中铁上海局四公司 多措并举强化安全生产

近年来,中铁上海局四公司聚焦“本质安全型”企业建设,以防事故、治隐患为主线,全面加强全员安全教育培训,持续提升全员安全技能和安全意识,让安全责任落实落地。

该公司认真贯彻落实《中国中铁关于严格执行安全生产禁令的通知》精神,编发安全生产应知应会,锚定“安全生产年”目标,利用交班会、早点名等直观方式,抓好复工、返岗及新进场管理人员安全教育。坚持“人到位、心到岗”,项目管理人员深入班组,搭建移动安全教育“微课堂”,向协作队伍讲清安全生产形势。

在安全监管方面,该公司修订印发了安全质量考核评价办法,严格落实组织指挥、技术保障、资源配置、安质监督四个系统的“管”“监”责任,从领导班子到现场班组长,将有安全责任的各个部门联系起来,层层压紧压实责任链条,形成齐抓共管合力。明确提出把“强化安全风险监测、健全风险预警机制”作为安全生产的重要抓手,全面实行安全风险动态管理,划定风险等级、建立应急预案、开展应急演练,逐项分解项目安全管理目标并科学设定安全检查频次。 (胡育松)

航天科工203所 走出舒适圈 践行“零缺陷” 质量管理要求

航天科工203所目前已交付各项目时频设备百余套,形成较为完善的技术方案,产品形态趋于固定。

时频设备功能繁多且都很重要,接口复杂。若产品内部有质量隐患,则在振动、冲击等严酷试验及使用环境下,产品可能出现失效的现象,最终导致整个系统功能受到严重影响。

时频设备内部大多为插卡设计,多块插卡均需要通过背板走线进行数据交互,同时通过背板与后面板航插进行机箱内部走线,完成与外部的数据交互。旧时频设备考虑到需要与设备外部交互的数据多,背板与后面板航插走线也相应地变多,同时背板走线复杂,占用空间多,能够留给背板与后面板航插走线空间不足,因此采用了焊线的方式,并一直沿用此种方式。

虽然背板焊线方式没有出现过质量问题,但是通过其他产品发生的问题分析,背板焊线需要预留应力释放弯,否则应力积累会发生线缆断裂问题。同时部分项目环境严苛,沙尘较大,如果有多余物进入设备,可能会影响背板焊线的正常使用。对此项目团队进行了讨论,最后一致决定:虽然目前没有出现问题,背板焊线的方式设计此跳并且贵料完备,如果沿用此种方案,设计上会比较简单成熟,但是项目任务必须确保万无一失,项目团队必须走出“舒适圈”,将可能发生的问题提前扼杀在摇篮里。

为此,项目团队开始不断地分析讨论新的接线方案,最终选定使用多管脚的电连接器。在选型过程中,设计师不断确认连接器的结构情况,确保有锁紧装置,能够应对使用现场的振动环境。同时硬件设计师加班加点对背板布线进行修改,尽可能地为新使用的连接器预留出足够的空间。结构设计师则是对背板的散热开孔进行分析设计,确保能够在有限的空间内,尽可能地为插箱内板卡预留出足够的散热空间。

本次的质量改进,避免了年间工人手工焊接带来的不确定因素,同时也更有信心面对设备使用的恶劣环境。目前经过质量改进的时频设备,已完成各类试验,并陆续交付投入使用,截至目前无质量问题发生。

“质量”二字重千斤。航天科工203所坚定走出“舒适圈”,不断适应新要求、新环境、新挑战,时刻关注质量问题,提升产品质量,打造出质量过硬的产品,继续追求航天先进质量文化,贯彻落实集团公司质量制胜战略和“零缺陷”质量管理要求,自觉践行“严慎细实”的工作作风,弘扬协同攻坚、勇于攀登的航天精神,用实际行动追求质量卓越。 (吴东雪)

