

生态化

大东方百货以生态合作驱动消费

本报讯（通讯员 范佳）在均瑶集团王均金董事长“四化战略”指引下，大东方百货于2024年圆满完成三年调改。以生态化建设为核心引擎，通过品牌升级、场景创新与营销模式突破，深化内外部资源联动，构建起“内联集团资源、外合地方生态”的协同体系。一幅内外联动、资源共享、价值共生的生态化发展蓝图已然展开，持续为无锡商业与消费生活注入新活力。

一、内部业务生态：联动航空板块构建“航商协同”网络

大东方百货依托集团“吉祥大出行”生态，与吉祥航空、九元航空构建“航商协同”体系，实现资源互补与流量互哺。在与九元航空的合作中，双方通过微信宣传矩阵相互植入活动信息；与吉祥航空则重点打通会员权益：大东方百货会员可按等级直接匹配为同等级航司会员，享受对应权益，并逐步落地“大屏资源与机票置换”“积分兑换航空周边”“积分抽吉祥航空往返机票大奖”等合作。该权益尤其受到高净值会员的积极响应，会员升级与权益兑换持续活跃，有力推动了双方高价值用户的相互导流与长期留存，成为“生态化”战略下跨业态协同的标杆实践。

二、内部营销生态协同：多元业态的互补共赢

IP共创与非遗传承：深化“商业X文化”融合！大东方百货×老字号三凤桥联名推出原创IP“排排兽”，以潮流玩偶承载无锡味道，并结合城市热点持续迭代形象，推出樱花限定款、熊猫限定款及巨型美陈，强化其城市代言人角色。该IP通过媒体传播引发小红书话题热潮，线上曝光超50万，留存笔记381篇，为大东方相关话题带来浏



大东方百货×老字号三凤桥联名推出原创IP“排排兽”。（范佳 供图）

览量25万+。同时，大东方百货围绕非遗美食开展会员深度互动，截至2025年10月初，已联合举办6场节气主题沙龙，累计吸引105人参与，涵盖酱排骨制作、端午糟子DIY、亲子课堂及中秋月饼体验等内容，持续传递本土美食文化。

汽车+商业联动：激活场景创新消费潜力！大东方百货与东方汽车深化“汽车+商业”协同，通过场景创新实现资源互补。今年3月，双方在活力户外节日期间联合打造后备箱市集与双线直播矩阵，带来11.3万次曝光；9月下旬，进一步举办为期两天的广场车展，并实现核心大屏资源置换，既强化了汽车品牌在商圈的展示，也为百货导入了大

宗消费客群，持续推动“大宗一日常”消费生态联动。

三、外部生态构建：深度融入地方发展新格局

通过文旅商联动整合资源，创新运营广场空间，有效提升客流参与度与商业转化；媒体协同放大传播声量；整合官媒、文旅公众号、自媒体及素人传播矩阵，围绕活动开展多层次内容宣发，实现线上曝光超百万次，形成持续扩散的传播生态，显著提升项目公众影响力与参与度。以下为两个代表性案例：

1、运动社交场景打造一粉色篮球场及系列活动：生态合作梁溪文旅，落地无锡首个粉色篮球场，通过赛事组织、素人打榜、

社交活动等措施运营广场空间，吸引亲子客和年轻客群。联合妇联落地粉色篮球场交友活动、梁溪文旅村BA活动揭幕仪式、流浪动物爱心领养等活动，有效激活广场空间运营，并带动场内运动休闲、儿童、美妆等相关品类消费增长；

2、时尚与文旅跨界联动—MOJO.SPHINE全国首秀落地惠山古镇：将韩国轻奢品牌MOJO.SPHINE全国首秀与惠山古镇文化底蕴结合，通过时装发布、品牌快闪及文化体验等多元形式，实现“时尚+文旅”的跨界联动，打造具有传播力与沉浸感的消费场景，有效提升品牌曝光与顾客参与，让商圈成为城市文化“会客厅”。

