

# 涉及三项违规，同程旅行收购新生支付患上“后遗症”



□江苏经济报记者 金 影

近日，同程旅行(0780.HK)发布2026年第一季度业绩报告。财报显示，公司当期实现营业收入50.1亿元，同比增长14.4%；年付费用户规模达到2.54亿，创下历史新高；年累计服务人次达20.5亿。在旅游市场持续复苏的背景下，这份成绩单可谓亮眼。

然而，就在这份财报公布前，同程旅行旗下支付平台新生支付有限公司因三项违规行为被中国人民银行海南省分行处以警告、通报批评及罚款66万元。这是新生支付近一年内的第二次受罚，同时，这也是同程旅行2025年9月通过艺龙网完成对其全资收购后，该平台因合规问题再次进入公众视野。针对新生支付接连违规及相关整改情况，记者于上周向同程旅行方面发出采访请求。然而截至记者发稿，同程旅行未有任何回复。

## 支付合规“灰犀牛”隐现

5月6日，中国人民银行海南省分行作出行政处罚决定，新生支付因“未落实收单银行结算账户管理制度规定”“未按照规定开展客户尽职调查”“未按照规定报告可疑交易”三项违规，被警告、通报批评并罚款66万元。值得关注的是，三项违规中有两项直接关联反洗钱义务，这在当前监管背景下尤为敏感。

这并非新生支付首次“栽跟头”。2025年5月20日，新生支付因违反清算管理规定、违反机构管理规定被罚款48万元。也就是说，一年时间内，新生支付“二进宫”，累计被罚超过114万元。

新生支付违规记录还可追溯得更远。2019年4月，该公司因未落实实名认证等违规行为被警告并罚款13万元；2021年8月，其部分分公司因与身份不明客户交易被重罚864万元；2022年9月，因违反支付结算管理规定被罚66万元。层出不穷的罚

单，暴露出这家老牌支付机构的内控短板。素喜智研高级研究员苏筱芮直言，新生支付内控体系存在短板，后续需严格管理相关支付业务。在她看来，由反洗钱不力引发的违规已成为支付机构“栽跟头”的重灾区。

博通咨询首席分析师王蓬博则从时间维度给出另一种解读。他指出，结合支付行业监管执法的常规流程以及新生支付近期完成的股权变更节奏来看，此次涉及的违规行为大概率发生在原股东运营阶段。这一判断为同程旅行提供了一定的“缓冲地带”——罚单揭示的问题并非同程旅行入主后新增的风险敞口，而是收购前的本身承载的历史包袱。

但“缓冲”不等于“免责”。王蓬博强调，这对于刚刚完成收购的同程旅行来说是一个及时的提醒，接下来在业务整合的过程中，需要全面排查历史遗留的合规风险点、同步推进合规体系的升级完善。换句话说，罚单本身的发生时间或许可以追溯到原股东阶段，但整改责任已实实在在地落在同程旅行的肩上。

## 大厂“收编”的磨合之困

2025年9月，同程旅行通过关联公司艺龙网以约3亿元完成对新生支付100%股权的收购。这笔交易不仅让同程旅行正式获得第三方支付牌照，更是被寄予了打通旅游垂直场景支付闭环的厚望。

从战略层面看，同程旅行拿下支付牌照的逻辑清晰。一张支付牌照不仅意味着大幅降低平台高昂的通道费用，更能以支付工具为切入点，打通C端消费与B端服务全链路，增强整体业务的黏性与活力。新生支付作为海南省唯一一家全牌照支付法人机构，业务类型涵盖储值账户运营Ⅰ类、储值账户运营Ⅱ类(全国)以及支付交易处理Ⅰ类，在同程旅行的旅游金融生态中扮演着不可替代的角色。

然而，从战略蓝图到合规落地之间的“磨合期”似乎比同程旅行预想的更具挑战性。一名资深从业者坦言，新生支付原有存量业务需与同程旅行文旅场景在商户准入、身份核验、资金清算等环节统一风控标准。更重要的是，支付行业合规严谨度



远高于普通互联网平台，须完成风控技术输出，同时植入支付行业固有合规基因。

同程旅行面临的合规挑战是多层次的。从业内人士指出，新生支付纳入同程旅行体系后，在合规建设方面面临三方面阶段性难题。一是原有合规体系与集团标准的对接磨合。新生支付脱胎于海航体系，其原有的合规框架与互联网平台的标准化、数据化风控理念存在落差。二是旅游垂直场景新业务带来的风险识别压力。旅游支付涉及交通票务、酒店住宿、景区消费等多元化场景，交易链条长、参与主体多，风险点更为分散。三是人员和系统的全面升级需求。

