

集采击穿利润空间，中药板块站上“换季”拐点



□江苏经济报记者 樊 骏

8月21日晚,8家中药类上市公司集中披露了2026年半年报,同一行业、同样的政策环境,8份“成绩单”却冷暖不均:以归母净利润衡量,仅天士力、奇正藏药两家公司实现正增长,其余6家利润全部下滑,昆药集团同比降幅更是高达283.48%。细看之下,营收正增长的白云山、华润三九、ST金花3家,均陷入“增收不增利”困境。

从相关企业的解释来看,“中成药集采持续扩围,导致企业利润空间被击穿”似乎正成为行业共识。

“我更倾向于将当前中药板块的表现定义为行业转型期的“结构性调整”,而非简单的周期波动。”影响力研究院品牌与IP委员会副主任高承飞在接受采访时表示,独家品种红利递减是产业规律使然,集采政策加速了这一进程。

此消彼长：同一“考场”的不同“答卷”

从披露的业绩情况看,天士力是当晚最亮眼的一家。2026年上半年,天士力实现营业收入42.01亿元,同比微降2.03%;归母净利润8.93亿元,同比增长15.23%;扣非净利润8.70亿元,同比大增36.00%。其扣非增速显著高于归母增速,说明增长靠的是主业而非非经常性损益。在半年报中,天士力将业绩增长更多归因于创新:“公司1.1类中药创新药枣仁宁心滴丸获批上市,在研创新药达33项;更有10款产品新增纳入《国家基本药物目录》(2026年版)。”

奇正藏药的增长则体现了另一种特色。2026年上半年,奇正藏药营业收入9.78亿元,同比下降16.77%;归母净利润3.71亿元,同比增长3.60%。营收缩水、利润反升,靠的是“真刀真枪”砍费用:报告期内,销售费用同比减少28.92%、管理费用减少10.32%、财务费用减少100.03%……降本成为奇正藏药半年报主基调。然而,降本带来的负面影响也很显著——经营现金流净额同比下滑51.25%,核心产品消痛贴膏、白脉软膏销量回落,境外业务近乎“腰斩”。

下滑阵营中,昆药集团的情况最为严重。2026年上半年,昆药集团营收16.43亿元,同比下降50.97%;归母净利润亏损3.64亿元,同比由盈转亏,降幅达283.48%。其余5家同样各有难处:白云山营收微增至420.91亿元,归母净利润却下滑16.70%,高毛利的中药、化药、王老吉板块全线两位数下滑,“增收不增利”;华润三九、华润江中、桂林三金净利润分别下滑7.96%、5.92%、9.12%;ST金花归母净利润仅79万元,暴跌87.25%。

同样是增长,天士力靠主业、奇正藏药靠省钱;同样是下滑,昆药集团业务腰斩、白云山以量换价。“分化”成为这8份半年报最鲜明的底色,也成为A股中药板块的典型缩影。

集采扩围：被击穿的利润空间

昆药集团的巨亏,堪称集采冲击下中药企业财务传导的完整样本。其在半年报中直言:“中成药集采持续扩围,医保支付方不断变革,控费不断深化,院内终端产品准入与价格空间持续承压;院外零售市场格局重塑、线上电商分流,线下终端承压,部分核心品种放量不及预期。”与此同时,昆药集团也承认内部应对失措。一方面,对行业政策研判不够充分,营销模式改革、渠道转型落地进度存在偏差;另一方面,销售规模下降推高单位生产成本,回款周期拉长带来信用减值增加。

“过去靠独家剂型、院外渠道躺着赚钱



(视觉中国供图)

的模式,被彻底终结。”有业内人士透露,今年以来,部分药企面临价格塌方、销量萎缩、固定成本摊不薄、减值计提等问题,利润断崖也就随之而来。业内人士将原因指向第四批中成药集采。该批次覆盖28个采购组,89家中成药,市场规模超450亿元,并首次大规模将OTC非处方药和进口中成药纳入集采,一批零售明星产品悉数入采。据业内统计,该轮集采平均降幅超50%,热门OTC品种最高降幅逼近70%。

不过,上半年中药行业也并非只有利空。此前连年暴涨的37、当归、天然牛黄等大宗中药材价格持续回落,行业平均采购成本下降15%至25%。业内人士坦言:“红利并非‘雨露均沾’,有原料把控能力的龙头受益明显,中小药企因议价能力弱而兑现滞后。”

高承飞认为,集采是行业重要变量,但不宜简单归为唯一主因:“行业本身也面临原材料成本波动、消费分级等复合压力。集采的核心影响在于重构定价逻辑,过去依赖渠道溢价的模式被打破,未来定价权将回归临床价值与成本控制能力。”

换季突围：从渠道驱动到价值驱动

集采常态化、医保控费深化、院内外价格打通三股力量叠加,中药企业过去“营销驱动、渠道返利、单品打天下”的模式集体失效。这是否意味着行业“寒冬”来临?

