

# 南山智尚获“全国纺织行业党建工作先进企业”称号

近期,2020 全国纺织行业党建工作经验交流会弘扬“新时代纺织之光精神”研讨会暨中纺政研会五届二次理事会在山东嘉祥召开。中国纺织工业联合会、中国纺织职工思想政治工作研究会、山东省工业与信息化厅、济宁市、嘉祥县领导出席会议,各省、自治区、直辖市纺织服装协会,中纺政研会理事、各省市纺织行业协会、产业工会负责人、行业专家、优秀企业代表等共计 150 余人参会。在会上,山东南山智尚科技股份有限公司荣获“全国纺

织行业党建工作先进企业”荣誉称号。会议指出,2020 年以来,面对新冠肺炎疫情,山东省纺织服装企业发挥自身优势,积极转产口罩、防护服等防疫急需物品,展现出了强烈的责任担当和产业情怀,在稳增长、促就业、保民生方面发挥了重要作用。当前,山东省纺织产业正处于转变发展方式,实现高质量发展的关键时期,希望大家共同努力,更好传承创业精神,共同开创纺织服装产业美好新局面。

据介绍,南山智尚科技股份有限公司

公司党支部成立于 2010 年,自成立以来认真履行党建工作职责,坚持抓班子、带队伍,抓基层、打基础,抓重点、求突破,有效加强了支部党建工作。

同时,在企业发展中,党支部坚持“同频同向、双向进入”的工作思路,形成独具特色的南山智尚党建“五环”融合工作法(即:我认领、我承诺、我执行、我示范、我监督),充分发挥出党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用。南山智尚被先后授予“全国纺织行业思想政治工作先进单位”“全国

纺织劳动关系和谐企业”“龙口市先进基层党组织”“山东省工人先锋号”等荣誉称号,并连续五年被行业主管部门授予“全国纺织行业党建工作先进企业”荣誉称号。

南山智尚相关负责人表示,公司未来将始终坚持“围绕发展抓党建、抓好党建促发展”的工作思路,努力把党组织的政治优势转化为企业发展优势,真正把党建工作转化为“看得见、摸得着”的先进生产力,实现党建提升与企业发展的双赢目标。

# 安徽肥西高店乡:争创“美丽庭院”扮靓美丽乡村

进入庭院,院内多彩各异的花卉在不大的院落里错落有致地分布,家中窗明几净,一尘不染,“年纪大了,我就爱摆弄这些花草,家里打扮漂亮点住着也舒心。”安徽省肥西县高店乡新河村 80 年代永兰老人笑呵呵地说着。连日来,该乡妇联、宣传办等部门联合,分成 2 个考核小组,进村入户对“美丽庭院”进行评比验收,此次验收共涉及 6 个村居,180 户家庭,发挥了广大妇女和各家庭在迎春春节村庄清洁行动中的特殊作用,以“小家美”带动“全乡美”。

据了解,前期各村居就以微信群、村广播、一封信等形式开展宣传,并组织召开了美丽庭院动员会、推进会等活动,积极营造人人参与的浓厚氛围,推动户户争创、比学赶超,然后由各村居先申报,再由乡考核组挨家挨户实地走访,重点围绕庭院、室内、厨房和厕所等地的保洁,力争所评上的庭院都有特色、有颜值。

验收结束后,最终评选出“美丽庭院”示范户 120 户,为他们安装“美丽庭院”的门牌,发放证书,并将评选结果在村务公开栏公示后上报县妇联。

“活动的成功开展可以激励群众转变思想,潜移默化地影响他们讲卫生的行为,并且起到了先进带后进、典型带落后的示范作用。”该乡妇联主席王钰琛说道。此次“美丽庭院”评选活动,是该乡开展村庄清洁行动的一个缩影,让



人人都成为扮靓美丽乡村的参与者和受益者。

(金萍萍 刘晓)

# 虹魔方宋舰:2021 年强化桥梁角色 发挥 OTT 渠道作用



后疫情时代,疫情催化与技术变革下的家庭智能电视大屏在 2020 年的发展不断得到加速,无论是产品形态,还是运营手段,或是业务模式,都随之发生着新的变化。

在这之中,致力于成为用户与合作伙伴之间优质桥梁的四川虹魔方网络科技有限公司,以智能电视大屏为中心,以虹领金系统为平台,创新运营方式,不断打造可盈利、可持续的行业标杆,并用技术推动大屏应用和服务的升级,赋予了智慧化与价值化转型中的电视大屏新的想象空间,成为过去一年智能电视大屏产业发展的样本。着眼于行业新的发展,在虹魔方公司成立两周年,虹领金系统运营 5 周年之际,虹魔方公司总经理宋舰对今后公司的发展进行了一次系统介绍。

