



新势力半年考 零跑狂卖35万辆登顶 多数车企折戟半年KPI

中汽协数据显示，1至5月，新能源汽车产销分别完成584.1万辆和580.2万辆，同比分别增长2.5%和3.5%。零跑汽车上半年累计交付35.65万辆，是第二名鸿蒙智行（约24万辆）的1.5倍，断层领先。鸿蒙智行上半年累计交付24.2万辆，同比增长18.6%，位列次席。理想汽车上半年累计交付约19.35万辆，同比下降5.1%，是头部六家新造车品牌中唯一累计销量同比下滑的车企。曾经的“蔚小理”格局已被彻底改写。

>> 详见2版

滨州这家上市公司跨界“追光” 3000万增资有维光电



7月6日，滨州上市公司三元生物（301206.SZ）发布对外投资公告称，拟以自有资金3000万元向深圳有维光电科技有限公司（下称“有维光电”）增资。交易完成后，三元生物将持有有维光电10.7143%的股权。公告明确，此次投资意在为公司“培育中长期的第二增长曲线”。

山东能源“撑起”六成收入 中煤环保闯关北交所



北交所信息显示，中煤（北京）环保股份有限公司（下称“中煤环保”）IPO申请已于6月30日获受理。招股书显示，中煤环保成立于2010年，2024年2月挂牌新三板，并于当年5月进入创新层。值得注意的是，作为一家深耕矿井水治理领域的企业，中煤环保与山东市场联系紧密。其中山东能源集团连续三年位列公司第一大客户。



经导财评

支付行业 要主动适配监管新生态

◆导报记者 戚晨

近日，上海瀚银信息技术有限公司因违反清算、商户管理相关规定，被监管部门合计罚没约7445万元，创下2026年以来第三方支付行业单笔罚单新高。此次重磅处罚并非个案，而是支付行业强监管、严治理常态化的鲜明写照，标志着行业正式告别野蛮生长，全面进入安全为先、合规为王的高质量发展新阶段。

作为数字经济的基础枢纽，第三方支付渗透民生消费、商贸流通、政务服务等各类场景，是保障社会资金流转、服务实体经济的重要“毛细血管”。支付行业的安全稳定，直接关系到金融市场秩序与群众财产安全，行业创新发展始终离不开监管红线的刚性约束。

2026年以来，支付行业监管整治持续加码。年内已有超20家支付机构遭监管处罚，违规问题集中在账户清算不规范、商户风控管理松弛等关键领域。与以往相比，监管方式发生显著变革，“数罪并罚”“双罚制”常态化落地，监管模式从单点抽查升级为全业务模式从单点抽查升级为全业务

制度体系的持续完善，为行业治理升级提供坚实支撑。随着《非银行支付机构监督管理条例》全面落地，叠加今年2月《非银行支付机构分类评级

管理办法》正式实施，分级监管、精准监管格局全面成型。机构合规评级直接挂钩业务范围、创新资质、牌照续展，从制度层面倒逼机构摒弃粗放逐利模式。

依托严格监管与制度约束，行业出清节奏持续加快。目前央行已累计注销112张支付牌照，存量牌照较总核发数量缩水超四成。仅今年1至5月，已有4家支付机构牌照被注销，低效、违规经营主体加速退出，行业存量提质效果凸显。

当前，支付行业下半场竞争逻辑已然重构。监管核查贯穿商户准入、系统运维、资金风控全流程，对机构合规治理、风险防控能力提出更高要求。灰色套利、规模至上的旧发展路径彻底行不通，合规风控已成为支付机构的核心竞争力。

支付行业的本源是“支付为民”，核心底线是安全稳健。随着数字技术迭代，支付业态更加多元、场景持续延伸，风险隐蔽性、复杂性随之提升，更需要以严苛治理筑牢行业根基。面向未来，支付行业需主动适配监管新生态，坚守合规初心、压实风控责任、规范经营发展。以常态化合规建设补齐发展短板，以精细化治理夯实安全底座，持续净化行业生态，方能实现稳健可持续发展，为数字经济高质量发展筑牢金融支付安全屏障。

责任编辑:杨学萍 视觉总监:小犇

上半年销量下跌10.62%

增长失速的坦克能否“翻盘”？

据不完全统计，市面上在售的方盒子车型已多达40余款。硬派越野市场已从坦克一家独大变成了众车企群雄逐鹿的“红海”

◆导报记者 刘勇 济南报道

7月1日，长城汽车（601633.SH）产销快报出炉，坦克品牌6月销量15713辆，同比下跌27.16%，连续第二个月出现两位数同比下滑；上半年累计销量92653辆，同比下滑10.62%。

5年前，坦克汽车独立出道，把硬派越野从小众情怀拉进大众消费视野，市场上甚至出现过加

价数万元难求一车的现象。2022年巅峰时期，坦克300单车型占据硬派越野市场半壁江山，品牌市占率超过50%；2024年，坦克汽车销量23万辆，同比增长42%。但仅仅相隔一年，品牌全年增速从42%骤降至2025年的0.7%。曾经的长城“利润奶牛”，正在快速失速。

遭遇增长急刹车的坦克，还有重回增长通道的机会吗？

能。此外，华为鸿蒙智行旗下享界G9，广汽传祺、吉利等主流车企也已宣布进军硬派越野市

还能提速吗？

除市场因素外，坦克自身产品与技术布局存在短板。

一方面，电动化转型节奏偏慢。坦克全系迭代Hi4-T插混版本的时间晚于竞品。当方程豹凭借DMO混动架构在城市通勤能耗与越野动力输出上同时建立差异化优势时，坦克的插混版本才姗姗来迟，错过了用户从燃油切换至新能源的先发窗口期。另一方面，智能化迭代相对保守。面对高阶智能辅助驾驶和电四驱等新趋势，坦克未能形成差异化的竞争力。在方程豹将智能化作为核心卖点的时候，坦克的产品迭代更多集中在机械层面。

踩住刹车的坦克还能“翻盘”吗？答案或许藏在即将到来的产品迭代中。

作为坦克品牌最核心的走量车型，全新坦克300L已于7月6日开启预售，将于7月19日正式上市。这是坦克300问世5年来的首次大改款，整车共计553处优化升级。新车轴距大幅加长260mm至3010mm，后排空间有了质的飞跃，彻底改善了老款后排空间局促的问题，向家用与舒适化倾斜。

3000辆区间。

量跌的背后，价格也在下滑。坦克300成交价已下探至20万元以内，终端优惠力度不断加大。曾经需要加价5万提车的“神车”，如今普遍有1万元以上的现金优惠，部分地区甚至给出超3万元的综合优惠力度。

出现这样的情况，是因为坦克有了众多竞争对手。

最直接对手就是比亚迪方程豹。2025年方程豹零售量达23.5万辆，首次超过坦克的全年销量。进入2026年，差距急剧拉大。6月份方程豹单品牌销量35607辆，同比暴涨188.4%；上半年累计销量15.95万辆。仅方程豹钛7单车型6月份就售出23710辆。

争夺市场的不只有方程豹。15万—20万元价位，捷途旅行者前5个月卖出近3万辆；北京越野依靠BJ40燃油及增程双版本稳守入门市场；212品牌主打复古造型与机械越野性