

构建人才高地,激活发展动能 国网江苏党校以体系化改革驱动教研质量全面升级

党的二十届四中全会及“十五五”规划建议对国有企业增强核心功能、提升核心竞争力,更好发挥国有经济主导作用和战略支撑作用提出新要求,对国有企业干部队伍能力提出了更高标准,也为国有企业党校的发展指明了清晰方向。国网江苏党校立足企业发展大局,践行“教研一体、专业协同”思路,构建“层级化、专业化、系统化”培训体系,推动办学质量升级,为公司与电网高质量发展注入强劲动力。

机构改革释放活力

针对通用管理培训与专业培

训融合不足的问题,党校设立国企党建、党风廉政、经营与管理、风险与安全、法律与合规、新型电力系统共6个专业化教研室,明确“基础理论+电网元素+落地实践”教研定位。今年以来,各教研室聚焦专业领域深挖课题、优化施教方案,以专业研究支撑教学精准实施,形成高质量报告18份,萃取实践案例177个,开发特色课程131门,多数成果落地于专业人才培养,实现“研究成果、成果进课堂”良性循环。

体系创新激发动力

针对培训“系统性不足、资

源结构单一、牵引导向不明确”等问题,党校聚焦培训项目、资源、生态的体系化,构建起“层级化、专业化、系统化”培训体系。建立层级化培训项目。围绕不同岗位与成长需求,党校构建覆盖各级干部3个层级、12个阶段的进阶培训项目,配套标准化学习地图,将政治素养、党性修养与履职能力提升目标精准匹配各级干部,保障培训贴合实际、循序渐进。丰富专业化培训资源。聚焦领导干部履职要求、能力提升需求,统筹编制各级干部教育培训重点课

程及案例资源开发计划,重点加强电网实践类课程及典型案例开发。营造系统化学习生态。创新推出政治、管理类“两个书单”,依托线上平台建数字化学习阵地,运用研讨、访谈、体验等多元教学法,打造“训前自学、训中辅导、训后评估”全周期学习闭环。

流程重塑增强内力

针对培训需求定位不准、培训评估不够闭环、培训转化缺乏支撑等问题,党校构建培训全链条闭环管理体系,需求端优化调研机制,实现培训需求

与课程、师资精准对接;评估端采用360度评价、行为评估等多元方式,精准跟踪培训成效;转化端依托数智化平台建立学员电子档案,按培训记录与成长需求智能推送内容,保障学员知识体系完整且持续;提升端建立迭代改进机制,定期汇总分析学员反馈、评估数据与跟踪结果,针对性调整课程模块、教学形式及平台功能,确保体系持续适配企业发展与学员成长需求。

(中共国网江苏省电力有限公司委员会党校供稿)

【为爱常备 救在身边】

津药达仁堂集团“寻找好心人”掀起全民急救热潮

宋君丽

在“健康中国2030”战略纵深推进的背景下,心血管疾病院前急救成为全民健康提升的关键议题。国家心血管中心数据显示,我国每年心源性猝死病例达50万例,80%发生在院前,急救能力建设亟待突破。在此背景下,津药达仁堂集团发起速效救心公益行动,以“全网寻找好心人”为核心载体掀起全民参与热潮,更在第32届中国国际广告节上一举斩获六项大奖,成为兼具传播力与社会价值的公益标杆。

9月底启动的这一活动,凭借

精准的情感共鸣与创新传播模式,迅速引爆社交平台。活动相关话题“津药达仁堂集团全网寻找好心人”上线后,参与用户超10000名,转发量突破1000万次,曝光量成功冲破2亿大关,构建起跨越地域的全民温暖接力网络。津药达仁堂集团还投入百万元设立公益奖金池,鼓励公众分享救助故事、学习急救技能,形成“看见善意、传递善意、践行善意”的传播闭环。

1万多个真实故事构筑起活动的善意内核,也成为最生动的急救科普载体。从街头路人的紧急施救到家人间的用药提醒,这些案例在津药达仁堂集团与媒体的助

力下,自然融入急救知识科普内容。依托国家急救日等节点,活动还联合中国医院协会急救中心(站)分会等机构,通过新华网直播等形式开展专业科普,邀请急救专家讲解自救互救技巧、急救药物选择等关键内容,单场直播观看人数近300万。这种“故事+科普”的模式,让大众在感受善意的同时,轻松掌握实用急救技能,推动“救在身边”从口号变为现实。

作为医药健康领域的领军企业,津药达仁堂集团以“守护全民健康”为核心使命,构建起“预防—救治—保障”全链条健康服务体系。此次“全网寻找好心人”行动,

是津药达仁堂集团从“专业医疗支持”向“全民意识培育”的战略延伸,与多项公益举措形成呼应。

此外,津药达仁堂集团联合京东集团打造“骑手流动救助站”,为15万名骑手随箱配备速效救心丸,将急救网络延伸至街头巷尾;在30个城市设立1万家药店“公益救助站”,提供24小时急救支持;已培训1.6万名公益救助员,未来计划扩充至10万名,打造“敢救、会救、能救”的专业队伍。此前,津药达仁堂集团还通过捐建胸痛中心、组织西藏公益义诊、优化急救药品即时零售等举措,持续完善急救服务生态。

面向未来,津药达仁堂集团将

持续深耕心血管健康领域,计划向全国8.3万个AED(自动体外除颤器)救助站捐赠速效救心丸,为100余家连锁药店配备50万个心梗早筛试剂盒,同时捐赠AED设备填补急救缺口。这些举措将进一步夯实急救基础设施,助力抢占“黄金4分钟”救助时间,提高心血管急救成功率。

