臻驱科技与罗姆成立 碳化硅技术联合实验室

中国新能源汽车电驱动领域高科技公司臻驱科技(上海)有限公司(以下简称“臻驱科技”)与全球知名半导体厂商 ROHM Co., Ltd.(以下简称“罗姆”)宣布在中国(上海)自由贸易区试验区临港新片区成立“碳化硅技术联合实验室”，并于 2020 年 6 月 9 日举行了揭牌仪式。

据悉,与 IGBT 等硅(Si)功率元器件相比,碳化硅(SiC)功率元器件具有传导损耗、开关损耗小、耐温度变化等优势,作为能够显著降低损耗的半导体,在电动汽车车载充电器以及 DC/DC 转换器等方面的应用日益广泛。

自 2017 年合作以来,臻驱科技和罗姆就采用 SiC 功率元器件的车载应用开发，展开了深入的技术交流。此次联合实验室的成立,旨在利用罗姆的 SiC MOSFET 裸芯片和隔离型栅极驱动器,进行车载功率模块和逆变器的开发。

(张晓)

“平安措施” 保障矿工生命安全

■ 常亚飞

今年 6 月份是第 19 个全国 “安全生产月”。中煤新集刘庄煤矿紧紧围绕“消除事故隐患,筑牢安全防线”安全月活动主题,绷紧安全生产思想弦,落实各项安全、疫情防控举措,构建“大安全”格局,为矿井安全生产、职工安全生产提供保证,推动安全形势持续稳定发展。

警示教育, 让安全管理更温情

该矿深刻吸取各类事故教训,实现安全警示教育制度化、常态化,做到举一反三、警钟长鸣。通过利用 PPT、图片等形式,解读“一通三防”、安全生产技术、机电管理等安全措施,生产现场“三违”行为、违章记分标准、隐患排查等安全知识。围绕身边的事例,深刻剖析在工作中涉及到的人、设备、管理等安全问题,并提出了针对性安全防范措施。

与此同时,通过微信、标语、照片等形式传递安全管理理念,营造安全月氛围,提升广大职工的安全意识。围绕“消除事故隐患,筑牢安全防线”安全月主题,既有“平平”“安安”的安全寄语,又有幽默的安全标语,“未佩戴安全帽，后来……后来他日子过得不错,每顿饭都有人喂”,类似人性化的标语深入人心。

消除事故隐患, 让安全管理更智慧

以高可靠性、自动化、用人少为方向,深入实施安全、绿色、智能、高效“四型矿井”建设。

用好大数据、互联网+智慧化矿山综合集成平台,提升矿井智能化管理水平。用好供电、提升、通风、排水、运输、工作面生产等 24 类 60 个生产子系统远程监控;井下瓦斯、CO2 、CO 浓度、风速、温度等监控设备,着力提升安全监控系统精准性、灵敏性、可靠性、易维护性,实现由人工盯守向数据化、集成化、远程化监控转变。同时,用好人员定位系统,实现对危险区域作业人员的精准定位和限员区域人员数量动态显示、超员报警功能。实现人员动态精准管控,保障职工生命健康安全。

筑牢安全防线, 让安全管理更严格

安全工作容不得丝毫麻痹疏忽,必须以“零容忍”的态度对待各类违法违章行为,以铁心肠、铁面孔、铁手腕推动工作落实。该矿坚持“党政同责、一岗双责、齐抓共管、失职追责”,坚决做到守土有责、守土担责、守土尽责,做到人人明责、知责、尽责,坚决打通安全工作落实最后一公里。

通过“新班组建设”抓基础,“安全‘体检’”抓预控,“隐患整改”抓落实,“抓基层、盯现场”抓监督,“风险分级防控”抓整改,形成了安全管理的闭合管理。在安全生产管理上,以实行风险分级管控和隐患排查治理双重预警机制。同时,加强检维修、危险作业、分散作业和特殊时期安全管理,制定整改措施,形成刚性制度、刚性落实、刚性考核的常态机制,达到“把风险控制在隐患形成之前、把隐患消灭在事故前面”的目的,彻底解决以往安全管理中 “想不到”“看不清”“认不清”“管不牢”等问题,实现安全生产形势持续稳定。

安全为天,生命至上。刘庄煤矿全体干部职工积极投身到 “安全生产月” 活动中,坚定不移实现安全生产，以安全生产形势的持续稳定为企业高质量发展提供坚实保障。

全力以“复”抢进度

北重集团特钢事业部生产跑出“加速度”

■ 马兰

中国兵器内蒙古北重集团复工达产以来,一线车间现场机器轰鸣,一幅幅热火朝天的生产场景，一个个干劲十足的忙碌身影，都成为特钢事业部最具活力的风景线……特钢事业部 109 车间全力以“复”,为经济回暖“复苏”,注入强劲脉动,努力交出复工达产“中考”成绩单。

