山东淄川 创业贷款发放额 突破亿元大关

山东省淄博市淄川区人社局积极采取有效措施,强化创业担保贷款政策落实。目前,发放创业担保贷款11396万元,扶持自主创业609人,吸纳带动就业1598人。

今年受新冠肺炎疫情影响,淄川区个体工商户及小微企业发展遇到瓶颈,区人社局充分发挥部门职能,创新工作方法和服务模式,积极营造健康的就业创业环境,采取"不见面审批"的方式,加强创业担保贷款政策落实,进一步扩大政策覆盖范围,充分发挥创业带动就业的"倍增效应",确保了全区就业形势整体稳定。截至目前,淄川区共发放创业担保贷款11396万元,较去年全年新增2128万元,同比增长22.96%。其中,发放个人贷款10306万元,发放小微企业贷款1090万元,扶持自主创业609人,吸纳带动就业1598人。

目前,个人借款人范围由原来的14类扩大到21类群体,特别增加了受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、文化旅游等行业人群。对个人创业者由原15万元提高到最高20万元创业担保贷款扶持;对各类合伙创业或共同创业的,由原45万元提高到最高60万元贷款扶持。将小微企业当年新招用符合条件创业担保贷款申请条件的人数与企业现有在职职工人数占比,由20%下降为15%,超过100人的企业,由10%下降为8%。 (翟慎安 司书杰 闫红彩)

坚守岗位 为机组安全 稳定运行保驾护航

10月1日,在全国人民欢度国庆、中秋假期的日子里,河北沙河电厂的干部员工仍然坚守在工作岗位上,与工作为伴,默默奉献,为社会送去源源不断的电能。在该厂1,2号机组集控室内,当班运行人员目不转睛地盯着眼前的控制屏,密切地监视着机组的运行情况。到现场巡查的设备管理部技术人员,向运行人员详细了解机组运行参数,在集控室里办理工作票的检修人员和当班集控长交流。今年国庆、中秋恰逢同一天,沙河电厂的员工们放弃休息,全力保障节日期间设备健康,为机组安全稳定运行保驾护航。

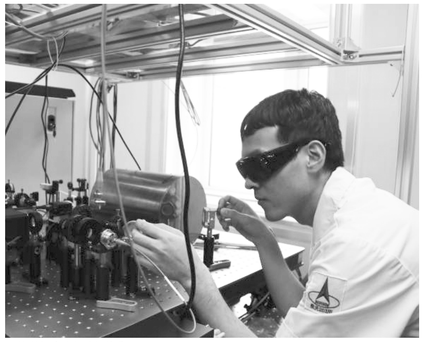
节日期间,结合安全生产和疫情防控实际,沙河电厂领导每天深入生产现场详细了解在役机组运行状况,生产技术人员全力展开"双节"保电设备检查工作。连日来,该厂集控运行人员认真监盘、精心调整,严格执行"三票三制",全面落实安全生产责任制和事故防范措施;检修人员按照"小缺陷不过班、大缺陷不过夜"的原则进行消缺,提高了设备的安全可靠性;该厂保卫人员组成巡逻小组,加大了对生产区、储运煤场等重点区域的治安巡逻;该厂燃料物资供应人员每日根据来煤情况,对煤质采制样过程进行全方位监督和抽查,为机组提供了优质"口粮",确保了"双节"小长假期间的安全稳定运行,以最朴实的方式、最实际的行动为祖国71岁生日献礼。 (何卫东 张瑞兵)

披荆斩棘的新时频计量人

——记航天科工203所重点实验室杨博士

在航天科工203所重点实验室的光学时间频率测量实验室里,时常能看到一个精干的青年人,他目不转睛地盯着显示器上不断刷新的测试数据,全神贯注地进行光学试验。他就是203所重点实验室的杨博士。

在过去一年时间内,杨博士连续攻克多项光学时频传递与测量关键技术,指标达到国际先进水平,相关多项研究成果在国际高水平期刊上公开发表。这些成果背后是他默默付出的心血。他获得了航天科工集团"优才计划",二院青年"创新型优秀后备人才"等荣誉称号。



●披荆斩棘的新时频计量人

确立初心,实现筑梦航天

光学时频计量是未来时频计量发展的必然趋势。作为清华大学毕业的博士,他凭借自己扎实的光学精密测量专业背景,脚踏实地的实干能力、认真严谨的工作态度,努力为203所的光学时频传递与测量技术领域贡献自己的力量。

回想到三年前毕业时,多家单位给杨博士抛出了橄榄枝,但最终还是坚定地选择203所。谈到当初的选择,他说道:"做科研就要有的放矢,最终要落实到应用层面,将科研成果转化为实实在在的生产力。恰恰是203所给我提供了合适的平台,能够实现我的想法。"入职后,杨博士先后获得了多个渠道的科研经费支持,这让他深受鼓舞。"203所在光学时频计量方面正处于起步阶段,为我提供了如此高水平的平台开展探索研究,因此我要加倍努力,实现突破。"

