

笔耕不辍 成就自我

——记中国东方诗书画艺术研究院院长杨玉能

□ 王淑芹

初识杨玉能是在2011年3月份,他是一位饱读诗书,有着深厚文化底蕴的诗人、书法家。其诗词作朴实隽永、意味深长,书法作品亦苍劲有力、亦浑然一体、亦饱满俊秀。相识至今,他过人的才气、风趣的话语令记者记忆犹新。

出生于安徽巢湖的杨玉能,曾在淮北煤矿做过井下矿工,但因为其喜好写作,勤奋好学,被煤矿宣传部调到机关里做文字工作。多年来,他尝试新闻、通讯、调查报告,写小说、诗歌、散文等,出版过报告文学作品集10多部,如《中国骄傲1、2卷》、《创业人物》、《世纪之光》、《中国的脊梁》、《盛世辉煌》、《风云徽商》等,个人作品集《雨季太阳》,小说集《清水涧记事》等。

经过多年的历练,加上自身优异的条件,现是安徽知名青年作家、诗人、书法家、主任编辑、记者(工商导报),系中国东方诗书画艺术研究院院长、中国散文诗学会会员、中国音乐著作权协会会员、中国炎黄书画家协会顾问、安徽省作家协会会员、安徽省散文家学会理事、安徽省书法家协会会员、安徽省报告文学家协会会员、安徽省民俗学会理事、安徽毛泽东书法艺术研究会和安徽农民书画艺术研究会常务理事等十几个头衔,杨玉能已是安徽艺术界不可缺少的一位才貌双全的大家。

2007年8月,中国东方诗书画艺术研究院成立于合肥,杨玉能任艺术研究院院长。他便在工作之余一直潜心书画、诗词写作,而书画已经成为他生命中不可或缺的一部分。他说:“书法是需要苦练的,一个真正的大家最少都要二三十年的笔耕不辍,方能在书法上有所成就。”

现在他每天都在临碑摹帖,他谦逊地说虽然现在在书法上有一点点的成就,但是艺术是无止境的,路漫漫其修远兮,经常这样勉励自己。

“书法也是需要创新的,做有自己风格的书法家,必须要化有法为无法,方能走出一条属于自己的艺术之路。书法是要风骨的,一幅字的功夫更多的是在字外,包括书者传统的国学和文学功底以及对人生的理解、书者的道德品德……中国的书法契合中国的哲学,又要求书者对中国古代文化有一个延续和不断地创新。惟有书法家经过如此多的临习,潜心研究,才能练出字之风骨。”

现在,杨玉能把主要精力投放于书法上,因为他说法是一种线条的美,就像李公麟的白描《五骏图》让人沉醉一样,最简单的也是最难的,而国画虽然也博大精深,但较之书法,却多了份纷繁,少了份恬淡。

同样也喜欢绘画的杨玉能,在业余时间也画一些花鸟和山水,虽然不是很好,但他坚信无论做什么,必须一步一个脚印地来。艺术都有它的相通和相融性,艺术都是来源于生活,所有这一切艺术的根源都是需要来自于生活和艺术家对生活的体验和积累。他坦言:“我希望以后自己能创作出一幅自己的画,然后亲笔题上自己契合画的意境所吟的诗。”

我希望,杨玉能的愿望可以早日实现,他的成就不只在于今天,明天也一样辉煌、灿烂!

豫光首批黄金首饰新鲜出炉

8月22日,豫光金银产品展销专营店新一批国际最新款的项链、戒指、耳环、手链、手镯等黄金饰品,为回馈公司员工多年来的一路同行、辛勤付出,将低于市场价进行首次限量促销。

公司“十二五”期间,按照实现资源依赖型向创新驱动型发展转变的整体构架,为延伸产业链条,提升产品效益空间,探索新的发展经营模式,豫光金银产品展销专营店顺势而来。自5月22日豫光金银展销专营店正式开业以来,三个多月的风雨兼程、三个多月的创新探索、三个多月的