遗失启事

四川中康大件运输有限责任公司贵阜川AEK563道路运输证(证号:5101060 10680)遗失,特此声明。

声明

青羊区贝森办公文具礼品经营部的银行开户许可证正本(核准号:J6510023300301、编号:6510-00986498)遗失,特此声明。

青羊区贝森办公文具礼品经营部
2024年8月20日

公告

阳光财产保险股份有限公司上饶中心支公司德兴支公司于2024年8月19日因营业场所地址变更,触发《中华人民共和国保险许可证》现涂取法律、行政法规和其他规定进行公告:
机构名称:阳光财产保险股份有限公司上饶中心支公司德兴支公司
业务范围:由阳光财产保险股份有限公司江西省分公司授权决定
成立日期:2011年10月31日
机构住所:江西省上饶市德兴市银城镇聚远大道18号铜都国际大酒店北楼606室
机构编码:000093361181
发证机关:国家金融监督管理总局上饶监管分局
许可证编号:00147516

2024年中国酒业协会 名酒收藏专业委员会年会在太原召开

8月16日,由中国酒业协会主办、汾酒集团承办的2024年中国酒业协会名酒收藏专业委员会年会在太原盛大举行。本次大会以“聚合力;谋创新;共发展”为主题,现场气氛热烈,嘉宾云集。

中国酒业协会党支部书记、执行理事长王琦,中国酒业协会名酒收藏专业委员会当值理事长、汾酒党委书记、董事长袁清茂,原文化部副部长、国家图书馆名誉馆长周和平,汾酒集团党委专职副书记、副董事长李振寰,茅台集团党委委员、副总经理万波,汾酒集团党委委员、副总经理刘卫华,汾酒集团党委委员、董事李沛洁,中国酒业协会副秘书长杜小威,中国酒业协会副秘书长吴晓东,安徽古井集团有限责任公司党委委员、安徽古井贡酒股份有限公司常务副总经理闫立军,宜宾五粮液股份有限公司总经理助理黄太国,泸州老窖销售有限公司副总经理李光杰,舍得酒业股份有限公司副总裁王维龙,名酒收藏专业委员会秘书长刘海坡等领导出席了此次大会。此外,来自北京、河南、山东、山西等地众多深耕名酒收藏行业的精英大咖和媒体记者总计超过400人参加了会议。

●中国陈年酒市场信息采集点授牌仪式现场。

●袁清茂(左)、王琦(右)为中国汾酒收藏酒研究院揭牌。

袁清茂在致辞中表示,今年是中国酒业协会名酒收藏专业委员会成立10周年,汾酒很荣幸担任轮值主席单位。他指出,十年来,中国名酒收藏从小众走向大众,从民间发展到官方重视,从自然生长到系统推动,走上了健康快速、蓬勃发展的道路。名酒收藏的本质是时间,关键是文化,动力是消费,未来是格调。汾酒集团愿与广大行业同仁共同努力,在时间、文化、消费、格调上持续发力,推动中国酒业名酒收藏工作开创新局面。

王琦在致辞中表示,此次大会要站在产业高度,秉承“形成合力、同频共振、共促发展”的宗旨,在把握有利条件、应对风险挑战的同时,保持战略定力、谋求创新突破。通过创新供给创造新的需求,科学判断形势,深挖陈年酒赛道价值,针对行业痛点谋求创新,保持行业自信,穿越产业周期。未来,中国酒业协会将坚定不移地做产业进步的服务者、产业发展的引领者。

周和平在主题演讲中表示,酒历来是重要的收藏品,名酒作为特殊的收藏品具有重要的历史文化价值,是酒业发展的实证,邀各看人们美好的记忆和乡愁。搞好名酒收藏,要坚持文化自信,努力学习酒的历史和文化,学习识酒的专业知识和技能,加强行业管理和指导,通过博览会等形式,为广大收藏者“亮宝”、交易、交流提供市场和机会。

刘海坡作《2023——2024年度中国酒业协会名酒收藏专业委员会年会工作报告》。报告显示,陈年白酒经过二十多年的发展,经历萌芽期、高速发展期,2020至2022年增速放缓,2023年增速回升,市场规模已近1300亿元,预计未来五年将突破1500亿元。

在主题对话环节,名酒酒企、名酒收藏家、新酒经销商、陈年酒电商新渠道等多方代表,围绕陈年酒如何破圈与创新,共同探讨当下陈年酒市场实现繁荣增长的切实发展路径。

为进一步完善陈年酒流通领域信息采集和征信体系,中国酒业协会牵头在全国各一线城市、二线城市以及酒类重点城市设立“中国陈年酒市场信息采集点”。会上,对首批入选中国陈年酒市场信息采集点系统的12家入选单位授了牌。

