

# “两东”拟合并，江苏券业格局或再迎洗牌



□江苏经济报记者 樊敏

3月2日，东吴证券公告称，公司正筹划通过发行A股股份的方式收购东海证券控制权。待相关事项确定后，公司将及时发布相关公告。为避免股价异常波动，东吴证券自当日开市起停牌，预计停牌时间不超过10个交易日。有东吴证券内部人士向记者表示：“通过收购东海证券控制权，东吴证券有望在提升公司核心竞争力、更好地服务国家战略与区域高质量发展。”

消息公布后，引发市场密集关注，一旦收购成功，将成为国内第一例同省券商并购案。东吴证券与东海证券的联合也将深度改变江苏券业格局。江苏省金融研究院副院长蒋昭乙分析指出，目前双方的网络密度和客户覆盖在苏南地区深度交互、竞争激烈，并购成功后将有助于提升抗风险能力和市场竞争力。同时，江苏券业格局也将由“五强并立”向“三足鼎立”演变，更好地服务苏锡常都市圈建设与全省高质量发展。

## 已签署股权收购意向协议

根据公告，本次交易的核心标的为东海证券控制权。东吴证券计划发行A股股份，收购常州投资集团有限公司（以下简称“常州集团”）所持有的东海证券26.68%股权。从股权结构看，常州集团为东海证券控股股东，持股比例为26.68%。若上述交易顺利完成，东吴证券将直接持有该部分股权，从而取得东海证券的控制权。

不过，本次交易尚处于初步意向阶段。3月1日，东吴证券与常州集团签署的发行股份购买资产意向协议显示，东吴证券与常州集团双方就本次交易达成初步意向，本次交易方案尚未最终确定。各方将进一步协商确定收购的交易对方股



权比例、支付安排等，并在发行股份购买资产协议（文件名称视具体情况而定）中进行约定。

近年来，东吴证券发展势头迅猛，业绩预告显示，2025年预计实现归母净利润34.31亿元到36.68亿元，同比增长45%至55%。有业内人士表示，东吴证券通过收购同业股权进行外延式扩张的想法一直较为强烈，曾与国联集团激烈竞拍民生证券股权，“东吴证券当前面临‘增收不增收’困局，并购可以在短期内增厚公司营收”。

对于东海证券而言，并购同样会带来利好。据业内人士分析，一方面，东海证券业绩曾出现“断崖式”下滑，联手东吴证券可以强化抗风险能力；另一方面，东海证券主板IPO一直未果，并购之后可以“曲线上市”。

纵观国内外金融业并购案例，往往“收购易，整合难”，即便收购成功，双方还面临诸多问题。中国城市发展研究院投资部副主任袁帅认为，从业务实操角度来看，两家券商合并后要真正实现真正的协同，需要从业务流程的底层逻辑出发，打破原本各自独立的业务闭环，围绕客户需求构建一体化的服务体系。

## 巩固省内第二地位

“叫‘东吴证券’不错”“干脆叫‘苏超’证券，说不定一飞冲天”“取‘东海证券’的‘东’，‘东吴证券’的‘吴’，叫‘东吴证券’最

公平了”……在投资平台上，不少IP为江苏的网友热烈讨论两家券商合并后的名称，足见该并购案在省内的热度。

东吴证券和东海证券均位于苏南地区，且业务定位上均为立足本地、深耕长三角，二者并购将产生较大的区域影响。“这一整合将加剧省内竞争，推动其他中小券商寻求差异化发展或进一步整合，加速江苏证券行业向头部集中。”券商行业特约研究员武泽伟表示，东吴证券通过合并将显著提升资本实力与业务规模，可能稳居省内第二，并在苏南地区形成更强的区域影响力。

财报显示，“东吴+东海”2024年营业收入合计约为130.03亿元，归母净利润合计约为23.89亿元；从资产规模来看，总资产合计约为2314.49亿元。以2024年财务数据为基准，在上市券商中，东吴证券的营收将上升一位，从14名升至13名；归母净利润名次不变；总资产则超越中泰证券，排名从18名跃升至17名。

