

钱从哪里来？拆解追觅科技的资本谜局

□江苏经济报记者 金 影

日前，一家苏州企业——追觅科技及其创始人俞浩，频频登上各大社交平台。无论是喊出“百万亿美金公司生态”的惊人宣言，还是在AWE展会上豪掷万金包下超万平方米展区，抑或跨界造车、造手机、造飞行器人，这名清华大学出来的“80后”创始人俞浩，正在挑战外界对一家成立不到10年的非上市企业的想象边界。

那么，一个让大家关注的关键问题浮出水面：钱从哪儿来？企业如何支撑起如此庞大的商业蓝图？

资本底色：

从“小米系”到股权回购

公开数据显示，截至目前，追觅科技累计融资8次，融资金额达37亿元。其中，最具标志性的的一笔是2021年的C轮融资。2021年10月，追觅科技完成36亿元的C轮融资，由华兴新经济基金、CPE源峰领投，碧桂园创投战略投资，云锋基金、泰康投资等跟投，老股东小米集团、顺为资本、IDG资本追加投资，刷新了当时智能清洁行业单笔融资纪录。此前，2020年8月，追觅科技完成了近亿元的B+轮融资，2018年至2019年则完成了A轮及B轮融资。

对于追觅科技来说，最关键的早期资金来自小米生态链。追觅科技创立于2017年，2017年底加入小米生态链，获得了小米集团雷军的投资与首批订单。俞浩在2026年5月明确显示，个人及企业第一笔投资仅来自小米与顺为资本，金额为1400万元。借助小米的渠道红利与自身的研发底座，追觅从代工起步，逐步建立起自有品牌。

资本版图的一个关键转折点出现在2025年。俞浩动用了50亿元回购公司老股，将个人持股比例从45%提升至70%。被请出的老股东包括碧桂园创投、泰康投资、顺为资本、达晨创投等较晚估值轮次的参与者。俞浩称，这笔资金来源于其个人财富，而非公司融资。但这也引发了一个疑问：一家处于高速增长阶段的企业，为何要在上市前急于“清理”股东名册？

最大钱袋：

地方国资的百亿元注入

如果说小米集团和风险投资机构是追觅的“第一桶金”，那么，真正为追觅资本引擎提供核心“燃料”的，是地方政府的产业基金。

2025年4月，追觅科技旗下CVC机构追创创投，宣布完成绍兴百亿元产业基金首期募集，目标规模达110亿元，追觅梦创科技、追觅科技、厦门追创三个平台合计持股55%，三家绍兴国资平台合计持股45%。用大白话说，该模式是由地方政府出钱，追觅负责投资和管理，收益双方共享。

俞浩在访谈中透露，“（基金）实际募资超过200亿元，我们自己出资20%。用遍房（挨个接触）的方式，和各地政府有出资能力且产业链匹配的都在谈”。

梳理发现，过去两年间，追觅已经在全国范围内铺开了一张庞大的国资合作网络。2024年5月，由吴中金控牵头，国发创投、英诺天使等多个机构共同发布了总规模100亿元的吴中区机器人产业基金，追觅科技以“链主”身份参与。同时，一期10亿元的追觅生态智能制造基金也落地苏州——依托追觅科技产业链深度布局，重点聚焦于智能家电、MOVA产业链、人形机器人等机器人与智能制造产业领域。

厦门国资通过国升基金出资，与追创创投合作设立10亿元中早期孵化基金；成都青白江落地10亿元追创智睿基金，同步建设智能家电欧亚供应链中心和追觅智显总部。杭州临安区政府与追觅科技签署协议，合作设立总规模20亿元的生态基金；苏州宿迁工业园区与追觅天空工场签署50亿元战略合作协议。

武汉东西湖、浙江丽水、安徽滁州、山东枣庄、四川宜宾、湖北武汉临空港、台州玉环、嘉兴秀洲、四川达州、安徽全椒、广西柳州……一张覆盖大半个中国的国资投资版图，正在铺开。

进入2026年，追觅的“拿钱”节奏进一步提速。据报道，追觅内部成立了十几只基金，组建数百人团队专门寻求募资，知情人士透露基金募资100多亿元，首期到账三十亿元。各业务单元面临极高的融资与募资指标：目标设定为融资100亿元、募资200亿元，考核周期通常为6个月，每个成熟BU必须设立同名基金。

2026年1月22日至23日，追觅旗下投资平台在两天内出资55亿元成立了五家聚焦机器人领域的新公司。3月，又在厦门集中完成4家科技发展合伙企业的注册登记，单家出资额均为5亿元。

