被约谈后紧急“换帅”，山姆能否重建信任

□江苏经济报记者 樊 骏

近日，国家市场监管总局一纸约谈，将一路狂飙的山姆会员店推至监管聚光灯下。约谈当日，沃尔玛（中国）投资有限公司立即完成工商变更，法定代表人、董事长由刘鹏接任；两日后，执掌采购体系近十年的首席采购官张青宣布辞职。

短短72小时内，这家2025年销售额突破1400亿元的零售巨头，经历了入华以来最剧烈的人事震荡。从监管约谈到高层换血，从消费者投诉激增到品控体系面临系统性质疑……山姆正在经历一场前所未有的信任考验。这场危机的本质是什么？闪电换帅能否挽回消费者的信心？

监管约谈：从个案处罚走向体系追责

“针对约谈中监管部门所指出的问题与整改要求，我们完全认可、深刻反思并诚恳接受。”约谈后，山姆方面表示，公司已由管理层牵头成立专项整改工作组，第一时间启动全渠道、全链路专项自查整改。

不过，相比于山姆方面的回应，外界似乎更在意本次约谈背后的监管逻辑转变。此前监管多以涉事门店为单位进行处罚，整改范围也局限于涉事批次产品的下架和涉事环节的排查，而此次约谈直接对准山姆总部核心负责人，且指向“门店及网店多发的食品安全问题”这一系统性症结。

中国城市发展研究院投资部副主任袁帅对此分析认为，此次监管部门直接约谈沃尔玛中国区负责人的动作，本身就传递出极其明确的政策信号：“与过往针对单店、单个问题的处罚截然不同，此次直接对准总部核心负责人的系统性约谈，实质上是将监管的追溯链条从终端门店向上延伸到了企业的管理中枢，直指品牌整体的供应链管理、品控体系、内部责任落实机制的系统性漏洞。”

有零售业从业者表达了自己的看法：此次约谈“突破了以往地方监管针对单店违规的点状处置模式，释放出明确的监管新信号——食品安全监管不再局限于整治终端门店的零星问题，而是穿透至企业总部管理层面，严查供应链管控、品控体系、内部管理的系统性漏洞”。

产业观察人士麻铠指出，这场风波“不仅是单一品牌的危机，更标志着国内大型连锁商超的食品安全监管，正式从个案处罚迈入体系性追责新阶段”，同时“打破了高端会员商超的‘品质滤镜’，明确无论品牌定位高低、经营模式差异，食品安全底线不容突破，内外资零售企业监管标准一视同仁”。这意味着，未来大型连锁品牌不能再以“单店偶发”为由切割责任，总部层面的体系性问责将成为行业新常态。

极速达困局：高速扩张下的品控失衡

监管约谈的矛头，相当程度上指向了山姆的线上配送服务“极速达”。今年以来，江苏多地消费者相继反映，通过极速达或线下渠道购买的商品存在变质、霉变等问题。

苏州一名消费者投诉称，5月10日她在山姆金鸡湖店花费139.8元购买的榴莲“拆开后发现有霉变、腐败”，向12315投诉后“属地门店处置消极、长期拖延”。有常州消费者反映，其购买的车厘子“一股发酵味道扑鼻而来”，尝后发现“里面已经烂完了”。无锡也有消费者称，通过App购买的黑猪肋排到货后发现存在“发霉”的情况。更早之前，深圳极速达麻薯盒中出现活鼠等事件已令消费者不安。而在处理临期商品时，山姆客服“不想要临期请备注”的回应更是引发舆论热议，有消费者吐槽“花680元办卓越会员，买的东西比菜市场还贵，还一声不吭把临期菜塞给我”。

这些个案背后，是山姆“先仓后店”扩张模式带来的结构性矛盾。为支撑线上业务，山姆在每家门店周边铺设8到10个云仓，全国云仓数量已超过500个。前置仓模式天然依赖高周转，一旦动销预测出现偏差，临期库存便难以避免。眺远咨询董事长兼CEO高承远表示：“过去几年，山姆在中国的门店和前置仓数量翻倍增长，只是供应链的精细化管理、冷链监控、人员培训没能跟上速度。”他认为，临期商品与正常商品混卖，说明山姆在库存管理和品控流程上出现了松懈。

