大而不强，中国摩托车还差什么

产销双双突破2100万辆，同比增长均超10%，出口量占全球半壁江山……2025年，中国摩托车产业产销数据再次巩固了“世界第一”的地位。然而，一组残酷的对比直击产业痛点：2025年国内摩托车行业排名前十的头部企业净利润总和，尚不及日本本田一家公司摩托车业务的年净利润。

庞大的产销规模与微薄的利润空间形成强烈反差，“大而不强”“赚辛苦钱”成为悬在产业头顶的达摩克利斯之剑。进入“十五五”时期，如何突破技术瓶颈、破解政策梗阻、重塑品牌价值，激活传统产业新动能，让摩托车产业实现从“规模领跑”迈向“价值领跑”？

中国摩托车受阻于五大拦路虎

完整的产业链、灵活的制造体系、差异化的创新路径，让中国摩托车产业在全球竞争中站稳了脚跟。但半月谈记者调研发现，五大拦路虎使我国摩托车产业与国际巨头仍存在明显差距。

技术投入不足、核心技术缺失。“本田单年摩托车业务的研发投入，就超过中国全行业摩托车研发费用的总和。”宗申产业集团相关负责人坦言，这种投入上的悬殊，直接导致了技术层面的代差。

在核心零部件领域，差距尤为明显。目前，我国250cc以上大排量发动机自主研发率不足30%。高端电控燃油喷射系统、ABS防抱死系统、TC牵引力控制系统等核心部件仍依赖博世、电装等国外企业。核心技术的缺失，让国产摩托车长期陷入“性价比内卷”，只能在中低端市场拼价格，难以进入高附加值的高端市场。

多家车企相关负责人表示，在电动化、智能化转型的新赛道上，这种差距同样存在。虽然我国在动力电池、电机等领域具备一定优势，但在电动摩托的整车集成、智能控制系统、续航优化等方面，仍落后于欧美和日本企业。

国内市场长期受“禁限摩”政策束缚。截至2025年底，全国仍有170多个大中城市执行严格的摩托车限行、禁行措施，仅30多个城市全面解禁。在北上广深等一线城市，摩托车基本被排除在城市交通体系之外。即便在重庆这个“摩托车之都”，核心城区也存在部分限行路段。不仅路权受限直接压缩消费空间，而且强制报废直接抑制了高端消费需求。

驾照管理与保险制度乱象叠加加剧市场困境。业内人士介绍，目前，摩托车驾照考试存在明显漏洞，很多人考取三轮车D照后，直接驾驶两轮摩托车，而D照考试无需掌握平衡技巧。“很多人考了D照，跟着朋友学两下就上路，连单边桥、蛇形绕桩都不会，事故率自然就高。”业内人士说，高事故率又反过来加深社会对摩托车的偏见，形成恶性循环。

“摩托车只能轻松买到交强险，商业险要么买不到，要么被限量、限车型，三者险保额最高只有50万元，盗抢险更是稀缺。”一名摩托车车主认为，没有完善的保险保障，骑行风险大幅增加，影响了消费意愿。

品牌溢价能力不足。“同样是250cc排量的摩托车，国产卖2万元，本田能卖5万元，消费者还愿意埋单。”一名经销商表示，国产摩托车品牌多以“性价比”为标签，营销方式单一，品牌价值不足。

国内摩托车运动生态缺失。“拉赞助特别难，很多比赛都是亏钱办的。”重庆市汽车摩托车运动协会摩托车专委会主任蒲洋在组织越野摩托车比赛的3年里，深感从业者的生存压力。赛事推广还受地域管理政策影响。“云南、贵州这些管理相对宽松的地方，能搞场地赛，但很多地方觉得摩托车运动危险，干脆不让办，审批比马拉松难多了。”蒲洋说。