“中国汾酒收藏酒研究院”成立仪式也在本次年会上隆重举行。研究院由汾酒集团携手中国酒业协会共同成立,借势行业专家、学者合力,全面推动中国汾酒收藏酒高质量发展,迎接名酒收藏“新周期”。袁清茂、王琦共同登台为中国汾酒收藏酒研究院揭牌。

现场还进行了“黄河之魂”系列新品发布会——黄河之魂龙礼、黄河之魂龙汾。该系列以汾酒为载体,以蓝色为基调,以文化为代表,精心打磨、潜心设计,为广大消费者带来了多款集黄河文明、山西文旅、汾酒文化三位一体、可观可赏的文化赋能名酒产品。此系列产品的成功发布不仅为清香复兴的事业,汾酒品牌的传播、发展,山西及黄河文化的延续传承,贡献了一份属于名酒的担当与力量,更是为清香大时代的来临奉上了一份印拓繁荣的文化献礼。

此次年会的成功举办,为中国名酒收藏行业的未来发展指明了方向,促进了行业的交流与合作,推动了中国酒业的繁荣发展。

(杨仁宇)

以营销管理之道 赋能企业创新增长

——记益普索业务增长官黄河清

■ 刘耘希

随着科技的不断进步和消费者行为的快速变化,市场营销管理已成为企业生存与发展的核心驱动力。作为市场营销管理领域的深耕者,近20年来,黄河清女士在管理经验十分丰富的外企沉淀了丰富的实战智慧与经验。她擅长通过资源整合,对公司战略目标、流程、制度、管理方式进行全面梳理与优化,高效聚动组织变革,激发团队潜能,确保企业每一环节的运作都紧密围绕战略目标,实现经营效益的最大化,为企业赢得市场竞争中的宝贵优势。

2014年10月,黄河清出任尼尔森市场研究有限公司大中华区金融行业副总监一职。在职期间,黄河清敏锐捕捉行业趋势,深入钻研金融行业的前沿动态,推动公司构建了先进的数据化运维支持体系,为业务的高效运行提供了坚实的技术支撑。此外,为了推动公司业务的高效发展,黄河清还搭建了一套完善的销售与运营管理体系,通过精细化的组织架构调整与协同机制创新,提升了公司的整体运营效率。在客户拓展方面,黄河清从零开始,开辟了包括平安银行、招商银行、中国银联在内的多家金融客户市场,拓宽了公司的业务版图。在业务发坚阶段,黄河清领导团队完成了与多家重点大客户的年度大合同签约,为尼尔森赢得了丰厚的市场收益与业界的广泛赞誉。

在尼尔森的突出表现,使得黄河清的领导才能得到行业青睐。2017年5月,黄河清受邀担任益普索(中国)咨询有限公司业务发展总监,这一任命标志着她在职业生涯中又迈上了一个新台阶。在此期间,黄河清通过构建高效的事业部运营体系,主导了益普索产品在互联网、科技与消费电子、金融、地产等行业的销售及项目交付工作,保障了公司销售收入连年递增,年均贡献超8000万,不仅彰显了其在市场营销领域的引领者地位,更推动了益普索在深圳地区乃至全国范围内的市场扩张与品牌影响力提升。在业务拓展方面,黄河清通过精准的行业分析和客户关系管理,率领团队开启了与腾讯金融、Vivo等头部企业的深度合作。例如在与OPPO的合作中,黄河清将OPPO的全球市场咨询业务从无到有发展至2000万量级,拓展了公司的市场份额与客户基础,树立了行业合作的标杆。

