中安联合 推进变频器国产化替代

本报讯 8月25日，中安联合污水处理装置蒸发结晶单元现场，电气技术团队正在有序开展制硝流化床鼓风机变频器更换作业，这是该公司落实设备国产化替代工作的又一项有力举措。

据悉，该流化床鼓风机原有变频器为进口设备，长期服役过程中诸多弊端逐步显现。随着设备型号持续迭代更新，进口设备配套配件适配性不足、采购渠道受限等问题日益突出。同时，进口设备普遍存在采购周期长、服务响应慢、运维成本高等痛点，不仅增加设备运维压力，也制约装置高效稳定运行。为破解设备“卡脖子”难题、优化生产运维成本，中安联合主动谋划，全面提速关键电气设备国产化替代改造进程。

本次改造涉及的流化床控制柜为一体化成套设备，柜内六台变频器同步并联运行，依托PLC程序实现联动控制，设备集成度高、协同性要求严苛。此次国产化替代并非简单的硬件设备换装，核心难点在于适配国产设备参数、优化PLC控制程序，保障多台设备通讯稳定、运行协同，杜绝数据卡顿、联动偏差等问题，这对技术调试精度和施工专业性提出很高要求。

为确保改造工作高质高效落地，中安联合提前部署，联动国产设备厂家开展现场技术交底与全程指导。同时抽调电气专业技术骨干组建技术攻坚小组，全程跟进设备安装、接线调试、参数配置、程序贯通等关键环节，通过现场实操、实战实训，技术人员全面熟练掌握国产变频器的安装调试技术与日常运维要点，为变频器改造一次成功、平稳投用提供保障。

关键设备及电气仪表国产化替代，是中安联合深耕精益管理、抓实降本增效、筑牢安全生产根基的关键举措。6月初，该公司已成功攻克进口高压变频设备国产化技术难题，顺利完成首台10千伏高压变频器国产化替代改造，积累了成熟的技改经验，为系列设备国产化推广应用奠定坚实基础。下一步，中安联合将持续加大设备技改与国产化攻坚力度，不断突破进口设备技术依赖，持续提升国产化水平，以技术革新赋能企业高质量发展。 **(赵天奇 田海燕)**

实景小课堂 助力青年技能提升

江苏南京扬子石化芳烃部团委把课堂搬到生产现场，通过师带徒、“我是小讲师”“三分钟”系列微课堂等形式，开展设备拆解教学、互动研讨、实操触摸等，让青年员工沉浸式掌握设备构造、工艺原理、操作规范，让实景小课堂成为青年成长成才、锤炼过硬本领的提升阵地。图为在硫回收工区，青年职工学习设备腐蚀机理。**李树鹏 匡文静** 摄影报道

江南工业集团 斩获两项全国党建类荣誉

本报讯 近日，第七届“强根铸魂 非凡十年”国企党建创新优秀案例、2026新时代企业党建优秀短视频征集活动评选结果相继揭晓。中国兵器江南工业集团报送的案例《传承新时代“红箭”精神，打造“五好”领导班子》入选国企党建创新优秀案例，短视频作品《党建红箭领航·以红促新绘就高质量发展答卷》获评优秀短视频。

公司党建成果接连收获这两个全国性活动的优秀奖项，充分印证公司党委近年来深耕“红箭”党建品牌、抓实领导班子思想政治建设的实践探索，获得行业权威平台高度认可。

其中，案例《传承新时代“红箭”精神，打造“五好”领导班子》系统推介了公司党建工作立足深厚兵工红色底蕴，深度凝练新时代“红箭”精神内核，统筹实施红箭铸魂、破题、强链、领航、清风五大工程，锚定政治素质过硬、发展业绩突出、创新效能凸显、党建作用凸显、作风形象优良的“五好”领导班子建设目标，推动党建工作与科研生产、改革创新双向融合、同频共振，切实把党建优势转化为企业高质量发展的实际成效。

视频作品《党建红箭领航·以红促兴绘就高质量发展答卷》围绕江南“红箭”党建品牌建设主线，全景展现公司党委六大党建工程落地成效。视频结合一线真实工作场景、核心发展数据，生动讲述了党建引领企业攻坚克难、圆满完成“十四五”各项目标任务的奋斗故事，立体化彰显了新时代江南兵工人实干担当、奋勇争先的精神风貌。 **(卢义军 姚梦雨)**

▶▶▶[上接 P1]

“六张网”首份实施方案出炉 物流企业迎发展新机遇

业内人士指出，下一阶段，物流网建设将为物流企业发展带来新机遇。中国物流与采购联合会副会长胡大剑表示，物流企业是物流网建设的核心主体。截至目前，全国A级物流企业已接近1.2万家。《实施方案》提出，鼓励具备资源整合能力的物流企业通过兼并重组、战略合作等方式，在物流网建设中发挥串接作用，深化一体化、网络化运营，发展新业态新模式新场景。

胡大剑表示，《实施方案》提出，提升城市物流设施功能。随着城市居民消费偏好向即时化、个性化、品质化转变，城市物流“最后一公里”日益重要，物流企业要关注和支持公共配送基地、补齐末端网点短板，完善公共快递驿站、快件收发综合服务站、智能快件箱等设施建设。同时，《实施方案》要求，完善农村物流设施，健全县乡村三级物流配送体系，下沉市场物流发展具有较大空间。