5 月是 109 车间投产以来,3.6 万吨挤压机换模次数最多、科研产品产出最多的一个月:车间技术组、生产综合组、机电组三个职能组,从优化工艺、设备维护、质量改善、合理排产按下经济发展的“快进键”,跑出生产“加速度”——5 月车间完成无缝钢管制坯 316 支、挤压 300 支、交验 301 支,再创“三个三百”出色业绩。并完成超超临界机组 G115 无缝钢管试制 2 支、超纯耐蚀不锈钢 TP316H 无缝钢管试制 7 支、曲轴开坯 12 支、粉末高温合金棒材挤压 4 支、650℃高效超超临界发电机组用 Sanicro25 大无缝钢管制坯 1 支。

优化工艺,实现高质量下转

一季度,109 车间科研产品任务较多,为高质量完成在手经营指标,车间技术人员每日紧跟现场生产,系统记录、分析、总结生产情况,通过各类工艺优化,保证车间挤压、下转出高质量的无缝钢管。

图为 109 职工指挥产品挤压

技术人员在生产过程中发现，挤压出的无缝管会出现弯曲现象，技术组及时优化模具工艺，经过对设备情况及挤压力数据的统计，针对压力较大特殊规格的无缝钢管进行工艺温度优化，挤压力降低 20%~30%,解决了无缝钢管受坯料状态、工装模具及设备稳定性的影响,提高了材料利用率。

WB36 材质无缝钢管通过优化挤压温度,使得高压水除鳞效果得到改善。技术组通过与特钢研究院联合攻关，缩短 P92 退火时间,在保证钢管晶粒度、力学性能等达到技术协议要求的同时，提高了加热炉的流转速度。

车间持续推进产品结构优化，在挤压一百余支粉末高温合金棒材的基础上,成功挤压粉末高温合金管材一支,粉末高温合金挤压取得新突破。同时，TP316H 超纯耐蚀不锈钢无缝钢管首次实现量产挤压,成功交付客户,助推特钢事业部成功占领高端无缝钢管市场。

合理排产,实现高效率下转

109 车间进一步推行标准化作业,在提高加热炉及退火炉的装炉率、下转率上下功夫,力争缩短生产周期。

车间通过改进换模过程及挤压制坯过程作业标准和落实各工序标准化作业,对制坯、挤压时间和加热炉退火炉工艺进行合理排产,使车间产量稳中有升,坯料加热炉流转率提高 5%,热处理作业区无缝钢管退火炉流转率提高 3%,做到无缝钢管当日送片,当日出结果,当日办证下转。

通过对生产工序的不断改进、细化,无缝钢管的生产周期逐步缩短，其中制坯 900 系列、1100 系列时时间缩短到 15 分钟一支,挤压时间 25 分钟一支,换模时间缩短 15%，热处理炉装炉率由之前的 80%提高到 83.7%。

维护设备,实现高效运行

面对紧张的生产节点，设备安全高效运转尤为重要。为确保 360 挤压机组安全稳定高效运行，车间机电组克服疫情期间各种不利因素,努力调动资源,组织机修人员最大程度保障了车间生产的顺利进行。加强挤压生产线关重设备点检定修,每天早 8 点到 9 点电工班、点检机修班联合对生产线设备进行巡检,监督各设备润滑情况,发现问题及时解决。机电组先后更换了 150MN 制坯机动梁 2 号传感器、3#、4# 主泵伺服阀传感器及制坯机换模小车编码器，调整了 150MN 制坯机、360 挤压机动梁平衡性各 8 次。

针对高压水除鳞设备喷嘴主管道连接部位漏水问题，筛选了适合密封结构件,指派工程师现场指导安装,彻底解决了连续出现的难题，提高了密封使用寿命。

针对玻璃粉喷涂设备子站频繁报警现象,机电组会同电工一起想办法出主意,对伺服系统各子站进行调试，检查更换了经常报警的子站功率模块及通讯电缆。

针对热修磨机磨削火花出现闪烁情况,机电组组织人员分析,从电气方面到磨头升降油缸逐一进行排查，最终确定为磨头升降油缸发生内泄导致。更换油缸后,对磨头与电机同轴度进行了调整,更换了磨头定位键，经过修复设备达到稳定状态。

据统计,1-5 月份，特钢事业部 109 车间共完成制坯 1437 支，较同期增长 12.25%;挤压无缝钢管 1468 支,较同期增长 17.23%，下转无缝钢管 1411 支,较同期增长 22.96%。

