AI全链爆发 “江苏智造”迎来业绩与价值共振

□江苏经济报记者 **樊 骏**

近日，国家发展改革委举行7月份新闻发布会，指出今年上半年我国人工智能自主创新步伐加快，全产业链多环节实现快速突破，在各方面协同带动下，人工智能成为经济增长的澎湃动力源，相关行业保持30%以上的高增长。同时，从沪深两市半年报情况来看，存储、算力、硬件、测试等AI产业链上下游企业接连交出超预期盈利答卷，部分公司净利润实现翻倍级增长，人工智能行业正迎来高速增长期。

作为制造业大省和数字经济高地，江苏在此轮AI产业浪潮中的表现尤为抢眼。数据显示，今年1至6月，江苏人工智能产业营业收入达2431.13亿元，同比增长17.32%；全省集聚人工智能企业超1500家，其中高新技术企业600家；一批江苏AI产业链上市公司更是以“硬核”业绩为上半年作注脚。

算力“底座”筑牢根基

本轮AI产业链业绩爆发的最大看点，来自算力基础设施环节。算力需求的井喷式增长，直接带动了从芯片封测、光纤光缆到服务器制造等全链条的繁荣。从江苏上市公司半年报预告来看，人工智能上游企业普遍实现高增长，部分公司净利润增幅堪称“井喷”。

半导体封测行业龙头企业长电科技预计上半年归母净利润7.70亿元至9.50亿元，同比增长63.48%至101.70%。长电科技在公告中明确指出，增长源于“人工智能相关基础设施领域需求快速增长，半导体行业保持结构性高增，客户订单持续增长，产能利用率提升，产品结构优化”。光纤通信行业龙头公司中天科技同样受益于AI算力与数字新基建加速落地，预计上半年归母净利润23.52亿元至25.08亿元，同比增长50%至60%。

产业链上一些“隐形冠军”的表现同样令人瞩目。以“精密制造+AI算力”双主业运营的利通电子预计上半年归母净利润6.5亿元至7.5亿元，同比增长1172.53%至1368.31%，其中算力经销业务增长尤为显著，公司表示将持续开拓算力云租赁项目。今年上半年，苏州亨通光电预计归母净利润30亿元至36亿元，同比增长87%至121%；无锡德科立预计归母净利润同比增长216.80%至277.31%；南京埃斯顿预计归母净利润同比增长2144.74%至2593.68%。

在算力基础设施新布局方面，江苏有线已建成总算力达10PFLOPS的智算资源池与AI开发平台，累计服务超7.7万人次；禾盛新材上半年人工智能及系统集成板块营收同比增长41.01%；协鑫能科旗下公司新设苏州协鑫拓肯科技，布局AI基础软件开发。

苏商银行特约研究员武泽伟在接受采访时表示，上半年AI相关行业30%的增速“具备较强基本面支撑，充分印证产业扩张动能持续释放”。在他看来，行业增长驱动力已从硬件投资单一拉动，转向“软硬件协同、技术创新与商业变现双向发力的均衡模式”。

全链“协同”纵深推进

如果说算力基础设施是AI产业的“底座”，那么应用层的繁荣则是产业成熟度的“试金石”。上半年，江苏AI企业在行业应用领域呈现出多点开花、纵深推进的态势。

工业AI赛道率先跑出加速度。科远智慧将工业AI作为第二增长曲线，一季度工业AI业务收入同比增长30.53%，其“基于AI动态优化算法的智能无人行车解决方案”入选工业和信息化部2025年人工智能应用典型案例。在具身智能与机器人领域，亿嘉和以“具身智能机器人+行业应用”为核心战略，6月入选华为云AI梦工厂具身智能专区首批机构。江苏北人在AI机器视觉、焊接工艺模型等关键领域持续突破，推出可移动车载智能焊接机器人，上半年预计归母净利润约1582万元，同比扭亏为盈。

软件与平台层面同样动作频频。润和软件上半年发布HopeClaw智算一体机及Runmatic具身智能大脑方案，推出AgentRUNS智能体协同开发平台，全面提速AI深度转型；诚迈科技在CES 2026发布“萤火AIOS”和“萤火智核AI平台”，并与海光信息达成合作，共筑信创AI融合新生态。

