河南油田工程院落实“两个一体化”目标见成效

“今年以来,我们紧密围绕局级、院级、所级共16个增产增效项目,通过落实‘两个一体化’的工作目标,开展科技攻关见到显著效果。”5月17日,河南油田工程院双河采油工程所副所长郑壮在生产会上满面春风地说。

面对油田后期开发资源匮乏、油井高含水开采的严峻生产形势,年初以来,该油田工程院双河采油工程所及时贯彻中石化集团公司及油田科技工作会议精神,结合科研一体化改革,明确一体化责任工作目标,使全体员工明确一体化改革的形势和意义,确保去年单位重组改革后对所服务的采油一厂的工艺技术支撑无缝衔接,且提供优质高效的技术服务。

该所首先从强化注采输一体化培训,邀请专家、骨干对基层技术人员进行培训入手,增强员工岗位技能,更好地服务现场;坚持导师带徒,对新招聘大学生、年轻骨干,安排专家、主任进行一对一辅导,助力青年技术人员快速成长;坚持科研一体化,与院、所充分深度融合,积极参与一体化团队、科研立项,更好地服务现场;主动加压,瞄准现场急需的“卡脖子”关键技术,通过开展科技攻关、引进吸收、成果转化等,及时解决现场生产难题,确保油井高效开采。

据悉,今年以来,该所实施技术增产措施243井次,累计增产7883吨;累计增加注水4.74万立方米,有效存实了增产基础。

(吕德群 陈永保)

中哲物产集团荣膺2019-2023年度宁波市模范集体称号

近日,中哲物产集团有限公司荣获2019-2023年度宁波市模范集体称号。

中哲物产集团是中哲集团下属从事大宗商品贸易的业务平台,成立于2017年1月,以农产品、能源化工、金属等大宗商品及其制品的批发零售为主营业务。

成立仅1年,该公司跳跃身宁波市鄞州区进出口前50强;3年后荣膺“浙江省重点进口平台”。而且,还多次获得当地纳税贡献奖。

中哲物产集团严格遵循以现货贸易为基础、产业链研究为核心、期货等金融衍生品工具为风险管理手段的三位一体的期现结合模式,追求“以客户为中心,为客户提供价值”的服务理念,稳步发展成为深耕产业链的大宗商品服务商和运营商。

在现货贸易方面,中哲物产集团依托强大的供应链整合能力和市场拓展能力,不断优化现货贸易结构,提高贸易效率。该公司积极开拓国内外市场,与众多优质供应商和客户建立了长期稳定的合作关系,实现了大宗商品的高效流通。

集团旗下的芳烃团队主营产品为芳烃产业链的纯苯、苯乙烯、ABS塑料、PS塑料等。疫情期间,国内多家工厂存在成品库存无法消化、工厂被迫停车等问题,这个团队依靠一贯强大的物流能力,租用了多个区域性的中间罐,帮助合作伙伴快速周转货物,保障了多个工厂的正常生产和运营,也发挥了贸易商在市场内应该起到的作用,将资源重新进行合理分配。

(张文胜 曹超艳)

高校青年创意市集火了

近日,在位于重庆高新区虎溪街道的四川美术学院,该院手工艺术系原手艺创意集市吸引众多市民前来逛购。该校手工艺术系原手艺创意集市每逢周末和节假日开集,提供操位和基础配套,青年学子只需带上自己的创意产品即可“拎包创业”。

孙凯芳 摄影报道

遗失声明

兹有我会社会团体法人登记证书副本不慎遗失。证书统一社会信用代码为:51510000064476622Q,法定代表人为:王健,证书有效期为:2021年6月17日至2026年6月17日。

特此声明遗失并作废。

四川省国际合作投资促进会

2024年5月23日

打造民企产改典范 红豆集团工会召开第六次代表大会

“现在,我代表红豆集团工会第五届委员会向大会报告工作,请予审议。”5月18日,红豆集团工会第六次会员代表大会在红豆杉庄会议中心召开,红豆集团党委副书记、工会主席王竹倩作工作报告。大会的主要任务是:回顾总结集团工会第五次代表大会以来的主要工作,确定今后五年集团工会工作的奋斗目标和工作任务,选举产生集团工会第六届领导机构,团结动员广大职工立足新时代,当好主力军,为实现“千亿红豆、智慧红豆、幸福红豆、百年红豆”四个红豆工作目标建功立业。来自集团各条线的120名会员代表参加了会议,会议选举产生了集团工会“两委”委员,新一届工会领导班子,集团党委副书记王竹倩再次当选工会主席。红豆集团党委书记、董事局主席周海江,无锡市总工会党组书记、副主席吴涛,锡山区委常委、区总工会主席张爱军,锡山区总工会党组书记、副主席王美娟等市区总工会领导到会并致辞。