值得一提的是，国联证券在合并民生证券后实力得到扩充，业绩预告显示，国联民生2025年度预计实现归母净利润20.08亿元，同比增长406%左右，与东吴证券的差距进一步缩小。不过，东吴证券顺利收购东海证券后，其在营收、归母净利润、总资产三项主要指标上，有望遥遥领先于国联民生，将巩固其省内第二券商的地位。

谈及两家合并后对江苏券业格局的影响，中国企业联合会副会长、高级

经济师董鹏说：“苏州与常州券商整合打破原有设区市地域平衡，将倒逼南京证券、国联民生等机构重新定位，要么走特色化突围之路，要么启动并购扩张。同时，也成为江苏从‘金融大省’向‘金融强省’跨越的关键一步，通过内部整合形成合力，以更强中介能力服务江苏及长三角一体化发展国家战略。”

## 证券行业并购潮起

东吴证券收购东海证券不仅是江苏加快建设金融强省的关键一步，也是国内券业并购潮加速演绎的缩影。2025年，国泰君安整合，国联民生整合，中金公司吸并信达证券、东兴证券等多起重磅案例相继落地，行业格局进入“强者恒强”的新阶段，并购形式也从过去的“问题券商救助”或“母子吸收”演变为以“强强联手”或“区域整合”为主的主动并购。

“驱动这轮券商并购潮的核心底层逻辑是政策引导与市场竞争共同作用的结果，国君与海通的同城合并，东吴+东海同省不同市的整合，开创了‘省内双核联动、深度下沉’的独特范式：一方面，打破行政区划对金融资源的无形分割，以市场化方式实现苏南苏州、常州两大经济强市金融力量融合，便于统一配置资源服务苏省实体经济；另一方面，业务协同兼具优势，可将东吴在科创板、苏州产业带的优势，与东海在常州制造业基础及传统投行强项精准嫁接，形成‘苏州创新+常州制造’的产融服务闭环。”

业内人士认为，未来中小券商并购将以省内整合、国资主导为主流，优先选择区域内业务互补的，实现规模化与特色化并行发展，“两东”若顺利合并，或将为同一经济圈内破解券商同质化竞争、提升区域金融效率提供可复制的“江苏样板”。

# 从“买保值”到“追奢品”，黄金市场迎来新局



□江苏经济报记者 金彩

近日，各地的老铺黄金门店前排起长龙，顾客排队数小时只为抢购几件金饰。而同一时期，周大福、老凤祥等老牌金店却门可罗雀。南京黄金市场的“冰火两重天”反差在新街口、元通等商圈展现得淋漓尽致。其背后原因为何？金价上涨后的黄金市场将如何发展？对此，记者进行了走访调查。

## 老铺黄金爆火，市场呈现“冰火两重天”

2月中旬，老铺黄金发布公告，称将于2月28日对线上线下产品进行价格调整。2月27日是老铺黄金调价前的最后一天，当天晚上9点，记者来到位于南京德基广场一期的老铺黄金，发现店铺门口已被排队人群围满，队伍一直延伸到电梯口。

记者在现场看到，排队人群中既有年轻情侣，也有结伴而来的中老年女性。“听说不仅要涨价，热门款还会断货，我晚饭都没吃就过来排队了，希望能买到几款喜欢的项链。”家住南京市江宁区的张女士告诉记者，还有好几个朋友托她帮忙代买。“我进店挑了20分钟挑了好几款项链，不仅戴着好看，性价比也高，既保值又有面子。”拎着购物袋的李小姐说，她排了近4个小时，终于买到了心仪的金饰，觉得

很“值当”。

与老铺黄金的火爆形成鲜明对比的是，中央商场、新百等商场内的老牌金店内却冷冷清清。记者走进一家周大福门店，店内仅有一名顾客，店员热情上前介绍新款金饰，却未能促成交易。“以前靠黄金的保值属性，基础款式就能卖得不错。现在，消费者不仅看重克重，更看工艺、设计和品牌价值，产品一旦没特色，就吸引不了顾客。”一家老牌黄金门店的工作人员在接受记者采访时坦言。

