

如何严以用权、用权为民？

淇滨区委中心组开展“三严三实”专题教育专题三集中学习

本报讯 11月18日至20日，淇滨区委中心组采取封闭集中学习的方式，以严以用权，真抓实干，实实在在谋事创业做人，树立忠诚、干净、担当的新形象为主题，开展“三严三实”专题教育专题三学习。

本次专题学习采取集中学习、聆听报告、个人自学和集体研讨相结合的方式。按照专题学习安排，11月18日上午，区委副书记袁金虎传达市委书记范修芳在市委中心组“三严三实”专题教育第三次集中学习研讨时的讲话精神，并对专题学习研讨提出要求；区委中心组委员集中学习《中国共产党第十八届中央委员会第五次全体会议公报》，继续重点研读《习近平谈治国理政》、《习近平关于党风廉政建设和反腐败斗争论述摘编》，自学《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党廉洁自律准则》。当天下午，集中学习《关于<中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议>的说明》，继续重点研读《习近平

关于中华民族伟大复兴的中国梦论述摘编》、《习近平关于党的群众路线教育实践活动论述摘编》。

11月19日上午，淇滨区委中心组集中学习了习近平总书记系列重要讲话特别是在中央政治局第二十六次集体学习时的讲话精神、刘云山在部分地方单位深化“三严三实”专题教育工作座谈会上的讲话，继续重点研读《习近平关于全面深化改革论述摘编》、《习近平关于全面依法治国论述摘编》，进行了理论测试，检验学习成果。当天下午，区委中心组成员在市人民会堂聆听了省委宣讲团第八组组长、省委党校副校长、河南行政学院副院长梁周敏教授，宣讲十八届五中全会精神的专题报告。聆听报告后区委中心组成员纷纷表示，要深入学习领会全会精神，迅速掀起学习宣传热潮，进一步增强责任感、紧迫感，对照年初计划找差距，克难攻坚完任务，确保今年主要目标顺利实现，为“十三五”开好局、起好步奠定坚实的基础。

11月20日上午，区委中心组成员围绕“贯彻落实五中全会精神、如何严以用权”集中研讨，区委常委和区人大、政协主要领导逐一发言，就如何坚持用权为民，自觉遵守宪法法律和党的纪律；如何坚持民主集中制，自觉接受监督等方面，谈体会、查问题，提出了具体整改措施和努力方向。区长李杰对第三次集中学习进行总结，安排“三严三实”专题教育下一步工作。

据悉，该区在“三严三实”专题教育专题三学习中，区委中心组成员和科级干部在市艺术中心多功能剧场观看了市“三严三实”专题教育文艺演出，通过文艺表演的形式，将党员干部修身做人的基本遵循、用权律己的警示箴言、干事创业的行为准则，生动、艺术地展现在舞台上。观后，大家纷纷表示，很受教育 and 警醒，工作中一定要带头践行“三严三实”要求，树立忠诚、干净、担当的新形象。

(牛军旗)



淇滨区加快天山小学项目建设,该项目位于天山路东、柳江路北,总建筑面积约1.2万平方米。目前,该项目实验楼主体已封顶;1号办公楼、2号教学楼正在进行四层建设,预计12月中旬主体完工;1号教学楼、2号办公楼正在进行一层建设,预计12月底主体完工。预计明年4月,该项目5栋楼主体完工,交付使用。

牛军旗 摄

淇滨区前三季度

签约40个项目 总投资195亿元

落地亿元以上项目19个,总投资77亿元

本报讯 今年年初以来,淇滨区加大招商引资力度,开创招商引资和项目建设新局面。前三季度,该区签约项目40个,总投资195亿元;落地亿元以上项目19个,总投资77亿元。

科学谋划,突出重点。淇滨区今年年初部署招商工作,明确招商重点。推进砂望光电产业园、高铁北城市综合体、豫北物流园等25个项目建设。策划包装商贸物流、电子商务、休闲旅游、现代农业和新型社区等5类86个项目等。

专业招商,提升服务。该区以京津冀、长三角、珠三角和福建地区4个专业招商组为基础,新增山东和重庆两个驻外办事处。今年年初以来,该区驻外办事处共外出55批次,收集重要投资信息130余条。

提高实效,节俭招商。在第七届民俗文化经贸活动中,投资6.2亿元的豫北现代农产品物流交易中心、投资15亿元的淇河天然太极图旅游景区开发项目签约。

在首届樱花节期间,鹤壁市瑞丰国际物流港等6个项目签约,总投资达43.5亿元。在食博会期间,誉同丰生态农业示范园项目等3个项目签约,总投资达12亿元。在第九届河南省国际贸易洽谈会上,总投资11亿元的华业片区改造项目、总投资3.5亿元的砂望光电自动化设备研发中心项目签约。在第九届中博会上,北京网库互通信息技术有限公司总投资5亿元的电商谷项目签约。在第十九届厦门国际投资贸易洽谈会上,总投资16亿元的华润新能源20万千瓦风电场项目签约。