《实施方案》还提出“鼓励发展基于设施设备运行数据、货物流转信息数据的物流领域人工智能大模型”。在满帮集团副总裁赵军辉看来，《实施方案》的落地使物流企业降本增效、数智转型的路径更加明确。对于满帮来说，自研大模型已在智能调度、供需预测等场景深度应用，下一步将持续加大在物流领域人工智能的投入，推动从“人找货、货找人”向“智能预测、主动推荐”演进，进一步降低公路货运空驶率和等待成本。

胡大剑认为，智能化、绿色化、融合化是现代物流转型升级的战略方向。当前，大型物流企业推出物流领域人工智能大模型，深化“人工智能+物流”，无人驾驶货车、无人快递车、无人机等有望迎来规模化商业应用。未来，企业在开展智慧物流枢纽、物流园区、物流场(港)站建设，以及数智化仓库改造升级等方面都具有广阔机会。 **(汪子旭 梁倩)**

新里程控股泽普医疗 擘画“智能机器人+脑机接口”新蓝图

——专访新里程健康集团首席执行官林杨林、山东泽普医疗科技有限公司董事长吴少军

■ 于琦 黄昱程

当前，健康中国战略纵深推进，人工智能与医疗健康深度融合，以智能机器人、脑机接口为代表的未来产业正加速孕育新质生产力，为康复医疗、养老照护等民生领域带来深刻变革。近日，新里程健康科技集团股份有限公司与山东泽普医疗科技有限公司在北京举行控股投资签约仪式。根据协议，新里程拟以自有资金及自筹资金共计4.37亿元，通过股权转让及增资扩股方式取得泽普医疗51%股权，交易完成后泽普医疗将纳入新里程合并报表范围。

活动现场，新里程健康集团首席执行官、新里程董事长林杨林与山东泽普医疗科技有限公司董事长吴少军接受新华网专访，围绕“科技+场景”战略布局、智能机器人与脑机接口产业融合、康复医疗智能化升级等话题展开深入交流。

ZEPU泽普医疗
新里程健康科技集团
控股投资山东泽普医疗科技有限公司
签约仪式

战略落子 “科技+场景”的关键一步

“‘科技+场景’是公司今年年初确定的第二个十年发展战略。”林杨林表示，所谓“场景”，就是做大做强医疗、康养和保险场景；所谓“科技”，就是打造生物医药、智能机器人和脑机接口三个科技高地。“跟泽普医疗的合作，就是智能机器人领域科技的落地。”

历经过去十年发展，新里程构建了“医疗、康养、医药、保险”四位一体健康产业格局，医疗和康养床位总数达3万张，床位规模位居行业前列。2026年，新里程提出“科技+场景”未来十年新战略和“市场化、科技化、全球化”的新发展理念，旨在依托医疗、养老、保险等场景，推动自身发展成为一家依托庞大应用场景的高科技企业，为众多C端家庭提供“科技+服务”的综合健康解决方案。

今年以来，新里程在科技领域持续布局——先后设立注册资本2亿元的北京新里程智能机器人公司、与北京大学共建脑机接口联合实验室，此次再度控股国内头部康复机器人企业，快速构建起从技术研发到核心制造再到场景应用的完整闭环。

“泽普医疗是一家完全市场化发展起来的企业，在康复机器人企业中国内排名第二位，海外收入占比也有百分之二三十以上。”林杨林表示，泽普医疗完全符合新里程提出的市场化、科技化和全球化理念，非常契合新里程新十年的发展理念和发展战略。

双向赋能 打通从研发到场景的全链条

控股完成后，新里程将从哪些方面为泽普医疗赋能？林杨林给出了战略、产品、研发三个维度的路径。

战略上，推动泽普医疗从单纯的康复设备和康复机器人，转向成为康养护智能机器人全球第一品牌；产品上，一方面推动产品矩阵从康复机器人延伸至养老和护理机器人，另一方面推动产品形态向具身智能发展；研发上，在资金、人才和资源上给予更多支持，“比如说跟北大联合成立实验室，就是支持泽普医疗在脑控技术、脑机接口上面的重大研发突破。”

在商业逻辑层面，林杨林有着更深层的思考。“原来新里程更多的是聚焦服务，服务黏性很强，但发展速度比较慢；产品忠诚度比较低，但发展速度很快。”他表示，新里程试图在“科技+场景”中，把产品的快和服务的黏性结合起来，形成商业上的闭环。

对于新里程的赋能，吴少军将其概括为技术、业务、管理三个维度的系统赋能。技术上，期待与北大—新里程脑机接口联合实验室深度协同，依托新里程旗下数十家医疗和康养机构、3万张床位的真实场景，让泽普的机器人产品在临床一线持续训练算法、积累循证医学证据，加速产品从能运动向会思考进化；业务上，期待与新里程在全国的康养标杆医院协作，推动AI康复机器人、脑机融合设备率先落地、验证迭代、形成示范；管理上，泽普医疗后续将对标上市公司管理标准，在企业合规治理、现代化公司管理、人才培养、激励机制建设等方面全面提升。

谈及选择与新里程携手的初衷，吴少军表示，康复机器人科技的下一阶段跨越，仅凭单点技术突破已经不够，必须嵌入真实的临床场景、康养场景和规模化运营场景。“我们选择新里程，不是选择一笔简单的财务投资，而是选择了一个真正能把‘科技’与‘场景’打通，能与我们一起把中国康复机器人推向更高水平、推向全球市场的产业合作伙伴。”

