

今年全国普通高校 新增本科专业31种 其中有95所高校新增人工智能专业

今天起各地高考成绩将陆续公布,对考生来说,即将进入志愿填报的关键时期。据了解,今年各高校在专业种类、培养趋势、复合人才特殊需求、办学体制、技术技能培养等几方面体现了新的特点。接下来,首先来看今年普通高校有哪些新增专业。

今年,普通高校新增本科专业31种,包括碳储科学与工程、天空智能电推进技术、生物育种科学、资源环境大数据工程、智慧水利等,这些专业都是在全国高校中首次设置,共有38所高校通过了新增专业审批。

华东理工大学本科招生办主任孙玉柱表示:今年新增的新专业,总体上都是面向国家创新发展战略以及社会民生所需,呈现出智能化、绿色化、国际化、交叉化等几个特点。

根据教育部今年公布的普通高校本科专业备案和审批结果,加上此次新增列入目录的31种本科专业,目前,普通高校本科专业目录中共有771种专业,涉及12个学科门类、92个专业类。很多高校都依据办学特色和社会发展的需要,对自身专业进行了动态调整,其中,新增备案本科专业点1773个、新增审批本科专业点188个,新增专业点纳入相关高校2022年本科招生计划。从新增备案本科专业点的数量来看,有95所高校新增人工智能专业,为新增备案专业中数量最多的专业;其次是智能制造工程,53所高校新增了该专业。(央视新闻)

智联招聘发布新能源行业人才需求: 前5个月招聘职位同比增长64.4%

在“碳达峰”“碳中和”政策环境下,新能源行业迎来新一轮发展机遇。

6月22日,记者从智联招聘获悉,智联研究院发布《新能源行业人才需求与发展环境报告》,从行业人才供需、薪酬福利等方面,反映新能源行业招聘求职情况。

数据显示,今年1-5月,新能源产业招聘职位数同比增长64.4%,高出全行业(10%)54.4个百分点。

在新能源行业中,招聘岗位呈现散点分布的特点。普工/操作工岗位招聘占整体招聘职位数的5.3%,排名第一;其次是销售顾问、销售团队经理,占比分别为2.8%、2.4%;质检、电气、工艺等工程师的需求均比较靠前。

在学历上,新能源企业要求本科生和硕士生的招聘职位数占比为38.5%和3%,明显高于全行业的23.2%和1.3%。

薪酬方面,新能源岗位平均招聘薪酬10867元/月,高于全行业平均水平的9865元/月。数据表明,新能源薪酬TOP 20技能中,算法排名第一,平均招聘薪酬达20116元/月;其次是电源相关岗位,招聘月薪是19804元。此外,架构设计、嵌入式软件开发、Matlab等岗位拥有超过18000元的月薪。上述岗位都要求IT技能,可见IT专业在新能源行业也很“吃得开”。

智联招聘数据显示,在新能源行业职位数占比TOP 20城市中,成都排名第十二。从薪酬水平来看,职位占比TOP 20城市中,成都以10447元平均月薪排名第十五。(成都商报-红星新闻记者 彭惊)

第106届全国糖酒会再度宣布延期

6月22日晚,记者从第106届全国糖酒商品交易会组委会获悉,因疫情防控工作需要,为确保广大客商健康和展会效果,组委会研究决定第106届全国糖酒商品交易会延期举办,具体信息另行通知。

据了解,这已是第106届全国糖酒商品交易会组委会再次官宣延期,原计划于3月底在成都召开,后延期至7月18-20日举行,如今再度延期且时间待定。(川观新闻)

成都发布 暴雨黄色预警信号 一辆货车被困青白江一涵洞



救援现场

昨日11时到15时,成都市出现分布不均的短时强降雨。当日15时55分,成都市青白江区消防救援大队团结西路政府专职消防队接到报警称:综合客运站与广汉交界桥下发生一起群众遇险事件,一辆轻型货车被困涵洞。

接到报警后,青白江区消防救援大队团结西路政府专职消防队立即出动2台消防车、10名消防救援人员赶赴现场进行处置。

到达现场后,消防救援人员发现,一辆银白色轻型货车由于导航错误驶入涵洞,驾驶员对积水情况不清楚,致使车辆行驶至积水最深进处熄火,车辆被困在一米深的积水中。消防人员用牵引绳将被困人员带离积水区,然后立即联系交警部门派遣抢险救援拖车并将现场移交公安机关。

