

从“重规模”到“重质量”

无人机培训进入“严选时代”

近年来,低空经济蓬勃发展,带动无人机培训行业持续升温。2025年10月,监管部门启动无人机培训机构资质从核检查;同年12月31日,《民用中小型无人驾驶航空器操控员训练机构规范》正式落地施行。行业从“拼规模”转向“重质量”,此番监管全面升级,究竟给无人机培训市场带来了哪些深刻变革?

无人机新规密集出台 培训行业准入全面收紧

根据指令上升、悬停……2月3日,位于济南市槐荫区的山东新航道航空科技有限公司(以下简称“新航道”)模拟考点内,学员们正有序进行无人机模拟考试。

“无人机行业新规密集出台,既提升个人飞行的安全合规性,也为行业未来系上‘安全绳’。”提及新规,新航道航空培训部总教员马俊表示,此前,由于缺乏统一行业标准,无人机培训行业的准入门槛相对较低,不少机构并不具备培训资质,通过“挂靠”“加盟”等方式开展业务,虚假宣传、训练设备老旧、教学场地不达标等行业乱象屡见不鲜,不仅损害学员的权益,也影响了相关行业的健康发展。

在迪诺航空创始人张玉坤看来,随着《民用中小型无人驾驶航空器操控员训练机构规范》实施,培训行业准入全面收紧,从资质、师资、设备到场地均设立明确标准,推动行业走向透明化、专业化与规范化,从“重规模”到“重质量”,培训行业进入“严选时代”。

从资质来看,新机构须先取得临时合格证,一年内培训70人(取证50人)方可申请正式合格证。从师资来看,以开设多旋翼课程的机构为例,需配备至少3名持相应等级执照的专职教员,严禁兼职挂靠,且教员须每年接受教学与应急等培训。从设备来看,所有训练无人机须完成民航局实名登记,并安装计时器终端。从场地来看,旋翼无人机训练场面积不得小于2600平方米,禁止设于楼顶。训练空域须严格使用批准区域,不得租借或与有人机混飞。

此外,新规还首次设立行业“黑名单”,对虚假宣传、伪造记录等行业实施梯度惩戒,情节严重者可吊销资质、终身禁入。



从“玩票尝鲜”到“持证上岗” 培训需求迎来职业转型

1月1日,新修订的《中华人民共和国飞行空域管理条例》正式施行,明确将违规行为纳入行政处罚范围,无人机培训市场也迎来结构性调整,以往“尝鲜式”的报名热潮显著减退,理性、合规的学习需求日益成为主导。

“新规出台之后,单纯出于好奇来培训的学员明显减少,大家咨询的关注点从‘好不好玩’变为‘合不合法’,报名学习更加理性。”马俊表示,自1月以来,来自测绘、建筑、物流、应急等行业的学员同比增长两倍,“以就业为导向,计划从事无人机相关职业的大学生群体同比增长四成”。

作为从事无人机相关工作的基础资质,由中国民航局飞行标准司签发的CAAC民用无人机驾驶员执照,已成为进入航空测绘、巡检监测、农业植保、物流配送等行业的重要门槛。

马俊介绍,随着无人机在各行业的广泛应用,持证“飞手”具备可观的新薪资潜力,以农业植保为例,一名熟练飞手日均作业收入可达800元至1200元。

对此,山东高速至臻无人机培训相关负责人孔先生深有感触。“随着低空经济迅速发展,来报名的学员多以行业应用为主,占比达60%以上。”孔先生表示,无人机培训的整体性质,正在从早期的“兴趣体验”转向更具深度的“职业赋能”,未来行业化、专业化的培训需求成为增长主力,“有证无害”的现象或将逐渐成为历史。

在此趋势下,无人机培训机构纷纷开启转型,开发更多行业配套课程和服务。“为了达到新的培训标准,机构投入大幅增加。”成都市一培训机构相关负责人李先生介绍,目前,学员培训成本已上升35%至40%,学费均价将达万元以上。

上千家机构离场 培训告别“野蛮生长”

除了新规出台,中国民航局近期也对

无人机培训相关机构启动了严格的资质核查与管理。

马俊介绍,自2025年10月16日起,国家无人驾驶航空器一体化综合监管服务平台(以下简称“UOM系统”)暂停了新增培训资质的申请,且所有已登记的机构必须在2025年12月31日前完成资质复核,未通过审核的机构将被清退。

