



上世纪六十年代,正在读小学的作者(右一)和父亲(后排右)及家人合影

## 追思父亲承家风

张人杰

清明前夕,父亲驾鹤西去。92岁高龄,算是寿终正寝了。但走进父亲居住的房间,见到他经常坐着看电视的椅子空空荡荡,不禁悲从中来,潸然泪下。再也不会有一位老人坐在那儿了!再也不会有一位老人让我牵肠挂肚,等着我去看望,等着我的电话问候;父母在时,人生尚有来处;父母不在,人生只剩归途。

母亲去世后,父亲一直在湘潭单独居住,由保姆照顾饮食起居。我们兄弟经常电话问候,过一段时间去看望一下。父亲是个沉默寡言人,见了面也没有太多的语言交流,高山不语,其威自在;桃李不言,下自成蹊。他一辈子老实做人踏实做事,只讲奉献不讲索取的家风传给了我们。

父亲是新中国成立后第一代从产业工人中成长起来的国企管理干部。新中国成立前夕,他参加了中共地下党领导的护矿行动,冒着枪林弹雨给解放军送粮。后来在填履历表时,他在“何时参加革命工作”一栏里写了个1949年10月1日,仅差一天,没能享受“离休”待遇。80年代时,有人劝父亲去找组织反映一下,找当年的知情人写个证明材料,或可解决待遇问题,都成了离休干部。但父亲无动于衷,就是不向组织开口。

父亲一辈子调动过4个工作单位,三湘四水留下了他的足迹。每调动一次,他从不讲价钱,打起背包就出发。他原本在湘中某地一家大型国企工作,70年代初,组织上调他去湘西筹建兵工厂。湘西条件艰苦,父亲却二话没说,就一头扎进了大山深处,摸爬滚打10年,把大好年华献给了三线建设。他是革命一块“砖”,东南西北任搬。父亲对于我们兄弟的求学、求职、婚姻等重大事项基本不过问。80年代,四弟从长沙某学校毕业,想进入父亲工作的大型国企工作,当时国企很吃香。父亲是中层干部,到厂里去说一下,应该没什么问题。那时专业人才缺乏,正是用人之际,但父亲就是不开“尊口”。

父亲走了,他一辈子两袖清风,没有留给我们什么家产和财物,但留下了好的家风,这是弥足珍贵的精神遗产。我们要把老实做人踏实做事的好家风传下去,发扬光大。



胡佳

## 鼎力前行相伴千金

黄玉霖 刘橙

近年来,千金集团全力推行“千金经营方式”,其核心就是让经营组织成为经营主体,让员工成为经营个体,员工积极参与经营主体的经营活动,这就是“共营”。

### 八载春华秋实 永葆千金初心

2013年,刚而立之年,结束北漂生涯的胡佳,带着十载职场积累,怀揣美好职业理想,如愿加入千金,时任信息部主管。

很快,公司新建的现代化医药仓储中心落成,需要配套使用省内外医药行业都难得一见的WMS仓管系统,这对胡佳而言,既是“试金石”,更是“责任状”。他发挥专业优势,与团队成员并肩作战,通过学习行业先进技术,结合公司运营特点和工作流程,不断优化完善,仓管系统在几个月后成功上线运营。

仓管系统运行初期,部分员工传统守旧、操作不顺、效率不高,还要经常加班至深夜。怎么办?关键时刻,胡佳主动请缨,经过反复比对、精心测算,提出“用数据说话,把流程优化、将考核强化”的方案,并提出“计件制”绩效考核办法,系统执行多维度数据支持,问题迎刃而解,物流效率显著提升。

此后,胡佳凭借在仓库信息化管理方面的突出表现,被公司任命为物流部副经理,当时仓库的日均批次量已翻倍,出库压力问题再显。到任后,他立即带领团队从系统、人员、流程、制度等多方面进行调研,改进系统设计,出库批次数量接连翻倍,仓库作业能力和人均效能省内同行中名列前茅。

2017年底,公司正式推行“千金经营方式”,物流部成了独立的经营单元。为了让大家更有成本意识,胡佳提出使用简化版企业资源计划(ERP系统)来管理仓库日常事务,办公费用由此得到精准使用、合理归集,非薪酬类费用得到有效控制。连续三年,部门的贡献和利益增长均远高于非薪酬类费用的增长。

八年时光弹指一挥间,胡佳坦然笑道:“我的美好青春在千金度过,我的每个进步有千金见证,千金待我情深义重,我愿永葆千金初心。”

### 法式融入财务账 助推成长明方向

“财务工作者做人做事都要一清二白,毫厘不差。”父亲的这句话,朱燕一直铭记于心。朱燕称自己与千金有着不可分割的缘分,曾经两进一出的她,2013年再次进入千金医药财务部任财务主管。

再次回到千金,正逢公司快速发展阶段,业务量大,财务人员少,所以她既是核算员,又是对账员,还是税务员。财务工作看似简单明了,其实经营情况复杂多变,需要耐心、细致处理好工作中遇到的各种状况和难题。

2017年下半年,公司开始推行“千金经营方式”,朱燕参与了公司《经营规则》的制订,但“法式”到底是什么呢?并没有明确答案。她感觉担子很重、压力很大,能做的就是要现学现用,活学活用,边学习边摸索。

