

初创企业借进博舞台“破圈”前行

■ 谢梦圆

在第七届进博会现场,创新孵化专区的展厅里不时有体验者脚踏“风火轮”飞驰而过。这双被称作“风火轮”的鞋子学名“踏月者”(Moonwalker),是世上首款能让人以跑步速度行走的智能动力鞋,由来自美国的初创企业瞬动科技带入进博会,进行亚洲首秀。

从海外热销到进博“圈粉”

如何提高行走效率?瞬动科技推出了能将用户步行最高速度提至11公里/小时的动力鞋“踏月者”,可适用于遛狗、出差或日常锻炼等场景。

“踏月者”2023年在海外市场一经发售就获得了不俗的成绩,发售范围涵盖22个国家,但当时并未进入中国市场,直到2024年参加进博会才在中国打开知名度。

瞬动科技生产总监俞程允早就对进博会有所耳闻,将其看作中国与世界经济交流的桥梁。当被主动邀请参展时,俞程允感到十分惊喜。“进博会的工作人员在网上看到了我们的产品,然后联系我们参会,公司创始人也觉得这是非常好的机会,机缘巧合之下我们就来了。”

带着为今后市场拓展打下良好基础的愿望,瞬动科技创始人张恂杰将进博会作为产品亚洲首秀的舞台,特意带来了轻便版本的“踏月者”。

通过进博会上提供“踏月者”试穿服务,瞬动科技获得了不少媒体曝光,从而极大增强了产品影响力,产品销量也获得了提升。“联系我们的人多了,产品更有名了,不仅是中国市场注意到了我们,展会上的法国展商也闻声而来。”俞程允说。

众议献策为产品升级注入灵感

“没想到不同年龄段的人都对‘踏月者’充满好奇,还提出了特别实在的建议,这些都成了我们升级产品的关键灵感。”俞程允回忆说,在进博会的展台上,“踏月者”试穿区域始终人气满满,从二十多岁的年轻人到四五十岁的中年人,再到对新鲜事物充满兴趣的老年人,都兴趣满满地排队等候体验这款“出行黑科技”。

其中,一位中年体验者给他留下了深刻印象。试穿后,体验者不仅快速掌握了使用方法,还直截了当地提出了改进方向:“能不能让使用方法更简单?能不能继续优化续航能力?鞋子重量再减轻点就更好了,还有鞋子轮胎对不平整路面的适应性还能再提升。”此外,现场观众也陆续提出了类似的建议,比如希望降低鞋子运行时的噪声、优化外观设计等。

这些来自不同群体的真实反馈,被瞬动科技团队逐一记录、汇总。“我们发现大家对‘踏月者’的核心需求,不仅是‘走得快’,更要‘走得稳、走得轻、用得顺’。”俞程允坦言,基于这些来自进博会现场密集的反馈,瞬动科技启动了第二代“踏月者”研发,目前产品已进入打样阶段,新一代产品在减重20%的基础上,还针对噪音控制、路面适应性问题进行了优化,“就是希望能更贴合不同用户的出行需求,让绿色出行更舒适”。

解锁市场与技术双重合作机遇

“进博会不仅让更多人知道了‘踏月者’,更让我们看到了多元合作的可能性,不管是电商渠道拓展,还是与同领域企业的技术联动,都有了新方向。”瞬动科技团队在回顾参展收获时提到,第七届进博会期间,除了吸引普通消费者关注,“踏月者”还引起了电商平台、同展区科技企业的注意,为瞬动科技打开了合作探索的新空间。

在拓展市场方面,瞬动科技接住了国内主流电商平台抛出的“橄榄枝”。“我们之前主要在海外市场发力,美国、欧洲、澳大利亚都是核心销售区域,但国内市场还处于空白阶段。进博会让我们意识到,通过电商渠道能快速触达国内消费者。”俞程允透露,第七届进博会期间,他们已与阿里巴巴、天猫等平台相关负责人进行了沟通,参与了平台组织的预售宣讲会,“我们还在推进细节洽谈,其实核心目标很明确,就是借助电商平台的渠道和影响力,让‘踏月者’更快走进国内消费者的生活”。

拓展销售渠道之外,瞬动科技还与进博会创新孵化专区相邻展台的科技企业达成了“技术互鉴”的合作意向。隔壁展台的搬运机器人企业,其平衡技术和电池续航解决方案,与“踏月者”面临的技术痛点高度契合。“我们互相分享了测试数据,比如在大场地测试时如何优化设备稳定性,还针对零部件减重、能耗控制等问题交换了经验。”俞程允说道。

更令俞程允惊喜的是,通过与外骨骼设备展商的交流,他们找到了新的产品发展方向,“原来‘踏月者’不仅是独立的助力鞋,未来还能和外骨骼设备联动,形成‘行走+助力’的一体化解决方案,这为我们拓展应用场景提供了新思路”。