喜人业绩无不标志着豫光金铅在延伸产业链条、产品深加工发展的道路上又迈出了崭新的一步,标志着豫光金铅开始由加工型企业向高技术含量、高利润企业转型。

为进一步扩大豫光金银品牌的知名度,8月中旬,公司隆重推出的“豫光金银”品牌龙年系列贺岁贵金属金银条、金银章,亮相于“2011北京国际创意礼品及工艺品国际展会”。

据悉,为期4天的北京礼品工艺品展会以“创意礼品、低碳生活”为主题,吸引了700多家国内外参展商及品牌商参展。北京作为中国礼品市场

最大的渠道节点和销售终端,具有辐射东北亚和渤海的中心市场地位,由众多创意工艺礼品云集,高端买家、集团消费客户和礼品渠道商参会,国内优秀的礼品产业集聚区参展的北京礼品工艺品展会,代表了中国礼品工艺品市场的最新趋势。而豫光是国内首次发行9999%的金银产品供货商,此次携“豫光金银”品牌龙年系列贺岁贵金属金银条、金银章参展,深受业内人士和广大消费客户的关注。豫光第一次参展,很多专业买家对公司产品有浓厚兴趣,对公司金银制品进行了详细的咨询了解。豫光金银系

列产品极具收藏和投资价值,是送礼、收藏、投资的理想选择,此次参展期间业务咨询及渠道洽谈的人流较大。

目前我国已经成为世界上为数不多的珠宝首饰年消费额超过300亿美元的国家之一。仅20多年的时间,我国的珠宝首饰业得到前所未有的发展,从产值1个亿发展到近1000亿元,从业人员从2万人发展到200万人。目前我国是世界上第四大黄金消费国,年黄金首饰需求达到200吨左右。随着我国经济的发展,人民生活水平的提高,金银珠宝首饰正在成

为继住房、汽车之后中国老百姓的第三大消费热点。

为答谢广大客户的关注支持,满足广大客户对豫光金银制品种类、样式的需求,经多方考察和前景预测,逐步提升金银产品效益空间,经过一个月的酝酿制造,第一批豫光黄金首饰品将于8月22日在豫光金银产品展销专营店正式上架销售。前,豫光金银已经与北京“豫阳之路”和“东方金银礼品商城”建立广泛的合作关系,通过联袂参展和代理代销,逐步力推“豫光金银”的品牌知名度和产品覆盖率。(孙小平)

一招出而满盘活

——江津供电局营配分离掠影

近日,重庆市电力公司江津供电局会议室里坐满了人,会议还没有正式开始,参会者面带笑容小声交谈着。

“营配分离强化了营销业务的集中管控,低压集抄系统建设增速20%,建设时间缩短近一个月;完成低压业扩报装2388户,同比增加121%。”

“营配分离建立了配网运检一体化、专业化的管理队伍,减少了环节,提高了故障的判断准确率,使故障修复时间缩短了30%。”

这是江津局“五大”体系建设营配分离研讨会前的一个场景,该局实行营配分离后,营销和配网工作效率大幅提升。

“营配分离这招棋一出手,全盘都活了。”经过3个月的实践,江津局

局长游步新如是评价。

立足实际 科学变革

江津局肩负着重庆市江津区及九龙坡区西南部地区14个城镇(街道)的供电任务。供区供电户数2107万户,共有10千伏配电线路98条,全长150426公里;配电变压器1776台,容量32003万千伏安,配网呈现出城农网无明显分界和组团式的特点。

过去营配合一的模式,适合在配网薄弱、用电分散、自动化和用电水平不高的区域实行。近年来,随着江津区经济社会的发展,配网进一步加强,传统模式已不能满足社会用电的需要。

“生产营销均需兼顾,江津需要专业化强、精益化程度高、人员责任界面清晰的营配新模式。”游步新介绍。

江津局严格按照市电力公司批复的“五大”建设方案,立足实际,对原供电营业所人员结构、业务技能、专业素质、发展潜力等因素进行认真分析,制定了科学的营配分离实施方案和风险预案。

该局将集约管理与属地运维相结合,充分考虑配网现状及优质服务要求,设置6个供电营业所和6个配电运维站。同时,根据业务需要,把各自业务进行归类分离,将业务进行集约,实现了人员、技能、岗位的资源优化配置。

