

山西：文旅“出圈”带热文创市场

走进位于山西省太原市钟楼街的“晋礼城市会客厅”文创店，进门正对的中心区域陈列着“跟着悟空游山西”主题文创产品，冰箱贴、“悟空”皮影画、应县木塔微型雕塑……商品种类丰富，琳琅满目，吸引大批游客前来选购。

“晋礼”顾名思义就是指山西礼物，它汇集了具有山西特色文旅资源的文创产品，通过一站式服务让更多游客了解山西人文历史及地域文化，同时我们引进专业咖啡调配技术，创办了煤球咖啡和晋式咖啡，努力将“晋礼城市会客厅”打造成为省会城市的一张名片，让游客把承载着独特记忆的山西礼物带回家。”店长助理孔祥权说。

为了承接《黑神话·悟空》游戏带来的热度，截至目前，“晋礼城市会客厅”文创店新推出的文创产品已经超过500个，重现游戏场景中出现的诸多人物角色和场景，如玉皇庙系列的亢金龙冰箱贴、天命人的立体冰箱贴以及云冈石窟的千佛龕冰箱贴等，都在游客中人气颇高。除此之外，文创店还同步推出了配套活动，游客在完成山西文旅发起的“跟着悟空游山西”集章打卡任务后，还会获赠精美小礼物。2024年国庆期间，随着“跟着悟空



游客在“晋礼城市会客厅”文创店选购。马梦迪 / 摄

游山西”活动持续火爆，文创店内游客量日均超过7000人，甚至超出了店内最大游客承载量。孔祥权对10月2日的销售情况记忆犹新，店里那天来了很多非洲、东南亚地区的游客，每个游

客几乎都是“肩擦着肩、脚顶着脚”去选购产品。由于语言不通，店员们使出浑身解数，尽力用身体语言和游客交流。冰箱贴产品极受游客欢迎，对应区域挤满了游客，店里专门安排了两名

店员在冰箱贴区域专职销售，刚补上一批冰箱贴，立马就被抢购一空，店员甚至误以为是不是忘记了补货。

“这款根据玉皇庙亢金龙雕塑原型制作的冰箱贴设计很有巧思，除了具备AR功能还具备NFC功能，购买后可以将手机贴到冰箱贴自带的小圆片上，根据弹窗提示扫描二维码后，能看到一段具有裸眼3D效果的动画。绑定个人账号后，大家还可以上传自己在山西旅游的照片和视频。每次碰触到冰箱贴，就能看到自己来山西旅游的回亿，这是一份为每位游客独家定制的专属礼物！”孔祥权手举着冰箱贴介绍道。

为了让游客更深入地了解山西文化、获得更好的消费体验，文创店还针对古建筑文化、石刻造像文化对店员进行了集中培训。

山西文旅的火爆“出圈”，也带火了山西文创消费市场。据初步统计，“晋礼城市会客厅”文创店2024年销售额同比增长60%，增速比去年翻了一番。针对即将到来的元旦、春节假期，店长张涛表示，将密切关注市场动态，确保受游客欢迎的产品备货量充足；“接下来，我们的工作重心是将山西非遗与现代文创结合起来，推出介休琉璃、孝义皮影、广灵剪纸等非遗相关文创产品，让游客对山西有更深入的了解，让非遗真正融入到大家的生活中。”（冯孔）

王国辉：成功的诀窍是创新

行天下

诺贝尔曾这样说过：成功是垫脚石，即使不测量倒影，人站在上面也会显得高大。而王国辉的“高大”并不是因为站在什么垫脚石上，而是因为创新。

积累成功

王国辉上学期间学的是机电专业，毕业后顺理成章进入了输配电行业。尽管上学期间已经成绩非常优秀，但对于初入职场的王国辉来说还是会时不时面临在技术方面“捉襟见肘”的窘境。

王国辉说遇到这些困难，是他早就预料到的。他很清楚，解决这些专业知识不足问题的方法只有一个：积极学习。所以，从进入行业的第一天开始，他就积极参加内部培训，并且报名参加一些专业性更强的课程。与此同时，他还会参与到行业的一些最尖端技术研讨会当中。

除了平时看专业书籍和文献所掌握一些理论知识外，他说最好的学习方式其实是向同事请教问题。跟在那些经验丰富的同事身边，学习他们的专业经验和技巧，并且每次都会在脑子里过一遍甚至数遍同事的操作流程，然后在工作中加以运用。

马尔格雷夫曾经说过：任何成功都是从产生了一些新的具有颠覆性的思想开始。王国辉创新的苗头从那时候就已经开始了。他开始关注行业内的技术发展动态，懂得及时应用新技术、新工艺和新材料解决产品竞争力的问题。工作之余，他还会参加行业内的安全培训，并研究行业的风险管控问题，以此来敦促自身时刻注重行业安全问题。

随着对行业的了解，以及在知识储备和应用技能领域的加强，王国辉在行业内逐渐有了话语权。很快，他就带领团队取得了3项“软件著作权”专利。对新知识的汲取和新技术的革新，给了王国辉创新的源泉。

