转让注销增加 第三方支付行业深度洗牌

截至3月10日，东方付通支付科技有限公司（简称“东方付通”）上亿元股权已在上海联合产权交易所的“货架”上摆了一个多月。

支付行业持续洗牌。目前，第三方支付牌照数量已缩减至162张，合计注销了109张。其中，仅去年的注销数量就达12张之多。

专家表示，支付机构股权挂牌转让，一方面是因为行业交易规模增长见顶，增量空间减小；另一方面，为了响应提质增效、清理和处置低效资产等要求，央国企也会选择退出与主业关联度不高的支付业务。在强监管背景下，预计今年第三方支付行业清退仍将持续。

中国宝武旗下公司挂牌转让

“东方付通这单转让业务，将采用网络竞标方式。首先由竞标方提交全套的受让材料。公告期满后，转让方确认初步参与竞标资格名单，然后我们会通知交保证金。只有把保证金交到上海联交所账户里的竞标者才算最终参与竞标的人选。”上海联合产权交易所相关工作人员说，“我们不会透露目前参与竞标的人数。”

公开信息显示，东方付通成立于2011年，由上海欧冶供应链有限公司100%持股，实际控制方为中国宝武钢铁集团有限公司（以下简称“中国宝武”）。支付牌照许可范围为全国范围内的储值账户运营Ⅰ类，此前该公司已经完成两次支付牌照续展。

根据上海联合产权交易所披露的产权转让信息，东方付通100%股权被挂牌转让，转让方为上海欧冶供应链有限公司。根据官网信息，目前东方付通已打通了全国700多家银行的支付渠道，业务范围覆盖钢铁、化工、能源、循环物资、物流等行业。

上海联合产权交易所信息还显示，东方付通现有注册资本为1亿元。经中资资产评估有限公司评估并出具资产评估报告，经市场法评估，截至2025年10月31日，标的企业价值（所有者权益）约为1.82亿元。2024年，东方付通营收约491.14万元，净利润约24.51万元，资产总计1.04亿元；2025年，东方付通营收约504.14万元，净利润约30.25万元，资产总计1.07亿元。

“结合2025年同类牌照交易情况，1.82亿元的挂牌价处于行业中等水平，与牌照资质、存续要求及市场供需现状相匹配。”知情人士坦言，东方付通股权被“清仓”转让，其大股东或将出于多方面因素考量，但对于一家超大规模的央企来说，全年仅二三十万元净利润，确实是块“鸡肋”业务。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示，在支付新规深入推进、央企“退金令”等因素影响下，支付牌照热度降低是大势所趋，支付机构主动选择注销或者通过挂牌出让等方式寻找下家，反映出支付行业处于深度洗牌进程。

“限金令”叠加行业强监管

2024年6月，国务院国资委党委扩大会议提出，各中央企业原则上不得新设、收购、新参股各类金融机构，对服务主业实业效果较小、风险外溢性较大的金融机构原则上不予参股和增持。业内称此为“限金令”。“限金令”出台后，多家央企陆续开始售卖手中的金融机构股权。

在专家看来，作为“进入世界一流企业方阵”的10家中央企业之一，遵照国资委的“限金令”，宝武集团“清仓”东方付通的股权，是最直接的原因。

今年1月召开的中国宝武党委二届二次全委（扩大）会提出，集团五大策略分别为聚焦主业、整合协同、市场机制、算账经营、风险防控，是集团应对行业下行周期、实现高质量发展的经营策略。

“根据集团公司主责主业发展需要，打造中国宝武特色的产业金融体系，把握金融业务‘减量提质’的基本原则，围绕主责主业布局业务、拓展市场、提升能力，不盲目追求金融牌照、不盲目做大体量规模、不盲目追逐短期利润，实现规模、风险、效益、结构相统一的内生性发展，坚守稳健经营的发展底线。”中国宝武产业金融业发展中心总经理胡爱民表示。