会上,王竹倩作了题为《深入实施“四铸四有”工程打造民企产改典范》的工作报告。报告回顾总结集团工会第五次代表大会以来的主要工作,确定今后五年集团工会工作的奋斗目标和工作任务,在认真履行“维护职工合法权益、竭诚服务职工群众”基本职责中展示应有的担当和作为,深入推进“四铸四有”工程,努力打造民企产改典范,为民企产改探索新路径、提供新经验。

红豆集团一直重视工会工作,2020年1月,红豆集团作为唯一的民营企业,入选首批全国产业工人队伍建设改革试点单位,承担“加强非公企业党建工作,探索在非公企业开展党建工作的方式方法”项目的试点工作。在深入推进产改工作的过程中,红豆紧密结合企业生产经营实际,探索实施了“四铸四有”工程,创造出了党建带工建促产改一体化推进的“红豆经验”,即:以党建引领铸藏,确保员工政治有方向;以技能提升铸匠,确保员工事业有希望;以精致服务铸爱,确保员工生活有保障;以身心关爱铸家,确保员工情绪有释放。红豆产改由“试点”成为“示范”,取得了显著成效。4月28日,在庆祝“五一”国际劳动节暨全国五一劳动奖和全国工人先锋号表彰大会上,红豆集团党委副书记、工会主席王竹倩被授予“全国五一劳动奖章”,作为江苏省唯一代表上台接受表彰,并作为全国五一劳动奖章获得者代表在大会上发言。这是继2010年红豆集团党委书记周海江、2020年红豆产业工人郭军伟荣获“全国劳动模范”,2023年红豆集团荣获“全国五一劳动奖状”后,红豆集团再次获得国家级殊荣。

周海江在讲话中首先肯定了工会的工作成绩。他说,红豆集团的成功源于近3万产业工人的集体智慧和辛勤付出,实施产改的5年时间,深刻感受到民营企业推进产改意义非凡,产改于党于国有利、于企业发展有利、于员工成长有利。更关键的是,通过产改,认识到员工就是人民,以员工为中心,就是站稳了人民立场;于党于国有利,我国产业工人就业80%集中在民营企业,通过产改进一步坚定产业工人听党话、跟党走的信心和决心,有利于增强党组织的凝聚力和号召力。红豆持续打造企业发展与产业工人成长相一致、企业效益与职工利益相一致的命运共同体,一支有理想守信念、懂技术会创新、敢担当讲奉献的高素质产业工人队伍,为中国式现代化建设贡献更大“红豆力量”。

锡山区委常委、区总工会主席张爱军对红豆集团工会第六次代表大会召开表示祝贺。他说,这是红豆集团全体职工政治生活中的一件大事,也是推动锡山工运事业创新发展的一件喜事。自红豆集团工会第五次代表大会以来,集团工会紧紧围绕中心、服务大局,认真履行工会职能职责,大力推进职工素质提升工程,丰富职工精神文化生活,积极构建和谐劳动关系,创新特色、培育亮点,取得了显著的成效。广大职工以强烈的主人翁姿态和饱满的劳动热情,奋发有为、拼搏奉献,红豆集团荣获2023年“全国五一劳动奖状”,涌现出了以全国工人先锋号西服车间、全国劳动模范郭军伟为代表的一大批先进个人和集体,为锡山工运事业作出了积极贡献。

无锡市总工会党组书记、副主席吴涛对红豆集团产改工作给予高度肯定并提出希望。他说,红豆集团工会第五次代表大会以来,紧紧围绕集团高质量发展首要任务,聚焦职工群众急难愁盼问题,深入推进工会改革创新,把工会建设成了广大职工想得起、找得到、靠得住的“职工之家”。作为全国民企党建标杆和全国首批非公企业产改试点单位,红豆集团守正创新、多措并举,为非公企业产工人队伍建设改革提供了“红豆样本”。

(宏轩)

机械工程专家陈静:推动中国机械汽车工程创新前行

在全球经济一体化的大背景下,机械汽车工程作为现代工业体系的关键一环,正以其强大的创新能力和发展动力,引领着行业的进步。随着科技的飞速发展和市场需求的日益多样化,机械汽车工程行业正迎来前所未有的挑战与机遇。行业正在由传统制造向智能化、环保化和高效化转变,这一变革不仅体现了行业的进步,也预示着其巨大的发展潜力。

陈静,作为国内知名机械公司卡尔威机械(宁波)有限公司的总经理,凭借其在机械汽车工程领域的非凡才华和卓越成就,已成为行业内的佼佼者。在产品研发方面,陈静女士凭借其深厚的专业知识和敏锐的市场洞察力,成功设计并开发了多款创新产品。其中,DOT快插接头活动式内支架以其独特的自动角度微调功能,有效提升了重型卡车在颠簸路面上的行驶安全性;旋转接头加工设备则实现了液压系统可调式接头和AN航空接头的高品质、高效率制造;新型伸缩式悬挂支臂则以其高度可调的特性,满足了越野车车主对越野性能的个性化需求。这些创新产品不仅荣获了专利,更在市场上获得了广泛的认可和应用。

