



2017.4

2017，撸起袖子加油干！

比学赶超 争先创优

爱同行 匠同心

在平凡的岗位上发光

一片孝心堪对天

建组织基础 发扬民主先风

学无止境 优创未来



春晓

【卷首语】

春天里的一声“哞”

春天来了，连微信朋友圈里也尽是满屏的春色，让人无法不沉醉。在这样的春意中，我听到了一声深沉而有力的“哞”，这声音来自我们的公牛，我们的同伴。公牛及全体员工同大地一起苏醒，开始了新一年的耕耘。

这一声“哞”，让我想到了很多。我想到了公牛集团不久将实现100亿的目标，每一个公牛人都为之振奋。我想到了我的同仁，在你们的身上我时常能感受到强大的正能量，给人予坚定、执着、温暖的感觉，那是长期受到“忠信诚和、专业专注”企业理念浸染所形成的公牛人的特质。人和企业相互交融。原来，这一声“哞”，不仅是公牛集团向新目标奋进的响亮号角，也是每一个公牛人愿为目标不懈奋斗的庄重誓言。

人们之所以更多地喜欢春天，大抵是因为这个季节昭示着新的开端，孕育新的希望。在一年中最美的季节，第1期《哞》刊出了。我希望通过《哞》来记录公牛集团的匠人、匠心，当然，我希望这匠人和匠心是我们每一位员工。

丁酉年春，与诸位共勉。

陈新莲



扫码阅读电子版

主 办 公牛集团有限公司
承 办 集团党群办
协 办 “绿草地”编辑部

编 委 会
顾 问 陈彩莲

主 编 陈 嫦
责任编辑 章梦甜、郑 超、黄良伟、黄栋芳
编 委 李道一、卢立平、刘全凤、岑月圆、黄少鹏、
杨 红、周 宇、陈云和、王 杰、封 磊、
吴静珠、吴沐熹、沈萧葳

本期设计 戎凌航
本期策划 章梦甜

地址 浙江省慈溪市观海卫镇工业园（东区）
邮编 315314
电话 0574-58587298
投稿邮箱 gongniubao@126.com
公司网址 www.gongniu.cn
出版时间 2017年4月



励春

06 2017 ,
撸起袖子加油干 !

闹春

12 2017新春联欢会
榜样
16 开拓者——2016年度功勋员工 申会员
16 创新者——2016科技成果奖
17 奋斗者——2016优秀管理干部
19 奉献者——2016模范员工

春信

08 动向
10 新事

江川

会务
30 建组织基础 发扬民主先风
——公牛集团第一届第四次职工（工会会员）代表大会隆重召开
32 学无止境 优创未来
——公牛大学吹响学习型组织第一声号角
33 小微经营体 探索管理新模式
——2017年度转换器召开小微经营体第二届规划大会
34 感恩同行 共赢未来——转换器、数码各区域经销商大会报道

对话
36 行业新变革 品牌新战略——访集团战略规划部总监张克一
方向
38 战略是如何炼成的？

共荣

人物
22 在平凡的岗位上发光
——访公牛集团产品设计工程师潘玲玲

故事
26 一颗慈善之心
——记行政部宿舍管理员葛坤庆
28 一片孝心堪对天
——记行政部保安对账陈同根

耕耘

关注
[专题]
40 以客户为中心的业务流程再造
40 客户牵引流程 服务缔造价值
41 东风已至 快速响应 志之所趋 无远弗届
——转换器营销流程再造报道
42 流程再造 助推墙开新飞跃
——墙开事业业务流程再造活动在进行
42 梳流程激活管理 推变革全力以赴
——记数码精品事业部流程再造项目

[国标升级]
44 升级挑战 全新产品
——转换器新国标升级全面铺开

[数码车间]
47 用品质谱写行业的战歌
——拓展团队多元布局，实现数据线产品优质生产

峰言

知识
50 法务专栏——知识产权
52 廉政专栏——廉政对公
54 健康专刊——春日饮食

律动

游记
56 四海八荒 始于足下

活动
60 “三月女人天 有健康更美丽”
——三八女性节系列活动
62 新俱乐部成立介绍

心蕊

影评
63 春日物语——赏电影《四月物语》有感

散文
64 春天的真谛
65 喜欢在深夜看樱花——我的三城樱花
67 春的含义

书画



阮总语录

过去的2016年，我们都深刻感受到了市场的变化和竞争的加剧，遭遇到了许多的挑战。我们通过产品创新、营销创新和管理创新，克服了外部环境的不利影响，取得了可喜的成绩。全集团总营收比上一年同期增长22%，转换器、开关、LED、数码和电商事业部均出色地完成了预定的销售和营运目标。转换器事业部在完成减少渠道库存任务的基础上，实现了稳定的增长，行业领导者地位进一步加强；墙开事业部，出色完成了50%的全年增长目标，销售额达到了第二名的两倍以上，行业领先优势进一步扩大。LED事业部销售业绩突破了两亿元，取得了260%的增长。仅成立八个月的数码事业部，也实现了2.1亿的销售，完成了销售目标的119%。电商事业部全平台销售较去年提升79%，总销售额突破了八亿元大关。



