8月金饰价格环比转涨

黄金珠宝行业转向“精细化价值深耕”

9月9日，国家统计局发布的数据显示，8月黄金饰品价格环比由上月下降2.6%转为上涨7.6%，影响CPI环比上涨约0.04个百分点；同比上涨33.6%，涨幅扩大9.0个百分点。

对此，分析人士称，这是8月国际金价强势反弹、国内投资避险需求旺盛以及终端消费市场应对处于高位的金价的综合体现。回顾年初至今，价格变化反映出黄金的多重属性，在当前复杂经济环境下备受关注。市场波动之外，黄金珠宝行业正持续转向“精细化价值深耕”。

（视觉中国供图）

金价反弹为黄金饰品价格上涨提供助力

“黄金饰品价格8月的上涨主要受国际金价大涨带动人民币金价上调，零售终端跟随金价进行阶段性调整所致。8月人民币金价（上海金午盘价）月内上涨8.4%，同比上涨幅度达到了23%，对金饰原材料价格上涨带来了明显的拉动。”世界黄金协会亚太区（除印度）研究负责人兼中国区行业拓展副总监贾舒畅表示。

回顾年初至今，国内金价走出了从创下历史新高到“过山车式”下跌，再反复震荡的走势。

今年以来，我国黄金珠宝行业经历了“量降价升”。世界黄金协会发布的数据显示，2026年上半年，中国市场金饰消费需求同比下滑30%至136吨，而在此期间的金饰消费总额达1419亿元，同比增长2%。

贾舒畅介绍，世界黄金协会的调研显示，伴随着消费需求的变化，黄金首饰的轻量化与“足金+”趋势将持续深化，门店备货方向也向轻克重、具备工艺创新的产品转型，以主动回应消费趋势的变化。

在业内人士看来，我国黄金珠宝行业的增长逻辑正由过去渠道扩张和投资需求拉动销售，逐渐转向以渠道质量、运营效率与客户体验为核心的“精细化价值深耕”。

纵览相关上市公司2026年半年报，率先迎变的品牌正凭借高端化、高毛利产品及精细化管理实现逆势增长，而依赖传统首饰批发加盟、产品同质化严重的部分企业则面临较大业绩压力。

例如，老铺黄金2026年上半年收入同比增长60.3%，净利润同比增长83.6%；周生生2026年上半年总营业额同比增长17%，净利润同比增长139%；潮宏基2026年上半年营收同比增长6.65%，归母净利润同比增长27.42%。

另一方面，老凤祥2026年上半年营收同比下降40.08%，归母净利润同比下降41.34%；中国黄金2026年上半年营收同比下降19.93%，归母净利润同比下降12.35%；周大生2026年上半年营收同比下降20.79%，归母净利润同比下降24.24%。

越来越多品牌紧盯单店效益

值得关注的是，部分头部品牌在前些年开启的“收缩低效加盟网络、做高核心单店坪效”的转型动作，在2026年上半年似乎已经演变为行业的渠道洗牌共识。

周大福珠宝集团在截至2025年3月31日的2025财年和截至2026年3月31日的2026财年在中国内地市场净关闭了1865个零售点。周大福珠宝集团董事会副主席郑志雯发文称，截至2026财年末，周大福珠宝集团位于中国内地的新高端形象门店已开设8间，其生产力约为平均同店销售的8至10倍。公司披露，至2026年6月底，中国内地的周大福高端形象门店总数已达到12间。

今年上半年，A股黄金珠宝企业也在跟进渠道重构。

据不完全统计，今年上半年，仅周大生、老凤祥以及豫园股份三家企业的门店关闭数量便超1000家。其中，2025年全年关闭499家加盟店的老凤祥在2026年上半年累计关闭三、四线城市低坪效加盟店342家，约占加盟店总关店数量的63%，新开一、二线城市加盟店71家，约占加盟店总新开店数量的67%；2025年全年净减少门店529家的周大生在2026年上半年净减少终端门店473家，其中新开门店84家，关闭门店557家；拥有“老庙”“亚一”品牌的豫园股份珠宝时尚集团在2026年上半年主动汰换超400家低效门店。

