

矢志不渝服务民营企业 共谱高质量发展新华章

——专访南京市江宁区民营经济协会执行会长端俊

■ 赵敏

民营经济协会是党和政府联系民营经济的桥梁纽带,是服务民营企业 and 个体工商户的非营利性社会组织。南京市江宁区民营经济协会自 1986 年成立以来,历经风雨,从工商行政管理局的直接领导到三局合并后的短暂沉寂,再到 2022 年的重新启航,协会踏上新征程,步入规范化、社会化的实质性运作阶段。

作为民营经济协会,如何在推动新时代民营经济高质量发展的历史进程中有大作为?就相关话题,近日,我们专访了南京市江宁区民营经济协会执行会长端俊,深入了解该协会在服务政府、社会及会员的实践经验,分享在当前经济形势下促进民营经济发展壮大的创新思路。

坚守“三服务” 凝心聚力促进民企发展

作为协会的执行会长,端俊以前瞻性的办会思路 and 务实的工作作风,致力于推动协会在新时代背景下实现跨越式发展。他表示,协会自成立以来,始终坚守“三服务”,即服务政府、服务社会、服务会员的核心理念,不断推动协会工作迈上新台阶。

在服务政府方面,做“政策法规的普及者”。端俊透露,协会牵头举办的“益起普法·民企公开课”民营企业法治宣传教育系列活动,被司法部录用至司法行政(法律服务)案例库;牵头搭建“民企名品展示馆”企业宣传平台,被中国个协选为亮点工作向全国推广。同时,还与区司法局及国内外知名律所建立紧密合作。区司法局授予协会为“江宁区‘益起普法’民企公开课”授课点和“法律援助工作站”,确定协会为全区民企普法活动主体及主阵地。

在服务社会方面,做“深化改革的推动者”,助力民企发展。端俊指出,江宁民企中“生



● 端俊

存型”群体较大,需要政府和社会各界的帮扶。协会多次向区人大、区政协汇报工作,参与专题调研会议反映民企诉求,并邀请相关部门走进协会,征询服务企业良策。

在服务会员方面,做“产业资源的整合者”。端俊透露,协会精准服务企业助力企业品牌提升,成功推荐多家企业获得国家级和市级荣誉称号,并通过举办“会员看会员”民营企业沙龙、赴企业实地考察等活动,推动“内循环”,对接“上下游”,积极促进对口企业资源整合。此外,协会还把渴望学习的民企和个体工商户送进高校进行培训,提升他们的创业经营能力。

在党建方面,协会坚持党的领导,积极协助会员企业建立党支部,并按照区关工委的要求成立了若干个企业关工委。同时,还积极参与慈善募捐等公益活动,比如疫情期间为防疫一线捐款捐物、支持防疫物资保供工作,彰显民营企业和企业家的社会责任感。协会在

2022 年“99 公益日”活动中获区慈善总会表彰,获颁“优秀组织奖”。

提振民企信心 共克时艰应对“寒冬”

围绕企业之需,急企业所急。端俊表示,协会始终把为企业办实事解难题放在首位。2022 年以来,协会通过走访企业或企业来协会沟通,共计收集企业急难愁盼事项信息近百件,并竭尽所能协调多部门、多单位,努力给予企业最好的结果和恰当的信息反馈。从为江宁特种设备企业提供考培便利等方面考量,促成南京市特种设备操作人员考培分中心落户江宁。

在当前经济形势严峻的背景下,面对一些民营企业经营困难、发展迷茫和信心不足的现状,端俊在接受专访时表示,协会作为企业的“娘家人”,将齐心协力,与大家一道共克时艰应对“寒冬”。



● 端俊深入企业调研。

端俊表示,协会一直以来都在为民营经济鼓与呼,为创业者歌与颂。通过“双名展”“江宁民经精英榜”等阵地和窗口,并利用自媒体和公益传播的广泛影响力,宣传江宁民营经济知名企业、名牌产品以及杰出的创业精英。

