

精工视界

JINGGONG HOLDING GROUP

精工报系



浙企准字第D124号
www.jgholdinggroup.com

精工控股集团有限公司主办
内部资料 免费交流

总第9期



2014年10月31日 星期五
新闻热线: 0575-85595818

精工盛世佳作 点燃水乡省运情

——精工承建的“绍兴鸟巢”作为浙江省运会开幕式主场馆



本报讯(通讯员 石江丰)
浙江省第十五届运动会开幕式于10月18日在绍兴市中国轻纺城体育中心体育馆隆重开幕,这是绍兴市承办规模最大、规格最高、影响最大的全省大型综合性体育赛事。本届开幕式突出“隆重、热烈、节俭、安全”,紧扣“激情省运,魅力绍兴”主题,既体现浙江风采、体育特点,又将展现绍兴地域特色、人文风采和水城风貌,充分展示“更

高、更快、更强”的体育精神和全民健身体育成果,呈现历史文化名城绍兴的人文内涵,共创“中国梦”的精神风貌。
开幕式主场馆中国轻纺城体育中心有“绍兴鸟巢”之美誉,其与精工承建的2008北京奥运会的开幕式主场馆“鸟巢”的区别在于屋盖。中国轻纺城体育中心的屋盖为开合式屋盖,无需考虑自然天气是否对开合式或比赛造成影响。采用开合式屋盖的体育

场馆可根据需要启动开关,瞬间可使体育场享受灿烂的阳光、新鲜的空气,也可以避免风雨对比赛的影响,可保证体育场全天候的使用。
截至目前,精工集团囊括了国内所有大型开合屋盖体育场的建造,包括南通体育会展中心体育场、鄂尔多斯东胜区全民健身活动中心体育场、中国轻纺城体育中心体育场。带有开合屋盖的建筑是一种较为新颖的

建筑形式,它打破了传统室内空间与室外空间的界限,是现代建筑科技的集中体现。开合屋盖对结构设计技术、施工安装的精度、机械传动系统等方面要求很高,精工集团依托专业技术、核心科技,始终走在建设开合式屋盖的前列,并将秉承“精于技术,工于品质”的精神,用质量、技术、服务在国内外建造了无数精品工程,争做中国钢结构行业当之无愧的领跑者。

精工助推“绿色”发展 获政府专项补助

本报讯(通讯员 钟玉叶)
日前,绍兴市本级战略性新兴产业资金扶持项目已公示,浙江佳人新材料有限公司年产2.5万吨循环再生差别化纤维建设项目入选其中,获得了专项资金补助1584多万元。
据悉,该项目主要采用废旧纺织制品回收利用专利技术,引进具有国际先进水平的POY、FDY卷绕设备,购置前处理、聚合、解

聚及回收DMT等国产设备180台(套),以废旧聚酯为初始原料,生产制造可循环的功能性纤维,项目建成后形成年产2.5万吨循环再生差别化纤维的生产能力。
该项目一方面充分利用了现有资源,最大程度地实现了原材料的循环利用,为解决废旧纺织制品再生利用问题提供了新的方向;另一方面也降低了对石油资源的依赖,促进了资源

的供求平衡,具有较强的国际竞争优势。
无独有偶,此前精工集团下属子公司绍兴精工绿筑集成建筑系统工程有限公司申报的模块化、装配式新型高层住宅主体结构系统和节能外墙系统产业化项目也获得中央预算内投资补助1000万元。公司绿色集成建筑以绿色设计、绿色建材、绿色建造、绿色运营为主要特点,借助BIM信息化设计平

台,通过模块化生产和装配式施工,结合新能源利用技术,提供低能耗的建筑房屋。
近年来,绿色低碳经济发展已成为经济发展的主流方向,发展节能环保产业和低碳技术已成为国际经济技术竞争的新领域。精工控股集团也积极响应国家低碳节能号召,强力推进低碳转型,积极发展环保健康产业,着力实现绿色增长。

高效会议的组织管理

◆ 集团联席总裁 楼宝良

总经理办公会是企业日常经营管理最高效的举措之一,是总经理全面了解公司经营状况、布置重点工作、解决问题的经营管理会议,它是最能体现公司有效管理、促进上下沟通合作的平台。因此,总经理办公会的质量、效果直接影响着公司的经营管理。
组织召开办公会应达成两个主要目的:一是总结上月重点工作的进展情况,对部门提出的问题进行分析,提出改进性的方案。二是明确下月重点工作,完成目标及部门间协调的事项。在此,我想与大家就如何提高办公会的效率做些分享。办公会可按如下几步进行:
第一步:会议准备
为提高会议效率,节约会议成本,会前要求各条线准备好会议的相关材料,会议组织部门汇总材料。包括上月重点工作完成情况、存在问题、下月重点工作推进计划

等,特别是对需跨部门沟通、总经理协调解决的事项提出来。会议组织部门需将会议上专题讨论的问题提前发送至参会人员,并提出会议要求。
第二步:经营结果呈现
会议上财务部首先应就上月公司的主要经济指标完成情况汇报,财务部从主要的数出发向管理层及各条线提出可能存在的经营问题。对影响公司订单涨幅、利润增长或下滑及其它数据变化的主要原因展开讨论,达成共识。
第三步:条线汇报
各条线就重点工作的完成情况、未完成工作的原因及存在的问题、下月工作计划等进行汇报。汇报要求简洁,抓重点。另需相关部门协调支持的事项也要明确提出。
第四步:问题讨论
对于各条线工作中存在的主要问题集

思广益,总经理及相关领导要提出解决思路,通过对问题原因的分析形成切实可行的解决方案。
需专题讨论、跨部门协调等工作事宜要在会议上特别说明,通过会上充分沟通,明确相关人员职责,以利于更好地推进工作的开展。
第五步:总经理总结
总经理要对办公会的重点内容作总结,首先要对绩效考核不佳的部门要批评、并提出要求;对绩效考核优异的部门要表扬。其次,对各条线存在的问题及后续解决措施提出明确意见,特别对需跨部门协调的工作要明确责任人及分工。最后,明确下月重点工作、推进方法、责任部门和责任人、时间节点目标。
第六步:督办落实
好的计划只有配上好的执行才会产生好的结果。因此,对总经理办公会布置的