硬核科技 从被动康复到主动康复的跨越

作为国家级专精特新“小巨人”企业和高新技术企业，泽普医疗深耕智能康复机器人研发制造十余年，拥有200余款产品，已构建起“医院—社区—家庭”全场景康复服务体系。其主要产品涵盖智能步态训练与评估机器人、智能上肢反馈训练与评估康复机器人、智能下肢反馈训练与评估康复机器人等AI智能康复机器人系列，目前已取得31项国内二类医疗器械注册证。

“泽普目前拥有200多款相关产品，我们的目标是打造康复中心整体解决方案。”吴少军介绍，伴随着人工智能、脑机接口技术不断发展，公司核心产品以各类运动康复智能化设备、智能康复机器人为主。

在技术优势方面，吴少军特别提到了脑机接口与康复设备的融合。“我们自主研发脑机接口配套产品，能够和运动康复设备无缝对接。两套产品全部为自研，软硬件匹配度在国内处于领先水平。”他表示，产品核心围绕人体运动意图解码，帮助康复治疗从被动康复模式转向主动康复模式，实现更好的康复临床效果。

在脑机接口领域，泽普医疗同样积极布局，非侵入式脑机接口脑电信号处理系统、非侵入式脑机接口下肢外骨骼步态训练系统等多款产品正进行二类医疗器械注册取证。

国际化是泽普医疗的鲜明特色。其AI智能康复机器人核心产品、下肢反馈康复训练系统等73个产品获得欧盟CE认证，AI智能康复机器人和康复机等15个产品获得美国FDA认证，旗下产品已在全球56个国家和地区实现销售。

面向未来 构建“智能机器人+脑机接口”产业集群

展望未来，林杨林的视野远不止于康复机器人。“从智能机器人板块来说，我们远远不会仅仅做康复机器人。”他表示，在养老机器人、护理机器人，包括下一步家政、教育、陪伴等，在整个生命健康领域，新里程都希望能有国内排名前三的机器人布局。

据林杨林介绍，在脑机接口方面，新里程与北京大学成立联合实验室之后，今年9月就会启动脑机公司平台的成立，下一步把实验室的成果以平台化、公司化的形式推进。

“从整个大的战略来说，我们并没有把脑机和智能机器人分开，我们在打造一个‘智能机器人+脑机’这么一个人机交互的科技大产业集群。”林杨林表示，只有把这两个结合起来，在技术上才有极高的创新和壁垒，新里程的“科技+场景”在整个战略上才能建立起独一无二的市场优势。此外，新里程还将发起设立“AI+生命健康”科技创投基金，深度布局创新药上下游生态、具身智能上下游产业链、脑机接口上下游产业链。

对于泽普医疗的未来，吴少军描绘了清晰的升级路径。品牌上，从“泽普医疗”向“泽普智能”跃升，全面强化智能机器人的科技品牌标签；战略上，从“中国泽普”向“世界泽普”跃升，致力于打造全球康养护智能机器人第一品牌，力争未来三年海外业务收入占比达到50%左右；产品上，进一步加大在AI大模型、脑机接口等前沿技术的研发投入，加速产品品类从AI康复机器人向社区康养、居家护理、消费健康等更广泛市场延伸，全面向具身智能产品拓展。

“目前泽普康复机器人产品已经覆盖全球56个国家和地区，后续借助新里程‘市场化、科技化、全球化’的战略引领，我们将以更加开放的姿态推进全球化布局。”吴少军说，力争在全球康养护智能机器人市场中发出更强的“中国声音”。

从一台康复设备到一套智能系统，从技术研发到场景落地，从中国市场到全球布局，新里程控股泽普医疗，不仅是一次产业资本与硬核科技的携手，更是“科技+场景”战略赋能健康中国的生动实践。随着智能机器人与脑机接口技术的深度融合，更多前沿科技将加速走进临床、走进社区、走进家庭，为推动健康产业高质量发展、培育健康领域新质生产力注入持久动力。 **(转自新华网)**

靶向攻坚破瓶颈 精益赋能提质效

西昌钢钒炼铁厂精益管理质效双升

本报讯 (通讯员 **赖世怀 唐鹏**) 8月份以来，攀钢集团西昌钢钒炼铁厂紧扣公司精益三期建设部署，直面7月精益管理短板，以“一把手授课、全员提案攻坚、星级单元培育、SOP标准化落地”四大主线为抓手，推动精益管理由“量的积累”向“质的跃升”转变，为全工序稳定运行注入强劲动力。

领导带头授课，筑牢全员精益思维根基。该厂持续固化“一把手讲精益”培训机制，8月份，9名作业区负责人轮流登台，结合生产实际讲授6源查找、现场浪费管控、5Why分析法、TPM自主保全、OEE设备综合效率等精益工具实操课程。各场培训紧扣工序痛点，搭配案例图表与实景视频互动教学，参训人员结合岗位难点深入研讨，切实打通工具落地“最后一公里”；同步建立授课复盘机制，要求各作业区每日生产例会活用精益工具开展异常复盘，倒逼管理干部熟练掌握方法，形成“学精益、懂精益、用精益”的浓厚氛围。

攻坚改善提案，精准补齐全员参与短板。复盘7月份数据，该厂提案总量1844条、人均1.85条，位列普钢板块第二，但全员参与率仅47%，距公司60%目标差距明显。8月份，该厂靶向出台专项举措：对参与率不达标的原料、三高炉、炼焦等作业区开展分区督导，逐个剖析根源并制定整改清单；以化产、烧结、球团等5个达标单元为样板，组织后进作业区现场交流学习，复制三星提案挖掘经验；加大三星提案表彰力度，宣传“精益改善之星”先进事迹，并安排骨干定点帮扶一高炉、球团等无三星提案单元，深挖工艺设备改善点，全力冲刺参与率目标。

