

上海国资 4044 万元入股无锡汇跑

长三角路跑产业“巨无霸”浮出水面

5月20日，上海东浩兰生体育有限公司(以下称“东浩兰生”)宣布，已与无锡汇跑体育有限公司(以下称“无锡汇跑”)达成股权合作，双方将开启深度协同、双向赋能。

这两家公司的名称对大众而言或许有些陌生，但它们运营的赛事项目却广为人知：东浩兰生，手握中国唯一雅培世界马拉松大满贯候选赛事——上海马拉松的运营权；而无锡汇跑则是中国国民赛赛事运营方的标杆，其操盘的无锡马拉松口碑极佳，被跑者誉为“PB福地”。

两者为何选择合作？选在这个节点有何深意？双方将擦出怎样的火花？

4044 万元入股，以资本撬动合作

5月20日，东浩兰生依托旗下微信公众号“上马”推文显示：近日，东浩兰生与无锡汇跑正式达成股权合作，双方以资本为纽带，开启深度协同、双向赋能的全新合作篇章，携手助力中国体育赛事产业高质量发展，为广大跑者带来更优质的赛事体验。

尽管上述官宣未提及具体金额，但据业内消息，此次东浩兰生入股无锡汇跑的代价约为4044万元。具体而言，东浩兰生以4044.44万元通过“协议受让+定向增资”方式取得汇跑体育26%股权，成为其第二大股东。

据介绍，这次合作并非简单的资源叠加，而是精准互补、深度协同。进一步展开，东浩兰生的综合资源整合能力、会展服务优势、国际化视野及顶级赛事运营经验，与汇跑赛事的优质赛事IP储备、专业运营经验、科技赋能能力及广泛的跑者基础形成强大合力，实现“1+1>2”的合作效应。双方将以股权合作为根基，构建长期稳定的合作机制，在赛事联合运营、IP共建升级、市场拓展、科技赋能等方面开展深度合作，探索体育赛事创新发展模式，推动赛事品质迭代升级。

长三角路跑“巨无霸”呼之欲出

此消息一出，不少业内人士直称：长三角路跑产业的“巨无霸”要来了。

为何是“巨无霸”？从双方手里握有的“王牌”可见一斑。

背靠上海市属国有独资企业东浩兰生集团，东浩兰生是中国唯一雅培世界马拉松大满贯候



选赛事——上海马拉松以及上马系列赛的核心运营方。同时还运营着上海帆船公开赛、上海赛艇公开赛等顶级赛事，堪称沪上体育资源“旗舰”。

成立于2014年的无锡汇跑同样不容小觑，其深耕跑步领域十多年，已成为民营赛事运营的标杆。其打造的无锡马拉松、南京马拉松、西安马拉松、淮安马拉松等路跑赛事，北京越野跑挑战赛、无锡宜兴阳羡100越野挑战赛等越野赛事，NB10K城市跑步系列赛、小黄人趣跑系列活动等品牌IP赛事，均受到行业及跑者认可。无锡汇跑还将触角伸向斯诺克国际锦标赛、中国极限运动大赛等综合体育赛事运营业务，正向综合性体育服务商稳步跃迁。

正是这“双强阵容”，让此次股权合作被视为对原有区域格局的强力改写。一直以来，苏浙沪都是国内马拉松高水平赛事的核心承载区。此前，东浩兰生稳守上海，以上马构筑起坚固城池。而今走出上海滩，选择以无锡为大本营、辐射苏浙的无锡汇跑联手。

眼下，资本的纽带已然链接，长三角地区路跑产业的“巨无霸”悄然浮出水面。

背后的信号

比“巨无霸”更值得琢磨的，是这场交易背后

的行业信号。

第一个信号，藏在交易对价里。上海国资平台仅以4044万元就拿下了无锡汇跑26%的股权。有业内人士感慨：“说实话，比很多业内人士预想的低得多。在很多跑者印象里，汇跑几乎已经是中国路跑行业最能打的民营公司之一了。”这份出人意料的“低价”，折射出一个必须直面的现实问题：眼下行业盈利来源依然有限，底层的商业逻辑亟须重构。

