应收账款大增 上半年利润转跌 暗藏对赌条款

HPP冷萃茶“开创者”唯可鲜冲刺北交所

IPO观察

日前，给蜜雪冰城、瑞幸咖啡供应果汁浓浆等原料的山东唯可鲜食品集团股份有限公司(以下简称“唯可鲜”)发布公告称，公司于2026年8月31日向山东证监局提交IPO辅导备案申请材料，2026年9月7日完成辅导备案登记，拟向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市，辅导券商为国金证券。

唯可鲜援引尚普咨询出具的市场地位声明书称，其HPP苹果汁、羽衣甘蓝汁拿下了2025年全国销量第一，并被认定为HPP冷萃茶的“开创者”。但就其最新公布的财报而言，唯可鲜也没那么风光。

抱“大腿”：蜜雪冰城、瑞幸咖啡是前两大客户

要理解唯可鲜当前的处境，需结合它过去几年的发展轨迹。

唯可鲜成立于2018年10月，总部位于山东泰安市宁阳县，核心业务围绕HPP超高压冷杀菌技术展开，以“实现100%果汁含量与‘接近鲜榨’的感官与营养表现”为产品卖点。凭借这项技术，唯可鲜切入现制饮品的原料生意，主要产品有果汁浓浆、果酱、饮料，同时面向C端推出HPP即饮饮品。

它的客户名单确实好看。包括蜜雪冰城、瑞幸咖啡、沪上阿姨、海底捞，还有盒马、胖东来等头部商超，甚至通过东方甄选以及抖音、天猫试水线上零售。

从公开的财务数据来看，唯可鲜过去几年保持着高速增长。2023年至2025年，公司实现营收分别为4.19亿元、6.14亿元和8.69亿元，三年实现业绩翻番。而2025年，其归母净利润也同比2024年增长了96.69%至9070.41万元，近乎翻倍。

支撑这一增速的核心动力，是公司深度嵌入了头部新茶饮、连锁咖啡、餐饮品牌的供应链体系。唯可鲜在财报中也坦言，公司业绩增长受益于新茶饮领域行业景气度的持续增长，2024年至2025年，其下游领域头部企业的利润均大幅增长，与公司业绩增长趋势一致。

从客户结构看，新茶饮上游原料供应商普遍存在客户集中度偏高的特征，唯可鲜也不例外。据其财报，2025年，蜜雪冰城以3.23亿元的采购额成为其第一大客户，占年度销售总额的37.2%。虽然这一比例较2023年的53.78%有所下降，但蜜雪冰城依然是唯可鲜最重要的收入来源。瑞幸咖啡则紧随其后，2025年采购额1.85亿元，占比21.29%。加上海底捞、盒马等客户，公司前五大客户合计贡献了70.94%的营收。

体现在业务构成上，面向B端的现制饮品原料自然成为公司营收的绝对主力。2025年，该板块收入7.36亿元，占总营收的84.7%。

而唯可鲜HPP即饮饮品则以“HPP原叶冷萃茶”为主，直销客户为沃尔玛、盒马、东方甄选、胖东来等，线上靠抖音、京东、天猫、拼多多，再通过经销商与罗森、7-11这类精品超市和便利店合作。财报数据显示，作为被寄予厚望的第二增长曲线，HPP即饮饮品在2025年销售收入1.31亿元，同比增长27.82%，毛利率为25.29%，略高于现制饮品原料的23.40%。

大代价：茶咖品牌价格战让公司净利润大降22.77%

单看账面数据，唯可鲜称得上是一家客户资源优质、营收规模快速增长的供应链企业。但其2026年上半年的财务数据，却显现出了高增长背后的另一面。

据唯可鲜半年报，2026年上半年，公司实现营业收入5.04亿元，同比增长25.23%，营收规模仍在扩大。但归母净利润仅为3319.56万元，较去年同期下降22.77%；扣非后净利润3253.04万元，同比下降23.92%。

这是公司近年来首次出现营收增长但利润明显收缩的情况。

毛利率的下滑是利润承压的直接原因。2025年，公司整体毛利率为23.84%，较此前有所回落，平均销售单价从11.67元/公斤降至11.06元/公斤，降幅5.24%，而单位成本降幅则低于销售单价，为3.64%。到2026年上半年，公司整体毛利率再进一步下降至20.33%。