前瞻设计,满足未来发展

初来乍到,当时203所尚未建立成熟的光学时频测量实验室。构建实验条件是科研工作必不可或缺的部分。杨博士说干就干,从规划设计、实验室设计、实验平台设计与构建等一步一步做起,事无巨细,都尽可能做到考虑周到、沟通充分。经过辛勤付出,光学实验室成功建成,为后续开展各项光学试验测试创造了良好的实验条件。

仪器设备的选型决定了未来几年203所研究的深度和宽度。杨博士介绍道:"采购设备不能仅仅满足当下的试验要求,还要着眼于长远的科研探索需求和技术发展,必须经过深思熟虑,避免造成采购资源浪费。"经过与专家、同事反复沟通讨论,最终确定了选型。重点实验室张主任说道:"我们的光学实验室设备技术指标先进,能够满足未来10年内的技术探索研究要求,具有前瞻性。"

广泛涉猎,促进成果产出

杨博士平时更加注重积累。"见多识广便能触类旁通。"他经常关注国际激光精密测量领域的技术发展动态,尽可能地扩展至相关技术领域,关注包括光学时频计量、长度计量、光谱计量等多个方向。"不积跬步,无以至千里,不积小流,无以成江海。在很多研究领域,自己可能比别人见得多、学得多、想得多,慢慢地就深入一些。长期的积累和储备,使我少走了许多弯路,也愈发得心应手。"杨博士说道。

在进行超稳窄线宽激光系统研究的过程中,激光频率控制方案因选用不同仪器设备而各不相同。杨博士总结了国内外各个方案特点,卓有成效地提出系统设计及所需的具体材料模块,并不断尝试,逐步提升系统指标,半年内便达到项目指标要求。

功夫不负有心人。经过近三年的实验室条件准备和完善,实验室科研工作现已步入正轨。近一年内,杨博士在在超稳窄线宽激光器、双光梳异步光学采样技术、光学精密时频传递等领域实现了一系列突破,成果得到国内外同行认可,并荣获二院青年"五小"成果一等奖、青年科技论文一等奖等。

宁静致远,持续坚守付出

杨博士还是一个高度自律的人,能够有效利用时间。在空闲时间,坚持长跑与游泳,放松紧张疲劳的大脑。新冠疫情隔离期间,保持阅读文献习惯,总结梳理论文稿件,不断推动项目进展。在杨博士看来,从事科研工作犹如孤独的攀登,需要持续地坚守和默默付出,才会有所回报。不过,他也认为技术突破时的快乐总是短暂的,这也许就是科研工作的小确幸。

目前,杨博士正在进行激光时频传递关键技术攻关,难度大,挑战更大。"我们已经规划出了一个光学时频传递领域技术群,未来几年将形成持续的成果产出,会有更广阔的技术发展前景。"杨博士说,解决国家实际问题,做有意义、有价值的事情,是科研工作者不懈的追求。 (吴巍)

招才引智助力乡村产业发展

淳安中药材产业进入高质量发展期

近年来,浙江淳安县临岐镇牢牢把握"人才兴则产业兴,人才强则产业强"发展理念,积极与浙江中医药大学、浙江省农科院、浙江中医药研究所开展各类院企和校地合作。通过成立中药材市级专家工作站和产学研人才工作站,为中药材产业升级和打造"百草临岐·润养小镇"农文旅融合示范镇建设全力赶才引智。

临岐镇是浙江省中药材之乡、浙江省中药材特色农业强镇,全镇中药材种植面积达5.5万亩,约1.2万人从事种植、加工、销售等中药材全产业链。经过几年发展,中药材已成为该县农民增收的主导产业,前胡、覆盆子、山茱萸、黄精、重楼、三叶青等"淳六味"道地药材,在行业内颇具影响力和口碑。其中"淳覆盆子""淳萸肉""淳前胡"等药材已成功通过国家地理证明商标认证,全年中药材交易额稳定在3.5亿元左右。

在中药材产业转型升级过程中,该镇特别注重与科研院校及乡土产业人才开展产学研合作,组建"产业助力""重点攻坚""中帼与爱"等5支党群志愿服务队,利用市级专家工作站、同心荟、乡贤联谊站等平台为当地药农、药商、药企开展专业的产业发展指导。其中,汉广集团、淳六味公司等10余家当地药企与科研院所开展种植培育、精深加工、产品研发等18个专业项目攻关。今年,临岐镇携手成都龙兴超药源科技有限公司打造"舌尖上的道地本草"系列康养产品,共建"泛中医药文化特色街区",推进道地药材品鉴馆、养身药膳主题酒店和国潮润养体验中心模式,在淳北建14处5000余亩的中药材种植道地基地,形成实时监测田间管理、生长环境等要素链式溯源体系。目前,淳北种植"淳六味"药材9.7万亩,占全县种植面积的74%,产值3.2亿元。同时,成立浙江省中药研究所临岐分所,引进浙江省中药研究所、浙江中医药大学等18位中医药领域专家,开展药材良繁技术开发、规范化种植与加工技术服务,将科研技术成果加工产品开发、中药材标准发布等课题研究和攻关合作。

