

技艺传承、产品创新、品牌保护是风筝产业亟须解决的难题——

潍坊风筝如何创新发展

□ 本报记者 郭继伟 宋学宝

从2月15日开始,到将于今年4月举办的第33届潍坊国际风筝会期间,潍坊市举办首届中国潍坊风筝文化产品创意设计暨风筝扎制大赛。“这项大赛面向全球设计专家、国际风筝工艺大师、工艺美术工作者及业务爱好者征集风筝文化作品,参与活动的风筝文化产品和设计作品,会向重点风筝企业推荐,保护版权和专利等。”潍坊国际风筝会办公室主任张崇高说。

风筝明星：后辈不愿学了

潍坊风筝明星孙继和是地地道道的老潍县人,7岁开始跟着老人学扎风筝,靠兴趣坚持了50多年。今年春节期间,62岁的孙继和家迎来很多亲戚朋友,不少人还带着孩子过来,这时,他就会展示一下自己扎制风筝的技艺,逗孙辈们玩一下。不过,看不了一会儿,孩子们便会转向看电视了。

2月12日,记者采访时看到,孙继和居住的小区一楼车库被改装成了工作室,桌子上摆放着还没绘完的画片,室内炉火正旺。“现在扎得少了,就是修理些竹料,等天暖和了再画点片子。”他整理了下桌子,随后请记者走出工作室来到家中。

扎制龙头蜈蚣风筝,是孙继和的拿手绝活,也代表着潍坊风筝的最高水平。孙继和扎制的龙头蜈蚣风筝也最全,大的要近百人一起放飞,小的只有巴掌大,从平面到立体都有。他顺手拿过一件脖颈直径约25厘米的风筝说:“这样一个龙头,要用400多根竹条扎制,做上半个月,舌头、眼睛要用更细的竹条。”

凭借多年的扎制经验,孙继和的新风筝都会提前构思好,把想法表现在工艺上。“我的大型风筝从民间故事里找题材,鲤鱼跳龙门、九龙壁等,今年我打算制作红楼梦主题风筝,扎出大观园,里面还要有金陵十二钗。”

孙继和参加过20届风筝会的放飞比赛,当过15届潍坊国际风筝比赛的裁判,对风筝工艺有自己的判断。“现在赛场上很少见到民间风筝了,印刷风筝居多,骨架简陋,工艺设计标准越来越低了。相反国外的软体风筝越来越多,追求大色块、显眼。”

“现在各式风筝都有,市面上还有不少模仿风筝。做好风筝要耐得住心烦,做出灵气,我不怕他们模仿,只要做得比我好,比我精细就行。”让孙继和难过的是,在潍坊随处可见的印刷品风筝,不少不能放飞,“因为追逐利益,传统风筝工艺被轻视,低劣产品会败坏潍坊风筝的名声。”

孙继和担心的不只如此,他说现在学扎制风筝的越来越少了,在家哄孙子时,孙继和会教他们绘画、填色、造型,不过后辈们已经很难有热情了。

创新难 保护难

去年入冬后,王永训就开始了春节花灯的扎制,他经营的潍坊天成飞鸢风筝有限公司,是潍坊屈指可数的大型风筝公司。一直做风筝生意的王永训开始花灯项目后,收益节节攀升。“风筝是季节性产品,春节前后卖不出多少风筝。相反,这期间花灯却卖出去不少。”王永训说。

“近几年风筝创新上不景气,互相模仿比较多,游客来了后,转几家店面,样式都差不多。”王永训告诉记者,风筝属于民间艺术,技艺靠传承,要做到经常性的工艺创新很难,但是模仿却很快。10年前,王永训将年画和风筝融为一体,设计出“蓝蝶”,卖了几年都供不应求,因为全是手工制作,比较精细,一直是潍坊价格较高的风筝。

为推陈出新,学过机械设计的王永训在风筝上加入了一些动态,只要他的风筝飞上天,蝴蝶的眼睛、蟹子的脚、龙头的嘴巴和舌头,都会灵活变动,有的还加上了鸣哨、LED灯。今年他又做了一批猴年“齐天大圣”风筝。“现在店里有1000多种花色,花样上从个人收藏品到文化风筝,种类越来越多。但是,很多坊间艺人水平高却没有生产能力,有的厂家生

产快,却没有好的扎制工艺。”王永训希望政策既能够保护原作者版权,又能促进厂家发展,“好的艺人工艺,可以通过招标、竞拍的方式,让厂家来生产。”

