中煤新集楚源公司开展全民国家安全教育日法治宣传活动

“国家安全,人人有责”,在第五个全民国家安全教育日来临之时,中煤新集楚源公司组织开展全民国家安全教育日法治宣传活动。

在活动现场,工作人员通过发放宣传资料、普法小礼品、现场讲解等向在场的职工宣传了《国家安全法》《网络安全法》《反邪教法》等法律法规知识,号召广大职工自觉增强国家安全意识,将国家安全教育融入日常生活。同时组织职工通过关注“中国普法”微信公众号,参与法律知识有奖竞答活动,让职工在利用业余时间通过“中国普法”公众号学习并转发各类普法知识,全面提高干部职工学法、知法、守法、用法的意识,营造浓厚的法治氛围。

(邱殿革)

中煤新集楚源公司关爱职工健康有实招

为将“十大关爱”落到实处,近日,中煤新集楚源公司为每个基层单位配备了电子血压计,让干部职工在工作之余能够随时测量血压,掌握自己的身体健康程度,提前预防相关疾病。

血压计发放到位后,各基层单位纷纷利用工作之余,组织职工开展互助式血压测量,并建立了职工健康档案,对职工血压进行跟踪记录,从而更好地保护职工们的身体健康,受到广大干部职工的普遍欢迎。职工们纷纷表示,公司此举是为职工办的又一件好事,一件实事,职工们日常工作很忙碌,常常关注不到自己身体上的问题,谢谢公司对他们身体健康的关心。在以后的工作中,职工们将合理安排工作时间,保持身体健康,圆满完成各项工作任务,为企业的高质量发展贡献自己的力量。

(邱殿革)

网宿科技再获信息安全应急处理服务资质认证

近日,网宿科技正式通过了中国网络安全审查技术与认证中心(CCRC)的评审,获得信息安全应急处理服务资质认证。

中国网络安全审查技术与认证中心,是依据国家《网络安全法》和国家有关强制性产品认证、网络安全管理法规,负责实施网络安全审查和认证的专门机构,其资质认证工作已成为衡量国内信息安全厂商技术和服务能力的重要依据。

随着新技术新应用的不断发展,网络攻击的影响范围越来越大。尤其是在国家“新基建”步伐加快,5G、人工智能、物联网等一系列新型基础设施快速发展的背景下,网络攻击呈现出攻击体量不断攀升、攻击频次不断加快、攻击手段不断升级的趋势。这不仅给现有的防护技术及体系提出了新的要求,对国家乃至企业层面面对日益变化的网络攻击的综合处理能力也带来了新的挑战。作为全球第二大CDN服务商,网宿科技此次再获信息安全应急处理服务资质认证,意味着基于CDN的云安全防护体系及实力获得认可。基于平台海量的攻击样本数据和威胁情报信息库,网宿云安全能够快速识别攻击类型、启动应急响应服务机制,实时分流处理各类攻击,从而保障业务的连续性以及安全性。

(仲星)

华龙一号海外第二台机组堆内构件全部安装完成

中核集团近日透露,当地时间4月4日10时18分,华龙一号海外示范工程——巴基斯坦卡拉奇K-3机组下部堆内构件于第三次顺利出堆,标志着K-3机组堆内构件安装工作完成,在组装和与压力容器适配过程中,所有组装和安装尺寸都满足设计要求,为后续K-3机组核回路冲洗及冷试等节点奠定了坚实基础。

据悉,对于大尺寸设备、堆内构件的安装工序不仅复杂,现场加工及装配精度也要求极高。中核中资K-2/K-3项目部带领和组织现场各单位,周密部署、主动防疫,力主在现场自力更生、创造条件推进工程进展,在保证K-2项目质量和进度的前提下,与安装单位中核五公司密切配合,协调和解决各种制约因素,总结和吸取K-2机组堆内构件组装和安装经验,从设备开箱至顺利完成堆内构件组装和与压力容器适配等工作共历经115天,相比K-2项目工期缩短25天。

(闫晓虹)

