

“老家河南”文旅品牌惊艳“浙”里

■ 温小娟

9月25日,第16届中国义乌文化和旅游产品交易博览会在义乌国际博览中心正式开幕。展会期间,2021中国旅游商品大赛获奖名单揭晓,河南省选送的参赛作品喜获1金2铜佳绩。

此前,河南省共征集参赛作品百余套,经省内初选,15套产品被送往义乌参加全国大赛,最终,九头仙艾·艾制品衍生系列获得金奖,留福花瓷·旅行茶具和延杯活瓷酒具获得铜奖。此外,河南省文化和旅游局获得最佳贡献单位,河南省旅游协会获得突出贡献单位。

值得一提的是,河南博物院应文旅部资源开发司邀请,携文创产品参加本次博览会,展示产品包括被称为体验类盲盒三剑客的考古、修复、传拓盲盒。据悉,河南博物院考古盲盒自去年年底火爆以来,销售额已超3000万元,其文创理念在展会现场获得高度关注。

本届展会以“共话百年 共同富裕 美好生活 美丽中国”为主题,以文化产品和旅游商品展览交易为核心定位,努力打造展示全国文化和旅游发展成果的高端舞台和对接全球文化产品和旅游商品贸易的首选平台。

▶▶▶ [上接 P1]

丰富精神文化生活 办好老百姓家门口的文化服务

近日,上海市艺术夜校普陀分校在区文化馆正式开课,受到市民热捧,这一惠民举措彰显了普陀不断提升的公共文化服务效能,也满足了市民日益增长的精神文化需求。

当前,城区发展要推动软实力与硬实力协同并进。普陀区已全面建成覆盖市、区、街(镇)、居(村)的四级公共文化配送体系,文化配送比例不断向居村倾斜。全区每年四级配送项目下沉居村的占比不低于65%;80%的社区文化活动中达到市考核评定一级以上标准;272个居(村)委综合文化活动室完成功能提升;区图书馆、区文化馆总分馆制建设已初见成效。

在文化配送体系不断完善的同时,普陀区还鼓励街镇挖掘特色,培育街镇文化品牌,形成了宜川戏曲节、“曹杨之春”社区文化艺术节、长寿白领文化艺术节、“长风杯”新上海人歌手大赛、“长征杯”经典朗诵大赛、“谁是舞林高手”舞蹈大赛、甘泉社区“韵致石泉”社区文化艺术节、“意蕴真如”社区文化艺术节、万里原创诗歌大赛、“桃浦之光”社区文化艺术节等15个街镇级文化品牌,深受群众的喜爱。

普陀文旅还以群众喜闻乐见的方式吸引群众参与各类活动。2021年“市民文化节”特别推出“云展览”“云直播”“云舞台”的线上文化形式,日浏览量近13万人次。后续,“精编版”建党百年献礼剧《苏州河的儿女们》也将走进社区、企业、学校巡演,让群众享受家门口的文化体验。

周涵嫣表示,“我们不断探索传统文化和艺术形式的动态融合,为群众提供更多艺术教育,增强文化显示度,不断提升城市文化软实力。”

企业家自述(长篇连载之一百四十八)

上演“棋王争霸” 打造“烟火抚琴”

■ 本报记者 袁红兵

“坝坝茶园”精彩棋局、“地摊象棋”激情对弈,在成都市金牛区抚琴街道悄然上演。

读懂象棋, 读懂“烟火抚琴”韵味

“文脉传承”留住乡愁记忆,改善人居环境,提升功能品质,让市民家园更有颜值、市井生活更有品味。近年来,为了推动成都公园城市的发展,抚琴街道提出了烟火抚琴的品牌化营造思路,先后打造出了特色化的面食一条街,并对辖区的西南街社区的老旧街区进行了亲民化的成片改造。

9月27日,西南街社区携手成都市金牛区百事可托社会工作服务中心、蒙牛·别提多美抚琴西路专卖店、杏园鸟协、动乐乒乓球俱乐部,举办“烟火抚琴”西南街社区全龄友好棋王争霸赛活动。

象棋,与生俱来的烟火之气,构成了成都人对它的美好记忆。中国象棋从来就不是“阳春白雪”,而是“草野之戏”。人生一世,一局棋,楚河汉界,演绎几多人间沧桑。

一方棋盘,兵马对峙;走马飞象,乐在“棋”中。中国象棋,传统文化博大精深。西南街爱好下象棋者众多,棋风盛行。此次比赛获得了社区居民的大力支持,大家踊跃报名,商议比赛规则,积极参与。

在成都西南街,读懂象棋,读懂“烟火抚琴”的韵味。本次西南街社区全龄友好象棋争霸赛的举办,旨在丰富社区居民的在地文化生活,活跃西南街社区的象棋文化氛围,进一步营造全龄友好的社区氛围,彰显烟火抚



