

危机中育新机 变局中开新局

200万奖励、优先购房、子女入学优待……

# 杭州入局头部主播抢夺战

**本报讯 记者张浩呈报道** 作为一种“内容+电商”的卖货模式,直播电商自2016年上线以来,仅用4年时间便实现了爆炸式的突破,尤其是疫情之下,直播电商更是风头无两,俨然成为新一轮城市竞争的主赛道,不少城市也已经敏锐地把直播电商视为新的产业增长点,不断加大直播电商的扶持力度,并开启头部主播抢夺战。

近日,杭州市商务局发布《关于加快杭州市直播电商经济发展的若干意见》,提出对在杭州落地且排入全国(全网销售)前100位的头部主播,按照年销售额(含一定比例坑产品)给予奖励,在5亿元以上的,按贡献给予200万元以上的奖励,并在落户、优先购房、购房(租)房补贴、子女入学、车

牌竞价补贴、医疗等方面给予相应待遇,正式入局头部主播抢夺战。

记者注意到,《意见》提出,力争到2022年,杭州全市实现直播电商成交额10000亿元,对消费增长年贡献率达到20%。培育和引进100个头部直播电商MCN机构,建设100个直播电商园区(基地),挖掘1000个直播电商品牌(打卡地),推动100名头部主播落户杭州,培育10000名直播达人。

《意见》提出要加大头部直播电商企业(项目)招引。知名直播电商企业,总部入驻杭州或在杭州设立市级以上区域运营中心的,按照其贡献给予50万元以上的,按照其贡献突出的电商直播企业(人才团队)每年若干自主

认定的人才名额,可享受落户、子女入学、购买首套住房、车牌竞价补贴政策。

同时,《意见》鼓励直播电商企业做大做强。对在杭注册的直播电商企业,年主营业务收入在1亿元以上(含)以上的,给予100万元以上的一次性奖励。

此外,《意见》在对加快直播电商园区(基地)建设上也提出了激励措施。对规模以上直播电商园区(基地),按规模、投入、贡献等指标,经认定给予园区主办方500万元以上的一次性资金扶持。对入驻直播电商园区(基地)的商家和主播个体提供3年的办公场地租金减免政策。

在人才培育方面,《意见》对在杭州落地且排入全国(全网销售)

前100位的头部主播,年销售额(含一定比例坑产品)在5亿元以上的,按贡献给予200万元以上的奖励;年销售额(含一定比例坑产品)在1亿元(含)~5亿元的,按贡献给予100万元以上的奖励。经认定的直播电商高层次人才在落户、优先购房、购房(租)房补贴、子女入学、车牌竞价补贴、医疗等方面享受相应待遇。

直播电商头部人才的争夺已呈白热化。早在今年3月初,广州就提出要打造“全国著名的直播电商之都”,并提出“个十百千万”计划——要培育100家有影响力的MCN机构、培训10000名带货网红、“网红老板娘”等。此外,济南、义乌,以及西部的成都、重庆等地也不甘落后,纷纷出台政策,向各

类网红与MCN机构伸出了橄榄枝。

有分析人士认为,这些地方“下场”争夺服务机构、主播等直播电商相关人才和企业,究其原因,是直播电商有望冲击万亿销售额的发展潜力。

据中国互联网络信息中心发布的数据显示,截至2020年3月,我国网络购物用户规模达7.10亿,占网民整体的78.6%。其中,电商直播用户规模达2.65亿,占网购用户的37.2%。而招商证券的调查报告显示,2019年,直播电商整体销售收入达到了3000亿规模,未来有望冲击万亿体量,发展潜力十足。

这么庞大的一个前景市场,确实谁见了都会心动。

## 行业分布广、梯队层次齐、发展活力强 2019年度“浙商女杰”榜单发布

**本报讯 记者羊荣江报道** 9月15日,第十三届浙商女杰创新引领暨“振兴乡村 援建方山”公益捐赠仪式在杭州举行。活动现场,2019年度浙商女杰榜单正式揭晓,浙江伊思灵双第弹簧有限公司总经理楼芬娣、杭州数亮科技股份有限公司总裁张爽、杭州优祺实业有限公司CEO郑小美等23位女企业家分别荣获“浙商女杰·年度人物奖”“浙商女杰·行业领军奖”“浙商女杰·创业先锋奖”;浙江动高实业集团有限公司董事长崔璐等9位在疫情防控及复工复产过程中有突出贡献的女企业家获“浙商女杰抗疫英雄”荣誉。

