

公元報

第107期

阔步新时代

NEW ERA

逐梦新公元

NEW ERA

热烈庆祝公元集团创业35周年



安徽永高两项新产品 首次通过省厅认定

本报讯(记者 黄广钊)11月29日,安徽永高农田灌溉管和塑料检查井两项产品的“新产品评审会议”在中国科技大学物质研究院召开。

据了解,公司的农田灌溉管和塑料检查井均已投向市场,并获得了一定的市场基础和良好的市场口碑。通过这次官方专业认证,一方面可获得省厅新产品补贴奖励;另一方面也能使公司在招投标上面获得加分项。此外,公司在客户的信任度上也将上升到一个新高度。

安徽省经济和信息化委员会科技处相关领导、中国科技大学相关教授出席评审会。

陈小兵再获 “最美浙江人·最美工匠”殊荣

本报讯(记者 冯超)近日,由省委宣传部、省总工会联合举办的“最美浙江人·最美工匠”发布活动在浙江广电集团演播厅隆重举行。发布会通过“岗位建功”、“创业创新”、“传统传承”、“严谨求精”四个篇章的展示,再现了全国各地、不同岗位的10位“最美工匠”的先进事迹,引得现场掌声雷动,久久不息。10位“最美工匠”名单中,来自永高股份有限公司的员工陈小兵榜上有名。

12月13日,浙江经视播放“2018劳模工匠年度人物《小匠大才:陈小兵》”人物专题,讲述了陈小兵走进课堂,跨入企业,逐梦前行的传奇故事,专题片用人物采访、纪实描述等手法,向观众真实地再现了他淬炼技艺,挑战难题,砥砺前进的成长之路。

近年来,浙江省涌现出一大批业绩卓越、行业领军、社会认可、技德双馨的技术能手和领军人才。今年1月起,浙江省总工会正式启动2018年“浙江工匠”的选树活动,经过初审、复审,以及专家小组评审,最终由评审领导小组选出了100名“浙江工匠”。

难忘的历程缩影 珍贵的台州记忆 公元集团建成台州市首家、浙江省第二家企业档案馆

本报讯(通讯员 陈璐)11月30日上午九时,在中国民营经济发展(台州)论坛开幕之际,公元塑业集团有限公司企业档案馆正式建成并开馆。这不仅是公元集团档案管理工作的里程碑事件,更是中国改革开放40年台州民营企业光辉历程的缩影。

永高股份董事长卢震宇在授牌仪式上致辞。卢震宇将公元企业档案馆的发展历程总结为三个阶段,即创业初期的档案萌芽阶段、成长中期的规范化管理阶段与发展成熟期的数字化管理阶段。并指出:未来,公元将档案工作与企业文化、党建文化有机融合,使档案工作成为企业生产经营的资料库和重要的战略资源。

黄岩区档案局书记陈道德指出,作为浙江省第二家、台州市首家民营企业档案馆,公元塑业集团有限公司企业档案馆的成立对于台州市企业具有示范效应,对于市企业档案工作的开展具有促进效应。民

营企业档案管理工作的标准化建设也将有利于企业自身的转型以及区域经济的发展。

台州市档案局局长朱建新充分肯定了公元集团的档案管理工作,他希望公元集团能够紧贴企业中心工作,立足“四个中心、一个窗口”的定位,让档案为企业发展服务。朱建新表示,作为中国民营经济的重要发祥地,台州市档案行政管理部门应积极鼓励、支持与引导民营企业档案工作的开展,将民营企业档案工作摆在重要位置,精心组织,循序渐进,突出重点,以点带面,推动台州市民营企业档案事业新发展。

黄岩区副区长江德华对公元集团档案馆的开馆表示了祝贺。他表示作为黄岩区第一家企业档案馆,公元集团档案馆的成立巩固了黄岩区档案管理的基础工作,为全区经济发展与“十三五”规划的实现发挥了积极作用。同时,江德华对区企业

档案管理工作提出了三大要求:提升档案业务管理水平、加强档案资源建设、转变服务理念,进一步加快黄岩区企业档案建设的进程。

据了解,公元集团自1993年建立了公司综合档案室,专职档案员1人,2001年达到省级档案工作目标管理等次。2015年总部搬入双浦新厂区,设立专职档案员3人,兼职档案员10人,全面开展档案管理工作。新建成的公元集团企业档案馆,建立了17个分公司全宗,库存档案21186卷,照片591张,光盘522盒,实物1260件,录入档案案卷条目21900条,文件级条目53477条,全文扫描挂接5004件。同时配备北京量子PDE网络牌数字档案管理系统7.2,实现了集团总公司、集团分公司的档案数据网络化管理和办公自动化的统一管理标准化管理。一份份真实的历史资料,留下了属于台州民营经济发展的珍贵记忆。

永高股份有限公司重庆仓储物流中心揭牌



本报讯(记者 余沁芝)11月29日上午11点半,永高股份有限公司重庆仓储物流中心举行隆重的开业揭牌仪式,这是永高股份继贵阳、西安、昆明仓储物流中心后第四个规模较大的仓储物流中心。仪式现场,公元集团·永高股份总经理冀雄上台致辞,重庆永高总经理罗建华、重庆永高副总经理陈红书在开业庆典仪式上讲话。来自西南、西北地区塑料管道行业的同行们近300人共同见证了这一历史性的时刻。

重庆仓储物流中心位于重庆市巴南区东城大道8号,建筑面积达2000多平方米,总投资1358万元。物流中心由库房和产品展示厅两部分组成,库房可容纳货物350吨,年流转管材管件可达6500吨。物流中心总经理吴胜表示,本中心将充分发挥巴南的区位优势,辐射周边县市及外省区域,为广大客户提供优质的服务,让公元管道走进千家万户,通向四面八方。图为永高股份总经理冀雄与重庆仓储物流中心总经理吴胜揭牌。

公元集团承办2018中国地源热泵产业联盟一届六次理事工作会议

本报讯(记者 刘奕帅)12月6日至8日,中国地源热泵产业联盟理事代表团在中国科学院院士汪集旸和中国工程院院士曹耀峰的带领下走进公元集团·永高股份参观考察,并召开2018中国地源热泵产业联盟一届六次理事工作会议。

代表团一行饶有兴致地参观了永高股份双浦生产基地、PE生产基地、外贸生产基地和太阳能生产基地。一路上,永高股份总经理冀雄向各位贵宾详细介绍公元的发展历程、企业实力和文化内涵。在参观智能化车间、永高研究院、样品展示厅和“阳光公元”文化艺术节展厅后,代表团成员对公元智造创新、研发实力、品质管控、文化营造等给予了高度评价。

2018中国地源热泵产业联盟一届六次理事工作会议同期在永高股份总部召开。与会人员就2018年产业联盟工作开展

情况及2018年重点工作事宜进行讨论,就当前我国地热能产业发展动态、发展前景做了交流,并就国内外地源热泵新技术、新成果及新市场做了分析。

中国地源热泵产业联盟名誉理事长、理事长、联盟专家顾问等主要成员和联盟成员企业代表出席会议。会议由中国地源热泵产业联盟理事长方肇洪主持。公元集团·永高股份作为本次活动的承办单位,总经理冀雄在会上致欢迎词。冀雄诚挚欢迎中国地源热泵产业联盟的各位领导、专家及贵宾在千年橘乡一年内“橙黄橘绿”的最美时节相聚台州。他指出,台州人具有山的硬气、水的灵气、海的大气、人的和气,台州商人不只是会赚钱的生意人,更重要的是始终重情重义。他说,我们用“‘元’源不断”来宣传我们的地源热泵配套产品。第一个“元”是公元的“元”,第二

个“源”是地源热泵的“源”,四个字,蕴含着公元人对地源热泵行业的美好祝福,对与各位结下深厚友谊的美好憧憬,对不断满足消费者对美好生活向往的不懈追求。

据了解,公元管道产品自2010年正式进入地源热泵行业,始终致力于成为中国地源热泵行业综合配套服务商。八年来,公元不断进行技术创新和成果转化,将产品品质和科技内涵作为核心竞争力,用业内一流的质量控制和保障体系,不断提升地源热泵配套产品的制造实力和服务水平,为中国绿色发展贡献公元力量。从全系列配套产品的设计制造,到重大工程的成功运用,再到连续多年荣膺中国地源热泵行业十强配套服务商,公元助力行业的发展,行业更成就了公元的成长。

与阳光同行·35周年回望

永高股份 高春泉

阳光文化

导语:提起公元,人们很自然地会把它与“阳光”关联起来。因为,经过近35年的沉淀、积累和发展,公元集团形成了独具特色的“阳光”文化和“七彩阳光”文化体系。在市场、企业、员工、产品之间,“阳光”文化已然化为一座七彩桥梁,构建出一个经济快速发展、氛围高效和谐、员工素养提升、环境绿色健康的阳光时空。“一个没有精神力量的民族难以自立自强,一项没有文化支撑的事业难以持续长久。”本期《与阳光同行·35周年回望》专题,我们带您走进“七彩阳光”的美丽世界。