高承飞给出了不同判断:“这不是‘寒冬’,而是‘换季’——从渠道驱动转向价值驱动。调整周期预计还需一到两个财报季,完成产品管线升级和院外市场布局的企业会率先回暖。”

至于如何突围,他提出三条路径:“一是从‘单品依赖’转向‘产品组合+服务生态’,积极拓展院外市场和大健康消费场景;二是利用数字化手段重塑用户关系,将品牌资产从渠道端迁移到消费端;三是通过标准化、循证化提升产品附加值,对接医保支付方式改革的新逻辑。中药企业的核心竞争力,最终要回到‘产品力’本身。”

湘财证券研报指出,2026年,中药行业继续呈现基于核心竞争力的结构性分化。在竞争激烈的组别里,独家品种和独家剂型的压力都在增大。只有竞争缓和组别里的独家品种持有者,才能保持盈利韧性。

值得一提的是,从半年报中可以窥见不同企业的应对思路:天士力以创新管线和新版基药目录打开增量;奇正藏药靠压费用换利润;昆药集团则在财报中明确将2026年定位为“渠道变革与模式转型的攻坚之年”,主动推进营销体系变革与渠道结构调整。最终结局仍取决于企业“产品力”和转型速度。

8月21日晚的这8份半年报,可以说是中药行业2026年“拐点”的集中显形。分化不是偶然,洗牌已经开启。选对跑道的企业,靠价值驱动穿越周期;选错跑道的企业,则仍然面临风险。

空调冷年收官:存量博弈下行业迎来大考

处暑前后,线下家电卖场依旧可见空调专区的热闹景象。和往年旺季“错峰抢现货”不同,如今消费者选购更加从容:不少家庭是老空调到期换新,或是家装配套采购,大家不再只盯着低价,会主动对比新风、AI控风、除菌等附加功能。卖场里,高端嵌入式、艺术化外观空调陈列占比提升,线上直播间新品推介、线下以旧换新活动同步开展,市场正在从冲销战转向理性品质消费。

随着暑热慢慢退去,国内空调市场也正式走完2026冷年完整周期。刚刚落幕的2026冷年(2025年8月—2026年7月),国内空调行业彻底走入存量竞争的深水区。

奥维云网相关统计数据显示,2026年全球家用空调总出货量达到2亿台,同比下滑9.4%。这一冷年,国内、海外两大市场同步走弱。国内市场,行业内部竞争愈发激烈;海外市场此前一轮补库存行情宣告结束;市场整体库存水平依旧高于常年。

站在产业升级与行业洗牌的关键节点,2026冷年既是对家电企业抗风险能力的一次大考,也提前预演了未来的行业竞争格局。整个行业正在告别过去靠扩规模求增长的老路,转向追求品质与效益的新阶段。能不能做好技术升级、完成渠道转型、布局好海外市场,将直接决定各家企业在下一轮市场周期里的行业位置。

行业全年忙着去库存

2026冷年,全球空调市场整体供大于求,但市场需求走弱并没有带来成本的明显回落。上游各类原材料价格虽时有起伏,但整体维持高位,压缩机、铜管、铝材等核心部件成本居高不下,持续挤压空调企业的利润空间。

中国依旧是全球最大的空调生产国和消费国,全球近九成家用空调产自国内,中国空调产业的走向深刻影响全球市场。面对国内市场的下行压力,主流空调企业纷纷调低生产计划,主动压缩排产,希望以此

匹配不断走弱的需求。

奥维云网监测数据显示,2026年,国内空调总产量1.8亿台,同比下滑11.1%;总销量1.78亿台,同比下滑9.8%。其中国内出货9266万台,同比下滑10.2%;出口8540万台,同比下滑9.3%。

不过,过去几年行业扩产的惯性仍在延续,一批新生产线陆续投产,产能扩张速度快于真实市场需求增长。一边是企业主动减产,一边是新增产能持续释放,在此矛盾之下,整个行业的库存水平在冷年里不断走高。总体来看,2026冷年空调行业深陷成本高、需求弱、供给充足的现实困境,清理库存成为贯穿全年的重要任务。