“每一个在危急时刻伸出援手的人,都是生命的守护者。”津药达仁堂集团党委书记、董事长王磊表示,企业希望通过系列公益行动,让“随身携带急救药、主动守护心健康”成为社会共识,让每个普通人都能成为生命守护者。

中国石化胜利石油工程公司发布《绿色低碳发展白皮书》

11月14日,中国石化胜利石油工程公司(以下简称“胜利石油工程公司”)发布《绿色低碳发展白皮书》,明确以创建绿意盎然的“新油服”企业为目标,致力于打造行业领先的技术先导型油气新能源综合服务商,担当新时代发展绿色新质生产力的参与者、贡献者、引领者。

这份三十多页的白皮书,系统阐述了胜利石油工程公司“十四五”以来的绿色低碳实践、成效

与展望,也被业内视为油气工程领域首份由企业主导的绿色低碳“军令状”。

近年来,胜利石油工程公司将绿色低碳理念融入改革发展全过程、各环节,加快油气勘探开发与新能源融合发展,对内聚焦绿色高效用能,以建设绿色低碳示范队伍为切入点,攻关应用新能源技术,推动能碳最优化;对外聚焦工程技术服务,发挥井筒技术优势,打造胜利工程新能源技术服务品牌,以

“含绿量”提升高质量发展“含金量”,为石油工程企业绿色低碳转型作出了胜利示范。

白皮书显示,与“十四五”初相比,胜利石油工程公司钻机电动化率由40%提升至80%,网电装备配套率达到100%,绿电使用占比达到25%,万元产值碳排放量下降42%,万元产值综合能耗下降48%,连续5年被评为中国石化绿色企业。

数据背后是“端牢能源饭碗”

的主动选择,更是服务国家“双碳”大局的必由之路。

发布会上,胜利石油工程公司张建阔、山东省生态环境厅伍其东、中国石化健康安全环保管理部陈俊、胜利石油工程公司舒华文分别致辞。胜利石油工程公司葛磊宣读《绿色低碳发展白皮书》,魏钦宣读行业绿色低碳发展倡议书。

此次发布会,既是践行党的二十届四中全会“加快经济社会发展全面绿色转型,建设美丽中国”要

求的生动实践,也是彰显胜利石油工程公司绿色低碳发展成效、宣示未来绿色低碳发展目标的重要窗口。

参加当天活动的还有中国石化相关部门、直属单位、政府机关、合作企业、高等院校以及新闻媒体的相关领导和专家。

参会人员集体观看绿色低碳发展宣传片,并参观胜利石油工程公司黄河钻井70180SL钻井队绿色低碳示范井场。(王彦磊 张玉)

北京现代“智启2030”:攻坚新能源50万辆目标

李逸

2025年,中国新能源汽车市场竞争进入关键阶段。在此背景下,北京现代依托北汽集团“三年跃升行动”与现代汽车“在中国,为中国,向全球”战略,正式发布“智启2030计划”,并同步推出首款纯电平台SUV——EO羿欧。该计划以“5年50万辆”为目标,通过全链条布局,打响合资品牌向新能源转型的攻坚战。

随着市场从单一产品竞争,升级为战略、技术、本土适配能力的体系化较量,2025年也已成为合资品牌转型的“定势之年”。“智启2030计划”的推出,既彰显了

北京现代向智能化与电动化转型的决心,也标志着合资车企转型步入深水区,为行业提供了“全球标准+中国技术”的创新范本。

“智启2030计划”构建了一套完整的全周期战略体系:坚持“油电并举”,计划在未来5年内推出20款产品,其中13款为新能源产品,覆盖纯电、混动、增程全技术路线,实现从入门到高端市场的全面覆盖。该计划设定50万辆的总销量目标,包括国内30万辆与海外出口20万辆,兼顾当前市场份额与长期增长潜力。

作为战略核心载体,EO羿欧展现出显著竞争力:历经7年

研发与120万公里测试,以“1万价格承载30万品质”打破市场对合资新能源车“性价比低”的刻板印象,为用户提供兼具全球技术与本土适配的高品质选择。

在本土化创新方面,北京现代持续加码:整合京沪烟三大研发中心,将新品研发周期缩短30%,推动中国市场从“技术跟随”向“技术领先”跨越;同时深化与宁德时代、大疆、地平线等本土科技企业合作,在电池、智能座舱、智驾等领域构建生态圈,确保技术更贴合中国路况与用户需求。

出口与服务升级进一步拓展了战略格局。依托现代汽车全

球销量连续三年位列前茅的优势,北京现代以“中国造、全球销”和“本土研、全球用”双轮驱动,目标构建20万辆级规模的出口体系,将中国市场升级为合资2.0时代“全球枢纽”;服务端计划2027年将EV专属网点增至380家,推出“充电无忧”“家充电桩尊享”等权益,并基于超过1200万名的用户基盘,通过数字化流程实现从“车辆销售”到“全生命周期陪伴”服务转型。

为实现稳步突破,北京现代还规划了“梯度突破”路径:2025年以EO羿欧切入市场;2026—2027年推出5款中型新能源车,这5款车全系标配L2+智驾,构

建中端市场壁垒;2028—2030年实现L3级智驾与全栈软件定义汽车,进军高端市场。这一稳健节奏,既源于现代汽车E-GMP纯电平台等“全球技术底座”的支持,也得益于“全球资源+本土响应”的机制优势,使转型兼具品质与灵活性。

在新能源反击战中,北京现代正全力撕开市场突破口。2025年的中国新能源市场,体系对决的大幕已然拉开。这个深耕中国23年的品牌,能否凭借实力重塑竞争格局?答案或许正藏在EO羿欧的每一次充电、每一次驾驶体验中,也藏在用户对“合资新能源”逐渐重建的信任里。