



● 活动现场。

# 宁浙签订“互游协议” 搭建文旅合作桥梁

8月16日,2019“塞上江南·神奇宁夏”华东秀暨“宁夏故事·我来讲述”文旅主题活动启动仪式在浙江杭州举办。

本次活动通过打造“文旅+传媒+互联网”的新模式,共同开展宁夏全域旅游宣传推广沉浸式营销活动,进一步加强“塞上江南·神奇宁夏”旅游目的地品牌影响力和吸引力。大力推广“星星的故乡”“中国长城博物馆”“沙漠探险目的地”等五大文旅新业态线路产品,让宁夏成为人们心驰神往的西部独具特色的旅游目的地。

活动现场,主办方还举办了宁夏红色文化旅游公益大使和宁夏文旅特邀体验师聘请仪式。宁夏回族自治区政府副主席杨培君向浙江广电集团“四大主持”小强颁发“宁夏红色文化旅游公益大使”荣誉证书,邀请他和浙江广电主播、老娘舅等13名“宁夏文旅特邀体验师”前来宁夏深度游,助力红色文化旅游,共同讲好东西部扶贫协作故事。

值得一提的是,活动中浙江省文化和旅游厅与宁夏回族自治区文化和旅游厅举行战略合作签约仪式。同时,宁夏还公布了“引客入宁”相关旅游奖励政策,培育旅游市场,引导和支持两地相关企业相互投资开发旅游资源、互换游客、合作共赢。

宁夏旅游资源丰富而独特,不仅有亿年的恐龙化石遗迹、三万年前的水洞沟遗址、一万年前的贺兰山岩画,还有两千多年前的战国秦长城、一千年前的西夏陵。在全国十大类95种基本类的旅游资源中,宁夏独享八大类46种,被业界誉为“中国旅游的微缩盆景”。

宁夏回族自治区党委宣传部副部长、文化和旅游厅党组书记刘军说,宁夏和浙江都有着深厚的人文底蕴和美丽风光,许多风景名胜早已成为两地游客向往的“打卡”地。而且宁夏和浙江两地的旅游资源又有很强的差异性和互补性,相信“塞上江南·神奇宁夏”华东秀在杭州的成功举办,也将大力推动宁夏两地今后更加深入的旅游合作。

浙江省文化和旅游厅党组书记、厅长褚子育表示,宁夏是深受浙江人民喜欢的文化和旅游目的地,希望双方进一步加强两地的交流与合作,加深沟通、增进友谊,实现资源共享、客源互送、信息互通、共促双赢的目标,共同推进两省文化和旅游的高质量发展。

据悉,本次活动由宁夏回族自治区文化和旅游厅主办,浙江日报报业集团和同程旅游集团承办,浙江广电集团城市之声和宁夏政府驻浙江办事处协办。后续还将在济南、合肥、上海、南京、温州等十个城市相继举行。

(李佩珊 于晶)

广告

## 集粉碎干燥于一体 节能降耗效率高 浙江力普短纤维粉碎机获国家专利

日前,中国粉碎技术领航者——浙江力普粉碎设备有限公司研发的“一种短纤维粉碎机”获得国家专利(专利号:ZL 2012 2 0434032.9)。这是浙江力普继“一种高效纤维素剪切粉碎机”获国家专利;“医药辅料纤维素专用高效剪切粉碎机的研究和产业化项目”和“GWM-730纤维素高效剪切磨开发”列入市科技项目之后,在精制棉制备纤维素粉加工技术领域的又一科技成果。

浙江力普进行了一系列的创新开发,使专利产品可通过调节刀盘上的刀片与齿形内衬板之间的间隙调节产品的细度,也可通过调节转子的转速、分级盘上分级棒的数量来控制产品的细度及产量。从而实现了针对短纤维物料粉碎具有剪切作用效率高,单位能耗小,具有优异的节能减排效果;同时由于气流的高频振动打散物料具备一定的干燥效果,可有效降低物料含水量,降低湿度。