黑龙江:打出政策管理“组合拳” 支持科技型企业发展

新光光电成为首批在科创板上市的企业,鑫达高分子、中飞新技术等23家企业成长为创新型领军企业……掘经济日报报道,2019年,黑龙江科技型领军企业迅猛增长的态势令人眼前一亮。统计显示,自黑龙江新一轮科技型企业三年行动计划(2018年至2020年)实施以来,黑龙江新注册成立科技型企业30244家,其中仅2019年就新成立17023家,较上年增长28.8%。针对不同成长阶段科技企业的需求,黑龙江打出了一系列政策服务“组合拳”,推动科技型企业从无到有、从小到大、从大到强。其思路是,努力整合资源,提升服务水平,坚持向高新技术成果产业化要发展,把振兴发展的重点放在创新上,不断培育壮大一批“新字号”企业。

“相比于规模提升,我们更加注重科技型企业数量质量同步提升,推动黑龙江经济高质量发展,努力为黑龙江全面振兴、全方位振兴提供强有力的‘双创’支撑。”黑龙江省有关负责人表示。

设立科技企业培育库

为推动科技型企业加快成长,黑龙江省市联动、以市为主,分三个层面设立科技企业培育库:建立科技型中小企业培育库,对入库的科技型中小企业给予创新券、研发费用加计扣除等政策支持;建立高新技术企业培育库,出台“黑龙江省高新技术企业培育实施细则”,给予入库、出库企业奖励补助,促进科技型中小企业尽快成长为高新技术企业;建立创新型领军企业培育库,筛选出46家创新型领军企业作为培育对象,坚持“一企一策”,打造全链条培育体系。

2015年6月份,南下工作多年的王慧辞去了高薪职位,回到家乡黑龙江佳木斯创办了当地首家民营农业机械研发企业——潜兴农业机械研发有限公司。“三江平原是全国最大的农机消费终端市场,中小型农业机械制造企业多,技术需求量大。”王慧介绍,公司成立不久便被佳木斯市科技局纳入科技型中小企业培育库。“入库后,我们不仅能享受研发费用加计扣除等政策支持,还有专人对接企业需求,并提供跟踪服务。”目前,王慧的公司正在有关部门的支持下,与佳木斯大学、东北农大等高校开展科研成果转化合作。

如今在佳木斯,越来越多类似潜兴农业机械这样的初创企业正在科技企业培育库的支持下不断发展壮大。无独有偶,在哈尔滨,“雏鹰计划”已经成为激发创新创业内生动力,加快培育经济发展新动能的“加速器”。

“作为初创型科技企业,资金压力确实挺大的,‘雏鹰计划’的50万元资助解了我们的燃眉之急。”哈尔滨元雅新材料科技有限公司总经理刘涛说,“有这50万元支持,公司新产品的研发步伐明显加快了,目前我们正在申报国家发明专利。”

除推动新成立的科技型中小企业尽快成长,黑龙江还着力支持科技型企业成长为高新技术企业。在这一理念的指引下,省内各地纷纷依据自身特色出台配套政策,如七台河市对新认定的科技型中小企业和高新技术企业给予创新补贴;佳木斯市制定了“加快产业转型升级推动经济高质量发展行动计划”;等等。得益于此,一批创新型领军企业脱颖而出。

完善双创平台载体

2018年12月份,原本供职于上海一家科研机构的许天惠下定决心,带领技术团队来到黑龙江,入驻佳木斯天鸿孵化器。“孵化器为我们配备了30多人的生产管理和市场营销团队,让我们能够心无旁骛地投入产品研发。”许天惠说。

天鸿孵化器是佳木斯首家通过黑龙江省级备案的民营科技型企业专业孵化器,现有在孵及加速企业11家,年营业额超2亿元。不过,面对天鸿的合作邀请,许天惠一度犹豫不决。“天鸿的人几次上门,一直强调双方采取嵌入式合作方式,我可以带团队专心搞研发,生产管理、项目安装、市场营销由他们负责,这才打消了我的顾虑。”

科技企业孵化器、众创空间是企业诞生、成长的摇篮和载体。自启动实施新一轮科技型企业三年行动计划以来,黑龙江大力推动孵化器增量提质。比如,积极实施科技企业孵化器、众创空间绩效补助政策,两年间共对83家优秀孵化机构给予5560万元补助;制定“黑龙江省级科技企业孵化器标准”,评定60家孵化器为省级孵化器并享受税收优惠政策,共落实税收优惠851万元。与此同时,黑龙江还鼓励高校、科研院所及科技龙头企业创办专业孵化器和众创空间,推动具备条件的载体升为国家级。统计显示,2019年黑龙江全省在孵企业共7063家,比2017年增长52%。