为了营造浓厚的亲商、扶商、助商氛围,提振创业者信心,协会还联合区公交公司打造了“移动的广告牌、流动的促销点、便民的连心桥”。端俊表示,这一举措旨在以改装的公交大巴车为载体,将江宁民企的品牌民用产品带到街道和社区,扩大产品的知名度和美誉度。

“筑温馨之家,成共赢之事。”端俊透露,协会现已成为国家协会工作联系点,具备网汇全国各地信息资源便利条件,同时具备为企业服务、赋能的职能和业务服务条件。协会还将启动“智库”,组织专业人士、高级顾问及专业机构为有需求的企业进行“诊断把脉”,提出建设性意见,帮助企业度过迷茫期。

争当“佼佼者” 激活民企发展新动能

江宁区民营企业在艰难困苦中善于应变,踔厉奋进,展现了优良的创业精神禀赋。端俊认为,协会与这些民营企业同样肩负着促进民营经济高质量发展的光荣责任与重要使命。

为更好地服务民营企业发展,协会致力于提升自我内部管理水平,争当协会组织中的“佼佼者”。2022 年,协会在全国个体工商户普查工作中获评“全国突出贡献单位”,成功推荐会员单位金陵珍珠坊获评“全国优秀个体工商户”。2023 年,协会被中国个协确定为全国工作联系点,是南京市唯一、江苏省仅有的四个区(县)级基层联系点协会之一。

此外,加强跨地区协会间的交流合作,开阔“全国视角”,与重庆市合川区民协等建立了友好协会关系,推动两地民营经济主体间的交流沟通、互动联动。

与此同时,紧跟国际国内经济形势变化,树立“全球视野”。协会积极帮助会员企业走出国门,开拓东南亚市场。

端俊表示,站在新的起点,今后协会将坚持初心、使命和担当,矢志不渝服务民营企业发展。他透露,为更精准更贴近服务企业,今年初协会成立了首家街道分会——麒麟分会,分会成立后开展了一系列活动,受到会员单位好评。接下来,将逐步推进分会的设立工作,力争在全区范围内实现全覆盖。

展望未来,协会将继续发挥桥梁纽带作用,为民营企业特别是初创企业提供更加全面、专业的服务与支持,彰显江宁民营经济创业者们“立足时代,洞察市场,根植沃土,勇于担当”的独特禀赋,为江宁区民营经济发展贡献更多力量。

在电气产品研发领域释放全新生命力

——记电气技术专家杨肇宁

■ 楚萧

说起杨肇宁,很多熟悉他的人对他的评价都是——沉默寡言。他沉浸在数学与技术的世界里多年,在外人看来,他生活中不拘小节,但了解他的人都知道,他将全部的热情与十足的严谨都贡献给了电气产品研发这项事业。

2021 年,自美国约翰霍普金斯大学获得理论(基础)数学硕士学位后的杨肇宁,进入了保定大恒电气科技有限公司,开始从事电气试验及检测产品开发。钻研了数学专业近 9 年时间,杨肇宁十分了解数学能够在各行各业发挥出的重大作用。因此,他开始以数学为基础,为电气领域产品研发带来全新的视角。

初入公司,杨肇宁就深度了解了大恒电气的主要产品。大恒电气主要产品多为电气类实验设备,如变压器/电机类实验设备、绝缘性能试验设备等。而杨肇宁所负责的工作,主要就是各类产品进行性能测试,包括耐压测试、绝缘电阻测试、接地连续性测试等,以确保产品符合相关标准和规范。同时,他还要收集测试数据,并根据这些数据评估产品的性能和可靠性,进而有针对性地进行产品改良。结合自身的数学专业基础,杨肇宁着重从三个方面展开工作:首先,他可以在产品设计和测试过程中,构建一种数学模型,用以模拟电气产品的

行为,预测不同产品在不同条件下的性能。通过数学模型,能够节省大量的人工实验的时间和成本。其次,在收集实验数据的过程中,他可以利用统计分析、概率论等数学方法,来处理和解释测试数据,帮助研发团队更加了解产品性能。最后,在产品故障诊断和改进的过程中,他可以开发特定的算法来处理复杂的数据和问题,及时对故障进行分析和排除,同时为产品改良提供指导意见。

