

公元報

ERA NEWSPAPER

星期二

2017年08月15日

E-mail: 872044788@qq.com

新闻热线: 0576-84278360

印刷: 台州日报印务有限公司

报刊登记证: 浙企准字第 J079 号

第
92
期

名誉主编: 张建均 主 编: 卢震宇 副主编: 张贤康 执行主编: 高春泉 排版编辑: 鲍美荷 文字编辑: 刘奕帅 编务: 郎梦婷 校 对: 刘奕帅 王珍珍

公司召开安全生产专题会议

冀雄: 安全生产要宣传到痛点上
落实到重点上

03 综合

从管道制造商、销售商到
管网系统方案服务商和解决者
公元的品牌售后服务之路

04 关注

高温下你的背影

来自高温坚守的一线写真

06 一线



指尖上的《公元报》



公元管道官方微信&官方微博



公元管道天猫商城

聚公元精神再出发
谱双百愿景新篇章永高股份召开
2017年第一次临时股东大会

第四届董事会第一次会议

2017年上半年度经营管理会议

黄金时代催人奋进,崇高使命激荡人心。永高股份2017年第一次临时股东大会、第四届董事会第一次会议、上半年度经营管理会议顺利召开,选举产生新一届董事会、监事会及高管团队,公元新一轮跨越发展再一次扬帆起航。

彰显公元自信,踏步崭新的变革之路;坚持干在实处,树立坚定的裂变之志;肩负责任担当,干出铁军的威猛之势;勤奋耕耘事业,浇灌丰硕的发展之果。宏伟的蓝图,激励公元人承前启后、继往开来;崭新的征程,激发公元人开拓奋起、接力前行。

02 要闻

台州(北京)青联考察团走访公元

本报讯(记者 刘奕帅)凝心聚力谋发展,回馈桑梓兴家乡。8月1日上午,台州(北京)青年联合会一行20余人走进公元,重点考察企业发展情况,并召开座谈会,就企业转型升级、技术改造、产业布局、创新机制和人才引进等方面进行深入探讨交流。乡贤们凝聚智慧,利用各方资源,积极帮助企业对接北京的各类优势产业、项目、资金和人才,为公司发展献计献策,为家乡经济建设做出贡献。

本次活动是台州(北京)青年联合会主办的“服务家乡招商引资”调研活动的其中一站。据悉,活动是为了响应市委“科技新长征”的号召,积极服务家乡招商引资工作,助推台州打造制造之都。

台州市商务局局长潘旭辉
调研公元外贸工作

本报讯(记者 刘奕帅)7月26日上午,台州市商务局局长潘旭辉一行到公元调研外贸出口工作。座谈会上,他详细了解了公司上半年外贸业务情况以及下半年工作思路、订单情况和存在的困难。他充分肯定了公司近年来在外贸业务上取得的成绩,他指出“公元外贸出口总量多年位居行业第一,作为台州乃至全国行业的龙头企业,要进一步发挥引领作用,进一步开阔眼界,抢抓发展机遇,领会政策精髓,发挥自身优势,加大国际市场、新兴市场开拓力度,不断扩大出口份额”,潘旭辉表示,市商务局将一如既往地支持企业的发展,积极为企业做好服务,并鼓励企业积极实施“走出去”战略。

省委组织部调研室
副主任周文彬到公元调研

本报讯(通讯员 郎梦婷)7月28日,浙江省委组织部调研室副主任周文彬一行在区委常委、组织部长龚维灿的陪同下到公元深入调研非公企业党建工作。

周文彬一行饶有兴致地参观了公司党建活动中心、员工活动中心,并听取了公元党建工作汇报。周文彬对公元集团党建工作成果给予了充分肯定,指出公司党建载体“公元太阳”工程是党建工作与企业生产经营充分融合的典型,形象生动、思路清晰、特色鲜明。公元集团党委副书记、永高股份副总经理张贤康陪同调研。

永高股份召开2017年第一次临时股东大会
暨第四届董事会第一次会议

本报讯(通讯员 任燕清)8月8日下午15点,永高股份有限公司2017年第一次临时股东大会暨第四届董事会第一次会议在公司总部召开。股东大会审议通过了关于永高股份第四届董事会、监事会换届选举等议案,第四届董事会一次会议审议通过了聘任第四届高级管理人员等相关议案。

股东大会由公司董事长卢震宇先生主持。会议审议通过了选举卢震宇先生、张炜先生、卢彩芬女士、冀雄先生、陈志国先生、翁业龙先生为公司第四届董事会非独立董事;选举王占杰先生、陈信勇先生、

钟永成先生为公司第四届董事会独立董事。审议通过了选举李宏辉先生、陶金莎女士为第四届股东代表监事和关于《修改公司章程的议案》。

股东大会后,召开了第四届董事会第一次会议。会议审议通过了《关于选举公司董事长的议案》、《关于聘任公司名誉董事长的议案》、《关于选举公司副董事长的议案》、《关于聘任公司副总经理的议案》等15项议案。会议选举产生了卢震宇为董事长,张炜、卢彩芬为副董事长、确定了董事会各专门委员会的组成人员和主任委员,并聘任了冀雄为公司总经理,张炜为

常务副总经理,张贤康、杨永安、邵军为公司副总经理,同时聘任杨永安为公司财务负责人,陈志国为公司董事会秘书。

会上,总经理冀雄代表新一届董事会、高管团队发表讲话。他指出,新一届董事会、高管团队将把工作重心放在如何更好的提升公司的核心竞争力上,在技术创新、产品创新、服务创新、管理创新、营销创新上突出公司的亮点和卖点,提高公司的整体运营和盈利能力,力争使公司经营业绩稳步、快速增长,用更优的业绩,回报股东,回报社会。



图为公司新一届董事会、监事会成员及高管团队合影

永高股份2017上半年度经营管理会议要求
全力以赴干在实处 目标管理责任担当

本报讯(记者 高春泉)8月9日,永高股份召开上半年度经营管理会议,董事长卢震宇要求全体干部解决好思路、办法和落实三个方面问题。新一届高管团队和各子公司领导班子要大局为重,相互补台;分工负责,团队合作;增强信心,克服困难;形成能上能下、能进能出的用人机制。会议强调:全力以赴干在实处,目标管理责任担当。

卢震宇要求每个单位要学会通过合适自己的、科学有效的管理工具、流程、制度来规范管理、提升管理水平、提高效率效益;做到思想上完全认同,行动上真心

付出;结合实际工作情况运用管理工具,确保执行取得实效;通过自我优化,实现工作的良性循环。

总经理冀雄作了上半年度经营工作报告。冀雄从战略调整、精准管理、品牌营销、研发创新、综合管理五个方面总结了上半年各项工作,上半年,永高股份共实现销售收入19.62亿元,同比增长24.53%,其中,管道业务实现销售收入18.49亿元,同比增长25.8%;太阳能业务实现销售收入0.8亿元,同比增长31.1%;电器业务实现销售收入0.26亿元,同比增长52.94%。为了全面达成各项目标,冀雄

就做好战略和产业布局,做实做细专项管理工作;兼顾市场拓展与深耕,强化品牌运营能力;坚持创新强企,推动转型升级;精准管理降低运营成本,关注人力资源增添发展后劲四大方面部署了下半年各项工作。

会议号召:坚持各项既定目标不动摇,坚持总体工作要求和工作思路不动摇,坚持实干、创新、比学和工作态度和激情不动摇,为实现全年目标,努力、努力再努力!

