

江西婺源“中国歙砚之乡”通过复评

本报讯(实习记者 贾淘文)2021年12月23日,中国轻工业联合会专家组对江西省婺源县“中国歙砚(原产地)之乡”特色区域进行复评。专家组由中国轻工业联合会执行秘书长、中国文房四宝协会会长陈建国、中国文房四宝协会砚鉴赏定专业委员会主任金彤、肇庆市砚协秘书长梁思勇、安徽宣砚文化有限公司董事长黄大海、黄山市古城歙砚有限公司总经理胡秋生组成。



23日,专家组召开“中国歙砚(原产地)之乡”复评工作汇报会,并参观考察婺源非遗展示馆。婺源县相关负责人对四年复评产业发展情况做了全面汇报,专家组成员对婺源县歙砚发展给予肯定并提出建议。

经过认真评审,专家组一致认为,婺源县自2017年4月份被授予“中国歙砚(原产地)之乡”特色区域称号以来,在县委县政府高度重视下,该县歙砚产业规模持续扩大,在砚石资源保护、政策引导扶持、人才队伍建设等方面均取得了较好成绩,符合中国轻工业联合会《中国轻工业特色区域和产业群共建

管理办法》(修订版)和中国文房四宝协会《共建和授予中国文房四宝特色区域称号的管理办法》有关规定,建议江西省婺源县复评通过并上报中国轻工业联合会会长办公会审批。

中国文房四宝协会对婺源县未来加快歙砚产业发展提出了五点建议:一是要加大对歙砚石资源的保护。砚石

资源不可再生,政府要出台相关政策,保护砚石资源,确保砚石得到合理利用与开发。二是要加大对歙砚企业的扶持力度。县财政应给予资金支持,对歙砚企业参加全国文房四宝艺术博览会给予补助,出台税收减免政策,对婺源县歙砚协会予以扶持。三是要进一步加强文旅融合。依靠和利用当地

丰富的旅游资源及歙砚的文化内涵,做好宣传推广工作,力促歙砚产业与旅游业的深度融合发展。四是要继续加强人才队伍建设。继续探索与高职院校的合作模式,开设专业课程,通过系统化学习,不断提升艺人工匠的综合素质与创新能力。要引导传承人多做社会公益事业,多担当社会责任。五是要不断推出文化创意产品。坚持新发展理念,组织开展创意设计大赛,将传统文化与现代文化有机结合,适应当代消费者审美变化和多样化消费需求。

婺源县相关负责人表示,一定按照专家组所提意见和建议,认真谋划,全面部署,立足振兴歙砚产业这一核心目标,抓好工作落实,推动婺源歙砚产业走向新的高度。

记者了解到,目前,婺源歙砚生产企业及手工作坊共300余家,从业人员3200余人,年产歙砚40万方,年销售额约2.9亿元,整个歙砚产业呈现出产品品种不断完善、产品档次不断提高、企业质量标准不断规范的良好态势。

贵州六盘水延伸铝加工产业链

临近岁末,贵州省六盘水市水城经济开发区内忙碌依旧,从贵州鑫泰源开发投资有限公司生产车间刚刚出炉的铝液,经特种车辆直接输送到隔壁的贵州安润吉材料科技有限公司线材生产线上,再经过数次加工,最终成为畅销周边市场的漆包线。

“把铝加工成漆包线,价格大幅提高,相当于在原铝的基础上每吨增加近8000元。”说起延伸产业链的好处,安润吉材料科技有限公司总经理张泽勇算起了账。

可在5年前,光景并非如此。当时,当地的电解铝企业主要靠卖铝锭,年产值不高。

依托六盘水市推进产业转型升级示范区建设,2017年以来,当地通过招商引资吸引铝加工产业链下游企业入驻,初步实现了产品结构从生产原材料到生产中高端产品的就地转换。“相比在省外建厂,在这里可以实现资源就地转换,生产成本也大幅下降。”贵州铭恒新材料有限公司常务副总经理李建锋说。

据介绍,当地铝产业正从以往生产铝锭的模式向铝水就地多级转化的协同发展模式转型,通过减省铝锭重熔、

长途运输等中间环节,促进了节能降耗水平的提升,资源得以优化利用。

下一步,水城经济开发区将按照做大上游、做强中游、做精下游的思路,进一步补齐延伸铝产业链短板,推动产业从低端稳步向中高端转型。(贵报)