与此同时，支付行业合规正在经历从“定期续展考核”向“常态化动态监管”的深刻转型。2026年5月，新生支付与其他16家机构一同换发长期有效的支付牌照，这在业内被认为是“一个重要节点”。王蓬博指出，牌照长期有效意味着新生支付获得了“合规认可的重要入场券”，但同时也使其背负了“常态化受检”的长期责任。

## 并购风险的“清算时刻”

回到同程旅行收购新生支付这笔交易本身，一个绕不开的问题是：同程旅行在收购时是否对新生支付的合规风险做了充分评估？新生支付原属于海航集团旗下公司，

海航为缓解经营负债，早在2018年便将新生支付列入资产出售清单，彼时作价约9亿元，但迟迟未能成交。7年后，同程旅行以3亿元的价格将其收入囊中，售价较2018年挂牌价直降6亿元。低价本身也可能意味着标的存在潜在瑕疵，同程旅行在尽调过程中是否充分关注到新生支付此前的历史违规事项，外界无从得知。

即便此次66万元罚单涉及的违规行为大概率发生在原股东运营阶段，同程旅行也面临一个现实问题——如何为收购前的历史合规漏洞“买单”。收购交割完成后，新生支付的法人主体未变，行政处罚落在新生支付名下，而同程旅行作为实际控制人，无论是财务层面还是声誉层面，都难以切割。

更深层次的影响在于，新生支付已推出的“Haipay”App内嵌“同程旅行专区”，为用户提供酒店住宿、交通出行预订及线上支付等综合服务——支付业务已经深度嵌入同程旅行的主营场景。合规阴影是否会传导至用户体验和商户合作信心，是同程旅行必须正视的问题。

在支付行业强监管常态化的今天，合规能力已经从“技术性要求”上升为支付机构的核心竞争力。同程旅行若不能在“磨合期”内完成合规体系的系统性重塑，将新生支付从“罚单专业户”改造为合规标杆，那么，低价收购这张支付牌照带来的，恐怕不是战略协同的红利，而是持续不断的监管成本与声誉消耗。

员、常态化全天在岗互动NPC综合从业者总量持续扩容，叠加节假日临时巡游演员、季节兼职剧情演员等，一个体量庞大、覆盖全国的新职业群体正加速形成。

随着从业人群的壮大，景区NPC职业化发展备受业内关注。

优秀的NPC从业者不仅是演员，更是文化传播者。“在NPC的招募与培养上，我们注重培养三方面能力：文化理解力、即兴互动能力和情绪共情力。培训内容涵盖历史文化、情景演绎、安全动线与应急处置等多方面，上岗前还需通过考核。”周建介绍，他们还专门为NPC设计了清晰的晋升通道，例如从基础角色逐步成长为剧情主持人、区域主理人。

闫向军提出，从业者自身需持续提升历史文化素养，即表演演技能与情绪管理能力等。NPC的未来方向或朝“理人化”发展，即成为某一领域(如地方美食、传统手艺)的文化体验设计师与引导者，为不同需求的游客提供有深度、差异化的沉浸式体验。

值得注意的是，景区NPC工作普遍具有高强度的“情绪劳动”特性，且面临职业身份模糊、晋升通道有限、收入保障不规范等问题。钟桦娜指出，需加强对从业人员的劳动者权益保护。NPC从业者以年轻人及兼职人员为主，其劳动合同、人身安全等问题亟待规范，以明确用工关系、推动职业化进程。行业应在从业者行为规范、权益保障、职业发展等方面持续优化提升，从相对粗放的发展状态走向规范有序的轨道。

景区NPC的兴起，标志着体验经济时代文旅产业一次生动的供给侧改革。要让景区NPC从现象级热点成长为文旅产业的坚实支柱，仍需政府、行业、企业、从业者多方协同发力，系统破局。

魏金金

## 南京公交打通宁滁跨省采购“最后一公里”

本报讯(记者 沈玉青 通讯员 李大华)近日，皖东地区规模最大的水果批发市场——滁州市水果市场正式开业，为满足宁滁两地市民跨省采购鲜果的出行需求，南京公交依托多条跨省线路优化运力，做好出行保障，打通跨省采购“最后一公里”，服务宁滁一体化发展。

