

半个月江苏5家公司被罚

私募行业“合规大考”持续发威



□江苏经济报记者 樊 骏

过去半个月，江苏证监局密集对私募机构开出罚单，涉及5家私募公司及1名从业人员，展现出较为严厉的监管态度。私募行业严监管态势并不局限于江苏，在刚刚过去的7月份，私募机构便收到来自中国证监会、各地监管局及中基协的共计154张监管函。近一年来监管部门还开出了3张千万元级罚单，其中对玖赢资产、腾创投资的罚没金额合计近6000万元，刷新了私募领域的罚没纪录。

有分析人士猜测，私募行业严监管或与《私募证券投资基金运作指引》两年过渡期正式届满相关。业内普遍认为，随着过渡期结束和配套制度体系逐步完善，私募基金合规监管正在从“补课式”整治转向常态化、制度化的新阶段，一场深刻的结构性变革正在行业内部加速展开。

连罚5家机构
江苏监管局重拳出击

7月下旬至8月初，江苏证监局官网接连披露6份行政处罚措施决定书，对南京全拓私募基金管理有限公司、江苏红苕资产管理（有限）公司、常州市众人投资管理（有限）公司、南京广丰投资管理（有限）公司、南京广丰投资管理（有限）公司、南京广丰投资管理（有限）公司、南京广丰投资管理（有限）公司等5家私募机构及南京全拓从业人员李峰作出处罚。处罚措施涵盖出具警示函和责令改正，并要求限期提交整改报告。

从违规事项来看，信息报送与管理更新不及时是几家被罚机构的“通病”。南京全拓因“报送从业人员信息不真实、不准确”被出具警示函；南京广丰投资被指“未及时填报并定期更新管理人及其从业人员的有关信息”；半人马马座私募同样存在未更新管理人及从业人员信息的问题。此外，部分机构的违规情节更为复杂：江苏红苕不仅未更新



管理人及从业人员信息，还存在未按基金合同约定向投资者披露信息、投后管理不到位等多项违规；常州市众人投资则因未建立关联交易管理制度、未按规定披露关联交易信息等相关违规。值得关注的是，南京全拓的从业人员李峰因“利用职务之便为本人牟取利益”被单独出具警示函，个人追责的信号十分明确。

在收到监管部门处罚后，私募公司作何反馈？为此，记者根据天眼查信息逐一拨打了上述机构的联系电话，结果出乎意料：南京全拓与江苏红苕所留座机与手机均无人接听；常州市众人投资的座机已暂停服务，手机多次拨打均回复“正在通话中”，疑似被挂断；半人马座私募的号码已为空号。5家私募公司里，仅有南京广丰投资的电话接通，工作人员回应称：“我们公司专门安排了相应工作人员，根据江苏证监局的要求积极整改。”

私募从“补课式”整治
到制度化约束

江苏的密集处罚并非孤例，而是全国私募基金持续收紧的一个缩影。据同花顺iFinD数据，今年以来，针对私募行业的监管函总量已突破1560张，超过去年同期的1464张。从违规类型看，问题高度集中在

募集环节违规、投资运作违规、信息披露违规和内部控制缺失四大领域。

这轮监管的密集出手，有着明确的时间节点和制度背景。2024年8月1日，《私募证券投资基金运作指引》正式实施，对私募基金证券投资基金产品的规模和运作提出了更为严格的要求，并设置了24个月的整改过渡期。按照规定，过渡期结束后未整改的基金不得新增募集规模、不得新增投资者，不得展期。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为，这轮监管不是短期“执法风暴”，而是《私募证券投资基金运作指引》24个月过渡期届满后，行业进入“存量出清、增量规范”的制度化新阶段，过渡期结束后，未整改的存量基金将触发“三不得”刚性约束，且该状态不可逆。柏文喜表示：“7月154张监管函正是过渡期收官后监管巩固整改成效的直接体现，叠加2026年9月1日《私募投资基金信息披露监督管理办法》施行，私募合规监管常态化、精细化态势已确立。”

从制度层面看，今年6月，国务院办公厅印发《关于加强监管防范风险促进私募基金高质量发展的指导意见》，这是国务院办公厅首次针对私募基金行业颁布的纲领性监管顶层设计，以“扶优限劣、去伪存真”为内核，覆盖从准入到退出的全链条监管。

