

圆方人力：数字化新质生产力赋能人资

■ 夏天

9月25日,圆方人力集团受邀出席河南省第一届人力资源服务业博览会。凭借深厚的行业积淀与创新精神,圆方人力在此次展会中充分展示了企业在数字化转型升级中取得的丰硕成果,彰显了其在打造人资服务新质生产力,促进行业高质量发展中发挥的重要作用。

数字化引领,“HRC”系统构建全流程数字人力服务体系

圆方人力倾力打造了全流程数字人力服务体系,其核心——“HRC人力云”平台,实现了人力资源的集中管理和优化配置。通过这一平台,企业可以轻松实现招聘、入职、培训、绩效、薪酬等全流程的在线管理,极大地提高了管理效率,降低了运营成本,同时也提升了员工的满意度与归属感。

创新模式,“圆方聘”赋能精准招聘与人才发掘

在招聘领域,圆方人力集团推出了“圆方聘”在线招聘系统,该系统利用智能匹配算法,实现了企业与求职者的精准对接。同时,圆方聘在2020年10月依托新媒体平台推出的公益“直播带岗”服务,更是为青年人群提供了全新的求职渠道,通过直播形式直观展示岗位信息,增强了用人单位与求职者之间的互动。此外,圆方人力还建立了优选“人才信息库”,储备了6万+优秀人才,为企业提供了高质量的人才资源池,显著提高了人岗匹配效率。

智能化管理,“橙薪卡”优化员工福利与薪酬体系

在员工福利与薪酬管理方面,圆方人力集团同样展现了其创新实力。通过“圆方福”在线员工福利系统,企业可以根据员工需求提供个性化的福利方案,提升员工的幸福感和忠诚度。而“橙薪卡”在线薪酬管理系统,则为企业提供了全面的薪酬解决方案,支持多种薪酬计算与支付方式,并通过数据分析功能帮助企业优化薪酬结构,提升市场竞争力。

“金零工”灵活用工,探索全新业态下的服务模式

圆方人力集团自研推出了“金零工”在线灵活用工平台,该平台通过智能匹配算法,实现了企业与灵活就业人员的精准对接,同时提供了一站式服务,降低了企业的用工成本和风险。这一创新举措不仅满足了企业对灵活用工的需求,也为灵活就业人员提供了更多就业机会和保障。

河南省第一届人力资源服务业博览会中,圆方人力凭借其在人资服务领域的深厚积累和数智化转型的成功实践,充分发挥人力资源服务新质生产力的强大能量,用实际行动探索出了人资服务创新实践的新路径。



十堰市首个文旅推荐示范点在鄂西北高速挂牌

■ 贺永

近日,从湖北交投鄂西北运营公司获悉,十堰市首个“文化和旅游推荐示范点”,近日在该公司竹山管理所正式挂牌。

近年来,鄂西北运营公司主动融入十堰旅游资源及旅游规划,联合十堰市文旅局组建文旅融合共同体,与沿线90余个景区建立合作关系,以十堰市“仙山、碧水、汽车城”三张名片为主线,巧妙结合地域特色、旅游、美食及文化元素,开启司乘凭高速通行票据享受景区折扣优惠等利企惠民活动,多方携手构建共赢发展新格局。同时,该公司还利用微信公众号、抖音号、视频号等新媒体平台,发布“沿着高速去旅行”系列微信推文、短视频200余条,开展系列旅游直播活动500余场,让秦巴生态植物园、太和梅花谷、鄖阳九龙潭等高速沿线旅游景点“火爆”,促进红色资源逐渐进入大众视野;公司新媒体团队队伍布局在基层各单位,沿着高速跋山涉水追寻“醉美风景”,通过拍摄照片、录制视频和融媒体发布等方式,让社会公众从云上或线下领略十堰当地历史文化、风土人情和风景名胜。

下一步,鄂西北运营公司将坚持以路为媒,融入属地、扎根地方,不断拓展地企共建的力度、深度和广度,让“交通线”引领“风景线”,让“高速品牌”代言“地方特色”,用心用情书写服务人民群众美好出行、助力地方经济高质量发展新篇章。

