

## 视觉盛宴醉蓉城

## “水墨年华”书画作品暮冬系列展扫描

■ 本报记者 何牧

近日,由四川巴蜀书画院主办的“水墨年华”书画作品暮冬系列展,在西部第一高塔——成都锦绣天府塔上隆重揭幕。据四川巴蜀书画院李鲤院长介绍,本次活动得到了四川省川塔诚兴实业有限责任公司、鄂尔多斯书画家协会、鄂尔多斯书画家协会、华西都市报、四川东方大千艺术研究中心、世华国际家具城的大力支持。藏珍集宝精品红木馆给予独家冠名赞助,并提供以小叶紫檀、大红酸枝、黄花梨等珍贵木材制作的家具精品,为主题书画展活动丰富了新的内容形式、增添了新的亮点创意,融入了新的文化元素,带来了新的艺术气息,给寒冷的冬日带来了一丝温暖和不一样的视觉盛宴。

## 雪雨其芳:鄂尔多斯书画展

由四川巴蜀书画院主办的“水墨年华”书画作品暮冬系列展,近日在西部第一高塔——成都锦绣天府塔上隆重揭幕。首批展品是由鄂尔多斯书画家协会和美术家协会联合提供的50位书画名家的倾力力作,作品以国画、



油画、书法等形式展现出“河套文化”独有的艺术气质,具有很强的视觉冲击和很高的艺术价值。

此次书画作品展是四川巴蜀书画院组织的继“巴蜀雅韵”仲夏展和参与的“红云杯”鄂尔多斯市庆祝抗胜利70周年千幅书画作品展之后,再次组织的为期三个月的书画作品系列展活动。

据悉,“水墨年华”书画作品暮冬系列展之后,将有来自四川巴蜀书画院的书画名家和“华艺术”青少年书画培训班的一批优秀作品陆续登台展出。这批作品展出后,将继续在位于武侯区佳灵路265号的世华国际家具城

世华画廊内展出,让您进一步感受书画艺术和家居文化带来的魅力。

## 丹青紫韵锦官城: 吴嗣坤、刘世涛紫砂书画高塔展

由四川东方大千艺术研究中心、四川巴蜀书画院和锦绣天府塔联合主办的吴嗣坤、刘世涛“紫韵丹青”紫砂书画联展亮相锦官城,在锦绣天府塔展出,为蓉城的书画紫砂爱好者献上紫砂书画的饕餮盛宴。此次展览是两位艺术家巡回展的第一站,共展出精品力作近80件,有紫砂壶、花盆、挂盘、笔筒杂件等书画陶刻,还有书法、绘画、拓片作品。

吴嗣坤,又名吴为。1963年4月出生于成都,16岁即随著名画家大风堂弟子谢临风、肖建初先生学习绘画,后随张大千弟子王永年、龙国屏习画,为张大千再传弟子。其作品重视传统笔法,直追大风堂风格。现为四川东方大千艺术研究中心主任、四川巴蜀书画院副院长、美国旧金山中华艺术学会会员、张大千纪念馆特聘画师、四川张大千学院特聘教授,其作品多次在国家级活动获奖,全国

及北美巡展获得好评,多家博物馆、美术馆收藏。2013年其作品“黄山云海”由神舟十号飞船搭载升太空。

文人紫砂领导品牌“或元窑”的创办人刘世涛先生,现为高级工艺美术师,中国民主促进会会员,中国书法家协会会员,中华诗词学会会员,中国楹联学会会员,中国紫砂文化研究会理事、江苏分会副会长,河北省书协字委员会副主任,沧州市青年作家协会主席,沧州市书画家协会副秘书长。他幼承庭训,师从李德瑞、张之、韩焕峰、马国庆、徐湖平诸先生。三十年来,对酷爱的中国传统书画、篆刻艺术孜孜以求,多次入展中国书法家协会主办的展览并获奖,同时紫砂作品还荣获全国第十届陶瓷艺术大展铜奖。2015米兰世博会“金奖”。刘世涛还是“或元堂传拓”市级非遗传承人,他的作品以“诗、书、画、印、紫砂、传拓”独树一帜的风格面貌被誉为“六艺合一”,原创紫砂壶器300余则,出版作品集多部,深受藏家青睐与追捧。

