六大经济部委释放2026关键信号

两大市场要稳，这些产业要“飞”

近日，国家发展改革委、财政部、中国人民银行、商务部、工业和信息化部、住房城乡建设部等部委陆续召开工作会议，部署2026年经济领域重点工作。

2026年是“十五五”开局之年，相关部委释放稳增长、扩内需、支持科技创新、稳楼市稳股市等四大政策信号，推动2026年经济稳定增长，实现“十五五”良好开局。

值得一提的是，各部委还在积极推动政策靠前发力，以期实现2026年平稳开局。2025年12月底以来，提前下达2026年项目清单和投资计划，部分一线城市放宽限购，2026年新增地方债券和化债债券开始发行，“国补”政策全面启动，多项务实政策已陆续实施。

积极宏观政策靠前发力

全国发展和改革工作会议指出，要加强经济监测预警分析，完善政策工具箱，加强预期管理，做好2025年和2026年政策衔接、工作衔接，推动政策靠前发力，实现良好开局。

全国财政工作会议指出，2026年继续实施更加积极的财政政策。一是扩大财政支出盘子，确保必要支出力度。二是优化政府债券工具组合，更好发挥债券效益。三是提高转移支付资金效能，增强地方自主可用财力。四是持续优化支出结构，强化重点领域保障。五是加强财政金融协同，放大政策效能。

中国人民银行工作会议指出，继续实施好适度宽松的货币政策。把促进经济高质量发展、物价合理回升作为货币政策的重要考量，灵活高效运用降准降息等多种货币政策工具，保持流动性充裕，保持社会融资条件相对宽松，引导金融总量合理增长、信贷投放均衡，使社会融资规模、货币供应量增长同经济增长和价格总水平预期目标相匹配。畅通货币政策传导机制，发挥好政策利率引导作用，做好利率政策执行和监督，促进社会综合融资成本低位运行。保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定，防范汇率超调风险。

中泰国际首席经济学家李迅雷表示，作为“十五五”规划的第一年，2026年GDP增长目标预计会继续定在5%左右。预计2026年赤字率持平于2025年的4%，新增专项债提高到4.8万亿元，超长期特别国债预计仍在1.8万亿元左右，广义赤字规模从2025年的11.86万亿元提升至2026年的12.45万亿元左右，对应广义赤字率从8.4%提高到8.5%。

中信证券首席经济学家明明表示，预计2025年全年经济增速在5%左右，2026年经济增速预计在4.9%左右。

提振消费和稳投资

全国发展和改革工作会议指出，提振消费要出实招出新招，优化实施消费品以旧换新政策，积极扩大服务消费，加快清理消费领域不合理限制性措施，推动消费供给提质升级。多措并举促进投资止跌回稳，充分发挥“两重”建设、新增地方政府专项债券等各类政府投资资金作用，适当增加中央预算内投资规模，继续发挥新型政策性金融工具作用，不断提高投资效益，面向“十五五”谋划实施重大工程项目。

全国财政工作会议指出，坚持内需主导，支持建设强大国内市场。大力提振消费，深入实施提振消费专项行动。积极扩大有效投资，加大对新质生产力、人的全面发展等重点领域投入力度。加快推进全国统一大市场建设，规范税收优惠、财政补贴政策。

全国商务工作会议指出，深入实施提振消费专项行动，打造“购在中国”品牌。加快培育服务消费新增长点，释放服务消费潜力。优化消费品以旧换新政策实施，推动商品消费扩容升级。打造国际化消费环境。发展数字消费、绿色消费、健康消费，激发下沉市场消费活力。

全国住房城乡建设工作会议指出，2026年要高质量实施“两重”“两新”项目建设，持续开展地下管网改造和综合管廊建设，常态化推进城市燃气管道老化更新改造，力争完成改造各类燃气管道3万公里。积极开展新型城市基础设施建设。