数智引领 共创未来

农夫铺子数智化商业生态赋能大会在汉中市举行

■ 吴晓林

9月21日,汉中市农夫铺子发展科技有限公司在汉台区五月花酒店隆重举行了“数智引领 共创未来——农夫铺子数智化商业生态赋能大会”。

农夫铺子集团董事会主席兼 CEO 袁道红, 副董事长兼总经理李林祥, 董事会秘书长、上市工作领导小组副组长、集团运营服务中心总裁刘洋, 宣传部部长、融圆宏道创投副总裁吴晓林, 商学院代院长、北京商务研修学院代执行院长许明, 河南省公司总经理张术英, 汉中市公司总经理张道芳携携洋县刘中福、城固胡会民、西乡陈歌、南郑区吴琼、勉县武水仙、镇巴县张久菊等各区县负责人及汉中地区团队成员共计 530 余人参加本次会议。

集团副董事长兼总经理李林祥为本次大会致开幕词。李林祥表示,当今时代,数智化浪潮汹涌澎湃,正以前所未有的力量重塑着商业格局和社会形态。作为数智化商业生态的积极构建者和推动者,农夫铺子集团始终站在时代前沿,致力于通过数智化技术赋能传统产业,推动经济社会高质量发展。在农夫铺子全力冲刺纳斯达克第一板块上市的关键时期,积极拓展多元业务板块,不断完善业务运营体系,并与华为、腾讯、怡亚通等世界500强企业结为战略合作伙伴关系,致力于为中小微企业提供一站式数智化落地解决方案。未来,农夫铺子将继续秉持“共建·共享·共赢·共有”的发展理念,深化数智化技术在商业领域的应用,推动产业升级和模式创新,进一步加强与各界合作伙伴的紧密合作,积极探索数智化商业生态的新模式、新路径,实现互利共赢、共同发展。

张道芳作为汉中地区创建者之一,始终坚定不移地跟随农夫铺子的脚步。他不仅在市场拓展方面有所创新,还积极推广农夫铺子的理念,致力于提高汉中地区中小微企业、商家、创业者的数智化转型与赋能。

张道芳表示,农夫铺子自进入汉中以来,已近五载,从最初的起步,到如今的规模扩张,目前在汉中的两区九县已成功设立十家区域运营商公司。在这五年的时间里,尽管面临诸多困难与挑战,市场环境亦变幻莫测,但汉中地区的团队成员们始终团结一心,共同克服了重重难关,并取得了令人瞩目的成就。自农夫铺子抖粉官项目启动以来,农夫铺子汉中地区的运营商在各自负责人的带领下,团队成员积极行动,不断激发市场潜力,屡创佳绩,始终占据全国业绩排行榜的领先地位,为全国市场树立了典范。汉中地区团队积极拓展农夫铺子的业务版图,深入洞察市场需求,并在团队建设方面特别注重人才的培养与孵化,为合作伙伴们提供了广阔的发展平台。通过一系列的培训和交流活动,持续提升团队的专业技能和综合素质,使得汉中地区市级及区县级运营商公司都在全国运营商中脱颖而出。

农夫铺子集团董事会主席兼 CEO 袁道红的精彩讲解,将本次大会推向了高潮。袁道红详细介绍了农夫铺子的创立初衷和发展历程,并对农夫铺子的数智化商业生态进行了详尽阐述。袁道红介绍道,农夫铺子已经从数字化走向了数智化,在这一转型过程中,公司不仅关注技术的革新,更注重于人的发展和生态的构建。农夫铺子致力于打造一个开放、共享的数智化商业生态平台,通过整合线上线下资源,为消费者提供更加便捷、高效的服务体验,为中小微企业和商家提供一站式的数智化转型升级落地解决方案,助力实体经济和数字经济的高质量发展。

十年磨一剑,必有辉煌时。农夫铺子自创立之初,从无到有,从零到一,凭借团队的不懈努力和核心技术,逐步发展至拥有企业数智化综合服务、数智新零售业务、AI 人工智能硬件、数智供应链和创投孵化为核心的五大业务体系。开发了 20 余个应用于中小微企业和实体商家数智化转型升级的服务平台和智能化应用,构建了 8 大类线下社区数智化商业项目,拥有以宏眸智能化设备、未来掌柜数字

虞启航：聚焦量化交易，在科技金融领域开疆拓土

■ 刘艳

在全球金融科技高速发展的浪潮中,以量化交易为代表的投资正成为行业的新焦点。2023 年全球量化基金管理规模已突破 1 万亿美元,预计到 2025 年将达到 1.5 万亿美元。量化交易不仅为投资者带来了更加稳健的回报,也为金融市场注入了新的活力。在这股浪潮中,虞启航的故事格外引人注目。他以扎实的数学功底和敏锐的金融嗅觉,迅速在量化投资领域崭露头角,成为行业内炙手可热的人才。