在人才智囊助力下,淳安中药材产业正朝着标准化、规范化、产业化和品牌化高质量发展。 (徐真理)

李强:煤矿汉子心眼实

"我们1至8月份实现销售收入1197万元,完成全年指标的199.5%。"山能淄矿新升实业东辰共赢物业公司总经理李强,亮出了成绩单。

超额完成全年目标,这张"亮眼"的成绩单,足以证明这家煤矿转型安置型公司已经成功转型。"当家人"李强也已经从最初的门外汉变成了专家型人才,在服务行业竖起了自己的品牌。

开发项目亮家底

2016年爆村煤矿(新升实业前身)彻底关闭后一对生产井口,成功"洗白"。他们转型成立了"山东新升实业发展有限责任公司",下设8个子公司,物业公司是其中之一。这家公司建立的初衷是安置煤矿职工。

"安置的职工有三分之二是老、弱、病,体力劳动大、技术含量高的活都干不了。"煤矿采煤队长出身的李强,看着公司的人员构成,一个头两个大。

"这部分职工不好安置,走出去其他单位不要,况且职工自己也不愿走,咱们其他几家子公司科技含量较高。他们还干不了,只能物业公司想办法给他们一个饭碗。"领导的话语重心长,李强接过了重担。

不愿离开故土,只能在周边想办法。李强全面发动同学、朋友圈给自己做广告,做宣传,承接后勤服务工作。青岛农商银行章丘支行需要食堂管理和保洁入员,经朋友介绍想与李强见面洽谈。

介绍人是李强的同学,去之前同学一路嘱咐:"把自己包装一下,业务量夸大一些。"结果李强一见面就把自己的实际情况秃噜了出来,急得同学在一旁挤眉弄眼,李强完全视而不见。

"真没想到你这么实在,把家里亮的这么彻底。"支行行长歌伟笑着说,"就冲你这份实在劲,把我们的保洁和食堂都交给你了。"

李强靠着自己的实在劲,开发了第一个业务,安置了职工。对于百思不得其解的同学,李强解释,"我们都是煤矿转岗工人,没有服务行业的从业经验。吹牛一时爽,但只要介入就会露出破绽,不如坦诚地说清楚,实实在在地干好人家甲方交给的任务。"

在以后的业务开发和物业服务中,实心汉子李强一直秉承着煤矿人憨实的工作作风,并要求职工为甲方服务也要做到真诚、实在,不搞花架子,不耍嘴皮子。

也正是凭着这份实在劲,李强先后开发了章丘市海尔电机厂食堂管理、山东能源集团房屋租赁、淄矿集团机关保洁服务和门卫管理、章丘停车运营收费管理,并与龙城物业公司合作,为章丘文博中心提供保洁服务。2016年、2017年物业公司先后安置煤矿转岗职工69名,李强松了一口气,新升实业公司的主要领导更是松了一口气,职工的饭碗保住了。

掏心窝子搞服务

"人心都是肉长的,只要你掏心掏肺的对人家,就会获得尊重,就会收获感动。"李强在每一个新项目建立初期的学习培训会上都会对职工这样讲。

一城接着一城下。在煤矿物业服务领域已经小有名气的东辰共赢物业公司参与了临矿集团上海庙矿业公司榆树井煤矿的职工餐厅招标,最终以综合得分第一的成绩成功中标。

榆树井煤矿是一家复产的煤矿,曾因煤质差、缺乏市场竞争力,停产两年,煤炭市场形势好转后准备复工复产。东辰物业公司于2017年12月底中标,榆树井煤矿2018年3月份正式复工。只有两个月的准备时间,人员要招聘、食堂内部需要改造,设备重新添置。

榆树井煤矿处于内蒙古毛乌素沙漠的边缘地带,人烟稀少,招工难。3月1日,榆树井煤矿正式复工复产,人员从不足200人一下增效800多人。食堂人手紧张,总经理李强挽挽袖子,就进了工作间,李强负责给喜欢吃面的当地老乡下面条,副总经理董桂龙在窗口售饭。

●李强查看食堂运行情况记录

"第一天害怕食堂服务跟不上,我不放心去转转,就看到一个1米9多的大个,在给职工下面条,面带微笑,服务周到。我以为是厨师,抬头和我说话,才发现是物业公司的总经理。"上海庙矿业公司党委副书记程健飞,被李强这种踏实肯干的作风给感动,也把更多的机会留给了李强带领的这支队伍。