处于从“仿创跟随”向“源头引领”跨越的关键期，要在全球创新版图上取得更多突破，仍需在多个关键环节上持续破题。

——从科研到产品，跨越“死亡之谷”仍存“转化门槛”。受访专家反映，从实验室小试到规模化生产的中试环节，需要投入数倍于基础研究的资金和专业工程团队，既难以产出高水平论文，又难以获得追求短期回报的资本青睐，而公共中试平台覆盖面不足进一步放大了这一短板。

有专家认为，当前该领域部分成果为单点技术突破，缺少可直接交付企业的完整解决方案，进一步抬高了转化门槛。一家医药公司负责人介绍，创新疫苗从研发到产业化落地涉及技术攻关、成果转化和产业协同等多个环节，具有投入大、周期长、风险高的特点，对跨学科跨领域融合机制和政策支持提出了较高要求。

——从政策到实效，打通“最后一公里”还需多方合力。创新药械的研发、审评审批、配备使用、定价支付等环节涉及多部门职能，政策合力仍需进一步提升。业内人士表示，由于创新药研发的不确定性，企业研发成本高、回报周期长，政策给予的资金支持力度有待进一步提升。

——从跟跑到引领，复合型人才队伍建设有待加强。有受访人士认为，目前兼具生物医药、人工智能、工程背景的复合型人才、基层医疗机构高技术检测人才供给不足，有的地方产业链生态主导力偏弱，头部企业带动作用有限，地方领军企业数量和规模与先进地区仍有差距，难以有效带动上下游资源集聚。

新闻时评人、影响力研究院品牌与IP委员会副主任高承飞表示：“两年过渡期结束，意味着行业规则体系基本成型，监管从‘补课式’整治转向制度性约束。对行业而言，这标志着私募基金从高速扩张步入高质量发展的新周期，合规经营不再是可选项，而是生存发展的底线。”

合规或从经营成本
转变为核心竞争力

严监管之下，私募行业正在经历一场深刻的格局重塑。中国证券投资基金业协会数据显示，截至6月末，存续私募基金管理人半年内净减少569家。形成鲜明对比的是，全市场存续私募基金总规模达23.66万亿元，较年初增长6.82%，连续9个月刷新历史纪录。与此同时，百亿级私募私募机构数量从去年底的113家增至6月末的142家，头部效应进一步强化。“机构数量降、管理规模升”的分化态势，正在成为私募行业的新常态。

新智派新质生产力会客厅联合创始发起人袁树认为，“数量降、规模升”的分化态势将是行业长期的发展趋势，而非短期现象。“严监管之下，缺乏核心竞争力的机构自然会逐步出清，而真正有业绩支撑、合规体系完善的机构，会获得更多投资者的信任，行业资源也会向这类机构倾斜。”

柏文喜预判：“只要居民储蓄向权益资产迁移的趋势不变，监管尺度不放松，头部效应就将持续强化，预计这一分化格局在未来2到3年仍将是主旋律。”面对日益严格的监管环境，私募机构如何建立务实可落地的合规体系？柏文喜从实操层面提出建议：一是存量产品分类整改，区分“有存续价值”与“临近到期”产品分类施策；二是建立月度信息核对机制，确保 AMBERS 系统、信报备份系统、工商登记三方一致；三是设立关联交易管理制度，事前审批与事后披露双轨运行。

高承飞认为，未来，私募行业将呈现“头部集中、特色突围”的格局，大型机构做全品类、做规模，中小型机构则在细分赛道建立差异化优势。袁树强调：“合规体系的建设不是为了应付监管检查，而是机构防范风险、实现长期稳健发展的基础。只有把合规变成机构的内生需求，才能支撑机构在行业的新发展阶段走得更稳更远。”

应合力推动“全球突围”

受访人士指出，我国生物医药产业正加速迈向高质量发展新阶段，但创新价值释放仍面临挑战。破局之道，在于体系设计、政策贯通与生态培育的协同发力，打通从实验室发展到生产线的“最后一公里”，推动产业迈向发展新台阶。

首先，架好“转化桥”。多位受访专家建议，加快构建“政产学研用”协同的创新体系，提高成果转化贡献在科研经费考核中的权重，进一步引导科研选题对接产业需求。相关专家建议，可推广“整机带动、以用促研”模式，依托国家级生物制造中试平台为国产装备、耗材提供真实工况测试场景，完善首台套装备、首批次材料的保险补偿政策，将支持重点延伸到用户首次采用环节，分担用户的验证成本与风险，加速自主可控进程。

