

共筑诚信消费环境 提振金融消费信心

民生银行信用卡中心吕梁分中心携手永宁西路支行开展“3·15金融消费者权益日”宣传活动

■ 郝建军

为了贯彻和落实党的二十大精神，促进各金融机构和部门对打击非法金融和诈骗活动的重要性、紧迫性的认识，有效防范化解非法金融和诈骗风险隐患，遏制非法金融和诈骗的态势，切实维护金融秩序和社会稳定，尤其是针对弱势群体的老年群体，面对金融诈骗更是缺少理性的一面，为进一步推动金融知识的普及，有效维护金融消费者合法权益，3月15日中国民生银行吕梁信用卡中心，与中国民生银行永宁西路支行联合开展了以“共筑诚信消费环境 提振金融消费信心”为主题的“3·15”宣传活动。

此次活动在当地人行及银保监局分局的指导下，主要针对老年人群进行宣传普及，提高老年人对新型金融知识的认识及预防意识，增强老年人的辨别能力和消费维权意识，中国民生银行吕梁信用卡中心，与中国民生银行永宁西路支行携手赴吕梁福祉养老中心开展宣传。



近年来老年群体面对新型的金融诈骗防不胜防，受骗后又不知如何去维护自己的权益，一个时期已经成为社会的一大诟病。让老年人在面对新型金融诈骗时有一个清醒的认识，已经成为当下必须要做的一项工作。这项工作也只能通过政府的引导和社会的公益去完成。中国民生银行吕梁信用卡中心与中国民生银行永宁西路支行，急政府之所急，想社会之所想，

及时展开了这次活动，旨在增强老年群体对新型金融知识的认知。

以《防范电信诈骗》《保护个人征信》为宣传主题，吕梁分行零售金融部消防专员魏敏、信用卡中心消保专员贺婷婷进行专题授课，采取现场讲授+视频直播线上线下方式共同开展，吕梁市老年大学7000余名学员及辖区内各县域客户共计11000余名客户同时参加。

活动现场人山人海，横幅标语随处可见，宣讲者津津乐道，听讲者聚精会神，有问有答，现场人声鼎沸，气氛高涨活跃。

以通俗易懂的法规解读、生动的事例解析、问答互动等方式介绍了非法集资的概念、形式及诈骗方法，特别针对日常生活中出现的“民间借贷”、“发短信、冒充银行扣款”、“冒充公安局、检察院、疫情防控工作人员进行诈骗”等诈骗案例，向在场的人进行了详细讲解，并提出了相关防范方法，告知大家要时刻提高警惕、识别真假，切勿上当受骗，千万不能因小失大，要拒绝高利诱惑。指导大家在日常消费时，如何提高辨别能力，在发生消费纠纷时，如何通过正确的维权渠道和方法维护自己的合法权益。

通过此次活动，深刻揭露了不法分子实施金融诈骗的手法，提高了广大群众的识骗、防骗能力，切实营造了社会共同参与防范金融诈骗的良好氛围。通过全面有效的反金融诈骗宣传，使得群众自身防范意识明显提升，金融诈骗案

明显下降。同时也为辖内老年人普及了新型诈骗知识并讲解诈骗方法，倡导大家理性消费，提高了大家金融知识水平和风险防范意识，增强了大家对银行的了解和信任，使大家可以更加依法理性保护自己的合法权益。信用卡中心和民生银行分支也将持续将金融教育宣传活动与推动老年人金融服务相结合，主动适应老年群体金融需求，促进老年人融入智能时代，提高老年人防骗意识和自我保护能力，为提升全区老年人的获得感、幸福感、安全感尽更多民生力量。

此次活动，中国民生银行吕梁信用卡中心与中国民生银行永宁西路支行的领导极其重视，活动之前在内部进行了多次动员和演练，为的就是更好服务社会、服务老年群体。此次活动的圆满成功，背后有着他们不为人所知的努力。活动结束后得到了社会的一致好评。负责此次活动的行领导表示，今后他们依然会更多地投入到对社会有益的活动中，尽所能帮助到社会，让更多的人受益。■

