



嘀嗒出行2025年收入下滑超三成 “以价换量”策略为何在顺风车行业失灵



江苏经济报记者 樊骏

日前，顺风车头部服务商嘀嗒出行发布盈利警告，预期2025年度多项核心财务指标大幅下滑。公告显示，2025年度收入4.77亿元至5.28亿元，同比下降33%至39%；公司权益股东应占利润预计1.23亿元至1.36亿元，同比下降86%至88%。

为挽回业绩颓势，嘀嗒出行去年先后推出“特惠拼车”“站点拼车”，试图通过“以价换量”策略吸引更多消费者。目前来看，低价策略的效果似乎南辕北辙。“在顺风车市场，平台、乘客和司机构成的‘三角平衡’更为脆弱，低价策略很容易导致失衡。”一名从业者坦言。

“站点拼车”未能挽回业绩

鉴于2025年业绩下滑，嘀嗒出行方面归咎于外部因素和财务调整：一方面，宏观经济状况不佳及交通出行行业的激烈竞争导

致的价格压力，减少了拼车活动及公司完成的订单；另一方面，2024年本公司权益股东应占利润反映了优先股公允价值的重大变动，而公司于2025年不再持有优先股。

上市以来，嘀嗒出行的业绩表现一直疲软。2025年半年报显示，嘀嗒出行去年上半年营业收入同比下滑29.15%，归母净利润同比大降85.83%；2024年，嘀嗒出行全年营收同比下滑3.44%。结合本次盈利警告可以发现，嘀嗒出行去年下半年经营状况呈现进一步恶化态势，极有可能已经出现亏损。

受业绩影响，嘀嗒出行股价持续低迷。截至3月12日午间休市，其股价为1.57港元，较发行价6港元下跌超70%。交易平台上，大批投资者对其表现给予负面评价。

为挽救业绩颓势，嘀嗒出行掀起了一场“价格战”。去年11月，嘀嗒顺风车在“站点拼车”基础上，推出价格更低、更顺路的“特惠拼车”，以一段23公里左右市内路程为例，“特惠拼车”比拼车1+1低13%以上。嘀嗒出行创始人、CEO宋中杰表示：“2025年，嘀嗒顺风车对以价格低、效率高和绕路少为特点的‘站点拼车’进行了迭代和优化，进一步降低车主的绕路度和乘客的乘车价格。”

事实上，早在2024年，嘀嗒出行便推出了以低价为特点的“站点拼车”。在嘀嗒出行平台内，65公里左右市内路程，“站点拼车”比拼车1+1低30%以上。从实际效果来

看，“站点拼车”并未带来想象中的市场份额回流，反而使得原先具有的毛利率优势丧失。财报显示，嘀嗒出行毛利率从2024年的72%下降至2025年上半年的67.1%。

低价战略引发“生态失衡”

对于嘀嗒出行打出的“低价牌”，同业企业并未选择“血战到底”，使得顺风车市场未发生汽车、外卖、光伏等行业出现的惨烈“价格战”。哈啰顺风车负责人江涛明确表示，顺风车等业务出行需求计划性强、消费频次较低、客单价相对较高，补贴对业务的拉动作用远小于外卖等行业。

“顺风车平台没有派单强控权，这就从根本上限制了顺风车领域难以复制网约车‘低价换量’的增长路径。”有行业观察人士表示，“顺风车的本质是私家车，平台需要同时平衡好乘客、车主和平台三方的生态平衡。过度追求低价和效率，生态平衡就会不可避免地开始崩塌。”

“生态失衡”后，极端事件发生的概率大幅上升。过去一年多，嘀嗒出行多次因司机与乘客的激烈冲突而上热搜，如安徽消费者潘女士因航班延误未能接到电话，司机便在平台语音留言中用“极端侮辱性语言”谩骂她并取消订单。一般性的纠纷更是数不胜数，黑猫投诉平台上，包含“顺风车”关键词的投诉为7.9万条，而嘀嗒出行的投诉量高达2.8万条，占比高达35%。

