开心果变身“小金果”，“开心果自由”短期难圆

虎踞调查

□江苏经济报记者 洪姝翌


（视觉中国配图）

天气渐凉，坚果消费逐步进入传统旺季。商超限购、炒货店调价、相关产品减供、黄牛加价倒卖……眼下，开心果正经历前所未有的价格“狂飙”，让不少消费者直呼“不开心”。这场全球主产区减产导致的涨价潮涟漪，正在江苏市场层层荡开。

消费者“掂量着买”，渠道价格集体上行

11月2日傍晚，在南京江宁区麒麟街道的一家炒货店里，市民赵女士看着开心果柜台156元/公斤的价格标签犹豫片刻，最终只称了半斤，转身又拎了两袋巴旦木。“涨价涨太多了，买一点意思意思就行了。”她半开玩笑地说，“再涨下去，今年过年只能论颗吃了。”

店主陈建国同样无奈地表示，店里开心果销量比去年同期至少下滑三四成，补货也只能“少拿一点”。做了十余年炒货生意，他表示，开心果这阵子涨价涨得这么“凶”，堪比“小金果”。陈建国介绍，往年开心果批发价稳定在每斤38元到45元，今年6月起价格一路上行，中秋、国庆“双节”备货高峰价格冲到60元左右，目前多在55元到65元区间，根据颗粒大小、开口率、新老货等情况而价格不同。“老顾客每次来都问，怎么又涨了？他们以前都是论斤买，现在却是称一点尝尝鲜就走。我这边算上损耗、房租、人工，现在开心果基本就是保本走量。”他说。

在琦王花生、薛记炒货、粒上皇等品牌连锁炒货店里，开心果单价普遍在每斤80元至130元，与夏威夷果、山核桃、腰果等同处于高价行列。记者随机采访了50名消费者，约七成消费者表示近期减少了开心果购买量，两成消费者打算等年底促销或年货季再买，仅一成消费者认为价格变化对消费习惯影响不大。

在大型商超，性价比高的开心果产品遭遇抢购潮。山姆会员店自有品牌Member's Mark盐焗开心果（1.13千克/袋）售价从去年12月的89元上调至99.9元，并开启限购，从“每位会员每7天限购2件”一路收紧至“每30天限购1件”。但即便推出限购举措，仍是“一果难求”。记者来到南京雨花台山姆会员商店，在排列得满满当当的坚果区域内，未见盐焗开心果的身影，另一款售价129.9元的Golden Hill金山开心果仁（480g）产品也所剩不多。记者向理货员咨询补货时间，对方回复称，商品目前处于缺货状态，具体补货时间尚不清楚。山姆APP上，南京两家门店盐焗开心果均显示“暂时缺货”。而在盒马APP上，自有品牌的盐焗开心果（1.13千克/袋）的会员价也从百元左右一路涨到了122元，且每人限购2件。

涨价“涟漪”层层传导，下游产品纷纷“承压”

开心果的涨价效应并不局限于坚果本身，很快传导至以其为原料的诸多业态。

南京山姆会员店内，MM迪拜巧克力千层、NUTHING开心果裹腰果仁（550g）等多款含开心果的烘焙点心、坚果混合装出现不同程度的供货紧张，开心果裹腰果仁等也标注着“限购”，提醒每位会员限购10件/天。11月4日上午10点30分，当记者再次登录山姆APP，MM迪拜巧克力千层已仅剩3件。

在南京经营面包店的张琳，此前每半个月就要采购一次开心果果仁。今年8月起，她采购的一款进口开心果仁从68元/斤一下子涨到了108元/斤，单斤涨幅达40元，让她倍感压力。“以前每次波动也就十块钱上下，这次真是前所未有。”为了消化成本，她收缩了开心果产品线。此前，店里相继推出过开心果乳酪包、开心果碱水棒、开心果贝果、开心果梦龙千层卷、开心果核桃马里奥等10余种产品，现在，她只上架其中含有开心果酱和开心果面包丝的迪拜糯糯软曲奇一个品种，其余按需定制，售价暂时不变。“顾客很难接受突然涨价，也未必了解原料行情，成本只能自己先扛着。”她说。

