

# 天津市静海区积极主动融入京津冀协同发展

7月2日,天津市静海区委常委会暨京津冀协同发展领导小组召开会议,深入学习贯彻习近平总书记关于京津冀协同发展重要讲话和重要指示精神,传达学习静海区委常委会暨京津冀协同发展领导小组扩大会议精神及市协同办专题工作会议精神,审议《静海区推动京津冀协同发展2020年工作要点》和《任务分工表》,安排部署当前重点工作任务,积极主动融入京津冀协同发展大局,为统筹推进疫情防控和经济社会发展、推动静海高质量发展提供坚实保障。静海区委书记苗雪峰主持并讲话。静海区委副书记、区长金江江,静海区委常委、主任赵恩海,静海区委政协主席蔡双菊,区委副书记许南出席。



苗雪峰表示,京津冀协同发展战略、规划建设雄安新区是重大国家战略,是一项事关全局和长远的历史性工程,为我们积极主动融入京津冀协同发展提供了行动指南,是指引静海高质量发展的根本遵循。静海区委坚持主动谋划,提出要创建天津对接服务雄安新区的示范区,得到了市委领导的肯定和支持。全区各级党组织切实提高政治站位,

谈等方面取得了明显成效。苗雪峰强调,要突出重点,全力推进各项任务落实。全区各单位要认真贯彻市委常委会会议精神,全面落实区委“五个服务”发展思路,主动融入大战略、对接大战略、服务大战略,扎实推进京津冀协同发展向纵深拓展。要继续承接好北京非首都功能疏解,加强沟通对接,完善政策引导,积极引进一批高端优质资源项目。要持续深化体制机制对接,实施好交通互通互建,全力打造雄滨走廊和京沪走廊上的重要交通节点。要发挥中日(天津)健康产业发展合作示范区国际化大健康产业平台优势,打造高端创新孵化中心,带动京津冀健康产业错位发展、创新发展。要夯实协同发展的生态基础,高标准做好水系发

展文章。要继续落实疫情联防联控联动机制,进一步拓展对接协同发展的新项目新内容,推动各项工作取得新成效。苗雪峰要求,要压实责任,确保京津冀协同发展国家重大战略在静海落地生根。区专项领导小组要抓好推动落实,区协同办要加强统筹协调,完善工作机制,及时对接解决跨地区、跨部门的问题。要健全推进京津冀协同发展的责任体系,建立任务分解和工作通报机制,全力推动各项任务落实落地。各园区要成为主战场,有关乡镇要充分发挥作用,积极配合,主动作为,形成工作合力。要进一步明确任务、压实责任,形成一级带一级、层层抓落实的良好局面。区纪委监委、区委督查室、区绩效办、区协同办要将京津冀协同发展列入重大政治任务,纳入巡查内容,进一步健全完善监督、考核、评价机制,加强绩效考核,强化督导检查,不断开创京津冀协同发展和静海高质量发展发展的新局面。



## 完美公司董事长古润金荣获“广东扶贫济困日”活动10周年突出贡献爱心个人”奖

6月30日,以“决胜脱贫攻坚,助力乡村振兴”为主题的2020年广东扶贫济困日活动在广州举行。完美(中国)有限公司董事长古润金荣获“广东扶贫济困日”活动10周年突出贡献爱心个人”奖。

在资金方面,公司不遗余力地加大投入力度,扶贫投入逐年增加,为打赢脱贫攻坚战提供坚实的资金保障。在多重保障扶贫管理体系的指引下,公司不断探索创新扶贫模式,开展教育扶贫,捐建完美希望小学,大力推进授渔计划,支持希望乡村教师计划;开展健康扶贫,援建母亲水窖,搭建大病困难帮扶中心;开展产业扶贫,成立沙棘基地,捐建沙棘生态林,搭建茶油基地等,在不同领域开展扶贫实践,脚踏实地履行社会责任。

