



扬州国资6.58亿元拿下江都亚威股份

江苏地方国资掀起新一轮整合浪潮

时隔20年,扬州国资重返A股资本市场的战略布局有望顺利收官。

7月9日,亚威股份公告称,扬州产业投资发展集团(以下简称“扬州产发集团”)拟通过认购定增股份,正式成为公司第一大股东及控股股东,扬州市国资委将由此成为亚威股份实际控制人。该交易已在中登公司完成登记。

这场收购不过是江苏省内地方国资近期密集“扫货”的一个缩影。去年以来,江苏各地国资正以前所未有的节奏,叩响资本市场的大门。

扬州国资长跑一年终将入主

这场收购的起点,要追溯到2025年1月20日。

当天,亚威股份首次抛出交易预案,计划向扬州产发集团定向增发股票。最初方案里,定价7.28元/股,拟定向增发1.28亿股,合计募资9.34亿元,资金一部分投向同服压力机自动化产线二期,一部分用来偿还银行借款,补充运营流动资金。

此后一年内,方案历经多轮打磨,还收到深交所审核问询,双方反复沟通调整。到今年1月28日新版预案出炉,募资规模大幅压缩,拟发行股票的数量降至9209.86万股,整体募集资金也随之下调为6.64亿元。“偿债补流额度”被砍掉近2亿元,项目建设资金保持不变。

从落地公告来看,本次定增按照1月28日披露的预案执行,发行价格为7.21元/股,认购资金总额约为6.58亿元,募资

金额全部用于企业发展。不过,截至报告书签署日,权益变动尚未正式完成。

让扬州国资长跑一年、甘愿拿出真金白银认购定增股份的亚威股份,有何来头?

亚威股份的前身可追溯到1956年成立的国营江都机床总厂,2000年改制成民营企业,2011年3月在深交所上市,是中国金属成形机床行业首家上市公司,规模效益在中国金属成形机床行业稳居前三。

这场6.58亿元的收购值不值得?据悉,资本市场用股价上涨对这桩交易投下“支持票”,股权交割前后,亚威股份一度出现“四日三板”。

有望收获第二家控股上市公司

人主亚威股份,对于扬州国资而言有着特殊意义。若此次定增顺利落地,扬州国资将收获第二家控股上市公司。

扬州市国资委组建于2005年6月,巅峰时期曾手握亚星客车、扬农化工、联环药业和宝胜股份四家上市公司主体。但2011年至2013年期间,除联环药业外,其余三家先后被无偿划转或出让。昔日的产业矩阵收缩为一根“独苗”,让扬州在产业招商、企业融资、产业链整合上长期缺少足够的资本抓手。

如今,随着扬州全力冲刺“万亿之城”,重建多层次国资上市平台迫在眉睫。而收购亚威股份,正是这盘大棋中率先落下的关键一子。

一方面,控股优质上市企业是扬州既

定的国资改革方向。

2025年2月,扬州市明确要求,要“全力谋划产业并购、股权投资、资本运作”“抓龙头企业,抓上市公司”,为助力扬州实现“两个万亿”目标精准发力。亚威股份的收购,正是在这一框架下步步落地。

对于收购亚威股份,扬州产发集团表示,“通过控股国内金属成形机床头部企业,为争取3A评级、对接资本市场,实现转型发展创造了良好条件。”有关人士表示,扬州这一布局,为推动经济高质量发展提供了一条可资借鉴的改革之路。

另一方面,亚威股份本身就是扬州冲刺“万亿之城”的核心产业力量。

今年扬州两会期间,亚威股份董事长冷志斌作为市人大代表公开表态,全力推动亚威股份实现真正的“全球突破”。

高端装备是扬州“613”产业体系的核心支柱之一,而亚威股份正是这一集群的标杆企业。《扬州市推进并购重组促进高质量发展行动方案(2025—2027年)》中,亚威股份被列为扬州市重点培育的“链主企业”。