在消费与安全领域，孩子王的Kids-GPT大模型已通过国家网信办备案，AI营销工具上半年累计生成超40万条短视频，播放量突破7000万次。亚信安全推进“AI+安全”战略，AI-XDR产品订单破亿元，入围安全大模型、安全智能体、大模型防火墙三大核心领域。

新智派新质生产力会客厅联合创始发起人袁帅认为：“人工智能整个产业的商业化闭环已经跑通：上游的技术研发投入开始进入收获期，中游的产品供应体系已经能够稳定响应市场需求，下游的客户付费意愿和付费能力都得到了验证。”他指出，此前人工智能应用更多集中在少数行业试点，如今已经渗透到制造、交通、医疗、政务等千行百业的常态化生产经营流程中，整个产业已跨过从技术验证到大规模商用的关键拐点。

分化“筛选”价值成色

业绩高增长的同时，行业内部的分化也在加剧。以苏州科达为例，尽管公司围绕AI大模型、音视频处理保持研发投入，自研“开端大模型”、AI一体机等产品，但受传统视频会议、监控业务压力影响，上半年预计亏损2.70亿元至3.30亿元，亏损同比扩大。与之形成对照的是，宝通科技受益于“All In AI”战略对工业互联网和游戏出海的双重赋能，预计净利润同比增长35.97%至76.76%。

全联并购公会信用管理专业委员会专家安光勇提醒：“这轮业绩含金量总体较高，但不能只看预告上限和利润增幅，还需关注经营现金流、合同负债、客户集中度及应用端持续付费能力等指标。”他认为，当前盈利改善是“产业升级为主、周期共振为辅”，更准确地说，产业链已“由概念期进入规模交付期”。

对于下半年的投资逻辑，多位专家给出了方向性共识。武泽伟认为：“上游算力基础设施具备稳定需求底座，中长期成长确定性突出，而下游应用场景依托垂直行业数字化需求，拥有更大业绩弹性。”安光勇表示：“企业不会长期为‘AI概念’付费，只会为可量化的投资回报买单。”他建议重点关注先进存储、光互连、液冷、先进封装、测试设备和国产算力生态，同时警惕扩产过快与估值透支的风险。袁帅则从更长周期给出判断：“整个AI产业的发展还处于初期阶段，无论是上游的技术突破还是下游的场景拓展，都还有极大的探索空间，核心竞争力突出、商业化路径清晰的企业，都能够在行业发展的浪潮中获得充足的成长红利。”

几位受访专家还表示，从半年报的字里行间可以清晰地看到：江苏AI产业正在经历从“概念驱动”到“业绩兑现”的关键跨越。无论是算力基础设施的爆发式增长，还是行业应用的多点渗透，都在印证同一个事实——以人工智能为代表的新质生产力，正在江苏大地上加速转化为可触摸的业绩增量和产业动能。

去年金融租赁行业总资产规模为5.23万亿元

中国银行业协会近日发布《中国金融租赁行业发展报告(2026)》(以下简称《报告》)。《报告》指出，金融租赁行业资产规模稳步扩容，风险管控体系持续健全，经营稳定性不断增强，为服务国家战略夯实金融支撑根基。

《报告》显示，2025年末，行业总资产规模为5.23万亿元，同比增长7.89%；行业不良融资租赁资产率为0.91%，同比稳步下降，风险治理成效凸显，整体风险抵御能力稳步提升。

在监管政策引导下，金融租赁行业聚焦设备更新、制造业转型升级核心需求开展业务布局，直租业务实现跨越式发展，精准落地国家相关战略部署。2025年末，行业直租资产余额为1.84万亿元，同比增长21.05%，直租资产占租赁资产余额的比例为39.74%，行业本源化、专业化转型成效显著，持续为制造业转型升级注入金融动能。

此外，金融租赁行业紧扣国家现代化产业体系建设核心需求，持续优化业务结构与市场布局，推动经营性租赁业务实现稳健增长。2025年末，经营性租赁资产余额为1.07万亿元，同比增长10.25%；投放2382.50亿元，同比增长11.46%。行业持续稳固航空、航运、大型装备等传统优势业务基本盘，加速向资产全生命周期运营服务模式转型，有效助力实体经济结构优化、产业能级升级。