提振消费和扩投资的政策举措在加快落地。2025年12月底，国家发展改革委已下达2026年提前批“两重”建设项目清单和中央预算内投资计划，共计约2950亿元；批复或核准多个重大基础设施项目，包括广州新机场、辽宁省辽东半岛水资源配置工程、浙江特高压交流环网工程、怀柔实验室重大科研平台等，总投资超过4000亿元。与此同时，2026年消费品以旧换新政策得以明确，支持汽车、家电、数码产品和智能产品换新，按商品价格给予一定比例的补贴，减轻消费者个人负担，释放重点商品消费需求。

上海财经大学校长刘元春表示，2026年是全方位扩内需的一年，会继续出台提振消费的短期政策，推出一些重大标志性工程项目。

大力培育新兴产业

全国工业和信息化工作会议指出，加快提升产业科技创新能力，攻克一批带动产业发展的核心技术，做强一批高水平制造业中试平台，加快培育全国一体化技术市场，推进科技成果“先使用后付费”改革试点，实施国家高新区新赛道培育行动等。培育壮大新兴产业和未来产业，打造集成电路、新型显示、新材料、航空航天、低空经济、生物医药等新兴支柱产业。

中国人民银行工作会议指出，提升金融服务实体经济高质量发展质效。完善结构性货币政策工具体系，优化工具设计和管理，加强对扩大内需、科技创新、中小微企业等重点领域的金融支持。高质量建设和发展债券市场“科技板”。

围绕大力培育新兴产业，从中央到地方都在系统布局。2025年12月26日，国家创业投资引导基金正式启动运行，由超长期特别国债出资1000亿元，并采取“子基金+直投”方式，吸引地方和社会资本共同出资，预计将形成超万亿投资规模。目前，已在集成电路、量子科技、生物医药、脑机接口、航空航天等“硬科技”领域签署一批意向子基金和直投项目。

近日，工业和信息化部部长李乐成表示，2026年将实施发展壮大新兴产业打造新动能行动，聚焦集成电路、新型显示、新材料、航空航天、低空经济、生物医药等重点领域，创建一批国家新兴产业发展示范基地。还将实施未来产业场景创新专项行动，聚焦量子科技、人形机器人、脑机接口、深海极地、6G等领域，加强技术攻关、产品开发、企业培育、生态建设。

稳楼市稳股市

全国住房城乡建设工作会议指出，2026年要着力稳定房地产市场。2026年政策层面仍将围绕促进房地产市场止跌回稳持续发力。2025年12月24日，北京时隔4个多月再次优化调整房地产相关政策，进一步放宽住房限购政策。

中指研究院表示，预计2026年库存量大的区域将严控新增土地供应，鼓励收购存量商品房；北上深等城市限制性政策有进一步优化的空间。

中国人民银行工作会议指出，稳妥化解重点领域金融风险。完善金融市场监测指标体系，探索开展金融市场宏观审慎管理。建立在特定情景下向非银机构提供流动性的机制性安排，发挥好两项支持资本市场的货币政策工具作用。

2024年10月，央行会同有关部门创设了支持资本市场稳定发展的两项工具，即证券、基金、保险公司互换便利和股票回购增持再贷款，首期额度分别为5000亿元和3000亿元。2025年，央行优化支持资本市场两项货币政策工具，坚定支持发挥汇金公司“类平准基金”作用，有效提振市场信心。

远东资信研究院副院长张林表示，将2025年用于稳定资本市场的工具转化为未来应对市场极端波动的常备流动性供给机制，是对构建金融安全网的重要完善，也是进一步支持权益市场稳健良好运行的制度补充。 钟 鑫

2025年末楼市翘尾 13家房企集体增长

近日，多家房企陆续披露单月销售业绩。截至2026年1月12日，在已公布2025年12月销售数据的18家房企中，有13家实现环比增长，占比达72.22%。其中，中国海外发展、华润置地、中国金茂等5家房企单月销售额更是创下全年最高纪录。

从2025年全年销售格局来看，头部房企竞争态势趋于稳定。

从销售规模来看，华润置地以单月销售额突破400亿元达410亿元稳居第一梯队。中海以单月销售额突破300亿元达398.32亿元紧随其后。招商蛇口则以突破200亿元达258.44亿元独居第三梯队。绿城中国、中国金茂、保利发展则以超100亿元的销售额入围“超百亿销售额榜”，分别为197亿元、128.21亿元及121.64亿元。

