

不仅有正大光明的“面子”，还有责权利清晰明了的“里子”

企业里来了“科技副总”

阅读提示

聘请高校教授、博士挂职企业“科技副总”，以兼职方式柔性引进科技人才为企业创新发展服务，搭建高校与企业双向对接平台，让教授、博士深入了解企业面临的技术瓶颈，切实帮助企业解决遇到的难题，推动了产学研深度融合。

清晨八点不到，位于山东淄博市淄川区的山东铭城环保新材料科技有限公司总经理韩向阳接到了一个电话：“今天一定要完成高强骨料应用的前期实验工作。”语气里透出坚定与自信，打电话的是山东理工大学材料科学与工程学院的乐红志副教授，他还一个职务，那就是山东铭城环保新材料科技有限公司的“科技副总”，自去年被聘任到该企业挂职，虽两头奔波，他却干劲十足，忙碌而充实。

为发扬政府“店小二”精神，全面提升企业创新水平和研发实力，当地持续推动吸引高层次科研人才全方位服务企业，选聘高校的教授、博士挂职企业“科技副总”，并定期组织“科技副总”洽谈活动，搭建高校与企业双向对接平台。

让企业与高校对接

“我们公司主要以瓷粉等工业废渣为原料，生产绿色建筑保温材料——砂加气混凝土自保温砌块。虽然变废为宝市场前景很好，但我们毕竟是小企业，一人多岗，研发人员少而且都不专业。研发遇到技术难题了、生产中遇到突发情况了、生产工艺落伍了……很多时候不知道找哪些专业人员或专业院校来对接。”韩向阳说出了自己一直以来面临的困难和问题。

“‘科技副总’的到来彻底解决了我们的难题，我们对未来发展更有信心了。”

推动产学研融合

“以往在企业兼职，总觉得名不正、言不顺，现在终于可以理直气壮地出得学堂、进得厂房。”来自山东理工大学化学化工学院的周晋说。

80后的周晋是山东理工大学专门研究高倍能氟化碳方面的教授。目前，他与山东重山光电集团联合成立了氟化碳材料开发与应用联合实验室，周晋定期到公司进行专业

指导和业务知识培训，帮助公司研发团队引进新的科研成果。

“多亏了周教授，我们前期一直在研发新产品，他不仅给予我们很多专业指导，还帮我们从国外期刊找了相关的论文，在他的帮助下，我们研发出了新产品——倍率氟化碳材料，有效改善了材料的导电性。有时我们申报一些项目，周教授也会帮我们提供很多申报材料。”山东重山光电氟化碳材料项目部部刘超深有感慨地说道。

“虽然乐老师来企业的时间比较短，但是给我们的指导帮助确实很大。在他的指导下，我们正在研发新的生产工艺，一旦实验成功，产品导热系数可降低30%、强度提高30%，一系列新品研发计划也正在逐一落实，公司更具发展后劲与动力。”韩向阳对校企合作给予赞赏。

据悉，“科技副总”政策的实施，让山东理工大学的教授、博士们深入了解企业面临的技术瓶颈，切实帮助企业解决遇到的难题，推动了产学研深度融合。

更广阔的才能施展空间

“位子”的确定除了带给专家博士们正大

光明的“面子”，还有责权利归属清晰明了的“里子”。

一般情况下，企业会根据主营业务及研发实际，先行提出对“科技副总”职位的具体需求，学校会按照企业需求，选派符合条件的博士或教授并联系双方对接，通过深入了解相互情况，如双方没有意见，可进入挂职试用期，试用合格后双方签订聘用协议，聘期至少一年，之后可根据双方合作情况长期聘任。聘用期间，企业为“科技副总”颁发聘书，并提供每月不少于1000元的补贴，与企业有其他科研项目合作的，双方签订技术开发合同，研发费用另行计算。

如此一来，“科技副总”不仅有了更为清晰的定位，也有了更为可靠的支撑保障，带来的必然是更为广阔才能施展空间。

“‘科技副总’的选聘前期我们选择了10家企业进行试点，目前有了阶段性成果：山东迈道工程材料有限公司已与‘科技副总’在新产品研发、技术改造、工艺升级三个方面展开进一步合作。山东宝塔新能源有限公司也通过‘科技副总’接触到了青岛大学科研团队，共同申报了市外校城融合项目……下一步我们将在规上企业、高新技术企业、科技型中小企业中广泛征求应聘‘科技副总’意愿。”淄博市淄川区科技局局长汪洪新说。

截至目前，山东理工大学有31名专家教授到当地各企业担任“科技副总”开展技术指导、项目合作，累计解决企业技术难题30余项，建立联合实验室13个，合作开发项目15个，推动企业与学校建立多层次的合作关系，从整体上提升了企业的科研实力。

