

规模突破6万亿元,ETF下一步如何走

规模增长近2.3万亿元,各种创新ETF产品竞相推出,机构积极入局,呈现“群雄逐鹿”的火热态势——对于公募基金行业来说,2025年ETF赛道或许是“最亮的风景线”。

2026年,ETF或仍将是“兵家必争之地”,但从最新发展态势看,在总规模突破6万亿元之后,ETF竞争开始向纵深发展,基金公司将在规模、创新、生态等方面开展角逐。

规模劲增 指数投资风起云涌

据Choice测算,截至2025年12月底,ETF总规模达6.02万亿元,较2024年底增长2.29万亿元。

从产品情况看,百亿级ETF批量涌现。2024年底,规模超百亿的ETF有66只,到了2025年底,这一数字是128只,更有17只规模突破500亿元。其中,华泰柏瑞沪深300ETF规模为4222.6亿元,易方达沪深300ETF为2998.51亿元,华夏沪深300ETF为2286.54亿元。此外,嘉实沪深300ETF、华夏上证50ETF、南方中证500ETF、易方达创业板ETF规模均超千亿元。

ETF的快速发展,与政策推动密不可分。2025年1月,中国证监会发布的《促进资本市场指数化投资高质量发展行动方案》提出,持续丰富指数基金产品体系,包括积极发展股票ETF,稳步拓展债券ETF,支持促进场外指数基金发展,稳健推进指数产品创新。同时,加快优化指数化投资发展生态,包括优化ETF注册发行安排,全面完善ETF运作机制,以及降低指数基金投资成本等。

2025年5月发布的《推动公募基金高质量发展行动方案》强调,实施股票交易型开放式指数基金快速注册机制,原则上自受理之日起5个工作日内完成注册。

信金基金研究总监杨超表示,ETF规模劲增,来自市场活跃度回升与投资者信心增强的双重驱动,由于直接投资股票对研究能力要求极高,越来越多投资者选择



借道ETF入市。ETF凭借费率低廉、申赎便捷、风格清晰等核心优势快速崛起,对股票市场发展也起到了推动作用。

竞争激烈 新产品竞相推出

ETF已成为投资者入市的重要渠道,ETF交投活跃度也持续攀升,这也成了基金公司的角逐方向。

2026年首个交易日,A股市场表现亮眼,股票型ETF成交活跃。数据显示,1月5日,股票型ETF成交额为1861.1亿元,创3个多月来新高。其中,多只ETF成交额创上市以来新高。具体来看,华泰柏瑞中证A500ETF成交额为158.67亿元,华夏中证A500ETF为156.67亿元,南方中证A500ETF为117.45亿元,均创上市以来新高。

存量产品交投火热,新产品发行马不

停蹄。截至2026年1月5日,有11只ETF正在发行,另有7只ETF发布了基金份额发售公告,即将启动发行。从新发ETF类型来看,主要是细分行业主题ETF,为投资者提供更丰富的资产配置工具,包括电池ETF、光伏ETF、船舶ETF、食品ETF、科创芯片设计ETF、港股通互联网ETF等。

截至1月5日,全市场共成立1402只ETF。不少热门指数通常有多只相关的ETF产品。从ETF的发展特点来看,头部效应显著,流动性越高的产品,越能吸引资金流入,从而形成资金配置的正向循环。

从最新发展态势看,部分传统宽基ETF格局大致稳定,但创新产品的竞争格外激烈。

以中证A500ETF为例,目前已成立32只产品,其中规模突破百亿的有8只。从头部产品的规模情况看,华泰柏瑞

中证A500ETF规模为494.49亿元,南方中证A500ETF为480.16亿元,华夏中证A500ETF规模也超420亿元。与此同时,有8只中证A500ETF规模均不足5亿元。

乾坤未定 新玩家纷至沓来

当前ETF市场呈现“头部集中”格局,但广阔的发展前景,乾坤未定的竞争格局,还在吸引机构入局。

据Choice测算,截至2025年12月底,16家基金管理人旗下的ETF规模均超千亿元,合计为5.39万亿元,占ETF总规模的近九成。其中,3家头部基金公司遥遥领先——华夏基金的ETF规模为9574亿元,易方达基金为8813亿元,华泰柏瑞基金也超6200亿元。上述领跑的头部机构旗下均有爆款产品。

与此同时,ETF市场凭借巨大潜力,持续吸引新玩家入场。2025年,创金合信基金、鑫元基金、长城基金、兴证全球基金等首次布局ETF产品。据悉,后续将有更多基金公司进军ETF赛道。