据了解,这是近期同一位置第三起事故。3起事故均因司机对道路和积水情况不熟悉所致。

成都市气象台6月22日19时01分对13时08分发布的暴雨黄色预警信号进行第一次更新:预计未来6小时东部新区的大部分镇(街道)有阵雨或雷雨,部分街道雨量将达50毫米以上,请注意防范。

防御指南:1.政府及有关部门做好防御暴雨的准备工作;2.学校、幼儿园应采取适当措施保障学生和幼儿的安全;3.强降雨路段和积水路段加强交通管理,保障安全;4.切断低洼地带有危险的室外电源,暂停在空旷地方的户外作业,转移危险地带人员和危房居民到安全场所避雨,转移低洼处物资;5.检查城市内涝、农田、堤坝的排水系统,采取必要排涝措施,确保堤坝、水库保持安全水位;6.驾驶员注意积水道路和塌方,确保行车安全。(成都商报-红星新闻记者 戴佳佳 图据消防)

虫草交易的「冰与火」



彭措(中)和沈万林(右一)正在理塘虫草交易市场选虫草



沈万林在理塘虫草交易市场做直播

商报深度

站在时势最前沿 走进新闻更深处

市场上来了“新人”

怀揣5000元本钱 外地主播直播带货月赚8万

5月1日,小伙沈万林揣着5000元钱,从凉山跑到理塘来卖虫草。对于此行,他没有做太多准备,只是跟一个在理塘开酒店的朋友有过联系。

本钱不多,他只能做代购。网上有人下单,他再去市场上买,作为“中间商”,他两头各赚10%的价格差。但在虫草交易市场,不懂当地语言“不好说话”,举着手机拍摄也处处受阻。

在市场上转悠了3天后,他遇到了26岁的当地藏族小伙彭措。两人决定合作,利润五五分,彭措出钱,负责选货,沈万林负责在网上卖。

彭措做了三四年虫草生意,是父亲带人行的。父亲做了20多年虫草商,一年要买几十斤虫草,然后拿到成都、昆明等地销售。

去年,彭措在虫草市场挣了1万多元“快钱”。他每天守在交易市场,从小虫草商手中买进,遇到出价更高的外地大虫草商,便转手挣个差价。

沈万林做了8年电

商,在西昌卖南红玛瑙。今年生意不好,决定尝试卖虫草。他分不清虫草等级,也不懂市场行情,有个理塘的业内兄弟搭伙,他求之不得。

5月4日,两人正式开张,当天就卖了3000多元的虫草。尝到甜头后,两人每天早去市场直播,下午去虫草山上拍视频、收虫草。他们不压货,只卖鲜虫草,网上下了多少单,就买进多少货。如果在山上没买够,就去交易市场买。一个月下来,两人各赚了七八万元。沈万林觉得自己赚的不算多,因为自己的虫草没有卖高价,利润只有20%左右。

在理塘的虫草交易市场,沈万林并非唯一的网络主播,几个云南过来的女孩每天也举着手机在拥挤的市场上穿梭。

记者了解到,早在2017年,理塘虫草就有了电商渠道。丁真走红后,他的老家格聂镇如今已涌现出30多个网红,一些人每天也在虫草山上拍视频、做直播。

川西虫草产地调查

“生意已经做穿了,赚不到钱了。”

2015年,洛绒桑批“激流勇进”,放下做了30多年的虫草生意,转投旅游业,与其他人一起在家乡修了一座颇具规模的酒店。

他曾是理塘县最大的虫草商之一,高峰时期一年买卖两三千斤虫草,流水上亿元。不仅在理塘收购虫草,也去西藏、青海收购。

他的徒弟桑珠坚持做虫草生意至今,但他觉得生意越来越难做。今年,桑珠卖了四五十斤虫草,总共只赚了5万元,总共只赚了5万元,总共只赚了5万元。

如今,在理塘虫草交易市场,桑珠看到了很多年轻面孔,他们手机直播、选货……不用大额投资,不用压货,快进快出,挣钱容易多了。

沈万林就是虫草交易市场拿着手机直播的年轻人之一。他从凉山赶过来的时候,身上只带了5000元。他在交易市场做了3天代购,随后与理塘的藏族小伙彭措合作直播带货,一个多月下来,两人分别赚了七八万元。

桑珠算了一笔账,自己的虫草按斤卖,一根最多赚1块钱。而网络主播的虫草按根卖,20元一根买进,30元一根卖出,并非难事。50多岁的他决定顺应潮流,计划明年也开始“触电”……