除央企“限金令”外，支付行业近年来的风险存积及严监管政策也是东方付通股权被挂牌转让的又一重要原因。根据上海联合产权交易所公告信息，在“重要信息披露”一栏显示，提请意向受让方注意，根据人民银行的相关要求，在成为本项目的受让方后，需在2026年6月21日前对标的企业完成增资。公告还要求受让方于2026年6月21日前向人民银行递交换发支付业务许可证申请并在2026年12月21日前完成换发支付业务许可证审批，否则可能会影响标的企业支付业务的继续开展。

“监管部门进一步强化支付机构监管，支付机构积极响应监管要求，通过增资扩股、调整股东结构等方式，为业务拓展和产品服务创新夯实基础。”中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏认为，无法满足监管要求的机构只能出局。

支付行业加快深度洗牌

1月14日，央行深圳市分行行政处罚决定信息公示表显示，银盛支付因“违反商户管理规定、违反清算管理规定、违反账户管理规定”，被合计罚没约1584万元。同时，时任该公司董事长陈某对上述三项违法行为负有责任，被予以警告，并处罚款61万元。

银盛支付“吃罚单”是行业现状的缩影。央行数据显示，2025年全年，央行及分支机构开出137张支付行业罚单，合计罚没金额超2.93亿元，其中不乏千万元级别。

除罚单外，行业清退也时有发生。近日，中国人民银行官网更新注销许可机构名单，河南聚宝支付有限公司（原河南汇银丰信息技术有限公司）的支付牌照被注销，成为2026年首家退出市场的支付机构。

从行业整体来看，自2011年5月份央行签发首批第三方支付牌照以来，总计发出271张支付牌照。截至记者发稿，现存第三方支付牌照数量已大幅缩减至162张，合计注销109张。

在业内人士看来，支付牌照注销已成为行业常态。“去年支付行业加速出清并非支付机构数量的简单减少，而是整个行业的结构性洗牌与监管方式升级。”苏筱芮表示，出清节奏显著加快，由监管全面升级、市场格局固化、商业模式淘汰等因素叠加形成，退出机构大多业务类型单一或展业地域受限，在激烈的市场竞争中生存难度日益加大。

“在支付费率‘薄利’的大环境下，面对洗牌，机构选择横向拓展‘支付+’解决方案、拓展合作商户及场景成为大势所趋。后续机构可考虑切入异业场景合作、‘支付+SaaS’、银行联合收单等‘支付+’路径，在合规展业的基础上谋求更多支付产品及合作模式的创新路径。”苏筱芮表示。

南开大学金融学教授田利辉认为，今年支付行业的核心发展趋势是从流量争夺转向价值深耕，目前C端支付市场格局已基本形成，机构的竞争重心正逐步转向B端产业数字化服务。在此背景下，中小支付机构需从战略上摒弃“牌照套利”思维，将合规体系从成本中心升级为战略资产，同时积极探索跨境支付、产业互联网等细分赛道。 钟 源

AI眼镜出货量攀升 产业链企业推进技术革新

根据Omdia（全球技术市场研究机构）3月9日发布的最新数据，2025年，全球AI（人工智能）眼镜出货量达到870万台，同比大幅增长322%，其中，中国大陆市场占全球AI眼镜市场10.9%的份额，出货量接近100万台，成为仅次于美国的全球第二大市场。

深度科技研究院院长张孝荣表示，AI与AR（增强现实）技术的深度融合，正推动AI眼镜从概念产品加速迈向规模化商用，成为智能穿戴领域增长最快的细分赛道。市场销量爆发式增长叠加政策赋能，持续拓宽行业应用场景，而产业链上下游上市企业也顺势加大研发投入、攻坚核心技术，以技术革新夯实行业增长基础，推动AI眼镜产业迈入高质量发展新阶段。

应用场景持续扩容

“如果说2025年是AI眼镜爆发式增长元年，那么2026年将是其从‘量的爆发’迈向‘质的提升’、全面撬动大众市场的成熟之年，规模化商用进程将持续提速。”上海杉达学院数字商法研究中心研究助理武于蒙表示，“进入2026年，产品迭代、市场渗透与渠道放量速度显著加快，千问AI眼镜G1开售次日便登顶天猫XR（扩展现实）设备热销总榜与抖音AI眼镜热销总榜，其背后正是技术迭代升级与价格亲民化的双重支撑。”