“我都没有上车，司机自己操作系统完成订单，扣了我800多元。”2月8日，江苏常州的李先生打了一辆从山东滨州到江苏常州的顺风车，却遇上了糟心事。更令李先生气愤的是，嘀嗒出行客服只是一味表示理解，对于退费诉求却处理缓慢。

同样，司机端也对嘀嗒出行抱怨颇多。“降价太狠了，长途单算下来一公里才3毛钱，已经没有带顺路客的积极性了。”有司机坦言，“嘀嗒出行平台管理混乱，1月份

曾间接接过一单从苏州到沛县的单子，乘客取消后订单，平台直接认定我私下交易，扣了50多元。”

“突围之路”面临不确定性

顺风车行业有一个业内熟知的“牛顿力学定律”：规模越大，体验越好；体验越好，规模越大。随着价格的持续走低，越来越多的司机不再接单，消费者会发现叫车变困难，进而也会从平台流失。低价策略不仅打破了“三角平衡”，也让嘀嗒出行陷入了“负向螺旋”。

谈及嘀嗒出行业绩问题时，江涛指出：“7年来我一直担任哈啰顺风车业务的负责人，而很多友商相关业务部门换帅较为频繁，稳定的团队能保证发展策略的连续性。”

2025年，嘀嗒出行多名高管离职。去年11月，嘀嗒出行执行董事朱敏和非执行董事李斌同时离职，二人分别为嘀嗒出行的联合创始人和早期投资者，在公司内地位举足轻重。去年3月，负责嘀嗒出行产品开发的副总裁黄睿敏也因个人原因离职。

“我们将继续优化顺风车这一主航道，并围绕车主与车辆的全生命周期，逐步拓展车后服务等延伸场景，与合作伙伴共同构建‘出行+生活’的良性生态；拓展‘顺路+’价值外延，成为连接人、车、生活的可持续平台。”宋中杰在谈及2026年的战略发展时表示。

然而，在业绩下滑、高管辞职的背景下，嘀嗒出行的“突围之路”将更为坎坷。为开拓新增增长点，去年12月，嘀嗒出行上线了全新的聚合打车业务，用户可一键呼叫网约车和出租车。记者对比后发现，相比于其他平台，嘀嗒出行的网约车业务更具价格优势，但依靠第三方公司提供服务，难以确保服务质量。

值得一提的是，截至去年6月，嘀嗒出行持有约10亿元现金，充裕的现金流为嘀嗒出行转型提供了一定支撑。然而，在低价战略的消耗下，留给嘀嗒出行的“窗口期”似乎不会太久。

科创板成长层迎首批“退层”公司

截至3月11日，科创板公司均以业绩快报或预告形式完成了对2025年经营情况的披露，预计将实现营业收入1.59万亿元，同比增长10.3%；净利润591亿元，同比增长28.2%。其中，科创板成长层39家公司预计营收同比增长36.7%，净利润同比减少56.9%，展现出强劲的技术转换和跨越周期的实力。

随着业绩的集中披露，百济神州、寒武纪、奥比中光、精进电动、诺诚健华、北芯生命等6家公司预计成为科创板成长层首批“退层”企业。除北芯生命外，其余5家为存量的科创板成长层企业。

上述6家企业中，百济神州的营收规模居于首位。报告期内，公司营业收入达382.05亿元，同比增长40.4%；归母净利润为14.22亿元。主要得益于公司两大拳头产品百悦泽（泽布替尼）、百泽安（替雷利珠单抗）的销售增长。其中，百悦泽销售收入再创新高，全球销售额达280.67亿元，同比增长48.8%。目前，百悦泽已在BTK抑制剂领域稳固确立全球领导者地位，是全球获批适应症最广泛的BTK抑制剂，已在全球超过75个市场获批。

在AI及算力需求的强劲拉动下，寒武纪实现营收64.97亿元，同比大幅增长453.21%；归母净利润达20.59亿元，这是该公司自2020年上市后首次实现年度盈利。

2025年，奥比中光实现营业收入9.4亿元，同比增长66.66%，归母净利润为1.27亿元；精进电动实现营业收入27.26亿元，同比增长108.93%，归母净利润为1.62亿元；诺诚健华预计