而将这笔交易置于中国马拉松行业深度调整的背景下审视，其信号意义愈发鲜明。

根据中国田径协会发布的《2025 中国马拉松赛事蓝皮书》，去年全国共举办马拉松赛事594场，相较于2024年的749场明显回落。这意味几轮融资的草莽时代，进入拼服务、拼专业、拼体验的精细化竞争阶段。这对赛事运营商提出了更高的要求：既要有办好一场赛事的硬实力，更要有持续赚钱的能力，才能跑通正向循环。

正因如此，东浩兰生与无锡汇跑的联手显得意味深长，颇具“试水”意味。

以东浩兰生为例，其运营的上马正在向世界马拉松大满贯(WMM)发起最后冲击，每一个服务细节都需打磨到极致——而无锡汇跑出色的赛事服务口碑，恰好能为其补齐这块关键拼图。

反观无锡汇跑，在经历多次股权更迭后，同样亟须更强大的资本护城河与资源背书，来稳住自己的阵地。

双方在此时完成利益捆绑，更像是一场顺势而为——在行业价值重估的窗口期，抢先锁定新格局的话语权。

未来的想象

于跑者而言，“东浩兰生+无锡汇跑”的组合充满了想象空间。消息一出，跑友们便开始勾勒未来的种种可能，经梳理发现，这三重期待最为热切。

白金标锡马，还会远吗？

过去几年，锡马凭借良好的赛道条件、汇跑的专业运营，成为国内跑者心目中的“PB福地”。然而，锡马至今仍未跻身世界田联白金标赛事行列。

据了解，白金标的认证有一套严苛的标准：精英选手的邀请规模和成绩门槛、兴奋剂检测的密度和流程、计时系统的冗余保障、赛道封闭与安保的国际规范……这些，恰是运营上马多年的东浩兰生熟谙的领域。与无锡汇跑合作后，东浩兰生能否将打磨已久的“白金标标准体系”系统性地注入锡马，在保持其“大众友好”基因的同时，为它补齐通往白金标的最后几块拼图，值得期待。

梦幻联动，会成为现实吗？

长久以来，上海马拉松的直通名额仅在上马系列赛内部流转——想要直通上马，跑者需从10公里精英赛、上海半程马拉松等赛事一步步“打怪升级”。而无锡汇跑与东浩兰生牵手后，一个令人心动的可能性浮现：上马、南马、锡马，甚至整个长三角区域的直通名额，或将彼此打通。

跑者福利，会加码吗？

近几年，无锡汇跑把锡马的领袖做成了行业标杆，2026年锡马冠名商海澜之家的黄色行李箱至今为人津津乐道。对跑者而言，领装备不再是一个匆匆过客，而是一场值得驻足的沉浸式逛展体验。而东浩兰生的母公司核心业务横跨会展、贸易、文化演出等。当这些资源被注入进来，“赛事周末”的概念或将进一步落地，而跑者拥有的福利与体验，也有可能迎来加码。

今年以来电影票房不及去年同期 行业着力以技术重塑生产

灯塔专业版数据显示，截至5月24日17时，2026年电影票房已经增至152亿元。《飞驰人生3》《镖人：风起大漠》《惊蛰无声》《熊出没·年年有熊》《给阿嬷的情书》分别以44.2亿元、14.5亿元、13.7亿元、10.7亿元、10.5亿元的成绩位列今年票房前五。

其中，处于热映期的《给阿嬷的情书》票房仍在持续增长。按照灯塔专业版平台预测，该影片最终票房有望突破17亿元。

需要注意的是，票房的表现仅仅是市场变化的表象呈现。谈及前5个月的市场特征，一名电影从业者表示，今年的电影市场正在经历一场深层次的结构性重塑，既遭遇了市场低谷，又出现了新势力的崛起。这些趋势变化也为行业带来了新的破局启示——“告别路径依赖，回归内容，拥抱技术创新”。