从销售额增幅来看，不同量级房企复苏节奏存在差异。其中，融创中国因去年11月销售额基数较低，12月环比增长163.39%。招商蛇口、中海、华润置地及中国金茂环比增幅也较为突出，分别为83.37%、79.14%、78.26%和60.32%。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫表示，房企2025年末及2026年开年销售额实现增长，不仅为房地产市场平稳开局奠定了良好基础，更有助于市场形成积极向好的增长预期。同时，这一态势能够有效缓解购房者的观望纠结与置业忧虑情绪，对稳固市场信心、推动房价与行业行情止跌回稳发挥出重要的预期引导作用。

据统计，从2025年全年销售数据来看，保利发展以2530.3亿元的销售额收官，较2024年的3230.29亿元同比下降21.67%。尽管同比出现下滑，保利发展仍以17.98亿元的优势，领先于销售额为2512.32亿元第二名的中海，稳坐2025年房企全年销售额首位。

此外，华润置地、招商蛇口、绿城中国、中国金茂4家房企2025年全年销售额分别为2336亿元、1960.09亿元、1534亿元、1135亿元，与保利发展、中海共同跻身千亿元房企梯队。

中指研究院研究主管陶淑茹表示，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规模仍超千亿元。

尽管出险的民营房企中，如碧桂园、融创中国等面临经营困境，销售规模萎缩，但仍在百强之列。具体来看，融创中国2025年销售额达368.4亿元，碧桂园则是达330亿元。

值得一提的是，2025年末，上述出险民营房企债务重组均迎来突破性进展。融创中国约96亿美元境外债务重组全面完成，通过境内外债务重组，整体偿债压力预计下降近600亿元；碧桂园境外177亿美元债务重组获通过。

销售额稳居行业前列且表现稳定的房企，其业绩支撑多源于对一、二线城市土地储备资源的深耕布局。

以中海为例，土地储备布局方面，2024年中海在12座城市新增22幅土地，新增土地储备权益建筑面积达389万平方米，权益地价合计696.3亿元。其中，一线城市权益拿地金额占比高达73.5%。

同为千亿销售额阵营的保利发展，也延续重仓一、二线城市的战略导向。根据保利发展披露的房地产项目获取公告统计，2023年至2025年间，保利发展在广州、上海、北京三地的拿地支付价款分别达648.24亿元、359.27亿元、265.02亿元，拿地力度显著优于其他城市，核心城市战略布局特征鲜明。 李 晗

增资、收购动作不断 券商加速布局公募赛道

近年来，随着公募基金市场的迅速发展，券商积极把握业务机遇，通过对公募基金子公司增资、收购公募基金公司股权等方式，持续加码布局公募赛道，完善资管业务版图，深化业务协同，提升行业竞争力。

谋求公募基金控股权

1月12日晚间，华安证券发布公告称，拟向子公司华富基金增加出资额1020.41万元，对应增资价款为2646.16万元。增资完成后，华安证券持有华富基金股权比例将由49%增加至51%，成为华富基金控股股东。

公开信息显示，华富基金注册资本为2.5亿元。2025年前三季度，华富基金实现合并营业收入2.54亿元，净利润1921.87万元（未经审计数据）。Wind资讯数据显示，截至今年1月16日，华富基金旗下共有87只基金产品，基金资产净值合计1065.17亿元。

对于本次交易的影响，华安证券表示，本次交易有助于提升公司对华富基金的控制力，完善公司财富管理业务布局，提高对客户的资产配置服务能力，进一步提升公司核心竞争力。同时也有利于华富基金更好落实《推动公募基金高质量发展行动方案》，实现差异化经营和高质量发展。

从行业实践来看，除对基金子公司增资外，券商也积极通过收购股权的方式获取基金公司控制权。例如，去年9月份，中国证监会核准上海证券成为新疆前海联合基金管理有限公司(以下简称“前海联合基金”)主要股东，对上海证券依法受让前海联合基金2亿元出资(占注册资本比例100%)无异议。

