



拨备“吃老本” 罚单不断 千万用户出走

平安银行“最难时刻”真的过去了吗？

虎踞财经

□江苏经济报记者 金影

近期，平安银行正经历一场多线齐发的“压力测试”。其3月底披露的2025年年报，揭开了这家股份行连续三年营收下滑的业绩伤疤，拨备覆盖率持续走低、对公贷款不良抬头、零售转型成效不彰等问题逐一浮出水面。4月下旬，其汽车消费金融总部及济南分中心接连被罚，违规事实指向贷前调查、收入认定等风控要害环节。与此同时，其信用卡业务交出了一份“两年流失千万客户”的“成绩单”，曾经的零售王牌正在褪色。

在一个月前举办的2025年度业绩发布会上，平安银行行长冀光恒自信表态：“平安银行完成了业绩筑底，最难的时候已经过去。”“2026年要全面、全力实现重回增长的经营目标”。然而，当拨备业绩筑底的表层叙事，深入审视财务基本面、合规风控和零售转型三个核心维度，不难发现——“重回增长”的道路并非坦途。

业绩承压：年度营收连降三年

连续三年营收下滑，是平安银行当前无法回避的核心困局。2023年至2025年，该行营收同比降幅分别为8.45%、10.93%和10.4%，下滑趋势未见收敛。其中，利息净收入作为营收的主要

支柱，2025年同比下降5.8%，净息差进一步收窄至1.78%。非利息净收入同样承压，同比下降18.5%。双重拖累之下，平安银行的营收规模已从2022年的高点持续回落。

更为棘手的是拨备覆盖率的大幅下滑。2025年末，平安银行拨备覆盖率从上年末的250.71%骤降至220.88%，一年内减少29.83个百分点，远超股份行整体9.10个百分点的降幅。拨备是银行应对信贷风险的“安全垫”，但在营收持续下滑的背景下，平安银行通过减少信用减值损失计提来平滑利润。年报数据显示，2025年该行计提的信用及其他资产减值损失同比下降17.9%，减少了约88.61亿元。若维持2024年的计提力度，利润降幅将超过20%。换言之，表面上看净利润仅下降4.2%，实则是以消耗拨备为代价的“账面平衡”。

与此同时，对公贷款的资产质量隐忧浮现。2025年末，平安银行企业贷款整体不良率从0.70%升至0.87%，其中交通运输、邮电业不良率上升2.27个百分点，农牧业、渔业不良率上升1.83个百分点。对公业务本应在本轮转型中承担“补位”角色，如今却在规模增长的同时面临不良攀升的双重挤压。2026年一季度，拨备覆盖率进一步微降至219.59%，拨备“蓄水池”仍在缓慢消耗。当拨备这张“缓冲垫”越打越薄，未来财务调节的空间也必然收窄。

业务踩雷：汽车金融频频罚单

如果说年报的财务数据揭示了平安银行的经营压力，那么4月下旬接连落地的两张监管罚单，则直接撕开了其核心业务板块——汽车金融的合规暗伤。

4月23日，平安银行汽车消费金融中心济南分中心因“车辆抵押贷款贷前调查不尽职”，被山东金融监管局罚款40万元，相关责任人被警告。次日，平安银行汽车消费金融中心总部再收深圳金融监管局140万元罚单，违规事项涉及“商用车贷款、车抵贷、附加费贷款业务违规”和“客户收入认定不审慎”，两名责任人分别被警告及罚款。两天之内，从分中心到总部，共计被罚180万元。

细察违规事由，无论是“贷前调查不尽职”还是“客户收入认定不审慎”，本质上都是风控环节的失守——在未充分核实借款人资质和还款能力的情况下放款，极易埋下不良资产隐患。

更令人警惕的是，这一罚单并非孤例。2025年以来，平安银行汽车消费金融中心旗下威海、新乡、长沙等多家分中心已先后收到罚单，违规行为包括“三查不尽职”“向不符合条件的借款人发放贷款并形成风险”等。

作为平安银行大零售转型的核心业务板块，该行汽车金融贷款规模已突破3000亿元，2025年末达到3048.01亿元。而规模扩张的另一面，是资产质量的悄然下行。2017年末平安银行汽车金融贷款不良率仅0.54%，2022年末已升至1.26%。此后该行不再单独披露汽车金融不良率，但截至2026年一季度末，消费贷不良率已升至1.3%，经营贷不良率升至1.04%，均较此前有所攀升。罚单密集化叠加不良率上行，汽车金融业务正从曾经的“增长引擎”变为风险管理的压力点。