追觅旗下天空工场创投基金的登记节奏更为惊人——2026年2月投出10家，3月投出15家，4月投出14家，短短3个月完成去年总投资量的60%以上，迄今已投资60

多家企业。

这种将创始人IP、宏大愿景与地方政府产业基金深度绑定的模式，正在被一些观察者精妙地概括为“精密运转的资本机器”。

财务迷雾：

400亿元营收与数据疑云

追觅的钱，到底有多少来自主营业务“造血”？

俞浩给出的数据相当惊人。根据他在社交媒体上披露的信息——公司净利润的18%用于发放年终奖，金额达10亿元级别——粗略推算，公司2025年净利润约为55.6亿元。2022年至2025年，营收从70亿元暴增至号称400亿元，实现了5倍以上的增长，利润从4.2亿元增长至55.6亿元，增长了13倍以上。公司宣称已连续6年实现营收年复合增长率100%。2025年，追觅在清洁电器、全屋智能及已量产的“天穹”机器人芯片等业务上的营收超过450亿元，海外收入占比达78%。

然而，作为非上市公司，这些数据未经审计，独立第三方给出的数据与之存在巨大鸿沟。

IDC数据显示，2022年全球智能扫地机器人市场出货量1852万台，2025年为2412.4万台，4年增长仅约30%。如果追觅同期销售额真如宣传中增长了5倍以上，其市占率早已一骑绝尘。但实际上，根据IDC数据，2025年追觅扫地机器人全球市占率约10.1%，低于石头科技的17.7%、科沃斯家的14.3%。行业龙头石头科技2025年实现营业收入186.95亿元，净利润13.63亿元，净利率仅为7.30%。追觅声称的400亿元销售额，13%净利率，与行业数据严重不符。

更值得关注的是，有第三方数据显示，追觅2025年前三季度净利润为10.4亿元，同比下滑近30%，与创始人宣称的全年55.6亿元净利润相差超过45亿元。

创始人对于研发投入的说法也前后不一。俞浩曾在公开场合表示“企业每日研发投入4000万元”，据此推算追觅全年研发费用高达146亿元，研发占比接近50%。但其他公开数据显示，追觅每年研发投入占比约7%至12%，两者相差数倍。虽然俞浩对此类质疑予以坚决否认，但上市公司与同行的数据对比已然揭示了追觅财务数据中的诸多矛盾点。

资金去向：

跨界烧钱与IPO前夜

钱从哪里来，钱又去了哪里？

从追觅的业务扩张脉络可以清晰地看到资金的流向。造车方面，俞浩团队评估认为，进军汽车赛道需200亿元的启动资金；手机方面，首期研发投入100亿元，计划在2026年扩展团队至2000人；大家电方面，4月启动40亿元投资大家电总部基地。此外还有割草机器人、无人机、低空经济，甚至还有食品饮料等数十个赛道。

在营销方面，追觅同样毫不吝啬。2026年春晚，追觅抛掷重金拿下“智能科技生态战略合作伙伴”席位，还同步投放广告登陆美国超级碗，两个月内营销投入启动资金；手机方面，首期研发投入100亿元，计划在2026年扩展团队至2000人；大家电方面，4月启动40亿元投资大家电总部基地。此外还有割草机器人、无人机、低空经济，甚至还有食品饮料等数十个赛道。

在营销方面，追觅同样毫不吝啬。2026年春晚，追觅抛掷重金拿下“智能科技生态战略合作伙伴”席位，还同步投放广告登陆美国超级碗，两个月内营销投入启动资金；手机方面，首期研发投入100亿元，计划在2026年扩展团队至2000人；大家电方面，4月启动40亿元投资大家电总部基地。此外还有割草机器人、无人机、低空经济，甚至还有食品饮料等数十个赛道。

最大的的一笔支出可能是并购。2025年12月，俞浩通过苏州逐越鸿智出资22.82亿元，拿下A股上市公司嘉美包装54.9%的股权。嘉美包装是一家制作金属易拉罐的传统企业，2025年前三季度净利润同比下滑47%，与追觅现有业务并无直接协同。这笔交易被市场普遍解读为借壳上市的前奏。俞浩于2025年9月在社交媒体上提到，从2026年底开始，追觅生态旗下多个业务将在全球各交易所“批量IPO”。

