

“毫韵千年五禽·非遗健康同行” 安徽中医药大学学子 前往亳州市谯城区 开展社会实践

本报讯 近日,为了传承华佗五禽戏,推动非遗文化传播,增强人们的健康意识和素养,安徽中医药大学学子前往亳州市谯城区,开展以“毫韵千年五禽·非遗健康同行”为主题的社会实践活动。

亳州历史文化底蕴深厚,有“中国长寿之乡”的美誉。为了更好地了解华佗五禽戏和中医药文化,实践团来到了亳州市的曹操广场,旭日初升,团队队员汇聚在广场中央,跟随老师练习五禽戏,感受晨练的活跃气氛。老师详细地向队员们演示了五禽戏的动作规范,并且纠正了一些动作。晨练结束后,队员们随机采访和调研了当地练习的人们,加深了对华佗五禽戏的了解。在这次实践中,实践团队成员们对五禽戏这一非物质文化遗产有了更为深入的了解和认识,团队成员们不仅巩固和锻炼了自己的专业能力,更为五禽戏文化的传承与保护贡献了自己的力量,展现了年轻一代对传统文化的热爱与责任。

(陈婷)

华塑股份深耕品牌建设 赋能高质量发展

本报讯 首次亮相世界制造业大会、第四届中国宜商大会、荣获“2024 年度优秀供应商”称号……近年来,淮北矿业集团华塑股份聚焦主业,持续发力,品牌赋能高质量发展的探索与实践,激活了企业发展“一池春水”,品牌建设的向“新”力不断彰显。

构建三大基础体系,筑牢品牌根基。华塑股份高度重视品牌管理体系建设,明确品牌工作责任部门,安排专人做好品牌创建相关工作,形成决策、管理、执行三级品牌管理架构,确保品牌建设往实处落、往深里走。加强品牌管理人员队伍建设,持续完善品牌专业化人才梯队建设体系。加强政策引导,加大与政府对接力度,吃透政策、用足政策,全力提升品牌创建实效。认真履行“绿色化工成就美好生活”使命,协同推进节能、降耗、扩绿、和谐、共生、发展。2024 年,烧碱、水泥、PVC 单位产品能耗列入安徽省能效先进清单,华塑股份获评省级“绿色工厂”,无为华塑获评省级“绿色矿山”,这正是品牌价值创新创造的实践路径,公司生态底色更靓、颜值更高。

严抓四个重点领域,做强品牌实力。该公司聚焦品牌创建重点,全面加强质量管理,持续优化客户结构,全力防风险、稳规模、增收入。公司先后被评为安徽省商标品牌示范企业、“安徽省守合同重信用”AAA 级企业等,水泥分公司荣获 2024 年区域水泥质量标杆企业。强化知识产权管理,对具有市场竞争优势的各类产品积极申请注册商标,做好知识产权保护,先后注册成功 PVC(聚氯乙烯)、烧碱、水泥等产品商标 12 个。加强与科研院所、高等院校联合组建技术研发平台和产业技术创新战略联盟,推动技术攻关和成果转化。开展品牌价值评估,拓展品牌影响力,提升品牌溢价。加强品牌创新水平,积极参加每年举办的国家级、省市级品牌故事大赛等活动,讲好品牌故事。

突出三项提质措施,做优品牌内涵。华塑股份坚持品牌战略引领,持续加大品牌传播,让华塑人的品牌意识从无到有,从有到强。丰富品牌创建活动,以“全国知识产权宣传周”“中国品牌日”、全国“质量月”为契机,通过开展系列寓教于乐活动,提升全员品牌意识,凝聚品牌发展共识。推进品牌文化传播,坚持以企业文化为依托,把安全、管理、品牌、创新、学习、廉洁、班组“七大子文化”贯穿高质量发展全过程,通过月刊、广播、橱窗、牌板等传统媒介和网站等媒体平台,广泛深入宣传特色品牌文化,厚植品牌文化根基,进一步提升产品质量和品牌美誉度。

(韩彭)



争创青年安全生产 示范岗

今年以来,安徽淮北矿业铁运处临涣电务段信号领工区信号楼岗点积极争创青年安全生产示范岗。岗点紧紧围绕开展一次安全生产主题活动日活动强化思想引领、组织一次全岗位隐患排查整治活动消除风险点、实施一轮覆盖全员的安全技能培训、举办一场实战化应急演练比武、完成一项安全生产创新攻关项目这“五个一”重点任务,把创建活动与日常检修、应急处置紧密结合,让青年职工用实际行动诠释“青春筑安全 岗位争示范”的责任担当,为企业高质量发展筑牢安全防线。图为分批次开展覆盖全员的“青年安全技能大讲堂”活动。