G 企事录

爱奇艺推出全新会员业务

事件：5月23日，爱奇艺推出全新会员业务“星钻VIP会员”，这是目前爱奇艺会员体系中最为顶级的会员标准，不仅拥有“黄金VIP会员”的权限，还能体验超前点播、星钻影院等内容。价格方面，“星钻VIP会员”连续包年398元，此前爱奇艺最顶级的会员并没有提前点播功能。

点评：截至2020年第一季度，爱奇艺拥有付费会员1.19亿人，是中国国内流媒体中付费会员数量最多的平台。不过，今年一季度，爱奇艺会员ARPU值（每位用户平均收入）只有36.69元，与国外流媒体巨头相比，依然有很大的成长空间。

受疫情影响，用户居家场景增多，今年一季度爱奇艺会员净增长1200万人，该公司显然希望借此机会争取新的收益增长点。从会员价格看，相对于过去的“黄金VIP会员”，“星钻VIP会员”将为网站带来两倍的收入。不过，随着电影院陆续复工，爱奇艺等流媒体面临的竞争又会变大。或许，只有拥有更多优质影片的版权，才能让消费者在后疫情期间为更贵的会员身份买单。

狗不理从新三板退市

事件：在新三板上市不到5年后，近日天津狗不理食品正式终止挂牌。在公告中，这家公司对于退市原因的解释是，公司根据业务发展及长期战略发展规划的需求，结合自身业务发展需要以及当前实际经营状况，审慎考虑后申请终止挂牌。狗不理创始于1858年，是天津最有代表性的小吃之一。

点评：2005年，狗不理将英文名定为“GoBelieve”，并持续进行高端化的餐饮路线，其门店也大多位于城市游客集中的商业街区。该集团董事长张彦森曾经在2017年公开表示：“一定打破一个思想，就是老字号就是便宜，老字号为了做久，一定要有一定的利润空间，在保持质量的情况下，就要有一个合理的价钱。”

现实中，狗不理似乎很难抓住消费者的钱包。在大众点评网站上，其本身之善可陈的产品和门店设计，甚至也无法吸引热衷网红店打卡的年轻一代。

以狗不理、全聚德为代表的一批老字号最近日子不好过，但同样是老字号的北冰洋等品牌却借着互联网、联名等渠道重新火红，这中间的差距恐怕值得狗不理们仔细思考。

韵达成德邦第二大股东

事件：5月24日，德邦宣布引入韵达旗下全资子公司福杉投资为战略投资者，德邦将非公开发行股票。本次非公开发行完成后，福杉投资预计持有德邦总股本比例约为6.5%，成为其第二大股东。

点评：随着国内公路物流领域增速变缓，以此起家的德邦从2018年正式朝大件快递业务转型。转型的阵痛也随之而来：以直营模式著称的德邦长期面临着高额的人力成本负担，而且为了发力大件快递业务，公司要不断加大在运力、车辆、分拣设备等各方面的投入。

信息显示，本次非公开发行的募集资金，将在扣除相关发行费用后，净额拟全部用于德邦的转运中心智能设备升级项目、IT信息化系统建设项目。

目前，综合物流业务成为头部上市快递公司的发展方向，顺丰、中通都在加强布局，韵达自然不愿落后。德邦在大件快递、零担快运方面的积累，一定程度上可以弥补韵达在快运业务板块的缺陷，加强其在综合物流方面的竞争力。

（本报记者 方大丰）

打造新版本 东风有限升级企业文化体系

本报讯（记者王群）5月21日，东风汽车有限公司在其武汉总部并联网全国7大事业部、10个分会场，召开以“智启出行 畅享未来”为主题的东风有限企业文化/VI 2.0发布会，开启着公司未来发展的新篇章。

据介绍，此次发布的企业文化新版本是东风有限在升级企业文化体系上迈出的坚实一步。东风有限企业文化核心理念体系2.0以“打造全球领先的汽车出行产业链，成为倍受信赖的公司”为企业愿景，致力于打造集乘用车、轻型商用车制造、汽车零部件、装备制造和汽车服务一体的汽车产业网络，并立志成为经营质量、融合发展、技术创新和创造员工美好生活的领先者。

接下来，以“致力于科技创新为人们提供愉悦的出行体验”作为企业使命的东风有限将全面升级客户价值，引领智行科技发展，为客户的出行需求提供绿色化工具、智能化体验和个性化解决方案，打造共创共享、共同成长的事业平台，使员工有获得感、成就感、幸福感，同时将持续关注社会公众利益，不断推动汽车产业的绿色可持续发展，打造产业和谐生态圈。