江苏地方国资“扫货”上市公司

扬州国资的这步棋并非孤例。放眼整个江苏,近年来,不少地方国资正密集“扫货”上市公司。

其中最活跃的当数无锡国资。今年3月,苏州法兰泰克公告,无锡新投启航以11.41亿元拿下公司26.39%表决权,无锡市新吴区政府成为实际控制人。

暑期AI研学热:褪去流量噱头,拼的是硬核课程

从机器狗登上春晚舞台,到DeepSeek掀起全民人工智能的浪潮,AI这股风终究吹到了青少年的研学路上。

暑期来临,社交平台上关于AI研学营的相关讨论不断。参观名校、走访科技企业、实操AI工具、学习AI生成内容成为主流项目,有网友称,“往年暑假全是户外、英语夏令营,今年AI研学直接‘杀疯了’”。

艾媒咨询发布的《2025年中国研学游市场发展状况及消费行为调查数据》显示,63.03%的消费者表示“非常愿意”让孩子参加研学游活动,预计在2028年,行业市场规模将突破3000亿元;报告还预判,AR、VR、AI等技术将会广泛融入研学,强化研学的沉浸感与互动性。

不过,热度背后,也有不少家长发问:AI研学能否助力升学?行业是否存在割家长“韭菜”的乱象?青少年学习AI,能学会吗?

讲给青少年的AI

瞄准AI科技游的市场新需求,南京一路有宁国际旅行社从去年暑期开始,便在研学独立营的行程中增加了科技企业参访环节。创始人朱萍介绍,“现在沪杭线路的独立营里,AI相关内容占比能达到八成以上。”

她介绍说,研学线路主要覆盖上海、杭州两地,串联上海交通大学、浙江大学等重点高校,以及阿里巴巴集团、申昊科技等企业,“单纯的观光和研学区别很大,普通旅游只是浅层的景点介绍。”她表示,来到企业内部,参观、授课、实操层层递进,“每一步都有知识输入。”

最受7至14岁孩子欢迎的数数实操环节。朱萍举例说,来到阿里巴巴集团,参观后可以进行电脑实操;在浙江花果山文化传媒有限公司,还能用AI亲手绘制一幅画或制作一部动画短片;前往“遇见杭州六小龙”生活展示馆,还能上手操控机器人握手、走路。

“实操带来的感受是书本和线上科普替代不了的,很多孩子亲手操控机器人后,会主动和讲师互动提问。每天晚上,研学导师也会帮助孩子进行知识点的复盘总结。”朱萍说。

专注青少年研学的“宝贝走天下”品牌也在2025年快速布局了AI研学赛道。其AI研学中心负责人郭银蕊介绍,“我们常规户外营最低是六七岁就可参与,但AI研学对认知、理解能力都有更高要求,所以我们统一设置了8岁的最低参与门槛。”

数智赋能强监管 穿透管控提质效 江苏安东控股加快构建智能化穿透式监管体系

为持续深化国企改革、完善现代企业治理体系,江苏安东控股集团有限公司聚焦监管模式提档升级,将穿透式监管作为深化改革的重要举措,全力构建智能化、数字化、闭环式监管体系,以科技赋能全面提升国资监管规范化、精准化、高效化水平。

今年以来,该公司主动响应国资监管数字化转型趋势,推动监管方式由“事后督查”向事前预警、事中管控、全程追溯转变,围绕资金、资产、人事等关键环节,系统布局智能化监管平台建设,持续筑牢管理壁垒,补齐管控短板。

多维系统落地,智慧监管底座全面夯实

该公司统筹推进各类监管系统上线运行,优化升级,实现重点领域监管全覆盖、线上化、可溯源。

“三重一大”监管系统全面投用。淮安市国资“三重一大”监管系统已经在安东控股集团全

面上线使用,实现“三重一大”事项线上申报、流程留痕、全程监管,重大决策、人事任免、大额资金、重点项目全部纳入体系化管控。目前,系统已常态化稳定运行,累计上传各类事项588条,有效规范决策流程,压实决策责任,防范决策风险。

