

巴蜀名流汇聚浓园 藏獒文化将闪耀香江

“中国梦·故乡情—藏獒文化世界之旅香港行启动仪式”成功举行

本报讯(记者 李友军 毛力平)6月2日下午,四川省作协主席阿来、四川省美术家协会主席阿鸽、秘书长梁时民、四川省川剧院院长陈智林、原四川省副省长杨志文、省文联书记蒋东生、省统战部副部长钟家霖、以及魏明伦、彭登怀、沈伐等川籍文化名人、意大利驻重庆总理事马非、众多企业界新闻界人士等各界名流齐聚成都浓园国际艺术村的藏獒艺术馆,一起见证“中国梦·故乡情—藏獒文化世界之旅香港行启动仪式”,为著名油画家林跃的藏獒主题油画展8月底的中国香港行壮行。

林跃大师专以藏獒为创作题材,创作出了丰富而深刻反映藏獒及藏族人民生活的艺术作品。他的作品曾多次在国内外展出并获奖,同时被哈佛大学、耶鲁大学等世界名校所珍藏,以及被传媒大亨默多克、资本大鳄罗杰斯、世界犹太人主席杰克罗森、世界首席刑侦大师李昌钰博士等国际名流收藏,被誉为“中国藏獒画家第一人”、“东方画獒大师”、“守望东方生灵的艺术使者”。

6月2日启动仪式现场,省美协主席阿鸽坦言,藏獒画家林跃是一个走向了国际舞台的中国藏獒油画家,他经历了很不容易的创作历程。作为林跃多年好友,作家阿来幽默地



●藏獒文化香港行

说:“今天不是天气热,而是藏獒热。我是在青藏高原长大的,五十年前,藏獒就是我们那里看家护院的生灵;三十年前,藏獒开始进入市场买卖,卖出是2万,而后几经辗转就以200万卖到了沿海,那时是藏獒‘肉身热’;十多年

前,藏獒开始步入艺术家的视野和笔下,从那时起是藏獒的‘艺术热’开端。从肉身热到艺术热,这是艺术家的能耐。所以说‘热’不是不好,而是要看怎么热。我倒是希望这股热一直持续下去,也希望林跃的作品又是这其中温

度最高的一个。”

据了解,8月22日在邓小平诞辰110周年之际,“纪念邓小平诞辰110周年暨中国改革开放伟大成就大型展览活动”将在香港会展中心举行。藏獒文化世界之旅香港行展览,将是该展览活动一大亮点。林跃之所以能参与到此次大型活动中,与其艺术成就不无关系。林跃的藏獒油画在当代颇具影响力,其油画艺术成就和影响,不仅在国内的社会生活中体现其精神含量和审美价值,而且在日渐频繁的国际艺术交流中,正逐步被世界认知和赞扬。据了解,林跃是小平家乡广安人,他笔下的藏獒忠诚、威武,与西藏的雪山、湖泊、大地、草原以及人民的生活融为一体,具有很高的艺术造诣和强烈的感染力、震撼力。表达了画家热爱祖国、热爱家乡、热爱自然、敬畏生命的深切人文关怀。

近年来,林跃的足迹遍布世界各地,其作品先后在法国卢浮宫、俄罗斯列宾美术馆以及伦敦奥林匹克油画大展等世界顶级艺术殿堂和展览馆展出。意大利驻重庆总理事马非在本次“启动仪式”现场盛情邀请林跃到意大利展出,他希望通过林跃的藏獒油画艺术加强中意文化交流,加深中意人民友谊。

人力资源水平赶不上资本的跟进速度

现代农业面临专业人才匮乏瓶颈

在联想佳沃位于青岛的蓝莓种植基地里,80后的徐正熟练地回答参观者关于蓝莓从剪枝、采摘到加工销售的各类问题。他的同事说,你们一定想不到他以前是负责PC板块的,是“彪悍的小Y”幕后的人。徐正自己开玩笑:“我们这样也属于‘被转型’。”

徐正是佳沃集团水果事业本部常务副经理,从PC板块转到水果部门已经一年半。他的经历可能从某种程度上折射了佳沃集团的一个挑战:人才。

6月6日在青岛的国际蓝莓大会上,佳沃集团总裁陈绍鹏说,现在蓝莓行业尤其缺乏种植人才和管理人才。陈绍鹏分析,因为农业行业过去对人才吸引力不够,没有纯熟的人才市场,每个人需要我们从原始的毛胚一点点去培养出来,这需要耐心和时间。

佳沃集团是联想控股的现代农业板块公司,目前已进入高端水果领域三年,主要生产猕猴桃的蓝莓,在国内外均布局了生产基地。佳沃还分别在去年和今年进入了葡萄酒和茶叶领域。

对现代农业感兴趣的不仅是联想,从高盛、网易、英利养猪,再到马云务农,工商资本正在不断进入农业领域。

而与此相对应的是,农业的人力资源水平还远跟不上资本的跟进速度。全国第二次农业普查主要数据公报显示,2006年末在全国仅有0.2%的农业从业人员拥有大专及以上学历程度。而且,除了东北地区略高于平均水平,东中西部这一比重均是0.2%。