紫砂壶作为载体和书画的完美组合,将会给热爱书画的人们带来不同的美的视觉体验。

## 东风德纳车桥喜获2015年度东风商用车公司五项科技进步奖

近日,东风商用车有限公司2015年度科学技术进步奖评审结果揭晓。东风德纳车桥有限公司有五个项目喜获科技进步奖,其中“DF485桥规划及开发”荣获一等奖,“混合动力主减开发”“重型公路车用轻量化桥壳总成开发与应用”“全自动压淬双排渗碳炉生产线的开发与应用”三个项目荣获二等奖,“半壳冲压自动上下料系统”荣获三等奖。在东风商用车所属各单位中,获奖数量名列首位,公司荣获优秀组织单位名称。

此次获奖的五项成果具有高技术含量、高附加值的特点,其技术水平均达到了国内同行业领先水平。这些项目的获奖,彰显了东风德纳车桥的整体技术研发实力,提高了东风德纳车桥在行业的影响力;而项目的实施运用不仅提升了东风德纳车桥自身的标准化设计制造水平,更为重要的是,为形成东风德纳车桥新的经济增长点开辟了新的途径。

“DF485桥规划及开发”项目,是在充分研究市场需求及竞品结构的基础上,汲取美国德纳等国际先进技术,运用了高动力密度

的主被动齿轮设计、高强度差速器结构设计、整体式减壳、高可靠性密封。相比以往产品,485桥总成系列产品功能更加强大,最大输出扭力可达50000Nm。可选择速比范围更宽(2.86-6.33),可满足全系列各种重型卡车面对不同使用工况的选择,达到国际同步水平。相比竞品,485具有总成重量轻、传动能力高、抗冲击能力强,以及高可靠性、高质保里程、高保养间隔里程等亮点,在增加载货量,提高运营效率的同时,可大大降低用户维修成本及产品生命周期维护成本。产品在天锦、天龙、天龙旗舰等平台广泛应用,得到用户一致好评。

“混合动力主减”项目是公司针对混合动力客车专项开发的产品,由公司自主设计制造,是在公司462常规主减基础上进行改进设计和性能提升。相比以往产品及国内主要竞品,混合动力主减疲劳寿命次数提升3-5倍以上,搭载郑州宇通12米混合动力公交车完成道路试验验证,获得宇通的高度认可,成为其12米混合动力公交车车桥新标配。此

外,公司还将混合动力主减技术移植到153主减,开发了434混合动力主减,适应10-11米混合动力客车。462和434混合动力主减于2013年5月在国内率先推出,已成为宇通、厦门金龙、厦门金旅、苏州金龙等OEM客户10-12米混合动力城市公交车的首选车桥产品。

“重型公路车用轻量化桥壳总成开发与应用”项目,主要从标准化及轻量化设计着手,实现不同吨位平台车型桥总成(462/485/435)互换。该项目由公司独立设计和制造,并完成相关台架验证,搭载东风商用车整车完成道路验证。该项目的成功实施,为东风商用车等整车客户提供了国内领先的优质产品,为降低整车自重提供了技术保障。该项目除应用于462、485、435等卡车桥平台外,还拓展应用于P1301的客车桥项目中。除东风商用车外,还广泛应用于郑州宇通、苏州金龙、厦门金龙等客户。

“全自动压淬双排渗碳炉生产线的开发与应用”项目,以爱协林现有全自动压淬机械

手为基础,吸收了国际领先的热处理装备前沿技术,首次在推盘炉成功应用热处理系统软、硬件冗余备份,实现了电器方面的突破。同时,自主研发了机械手视觉纠正系统及热处理渗碳炉废气排放口自动点火系统两项关键技术装备。该生产线投产以后,实现了机械手自动出料和淬火机床自动上料,工人劳动强度由原来的5级下降至3级以下,零件夹伤不良品率由2499PPM下降至0,齿轮淬火质量CPK(表面硬度)达到1.33以上,赔偿率下降30%,年降低液化气等辅料消耗成本50万元以上。

“半壳冲压自动上下料系统”项目,以现场1压机和2台加热炉的布局结构为基础,进行技术攻关,解决了热压、冷压半壳的自动化上下料问题,将半壳冲压的自动化水平,作业环境、企业用工、生产效率提升至国内先进水平。系统正式投入生产后,单班减少用工2人,JPH由21提升至24,员工劳动强度由4级降至3级以下,风险系数大幅降低,作业环境得到明显改善。(韩世永)

