



□江苏经济报记者 樊 竣

5月20日,南京市“阳光物业”管理平台正式上线,标志着南京物业管理迈入“数治+共治”的新阶段。同时,南京市住房保障和房产局还印发了《南京市住宅小区物业服务合同(示范文本)》,明确禁止捆绑收费,并规范公共利益。自从去年《江苏省物业服务质量提升行动实施方案》发布以来,全省各市持续强化了对物业市场的监管,物业服务质量也得到一定提升。

与此同时,物业行业加速洗牌,一方面,全国物业服务企业平均收缴率连续4年下滑,过去一年内有超200个小区遭物业公司主动“撤场”;另一方面,部分小区吸引大批物业公司竞聘上岗,更有公司“带资进场”。市场冷暖不均的背后是行业的深度变革,中指研究院物业事业部研究总监彭雨指出,当前物业管理行业已彻底告别规模至上的粗放式发展阶段,底层发展逻辑全面转向质效优先、品牌引领、理性深耕。

超200个小区遭遇物业“撤场”

“刚住上新房没多久,万科物业就从小区‘撤场’了,很担心后面入驻的物业公司服务不行,影响生活体验和房价。”近日,家住徐州徐钢水湾峰境的一名业主遭遇了物业“撤场”的困扰。有知情人士透露:“在徐州,万科物业将一次性从6个小区撤离,原因是项目超期导致严重亏损。”

万科物业的退场并非个例。中指研究

院发布的《2026 中国物业服务百强企业研究报告》显示,自 2025 年初至 2026 年 3 月底,共监测到物业撤场案例 212 个。在江苏省内,苏州、南京、徐州三市物业撤场案例较多。

与前几年物业公司“被炒”不同,现在物业公司主动止损型撤场占比显著提升。据 CRIC 统计,在 2025 年的撤场案例中,由物业公司主动发起函件、要求终止服务的比例约为 64.7%。

物业公司为何会主动退出?纵览各家物业公司的撤场公告,“物业费收缴率低”“长期亏损”等表述是高频词。去年 8 月,入驻不满 1 年的弘阳物业突然从南京钟鼎名悦广场撤场,给出的理由是物业费收缴率仅 5.6%,亏损金额达数百万元。栖霞物业从东方城小区撤场时,更是直言“业主对美好生活的期望与我司人不敷出的经营困境之间存在巨大矛盾”。

CRIC 数据显示,全国物业服务企业平均收缴率连续四年下滑,已从 2020 年的 93%降至 2025 年的 71%,中小物业服务企业普遍低于 65%。业内普遍认为,85%的物业费收缴率是运营警戒线,达到这一比例才能覆盖运营成本。

面对持续低迷的物业费收缴率,物业公司不再盲目追求管理面积的扩张,主动退出低效项目成为必然选择。这也意味着市场正告别过去“跑马圈地”的粗放式扩张,进入精细化运营、利润优先的新阶段。

17 家物业竞聘“百万大盘”

物业公司主动放弃一部分小区的同时,却对另一部分小区趋之若鹜。5 月 18 日,随着碧桂园生活服务集团和南京金百丰物业管理集团公示期的结束,南京江宁区博恩花园业委会将进一步推进物

业选聘进程。

博恩花园于今年 3 月启动物业选聘,一度吸引了 17 家物业公司报名,其中有 9 家承诺“带资进场”,金额从 76 万元至 385.18 万元不等。为拿下该小区,在 5 月 10 日举办的“五进二”答辩会上,甚至有物业公司总裁亲自下场给出服务承诺。

此前,博恩花园由保利物业提供服务,但去年底,保利物业向博恩花园业主发公开信催缴物业费。随后,博恩花园业委会在未能形成有效决议的情况下要求保利物业退场,后者则提出不同意见,认为续聘已通过。在线下采访中,有业主透露:“换物业主要是因为业委会与保利物业之间的博弈,大家还是挺满意此前物业的服务的。”

为何博恩花园有这么大的吸引力?公开数据显示,该小区占地约 64 万平方米,总建筑面积约 104 万平方米,涵盖高层、别墅及商业等多种业态,总户数 7198 户,停车位约 7700 个。业内人士认为,体量与业态的复杂性,使博恩花园成为物业公司眼中的优质项目。

