

红色砚台 彰显荣光

■ 刘武彦

2021 年 5 月第十二届中国中部投资贸易博览会期间,山西省绛州澄泥砚研制所制作的红色系列砚台受到观众及领导的赞赏。中国作协会员、《人人健康》期刊社领导王朝晖特地到展厅与蒯涛所长见面商议互动合作,为更好地推广山西三宝之一绛州澄泥砚做出努力。

红色砚台,彰显荣光。一方方红色砚台,彰显着中国共产党的伟大光荣正确的历史,彰显着全党全国人民的百年欢庆,彰显着中国共产党领导中国人民奋勇前进的力量。全国劳动模范、绛州澄泥砚研制所所长蒯涛说:本次设计烧制 10 套,只有一套 10 方砚台完整,就是现在展出的 10 方红色系列砚台。应观众之邀,蒯涛介绍了:1、信仰之光砚,马克思主义在中国的传播,为苦苦探寻救国救民真理的中国先进分子,指明了前进方向,提供了全新选择。设计元素:用《共产党宣言》书的图案,同时,融入党徽、长城和华表等图案。2、梦想起航砚,中国共产党的成立,是中华民族发展史上开天辟地的大事变,深刻改变了中国人民和中华民族的前途和命运。设计元素:用“一大”会址、南湖的红船、红日初升等图案。3、伟大转折砚,遵义会议是党的历史上一个生死攸关的转折点,开始确立以毛泽东为主要代表的马克思主义正确路线在党中央的领导地位,在最危急关头挽救了党、挽救了红军、挽救了中国革命。设计元素:用遵义会议的会址、爬雪山过草地飞夺泸定桥和会师楼等的图案。4、中流砥柱砚,在十四年艰苦卓绝的抗日战争中,中国共产党人始终勇敢战斗在抗战最前线,支撑起中华民族救亡图存的希望,成为全民族抗战的中流砥柱。设计元

素:用河南黄河上刻在石头上“中流砥柱”、延安宝塔和象征抗战胜利的“v”等为设计图案。5、建国伟业砚,中华人民共和国的成立,揭开了中国历史新的篇章,中国人从此站起来了!中国共产党踏上了带领人民创造幸福美好生活的征程!设计元素:以七大会堂、西柏坡会址、三大战役、天安门城楼等为设计图案。6、火红年代(激情岁月)砚,社会主义制度在我国确立后,经过大规模经济建设,逐步建立起独立、完整的工农业体系和国民经济体系。设计元素:融入“两弹一星”以及兴建农田水利等元素,充分体现中国人民当时建设国家、发展国家的热情。7、祖国腾飞(凤凰涅槃伟大飞跃)砚。十一届三中全会的召开,实现了新中国成立以来党的历史上具有深远意义的伟大转折,开启了改革开放和社会主义现代化建设新时期。设计元素:以十一届三中全会、加入世贸组织、一带一路、国产航母、北斗导航、5NM 刻蚀机、高铁、蛟龙号潜艇等图案为设计图案,还可以选取改革开放的农村、城市、经济特区等作为图案。8、新时代砚,中国特色社会主义进入新时代,党和国家事业发生历史性变革,取得历史性成就,迎来了实现中华民族伟大复兴的光明前景,设计元素:以山水图片为主,选取浙江安吉余村标志性图案,配上“相互尊重、平等相待、合作共赢、共同发展”的内容及铺以牡丹和祥云。9、人民至上砚,江山就是人民,人民就是江山,设计元素:用脱贫攻坚、抗疫、《民法典》和反腐倡廉的图片,重点突出人民群众的获得感、幸福感、安全感和满意度。10、民族复兴(中国梦)砚(尾砚),中国共产党人的初心和使命,就是为中国人民谋幸福,为中华民族谋复兴,设计元素:以华表、长城、天安门为象征元素,以红