春节档表现偏弱

2026年，电影市场缺乏像《哪吒之魔童闹海》这样的现象级爆款，导致前5个月152亿元的票房成绩远低于2025年同期。

从市场表现来看，今年春节档作为全年最重要的档期，表现偏弱，未能起到像往年一样的“强引擎”作用。多家券商研报认为，主要原因在于档期内马太效应极致分化，第二梯队影片表现欠佳，10亿元至30亿元票房区间出现断档，中腰部影片严重缺位。

在此背景下，今年“五一”档电影票房以及出票量虽然都超越了去年，但也未能快速缩小与去年同期票房的差距。

这些票房成绩传导到资本市场，也对行业上市公司盈利造成了冲击。今年一季度，多家行业头部上市公司净利润大幅下滑，部分长期亏损的公司困境加剧，个别公司因为资金危机已启动预重组。

院线方面，中小影院与弱势企业也进一步承压。国信证券研报显示，影院投资公司集中度持续提升，Top10影投市占率从2019年的18.1%提升至2026年的30.3%。

谈及这些问题，上海夏至时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉表示，主要原因在于优质内容稀缺已经成为核心瓶颈，新片储备量整体不足，市场也缺乏头部大IP和特效大片。此外，头部院线集中度提升，尾部加速退出。

行业对暑期档抱有信心

面对当前的市场困局，越来越多的公司选择以技术重塑生产。

例如，在产业链层面，博纳影业已推出“博卡电影云片场”AI创作平台，其出品的国内首部AI院线电影《三星堆：未来往事》获得公映许可；华策影视投入5亿元成立AIGC应用研究院，并大举布局算力业务。2026年一季度，其算力收入攀升至近7000万元，占比跃升至17.8%。

爱奇艺创始人兼CEO龚宇预测，最快今年夏天，最迟今年秋冬，就会出现纯AI生成的商业大片。

杨怀玉认为，在AI技术浪潮中，拥抱AI是电影行业转型升级中不可或缺的一步，它的确能够帮助企业降本增效，甚至在科幻和动画等特定题材作品上催生新的内容形式。“但电影行业现在的问题是内容同质化、商业模式的单一以及和观众情感链接产生断裂。从这个角度看，打动人心的好内容才是关键。”

值得一提的是，目前热映的小成本电影《给阿嬷的情书》已经成为电影行业以小博大的重要范本。一部小成本影片，当前票房已经突破10亿元，向市场证明了并非大投资才能有高回报。

长三角电影市场研究中心秘书长陈丹表示，电影行业要持续有观众喜欢的内容出现，才能一直往上走，否则《给阿嬷的情书》也会是昙花一现。

6月份即将到来，陈丹表示，业内对长达三个月的暑期档的表现普遍较有信心，部分提前放映的重要影片超出预期。

在日前举行的第二十九届全国影片推介会上，多家头部影视企业携超160部新片集中亮相。这份覆盖暑期档的片单传递出了积极信号——例如，历史战争大片《澎湖海战》已定档7月25日；已经拍出一两部爆款电影的导演贾玲的第三部作品《转念花开》以反传销为题材，计划暑期上映；动画电影《大圣崛起》和《三国第一部：争洛阳》均定档7月10日；此外，进口片方面，《蜘蛛侠》系列新作、迪士尼动画等也将陆续与观众见面。 李豪悦

(上接A1版)

推动跨界创新，激活传统升级动能

以跨界创新为传统产业、传统学科注入新活力，推动转型升级，是江苏高校新设专业的重要方向。不少新专业还致力打破人文与工科、传统学科与现代技术的边界，为高质量发展开辟新路径。南京艺术学院全国首设的乐器智造专业，正是其中代表。