对此，深圳市前海排排网基金销售有限责任公司公募产品经理朱润康表示：“券商通过增资或收购股权来控股公募基金公司，是其优化业务结构、把握发展机遇的重要举措。强化对公募基金公司的控制权，有利于券商推动投行、经纪、资管与公募业务深度融合，深化资源协同，推动收入结构进一步多元化，长远来看有助于券商更好地融入公募基金发展浪潮，构筑长期优势。”

打造业务协同新生态

券商收购公募基金公司股权，一定程度上是出于获取公募业务牌照的考量。通过参股、控股公募基金公司等形式获取公募牌照后，券商可以将存量的“大集合产品”（参考公募基金模式运作的产品）交由旗下公募基金子公司来管理，以顺利完成公募化改造，避免产品清盘带来的冲击。例如，去年11月24日，前海联合基金发布公告称，从当日起，“上海证券弘利债券型集合资产管理计划”产品名称变更为“新疆前海联合弘利债券型证券投资基金”，该产品管理人也相应由上海证券变为前海联合基金。

在“一参一控一牌”的监管要求下，不少券商对公募赛道的布局已较为完善，通过参股、控股公募基金公司或设立资管子公司来开展公募业务，例如，兴业证券控股兴证全球基金（持股比例51%），参股南方基金（持股比例9.15%），同时旗下100%持股的兴证资管也拥有公募业务牌照。

在当前市场竞争日益激烈的背景下，公募基金业务有望为券商带来新的盈利增长点。“加速公募化布局有利于助推原本聚焦高净值客户服务的券商资管打开普惠金融市场，服务更广泛的群体，为不同风险偏好的客户提供财富管理服务。”东吴证券非银金融首席分析师孙婷表示。

聚焦公募赛道的战略布局，多家券商披露了最新“打法”。例如，东方证券表示，未来将围绕公募与私募双轮驱动的发展策略，通过持续完善产品线布局、推进多元投研能力建设等举措，着力提振经营业绩。国信证券则表示，将持续开拓与公募基金公司的合作空间，从传统代销模式走向更深层次的战略协同，包括定制化策略输出、投研资源共享等，共同构建“产品+服务+生态”的综合创收模式。

“未来，券商布局公募赛道需聚焦整合协同与差异化发展。”朱润康进一步表示，一方面，券商应打通“投研—销售—托管”全链条，提升运营与服务效能；另一方面，应立足特色化竞争，重点强化主动管理能力，或携手中小基金公司深耕细分赛道，提供“投研+销售”一体化解决方案，从而优化业务模式与收入结构，形成在财富管理领域的综合竞争优势。 于 宏

金饰“换新”竟少了四分之一

宝庆银楼收取消费者天价工费

虎踞调查

□江苏经济报记者 金 彩

近日，首个黄金以旧换新“国标”出炉——由中国黄金协会牵头起草制定的《黄金以旧换新经营服务规范》团体标准正式发布。标准明确要求，商家接待咨询时需主动明示旧金准入标准；强制施行“全程监控+顾客在场”制度；检测结果需出具包括含金量、损耗、折价等信息凭证。

然而，标准发布后，仍有商家“顶风作案”。本报接到南京消费者邓女士投诉，其在宝庆银楼澳林广场店兑换新款黄金首饰时，不仅被暗中克扣14克黄金作为工费，在警方调解时还遭遇店长对其人身攻击。

店长：“不正常的人才这么想”

1月11日，邓女士携带一个重31.71克的金手镯和一个23.63克的金戒指，来到位于南京市浦口区澳林广场的宝庆银楼兑换新款黄金首饰。经店员称重确认，去除损耗后邓女士所带黄金总重为55.22克。店员告诉邓女士，当天门店有活动，以旧换新按1:1兑换，不需要手工费。

随后，邓女士选取了新款金饰，结账期间邓女士的女儿要求对新款金饰进行称重，发现实际重量仅为41克左右。以此计算，以旧换新前后金饰重量差额达14克，以当日1118元/克的金价计算，邓女士损失高达15897元。