消费保平台数据也印证了品控下滑的趋势。2025年线下商超投诉统计显示，山姆以441件投诉量位列第三，仅次于盒马鲜生与大润发，其中质量问题高达25.13%，位列投诉类型首位。从发霉水果到临期食品混售，山姆的品控防线正在多个环节同时承压，有从业者将这一现象概括为“会员制信任资产的透支”。

换帅之后：重建品牌信任的漫漫长路

面对监管压力和舆论危机，山姆选择以高层换血作为回应。接任董事长的刘鹏，此前曾任阿里巴巴集团副总裁、天猫国际总经理，2025年10月才加入沃尔玛中国担任山姆业态总裁，履新尚不足一年便承担起“救火”重任。而辞职的首席采购官张青，则是执掌山姆商品采购体系近十年的核心人物，一手主导了差异化自有商品开发和全品类品控升级。接替张青的Neil Maffey，曾于2013年至2017年担任山姆首席采购官，是山姆早期品类结构转型的元老级人物。

河南泽槿律师事务所主任付建认为：“山姆的迅速换帅既是企业主动‘断臂求生’的体现，以快速回应监管压力、重塑形象，也显示出整改的紧迫性。”但他同时提醒，人事调整只是起点，后续整改效果还需看新团队能否彻底解决食安问题，并建立长效机制以重回高品质赛道。

麻铠的判断更为审慎：“人事更迭只是整改的第一步，无法从根源根治食安问题。长期以来，山姆高速拓店、布局线上业务的同时，品控投入、供应链审核、全链路溯源体系建设严重滞后，才导致食安问题反复频发。”袁帅指出：“如果只是换了负责人却没有对采购、品控体系进行根本性的调整，没有建立起覆盖全链条的可追溯、可问责的管理机制，那么这种‘断臂求生’的姿态，最终也只会变成一场公关秀。”

张家港山姆超市 来源：视觉中国

一个值得关注的细节是，据沃尔玛财报，2026财年第二季度中国净销售额同比增长30.1%，但全球调整后营业利润仅增长0.4%——规模在扩张，利润却原地踏步。这一数据表明，山姆高速扩张并未带来效率的同步提升，反而可能因管理稀释产生了大量隐性成本。

对当下的山姆而言，问题已经不是“要不要整改”，而是整改能否触及根本。当“闭眼入”的信任被反复消耗，山姆真正需要重建的，不仅是人事架构，更是那个让千万中产家庭愿意把消费决策托付出去的品质信仰。

乐禾食品被政采、军采系统接连处罚

一字之差、读音相同的南京本地餐饮品牌无故“躺枪”

近日，军队采购网发布处罚公告，广州乐禾食品集团股份有限公司（以下简称“乐禾食品集团”）因参与采购项目违规转包被加重惩戒，三年内禁止参与全军各类采购项目，该企业去年以来多次违规，屡踩合规红线，连连被罚。受企业名称同音不同字影响，南京本土老牌餐饮企业——南京乐和餐饮管理有限公司（以下简称“南京乐和餐饮”）被市民误解。

屡罚不改成“黑名单常客” 多次触犯军采合规红线

6月12日，军队采购网发布公告称，乐禾食品集团因在参加项目编号：TLYQ2020-0530采购活动中，存在违规转包的失信行为，网络空间部队采购管理部门根据军队供应商管理相关规定，自2026年6月12日起3年内，禁止其参加全军范围全类别项目军队物资工程服务采购活动。公告明确，此次处罚是经合并前期处理结果后，在原有处理结果基础上的加重处理。

同时，在禁止期内，乐禾食品集团法定代表人程允锋控股或管理的其他企业禁止参加上述范围军队采购活动，授权代表徐艺铭禁止代理其他供应商参加上述范围军队采购活动。

检索军队采购网可以发现，2025年1月至今，乐禾食品集团因串通投标、虚假投标、投标提供虚假材料等违规失信行为，多次被军队相关部门处理，是军队采购的“黑名单常客”。其中，今年2月3日，军队采购网发布的《关于对乐禾食品集团股份有限公司失信处理公告》（处理编号：SX2026128983）显示，经调查核实，乐禾食品集团股份有限公司在参加项目采购活动中，存在配合套现等违规行为。广东省军区保障局根据军队供应商管理相关规定，对乐禾食品集团作出终身禁止参加广东省军区范围物资工程服务采购活动的处罚。就在上述处罚公告后6日，2月9日，军队采购网再次发布公告，显示乐禾食品集团在参加项目编号：2022-VQ01-W1020、2023-VQ01-F1065采购活动中，涉嫌存在违规失信行为。根据军队供应商管理相关规定，自2026年2月9日起暂停其参加全军物资工程服务采购活动资格。