跨界:拓展家庭大屏用户新疆域

创新是企业发展壮大核心动力。对于虹魔方,虹领金来说,创新也已经深入到各项工作之中,尤其是在与用户“打交道”的运营过程中,不局限于智能大屏本身,而是积极利用新的推广方式、新的用户触达途径来实现新的突破。从 2019 年开始摸索跨界,到 2020 年虹领金已经在跨界上找到了有效的方法。

从 2020 年年初到年终,虹领金启动了多个跨界活动。2020 年 1 月,虹魔方与中国国家地理再度联合,开启“大

美中国虹”活动;2020 年 6 月,虹领金与言几又展开跨界,成为当时首个 OTT 大屏生态平台与艺术文创 IP 的跨界合作案例;2020 年 8 月,虹领金成为《街舞 3》的深度大屏合作伙伴,借助爆款 IP 进行内容的精细化运营,成为 OTT 价值挖掘的又一突破口。

据悉,通过相互借力,带合作双方的的是“1+1>2”的效果。宋舰指出,2021 年,虹魔方还会继续拓展更多与虹魔方、与电视大屏相契合的品类和品牌,进行更多创新,玩出更多花样。

桥梁:为用户与合作伙伴提供更好服务

走过五年的虹领金,与走过两年的虹魔方,定位一致且清晰,就是要做好桥梁,过去如此,今后亦然。宋舰曾表示:“左边是用户,右边是合作伙伴,虹魔方作为桥梁,积极发挥好渠道作用。同时,让产业链每个环节都能赚到钱。”

将更多用户吸引过来,把体验做好做优,将更多合作伙伴连接起来,使优势结合放大,这就是桥梁的价值,也是虹魔方的核心和根本。

目前,虹领金的终端用户规模已超 4600 万,搭载平台覆盖长虹及 CHiQ、三洋、欧宝丽等智能电视品牌,巨大的规模给虹魔方带来了巨大的势能,也让这座“桥梁”变得足够稳固,对用户和合作伙伴来说,自然就能带来更多价值。

而规模之外,在宋舰看来,桥梁价值更重要的体现在虹魔方作为终端平台企业的优势。首先,虹魔方和虹领金更贴近用户,在连接服务与用户方面有天然的便利条件;其次,虹魔方应用外的运营资源更多。宋舰强调,不同于手机行业,当下的 OTT 行业仅靠应用内的运营资源远远不够,应用外的系统运营资源起着关键作用,二者结合,就能从更大的层面运营出更好的效果;此外,因为离用户近,虹魔方

能更好地根据用户需求,找到与用户相契合的各类业务。

基于这些优势,6 月,虹魔方推出了一款电视大屏应用新品“魔方视频”,与一般大屏应用不同,“魔方视频”与终端系统整合程度更高,拥有普通应用无法实现的系统级能力,如全部内容搜索、桌面智能推荐等。而打造这一应用的出发点,既是推动内容应用与终端系统的深度融合,还要在头部内容商之外,让中小型内容方也可以获得流量支持,得到更多空间和机会。某种程度而言,“魔方视频”推出的背后,体现着一种行业价值普惠的逻辑,这也是拥有巨大用户规模和流量的虹魔方彰显平台价值、发挥桥梁角色最有力的印证。

在垂直业务方面,虹魔方还有游戏、音乐、健身等多个布局赛道。但在宋舰看来,每个方向并不是全部由虹魔方来做。“我们更强调的是,要在不同赛道找到相契合的合作伙伴,然后发挥虹魔方在应用外的资源、优势、能力,在 OTT 生态层面把各方串联在一起,更良性地促进各类垂直业务的发展。”宋舰表示。

5G 驱动:推进家庭大屏新革命

5G+AIoT 技术来势汹汹,推动着家庭大屏新的发展。2020 年,虹魔方加速 5G 云服务布局。同年 3 月,在“停课不停学”的号召下,虹魔方以电视端小程序的方式,上线了各地教育主管部门组织制作的空中课堂内容;2020 年 5 月,虹魔方联合未来电视,率先在行业内推出了电视大屏端的“云游中国”内容。

为适应 5G 时代,用户大小屏联通与互动的需求,2020 年 10 月,长虹、虹魔方与爱奇艺联手,推出奇异果 AI 投

屏电视,致力于解决客厅场景下用户多屏交互的诸多痛点,这一新物种也成为首款主打投屏功能的 AI 电视。

2020 年 12 月,长虹与腾讯音乐娱乐集团旗下的酷狗音乐、爱听卓乐达成战略合作,并推出了全球首台 5G+AIoT 全娱生态极智屏电视 Q8T PRO,使大屏音乐完成了从“听音乐”到“听看唱”一体的转变;另外,长虹还携手腾讯,在虹领金平台上线了腾讯 START 云游戏 TV 版,无需游戏主机,用户通过手柄或手机,就能得到优质的云游戏体验。