一直以来,完美公司在企业发展的同时,积极为推进精准扶贫贡献力量。公司本着高度的企业社会责任感,积极响应国家号召,坚持秉承“取之社会,用之社会”的公益理念,积极凝聚社会爱心,帮助贫困地区如期完成脱贫攻坚目标,取得了良好效果。据悉,完美公司打造了多种保障的扶贫管理体系,加强扶贫顶层设计,加大扶贫人才培养,鼓励公司员工参与到扶贫一线的工作中,全力支持精准扶贫

的贡献。完美公司董事长古润金表示,“完美公司将一如既往与社会各界携手并肩,发扬博爱精神,履行社会责任,以实际行动倡导良好风尚,为广东乃至全国的精准扶贫、精准脱贫工作贡献力量,帮助贫困地区尽早实现脱贫、致富。”

## 中央储备粮哈尔滨直属库开展“民法典与生活同行”普法宣传活动

本报讯 为深入学习贯彻习近平总书记重要讲话精神,充分认识民法典颁布实施的重大意义,进一步增强广大干部职工学习宣传遵守民法典的思想自觉性。近日,中央储备粮哈尔滨直属库有限公司组织开展以“民法典与生活同行”为主题的系列普法宣传活动。

据了解,该公司通过利用传统媒体和新媒体、内部宣传平台、聘请法律顾问讲解等方式,多角度、多维度的呈现形式,结合制作宣传展板、微视频、线上微课堂和法务干事走进居民区宣讲等宣贯活动,引领广大干部职工增强学习民法典、遵守民法典、尊崇民法典的自觉意识,为加快推进“法治中储粮”建设奠定了坚实基础。



(赵玉刚)



6月OLED战场可谓十分火爆,互联网企业开始进军OLED市场,助推行业热情,传统家电品牌的OLED产品销量也节节升高。产品营销侧,各家品牌也各展拳脚,以技术、产品为核心竞争力,实现销量逆势增长。其中,创维作为OLED电视行业的引领者,也在6月实现全国销量11181台佳绩。根据奥维云网第26周周度数据,创维OLED电视单周市场占有率达68.92%,遥遥领先其它OLED电视品牌。

随着以80、90后为代表的新一代成为市场消费主力军,人们关心的也不再只是产品的价格和质量,服务体验、品牌价值也成为新一代消费群体考虑的因素。如何抓住年轻消费者的眼球,获得他们的认可成为了品牌制胜的关键。尤其是在今年,直播间成为了各大品牌争相入局的营销阵地,品牌高管直播带货蔚为风潮。创维也在品牌营销操盘手——深圳创维-RGB电子有限公司董事长助理兼

营销模式的领军人物,深谙营销之道,一早开始着手创维电商平台传播渠道布局,瞄准了“新中产”消费群体,通过直播带货实现线上线下与消费者的多渠道触达。6月8日,创维电视“6·18”期间首场京东直播别出心裁地以“宅社交”话题作为切入点,董事长王志国与汪苏泷在直播间里聊各种“宅社交”与“宅心得”,深度挖掘当下年轻人在互联网时代的体验需求。此外,直播中还邀请了知名数码博主科技小辛一起,针对创维多款产品进行在线答疑,分享产品定位和创维背后的科技理念,使得这场直播不仅仅是带货,而是潜移默化的品牌推广。通过直播,也让不少消费者看到了王志国这位80年后创维年轻总裁的专业能力、亲和力 and 人格魅力。直播带货不仅是创维电视的一次品牌营销,更是创维电视与年轻消费者沟通的重要平台。继董事长王志国亮相直播带货后,王海也于6月29日晚来到知名财经作家吴晓波“新国货首发”直播间,为观众推荐新国货好物——创维S81自

### 线上线下营销“组合拳”

## 创维助力OLED电视普及

光智能电视,向直播间观众介绍S81音画质、外观设计等诸多功能特色的同时,与吴晓波探讨创维如何进一步借助OLED电视破局高端市场。6月的几场高管直播,让创维做到了线上线下一体化的营销闭环,更重要的是,一改直播单纯卖货的属性,将带货与塑造品牌形象相融合,实现了直播营销中的品效合一。