实现营配分离模式后,供电营业所负责低压客户抄表催费、业扩报装、用电检查及表计故障处理等优质服务;配电运维站负责10千伏及以上配电网线路、配变台区、低压线路等配网设备的巡视、维护、倒闸操作、故障抢修等工作,各自职责更为清晰。

“通过营配分离,实现了配网管理和营销管理的专业化、集约化、扁平化。”该局配网工区负责人介绍。

协同作战 优势互补

7月24日23时30分,江津区“青木苑”小区一号变压器超负荷运行,引起刀闸烧坏,连接线受到损坏,整个小区停电。

“马上组织运维维修人员对水木年华停电小区进行抢修。”该局领导立即组织员工恢复供电。

配电运检工区副主任刘国华带领设备运维班和先锋运维站抢修人员,第一时间赶赴现场连夜抢修。凌晨4时,供电恢复。

“太感谢你们了,帮我们解决了难题。”抢修工作得到了客户的肯定。“营配分离后,故障快速反应能力和集中解决问题的能力得到增强,‘专业化分工、标准化作业、流程化管理、规范化运作’的目标初步实现。”刘国华介绍。

在不断摸索中,江津局建起“大检修”、“大规划”与“大营销”协作的

机制,实现营销“一口对外”,业务信息直接传送到配电运维站和供电营业所,减少了中间环节,用户业扩平均接电时间缩短201天,效率提升了15.06%。营与分离新模式实现后,受理的278起故障处理,客户回访满意率均达到100%。

“创新,精微变通之久。”游步新表示,江津局将继续推进低压集抄系统的应用,提高营销技术的支撑力和管控力,加大配网投入,提高配网设备的装备和运行水平;加强专业培训,提高配网管理的专业化、集约化水平,加强标准化营业所、配电运维站建设,加强对配网的集约化管理,更加突出配网管理的专业化。

“我们将根据江津的发展,进一步研究供电营业所和配电运维站的运转,促进服务水平提升,全力助推‘五大’体系建设目标的实现。”谈及下一步的工作,游步新信心十足。(吴继福 王化全)

力帆摩托力量达人挑战赛震撼开启

公平的赛制、完善的赛程、丰厚的奖励、更多的获奖名额,力帆摩托“力量达人”挑战赛让更多普通人有崛起于阡陌的机会,错过《中国达人秀》,怎能再错过“力量达人”?约上你的达人朋友,一起来参加力帆摩托力量达人挑战赛,秀出最耀眼的你吧!

“力量达人”挑战赛震撼登场!

在备受关注的第二届中国国际摩托车及零部件交易会上,力帆集团启动了力帆摩托力量达人挑战赛的启动仪式,并面向全国公开招募“力量达人”。挑战赛以全新的比赛方式、独特的闯关形式吸引了广泛的社会关注。而价值不菲的力帆V250摩托车、力帆新街霸、LF100-C等力帆精品摩托大奖更构筑该项赛事的致命吸引力,也成为贯穿2011年下半年的巨大悬念。经过细心筹备之后,7月28日,力帆摩托力量达人挑战赛活动官方网站www.lfpower.cn正式上线,8月1日,线上报名活动盛大开启。

力帆摩托一直以发动机为自己的核心竞争力,研发出了包括水冷、多气门、NBF、CB-T、皇家1号、冲压增氧等核心技术和优势机型。动力即力量,是创造喜生活,让广大用户感受幸福的源泉,这与力帆长期倡导的“力帆摩托喜生活”不谋而合。

力帆此次推出力帆摩托力量达人挑战赛,旨在通过“力量”这一主题,选出那些平凡而富有才华、拥有梦想并渴望创造奇迹的普通人,让他

们踏上光芒耀眼的明星舞台,真正诠释“每一刻喜的背后都有一种力量”。

8月1日 战火一触即燃

随着力帆摩托力量达人挑战赛活动官方网站www.lfpower.cn的正式上线,8月1日,线上开始接受报名,力帆摩托力量达人挑战赛震撼开启!这一让人备感新奇的全新挑战赛的新玩法也逐渐浮出水面。

此次力帆力量达人挑战赛时间为8月1日至9月30日,主要通过网络平台展开。参与者可以通过登陆活动官方网站www.lfpower.cn,进行互联网注册,写下代表“力量”的宣言,无论是文字、图片、视频,我们统统“笑纳”,您的成果将接受大众网友的投票角逐,得票最高者将获取“力量奖”,奖品

为力帆V缸250摩托车一辆。每个人都有一种力量,我们等你来秀!