通过以上方面的改进,大恒电气的研发水平不断提升,其产品质量远超同行,被越来越多的客户认可。而这一切成绩背后的重要功臣——杨肇宁,不仅用实际行动展现出数学在电气试验和检测产品开发工作中的重要性,还加速了探索的脚步,开启了结合数智技术与电气行业技术于一体的创新成果研发的过程。

2022 年,杨肇宁凭借自身的创新思维和对数学的深刻理解,研发了基于神经网络的电力负荷预测系统。该系统能够学习和模拟复杂的非线性关系,通过分析历史负荷数据、天气情况、节假日等多种因素,准确预测未来短期、中期或者长期不同时间尺度的电力需求。最重要的是,这些预测结果通过神经网络的可视化和特征重要性分析而来,系统可解释预测结果的成因,提高决策的透明度和可靠性。该系统还能够根据历史数据自动调节和优化模型参



数,适应电力负荷的动态变化。该系统不仅提高了电网调度的精确性,还为电力资源的优化配置提供了科学依据。与传统预测方法相比,基于神经网络的电力负荷预测系统大大减少了预测误差,为电力公司节约了大量成本,并提高了电力供应的可靠性。

基于神经网络的电力负荷预测系统一经推出,就得到了业界广泛的关注和热烈的反馈。鲜花与掌声并没有使杨肇宁停下探索的脚步。2023 年,他又推出了另一项震惊业界的全新成果——电气设备智能运维大数据平台。电气设备智能运维大数据平台可利用传感器和

智能终端设备,实时采集电气设备的运行数据,并利用智能算法对设备的运营状态进行实时分析,快速诊断出潜在的故障和问题。当检测到异常情况时,平台会自动发出警报并提供维护建议,极大地提高了运维效率和设备的使用寿命。此外,通过对长期积累的历史数据以及实时数据的分析,平台还能预测电气设备可能出现的故障和性能下降趋势,提前制定维护计划,为设备的升级和改造提供数据支持,推动电气设备向更加智能化、高效化的方向发展。

这两项技术成果的推出,对整个电力行业产生了深远的影响。基于神经网络的电力负荷预测系统的应用,使得电网运行更加高效和稳定,为电力系统的可持续发展提供了有力支撑。而电气设备智能运维大数据平台的推广,则为电力设备的智能化运维树立了新的标杆,有力推动了行业技术进步。杨肇宁通过这两项技术成果为电气行业带来了全新视角和创新思维,他证明了数学与电气技术的深度融合能够产生巨大的能量,为电气行业的发展注入了新的活力。谈及未来,杨肇宁表示将继续探索,不断推动电气技术与数智技术的深度融合,为构建更加智能、高效、绿色的电力系统贡献力量。

“卡皮巴拉”“三体”“麓湖 CPI” 在成都街头感受消费新业态

■ 卢有伊 李力可

12 月 21 日,四川省成都市天府新区的超大型公园商业体天府招商花园城开业,以亲子业态为核心概念,打造寓教于乐的特色主题空间,成为一座覆盖全年龄层儿童的亲子消费新场所。

这座商业体与开放式公园融为一体,配套了全国首个卡皮巴拉主题乐园。适逢冬至,不少成都市民选择到此度过节日。巨大的卡皮巴拉雕塑静静伫立在绿地中央,身旁是开阔的草坪和柔软的沙滩区,孩子们在这里尽情奔跑,家长们则坐在周围的长椅上,享受着轻松的周末时光。

随着消费市场不断发展,情感体验和个性化定制成为日益突出的消费趋势。各地的消费场景正加速创新与升级,以更好地满足消费者多样化的需求。天府招商花园城项目总经理张爱鑫介绍,卡皮巴拉(水豚)因其可爱形象和无害特性,受到网民的喜爱,成为表达“放松、悠闲、无所畏惧”的代名词。

