



●12月10日拍摄的北京航空发动机维修有限公司开业仪式现场。新华社记者 陈旭 摄

中国内地首家罗罗发动机维修项目正式投运

据新华社报道,10日,英国罗尔斯-罗伊斯公司(简称“罗罗”)全球第四家、中国内地首家合资航空发动机维修公司——北京航空发动机维修有限公司(BAESL),在首都机场临空经济区天竺综保区正式开业并投入运营,标志着中英两国在航空发动机高端维修领域的合作实现重大进展。

仪式现场,中国民用航空华北地区管理局向BAESL正式颁发维修许可证,在与会嘉宾的共同见证下,首位客户送修发动机正式亮相。北京市政府、英国驻华大使馆、供应商代表等数百人出席,共同见证这一中英航空合作的里程碑。

随后,发动机大修主厂房等首次向公众亮相。该公司位于天竺综保区,总建筑面积约5.9万平方米,地理位置优越,维修设施先进且完善。走在发动机大修主厂房内,脉动生产线鳞次栉比,高端数控磨削设备、荧光检测设备、立式数控磨床、平衡机等先进设备已完成调试。现场工作人员介绍,部分设备调试水平国际领先。

BAESL由中国国际航空股份有限公司与罗罗公司共同出资成立,双方各占股50%。

目前,罗罗为中国航司超过500架商用飞机提供动力,其端达系列发动机广泛装备于世界宽体机队,在中国的交付量占该系列全球交付总量的约20%。双方的合作,不仅为航司的机队提供更可靠、高效的维修支持,也将助力罗罗实现其2030年全球维修产能提升的战略目标。

BAESL工程副总经理金凯说,2026年将先开展逾700型发动机的大修业务,首年目标是进厂8台发动机产品;预计到2034年实现年大修250台发动机的设计产能,将为当地创造800至1000个高端技术岗位。

“中国是我们重视的最有发展潜力的市场之一。”金凯说,BAESL落户北京的原因之一,就是看中当地良好的营商环境。事实证明,中国的地方政府为企业发展提供了极具吸引力的激励和保障,这是BAESL能在短短3年完成从筹备到开业的重要因素。

2022年,在中国国际服务贸易交易会上,国航与罗罗签署合作协议。2024年底,园区主厂房建筑封顶。2025年7月,首台培训发动机进场。(陈旭 王修楠 宋依黛)

中国“德企之乡”第500家德企投产

据新华社报道,行车来回穿梭,镭射切割机精准切割,立体仓库安装调试……10日,德国伯曼集团全资子公司——伯曼企业管理(太仓)有限公司的崭新车间正式启用,标志着中国“德企之乡”江苏太仓第500家德资企业建成投产。

伯曼集团是全球领先的内部物流系统供应商。从2005年至今,伯曼在中国发展20年。此次投产的太仓基地,总投资达1.2亿欧元,占地约50亩,是伯曼在中国唯一覆盖全产品线、全工艺流程的先进制造研发中心,预计年产值将超过14亿元。

太仓地处长三角,毗邻上海,坐拥长江集装箱第一大港——太仓港,兼具广阔市场腹地与高效物流通道。这里已形成中国密度最高的德资企业集群之一,构成了雄厚、协同的制造业生态圈,为高端装备企业提供了得天独厚的土壤。

工厂建设期间,伯曼中国首席财务官黄晓桦见证了太仓“无事不扰、有求必应”的营商环境。“从签约到开工仅用115天,政府帮我们制定时间表,精确到每个半天需要干什么。”黄晓桦介绍。

伯曼集团首席执行官霍理德表示,集团20年前进入中国,正是洞察中国基建与工业化的机遇。如今,中国“十五五”规划建议要求“建设现代化产业体系”、推动实体经济“智能化、绿色化”,这为伯曼的核心技术提供了更广阔的舞台。

自1993年第一家德企落户以来,太仓对德合作不断深化提速:从第1家到第100家德企,用时14年;从第400家到第500家,仅用了2年。

伯曼集团顾问委员会主席克里斯托夫·伯曼表示,中国业务已成为集团全球战略的重要基石,太仓基地的投产体现了其对中国市场坚定不移的长期承诺。(陈圣伟)