这一组组刷新的数据兑现了打赢“战疫情、保履约”攻坚战的承诺,再一次彰显了特钢人主动担当、勇当先锋的兵工本色。

全力营造法治氛围

成都市郫都区犀浦街道举办《民法典》专题讲座

“民法典在中国特色社会主义法律体系中具有重要地位,是一部固根本、稳预期、利长远的基础性法律,全党要切实推动民法典实施，以更好推进全面依法治国、建设社会主义法治国家,更好保障人民权益”。成都市郫都区犀浦街道党工委为了让机关党员干部及时了解新颁布的《民法典》的时代精神与中国特色,充分认识颁布民法典的重大意义,6 月 22 日上午,邀请街道法律顾问、法典律师事务所律师徐斌为街道班子成员、机关全体党员干部和各村(社区)书记、主任等干部进行了《中华人民共和国民法典》专题讲座。参加此次辅导讲座人员共计 150 余人。

在辅导讲座中，徐斌律师从国家编纂《民法典》的重大意义、总体要求和基本原则、主要内容、与基层工作紧密相连、与老百姓日常生活息息相关等方面进行了全面系统地解读。

此次讲座立意高、内涵深，融学术性、实用性、指导性于一体,引经据典、旁征博引,事例详实、分析透彻,既有民法理论的探究，又有对坚持和完善中国特色社会主义法治体系的阐释，让参与人员对《中华人民共和国民法典》有了更全面的理解、更深刻的认识。

参与人员表示，通过此次专题辅导讲座，我们不仅要学习贯彻落实好这一部凝聚着中国人民共同意志和民族精神的法律,还要根据《民法典》最新要求,结合工作实际,丰富工作内容,调整工作体系,规范工作流程,切实做好《民法典》的学习宣传和推动实施,让《民法典》尽快走进老百姓的心中，并全力营造办事依法、遇事找法、解决问题用法、化解矛盾靠法的法治氛围。

(周安才)

集汇众智开出一揽子“新药方”

“4 千万创效”点亮老矿井逆势发展“新愿景”

■ 嵇维林

“开足马力,提高工效,压实责任,我们坚决做到确保安全前提下的优质高效撤除,必须做到提前两天完成进度达标,并一次性满足 1200 工作面安装‘大件’运输的模拟验收。”近日,在山东能源龙矿集团梁家煤矿召开的经济运行诊断分析专题会上，掘进工区区长侯吉杰向矿领导立下了 “军令状”。从大到综掘、皮带、电器等设备,小到螺丝、接头和管路,这些繁重的综掘回撤任务，需要他们提高工效三成以上来完成既定目标。

“一切围绕安全转，一切围绕效益干,我们之前在施工工艺、人力资源和作业流程上进行优化,目的就是提高工效、管理提效,为提前‘拿下’矿上重点工程增效,决不掉半点儿‘链子’。”现场负责施工的大班长徐现林告诉我们，面对疫情和矿井经济运行下行双重影响，他和工友们都憋足了劲，一定用自己的岗位实际行动,为矿井逆势创效作出贡献。

进入 5 月份以来，梁家煤矿面临煤炭市场萎缩、经营难度加大和重点工程相互交织等系列困难和瓶颈制约。尤其是龙矿集团新班子上任以来，对该矿多角度、宽视野和纵深把脉式密集调研,提出了激活老矿井立体方位发展的一揽子“新药方”。从思路上寻突破,从创新上想办法,从创效上解决主要矛盾,该矿从矿长到基层一线员工,集力矢志“做活”老矿井“安全、创效、可持续”这篇新文章。

“以 4 个创效各 1000 万举措,全面确保全矿 2000 万‘基准线’目标,我们宁愿瘦下 10 斤肉,也要不遗余力努力去实现。”在龙矿新领导班子履职一个月的关键时间节点，梁家煤矿矿长牟月波在召开的全矿专题经营“巡诊会”上发出总动员令。他说安全、优质、高效既是矿井科学发展观，也是破解当前制约老矿井发展“金钥匙”,必须牢牢把握“十加大、十确保”降本增效这一方法论,以“智”创效,以“抠”促效,以“质”保效。

“下一步矿井降本增效 1000 万,看似天文数字，仔细研判分析和细化排队分解,完成起来还是有充足信心。”该矿经营室主任牟国涛说，降本增效就像海绵里的水“拧了又拧”,1 至 5 月份他们采取了一系列非常规成本压控举措，实行材料成本投入、日常管控费用等在年初基础上一律压缩 20%,下一步还将逐条、逐项倒排压减,从细处“挤”出效益。

该矿财务兼经营副总宋国惠算了一笔账,下一步矿井推进以“节支降本、增收创效”为龙头,做活降本增效、提质促效、政策创效、管理创提效共计 4000 万大文章，不仅能有效化解资源枯竭矿井的费用“内沉”,更有利于推进老矿井找煤扩量、充填开采和其他可持续发展项目速效并进，所以当下克服各种难题制约,既是“磨刀石”更是“试金石”。

而在该矿维修加工复用中心，粉刷一新的 4 台复新“盘形闸”正准备下井。机修班长侯传军告诉我们，为了攻克维修“盘形闸”这个难题,他和车间的 3 名同事，在一没有资料二没有经验的情况下,靠着“硬啃”说明书及反复试验,终于攻克了维修零配件稀缺、弹形钢片变形及碟黄、骨形圈安装困难等系列“难题”,由外委变内修,单项为矿降本增效 10 多万元。