重点工作需总经办或相关部门跟踪督办,人力资源部在月度考核中需把重点工作纳入到月度考核指标中,并将考核结果及时反馈、兑现。
上述六步充分体现了集团对运营管控的整体要求。从财务数据出发(结果导向)→经济数据反映的问题(发现问题)→分析原因,形成解决措施(找方法)→执行措施,解决问题(整改)→督办跟踪(抓落实)。总而言之,看似简单的会议流程,真正要把它做好,却是需要总经理要用心琢磨的一件事情。
另外,方朝阳董事长还明确提出了开会的两项基本要求,希望大家共勉之:
一、备而会、会而议、议而决、决而行、行而彻;
二、会议十不准:迟到缺席、交头接耳、玩手机、人身攻击、擅自离席、不做准备、虚假报告、互相推诿、离题讨论、议而不决。

外交部原部长李肇星 莅临九仙尊参观考察

本报讯(通讯员 金佩佩)
9月19日下午,外交部原部长李肇星在六安市副市长高斌、霍山县委书记陈俊陪同下莅临精工控股集团下属的九仙尊霍山石斛股份有限公司参观考察。
李部长一行人来到九仙尊公司仿野生霍山石斛生长环境的栽培基地,参观了基地内长势喜人的霍山石斛,并认真听取了公司领导详细介绍的霍山石斛生长年限、外形特征和药用功效价值等方面知识。为了让李部长一行更能直观体验到霍山石斛的独特魅力,九仙尊公司领导还专门挑选了新鲜霍山石斛榨成的汁液和经高科技浓缩萃取工艺制成的清养颗粒,邀请众人一同品味“仙草”的甘甜,体会她的神奇功效。李部长饮用了清热润燥的霍山石斛汁和清甜回甘的清养颗粒后更是赞叹不已,连连称好。
通过考察,李部长深入了解到九仙尊霍山石斛股份有限公司保护珍稀濒危植物,关爱健康,造福人类的企业使命,并表示希望公司能够继续保持发展的良好势头,让霍山石斛养生掀起一个新的健康风潮,惠及更多人群。

深化合作 实现共赢

——上海莘庄考察团莅临精工视察调研

本报讯(通讯员 姚丹丹)
9月25日下午,上海莘庄镇镇长朱建设一行莅临精工考察调研并召开座谈会,精工控股集团董事长方朝阳、建设集团副总裁徐根龙等陪同调研并出席座谈。
座谈会上,朱镇长首先对精工的整体实力表示认可,就莘庄目前的经济发展情况作了简要介绍。在听取介绍后,方董对莘庄政府在精工总部大楼入住所给予的支持和帮助表示感谢,精工会加快总部大楼建设,将于2016年6月底投入使用。此外,双方在项目的招商引资方面也进行了深入沟通,为顺利引进更多的关联企业,方董希望政府能在政策上给予更多的支持,真正实现合作共赢。随后,徐总向与会人员重点介绍了房地产、钢结构、九仙尊等几个重点产业项目,展示了精工多元化的产业结构。
会后,朱镇长一行在徐总的陪同下,参观了位于马海工业区的重钢出口基地,并对精工的产业及后续的发展给予了肯定。

金秋助学 精工再助500名贫困小学生



本报讯(通讯员 石江丰)
10月15日上午,浙江省“扶贫日”专项活动暨全省低收入农户青少年助学助医活动在龙游县湖镇镇精工钢构希望小学举行。省扶贫办、团省委、省教育厅、省卫计委、省扶贫基金会、省青基会和衢州市、龙游县相关领导参加启动仪式。精工控股集团企业代表应邀参加启动仪式,并对精工钢构希望小学进行实地考察。
启动仪式上,来自湖镇镇精工钢构希望小学的100名家庭贫困学生领到精工资助的600元助学金。作为浙江省低收入农户青少年助学助医活动重点项目之一,精工控股集团今年再设30万元助困基金,资助来自全省9所学校500多名低收入贫困家庭的孩子,帮助他们顺利完成学业、健康成长。
长期以来,精工一直热心希望工程事业,自2002年起就与浙江省青少年发展基金会合作参与希望小学建设,已先后在浙江新昌、丽水、衢州、龙泉、湖北武汉、安徽六安、西藏那曲等地区援建希望小学12所,资助贫困学生1733人,并积极开展希望小学教师培训、建设希望书库、希望厨房等。
筑梦希望工程,暖心在行动。此次全省首个“扶贫日”专项活动能在精工钢构希望小学举行,是集团对公益事业肯定和认可。精工集团在积极投身公益的同时,也将积极倡导员工了解公益、参与公益,形成企业与员工共同“向善”的良好氛围,并积极打造可持续发展的“发展型助学”。

拓展产品销售渠道 助力养生新风尚

本报讯(通讯员 石江丰)

足不出户 线上选购更快捷

近年来,随着电商模式的迅猛发展,主流电商平台已成为商家业务拓展的主要途径之一。为方便大家购买,九仙尊霍山石斛有限公司开设了天猫旗舰店——九仙尊霍山石斛旗舰店。线上销售模式的展开,将更加方便快捷的为消费者服务,可使消费者在工作

闲暇之余足不出户即可选购养生保健珍品。旗舰店的开设,对提升九仙尊产品形象,助力企业新的发展有着非常积极的作用,这也是九仙尊霍山石斛拓展国内销售渠道一个新的模式。

咸亨美食季 霍山石斛的养生食疗

为满足秋季保健的养生需求,九仙尊霍山石斛携手绍兴咸亨酒店举行“秋之韵、乡土风”

美食展。美食展的最大亮点是选用生长在神秘的北纬30度,海拔450米的大别山,被民间誉为“药界大熊猫”的九仙尊霍山石斛,推出霍山石斛蒸甲鱼、霍山石斛炖辽参、霍山石斛炖乳鸽、霍山石斛炖鱼头等经典养生菜肴,旨在养阴润燥,美食养生。

到开元店 选择最适合您的产品

九仙尊霍山石斛进军全国高端保健品市场

的号角吹响之后,不断努力开拓新的市场。日前,九仙尊在开元名都大酒店开设了绍兴首家九仙尊旗舰店,标志着九仙尊品牌正式登陆绍兴。开元店作为品牌直营店,消费者可以直接面向产品,从而购买最适合自己的养生珍品。九仙尊通过开设旗舰店,可提升品牌知名度和消费者对产品的认知度,更直接的了解消费者的需求特点,从而获取最有效的市场信息。

精工能源黄浦江畔 再筑璀璨明珠

本报讯(通讯员 侯赛捷)

上海南洋中学始建于1896年,是国人自力主办新式学校最早的范例,新校区座落在美丽黄浦江畔上,与2010世博园主会场隔江遥相呼应,精工能源科技集团自主投资、设计、建设的光伏建筑一体化分布式电站于9月29日正式并网发电,这也是上海市徐汇区第一家商用分布式示范光伏电站,同世博园里中国馆屋顶光伏相映成趣。本电站建成不仅为南洋中学的教学用电提供了保障,同时还让全校师生感受到了新能源应用的神奇与美妙。