为了让业务快速入轨,李强在榆树井煤矿足足呆了两个月,中间只回了一次山东,还是因为公事,当教师的媳妇笑着调侃李强"咋地,嫌弃我人老珠黄不愿见了。"物业公司的同事看到李强辛苦,也劝他不要总在外盯靠项目部,也把精力多少投入家庭和生活,李强却有着自己的见解。"我在项目部一是稳定军心,不让咱们的新员工感到恐慌;二是传递好咱们公司的服务理念,'一切为了煤矿工人'。"

曾经是煤矿工人的李强,对煤矿有着特殊的感情,在服务上也更能贴近职工。李强要求所有承接煤矿洗衣机房的项目部必须进行衣服的定置、编码管理,洗衣机房不论男女都要学会针线活,为职工清洗的衣物发现破损及时进行缝补。

一切为客户服好务,他要求公寓保洁人员在卫生清理时与职工的休息时间形成错峰,宁愿自己加班也不能影响职工休息。在食堂管理上,要求每周一次职工调查,尽最大努力满足职工口味的不同需求,所有煤矿食堂的窗口服务对职工说的第一句话是"您辛苦了"。

正是凭借这种掏心窝的服务,李强的团队获得了认可,获得了机会。东辰共赢物业公司又成功中标上海庙矿业公司两矿一公司后勤物业外包项目。至此上海庙项目部每年可为东辰共赢物业公司增加外部收入700余万元。

提升能力不含糊

"我们公司现在已经有5人持有物业经理管理资格证,有厨师证的8人,一级厨师1人,二级厨师3人。"李强说,"要在服务行业站稳脚跟,除了精细的服务外,还有要高端服务能力。"

物业公司制定了食堂管理标准化作业流程,服务标准,公寓管理标准等12项服务准则,每名职工对自己岗位的服务要求,标准都内化于心,外化于行。公司每年两次组织物业人员外出培训,每年一次邀请专业人员到公司进行培训,不间断开展带兵培训、技术比武等。

2020年,新升实业公司组织技术比武,李强要求物业公司各项目部同时进行,土豆丝穿针引线,西瓜皮雕龙刻凤,会议室服务比拼,公寓楼值班人员问题处理能力PK。项目部的技术比武不仅锻炼职工队伍,更是受到了服务单位的高度评价。"他们的技术比武搁得有板有眼。提升了服务能力,受益的是我们被服务单位,我们对这只队伍非常满意。"庙口煤业公司食堂管理员翟淑军说。

当笔者问道以后的发展方向,踏实的李强对公司的定位也是行远且追,首先要在煤矿物业管理服务上深耕田,多打粮。

"我们是煤矿'转型企业,我们更了解煤矿职工,知道他们的需求,了解他们口味,理解他们的难处,更愿意做煤矿职工的贴心人。"李强分析,接下来他们会在煤矿企业后勤物管理服务上创建自己品牌,成为煤矿工人的贴心人是东辰共赢物业公司的目标。为这个目标,他一直在奋斗中……

(韩瑜 弋永杰)

"双循环"下新机遇 京东泰国如何助力中国品牌出海

随着跨境电商行业竞争日渐白热化,越来越多的商家开始关注到东南亚这片蓝海,国内电商巨头的京东也不例外。2018年9月28日,京东集团与泰国尚泰集团一起打造的泰国线上零售平台JD CENTRAL(后简称为"JDC")宣布正式上线运营。

近日恰逢泰国线上零售平台JD CENTRAL正式运营两周年之际,主题为"'双循环'新格局下中国品牌出海的机遇与挑战"交流会在线上举行。

加强数字供应链建设 成为现阶段企业出海的重点

继电商"出海"之后,京东将多年积累的现代化供应链系统和技术毫无保留地输出海外。2018年9月10日,京东在东南亚地区最先进、最完整的智能仓储物流中心在泰国正式建成,其集成了仓储、分拣、运输、配送在内的一整套供应链服务体系,为中国品牌"走出去"提供一站式的物流服务,这也是京东物流搭建全球供应链基础网络(GSSC)的重要落地。

谈到最初选择泰国作为京东首个海外发展的原因,京东泰国CEO杨蓉焜解释道,"泰国的经济发展水平在东南亚国家里属于比较健康的状态,所以泰国是东南亚国家里面最适合中国产业、中国品牌出海的第一个试验田,它不一定能做到全球或者东南亚最大,但是它是最适合品牌在海外试水的国家。"

经过两年的发展,JDC可以为出海品牌提供一站式品牌出海解决方案,囊括泰国的线上、线下、O2O、B2B渠道。对于品牌出海过程中各个环节都可以进行本地化的运营和服务赋能,比如商品进口资质认证、本地化的产品设计翻译、多语客服咨询、自营仓储物流、消费者调研用户洞察、大数据生意诊断等,为没有海外经验的品牌,打通海外第一个市场。