目前,类似于像维修复新“盘形闸”这样的外委变内修降本增效的案例,已不胜枚举：原先外委维修的单体支柱每根大概需要 280 元，他们成立 “匠心支柱” 维修站，不仅维修技术含量得到提升，而维修成本价也只是外委的 1/3;井下采煤机高压油缸按往常外委维修,一台 20 多万元费用下不来。他们成立专班课题攻关,3000 元材料费就让旧油缸“复新”上马;维修矿井首台采煤机通讯、通话综合调度控制系统,3 员女将敢于 “揭榜”挑战,精准维修一次调试成功,为矿井节约外委费用 10 多万元……岗位降本增效,已在该矿每个角落遍地开花。

“截至目前，我们严格执行计划管理,加大回收复用力度,拓展自主加工维修范围,减少了外委费用近百万元。而加大非生产性支出管控力度，避免重复浪费,自主创利 900 多万元。”梁家煤矿矿长牟月波说，面对已取得的经营 “成绩单” 丝毫没有沾沾自喜的理由，矿井提速、提效还需要快马加鞭,真正让老矿井点亮“新愿景”,结出“金果子”,向集团公司新班子献礼。

广告

深耕纤维素领域创新结硕果

浙江力普新产品 GWM150 纤维素粉碎烘干一体机通过鉴定

日前,国家高新技术企业,中国粉碎技术的领航者——浙江力普粉碎设备有限公司承担的省新产品试制计划项目“GWM150 纤维素粉碎烘干一体机”通过鉴定。这是该公司在纤维素领域持续深耕、创新开发新产品取得的又一硕果。

据了解，目前国内现有的纤维素粉碎设备机型比较为落后，生产效率也不高。随着社会生产力的不断发展,人们对微粉的粒度和生产效率提出了更高的要求，现有的多数国产纤维素粉碎设备已不能适应这种需要；国外虽拥有针对纤维素的超微粉碎设备,但价格偏高。

为此，浙江力普专门针对纤维素粉碎的新需求，设计了一款适合国情的集纤维素粉碎、烘干于一体的新设备,在结构设计和生产工艺上大胆创新，鉴定专家认为该机的相关技术处于国内同类产品领先水平。该机采用醚化后的纤维素浆料直接进入粉碎烘干一体机，简化工艺步骤,降低能耗,节约成本,同时,产品细度及产量较原有工艺有较大提高。其创新点主要是优化集成挤出加料装置、粉碎烘干装置、脉冲除尘装置和卸料装置，采用维素粉碎、烘干一体化生产工艺，实现自动化操作，不仅大幅提高产量、降低能耗、提升产品细度,而且具有干燥除湿功能；粉碎机转子采用由三层竖直刀片、四层环形刀片组成的七层刀圈结构,使用多刀口的流磨环形刀片,增加了刀片与衬板间的接触面，提高了物料的粉碎细度；在上下两个轴承处分别设置有热电阻,对轴承温度进行监控,当轴承温度超过 75℃时发出警告，当轴承温度超过 90℃时设备自动停机，提高了安全性能；对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;同时采用热风进气,经气流的高频振动打散物料具备干燥的效果,可有效降低物料含水量，达到粉碎烘干一体。

目前,GWM150 纤维素粉碎烘干一体机与高效纤维素剪切粉碎机、短纤维粉碎机、精棉粉碎生产线等设备,在纤维素行业得以广泛应用，客户囊括国内规模前十位的纤维素醚生产企业并获得高度认可，为国内纤维素行业的发展发挥着重要的作用。

该设备还可广泛适用于化工、染料、助剂、医药、饲料、非金属矿等行业中的特殊物料的粉碎，能加工一般微粉碎机难以粉碎的韧性、纤维性和含水量较高的潮湿物料,解决了常温下对聚乙烯、聚氯乙烯等有机物料的超细粉碎。(丁文)

中国人寿保险股份有限公司重庆市綦江区支公司以下人员已与公司解除代理合同,所持执业证作废。特此声明。

姓名	编号
霍莉	00000550022200002019004718
霍本梅	00000550022200002019004700
王荣利	00000550022200002019003194
侯真贞	00000550022200002019002589
叶云桥	00000550022200002019002572
甄菊会	00000550022200002019002757
向进	02000050022280020181100706
窦强	02000050022280020181000246
陈雨	00000550022200002019003233
熊兴碧	00000550022200002019002749
张林	02000050022280020180700574
代秋冬	02000050022280020180700381
吴静	00000550022200002019003127
王先强	00000550022200002020000949
陈泽鸿	00000550022200202019000341
陈翰林	00000550022200202019000350
徐洲	00000550022200002019001750
陈燕	00000550022200002020000772
雷长毅	00000550022200002020000869
何静	00000550022200002020001082
胡洪先	00000550022200002020001275
李波	00000550022200002020002899
范君	00000550022200002020002202
余万河	00000550022200002020002286
杨娟	00000550022200002020002938
陈际隆	02000050022280020170900032
李翼	02000050022280020171000746
高颖	02000050022280020180400364
臧国芬	02000050022280020180400292
王德琼	02000050022280020180701315