与此同时，中国黄金旗下高端文化品牌金叙于2026年上半年完成立项工作，首家线下试点店落地北京王府中环，并布局入驻昆明恒隆广场、拟入驻南京德基广场等高端商业综合体；潮宏基“非遗工艺馆”在今年上半年分别于上海国金IFC、长沙IFS、昆明恒隆和郑州正弘城等核心商圈启幕；周大生正在对现有的百余家国家宝藏红标店做优化，着力提升单店效益，同时计划推出标准更高的黑金店。

黄金珠宝企业面临“压力测试”

充满不确定性的金价，让黄金珠宝企业的经营能力面临更多考验。

这种考验首先体现在真金白银的存货损失上。周大生2026年半年度报告是一个缩影：报告期内，公司计提存货跌价准备2.03亿元，存货跌价准备余额由年初的0.39亿元增至2.18亿元，计提比例由0.78%提升至4.20%，充分反映了金价波动对存货价值的影响。

为此，企业不得不将“内功”修炼提上日程。中国黄金坦言，金价高位震荡催动市场需求分化，企业主流业务发展遇到增长瓶颈，渠道合规管理难度加大，对公司采购及销售、存货管理、人员管理、财务规范等内部控制等方面提出更高要求。周大生称，将持续关注金价走势，动态调整备货策略与库存结构，通过拆解去化机制盘活长库龄存货，切实防范存货减值风险。

眼下，金价震荡背后的多空博弈仍在继续。

申万宏源研报称，黄金定价基于供需格局、法币信用、美债实际利率、避险属性四条框架展开，黄金中长期向上的核心逻辑仍是美国财政赤字居高不下和去美元化，但短期交易需紧盯美债利率的周期性波动与波动率等指标。东方金诚研报预计，本周公布的美国8月CPI数据是决定9月政策路径的关键变量——若通胀黏性确认，将强化9月美联储加息预期，对金价形成压制；反之，若核心CPI继续回落，则利好金价。

“需要注意的是，美联储理事克里斯托弗·沃勒上周的‘鸽’派发言已部分校准了市场此前的极端加息定价，在美国CPI数据公布前，市场倾向于观望而非单边押注，这为金价提供了阶段性支撑。此外，本周欧洲央行议息会议大概率会加息，将对美元指数形成一定扰动，间接利好金价。整体来看，在CPI数据落地前，金价或将偏强震荡。”东方金诚研究团队称。 **商 振**

427万辆汽车召回背后：安全不能只靠一张贴纸

○徐千淳

近日，市场监管总局集中公布汽车召回计划，9家车企因车内应急机械拉手辨识、操作不便等问题，召回车辆427万余辆。

当严重碰撞导致低压系统失效时，一处不易察觉的机械拉手，可能影响车内逃生和外部救援。有的品牌车辆加贴警示标识，有的同步升级解锁、降窗程序，也有的更换拉手盖板。处置方式各异，但消费者的关切却聚焦于此：当电子系统失灵，一张贴纸能否守住生命通道？

召回不是简单“打补丁”，安全设计更不能让乘客在危急时刻寻找说明书。本次视频通过解读事故案例、召回方案和强制性新国标，拆解智能汽车车门背后的安全逻辑。扫码观看视频，了解427万辆汽车召回背后，科技感与生命底线该如何取舍。

扫一扫，观看视频

算力需求驱动电子行业利润激增

近日，2026年A股半年报披露完毕。在市场整体业绩向好的同时，新质生产力相关产业加速崛起，其中，电子行业依托人工智能（AI）产业快速发展需求，释放出强劲的盈利弹性与增长韧性，业绩增速领跑各大行业。万德数据显示，按申万一级行业口径统计，518家电子行业公司上半年合计实现营业收入约2.65万亿元，同比增长37.84%；合计实现归母净利润2587亿元，同比增长195.09%。