财务、资产监管系统迭代升级。持续优化财务司库系统,资产监管系统功能架桥,实现资金流向实时监控、账务管理智能审核,国有资产动态盘点,进一步提升财务精细化管理水平,提升资产运营能力,筑牢资金和资产安全防线。

人力资源系统建成试运行。全新搭建公司智能化人力资源管理系统,实现人员信息、岗位管理、绩效薪酬、人事异动等的数字化归集管理,推动人事工作从传统台账式管理向标准化、智能化、体系化管理转型。

打通数据孤岛,年底实现监管“一张网”

按照数字化建设统一部署,该公司稳步

推进各业务系统互联互通、数据共享共用,着力打破部门壁垒、系统壁垒、数据壁垒。

2026年底前,将全面贯通“三重一大”、财务司库、资产监管、人力资源四大智能监管系统,建成安东控股智能化穿透式监管“一张网”,实现“一屏观全域、一网管全局”,构建全覆盖、穿透式、智能化的现代化企业监管新格局。

以改促治赋能,推动企业治理提质增效

智能化穿透式监管体系建设,是国企完善现代企业制度、深化三项制度改革、防范化解经营风险的重要抓手。下一步,安东控股集团将坚持“懂经营、会管理、善决策”治企导向,持续做优智慧监管平台、完善穿透管控机制、提高风险防控能力,不断提升企业治理现代化水平,以高水平监管护航集团高质量发展。

汪志豪

更让人关注的是,公司原实控人团队和无锡国资签下协议,承诺2025至2027年累计归母净利润不低于5.1亿元。如果未能达标且实际净利润低于承诺的80%,转让方需承担现金补偿。

事实上,无锡国资的“扫货”早在2025年就已启动。2025年初,锡山区国资以近9亿元拿下洪汇新材控制权;当年4月,惠山区国资又入主博汇股份。三笔交易密集落子,无锡国资在A股市场迅速铺开阵势。

放眼全省,出手的不止无锡。据统计,2025年全年,有42家上市公司被国资收购。其中,江苏省各地国资收购7家,成为去年地方国资收购上市公司数量最多的省份。

除了扬州和无锡的三起并购之外,2025年4月,苏豪控股入主通用股份,后者实控人变更为江苏省国资委;同年6月,苏州资管集团联合外部投资者收购宏辉果蔬;同年7月,江阴国资联合拿下长龄液压控制权;同年9月,张家港国资又将澳洋健康收入囊中。

不过,江苏地方国资在A股并购并非“只进不出”。就在今年7月1日,宣兴办继股份第二大股东、盐城国资平台盐城东方集团,将所持14%股权转让给君和致晟,转让单价13.10元/股,较当日收盘价折价约17.7%。

进退之间可以看到,江苏省内各地国资不再一刀切式扩张,而是根据自身产业基础和上市储备,或简单拼凑资源,或减持腾挪,各有节奏。随着产业升级持续深入,合理预测地方国资与上市公司的融合还将进一步深化,A股市场有望持续见证江苏各地国资产业资本的新一轮整合浪潮。

鱼 禾

不断更新相关科技知识。

而在郭银蕊看来,他们“拼”的不只是自主研发的课程,还有和头部企业深度共创的专属内容。比如,为了帮孩子建立清晰的职业认知,他们和科大讯飞(北京)有限公司一起开展了模拟面试环节:先了解企业里不同的工作岗位,再鼓励他们AI制作个人简历,之后现场开展“单面”“群面”。“面试流程是结合企业产品、业务特点一起敲定的。面试结束后,会组织大家展示各自的面试成果,工作人员也会统一给出点评反馈。”