黄华伟 朱佳妮 摄影报道

青春,闪耀在国防科研一线

——记航弹院研发二部青年创新团队

■ 刘婷

在中国兵器工业集团航空弹药研究院有限公司(以下简称航弹院),有一个平均年龄不到 30 岁的青年科研工作团队,他们以实验室为战场,用代码作“弹药”,在航空弹药技术领域闯关夺隘。该团队多次解决航空控制作弹领域的技术瓶颈,先后两次荣获中国兵器工业集团“科学技术进步奖”三等奖,斩获 5 项国家级行业竞赛大奖,牵引推动人工智能、物联网等前沿技术在航空弹药领域应用,用创新实力在国防科技领域书写着新时期的青春答卷。他就是航弹院研发二部青年创新团队的成员。

创新突破:从“0 到 1”的青春答卷

“关键核心技术是要不来、买不来、讨不来的。”这支队伍始终将自主创新作为立身之本,在技术突破中不断锻炼科学思维,以从“0 到 1”的突破精神攻克“卡脖子”难题。

航弹院研发二部青年创新团队由 39 人员组成,其中 35 周岁以下青年占比达 87%,拥有 40 余项国防专利。该团队青年科技人员承担多项预研类重点项目,创新地提出“智能协同制导算法”,使打击精度大幅提升,并成

功应用于某型重点装备,推动我国在该领域的技术领先。

在航空机载弹药装备体系设计、虚实联合仿真等新兴领域,这群年轻人大胆尝试跨学科融合,先后发表了 10 余篇高水平学术论文。创造了一套契合科研规律的工作方法和一套“导师带高徒,项目塑人才”的人才培养方法,以探索灵活高效的预研体制与敏捷研发模式。该团队联合国内优势资源,开展协同技术新型创新项目,在攻坚技术中不断激发思维碰撞,促使多个重点攻关任务颠覆传统技术验证周期,大幅提升研发能力和效率。

强军报国: 实验室到战场的双向奔赴

“科研的终极目标是服务战场。”该团队成员始终以战斗标准衡量技术价值,将青春才智镌刻在装备研制一线。为提升航空弹药在复杂环境下的适应性,他们聚焦实战需求,深入试验现场,夜以继日地开展联调联试保障,并在第一时间反馈作战需求,不断提高抗干扰系统性能,破解作战难题。

杨辛:以创新理论重塑房地产开发与营销逻辑

■ 孔璟豪

自 1998 年福利分房制度终结,中国正式迎来了房地产时代,商品房市场以年均超 15%的增速狂飙突进,托举起世界第二大经济体的崛起。如今,在住房理念和人口结构双重挤压下,这个曾贡献全国四分之一 GDP 的支柱产业,正经历从“规模扩张”到“质量深耕”、从“金融属性”回归“居住本质”的深刻转型。在中国房地产行业行业发展史上,新境界房地产策划公司董事长杨辛是不可忽视的一个符号,他以数个被行业奉为标杆的创新策划案例划动着中国房地产发展的浪潮。

杨辛 1987 年在国家级出版社的百万字计算机硬件专著《电子计算器大全》出版时,1991 年担任《世界经济年鉴》编委时,或许未曾想到,十年后自己会成为房地产策划领域的破局者。这位中关村最早一批技术创业者,在上地开发区亲手搭建起中国首座智能化园区的雏形,将光纤网络、智能安防与楼宇自控系统首次融入建筑。这项超前十年的实践,却恰好让他在 IT 行业技术迭代浪潮中敏锐捕捉到另一个时代的脉搏。从福州大学城旁单日售罄 98%的联排别墅,到年均操盘量突破 50 亿元的数字化营销帝国,杨辛的职业生涯恰似一部中国房地产发展的微观史。他见证了中国房地产市场从 1998 年房改后的野蛮生长,也开创了“一户一价”“片区规划”“房产价值重塑模型”等创新实践理念,成为行业变革的标杆人物,至今仍在影响着中国房地产开发的底层逻辑。

在业界深厚积累与持续创新的基础上,杨辛于 2025 年 5 月当选为全国房地产商会联盟副主席,并在 2025 中国信息技术应用创新峰会中,荣膺“2025 年房地产营销领域卓越创新人物”称号,这是对其二十余年来推动房地产营销理论体系建设与片区运营模式创新的高度肯定。

首创价格定位营销理论:一户一价开创房地产营销先河

1998 年,杨辛敏锐嗅到了房地产业的机遇,成立了新境界企业策划有限公司,带着技术人特有的“系统思维”闯入房地产领域,自此彻底颠覆了传统的房地产开发模式。杨辛认为,钢筋水泥的物理空间构建,本质上与计算机硬件的模块化设计并无二致,真正的挑战在于如何为这些物理空间注入符合市场需