优化科技金融环境

每个月都需要2000万元周转、想贷款却缺少必要的抵押物;因为疫情原因,公司资金流吃紧,不得不放弃一些大客户订单——这曾是黑龙江天浩包装制品有限公司总经理卞晓江最大的烦恼。

了解到这一情况,哈尔滨市经济技术开发区工作人员主动联系卞晓江,向他推荐了可以做信用贷款的龙江智能产融综合服务平台。“我们将企业年报、产量、纳税等信息提交至平台,不到一周时间就拿到了银行发放的500万元贷款。”卞晓江说,“现在终于可以放心接订单了。”

融资难、融资贵是创业者在创业初期经常遇到的难题之一。针对这一情况,黑龙江省银保监局通过信贷、担保、保险等金融产品创新,探索银政企合作机制,帮助科技型企业解决融资难问题。

不久前,哈尔滨正式发布科技风险投资、科技融资担保、科技贷款风险补偿资金池、科技贷款贴息、科技保险保费补贴等5个科技金融基础产品。据介绍,这些金融产品的服务对象是处于初创期和成长期的科技型企业,将重点支持智能制造、新材料、生物医药、电子信息、航空航天等八大领域。

统计显示,这些金融产品新增资金总额3.5亿元,其中包括科技风险投资资金1亿元、科技融资担保资金2亿元、科技贷款风险补偿资金5000万元。哈尔滨市科技局局长李志杰表示:“我们将主要开展专利权、股权、应收账款、流动资产质押担保,以解决科技企业轻资产、抵押物不足等融资难题,并最终通过股权融资、债权融资方式,全方位、多角度支持科创企业。”

促进科技企业健康发展,离不开良好金融生态的支持。去年10月份,由黑龙江省政府发起的目标规模100亿元的龙江振兴基金正式成立,主要投资方向为高端装备与机器人、新一代信息技术与人工智能、新材料、航空航天、现代农业等领域。

(马维维)

维修管理无用论当休矣

夜读李东陆先生主编的《中国设备维修发展简史》获知:半在1974年,“维修工程”就被联合国教科文组织正式纳入技术学科目录,维修管理作为一门学科已得到全世界认可,但可惜“维修无用论”在我国企业里仍很有市场。

“维修无用论”主要体现在:检修修工作被误认为是在“耽误赚钱时间”;维修人员工资偏低和晋升畅难;被配置的维修人员数目难以完成维修工作量;合理的预防维修费用得不到保障;检修计划的话语权完全不在维修人员等。“维修无用论”直接带来的恶果是设备故障频发、产品质量不合格、生产进度反复受阻、能耗过高、设备带病作业和寿命大幅缩短,甚至引发安全和环保事故等。

企业高层对维修管理的本质没有完全弄清楚,缺乏对维修管理在企业中的定位也就不够科学与理性。“上有所好,下必甚焉”,继而整个企业就容易弥漫“维修无用论”的风气。不少设备或资产密集型企业的高层,对维修高度相关的TPM(全面生产维护)或ISO55000资产管理体系知之甚少,而此二者对于设备、资产密集型企业是很有针对性的管理模式。企业高层了解它们的基本理念、框架、解决问题的思路等,显然是必要的,肯定有助于进一步开展工作和管好企业。

另外,企业高层的任期过短,一两年甚至几个月就可能调岗,任期内的绩效考核要求却不十分轻松,但系统化地推行TPM或者ISO55000资产管理体系,一般要三年多,于是他们被迫选择了一些“短平快”甚至杀鸡取卵的管理手段,例如无节制地压缩必要的预防维修费用、裁减必要的维修人员、取消维修人员所需的培训课程等。凡此种种,无疑加剧了“维修无用论”在企业里的弥漫。

