

看世界

□ 孙昌岳

美国信用卡“旧梦”难重温

在利率高企、就业承压的当下，美国消费者正不得不告别信用卡消费模式，转向更为审慎的财务管理。

最新数据显示，美国信用卡消费增速正显著放缓。今年上半年，美国人的借记卡支出同比增长6.57%，而同期信用卡支出仅同比增长5.65%。

对于美国这样一个信用卡消费文化极其发达的国家而言，这一变化具有标志性意义。从去年年底开始，美国人的信用卡开支增速就落后于借记卡，逆转了此前14个季度信用卡开支增长高于借记卡的连续走势。在2022年消费高峰期，美国人的信用卡开支增速甚至比借记卡高出7倍多。如今趋势逆转，折射出美国经济环境的深层调整已经开始影响消费者的财务习惯。

推动这一转变的核心因素之一是持续的高利率环境。目前美国信用卡平均年利率高达22%，远高于一般个人贷款利率。在通胀压力高企、生活压力骤增的当下，许多消费者倾向于申请低息个人贷款以置换高成本的信用卡债务。今年第一季度，美国个人贷款发放同比增长18%，总额达到创纪录的2570亿美元。

短期看，这一转变有利于降低信用卡欠款金额，缓解信用卡还款压力；但长期看并不能从根本上解决个人债务问题。美国信用报告机构环联公司发布的报告提醒，从信用卡贷款到个人贷款的变化本质上是一种债务置换行为。相较于前者，后者的利息压力确实更小，但本金压力非常不均衡。待个人贷款进入下一个批量还款周期，贷款人的债务情况可能会突然恶化，甚至陷入“债务循环”的困境。

核心因素之二是高度不确定的美国贸易政策。耶鲁大学预算实验室研究显示，截至7月底，美国平均有效关税税率已达18.3%，为1934年以来最高水

平。预计关税将使2025年美国家庭平均支出增加2400美元，服装与鞋类价格短期涨幅或超30%。该预算实验室提醒，价格传导之下，中低收入家庭负担明显加重，中低收入群体将不得不仔细计算每一笔开支，包括利息成本，这也是有更多人选择依赖个人贷款维持基本生活的原因所在。

核心因素之三是正在降温的就业市场。根据美国劳工部发布的数据，7月美国非农就业增加7.3万人，低于市场预期，此前数月，该数据亦出现大幅下修。7月失业率升至4.2%，劳动参与率下降，多行业出现裁员潮，居民收入预期持续走弱。值得注意的是，在所有人人群中，年轻群体的就业压力最大，偿债压力也尤为突出。纽约联储银行发布的报告指出，今年第二季度，在18岁至29岁美国信用卡持卡人的逾期金额中，近10%为90天以上的逾期，40岁以下人群逾期率也“异常偏高”。收入降低叠加偿债压力，让越来越多年轻人减少使用美国信用卡消费。

与此同时，此前“先买后付”等新型信贷模式在美国年轻群体中快速渗透，也在一定程度上透支了信用卡消费。“先买后付”是美国电商平台广泛采用的一种支付方式，其特点有点类似于零首付或者低首付。在这种模式下，虽然消费者初期支付压力较小，但后期还款压力较大。而且，因为痛苦指数较低，很多囊中羞涩的消费者会很难控制自己“剁手”的欲望。最终，多重债务叠加反而进一步放大偿债风险。美国金融科技公司“快乐财富”的调查表明，42%的消费者因担忧无法按时偿还债务出现焦虑情绪，对心理健康、工作表现及社会交往产生了负面影响。

这一系列变化正在重塑美国消费者的财务价值观。美国金融业监管局的报告显示，目前仅有略超半数的持卡人坚持每月全额还款，超过

40%的消费者存在部分还款或仅偿还最低金额的行为。越来越多的家庭开始将保障日常开支、减轻债务压力与加大储蓄力度列为首要财务目标，显示出由“扩张消费”向“防御型财务”的集体转向。

从历史维度看，美国信用卡消费退潮尤其值得关注。多年来，美国消费经济长期依赖家庭信贷扩张支撑。从18世纪信用赊购萌芽到第二次世界大战后政策体系积极鼓励借贷消费，信用卡不仅是支付工具，也是支撑经济增长的重要载体。不过，进入新世纪以来，这个发动机却出现了“失控”迹象。受业务扩展压力影响，发卡机构普遍通过联名卡策略、弹性还款设计以及债务转移优惠等方式刺激消费信贷需求，许多“边缘信用群体”均成为发卡机构的新客群。其结果是，信用卡债务总额持续扩大，违约率持续攀升，最近几年更是多次刷新历史纪录。一些经济学家批评发卡机构的“债务魔术”精巧而危险，美国已陷入“借债支撑消费—拉动经济增长—新债覆盖旧债”的闭环，18万亿美元的家庭债务与37万亿美元的国家债务复杂交织，共同构成美国经济难以治愈的结构性顽疾。