追觅已明确规划2026年下半年递交IPO申请，目标市值1500亿元。有观点认为，百亿元回购老股、借壳嘉美包装，成立十几只基金并组建数百人团队募资，这一系列动作很可能正是为了扫清IPO前的资本阻碍。

能否持续：

资本“炼金术”与终局考验

从外部资本结构看，追觅似乎已经找到了“钱的四大来源”，早期小米系“输血”、百亿级地方产业基金承接、创始人股权回购的个人注资、借壳并购带来的A股融资通道。

但长期来看，这套模式能否持续运转，取决于主业盈利能力能否真正支撑数百亿量级的跨界烧钱，和在更多营收数据、IPO招股书信息披露后，各口径的财务数据能否经得起市场检验。

资本的本质是双向的：投资人看的是回报，地方政府看的是产业落地。若“百万亿美金”的宏大叙事无法落地为实实在在的产业价值，得到各方资本“买单”的耐心耗尽之时，追觅又将何去何从？

截至发稿，本报就上述核心问题向追觅科技发出的采访提纲，未获得任何回复。

房地产市场筑底回稳态势增强

国家统计局5月18日公布1月份至4月份全国房地产市场基本情况统计数据，4月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况统计显示，从近期数据和市场形势看，我国房地产市场筑底回稳态势增强。

4月份至今，部分城市延续3月份房地产市场向好趋势。中原地产监测数据显示，4月份北京二手房网签量达到1.8万套，同比上涨14.9%，创下近5年同期最高纪录。上海房地产交易中心数据显示，4月份上海二手房网签量约2.9万套，是近10年来同期单月成交最高值。有关数据显示，4月份，北京、上海、天津、南京、西安、沈阳、宁波、大连等城市新房和二手房交易总量同比增长超过10%。

从价格来看，房价企稳的城市有所增多。国家统计局最新数据显示，4月份，70个大中城市中，一线城市新建商品住宅销售价格环比上涨0.1%，其中上海、广州和深圳分别上涨0.4%、0.1%和0.1%，北京下降0.2%。二、三线城市环比降幅收窄或与上月相同。一线城市二手住宅销售价格环比上涨0.4%，涨幅与上月相同。70个大中城市中，新建商品住宅销售价格环比上涨或持平城市共有21个，比上月增加5个。

“五一”小长假期间，也有一些城市热度较高。广州市住建局数据显示，5月1日至5日，全市一手楼盘日均到访8692组次，同比增长3.8%，日均认购634套，同比增长50.1%。深圳市住房和建设局数据显示，4月30日至5月5日，全市商品房累计网签829套，同比增长62.5%。

近期，各地采取多种方式分类处置，

加快商品房去库存化，成效明显。4月末，商品房待售面积同比下降0.5%。自2021年7月起连续正增长52个月以来，该指标今年3月份首次同比下降，4月份延续了这一趋势。其中，待售3年以上面积下降2.6%，表明去库存正有力推进。

一些房地产相关指标仍然呈现下降趋势，对此，应客观理性看待。1月份至4月份，全国房地产开发投资同比下降13.7%。应该看到，房地产开发投资下降、新增供给减少，既是各地落实严控增量的正向反映，也是市场自发调整的结果。

房地产市场筑底回稳态势增强，得益于各地从供需两端因城施策取得良好效果。4月28日，中央政治局召开会议，提出要努力稳定房地产市场。随后几天内，广州、深圳、天津、苏州等城市调整优化房地产调控政策。

调控政策精准发力，为市场企稳注动力。一些城市开展住房“以旧换新”。东莞、潍坊等城市支持房地产经纪机构及开发企业开展住房“卖旧换新”“收旧换新”等业务。一些城市优化供给、精准供地。济南推行“小地块”供地，加强前置配套落地，提升地块综合品质；广州合理把握供地区位、规模、时序，年度内不在同一规划单元集中出让商品住宅用地。一些城市优化住房信贷和住房公积金政策。如武汉、常州、昆明等城市调整住房公积金政策，包括提高贷款额度、允许提取公积金支付首付“又提又贷”等。

专家表示，房地产市场筑底回稳态势来之不易。各地应持续巩固回稳基础，进一步挖掘市场潜力，逐步消化存量，促进供需平衡，努力稳定房地产市场。

齐 舒

脑机接口产业加速迈向商业化

日前，超百通道全侵入式脑机接口系统多中心临床试验在首都医科大学附属北京天坛医院启动，首批计划入组32例患者，标志着我国自主研发的高通量侵入式脑机接口技术进入临床转化阶段。