“阳光”筑基 奠定文化底蕴

从1983到2003年,在企业发展的前二十年时间里,创始人张建均以诚信经营、务实创业的根本积淀着公元的文化基础,在岁月的洗礼下,逐步由企业文化的自发阶段向自觉阶段转变。

二十世纪初,张建均本人参加浙江大学经济管理学院博士研究生班举行的创业人生信念座谈会,开始对企业文化、人生价值观产生了较深的感悟。那时还是党支部的公元党组织负责人卢震宇在浙大进修时聆听了浙大人文学院副院长黄华新教授关于企业文化的专题课,回来后向集团公司高层人员作了汇报,把加强企业文化建设提到决策层议事日程。2004年8月,公司聘请浙江大学人文学院副院长黄华新教授为公司企业文化顾问。8月23日,黄华新教授和金文博士专

程来黄岩为员工分别作《企业文化》和《管理与沟通》专题讲座,加深了对企业文化理念认识,并根据公司特点,逐步打造了公司企业文化架构。

2010年,公司确立了“全力打造充满生机活力,独具个性魅力的现代知名集团”的公司愿景和“成己达人、奉献社会;成人达己,人我共赢”的企业使命,提出“市场国际化、业务多元化、运营资本化”的公司发展战略和模式,提炼出“诚信、务实、高效、创新”的企业精神,培育了“内诚于心、外信于人”的核心价值观,并将企业使命、愿景、核心价值观、企业精神作为企业文化建设的核心和灵魂。

2005年,在张建均董事长的精心组织下,编写了公元集团公司《员工手册》,内容囊括了企业文化建设各个层面。《手册》突

出了企业文化建设的核心理念,是每个员工的道德规范和行为准则,是新员工进厂培训的必修课。应该说,这是公元历史上最早的《企业文化手册》的雏形。

在公司领导的倡议下,2003年5月18日,上海公元建材公司创办了内部刊物《公元通讯》。2006年1月,出版发行工作由原来的上海公元建材有限公司移到公元集团总部,并成立了《公元通讯》编辑部,由办公室主任兼主编。2011年12月1日,《公元通讯》更名为《公元报》,有了准字号浙企准字J0079。《公元报》,四开四版,每月一期。

光阴在不知不觉中流转,这时的公元企业文化已经深深地埋下了“阳光”的种子。

“七彩”筑体 构建文化脉络

元三十年企业文化的内核所在吗?他如获至宝。

夜幕降临,电脑前的张贤康文思泉涌、一夜无眠,撰文《托起公元太阳》,逻辑地阐述了“公元太阳”和“阳光精神”。以企业党建和文化不务虚功,旨在推动企业发展为核心,系统地规划了“七彩阳光”工程架构。从此,公司坚持将企业党建、企业文化、文明建设高度融合,不搞多张皮。以公元太阳为核心、“阳光”为基本要素、“七彩阳光”为统一平台的文化软实力工程正式形成:“阳光组织”健全人才成长机制,“阳光阵地”营造正向舆论环境,“阳光驿站”打造健康乐活平台,“阳光动力”激发创新创造动能,“阳光关怀”履行企业社会责任,“阳光纽带”架起企业连心桥梁,“阳光家园”打造生态绿色工厂。

2014年,成立《公元报》十大记者站,组建百人通讯员队伍,实施投稿积分评价和采纳积分评优的“双评”机制,通过着力

“多媒”筑力 丰富文化内涵

不娱乐的综艺报、不沉闷的文化报、不虚假的新闻报”为办报主旨,由四开八版扩版为四开十二版,从内容到形式实现了全面升级。2017年7月1日,《公元报》电子版正式上线,实现在线阅读,被读者誉为“指尖上的《公元报》”。2018年5月18日,集团举办“阳光之苑”《公元报》100周年纪念活动,新老《公元报》人齐聚座谈,追寻初心的足迹。《公元报》成为阳光文化一扇明亮的窗。

2018年元月1日“公元集团”官方微信正式上线,公元多媒体传播平台逐步完善。至此,“一心三圈”,即以企业文化手册为传播核心,微媒传播圈、载体传播圈、活动传播圈三圈同频共振的多媒体传播模式逐渐形成。

与此同行,企业文化活动作为阳光文化的有效载体也散发着迷人的光彩。公元集团2015年元旦大型欢乐酒会,董事长卢震宇带领高管团队登上舞台,为3600名员工表演搞笑情景剧,全场沸腾。接地气、贴人心的“阳光文化”因为员工的参与和喜爱拥有了真正的活力。公司围绕“七色光”、“公元季”、“与阳光同行·35周年回

强化强队伍、精策划、美呈现、巧激励“四个抓手”,进行《公元报》第一次改版,由四开四版扩展为四开八版,《公元报》的办报质量和办报水平有了质的提升,被评为2014年度“全国优秀内刊”、“台州市十佳企业报”。

2015年,公司开展企业核心理念、行为准则梳理升华工作。从精神文化、制度文化、物质文化三个维度,逐步理清企业的核心价值导向和企业文化的深层内涵,编制《公元企业文化手册》、《企业VI手册》。企业文化工作既有短期阶段性目标、任务,更有长期的建设蓝图、使命。

2014年,基于“七彩阳光”的成功创建,公司荣获“全国文明单位”称号,该荣誉也是迄今获得的国家级综合性最高荣誉,也使台州市黄岩区“全国文明单位”实现了零的突破。阳光文化的品牌魅力和影响力进一步彰显。

望”等主题元素策划年度文化活动,如“阳光公元”文化艺术节,“公元好声音”、“阳光年代”创意服装秀、“阳光力量”管道鼓乐队……不仅成为公元人展示才艺、情怀和正能量的闪耀舞台,更成为了对外宣传好品牌、彰显新形象、传递正能量的金名片。

2015年5月28日,第四届浙江省企业文化建设大会暨现场会在公元集团召开,中国政研会秘书长王学勤,浙江省委宣传部部务会议成员、外宣办副主任琚朝晖等领导和各市宣传部负责人、知名浙商及企业代表160多人,通过实地参观和会议交流,深入了解公元集团阳光文化的内涵和具体做法,给予了高度评价。2016年6月25日至27日,首届中国民营企业文化论坛暨天能集团现场会在浙江长兴隆重举行。会上,公元集团·永高股份被授予“全国民营企业文化建设三十佳企业”称号,公元集团《上市公司如何打造具有鲜明特色的企业文化》的典型报告受到广泛好评。

小文化大世界,软文化硬发展。文化正引领着公元在“实现百亿产值、打造百年企业”的筑梦路上永远向着阳光前行。

进入“十三五”,公元企业文化向着深度、广度和高度进一步深挖内涵、扩展外延,公元以“七彩阳光”为脉络,致力于打造有自信有温度的企业文化。

公司建立“三级四维”企业文化团队和工作机制,确保持续推动。公司将企业文化培训作为人才培养“阳光工程”、新进员工培训、中基层管理干部培训、营销人员培训、经销商培训等的首选、必选课程,形成人人讲文化、人人懂文化的良好氛围。

2016年,公元管道哲学的诞生成为公元文化体系的又一张深度明信片。“公元管道”哲学分公元管道故事、管道人生哲学和管道成功哲学三部分,用律动的哲学思想、生动的管道产品、灵动的创意设计诠释公元阳光文化的深刻内涵和广泛外延。用哲学的理念引导正确的人生观、价值观和世界观,向社会传递深刻隽永、品质诚信的“人品”、“产品”、“企品”,受到社会各界的广泛好评。

2017年6月6日《公元报》“为梦想呐喊”第二次改版再出发,此次改版以“人·品牌·生活”的理念,以“杂志式的企业报、

与阳光同行 与公元共赢

——走进公元集团经销商优秀团队代表

永高股份 冯超

导语：他们在各自的经商区域勤奋耕耘、发挥个人才能，用自己的经营模式，打造和培养了一大批业务精湛、服务意识强的优秀团队，为公元管道积累口碑、树立形象、传播阳光文化。有的人为公元管道奉献了青春，有的人刚刚起步正在与公元携手同行，他

们都通过自己的努力收获了成功、赢得了喝彩。值此公元集团创业三十五周年之际，本报记者前往上海、江苏、福建、山东、西安等地，与他们进行面对面的深度交流与对话，挖掘他们成功背后鲜为人知的经商之道与公元故事。

细化分工 优化服务

杭州盈国团队

杭州盈国团队自2006年创建，不断在当地房地产市场拓展业务，多年来给当地带来优质的管道服务，与杭州本地许多房地产公司达成合作，交出了满意的答卷。其中不得不提的是今年的滨江房产项目，滨江打造的高档小区百分之九十的项目采用了公元管道。此外，杭州奥体中心、

绿城房地产的雨水收集系统也都采用了公元管道。为了给当地客户带来更好的服务，盈国团队不断提升整体实力，将公司部门不断细化、优化，形成了销售部、仓储部、售后部、财务部多部门联动的规范化优质服务，不仅提升了工作效率，也优化了服务水平。



