

结缘党报 终身受益

□ 戴俊贤

上大学时,一位老师告诉我,不看报不知今,不读书不知古。党报是党的喉舌,传达的是党的声音。要想了解党的方针政策、决策部署,不看党报是不行的。于是,从那时起,我就养成了爱看党报的习惯。有时看到喜爱的文章就收藏下来,经常翻看,让我受益匪浅。

《周口日报》创刊时,我正在商水县委办公室从事文秘工作,负责起草县委文件、领导讲话、汇报材料。《周口日报》上刊登的多篇理论文章、新闻报道,给了我很大的启发和帮助,成为我工作上的得力助手,因此加深了我对党报的喜爱程度。我经常组织办公室的同志看党报,尤其要看具有鲜明地方特色、针对性强的《周口日报》。偶尔,我也把本地的一些好的做法和先进经验写成稿件寄给报社。其中一篇介绍商水县发展庭院经济的稿件,刊登在《周口日报》一版的重要位置,在

当地产生了很好的影响。

后来,我调到周口工作,与《周口日报》的联系更密切了。任督查科科长期间,根据工作需要,我在《周口日报》和周口广播电台开设了“督查工作”和“督查台”专栏,紧贴党委工作思路、加大督查宣传力度、拓宽督促检查领域,连续刊发了几十篇有关督查方面的稿件,有力地促进了周口党委督查工作的开展。省委办公厅还在全省推介了周口经验。周口地委办公室被评为省督查工作先进单位。站上领奖台的那一刻,我从心里感谢《周口日报》和周口广播电台给我的诸多帮助和大力支持。

从事政策研究工作以后,我从读者变成作者。一开始主要是写调查报告、消息、评论、通讯、诗歌、散文等,后来也写一些理论文章。2005年,我把在《周口日报》等报刊上发表的诗歌进

行了整理,取名《百花集》,作为周口作家丛书(第二辑),由作家出版社出版发行,我也因此加入了河南省作家协会。我写的除诗歌之外的其他文章,绝大部分也都在《周口日报》发表过,后分为“凝思卷”、“寻芳卷”、“品茗卷”、“采风卷”四个部分,取名《颍川集》出版。其中,“凝思卷”为政论类文稿,主要是站在党委的高度,从全局出发,思考问题、提出建议。如《做好养牛这篇大文章》《向特色、生态、高效农业迈进——我市农业结构调整综述》《关于周口市实施城市解困、职工再就业工程的调查》《加快周口中心城区建设的调查》等文章,都曾引起市委领导和有

关部门的重视,很好地发挥了以文辅政的作用。离开工作岗位后,我又非常荣幸地担任了新闻阅评员,对市级媒体刊播的稿件进行评议监督。因此,我每天都要看报纸、看电视、听广播,有时还要结合新闻内容,谈点看法、提些建议,为《新闻阅评》供稿,这为我提供了学习的机会,实现了晚年的人生价值。所以,我更加珍视、也更加爱看《周口日报》了。

回想与《周口日报》一直以来的情缘,我深刻感觉到其既是自己工作上的好帮手,又是自己学习政策理论的园地和贡献力量的平台,可谓是良师益友、一路同行。

学讲话 读党报 为中原添彩

开封杂技亮相本周“中原文化大舞台”

本报讯 (记者 窦卿) 记者昨日获悉,由开封市杂技团有限责任公司带来的两场金奖杂技节目展演将亮相本周“中原文化大舞台”。

据介绍,开封市杂技团的前身是长胜杂技团,1956年更名为国营开封市杂技团,当时是河南省建团最

早、规模最大、实力最强的全民所有制大型杂技艺术表演团体,在上世纪五六十年代被誉为全国四大马戏团之一。

据了解,6月2日和6月3日19时30分上演的精彩节目有:《草帽》、《柔术》、《弹碗》、《转碟》、《溜冰》、

《魔术》、《抖空竹》、《顶板凳》、《钻圈》等。

“今年,在申凤梅艺术中心上演的优秀剧目共有47场,其中本地剧团演出12场,异地剧团演出35场,每场演出的票价都是5元。”河南省越调剧团工作人员介绍,每场演出前

3天可以订票,同时为方便市民购票,他们共开设了4处售票点,分别是:周口市东新区中原路北段申凤梅艺术中心、周口师范学院西门、周口市六一路小学对面、中州大道一峰超市存车处(进口),订票咨询电话为:13033966185、13526290567。