贸促会研究院副院长赵萍认为,中国企业现阶段在出海过程中会面临很多机遇和挑战。第一,线上数字化带动的高增长,其中跨境电商的增长速度是整个外贸中增速最快的。数据显示数字化带动了线上消费的高增长,企业在疫情之下能够抓住市场机会的话,线上是一个非常好的机遇;第二,供应链的数字化。面对市场需求的变化,供应链的现代化更为迫切,"双循环"战略的提出,明确了要提升产业链、供应链的现代化水平,大力推动科技创新,为企业出海指明了重要方向。

"面对这些机遇和挑战,加强数字供应链的建设是当下的重中之重,"赵萍说,"国际市场的竞争已经从原来的价格竞争、质量竞争、服务竞争上升到了供应链优势的比拼,电商成为了重要的选择。"

杨蓉焜表示,"泰国是一个非典型的电商平台,电商只是整个基础设施、供应链上面的一部分,京东四大业务包含了零售业务、广告业务、履约服务和金融业务。未来我们希望把这四张大网建完之后,所有品牌只要来到泰国,无论是线上还是线下品牌,是想做电商还是想做线下,京东都能够提供一站式服务。"

疫情加快电商发展

新冠肺炎疫情强化了京东与尚泰集团的合作,也加速了整个泰国电商的发展。据了解,疫情期间泰国尚泰集团旗下诸多零售品牌均在JDC开设了旗舰店,弥补线下零售网络缺憾,让泰国客户在线下停摆期间仍可在JDC上买到产品。数据显示,2020年过去三个季度,京东泰国电商平台销售额同比增速超过300%。

谈到疫情对于JDC所造成的影响,杨蓉焜表示,JDC在疫情期间的销售增长很快,但增幅并不是因为大量营销,而是因为JDC跟国内一脉相承的供应链和提供极致的用户体验,借此打开了泰国电商的发展。

截至目前,JDC已在泰国布局了8个中小件仓库和大件仓库。自营配送已覆盖曼谷及周边区域,95%以上的订单能实现当日达或次日达;同时JDC整合本地三方配送资源,将配送范围覆盖泰国全境,泰国全境85%的订单能实现隔日达。

疫情后,中国品牌也借力JDC打开泰国市场。2020年第二季度,中国品牌手机在泰国市场占有率已超60%,电视的市场占有率超20%。

作为一直以来的战略合作伙伴,一加在刚进入泰国时就延续了与京东的合作关系,京东作为最早的销售渠道也为一加搭建了第一座桥梁,让泰国当地用户购买并且体验到了他们的产品。据一加泰国业务国家经理张非介绍,"疫情对于一加品牌影响不大,主要原因是一加在疫情发生后进行了业务调整,原本计划的线下发布会都改为了线上发布会,线上销售并没有收到影响。"

海信作为来泰国仅两年时间的中国品牌,通过线上线下的全渠道布局,并且以线上作为其核心营销平台,已经在短短时间内在泰国取得了较大的市场份额和声量;海尔自3月份在JDC上线以来,月销售额翻了5倍;TCL自3月份在JDC上线以来,月销售额翻了10倍。

相比国内线上消费的普及,泰国用户的线上消费习惯还在培养中,但赵萍认为,疫情改变了泰国用户消费习惯,电子商务作为新的载体是市场复苏所带来的市场需求的一个重要抓手。 (周靖杰)

共迎挑战 共担责任 共创利益

中国恩菲扎实推进海外协同营销和售后服务工作

9月25日,中国有色工程有限公司暨中国恩菲工程技术有限公司(以下简称"中国恩菲")组织"中国恩菲矿业走出去联盟"(以下简称"联盟")各成员单位召开2020年度工作会议。会议主旨是"共商共享,将海外协同营销和售后服务工作扎实推进"。中国国际贸易促进委员会机械分会副会长周卫东莅临指导联盟工作,中国恩菲工程技术有限公司(以下简称"中国恩菲")、广西柳工机械股份有限公司(以下简称"广西柳工")、徐州工程机械集团有限公司(以下简称"徐工集团")、中信重工机械股份有限公司(以下简称"中信重工")等23家成员单位主管国际业务的领导及代表参会。公司副总经理暨联盟主席魏甲明作工作报告并为联盟"十四五"期间工作做了重要安排。

会上,周卫东为本次联盟会议致辞。他指出,在当前疫情蔓延全球、经济衰退的大背景下,联盟举办本次会议的意义重大:第一,会议的成功举办,将为联盟各单位加快推进产品和产业的全球化提振信心,实现联盟走出去、走得健康提供助力。第二,会员的企业肩负着振兴民族品牌、传播中国装备技术的责任,本次会议为各企业加强沟通、提升品牌起到重要作用。第三,本次会议为国内矿业工程与制造领域企业凝心聚力,推动联盟成员树立"共同体"意识,共迎挑战、共担责任、共创利益搭建了良好的平台。

