

公元報

ERA NEWSPAPER

星期一

2018年07月30日

新闻热线: 0576-84277360

E-mail: gongyuanbao@era.com.cn

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
102
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: 冯超 刘珺

四十年改革开放风雷激荡,
三十五载公元创业矫健铿锵。

沐浴改革开放的春风,1983
年,在东海之滨的这片改革沃土
里播下了一颗“种子”,它汲取新
世纪第一缕阳光的能量,静水流
深,厚积薄发。

“精杰”一个对于公元人既熟
悉又陌生的字眼,它是创始人对
精益求精、杰出卓越的匠心追求
和殷殷期盼,是穿越三十五年光
阴的不老情怀。也正是从这里出
发,让“永攀高峰”、“世纪公元”成
为代代公元人的愿景与信仰、
责任与承诺,始终不改的初心让
公元在时代的洪流中砥砺前行。
1993年进军塑料管道行业,1998
年突破一亿大关、开启全国化布
局新征程,2001年跃身中国民企
500强,2011年永高股份成功上市
……每一个公元的发展坐标,都
屹立着人本、诚信、创新、务实
的丰碑。

在公元集团成立35周年之
际,《公元报》特别策划“与阳光同
行”系列报道,见证公元发展的历
史进程,盘点公元发展的风云故
事,解读公元发展的思想动力,聚
焦公元发展的标新创异。

一幅壮丽的公元历史画卷正
在向我们徐徐打开……



指尖上的《公元报》



公元集团官方微信



公元管道官方微博

聚焦“浙江制造”品字标 打造行业标准新高地 永高股份启动“浙江制造”标准起草工作



民用PPR塑料管材获得“浙江制造”认证

▶ 02 要闻

永高股份不断深化校企合作 打造现代化技术技能型人才培养基地

▶ 02 要闻

公元集团35周年特别策划 与阳光同行 “阳光历程”开篇 “阳光战略”明宗

▶ 04 05 专题

黄渤:人为什么要做自己? 《一出好戏》看我渤哥的华丽跨界

▶ 09 成长

永高股份成为 “浙江制造”标准制订者

本报讯(通讯员 李晓涵)7月20日,《建筑排水用硬质聚氯乙烯(PVC-U)管件》“浙江制造”团体标准启动会暨研讨会在永高股份有限公司召开,永高股份作为浙江制造标准《建筑排水用硬质聚氯乙烯(PVC-U)管件》的第一起草单位,与来自浙江省家具与五金研究院、绍兴市质量技术监督院、黄岩区质量技术监督局等单位的14位专家,共同对标准内容逐条进行了讨论。

“浙江制造”是浙江品牌的代名词,其技术要求高于相应的国家标准和行业标准。“浙江制造”标准体系应用了A+B的模式,整体体现了浙江制造“好企业”和“好产品”的区域品牌建设理念。A标准即《“浙江制造”评价规范》标准,对“浙江制造”品牌企业提出“品质卓越、自主创新、产业协同、社会责任”的特殊要求。B系列标准代表的是“浙江制造”产品标准“精心设计、精良选材、精工制造、精准服务”的内涵。

《建筑排水用硬质聚氯乙烯(PVC-U)管件》团体标准即B标准,主要从产品的设计、品牌、选择、服务等方面进行展开,着重体现产品全生产过程中的稳定性要求。

据了解,“公元ERA”PVC-U系列产品的产销量多年以来一直位居行业榜首,在同行业中产品品牌和性能都首屈一指。“ERA公元”PPR管材、管件产品均已通过“浙江制造”认证,公司始终坚持公元“制造”、“智造”和“质造”,贯彻“浙江制造”的高标准、高品质、高水平要求,引领行业发展。

采筑携手永高股份等标杆供应商与Top50强房企 隆基泰和达成战略合作

本报讯(记者 高春泉 卜永岚)7月18日,以“同心同路,和者共赢”为主题的隆基泰和2018年度战略合作签约仪式在河北省高碑店新发地国际酒店隆重召开。采筑携手永高股份等13家优秀供应商与隆基泰和实业有限公司签订战略合作协议。这也是采筑平台合作企业多、覆盖品类广的一次集中签约。永高股份地产事业总部总经理倪永红出席签约仪式。

隆基泰和董事长魏少军、房地产业务部副总裁张佳、房地产业务部总裁助理李航、地产成本中心副总经理唐攀,采

筑电商总经理都军(教瘦),各总承包单位、供应商高层等出席了此次签约仪式。同时与隆基泰和签订战略合作协议的还有东方雨虹、民兴电缆、日立电梯、通力电梯、奥的斯机电、巨人通力、康力电梯、曼特门业、金大门业、川路塑胶、亚士漆、三棵树等供应商和中建七局、中铁建设、江苏建工、南通四建、南通五建、北京城建十一共6家总承包单位。

隆基泰和实业有限公司是集多元产业于一体的环首都新型城镇化优质运营商,也是京津冀协同发展的主力军,旗下产业位列中国房地产开发50强、中国产业

园区运营10强、商贸10强,隆基泰和已成为估值超千亿元的大型企业集团。在“京津冀协同发展”和“中国新型城镇化”两大时代背景下,走出了具有隆基泰和特色的发展之路。

采筑电商平台由万科、中城投资、中天集团等联合发起,以建筑材料设备采购商城为主体的综合性服务平台。基于万科在地产及建筑供应链33年的耕耘,采筑电商平台已汇集2000+优质供应商,70000+商品,覆盖80个行业品类,年成交量超过400亿人民币。



图为公司地产事业总部总经理倪永红(第一排左)代表永高股份与隆基泰和集团成本招采中心副总经理唐攀(第一排右)签约

安徽永高召开半年度工作总结大会 公元集团董事局主席张建均出席并讲话

本报讯(记者 黄广钊 通讯员 吴倩)7月13日至14日,安徽永高召开2018年半年度工作总结大会,全面分析总结上半年经营工作情况,研究布置下半年工作。公元集团董事局主席张建均在会上强调,安徽永高要充分发挥区位优势,加强团队建设,提升管控能力,加快营销布局,全力打造集团核心生产基地,用扎实的工作、出色的业绩在集团树立标杆,成为集团发展的中流砥柱,为实现双百目标贡献重要力量。

在听取安徽永高整体经营情况汇报

后,张建均对安徽永高收购6年来所取得的成绩表示肯定,指出安徽永高已成为除总部之外生产销售体量最大的子公司。张建均强调,安徽永高要聚焦高质量发展,打好转型升级组合拳,坚定发展经营目标,努力打造成为集团核心生产基地,并对安徽永高管理团队提出了“建好班子,带好队伍;加强管控,杜绝漏洞;坚守品质,放眼长远;合作共赢,永续发展”四点要求。

安徽永高总经理朱建华对上半年公司整体情况做总结讲话并对下半年重点

工作进行部署。他肯定了各部门的工作成果,表示公司上半年度整体运势良好,各部门工作有序进行且生产及销售稳步增长,5月单月销售更是突破一亿元大关,这是公司所有部门互相配合努力的结果,但下半年的工作任务仍然很紧迫,希望大家不骄不躁,加快办事节奏,提高办事效率,为共同为完成2018年的全年任务目标而努力。

永高股份副总经理张贤康、安徽永高主管级以上干部出席会议。会议由安徽永高总经理朱建华主持。

永高股份被列为教育部现代学徒制试点单位合作企业

本报讯(记者 高春泉)7月10日上午,永高股份有限公司与浙江工贸职业技术学院签订校企合作框架协议,这标志着该校将在永高股份建立模具设计与制造专业“现代学徒制”人才培养基地,共同培养模具专业技术人才。

现代学徒制是教育部于2014年提出的一项创新技术技能人才培养模式,通过学校、企业深度合作,教师、师傅联合传授,对学生以技能培养为主的现代人才培养模式。浙江工贸职业技术学院是由教育部确定的第二批现代学徒制试点单位之一。

按照协议,企业和学校双方将以提升培养企业需要的人才质量为目标,探

索建立校企联合招生、联合培养、一体化育人的长效机制,内容包含建立完善学徒培养的相关制度和人才培养质量监控体系等。第一期开设的“永高现代学徒班”,将招收25名模具专业学员,企业将以“师带徒,传帮带”的形式,与学校共同培养专业技术人才。

“学校侧重教授理论知识,实践操作技能则由生产一线的师傅来教,既补上了学校教师实践经验不足的短板,也更能适应企业用人需求。”永高股份有限公司人力资源中心副总监王卓说。按照原来的选人用人模式,新员工从入职到熟练至少需要1年时间磨合,而通过现代学徒制培养出来的人才一毕业就能上岗。不仅如此,

在此合作框架下,学校还能按照企业用人需求“量身定制”培养人才。“下一期我们打算开个综合班,招收机电、工商、财会等专业的学生。”王卓说。

这不是永高股份初次尝试通过校企合作的模式培育人才队伍,两年前永高股份便与浙江工贸职业技术学院合作开办了校企模具班;今年6月,永高股份还与台州职业技术学院达成协议,建立“现代学徒制”合作关系。“我们一直以来都在探索企业人才队伍建设,形成了诸如‘七彩阳光’等党建文化人才培养机制。”永高股份副总张贤康表示,“实现永高股份‘百年企业、百亿产值’愿景,必须要人才的大力支持。”

综合3版

永高股份蝉联“浙江省AAA级‘守合同重信用’企业”

本报讯(记者 刘奕帅)近日,浙江省工商行政管理局发布《关于公示2018年浙江省AAA级“守合同重信用”企业的决定》,永高股份凭借“诚信、务实、互利、共赢”的经营理念、健全的合同管理机制、良好的企业形象和口碑,再次获评“浙江省AAA级‘守合同重信用’企业”。这是永高股份自2007年以来第五次上榜。

永高股份作为中国塑料管道行业的龙头企业,三十五年来,一直以“内诚于心,外信于人”作为企业的核心价值观,守法经营、诚信经营,用公元特有的真诚赢得更多客户的信赖与支持,真正做到对消费者负责、对合作伙伴负责、对社会负责。公司先后被评为“中国质量诚信企业”、“中国质量诚信服务AAA级企业”、“企业信用AAA等级企业”等。

彰显社会责任 重庆永高在行动

本报讯(通讯员 熊鸣明)为切实改善水资源治理现状,6月份,重庆市永川区人民政府发出《公告》,在临江河一带启动污水管网施工建设项目,并对项目所需塑料管道进行公开招标。通过层层选拔和专家论证,最终,重庆永高顺利通过质量验收,一举中标。