值得关注的是,这一届“浙商

女杰”在前十二届的基础上,呈现出行业分布广、梯队层次齐、发展活力强的特点,新当选的女杰们可谓是推动浙江经济高质量发展名副其实的“生力军”。

为给疫情常态化下更多企业加油鼓劲,当天活动期间,浙商女杰新一届领导班子全体成员上台,共同发布了《女杰企业助力共渡疫情难关》倡议书。

磐安县仁川镇方山村是集体经济薄弱村,该村地处省级革命老区辖区内,在对方山村的援建过程中,浙商女杰将助力其建设一个红色文化体验基地。围绕方山村援建项目,女杰们慷慨解囊,顺利完成了相关善款的筹集。

## “光盘”成常态 节粮变“时尚” 久盛地板 文明用餐蔚然成风

**本报讯 记者程雪 通讯员羊召南报道** “叮!恭喜你完成‘光盘达人’打卡30天!”近日,南浔浙江久盛地板有限公司文化部长宋森森微信上完成打卡,这是他参与并完成光盘行动的第30天。

“光盘”成常态,节粮变“时尚”。在取餐窗口,不少职工都根据自己胃口的大小打取适量的饭菜。该企业整理车间员工戚立伟告诉记者,随着一份份办公用品,21天换一个保温杯,30天可以奖一把电剃须刀。久盛地板亮出节粮新招,用小奖励换大品德,以小制度促大风气。

走进企业食堂的餐盘回收处,可以看到不时有用餐员工端着吃不完的餐盘来换奖励。“以前确实会有剩菜剩饭,不过最近开始格外注意这些。这样的‘光盘’换

礼物的活动,也是对我们的一种鼓励。”企业工会主席邵海龙说。

记者注意到,每张餐桌上都贴上了倡导节约“文明就餐”“光盘行动”等宣传标语。“菜少一点,这个菜来份就行。”在取餐窗口,不少职工都根据自己胃口的大小打取适量的饭菜。该企业整理车间员工戚立伟告诉记者,随着一份份办公用品,21天换一个保温杯,30天可以奖一把电剃须刀。久盛地板亮出节粮新招,用小奖励换大品德,以小制度促大风气。

据了解,跟以前相比,企业现在在每天餐后厨余垃圾桶内的剩饭剩菜较以前大幅下降,而且大多是一些汤水和骨头,剩饭剩菜基本看不到了。随着“光盘行动”在企业深入开展,文明用餐已经逐渐成为职工的一种自觉行为了。

### 垂直交叉保护 形成专利链条

## 横店东磁公司为技术创新保驾护航

**本报讯 记者羊荣江 通讯员陈超刚、徐君报道** 近日,横店东磁公司下属子公司诚基电子有限公司凭借在知识产权方面的综合优势成功入选2020年度金华市专利示范企业。标志着横店东磁公司在科技创新引领高质量发展的道路上又上了一个新台阶。

在激烈的市场竞争中,横店东磁公司深刻认识到技术创新和知识产权保护工作的重要性。现在该公司拥有国家级企业博士后工作站、国家级科技兴贸基地、

省级院士专家工作站、省级重点企业研究院、省级重点企业技术创新团队等一批高水平的技术创新平台,是国家知识产权示范基地。

横店东磁公司在注重专利申请量的同时还注重产业布局,达到对企业相关领域和产品的各方面垂直交叉保护,形成专利链条,加大保护力度。

该公司建立了以东磁研究院知识产权科为知识产权管理归口部门,建立了以“知识产权管理总

则”“专利管理办法”“商标管理办法”“专有技术管理办法”“著作权管理办法”五大制度为主,人力资源、技术创新、采购、生产、销售等制度为辅的知识产权专利制度架构。还在公司内部试运行《专利价值评估及分级管理办法》,旨在通过专利价值的评估盘活公司无形资产,并积极推动知识产权的高质量发展。