公司新一届董事会成员、高管团队成员、相关中心负责人参加了会议。

西藏自治区政协副主席阿沛·晋源考察公元

本报讯(记者 高春泉)7月13日,西藏自治区政协副主席、工商联主席、总商会会长阿沛·晋源率西藏访问团到公元考察指导。阿沛·晋源一行详细听取了公司工作人员关于企业发展历程、生产经营、产品信息等情况的介绍。阿沛·晋源对企业的发展状况、管理模式给予了充分肯定,并希望企业能进入西藏市场,让西藏人民用上来自公元的高品质产品。



图为阿沛·晋源(左二)参观公司产品展示厅

天津永高荣获天津市
建材行业技术革新二等奖

本报讯(通讯员 赵建华)近日从天津市建材业协会获知,天津永高申报的“一体式盘管包装膜缠绕机”获得了天津市2017年度“建材行业技术革新奖”二等奖。据了解,该奖由天津市建材业协会和天津市总工会城建工委共同发起,评奖范围涉及水泥、新型墙体材料、建筑涂料、建筑用管材管件等多个领域的工艺、技术、装备、工器具、材料、产品以及在质量、管理等方面的技术革新成果,以促进行业科技进步,加快绿色建材发展。据悉,今年共有24个参评项目,评审专家组通过材料初审、实地考察、现场答辩等环节,根据申报项目的创新性、技术性、经济效益和社会效益四个方面对项目进行综合评价。

上海公元质量月
活动成效显著

本报讯(通讯员 卢小锋)近日从上海公元质量月活动总结表彰大会上获悉,历时一个月的由上海公元质量保障部牵头各部门联动的“质量月系列改善活动”圆满落幕,成效显著。为巩固活动成果,全面提升质量管理水平,组织召开了质量月活动工作总结表彰大会。对四个优秀团队和知识竞赛、质量征文优秀参赛者进行表彰,以此鼓励全体员工在工作中通过科学的方法和工具持续提升工作质量和产品质量,弘扬公元质量文化。

天津建材协会管道专委会
理事长夏成文考察天津永高

本报讯(通讯员 崔志君)7月13日,天津建材协会管道专业委员会理事长夏成文一行4人赴天津永高指导交流。他们实地参观了生产车间、仓库、品质管理部。夏成文表示,天津永高作为天津地区管道行业的标杆企业,要起到管道行业的带头作用,加强与建材协会及管道生产企业之间的信息交流,从而促使管道行业在天津区域的快速有序发展。

总经理冀雄在安全生产专题会上强调

安全生产要宣传到痛点上 落实到重点上

本报讯(记者 高春泉)7月21日,公司在总部会议室召开安全生产专题会议。永高股份总经理冀雄指出,安全生产是生命线,安全生产工作必须宣传到痛点上,落实到重点上,全面加强安全管理,切实提升安全水平。

冀雄在讲话中指出,2017年上半年公司安全生产形势喜忧参半,忧的是,上半年安全事故起数虽有所下降,但安全工伤医药费支出却呈上升趋势。喜的是,六月安全月举办了一系列丰富多彩、富有成效的

活动,安全生产氛围进一步营造。冀雄说,安全是人类生产生活的基础,安全生产是老生常谈的话题,但却永远承载着新的任务和责任。要做好安全生产工作必须抓好宣讲动员、培训学习、组织落实、检查考核、回头看和持续跟踪六个环节,切实抓细抓实,抓紧抓好。

永高股份(黄岩)生产副总张云飞就目前的安全生产现状和下一步工作方向发言。

永高股份安全办公室主任徐日升通报了公司上半年的安全生产工

作形势,他分析了上半年工伤事故起数下降明显、安全月活动丰富有效的进步点,指出了事故人身医费同比有所上升、承包商厂区安全管理较差的不足之处,明确了下半年加强对外承包商的管理、双浦仓储装货区安全绳索规划、劳保用品规范管理、加强夜间突击检查、加强员工的安全意识培训、安全标准化重新申请评审六大方面的安全工作计划。

永高股份安全领导小组成员、黄岩各厂区车间主任参加了会议。



图为公司安全专题会议现场

广东永高组织开展
“安全生产月”系列活动

安全生产无小事 全员活动3+1

本报讯(通讯员 章月月)6月是国家安全生产月,为积极营造安全生产氛围,提高员工安全防范意识,科学预防安全事故,广东永高积极行动,各部门通力配合,开展了系列安全生产活动,行之有效地提升了公司的安全生产工作。

7月14日,举行了安全生产月系列活动表彰会,表彰会上对各项活动成果进行汇报,对安全生产月系列活动中表现优秀的团队和个人予以表彰,对安全月中发现的问题进行总结,对安全月目标进行考核。据悉,此次安全生产月以“严格遵守各类操作规程,提高全员安全意识”为主题,自6月8日开始,历时一个月。安全生产无小事,全员活动3+1,安全生产隐患排查、全员消防演习、全员知识竞赛加上安全生产宣传系列活动。通过不同的方式方法把安全生产的思想传递给员工,深入人心。

在6月9日召开的安全月启动会议上,在总结了过去安全工作的基础上安排部署安全月系列活动。以危险源识别为源头,以安全知识学习为手段,以创建隐患“零”容忍、操作“零”违章、安全“零”伤害为目标,全面打响安全的战役。6月13日,安全管理小组协同部门负责人对厂区进行隐患排查,针对生产设备、安全防护措施、生产环境、劳动纪律、安全责任落实等方面存在的隐患逐一排查,查找各类危

险源头,现场开具不合格项目单,通过排查,共查出89项安全隐患,截止7月8日,完成整改89项目,完成率100%,真正做到隐患“零”容忍。

6月23日,公司150余人进行了消防逃生演练和培训,汽车城消防大队官兵指导并参与了此次演习。演练内容主要包括预防火灾事故等突发事件的应急处置办法,消防器材(主要是灭火器)使用说明及灭火的基本方法,消防官兵亲自指导示范并讲解相关安全知识。公司历来将安全作为企业的头等大事,将安全生产作为公司的重中之重。每年不定期举行消防知识培训和演习,旨在通过消防知识培训和现场模拟演习,提高公司全体员工的消防意识和安全技能,为广大员工营造安全和谐的环境。

为了配合安全月活动,7月5日至7月8日,开展安全知识竞赛活动,知识竞赛分为笔试、抢答、安全管理建议、安全事故管理等多个环节,全体员工踊跃报名、通过安全知识学习、早会安全培训、安全建议等形式积极参与。丰富了安全月活动内容,强化安全意识、普及了安全理论知识,在广大员工中掀起一股学安全、重安全、抓安全的风气。活动期间,厂区内多处悬挂安全横幅,提醒员工时时注意安全,事事注意安全,安全活动内容活动成果通过宣传栏、微信、腾讯通呈现给员工,让安全生产无处不在。

以赛促学
以赛促练

本报讯(通讯员 潘嘉豪)7月22日,公元太阳能技能比武大赛火热开展。来自各车间的79位选手同场竞技,互争锋芒。经过激烈角逐,最终组件车间的曹桂琴、灯具一车间的李东近、王英和灯具二车间的董芬获得一等奖,陈润霞等6名选手获得二等奖,代永康等17名选手获得三等奖。

赛场上,选手们个个信心百倍、精神抖擞。比赛拼的不止是产品数量与质量,还有选手们的心理素质,“台上一分钟,台下十年功”,对产品工艺的掌握、对自身技艺的确定,都离不开参赛选手们平时的点滴积累。比赛过程中,不仅选手们表现可嘉,裁判们同样值得称赞。据了解,本次比赛的裁判由生产部、品质部的同事担任,他们对生产过程中每一道工序的准确掌握、对完工后产品质量的精确把控,保证了比赛结果的公平公正。

技能比武大赛为员工们提供了一个展示技艺、实现价值的舞台,更为他们发现不足、抓紧学习、提升素质给予了更多的内在动力。



图为技能比武大赛领导与获奖者合影

面临着强劲的竞争对手,价格大战有没有让你筋疲力尽?在苦恼的同时,你有没有掌握品牌、服务等赢得市场的无形"尖锐武器"?