并网发电当日,南洋中学余校长带领市教育局领导视察,满怀喜悦地说:“本电站建设非常成功,是真正意义上光伏建筑一体化,既美化了楼顶建筑结构,又起到了很好的遮阳避雨效果,将来楼顶可以重新设计装修,做为全校师生又一个新活动场所和江景平台,感谢精工能源科技集团的辛勤努力,我将不遗余力地向全市教育系统推广本电站的成功经验,同时积极响应国家低碳减排、绿色环保政策。”

上海市徐汇区电网公司工程师对光伏安全接入电网现场仔细验收,项目经理就电网接入系统设计等方面进行了详细解答,听完解答后电网公司工程师称赞:“本分布式电站施工建设专业、规范、管理科学、现场技术过硬,这也是徐汇区第一家非居民分布式光伏电站,电力部门将尽快协助你们申办电网手续,争取发出更多绿色电力。”

九仙尊霍山石斛 绽放中国最大保健品展会

本报讯(通讯员 金佩佩)

9月19日-21日,第二届中国(广州)国际保健食品及营养品展览会在广州琶洲会馆隆重开幕。此次展览会由广东省保健食品行业协会主办,共吸引来自国内外500多家知名保健食品、保健品及医药企业1500个高端品牌参展,来自国内外专业采购商近50000名参加。

作为“中国国际保健食品及营养品展”的重要参展商,也标志着中国霍山石斛全产业链领军者——九仙尊霍山石斛股份有限公司首次在羊城亮相。近40平米的高端展位,品质优异的各色九仙尊霍山石斛产品——原生态产品霍山石斛鲜条、获得国家食品药品监督管理局批发的霍山石斛清养颗粒和清养浸膏、采取非物质文化遗产炮制工艺纯手工打造的“龙头凤尾”枫斗吸引了国内外嘉宾及消费者驻足观看。九仙尊霍山石斛产品的独特功效与极高的保健价值也赢得了现场围观人群的青睐与一致好评。

九仙尊霍山石斛股份有限公司相当重视此次在广东以及全世界人民面前展示九仙尊霍山石斛产品的珍贵机会。公司自成立以来,便一直致力于高端养生理念的推广宣传,希望能让更多需要的人体验到霍山石斛独特的养生价值。而此次广州展览会也促使九仙尊公司产品走出了区域限制,向全国乃至世界保健食品市场迈进了坚实的一步。

精准发力找落实 全力冲刺四季度

佳宝新纤维召开三季度经营分析会

本报讯(通讯员 林慧)

10月11日,佳宝新纤维集团召开了第三季度经营运行分析会议,总结情况,分析形势,部署工作。公司领导班子成员及职能部门负责人参加了此次分析会,会议由公司总经理周府主持。会上,各线领导对第三季度主要工作进行了回顾,并围绕年初工作指标,对照第三季度完成情况进行了深入的总结剖析,着重找出问题和差距。在认真总结的基础上提出了切实可行的解决措施,同时对第四季度的重点工作进行了汇报。周总对各线工作都做了详细的点评指示并指出,第三季度营销工作紧跟市场,生产中心根据公司的要求克服人员紧张等困难顺利完成产能的及时调整,有利配合公司的经营战略,在低库存和成本管控上比较有效,实现了公司的平稳运营。特别在新产品方面有不少亮点,第三季度总共完成了40只新品研发,其中15只形成了量产,25只完成试验形成技术储备。差异化产品量产突破9000吨,达到历史最高水平。在多异截面、扁平、胖瘦、粗且、超粗且等经济效益较好的特色产品开发、生产和推广上成效比较显著。

周总结结合当前形势对公司下一步重点工作进行了部署:一是要咬定第四季度经营目标不放松,保持积极进取的精神状态,化挑战为机遇,朝着年初的指标奋力冲刺,把各项举措落实到位。要求各部门严格对照年初工作指标,通过员工参与、内部讨论,深入地分析存在的不足,进一步制定切实可行的解决措施,脚踏实地地把各项管理举措落到实处,尤其在外销出口、新客户拓展、新产品、盈利产品的开发、推广上要进一步加大力度。同时提出各部门对年底前的重要工作,要提早提上议程,做好安排;二是要认真做好明年的工作规划和预算编制,通过内部集思广益、充分讨论,理清明年的工作思路和方法。

周总最后强调,在当前经济形势下,做好四季度工作要有冲刺的精神,精准的方法和全力以赴的态度。在摸清情况、找准差距、明确任务后,要狠抓落实,一定要有实现年度目标的决心和信心。



10月17日,佳人新材料第七次股东会在精工控股集团四楼会议室召开,精工控股集团董事长方朝阳、联席总裁孙国君、帝人集团执行董事荒尾健太郎先生等参加会议。双方就佳人项目增资增额事项和项目进展情况等事宜进行了会商。

电工机械携新品魅力绽放 Wire China 2014

本报讯(通讯员 杨燕杰)

9月24-27日,第六届中国国际线缆及线材技术展览会(wire China 2014)在上海新国际博览中心隆重召开。作为亚洲规模最大的行业展会,展出面积达57,500平方米,吸引来自德国、意大利、奥地利、法国、西班牙、韩国、日本等诸多国家和地区的展商。

此次展会,公司安排72平米特装展位,携创新型新品——中心式绞线机华丽亮相。该新品已经获得三项专利授权,另有三项发明专利正在受理中。中心式绞线机打破

传统绞线机线盘与机体分离的设计理念,将线圈的收卷与绞合的放线同时完成,大大节省了上下线盘的时间。线盘直接安装在主轴上,旋转惯量小,旋转速度快,且有三倍于传统绞线机的效率,大大提升了生产效率。

四天展期,展位观者如潮,共接待国内外客户千余人。来自俄罗斯、日本等国外客人,对此产生了浓厚的兴趣,纷纷驻足咨询。国内知名线缆企业如远东集团、中利集团、富通集团、曙光集团等公司也都高度关注。此次展会国内多家企业与我公司达成

合作意向,美国客户还就相关合同细节进行了深入洽商并达成共识。展会后,奥地利客户、云南电缆行业协会等应邀到公司参观考察。

电工机械将以展会为契机,积极筹划组建以中心绞为代表的产品开发项目组及老产品改善项目组,力争改善产品质量,提升产品档次。借此充分展示长江精工技术创新、管理创新、营销创新的成果,在国内外激烈的电工机械市场竞争中抢占先机,赢得越来越多客户的青睐。

电工机械喜获“省级产学研联合示范企业”等多个奖项

本报讯(通讯员 杨燕杰)