琴品牌特色,增进居民对社区的认同感和归属感。

人生最快意的事, 莫过于“棋逢对手”

赛场设在社区的“邻里会客厅”,这是一处颇具老成都韵味的“坝坝茶园”。跻身赛场,在领略到作为非物质文化遗产的国粹之一的中国象棋的无限魅力之际,让人徒生烟火浪漫之感。

人生最快意的事,莫过于“棋逢对手”。老中青欢聚一堂,切磋棋艺。活动分为初赛、复赛和决赛,参赛者用抽签决定PK对象。比赛现场气氛紧张而热烈,象棋爱好者们屏气凝

神布兵摆阵,棋盘之上兵来卒往,炮飞马跳,展现出蓬勃向上、激扬奋进的精神风貌。

上午,三组同台,以1:1进行淘汰,路过的居民纷纷驻足,观棋不语,参赛者或果断出击,或冷静分析、稳局布阵。第六桌因棋艺不相上下,兵来卒往,炮飞马跳,角逐现场非常激烈,获得最多的人围观,最终居民谭老师险胜。

“棋”乐无穷,攻城略地,既有双方交锋的锐利,又有以退为进的智慧。西南街社区郑书记观看不过瘾,专门拉着一位“高手”下一局。经过13个组轮番比赛,6位参赛者顺利进入下一轮。

下午,优秀选手在志愿者的协助下,开始用集棋艺展示和健身锻炼于一体的巨型棋进

行比赛。兵来卒往,炮飞马跳,比赛中棋手们冷静沉着、调兵遣将、谨慎布局,抱着棋子穿梭在“地摊”大棋盘上。

经过近2个小时激烈的角逐,“楚汉之争”决出了胜负,王勇军获得棋王,谭光利获得亚军,席国强获得季军。

“草根”结缘, 相会于江湖

或许,其貌不扬的参赛“草根”之中,就有大隐于市的民间异人,亦有身怀绝技的无名英雄。如今,大家在一场“全龄友好”棋王争霸赛中结缘,相会于江湖。

此次活动,棋子与棋盘碰撞之声传扬着古老的气息,契合着全民健身、全民体育的号召,延续着国粹的民间烟火。主办方、承办方与协办方齐心协力,通过搭建以棋益智、以棋养性,研讨棋艺、谈经论道的交流平台,营造了全龄友好、健康向上的社区氛围,让社区象棋爱好者以棋会友,拉近了社区居民与居民、居民与社区之间的距离,比赛活动在一阵祥和的掌声与笑语中圆满落幕。

以棋会友,不亦乐乎,西南街社区正在不断回应居民对美好生活的向往与追求。相关负责人表示,今后将继续组织开展群众性文化活动,拓展下象棋、打乒乓球等活动载体,丰富活动内容。让更多人融入到“烟火抚琴”品牌的营建行动之中,助推成都十大幸福美好生活工程的落地落实,提高进一步辖区居民群众的幸福感和获得感,致力于形成良好的社会风气,培育和践行社会主义核心价值观,“IP化”推动西南街社区文化建设。

第16届亚洲品牌盛典在海口举行

■ 钟宁 林梦怡

9月28日,第16届亚洲品牌盛典在海口举办,300多家国际及国内知名企业参与。海口市人民政府副秘书长彭浩在致辞中表示,自《海南自由贸易港建设总体方案》发布以来,海南迎来新的历史发展机遇。今年第16届亚洲品牌盛典再度落地海口市,以“品牌价值证券化”为主题,将品牌价值理念与金融创新相结合,进一步推动海南自贸港及海口市的品牌创

新发展,吸引全球更多优质投资者落地,提升全球投资者的品牌影响力。海南自贸港的建设得天时、得地利、得人和,吸引了来自全球各领域的龙头企业纷纷抢滩海南布局,诚挚邀请“亚洲品牌人”抓住海南自贸港重大发展机遇,与海口携手合作,共同创造新的美好未来。

活动期间,海口国际投资促进局副局长彭怀安进行海南自贸港政策介绍及海口市招商推介,招商团队现场还分别与参会嘉宾展开详细交流,并进行一对一政策解答。会后,

海口国际投资促进局将认真梳理参会企业名单,深度挖掘企业落地意向,接待意向企业家代表赴主要园区参观考察。

活动现场还发布了“2021亚洲品牌500强”价值榜单。该榜单凭借亚洲品牌集团独家研发的品牌价值评价系统,已连续发布15周年年度榜单。此外,活动现场还举办了亚洲品牌国际论坛、亚洲品牌盛典晚宴暨颁奖典礼、品牌大健康论坛等活动。