魏甲明作了2020年联盟工作报告,并介绍了中国恩菲海外业务情况。报告从背景形势、联盟逐渐发展壮大的历程、海外参展、联盟品牌宣传及平台建设海外业绩等几方面展开,并详细介绍了中国恩菲的国际市场开发业绩和未来展望。他指出,联盟在后续的工作中应继续加强海外品牌宣传,进一步将海外"协同营销、协同售后"落到实处,着力推动联盟成员单位在装备数字技术标准化、海外装备物联网等方面形成合力,推动中国装备技术和标准走向海外。

会议中,广西柳工、徐工集团、襄阳五二五泵业有限公司等7家国内知名企业与联盟签署入盟协议。

本届联盟会议还举行了成员单位海外经验分享。中国恩菲、中信重工、广西柳工、徐工集团、成都利君科技有限责任公司、南昌矿山机械有限公司6家企业主管海外业务的公司领导就各企业海外市场"走出去"经验进行了精彩的分享。

会上,中国恩菲还组织各成员单位的代表就联盟未来的发展方向、实施协同工作的原则和大致方案进行了专门的研讨,形成诸多有建设性的意见和方案。未来,联盟拟发展专门的联盟工作秘书处来推动相关实施方案落地。

联盟自2016年9月成立至今,从首批仅有的5家成员,逐渐发展壮大为一支拥有23家优秀企业的联盟之师,汇聚了从采矿、选矿到冶金工艺全流程的关键装备力量,可为全球客户提供"一站式"解决方案。未来,中国恩菲将与各联盟成员单位共同努力,将联盟打造成中国恩菲及各成员单位海外市场的同时,也提升了海信在年轻群体里的影响力。

有意思的是,LGD、Fnatic英雄联盟S10总决赛中被称为"死亡之组"的C组相遇,目前两队均以2胜1负的战绩表现优异,并列小组第一,拥有较大的出线机会,这也延续了以往海信总能给赞助队伍带来好运的定律。

10月4日晚,2020姚基金慈善赛正赛在武汉体育中心打响。作为"2020姚基金慈善赛官方指定电视",海信激光电视在场外设立了体验区,全程直播本场比赛。而在此前一天,姚基金慈善赛探访火神山医院,海信激光电视出姚基金赠送给武汉肺科医院以表慰问。

在3日晚的慈善晚宴上,海信激光电视也作为重要拍品参与善款募集。活动中,凭借大屏出色的沉浸观影体验,海信激光电视引起了众多球员关注。中国男篮运动员沈梓捷、任骏飞看到100英寸海信激光电视100L9PRO,也来了场"篮球员臂长vs百吋电视"挑战,并引发网友热议。

"土"味儿让家常菜"吃香"

■ 赵德斌

一场秋雨过后,天气变得凉爽。

9月20日中午,位于安徽庐江县万山镇闹山村的兄弟农庄陆续来了几拨游客,院子里小车停得满满当当,好不热闹。

"快进屋坐坐。"农庄老板陈俊生热情好客。不时有客人和他打招呼,一看便知是"回头客"。

谈起农家乐,陈俊生打开了话匣子。他说,现在城里人工作和生活的节奏太快、压力又大,一到周末或者节假日就开车拖家带口到小山村来散散心,体验农家生活。

"有些客人一个月来两三次,有时带亲戚朋友来,现在大家都成熟悉的朋友了。"陈俊生乐呵呵地说,"我们家生意好的时候,要提前几天才能订到位子。"

近年来,农家乐在庐江农村蓬勃发展。一方面因其具有开发难度小、见效快、风险低、适应大众消费的特点。另一方面就是到乡野拾趣的城里人多了,"城里人下乡"实际上正逐渐催熟常态化发展的农家乐旅游消费项目。

可随着农家乐数量激增,同质化竞争严重等问题一度制约了农家乐的发展。游客口碑不错的农家乐,通常是很难做出新意,遭遇"成长的烦恼"。

"现在市场相对低迷,在提升自己的同时,也得想想其他法子。"陈俊生发现,越来越多的城里人已经厌倦了单调的城市生活,到农家乐来就是要尽情体验乡土风味,找到与土地相连的"家"的感觉。

陈俊生对笔者说,为迎合游客的心理,最近几年,兄弟农庄将"土"作为农家乐的理念来经营,致力于在"土"字上做文章,想办法。

农庄专门划出2亩菜地,种上了时令蔬菜。改变以往在外收购土鸡的方式,在自家的空闲地散养土鸡、土鸭和土鹅。整合110余亩鱼塘,放养了鱼虾等水产品,让客人垂钓或点菜。前两年还引进70亩果园,供前来吃饭的人采摘……十足的"土"味儿深受游客欢迎。

"游客喜欢吃家常菜,他们喜欢自己去地里摘、去河里钓,看着我们慢慢烧。"陈俊生的媳妇丁晓玲接过话茬:"你说城里人来农村,除了环境好一点,空气清新一点,最主要图什么?就是为了品尝那一口'土'味儿嘛。"