近期,安徽省经济和信息化委员会公布第六批安徽省产学研联合示范企业名单,电工机械产学研工作成绩突出,顺利通过审查并荣获示范企业的荣誉称号。同时,省经信委还表示高

度关注公司重点研发的具有跨时代、革命性绞线类设备——中心式绞线机的试制进度,目前该套设备已进入最后的验证、检测阶段。

同期,公司CLL型海底电缆立式成缆机被评为2014年度“六安名牌”荣誉称号。按照

名牌产品相关规定,我司海底电缆立式成缆机将优先享受产品质量免检,以及优先被推荐申报安徽名牌、国家免检和中国名牌的机会,为公司在区域内扩大产品影响,提高产品美誉度提供了良好契机。

墙煌建材总公司组织开展2014年度营销培训活动

本报讯(通讯员 杨家欢)

为了准确地分析2015年各产品市场形势,寻找各产品新的发展方向,加强浙江墙煌与安徽墙煌两家兄弟单位之间的互相配合与交流,确保顺利完成2014年各项销售指标,墙煌建材总公司全体营销人员于10月7日-10月9日在浙江墙煌四楼会议室组织开展了2014年度国庆营销系列培训活动。墙煌建材总公司总经理陈国明、常务副总方胜利、安徽墙煌副总朱银春以及墙煌建材总公司全体营销人员,共计100余人参加了此次培训活动。

金牌营销员:我是帮助客户解决问题的专家
10月7日至8日为期两天的“金牌销售高手”主题培训为全体学员带来了一场别开生面的“知识盛宴”,课程由中国营销学会理事、国际注册管理咨询师丁军老师授课。

两天的课程主要分为两大部分,第一部分为“营销思维与实践应用”,主要讲授营销员营销思维的转变与固化,找准营销员自身定位;第二部分,以“客户购买心理及购买循环分析”为基础,主要讲解“顾问式销售流程的理解与应用”。

丁老师非常强调营销人员的角色定位与自我认知,他认为,销售技巧是建立在销售思想和自我认知的基础上的,如果没有对此深刻认知,销售技巧无异于空中楼阁。

整个培训过程,采取“积分榜”团队竞争机制,强化团队竞争力,全体学员被随机分为10个团

队,通过回答问题、上台分享等获得老师的积分,同时,为了提高学员的参与度,课前要求每位学员上交10元,作为最终获胜团队的“PK基金”。

培训现场反馈非常积极,丁老师风趣幽默的语言,深入浅出的讲解,针对性的案例剖析,获得了全体学员的好评,方胜利总对此也进行了高度评价。

新产品知识培训:涂层及幕墙新产品特性用途介绍

为了提升营销人员对新产品特性、应用领域的认知程度以及了解未来新产品发展趋势,特安排内部讲师工业产品研发部经理丁旭东,为全体营销人员作涂层及幕墙新产品介绍及特性用途知识培训。

丁工主要对彩涂铝板、彩涂钢板、铝单板和铝/钢复合板四大产品类型进行了讲解,重点讲解新产品产品结构、工艺特性以及市场应用。

保温装饰一体板产品特点及营销路径的探讨

为进一步了解保温一体板产品特点,分析保温一体板市场现状,探讨市场拓展与销售对策,此次营销培训会议安排了内部讲师营销副总助理王化忠老师,为与会会员做了《保温装饰一体板产品特点及营销路径的探讨》的课程培训。

王老师主要从保温装饰一体板产品研发背景、产品特性介绍、市场开发与销售对策探讨以及同行业经验分享等四个方面进行讲解。并与大家一同分享了浙江科达、舟山中久、宁波泰升三家同

行的优秀经验。

打破常规 大胆创新——总经理陈国明作总结

陈总首先结合两天半的培训活动,指出此次培训课程内容实用性很强,要求大家能把理论知识转化为实际行动。但大家要调整参训心态,把

“要我学”转变为“我要学”,在工作中需要不断学习和积累,学会常常能通过多种途径的“充电”来提升自身能量。

随后,陈总分析了目前的营销现状,并要求广大营销员要具有创新意识,以大胆的心态去开发

拓展,打破固有思维,尤其是在新客户开发上,要花费大精力去开发和培育,同时在信息收集上,要求加强收集力度,创新信息收集方式方法,并提高信息转化为实际订单的运作能力。





精炼内功 转型创业

引言：

2014年,对于房地产行业而言,是雾霾重重的一年,房源库存屡创新高,价格战爆发冰封市场,限购松绑限贷调整千呼万唤使出来!对于新成立的精工建设集团来说是充满危机和挑战,一方面,公司内部正在进行系统化、专业化、标准化管理体系的初步建设,管理转型面临观念和操作上的压力;另一方面,房地产市场的急剧变化又让公司处于生存与模式转型的沉重压力,在这双重阵痛的压迫下,建设集团以精炼内功,转型创新为前三季度的主要工作方向,以创业的心态努力化解两个压力。

精炼内功,构建公司系统化管控的基础

1. 建立集团标准化管理体系

建设集团成立之前,各项目公司基本以各自发展,自营自销为主,集团只对其主要财务指标进行管控,并进行年终 KPI 考核。建设集团成立以后,着力建立标准化管理体系,推出一套完整的管理流程和《授权手册》体系,并辅以一系列相应的工具模板,作为全集团统一运营的标准。通过《项目运营管理月报》极大程度上改善了集团总部信息收集难以及因项目信息渠道狭窄、信息量不足而导致的决策偏差情况。

2. 通过运营工具和条线管理抓落实

通过集团首创的“移动办公”及“工程巡检”体系,加强集团条线管理与项目公司的互动和指导。通过条线管理“走下去”,加大集团标准化理念的落实,为项目公司及时提供集团层面的技术

和资源支持,并建立长效的沟通机制。

通过对原有 OA 系统升级改造,重点将集团业务约 60 条业务流程进行梳理并落地到 OA 系统,推行无纸化办公和流程审批。为提高销售数据的统计效率和日常销售工作管理,集团引进明源售楼系统,重点解决了置业顾问日常的客户登记标准化及后台数据处理和分析。

3. 适应变化及时调整管理思路

集团上半年主推的《项目运营管理月报》,由于体系刚建立且不完善,下属公司不能完全理解和适应。但通过集团与子公司上下层反复不断的沟通,广泛征求子公司合理建议,对《项目运营管理月报》模板进行三轮的优化和调整,重新建立了基于项目总经理月度例会的条线《项目运营管理月报》模板,深入项目了解情况并进行培训指导,切实帮助子公司梳理经营数据,提升经营会议效率,解决运营过程的问题和难题,现月报机制已得到下属公司的肯定。