值得关注的是，金融租赁行业深度对接新质生产力发展战略，主动布局科创领域新兴赛道，科创租赁业务迎来高速增长期，成为行业发展核心增量。2025年末，算力租赁资产余额为972.62亿元，同比增长109.89%；新型储能租赁资产余额为567.32亿元，同比增长154.66%。与此同时，行业积极开拓商业航天、低空经济等新兴产业租赁应用场景，科创赛道已全面成为驱动金融租赁行业高质量发展的核心动力。 **倪润琢**

外资奶粉巨头进入存量博弈深水区

截至目前，达能、雀巢、菲仕兰、a2、美赞臣5家外资奶粉巨头都已经交出了2026年上半年成绩单。从整体来看，分化加剧。业内人士分析认为，在行业整体规模收缩的背景下，外资品牌在中国这一核心“战场”正告别高速增长时代，进入存量博弈深水区。

从全球大盘来看，5家企业业绩分化背后各有原因。达能上半年实现销售额139.36亿欧元，同比增长3.5%；营业利润率为13.3%，略高于去年同期的13.2%。今年年初，因欧盟收紧食品安全标准，达能在欧洲多国发起婴配粉预防性召回，波及爱他美、牛栏等多个品牌，一季度业绩受此拖累，但二季度相关业务已逐步恢复。

雀巢上半年销售额为431.09亿瑞士法郎，同比下降2.5%；净利润更是同比大幅下滑31.4%至34.72亿瑞士法郎。

菲仕兰上半年营收为68.34亿欧元，同比基本持平，但净利润为1.38亿欧元，同比下滑40%。利润骤降主要受全球乳制品价格走低及乳制品市场供需失衡影响，今年上半年，公司成员牛奶供应量同比增长18.5%。

a2牛奶公司2026财年(截至2026年6月30日)全年营收预计约为19.7亿新西兰元，同比增长超12%，符合此前下调后的“低至中双位数增长”指引。上半财年曾因供应链瓶颈导致供应紧张，但下半财年已逐步缓解。

美赞臣(隶属于利洁时集团)上半年同店营收同比增长2.0%，其中二季度增速提升至7.2%，表明该品牌正在走出调整期，恢复性增长势头明显。

达能中国、北亚及大洋洲区域(CNAO)增速从一季度的10.3%放缓至二季度的3.6%，公司将其归因于婴配粉领域竞争“回归常态化”。乳业分析师宋亮表示，达能今年上半年跨境购业务下降较快，但线下业务增长较快，结构调整取得了较好效果，未来线下业务会成为公司整体增长的压舱石。

雀巢大中华区上半年销售额为22.49亿瑞士法郎，低于去年同期的24.7亿瑞士法郎。但雀巢明确表态，中国市场已经企稳，大中华区原定渠道去库存计划已经完成，第二季度实现有机增长率2%的正增长，其中实际内部增长率0.5%，定价贡献1.5%。宋亮分析称：“雀巢合并惠氏后，给竞争对手留下了很大的机会，惠氏的份额被抢了很多，公司目前在积极调整策略再出发，今年整体业绩会面临下降，明年业绩会逐步回升。”

菲仕兰在亚洲市场业务量有所增长，但中国区利润数据未单独披露。宋亮认为，菲仕兰从2024年开始1段奶粉销售就出现下滑，主要因其线下投入不足，大量市场份额被竞争对手抢占。近几年菲仕兰减少了对中国消费市场的投入，更多依靠品牌流量维持业绩。

a2公司称，中文标签婴配粉(a2至初)因供应链问题，在2025年四季度现货供应不足，导致该品类2026财年全年销售额同比下滑约14%。宋亮表示，a2一直保持稳健增长，渠道投入大，1段奶粉保持较好增长，但受制于供应链发展，新品上市滞后两个月，后续公司需要加强供应链建设。

部分巨头财报出现“定价贡献高于销量贡献”的特征：达能上半年定价贡献1.8%，销量及结构贡献1.7%；雀巢定价贡献2.1%，实际内部增长率仅1.5%。奶粉企业单纯靠“多卖罐数”驱动增长的模式已经失效。

宋亮认为，近两年国内奶粉市场的增长更多来自价格回稳带来的增长。“中高端产品表现较好，说明中国婴幼儿奶粉市场进入了精细化喂养时代，家长对孩子投入较高，这就需要企业在相对合理的价格下对产品品质进行提升。”