“我们提出来要做产销、技术创新、自主品牌和美好生活先行军，企业文化2.0把同样的内容嵌入了企业文化纲领。”东风汽车有限公司党委书记、工会主席赵书良表示，东风有限作为东风公司最大的事业单元，通过打造企业文化新版本凝聚各方共识，形成大家共同的意志，在工作落地层面，希望把企业文化的具体想法、做法包括企业的愿景、使命、价值观，变成员工实现四个先行军的具体行动。

西北油田强化素质训练提升应急保障

本报讯（记者吴锋思 通讯员丽婉 杨东辉）西北油田矿区面积10多平方公里，所属单位分布在塔河油田、巴楚、顺南、顺托、顺北，绕所有的厂站转一圈要2000多公里。而油区周围都是危化品，高温高压、有毒有害气体、易燃易爆物给应急管理带来巨大的挑战。面对复杂多变的应急环境和急难险重的应急任务，西北油田治安中心日前进一步加强队伍战斗力建设，提升应急救援能力。

他们强化队伍素质训练，深入开展“大培训、大练兵、大比武”活动，以各分队为单元推进专业“尖刀班”建设，围绕核心战斗力提升，强化队员基础体能、专业技能，深化“一专多能”、整合应急专业一体化运行，实现从单一灾种救援向“全灾种”救援的转变，通过开展常态化业务比训，融合式应急演练，一体化应急救援，大大提高了队伍的一体化应急联动能力。

随着复工复产脚步加快，围绕油田“百日攻坚创效”活动，组织业务骨干到顺北隆1井组织施工人员开展复工复产消防业务帮扶培训，确保油区安全生产和疫情防控扎实有效，使科学的“防”“救”责任链条无缝链接。

大庆油田口罩生产记

阅读提示

从最初每日手工生产口罩千余只，到熟练操作后的每天手工生产口罩5.7万只，再到全自动口罩生产设备进厂后不分昼夜连续安装调试……企业以最快速度投入生产，为复工复产提供有力的物资保障。

刘茂荣和同事们只有一个办法：一针一线缝制口罩。

疫情期间出行受限，外出“取经”是不可能了，刘茂荣只能拿着一个口罩样品自己拆解。

“纱布咋叠能不露出毛边？口罩长宽怎么才叫合适？什么工艺才能做到防护效果最佳……”就是靠着像刘茂荣这样的拆解、琢磨，《大庆油田口罩生产指导意见》出台了，而随着手工生产工艺和流程的不断调整优化，口罩产量从每天的几千只逐步提高到了1.5万只。

但是，要满足大庆油田在岗职工20多万人的日常需求，这还远远不够。

拼出最快速度

着手组织开展口罩生产线建设时，正值疫情暴发高峰期，各方面工作困难重重。大庆油田展开专题研究。

大年初九那天，大庆油田劳保分公司制衣车间队长刘茂荣承担起成立口罩生产车间的任务。在没有专业生产设备的情况下，

没有人能够猜到，为了这“最快的速

交出合格答卷

日前，在黑龙江省应对疫情指挥部举行的新闻发布会上，黑龙江省工信厅副厅长王冰说，自疫情发生以来，黑龙江部分企业在危中寻机、优化结构，在填补防护用品制造能力空白上下功夫。“其中，N95医用防护口罩、一次性医用防护服、医用外科口罩、护目镜等4种产品实现‘零突破’，口罩原材料熔喷布从无到有日均产量6吨以上，既为有效缓解我省一线医疗机构防护用品紧缺局面提供了保障，又满足了企业复工复产和民众防护需要。”

大庆油田就是这实现“零突破”企业中的一个。

从最初每日手工生产口罩千余只，到熟练操作后的每天手工生产口罩5.7万只，再到全自动口罩生产设备生产一次性医用口罩超1200万只。

口罩的足量供应也确保了大庆油田全面复工复产的实现，为油田的一季度生产打下了良好基础。据了解，大庆油田今年一季度完成油气当量1074.672万吨，其中，完成国内原油产量751.6874万吨、天然气产量13.2333亿立方米、海外权益产量217.54万吨，同比增产9.069万吨，在疫情“大考”面前交出了一份“合格答卷”。

没有口罩自己造

疫情发生之初，大庆油田一方面要保证国家石油生产，另一方面要保护在岗职工的生命健康安全。如何实现两手抓，两手都硬，大庆油田展开了专题研究。

大年初九那天，大庆油田劳保分公司制衣车间队长刘茂荣承担起成立口罩生产车间的任务。在没有专业生产设备的情况下，