此轮开心果价格暴涨的根源，在于全球供给端的剧烈收缩。据国际坚果及干果协会公布的数据，全球开心果产量在2026/27季预计仅70.1万吨，比上一季大幅下降36%。作为全球最大产区，美国加利福尼亚州今年3月遭遇异常高温，恰好与开心果授粉及幼果发育关键期重合，导致空壳率大幅上升、品质下降。伊朗产区则受持续干旱影响减产，叠加地缘冲突扰动物流通道，出口供应进一步收紧。值得注意的是，国内开心果对外依存度高达90%以上，新疆等地虽有种植开心果但产量有限，难以形成有效供给补充。

在需求端，开心果早已从单纯的年货坚果变身“网红风味基底”。从“迪拜巧克力”带火的开心果夹馅，到茶饮品牌纷纷推出开心果奶茶、开心果奶盖，再到烘焙等领域的广泛应用，开心果的消费场景持续扩围，全球需求量稳步增长。据Innova Market Insights（伊诺华市场洞察）全球新品数据库统计，2021年到2026年，全球含开心果成分的食品饮料新品年复合增速高达26%。一减一增之间，供需缺口被迅速放大，价格上涨沿着进口贸易、批发分销、终端零售等链条逐级传导。

“黄牛”出没需警惕，“开心果自由”短期难圆

开心果价格持续走高，原本为了均衡货源、保障更多消费者购买权益的会员店限购政策，反而催生出灰色代购生意，“开心果黄牛”在线上线下悄然活跃。

南京市民刘先生对记者说道，10月下旬，他在山姆门店购物时，一名陌生男子上前搭话，请他帮忙代买开心果。刘先生没多想便答应了。没想到，结账后，那人对着开心果拍照并发到了二手平台，单袋加价近30元。“我想着只是举手之劳就帮他了，没想到好心被利用，成为黄牛囤货牟利的工具。”他有些气愤地说道。

记者在二手交易平台、网购平台、本地生活社群等调查发现，山姆官方售价99.9元的盐焗开心果，代购、代拍标价在119元至139元，最高标价达159.9元。不少卖家标注“现货速发”“全国门店代拍”，更有回收从业者在行业群中宣称“有货就收、不限量”。

开心果涨价还会持续多久？据美国农业部及世界干坚果委员会数据，2026年下半年至2027年，国内开心果将进入供给紧缺、易涨难跌的行情周期。四季度年货备货开启后，行情或将阶段性冲高，部分精品规格货源或将出现一货难求。

“开心果生产以年为单位，‘开心果自由’怕是短期内难以实现。”陈建国如今更愿意向老顾客推荐碧根果、夏威夷果等替代品，并盼着开心果早日实现国产化破题。“希望明年情况能有好转。”张琳除了收缩产品线之外，也在积极开发其他坚果口味的烘焙产品。

面对高位运行的价格，业内专家提醒消费者保持理性：开心果油脂含量高、储存要求高，存放不当容易受潮氧化变质，消费者不必盲目跟风囤货，按需购买即可；选购时要留意开口是否自然、果仁是否翠绿，警惕二手渠道的品质与售后风险。食品生产企业可通过拓展多元进口渠道、优化产品配方结构等方式对冲原料价格风险。市场监管部门也需关注流通环节价格秩序，防范恶意囤积、加价倒卖行为扰乱正常消费市场秩序。

Token走进大众消费

今年“双11”大促，Token（词元）以独立品类在多个电商平台上架，看不见、摸不着的算力服务，变成了可以下单的商品。

为Token付费，本质是在为背后消耗的算力买单。过去，这笔消耗只在大模型厂商后台按调用量结算，用户不知单价，也无从比价。如今，把Token摆上货架，最直接的变化是购买门槛降低了。