求的“操作系统”。

杨辛接手的第一个项目就迎来了巨大挑战。澳门开发商华龙集团在福州华林路的两幢 18 层烂尾楼,欠下 137 万银行贷款的楼盘开盘三个月仅售出两套房,楼盘面临严重的资金链问题。技术出身的杨辛全面考察后发现,同一栋楼里,东户 89m² 三房与西户 120m² 四房的采光差异,导致居住体验天差地别,但开发商却用统一的每平方米 2300-2500 元均价销售,这如同将不同配置的电脑标以相同价格,市场自然用脚投票。于是杨辛开始给每套房做起了“体检”,他带领团队建立“户型价值评分系统”,将朝向、楼层、噪声等 12 项指标量化为加减分项,稀缺的 89m² 三户型因方正格局和东南朝向,溢价至 2800 元/m²,而 120m² 四房则因西晒问题降价至 2200 元/m²。这种“一户一价”的策略在福州当即引发轰动,开盘当天举着计算器的购房者将售楼处挤得水泄不通,这个曾被视为“死盘”的项目在一年内完成清盘,236 套住宅全部售罄。

初入房地产行业的杨辛并没有使用任何销售技巧,而是利用技术思维中的模块化配置,用一场跨界实验救活了一个烂尾楼盘,更在福州地产界掀起“精准定价”革命。在还没有“房地产营销”这个概念的年代,当同行还在用均价模糊差异时,杨辛已经为每块土地找到了最适配的“操作系统”,用“一户一价”

该团队成员能文能武,通过竞赛锤炼本领,检验技术成色,屡获奖项。近年来,该团队先后两次荣获中国兵器工业集团“科学技术进步奖”三等奖、“空军首届航空创意挑战赛”三等奖、“基于兵器与仿真的未来战争创意征集活动”优秀论文二类奖项、“未来装备体系正向设计挑战赛”三等奖、中国航天科技集团“启智-2022 作战概念军事需求创新大赛”分赛区三等奖。在集智复杂系统 Netlogo 建模竞赛中,团队成员过五关斩六将,最终如愿以偿地荣获“无人机集群”赛题组一等奖。这些实践进一步加速了前沿技术向战斗力转化。

团队成员徐恺鑫,是一位坐在轮椅上的哈工大博士,毕业后毅然选择航弹院,奉献国防。在科研攻坚任务的关键时期,他主动请缨驻外试验,在戈壁滩上调试系统,用行动诠释着“功成不必在我,功成必定有我”的青春誓言。

团队赋能:打造科研创新“生态圈”

“独行者速,众行者远。”该团队以人才生态建设为核心,打造出创新活力迸发的科研共同体。

创新实施人才培养双轨制。由青年科技带头人、行业领军人才、科研骨干标兵担任导师,组织全体青年科技人员全程参与重大项目技术论证、新近学术理论研讨,为持续深化专业技术队伍建设,有力支撑航空弹药领域人才储备提供强劲智力支持。

该团队赓续“把一切献给党”的人民兵工精神,用青春热血浇筑精神底色,在“我与前辈比奋斗”座谈会上,聆听院士专家讲述青春奋斗史后,一位 90 后工程师在笔记本上写道:“我们这代人的长征,就是要突破更多的‘从 0 到 1’。”

该团队致力于在区域创新领域发挥示范带头作用,与北理工、南理工、哈工大等高校建立联合实验室,其中智能博弈与复杂系统实验室是航空弹药网络化、自主化方向设立的首家专业科技机构,进一步以核心竞争力与影响力,推动技术创新工作纵深发展。

从实验室到练兵场,从技术跟跑到局部领跑,这群年轻的科技工作者正在创造属于他们的“加速度”,以“五四精神”为指引,用创新做帆,在国防科研的星辰大海中破浪前行。

开发模式的突破性思考——他提出地产开发要做好产品,配套与片区联动的三轴联动,将开发商利润、消费者性价比与城市功能升级置于同一价值体系,才能获得更大的市场共赢。因此,杨辛仍然将大学城教职工、科研人员作为目标客户,设计了一套创新的“好价别墅”,杨辛通过叠拼和联排别墅的设计降低成本,同时,在楼顶设计 6 米挑高的 68m² 空中花园实现空间拓展,将销售定价控制在 60 万元左右,用高层公寓的价格吸引周边人群体验别墅。配套方面,杨辛推动博仕后购物广场落地,并引入永辉、苏宁等品牌,商业体量从规划 5000m² 扩至 3 万 m²,他联合公交集团增设了 10 余条线路,并开通了高校教师定制通勤车,推动邱阳河整治工程,将河拓展至 90 米,并新建了 1.3 公里滨河景观带,打造“三面环水”滨河绿廊。在杨辛推动下,项目未止步于“宜居”,更致力于“兴城”。在政府的帮助下,杨辛推动开发上街片区的 470 亩侯官大道,定位“科学城综合服务中心”,沿江布局高科技园,吸引 28 家科研机构入驻,形成“自住+投资+消费+工作+教育”的闭环。杨辛一手改变了项目的命运,更催化了这个片区的整体升级,形成了“乌龙江新岸”经济带。