当售后服务已经成为了企业保持或扩大市场份额的要件时,当售后服务的优劣能明显影响消费者的满意程度的时候,优质的售后服务已经成为品牌经济的产物。在市场同质化竞争日益激烈的今天,企业和消费者不再只关注产品本身,更愿意选择这些拥有优质售后服务的公司。"售后服务"是一个广泛的概念,包括对用户使用产品前的说明和指导、用户使用产品中的跟踪和监测、对已发生故障产品的维修以及用户对产品设计与制造方面的问题反馈。

公元管道致力于从单一的管道制造商、销售商转变为管网系统方案的服务商和解决者,在这个转变的背后,售后服务正扮演着不可替代的重要角色。"管网系统方案解决者"是永高股份董事长卢震宇对企业营销转型的思考和方向,"良好的售后服务是下一次销售前最好的促销",也正是公元售后服务一贯秉承的核心服务宗旨。

本期关注专刊为您呈现来自市场一线、公元品牌售后服务的专题报道。

本报记者 刘奕帅

公元的品牌售后服务之路

永高股份 王盐煮

专业、专注、专精的工匠精神缔造了公元三十四年如一日的“质造”之路。公元的“质造”，不仅仅是做好产品，亦是做好

服务。总部售后服务部，一个年轻却有“故事”的部门。多年来，他们只做好一件事，那就是用心服务于市场。他们用“公元人”

特有的热心、诚心和恒心，帮助客户化解了一次又一次难题；用公元人特有的执着和坚持诠释着“公元”品牌的核心要素。



图为公司售后工程师杨建斌(左四)在现场做售后技术指导

选择正品 安心有保障

“我是你们某区的总代理，我区的某医院6楼住院部的PP-R热水管道阀门炸了，那里的材料都是我这里买的，现在医院停水了，情况十万火急，等着我们过去处理，麻烦你们赶紧派人跟我一块过去。”

“有问题，先处理，再分责”这是公元售后服务的基本原则。售后服务人员第一时间赶到现场。“这是热水管主管路，上午的时候就是这个阀门爆了，幸好当时底下没人。现在我们关闭了总阀门，整个楼层都处于停水状态，你们看看是什么原因，不搞清楚原因我们都不敢用了。”顺着院方代表的手势看去，位于过道开水间天花

板上方的阀门只剩下阀体，阀芯则不知去向。

“使用不到2年就出现了质量问题，你们的产品以后还能让人放心用啊。”显然施工方有些气急败坏。

当前的重点不是辩驳和解释，而是冷静地寻找故障原因、提供问题的最佳解决方案。公元的售后人员通过了解管道的使用环境(热水温度、压力及阀门的开关频次)，并无发现异常。之后，近距离进行分析，阀门的铜件很光亮，说明使用的时间不久，再仔细观察，铜件的牙纹很浅，大小尺寸跟公元的同规格产品对比起来有很

大出入，产品表面无任何商标，这就可以判定该产品不是正品，属于市面上典型的“仿冒三无”产品。

“这只阀门是我们专程带过来给你们维修用的，送给你们使用，以后你们要把好材料进货、验收关，不仅管子要用公元的，配件也要用正宗的公元配件。”

“就说嘛，我们院里一直用的是公元的管子，从没出过问题，这次在没搞清楚事实的情况下就让你們大老远赶过来，真是不好意思，谢谢你们。大品牌果然服务也是一流的！”院方代表表示感谢。

汗水行动 服务到极致

问题，一定会给你们一个满意的处理结果。”售后人员将准备好的冰矿泉水，分发给现场的师傅们。

售后人员和农办、相关负责人到附近的几个村落，对每一个临时堆放点的管材外径、不圆度等指标进行抽样测量，同时通知公司品管部门对仓库同规格管材进行普查。通过大批量测量数据的分析对比，事故原因逐渐浮出水面。公司库存产品尺寸全部合格，场地平整、规则堆放的管材也无任何异常，而地面不平整、堆放不规律、处于底部的少量管材因高温暴晒，受力不均压扁了。这不是质量问题，是

管材的堆放储存条件不当造成的，这一结果得到农办和工地负责人的一致认可。

第二天一早，公司生产、仓储相关人员到达工地，对现场的管材进行分拣，个别变形严重的管材装车运回换货，对叠放不规律的管材重新叠放。酷暑中，用了整整三天时间将所有临时堆放点的管材叠放地整整齐齐。公元人用这场无声的“汗水行动”给农办和施工队一个满意的处理结果。直到2013年6月工期结束，工地再没发生过管材端部变形。

抗灾抢险 我们在一线

有办法维修吗？他们还急着赶工期”，总部售后人员王彬铨立马电话求助上海公元售后工程师杨建斌。

“你将现场照片用微信发给我，我先大致了解一下。让他们把沟里的水抽干，我现在马上买动车票，下午到你们那边。”

下午一点，已按照老杨的要求备好了PE热收缩带、高筒雨鞋、煤气罐、液化气喷火枪、卷尺等工具，老杨一到，马上出发。“喇叭口变形严重的管子一律不能用、全部吊上来，水泵尽量把沟里的泥浆也抽干，安排2台挖机从沟槽中央段向两头拓宽，安排8个工人清理土方和淤泥，安排4个工人负责管道喇叭口的二次安装。”

“没问题，我赶紧协调挖机和工人进场。”就这样施工队老板亲自上阵指挥，现场所有的工人按照老杨的部署，各司其职，各项工作井然有序地展开了。

老杨他们干的是此次抢修环节中技术含量最高的部分，他们需先将管子的连接部位擦拭干净，不能有任何水和泥渣，然后用PE热收缩带对接头连接位置进行

包覆，再用高温火焰喷枪均匀地烘烤热收缩带，边烘烤边用手压实，使其紧紧贴合管接头外壁，保证了接头处不会渗漏。

整整一个礼拜，临时抢险队“早出晚归”，对全部的接头位置进行细致地加固处理。至于沟槽里泥浆怪异的气味和那些咬人的飞虫，全身的泥巴，队员们都努力克服。本次任务中剔除5根喇叭口变形严重的管材，其余30多根管子全部投入正常使用，原先的窨井未作改动，按管道全部重新铺设计算，仅管子材料和窨井制作费用就节省了18余万元。

2016年4月，永高股份在全国市场调查评价活动中，质量、售后服务及消费者满意度均居行业前列，被中国产品质量协会授予“全国售后服务满意单位”称号。公元售后服务的年轻团队正肩负着永恒的责任，在为创造“公元”产品增值服务的道路上栉风沐雨、砥砺前行。

天津永高舌尖美食 自助共享

本报讯（通讯员 张国芹）为了庆祝销售业绩大幅提升，增强企业凝聚力，丰富员工的业余生活，营造温馨和谐的工作生活氛围，7月20日天津永高特举办了“舌尖上的后勤”美食自助活动。

此次美食自助活动别出心裁，菜品十分丰盛，二十余种炒菜，近十种主食，还有丰富的汤品、点心、饮料和水果。员工们排着长队，井然有序地取餐，本着杜绝浪费的原则，自主发起了光盘行动。活动结束后，员工们一致点赞，纷纷表示在轻松愉悦的氛围中，感受到公司对员工的切身关怀美食自助活动给大家带来的文化性和娱乐性，激发全体员工共同分享生产经营的喜人成果，共同担当企业发展的责任。

天津永高学习践行班
开展各类培训活动

本报讯（通讯员 赵刚旺）自天津永高学习践行班开班以来，通过组织开展主题丰富、形式多样的培训活动，不断提升学员的各方面素质和能力，为他们更好地投入工作打好理论和实践基础。

思维碰撞的读书交流会、寓教于乐的礼仪情景剧、强身健体的户外活动等，无一不散发着各位学员的热情。其中，礼仪情景剧的演绎充分反映了学员们的成长历程，从编写剧本、设定场景到分配角色、准备道具，都由学员们沟通，协作完成。当然，最后的汇演也没有令大家失望，学员们都找到了最好的自己，共同呈现了一场接近完美的演出，更是将商务礼仪知识运用到了实际，学以致用，知行并进。

此次活动的目的不是在于知识的灌输，而是让学员们在潜移默化中自主地去吸收知识，这样才能得到最好的培训效果。不仅在文化素养上，也要在身体素质上去培养员工，只有员工全方面提升，才能支撑公司走得更远，变得更强。

国际化的“阳光”文化力

外贸销售部举办业务员英文接待讲解PK赛

本报讯（记者 高春泉）8月5日，公司总部办公楼里来了一群只说英语不说中文的中国人。他们齐聚一堂，用纯正的英语发音、商务的接待礼仪、专业的讲解内容，进行着一场没有硝烟的比拼。24位外贸业务员轮番上场，用心演绎自己心中的公元，用专业和自信诠释着国际化的“阳光”文化力。

永高股份副总经理张贤康到比赛现场致词，他充分肯定了外贸销售团队对于员工素养、能力培训的重视，对外贸销售团队建设给予了充分肯定，并鼓励选手们在比赛中发挥出真实水平，取得好成绩。

