

## 从刚性惩戒向柔性治理转变

## 个人征信市场迎来多重调整



□江苏经济报记者 樊骏

近日,2026年中国人民银行工作会议释放了一系列政策信号,在今年的工作重点中,会议明确提出“稳妥实施一次性个人信用修复政策”。今年1月1日起,央行首次出台的“一次性征信修复政策”正式生效。资深企业管理专家、高级咨询师董鹏认为,该政策标志着我国社会信用体系从刚性惩戒向柔性治理升级,体现了以人为本、鼓励改过的包容性发展思维。

重大政策落地的同时,个人征信市场也迎来更多“玩家”:中移投资控股有限公司(以下简称“中移投资”)正式完成对朴道征信有限公司(以下简称“朴道征信”)的战略投资;上海数据集团申请“浦江征信”商标,拟组建国内第四家持牌的市场化个人征信机构。受访专家普遍认为,个人征信市场“3+1”(三家市场化机构+央行征信中心)的格局面临巨变。

## 新政修复历史逾期

新年伊始,不少贷款人收到了一份“大礼”。中国人民银行出台一次性信用修复政策,对于2020年至2025年期间,单笔金额不超1万元的个人逾期信息,个人于2026年3月31日(含)前足额偿还逾期债务的,人民银行征信系统不予展示。得益于该政策,大批因轻微逾期影响征信的普通人得以“重启”信用。

“3笔逾期记录都消失了,好像卸下了千斤重担。”泰州贷款人刘明盛看着“清清爽爽”的新报告感慨道。不过他依然担心,“征信修复后,是不是贷款就没有问题了,银行那边能看到吗?”对此,南京银行一名信贷经理坦言:“银行内部能看到。但对于贷款人来说,修复之后基本不受影响。不过想要顺利贷款,可能还需要一段时间修



复大数据评级。”

修复政策的落地,无疑将为个人征信市场注入新的动能。广东更胜吴刚国际征信有限公司总经理李锦堤认为,轻微信用瑕疵不再被永久标记,降低了普惠金融的获客门槛,预计释放约2000万“次级优质”借款人,带动消费贷、小微经营贷年增量约3000亿元。

新政背后更是信用体系建设理念的转变。中国城市发展研究院投资部副主任袁帅表示,新政标志着信用体系开始重视信用管理专家安金荣认为,应当配套建立包含监督、咨询、财务教育、还款计划跟踪等在内的全周期管理制度,通过对真实信用行为的改善支撑,进而真正激活信用市场。

## 赛道迎来更多“玩家”

一次性信用修复政策发布后,商业银行与消费金融公司迅速跟进。中国工商银行副行长赵桂德表示,银行将持续做好信用评分模型及相关指标有效性的监测。马

上消费金融方面表示,公司全力推进内部多系统改造升级,设计专项服务流程,确保为客户提供精准的政策咨询应答。

更多“玩家”直接瞄准了个人征信市场这块蓝海。前不久,上海数据集团申请的“浦江征信”商标进入等待实质审查阶段,通过审批后,该机构将成为继百行征信、朴道征信和钱锺征信之后第四家市场化个人征信机构。截至目前,上海数据集团尚未披露具体数据。袁帅认为,补齐个人征信业务牌照后,上海数据集团可能整合政府公共数据、公用事业数据以及商业数据,形成跨领域的数据库资源池,为征信机构提供更全面的数据支撑。

中移投资与朴道征信的“强强联合”同样引发广泛关注。业内人士分析称,双方合作不仅优化了朴道征信的股权结构,也将使中国移动的数据资源禀赋更加深度地融入我国信用体系建设,进一步拓宽数据应用场景,创新数据产品。朴道征信方面透露,公司将以此次引入股东为契机继续深化“征信+科技”核心能力,持续加大研发投入,积极探索大模型等先进技术,在征信领域的应用。

市场化征信机构是我国征信体系的重要组成部分,在原有格局下,三家市场化机构与央行征信中心形成互补,央行征信中心主要覆盖传统信贷数据,市场化机构则

侧重于替代数据。苏商银行特约研究员武泽伟认为,电信巨头与地方国资的进入,将实质性推动个人征信市场从“3+1”的相对稳定格局向多元化、区域化与细分化方向演进。新参与者凭借独特的用户行为数据或地域数据优势,将丰富市场的产品供给与竞争维度。