“得益于生物材料、超大规模集成电路、神经科学解码算法等技术发展，脑机接口技术正加速创制迭代。”北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原表示。

脑机接口产业生态正加速形成，多家A股上市公司前瞻性布局，筑牢技术自主可控根基。

河南翔宇医疗设备股份有限公司近期在接受调研者提问时表示，公司的脑机接口芯片为全自研，核心优势在于全产业链自主可控，深度适配康复医疗场景。

“目前公司已与数百家高等级医院建立脑机接口创新合作网络，为临床验证、数据积累与产品迭代提供坚实支撑。”该公司相关负责人近日在业绩说明会上表示，“现阶段脑机接口产品主要通过医企协同、科研合作、临床研究（GCP / IIT）模式进入标杆医院，重点用于病例积累、数据验证与专利布局。”

三博脑科医院管理集团股份有限公司（以下简称“三博脑科”）全资子公司北京三博脑科医院有限公司与清华大学生物医学工程学院共同成立了脑机精准医学联合研究中心，目前双方合作在持续推进中。除此之外，三博脑科通过参与设立脑科学创新基金，进行相关产业投资和业务协同布局，不断提升公司的临床诊疗水平，进一步增强公司的科技赋能。

创新医疗管理股份有限公司自2021年起对脑机接口行业进行前瞻性布局，与浙江大学脑机接口科研团队的成员共同成立了博灵脑机（杭州）科技有限公司（以下简称“博灵脑机”）。博灵脑机团队在脑机接口核心技术领域已初步构建起自主知识产权体系。博灵脑机在具身交互领域持续创新，朝着实现人机融合的目标前行，当前已初步实现的应用场景主要包括医疗和健康消费领域、消费级具身交互领域。

西南证券股份有限公司发布的研报显示，2026年是脑机接口从实验室走向规模化、产业化的关键节点。非侵入式与部分半侵入式路径预计率先实现小规模商业化，侵入式仍处于审批迭代与临床安全性验证期，行业整体处于导入期尾端、爆发前夜。

丁 蓉

锚定高端赛道 头部PCB厂商吹响扩产号角

今年以来，印制电路板（PCB）行业进入涨价周期，呈现出量价齐升、订单饱满、行业迎来新景气格局。5月份以来，交期拉长的高景况提价，上游覆铜板、高端铜箔、电子布及特种树脂等原材料价格继续上升，带动PCB成品价格同步走高。其中，面向AI算力的高速高频产品涨幅领先，交期普遍拉长至数月。

多名业内人士表示，本轮涨价由AI算力需求爆发与上游材料供给刚性约束双重驱动，呈现显著的结构性特征。高端强涨、中端跟涨、低端弱涨，本质上是AI算力网路与产能扩张滞后的共同作用。

据东吴证券统计，全球AI服务器PCB市场规模将从2024年的30亿美元，提升到2027年200多亿美元级别，对应2026年、2027年同比增速分别超过100%、70%。行业“量价齐升”趋势明确，涨价行情或将从2026年蔓延至2027年，高端产品的供需缺口将持续存在。

5月19日，有PCB行业上市公司的相关负责人表示：“目前公司所有的PCB产品价格都涨了，具体涨幅是依据上游原材料涨价而定。”另有上市公司负责人表示：“公司PCB产品近期是在涨价，不过幅度比原材料慢些。”

据了解，面对AI服务器、汽车电子等高端订单的高溢价、长周期特性，国内头部PCB厂商纷纷优先生产高端订单，压缩中低端消费电子PCB产能，这进一步加剧了中低端市场的供需错配，形成“高端缺货涨价、低端被动跟涨”的行业格局。

面对高端PCB供不应求的市场格局，国内头部PCB厂商率先吹响扩产号角，2026年已公布的新增产能投资总额持续增加，扩产方向高度聚焦AI服务器、高频高速、封装基板等高端领域。其中，仅胜宏科技（惠州）股份有限公司（以下简称“胜宏科技”）、沪士电子股份有限公司、鹏鼎控股（深圳）股份有限公司3家头部企业公布的投资计划总额就已超过400亿元。

胜宏科技抛出行业最大规模扩产计划，2026年度投资总额不超过200亿元，其中约74%资金（约148亿元）将精准投向产能扩建与高端产线升级，以匹配AI服务器、高性能计算领域爆发式的订单需求。此次投资规模较2025年（30亿元）大幅提升，资本开支强度领跑全球PCB行业。