大东方百货将持续围绕三大方向深化生态化建设：一是扩大内部协同半径，推动与均瑶健康等其他集团板块的跨界试点合作；二是升级文旅商业生态，打造“本土文化IP生态”与“首店经济长廊”；三是联动全域VIP生态，实现航空、汽车、百货等板块会员体系资源的置换。在VIP权益运营方面，以生态化服务为核心抓手，重点推进以下举措：建立资源等值交换体系，实现内外部分享与礼品资源标准化置换；深化与吉祥航空的会员权益合作，提升航商协同体验与用户黏性；携手三凤桥升级本土文化IP，通过“IP引流+权益锁客”实现双向导流；拓展与东方汽车、小米汽车的合作，共建沉浸式展示空间；并以时尚广场为枢纽，融合文体旅资源，打造集购物、文化、休闲于一体的城市公共场景，持续增强生态吸引力和用户黏性。未来，大东方百货将持续夯实生态运营能力，助推集团“百年均瑶”愿景，致力成长为长三角商业生态建设的标杆。

科技化

世外AI原生学校蓝图发布

本报讯（通讯员 吴红）七岁的窦拓远同学今年上小学了，他和200多位一年级同学成为上海世外教育附属芜湖市裕安小学（以下简称裕安小学）的第一届新生。2025年12月17日，拓远爸爸亲自参与了学校一场特别的公开课，观摩了儿子所在的103班的语文课。朱永俊老师用自己的AI数字分身“明德老师”，带领全班孩子完成了一堂特别的诗歌课《小小的船》。这样的人机协同课令现场观摩的老师们、家长们都充满好奇。

“教育×AI”的提出，标志着AI在 schools 的应用正在从单纯的“技术叠加”向“系统性重构”迈进。

2025年12月17日，裕安小学的报告厅内，一场关于教育未来的探讨正在进行。来自北京大学、华东师范大学的专家、学者与来自全国各地的教育管理者、教师代表、家长代表共同见证全国首个系统性AI原生学校建设方案的落地。

一、理念变革：从“技术叠加”到“系统重构”

与常见的“AI工具+教育”不同，上海世外教育提出AI原生学校建设方案坚持“认知科学×AI”的系统重构路径。

上海世外教育集团总裁徐俭在发言中强调：“这不是简单的技术叠加，而是一场回归教育本质的勇敢重构。我们要实现的，是让孩子‘成为自己’。”

基于此，这所新学校提出“我们不一样，我们都很棒”的核心价值主张，旨在通过以认知科学为基底的人工智能平台，实现真正的个性化教育，让每个学生的潜能得以充分挖掘。

徐俭向裕安小学张虹校长授牌，这意味着国内第一所“AI原生学校”在裕安小学正式启动！

二、路径规划：破解“不可能三角”



方案发布会现场。（吴红 供图）

的三阶段路线图

聚焦教育领域长期存在的核心挑战，响应国家的“优质、均衡、个性化”的教育发展方向，世外（附属）裕安小学发布的《AI原生学校建设方案》，提出了具有突破性意义的目标：

第一年：筑基赋能

核心任务是实现从0到1的基础建设。将认知科学理论转化为可执行的教学行为，并组建“AI协同进化导师团”，对教师进行系统化训练，使其具备设计高质量课程与教学智能体的核心能力。目标是打造一支能高速学习与成长的教师队伍。

第二年：生态构建

重点是试点走向常态。建立“人机协同课程系统”并推出教师能力认证体系

（L1-L3），确保智能体覆盖全学科并达到高质量标准。同时，将学生的AI素养课程与使用规范全面落地，形成一套可常态化运行的教学新生态。

第三年：确立范式

最终建成成熟的AI时代教育新形态。通过学习空间与无边学习网络的融合，师生的人机协同能力达到高阶水平，并形成可复制推广的课程建设方法论，标志着“AI原生学校”作为一种系统性、科学化的教育新范式的确立。

方案规划了分三阶段推进的实施路线图：建设初期将完成认知科学教学理论体系落地，建成AI协同进化导师团队；生态构建阶段将实现人机协同课程系统全面成型；最终全面建成AI时代的教育形态。这三个阶段清晰地勾勒出一条从基础建设、生态拓展到最终形态成型的渐进式变革路径。