常闻“我们老总很不重视维修工作!”要求每位企业高层成为精通TPM或ISO55000的专家,实际上基本是不可能的事。所以“行事不得,反求诸己”,维修管理人员很可能需要反省自己的工作方法是否得当。企业高层通常会把主要精力用于企业经营战略的实现,所以维修管理人员应提高自己的专业水平,做到可清晰精准地向高层展示维修管理对实现经营战略将作出哪些贡献、贡献有多大。去年笔者在给美央企进行辅导时,该企业邮充生的话给我留下了深刻的印象:“如果检修修工作不能支持老总实现经营战略目标,那么检修修工作就会在他心目中变得不重要!”企业经营战略的核心在于创造价值,以满足客户与其他相关方的价值需求,所以维修管理也要紧扣此核心。维修管理创造的价值可包括到不限于:可靠性、合规性(安全、环保、职业病、节能等)、可用性、可维修性、维修一次合格率、设备投入产出比等。对于如何将维修管理支撑企业经营战略的实现,全球维修与资产管理论坛(GFMAM)提出的“维修4.0——第四代维修模式:战略维修”,给出了较好的理念、定义、原则、管理框架。

当然,笔者也目睹了一些重视维修管理、且获得了良好回报的企业。例如中国石化,在炼化板块坚持设备(含维修)管理的年度巡回检查制度,且其检查作风务实;再例如美的集团,其旗下很多工厂长早期月坚持推行TPM,且设立了奖罚分明的激励制度,笔者甚至在其旗下的美芝压缩机工厂,看到了“设备=饭碗”的宣传标语。西门子的检修修服务公司出了一本白皮书,其标题是“Maintenance as a core competence(维修即核心竞争力)”,以呼吁设备或资产密集型企业要重视维修管理。愚以为这个呼吁并未夸大其词。

(蒋坛军)

滴油必争增产 优化管理提效

西北采油二厂多举措推进“百日攻坚创效”行动

一场春季保产量、创效益、控成本的“百日攻坚创效”行动热潮在西北油田采油二厂涌动。该厂全面落实“百日攻坚创效”行动计划和“三大攻坚目标”各项方案和措施,钻井、试井、修井、重点关停井和重点项目复工率实现两100%,原油产量在计划线之上运行,一季度保效增效9大项目完成381万元,节约电费185万元……

3月25日,采油二厂“百日攻坚创效”行动战役全面打响,成立注水、掺稀优化、导常井管控、机采井管理4个行动专项项目组,负责行动的日常组织、协调、统筹。物资设备科负责生产过程中的物资设备协调,并下工程技术科负责管控新井、措施运行计划。各基层分队火速动员,立足岗位精准发力,掀起行动高潮。

在油藏开发方面,开发人员围绕原油产量和的经济效益指标,在两个工程进展,在保证K-2项目质量和进度的前提下,与安装单位中核五公司密切配合,协调和解决各种制约因素,总结和吸取K-2机组堆内构件组装和安装经验,从设备开箱至顺利完成堆内构件组装和与压力容器适配等工作共历经115天,相比K-2项目工期缩短25天。

(闫晓虹)

3月份以来,通过加大对注水、注气井组调整,新增受效井组4井次,注水保持了稳定水平,注气踏上剩余日产;调整工作制度14井次,日增油80吨,原油日产稳步提升。强化超稠油井复产及高回压井治理,3口超稠油井实施复产,每天增产35吨;高回压井治理2井次,日增油55吨。与此同时,提高采收率工作也在全速推进,淀粉胶堵水,注硫化钼驱油,多口油井的井口检维护……10天内完成新技术应用4井次,完成抢修维护16项,抽油机拆安11次,各类流程拆安16次。

在各个采油管理区,保产增产,紧盯目标不松劲,老井维护作业、优化工作制度协调推进,注气、注水、零星施工的现场热火朝天,基层干部靠前指挥,党员带头大干,抢投新井,抢扶躺井,处置异常,各项工作争分夺秒……

在日常井的维护上,研究所和管理区的技术人员联合作战,加大油井工作制度潜力排查,最近一周时间,共计调整23井次,阶段增油70吨。超稠油井复产及高回压井治理工作成为攻坚创效行动的“硬骨头”。截至3月底,超稠油开采恢复4井次,超稠油日产油1978吨,整体运行平稳,为超稠油开发提供了有效支撑。目前,采油厂每天注水量保持在8000方左右,注气每天55万多方,自3月中旬以来,共计实施注水、注气井组调整TH10325X-TH10386井组提液、TH10341-TH10340CH并组恢复注水等4井次,日增油7吨。