公开资料显示,截至2025年10月16日,UOM系统内登记的全国无人机培训机构超4000家。截至2月3日下午4点,全国无人机培训机构数量为2762家。这也意味着,不到四个月的时间内,全国无人机培训机构数量减少超1300家。

“过去因行业门槛较低,大量机构涌入市场,导致培训质量参差不齐,难以满足低空经济人才培训需求。”马俊表示,随着相关行业标准日趋完善并全面落地,规范化监管也为行业设置了更高的起点,推动行业洗牌与整合进程加速,大浪淘沙后,整个行业将赢得长期发展机遇。

事实上,在这一轮行业洗牌背后,是低空经济蓬勃发展带来的巨大人才缺口与行业升级需求。近年来,各地政府密集出台产业规划,例如,济南市提出到2027年引导产业链相关企业200家以上,产业规模突破200亿元;重庆市提出打造具有重庆辨识度的低空经济创新发展强市;上海市提出加快打造比较优势凸显的“世界eVTOL之都”。

据有关部门测算,目前我国无人机操控员的就业缺口高达100万人。

“监管升级与市场洗牌,是行业迈向高质量发展必经阶段,为规范化、专业化培训体系的建立扫清了障碍。”山东大学社会学教授王忠武表示,未来,能持续站稳脚跟的,将是那些能率先完成“三个转变”的机构:从“教飞行”转变为“教行业应用”,从“发证书”转变为“保障就业能力”,从“单点培训”转变为“与产业链深度融合”。

王忠武表示,面对各地产业规划和人才缺口,培训行业必须完成从“数量扩张”到“质量提升”的根本转变,将培训深度融入低空经济产业链,才能真正培养出市场急需的复合型技术人才。

管悦

智能工厂梯度培育持续加速

工业和信息化部近日公布的数据显示,人工智能已渗透引领级智能工厂70%以上的业务场景,沉淀超6000个垂直领域模型,带动1700多项关键智能制造装备与工业软件规模化应用,形成一批具备感知、决策和执行能力的工业智能体,推动智能制造从“自动化”向“自主化”演进。

2025年底,工业和信息化部等6部门联合公布了首批15家引领级智能工厂名单,涵盖装备制造、原材料、电子信息等多个关键行业,在制造模式方面进行了有益探索。以工程机械行业为例,徐州重型机械有限公司凭借全球定制敏捷交付的移动式起重智能工厂首批入选,实现从客户自助下单到交付全过程的中央集控与动态可视。工厂推动端到端生成式研发、敏捷制造、智慧运营及数字孪生工厂建设四大业务创新,形成以AI驱动的业务赋能、技术自主可控与模式复制推广三大能力,孵化智能制造技术研究、智能装备研制、工业软件开发等六大智能制造能力平台及180余项标准。

工业和信息化部信息通信发展司司长谢存表示,引领级智能工厂满足了高效率、

高精度、高柔性和高质量的生产要求,为各自行业树立了转型标杆。有的汽车工厂实现多车型柔性混流生产,有的石化工厂依托数字孪生实现自主运行,有的光缆工厂攻克超大尺寸预制棒的极限制造工艺等。这些变革带动生产效率平均提升29%,产品不良率降低47%。

“引领级智能工厂是各类生产要素高效优化配置的载体,旨在突破当前制造模式从‘局部最优’到‘全局最优’的瓶颈,实现多目标优化和多要素协同,打造先进制造的多产业生态体系。”赛智产业研究院院长赵刚表示。

引领级智能工厂不仅提供高端产品,更延展至规模化定制、产业链协同、预测性维护等高价值模式,从“产品制造商”转型为“产品+服务+解决方案”综合提供商。引领级智能工厂向全行业输出相关能力,带动上下游1300多家企业协同升级,推动产业链整体向高端跃升。

随着首批15家引领级智能工厂名单发布,我国制造业数字化转型不断从试点探索迈向系统性变革,助力中国制造业向全球价值链高端稳步迈进。

赖奇春

百亿元级私募机构增至122家

今年以来,“百亿元级私募阵营”持续扩容。据私募排排网最新统计数据,截至2月10日,管理规模为100亿元以上的私募证券投资基金管理人总数已攀升至122家,创下历史新高。这一数字较2025年末的112家净增10家,也突破了2022年3月份116家的前期高点。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李睿瑜表示,百亿元级私募机构数量创新高,主要由四方面因素推动:一是市场环境逐步回暖,今年以来私募基金产品收益持续向好,吸引了更多投资者申购,带动了规模上升;二是年初银行、券商等渠道资金回流明显,机构投资者与高净值客户加快了资产配置节奏,头部私募机构募资效率提升;三是投资策略持续迭代,策略容量与稳定性增强,推动更多私募机构迈入“百亿元级阵营”;四是行业集中度提高,马太效应凸显,资金进一步向业绩稳健、品牌力强、合规完善的头部私募机构集中。