裕安小学的前期实践已展现出积极成效。学校已开始应用人机协同教学模式，这种“培训-实践”的快速转化能力，验证了方案的可操作性。

三、多方赋能：共创教育新生态

与会专家高度评价了方案的创新性与系统性，认为这是真正抓住了教育变革本质的探索。

教育部人文社会科学重点研究基地、华东师大智能教育实验室主任、教授、博导，中国教育技术协会创客教育专委会主任张治先生带来了重磅分享《AI原生学校：人工智能重塑教育大厦》，为我们描绘了未来教育的新形态。他指出，智能时代的教育问题凸显，来自于教育的产出与AI替代性任务高度重叠，风险加大。如何应对未来教育的挑战？

北京大学TBI全球胜任力教育研究院副院长姜扬以《人工智能时代的全球竞争力：青少年与未来人才的“双核”战略》为主题，指出传统的线性教育模式已经失效，系统性转型迫在眉睫。今天上海世外教育附属芜湖市裕安小学AI原生学校的发布是极具历史意义的时刻。

芜湖市电教馆馆长肖玲在本次会议总结中特别强调：芜湖世外裕安小学探索为芜湖乃至全省树立了典范，芜湖市教育局承诺坚定不移地支持教育创新，为优化政策环境、共创良好教育生态保驾护航，让科技的种子在芜湖茁壮成长，为中国教育的高质量发展提供芜湖智慧与芜湖力量！

上海世外教育集团承诺，将把集团先进的育人理念与前沿的AI教育探索经验全面注入裕安小学，助力其实现跨越式发展。正如方崇所言：“真正重要的不是‘会不会用工具’，而是建立科学贯通的学习认知系统，让AI帮我们把教育变革做得更稳、更准、更酷。”

JuneYao均瑶

均瑶集团主办
内部刊物 赠阅交流
地址：上海市肇嘉浜路789号
邮政编码：200032
编辑部电话：（021）51155835
传真：（021）51155678
网址：www.juneyao.com

均瑶新闻

JUNEYAO NEWS

全国优秀企业报刊特等奖

2025年12月28日 第345期 本期四版

欢迎关注均瑶集团
微信公众号

里程碑！首台中国模拟机交付欧洲

华模科技全动飞行模拟机成功交付法国Simaero公司



交付仪式现场。

（姚乐涵 供图）

本报讯（通讯员 姚乐涵）2025年12月8日，由上海华模科技有限公司自主研发生产的空中客车A320 D级全动飞行模拟机正式交付法国Simaero公司，并将投入其巴黎飞行培训中心开展商业运营。据介绍，这是中国制造的全动飞行模拟机首次进入欧洲市场，标志着“中国智造”在中法航空合作中开启了新的篇章。

8日上午，交付仪式在Simaero巴黎飞行培训中心举行。中国驻法国大使馆王东公使、代俊鹏参赞，法国中国工商会秘书长李文国，Simaero集团首席执行官尼古拉·穆特，以及来自中欧多家航空公司、国际模拟机部件供应商和航空培训机构的业内代表共同见证了这一具有里程碑意义的合作成果。

华模科技董事长纪广平表示，此次所交付的设备，不仅是首台进入欧洲市场的D级全动模拟机，也是Simaero接收的第二台CSS设备，

充分体现了国际客户对中国高端航空装备的信任。该模拟机顺利通过欧洲航空安全和法国民航局的严格认证，标志着我国飞行模拟技术已达到国际先进水平。“我们期待以此为契机，进一步深化中法在航空培训领域的合作，为全球客户提供更可靠、更高效的训练解决方案。”

尼古拉·穆特表示，这台A320 neo/ceo D级模拟机在巴黎投入使用，是Simaero与华模科技合作的重要里程碑，体现了双方携手打造世界一流飞行训练解决方案的共同愿景。穆特说，“我们为成为欧洲首家运营中国制造D级模拟机的机构而感到自豪，也期待与华模科技继续深化合作，共同推动航空培训行业的创新与发展。”

李文国表示，中法航空合作历史悠久、成果丰硕，一直走在两国对外合作的前列。20世纪80年代第一架空客飞机飞抵中国，播下了合作的种子；如今，双方已在研发、制造、维修到培训等全产业链实现

深度融合。此次D级全动飞行模拟机成功交付，标志着中国企业在高端航空仿真装备制造领域取得关键突破，是中法航空产业链深度对接、合作升级的重要成果，也意味着双方合作从“市场换技术”迈向“创新共引领”的新阶段。