4 月 20 日完成物业选聘的南京上宸云际雅苑小区,同样吸引了大批物业公司竞逐——14 家企业报名,9 家缴纳保证金。在竞聘阶段,知名物业公司万科物业和奥体物业更是“短兵相接”,万科物业承诺提供空置房打理、洗锅底、宠物上门喂养等服务;奥体物业则承诺投入 100 万元进行小区改造,且无需返还。

过去半年,物业“带资进场”的情况更是在南京、苏州等地频繁上演。苏商银行特约研究员武泽伟认为,这是行业竞争白热化与资本化趋势的集中体现,标志着竞争维度已从单纯的服务质量、价格比拼,升级为“资本实力+长期服务运营”的双重深度博弈。

资本加持 竞争升维

餐饮业打响提质增效突围战

利,完美匹配资本市场投资偏好。”

上市餐饮企业分化明显

一边是多家连锁餐饮企业积极谋求上市,另一边则是上市餐饮企业在业绩和市值上分化愈发明显,市场优胜劣汰效应加速显现。

从上市餐饮企业的 2025 年业绩数据可以窥得行业分化格局。具体来看,蜜雪冰城股份有限公司(以下简称“蜜雪集团”)去年实现归母净利润 58.87 亿元,同比增长 32.7%;广州遇见小面餐饮股份有限公司(以下简称“遇见小面”)净利润同比增长 74.8%。与之形成鲜明对比的是,九毛九国际控股有限公司(以下简称“九毛九集团”)去年营收同比下滑 13.8%,门店总数从 807 家缩减至 644 家;奈雪的茶控股有限公司(以下简称“奈雪的茶”)全年营收 43.31 亿元,同比下降 12.0%,全年净亏损 2.39 亿元;呷哺呷哺餐饮管理有限公司(以下简称“呷哺呷哺中国”)全年营收约 38 亿元,同比减少约 20%,全年净亏损约 3 亿元。

这些餐饮上市公司上市以来的股价表现也呈现出明显分化。其中,蜜雪集团等头部绩优餐饮企业股价均实现上涨,而奈雪的茶、呷哺呷哺等亏损企业股价大幅下挫,估值持续走低。

西藏元昆创业投资有限公司投资总监刘昀昀表示:“餐饮企业登陆资本市场后,能否稳住估值、实现长期发展,早已不再单纯依赖门店数量和扩张速度,而是取决于企业的真实盈利能力、供应链核心壁垒与长期经营竞争力。”

个别连锁餐饮企业盲目拓店,直接

带来租金、人力、营销三项费用高企,陷入增收不增利的困境。还有个别餐饮企业菜品出现特色缺失、同质化严重等问题,导致消费者复购意愿降低、单店营收增长乏力。

除同质化问题外,线上低价竞争也使得部分企业经营承压。立信德豪管理咨询有限公司今年 3 月份发布的研究报告显示,自去年“外卖大战”开打以来,近八成餐饮企业净利润出现下滑,超三成企业净利润降幅超过 30%。

战略品牌专家、晶捷品牌咨询创始人陈晶品表示:“资本加持主要解决的是企业发展的资金问题,并不能根治行业长期存在的经营痛点。规模化扩张导致的管理失控、供应链短板突出、产品差异化不足等问题,依旧困扰着行业发展。”

可以说,在资本化浪潮之下,如何平衡好规模扩张与经营效益,守住盈利底线,成为餐饮企业发展的核心课题。

多方发力破解经营困局

面对行业分化加剧、盈利持续承压等多重挑战,上市餐饮企业纷纷调整发展战略,摒弃以往盲目追求门店数量、规模扩张的粗放式发展模式,转向精细化运营、供应链深耕、品牌价值提升的高质量发展新模式,多方发力破解经营困局。

其中,自建核心供应链、深化中央厨房全域布局,成为头部餐饮企业打造核心壁垒、严控成本的核心举措。例如,蜜雪集团相关人士介绍:“我公司打造了全链条自营供应链体系,依托五大生产基地,28 个全国仓储中心,实现核心食材 100%自主生产,将食材、物流成本压至行业低位,支撑门店连锁模型持续稳定盈利。”

和府捞面餐饮管理(江苏)有限公司创始人李学林透露:“连锁餐饮企业想要长远发展,必须把后端供应链和研发体系做扎实、做厚重,前端门店运营才能轻量化、高效化,真正实现可持续规模化发展。”