调查发现，除了参加军队采购活动存在失信行为，乐禾食品集团还曾因参加政府采购项目存在违规失信行为被处罚。今年3月，财政部发布行政处罚公告，乐禾食品集团在故宫博物院食堂食材采购项目中存在提供虚假材料谋取中标行为，违反《中华人民共和国政府采购法》相关规定，被处以罚款34200元，列入不良行为记录名单，一年内禁止参加全国政府采购活动，惩戒期为2026年3月17日至2027年3月16日。

因该项失信记录，乐禾食品集团政府采购业务全面受限，保亭黎族苗族自治县教育局发布了《关于取消2026年保亭黎族苗族自治县中小学食堂大宗食材集采集供项目部分中选供应商资格的公告》，取消乐禾食品在该项目的中标资格，且不得参加本项目后续补充征集或重新采购的报名活动。

“乐禾失信、乐和躺枪” 南京本土品牌遭误解

根据企业官网资料，乐禾食品集团成立于2006年，注册地址为广州市白云区。公司以食品供应链服务为核心业务，构建了从农田到餐桌的全程品质管理体系，形成了供应链服务、冷链物流保障和全国布局支撑的商业模式。公司入选2025年国家级农业产业化重点龙头企业，并获评2025年独角兽企业及2024年国家级隐形独角兽企业。目前该公司已经引入了美团龙珠资本、鼎晖资本、钟鼎资本、白云金控等十多家投资机构，通过资本助力，已在全国布局数百家分子公司，并以每月新增7—10家分子公司的速度向全国重点区域发展。

随着乐禾食品集团相关处罚新闻在社交平台的传播，不少南京市民仅看到“乐禾”读音，便将负面标签联想至南京本土餐饮品牌——南京乐和餐饮，也有读者向本报询问了解相关情况，因两家企业字号读音完全一致、仅一字之差，相关负面舆情给南京这家企业造成了误会。

梳理了军队采购网相关官方公告，可以明确的是，乐禾食品集团所有失信行为均发生在招投标环节，与南京乐和餐饮无任何关联。此外，从工商登记信息比对，两家企业分属两地、分属不同行业，股权、管理层完全没有关联，不存在任何隶属、合作关系，核心区分点清晰可辨。

近日，南京乐和餐饮相关负责人表示，南京乐和餐饮前身为1998年创立的昌海大酒店，深耕南京餐饮市场近三十年。目前企业主营徽菜线下堂食、宴席承办，在南京布局十余家直营门店，从未参与军队食材招投标，不在军队供应商名录之内。“确实有部分客人询问过相关情况，我们也进行了澄清，我们和广州那家企业名称是同音不同字，完全没有关联。”该负责人说。

此次全军采购资格被暂停，对乐禾食品集团而言无疑是沉重一击。从过往案例来看，类似违规行为屡见不鲜，但涉及军队采购时，其敏感性和关注度则截然不同。乐禾食品集团此次被处理，反映出其在快速扩张过程中，内部管理存在漏洞，未能有效把控合规风险。

对于乐禾食品集团来说，未来需要深刻反思，积极整改，加强内部管理和合规建设，否则，之前投入大量资源建立起来的市场优势，将随着此次处罚逐渐消失。这一事件也给其他参与军队、政府采购业务的企业敲响了警钟。在追求业务拓展和经济利益的同时，必须严守法律法规和行业规范，确保招投标活动的公平公正。 徐 杨

券商龙虎榜前十席位迎来『大洗牌』

今年以来，市场交投活跃，券商龙虎榜营业部（按沪深北交易所披露信息口径）成交额也随之大幅增长。

东方财富Choice数据显示，年内龙虎榜营业部总成交额达2.18万亿元，同比大增67.78%。与此同时，备受市场关注的龙虎榜前十席位迎来“大洗牌”：3家外资券商营业部跻身前五；而去年包揽前十名中多个席位的东方财富证券，今年仅有1家营业部跻身前十。

截至6月17日，今年共有5258家券商营业部登上龙虎榜5.16万次（除去机构专用、深股通及沪股通专用席位），合计成交金额2.18万亿元，同比增长67.78%。其中，成交额前100名的券商营业部合计成交1.64万亿元，占总成交额的75.11%，马太效应显著。