## 市场布局持续优化

近年来,个人征信市场不断壮大。中国人民银行最新发布的征信系统运行报告显示,2025年有信贷记录的自然人约8.1亿人,个人征信业务年内累计查询次数约65.8亿次。据百行征信透露,截至去年10月8日,公司产品累计调用量突破1000亿笔。

随着更多玩家的加入,个人征信市场将进入更加激烈的高水平竞争阶段。李锦堤表示:“从短期看,谁掌握实时、高频、高可信的替代数据,谁就拥有定价权,因此竞争首在数据源。就中期而言,数据产品与技术应用才是护城河,能把原始数据量、位置、支付记录转化为可解释、可计量、可回溯的信用分,才能嵌入银行风控引擎并收取持续分润。”他预计,未来三年,行业将先打“数据争夺战”,再打“模型精度战”,最终形成“数据源+算法+场景”三位一体的竞争格局。

在此背景下,不断优化征信市场,全面提高征信服务水平和能力成为人民银行关注的重点。近期,谈及“十五五”规划时,中国人民银行副行长邹澜表示,将发挥市场化征信机构机制灵活、创新高效的特点,有效归集共享个人和企业的多维信用信息,为科技创新、普惠小微、绿色发展等重点领域开发更多专业化、特色化的征信产品,不断提升金融服务的精准性、有效性。

对于个人征信市场未来发展方向,受访专家普遍认为,将进一步专业化、多元化和市场化。董鹏表示,未来征信市场将呈现特色机构与综合性征信机构形成互补协同关系;特色机构深耕细分市场,解决行业特定性问题;综合性机构则整合跨领域数据,提供通用性基础服务。这种分层互补体系能提升征信市场的覆盖效率与专业性,最终构建一个既有广度又有深度的信用经济基础设施。

## 国家药监局通报28批次不合规药品

## 江苏万邦生化医药公司第二次被“点名”

□江苏经济报记者 金彩

1月6日,国家药品监督管理局发布2025年第47号通告,经广东省药品检验所等7家药品检验机构检验,24家企业生产的28批次药品被判定不符合规定。

这是自2025年以来国家药监局第三次公布药品不合格情况,此前第7号通告披露13批次药品不合格,第43号通告则涉及35批次药品不合格。

据查,江苏万邦生化医药集团有限责任公司生产的辅酶Q10注射液在2025年第43号通告中也曾被通报不合格,此次属于第二次“上榜”,该企业为复星医药子公司。

2025年12月4日,国家药品监督管理局发布《关于35批次不符合规定药品的通告(2025年第43号)》,经广东省药品检验所检验,标示为江苏万邦生化医药集团有限责任公司生产的2批次辅酶Q10注射液不符合规定,不符合规定项目涉及性状、不溶性微粒、可见异物。

对于上述不符合规定药品,药品监督管理部门已要求相关企业和单位采取暂停销售使用、召回等风险控制措施,对药品不符合规定原因开展调查并切实进行整改。国家药监局要求相关省级药品监督管理局依据《中华人民共和国药品管理法》,组织对上述企业和单位存在的涉嫌违法行为立案调查,并按规定公开查处结果。

据了解,辅酶Q10注射液可作为充血性心力衰竭、冠心病、高血压、肝炎等病症的辅助治疗药物。江苏万邦生化医药集团有限责任公司前身为1981年成立的徐州生物制药厂,2004年加入复星医药,是目前国内唯一的动物源辅酶Q10(原料药)生产基地,是徐州生物医药与大

## 虎踞调查

健康产业链的链主企业。

此外,辰欣药业股份有限公司和华润双鹤利民药业(济南)有限公司本次也“上榜”了。

从品种上看,中药饮片是本次通告中药品不合格的“重灾区”。在不合格药品28批次中,中药饮片(葛根7批次、红参片7批次、野菊花5批次、桑白皮1批次及二十五味珊瑚丸2批次)共占据了22批次,占比不合格批次78.6%。