用户流失：两年减少超千万户

如果说汽车金融的风险尚属“暗伤”，那么信用卡业务的萎缩则是平安银行零

售困局的“明症”。

数据显示，截至2025年末，平安银行信用卡应收账余额4054.42亿元，较2024年末减少304.55亿元，降幅达6.8%。从更长的时间维度看，这一数据自2021年末的6214.48亿元一路下滑，四年间缩水超过2000亿元。更直观的信号来自用户户：2023年末该行信用卡流通户数尚有5388.91万户，2024年末降至4692.61万户，2025年末进一步萎缩至4369.31万户，短短两年减少超1019万户。

信用卡不良率也始终处于高位。2021年至2025年，该行信用卡不良率分别为2.11%、2.68%、2.77%、2.56%、2.24%，长期维持在“2”字头，在个人贷款细分业务中表现尤为突出。尽管2025年不良率有所回落，但这是以大幅压降贷款规模为代价实现的“被动改善”——当银行主动收缩高风险客群的授信敞口，不良率自然会下降，但营收和客户规模也随之流失。

2025年9月，平安银行引入原招商银行信用卡中心副总经理曹慰出任信用卡中心总经理，大力拓展境外消费市场，试图从存量博弈中寻找增量。在信用卡行业整体步入存量竞争甚至缩量竞争的大背景下，单一业务板块的人事调整和产品创新能否扭转颓势，仍有待观察。

当然，冀光恒所言“筑底完成”并非毫无依据——2026年一季度营收利润双双止跌回升，净息差降幅收窄，负债成本显著压降，确实传递出积极信号。但从当前暴露的种种情况来看，营收下滑仍在继续，拨备“安全垫”持续变薄，合规风险此起彼伏，零售客户加速流失，要实现2026年“全面、全力重回增长”的目标，绝非易事。平安银行能否真正走出“多事之秋”，考验的不仅是管理层的战略定力，更是其修复基本面的真实执行力。

曾屡屡踩雷康迪、青年、赛麟等造车“骗局”，南通如皋在新能源汽车投资上交了不少“学费”。如今，随着欧洲重卡巨头——有“公路之王”之称的斯堪尼亚的加入，166亿元投资敲定，项目成果陆续落地，如皋能否借此逆袭翻盘？

六年磨一剑

斯堪尼亚如皋基地成“合作标杆”

据媒体报道，今年3月，瑞典重卡制造斯堪尼亚集团交付首批NEXT ERA重卡，车辆前脸融入中国传统礼器“鼎”的设计元素，并首次采用中文“斯堪尼亚”标识，传递出长期深耕中国市场的决心。

这批重卡，均产自斯堪尼亚江苏如皋工业生产基地，该基地已成为中欧汽车产业的合作标杆。双方携手走过六年历程。

回望六年合作路，斯堪尼亚在如皋的布局不仅堪称“光速”，还在“步步深入”：2020年，我国放开商用车制造外资股比限制。同年5月，斯堪尼亚独资工厂落地如皋经开区，成为其全球继欧洲、南美之外的第三大生产基地。2022年6月，斯堪尼亚如皋制造基地全面启动工程建设。2023年11月，斯堪尼亚动力总成项目开工，规划年产能5万台。2024年，斯堪尼亚在如皋设立江苏研发中心，聚焦电子电器、软件开发、动力总成适配和车辆造型等本土化研发。2025年3月，斯堪尼亚卡车首辆试制车在如皋基地下线，并投入相关路试；同年10月，斯堪尼亚如皋工业生产基地开业，年末斯堪尼亚卡车项目整车正式下线，迎来关键节点。2026年4月，斯堪尼亚如皋工业生产基地生产的首批消防车专用底盘正式下线并完成交付。这标志着斯堪尼亚专用车底盘产品在中国实现了本地化生产与交付全流程。

值得关注的是，从签约到追加项目，再到成立研发公司，斯堪尼亚已在如皋重投约166亿元，这是其近70年来最大的一笔海外投资项目。

166亿元“豪赌”