增效创效是百日攻坚创效行动中三大攻坚目标之一,是应对低油价的重要举措。为此,采油厂加快保效增效9大项目推进,一季度共计完成381万元。搬迁业务优化上,将流程、抽油机拆安业务中涉及到的吊、极车核入到主体施工费用中,降低搬迁费用,同时提高单包商自主降费的积极性,一季度共实施64井次,节约费用15万元。搬迁业务一体化外包取得的成效直接推动了运行维护一体化外包的实施,一季度,维护班预计产生费用40万元,并场维护费用降低133万元,综合降本93万元。

优化倒运管理提效主要从提升管输能力、减少停井时间、实施注水一体化发包三个方面,采取7项措施,降低倒运6万吨,减少倒运费用83.6万元。电能消耗是油田生产的一项重要开支,在降低电耗上,采油厂实行新产品、新技术应用和优化管理多管齐下,抽油机智能控制技术、抽油机星三角智能巡检互切节能控制装置、更换抽油机节能电机、实施变频注水等17项措施正在整体推进,一季度,共计节约电费185万元。

(郑金国 丁玉萍 胡强)

专属定制 红岩杰狮牵引车助力联达物流“钢铁洪流”复工

钢铁产业是国民经济的中流砥柱,是国家的命脉,更是国家生存和发展的物资保障。2020年是“十三五”规划的收官之年,因为疫情原因,钢铁发展面临复杂多变的形势。为了打好“收官之战”,在国内疫情形势逐渐稳定之际,各大钢铁企业全面复工复产,钢铁物流企业也“动”了起来。4月3日,作为宝钢集团在国内的“第一承运人”,上海联达物流举行了复工仪式,正式按下“开始键”。在复工仪式现场,一排排印有联达物流logo的蓝色红岩杰狮牵引车威武列阵,像极了正在等待检阅的士兵。

作为承运宝钢集团钢铁运输的最具影响力的企业,上海联达物流对旗下运输车辆有着极为严苛的选择标准。在经过多次深入考察调研之后,红岩杰狮M500牵引车凭借出色的动力性、可靠性和专属定制服务获得联达物流的认可和青睐。在批量购买红岩杰狮M500牵引车之后,又与上汽红岩达成深度战略合作,计划将公司所有牵引车都升级成上汽红岩的产品。

据了解,联达物流此次批量购买的红岩杰狮M500牵引车是上汽红岩基于IVECO先进重卡技术,经过多年技术积累和反复优化设计,针对性地开发适应中国市场需求的牵引车产品,也是上汽红岩精心打造的一款安全、可靠、节油、高效、舒适的优质产品。该款牵引车搭载了科索系列发动机、FAST变速箱与FPT驱动桥完美协作达成“铂金动力链”,动力足、承载性强、满足钢材运输等重载需求。

不仅如此,在深入了解联达物流实际需求之后,上汽红岩为其制定制专属车型及服务方案,定制车辆车漆使用联达物流企业专属色,并在车身上印有企业标识,凸显企业形象;另外还为车辆配备了智能监控设备,能够实现实时远程监控,第一时间了解运行路况和驾驶员状态,方便下达指令和及时处理突发事件,督导和促进车辆的安全高效运行。

过硬的产品性能、智能化的产品定制和零距离的服务,成为联达物流最终选择上汽红岩的重要因素。联达物流相关负责人表示:“上汽红岩还指派了技术人员上门了解用户需求,这种服务模式真的是给了我们很大的惊喜,也印证了上汽红岩‘服务零距离’并不是一句空话。灵活智能的产品定制,省去了我们额外改装带来的麻烦和维护保修的风险,给上汽红岩点个赞!”

(毛瑜 吴晓庆)

正佳集团副董事长谢萌:疫情下对商业企业的“灵魂三问”

近日,“疫情下的商业复兴与创新之道”线上系列公益论坛举行,主题为“影响与改变”,围绕“疫情的影响是暂时的还是深远的”,“疫情后行业是否可能出现洗牌”,“疫情后行业是否可能出现洗牌”等热点话题进行讨论。其中,正佳集团副董事长谢萌参与了主题对话环节,从购物中心如何保障生命线,疫情后企业增强了什么能力以及疫情后企业组织有无调整三方面讲述。

谢萌认为,**首先,生命线如何保障?**大家都在说疫情后趋势怎么走,我关心的是民营企业下个月的现金流在哪儿?因为现在很多购物中心都在出减租免租的政策,就要考虑没有租金,下个月怎么活下去。正佳当时在制定租金策略的时候,也在是减租还是免租中深思熟虑。但是后还是决定,先同意租户缓交,观察租户经营情况后再做下一步打算。因为我们要考虑的是,一个企业要想生存,必须要保证生命线,已经给租户免租了三个月,接下来还免租,现金流怎么办?