知识产权产业化是该公司经营管理及知识产权管理工作的另一条主线,在专利技术的实施方

面,除部分前瞻性、理论性的研究成果用于技术储备外,其余专利几乎都实施于公司的产品中。近几年,公司专利产品收入占企业销售收入比重在70%以上,有力地促进了公司快速发展。同时还积极开展专利质押融资、知识产权作价入股等知识产权的运用。

2018年全面引进并建设了专有的专利检索工具,搭建了智慧芽专利信息数据库,为知识产权部门和企业研发部门提供专利数据检索平台,加大信息资源共享力度,

提升知识产权工作效率和信息检索分析能力。同时对于公司各大产业领域,针对全球主要竞争对手、标杆企业建立工作空间,通过专利信息的动态跟踪和实时推送实现动态监控,也为技术创新保驾护航。

横店东磁公司通过不断加强知识产权的体系建设,形成创新成果的合理保护、管理和运用,建立具有自主知识产权的完整产业链条,为企业的发展占据技术和市场优势。

### 我与企业共成长

## 相互成就 相互“照亮”

——我与巨化氟聚合物事业部的17年

■董晓燕

我叫董晓燕,是“我们”浙江巨化股份有限公司氟聚合物事业部的一员。

从一个“小我”,融入到巨化氟聚合物事业部这个团队,前进的每一步,都把我“我们”更紧密地联系在一起。是“我们”的发展、“我们”的创新、“我们”的平台,把我锻造成为了“我们”中光荣的一分子。

17年的职业生涯,也正是“我们”巨化氟聚合物事业部的大发展关键时期。

“我们”巨化氟聚合物事业部建成了含氟单体(TFE、HFP)、含氟精细品、含氟聚合物(PTFE、FEP、FKM)的完整产业链,是巨化氟化工核心企业,是高新技术企业,是国家科技部认定的国家氟材料工程技术研究中心示范基地。

正是因为有如此骄傲的“我们”,我才有一个个实践和锻炼的机会和平台——

2018年,我参与“降低盐酸储罐浓度一次合格率”技改,实现节



约成本50万元。在R22的产能提升项目攻关中,我提出了一系列合理化建议,在团队的共同努力下实现降本增效6000万元。2019年,我在后系统堵塞的技改工作中,提出的“充分利用势能和内能的转换”建议被采纳,达到减少杂质含量的明显成效,为企业节约经济成本30万元。2020年,我参与了对氢氟酸罐区的SIS系统改造,有效解决了R22、2R22水、碱系统的优化操作等诸多难题,取得了明显的经济和社会效益。

从理论到实践再到理论,2018年我成功申报了《精馏塔塔盘布置软件》著作权;2019年,我撰写的《绿色化学工程工艺对化学工程节能的促进作用》等分别录用在《工业A》和《中国西部科技》……

从一名大学毕业生,成长为巨化集团首席技师,衢州市金牌职工、首席技师,省劳模企业能工巧匠,浙江省省级技能大师工作室领办人。

我的每一步,都凝聚着“我们”的帮助和付出!

记得刚参加工作时,工作中遇到的问题和所学的对不上号。师傅让我做一个简单的裂解炉升温操作,看到自己的升温趋势乱七八糟不忍睹时,我彻底迷茫了。偷偷地哭过好几次呢!师傅虽然严厉,但却教得很耐心。他将自己的经验毫无保留地传授给我,并不断地鼓励我。这就让我重拾自信。从那时起,我就给自己定了一个目标:别人会的我要会,别人不会的我也要会。

去年我们事业部还专门安排了高级研究员葛文峰做我的导师,从现场阀门的确认到DCS的操控,每一件事都亲力亲为,每一个数据的微妙变化,都逃不过他的眼睛。他这种敬业的工作精神感染了我,在我们大家的一起努力下,工作室负责的多个QC项目获得公司一等奖。去年工作室负