除了在产品研发方面的卓越贡献,陈静女士还积极参与行业交流和人才培养工作。她曾担任中国管理科学研究院商学院的高级研究员,为学术界和产业界提供了宝贵的经验和见解。她的卓越贡献使她荣获了未来科技论坛数智创新优秀成果奖和科创引领人物两项殊荣,这些荣誉不仅彰显了她在机械工程领域的杰出成就,也进一步提升了她在行业内的知名度和影响力。

陈静女士的成功并非偶然,她的成长历程充分体现了个人奋斗的力量和对行业的深刻理解。目睹入机械汽车工程行业以来,她以一颗好奇心和旺盛的求知欲迅速融入了这个充满挑战和机遇的领域。她深知,在这个行业要取得成功需要不断学习和提升自己的能力,因此她积极参与各类培训、研讨会和学术交流活动,不断拓宽自己的知识视野和丰富实践经验。同时,她还将理论知识与实践操作相结合,通过亲自动手、反复试验,不断摸索出更加高效、精确的设计方案。她的作品不仅具有很高的实用价值,更在美学和工艺上达到了很高的水准。她的设计理念始终贯彻着创新、实用、可靠的原则,深受业内人士的赞誉。

展望未来,陈静女士对机械汽车工程行业的发展充满信心。她认为,随着环保意识的日益加强和碳减排的迫切需求,绿色环保和可持续发展将成为行业的重要发展方向。同时,智能化技术、互联网和大数据的应用将引发行业深刻的变革,显著提升生产效率和产品质量。此外,个性化、定制化产品需求的市场趋势也将持续加强,为机械工程行业带来新的挑战和机遇。面对这些机遇和挑战,陈静女士呼吁行业同仁共同努力,推动创新和设计能力的发展,以满足市场的多样化需求。

机械汽车工程行业作为工业领域的核心,始终在推动着人类文明的发展。从蒸汽机到内燃机,再到电动机等技术的诞生,都极大地推动了社会生产力的提升和人们生活质量的改善。如今,随着人工智能、物联网等技术的快速发展,智能制造已经成为行业发展的新趋势。陈静女士表示:“通过引入智能设备、自动化生产线等技术手段,我们可以进一步提高生产效率、降低成本并提升产品质量和竞争力。同时,绿色制造也是我们未来的重要发展方向。”在陈静女士这样的优秀人才的努力和引领下,我们有理由相信机械汽车工程行业将迎来更加辉煌的未来。

(张禧)

川煤鼎能鑫盛达公司全面发力攻坚二季度

激情红五月,奋进正当时。今年伊始,川煤鼎能鑫盛达公司(以下简称:鑫盛达公司)紧紧围绕年度目标,坚持稳中求进的工作总基调,全体员工以饱满的热情和昂扬的斗志,全身心投入到各项工作之中。一季度,公司实现营业收入7300万元,营业利润完成预算目标275%,赢得首季“开门红”。进入二季度,面对更为艰巨的挑战和复杂多变的市场环境,公司上下团结一心,坚定信念,全面发力,以更加有力的举措,为实现“双过半”的目标而努力拼搏。截至4月底公司已实现营收1.63亿元,同比增长1.23亿元,二季度预计完成产值2亿元。

精准研判 谋定市场新途

在当前复杂多变的市场环境下,鑫盛达公司以敏锐的市场洞察力,创新性地提出了“稳住基本盘,瞄准细分、新兴市场,开拓新业务、增长新本领”的市场开拓理念。在这一理念的指引下,公司不断优化市场策略,精准捕捉每一个市场机会,勇于迎接各种挑战,专注于选择“小而精”、回报周期短的项目。通过构建高效协同的市场开发机制,明确各区域的目标市场,广泛搜集项目信息,严格筛选优质项目,有效控制项目风险等措施,从而确保了招投标和商务谈判的顺利进行。

近期,公司成功开发了1.4亿元的首个川外非煤矿“山尾矿”治理工程项目,成功进入新疆市场;川内中标了雷波基地化工公司厂区水治理工程,川外荣能源公司太平煤矿存煤设施建设及环保改造项目等多个重要工程,中标总金额达到了1.76亿元,同比增长1182%。同时,公司还与中建七局合作宜宾临港产业配套住宅项目,与中建八局西南分公司、西藏拉萨守泽企业管理公司、贵州中赫绿城建设公司、四川衡立泰投资公司等建立了稳固的战略合作伙伴关系。这些成果的取得,标志着公司在市场开发方面取得了阶段性成功,为公司进一步拓展业务领域、积累优质业绩、提升企业形象与知名度奠定了坚实基础。