2023年,黄河清的职业生涯再次迎来重要转折,她从业务发展总监转任为益普索的业务增长官。这一职位调动是公司对她过往成绩的肯定,也预示着她将在更广阔的舞台上发挥更大的作用。在担任业务增长官期间,黄河清进一步推动了公司高层与客户CXO级别的紧密对接,构建起高层对话机制,有效加深了双方的战略合作关系。在生态建设方面,黄河清策划并执行了一系列高规格的商业活动,如商学院校友走进益普索、中国品牌出海高峰论坛等,增强了益普索在深圳乃至大湾区的品牌影响力,还成功将客户池规模扩大了十倍有余,并建立了与大湾区10多位CXO级别企业家的紧密联系,为益普索在大湾区的业务拓展铺设了坚实的基石。

在探索与引领企业发展的征途中,黄河清深知,人才是企业最宝贵的资源,也是推动社会进步的重要力量。未来她将继续致力于人才培养与团队建设,充分发挥在市场营销领域的优势,带领团队在健康有序的环境中高效运作,以商业模式策划、生态建设及搭建、市场开拓、大客户开拓及管理等创新营销管理手段,为企业的可持续发展注入源源不断的活力与动力。

唐家河煤矿 坚持党建对安全生产全覆盖

7月的川煤集团华荣能源公司唐家河煤矿,有生机盎然的自然景象,更有党员带领职工以奋斗为笔、以汗水为墨,擘画“全年胜”的场景。煤矿干群既有实现“双过半”喜悦,也有奋战“满堂彩”的担当。

7月是安全生产承上启下的关键时期,该矿全面加强党的建设,紧扣创品牌、聚合力、促发展,坚持党建对安全生产全覆盖,发挥党组织的政治核心作用、党支部的战斗堡垒作用、党员的先锋模范作用,形成自觉担负起“企之大者”使命要求和高质量党建引领安全高效发展的良好局面。

把讲政治摆在安全生产首位。要实现各项目标一定要讲政治、讲大局。该矿党委通过“三会一课”“主题党日”活动等,坚持“两个至上”,明确安全就是最大的政治。该矿党委根据安全生产节点,把生产任务、质量要求、经营目标等,提升到政治层面,把握工作主动权,摆正生产任务、质量要求、经营目标与企业发展的关系,毫不松懈、扎实工作,不辜负党的期望、职工的重托。

擦亮“劳模引领·匠心筑梦”党建品牌。该矿以“党建+”为抓手,以“一支部一品牌一特色”为支撑,聚焦推动安全生产,强化经营管理,促进提质增效。通过充分发挥党委“把方向、管大局、保落实”作用,培育出两个“钢铁之队”党建品牌——采煤一队和掘进二队党支部。先后建成14个党员责任区、40个党员示范岗,引领职工在抓安全上当先锋、在促生产上展作为,确保安全作业、工效倍增、岗位建功。

充分发挥党员的先锋模范作用。该矿党委组织开展“党员身边零隐患、安全生产我先行”“树形象、当先锋、展风采、显担当”等活动,一级做给一级看,一级带领一级干。一季度实现了开门红,二季度实现双过半。开年至今,矿井瓦斯零超限,巩固了矿井安全生产长周期。

(王五洲)

“新矿·娘家人”打造温暖职工的幸福“食”光

为了让每班职工都能吃上新鲜、热乎的饭菜,山东能源新矿集团在有关权属单位开设“新矿·娘家人”24小时热餐窗口,实现食堂深夜不打烊,保障职工不同时段的就餐需要。同时在职工食堂不断推出特色家乡菜品,让驻外创业职工吃到家乡味道,最大限度满足职工群众对美好生活的向往。图为长城六矿职工在24小时热餐窗口前进行“云点餐”。

商霞 王宁 摄影报道

“关键指标”看活力

——经济第一大省广东新观察

■ 陈凯星 詹奕嘉 齐中熙 吴涛 叶昊鸣 周顺

今年上半年,广东实现地区生产总值6.5万亿元,经济规模依然领跑全国。记者调研发现,尽管上半年经济增长承压明显,但从用电量、工业投资、规上企业利润、城乡人口流向、自主品牌出口等经济指标看,这个“13万亿+”经济大省正不断积聚新活力。

中共中央政治局7月30日召开会议指出,要继续发挥好经济大省挑大梁作用。受访干部、企业和学者认为,广东的经济结构调整和动能转换沉着有力,高质量发展可感可知,信心逐步增强,预期更加积极。