“南京艺术学院乐器修造专业以钢琴调律、西洋管乐器修理为主。其中，钢琴调律方向开设已逾30年，为国内培养了大量人才。但行业的快速变化让我们不得不思考转型。”南京艺术学院乐器研究所所长、乐器智造系主任刘文荣坦言，传统乐器修造专业核心局限于“修”与“调”，几乎不涉及研发制造。随着传统乐器产业市场的下滑，传统修造类人才就业渠道大幅收窄，且高校传统教学偏重后端售后，与产业前端研发严重脱节，人才供需错位已成为办学与行业突出痛点。乐器智造在工艺表达与工艺创新的双重维度上，表现出强烈的人才结构升级需求。特别是在乐器设计、声学仿制、结构创新、智能化改造等细分方向上，行业发展已显现出专业人才严重短缺的结构性矛盾。

乐器智造作为全国首设专业，正是在这一背景下应运而生。刘文荣表示，和传统音乐表演、乐器制作、工业设计专业相比，该专业面向的是乐器实体与生产端的上游，如何用科技来制造和优化乐器本身，如用声学建模优化结构、用新材料替代传统材料、用智能检测系统控制乐器精度标准等。在课程方面，将重点设置乐器设计原理、乐器声音及声学设计、乐器材料学前沿、乐器现代工业设计、乐器创意设计等前沿课程，使学生系统掌握从材料选型、结构设计到智能制造的全流程框架。同时，依托校企联合培养，引导学生运用智能技术进行乐器开发、同步锤炼乐器修复、改良与创新能力。在师资上，专业将构建全方位的产教融汇、科教融汇体系，采用校内跨学院联合授课模式、联动工业设计学院、数字艺术学院共享师资，同时聘请行业工程师、产业教授担任校外导师。在教学模式上，将严格落实三分之一企业实训制度，将部分课堂直接设在企业生产线，让学生深度参与核心研发项目。

据悉，因2026年全国艺术类专业统考已结束，南艺乐器智造专业将于2027年正式招生，届时全国每年仅招收30人，聚焦培育“小而精、专而尖”的行业高端人才。“本专业精准锚定研发、设计、智能生产等紧缺环节，所培养的毕业生将填补行业人才断层，成为推动乐器产业向‘智造’跃升的中坚力量，将有效缓解行业人才紧缺的问题。”刘文荣信心满满。

金坛区消防救援局提升新能源企业防灾减灾硬实力

为深入推进防灾减灾宣传周活动，推动防灾减灾安全知识“进企业”，5月19日，常州市金坛区消防救援局联合江苏省科普服务中心走进蜂巢能源科技股份有限公司，开展了一场集装备展示、实操教学、专家授课于一体的专题宣教活动，切实提升企业本质安全水平。

活动当天，消防站队员现场将各类消防救援装备、新能源汽车专用灭火器器材、破拆破拆设备等专业器材整齐排列，打造了一座“移动消防科普站”。

消防指战员不仅细致讲解了装备的性能参数与适用场景，更通过面对面演示初起火灾扑救、手把手指导防护装备穿戴，让企业员工近距离触摸器材、掌握用法。这种沉浸式的实操教学，让员工直观感受到了新能源火灾处置的专业性与危险性，有效强化了“个个会应急”的实战底气。

随后，江苏省安全生产科学研究院研究员级高级工程师匡雷围绕“新能源领域火灾减灾安全”作专题授课。匡雷紧扣“人人讲安全”的核心要

求，结合新能源产业发展现状，聚焦动力电池在生产、存储、运输全链条中的安全风险点，深入浅出地剖析了新能源火灾的独特成因、演变规律及预防策略。通过对近年来国内外典型安全事故案例的复盘分析，以案释警，引导企业举一反三。

此外，匡雷还针对企业日常安全管理、隐患排查治理、应急预案制定及应急救援队伍建设等方面，提出了科学、系统且具操作性的指导意见，助力企业进一步建立完善安全管理制度，切实把安全责任压实到每一个岗位、每一个细节。