镇江继先团队

诚信为名 口碑是金

江苏继先团队一直流淌着诚信的血液，进入管道行业20多年，一直秉承着诚信做人、踏实做事的理念，这也与公元的企业核心理念不谋而合。正因为相同的价值观开创了双方长达20多年的友好合作。继先团队创始人是当地有名的诚信老板，早些年间，生产厂家给他多发了100多件货物，他第一时间主动打电话告知说明，从那以后树立了良好的诚信形象。继先在当地有自己的建材市场，所有的产品都是明

码标价，为的是让客户来选购产品的时候都能够对价格放心满意。早年间，曾有客户为了买一个三毛五分的弯头，特地骑自行车四公里到继先店里购买，在客户看来，买的不光是产品，更看重的是诚信。

经历了岁月的沉淀，继先的诚信在当地口碑相传，形成口碑，成了诚信的代名词。未来，继先的目标是实现管道销售服务与互联网的融合，当地客户可以足不出户，选择自己所需的产品和服务。

勇于追梦 成就不凡

西安飞团队

勇于追梦的人，总是身披光芒。公元管道西安市经销商飞团队是一群爱追梦的年轻人。他们敢闯敢拼、不惧困难、勇于迎接挑战。团队创始人飞更是一个敢闯敢拼的80后。2013年，飞是公元集团子公司的一名业务员，2014年底，当了解到公司西北市场经销商紧缺，年轻的他做出了一个大胆的决定——自己为公元管道西北地区市场做经销。

抓住机遇，大干一场。2014年飞团队在当地选拔了一群有理想、有目标的年轻人，团队建设初见雏形。

2016年底公司在西北建立物流仓储中心，准备将管道市场在西北地区做深做实，并且会给经销商一系列的优惠政策。他抓住机会，招贤纳士，将自己的团队人员继续扩大。从2014年到2018年，经过四年的团队组建、磨合、经营，一支相对成熟的服务团队已经成型，他们平均年龄28岁，凭借着强大的团队凝聚力、战斗力、执行力，飞团队一跃成为当地规模最大、实力最强的经销商团队。他们在用实际行动证明：机会面前绝不手软，把握时机，可以成就不平凡的人生。



厦门明将团队

深耕服务 细作团队

明将团队所属福建省管道建材销售及物流配送服务领导型企业，在2002年开始与公元结缘，合作共赢中不断实现新发展、新突破。团队倡导“诚信、公平”发展宗旨，实现与社会、员工、客户供应商共赢的目标。公司经过多年发展，已形成一定的营运规模，成为福建省行业内领军团队。在福建闽南地区，厦门、泉州拥有三个对外的经

营场所，总公司营运面积超过20000平方米，拥有6间大型仓库，30余辆货车的独立物流运输车队，大型业务呼叫中心。公司发展培育了一支高素质、勤奋、向上、团结、年轻、高效的团队，公司总员工数将近200人，年销售额超上亿元。未来，明将团队将在服务管理上持续下功夫，打磨团队、深耕细作，不断实现新的飞跃。

与阳光同行 与公元共赢

永高股份 冯超

——走进公元集团经销商优秀团队代表



枣庄永团队

顾客至上 品牌为先

千禧之年之际，北方地区房产开发刚刚起步，塑料管道逐步代替钢管进入建筑业，枣庄永团队创始人用敏锐的市场嗅觉将行业目标定在了管道行业。为了寻找一个质量好的品牌管道经营，经多地考察与比较最终选择了“公元管道”。永团队成立于2016年，由最初的5人拓展到现在的30多人。团队成员分工明确，职责清晰。不管在哪个部门，都把服务好客户作为工作的

首要目标，只要是客户的要求，公司规定必须在10分钟内予以回复，三个小时内给客户一个明确方案，在当地形成了良好的行业口碑。未来，永团队将进一步发挥“公元”质量、性价比高、品牌大的优势。深入拓展市政、水利市场，加大投标力度，进一步提高“公元”品牌在行业内的曝光率。认真做好“公元”家装市场，服务好每一位终端客户。

不怕失败 从头再来

“幸福生活都是奋斗出来的”这是国家主席习近平在2017年12月31日发表的二〇一八年新年贺词上的一句话，这句话让辛苦创业这么多年的公元管道经销商吉乐深有感触。他有打工、经商的经历，更有过失败的痛的领悟。不怕摔跤的他，准备进行新的尝试。他瞄准了未来管道行业的发展前景，决定进入管道行业。在确定好方向和目标后，吉乐马上就开始行动。他在盐城租了一家门店，购买了一辆箱式货车，开始了

每天的工作。起初，他自己是业务员，每天上门跑业务。他也是搬运工，每天进货卸货。虽然很辛苦，但店里的生意越来越好，这使他更有奔头。经过一段时间的努力经营，吉乐的客源也越来越多，在当地站稳了脚跟。如今，吉乐有了自己的服务团队，他经常会对自己的团队成员说，“不要怕失败，敢于尝试、不断突破自己，定能成功。”在他的激励下，团队成员个个都更有拼劲、更有干劲、更有冲劲，在当地有了名气、形成了影响力。

大丰吉乐团队



江阴木顺团队

使命必达 业务高效



江阴木顺团队2016年开始组建，是一支充满活力的年轻团队，经过两年的发展建设，已经形成了独具特色的服务理念。其中配送服务、售后服务是团队的亮点和特色：在当地，只要是客户有订单，无论是一捆管道还是一盒开关，都会帮你免费配送，并且一个小时之内产品就能送到客户手中；客户反馈的问题

能够及时给出方案解决，做到有求必应。如此优质高效的配送服务深受客户欢迎，正因如此，合作的客户也越来越多，在当地形成良好的口碑。目前团队成员已经发展到30人，配备两辆卡车，四辆业务车。未来，团队将继续增加人员、配备车辆，在江阴地区把业务做大做强，更好地服务当地客户。

品牌体验 服务升级 公元管道首家品牌旗舰店苏州面世



本报讯(记者 刘奕帅)在公元集团成立35周年之际,正当记者奔赴全国各地采访经销商代表时,苏州传来一令人激动的好消息:12月24日,位于苏州市中心繁华路段养育巷的“ERA公元”管道首家品牌旗舰店剪彩开业仪式热烈进行。担负着全面开启“ERA公元”探索新的零售模式、提升品牌价值和形象的崭新里程使命的首家品牌旗舰店向广大消费者揭开神秘面纱。整个门店分为两层,一层是品牌、产品展示体验厅,二层是企业展示厅和公元苏州服务中心。门店内,不仅展示了公元六大系统、六大模块和六大系列全产业链产品,更将匠心与高贵、创意与时尚融入其中,充满了艺术感和设计感。超强的交互式体验感是本店的一大亮点。只要动动手指,AI智能展示互动触摸系统屏幕上,小到一个管材管件,大到一个管网系统,都会一一展示。公元品牌旗舰店秉承‘品质、品牌、品格’的初心追求,为更多的消费者提供极致尊崇的奢华体验。图为公元管道首家品牌旗舰店一角。

公元集团创业35周年
特别报道

与阳光同行 与公元共赢

走进公元管道杰出经销商代表

永高股份 冯 超

在泡茶、喝茶间领悟经营之道

福建人对茶情有独钟，在福建闽南一带更有“宁可百日无肉，不可一日无茶”的传统。在福建，很多人都已形成了早晚饮茶的习惯，对于茶的依赖到了“痴迷”的程度。公元管道的经销商良棋是一位地地道道的福建人，酷爱喝茶的他，也从泡茶、品茶之间悟出了经营管道的哲学。

初见良棋是在他的办公室内，今年已过不惑年纪的他感觉像是一个充满活力的小伙，跟大家印象里的中年油腻大叔相差甚远。一进门，大家没有过多的寒暄，先坐下来，一套精致的茶具已经在桌上整齐摆开，紧接着就开始为我们泡茶、沏茶。在当地，每一次谈生意，都从第一杯茶开始，也从最后一杯茶结束。

从选茶中选择公元管道。成为公元

管道的经销商，也是良棋在严苛的市场调查和品茶中提炼出来的。良棋酷爱喝武夷岩茶，他也最熟知武夷岩茶的传统工艺是多么的复杂。岩茶的整个制做过程要历时三个月，从采青叶开始就要求非常严苛，采青要求五不采：嫩的不采、老的不采、下雨天不采、露水天不采、太阳大不采，好的茶叶采摘时间要控制在下午2点到5点，采完要马上运回茶厂，萎凋、杀青……严苛的工艺要求跟公元管道的生产过程非常相像，正因为公元管道严谨的生产过程和严苛的质量检查，让他坚信，代理公元管道，就是质量的保证。在福建，良棋会经常自豪地跟客户说：“我们卖的都是好管道，工地上用的公元管道，如果需要抽检，我们不需要送样管检测，现场取样就行。因为我们的产

品都是超国家标准的。”