不过,随着AI研学的热度持续走高,竞争加剧,社交平台上开始出现部分过度包装、夸大效果的宣传。有媒体报道,部分研学机构打出了“速成AI神童”的口号,承诺“6天开出一家AI公司”,甚至还有类似“8岁当经理,13岁当老板”等宣传语,使得AI研学营的争议越来越多。

行业将走向优胜劣汰

在郭银蕊看来,AI研学刚刚兴起,最后会走向优胜劣汰。“踏实做内容、重品质的品牌才能长久存活,只简单拼凑参观资源,缺少核心竞争力,很难长远发展。”她观察到,目前行业里部分研学只是走马观花,不讲AI底层逻辑,实操也只是普通的机械拼装,和AI关联不大。“我们也尝试过打造很专业的深度学习项目型研学,但中小学生没有职场经历,很难理解AI在企业真实场景中的应用逻辑,市场受众较小。”因此,她认为,当下的研学营需要好好打磨课程,在追求专业深度和兼顾通俗易懂中找到平衡点。

朱萍则认为,小型科技公司大多无力接待研学营,大型AI企业的接待有报备、人数、资质等多重要求,没有实力的小型研学机构很难稳定拿到合作档期,“这也在无形中进行了优胜劣汰”。

在她看来,当下,行业存在着明显的难题:一是合适的研学老师很难培养;二是企业外语接待人才不足,“有时候接待国外青少年,就算英语很好的研学导师,碰到专业词汇也很难翻译准确,这时还是希望企业有专业人士提供专业的外语讲解。”

张洁提醒家长,要理性看待AI研学,“不能指望短期研学能够实现孩子能力的跨越式提升,它本质上属于体验式消费。对于现在的小朋友而言,AI已经成为他们的原生小伙伴,未来会自然融入生活中。”

孟佩佩

个人养老金基金“货架”扩容 品类多元与动态优化并进

7月10日晚,中国证券投资基金业协会发布的最新个人养老金基金名录和个人养老金基金销售机构名录显示,截至2026年6月30日,个人养老金基金数量为321只,销售机构数量为52家。相较于今年一季度末,个人养老金基金净增13只,销售机构新增1家。

个人养老金基金“货架”持续上新。今年二季度,14只产品进入个人养老金基金产品名录。从基金管理人看,易方达基金、广发基金、汇添富基金旗下各有2只产品入围,国泰基金、国寿安保基金、平安基金、鹏华基金、景顺长城基金、农银汇理基金、富达基金、富荣基金旗下各有1只产品被纳入。

从产品类型来看,此次新纳人的个人养老金基金产品类型丰富。其中既有国泰民享稳健养老目标一年持有期混合型发起式基金中基金(FOF)等养老目标基金,也有农银汇理沪深300指数证券投资基金等普通指数基金,还有鹏华沪深300指数增强型证券投资基金等指数增强型基金。

中信证券首席经济学家李明表示:“个人养老金基金持续扩容,且类型不断丰富,有效拓宽了投资者的配置空间,使不同风险偏好、不同年龄阶段的参与者均可以从中找到适配的工具,有助于充分释放个人养老金制度的普惠效应,增强居民参与积极性。”

个人养老金基金名录也在动态调整优化。今年二季度,中欧基金旗下有1只养老目标基金退出名录。在李明看来,“有进有退”的动态调整机制强化了优胜劣汰的市场约束——表现不佳或不符合监管要求的基金将及时被剔除。这将倒逼基金管理人在投资策略、风控水平和客户服务上持续精进,从而推动行业整体产

品质量的提升。

“总体来看,个人养老金基金在扩容与优化中并行推进,既丰富了养老‘第三支柱’的资产端供给,又通过动态筛选保障行业稳健可持续发展。”明明表示。

销售机构方面,截至今年二季度末,个人养老金基金销售机构共有52家,包括19家商业银行、24家券商和9家独立基金销售机构。相较于一季度末,新增1家独立基金销售机构——易方达财富管理基金销售(广州)有限公司。