斯堪尼亚为何选定如皋

一边是拥有百年历史的全球重卡霸主，一边是常住人口仅120万的县级市，如皋凭什么获得斯堪尼亚的青睐？其中既有政策的“温度”，又有产业的“厚度”。

作为江苏省首家外商独资商用车整车企业，斯堪尼亚如皋项目享受到了政策红利的叠加效应。在省级层面，其动力总成项目设备进口时，企业享受到了江苏针对外资研发中心“免一退”政策——进口设备免征关税和增值税，采购的国产测试设备全额退还增值税。在如皋市级层面，由当地市领导牵头的“项目专班”更是将服务做到了极致。通过创新采用“好一炼、验一炼”的迭代模式，单栋厂房验收时间从15个工作日压缩到3个工作日，“抢”出了宝贵的时间，项目得以快速落地投产。

与此同时，近年来如皋汽车及零部件产业集群加速崛起。2024年，如皋汽车及零部件产业实现应税销售145亿元，拥有规模以上企业83家、亿元企业36家，形成了从乘用车到商用车的全产业链条。这为斯堪尼亚提供了成熟的产业链土壤，也让此次合作有了扎实的根基。

交完“天价学费”后

如皋汽车产业选择务实“转身”

斯堪尼亚的成功落子，于如皋而言，更像是一场“天价学费”换来的“救赎”。据了解，早在2009年，国家刚提出发展新能源汽车战略时，如皋就已经嗅到了新能源的风口，成立了如皋新能源汽车产业园区。然而，前瞻的视野并未换来丰厚回报，反而让如皋成了“造车企业”的重灾区。

2010年，新能源整车企业陆续地方落户，但技术脱节导致项目长期停滞，最终因债务问题而破产。2013年起，康迪电动汽车、青年汽车、英田、皋开、赛麟等汽车品牌相继落户如皋，然而此后均陆续“暴雷”。

其中，青年和赛麟的骗局尤为惨痛。据悉，2016年青年汽车在如皋创办了青年亚曼，生产氢燃料物流车。当时他们声称研发出“水氢发动机”，号称“加水就能跑”，最终被证实为骗局。同一年，赛麟汽车董事长王晓刚用50万美元买下美国赛麟汽车品牌的知识产权使用权，然后将其包装成价值66亿元的技术资产，通过“技术入股”的方式与如皋地方政府合作成立了江苏赛麟汽车，但赛麟只卖出了31辆“老头乐”。2016年，康迪电动车也卷入骗补案。这些惨痛教训，促使如皋从激进走向理性。据悉，如今如皋正将汽车产业重点从整车制造调整为零部件配套，并聚焦氢能储运、电控系统等细分领域。

眼下，斯堪尼亚等巨头链主为如皋打开了产业升级的新窗口，但汽车产业的翻盘无从谈起。摒弃“押宝式”招商，建立严格风控审核，从单个项目转向培育产业生态，深耕实业、精练内功，如皋才能在沉淀中重塑产业根基，实现真正的逆袭翻盘。

多地“好房子”标杆项目接连落地

近日，多地“好房子”标杆项目接连落地，保利发展控股集团股份有限公司（以下简称“保利发展”）、越秀地产股份有限公司（以下简称“越秀地产”）等头部房企争相推出“好房子”建设。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示：“自去年5月份《住宅项目规范》实施以来，新标准下一些房企的‘好房子’标杆项目正迈入销售、交付环节。随着‘好房子’建设持续推进，房企的标杆产品和服务越来越贴近人们的实际需求，越来越‘接地气’。长期来看，‘好房子’将逐步成为购房者的主流选择。”

近日，越秀地产在广东省广州市的标杆项目越秀观樾一期首批交付交付。该项目通过2轮业主开放日、8次业主共创会，认真收集、分类、落地了61条业主建议，把业主纳入社区的“共创决策层”。

武汉统建城市开发有限责任公司位于湖北省武汉市江岸区的幸福时代大家传媒项目迎来了首次开盘。据悉，该楼盘在四代宅产品基础上进行迭代升级，打造武汉市“好房子”新标杆。例如，该楼盘建面98平方米的三

房户型，最大化利用新规下的拓展空间。在有限的建面内，精准适配“成长型家庭”需求，受到购房者青睐。

此外，保利发展旗下长租公寓品牌“保利和寓”在上海打造的首个大型租赁社区光合社区启幕。光合社区真正将“地铁上盖”与“住在公园里”融合在一起，打造青年人的“好房子”新标杆。在产品研发阶段，保利和寓团队深入洞察青年租客真实生活场景，打破传统“宠物友好”的单一格局，创新推出“宠友友好”“电竞运动”“影音学习”三大主题户型。