面对邓女士的质疑，店员一改前述说法，称：“1:1是饰品价格的1:1（含手工费等），不是克重的1:1，中间的差价是工费。”对此说辞，邓女士无法接受，她表示：“为何一开始不明确告知，店员是通过模糊概念欺诈消费者。而且，按店员说法，每克黄金工费竟高达387元，远远超过市场价格。”

邓女士数次要求调取监控对质，店方均不予理睬，随后邓女士报警。不久之后，浦口区阳沟街派出所民警赶到现场。该店店长向警方表示：“中间差价是工费，收费多是因为‘99999’的黄金比‘999’的黄金工费高。”邓女士一方则表示：“店员所说的‘1:1兑换，不要手续费’不就是克重换克重吗？”谁知，店长竟开始人身攻击，恶狠狠地骂道“不正常的人才会这么想”，再度引发争执。

最终，在警方调解下，店方提出“换取同等克重的饰品，手工费以六折计算”的方案。邓女士一方选择接受，挑选了相同克数的金饰，并支付工费2102元。尽管问题得以解决，但这次糟糕的体验让邓女士心有余悸，她直言：“以后再也不去宝庆银楼购买黄金了。”

总部：澳林广场店为加盟店

记者致电江苏宝庆珠宝股份有限公司（以下简称“宝庆珠宝”），反馈邓女士遭遇的情况。宝庆珠宝客服表示，澳林广场店为加盟店，会将邓女士的遭遇如实记录并汇报给公司领导。当记者追问何时能给到处理结果时，对方表示：“我不能立刻口头承诺，要汇报给领导后才行。他人不在，出去开会了。”截至记者发稿，宝庆珠宝仍未反馈处理结果。

邓女士的遭遇并非孤例，记者注意到，在黑猫投诉平台上，宝庆银楼相关投诉高达119条，且最近数月呈现投诉高发态势。有消费者反映称，其在常州武进区万达广场的宝庆银楼购买了一款足金吊坠，花费4599元，后查询该金饰克重仅为2.27克，每克黄金价格高达2025.9元，远超当日黄金价格。该消费者认为，该店导购未能如实告知该金饰为“一口价”黄金，存在诱导消费者的行为。

去年3月，因出售侵犯注册商标专用权的首饰，扬州市邗江区市场监督管理局对宝庆银楼处以3575元罚款，并没收非法财物。处罚决定书显示，该侵权首饰进价仅为400元，售价高达1430元，利润率高达257.5%。

作为一家百年黄金珠宝企业，宝庆银楼曾对外表示，以匠心铸就品牌之基础，以创新开拓市场之路，以诚信构筑合作之桥，实现互利共赢。南京新工投资集团有限责任公司党委书记、董事长王雪根也对其寄予厚望，“让老字号品牌在时代的发展中不断焕发崭新的生机”。然而，频繁发生的消费投诉表明，宝庆银楼在品控和管理上还存在不少疏漏。

律师：商家有明确告知义务

对于邓女士的遭遇，上海江三角律师事务所专职律师季振鹏认为，商家侵犯了顾客的知情权以及公平交易权。消费者有权知晓其购买商品的真实情况，并且有权获得价格合理及计量正确等公平交易条件的权利。本案中，商家的价格承诺不透明，并且最终解释的黄金工费远超市场价格，侵犯了消费者合法权益。

面对金店层出不穷的套路，消费者如何提防？业内人士建议，消费者在置换黄金饰品前，首先应清楚自己持有金饰的克重，如不确定，可提前用珠宝秤自行称重，避免在回收环节被商家“少秤”；其次要关注实时大盘金价，对商家提到的损耗费、折旧费等额外费用，务必要求商家逐一列出并仔细核对，切勿轻信“零工费”等宣传，换金时尽量选择“一克换一克”的等价置换方式；此外，需谨慎将足金饰品换为K金或“一口价”黄金，以免权益受损。