滁州水果市场果品种类齐全、货源充足，吸引了南京、滁州两地市民及果蔬商户前往采购，跨越出行客流大幅增长。为有效保障市民出行，南京公交依托611路、D13路、604路三条跨省公交线路，对接市场周边交通接驳需求，为市民跨省采购、通勤出行提供稳定的交通支撑。该市场开业首日，611路单线客流近8000人次。

据了解，三条跨省公交线路均直达紧邻市场的宁滁换乘中心，串联南京江浦、林场等核心片区。市民乘坐公交在宁滁换乘中心站下车，步行便可抵达市场，出行十分便利。其客流主要为南京浦口片区居民，以及滁州乌衣镇及周边乡镇的市民、果蔬批发商和餐饮采购人员。

立足便民惠民服务宗旨，南京公交动态优化运力部署，高峰时段灵活增配运力，日均接送市民乘客超9000余人次，全力保障乘客安全、顺畅出行。作为宁滁一体化发展的重要交通纽带，南京公交以精细运营、优质服务，赋能民生共享发展，让宁滁“半小时生活圈”更便捷、更暖心。

## 今年前5月A股IPO市场保持平稳发行

中国上市公司协会近日发布的4月份统计月报显示，4月全市场新增首发上市公司19家，首发募资总额211.71亿元；全市场境内股份总市值117.2万亿元，环比增长7.9%。

Wind数据显示，5月以来A股IPO市场保持平稳发行节奏，截至5月26日，共有10家企业完成首发上市，包括振宏股份、春光集团、长裕集团等，累计募集资金约95.52亿元。平均每家企业募集资金约9.55亿元。从募集资金规模来看，单家企业平均募资额处于合理区间，反映出当前市场环境新形势下发行定价相对理性。

从行业分布来看，工业、信息技术、可选消费三大行业各占3家，材料行业1家，呈现均衡分布态势。可选消费行业募资规模最大，达44.98亿元，主要受台海电子等大额募资公司带动。信息技术行业单家平均募资最高，达11.17亿元，反映科技型企业融资能力较强。

统计月报显示，截至2026年4月30

日，境内股票市场(以下简称“全市场”)共有上市公司5519家，沪、深、北证券交易所分别为2315家、2893家、311家。分股份类型看，仅发A股公司5253家，A+H、A+B等多股份类型公司259家，仅发B股公司7家。

4月，全市场新增首发上市公司19家，首发募资总额211.71亿元，均为制造业公司，其中民营上市公司14家；另有3家公司平稳退市。

全市场国有控股上市公司、民营上市公司数量占比保持稳定，分别为27%、63%。制造业公司3787家，本月净增加18家，市值占比59.6%，较年初提升近3个百分点。

以4月末收盘价计算，全市场境内股份总市值117.2万亿元，环比增长7.9%。1至4月，全市场新增18家A+H股公司，募资总额超过800亿港元，其中战略性新兴产业公司8家。4月末，境外主要市场中国概念上市公司1875家。

高伟

## 行情好了，清盘基金为何多了？

近期，又一波基金集中清盘。Choice数据显示，2026年以来全市场已有151只基金发布清盘公告，数量较去年同期增长四成。此外，仅5月就有68只基金发布清盘风险预警，这些基金未来也可能走向清盘。这轮清盘潮与市场行情回暖、投资者申购意愿回升的现象形成反差，引发行业关注。

这一现象也倒逼公募机构审慎进行产品布局。业内人士指出，发起式基金需要基金公司出资认购并且锁定三年，不仅会产生资金占用成本，还会消耗投研和渠道资源，因而需要审慎规划布局才能规避资源浪费。

## 年内151只基金清盘，同比增长四成

Choice数据显示，截至5月25日，2026年以来全市场发布基金合同终止、进入财产清算流程的基金数量已达到151只，较去年同期增长四成。除上述已发布清盘公告的基金外，近期还有多只基金发布清盘预警，处于濒临清盘的状态。Choice数据显示，5月以来已有68只基金发布相关清盘风险预警。