从国内市场表现来看，北京洛数合图科技有限公司最新发布的数据显示，2025年，中国智能眼镜市场的销量为145.4万台，同比增长211%。

盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员余丰慧表示，技术迭代突破是AI眼镜销量提升的核心驱动力。在光学与硬件环节，光波导与Micro LED的深度融合，正推动设备从“概念产品”向日常穿戴形态快速进化；在智能交互层面，端侧硬件的算力升级与功耗优化，让实时语音翻译、场景图像识别、多模态感知等功能得以在本地流畅运行。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示，应用场景持续扩容成为AI眼镜销量增长的另一重要支撑。当前AI眼镜已超越音频、拍摄等基础功能，向医疗、教育、工业等领域深度渗透。例如，AI眼镜在工业场景可助力设备巡检与远程运维，显著提升作业效率。

Omdia预测，2026年，全球AI眼镜出货量将超过1500万台。北京洛数合图科技有限公司预测，2026年中国AI眼镜市场整体销量将突破320万台，同比增长120%，行业格局也将在更激烈的竞争中持续重构。

上下游企业协同发力

AI眼镜销量的爆发式增长，背后是产业链上下游企业的持续发力。面对行业机遇，相关上市企业纷纷聚焦核心技术革新，加大研发投入，推动产品向轻量化、全功能、日常化演进，同时完善产业布局，形成协同发展的良好格局。

中科创达软件股份有限公司相关负责人表示，公司已经推出TurboX AI眼镜方案，深度优化Android+RTOS双系统，实现开机速度提升75%、拍照响应效率加快50%。

星宸科技股份有限公司相关负责人表示，公司在2025年开发者大会上发布了最新移动视觉研发成果ISP6.0，其HDR动态范围达140dB，支持AI HDR算法消除鬼影；EIS新增地平线锁定功能，实现领先的运动防抖效果；搭配色彩引擎及升级3A算法，可适配公司第二代智能眼镜及其他移动影像设备的动态场景。

京东方华灿光电股份有限公司此前在深交所互动易平台上称，公司已成功开发出适用于AR/VR、智能穿戴等近眼显示设备的单色Micro LED芯片及微显示模块，并持续推进技术优化，相关产品的性能、可靠性与生产良率稳步提升。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平表示，对于AI眼镜产业链上市企业而言，应聚焦“技术攻坚+生态协同+合规落地”。上游加快光波导、Micro LED与端侧AI硬件突破，提升良率降低成本；中游深耕轻量化与场景化，避免同质化；下游打通跨设备生态，挖掘健康、办公等刚需场景。同时严守隐私合规，以技术与体验双轮驱动，抓住销量爆发窗口，构筑长期竞争力。

“随着入局者持续增多，AI眼镜赛道核心竞争力已转向全场景生态整合能力。”北京艾文智略投资管理有限公司首席投资官曹辙表示，“厂商未来突围的关键在于把AI眼镜真正嵌入用户的跨设备、全场景生活体系，实现与智能终端、使用场景及云端服务的无缝联动，创造可持续的真实使用价值。” 李万晨曦

多款产品集中涨价

定期寿险行业或迎来定价新时代

保险市场正迎来一波显著的“价格震荡”。自3月1日起，多家互联网平台上的热销定期寿险产品悄然换上了新的“价签”。在蚂蚁保平台上，“全民保·定期寿险”与“臻爱·定期寿险”两款产品均已完成新旧更替，新上市的产品价格较之前普遍上涨约7%以上。以一名30岁男性投保100万元保额、分20年缴费为例，涨价后每年保费从1268元上调至约1359元，折算到月均新增不足8元，增幅看似不大，却打破了该险种多年来的价格僵局。

这不是个例。多家保险经纪机构传来消息，包括华贵人寿的“华贵大麦2026”、国富人寿的“国富定海柱7号”及中意人寿的“中意擎天柱11号”在内的多款主力产品，也将在本月内完成下架或调价，预计整体涨幅在5%至10%之间。一直以来作为互联网保险“引流利器”的低价定期寿险，正经历一场行业性的价值重估。