成绩属于过去，未来仍需努力。2017年我们将继续在传统民用电工领域扎深根基，重点发展LED照明和数码智能物联产品。通过新国标实施和产品全面升级，持续巩固转换器行业领导地位。墙壁开关通过强化对精装房和装修公司的渠道开拓，实现墙开营销的全渠道覆盖，进一步扩大领先优势。通过丰富LED灯的产品线，努力打造基础LED照明引领者的形象。通过推行配送访销模式，在全国快速建立数码渠道体系，为数码业务的发展奠定坚实的基础。

未来的企业一定是服务型的企业，我们将通过信息化和大数据管理，践行以客户为中心的大服务理念，为实现企业的可持续发展做好充分准备。

各位同仁，让我们共同努力，为把公牛打造成“国际民用电工行业领导者”而不懈努力。

员工话语



吾日三省吾身，天将降大任否，任重而道远否，鞠躬尽瘁否，是故后起之秀，明日之星，还看今朝。
——LED计划管理部 金辉



不求尽如人意，但求无愧于心，为自己加油，也为你们加油！
—— 数码生产部A10线 傅晓波



"注"定不是一个人前行，"塑"造的也不仅是品行，"车"出有棱角的人生，"间"不容发我们出发！此行，我们不是蚂蚱，拿下高塔，会是另一个天涯！
—— 转换器注塑车间 王文



别向这个世界认输，因为你还有牛逼的梦想。
——集团行政部 唐罗芝



一分部署，九分落实。新的一年生产工作已拉开帷幕，面对新老款产品切换，更需要发扬“撸起袖子加油干”的干劲、气概、精神和激情，努力完成2017年的生产工作任务，以此推动全体员工更上一层楼，以优异生产成绩回报公牛。
——转换器组四车间 杨勇



阳光总在风雨后，所有看得见的荣耀都来自看不见的付出！
——墙开行政部 张小焕



只要思想不滑坡，办法总比困难多！
——墙开行政部 张泽亮



努力的工作，自律的生活，坚持下来，时光总会在恰当的时间给你你最美的回报！努力吧，牛人们！
——转换器营销部鲁东区域 何金花



踏着春分的泥泞，为收获深秋的喜悦而尽情挥洒着！
——转换器检测中心 廖敏



不求与人相比，但求超越自己。
——墙开销售部成都办 吴孟杰



如果说人生的道路上经常失败，可能就不那么好听；但反过来你说经常挑战人生的极限，那就突然变得正能量了。
——墙开行政部 李佳慧



真正的强者，不是没有眼泪的人，而是含着眼泪依然奔跑的人。我们要敢于背上超出自己预料的包袱，努力之后，你会发现自己要比想象的优秀很多。
——LED组装车间 周婷婷



赤手空拳拼天下，居安思危赢未来。
——转换器市场部 董科奇



不能光有口号，而是要说到做到。
——转换器组七车间 马荣勇



我会加油的，为了2017年我的目标，我会用我全部的精力做好每一天的工作，公牛你最棒，公牛我最强，不管压力有多大，我会时刻准备着向前冲……
——转换器电子车间 田红强



不负公牛为初心，携手相伴铸辉煌。
——墙开客户服务部 王其礼



生活会有不满，但是自己选择的，还是用心走下去吧！
——数码运营部 李发

家事

► 声音

2月16日，集团质量管理中心及各事业部质量相关部门进行了第二届公牛品质沙龙。沙龙上提到：“产品力的提升，标准是牵引，可是验证力是基础。提升验证能力，检测能力是第一步，它的提升对产品实物质量的管控也有着不可或缺的作用，除了把实验室检测能力建立健全，如果可以统筹集团与各事业部实验室能力分工合作，把未涉及的面铺展全面，那自然而然产品的质量就上来了，再将对应的质保能力从体、面、线再到点的扩展开，进一步将检测力的提升带动起来。”



转换器常务副总邓跃胜：“QCC工具作为2017年事业部品质为先策略一个重要的支撑工具，我们要在去年的基础上加大活动开展力度，通过问题搜集，然后根据问题难易程度进行分类，对不同类型的问题通过接皇榜、自愿选择等多种方式，把它推向整个事业部，管理委员会会成为这项活动推动的后盾，用2~3年的时间，建立起我们的QCC品质文化，为公牛基础系列产品升级顺利过渡到市场奠定生产畅流基础。”