加压奋进,百日攻坚。从8月份开始,该区开展招商引资“百日攻坚”活动,总投资12亿元的天资水街、总投资5.5亿元的太源绿能电力电子研发中心、总投资3.6亿元的农业科技互动体验中心、总投资16亿元的华润新能源20万千瓦风电场项目和苏宁易购旗舰店、阿里巴巴产业带、百度鹤壁运营中心、京东鹤壁特色馆、四季

青中团网等5个电子商务项目成功签约。

解放思想,创新方式。该区持续加大请进来和走出去的力度,力争实现“政策招商”向“产业招商”转变,大力推行“政府引导、企业参与”的招商模式,实现由“项目招商”到“产业招商”、“多元招商”到“精确招商”、“政府招商”到“企业和中介招商”、“招商引资”到“招商选资”和“关注资金项目”到“引资引智并重”的转变。

先行先试,发展电子商务。该区大力推动鹤壁太平农牧有限公司等13家企业与鹤壁微盟等电子商务平台合作,开展网络销售。以鹤壁农信物联科技有限公司等行业龙头企业为依托,成立电子商务行业协会,协调带动行业发展。今年年初以来,已策划包装电子商务类项目25个,赴京津冀、长三角、珠三角、闽东南等地区开展产业招商10批次,对接洽谈阿里巴巴、慧聪网、厦门鑫唐盛世电子商务有限公司、广东侨兴集团等20余家企业。

(牛军旗)

简讯

●自今年5月份以来,淇滨区以信仰、信心、信任为主题,用文艺搭台、理论唱戏的形式,开展了“百姓宣讲直通车”进基层巡演活动,通过群众喜闻乐见的艺术形式,把党的创新理论成果向群众讲清楚、说明白,不断增强理论的亲和力和吸引力。截至目前,开展宣讲活动近30场,观众达1万余人次。(牛军旗)

●日前,上峪乡党委印发《上峪乡第一书记管理办法》,开展驻村第一书记每月16日给所包村干部上一次党课,制订驻村发展规划,明确精准扶贫,加强基层党建,建立具体帮扶事项工作台账,并定期对其工作完成情况进行考核、狠抓第一书记驻村工作,得到了社会各界的好评。(耿卓丽)



11月19日下午,淇滨区邀请省委宣讲团第八组组长、省委党校副校长、河南行政学院副院长梁周敏教授,到九州路办事处兰苑社区宣讲十八届五中全会精神。图为梁周敏教授(左二)为居民代表答疑解惑。

牛军旗 摄

持续提升 实干争先 加快建设生态活力幸福文化和谐淇滨

被生鲜电商玩儿坏的“产地直供”：

水果采购、分拣、发货 批发市场包办

众多生鲜电商 集聚批发市场

据新京报消息 “产地直供”,在这个由国内生鲜电商率先提出,号称能缩短供应链中间环节降低水果蔬菜价格的模式,正逐渐成为诸多生鲜电商通用宣传口号。在实际的供应链环节,这些“直供”却被一些生鲜电商玩儿成了从批发市场采购的“曲供”模式。11月17日起,记者连续走访发现,沱沱工社等宣传“产地直供”、“原产地直采”高品质供应模式的电商平台,均是在新发地设立采购与物流中心,甚至将筛选、分拣、包装等重要品控程序全部委托给了第三方经销商,在批发市场档口直接发货给消费者。

调查

沱沱工社“产地直供”水果 实从批发市场采购

每天凌晨,北京的新发地——这个年交易量达1450万吨、交易额破500亿元的北方最大农产品批发市场便开始忙碌起来。

沱沱工社新发地市场采购经理老冯每天上午10时驱车赶到新发地的各个水果档口,采购当天网站所需的水果等农产品。老冯告诉记者,沱沱工社的水果等产品还是依赖新发地的众多经销商。

记者注意到,沱沱工社对外的宣传中,将自己打造成以原产地直采、直供为采购原则的高品质生鲜电商。沱沱工社网站首页,有“农场直供”等醒目标识,在其公布的采购原则中,“最适合品类种植的原产地采购、选择有机、天然、高品质产品”成为重要的宣传口号。

“只有少部分高端产品走的是产地直供路线。”老冯称,受限于采购成本,目前沱沱工社的主要模式是采用批发市场直供,只有像江西赣橙这样的特色水果,才会派专人到产地种植园采购。