哪些人在买Token？一家电商平台给出了用户画像：主要为有明确AI（人工智能）使用需求的个人和中小企业，比如家庭用户、学习型和研究型用户及一人公司等。该电商平台相关负责人介绍，这些用户本身就在稳定使用大模型，过去分散在各厂商平台按消耗付费，如今可以像逛店铺一样一站比价、按需“囤”Token。

对普通消费者而言，购买Token主要有两种方式：一是买按量付费的充值券，类似话费，用完再买；二是按包月包年的固定额度订阅。但也有不方便的地方，主要是在固定额度上，买多了用不完，买少了又不够用。

把Token摆上货架只是第一步。多位业内人士表示，要真正成为大众消费品，词元服务还需应对计量核算、定价机制、安全管控与合规治理等方面的挑战。

国家信息中心大数据发展部副主任王建冬建议，尽快统一词元计量口径，建立换算标准，同时规范计费披露，引入第三方核验。部分消费者期望，电商平台加强Token售后服务，比如对未用完额度的处理、消费争议的解决，给出明确的办法，让消费者买得放心，用得明白。

王 渟 李晓婷 张 璇

车企三季报盘点：利润分化 出口激增

随着汽车上市公司三季报与业绩说明会密集落地，2026年前三季度车市图景逐渐清晰：国内需求承压、出口高速增长，新能源渗透率持续提升。

今年前三季度，我国汽车产销小幅下滑，市场总体呈现“内冷外热”运行态势。中国汽车工业协会数据显示，1至9月，汽车产销分别完成2324.6万辆和2327.1万辆，同比均下降4.5%；国内销量1506.6万辆，同比下降22.4%；出口820.5万辆，同比增长65.8%。

从车企三季报看，出口与结构升级成为增长主线，但营收表现分化明显。1至9月，上汽集团营业总收入4552.21亿元，同比下降2.94%；比亚迪营业收入5663.04亿元，同比几乎零增长（0.01%）；长安汽车营收1018.84亿元，同比下降11.35%。

另一边，吉利汽车1至9月营收2725.64亿元，同比增长13%；奇瑞汽车2412.34亿元，同比增长12.29%；长城汽车1598.69亿元，同比增长4.09%；广汽集团745.45亿元，同比增长12.48%；江淮汽车343.72亿元，同比增长11.33%；北汽蓝谷183.58亿元，同比增长19.33%。

长城汽车总经理穆峰在业绩会上表示，受多重因素影响，国内汽车市场持续承压。尽管外部环境复杂严峻，出口继续保持高速增长，展现出强劲韧性，且国内市场新动能持续释放，新能源、智能化汽车销量占比稳步提升。

“2026年，各地大力度推动‘两新’政策落地实施，逐步有效释放内需活力，但汽车行业效益改善落后其他消费品。随着反内卷行动持续推进，汽车行业受上游挤压，终端用户购车观望心态严重，车企运行压力持续加大。”中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树说。

在行业总量承压的同时，各家车企的盈利能力同样出现分化。

崔东树表示，1至9月汽车产量同比下降4%，收入80435亿元，同比增长2.6%，成本71627亿元，同比增长3.8%，利润2675亿元，同比下降23%。“核心矛盾是成本增速持续高于收入增速，车企增收不增利。”

具体来看，部分车企第三季度利润有所增长。比亚迪第三季度归母净利润100.20亿元，同比增长28.08%；吉利汽车第三季度母公司拥有者应占利润48.37亿元，同比增长28%。

也有车企虽然盈利，但有所下滑。长城汽车第三季度归母净利润13.62亿元，同比下降40.75%；上汽集团4.86亿元，同比下降76.70%。

还有车企出现亏损。长安汽车第三季度归母净利润亏损7.58亿元；广汽集团亏损25.20亿元；北汽蓝谷亏损9.22亿元。

面对行业整体趋势，高端化正在成为车企收入的重要支撑。

国金证券分析师徐慧雄表示，三季度还原汇兑因素后利润同比增长亮眼的有比亚迪、吉利、奇瑞，增长的驱动因素主要是海外业务高增长，以及费用管控与产品结构优化。

车企也在积极应对行业新格局。赛力斯公司管理层在分析师会议上表示，公司坚持走高端化经营路线。后续公司将通过产品升级和新产品上市，进一步扩大用户规模，持续改善经营质量。“下一阶段，长城汽车将持续强化研发能力、提升产品价值，深度兑现科技、越野、全球化三大‘长板’。”穆峰表示。