► 数字

10000

根据公司经营规划，随着公司的快速发展，规模不断扩大，截止第一季度，公司在职人员创有史以来新高，突破10000人。

12000

2017年1月16日，匠爱进行到底——集团2017年第四届正能量春节联欢会暨2016年总结表彰大会在慈溪大会堂隆重举行。慈溪市委书记高庆丰及市政领导应邀参加本次大会，集团董事长兼总裁阮立平及公司高层领导、千余公牛员工齐聚一堂。本次晚会首次实现微信平台直播，观看人次达12000人。

99%

1月26日，公牛金属车充正式在美国亚马逊平台上线。至3月底，公牛车充已跻身亚马逊车充前百，消费者对产品的好评率达99%。后期，跨境电商将继续夯实基础，同时也将针对美国市场开发新的产品。

1300

因新国标升级等需要，截止第一季度末，公牛转换器检测中心已完成1300批次的检测实验，其中包含来自各职能部门、研发、工程、车间等送样。据悉，本季度的检测数量为历年第一季度之最。

► 热词

博士后工作站

根据国家有关政策和公司战略发展规划，公牛于2017年初成立博士后工作站。工作站将通过与外部科研院所的合作，进行具有高端技术含量和深远社会影响的新一代产品研发，并努力实现其产业化，同时培养和带动一批技术骨干，促进企业的可持续性发展，继续保持行业领头羊地位。

礼赠品渠道

2016年12月公司成立礼品赠送渠道部。该渠道的开辟，旨在服务银行、通讯、金融等行业的积分换购，以及企事业单位的办公、福利、赠品采购。自渠道开通的4个月内，有跨国医药企业就采购了“魔方插座”近两万支，还预约了下半年新品，总交易金额达两百万。

国事

► 聚焦

撸起袖子加油干

出自习近平2017年新年贺词。全文为“只要我们13亿多人民和衷共济，只要我们党永远同人民站在一起，大家撸起袖子加油干，我们就一定能够走好我们这一代人的长征路。”现被大家广泛应用于开始卖力干活的态度。

人工智能

英文缩写为AI,就是让机器能够胜任人类智能才能完成的复杂工作。2016年3月，一场AlphaGo与世界顶级围棋高手李世石的人机世纪对战，也使得“人工智能”的话题引发关注。从无人驾驶汽车到语音识别技术的飞速发展，人工智能正不断刷新我们的生活。

《中国制造2025》的“1+X”规划体系

近日，中国政府发布11份“中国制造2025”配套实施指南，聚焦智能制造、高端装备、新材料于品牌推广等领域，显示出中国政府进一步推动制造业发展的决心。《中国制造2025》的“1+X”规划体系全部发布，标志着《中国制造2025》顶层设计基本完成，全面转入实施阶段。

► 视野



财政空间

它代表政府还能额外举借多少债务，用于弥补减税造成的缺口或支撑投资。一国的举债能力，不仅取决于经常帐赤字与债务负担，并且取决于有关未来经济成长及利率变化的假设，还要看增加额外支出是否能提升潜在的产出。



萨德

“萨德”是美国陆基战区反导系统“末端高空取悦防御”的简称，包括发射系统、雷达系统和作战系统。2016年7月8日，美国和韩国正式宣布将在韩国部署萨德反导系统，引发韩国国内巨大争议以及本地区国家的强烈不满；11月，日本表示也将部署萨德系统。

倒向中国

用来形容亚洲政府所采取的任何美国所不喜欢的行动。当菲律宾总统杜特尔特不顾领土争端与中国和解时，美国政府使用了这个词语。当马来西亚总理纳吉布也向中国示好时，这个词语又被华盛顿顺手拿来。



博鳌亚洲论坛

博鳌亚洲论坛是由25个亚洲国家和澳大利亚发起，非官方、非营利性、定期、定址的国际组织。它为政府、企业及专家学者等提供一个共商经济、社会、环境及其他相关问题的高层对话平台，海南博鳌是论坛总部的永久所在地。中国国务院副总理总理张高丽于3月25日应邀出席在海南博鳌举行的博鳌亚洲论坛2017年年会开幕式并发表主旨演讲。

公牛集团有限公司顺利通过高新技术企业复审

1月16日，公牛集团自2013年首次被认定为国家高新技术企业后（按《高新技术企业认定管理办法》，三年期满需重新认定），经申报、专家评审、政府审定、国家备案等程序，再次通过宁波市科学技术局、宁波市财政局、宁波市国家税务局、宁波市地方税务局的复审，并被颁发《高新技术企业证书》。

集团总工办 刘兵仁



“赢”来开门红：公牛再获德国IF大奖

2月1日，公牛车载USB充电器（U118C）与魔方USB插座双双摘得了2017年IF大奖。这是继去年公牛防雨插座获得IF设计大奖后，公牛产品再次登上万众瞩目的世界设计舞台。此次公牛的两款产品同时斩获IF设计大奖，代表了目前国内插座企业的设计实力已达到了一个新高度，同时为“Design in China”提交了一份满意答卷。在数码化不断普及的今天，未来插座的设计创新会越来越受重视。