记者发现，随着金价的持续上涨，以“一口价”形式售卖的老铺黄金，每克金价竟比部分老牌黄金还低，之前的“奢品”也有了性价比。记者核算了2月27日当天饰品金价，老铺黄金售价19152元的葫芦吊坠金重约9.8克，折合每克约1954元。而在周大福门店，类似款式葫芦吊坠售价17800元，金重约6.91克，每克单价约2576元。3月1日，记者走访时了解到，涨价后的老铺黄金十字金刚吊坠售价33741元，金重约13.39克，每克单价仍低于周大福同类产品。

## 黄牛乱象频发，市场秩序亟须规范

记者发现，在老铺黄金门店排队的人群中，除了消费者外，也有不少黄牛的身影。他们的囤货、加价倒卖等行为，让不少消费者直呼“体验感太差”。有消费者在社交平台吐槽，“排了4小时队，进店发现热门款全被黄牛买走了”“心仪的十字金刚吊坠被黄牛加价转卖，太离谱了”。

在排队现场，记者看到几名拎着购物袋的男子在队伍旁来回踱步，不时低声向队伍中的人推销：“我这里有人快要排到

了，只要给500元‘代排队费’就能帮你们买，不用担心排队时间太长热门款会断货。”记者看到，一名黄牛的手机里存着数十条“代排队”消息。甚至还有黄牛现场揽揽顾客，声称手里有热门款商品，可以直接交易。老铺黄金相关工作人员表示，“门店已经采取限购措施，饰品类产品每位顾客每天限购一次，且单次购买同款饰品不能超过2件，单次购买饰品不能超过5件”“不是我们不想管，黄牛会找不同的人排队代买，实在是防不胜防”。

“黄牛乱象是供需严重错配下衍生出的‘寻租游戏’，这也暴露出高端黄金零售端在价格管理与现货释放机制上的迟钝。”江苏省社会科学院财经研究所《江苏省金融研究院》助理研究员王紫绮表示，要想打破这种畸形的现象，必须重构商业逻辑与铁腕监管双管齐下。行业端需要引入更敏捷的价格平抑机制与动态配货模型，利用数字人民币或区块链溯源技术建立“一物一码”的数字资产身份证，让每一件高溢价黄金饰品的流转轨迹彻底透明化，从源头压缩倒卖者的套利空间。监管部门则应利用大数据穿透交易层，将职业黄牛的囤积居奇行为纳入信用记录体系。只有用技术手段击穿信息差，用信用成本拉高倒卖门槛，才能让这条灰色利益链条连根拔起，让稀缺资源回归真实的消费终端。

## 消费需求迭代，市场转型迫在眉睫

“孩子的婚嫁金饰还没置办，现在金价实在太高，打算先拿家里旧金饰‘以旧换新’凑一凑，实在不行就再观望观望。”来自泰州的徐女士在接受记者采访时，道

出了当下不少普通消费者的购金心态。记者走访多家金店了解到，近年来，受金价上涨、消费需求分化等因素影响，不少老铺黄金营收普遍下滑。然而，根据弗若斯特沙利文调研结果，2025年上半年，老铺黄金在中国内地单个商场的平均收入与坪效，在所有珠宝品牌（含国际品牌）中持续排名第一，黄金市场“冰火两重天”的格局愈发凸显。

王紫绮表示，当前，黄金消费正在经历一场“从大宗商品向硬通货奢侈品”的基因突变。传统金店长期陷入同质化竞争的泥沼，依然在兜售一种“看似保值实则缺乏溢价”的基础首饰，在金价高企的当下，这种不上不下的定位极易被消费者抛弃。如今部分黄金品牌的爆发，本质上是为其黄金产品赋予了强大的社交货币属性与审美溢价，蹿出了一条“资产型奢侈品”的全新赛道。