用电量同比增长8.1% 微观主体展现活力

今年以来,广东社会用电量创新高显示生产活力。据南方电网广东电网公司统计,今年上半年,广东全社会用电量4134.2亿千瓦时,同比增长8.1%。

南方电网电力调度控制中心高级经理李鹏说,社会用电量保持较高增速,且工业用电量占比近60%,显示实体经济在持续壮大。

明珞装备股份有限公司是广州市黄埔区的用电大户,公司董事长姚维兵最近在国外连“飞”两周与新老客户频密接触。他告诉记者,公司产品已出口到美国、德国、日本等10多个国家,成为奔驰、宝马、福特等全球知名车企的智能制造产线供应商,今年前5个月已实现收入7亿余元。

注册和投资数据显示经营主体活力。今年上半年,广州新登记经营主体同比增长6.6%。广州民间工业投资同比增长32.7%,前5个月新设外商投资企业同比增长48.7%,制造业实际利用外资同比增长53%。广州市有关负责人说,这既是企业对广州的看好,也是经营主体活力的显现。

实物量指标展现人气活力。交通运输部公布的1至6月全国城市客运量数据显示,广东客运总量、城市轨道交通客运量分别为59.6亿人次、30.8亿人次,均居全国之首。上半年白云机场旅客吞吐量同比增长26.7%。

中国(深圳)综合开发研究院研究员薛杨钦说,经济体量大意味着高速增长的难度也更大。加之今年上半年外部环境更趋复杂严峻和不确定,外向化、市场化程度高了广东受到更严峻挑战,“经济增长的每一个点都来之不易”。

●在广州番禺广汽埃安智能生态工厂拍摄的昊铂超跑总装线。 邓华 摄

“制造业当家” 工业成增长最强拉动力

“上半年广东工业投资同比增长15.5%,这已是广东工业投资连续42个月实现双位数增长。”广东省工信厅副厅长吴红说,尤其是高技术制造业、先进制造业投资分别同比增长23.9%、18.6%。

上半年广东全省规模以上工业增加值1.96万亿元、同比增长6.0%,增速比上年同期提高3.5个百分点,成为经济发展的“压舱石”和“顶梁柱”。

工业投资的持续高增长,让实体经济更坚实。今年上半年,广东电子元件、集成电路、笔记本计算机、液晶显示屏等产品产量增幅均在20%以上,计算机、通信和其他电子设备制造业的规上工业增加值同比增长17.6%,成为广东工业经济增长的“主力军”。

坚持“制造业当家”,广东持续推进高质量建设工业强省效果显现,工业再次成为经济发展主要动力。广东省统计局数据显示,2022年以来,工业贡献率持续回升。今年上半年规上制造业拉动GDP增长1.6个百分点,对全省经济增长拉动最强。

今年上半年,广东规模以上工业企业营业收入9.04万亿元,同比增长4.7%,规模以上工业企业利润总额则同比增长14.9%,企业的盈利能力明显提升,含金量越来越高。

广东省委党校教授许德友认为,符合新质生产力发展方向的先进制造业、高技术制造业及新经济产业增长比较迅速,说明广东经济新旧动能加快转换的特征十分明显,工业供给侧方面的动力强劲。

县域经济向好 城乡区域均衡发展“看得见”

县域经济发展向好、农村居民人均可支配收入增速快于城镇居民、部分县城人口开始止跌回升……这是广东推进“百县千镇万村高质量发展工程”,推动实现区域协调发展的新成效。

广清经济特别合作区广清产业园上半年新引进项目12个、新落地项目10个,新投产项目19个。产业园管委会主任褚大军说,124家规上工业企业共实现总产值122.2亿元、实现规上工业增加值22.8亿元,同比增长7.6%,成为当地经济的“增长高地”。

广东工信部门数据显示,主要位于粤东西北15个承接产业有序转移的主平台发展势头良好,上半年新开工项目329个、新投产项目259个,承接产业转移项目330个、计划投资约1542亿元;实现规上工业增加值同比增长15.3%、固定资产投资增长25.5%。