大多风筝被“贴牌”

记者年前曾到潍坊各地的年货大集上采访,发现这时节潍坊风筝踪影。“风筝在春天能卖出几件,如果不是送给外地人,这时候很少潍坊本地人来买,我摆出来没人买还占地方,所以一般也不摆出来。”在十笏园街区售

卖泥塑的店主王先生说。

记者从潍坊国际风筝会办公室获悉,从由1984年举办首届潍坊国际风筝会时的20家风筝企业,发展到目前的300多家风筝厂家,另外还有个体户近800家,潍坊年产风筝2.2亿只,市场份额约占全国市场的80%。不过,潍坊风筝产品大多被温州、义乌、河南、广东等地客商以低廉的价格收购,然后“贴牌”销往全国各地。

业内人士认为,潍坊风筝业户之间一定程度上存在无序竞争、相互压价、模仿复制、粗制滥造等现象,不仅损害了信誉,也制约了整个产业健康发展。

自主创新,研发能力不足是潍坊风筝面临的一道坎。“风筝企业大多停留在‘抄袭’、‘复制’层面,创意元素在企业经营中比例微小,没有形成自己的特色和竞争优势,产品过于单一,与风筝相关的衍生产品开发利用不够充分。”潍坊国际风筝会办公室一名工作人员说。

此外,潍坊风筝老艺人、老专家健在的越来越少,能接班的年轻传承人不多,特别是传统风筝扎制工艺更是难以有效传承。从风筝企业员工看,从业者多数是当地的农民,文化程度不高,生产经营的专业技能缺乏,这些制约潍坊风筝产业发展的问题都亟待解决。

临朐获选首批创建“国家全域旅游示范区”

□记者 郭继伟 通讯员 董超 报道
本报临朐讯 近日,国家旅游局公布首批创建“国家全域旅游示范区”名单,临朐县成功入选,成为全省获选的12家单位之一。

近年来,临朐坚持“旅游强县”发展战略,以“打生态牌、唱文化戏、念山水经、走特色路”的总要求,加快基础设施建设,抓好重点景区改造,推动产业融合发展,逐渐构建起“全域旅游”大格局,打响“经典山水、乡约临朐”旅游品牌。目前,这个县拥有A级景区14家、乡村旅游点23处、省旅游强县4个、农家乐酒店300余家,先后获得“好客山东最美风景区”、“全国休闲农业与乡村旅游示范区”等荣誉称号。

三院校入选职业院校数字校园建设实验校

□记者 张蓓 报道
本报潍坊讯 近日,中央电化教育馆下发了《关于公布首批“职业院校数字校园建设实验校”的通知》,确认129所学校为首批职业院校数字校园建设实验校,我省5所院校入选,其中有潍坊3所,它们分别是潍坊商业学校、安丘职业中专和山东科技职业学院。

为深入贯彻全国职业教育会议精神和《教育信息化十年发展规划(2011-2020年)》,推动职业院校数字校园建设,促进信息技术与职业教育深度融合,教育部职成教司与中央电教馆决定,2015到2020年,在全国分批遴选300所职业院校数字校园建设实验校,按照《职业院校数字校园建设规范》开展探索和试验,加强建设、创新应用、提升水平,发挥辐射带动作用,为促进职业教育信息化加快发展积累经验。

潍医附院完成首例鼻内窥镜下侧颅底手术

□记者 郑颖雪 报道
本报潍坊讯 1月14日上午,潍坊医学院附属医院耳鼻喉科成功完成了潍坊首例鼻内窥镜下侧颅底手术,该手术在国内也属于先进水平。

一位74岁的女性患者因右侧面部麻木不适5天,慕名来到潍坊医学院附属医院进行诊治。经CT、MRI检查后,该女性患者被诊断为右侧颞下窝肿瘤。潍医附院耳鼻喉科请首都医科大学附属北京朝阳医院张凯航教授与科内专家共同会诊。

“该肿瘤位于右侧颅底、卵圆孔下方、上颌窦后方,毗邻重要的血管、神经,手术风险高、难度极大。”张凯航教授认为,经过分析讨论,专家们多次比对手术风险,得出治疗方案:可经鼻内窥镜下手术切除肿瘤。