近期,多家基金管理人在招聘基金会计,要求具备ETF相关经验。同时,在招聘系统运维岗时强调,熟悉ETF基金运作流程的优先,备战姿态尽显。另外,近日发布的相关中标结果公告显示,中加基金为发展ETF业务,采购了恒生电子的系统。

展望未来,华泰证券分析师沈婧在研报中表示,在低利率环境下,居民与机构资金对稳定、透明、可持续回报的配置需求持续增强,权益市场在政策托底与经济结构转型升级下呈现中长期稳步上行特征,推动ETF逐步由交易工具向基础配置工具演进。相较主动型产品,ETF在费率、风格稳定性与风险暴露可控性方面具备显著优势,更契合长期资金的资产配置逻辑。随着产品形态持续创新,兼顾风险分散与配置稳定性的绩优恒ETF、策略ETF等新品类,也有望承接配置型资金增量,成为市场新的增长极。

赵明超

黄金消费出现分化 1克金豆成年轻人理财新宠

“帮我再拿一颗1克重的金豆。我一发工资就买一颗金豆。去年全下来,小赚了一笔。”1月2日,北京市通州区一家大型商场的黄金饰品展示柜前,刚领到年终奖的李小姐买下了她的第11颗金豆。

2025年,国际金价从年初的2600美元/盎司一度涨超至4500美元/盎司,国内首饰金价同样水涨船高,从去年年初约700元/克一度突破至1400元/克。面对堪称“疯狂”的金价走势,1克起售的金豆、金瓜子等饰品,因较低的价格门槛成为众多年轻人的选择。

按照惯例,元旦、春节假期来都是黄金销售旺季。“这几天卖出的金饰品中,很大一部分是备婚资金、新生儿添金、节日礼赠的客户。不少顾客担金价会继续上涨,都趁着回佣纷纷‘上车’。”北京市丰台区某黄金珠宝品牌销售人员介绍,为抢抓消费节点,该品牌在1360元/克的基础上,推出总价再打九三折的活动,折算后每克立减80元至100元不等。

附近另一家黄金珠宝店则给出了更诱人的优惠。销售人员王女士表示,1月4日是元旦活动“抄底”最后一天,优惠后金价可低至1099元/克;标价类产品则实行1件九折、两件八五折的优惠。

不过,面对高位运行的金价,一些非刚需消费者和投资者更多持观望态度。“我从每克300多元时就陆续购买,但现在1000多元的价格实在下不去手,还是再等等吧。”高女士表示。

不少金店负责人也表示,目前消费者的投资性购买需求确实降温。即便有刚需,也会对比多家品牌的金价及克减、工费减免等优惠后再决定。还有小部分消费者选择以旧换新降低成本。

领秀财经首席分析师刘思源表示,无论是国际金价还是国内首饰金价格,均已处于历史高位。因此,消费者在购金时需先分清消费需求与投资需求,理性配置资产。

杜雨萌

品牌酒店扎堆下沉,小县城为何容得下

曾几何时,县城酒店的条件较差。而如今,多家国际连锁酒店加速下沉,县城酒店条件显著改善。小县城为何受青睐?品牌酒店看中了怎样的商机?这对于县域文旅发展意味着什么?既要品质又要控制价格,酒店还有盈利空间吗?

下沉县城,会“水土不服”吗

“国际酒店巨头之所以下沉到县城,核心(目的)还是要抢市场。”在酒店行业深耕多年的世界旅游城市联合会特聘专家王笑宇一针见血地指出。首先,从供给角度看,中国的经济型酒店经历快速发展已经饱和,占比60%左右,而中高端酒店在一、二线城市的布局较为充分,在县城还有一定的市场空白。其次,从消费者需求的变化看,县域旅游热度攀升,带动当地吃住行游购娱全产业链发展,住宿提质升级成为迫切需求。

对于酒店下沉后“水土不服”的担忧,北京外国语大学国际商学院产业导师赵晨表示,县域消费者的工作结构、年龄结构、消费结构和城市消费者略有不同,可能存在消费习惯上的“文化隔阂”。因此,酒店需要因地制宜,结合本土特色进行调整。

还有人担心,下沉是否会导致品牌形象出现“断层”?王笑宇观察发现,下沉到县域市场的是酒店品牌的子品牌,而不是核心品牌,且往往是有限服务型酒店,而非全服务。这意味着酒店可能保留核心的企业服务理念、服务文化,在具体服务项目上则根据实际情况进行调整。