为了让更广泛的人群参与此次活动,除网络途径之外,活动方还增设了邮寄方式参与,参与者可将能够表现才艺“力量”之美或力大无穷、爱传四方、永不言败、奋发向上的故事的照片、视频和文字邮寄到“力量达人”组委会进行报名,即可参赛。

据悉,此次力帆摩托“力量达人”挑战赛的前期准备可谓相当充分。6月初首先以公关借势的方式在东方卫视《中国达人秀》期间投放品牌广告进行前期宣传;6月中旬已经将终端宣传物料下发全国2700个网点,开展落地宣传;7月,通过北京摩展,“力量达人”启动仪式正式拉开帷幕;7月28日,“力量达人挑战赛”官方网站上线,搭建网络平台。除此之外,

主办方还通过力帆摩托官方微博、视频网站、摩托车行业论坛等途径进行全方位宣传。

期待强者 大奖惊喜不断

本次活动网聚“力量”,主办方完全把权利交给网友,由网友选出能代表真正力量的“力量达人”。

活动奖项分设“力量奖”和“给力奖”两个组别,人们通过“力量闯关”环节上传力量故事等,接受大众网友的投票角逐“力量奖”。最终评审结果将在9月30日活动结束后,以网友最终的投票数作为活动评选最终的投票排名。排名前10的选手,都将获得价值丰厚的奖品。

同时活动设有“给力奖”,登陆活动官方网站,关注你所支持的力量达

人,通过给参与者投票赚取积分来角逐“给力奖”。9月30日活动结束后根据积分排名决出“给力奖”,以用户积分为最终评判标准,同样可以赢得摩托车。

本次挑战赛奖品不仅有力帆最新性能最卓越的摩托车产品,让力帆V250摩托车、力帆新街霸、LF100-C等力帆精品摩托车将成为真正的力量实力派的囊中之物。而且通过“力量达人”的公众网络评选,力量达人的胜出者将有机会参与力帆摩托组织的各类活动,线下和线上同样激情四射,冠军季军还有希望得到力帆集团的组合包装,作为力帆代言人,成为全国人民关注的“明星”。

达人云集的强强对话,激情澎湃的英雄汇聚,尽量力量驾驭豪情,力夺冠军无尚光耀,谁能成为挑战极限的终极力量勇士?我们拭目以待!

登录www.lfpower.cn来挑战,“力量达人”也许就是你了!(李跃战)



习酒公司对基层管理人员进行精细化管理培训

本报讯 为提高公司基层管理人员的管理水平和综合素质,8月25日,习酒公司组织制酒车间、制曲车间、包装车间、质检中心、勾储中心、能源设备部、物资供应部等部门领导、基层管理人员、业务骨干共计100人参加精细化管理培训。公司邀请北京博士德管理顾问有限公司高级管理顾问、培训师刘寿光为学员进行讲解。

培训课开始前,习酒公司副总经理徐强讲话希望各基层管理人员

珍惜学习机会,真正将学习到的精细化管理知识运用到实际工作中,促进习酒公司整体管理水平的提高。

在为期两天的培训中,刘寿光老师以实战训练为主,以讲授课为辅,通过讲授、案例分析、工具训练、方法研讨等将精细化管理理论讲解得生动有趣,同时还通过实战训练、工具训练将精细化管理知识融会贯通,通过两天的培训和演练,学员们表示受益匪浅,收获颇多。

(陈庆平)

敏锐创先争优:夯实“五个基本” 推动“五个强化”