5月31日,扶沟县豫剧团到吕潭乡罗府庙小学演出,为该校学生送去一份特别的“六一”礼物。图为戏曲演员在演出间隙与学生交流互动。 黄金峰 摄



6月1日,商水县舒庄乡卫生院医护人员到杜店小学,为该校400多名留守儿童开展健康体检。图为体检现场。 乔连军 摄



史志勇:让“TJ 吉他”品牌叫响全国

□ 记者 王河长 马四新 文/图

人物名片
史志勇,扶沟县韭园镇人,2000年毕业于西安工业大学,现任河北省河南商会副会长。2006年,他创立了石家庄天骄乐器公司,目前,该公司已成为华北地区最具影响力的琴行之一。2011年,他回到家乡投资兴业,成立了河南省天骄精密科技有限公司,开办了吉他生产工厂。

他不懂音乐,却用好听的和弦演绎着美妙人生;

他不识乐谱,却用一个个音符谱写出事业的华美篇章。

在石家庄乐器界,提起史志勇,可以说是无人不知。

十年间,他从营业面积仅为40平方米、员工只有二三人乐器门店做起,发展成为拥有2店4校1工厂、总经营面积达1万平方米、员工200人、年销售额超千万元的乐器企业,演绎了业界的传奇故事。

近日,记者见到了刚从石家庄回来的史志勇。

在外成功创业
1996年,史志勇从扶沟县韭园高中毕业,顺利考入西安工业学院(现为西安工业大学)金属工艺学专业。上学期间,他刻苦学习,毕业时,不仅获得本专业和法律专业“双学位”。2000年,史志勇大学毕业,应聘进入一家著名的摩托车生产企业。两年后,他离开这家企业,南下广州,加入全国钢琴制造行业的龙头企业——珠江钢琴股份有限公司。在这里,他从企划做起,然后开始干销售。

在珠江钢琴股份有限公司工作期间,史志勇敏锐地察觉到,北方市场对钢琴的需求将迅速增加。于是,他有了一个大胆的想法:从公司辞职,做珠江钢琴的河北省经销商。对于他的想法,公司领导非常支持,并一再表示,让他放心大胆地干,即使不成功,公司也会为他保留位置的。

2006年,史志勇在石家庄市图书大厦租了40平方米的店面,成立了天骄乐器公司。他骑着二八飞鸽自行车,跑遍了石家庄市的每一个角落,做市场调研。从销售第一台钢琴起,史志勇就坚定了必胜的信心,并制订了详尽的规划。

史志勇精心选择优质乐器作为突破



史志勇展示吉他新产品。

口,并通过合理定位,迅速在石家庄的乐器销售市场占领了一席之地。为更好地满足高端客户需求,他拿下了珠江钢琴最高端钢琴——恺撒堡钢琴的经营权。于是,国内外知名乐器品牌纷纷前来与其洽谈合作。天骄乐器在成为珠江钢琴重要的经销商后,又相继与雅马哈、舒密尔、卡西欧、公爵、红棉吉他、敦煌民乐、津宝、鹦鹉等近百个品牌达成合作,经营乐器种类多达2000种,进一步扩大了经营范围。

2008年,天骄乐器在石家庄市中华大街的黄金位置建成了一个面积为1000平方米的展厅,成为石家庄市较具规模的琴行之一。2013年9月,天骄乐器3000平方米旗舰店开业,从而成为石家庄乐器市场最大的单店乐器展厅。同时,史志勇创新大胆地提出了店校一体的经营模式,使天骄艺校在石家庄市迅速崛起。同时,在此基础上还开始涉足大型音乐会的筹办和策划,组织举办了多场名家音乐会,在为客户提供高雅艺术

享受的同时,也有效提升了天骄乐器的行业口碑。

优质的产品和服务为天骄乐器带来了良好的声誉。经过苦心经营,现在,史志勇在石家庄拥有2个店面和4所艺术学校,年销售收入突破千万元大关。

回乡投资办厂

在外创业成功,给史志勇回乡投资兴业创造了条件。如何回报家乡父老的厚爱、采取哪种形式,是他一直思索的问题。

2011年,在与国内一知名吉他品牌厂商协商合作事宜时,他突然茅塞顿开。他希望能通过引进该品牌的技术,回家乡创办一个分厂,既能满足该吉他品牌的市场需求,同时又能辐射带动华北地区的整个市场,减轻仓储、运输等方面的压力,既实现了企业的“双赢”,又能让他回乡创业的想法得以实现。

他的这一想法,得到了家乡党委和

政府的大力支持,不仅积极为其协调解决厂区问题,还专门为其修筑了一条“天骄路”。

于是,史志勇义无反顾地回到家乡,成立了河南省天骄精密科技有限公司,专注于吉他生产。他创建的吉他生产工厂,紧邻十里店村。在这个远离喧嚣的厂区内,当看到一片片木板通过打磨、油漆、抛光和装配等多道工序,最终变成一把把精美的吉他,记者不禁感叹工人们的高超技艺。

厂子里的几十名员工均来自附近的村子,6年前,他们还是在家专心种地的农民。史志勇的吉他工厂,不仅让他们实现了家门口就业,增加了收入,而且也让他们成长为生产吉他的好手。