税费与精算双重承压

对于习惯“高杠杆、低保费”的消费者而言，此次涨价来得似乎有些突然。但在业内人士看来，这更像是市场逻辑回归理性的必然结果。

“最直接的原因在于税收政策的调整。”对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格分析。根据2026年1月发布的增值税最新优惠政策，免征增值税的一年期以上人身保险被明确界定为“返还本利”的人寿保险、年金保险以及健康保险。这意味着，纯保障、满期不返还的定期寿险，不再享受免税待遇。根据测算，这一新增的约6%的税负成本，直接推动终端保费上调5%至10%。

除了显性的税费成本增加，产品定价的底层逻辑也在悄然生变。尽管2026年起实施的《中国人身保险业经验生命表（2025）》显示预期寿命延长，但现实情况更复杂。

一家大型寿险公司产品研发部经理也透露，对于中青年、高保额人群的身故风险，保险公司的评估正趋向保守，这直接推高了风险保费部分。

此外，赔付压力的上升也让保险公司难以维持此前的低价策略。有业内人士透露，近两年定期寿险的赔付率持续走高。“定期寿险是高杠杆产品，一次理赔往往需要上千份保费来平衡。”一名保险精算师表示，“当理赔数量增加，定价的‘跷跷板’必然要向另一端倾斜。”

市场转向质量竞争

此番价格调整，标志着互联网定期寿险市场野蛮生长的低价时代正加速落幕。

过去几年，凭借责任纯粹、条款简单、易于比价的特点，定期寿险成为各保险公司在互联网渠道抢占市场份额的“排头兵”。为了博取眼球和流量，部分险企在定价上颇为激进，甚至不惜以低于风险成本的费率换取规模，使得“地板价”频现。然而，这种模式在当前的经济与监管环境下已难以为继。

“现在的竞争正从价格导向转向价值导向。”一名保险业内人士指出，此次费率上调反映出保险公司正在寻求定价准确性与经营理性之间的平衡。中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉也认为，这次调整更多是保险公司定价更准确、经营更理性的体现，行业竞争逻辑正从单纯比价转向精细化风险定价。

这种转变也体现在产品责任的升级方向上。未来，定期寿险的竞争点将不再是单一的费率数字，而是保障责任的优化与服务体验的提升。例如，针对特定疾病的身故额外赔付、与家庭风险场景更紧密的结合，以及更高效的核保理赔服务，都可能成为险企新的发力点。毕竟，当价格战打不动了，如何让产品更具“价值感”才是留住消费者的关键。

值得注意的是，尽管定期寿险迎来普涨，但业内普遍认为这不会引发全行业范围的涨价潮。中国保险行业协会今年1月公布的普通型人身保险产品预定利率研究值为1.89%，与当前2.0%的在售产品预定利率最高值之间尚有安全垫，未达到触发调整的阈值。中泰证券研报也判断，若市场利率维持平稳，年内预定利率下调导致大面积涨价的概率较低。

消费者该如何应对

面对涨价潮与代理人在朋友圈里制造的“停售焦虑”，消费者该如何应对？

“商品消费的基本出发点是需求，保险更是如此。”业内专家提醒消费者，要警惕“炒停售”的风险。虽然涨价是事实，但消费者不必为此恐慌，更不必因此而超出自身需求购买保险。

对于那些本身就计划配置这类产品的家庭而言，当下的确是一个值得关注的窗口期。定期寿险的核心价值在于“托底”——用较小的当期支出，锁定对未来不确定性的高额保障。尤其是对于正处于“责任重、负债高”阶段的家庭经济支柱——背负房贷车贷、需要抚养子女和赡养父母的人群，定期寿险依然是最具性价比的杠杆工具。

那么，在选购时应注意哪些要点？前述产品研发部经理给出了四点建议：首先确定保额，一般建议覆盖家庭负债、子女教育及父母赡养费用，常见的在100万元至300万元之间；其次选择保障期限，优先覆盖到房贷还清或孩子成年等家庭责任最重的阶段，通常保至60岁或70岁即可，不必盲目追求保终身；同时关注免责条款和健康告知，内容越少、越宽松越好，这直接关系到未来理赔的顺畅度；最后在保障相近的前提下，选择保费更具优势、公司理赔服务更稳健的产品。