苏商银行特约研究员付一夫表示：“头部优质房企推出的各类‘好房子’标杆项目，成为行业产品升级的核心载体。标杆项目落地呈现规模化、体系化趋势，从单一楼盘试点转向多城市复制推广，逐步成为房企重塑产品力、适应市场新需求的重要举措。”

付一夫表示：“随着房企产品力的不断提升和购房者需求的不断升级，市场上的供给和需求同时向‘好房子’倾斜，‘好房子’必将成为房地产市场的主流，推动房地产行业迈向高质量发展。”

丁睿

智能终端市场：从“买到手”到“用起来”

2026年的“五一”假期，不仅是人们出行意愿的集中释放，更是智能终端市场一次前所未有的“大考”——这是智能眼镜首次被纳入全国性补贴政策后遇到的第一个“五一”假期，也是智能家电新国标落地后的首个“消费黄金周”。

在北京、南京等地的核心商圈多个综合卖场的智能终端柜台前，AI（人工智能）眼镜、口袋云相机等“出行神器”卖到断货。智能穿戴、AI影像设备、潮流数码等智能终端品类销量，客流同比大幅提升。中国智能消费的底层逻辑正在发生深刻变革，用户不再为伪智能买单，而是愿意为“真体验”溢价。

“需求型”智能终端销售火爆

“Pocket 4还有货吗？”5月2日下午，在南京德基广场的大疆门店，消费者这句话的重复频率几乎盖过了背景音乐。店员小张的腰间别着对讲机，嗓子已经沙哑：“没有现货，到货的量覆盖不了预订数量，目前预订量还在不断增加，已经有几百个订单。”他说，现在预订1至2个月可以拿到货。

这并非个例。北京四元桥店的苏宁易购数据大屏显示，“五一”假期AI眼镜销量环比增长超100%，而主打便携Vlog的影像设备更是大幅增长。

苏宁易购最新的消费数据显示，5月1日至5日，AI智能家电产品成为市场“顶流”，销售同比增长63%，核心门店客流增长五成。假期出行与记录需求带动高端影像手机、AI眼镜、运动相机等潮流装备持续走俏。

另外，“什么值得买”数据显示，“五一”假期前半个月，平台“AI眼镜”关键词商品GMV（商品交易总额）同比增长195.9%，“卡片机”GMV同比增长135.2%，“无线耳机”GMV同比增长94.4%。

“用户买的不只是一个参数怪兽，而是一种生活状态的解决方案。”“什么值得买”电商运营中心负责人张宇晖认为，当前的消费市场正在从基础的“换新”转向具体场景的“体验”。“五一”假期前后出行需求集中，带动出游消费释放，智能穿戴与消费电子成为出行新标配，加之购新补贴、以旧换新等政策推动，消费活跃度提升，用户升级高配产品意愿降低。

然而，并非所有的智能终端都在这波红利中“乘风破浪”。在北京十里河居然之家的智能电器馆，65岁的张女士正准备退掉儿子给她买的智能冰箱。“屏幕上的菜单点来点去，我想调个温度都找不到入口，最后只能拔插头。”她的遭遇并非个案。

CTR最新发布的《AI智能家电洞察》数据显示，2026年全品类AI智能家电拥有率普遍提升，生活电器类以83.1%的拥有率领跑所

有品类，稳居家庭智能化核心入口。与此同时，随着AI智能家电的加速普及，易用性已成为阻碍AI智能家电普及的核心瓶颈。高达52.4%的消费者被“操作太复杂”劝退，其中55岁以上的银发群体中，这一比例高达70.4%。“现在的AI冰箱能建议你吃什么，但老人连基本的温度分区都搞不明白。语音唤醒词太长、方言识别率低、菜单层级太深，这些都是‘劝退’老年人的硬伤。”一名销售顾问坦言，虽然AI大模型很热，但很多厂家的交互逻辑依然是工程师思维，而非用户思维。

智能终端经济“加速跑”

针对今年“五一”假期智能消费呈现出的“冰火两重天”现象，业内看法不一。

5月1日起，备受关注的智能家用电器相关两项国家标准正式实施，首次为智能家电划定了清晰的边界。2026年的政府工作报告首次提出“打造智能经济新形态”。

北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏表示，今年“打造智能经济新形态”被纳入政策层面，叠加国家补贴首次将智能眼镜纳入范围，释放了一个明确信号：政策驱动正在从“普惠”转向“扶优”，重点支持能带来新体验、新增增长点的创新硬件。“我们正在经历一个‘去伪存真’的阵痛