具体来看,在年内新增的10家百亿元级私募机构中,上海洛书投资管理有限公司、杭州遂玖私募基金管理有限公司、上海展弘投资管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司和上海毅投投资股份有限公司重新回归“百亿元级私募阵营”;深圳国源信

达资本管理有限公司、恒毅持盈(深圳)私募基金管理有限公司、南京倍添私募基金管理有限公司、腾胜投资管理(上海)有限公司(以下简称“腾胜投资”)、上海颀泾河河私募基金管理有限公司、泰康稳行(武汉)私募基金管理有限公司、四川发展证券投资基金管理有限公司以及广东宏锡基金管理公司则是首次进入这一行列。此外,另有3家私募机构暂时退出了“百亿元级阵营”。

其中,新晋“百亿元级私募阵营”的腾胜投资是一家外商独资机构。该机构自2019年9月份完成备案后管理规模持续快速增长,先后于2021年突破20亿元、2022年突破50亿元,并在2026年1月底突破百亿元。至此,百亿元级外资私募机构已增至2家,另一家为侨水(中国)投资管理有限公司。

从投资策略类型来看,上述122家百亿元级私募机构中,股票策略机构最多,共有86家;多资产策略、债券策略、期货及衍生品策略私募机构分别为16家、8家和4家;另有部分私募机构尚未公开披露管理规模持续快速增长。

值得一提的是,截至2月10日,已有40家百亿元级私募机构获得香港证监会核发的9号(提供资产管理)牌照,这些机构可直接投资海外权益类资产及衍生品,有助于构建更多元化的投资组合。

昌校宇

多因素推动1月份银行理财规模回落

2026年首月,银行理财市场告别了对规模“开门红”的单一关注。华西证券发布研究报告,今年1月份最后一周(1月26日至1月30日),在回表的驱动下,银行理财规模再度承压,为33.18万亿元,环比下降1788亿元。从1月全月来看,在去年12月份理财规模突破5100亿元背景下,今年1月份银行理财规模并未如市场预期那样回升,而是继续呈缩量态势,月度环比降幅为1142亿元。此外,回溯近四年(2022年至2025年)11月份银行理财规模变动情况,除了2023年受“赎回潮”影响大幅下降以外,其余年份均呈现季节性上升趋势。

上海金融与法律研究院研究员杨海平表示,1月份银行理财规模回落的原因,一是去年年末理财产品回表的惯性影响,二是在市场波动和心理预期因素影响下,投资者大多对银行理财市场持谨慎态度。

“今年1月份银行理财市场降温,是短期因素与长期转型压力叠加作用的结果。”苏商银行特约研究员薛洪言表示,年初银行冲刺存款规模,导致理财资金向银行存款分流,直接挤压了理财规模。同时,春节临近,居民节前现金需求上升,进一步加剧了银行理财产品的短期赎回压力。叠加市场风险偏好偏低,理财产品收益吸引力相对不足,多重因素共同推动了银行理财规模出现超季节性回落。

虽然1月份银行理财规模有所下降,但理财产品净值在持续上涨。华西证券发布的研报显示,1月26日至1月30日,债市整体延续修复行情,纯债理财产品净值维持正增长,不过增幅均有所收窄。此外,业绩未达标的理财产品占比还在下降。

在薛洪言看来,上述表现主要得益于债市行情回暖,以及理财机构主动优化资

产配置、提升产品收益稳定性。同时,虽然纯债类理财产品收益增幅有所收窄,但仍能维持正增长,既体现了理财机构研究与风控能力的提升,也反映出市场各方在净值化转型中愈发理性,理财行业正逐步夯实稳健发展的根基。此外,行业韧性不仅体现在净值的稳健修复上,更在于居民财富管理需求的长期需求未改,行业结构持续向头部理财产品优化集中,机构也通过降费让利、产品创新等方式主动应对市场压力,稳定投资者信心。

“规模缩、净值稳”的现象说明理财市场正在走向成熟。”杨海平表示,一方面,就理财产品的需求端而言,投资者正在走向成熟,能够对风险有恰当的认识,对管理机构、渠道、产品的选择趋于精细化;另一方面,就理财产品的供给端而言,理财公司围绕客户的风险偏好和实际需求,围绕低成本做动了策略上的优化。这种趋势不仅体现了行业韧性,也在为下一阶段的理财市场规模稳步增长和行业的高质量发展蓄势。