从车企三季报来看，出海成为最大的亮点。

吉利汽车前三季度出口79.8万辆，同比增长169%，其中新能源48.4万辆，同比增长531%，占出口比重61%；上汽集团前三季度海外销量116.6万辆，同比增长52.4%，已超过2025年全年销量；长城汽车第三季度海外销量18.4万辆，同比增长35.2%，首次单季销量过半；比亚迪前三季度应收账款比上年度末增长52.61%，存货增长60.08%，公司的解释均是“海外汽车业务增长”。

东吴证券分析师黄细里认为，出口是第三季度车企盈利的核心支撑。而2027年车市核心看海外，出口退税下调及欧洲PHEV配额政策下，车企加速海外本地化，关注海外产能爬坡节奏及本地化后盈利变化。

对于海外市场，不少车企都表示将进一步加大投入，特别是深耕本土化。

吉利方面表示，第四季度，公司将推出多款新车并加速海外放量，其中全年的出口销量将突破100万辆。赛力斯公司管理层也表示，目前问界全系正在推进欧盟WVTA E1整车型式认证。随着认证与渠道建设推进，问界将全面进入欧洲市场，稳步迈向海外销量占比三分之一的目标。

袁小康

昆山农商银行：深耕地方沃土 金融“活水”润实体

作为扎根昆山的地方法人银行，昆山农商银行坚持“服务‘三农’、服务小微、服务地方”核心定位，以信贷投放、结构调整、行业研究为抓手，构建规模、效益、特色兼具的发展新格局，让金融“活水”精准流向地方经济重点领域和薄弱环节。

筑牢“压舱石”，让信贷支持更有力度。该行把“增户扩面、深耕客群”作为根基，通过内外部数据梳理普惠小微、供应链、资金池等重点客群名单，结合“大数据+网格化+铁脚板”实现本土化精准触达。围绕本土主要产业集群升级“共赢链”生态圈，整合物流、商流、信息流和资金流数据，将服务延伸至产业链上下游小微企业。实施战略、价值、基础客群分层分类管理，为重点企业配备专属客户经理，为中小微企业提供标准化信贷产品，并建立客户流失预警与稳客回捞机制，实现客群精细化经营。

突出“调结构”，让经营效益更可持续。资产端完善利率定价和考核机制，结合综合成本、市场价格形成每笔业务“基准价”，根据存贷、结算等贡献度动态调整利率点数，建立分级利率审批机制；负债端持续压降付息成本，优化存款期限结构，引导少做长期限、高成本存款，抓住结构性存款“到期转存”关键环节商谈降利率，考核以低成本负债为主匹配差异化奖励。通过资产负债两端协同，在让利实体与经营稳健间找到平衡点。

推进“行研汇”，让转型发展更有特色。构建“领导一总抓一执行”三级架构，由董事长任领导小组组长，设立行业研究办公室联动前中后台开展研究转化。围绕“七个一”成果输出，推动支行打造行业特色支行，形成行研报告、贷前调查模板、特色信贷产品、差异化服务方案等，培养专业队伍。将行业研究纳入考核并实行绩效激励，提升成果转化率，为特色化经营蓄势赋能。 昆农轩

建强高校概念验证中心 激活科技产业融合创新动能

○南京工业大学党委办公室 黄锁明

科技成果转化是打通创新链与产业链的关键环节，概念验证则是推动成果从实验室走向生产线的先导性工作。党的二十届四中全会对加快高水平科技自立自强、引领发展新质生产力作出战略部署，明确提出布局建设概念验证平台。江苏省委十四届十次全会要求在推进中国式现代化中走在前、做示范。加快完善高校概念验证中心体系，既是落实国家战略的应有之义，也是夯实全省创新根基、促进科技产业深度融合的现实抓手。