创新成就

王国辉在输配电产品领域的创新，大多数集中在2020年以后的这段时间。他说这是因为技术积累到位后，自然而然的创新突破。在多年行业的浸润后，他对行业进行了大量的技术探索和实践，也了解了行业内最新产品的痛点所在。就像玄幻小说中主角的升级打怪

一般，积累到了，突破是必然的。

经过多年对配电柜、电缆桥架等输配电产品的深入研究，王国辉在产品的技术原理、材料应用以及结构设计等方面都有了深厚的积淀，并且在散热技术、防腐技术以及减震技术等方面都有了自己的认知。通过市场调研和团队研讨，他发现2020年这个时间段，市场对输配电设备的性能和功能提出了更高的要求，比如更高的安全性、更好的适应性以及更便捷的维护性等。也许是灵光乍现，也许是积累充分，王国辉决心抓住这些市场机遇。

王国辉在主抓研发的同时，也不忘对市场的研究。他发现对传统市场的升级是一个机会。于是在传统配电柜的基础上，他率先开发出了具有更好散热性能、更高防护等级和更智能化的新型配电柜，以满足市场对高端输配电产品的需求。

在对市场的观察中，王国辉知道在电气设备领域，配电柜内通常集中了许多电气元件和设备，这些元件在运行过程中会产生大量热量。如果散热不良，可能会导致元件性能下降、寿命缩短，甚至引发故障或安全事故。例如在一些大型工业生产场所、数据中心等，对配电柜的散热性要求很高，传统配电柜散热效果不佳的问题较为突出。而随着社会的发展，输配电产品的应用环境也逐步扩大，比如一些环境恶劣的地区，或者超高温、超低温或者超高温湿度等地区的地区，就对输配电产品提出了更高的要求。所以，有时候散热性能的好坏，直接关系到工程的效果。

因此，发明“一种散热性能好的配电柜”，势在必行。认识到这一点，王国辉就带着团队进行了一段“苦行僧”式的研发。好在有足够的知识储备，所以没多久一款散热性能非常好的配电柜就问世了。

散热性能很好的配电柜，一问世就得到了行业内的关注，订单接踵而来。所有的客户都明确一点要求：要散热性能好的配电柜。一时之间，行业内相关的研发也多了起来。但王国辉团队的产品，是行业内最值得信赖的。他也没想到，一个创新，不经意间推动了行业的技术进步。这样一项专利，为王国



王国辉先生

辉的企业带来的直接利润就达到800万元。从此，王国辉在创新的路上一去不返。

在工作中，王国辉发现传统的电缆桥架常常需要对表面进行镀锌或喷塑处理，造价昂贵点儿的就采用不锈钢材料。但无论是镀锌还是喷塑，其外观效果都非常差，在一些重要的工程当中难以满足整体外观需求。不锈钢材质可以做到外观好看，但价格较贵。一款性价比合适的产品，必然能成为这个领域的“宠儿”。

为了解决这个问题，王国辉发明了一项“防腐型带有隔离槽的电缆桥架”。这项发明采用冷轧钢板并在其外表面设置镀锌层和防腐油漆层，既保证了良好的防腐效果，又节约了成本，有效延长了电缆桥架的使用寿命。而这项发明直接为企业带来了超过600万元的利润。

至今，王国辉在输配电行业的发明专利已经有了3项，实用新型专利达到6项，外观专利2项，软件著作权3项。每一项，都是王国辉创新能力的体现。

结语：随着王国辉逐步得到行业的认可，他还被邀请参与到石油化工工程临时用电配电箱安全技术规范的制定当中，他明确提出了元件的选择标准以及规范回路配置以及安全防范规范，成为行业内炙手可热的输配电专家。（阿江文/图）

2024年“冬日胜景”全国冬季旅游宣传推广活动暨欢乐冰雪旅游季启动仪式日前在黑龙江哈尔滨举办。活动现场发布了12条2024—2025全国冰雪旅游精品线路和相关优惠政策，国家级滑雪度假地所在省（区、市）代表共同启动2024—2025欢乐冰雪旅游季活动。

为丰富冰雪旅游产品、进一步促进和扩大冰雪旅游消费，文化和旅游部确定“冬奥之城·冰雪长城”“晋美冰雪·古建瑰宝”“相约北疆·乐享雪原”等12条线路为2024—2025全国冰雪旅游精品线路。活动现场，河北、黑龙江、广西、海南、四川等地分别开展各具特色的冬季旅游宣传推介，为大众冬日出游、尽览山河胜景、体验别样风情提供丰富多样的选择。

本次活动由文化和旅游部资源开发司、文化和旅游部新闻中心、黑龙江省文化和旅游厅、哈尔滨市人民政府共同主办。活动期间，还配套举办各省（区、市）冬季旅游产品和冰雪装备展览。

2024年，文化和旅游部以“旅游中国·美好生活”为总主题，联合地方、联动媒体平台通过线上线下的方式推介各地丰富多样的旅游产品，服务百姓多样化的出游消费需求。本次活动将进一步点燃大众冬日消费热情，让乐享冬日美好生活的消费势头更旺。

十二条全国冰雪旅游精品线路发布

（王珂）