7月10日,从该项目工程指挥部传来消息,由于当地管道安装技术力量薄弱,工程工期严重滞后,附近居民怨声不断。重庆永高以本土企业“回馈社会、造福家乡”为己任,在合同条款没有硬性要求的情况下,主动联系该指挥部。11日,抽调生产、品管、销售相关人员,义务对管道安装方法及流程进行现场培训,受到施工方的一致好评。围观群众得知此事后,也纷纷竖起大拇指,称赞道“好公元、好企业”。

黄岩区第一家市场监督驻企联络站在永高挂牌

本报讯(记者 高春泉)7月5日,黄岩区市场监督管理局和在永高股份有限公司联合举行驻企联络站揭牌仪式。这也是黄岩区市场监督管理局在当地企业设立的第一个驻企联络站。黄岩区市场监督局局长解新荣和永高股份有限公司董事长卢震宇共同为联络站揭牌。

解新荣在讲话中指出:举行驻企联络站揭牌仪式,设立打假维权工作站,合作开展打击假冒侵权行为和维权服务,这是我们市场监管局“妈妈式服务”的又一次深化和延伸,也是市场监管“贴心服务宝”的具体实践。今年,区市场监督管理局坚持“只进一扇门,最多跑一次”服务理念,聚焦企业切身诉求,在全市首创集成服务品牌市场监管“贴心服务宝”,全面提升服

务质量,实现市场主体“一个电话办成事、动动手指办成事、不出家门办成事”。

永高股份作为黄岩区的龙头企业,公司被国家工商总局命名为“守合同重信用”企业,其“公元”牌塑料管道已广泛应用于国家重点工程项目和国际援建项目,并出口欧美、中东、非洲等百余个国家和地区。“公元”商标在百余个国家(地区)注册,是中国驰名商标,具有很高的商标知名度,企业的知识产权保护诉求也一直很强烈。在此背景下,共建打假维权工作站,通过政企合作的形式共同维护企业的合法权益,保障产品质量安全,服务地方经济发展。

卢震宇感谢黄岩区市场监督管理局一直以来对永高的关注和支持。并表示

“永高股份将一如既往地高度重视企业产品质量工作,加强产品质量管理,积极沟通重点产品发展需求,开展商标助企、品牌兴企、质量强企活动,坚持以质取胜、诚信规范、守法经营,同时积极配合开展打假工作。”

据了解,驻企联络站由市场监管局加大对企帮扶力度,落实专人指导企业开展打假维权,不仅仅在传统商标权保护上提供服务,还要强化查处侵犯知识产权和制售假冒伪劣产品的违法行为,为永高开辟打假维权快优“绿色通道”,及时提供跨部门、跨地区维权打假支持,保护企业的合法权益,同时加大相关法律、法规的宣传力度。

永高股份组织“浙江大学”经理人管理提升研修班

本报讯(通讯员 潘琪琪)求知在西溪校园,思踱于启真湖畔。2018年7月21日至22日,永高股份有限公司由总经理冀雄带领的10名领导班子和40名代理商来到素有“东方剑桥”之称的浙江大学变身为学生,进行为期2天的经理人管理提升研修班培训。

“直到今天,我才真正理解‘90’后思维。”第一天为大家授课的讲师是原洁丽雅CHO,亚洲品牌500强企业高管、浙江大学客座教授钟慢。

她为大家带来的第一课是《如何领导激励新生代员工——8090后管理》。

她说“对待8090,结果之前思考原因,原因之前思考环境,从而调整环境,做到效能‘最大化’管理,我们要意识到8090以后一定是未来社会的主心骨,每个时代的

有每个时代特征,我们就必须顺应,去理解、去学习、去宽容,最后你会发现你与他一起成长了。这就是90后的魅力!”

白天“倾囊相授”,夜晚“秉烛夜谈”。学习、总结、探讨是一个连续的学习过程,在第一天课程内容培训结束后,各位代理商根据当天的学习内容,结合市场,综合实际地各抒己见。家装事业部总经理陶金锐总结道:“家装就是‘嗑瓜子’的过程,你是愿意剥一颗吃一颗,还是愿意剥一碗一起吃。剥瓜子即投入的过程中你是否有强大的信念,是否有足够强的自控力,只要你做到了,最后瓜子仁不会亏待你的。”

第二天为大家授课的是浙江大学党委副书记兼新闻发言人、教授、博士生导师——郑强教授。郑强教授带来的——《新常态下企业发展与社会责任》一课让

全体学员震撼了。他把自己叫做强哥,他说自己是(郑)正能量,他把自己的理论叫为强哥说。他认为,一个企业的想要走得长久,就必须有植根于企业的内心信念和方向,就算再难,永不动摇!“男神!”、“铁杆”、“头号粉丝”、“可不可以下期再请教授来”、“我要跟教授合影”这是一天授课结束后所有学员的反应。

时间很快就这样跑开了,在浙大学习的时间就是那样的匆匆。就像永高股份总经理冀雄说的那样,“充电时间宝贵,机会难求。学习管理技能,树立标杆定目标。用主动、专注、归零的心态,实现学习价值的最大化、办班效用的最大化。”

求知、探索!公元与你我一起进步!

吴叔杂谈

如何带好你的团队

推荐阅读《带团队,就是用好你身边的人》

永高股份 吴 昊

最近翻阅了一些书,大多仅是匆匆“阅”过而已,过后便没有记忆了。然而,却对一本书极想再次翻阅,那就是《带团队,就是用好你身边的人》,一本文字简单,但却记录着年轻青年企业家对“团队管理”实战心得的总结。

“你觉得什么样的领导,才是好领导呢?”

“不要太多套路,能为下属担当,最讨厌那种一有成绩就邀功,一旦犯错了跟他无关。”

“以身作则,能给下属做好带头示范。”

“要和下属组成团队,能教下属怎么做,并给下属带来更多的机会,让下属能成长。”

当被问到这个问题时,你会说出哪些答案呢?其实每个人的心中都有不同的答案,但当你成为领导时,你会发现想成为一名公司领导层满意、下属欣赏并跟随的领导很难,很明显谁都不可能是一个完美的领导。

那么,在书中,给出的是什么建议呢?

首先,书中阐述了这样一个观点:“领导力是一门技术”,而不是“一项才能”,并不存在“所谓领导者的天域”。既然是技术,那就和开车、打篮球一样,可以通过科学的方法训练后掌握,并通过不断地练习掌握到一定的程

度。当你成为一名团队的领导,面对着一个团队:有一些不好伺候的“老油条”,有几位一下班就不见人的“闹钟”员工,还有看风向行事的“墙头草”们……面对这样的一群性格、背景、经验各异的下属,如何打造一支士气高涨、行动力强的团队,这是所有领导者面临的共同课题。

其次,做为一名领导怎样才能带好身边的人?书中给了两个重要的观点:

一、做自己,而不是成为其他人:人都有自己的,只有自身的发挥出来,才能吸引到愿意与你共同进退的下属。很多人会把领导技能和性格混淆起来,领导者应该在做好自我的前提下,再来学习领导这门技术。

二、你是一个组织者,主要任务是管人:领导的定位是组织者,你更重要的任务是带好团队成员,需要把这个组织推向前方,而不是靠你一个人能力超强在前面使劲跑,然后身上背负着绳索拖拽着他们在后面跟随。

面对团队,领导应该做好自己团队组织者的身份,带动团队每一个成员的向心力,把工作当成自己的事情。当出现问题的时候,领导应该查出问题的根源,而不是头痛医头脚痛医脚,这样才能把团队的能力真正发挥出来。

但是,具体如何做呢?书中提供了不少方法,例如在现实工作中,如何正确的表扬和批评下属,这里摘录了两种表扬方法:

一、表扬成长更重要,而不是表扬能力。很多领导都喜欢这样表扬:干的不错,能力很强,然后可能许诺一些利益等。然而每个人的能力是需要不断提升的,尤其是一些新员工,其实可以从员工成长的角度来表扬,例如:你在处理具体什么事情上,比六个月前有了很大进步。用这种表扬方式,员工会觉得领导很细心,注意到自己的每一步努力,心里也就觉得自己的工作得到领导的认同,以后会更加努力。

二、借助别人来表扬团队,效果更佳。相比直接地表扬,间接表扬更真实可信,效果会更突出。例如,你可以这样对下属说,上次我们和某部门合作的不错,很好的完成了什么任务,那边的部门领导对你的工作很认可,在和总经理的工作汇报中特别提到你的工作能力很突出,对这个任务的完成起到很大的帮助。有时候,借助别人的力量,可能是同样的话,但表达的效果确实更胜一筹。

希望你也能从此书中吸收到更多的团队管理技能,像一名优秀的老师一样,通过耐心地因材施教,用好他们,从而发挥出团队的力量。

与阳光同行·35周年回望

1983-2018

公元·世纪的承诺

导读：伴随着改革开放40周年的辉煌成就，公元集团迎来了成立35周年的特殊日子。

35年来，公元从家庭手工作坊发展成为上市企业，从台州本土经营到全国布点辐射，从公元制造走向公元“智造”……公元一路风尘的35年里，

不追风、不张扬、脚踏实地、实现企业稳健成长；推进现代企业制度建设，优化资源配置与共享；加大科技投入，建起了行业一流的研究院，发挥了重要的行业引领和示范作用；抓住市场机遇，发展规模化集约生产，稳居行业龙头地位；推进信息化建设，优化管理手段，促

进流程再造和管理创新；实施“七彩阳光”工程，打响党群工作和企业文化的“阳光”品牌，彰显企业软实力……

当35年发展的点点滴滴在时间轴上连点成线，当35年后的回眸总结在发展轨迹上连线成画，当35年的感恩、收获和思考，赋予梦想点石成金的力量，

回望过去的35周年，公元与阳光同行。

从本期开始，《公元报》推出“与阳光同行·35周年回望”专题，集中展示公元35周年以来发展历程和方方面面取得的变化与成就。本期推出“阳光历程篇”和“阳光战略篇”。



图为1992年黄岩市精杰塑料厂办公楼



图为1992年黄岩城关南城印山路328号“黄岩市精杰塑料厂”厂门

1983年

21岁的公元集团创始人张建均辞去国营黄岩罐头厂的工作，个人筹集3000元资金，购买2台15克和3台45克手摇注塑机，雇用几个工人，租用城关城南南路2间楼房创办“黄岩市精杰电器塑料厂”，以加工洗衣机零配件为主，当时年产值仅有一、二十万元。