集团品牌中心 童轶君



G22系列两款产品获“浙江制造”品牌认证

2月8日，墙开事业部G22系列两款产品顺利通过中国质量认证中心和浙江制造国际认证联的认证，获得了浙江制造认证证书。打造“浙江制造”品牌，是浙江省委、省政府作出的一项重大决策部署。2014年起，浙江省借鉴德国、瑞士等发达国家经验，在全国率先建立了“标准+认证”的“浙江制造”品牌，采用的是“自我声明+型式试验+‘浙江制造’管理要求评价+获证后监督”的认证模式。

集团总工办 刘兵仁



公牛线上经销商一期运营能力提升培训圆满结束

2月18至19日，102位公牛经销商学员参加了在杭州举行的“牛人培训营”第一期课程。本次课程由具有丰富企业内训经验的网川教育机构承办，进行了为期两天的爆款打造及活动运营策划课程。此课程是公牛在2017年帮助经销商提升店铺运营能力的第一期课程，后期也将持续展开。

上海电商墙开与LED管理部 王越

迈向更全面、更智能时代

—公牛参展13届慈溪家电博览会

2月26日—28日，第十三届中国慈溪家电博览会暨第三届长三角净水设备博览会在富有艺术气息的慈溪会展中心正式拉开帷幕。公牛携带老牌转换器产品、LED灯和“电子新贵”数码速充配件重磅亮相，参展当天吸引了不少来自全国各地的消费者。

转换器市场部 方凯



拥抱集团流程变革重启人力价值之旅

为响应“以客户为中心的流程型组织变革”，人力资源中心开展了“以客户为中心的HR业务流程变革”。此次变革以公司战略和客户需求为导向，推进HR业务流程规范化，提升端到端业务流程整体效率，构建卓越HR流程体系，最终实现HR客户价值最大化。3月2日吹响号角，展开《以客户为中心的HR业务流程变革项目》启动会议；3月7日招兵买马，成立项目指导及实施团队；3月12日头脑风暴，识别客户及需求并梳理HR流程清单。

集团人力资源中心 张阳阳

知名媒体进公牛

3月16日，主流媒体走进慈溪宣传策划会在慈溪达蓬山召开，市委常委宣传部华部长，赵副部长带队



知名媒体团参观了墙开事业部，作为慈溪名企调研企业之一，公牛集团副总裁刘

圣松，宁波公牛常务副总周正华和宁波公牛营销副总李国强陪同接待，为各位领导及媒体朋友们详细介绍了公牛集团的部分产品及发展历程，并召开座谈会与媒体朋友们进行面对面交流沟通。

集团党群办 吴静珠

墙开召开“争做AAAA级标准化良好行为企业”启动会

3月17日，由墙开质量部主办的“争做AAAA级标准化良好行为企业”启动大会在墙开行政楼一楼会议室顺利召开，集团副总裁兼墙开事业部研发副总申会员，墙开事业部常务副总周正华及墙开各部门负责人和标准化骨干等出席了此次启动大会。申总、周总在会议上提出要将标准化工作处在可控的状态，各部门要积极配合提供资源，将标准化工作真正落到实处。



墙开质量部 童明枝

比学赶超 争先创优

——转换器自动化车间开展“八比八争”生产竞赛

2月27日下午，转换器自动化车间召开了“自动化车间整体行动大会”。本次竞赛的启动，是为了迎接自动化车间3月开展的月度生产竞赛活动。本次生产竞赛以“八比八争”为竞赛主题，确定了产量、品质、纪律、6S管理等四项为主考内容。通过竞赛使新员工尽快熟悉产品并投入生产，提高设备操作能力，培养开拓创新、吃苦耐劳的精神。大家学技能，比本领，真正形成人人比、组组比的优良竞争局面，推动“赶帮超”标准化、体制化、常态化，进一步提高自动化车间生产及管理稳步提高，最终促进公司经济效益的稳步提升。

转换器自动化车间 李红伟



金鸡报晓，喜迎新春，福到安康，匠爱远行。
春的序曲，它积攒了冬日的温暖，要给这一年公牛人写上一份温馨的答卷。这一年，公牛又翻阅了一页华丽乐章，工匠精神，延续了22载公牛人的奋斗史，公牛人的步履，更加坚实，目标更加明确，战斗力与日俱增！

爱同行 匠同心

集团2017年第四届正能量春节联欢会暨2016年总结表彰大会隆重召开

1月16日，匠爱进行到底——集团2017年第四届正能量春节联欢会暨2016年总结表彰大会在慈溪大会堂隆重举行。慈溪市委书记高庆丰及市政领导应邀参加本次大会，集团董事长兼总裁阮立平及公司高层领导、千余公牛员工齐聚一堂，欢度属于公牛人自己的新春节日。