从全省面上看，自2024年布局建设重点产业概念验证网络以来，江苏已建成25家省级概念验证中心，覆盖生物医药、新能源、电子信息等重点领域，累计开展成果验证800余项，其中118项完成验证的成果已实现转化，转化总额13亿元。这一布局为高校概念验证中心的功能发挥提供了体系支撑，也使高校实践与全省网络之间的衔接成为下一步需要着重解决的问题。

立足高校实践，探索验证与转化一体推进的可行路径

作为全省首批概念验证中心建设高校，南京工业大学以验证与转化一体化为切入点，构建高校与科技园区协同的转化机制，取得了可资借鉴的阶段性成效：近五年，学校科研到款从3亿元增长至8亿元，签订横向项目超8000项、合同额超26亿元，累计创办、衍生学科型公司150余家，其中4家成功上市，一批重大成果转化应用产生了显著的经济效益。其做法可以概括为四个方面。

在组织架构上，依托学校、科技园、资产经营公司三级体系，形成科技园承担孵化验证、地方园区承接中试放大的分工链条，并以市场化中间层实现国有资产与高风险运营之间的风险隔离。在激励机制上，鼓励科研团队以现金与专利作价入股相结合的方式参与衍生实体，通过赋权改革形成风险共担、利益共享的发展共同体，使科研人员的转化意愿从被动响应转向主动谋划。在验证流程上，按照创意验证、技术可行性验证、产品场景验证三个阶段逐级筛选，系统降低早期项目的不确定性。在资金配套上，推动一平台一基金模式，已验证的48个项目中有16个成长为产业化公司，累计融资超7000万元，初步形成验证赋能与金融赋能相衔接的良性循环。

总结实践经验，打通从实验室到生产线的关键堵点

科技成果转化是一项复杂的系统工程。从源头创新转化动力不足、早期项目商业孵化能力偏弱，到转化过程资金缺乏、服务链条与产业需求脱节，各环节堵点依然存在。南工大的实践表明，概念验证中心可以成为破解成果转化“最初一公里”难题的有效支点。

其一，学科根基是验证能力的前提。学校扎根工科领域，9个学科进入ESI全球前1%，其中，化学、材料科学、工程学3个学科进入ESI全球前1‰，依托材料化学工程全国重点实验室、国家高性能膜材料创新中心等9个国家级科研平台，为技术可行性验证提供了坚实的条件保障。其二，制度改革是动力激活的关键。作为江苏省科技改革综合试点高校和科技部首批赋权改革试点单位，学校率先推行先确权、后转化的改革路径，将职务科技成果的所有权或长期使用权赋予科研人员，并在省内率先设置社会服务型职称类型，使成果转化在评价体系中有位置、有通道。其三，生态厚植是持续转化的土壤。学校深化从基础研究到共性关键技术攻关、再到产业化的全链条创新生态建设，推动学科地图与产业地图、学校所能与地方所需、一流学者与一线问题有效对接，全面融入江苏“1650”产业体系，在推动科技创新和产业创新融合发展方面发挥了示范作用。

完善政策体系，推动概念验证向体系化专业化生态化方向发展

当前，概念验证中心建设仍面临一些结构性挑战：资金支持存在导向性错配，人才供给存在结构性短缺，系统协同存在生态位缺失。进一步提升体系效能，需要在三个方面持续发力。

在资金供给上，建立多元投入与风险分担机制。探索概念验证项目保险制度，由财政部门牵头、联合地方与高校共同出资，对履行完整规范流程后仍未能成功的项目提供理赔补偿，降低国有资本参与早期验证的顾虑。推行“拨投结合”与并行验证的资助方式，将前期补贴调整为里程碑式后补助，对同一技术路线允许多个团队同步验证、择优支持。同时强化长期资本引入，鼓励概念验证中心与天使投资、风险投资、产业资本建立投早投小的合作联盟。江苏已建立的“财政引导+单位自筹+社会参与”多元投入机制，25家中心撬动地方和单位新增建设经费超3亿元，设立验证投资基金31只，总规模达70亿元，为进一步优化资金结构奠定了基础。