上海华模科技有限公司隶属于均瑶集团，是国内领先的全动飞行模拟机制造商，致力于为全球飞行训练与工业仿真市场提供高标准解决方案。该公司生产的空客A320 D级全动飞行模拟机已于2024年6月率先通过欧洲航空安全局D级鉴定，并于同年11月顺利通过法国民航局认证，并在希腊等地设立全动飞行模拟器训练中心。

Simaero是全球领先的全动模拟机飞行员培训与模拟机工程解决方案提供商，总部位于法国，在全球布局五大培训中心，并在中国设立了多家与飞行训练相关的独资和合资企业。

共筑“空中生命线”

吉祥航空与瑞金医院达成战略合作

本报讯（通讯员 陈之豪）近日，吉祥航空与上海交通大学医学院附属瑞金医院共同宣布达成战略合作。双方将以提升空中医疗应急能力为核心，在航空医学、员工健康服务、会员及差旅服务等领域展开系统性协作，共同构建覆盖空中与地面的健康保障体系。此举旨在应对远程航线运行中日益凸显的旅客健康保障需求，为航空安全与服务注入专业医疗支撑，亦标志着吉祥航空在航班安全与服务品质方面迈入新的阶段。

随着吉祥航空国际化战略推进及远程航线网络日益密集，长时间飞行中的旅客医疗应急处置，已成为航班运行与服务的关键课题。在客舱这一特殊环境中，受限于空间、设备与人员专业范畴，空中医疗事件的处理往往依赖当班机组的初步

判断与处置；机组成员虽经过专业培训，但仍面临诊断支持不足、决策信息有限的挑战。如何在高空环境下获得及时、专业的医疗指导，并实现与地面急救资源的顺畅衔接，是提升航空安全韧性、深化服务内涵的重要方向。

作为此次战略合作落地的关键项目，双方将共同在吉祥航空旗舰机队波音787梦想飞机上搭建“空地远程医疗应急指导平台”。在航班飞行期间，若旅客发生突发医疗状况，机组成员可即时通过该平台联系瑞金医院地面支援团队，由医院接诊专家同步提供远程咨询与急救指导，为机组提供实时、专业的决策支持，从而实现更稳妥的现场处置，提升空中救护的及时性与有效性，同时为后续可能的地面进一步救治创造有利条件。

夯实自身 诚信经营

上海市工商联金融服务商会举办第三届会议

本报讯（通讯员 李梓懿）2025年12月9日，上海市工商联金融服务商会成功举办第三届“党建引领金融机构携手助力民营经济高质量发展”会议。本次会议聚焦深化金融供给与民营实体经济需求的有效对接，旨在通过商会的平台作用，进一步推动金融机构与民营企业深度融合、协同发展。商会持续发挥桥梁纽带功能，引导金融机构与民营企业构建休戚与共、互利共赢的合作关系，支持民营企业以创新自强和稳健经营赢得金融持续赋能，共同促进上海民营经济高质量发展。

会上正式发布“第三届金融服务民营经济十大优秀案例”，华瑞银行“数字赋能出行生态，纾解产业链末端融资压力”入选十大优秀案例。

全国工商联副主席、上海市政协副主席、上海市工商联主席、市总商会会长寿子琪在讲话中强调，

一是要坚持登高望远，深刻认清金融赋能科技制造的战略意义。对国家战略全局而言，科技是第一生产力，金融是第一推动力；对上海城市发展而言，推动科技、产业与金融高水平循环，是提升城市能级和核心功能的必然要求；对民营企业而言，是穿越生命周期、攀登科技高峰的关键支撑。二是要坚持精准发力，共同破解民营科技企业融资的瓶颈难题。要优化融资供给结构，推动各级政府部门、各类金融机构协同发力；聚焦重点领域环节，深挖“政会银企”工作机制潜能，持续提升关键领域行业的服务水平；深化产融良性循环，为企业提供全生命周期、全产业链条的金融支持。三是要坚持党建引领，发挥商会在

金融赋能民企发展中的作用。要强化思想引领责任，始终坚持政治建会原则，加强商会党建工作。要深化商会桥梁纽带作用，搭建全方位高效服务平台。要放大服务集聚效应，打响商会服务品牌，让金融“活水”与企业品质需求更加高效对接。