近一年来基金市场显著回暖，投资者申购意愿也有所回升，在这样的大背景下，公募基金却迎来一轮密集的清盘潮，这一反常现象引发业内广泛关注。规模压力是基金清盘或发布清盘预警的主要原因。部分基金因规模持续低于5000万元而触发清盘条件。还有发起式基金因成立满三年后基金规模不足2亿元而没能通过“三年大考”，最终走向清盘。

另外值得注意的是，今年FOF市场热度高涨，发行市场爆款频出，但存量产品的发展分化严重，部分FOF未能吸引投资者青睐。具体来看，财富资管博安积极6个月持有混合发起FOF、中欧颐享平衡养老目标三年持有混合发起FOF等17只FOF基金发布清盘公告，其中多数为养老目标FOF产品。

北京一名大型公募资深渠道人士表示：“FOF产品若能进入头部银行核心渠道并获得重点推广，规模往往能快速做大，但缺乏优质渠道资源的产品就很难打开局面。同时，由于早期成立的养老

FOF产品的持有期很多都长达三年至五年，过长的锁定期与当前的投资者偏好不符合，因此也很难吸引更多投资者。此外，最近一年多新发的许多FOF都把持有期缩短到了六个月甚至三个月，相比之下，持有期动辄三年或五年的存量产品就更难吸引资金了。”

## 发起式基金 面临“难长大”困境

在近期的清盘潮中，发起式基金的清盘情况值得重点关注。仅最近一个月，就有14只发起式基金密集发布清盘预警。

发起式基金是一类特殊产品，成立时基金公司需以自有资金认购不低于1000万元，且锁定三年。这类基金成立门槛低，但存续门槛严苛，合同生效满三年后，若资产净值低于2亿元则面临强制清盘。

业内人士指出，2023年市场尚未回暖，新基金发行困难，许多基金公司为了逆势布局，扎堆发行发起式基金。但部分产品因业绩表现不突出和渠道资源不足，未能抓住后续市场回暖窗口做大做强。如今，这批三年前密集成立的产品集中面临三年大考，一些规模不足的产品就濒临清盘。

发起式基金播种容易但长大艰难的现状，已经引发业内人士的重视，也倒逼基金公司重新审视产品布局策略。

此前不少公募机构借助发起式基金的低门槛优势，采取广撒网的方式布局多条赛道，希望部分赛道行情崛起后能带动产品规模成长。但动辄1000万元的资金占用对于许多中小基金公司而言是一笔不小的资源消耗，如果盲目发行发起式产品，会导致资金占用成本，也会分散公司投研、渠道、运营等各项资源，一旦产品后续发展不及预期，会造成一定资源消耗。

一名资深渠道人士表示：“虽然大家都想学习永赢基金的成功模式，但现在很多中小公募发行发起式基金也会比较谨慎，把钱花在刀刃上。如果发行5只发起式产品，就会产生5000万元的资金占用，这对于中小型公募来说会造成很大的资源消耗。”

李 迪

## 南京市溧水区市场监管局开展学校食堂食材供应商快检实训

为进一步提升校园食品安全防线，压实学校食堂食材供应商主体责任，提升源头风险防控能力，近日，南京市溧水区市场监管局开展全区学校食堂食材供应商食品安全快检检测(快检)实训活动，提升供应商的自检自控水平，严把食材入校安全关。

此次实训采用“理论+实操”模式，溧水区市场监管局食品快检中心专家讲解了快检流程、各类快检设备具体作用与操作方式，并强调供应商必须具备履行主体责任，建立健全快检台账，杜绝“检而不记、检而不实”的现象。

## 穿越大洋的“数字航迹”——从“江远明州”轮远航看船队智能化升级实践

近日，承担远洋运输重任的“江远明州”轮，圆满完成载运近6万吨粮食的远洋航行，顺利靠泊广州港卸载。在这场历时近50天的航行中，该轮依托新一代智能化管控系统，实现了船舶高效协同与全流程安全管理，成为江苏远洋船队智能化升级的一次实战检验。

为打破远洋“信息孤岛”，公司船队正大规模加装新一代高通量卫星网络(VSAT)与CCTV智能联动系统，构建“船岸一体、实时互联”的数字化通讯体系。高清摄像头覆盖驾驶台、甲板及机舱等关键区域，机舱