从泡茶中磨炼耐性。良棋成为公元管道经销商后，通过自身的不断努力，将公元管道在当地市场占有重要的一席之地，受当地消费群体喜欢，这离不开他从泡茶中磨炼出的耐性。好的茶要用好水泡，烧水的器具也有讲究。以前烧水用不锈钢的壶，因为薄，烧得快就能快点喝到茶，后来为了让烧出来的水更好、更柔，就改成用铁壶、银壶。但在得到好水同时，也付出了时间，因为这两种壶都比较厚，所以烧水的时间更久一些，但这也磨炼了性格，会让良棋在面对客户也更有耐心一些，让客户看到你的真诚和努力，能够让生意能够越做越好，树立起良好的口碑。

不仅做工装市场，做家装市场也一

样，在付出努力的同时，更需要多一点耐性。良棋自己有一个服务团队，前期打开家装市场非常的困难。他认为，通过每天持之以恒的上门推广，一定会有所回报。但前期经常会受到质疑，团队里的业务员会抱怨说，两三个人在这个小区扫楼扫了好几天了，一单都没卖。但良棋告诉他们：“我们攻过一个最难的小区，当时五六个业务员在里面坚持扫楼，扫了三个月才开出一家客户，那个时候每天鼓励他们，就怕他们泄气了。因为当你在一个困难面前退缩了，以后再碰见困难就会习惯性的退缩。如果我们拥有这股劲，我们开发哪个市场都不会做起来！”就是凭着这股韧劲和耐心，良棋通过自己的努力，在当地的家装市场打开属于自己的一片新天地。

福州·良棋



苏州·松林

青岛·美华

打造一支高素质的服务团队

十月的青岛已经开始降温了，早上八点半，街边的许多店铺还没开门营业，在青岛市市北区的一座商务办公楼内，公元管道山东区域的经销商美华团队已经开始了每周一次的早会。

“今天照常开始早会，要回顾总结上一周的工作业绩情况和客户反馈的问题。近期，我们要推出一系列的产品推销活动，大家有什么好的建议都说一下。”美华用一口富有地方特色的青岛话开启了新一天的工作。一群身着西装，佩戴领带的帅小伙子围在她身边边听边记，时不时地举手发言。

在早会上，记者第一次见到了同行口中的女强人美华。说她是女强人，并不过分，因为她一个人管理四十人左右的服务团队，并将这个团队打造成了具有超前理念的服务管理团队，手底下的每个人业务素质干练，都能在岗位上独当一面。

家装市场服务团队是美华团队中的亮点。做家装市场，要直接面对房屋业主，比的是哪个品牌服务做得到位，此时，服务水平和服务意识尤为重要。为了提高团队的服务水平，美华为团队制订了一套详细的服务流程。其中微笑服务是美华家装服务团队的一大特色。前期水工水管安装完毕后，试压员会上门进行水管试压检查水管安装情况，试压员会邀请业主现场监督管道试压流程。正常情况下，当业主看到管道试压无误后，整个环节就已经结束了。但是在美华的服务流程里，这还没有完全结束。试压结束后，试压员会将手中的微笑服务卡递给业主，让业主对现场安装、试压服务进行打分和评价。通过每一次业主的反馈，家装服务团队会进一步地进行调整、改进，直到业主满意。通过这种最及时的反馈形式，不断提高服务水平。每一次贴心的服务，也会使每一位业主打心坎儿里感受到服务的用心、对产品质量的放心。

不仅对服务水平有更高的要求，重视广告宣传也是美华长期工作中的重点。她与当地100多名水工达成长期合作关系，将水工师傅上门服务的车子外观用喷漆喷成了公元管道的图案，在水工每一次上门安装管道的路上，都能形成一种宣传效果。此外，美华还重视当地建材市场广告牌的投放力度，扩大公元管道的知名度。现如今，在美华的带领之下，公元管道在当地的业绩销量蒸蒸日上。

树品牌好比打地基

泰兴·大利



江苏泰兴的大利是最早一批经营公元管道的经销商之一。据他回忆，在1995年间就开始准备代理公元管道，成为公元管道的经销商，不仅仅是看重公元管道的质量，更是源于企业长期以来树立的良好品牌形象和口碑，这与他个人注重品牌意识不谋而合。从起步奔跑加速冲刺，经历了二十多年艰辛的市场开拓和发展，使得泰兴的整个管道市场90%流通的是公元管道，能将当地市场做到如此地步，与他对品牌意识的执着密不可分。

国外企业界流行这么一句话：“愚笨的商人卖产品，聪明的商人卖牌子。”品牌作为现代商战的战略制高点，其作用已日益为世人所重视。大利就是一个懂得卖品牌的商人。在他看来，最能打动客户的不是产品的质量，而是产品的品牌内涵和文化。

刚起步时期，大利手下只有两三个业务员，自己既是老板也是业务员。跟其他业务员不同的是，每到一地方，每见一个客户，向客户介绍品牌，宣传企业文化，是大利一贯之的洽谈策略。生意做到哪里，就要在哪里播下品牌的种子，项目建在哪里就要在哪里竖起品牌的口碑。长久以来，大利与当地许多客户都建立了长期的合作关系，品牌也在当地市场口碑相传，无形中成为了最好的宣传方式。

注重宣传品牌的他，平时也不放过任何一次宣传的机会。早在98年间，大利就在当地的电视媒体上宣传了公元管道的质量，这也是当时最早的“电视广告”。在一次偶然的电视采访中，大利借机向媒体记者展示了公元管道的柔韧性。为此，他专门叫了一辆卡车，现场指挥卡车从管道上驶过，经过车子碾压的管道，只是变了形状，但没有出现断裂、破口的迹象。这也充分证明了公元管道在当时的质量水平已经达到了很高的标准。此外，他还经常邀请当地的质监局、工商局、建筑公司、工地工程等单位负责人现场检验管道的质量，以此来宣传管道的品牌。正因为他对品牌宣传的重视，才使得公元管道在泰兴能够不断被人接受、熟知。

岁月流转，追求树立品牌意识的初心不曾改变。到现在，大利团队的业务员已经从原先的几个到如今的几十个，他时常会对底下的业务员强调树立品牌的重要性，通过品牌宣传，才能让公元管道能够在当地市场站稳脚跟，不被打倒。当问到你为什么重视品牌的宣传时，他乐呵呵地说道：“树品牌好比打地基，只要地基打的扎实，楼房才能盖得又高又好，不受外界环境干扰。”



金华·亨泽

从“夫妻店”到“五十人的服务团队”

初见亨泽，印象很深刻。他的头发几乎都白了，一眼看上去就能感觉到一位上了年纪的人了，个子高高的，身材瘦瘦的，戴着一副眼镜，见到我们后，时不时地露出开心的笑容，让人觉得很近，没有距离感。

2006年之前，亨泽一直是一家五金加工厂的老板，做得是电动工具配件制作，店也已经开了二十多年了，市场、客源、公司运营已经很稳定了，可以说对于当时四十出头的亨泽来说，只要安安稳稳地经营好手上的工作，干到退休就能过上衣食无忧的生活。

大胆求变，不断挑战。2006年，永康地区城镇化建设正在如火如荼地开展，市政工程建设急需大量的塑料管道。敏锐的市场嗅觉促使亨泽想要转型进入塑料管道行业，做塑料管道代理商。当时身边的人都不理解他，觉得是一件很冒险的事情，但是他大胆求变的性格让他毅然决然了放弃了之前的工作，准备转型。

好的开始是成功的一半。进入一个陌生的行业，面对纷繁复杂的市场，选择哪一个品牌作为自己的

代理产品是首要面临的问题。在当地市场，各种类型的塑料管道品牌铺天盖地，品质参差不齐，有着二十多年经商经验的亨泽来说，他的思维永远是严谨缜密的，通过前期的走访调研，最终筛选出了国内影响力最大的几个塑料管道品牌，也都是国内的一线品牌，产品品质都是差不多，到底选择哪一个让他夜不能寐。

一次偶然的机会，他得知了公元集团的阳光文化，深深被公元集团“内诚于心，外信于人”的核心价值观和“诚实做人，踏实做事”的企业精神所吸引。在他看来，这与自己多年来脚踏实地、务实诚信的经营之道相吻合。随后，他便联系了公元管道的业务员商讨洽谈成为代理商的事宜。没过多久，开始了与公元管道的长期合作之路。

对于刚起步的亨泽来说，前期打开市场渠道是最艰难的。在当时，当地的管道市场已经被其他管道品牌所占据，这个时候想要生存下去，打入市场更是难上加难。坚毅的亨泽并没有被市场环境所吓退，起初，他手下没有业务员，妻子就成了助手负责照看门店，而自己充当业

务员，每天早晨拎着公文包，带上产品样品、宣传手册进出当地大大小小的经销商门店、建材市场，开始了产品推广之路。经过一年多的努力，公元品牌的名字渐渐被当地人熟知，用过公元牌产品的新顾客都变成了长期合作的老客户，市场逐渐有了起色。此时，亨泽意识到，仅凭自己的一己之力效率是提高不上去的。于是他开始招收业务员，组建自己的服务团队，业务员也从2007年的2人发展到今天的50人的大团队。有了自己的服务团队，市场也在不断扩张，供货范围辐射到了到金华、衢州等地，销售额从起初的1800万到今年的6500万。不仅如此，旗下还有上千家的经销门店，公元牌的产品广泛应用于当地的市政工程、乡村振兴、雨污分流、民生工程等项目，他成为了当地最具影响力的管道经销商。