上海市工商联金融服务商会会长、上海均瑶（集团）有限公司董事长王均金表示，金融服务商会自“十四五”开局之年成立以来，始终推动金融机构在策略、产品、风控等各环节对标国家战略，优化金融资源配置。基于多年浙商创业的切身感受，他发起创立Tech30 Circle品牌，旨在将行之有效的金融支持模式传递给新生代科技企业。王均金强调，金融服务最终依托于优质企业与项目，民营企业唯有夯实自身、诚信经营、明晰前景，实现高质量发展，方能赢得金融机构的长期信任与支持。

中国人民银行上海总部党委副书记、主任兼上海市分行行长金鹏辉，上海市科学技术工作委员会委员、上海市科学技术委员会副主任骆大进出席会议并讲话。出席会议的领导还有国家金融监督管理总局上海监管局副局长曹光群，中国证监会上海监管局副局长安永勇，中共上海市委金融委员会办公室主任陶昌盛。市经信委等相关部门负责人，各类金融机构与股权投资机构主要负责人，金融服务商会负责人、名誉副会长等单位代表、各区工商联代表，上海广播电视台（上海文广集团）相关负责人，新华社上海分社、上海证券报等主流媒体代表，以及上海知名民营科技企业企业家代表等350余人。

【喜获殊荣】

普惠金融斩殊荣

本报讯（通讯员 高旭华）近日，“完善服务体系 赋能科技生活”2025第七届上海普惠金融论坛在中国金融信息中心成功召开，上海华瑞银行凭借在普惠金融领域的深耕探索与数字化创新实践，

荣获“普惠金融数字创新奖”，彰显了行业对其普惠金融服务质效与创新能力的认可。

文化成果获全国一等奖

现场正式发布全国企业文化成果。吉祥航空企业文化成果《以文化护航，建世界一流航司》，经上海企业联合会、上海企业家协会推荐，

并通过初审、复审、终审及公示程序，凭借扎实的文化建设实践与鲜明的文化特色，荣获全国企业文化一等奖成果。

该案例解决了传统儿童身高管

理新范式》，成功摘得第二届上海市社会医疗机构“服务创新”优秀案例奖。

AI方案摘得上海创新案例

前、诊中、诊后的全周期儿童身管理智能闭环。截至目前，该体系累计服务超20万名儿童，早期发现率提升40%，医生工作效率提升20%，家长满意度高达95%，运行成果显著。

>>> 华瑞银行

>>> 吉祥航空

>>> 健高儿科

>>> 华瑞银行

王均豪：做有中国心的企业家

在中青企协大会上阐述“世界眼”格局

本报讯（通讯员 欣闻）近期，由中国青年企业家协会主办的2025青年企业家创新发展大会在北京市顺义区举办。会议以“扬帆奋进‘十五五’全面发力新征程”为主题，深入学习贯彻党的二十大精神，引导青年企业家把握“十五五”时期经济社会发展重点任务，投身中国式现代化建设伟大实践。北京市委常委、常务副市长夏林茂，全国工商联党组成员、副主席王鸿雁，共青团中央书记处书记王艺，中国青年企业家协会会长李峻出席会议并致辞。

会上，全国人大常委会委员、财政经济委员会副主任委员翁杰明，国家统计局党组成员、副局长盛来运，中国上市公司协会会长、中国企业改革与发展研究会首席专

家志宋平，中国工程院院士、山东省科协主席凌文，新希望集团有限公司董事长刘永好，全国工商联副主席、泰豪集团董事长黄代放，均瑶集团董事长、总裁，均瑶健康董事长王均豪，中青企协副会长、每日互动股份有限公司董事长兼总经理方毅，万洋集团有限公司董事长苏孝锋等嘉宾，围绕经济形势与“十五五”机遇、民营经济高质量发展、青年企业家初心使命、企业创新转型与数智赋能等主题作主旨演讲，交流实践经验，分享思考体会。

王均豪在演讲中指出：“什么是‘中国心’？我认为，核心是‘我们心光明’的爱。”青年企业家首先要以史为鉴，理解中国从哪里来、现在在哪里、到哪里去。谈及企业

校园人工智能大赛智汇AI 华瑞银行搭建学术与实践创新平台

本报讯（通讯员 高旭华）近期，以“智汇AI，瑞启青春”为主题的上海华瑞银行校园人工智能大赛正式落下帷幕。这场历时近两个月、聚焦金融科技前沿的赛事，成功为全国高校学子搭建了一个连接学术理论与产业实践的创新平台，展现了AI技术在金融领域应用的广阔前景与新生代的卓越潜力。

