

## 湖北大冶湖学校 中学部将竣工 秋季正式开办

■ 本报记者 许强

日前，记者在湖北省大冶市教育局了解到，由劲牌有限公司投资 5 亿建设的公办学校——大冶湖学校中学部将要竣工，2023 年秋季可正式开办投入使用，目前正在招生。内蒙古集宁一中原校长李一飞出任校长，组建师资队伍。

6 月 6 日，记者来到大冶采访，目睹了大冶湖学校建设现状，其占地面积 241.02 亩的中学部即将竣工，3 栋教学楼、图书馆、报告厅、学生剧院、食堂、3 栋宿舍、教职工阅读休闲中心、学生形体训练室、心理健康中心已经拔地而起，正接近尾声。据介绍，该学校硬件建设在大冶黄石是最好的。

据大冶市教育局《大冶湖学校招生简章》公布：大冶湖学校是一所硬件高标配，软件高起点的现代化公立学校。位于大冶市城东片区东风路北侧，毗邻尹家湖，总占地面积约 338.48 亩，建筑面积 12.6 万平方米。学校分小学部（待建）和中学部，办学规模小学 2160 人，60 个教学班；初中 1080 人，30 个教学班；高中 1080 人，30 个教学班。学校班容量采取 36 人/班的小班制教学。

大冶湖学校由全国十佳中学校长——李一飞组建师资队伍，按照“疑探导练，自主合作”高效课堂模式，办一所面向全体、全面发展，低耗时、高效率、轻负担、高成绩的“健康雅正、好而不同”的 12 年全学段的优质学校。

记者在大冶教育局了解到，大冶市已有各级各类学校 271 所，其中，幼儿园 130 所；小学 71 所；初中 16 所，九年一贯制学校 22 所；高中 7 所，中职学校 2 所；特殊教育学校 1 所。在校学生 148418 人。为什么，大冶还要创办大冶湖学校？

记者早在 5 月 17 日的“劲牌与大冶部分学校校长沟通会”会上了解到，劲牌董事长是土生土长的大冶人，大冶情结很浓，希望劲牌能给大冶留下一种百代传承、源远流长的精神财富和文化财产，所以想办一所美国常春藤大学式的学校，为此，他到世界一些名校去看过，包括普林斯顿大学，并拟聘一名美国很有名的学校校长来管理，但因体制问题搁浅。2019 年，劲牌计划投资 10 亿多为家乡做贡献，随后，劲牌花了 2 个亿修建了金湖生态园；投了 4 亿，修建了大冶妇幼保健院；为了让更多的大冶孩子成长为栋梁人才，在市委、市政府的支持下，劲牌决定投 5 亿，建设大冶湖学校。

大冶湖学校怎样才能办成特色学校呢？第十二届全国人大代表、全国教育先进工作者李一飞校长告诉记者：“我们以‘培育国之栋梁，创造人之幸福’为使命，以‘做一流学校，树百年品牌’为学校愿景，弘扬‘树正气、有担当、讲科学’的核心价值观，科学施教，授人以渔，优化人性，启迪智慧，培养学生‘行正言真，博学多能’，在文化课程的基础上，同时根据学生的不同专长和需求，开发他们喜欢的德育、文学、艺术、体育、礼仪、科技、益智、生活等 8 大类选修校本课程。让学生喜欢学校，热爱学习，丰富学校文化，激发学生兴趣，提高能力，开发智慧。”

据了解，2023 年秋季，大冶湖学校初中一年级招生 360 人，10 个教学班；高中一年级招生 360 人，10 个教学班。学校实行全寄宿、封闭式管理。



## 一颗樱桃中的农业供给侧新风

■ 张武岳

早上 6 点半，位于山东烟台福山区的张格庄大樱桃交易市场，早已被各种运输樱桃的车辆“包围”得水泄不通。清早新鲜收获的大樱桃，经过分拣之后，迅速打包预冷，随后就被装入运输车辆中，发往全国各地。

樱桃被誉为“北方春果第一枝”，受到广大民众喜爱。作为烟台大樱桃核心产地，福山区已有 150 余年的栽培历史，目前种植面积 11 万亩，年产量 8 万吨。“以往收获后，果农都是将樱桃直接拉到市场中，与收购樱桃的客商讨价还价，现场运输不畅、果品受损、买卖双方忙乱不堪的现象时有发生。”张格庄大樱桃交易市场负责人郭磊对记者说。