就在今年年底，亨泽的3000多平方米的仓库基地建成了，配有行政办公楼、多功能展厅、储运仓库等配套设施，用于更好地服务当地塑料管道行业，这势必促进公元管道在当地形成更大的规模与影响力。

一位外国客户开启了自己的公元时代

早上七点，在苏州的一家仓储中心内停满了载满元牌管道的大货车，七八名搬运工人正在货车上忙上忙下。人群中，记者见到了正在忙先忙后指挥现场工作的松林。

今年64岁的松林是公元集团所有经销商中年纪最大的一位，也是最早一批做公元管道销售的经销商。从最开始卖铸铁管到之后销售塑料管道，对于松林来说，时代给予他的不仅仅是变革更是机遇。1996年，松林抓住国家“以塑代钢”的契机，开始做塑料管道，成为当时在苏州最早卖塑料管道的商家，卖的是公元管道。

说起与公元的合作，是一次机缘巧合的机会。二十世纪九十年代末，江苏地区本地有生产管道的工厂，但是他们只生产管道，不生产配件，大多数管件是从周边的省份城市批发过来的。那一年，也刚好是外资

企业兴办工厂的时期，外资企业建厂对管材管件的品质要求高、需求量大，松林自家的门店也迎来了一位外国客户。

在一次面谈上，他从市场上拿了几个不同商家的管件样品供外国客户选择，外国客户对每个管件样品进行仔细考量观察，最后从众多管件中选出一个管件对松林说，“这个好，我们就要这个厂家的管件。”经过了外国客户的认定，他萌生了销售代理这个产品的想法，刚好自己的门店也没有主要经营管道品牌。外国客户指定的这个好产品正是“ERA公元”管道。

想要长期代理一个管道品牌，需要做好前期的调研工作，不能草率为之。为了深入了解产品，他决定去生产厂家进行实地调研观摩，根据管件外包装的地址，他乘车前往了浙江省

台州市黄岩城关南城印山路328号，这个地方就是公元集团的前身“黄岩精杰塑料厂”的所在地。在黄岩的几天里，他每天都会去到精杰厂里，看管道的工艺流程，几天下来，他认为，公元的管道、管材质量更加优于同时期苏州生产的同类产品。没过多久，他就与公元管道的业务员谈成合作，成为了公元管道的经销商，此后，开启了他与公元长达20多年的合作。

松林是当地的老商人，在没做公元管道之前就积累了很多的客户基础，新管道一上新，就得到了客户的支持，市场迅速打通，生意也愈来愈大，公元牌管道延伸触及到苏州的大街小巷。从2009年至今一直是全国经销商管道销量第一，问起他成功的秘诀时，他憨厚地一笑，说出了八个字：“诚信做人，踏实做事”。

争做诚信经营第一人

一个占地3000多平方米的堆场，场地内堆满了ERA公元牌的管道，这是公元管道上海销售中心代理商才伟的驻地。

走进办公楼内，才伟刚与客户谈妥一笔生意，客户随即用支付宝支付了订单的货款，才伟的支付宝二维码就贴在办公桌的左上角，“诚信公元”四个字赫然醒目。这位身材高挑、严肃朴实的中年人见到陌生的我们来访，几乎没有看到一丝笑容。经过几番交流，大家也开始慢慢熟络起来，这才打开了话匣子。

说起才伟，在当地算是小有名气。他是当年第一批进入当地建材市场的门店店主，从96年开始一直经营到现在。二十世纪九十年代末，中国进入了以塑代钢的新时代，才

伟决定借助时代的春风开启未来门店的经营，卖塑料管道势在必行。市场的管道品牌有很多，作为生活在上海的黄岩人，首选的自然是公元管道，家乡的企业会让感觉到交流起来会更方便，更有亲切感，但收获才伟“劳心”的最主要原因还是公元管道的品质。

从一开始创业到现在，诚信经营一直是才伟的创业经商之道。谈生意更好比交朋友，把客户当成自己的朋友，用心交互，才能建立起长久的客源基础。在他的妥善经营下，二十多年来，没有接受到客户的一起投诉，客户群体越来越多，场子里的管道储存量每年递增，生意也越做越大。

从他的办公楼墙上不难发现，

2002年开始连续八年获得“信得过经营户奖牌”“申城万店无假货达标优胜奖”“2012年度信得过经营户”，2011年、2014年获得“全国诚信经营示范商户”，2015年获“全国著名品牌经销商”……各种诚信经营的荣誉奖牌挂满了整个墙面，一个个诚信经营奖牌是对才伟诚信经营最好的认可。

当问其经商之道的诀窍时，他只是腼腆地告诉我们，“冰冻三尺非一日之寒”，诚信的口碑需要平日常一点一滴地积累，用细小的涓流才能汇聚成磅礴的诚信海洋。才伟所在的建材市场经历了风风雨雨二十多年，许多店铺经历了开店、关店、开店的过程，但他还一直坚守在这里，他要第一批来的、但永远不想走的那个。

上海·才伟



新年献词

上海公元 陈峰

回望2018，我们在风雨中砥砺前行；迎接2019，我们在转折中冲向阳光。没有比经济低迷更能考验一个企业的成长，没有比逆境飞扬更能彰显一个团队的坚强。2018，我们度过了一个又一个难关，排除了一个又一个障碍，迷茫之际

不懈怠，困难面前不低头，泰山压顶不弯腰。韧性和坚强，才能让我们的业绩有所保障。大浪淘沙，方显出英雄本色；思想统一，才让众多员工为“阳光公元”的强大奉献出自己的力量。每一个数据的背后都有蒸发的汗水，

每一项成果的背后都有智慧在闪光。没有员工的努力和管理团队的执着，我们的企业将暗淡无光。感谢这些可爱可敬的“公元”人，伴随每个人的成长，我们向着目标，一起迈向2019，去迎接超越我们想象的辉煌。

公元梦 我的梦

重庆永高 龚建

新的一年愿我的宝贝健康、快乐成长，愿父母身体健康，笑口常开，愿爱人越来越漂亮！愿自己新的岗位，努力提高业务水平，学会出发、担当，纵使疾风起也不言弃。新的一年开启新的希望，新的空

白承载新的梦想。拂去岁月之尘，让欢笑和泪水，爱与阳光在心中凝成前行的力量。装一袋阳光两把海风，自制几许祝福，买些快乐，点缀浪漫，从心的深处切下几许真心，作为礼物送给所有公元人，祝新

年快乐，万事如意！谨以此联祝福所有公元家人：双百梦想不忘初心俱兴奔腾三江六川，公元儿女砥砺前行策马驰骋五湖四海。横批：永攀新高。



导语：重要的时间节点记录了奋斗的光辉岁月。2018注定是不平凡的一年。对于每个中国人来说，这一年我们迎来了改革开放40周年，对于每个公元人来说，这一年我们迎来了公元集团创业35周年。时间不止，奋斗不息。经历了特殊的一年，走过了2018的紧张忙碌，面对崭新的2019，公元人，你都有什么想说的呢？

相同的新年 不同的心愿

新的一年 整装再出发

广东永高 陈子莹

日复一日，年复一年，转眼间，2018年已经接近尾声了。在这一年里，我毕业了，工作了，很充实的一年，总是忙碌着，回顾时却发现一年的时光，我什么也没留下。2018年，是忙碌的又是没有多少收获的一年，遗憾的事总是有，收获的总是没那么多，计划总是执行不彻底，小目标总是落空。这样纠结着、烦恼着的我，在不珍惜时

光的时候埋怨着自己。又在碌碌无为中度过去一年又一年，是时候迎来改变了，好好地想一想接下来的一年自己要怎么做，才能成为更好的自己。

2019年，要多看新闻，做到家事国事天下事事事关心；要多看书，腹有诗书气自华；要努力工作，业精于勤荒于嬉；要多思考，行成于思毁于随……这些行为习惯

的养成，不可能一蹴而就，只能日积月累、持之以恒。所以，2019年，只是一个开始，一个下一年的开始，也是几十个下一年的开始。

我祈望，从2019年开始，做一个更好的自己。

写给未来的自己

天津永高 赵刚旺

每年的十二月份，人们都会感慨时光的流逝，然后迎接新年的到来，而我想在这个重要的时刻和未来的自己聊几句：现在的我迈出了人生的第一步，走入了职场，而你就要在不久的将来承担起肩上的重任，为朋友，为家人，更是为了你自己，也许你会质疑我的选择，抱怨着命运的不公，但我劝你在回顾过去的同时，顺便低头看看脚下的路，看看脚印是否扎实，轨迹是否偏离，既然坚定了前行的方向，就要勇敢坦然地面对路途之中的羁绊与坎坷，也许你会说我无权替你选择，但我要告诉你，我决定着自己的现在，同时也在决定着我的未来，而未来的我就是现在的你，请永远记住——时不我待，未来已来！