近15万亿新增贷款去哪了?三个关键领域带你看经济发展“风向标”

信贷投向是经济发展的“风向标”,资金流向折射产业变迁。今年前10个月,我国新增人民币贷款近15万亿元,这些“真金白银”投向了哪些领域?透过数据我们发现,今年以来科技型中小企业贷款、绿色贷款增速均高于全部贷款增速,金融资源正加速流向科技创新、绿色发展、旅游消费等关键领域。

从不敢贷到放心投 破解科创企业融资困局

天津一家专注基因工程领域基础材料研发的企业,目前正全力攻关一项核心技术。

天津全和诚科技有限责任公司财务中心副总经理孙岩:它的研发投入周期很长,资金投入量很大,需要我们有3年到4年的储备资金。

针对企业研发阶段的大额资金需求,人民银行天津市分行推出45项具体举措,推动金融服务精准对接技术研发、成果转化等关键环节需求。

邮储银行天津红桥支行行长王世才:研发贷就是在科创贷基础上的一个升级迭代,然后给予客户更低的贷款利率,更长的贷款期限和更优的授信方案。根据客户的研发实力、研发团队,还有产品的一些技术壁垒等因素进行定性定量的打分。

凭借过硬的研发实力,企业顺利通过评分,获得1300万元信贷资金。

天津全和诚科技有限责任公司财务中心副总经理孙岩:拿到这笔研发贷之后,我们首先购买了实验仪器,同时扩大了我们的研发团队。

不仅仅是研发阶段,科创企业在早期都需要资金支持。但记者在采访中发现,初期企业成长的不确定性常让金融机构不敢“贷早、贷小”,如何破解金融机构不敢贷的难题?近期深圳探索推出了一项创新举措,让银行为科技企业提供长期低成本贷款的同时,也可以分享企业成长后的超额股权增值收益,以收益共享破解风险顾虑。

浦发银行深圳分行科技金融部负责人孙旭:腾飞贷解决了这个痛点,让敢于“贷早”“贷小”,贷硬科技的银行在企业最需要金融“活水”和耐心资本的时候果断出手,给企业提供更大的额度,或者更长的贷款期限。银行在前期能锁定一部分未来的超额收益,这样也平衡我们在展业过程中可能会产生的潜在风险。

深圳一家电子元器件企业就成为腾飞贷的受益者,尽管目前企业规模较小,但金融机构看好企业未来高成长性,于是为企业发放了一笔1500万元的长周期纯信用贷款。

深圳市开步电子有限公司董事长杨宝平:这笔贷款对我们非常重要,而且是纯信用的,比较长期的贷款,解决了企业的燃眉之急。

不仅如此,为更好支持科技企业,当地政府还推出了模型券、贴息券、技改券等六项服务工具,以“陪伴式服务”为科创企业提供全周期金融支撑。

深圳市南山区副区长蔡洪宏:我们以5亿元种子基金、百亿级引导基金撬动超

1400亿元社会资本。央地联动方面,我们联合人民银行构建“央行政策工具+地方服务网络”机制,推出“千亿计划”、南山“信易贷”平台等,助力6000多家企业获贷超1000亿元,让金融“活水”直达科创一线。

企业减排能融资 绿电变现获绿贷

最新数据显示,在今年的信贷投放中,绿色贷款成为信贷增长主力,在新增贷款中占比大幅提升。截至9月末,绿色贷款余额达43.51万亿元,较年初增长了17.5%。记者在采访中发现,绿色金融的创新正不断突破,浙江等地推出的多款绿色金融产品就将企业减碳成效与融资利率绑定,让金融更好助力企业节能降碳和绿色转型。