单价降幅跑赢成本降幅，在一定程度上，也反映出下游茶咖品牌进入价格战后，成本压力向上游传导的现象。

对于毛利率的下滑，唯可鲜也在相关说明中提到，主要是由于部分客户按照下游市场需求变化对产品采购结构做出调整，同时公司按照市场行情对部分客户的部分产品销售单价略有下调所致。

大赌局：2031年12月31日被设定为合格上市期限

与利润、毛利率下滑同步出现的，是应收账款的大幅增加。截至2026年上半年末，公司应收账款较去年同期增长101.03%。公司解释称，这主要是因为产品销售规模扩大，尚处于信用期内的应收账款相应增加。

与此同时，因安徽HPP高端饮品基地一期项目和重庆HPP高端饮品生产基地项目需陆续投入建设资金，唯可鲜货币资金较去年同期减少50.11%的同时，一年内到期的非流动负债大增178.04%，长期借款更是暴涨1686.47%。

值得一提的是，就在提交上市辅导前不久，唯可鲜完成了一轮定向发行，由泰安市新智科创投资合伙企业、深圳中小创业投资有限公司等四名投资者合计认购645万新股，募集资金总额1.16亿元。这笔资金计划用于补充流动资金、偿还银行贷款以及投入安徽HPP高端饮品基地一期二阶段项目。

这意味着，公司一边因经营端应收账款占用流动资金，一边又在多地同步推进产能扩张，现金流正承受双向挤压，甚至要靠向银行贷款、定增新股筹集资金来缓解压力。

值得注意的是，这份定增协议中还包含了上市对赌条款。协议将2031年12月31日设定为合格上市期限，虽时间窗口宽裕，但也给公司资本化进程设置了硬性约束。如果公司未能在该日期前实现合格上市，或者出现上市申请被终止审查、公司控制权发生转移等情形，投资人有权要求实际控制人回购股份。

综上所述，抱上蜜雪冰城、瑞幸咖啡这样的大腿，唯可鲜换来的是营收翻番、客户名单的光鲜。但大腿从来不是白抱的，如何平衡与大客户的合作与收益、优化客户结构、推动新业务发展等，都将是唯可鲜IPO路上需要回答的问题。 **何昕琳**

银行理财机构集中发行美元理财产品

日前，国家外汇管理局发放最新一批合格境内机构投资者(QDII)额度后，近日，银行理财子公司集中发行一批以美元理财产品为主的跨境理财产品，并开启新一轮产品营销。

9月10日，高盛工银理财有限责任公司旗下美元理财产品“高盛工银理财·盛景QDII封闭固收美元产品17期”“高盛工银理财·盛景QDII封闭固收美元产品18期”正式发售。两款产品均为固定收益类产品，首次1美元起购，业绩比较基准分别为3.40%至3.60%、3.50%至3.70%。

中国理财网信息显示，截至9月10日，近期新发行(包括处于待售和募集状态的银行理财产品)23只名称中带有“美元”字样的银行理财产品，涉及12家银行理财子公司或合资理财公司、1家银行。

从产品结构来看，上述23只银行理财产品均为固定收益类产品，运作模式包括开放式和封闭式，期限类型多元，覆盖3个月至6个月、6个月至12个月、1年至3年等，风险等级以一级(低风险)、二级(中低风险)为主。

美元理财产品扎堆发行之际，多家银行及理财机构加大跨境理财产品营销力度。近日，上海银行、南京银行、施罗德交银理财有限公司、汇华理财有限公司等多家机构发布以美元理财为主的跨境理财产品营销信息。

当前，在利率下行与居民多元资产配置需求持续升温的背景下，跨境投资正成为银行理财机构拓展资产配置空间的重要方向，也为具备跨境理财需求的投资者提供更为丰富的投资选择。

日前，国家外汇管理局发放最新一批QDII额度。12家银行理财机构获批新增QDII额度合计9.40亿美元。截至8月末，累计已有18家银行理财机构获得QDII额度，累计批准额度合计136.90亿美元。