如今,该区域已吸引 40 万就业人口,正荣财富中心等商业综合体相继落地,形成“乌龙江新岸”经济带,区域税收 15 年间增长 2878 倍,二手房均价稳定在 1.3 万元/m²,远超市场平均水平。杨辛证明了房地产开发的本质是“城市资源整合者”而非“土地贩卖者”,他用系统性思维为核心进行策划与创新,重新定义了整个片区的经济价值,让别墅彻底摆脱“第二居所”的魔咒,最终实现了项目热销、区域升级、城市发展的三赢,为中国城市化进程提供了极具借鉴意义的实践范本。

在今天看来,杨辛提出的“一户一价”“片区规划”“别墅第一居所”等理念,都是各大房地产商仍然使用的营销和策划方案,这也正说明了杨辛在房地产起步阶段的前瞻性。可以说,他以超前的战略谋划、非凡的创新思维和先行先试的勇气,促进了整个行业的变革和创新,以广泛的实用性和至今仍不可取代的重要性,凸显出他在房地产行业贡献卓著,是中国城市化发展和人居生活理念更新的重要领军人。

唐口煤业:做职工心上的“娘家人”

■ 本报通讯员 侯化成 许广民 马恒鑫

今年以来,山东能源鲁西矿业唐口煤业坚持以人为本理念,始终把职工群众所需所求挂在心间,积极聚焦职工急难愁盼问题,当好“娘家人”,让关怀直达职工心底,进一步营造“一家人、一盘棋、一条心、一起拼、一定赢”的浓厚氛围。

健康管理筑根基

“最近测量发现我血压偏高,我们工区车间工会主席洪波立马对我进行跟踪观察,公司卫生所大夫还帮我制定了健康饮食计划。”唐口煤业采煤一区职工王磊说。

今年以来,该公司认真贯彻落实山东能源和鲁西矿业“体重管理年”活动要求,以“健康体重幸福生活”为主题,开展“体重管理年”系列活动,引导干部职工提升体重管理和健康意识,保障健康体魄。为确保活动效果,他们通过制作宣传手册、海报,利用企业公众号、矿区广播、电子屏等多渠道,发出减油、减糖、减盐“三减”倡议,并邀请专家开展“健康大讲堂”活动,指导职工科学健康管理体重。

在此基础上,该公司组织卫生所医护人员对全体职工 BMI、腰围、血压等基础指标进行检测,建立动态健康档案,针对超重职工制定个性化干预计划。同时,积极与当地医院签订专项服务协议,开展职工健康查体活动。

民生实事暖人心

“公寓楼安装了新的智能洗衣机,解决了我们洗衣服的燃眉之急……”近日,该公司通防工区职工常城为新安装的洗衣机点赞。

为深入了解职工需求,该公司定期走进基层工区车间,开展面对面“大沟通”座谈会,真正问需于民,把民生服务、民生工程的主动权、话语权交到职工手中,确保民生工作贴近基层一线、走进职工心间。

受天气炎热、洗衣频率大、洗衣人数多影响,职工夏季使用洗衣机需求显著增加;同时部分洗衣机因服务年限长且使用频繁,故障率高,为职工洗衣带来不便。为此,他们在维护保养原有洗衣机的基础上,新增智能洗衣机,不仅解决了洗衣机“排队”使用问题,还可以通过手机实



● 学习健康知识。

时查看洗衣情况,方便及时晾晒衣物。

他们通过广泛调研、精准研判和高效协同,推动增添智能售卖机、安设防蚊帘、更换纱窗、职工餐厅升级改造及卫生所服务升级等 10 余项民生实事落地,为职工提供更加安全、卫生、舒适的工作生活环境。

民主监督促和谐

据了解,公司全面开展巡视活动,分别对“三堂一舍”、地面车间等重点区域进行巡视检查。巡视过程中,代表们通过“看、听、查、

问、评”相结合的方式,重点检查食品安全、劳动保护、消防安全等。检查结束后,他们迅速梳理汇总,形成问题清单,并第一时间协调综合服务中心、人力资源部、安全监察部等单位部门限时销号整改,确保问题整改落实到位。

“我们还开展了‘暖心工程’征集活动,并启动廉洁源充电站安设、车棚改造等惠民项目,切实以职工需求为导向,将‘民生清单’变为‘惠民答卷’,进一步深化‘德治’企业文化建设,为企业高质量发展凝聚强大合力。”该公司党委副书记、纪委书记、工会主席牛乾说。