此次活动是常州市金坛区消防救援局深化防灾减灾宣传周部署、主动服务辖区重点企业的生动实践，也是政企协同推进安全治理模式向前预防转型的有力举措。下一步，常州市金坛区消防救援局将继续携手相关部门，紧盯辖区特色产业安全需求，持续开展形式多样的安全宣传活动，不断夯实防灾减灾救灾根基，为区域经济社会高质量发展保驾护航。 戴嘉琦

昆山农商银行暖心服务听障客户

近日，一名神情焦急的听障客户来到昆山农商银行淀山湖支行，因无法言语交流，只能焦急地比画手势，指着手机，情绪十分不安。网点工作人员见状立即上前接待，并耐心安抚客户情绪，取来纸笔搭建沟通桥梁。

银行员工黄艳杨通过纸笔交流，得知该客户的银行卡被自动扣除188元，误以为遭遇盗刷，客户内心十分恐慌。黄艳杨一边细致书写安抚话语，缓解客户焦虑，一边帮助客户查看手机操作记录与账户明细，核实扣款原因。经核查，该笔资金并非盗刷，而是客户不慎点击“水滴保”推广链接，触发自动投保所致。

查明原因后，黄艳杨第一时间以文字告知客户，打消其顾虑。为了帮

助客户挽回资金，她将退保流程逐一书写出来，一步步教客户完成水滴保平台退保申请，最终成功办理退保，资金全额返还至客户账户。客户悬着的心终于落下，脸上绽开了笑容。考虑到特殊群体防范网络诈骗风险能力较弱，黄艳杨还专门以书面形式，提醒客户切勿随意点击陌生链接、谨慎授权自动扣款、定期核对账户明细，用专业与细心筑牢金融安全防线。全程无声却暖心，简单却真诚，客户深受感动，用手势连连表达谢意。

一纸一笔传温情，一言一行显担当，银行员工写下的，是昆山农商银行对每一位客户的用心。此次贴心服务，是昆山农商银行淀山湖支行关爱特殊群体、提升金融服务质效的生动缩影。 黄文

昆山:4900 万元绿色贷款助力电力储能产业

为深入贯彻落实绿色发展理念，助力“双碳”目标落地与新型电力系统建设，昆山农商银行聚焦清洁能源、节能环保等重点绿色产业，持续加大绿色金融供给力度。近日，该行成功为江苏某建设工程有限公司发放4900万元绿色项目贷款，以精准金融服务破解绿色产业融资难题，为区域电力储能产业发展与低碳转型注入强劲动能。

此次获贷企业专注于清洁能源项目开发运营，本次支持的高效储能项目为区域重点工业企业合作示范项目，聚焦电网侧储能电站建设与市场化运营。项目前期因设备采购、基建施工、系统搭建等投入大、回款周期长，企业面临较大资金周转压力，亟须长期稳定的信贷支持保障落地。

得知企业需求后，昆山农商银行迅速启动绿色金融服务绿色通道，成立专项服务小组，主动上门对接、实地勘查项目现场。针对

项目特点，该行定制中长期绿色信贷方案，简化审批流程、压缩办理时限，从业务受理到放款落地，不足半月便完成全流程操作，同时执行绿色信贷优惠利率，切实降低企业融资成本，有效缓解项目前期资金压力，以高效的金融服务为项目建设按下“快进键”。

在充足的信贷资金支持下，该高效储能项目已按期建成并顺利并网运营。

一直以来，昆山农商银行将绿色金融置于战略发展核心位置，不断完善绿色金融服务体系，创新绿色信贷产品，优化授信政策，持续倾斜信贷资源投向绿色产业。该行紧扣地方产业转型升级方向，重点支持新型储能、节能环保、绿色制造等领域，通过专项机制、专属产品、优惠政策，构建“精准对接、高效审批、优惠支持”的全链条绿色金融服务模式，引导金融资源精准流向绿色低碳领域。 张萌萌