放慢脚步 继续前行

安徽永高 黄晟

转眼间，2018年就要离去，时间的脚步从不为谁而停留！一年已经过去，我们收获了什么呢？

在过去的一年里，我们走过的路，或是一帆风顺，或是风雨坎坷，或或是平淡无奇，日复一日。但在新的一年里，我觉得我要放慢脚步，也要继续前行。这一路的我奋力前行，但也忘记欣赏沿途的风景。新的一年我不能每天盲目地工作，为了工作而工作，为了完成任务而完成，

要学会在工作中总结自己，不断完善自己，增强自身价值，发挥自己最大能动力。要沿着目标、带着希望去行动，去付出，去追求，为每一天画上满意的句号。

流年匆匆流去，日子似水静静不断流过，时光留下一串串前行的脚印。在未来，我们要放慢脚步，也要继续前行，为新的一年打开新的篇章，为新的一年打造新的自己！

新一年 多陪陪家人吧

公元太阳能 牟晏宏

新的一年到来了，我们又站在相同的起点，每个人都会为自己的理想奋力拼搏，谁都不愿落后。时光把过去的一切抹去了，人人都从现在开始，看谁能最终坚持到终点，在终点笑得最灿烂。在过去的一年里，总想着今天我是否将工作完成，也常抱怨自己工作太累，回到家也不曾好好坐下来陪陪爸妈，总是捧着手机聊天，刷刷，玩游戏，忘了在劳累的时候，

静下来跟她们说说心里话，唠唠家常，也不再对她们说一句简单的我爱你。2019年，多陪陪家人吧，他们很想你，从前妈妈总在我耳边唠叨着，别总看手机了，上班工作对着电脑，回来看手机，对眼睛不好啊，那时候我总觉得妈妈那是麻烦的唠叨，现在我知道，那是她爱的信号，她把我爱你变成了一切唠叨，只是她希望我每天都好。

时光不老 初心不忘

深圳永高 陈碧丹

旧岁已展千重锦，新年再进百尺杆。辞别2018，展望2019，在2019年年轮开启之初，愿公元：尽显华宇雄风，与每一位公元人携手共进，再续佳绩，再现天地辉煌！愿父母：愿时光染不白您的发丝，偷不走您眼里的光辉，继续给予您年轻的力量，身体福泰安康，家人常伴身旁！愿朋友：有酒有肉有对象，此生豁达不为情所困，愿世事浑浊你明媚如初，愿时光偷不走我们的交情，老来继续话说当时年少！愿自己：眼中总有光芒，活成自己想要的模样，不忘初心，砥砺前行，强大到能守护一方，愿所有的苦难，不过是虚惊一场！

1日,省委组织部两新处副处长陈国强、省委组织部两新党建处干部刘城竹,在市委组织部、区委组织部相关领导的陪同下到公司考察党建工作
2日,公元集团·永高股份金工车间陈小兵荣膺“2016—2017年度全国青年岗位能手”称号
10日,永高股份有限公司新的社会阶层人士联谊会成立大会隆重召开
11日,公元集团举行博士后科研工作站博士后进站开和出站结题报告会
18日,永高股份在双浦厂区举办交通安全知识专项培训
24日,中国青年企业家协会副秘书长吴立菊一行参观永高
26日至29日,永高协办2018第十届中国国际地源热泵行业高层论坛

8月 <

7日,人大、政协等政府代表、行业专家、媒体记者和消费者20余名代表来到公元,体验“浙江制造”·“品”字标
16日,台州市园区、特色小镇暨上市公司党建工作现场推进会在黄岩召开,公元作为会议参观点,“公元太阳”再次圈粉
18日,永高股份股东大会一致通过党建进章程议案
18日,公司召开2017年度企业文化宣传会议暨公元报创刊十五周年出刊一百期座谈会
23日,永高股份第二届岗位技能大赛开幕,本次比赛以“锻造工匠精神,赢在岗位技能”为主题,为期两周,共有包“塑料管道厚度目测”、“叉车叉框定位”、“办公文档处理”、“厨师大赛”在内的13个竞赛项目,岗位涉及生产、科技、物控、行政等多个部门,共计两百余名员工参加比赛。
25日,黄岩召开千亿模塑产业集群培育动员大会,永高股份列入黄岩区千亿模塑产业集群培育企业和黄岩区唯一一家台州市“航母企业”培育名单
31日,公元参展第三届上海国际建筑水展

5月 <

3月,公元进军智能装备产业领域
永高股份顺利通过国家企业技术中心年度评价
7日,浙江省纪委副书记胡志权到公元调研
7日,市档案局局长朱建新带领的市档案系统大调研、大走访活动来到公元
9日,永高股份召开2018年度精益、安全工作部署大会
9日,永高股份精益实训基地正式启用
13日,市质监局副局长吴伟洒到公司开展质监工作大调研
16日,永高股份连续五年荣获万科“A级供应商”称号
20日,台州市代市长张晓强考察公元
26日,永高股份有限公司与道达尔石化有限公司战略合作签约仪式在永高股份总部举行
31日,公元集团第二届“阳光公元”文化艺术节暨“阳光行”三十五周年系列主题活动开幕

3月 <

5日,浙江省工商联副主席赵小敏一行考察公元
20日,公司召开2017年经营工作大会,举办2017年度先进表彰暨迎新晚会
24日,浙江省经信委副主任凌云到公元考察调研

1月 <

> 9月

13日,省工商局唐新亮副处长调研“守合同、重信用”工作
13日至15日,公元参展2018(广州)建设工程博览会
18日至20日,重庆永高协办第20届全国塑料管道生产和应用技术推广交流会
22日,公元集团举办2018年中秋酒会

> 7月

2日,广东清远高新区管委会主任周岐贤一行参观考察公元
5日,黄岩区市场监督管理局在永高股份有限公司举行驻企联络站揭牌仪式
10日,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
18日,永高股份与Top50强房企隆基泰和达成战略合作
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,永高股份成为“浙江制造”标准制订者

> 6月

7日,台州职业技术学院永高股份有限公司校企战略合作签约仪式在永高股份总部隆重举行
8日,永高股份第二届岗位技能大赛闭幕,经过17天、30余场次比赛的激烈角逐,最终77名员工分获各类比一、二、三等奖

> 4月

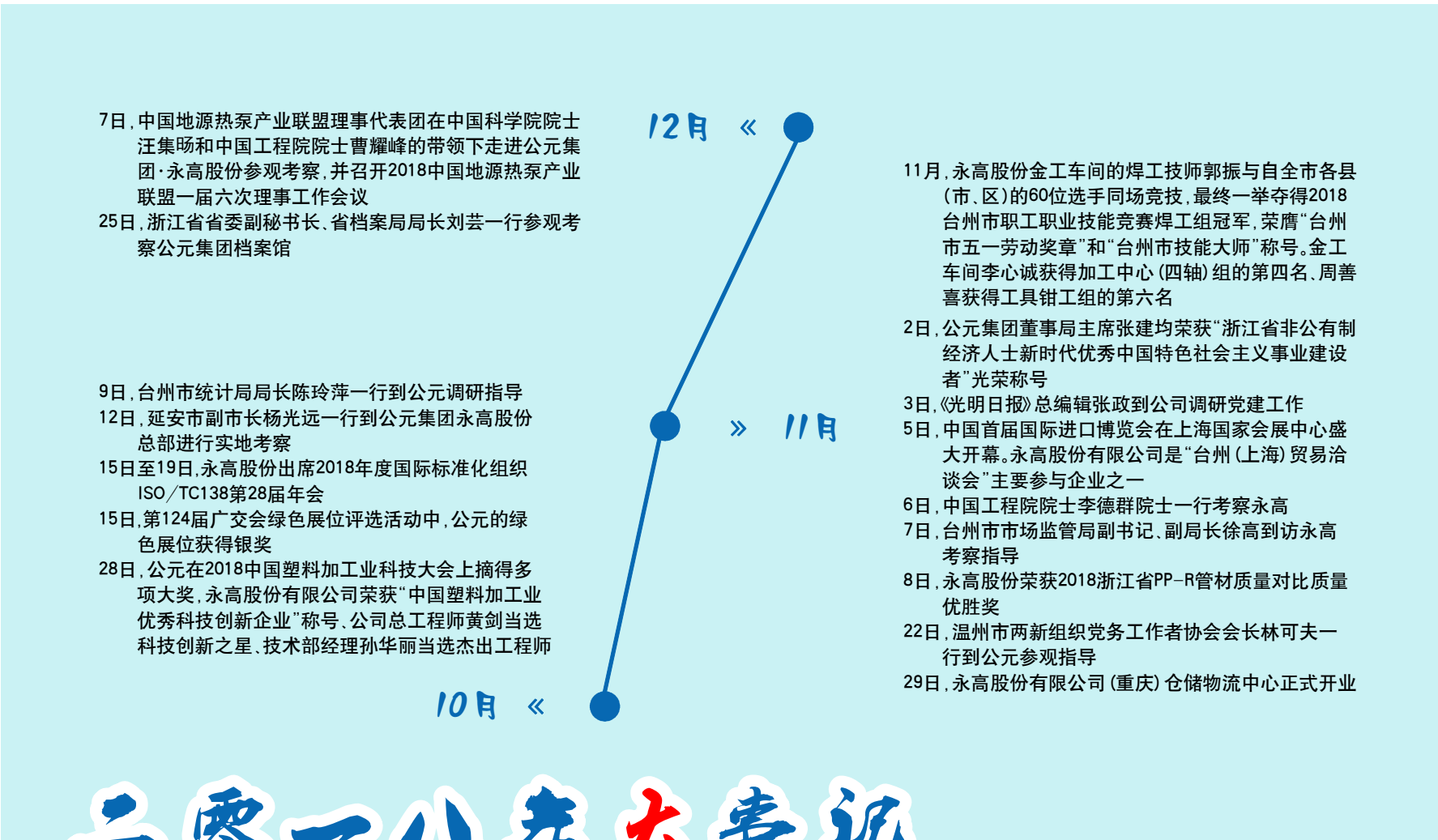
12日至14日,中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会第十届二次会员大会暨2018年塑料管道行业交流会在台州隆重召开
13日,公元集团荣获“台州市重才爱才单位”称号
18日,省科技体制改革督察组到公司督查省级重点企业研究院建设情况
20日,“公元太阳”——“七彩阳光”党建作为台州市上市公司党建工作的典型代表亮相浙江卫视、浙江日报、浙江新闻客户端
24日,第一师阿拉尔市市委常委、副师长田玉成到公元考察
28日,陈小兵走进浙江省人民大会堂成为全省最年轻的“浙江工匠”