面对行业变局，传统黄金品牌该如何破局？王紫绮表示，传统黄金品牌正面临一场“达尔文式洗牌”。企业依靠靠式微或营销噱头来挽救利润的时代已经结束。要打破这种局面，老牌金店必须进行“壮士断腕”的价值链重构。要么彻底拥抱“极致性价比”，剥离所有无效的品牌溢价，转型为高周转的黄金大宗零售商，赚取规模效率的利润；要么向价值链顶端攀爬，深度挖掘东方美学与现代工艺的融合，培育出具备极强排他性的子品牌，去争夺高净值人群的资产配置份额。老牌金店必须重塑自身的商业护城河，将门店从单纯的“卖货场”升级为融合文化体验与资产管理的“高维空间”，才有彻底颠覆原有的粗放型盈利模型，才能在这场产业“凛冬”中拿到走向春天的“船票”。

“孩子的婚嫁金饰还没置办，现在金价实在太高，打算先拿家里旧金饰‘以旧换新’凑一凑，实在不行就再观望观望。”来自泰州的徐女士在接受记者采访时，道

## 南京雨花台区：道路养护安全复工

为确保节后道路养护工作平稳有序开展，进一步提升全体施工人员的安全意识和操作规范水平，近日，南京雨花台区工程有限公司组织全体一线施工人员及施工管理人员，召开了节后复工专题培训会。

培训会上，该公司安全负责人结合典型案例，围绕道路养护作业规范流程、安全防护设施摆放、交通疏导措施以及个人防护装备的正确使用等内容进行了详细讲解。重点强调必须严格遵守公路养护安全作业规程，杜绝麻痹思想和侥幸心理。

此次培训进一步增强了施工队伍的安全意识，“红线”意识，为节后道路养护工程的安全、高效推进奠定了坚实基础。全体参训人员表示，将迅速归位，以饱满的精神状态投入工作，确保道路安全畅通。

孙强

## 江苏远洋召开全面从严治党工作会议暨警示教育会

近日，江苏远洋召开2026年全面从严治党工作会议暨警示教育会，总结公司2025年全面从严治党工作，部署2026年主要任务。与会人员观看了专题警示教育片。

会议要求，2026年，公司全面从严治党工作重点在六个方面持续发力：要强化理论武装，压实管党治党责任，突出政治监督，在以政治引领推动战略目标实现上持续发力；要完善组织体系、制度体系、风险防控体系，在以能力建设推动决策部署落地见效上持续发力；要做好巡视整改

## 减资公告

苏州市卓博科技咨询有限公司(统一社会信用代码:913205075502768107),根据2026年3月2日股东会决议决定拟将注册资本从200万元减至100万元。现予以公告。债权人可自公告之日起45日内要求本公司清偿债务或提供担保。联系人:黄颀,电话:0512-65862213,地址:苏州市

相城区聚贤路129号峰汇商务广场1幢1805室。

特此公告。

苏州市卓博科技咨询有限公司  
2026年3月2日

遗失声明

李佳译(性别:女)出生医学证明(编号Q320355355)一份不慎遗失,声明作废。

## 钨价持续走高 相关上市公司发布风险提示

3月2日,中钨高新新材料股份有限公司(以下简称“中钨高新”)发布《股票交易异常波动公告》表示,截至2026年2月27日,公司股价年初至今涨幅138.98%,公司滚动市盈率为95.55,公司市盈率水平与同行业相比处于较高水平。近期公司股票价格快速上涨,显著偏离大盘指数和行业估值水平,存在回调风险,敬请广大投资者注意二级市场交易风险。

除了中钨高新发布股价风险提示公告外,崇义章源钨业股份有限公司(以下简称“章源钨业”)也在3月2日发布《股票交易异常波动公告》。公开资料显示,章源钨业预计2025年实现净利润2.6亿元至3.2亿元,净利润同比增长51%至86%。

“公司股价自2026年1月1日以来涨幅达186.32%,短期涨幅巨大,股价短期存在回落风险。此外,股价和许多因素相关,业绩只是其中一个影响。”章源钨业董秘办相关人员表示。