与此同时,上市餐饮企业开始摒弃“粗放拓店”策略,聚焦单店效率提升、门店结构优化。例如,呷哺呷哺集团在财报中明确显示,将全面聚焦单店盈利提升与资本回报率,2026 年计划新开不少于 100 家呷哺呷哺门店,全面优化高性价比单店模型,重点布局轻量化卫星店、下沉市场 Mini 店,精简低效门店,优化全国门店布局。

朱丹蓬表示:“当下,餐饮行业已经从单纯的‘拼门店规模、拼扩张速度、向拼运营效率、拼供应链实力、拼品牌核心价值转变’。”

从行业长远发展的层面来看,深耕细分品类、打造差异化品牌竞争力,是餐饮企业跳出同质化竞争的关键。多家餐饮企业已经放弃跟风热门赛道,转而专注自身细分品类深耕。例如,九毛九集团旗下太二酸菜鱼,从单一酸菜鱼品类,向鲜料川菜品类升级,打造鲜活食材体系、透明化消费菜单,重塑产品价值与品牌竞争力。

此外,针对线上价格补贴带来的损失,上市餐饮企业正重构线上线下一体化经营策略。海底捞国际控股有限公司相关负责人称:“2025 年,我公司精准推出外卖专属下饭菜品类,布局 1200 个外卖专属服务网点,外卖收入同比大增 111.9%至 26.58 亿元,实现订单与利润双增长。”绿茶集团有限公司也在积极优化外卖产品结构,主打高毛利套餐、组合餐品,去年外卖收入同比增长 66.5%,外卖收入占比提升至 25.3%,有效对冲堂食经营压力。 李 静

欣 仁

昆山农商银行服务受到外籍客户点赞

在昆山农商银行玉山支行,一场跨越语言障碍的暖心服务,让远道而来的外籍客户真切感受到了农信机构的专业与温情。

近日,一名南非籍 M 客户独自来到昆山农商银行玉山支行营业大厅,想要办理社保退费及社保卡申领业务。由于双方语言不通,M 客户亦未提前准备翻译人员,面对银行的业务流程,表单填写要求以及各类政策讲解,她满脸焦虑,只能用简单的词汇交流加上手势比画,沟通遭遇重重阻碍,业务办理迟迟无法推进。

大堂服务人员第一时间察觉到了客户的焦虑,立刻上前安抚情绪并迅速汇报。得知这一情况后,该支行留学归国的两名员工第一时间来到客户身边,全程用英语耐心沟通。从详细了解客户的业务需求,到逐一讲

兴业银行南京分行南京管理部举办金融启蒙初体验主题活动

近日,兴业银行南京分行南京管理部举办“小小银行家 未来理财星”金融启蒙初体验主题活动。20 名 8 至 12 周岁的青少年齐聚兴业银行南京高淳支行活动现场,在沉浸式互动体验中开启金融知识学习之旅,以“小手拉大手”的创新形式,推动金融知识走进千家万户,助力全民金融素养提升。

本次活动精准贴合青少年认知规律与学习特点,精心打造四大沉浸式体验板块,将专业、严谨的金融知识,转化为通俗易懂、寓教于乐的互动内容,打破传统金融宣教的枯燥模式,让青少年在轻松氛围中接受金融启蒙。整场活动互动氛围浓厚热烈。

此次“小小银行家”主题活动通过“小手拉大手”的链式传播模式,既帮助青少年树立了正确的金钱观、消费观与理财观,更将金融消费者权益保护理念辐射至万千家庭,延伸至社会各个角落,有效提升了群众的金融素养与风险防范能力。

南京市雨花台区区精细化养护提升道路通行品质

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聚焦民生出行痛点,对辖区内重点路段开展针对性整治维修工作,切实改善市民出行环境。

针对卡子门大街慢车道存在的老化、破损等问题,养护单位组织人员进行集中整治维修,累计修复面积已达 600 余平方米。维修后的路面平整一新。养护人员还对雨花西路慢车道上的坑槽病害进行逐一排查与快速处置,共计处理各类坑槽 30 处,有效消除路面安全隐患,保障了道路的整体畅通。