(转自中新网)

刘园子煤矿打出“组合拳”决胜四季度



●图为刘园子煤矿管理人员讲解分析井下图纸。

华塑股份：人才科技为绿色化工注入强劲动能

本报讯 (通讯员 李玄 张洋洋)

日前,淮北矿业集团人才科技工作评选结果公示,华塑股份荣获先进单位等12项奖项,彰显了该公司在人才培育、技术攻关和管理创新上的扎实成效。近年来,该公司以人才为核心支撑,以创新为核心引擎,通过人才建设与科技创新的协同发力、双轮驱动,为传统化工产业向绿色化、高端化、智能化转型注入强劲动能。

筑巢引凤聚贤才。打破传统人才培养模式,构建起“引、育、留、用”全链条培育生态。精准聚焦战略“帅才”、产业“英才”、技术“匠才”、青年“潜才”四类人才培养方向,

建立覆盖生产、研发、管理全领域的专业技术人才库,并开通“绿色成长通道”,确保优秀人才快速成长。为强化人才服务保障,公司创新推行领导干部联系优秀人才制度,定向对接核心技术人才,定期开展座谈交流,及时解决工作生活难题。实施党群部长联系毕业生机制,从入职培训、岗位适配到职业规划等方面提供“一对一”指导,帮助青年员工快速融入企业。

搭建阶梯育骨干。每年举办技能比武、技术攻关大赛等活动,2025年通过公开竞聘选拔技人员7名,不同工种选手参加集团公司技术比武和名师高徒大

本报讯 近日,笔者从山东能源西北矿业刘园子煤矿调度指挥中心获悉,截至9月底,该矿煤炭产量和掘进进尺分别完成全年计划的**71.6%**和**71%**,保持稳健发展态势。

进入四季度,刘园子煤矿紧紧围绕“安全不松劲、生产不停步、经营提质效”的总思路,以决战姿态和务实举措统筹推进安全、生产、经营工作协同发展,奋力冲刺年度各项目标任务。

安全是最大的政治,也是企业生存发展的生命线。该矿以“安全生产治本攻坚三年行动”为统领,紧盯**51504**工作面、两顺槽、**51**轨道上山等重点区域,持续强化隐患排查与风险管控,严格落实“清单+责任”闭环管理机制,以“零容忍”态度坚决消除各类隐患,10月份以来,累计开展专项检查**10**次,整改问题**207**条,问题整改率保持**100%**。

为确保产能稳定释放,该矿持续在精采细采上做文章。通过分区段精准控制采高,形成“稳推采、高产量”的良性循环,力争将每一吨煤炭“吃干榨尽”。同时,倒排工期、挂图作战,全力推进**51505**工作面安装工程。目前,支架安装一期工程已经完成,各项系统正在稳步推进,预计年底前具备试生产条件,为后续生产接续提供保障。

聚焦“度危求进、逆势突围”要求,该矿打出精细化管理“组合拳”。他们实行物资供应全流程管控,通过“转内包、再谈判、严管控”大力压减外委支出,依托山能“干将”平台激活闲置资源,多措并举累计实现降本增效**2101**万元。机修厂通过自主维修购置设备,仅混凝土输送泵修复一项节约费用**10**万元。

攻坚四季度,夺取全年胜,既要在“节流”上下功夫,更要在“开源”上用力。他们

紧跟煤炭市场变化节点,着力拓展战略客户、重点客户及直供客户,适时增加新品种,以产品结构、市场布局和客户群体“三个优化”,实现销售收入最大化,为完成年度指标任务奠定坚实基础。

选煤创效是最快捷、最直接、最可观的创效方式。为此,该矿实施了洗煤厂技术改造项目。面对雨季施工难题,项目组采取“雨期轮班制”,技改办专班班长王学柱连续驻守工地**24**天,全程盯靠关键环节,完成浓缩池基建八大工程,块煤转载点提前**8**天完成主体浇筑与拆模,基础回填与护坡防护工作均已完工,标志着该节点工程圆满收官。

当前,刘园子煤矿紧扣“安全为基、生产为要、经营为纲、发展为魂”的系统思路,全员聚力、实干争先,朝着夺取全年胜目标不断迈进。

(刘园轩)



放歌桐柏山 红叶入画来

河南省南阳市桐柏县黄岗镇万亩红叶进入最佳观赏期。11月5日,2025年全国秋季“村晚”基层示范展演活动在该县核桃树村盛大启幕。舞台上,演员们载歌载舞,以生动舞姿演绎淮源文化与老区风情;台下人头攒动,数千名群众沉醉于精彩表演,欢声笑语与红叶美景相映成趣。