创维在第一届OLED普及风暴上公布了55英寸和65英寸S8A的普及价——7999元和15999元,用消费者都能用得起的价格去推动OLED产品普及;此外,创维还在全国提供了10000台OLED免费试用名额,建设1000家OLED体验馆,并投入2000万元举办巡展用于技术推广,让更多人真实体验并了解到OLED所带来的不同以往的视觉感受;售后服务上,创维也推出了一年内屏只换不修的承诺,推动用户对OLED电视服务的价值感;营销上则通过举办OLED摄影展,创维超级品牌日助力市场热度的不断提升。

时隔一年,创维电视第二届OLED焕新风暴于5月再次启动,通过全国核心终端形象提升、千场强化培训落地,300场前置渠道OLED巡展,客户品鉴会等一系列举措加速OLED在市场普及层面的落地,夯实创维在OLED市场的先行者地位。在第二届OLED焕新风暴影响下,今年6月份创维31个分公司超额完成任务,4个G60客户单月OLED销售破百台,6个门店单月OLED销售破30台,苏宁上海大区单月OLED销售361台。创维进一步加大OLED电视市场推广力度,加速OLED在市场普及层面的落地。

创维电视的普及就像一场马拉松。从2013年开始,创维布局OLED电视市场,经过长达7年的市场培育、普及,2020年,OLED普及正当时。近年来,创维在OLED技术上持续数年的投入和积累也迎来全面爆发,S81、W81系列OLED电视无论是画质芯片、音质、交互,还是工业设计都呈现质变的飞跃,不仅重塑了逐步消失的高端电视市场,更为整个家电行业带来新希望。

此外,创维通过线上直播带货、线下焕新风暴的双线渠道融合发展,让OLED电视性能特色被更多消费者所了解、种草,加速OLED电视的市场普及,让更多的消费者体验到高品质的OLED电视。

### 浅谈中国酒文化发展

## 解放初期的二锅头

据了解,二锅头在清朝康熙年间迎来了大发展、大繁荣时期,并在此后的二、三百年间始终占据着社会主流。而到了近现代,特别是民国时期,由于战争、内乱等原因,国内经济凋敝,酒业也不可避免地受到了较大影响,可谓是进入了“隆冬”时节。而北平解放、全国迎来解放,无疑宣告着酒业的春天来临了。

据华北酒业专卖公司北京分公司1949年调查,北平市共有白酒烧锅四十四家,其中市内有二十八家,近郊十六家。有蒸酒甑锅五十六个,在业工人650多人,日生产白酒三万斤。另据北平前社会调查局统计,北平的三路烧锅(南、北、东),年产量约六百万斤,折合三千余吨。

以上就是解放前夕北平二锅头产业的概况,突出问题就是经营分散、不成规模。对北平旧日的酒业改造迫在眉睫,势在必行:据史料记载,在1949年1月北京解放后,华北酒业专卖公司在收购旧时代十几家烧酒作坊基础上,在北京东郊组建专门二锅头制酒厂,开始批量酿造二锅头酒,此后北京及周边地区的新式酒厂陆续建设起来。正是在这一背景下,1952年10月26日,顺义县以牛栏山地区“公利”“富顺成”“义信”和“魁胜”等四家老烧锅为基础建立了牛栏山酒厂。

对北平旧日的酒业实施社会主义公私合营改造的结果,使北京酒业形成了经营合力。而在这一时期由华北税务总局、华北酒业专卖公司在北平召开的华北第一次国营工作会议所确定主要会案,如延续老解放区对酒类实行专卖制,禁止私人酿酒,成立中国酒业专卖总公司、在北京建立一个专门生产白酒的华北酿酒实验厂等,不仅对统一管理酒类生产、规范化白酒酿造工艺产生了积极影响,对于整个计划经济时代乃至后世二锅头的发展均产生了深远的影响。特别是华北酿酒实验厂的建立,对传承发扬传统二锅头技艺做出了重要

贡献。解放初期,二锅头发展面临的另一个突出问题是粮食短缺,新中国刚刚建立,百废待兴,温饱尚没有解决,哪有充裕的粮食用于造酒呢?因此,通过技术创新、改进工艺,降低粮食消耗、提高酒业产量,就成为公私合营后的头等大事。