大赛自9月中旬启动以来，凭借紧扣行业脉搏的赛题设计与实战化的比拼模式，迅速吸引了全国多所高校在计算机科学、金融工程、数据科学等专业的近300名优秀学子踊跃参与。经过报名初选与笔试考核的激烈角逐，最终10支实力强劲的战队脱颖而出，会师决赛，展开了为期两天的巅峰对决。

本次大赛的核心特色在于深度融合业务实际。决赛赛题真实复刻了银行对公信贷尽调这一核心业务场景，要求参赛团队运用人



人工智能大赛现场。（高旭华 供图）

反诈课堂+趣味游戏 华瑞银行举办双旦嘉年华服务邻里

本报讯（通讯员 高旭华）寒风冷雨挡不住相聚的热情，温情暖意弥漫整个冬日。2025年12月24日，华瑞数智会客厅双旦嘉年华活动圆满落幕。一场充满欢乐与关怀的邻里之约，让这个双旦格外温暖。

上午9点30分活动刚开始，周边居民陆续前来，现场人流持续不断。据统计，全天累计参与人数超600人。热情的活动氛围驱散了冬日的寒意，华瑞数智会客厅内洋溢着温暖的相聚气息。活动现场设置了签到互动、趣味

热血接力 与爱同行 爱建信托公益实践再添温情亮色

本报讯（通讯员 爱芯）爱建信托工会近期组织开展了2025年度员工无偿献血活动。活动一经发起，便得到公司广大党员、团员青年及一线员工的热烈响应，大家踊跃报名、主动参与，以满腔热血为生命助力，用实际行动为公益事业输送源源不断的“金融暖流”。

为保障本次活动有序开展，公司工会与行政提前谋划、细致筹备，从协调上海市血液中心安排时间，到精心准备营养补给餐点，再到安排志愿者全程引导陪护，全方位的

工智能技术，精准应对材料预审、图文匹配、风险识别乃至自动化报告生成等一系列实际业务痛点。这一设计旨在引导学子们超越理论模型，深入理解金融业务的复杂性与技术落地的关键点。

为保障赛事的高水准与参赛团队的高效突破，上海华瑞银行构筑了坚实的后台支撑体系。不仅开设了行内先进的GPU异构算力技术基座，更组建了由信息科技部、数字风控部等业务骨干构成的专家导师团，在决赛期间全程为各战队提供业务解读与技术指导，真正实现了“实战练兵”与“精准赋能”的有机结合。

从初秋的校园选拔到早冬的实战比拼，本次大赛的成功举办，不仅是一场检验与展示AI青年人才实力的竞技盛会，更是上海华瑞银行践行“科技赋能金融、服务实体经济”理念的生动写照。

王均豪以“树立系统思维·主动作为，以‘内当家’标准履职”为主题，对交流学习、核心素养、一三四五方法论、财务创新管理、税收筹划、财务委派关系、财务文



参会人员合影。（王敏 供图）

化等关键词作了精辟论述，也对财务工作提出系统性要求，强调财务人员需以主人翁的思维履职尽责。他要求围绕“新时代财务经理的核心素养”这一命题，提出财务人员需树立系统思维，将财务工作融入企业经营全链条。他强调，财务是企业经营的“全局观察者”，更是“百年老店”的建设者，需以“内当家”的视角主动担当。

蒋海龙以“聚焦核心抓手·防控风险，助力百年老店建设”为主题，着重从预算管理、融资工作、资源配置、风险防控、专业能力等方面对财务人员提出了具体要求。

朱晓明以“夯实基础·赋能价值，争做企业‘内当家’”为主题，结合

董事长提出的“财务要做企业内当家”的要求，分别从财务基础、财务学习、团队建设、经营分析、财务委派、报表质量、价值创造等方面对财务人员提出了全新要求。她援引董事长“以不变应万变”的理念，强调财务人员需突破“数据搬运工”的定位局限，转型为“数据整合者”与“价值发掘者”，为经营决策提供精准支撑。