“红茶之乡”英德的连绵茶山近日迎来夏茶采摘高峰期,今年上半年英德新增茶园面积0.46万亩、干茶产量6600吨,已实现综合产值38.55亿元。

一片片嫩绿的茶叶成为群众增收致富的“金叶子”。广东英九庄园绿色产业发展有限公司董事长易振华说,公司打造了“产业化联合体”,已有45个家庭农场、4个专业合作社、1个农业科技公司加入,辐射带动2万亩茶园集群发展。“去年一个合伙的年轻人利用直播销售、创建个人小品牌,种40亩春茶就挣了40多万元。”

据国家统计局广东调查总队统计,今年上半年广东农村居民人均可支配收入13831元,同比增长6.7%,增速快于城镇居民2.7个百分点。

产业振兴、农民增收带动人口回流。2024年前7月,英德市新增登记流入人口12906人,其中注销9259人,实际增加3647人。广东省“百千万工程”指挥办有关负责人表示,广东县域常住人口规模初步呈现从持续下降到扭转回升势头。

“实现珠三角地区和粤东西北的区域协调发展,是广东高质量发展的‘必答题’,广东正用扎实行动作答。”薛杨钦说。

外贸数据亮眼 展现强大韧性

外贸数据,是今年上半年广东经济中最亮眼的数据。

据海关总署广东分署7月发布的统计数据,今年上半年,广东外贸进出口4.37万亿元,规模再创历史同期新高,较去年同期增长13.8%,高出全国平均水平7.7个百分点,占全国比重20.6%。

位于广州市南沙区的广东芬尼科技股份有限公司生产基地内,家用、商用、工业、农业等领域的不同热泵产品正在生产线上组装,走向欧美、非洲、大洋洲等地的80多个国家和地区。公司副董事长张利说,上半年产品出口呈增长态势,下半年预计有更多增长。

在广东云浮,以欧美市场为主的不锈钢餐厨具企业凌丰集团上半年外贸报关出口额约1.1亿美元,主业营收同比增长达68%,订单已排到今年11月。

广东省近日发布了《关于实施“五外联动”推进高水平对外开放的意见》。广东省商务厅厅长张劲松说,通过重点推动外贸、外资、外包、外经、外智扩量提质和互联互动,广东将建设更高水平开放型经济新体制,全面提升在全球产业链供应链价值链中的地位,打造形成全球高端要素集聚和资源配置的枢纽区域。

自主品牌高成长折射国际市场高竞争力。今年上半年,深圳“新三样”“老三样”齐发力,深圳上半年进出口总额达2.2万亿元,同比增长31.7%,重回全国“外贸第一城”。其中无人机、新能源汽车等自主品牌展现出强劲的竞争力。据深圳海关统计,尽管面临多重挑战,深圳无人机前7个月出口额仍高达76.2亿元、同比增长31.3%。

今年以来,深圳机场正成为最繁忙的国际货运机场之一,截至7月中旬国际及地区货运量达46.9万吨、同比增长超过21%。

“年初到现在已新开18条国际货运航线,全量满载状态,下半年还有十几条国际货运航线要新开或加密。”深圳市机场物流发展有限公司副总经理董正理说,深圳机场正投资50亿元建设仓储设施、货站等跨境电商物流场所,提高航空货运保障能力。

(据新华社)

蒋庄煤矿:深挖契约潜能 释放改革“红利”

“103下02工作面安装,83下03,83下05工作面回撤期间,均比矿下达的工期任务目标提前2天完成;工区人均月工资同比上涨11.6%;职工出勤率上涨10%……”实施契约化管理以来,山东能源枣矿集团蒋庄煤矿安装准备工区干部职工积极性明显提高,各项工程进度明显加快,促进了井下工作面安装接续。

契约化管理旨在以法律的形式明确双方责任、义务和权力,实行契约化管理,通过规范契约,履行契约,严格按契约办事,更好地激励员工发挥主观能动性。去年,该矿机电设备制修厂率先实施契约化管理后,厂区内生动力显著增强,职工精神面貌焕然一新,工作质量和效率大幅提升。