建设集团成立之初以“高周转”作为主要开发模式,然而随着房地产市场的持续低迷,无法在现有

的背景下实现“高周转”,但以现金流为主要视角的管理目标仍是集团重点把控的目标。

转型创业,探索公司发展的方向

1. 行业探索

梳理现有产品线,确立社区商业的开发定位。目前集团项目产品线主要为:一、二线城市以“商业+办公+住宅”为主的小型商业综合体;三、四线城市以“住宅”为主的纯住宅类项目。通过对上述产品线的梳理和解剖,确立了精工社区商业的开发定位。绍兴市东光路项目将作为社区商业综合体的试点项目,其独特的建筑风格并结合绿色建筑理念将于明年亮相。

依托钢构资源进行工业地产开发尝试

依托钢构集团资源,计划年底落户天津的工业地产项目,有意将其打造成集团第一个总部经

济园区,为集团未来进军环渤海城市提供保障基地。以冷链物流为基础的上海项目亦是近期重点拓展和开发尝试的方向。

依托精工体系旅游资源,介入营地酒店研究

借助于精工体系酒店管理及休闲旅游板块的资源和经验,将休闲度假类产品作为集团后续发展的重点。积极介入营地酒店的研究,探索国内外营地酒店发展模式。

2. 模式探索

从开发到运营服务

随着房地产行业同质化竞争的进一步加剧,传统的住宅开发市场生存空间将越来越小,被一线房企所垄断。房屋住宅属性的提供已不能满足消费者的需求。因此集团提出了从传统开发商向运营服务商转型的探索,服务是未来发展的方向。通过开发与运营服务的高度配合,为消费者提供优质体验式消费服务将是后续发展的重点。

线上与线下互动的探索

随着互联网技术及电子商务的快速发展,商业消费的购物习惯改变,商业地产直接面临电子商务的冲击。传统商业中心无论是购物体验,还是经营管理,固有模式都渐显疲态。鉴于这种商业中心新模式的发展,集团提出线上与线下互动模式(O2O 模式)的探索,将线上购物的实惠与便利同线下购物的实体感受相结合,让消费者体验到便捷购物。集团借助互联网技术,打造精工 O2O 平台,从而实现让购物中心获得更多的客源,实时关注用户数据变化,引导和积累深度高消费群体,线下资源线上扩散。

3. 企业文化传导探索

建设集团管理团队成员大多是来自“第一阵营”房地产企业,他们年轻、专业而富有活力。如何让这样的团队迅速磨合、稳定,从而达到“1+1>2”的效果?集团制定以“行 or 不行”为主题的一系列持续性的团队建设方案,围绕“专业、创新、激情、务实”的企业精神,通过比赛、活动、氛围营造等形式展现每位员工的风采,激发潜能,点燃激情与梦想,将建设集团的企业文化传导至每个员工身上。



世界向东,上海向西。大虹桥,徐家汇,莘庄,构成西上海黄金三角,成就上海未来经济中心。而大虹桥国际商业中心,就处于这个黄金三角的正中心,以 140 米时代高度,刷新黄金三角商务圈的天际线,以地标级的商务能级和地标动量,执掌城市天际,带领您的企业晋级 500 强的全球高地。

Chapter1 时代地标:黄金三角 改变城市 更是一个时代的推动者

世界看中国,中国看上海,上海看虹桥。作为最受关注的东方经济引擎,虹桥已然和徐家汇、莘庄形成上海首屈一指的黄金三角,形成世界级的城市顶尖商务新格局。而以 140 米时代高度执掌黄金三角天际的大虹桥国际,更将集成黄金三角区域优势,带领您的企业晋级 500 强的全球高地。国内外知名开发商的入驻,大型商业集群建设的启动以及莘庄商务区地标大虹桥国际时代的启幕,将成为下一个徐家汇级别的投资热土,定义上海高阶商务新标准。

Chapter2 综合地标,成熟社区 140 米黄金三角区域地标 国际能级综合体

大虹桥国际项目处于莘庄商务区核心区域,紧邻超大型百亩“城市绿肺”春申湖。项目占地 187000㎡,总建筑面积约 790000㎡,是由 1 栋 28 层 140m 地标级 5A 甲级写字楼和 1 座 23 层生态住宅楼,5000㎡的高档商业裙房组成的城市综合体项目。

大虹桥国际办公楼是名符其实的“莘庄第一高楼”。采用当今世界建筑风潮的 3 层全玻璃幕墙立面,3 层 LOW-E 中空玻璃,有效的避免了光污染、噪音的干扰。众多先进的技术,打造生态建筑的标准,创领地标级写字楼铂金级品质,营造现代感与舒适性兼备的顶级办公环境。让企业家尽享 5A 甲级的世界办公体验。

大虹桥国际的住宅部分定位为 CBD 核心国际菁英人居,外接繁华,内享静谧。在这里,在生态化的 CBD 园区内,您可享受丰富的园林景观,让疲惫的身心觅得一处静怡之所。在这里,多种不同格局的户型,让您的居家生活有更多的选择。在这里,注重高品质生活的城市菁英人群,顶级生活方式专为您缔造。配以国际一线品牌精装品质,以灵动臻致的空间设计,铸就至臻礼遇 70-90 ㎡精装豪宅,成就地标之上的世界人居典范,为业主构筑丰盛美好地标级生活。

精工·财富之作

大润发临街旺铺 巨人怀里捡金币

绍兴国际财富中心的“临街旺铺”即将火爆公开,成为全城瞩目的焦点,在商业地产繁花似锦的市场上,临街旺铺何以突围而出?制胜的法宝是什么?

秘密武器之一:地段 是商铺的关键

考量一个酒店式公寓的价值,就必须从交通、生活、娱乐、商务便捷条件出发,遵循这一不可违抗的投资定律。绍兴国际财富中心的财富公馆地处越城、上虞、柯桥、滨海、袍江的几何中心,花 15 分钟车程即可到达这些组团,是当今袍江新区独一无二的黄金地段。未来的发展潜力无限,能够瞬时承接区域强大的商业辐射力,聚合商圈能量,产生财富核变效应。

秘密武器之二:品牌汇聚之地 升值“钱”景无限

不是巨头不聚首,财富金铺已携手大润发,以时尚、前沿、高档次的经营定位,集合世界知名品牌,国际国内一线品牌,各种商业业态互动经营,不断提升项目的商业范围。目前,财富金铺已