今年上半年，我国电子信息制造业生产继续加快，出口稳定向好，效益保持增势，投资平稳增长，行业整体发展态势良好。工业和信息化部数据显示，上半年，规模以上电子信息制造业实现营业收入9.41万亿元，同比增长18.5%；实现利润总额5777亿元，同比增长96.9%。对应到A股上市公司，上半年，电子行业营收、归母净利润增速均位列31个申万一级行业首位，行业整体增长动能强劲。

梳理半年报可以发现，“AI算力需求爆发”是本轮企业业绩集体高增的重要驱动因素。作为高端智能制造及工业互联网服务商，工业富联的半年报显示，上半年实现营收5578.6亿元，同比增长54.6%；归母净利润237.4亿元，同比增长96%，均创历史新高。公司的云计算业务延续高速增长态势，板块营收同比增长75.7%。公司表示，业绩的快速增长主要受益于AI算力需求持续爆发，公司在主要客户的市场份额稳步提升，以及云服务商业务表现优异，推动整体营收增长。

集成电路制造业企业中芯国际的半年报显示，上半年实现营收386.35亿元，同比增长19.4%；归属于上市公司股东的净利润44.67亿元，同比增长94.2%。公司表示，行业高景气度是公司业绩增长的重要支撑。人工智能配套芯片需求旺盛，海外订单回流，在地化制造继续加强，公司在手订单充足。

在汇率剧烈波动、原材料价格变化等复杂的外部环境下，国内精密制造企业立讯精密展现出强劲的发展韧性。半年报显示，公司上半年实现营收1745.04亿元，同比增长40.16%；归属于上市公司股东的净利润78.43亿元，同比增长18.04%。受益于全球生成式AI应用爆发式增长，AI服务器与数据中心基础设施建设进入高速扩张期，市场对高速光电互联、热管理以及电源解决方案的需求较为旺盛。 **马春阳**

用搭乐高积木的方式盖房子

装配式建筑迎来发展机遇期

工厂预制好的精装模块运抵工地，塔吊吊装就位即可拼接成楼。近日，在深圳市光明区某装配式建筑项目施工现场，一栋在建楼宇被安全立网规整包裹，塔吊在一旁伫立，场地边摆放着数个如同“巨型盒子”的模块精装房。如同玩乐高积木一般，一栋功能齐全的建筑就“拔地而起”了。

如今，这种“搭乐高”式的建造模式正在国内多地落地。业内人士认为，在政策持续加码、商品房销售制度改革的双重驱动下，装配式建筑正走出试点，迈向规模化推广阶段，行业迎来发展机遇期。

从试点走向规模化落地

“这个项目总建筑面积5.23万平方米，采用‘传统现浇+MiC拼装’组合施工模式，地下室及地上1至3层采用传统现浇工艺，4层以上采用中建海龙自主研发的‘智能建造MiC技术’，标准层每层布设49个超大MiC模块，合计使用693个模块。”中国建筑国际集团有限公司旗下的中建海龙科技有限公司项目现场负责人介绍。

在北京，装配式建筑在商业地产和住宅项目中的应用愈加广泛，呈现“多点开花”态势。在位于通州区的第四代住宅中建·运河玖院项目施工现场，预制构件拼装而成的楼体肌理清晰。在朝阳区的朝阳港一期项目现场，成片高层住宅错落排布，深、浅灰色调板材拼接形成简约现代的建筑立面。在怀柔科学城雁栖小镇B区，洋房与酒店累计应用约1.4万立方米预制装配式构件。

金隅集团旗下金隅住宅产业化（唐山）有限公司相关负责人表示，公司自主研发的“Geam”技术体系具有“不出筋、密拼接、全预制”等特点。

放眼全国，装配式建筑正从试点走向规模化落地。上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，新建建筑中装配式建筑比例持续提升，行业正从预制构件向模块化集成建筑推进。从适用业态看，保障房、公寓、酒店等标准化程度高的项目推进最为顺畅。