1月14日上午,在张凯航教授的指导下,潍医附院成功完成了潍坊市首例鼻内窥镜下侧颅底手术,患者目前病情平稳,状况良好。张凯航教授为我国鼻内窥镜下颅底手术的权威。据张教授介绍,传统的开颅手术和颌面进路手术,手术切口相对较大,并发症多,也常损坏面部外观。而经鼻内窥镜行侧颅底手术,具有创伤小、恢复快、安全性高、外观无瘢痕等优点。

潍坊现有注册幼儿园1804所

□记者 张蓓 报道
本报潍坊讯 记者近日从潍坊市教育局了解到,该市现有注册幼儿园1804所,其中公办园1219所,占比为67.6%;学前三年入园率达98.4%。

近年来,潍坊市全力组织实施学前教育三年行动计划,在镇街中心幼儿园建设、学前教育生均经费、幼儿教师队伍建设等方面取得显著成效,幼儿园保育教育质量不断提高,覆盖城乡、布局合理、资源充足、公益普惠的学前教育公共服务体系已经形成。

孚日品牌价值已达49亿元

□记者 张鹏 通讯员 王喜进 报道
本报高密讯 记者从高密孚日集团获悉,在近日举行的2015年中国品牌价值评价信息发布活动中,“孚日”品牌强度达到896.2,产品品牌价值达到49亿元,位列第二产业品牌价值第三。
本次品牌价值评价由国家质检总局委托中国品牌建设促进会组织开展,旨在培育一批具有竞争力的知名品牌,提升各行业品牌价值,推进“中国产品向中国品牌转变”。本次评价对象不但覆盖了一、二、三产业,而且评价种类从企业品牌拓展到产品品牌、区域品牌和自主创新品牌。



2月17日(农历正月初十),在青州古城偶园街、北门里大街上,知府巡街、踢花毽、挂琴展演等几十项“古城过大年”活动吸引了众多游客前来一饱眼福。图为挂琴表演。

□记者 宋学宝 通讯员 王庆和 报道

今年过年不劝酒

□ 本报通讯员 李国辉

2月11日(大年初四),按昌邑市下营镇鹿里村的风俗,是女婿到丈母娘家拜年的日子。下午5点,开车去邻村送二姨一家刚回来的李金辉还没停稳车,就接到了三叔家堂妹打来的电话:“二哥,赶紧过来吃饭啊,都准备好了,齐客了,就差你了。”

堂妹的盛情在李金辉看来是“幸福的烦恼”,妹妹和妹夫回家,作为二舅哥的他陪客吃饭是应该的,况且他和妹夫又是同村发小、同班同学。但三叔喜欢喝点小酒,妹夫明磊的酒量也很大,他有些发怵。再者,自从去年买了车,他基本上已滴酒不沾。

来到三叔家,人员早已落座且等待多时,荤素搭配的菜肴摆满了桌子,却没有看见酒的影子。李金辉犯了嘀咕:“是不是三叔又要像往年一样拿出压箱底的好酒来?”果然,三叔

见齐客后,进里屋拿出了“好酒”——一瓶长城干红和一箱饮料。三叔说:“今年过年不劝酒!你们想喝呢,就喝点红酒;不想喝呢,就喝点饮料。随意!”

李金辉一看三叔这阵势,笑着说:“三叔怎么今年不劝酒了?还洋气起来喝红酒了?”三叔说:“现在你们都有车了,开车不喝酒,喝酒不开车。按理说这个日子咱这地方白天喝也不会有查酒驾的,但这不是怕被查不怕被查的问题,是开车一定得注意安全。有车了是好事,但酒后开就不好了。”

“就是!”堂妹接着补充道:“再说酒喝多了也遭罪,去年明磊白酒、啤酒的喝了一肚子,吐了一宿,好几天都缓不过劲来。我建议以后即使不开车,最好也只喝点红酒。”

去年春节,李金辉与明磊两人因为互相劝酒,还差点吵起来,结果最后两人都喝多了,吐了一地不说还都趴了一天。回忆起当时的情

景,两人都很不好意思地笑了笑。

“开始吃吧。你们想喝点就喝点,我就不喝了,晚上12点我还得去厂里上班,喝了酒耽误干活不说,咱一身酒气上班影响也不好。”三叔宣布开席的同时也说明了自己不喝酒的理由。总结一下去年,三叔也很知足。随着昌邑市滨海战略的实施,很多厂矿企业在鹿里村附近落地开花,村里很多人到企业打工,他也在村子附近的热力厂上了班。一个月3000多元的工资,还不耽误工里的农活。