自然胜景与乡村文化深度融合,生动勾勒出桐柏县以文化赋能乡村振兴的鲜活实践。

王万一 靳新生 本报通讯员 胡强 摄影报道

徒弟给工匠当老师 铁运处师徒联手共破机车升级难题

■ 本报通讯员 崔陈

“小史,真不错,有了你呀,咱们的系统升级提前了三个多月!”在安徽淮北矿业集团铁运处**DF4**内燃机车模拟驾驶综合实训基地内,淮矿工匠丁丁对新入职不久的徒弟史先园赞赏有加。

为提升机车乘务员的应急处理能力和驾驶技能,铁运处引入了先进的**DF4**内燃机车模拟驾驶综合实训系统。可在系统使用过程中,一个棘手的问题逐渐浮现——原有的机车应急故障处理课件无法满足日益增长的培训需求,急需进行升级。但升级工作面临着诸多困难,不仅技术复杂,而且涉及多个领域的知识,更新周期长达数月,这让培训工作陷入了困境。

丁丁看在眼里,急在心里,深知此次升级对于提升职工技能、保障行车安全的重要性。他看着眼前停滞不前的升级工作,眉头紧锁,心中暗暗思索着解决办法:“故障案例我可以整理解决,可数字化建模厂家太慢了呀。”这时,刚入职不久的史先园主动找到了丁丁:“师傅,我想试试和您一起解决这个难题,我来负责数字化建模。”丁丁看着眼前这个充满热情和干劲的年轻人,心中感到一丝欣慰,说道:“行,这回你当老师,咱们共同挑战这个难题!”

于是,两个人的攻关小团队就这样成立了,他们采取了“内外兼修”的攻关策略。对内,丁丁负责故障案例的整理与分析,对一些复杂的故障案例,亲自到机车上进行实地勘察,与乘务员沟通交流,了解故障发生时的具体情况,为后续的升级工作提供坚实的基础。对外,史先园积极与设备厂家沟通交流,学习专业技术知识,运用专业的**3D**建模软件,从机车的车外观细节到内部构造,从故障发生时的现象到处理过程中的操作要点,都力求做到高度还原,让乘务员在模拟驾驶中能够获得与真实场景几乎一致的体验。

经过师徒二人两个月的不懈努力,终于攻克了升级难题。他们完成了制动试验、非正常行车、应急故障处理**3**大项共计**20**余项软件的升级工作。升级后的实训系统能够更加及时、准确地模拟各种机车故障场景,让乘务员在虚拟环境中进行反复练习,大大提高了他们的应急故障处理能力,保障了矿区铁路安全运输。

赛,让实干者有舞台、奋斗者有回报。构建“校招+社招+订单招”三维模式,与安徽理工大学、淮北师范大学等高校共建实习基地,定向培养化工专业人才;针对**PBAT**可降解塑料、三氯氢硅等新兴产业领域,高薪引进专业技术人才。目前,公司大专以上学历职工占比超**70%**,培育工匠**44**人、中高级工**129**人。全国煤炭行业“技能大师”刘晓铭领衔的创新团队,先后攻克**10**余项生产技术难题,成为企业人才队伍建设的鲜活典范。

攻坚突破攀高峰。着力打造多层次创新平台矩阵,建成安徽省绿色化工实训基

地、淮南市技能大师工作室等省级、市级创新平台,为技术研发提供坚实支撑。公司创新推行“揭榜挂帅”机制,围绕生产瓶颈、技术升级等关键问题设立攻关项目,鼓励员工主动认领、团队攻坚。常态化开展小发明、小创造、小革新、小设计、小建议“五小”创新活动,2025年申报**72**项“五小”创新成果。为提升创新核心竞争力,深化产学研协同创新,与南开大学、中国科学院过程工程研究所等高校院所建立长期合作关系,联合成立**3**个产业创新团队及博士创新工作站,围绕绿色化工、可降解材料等领域开展前沿技术研究。

逐渐形成了以创新技术工具和**AI**智能系统为核心的技术应用优势。

通过持续吸收行业前沿经验,并结合内部不断的试错与算法迭代,公司全力打造**AI**驱动的广告投放能力,在数据洞察、模型优化与自动决策方面取得了显著成效。与此同时,团队在投放策略、数据管理与效果评估方面逐步建立起了系统化的方法论,形成了以技术创新为引擎的运营体系。这些方法论和**AI**应用框架帮助公司在项目执行中更加高效和精准,显著提升了广告触达效率与资源利用率,进而赢得客户的长期合作与信赖。这种以个人技术经验反哺企业发展的模式,使公司在智能化与数据化投放技术层面不断强化,从而在广告投放业务上实现了稳步且可持续的提升。