政策多维发力

装配式建筑快速发展离不开国家政策的持续引导。2026年6月，国务院印发的《城市更新“十五五”规划》提出，发展智能建造，推广装配式装修和适老化、无障碍改造，稳步发展装配式建筑。业内人士认为，未来5年，装配式建筑有望进入规模化落地的快车道。

在政策指引下，上海、广州等多地相继出台配套细则。上海发布的《上海市城市更新和住房发展“十五五”规划》提出，推动超低能耗建筑、低碳建筑规模化发展，推行装配式建筑和全装修住宅。广州年内连续出台多项文件，从规划激励、质量管控、技术指引等多维度护航产业发展。

8月，住房城乡建设部、自然资源部、金融监管总局联合印发的《关于完善商品住房销售制度的通知》提出，各地要有力有序推行商品住房现房销售，实现“所见即所得”，从根本上防范交付风险，维护购房人合法权益。

现房销售改革重塑房企开发逻辑，拉长回款周期、抬升资金成本，倒逼企业压缩工期，装配式建筑的工期优势随之凸显。“装配式建筑标准化构件工厂预制，现场地下工程可同步施工，工期可缩短30%至80%。现房销售持续推广，开发商使用装配式建筑的内生动力将显著增强，带动行业需求加速扩张。”国盛证券建筑工程行业首席分析师何亚轩说。

“装配式建筑契合现房销售新规下的资金逻辑，质量稳定性更高，产生的建筑垃圾明显减少，在行业新发展模式下具备广阔的应用空间。”严跃进表示，装配式建筑正形成新建与存量“双轮驱动”的发展格局，应兼顾建筑形态多元化需求，协调好非标准化设计与工业化生产标准之间的平衡。

市场前景广阔

中投产业研究院报告认为，伴随存量房时代到来以及“好房子”建设推进，装配式装修有望成为装配式建筑产业链增长最快的细分赛道之一。

行业研究机构ConsTrack360数据显示，2025年中国装配式建筑市场规模约为1.34万亿元；预计2026年市场规模将增长9.4%，达到1.47万亿元，装配式建筑渗透率有望提升至35%以上。

产业空间持续扩容，央企成为装配式建筑赛道的重要推动力量。中建海龙在全国布局了多处智能制造基地，MiC产品已落地深圳、北京、广州等地保障性住房和城市更新项目。金隅集团依托自有技术体系，深度参与北京怀柔科学城等重点工程，持续扩充预制构件产能，将装配式业务作为企业绿色转型的重要抓手。

业内人士表示，中长期看，随着技术迭代升级，叠加数字化平台的普及应用，构件标准化水平持续提高，装配式建筑行业综合成本有望下行，在商品住宅领域的应用空间将进一步拓宽。装配式建筑代表建筑业工业化、绿色化转型方向，后续仍需持续完善产业链协同和标准体系。 **钟 峥**

茉莉花开·艺通江海

“蠙城之夏”文艺晚会走进如东县新店镇

金风拂乡野，秋夜启欢歌。近日，如东县“蠙城之夏”文艺晚会在新店镇月池村永洋家庭农场上演。灯光璀璨、人声欢腾，歌舞、小品轮番亮相，本土达人登台献艺，为周边村民送来一场家门口的高品质文化盛宴，绘就和美乡村鲜活的夜间图景。

晚会现场氛围热烈、节目精彩纷呈。开场舞蹈《闹灯会》节奏欢快、喜庆热烈，瞬间点燃全场气氛。传统唢呐演奏高亢嘹亮、古韵悠扬，浓郁的乡土风情扑面而来，让大家近距离感受传统民俗文化的独特魅力。

舞台上光影流转，精彩接连上演。唯美舞蹈《花坛》《与妻书》舞姿温婉、意境悠长，细腻演绎动人情怀；灯笼舞流光摇曳、温馨祥和，灯光映着初秋夜色，勾勒出乡村夜晚的唯美画卷。温情节目《奉献》温润人心、传递大爱，弘扬崇德向善的文明新风。小品《欢歌笑语》取材生活、诙谐幽默，贴近百姓日常，引得台下掌声不断，欢声笑语此起彼伏。