聚力增效 优化项目管理

鑫盛达公司在全项目中严格执行预算管理工作,做到了“三项坚持”。一是坚持成本精准控制,公司对各项费用进行精细化管理和核算,确保项目在预算范围内高效运行;二是坚持风险管理优化。通过定期项目风险评估和应对预案制定,降低项目运行过程中的不确定性,确保项目顺利进行;三是坚持严控进度与质量管理。确保每个项目按照既定时间节点和质量标准稳步推进,实现工程质量和进度的双重达标。今年1-4月管理费用242万元,较上年同期减少154万元,同期管理费用占比营业收入减少8.6%。

公司经营业绩稳步提升,截至目前,施工产值约1.77亿元,完成计划指标的321%,实现了超出预期的生产效益。其中,新维煤矿煤炭储备设施建设项目在精细管理下稳步推进,为全省煤炭资源的稳定供应提供了有力保障;花山煤矿瓦斯发电项目、代池坝选煤厂煤泥棚项目,在减少环境污染的基础上,还为川煤集团创造了新的经济效益。此外,攀枝花格里坪宝清佳苑维修项目针对住宅区的公共设施进行了维修和更新,显著提升了居民的生活品质;雷波基地化工公司厂区水治理工程项目有效改善了化工公司用水环境,为绿色生产提供了支持。

科技引领 促进提质增效

科技创新是企业发展的动力源泉。鑫盛达公司5月11日启动了国企改革深化提升行动,以科技创新为出发点,全面推动科技攻关、技术创新及小改小革等多元化工作。公司还积极推广“四新”技术应用,巧妙运用科技手段实现减员增效、质量提升及效益增长。其中,与重庆大学等科研机构携手合作推进的“基于协同顶升的既有建筑纠偏复位关键技术研究及应用”等项目被列为集团重点科技项目。

项目实践应用上,公司将“PHS预应力混凝土桩锤击施工技术”等多项新技术、新工艺应用到遂宁市第七中学扩建学生宿舍及教师宿舍楼工程、新维煤矿煤炭储备设施建设工程项目钢桁架结构吊运安装、花山煤矿瓦斯发电土建项目架空平台等重大工程实践中工程施工中。这些创新技术的运用不仅大幅提高了施工效率和质量水平,更为公司的提质增效和可持续发展注入了强劲动力。

安全为基 构建发展屏障

安全生产始终是企业发展的基石。鑫盛达公司始终将安全生产放在首位,不断加强和深化“11334N”安全管控体系建设,建立健全17项安全生产管理制度,完善了安全事故责任倒查机制。公司扎实推进安全风险分级管控和隐患排查治理“双控”机制建设,确保安全风险防控到位。通过“百日创安”、节前节后复工复产专项督导检查、防汛减灾、全国“两会”期间专项督查、蹲点和安全警示教育等系列活动及做好全年安全培训计划和三个层级的安全教育培训,进一步提升员工的安全意识和操作技能。

截至4月底,公司共开展280余次安全隐患排查,对“三违”行为采取措施坚决抵制,并对查出的安全隐患进行了整改和总结,形成了有效的闭环管理。这些举措遏制了潜在安全违规行为的发生,强化了员工的安全红线意识,实现了零轻伤及以上安全事故的目标,全面保障了生产的安全和稳定。此外,公司的环保指标也全面达标,展现了良好的环保形象。

人才为本 筑牢发展基石

人才是推动企业发展的关键因素。鑫盛达公司高度重视人才培养和激励工作,从内部深度挖掘潜力人才。通过为员工量身定制个性化的培训计划、奖励机制、优化薪酬分配制度、精心搭建晋升通道等措施激发员工的成长动力和工作热情。同时,公司还积极推行“师带徒”制度,帮助新员工等快速成长。

在人才引进方面,公司积极拓展招聘渠道,与四川农业大学、四川建院等高校建立了紧密的合作关系,吸引更多优秀人才加入公司。同时鼓励全体员工提升学历、考取各类执业资格和申报职称,为员工铺设了一条持续学习和成长的科学通道,营造了尊才爱才、惜才重才的浓厚企业文化氛围。截至目前,已有21人报考了特种作业操作证培训,17人报考了建造师、会计初级职称等考试,5人报考了专升本学历提升,2人被安排到项目部担任关键岗位,2人成功考取中高级职业技能等级证书,为公司的发展提供了有力保障。

目前,鑫盛达公司正紧盯“双过半”工作目标不放松,以更加坚定的信念、更加创新的举措和更加务实的作风迎接未来的各种挑战。

(冯鑫林 蔡龙)

“中国珍珠之都”进入“中场时刻”

■ 新华每日电讯记者 莫鑫 姜贺轩

在全球珍珠产业版图里,山下湖镇无疑是最亮眼的“明珠”之一。

公开数据显示,浙江省诸暨市淡水珍珠产量占全球的73%,交易量占全国的80%。而诸暨的珍珠产业,又集中在面积42平方公里、常住人口3万多人的山下湖,小镇是名副其实的“中国珍珠之都”。