●员工在炉顶检查上料设备。

加快星级单元创建，冲刺一星全覆盖。7月份，球团单元顺利通过公司二星认证，二高炉、烧结完成一星认证，球团获评公司“精益管理推进优秀单元”。8月份，单元创建聚焦“消盲区、补短板”，精益专班先后赴原料、点检、焦化等未通过一星认证单元开展现场指导与资料复盘，逐项梳理看板管理、异常闭环、6S现场等认证短板；同步宣贯公司缩短认证周期新政，鼓励条件成熟单元主动申报，力争实现全厂一星精益单元全覆盖。

抓实标准与课题管理，系统谋划三期建设。SOP标准化方面，7月份完成优化20条，8月份重点推进落地执行，严查现场不按标准作业问题，将标准化纳入日常点检与班组考核，固化改善成果。精益课题方面，7月份5项公司级、9项厂级课题全部结题，斩获公司级二等奖2项、三等奖3项，8月份集中复盘推动成果向全工序复制推广；同时，该厂主动对接公司精益办，提前梳理单元升级、人才扩容、长效改善机制三大任务，谋划三期培训与样板打造方案，为精益管理提档升级做足准备。

强化氛围营造，构建长效精益文化。7月份，该厂完成4张宣传展板设计，在外部媒体刊发稿件3篇，坚持精益周报与“羚羊奖”评比，烧结、球团获评月度优秀作业区。8月份持续放大宣传效能，挖掘一线改善明星与优秀班组典型事迹，结合现场改善、单元创建开展对标评比，不断提升全员精益认同感与参与热情。

下一步，炼铁厂将坚持问题、目标、结果导向，攻坚星级单元全覆盖，全员改善率冲刺公司60%目标，狠抓SOP刚性执行，系统谋划三期建设，以精益管理赋能高炉、烧结、球团全工序提质降本增效。

▶▶▶[上接 P1]

第21届中博会 9月3日开幕

APEC成员经济体全部参展

参展行业集中在人工智能、机器人及高端装备、新能源新材料、医疗设备及生物医药、智能家居、绿色食品，划分为传统产业、新兴产业和未来产业3大产业展区，全部特装布展。

本届中博会设置5个专业展，分别为中小企业数智化转型展、工业设计展、具身智能展、集成电路展、中小企业特色产业集群出海展，展位总数超1500个，超400家企业参展。其中，中小企业数智化转型展汇聚通信运营商、AI科创企业、数字化服务商等52家优秀企业，展示“小型化、轻量化、精准化”的AI解决方案。具身智能展集中展示人形机器人、工业机器人、专用大模型、核心零部件等关键技术成果，聚集具身智能全产业链共90家标杆企业。

展会期间还将举办多场配套活动，如亚太中小企业数智技术与应用场景供需对接、APEC中小企业“投资日”主题活动等。此外，本届中博会重点打造新品发布活动，面向全国征集、网络投票选出的“最受欢迎新品”将在开幕式上集中发布。 **(转自中新网)**

拍卖公告 [illegible]

夯实发展的底座

——潞安化工集团汇聚人才势能助推高质量发展

■ 常嫦 赵占岭

“十五五”开局之年，山西潞安化工集团加速构建“3+3+3”现代化产业新格局。产业迭代持续提速，转型变革纵深突破，一道关乎企业长远发展的核心考题愈发凸显：企业依靠什么夯实发展底气？驱动高质量发展的内生动力从何处持续迸发？

答案，蕴藏在集团二届三次职代会锚定的发展思路之中——坚持“投资于人”。

设备可以引进、技术可以迭代、产业可以升级。但支撑企业在变革中行稳致远的恒久底座，永远是源源不断成长的人才队伍。

把人才作为第一资源，打通管理、技术、技能三大序列成长通道。让想干事的有舞台、能干事的有机会、干成事的有回报——这正是潞安化工人才强企的实践遵循。

分层培育 让能力跟上产业跃迁的步伐

在很多人的固有认知里，高学历、懂数字化的年轻人，更倾向于选择城市的写字楼与互联网大厂。

2025年，电子科技大学硕士毕业、拥有华为中兴数字化实战经验的程胜宇，却毅然走进古城煤矿。

旁人眼中的“降级选择”，程胜宇看到的却是广阔的天地。古城煤矿针对人才特点，量身定制“走出去+请进来+实践场”三位一体培育路径，组建矿压工作室、人工智能应用工作室，大胆起用新入职大学生挑大梁、攻难关。

入职以来，程胜宇深度参与矿井大模型应用、机器视觉识别、智能机器人落地等前沿课题。日复一日地深耕一线，让他深刻体悟到：智能化装备可以采购，但设备底层的运行逻辑、复杂场景的故障心法、适配现场的运维经验，买不来、租不到、抄不走，唯有依靠人才自主钻研、深耕沉淀、迭代吸收，才能真正把硬核技术牢牢握在自己手中。

这不仅是程胜宇的成长样本，更是潞安化工全员培育生态的真实切片。

硬件设备可以一夜迭代，职工能力无法一蹴而就；产业标准可以快速更新，人才素养必须同步进阶。面对产业跃迁带来的能力新考题，潞安化工彻底告别“缺人补训、急用急学”的被动模式，坚持前置布局、系统谋划、全域赋能。

聚焦生产操作、工艺升级、安全管控、绿色生产、智能运维、梯队建设六大核心方向，集团以“体系化设计、建制化推进、全员化覆盖、实战化赋能”为抓手，搭建起“统一标准、分级实施、资源共享、闭环管理”的动态培训体系，构建需求研判、精准施教、成效评估的完整培育链条，让全员能力储备始终超前于产业升级速度，为企业转型发展储备充足人力底气。