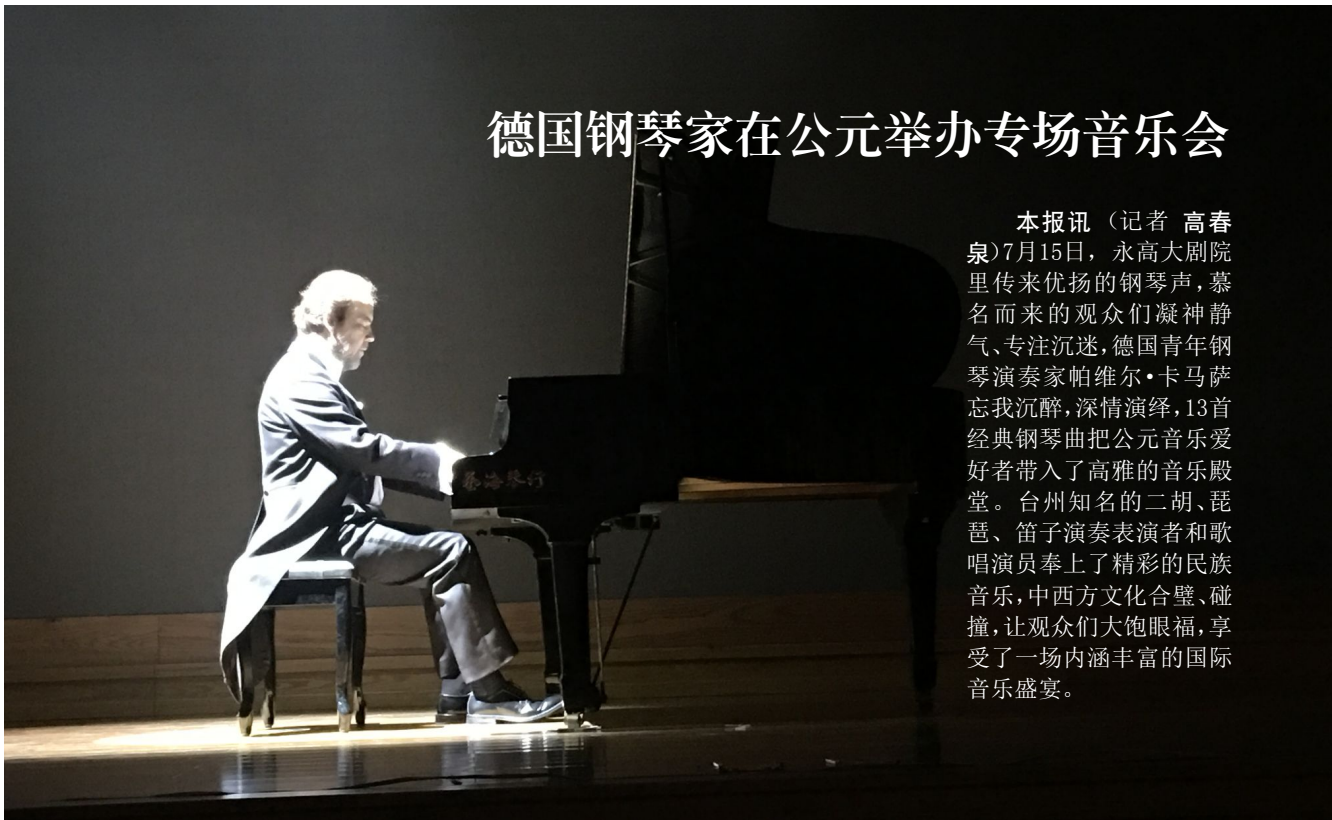
据了解，为打造一支充满“阳光”文化力的外贸销售团队，形成“每个业务员都是接待讲解员”的文化氛围，外贸部经过两个月的策划、筹备和练兵，组织五大区域所有的业务员开展接待讲解PK赛。选手们使用统一的PPT版本，通过演示、讲解、互动等多种表现形式，介绍企业现状、发展历史、战略规划、产品优势和技术实力等。比赛还设置了提问环节，每位选手介绍结束后，由所属区域经理随机进行提问，从而考验选手的临场应变能力和业务知识的掌握情况。

经过七个小时的激烈角逐，中东区域

和亚洲区域名列团体总分前两名，获得“阳光团队奖”，区域业务员池焯以97.67的高分摘得头筹；区域业务员周钊君、黄立、郑利燕获得二等奖；区域业务员项馨薇、童冷等6人获得三等奖。

外贸销售总监翁业龙告诉记者：“打造一支充满活力的销售团队、形成积极向上的正能量氛围是一件非常重要的工作，只有了解自己的企业、热爱自己的企业，才能做一名优秀的业务员；一支有战斗力的团队必须是一个充满‘文化力’的团队，而国际化的‘阳光’文化力正是我们所需要的！”

德国钢琴家在公元举办专场音乐会



本报讯（记者 高春泉）7月15日，永高大剧院里传来悠扬的钢琴声，慕名而来的观众们凝神静气、专注沉迷，德国青年钢琴演奏家帕维尔·卡马萨忘我沉醉，深情演绎，13首经典钢琴曲把公元音乐爱好者带入了高雅的音乐殿堂。台州知名的二胡、琵琶、笛子演奏表演者和歌唱演员奉上了精彩的民族音乐，中西方文化合璧、碰撞，让观众们大饱眼福，享受了一场内涵丰富的国际音乐盛宴。

集团各地党建工作有声有色

本报综合报道（通讯员 周玲玲 卢小锋 唐光双 李 杨 严 敏）随着公元集团以“七彩阳光”为载体、各子公司“阳光纽带”联动的“阳光”党建工作体系的创建与复制，各子公司逐步形成了独特“阳光”魅力的党建工作特色，近日，各子公司党组织纷纷开展相关活动，深入公元党建工作向纵深推进。

集团党委税企结对聚合力

7月21日，黄岩区国税局第二党支部和公元集团党委行政二支部开展了党建结对共建活动。

两个党支部就“发挥党员先锋模范作用”、“如何开展基层党建活动”、“立足岗位创新创效”等主题进行了交流和分享，完成了主题党日系列活动的一系列“规定动作”。随后，两个党支部举行共建共创签约仪式。

仪式。

上海公元“微”心愿助力“大”梦想

7月14日，浦东新区困难职工微心愿活动在上海公元会议室举行，上海公元办公室主任陈峰将一件件爱心物品转交到公司困难职工手中。受帮扶的员工深有感触地说“看似‘微不足道’的小礼物，却让我们感受到了‘以小见大’的企业关爱，激发我们感恩公元、奉献公元的热情。我们一定为实现‘双百’大梦想努力拼搏。”

本次困难职工微心愿活动通过认真访谈，详细摸底，最终确定出4名困难职工群众。7月14日，浦东新区工会将男士跑步鞋、拉杆箱、电压锅、运动套装等爱心物品送到了困难职工手中。

重庆永高开展党支部换届选举等活动

7月4日，根据永川工业园区党工委要

求，重庆永高党支部进行支部换届工作。会上，支部书记罗建华代表支委作上一届支部工作报告，表彰了2016年度工作的先进党小组、先进党务工作者、优秀党员。支部换届大会通过无记名投票表决，增补了妇女委员，罗建华同志继续担任新一届党支部书记，罗广辉、余沁芝、唐光双、秦磊担任支部委员。

7月15日，重庆永高新一届党支部班子带领30名党员，前往贵州省遵义市开展“七一红色基地教育活动”。参观了娄山关战斗遗址和遵义会议旧址，铭记历史、传承革命遗风。

另悉，在中国共产党建党96周年之际，7月1日，重庆永高在新厂区北大门举行了隆重的升旗仪式。



图为重庆永高七一红色基地教育活动党员合影



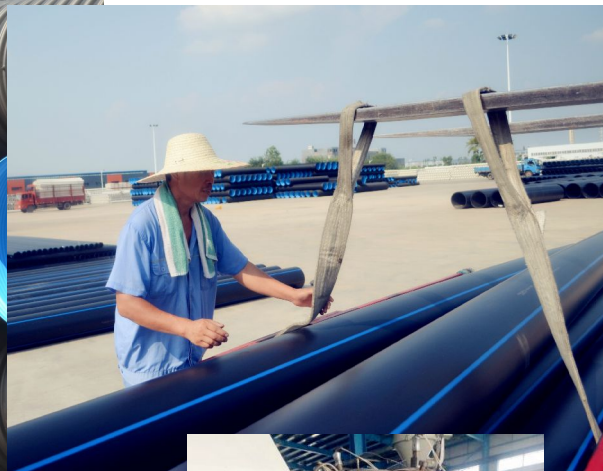
今年的夏天比往年更加火热。连日来气温节节攀升，屡创新高，员工们直面高温“烤”验。尽管热浪滚滚，但在公元的各条战线上，各项工作依旧有条不紊的进行着。一线员工，迎着热浪，坚守岗位，挥洒汗水，向高温宣战，他们忙生产、高效率的斗志和激情一浪高过一浪，打响了一场场“高温攻坚战”。