具体来看,葛根有7批次不合格,涉及浙江大德堂国药有限公司、湖南陶源中药饮片有限公司等5家企业,问题全部集中在“性状”项目。

红参(红参片)同样有7批次不合格,由河北润华药业有限公司、吉林敖东世航药业股份有限公司等7家企业生产,问题则更为复杂,涉及“其他有机氯类农药残留量、鉴别、性状”。

野菊花有5批次不合格,涉及安徽华天宝中药饮片有限公司等5家企业,问题项目为“含量测定”。

化学注射剂方面,辅酶Q10注射液有4批次不合格,涉及辽宁中海康生物制药股份有限公司等3家企业,问题项目包括性状、不溶性微粒、可见异物和含量测定。

碳酸氢钠注射液有2批次不合格,涉及辰欣药业股份有限公司和华润双鹤利民药业(济南)有限公司,问题项目为可见异物和pH值。

## FOF供求两旺 基金发行“开门红”

2026年一开年,基金发行市场便呈现出不同于前几年的火热景象。多家银行网点与基金公司的理财经理、营销人员频繁提及的“长盈计划”“龙盈计划”背后,一场围绕FOF(基金中基金)渠道与产品的竞赛日渐升温。

“这只FOF只卖一天,额度抢得很快。”一名银行理财经理介绍,1月5日,万家基金旗下一只FOF一只“佛普”次日,广发基金旗下的另一只“FOF”也闪电结束。多家基金公司销售负责人透露,FOF成为渠道“开门红”的主力。

一场由客户需求、产品转型与渠道助推驱动的FOF角逐战,在开年首个交易周已全面打响。

## 基金公司发力FOF

FOF最近又火了。1月5日,万家启泰稳健三个月持有(FOF)发售仅一天就结束募集,成为2026年首只一日募资的新发基金。

1月6日,广发悦盈稳健三个月持有(FOF)也公告提前结束募集,募集时间仅两个交易日。

一名业内人士透露,近一个季度新发的FOF产品,合同设置的募集上限会比较高。但在实际销售中,银行会提前确定一定的销售目标,比如20亿元或者30亿元,达到募集目标就提前结束。等产品运作一段时间,如果业绩表现不错,渠道会再安排产品持营。

2025年,招商银行就推出“TREE长盈计划”,吸引了几百亿元资金。随后,各大银行也相继推出了关于FOF的营销计划,主要承接银行理财流出资金。例如,建设银行就推出了“龙盈计划”。

## 需求供给双驱动

根据中金货币金融研究数据,2026年将分别有20.7万亿元、9.6万亿元、1.3

万亿元的2年期、3年期、5年期居民定期存款到期,较2025年多4万亿元。而定期存款的低利率已无法满足投资者的保值增值需求,急需新的资产来承接这部分资金。

“近两年,债券资产的收益也很低,‘固收+’产品底层资产的多元性稍差,相关性高,波动也较大,而多资产、多策略构建的绝对收益组合更符合这部分理财客户的需求。”一名FOF基金经理表示,FOF的底层资产不仅限于传统股票型、债券型等基金,可投资范围包括美股、港股、大宗商品等不同产品。从大类资产配置角度来看,投资品种的多样化能够有效分散风险,并捕捉更多资产的alpha机会。因此,就长期投资价值而言,FOF产品的设计相较于传统基金具备一定优势。

在供给端,FOF产品的定位也在转变,“基金经理的工作已经从原来的‘选基金’转变为‘做配置’。”一名业内人士说。

## 多元布局产品线

FOF销售火热只是开年新基金发行“开门红”的缩影。

1月5日至7日,38只新基金集体发售。据Wind数据统计,2026年1月计划启动发行的公募基金数量达77只,1月首个交易周(1月5日至9日)将成为发行高峰期,其间计划发行的产品数量达48只,占全月发行总量的62.33%。与往年相比,今年1月份的基金发行呈现出明显的前置特征。

从产品类型上看,权益类产品依然占据主导地位。据Wind数据,在1月新发的基金中,有26只权益类基金,26只主动权益基金。

除权益类产品外,基金公司在产品线上进行了多元化精细布局。1月计划发行的产品中还有12只债券型基金、11只FOF及2只QDII基金,形成了涵盖不同风险收益特征的产品矩阵。 钟峰