丰台区市场监管局“三确保”全面加强进口食品安全监管

丰台区市场监管局高地区市场所以进口食品为重点,全面加强食品经营环节疫情防控,全力保障人民群众健康和生命安全。一是确保实时监控无死角。建立“2帐1群”,即进口冷链台账、进口非冷链台账、进口食品经营单位监管微信群,及时推送进口食品防疫要求和经营规范,并要求7家冷链食品经营单位和1家非冷链食品经营单位实施新增货品日汇报,核酸检测周汇报。二是确保日常检查无死角。将防疫检查和创卫检查相结合,要求经营单位做到分区存放、“五专、四无、五不”等防控措施,并定期开展清洁消毒工作。对存在问题的单位,加大执法检查曝光力度。目前开出责令改正通知书3份,警告3起,通过街道公众号曝光防疫不到位进口食品店3户。三是确保安全宣传全覆盖。在经营区域张贴“进口冷链食品防疫小贴士”、“重点行业疫情防控小贴士”等两类宣传海报共计30余张;在重点经营场所张贴“消费倡议书”并公示举报电话,鼓励消费者投诉未按要求采购、销售进口冷链食品行为。(钟苑)

福建东山华康食品有限公司 书面致歉声明

鉴于我司与苏州华源控股股份有限公司及其子公司(以下简称“华源公司”)承揽合同纠纷一案,我司发表声明如下:

- 根据双方签订的承揽合同,华源公司交付的加工产品瓶盖盖满合同约定的质量要求和相关标准。
- 我司损失产生的根本原因在于对市场风险和自身产品的管控和认知,与华源公司的加工产品没有直接因果关系。
- 对于华源公司给予我司的支持,我司深表感谢;对于我司所做的相关部门投诉、媒体报道等行为给华源公司造成的困扰,我司深表歉意。

福建东山华康食品有限公司
2021年12月29日

高校开设运动防护课程是一种健康保障

运动防护是运动损伤的预防、急救、处置与康复训练的总称,运动防护对于普通大众仍有认识盲区。人们对于“康复医学”一词并不陌生,但是对于运动康复却比较陌生,也称之为运动疗法(体育疗法),是对伤病或伤残者采用各种运动方法,使其在身体功能和精神上获得有效恢复,隶属于康复医学。我国运动康复起步较晚,世界卫生组织将康复医学与预防医学、临床医学、保健医学并称为“四大医学”,西方一些国家已经形成完善的运动损伤治疗康复体系。

2016年《“健康中国2030”规划纲要》中明确提出,通过“广泛开展全民健身运动,加强体医融合和非医疗健康干预,促进重点人群体育活动等方

式提高全民身体素质”。2017年5月12日,国家体育总局与国家卫计委在“体医融合”工作座谈会上,国家体育总局副局长赵勇强调,“体医融合”势在必行,迫在眉睫。“体医融合”是以医疗问题为导向,组织人们进行安全、有效的体育锻炼,特别注重发展健康运动技能,以区别传统的运动技能。

黑龙江科技大学坐落于美丽的松花江畔,结合学校的地理位置、学校办学条件、学生的需求等开设了运动防护课程,该课程主要以游泳(蛙泳教学)为教学平台,让学生掌握运动损伤预防与处置、遇险自救与急救方法等。运动防护课程内容主要包括心肺复苏术、溺水救护、骨折固定、简易

担架制作、常见运动损伤的预防与处置原则、方法等。在其它公共体育选项课当中设置运动防护必修内容,包括心肺复苏术、运动损伤预防与处置、骨折搬运与伤口包扎等。黑龙江科技大学体育部主任甄子会教授介绍说:“高校体育是学校体育教育的最后阶段,运动防护课程是一门新兴的体育课程,黑龙江科技大学率先在2009年将运动防护课程确立为必修课,也是黑龙江省最早开设运动风险防护课程的高校,课程设置的目的是针对学生游泳运动遇险的自救与急救,主要解决运动遇险的预防与保护问题。学生通过学习能够掌握运动防护基本常识,能够掌握简单有效防护措施和急救处理方法,解决运动中经

常遇到的危险和损伤,为学生的身心健康、快乐学习生活提供保障”。

随着“健康中国”“体医融合”深入开展,很多人都听说过“运动防护”,但对它的作用不甚了解。基于高校体育教育教学平台,加强体医融合和非医疗健康干预,推动形成体医结合的疾病预防与健康服务模式。从注重“治已病”向注重“治未病”转变。高校开设运动防护课程无论是对青年学生健康的运动干预,还是对于辐射到中小学甚至到百姓社区都无疑是一种健康保障。