河南交投岳常公司：匝道区生态环境建设成效凸显

■ 陈建涛

3月27至28日，央视新闻、湖南卫视等多家新闻媒体对岳常高速华容西收费站匝道区生态环境建设进行了集中报道，对公司生态文明建设方面作出的成绩给予充分肯定。

生态兴则文明兴。河南交通投资集团岳常公司作为省级文明单位，多年来，公司党委坚定贯彻习近平生态文明思想，以打造平安高速、绿色高速为目标，大力开展生态文明建设及站区园林化建设，以绿化、种植、养殖等方式对全线7个收费站匝道区进行了战略规划。华容西站匝道区作为收费站的后花园，公司前期投入50余万元，组织机械设备，带领员工自己动手，开挖蒸发池、完善水系，栽植柳树、榕树、女贞及多种树木，如今已成规模，长势良好。环境的改善，吸引了数以千计的鹭鸟迁徙到这里的树林中筑巢育雏，人、车、路、鸟相映成趣，构建出一幅人与自然和谐共生的美丽画卷，为地方生态环境建设作出了积极的贡献，树立了岳常公司良好的外部形象。■

中铁置业荣膺2023中国房地产企业百强榜第23位

■ 杨能兵

在日前举办的“2023中国房地产百强企业研究成果发布会暨第二十届中国房地产百强企业家峰会”上，中铁置业凭借持续良好的业绩表现和稳健的综合实力，荣膺“2023中国房地产百强企业”榜第23位，较上一年提升15位。

“2023中国房地产百强企业研究成果发布会暨第二十届中国房地产百强企业家峰会”由中国企业评价协会、清华大学房地产研究所、北京中指信息技术研究院主办，北京中指信息技术研究院中国房地产TOP10研究组承办。近几年，中国房地产TOP10研究组从规模性、盈利性、成长性、稳健性、融资能力、运营效率和社会责任感等七个维度的综合实力，长期进行地产百强企业的研究，旨在推动行业健康运行、良性发展。

2022年以来，中铁置业始终遵循党和国家的政策走向，坚决贯彻党的要求、

落实国家战略、把握行业发展趋势，加快向特色地产转型升级，走出了一条“客户尊重、品质优良、效益突出、享誉市场”的发展之路。在房地产行业整体下行的大背景下，坚持“稳中求进”工作总基调，以“专精特新”赋能企业高质量发展，明确系列战略思路，推进系列超常举措，落实系列重点任务，企业管理水平进一步提升，经济运行稳中有进，新开项目亮点纷呈，会展、康养、文旅等特色地产进一步丰富，综合实力得到大幅提升。北京、上海、长春、贵阳等多地项目领跑区域市场，多个重大项目开发、运营速度创历史纪录，展现出较强发展定力和后劲。

中铁置业负责人表示，作为中国中铁特色地产旗舰企业，站在企业合并重组元年的新起点，将以初心致未来，以奋进姿态务实笃行，致力于打造国内一流城市综合投资开发运营商，助力中国式现代化建设迈出坚实步伐。■

中国平煤神马集团上市公司再融资取得重大突破

■ 文轩

3月16日，中国平煤神马集团两家上市公司平煤股份和神马股份可转换公司债券（以下简称可转债）顺利完成发行，本次可转债是该集团历史上规模最大的再融资，也创下近年来河南省属国资企业单笔再融资规模之最，在资本市场上引起强烈反响。

此次发行的平煤可转债29亿元募集资金将用于煤矿智能化建设改造项目等，神马可转债30亿元募集资金将用于尼龙化工产业配套氯氨项目和年产24万吨双酚A项目（二期）等。可转债作为直接融资的重要工具之一，同时具有还本付息的债权条款和未来转股预期的股性条款，受到市场高度认可、热烈追捧，3月16日申购日当天，社会公众投资者在网上申购平煤股份可转债102亿元，超出可认购总额逾1万倍，申购神马股份可转债10.23亿元，超出可认购总额逾2万倍。

本次可转债的成功发行，表明中国平煤神马集团产业结构调整及高质量发展成果赢得了资本市场的广泛认同。同时，也为完善集团融资体系、丰富融资渠道提供了积极可行的实践模式，是推进产业结构升级、优化资本配置、促进金融和产业紧密融合的重要路径，对中国平煤神马集团乃至河南省资本市场起到了积极和正面的推动作用，引领示范意义重大。■

国内首套超大型钢筋网、钢带网自动焊接机试运转

■ 连娜 赵俊卿

3月22日下午，中铁七局承建的国内首套超大型钢筋网焊接生产线、钢带网焊接生产线试运转正式启动。

据了解，高铁简支箱梁钢筋骨架智能建造关键技术及成套设备是由国铁集团指导，中国铁设、中铁七局、建科机械以及河北工业大学等共同参与，“产、学、研、用”深度融合，依托中铁七局广湛高铁茂名梁场开展铁路箱梁智能建造技术的重大创新研究。钢筋网、钢带网自动焊接生产线主要针对现有梁场高铁简支箱梁钢筋制作安装方式进行工艺变革，创新实现了钢筋骨架网片部品化加工、自动化拼装设计工艺在铁路预制箱梁钢筋骨架装配式建造生产线上应用，形成技术、工艺、工法、装备及管理标准等成套自主知识产权集成创新。