聚焦龙虎榜营业部前五席位：国泰海通证券总部以1576.96亿元的成交金额位列榜首，较去年同期提升了5个位次；高盛（中国）证券上海浦东新区世纪大道证券营业部以1310.78亿元紧随其后；瑞银证券上海花园石桥路证券营业部、中信证券上海分公司、摩根大通证券（中国）上海银城中路证券营业部分列第三名至第五名，成交额分别为995.55亿元、928.18亿元、854.8亿元。

值得注意的是，前五席位中，外资券商营业部占据三席，表现亮眼。对此，西部金融研究院秘书长袁梅表示：“近年来，资本市场制度型开放持续走深走实，外资券商在华布局持续深化，部分外资券商积极发挥跨境服务能力，依托QFII（合格境外机构投资者）等特色业务打造专业优势，交易活跃度显著提升。未来，随着制度型开放迈向更高水平，外资券商将更加深度融入我国市场生态，成为推动证券行业格局优化、服务能级提升的重要力量。”

此外，开源证券西安太华路证券营业部、国信证券浙江互联网分公司、国泰海通证券武汉紫阳东路证券营业部、中金公司上海分公司依次位列第六名至第九名，年内成交额均超600亿元。

今年龙虎榜营业部的“洗牌”还体现在传统强势营业部东方财富证券“拉萨天团”（旗下拉萨地区营业部）的位次下滑。去年同期，东方财富证券有5家营业部进入龙虎榜前十，占据“半壁江山”。而截至今年6月17日，仅东方财富证券拉萨金融城南环路证券营业部以370.4亿元的成交额位居第十，与第九名已有明显差距。

券商龙虎榜营业部的交易情况向来被视为“市场风向标”。从年内龙虎榜营业部的交易数据来看，专用设备、半导体、化学制品、电力、计算机软件等题材受到重点关注。

以榜首国泰海通证券总部为例，数据显示，该营业部年内通过龙虎榜席位（下同）单笔买入金额最大的三只个股分别为兆易创新、长电科技、中国卫星，买入金额分别为17.83亿元、15.21亿元、13.01亿元。高盛（中国）证券上海浦东新区世纪大道证券营业部、瑞银证券上海花园石桥路证券营业部年内单笔买入金额居前的个股包括包钢股份、洛阳钼业、长电科技、中芯国际、中国卫通、亨通光电等。

6月份以来，获龙虎榜营业部资金净买入额居前的个股有东山精密、光库科技、通富微电、京东方A等。

“普通投资者可将龙虎榜营业部交易信息作为决策参考之一，但不能过度依赖、跟风追涨。”巨丰投资首席投资顾问张翠霞表示，龙虎榜营业部的交易动向在一定程度上反映出行业景气度的变化和机构资金的流动方向，普通投资者可将其作为行业配置的参考，但不宜简单跟随单一席位的买卖操作。 于 宏

盐城出入境边防检查站：“粽”情国门 “船”递安康

为驱散船员海上漂泊的孤寂，弥补佳节思乡的遗憾，6月15日，在端午佳节即将到来之际，盐城出入境边防检查站民警登上巴拿马籍“运丰7”轮，和远洋船员共度别样端午。

没有规整的会场，没有隆重的仪式，船舱休息室便是温馨的端午舞台。民警们提前备好粽叶、糯米、蜜枣、鲜肉等新鲜食材，褪去执勤时的严谨干练，化身暖心邻里，与船员们围在一起动手包粽子，现场氛围轻松又治愈。 陶炳文

惠山区市监洛社分局推进企业知识产权质押融资需求信息采集

近期，无锡市惠山区市场监督管理局洛社分局全面启动2026年度企业知识产权质押融资需求信息采集工作。洛社分局高度重视此次需求采集工作，细化责任分工，结合辖区企业实际，重点聚焦高新技术企业、专精特新企业、知识产权优势示范企业及科技型中小企业，制定工作方案，确保采集工作靶向精准、有序推进。一是通过企业微信工作群等渠道，推送质押融资政策解读、采集流程及填报指南，扩大政策知晓度。二是组建专项服务小组，开展“入园进企”走访活动，深入产业园区、重点企业，“面对面”宣讲知识产权质押融资等政策，“一对一”指导企业填写需求信息表，详细摸排企业融资意向、知识产权储备等情况，耐心解答企业关于质押流程、价值评估、融资成本等方面的疑问，引导企业主动参与信息采集。 黄 森