这一说法也得到了新发地多家供应商的证实。

记者梳理国内各大电商平台对外公布的采购原则发现,“产地直供”、“原产地直采”等模式,几乎成为流行的标配。但记者连续多天走访发现,批发市场已成为多家电商平台的重要货源集散地。与沱沱工社相同的是,一米鲜、水果网、第9鲜等生鲜电商,也都在新发地设立了物流中转中心,并且形成了一定的运营规律:每天在新发地各批发商处采购货品后,运送到仓库或直接在现场分拣打包,直接由快递寄送给消费者。

不同的是,这些电商对外宣传采用了不同的方式。2014年创立的一米鲜在官网宣称“一米鲜始终坚持产地直采,搭建从产地到消费者之间的直供平台,全程0℃至7℃恒温冷链从产地直发。”而由原新发地供应商创立的水果网、第9鲜等电商,并未提及“产地直采”这一名义。

11月23日,一米鲜创始人焦岳向记者称,“一米鲜从未对外宣布全部‘产地直采’,从新发地的基地供应商进货,技术上讲也是‘产地直采’。”

分析

品类多需求小 生鲜直采成本高

生鲜电商们喊出的“产地直供”口号,在现实中却变成了“批发市场直供”,这种尴尬凸显出一个事实:生鲜电商繁杂种类与小规模需求量,在原产地和种植基地的庞大产量面前,尚不具备真正的话语权,某种程度上催生了“伪直供”。

据某超市供应链的一位负责人介绍,生鲜电商的“产地直采直供”,跟多年前超市的“农超对接”相同。但问题在于,超市凭借巨大的采购量和销售额,足以

建立起一套成熟的产地与零售对接供应链,而生鲜电商们恰恰不具备这点。“生鲜电商每家都是上百个品类,每次需求量又只有几吨,这种零散又不稳定的需求量,很难支撑它做到全品类的‘产地直供’。”该人士说。

根据新发地多家果蔬类供应商的推算,在所需品类繁多、单个采购量又小的供应下,从产地直采运输的价格,要远远高出批发市场。

“‘产地直供’对多数生鲜电商来说,既意味着深度介入产品质量的专业化管控,也意味着从‘轻资产’线上交易平台发展为线下线上结合的重资产化。”中国物流学会特约会员、资深供应链专家杨达卿表示,这个过程要突围,意味着需要建立在规模经济基础上,对供应链进行全流程控制,“否则生鲜电商难免沦为搬到网上的小菜市场。”

电商“直供”得与 产地联动集聚资源

在同质化严重、竞争激烈的生鲜电商行业中,“产地直供”不失为一条突围之路,但在生鲜市场上游供应小农化、中游流通碎片化的状况下,这条创新道路还需待以时日。

在规模化、多品类的重重矛盾之间,“产地直供”也凸显了生鲜电商的供应链改造问题。生鲜电商借助“产地直供”降低成本不失为正确方向,但最终还是要通过缩短供应链、提高物流效率等方式,对传统果蔬的流通模式进行彻底改造。

杨达卿表示,生鲜电商需要与优质农产品原产地联动,就地利用合作社等集聚资源,输入或协助建立产品标准,掌控货源。在物流上,应与仓配体系完善的生鲜冷链快递企业合作,建立生鲜的专业化和标准化体系。

朋友圈暴富神话破灭 近五成微商已退出市场

据每日经济新闻消息 去年还在上演暴富神话的微商正进入寒冬。11月23日,有账号为“大熊猫老师”的自媒体人撰文指出,50%的微商已经死去。第三方微信营销平台微信通CEO王易接受记者采访时坦言,微商靠朋友圈成交的单渠道销售方式已经不奏效,很多微商已经退出市场,剩下的则面临转型,否则也将被洗牌出局。

近五成微商已消失

从蜂拥而至到集体溃败,微商在今年迅速落入冰点。2013年开始,这种靠朋友圈兴起的“杀熟经济”在社交平台上空无一人。但到了今年5月,寒风在微商行业刮起。王易对记者表示,90%的微商都遇到了业绩下滑的问题,还有一些小品牌倒闭、代理商跑路,这个被财富神话过度包装的行业正迎来洗牌。

“大熊猫老师”也在文中表示,今年微商行业基本成熟,由于门槛低,很多人开始独立做,一些传统大品牌也退出了微商。“现在大部分微商已经不做,因为赚钱效应下降了,已经没有暴利。包括一些大咖,他们的团队基本分裂流失,自然也就散了。”“大熊猫老师”表示,差不多五成老微商已经放弃。