欧洲市场跑出增长亮点

相比国内市场的低迷,2026年,我国空调出口虽整体有所承压,但不同地区市场表现差异明显,欧洲市场成为难得的增长长土,出口实现大幅上涨。

欧洲家庭空调普及度长期不高,不少国家家庭空调安装占比还不到30%,市场提升空间充足。2026年夏季欧洲多地遭遇极端高温天气,持续热浪直接带动当地空调消费需求集中释放。与传统分体空调相比,当地消费者更青睐安装简单、价格实惠的移动空调,这类产品在冷年迎来爆发式增长。与此同时,欧洲对家电能效要求越来越严格,国内企业多年沉淀的变频、节能技术,也让国产空调在当地市场拥有较强竞争力。

零售量额双双走低

把视线放回国内,今年上半年家电空气相关产业整体销售额达1985亿元,同比下降5.7%。其中,家用空调销售额下滑5.8%,中央空调下滑10.2%。空调行业正在从单纯满足制冷制热的基础需求,转向追求更高品质的场景化使用需求。

数据中心是当下最确定的增长赛道。受AI大模型、自动驾驶等产业带动,算力需求快速上涨,上半年数据中心相关制冷产品销售额达到110亿元,同比上涨19.2%。液冷技术普及提速,多种制冷配套组合方案也得到越来越多应用。

落到终端零售市场,2026冷年国内空调零售遭遇近几年少见的下行压力。前期刺激政策消耗掉部分需求,新房交付放缓,叠加老百姓消费更为谨慎,在高基数基础之上,市场销量、销售额双双下跌。奥维云网数据显示,2026年,国内空调零售6897万台,同比下滑14.4%;零售规模2078亿元,同比下滑19.2%,两项指标均出现两位数回落。

消费端,老百姓选购空调变得更加务实,对价格更为敏感,定位中高端的产品销售速度放缓。消费市场的变化传导到线下渠道、经销商、零售商普遍面临库存压力。

与此同时,AI相关功能快速走进空调产品,家电更新迭代速度变快。搭载智能送风、语音控制、智能家居联动的新款空调不断推向市场,老款产品贬值速度加快。这就要求渠道商家及时调整手里的货品,尽快消化技术老旧、容易贬值的库存,减少货品减值带来的损失。行业也需要告别过去向渠道压货冲销量的模式,转向以真实终端销售为核心,按照市场实际需求管理库存。

头部企业双线布局

在国内市场,头部空调企业依靠品牌影响力、完善的线下网点以及供应链优势,守住了自身市场基本盘。线上电商平台成为品牌之间争夺市场份额的主战场。不少大企业主动孵化面向线上的子品牌,靠着高性价比、灵活的运营模式快速打开市场,对传统家电品牌形成冲击。“主品牌做高端市场,子品牌主攻线上”这套双品牌打法,成为头部企业应对存量竞争的重要手段。

在技术层面,AI智能化、健康功能、新

材料应用、节能升级,成为2026年空调产品升级的四大方向。AI不再只是宣传噱头,而是已实实在在落地到产品当中。空调可以通过感知人的位置、活动状态自动调整出风,语音操控更加顺手,也能够和整套智能家居联动,重新改变用户的使用体验。

健康属性也越来越受重视,除菌、净化、新风、调湿等功能不断整合到空调当中,空调不再只是一台调温机器,而是逐步转变为家庭空气管理设备。在外观设计上,超薄、可嵌入家装、艺术化外观越来越多,空调也开始成为家居装饰的一部分。

受铜价持续走高影响,用铝替代铜的技术,开始在部分中高端空调上小范围应用;定位高端的机型,依旧坚持全铜材质来保障品质。选用什么材料,也成为企业划分产品档次、控制成本的重要手段。

跳出低价“内卷”寻找新增量

2027冷年的大幕即将开启,奥维云网分析师表示,面对存量市场,空调行业需要寻找全新增长路径。

国内市场方面,行业要摆脱拼低价抢市场的“内卷”,挖掘细分市场机会。一方面发力高端健康空调赛道,另一方面紧盯老空调换新需求,随着大批老旧空调进入更换周期,产品品质升级将成为国内市场重要增长动力。

