，小两口以后生活有保障。”湖南某地一名女青年的父母说。至于会不会给男方父母增加太大负担，一些女方父母表示：“给儿子娶媳妇就得花钱，天经地义。娶媳妇借的钱与小夫妻不相干。”

还有一些女青年表示，周围其他女孩都要彩礼，如果自己不要，显得自己“身价低”“没面子”。

在部分婚介市场，媒人大都会按照彩礼的一定比例抽取酬劳。为获取更多收入，一些媒人在婚介行为中会有意哄抬行情、推波助澜，也让彩礼一路高涨。

一些村干部表示，当前，不少年轻人到大中城市和县城工作，相互之间存在比较心理。为了婚后生活有保障，男方在县城有房已成为女方选择婚配的“前提条件”，“三金”也变成了“五金”乃至“七金”“九金”。

让婚姻始于爱，让彩礼归于礼

记者调查发现，高价彩礼易引发婚姻矛盾。在中国裁判文书网中检索相关关键词，男方婚前支付高额彩礼，婚后因种种问题导致离婚及引发财产纠纷的案件不在少数。

在去年12月最高人民法院、民政部、全国妇联召开的“推进移风易俗 治理高额彩礼”新闻发布会上，最高人民法院民一庭庭长陈宜芳曾表示，从司法实践反映的情况看，涉彩礼纠纷案件数量近年呈上升趋势。从大量纠纷处理中可以看到，高额彩礼并不是保障家庭幸福的秘笈，反而可能成为矛盾

纠纷的导火索，不仅不利于婚姻关系的建立和长期稳定，甚至容易引发两个家庭之间的对立、矛盾和冲突。

2022年8月，农业农村部、中央文明办、民政部等八个部门联合发布《开展高价彩礼、大操大办等农村移风易俗重点领域突出问题专项治理工作方案》，提出治理目标是高价彩礼等陈规陋习在部分地区持续蔓延势头得到有效遏制。

今年2月1日起施行的《最高人民法院关于审理涉彩礼纠纷案件适用法律若干问题的规定》第二条指出，禁止借婚姻索取财物。一方以彩礼为名借婚姻索取财物，另一方要求返还的，人民法院应予支持。

近年来，一些地方纷纷出台政策，整治“天价彩礼”问题。比如，河南省宁陵县将婚丧礼俗规定普遍纳入村规民约，倡导彩礼不高于3万元。宁夏回族自治区八部门日前联合印发高额彩礼专项治理的实施意见，制定了12条正向引导措施和5条负面约束措施。

受访专家表示，“天价彩礼”现象，仅靠一纸禁令很难从根本上改变，更重要的是加强宣传，持续改善社会风气。

山东大学社会学教授王忠武认为，要鼓励村级红白理事会发挥作用，以村规民约的形式推进移风易俗。同时，相关部门可通过组织集体婚礼、完善婚嫁服务、党员干部发挥带头模范作用等，引领婚俗新风尚。

湘潭大学碧泉书院·哲学与历史文化学院社会学系主任郭欣言说，治理“天价彩礼”，要重视彩礼背后出现的社会问题。在社会层面，要持续宣传文明观念，让勤俭节约、健康向上、反对奢侈浪费的良好风尚深入人心。此外，还要加强社会福利保障制度，注重保护女性权益等，使女性在婚姻和生育过程中，有充足的安全感，扭转社会风气。

（新华社北京5月9日电）

金价先涨后跌，未来走势如何？

新华社记者 任军 陈云富 白瑜

近段时间，金价急升急跌牵动市场神经。由于金价仍在高位，观望情绪累积，“五一”期间，尽管促销力度较大，但一些金店商家反映金饰整体销售较为平淡。未来金价走势如何？记者进行了调查。

金价仍处高位

3月以来，国际金价一度涨势如虹，纽约市场金价从每盎司不到2200美元升至2400美元以上，涨幅超过10%。

然而就在两周前，黄金的“火热”行情急转直下。5月8日，纽约市场金价收报每盎司2315.8美元，较4月份的历史高点下跌5.4%。

受此影响，人民币计价的黄金价格亦大幅波动。4月下旬以来，上海黄金交易所黄金现货交易较活跃的AU99.99持续震荡下跌，5月9日收盘于每克543.43元，较4月每克576.99元的历史高位下跌5.8%。

“前些年金价也有过大幅震荡，但没有近期这么剧烈。”华安基金总经理助理、黄金ETF基金经理许之彦告诉记者。

尽管金价涨跌急转，但仍处于较高水平。“五一”小长假后的四个交易日，上海黄金交易所AU99.99收盘均价维持在每克540元以上，比去年同期上涨20%，比今年年初上涨13%。