## 强化文体协会建设 打造和谐魅力羚锐

企业工会,在建设和谐企业中承担着义不容辞的责任。近年来,河南羚锐制药股份有限公司工会通过成立文体协会,开展丰富多彩的职工文体活动,有效发挥工会教育、引导、激励、促进作用,陶冶职工情操,提高职工品位,营造了生动活泼、积极向上的和谐企业氛围。

了解掌握不同层面的职工对文化活动的需要,把职工组织起来,成立文体协会,开展满足不同职工群体需要的文化活动,使职工在各种有益的活动中陶冶情操,振奋精神,提高素质,是摆在我们面前的迫切任务。羚锐制药工会在多年的探索实践中,牢固树立“以人为本”的管理理念,始终把提高职工生活质量和健康需求、开展职工群众文体活动作为构建和谐企业的落脚点,因地制宜,抓结合、求促进、做丰富,在“扩建阵地、组建协会、创建品牌”方面下功夫,为企业和谐发展提供动力和支持。

结合企业职工对各类文体活动的喜好程度,羚锐制药组建了羚锐青年歌唱团,并在工会的组织、指导下,成立了职工文体协会,下设文学协会、篮球协会、台球协会、乒乓球协会、羽毛球协会、象棋协会、钓鱼协会、登山协会等多个群众性职工文体协会。按照全年有主题、季度有目标、月度有活动的理念,创新方法,有组织、有计划、有步骤地大力开展群众性文化体育活动,并定期组织开展职工歌咏比赛、职工运动会等,取得了良好实效。

文体协会开展活动,是宣传企业文化建设,促进企业和谐发展的良好形式。各文体协会以职工喜闻乐见、生动活泼的形式来宣传和体现企业文化,更能深入人心。丰富多彩的文体活动,是企业文化的一种展示,如全民健身登山比赛、大型歌咏比赛和职工运动会、演唱会等形式,与企业发展紧密结合,相得益彰;对职工而言,身临其境,印象深刻、影响深远、刻骨铭心,职工对企业的亲切感、自豪感油然而生。

和谐的企业文化建设,离不开文体协会的作为,通过调研需求成立协会,并创新形式开展职工喜闻乐见的文体活动,满足职工兴趣爱好需求,最大限度地调动了职工的积极性,得到了职工的欢迎和认可。通过各文体协会单独组织文体活动,释放了工会调动职工参加活动难的压力,组织的活动也更接地气,使职工在各种有益的活动中陶冶情操、振奋精神、凝心聚力,真正做到了职工文体活动生活化,营造了企业的和谐氛围。(汤兴)



## 逆势而上凯歌奏 英雄煮酒关公坊

■ 黄梦诗 邓烈强 张磊 王伟 郑昊 陈聪

岁末临近,关公坊酒业各市场营销人员与经销商通力合作,开展各类营销活动,掀起年终销售热潮,为关公坊打赢2015年收官战、迎接春节白酒旺季营造了浓厚的市场氛围。

## 名优精品风靡市场

日前,关公坊江夏市场年终订货会在纸坊醉江月大酒店隆重举行,选酒处、购酒处、开票处,处处人头攒动,现场热闹非凡。此次订货会优惠力度大,多种促销活动相结合,如订购精制红运等热销产品搭赠跨年、精品、购酒参与抽奖等。许多未接到邀请的客商纷纷慕名前来,争相抢购关公坊产品,当天参会客商达1000余人,现场成交量创历史新高。“我第一次参与关公坊年终订货会的组织筹备,看到现场这么火爆,我对关公坊品牌更加有信心了。”此次订货会的一名负责人介绍:“此次订货会的优惠力度很大,我们之前就预想到参加活动的客商会很多,所以早早将所有人员都安排到这次订货会中,但是最终的场面之火爆却在我们的意料之外,最后不得不紧急调用了周边市场的一些工作人员才顺利完成此次活动。江夏市场订货会的圆满成功,也增强了客商进一步做大做强关公坊武汉市场的信心。”