2021年是“十四五”规划的开局之年,也

晒出丰收和幸福 重庆北碚发布农产品区域公用品牌

■ 刘政宁 谢佳洁

9月23日,在重庆市2021年中国农民丰收节(北碚会场)开幕式现场,琳琅满目的特色农产品为市民们奉上了一场异彩纷呈的丰收盛宴,展示了北碚区现代农业发展新成就和农村改革发展新变化。文艺表演、趣味比赛等丰富活动,也让市民沉浸在丰收的喜悦中。

值得一提的是,北碚区农产品区域公用品牌“好品碚出”也在当日发布。据北碚区农业农村委员会相关负责人介绍,“好品碚出”是依据北碚产业实际,创建独属北碚特色的

“14N”的品牌架构体系。

该品牌将打造以北碚区农产品区域公用品牌为核心,以花卉苗木、精品果蔬、粮茶食味、农旅康养等四大优势特色产业为基础,以静观蜡梅、西山坪西瓜、静观小米、缙云山甜茶、西大魔芋、天润豆干等特色产品品牌为代表,以各企业品牌为支撑的北碚区农产品区域公用品牌架构,是北碚区农产品整体品牌形象。

根据品牌培育计划,首批将进入“好品碚出”品牌体系的产品数量初定为10个。此外,现场还进行了中国西部(重庆)乡村

振兴研究院合作备忘录的签订和“中国西部(重庆)乡村振兴研究院”“重庆市乡村振兴产学研创新示范基地”授牌仪式。研究院落地后,将在柳荫镇东新村设立“专家工作站”,为专家提供办公、休息场所及1000亩研学基地。

据了解,近年来,北碚区不断加快农业农村现代化步伐,全面推进乡村振兴,特色农业质效提升明显,乡村建设全面启动,农村人居环境有效改善,农村改革深入推进,农村社会和谐稳定。如今,一幅产业兴旺、生态宜居的美丽画卷正在北碚大地上铺就。



● 现场展出的农特产品。

王建明:动力大王的传奇故事

这五个法作为基石一样重要的,作为基础性质的第一个“自立法”,这就是办公会议上讲到的,玉柴一定要在构思自己的前途,在设定自己的目标,在确定各种各样的各个层次的工作方针的时候,我们一定要立足自立,然后要能自立。这两个分句构成了一句话:立足自立能自立。我们玉柴不仅要挣钱,还要发展,而且最后一定要实现自己的抱负。“立足自立能自立”是我们的基础。那么,在我们公司,就是一个普通的员工,一个初中文化的生产者,都懂这个道理:我们生产的是中间产品,如果跟整车没有一个挂靠,是不安全的。我们公司,我相信,没有多少人不知道这个道理的。但是要实现这个形态,我们要能够跟整车结合起来,我们是挂靠在整个最终产品上形成的这样一个格局。它的基础条件是:立足自立能自立。你想想,如果我们不坚持这个理念,如果没有意志,如果我们公司的工作成效不能够做到这一点,我们就垮了,没有人来救我们。但是这一点如果做得好,越是能够自立,越是一个强大的、能够独立的单元,那我们实现的跟最终产品结合的机会就越多。这是最重要的第一法。

他们的工作质量系数、工作成效系数为一的话,玉柴必须达到“一点三八”。这个概念,没有这个,死了就活该,没有人来可怜你,没有人来救你,只有靠自己象样的“一点三八”,你才能活。我们的“一点三八”可能等于别人的“一”。什么道理?什么东西都要比别人强30%到40%,才有我们说话的余地,才有我们生存的空间和发展的机会。大家记住,将来你们都是玉柴各个层次的接班人,总工程师是,总工程师是,总经理是,董事长也是,这个企业希望在你们身上,要深谙此理。记住,“一点三八”是对一致性的要求,对可靠性工作的要求。现在讲可能早了一点,但是总有一天,我们要实施发动机外形的精整工程,我们发动机一定要有精品战略,而且精品战略就从6112的270马力的水泥搅拌机开始,只要不能做到100%可靠的零部件就要进口……你有80万公里不大修的要求,你有30万公里无故障的要求,对不起,你就要必须有30万公里无故障的价格,你就有80万公里不大修的价格,你要百分之百的不出故障,我就要有百分之百的价格。要定这个东西。270马力的水泥搅拌机就抓紧时间从这个地方开始。我们总有一天要进行精整外形这项工作。我们化了这么多心血把112做成这个样子,把ZQB做成这个样子,把好东西一个个差不多都做出来了,我们化了这么多力气搞可靠性三级跳,我们都做了,我们在外形是应该给它好好地装备的,应该打扮一下了。一致性的工作,可靠性的工作,外形的工作,精整上的工作,社会服务的工作,我们提出来,从通