技术研发方面,企业要坚持投入AI智能控制、核心零部件、环保制冷剂等方向,靠技术拉开差距,带动产品价值提升。

渠道方面,要彻底改变传统压货销售思路,围绕消费者需求搭建零售体系,用好数字化工具做好营销和库存管理,让产品真正流转到有需要的消费者手中。

2026冷年的市场调整,是空调行业从高速扩张迈向高质量发展必须经历的阵痛。未来,只有主动求变、深耕技术、布局全球市场的企业,才能在存量时代站稳脚跟。

何晓曦

积存金价格集体站上千元关口

黄金投资热度升温

8月24日,多家银行积存金价格突破1000元关口。截至8月24日16时35分,建设银行积存金报1004.36元/克,工商银行积存金报1001.21元/克,农业银行积存金报1020.21元/克,中国银行积存金报1018.22元/克。

银行积存金价格走高的同时,黄金相关投资产品也表现活跃。Wind数据显示,截至8月24日16时35分,黄金ETF华夏涨1.88%,黄金ETF国泰涨1.92%,黄金ETF博时涨1.97%。股票方面,中金黄金涨0.29%,山金国际涨2.38%,西部黄金涨幅更是达到6.27%。

业内人士普遍认为,黄金相关投资热度升温的背后,是近期金价持续走高对投资需求的带动。

从影响金价的因素来看,货币政策预期以及央行购金等因素共同为黄金价格提供支撑。中邮证券研报显示,近日美债市场压力持续加大,美国财政部加大美债回购力度,被市场视为美国债务压力进一步显现,市场预期未来美联储或需重启量

化宽松政策以缓解市场压力;7月央行继续大幅增持黄金,黄金底部位置较为明确,也对金价构成支撑。华联期货研报指出,8月初,美国公布7月非农就业人数减少2.3万人,显著低于市场预期。数据公布后,市场对美联储在9月加息的预期持续回落,美元大幅跳水。随着美联储加息预期回落后再复,美元指数高位回调、美国国债利率回落,黄金迎来反弹。

在多重因素影响下,黄金后续走势仍受到市场关注。展望2026年下半年,东方金诚研究发展部高级副总监瞿瑞认为,基准情景下,美国通胀缓慢回落、美联储维持高利率不变,金价预计在4000至4600美元/盎司区间宽幅震荡,中枢缓步上移至4500美元/盎司附近;乐观情景下,若美联储开启降息周期且全球央行购金加速,金价有望重返5000美元/盎司上方;悲观情景下,若中东冲突升级推动油价冲高、通胀反弹叠加流动性收紧,金价或二次探底下探3800美元/盎司。

倪涌琛

年内A股超200起并购项目中途折戟 加速优质重组标的筛选

8月24日,广州智光电气股份有限公司(以下简称“智光电气”)、上海科泰电源股份有限公司(以下简称“科泰电源”)相继发布公告,宣布终止发行股份及支付现金购买资产事宜。类似的情形并不少见,纵观全年,A股上市公司并购重组交易中中途终止已成为较为突出的市场现象。

据Wind数据统计,今年以来截至8月24日,A股上市公司并购重组交易终止事件累计达206起,较2025年同期增长32.90%。其中,涉及重大重组项目33起。

梳理年内终止的206起并购事件可以发现,一方面,终止案例中的收购方普遍带有“小弱”标签。数据显示,75.38%的公司市值不足100亿元,其中16家为ST或*ST公司。

从终止原因来看,估值定价分歧是首要原因。其核心矛盾在于买卖双方估值逻辑的差异——卖方以技术稀缺性、赛道热度、专利数量、市销率定价,尤其在半导体、AI(人工智能)、生物医药等硬科技领域常参考高景气期的融资估值;买方则关注市盈率、现金流与净资产收益率。其核心矛盾在于买卖双方估值逻辑的差异——卖方以技术稀缺性、赛道热度、专利数量、市销率定价,尤其在半导体、AI(人工智能)、生物医药等硬科技领域常参考高景气期的融资估值;买方则关注市盈率、现金流与净资产收益率。

另外,“市场环境发生变化”是终止公告中又一常见的表述。这一类别涵盖多重因素:二级市场股价波动打乱原有对价安排,行业周期逆转使并购合理性

丧失等。以科泰电源为例,公司在终止公告中明确表示,鉴于市场环境较本次交易筹划初期发生较大变化,智光电气董事会已审议通过终止本次发行股份及支付现金购买资产相关事项。本次交易事项终止。