季振鹏建议，在自身利益遭到损害后，消费者应当第一时间固定证据，包括但不限于录音录像等，然后通过向消费者协会投诉或者以民事诉讼的方式来维护自己的权利。

随着《黄金以旧换新经营服务规范》的发布，黄金以旧换新乱象或将得到遏制。毕马威经济研究院院长蔡伟认为，标准聚焦透明度，直击行业痛点，在交易过程公开、可追溯的同时，一些收费乱象将失去操作空间，为消费者以旧换新提供了明确的标准依据和维权保障。

南通农商银行 有效降低企业融资成本

日前，南通市市场监督管理局、南通市委金融办、国家金融监督管理总局南通监管分局联合举办“苏质融”质量融资银企对接交流活动。

作为资产规模超千亿、存贷款总额突破1500亿元的本地银行，南通农商银行深深扎根南通，近五年来已累计为超4000家企业客户提供近1500亿元的融资支持，并发放知识产权质押贷款9.2亿元，连续多年获评“南通市知识产权金融先进单位”，是服务地方实体经济的重要金融力量。

2024年以来，该行围绕“苏质贷”及通州区质量认证企业客群，通过出台专项策略、开辟绿色通道、用足贴息政策和多元产品适配等措施，展开了立体化精准服务。截至目前，已累计为623家中小微质量信誉企业新增发放贷款32.5亿元，投放规模和服务企业数量在南通地区金融机构中名列前茅，有效降低了企业融资成本。在活动现场，该行获得政府和监管部门的高度肯定和通报嘉奖。

荣誉是里程碑，更是新起点。2026年“开门红”在即，南通农商银行将聚焦新型农业经营主体、科技型企业、质量信誉企业、供应链企业等重点客群，抓住“苏质贷”、制造业贷款、科创企业首贷等贴息政策窗口，用好“通科贷”“恒信贷”“江海贷”“省农担”等拳头产品，重点加强扎实走访与精准对接，着力提升全流程办贷效率，全面优化综合金融及增值服务，又快又好地将客户需求转化为信贷支持和实实在在的业绩，为2026年全年信贷投放工作开好头、起好步，为南通地方经济发展贡献更多农商银行力量。 季 丽

大家财险淮安中心支公司：深耕清廉金融建设 彰显国企责任担当

近日，淮安市保险行业协会发布《关于淮安保险业2025年清廉金融文化建设成效突出单位的通报》，大家财险淮安中心支公司成功入选2025年度淮安保险业清廉金融文化建设成效突出单位名单，成为行业清廉建设的标杆之一。

作为深耕淮安市场的财险机构，大家财险淮安中心支公司始终将清廉金融文化建设置于高质量发展的核心位置，紧扣行业发展导向，以文化浸润为抓手，以责任落实为核心，以监督闭环为保障，走出了一条具有自身特色的清廉建设之路。

在文化培育方面，公司坚持常态化开展廉洁教育，通过组织清廉主题培训、签订廉洁从业承诺书、开展主题党日活动等多元形式，将廉洁自律理念深植于每一名员工心中。从管理层到一线岗位，全员参与清廉文化建设，形成“人人崇廉、事事守廉、时时讲廉”的浓厚氛围，让清廉成为全体员工的思想自觉和行动自觉。

在实践中，公司始终坚守“以客户为中心”的服务理念，严守合规经营底线，杜绝各类违规违纪行为。聚焦消费者关切，优化理赔服务流程，提升服务效率，切实维护保险消费者合法权益。同时，主动融入行业清廉共建大局，积极接受监管部门、行业协会及社会公众的监督，以公开透明的经营行为，助力构建风清气正的淮安保险市场生态。

未来，大家财险淮安中心支公司将不断深化清廉金融文化建设，把清廉理念融入经营发展各环节，以更坚定的决心、更务实的举措筑牢廉洁防线，为维护淮安金融安全稳定、服务地方经济社会高质量发展注入更多保险正能量。 张 玥

南通农商银行：激活“红色引擎” 构筑发展新优势

2025年，南通农商银行以创新思维重构党建工作新范式，将党建势能转化为发展动能，开启了一场以“红色引擎”驱动高质量发展的生动实践。用系统化思维构建起思想政治引领、组织体系优化、先锋力量激活、人文生态培育“四位一体”的工作新格局，推动党建工作从“围绕中心”到“融入内核”的深刻转变。