实现营业收入23.65亿元，归母净利润为6.33亿元。

北芯生命则为科创板成长层设立后增量的上市企业，于2026年2月5日登陆科创板，上市首年实现盈利，成功摘“U”。据业绩快报，2025年，公司实现营业收入5.42亿元，同比增长71.23%；归母净利润为8062.19万元。报告期内，北芯生命多款创新产品上市后入院数量和临床使用占比均快速提升，海外业务营业收入同比增长超过130%。

2025年6月18日，中国证监会推出进一步深化科创板改革的“1+6”政策措施，包括在科创板设置成长层。同年7月13日，上交所制定并发布科创板成长层相关指引，进一步彰显对“硬科技”企业的包容与支持。

从定位来看，科创板成长层精准支持技术实现较大突破、商业前景广阔、持续研发投入大、上市时处于未盈利阶段的高科技企业。在企业层面方面，对于32家未盈利的存量公司，以及新注册上市时未盈利的增量公司，分别于指引发布之日起以及上市之日起纳入科创板成长层。

自科创板改革“1+6”政策措施发布以来，一批前沿科技领域企业加快了上市步伐。2025年10月28日，禾元生物、西安奕材、必贝特等3家公司在上交所集体上市，成为首批增量的科创板成长层公司。目前，加上新上市的企业，科创板成长层已纳入39家企业，其中超九成集聚于新一代信息技术和生物医药两大“硬科技”核心赛道。

险企发力探索“车电分离”模式车险

近期，在政策引导与险企发力下，“车电分离”模式汽车商业车险（以下简称“车电分离”模式车险）探索加快。

业内人士认为，在特定场景下，“车电分离”模式汽车商业车险（以下简称“车电分离”模式车险）探索加快。业内人士认为，在特定场景下，“车电分离”模式汽车商业车险有助于降低新能源汽车消费者的购车与投保成本。但该模式也对险企的风险识别、定价与理赔能力提出更高要求，从试点走向全面推广仍需时间。未来，新能源汽车市场或将呈现“车电一体”与“车电分离”两种模式并行的格局。

“车电分离”模式的核心是将新能源汽车和电池的所有权、使用权分离。消费者可通过电池租赁、换电服务等方式，将电池的管理、维护交由专业机构，仅保留车身所有权并享有电池使用权。

在此基础上，“车电分离”模式车险将自身与“车电分离”模式车险责任拆分：车身部分保险与传统燃油车车险保持一致，电池则由供应商统一投保，覆盖电池衰减、损坏等风险。

相关创新已获得政策明确支持。去年初，国家金融监督管理总局、工业和信息化部等四部门发布的《关于深化改革加强监管促进新能源汽车高质量发展改革的指导意见》提出，要创新优化新能源汽车供给。研究探索“车电分离”模式汽车商业车险产品，为相关新能源汽车提供科学合理的保险保障。

地方层面也加快落地节奏。深圳市地方金融监督管理局四部门近日印发的《深圳市关于保险业助力科技创新和产业发展的行动方案（2026—2028年）》明确提出，在城市交通等特定场景领域，探索“车电分离”模式汽车商业车险产品。

目前，“车电分离”模式汽车已出现规模化实践案例。例如，重庆黔途物流近期实施首批10辆新能源车更换，便采用“车电分离”模式车险。据介绍，与传统投保方式相比，这种方式的初始投入成本降低30%至50%，保险费用也降低了约30%。

对外经贸大学创新与风险管理研究中心副主任龙格表示，“车电分离”模式车险将电池与车身风险分离，通

过精准匹配风险主体，有望减轻车主负担，试点实践也显现出保费下降的结果。“车电分离”模式有望成为破解新能源车险痛点的重要路径。

部分财产保险公司加大了“车电分离”模式车险的研究力度。例如，近期，阳光财险深圳分公司成立了新能源专项工作组，围绕这一新模式开展前瞻性研究；中华联合财产保险股份有限公司深圳分公司亦成立了相关课题小组。

某财险公司车险负责人表示，汽车的寿命和动力电池的寿命不同，“车电分离”模式车险有望解决这一难题。针对车身和电池的不同风险特征实现精准定价、分类承保，具备较高的探索与推广价值。