并购项目终止数量增多,不能简单等同于并购市场遇冷,而是改革红利释放之后,市场各方主体重新博弈、风险充分出清的阶段性信号,背后蕴藏着资本市场并购生态正在发生的深层次转变。

从短期维度看,重组项目终止不可避免带来一定的交易摩擦成本。上市公司前期投入的尽调费用、中介服务费、时间成本付诸东流,部分原本有望落地的产业整合计划被迫搁置,标的企业借助上市公司平台实现资源扩容的节奏被打乱。

但跳出短期得失,重组项目提前出清具备十分积极的正面价值。

专家普遍认为,重组终止数量上行是并购市场化改革走向纵深过程中的必然现象。在南开大学金融学教授田利辉看来,重组终止数量上行并非市场退潮,而是A股并购范式转换的必经之路——从“讲故事、炒壳、高溢价套利”的旧逻辑,转向“强链补链、产业协同、价值创造”的新范式。田鹏

头部造车新势力迎来“交卷期”

“出海”正在成为多家造车新势力的第二增长曲线。

2026年上半年,零跑汽车的销量同比增长60.80%至35.65万辆,其中出口量同比增长372.60%至9.63万辆。零跑汽车公告称,公司预计2026年全年的出口量将稳步突破15万辆,有望挑战20万辆的目标。

从收入构成来看,2026年上半年,零跑汽车的海外收入达90.99亿元,占总收入的比例达23.88%。2025年上半年,零跑汽车的海外收入达19.61亿元,占总收入的比例达8.09%。

小鹏集团同样实现了全球化的快速扩张。2026年上半年,小鹏集团的海外收入达82.26亿元,同比增长62.22%,占总收入的比重超25%。

有别于其他造车新势力,小鹏集团持续推进业务的多元化扩张,特别是小鹏机器业务迎来关键时刻。

在资本领域,小鹏机器人业务完成首轮超9亿美元的融资,投后估值超63亿美元,由IDG资本领投,高榕创投参投,同时获得腾讯和阿里巴巴支持。此次参与小鹏机器人业务融资的4家投资方,均属于其在具身智能领域披露的最大规模单笔投资。

通过本轮融资,小鹏机器人业务将获得清晰的市场化估值,也将加速高阶人形机器人的量产和全球化商用,以及小鹏物理AI模型的研发迭代。

小鹏机器人计划在2026年年底进入量产阶段,并开始服务于小鹏集团的门店和园区。2027年,小鹏IRON将正式在全球上市,月产量可达数千台。钟季

债权转让暨债务催收联合公告

2026年8月13日,常州市楠乐机电有限公司(以下简称“楠乐公司”)与江苏恒律建材有限公司(以下简称“恒律公司”)签订了《债权转让协议》,约定楠乐公司将其与债务人常州炬远商贸有限公司(2025)苏04执229号执行案件项下的全部债权(包括但不限于生效法律文书确定的本金、利息、案件受理费以及迟延履行期间的加倍部分债务利息)依法转让给恒律公司。楠乐公司与恒律公司联合公告通知债务人及其他相关各方。

恒律公司作为上述债权的受让方,现

公告要求常州炬远商贸有限公司或其他还款义务人从公告之日起立即向恒律公司履行相关法律法规文件约定的偿付义务,若债务人因各种原因更名、改制、歇业、吊销营业执照或者丧失民事主体资格,请相关债权债务主体、清算主体代为履行义务或者承担清算责任。

特此公告。

通知人:常州市楠乐机电有限公司
通知人:江苏恒律建材有限公司
联系电话:13606147357

2026年8月24日

苏州资产管理有限公司 资产处置公告

苏州资产管理有限公司(以下简称“我公司”)拟处置以下资产,特发布此公告。 一、资产基本情况 截至2026年4月13日,该户债权资产余额合计人民币836,265,614.27元(捌亿叁仟陆佰贰拾陆万伍仟陆佰壹拾肆元贰角柒分),资产情况如下表所示(单位:元):					
债务人	未偿本金	未偿利息	其他费用	未偿本息费总额	抵押物
苏州当代中国置业有限公司	821,459,500.00	10,336,814.27	4,469,300.00	836,265,614.27	苏州当代中国置业有限公司持有于苏州市相城区元和街道相城大道818号的福顺雅苑163套在建工程抵押担保