签约的商家有:肯德基、必胜客、麦当劳、阿迪达斯、耐克、中国黄金、开乐迪 KTV 等,后期还将进一步吸纳知名品牌的入驻,届时将共享大润发的鼎沸人气。

秘密武器之三:人流 是财气的保证

袍江常住人口超 20 万人,近年来小区的人住率飞速飙升,消费力高速膨胀。如此庞大的消费大军,以后必将为财富金铺带来源源不断的消费人气。另外,公馆自带的高档住宅、酒店式公寓、大润发旗舰店,加之一站式的风情商业街,共同发力将汇聚全城百万人口流量,牵引而来的车流、人流络绎不绝,串起一城的缤纷繁华,未来人气与升值空间不言而喻。

秘密武器之四:缤纷业态 一站式吃喝玩乐

财富金铺作为大型综合体的配套商街,充分考虑了作为城市中心首席商业聚集地的特点,主要以餐饮、娱乐、休闲为核心业态,致力于打造永不落幕的风情商业街,另外还有购物



与生活服务等业态做补充,业态缤纷。同时,财富金铺的规划布局亦十分重视消费体验,步行其中,消费者将体验到释放身心的休闲享受。财富金铺凭借其全面的业态组合将为顾客带来

“购”、“吃”、“走”、“看”、“憩”等多方面的乐趣,吸引城市中追求时尚、高雅、生活品质与休闲体验的层峰人士,打造一种城市新兴的消费体验潮流。

精工·传世之作

千年霍山 一座首府

宋朝诗人应梦游历皖西期间写下《题霍山隐图》,对霍山物华天宝、人杰地灵、天人交汇、佳境荟萃的绝绝赞叹!霍山首府,筑居于这一方天地之间,必然是极美的作品!

精心善筑 成就行业标杆

霍山首府总占地 103 亩,总建筑面积近 17 万平方米。项目全面采用国内一流的设计团队,采用“新古典新亚洲”的建筑风格,兼顾古典精神与现代韵味。项目共建有 18 栋小高层、高层住宅,以一梯两户、两梯三户点式楼为主,拥有超大大楼间距。

同时在霍山楼市首创廊式设计,使所有套型均多向采光,南北通透。83 平米精致两房,90 至 120 平米典雅三房,123 平米雍容四房;平均面积仅 105 平米;大部分户型拥有两个洗手间及独立采光餐厅。人性化的户型简约而不简单。风水宝地 生活自在悠然

霍山首府位于县委党校、县政府旧址。项目北接霍山主干道中兴路,与商业中心大圆盘仅相隔 800 米。首府周边自然人文环境优越,南岳山景区、南岳山庄等一脉相连。项目拥有着霍山老城区首屈一指的山水环境。据权威部门监测,南岳山景区空气负氧离子数常年保持在每立方厘米 2000 个以上,明显高于我国负氧离子保健浓度最高的 6 级标准。霍山首府位于南岳山北麓中堂高地,项目内藏天然山体公园,让您真正尊享“悠然见南山”的生活意境。源自南岳山的一泉活水溪流,环绕项目自西向东汇入溧源渠。

霍山首府还取意紫禁城及颐和园的景观格局,结合项目地形与环境建设园林。自大气尊崇的首府门开始,玄武、朱雀两大观景台、廻龙亭、卧虎广场均按皇家园林风范布局。独步霍山的 500 米滨水步道,1 公里“首府天阶”登山道,让您不出大院即可休闲健身、游山玩水。



精工·幸福之作

缔造“精工·福地”幸福的乐章

精工建设集团在盘锦开山力作——精工·福地,兴隆台区核心,占地约 320 亩,40 万㎡城市低密度住区,首期由 16 栋花园洋房,4 栋小高层,1 栋高层组成。稀缺法式电梯洋房,盘锦首个以“幸福的日子”为主题的幸福筑品,将城市建筑回归自然,为盘锦缔造幸福的日子。

三重乐章: 高效便捷出行无忧 坐享核心商圈的繁华

精工·福地位于主城区兴隆台核心位置,项目毗邻城市主干道辽河南路,西侧紧邻金城路,畅达城市南北双区。政府即将倾力打造盛世街道贯穿东西双区,畅享四通八达的交通网络,出行生活便捷无忧。精工·福地紧邻美的城商业街,霞光府温泉酒店等组成的繁华商圈,更以其自有商业为您提供时尚、美食、逛街、休闲、娱乐的缤纷选择,给您提供吃喝玩乐购一体化服务。

二重乐章: 幸福的日子从一站式学府开始 家与知名学府咫尺相邻,15 年一站式教育

解决还在上学难得问题。名校就在家门口,家长不再需要接送孩子上下学,孩子步行即可上学,既安全又方便。一站式的教育模式,优质的教育资源,使家长更省心、更放心,使孩子们接受最全面的教育赢在人生的起跑线。

三重乐章: 源自法兰西的优雅 邂逅普罗旺斯风情

走进精工·福地,映入眼帘的是拥有一公里城市绿化带法式园林景观,给您一种置身天然氧吧的享受。园区内实现高比例绿化,至美私人花园出门即享。精工·福地更是汇聚拥有 300 年历史的法兰西建筑风格,以凝重、对称、均衡的建筑形制,造就了精致、典雅、威仪的法式建筑气场。电梯洋房建筑细节上运用了铺装、线条、铁艺等制作工艺,精细考究和设计让寻常建筑黯然失色。给居住者营造法兰西普罗旺斯般风情生活,演绎浓浓的法式浪漫情怀。

四重乐章: 早安,晚安 24 小时陪在您身边 精工·福地聘请品牌物业管理公司,以业主



的实际需求为基础,提供专业贴心的人性化服务。从每早问候一句早安,每晚道一声晚安,于点点滴滴之处展现国际级礼仪风范。24 小时陪伴

在您的身边,让您回家休息的放心,离家工作的安心。我们将用心服务,为您诠释什么是真正优雅、舒适、尊贵、从容的幸福日子。

精工·代言之作

地标之上 执掌城市的天际

从“幼苗”到“优苗”：精工园圃滋养你的成长



文/商学院 姚昕辰

10月21日，对于精工的应届生新员工来说，是一个特殊的日子。因为今天，“幼苗工程”结项了！这意味着又一批新星绽放起光芒，意味着崭新的职业生涯在精工正式启航了！

“幼苗工程”是精工从应届生到CEO梯队人才培养的初始环节，是精工领导力发展项目体系的基础工程。自2012年启动第一期应届生新员工集训项目以来，新人的成长和培养得到了集团领导的高度重视。2014年7月-10月，精工控股集团第三期“幼苗工程”历经四天三夜的文化集训和三个月的在岗学习之旅后圆满结项。