关于未来增长方向，宋亮明确表示：“全家营养是大趋势，无论是对国产奶粉企业还是外资奶粉企业而言都是核心方向，而婴配粉市场目前处于龙头品牌之间相互拉扯的阶段。”但他同时强调，当下全家营养业务推进缓慢，原因有三：一是市场产品多、渠道杂、标准低；二是老年人营养教育体系尚不健全，产品功能性也有待提高；三是市场渠道不完善，没有核心渠道抓手。

总体而言，从今年上半年外资奶粉企业的成绩单可以看出，奶粉行业正进入比拼产品矩阵宽度、供应链响应速度和渠道精细化管理深度的新阶段。 **周子荑**

7月浮盈超过400% 公募积极“打新”增厚收益

近期，公募机构掀起了一轮“打新”热潮。7月，在长鑫科技等优质个股的吸引下，百余家公募机构参与新股网下配售，合计投入近140亿元，整体浮盈比例超过400%。随着硬科技赛道新股的持续增加，“打新”升级为公募的常规选项，多家机构表示将继续捕捉下半年“打新”机遇。

公募排排网数据显示，7月共有114家公募机构参与5只当月上市新股的网下配售，合计获配金额139.15亿元，按新股上市首日收盘价涨跌幅统计，公募“打新”合计浮盈563.42亿元，整体浮盈比例为404.9%。

长鑫科技“重量级”IPO，成为这一轮公募“打新”热潮的催化剂。据统计，共有100家公募机构参与了长鑫科技网下配售，合计获配金额108.29亿元。上市首日，该股浮盈比例高达465.82%，公募“打新”浮盈超过500亿元，是公募7月“打新”获利最大的一单。

不过，从浮盈比例来看，长鑫科技只是7月的亚军，稳坐第一名的是托伦斯。按托伦斯上市首日收盘价计，浮盈比例高达858.85%。排名第三的是泰诺麦博，有92家公募机构参与该股的网下配售，上市首日浮盈比例为211.89%。

从获配金额来看，7月，易方达基金、南方基金和工银瑞信基金“打新”尤为积极，获配金额均超过10亿元。其中，易方达基金获配金额为18.19亿元，南方基金为15.60亿元，工银瑞信基金为13.28亿元。

公募“打新”热潮的背后，是年内新股上市后的稳健收益。

金鹰基金人士表示，在当前低利率环境下，传统固收理财收益下行、稳健资产稀缺。相比之下，今年以来IPO节奏稳定，优质硬科技新股供给增多，且在定价机制优化背景下，新股上市涨幅亮眼，赚钱效应相对突出。

在“打新”积极性提升的同时，公募策略也发生了变化。格上基金研究员蒋睿表示，“打新”策略已经从过去的“辅助增厚”收益，演变为机构资产配置的常规选项。部分公募的“打新”策略转向“精选重仓”，将“打新”视为锁定高景气稀缺资产的战略工具。

“我们依然看好下半年以及明年的‘打新’机会。”国联安鑫隆混合基金经理王欢表示，我国经济增长正处于新老动能切换过程中，其间，资本市场会不断涌入代表新动能的产业龙头，比如7月的长鑫科技、后续待发行的宇树科技等。资本市场更加支持这些新产业的发展，乐观预期会体现在它们上市后的估值中，这使得“打新”收益具备较强的可持续性。 **朱 妍**

线下雪糕市场回归“平价时代”

盛夏来临，雪糕迎来传统销售旺季。往年这个时候，经销商早已提前备货，终端保持旺销，而今年情况有所不同，线下雪糕市场呈现明显分化：平价雪糕稳居“C位”，网红爆款热度难以持续。

雪糕传统销售旺季遇冷

“今年雪糕销量比去年降了10%到15%，客单价也跟着往下滑。”华润五丰有限公司京津销售部负责人牛军表示。

快消品数据监测机构马上赢线下零售数据显示，2024年5月至2026年5月，在全国县级及以上城市线下渠道，雪糕类目在绝大多数月份的销售额同比增速与折算出货量均呈下滑态势。

与10%至15%的销量降幅相比，部分临街小卖部的经营压力更为突出。“销量下降了一半不止。”北京市丰台区一家临街小卖部店主表示。

“今年明显感觉到雪糕卖不动了。”北京市朝阳区一家便民超市店主说，“以前不少人随手就拿8元到10元出头的雪糕，现在却是挑2元到6元的平价款。”