其次，打通“政策链”。一家医药企业负责人建议，进一步优化相关审批流程，适当压缩审评审批周期。同时加快建立创新药多元支付机制，探索开辟商业保险、慈善捐赠、自费市场等补充渠道，让具有临床价值的创新药获得回报。

最后，健全“生态圈”。不少专家表示，应聚焦核心原材料、高端装备等环节开展联合攻关，提升供应链自主可控水平。在培养人才方面，可鼓励高校与企业共建交叉学科，培养复合型生物医药人才。专家建议，可主动参与全球生物医药领域规则、标准制定，推动细胞与基因治疗、合成生物等新兴领域的中国标准纳入国际规则体系。

白佳丽 杨文 郭方达 梁 婧

从“书架”到“药架”

生物医药产业亟待系统破局

近年来，依托全球最大的临床需求市场，完备的全产业链制造配套体系、丰厚的基础研究储备，我国生物医药产业集群势持续释放。同时，生物医药产业仍面临成果转化落地难、相关政策协同不畅、人才队伍建设有待提升等挑战。

业内人士表示，推动生物医药研发从实验室里的“书架”到百姓身边的“药架”，从“尖端试点应用”到“普惠性临床普及”，尚需多方协同、综合施策。

集群化发展态势明显

走进天津滨海高新区合源生物科技股份有限公司的细胞制备中心，技术人员正对患者T细胞开展基因修饰、扩增培养、质量检测等精密工序。最终制成的CAR-T产品，将为血液肿瘤患者带去治愈希望。

“今年是公司商业化运营第三年，发展势头持续向好，海外市场也逐步打开。”合源生物CEO吕璐璐介绍，公司自主研发的源端达是用于治疗成人白血病的CAR-T细胞药物。去年，公司实现营收1.6亿元，预计今年营收可达3.5亿元至4亿元。

目前，生物医药产业集群化发展态势愈发明显，我国已形成长三角、京津冀、粤港澳大湾区等各具特色的生物医药产业核心集聚区。上海张江药谷经过30余年发展，聚集从跨国药企到本土创新企业的完整产业生态；苏州生物医药大健康产业集群年产值突破2500亿元，连续多年位居全国前列；天津依托京津冀协同发展优势，“北京研发、天津转化”的创新创业样本愈

发丰富。

产业集聚效应背后，离不开政策支持这个“硬底座”。以天津为例，天津市科技局牵头组建产业发展专班，编制《天津市生物制造和生物医药产业发展“十五五”规划》，部署“创新筑基、市场破冰、数智融合、绿色低碳、服务支撑、生态共建”六大专项行动。

政策催化之下，产业端的成果持续落地。天津市科技局提供的一组数据反映出努力成果：2026年上半年，天津市生物医药产业规上工业总产值超500亿元，规上工业增加值同比增长10.6%。

平台建设是突破产业化瓶颈不可或缺的关键。在中国科学院天津工业生物技术研究所，科研人员用合成生物学方法重新定义医药化学品生产方式——用“拼积木”的方式以二氧化碳合成淀粉，实现红景天苷等近百种植物天然产物的微生物发酵合成。

该所智能生物制造中心负责人夏建业说，研究所围绕合成生物学创新链构建了“设计—构建—测试—学习”循环的技术研发体系，智能生物制造中心去年入选工信部生物制造领域五星级中试平台，自主研发的高通量微生物平行生物反应器入选工信部高性能反应器揭榜挂帅项目榜单。目前，苏州、上海、深圳等地也在纷纷布局专业化中试基地，破解“科研成果多、落地产品少”的共性难题。

关键堵点制约产业跃升

业内人士判断，我国生物医药产业正

却管用的应对方法：把企业的真实业务链条细致拆解，变成课堂上一个个教学模块。

以数字财商学院与江苏苏豪云商有限公司的合作为例——这家千亿美元商贸集团的跨境电商业务，涵盖了从选品、跨境平台运营、海外市场推广、客户服务，到跨境供应链管理、跨境财务管理的完整链条。学院分管产教融合的副院长丁亮带着专业群教学团队，硬是把这条长链拆成了22个生产环节，整合成五大能力模块，再逐一转化为课程。他解释：“就像拆一台机器，学生先把每个零件搞懂，再学会怎么组装。”