定价不高,还能盈利吗

酒店巨头下沉县城,采取何种定价

策略?王笑宇透露,从城市到县城,价格差异不会特别显著;但是,差异确实存在,同时酒店本身有动态的定价管理体系。以淡旺季为例,县城国际酒店会采取多种策略平滑淡旺季的波动。赵晨总结了四种做法:一是动态调整价格,旺季涨价20%到30%,淡季赠送景区门票;二是开拓非客房业务进行补位;三是与周边城市开发周末短途游,承接政府的会议活动和商务接待等。

此外,县城酒店的收入结构也在变化。除了客房收入,非客房收入成为重要的利润来源。赵晨分析指出:“在百强县,会议服务是重要方向;在文旅县,研学服务、文旅配套服务潜力很大;而婚宴业务被县城酒店誉为毛利率最高的业务内容;还有些酒店在淡季会把客房改成长租公寓,以稳定收益。”

本土酒店出路何在

和本地的廉价酒店、快捷酒店相比,国际酒店巨头的竞争优势体现在哪里?赵晨指出,首先,国际连锁酒店具有品牌溢价,价格比本地没有品牌的“夫妻老婆店”高20%到30%;其次,国际连锁酒店标准化程度高,有利于发挥供应链优势,降低耗材集采成本和开店成本;最后,国际连锁酒店拥有大量活跃会员,客源基础稳固。

品牌酒店下沉对于现有居住体系将带来怎样的冲击和重构?赵晨表示:“缺乏特色的酒店会被加速淘汰,必须打造自身特色。”据他观察,本地的中低端酒店已受到挤压,入住率下降10%到20%。同时,不少酒店积极转型且成效显著;有的融入民俗、农家元素,寻求差异化的竞争特色;有的单体酒店选择加盟大品

牌,从2019年到2024年,县城连锁化率从12%增长到了35%。

县域旅游借势升级

国际酒店品牌下沉,对于不同的县域旅游目的地的塑造,存在差异化的路径。王笑宇指出,不同的目的地类型对酒店企业的诉求是不一样的,“比如318国道沿途,地方特色文化鲜明,适合发展特色主题酒店,而近郊的县城酒店,可以增加娱乐项目,带动当地特色产业”。

在文、商、体、旅加速融合的大背景下,酒店下沉会带动整个旅游产业链协同发展。王笑宇把旅游方式分为两种:一种是行程较短的微度假、近郊旅游,多见于大城市或者百强县;另一种是行程较长的目的地旅游,主要集中在旅游大县。他强调,国际连锁酒店在县域布局子品牌,更多是一种共生关系,有望带动当地的餐饮、交通、购物等配套发展。

四类县城成为布局重点

未来3年到5年,国际酒店巨头会重点关注哪些类型的县?赵晨总结,第一是百强县,已形成稳定的商务需求;第二是特色旅游县,旅游热度居高不下;第三是被忽视的交通枢纽县,客流量大,潜力可观;第四是人口密集的县城,人口决定了消费的数量。

王笑宇预测,第一,未来将进一步分层,有人注重品质与性价比,有人追求特色细分;第二,酒店业围绕产业升级,推动多业态、多客群融合发展;第三,实现外来游客和本地消费者的互补;第四,投资需紧跟市场需求变化进行布局。

杨昶

2025年前三季度营收30亿元

万帮能源再战港股IPO

1月4日,常州星星充电母公司万帮数字能源股份有限公司(以下简称“万帮能源”)向港交所主板递交上市申请,联席保荐人为摩根大通、国泰君安国际和招银国际。

万帮能源是常州“80后”女企业家邵丹薇一手孵化的明星企业,成立于2014年,专注于智能充电设备领域,是充电桩行业的早期参与者,旗下核心品牌星星充电同期创立,目前已成为中国新能源汽车充电运营头部企业。

从招股书披露的财务数据来看,万帮能源呈现快速增长态势。2023年和2024年,公司营收分别为34.74亿元和41.82亿元,同比增长20.4%。2025年前三季度,万帮能源营收同比增长23.0%至30.72亿元。

这一增长主要得益于公司充电设备销量的增加以及微电网系统业务的拓展。资料显示,2023年至2024年,以及2025年前三季度,万帮能源向2025年《财富》世界500强中全部十大汽车制造商以及十大能源企业中的六家提供智能充电设备和服务。根据弗若斯特沙利文的资料,以2024年收入和销量计算,万帮能源是全球最大的智能充电设备供应商。