## 我在企业20年



摄于上世纪80年代

■姚明

时,企业人数已经超过200人,按照上级有关规定,我成为企业专职工会主席。

工会是职工的“娘家人”,作为企业工会主席,如何做好企业工会工作和当好“娘家人”,是对我的锻炼和考验。我发挥其他工会委员和积极分子作用,围绕企业生产经营,组织开展一系列工会活动,经常深入车间与职工谈心,了解职工家庭、工作和生活情况,倾听他们的呼声,拉近与职工的距离。职工有什么事总是与我倾诉,我尽心尽责为职工办好事实事。1992年我被评为“湖州市优秀工会工作者”。

1977年,我被分配到德清县新市镇一家地方国营造纸厂工作,并到了机修车间拜在干君武师父名下当学徒,那时每月工资只有16元。我们这个工种属于重工,企业的机械设备制造、安装、维修都离不开我们这个工种。在机修车间工作,我决心要把技术学好,每天跟着师父学技术,什么脏活累活都抢着干,如遇到生产间机械故障和维修,经常加班加点不计报酬。

功夫不负有心人,我在机修车间3年学徒的努力和表现,得到了厂领导的认可。1980年,我转到厂党支部办公室工作,具体负责文书收发、档案管理、文件起草等,又担任厂团支部书记等,当时厂里的篮球场就是工人们义务劳动筹建起来的。

我深知,做办公室工作,个人的各方面素质必须要更好,因此,我时时以党员的标准要求自己,并写了入党申请书。1984年我成为一名预备党员。

同年8月16日,厂工会召开会员代表大会,换届选举工会委员会,我当选为工会主席。那

落实浙江“重要窗口”建设和巨化特色“小窗口”建设要求,全力打造“氟聚之窗”,补齐国家产业短板,打造巨化新的发展引擎!成为了我和“我们”新的使命和目标!

不负韶华,不负氟聚。我和“我们”,充满着信心!

## 是自豪更是感恩

——我与德华的13年

■卞为明

时光荏苒,我走出校门来到德华兔宝宝装饰新材股份有限公司已近13年,在不同公司不同岗位工作过、学习过、磨练过——从一名懵懂学生到为人父母,德华这个大家庭给了我很多很多。

2007年10月15日对我来说是一个刻骨铭心的日子,我应聘进入装饰板公司,从采购部业务员做起,并在车间实习了3个月,初尝工作的酸甜苦辣,也第一次见到了公司真实的劳动场景:一车车基板进来,又一车车集装箱出去;从领导到员工对工作都一丝不苟,板上有一个小小的瑕疵都须返工,一张板要经过十多道工序才能成品……3个月后,我开始漫长的出差生活。有一次,别人问我来自哪个公司,一听说“兔



宝宝”,马上递上名片——那一刻,作为德华人,我感到分外自豪和骄傲。

2009年“兔宝宝”以品质和实力,成为上海世博会世博中心“木饰面挂板、木门、地板”的供应商,

我和其他两个分公司同事作为常驻上海的“兔宝宝”工程、业务代表,开始了为期将近一年的“世博之旅”。当我在世博会看到自己参与的“作品”,经受着游客的检验,除了自豪还有感动,为自己更为公司!

2010年“中国木皮市场”成立不久,我又来到新公司,因工作所需,接触了很多木皮从业者,再次感受了德华的魅力:在洛舍这样一个一没资源、二没很好交通运输条件的地方,却孕育了300多家木皮相关企业,生产量占据全国一半,是德华带动了当地一个行业的发展,让洛舍成为全国知名的“中国木皮之乡”。在木皮市场10年,让我感受最深的是德华虽然作为一个民营企业,但不再简单的以盈利为主要目的,而是更多地承担了社会责

任,德华不仅带动这个行业发展起来,还让这个行业规范起来和可持续发展,市场的不断开发建设使当地“小、乱、散”企业进一步规范,同时又吸引一批外地客商入驻,进一步带动了行业的转型升级。

“担当、创新、奋斗、求真”的企业精神一直影响着我,也激励着我不断成长。处于跨越式发展阶段的德华也给予了我晋升的机会,为我提供了多场有针对性的管理培训,帮助我一步步从一个基层员工到部门经理再到总经理助理,2020年我调入江西德兴市兔宝宝装饰材料有限公司担任副总经理。

感谢德华给予我的成长机会,我将继续自豪着,感动着,并在岗位尽职尽责,实现自我人生价值。