去年净利降三成，实控人年内减持套现2.7亿元

超13亿商誉压顶 视觉中国冲刺港股

IPO观察

中国最大的视觉内容授权服务商视觉中国递表港交所，谋求“A+H”上市。

据港交所官网，视觉中国（000681）于6月14日向港交所呈交主板上市申请，华泰国际为独家保荐人。

去年净利降三成 招股书382次提到AI

招股书（草拟版本，下同）显示，2023—2025年（以下简称“报告期”），视觉中国的营收分别为7.81亿元、8.11亿元和7.78亿元。同期，公司的净利润分别为1.54亿元、1.3亿元和9267万元，增速依次为48.14%、-18.17%、-30.31%。

同时，毛利率也在同步下滑。具体来看，2023—2025年，公司毛利率分别为51.2%、46.8%、41.7%。其中，2025年，公司内容授权服务、内容定制服务、增值服务的毛利率分别为49.5%、16.4%、68.1%。

在净利润收缩的同时，视觉中国的现金创造能力也出现了下降。招股书显示，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额分别为1.79亿元、1.5亿元和9795.9万元。2025年的经营现金流跌破亿元关口，相较于2023年的水平下降了约45.3%。

公司表示，其建立了一套涵盖内容采集、审查、结构化及分发的知识产权管理框架。截至2025年末，视觉中国拥有约80万名签约供稿人以及约300家版权合作机构，累计内容资产超过7亿项。

公司最核心的内容授权服务业务在2025年出现了明显下滑。2025年，视觉中国的内容授权服务实现收入5.24亿元，较2024年的6.10亿元下降了14.1%。公司称，这主要归因于部分客户对营销预算的控制趋紧，导致其在内容授权服务上的开支减少。

2023—2025年，视觉中国内容授权服务的KA客户（指年消费额达到10万元或以上的客户）数量由776家下降至631家，客户留存率也从83.0%降至77.6%。

视觉中国将AI技术定位于驱动未来业务增长的核心战略，并表示已开发整合多模态理解与生成大模型的人工智能技术架构。招股书中，“AI”一词出现了382次，足以看出公司对AI技术的重视。截至2025年末，视觉中国平台已经有超过900万张/条由AI生成的图像及视频，产生的销售额超过5000万元。

然而，公司在内部研发上的投入呈现出收缩状态。报告期内研发费用分别为9906.1万元、7269.8万元和7302.4万元。其中，2024年的研发投入较2023年减少了26.6%，2025年的研发支出与2024年基本持平。

公司在2025年投资了多模态大模型公司MiniMax以及生数科技。2025年，视觉中国录得按公允价值计入损益计量的金融资产公允价值变动收益1592.1万元，主要来源于对MiniMax等股权投资。

此外，视觉中国存在大额商誉。截至2025年末，公司的商誉约为13.51亿元，占其34.87亿元非流动资产总值的38.7%。这一商誉主要来源于公司历史上的外延式并购，包括对专业摄影社区500PX等实体的控股。这13.51亿元商誉中，视觉内容业务占9.24亿元，视频内容业务占1.47亿元，500PX社区占9495.1万元。

然而，基于众包模式与机构代理的海量内容供给体系，在实际审核操作中面临着客观的技术与管理盲区。招股书披露了一起正在进行的大额法律诉讼。2025年7月及12月，体娱（北京）文化传媒股份有限公司针对视觉中国全资子公司汉华易美视觉科技有限公司（以下简称“汉华易美”）及视觉中国提起两项诉讼，寻求合计约2000万元的赔偿。该诉讼的起因是视觉中国旗下CFP平台展示及发布了与中国男子篮球职业联赛（CBA）相关的赛事内容。体娱公司作为该赛事的官方图像供应商，指控汉华易美及视觉中国对其竞争利益产生了不利影响，构成不正当竞争。

实控人年内套现2.7亿元 52岁总裁柴继军曾是摄影记者

招股书显示，截至最后实际可行日期，吴玉瑞、廖道训与柴继军分别直接及/或间接持有本公司已发行股本总额约9.87%、5.93%及3.47%。根据一致行动方安排，截至最后实际可行日期，吴玉瑞、廖道训与柴继军合共能够持有公司全部已发行股本的约19.27%及控制本公司附带投票权A股所附带的19.29%的投票权。