明星佩戴带来的光环效应,加上直播电商的风口,使得过去数年间诸暨珍珠制品“涨”声一片。仅淡水珍珠原料价格在2023年飙至每公斤2000元左右,是2019年价格的6至7倍。

时至今年,业内人士称,一些“疯狂”正在褪去,多处养殖源头的蚌价维持在去年同期水平,局地还略有下降。不少代购称,“很多网红款基本是人手一串了”。

诸暨淡水珍珠产业,在持续高光之中正进入“中场时刻”。

山下湖镇众多珍珠从业者也迎来产业叩问:如何向附加值更高的品牌、设计环节进发?跨境电商能否成为向海外突围的跳板?淡水珍珠何时能挑战海水珍珠?

答好产业之问,“中国珍珠之都”面对全球产业竞争,方能更显从容。

鲜有山下湖做不了的款

近年来,诸暨几家直播电商基地引进淘宝、抖音、快手等直播平台,加快推进珍珠线上销售。目前,常驻当地的主播多达3000人,高峰时每天直播近7000场。

今年1至4月,山下湖镇工业用电量同比增长5.12%。受夜间直播影响,华东国际珠宝城1至4月用电量同比增长23.63%。

除了规模庞大的主播队伍,还有为数众多的代购群体,常年活跃在山下湖镇。

“在山下湖做珍珠代购生意,我都快熬出时差了。”今年35岁的文晓彤来自辽宁沈阳,做代购刚满一年。每次来诸暨,她都会住在离华东国际珠宝城步行二三百米的汉庭酒店,这里的自助早餐和免费洗衣服务让她心仪。

“别人下班我们上班,通常下午去摊位看货,晚上通过视频向顾客介绍,经常忙到深夜,母亲节前后几天都是两三点才睡。”她说。倘晚,记者跟着她走进了这处国内最大的珍珠交易中心,映入眼帘的是大大小小的珍珠摊位。

资料显示,华东国际珠宝城作为山下湖珍珠主体销售市场,经营业务涵盖珍珠加工、珍珠商贸、创意设计等各个环节。2023年度市场主体增加至1300余家,三年间增长85%,其中线上销售额突破260亿元,三年间增长83%。

这里的摊位“麻雀虽小,五脏俱全”:柜台的一侧,直径十几毫米到几毫米的半成品珠串成堆摆开,另一侧戒指、耳环、胸针样品按架码放。一侧的墙上,七八串项链样品高高挂起,透过玻璃还能看到相台下方不同品类的袋装裸珠。

和珠宝城不少商家一样,茉丽“做to C又to D的生意”,既卖货给普通消费者,也卖货给代购。

茉丽的微信朋友圈鲜有个人生活的内容,大部分都是款式样图,几乎每天都有顾客根据样图从微信上下单。

“这些基本是小红书、抖音上流行的款式,有不少都是TASAKI、MIKIMOTO等大牌同款,单珠项链里的戴妃款、珠串里的小米链等经典款一直持续流行。今年,跟蝴蝶有关的款式销量一直不错。”茉丽介绍道。

茉丽的父母早年在诸暨本地养殖珍珠,而后辗转赴湖南、江西、安徽等地承包养殖水面。截至目前,诸暨本地淡水珍珠养殖面积仅占全国的1/20左右。

茉丽的微信群里,活跃着上千名代购:有的会来线下逐颗挑选珍珠,加工后发货;有的茉丽从未见过面,但合作订单不少。

“珠宝城里生意做得好的不少都是老板娘,可能女人更懂女人吧。”今年32岁的茉丽,两个月前新提了一辆保时捷轿跑车,作为对自己的奖励。

在茉丽的摊位里,小琳正娴熟地编着一款项链。她来自河北邯郸,现在还是西安一所高校传播学专业的研二学生。她这学期没什么课,就在山下湖做起了代购。

“我父母也在诸暨做生意,可他们却希望我考公务员,觉得这样比较稳定,但我更喜欢现在的状态:做自己喜欢的事,顺便挣点小钱。”小琳笑着说。

在她看来,珍珠消费市场是高度个性化的,具体款式并不明断,这就给了像她这样“会玩新媒体,又能把握饰品潮流的博主”以市场机会。

“没有这儿做不了的款。从挑珍珠选五金到做检测出证书,再到包装发货,也就是转几个弯的事儿。我接触到的消费者,相信的是我的审美和款式推荐,以及产品的性价比。”小琳说。

一周客和小琳成了朋友,时不时来珠宝城和小琳一道挑珍珠、做款式,用小琳的话来说,“她们获得的是DIY带来的情绪价值”。

“裸珠生意的利润几乎是透明的,成品才会有利润差异,这就考验商家和代购选款和设计的能力。有的代购自我这儿选好珍珠,买好五金配件后就带回酒店自己做款。”茉丽告诉记者。