1986年

工厂搬迁到东城柔桥，租赁了700余平方米的房屋，同时增添了2台注塑机，企业更名为“黄岩精杰塑料厂”。产品有：塑料夹、茶杯、茶具等。

1991年

精杰塑料厂经过资金原始积累，公司创办人张建均征用城关南城方山下村4.19亩土地，投资40余万元，建造了2000余平方米的厂房。

1992年

公司生产塑料制品能力达到1000吨以上，产值达618万元，精杰塑料厂已发展成为当时国内最大的塑料衣架生产基地。

1993年

黄岩市精杰塑料厂与香港永得高公司合资，成立了黄岩永高塑胶制品有限公司。张建均抓住机遇，相继开发了建筑给水用PVC-U管材、管件和绝缘电工套管及配件，并通过了省级鉴定。

1997年

公司年销售收入7510万元，利税总额突破千万元。企业跨入黄岩区“十强工业企业”行列。

阳光历程

1998年

黄岩永高塑胶制品有限公司迁入东城开发区埭西2号，占地面积70亩、建筑面积2万多平方米的永高公司总部建成使用。经浙江省工商局批准，“黄岩永高塑胶制品有限公司”更名为“浙江永高塑业发展有限公司”。同年销售收入10007万元，突破亿元大关，企业综合实力进入黄岩区前列。

2001年

公司跨入中国民营企业500强，同年“公元”商标被认定为“浙江省著名商标”。

2002年

公司成立浙江金诺铜业有限公司，专业生产铜阀门、管件铜嵌件系列产品；公司获“浙江省诚信示范企业”。

2003年

“浙江公元塑业集团有限公司”更名为“公元塑业集团有限公司”。

2006年

“公元”牌塑料管道获“中国名牌产品”称号；公司被列为“国家火炬计划高新技术企业”。

2007年

“公元”商标被司法认定为“中国驰名商标”。

2008年

深圳永高公司“GAO永高”商标被认定为“广东省著名商标”，并购深圳永高塑业有限公司；“浙江永高塑业发展有限公司”更名为“永高股份有限公司”。

2010年

“ERA公元”商标被国家工商总局认定为“中国驰名商标”。

2011年

12月8日，永高股份有限公司在深圳证券交易所挂牌上市。股票代码：002641。

2012年

5月，公元集团被中国轻工业联合会塑料加工工业协会授予“2011年度中国轻工业塑料行业十强企业称号”、“2011年度中国轻工业百强企业”称号（总排名47）；12月，公元集团“省级博士后科研工作站”成立并获批准。

2013年

6月，永高股份有限公司成为中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会理事长单位。8月，公元集团“国家级博士后科研工作站”获准建立。

2014年

永高股份一举获得被浙江省人民政府颁发的全省首批38家“三名”培育试点企业以及国家级企业技术中心、国家火炬计划重点高新技术企业、浙江省重点企业研究院、浙江省“机器换人”示范企业四项重量级奖项。



图为1998年黄岩东城开发区埭西路2号“浙江永高塑业发展有限公司”厂门



图为2016年12月上擘外贸生产基地厂门

8月8日，永高股份2014年第一次临时股东大会暨第三届董事会第一次会议产生新一届永高股份董事会、监事会和高管团队。

2015年

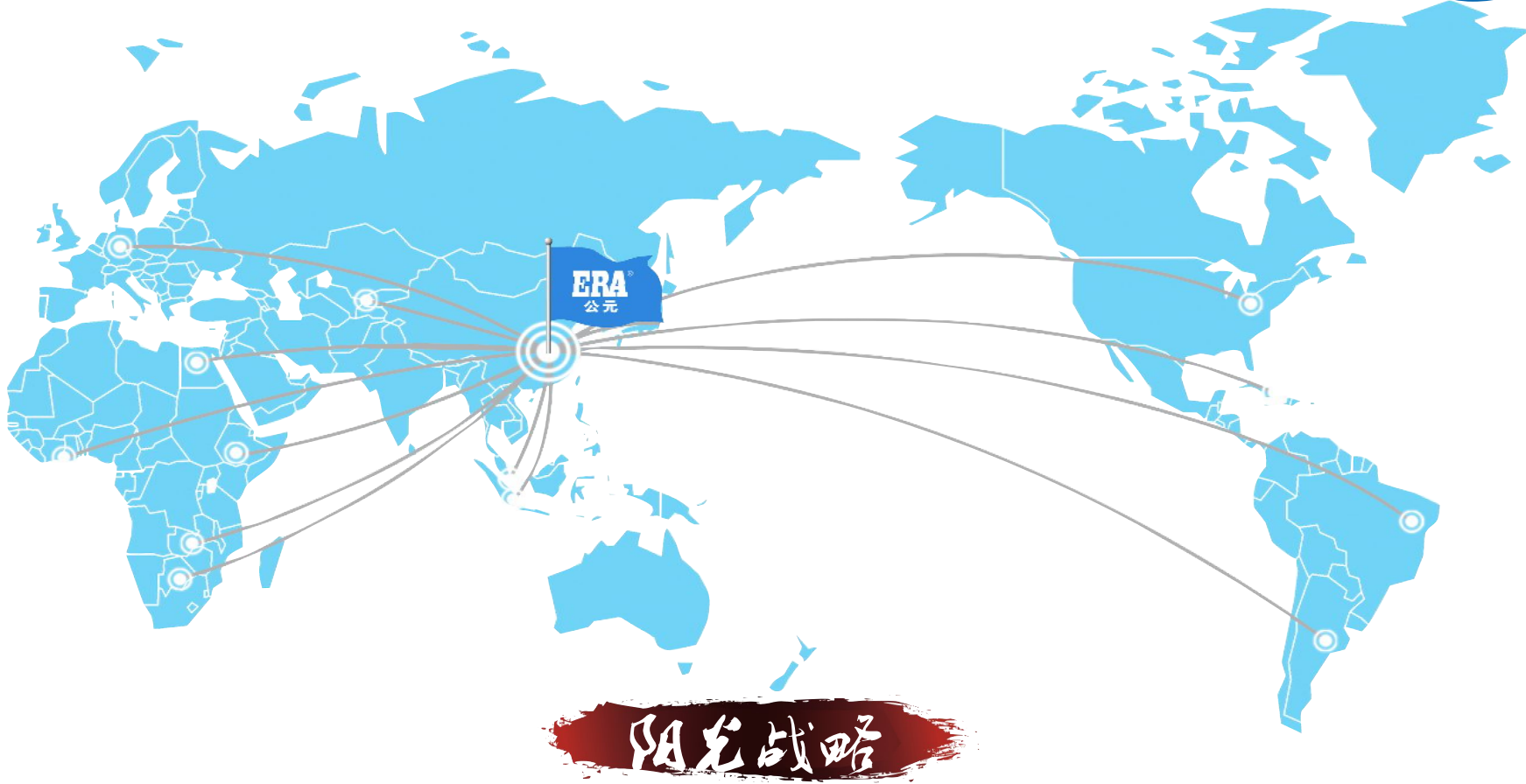
2月，黄渤成为公元品牌形象代言人；3月，永高股份荣列第四届全国文明单位榜单；3月，永高股份总部整体搬迁至双浦新厂区；6月，永高股份收购浙江公元电器有限公司；9月，永高股份收购浙江公元太阳能科技有限公司。

2016年

4月，由浙江卫视、浙江日报、浙江之声等省内十佳主流媒体组成的“经济典型集中采访团”走进公元集团·永高股份有限公司进行集中采访报道。

2017年

4月13日，中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会第十届一次会员大会在太原召开，公元集团董事局主席张建均连任中塑协塑料管道专委会第十届理事会理事长。8月，永高股份成为行业首家全国质量标杆企业。



导读:企业经营战略是决定企业经营活动成败的关键性因素,是企业实现自己的理性目标的前提条件,是企业长久地高效发展的重要基础,是企业充满

活力的有效保证,是企业及其所有企业员工的行动纲领。从1983年,公元创业至今,战略规划、战略布局和战略决策的脚步从未停止,它带领着公元穿过改

革开放的风云,闯过市场经济的风雨,激荡行业竞争的浪潮,在一次次的正确抉择后,步步为营、稳健发展,成为中国塑料管道的一面旗帜。

战略萌芽期 (1983年-1992年)

1983年,那时仅有21岁的集团创始人张建均怀揣着懵懂和激情,3000元开始创业,产品从洗衣机零配件到塑料夹、茶杯、茶具,从“黄岩精杰电器塑料厂”到“黄岩市精杰塑料厂”;从城关环城南路2间出租小屋到东城柔桥700余平方米的租赁房,再到征用购置城关南城方山下村4.19亩土地、2000余平方米

的厂房;从个人筹集3000元资金到投资40余万元建设自己的工厂,再到塑料制品618万元的产值。

1988年,在全民经商潮的背景下,因价格双轨制、“倒爷”,计划经济下的流通体系彻底崩溃,经济陷入了一场突如其来的大失控。在民间,有人说“中央要取消个体户了”,甚至有人说要取消

经济特区。惶惑不安的情绪笼罩在人们心头。

而在这样的时期,张建均依然执着地带领着他的“黄岩市精杰塑料厂”专注经营着自己的事业,不为外界所动。我们可以看到,从1983年到1992年,创业初期近十年的时间,虽然没有明确的战略规划,或者说只是处于战略的萌芽

阶段,但是每一次的抉择都是那么坚定,每一步的脚印都是那么清晰,每一轮的发展都是重要的资本原始积累和战略转折,每一次转折都带领着企业向更高的山峰攀登、前行。

战略雏形期 (1993年-1998年)

1992年,邓小平南巡并发表重要讲话,向全中国乃至全世界发出了一个鲜明的信号:改革的胆子要大一些,步子要快一些。中国改革之路再度添上了一把熊熊大火。很快,在1993年“两会”上,传来了一个振奋人心的消息,“市场经济”被写入了宪法。这个消息,使得人们吃下了一颗“定心丸”。从十一届三中全

会到九十年代初,个体、私营经济虽然在不断地壮大,但在政治层面上,他们仍属于弱势群体。市场经济入宪,其实质就是把人们的实践和期盼,通过法律和政策固定下来,成为制度。这不仅仅是新的突破,也更激发人们对市场经济的“追随”。由此我们也能够看到,从1993年开始,民营企业以一个阶层的