法巴农银理财有限责任公司表示，此次额度的稳步扩容，为公司进一步拓展境外投资布局、丰富跨境理财产品线注入了更强动能。

苏商银行特约研究员付一夫表示，新一轮QDII额度为银行理财机构打开更广阔的全球资产配置空间。在资产端，银行理财机构可借此拓展境外点心债、海外固定收益类资产等多元标的。点心债以人民币计价可规避汇率风险，且相对境内债券存在利差，伴随“南向通”扩容，流动性不断改善。在策略端，合资理财公司可依托外资股东的美元资产投研优势，丰富美元系列及跨境固收类产品线。此外，银行理财机构还可以研究发行QDII人民币理财产品，在拓宽投资机会的同时帮助投资者分散组合风险，降低汇率敞口。

南开大学金融学教授田利辉表示，美元理财的核心风险在于汇率波动可能吞噬票面收益。投资者需重点关注三点：一是将换汇成本、结售汇点差纳入综合测算，关注实际到手收益而非名义利率；二是关注产品流动性；三是有真实用汇需求者优先配置，无实际需求者切忌盲目追高。

陕西巨丰投资高级投资顾问于晓明表示，投资者需要关注产品底层资产，看清投资标的、净值波动规则。例如，海外债券价格波动、发行主体违约会带来净值下跌。

付一夫表示：“对于投资者而言，目前固收类美元理财产品的年化收益率仍有一定优势，为投资者在低利率环境下提供新的资产配置选项。产品谱系趋于丰富，涵盖短期限封闭式固收产品、以人民币募集的QDII产品等等。投资者可根据自身用汇需求选择期限、币种匹配的产品。” **熊悦**

极易造成燃气泄漏 极端情况下会引发起火、爆炸

老板电器旗下两子公司部分燃气灶3C认证被撤销

天天3·15 提升消费品质

2026年9月8日，国家市场监督管理总局对外公布2026年度强制性产品认证燃气燃烧器具及安全附件有效性抽查结果通报，本次抽查共计200批次燃气灶具相关产品，核查之后合计95张3C强制性认证证书被撤销，厨电龙头老板电器旗下两大子品牌名气、金帝共有7张3C证书位列撤销名单之中，安全质量问题引发行业与市场广泛关注。

通报显示，杭州名气电器有限公司为老板电器全资子公司，运营名气MQ厨电品牌，该公司型号为JZT-A6210G的嵌入式家用燃气灶，被检出燃气导管项目不合格，对应1张3C认证证书遭到撤销。燃气导管是灶具输送燃气的核心零部件，该项目不合格，极易造成燃气泄漏，极端情况下会引发起火、爆炸，直接威胁用户居家使用安全，属于燃气灶具高风险安全隐患。

同为老板电器体系内的嵊州市金帝智能厨电有限公司，老板电器持有其51%股权，主打金帝集成灶产品。该企业型号JZT-P65嵌入式家用燃气灶，干烟气中一氧化碳浓度项目不达标，共有6张3C认证证书被撤销。一氧化碳超标意味着灶具燃烧不充分，在密闭厨房环境使用时，极易造成室内一氧化碳积聚，存在用户一氧化碳中毒的重大安全风险。按照监管规则，被撤销3C证书的产品，认证机构6个月之内不再受理该型号产品的认证委托，相关产品也不得继续生产、销售。

公开资料显示，老板电器很早就确立多品牌布局策略。主品牌老板定位高端厨电赛道，深耕油烟机、燃气灶等传统厨电；名气品牌瞄准大众消费市场，主打高性价比厨电产品；金帝则瞄准集成灶风口，补齐老板电器在集成灶赛道的产品短板，通过不同品牌分层，覆盖从高端到大众、从传统灶具到集成灶的多元市场，扩大整体市场份额。

这套多品牌扩张模式，在过去几年帮助老板电器拓宽了市场边界，但也对子公司的质量管理体系提出极高要求。从经营数据来看，两大子品牌经营压力已经有所显现，金帝智能厨电此前披露的经营数据显示，企业营收下滑，持续处于亏损状态；名气品牌承担大众市场竞争，行业价格战之下，成本管控压力持续加大，质量管控环节的风险隐患随之凸显。