经过这三个月的历练，来自集团本级及各子公司的新员工从陌生到熟悉，从游离到凝聚，每一位学员都全情投入，无论是在团队情感还是职业角色与工作思维方面都发生了明显的变化。集团通过一系列的学习项目设计促使新员工从院校人到职业人、精工人以及专业人的角色转变，尤其在专业化模块、推行369在岗学习计划和专项课题实践，同时为每一位新员工配备了精心挑选的导师帮助加速新员工的成长。

结项之际检验和见证了新员工的在岗学习成果，在为又一批“幼苗”培育出圃成长为“优苗”而骄傲激动时，“幼苗工程”导师们和集团领导也为

新员工目前可能面临的“迷茫期”和未来的职业发展提出了宝贵的建议，寄予了殷切的期望：

一、百分百责任；积极主动、勇于担当

对于刚踏入社会不久的新员工，培养自己积极主动的意识非常重要。刚开始领导布置的工作量较少，对于领导已布置的任务要不折不扣的积极完成。除此之外，还应当培养自己“做得更多一点”的意识，主动去问：“还有什么事情需要我做的呢？”从“要我”转变为“我要”。

当工作中出现“问题”的时候，不要让“不关我的事”成为你的第一反应，不要纠结于问题本身造成的麻烦，而是积极主动的去思考问题背后的问题，问题背后的原因，想想是否有自己做得不到位的地方，去探寻解决问题的方法。对于新人来说，发现问题很重要，但更重要的是解决问题。做一个敢于担当的人，才能够赢得领导和同事的信任，这是走向独立一面的开始。

二、沉淀心态；勤学苦练、踏实戒躁

所谓的经验是你做成功了才是经验，所谓的教训是你失败过才是教训，只有你做过了，经历过了，才能积累这些经验和教训，所以要让自己不断地去经历，做得更多，积累更多。不管成功与失败都是宝贵的财富，都应该好好珍惜。在进入社会的前一两年不要怕犯错，敢于承担责任，敢于认错

也是好的品质，不要怕被批评，因为批评是一种促进，说明领导对你寄予了希望，对你心存信心，希望你做得更好。严格要求你的领导对你的成长是很有帮助的。

在刚进入职场的前一两年，业绩可能不是很明显，甚至会碰到很多困难和障碍，个人的想法不一定都能够按照自己的意愿去实现，这个时候不要急于求成。现在想着要什么样的职位，要有什么样的待遇，可能几年后未必能达到这个水平。有目标和抱负是好事，而且也是必须要给自己确立职业生涯各个阶段目标的，这样才会有清晰的方向和奋斗的动力。只是千万不能光想不做，与其想太多你要的，不如沉下心来看看当下你做的，你在为你的目标付出努力了吗？所以要学会沉下心来，从头开始，踏踏实实的做，不断的去积累，很可能几年后你发现你早已超越了当时的预期。

三、开放心态；有效沟通，事半功倍

导师和领导都是非常宝贵的资源，作为一名新员工，你如何从他们身上挖掘出宝藏，需要开放自己的心态，积极主动的向他们学习。在工作过程当中，要加强沟通和交流，无论是好的结果还是出现了问题，都要做阶段性的汇报，获取及时的反馈，即使是有错误，及时告知和诚恳的沟通，领导

和导师都愿意帮助你，会包容你的不足，并且为你提供支持。及时有效的过程沟通可以确保工作朝着有利的方向开展，而不会偏离目标。

四、职业化思维；结果意识，客户价值

职场中很重要的两种职业化思维：结果思维，客户价值。

结果意识的三大不等式：

态度≠结果

任务≠结果

职责≠结果

张三很积极主动的加班加点印制宣传册，最后却发现宣传册上有影响公司形象的错误，说明一个人的工作态度很好，不代表能出结果；领导叫李四和王五去市场上调查土豆的价格，李四只调查了一家店的价格，而王五调查了三家并且做了质量和价格对比分析报告，最后王五比李四更快的升职加薪，说明表面上做的任务，看似完成了不代表出了真正领导想要的结果；客人财物在酒店被盗，指责酒店相关负责人没有做好安全工作，负责楼层巡逻的人称自己的职责就是每天到点巡逻三遍，至于客户财物是否确保安全他也没管了，巡逻人因此受到酒店处罚，说明在工作岗位上你可能确实履行了职责，但不代表确保了公司想要的业绩结果。总之，一切从结果出发去设计，要牢记结果思维的三个不等式，在工作中培养自己的结果意识，做到计划提前，加强目标管理，事前定义结果，以终为始的思考问题，推进工作。

每一个岗位的工作都对应着一个客户关系网络，包括内部客户和外部客户。在开展一项工作时思考你服务的客户是谁，客户想要的是什么呢，你如何才能满足客户的要求甚至超越客户的期望。站在客户的角度思考问题，推进工作，才能最终输出具有客户价值的结果，从而赢得客户信任，为将来创造更多的机会。你付出的努力都是自己的，哪怕客户的要求很高很苛刻，换个角度想，也是加速你成长的助推器，记住，使你痛苦者必使你强大！学会不断的自我激励，未来一定会收获让自己骄傲的成就。

最后，用奥地利诗人里尔克的名言给也许正处于迷茫中的你送去真诚的鼓励：“要容忍心里难解的疑惑，试着去喜爱困扰你的问题。不要寻求答案，你找不到的，因为你无法与之共存。重要的是，你必须活在每一件事情里。现在你要经历充满挑战的生活，也许有一天，不知不觉，你将渐渐活写出满答案的人生。”

Say Hi

文/电工机械 杨燕杰

不久前在杂志上看到一段关于福楼拜的文字：“我拼命工作，天天洗澡，不接受采访，不看报纸，按时看日出……”。“拼命工作”、“按时看日出”，这看似不相干的两句却深深地吸引了我，一个如此吝惜时间的作家，却每天惦记着“日出”，这也太不可思议了。沉思之余细想，我也曾迷恋于黄山光明顶上“人在云中浮，云在光中飘”的仙境，也曾沉迷于东阿里山主峰的天塔上“林海森森，樱花烂漫”的意境。但看过那熙攘的观日人群，总是感慨起的太早、拥挤不堪，美景也被打了折扣。因此虽心有所盼，但仍未曾真真切切、静下心来感受过一次日出。

一边想象着文豪巨擘福楼拜坚持每天看日出的情景，一边看着微信朋友圈里陶当童鞋用着GPS记录着每天的晨跑，还有张三童鞋每周坚持着骑行，才突然发现或许他们能在清晨的空气中嗅到不一样的味道，在等待点点升起的红日时感受到不一般的风景，这瞬间也开始对那一次次错过的美景感到了深深遗憾。