集团下属各单位财务负责人围绕2025年度经营情况与税收筹划、年度财务工作亮点、2026年度预算编制情况与财务工作思路三大核心维度进行工作汇报，重点呈现营收、利润等关键数据的达成情况，详细说明了税收预测精度及税务筹划的实施成效，系统阐述了财务工作创新举措与实践成果，深入分析当前财务工作面临的挑战，提出2026年财务工作思路与落地举措，同步勾勒契合“十五五”集团战略的财务发展蓝图。

朱晓明以“夯实基础·赋能价值，争做企业‘内当家’”为主题，结合

- 2025年度 财务工作先进单位**
武汉均瑶房地产开发有限公司财务团队
- 2025年度 财务工作优胜单位**
上海均瑶（集团）有限公司集团本部财务团队
江苏无锡商业大厦集团有限公司财务团队
上海吉祥航空股份有限公司财务团队
上海爱建集团股份有限公司财务团队
宜昌均瑶房地产开发有限公司财务团队

法治化路径下的信用生态重塑

近期，市场监管总局《市场监督管理信用修复管理办法》与中国人民银行一次性信用修复政策相继施行，构建起覆盖经营主体与个人的信用修复制度体系。这两项新规以法治化、精细化、便利化为核心，完善了监管闭环，为各类主体纠正失信行为、重塑市场信用提供明确指引，对优化营商环境、激发市场活力具有里程碑意义。

新规在企业与个人端实现双重突破，精准破解信用修复痛点。企业端修复范围全面扩容，将抽检检查负面信息、破产重整企业信用纳入修复范畴，按违法失信程度实行3个月至3年的差异化公示期，办理时限从15个工作日压缩至7个，实现“一处修复、处处互认”。个人端推出“免申即享”机制，2020年1月1日至2025年12月31日期间产生的单笔1万元以下逾期信息，可在2026年3月31日前足额还款即可自动修复，无需额外提交申请材料。

信用修复新规的出台对企业而

言，缩短了修复时限，扩大了覆盖范围的举措，有效降低了信用纠错的制度性成本，让陷入经营困境的企业得以快速重返市场。对个人来说，“免申即享”模式简化了修复流程，让积极履约者高效恢复金融信用。这种精准化设计既保留监管威慑力，又给予失信主体改过自新机会，推动形成恪守信用的良性生态。

新规实施与企业合规经营理念深度融合。均瑶集团将“法治思维”纳入核心价值观，通过完善内控与治理结构筑牢信用根基，与新规诚信导向高度一致。在信用体系日益完善的当下，企业信用状况已成为核心竞争力的重要组成，新规为坚守合规底线的企业拓展了发展空间。

面对新规机遇，企业需主动构建全流程信用管理体系。应定期通过国家企业信用信息公示系统开展信用自查，精准识别可修复失信信息，对照分类标准准备申请材料，确保修复流程合规高效。同时以信用修复为契机，完善内部合规内控

机制，从合同管理、财务往来等关键环节防范失信风险，将诚信基因融入日常管理。个人也应把握政策窗口期，做好信用维护与修复。及时核查个人征信报告，在规定时限内足额偿还符合条件的逾期款项，通过官方渠道确认修复状态。更要树立长期信用意识，规范信贷行为，养成按时履约习惯，为信贷、就业等需求提供坚实保障。

信用是市场经济的基石，此次新规落地标志着我国信用体系建设从“惩戒约束”向“激励修复”并重转型。企业与个人唯有主动适应新规要求，以合规经营、诚信履约重塑信用价值，才能在法治化信用环境中实现高质量发展。未来，随着信用修复机制持续完善，必将进一步打通市场主体发展堵点，为经济社会持续健康发展提供坚实支撑。均瑶集团以合规为基、诚信为魂的实践，正是企业顺应信用体系建设、实现长远发展的生动范本。