此外，视觉中国经营活动产生的现金净额持续下滑，2023—2025年，分别为1.79亿元、1.50亿元、9795.9万元。

今年以来，公司还遭遇了实际控制人减持。

据视觉中国5月26日晚间公告，公司实际控制人廖道训、吴玉瑞、柴继军（3名一致行动人）减持计划期限届满并已实施完毕。2026年2月26日至5月25日，吴玉瑞、柴继军通过集中竞价交易和大宗交易方式，累计减持公司股份1294.98万股，占公司总股本1.85%，廖道训未参与减持。而减持完成后，实控人及其一致行动人合计持股比例由21.11%降至19.27%。本次减持计划已于2026年1月28日对外披露，减持股份来源均为公司2014年重组上市的股份。

经计算，上述股东通过减持合计套现约2.72亿元。

公司董事长廖杰为吴玉瑞和廖道训之子，吴玉瑞与廖道训为夫妇关系。

资料显示，廖杰，60岁，加拿大国籍，为公司董事会主席兼执行董事。其于2005年1月加入集团，并自2014年5月起一直担任公司的董事会主席及董事。

廖杰自2011年8月起担任中国智能交通系统（控股）有限公司（股份代号：1900）的执行董事，并自2012年7月起担任该公司的主席。廖杰于2020年7月至2024年12月期间担任北京瑞华赢科技发展股份有限公司（股份代号：873761）的董事长。

公司总裁柴继军现年52岁，于集团内担任多个职位。他于1995年7月取得中国南京大学新闻学学士学位。自1995年7月至2006年3月期间担任中国青年报的摄影部编辑记者。

薪酬方面，2025年，柴继军的年薪为99.91万元，较其2024年年薪72.35万元上涨38%；廖杰报告期内均未从公司获取报酬。 宗 禾

苏州资产管理有限公司关于冠县永兴轴承有限公司债权资产处置公告

苏州资产管理有限公司（下称“我公司”）拟处置以下资产，特发布此公告。

一、资产状态描述：

截至2026年5月20日，冠县永兴轴承有限公司债权余额合计人民币87,829,284.53元，具体如下。

（金额单位：元）

序号	项目所在地	债务人名称	本金余额	欠息	费用	担保方式	保证人名称	抵/质押物简介
1	聊城市冠县	冠县永兴轴承有限公司	7,600,000.00	8,246,871.96	38,900.00	抵质押+保证	闫善军、闫善朝	山东全鑫轴承有限公司名下位于冠县工业园区（烟庄街道办事处）的工业土地，面积36549.9平方米。
2			7,000,000.00	7,600,703.12	36,689.00	保证	山东恒通薄板有限公司、闫善军、闫善朝	/
3			20,000,000.00	27,063,174.45	242,946.00	保证	山东恒通薄板有限公司、闫善军、闫善朝	/
4			10,000,000.00					
合计			44,600,000.00	42,910,749.53	318,535.00			

特别提示：上述资产基本情况仅为我公司根据现有资料所作的描述，具体以资产文件、生效法律文书及法律规定等实际为准，我公司对此不作任何承诺和保证。本公告不构成一项要约。

二、资产处置方式

本次资产处置的方式为公开转让方式。

三、交易对象资格和交易条件要求

交易对象须为在中国境内注册并合法存续的法人或者其他组织或具有完全民事行为能力的自然人，具备交易风险承担能力、交易资金支付能力且交易资金来源合法等条件；资产转让的交易对象不得为：国家公务员、地方资产管理公司工作人员；该项资产处置工作相关中介机构所属人员；债务人、担保人为自然人的，其本人及其直系亲属；债务企业的控股股东、实际控制人及其控股下属公司，担保企业及其控股下属公司，债务企业的其他关联企业；上述主体出资成立的法人机构或特殊目的实体；国家规定的其他不宜受让的主体。

四、公告期限

自本公告发布之日起7个工作日止。公告期内受理征询和异议。

五、联系人及联系方式

联系人1：张经理，电话：0516-85510203。

联系人2：芦经理，电话：0516-85510203。

电子邮件：zhanghanwen@sz-amc.com、lusiliang@sz-amc.com。

公司地址：苏州高新区运河铂湾金融广场苏州资管大厦

邮编：215000。

六、举报电话

对排斥、阻挠征询或异议的行为可向我公司纪律监督室举报，举报电话：0512-65168360。

苏州资产管理有限公司

2026年6月22日