科波拉汽车咨询服务(青岛)有限公司创始人、首席执行官王浩表示，部分新能源车企较早推出了车电所有权分离、可租可售的灵活方案，并分别为车辆和电池投保的运营模式。对出租车、物流车等营运企业来说，初始投入低、换电效率高，“车电分离”模式综合成本优势突出。

上述财险公司车险负责人表示，“车电分离”模式下，电池在换电站进行集中、专业、科学养护，有助于延长使用寿命，最大化利用和节约资源。未来，“车电分离”承保模式有望在网约车、物流车、公交车等营运车辆领域率先规模化落地。

此外，业内人士认为，对险企而言，“车电分离”模式车险也将带来一些挑战。龙格表示，核心难点在于电池流转频繁导致其健康状态与权责难以实时追踪，给险企的风险评估、精准定价及事故责任认定带来了挑战。同时，电池技术快速迭代且数据分散，定损理赔需多方复杂协同，其长期可持续发展的盈利模式仍有待市场检验。

综合业内观点，未来新能源车险市场不会简单走向单一模式，“车电一体”车险与“车电分离”模式车险将长期并存、互补发展，前者适配主流私家车市场，后者聚焦营运车队等专业化场景，共同构成多层次保障体系。

冷翠华

盈科律所回应创始人融资担保暴雷

3月11日，有消息称“盈科律所老板融资担保暴雷”。内容包括盈科律师事务所党委书记、主任、全球董事会主任梅向荣拿着“律师费去融资，还做了担保”，涉及资金超过40亿元等。

3月12日，盈科律师事务所发布公告，梅向荣已辞去在该所担任的一切职务，该事件系其家人开办公司产生的问题，与律所执业活动无关。公告称，律所各项经营活动正常有序开展，将依法依规及时披露合规信息，接受社会与行业监督。

有知情人士透露，梅向荣已向警方自首，但涉及多少资金并不确定。北京市司法局和北京市律师协会已进驻北京盈科律师事务所。另一事不愿具名的律师也表示，“事情是真的”，“盈科这几年扩张很厉害，律师数量激增，当然也是良莠不齐。盈科账上的钱是很多的，比如，律师数量多了，出租工位都是钱；律师经常到年底才去提钱，有的律师经常是上百万元的代理费在盈科的账上；还有，与其他律所不同的是，盈科以前还向律师发过股权，一股十几万元，每年参与分红。总之，这些钱也是给老梅提供了便利。”该律师透露。

相关人士确认，此次事件所涉行为主体为上海赢柯企业管理有限公司，从股权关系来看，该企业与盈科律师事务所无关联，该融资属于梅向荣家庭层面商业行为。此外，据相关人士说法，盈科全球董事会已经查阅过梅向荣所签署的融资协议，融资协议金额为10亿元，而非网传的40亿元。这10亿元资金不涉及盈科律所资产抵押，但可能存在于盈科的声誉换取信任。

值得一提的是，3月11日，北京市盈科律师事务所官方微博“盈科法律微视”发文低调宣布人事调整。3月10日，经过严谨的投票、计票环节，盈科选出新一届盈科全球董事会主任李景武。此次人事调整也意味着，梅向荣不再担任盈科律师事务所全球董事会主任一职。

戴高城

银行股权拍卖行情冷清

近期，多笔巨额银行股权经历多次拍卖折价后，仍无人问津。在阿里司法拍卖平台上，近期九江银行、广东华兴银行等多笔价值亿元以上的股权再度挂出，因多次流拍最终进入变更程序。另据京东资产交易平台，近日又有多个亿元以上的银行股权拍卖“上新”，其中江苏苏钢集团持有的广发银行约2.23亿股股份将于4月初拍卖，起拍价达7.84亿元，也是今年以来挂出的单笔最高金额的银行股权拍卖。

面对非上市银行股权拍卖行情冷清，有标的受托方尝试以低价引流方式“搞促销”。近日，阿里司法拍卖平台挂出一笔10万股北京农商行股权，起拍价仅为188元，而该笔股权对应银行最新净资产高达83.7万元。