据厦门中钨在线科技有限公司(以下简称“中钨在线”)大数据平台统计,截至2月28日,钨精矿价格突破80万元/吨,钨酸铵价格涨至120万元/吨,钨粉价格达到200万元/吨,钨钨棒材价格站上110万元/吨,与去年同期相比,主流钨制品价格均实现了4倍至5倍的上漲。

中钨在线表示,引起钨价高热且不退反进的原因,主要是供给端的约束以及情绪面的驱动。首先,国内钨矿开采总量控制以及合规性开采和贸易监管等相关措施强化,叠加日矿品位降低和新矿产能短期受限,奠定了供给紧张的基础;其次,春节后矿山企业复工复产进程相对下游较为缓慢,根据往年经验,增产高峰预计在3月份以后,这进一步加剧了短期供给短缺。

“当前有色金属行业呈现明显的上下游分化态势,上游产业相关上市公司受益于大宗商品价格上涨,已逐步恢复盈利;而中下游产业则因成本增加,利润有所压缩,若短期内成本无法有效转嫁,部分二、三线下游企业可能退出市场。”万联证券投资顾问周放表示。

针对不同环节企业的应对策略,周放建议,上游企业应加大矿山收购与开采力度,同时降低运营成本;中下游企业需聚焦高端钨产品研发,提升产品技术含量、附加值及技术壁垒,以转化成本为利润,同时要通过签订长期协议、稳定上游供应方等方式,保障供应链价格稳定。 李雯珊

## 13家理财公司披露2025年成绩单

截至3月2日,已有13家理财公司披露2025年成绩单。从已披露的数据来看,各家公司理财产品存续规模均实现正增长。尽管固收类理财产品仍占主导地位,但理财公司的产品结构悄然发生变化——混合类理财产品占比逐步提升,产品多元化趋势初显。

截至目前,已披露2025年度业绩的13家理财公司分别是兴银理财、浦银理财、中邮理财、苏银理财、杭银理财、广银理财、徽银理财、恒丰理财、青银理财、广银理财、法巴农银理财、贝莱德建信理财和汇华理财。

从理财产品存续规模来看,截至2025年末,兴银理财以超过2.43万亿元的规模领跑;浦银理财、中邮理财分别以1.47万亿元、1.32万亿元的规模紧随其后。多家城商行系理财公司的理财产品存续规模也实现稳步扩张,苏银理财、杭银理财的规模分别达到8262亿元、6076亿元。

从理财产品存续规模增速来看,相较于2025年6月末,2025年末,13家理财公司的规模全部实现正增长,其中9家公司实现两位数增长。合资理财公司理财产品存续规模扩张势头尤为显著,法巴农银理财表现突出,规模从2025年6月末的487亿元跃升至2025年末的893亿元,增长超83%;贝莱德建信理财和汇华理财规模分别实现超20%和超37%的较快增长。

分产品类型来看,尽管固收类理财产品

仍占据主导,但部分规模靠前的理财公司的产品结构逐步优化,混合类理财产品占比有所提升,固收类理财产品占比相应下降,多元化趋势逐步显现。

以兴银理财为例,截至2025年末,其固收类理财产品存续规模2.26万亿元,占比超2025年6月末下降0.62个百分点,至98.19%;混合类理财产品存续规模349亿元,较2025年6月末近乎翻倍,占比提升0.7个百分点,至1.52%。

这一趋势在行业层面亦有印证。据银行业理财登记托管中心数据,截至2025年末,固收类理财产品存续规模32.32万亿元,占全部理财产品存续规模的比率达97.09%,较2025年6月末下降0.11个百分点;混合类理财产品存续规模0.87万亿元,占比2.61%,较2025年6月末增加0.1个百分点。在低利率及权益市场回暖的背景下,理财公司正加大对混合类理财产品的布局力度,以满足投资者多元化投资需求。