虞启航出生上海,从小就对数学和博弈有着浓厚兴趣。他曾多次在数学和物理奥数中获奖,并在中国象棋比赛中荣获第四名。这

些经历为他日后进入量化投资领域奠定了坚实基础。大学期间,虞启航学习数学和计量经济学。大三那年,他在一家私募股权公司实习,市场种种非理性因素导致了公司的亏损。这次教训让他下定决心,要运用数学技能在量化金融领域大展拳脚。

为追求更高造诣,虞启航先后获得福特汉姆大学金融工程硕士和佐治亚理工计算机科学硕士学位。在读期间,他担任量化金融俱乐部主席,举办了多场行业尖端论坛。硕士毕业后,虞启航成功进入法兴银行担任风控开发实习生,积累了宝贵的软件工程经验。六个月后,他凭借出色表现,加入了量化对冲基金 QMS Capital 担任量化研究员。在 QMS,他参与重构了投资组合优



● 农夫铺子集团董事会主席兼 CEO 袁道红

智慧屏、123 全球连锁团购便利店、年酱王元宇宙珍藏酒、万慈安康养温泉酒店等为代表的实业投资项目。这一系列举措,不仅体现了农夫铺子在数智化转型方面的坚定决心,也彰显了其在推动区域经济发展中的积极作用。

农夫铺子集团运营服务中心区域经理谭新义介绍了抖粉官和俱宝盆项目板块。他强调了抖粉官和俱宝盆项目在农夫铺子集团中的战略地位,并指出该项目是集团拓展线上市场、增强与消费者互动的重要举措。该项目的未来发展,包括扩大用户基础、丰富营销活动以及更多品牌合作方面,在汉中地区各市场合作伙伴的共同努力下,打造一个互利共赢的市场环境。

农夫铺子集团商学院代院长许明为本次会议做了富有激情的互动。他强调了“坚定信念”“相信”和“行动力”的重要性,激发与会者



● 农夫铺子集团副董事长兼总经理李林祥

的热情,并带大家在现场积极互动,使得会议氛围热烈,充满积极向上的能量。

本次会议,农夫铺子集团运营服务中心总裁刘洋与 30 余位合作伙伴完成了签约。这也标志着农夫铺子与汉中地区各市场伙伴建立了更深层次的合作关系,并将共同推进汉中中区域的市场拓展。农夫铺子在汉中地区的快速扩张,离不开汉中各运营商的大力支持和紧密合作,在这片人杰地灵的沃土上,农夫铺子集团将携手更多志同道合的合作伙伴,共同探索数智化的市场机遇,全力推进农夫铺子第一板块的上市进程,助力汉中中区域民营经济的快速发展。

此次大会的成功举办,不仅展示了农夫铺子集团在数智化商业生态领域的实力和成果,更为当地中小微企业和实体商家提供了更多的赋能支持和发展机遇。

化系统,其交易规模不断扩大到 23 亿美元,大幅提升了组合构建效率。他还开发了全公司适用的跨资产风险模型,为优化决策提供了重要依据。

目前,虞启航在太平洋投资管理公司担任量化开发工程师。他负责研发一套量化外汇交易策略,该策略已在全公司多个账户中使用,管理着数千亿美元的资产规模,为公司贡献了可观的利润。虞启航参与该策略的方方面面,从代码开发到策略优化,再到风险监控。他的出色工作极大提升了公司的投资组合多元化水平和夏普比率。这一策略已成为公司内量化策略的标杆。

在繁忙的工作之余,他还热衷于对开源项目的贡献。他参与开发了宏观经济分析

平台 MacroSurfer,利用人工智能和大语言模型帮助用户解读宏观金融资讯和技术指标,大幅缩减了普通用户对于理解金融的门槛。

面对金融科技的高歌猛进,虞启航深信量化交易将成为行业的未来。随着大数据、人工智能等新兴技术与金融行业加速融合,量化投资正迎来新的发展机遇。虞启航计划继续深耕量化领域,运用跨学科知识优化交易系统,为行业注入新的活力。虞启航坚信,在这个快速变革的时代,掌握量化交易这一核心竞争力专业人才将备受青睐。而他正是这样一位兼具技术实力与金融视野的行业新秀,正以无畏的开拓精神开创属于自己的一片天地。