巨额银行股拍卖无人出价

近日，江西宝申实业有限公司(下称“江西宝申”)持有的九江银行内资股2365.2万股公开挂出，因遭遇此前多次流拍，已转为变更程序，变更价格为1.93亿元，即约为8.18元/股，相比于该行H股3月6日收盘价1.85港元/股(约1.63元人民币)，溢价约4倍。

事实上在去年10月，江西宝申所持有的该笔股权公开挂出，第一轮拍卖底价2.418亿元却无人参与竞拍，第二轮降为1.93亿元仍未寻得买家，最终遭遇流拍。早在2021年7月至8月期间，江西宝申所持九江银行股权，已有数笔股权(挂牌底价合计超亿元)被法院强制拍卖后未获成功，随后在二次拍卖过程中，撤回拍卖。

事实上，在司法拍卖的中小银行中，遭遇流拍的窘境时有发生。例如今年1月，中融新大集团有限公司持有山西银行约4.16亿股股权，挂牌底价4.17亿元遭遇流拍；今年2月天津市润生塑胶制品有限公司持有的廊坊银行共3060万股股份打折至7463

万元，在二拍阶段仍无法成交。一边是大量银行股在拍卖市场长期等待买家，另一边是众多新挂出的银行股“源源不断”供应，二者之间呈现出明显供需不平衡。

此前的3月2日，京东资产交易平台信息显示，江苏苏钢集团持有的广发银行2.23亿股股份，以7.84亿元的起拍价“上新”，该笔巨额资产将于今年4月2日开始拍卖。根据评估报告，上述广发银行2.23亿股股份，评估总价定价在9.8亿元，折合每股4.40元。而法院确定的起拍价在评估价基础上降至7.84亿元，折合每股约3.5元，相当于打了八折。

另一笔超过1亿元起拍价的是某公司持有的江苏海安农商行3000万股，拍卖底价达1.2亿元，也相当于评估价格折价约30%。

“188元10万股”成引流手段

同样是银行股权拍卖，由于市场整体成交量低，部分被拍资产的受委托方尝试采用“低价引流”的手段。

近日，在阿里资产拍卖平台，有多笔北京农商行股权正在或即将拍卖，其中一笔10万股股权，起拍价仅为188元。不过，该笔股权的保证金为2万元，加价幅度为最低2000元。受委托方有关人员近日向媒体解释称，设置188元的起拍价是为了吸引散户参与，最终成交价肯定不止188元。

截至3月8日，上述股权已有21人报名，将近750人设置提醒，并引来超4700次围观。3月5日，北京农商行另一笔拍卖底价为1888元的10万股股份，已于当日经过70次加价，最终以38.88万元的价格成交。

拍卖公告显示，截至2025年9月末，北京农商行每股净资产为8.37元。对比2024年，该行股权价值实现增长，2024年末，每股净资产为7.49元。另据北京农商行在去年6月实施的2024年度分红派息，每股现

金分红0.14元(含税)，以10万股计算，去年仅分红就可获得1.4万元的税前收入。

非上市银行股权流动性遇冷

对于股权频遭拍卖的中小银行而言，非上市银行在拍卖市场流动性较差，难以通过拍卖成交。以阿里司法拍卖平台为例，据不完全统计，截至2025年末，银行股权拍卖达2700场次，其中650场的结果为成交，其余2050场次均以无人出价而流拍告终。

也就是说，2025年该平台的银行股权司法拍卖有超75%的挂牌标的难以完成交易，相比往年明显比例有所提升。从成交标的的所属银行的地域来看，呈现南热北冷的局面，经济发达地区如珠三角、长三角的成交情况相对好于中西部、华北、东北地区中小银行。

根据国家金融监督管理总局披露的数据，2025年末，我国商业银行净息差进一步收窄至1.42%，较2024年四季度下降了10个基点，同时不良贷款率则持平至1.50%。

面对中小银行的经营风险，财通证券分析师孙彬彬团队此前研报指出，中小银行首先面临的是内控合规和违规经营问题的风险，也可能存在股权结构中的股东和实控人风险问题。另外，在经济恢复进程中新旧动能转换，中小银行行业风险上升；与此同时，在低利率大环境下，息差收窄导致盈利能力下滑，影响到资本充足率和偿付能力。