从大的范围讲,二锅头酒从创制之日起到1955年,基本上都是用高粱原料加大曲生产的。用大曲发酵的好处显而易见,那就是可以保证二锅头的纯正风味,缺点是出酒率不高、粮食消耗大。故而用其它曲种取代大曲成为了当时工艺创新的主攻方向。正是在这一方向的指引下,1955年,聚集了一批全国最优秀的行业内的专家在烟台开展了著名的“烟台试点”工作。说到这里,就不得不提到一个人,那就是我国著名微生物学家、中科院院士方心芳。他在长期的科研、试验工作中,摸索出了用麸皮曲替代大曲酿制二锅头酒的新工艺,这一方法可以起到提高出酒率、节约粮食的作用。而试点就是为了验证方心芳先生的科研成果,并使之条理化。试点的结果很成功,形成了“烟台酿酒操作法”,经1963年修订后,正式颁布实施。

“烟台酿酒操作法”,使得出酒率大幅度提高,粮食消耗率大幅度下降,风味口感方面虽有变化,但结合其时的国情,无疑是成功的。“烟台酿酒操作法”更重要的意义,在于改进了以往完全靠眼看、手摸、脚踢、鼻闻、口尝等人工操作方式,极大地推动了现代化工业生产进程。另外,这一原本适用于二锅头生产的方法,被全国普遍推广,也算是二锅头史上的又一次“技术输出”,引领了行业发展。综上所述,在党的领导下,对二锅头一系列的改造和技术革新无疑取得了空前的成功和成效,也为后来二锅头迎来新的大发展、大繁荣的时代,奠定了坚实的基础。

## 《隐秘的角落》热播 海信电视频频现的背后

2020年的夏天,网剧《隐秘的角落》上线不久便引爆网络,口碑流量双丰收。除了剧本和演技,《隐秘的角落》在年代背景和人物心理的还原上也非常成功。故事发生的时间是2005年的夏天,那时候暑假离不开热播剧《还珠格格》,电视在孩子们的生活里扮演着重要角色。

追完12集剧的同学会发现,全剧中,电视的戏份不少,并且都是标有Hisense的电视。为什么是海信电视呢?一组数据揭开了秘密。2005年,根据中怡康发布的中国平板电视市场统计数据,海信电视以12.64%的市场占有率成为全国第一。事实上,更早一年,2004年,海信已经成为国内彩电行业销量排名第一的企业,其后一直保持,至今已经连续16年占据了电视市场第一的宝座。

站在2020年回望15年前,那一年非常重要,可以说是中国彩电业的一道分水岭。国际化分工使中国逐步成为“世界工厂”,同时,数字技术、网络技术、平板显示技术快速革新,产业升级、行业格局进入重新调整的关键时期。

2005年,海信发布了中国首颗具有自主知识产权的彩电芯片“信芯”,终结了7000万台中国彩电没有“中国芯”的历史。这对全球彩电业产生了巨大影响,电视芯片在2005年成功研制并产业化后,进口芯片的价格一下降了60%到70%,中国彩电付出巨大成本,还要受制于芯片进口的日子终结,进入了拥有自主知识产权芯片的时代。同样是2005年,中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利60周年。那

一年,中国以国礼的规格向俄罗斯赠送了我国自主研发的高性能电子产品。作为高性能、高质量电视的代表,30台海信42英寸液晶电视为国礼,送给了30位在东北抗日的俄军老战士。在2005年,俄罗斯市场的主流产品仍然是21英寸电视,42英寸1080P的液晶电视在俄售价超5000美元,对多数人还是“奢侈品”。

非常有趣的一个细节是,《隐秘的角落》热播之后,朱朝阳的扮演者荣梓杉近日发布了一条微博,微博里说,“下课回来就追剧,没想到朱朝阳同学还在上课!”配图里,荣梓杉看的电视依然是海信。

时至今日,海信电视依然是颜值和性能的第一担当。目前海信已推出了20余款画质和AI芯片,未来两年,自主画质芯片应用率将超过90%,电视画质和画质流畅度以及响应速度较传统LED显示有大幅提升,也成功打破了国产厂商无法立足高端大屏市场的尴尬局面。