尽职尽责扎根基层二十载

——记河南能源优秀共产党员、鹤煤中泰矿业煤一队班组长郑智华

■ 王英伟

“我的工作经历很简单,概括起来就是‘四个一’——在煤一队一步一个脚印,扎根基层一线工作。”近日,在河南能源鹤煤中泰矿业煤一队党支部召开的主题党日活动中,班长郑智华如是说。

从一名普通职工到掘进班班长,再到荣获集团公司优秀共产党员、安全优秀员工、优秀班组长等诸多荣誉背后,是郑智华扎根基层一线工作 20 年间,在庄严党旗下,实现“尽职尽责,扎根基层一线工作”誓言的人生历程。



特此登报。
敬告亲友,亦作留念。

“我是党员，干工作不能被困难吓倒”

郑智华是一个平时少言寡语的人,只有进入单位,谈起工作,眼中光彩流转,话也多了起来。

2023 年,该矿为缓解采掘接替紧张,引进一套智能化掘进机设备。

“对于这个新型设备,大家以前都没见过,更别说是操作了。”林琦回忆说,“那时候,大家对智能化掘进机设备都不是很懂,我一看这不行啊,作为党员,又是班长,我要带头先学习!”

针对这一难题,郑智华查阅设备操作说明,积极参加矿上组织的厂家技术培训,认真做好学习笔记,遇到不懂的问题就虚心向别人请教。随身携带小本子和笔,详细记录,并自费购买各种相关的书籍自学,了解设备参数,结构性能,从保养到维护全过程学习,久而久之,他由一个“门外汉”变身成为“技术大拿”。

在掌握技术和操作技能后,他带领班组成员,在工作面实际操作,生产进尺成倍增加,圆满完成了矿上下达的生产任务,为矿井

结婚启事

新郎胡英谦与新娘王镜夷于 2024 年 09 月 27 日正式结为夫妇。
愿此生终老温柔,白云不羡仙乡。
特此登报,敬告亲友,亦作留念。

安全生产作出了突出贡献。

“我作为党员，就要为全班职工安全护航”

“平安回家是每名矿工最大的心愿。”作为班长的郑智化深知,安全是煤矿企业的根本、底线。没有安全这个“1”,一切都是 0。

为此,郑智化总是第一个进“窝头”,结合“白国周班组管理法”及多年实战经验,敲帮问顶、巡视安全、排查隐患,安全站位、互相警示,超前防范工作做到前头,才让大家放心大胆地进入工作状态。

有一次,进班后的郑智化发现顶板有些异样,他立即要求小组职工把超前支护重新背牢背实,就在架完一棚向前攢梁时,突然掉下了一块矸石,幸好有超前支护稳妥托住,避免了伤人事故的发生。

“我们来矿上班,上有父母,下有妻儿,都是家里的顶梁柱。下井干活,没有安全,挣再多钱也是白搭!”郑智化还特别对班组新工人进行安全宣传教育,他会手把手地教新工人如何操作井下机械设备,嘱咐应注意的安全操作细节,毫无保留地把自己的工作技能和工作经验传授给他们,规范他们的操作行为。

在郑智化的言传身教下,班组成员树牢了安全理念,连续 5 年没有出现任何工伤事故。

“我作为党员，要当好职工的贴心人”

“当班长,要抓好员工安全。作为党员,就要当好职工的贴心人,抓好员工思想情绪,让员工没有思想情绪投入到安全生产中。”十几年的班长生涯,让郑智华把安全管理和抓好



员工思想工作结合在一起。

去年,郑智华发现职工孙善华经常请假后,便多次到孙善华家,与其谈心交流,了解到孙善华家里两个孩子,妻子无工作,便耐心做其思想工作,讲上班的好处,人生的意义,丈夫的担当,使孙善华认识到自己的错误,由原来的每月出勤 10 多天到现在的每月上班 26 天左右,月收入达到近万元。孙善华感激地说:“郑班长不仅挽救了我的家庭,而且让我走上了幸福路、小康路。”郑智华还把员工当作自己的亲人,去关心和爱护。班里年过半百的职工王爱军由于年龄大、身体差,找到郑智华想换个岗位。郑智华根据工作实际,把王爱军的实际情况,及时向该队党支部反映。该队召开班组长会议后,把王家军从窝头调到后面出渣,解决了王爱军的难题。王爱军逢人就夸赞郑智化说:“郑班长不是亲人胜似亲人,有这样的好班长,我一定好好干工作。”

“教育员工要将刚性的安全制度与灵活的处事方式紧密结合起来,确保员工思想情绪的稳定。”对此,郑智华这样说道。