历时3个多月的筹备工作，从预热活动开始，就为员工准备了丰富的暖场小活动。寻找NPC活动，更是在全集团掀起了一股“谍战”高潮。机智的NPC游走在各个厂区，红色是他们的小骄傲，神秘任务盒作为“神器”，真是一盒难求！



匠爱进行到底

本次年会，与以往不同，首次采用节目与表彰穿插的形式开展，14个节目从不同角度诠释了过去一年公牛的发展，也发掘了一批在文艺表演上有着优异才能的公牛员工。他们之中，有雏鹰也有来自一线的员工，歌舞、小品、诗朗诵，丰富的节目形式，给现场观众留下了深刻的印象，更有市工会、红十字会的歌舞为晚会助力，让整台演出更添活力！晚会节目的亮点，是来自集团高层的反串表演，一袭古装，引来台下惊喜不断，两位潘总，从书法到茶道，尽显优雅！



匠心打造优品，细节彰显实力。本次大会表彰了一大批在2016年有着杰出贡献的优秀模范员工、先进部门、车间及班组，他们是公牛人前进的标杆、努力的方向。此外，今年新设科技成果奖34项，也再一次见证了公司研发创新的非凡实力。年度功勋员工由集团研发副总裁申会员摘得殊荣。十年来，申总与公司风雨与共，作为一个优秀科技工作者，他在岗位中默默耕耘，为公司的发展做出了巨大的贡献。

开拓者 功勋会员 申会员



姓名：申会员
岗位：集团研发副总裁兼研究院院长兼墙开研发系统副总经理

已在研究领域深耕多年的申总，为公牛的发展做出了巨大的贡献。他带领研究院共完成研发项目90%都已成果转化；在新品研发、技术创新领域，以他主导的七大系列新产品的策划与研发，其中G05、G06、G08系列产品连续五年稳居墙开销售前三甲。他逐步推行的设计模块化与通用化布局，为公司节约投资1亿元以上。他秉承精益，务实创新的公牛精神，必将在公牛的历史长河熠熠生辉！

- 功勋事件：
- 2006年11月29日，入职公牛，负责墙开研发和制造；
 - 2007年主导七大系列新产品的策划与研发，逐步推进模块化、标准化设计；
 - 2008年主导完成了公牛第一款118系列G03产品开发，是模块化组装的成功典范。
 - 2009年主导完成了G06产品的研发，一直销售至今，且常年保持墙开产品销量冠军。
 - 2010年主导完成了G05鞍形端子项目研发，常年保持销量前列。
 - 2011年主导完成了行业第一款应用了IMR技术的IMR开关插座项目。
 - 2012年主导完成了行业第一款专家插座项目，申请了多项发明专利。
 - 2013年主导完成了公牛第一款也是唯一一款明装产品G09的研发，销量每年2亿以上。
 - 2014年主导结构创新项目“一体式连体五孔插座”，开发G19系列金属面板产品；
 - 2015年组建研究院，成为集团研发副总裁兼墙开研发系统副总经理，负责前瞻及基础（共性）技术研究及新品类产品开发、相关技术储备工作；
 - 2016年完成G21、G20、G18三大新装饰系列产品上市；带领墙开研发团队取得26项专利；

创新者 科技成果奖

技术创新奖：模块化设计在延长线插座中的研究与应用 集团研究院

延长线插座分为有线和无线产品，目前国内大部分厂家采用不带保护门的孔型功能件模块，各孔型功能件模块之间均采用跳线连接，这种跳线连接的主要特征，各孔位之间的电气连接采用单股铜线搭接，然后采用锡焊的办法；内部走线零乱。该项目包括保护门模块、开关模块、接线端子模块、接线端子+开关组合模块。功能件模块组装采用自动化，针对各功能件的组装包括各种保护门孔型模块、开关模块、接线端子模块、连接桥模块等。产品总装局部自动化，针对总装流水线上除了指示灯、电源线、过载开关、电路模块等与内部电路连接采用人工操作外，其余尽可采用自动化操作，包括各零件的装配到位、孔型模块与铜条的焊接、检测、激光打标、贴标、包装等。

制造技术奖：喷涂自制项目 墙开事业部制造系统


随着市场不断推陈出新，人们对装饰开关的审美也随之发生了改变，从单一的功能性需求，进而转化为对外观的“多彩”需求。为了能有效提高装饰开关销售，实现自制低成本、高品质、高工艺、多元化的喷涂装饰部件成为了墙开“高性价比装饰开关引领者”战略发展的重要管理改善点，为改变目前市场现状特开展喷涂部件自制加工项目。喷涂自制项目从16年4月正式投产，通过一系列的生产工艺改进以及管理改善，生产模式不断提升，与此同时，培养相关技术型核心人才，掌握喷涂装饰产品核心生产工艺，为公牛装饰开关战略打下坚实基础，增强公司对新品在装饰定义的大战略打赢关键战役。