关于解除保险代理关系的公示

中国太平洋人寿保险股份有限公司下属的怀化中心支公司已依约解除与张美霞等人(名单附后)的《保险代理合同》，截止公示日，我司已通过保监会“保险中介监管信息系统”注销了张美霞等人的《保险销售从业人员执业证》,此后张美霞等人不得再以本公司名义从事任何保险代理活动,其行为与本公司无关。特此公示。

中国太平洋人寿保险股份有限公司
怀化中心支公司

姓名	编号
张美霞	[02000243122600002013000715]
向远龙	[02000243128100002013002083]
邱勇	[02000243120080002012001163]
唐建香	[02000243120080002012001122]
刘其珍	[02000243120080002012001180]
刘铸文	[02000243120080002012001219]
蒋坤艳	[02000243122900002013000106]
潘军民	[02000243120080002013001204]
张清祥	[02000243120080002012001317]
欧咏梅	[02000243120080002012001294]
杨明	[02000243128100002013002091]
谢慧	[02000243120080002012001368]
张年水	[02000243120080002012001421]
彭玉萍	[02000243128100002013002114]
江小军	[02000243120080002012001489]
陈建良	[02000243120080002012001510]
田琴	[02000243120080002012001577]
刘友珍	[02000243120080002012001608]
邓代军	[02000243120080002012001665]
滕建忠	[02000243122600002013000469]
方定国	[02000243128100002013002075]

出口企业多维度培育内销新动能

今年的政府工作报告提出，促进外贸基本稳定，围绕支持企业增订单稳岗位保就业,加大信贷投放,扩大出口信用保险覆盖面,降低进出口合规成本,支持出口产品转内销。

政策红利的逐步释放给外贸企业转内销注入了强心剂。分析人士认为,很多外贸企业转向国内市场，对促进国内市场消费、树立国产品牌积极形象有较大的促进作用。从目前的市场需求来看,消费者对海外品牌商品需求度明显下降,国产品牌在未来半年到一年内会有更强的竞争力，国内外的消费市场格局或将重塑。

出口转内销成效突出

日前，商务部部长钟山在国新办新闻发布会上表示,从最近的情况看,一些政策措施发挥了作用，比如出口退税速度加快,原来要十几天,现在缩短到一个星期左右,有利于企业资金周转。再就是扩大企业信贷规模，帮助企业解决资金难的问题。扩大信用保险覆盖面,现在中国信保已经为 11 万家企业提供了帮助。外贸企业原来多数是单一做出口的,现在出口受阻之后，政府支持他们出口转内销。

“在当前国际疫情依然严峻的情况下，我们原来的外贸订单尽管也在按时生产出货，但是我们的眼光已经转向国内市场和内销客户,在做好产品的同时,紧紧抓住国内 C 端客户群，让它成为企业发展的一个新引擎。”浙江农富纺织品有限公司负责人杨奕在参加海宁家纺采购节时说道。

外贸出口转内销已见成效。来自商务部的数据显示,4 月份出口企业内销额增长 17%。这说明优质的外贸产品同样受到国内消费者的欢迎。

内贸批发平台阿里巴巴 1688 的数据显示,3 月入驻该平台的外贸工厂新增数环比增长了 60%，其销售出现了近 300%的环比增长。近日,该平台还上线了数字化外贸专区，计划在今年内推动 50 万家外贸企业实现 2000 亿元内贸线上批发交易。阿里巴巴副总裁、1688 事业部总经理汪海在接受有关媒体采访时表示,国内消费市场正面临着变革与升级,消费者变得更为精明和挑剔，外贸转内销的商品某种程度上能很好地适配这样的需求，因此外贸转内销会有一波长期的增长。

业内专家表示，在多渠道稳外贸的同时，更要引导企业改变思维，转危为机,依靠技术、模式、业态和管理创新,打造一批实力更强的中国外贸企业，践行国家对外贸新业态新模式创新的要求,推动外贸高质量发展。

海外代购悄然生变

伴随着人们收入水平的提高，以及跨境出游的便捷，购买国外品牌的产品似乎已成为人们追求品质生活的表现之一，但受海外疫情影响，跨境销售渠道受阻，很大一部分消费者将目光转向了国内品牌，给国产品牌带来新的机遇。

作为一名专职化妆品代购，去美日韩等国海淘是张杨日常生活的重要组成,但由于疫情影响,最近她的生意有些惨淡。张杨表示,国际航班取消,海外代购几乎停滞，现在卖的货基本都是以往囤积的,如果这种状况继续维持下去,要考虑寻找新的市场机遇。