“你酒量大,要不你喝点吧?”李金辉把红酒拿到了明磊面前。明磊伸出手、捂着嘴、笑眯眯地对他说:“准备要二孩,不能喝酒……”

“开车不敢喝,喝多难受不想喝,上班没空喝,优生优育不能喝……”李金辉总结了一下今年聚会不劝酒的原因后,一顿丰盛的家庭晚宴在饮料的碰杯声中拉开了序幕。

新常态下企业如何管理?日照银行潍坊分行探索快乐积分制——

快乐积分破解企业管理难题

□ 本报记者 杨国胜 都镇强 本报通讯员 孟锋

“清扫车场积雪”“中午休息加班”“公交车让座”“回家给父母洗脚”等看似与企业业务无关的事情,在日照银行潍坊分行却正式纳入员工考核,并通过软件记录定期公布。记者了解到,这种名为快乐积分制的管理模式,通过积分对员工的能力和综合表现进行全方位量化考核,摆脱了传统的企业管理员工模式,形成全新的竞争环境,实现从短期激励到长期激励转变,从而充分调动了员工积极性。

“在经济新常态下,银行间竞争日趋激烈,探索合适的内部管理模式已经成为银行取胜的核心竞争力。”2月14日,日照银行行长王传国说,该行行长王传国告诉记者,以金融机构为例,目前就面临着员工流动性增加、单纯的思想工作作用下降、企业管理成本加大等问题,亟需探索银行管理和文化建设的新路子。

为营造“积极工作、快乐生活”氛围,实现该行合规稳健经营,促进员工健康快乐成长,充分挖掘员工激情活力,日照银行潍坊分行于去年10月份试行“快乐积分制”管理考核,并于去年11月份试行上线APP。

王传国介绍,“快乐积分制”管理考核以全面激发员工源于内心快乐工作的内驱力为目标,用积分对员工的能力和综合表现进行全方位量化考核,坚持人性化、简单化、奖扣分、责权利、公平性、公开化等原则,打破平均主义,解决了金钱不能解决的问题以及员工日益关注精神需求的问题,其核心是让优秀的员工不吃亏、让积极的员工更积极。

记者在日照银行潍坊分行快乐积分制APP上看到,手机客户端设有“奖扣下达”、“奖扣申请”、“我的审核”等管理模块,并有“积分首页”“总分排名”“阶段排名”和“月度排名”公示平台。“奖扣分项目十分广泛,包括晨会、考勤、日常行为规范、值班、

会议、活动、技能(荣誉)、工作生活习惯,每个项目都具体规定了详细的奖扣分内容,诸如见义勇为、无偿献血、主动加班、参加社会公益活动等都能加分。相应的迟到、受到客户投诉、不孝敬父母等行为都要扣分公布。”王传国说。

运行4个月的“快乐积分制”管理模式正在改变着企业及员工的面貌。比如,由于私车公用可以加分,日照银行潍坊分行外出参加不少活动都是员工自驾车,截至目前仅私车公用一项就节约租车费用2万余元。“快乐积分制不唯业绩,日常的正能量行为都可以奖励加分,让我们银行处处充满正能量,也让我们的精神面貌和工作状态都焕然一新。”日照银行潍坊分行员工王雯说。

在日照银行潍坊分行看来,快乐积分制解决了如何实现员工8小时外管理,如何引导鼓励员工积极弘扬社会正能量,如何节省企业管理成本、实现精细化管理,快速提升制度执行

力、变“要我干为我要干”,员工不愿意加班、服务态度不好,员工无法优胜劣汰,管理层“有责无权、有职无责、有权滥用”,行内“分内事干不好、分外事无人干”等问题。

去年12月26日,开业仅两年的日照银行潍坊分行成功创建为省级文明单位,也离不开该行快乐积分制管理模式的助力。“快乐积分制激发正能量,省级文明单位的背后离不开员工的正能量。”王传国说,去年12月2日,他们的4名员工奔波在潍坊与淄博两地,仅仅是为一名83岁的老人重置社保卡密码,虽然这项业务在银行办理仅需5分钟,但他们却拿出一天工夫为老人办理这项业务。

成功的企业管理模式,也激发了企业的竞争力。截至2015年末,日照银行潍坊分行各项存款余额26.5亿元,存款余额及增幅均列潍坊同质同城商行第一,两年来累计投放信贷资金逾百亿元,支持公司类客户200余户,个人客户逾千人,2015年实现利润4480万元、上缴利税1110万元。