不光是珍珠产品本身,商家和代购对包装风格的把握也影响着产品的价格。“我感觉珠宝城里做包装的商家最赚钱,从几元到几百元的包装都有。母亲节当天,有几位代购还因为抢一个网红款包装而大打出手。”茉丽说。

时间一长,茉丽和小琳也成了朋友。今年,她俩打算一起去学珠宝设计。在这门生意上,能够不与别人“卷”的诀窍,就在于把独具匠心的款式设计牢牢握在自己手里。

小琳笃信,众多从业者聚集于此,珠宝城迟早会诞生横扫市场的原创爆款设计。

● 浙江省诸暨市山下湖镇的一处珠蚌养殖基地。 新华每日电讯记者 莫鑫 摄

崭露头角的珍珠跨境

2023年3月,诸暨市首次组团亮相香港国际珠宝展。今年3月,诸暨市再次组织350多家企业、800多位珠宝商赴香港参展,与澳大利亚、日本、印尼等产地的同行同台竞技,推动诸暨珍珠走向世界舞台。

与此同时,山下湖镇一些有想法的年轻人,正借助TikTok、Temu等平台乘风跨境,将淡水珍珠生意做到了欧美国家。

在山下湖镇西杨龙村,诗丽仙饰品有限公司被一众二三层洋楼所围绕。走进院落,一辆白色保时捷卡宴正在充电,三只颜色不一的柴犬有的盯着到访的陌生人,有的趴在地上打盹。

印花T恤、喇叭牛仔裤、“拉面头”发型,90后老板钱少聪迎面走来。老一辈珠商户说,“他做的生意和我们不一样”。

钱少聪在上海一所高校学习文化产业管理专业,具备不错的英语能力。毕业后做了几年策展工作后选择创业,在2016年前后开始做电商,“一开始是陪别人去面试电商的运营,后来发现对方也在招募主播,我通过面试被录取了。”

自诩踩到“风口”的钱少聪,跟着国内直播电商的热潮赚到了“第一桶金”。直到2021年,公司的国内直播电商业务开始增长乏力。

为防患于未然,钱少聪2021年下半年开始入局跨境电商直播业务,“交了一波学费”过后,2022年,他全力投入TikTok,尝试在多个国家开拓业务。他沿用的是国内直播电商“开蚌买珠”的盲盒模式,最终确定以美国和日本为主要市场,同时逐渐开拓新兴市场的布局。

钱少聪熟悉海外市场需求差异。在他看来,跨境直播引根结底还是内容;就像是“开蚌卖珠”一样,受众会觉得开出来的珠与自己有情感连接,自然就愿意后续再支付成本来制作款式,“当然,主播的角色也非常重要,尽量要选择懂得直播技巧的当地人才能赢得不同国家受众的眼缘。”

为此,钱少聪将公司的直播业务从诸暨搬到了杭州,为的就是能在大城市触达更为丰富的外语主播人才资源。

“可能是这两年大家在国内市场上赚得益满钵满,实在是无暇顾及跨境业务。”钱少聪认为,山下湖的珍珠从业者对直播电商的理解非常深刻,但目前和他竞逐同一条赛道的友商还不多。

“在国内定价20元商品,在美国市场就可定价20美元,我现在的营收和之前做国内电商差不多,但单量是原来的十分之一左右,且退货率极低。”他希望山下湖能聚齐更多同道中人一起把跨境的“蛋糕”做大。

公开数据显示,2023年中国珍珠出口额仅为0.49亿美元,同比下降12.5%。同年,国内珍珠市场规模约为350亿元,同比增长约46%。

淡水珍珠何时角逐全球市场

辗转于华东国际珠宝城各个摊位,记者发现,淡水珍珠和海水珍珠价格差异明显。

12至13毫米直径的大颗粒淡水有核珍珠(业内称“爱迪生珍珠”)价格在每颗500至1000元,同等尺寸的澳白价格可达4000至7000元。日本的Akoya海水珍珠价格,也是小颗粒淡水有核珍珠(业内称“淡水AK”)的8至10倍。

两种珍珠的价格为何存在较大差距?淡水珍珠的质量当真不如海水珍珠?

傅百成在山下湖从事珍珠养殖数十年,是名副其实的“珠一代”。2005年前后,他就立志“要让诸暨的淡水珍珠质量超越海水珍珠”,在这件事上,他已经熬了快20年,“目标快要实现了!”