“现在国货化妆品就卖得很好,除了本身品质不断提升，品牌影响力不断壮大外，线上渠道的拓展以及网红带货也产生了很多爆款化妆品，我认为代购国产化妆品也很有市场，未来甚至可以反向代购,将国货带到国外市场。”张杨说。

来自北京的乳品代购刘萍也十分苦恼。她表示,因为海外疫情升级,很多代购都不敢冒着风险将货带回来，但奶粉作为刚需,并没有因疫情而抑制消费,很多奶粉已经 “断供”的宝爸宝妈,开始将目光转向国内市场，寻找一些可代替的国产奶粉。

分析人士认为，海外疫情对进口奶粉在我国市场的供销产生较大的负面影响,这对国产婴幼儿奶粉企业来说,除了能够提高国产品牌国内市场份额，还有利于国产品牌奶粉走出国门以及未来的国际化。

跨境电商谋求新突破

疫情冲击下，企业看到了自身存在的短板，也发现了产业格局变化的一些新趋势,下阶段企业应如何发力?

“思路要变化,仅仅依靠单一的外贸是不行的,企业要重视国内市场的培育,实现均衡发展。”一位服装外贸企业的负责人告诉记者。

和他想法一样的还有东莞普莱雅公司电商负责人杨慧，她在接受有关媒体采访时表示,内贸转型并不是权宜之举,而是战略选择。不把鸡蛋放在同一个篮子里,企业韧性才足够强。

除了国内外两个市场并重，时下正火的线上市场，也是外贸企业一个新的突破点。

借力跨境电商,瞄准线上市场,并通过跨境电商平台发掘国外新客户、拓展外贸新市场，已成为外贸企业疫中寻机的新路子。

钟山表示,近年来,跨境电商、市场采购贸易方式等发展很快。今年商务部加快推进试点，特别是跨境电商综合试验区，从原来的 59 个扩大到 105 个,要支持新业态发展,培育外贸新动能,使这些新模式新业态成为外贸发展新亮点。

前瞻产业研究院分析,在进口端,国内消费者对于海外商品的需求越来越大,海淘趋势崛起较快,大量海外品牌看到国内市场商机后，纷纷意图拓展中国市场;出口端,伴随着电商全球化的趋势下，国内品牌商更多地选择进军国际市场。因此,未来趋势上,市场需求面临着更大的增长空间，且电商服务的品类亦会不断扩张,长尾市场将逐步打开。

(马艳)

进军直播领域 长虹将打造网红直播间

近日,四川长虹公告称,将增加“广播电视节目制作,互联网信息服务,音频、视频制作与服务”经营范围,并对《公司章程》相关条款作出相应修订。

对此,四川长虹相关人士表示,此举是为打造集网红培育、内容打造、IP 引流、粉丝运营为一体的直播平台。

四川长虹公告亦称，根据公司经营发展需要,需办理广播电视节目制作经营许可证。

据四川长虹官方微信公众号“微长虹”介绍，长虹新媒体草莓台已于今年 5 月 8 日晚进行首播试营业,主播是 2019 年代表四川长虹参加全国品牌故事大赛并获奖的白鹭和绵阳知名男主播小健。

按照四川长虹方面公布的数据，已超过 3200 人在线观看了草莓台首播。而 5 月 22 日的草莓台直播,在线观看超 3500 人。

与其他大肆网罗网红的直播平台不一样的是,四川长虹正在努力培养自己的网红。

6 月 8 日,四川长虹官方微信公众号“微长虹”称,长虹草莓台直播间正式启航,拟面向公司内部选拔有才艺、有魅力、有特色的优秀员工,并进行系统化培育,使之成为草莓台合格主播，承担各项特色直播栏目的主持工作。

目前,草莓台已经初步选拔了 12 位有实力的候选人。

6 月 9 日,四川长虹相关人士对外宣称,目前,四川长虹已与知名 MCN 机构初步达成协议,将联合打造长虹草莓台直播间。

(汪雯)

大连重工 5 月 翻车机订单超 2 亿元

近日，从大连华锐重工集团股份有限公司传来消息,5 月,该公司装卸机械制造事业部连续中标 9 个项目、共计 15 套翻车机单机设备,累计合同额超 2 亿元。

疫情防控期间，大连重工的营销策划工作始终没有放慢脚步，技术系统与营销系统密切配合，通过视频电话会议和实地走访服务等形式，及时完成了多个项目的精准报价和投标方案,合同中标率显著提升。9 个翻车机项目涵盖俄罗斯等国际市场以及国内钢铁、物流、化工、电力等行业领域,既有 “公转铁”项目,也有存量市场订货;15 套产品的类型除传统单车、双车翻车机外,还包括存量改造、多功能单车翻车机、集装箱及敞车两用翻车机新式产品和出口国际市场的高端翻车机型号。其中,装卸事业部与某公司签订的 4 台双车翻车机设备均为“公转铁”项目,且翻卸物料为铝矾土,在国内尚属首例。