对于经常运动的人有接近20%都会经历运动伤病,专业运动员、在校体育特长生、课余训练队员的伤病情况更为常见。因此,传授给学生运

动防护知识和实践操作能力是非常必要的。黑龙江科技大学的运动防护课程历经十二年课程建设,并进行了相关教学、科学研究与实践,学生通过对该课程的学习,丰富了大学生运动安全知识,提高了学生预防和处置运动伤害事故的能力。甄子会教授介绍说:“运动防护还包括运动康复的内容,对参与运动的人进行动作模式分析,找到存在缺陷、容易导致损伤的因素,并有针对性地进行干预和纠正,达到治未伤的目的。同时,学生在学校掌握运动防护技能,为将来毕业走向社会后,也可为自己及其他健身爱好者提供服务”。

(作者:黑龙江科技大学体育部 王锐、王焱森)

快手生态开放大会: 构建开放共生的“数字市井生态” 全面开放万亿级生意矿场

12月27日,以“数字市井·开放共生”为主题的快手生态开放大会在海南省海口市举行。作为面向所有经营者、服务商和创作者的年度行业盛会,本次大会聚焦内容与产业链接、私域价值挖掘、长效经营赋能等多个维度,探讨互联网生意下半场的经营模式。

快手科技高级副总裁王剑伟表示,先进的内容形态、森罗万象的创作者共同构建了快手“数字市井”这一新时代的清明上河图,快手数字市井通过连接消费者、内容、商品、服务、创作者、经营者与平台,实现“所见即所得”的用户闭环需求,由此带来广域生机。



快手科技高级副总裁王剑伟

同时,快手基于数字市井生态和开放共赢的商业理念,结合私域优势及信任经济,汇聚全平台能力发布“一站式开放平台”,旨在针对各行业痛点与经营者共探解决方案,成就每一次经营。

发布会现场,快手与美团宣布达成互联互通战略合作。双方将基于快手开放平台,打通内容场景营销、在线交易及线下履约服务能力,共同为用户创造“一站式”完整消费链路。



快手数字市井生态 蕴含广域生机

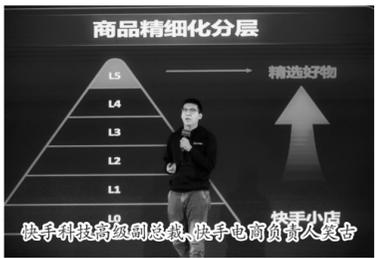
内容与产业的精确连接、烟火与人情的市井社区、用户为核心的开放战略,构成了快手广域空间的数字市井生态。王剑伟表示,历经10年高速发展,快手已从工具阶段、内容阶段走向生态阶段。低门槛、高互动、富媒体形式的短视频和直播,不断突破赛道天花板。多样化的内容需求与创作者生态的形成,成为当下快手数字市井生态的缩影。

当潜在的商业需求与市井内容交织在一起,无数商机在快手涌现,由此也构建起了快手独一无二的新市井商业生态。快手科技高级副总裁、快手商业化负责人马宏彬表示,磁力引擎新市井商业具备公域有广度、私域有粘性、商域有闭环三大优势,打通公私域赋能每一种经营,为品牌提供扩圈、经营、连接、洞察四大价值,打造开放、包容、可持续的商业正循环。



快手科技高级副总裁、快手商业化负责人 马宏彬

可以预见的是,数字市井生态将助力经营者在快手实现生意的大有可为。快手科技高级副总裁、快手电商负责人笑古称,快手新市井电商将以信任为核,分别以私域、好货、专业为养料,向品牌完全开放经营生态,向商家和达人完全开放供给侧,向服务商完全开放电商生态。



快手科技高级副总裁、快手电商负责人笑古

与此同时,数字市井生态也将推动快手与合作伙伴的合作升级。美团高级副总裁、到店事业群总裁张川指出,美团希望发挥自身建设多年的履约及服务保障能力,和快手一起,为短视频用户提供更优质的本地生活服务商品和消费体验。



美团高级副总裁、到店事业群总裁张川

“一站式开放平台 成就每一次经营” 为了充分挖掘并释放快手数字市井生态所蕴藏的巨大商业价值,快手在此次大会上正式发布“一站式开放平台”,全面开放快手万亿级生意矿场,打造丰富包容的经营业态,依托强大友好的商业能力支撑,赋能经营者、创作者、服务商等生态伙伴。

快手“一站式开放平台”,通过服务号、POI详情页、小程序、小店等场景开放,工具开放平台、达人开放平台、服务供给开放平台的能力开放,基础数据开放、优质标签开放、一站式数据产品服务的数据开放,降低了经营者、平台合作方、服务商、MCN做生意的门槛,帮助他们打通售前、售中、售后全链路的生意场景,实现跨场景一站式智慧经营、长效经营。