北京大学应用经济学博士后朱俊生认为，即便费率上调，定期寿险依然是保险体系中保障效率最高的产品之一。以一名32岁男性投保200万元保额至60岁为例，涨价后年缴保费约1682元，其保障杠杆率仍超59倍。在“涨价时代”，价格不应成为唯一的决策依据，产品的核保规则、免责条款以及与家庭责任周期的匹配度，或许比几十块钱的保费差价更为重要。

这场由税费改革、精算假设修正及市场竞争逻辑转变共同催生的调整，或许正是中国定期寿险市场走向成熟的开始。当潮水退去，留下的将不再是靠低价博出位的“流量玩家”，而是真正能够穿越周期、为万千家庭提供坚实风险屏障的长期主义者。 向家莹

多只FOF基金一日售罄

公募FOF迎来发展黄金窗口期

公募FOF市场正经历一轮发行热潮。近日，景顺长城基金公告，旗下景顺长城和熙安裕三个月持有期混合FOF于发售当日即达到募集上限，提前结束募集。开年以来，万家启泰稳健、博时盈泰臻选6个月、浦银安盛盈泰多元配置等FOF相继一日售罄，其中博时盈泰臻选单日吸金58.44亿元。数据显示，截至3月9日，年内新成立FOF产品已超30只，合计募集规模已超459亿元。

“这本质上是一场‘存款替代’需求的集中释放。”某股份制银行零售金融部人士表示，“2026年预计有超过50万亿元定期存款到期，客户面临再投资困境。三个月持有期FOF通过‘固收+’策略（债券打底+红利低波+海外权益+黄金），既能提供相对存款的超额收益，又保持了适度的流动性，成为理财经理推介的首选替代工具。”

FOF发行井喷的深层土壤，是居民资产负债表的结构性调整。

中金公司分析师在研报中指出，2025年零售存款平均降幅为约30个基点，居民定期存款增量明显放缓，而活期存款、理财、非货基金及非银存款规模增长提速。2026年伴随储蓄意愿减弱及超额储蓄活化，预计新增约2万亿元至4万亿元资金流向非定存投资领域。

这一趋势与养老金融政策的推进形成共振。银行渠道的数据验证了这种联动效应。某国有大行理财经理透露：“现在向客户推介FOF时，会同时介绍个人养老金账户的税优政策。很多客户先通过普通FOF体验多资产配置，再通过Y份额布局长期养老投资。”

尽管发行市场一片火热，但行业人士对FOF的持续发展保持清醒认知：如何避免“重首发、轻持营”的陷阱成为关键。

“未来的竞争不再是简单的规模竞赛，而是投研能力、陪伴服务和生态构建的较量。”上述养老金业务负责人强调。

头部机构产品体系的精细化布局正在加速。比如，景顺长城、博时等机构一方面通过三个月持有期产品承接理财资金；另一方面，针对养老场景，景顺长城养老目标日期2055五年持有期产品成立以来运行稳健，业绩表现较好，形成“短期工具+长期养老”的互补型产品矩阵。此外，费率改革也在推进，景顺长城等机构对养老金客户实施申购费一折优惠。

业内人士表示，2026年的FOF发行热潮或许只是一个开始，公募FOF正迎来其发展的黄金窗口期。 钟 景

券商另类子公司资本布局“有进有退”

另类投资子公司（以下简称“另类子公司”），是券商开展股权投资和保荐项目跟投的重要平台，其资本调整成为观察券商发展战略的一个窗口。近年来，券商对另类投资子公司布局呈现较大分化，既有密集的减资、注销动作，也有多家券商通过增资和新设子公司坚定加码布局，“进退”之间，折射出券商优化资源配置、适时调整业务重心的深层考量。

3月9日晚间，财达证券发布公告称，子公司财达鑫瑞投资有限公司（以下简称“财达鑫瑞”）已完成注销登记手续。公开信息显示，2025年前三季度，财达鑫瑞营业收入为-118.63万元，净利润亏损246.97万元（未经审计）。