课程“接地气”了，企业的满意度也随之上升。与学院共建跨境电商产业学院的焦点科技股份有限公司负责人来校参观后赞叹道：“你们教的就是我们天天干的，有的环节甚至更细致。”受此影响，不少企业加大了与数字财商学院合作力度。

2025年9月，屈臣氏集团决定将全国首家校园电商实训基地落在南京城市职业学院溧水校区，为学院高水平专业群建设注入更多动能。谈及合作初衷，屈臣氏方面坦言：“与学院的深度合作，正是公司链接教育资源、优化人才储备体系的重要布局。”

“第一天登录后看到真实的订单数据，我手都在抖。在学校课堂上犯错还有机会改，对着真实客户可不行，那种责任感完全不一样。”首期参与屈臣氏电商实训的

学员杨明坦言。借助这一合作机制，数字财商学院已有多名学生进入屈臣氏进行岗位实习。

“接地气”的同时，数字财商学院在课程设置上还注重“赶时髦”，持续丰富人工智能相关教学内容。“今年AI已成为电商行业必备的工，如何高效使用将变成每个求职者都要过的关卡。我们跟不上，学生出去就落后。”数字财商学院分管教学工作的副院长汪洋直言。

为此，数字财商学院以校企合作生产性实训课程为抓手，与企业合作开发包含AI教学元素的实训项目。截至目前，学院已有三个实践教学案例入选教育部教育技术与资源发展中心举办的全国师生数字素养提升实践活动，成为职业教育专项实践教学的国家级示范。

对话“隐形冠军”，直击行业底色

如果说课程改革是产教融合的“硬件”升级，那么校外实践是不可或缺的“软件”支撑。近几年，数字财商学院网络营销与直播电商专业的老师会带领学生完成一个特别的“作业”：走出校园，去拍摄智能制造领域的企业家。

“学院在制订实践计划时，特地要求学生去对话机电一体化、航空航天等先进制造业领域的创业者和劳模工匠，而不是看上去更对口的财经商贸从业者。目的就是

让学生们跳出专业桎梏，了解中国智能制造的真实图景。”学院党总支副书记邹莹表示，“而且以南京本地企业为主，可以让学生在实践中感受区域经济发展的脉动。”截至目前，《区域智能制造企业人物访谈》系列短片已经拍了12集，从撰写拍摄脚本到出镜访谈、后期剪辑，全程由学生自主完成，学院老师和企业导师更多地起指导作用。学院还将这一系列短片纳入学生党课和团课学习内容，形成了专业群独特的党建育人品牌。

数字财商学院学生房婧对采访南京向阳工贸有限公司创始人的场景记忆深刻：“我问公司创始人，2000年制造业还比较传统的时候，他怎么就认准了机电一体化这条路？对方讲述了自己‘航空报国’的梦想以及坎坷经历，让我受益良多。”参与拍摄的学生王悦同样感悟颇深：“以前觉得‘智能制造’是课本上的一个概念，可真走进工厂，聆听企业家的故事，才明白中国智造的伟大和不易。这种体验，在教室里永远学不到。”

更有意思的探索发生在企业生产车间里。数字财商学院借力与学校共建的长安汽车学院，让学生们走进新能源汽车生产线。彼时有家长质疑：“让财经商贸类专业的学生下到工厂干什么？”对此，学院领导有着深层考量：“长安汽车的品牌推广和社交媒体运营主要靠员工业余义务做。

房地产市场呈现修复态势
重点城市楼市韧性凸显

今年以来，房地产市场呈现出修复态势，重点城市住房交易活跃度整体有所提升。从今年前7个月的交易情况来看，二手房市场整体表现相对活跃，新房市场则呈现出核心城市带动、结构性修复的特征。

中指研究院数据显示，7月份，重点城市二手房市场成交活跃度环比回落，但仍强于去年同期，全国重点20城二手住宅成交12.5万套，同比增长9.3%。累计来看，今年前7个月，20城二手住宅成交88.5万套，同比增长6.1%。

其中，北京、上海二手房成交规模已连续5个月实现同比增长。今年前7个月，北京二手房累计成交10.7万套，同比增长6%；上海二手房累计成交16.8万套，同比增长14%。