日、万年松为点缀,砚堂上方中间刻上“中国梦”。红色系列砚台早就受到中央党史研究室、山西省委党史研究室的表扬,本次参展更是受到各方面人员的赞口不绝。

“武士爱剑,文人爱砚”,砚台作为文房四宝,自古以来受到文人墨客的喜爱。绛州澄泥砚具有极高的历史文化价值,与端砚、歙砚、洮砚齐名,并称中国四大名砚,是中华民族五千年黄河文明的艺术结晶。它的制作工艺可追溯到汉,兴于唐而盛于宋,明代达至炉火纯青。在唐宋是皇家贡品,武则天称赞它“如抚童肌”。清代乾隆皇帝极爱澄泥砚,赞其“扶如石、街如玉、呵可生津”。但由于历史的原因,其制作工艺于明末清初失传。1986 年,蒯永茂与其子蒯涛开始着手开发挖掘绛州澄泥砚的制作工艺。一切从“零”开始。蒯涛多次去各级图书馆查阅史料、典籍,借阅了《中国陶瓷》、《考古》等杂志,拜读了父亲摘录的几大摞笔记本,数十次地往返于景德镇,向老师傅们请教烧制工艺,多次到端砚、歙砚、洮砚的产地实地查看、观摩学习,拜访了数百位大家名流,倾听了他们对发展砚台产业的真知灼见,参加了清华大学“中国文房四宝高级艺术人才研修班”的学习,终于在 1991 年,蒯涛研制出 3 块成品,得到了专家的肯定。1994 年绛州澄泥砚获得“中国名砚博览会金奖”,断代 300 余年的中国四大名砚之一“绛州澄泥砚”重新问世。新绛县也因绛州澄泥砚荣膺中国澄泥砚之都。

蒯涛,山西省新绛县绛州澄泥砚研制所所长,民盟新绛县支部副主委,民盟山西省委会文化工作委员会委员、民盟中央文化艺术研究院山西分院副院长,山西省人大代表。2019 年 11 月被民盟中央评为“思想政治和

宣传工作先进个人”。由于他在中国四大名砚绛州澄泥砚的恢复、传承、发展方面做出的突出贡献,先后被评为中国文房四宝制砚艺术大师、山西省工艺美术大师、中共山西省委联系的高级专家、山西省宣传文化系统“四个一批人才”、山西省学术技术带头人、三晋英才高端领军人才等。荣获轻工大国工匠、全国劳动模范、全国五一劳动奖章和中共中央、国务院、中央军委授予的“庆祝中华人民共和国成立 70 周年”纪念章等荣誉。2019 年 12 月,绛州澄泥砚被中共山西省委书记赞誉“山西三宝”之一。如今,集工艺品、旅游纪念品、文化礼品、收藏品、馈赠品于一体的绛州澄泥砚已成为代表山西的最亮的文化名片之一。2020 年,蒯涛和“故宫文创”团队合作,进行“文创产品”研发,进一步开创了当代中国澄泥砚制作的新领域。

有关专家领导表示:要合作共赢、借力发展,开拓新的渠道,助推“山西三宝”之绛州澄泥砚走向国际,进一步弘扬传承优秀传统文化。为了推广绛州澄泥砚走向世界,蒯涛多次参加国际性文化交流。由蒯涛和他的团队制作的“东方之冠砚”“和谐砚”被选为上海世博会“联合国千年发展目标公益主题活动”指定礼品。近年来,新绛县绛州澄泥砚研制所投资 5000 余万元打造了绛州澄泥砚文化园。该文化园占地 42 亩,以国家级非物质文化遗产——绛州澄泥砚的传统制作工艺展示为特色,涵盖面塑、木雕、木版年画青铜器等非遗文化的制作工艺流程、历史渊源、工艺展示等。目前,已入驻传统非遗文化企业 18 家。该文化园也是山西省文化产业示范基地、中华优秀传统文化传承发展示范点、运城市传统非遗文化“双创”基地。

拼多多打造农产品基础设施型平台 助力农产品上行

5 月 26 日,拼多多发布 2021 年第一季度财报。财报显示,截至 2021 年 3 月 31 日,拼多多年度活跃买家数达到 8.238 亿。拼多多董事长兼 CEO 陈磊在随后的财报电话会上表示,拼多多作为中国最大的农产品上行平台,同时也是一家专注农产品的基础设施型平台,“我们希望消费者拥有更健康,更具有环境可持续性的饮食习惯,同时也希望助力农业产业链各个环节的进一步改善”。

直连 1600 万农户,一季度订单数同比增长超过 300%

从农产品上行 GMV 看,拼多多连续五年保持了三位数增速。近日,拼多多农业相关负责人介绍,受益于大量新用户下单和多多买菜业务的增长,拼多多 2021 年第一季度的农产品订单同比暴增超过 300%。

“十年前,我确信人类行为肯定会随着与朋友和家人进行实时交互的能力而发生变化”,陈磊说,“一切都变得更加需求导向、更加个性化,这种个性化是通过交互来实现的。”

这种交互型购物给农产品上行带来的改变,超乎众人想像。它改变了人们消费农产品的方式,子女和父母、祖父母一起,从主动搜索水果,走向全天空闲时间互动娱乐式购买。

消费端对需求的聚集,成规模地将确定订单对接上“最初一公里”的一个个分散果园和农田。在直连全国超过 1600 万农户的基础上,对中国上千个特色产业带发挥了巨大的推动作用。拼多多数据显示,2021 年一季度,单品销量超过 10 万单的农(副)产品达到 2645 款,同比增长 156%,为 2019 年全年的 179%。