铸魂育人固根本，思想根基筑得更牢。坚持将强化思想政治建设摆在首位，着力筑牢信仰之基、补足精神之钙、把稳思想之舵。一是理论学习入脑入心。紧扣时代脉搏，将学习贯彻党的创新理论作为首要政治任务，引导党员干部深刻领悟核心要义与实践要求。二是信念教育走深走实。聚焦关键群体，精准施策，精心组织5场主题鲜明、内容深刻的思想政治课，有效引导员工坚定理想信念，筑牢精神支柱。同时，守好意识形态主阵地，为全行发展营造风清气正的良好环境。

强基固本激活力，组织建设提质增效。牢固树立“大抓基层”的鲜明导向，着力增强党支部的政治功能和组织功能，推动基层党组织全面进步、全面过硬。一是共建共享拓展新格局，积极推动党建与业务深度融合。二是评星定级树立新标杆。深入开展党支部标准化、规范化建设。

先锋引领显担当，模范作用更加彰显。注重激发党员先锋模范作用，引导党员在业务第一线、服务最前沿主动作为、建功立业。一是主题党日赋能一线，将党建活力转化为发展动力。二是比学赶超氛围浓厚。有效激发员工队伍特别是党员干部钻研业务、提升能力的热情，在全行营造奋勇争先、锐意进取的生动局面。三是深入挖掘基层先进典型，传递基层党建好声音。

严管厚爱增动能，队伍结构持续优化。坚持严管与厚爱相结合，既严格党员教育管理，夯实党务基础，又注重人文关怀，激发队伍整体活力。一是基础工作扎实推进。顺利完成智慧党建系统的上线运行，提升党建工作的智能化、科学化水平。二是文化聚力提振士气。持续深化员工关怀，让员工切实感受到“家”的温暖。 张伊旻

惠山区市监玉祁分局：深化赋能举措 助企质量提升

近日，2025年“江苏精品”认证获证产品名单发布，无锡市华琳制冷设备有限公司研发生产的转子式压缩机壳体和锐牛股份有限公司研发生产的农业机械用轻型V带成功上榜。

无锡市惠山区市场监督管理局玉祁分局高度重视质量安全和质量发展，通过“主体责任落实、标杆示范引领、信用体系赋能”三位一体工作，持续助力企业将“质量优势”转化为“品牌优势”，以质量“安全底线”筑牢民生“幸福防线”。

聚焦重点产品，强化主体责任。在前期对工业产品生产许可、强制性产品认证管理的产品生产销售单位进行质量主体责任落实的基础上，对涉及人身健康和生命财产安全并有强制性国家标准要求的产品生产单位、销售单位落实质量主体责任，协助申报“锡质安”小程序，要求明确质量总监和安全员等岗位职责，健全产品质量安全管理制度，督促做好“日管控、周排查、月调度”工作。

聚焦典型培育，打造“玉祁优势”。深入开展质量提升行动，强化典型选树与精准培育，通过“一企一策”、专家问诊、集中辅导等方式分层分类进行针对性服务指导。强化党建引领，结合“零距离 心服务”党建品牌，深入实行“企业服务日”，走访服务企业50余家，帮助解决标准制修订、质量奖项申报等问题20余个。

聚焦质量信用，优化质量生态。持续推进企业质量信用分级分类建设，通过精心筛选、一对一辅导，共推动15家企业成功入库江苏质量信用等级A级，助力企业提升质量竞争力。 杨梦晨

遗失声明

大家财产保险有限责任公司泰州中心支公司不慎遗失机动车商业保险批单20份，单证版本号1200010000，单证号段2000019331—2000019350。特此声明上述单证自遗失之日起全部作废，今后任何单位及个人持该作废单证办理相关业务均与我司无关，我司不承担任何法律及经济责任。

声明人：大家财产保险有限责任公司泰州中心支公司
联系电话：18052605378
日期：2026年1月13日