根据银行业理财登记托管中心数据,2025年理财产品存续规模增加3.34万亿元,至33.29万亿元,增长11.15%。展望2026年,多位业内人士认为,在存款利率下行趋势延续,高息存款陆续到期的背景下,理财产品存续规模有望保持增长。华西证券研究所测算显示,2026年理财产品存续规模将增加1.5万亿元至2.3万亿元。 钟鑫

## 多地优化政策 马年楼市平稳开局

今年初以来,我国房地产市场迎来一轮强有力的政策暖流。全国多地房地产支持政策密集落地,精准发力,从优化限购、上调公积金贷款额度到发放购房补贴,推进专项债收储,一系列举措持续激活市场活力,推动楼市实现平稳开局。

3月1日,上海“沪七条”落地后的第一个周末,金茂案前项目的置业顾问们拿着户型图,政策解读手册,脚步不停地穿梭在人群中。据项目营销负责人介绍,新政落地后三天累计来访326组,日均超百组,较新政前同比增长60%;成交量同样亮眼,三天内成交20套,较新政前同期成交套数翻倍。

来自南京的吴女士是新政的直接受益者。看到南京连日上海公积金贷款额度上调的消息,她连夜坐高铁赶到上海,正式出手。“儿子在上海工作,一直想给他安家,之前就担心月供压力太大,迟迟没敢下手。现在首套家庭公积金贷款最高能贷240万元,叠加相关上浮政策甚至能更多,我帮他付首付,他用公积金还贷,压力一下就小多了。”吴女士说。

上海金茂案前项目营销负责人表示,此次“沪七条”新政有效激活了刚需、置换等各类客群入市,持续打通置换链条,进一步释放市场潜力。

“新政发布后,有两个非常明显的变化:一是新增客户的咨询量较之前提升了30%;二是存量客户的决策周期明显缩短了,之前还在观望的客户开始出手,他们也担心自己看中的楼层户型被抢走,这些也说明市场信心在显著增强。”华润置地外滩瑞府销售总监李凌霄介绍,“2月26日‘沪七条’正式

施行以来,楼盘成交额已达到1.5亿元。”

“我们这几天也接待了一些此前受社保或个税年限限制准备在外环外置业的客户,新政出台后,准备开始看内环的楼盘。”李凌霄说。

不仅是上海,今年春节前,多个地方政府在房地产政策优化上做文章,重庆楼市便迎来了政策“大礼包”。2月9日,重庆市印发《关于发挥政策集成效应稳定房地产市场的通知》,从供给、需求、盘活存量、服务质效、稳定预期等方面出台了22条政策措施,充分发挥政策集成效应,着力稳定房地产市场。在湖北,湖北省住建厅印发《湖北省“好服务”指引(试行)》,聚焦打造“好服务”的空间载体,明确“住、吃、游、娱、医、养”七大服务标准,并将其纳入土地出让条件,推动小区优先配套托老、托幼、健身等服务设施;节前上市楼盘多选址交通便利、配套设施齐全的核心地段,借势成热的交通、医疗等公共资源资源吸引购房者。

中指研究院高级分析师孟新增指出,2026年开年以来,多地房地产调控政策呈现“多点开花、精准施策”的鲜明态势。其中,福建、江西等地出台城市更新配套政策,完善城市功能、盘活存量资源;福建、重庆等地优化公积金贷款政策,进一步降低购房门槛;重庆、宁波、济南等地发放购房补贴,江苏出台的人才房票,纷纷为市场增添活力。

58安居客研究院院长张波表示,此前国家统计局发布的数据显示,1月核心城市二手房市场率先企稳,这是政策发力与市场信心修复共同作用的结果,政策靠前发力有助于住房需求加快释放。

梁倩 王默玲 徐海波

## 惠山区市监局玉祁分局携手阳山分局推动糕团行业提质升级

近日,为突破传统糕团产业规范化生产发展瓶颈,无锡市惠山区市场监管局玉祁分局和阳山分局联合开展糕团行业沉浸式学习培训,邀请阳山10余家糕团销售单位负责人组成无锡市糕团点食品有限公司参观学习,通过“实地看、现场问、对标学”的方式,为传统食品提质升级寻方法、找路径。