烟气、甲板浪击、驾驶台操作等实时画面，均可通过高速链路回传岸基，真正实现“千里之外，尽在眼前”。

“江远明州”轮的优异表现，验证了新造船智能化配置的实际成效。今年，公司计划接入5艘同类型散货船，运力规模的扩容与智能化水平的提升同步推进。

随着5艘新船的陆续加入，公司将构建“可视、可管、可控”的数字化运输矩阵，实现船岸互动、数据互通、流程集成，推动船队管理从经验驱动向数据驱动转型。

姜正成

## 昆山农商银行:构建全域学习生态 激活人才发展“一池春水”

在金融业数字化转型加速、行业人才竞争持续升温的背景下，昆山农商银行紧扣“人才强基工程”战略，于2026年初夏正式启动全年立体化学习生态建设，以四大核心板块覆盖全员、贯穿全年，为高质量发展注入强劲动能。

营销条线率先掀起实战轮训热潮。聚焦公司、财富、零售、普惠金融四大领域，采用“分层分类+小班精讲”模式，公司条线深耕数字信贷实操，财富条线强化资产配置能力、零售及普惠条线依托沙盘演练提升风控水平，内训师资占比超50%，考核结果直接挂钩评优晋升，精准锻造一线“营销尖兵”。

管理梯队建设同步搭建阶梯式赋能体系。针对决策层、执行层、储备层不同定位，分别侧重战略视野拓展、统筹攻坚能力提升、专业基础夯实，形成“选育用留”全链条闭环，推动管理优势转化为组织效能，实现人才供给与业务发展同频共振。

## 淮安:统筹调剂,公物仓让闲置资产“活起来”

淮安市机关事务管理局深入贯彻“过紧日子”和“勤俭办一切事业”的要求，以推进省公物仓创新机制为契机，高度重视公物仓建设，时刻关注省公物仓动态。自2024年以来，该局通过省公物仓平台累计申请调剂公务用车11辆，原值值230余万元，缓解了淮安市公车平台车辆缺编、车龄老化、维修成本高、安全系

数低等压力。省公物仓寓管理于服务，建立资产调剂、物流配送、拆卸安装、账务处理等“一条龙”“一站式”服务模式，体现了跨部门、跨地区、跨层级调剂资产的优势。同时，省、市、县三级联动，打破资产配置与财政预算系统壁垒，切实让“沉睡”的闲置资产“动起来、活起来、用起来”。

陆 斌

## 江苏远洋太海公司再获行业殊荣

近日，第四届国际航海物流展多式联运展览会在上海浦东国际采购会展中心举办。江苏远洋太海公司荣获第二十三届“金轮杯”中国货运服务质量跟踪调查活动“用户满意的集装箱班轮公司”称号。

多年来，太海公司在航线网络构建与服务站布局上深耕细作，全力打造精品服务航线。目前，航线已覆盖RCEP国家7个，建设国内外服务站点18个，充分用好国际国内市场资源，不

断开辟新的市场空间。公司积极打造“沿海捎带”“运河战略”等特色服务项目，积极打通传统海运堵点断点，实现优化物流网络、降本增效目标，有力赋能地区客户提升出海综合竞争力。

未来，太海公司将始终坚持以市场为导向，以客户为中心，以服务为根基，持续做强精品航线，做优物流服务，做实安全保障，全力打造安全高效、稳定可靠、绿色智能、双向开放的现代化航运服务体系。

侯天清

| 公 告                                                                                                                                     |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 特此公告。                                                                                                                                   |  |
| 香港旭唯实业有限公司昆山代表处<br>2026年5月28日                                                                                                           |  |
| 债权转让通知                                                                                                                                  |  |
| 香港旭唯实业有限公司昆山代表处，统一社会信用代码91320583788865965J，拟变更驻在期限，变更后驻在期限自2009-07-03至2029-05-22。                                                       |  |
| 江苏森发包装实业有限公司、福建省杭华实业有限公司：2026年4月20日，江苏淮安工业园区管理委员会与淮安兴盛建设投资有限公司签署《债权转让协议》。江苏淮安工业园区管理委员会依据江苏省淮安市清江浦区人民法院(2017)苏0812民初429号民事判决书所享有的对上述两家公司 |  |
| 的全部债权，已完全转让给淮安兴盛建设投资有限公司。自本公告发布之日起，请上述两家公司直接向淮安兴盛建设投资有限公司履行全部清偿义务。特此公告。                                                                 |  |
| 江苏淮安工业园区管理委员会<br>2026年5月27日                                                                                                             |  |