河南羚锐制药股份有限公司党委在创先争优活动紧扣企业生产经营等中心工作,以“组织强化、队伍优化、员工满意、企业发展”为总体目标,以“拓市场、强队伍、树品牌、增效益”为活动主题,以“五个基本”的有效落实提升党建水平,保证创先争优活动成为推动企业科学发展的有力抓手,取得了阶段性成果。

抓基本组织强化保障力。针对企业化改革后的机构设置和运行特点,公司党委深入生产、科研、销售各省市市场一线开展调研,按照有利于促进企业生产经营、充分发挥党组织的作

用、加强党员教育管理、扩大党的工作覆盖面的原则,对党组织机构进行了优化,明确了党建工作部门和岗位设置,配备了工作人员。

抓基本队伍强化内动力。公司党委进一步完善党群组织工作方案,加强和改进干部选拔任用工作。一是配齐配强各基层党组织领导班子,完善了新县公司、信阳分公司和销售总公司等单位领导班子,按照组织程序充实党委委员,增强了基层党组织的决策能力和战斗力。二是配齐配强了支委班子,选拔了一批政治强、业务精、作风好的支部书记,组织了党群工作

人员培训班,为党组织工作的开展打下了良好基础。三是阳光选拔任用干部,采取竞聘演讲、公开答辩的方式选拔干部,使近年来毕业的大中专学生脱颖而出走上公司中层管理岗位。公司党委还建立了企业经营人和后备干部动态管理制度,为企业可持续发展储备人才。

抓基本活动强化感召力。一是紧扣中心工作“创先争优”。公司开展了党组织“四强”、共产党员争“四优”活动,涌现出一批先进集体和个人,新县公司和销售总公司及多名党员被上级党组织表彰。二是开展形式多样

的学习活动。通过在全公司组织学习中国共产党党史、企业史,参观鄂豫皖苏区首府博物馆和到许世友将军墓、郑维山将军石、鄂豫皖苏区首府烈士陵园祭拜革命先烈,到新县光荣院慰问革命老人,到井冈山和红旗渠等红色景点走访参观,访问革命故址,观看红色影片,重温入党誓词,举办党务知识专题讲座及知识答题等形式多样的主题教育活动,党员党性修养得到了加强。三是开展助残济困帮扶活动。公司依托羚锐老区扶贫帮困基金会,组织党团员积极参加地方社区“1+1”扶

贫济困助残和“金秋助学圆梦”活动,把党的关怀及时送进千家万户。新学年开学在即,羚锐老区扶贫帮困基金会向即将入学的地方42名困难大学生发放助学金五万多元。

抓基本制度强化约束力。按照实际、实用、实效原则,公司党委完善了“三重一大”集体决策制度和基层党建工作、基层党组织活动、教育管理服务等党员和基层民主等体系。认真落实党内经常性教育、民主生活会、党内选举、党内表彰、党务公开等制度。今年还结合工作性质和特点,建立了一套“硬化任务、量化指标、细化考核、优化结果”的党的基层建设考核评价项目,制定了

可操作性极强的相关规定,使党组织先进性建设有了明确的方向,考评有了详细的依据,提高了基层党建工作的科学化、制度化和规范化水平。

抓基本保障强化原动力。一是组织有保障。全公司党的基层组织机构完善,党务工作者队伍健全。二是经费有保障。公司大型党内活动和党群干部培训经费均由行政经费列支。三是阵地有保障。各单位建立了党员活动室,设计制作了党建工作系列展板,为党组织开展集体活动提供了空间,为构建学习型党组织创造了良好的学习和工作环境。(汤

可操作性强,使党组织先进性建设有了明确的方向,考评有了详细的依据,提高了基层党建工作的科学化、制度化和规范化水平。

抓基本保障强化原动力。一是组织有保障。全公司党的基层组织机构完善,党务工作者队伍健全。二是经费有保障。公司大型党内活动和党群干部培训经费均由行政经费列支。三是阵地有保障。各单位建立了党员活动室,设计制作了党建工作系列展板,为党组织开展集体活动提供了空间,为构建学习型党组织创造了良好的学习和工作环境。(汤