新思路创造农业物流体系

有着计算机科学博士学位的陈磊,对带领团队用全新的技术架构构建这个专业的农产品物流体系非常感兴趣。“从个人角度来说,这是一个非常有趣的话题,我将花很多时间研究它。”陈磊认为,未来十年的物流,更多地取决于点对点交付,而不是过去十年的中心辐射模式。

从包裹量来说,拼多多也有极大优势。2020 年,全国超过三分之一的日均包裹来自于拼多多。这为拼多多使用先进的计算和实时数据来完成更智能的路线规划和识别,提供了坚实基础。通过在仓储、冷链方面持续重投入,在农产品专用物流体系建设方面,取得了实质进展。

陈磊说,区别于努力追赶,拼多多正以全新视野和不限于投资传统设备的方式,建立一个灵活而领先的农产品物流新体系。

探索更健康的人类“未来食品”

近几年,随着蛋白质来源、成分优化和制造方法等方面的进步,食品技术得到了飞速发展,植物基肉有了接近动物肉的味道和质地。在去年联合新加坡科研人员开发一种低成本便携式农残检测方法的基础上,目前,拼多多正与研究人员合作,比较研究在不同时间段内用植物基蛋白替代传统动物蛋白对营养和健康的影响。陈磊称,研究结果将帮助制造商改进产品,并推动消费者进一步了解植物基蛋白的益处。

(中新网)

企业家自述(长篇连载之五十六)

王建明:动力大王的传奇故事

二、五大收获

- 1、清晰基点——必需争取稳定发展二十年,即国家核心利益。
- 2、拓宽视野——从历史的、唯物的、辩证的角度拓宽了视野。
- 3、领会国策——通过对中美、中日、台海等项重大安全战略事物在历史背景、准则与策略方面的了解丰富了认识,领会了国策。在中美、中日、台海事物中,我们究竟应当如何把握自己、应对对方?作为对本期培训的互动回应,我把第二组对上述问题的思考汇报如下:
- 中美关系——对己:调动多边,争取时间;对彼:促进理智,防范祸灾。
- 中日关系——对己:理智冷静;重长远,重根本;一切立足于核心利益;
- 对彼:刚柔相济,促真反省;改善中日,抑制美日。
- 台海处置——对己:增加耐心,增进精确打击;
- 对彼:以民为主,争取民心。
- 4、科学思维——有危机管理的八项准则;有几乎贯穿所有主题中的辩证、反思和否定之否定;有单边与多边关系中的牵制与反牵制;有对传统文化、传统模式和传统观念的辩证思维乃至逆向思维;等等。
- 5、坚定了信念,坚定了信心,坚定了报复。

三、一点体会——要变感慨为责任,变收获为成果。

本期培训中黄嘉树老师的一句话使人难忘,即要论国家安全必须先“要准确熟知国家能力的限度”。此话既铭心刻骨又催人奋进,之后就要牢记责任,就要对位责任,就要努力把收获变成果,变精神为物质。为此要做好两件事:要力所能及地去做一切有利于争取二十年机遇期的事情;第二,应用科学思维改进自己、多出成果,以增强国家能力。

四、一项建议,用打油诗来表达:

本期培训班,堪称大餐班;
既谓大餐班,就要经常办;
既要办大餐,以后要收钱;
大餐再办时,首期均有缘。

以上汇报不谬误处属二组,有谬误处归本



人。谢谢各位!

1992 年元旦献词——致英雄的玉柴建设者

1991 年将要过去了,在新年钟声将要敲响的时候,检查一下自己的步履,回顾一下我们的业绩,不是为陶醉,不是为骄傲,只是为更坚定、更沉稳、更自信、更有力地迎接 1992 年,取胜 1992 年。

1991 年中的玉柴人对主导产品实现了从 6QA 至 6QC 的又一次全数转产,6Q 机销量从 9000 台跃增为 17000 台,雄居全国中吨位车用柴油机行业之首;税利自 2100 万元跃增至 2700 万元,进入了机电行业全行业前 100 家经营好的企业行列——多少玉柴英雄在此中顽强进取、奋力拼搏!

1991 年玉柴人克服重重困难,出口小挖 324 台,把中国的、广西的、玉林的技术密集到产品攻入了欧洲,攻入了北美,赢得了威信增长的回头订单。玉柴人开始为地处发达国家的留学生争得自豪——多少玉柴儿女在此中坚韧不拔、做奉献、做牺牲!

1991 年中的玉柴人继创高速度建设小挖工程的业绩之后又连创“七·五”铸造车间投产和金工车间高速搬迁的业迹——又有多少出类拔萃的建设者在这里竭尽自身、熠熠发光!