目前,虹魔方以首个家电厂商的身份加入了由信通院和运营商牵头成立的 5G 云游戏产业联盟,并参与了云游戏相关标准的制定。



诸多创新离不开虹魔方的技术实力。2020 年,虹魔方获得由四川省科学技术厅、四川省财政厅、国家税务总局四川省税务局联合颁发的高新技术企业证书。此外,其展示的“智能电视运营云平台关键技术及应用”也拿到了四川省科学技术厅颁发的科学技术成果证书。

展望 2021 年,虹魔方将进一步提高虹领金系统的运营效率、提升用户体验,加快新业务新产品创新,从而让虹魔方更好地发挥出 OTT 产业优质桥梁的作用。

# 河北省石家庄鹿泉区:党员干部同心战『疫』筑牢基层防护堡垒

近日,河北省石家庄鹿泉区全区各级党组织坚持党建引领,组织近万名党员干部积极响应号召,勇挑重担,共同阻击疫情,以实际行动展现责任担当、践行初心使命。用奉献精神,凝聚了疫情防控的强大合力,构筑起一道道抗击疫情的“钢铁长城”。

晚上 10 点,在北斗路永丰街交口,获鹿镇一街村的工作人员正在路口执勤,他们询问来往车辆的出入缘由,查看进出人员的工作证明,并做好测温、扫码、登记。全区社区、农村实行闭环管控后,全区各级党组织和广大党员在卡口搭建起了简易房和帐篷,作为值守工作人员的临时“防控检测点”,迅速推动疫情防控部署落地落实。

获鹿镇郑家庄村党支部书记牛立新说:“村里目前是村民、党员、志愿者执勤,一天三个班倒着,每个班配备一名村干部。执勤人员主要做的是测体温,进出登记。”

1 月 6 日凌晨,全区近万名党员干部在统一接到通知后,5 个小时之内,全部党员干部与时间竞争,集结到位,迅速投入到农村、社区开展闭环式管控和协作核酸检测等工作中。

白鹿泉乡医务工作者沈建丛说,核酸检测采样平均每个人三四秒。他在尽自己最大的能力,在保证质量的情况下,迅速地把这项工作完成。

鹿泉区疫情防控指挥部与各级党员干部,以各卡口管理为重点,以后勤保障为依托,组织党员干部坚守防控一线,把牢战“疫”关口。他们把人民群众生命安全和身体健康放在第一位,不畏风险、迎难而上。卡口站岗处执勤,核酸检测时维持秩序,特别是保障居民生活必需品供应时,各级党组织成立了质量监督管队、生活用品派遣队,疫情防控的每个环节、每个部位、每个角落,他们全心投入、忘我工作,筑起了一个个坚实堡垒。

鹿泉区市场监管局局长封晓光表示,目前,全区人民群众生活保障和医疗防护用品,供应渠道畅通、货物储备充足、市场价格平稳。市场监管部门将对捏造、散布虚假涨价信息、囤积居奇、哄抬物价等扰乱正常市场秩序的行为,依法查处、严厉打击,切实做好疫情防控期间的消费者权益保护工作。

鹿泉寺家庄镇党员张永华说,疫情期间,她们爱心帮扶小组组织了为老百姓送菜的活动。她家里正好有一辆车,就义不容辞地提供出来,就想为老百姓办件好事。

党徽无言,却能彰显初心使命;堡垒无形,却能凝聚强大力量;旗帜无声,却能鼓舞磅礴斗志。战“疫”路上,每一名党员在自己平凡的岗位上坚守初心、担当使命。

(滕 欢)

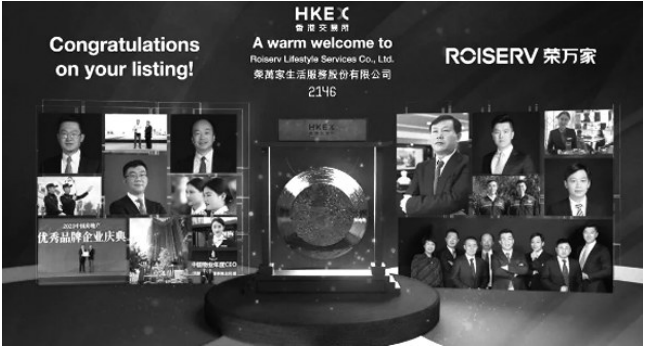
# “物管新贵”荣万家港交所上市



场形式呈现港交所金融大会堂现场上市场景。

荣万家董事长兼执行董事耿建富于线上祝捷会上向参会嘉宾致感谢辞:“今天荣万家生活服务成功登陆香港交易所,迎来新的里程碑。我诚挚地感谢全体员工的辛勤付出,感谢投资人和股东的信任,感谢各中介机构的大力支持。荣万家生活服务作为全国性的综合物业管理服务供货商,已在环渤海经济圈,处于市场领先地位。今后,我们将继续携手荣盛发展,贯彻我们‘便捷安心’的服务理念,探索 and 发现更加美好的生活方式。”