作为公司核心增长引擎,星星充电的经营表现同样亮眼。2023年、2024年,星星充电营收分别为34.74亿元、41.82亿元;毛利分别为11.61亿元、12.2亿元;毛利率分别为33.4%、29.2%。

据中国充电联盟数据,截至2025年11月,星星充电运营72.6万个公共充电桩,以约20.7%的市场份额位列行业第二,仅次于第一名的87.1万个。

万帮能源在招股书中表示,本次IPO募集所得资金净额将主要用于通过建设和运营研发中心以及持续开展研发活动,进行产品及技术组合的研发投入与创新;全球市场拓展,提高在常州和盐城的生产设施的生产能力;战略投资与并购,以整合行业资源并提升行业地位;以及用作营运资金及一般企业用途。

招股书显示,万帮能源的股权结构相对集中,公司第一大股东为持股75%的万帮新能源投资集团。而万帮新能源投资集团由邵丹薇和丈夫丁锋各持股50%,夫妻二人间接持有万帮能源37.5%的股权,成

为公司的实际控制人。

2014年,邵丹薇敏锐捕捉新能源汽车风口,另起炉灶和丁锋一同创办万帮能源和星星充电,并主要操盘公司发展,很快开始“跑马圈地”。

面对当时各路资本已进入新能源充电市场的激烈竞争形势,邵丹薇选择与当地企业合作。2014年,由邵丹薇带队,公司在常州与当地酒店、景区、商超等场地提供方发起各种商业合作方案,以这种方式铺开自家充电桩。

仅3个月时间,星星充电就建设了1000余个充电桩,突破了2011至2014年间北京市推广汽车充电桩的总和。随后,邵丹薇乘胜追击,复制“常州模式”,星星充电的产品开始在全国多地市场推广。

数据显示,在邵丹薇带领下,万帮能源成立十年一路突飞猛进,年均增长率保持70%以上,年销售额从1亿元跃升至220亿元,公司成为华东地区最大汽车经销商。

凭借着亮眼的业绩表现,自成立以来,万帮能源与星星充电就不断获得资本和机构的青睐。公开资料显示,星星充电至今已顺利完成轮融资。

2018年,万帮能源获得了天使轮融资,投资方为国开发展基金。2020年9月,星星充电首次启动社会化融资,获得8.55亿元人民币A轮融资,由中金资本旗下基金和施耐德电气领投,建银国际、国创中鼎、上海国和、武进高新区平台公司等跟投,投后估值约82亿元。2021年5月17日,星星充电完成B轮融资,融资金额达到15亿元,由高瓴资本领投,IDG、北京泰康投资、禹达投资、宝龙与远洋地产等跟投,投后估值155亿元,翻了接近一倍。

此外,据媒体报道,2022年至2023年间,星星充电又完成了多轮战略融资,累计融资超10亿元,投资方包括红杉资本、淡马锡等国际知名投资机构。

多轮融资后,万帮能源的IPO也提上日程。公司于2020年9月以及2024年10月两次与国泰海通签署辅导协议,拟A股上市,最终均未能有结果。尽管多次IPO未能成行,但从市场反馈来看,业内普遍对于此次万帮能源递交港交所持积极态度。

鱼禾

新年伊始多家中小银行调整存款利率

2026年伊始,多家中小银行开启存款利率调整模式。一方面,部分中小银行下调存款产品的挂牌利率,下调幅度高达30个基点;另一方面,一批中小银行借势营销旺季,上调部分存款产品的挂牌利率。

部分中小银行率先开启“降息”步伐。濮阳中原村镇银行股份有限公司自2026年1月1日起调整存款利率,涉及多个期限的定期存款产品,其中3个月期、6个月期、两年期的利率降幅最大,均为30个基点。安徽新安银行股份有限公司官方微信公众平台发布的公告显示,该行将于2026年1月16日调整储蓄存款产品利率,其中两年期定期存款利率将从2.35%下调至2.25%,降幅为10个基点,其他产品利率保持不变。

在存款利率整体下行的背景下,也有一些中小银行逆势上调存款利率,不过利率上调的存款产品多设置一定的起存金额。

1月5日,睢县德商村镇银行股份有限公司调整人民币存款挂牌利率。对比该行2025年8月1日调整后的人民币存款挂牌利率,该行一年期、三年定期存款利率分别从1.50%、1.70%上调至1.55%、1.73%,幅度分别为5个基点、3个基点。