当前信用卡消费退潮，本质上正是美国经济内生动力与结构矛盾的显性化。尽管美国第二季度国内生产总值(GDP)增速有所反弹，但消费与投资等核心动能已表现出疲软态势。国际信用评级公司惠誉预计，2025年至2026年美国消费者支出增速预计仅为1.8%，较2024年的2.8%大幅下降。美国消费者正在削减非必要支出，倾向于选购平价商品的现象已延伸至日化、医疗等基础消费领域。一家做牙齿正畸的企业透露，最近有不少病人推迟了正畸安排，还有人退掉了更昂贵的隐形透明牙套

订单，转而选择普通的金属牙套。日化产品巨头宝洁也表示，美国人在购买生活必需的日化产品上的开销正在减少，集团旗下价格相对偏高的子品牌销量降幅更大。

美国经济正面临深刻的模式重构，既要维持消费拉动增长的传统路径，又须应对债务持续积累带来的金融风险。在高利率、高关税并存的背景下，消费者从信用卡转向借记卡，不仅是一种支付方式的变化，更是经济理性驱动下的被动调整。长远来看，如何摆脱对债务驱动型增长模式的过度依赖，推动经济发展走向更可持续的平衡轨道，将成为美国经济必须面对的命题。

印象

□ 朱旌

狮城共此时

海上生明月，天涯共此时。今年中秋佳节，一系列丰富多彩的庆祝活动在全球多个国家举行，吸引了当地民众与华人华侨共同庆祝这一中国传统节日，感受中华文化魅力。

新加坡的庆中秋氛围格外浓郁。从商家橱窗里摆满造型别致的月饼礼盒到花园里巨型灯组与夜间灯光秀交织出斑斓光影，再到街头巷尾孩子们用金属棒敲击小灯笼发出脆响，无不让人感受到一种说不出的温暖与亲切。

传统来说，中秋节是华人文化中的一个以“团圆”“赏月”“分享月饼”为核心的节日，其习俗随着移民和时代演变，在新加坡呈现出本地化的多元面貌。这里的庆中秋活动既保留了提灯笼、猜灯谜、吃月饼的传统项目，也融入了社区庆典、创意灯饰和现代市集等创新元素。对家庭来说，这是一个走亲访友、与长辈共叙天伦的好时机；对年轻人来说，则把节日变成约会打卡、尝试新口味月饼和游逛夜市的热闹时光。中秋节如同一条共通的情感纽带，把人联结在了一起，让城市节奏也温柔了起来。

赏灯与游园是中秋节期间的热门活动，其中牛车水唐人街是新加坡每年中秋最热闹的游玩地段之一。这条街道的中秋灯饰通常覆盖新桥路到上十字街一带，节日期间会有大型主题装置、街头表演与市集集市，吸引市民与游客夜间散步观赏。每年主办方会安排“集体提灯游行”与舞台节目，让社区居民参与传统与创意结合的活动，市集里还能买到传统小吃与手工灯笼等纪念品。官方与主办单位也会在节前公告开幕时间与灯会时间，方便市民安排行程。

除了牛车水，像滨海湾花园、裕廊湖花园等地近年来也把中秋做成了大型展览，变成适合家庭夜游的好去处。花园的中秋活动通常以灯展、演出与亲子工作坊为主，安排在傍晚至晚间开放，并在室外的标志性景点和湖面上布置主题灯组 and 巨型装置，让“赏灯”有了更具当代设计感的舞台。今年裕廊湖花园的中秋灯会从9月27日开始连续开办16天，花灯数量据说是历年之最，不仅多达1200盏，还有《西游记》等引人注目的主题花灯系列，再现火焰山、盘丝洞等经典情节。嫦娥等其他神话主题花灯也将在裕花园和星和园里亮相。

说到中秋，怎能少了月饼？新加坡的月饼市场既有传统口味，也有不断创新的花样：从经典的蛋黄莲蓉、五仁月饼到冰皮、雪皮月饼，再到近年来大热的榴莲、芋头与娘惹风味月饼等，花样百出。大型百货公司与老字号糕点铺通常在中秋前夕推出限量礼盒，商场更会设置“月饼展销会”，方便消费者试吃选购。当地媒体与美食平台每年也会整理“必吃月饼名单”与新品推荐，成为城市里讨论节日味道的重要来源。若想体验新加坡的中秋“味道”，不妨逛逛