此次维修行动体现了精细化养护理念,及时消除了道路设施病害。下一步,南京宇振市政工程有限公司将持续加大道路巡查与养护力度,为民打造更加安全、畅通、舒适的出行环境。

孙 强

一季度汽车零部件上市公司利润承压

Wind 数据显示,2026 年一季度,纳入统计范围的 267 家 A 股汽车零部件上市公司实现营业收入 3841.09 亿元,同比增长 6.04%。其中,170 家公司实现营业收入同比增长,占比约为 63.67%。

总体来看,一季度,267 家汽车零部件上市公司营业收入平均数为 14.39 亿元,中位数为 4.73 亿元,两项指标分别同比增加 6.04%和 2.68%。行业营业收入情况呈现结构性分化特征。分析人士表示,中位数增幅低于平均数增幅,表明头部公司的营收增速快于中部及以下公司,大多数公司营收增长微弱,中小公司经营存在一定的压力。

有公司营收下降趋势明显。例如,一季度,华阳变速实现营业收入 4249.74 万元,同比下降 65.30%。公司对此解释称,由于报告期内新能源产品收入未达预期,相关订单数量较上年同期大幅减少。数据显示,一季度,公司新能源汽车零部件产品实现收入 961.53 万元,较上年同期的 9445.73 万元降幅为 89.82%。

近年来,智能驾驶、固态电池及其他智能网联技术的快速发展,在推动行业技术水平提升的同时,也加剧了市场竞争,汽车零部件公司利润承压。

Wind 数据显示,一季度,267 家汽车零部件公司归属母公司股东的净利润平均数为 7764.35 万元,同比下降 7.53%;中位数为 2551.02 万元,同比下降 16.06%。与此同时,267 家汽车零部件公司扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润

平均数为 6972.67 万元,同比下降 7.19%;中位数为 2267.86 万元,同比下降 8.15%。分析人士指出,中位数的大幅下滑,凸显整体利润数据的进一步分化。头部公司的利润相对来说较为稳健,多数中小公司经营压力加大。

从归母净利润的规模来看,一季度,潍柴动力、福耀玻璃、华域汽车、中策橡胶、赛轮轮胎等公司归母净利润均突破 10 亿元。其中,福耀玻璃净利润总额同比下降约 18.42%,归母净利润下降约 15.68%。公司对此解释称,利润下降主要受汇兑损益的影响。一季度,公司汇兑损失约 4.39 亿元,上年同期汇兑收益人民币 2.36 亿元,若扣除上述因素影响,则本报告期利润总额比上年同期增长 9.63%。

原材料价格上涨也成为影响汽车零部件公司利润的主要因素。比如,一季度,广东鸿图归归属母公司股东的净利润同比下降约 115.60%。公司对此表示,主要是报告期内受市场竞争加剧公司营业收入同比减少、原材料价格上涨、汇率波动以及公司新建项目产能爬坡期间成本费用较高等因素影响所致。

汽车零部件公司作为产业链上的一环,其景气程度受下游整车市场汽车销量的影响。中国汽车工业协会副秘书长陈士华此前表示,当前外部环境复杂多变,地缘政治冲突风险上升,原材料及关键部件价格高位震荡,行业运行仍面临较大压力。

李子莘 曾雅琦

上市券商一季度业绩景气度延续

近日,A 股上市券商 2026 年一季度报告披露工作收官,整体延续 2025 年景气度。根据万得数据,42 家上市券商合计实现营业收入 1511.27 亿元,同比增长 31%;合计实现归母净利润 608.45 亿元,同比增长 16.5%。

凭借综合实力优势,头部券商持续领跑,大部分实现营收净利润双增长。中信证券依旧稳坐头把交椅,一季度实现营业收入 231.55 亿元,同比增长 40.91%;实现归母净利润 102.16 亿元,同比增长 54.6%。广发证券、华泰证券均取得亮眼成绩,一季度分别实现营业收入 116.82 亿元、104.22 亿元,同比分别增长 64.33%、41.48%;分别实现归母净利润 47.07 亿元、48 亿元,同比分别增长 70.73%、31.79%。

中小券商业绩弹性突出。东方证券、长江证券、财通证券一季度分别实现营收 40.9 亿元、33.67 亿元、16.51 亿元,同比分别增长 5.29%、34.65%、54%;实现归母净利润 15.87 亿元、14.86 亿元、6.17 亿元,同比分别增长 10.55%、51.73%、113%。