他介绍道,决定珍珠品质的无非就是形状、大小、颜色和亮度几个要素,目前淡水珍珠养殖对形、色的控制已较为成熟,但在大小和亮度指标上,与海水珍珠养殖相比还有差距。

“一部分是蚌种的先天原因,中国普遍选用的三角帆蚌,其壳间60毫米左右的间隙决定了其能够孕育的珍珠直径最大一般不超过16毫米。”傅百成拿起桌上的一片蚌壳解释道。

在亮度上,不同蚌种分泌的碳酸钙结晶排列方式是珍珠光泽形成的关键。“珍珠的光泽是光学效果,碳酸钙结晶排列越平滑,珠面对光的反射效果就越好,珍珠看起来就越亮,这是蚌种基因决定的。”他告诉记者,能够孕育出超越海水珍珠的淡水蚌种,或将在一两年内获得科研上的突破。

除了蚌种之外,养殖技术也颇为关键,这也是为什么日本的Akoya珍珠看上去要更有光泽。

傅百成详述日本珍珠养殖的门道:在收蚌前的最后6个月,珠农会将马氏贝从日常养殖的水下深度从1.5米沉降至18至20米。由于低温,母贝会进入休眠状态,并分泌角壳蛋白对珍珠进行包裹,水位越深,水压越大,蛋白包裹珍珠的密度就越高,从而使Akoya珍珠形成特有的光泽与质感。

傅百成坚定认为,国内淡水珍珠养殖已经掌握了这项技术,但是遍布全国多地的养殖户是否要大规模采用,还要考虑投入产出比。

他提到这样一组数据:目前国内40余万亩的淡水珍珠养殖水面,年产珍珠800至900吨,原料价值300亿元左右,相比之下,全球海水珍珠年产约为64至66吨,原料价值高达1500亿元,原料价值相差近五倍。

浙江省珍珠行业协会会长何铁元认为,诸暨要诞生本土高品质淡水珍珠品类,这是扭转价值差异的重要努力方向,也是淡水珍珠产业未来升级迭代的方向。

据他分析,像澳白、大溪地、Akoya这些珍珠品类,都是由相关行业协会来牵头,打造营销概念的同时,制定产品分级标准,并禁止不符合标准的珍珠流向市场,从而达到控量又控价的目标。

“像爱迪生、淡水AK、赛澳白这些品名,都是行业里约定俗成的叫法,并非行业官方认可的品类。协会已经牵头各方力量在谋划淡水珍珠的品类名,同时制定行业标准,这将会是淡水珍珠角逐全球市场要迈出的重要一步。”何铁元说。

胖东来爆火的朴素逻辑

■ 新华社记者 张兴军 孙清清 刘振坤

当下实体商超普遍日子不好过,但在社交网络上,经常看到网友这样的扇屏:“胖东来何时开到我家门口?”

成立近30年的胖东来商超,名字由其前身“胖子店”和其创始人于东来的名字组合而成。目前,胖东来13家实体店都在河南,其中11家在许昌,近年来凭借赶超景区的火爆人气频频出圈,被一些网友称为“没有淡季的6A级景区”。

胖东来到底有多火?今年几组数据可见一斑:

元旦假期,许昌胖东来7家店共计接待游客近100万人次;春节8天长假,许昌全市11家4A级景区共接待游客约127.3万人次,而胖东来的3家综合商超仅3天时间累计客流量就达116.33万人次;刚过去的“五一”假期,同样3家商超单日接待约31万人次,客流量再创新高。

即使在非节假日,胖东来门前的长龙也是常态,其中不少人从外地自驾或者乘高铁远道而来。受其流量带动,许昌这座古城也发手可热,当地为此开通了网红旅游购物专列。

商超变“景点”,胖东来的流量密码是什么?

记者带着问题现场探访,门前排队的顾客你一言他一语:“选材良心”“货真价实”“胖东来的产品,用着放心”“对消费者极度贴心”……消费者“用脚投票”,回答简短利落,却透出朴素的商业逻辑:好商品、好服务才能赢得好口碑。

免费提供纸杯和热水,设有宠物暂存地,为看不清字的老年人提供老花镜;肉类熟食先称重再装汤汁、蔬菜的标签像生活百科,不仅注明产地、供应商,有的甚至标出做法;售出商品七日内正常调价,将主动退还差价……还有顾客说,曾经在购物时孩子突发不适,向商场求助后,胖东来员工开车把孩子送到医院,并全程帮忙陪护。

记者体验发现,商场内外,贴心的细节随处可见。诚意满满的服务引发共情共鸣,一些顾客直言:“在胖东来消费,购买的是商品,体验的是爽感。”

商品和服务之外,胖东来在尊重员工权益方面的做法也被广为称道。一方面,公司把每年所赚利润的绝大部分分给员工,让员工收入在当地保持较高水平;另一方面,还通过“周二闭店”“委屈奖”等措施提高员工福利待遇,受到员工欢迎。

胖东来从地方走向全国,互联网口碑传播的推动力量不容忽视。

在不少年轻人眼里,胖东来既是商超,也是文化新地标。“打卡”胖东来成了时尚风潮,人们边购物边直播,线下线上热度叠加,全国各地越来越多的顾客纷至沓来,胖东来的流量进一步呈几何级数放大。