“在AI算力需求的持续驱动下，产业链扩产潮仍将延续，高端PCB供需紧张格局短期内难以发生根本逆转。对于产业链企业而言，唯有精准卡位高端赛道、加速技术创新、保障产能释放，才能在行业变革中抢占先机，分享行业发展红利。”艾文智略首席投资官曹轶表示，未来PCB行业将步入“规模竞争”向“技术竞争”转型。当前企业不再追求“大而全”的产能布局，而是聚焦高多层板、高频高速、IC载板、高阶HDI等高端技术赛道，集中资源攻克核心技术难题。

曹 琦

零食巨头集体“卖菜”，不做超市就要被淘汰？

日前，卖高端零食的良品铺子，在武汉市汉口城市广场卖起了热炒卤味和水果蔬菜——这不是跨界“玩票”，而是认真开出了一家叫“鲜生活”的社区超市。

这家被消费者评价为“有点像迷你版盒马鲜生”的超市，背后承载的是零食巨头的迷茫和转型探索。

事实上，良品铺子并非个例，三只松鼠、鸣鸣很忙、万辰集团……零食赛道几乎集体“换马甲”。从卖零食到开超市，零食店转型的背后，有业绩承压，有赛道天花板，更有社区硬折扣业态大蛋糕的诱惑。

开超市容易，做运营难。从标品零食到品类更为复杂多元的生鲜超市，零食玩家们还能玩得转吗？

巨头，几乎无一缺席。“卖零食的尽头是卖菜”这句行业调侃，正在被各大品牌逐一兑现。

一场被“逼”出来的突围

零食企业集体“卖菜”，绝不是跟风赶时髦。每一家背后都有各自的困境和焦虑。

2025年，良品铺子关闭了719家门店，截至年末总门店数为2107家，较2023年的峰值减少近1200家。而在业绩端，全年营业收入萎缩至54.86亿元，归母净利润亏损1.48亿元，连续2年亏损。

对良品铺子而言，高端零食的“故事”讲不下去了，跟风试水社区折扣超市是一步相对比较稳妥的走法，用鲜食、现制、短保等高频刚需商品来拉动客流，借此盘活自己的门店网络和品牌资产。

相较于良品铺子的被动应对，三只松鼠的转型姿态更为主动。

章燎原将生活馆定义为“以品牌制造商的视角去做全品类零售”。这家走自有品牌路线的社区超市，自有品牌占比超90%，SKU约1000至1200款，覆盖生鲜蔬果、米面粮油、现制烘焙、日化家清等全品类。

三只松鼠的底气来自供应链端的多年布局。它在芜湖等地打造了中央厨房，构建起辐射超100公里的冷链网络，落地“日一日配”的配送机制，从产地直采到门店货架全链路自控。

量贩零食行业经过五年狂奔，门店规模已从不乏1800家膨胀至超过5万家。一条街上同时开着三家零食折扣店的场景，在很多城市已经见怪不怪。当门店密度达到这个程度时，同质化竞争加剧，单店收入承压是必然结果。

零食企业集体转向硬折扣超市不是偶然的抉择。

中国社区零售市场正处在一轮结构性扩张中。贝恩公司的研报指出，中国硬折扣市场渗透率仅为8%，远低于德国的42%和日本的31%。更重要的是，赛道正在加速扩容。盒马旗下硬折扣品牌“超盒算NB”截至2026年初全国门店已超400家，仅2025年就新开超200家；2026年5月15日单日连开16店，同步进入宿迁、台州、合



肥三座城市。奥乐齐作为硬折扣的先行者，截至2026年3月已开出中国市场百店，计划全年新增超50家门店。美团旗下“快乐猴”、京东折扣超市也在快速跟进。一个渗透率极低、增速极快且仍在跑马圈地的赛道，自然吸引了零售业专家玩家们。

从零食到超市，距离有多远

业内专家认为，零食企业进军社区硬折扣超市，最大的短板不在于门店数量和选址能力，而在于商品力与供应链。

“零食终归是细分市场 and 可选商品，与米面粮油、一日三餐等基础消费相比体量悬殊。因此，零食企业积极向其他业态拓展，是值得鼓励的尝试。”新零售专家鲍忠表示，目前来看，这几家企业在产品创新方面尚未展现出突出亮点。反观盒马、盒马、奥乐齐，近年来都做出了不少有影响力的品类创新商品。未来，如果商品创新力跟不上，仅靠价格优势将难以继。