丁晓玲说,他们农庄的食材全是绿色生态的"土"货,用她的话说这里除了"盐"其他的都是土产。

眼下,无论鸡鸭鱼等肉类,还是各类当季蔬菜、水果,兄弟农庄几乎都是自产自销。清蒸鲜鱼、红烧土鸭、小葱炖鸡蛋……这些农庄菜单上散发出原汁原味香气的菜名,吸引了不少"回头客",也因此让农家乐有了固定的客源。

来自上海市浦东区的顾客丁成忠就是"回头客"之一。他高兴地说,自己经常带着家人来到农庄游玩,无非就是回忆或者体验农家生活,"以前这样的生活我们会觉得很'土',但是现在的我们却还不停的追求着这种'土'生活。"

陈俊生向笔者透了个底:今年虽然受到疫情影响,对于农家乐的发展带来了一定的冲击,但是在农庄就餐的游客还是有1.1万多人,收入达到80余万元。

如今在庐江县,不仅是兄弟农庄这一家农家乐,不少农家乐正寻找到转型之道,掌握好"火候",经营好"土味",实现农家乐在市场大潮中游泳"常乐",在"乐"中取"金",展现出了更广阔的发展"钱"景。

庐江县相关部门负责人表示,接下来,将重点抓农家乐配套产业的发展,在让农家乐满足游客观光、吃饭等需求的同时,还要吸引他们留下来住宿、娱乐、购物,扩大消费,把农家乐构成产业链、产业块,真正让农家乐成为新时期农村发展、农民增收的"支柱产业"。

《2020中国互联网营销发展报告》发布

日前,《2020中国互联网营销发展报告》蓝皮书(以下简称《报告》)发布会在北京师范大学京师大厦举行。发布会由中关村互动营销实验室主办,北京师范大学新闻传播学院承办。来自中国互联网业界、学界的诸多专家学者线上线下齐聚一堂,共同回顾、总结2020年中国互联网广告发展状况,研判、预测中国互联网营销的未来走势。

《报告》显示,2020年广告主数字营销预算平均增长14%,增幅较过去三年有所下降。广告主数字营销关注点转移,其中社会化营销和自有流量池是2020年最受广告主关注的数字营销形式,视频广告、社交电商则居第二梯队。

《报告》指出,技术仍是拓展互联网营销空间的深层动力,消除"产一消"信息不对称是互联网营销在社会大系统中的基本"站位",互联网营销安全是互联网营销可持续发展的重要保障。

下一步,未来互联网营销行业将出现短视频"平台"概念走向模糊,短视频流量价值被重新定义;2020年成为品牌自建内容和达人矩阵元年以及私域流量联盟化等特点。

与会专家认为,2020年,疫情成为各行各业发展都绕不开的一个话题,但是需要辩证地看待问题。一方面,疫情犹如龙卷风一般席卷整个世界,给各行各业造成巨大的负面影响;另一方面,疫情也给企业重新审视与提升自我提供了一个机会。与会专家一致认为,纵观2020年互联网营销的整体发展态势,技术创新对营销空间的拓展持续扩大,万物互联不断更新营销人的认知格局。5G在商业领域的广泛应用,无论在深度还是广度上,都将为互联网营销带来更多可能。虽然2020年互联网营销预算增速首次出现放缓趋势,但随着未来广告主对网络营销的投放需求随疫情好转而逐渐加强,2020年全年中国互联网营销市场仍然增长可期。 (马嘉)

海信:"十一"大假"玩得嗨"

受疫情影响,今年"十一"的家电市场还处于受到冲击过后的恢复期。作为家电企业的代表,海信十一期间则是"玩嗨了",先后官宣代言人、赞助顶级电竞战队、参与慈善等活动,加深消费者对品牌的认知同时,也带动了消费。

"十一"前夕,海信正式对外宣布:巩俐出任海信全球品牌代言人。假期期间,在北京、杭州、南京等10多个大中型城市的火车站,巩俐代言海信的海报非常醒目。而全国多个城市的各大卖场内,巩俐的海报也是随处可见,给消费者留下了深刻的印象。

眼下,最火体育赛事电竞英雄联盟S10总决赛莫属。10月1日,海信官宣正式签约欧洲老牌劲旅——Fnatic电竞俱乐部。此前的9月24日,官宣签约国内人气极高的LGD。同时签约两支战队,在覆盖海内外市场的同时,也提升了海信在年轻群体里的影响力。

有意思的是,LGD、Fnatic英雄联盟S10总决赛中被称为"死亡之组"的C组相遇,目前两队均以2胜1负的战绩表现优异,并列小组第一,拥有较大的出线机会,这也延续了以往海信总能给赞助队伍带来好运的定律。

10月4日晚,2020姚基金慈善赛正赛在武汉体育中心打响。作为"2020姚基金慈善赛官方指定电视",海信激光电视在场外设立了体验区,全程直播本场比赛。而在此前一天,姚基金慈善赛探访火神山医院,海信激光电视出姚基金赠送给武汉肺科医院以表慰问。