期。”梁振鹏认为，一方面，以AI眼镜、口袋相机为代表的产品热销，证明只要产品足够“懂”用户的需求，即便携、社交属性、解决具体痛点，即便价格不菲，用户也愿意买单；另一方面，用户对AI大电器的犹豫情绪暴露了行业目前的短板。“现在的AI家电很多时候是伪智能。”梁振鹏直言，“仅仅给冰箱加个屏幕、给洗衣机加个WiFi，那不叫AI。真正的智能是‘无感’的，需要终端具备极致的传感器协同和算法。目前智能大家电整体还处在弱智能阶段，需要行业加速创新”。

在首都企业改革与发展研究会理事肖旭看来，2026年作为“AI原生硬件”的爆发元年，消费者拒绝为“为了智能而智能”的溢价付费，却愿意为“刚好需要”的情绪价值买单。随着技术以及终端品类的迭代发展，AI智能终端市场在持续打开。QYResearch（中国AI智能终端市场报告2024—2030）预计，2030年中国AI智能终端市场规模将达到208.6亿美元。

对于厂商而言，下半场的竞赛规则已经改写。广州粤成投资控股有限公司创始人洪仕斌表示，谁能把“炫酷”与“易用”之间找到完美的黄金分割点，谁就能真正获得“智能经济”下半场的人场券。他认为，随着智能终端的快速发展，一个千亿元乃至万亿元规模的产业赛道正在加速形成。

贾丽

昆山农商银行为客户挽回30万元资金

近日，昆山农商银行依托智能风控系统与高效的反诈服务机制，成功拦截一起境外POS盗刷案件，为客户挽回资金30万元，以专业服务跑出了反诈“加速度”。

今年4月，昆山农商银行实时反诈模型触发预警，显示一名63岁客户的账户发生境外大额交易。反诈专员迅速启动核查流程，发现该客户交易行为与其日常习惯明显不符，存在较高风险特征。银行第一时间对客户采取保护性管控措施，并同步联系客户进行风险提示。

客户起初对异常交易表示不知情，坚称银行卡在身边。反诈专员结合客户年龄、交易习惯等综合判断，认为其可能已受到不法分子诱导，随即通过反诈服务机制将线索转交公安机关。公安民警上门核实

并耐心劝导后，客户最终承认曾按他人指引下载不明App、绑定银行卡，导致账户信息泄露。由于银行及时干预，诈骗团伙试图通过境外POS机盗刷的17.4万余元被成功拦截，账户内30万元资金分文未损。

次日，客户在公安人员陪同下对银行的专业服务与及时救助表示感谢。公安机关也对昆山农商银行在此次事件中的快速响应与高效服务给予高度认可。

本次风险事件的成功处置，充分体现了智能风控系统在反诈服务中的关键作用。通过系统精准识别与人工专业研判的有机结合，银行实现了对潜在风险的前瞻预警与快速响应，以反诈服务“加速度”切实守护了群众的财产安全。陆静兰

南京雨花台区完成凤宁路人行道出新工程

“五一”假期，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抢抓施工黄金期，高效推进凤宁路人行道出新工程，全力为市民打造安全、舒适的出行环境。此次出新面积达2400平方米，有效提升了该路段的基础设施水平和整体面貌。

凤宁路是区域重要通道，原人行道存在不同程度的老化、破损问题。为减少对周边居民和交通的影响，养护单位科学安排工

期，利用假期车流、人流相对减少的窗口期，集中力量对路面进行整体翻新。施工中养护人员采用环保优质材料，严格把控工艺标准，确保了新铺人行道的平整度、耐久性和美观度。

工程完工后，凤宁路人行道焕然一新。此次出新工程消除了原有安全隐患，进一步提升了城市道路品质，获得过往市民和交通的好评。孙强

昆山农商银行：开展主题党日活动 传承匠人精神

为丰富组织生活形式，增强支部凝聚力与向心力，近日，昆山农商银行机关第六党支部组织党员和群众代表近40人，赴昆山陆杨粮仓开展“观粮仓惜粮谷 承非遗传匠心”主题党日活动。