“整体来看,一季度,证券行业整体延续强劲复苏态势。”中信建投证券非银金融及金融科技首席分析师赵然表示,这主要得益于资本市场的回暖向好。一季度,A 股市场开户数创新高,交投活跃度同比维持大增。根据上交所数据,一季度 A 股新开户数达到 1204 万户,同比增长 61%。同期,沪深股基成交额累计实现 174.97 万亿元,同比增长 75.77%;日均股基交易额实现 3.07 万亿元,同比增长 75.77%。

从业务结构来看,一季度,券商经纪、

中金公司“三合一”换股吸收合并草案出炉 又一家万亿级券商初具雏形

中金公司、东兴证券、信达证券的“三合一”重组迎来新进展。

5 月 18 日,中金公司发布《中国国际金融股份有限公司换股吸收合并东兴证券股份有限公司、信达证券股份有限公司报告书(草案)》(以下简称“草案”),对重组方案、重组方情况、交易估值情况进行说明。

草案显示,本次交易中中金公司拟通过换股吸收合并东兴证券、信达证券。综合 2025 年度利润分配实施影响,本次交易中金公司、东兴证券、信达证券的 A 股换股价格分别为 36.68 元/股、16.05 元/股、19.11 元/股。

根据上述价格,东兴证券、信达证券与中金公司 A 股的对应换股比例分别为 1:0.4376 与 1:0.5210。预计中金公司发行数量为 31.04 亿股,交易对价达 1139 亿元。

本次合并将推动中金公司资本与资产规模实现跨越式增长。根据草案披露,以截至 2025 年末数据计算,中金公司总资产将由 7828 亿元增加至 1.03 万亿元,净资产将由 481 亿元增加至 1033 亿元,行业排名均提升至第四位。

江阴市税务局:通江达海税同行 双向开放促共赢

近日,江阴市税务局、张家港市税务局及张家港保税区税务分局联合举办的“通江达海税同行,双向开放促共赢”专场活动在江阴阴落下帷幕。活动以“税路通·苏服达”品牌为纽带,通过政策解读、经验分享、现场答疑、跨部门协作等形式,为高质量“引进来”、高水平“走出去”提供税务“强支撑”。

活动现场,税务部门向远景动力技术(江苏)有限公司、贝内克长顺汽车内饰材料(张家港)有限公司、张家港涂多多电子商务有限公司等重点外资项目企业代表递交“项目长制”《服务备忘录》。近年来,江苏税务部门推行“项目长制”服务模式,为重点外资项目逐一配备“项目长”。今后,税务部门将结合项目建设初期、建设施工期、投产运营期等各阶段重点涉税事项,为企业提供全方位、精准化、个性化税费服务,助力重点外资项目“加速跑”。

活动中,税务部门聚焦企业关切,解读了外资再投资、“走出去”风险防控以及税收协定权益保障等重点政策,并组建税收专家团队,将通过典型案例交流、政策专题研讨等形式,协同提升跨境税收管理服务水平。

当前国际经贸格局深度调整,全球产业链供应链加速重构,无论是“引进来”深耕拓展,还是“走出去”开拓市场,都对企业合规管理提出了更高要求。活动还邀请国家外汇管理局无锡分局江阴管理区、江阴市商务局讲解跨境投资、跨境资金流动等方面的政策,助力企业在跨境经营中实现全方位合规。

“面对复杂多变的国际环境,税务、商务、外汇等部门一直为我们提供专业服务与政策支持。在‘出海’发展的过程中,税务部门还主动上门,为我们提供精准细致的涉税服务。”贝德服装集团股份有限公司财务经理徐洁表示,“今后,我们将继续深耕‘一带一路’沿线布局,深度融入全球产业链,在国际竞争中把握机遇、行稳致远。”

江阴市税务局主要负责人表示,江阴与张家港同处长江黄金水道沿岸,在通江达海之地,人流、物流、资金流、信息流高效流动,对外开放能级持续提升。税务部门将始终与企业并肩,以合规为帆,以政策为舵,打造税企同心、双向赋能、互利共赢的良好生态,助力企业开放之路更宽、发展之路更稳。

冯海平 顾奕君