沉浸一线实地看。参与人员跟随糕点负责人深入生产车间,现场观摩“脚踏糕”九道工序的规范化操作,详细了解原料采购、工艺流程、包装储存等关键环节。工厂的洁净环境和规范化管理流程让参观人员收获满满。

直面交流现场问。无锡市糕点食品有限公司主营传统糕点生产与销售,旗下宏风年糕坊“江苏省非遗工坊”和“江苏

省老字号”等荣誉称号。在座谈交流环节,糕点负责人就企业的发展历程、品牌建设、标准化生产流程、食品安全管理体系等方面进行了介绍,为阳山糕团销售单位答疑解惑。参与人员围绕糕团类制售单位食品安全水平、推动传统食品产业高质量发展展开探讨。

对标对表找差距。玉祁分局、阳山分局监管人员分析了近期发现的共性問題,要求各单位对照原料索证索票不全、加工场所“三防”设施不到位、从业人员健康管理松懈、标签标识不规范等问题查漏补缺,切实消除食品安全风险隐患。同时引导各单位对照先进典型,进一步规范生产行为,提升产品质量,深化品牌内涵,争做糕团行业的排头兵。

华碧莲

## 东台川普装饰材料有限公司关于股东王虎祥、殷明月、霍庆仁缴纳注册资本的催告公告

根据《中华人民共和国公司法》及本公司(公司章程)相关规定,现就东台川普装饰材料有限公司履行注册资本缴纳义务事宜,郑重声明如下:

一、公司基本信息  
公司名称:东台川普装饰材料有限公司  
统一社会信用代码:91320981MA1N011XC2  
注册地址:江苏省东台市富安镇安澜村三组  
法定代表人:俞福芝  
二、催告事由  
本公司注册资本为人民币1500万元整,股东王虎祥、殷明月、霍庆仁未按《公司章程》及股东会决议约定的期限足额缴纳出资,具体如下:  
股东王虎祥,认缴出资额伍拾万元(250万元),应缴期限2021年12月31日,出资方式为货币。  
股东殷明月,认缴出资额玖拾万元(90万元),应缴期限2021年12月31日,出资方式为货币。  
股东霍庆仁,认缴出资额拾万元(80万元),应缴期限2021年12月31日,出资方式为货币。

东台川普装饰材料有限公司  
2026年3月4日

启东农商银行:金融“活水”润田间

在启东市连片成方的农田里,高维忠正弯腰查看稻穗的长势。这个皮肤黝黑的汉子,是当地有名的“种地能手”。

“以前种地全靠经验,现在可得讲科学。”高维忠笑着说。去年他参加市里的农业培训后,开始在家田里试验新的种植方法,选育抗病强、产量高的优质品种。最让乡亲们佩服的是,他不仅把30亩承包地打理得井井有条,还成立了家庭农场,创立了以自己名字命名的商标,甚至还带头成立了农机互助小组。

今年春耕时节,高维忠看中一台新型播种机,却为资金发了愁。正当他一筹莫展时,启东农商银行通兴支行的客户经理在一次“走村入户、送货上门”的常态化走访中了解到他的困境。

启东农商银行:金融“活水”润田间

“那天我正在地里忙活,农商银行的小张直接来到田埂上。”高维忠回忆道,“他们不仅现场看了我的承包合同,还详细问种地计划。”让他意外的是,短短两天时间,50万元贷款就批下来了。有了资金支持,高维忠购置的新农机很快派上了用场。“这台新买的播种机,一天能完成50亩地的工作量,顶得上20个人。”

站在金灿灿的稻田里,高维忠算起了丰收账,“今年亩产比去年提高了15%,光是人工成本就省了3万多元。”周边20多户村民在他的带动下,也开始采用科学方法进行种植。

启东农商银行表示,将继续提供陪伴式金融服务,做农民致富路上的坚强后盾。

彭铃琳 张金凤