工业设计奖：迷你USB插座 数码精品事业部产品策划部


迷你USB插座采用立体集成结构设计，改变原有的插套模块结构，打破了传统插座的横向插孔排布方式，各个插头互不打扰，合理利用空间。做到了真正意义上的最小体积。此外，它集成了3口USB及3位国标五孔插头。满足了日常使用或差旅的用电需求。USB单口最大输出2.4A，避免过流伤害手机，延长电子产品寿命。指示灯光柔和，实时了解通电状态；工艺性：为了使产品更具有数码风格，注塑模具使用先进的四面滑块工艺，做到了产品整体0拔模角度。细皮纹与镜面的双质感搭配，呈现出丰富的视觉层次。现有市场同类型的产品做工粗糙，体积庞大，我们将产品整体无螺钉设计。

奋斗者 优秀管理干部

朱晓 | 承运商管理副科长

| | |
|---|--|
|  | <p>物流承运商整合</p> <p>物流承运商的水平层次不齐，在同一个线路上资源得不到充分的利用，管理水平和服务水平达不到满意的效果，16年通过招标的方式对转换器、墙开物流商及线路进行整合。墙开、转换器重合承运商省份从原来的4个省，提升到19个省，整合占比61.2%；</p> <p>墙开展柜供应商分区直发</p> <p>引进新供应商异地采购加配送的方式降低运输单价，提升运输时效；降低发运成本，缩短到货时间，节省运费100万；</p> |
|---|--|

魏凌鹏 | 集团法务部法务经理

| | |
|---|--|
|  | <p>合同性法律文件等法律风险管控</p> <p>2016年下半年建立、完善合同签订法律风险分析机制，为进一步完善合同管理确定数据分析基础；2016年度法务部审核各类合同约1800余份，修订、发布格式各类格式；完善多项表格，每个月通过这五个表格来整体把控法务工作；</p> <p>市场维权</p> <p>建立与市场维护办工作联运机制及市场维权分工，为市场维权提供专业支持；确定重点侵权人并根据大数据分析、客观情况采取综合维权措施；推动民事侵权诉讼，本年度民事侵权诉讼案件共计161起，已结案97起，全部胜诉。</p> |
|---|--|

吴方向 | 转换器 采购中心经理



- 采购KPI关键指标：年降本二千多万，积极推动电工胶带降本与资源供应保障，基础系列升级过程中，调整供应商布局；
- 采用与合同一体的模式，引进新材料新工艺新配方；
- 采购精益管理：基于问题改善采购流程、推进SOP标准化，关注团队人员学习成长。

田多辉 | 墙开销售经理



- 完善人才培养，办事处在职员工500多人，已经完善新人培训、老人月度复训流程，确保员工工作能力逐步提升；通过骨干培训、轮岗、回司学习等，做好2017年人才梯队建设；
- 组织销商学习观摩会30场，提高经销商信心；
- 经销商团队建设增加600多人，主导召开区域商务人员培训近10场，完善经销商团队管理制度，帮助经销商业务。

王清旺 | 墙开设备自动化经理兼装饰部件厂负责人



- 自动化经营：2016年度自动化导入率目标值96%，实际值100%，累计完成项目数70个，累计验收设备212台，累计省人效益200多人；
- 设备管理：2016年度设备完好率目标值96%，实际值96.9%。设备维修及时率90%，实际值91%；
- 装饰部件厂经营：进行多项产能扩充改革措施，使月均产值收入比之前翻一番；
- 人才培养及技能提升：组织参加各场先进技术展会与卓越自动化工厂作技术交流。

温士军 | 数码精品事业部品质部经理



- 从产品研发DQA到SQE，PQE，FQE以及售后品质管控各品质功能模块均有专职或兼职人员把关，保证品质，维护公司品质形象；
 - 推动制程品质改善。成立品质改善小组，解决制程及市场重大问题70多项，推动研发设计改善及模具优化30多项，从源头杜绝不良，推动厂商及制程优化各近20项；通过推动SOP风险预判梳理129项及检验标准重新梳理以适应数码精品品质的要求，发布品质红线等一系列品质保证措施，使制程良率由97.2%提高
- 到98.7%，超越了同类产品其他对手品质，提升了客户对我司品质认可，以及我司的品牌形象；
- 建设了适合数码产品的3C质量管理体系，并在9月8号以零不良通过了国家CQC、CCC质量检查。

奉献者

甘文龙 | 扎扎实实干好工作



事迹：2014年，甘文龙进入公牛LED事业部，担任品质工程师。2016年7月，在筒灯天花灯产品需求量大幅增加，注塑件面环打标出现生产瓶颈的情况下，他与注塑车间技术员合作，深入分析打标程序，了解打标速度慢的原因，优化打标程序，打标时间由原本的12s降低至8s提升打标50%的产能。年化节省效益11.8万元。在LED产品生产过程中，他针对筒灯天花灯提出结构优化建议，使筒灯天花灯一次性合格率由97%提升至99.5%，避免产生9万只不良品；针对圆形灯贴生产，他通过提出优化意见，直接性提升了产品一次性合格率1%，间接性降低员工安装疲劳度，提升产品组装效率。