当天，国都证券也发布公告称，公司旗下另类子公司注册资本由3亿元减少至0.1亿元。国都证券表示，本次减资是公司基于业务发展规划进行的资源整合和优化配置，有利于提升资金使用效率和公司整体经营效率。

除财达证券和国都证券外，去年至今，已有多家券商调整另类子公司资本金。比如，2月份，东兴证券宣布，另类子公司东兴证券投资有限公司注册资本已从10亿元下调至7亿元；同月，中山证券控股股东锦龙股份发布公告称，同意中山证券将其另类子公司深圳锦弘劭晖投资有限公司注册资本由2亿元减少至5000万元。

不过，券商在另类投资领域的布局并非一味收缩，也有不少券商积极加码另类投资领域，通过对另类子公司增资、新设另类子公司等方式支持相关业务的开展，把握市场机遇。

例如，去年10月份，国海证券宣布，拟向另类子公司国海证券投资有限公司增资5亿元；去年11月份，金圆统一证券获准通过设立子公司从事另类投资业务。此外，中泰证券、东吴证券、南京证券等券商均在定增相关文件中提到，拟进一步投入资金支持另类投资业务发展。

“无论是对子公司增资、减资，还是注销子公司，都是券商基于实际运营情况和发展战略作出的抉择。”巨丰投资首席投资顾问张翠霞表示，券商对另类子公司减资，可以提升资金使用效率，将有限的资源配置到回报更高的领域，同时也能够在一定程度上规避潜在的亏损风险。券商对另类子公司增资，则有助于提升服务实体经济效能，同时推动自身业绩的长远增长。

值得注意的是，在“投早、投小、投硬科技”的政策引领下，券商正将服务硬科技、助力新质生产力培育作为另类投资业务开展的重要主线，部分布局较早、潜心深耕的券商已展现出不俗的业绩表现。例如，国泰海通另类子公司国泰君安证裕投资有限公司围绕新质生产力领域和新兴产业挖掘投资机会，2025年上半年实现营业收入2.62亿元、净利润1.9亿元。财通证券另类子公司财通创新投资有限公司重点布局智能制造、信息技术和健康医疗等领域，2025年上半年实现营业收入2亿元、净利润1.55亿元。 于 宏

南京雨花台区铺就清明“平安路”

清明节将至，祭扫出行高峰临近。为保障市民前往公墓道路安全畅通，近日，南京市雨花台区道路养护单位南京宇振市政工程有限公司提前部署，组织精干力量对辖区内多条通往公墓的重点路段开展集中排查与修复工作。

养护人员采取“机械巡查+人工徒步”相结合的方式，重点针对路面坑槽、裂缝、边坡松动及沿线设施缺损等隐患进行“拉网式”排查。对于发现的病害，养护施工队抢抓晴好天气，迅速开展路面灌缝、坑槽修补、路肩整修及标志标牌清洗更新等工作，确保道路状况良好、交安设施醒目有效。

此次行动有效提升了辖区路域环境，消除了行车安全隐患，为市民清明祭扫、踏青出行铺就了“安心路”。 孙 强

高淳古柏街道全力护航开学季

近日，位于南京市高淳区的南京高职园迎来大学生集中返校。为规范校园周边秩序，切实筑牢校园安全防线，高淳区古柏街道综合行政检查执法大队周密部署、主动作为，全面启动开学季护航专项行动。

该大队坚持提前谋划、靠前服务，主动对接辖区中小学、高职园高校，精准掌握开学、返校时间节点，制定专项保障方案。针对中小学上下学高峰时段及高校门口重点路段设置护学岗，实行定点值守与机动巡查相结合，严查流动摊贩、占道经营、乱停乱放等行为，疏导人流车流，保障学生出行安全。同时，规范校园周边商户经营秩序，净化市容环境，为学生筑牢安全防线。

针对南京高职园返校学生规模大、人员集中、车流密集的实际情况，该大队进一步增配执法力量，扩大管控范围，对高校周边主干道、公交站点、商业街区等关键点位开展不间断巡查。重点整治非机动车乱停乱放、商户占道经营、噪声扰民等问题，规范校园周边交通流线，引导送学车辆规范停放、即停即走，有效缓解交通拥堵。同时，执法人员主动靠前服务，为返校大学生提供咨询引导、安置行李帮扶等便民服务，全力保障高校返校秩序安全顺畅。