协同破局，求索产业升级新动能

企业端应跳出内卷，以技术创新抢占新赛道。企业是产业升级的主体，必须摆脱价格战依赖，转向技术创新和价值创造。首先，要加大研发投入，聚焦核心技术攻关。将研发投入占比提升至3%以上，重点突破大排量发动机、高端电控系统、高能量密度电池、智能驾驶辅助等核心技术，改变“跟跑”局面。 其次，要抢抓电动化、智能化、低空经济融合的新机遇。在电动化领域，企业应聚焦长续航、快充、轻量化等技术研发，推出适配不同场景的电动摩托产品；在智能化领域，融入车联网、大数据、人工智能技术，实现智能导航、远程诊断、安全预警等功能；在低空经济领域，探索摩托车与无人机、飞行汽车的融合应用，拓展产业边界。

政策端需精准施策，释放国内市场巨大潜力。直击痛点，为产业松绑赋能。一是优化“禁限摩”政策，逐步释放路权。统筹各地“禁限摩”政策调整，在城市规划中预留摩托车专用道、停车位，允许符合国标的摩托车在城市道路合法通行，让摩托车成为城市交通的有益补充。二是改革报废与驾照制度，尊重消费规律。参考汽车年审制度，对使用年限较长的摩托车提高年审标准，按车况决定是否报废；规范驾照管理，强化两轮摩托车驾驶培训，增加平衡技巧、应急处置等实操课程，从源头降低事故率。三是推动保险创新，完善风险保障体系。引导保险公司针对摩托车消费特点，开发驾乘意外险、摩旅专属险、盗抢险等商业险产品，提高保额、降低保费，解决消费者后顾之忧。同时，建立摩托车风险评估体系，规范保险市场秩序，激发保险公司的参与积极性。

行业端应培育生态，夯实产业发展的群众基础。行业协会、俱乐部、企业等各方应协同发力，培育文明、成熟的摩托车骑行文化。蒲洋建议，俱乐部要成为连接企业与用户的纽带，为用户提供培训、维修、救援等一站式服务，完善消费配套。与此同时，企业在智能驾驶辅助、车联网服务、用户体验优化等方面的创新将成为差异化竞争的关键。

田金文 谷 训

多家银行去年代销基金收入同比增长

随着A股上市银行2025年年报陆续披露，基金代销业务的亮眼表现备受市场关注。数据显示，多家银行代销基金收入同比增长，主要得益于权益类基金保有规模大幅提升。

2025年以来，商业银行积极推进公募基金代销业务结构优化，提升主动权益型基金、股票型指数基金等权益类基金销售占比成为行业趋势。

中国证券投资基金业协会发布的2025年末基金销售机构公募基金销售保有规模数据显示，在公募基金销售保有规模前100名机构中，商业银行占据25席；银行渠道股票指数基金代销规模提升显著。2025年末，银行股票指数基金保有规模在代销百强中的占比为14.82%，环比上升1.11个百分点。

从已披露2025年年报的上市银行来看，多家机构的基金代销业务表现亮眼，其中权益类相关业务的增长尤为显著。例如，招商银行年报显示，该行2025年财富管理手续费及佣金收入达267.11亿元，同比增长21.39%，其中代理基金收入58.46亿元，同比增幅高达40.36%，主要得益于权益类基金保有规模及销量的同比提升。同期，该行代理非货币公募基金销售额达7064.66亿元，同比增长18.13%。

邮储银行在年报中表示，该行2025年非货币基金销量1705.80亿元，同比增长4.21%，其中权益基金销量434.42亿元，同比增长265.62%；平安银行发布的2025年年报显示，该行报告期内实现代理非货币公募基金销售额1047.53亿元，含权类产品销售额和占比均有所提升；浙商银行年报显示，该行2025年非货币公募基金保有规模同比提升57.03%。

苏商银行特约研究员薛洪言表示，权益类基金代销之所以能成为上市银行新的业务增长引擎，主要有以下几方面原因：其一，低利率环境下，传统储蓄与固收产品吸引力下降，居民资产配置需求转向权益市场，希望通过权益基金分享资本市场成长红利；其二，资本市场整体回暖，提升了投资者风险偏好与入市积极性；其三，在净息差持续收窄的压力下，银行亟须拓展中间业务，基金代销作为财富管理的核心业务，佣金收益更高、业务弹性更大，成为优化收入结构、提高盈利水平的重要发力点；其四，公募基金费率改革等监管政策，推动行业聚焦客户回报，银行也通过优化产品筛选、强化投顾服务，更好地匹配投资者需求。