不管是在装货区，还是在生产车间，不论是食堂灶台边，还是执帚烈日下，员工们的汗水坚守，令人敬佩。他们也许平凡，却不平淡；他们也许微小，却不微弱。他们是高温下最美的公元人。

各大记者站用镜头和文字记录下了那些感人的身影。

高温下 你的背影

High temperature of your back



清凉夏日的消暑行动

本报综合报道(通讯员 卢小锋 张国芹 石国刚)夏日炎炎,酷暑难当。面对入伏以来持续的高温天气,为保证经营工作安全有序开展,各地子公司纷纷采取“消暑”行动,战高温、斗酷暑。

永高股份黄岩总部地处高温地带,公司早早地为一线员工准备了防暑降温药品,并对用完的员工及时补发。后勤部门送清凉到一线,公司所在街道工会组织为公司送上丰富的防暑慰问用品。上蔡厂区、双浦厂区相关车间加装排风装置和电风扇,改善工人工作环境。

上海公元通过发放防暑药、

盐汽水、送绿豆汤、送冰块等系列“送清凉”活动,同时配备冰箱,极力完善制冷设施,合理调整高温工作时间,多举措、多方位来应对高温天气。7月27日康桥镇党委副书记范风云一行高温慰问上海公元。范书记一行首先将慰问品送到公司员工手中,随后进行了座谈,从公司生产、销售、党委建设、工会工作等方面了解了情况。他对公司的各项工作给予了高度的赞许,尤其是对公司多举措应对高温天气的工作给予很高的评价。他说:“上海公元无论是生活区建设还是在办公环境方面,都把员工的利益放在首位,让员工舒适生活,快乐工

作”。

天津永高工会给一线员工分发西瓜,叮嘱员工们合理安排好休息时间,注意防暑降温,并坚持每日在高温天气为员工送上解暑汤品、饮料,同时要求相关部门将员工夏日防暑工作列入重点,准备防暑饮品及药品,为员工防暑开通绿色通道。

为防止安全事故的发生,重庆永高组织夏季安全大检查。公司安全领导小组成员从办公场所、仓库、生产车间、食堂、宿舍楼以及废旧物资的存放区域等逐步排查,发现安全隐患立即整改处理,及时排除隐患,确保一线安全生产。

诠释公元美

上海公元 张东 唐兴文

入伏后的上海,酷暑天气如同房价一般,丝毫没有俯身下探的意愿。在生产车间,员工们都要面对设备的“热情考验”,看着眼前穿梭忙碌的身影,画面甚美。

高温天气造成生产设备故障频发,设备维护人员也成了炎炎夏日里最忙碌的人,他们为车间的正常高效生产保驾护航。

公司调整了户外装卸作业的时间,采取“做两头、歇中间”的办法。每天早晨,在厂区的路上就能看到他们忙碌而坚毅的身影,滴落的汗珠、湿透的衣服,汗珠在黑红的脸上泛着亮光,垫板上的原料袋也被汗水大片大片的浸湿。每当看到他们,通常都已卸完了好几车原料,心底也会生出一种由衷的敬意。

没有美人的容颜,只有日复一日地在自己的岗位上把简单的事做得更好。敬业和担当是员工们朴实的生活写照,也是推动每个人在挑战和考验面前绝不退缩的坚强力量。他们无畏炎夏寒冬,坚信一时之苦只是上天另一种形式的馈赠,是成长历程中必要的磨砺和考验。他们用平凡和坦然诠释了美的另一种法则:有一种博爱叫坚守,有一种大美叫公元。



图为上海公元、安徽永高、广东永高、天津永高等各基地各岗位员工高温奋战一线的场景

8月28日，又是一年“七夕”节。牛郎织女的传说从远古的隧道里走来，亦或从那幽蓝神秘的夜空随风飘来，亘古不变地流传。

当爱情这个永恒的主题在年代中发酵，我们蓦然发现，那些年的爱情故事已然镌刻在了“银河”的画卷里。当爱情这个永恒的主题在公元上演，我们不禁感叹，这里已经不仅仅是一个工作的平台，更是每一位公元人心中爱的栖息之地。

用心的公元人，相信你们可以读懂，他们和他们的爱情是在一个共同的工作平台上、一片共同的生活土壤里，两颗心相互守护、同甘共苦的海誓山盟；是相互扶持、共同成长的爱宣言。不同年代的爱情之树，在阳光里，同样枝繁叶茂地舒展着蓬勃的生命。

值此“中国情人节”到来之际，愿天下有情人，在凡间的鹊桥上相会、相爱，终成眷属。愿公元的眷侣们，在七彩阳光里相爱相伴、执手一生……

本报记者 高 默



公元人的爱情故事

60后公元夫妻

人物档案

丈夫：李泽政，包装试压车间D1员工，21年公元工龄。
妻子：邓长英，包装试压车间D1员工，21年公元工龄。

爱情宣言

在公元相伴20余载，一根根管材、管件传递着我们的爱。每天，一身同样的工作服，就是我们的“情侣装”。我们把坚守和执着写在平凡的每一天，我们用“心”守护着在公元的美好生活。



70后公元夫妻

人物档案

丈夫：文 华，注塑A2车间员工，20年公元工龄。
妻子：杨 平，注塑A2车间员工，17年公元工龄。

爱情宣言

走对了路，每段都是踏实的；做对了事，每件都是开心的；唱对了歌，每首都是精彩的；爱对了人，每天都是幸福的。公元，让我们生活踏实、开心、精彩、幸福。



80后公元夫妻

人物档案

丈夫：孙志军，注塑D2车间员工，13年公元工龄。
妻子：卢银珠，人力资源部员工，14年公元工龄。

爱情宣言

嫁给房子，还是嫁给爱情？这个问题几乎让每一对80后纠结不已。可是我们并没有迟疑，因为公元，让我们相遇、相恋、相知，更让我们懂得携手并进，用智慧和汗水创造属于我们的幸福生活。山盟海誓只能感动瞬间，相持相携方能一生温暖。



90后公元情侣

人物档案

他：张宵铄，太阳能车间员工，2年公元工龄。
她：郑曦曦，太阳能品质部员工，2年公元工龄。

爱情宣言

都说90后嚣张、不羁、有个性。同学、朋友们说，选择在同一家企业、毫无新鲜感地工作生活不是90后该有的“范儿”。可我们却觉得，在现实中接受磨砺，在平凡中厚积薄发才应该是高大上的“90范儿”。在花园般的工厂中呼吸着同样清新的空气，我们的心和着风儿一起舞动，有什么比这个更有格调的吗？



其实我们不知道

公元太阳能 陶雪婷

大学室友杨柳是校花级人物。精致五官，鹅蛋脸庞，皮肤白皙，纤细腰细，一头长发秀逸温柔，一双长腿旁人羡慕。有一节口语课，外教说要考验我们同学之间互相了解的程度，问杨柳的穿衣风格是什么。

“学院风。”——No

“甜美风？”——No

“名媛风？”——No

“街头风？”——No

……

感觉把淘宝关键字都要说遍了，也不去想英文要怎么说了，干脆中文，可结果都是No。大家实在不知道了，究竟答案是什么啊？

杨柳大概有点害羞，微微颌首，看着自己的手，道，“I like comfortable style.”

人以为，光彩夺目之人必定有一套完备的各类生存、生活体系。前者往往羡慕后者，还暗暗不屑何必搞得这么复杂。其实啊，这些风口浪尖上的人儿也是我们身边最平凡、最可爱的人。上帝赐予她们悦人的外表，始终也没忘记，可爱、善良、美好、单纯的内心。前者多虑了。

其实我们不知道，她穿衣有品，最重要的原则，是穿着舒服，别无其他。

像美国人说的，DON'T JUDGE.