根据《人民日报》的报道,到2020年我国约需要农业企业经营人才150万人,各类技术服务型人才150万人等,农村实用人才需求总量在1800万人以上。

现代农业涉及诸多科学技术,不仅包括植物学遗传学等农业科技,还包括农业机械、物联网、冷链等方方面面。同时,现代农业是高度市场化的,需要做好销售、管理、物流各方面工作。简单来讲,现在佳沃希望自己能拥有既懂农业又懂经营管理的专业人才。

陈绍鹏估算,每三百亩土地需要一个相当出色的基地主管,要又懂技术又懂管理。“如果三万亩就得需要一百个人,我们真的没有那么多人才。我们蓝莓部分大概也就是几十个人,猕猴桃部分有几十个人。”

他说,佳沃对自己的技术,公司的决心、管理体系都非常有信心。但任何的扩大都需要人才的扩大,除此之外没有别的限制,所以

重点还是要培养人才。

陈绍鹏曾讲过一段自己的故事,自己刚从IT销售转到联想的农业板块时,他的父母十分不解和担忧,甚至以为他得罪了领导被“贬官”。而他今天在吸引人才这一方面也面临的相同的困境。

每年高考,在网上流传众多版本“十大冷门专业”“十大低就业率专业”中,与农业相关的学科常常榜上有名。在由教育咨询机构麦克思6月初发布的《2014年大学生就业蓝皮书》中,与农业有关的生物科学与工程,生物技术,生物工程均被标为红牌专业,表示工作满意度低,失业风险高。

陈绍鹏坦诚,现在中国学农业的学生很多都不愿意从事农业的工作,如何让他们喜欢农业工作确实是任重而道远。

金锡萱是佳沃集团生物防治与冷链管理首席科学家,曾在美国农业部工作多年,今年被佳沃请回国内。他介绍,在美国这并不成问题,一个博士无论是学航天科技还是学农,进入政府部门的话待遇都差不多。

他说,美国农业部担负宣传教育的任务。每年都会有项目面向中小学生,向他们普及农业知识,培养兴趣。所以美国做农业的这些

人,基本上都是特别有兴趣的人。

“我自己也当过农民,我倒没觉得农民有什么不光彩的,想一想我们种出来的粮食全中国都在吃,没有农民行不行?中国传统农业比较落后,但我想这个情况会慢慢改观。”

佳沃现在也把目光投向了农业类高校。佳沃与中国农业大学以及山东当地大学合作,以学生社团的形式,给学生提供实习和交流的机会,调动他们的积极性。

陈绍鹏说,农业行业就是这样,别的行业可以挖人,农业行业真的没有人挖,你得一点点去培养。

佳沃在青岛的蓝莓基地位于胶南区,和市区隔着一道海湾,两个小时车程。远离城市的乡村缺乏娱乐活动,佳沃都会帮员工解决网络问题。

也许值得欣喜的是,像徐正这样虽然“被转型”,但现在几乎成了行家。他自称干了一年半,有五百多天都是待在地里的。下半年,他还会去佳沃在四川的猕猴桃基地工作。但他的同事讲,这背后其实是有很大牺牲的,因为他不得不长期远离在北京的家人。

佳沃显然也意识到这种牺牲不是理所当然的,陈绍鹏介绍,佳沃正在和地方政府谈给农业人才解决住房的问题。除此之外,佳沃甚至在青岛的蓝莓基地给员工组织了相亲会。

“确实,人才你要关注到他住房的问题,关注到他讨媳妇的问题,农业就会长治久安。我觉得中国的农业慢慢地、越来越会有魅力。”

向财富管理转型 信托业大规模招聘直销人员

随着第三方理财机构代销信托被禁,信托公司开始招兵买马搭建直销渠道。在业内看来,信托公司不仅需发展直销渠道,将直销渠道晋升为财富管理中心也是信托业的转型方向。

最新统计,目前国民信托、中诚信托、兴业信托、中融信托、新华信托以及多家未实名的信托公司均在招聘财富管理中心直销人员,包括直销中心理财顾问、信托直销团队负责人、信托产品直销经理、直销中心团队总监、客户关系直销销售等多个岗位。中融信托也招聘多个家族信托业务资产配置、营销以及管理方面的人才。

“在几次座谈会上,建立信托公司自己的销售渠道,一直是银监会强调的重点。”据一位信托公司内部人士称。

不过,信托业内人士提醒道,信托公司的直销能力差异较大。“大多数中小信托公司,虽设有直销公司,但销售能力薄弱,100%依赖于第三方理财机构的并不在少数;而目前直销团队较强的信托公司包括中信信托、中融信托、外贸信托、平安信托等等。”华润信托一位研究员告诉大智慧通讯社。

值得注意的是,财富管理成为信托公司转型的一个方向。据统计,2012年全年,至少有中融信托、华融信托、外贸信托等13家信托公司将以产品销售或金融理财命名的部门转变为财富管理部门。到2012年末,将产品营销或财富管理职能部门以财富管理命名的信托公司达57家。