在“流量经济”时代,消费领域从不缺少“出圈”的热点。当一个消费现象持续火热,就值得深究其内在逻辑。

从货真价实的商品到精益求精的服务,从“宠爱”消费者到尊重员工,胖东来“内外兼修”,在消费者、“打工人”乃至整个社会激发出广泛共情,由此打破了日常购物和文旅体验之间的边界,在传统商超领域挖掘出了新的消费增长点,经过互联网传播的加持,悄然完成了商超变“景点”的演化。

根据媒体最新报道,胖东来成功之道引发关注,国内一些商超主动对标进行调整改造。商业市场复杂多变,模仿复刻的效果尚有待观察,但胖东来的样本启示意义是具有普遍性的:高品质的供给激发新需求,新需求催生更高质量的供给。

拉长观察镜头、放眼大江南北,供给与需求的良性互动并不鲜见:从人山人海的贵州“村超”到厚积薄发的“尔滨”冰雪游,从一串麻辣烫点燃天水旅游“热辣滚烫”到“王婆说媒”带火开封大宋武侠城……

这些消费领域新亮点新场景新业态的涌现,既映射出国内大市场的活力与潜力,也说明只要扣准经济社会发展脉搏,回应人民群众的更高期待,消费者和市场的双向奔赴将更加精彩。

当下,随着传统消费提质升级,新型消费成长壮大,潜在消费需求不断释放,我们有理由期待市场出现更多“胖东来”。

增绿色动能 瞄未来赛道

——安徽发展新能源和节能环保产业一线扫描

■ 新华社记者 水金辰 文/图

在安徽省滁州市来安县滁州捷泰新能源科技有限公司,记者看到一辆辆机器人小车搭载着原材料硅片在车间内穿梭。作为一家生产高效太阳能电池片的光伏新能源企业,自去年2月建成投产以来,35条生产线每天可下线电池片约700万片。

滁州是安徽较早布局光伏产业的地市。据介绍,目前当地已实现百亿产业项目、特色产业集群、上市企业县域全覆盖。在滁州凤阳县,当地正通过建链、补链、强链,全力建设千亿级硅基新材料产业基地。

去年6月,凤阳正泰新能源科技股份有限公司调试投产。“我们是光伏电池和组件制造领域的企业。凤阳当地聚集了光伏组件制造所需的玻璃、边框等辅材生产企业,未来企业间将能更好发挥产业链协同效应。”公司副总经理李龙庭说。

新能源和节能环保产业是安徽省近年来重点打造的新兴产业之一。安徽该产业营收规模2023年达6121.9亿元,实现两年翻番。

“科技支撑和产业链式发展是新能源和节能环保产业得以迅速发展的重要保障。”安徽省生态环境厅副厅长罗宏说,目前安徽已拥有国家级科技创新平台13家、省级平台364家,同时还围绕新能源、高效节能、先进环保、资源循环利用和碳中和5大细分产业集群,设计产业链、完善产业链图谱,推动产业链在安徽乃至更大范围协同发展。

“光伏电池组件更新迭代快,企业只有强化技术储备,才能在激烈的市场竞争中获得优势。”在安徽宣城市,安徽华晟新能源科技股份有限公司董事长徐晓华说,他们在异质结叠钙钛矿这一前沿技术路线上已开展小规模试验,预计明年叠层电池中试线将投入使用。

记者注意到,像华晟新能源等一批企业正不断抢占新能源和节能环保产业未来赛道,加快形成新质生产力。

在滁州市金属材料、“头质”气罐的氢能公交已经行驶1年多。作为氢能公交“核心动力系统”及其关联零部件制造企业,安徽元隽氢能科技股份有限公司董事长张俊春表示,该公司开发的30KW和66KW氢燃料电池动力系统在交通领域节能减碳潜力已经显现。

质子交换膜是氢燃料电池的核心零部件,以前长期依赖进口。“通过自主研发,2022年我们形成了国产质子交换膜批量生产能力。”张俊春说,目前公司的8微米、12微米质子交换膜较三年前已降本约70%,助力氢燃料电池成本整体下降。

据了解,新能源和节能环保产业已实现安徽16地市全覆盖。今年,安徽明确开展重点领域前沿技术和共性关键技术研发攻关,并抢占氢能领域发展赛道,建设氢能产业园、循环经济产业园等,更好发挥园区对产业高质量发展的核心承载作用。

●在安徽元隽氢能科技股份有限公司,机器人正在对物料进行定位检测和叠装。

四川华蓥:排查道路隐患 确保交通安全

地处山区的四川省华蓥市针对汛期易发山洪、泥石流、塌方等灾害影响道路交通安全的情况,及时组织应急管理局、公安局交通警察大队和养路段等职能部门,对境内道路隐患逐一进行排查和整改,确保交通安全。

图为2024年5月21日,四川省华蓥市公安局交通警察大队的民警在位于山区的红岩公路21道拐,观