从新房市场来看，7月份全国重点100城新建商品住宅成交面积环比下降17%，同比增长约4%。其中，一线城市新建商品住宅成交面积同比增长14%，北京、上海、广州、深圳同比分别增长2%、17%、2%和64%；二线城市同比增长9%，苏州、南京、杭州、宁波等城市同比增长超20%。今年前7个月，100城新建商品住宅成交面积累计约1.3亿平方米，同比下降10%。

“从今年前7个月的市场表现来看，房地产市场存量主导、K型深度分化特征清晰。二手房市场的主导地位进一步巩固，核心城市改善型需求展现

出较强韧性。”58安居客研究院院长张波表示。

张波进一步分析称，对比去年同期，市场修复的动力依然保持稳定，尤其是上海修复势头最明确。从安居客线上数据来看，7月下旬上海二手房用户主动发起微聊数环比增长25.7%，留电用户数环比增长43.6%，用户沟通深度和转化意愿同步提升，量价韧性在一线城市中最为突出。

二手房市场逐步修复的同时，在购房门槛持续降低、信贷环境宽松的政策环境下，北京、上海等重点城市新建商品房市场活跃度整体处于缓慢修复通道。

“今年7月份北京新建商品住宅成交37万平方米，同比增长2%。成交结构方面，今年前7个月北京新建商品住宅800万元以下成交占比76%。”中指研究院指数研究部总经理曹晶品表示，从北京市场来看，当前新房市场分化态势进一步显现，热销项目与滞销项目的差距持续拉大。

“短期来看，房地产市场整体会维持成交量同比提升、环比下降格局，但核心城市的改善需求、刚需置换链条会持续修复。”张波认为，政策会持续推动市场保持稳定。中长期来看，房地产市场全面企稳的核心在于置换链条的打通与居民收入预期的修复。

张梦逸

明星新股密集上市
多家银行上线“打新理财”专区

8月10日，宇树科技开启网上、网下申购，发行价格为150.80元/股，发行数量4044.6434万股。根据宇树科技此前披露的发行公告，光大理财、民生理财、南银理财、宁银理财、招银理财、中邮理财旗下相关产品均进入初步询价阶段的有效报价名单。

就在不久前，长鑫科技上市第一周股价大幅上涨，赚钱效应引发市场关注。多家银行正借势这一波打新行情，向投资者推介“打新策略”理财产品，招商银行、浦发银行等手机银行App已上线“打新理财”专区。

“打新理财”专区上线

在北京地区多家银行网点，理财经理主动向客户推荐“打新策略”理财产品。招商银行某网点理财经理介绍：“近期推荐‘招银理财招睿嘉悦(阿尔法稳选)’日开一年持有1号固收增强理财计划”。该产品定位为“固收+另类”，主要是在固收基础上，通过类绝对收益、具备阿尔法属性的打新等策略增厚收益，资产配置中权益类资产占比85%，权益类资产占比15%。”

在招商银行手机银行App上，该产品的核心优势被描述为，以北交所打新为主，主板打新为辅，同时通过多户承接资金、自建底仓对冲，力争锁定纯打新收益。

此外，招商银行App还推出了“打新理财”专区。专区宣传称，当前打新热度持续升温，该赛道兼具“政策友好”与“资金认可”两大核心优势，明星新股密集上市，正是“固收+”打新策略的绝佳布局期。目前，该专区已列示交银理财、招银理财、中邮理财等机构发行的多只“打新策略”理财产品。

除招商银行外，中信银行、浦发银行等也在积极推广“打新理财”专区。以浦发银行App为例，其在理财产品分类中增设“打新理财”专区，并标注“HOT”图标。专区向投资者推荐北交所打新策略、港股打新策略(含港股IPO)及混合策略三大类产品，共计11只，发行机构涵盖工银理财、招银理财、信银理财、光大理财、浦银理财、广银理财。

收益分化明显

打新策略为何受到关注？招商银行相关人士表示：“受益于招商关注度、流动性充足等因素，新股往往具备较大的价格上涨潜力，投资者

有望通过打新获得不错的收益回报。”对于投资者而言，最关心的无疑是“打新策略”理财产品的实际收益率表现。记者8月10日查阅多家银行“打新理财”专区列示的产品发现，收益分化较为明显。