从金饰价格可窥一斑。记者走访了解到，5月9日，北京一家周大福门店足金饰品报价为每克710元，相较4月每克超730元的高点出现一定回落。尽管如此，相比去

年同期每克585元的报价，仍高出21.4%。

银行积存金业务因其投资门槛低（最小业务单位为1克）、操作灵活，可以多次少量购入分摊成本，近年来受到一些年轻黄金投资者的青睐。

今年3月金价走高以来，多家银行上调积存金起点。比如，农业银行4月9日宣布将存金通2号的定投起点由550元上调至600元。中国邮政储蓄银行5月1日起根据黄金市场情况动态调整黄金积存业务的购买起点，调整后该起点金额高于前一自然月上海黄金交易所AU99.99合约的收盘价均价。

业内人士提醒，投资者应把握积存节奏，防范金价大幅波动带来风险。

消费市场出现分化

“小长假期间，金店黄金首饰每克最高可以减60元，相比节前便宜了不少。”在上海周大生金店购买黄金吊坠的王小姐告诉记者。

记者走访时看到，“五一”期间不少金店都推出促销活动，但一些商家表示，黄金饰品消费较为清淡。

在深圳水贝市场，多位店主告诉记者，“五一”期间的零售和批发行情均比春节后清淡。“今年春节后市场火爆，一些批发商的店铺生意格外好，连人都挤不进来。4月以后，市场交易额出现回落。”正生珠宝营销总管龙丽兰说。

相比金饰消费，投资金条和金币消费热

度仍在。中国黄金协会4月26日发布的数据显示，2024年一季度，我国黄金首饰消费183.922吨，同比下降3.00%；金条及金币消费106.323吨，同比增长26.77%。

位于北京的国华首饰黄金投资部经理刘宝表示，“五一”期间，金条销售额较去年同期增长30%。

中国黄金协会分析称，快速上涨的黄金价格在一定程度上压制了黄金首饰的消费，导致黄金首饰零售商销售压力增加。金价上涨还导致黄金首饰加工企业原料成本上升、出货量下降，部分中小型加工企业甚至停工放假。相比之下，溢价相对较低的金条及金币消费则受到有实物黄金投资需求的消费者的青睐。

“总体来说，金价急涨急跌让一些金饰消费者产生了观望情绪。”刘宝说，“如果金价能持续稳住，相信未来金饰销量会有所提高。”

更多立足长期投资

金价大起大落，一些前期追高的投资者开始蒙受损失。“4月下旬买入的金条至少需要等待一段时间才能见到收益。”上海白领韩余告诉记者。

也有一些投资者选择将长期持有的金条卖出变现。“趁着金价在高位，近期已将2019年购入的投资金条陆续卖出。”投资黄金多年的黄女士告诉记者。

眼下节点，对投资者而言，是“落袋为安”还是继续加码？

山东能源集团期货现交易经理刘日成表示，美国通胀数据反弹延缓美联储降息时点、短线投资者获利了结，导致金价短期上动能有所减弱。

美国商品期货交易委员会最新公布的数据也显示，纽约市场黄金期货的投机性净多头寸已逐渐回落，显示投资者短期看多的信心有所不足。

“进入二季度，较高的金价叠加珠宝首饰消费进入淡季，金价的支撑已不如一季度那么强劲。”贺利氏贵金属中国区交易总监陆伟说。

许之彦则认为，美联储未来逐步进入降息周期，全球央行持续购金，地缘政治风险仍在延续，从中长期来看，金价仍有上涨潜力。

世界黄金协会数据表示，2024年一季度全球央行净购入黄金290吨，同比增长1%。这是自2000年有一季度全球央行购金季度数据以来最高的一季度数据，比5年来的平均季度央行购金量高出69%。

瑞银财富管理投资总监办公室7日发布的报告认为，一季度全球黄金工业需求同比增长10%，说明黄金需求具有韧性。

“对于普通投资者而言，投资黄金市场应更多立足于长期投资。”光大期货研究所有色金属研究总监张大鹏认为，长期来看，黄金与股票等其他资产价格走势相关性偏弱，海外投资者常将一定比例的资产投资于黄金，一方面发挥黄金的保值功能，另一方面利用黄金与其他资产的波动特点来稳定整个投资组合的收益。