权益基金代销快速增长的同时，银行渠道基金代销业务的结构分化趋势也日益明显。薛洪言表示，当前银行渠道内部分化主要体现在机构、产品、客户及区域等多个维度：头部银行凭借客户基础、投研能力与财富管理体系，在权益类基金业务上占据绝对优势，中小银行则受资源与投顾能力限制进展偏慢；产品布局上，头部银行覆盖主动管理、指数基金等全品类，中小银行仍以固收类产品为主，权益布局滞后；客户层面，高净值客户更青睐头部银行的定制化服务与专业投顾，普通投资者多选择互联网平台或中小银行的低费率被动产品；区域上，经济发达地区银行代销表现更突出，欠发达地区则受客户认知与市场需求制约。

薛洪言认为，展望未来，行业整体格局将向“头部集中、特色分化”演变。头部银行可依托品牌、客群与综合服务优势，进一步巩固市场地位，加速向综合财富管理平台转型，同时需应对互联网平台竞争与监管变化，持续提升数字化与合规管理能力。中小银行则需走差异化竞争路线，深耕本地市场、聚焦区域特色需求，或与基金公司深度合作打造特色服务，在资源有限、投顾能力不足的现状下，平衡好成本控制与服务质量。总体而言，银行基金代销业务正从“以产品为中心”转向“以客户为中心”，投顾服务能力、数字化运营能力和合规管理能力将成为决定银行竞争力的关键因素。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示，未来行业或将呈现“头部强者恒强、中小银行错位突围”的格局。头部银行可凭借客户、投顾与品牌优势，借助权益渗透率提升与FOF（基金中的基金）等创新产品进一步扩大市场份额；中小银行则可立足区域深耕与场景融合，依托本地资源开展定制化服务，实现错位发展。 彭 妍

春节后降价近20%，“蓝莓自由”来了？

春节过后，蓝莓价格走出一条持续下行的曲线。电商数据显示，春节后云南蓝莓的价格已下跌近20%。

对于蓝莓价格的下行，行业分析师说，从短期来看，云南等主产区天气晴好导致蓝莓扎堆上市；从长期来看，全国产能急剧扩张才是价格下行的根本推手。据媒体报道，2020年中国蓝莓产量为34.7万吨，到2025年已飙升至81万吨，稳居全球第一大蓝莓生产国。供给端的快速释放，正在将蓝莓从“贵族水果”拉向平民化。

这轮蓝莓价格下跌覆盖了不同规格、渠道和时间。

按规格来看，大果跌幅更大，得物平台数据显示，22毫米大果径精品花香蓝莓（250克）的价格从69元降至49.9元，跌幅28%；18毫米中果径（750克）从152元降至128元，跌幅16%。大果跌幅明显高于中果，说明“大果+精品”高溢价模式受冲击。

按渠道来看，电商领跌，超市跟跌。具体来看，盒马鲜生250克云南蓝莓的价格从春节前的29.9元降至4月初的19.9元，累计降幅34%。拼多多、抖音等平台出现“9.9元/盒”引流价。社区团购价格较春节前下跌25%至30%。有采购负责人称，“蓝莓现在是引流品，不指望它赚钱。”

按时间来看，蓝莓价格节后连续6周下行。农业农村部数据显示，2026年第8周蓝莓批发均价为每公斤28.5元，第13周降至23.1元，6周下跌19%，每周环比均为负值。第14周进一步降至22.3元。业内预计，4月下旬至5月，四川、辽宁、山东等产区进入蓝莓采收高峰，价格仍有下探空间。

西昌年均日照近300天、昼夜温差大，为蓝莓生长提供了优越的生长条件。西昌市礼州镇一蓝莓基地负责人龚梦麟说，今年蓝莓的收购价格比去年有所下降。不过她也注意到一个积极变化：价格下跌后，来收购的客商数量比去年多了近三成，北京、上海、成都的采购商都主动联系。“量走得快了，但利润确实薄了。”她说，如果价格继续下跌，部分管理粗放、品种老化的果园可能面临亏损，但西昌凭借气候优势和设施化种植，仍有盈利空间。“只拼产量不拼品质的路走不远了。” 姚瑞鹏