其次,疫情后企业增强的能力是什么?比如直播这件事,值得去尝试、去做。但是做完了,疫情结束了,公司到底增强了什么能力?直播这件事怎么变成了你的能力?如果经历过疫情,免疫力没有增加,那下次如何更好地应对其他突发事件。

“我觉得能力是经历了三到四年的颗粒无收的经历,到最后却把一种新的措施变成了能力才是真正的能力。就想我们的high百货平台,变成一个直播能力。正佳是一个我们跨界以后,这次疫情受到重大灾难的,有酒店,有文旅项目,海洋馆,极地世界,还有商场。所以可以说在每一个我们创新的板块都受到重大的灾情,但是这个时候才能遏自己的能力。所以疫情过后重新复盘这六个月我们建立的能力是什么,这个能力变成我们未来的能力。”

再次,重大危机后,企业组织有没有调整?

(桑闻)

李利元:勇闯创业之路 带领乡亲致富

今年66岁的李利元,家住江苏涟水县东胡集镇陈圩村。20年来,在他的精心管理和运作下,企业不断发展壮大。2017年3月,他创办的柳芝合作社受到涟水县政府的表彰;2018年3月,因用女工较多,又被涟水县政府授予“三八红旗集体”称号;2017年12月,他荣获江苏省委组织部、省人社厅等8个部门联合颁发的“农村乡土人才(三带)”证书。

高考落榜,商海勇闯。1979年,李利元与高考失之交臂,他决心下海“闯金”。具有经济头脑的他,敏锐地发现本地木材资源丰富,特别是泡桐、意杨面积较多,都积量大。他带着干银,到连云港、宿迁、沭阳,山东烟台、青岛等地进行市场调研,发现这些地方有很多木材加工厂,何不利用这些资源架起流通环节的桥梁,做木材调运的经纪人。就这样,李利元怀揣梦想和致富愿望,做起了木材贩运的生意。他把本地的泡桐、意杨贩运到山东以及连云港等地销售。由于他诚信经营,木材生意做得风生水起。不少乡邻看他赚钱赚了钱,都跟跟他一起做生意,李利元爽快地答应,起初带着5个人做木材生意,后来随着市场需求量越来越大,他雇下的帮手达到40多人,每年都能赚到三五十万元。就这样,木材生意连续做了十三年。

返乡创业,永不停歇。李利元出生在农村,他想,如果再办一个项目,带着更多的乡亲们干,不也能为群众脱贫致富作出贡献吗?他和村干部的想法不谋而合,1999年,村里干部三次到南京找他,邀请他回乡办厂,解决剩余劳力的就业问题。他在走南闯北做木材生意的同时,发现柳编产品在市场上很畅销。他把想办柳编厂的想法告诉村干部和亲朋好友,得到了一致认同。说干就干,从2000年起,他又风风火火地办起柳编加工厂,没有原料,他便上网查询,背上旅行包,带上矿泉水和饼干,到山东、安徽、河南等地采购柳条。没有技术,从外地请来师傅,手把手地教乡亲们编织。经过几个月的技术培训,大多数工人都能娴熟地掌握操作技能,然后采取传帮带的方法,为各加工点培训工人。第一批产品投放市场后,很受客商好评,李利元也受到很大鼓舞,但他时刻在质量管理上不敢卸以轻心。

回报桑梓,深明大义。李利元的厂子越办越红火,吸引了周边的镇村群众加入到编织大军,原来由几十个人发展到200多人,厂房也由几十平方米发展到2000多平方米。河网、五港、红窑、灰城、灌南等地的群众也都参与编织,大多数是农村想挣钱又走不开的低保户、低收入户和残疾人等,年龄最小的也有四五十岁,最大的有80多岁,其中80%是女工。本村的工人在厂里编织,外村的领料加工,交货结算,从不拖欠工人工资。与此同时,也涌现出很多编织能手,如本村的黄元梅、郑和梅、孙云、汤丽琴、丁桂兰、于立芳等,钦工、马厂两个分工的向开菊、陈芬林、顾明芳、孙琴、张青、郑会兰、沈士春等编织技能也很好,多出精品。