歌声嘹亮颂美好，深情演绎展风采。本场晚会特别邀请如东本土“网红”登台献唱《岁月如笔写春秋》《晚秋》两首曲目。压轴歌舞《如意东方》气势昂扬、活力满满，深情礼赞家乡发展新风貌，充分展现了新时代乡村蓬勃向上的精气神。整场晚会融传统、温情、欢乐、奋进于一体，歌舞、小品、器乐轮番登台，内容丰富、观赏性强。

此次文艺汇演，是新店镇新时代文明实践所深耕文化惠民、涵养文明乡风的生动实践。初秋时节送文艺下乡，把优质文化资源送到群众家门口，本土达人登台演绎，更是拉近了文艺与普通百姓的距离，以文艺聚人心、以文化润民风，丰富村民的业余生活。

下一步，新店镇将常态化开展各类文明实践活动，厚植乡村文明底蕴，不断提升群众获得感、幸福感，以文化力量赋能乡村全面振兴。 **如新轩**

昆山农商银行上线用信审核全流程无纸化功能

近日，昆山农商银行顺利完成零售、普惠条线用信审核无纸化项目投产，正式开启用信审核全流程无纸化模式。这一举措标志着该行信贷业务数字化转型迈出关键一步，通过构建一体化线上审核作业体系，推动信贷工作在效率提升、风险防控、客户服务等方面实现系统性升级。

破解传统痛点，以数字化重塑用信审核。长期以来，传统用信审核高度依赖纸质材料的线下流转与传递，不仅导致业务办理周期拉长，纸质资料在传递过程中也容易出现风险线索遗漏，难以满足当前业务快速增长与高效放款的双重需求。此次无纸化项目建设并非简单的“纸质变电子”，而是对信贷用信模式进行的结构性重塑。在该模式下，全部信贷纸质材料均可转为线上载体，依托线上签字功能一键生成信贷签字材料，有效降低人为操作差错，大幅提升全行用信审核前的准备工作效能。

构建闭环体系，实现风控服务双升级。系统对业务各环节进行模块化拆分，实现资料采集、风险校验、档案归档的并行处理。通过将标准化审核逻辑和风控策略嵌入业务流程，全部业务数据统一在信贷系统平台内闭环流转，彻底摆脱线下纸质流转束缚。更为重要的是，所有操作均在信贷系统内留痕存证，确保过程可追溯、记录不可篡改，进一步夯实信贷风控基础，为业务合规稳健发展提供有力保障。

下一步，昆山农商银行将持续丰富应用场景，加快AI辅助审核功能建设，推进科技与信贷业务深度融合，以数字化转型为抓手，不断提升服务质效。 **浦嘉芸 邹 莹**

从响应慢到高效安全 优化银行上门服务路径

在金融服务日益多元化的今天，银行网点已不再是客户办理业务的唯一选择。无论是行动不便的老年人、行程紧凑的企业主，还是地处偏远的居民，都对上门金融服务提出了更高的要求。然而，当前银行的上门服务仍面临响应迟缓、流程烦琐、风控薄弱等痛点。如何在效率和安全之间取得平衡，成为银行提升服务质效的关键课题。

优化流程，让服务更便捷。客户申请上门服务时，常遇到材料重复提交、审核链条过长等问题。对此，银行可从以下三个方面优化，在手机银行嵌入“智能预约”模块，实现需求一键提交与服务人员自动匹配；建立业务分级响应机制，确保养老金激活等高频需求24小时内对接；配备移动业务终端，支持外勤人员现场完成身份核验、业务签约等全流程操作，真正实现让客户“只跑一次”。