街边小卖部经营品类单一、抗风险能力较弱，消费波动带来的冲击较明显。这一现象折射出当下线下雪糕市场增速放缓的态势。

平价雪糕始终是市场基本盘

走进任意一家社区超市，冷柜里的市场偏好一目了然：巧乐兹、小布丁、老冰棍这些大家从小吃到大的雪糕占据最显眼的中层位置，造型花哨、口味猎奇的网红新品则“偏居一隅”。

马上赢线下零售数据显示，2024年5月至2026年5月，低于3元的产品逐渐成为雪糕市场基本盘，该价格区间销售额占比从30.81%提升至33.35%，凭借家庭批量采购维持稳定销量，牢牢托住行业大盘流水，但单支毛利微薄，仅能保障渠道基本运转；3元至6元价格区间的平价产品长期占据近50%的市场销售额，与低于3元的产品形成互补。

一家便民超市店主介绍，平价雪糕走量稳定、不怕囤货积压，只是单品利润微薄；各类网红创意款只做少量进货，当作拉高整体毛利的补充。“这次进货，目前比较火的俄式大蛋筒雪糕只进了四五箱，现在还没卖完。”

网红爆款雪糕产品周期短暂

不少曾经刷屏全网的网红雪糕淘汰速度惊人，椰子灰、双黄蛋等新奇产品曾火遍大街小巷，短短一年便淡出市场，线下门店几乎难觅踪迹。

“网红新品大多靠概念溢价，研发、定制包装模具的前期投入成本高，只能定高价以求快速回本。”牛军坦言，“消费者愿意买一支尝个新鲜，但很难重复购买。复购跟不上，自然火不长久。”

当下，市场涌现出不少主打中药材、药食同源概念的雪糕，但在牛军看来，大多只是营销噱头。“雪糕本身算不上健康食品，想靠养生概念打动日常消费者，行不通。”

不过，消费场景不同，市场表现也冷热不均。普通街边小店的网红雪糕卖不动，各大公园、博物馆的文创雪糕热度却居高不下。义乌佛堂古镇首批500支梨膏雪糕5月1日开卖后迅速售罄，此后多次补货，仅20余天就已售出近5000支。在鲁迅故里的咸亨酒店、黄酒小镇、仓桥直街等多处热门文旅点位，“绍兴味道”文创雪糕累计销量突破4万支。不少游客愿意为了打卡拍照买一支文创雪糕，但这类雪糕高度绑定旅游场景，离开景区便很难走进市民的日常采购清单。

结合今年的市场变化，牛军对雪糕行业的发展趋势有清晰的判断：短期内，流量竞争的模式不会快速消失，各大品牌还将持续推出差异化新品博取眼球；但从长期来看，配料简单干净的清洁配方、克重更小的轻量化雪糕将是未来行业的大趋势。他认为，一款雪糕想要长期留在市场上，核心在于质价比是否过关。

当雪糕市场逐渐回归理性，消费者不再为花哨包装、猎奇营销盲目买单时，那么今年雪糕市场的分化也就不难理解了。平价经典以稳定走量守住基本盘，网红爆款只有具备过硬的品质和性价比，才不会只是“昙花一现”。 **赵 曦 王雅舒**

昔日江景豪宅电梯频“罢工”

老旧超高层小区业主出行成难题

天天3·15

提升消费品质

□江苏经济报记者 **刘照和**

曾经的南京江景标杆楼盘世茂滨江小区，因电梯服役近20年，设备老化故障频发，且多部电梯处于长期停运状态，超高层住户日常出行受阻，外卖、快递配送也深受影响。小区业主向本报反映情况后，记者对此进行了调查采访。

高层居民出行困难

近日，南京世茂滨江小区业主向本报反映，小区多部电梯存在不同程度故障，部分电梯停运长达数月，且维修后反复损坏无法根治。“早晚高峰期间电梯运力严重不足，我们上下楼等电梯经常要等10多分钟，太折磨人了。”小区业主告诉记者，曾经出现同一单元两部电梯同时停摆的极端状况，“万一有住户突发疾病，这个电梯就成了救命的最大阻碍。”

