

数智赋能引领创新发展

陕西打造新质生产力发展高地系列报道之二

当前,陕西大力发展新质生产力,全力推动数字技术与实体经济深度融合。本期,让我们继续跟随“数智陕西 向新而行”主题媒体探访活动的足迹,聚焦大模型应用、智慧教育、智慧文旅、绿色能源等领域的创新实践,深度挖掘三秦大地高质量发展的转型密码。

西安电子科技大学: 开创智慧教育新生态

西安电子科技大学积极落实教育部“人工智能大模型应用示范行动”,成功研发出电子信息类学科专属的“慧通大模型”。该模型整合了1200万余条教学资源、1.2亿条学生数据以及487项学校规章制度,基于拥有671B参数的DeepSeek模型进行性能优化,能精准解答教学疑问、开展学情分析、回应政策咨询等。学校创新性地搭建了物联、数据、AI三大中台,建成智课平台,并开发数字虚拟教师、课堂教学智能督导、决策驾驶舱等智慧教育应用,形成“助学、助教、助管、助研、助交流”的五助服务体系。通过eMOOC联盟和西北高等教育数字化转型联盟,西安电子科技大学的教育创新

成果向西部高校辐射,为“人工智能+教育”模式的推广提供了可复制的“西电方案”。

陕西长安计算: 筑牢安全算力根基

陕西长安计算科技有限公司建成面积达3万平方米的智能化生产基地,部署服务器、台式机及便携式计算机三条自动化生产线,服务器年产能突破10万台。企业构建起涵盖总装、仓储等六大模块的智能制造体系,依托“鲲鹏+昇腾+麒麟”生态的核心优势,打造“硬件+软件+系统集成”的一体化解决方案。

其产品广泛应用于政府、金融、医疗等八大领域,参与全国30余个智算中心的建设,并在税务、电力等关键行业实现规模化部署,为千行百业的数字化转型筑牢安全的算力根基,为区域数字经济的高质量发展持续赋能。

陕文投集团: “AI+文旅”助力产业升级

作为省属文化产业的领军企业,陕文投集团以“文化+”“科技+”“数字+”“人工智能+”“金融+”多维融



陕西长安计算服务器生产线。

合战略为指引,推动产业创新发展。目前,集团已启动陕西文旅数据底座、AI文旅垂直大模型应用平台、全国旅游资源交易平台、短剧全产业链平台等八大文旅科技创新项目。

陕文投推出AI伴游助手、数字人导览等智慧文旅服务,春节期间AI短视频曝光量超10万次。旗下的长安十二时辰主题街区,运用AI换装、光影交互等前沿技术,生动再现盛唐时期的市井生活,成为全国文旅行业的现象级IP。在省文化和

旅游厅的指导下,陕文投云创科技自主研发运营的“游陕西”公共服务平台已覆盖全省3A以上景区,用户数超400万,服务游客数突破千万人次。《赳赳大秦》演艺项目融合前沿多媒体技术,开创沉浸式演艺的全新范式。

未来,陕文投集团将持续深化“AI+”战略布局,加速文旅全产业链数字化转型,助力陕西打造万亿级文旅产业。

本报记者 张永宁

西安今年首批保障性租赁住房来了

本报讯(记者 周婷婷)3月28日,西安市安居集团本年度首批保障性租赁住房280套41.26平方米—54.27平方米精装房入市。

安居·乐筑(胡家庙店)位于新城区长缨东路与公园北路十字西

北角,紧邻地铁3号线及多条公交干线,形成“5分钟万和城商圈、10分钟三甲医院与优质学校”的高效生活圈。“出则繁华、入则宁静”的设计理念,让青年群体既能便捷触达城市资源,又能享受社区静谧,

实现职住平衡与生活品质的双重升级。

根据西安市保障性租赁住房相关政策标准,安居·乐筑(胡家庙店)备案租金标准均价为30.8元/平方米/月。由于入市时间恰

逢学生毕业季、新人人职季,项目运营方安居资产公司充分运用政策杠杆,使新就业大学生、青年人才等不同群体额外享受租金梯度降幅,单平方米价格最高优惠可达20%。

人才破局+精准滴灌+场景创新

秦创原让科技成果转化看得见

如何让实验室的论文变成生产线的产品?如何加速科技成果转化?2021年3月,陕西省启动秦创原创新驱动平台建设,着力打造全省创新驱动发展的总源头、总平台、总引擎,总窗口设立在中国西部科技创新港和西咸新区。4年来,超万项科技成果从秦创原走出实验室,光子、氢能等21个未来产业创新聚集区加速崛起……一场以人才破局、以资金疏堵、以场景激活创新的实践方兴未艾。

人才破局 加速科技成果转化

打破体制束缚,是人才走向产业一线的关键一步。2023年,西安交通大学、西咸新区管委会、西咸新区沣西新城管委会先行先试,签订合作协议。西安交通大学打破大学“围墙”,将其人才“蓄水池”向各领域用户主体开放。

基于西安交通大学的科研成果,西安思摩威新材料有限公司在AMOLED柔性显示屏薄膜封装材料领域打破了进口依赖。其研发团队的重要成员彭展涛毕业于北京大学,在完成博士后阶段的研究后来到西安工作。在“校招共用”的模式下,他拥有了西安交通大学特聘研究员和企业研发人员的双重身份。在他看来,“校招共用”模式考核目