目前,该专利产品与浙江力普生产的精制棉粉碎机、纤维素成品粉碎机及湿粉粉碎机一起已经在纤维素行业中得以广泛应用,客户包含国内规模前十位的纤维素醚生产企业并获高度认可。

浙江力普咨询热线: 13806745288、13606577969 传真:0575-83152666; 力普网站:www.zjleap.com; E-mail:zjleap@163.com

# 山西太钢 70 年蜕变：从年产 1.6 万吨到高精尖产品集群

■ 高端峰 范丽芳

从新中国成立前最高年产钢 1.6 万吨,到现在的 1200 万吨(其中 450 万吨不锈钢);从炼出中国第一炉不锈钢,到“笔头钢”打破日本产品对全球 30 多年的垄断;从轧制出中国第一张硅钢片,到目前世界唯一可批量生产宽幅“手撕钢”的企业……新中国成立 70 年来,山西太原钢铁集团(以下简称“太钢”)的创新发展历程,成为中国钢铁工业乃至中国制造业由弱到强的“缩影”。

## 高精尖产品集群突破国外技术垄断

近日,中央媒体记者团一行走进太钢,在太钢博物馆和精密公司,“笔头钢”“手撕钢”两款“网红”产品,吸引了记者团的围观。

笔头用易切削不锈钢材料被日本产品垄断全球市场长达 30 多年。2017 年,太钢“笔头钢”的问世,一举扭转了中国笔芯依赖日本进口的垄断局面。媒体报道称,2017 年,太钢送抵用户的钢材量(笔尖钢)从几吨提升到十吨以上,进口笔尖钢材的价格随即下跌四分之一。小小的中国笔尖,背后是创新驱动的中国力量。

“手撕钢”是继“笔头钢”之后,太钢研制成功的又一突破发达国家技术垄断的不锈钢产品。“厚度相当于普通 A4 打印纸厚度的四分之一,轻轻一撕就能撕开,被称为“手撕钢”。”太钢精密公司工作人员介绍,由于工艺控制难度大,该产品曾长期被日本、德国等国家垄断。



● 工作人员展示应用于手机折叠屏的手撕钢。 高端峰 摄

2018 年,太钢成功攻克技术难关,批量生产出宽度 600 毫米、厚度 0.02 毫米的极限规格软态不锈钢箔材,成为目前世界上唯一可批量生产宽幅软态不锈钢精密箔材产品的企业。目前,“手撕钢”已被广泛应用于制造柔性折叠屏、军工核电航空航天、汽车安全气囊等高端制造业。

“笔头钢”“手撕钢”是太钢产品创新的一个缩影。太钢营销中心国际贸易部郭云鹏介绍,现今太钢高端和特色产品占到钢材总量的

80%以上,其中 21 个产品国内市场占有率第一,16 个产品国内市场独有,已形成“笔头钢”“手撕钢”、高端碳纤维、磁轭钢等一大批高精尖产品集群。

## 立足科技创新向行业领军者蜕变

“笔头钢”“手撕钢”等高精尖产品集群的涌现背后,是太钢“建设全球最具竞争力不锈钢”这一企业目标的体现。

太钢是中国最早研制和生产不锈钢的企业,其前身是创建于 1934 年的西北炼钢厂,根据太钢博物馆的资料显示,在新中国成立前,该厂的年产量最高仅 1.6 万吨。

1949 年以后,太钢先后生产出新中国第一炉不锈钢、第一热轧硅钢片,上马中国第一台 18 吨 AOD 炉、第一套不锈钢立式板坯连铸机等;发展至今,太钢已具备年产 1200 万吨钢(其中 450 万吨不锈钢)的能力。

21 世纪以来,太钢确立了“建设全球最具竞争力不锈钢”的目标,为此,太钢持续加大创新投入。据太钢技术中心不锈钢研究所一室主任李国平介绍,太钢每年研发费用占销售额的比例始终保持在 5%左右。