采访中,记者发现,返乡创业并不是史志勇的一时冲动,而是在他考上大学时就作出的决定。1996年,史志勇考入西安工业学院(现为西安工业大学)金属工艺学专业。在当时,一个农村娃考入一所老牌本科院校,可是一件很了不起的

事。一时间,史志勇成为街坊邻居教育自家孩子的榜样。临行前,村里还专门为他放了一场电影,全村人一起送他踏上求学路。这让史志勇感到了沉甸甸的责任,他暗下决心,要努力学习,等将来有出息了,为家乡多做些事。

打造自主品牌

在注册成立了河南省天骄精密科技有限公司、办起了吉他生产工厂后,史志勇把在国企工作多年的弟弟史志春请了回来,帮他管理工厂。当时,公司招聘的20多名工人,全部由史志春带队到广州学习吉他生产技艺。

吉他是精密乐器,任何一个细节上的疏忽、一个看似无关紧要的瑕疵都会严重影响吉他的品质。对史志勇来说,乐器销售他是行家,但要说起生产,他却是个十足的“门外汉”。为此,他交了不少“学费”,也不可避免地经历了许多成长的“烦恼”。

最终,结合客户反馈的意见,史志勇和他的团队不断摸索改进,加上合作品牌的技术支持以及引进安装的最先进的生产设备,其生产的吉他品质得到越来越多乐器经销商的认可,产品供不应求,并取得两项发明专利。

史志勇并没有因此而满足,而是朝着更高的目标前进。2016年10月27日,在上海国际乐器展览会上,史志勇与西班牙手工吉他 Raimundo Guitars 公司总经理 Victor 签约战略合作协议,约定把吉他传统手工与现代机械精密制造结合起来,携手打造自主品牌“TJ 吉他”,最大程度地保持手工吉他美妙的音色,降低生产成本,将天籁之音送入寻常百姓家。

与此同时,史志勇还聘请了拥有数十年生产管理经验的阙先生加入到“天骄”团队。针对“TJ 吉他”的做工要求,阙先生对生产车间进行了全方位的改造升级,并且制定了更高的生产标准和操作规范。经过一系列的改造与升级,生产出来的“TJ 吉他”不仅外观更加时尚,而且将西班牙工艺和实际生产进行了有效结合,让“TJ 吉他”全线产品的弦距得到有效控制,达到并高出国际标准,从而使“TJ 吉他”具有国际级品质。

针对市场问题,史志勇组建了一支非常出色的品牌运营团队。团队成员大都是年轻出色的品牌策划,有的还是吉

他发烧友。史志勇认为,只有这些“既懂市场,又懂吉他”的人,才能把品牌发展做得更好。“品牌化的发展,离不开专业的策划团队与完善的营销体系。以往工厂的职能是生产和代加工,现在我们要做的是以工厂为支点,将产品的品质和特色,融入到‘TJ’这个品牌中,让更多的消费者认可我们的产品。”史志勇说,在新团队的精心策划下,公司现在不仅有了更加国际化的 LOGO 以及标准的 VI 系统,而且还将互联网思维植入进来。

史志勇向记者展示了代表企业形象的企业新 LOGO,他告诉记者,今年4月,“TJ 吉他”强势入驻天猫,并在天猫设立专营店。下一步,公司将开启标准化运营,采取连锁加盟模式,连锁店集零售、批发、仓储、配送、售后服务、艺术教育培训为一体,比起传统的品牌代理模式,互联网思维下的连锁加盟模式能让更多的加盟商从中获得合理并且持续的经济效益和更多的社会效益。同时,他向记者透露,今年将力争在家乡建设一个青少年音乐活动中心,用音乐陶冶青少年的情操,培养他们展示自我的能力,帮助他们走好今后的人生道路。

“现在,大笔的订单我们都不敢接,工人每天加班加点,一个月的产量大约为五六千把。目前,我们正着手增加员工呢!”谈到目前的经营状况,史志勇说,不能为了产量而不顾品质盲目生产,“TJ”这个品牌是由西班牙语“Tu Jade”而来,意思是:“我们生产吉他,要像雕琢一件玉器珍宝一样细致,决不能为了产量而放弃质量。”

谈及企业今后的发展,史志勇信心十足。“要让‘TJ 吉他’品牌叫响全国、走出国门,成为享誉世界的知名乐器品牌。”这是史志勇和公司全体员工的共同目标。

采访札记

不忘初心,方得始终。一个人,不管事业做得多大、走得多远,家是永远的牵挂。史志勇用行动告诉我们,只要选对路子、俯下身予、甩开膀子,回乡创业一样大有可为。当前,各级党委和政府为返乡创业者提供了诸多优惠政策,但愿有更多像史志勇一样在外创业成功的人士能够“衣锦还乡”、投资兴业,在家乡闯出一片新天地。