“快,再拿三件新精品过来!”“我这边开五件窖藏的票!”、“来个人帮我提几件佳品,客户等着要!”业务员们在忙着手头事情

的同时一边向周围的同事“求助”,这是今年南丰订货会的场景,来自南丰县的客商和消费者挤爆了订货会现场。

江西南丰作为关公坊开发仅一年的省外市场,今年第一次开订货会就能取得如此好的成绩,这对一年前开辟江西市场的人员来说几乎是无法想象的事。面对完全陌生的市场,业务员们选择脚踏实地,他们随身携带产品一家一家拜访,逐个解释产品的口感和香型,并让顾客免费品尝。在各超市和批发部做堆码陈列,通过KT板和POP宣传画深入宣传关公坊品牌及产品。从最初的被拒之门外到后来人们慢慢接受关公坊酒,从一瓶一瓶地卖到如今产品被疯抢的火爆场景,南丰市场在经销商和业务员的努力下,迅速成长为关公坊省外核心市场。“短短一年,关公坊从一个外来品牌逐步成长为当地市场的一个热销品牌,我们相信关公坊在南丰市场一定会越来越好。”关公坊在南丰市场的良好开端增强了业务员和经销商的信心,“我们将进一步拓宽关公坊在南丰及江西的营销渠道,加大关公坊品牌在江西的影响力,力争2016年销售业绩再创新高”

## 宴席定制服务尊享

近年来,白酒行业进入深度调整期,关公坊酒业抢抓机遇,推进企业改革,以市场为核心,推进产品转型升级,深入挖掘姓氏文化、寻根家族历史,开发姓氏定制酒,同时针对大众宴席白酒消费市场开发宴席定制酒,产品上市以来,得到消费者一致认可。“重孙马上

就满月了,一定要热热闹闹地办几桌酒席。”宜昌西陵区的李老先生告诉工作人员,之前参加好友儿子的婚礼时看到关公坊宴席定制酒,觉得产品设计和寓意都非常好,这次孙子办满月宴就选关公坊宴席定制酒。

在关公坊宜昌市场,像李先生这样的回头客不在少数,关公坊宴席定制酒系列产品种类丰富,可根据客户需求进行产品设计、包装,真正实现了一款酒适应一种宴席,一场宴席定制一款酒的个性化消费。独特的生产部做堆码陈列,通过KT板和POP宣传画深入宣传关公坊品牌及产品。从最初的被拒之门外到后来人们慢慢接受关公坊酒,从一瓶一瓶地卖到如今产品被疯抢的火爆场景,南丰市场在经销商和业务员的努力下,迅速成长为关公坊省外核心市场。

## 英雄酿造情义领衔

“我先来的,这个是我的。”“我都等了好久了,给我吧!”此次以车销形式开展的冬季促销活动,辐射范围广,优惠力度大,由于活动产品数量有限,现场经常出现消费者争抢关公坊产品的现象。在关公坊黄州、黄陂、新洲等各个市场,年终促销活动开展以来,抢购关公坊产品的市民络绎不绝。看到“羲字酒”如此畅销,活动促销人员赶紧联系总部,又增加了一批“羲字酒”继续做活动,以满足消费者的需求。

一位在现场等待产品的顾客说:“现在和街坊邻居吃个便饭都是喝关公坊‘羲字酒’,口感好,有档次,大家都喜欢。现在趁着做活动多买几瓶,等这一会儿,值得!”

随着关公坊“忠孝义”系列产品在黄州推广的逐步深入,越来越多的人开始爱上关公坊醇爽淡雅的口感和独特的关公文化。

## 一汽解放锡柴: 博士后工作站 孕育创新成果

日前,一汽解放锡柴举行了博士后出站报告会。由清华大学、江苏大学、西安交通大学资深教授和专家组成的评审委员会经过严格评审,同意韩旭东、龙旦凤两位博士后通过考核,成功出站。这是一汽解放锡柴通过博士后工作站推动创新引领取得重大成果的又一实证。

一汽解放锡柴于2003年通过国家博管会批准,成立了企业博士后科研工作站,与江苏大学、华中科技大学、西安交通大学、清华大学进行了广泛深入的合作,开创了产、学、研结合培养高层次人才的成功之路。自建站以来,一汽解放锡柴制定并完善了博士后工作站管理制度,根据企业战略需求确定了博士后研究课题,配备多名优秀导师,确保项目研究资源和质量,并且支持和鼓励博士后参与国内外学术交流与合作,努力为进站博士后创造良好的学习、科研和工作条件,营造出“尊重知识、尊重人才、尊重创新”的浓厚氛围。自2008年至今,先后引进5名博士后从事企业重点技术项目研究,完成课题成功出站,在站期间共完成20余篇论文并取得多项专利。其中,吴毅峰和龙旦凤两位博士后分别入选江苏省“企业博士集聚计划”和江苏省“双创博士”。