燃气灶具属于国家强制性3C认证管理的民生家电产品，产品安全容不得半点妥协。本次国家市场监管总局的抽查结果释放明确信号，哪怕是头部企业旗下品牌，只要产品安全指标不达标，就会面临撤销认证证书的严厉处罚。证书撤销之后，涉事型号产品不能再生产和上市销售，企业还要面对存量产品风险排查、消费者问询等多重现实问题。

对于上市公司老板电器而言，子品牌接连出现安全类抽检不合格，带来的冲击不止于产品层面。一方面，大众消费者会对其多品牌下的品控能力产生怀疑；另一方面，资本市场也会关注集团对子公司的质量监管能否落实到位。同样一套质量管控体系，主品牌与子品牌是否执行统一标准，成为市场讨论的焦点。

业内分析认为，厨电行业竞争日趋白热化，集成灶赛道厮杀加剧，大众厨电市场价格战愈演愈烈，不少企业依靠多品牌抢占市场，但重扩张、轻管控的隐患逐步暴露。多品牌战略本身没有对错，但规模扩张的前提是守住产品安全底线。

截至目前，市场各方都在等待老板电器方面针对本次两大子品牌证书被撤销事件的官方回应。后续老板电器是否会对涉事产品启动排查处置，集团是否会对两家子公司的生产、品控流程开展全面复盘整改，将直接检验这家厨电龙头多品牌战略的成色。如何平衡市场规模扩张与产品质量安全，也是整个厨电行业需要共同思考的课题。 **宗禾**

西非锚地六小时：我们在漫天粉尘里抢修抓斗

几内亚湾的海风裹着滚滚热浪扑面而来，冈比亚班珠尔锚地浪涛起伏，江苏远洋散货船“江远达州”轮正锚泊在此开展减载卸货作业。

船上克令吊抓斗将散装水泥源源不断转运至接驳船，抓斗起落之间，细密的水泥粉尘漫天飞扬，灰白色尘雾层层笼罩甲板，作业现场条件异常艰苦。就在减载作业有序推进时，值班船员紧急报告：一号吊抓斗突发故障，无法正常闭合，现场作业被迫全面叫停。

甲板上的紧急集结

锚地远离陆地，没有码头配套维修保障，船体时刻受海浪摇摆扰动，甲板作业空间狭小受限。四处弥漫的水泥粉尘极易侵入液压精密构件，造成油路堵塞、密封件磨损损坏。设备一旦长时间停机，不仅会产生高额滞期费用，打乱整艘船舶后续航次部署，岸基维修人员也无法及时登船处置突发故障。危急关头，党员轮机长徐鑫主动站出来，第一时间召集机舱班组组建应急抢修突击队，严格依照设备检修标准和流程，迅速投入故障处置工作。

抢修前，徐鑫在甲板现场召开简短工作交底会，不讲虚话套话，首先筑牢安全防线：断电挂牌流程必须落实到位，完成液压泄压确认后方可开展检修；高空作业人员务必系好安全带；拆卸液压部件下方铺设防污布，严防油污入海。同时细化分工、责任到人：电机员带队排查电瓶、线路及电磁阀，彻底排除电气故障隐患；两名轮机员协同机工长清洗滤器、校验单向阀，沿液压油路逐段溯源排查；主管轮机员负责备件核对，全程监护现场作业，严禁为赶进度简化操作流程。

烈日下六小时的硬扛

所有人把防尘口罩一戴，就扎进了飘着粉尘的作业区。

测电压、拧接头、拆滤器，每一步都很稳。电气这边先把电瓶、遥控开关、所有线路接头挨个测了一遍，排除了供电和信号的问题；液压组跟着把油质油位查完，把滤器拆出来冲干净，电磁阀拆开看阀芯有没有卡滞，单向阀来回试了好几次启闭状态，一路排障下来，最终精准锁定故障根源——单侧柱塞油缸侵入大量水泥粉尘，活塞与缸壁直接卡滞，抓斗自然无法闭合。