赵婧 | 奉献热血青春

事迹：2012年8月，进入公牛集团。作为客服专员的赵婧以客户为中心，将她的满腔热血奉献给了这份事业。2016年的春节假期，她主动放弃回老家与亲人团聚的机会，将公司400客服热线电话线路转接至个人手机上。春节假期，当别人在和家人团聚时，她在岗位上每天早上五六点开始到晚上，接听



陈红 | 恪尽职守 细致周到



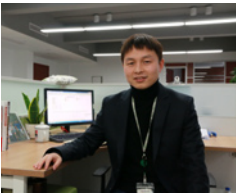
事迹：作为招聘人员的她，有着出色的招聘才能，在2016年整体招聘任务量翻了一倍的情况下，超预期达成招聘指标，共完成战略关键人才招聘29人。在安排候选人到公司面试这件小事上，她都做到细致周到。从参加面试前的订票、车辆接站、预定酒店、安排客饭，让候选人感受到公牛浓浓的“家庭”关爱。有一次某中高端候选人预计晚上七点多到达，她考虑到公司客房的开水是需自己下楼打水，以及客人较晚才到，并提前到客房处打好热水，开好热水器。每次在人选面试及报到时，她都能在接待的各环节都得到候选人的一致好评。



刘强 | 勇于创新 敢于实践

事迹：在2016年，他主导参与设计了400套塑胶模，强有力的支撑新品上市和备模量产工作。为了更好地实现生产自动化和高产，他引进和推广多穴数模具技术和产品无料头技术，为公司制造成本预估节约了600万元。同时他设计制作的54套一出八外观面板，小面盖，按钮类模具，其中已经导入生产的有45套，跨越式的提升了生产效率，降低了设备资源的占有率和制造成本。

朱晶升 | 团队服务 用心凝聚



事迹：2016年，他将一支由刚毕业大学生组成的课室培养成为墙开财务成本课的中流砥柱，带领科室全年完成项目共19个。通过制定个性化的培养方案，使人均项目从上半年2.5个提升到4.5个，项目结案率86.6%；通过辅导也帮助科室成员绩效考核由半年度负绩效，提升至三季度中游水准。七八月份，面对炎热的仓库，他带领部门成员，顶着40度的高温，承担仓库管理、计划物资处理、销售物资出售的工作，成功将13万件墙开账外物资进行处理。

公牛集团2017年第四届正能量春节联欢会暨2016年总结表彰大会

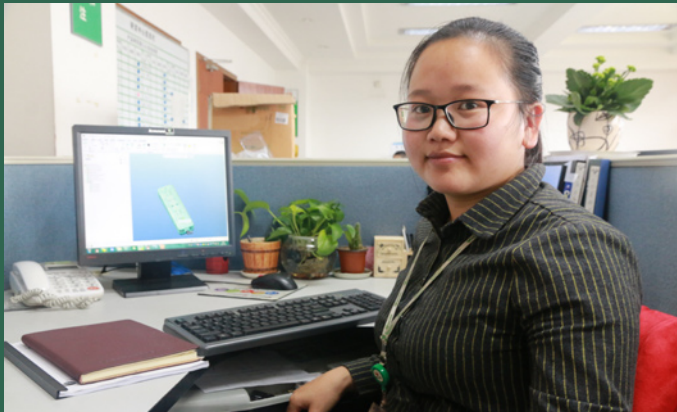
匠爱进行到底

匠爱进行到底

公牛集团2017年第四届正能量春节联欢会暨2016年总结表彰大会

匠爱进行到底

结束语：3个多小时的演出，为2016年画上了圆满的句点。1.2万人通过手机观看了直播。依旧是熟悉的公牛之歌，但新新力量的渐露头角，让大家看到了公牛人的精神在爱与希望中不断传承。匠爱进行到底，这不仅仅是我们的口号，这更是我们坚定的信念，继续秉承“忠信诚和、专业专注”的精神，一往无前，共同续写公牛新华章！



在平凡的岗位上发光

——访公牛集团产品设计工程师潘玲玲

2012年大学一毕业就进入公牛集团研发中心的潘玲玲，开始从事技术员的工作，短短4年时间学产品设计的她走上了设计工程师的岗位，期间获得1个发明专利，14个实用新型专利，去年由她主导设计的一款新产品—防淋雨插座更是获得IF国际大奖。不断锐意创新的她获得的奖项不胜枚举，去年被评为2015年度宁波市“五一”巾帼标兵，今年她还作为企业一线党代表参加了刚刚落下帷幕的宁波市第十三次党代会。