此外,该公司与央企密切合作、借船出海签订的出口俄罗斯翻车机项目，也是企业翻车机产品首次打入俄罗斯市场，提高了企业翻车机产品在海外市场的品牌知名度，为进一步拓展海外翻车机市场打下了良好基础。

(郑凡伊)

四季沐歌 2020 热水科普巡展盛大启航

6 月 20 日,四季沐歌 2020 热水科普巡展首站在昆明拉开帷幕, 四季沐歌携最新清洁能源采暖、热水产品和系统解决方案惊艳亮相滇池之畔,引发了采暖、卫浴、家居等多个相关行业和专家的高度关注。从 20 日到 29 日为期十天的四季沐歌“豪华地摊”更是引爆了昆明当地朋友圈, 众多消费者纷纷来到巡展现场,领略了一场采暖和热水领域的科技盛宴。

作为 2020 年热水科普巡展的首站,四季沐歌一如既往地为观众打造出一场“黑科技”盛宴:除了太阳能、空气能、电热水器、燃气热水器、集成热水机、壁挂炉等全品类清洁能源采暖、热水新品的集体亮相, 更为观众重磅展示出了更节能、更智能、更舒适的热水系统、清洁采暖系统、新风系统、厨电系统、太阳能+采暖解决方案……让现场观众高呼大开眼界。

20 年来, 四季沐歌专注于清洁能源在采暖和热水领域的研究、开发和应用,致力于以清洁能源创新产品和解决方案。此次科普巡展正是四季沐歌在新消费趋势下的又一次技术、产品、方案的全面升级展示,旨在用清洁能源采暖和热水新科技,满足用户对美好生活的向往。

2020 年四季沐歌科普巡展的盛大启航,是四季沐歌在清洁能源采暖与热水领域飞跃爆发,标志着四季沐歌从热水领域向清洁能源采暖和热水领域的升维,为四季沐歌在清洁能源领域创造了更大的发展空间,建立起了更稳健的业务结构。

此次四季沐歌展示出的功能各异的清洁能源采暖和热水系统解决方案,颠覆了人们以往对采暖和热水生活的体验和认知。在全球,四季沐歌已经打造了超过 10000 个清洁采暖、热水工程项目,人类用清洁能源构筑美好未来的愿望正在四季沐歌的不懈努力下逐步实现。

四季沐歌科普巡展将更先进的清洁能源产品推向千家万户,对提升公众对新时代清洁能源产品的认知度、扩大清洁能源的应用范围、推动产业发展均意义重大。目前,四季沐歌已经初步形成采暖与热水并行的清洁能源应用格局,正在朝向更加稳定、高效、优质、创新的方向快速发展。

(钟华)

江淮汽车携手中通快递助力云经济

特殊时期,“6·18”年中电商购物节被赋予了新的内涵,成为拉动消费、复兴经济的重要推动力之一。作为中国经济发展的重要推动力量,汽车行业和物流行业一直是建设“数字中国”的排头兵。

6 月初，江淮格尔发重卡完成交付中通快递 2300 辆格尔发 K7 快递车。据悉,此次交付中通的格尔发 K7,是江淮汽车专门按照中通快递的要求定制打造的。针对物流企业面临的车辆管理难题,格尔发 K7 搭载了 GPS、北斗双模车联网智能管理系统。

目前,2300 辆格尔发 K7 快递车已奔赴全国,为“6·18”期间的中国物流电商和云经济助力。

强强联合助力数字经济发展

作为中国汽车行业和物流行业的中坚力量,同根共长于长三角区域的江淮汽车与中通快递已合作多年,共同致力于为中国消费者提供更美好的“云消费”体验。

2018 年开始,经过了对重卡产品的层层把关,300 多台格尔发 K7 陆续交付中通集团，驰骋在祖国的各大交通干线上,圆满完成客户的一次次重托。

2018 年 9 月,江淮格尔发与中通快递百台交车仪式暨后续采购战略协议签订仪式在杭州举行,标志着江淮格尔发重卡通过为快递物流运输提供的定制化产品和一体化服务解决方案,成功推动了快递物流运输行业装备升级。

2019 年 9 月,江淮汽车越南子公司在越南河内市和胡志明市同时向中通快递越南子公司交付首批车辆,双方确定战略合作关系,携手拓展越南市场,在“一带一路”沿线国家共同塑造中国品牌的良好形象。

2019 年,中通快递的单日揽件量及单日订单量连续创造两项世界纪录,率先迈入了年业务量超百亿的新阶段。在新的发展高度上，中通快递与江淮汽车再度联手，达成 2300 余台格尔发 K7 战略合作,通过赋能强基、提质增效,助力企业的持续发力，打造中国物流业的 “速度与激情”。