## 撤销公告

△苏州特拉泽尔房地产开发有限公司于2026年1月8日作出股东决定,公司决定终止注销清算,继续经营。撤销2016年在报纸上刊登的注销公告。

△苏州金广福置业有限公司于2026年1月8日作出股东决定,公司决定终止注销清算,继续经营。撤销2016年在报纸上刊登的注销公告。

## 房地产板块开好局 龙头企业迎机遇

进入2026年以来,房地产市场在“稳预期”的政策信号中实现良好开局。中房地产板块已经走出三连阳,盈新发展、荣盛发展、城建发展等跨界联动科技、商业航天赛道的上市公司短期表现活跃。机构认为,随着部分头部房企化债工作出现实质性进展,叠加政策端利好,房地产板块有望进一步复苏。

## 房企融资端逐渐改善

1月5日,新希望地产宣布,公司成功发行2026年度第一期中期票据。此次发行总额为8.8亿元,募集资金拟用于偿还公司债务融资工具,票面利率3.29%。2025年,公司已成功发行中期票据15亿元,公司债券9.3亿元。

近日,张江高科披露的2025年度第二期中票募集说明书显示,公司计划发行待偿还余额不超过30亿元的中期票据,用于偿还金融机构贷款及债务融资工具等有息负债。首期债务融资工具发行金额为10亿元,拟用于偿还到期的债务融资工具本金。

京投发展也于近期成功发行2025年度第二期中票,发行总额4.4亿元,期限3年,发行利率2.09%。中华企业1月1日公布,公司向特定对象发行股票申请已经获得上海证券交易所审核通过。

2025年四季度以来,多家房企披露了债务重组进展。其中,融创中国、时代中国境外债重组方案生效;碧桂园境外债重组计划获得法定大多数债权人支持;远洋集

团境内债重组方案获得通过。分析人士指出,率先完成境内外债务重组的大型房企,为其他出险房企债务重组提供了借鉴参考,也为行业风险出清提供了范例。

中指研究院监测的截至2025年11月房地产行业融资数据,当月房企债券融资总额为620.4亿元,同比增长28.5%。2025年1至11月,房企债券融资总额为5502.8亿元,同比增加10.5%。

## 头部房企业绩展现韧性

2025年全年,房地产市场在修复中不断传递出回暖信号,部分头部房企在销售业绩方面也展现出韧性。中指研究院近日公布的2025年房企经营业绩情况显示,房地产企业销售业绩全年突破1000亿元以上的有10家,销售额均值为1765.5亿元。

中指研究院研究主管陶淑娟指出,保利发展、绿城中国、中海地产、华润置地、招商蛇口、万科、建发房产、中国金茂、越秀地产、滨江集团等企业销售业绩均超过千亿元,此类企业紧抓核心城市改善性需求的机遇,保持了经营韧性。龙湖集团、大华集团、新希望地产等企业在保持销售业绩的同时,维持一定的投资规模。碧桂园、融创中国等出险民营企业,前期土地储备保障了一定的销售规模,为未来经营发展提供了资金来源,也为转型轻资产业务奠定了基础。

从土地市场的收储布局来看,房企的投资信心也在修复。2025年,百强房地产企业拿地总额为9640亿元,同比增长

3.9%。一方面,土地市场利好政策频出,增加了房企拿地积极性;另一方面,由于存量土地日益稀缺,部分房企开始选择在市场筑底阶段积极补仓。

从房企收储来看,头部房企拿地金额占比明显上升。2025年,拿地金额TOP10企业在拿地金额TOP100企业中占比高达50.5%,拿地金额TOP20企业占拿地金额TOP100企业的比例为62.7%。两类占比,同比分别提高了9.1个百分点、7.8个百分点。

2025年,房企在一、二线核心城市除通过传统招拍挂拿地外,联合体、收并购方式拿地也较为常见。如2025年北京成交40宗涉宅用地中,14宗地为联合体竞得。陶淑娟指出,一方面,联合拿地可以应对市场不确定性,将销售不畅、价格波动等风险由多家企业共同承担;另一方面,核心一、二线城市土地金额较高,联合体拿地可以分摊拿地金额,以较少的拿地资金获取优质地块。