在杭州富阳东洲工业园码头,华鹰集团的赛艇正待发往海外。近两年企业海外订单持续增长,国际市场对产品的环保要求也越来越高。

华鹰集团行政总监金音:华鹰一直在推行节能改造,但这些低碳节能措施也需要额外的资金支持。

华鹰的困境颇具代表性,中小企业都有节能减排的意愿,但环保改造前期投入大、回收慢,资金往往成为企业绿色转型路上的“拦路虎”。近期,一款与碳排放挂钩的创新贷款产品给出了解决之道。在国网杭州供电公司的能源大数据平台上,工作人员可以实时看到华鹰集团的用电数据进行精准测算企业的碳排放强

度,而这些将成为金融机构为企业发放贷款的数据支撑。

工商银行杭州富阳支行负责人朱丹丽:我们推出电碳挂钩贷款创新产品,同时对接国家电网,通过能源大数据核查,在确认企业生产经营和节能减碳成效后,明确企业符合电碳挂钩贷款产品,企业第一时间获得了我行超千万元优惠利率贷款支持。

不仅如此,这款贷款产品还增加了浮动利率机制。

国网杭州供电公司财务部副主任张智伟:我们以1年为一个周期,如果企业能达成约定的降碳目标,比如绿电使用比例再提升5%,那么从下个周期开始,利率可以在原来的基础上再下降5个基点,实实在在让企业享受到“低碳换低息”。

目前,“绿电”换“绿贷”的电碳挂钩贷款在杭州地区的总授信额度已突破亿元,助力多家企业跨越绿色转型的资金门槛,也为当地经济发展注入更多绿色动能。

景区经营权变融资权 为文旅市场添活力

今年中国人民银行设立5000亿服务消费与养老再贷款后,金融机构持续加大对旅游、文体娱乐等消费重点领域信贷投放。针对文旅项目周期长、回报慢的特点,重庆等地还创新推出“经营权质押”的融资模式,打通融资堵点,为文旅产业的发展注入金融活水。

初冬时节,地处三峡库区的巫山红叶

进入最佳观赏期。这几天,景区内游客如织,大家或徒步或乘船,在诗意山水之间感受大自然的瑰丽。

如今的热闹景象与几年前形成鲜明对比。此前,巫山小三峡、三峡龙脊等景区因资金匮乏,改造升级停滞,优质资源无奈陷入“养在深闺人未识”的困境。

巫山文旅集团副总经理王升梅:其实巫山有很多好的旅游资源,因为资金不足直接影响到文旅项目全链条规划、打造和运营,导致难以留住游客。

为激活当地旅游资源,邮储银行重庆分行联合地方政府创新融资模式,以小三峡景区的特许经营权为质押,向运营企业发放10.8亿元贷款。

邮储银行巫山县支行行长阳文昌:我们充分研判景区运营特性与未来收益潜力,把景区特许经营权纳入质押范围,不仅盘活小三峡景区资产,也让运营企业有更充足的资金投入景区提档升级改造。

在金融活水的精准滴灌下,景区一系列提档升级工程顺利启动。小三峡景区游客体验感也显著提升,游客人数同比增长了20%以上。

巫山文旅集团云启公司总经理黄龙:神女大扶梯预计将在春节前正式投运,我们冬季滑雪场项目也进入紧张施工中,预计明年可以投入使用。

中国人民银行重庆市分行数据显示,截至目前,重庆市针对文旅产业已经推出“民宿贷”“文旅助力贷”等专属产品和服务超过40种,文化、体育和娱乐业中长期贷款余额已超170亿元。(转自央视新闻客户端)



山东淄川:需求旺 配货忙

进入冬季以来,市场蘑菇需求增加。作为食用菌行业领军企业的山东七河生物科技股份有限公司,深耕健康产业。在经过多年市场调研、磨合的基础上,于去年11月专门成立国内运营中心开辟国内市场,在商超、餐饮、深加工等领域颇受青睐。

图为12月5日,山东七河生物科技股份有限公司职工正在分拣、包装蘑菇。 闫盛鑫 摄影报道



盘活荒山撂荒地 光伏铺就振兴新路

近年来,安徽省安庆市岳西县利用日照资源丰富优势,巧做“闲置土地文章”,盘活“荒山”、“撂荒地”,大力发展以绿色环保为主要特征的清洁能源项目,实施光伏“造血”工程,形成风、光、水多位一体的清洁能源发展新格局。