本次活动旨在通过实地参观、重温誓词、手工实践等形式，将粮食安全背后的底线思维、非遗技艺中的工匠精神，非遗传习所、非遗工坊等深度融合，引导全体党员把节约意识、责任意识、精品意识内化于心、外化于行，为全行运营提质增效注入持久精神动力。

大家首先参观了这座承载着粮食记忆的历史建筑群，全体党员在古朴的纪念馆前，面对鲜红的党旗，庄严举起右拳，重温入党誓词。活动的最后一环是

制作非遗手工艺品。党员和群众代表们动手体验了传统技艺的制作流程。从选材到成型，每一个步骤都需要极大的耐心与专注。大家在实践中感受非遗的独特魅力，体悟精益求精、守正创新的工匠精神。

运营工作讲究“零差错、零风险、零容忍”，正如粮仓需要账实相符、颗粒归仓，非遗手工艺品制作需要精雕细琢、一丝不苟——三者本质相通，皆系于责任、成于匠心。机关第六党支部将以此次活动为契机，持续创新组织生活形式，在账户管理、资金清算、风险防控等岗位上守土有责、守土尽责，以更严谨的作风、更高效的运转、更优质的服务，为全行各项事业高质量发展贡献运营力量。郭蕾蕾 周道薰

连云港市读书研究会举办朗读长征诗词活动

今年是红军长征胜利90周年，为缅怀长征中牺牲的英烈，弘扬伟大的长征精神，近日，连云港市读书研究会举办了“朗读毛主席长征诗词”活动。来自连云港市不同行业的朗读者满怀深情地朗读了毛主席创作的《七律·长征》《十六字令》《忆秦娥·娄山关》《念奴娇·昆仑》等12首诗词。这些朗读者，有公务员、

企业人员，也有大学生、小学生、退休教师等。其中，年龄最大的连云港市文联原副主席、市书协原主席陈凤桐已经87岁，最小的是新清实验小学小学生吉卿成，仅8岁。他们精彩、生动的朗读，让人怀念红军经历长征的峥嵘岁月，怀念那些为革命献身的英烈，珍惜今天的美好幸福生活。殷然

苏州资产管理有限公司与洛阳鸿一科技实业有限公司 债权转让通知暨债务催收联合公告

根据苏州资产管理有限公司与洛阳鸿一科技实业有限公司于2026年4月8日签署的《债权转让协议》，苏州资产管理有限公司将其对公告清单所列债权人及其担保人享有的主债权及担保合同项下的全部权利及法律执行权（包括但不限于各项资产处置权、担保费、诉讼费、依法转让给洛阳鸿一科技实业有限公司。苏州资产管理有限公司特此公告各债权人（债务人）及担保人。

洛阳鸿一科技实业有限公司作为上述债权的受让方，现公告要求公告清单中所列债务人及其担保人（以及债务继承人）立即向洛阳鸿一科技实业有限公司履行主债务合同及担保合同约定的还本付息义务或相应一、公告清单

的担保责任，以及洛阳鸿一科技实业有限公司对涉诉债权所主张的权利。特此公告。

苏州资产管理有限公司
洛阳鸿一科技实业有限公司
2026年4月28日

苏州资产管理有限公司
联系人：田经理 联系电话：0512-66062851
地址：苏州高新区运河湾金湖广场苏州资产管理有限公司
洛阳鸿一科技实业有限公司
联系人：张莹 联系电话：13333883099
地址：河南省洛阳市洛龙区开元大道219号宝龙城市广场B区9栋1-2502

单位：万元

序号	资产所在地	债务人名称	本金余额	利息	费用	担保方式	保证人名称	担保物信息
1	河南	洛阳同鑫混凝土有限公司	408.19	1075.11		保证	洛阳同鑫混凝土有限公司、河南新中和混凝土工程有限公司、洛阳同鑫混凝土工程有限公司、姚更生、董长计、李兴枝、姚书粉	无

注：1.上述清单仅列截至2025年12月31日的债权本金余额、债权所生利息、罚息、复利等一并转让，金额根据借款合同、生效法律文书按实计算。具体转让债权金额以实际合同约定为准。
2.借款合同如涉及“担保人”信息及担保范围以签署的法律文书约定为准。

3.请借款人、担保人或债权人、担保人的继承人向洛阳鸿一科技实业有限公司履行还款义务（若借款人、担保人或继承人发生变更、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事行为能力等情形，请相关债权人主体、清算主体代为履行义务或承担清算责任。）