正午烈日炙烤甲板，钢板烫得灼脚，现场气温逼近36摄氏度。汗水一经渗出，便与满面水泥灰糅合在一起顺着脸颊流淌，不多时，工作服被汗水、粉尘浸透干结，变得硬邦邦。口罩勒出深深的印痕，印在船员脸上久久难以消去。连续作业之下，年轻船员手臂酸胀沉重，抬手都倍感吃力。轮机长徐鑫身先士卒，手握扳手，和大伙一同抬举油缸，后背的工作服早已被汗水浸透，几乎可以拧出水来。他一边紧盯吊装钢缆对位作业，一边高声鼓励现场同事：“大家再咬牙坚持一下！锚地每多停工一天，全船后续航次都要受牵连，租金也会被扣。咱们把检修做细做实，就没有跨不过的难关！”

抢修班组全员主动放弃休息，轮班接续奋战。大家饿了就啃几口干粮充饥，渴了就灌两口矿泉水。轮机长全程把控抢修进度，坚持按流程排查处置绝不跳步，有序完成旧油缸拆卸、新油缸吊装复位、油路对接密封等一系列关键工序。船体在海浪中不停摇晃，船员们稳住身形凝神作业，任凭满身粉尘，始终坚守抢修岗位。

浪涛里重启的轰鸣

历经六个多小时攻坚克难，备用油缸顺利完成安装调试，电气、液压回路全部复位到位。空载试机作业中，抓斗开合动作平稳流畅，闭合功能恢复完好，被迫中断的减载作业重新启动，船吊的轰鸣声再度响彻锚地海面。

耳边重新响起抓斗起落的轰鸣声时，满身灰汗的他们，站在甲板上相视一笑。没有什么惊天动地的壮举，就是一群跑远洋的航海人，在离家上万海里的西非锚地，凭着一股子不躲事、不糊弄的劲，把停转的设备抢修了出来，把耽误的时间追了回来。

海风还在吹，甲板上是满身粉尘却站得笔直的一群人。这就是他们在远洋船上最普通也最扎实的一天。 **徐鑫**

“三位一体”重塑基层竞争力

○农业银行南京六合支行 王青

当前，商业银行正处在改革的深水区。外部经济下行压力加大，金融监管持续从严，客户金融需求快速分化，倒逼银行传统经营模式重塑。一线客户经理不仅是市场竞争的执行者，更是银行改革的前沿力量。唯有从业务转型、技术创新、服务升级“三位一体”系统推进，才能真正重塑基层的执行力、响应力与创造力，形成匹配新时代的核心竞争力。

银行业务必须由“产品推动”向“客户主导”转型，真正赋能客户经理解决复杂金融需求。在基层实际工作中，客户经理往往最了解客户资产结构、融资瓶颈、经营痛点，却缺乏整合资源的权限和机制支持。未来应推动“客户经理+产品经理+审批人”小组化作业模式，支持客户经理主导定制化金融方案，提升其“方案构建力”与“客户经营力”。同时，应建立跨部门资源调度机制，打破部门间“各管一摊”的壁垒，推动从“分散开发产品”向“联合解决问题”转变，让客户经理有权有责地真正做“方案经理”而非“产品推销员”，释放客户经理深耕客户的积极性和专业性。

科技赋能要从“工具堆叠”转向“流程共创”，为客户经理建立真正高效可用的作业平台。目前移动作业、客户画像等系统虽已部署，但在实际操作中，客户经理仍需多系统切换、重复录入、手工处理，反而增加工作负担。建议商业银行重构以客户为中心的统一平台，将获客、授信、签约、贷后等关键环节打通，形成“客户经理一站办”的机制闭环。在系统建设初期就应引入一线人员参与测试、反馈、优化，确保技术建设真正“接地气、能落地”。此外，应加快客户数据中台建设，提升数据实时共享和动态更新能力，为精准服务和风险管控提供支撑。

服务模式应由“标准流程”向“场景运营”转型，让客户经理真正融入客户经营节奏与生活场景。客户不再满足于银行传统的“坐堂服务”，而期待银行成为可信赖的经营助手与生活助手。银行应围绕“高频刚需场景”部署服务触角，比如在社区、园区、企业链上下游等开展嵌入式金融服务，在客户的采购期、发薪日、缴税季等关键时点主动送达服务。同时，应建立“客户生命周期管理台账”，对客户从开户、首贷、复贷、增值服务到账户沉寂的整个生命周期进行管理，并由客户经理主导制定客户维护计划，强化“一个客户经理、一张客户地图”的管理模式，实现服务节奏与客户行为节奏同步。