此次博士后出站报告会上,韩旭东和龙旦凤两位博士后分别汇报了“CA6SL2天然气发动机工作过程的数值模拟研究和燃烧系统开发”和“柴油机主轴承壁结构疲劳设计方法研究”课题研究成果。评审专家对韩旭东和龙旦凤两位博士后的论文质量、科研成果和能力成长进行了评审,一致认为课题研究成果具有较强的创新性,应用前景广阔,对提高我国柴油机设计制造能力具有重要意义。一汽解放锡柴厂长钱恒荣对两位博士后顺利出站表示了祝贺,并对博士后研究工作提出了四点要求:一要为工厂的创新起引领作用;二要为工厂解决实际问题;三要不断总结提升改进,吸引更多博士进站工作;四要站在中国产品的高度,为中国制造向中国创造转变作出贡献。(鲍贵林)

## 2015,中国楼市走出了怎样的市场曲线?

“330新政策”、降息降准、地方解除限购、调整公积金政策……2015年,一系列政策释放出稳定房地产市场的积极信号,中国楼市经历了从趋冷到回暖的转折。

受去年房地产市场寒冬影响,今年初全国70个大中城市房价均跌至一年前水平。在这种情况下,“330新政策”被业内视为提振楼市冷暖的分水岭。

3月30日,央行、住建部、银监会联合发文,将二套房首付比例下限下调至四成,公积金贷款购买首套房首付最低降至二成。同日,财政部发文调整个人住房转让营业税政策,将普通住房营业税免征期由五年改为二年。

“330新政策”开启了全国楼市复苏之路。全国房价开始回升,一线城市在4月份率先全面回暖,继而带动全国房价整体上涨。进入二季度,商品房成交量也逐月走高,回暖趋势不断加强。

国家统计局数据显示,今年前五个月,全国商品房销售面积虽同比下降0.2%,但销售额却率先实现“转正”,同比增长3.1%,为2014年2月以来首现正增长。

在此基础上,8月27日,住建部、商务部、发改委、人民银行、工商总局、外汇局等六部门联合发文松绑实施了近十年的“限外令”;9月30日,央行和银监会又联合发通知,在不实施“限购”措施的城市,对居民家庭首次购买普通住房的商业性个人住房贷款,最低首付比例调整为不低于25%;10月8日,公积金异地贷款业务正式全面推行。这意味着,在一线城市工作缴纳公积金的购房者可以在三四线城市买房。

一系列政策效果不断显现,带动房价上涨城市个数不断增加。国家统计局数据显示,今年11月份,房价同比上涨的城市数量已“三分天下”,总数达到21个,占比30%。从环比方面,11月份全国70个大中城市新建商品住宅价格环比上涨的城市33个,数量近半。

国家统计局城市司高级统计师刘建伟说,从11月份70个大中城市新建商品住宅和二手住宅价格来看,较上年同期的环比综合平均涨幅已由7月份连续4个月的涨幅回落转为涨幅扩大,这表明部分城市房价已经出现企稳势头。

虽然2015年我国楼市整体呈现回暖态势,但业内人士认为,由于发展失衡、住宅市场结构性过剩与结构性短缺现象并存,明年楼市发展将更加分化,库存积压风险仍大。

中国社科院日前发布的《中国住房发展报告(2015-2016)》显示,2016年我国住房总量将呈“结构性过剩”,即一线城市住房供求矛盾突出,房价畸高;三四线城市及部分二线城市住房市场呈现阶段性过剩,库存高企,房价下跌。

中国社会科学院城市与竞争力研究中心主任倪鹏飞认为,在宏观经济下行压力、结构调整与短期增长有冲突的背景下,2016年房价或存在较大程度下跌波动的可能。

中金公司分析报告显示,2016年,一二线城市房地产销售均价将上涨10%,而销量将持平。主要原因是,一二线城市供应有限,土地成本较高的新增供应入市将推升销售均价,一二线城市的库存去化周期已分别为7个月和13个月。而三四线城市的房地产市场则仍面临着高库存和弱需求,预计明年三四线城市房地产市场销量将下降10%,销售均价将下跌5%。(韩洁 郑钧天)