在3日晚的慈善晚宴上,海信激光电视也作为重要拍品参与善款募集。活动中,凭借大屏出色的沉浸观影体验,海信激光电视引起了众多球员关注。中国男篮运动员沈梓捷、任骏飞看到100英寸海信激光电视100L9PRO,也来了场"篮球员臂长vs百吋电视"挑战,并引发网友热议。 (永文)

便民服务 收费标准:(55元/行/天(13字1行)广告热线 028-66079393 地址:红星路二段159号成都传媒·红星国际2号楼1702室 QQ:769036015 VX:13308082189
律师提示:本刊仅为供需双方提供信息平台,所有信息均为刊登者自行提供,客户应根据信息提供方详细核实,本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。

注销公告

四川省中美加胶权投资基金管理有限公司(统一社会信用代码91510100MA61TC632L)经股东会议决定注销公司,请债权债务人自本公告见报之日起45日内向我公司申报债权债务。

减资公告

成都一周一天健康管理有限公司(统一社会信用代码91510100MA671HN7X9)经股东会决议决定减少公司注册资本,由人民币1010万元减少至510万元。请债权债务人自公告见报之日起45日内向公司申报债权债务。

成都全达物流有限公司,邓运瑞经营许可证(川交运管许可成字510107034644号)正本遗失作废。

毛万奇不锈建头石模具电权证0000653号,声明作废。

成都盛迈广告有限公司,营业执照正副本(注册号:510106000097081),税务登记证正副本(纳税人识别号:510106689042752)均遗失作废。

成都原创花房手商贸有限责任公司在成都银行新区光华大道支行开立的开户许可证核准号[6510020207202,开户银行:中国工商银行股份有限公司成都龙泉路支行,账号:4402241009000004743]遗失作废。

德阳通安汽车销售有限公司,章平勤,(编号:5106056034775700)经理章会决议子以注销,请相关债权债务单位及个人自登报之日起45日内前来办理相关手续,特此公告。

2020年10月19日

金堂县石板河镇水养殖场法人代表:(统一社会信用代码:93510115MA66AFB319)遗失作废。

注销公告

成都方州保险设备有限公司注册号510108000228536经股东会决议决定注销公司,请公司相关债权债务人于本公告见报之日起90日内向公司清算组申报债权债务,特此公告。

锦江区言味食品经营部营业执照(注册号:510104600238579)正副本遗失,声明作废。

天府新区成都片区魅田手绘肥肠粉店的营业执照正副本(统一社会信用代码:92510100MA62PA6K58)遗失作废。

长春腾芳亚旭阳汽车亚模有限公司成都分公司(工会法人资格证书(正本),工法证字第2202434688号,遗失作废。

川AC8823雷运证51011200-3620遗失。

成都市金牛区金沙公园东社区百姓服务中心的登记证书正本(统一社会信用代码:92510106MJQ364089M)遗失作废。

成都市金牛区金沙公园东社区百姓服务中心的登记证书副本(统一社会信用代码:92510106MJQ364089M)遗失作废。

注销公告

成都市帮县科坊科技开发有限公司(注册号:2102423312-2)经股东会决议注销本公司,请公司相关债权债务人自本公告见报之日起90日内向公司清算组申报债权债务,特此公告。

减资公告

成都华诚天下商贸有限公司(统一社会信用代码91510107689015644X)经股东会决议决定注销注册资本由人民币10000万元减少至600万元请债权债务人自本公告见报之日起45日内向公司申报债权债务特此公告

成都市温江区永宁天王堡水稻农民专业合作社营业执照正副本(统一社会信用代码93510115MA66AFB319)遗失作废

注销公告

成都方州保险设备有限公司注册号510108000228536经股东会决议决定注销公司,请公司相关债权债务人于本公告见报之日起45日内到本公司办理相关债权债务事宜逾期视相关规定处理,特此公告。

成都华诚天下商贸有限公司(统一社会信用代码91510107689015644X)经股东会决议决定注销注册资本由人民币10000万元减少至600万元请债权债务人自本公告见报之日起45日内向公司申报债权债务特此公告

减资公告

成都市温江区永宁天王堡水稻农民专业合作社营业执照正副本(统一社会信用代码93510115MA66AFB319)遗失作废

东方国际拍卖有限责任公司拍卖公告

受委托,我公司将于2020年10月27日举办手工艺品专场慈善拍卖会。本次慈善专场拍卖拍卖标的为社区爱心人士无偿捐赠的手工艺品一批,拍卖募集资金委托人将全部用于公益事业。预展时间:即日起至10月26日请提前预约,我公司将集中组织预展。预展地点:拍卖公司拍卖厅,拍卖时间:2020年10月27日9:30,11:00;2020年10月27日13:30,15:00;拍卖地点:我公司拍卖厅;公司地址:成都市朝阳区劲松六区甲602号楼,咨询电话:010-66573668。

郫县郫金资投集团(注册号:510124600357792)营业执照正副本遗失作废

减资公告

经成都千悦婚