面貌走上中国的政治舞台……

而此时的“精杰厂”也步入重要的战略年代——1993年。张建均审时度势,抓住国家“以塑代钢”的契机和市场经济,做出了公司发展史上最重要的战略决定——生产塑料管道。并注册了属于自己的品牌“ERA公元”。“精杰厂”更名为“黄岩永高塑胶制品有限公司”。五

年后,公司迁入东城开发区埭西路2号,再次更名为“浙江永高塑业发展有限公司”。销售收入突破亿元大关,企业综合实力进入黄岩区前列。

五年时间里,永高专注做管道,闷头大发展,品牌规划雏形初显,战略步伐日渐清晰,发展根基日益稳固,企业效益突飞猛进。

战略扩张期 (1999年-2010年)

1999年5月19日股票市场的“5·19”牛市行情让多数的投资者记忆犹新,网络概念股的强劲喷发将上证指数推高到2000点以上,并创出2245点的历史最高点,伴随一轮波澜壮阔的大牛市,证券投资基金也出现了历史上罕见的大

发展。7月1日,《中华人民共和国证券法》实施,这是中国第一部证券法律。

市场经济的深入推进和资本市场的规范发展让永高的战略扩张有了新的目标:深圳永高率先注册,上海公元开工建设,南京公元注册成立,公元电

器延伸产业链,广东永高深耕华南市场,公元太阳能进军高新技术产业领域,天津永高开拓华北市场,重庆永高布局中南、西南市场。

十一年的时间仿佛暮然回首间,永高在全国的子公司一时间星罗棋布,一

系列战略布局已经悄然拉开大幕。而此时的“ERA公元”商标被国家工商总局认定为“中国驰名商标”,公司成为“2010年度中国塑料行业十强企业”、“中国轻工业100强企业”。

战略发展期 (2011年至今)

当时光的列车驶进2011年,科学的全国布局,为企业上市奠定了坚实的基础。战略扩张的目标实现就在眼前:

► 2010年9月10日,公司2010年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司申请首次公开发行股票并上市的议

案》。

► 2011年11月8日,中国证监会证监许可【2011】1805号批文,《关于核准永高股份有限公司首次公开发行股票的批复》,核准公司公开发行不超过5000万股新股。

► 2011年11月30日,公司股票成功发行,以每股价格18元人民币向社会发行5000万股A股,共募集资金9亿元,扣除各种费用后募集资金净额为8.59亿元。

► 2011年12月8日,经深圳证券交易所《关于永高股份有限公司人民币普通

股股票上市的通知》(深证上[2011]370号)同意,公司股票在深圳证券交易所上市,股票简称“永高股份”,股票代码“002641”,公司正式登上了资本市场的舞台。

接踵而来的收购安徽金鹏科技有限公司、成立型材生产基地、收购公元电器和公元太阳能,永高在资本市场海洋中的畅游更加如鱼得水。

“十二五”期间,公司确立了战略型总部为功能定位,营销、科技、生产、物

控、财务、人力、信息、市场、行政九大中心逐步强化总部指挥、控制、服务职能,在充当“司令部”和“客服部”上做出新探索。黄岩总部新大楼于2015年3月28日正式启用。2016年12月6日,外贸基地搬迁至上犇新厂区,海外销售战略在全

新的土壤上开枝散叶。

不论是浙江省内十佳主流媒体对公司的集中采访报道,还是公元集团董事长张建均连任中塑协塑料管道专委会第十届理事会理事长,亦或是永高股份成为中国塑料行业首家全国质

量标杆企业,这些战略决策和实施的一次次成功表明:一个充满生命活力、独具个性魅力的现代知名企业已经傲然屹立在新世纪第一缕曙光升起的地方。

夏日炎炎暑难当 情系基层送清凉

本报综合报道(记者 黄广钊 通讯员 卢小锋)炎炎七月,气温节节攀升,为了向“城市美容师”表示感谢和敬意,7月13日早上6点,公元管道广德直营中心带着营养品和慰问品,前往广德环卫所,慰问环卫工人,为他们送去夏日的清凉,送去公元的问候,让他们在酷暑中感受到一丝关爱。此次活动旨在通过公元的行动,让越来越多的人,关心环卫工人,并从自身做起,爱护环境。

7月12日,浦东新区康桥镇镇长郭笑勇一行来到上海公元慰问一线员工,并送了“高温”慰问品。郭笑勇深入了解了公司近期的经营状况及夏季防暑降温等工作,并对公司的各项工作给予高度的赞许,尤其是对公司一线员工在高温天气下坚守岗位、辛勤劳作、苦干实干的精神表示了高度的赞扬。同时希望上海公元再接再厉,发扬拼搏精神,保质保量完成各项经营目标,实现高质量、跨越式发展。

一份清凉体现了公元的企业实力担当,一句问候彰显了公元的社会责任担当。

有力驱动 纵深推进 释放潜能 YES卓越系统助推永高高质量发展

本报讯(通讯员 王锡山 赵 怡 贾先斌)7月20日上午,2018年黄岩永高YES卓越半年度总结大会在永高股份总部召开。会议全面回顾2018年上半年的精益工作,并布置下半年工作任务和目标。会上,永高股份总经理冀雄要求,静下心来认清自己的长处与短处,保持优势,补齐短板;准确定位,提升服务水平和服务能力;从上自下都要加强成本管控意识,考核数据做到精细化、精准化和精确化;不能安于现状,持续改善,不断超越自我和挑战自我,通过众人的智慧和合理化、科学化、先进性的理念和方法,实现优化和裂变。

YES卓越系统,即永高卓越系统(Yonggao Excellent Sytem),是公司独创的一套自主管理模式,通过精益革新打造不怕困难、勇于挑战的团队,本着持续改进、永无止境的精神,构建永高正能量的变革文化。自2016年7月全面启动YES卓越系统以来,精益革新部联合各生产车间,围绕卓越现场、卓越课题、卓越改善、

卓越项目、卓越安全、卓越设备、卓越绩效七大卓越系统组织开展工作。

2018年上半年度,精益革新部纵深推进YES卓越系统,持续革新、深挖潜力、创树标杆。卓越现场本着打造无污染、无浪费车间为目的,加强车间现场7S管理为车间变革打下良好的基础,其中上半年度现场评比共找出现场问题点1172件,开展岗位技能培训13次共138人次;卓越改善为车间一线员工搭建提案改善平台,充分展现一线员工生产经验及集体的智慧,并发动全员参与到减少浪费、节约成本变革中来,上半年度共收到提案改善552件,有有效果8万元;卓越课题从车间团队出发去解决车间迫切的问题,打造强有力的改善团队,发挥团队能动性及团结力,为解决变革车间长期存在的难题而不懈努力,上半年度QCC共立项37项,有有效果金额154万元;卓越项目解决各部门存在的问题,打通跨车间、跨部门之间的壁垒,建设紧密合作的关系,上半年度吨当可控项目共节省88.53万元,投入产出共节省物料

1110.9吨,吨当电耗55.5万元;卓越绩效为员工合理科学的薪资而不断努力,上半年度拟定了标准工时管理参数的设定与计量方法,并测量产品80余个,预计下半年建立科学合理的产品件金额数据库。会上,集中表彰推进YES卓越系统的优秀团队与个人,共评选出五个“卓越现场奖”车间、五个“卓越改善奖”车间和六名“改善能手奖”获得者。

永高股份副总经理张贤康、黄岩永高副总经理张云飞、精益顾问老师及各中心负责人、各分厂厂长、车间主任、优秀代表等100余人参加会议。

另据消息,在安徽永高,历时77天,选取26条生产线开展8期扩展活动的安徽永高四车间精益现场上台阶活动完美落幕。此次活动,解决问题60个,改善项目447项,而可以复制改善的更是多达1500余点。公元电器成立精益改善小组,降低公司生产制造成本,提高市场竞争力。



图为公司例行的精益管理检查



图为例行整理后整齐的工具摆放架



图为一车间一线人员正在进行现场警示线标识

生命至上 安全发展 各地子公司安全生产月活动响鼓重槌

本报综合报道(记者 牟晏宏 通讯员 陈建军 陈子莹 唐光双 郑德鑫)安全生产是一个需要常鸣的警钟,更是需要重槌常敲的响鼓。在一年一度的安全月来临之际,永高股份各子公司开展形式多样的“安全生产月”活动,安全生产钟鼓齐鸣。

安徽永高:安全学习常学常新

安徽永高将安全生产的学习、培训和知识竞赛作为安全生产月活动的重点。

6月21日的笔试竞赛,由公司各个部门派人员参加,最终取一、二、三等奖共6名。成绩优异的部门于6月29日参加团体赛,经过激烈地比拼精益生产代表队,销售代表队,五车间代表队分获前三名。

6月7日、8日晚,由精益安全部、人事部牵头组织对全公司员工分批次进行安全知识教育培训,一是由精益安全部组织对员工进行公司安全管理规章制度、岗位安全操作技能、安全生产事故案例分析和现场应急处置预案等内容的安全培训和警示教育,使员工能够熟练掌握岗位安全技能和自救互救措施。二是由人事部对员工企业文化、公司制度、工伤处理等方面进行了培训,使员工充分了解公司规章制度,进一步提高自己对公司的归属感和认同感。

“安全月”活动期间,安徽永高还邀请了开发区警官和县消防大队警官对员工进行了知识培训以及消防应急演练。在“安全随手拍”活动中,各部门、车间要发动全体员工积极参与,增强员工发现安全隐患能力。

广东永高:安全演练常练常精

广东永高将安全演练等实操能力的知识普及作为重点,给新员工上好安全生产第一课。

6月27日上午,由广东永高安全科和人力资源部对新入职的员工进行了消防器材实操演练。在演练中,参训人员学会了灭火器的分类、使用技巧、作用和消防器材的使用方法,以及发生火灾事件应对的预案及措施。在安全知识培训过后,公司保安还对灭火器及水带的使用方法进行现场示范。这次消防器材实操演练,让新进员工掌握了逃生及消防各方面的基础知识和消防器材的使用方法,增强了新进人员的安全意识。

与此同时,公司对全员进行了安全生产知识书面考试。在书面考试之前,公司进行了安全知识题库和A、B两份试题的编制。然后将“安全生产月”安全知识竞赛题库发放给每位员工,通过自学题库,掌握