今年以来,面对矿井接续频繁、安撤接续异常紧张、职工积极性不高的实际,为充分调动和激发职工积极性,提高综采工作面综机设备的安撤质效,2月份,该矿将安装准备工区列为第二个契约化管理的试点单位。他们瞄准“人”与“薪”这一深层次矛盾,聚焦“充分激发企业职工内生动力”这一关键环节,深挖契约潜能,打通契约脉络,真正把干部职工的切身利益与企业经济效益捆绑在一起。

他们制定了《安装准备工区内部考核分配方案》,并落实到各个班组。验收员根据当日工作任务完成情况,认真填写《安装准备工区质量验收表》,如实兑现到班组。各班班长根据每个人的岗位系数和个人的工作业绩分配当天的劳务,并填入《安装准备工区员工岗位日清日结考核卡》,班清日结、公开透明,职工心里有了明白账,干劲自然更足了。透明的分配机制,让踏实肯干的职工有面子、有票子,让“摸鱼”职工也“卷”起来,由原来的“派活干”变成了现在的“抢活干”。据了解,安装准备工区上半年共完成支架安撤391架,节约劳务费用805万元。

“我们还实施‘一面一策’方案,每项安撤工作与矿井签订协议,明确项目内容及工作量、项目工期、项目费用等信息,实现从‘干完再算’到‘算好才干’的转变。”安装准备工区党支部副书记李张祥说。

用契约化管控材料配件消耗,生产成本大大降低。据了解,该工区坚持“不浪费就是最大的节约”,将材料费用分解至各个班组,做到“人人头上有指标、个个肩上有担子”,全力抓好材料控制,并按照“超支自付、节约自赚”原则,深入挖掘职工降本增效潜力,努力实现成本最小化、效益最大化。7月份该工区职工积极从废旧支架上寻找可用的高压胶管,在13上09工作面安装进行循环使用,节省材料费用3万余元。 (李丝)

双向奔赴!中越跨境旅游持续火热

■ 王贤思 严勇

“云南非常美。”刚刚结束的云南之旅,让越南游客杜玄璧倍感新鲜、意犹未尽。在一周的时间里,她去了大理、丽江和香格里拉,逛了古城,爬了雪山,品尝了特色火锅。

“丽江古城是我去过的最美的古城。”越南越捷旅游公司林同省分公司副总经理武英俊近日专程到中国考察旅游线路。考察团行程尚未结束,他就有意向同中国旅行社开展合作,共同推介更多中越跨境旅游线路。“我会多向越南顾客推荐这边好玩的地方,也希望有更多中国人到越南旅游。”他说。

近段时间,得益于直通航线、签证便利化等利好政策,与越南接壤的云南,入境游持续火热,迎来了大批越南游客。

2023年年初,云南省大理市的凤阳邑村因电视剧《去有风的地方》成为热门景点。这部剧也火到越南,拍摄地吸引了众多越南游客前来打卡。村子里有的店还贴心地为越南游客写了越南语广告牌。

●越南游客在大理洱海边骑行。 王贤思 摄

“从来没有那么渴望过学一门外语。”凤阳邑村海螺咖啡馆的一位女性工作人员说,近期顾客中有三分之一是越南游客,为了更好沟通交流,她准备抽时间学习越南语。

今年以来,云南昆明、大理、丽江、香格里拉、红河等地成为越南人出境游的热门目的地。

随着中越跨境旅游越来越火,越南语人才也变得紧俏。云南导游于涛从事越南语导游工作多年,明显感受到近两年越南旅游团数量的增加。“经常一天有三四家旅行社找我带团,实在忙不过来。”他说,有时候上午刚在中越边境的云南河口送完团,下午又得赶到昆明接新的团,最近几乎每天都是连轴转。

不仅越南游客钟情云南等地,今年以来,越南也成为许多中国人出境游的热门目的地。中越跨境旅游双向奔赴,呈现出蓬勃发展的良好势头。

据越南国家旅游局统计,今年5月,赴越中国游客达35.7万人次,超过连续4年领先的韩国,重新成为越南第一大旅游客源国。

河口口岸是中越边境云南段最大的陆路口岸,与越南老街省省会老街市隔河相望。从河口口岸出境到达老街后,乘坐大巴就可以去往越南知名的旅游小镇沙巴。“这么近就能体验到异国风情,太方便了!”一名中国游客说。