1991 年中的全体玉柴人以自己更富有成

效的迸发,以企业日益增强的实力,以工厂坚定不移的抱负和科学严谨的构思赢得了中央和地方对玉柴“八·五”技改计划的支持——英雄的玉柴建设者为此付出了何等的艰辛和努力!

回顾业绩,只为激励;辞旧迎新,起点为零——在零的起点上,只有差距、只有追赶、只有争抢,别无其他。是什么人写出来的至理名言吗?不是,这是玉柴建设者身体力行,用心力、用汗水洒就的格言,一句被多项教训和成功验证过的格言,一句应当永远比照行事的格言。

1992 年在零的起点上设定的工厂目标是六项成功。对比 1991 年它更艰巨:

- 产销两万台成功;
- 创汇过千万成功;(注:指美元)
- 税利四千六成功;(注:指 4600 万元)
- 准备两万四成功;(注:指 24000 台柴油机)批产——成功;(注:指成功批产 6110 型柴油机)
- 投入八千万成功。(注:指完成技改投资 8000 万元)

为了实现工厂目标而设定的工厂方针有六条。对比 1991 年必须具有更强的实施意志,必须具有更高的实施素质:

- 以干部先行求队伍更硬;
- 以细化整难求基础挺挺;
- 以管理进步求效益显著;



以体系健全求质量再进;

以加速换代求市场归属;

以严谨、顽强求“八·五”初胜。

每一个岗位上的玉柴人都应当在 1992 年的目标方针中迅速确定自己的对位方法和对位目标。

生活是美好的。不仅为自己,而且为后代;不仅为自我,而且为他人、为民族、为国家去奋斗、去奋进的生活就更充实、更美好!

为已经记载下来的 1991 年业绩,祝贺你;为 1992 年零起点的更高目标,祝愿你;

谨向光荣离岗的老同志致敬、致贺;

谨向远离玉柴大本营、奋斗在国内外各个不同岗位上的玉柴儿女致谢、致贺;

希望、成功和胜利属于英雄的玉柴建设者!

1993 年元旦献词——战斗正未有穷期——元旦致劝疾行中的玉柴大军

在奋进目标、奋进抱负、奋进企业理想的疾行中,我们告别了 1992 年。

1992 年是疾行年。销售自 2.7 亿元增至 4.1 亿元,税利自 2700 万元增至 8000 万元。23000 台 6Q 机遍布神州,初成气候,初有声誉,初具市场优势;800 台小挖落户欧洲,问津北美,欧美从此知玉林,从此知玉柴。

1992 年是疾行年。玉柴把握机遇,快速定

夺,一举购买福特成功。“玉柴买福特”,行业吃惊,天下叹奇,国人自豪!

1992 年是疾行年。玉柴苦求发展两年无望,毅然摆脱旧有体制的束缚,闪电行事,实行了股份制改造,踏上了发展新路。从此,建设新玉柴从希望变现实,大小新项目从设计转施工。

1992 年是疾行年。疾行之中又有多少英雄可歌,又有多少业绩可泣!后人怎会忘记 1992 年中的铸造闯关和冷工搬迁!怎会忘记由逐月刷新而至的玉柴没有生产记录!怎会忘记 1992 年中的质量成效、管理成效和经营招术!

英雄执行英雄事,英雄更度英雄势。1992 年胜利了,但已成过去。新的零起点开始了,新年如何?战斗正未有穷期!

未有穷首推迎战入关、取胜挑战的需要。

玉柴取胜入关挑战的战术策略是抢前可靠,抢前提高,抢前覆盖,抢前自如。

抢前可靠就是质量可靠性“三级跳”必须跳成功;

抢前提高就是产品抢前改进,抢前构筑适用性;

抢前覆盖就是迅速地、不间断地扩大我方市场;

抢前自如是指我玉柴要夺取恢复关贸后的主动性。

1993 年公司的营销目标、营销方针的制定依据就是四个“抢前”。

玉柴取胜关贸挑战的战略策略是奠基国际水平,跻身强手之林,尽占地利优势,挤占他国市场。

1993 年是迎战入关、取胜挑战的基础年。决战必须决胜。在这一年中玉柴的战术策略必须全面实施成功,营销目标必须全面实现,如是才能衔接公司的战略策略和战略目标。

疾行中的玉柴大军更重提高、更重竭诚、更重意志、更重纪律,非如此不能成铁军。而只有铁军才能够无坚不摧,无往不胜!

玉柴曾从难中来,玉柴正在难中行,玉柴必能难中进。祝玉柴大军 1993 年更成功!

(此文系本报整理,待续)