标明确,能够让企业有更多的话语权。

截至目前,“三池一机制”“人才池”已引进储备人才105名,“项目池”储备项目36个,“资金池”规模达5000万元。

还有一群人也在用实际行动加速科技成果转化,他们就是活跃在科技成果转化一线的“科技红娘”。

对于秦创原创新促进中心科技经纪人的贴心服务,专注于研发钙钛矿光伏电池的西安天交新能源有限公司总经理董化有着清晰的理解。

“‘主动’‘专业’是我最直观的感受。”董化说,在秦创原总窗口的政策支持和科创服务下,企业通过持续与西安交通大学和陕西省信息光子技术重点实验室合作,预计于今年完成100MW的光伏组件生产线建设。

解锁人才密码,西咸新区科技成果转化成效见效。2024年,新区新增科技成果转化企业203家,超额完成全年目标。科技型中小企业和高新技术企业数量同比增长38.4%、56.6%。

精准滴灌 科创企业融资成本大幅降低

资金是科技成果转化的关键因素之一。

2024年初,西咸新区在陕西省

率先开展科技成果“先使用后付费”改革实践,鼓励高校院所将科技成果优先向中小微企业转移,相关案例入选“中国改革2024年度特别案例”。

“得益于‘先使用后付费’的新政策,我们和西安交通大学4个月就谈成了在干细胞和再生医学领域的合作,相关技术投用后,我们的生产效率有望提升50%。”西安初源赛尔生物科技有限责任公司相关负责人武亮介绍说。

不只是“先使用后付费”,去年以来,西咸新区还推进了多项与科技金融相关的业务。

去年年底,西安首单市级科创企业集合贷款落地西咸新区,结合新区本级贴息政策,企业提交一次材料,即可享受西安市和西咸新区两级补贴,科创企业融资成本大幅降低。以西安光脉汇嘉科技有限责任公司为例,享受市区联动贴息政策后,企业融资成本由原来的3.8%降为0.8%。

场景创新 激活产业发展创新空间

从景区游览到日常出行,从地下到天空,一个又一个“看得见”的场景正在回答一个关键问题:创新如何真正创造价值?

给技术找市场——位于西咸新区沣东新城的诗经里景区内,新区入区企业盛世盈创氢能科技(陕西)有限公司打造的氢能助力车很受欢迎。在实现环保的同时,也为景区提供了新卖点。

给产业提效能——在西咸新区沣西新城,常常可见来自九识智能公司的无人快递车。满电状态下,这些无人快递车的实测续航里程可达140公里,每月能为当地网点节省近8000元的配送成本。

给未来拓空间——2月28日,西咸新区无人机试飞基地正式揭牌,同日,地铁巡检、空地协同物流配送、河道巡检、警用安防和消防救援等5项无人机应用场景集中投用展示。基础设施、产业、政策有机融合,为产业链上下游企业提供了更多创新空间。

秦创原的创新裂变,正在带动陕西全域的产业发展:向北,在延安,陕西科技大学牛育华团队打造的“苹果面膜”为丰收添加助力;向南,翻过秦岭,从总窗口走出去的氢能重卡,在商洛的砂石运输路上找到了商机;向西,陕西氢易能源科技有限公司在彬州的新厂房即将投用,将为有机液态储氢技术市场化应用带来新机遇;向东,光伏、增材制造等产业在渭南生机勃勃。

本报记者 周婷婷

春季检修 筑牢电力安全防线

本报讯(朱琳 记者 冯红林)随着气温回暖,电网设备迎来一年一度的“健康体检”。3月22日,国网蓝田县供电公司组织相关部门班所开展了127大寨线东片支线的春季检修。

春季安全大检查、检修专项行动,以“六杜绝、三防范、两严控、一提升”为目标,发挥各级党员干部先锋模范作用,深入落实“反三违、除五害、防五类”专项行动,对国网蓝田县供电公司13座变电站、8条35千伏线路、72条10千伏线路及配变台区开展了细致排查。

截至目前,国网蓝田县供电公司已完成9座变电站、4条35千伏线路、34条10千伏线路及配变台区全面巡视检查,完成鸟线平衡治理248处,安装各类驱鸟器362只,进行绝缘包裹68处、绝缘喷涂16处,完成18条10千伏线路树木通道清理35公里,完成10千伏线路新建改造12.5公里。

陕西交控西长分公司 以训促干提质效

本报讯(冯玉霞 记者 冯红林)3月1日至4月5日,陕西交控西长分公司开展春季业务技能培训,围绕收费运营核心任务,通过“理论+实操+实战”模式推动员工业务技能综合提升。

此次培训,西长分公司明确“1234”工作路径:紧扣“收好费”核心,聚焦业务能力、服务水平双提升,强化三维训练,实现全员覆盖等四项目标。全线分三个点位动员部署,确保培训“不漏一人、不差一项”。

核心业务“攻坚训”:通过“小课堂”模式,业务骨干围绕收费治超、特情处理等难点案例教学,提升综合素质。

服务能力“升级训”:以微笑服务为核心,优化文明用语、肢体语言等细节,开展司乘满意度调查,针对性提升服务品质。

安全保障“固本训”:建立施工动态监管体系,组织事故案例复盘及应急演练,强化安全底线意识。

陕煤运销蒲白分公司 积极应对市场波动

一季度,面对国内煤炭市场多重因素交织影响,供需关系呈现复杂多变态势,陕煤运销集团蒲白分公司积极应对,优化运营策略,保障煤炭销售平稳有序运行。

为了在激烈的市场竞争中脱颖而出,该公司迅速组织人员前往运销集团所属各办事处及终端用煤户开展调研,选派青年业务骨干到市场一线学习交流,全面了解煤炭需求的动态变化,统计业务链条运行、计划发运及兑现情况等数据。该公司通过优化产品结构、拓展销售渠道、提升第三方煤炭质检监管力度、做优售后服务等措施增强产品市场竞争力。数据显示,该公司一季度煤炭销售突破300万吨,为提升优质煤炭跨区域保供能力提供了有力保障。

通讯员 潘瑾