我国外商独资券商有望扩容至7家

近日，大和证券（中国）有限责任公司（以下简称“大和证券”）控股股东株式会社大和证券集团总公司（以下简称“大和集团”）斥资约7.06亿元，受让了大和证券另外两家股东公开挂牌转让的合计49%股权。若上述交易的后续程序顺利完成，大和证券将由中外合资券商变为外商独资券商，我国外商独资券商阵营将扩容至7家。

交易信息显示，大和集团已通过协议转让（非竞价）方式受让两笔大和证券股权，合计斥资约7.06亿元。两笔股权为打包转让，其中一笔为大和证券33%股权，标的评估值为2.64亿元，最终成交金额为4.75亿元；另一笔为大和证券16%股权，标的评估值为1.28亿元，最终成交金额为2.3亿元。

近年来，随着我国资本市场对外开放持续深化、中国资产吸引力提升，外资券商持续加码中国市场。去年，瑞银通过股权收购将对瑞银证券的持股比例从67%提升至100%；今年1月份，瑞穗证券（中国）完成工商登记，正式注册成立，由瑞穗证券株式会社全资持股。除瑞银证券、瑞穗证券（中国）外，目前市场上的外商独资券商还包括高盛（中国）、摩根大通证券（中国）、渣打证券、法巴证券，若后续大和证券股权转让交易顺利完成，我国将迎来第7家外商独资券商。

对此，盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员余丰慧表示：“更多外商独资券商参与市场竞争，有助于推动形成更加开放、包容的行业生态，并倒逼本土券商在服务能力、产品创新及风险管理等方面持续优化。”

从展业情况来看，外资券商已成为我国资本市场中的重要参与者。Wind资讯数据显示，今年以来截至4月12日，券商龙虎榜营业部中，多家外资券商营业部成交额位居前列。例如，高盛（中国）上海浦东新区世纪大道证券营业部以676.7亿元的成交金额位列龙虎榜第二名（已剔除机构专用、深股通及沪股通专用席位，下同）；瑞银证券上海花园石桥路证券营业部、摩根大通证券（中国）上海银城中路证券营业部成交金额分别为620.49亿元、489.76亿元，分别位列第四名、第六名。 于 宏

AI服务器市场需求旺盛 产业链公司下好“先手棋”

随着生成式AI、大模型商业化落地加速，算力需求进入指数级增长阶段，AI服务器作为算力基础设施的核心载体，市场需求持续爆发。Wind资讯数据显示，截至4月12日，月内共有14家上市公司公布其AI服务器领域的发展状况。

例如，浪潮电子信息产业股份有限公司发布的2025年年报显示，得益于行业景气度持续，AI服务器产品销售增长，公司营收同比增长超43%。

AI服务器是专为人工智能应用设计的高性能计算机设备，能够支持大规模数据处理、模型训练、推理计算等复杂任务。据中商产业研究院统计，2024年与2025年中国AI服务器市场规模分别约为1606.55亿元、2500亿元，预计2026年中国AI服务器市场规模将进一步增长至3500亿元。

“当前，AI服务器市场正处于技术驱动与需求拉动双重作用下的高速成长期，长期发展前景广阔且高景气度有望持续。”深圳市湾众管理咨询有限公司首席经济学家邱思甥表示，核心驱动力源于两大维度：一方面，AI大模型迭代升级加速，参数规模持续突破，叠加各类AI技术演进，大幅提升了AI服务器的内存、算力需求，推动采购需求刚性增长；另一方面，AI技术向多行业深度渗透，进一步拓宽了AI服务器的市场空间。

需求的爆发式增长，正沿着AI服务器产业链自上而下传导，从上游核心组件供应，到中游整机集成制造，再到下游多元应用场景落地，产业链各环节的多家上市公司早已提前布局相关业务，其前瞻性布局也在最新财务报表中得以体现，交出了亮眼的业绩答卷。