一组翔实数据，见证着全员培育的厚度与精度：5月，集团中高级管理人员培训(第三、四期)435人，煤矿安全生产管理人员培训(第三期)163人、煤矿井下班组长培复训四期1145人、电力业务素质提升、采供领域专项培训576人、“一法一条例”线上学习培训3339人次……月内线下脱产培训累计超5910人次，总学时突破15.7万。

从管理层到班组、从技术岗到操作岗，全覆盖、分层级、精准化的培育土壤，正在为“3+3+3”产业布局蓄足人力势能。

匠心淬炼 让尖兵扛起发展的大梁

系统化、常态化的全员培育，筑牢了人才成长基本盘；专业化、标杆化的高技能人才队伍，则成为企业转型升级、提质增效的硬核支撑。

随着集团“绿智融合”战略深度落地，矿井装备智能化、生产管控数字化、运维体系精密化成为常态，新时代产业工人的能力标尺、成长标准、价值定义，实现了全方位迭代升级。

全国能源化学地质系统“大国工匠”王海川，在电工维修岗位深耕20余年，对这种变化感触最深。“以前带徒弟，教的是手艺、是手感。修开关、查线路，看哪里发热、哪里拉弧，拼的是手快眼尖。”王海川说，“现在不一样了。智能化设备普及、AI预警上线，我们教的不再只是电路逻辑，更是数据逻辑、智能运维。新时代工匠，必须脑快心细，懂数据、会研判。”

大师工作室和双创基地既是“实战演武场”，也是“问题解决中心”，专门攻克“说明书上没有写的疑难杂症”。

如何让不同层次的技能人才阶梯成长？王海川创新工作室总结出一套成熟的“雏鹰—飞鹰—雄鹰”三鹰进阶法。

雏鹰(入职1-3年)：重心性、磨定力。不比学历比态度，通过“盲拆盲接”淘汰浮躁者，筛选能沉住气的人。飞鹰(中级工向技师进阶)：重实战、破难题。摒弃固定题库，直接拿井下当天报修的真实故障件当考题——2小时内拿出排查思路和修复方案。雄鹰(高级技师/首席技师)：重传承、善创新。不只看修了多少设备，更看能不能总结出可复用的故障排除法，能不能形成“五小”创新成果解决共性问题。

搭配积分擂台、末位警示的动态筛选机制——真刀真枪练兵，实打实择优。常村煤矿青年职工曹晓健，就在这套培养体系下快速成长。从初出茅庐的学徒，一步一个脚印淬炼成才，成长为综采安装队机电班班长，完成了从“雏鹰”到“雄鹰”的蜕变。

一人出彩是标杆，万人精进是底气。

目前，集团技能人才数为55963人，其中高技能人才29421人，占技能人才数的52.57%，技能人才队伍结构持续优化、硬核实力持续攀升。平台载体建设硕果累累，现有国家级、省级、行业级各类大师工作室50多个，形成多层次、立体化的匠心传承矩阵。

2025年以来，各级技能大师工作室深耕一线、聚力攻关，完成技术创新成果182项，取得国家发明专利33项、实用型新型专利36项，创新成果获得全国行业级二等奖12项、三等奖12项、省级特等奖1项；解决各类技术难题900余项，现场技术帮扶524人次，解决一般故障1536人次，组织开展技术培训4268余课时，技术交流活动142次，签订师徒协议6782份……

一代代工匠接续传承、一批批技能人才迭代成长——这支懂技术、精实操、善创新的产业队伍，稳稳扛起集团发展的大梁。

畅通赛道 让实干者拥有广阔的舞台

人才成长，离不开培训赋能，更离不开制度体系托举。

真正的人才生态，是不让实干者埋没、不让创新者受限、不让奋斗者止步。潞安化工持续打通管理、技术、技能三大序列成长通道，依靠“揭榜挂帅”、“赛马”比拼、公开竞聘、轮岗历练等多元机制，树立有为者有位、能干者能上的鲜明导向。

2024年7月，北京航空航天大学纳米材料专业博士张宝红加入潞安太行润滑科技。没有漫长的轮岗等待，入职不久便牵头人形机器人润滑脂、四季通用开式齿轮剂等重大攻关项目，一年多便成长为市场研发部主任。

谈及企业人才环境，张宝红说了三个词：务实、包容、敢压担子。

务实——所有课题源于生产痛点、市场需求，不做“空中楼阁”式科研；包容——尊重科研规律、允许探索试错，给创新足够空间；敢压担子——相信青年、启用青年，让新人在重大项目中淬炼、在关键岗位上成长。

这一切，源于“揭榜挂帅”“赛马制”的深度推行。曾经，青年科研人员想法落地需层层报批，资源调配受限颇多；如今，难题张榜、能者揭榜，谁有能力谁牵头、谁能攻坚谁登台。集团大力储备青年骨干，在重大项目、改革一线磨砺人才，实现人岗精准匹配、人尽其才。

各基层单位也结合实际落地人才举措。余吾煤业深度落地“鲲鹏培养计划”，坚持重基层、重实干、重实绩、重担当。2026年公开遴选19名优秀骨干走上正队级管理岗位，推动4名技术、技能人才晋升管理序列。常态化开展轮岗挂职锻炼，2026年已完成近20名党务、行政干部双向轮岗。同时有序推进外出挂职，上半年选派22名干部历练，下半年计划选派20名干部赴政府机关、集团公司等单位学习先进经验。