在招商银行“打新理财”专区，“交银理财稳享慧选日开16号365天持有期”理财产品近1月年化收益率为2.33%，近3月年化收益率为4.11%，成立以来年化收益率为4.35%；“招银理财招睿嘉悦(阿尔法稳选)日开一年持有1号固收增强理财计划”近1月年化收益率为-4.42%，近3月年化收益率为-1.00%，成立以来年化收益率为3.21%；“中邮理财智盛·鸿锦最短持有180天6号(云端)”理财产品近1月年化收益率为2.19%，近3月年化收益率为1.67%，成立以来年化收益率为2.53%；“招银理财招睿增泰180天持有期1号增强型固收类理财计划”近1月年化收益率为-0.23%，近3月年化收益率为0.93%，今年以来年化收益率为2.26%。

整体来看，不同产品之间的收益率差距明显，表现较好的产品近3月年化收益率超过4%，而部分产品同期出现负收益。

优势与风险并存

对于个人投资者而言，借道理财产品打新的优势是什么？

“首先是配售优势。个人投资者通过网上渠道打新，中签率往往低于万分之三；而理财产品作为A类投资者参与网下打新，满足资质后享有优先配售权，可获得更高配售比例。其次是门槛优势。沪深交易所网下打新要求投资者持有数千万元的市值底仓，多数个人投资者难以满足，而理财产品汇聚资金，可以轻松跨越这一门槛。第三是专业报价优势。网下打新需要精准报价，报价过高或过低均可能作废，这背后依赖于对发行定价逻辑的系统研判和长期数据积累，个人投资者的思维具备相应优势。”信银理财相关人士表示。

不过，打新并非稳赚不赔。平安理财相关人士提醒，注册制下新股破发并不罕见，投资者需以理性心态看待。此外，参与沪深交易所网下打新须持有市值底仓，底仓本身的波动会直接影响整体收益。虽然理财产品可通过对冲策略来管理底仓风险，但难以完全消除风险敞口，投资者需保持理性预期。

钟 峰

□江苏经济报记者 樊 骏
通讯员 高洋 曾伟

3项国家级实践教学案例，1个“重中之重”教改课题，全国首家屈臣氏电商产业园实训基地落户……自以跨境电商为核心专业的省级高水平专业群正式立项以来，南京城市职业学院数字财商学院(以下简称“数字财商学院”)硕果累累，探索出一条“服务智能制造、产教深度融合”的高质量发展路径。

今年5月，由数字财商学院承办的江苏省电子商务职业教育座谈会暨电子商务服务实体经济研讨会，更是让该院站到了全省电商职教舞台的聚光灯下。“学校始终坚持‘立足南京、服务地方’的办学定位，紧扣数字经济与电子商务产业发展需求，布局专业群建设。”会上，南京城市职业学院党委副书记、校长倪杰道出了学院在产教融合实践中的坚守。这份坚守背后，则是数字财商学院无数师生的共同努力。

企业链条怎么跑，课堂就怎么教

“高等教育普遍头疼的一个问题是毕业生到岗后‘水土不服’，究其原因往往是课程设置与企业实操存在脱节。”南京城市职业学院数字财商学院院长滕静涛一语道出了高校产教融合中的现实痛点。针对这一问题，她和同事们探索出一条朴实

馈特别好。”

通过实践，学院老师也对企业实践中存在的问题和需求有了更深入地了解，进而提出针对性的解决方案，践行了数字财商学院“扎根地方、服务产业”的办学理念。在第十五届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛中，学院三位青年教师丁亮、丁磊、方逸楠带领学生团队研发的“随芯所预”跨境电商库存预警系统，已落地多家中小跨境电商企业，成为产教融合成果向市场转化的生动注脚。

在服务社会方面，数字财商学院还作出了更多努力。一方面，学院主动融入南京跨境电商综试区建设，举办“2026南京企业跨境贸易AI出海攻坚行动专项交流会”等活动，并联合迈富时集团、顺丰国际、招商银行等行业龙头，为南京企业出海提供全链条方案；另一方面，学院与江苏省进出口商会合作开展互联网营销师培训，累计培训超1000人次。

破浪前行敢为先，静水流深待花开。谈及未来，滕静涛表示，学院将全面落实省电子商务职业教育座谈会成果，以跨境电商专业群为重点，高质量推进产教融合各项重点工程。从人才培养到平台搭建，从师资强基到社会服务……南京城市职业学院数字财商学院正将高水平专业集群建设的一砖一瓦，嵌进江苏打造具有世界聚合力的数字贸易高地的版图之中。