湖北麻城农村商业银行股份有限公司于1月1日调整人民币存款利率,一年期、二年期、三年期“福满存”(20万元起存)产品以及7天通知存款产品利率均较此前有所上调,幅度最高为20个基点。

一家位于华东地区的城商行客户经理介绍,近期,该行推出的三年定期存款产品利率较此前的1.55%有所上浮,其中20万元起存,利率为1.75%;30万元起存,利率为1.85%。

专家认为,2026年开年,多家中小银

行在存款利率调整上有所分化,反映出不同银行在利率市场化深化背景下,根据自身经营状况和战略目标所作出的不同选择。

“各家银行在负债压力、负债成本管控与客户留存间的权衡有所不同,故存款利率调整策略有所差别。这主要取决于自身资产负债结构与区域市场竞争力。”中国邮储储蓄银行研究员姜飞鹏认为。

当前正值银行营销旺季,部分银行借势上调存款利率以增强揽储吸引力,被业内视为特殊时间节点下的阶段性营销行为。专家预计,总体来看,净息差压力仍存的背景下,银行将持续管控负债成本,存款利率长期下行趋势不变。

“此前多次下调存款挂牌利率的效果将在2026年继续释放,有助于负债成本改善,因此商业银行净息差进一步大幅收窄的压力预计有所减小,有望进入企稳回升的阶段。”中信证券首席经济学家明明表示,中小银行的净息差分化将更为明显。一些资产投放能力强、负债管理水平高的银行有望企稳,而客户基础薄弱、资产质量承压、投资能力较弱的中小银行可能面临更大的净息差压力和盈利能力考验。

在明明看来,对于中小银行而言,未来利率调整更可能呈现整体低位震荡、结构性、阶段性分化的特征。在一些关键时点,部分中小银行为缓解考核压力,仍可能出现有限的、针对特定产品和客群的利率上浮。

姜飞鹏认为,为2026年,中小银行净息差预计持续承压,存款利率调整趋势将趋于审慎有序。不同类型商业银行,不同存款产品利率同步大幅下调的可能性较小,预计以差异化、渐进式下调为主。

熊悦

南通农商银行多维升级打造金融服务新标杆

从厅堂服务到线上渠道,从硬件升级到风控强化,南通农商银行近期聚焦服务质量提升,通过标准化服务通报、常态化监督、专项提升方案等“组合拳”,针对性解决网点服务薄弱环节。同步推进STM设备功能升级、远程视频银行上线、适老网点打造及日常风控强化等工作,全方位优化客户体验,筑牢金融服务根基。

服务筑基,提质增效树标杆。为解决网点服务薄弱环节,重点强化服务质量管理。开展服务提升常态化监督,压实网点及相关人员整改责任。针对服务质量滞后区域,专项制定提升方案,并开展专题赋能培训。

硬件增效,智能便捷破瓶颈。聚焦STM设备功能升级,有效提升厅堂服务效能。开展STM单业务操作培训指导,同步建立问题收集反馈机制,及时反馈使用情况及功能优化需求。

渠道拓维,云端办理更便捷。加速推进线上渠

道创新建设,优化“人工+智能”协同服务模式,将大部分常规业务精准引导至智能终端,远程视频银行正式上线运行,客户可通过手机银行、微信小程序两个渠道便捷办理业务,实现业务办理从“线下跑”到“云端办”的转变。

适老服务,暖心呵护显温度。为落实文明规范服务适老网点建设要求,结合老年人口分布特点及服务需求,选定新城、八厂、陈桥、通州多家支行作为适老网点建设试点。针对老年客户、行动不便客户等特殊群体,组织工作人员开展“上门服务”。

运营固本,精益管理保安全。开展长期闲置重要空白凭证清理工作,有效降低操作风险。同步推进现金清零工作,建立现金库存动态管理长效机制。权限隔离机制得到进一步完善,正式上线授权与业务审核权限隔离功能,实现职能优化与权限分离,解决授权人员不足问题。构建责任到人的监督体系,筑牢风险防控体系。

张伊曼

江苏远洋纪委召开警示教育大会

近日,江苏远洋纪委组织召开纪检干部业务培训暨关键岗位人员警示教育大会,江苏远洋纪委书记、党委委员朱万东出席会议并讲话。

会议强调,全体纪检干部要以此次培训为契机,主动担当作为,不断提升监督执纪问责能力,切实当好党纪政治生态的“守护者”;关键岗位人员要始终牢记职责使命,严守纪律规矩,做到廉洁履职,当好公司稳健发展的“护航员”。会议要求,全体参训人员