快手将携手生意伙伴,共建开放平台。快手生态开放平台负责人苗妙表示,快手正式推出“聚力计划”,为经营伙伴提供充分支持。达人层面,快手将在一年内通过佣金翻倍等计划,扶持百万优质达人,鼓励达人接单。流量层面,计划倾斜千亿级流量,扶持各行各业商家;此外给到粉条高额返点,投放ROI目标提升300%+。此外,快手投入5亿现金,从交易规模

贡献、用户服务质量、达人合作效果上奖励优质经营者,并对于服务商给到平台的背书与认证。



快手生态开放平台负责人苗妙

对于经营者而言,除了快手的扶持助力外,如何精准高效地把握住快手这一生意场?苗妙指出,“TRUST方法论”成为经营者在快手开启生意和实现长效经营的重要驱动力。“TRUST方法论”具体是指,Transform搞内容——连接各类创作者,加速商品内容化;Reach找用户——全域共同发力,推动商家经营;Utilize做交易——支持多交易场景,承接全链路商机;Strength攒私域——平台助推促转化,私域赋能强触达;Thrive提复购——挖掘粉丝价值,助力复购繁荣。

目前,“TRUST方法论”已为消费品、生活服务、重决策商品、文化娱乐等行业的品牌和经营者提供解决方案,满足多样化经营需求。快手同城区域业务负责人刘道在大会上分享了多个典型案例,解构经营者如何在快手生态一站式开放平台中,通过基于“TRUST”的解决方案实现经营突破。

例如,依托“TRUST方法论”,“现代农业东升免耕播种机”以专业定制内容带动区域裂变,仅凭一万粉丝就实现了年销售额破千万,“上海郭老三【秒车】”则成功将二手车销售辐射至全国,实现月均销售额破千万。

打通全生意场景 全面赋能各类型经营者及品牌 伴随快手全面开放万亿级生意矿场,越来越多经营者和品牌在平台上实现私域和营收的双重突破。作为中小经营者代表,快手房产垂类创作者“李校长说房”在大会现场分享了小团

队如何在快手撬动大生意的经验。

李校长认为,他在快手的经营方法论主要是,在内容上,立足需求,取信于人;在粘性上,重视真实,用心服务;在成交上,接平台,带动裂变。基于此,截至2021年11月,“李校长说房”快手粉丝数突破10万,2021年累计销售量突破400套房,销售额近5亿。

除了大量的中小经营者,快手也已成为品牌抢占消费者心智、撬动数字营销增长的主阵地。从本质上来看,消费者与品牌连接中存在三个“真理时刻”,即消费者认知与了解品牌;在购买时产生选择品牌的欲望、使用产品后愿意复购并推荐。对此,快手生态一站式开放平台通过营销力、渠道力、产品力搭建起品牌与消费者间的连接,全面赋能品牌经营。

快手电商KA品牌运营负责人张一鹏表示,在营销力方面,快手以全新内容生态助力,实现种草-养草-拔草价值闭环;在渠道力方面,快手以新渠道驱动新消费,重构10亿人的消费决策;在产品力方面,快手以私域经济驱动产品创新,助力新品推广效率倍增。

作为品牌代表,高端零食品牌良品铺子也在大会现场分享了其在快手的运营方法论。良品铺子高级副总裁董鑫表示,自2020年6月正式布局快手至今,良品铺子在快手打造了基于用户需求的长效经营模式,围绕产品和人设做内容,包括为老铁打造产品,以信任引爆直播,并通过专业售后、品质保障,持续提升用户体验。

目前,良品铺子的快手账号矩阵累计粉丝数已突破228万,在不断沉淀私域经营的同时,也形成了分销+自播的电商生意。分销方面,良品铺子累计合作达人超1000位,并仍在持续拓展合作达人;自播方面,良品铺子在116快手超品日活动期间GMV达3721万,其中自播GMV达656万,12月真新日GMV突破1105万。

2021年,快手的超强商业价值和强劲增长势头不断爆发。财报数据显示,快手第三季度线上营销服务收入达109亿元,同比增长76.5%。同时,快手第三季度电商交易总额达1758亿元,同比增长86.1%。伴随快手数字市井生态“一站式开放平台”的发布,2022年,快手将为经营者、服务商、创作者等各领域合作伙伴带来更多的生意增长新机会,挖掘更大的商业价值。