成都交子大道双子塔下,“水滴”悬浮。9 月落地成都的三体四维空间内,满墙“二向箔”等关键词,展示着一幅幅年体式的三体宇宙演进画卷,仿佛一个“虫洞”,带领消费者穿越到

了一个全新的宇宙维度。三体主题周边文创、服饰、下午茶、VR 互动……这不仅是一个创意消费空间,更是一场身临其境的科幻体验。科幻与日常生活、文创与消费、虚拟与现实交织在一起,构建了一个沉浸式的未来世界。

“全球首个以三体 IP 为启发的创新线下体验空间正式亮相,门店落地标志着这一科幻经典走向新的发展起点。”三体宇宙首席执行官赵骥龙表示,“未来,我们将继续以三体 IP 为核心,推动科幻元素与零售、餐饮、旅游等传统消费领域的深度融合,打造全新的消费体验,满足年轻消费者对新兴文化和消费场景的需求。”

感性的消费氛围背后是理性的谋篇布局。在刚刚发布的《成都市消费空间专项规划 2024—2035 年》编制背景中提到,“追求体验性消费、情感价值和个人体验”成为现代消费者的主要消费诉求,可持续提供情绪价值、多元体验、“更懂人心”的消费场景成为消费者争先打卡的消费目的地。

“消费发展变化呈现三个趋势,一是消费需求由商品消费转向服务消费,特色服务将是重要增长点。二是消费偏好更加注重情绪体验,消费场景更需照顾个性。三是消费供给更要融入城市特色。”成都市商务局市场建设处



● 俯瞰麓湖社区 CPI 项目。

处长吕媛介绍,成都的消费市场能够为市民提供能够“被看见”和“被理解”的空间,这也是成都消费的内在动力。

作为网红城市,成都一直拥有深厚消费文化底蕴,为消费新业态奠定了坚实基础。成都消费用户基数庞大,常住人口超过 2100 万,辐

射四川及西部地区 3.8 亿人口,形成了巨大的消费腹地。2023 年,成都全社会消费总规模突破万亿元,其中服务消费总额接近 8000 亿元。

成都消费空间呈现出全域发展的态势,不论是上述新开业的公园商业,抑或是街巷、林盘、田园综合体等,都成为成都吸引全球消费

者的重要空间载体。

在天府新区麓湖 CPI 项目的开放空间里,游客、市民熙熙攘攘。麓湖 CPI 全称是“CHINOISERIE PART INN”,意为“有中国艺术特色的民宿”。这里集城市文化、艺术和时尚生活方式于一体,由众多餐饮、零售、生活方式、艺术画廊和买手店组成。“不需要离开社区,就能感受到浓浓的度假气息。随买随逛,我们在这里的停留时间也更长了。”成都市民王馨晨对记者说。

在麓湖社区的商业探索中,“非标”是一个反复提及的关键词,在过去的两三年时间里,已呈现麓客岛、麓坊中心等“非标”商业地标。麓湖 CPI 运营部负责人廖洋介绍,随着中国消费市场的不断发展,消费者的需求逐渐从单纯的炫耀式消费向更理性、审慎且个性化的方向转变。未来的商业不再仅仅是为了卖产品,它将成为打造人们社交场景和生活方式的载体。

2024 年国庆假期期间,麓湖 CPI 迎来客流高峰,假期客流量达到约 10 万人次,同比增长 170%,业绩提升超过 200%。此次假期,CPI 新开设店 6 家,至国庆结束时,已累计开设店铺达 30 家。

“为满足‘品质生活’消费需求,成都以特色消费街区为主要消费空间类型,围绕‘15 分钟公共服务圈’构建,以社区商业为核心载体,打造多个社区商业消费空间。”吕媛介绍,通过深入分析成都消费者的特色需求,成都将时尚潮购、品质生活、川味烟火等十项需求与全域消费资源相匹配,形成多元化的消费空间组合模式,以满足消费者“消费无处不在”的需求。