在改革深化的进程中，客户经理不仅是改革成果的第一传递人，也是客户体验的最终塑造者。未来的“三位一体”改革，应从战略高度向基层落地，从系统流程到权责机制全面协同，真正让客户经理有工具、有能力、有权责、有激励，全面激活基层组织的金融服务能力，推动银行向高质量、强执行、强运营的发展新阶段迈进。

增资扩产多个10亿元以上项目

宜兴徐舍镇链主企业发力抢占新赛道

8月底，总投资10.87亿元的顺铉新材高性能PI工程新材料产业化项目和总投资10.11亿元的国能科技超高压变压器产业化项目完成备案，在今年四季度正式开工；9月初，中超航宇与青岛中科国晟动力科技有限公司达成战略采购框架合作协议，围绕燃气轮机高温合金精密铸件开展长期产能协同，加快配套AI算力基建。今年以来，宜兴市徐舍镇多家链主企业发力抢占新赛道的多个10亿元以上项目。

重大项目密集落地，龙头企业频频布局新兴赛道。今年以来，宜兴徐舍镇破除单一招商思维，在精准招引优质新项目的同时，深耕本土龙头企业培育，依托链主企业引领带动，推动企业增资扩产、延链补链，加速构筑新材料、新能源配套两大核心新兴产业集群。今年1至8月，该镇无锡市重大项目投资完成率达84%。6个10亿元项目中，已竣工投产1个、在建2个、新备案2个。

龙头企业接二连三追加投资，既是自身发展战略的选择，更是地方产业生态持续优化的生动缩影。聚焦高性能聚酰亚胺薄膜研发生产，2024年，顺铉新材首个10亿元项目创下“拿地即开工、当年开工、当年投产”的建设速度，多条PI薄膜产线落地释放产能，产品打入华为、比亚迪、宁德时代等国内外头部企业供应链，投产当年就实现产值超2亿元。今年3月，创业投资10亿元上马高性能PI工程新材料产业化项目，向下游PI泡沫、工程塑料、功能涂布胶带等可加工环节延伸。目前，顺铉新材已成为行业领导企业，在产品研发品种、量产品种方面数量最多。从单一项目落地到产业链条成形，顺铉新材的两次投资，放大了链主企业的磁吸效应，夯实了宜兴新材料产业的竞争底气。持续完善上下联动、招投联动机制，徐舍镇与宜兴国控集团等深入合作，发挥基金招商撬动作用，引进总投资10亿元的大毛牛超低密弹性板制造项目，该项目将于明年下半年正式投产。

延链补链，向上向新，锚定AI算力、风电配套、核电特种装备等方向，一批企业深耕突破，以错位布局、多点发力的转型实践，持续完善新能源配套产业版图。国能合金是国内少数实现“非晶带材—铁芯—变压器”全链条自主生产的企业。今年初，企业总投资1.5亿元的非晶合金节能变压器及零部件搬迁扩建项目正式投用。 **成伟**

7家网点+7种币种，昆山农商银行打造更便捷的个人外汇服务圈

近年来，昆山地区外向型经济持续活跃，台资企业集聚，跨境商务往来频繁，居民留学、旅游等个人外汇需求不断增长。昆山农商银行立足区域特色，以客户需求为导向，持续扩容外汇服务网络。近期，该行新增城北支行、陆家支行、张浦支行3家网点开通对私结售汇资质及个人外币兑换业务权限，全行可办理个人外汇业务的对私结售汇网点由原有的4家扩展至7家，覆盖城区核心区域及重点乡镇，服务半径显著扩大。