科技赋能，让服务更智能。传统上门服务模式效率有限，数字化工具的应用可带来质的飞跃。通过为外勤人员配置集成生物识别、电子签名等功能的智能终端，大幅提升业务处理时效；运用大数据分析客户地理分布，智能规划最优服务路径，有效减少在途时间；针对高风险业务，创新“线上核验+线下办理”的混合模式，结合远程视频核验，在确保安全的同时提高办理效率。

筑牢风控，让服务更安全。资金安全是上门服务的生命线。银行应严格执行双人上门制度，对密码重置、大额转账等敏感业务实行全程录音录像，并采用动态身份核验技术，如微表情识别、多维声纹比对等动态核验手段；建立48小时服务回访机制，在业务办理完成后及时确认客户真实意愿，构筑“事前预防—事中控制—事后监督”的全流程风控体系。

激发活力，让服务更有温度。针对当前部分银行存在的“重厅堂轻外勤”考核偏差情况。应建立三维激励机制：设置上门服务专项奖金池，根据服务数量、客户满意度等给予绩效倾斜；开发AR培训系统，通过场景模拟提升员工应急处理能力；搭建弹性调度平台，实现人力资源的跨区域智能调配。

上门服务既是金融机构的社会责任担当，更是差异化竞争的战略支点。随着5G、人工智能等技术的成熟，未来服务将向“智能感知—精准触达—无感办理”演进。银行唯有持续创新服务范式，在效率提升与体验优化之间寻求动态平衡，方能让金融服务突破物理网点的边界，真正实现“随心而至，触手可及”。 **张 弘**

勇担社会责任 护航绿色出行

——大家财险江苏分公司深耕新能源车辆风险管理

近年来，随着“双碳”战略深入实施，我国新能源汽车产业驶入发展快车道，新能源车险市场随之快速扩容。据中国精算师协会与中国银保信发布的数据，2025年，我国保险行业承保新能源汽车4358万辆，同比增长40.1%，保费收入达1900亿元。然而，受新能源汽车出险频率高、案均赔款大等因素影响，行业车险承保仍亏损达56亿元，已连续多年处于“规模扩张、盈利承压”的局面。高赔付之下，新能源车险“投保难、续保难”问题日益凸显，其中以网约车市场情况尤为突出。作为拥有超5亿用户的民生出行方式，网约车车辆使用强度大、行驶里程长，风险远高于家用车辆，“保费高、续保难、拒保频”令不少从业司机一筹莫展，行业稳定发展面临现实考验。

在此背景下，大家财险江苏分公司深入贯彻中央金融工作会议精神，立足保险“经济减震器、社会稳定器”职能，紧扣做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”部署要求，锚定绿色交通发展方向，聚焦网约车司机这一民生群体的保障痛点，迎难而上。在国家金融监督管理总局江苏监管局财险监管处以及大家财险总公司的指导下，该公司以专业能力和长期主义精神，探索网约车车险业务的创新经营路径。

自2023年项目开展以来，该公司累计承保新能源网约车37150辆次，提供风险保障总额逾551亿元，累计处理理赔案件20009件。一组组数据的背后，是广大网约车司机的安心出行，更是企业对“保险姓保、服务民生”理念的坚定坚守。尽管目前项目仍在培育投入阶段，但大家财险江苏分公司仍选择在磨砺中继续前行、持续深耕。

近年来，公司从多维度深化网约车风险管理：一是迭代定价模型，运用多维数据精准刻画驾驶员风险特征，推动保费与风险成本精准拟合；二是加强客户沟通，通过与平台方高频互动以及线上一对一直达客户等方式，做好风险识别、安全宣导、出险引导等配套服务，以促进规范驾驶、降低事故频率；三是推进理赔精细管理，运用大数据反欺诈、防渗漏等功能，实现快处快赔、堵漏止损，坚决防范骗保行为；四是整合维修资源，积极对接主机厂与优质维修网络，着力破解新能源车“配件贵、维修难”的行业痛点，多措并举压降理赔成本。这些探索，既是对自身经营能力的锤炼打磨，也为行业风险治理提供了参考经验。