## 龙头企业有望率先受益

在市场调整阶段,房企普遍通过转型、跨界寻求第二增长曲线。2026年以来,多家房企公布了对外投资进展情况,布局方向集中在新能源、半导体、智能AI应用等新兴领域。

盈新发展1月5日披露了公司筹划收购“长兴半导体”控制权的进展公告。盈新发展主营业务是文旅景区开发运营、酒店管理、旅行社、房地产开发等,主要产品是

商品房销售、文旅综合行业。据悉,公司拟以现金方式收购长兴半导体81.8091%股权,实现公司“文旅+科技”的战略布局。

同日,大名城宣布,公司全资子公司名城控股以0.3亿元增持“佰才邦”1.0229%股份,交易完成后公司合计持有佰才邦20.4522%股份。资料显示,佰才邦成立于2014年,是一家从事4G/5G/6G通信解决方案的高新技术企业,主要业务包括传统电信网络设备迁移至云端并提供SaaS服务等,并在低空经济与商业航天领域有所布局。

近期股价表现活跃的荣盛发展1月6日在投资者互动平台表示,公司持有中冀投资股份有限公司52.2152%股份。资料显示,后者经营领域覆盖高端制造、新材料、大健康等,其中包括科创板上市公司海光信息、西安奕材、京源环保以及商业航天领域的蓝箭航天等。

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶预计,2026年房地产政策将进入以稳定预期、缩短调整时间为目标的新阶段。

光大证券认为,展望2026年,随着前期一揽子房地产政策的持续落地,地方政府楼市调控自主性提升,区域分化和城市分化进一步加深。同时,随着供给端逐步出清,部分信用优势明显的龙头央企地产企业将持续受益于竞争结构优化,实现经营业绩的企稳回升。

平安证券也认为,2026年政策端仍值得期待,新一轮产品迭代周期已来,库存结构、拿地及产品力优异的房企有望延续2025年表现,率先走出独立行情。 高伟

## 贝壳全流程护航筑牢房款安全线

“抵押都超期两年了,我付了定金你跑了怎么办?”近日,在苏州贝壳签约服务中,买方李先生的质问让签约现场一度陷入僵局。这场因房屋抵押信息“超期”引发的交易风波,正是房产交易中房产安全风险的缩影。如何保障二手房交易中的房款安全?贝壳苏州以服务承诺给出答案。

签约现场:“过期”抵押引发的房款安全危机

签约当天,签约经理张易天在核验产权证和权属证明时,发现业主提供的房屋抵押信息显示已超期两年。“如果抵押已超期,业主可能面临资金短缺无力偿还的情况,房屋甚至可能被查封,交易同样房屋风险极大。”张易天介绍,面对质疑,业主却坚称抵押的是期限为20年的信贷产品,自己每月都按照合同约定按时还款,只是权属证明未及时更新。

张易天向交易双方剖析了可能存在的风险,并提出了解决方案:为保障房款安全,不建议买方先支付定金,而是采用全额资金托管的形式完成交易,同时建议业主提供20年期贷款合同及还款记录等材料进行佐证。

几天后,业主携带相关材料来到签约中心,张易天仔细核对合同条款、还款记录,又主动联系银行对应工作人员,逐一确认抵押期限、还款状态等关键信息,确保材料与实际相符。当银行反馈业主所述情况属实后,买方李先生紧绷的眉头终于舒展开来:“你们把情况查得这么清楚,不隐瞒任何风险,我完全放心了。”最终,买卖双方通过全额资金托管模式顺利签约,后续业主按约定完成解押。

服务升级:从“资金托管”到“全周期动态护航”

房产交易涉及数百万元资金往来,任何环节的疏漏都可能导致纠纷或损失,这也促使消费者对交易环节产生了更高需求。正是基于对消费者核心痛点的深刻洞察,近日,贝壳苏州站提升服务标准,推出“房款安全平台兜底”服务承诺,将资金保障从单一托管环节拓展至全交易周期,实现从“静态告知”到“动态护航”的升级。

具体来说,在签约前,贝壳会引导买卖双方观看资金风险视频并签署交易风险告知函,增强风险意识。签约后,通过“贝壳官方服务群”实现资金信息透明化,让双方实时掌握资金动态,同时借助提醒机制,为支付环节的每一步提供指导。