此次网点扩容并非简单数量增加。3家新获资质网点在人员培训、系统配置、现钞储备等方面均提前完成筹备。自2026年8月新增网点上线以来，系统运行平稳，目前已对接总行级外币现钞调运体系，确保各网点外币现钞储备充足、调拨及时，可有效满足周边居民及商户的日常兑换需求。城北支行周边台企员工及外籍人士较为集中，陆家支行和张浦支行位于乡镇核心区域、跨境商务往来频繁，3家网点完成外汇业务布局后，进一步织密了昆山地区个人外汇服务网络，客户可就近选择任一网点办理兑换，有效降低跨境金融服务的获取成本。

在丰富网点布局的同时，该行同步推进外币兑换币种扩容。2026年8月，新增新加坡元为个人可兑换币种。新加坡是亚太地区重要金融中心和贸易枢纽，昆山当地企业与东南亚方向的商贸往来、留学交流日益密切，新增新加坡元币种直接回应了这部分客户的现实需求。至此，该行可办理个人外币兑换的币种已扩充至7种，涵盖美元、欧元、日元、港币、英镑、澳元、新加坡元，基本覆盖主要国际流通货币及区域经贸往来常用币种。币种扩容有效解决了此前个人客户外币兑换品类相对单一、部分币种需提前预约或跨网点办理等问题，切实提升了客户兑换的便利度与满意度。 **孙海燕**

关于黑龙江省华民经贸有限责任公司的

声明

全国范围内的经营者：

2023年11月29日，黑龙江新世纪国有资产经营有限公司(以下简称新世纪公司)已通过黑龙江联合产权交易所挂牌转让了持有黑龙江省华民经贸有限责任公司(以下简称华民公司)100%的股权，并于2023年12月29日与受让方黑龙江省地中国际供应链管理有限公司(以下简称地中国际公司)签订了《股权转让合同》及移交了华民公司，现因地中国际公司尚未全额支付股权转让价款，所以暂未办理华民公司股权变更登记。

现郑重声明如下：华民公司已不是新世纪公司出资企业，华民公司无权以新世纪公司参股企业或国有企业名义从事生产经营活动，如华民公司仍以新世纪公司参股企业或国有企业名义从事生产经营活动的，涉嫌的违法行为由具体实施人承担一切法律后果，与新世纪公司无关。

特此声明。

黑龙江新世纪国有资产经营有限公司

2026年9月14日

清算公告

徐州市鼓楼区智信消防职业培训学校(社会组织统一社会信用代码：52320302MJ62918723)，2026年9月9日经召开机构注销会议研究决定，拟申请注销登记，并于同日成立清算组。清算组已自成立之日起10日内书面通知债权人，请徐州市鼓楼区智信消防职业培训学校债权人于收到通知书之日起30日内，未收到通知书的自本公告发布之日起45日内向清算组申报债权。

特此公告！

联系人：张涛 联系方式：13056213515

徐州市鼓楼区智信消防职业培训学校

2026年9月14日

北京嘉禾国际拍卖有限公司拍卖公告

受相关单位委托，我公司定于2026年9月28日下午16:00在江苏省南京市玄武大道6号全季南京国际展览中心酒店举办拍卖会，对委托人持有的如下标的进行公开拍卖：

1.位于江苏省徐州市泉山区和平新村西区11#-2-601房产；

2.位于江苏省徐州市泉山区和平新村西区12#-1-101房产；

3.对于江苏省苏州市吴江区七都镇吴越中路1051号原建行吴江支行七都分理处营业用房的资产权益；

4.对于上海市嘉定区徐行镇徐曹路52号原建行曹王镇分理处营业用房的资产权益。

以上标的名称、地址仅供参考，具体以委托人确认为准。委托人在拍卖会召开前有可能撤回以上全部或部分标的。

预展时间：即日起至2026年9月24日 预展地点：标的所在地 竞买保证金：每标的8万元

有意竞买者，请于2026年9月24日17时前将竞买保证金汇至我公司指定账户(户名：北京嘉禾国际拍卖有限公司，账号：1100 6021 0018 1700 39692，开户行：交通银行北京亚运村支行)，竞买保证金以到账为准，并于拍卖会前持有效证件及竞买保证金交款凭证的原件、复印件到全季南京国际展览中心酒店办理竞买手续。

联系人：董先生 18601925058 杨先生 18610060016 刘先生 18610060018 咨询电话：010-67117777