江苏远洋第八期奋楫大学堂开课

日前,江苏远洋举办第八期“奋楫远洋大学堂”暨职工“道德讲堂”。

南京赛德企业研究所所长、江苏省企业联合会企业文化专业委员会执行主任马牧道深入剖析了国有企业在企业文化建设过程中常见的误区,并分享了切实可行的企业文化建设路径。江苏经济报社新媒体中心主任、资深财经记者尹颖结合自身30余年从事新闻宣传工作的经历,讲解了在新媒体时代如

汪逊

江苏东台农村商业银行股份有限公司与苏州资产管理有限公司 债权转让暨债务催收联合公告						
江苏东台农村商业银行股份有限公司(“转让方”)与苏州资产管理有限公司(“受让方”)于2025年12月26日签署《债权资产转让协议》,转让方已将其在下表所列债权项下的全部权益转让给受让方,相关内容如下:						
我们在此要求下表中列明债权项下债务人、担保人及其他还款义务人自本公告发布之日起立即向受让方履行主债权合同及担保合同等法律文件约定的还本付息、义务及担保责任;2025年6月30日						
序号	借款人名称	本金	利息	担保方式	担保人(其他还款义务人)	抵押物
1	东台市佳拓商贸有限公司	7999000.00	相应欠息	抵押、保证	薛扣红、许建祥、江苏汇利置业有限公司	汇利广场一层在建工程2914.66㎡,土地794.06㎡
2	东台市汇泰商贸有限公司	7999000.00	相应欠息	抵押、保证	薛扣红、许建祥、江苏汇利置业有限公司	汇利广场二层在建工程3528.55㎡,土地1025.64㎡
3	江苏汇利置业有限公司	4696913.16	相应欠息	抵押、保证	薛扣红、许建祥	汇利广场三层在建工程3742.72㎡,土地1070.73㎡
4	东台市建祥铝业有限公司	5490610.97	相应欠息	保证	薛扣红、许建祥	抵押物已处置
5	江苏汇利融资租赁有限公司	5109864.00	相应欠息	保证	薛扣红、许建祥	
		5310637.00	相应欠息	保证	薛扣红、许建祥	
		10219728.00	相应欠息	保证	薛扣红、许建祥	
	10982546.30	相应欠息	保证	薛扣红、许建祥		
	8490000.00	相应欠息	保证	江苏汇金塔塔制造有限公司、薛扣红、许建祥	汇利银行厂房办公房、厂房4384.66平方米,办公用房5660.15平方米,土地12639.2平方米。	
	4680000.00	相应欠息	保证	薛扣红、许建祥、江苏汇利融资租赁有限公司、江苏汇金塔塔制造有限公司	智能操作系统等14项设备、电梯等9项设备	
	5480000.00	相应欠息	保证	东台市汇泰商贸有限公司、薛扣红、许建祥		
6	东台信昌贸易有限公司	2100000.00	相应欠息	保证	东台骏城和信用担保有限公司、陈凤凤、龐正红	
7	东台市昌源贸易有限公司	2420000.00	相应欠息	保证	东台骏城和信用担保有限公司、林伟民、林洪宜	
8	东台市拓瑞贸易有限公司	2700000.00	相应欠息	保证	上海华拓房地产集团有限公司、林仁江、陈海祥	
9	东台市拓瑞贸易有限公司	2100000.00	相应欠息	保证	东台骏城和信用担保有限公司、杨春辉、林雁	
10	东台泰茂贸易有限公司	2650000.00	相应欠息	保证	东台骏城和信用担保有限公司、艾斌、汪茂	
11	东台五金金属材料有限公司	2100000.00	相应欠息	保证	东台骏城和信用担保有限公司、林芳涛、张东风	
12	东台新豪洋贸易有限公司	570000.00	相应欠息	保证	东台骏城和信用担保有限公司、杨成文、韩全宝	
		2300000.00	相应欠息	保证		
13	东台鑫大源贸易有限公司	2100000.00	相应欠息	保证	东台骏城和信用担保有限公司、肖志木、刘少金	
14	东台汇源贸易有限公司	2265366.00	相应欠息	保证	东台骏城和信用担保有限公司、叶竹根、陆圣浩	
	合计	284015665.43				
备注:以上债权利息及费用以实际发生为准,以上内容如有错漏以合同约定或者生效的法律文书确认为准						
转让方:江苏东台农村商业银行股份有限公司			受让方:苏州资产管理有限公司			
			2026年1月7日			