“信托公司一直在寻求转型,而财富管理为信托行业提供了一个转型升级的方式。”上述研究员称。

不过,在业内人士看来,虽然信托公司多在内部成立了相应的财富管理中心,但这还仅是第一步,信托公司要走向真正的财富管理,还有很多路要走。

“财富管理中心,作为信托公司的部门,目前只卖信托公司自己的产品,还仅担任着产品分销、客户维护的职能。要想做真正的财富管理中心,就应该扩充产品线,将其他公司或其他类型产品纳入其中,真正地为客户定制财富管理方案,而不仅是为营销自己公司的产品。”外贸信托一位研究员表示。

近年来在内忧外患交困之下,占信托业88%的私募融资与通道业务模式均面临挑战。在从业者看来,行业转型已在所难免,是发展土地信托、家族信托等新兴信托,还是寄望于财富管理,信托业内都在思考。

(阿斯达克)



●震源组合合影照

历尽艰辛 奋战乌鲁克

——川庆物探乌鲁克三维项目震源施工小记

文 / 蒋建全 屈永志
摄影 / 蒋建全 宋伯卿 曾宏

2014年,川庆物探承揽了塔里木油田塔西南地区重点勘探项目之一——乌鲁克三维勘探资料采集,作为井(炮井)震(震源)相结合的一个勘探项目,除4616炮是井炮外,其余23139炮是震源作业。

这是川庆物探在国内承揽的首个井震作业项目,担负该项目资料采集施工的山地分公司物探三队职工说:“物探公司在国内还没有搞过的施工了!我们队来做,这新玩意儿可大有整头了!”话语中道出了他们承担首个震源项目的兴奋。

时间紧迫,7天学会震源操作

当震源设备轰隆隆地开到地处叶城柯克亚油田的乌鲁克三维勘探野外施工现场时,看着这一个个庞大的新玩意儿,面对从未接触过的震源设备、震源车辆和震源技术时,大家又开始担心了:“这整不整得规矩哟?”

而队长苟明福的一席话却掷地有声:“山地分公司把任务交给我们三队,这是对我们的信任!现在只有钻井组和机修组能抽出人來搞震源,所以由你们两个班组组建震源组,有困难、有问题我们共同克服、

解决!项目施工时间紧迫,队上要求参加的人员必须在10天以内学会震源技术。”

承担震源施工两个班组的员工中,大多是年过半百的“50后”。他们在野外摸爬滚打几十年,专业技能虽然个个娴熟,都是本岗位的骨干,但要在10天内学会从来没有摸过设备的操作,大家感到心里没底。

培训中,全新陌生的震源技术学习压力使两个班组的人员寝食难安。特别是这次担任震源组组长、已经52岁的夏应福,56岁的副组长郎昌琪,他们已分别从机修组长和大机长岗位上退了下来,本该让年轻人担当重任,可是队上项目施工人手紧,临危受命,他们倍感压力大、责任大。学习

中,一些专业术语和操作要领记不住,他们就反复请教培训师,有时早过了开饭时间,可他们还在反复琢磨练习,直到搞懂为止。

有道是功夫不负有心人,在北奥和川庆物探公司培训老师的悉心指导下,他们仅用一个星期就完全掌握了震源设备各项操作技术,比队上的要求提前完成了学习任务。

热炒热卖,夜以继日投入施工

由于甲方对塔西南地区勘探开发的需要,项目施工时间十分紧迫,震源组的业务培训一结束,他们就热炒热卖马上投入施工。在施工组织上,合理利用现有人员,采用两班倒,每班12小时。施工中不断总结推广一些实用方法。如晚上采用萤光棒指挥,既准确定位,还减少了口头说话指挥,大大提高了生产效率。

震源车的操作手与地面定位指挥员在大功率发动机的震动声中,相互配合指挥,要扯着嗓子大声喊话才听得见。施工没几天,一个个“50后”老将们全都喉咙沙哑说不出话来了,他们吃点润喉片又坚持指挥。工地上气温变化很大,中午高达40摄氏度以上,有的在高温下中暑了,他们拿出配好的藿香正气液喝下又坚守在岗位上。有的在夜晚的寒冷中受凉感冒了,吃几片随身带的感冒药又上了岗。连续跟班作业在现场指挥的年轻队长苟明福,几天下来声音沙哑发高烧,大家都劝他下去休息,可他到医务室打针输液高烧一退又到了施工现场。

马达轰鸣,机声隆隆。乌鲁克项目震源组的员工们起早摸黑,夜以继日,历尽艰辛,施工效率从刚开始的每天放10多炮、近百炮到6月5日第一次实现施工计划的日放炮突破900炮,达到935炮。截至6月8日发稿时,整个项目施工已完成了资料采集14000多炮。目前,他们正为力争6月下旬完成整个工程91束线,总炮次27755炮的资料采集做最后的冲刺,为该区油气增储上产提供优质的地质资料。



●震源副组长郎昌琪(56岁)



●震源组组长、机修组副组长夏应福(52岁)



●日夜跟班作业的年轻队长苟明福