（新华社北京5月9日电）

「演出+旅游」让城市焕发更多活力

新华社记者 马晓洁

（上接一版）

欧尔班表示，匈方不会忘记中方在匈牙利遭遇困难时及时提供宝贵支持，将继续坚定不移做中国的“铁杆”朋友，支持中方维护自身核心利益和正当权利。匈方过去、现在、将来都坚定恪守一个中国原则。匈中共建“一带一路”取得巨大成功，为匈牙利创造了就业、改善了民生。匈方希望同中方继续在“一带一路”框架内推进匈塞铁路等大型基础设施项目合作，加强经贸、新能源等领域合作，欢迎更多中国企业赴匈投资合作。匈方不认同所谓“产能过剩”或“去风险”等说法。匈方深化对华合作的决心坚定不移，不会受到任何力量的干扰。匈方支持习近平主席提出的系列全球倡议，赞赏中方为促进世界和平发挥的重要作用。中国的发展对欧洲是机遇而不是风险。匈方愿同中方加强多边沟通协作，共同维护世界和平与稳定。作为下半年欧盟轮值主席国，匈方愿为推动中欧关系健康发展和中东欧国家同中国合作作出积极贡献。

两国领导人就乌克兰危机深入交换了意见。习近平强调，中方始终致力于劝和促谈，愿继续同有关各方一道，为早日实现和平作出积极贡献。

会谈后，两国领导人共同见证交换共建“一带一路”、经贸、投资、科技、文化、农业等领域多项双边合作文件。

双方发表《中华人民共和国和匈牙利关于建立新时代全天候全面战略伙伴关系的联合声明》和访问成果文件清单。蔡奇、王毅等出席上述活动。

日前，在山西省太原市钟楼步行街，一些外地游客在打卡拍照，“五一”余温还未褪去。“我和朋友5号来到太原看演唱会，并选择‘五一’假期后在太原错峰出游。”来自上海的大学生王一璐说。得益于太原“在演唱会举办前3天至后3天期间，演唱会门票持有者可免费游部分核心景区、坐公共交通工具”的举措，不少观众延长了在太原的旅游时间。

为一场演出奔赴一座城市，“跟着演唱会去旅行”已经成为很多人的出游新风尚。在刚过去的“五一”假期里，演唱会等大型演出成为文旅的“黏合剂”，显著拉动旅游消费，助力城市文化“出圈”。

演出市场的火爆和跨城观演的大趋势，其背后折射出的驱动力是“体验经济”。能否抓住观众游客的情绪需求，提供有温度的优质文旅服务是关键。现场安全、免费接驳、停车、安保、住宿、物价、交通管控等各环节，都是对一场城市服务优化的考验。还有点亮城市地标、送上地方特产伴手礼、出版歌迷特刊……这些具象化的“宠粉”点滴，将观众游客的情绪价值拉满，“体验经济”自有着落。

业内人士表示，5月到10月是全年演出最佳举办期，一些地方政府管理部门陆续出台支持演艺项目落地的政策。近日，太原市委、市政府、市文旅局、市财政局等11个部门联合发布了《支持演艺业经济发展的若干措施（试行）》，出台按演唱会售票规模和售票收入给予主办单位单场15万元至80万元奖励等举措，支持做大做强演唱会经济，加快建设“华北地区重要演艺中心”。

城市为演唱会提供便利服务，歌手为城市宣传特色文化，是一场“双向奔赴”。不少歌手巡演时会把城市文化、地方特色唱进歌里，一方面是给该城市人民的专属定制，另一方面也是对城市名片的有效推介。太原市文化和旅游局交流合作科科长贺锐说，有歌手在演唱会上把太原方言、刀削面、老陈醋加入演唱环节，是一次很好的城市名片展现。

“演出+旅游”所焕发的活力，也点燃了旅游目的地人民的热情。今年太原“五一”假期酒店预订同比增长105%，其中外地游客占比达到90%。“这么多外地人因为演唱会来太原，咱们得铆足劲服务。”一位网约车司机告诉记者，不少司机会在群里分享向外地游客推荐了哪些景点和特色美食。

记者还在山西省红灯笼体育场外看到，演唱会期间，不少年轻人拿着自己制作的“周边”在街边摆摊，或靠自己的手艺招揽生意。明星手幅等应援物、妆容编发、DIY贴画……太原美术专业大四学生陆纯假期和舍友一起摆摊五天，为观众设计脸贴，每位收费8.8元。“一天能赚二三百元，这对我们来说是一次新奇的体验，和观众交流的过程本身也很开心。”陆纯说。

从“引流”到“留客”，“演出+旅游”需久久为功。一方面要促进文化消费与旅游消费融合，做好城市服务和业态升级，发展“体验经济”；另一方面，也要通过举办演出加强对在地文化和景区的传播，塑造地方文旅新品牌。演出市场的持续火热，将会为城市文旅带来更多新可能。

（新华社太原5月9日电）