依托科技创新,太钢相继打造出高端碳纤维、双相钢、新能源汽车用高牌号硅钢等一大批明星产品,实现不锈钢品种规格的全覆盖,完成了向全球不锈钢行业领军企业的“蜕变”。

目前,太钢已经建成先进不锈钢材料国家重点实验室、山西省碳纤维复合材料工程技术研究中心等创新平台,先后获得国家

科技进步奖 15 项,拥有以不锈钢为核心的系列专有技术,授权专利 2757 件,其中发明专利 772 件,并加大力度研发国家建设急需、能替代进口、支撑下游产业转型升级的高端产品。

## 钢铁市场高端需求前景广阔

近年,钢铁行业长期积累的结构性、体制性矛盾日益凸显,钢铁行业成为化解产能过剩的重点行业。中国钢铁工业协会副秘书长王德春介绍,一方面是产能严重过剩,另一方面却需要进口大量的高附加值和高技术难度品种。

公开数据显示,2018 年,中国钢材进口量达 1316.6 万吨。王德春表示,高端需求仍然旺盛,行业前景广阔,有竞争力的企业依然有巨大发展空间。

随着中国装备制造业的转型升级,钢铁材料面临着更新换代的重大机遇,依靠科技进步确立领先优势,提升高新技术产品和高附加值产品的国际竞争力,是发展的必然选择,也是钢铁工业转型升级、高质量发展的必由之路。

产品附加值提高后,太钢越来越多的中高端产品得到国际市场认可。

海关总署公布的数据显示,2017 年,中国钢材出口下降 30.49%;而在同期,媒体报道太钢不锈钢出口增长 21%,年利润由 2016 年的 12.9 亿元增加到 2017 年的 43 亿元。2018 年,太钢利润再增至 53 亿元,创下十年来最佳业绩。

# 拼多多上线“农货节” 携 2 万商家提升农业供应链

8月14日,拼多多联手全国约500个农产区,上线汇聚农特产品尖货的“农货节”。据农货节负责人介绍,此次大促活动将持续到8月25日,12天之间,拼多多将深度联合全国20000多名商家,推出超过20万款全网极致性价比的全国农特产尖货,通过“万人团秒杀”、多多果园等现象级入口,直连“城市小区”与“田间地头”,推动农货特产高速上行,满足全国消费者舌尖上的需求,“预计本次农货节大促成交将超过1亿单”。

## 网罗全国农特产尖货,新方式点燃农货消费升级

据悉,拼多多农货节将网罗华东、华南、东北、西南、华中、西北、华北等全国尖货美食,分区域推荐给全国消费者,实现水果生鲜、坚果小吃、茶叶酒水、粮油冲饮等品类全覆盖。

夏末秋初是我国农产品的丰收时节,各种特产、农货大量上市,陕西黑布林、宁夏枸杞、贵州红心猕猴桃、会理石榴、沾化冬枣、文山雪莲果、安徽黄桃等,都是消费者热捧的时令农货,兴化大闸蟹、两广海鸭蛋、消暑的啤酒茶饮等,历年也都大受消费者欢迎。

农货上行是拼多多的业务基因,其创始团队几乎跑遍全国每个农产区,平台连接着全国500多个产区的强大供应链。拼多多农货节负责人介绍,活动将基于平台创立近四年积累的供应链和消费端数据,挑选出最受欢迎的农特产进行推荐。其间,“秒杀万人团”每两天都会推出时令鲜果爆款,以全网极致性价比回馈消费者。

14日“秒杀万人团”推出了爆款农产品广西北海海鸭蛋,以及平台大幅补贴后低于成本价的东北大米,截至当日13点,1.6万单鸭蛋售罄,大米也售出1.4万单。据悉,农货节此后将持续推出特仑苏牛奶、若羌灰枣、宁夏枸杞、贵州红心猕猴桃、会理石榴、广西百香果等秒杀万人团。

基于分布式人工智能技术的算法推荐,

拼多多成功地百香果、雪莲果等多款小众水果变身“国民水果”。仅2018年,拼多多即售出超3600万斤雪莲果,带动云南雪莲果种植面积由2016年底的6万亩激增到2018年底的超过9万亩,原本只有福建两广用来煲汤的地域果,一跃成为全国年轻人爱吃的国民时尚果。