制度的温度，体现在尊重每一类岗位价值。企业愿意为人才成长投入资源、留出时间、包容试错，人才自然会以实绩回馈企业发展。

人才为基，方可行稳致远；实干为本，方能阔步前行。

站在“十五五”新起点，潞安化工始终坚守“投资于人”的战略定力，厚植人才成长沃土。各层级人才竞相成才、聚力攻坚，为企业高质量发展持续赋能，步步向前，久久向上。

“Token贷”接续落地，算力数据何以成为信用资产

■ 吴雨

作为人工智能(AI)大模型处理信息的基本单位，词元(Token)正加速走进金融服务场景，一些银行将其作为授信参考指标之一。近段时间，多家银行的“Token贷”产品接续落地，为缺乏传统抵押物的轻资产科创企业打开了融资新空间。“Token贷”怎么贷？主要面向哪些企业？又折射出怎样的银行授信新趋势？

Token消耗量纳入授信参考指标

近期，温州金酷网络科技有限公司凭借历史词元结算数据、算力采购合同、下游业务订单及自主知识产权等，从农业银行拿到20万元贷款，资金定向用于算力采购，满足企业资金周转之需。

“随着我们自主研发的互动影视创作平台不断推广使用，每月词元调用量持续增长。采购算力需要提前付款，但下游项目回款存在账期，这笔贷款帮我们缓解了资金错配痛点。”企业负责人葛斌斌说。

在数字经济浪潮下，算力已成为AI企业的核心生产要素，Token消耗量也快速攀升。国家数据局的数据显示，我国日均Token调用量在3月突破140万亿，为两年前的1000多倍。旺盛的算力需求背后，AI企业的融资难题日益凸显。近两年，不少银行为AI企业量身打造了“Token贷”等融资产品，将Token消耗量、算力服务合约、业务订单等数据纳入授信指标，突破了传统信贷依赖厂房、设备等实物抵押的风控惯性。

从“看抵押、看报表”拓展到“看算力、看词元”，多家银行“Token贷”落地步伐加快：农业银行完善科创评价体系，在上海、浙江等地落地“Token贷”专属方案；中国银行推出“算力词元贷”，将企业算力词元结算、算力服务合约价值等纳入授信依据；江苏银行推出“算力贷”，算力算效、团队结构、研发投入、知识产权等纳入评分体系……

值得注意的是，多家受访银行表示，不是“用了多少Token，就能贷多少钱”，还要结合算力合约、应收账款等数据多维交叉验证，并根据企业的经营、财务、征信等情况综合核定授信额度。

邮储银行研究员娄飞鹏表示，将Token消耗量纳入授信参考指标，并未改变银行授信的根本逻辑，只是在企业经营等传统指标基础上，增加了更多关于创新能力的评价指标，属于科技金融向新兴产业延伸的探索性实践。

细分业务场景加强产业链服务

8月中旬，广东省发布专项金融产品“Token贷”，中国银行广州分行同步推出“算力词元供给贷”“算力词元应用贷”“算力词元服务贷”三个子产品，单户最高授信3000万元。“瞄准不同业务场景推出针对性产品，可提升对算力供给、应用、服务等不同创新主体的服务能力。”中国银行广州海珠支行相关人士介绍，截至目前，该行落地“算力词元贷”授信金额超2800万元，已服务算力产业链上6家小微企业。

算力的供给、应用和服务，正成为当下金融业支持科技企业发展的三个重要方向。从上游大模型搭建训练企业，到中游利用Token进行内容创新的应用主体，再到下游提供算力运维与技术服务的服务商，业务场景细分需要金融更好地实现对产业链精准服务。

在招联首席经济学家董希淼看来，不同场景的Token消耗量，是衡量企业经营状况的另一种佐证，一定程度上能够反映客户活跃度、产品市场接受度和业务持续性，可以作为甄别产业链上下游科技企业真实经营价值与成长潜力的重要参考。

农业银行公司业务部相关负责人表示，银行业探索将算力等新生产要素纳入金融产品和信贷评价模型，布局早期科创企业，打造全链条全周期科技金融服务方案，有助于构建更加适配算力产业发展的金融服务模式。

政银协作不断优化风控体系

8月，成都市经信局市新经济委联合成都银行打造专属纯信用贷款产品“算力贷”，以“算力券”财政资金作为增信保障，单户企业最高授信额度500万元，首笔114万元已成功发放。

此前，张家港农商银行推出的“算力贷”产品，也是采用“基础授信+算力券增信”的模式，联动地方算力扶持政策与政府风险补偿机制。

清华大学五道口金融学院副教授周臻表示，“算力券+算力贷”的联动模式，有效放大了财政资金的撬动引导作用。通过风险补偿、贴息等配套措施，可进一步降低银行的试错成本。未来，银行需培养更多既懂风控又懂AI商业模式的复合型人才，更好推动金融与产业深度融合。

也应当看到，“Token贷”的风控模型仍处在打磨阶段，行业缺乏统一可审计的Token存证标准，需要多维度核验数据真实性与准确性，持续优化智能风控体系和授信规则。

娄飞鹏表示，相信随着银行持续打通数据向信用转化的关键通道，金融“活水”将更精准地浇灌数字产业，为AI企业高质量发展注入强劲动能。 **(转自新华网)**

关于持续推进工会工作创新实践的思考

■ 郭海玲

创新是企业发展的永恒主题。工会组织在实践中求创新，在创新中求发展，是顺应时代、与时俱进的必然要求；是新形势、新任务下考量企业各级工会能否发挥作用的重要课题。

一、强化创新根基，在两个服务中求深化

各级工会的工作创新，必须以“促进企业发展、维护职工利益”为基本原则，在服务大局、服务职工中求深化。

(一)坚持充分融入中心工作，将生产经营实践中的重点、难点和薄弱点作为创新活动的切入点。企业有难处，工会来分忧。用新载体、新方法，组织引导职工，激发职工的内在动力展开行动，工会工作就会变活、变实、变得有作为。