李利元创办的柳艺编织厂,每年销售业绩在500万元左右,农民工获劳务收入50万元左右。他以自己的实际行动,践行了社会主义核心价值观,为乡村振兴、脱贫攻坚作出了重要贡献。

(陈裕)

艾瑞发布K12教育To B行业研究报告

爱学习教育集团独占第一阵营领跑行业

4月12日,艾瑞咨询发布了《中国K12教育To B行业研究报告》(以下简称:报告),这也是K12教育To B行业的首份研究报告,报告全面呈现了K12教育To B市场的发展历史、各个细分领域现状,以及对行业未来发展趋势的展望。报告显示,K12教育To B市场未来规模将超千亿,作为S2b2c创新模式的典型代表,爱学习平台客户规模及营收等方面领跑行业,未来伴随着爱学习教育集团在智能化、本地化、集成化等方面的深入探索,行业领先优势将进一步扩大。

报告称,随着K12课外培训行业进入整合期,在转型和升级多重压力下,K12教育培训机构向To B企业采购产品服务的意愿渐趋强烈,2019年K12教育To B市场规模已超130亿元,2022年将接近200亿元,未来随着客户渗透率和客单价的逐步提升,市场规模将突破千亿。

作为行业最早探索To B市场的厂商,爱学习平台于2015年推出,基于爱学习教育集团(原高思教育集团)深厚的教研教学实力,向全国机构提供教研教学产品,并最早开放双师资源,目前,爱学习平台业务已涵盖学科及备授课产品研发、双师教学、师资培训、学员评测、营销招生、办学咨询等多个领域,和全国31个省市自治区1600个市县的一万多家机构建立合作,服务学员总量已超过1600万人。

随着业务范围的扩大和服务机构的攀升,爱学习的平台属性越发明显,并形成了独特的S2b2c模式,报告称,S2b2c是产业互联网思维下的创新模式,对中小机构来说,自身很难从根本上完成业务升级和内部组织重构,急需大供应链平台对其赋能,在S2b2c模式下,平台与机构已不再是简单的产品买卖关系,而是双方合力共同服务好当地学员。近年来,基于S2b2c模式,爱学习持续迭代产品和服务,向全国合作伙伴提供标准化教学产品和综合性办学方案,并且已实现个性化定制需求,形成良性循环助力办学成功。

报告指出,K12教育To B行业现已迎来课堂解决方案潮,目前电子教材、在线外教、授课系统、管理系统、双师解决方案等赛道值得关注。其中,在教材、双师等细分赛道,爱学习领先优势明显,早已成为行业头部厂商,持续增长未来可期。报告称,以爱学习为代表的To B双师供应商,不仅为合作机构提供升级教室所需的硬软件产品,还提供优秀的老师资源,并在授课系统、管理系统、校区运营等方面对培训机构进行全方位支持,在To B企业发展史上首次和客户业务实现了深度绑定。

在新冠疫情期间,培训机构的线下教学全部叫停,爱学习推出“天空之城”计划,将包括双师课堂在内的课程全部搬到线上,并免费开放直播云给合作机构,成功帮助万家机构延续教学服务。正是基于深入的系统化解决方案,爱学习双师课堂才能有如此快速应对。

未来,以爱学习为代表的综合供给平台将成为集成商的重要代表,随着向产业链上游的延伸,行业竞争壁垒将进一步强化,市场领先优势也将持续扩大。截至目前,爱学习已服务1万多家合作机构、10万多名老师、同期达200多万学员,成为名副其实的K12教育To B行业领头羊。

(薛红)

宁夏中卫特色农产品远销海外

今年前两个月,中卫市食品农产品出口额达0.3亿元,同比增长121.41%,增长率比宁夏高出104.09个百分点,占宁夏食品农产品出口值的38.05%。

出口食品农产品主要有枸杞、南瓜仁、红枣、枸杞汁、果汁等,销往荷兰、英国、美国、法国等国家。其中,枸杞出口0.17亿元,同比增长75%,占全区枸杞出口值的44.03%,占比较去年同期提高了15.55个百分点。中卫海关相关负责人表示,中卫市采用订单化模式,将枸杞等农产品远销海外,有效破解了以往农产品销售中闭门造车、严制脱节的问题,切实保障了农户利益,真正实现了“只要产品好,销路不愁找”。