据了解，世茂滨江小区于2006年交付，共计5栋住宅，包含3栋30多层高层、2栋50多层超高层。小区曾是全市房价涨幅最高的楼盘，曾站上二手房6.5万元/平方米的价格高点。如今，小区电梯均已服役20年左右，零部件老化问题集中爆发，批量电梯故障成为民生投诉焦点。

7月27日，记者实地走访世茂滨江小区，看到多个单元电梯外围设置围挡停用，以小区2号楼为例，1单元、2单元、3单元均有一部电梯在维修状态。“这个小区楼层高，电梯坏的多，几乎每栋楼都有电梯停运。”正在小区送外卖的骑手告诉记者，“一个单元两部电梯，只有一部电梯能用。每次我坐电梯上去十几层，然后都从楼梯跑下来，不然就要耽误送下一单的时间。”

“有的单元三部电梯，两部要刷卡，唯一能用的一部公用电梯还坏了，有时候我们只能请业主下来取货。”正在小区里送货的快递工作人员说，“小区2号、4号、5号楼都是如此，业主不方便，也耽误了我们的时间。”

走访中，有小区业主告诉记者，小区电梯故障多发，且维修时间长，给业主们造成了极大的困扰。“春节期间就陆续出现电梯故障，一直到现在。”小区业主说，“我们最近搬家，只能在夜里搬，白天人多，电梯实在难等。”业主表示，他们多次向物业、街道投诉，但维修工作推进缓慢。

街道回应：大修有序推进

针对业主集中反映的电梯问题，7月30日，小区2号楼物业服务管家徐先生告诉记者，小区电梯服役年限较长，零部件自然老化，是故障高频发生的核心诱因，维保单位始终按照行业规范执行定期保养，但老旧设备要根治，只能依靠大修更换配件，目前长期停运电梯的维修物料已全部采购完毕。“这两天2号楼1单元的电梯已经修好投入使用了，其他停运的电梯还在维修中。”徐先生说，“电梯维修公司有月度的保养计划，他们会在非高峰时间，比如说在夜间对电梯进行检修保养，确保日常使用没有问题。”

8月3日，鼓楼区下关街道物业主管部门工作人员告诉记者，世茂滨江小区电梯维保由电梯厂商负责，目前电梯故障有两种处置方式，“日常小修、普通配件更换由物业服务公司直接处理。涉及大的配件更换，则要动用维修基金开展大修，相关工作由业委会与物业共同推进。”街道工作人员说，小区业委会已启用应急程序申请使用维修基金用于电梯大修，目前街道已走完程序，维修正在推进中。

针对业主担心的电梯反复故障的问题，街道工作人员表示，日常维修是为了减少居民出行不便，大多仅临时处置故障，未更换老化核心配件，这也是电梯反复出问题的根源，完成整体大修后，该情况会大幅改善。

此外，据介绍，世茂滨江小区电梯交付至今已超15年，符合老旧电梯更新国家补贴申报标准。“在南京市房产局指导下，业委会已联合社区提交相关补贴的申报材料，目前正在等待审批。”该街道工作人员说。

法律人士：应杜绝电梯带病运行

江苏圣典律师事务所律师陈优男介绍，《中华人民共和国特种设备安全法》《中华人民共和国民法典》等规定，物业作为电梯使用管理人，负有安全管理义务。“如果只是零星小修、治标不治本，电梯长期带病运行，一旦发生安全事故，物业服务企业或将承担相应法律责任。”陈优男说。

此外，依据《中华人民共和国民法典》《住宅专项维修资金管理办法》，电梯大修需动用住宅专项维修资金，业委会启动应急使用流程、申报老旧电梯更新补贴，是合法可行的解决路径。“整个过程中，业主依法享有知情权，大修方案、资金使用、施工进度等信息应当充分公示。”陈优男表示，建议各方加快推进大修落地，物业做好故障台账及时通报；业主留存故障证据理性维权；主管部门持续跟踪隐患整改，化解民生出行难题。“老旧高层电梯运维不能仅依靠故障后的大修，物业服务公司应当建立常态化设备检测机制，提前评估老化风险，避免批量故障集中爆发，守住高层居民出行安全底线。”

苏州资产管理有限公司关于常州市创丰食品有限公司等7户债权资产处置公告

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6月30日，该7户资产债权本金余额合计人民币236,996,300元，具体如下：

(金额单位：元)