（集团法律合规部 荣盛强）

法鲁杂谈 | 法拉利拦截自行车

法拉利特指漂亮国的高空拦截弹，在防空导弹家族中，其身价相当于汽车家族中的法拉利。自行车特指中国的新款高超声速导弹，其售价仅相当于一辆自行车。

法拉利的学名叫“标准-6”拦截弹，采购价每枚3000万元，自行车的学名叫“YKJ-1000”高超声速导弹，单价70万元。买一枚“标准-6”可买40枚“YKJ-1000”。如果用100枚“YKJ-1000”对某重要目标饱和攻击，理论上必须用140枚“标准-6”进行拦截，拦截成功率最高也只能达到70%，试问：拦截成本如此高昂，这仗还怎么打？把脑洞开大，若200枚“YKJ-1000”同时攻击一支航母编队，试问：哪家的舰队防空系统能拦得住这样的“流星雨”？

让洋人震惊的不是东大国高超声速导弹家族再添新丁，也不是它的研制生产方是一家四川民企，而是它令人匪夷所思的生产成本：

它的发动机、飞控、电控模块，北斗芯片、IMU芯片、光纤陀螺仪等核心部件全部用成熟的民用货采购，淘宝网上应有尽有。简单讲，就是用民用工业级、

车规级零部件替代军工级航空级零部件。

导弹结构件涉及冲压、焊接、精加工、铸造等多种复杂工艺，仅开模费一项就占到导弹总成本的近1/3，改用在新能源汽车生产中广泛采用的压铸技术和压铸工艺，成本降至3%。更高奇的是，昂贵的弹头材料并用合金钢，改用建筑水泥搅拌改性材料浇筑而成……

用货架采购组装式生产高科技军品，意味着超低的生产和战时大批量生产与使用，意味着东大国的“玩”法变得更加灵活与随性，意味着变化多端的战术可能性……

货架是开放的，电商也是开放的，无论你身处何地，点点鼠标都可采购，问题是成百上千的零部件如何进行有机整合——设计思维和设计软件是无从采购的，举个题外例子：大疆无人机所用零部件并无多少高科技，但其神经网络和控制系统则处处都是高科技，外人就是做不出大疆水准。

法拉利拦截自行车——无非是中国“民参军”的一个投影，可它聚焦着中国工业的实力和底蕴，它的澎湃势能四处外溢，拦都拦不住哈……

漫话兰台



娜娜 丹丹



娜娜 丹丹



娜娜 丹丹

宝妈日志



宝宝在空姐的安抚下停止啼哭。（徐艳 供图）

本报讯（通讯员 徐艳）2025年12月14日，我执行HO11661浦东至曼谷特航班。航班进入平飞阶段不久，原本安静的客舱里，32排婴儿摇篮突然传来持续的哭声。六个月大的宝宝挥着小手，情绪明显烦躁，哭声在相对封闭的客舱中显得格外清晰。我注意到，周围旅客虽然没有直接表达不满，但有人摘下耳机、有人轻轻调整坐姿，客舱氛围开始出现微妙变化。对乘务员而

一声啼哭 十分用心

言，这正是需要第一时间介入的时刻——既要安抚哭闹家庭，也要维护整体客舱环境的舒适与秩序。

我走上前，先向周围旅客点头致歉：“不好意思，打扰大家休息了，我们马上帮忙处理。”随后俯身与宝宝的母亲沟通。她是一位外籍旅客，用英语焦急地解释，宝宝不太适应摇篮空间。我用英语安抚她：“Don't worry, We'll make him more comfortable.”我放慢语速，用清晰的英语安抚她。在快速评估客舱情况后，我协调出一个相邻的空座位，用两只抱枕和一条羊绒毯，为他搭建了一个临时而安稳的“小窝”，并细心调整了空调风口，避免冷风直吹。为了转移宝宝的注意力，我拿来机上备着的卡皮巴拉玩偶，轻轻在他面前晃动。渐渐地，哭声停了，小家伙抓住了玩具，客舱也恢复了平静。我抬起头，周围旅客明显放松下来，有人重新戴上耳机，有人向我投来肯定的目光。

航程中，我持续关注着这对母子，适时送上温水，帮忙整理物品，用英语轻声询问是否还需要更多帮助。我深深感到，国际化服务不仅仅是语言的沟通，更是对不同情境的理解与共情，是在细微之处展现的专业与温度。

航班落地前，宝宝已在妈妈怀里安稳睡着。那位母亲向我诚挚道谢，客舱氛围宁静而温馨。我更加确信，真正的“如意到家”，是在万米高空之上，用专业与善意守护每一段旅程的平和与温暖。