(于晶)

便民服务 收费标准:(最多五行)元/行(天) 13字1行 广告热线:028-66079393 QQ:769036015 VX:13308082189
地址:红星路二段159号成都传媒·红星国际2号楼1702室
请保留证据:本刊仅为信息发布平台,不对交易内容负责。本刊有权拒绝、删减、修改不符合国家法律、法规、公序良俗、社会主义核心价值观的广告内容。

●成都恒威票兴贸易有限公司,营业执照副本(统一社会信用代码:91510100958756056Q)股东会决议决定:公司注册资本由人民币壹仟陆佰捌拾万元整减少至伍仟陆佰捌拾万元整人民币。请各债权人自公告之日起45日内向本公司提出清偿债务或者提供债务担保的请求,逾期按相关规定处理。

●杨平的第二代身份证511025198111132271,驾驶证于2020.4.12不慎遗失,声明作废。

●成都云中龙贸易有限公司营业执照正本统一社会信用代码91510106091264449不慎失作废

●本人史娟弘(511302199204210343),遗失新都区富豪商都-1F-366铺车位使用证一张,收据号FB-S-3406,金额108311元,声明作废。

●成欣公告:经四川合泰新光生物科技有限公司(统一社会信用代码:91510100587560564Q)股东会决议决定:注册资本由人民币捌仟伍佰捌拾万元整减少至伍仟陆佰捌拾万元整人民币。请各债权人自公告之日起45日内向本公司提出清偿债务或者提供债务担保的请求,逾期按相关规定处理。

●杨平的第二代身份证511025198111132271,驾驶证于2020.4.12不慎遗失,声明作废。

●成都四心眼房地产经纪有限公司营业执照正本统一社会信用代码91510103343108697I遗失作废

注销公告

成都爱世家建材商贸有限公司(统一社会信用代码:915101045722692590W)股东决定注销公司,请公司相关债权债务人于本公告发出之日起45日内到公司申报债权债务。

●成都同心眼房地产经纪有限公司营业执照正本统一社会信用代码91510103343108697I遗失作废

注销公告

成都云丰电贸易有限公司(统一社会信用代码:91510104397631651C)经公司股东会决议决定注销本公司,请公司相关债权债务自本公告发出之日起45日内向我公司清算组申报债权债务,特此公告

北京盛世嘉国际拍卖有限公司拍卖公告

受社会委托,我公司近期将对下列标的进行网络公开拍卖:

1、玉饰拍卖专场 拍卖时间:2020年4月24日10:00
2、手把件拍卖专场 拍卖时间:2020年4月24日13:30
3、珠饰拍卖专场 拍卖时间:2020年4月24日13:30
4、瑞丽拍卖专场 拍卖时间:2020年4月24日14:30
5、手串拍卖专场 拍卖时间:2020年4月24日15:30

以上标的陈列在我公司拍卖厅,部分标的于委托人所在地,展览期间,我公司预展方式为:提供网络图片和在线视频预展,视频时间均为见拍之日起至2020年4月20日16:00前(工作日时间)。拍卖地点:中国拍卖行业协会网络拍卖平台,网址:https://paimai.caa123.org.cn/,参加标的预展者请前来与我公司联系,要买家登记:请携带二代证于2020年4月16:00前与我公司工作人员联系,线上办理竞买登记手续并交纳竞买保证金。

公司地址:北京市朝阳区大郊亭中街2号院华腾国际2幢4号楼15LA;咨询电话:010-67729035,85,86,010-67729401;联系人:盛女士、郑女士;网址:www.sjl23.com

●腔宇成于2020年4月12日不慎遗失第二代身份证,号码:511024199110100079,自本声明发布庄明遗失日起所有与本身份证有关事情与本人无关特此声明。

●德阳市中锐建材有限公司(统一社会信用代码:91510600006077)股东决定,解散公司,特此公告(编码:510601501126)不慎遗失,现登报声明作废。