“短期内，中小银行股权拍卖市场将继续冷场，且可能呈现‘折价加深、交易缩量’的特征。”中国企业家协会副理事长柏文喜认为，从行业发展规律来看，这种方式的初始投入成本降低30%至50%，保险费用也降低了约30%。

对外经贸大学创新与风险管理研究中心副主任龙格表示，“车电分离”模式车险将电池与车身风险分离，通

连云港口岸农资出口势头强劲

3月10日，在连云港港灌云港区新龙港码头303号泊位，超1.1万吨国产化肥被有序吊装至巴拿马籍“博世57”轮，即将启程运往印度尼西亚。其间，连云港出入境边防检查站高效服务，为“中国造”化肥出口海按下“加速键”。

近年来，“中国造”化肥凭借品质可靠、性价比突出的优势，海外市场需求持续攀升。连云港口岸是全国重要农资出口枢纽，优质国产化肥源源不断地从这里启航，远销全球各地，成为保障国际农业生产、彰显中国制造实力的重要载体。

为全力保障农资出口高效畅通，连云港边检站主动靠前、精准服务，针对农资运输船舶作业特点，量身定制“一艘一策”服务方案，推行“随到随检”“即靠即检”通关模式，通过警力前置、服务前伸、管控前移等措施，最大限度压缩船舶在港停留时间，为农资出

口抢占国际市场赢得宝贵窗口期。

“我们始终将农资运输作为优先保障事项，全力保障载运化肥的外轮靠得上、装得快、开得顺。”连云港出入境边防检查站民警蔡政介绍，高效通关助力国产农资物通海，是服务外贸发展、助力国际农业合作的务实举措。

优质服务为企业拓展海外市场注入强劲动力。“这几年码头化肥外贸业务蒸蒸日上，订单逐年递增，边检部门的高效保障功不可没。”新龙港业务部门经理蒲峰坦言，便捷的通关流程为企业抢抓市场机遇、不断提升竞争力提供了坚实支撑，让国产化肥在国际市场更具优势。

今年以来，连云港灌云港区化肥出口量已超15万吨，同比大幅增长。口岸农资出口呈现强劲增长态势，“中国造”化肥正以更稳、更快的节奏驶向国际市场。

徐旭东

昆山农商银行联合多部门高效落实惠民政策

近日，昆山2025年育儿补贴首次集中发放正式开始。此次发放工作由昆山市卫生健康委员会统筹，昆山市财政局保障资金支持，昆山农商银行提供金融服务支撑，三方紧密协作，同向发力，构建起“资格审核—资金拨付—精准发放”全链条服务体系，让国家生育支持政策红利快速直达千家万户。

自《育儿补贴制度实施方案》发布以来，昆山市迅速响应，明确对2022年1月1日后出生的本市户籍婴幼儿发放补贴，国家基础标准为每名每年3600元。为确保政策落地见效，三方建立联动机制，通过政务平台、线下窗口等多渠道解读申领条件，同步完成资格审核与信息核销；市财政局完成资金调度流程，足额保障补贴资金及时拨付，严守资金安全底线；昆山农商银行

启东农商银行：银社联动筑牢金融防线

“3·15”国际消费者权益日即将来临之际，为切实提升社区居民的金融素养与风险防范能力，3月5日上午，启东农商银行走进启东市城河新村社区，联合社区居委会共同举办“金融知识进社区 安全防护伴民生”主题宣传活动。活动通过设立金融知识讲堂、设置便民咨询台、开展互动答疑等多种形式，将专业的金融服务与贴心的消保知识送到居民家门口。

活动现场，宣传人员聚焦消费者权益保护，开展了系统的金融安全知识宣讲；针对当前常见的“征信修复”骗局，工作人员重点揭露了非法中介的套路，明确告知居民征信记录由金融机构按规定报送，中国人民银行征信中心统一管理，不存在“第三方修复”渠道；细致讲解了金融消费者享有的财产安全权、知情权、

昆山农商银行：以专业巧妙化解假钞“风波”