成立于 2000 年的荣万家,是一家扎根环渤海经济圈、服务范围涵盖长三角地区及大湾区等重点区域的全国性战略服务网络的综合性物业管理服务提供商。目前主要通过三条业务线提供多元化服务,即物业管理服务、非业主增值服务及社区增值服务。此次荣万家上市后也将不断完善布局,充分发挥多年深耕积累的优势和行业经验,进一步扩大业务规模及增加市场份额,从而推动企业迈向发展的新台阶。



2021 年 1 月 15 日,荣万家股票在香港联交所主板上市交易,股票代码“02146.HK”,股票中文简称“荣万家”。为配合荣万家举行的线上祝捷会,港交所举行了“云敲锣”上市仪式,以网络视

# UCC 致敬每位创业者:攻坚克难 我们一起再出发



当疫情打破生活的平静,一年来 UCC 国际洗衣所有加盟商攻坚克难,凝聚融合,共同创造了属于干洗创业的“光荣时刻”。

开一家店,护一社区人,日夜奋斗,咬牙坚持的,是你;鏖战之时,壁垒森严,联合美团,温暖人心的,是你;国有

所需,走出家门,复工复产,加班加点的,是你;对抗病毒,杀菌消毒,升级设备,是你;凝气奋进,促进经济发展,捐赠加油的,是你……

2020 年底,UCC 国际洗衣总经理顾生富与上海市区各级领导、各省市驻沪办领导、知名学者专家、各地在沪企业

一起参与“攻坚克难,凝聚融合再出发”活动。在过去一年,UCC 打破陈规,锐意进取,引领行业,创新发展,整合资源,助力洗衣行业在疫情防控常态化下转型发展。经上海市人民政府合作交流办公室同意,荣获再出发新锐企业奖。

“平凡铸就伟大,英雄来自人民。每个人都了不起”,回顾 2020 年 UCC 全国加盟商贡献不少高光时刻。作为疫情第一批学员的李莉于 2020 年 4 月份在成都双流区跨省跨地区跨行开店成功。她认真耐心对待每一位消费者,免费修改衣服,创业半年后成为周围社区洗护标杆门店。

4 月份,91 年创业者陈女士决心在疫情期间学习洗护知识和技能。学成之后独自开店,年赚 50 万元,展示 90 后女性创业风采,完成从宝妈到老板的成

功蜕变。

5 月份,贵阳市林先生决定跳出舒适区,加入 UCC 创业大军。在观山湖区分店,“线上+线下+商圈”三线运营,每个月盈利 7 万元,不到 5 个月,买下来租用的店铺。

6 月份,经过开 UCC 干洗店的朋友



推荐,北京赵先生在房山区开了一家 UCC,严格按照 UCC12 道洗护流程杀菌消毒,提供更优质的洗护服务。同时,为会员提供增值服务和额外免费饮品,收获好评。

7 月份,国内经济循环,消费支出增加,湖南常德马先生嗅到商机。他做

了一个长期规划,先自建车队,全城布局。其次,打通旗下商超、酒店、干洗店产业链,打造本地洗护航母级旗舰店。8 月中下旬上线美团,串联线上线下数据,提升洗护速度。

9 月份,杭州某建筑高管抓住干洗发展机遇,第一个月便每日收衣 30—40 件,满足周边 3—5 公里社区需求。

11 月份,做工程的王先生沿用总部的充送活动,开业 3 天引爆全城。创造更先进和高端的体验,满足要求高、更挑剔的新中产客户,缩短客户开发成本,让品牌通过营销稳健前行。

田先生在 UCC 学习之后再创业,260 m<sup>2</sup> 店铺好评率高达 95%;北京段老板店铺不足 30 m<sup>2</sup>,遇到疫情危机,总部线上导流,无接触服务,助力每天洗护爆单;更有乡村洗护女王,服务周边 20 公里村落,坚守 UCC12 道流程洗护,坚持用心服务好每一位顾客。

心有所信,方能行远。2021,牛年新征程。UCC 国际洗衣将继续与加盟商共话未来经济,探索发展之路。