《我的前半生》教会我的事儿

重庆永高 严 敏

《我的前半生》近期霸屏，相对于全职太太、渣男、小三的戏码，我更喜欢的是贺涵和罗子君面对职场的表现。贺涵是行走的职场导师，传授的职场规则句句都是金句，而罗子君重返职场的逆袭则是生动的励志榜样。

跳出舒适区

贺涵说：“路要自己一步一步走，苦要自己一口一口吃，抽筋扒皮才能脱胎换骨。除此之外，没有捷径。”一个人往往对痛苦的感觉比快乐的感觉时差长，也就是说痛苦的事情更深刻。子君从刚开始的无法接受到咬紧牙关的接受，从全职太太到营业员，她跳出了她的舒适区，重新开始，不断适应，不断努力，一步步实现了自己的价值。也许我们留在自己的舒适区是比较舒服和安全的，但是舒适区不会永远安全。每个人都会面临新的挑战，要经常从

舒适区跳出来，才会有战斗力，才能从容不迫地面对一切困难和挑战。

顾客是上帝

贺涵说：“每一个买过东西的客户，你都要记住他们的特点喜好，留下电话号码和电子邮箱，然后根据他们的特点给予他们精确的咨询，而不是无差别的群发对待。这样他们就有一种被奉为上宾，被重视差别对待的良好感受。我们要时刻心系客户，体验他们的悲观和快乐情绪，并且与他们站在同一条战线上。”“顾客是上帝”一直都是销售行业的座右铭，我们必须从顾客的角度出发，换位思考，了解顾客的需要，以最好的态度让顾客满意。所以在职场上用心的分享交流和沟通是必不可少的，不管是对待同事，还是客户。

时刻准备着

贺涵说：“实战之前，必须预演，以排

除一切意外的可能，没有人在乎你所谓的特殊情况，更没有人有心情有时间去听你解释，如果出了问题，那么就一定是你有什么地方没有做好。”我们生活当中，没有如果，只有结果，而结果往往又是不可预知的。只有不断地反复演练，时刻准备着，才会有一个好的结果甚至是一个好的机会，而机会往往都是留给有准备的人。

不断提升自我

贺涵说：“你一定要做到可以取代任何人，然后再考虑做到任何人都不可取代你。”人生没有白走的路，每一步都算数。就连罗子君曾经的买买买也成为了她职场逆袭的利器。也正是她自己曾经的经历和积累再加上目前的自我提升，她拥有了任何人都不可取代的优势。我们只有不断地去提升自我，增强自己的实力，才不会被淘汰。



公元讲究 不将就

上海公元 王旭东

昨晚打车回公司，我说“去上海公元建材发展有限公司”，司机师傅说“你们公司好像是做管道的吧”。“是的，你怎么知道的啊？”我好奇地问司机师傅。“前段时间家里装修，用的都是你们公司的管子。”我说“我们公司的管道价格相对来说不便宜啊，怎么不用便宜点的呢？”司机师傅说“自己住的房子，装修完了也许是一辈子的事情，现在贪便宜，万一出现了质量问题就麻烦了，自己住的房子，用的材料怎么能将就呢？”

诚如司机师傅所说，装修材料怎么能将就呢？那么，我们作为管道的生产者，部分装修材料的源头，当客户对我们

产生信任的时候，我们生产的管子质量能不能做到最好？客户对我们的信任来自于公司长久以来所有员工兢兢业业生产出的优质产品，我们能不能在质量上给予客户绝对的信任呢？

我相信我们一定能给客户一个满意的答卷，因为我们一直坚持“管用多年，还是公元”的态度。客户不将就，我们更不将就，今天的质量是我们明天的市场，如果我们今天在生产上将就了，也许明天客户对我们的管道就是不将就的态度。

作为一名机修人员，我深刻地明白设备对生产是多么的重要，设备不正常

是会严重影响生产的产量和质量。不论在设备的安装还是维修过程中，我从不将就，任何时候都会从精益的角度去做好我的工作，因为我不希望我安装维修的设备有返工的现象，也不希望我所管理的设备生产出不合格的产品。

我相信我的同事们也都是是一样的兢兢业业，在为生产优质管道而努力，在工作过程中讲究而不将就。公元的广告语说的好“公元，世纪的承诺”，这个承诺也许就是我们对工作、对产品、对服务的讲究而不将就。这个承诺将用时间来验证，验证我们的态度、我们的用心和我们的品质。

我的第一次拜访

广东永高 立 早

第一次拜访更是令我受益匪浅，感慨万千。

第一次的拜访很顺利，但我心里知道，是领导和前辈做了很多前期工作才促使这次拜访顺利进行，心里充满了无言的感激。都说跑业务是为公司开疆扩土，但我心里知道公司在这里付出了多少，为我该做的工作付出了什么，感激之余只能更加充满信心与力量，做好自己的工作。

拜访中，让我感受最深的是我对公司产品的了解在无形中更加深入了，同时对自己也提出了更高的要求。为了向客户介绍产品，以前在办公室工作只是简单了解的三壁波纹管和PVC-M管，现在必须全面深入的了解才能展示产品的优点与特性，得到客户的认可。和客户交流的过程中我感受到了一种前所未有的骄傲，一种在公司内部体会不到的，一种公司实力和产品

品质带来的荣誉感。客户说公元的产品很有名，很多人用，口碑也很好。一句肯定的话，对于我，有太多的意义，让我充满了勇气和前行的动力。

回顾拜访的过程，我发现有一些地方自己的表述不是很恰当，销售真的是一门博大精深的学问。平时在办公室看着，总觉得业务员自由潇洒，羡慕得不得了，现在顶着烈日来回奔波，才切实体会到他们的辛苦与不易。向老员工请教时，内心充满了崇拜之情，他们怎么这么厉害，把客户分析得这么透彻，不像我只顾自己滔滔地介绍产品，忽略了太多分析与反馈。我下定决心，在下次的拜访中，一定要做的更好。

第一次的拜访结束了，还有更多的拜访在等着我，这是挑战也是机遇。

马云的无人超市一经推出，迅速走红，如此脑洞大开的想法成为现实，让人隔着电脑手机也能生出无限的敬畏之情。敬畏之后不免感慨，那些疯狂的人啊，是什么支持他们有这些新颖奇特的想法，把创新诠释得如此鲜活？是广阔的市场空间、源源不断的财富、还是久违的梦想？

马云在互联网混得风生水起，如鱼得水。推什么火什么，做一行精一行，创意不断，顺理成章。真的是别人天资过人鸿运当头么？不是，是别人做任何事情都做到极致，而且永不止步。无论是淘宝、支付宝，还是无人超市，都能算得上极致，但是也没有停下继续追求的脚步。

透过“无人超市”，我们看到了什么，想到了什么？

本报记者 立 早

开启“无人”商业模式 颠覆未来智能生活

透过“无人超市”我们看到了什么？

淘宝、天猫、支付宝……马云就是“创新”的代名词



重庆永高 严敏：扫码进门，购物，走人，全程高能，科技正以我们无法想象的速度，猝不及防地颠覆我们的生活。今天无人超市可以取代传统的收银员，那明天又会是什么工作被取代呢？我觉得，只有不断学习，在学习中不断创新，才能跟上时代的潮流，不被社会所淘汰。

永高股份 王珍珍：不仅仅是零售业，制造业也在积极创新。永高股份近年来打造的智慧工厂，堪称省内“稳增长调结构转方式”的新典型。无人超市也好，无人工厂也罢，这场智能变革是无法避免的，当变革发生的时候，唯一的方法就是不断创新，成为变革的合伙人，而不是傻傻的站在原地，等待被颠覆。

广东永高 冯玲玲：在这个全社会鼓励创业创新的今天，无疑是创新界的又一鲜活表率。没有创新的工作如同一潭死水，只有源源不断地从劳动中感受创新带来的种种乐趣，才能让这潭水活跃起来。

广东永高 章月月：我是一名普通员工，没有背景，没有高薪，在叫做行政文秘的普通岗位上过着平凡的每一天。平凡是人生常态，一不小心把平凡过成平庸也是常有的事情。时间久了，对岗位熟悉了，业务熟练了，不免少了些警惕，完成任务就好了，差不多就可以了，就这样吧！久而久之，开始抱怨工作的机械，生活的一成不变。事情真的是这样的吗？

骡子和马的故事耳熟能详，大意的我们时常被平凡的生活蒙蔽前进的双眼，成了原地打转的骡子。拒绝原地踏步，拒绝一成不变，我们需要一些新的东西来让平凡的生活不平庸。创新就是带我们远离平庸的道路，我们的创新可以是工作方法，可以是生产技术，亦可以是文字。多点灵活少点机械，多点新颖少点陈旧，摒弃墨守成规，让创新点亮你的生活。