更值得关注的是,贝壳通过系统智能链接实现主动风险监控,构建了涵盖5类准资损风险、37个风险特征的风险管理体系,从源头减少风险事件发生。若买卖双方按标准流程交易仍遭遇资金风险,平台将直接向无责方垫付损失,真正做到房款安全兜底。

数据显示,2025年苏州贝壳服务承诺履约履约率超100%,累计赔付、垫付、退费2753单,履约金额超2661.7万元。从抵押“超期”纠纷的成功化解,到全周期资金安全保障体系的建立,贝壳用专业服务筑牢了房款安全线,为房产交易筑起一道安全屏障。在房产交易日益复杂的当下,这样的服务升级不仅让消费者安居无忧,更推动着行业向更规范、更透明的方向发展。 叶文婕

## “电”燃项目引擎 南京重大项目跑出“加速度”

重大项目是经济发展的“压舱石”,电力保障则是项目落地的“先行官”。2025年,国网南京供电公司紧扣营商环境优化要求,实施“电引擎”重大项目服务提升专项行动,为各类重大项目提供高质量的电力全生命周期服务,加快实现“电等企业”,驱动项目建设跑出“加速度”。

## 机制护航强根基 政企协同破解用电难题

高效服务的背后,离不开坚实的机制支撑。国网南京供电公司加大领导挂帅力度,建立“公司领导—职能部门负责人—属地负责人”三级挂钩体系,将服务责任层层压实。同时,该公司与市、区政府重大办搭建了常态化双向沟通机制,通过“问题双向传递、责任闭环双向”破解建设瓶颈。

华能南京滨江总部基地二期项目作为用电容量大、建设周期长的重点工程,2025年6月,国网南京供电公司对该项目重点地块及南京中央北路滨江风光带观江平台项目开展跟进勘查。通过“现场勘查摸清需求+清单化推进落实+内部联动快速响应”的服务模式,项目推进中出现的用电衔接、配套保障等问题第一时间得到化解,真正实现90%以上用电堵点在属地内高效解决,为项目稳步推进筑牢电力根基。

## 流程革新提效能 精准服务实现“电等企业”

在健全机制的基础上,国网南京供电公司聚焦流程优化持续发力,将“电等企业”的承诺转化为看得见的服务实效。

2025年4月,白云电气玻璃绝缘子绿色智能化项目启动建设,急需稳定可靠的电力支撑。该公司客户经理第一时间赶赴现场勘查,发现附近公用线路负荷过重,直接接入可能影响供电稳定性。为了让企业就近接电、早日投产,该公司创新采用扩容容量分割、两路电源接入的方式,推进新港线至宝桥线3000千伏安负荷转移工作。施工团队加班加点,新建2台环网柜,更换1台环网柜,新敷设电

## 绿色赋能添动力 助力产业高质量转型

伴随着碳达峰碳中和、新型电力系统等国家重大战略决策部署落地实施,绿色赋能为产业转型升级注入强劲动力。

2025年3月,面对国际市场日益严苛的绿色贸易壁垒,格力电器(南京)有限公司急需为“天丽变频3家用空调套机”拿到精准的碳足迹认证,破解产品出口难题。国网南京供电公司主动上门对接需求,将国网江苏省电力有限公司首创的“分时分区分压碳达峰因子数据库”引入核算过程。最终,该产品碳足迹因子降幅达13.8%,顺利通过第三方权威认证。

这只是国网南京供电公司能效服务的一个缩影。2025年,该公司设立绿色电碳服务“1站10点”,联合江北新区、江宁开发区挂牌成立园区级绿色电碳服务点,构建了“营业厅+园区”的立体化服务网络,按季度开展政策培训宣传,实现市级服务全覆盖;联动共建绿色电碳服务点,“线上+线下”双线响应需求;成立市级虚拟电厂管理中心,推广“光伏+储能”解决方案,多维度助力企业降本增效。

2025年,国网南京供电公司顺利完成江北新区芯片之城、宁马城际、华能滨江等80个省市重大项目接电工作,实现100%如期接电,累计建成17个“开”接电”示范区,在省内率先实现省级及以上园区全覆盖;南京地区绿色交易量超28亿千瓦时,同比增长超80%。 张菁豪