展望未来,杨海平认为,2026年,在低利率环境和股市结构性行情背景下,理财市场或呈现以下特点和趋势:其一,由于当前的货币政策走向及宏观调控导向,固收类资产的收益率受到压制,以固收类产品为基本盘的银行理财产品,其收益率整体上仍将呈现承压状态;其二,理财公司积极升级投研体系,以此为基础探索增加权益类理财产品供给,或者在“固收+”及混合类理财产品项下,增加权益类资产、其他类资产,以此改善理财产品收益表现;其三,理财行业的收入结构将发生变化,理财公司将更加注重提升服务,与服务内容、服务质量相挂钩的收入占比将提升;其四,理财市场整体规模将稳中有升。

杨洁

马年消费热潮来袭,情绪消费成主流

马蹄踏春至,消费启新程。随着2026马年临近,一场“马”元素消费热潮席卷全国,从服饰配饰到潮玩文创,从黄金珠宝到餐饮礼盒,各类融合传统寓意、潮流设计与情绪价值的马年商品持续走俏,点燃了新春消费市场。

马年好物成新宠

浙江的李女士赶在年前金价大幅攀升前入手了一款唐彩墩墩马金饰。“我在香港六福珠宝看到这款,一眼就喜欢上了!这是六福和唐宫夜宴的联名款,里面是纯金,外面部分马身做了一层珐琅,当场就入手了。”李女士说,她选了最喜欢的绿色款,作为给自己的马年礼物。

北京消费者小谭买了几款马形象的毛绒玩具,有挂在包上的手工羊毛毡小马,有摆在工位上的“马上有钱”。她最喜欢的是一款奥脸黑马,“它抱着双臂满脸不屑的样子又拽又可爱,设计师说它有力又深藏不露”。

据统计,2026年1月以来,电商平台“马年”相关搜索热度爆发式增长,马年新品上架数量近5万款,多款衍生产品销量突破万件大关。其中,造型圆润、表情生动的“情绪马”成为市场主流,在吉祥物、生肖玩偶等品类的成交占比高达70%,成为年轻人的“情绪搭子”,驱动理性消费决策。

在得物App上,马年商品的热度已提前爆发。据平台相关负责人介绍,2025年以来,平台上马年相关商品的销量稳步攀升,其中两类产品尤其受到年轻人追捧。

一类是热门品牌马年限定服饰,红色基调搭配骏马元素的“新年战袍”成为新春必备。其中,萨洛蒙“茶马古道”马年限定系列表现惊艳,首周销量破百万,成为该品牌在得物首个百万系列,即便单价高达1600元,目前也已售出2000份;始祖鸟推出的马年限定“GTX”骏马刺绣硬壳连帽鞋”,也凭借红底骏马刺绣圈粉无数,持续稳居热门榜单。

另一类是承载吉祥寓意的马年配饰,兼具美观与保值属性的黄金配饰最具竞争力。得物数据显示,2025年1月生肖类配饰销量较去年同期增长80%，“马上有钱”“一马当先”等寓意吉祥的单品增速更快。老凤祥“马上有钱”马年生肖小马挂坠、中国黄金福运生肖马手链、周大生爆闪碎碎冰项链等单品备受青睐。

据了解,受金价上涨影响,这类配饰价格小幅攀升,以老凤祥0.5克独角兽小马挂坠为例,近一个月从740元涨至795元,涨幅达7%。此外,黄金“收财马”“暴富小马”等高价性价比单品,也成为年轻人新春送礼的心头好。

各类文创“活”起来

潮玩文创领域同样热闹非凡。泡泡玛特“马力全开”毛绒挂件盲盒,汇聚LABUBU、MOLLY等热门IP在得物销量超2万件,二手市场溢价超150%;JELLY-CAT红马公仔、乐高“骏马图”积木亦凭可爱造型圈粉无数。IP玩具体头企业52TOYS更发力多元限定系列,用创意诠释生肖文化。

释生肖来,让文物走出展柜,更寄托着“厚积薄发”的美好期许。此外,还有“马上封侯”“马上发财”等挂件,不仅寓意吉祥,更暗藏趣味玩法:轻轻拉动马背上的金元宝,小便会“咕咕咕”地顺势上移,宛如马踏踏春而来。