机开始,从小批量多品种的通机开始,要做的就是开通快车道,提高公司的快速应变能力。所有的这些工作,大家都要记住:我们的要求的是“一点三八”。我们都要比大连、无锡高30%到40%,才有我们说话的余地,才有我们的活路,有我们的机会。

第三个就是通用法。通用法就是发展通机机型。用两三年的时间一定要把上柴通机第一大国的优势夺过来。上柴的副总在那发信号,要谈跟玉柴联合的事,很诱人的。上海这个地方不错,是我的老家,如果搞联合,咱们到上海施展一番拳脚,上海条件也好。不过,我估计是很难的,因为市场划分,我不能想象。比喻,我们想象一下,我们联合后就把上海的公交让给上柴?我们就不去占领?我们去把华东一大片城市的公交动力拱手让给上柴?我觉得也很困难,简直无从谈起。我们还得要想争夺。用上三年的时间,上柴通机的优势我们一定要夺过来。开发办马上分成两块,一块是车机,一块是通机。通机力量还要作调整,下一步,很快就要动,要加强通机的力量。通机在玉柴三年之后,我希望它的年产量最低最低应该在2万台以上。如果把优势从上柴的手里夺过来,我们应该达到3万台的年产量。如果我们做到了这一点,我们前面的那句话——“立足自立能自立”就能变成实话,就有利于这句话由虚变实。

第四就是出口法。大家不要以为公司这几个月不说话了,出口这个说说就完了。现在主要是等不电控的欧2,不电控的欧2一出来,一稳定,我们相当重要战略地域就是在中

东和非洲。非洲人你别看他穷,他穷成那样,他那些国家现在进口车的发动机,也一下子要求达到欧洲二号。中东就全部都是,新增的车型,埃及这个国家要求达到欧洲二号。不电控达到欧2的机型一旦问世,并且比较稳定了,我们就要化很大的力气来进中东和非洲。在埃及,主要的欧洲机型是沃尔沃,主要的亚洲机型是日本的五十铃。这个东西我们要到那个地方去争夺,方法也是:出口的达标欧2的机型先整机过去,再SKD过去,CKD过去,到那个地方组装40%的地产化。然后二十一年全部免税通关,跟欧共体一样。

第五个是增重补钱法。就是重,重了这后还要重,6112重到340马力,还不够。现在大宇的接触我们要加快。人家谈奔驰,我们谈大宇,是不是我们就高人一等?不是的!我们反对在产品的发展上盲目地讲先进。(这个问题大家可以探讨。)

我觉得,市场上的较量还是适用性,是领先一步的适用性。这个问题,不要说盲目先进,你就盲目领先几步都成问题。最好是领先一步。回顾84年到2000年过程中,我们日子过得比较好的阶段,我们在时间上都是比别人快一拍,产品水平就比人家高这么一格。你千万别高多,那个时候,我们就占主动。在93、94、95年人家下跪来求发动机的年代,表现比我们好的发动机有没有?有!不是没有。摆到旁边的发动机康明斯B,怎么讲都比我们的6105要好。所以我们公司总部现在做出决定,跟大宇接触,而且现在探讨大宇的巴高,探讨

大宇的大功率。我们觉得十年到十五年之间,可能还是大宇类型的机型在中国的适用性会比奔驰的好。那么增重,还要增。我们现在的工作就是补钱。在四缸机上,我们花了不少精力,做了不少斗争。四缸机已经开发出这么多品种,我们已经开始投入市场,也花了这么多资本性支出。但所有这些计划到今天董事会还没批准,也包括各位的上待遇。主要就是这两方面的原因。我们去年做得不规范,王汉民讲要改变,不是我们拖后腿。是去年9月,我们做了最规范的事情,把他们不合理的独家控制给否掉了。上次第一次光大不清楚地在丰隆煽动的基础上,弄了几个人到我们工厂来调研,我们公司很多同志不了解是怎么回事。最重要的是,去年9月份的重大分歧,是废除由丰隆代表的外方独家财务控制。这是对玉柴必要的,时间还不宜拖迟的挽救。如果再拖下去,情况对玉柴确实是很糟糕的,科技人员将会以越来越快的速度流失,公司所有的技术开发的计划,基本上构不成计划的,有一点份量的都被带走了。

然而,第三个,今年我们也尝够了苦头,就是关于6112的。这个好东西就在今年它一定成为我公司的一个重大的经济增长圆。但在我们这些外行的股东手里,竟然把它的资产全部报废了。在1997年,中国玉柴国际纽约上市公司的报表已经把6112的资产全部核销了。纽约的报表上,我们是四个亿的亏损。这些外方就是这么做的,然后对6112就全无信心。(此文系本报整理,待续)