市场拓展 推动企业影响力扩大

在张耀宏的带领下,公司不断寻求与外部合作伙伴的共赢发展。通过与腾讯、爱奇艺、快手等多家知名企业的合作,公司在广告投放业务中积累了丰富的实践经验,也逐渐扩大了市场影响力。

张耀宏：以战略与技术远见 引领企业广告投放迈向新高度

■ 李文卓

在数字经济快速发展的时代,广告投放行业正面临着激烈竞争与复杂挑战。广告市场的格局不断变化,企业如何实现精准触达和高效转化,成为广告主与营销机构共同思考的问题。北京睿道网络科技有限公司创始董事长兼**CEO**张耀宏,正是以其深厚的专业背景和战略眼光,为公司开辟了一条独特的发展道路。

战略引领 企业成长的核心驱动力

张耀宏深知,一个企业要在激烈的广告投放行业中站稳脚跟,必须以技术和战略双轮驱动。在公司创立初期,他就明确提出要通过体系化建设和精细化运营,形成差异化竞争力。这一战略为企业成长奠定了坚实的方向。

在他的规划下,公司将广告投放业务划分为多个重点环节,涵盖数据管理、客户需求洞察、投放效果评估与风险控制。通过不断优化业务流程,公司逐渐形成了一套完整的广告投放服务链条。这种战略部署,使公司不仅能满足客户对广告转化率的需求,还能在复杂的市场环境中,保持稳定的业务增长。

张智聪新型实践推动行业可持续发展

■ 何妍

近年来,中国房地产行业正经历着从高速增长向高质量发展的深刻转型。在积极政策的引导下,行业告别了过去粗放式扩张的发展模式,进入了精耕细作的新阶段。这一转变既为房地产企业带来了挑战,也孕育着新的机遇。在这样的时代背景下,涌现出了一批具有前瞻性和创新力的行业领军人物,房地产开发专家张智聪便是其中的代表。他以出色的领导力、敏锐的市场洞察力和深厚的专业能力,进行了一系列新型实践,推动着行业向高质量、可持续发展方向迈进。

历任复星蜂巢联席总裁及复地产发集团**CEO**的张智聪有着卓越的领导才能。在其任职期间,他全面负责公司发展战略的制定与执行、投资决策以及新业务拓展等重要工作。在他的领导下,复星蜂巢和复地产发集团成功实现了战略上的升级,从单一的传统地产开发模式,转型为“蜂巢城市”理念下的产城融合新发展模式。通过整合丰富的产业资源,集团将健康、金融、旅游、文化等多元产业与城市开发深度结合,打造出了多个具备独特竞争力的城市功能区,更在推动城市化进程中实现了与城市的共建、共生、共成长。

上海知名的豫园片区更新改造项目,

这些合作不仅仅是业务的拓展,更是公司品牌建设的重要一环。在项目合作过程中,公司始终保持务实与高效的作风,以结果和服务赢得口碑。客户的认可与信任,为公司赢得了更多的发展机会。

张耀宏强调,企业的发展不能局限于短期效益,而应以长远视角去建立行业地位。正是基于这一理念,公司逐步形成了稳定的客户群体和良好的行业口碑。

结语

张耀宏不仅是一位数字营销投放技术专家,更是一位能够将个人经验与企业发展有机结合的领导者。他用战略眼光为公司指引方向,用管理智慧凝聚团队力量,用技术背景赋能业务发展,用开放姿态推动企业与行业的融合。

在他的带领下,北京睿道网络科技有限公司在广告投放业务中不断迈向新高度,逐步成长为行业内具有影响力的企业。未来,随着数字广告生态的持续演变,相信在张耀宏的掌舵下,公司将继续保持稳健成长,为行业注入更多创新与活力。

联网传感设备实时采集建筑运行数据,借助边缘计算技术实现本地快速处理与分析,显著提升了项目的运营效率与风险防控能力,为项目资产的价值维护和持续增值提供了有力支撑。随着这些创新技术的成功推广与应用,房地产行业的数字化管理水平显著提升,整个行业正借助高效能的智慧管理工具加速探索科技赋能、智慧运营的全新发展路径。

张智聪为房地产行业高质量发展所做的努力备受业内认可,业内专家评价他不仅是房地产行业传统开发模式的革新者,更是推动行业迈向高质量与可持续发展新阶段的领航人。他在战略规划上的远见卓识,以及对新兴技术的敏锐捕捉和投入,有力推动了行业在智能化、精细化管理方面的进步,为长远发展注入了持续动能。

相信在张智聪等一批行业领军人物的推动下,中国房地产行业将加速摆脱传统路径依赖,在提质与可持续发展的道路上实现更大跨越。未来,房地产经济有望在稳定宏观经济、助力城市升级、服务美好生活需要等方面,扮演更加稳定且关键的角色,成为国民经济体系中更具韧性与整合力的重要组成部分。