序号	债务人名称	本金余额	欠息	本息合计	担保方式	保证人名称	抵押物位置
1	常州市创丰食品有限公司	36,000,000.00	31,376,217.60	59,809,167.42	抵质押+保证	林旭彬、江苏吉旺健康产业有限公司	江苏省常州市武进高新区龙翔路3号的房产，建筑面积23227.94平方米，第一顺位抵押权
2	常州五洲健康食品有限公司	60,000,000.00	52,274,040.00	99,662,289.70	抵质押+保证	林旭彬、江苏吉旺健康产业有限公司	常州市武进高新区龙翔路3号的国有土地使用权，土地面积66553.01平方米，权利价值债权本金6000万元，第一顺位抵押权
3	揭阳市明广发贸易有限公司	28,996,300.00	26,811,822.95	49,713,221.36	抵质押+保证	林旭彬、江苏吉旺健康产业有限公司	常州市武进高新区龙翔路3号土地及厂房，土地面积66553.01平方米，建筑面积23227.94平方米，权利价值本金3000万元，第二顺位抵押权
4	广东诺德建筑规划设计咨询有限公司	25,000,000.00	18,835,635.00	38,580,739.04	抵质押+保证	林旭彬、江苏吉旺健康产业有限公司	上海市浦东南路3630号的全幢房产，建筑面积828.84平方米，权利价值债权本金2500万元，第二顺位抵押权
5	上海昌信食品有限公司	35,000,000.00	28,018,367.92	55,661,513.58	抵质押+保证	林旭彬	上海市浦东南路3630号的全幢房产，建筑面积828.84平方米，权利价值债权本金3500万元，第三顺位抵押权
6	四川省鸿福煤业有限公司	40,000,000.00	41,480,344.00	28,957,655.73	抵质押+保证	林旭彬	上海市浦东南路3630号的全幢房产，建筑面积828.84平方米，权利价值债权本金4000万元，第四顺位抵押权
7	上海晨鑫商贸有限公司	12,000,000.00	9,849,184.80	19,326,834.74	抵质押+保证	林旭彬、江苏吉旺健康产业有限公司	上海市浦东南路3636号别墅，建筑面积191.02平方米，权利价值债权本金1200万元，第一顺位抵押权
合计		236,996,300.00	208,645,612.27	351,711,421.57			

具体债权金额根据贷款合同、生效法律文书按实计算。

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，我公司对此不做任何承诺和保证。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。

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

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：张经理，电话：0516-85510203。

电子邮件：zhanghanwen@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8月5日

兴业银行南京分行：深耕产业金融 赋能实体经济

近日，由兴业银行南京分行牵头并代理银团事务的新投启航收购法兰泰克并购银团项目，成功实现首期贷款提款，为无锡市新吴区国资入主上市公司提供了坚实的资金保障。这也是继支持无锡市锡山国资收购洪汇新材项目后，兴业银行南京分行在无锡落地的又一标志性国资并购银团案例。

随着资本市场改革持续深化，并购重组已成为地方国资盘活上市资源、优化产业布局、深化市场化改革的重要抓手。新投启航作为无锡市新吴区国有投资平台，通过股份转让、股权增资相结合的模式完成对上市公司法兰泰克的收购，法兰泰克实际控制人正式变更为无锡市新吴区人民政府，纳入新吴区国资体系，成为区域布局高端装备制造产业的重要上市载体。

法兰泰克是国内中高端起重机及物料搬运设备领域的龙头企业，深耕行业十余载，集研发、设计、制造、全生命周期服务于一体。本次无锡市新吴区国资入主，将充分依托国有资本平台、资源、政策优势，助力上市公司加大研发创新投入、拓宽市场版图、持续提升核心竞争力，同时推动新吴区高端装备制造产业链强链、补链、延链，助力区域先进制造业集群提质增效、集聚发展。

针对本次并购交易的资金需求，兴业银行南京分行辖属无锡分行依托成熟的并购金融服务体系和丰富的银团运作经验，结合交易结构、监管要求及企业发展规划，量身打造适配性极强的专属并购银团综合融资方案。项目推进期间，兴业银行无锡分行高效完成内部审批，充分发挥牵头行统筹协调优势，联动参贷机构顺利完成银团组建、协议签署、资金放款全流程工作，以专业、高效、稳健的金融服务全程保障本次重大国资并购交易顺利落地、资金精准到位。 **苏 珂**