图为安徽省安庆市岳西县毛尖山乡平精村,一排排光伏板错落铺展,与自然山水交相辉映,构成一幅美丽乡村新画卷。 吴均奇 摄影报道

“烧钱抢量的粗放模式走到头了” ——电商投流费用从模糊到“明牌”,撬动行业深层变革

■ 新华社记者 孙晶

电商投流费用从模糊到“明牌”,撬动行业深层变革。

电商直播间灯火通明,一场场秒杀在屏幕上轮番上演;平台后台,投流预算数字不断滚动。这几年,在我国电商版图上,流量成了商家必争之地。然而,当“让更多人看到我”的投流成为常规操作,如何界定其与传统商业广告之间的关系,成为不少人的疑问。

今年7月,国家市场监督管理总局发布广告法适用问题执法指南,聚焦“何为商业广告”这一核心问题,明晰了新技术、新模式不断演进下,商业广告和其他商业宣传的边界。这纸新规,将流量推入“明亮的审计室”。从此以后,投向流量的每一分钱,不再只是企业账面上的“成本”,而要回到广告费、业务宣传费的本位,纳入监管的视野。

政策落地初期,谁最先经受考验?

新华社每日电讯记者调研发现,围绕电商“投流费用”,过去长期存在模糊地带,某些平台开具的是技术服务费、信息服务费发票,实际功能却兼具广告展示、算法分发、销售佣金等多重属性。就此,《计算广告》作者、中国传媒大学广告与品牌学院客座教授刘鹏表示,当这些复杂职能被统一打包为技术服务费发票时,税务定性自然陷入困境。

专家建议,在政策落地初期,一方面

那么新规到底又是如何进行约束的?电商营销成本的税务处理方式有没有被大幅改变?对外经济贸易大学法学院副院长张欣教授说,简言之,投流费用从原先按成本全额抵扣转为按广告费限额抵扣,一旦超出限额,则超出部分将直接计入当年应纳税利润。

记者采访多家企业发现,三类主体压力最集中。一是此前在直播间依赖高强度投流迅速扩张的新消费品牌。多家美妆企业测算显示,若沿用原有买量节奏,投流占营收比重将很快突破30%,在新规下面临较大调整压力。二是客单价偏低、利润空间有限的中小服装商家,当前经营状况已显紧张,一旦严格按新规执行,资金链承受能力将面临考验。三是长期以“技术服务费”名义处理投流支出的部分企业,一旦相关费用被明确归类为广告费,其财务核算方式与合规策略均需同步调整。

“政策是在告诉市场,烧钱抢量的粗放模式走到头了。”张欣教授说,新规实际上让不同类型企业形成了分水岭,依靠产品力、供应链和精细运营取胜的企业,在新环境下反而会跑得更稳。

不少中小商家表达了对新规的担忧,“我们一年几百万的投流成本,以前真没太在意到底算什么费。”一位服装类目卖家坦言,现在最担心的是过去几年会不会被追溯。

专家建议,在政策落地初期,一方面

要通过分行业、分规模的辅导,帮助中小企业理清账目该如何算;另一方面,也可探索更具包容性的过渡性安排。“短期看是阵痛,中长期看,是对经营能力的真正促进。”张欣表示。

从冲量到算账,平台与算法如何应对?