> 2月

6日,台州市委常委、副市长芮宏来黄开展安全生产大检查和食品安全大督查
8日,黄岩区长陈建勋慰问高技能人才总工程师黄剑
24日,省纪委副书记胡志权、台州市代市长张晓强等领导莅临公元考察指导,“妈妈式”服务走进公元
28日,公元连续十七年位居黄岩区企业榜首,公元集团·永高股份还被授予2017年度产业优化升级贡献奖

公元集团·永高股份

二零一八年大事记



二零一八年大事记

	黄岩区委、区政府	黄岩区十强企业
1月	浙江省商务厅	“ERA公元”再度入选“浙江出口名牌”
3月	中共台州市委人才工作领导小组	台州市重才爱才单位称号
3月15日	国家质量监督检验检疫总局	全国百佳质量诚信标杆示范企业
	中国质量检验协会	全国产品和服务质量诚信示范企业
2018年5月至2020年5月	中国产品质量监督协会	中国优质产品
6月	中国轻工业联合会	中国轻工业百强企业43名
	中国轻工业联合会、中国塑料加工工业协会	中国轻工业塑料行业(塑料管材)十强企业
7月6日	中国轻工业联合会、中国塑料加工工业协会	中国轻工业塑料行业十强企业
8月27日	浙江省工商行政管理局	AAA级“守合同重信用企业”
9月9日	中国地源热泵产业联盟	中国地源热泵行业配套服务商十强企业
9月29日	第13届亚洲品牌盛典	“ERA公元”荣列“亚洲品牌500强”
10月	中国质量检验协会	全国质量诚信标杆典型企业
11月	中国塑料加工工业协会	中国塑料加工业优秀科技创新企业
11月13日	浙江省化学建材协会	2018年浙江省PP-R管材质量对比质量优胜奖
12月	中国工程建设检验检测认证联盟	中国工程建设检验检测认证联盟产品认证证书
	中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会	2018年度全国辐射供暖供冷行业诚信经营示范单位
	2018年中国房地产采购峰会	竞争力十强供货商

公元集团·永高股份

二零一八年荣誉榜

把“太阳”打包带回家

“ERA公元”居家节能环保产品采购攻略

公元太阳能 牟晏宏

导语:随着绿色、低碳、环保理念的深入人心,一些节能环保产品涌进市场,受到消费者的热捧,挑选一件好的节能环保

产品也很关键,如何省钱的同时还能节约能源呢?那就是一项“技术”活了,今天,本报记者整理了一些高效节能、绿色

环保且实惠的“ERA公元”太阳能产品供大家参考,让我们一起来了解如何科学绿色地省钱吧!

太阳能组件优点分析

光伏发电已经成为家庭常用的节能方式,而我们所知道的光伏发电其实就是通过阳光的照射对太阳能组件进行发电。太阳能电池组件发电有诸多优点,太阳能光伏发电过程简单,没有机械转动部件,不消耗燃料,不排放包括温室气体在内的任何物质,无噪声、无

污染。太阳能电池组件一般的使用寿命可达15-25年。现在家庭式的太阳能组件不仅能省电而且能赚钱,太阳能发电不仅可以供自己家庭使用,多余的还可以卖给政府,同时还可以享受政府的补贴,安装费用加上产品费用基本可以5年内回本,剩余10-20年都是纯赚钱。

太阳能灯具优点分析

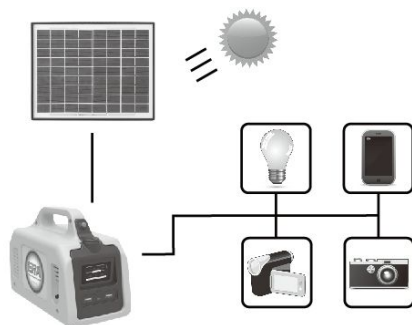
太阳能灯具非常适用于家庭户外庭院的装饰与照明,太阳能草坪灯样式简单,没有长长的电缆,内部有个蓄电池,白天吸收日光储备起来,每当黄昏点灯之时便会点亮,发出柔和的灯光,一般能持续8小时。无需接线或者安装,直接插在想要照明的地方,它会在晚上灯光较弱的环境下自动点亮灯光,不仅可以省电提供照明,而且对庭院,后花园,小苗圃等都有很好的装饰美化作用。



①太阳能移动小系统——推荐指数★★★★★

有过停电这种尴尬经历的人肯定知道没电的时候有多不方便。停电对于现在已习惯使用电脑、手机办公娱乐的人来说简直是晴天霹雳。所以这个时候你就需要一个移动小系统,它可以直接输出220v交流电供各类小型电器使用。它方便携带,适用于野外露营野炊,还可以

使用便携的太阳能组件充电。因无需铺设电缆,维护安全方便,所以离网光伏发电系统可广泛应用于远离电网的移动通信基站、微波中转站、边防哨所、边远地区农村等,也可作为家庭备用电源。家中配备一个移动小系统,出门在家全程无忧,推荐指数高达四颗星。



③可折叠太阳能充电宝——推荐指数★★★★★

手机充电宝现如今已经是居家出门旅游的必备装备,可是当充电宝都没电的时候找个插座充电可能是所有人迫切会想要的。这个时候太阳能充电宝也许是个很好的选择,它非常适合家居或者野外旅游使用,在有阳光的地方随时可以把太阳能转化为电能

储存起来以备不时之需,造型独特小巧方便收纳和使用。较之普通的太阳能充电宝这款折叠太阳能充电宝展开后充电效率是普通充电宝的三倍,容量也比普通的大,能够满足家庭出行的全方位需求。充电宝是每个人必备的产品,话不多说,推荐指数五颗星。



②太阳能背包
推荐指数★★★★★

如果你是个经常在外旅游的驴友,那么你一定喜欢这款太阳能背包,它是专门为长期在户外工作或者经常长途户外旅游的人所设计的太阳能产品,在有光的条件下可以持续给手机及移动电子设备充电,无需担心找不到插头和电源,也不用担心充电宝没电的情况发生,它可以直接连接普通的充电宝先把

电储存起来以供晚上或者其他时间使用,在节能环保的同时再也不用因为出远门或者在野外导致手机没电而困扰。由于价格较普通背包相对昂贵,而且在环境较为阴暗的地方充电效率较低,对于普通户外玩家或者短途旅游并不推荐使用。因此,选择太阳能背包看个人需求,推荐指数三颗星。

④太阳能无线充电桌——推荐指数★★★★★

如果你的家里有阳台,或者小花园,一个太阳能无线充电桌将会特别实用,此款充电桌主要被应用于户外,可最高支持4部手机同时充电并支持2部手机无线充电。平时,你在晒太阳的期间,可以边休息边玩手机,不用担心手机电不够用了。公元集团旗下的最新产品太阳能无线充电桌不仅外观时尚新颖,它走心的设计为消费者提供了更多贴心、实用的考虑。新产品一经推出前来参观体验和洽谈合作的客户络绎不绝并且被广州电视台专门报导,展示了公元太阳能产品新颖独特、独具匠心的品质。此款产品非常适合家居户外使用,也适合咖啡厅等场所。它将使你告别要随时带充电线充电宝的烦恼,推荐指数三颗星。

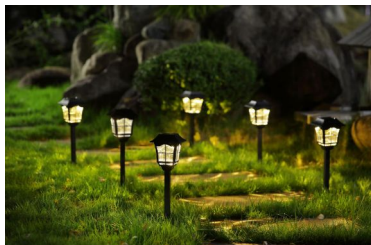


⑤太阳能庭院灯——推荐指数★★★★★

如果你想让你的庭院变得时尚、美观、大方,不如用太阳能庭院灯来点缀你的院子。很多朋友想着布置自家的花园和庭院,但是却由于复杂的布线和担心各类坏天气会造成灯具的损伤而迟