近日，在昆山农商银行千灯支行景唐分理处，一件压岁钱存款业务却因假钞的出现，意外上演了一场关于信任、理解与温暖的互动。

元宵节下午3点，正值“开门红”业务高峰期，该行分理处内人来人往。1号窗口前，一位中年女士正带着8岁的儿子办理压岁钱定期存款。随着点钞机的快速转动，一声尖锐的提示音突然打破了原有的平静——有钞票被识别为假钞。

按照规定，发现假钞超过一定数额的需报警备案。当柜员钱萍向客户说明这一情况时，女士的情绪一下子紧绷起来：“怎么还要报警？等警察来要多久？”她焦急地问，早已答应孩子去公园、时间眼看就要来不及了。

面对客户的焦虑，钱萍没有简单机械地执行流程。她先是温和地安抚，然后将目光转向一旁静静等待的小朋友，轻声问道：“小朋友，今天是来存你的压岁钱吧？发现假钞报警，不

是说你是坏人，相反你是受害人。想不想学会怎么识别假钞？”

小朋友原本有些紧张，听到这话，默默点了点头。钱萍微笑着拿起真钞和假钞，贴近玻璃轻轻晃动，指出了两者之间的差别。小朋友的眼神从好奇转为专注，一旁的女士见状，脸上的焦急渐渐消散，笑着对孩子说：“今天也不算白来，还学了本事。”

与此同时，钱萍接到警察电话，被告知已出发在路上。钱萍顺势对女士说：“警察已经出发，很快就到。那我先帮您把业务办完？”女士欣然同意。小朋友的目光也不再看向门外，而是紧紧盯着点钞机，满眼好奇。

一张假钞的意外出现，没有演变成争执与不快，反而成为一次温暖的互动。钱萍用耐心和专业知识安抚了客户情绪，也在孩子心中种下了金融常识的种子。这个新春，存入银行卡的不仅是孩子的压岁钱，更是一份银行与客户之间沉甸甸的信任与温暖。

徐丽花

分立公告

根据昆山市水利建筑安装工程有限责任公司股东会决议，公司拟分立为两家，分立方式为派生分立，昆山市水利建筑安装工程有限责任公司继续存续，新设公司为昆山市安澜水务建设有限公司。昆山市水利建筑安装工程有限责任公司注册资本由4000万元减至3200万

元，昆山市安澜水务建设有限公司注册资本为800万元，存续公司及新设公司各自承担分立后的公司债务并相互担保连带责任。

特此公告。

昆山市水利建筑安装工程有限公司
2026年3月11日

关于“苏皖豫干线项目(滨海—鲁山)干线施工总承包第一标段项目部印章”使用范围及效力的公告

中油(新疆)石油工程有限公司承建的“苏皖豫干线项目(滨海—鲁山)干线施工总承包第一标段工程”工程经克孜勒苏柯尔克孜州应急管理局备案，备案于克拉玛依区如意刻字部，数量壹枚。印章名：苏皖豫干线项目(滨海—鲁山)干线施工总承包第一标段项目部，印章编码 6502030077749(简称项目部印章)。

一、项目印章使用范围
1.与(业主/监理/设计方/项目所在地管理部门)之间的上行文(仅限于请示、工程往来函件、会议纪要、备忘录)。
2.与项目合作方(服务商/供应商/分包商)之间的下行文[仅限于通知(告)知、工程往来函件、会议纪要、备忘录]。
3.仅限于与(业主/监理)之间办理施工方案、工程签证(联络)单、质量/安全整改单、隐蔽工程验收单、材料/设备验收单、工程验收单和竣工结算。

二、印章效力
1.项目公章效力：(1)在本公告第1项范围内使用项目印章，应当由项目经理同步签发但未签发也未经中油(新疆)石油工程有限公司书面追认的，均属无效使用。(2)在本公告第1项范围外使用项目公章的，均属无效使用。

2.对于冠以“苏皖豫干线项目(滨海—鲁山)干线施工总承包第一标段”名称的项目财务章、工程专用章、材料章、备案章、序列章、调程章、试验(检测)章及项目公章使用在不限于经济合同、承诺书、担保协议、授权书、订(采)购单、介绍信、证明、见证、借货协议等材料上的，均属无效使用。

特此公告。

中油(新疆)石油工程有限公司
2026年2月4日