伴随着电子商务的崛起,中国物流行业正以前所未有的速度快速发展与演进,已跃居全球第一。作为中国物流业的佼佼者,中通快递聚焦效率和科技,为客户提供极速优质的物流服务。

2019 年,全国快递服务企业业务量累计完成 635.2 亿件,同比增长 25.3%;业务收入累计完成 7497.8 亿元，同比增长 24.2%,再创历史纪录。

此次新冠肺炎疫情期间,“云生活”“云消费”蓬勃发展。作为疫情防控期间重要的“民生通道”和后疫情时代保就业、促消费的中坚力量,物流行业的发展意义重大。

面向后疫情时代,江淮汽车携手中通快递提供更安全高效的物流解决方案,为中国经济社会高质量发展贡献力量。

面向行业需求定制升级产品

物流车辆是保证快递时效性、安全性的重要承载工具,此次江淮汽车交付的格尔发 K7 是专门针对中通快递的要求定制打造的， 精准满足了快递公司的行业需求。

为了确保车辆的安全性,K7 还经历了一系列严苛的碰撞测试,包括高寒、高原、高温全工况极限验证与严格的欧盟验证测试,实现整车 100 万公里无大修。综合来看，格尔发 K7 快递车已经将现有成熟的安全装置“应用尽用”。

此外,对于从事长途物流运输的司机来说,驾驶室相当于半个家。为此,格尔发 K7 快递车致力于成为“司机的公路移动之家”,在智能舒适方面进行了升级,驾驶室采用宽体高顶、双卧、平地板设计,超大的内部空间给人舒适的感受,而配置的四点气囊悬浮也可以缓解长时间驾车所带来的疲劳。

身为高端物流用车,就要从方方面面为用户考虑,除了适合雨雪天气的后视镜加热功能,中控门锁、电子防盗、气喇叭、变速机构仪表台集成式或座椅集成式换挡手柄这些配置,都为驾驶员提供了友好的体验。除此之外,ACC 自适应巡航系统等智能电子设备更是一应俱全。

针对物流企业面临的车辆管理难题,格尔发 K7 搭载了 GPS、北斗双模车联网智能管理系统,物流企业可以通过这套管理系统随时监控车辆的运行情况,实现对车辆的油耗、出行路线轨迹等精准监控,方便车队的统一管理。同时,企业还可以根据出行班线设置多个二级子车队分组管理,从而帮助车队实现车辆实时远程管理,提高车队运输效率,降低运营成本。

物流,是供给端与需求端、生产端与消费端之间的桥梁。格尔发 K7 以品质为基础,以市场为验金石,链合康明斯、采埃孚等世界级企业，为快递行业打造更高效、更节油、更安全、更舒适、更智能的高端重卡产品，助力物流行业高质量发展,为物流企业创造更大的价值。

对标国际产品提升用户体验

货运车辆是贯穿物流各环节的重要运输要素。中通快递一直坚持严格的车辆使用标准，在保证了服务质量的同时,提升了公司的市场竞争能力。江淮汽车作为中国商用车领军企业,拥有国内领先的商用车产品平台。

面对快递行业的市场需求,江淮汽车从研发、供应链、工艺全价值链,对标国际一流标准,立足技术革新,推出更多满足客户需求的新品，而格尔发 K7 就是江淮汽车精雕细琢、精益求精打造的精品。

为满足快递物流行业高速发展下消费者不断升级的购物体验,中通快递对运输板块特别是物流车辆的时效性、安全性、经济性提出了更高要求。因此,江淮汽车此次交付中通快递的格尔发 K7,不仅充分体现了江淮汽车“敬客经营”的理念,还为江淮汽车提质增效和深耕长途物流市场提供了契机。

“作为快递行业的龙头企业，中通快递这几年发展快速，客户的要求也越来越高。”中通快递相关负责人表示，为满足客户需求，通过市场对比以及产品性价比评估之后，最终确定了江淮格尔发 K7。“通过两个多月的使用，格尔发 K7 整体效果与同类型的进口车相比，具有一定的优势。”

不仅如此，对卡车司机而言，格尔发 K7 提供了更舒适、更可靠、更省心的驾驶体验。由于驾驶时间长,各地路况不尽相同，自动挡的格尔发 K7 既减轻了驾驶员操作疲劳程度，也提升了驾驶舒适性。江淮汽车还推出了驾驶员培训、驻车服务、全网协作服务等多种服务措施,响应反馈速度及时，为物流企业的出勤率、时效性提供坚强保障。对消费者而言,江淮汽车与中通快递强强联手，将带来更快捷、便利、优质的“云消费”体验。

云上消费是一种新业态,有点“潮”;数字经济是一种新形态,又非常“实”。江淮汽车此次携手中通快递，无疑推动了“云经济”飞入寻常百姓家,让“云生活”充满人间烟火味。

(高伟)