安全知识,随机抽取A、B卷进行考试,并根据考试成绩进行奖罚。通过这次安全知识竞赛,不仅普及了一定的安全知识,更在一线生产车间营造了“生产再忙,安全不忘”的氛围。

公元太阳能:隐患排查常抓常紧

公元太阳能安全生产月活动紧扣季节和气候特点,因时制宜。

为了深化安全生产的落实到位和预防事故及险情发生,针对夏季高温,台风特殊的季节气候特点,公元太阳能进行了一场全厂的隐患大排查,自我检查和联合排查。各个部门纷纷开展了一场从头到脚的自我排查。大家从插头电线到各种电器性能开关进行整体的检查、记录,对发现的隐患问题汇总、申报,并及时进行维修或更换。自我排查之后是现场的整体联合排查,从大的消防通道到小的消防器材的位置摆放、数量等,逐一排查,历时两个星期。

同时,为提高公司职工的安全意识,公元太阳能还组织了全体保卫人员进行队列队形、跑步、敬礼、消防器材使用培训等方面的训练。组织了公司职工学习消防知识,使用消防器材,将消防知识认真宣贯到公司的每位职工。由9个团队27名选

手参赛的安全知识竞赛,使安全生产教育在欢快、轻松的氛围中增强了效果。

重庆、天津永高:融入点滴常记常熟

为使“安全月”活动真正落地,6月份,重庆永高采取多种形式持续抓好安全工作,做到力度不松、势头不减。一是以安全教育、安全演练为牵引,不断强化员工自我防范的意识。先后邀请重庆驿安消防咨询中心、永川区人民医院进行了消防和急救知识培训;利用各部门早会后间隙,由保卫科牵头,组织学习各类安全器材。二是严格执行安全规章,落实无后果责任追究制度。重点对不按操作规程上岗、违规吸烟,上下班途中骑车不带头盔、闯红灯等情况进行随机检查;上半年,开展安全专项检查40余次,27人次受到不同程度的处罚。三是进一步优化员工工作环境。对车间现场进行职业卫生相关检测,并对相关人员进行职业健康体检。

天津永高特别邀请产业园区消防支队的消防战士对公司员工进行了专业的消防安全知识培训。培训主要是火灾后逃生与自救的基础知识培训、消防器材的类型、使用方法和实操演练等几个部分,员工们仔细地听,认真地学,积极参与,使整个培训取得了实效。

尊孔孟之道 树传承典范

本报讯(通讯员 钟 雨)6月22日,重庆永高隆重举行首届“师带徒”活动启动仪式。这次活动旨在针对自主培养技术型、工匠型人才,充分发掘内部优势资源的基础上,以老带新、合理搭配,力争形成横向上带面、纵向可持续的人才培养网络。

仪式在欢乐祥和的气氛中进行。除了师徒表态、签订培养协议之外,最具亮点的就是拜师这个环节:徒弟们按照儒家拜师礼节,双手抱拳,面向师傅一一作揖,礼成之后,师父们也难掩激动,回以一个紧紧的拥抱。罗建华总经理在总结时深有感慨的讲到,“从今天起,师徒情将作为一种新型员工关系融入到重庆永高的各个角落,未来我们更加坚不可摧!”

天津永高篮球赛庆端午

本报讯(通讯员 赵刚旺)6月13日至15日,天津永高举办了以“激情四射、绽放青春”为主题的篮球比赛。来自各部门的8支队伍,约50名员工参与其中,同时公司及各部门领导也非常重视此次活动,纷纷组织员工为参赛队员呐喊助威。销售代表队以微弱的优势赢得了本次比赛的第一名,生产代表队、行政代表队分获二、三名。

经过两天的激烈角逐,生产代表队与销售代表队突出重围,最终会师决赛,他们一个身体强壮,气势如虹;一个敢打敢拼,技巧娴熟,每个队员的身上都散发着属于公元,属于永高的独特魅力。

追寻红色足迹 激励前行力量
公元集团各地子公司党组织开展不同形式的迎“七一”活动

本报讯(记者 刘 洋 余沁芝 通讯员 黄运康)为纪念中国共产党成立97周年,激发党员干部以饱满昂扬的精神状态,助推企业生产经营活动的顺利进行,在“七一”来临之际,公元集团各地子公司党组织不同形式的活动,纪念党的生日,开展党性教育。

安徽永高南湖红船坚定初心的力量

6月30日,安徽永高党支部组织全体党员、积极分子前往党的诞生地——嘉兴南湖开展“七一”红色之旅,踏寻革命足迹,传承红船精神。

在南湖湖心岛的中共“一大”会址——红船旁,大家冒雨驻足瞻仰,想象当年发生在这里的历史画面,不由得肃然起敬,感慨万千,更深刻的体会到只有中国共产党才能救中国。一艘小小的红船,震撼了我们的心灵。

在南湖革命纪念馆,两名转正党员面对宣誓墙,高举右拳,郑重宣读入党誓词“我志愿加入中国共产党……”,誓言铿锵,字字有力,每一句都发自内心的呼喊。

在场的每一位党员也都在心中默默宣誓。表达了对党的无比忠诚。

南湖之行,红船精神,让不忘初心的信念与信仰更加坚定。

广东永高革命圣地感受历史的力量

广东永高党支部于6月30日至7月1日,公司党支部组织12名党员代表,赴长沙开展“七一”主题党日系列活动。在伟大的开国领袖毛泽东的故乡革命纪念圣地韶山,党员同志们参观了毛泽东同志纪念馆、毛主席故居以及毛泽东同志铜像广场,党员代表在毛泽东同志铜像前拜鞠躬礼,献花篮,共同敬仰伟大的毛主席。来到刘少奇同志铜像广场,大家共同瞻仰了记录收藏刘少奇一生事迹的纪念馆以及刘少奇同志故居。实景演出《中国出了个毛泽东》,以3D、全息投影等技术为支撑,将山水实景与多媒体技术以及高科技立体舞台装置高度结合,以歌、舞、戏剧、杂技、水火特效等多种元素,完美展现毛泽东同志一生为中国革命立下的丰功伟绩,让党员们为之震撼。在湖南省博物馆、长沙马

王堆汉墓陈列马王堆汉墓、《沁园春·长沙》中提及到的橘子洲等地时,历史和革命的风烟仿佛让此行的意义更加厚重。

重庆永高创先争优激励前行的力量

7月7日下午,重庆永高在公司四楼大会议室召开了“创先争优”总结表彰大会,公司全体党员及入党积极分子45名同志参加总结表彰会,公司行政副总林学君主持大会。

会议在激昂的《义勇军进行曲》中拉开序幕。会上,公司党支部罗建华书记对2017—2018上半年度党建工作进行了全面的总结。并对评选出的李杨等3名优秀党员、先进党务工作者及先进党小组进行表彰。

颁奖仪式结束后,第一党小组长石国刚、党务工作者秦磊及优秀党员黄家虹作为先进代表分别发言,表达了对中国共产党及公司党支部的感激之情,并表示要立足岗位,扎实工作,当好先锋,以优秀的业绩为公司2018年总体目标任务的完成奉献出光和热!



外贸销售文化试点火热进行中

本报讯(通讯员 毛露城)“反思这几年的外贸销售,我发现,销售就像种盆花,花儿长得好不好,靠的是阳光、水的光合作用,而并不是花的本身。文化正是我们需要的光合作用。”这是永高股份外贸销售总监翁业龙的工作思考。2018年的外贸销售文化试点工作,就这样低调而专注地启动了。

此次外贸销售文化试点以“文武兼修、和合有力”为主旨,通过文一培训、武一业务提升及PK、和一团队活动、力一管理手段“四管齐下”,练基本功,强战争

力,聚精气神。

此次外贸销售文化试点工作以全面的培训提升为突破口。6月23日至7月14日,永高股份总部讲师团到上蔡分厂开展了为期3天的系列培训。彭祥瑞老师的《品质管理与品质检验》和黄勇老师的《产品售后及解决措施》两节专业性较强的课程,增强了外贸销售业务员对公司实验室和产品性能及优势的了解,两场培训都采用疑难解答环节的方式,帮助学员们实际解决常见的营销产品技术方面的问题。而高春泉老师的《营销人员讲文化》的课程

更是掀起了本次系列培训的高潮。培训中真实动人的“萝卜丝饼”文化案例,形象生动地将文化与营销紧密联系在一起,简单明了地让学员们明白营销人员如何说文化,如何挖掘公司文化底蕴,释放文化优势,增加文化动能。

据了解,外贸销售部将会同总部行政、人力资源等相关职能部门开展产品知识、接待技巧、销售技能等方面的技术比武,并将业绩成果目视化看板,实施项目领衔制管理等,深入推进文化试点工作。

车祸无情人有情 员工关怀暖人心

公元太阳能 徐智利

6月2日,一段揪心的视频在微信朋友圈被疯转,视频中一个六七岁的小朋友被工程车压断了手和腿,孩子凄惨的叫声和血腥的场面令人十分痛心,尤其是有孩子的家长更是不忍直视。没想到,这个不幸的小朋友居然是公元太阳能公司车间员工陈苗的孩子。

2日下午2点左右,孩子由外公骑电动车送去幼儿园学习画画,途经S325省道和站西大道交叉口时,一辆工程车转弯时因为盲区不小心撞到了电动车将孩

子卷入车底致其手脚被碾压,孩子外公也摔成骨折。车祸发生后,他们被送往医院进行抢救,当医生告知要截肢时,家属心痛得肝肠寸断。为了孩子的明天,不敢就这样草率地决定,最终他们将孩子送往台州市第一人民医院进行紧急手术,不幸中的万幸,孩子的腿被完整地接回去了。

公司领导得知情况后,十分关心孩子的安危以及家属的情绪,时时刻刻关注事情的进展。6月13日,得知孩子做了手术,情绪稍稍稳定后,公司领导协同车间主任

以及工会工作人员前往医院看望了陈苗的孩子,并带去了慰问金和果篮。看到孩子被石膏包裹的右手和右腿,大家都揪心万分,孩子的父母更是夜不能寐。公司领导叮嘱陈苗一定要好好照顾孩子,自己更要打起精神打赢这场硬仗。大家也都在等待孩子康复,陈苗安心回来上班。截止发稿前,得知孩子正在逐步进行植皮手术,身体状况正在一步步好转。

6月正是安全月,身边的事故提醒我们务必时刻谨记“生命至上、安全发展”。

舍与得

广东永高 陈子莹

有人说,“舍得,舍得,有舍才有得。”现实也是如此,学不会舍弃,永远都不会得到。

古语有云:“鱼与熊掌,二者不可兼得。”如果你不懂得舍弃,固执地要去追求双赢的局面,那么你就有可能连其中之一也不能得到。永远不要以为获得一样东西,是不需要付出代价的,只有懂得舍弃的人,才能够获得更多。