上海公元 王群业：“无人超市”是科技应用于传统零售的创新形式。这对我们制造行业的转型升级具有借鉴意义。前不久，上海公元PVC车间“无人”打包机上线，这似乎与“无人超市”有着异曲同工之处。通过无人打包的改造，各车间都着眼于改善和创新，在工作各方面进行深挖潜力，为开源节流奉献智慧。



安徽永高 黎萍：马云在一次演讲中提出：“未来的十年，二十年，没有电子商务这一说，只有新零售”。人类社会的进步就是优胜劣汰，在当今科技成为第一生产力的时代，新零售方式替代传统零售方式是必然的结果。从传统的零售到电商时代，再到现在的

新零售，从商品的单一化到多样化，从实体到网购，客户永远都是选择创新者。就自己所在的企业而言，全国管道公司不计其数，如何在激烈的竞争中处于不败之地，如何成为同行业中的佼佼者，这必然离不开创新。一成不变的传统模式只适合过去，在现在这个科技日新月异的知识经济时代，不断创新以适应当今时代速度的发展显得尤为重要。

天津永高 崔志君：充满科技感、创新感的无人便利店就这样在现实中诞生了。无论是企业还是个人，在科技迅速发展的时代，创新发展是一个必要的条件。个人不进取会被取代，一个团队，一个企业不创新，同样会被时代所抛弃。一个总是想安逸生活的人，最终会发现自己与别人的差距越来越大；一个没有新鲜感的企业，最终只会因为没有生机与活力，告别市场。

安徽永高 张杰：创新，我的理解就是打破，打破我们常有的固化思维，只有打破了，才能融入新的东西。工作中，我们亦是如此。我是安徽永高物流部的一名员工，如果按照我们平常的做法，肯定就是简单发单子，与物流公司沟通找车。但我们就打破了这样的思维，在发单时加入赏罚，在外调车时用公司的管理制度去监督考核。只有这样，司机才会越干越有劲，工作也会越来越规范。

重庆永高 梅宇：无人超市火遍全国，绝非炒作，深思其中的奥秘，更多的还是一种无论对于媒体或者民众前所未有的新鲜感。创新，顾名思义，是创造新的事物。一颗螺丝的改变是一种创新，一种制度的变革也是创新。彼得·德鲁克在其书中就说到：创新的机会处处都有，创新的行为人人都可以做到。在我看来，公司的创新归根结底仍然是人的创新。因此，要想让公司成为创新型企业，必须充分调动职工的创新热情，激发职工的主观能动性，重视一线职工对生产技术提出的建议，坚持目标管理，完善合理化建议模块，将职工的合理化建议落到实处，让合理化建议提得有价值。

天津永高 赵刚旺：在我看来，营销亦是“赢”销。“无人超市”独创了一条线上与线下结合，同时能提供良好购物体验的路径，为电商的发展指明了方向。这种营销模式的创新才是我们应该学

习的，如果营销模式固化，再好的产品也没有价值，好的营销模式不只是赢得利益，更重要的是赢得人心，充分考虑到消费者的需求，究其核心，还是创新，创新才是第一生产力。



“看建军90周年阅兵，心潮澎湃，赶紧晒几张旧照。”7月30日，先是一拨照片秀，身边的朋友都穿上了英姿飒爽的军装。根据页面显示，这是一款人民日报客户端推出的“一秒换军装”H5小游戏。但正当大家玩得火热的时候，画风突然一转，一大拨微信公众号推送消息，称这个游戏存在诈骗风险。“扒一下这个网站……通过IP查询显示在加拿大……一个所谓的北京公司，在一个IP在加拿大的服务器上，冒充人民日报的客户端，获取公民个人信息。”

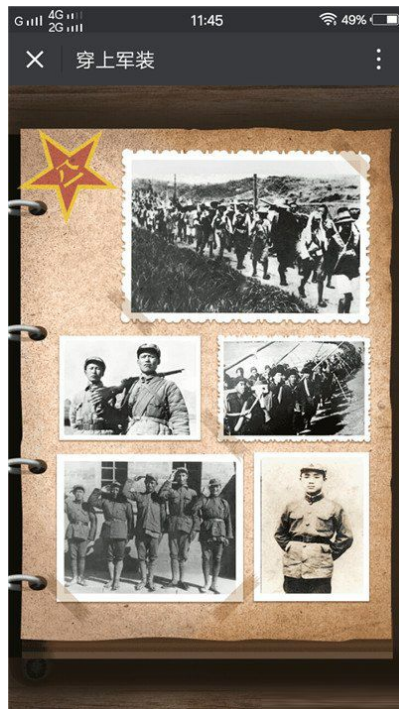
反诈提醒一出，朋友圈里都忙着删照片、删微信。不少没有玩这款游戏的朋友，则为自己的明智自鸣得意。

“请造谣传谣者歇歇吧！”谁知画风又有转变，人民日报客户端的一则声明，再次扭转了剧情：类似的提醒属于谣言，“一秒换军装”H5小游戏是真的！

人民日报客户端解释，这是他们委托第三方制作的，服务器地址位置均在境内。除了获取用户头像、昵称以及自主上传的照片，“不会也无法获得用户的真实姓名、年龄、手机号等个人隐私。”

到底，我们对微信小游戏认识有多少？你知道微信小游戏怎么获取个人隐私吗？你知道怎么区分小游戏带不带病毒吗？

刷爆朋友圈的“一秒换军装照”风波始末



说“一秒换军装”游戏是诈骗信息时 为什么很多人都信了

记者也玩了“一秒换军装”的小游戏，在朋友圈秀出了9张身穿军装的照片，回忆了青春，小小嘚瑟了一下。

当这款游戏涉嫌诈骗的信息刚出来的时候，我信了，相信很多人和

我一样，也都信了。

为什么我会相信呢？我反思了一下事情经过：和周围的人一样，我是从朋友圈里扫码进入小游戏的。在上传个人照片的时候。大家都图个好玩，几乎没人去核实真假，当然

也不知道怎么核实。

而跟普通大众比起来，反诈提醒的发布者则显得“专业”很多，其中有些是警方的官微，不仅查询了IP地址，还查询了域名备案。

星座测试、性格测试、姓名匹配、小调查 这些小游戏都有可能获取个人信息

“3波刷屏，起码有一点是好的，借助人民日报平台普及了反诈宣传。”一位民警在微信朋友圈说。

撇开“一秒换军装”的小游戏不说，反诈提醒之所以这么多人相信，是因为在朋

友圈转发的二维码和网页链接中，真的有很多“陷阱”。

一位反诈中心黄警官说，不法分子可能通过网站上的，包括朋友圈转发的各种二维码和链接获取个人信息。比如小游

戏、星座测试、性格测试、姓名匹配、小调查、抽奖，以及申领银行卡、会员卡等。

黄警官说，现实情况是，个人信息被犯罪分子直接获取用于诈骗的几率小，更多是信息泄露带来的隐性风险。

个人信息在一些论坛上被疯抢 微信扫描陌生二维码存在极高风险

黄警官说，个人信息被获取以后，可能有3种泄露途径：一是获取者本身就是为了出售个人信息；二是内部人员私自出售；三是遭受黑客攻击。

个人信息形成了“源头-中间商-非法使用人员”的交易模式。一些打包待售的客户信息，在各大保险代理论坛上遭到各方争抢；甚至在一些医院里，花3毛钱就能收购到一个新生宝宝的信息……

如果只是被用来做广告营销，运气算是好的，另一种途径则流向了电信诈骗分子。

黄警官说，个人信息被打包出售，根据信息的详细程度分为半套和全套两个价位。包括姓名、身份证号、手机

号、银行卡号、照片等全套信息的，每一条信息能卖几元到几十元不等。因为在以公检法名义的诈骗手段，通缉令上需要用到你的照片，以增加可信度，有了照片就“值钱”很多。

由于半套的信息不值钱，在电信诈骗领域还有个“撞库”的技术。不法分子从多个渠道购买信息，然后通过软件进行信息碰撞，形成更完整的信息。或者利用已经泄露的用户名、密码，尝试登录各个网站，最终凭运气“撞”出一些可以登录的用户名、密码。