“在文化认同需求日益凸显的当下,具备中国特色的产品也愈发受到市场的青睐。我们一直致力于在产品设计中注入中国文化底蕴与创意灵感,构筑差异化产品竞争力。”52TOYS相关负责人说,例如52TOYS与国家博物馆文创品牌“国博衍艺”合作的“多宝阁”系列,将国博镇馆之宝中的“击鼓说唱俑”和“陶鹰鼎”,通过发条玩具的形式使文物“动”起来;科幻IP盲盒“青龙白虎套盒”以变形机甲玩具的形式,展示中国传统文化中的经典形象。

“春节拜神这一习俗承载着辞旧迎新、祈福纳祥的寓意。不过,一代人有一代人

的集福方式,咱们新一代年轻人的方式就是把‘神仙大人’带在身边。”52TOYS相关负责人介绍,以此为灵感,他们今年推出的“超活化集纳福系列”毛绒挂件就是以中国神仙为原型并进行Q版风格设计演绎,有寓意“吃嘛嘛香”的灶王爷,“身体倍儿棒”的寿星,也有寓意“大展宏图”的文昌帝君,寄托“八方来财”心愿的武财神关羽,让年轻人随时把“福气”带在身边。

传统文化“主动创新”

马年消费热潮的背后,是消费逻辑的深刻转变与文化自信的持续提升。艺恩发布的情绪驱动·符号新生:2026“马”元素营销趋势报告指出,“马”元素已不再是春节营销中简单的装饰符号,更成为承接年轻人创意、陪伴需求的情感寄托,品牌通过IP共创、场景体验与社交互动的多元玩法,将文化符号转化为实实在在的消消费流。

消费者对“马”元素商品的青睐,不仅出于对节日仪式感的追求,更源于对传统生肖文化的情感认同。工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员和林认为,依托马年生肖文化,各地通过市场化手段创新产品和项目,为激活和拉动消费提供了诸多新思路,比如带动消费场景创新和消费品类扩展、带动生肖联名商品消费潮流等。“传统文化已从‘被动保护’转向‘主动创新’。只有打造贴合大众审美和情感需求的产品,才能让生肖文化焕发持久活力。”刘旭颖

昆山农商银行落地省内首笔科创债ETF质押式回购交易业务

1月7日,昆山农商银行与头部券商机构达成全省农商银行首笔科创债ETF质押式回购交易业务。此次交易是昆山农商银行践行科技金融服务,以金融创新支持科技创新的又一具体行动。

2025年5月,中国债券市场“科创板”正式启航,这是金融供给侧结构性改革向债券市场延伸实践的重要体现,科创债发行主体也拓宽至金融科技、科技型企业等。在此基础上,政策导向明确“鼓励创设科技创新债券指数以及与其挂钩的产品”,科创债ETF的发展得到高度重视,它结合了ETF和债券的特点,允许投资者通过买卖科创债ETF间接参与科创股市场,分享科技创新带来的红利。

截至2025年末,科创债ETF市场总规模已突破3400亿元,全年快速发展,较年初突破规模增长超260%,成为信用

“江远南京”轮在舟山船厂完成交接

随着交接文件上最终签字环节的完成,江苏远洋功勋船舶——“江远南京”轮,于2026年1月正式圆满结束在散货船队的运营使命。“江远南京”轮全体船员在舟山船厂顺利完成船舶交接工作,为这艘承载23年辉煌记忆的船舶,交上一份完整、清晰、尽责的答卷。

“江远南京”轮是江苏远洋建造的首艘远洋船舶。二十三载岁月流转,“江远南京”轮驰骋遍及全球,累计安全航行里程超过200万海里,承载货物数百万吨,有力连接着中国与世界的贸易往来。

陶玲卿

溧阳市财政局修订完善风险补偿基金管理办法

为加大金融对实体经济的支持,发挥财政资金撬动作用,缓解中小微企业和“三农”经济融资难、融资贵问题,近日,溧阳市财政局联合相关部门修订完善了《溧阳市政银担风险补偿基金管理办法》(以下简称《办法》)。

一是精准“画像”,明确政策受益群体。政银担基金主要支持在溧阳行政区域内合法开展经营活动的经营主体,企业依法合规经营,有适销对路的产品及生产销售合同(订单)、有稳定的现金流(企业最近6个月在主要结算银行或贷款银行的现金流入基本能够覆盖现金流出)、有健全的财务会计核算(账表齐全)、有正常的纳税记录,有较好的信用记录的小微企业,以及通过合法流转方式获得承包土地的经营权且具备农业生产经营管理能力、无不良信用记录的农业经营主体和城乡创业人员。