公司经营品种众多,业务销售模式不一,结算价格存在差异,需要对每个业务系统的经营数据进行整合、分解,由于数据测算工程非常庞大,财务部门挑灯夜战,灯火通明的日子是常态。一再易稿、反复修订的日子持续了近两年,到近三十稿的时候,终于有了突破性的进展,并最终为各个业务板块量身定做了各自相应的经营规则。

“作为财务人员,必须带头把‘法式’研究透,把精髓领会好。”朱燕说。《经营规则》执行初期,朱燕既要维护公司的利益,又要兼顾经营单元诉求;既要协助业务版块做好成本核算、业绩分析,又要提醒同事核算注意事项,帮忙解决实际问题。为使业务部门核算更便利,朱燕设计出了“个人业绩核算表”,只需填入相关数据,薪酬便自动计算出来,极大提高了工作效率。

学习有收获,成长有过程,法式促改变,参与终有成。如今已是部门副经理的朱燕在财务领域辛勤耕耘14年,一路走来既有艰辛更有收获,在公司快速发展时期更获“法式”助推,未来之路必将乘风破浪。



朱燕

# 坂溪往事

阿岑



坂溪村貌



坂溪老墟市



坂溪老墟市

### 千金影讯

4月7日

#### 我的姐姐(2D中文):

13:10 14:10 15:35 16:35  
18:00 18:30 19:00 19:30  
20:00 20:25 20:55 21:25

#### 哥斯拉大战金刚(3D英文):

13:00 14:10 15:10 16:20  
17:20 18:30 19:00 19:30  
20:00 20:40 21:40

#### 你好,李焕英(2D中文):

15:45 18:10 20:35

#### 明天会好的(2D中文):

13:45 21:30

#### 唐人街探案3(2D中文):

21:10

#### 人潮汹涌(2D中文):

19:15

#### 刺杀小说家(3D中文):

20:30

本版投稿邮箱:  
zrbbsg@163.com



坂溪墟背的石洲公路

## 邵阳伢子闯芦淞商圈一段激情燃烧的岁月

卖货初体验

1988年,我还在邵阳一家供销社工作。一位在株洲上班的亲戚回来探亲时说当地有很多人卖服装,两三个月就成了万元户,我震惊了,因为我当时每个月工资只有一百多元,于是我决定去看个究竟。

第一次来株洲,河边摆摊的热闹场面让我至今难忘。一百来个地摊一字排开,每个摊位前都挤满了人,顾客们不是在选而是在“抢”,“抢”到了就给现金,摊位老板的腰包鼓囊囊的。

“我也要试试!”在回家的火车上,我就打定了主意。我向身边的亲友借了几千块钱,跟单位请了一段时间假,又一次来到株洲。我盯上了一个生意特别火爆的摊位,摊主王姐做事麻利,我想跟她学徒,刚开始她完全不理睬我,我连续4天去她摊

位边蹲着,她终于肯跟我讲几句了,后来还答应带我一起去福建石狮进“外贸货”。出发之前,王姐把钱一摞一摞用橡皮筋捆起来,放进女士长丝袜里,再仔细绑在腰上,一块、两块、五块、十块,最大的是五十块,都是摆摊时收的钱。王姐还带了很多报纸,方便在火车上打地铺。

当时流行“三裤一衫”,也就是喇叭裤、健美裤、牛仔裤和蝙蝠衫,我决定从健美裤下手,专挑桃红、宝蓝、鹅黄这些颜色艳丽,电影里出现得多的款。事实证明我的眼光不错,仅仅两天,货就全部卖完了,利润有五百多块钱,抵得上小半年的工资了。

后来,我虽然回到了单位,但“出去闯”的念头,已经种进了我的心里。

### “下海”闯商圈

顾客都是南下打工回来的,趁在株洲中转等车来选购一些年货。我把每条裤子3-5角钱的利润抬高到了5元,大家还是抢着要,都是三条五条地拿货,根本没人还价。短短两天,我卖了平时半个月的货,我感受着大家收获的喜悦,也因自己的丰收而激动。

春节过后,我去银行还当初的贷款,工作人员都觉得难以置信,问我怎么赚了这么多钱。三年后我看中了一个门面,第一天去问价,18万元,我第二天带着钱过去,他居然坐地起价到19万元,我一气就走了,第三天我带19万元过去又涨到了20万元,最后,我22万元拿下了这个门面。这些不可思议的,像是天方夜谭的故事,在当时的芦淞大市场每天上演,很多人的命运因此发生改变。

我现在已不直接参与生意,但每天还是在市场里转,如今,老板们做生意的方式已经有了很大变化,线上线下都要发展,每个档口里不是在做直播就是在拍视频,好新鲜的。大家还是比较认可和信任我这个老同志,遇到了垃圾没人打扫,老树影响光照,围墙裂了缝之类的事情,都会跟我说说,我也乐于去奔走反映。

从38岁到66岁,回望这一段激情燃烧的岁月,我很庆幸自己当初的选择。

讲述:刘英明

整理:赖杰琦、李卉

### 【人物简介】

刘英明,男,1955年出生于邵阳,38岁那年放弃供销社的“铁饭碗”,举债来到株洲芦淞大市场卖服装。



那时的芦淞路市场,都是开放式摊位



上世纪的芦淞服装市场是马路市场(陈瑛 摄)



最开始的芦淞市场是简易的室内市场(陈瑛 摄)