也许你觉得自己泄露的信息不完整，没有关系，但不法分子可能组合出完整信息。而网上打包出售的个人信息，往往转手多次，到了电信诈骗分子

手里，难以再追溯信息的最初来源。

黄警官说，通过二维码和网页链接，普通老百姓很难确定是否官方的。“如果有人模仿了这个网页，很有可能中招。”

扫描陌生二维码存在极高的风险，这个扫描可能意味着授权、登录、下载等操作，不经意间可能下载了木马或访问带病毒的网站。而且，任意的授权、填写等行为，意味着个人信息被获取。

黄警官提醒，填写个人信息最好从官方渠道进入。当然，在现实生活中不可能完全做到，“最保险的办法，如果你填身份证号、手机号、银行卡号和密码，则千万要谨慎。”

刑侦反诈专家告诉你 怎么区分小游戏带不带病毒

一位从事反诈工作的警官说，这个程序是不是会获取你的隐私，如果会的，就是侵犯公民个人信息。

他查看换装软件后，认为这像是一个PS软件，用户授权后，同意它后台接收你的图片信息，你发送过去，后台处理完再把图片数据回传给用户。

从原理上说，是一个图片数据的传输和传回。

据透露，这次换装游戏，H5前端使用的是第三方供应商服务器和链接，没有放

在人民日报自己的服务器上。腾讯开放的只有头像和昵称，并没有包括个人微信账号所对应的真实个人信息。假如只有这些头像和昵称的简单信息，不一定会被犯罪分子瞧得上。但事实上，通过让你授权，从而窃取个人信息的案子常有发生。

有木马的网站、小程序等，和正规的外表是一样的，甚至手法也差不多——通过扫二维码或直接打开链接，然后跳到一个让你授权的页面，“当你授权后，跳转到一个页面，表面上和正规的网站、小程序

一样，其实它种有木马病毒”，这个木马种入手机后，就可以读取你手机里的各种信息碎片，这些碎片最后组成了你的个人信息。

那么怎么区分小游戏（程序）带不带病毒？怎么预防呢？

“主要看入口”，如果是正规的，在链接跳转过程中，会进入一个正规的网站（或者微信公众号、移动客户端），这些网站和微信公众号如果是经过认证的，那么是相对安全的。

《永遇乐·澄海楼怀古》

天津永高 赵刚旺

顾望回眸，层峦叠嶂，苍郁盈壑。倚栏观海，涛声滚滚，万古无人问。登台点将，声波浩浩，此去谁能还复？夜微凉，烛影绰绰，柳枝拂人醉。

斑驳月色，城墙残破，将士执戈待侧。铁马长嘶，烽烟四起，沙场枯万骨。忆回当下，依稀雾霭，万籁尘烟归去。意犹在，何闻鹧鸪？梦回古树！

书法



安徽永高 徐广艺



阳光

● 日 晕

第九十二期

刊头书法
公元太阳能

黄海波

刊头摄影
永高股份 刘奕师

温暖的守望和情怀

上海公元 卢小锋

“美不美，乡亲水，亲不亲，故乡人”这是四叔常说的一句话。小时候不懂是什么意思，只是感觉顺口就记了下来，随着在外漂泊的时间越久，才对这句话有了更多的感悟。

甘肃甘谷县被誉为华夏第一县，我的家乡就在县城西南方向14公里的一个小山上。整个村子就坐落在一个“塬”中，这个塬犹如父亲的手臂将整个村子揽入它温暖的怀抱，常年呵护着它的健康成长，使整个村庄不断发展、壮大，逐渐形成一个村风淳朴、村容整洁的社会主义新农村！

在村子的下面，有口泉水，用朱熹的诗句“问渠哪得清如许，唯有源头活水来”来形容它是毫不夸张的。自打我记事起，这口泉从来没有枯过，经常是满得容不下，缓缓流淌，不

绝如缕，也从未见过她混浊过，一年四季总是那么清澈。全村人吃、用的水全靠这口泉供给，俗话说“一方水土，养一方人”，正是在这甘甜的“乳汁”下，养育出的人个个都重孝廉、懂感恩、明礼节、知荣辱、乐奉献、勤耕耘。

这里的人们都是地地道道的农民，日出而作，日落而息是他们的生活常态，他们日复一日，年复一年地耕种、收获，其乐融融。相比其他邻村，我们村的土地比较少，人口多的家庭为了生计，从小就出去打拼、挣钱，他们走州过县、爬山涉水、风餐露宿、吃尽了苦头，正是这种历练，让子孙后代一直传承了吃苦耐劳、踏实肯干、勤奋上进的干劲。

在我们村，最有趣、最吸引人的地方要数电磨门和总前门了，这两处地

方无论是天阴下雨、酷暑寒冬、修养闲月还是麦黄六月，从早到晚这里都少不了聚集几个人，最多时达到三、四十个人。他们在这里聊家常，大到国家政策，小到家庭琐事，无所不讲。起名送号，编顺口溜都是部分人的特长。讲故事更是他们的喜好，讲得头头是道、绘声绘色，就好像自己是剧中的人物；听得专心致志、频频点头，从不插一句去打断他们，去地里干活的忘了，出去买家用百货的忘了，直到媳妇出来，喊骂两句，最后在大家的哄笑中一股脑地散了。

家乡的一切是流淌在我心中的一条小溪，是刻在我心中的一轴画卷，是生长在我心里的一颗思念树，总给我温暖，给我慰藉，给我向前的动力。

再次追寻文字的足迹

安徽永高 黎 萍

入夜，慢慢地，淅淅沥沥的小雨渐渐大了起来，犹如千万条银丝，敲打在玻璃上噼里啪啦作响。雨点声，时而轻盈，时而沉重。起身走到窗前，雨滴透窗而来，微风掠过，丝丝凉意。有人说“听着雨声，享受自我的那份独特情绪，是一种幸福的感受”，而此时的我却有一种“天边丝雨细如愁”的伤感。

只身一人站在窗前，窗外黑压压的一片，整栋办公楼唯独自己所在的制单室的灯还亮着。算算，来安徽永高工作也近八个多月了，因为工作性质，时常需要加班的我，早已习惯了这样的漫漫长夜。

望着窗外，不禁感叹，时光荏苒，岁月匆匆，毕业已有五年多了。每每被问及所学专业之时，难免会有赧颜汗下的尴尬。终究是学了几年汉语言文学，多少算是跟“文学”有点关系，然而，从事了近五年的工作竟与之毫无瓜葛，想想，确实有些许

的遗憾。

或许是现在过惯了没有“文字”的生活，毕业之后一直都是在平淡的日子里安静、简单，没有波澜、起伏，甚有一丝寂静地生活着。早前那种对文学的执着早已抛至九霄云外，也从未想过试着去拾起。无聊之时，也曾抱怨生活的无趣，盘算着要改变点什么，却无从下手，一如既往地在一隅之地做着与“文学”毫无联系的工作。就这样，浑浑噩噩地过着。

雨越下越大，而此时的我心情竟有些许激动了。对，或许应该是重拾“文学”了。不，应该说是重拾“文字”，文学对于现在的我来说确实有点遥不可及了，毕竟已有五年没去接触它了。曾钦羡的文学大师，曾喜爱的平平仄仄的韵文、辞藻华丽的散文、还有零零碎碎拼凑成的散记都早已变得陌生起来，就连前几日随手翻开的《小王子》读起来都有些许的吃力。随着时间

的消逝，一些关于“文学”的东西真的丢得太多了。重拾“文字”，自己也很清楚很难再回到大学时的那种位置甚至说是境界，但想再试试，试着重新找回原本属于自己的那一片小天地。

晨曦朝阳，日落余晖，每天周而复始。漫长岁月，都是无数个“今天”堆砌而成，着实不想每个“今天”再碌碌无为地度过。重拾“文学”，不愿只是喊喊口号，有人曾说“当你的才华还撑不起你野心的时候，你就应该静下心来学习”似乎就是说现在的我。想法有了，接下来就是静心去做。试着去找回自己喜欢的东西，也许是新的改变，新的起点，也期望是一个幸福的开始。

此时，窗外骤雨渐歇，眼看也快凌晨了，工作还没有结束，回到办公桌前，打开电脑继续敲打着键盘。但重拾“文学”的种种想法油然而生，像幽灵似的在脑海里潜行着，萦绕于心，久久不能平复。