从业绩来看,Wind数据显示,截至2026年7月12日,321只个人养老金基金自成立以来 的平均净值增长率为24.31%。其中,实现净值增长的产品达310只,占比约为97%。

虽然个人养老金基金适配长期投资,但市场短期波动仍易引发普通投资者频繁操作或中途赎回等非理性行为。对此,公募机构多措并举,强化投资者保护。汇丰晋信养老FOF投资总监、汇丰晋信养老目标日期2036一年持有期FOF基金经理何喆透露:“在投资端,公司通过分散配置来提升产品的潜在回报率;在风险管理上,采用在积累‘安全垫’后再逐步提升高风险资产仓位的策略,以此降低基金的潜在回撤水平。”

面对短期波动引发的非理性投资行为,明明建议,公募机构应从产品设计与投资者陪伴两端协同发力。在产品端,机构可推广设置有最低持有期的份额类别或目标日期型基金,借助合同约定帮助投资者“管住手”,减少因情绪扰动导致的择时损失;在服务端,机构应强化基于场景的投资者教育,通过直播、图文、社群运营等形式,解释权益类资产的长期回报逻辑,弱化投资者对短期波动的过度关注。

昌校宇 方凌晨

最高1302%,多家公司业绩大增

Wind数据显示,截至7月12日21时,A股有360家公司披露2026半年度业绩报告,263家预喜,预喜比例约为73.06%。已披露业绩预告的上市公司,整体保持了较好的盈利能力。

7月12日晚,粤海饲料、宁波富邦、杉杉股份、三友化工、神力股份、圣诺生物等6家上市公司预计2026年上半年归属于上市公司股东的净利润同比翻倍。

粤海饲料公告称,公司预计2026半年度归属于上市公司股东的净利润为3800万元至5000万元,同比增长965.92%至1302.52%。宁波富邦公告称,公司预计2026半年度归属于上市公司股东的净利润为5000万元至6000万元,同比增长416.54%至519.85%。杉杉股份公告称,公司预计2026半年度归属于上市公司股东的净利润为7.5亿元至9亿元,同比增长262%至334%。

一些细分行业头部公司受原材料涨

消费需求催生转型探索

多地酒店试水“24小时退房制”

“你好,我们明天稍晚一点退房,可以吗?”“可以的,我们推行‘24小时退房房’。现在是下午5点,您可以选择明天下午5点退房,这期间房费都按一天计算。”日前,在湖北武汉汉枫白露酒店,一名前台工作人员笑着回应客人。

在湖北、广东、重庆等地,为了更好地满足消费者的多元化需求,不少酒店推出了“24小时退房制”,即从入住时间开始计算,可住满24小时再退房,而非传统“次日中午12点”的固定节点。

武汉汉枫白露酒店位于汉口核心地段,是一家拥有375间客房的五星级酒店,主要面向商务旅客,自开业以来一直实行“24小时退房房”。酒店房务部总监张卫东说,得益于“24小时退房制”,老顾客的用户黏性很强,每月回头客占比超过60%。

广州花园酒店在当年世界杯比赛期间推出了“世界杯套房”套房,套房推行24小时入住退房,当天最晚18时入住,第二天18时退房,方便球迷在深夜观赛后好好休息,参与这一活动的客房有161间。

在携程、同程等平台上,目前能做到24小时退房的酒店还比较有限,不过很多酒店已经可以做到延迟退房到14点甚至16点。消费者如果需要延迟退房,可以在平台选择酒店时进行服务筛选,勾选“延迟退房”选项。

“酒店行业正在不断探索更加多元化、差异化的服务模式。”中国旅游研究院长江旅游研究基地首席专家罗兹柏说,部分酒店实行“24小时退房房”,是对消费者权益保障需求的积极回应,体现了这些酒店的差异化竞争策略和市场细分策略。