在上游核心组件供应领域，存储与光互联领域成为需求缺口最大的环节，比如光模块正加速向1.6T、3.2T代际升级，CPO（共封装光学）等先进技术快速崛起。

光通信龙头企业中际旭创股份有限公司披露的2025年年报显示，在AI算力需求的强劲驱动下，该公司全年业绩实现爆发式增长，实现营业收入382.4亿元，同比增长60.25%，实现归属于上市公司股东的净利润107.97亿元，同比大增108.78%，营收与净利润均创下历史新高，1.6T光模块产品也于报告期内成功开启批量交付。

同时，下游应用场景不断拓宽，除了互联网大厂、云服务商的大规模采购，金融、制造、医疗等传统行业加速AI转型，成为AI服务器新的增长极。

“此外，在产能布局方面，相关企业积极扩产以填补需求缺口，主动抢抓市场机遇。光模块、PCB、存储等产业链环节企业正加快产能释放，部分企业订单排期已延续至下半年，为后续营收持续增长提供了坚实支撑，盈利高水平增长有望兑现。”广州汉马私募基金管理有限公司总经理伍锡军表示。 李雯珊

江苏远洋纪委：凝心铸魂强监督 实干担当促发展

近日，江苏远洋集团纪委组织召开纪检工作会议，聚焦加强廉洁建设、强化监督保障等重点，全面部署2026年度纪检工作任务，进一步压实监督责任、提升监督效能。公司纪委书记、党委委员朱万东出席会议并讲话。

会议回顾2025年纪检工作成效，对2026年工作提出四点要求。一是做实做细政治监督。将政治监督贯穿公司经营管理全过程，围绕年度经营目标、改革发展重点任务、安全生产等核心工作开展常态化监督；紧盯“关键少数”，严明政治纪律和政治规矩。二是强化精准监督。紧盯招标采购、应收账款等重点领域，构建全方位、多层次监督体系；创新监督方式，加大对“八小时之外”及重点岗位人员监督力度，深化与财务、审计等部门协同联动，提升监督质效。三是狠抓巡视巡察整改。将巡视巡察整改作为重要政治任务，紧盯整改时限与整改质量，逐条逐项对账销号，确保问题改到位、改彻底；坚持举一反三，健全长效机制，巩固拓展整改成果。四是强化责任担当。压紧压实各级党组织全面从严治党主体责任，督促“一把手”履行第一责任人责任、领导班子其他成员落实“一岗双责”；加强纪检干部业务培训，提升监督执纪能力，打造忠诚干净担当纪检铁军。 王 彤

南京雨花台区：快速修补主干道坑洞 保障市民出行安全

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集中力量，对辖区内多条主干道开展了坑洞修补专项行动。本次作业重点覆盖雨花南路、软件大道、雨花西路、雨花东路及安德门大街等车流量密集、交通压力较大的路段。

南京宇振市政工程有限公司科学制定施工方案，采用错峰作业和夜间施工相结合的方式，最大限度降低对日间交通的影响。施工过程中，工作人员严格按照技术规范，对路面坑槽进行切割、清理、摊铺与压实，确保修补后的路面平整密实、接缝牢固。南京宇振市政工程有限公司将继续加强路面巡查与预防性养护，建立快速响应机制，及时发现并处置道路病害，全力为市民营造安全、畅通、舒适的出行环境。 孙 强

昆山农商银行精准灌溉科技创新沃土

昆山农商银行通过产品布局、服务赋能、生态增效，精准灌溉科技创新沃土。截至2025年末，该行科技型企业贷款余额183.39亿元，较年初增长近20亿元，增幅超12%。

产品布局从“OPC创业者”到“成熟生产线”实现金融“活水”的精准滴灌。构建覆盖OPC创业者、科技型企业初创期、成长期、成熟期的产品布局。“OPC创E贷”服务单人创业者。 “昆才融”服务人才类科创企业。 “投贷通”服务已获得投资机构投资的科创企业。“科信贷”服务科技标签类企业。2025年，发放昆才融、投贷通、科信贷、专精特新等产品20余笔、6600万元。

服务赋能实现从“专业化”到“一体化”综合服务体系的全方位支持。建立“六专”模式，支持科创企业成长。设立专项信贷额度，开展专项行业研究，成立专项服务团队，建立专项预授信服务，开展专项走访行动，畅通专项绿色通道。