“另一个关键是,新电商的裂变方式保证了极低的平台运营成本,这使得拼多多商家可以以更高的价格收购农产品,以更低的价格出售,同时让农民和消费者获益。”拼多多农货节负责人介绍。

据其介绍,此次农货节,拼多多的定向大额补贴分为两个方向,首先是消费者喜好,其次是农产区的实际需要。“我们优选了一些品质上佳但欠缺知名度的地理标志农产品,把价格直补到全网最低,让藏在深山的好东西能被全国更多消费者品尝”,通过这种方式,拼多多将发挥平台级的调节器功能,逐渐推动更多优质农货进入全国统一大市场,加速全国用户的农特产消费升级。

## 深入农产区,全链条保障消费者体验

为保障活动顺利进行,拼多多基于农货智能处理系统的数据分析,提前派出多个农货小分队,赴各产区实地调研时令农产品,协助商家做好发货的前期准备工作。

在广西北海、贵州六盘水、宁夏中宁县等农产区,拼多多的农货小分队深入田间地头,与“新农商”们一起从源头检视果园与生产线。

“农产品是典型的非标品,跟气候、地理、土壤、管理都紧密相关,想做好农产品上行,就要做‘腿上有泥、身上有土’的新电商,持续深入第一线,才能把全国各地最原汁原味的优质农货带给消费者。”拼多多农货节负责人说。

各个农货小分队在调研过程中,发现有不少商家反映单量增长太快,需要更多电



人才来优化消费体验。拼多多又提前安排多场大规模电商培训,“从入门到进阶各层级都有,为参与本次大促的商家提供更充足的人才储备”,拼多多农货节负责人介绍,中国既懂农业也懂电商的运营人才很少,为填补人才缺口,拼多多与中国农业大学正在联合培养10000名新农商。

截至2018年底,拼多多带动的返乡新农人,已累计超过6.2万名,平台及新农人直连的农业生产者超过700万人。据了解,这次农货节,拼多多保守估算将带动200万以上农业生产者和电商从业者。

## 拼购就是力量,“吃货”改变农产品供应链

“今年618拼多多的农产品单量7成来自一二线城市,这次农货节我们不仅会推动农货向一二线高速上行,也将广泛推动南北之间、东西之间、南北和东西之间的农特产交叉消费”。拼多多农货节负责人称,平台上4.43亿用户对农产品的高频拼购所爆发的消费力,才是推动农产品供应链发生真正变革的动力,“拼多多能做的,是去持续升级自己的算法,更好地发掘和满足消费者需求,而这反过来会低成本推动用户迅速增加,形成良性循环。”

6月20日,中国移动互联网大数据监测平台Trustdata发布报告显示,拼多多5月MAU(月活跃用户量)环比增长19.12%,增幅排名第一,是第二名电商平台MAU增幅的2倍多;7月23日,国内权威数据公司Quest-Mobile发布的中国移动互联网半年报显示,

经历了“猫狗拼”电商大战后,6月份拼多多在下沉市场月活同比净增7220万,同比增幅达59.4%,位居电商第一。

“很多新增用户是从农产品开始拼多多之旅的,买完三单,往往就能建立起信任感,接着买电器、手机等更高客单价的产品”,拼多多新农业事业部高级总监东原介绍,“作为一家技术驱动的互联网公司,拼多多主要通过商业模式创新,智能匹配供需,帮助农民把农产品顺利卖出去,让他们‘有产就有销,多劳多得’”。如果说“多多果园”是通过产品开发来推动农产品上行,“农货节”就是拼多多从运营维度来推动农产品上行。

据悉,农货节期间,拼多多将绘制“全国吃货地图”与各区域尖货榜单,哪里的猕猴桃或石榴最受欢迎?贵州、湖南、云南、四川的辣味有何不同?品类与地区的PK结果,也许会刷新我们的认知。“吃在中国”的海量数据,将为拼多多优化智能匹配系统,进一步深入产业链前端提供宝贵参考。