他们跟桑珠一样,都是当地的传统虫草商,他们在市场上跟一根一根地买进,并非难事。50多岁的他决定顺应潮流,计划明年也开始“触电”……



理塘虫草交易市场内,两人在竹筛下面用特殊手势商量价格

传统收购生意难做 直播带货月赚8万

“新模式”风生水起

电商直面消费者 成本小、不压货、客户多、卖得起价

一个月赚七八万元,沈万林一点都不意外。他做了多年南红玛瑙生意,手中的客户颇具消费实力,因此虽然只有不到1万粉丝,但一个月下来,还是卖了80多万元的虫草。

“我70%的客户是广东的,都是老客户。”沈万林告诉记者,他的原有客户主要在沿海城市,今年受疫情影响,只有一个上海客户下单,“上海客户群体本来与广东相当,正常情况下应该可以卖更多”。

在丁真的老家理塘县格聂镇,这个季节大多数人都在山上采虫草,但他们所采的虫草,很大一部分都通过电商渠道卖了出去。在丁真效应下,当地成立了一个网红合作社,总共36名社员,如今大多在直播卖虫草。

22岁的恩珠是丁真所在村的村民,也是网红合作社的一员。他在抖音上有两万多名粉丝,今年卖虫草挣了上万多元。

恩珠在山上把村民采虫草的过程拍下来,让网友直观地看到虫草的采集流程,建立了一种货真价实的信任感。网友下单后,他们马上把虫草装进一根塑料管,然后装上冰袋保鲜发往全国各地。

沈万林和彭措也采用同样的方式卖虫草,他们不需要大量资

金,也不需要压货在手上,买进卖出,挣的都是“快钱”。

26岁的彭措今年比父亲赚得多,父亲和朋友今年在市场上买进好几十斤虫草,去过一趟昆明,压了不少资金,担着极大风险,却只赚了几万元。

在理塘,包括桑珠在内的很多传统虫草商都意识到电商正在改变虫草交易规则。但桑珠还是觉得不可思议,一个网络主播揣着5000元钱来到理塘,就“随随便便”把钱挣了。

但他的师傅洛绒桑批却很理解这里面的商业逻辑——电商直接面向消费者,客户群体多,加上客户往往不懂虫草,买得也不多,对价格没有那么敏感,“20元买的一根虫草,你卖30元,消费者一点都不觉得贵”,成本小,利润大。

洛绒桑批告诉记者,通过传统渠道交易的虫草,需要很多中间环节才能到消费者手中,销售成本自然就上去了。

看到风生水起的电商销售模式,桑珠也开始琢磨“转型升级”。他计划明年找一个懂电商的年轻人合作,“我可以提供资金,知道如何选购高品质虫草,年轻人就负责在网上卖”。

理塘虫草生意40年

从财源滚滚到忧心忡忡 是跟上电商潮流还是被“甩下车”?

洛绒桑批是理塘第一批把虫草卖到外地的虫草商。1982年,他带着10多斤虫草,坐着中巴车第一次前往成都荷花池中药材市场,就赚回了他两年的工资。“那时候到成都太难了,分别要在雅江、康定、雅安住上一晚上。”洛绒桑批说,那时候虫草还比较多,当地人常常提着一个编织袋进山采集。

几十年过来,洛绒桑批见证了虫草市场的大起大落,但他一直稳扎稳打,实现了自己的原始积累。“我从来不赊账。”洛绒桑批说,早期很多虫草商因为没有足够的资金,收购虫草的时候,就欠着卖家的钱;行情不好,又把虫草赊给下游买家……结果账没要回来,自己也欠下巨款。“2008年是一个坎,虫草价格遭遇腰斩,很多人就扛不住了。”洛绒桑批告诉记者,很多早期的虫草商都倒在了赊账这个问题上,有些东山再起,有些再也没有爬起来。

作为理塘虫草颇具代表性的人物,洛绒桑批“急流勇退”,2014年和朋友总共投资3000多万元,开始兴建理塘虫草大酒店。酒店2016

年开业,但洛绒桑批2015年就不再卖虫草了。

洛绒桑批决定退出虫草生意,是因为经历了一场历时两年的讨债。一家大型虫草销售连锁企业在他这里拿了1000多万元的货,结果因为行情不好,货款一压就是两年。洛绒桑批说,去年发现理塘有人卖“人工虫草”,他们又自发组织,满市场地清理,并派人值守。

“虫草是理塘人最重要的收入之一,我们必须保护市场。”

如今,虫草又进入一个新的时代。这一次,将有更多传统虫草商转型升级开辟电商之路,但也必然会有一些虫草商被“甩下车”……

叶强平 成都商报-红星新闻记者 杨灵 蒋麟 摄影报道