我非常欣赏《十七岁不哭》中的一段话,“生活中好的东西很多,你想样样拥有,当然不行。就像走进了大商场,哪一件东西你都想要,可最终你必须放弃些什么,因为我们支付不起。”人生就是这样,一个旅人,贪恋路边的花草,是不会看到目的地惊心动魄的奇观的,因此我们必须要学会舍弃。

世界冠军伊辛巴耶娃就是如此。她从小喜欢体操,每天挥汗如雨地练习,比任何人都要认真。但是,她获得世界冠军的参赛项目却不是她从小喜欢并且每天认真练习的体操,而是另一个与体操完全不相干的体育项目——撑杆跳高。伊辛巴耶娃因为身高的原因离开了体操队,但她仍然不想放弃体育事业,想要获得世界冠军,于是她毫不犹豫地舍弃了那个陪伴了她的成长、付出了无数汗水的体操,选择了她从来没有接触过的撑杆跳高。后来,她终于实现了自己的世界冠军梦。如果她没有果断舍弃体操的决心,如果她仍然执着地坚持着体操,那么她终其一生也不能够实现自己的冠军梦想。正因为她正确的舍弃,所以她才能够获得梦想的实现,才能获得世界冠军的荣誉。只有懂得舍弃的人,才能够获得更多。

真正理解“舍得”这一个词的含义,学会舍弃,那么你将拥有收获。记住这一句话,只有懂得舍弃的人,才能够获得更多。

日本知名企业的培训负责人吉泽准特认为,如同生活的“断舍离”,职场也需要“高效工作整理术”,工作的效率才会越来越高,业绩才会越来越明显。如何才能提升工作效率呢?《照着做,你就是最能干的人》这本书讲了高效工作整理术的“三个铁则”:认准目的、解剖内容、以及决定顺序。

认准目的,把事做对

我们在做事之前先搞清楚此次工作的目的,这样才不会犯根本性的错误,甚至会更有可能达到超出预期的效果。想要搞清楚工作的目的,作者建议采取“最初确认”和“不断修正”的方法。当接到简单而时效的工作时,先不要急着动手做,而是先想一想,“为什么做”。有了想法后,积极地跟布置工作的领导进行沟通和确认;当接到复杂而耗时长任务时,除了做好“最初确认”这件事后,还要在任务进行到不同阶段时跟领导继续确认目的,及时反馈工作进展,对工作方向进行不断的修

高效的工作整理术

重庆永高 严敏

正。最大程度降低工作出错的概率,把事做对是关键。所以在工作之前我们要明确目的,明白为什么而做,才能切中要害,直抵目标,事半功倍。

解剖内容,把事做好

对于工作来说,解剖内容就是分解工作任务,将每项工作分拆成切实可行的小步骤,以及每个部分的具体内容和达到的具体要求。作者提供的工具是“逻辑树”。建议我们站在“树顶”审视自己的工作内容,把对工作的每个影响因素都列出来,尽量做到没有遗漏和重复。写下工作的目标,把这个目标拆分为多个小的目标,继续拆分目标,直至划分到一个个具体可实践的操作步骤去。经过“逻辑树”式的细分任务,把每一个指令转化为具体的工作,从抽象到具体,层层推进,确保每一项工作的有效落实。

做事顺序,把事做高效

对于大部分人工作无效率的问题,是不是工作顺序没有解决?作者认为,在正

式上手前,一定要先决定工作顺序。所有任务都是靠“输入”和“输出”链接的,这也是决定任务顺序的根本依据。只有根据各项任务的“输入输出”关系来考虑顺序,你的工作才能少走弯路,更加高效。比如每次的读书感悟,就是一个输入与输出的关系。读书是输入,整理提炼核心观点是输出;结合自己工作生活,收集素材是输入,列提纲,融入观点与素材撰写是输出。确定了事件的输入输出的先后关系,也就明白了每个阶段的重要内容和方面,才能有的放矢,高效输出。

每一位职场人,或许都有自己的制胜法宝。工作整理术是提高工作效率的重要工具之一,对每一个人都实用。确定工作目的,保证你往正确的方向前进,避免偏航;分解任务,明确具体的工作内容,远离似是而非;确定顺序,让你快人一等,高效领跑。

从一次营销能力培训说起

公元太阳能 曹馨尹

为期两日的丁兴良老师关于营销技巧方面的课程,让我收获颇丰。对比过去从没有整理过这些方法方式,只知道客户有求必应,惶惶不可终日,害怕自己没有订单,害怕落后。不管大单小单,只要有单子,只能通过一味降价取悦客户的我,从来没有静下心来反思过有些单子为什么能成,有些单子为什么不能成而甚感羞愧。今天跟着老师捋了一遍,并得到老师多方提点,如醍醐灌顶,灵感如涌泉。

现今社会,同行众多,市场混乱,利润透明,不再有客户提着现金上门求货,而是多到选不过来的供应商。作为销售人员,坐等单子已不是主流,如何主动出击成了一个很重要的环节。营销成了关键,我们如何以客户不反感的姿态,成为他们的朋友,了解他们的需求,不做多余的言行便能一朝中第,何其重要。

老师提出了选好线人,取得更多的客

户接触机会,洞悉客户的需求,探知底价,在价格上迂回过招,价格不够,质量来凑等多个例子,缓缓讲述其中原委。在思考答案的时候,惊讶地发现,原来有些思路我也曾想到过,只以为是理所当然的。而有的答案,则发现是自己从未想到过的。比如客户问我价格,我就直接报价,从没想过给价格区间,让客户无法琢磨底价。客户与我讨价还价,我总是第一时间问老板能不能接受,从来没有认真的与客户交流,为何会出这样的价格,我们价格高的优势在哪,同行的价格之所以低是因为偷工减料还是因为配置不同,从而更有耐心地去引导客户等等实例,让我看到了自己身上很多的不足。

当听到老师的这些观点,一次次地意识到了自己的缺点。原来以前是如此的敷衍了事,草率交差,从未真正意义上地去理解这份工作。别人之所以成功,背后不

知付出了多少努力。可能他为了了解市场,多方了解同行的价格与发展趋势。为了了解客户需求,与他们聊至深夜,跑了无数次的技术部与车间。可能他们一次次受打击,一次次遇到难以解决的问题,却从未放弃。从头至尾理性分析,积极尝试,失败后自我总结,自我强大,愈挫愈勇。

在竞争日益激烈的今天,对于技术、成本管理、人员合理分配等越来越多的要求,行业洗牌一直没有停止。如何更合理地销售,了解和掌握产品的技术本质,每日做客户联系总结,个人言行反思;如何提升自我素质,掌握更多资讯,更多技能,成为一波波强有力的挑战。

面对暗潮汹涌的市场竞争,每一次的商业交流都是生意场上的博弈,每一次的微表情都可能是获取信任的头彩。你要知道,付出的所有耐心与真诚,都将成为你成功路上的石子,铺就多彩的人生路。



图为丁兴良老师正在做营销技巧课程培训

现在的我变了

深圳永高 钟冠美

去体会生活百味。

以前在班级里,总是那么心高气傲,对那些成绩比自己差的同学,怒目而视,跟个斗鸡似的,以为那样的自己多了不起。现在再想想那时候的自己总是忍不住笑出声,多幼稚的人。现在我学会了平等对待,也许是自己变得不优秀了,也许是工作环境以及身边的同事感染了我,总之,我理解到人与人之间的相处,最重要的是真诚与理解。就像《吕氏春秋》里,孔子对颜回的怀疑,其实是莫须有的,但颜回真诚的回答了自己先吃锅饭的原因,才得到了孔子的理解,打消了孔子的疑虑,也让他感觉到惭愧,从此对他更是信任。所以,真诚待人,当别人感受到了,别人也会真诚待你。

以前在地铁上、马路边看到义工,会认为那些人浪费时间,做没有效益的事情。现在我认为再也没有比这更美好的人了,是从电视新闻、新浪微博、朋友圈里感受到了他们的正能量吧,还有那些远赴他乡,领着微薄薪水的支教以及任劳任怨的清洁工等等,无疑让我们真切地感受到社会上的真情与责任。有时候我会跟着我的小伙伴们去献血,看到支持清洁工作的图文转发到社交媒体,也还在申报当志愿者中。现在我的内心现在是感到无比充盈的,因为我的精神世界正确了,行动也正往正确的方向行进。

现在的我,真的变了。甚至我认为我可以改变得还有很多。

成长

GROWTH

导读：他15岁用歌喉挣到人生“第一桶金”，35岁凭实力演技成为“金马影帝”，44岁执导的第一部电影火热上线。他的长相经常被“吐槽”，殊不知这张辨识度极高的经典的长相以及夸张的肢体动作，却给观众留下了深刻的印象。

他为人非常亲切，这与他在银幕上所塑造的角色给人感觉如出一辙，总能让观众感觉他就像生活在你身边的人；出道至今，他演什么像什么，让人惊喜连连，因为他的草根形象，天然的语言天赋，让他出演的不少讲方言的小人物形象尤其深入人心。

他不但具有专业的表演素质，在他身上更散发着来自内心的真实与质朴。他曾经做过歌手、节目主持人和舞蹈编导，后来又经过了专业的配音学习，这些丰富的人生经历，使他更具备了优于其他演艺新人的专业素质。

从2012年底至今，《泰囧》、《西游·降魔篇》、《101次求婚》、《厨子戏子痞子》，由他出演的多部电影连续上映，黄渤已成为中国影坛累计票房最高的七大明星之一，票房收入高达80亿。

作为“公元”的形象代言人，他文艺派、实力派、高能派、偶像派的全能艺人形象深度契合了“公元”的品牌内涵，在与“公元”合作中，我们试图深入地走进他的世界，从他的每一次转型和飞跃中窥探他成长的秘笈。

本期“成长”专版，我们将带您一起走进他——公元“特殊员工”黄渤的世界。



黄渤：人为什么要做自己 《一出好戏》背后带给我们的人生哲学

永高股份 高春泉

随着黄渤三年磨一剑的首部执导电影《一出好戏》的即将上映，影帝黄渤又成为演艺圈讨论的热点。黄渤在接受采访时说过一句话“这个时代不会阻止你闪耀，但你也覆盖不了别人的光芒”，一句话道出黄渤跨界当导演背后的人生哲学和无尽思考。