在政策与科技的多重支持下,中国农业正处在加速现代化的关键时期。在“七山二水一分田”的东南、云贵的高原山地、东北或新疆的大片土地条件下,农民、当地政府和企业会创造出很不一样的“新农业”形态。东原调研发现,“各个农产区都有不同的案例和模式,产生了一大批优质农特产,带富了一大批老百姓,越接地气,孕育的创造力就越充沛,拼多多会持续投入,更高效地协同推进这些新农业变革”。

在直连500多农产区的基础上,拼多多已在云南保山、文山丘北、新疆南疆地区等地落地“多多农园”,从产、研、销等环节,探索全产业链的现代化。“未来拼多多还会通过AI、5G和物联网技术,来推动农业的信息化和智能化,‘农货节’是从需求侧推动农业变革的一个最新努力”,东原称,“我们期待农货节唤起更多人珍惜果实、尊重农民、热爱自然,它所激发的社会价值,会远远大于GMV价值”。

(中新网)

# 主题分享抛砖引玉 热门议题畅所欲言 2019 中国人力资源日千人峰会成都站活动盛大举行

2019年8月18日,由四川人力资源俱乐部主办的第30届公益高峰论坛“2019年度中国人力资源日千人峰会(成都站)”在成都OCG国际会议中心成功举行。

虽然天气炎热,但本次论坛还是吸引了1200余名来自国企、央企、外企、500强企业、上市公司以及本土龙头企业人士参与,覆盖金融、IT、通讯、房产、快消、医药、食品、制造等二十多个行业,这些企业负责人及人力资源负责人欢聚一堂庆祝HR自己的节日,更有来自全国一线城市的资深专家老师为大家带来精彩的主题分享,与现场嘉宾共同聚焦各类热门议题,帮助现场嘉宾打开了人力资源管理的新思路。

曾任多家国企副总裁、总经理李仕林从业务视角谈人力资源《组织快速发展下的OD建设》,在组织发展已成为企业生存发展关键的当下,是否可以建立可持续发展的组织模式?作为业务层面的高管是如何看待并带动组织发展的呢?企业正面对前所未有的复杂环境,经济、政策、社会都在发生着巨大的变化,这些变化使得HR从业者们面临着巨大的挑战。

51社保联合创始人兼首席增长官张轶深度剖析了新形势下政策环境下的人力资源《新局势下HR的机遇与挑战》,如外部政治影响经济大环境、“社保入税”下的用工升级、提升核心能力降低企业成本等问题。

北森人才管理事业部NSG全国负责人王丹丹提出新经济时代下的人力资源管理《打造新经济周期下的人才供应链》,能否系统地发现人才、使用人才、降低人力资源开发的盲目性,提升人才效能并保持均衡的人才供给,



关系到企业战略能否实现和企业经营的成败,企业必须摒弃传统的、静态的人才管理模式,在动态过程中管理人才,才能获得人力资本投入的效应最大化…… 泛微网络西部区总经理文西带来的人力资源《如何与时代共舞《人事合同电子化助力HR创新管理》,使得电子合同在提升企业效

率、节约行政成本、降低司法风险上相较于纸质合同有着先天优势,电子证据在司法领域的应用也随着信息化的普及而成为趋势。

清华大学EMBA私董会首席教练,多家独角兽公司的创新教练、战略投资顾问谭凯军从老板视角带领与会者观看人力资源《HR如何用七招搞定老板》,如何从另外一个视角,从一个问题的广度和深度进行解读?学习Boss的共性思维模型,提升大家的思维认知,打开大家的思维边界。与此同时,此次峰会也云集了几十家优质的服务商,随着分工越来越精细化,人力资源服务供应商在垂直领域的优势也愈发凸显,与企业的合作也大势所趋,因此,现场除了为HR赋能,还汇集了各领域的知名企业,以人力资源事业助推西部发展。(本报记者 唐韵)