适逢国庆长假，小城六安告别了连日的雨水，迎来了久违的阳光，空气清新，阳光明媚，气温舒适，令人心旷神怡。为了不辜负这难得的闲暇时光，便想着来一次“近距离心灵旅行”。10月2日凌晨四点半，只身悄然走进对面的公园内，摸索着走到最高处的一个凉亭中，周围一片漆黑，天与地还在休息，只有风吹着树枝，虫鸟稀疏的吟唱。等待的过程是那样宁静，一眼望去，只有隐隐的树枝在灰白的天空下摇曳。慢慢地，天空渐渐泛白，隐约看见白中透出微红的椭圆，逐渐的清晰，由微红到橙色，暮然东望，突然间口吐万丝，霞光普照，顿时令人神清气爽，倍加精神，有种说不出的振奋，说不出的清醒……

日出而作，时不我与，当清晨的第一缕阳光向沉睡的细胞Say Hi时，便仿佛在提醒着我们时不待我，只争朝夕，至此我才算是有些体会福楼拜“拼命工作”、“按时看日出”共存的些许缘由了。

我们是最美精工人

文/建设集团 李吉

本来未曾想参加什么所谓的“精工好声音”，恰逢精工集团正对中秋晚会节目预选的时候，在未有准备的情况下，现场献唱了一曲《月圆了》，然后就这么糊里糊涂“被参加”了，也算是一种缘分，认识一群可爱的小伙伴们，有欢乐，有激情，有浪漫，有纯真，就这样我们的故事就这样拉开了序幕。

Scene 1 精工好声音预选赛。来自精工体系内的参赛选手共计40余人，在控股总部角逐15强席位。一轮激烈的“厮杀”，选手们使出浑身解数，15强中脱颖而出，我有幸成为其中一个。

Scene 2 晋级选手专业老师指导。由于种种原因，15强选手只剩13强。各自选送一支拿手曲目，得到专业老师指导点评后，各位选手收获颇多，在唱功上更进一步，当然也更自信，如我们漂亮又有甜美嗓音的8号选手孙珍，莲花落出身且诙谐幽默的9号选手陈涛，年纪最小但声音最纯净的1号选手孙娉婷，嗓音浑厚充满力量的11号选手高海洋，当然还有我自己的这首《最美精工人》，我也是相当有信心，请允许我小小的自恋。

Scene 3 录音棚录制《精工欢迎你》。我们基本都是第一次进录音棚唱歌，那激动、好奇的心情就不用言表了。耗时4个小时，成功录制《精工欢迎你》，虽然最后有点疲惫，但是那感觉倍儿爽，很专业的感觉，期待下次个人的录制。

Scene 4 正式现场彩排。当天我早早来到现场，舞台设备还在搭建中，我迫不及待地先跳上舞台享受了一把众人焦点的感觉。10点整，众神归位，彩排正式开始。走台步，练台风，找感觉，大家玩得亦乐乎，也是在这种氛围中，选手们配合越来越默契，越来越轻松，也找到了属于自己的style。

Scene 5 晚会正式开始。天公不作美，就在晚会正式开始前半小下起了毛毛细雨，而且有继续下大的趋势，大家纷纷怀疑莫非晚会得延期？NO！我们听到的消息是晚会主办方准备了600件雨披，晚会风雨无阻！观众们高亢的热情更是出乎我们意料，现场观众更是人山人海，公寓楼的窗口都挤满了观众，为了回馈观众和粉丝团们，我们必须更加卖力地表现。晚会在渐下渐大的雨中有秩序地进行，随着演员们的演绎，现场气氛时而欢笑，时而激情，动情之处，大家亦会默默倾听，随着音乐舞动双手。在场所有人衣服全部湿透，但直至晚会结束，大家才不舍地离去。

这是一场所有精工工人的音乐盛宴，它不仅体现了精工人对待事情的用心和敬业，更是把专业的传承带到了这里。最后用我所演唱的最美精工人的一句话来做个结尾——用心做事，真诚待人，最美的人就在精工，就在眼前！

文/佳人新材料 王文君

我们同事几个人相识的很平淡，和许多同事一样，因为走进同一家公司而相识。可是我们相处下来的这一份友情却羡慕多少旁人。我们在一起总是很快乐，嬉笑打闹，攻击挖苦，却真实的互相照顾，互相关心。我把我们出去玩时的照片挂在空间里，好多人对我说：你们同事之间看起来怎么那么亲密，怎么那么有活力！好羡慕！

难得几个人性格类似，脾味相同，所以我们都珍惜这一份胜似兄弟的情谊。还记得有一天我从早到晚都没有笑，很平静，同事几个都问：怎么了，有什么事么？怎么不高兴了？那份温暖我从未忘记。

早知天下没有不散的宴席，早知总会有一天谁先离开的，可是有一个同事因为家中有事不得已要离开了，我们是这样地难以接受。有相聚就一定有离别，可是依然掩

饰不住内心的伤痛。不敢问什么，不敢去安慰，怕彼此难过，怕我们的离别变得伤感。我们是一群快乐的人，我们不接受这样的离别。这样的同事不是在哪里都能遇到的，这份友情这份亲情是遇而不可求的。我不奢望我们几个在一起一辈子，可是也不要这么短暂，这个愿望在这一刻显得是那样的徒劳！城市不大，说远，可以数年不再见面。城市不小，说近，却也只是一个电话的事儿。

不管谁离开了，答应我，一定要保持联络。不要让我只能对着过往的照片，一个人心痛。

不管遇到什么事，记得曾经有过这样一群兄弟姐妹，任何时候，我们都满怀以待，等着给你一份温暖，一个停靠的港湾。

离开是另一份相聚的开始，我们自私的不愿离别，但是仍然真诚地祝福你的下一个相聚，是更美丽更快乐的。

且怀念 且珍惜

落日归霞沐清秋

文/佳人新材料 王金晶

曾言
一叶知秋
曾叹
时光荏苒
扬手间 已是秋
扶手斑驳的墙
在静谧与悠远中触摸历史的轮回
一纸浅墨 诉不尽心语袅袅
抚琴于手 奏不尽悲欢离合
一曲于口 唱不尽世态万千
树影夹杂着柔弱的阳光
镂刻着秋的步伐
叶落 不是伤怀 只是一种重生
风起 不是逝去 只是一种气息
云涌 不是重复 只是一种律动
用四季的情怀 迎接这一季的韵味
斜阳西去 落霞渐现
色彩的更迭
四季的流转
一切那般的安静而突然
这一夏
风云雷雨
吹散徘徊的燥热
九月的尾
挣扎的夏
依旧无法尽情释放它的火热
一场雷雨
一阵清风
一抹晚霞
足以宣告秋的到来
沐秋
淡淡然……