百货商场或关注本地美食媒体的年度推荐。

新加坡是多元社会，中秋节在这里也呈现出不同文化交融的面貌。华人社区的传统节日项目往往吸引大量关注。比如，今年新加坡厦门公会举办“国民融合千人博饼庆中秋晚会”，近千位不同族裔、不同籍贯的民众欢聚一堂，让厦门味的团圆意趣在狮城传递。

除此之外，来自越南、马来西亚、印度等国的及其他族群的社区也会举办符合自己习俗与文化特色的庆祝活动，比如，越南裔社区每年组织的越南中秋活动便以儿童为中心，有民间游戏、舞狮舞龙与手作灯笼等项目，吸引越南裔家庭与公众参加。此外，社区中心和组屋里常有亲子灯笼、猜灯谜活动，还设有传统糕点摊位，让中秋走进邻里日常。这样的多样性让节日既能保留传统，也能在不同文化之间建立交流与理解。

中秋节在新加坡，不只是一个华人的节日，更像一场城市级的“团圆活动”——以不同方式把家庭、街坊、商家与游客连接在一起。无论你是来寻味道、逛灯会还是带孩子体验传统，这座城市都把节日过成了温暖又有趣的样子。趁着月色正好，带上家人或约上三五好友，去看灯、赏月、聊旧事，共同感受那份此时此刻的牵挂与美好。

在美国贸易保护主义政策影响下，约旦出口行业正在遭受显著冲击。美国加征关税造成的不确定性引发约旦业界要求国家出口市场实现多元化、增强出口能力的迫切呼声。

出口贸易在约旦经济中占据重要地位，而美国是约旦最大出口市场。2024年约旦对美出口额约22亿第纳尔(约合31亿美元)，占约旦出口总额的四分之一。当前美国对约旦产品征收的所谓“对等关税”税率为15%，使得这个经济基础薄弱的中东国家面临更大考验。

制衣业是约旦最大出口行业。记者走访的多家制衣公司表示，美国加征关税已造成行业利润压缩、竞争加剧。

约旦尊威制衣有限公司位于约旦首都安曼的工业园区，是该工业园区内最大的制衣厂，公司80%以上的产品出口美国。公司执行经理奥里亚娜·阿韦谢说，美方新征的关税将由工厂、进口商和消费者共同承担，最终受害者是消费者，工厂可能会承担0.5%至1%的关税成本。

她表示，对小工厂来说，关税影响是“致命的”，因为工厂运营费用非常高，小工厂的利润率不超过4%，而且这些工厂很多依靠银行贷款运营，抗风险能力脆弱。

约旦雅运服饰有限公司负责人江超表示，由于美国对约旦服装行业加征的关税较埃及、肯尼亚等国家更高，受此影响，海外订单可能转移到关税成本较低的国家，客户“下单”已经出现放缓趋势。

食品行业也是约旦重要出口行业，从行业协会到生产商均表示，美国加征关税对该行业产生显著的负面影响。

约旦出口商协会主席艾哈迈德·哈德里在接受新华社记者采访时说，一些客户要求降价5%以提高竞争力，但出口商品的利润空间不超过7%，如果价格降低5%，那“利润就不值一提”，出口商还有水电费、所得税等要支付，“这样我们等于免费干活”。

金鸟食品工业公司是约旦一家较大的食品进出口公司。其负责人马哈茂德·马苏德在接受记者采访时说，关税压缩了公司的利润空间，他们已经减少了对美出口。

当地专家指出，美方关税是在约旦经济已经面临挑战之际出台的，将给依赖两国自贸协定进行投资的约旦出口商带来显著负担。安曼东部工业投资者协会主席伊亚德·阿布·哈勒塔姆说，美方关税政策的不确定性是约旦出口商面临的最大挑战。

约旦业界普遍呼吁，为应对美国贸易保护主义政策，约旦应该加强出口市场多元化，同时多举措增强出口竞争力。

约旦经社理事会呼吁约旦出口商加强开拓欧洲、非洲等其他出口市场。约旦金匠和珠宝商协会秘书萨利姆·迪卜表示，约旦政府仍在致力于通过与美方谈判以降低对珠宝首饰加征的关税，而珠宝商们正在寻求拓展海湾国家、北非等新的市场，以弥补将会出现的出口减少。

约旦工业协会皮革和纺织行业代表伊哈卜·卡德里在接受新华社记者采访时说，要想提高竞争力，该行业需要提高运营效率、扩大生产能力、改善物流和营销环境。

约旦大学经济学系主任拉德·塔勒在约旦阿蒙新闻网发表文章说，约旦需要进行长期的结构性改革，包括更新生产线、提升劳动力技能以满足市场标准、增加产品的本地内容、打造具有全球竞争力的约旦品牌以及实现市场多元化，以减少对美国的依赖。

(据新华社电)

本版编辑 杨啸林 王一伊 美编 倪梦婷
来稿邮箱 gjb@jjrbs.cn