生态增效，打造从“单点对接”到“多方合力”的科技金融“朋友圈”。搭建“GOAI”协同体系，构建生态。G端（Government政府部门）：对接科技等部门，梳理双创人才关联企业200户。O端（Origin产业园区孵化器）：与莘莘科技、里大等8个产业园完成对接，对接企业近600户。A端（Agency资本市场中介机构）：联动券商为拟上市企业提供IPO支持；拓展与律所合作，为企业提供法律、税务等服务。I端（Institution非银金融机构）：以投资机构的被投企业为服务对象，实行跟贷政策；通过访客收集企业信息，向投资机构推荐合适项目。已与20余家机构合作，2025年创新推动10笔“贷款+认股权”业务落地。 李丹 沈誉

溧水区洪蓝街道举办“洪先锋”专题培训

为锻造忠诚干净、实干担当、善作善成的“洪先锋”铁军队伍，激活街道高质量发展“强引擎”，日前，南京市溧水区洪蓝街道举办第二期“洪先锋”专题培训。街道领导班子成员、各部门负责人、村（社区）党组织书记及各部门35岁以下年轻干部职工齐聚一堂、共学共进。

本次培训紧扣思想铸魂、政策赋能、产业领航三大核心，课程精准对接发展所需、基层所盼、干部所向，内容翔实、靶向精准。

溧水区委党校副校长李玉兵受邀作“树立和践行正确政绩观”专题授课，围绕“政绩为谁而树、树什么样的政绩、怎样树好政绩”这一命题，以深刻理论与鲜活案例，引导全体干部坚守为民初心、坚持实干笃行、锚定高质量目标，把正确政绩观贯穿于工作全过程、各方面，以实绩实效回应群众期盼。

洪蓝街道招商中心朱恺围绕全员招商实施方案进行深度解读，系统阐释“五位一体”协同工作体系，明确核心部门、重要部门、村（社区）职责任务，详解项目信息报送、研判、推进“三步闭环”机制，明确项目认定标准与积分管理办法，让全员懂政策、明路径、善作为，形成“人人都是招商员、人人都是服务员”的浓厚氛围。

洪蓝街道招商中心肖永放以街道主导产业发展视野下的区域产业分析为题，立足长三角产业格局，深度剖析新能源汽车零部件、精密机械制造两大支柱产业现状、优势与发展机遇，精准梳理产业链短板与招商重点，为街道做强产业集群、推动链式发展、打造区域产业高地指明清晰方向。

洪蓝街道将以此次培训为新起点，推动全体干部把培训中梳理的31条招商线索、12项服务承诺，转化为二季度攻坚的项目清单，杜绝“学用两张皮”，以正确政绩观领航干事创业，以全员招商凝聚发展合力，以产业升级夯实经济底盘，奋力谱写洪蓝街道高质量发展新篇章。 谈西康

溧阳财政推进宜居宜业和美乡村建设

“十四五”以来，溧阳市财政局深入学习运用“千万工程”经验，紧紧围绕宜居宜业和美乡村建设，持续完善政策支持，强化财政投入保障，全力推动乡村宜居宜业、农民富裕富足、农业高质高效。

注入财政“活水”，浇灌和美乡村。以“千万工程”经验为引领，扎实推进农村人居环境整治、和美乡村建设。累计投入和美乡村建设资金27.35亿元，支持美丽乡村、特色田园乡村、和美乡村、农村人居环境整治、农村改厕等建设。成功争取省级宜居宜业和美乡村片区奖补资金3000万元，依托南山片区特点和资源禀赋，突破镇域、村域边界，统筹奖补资金开展农村道路、桥梁、水利、电力、通信等基础设施建设和农村厕所革命、生活污水治理、生活垃圾收运等农村人居环境整治提升工作，以点扩面推动乡村从“一域和美”向“全域和美”阔步迈进。截至目前，全市已累计建成省级宜居宜业和美乡村48个，获评全国村庄清洁行动先进县。