(二)坚持把以“职工为本”的理念作为创新活动的出发点。在加快转变经济发展方式的新形势下，全心全意依靠职工办企业具有更加重要的现实意义，工会工作必须赋予尊重职工、相信职工、依靠职工的理念以新内涵、新要求，用工作创新积极为职工搭建展示能力、实现抱负的舞台，实现企业和职工共同发展。

(三)坚持把企业满意、职工满意作为创新活动的着力点。坚持一切从实际出发，讲求创新实效，是对创新活动的基本要求。脱离实际的新招、新花样，企业领导不满意，职工群众不欢迎，说明这种创新是失败的。所以，创新要用“双满意”来检验，不能一味追求“新、奇、特”，而将创新活动引入歧途。

(四)坚持把新时期工会工作的特点作为创新活动的融合点。新时期、新阶段对工会工作不断提出新的要求，把握好这一特点，寻求与创新活动的融合点，就能在服务大局、服务职工中主动作为。“两张皮”式的创新，没有时代特色的创新，缺乏活力和影响力。

二、完善创新机制，在总结提高中求发展

在推进工会工作创新实践中，利用不断完善的创新机制，及时总结提炼新经验并加以推广实践，创新活动就有了积少成多、聚沙成塔的活力和效果。

(一)创新保障机制。通过设立创新活动领导小组和办公室，履行对创新活动的组织领导和协调指导职责，做到日常工作与创新活动统筹兼顾、同步推行，实现一级抓一级，层层抓落实的常态化工作格局，确保创新活动抓在手上，落在实处。

(二)创新管理机制。为使创新活动长效推进、持续深入，应建立健全创新活动管理、评价、推广应用、实施等制度和办法，规范成果的申报、评审、奖励、命名、推广和评先的程序，形成成果推广应用的管理机制。

(三)创新考核机制。深入推行创新常态化考核检查督导制度，有利于创新活动见效果、出成果。通过定点督导、随机抽查、定期考核的办法，促进创新活动成为各级工会组织的自觉行动，在压力下求进取，在压力下求突破。

(四)创新激励机制。在传统的物质奖励和精神鼓励基础上，综合应用正负双向激励、静态激励和动态激励相结合等多样化机制，增强激励效果，进一步激发创新动力。

三、坚持创新实践，在知行合一中求实效

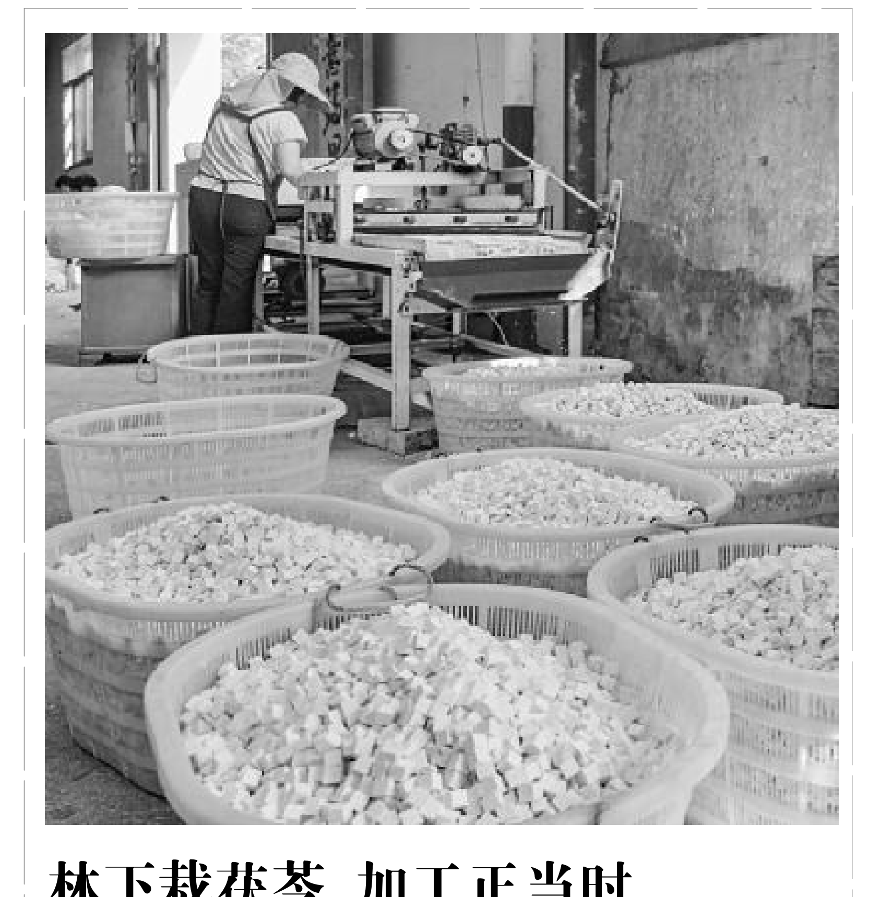
用实践检验创新，在实践中完善创新，才能使创新收到实效。

(一)创氛围，为创新活动搭舞台。要从上而下建立创新成果申报、评审、交流、推广等制度，激发工会干部的创新动力。运用创新成果发布表彰会、创新成果展台、展板、现场观摩等多种形式，进一步激发职工的创新热情。