“24小时退房制”让服务更加多元化,但在行业内推广却面临诸多现实阻碍。

成本压力是首要难题。张卫东坦言,相较于其他酒店,武汉汉枫白露酒店运营和管理成本明显增加,物料耗品支出增加10%至20%,酒店房间利用率也比同类型酒店低5%至10%。张卫东介绍,之前武

汉也有其他酒店尝试过推行“24小时退房制”,后来大多放弃。

沁沅文旅酒店集团重庆区域负责人郭平川表示,现阶段实行“24小时退房房”还存在一些“技术壁垒”,需要酒店管理系统准确记录入住、退房时间,并及时提醒前台和客房人员安排后续工作,这对现有管理系统提出了更高的要求。

专家认为,酒店业运营成本固定,若全面推行,可能面临客房周转率下降、清洁排班复杂化等挑战。湖北省烹饪酒店行业协会副会长曾文表示,大型酒店能够通过充足的房源实现有效周转,但中小城市多数酒店是不超过100间房的小型酒店,如果强制推行,运营成本将大幅增加。

专家认为,“24小时退房制”本质上是市场需求和客群不断增长的体现。罗兹柏说,对于绝大多数消费者来说,住宿最核心的需求仍然是过夜住宿,不必执着于“24小时”这个数字,可以探索更多多元的弹性方案。

“24小时退房制”并不适合所有酒店。”罗兹柏说,更现实的做法是,引导符合条件、具备实施基础的酒店率先开展探索。

例如,对于深夜抵达的旅客,行业可以探索更丰富的多元模式:机场和火车站周边的酒店可针对红眼航班、深夜高铁旅客推出“短时住宿”产品,按实际使用时长计费;酒店可在淡季推出更灵活的退房政策,旺季则通过预订系统提前沟通、合理安排。此外,行业协会可制定更加细化的服务指引,让不同定位的酒店根据自身情况选择适合的退房模式。

广东省社会科学院经济研究员丁力认为,从“从千一面”到“因需而变”,从“管理方便优先”到“用户体验优先”,“24小时退房房”的探索,让更多酒店看到差异化竞争的各种可能性,本质上是酒店行业对多元化市场需求的主动响应,体现了以用户为中心的服务优化导向。

胡林果 王自宸 赵佳乐

江苏远洋船员公司:情暖船舶一线 致敬海上耕耘者

日前,江苏远洋船员管理有限公司党总支先后登上靠泊南京龙潭港的“江远远春”轮、“江远远恒”轮,看望坚守航海一线的船员。

慰问组实地查看两艘船舶的驾驶室、机舱、生活区,与船员们座谈交流,逐一了解船舶运营、航行安全、在港作业及

日常生活情况。慰问组对船员们长期坚守岗位、保障国际物流供应链畅通的付出表示感谢,并表示将围绕船员的职业发展、技能提升、权益保障持续发力,推出优化船岸协同、改善生活设施、强化心理关怀的务实举措。

此次登轮慰问,让奋战在一线的船

江苏远洋代表参加江苏海事局“世界海员日”慰问活动

环节,江苏远洋的戴小松船长作为公司员工代表发言,分享了江苏远洋深耕船员队伍建设、夯实航运发展根基的工作举措与实践成效。

江苏海事局对江苏远洋船员管理、服务保障等工作给予充分肯定,认为江苏远洋始终坚持以船员为企业的理念,深耕船员服务,厚植企业“家文化”,始终把关爱船员、保障船员、留住船员摆在突

出位置,用实打实的举措增强了海员群体的归属感、幸福感和获得感,为行业做好船员培育、人才留存、暖心服务等工作树立了良好标杆。

下一步,江苏远洋将不断优化船员服务保障体系,厚植优秀航海文化、集聚优质人才力量,以实干担当赋能企业高质量发展,为加快建设交通强国贡献远洋智慧和远洋力量。

王 恒