此次打造高铁预制箱梁钢筋骨架自动化生产线，主要由10米箱梁钢筋网焊接生产线、7米箱梁钢筋网焊接生产线、箱梁钢带网焊接生产线，以及钢筋自动弯曲中心+梁场U形钢搬运排料系统4台设备组成，由原来以人力为主变为机械化为主，安装方式由线安装到将简支梁钢筋分解成钢筋网和钢带网装配式组装，可使钢筋绑扎自动化率达到70%以上，工人劳动强度降低80%以上，现场人员用工数量减少30%，一套设备只需要4个工人操作，4个工人辅助即可完成，有效缓解现场熟练生产工人不足的现状。

“这4台自动焊接机在国内都是首次运用。”据负责人介绍，高铁简支箱梁钢筋骨架智能建造关键技术预计在今年6月份前后投产，经过不断完善，应用成果将在全国推广，全面提升铁路预制梁生产和架设过程的标准化、自动化、智能化水平。■

云计算运营管理专家于放推动中国企业数字化转型

■ 翁云明

在知名跨国企业美国思杰公司（以下简称思杰公司）担任多年大中华区总经理的于放，全面领导了思杰在中国的相关业务发展，尤其是桌面云服务的推广和应用，使得思杰在我国云计算领域占有优势地位。与此同时，其本人也跃居成为云计算运营管理方面的业内专家，被公认为中国企业数字化转型的推动者。

作为思杰在我国发展的重要高级管理者，于放带领思杰中国近年来取得的发展成绩有目共睹，他本人也得到了思杰公司的广泛认可和赞同。

思杰公司是一家致力于云计算虚拟化、虚拟桌面和远程接入技术领域的高科技企业，是全球领先的云计算和虚拟化技术提供商，是全球云计算方面的商业巨头。而随着我国云计算市场的崛起和发展，该市场受到全球云计算相关企业的高度重视和发展。思杰也不例外。

正是基于此背景，于放于2017年受邀加

入思杰公司担任大中华区总经理，全面负责思杰公司在我国发展战略的制定和实施。有着多年同类型企业高级管理者从业经验的于放，被思杰公司选中并委以重任。于放对思杰公司的主营产品及目标市场有着非常深刻的认识，并对公司的未来发展目标及战略制定了切实可行的长期发展规划。在于放的带领下，思杰中国通过与合作伙伴建立的合作共赢关系，迅速打开了我国市场，并实现了快速、稳定增长。2020年到2022年思杰中国实现了超过35%的复合增长，远超思杰公司全球5%的增长率。

与此同时，于放每年都会根据我国的云计算发展情况，适时、不断调整着思杰中国的发展战略，以适应我国不断变化的云计算市场。事实证明，于放是带领思杰中国发展的不二人选。正是于放，带领思杰建立了我国发展的重要模式——生态合作伙伴关系，并基于此，巩固和发展了思杰在我国云计算的地位。

另外，在开拓和推广思杰公司云计算业务方面，于放将更多的关注点聚焦在引领行业发

展的头部企业方面。与此类头部企业的成功合作会产生良好的示范效应，于放深知此点并加以运用。在带领思杰公司产品和相关解决方案进入一个新的行业之时，于放总是带领团队制定满足客户个性化需求的定制化云解决方案，切实解决客户最关心的痛点，提高客户的运营效率，并全面保证信息安全。正是在此云计算运营管理战略的指导下，思杰公司成功与我国金融、制造、互联网、汽车、新能源、制药等众多行业的企业展开深入、成功的合作，大力提速了我国企业的数字化转型，提升了我国企业的信息处理速度和安全性，为他们的发展降本增效。

思杰公司在我国云计算市场的开拓和稳定发展离不开于放的战略决策。于放已拥有十余年的云计算运营管理经验，他丰富的行业经验为思杰中国的发展注入了新的活力。思杰中国让于放拥有了最佳的才能展示平台，让他能够以创新性的发展战略推动公司发展。同时，思杰中国所取得的重大成绩也成就了于放，使他成为了我国企业数字化转型之路的推动者。■

请本报所有转载文章作者与编辑部联系，以奉稿酬。