在人才支撑上，打造专业化技术转移队伍。推动高校设立技术经理人专门岗位，并使其与全省技术转移职称序列相贯通，解决岗位身份和职业发展通道问题。实施技术经理人合伙人计划，吸引具备产业理解和投资判断能力的复合型人才以合伙人身份参与中心运营并分享收益。支持科技商学院建设，为重点产业技术经理人提供学历提升与职业发展通道。目前，全省25家概念验证中心已组建700余人的专职运营团队，聘任技术、产业、投融资等领域专家2000余人，人才队伍已形成一定规模，下一步的重点在于提升专业化水平和职业吸引力。

在系统协同上，确立概念验证中心在转化链条中的枢纽功能。实施验证与中试牵手工程，建立概念验证中心与省内中试基地的白名单对接与订单优先机制，使验证通过的项目能够顺畅进入中试环节。推动概念验证中心成为创新联合体的前哨节点，支持龙头企业发布需求榜单、高校团队承接攻关任务，使验证选题更贴近产业实际。建设数字确权与交易平台，运用区块链等技术对阶段成果存证确权，形成可交易、可评估的知识产权数据包，使验证过程本身产生可积累的价值。

概念验证中心一头连着高校创新源头，一头连着产业应用前沿。江苏应以体系化布局、专业化运营、生态化协同为方向，加快完善概念验证政策体系，让更多科技成果从书架走向货架，为加快建设具有全球影响力的产业科技创新中心提供坚实支撑。



11月4日，由江苏省民政厅、省老龄办、省老龄协会主办的“翰墨绘苏韵·光影耀银龄”第七届江苏省老年书画摄影展在南京图书馆开幕。此次活动得到了全省十三市老年书画摄影爱好者的积极响应，最终84幅精品脱颖而出，主办方现场为获奖作者颁奖。 乐 涛 摄

郑重声明

尊敬的广大客户：

近期发现不法分子冒用我行名义，在苹果App Store上架并运营假冒APP。对此，我行高度重视，第一时间开展核查，现郑重声明如下：

经核实，除“江苏·农商行”官方APP外，我行从未开发、运营或授权任何其他APP，也未授权任何第三方以我行名义开发、运营APP或开展相关合作。

为保护您的个人信息和资金安全，我行郑重提醒：

1.请勿下载、安装、注册或使用任何冒用我行名义的APP，不要通过此类APP提交身份证、银行卡、手机号、验证码、人脸识别等个人信息，更不要向其转账或支付任何费用。

2.如需办理金融业务，请务必通过我行营业网点、官方手机银行、官方微信公众号等正规渠道，认准官方名称和标识。

3.如您已下载上述假冒APP或曾提供个人信息，请立即卸载，及时修改相关密码，必要时联系银行办理冻结、挂失等业务，并保留截图等证据向公安机关报案。

4.任何以我行名义要求您下载陌生APP、点击不明链接、扫描不明二维码或索要验证码的行为，均请提高警惕，谨防钓骗。

如有疑问，请拨打我行官方客服热线96008，或前往我行各营业网点咨询。

感谢广大客户对我行的信任与支持。我行将持续关注假冒APP下架等处置进展，切实维护金融消费者合法权益。

特此声明。

江苏高邮农村商业银行股份有限公司

2026年11月4日

苏州资产管理有限公司关于灌南县仁慈医院等10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，灌南县仁慈医院等10户债权余额合计人民币45147455.07元，具体如下：