听从内心的声音

为什么坐拥80亿票房，却还要如此折腾自己。这该从黄渤自导自演的一部贺岁微电影——《疯狂的兄弟》开始说起。2018年的黄渤，穿越回到了过去，遇见了当时还未成名的自己。那时的他，还是一名年轻气盛的驻唱歌手，组了一个叫“蓝色风沙”的组合，在全国各地演出，过着一种飘浮不定的生活。后台，黄渤与年轻时候自

己的一段对话，让人印象特别深刻。曾经默默无名的黄渤，带着梦想和激情去了北京发展，从此步子越迈越大。经过十多年的不懈坚持，终于成为了家喻户晓的大明星。

40岁的黄渤在大红大紫时做出了一个让所有人都意想不到的决定：暂停所有片约，修整一年。听从内心的声音，去追寻

真正的自己。这部短片应该是《一出好戏》的预告片，更是黄渤内心深处对人生的态度和哲学思考，是他心底灵魂的呼唤。“我是我自己，我由心而发，我将归心而去！愿我们都能活成自己喜欢的样子！”从这个意义上说，《一出好戏》已经不是简单的“演而优则导”的娱乐圈艺人的转型，而是他对“人为什么要做自己”的最好的诠释。

我的舞台与众不同

黄渤，不论是歌技、舞技，还是体力、表演，在两位“小鲜肉”面前毫不逊色，甚至略胜几筹，而且收获了众多网友称赞，黄渤说：“小时候的梦想实现了！我的舞台有着与众不同的帅！”

其实，相对于歌手来说，黄渤最为人熟知的身份是演员，然而在成为演员之前，唱歌才是黄渤的志向。做歌手期间，黄渤还做过舞蹈教练，还曾回工厂做过一段时间的小老板。2000年的夏天，当时在北京助唱的黄渤第一次出演电影《上车，走吧》，一举获得当年的“金鸡”、“百花”——“最佳电视电影”奖。第一次接触电影就拿奖，这对于坚持了十年唱歌的黄渤来说，

是足以改变人生走向的大事。于是，他报考北京电影学院，但不是表演系，而是配音系。而正是这些不停的折腾，为他的成功铺平了道路。“人生不要好高骛远，我也从不给自己制定远大的目标，认准方向，踏踏实实演好每一部戏、走好每一步路。”

当接受央视《面对面》栏目采访时，黄渤说“做导演能让我对表演、角色和电影有更深层次的理解和感悟，但我还会坚守自己演员的本份，跟着自己的心，把演员的路好好走下去！”

给他一个舞台，他就能让自己灿烂。毋庸讳言，“做好自己”正是黄渤取得成功最根本的原因。

黄渤十大励志金句



About 自己：

1. 我们每个人身上都有特别好的特点，每个人的特点其实都是老天爷赐予你的，不要放弃，不要放弃。
2. 就如那天不怕地不怕的齐天大圣孙悟空，无论遭遇多少艰险依旧不动摇本心。当他腾云而来时，依然是我们心中唯一的英雄。
3. 在这世上，唯有“特点”二字让我们与他人不同。

About 压力：

8. 面临压力是我们这个行业经常需要碰到的，我觉得我有一个好处，这个是我能到今天没有疯掉的一个制胜法宝，叫难得糊涂。
9. 如果面对压力每个人都能有黄渤一样的豁达的心境，那么什么压力都会变成动力了。

About 信心：

4. 因为有你的存在，使这个团更加的圆满，让大家看起来更加的整，这可能就是我们存在在里面的一些必要。
5. 提到这里就不得不说一下摸金校尉三人组中的王凯旋，虽然他没有胡八一那么才智双高，也没有Shirley杨那么出类拔萃，但却依旧凭借着一股子敢拼敢闯的勇气和仗义豪爽视同伴手足的义气和大家闯到了成功的彼岸。
6. 不管在工作还是学习中，也许你也曾有过这样的困惑，会不明白自己在团队中的意义是什么。但其实有的时候，存在便是意义本身。
7. 对于一个完整的团队来说，每一个人都是这个团队必不可少的一份子，都在自己的位置上尽自己最大的努力就是这个团队所需要的。

About 梦想：

10. 能够在这个年龄用于为自己的梦想去拼一把，努力一把，就是每次上台前，以及往台口走的时候，站定的时候，以及演完的时候，内心的那个充盈，在舞台上那个激动，我觉得那个就是让所以人为之激动，也值得自己为自己喝彩，有这样的青春挺棒的。

旅行10版

JOURNEY

行

温暖的狮城

天津永高 李 称

狮城即新加坡。

如果你是一个美食达人,美食叻沙(laksa)、黄亚细骨茶、天天海南鸡饭能满足你的味蕾;如果你是一个购物狂,乌节路有最fashion的奢侈品,满足你的购物欲;如果你想吹吹海风、看看碧海蓝天,民丹岛(属于印度尼西亚,距离新加坡乘游轮约1小时)能给你惬意的时光;如果你喜欢刺激,一定要去环球影城逛逛!

狮城地处赤道附近,常年温度在30℃左右,所以最适合怕冷的人。不过经常会下雨,看天气不好的时候要带一把雨伞。狮城的住宿是很昂贵的,不过吃饭可以去food court,价廉物美。

公园是免费的,所以游客特别多。早起前去避免拥挤,附近还有滨海艺术中心。滨海湾金沙酒店算是世上最值得去的酒店之一了,值得一提的是酒店顶层的空中花园和无边际泳池必须是住宿客人才可以进入。克拉码头是新加坡夜生活的象征,这里有各种酒吧、餐厅、咖啡厅。芽笼是新加坡的“食色天堂”,这里有来自全球的小吃。

其实新加坡还没有天津大,但却融汇了各族人民,各色风情,就像公元一样,来自五湖四海的员工们。

推荐路线:

一到三天:圣淘沙——环球影城

七天:鱼尾狮公园——滨海艺术中心——滨海湾金沙——滨海湾花园——克拉码头——乌节路——牛车水——小印度——芽笼——圣淘沙——环球影城——民丹岛

注意事项:

1.新加坡是花园城市,马路上是不允许掉烟灰的;

2. 猫山王榴莲超级无敌好吃,但吃多了会上火,可以配合山竹一起食用,如果没有山竹,可以把榴莲壳内侧倒上清水加点细盐,清热降火;

3. 新加坡公交车与国内不同,狮城是不报站名的,并且没有中文,在既定站点想下车要按车内的红色停车按钮,如果不认识路的话最好乘地铁;

4.新加坡出租车很贵,推荐乘坐地铁,可到地铁站购买ez-link卡。

穿越1000公里的西北游

安徽永高 赵安南

线再恰当不过了。

你似乎能领略到那“西出阳关无故人”的寂寥,也能明白为何诗人会发出“春风不度玉门关”的感叹。举目望去,黄土一望无际,更有漫天的黄沙迷乱了你的眼睛。

DAY4

鸣沙山看似不高,爬起来却真要了人的命。爬一步,滑半步,只道是黄沙最无情。它不管你流了多少汗,受了多少苦,想要登上最高处去看日落,就必须经历这艰苦的过程。

坐在这沙山上,看着太阳一点点的落下,光影变幻,被沙漠包围的月牙泉在下面反射到你眼中的余晖,是那样的静谧而美好。

我们不用将旅行描述的有多伟大,你走出自己的舒适区,去看你想看的风景,醉心这一路上所有的点滴,足矣。

公元太阳能 池晓洁

口酒到客人嘴里,往复几次,旁边的人拍照的拍照,闹的闹,将气氛推向高潮。一顿饭吃下来,热闹非凡。

荔波小七孔是我们的第三站。虽然名气没有黄果树瀑布和西江千户苗寨大,但却也是贵州不可错过的一个景点。整个水面如同一块无价的碧玉,一座七孔桥静静的架在碧玉之上,完美的相融合。导游说桥的这头是贵州,桥的那头就是广西,我们立马往那边晃了一圈,假装自己在广西也走了一遭。水上森林是小七孔的一大特色。这里有千百种树木,森林和溪水交错相生,树长在水间,水流在林中。在溪水中滴水,踏着小石墩,穿梭在茂密翠绿的丛林中,这里绝对是避暑最佳境地。溪水十分清澈,又带点绿绿兰兰。偶有染色的落叶飘落在水上,随着溪流而下,想起了落花流水的诗句来。整个小七孔风景区融山、水、林、洞、瀑布为一体,能领略各种不同的风光。

那儿正好能让你看到兰州和黄河相依的模样,黄河贯穿其间,人与自然是如此融洽。

晚上的兰州最热闹了,去正宁路吃小吃吧。所有的烧烤都不是南方的模样,烤羊肉能烤出花来,大口吃着烤肉,再来上灰豆子,牛奶醪糟,浆水面,羊杂。

DAY2

当你还沉醉在那荒凉的戈壁和连天的草原时,青海湖就这么突然的出现在你的眼前,好宽广的蓝,或是绿。

哦,对了!你还可以去骑一骑马,让马带着你在湖边驰骋,或是独自驭马向海的方向前进,在蓝天碧海的映衬下,勾勒出白马上你最洒脱的景象。

DAY3

敦煌的西线是大多数到这的人会选择的一条路线,西线的风景大多是黄沙漫天。回首向来萧瑟处,大概用来形容这条

贵州印象

溅,让我们近距离地接受黄果树瀑布的洗礼。虽然当日的天气时晴时雨,却仍然无法阻挡我们的脚步。

第二站是西江千户苗寨,走进村寨,感受浓郁悠闲的农居生活。登上观景台,可以俯瞰西江的全景,依山修建的吊脚楼,层层叠叠的梯田组成一幅美丽的自然画卷。在这里,你可以穿上苗家传统服装,拍美美的照片,留下珍贵的回忆。而苗寨最有特色的便是当地的长桌宴,长桌宴是苗族宴席的隆重礼仪,每个座位上放着一颗象征吉祥如意的红鸡蛋,长长的桌子上摆着当地的美食,颜色搭配鲜艳,令人垂涎欲滴。苗族阿妹们身穿华丽的民族服饰,手持酒杯,在芦笙的伴奏下,唱着动听的歌曲,向在座的客人敬酒。苗族姑娘们为了感谢客人的配合,还会夹起桌上的肉喂给客人,但是调皮的她们却也不能让客人轻易的吃到,往往到嘴边的肉“嗖”的一下又没了,这时,旁边的姑娘又会灌一