(二)创条件，为创新实践搭平台。各级领导要支持鼓励创新，为创新提供实施的平台和载体，让其在实践中接受检验，在寻找问题中挖掘亮点，长期坚持必出成果。

(三)创品牌，为创新成果树牌子。创新成果来之不易，如何转化推广应用，让其成为品牌，也是需要下一番功夫的。要利用媒体宣传，利用网络扬名，参加行业、专业成果评审，寻求上级部门、上级领导现场观摩指导等。

(四)创实效，让创新项目受检验。检验一个创新项目，首先看其是否有内容、有载体、有考核、有效果；其次，看其是否被企业认可、职工认可、同行认可、领导认可。这“四有四认可”，是检验创新项目能否推动企业发展的具体标准。(作者单位：冀中能源峰峰集团运销分公司)



林下栽茯苓 加工正当时

2022年10月，“岳西茯苓”正式获批国家地理标志证明商标。近年来，安徽省安庆市岳西县立足资源禀赋，盘活广阔林下空间，因地制宜发展茯苓种植，围绕产业提质精耕细作，统筹整合种植、加工、销售全链条资源，深入实施地理标志兴农战略，持续延伸产业链条，有效带动群众增收致富，助力乡村全面振兴。图为在岳西县来榜镇斑竹村，村民正在对茯苓进行去皮、切丁加工。

吴均奇 摄影报道

房地产相关融资管理办法落地，带来哪些新变化

据新华社消息，国家金融监督管理总局8月28日对外发布多项房地产相关融资管理办法，明确了商品住房开发贷款、个人住房贷款、商业地产贷款、城市更新项目贷款、房地产信托等方面管理要求。

据了解，相关管理办法与住房和城乡建设部牵头印发的《关于完善商品住房销售制度的通知》、中国人民银行牵头印发的《关于改革完善房地产信贷管理推动加快构建房地产发展新模式的意见》有序衔接，形成适配房地产发展新模式的融资制度。

为满足商品住房开发项目合理融资需求，《商品住房开发贷款管理办法（试行）》指导银行业金融机构按照市场化、法治化原则，以项目为中心，采取主办银行模式。同时，要求银行业金融机构合理区分房企集团风险和项目风险，贷款审批更加侧重于项目本身，项目单独建账核算，资金独立运作、封闭管理，有效防范项目交付风险和信贷风险。

“为与销售制度中预售、现售项目的建设销售周期相匹配，办法设置了差异化的贷款期限要求，适度拉长现售项目贷款期限。”金融监管总局有关司局负责人介绍，调整后预售项目贷款期限原则上不超过3年，最长不超过5年；现售项目原则上不超过5年，最长不超过7年。

为更好地支持个人住房需求，《个人住房贷款管理办法(试行)》将预售商品房个人住房贷款发放时点从主体结构封顶调整到竣工备案，并要求加强贷款全流程风险管理，有利于从根本上保障购房人合法权益。

值得关注的是，为更好满足改善性住房需求，降低房屋交易成本，办法为二手房交易做出“带押过户”等便利性安排。也就是说，借款人购买存在未结清贷款相应房产的，贷款人可为带押过户提供贷款服务，实现登记、贷款、放款、还款、尾款结算有效衔接。

为推动商业地产贷款规范发展、支持商业地产市场稳健有序运行，《商业地产贷款管理办法(试行)》明确了商业地产贷款的定义范围，引入了主办银行制、项目制和封闭管理，并要求银行建立健全商业地产贷款管理机制，有效识别、评估、监测、控制和缓释风险，依法合规开展业务。

“考虑到商业地产开发、购买和运营阶段资金需求和还款来源存在差异，办法将商业地产贷款分为开发、购买和运营三个阶段。”金融监管总局有关司局负责人表示，针对每个阶段的融资特点，办法分别从贷款用途、贷款期限、客户和项目准入、贷款管理等方面提出细化要求，更好适配商业地产市场发展的信贷需求。

围绕支持城市更新，金融监管总局会同住房和城乡建设部制定的《城市更新项目贷款管理办法(试行)》明确了金融机构开展城市更新项目贷款业务的基本原则，细化了准入条件、贷款用途、还款来源、资金管理等要求。

业内人士分析，办法指导金融机构设立专门的“城市更新项目贷款”品种，合理确定贷款额度、期限、利率和担保措施，有助于增强金融服务城市更新的精准性、适配性和有效性。

当前，信托公司开展房地产信托业务，主要包括资产服务信托和资产管理信托。为促进信托公司房地产领域信托业务有序健康发展，《信托公司开展房地产领域信托业务管理办法(试行)》要求信托公司发挥特色优势、强化专业能力建设，提升信托服务的适配性、合规性和可持续性，对不同所有制房地产企业项目一视同仁，促进形成适应房地产发展新模式的多元化金融服务渠道。

立足房地产市场形势和未来发展方向，专家表示，相关办法的发布实施，将指导银行业金融机构按市场化、法治化原则做好房地产金融服务，实现对房地产开发、建设、销售、运营等全周期金融支持，有效保障购房人合法权益，满足房地产合理融资需求，促进房地产高质量发展。 **(张千千 李延霞)**

招标公告 [illegible]

商品房预售许可范围变更公示 [illegible]