二是风险共担,完善政银担机制。政银担基金实行“政府引导、市场运作、风险共担”的经营原则,风险分担比例原则上为基金20%、银行20%、担保60%。同时对贷款本金损失和利息损失风险的分担比例进一步明确。

三是降本增效,优化融资环境。部门和金融机构协同发力,进一步降低贷款利率和担保费率。新办法承诺执行优惠贷款利率,利率上限不超过贷款发放时适用的贷款市场报价利率(LPR)+80个基点;承诺执行优惠担保费率,费率原则上不超过0.8%。

四是绩效监督,明确部门职责。《办法》明确了政银担基金存续期限,如需延长,经基金运作效果,应经市政府办、财政局、国金局审定。同时建立并完善政银担基金绩效评价制度,定期开展基金绩效评价。

江苏远洋召开2026年工会工作例会

1月21日,江苏远洋召开2026年工会工作例会,围绕新形势下工会工作任务,交流思想,明确方向,凝聚共识。公司党委副书记、工会主席丁邦林出席会议并讲话。

会上,江苏远洋工会经费审查委员会对所属企业的工会经费专项检查情况进行通报。各所属企业工会对2025年工会工作开展情况和2026年工会工作计划进行汇报。党群工作部对2026年工会重点工作任务进行部署。参会人员积极踊跃发言,充分传达来自基层和一线职工的心

汪逊

江阴税务:服务走“新”更走心

“征纳互动平台就像掌上税务专家,涉税问题足不出户,在线上就能轻松解决。”近日,国家税务总局江阴市税务局“与你同行·共话发展”专场开放日活动中,周庄镇西村党委委员杨胜现场分享了使用征纳互动的真实体验。

近年来,江阴市税务局始终以纳税人缴费人需求为导向,先后推出“十五分钟办税圈”、办税服务厅数字化转型、征纳互动跨区域通办等一系列便民举措。在本次开放日活动中,江阴市人大代表和政协委员走进办税服务厅,实地参观线上集约处理中心、实体办税区、自助办税区三大核心区域,沉浸式感受智慧办税流程。

焕然一新,办税服务厅给代表委员们留下了深刻印象——窗口虽精简了,服务质效却更优。“视频咨询,在线沟通功能特别便捷,工作人员响应迅速、指导专业,切实感受到了智慧税务带来的便利。”花胜说。

活动期间,代表委员们齐聚一堂,共话税收发展。“税务服务更多升级点,与我们的实际诉求高度契合。”贝德服装集团股份有限公司党支部书记蒋云南结合企业经营发展表示,走“新”更走心的税务服务,让企业合规经营更有方向、更有底气。“我们企业涉及出口退税等业务,时常能收到关于外贸行业的税收政策推送,针对性很强,帮助我们更精准用好出口退税政策,提前规避风险、防范风险。”蒋云南的感受引起了在场委员们的共鸣。代表委员们围绕政策精准推送、跨部门协作等方面,提出多条建设性意见建议,期待税务携手同心共建清正的税收生态。

“2026年,江阴税务将继续深化税费服务新体系建设,在深化诉求解决机制、加快12366集成服务与办税厅一体化转型等领域攻坚,将合规管理融入优化服务全过程,以办税缴费的便利性提升合规的自觉性,为企业高质量发展保驾护航。”国家税务总局江阴市税务局党委委员、副局长倪江表示。

顾奕君

南京雨花台区护航春节出行安全畅通

春节将至,南京市雨花台区道路事业发展中心市政道路养护单位扎实开展节前道路保障与安全隐患排查专项行动。重点对养护范围内主次干道、人行道、交通路口及人员密集路段开展拉网式巡查,全面排查路面破损、设施松动、标识缺失等问题,做到早发现、快

处置、除隐患。同步强化低温防冻应对,应急物资储备及24小时值班值守,养护人员坚守一线,精细作业、高效作业,全力保障春节期间道路安全畅通,市容环境整治有序,切实为市民平安出行保驾护航。

何诗琪

遗失启事

遗失声明:本人于2026年1月10日,不慎将本人持有的《中华人民共和国居民身份证》(号码:R320065151),遗失声明作废。自本声明发布之日起,凡冒用该证件所产生的一切法律责任与经济纠纷,均与本人及声明人无关。

特此声明。
声明人:明光刘 刘海英
2026年2月11日