面对规则重塑,平台的应对同样引人关注。记者调研发现,一些头部平台近期悄然调整了广告产品的呈现方式和后台工具设计。

“广告产品正在从‘帮客户拿更多流量’,转向‘直接帮客户算得更明白’。”记者发现,某平台上线的投流成本分析工具,正尝试将原本模糊的投流费用拆解为创意制作、算法匹配、广告位竞价等多个模块,让企业能更清楚地归类和估算。这种拆解,不仅有助于企业按广告法要求分类入账,更重要的是为税务部门提供了清晰的稽查依据。

“未来大趋势,是算法系统内嵌‘合规校验’功能。”刘鹏判断,从广告法敏感词实时拦截,到根据投放目的自动提示可能对应的税务属性,AI合规并行运算会逐步成为投放平台的标配。

平台角色的转变,不仅体现在技术工具的迭代上,更折射出数字经济基础设施提供者的责任边界正在被重新定义。按规定报送涉税信息、配合监管部门

开展数据核查,已成为平台履行社会责任的重要环节。

数字经济治理逻辑与未来走向

新规并非孤立出台:一边是将投流费用纳入广告费范畴的执法指引,一边是要求互联网平台按规定报送涉税信息的制度安排。这些共同指向的是平台经济治理的长期化、精细化。

“这更像是一次对数字经济‘生长方式’的调整。”张欣认为,以往平台经济在拉动就业、扩内需方面发挥了巨大作用,但粗放的流量竞争也带来了虚高投放、虚列成本、不正当竞争等问题。“通过规则调整,把企业从‘流量焦虑’中拽出来,回到产品、服务和品牌本身。”她说。

张欣认为,企业一方面要在心态上完成从“追红利”到“强能力”的转变。另一方面,需要建立以数据反馈为核心的精细化决策体系:不再只盯商品交易额和短期转化,而是更多衡量复购率、用户留存、获客成本回收周期等指标。

从监管视角看,如何在防范风险与鼓励创新之间找到平衡,同样是当前制度设计的难点。多位受访专家认为,此次围绕投流费用的制度调整,只是数字经济治理体系中的一个支点,要真正形成良性生态,还需财税规范同市场监管、数据治理、反垄断等工具协同发力。(转自新华网)

江麓集团“解锁”工艺设计新范式 开拓办公AI新效能

李研哲 史彩平

为深入学习贯彻集团公司数智工程大会会议精神,积极开展“数智工程三年行动”。中国兵器江麓集团各单位闻令而动,信息中心作为信息技术的核心枢纽与创新引擎,以实干姿态投身该专项工作,在技术突破中勇探新路径,在流程革新中突破旧模式,在能力提升中夯实基础,为公司高质量发展注入不竭动力。

以培训赋能 工艺新突破

信息中心联合工艺研究院开展“数字化工艺设计系统培训”。此次培训旨在帮助工艺设计人员掌握新一代结构化工具设计工具,推动工艺数据结构化、智能化管理,进一步支撑公司智能制造转型升级。工艺研究院各专业室工艺设计人员参与了此次培训。

培训特邀外部专家,围绕结构化工艺设计理念、新旧CAPP系统优劣势对比、数据贯通应用等内容进行讲解,并开展系统操作实训。培训中,学员们结合案例细节、工作困惑及自身经验与讲师深入互动,课堂氛围活跃高效。

信息中心通过专家授课、编制系统操作手册、录制操作录屏等多种形式,帮助工艺设计人员快速熟悉新系统。新系统的熟练应用,可大幅减少重复性数据录入工作,有效缩短工艺设计周期,提升工艺文件标准化水平,为后续在数字化工艺仿真、智能工艺规划等领域实现新突破奠定基础。

以自研办公AI工具开拓新效能

信息中心信息组建专千力量研究办公AI工具,从使用开源程序到自主研发,成功实现用于编写Word的AIWord,用于AI对话的智能AI助手,集成协同办公系统的AI助手。

此次自主研发的AI助手,既显著提升了工作效率,又优化了使用体验。例如,在协同办公系统中输入关键字,即可精准检索到匹配度更高的文档;人力资源部可将人员数据导入系统,借助AI决策功能确定年度技术人才招聘类型,还能通过对历年总结汇报的训练,让AI分析哪些部门及人员需要转岗培训,哪些部门业绩不达标等;对信息中心而言,开发ERP页面的工作量可减少90%。此外,AI在文档编写、数据分析等方面也发挥了重要作用,AIWord经各类论文文档训练后,可通过自然语言描述自动生成论文内容或完成论文引用,对提升工作效率注入动力。