此次行动中，执法人员坚守岗位、文明执法、温情服务，规范商户经营、整治市容乱象、疏导交通秩序，全面提升校园及周边环境品质。下一步，古柏街道综合行政检查执法大队将持续强化常态化管控，做实做细护学保障工作，以扎实举措为辖区广大师生营造平安、舒心、有序的学习生活环境，全力护航新学期平稳开局。 王 磊

宜兴市市场监督管理局行政处罚决定履行催告书

宜市监罚催〔2026〕17-3号

宜兴市东新昌石业有限公司：

本局于2025年9月9日对你公司作出行政处罚决定（《行政处罚决定书》宜市监处罚〔2025〕17-38号）。你公司在法定期限内对该《行政处罚决定书》确定的下列义务没有履行：1.尚未缴纳罚款20000元。2.因逾期未缴纳上述罚款，依法加处的罚款20000元。

依据《中华人民共和国行政强制法》第五十四条的规定，本局现催告你单位自收到本催告书之日起十个工作日内按照该《行政处罚决定书》确定的方式依法履行上述义务。

收到本催告书后，你公司有权进行陈述、申辩。无正当理由逾期仍不履行上述义务的，本局将依法申请人民法院强制执行。

联系人：陈国栋、杭晨曦

联系电话：0510-87850026

联系地址：宜兴市万石镇万兴路与育才路交叉口。

宜兴市市场监督管理局
2026年3月12日

遗失启事

苏州市南天企业管理有限公司遗失营业执照正本（编号：320508000202201140018）、营业执照副本(编号:320508000202201140153)及公章、法人章、财务章各一枚，声明作废。

苏州美融美健康管理咨询有限公司遗失营业执照正本（编号：320594666202404220412）、营业执照副本（编号：320594666202404220413）及公章、法人章、财务章各一枚，声明作废。

苏州资耀投资管理有限公司资产处置公告

我公司拟处置以下资产，特发布此公告。

一、资产基本情况

我公司参与收购万科美好广场服务公寓项目权益（截至2025年12月26日，投资本金6901.76万元、收益284.51万元、其他费用以实际计算为准），权益底层资产为苏州资耀投资管理有限公司基于《差额补足与优先级有限合伙份额收购合同》及《保证协议》等协议对苏州鼎岩商业管理有限公司及程岩的债权以及苏州资耀直接持有的苏州耀呈企业管理合伙企业（有限合伙）48.9948%合伙企业财产份额等。

特别提示：上述资产基本情况仅为我公司根据现有资料所作的描述，具体以资产文件、生效法律文书及法律规定等实际为准，我公司对此不作任何承诺和保证。本公告不构成一项要约。

二、资产处置方式

本次资产处置的方式为对外转让。

三、交易对象及交易条件

交易对象须为在中国境内注册并合法存续的法人或者其他组织或具有完全民事行为能力的自然人，具备交易风险承担能力、交易资金支付能力且交易资金来源合法等条件；资产转让的交易对象不得为：国家公务员、地方资产管理公司工作人员；参与该项资产处置工作的相关中介机构所属人员；债务人、担保人为自然人的，其本人及其直系亲属；债务企业的控股股东、实际控制人及其控股下属公司，担保企业及其控股下属公司，债务企业的其他关联企业；上述主体出资成立的法人机构或者特殊目的实体；国家金融监督管理总局认定的其他不宜受让的主体。

四、公告期限

公告期限自本公告发布之日起7个工作日止。公告期内受理征询和异议。

五、联系方式

联系人1：赵经理，电话：13914928028。

联系人2：金经理，电话：18006217729。

电子邮件：zhaob@sz-amc.com、jinzy@sz-amc.com。

联系地址：苏州市高新区狮山金融广场苏州饶管大厦18楼。

邮编：215000。

六、举报电话

对排斥、阻挠征询或异议的行为可向我公司纪律监督室举报，举报电话：0512-65168360。

苏州资耀投资管理有限公司
2026年3月12日