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确定等实际为准,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、资产处置的方式为公开转让。
三、交易对象及交易条件
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且交易合法的自然人,具备交易履约承担能力、交易资金支付能力及交易资金来源合法条件;资产转让上的交易对象不得为:国家机关、事业单位、资产管理公司;自然人资产处置工作相关中介机构从业人员;债务人、担保人及其关联方,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;上述主体出资设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。公告期内受理咨询和异议。
五、联系方式
联系人1:赵先生,电话:13962523207。
电子邮箱:zhaoxy@sz-ame.com
联系人2:程女士,电话:13771787878。
电子邮箱:chengq@sz-ame.com
联系地址:苏州高新区狮山金融广场苏州资管大厦1501室
邮编:215000
六、举报电话
对推介、阻挠咨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21日

句容下蜀财资办 全力服务区域经济高质量发展

今年以来,句容市下蜀镇财政和资产管理办公室紧紧围绕党委、政府中心工作,主动担当作为,坚持聚财有道、用财有方、理财有规,全力服务区域经济高质量发展。

高质量发展需要财力支撑。把组织收入列为工作的重中之重,围绕收入目标任务,实行自我加压、高点定位,着力加强对重点税源企业、项目的台账管理,确保应收尽收。

高质量发展需要高效服务。积极加强业务知识培训,紧扣“优质服务百分百”年度目标,开展上门服务,结对帮扶困难对象,确保服务成效,提升工作质量和综合能力,在有效控制一般性支出和公费支出的同时,着力保障招商引资及社会发展各项事业所需资金。

高质量发展需要绩效管理。针对资金监管的薄弱环节,强化绩效管理,提高绩效评价工作质量,提升财政资金效益。同时,加强绩效评价政策宣传,增强部门单位的绩效意识,推进绩效评价工作顺利开展。

陈思稼

遗失声明

镇江市永源电器有限公司,统一社会信用代码:91321182MAK7X3QK7W,不慎遗失公司行政公章、合同章、财务章、法定代表人名章各一枚,自本声明刊登之日起,以上印章全部作废,任何单位或个人冒用印章引发的全部责任,均与本公司无关。特此声明。

昆山农商银行走好服务实体“数字金融”之路

为谱写金融“五篇文章”,昆山农商银行围绕智能模型、行业研究、数智平台三维联动,走出一条契合区域禀赋、服务实体经济的“数字金融”之路。

模型驱动,夯实数字金融业绩支撑。构建“6+N”智能模型矩阵,以预防失信、全产品推荐、价值分级、价值提升、流失预警、社会网络6大通用模型为核心,延伸N个场景子模型。截至6月末,35个模型带动零售贷款新增0.5亿元、AUM新增11.6亿元,对公贷款净增9.44亿元;全产品推荐模型超柜存款转化率36.36%,理财产品响应模型转化率51.56%,转化金额6.73亿元。模型已辅助工具进阶为产出经营结果的核心生产力。

行研深耕,彰显数字金融服务本源。成立行业研究办公室,组建25个行业研究小组,汇聚前中后台骨干257人,同步锻造37名产品经理团队,形成课题立项有标准、成果能落地转化的闭环机制。截至6月末,该行累计锁定目标客户12191户,走访853户;纸质产品包装及印刷、半导体集成电路、变压器等三个行业落地授信1.7亿元。

平台重塑,筑牢数字金融体系底座。营销中台上线193个标签,6个日终事件场景,提升360客户画像打通线上线下渠道;作战指挥中心投产总计5大主题41个看板、支行3大主题16个看板,让管

江阴边检护航国产工程机械批量出海

航线双向物流功能,补齐出口业务短板,进一步畅通长江江海联运外贸通道。针对大件设备吊装工序多、作业面分散、船期紧张,口岸通关稍有耽擱,就可能影响整船出运计划的实际,江阴边检站坚持安全管控与服务保障并重,提前对接码头、船舶代理及企业,全面摸清船舶动态和装卸作业计划,量身定制“一船一策”保障方案;依托线上预审,并联查验模式,提前办结船舶、船员出境查验手续,精简通关流程,压缩船舶滞港时

长。作业期间,执勤警力定点监护、动态巡查,紧盯大件吊装、人员上下外轮等关键环节,严格落实口岸闭环管控措施。在守牢国门安全底线的同时,该站保障船舶零延误离港,帮助企业有效降低物流成本。江阴边检站相关负责人表示,下一步,将持续优化大型远洋船舶、重大件装备通关保障服务,助力更多“中国制造”经长江黄金水道走向全球,为区域外向型经济高质量发展贡献边检力量。程俊 沈佳涛