不只是河口口岸,今年初,位于云南省文山州麻栗坡县的天保口岸也有了中越跨境旅游项目。国内游客持身份证到天保口岸办理边境旅游通行证,从天保口岸出境,再从越南清水口岸入境,就可以进入河江省游玩。

据介绍,文山跨境游目前有多条线路可供选择,游客可以感受越南的原始森林风貌、水上人家风情,游览越南同文岩石高原等景点,也可以在船上品尝越南风味鱼火锅、喝杯越南滴滴咖啡。

“乘坐大巴从清水口岸到同文岩石高原只需半个小时左右,沿途还可以欣赏田园风光。”麻栗坡国际旅行社有限公司总经理赵亚峰介绍,文山跨境游刚刚兴起,目前还属于比较小众的出国游线路,希望今后能有更多游客来体验。

云南省文化和旅游厅相关负责人说,这种双向奔赴的热潮,不仅推动了旅游业的发展,更加深了两国间的文化交流和友谊。

文创产品策划运营师:做专业的“文化使者”

■ 蔡馨逸 林胜概 王佳琳

圆滚滚的身子、毛茸茸的触感、小巧的四肢再搭配俏皮的表情,近日,陕西传统美食肉夹馍化身“拟人化”毛绒文创产品“绒馍馍”圈粉无数。一个“爆款”的文创产品是如何诞生的?记者采访“绒馍馍”的创始团队时了解到,这款产品的出现,离不开文创产品策划运营师的“精心谋划”。

“当下的文创产品承载着更多的文化价值和情绪价值。相关从业者应该围绕这些方面‘做文章’。”作为一名文创产品策划运营师,大相文博联合创始人刘子齐向记者介绍,“比如我们开发的‘绒馍馍’,就是找到了地方特色美食与现代毛绒玩具的一个结合点,既保留了传统美食的文化韵味,又增添了趣味性和时尚感。”

“我们专门设计了一个环节:即顾客在线下门店购买时,可以观看店员或者亲手体验用‘绒馍馍’模拟肉夹馍的制作过程,在烤馍、切馍、剁肉、夹肉后得到亲手制作的‘肉夹馍’。”刘子齐说,“我们希望通过增加‘情绪价值’提升商品附加值,进一步丰富消费者的购物体验。社交媒体平台上的反馈也不错,自今年6月上线以来,‘绒馍馍’线上线下销售额已累计超过一万单。”

在聚焦创新创意之外,文创产品策划运营师还要“懂得更多”。“当下,消费者越来越重视产品的独特性和故事性,因此我们必须不断创新。”大相文博联合创始人陈加晋在团队中负责IP开发,他认为,文创产品策划运营师既需要具备足够的文化底蕴,还必须掌握现代审美和相应的技术手段,才能更好适应市场的需求。

“在保障产品的‘文化属性’基础上,需要关注保障产品可实现性和成本控制等‘技术属性’,同时还需要评估产品的市场接受度和盈利能力等‘商业属性’,这些都是文创产品策划运营师需要注意的。”陈加晋说。

“除了设计和审美,对于供应链也要了解和把握。”刘子齐补充道,文创产品策划运营师需要不断了解最新的生产工艺和技术,以便更好地将设计理念转化为实际产品。此外,要有能力与供应商有效沟通,不断打磨调整设计和生产方案,最终才能实现产品的高质量产出。

谈及职业认同,大相文博联合创始人张博说:“作为文化创意的从业者,也承担着文化使命,我们有责任贡献出好作品。”他认为,文创产品不仅是物质产品,更是文化交流的载体。“我们希望能成为传播中华文化的使者,将小众的美好变为大众的美好,并将其承载于商品之上,带给全国甚至是全世界。”

不久前,人力资源和社会保障部发布了19个新职业,其中包括文创产品策划运营师。它的定义是从事文化创意产品的策划,结合市场需求设计有文化元素的产品,对文创产品进行营销运营的人员。

谈及职业发展前景,刘子齐充满信心:“随着消费转型升级,人们对高品质文创产品的需求将会不断增加,文创产品策划运营师的职业前景将更加广阔。”

●刘子齐正在为顾客演示模拟“肉夹馍”。 林胜概 摄