近年来，市场管理方用新思维和新理念运营管理大樱桃市场，品控和交易都迈上新台阶。“我们先是建起冷库库，使大樱桃能够在运输中保持较高品质。还明确划分了交易区、分拣区、快递区等功能区。”郭磊向记者解释，买卖双方确定交易意向后，产品迅速进入分拣区进行分拣，分拣后再由顺丰、中国邮政等公司设置的快递点进行打包装箱，整个流程速度越来越快。

近来，不少民众通过社交媒体平台表达实现“大樱桃自由”的喜悦之情，并认为“现在吃到的樱桃比前些年更甜了”，这种传统水果的美誉度和影响力与日俱增。“某种意义上，像樱桃这种生鲜果品，流通速度和冷链完善



程度是果品品质的决定性因素。”郭磊说。

传统销售模式下，在樱桃仅有六七成熟的时候，果农就不得不将樱桃摘出出售，否则难以应对长时间的运输和多环节的销售。“繁琐的销售环节，也会挤压果农的收益，而且六七成熟的时候就摘下来，势必影响果实甜度和口感，部分外地朋友吐槽传统的樱桃不好

吃，也不足为奇。”福山区门楼街道南庄村党支部书记彭利民对记者说。

曾经的南庄村，村民们各自承包照料果园。樱桃树大多种在山上，大家都是带着小桶上山浇水，手提肩挑人工进行维护，然后各凭本事卖樱桃。“一到收获季，村民们拎着小筐上山收果，然后以较低的价格卖给商贩，果农

间存在竞争，辛辛苦苦几个月，最后赚不了几个钱。”彭利民说，如今有了合作社，情况大大改观。

南庄村 253 户、753 名村民全部加入“魅力南庄”果蔬农民专业合作社。合作社流转土地 700 多亩，过去分属不同村民的樱桃树，如今也都连成一片。合作社统一管理经营，全范围铺设水肥一体化设施，管理成本大大下降。“如今只需要两三个人，就能料理整座山头上的樱桃树，别提多方便了。”彭利民说。

近年来，合作社还积极拓展电商、直播带货等销售渠道。记者爬上南庄村的东山，在挂满果实的樱桃树间走访时，恰逢烟台当地一直播团队给潍坊电视台做直播带货节目。两名年轻小伙背靠樱桃树，向直播镜头前的观众介绍目前果实的状况。

“我们有 400 多人的直播团队，主要领域是三农。”团队负责人马国力对记者说，除了直播外，他们还与合作社签订协议，进行新农人电商主播培训，让更多果农了解直播和电商，进一步拓展销售渠道。

小小一颗樱桃中，蕴含农业供给侧结构性改革大道理。近日，福山还举办了大樱桃节，同时借助微信、抖音等新媒体渠道推广，线上线下共同发力。直播带货邀请赛中共有 6 家电商平台参与，携各自带货主播进行线上 PK。2 个小时内共销售 2 万余单，销售额达 266 万元，帮助果农拓宽销售渠道，实现增收致富。（据新华社）

## 创新为企业赋能 文化为品牌铸魂

——记深圳市首硕科技有限公司总经理姚华

■ 王军

刚刚过去的新冠疫情对经济社会发展造成了巨大冲击，在哀声一片的行业争鸣中，有这样一家公司逆势而上，销售业绩从 2020 年的 1.2 亿元跃升至 2021 年的 3.2 亿元，2022 年也更是稳步在 3 亿元。这匹黑马引起了业界的高度关注：它是谁？它的领导者又是谁？是什么奇方妙术让这家企业在新冠疫情的阴霾下拨云见日向阳而生？

这就是姚华和他的深圳市首硕科技有限公司，一个年轻的 80 后和一家国家高新技术企业创造的奇迹。

毕业于湖北文理学院应用电子技术专业的姚华，二十年来始终在自己的专业领域默默深耕。从万州电气的电子研发工程师、稳得实业台湾电子公司课长、首科电子有限公司港资电子公司总监到 2012 年创建深圳市首硕科技有限公司，他一步一个脚印用了十年的时间；将首硕科技创建之初的年销售额 5 千万元到亿元的突破，从一个名不见经传的小微企业到跻身国家高新技术企业、国家科技型中小企业，乃至在三年疫情的重压下逆风飞扬，姚华和首硕科技这十年的蝶变是一段励志壮志的佳话。