（金额单位：元）

序号	债务人名称	贷款余额	利息	费用	担保方式	保证人	抵押物
1	连云港市禾杰种业有限公司	500000.00	383520.38	0	抵押+保证	罗军、孙玉梅	灌南县百禄镇杨桥村一组不动产，建筑面积357.42㎡
		3141304.95	1612099.13			罗军、孙玉梅、刘晓华、戴文莉、连云港恒奥达肥料科技有限公司	
2	灌南县仁慈医院	9500000.00	13468667.8	0	抵押	/	温广东、张建霞名下位于新东南路东侧（好生活广场5号楼107号）不动产，建筑面积2351.61㎡
		3800000.00	5394078.5		抵押	/	温广东、张建霞名下位于人民东路南侧好生活广场5号楼108号不动产，建筑面积1087.03㎡
		663286.44	960410.7		抵押	/	
		1993506.00	3241329.7		抵押	/	温广东、张建霞名下位于城东商业广场第5幢113、114室，新东南路东侧好生活广场5号楼101、104号不动产，建筑面积152.45㎡、182.15㎡、42.75㎡、48.76㎡，及对应土地，非住宅/商业
3	连云港大庆食用菌有限公司	0.00	3047844.77	0	抵押+保证	灌南县华荣粮食贸易有限公司、灌南县百草园粮食贸易有限公司、王伟、刘益兰、王卫卫	连云港大庆食用菌有限公司名下机器设备，动产抵押登记编号：苏G4-0-2015-0004
		1000000.00	5195220.59		抵押+保证		
4	连云港恒奥达肥料科技有限公司	0.00	36599.66	0	保证	连云港市禾杰种业有限公司、刘晓华、戴文莉、刘路路、沈晓蕾	/
		20298.86	105562.06		保证		
		100000.00	162042.44		保证		
		2300000.00	3790676.6		保证		
5	连云港中昊农资有限公司	2700000.00	5155135.65	0	保证	连云港可为食用菌有限公司、连云港友和食用菌有限公司、刘晓华、刘路路、戴文莉、沈晓蕾	连云港中昊农资有限公司名下位于灌南县现代农业示范区内的库存商品，动产抵押登记编号：苏G4-0-2017-0018号，抵押房产已处置
		0.00	340416.4		保证		
		0.00	37965.28		保证		
		0.00	37965.28		保证		
		0.00	36309.26		保证		
		0.00	34354.77		保证		
6	江苏三姑食用菌有限公司	4271586.62	14518175.02	30000	保证	连云港义金农业科技有限公司、连云港施丽珍生态农业有限公司、灌南诺驰建材有限公司、方集伟、蒋芝妹、叶志兵、张燕、郭福兰、马富才、叶世耀、潘元兴	/
		0.00	2425780.39		保证	郭福兰、马富才	抵押房产已处置
7	连云港恒润食用菌有限公司	100000.00	175016.25	0	抵押+保证	彭海、黄蕾	连云港恒润食用菌有限公司名下通用设备、食用菌各类生产设备，共计28项，动产抵押登记编号：苏G4-0-2018-0008
		100000.00	172881.58		抵押+保证		
		100000.00	172929.99		抵押+保证		
		100000.00	172978.48		抵押+保证		
		207038.00	649360.74		抵押+保证		
		2160000.00	3843186.62		抵押+保证		
		0.00	463425.07		抵押+保证		
8	连云港广福发食用菌有限公司	1704548.66	5578319.64	0	抵押+保证	灌南县联农食用菌有限公司（破产）、连云港荣善食用菌科技有限公司	连云港广福发食用菌有限公司名下机器设备，位于连云港广福发食用菌有限公司院内，动产抵押登记编号：苏G4-0-2014-0043
9	连云港四季有食用菌有限公司	3199999.00	8477197.4	164445	抵押+保证	陈荣华、陈干依	连云港四季有食用菌有限公司名下生产设备，动产抵押登记编号：苏G4-0-2014-0063号
10	江苏祥顺食用菌有限公司	2486000.00	7797735.92	23399	抵押+保证	王立冬、邱祝平	江苏祥顺食用菌有限公司名下机器设备，存放在江苏祥顺食用菌有限公司，动产抵押登记编号：苏G4-0-2013-069号
		4999886.54	15101796.17		抵押	/	
	合 计	45147455.07	102588982.2	217844			

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方式。

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：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11月6日