图为西江千户苗寨

初识南昌

上海公元 陈 峰

缙、朱熹等一个个都是大名鼎鼎。拥挤的人潮中,一个个书中描绘的奇闻轶事扑面而来;鼎沸的南腔北调中,一篇篇唇齿留香的文字缓缓而来……

下午两点,排队进入八一南昌起义纪念馆。刚进正门,一杆巨大的钢枪模型直刺向大厅顶部的蓝天白云模拟图形,夺目、震撼的开端注定参观的内容非同寻常。1927年8月1日,面对宁汉合流的血雨腥风,中国共产党打响了反抗国民党反动统治的第一枪。一幕幕血与火的图片,一件件珍贵的历史器物,几场精心复原的历史场景立体呈现,声光电等现代手段的科技处理,让参观者对那场石破天惊的武装斗争有了新的认识。

晚上七点,累了一天,还是忍不住对“秋水”广场的向往,来到赣江西岸。只见对面的滕王阁流光溢彩,披上了现代霓虹

一座江南楼阁,因一篇美文撩拨了人们1400多年的心弦;一次武装暴动,让一支部队引领了民族解放的光辉历程。华东地区的省会城市中,南昌的名声并不耀眼,但只要说起滕王阁和八一起义,几乎尽人皆知,这让座城市也有了独特的存在。

江西,我出差或是旅游来过多次,可省会南昌却一直无缘亲密接触。趁着端午假期,带着对文武两个故事的向往,踏上列车,飞奔而来。

上午九点半,登过89级台阶过后,我们来到了滕王阁主楼。由于阁楼里面禁止外扩音响,导游只得扯着嗓子全程介绍。令人惊奇的不是滕王阁的历史和滕王阁序的闻名,而是江西历史上竟然出了如此多的名人。唐宋八大家就有欧阳修、王安石、曾巩三位,文天祥、汤显祖、陶渊明、谢

父亲与他的那些小曲儿

上海公元 卢小锋

父亲，已年过半百，是一个地地道道的农民，平凡得不能给人留下很深的印象，但父亲对小曲儿却情有独钟，这也是他唯一的爱好。

也许是受了爷爷和二爷等人的影响，父亲在十几岁的时候便已经学会了《卖水》、《十里亭》、《福禄寿》、《送女》等全本曲目。从那时起，无论是春种秋收还是夏炎冬寒，无不见证着父亲与小曲儿之间的这段缘。

父亲喜欢听小曲儿。记得在我小的时候，每当下雨天，或是在一个闲暇的时间里，父亲便会从抽屉里翻出磁带，认真地挑选出他想听的曲目，小心地放进那个年代堪称奢侈品的录音机里，按下播放键，然后躺在炕上，惬意地听着，听到入境时，也会情不自禁地跟着哼唱起来。父亲听得最多的曲子是《送女》，“这首曲子，三弦是你爷爷弹的，曲子是你二爷唱的……”原来，爷爷凭着对乐器特有的天赋和深厚的功底，将三弦、二胡、扬琴演绎得独一无

二，加上二爷的唱腔准、嗓音好、板路稳，就这么“一乐一唱”，在小曲界便颇有名气，很快就传出了西门，传遍了黄岩的大街小巷。此刻，我明白了，一个平凡的父亲带给儿子的那种自豪，我也因为父亲的自豪而更加自豪……

父亲喜欢讲小曲儿。在我陪着父亲听小曲儿的时候，父亲也会毫不保留地给我讲解，听——这是钢调，这是梅花调，这是紧数，这是月调……这曲子是谁唱的，三弦是谁弹的，二胡是谁拉的，扬琴是谁打的……此时的父亲，对于小曲可谓无所不知，无所不晓，犹如一套“百科全书”，在我的心目中，父亲真是显得伟大无比！

父亲喜欢演小曲儿。正月里闹秧歌，几乎每个晚上都会有父亲的演出，也许是五曲子清唱，也许是引对对耍唱，也有可能是全本曲目的既演又唱，一唱就是个把小时，一演就是10多个夜晚，不顾天寒地冻，每一个动作，每一个神态，都被父亲演绎得惟妙惟肖。

“万般皆下品，惟有曲子高”。在老家，谁家有喜事，都会邀请父亲到他们家里唱小曲儿来进行庆贺，父亲则以最拿手且最有象征意义的《福禄寿》作为压轴曲目，以祈天祝人，喜上添喜。在隆重的民间庙会活动期间，唱小曲儿也是庙会活动独具特色、最吸引人的活动之一。此时，县城东西两川、南北两山的小曲儿爱好者都会云集于此，谈曲论调、品茗交友，把“酒逢知己千杯少，曲遇好家万人春”的小曲儿演绎得热闹无比。

的确，小曲儿抒发过父亲愉快时的心情，也驱除过烦恼时的忧愁，小曲儿让父亲结交了许多曲友，也让父亲游览了许多名胜景地，小曲儿是父亲的精神之源，也是父亲的快乐寓所，是小曲儿，让父亲健康地享受着生活，演绎着曲艺生活……

最喜欢在这些普通乐器的伴奏下父亲唱曲的那种韵味，因为那唱的是一种人生的非凡。



陽光

第一百零二期

《 鸥 韵 》

刊头书法
广东永高 郭茂良

刊头摄影
天津永高 刘宇宸

蝉

公元电器 野先生

曾在木心纪念馆的墙上看到过：小孩子是不知道等待的，只知道石榴花开暑假到来。而在我的记忆中暑假到来应该是蝉鸣，没有夏蝉的夏天是有缺陷的，用现在的话来说，就是夏天没有了Wifi、冰西瓜以及空调。

小时候，夏天一到最热闹的声音应该就是蝉的鸣叫声了。不过当时还小，只知道这种一到夏天便不知疲倦鸣叫的昆虫叫做“知了”。再后来读书了才晓得原来它的别名叫做蝉。而它的叫声却早已烙印在了我们童年的整个夏天。

因为蝉是生活在热带、亚热带以及温带的一种昆虫。犹记得在盛夏的时候是夏蝉叫得最多的时候，在蝉鸣之时水稻慢慢的变黄了，大人们都在忙着抢收抢种。然而我们这些农村的小孩子在农活忙的时候也是不能幸免，总需要去帮忙做一些自己力所能及的事情。唯独到了大人们午休的时候，偷偷溜到山下脚的树林里去抓蝉。晌午的日头是最毒的，而蝉鸣也是最热闹，循着声音悄悄过去生怕被那些机警的家伙发现了而扑个空。一个中午下来，总会抓到那么几只倒霉鬼，而后兴高采烈地回家。在那个时候夏蝉在我们心里便犹如现在电子游戏一般深受我们的喜欢。抓到一只便能玩上许久。只是当时年少，并没有那么多的怜悯之心，被抓到的蝉基本上都是难逃一死，幸运逃走的也都是失去了羽翼活不久了。如今想想也是残忍，而以后的日子可能再也看不到那么多的夏蝉，我们的孩子以后可能再也不会像我们当初一样那么容易满足、那么容易就充满幸福感了。

等到了秋天，天气渐渐凉了，蝉鸣少了，聒噪的农村也开始变得寂静。或许有人会觉得夏蝉消失了，然而并非如此，它们只是开始了它们的新生，在黑暗的土里开始长达数十年的生活，只为了有一天能够破土而出，在炎热的夏日为人们带来一整夏的欢歌，以它们自己的方式来驱赶炎热。

渺小而坚强的夏蝉啊，在每一个夏天，我愿聆听你独特的歌声，听着它们一代一代地传承下去……

老屋

安徽永高 李宏杰

老屋倒了，经过几年的雨水冲刷和大伯的休整，它的原址已经成了一片菜园。奶奶现在的房子上唯一能寻着些老屋的踪迹就是那道门，暗绿色的门，如果不细细地看很难发现它刷过绿漆。

老屋有两间房间和一间客厅，我记事起就老得不成样子，土坯墙，墨绿的瓦，只有正门那里装点了些古绿色的砖块。窗户是木制的，透过木窗月光照进来，老屋分外宁静，冬天的时候上面钉了块塑料布，我睡的小床就紧靠着这小窗，风大的时候呼呼响，常常聒的人睡不着觉，奶奶喜欢讲些鬼神故事吓退我每晚的好奇心，这个时候我总不敢看那窗户，生怕外面伸进个爪来把我捏走。

大门前是一片土地，围起来算是个菜园，菜园外面有两盆仙人掌，开黄花，很漂亮，黄花落了，我们称花下的东西

为果子，果子慢慢的会变红，奶奶不看着的时候我就偷偷摘了吃，直至现在我也不知道那果子是否可食，只记得被仙人掌的刺扎了一手，轻轻一碰就会很疼，这时候奶奶就一边用针给我挑刺一遍数落我，我倒是不在意这些，还会为自己的勇敢之举得意一阵子。菜园的东边有两棵樱桃树，每年都会结很多又红又甜的樱桃，从樱桃开花我就每天看一眼，盼着什么时候可以摘下来吃，樱桃刚有点红的时候我就坐在门口赶走偷吃的麻雀。

老屋的后面是一排高大的杨树，那是我们儿时的乐园。一个助跑就能爬上去，我们在这里开发了许多游戏。看完《西游记》我们学猴子的样子把自己吊在树上比谁吊得时间长，哪怕腿磨破了皮，憋的脸红脖子粗也要坚持。玩了一段时间就换成了看谁在树上往下跳得

远，在当时，这是个危险的游戏，只有男孩子敢玩。

奶奶喜欢使唤人，那时的我就已经这么觉得，由于年纪小，我能做的就是拾柴烧火，所以厨房是整个老屋我最讨厌的地方，现在农村已经很少有土灶了，火烧起来整间屋子烟雾缭绕，墙熏的黢黑，有时候风倒吹进烟囱，眼睛呛出泪真够难受。别的小伙伴在屋后玩歪柳树嘻嘻哈哈大笑大乐，我却只能在厨房烧火，心里那叫一百个不乐意。

今年过年的时候跟奶奶闲聊，她已经快90岁了，关节炎的疼痛让她挂上了拐杖，走远是不可能了，老屋那里她也去不成了，谈起老屋她就叹气，说起我小时候在老屋里调皮的模样，奶奶仍然记忆犹新。

如今老屋不再，唯愿奶奶健康长寿。

ERA[®]
公元

一出好戏

给你好看

[2018.8.10]

黄渤导演的首部电影
公元集团邀您共鉴

HUANG BO'S FIRST DIRECTORIAL WORK
WE INVITE YOU TO SHARE OUR EXPERIENCE

公元集团·永高股份



公元集团·永高股份有限公司
浙江省台州市黄岩区黄椒路555号



400-906-6668
0576-84277360



www.era.com.cn