迟难以实施。而太阳能草坪灯改变了以往传统复杂的布线拉线方式,即插即用,有光的地方就能随时充电,给晚上的庭院带来光亮和缤纷,太阳能草坪灯在欧美国家尤为畅销,公元太阳能上千

款各式各样的草坪灯款式别致可满足广大消费者的各种需求,推荐指数五颗星。



这个冬季我不冷

重庆永高 韩雪琴

风撞在红旗上，闪了腰；路过树林，黄了叶；拂过脸颊，湿了眼。

冬季的心情总是如天气一般阴晴不定，或许是受了干冷东风的影响，情绪低落的令人瑟瑟发抖。上一刻还是粉面桃花，下一刻就不知被什么事情影响了心情，变成了强颜欢笑，就好像更年期提前了似的，完全不是一个正值青春年华的姑娘该有的模样。看着镜子里的自己，耷拉着的眉毛、毫无神采的双眼、抵成一条缝的嘴唇，怎么看都觉得丑极了。听说当一个人的心情陷入了泥淖的深潭，无论外界多绚丽缤纷、撩人眼球，都会无暇顾及、深感无力。可事实好像并不是这样。

蓦然，好似一抹光亮穿越身体直击心脏，暖了心房。刹那间，百花齐放，沁人心脾。抬头望去，一簇鹅黄色映入眼球，与四周的暗色系形成鲜明对比，格外醒目。纤细的手臂看似随意伸展着，却性感十足，撩得我不不知所措。往下走，还有几片绿团托着整个身体，仿若穿了皮草裙，随风摇曳着曼妙的身姿。整个体态给人一种“只可远观而不可亵玩焉”的感觉，清纯脱俗，气韵翩然，不忍打扰。

在这奇寒的天气，它依然保持着仙风道骨，袅袅婷婷的站姿，如同花中“冷美人”，美得妙不可言，这种美就是——惊艳。与它四目相对，我自愧不如，菊花尚且

能自持清高，而我却在这自我颓靡，精神不振。与其相比，我实在是相差甚远。看了看四周，同事们都在各司其职、各就其位，忙得不可开交，与大家相比，我显得格外突兀。我深吸一口气，投入到未完成的工作中，抛开所有纷扰的思绪，开始埋头苦干。我既然已经加入了这个家庭，就应该吸纳周围的文化气息，着力于眼前的任务，用“阳光文化”充满我的灵魂，做到“专注、专业、专精”，向大家看齐，融为一体。想到这我仿若醍醐灌顶一般，如梦初醒。

风撩动红旗，奏着乐；滑过树林，跳着舞；抚摸脸颊，迷了眼。



● 冬日交响

陽光

第一百零七期

刊头摄影
重庆永高 韩雪琴

为公元集团创立三十五周年作

(新韵) [七律]

上海公元 觉非

适逢盛世舞东风，
“塑”造乾坤一梦雄。
广厦千幢流美誉，
河山万里展情衷。
径围十尺何足道，
妙到毫丝始信精。
卅五年华花正好，
百年百亿继征程。

绘画

重庆永高 严敏



听说时光不老

天津永高 赵刚旺

我喜欢冬日的雪，它让世界银装素裹，披上了纯洁的外衣，看着雪花一朵一朵的翩翩如蝶，缠绵交错，漫天散落着，抚慰着世间的喧嚣，抹去岁月的尘埃。当它将大地完全覆盖的时候，我透过窗，望见了时光与心灵的宁静。这冬日的舞者，洁白的精灵，让北方寂寂寒冬多了一份浪漫的美丽，待冬雪被阳光融化，眼前的世界将呈现另一番全新的容颜。

很多时候，我们会感到压力很大，生活不易，偶尔也会埋怨生活的艰辛。不过，这本身就是一场历练，受些辛苦，担些责任，原本也是生活应该有的面貌，懂你的人，即使你沉默不语，依旧会惺惺相惜；不懂你的人，任何话语都会变成喋喋不休，我们不能因此失去对生活的热情，不能因

此失去欣赏生活的眼睛，要学会让自己心静如水，平等安静地与这个世界对视。

不过，我越来越不敢轻言什么，怕太多的话语会道破天机，比如思念，比如爱情；越来越不敢轻许什么，怕太多的诺言会无法兑现，徒留一地伤感，不如将一切交给时间；越来越不敢轻信什么，怕太多的永远会渐行渐远，只留下美好的心情和衷心的祝愿。也许，我们都要修炼一门很重要的功课，就是随时准备和所爱的东西告别，这确实很残忍，却也让我们更加懂得了珍惜。

但是，我越来越懂得，人生是一幅展不尽的画卷，水墨也能描绘彩色的世界，没有什么会无缘无故地出现在生命里，因为每次邂逅都值得去铭记与感激；越来越

懂得，每个孩子都有吃不到的糖果，每个大人都有寄不出的心愿。人生没有圆满，不沉溺过去，只求今日无悔，心怀向往的明天。

时光如刀，不知不觉，已经为我们年少的容颜刻上了岁月的痕迹，无声地诉说着青春已老；时光如针，穿来引去，带着疼痛，带着悲喜，为我们量身缝制着一件件生活的外衣。在这个平凡的世界里，我们都是匆匆过客，走着走着会忽然发觉，似乎还没有好好感受过岁月，很多人，许多事，来来往往，更迭往复，唯有它与我们卿卿我我，朝夕相伴。

我只愿时光如玉，不喧不扰，静静陪伴每寸向晚的光阴，让每个简单忙碌的日子，变得如玉般温润从容。

火堆



安徽永高 黄广钊

早上，同事突然感叹：这周要下雪了哦，冬天真的算到来了，下雪的时候，你们有特别怀念的人和事吗？

我想，在每个人的心里都住着一些特别怀念的人和特别怀念的情景吧，这份怀念有时会随着季节的推移和更替而突然涌上你的心头，生出苦涩，化作泪花。就像书信要写在信纸上一样，我们的记忆是写在季节里的。只是现在的季节跟以往比起来变得越来越不分明，没有了惊蛰、没有了小满，我们靠着手机上的日历计算着我们现在和未来的日子。这些模糊的日子呀，甚至都让我们遗忘了原来我们心里住着那么多怀念的人、遗忘了曾经那么多快乐的但再也回不去的旧时光。

我的爷爷是个地地道道的农民，一辈子以大山和土地为生。计划经济时代，家

户户户挣工分，爷爷也不例外，为了养活一家8口，身体拼垮了，得了一身的病，每天药不离身，无奈之下只能把稻田包给别人，山也渐渐荒废了。后来，随着市场经济时代的到来，家里的条件好了一点，六个子女也还算是争气，爷爷的身板反倒是慢慢硬朗了起来。他又收回了自己的几亩水田，开始种起了水稻，他笑呵呵地说：农民不种地就没有个农民的样子了，其实我知道他是想让住在城里的几个子女回家来能吃上原汁原味的稻米。“每思骨肉在田畔，来看野翁怜子孙”，爷爷更多的是心里那无尽的思念。

端午时节节插秧，这是我们江南的习俗，禾苗开花的时候，乡亲们会在田埂上撒上一些黄豆种子。转头封露稻花香，当稻花落，稻穗起的时候，黄豆的枝干也已

经长成了，探出了一个饱满的绿豆荚。我们现在餐桌上吃的盐水毛豆就是用此时的黄豆夹做出来的。野水莲茎折，寒泥稻穗空，秋收过后，田野里就只剩下一排排的水稻桩，收割过的水稻秸秆被一把把的绳扎起来堆成了蒙古包形状的谷堆，一个个的稻谷堆整整齐齐的堆砌在田间，像堡垒、像士兵，让光秃秃的稻田有了更加别样的生机。其实外面的人不知道，乡亲们这样做，只是为了让稻草保持秋天刚收割时的鲜嫩，别看这些草啊，它们在寒冷的冬天用途可大着呢，在草木凋零的冬天，可以拿出来喂牛，另外就是烧火取暖。

冬天的早上，爷爷总是起得很早，第一件事当然就是点上他的早烟袋，叭叭来上几口，然后慢慢悠悠的走去稻田，抽出几扎稻草夹在腋下又慢慢悠悠的踱回来，

这些草呢，一半喂牛，一半生火。等我们起床的时候，灶台口已经被爷爷的火堆烤的滚热、照的通红，再往火堆一看，还整整齐齐的排了一堆的红薯，红薯的皮已经被炙热的火烤的焦黄焦黄，红薯汁从里面溢了出来，带出的香气萦绕在火光上、弥漫在空气里。每逢及此，我们总是高兴的手舞足蹈，迫不及待地要去火堆中拔出几个来充饥、来解馋。那时候还小的我们，总是肆无忌惮地享受着所有人给予的爱、照顾和包容，坐在火堆旁剥着红薯，却忘了那个为我们燃起火堆的人。

很多个冬天都过去了，没有了火堆，没有了红薯，也没有了那肆无忌惮的爱、照顾和包容。

冬天又来了，我想做一回生火堆的人。