大家财险江苏分公司相关负责人表示，公司将继续在监管部门指导下，坚定不移推进网约车风险管理创新，努力优化行业整体风险状况、推动客户风险成本曲线逐步趋近合理水平，为行业风险管理提供可借鉴的经验，助力网约车行业健康稳定发展，贡献“大家”力量。 **黄连波**

王兵诉杨惠忠名誉权纠纷一案判决主要内容

本院受理的王兵与杨慧忠名誉权纠纷一案，案号为（2023）苏0114民初6276号，经审理认定杨慧忠的行为构成侵犯王兵的名誉权。判决如下：

一、被告杨慧忠于本判决生效之日删除其本人抖音账户（主要包括抖音号y88888118、94714090740、65226742558、HZ8888818）公开发布向原告王兵赔礼道歉的信息（致歉内容须经本院审核，持续发布时间为三日），如被告杨慧忠未在上述期限内履行义务，则由本院在公开发行的报纸上公布本案民事判决书主要内容，费用由被告杨慧忠负担；

三、驳回原告王兵的其他诉讼请求。

南京市雨花台区人民法院

王兵诉英莉名誉权纠纷一案判决主要内容

本院受理的王兵与英莉名誉权纠纷一案，案号为（2024）苏0114民初3175号，经审理认定英莉的行为构成侵犯王兵的名誉权。判决如下：

一、被告英莉于本判决生效之日起十日内于抖音平台公开发布向王兵赔礼道歉的信息（致歉内容须经法院审核，持续发布时间为三日），如被告英莉未在上述期限内履行义务，则由法院在公开发行的报纸上公布本案民事判决书主要内容，费用由英莉负担；

二、驳回原告王兵的其他诉讼请求。

南京市雨花台区人民法院

遗失启事

中天建设集团浙江安装工程有限公司昆山北地块住宅消防深化设计、供应及安装分包工程项目部，现遗失项目部技术专用章一枚，声明作废。

严正声明

我公司已于2022年8月13日依法免去朱春海同志担任的江苏国淮建设工程有限公司南京分公司负责人职务，并将免职决定送达其本人。但近期发现朱春海仍以南京分公司名义对外承揽业务，为维护市场秩序，避免相关单位及个人遭受经济损失，现再次严正声明如下：

1.自2022年8月13日起，朱春海不再担任我公司及南京分公司任何职务，无权代表我公司及南京分公司签署任何文件、开展经营活动或作出任何承诺。

2.朱春海原持有的南京分公司公章自2022年8月13日起作废。任何使用该印章的行为均属无效，公司不予承认。

3.朱春海在经营期间及免职后产生的所有债权债务，均由朱春海个人承担，与我公司无关。

4.南京分公司后续工作由公司直接管理，所有对外文件须使用公司备案印章或新刻印章，并以公司书面授权为准。敬请社会各界提高警惕，审慎核查。如遇朱春海以我公司或南京分公司名义洽谈业务，请及时与我公司核实。因轻信其行为而产生的损失，我公司概不负责。

特此声明！

江苏国淮建设工程有限公司
2026年9月9日

苏州资产管理有限公司资产处置公告

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30日，资产情况如下表所示（单位：元）：

债务人	租赁本金余额	欠 息	罚 息	留购价款	担保方式	保证人名称	租赁物信息
上海绿地宝岛置业有限公司	106,000,000.00	6,216,000.00	4,599.75	10,000.00	抵押+保证	绿地控股集团有限公司	承租人为上海绿地宝岛置业有限公司，租赁物为上海市崇明区城桥镇江帆路329弄共计1330套办公用途房地产

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。

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；参与该项资产处置工作的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者特殊目的实体；国家金融监督管理总局认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、联系方式

联系人1：赵先生，电话：13962523207

电子邮件：zhaoyi@sz-amc.com

联系人2：潘先生，电话：13862177566

电子邮件：panym@sz-amc.com

联系地址：苏州市高新区狮山金融广场苏州饮管大厦1501室

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9月9日