### 坚守科技研发创新的初心

“一分辛苦一分才”，姚华的刻苦勤奋与砥志研思有目共睹。无论是任职初出茅庐的小小电子研发工程师、守土尽责的电子公司总监，还是领先首硕科技的总经理，他二十年如一日始终坚守在研发一线，始终坚守“科技创新是引领企业发展第一动力”的初心。在他的名下，有“一种小型蓝牙滤波器”“一种新型陶瓷绕线电感”“一种高效散热的电磁干扰滤波器”“一种铁氧体电感磁芯”等 4 个实用新型专利，以及“热敏电阻恒温控制系统”“电容



件”“压敏电阻全自动分选系统”“智能电容补偿控制软件”等 5 个软件著作权。攻苦食淡的姚华用他的专业智慧和勤学不辍，研发了泽被后世的丰硕科技创新成果，为企业发展赋能。在姚华的领导下，首硕科技也凭借科技创新实力成为中国半导体协会集成电路产业协会会员单位和国家集成电路设计（深圳）产业协会会员单位。因为他的领导，企业的成就使之成为企业的领军人。几年来，因为姚总的成就，在全国企业评比中，连续被评为中国商界行业十大杰出企业家 安定推动经济质量发展（行业）年度创新人物。并被中国管理科学研究院聘为客座教授，培养新一代商业领军人物。

### 打造富涵文化的民族品牌

作为总经理的姚华就提出了“诚实万年青”的企业文化理念。诚实守信是中华民族的传统美德，文化自信是企业发展的时代灵魂，在创新为企业赋能的基础上，用文化为企业品牌铸魂，才能在诚实守信的文化底蕴中塑造万年长青的民族品牌，并行稳致远。“正身 修心 超越自我”，通过对民族文化的深度挖掘与时代表达，十年来，首硕科技已经孕育形成具有自身鲜明特色的文化体系，并浸润到创新研发、企业管理、产品品质、产品营销等各个环节。随着首硕科技文化软实力不断增强，其品牌凝聚力和竞争力持续提升，品牌价值也得到了高质量跃迁，“从企业的产品和服务中得到的需求的满足”的用户价值和“为加速国产化添砖加瓦”的自我价值都得到了完美诠释，并在百卉含英的科技型企业中脱颖而出，在新冠疫情和经济唱衰等变量面前实现了弯

道超车。

### 搭建专业诚信的分销平台

跨越式发展的十年，首硕科技始终秉承“专业、诚信、值得信赖”的经营理念 and “成就客户、成就品牌、成就员工”的使命愿景，致力于打造“中国最优的电子元器件代理分销平台”。十年来，姚华将自己的家国情怀与弘扬民族品牌的使命紧密相连，先后取得了固态电容福建国光、富满、泰晶、厚声电阻、芯海、捷捷微电、三环、三星等十余个国内外品牌的代理权，合作客户遍及国微集团、茂硕电源、先导、九洲、长虹、欣旺达、联想、LG 等大品牌，业务覆盖了通讯、安防、家电、医疗、消费电子、汽车电子等行业领域。在新一轮科技革命和产业变革的新浪潮中，在强者如林的竞争中，姚华和他的首硕科技不断夯实代理国内外高端品牌、自主品牌研发投入等产品优势，不断构建引进国内外行业专家级人才、打造成熟的技术团队、及时提供客户需求支持等人才优势，不断提升敏锐的市场洞察研判力、精准经销能力、丰富的产品代销线等市场优势，构筑了强劲的企业品牌竞争优势。改善、提升产品品质，全面优化公司产品供货渠道，坚持以客户和市场为导向，想客户所想、急客户所急、真诚专业服务，致力于为客户提供多样化的解决方案，首硕科技笃行不怠，其打造的“中国最优的电子元器件代理分销平台”正在呼之欲出。

“白日不到处，青春恰自来。苔花如米小，也学牡丹开。”作为中华民族创新发展中流砥柱的 80 后，姚华和他的同龄人一样践行着“如米苔花也争春”的报国志，用小小自我燃烧的青春托举着民族企业和民族品牌的重任，把科技强国和文化强国的重担牢牢扛在肩上，为赢得自主品牌在国际竞争中的话语权踔厉奋发，创新前行。

