

光厂创意科技有限公司创始人杨达:

开创中国视听素材网站版权保护先河

王琪

成都光厂创意科技有限公司(以下简称“VJshi”)创立于2012年,是一家专注于数字创意作品经营,致力于以保护版权为核心业务的视听素材交易平台。作为VJshi创始人、董事长、总经理,杨达多年来深耕数字作品交易平台的版权保护,带领VJshi在行业建立起领先地位,媒资库资源占国内市场

50%以上,在售视听素材超450万件,签约供稿人超5.5万名。

作为原创数字创意作品网络交易服务平台,杨达始终把鼓励和保护优质原创作品作为VJshi发展的前提。在版权保护技术上,杨达通过引入区块链技术,推动VJshi建立起基于区块链技术的版权存证体系,平台将通过加密方式将版权存证的“申请人+发布时间+发布内容”三者合并上传至区块链,可

通过司法鉴定机构等权威部门检验数据真实性。截至2023年5月,光厂版权中心已免费送超230万个存证额度,为超过150万件作品提供版权存证服务,通过作品确权为供稿人创收超过1.4亿元。

为推动数字作品版权保护计划在行业发展,杨达积极探索行业合作,推动VJshi与众多行业领先的媒体企业建立合作关系,包括视觉中国、斑马中国、阿里巴巴

等,进一步促进视频音频制作以及数字版权保护。2021年8月,杨达推动VJshi与“视觉中国”签署合作,共建“视觉中国视频业务中心”;同年,杨达与斑马中国合作,推动VJshi打通了内容版权资源传播交易变现通路,为VJshi输入了优质版权确权内容资源。除此之外,杨达还带领VJshi与全球领先的云计算及人工智能科技公司之一阿里云合作,搭建自建内容风

险管控系统。

通过杨达在战略布局上的深入以及在技术上的不断革新,VJshi在2012年到2022年间,估值从125万元快速攀升至3亿元,成为天府新四板首批拟上市文创专板20家企业之一。目前,杨达在持续深化布局,推动VJshi实现内容规模跨越式增长,年营收增长率持续保持在40%以上,争取未来10年成为全球最大的视听创意平台。

绝热材料行业高管、力索兰特中国商务副总经理张玉华:

以创新驱动成长 以品质取信业界

李波

江南水乡,人才辈出。生活在苏州吴江的张玉华,作为力索兰特(苏州)绝热材料有限公司(简称“力索兰特”)的一名优秀女性,在力索兰特中国的商务副总经理岗位上勤于研究业务和开拓市场,她内外兼修、游刃有余的工作表现,令同行们钦佩不已。

张玉华毕业于华中科技大学,攻读制冷设备与低温技术专业,凭借着深厚的专业功底与学术背景,入行以来,在业界的影

响力越来越强。

她在《中国建设信息化》《经济管理》和《商讯》等知名国家级期刊上发表了多篇专业文章,并对一系列关键课题进行了深入研究。例如,在《耐高温气凝胶绝热材料在建筑行业中的应用研究》中,张玉华关注了高温气凝胶绝热材料在建筑领域的应用,这对于提高建筑能效、节能减排具有重要意义。

与此同时,张玉华还十分关注低温和深冷环境下的绝热需求,其对绝热节能材料行业商业

应用的洞察和判断,为业界决策者和从业者提供了具有重要意义的参考。

入职力索兰特中国后,作为公司的核心负责人之一,张玉华协助中国公司由合资企业成功转型为独资公司。在其协助下,公司建立了较为完善的组织架构、营销体系和管理标准,并实施了优化激励、开发第二品牌、多元化市场策略等一系列改革举措。

在其推动下,公司先后与日立、大金、格力、富士康等全球多

家500强头部企业达成长期战略合作协议,并以优秀产品品质取得业界的广泛信任,成为其在中国所有工厂中央空调保温材料指定供应商,力索兰特中国也因此成为零售市场的先行者和推进者,公司的销量和利润也随之实现了逐年增长。同时,公司与中铁建设集团、上海建工集团、中建三局等国内知名央企国企也建立了长期合作关系。

张玉华多次受邀参加行业高规格的展会和高端论坛。作为演讲嘉宾,她所发表的主题演讲

多次引起业内的高度关注。她被聘任为中国制冷学会高级会员、中国建筑业协会会员,曾任全国玻璃棉专业委员会委员。在国家标准制定和修订方面,她曾参与制定国家标准《柔性泡沫橡塑绝热制品:GB/T17794-1999》,并为国家标准《设备及管道绝热技术通则》(GB/T4272)的修改提供专业指导。这些标准对于行业规范和质量控制至关重要,张玉华的参与为保温材料行业的发展和标准化做出了较大贡献。

汽车营销及销售管理专家、上汽通用西北地区营销大区总经理张宁:

锚定市场抓营销 为汽车销售加注新活力

李恬

众所周知,通用汽车是在世界范围内最有品牌影响力和市场占有率的汽车品牌之一,享誉国际。上汽通用汽车有限公司作为通用布局中国市场的总部企业,是通用汽车旗下具有标杆意义的公司,在整个通用汽车的产业地图中具有举足轻重的作用。而在上汽通用汽车有限公司工作十余载、现任西北地区营销大区总经理的张宁,对通用汽车近十余年的发

展及整个市场体系、价值体系的建立做出了踏踏实实的贡献。

在通用汽车的众多业务中,汽车营销毫无疑问是其核心业务板块。

张宁自进入上汽通用汽车有限公司起,就一直从事汽车营销及销售管理方面的工作,尤其是像西北地区这种增长潜力巨大的市场,相关需求激增,汽车营销市场的竞争强度和复杂程度也是前所未有,挑战可想而知。然而,在张宁等人的

努力下,其所在的西北地区迎来了发展最为复杂也最为迅猛的时期。张宁深度见证并参与了通用汽车在西北地区的飞跃式发展,无论是营销策略还是实战业绩,无论是业务深度还是广度,都站在行业前列。

多年来,张宁凭借着专业杰出的市场运营能力和管理水平,不仅参与了公司销售体系、营销方案的策划落地,还参与了销售团队管理、员工激励政策制定等。同时,他还组织或参与了公司举办的通用汽

车经销商合作伙伴峰会、经销商卓越管理者研修班、别克新产品上市先享研讨会、经销商顾问委员会会议以及各种新产品上市发布会、产品培训会等,对通用公司的业务发展及扎实推进起到了较大的推动作用。

经过多年的深耕与探索,如今的张宁已经成为别克市场营销事业部区域营销总经理,其所负责的区域,汽车年销售量高达60000台左右,营收约为150亿—180亿元。这一成绩,无疑将张宁推上了行业塔尖。

张宁的表现之所以如此卓越,与他多年来的勤奋好学密不可分。毕业于西安交通大学的张宁,学习能力十分出色,工作作风勤勉务实。自入职以来,他一步步从基层销售成长为专家级营销高管,很多营销方法和经验,均来自于其亲身实践,并经受住了现实的检验。

因能力出众,业绩优异,张宁获得了通用公司颁发的2017年度总经理奖、2021年度公司级优秀个人等荣誉。



中铁四局一公司焦唐高速汝方项目三分部开展防汛救灾工作

受连续降雨影响,8月27日,中铁四局焦唐高速汝方项目三分部属地村镇农田受灾严重,其中,鲁山县马楼乡冷水河大桥处因河道窄、年久,致使雨水倾泻而下浇灌农田。项目接到属地政府信息后,第一时间安排二十余名党员、青年团员配

合当地政府,同时调配3台挖机、3台水泵、若干沙袋前往受灾现场。历经4个小时的艰苦奋斗,成功阻挡雨水淹没农田,并为农田疏通沟渠、排除田间积水,累计抢救受灾农田20余亩。

(李金玉)

阳信高速土建4标承建永宁大桥人工挖孔桩迎来观摩交流

9月1日,由中国中铁、中铁南方联合体投资建设,中铁上海工程局集团承建的阳信高速土建4标承建永宁大桥人工挖孔桩迎来观摩交流,标志该标段结构性施工再上新台阶。在阳信高速公路土建4标项目管理人员陪行下,项目公司、总监

办及各标段等10余家单位代表参观了人工挖孔桩,各参观单位纷纷表示不虚此行。项目部安全总监潘贺华对人工挖孔桩的施工工艺及工法进行了详细的讲解与汇报。

(吕林丰 唐嘉)

样板引路 津潍高铁站前七标二分部迎百人观摩团

9月1日,(天)津潍(坊)高铁站前标段全线穿透式管理经验交流在中铁四局一公司津潍高铁站前七标二分部滨东黄河特大桥施工现场顺利举办。雄安高速铁路有限公司天津指挥部常务副指挥李政、中铁四局副总经理孙长希、中铁四局一公司副总经理兼津潍七标项目经理周健宝、监

单位及其他参建单位代表共计100余人参加。此次全线观摩的滨东黄河特大桥366-383#墩位于东营市利津县境内。项目自开工建设以来,科学有序、安全优质推进津潍高铁站前七标建设,为全线同类型桥墩施工提供了经验借鉴。

(陈琪 谢旭辉 伍成明)

东方国际城举办第四届爱心助学活动

8月22日,东方国际城第四届爱心助学活动成功举办,为本社区2023年67位高考上榜青年才俊发放助学金26.4万元,为东关小学、东方国际幼儿园捐赠教学物资27万元。东方国际城是目前山西省汾阳市最大居住社区,是泽中地产开发、润泽物业管理服务的汾阳市目前唯

一家五星级社区。四年以来,公司已为地方教育投入公益捐助近200万元,并持续参与各类社会慈善活动,彰显企业担当,受到社会各界广泛赞誉,为营造和谐宜居社区和教育事业发展起到了重要的推动作用。

(马长林)