厚植生态“沃土”，守护绿水青山。大力发展绿色农业，实施秸秆综合利用、农药包装废弃物、废旧农膜回收等项目，“十四五”以来累计投入资金1.37亿元，减少农业面源污染，建设生态友好型农业。投入长荡湖围网整治和沿湖养殖清退资金4.2亿元，实现退捕渔民生产生活安定有序，非法捕捞得到有效遏制。投入5.42亿元用于天目湖水源地保护，全力守护全市人民的“大水缸”。

点燃金融“引擎”，赋能乡村振兴。“十四五”以来，农业保险领域累计拨付各级财政保费补贴资金3.28亿元，引导承保机构为全市28.41万户（次）农户提供122.3亿元风险保障。 陈云东

江苏省南京市雨花台区人民法院公告

（2026）苏0114执恢124号

申请执行人南京卓欣起盈投资管理中心（有限合伙）与被执行人南京银嘉沃企业管理有限公司、南京银嘉洺企业管理有限公司、徐州银嘉涎企业管理有限公司、南京银卓房地产开发有限公司、南京银城房地产开发有限公司、马保华借款合同纠纷一案，本院将于2026年5月14日10时至2026年5月15日10时止（延时的除外）在京东网司法拍卖网络平台上（网址：http://sifa.jd.com/1161，户名：南京市雨花台区人民法院）对被执行人南京银卓房地产开发有限公司持有的南京银嘉洺企业管理有限公司100%的股权进行公开司法拍卖。拍卖股权起拍价：100万元，保证金：20万元，加价幅度：1万元。详细信息可在人民法院诉讼资产网（www.rmfysszc.gov.cn）或登录http://sifa.jd.com/1161查询。凡有意参加竞买者，请关注京东网司法拍卖网络平台。

二〇二六年四月十日

联系人：冯涛 电话：025-83529699

本院地址：南京市雨花台区雨花南路6号 南京市雨花台区人民法院执行局

苏州资产管理有限公司关于江苏彤明高科汽车电器有限公司等4户不良资产处置公告

苏州资产管理有限公司（下称“我公司”）拟处置以下资产，特发布公告。

一、处置资产情况

截至2026年2月1日，4户债权余额合计54,639,613.85元，资产情况如下表所示（单位：元）：

序号	客户名称	基准日贷款余额:元	基准日欠息:元	基准日费用:元	债权金额:元	担保方式	保证人	抵押物自然情况
1	江苏彤明高科汽车电器有限公司	26,454,012.35	12,790,585.94	91,949.97	39,336,548.26	抵押+保证	姚纪荣+何中英+江苏彤明高科汽车电器有限公司名下房地产抵押+江苏彤明车灯有限公司名下房地产抵押	江苏彤明高科汽车电器有限公司位于通港路北侧建筑面积13967.58平方米，土地面积20000.2平方米，房产所有权证号：丹房权证开发区字第02027308号，土地使用证编号：丹国用（2010）第12517号，江苏彤明车灯有限公司位于界牌镇东头港村，建筑面积12006.72平方米，土地面积15582.8平方米，房产所有权证号：丹房权证界牌字第25001670号，土地使用证编号：丹国用（2012）第02273号。
2	江苏华地设备安装有限公司	3,977,253.94	2,369,175.18	44,261.00	6,390,690.12	保证	镇江市融资担保有限公司+缪昌锋+杜冬香	
3	镇江市豪雅服饰商贸有限公司	3,451,493.95	2,974,490.11	-	6,425,984.06	保证	镇江市融资担保有限公司+房斌+张春梅	
4	丹阳市辰昌商贸有限公司	1,397,245.00	1,089,146.42	-	2,486,391.42	保证	镇江市诚信担保有限责任公司、张一军、江巧敏	

具体转让债权金额根据贷款合同、生效法律文书按实计算。

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债权转让。

三、交易对象资格和交易条件要求

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、联系人及联系方式

联系人：杨先生，电话：15261551399，陈女士，电话：13901509580，电子邮件：yangxy@sz-amc.com，chenfeifan@sz-amc.com，地址：苏州高新区竹园路6号运河铂湾金融广场8幢苏州资管大厦20楼2009，邮编：215000。

五、公告发布日期及有效期限

自本公告发布之日起7个工作日止。

六、公告期内受理征询或异议，排斥、阻挠征询或异议的举报电话：0512-68728689（我公司审计监察部）。