在微商的利益链条中,最赚钱的就是品牌所有者和总代理。曾获得某知名微商品牌一级代理授权的小刘(化名)最近停止更新在朋友圈维持近半年的“白富美”生活。她告诉记者,原来在朋友圈卖面膜的微商模式已经不可持续,不少朋友已经把她屏蔽。

亟待转型触底反弹

尽管绝大多数微商正经历阵痛期,仍有不少从业者期待触底反弹。此前,日化专家冯建军坦言,微商作为一种新型的商业模式,经历了前期的过度泡沫和野蛮生长后,将随着技术的完善和法规的健全逐步转型。

正因为这样,俏十岁、思埠等一批成名的面膜品牌在快速积累了财富后开始调整策略。俏十岁生物科技(北京)股份有限公司董事长冯斌此前接受媒体采访时表示,为解决“微商”及“电商”渠道当前所面临的一系列困扰,俏十岁暂不增加合作伙伴数量。

无独有偶,深圳触电电子商务有限公司创始人龚文祥也谈到,今年微商已经跌到谷底和冰点。现在微商已从原来所谓的晒爆款、暴富、千人大会变成晒培训、零售和团队,从朋友圈营销扩展到微博橱窗、朋友圈和O2O营销,从多层次转化为三级内或一级扁平化为主,从囤货卖代理转化为一件代发、卖不出退货。

雪后穿什么鞋困扰网友,记者试验发现, 静摩擦系数与鞋底粗糙程度有关。专家认为:

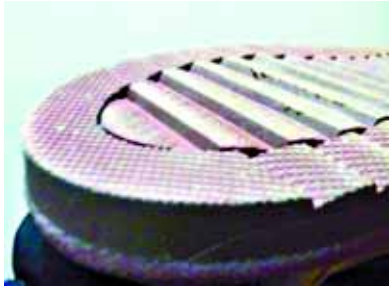
厚底深纹路 雪天更防滑



从左至右依次为1号雪地靴、女士马丁靴、2号雪地靴、板鞋、运动鞋、女士单皮鞋。



1号雪地靴鞋底纹路很粗,图案复杂,沟壑分明,最防滑。



2号雪地靴鞋底纹路简单,相对较浅,防滑能力较弱。

据法制晚报消息 最近北方降雪让不少网友发愁:雪后出门该穿什么样的鞋不会滑倒? 11月23日,记者对雪地靴、皮靴、运动鞋等不同种类的鞋进行测试并计算其静摩擦系数,得出的结论是,橡胶鞋底纹路越深,纹路越复杂,相对来说摩擦力会越大,也就是说,越是这样的鞋越防滑。

雪地靴最防滑

记者观察发现,女士在冬天选择穿雪地靴和皮靴的居多,男士则多选择运动鞋和皮靴、板鞋。这些鞋的防滑效果如何? 对此,记者进行了试验。

是否防滑主要看鞋底的摩擦力如何。试验主要测试鞋底的静摩擦系数,以此来判断鞋防滑的性能。试验以光滑的木地板模拟雪地,在相同的环境下测试不同鞋的静摩擦系数。试验用到了拉力计、尺子和6只不同的鞋,鞋子分别为两种不同款式的雪地靴、高帮板鞋、运动鞋、女士马丁靴、单皮鞋。

结果显示,雪地靴静摩擦系数最大,最防滑。记者分别穿上试验用的鞋子,在室外一块有积雪并结冰的地面尝试行走。穿上1号雪地靴行走时,没有明显障碍。随后,记者换上了马丁靴,在同样的路段行走,脚底出现打滑

的情况,在一块积雪结冰较硬的地方,脚下打滑摔倒。

另外,记者发现,鞋底较厚的鞋能在有融化雪水的地方,防止积水渗透到鞋子里面,更利于防滑。

鞋底厚纹路更深防滑

就试验结果和体验情况,记者咨询了湖南大学物理与微电子科学与技术学院教师胡伟。

“一般选择软材质的鞋底比硬一些的材质的鞋底更防滑。”胡伟解释,硬鞋底的受力主要是垂直的力,软鞋底的受力会更易分解,也就是在鞋底处更易分解为前后的力,这样就会增大行走时的摩擦力。“为了减少滑倒的可能性,就需要粗糙程度越大越好。那么鞋底表面有一些纹路、类似沟壑的图案,这样就会比光面的鞋底摩擦力更大。”胡伟说,当鞋底大的沟壑已经具备,再在鞋底加上一些小的纹路,即纹路复杂,这样更能加大其摩擦力。

对于鞋底的厚度,胡伟解释,虽然不能说“鞋底越厚,鞋子越防滑”,但是如果鞋底太薄也无法形成沟壑;鞋底有一定的厚度,才能形成一定的沟壑。因此鞋底有一定的厚度也有助于防滑。