鲍忠进一步认为，代表中国硬折扣方向的，是以奥乐齐和盒马为代表的企业，它们的核心竞争力在于创造商品，拥有一套完整的商品组织技术和运营体系，而非传统商超或零食店那样仅停留在“找产品”的层面。同时，它们通过高度提升门店运营效率，有效压低成本，最终在价格上形成显著的竞争优势。

百联咨询创始人庄帅指出，硬折扣强

淮阴区淮高镇财政和资产管理办开展全方位“回头看”

近日，淮安市淮阴区淮高镇财政和资产管理办公室组织全体人员，全方位对今年1至5月的各项工作进行了“回头看”，集中查缺补漏，确保顺利完成各项任务。

一是按照淮阴区财政局制定的《乡镇财政所2026年目标考核办法》，逐条逐项

淮阴区古清口街道财政和资产管理办加强作风建设

近年来，淮安市淮阴区古清口街道财政和资产管理办公室注重强化作风建设，和党风廉政建设，不断提高工作效能。一是加大教育培训力度，更好地提高财政队伍政治素质和业务水平。二是着力提升

淮阴区三树镇财政和资产管理办着力优化营商环境

今年以来，淮安市淮阴区三树镇财政和资产管理办公室紧紧围绕2026年财政工作目标和区财政局党委的工作思路，把优化营商环境作为重点工作来抓，不断提升服务效能，转变工作作风，优化营商环境。

欣 仁

兴业银行落地首单中小企业汇率避险专项业务

近日，兴业银行南京分行成功落地全行首单“中小企业汇率避险专项业务”，以“优享期权”产品为南京某化工企业量身定制汇率风险管理方案，标志着兴业银行在助力中小微企业应对汇率波动、实现稳健经营方面迈出关键一步。

作为全行“中小企业汇率避险专项业务”首批试点分行，兴业银行南京分行敏锐捕捉市场信号，快速响应总行专项营销活动部署。在得知南京某化工企业面临美元结

汇敞口风险后，该行团队迅速介入，为企业设计“买入美元/人民币看跌期权”方案——本金10万美元、期限1个月，并通过总行期权费补贴机制，显著降低企业套保成本，让企业以更合理“敞口对冲美元贬值风险”。

这一单业务的落地，并非简单的业务突破，而是南京分行“深耕客户需求，践行金融服务实体经济”理念的具象化表达，更是助力中小微企业在波诡云谲的国际市场中筑牢“防风墙”的务实之举。

欣 仁

决践行总行“不出海，即出局”发展战略，聚焦跨境金融服务痛点，组建专项服务团队全程攻坚。

从前期授信尽调、融资方案定制化设计，到跨境多方沟通协调、放款流程高效落地，该行以专业高效的服务打通全流程关键节点，高效完成项目落地，展现兴业银行在跨境融资领域的专业实力与服务效率。

下一步，兴业银行南京分行将以此次为契机，持续发挥跨境金融服务优势，以更具温度的金融方案助力更多中资企业扬帆出海。

欣 仁

兴业银行南京分行首笔出口买方信贷业务落地

近日，兴业银行南京分行首笔出口买方信贷业务成功落地，为乌兹别克斯坦某境外企业投放首笔贷款480万美元，团总金额达2544万美元，融资期限长达13年。该笔资金将专项支持境外企业向国内中资企业采购物流生产设备，标志着兴业银行南京分行在跨境企业出海项目融资领域取得里程碑式突破，为服务“一带一路”共建国家产能合作再添新动能。

业务推进过程中，兴业银行南京分行坚

兴业银行南京分行：

体系联动“加速度”，银团贷款高效落地

新能源赛道的竞速，从来不只是技术与产能的比拼，更是资金链、产业链与区域资源深度耦合的较量。近期，兴业银行南京分行下辖常州分行以高效的跨区域协同，为这场竞速注入了强劲的金融动能——由兴业银行义乌分行牵头，兴业银行常州分行与义乌分行紧密联动，中国进出口银行参团，成功获批“凌源新能源科技（浙江）有限公司33.6GWh动力电池项目”银团贷款，并于4月末实现首笔资金高效落地。

该项目位于浙江省金华市武义县，由常州上市公司中朗新航与杭州上市公司零跑汽车强强联合、共同实施，总投资超30亿元，计划年内建成投产。全面达产后，预

淮阴区马头镇财政和资产管理办强化作风建设

今年以来，淮安市淮阴区马头镇财政和资产管理办公室通过狠抓廉政教育、加强作风建设，实行党务公开，增强党员干部廉洁从业意识，促使党员干部做到不触底线、不越纪律红线、不碰法律高压线，

周建波