直通宁波党代会 | 希望人才的种子茁壮成长

【写在前面的话】

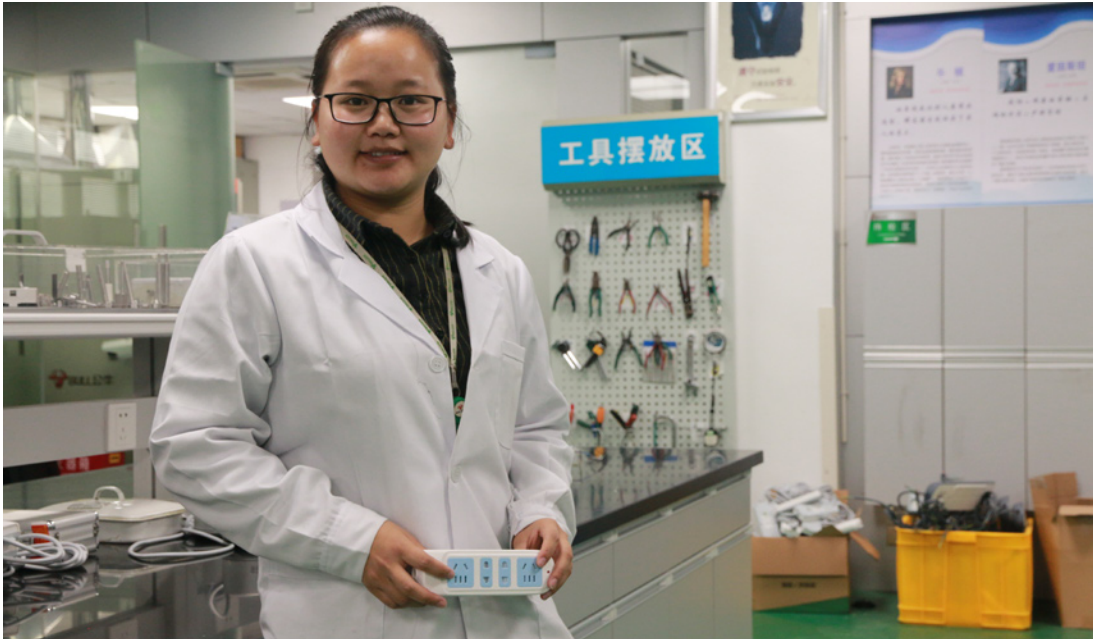
全市瞩目的中国共产党宁波市第十三次代表大会2月24日上午在市文化广场大剧院隆重开幕。唐一军代表中共宁波市第十二届委员会作报告。报告全面回顾五年奋进重大成就，认真总结探索实践宝贵经验；精准确定宁波发展基点方位，科学确立今后五年奋斗目标；准确把握今后五年主要任务，全力推动各项事业跨越发展；深入推进全面从严治党，着力营造良好政治生态。

宁波市第十三次党代会刚刚落下帷幕，围绕“一城一都”建设及振兴宁波，再创辉煌这个目标，公牛集团设计工程师潘玲玲有话说，来听听她对于人才引进用计划的看法。

看似不起眼的插座对于每个家庭来说都是必需品，在宁波，它还是制造业转型升级的一个小窗口。作为一名来自企业一线的代表，在本次党代会上，公牛集团产品设计开发部员工潘玲玲最关注的是宁波该如何加快人才引进用建设。

公牛集团从做用不坏的插座，到最安全的插座再到行业的领导者，公牛战略目标的三次变化，就是三次转型和升级，而这背后离不开人的转变。从事设计开发工作的潘玲玲说，近年来，随着数码产品的火热，一些数码企业加入插座行业，对此公牛也迅速成立数码设计研发团队，投身数码产品插座的研发，并取得了一些成绩。因为这样的转变，潘玲玲和同事对传统产业转型升级有了更深的认识，除了技术和营销模式的创新，产品的设计也是重要一环。就像苹果手机一样，凭借独特的设计它风靡全球。都说以创新为目的科技是第一生产力，可在其背后是人才的支撑。就潘玲玲所从事的行业来说，设计创新已成为产业转型的重要途径。

作为中国制造2025试点示范城市，宁波对人才的渴求度攀升。此次党代会也提到宁波要建设为人才高地，不断吸引各方人才，并做好培育和用好人才工作。这一点潘玲玲也深有体会。她以自己为例说，2012年，她大学一毕业就进入公牛集团，虽然学的是产品设计，但离一名成熟设计师还有很长的距离。进入公司后不久，公司便开展了各种培训。不仅如此，公司还从外面请来专家，手把手地教他们先进的设计理念。短短4年时间，





正是在公司不断的培养下，她从技术员走上了设计工程师的岗位。也正是因为这样的培育，她于去年设计的一款新产品获得了IF国际大奖。不仅如此，公司还在生活上提供了优厚的条件，像住房补贴、购房贷款等。说到公司住房补贴等政策时，潘玲玲又爽朗地笑出了声“你知道吗？我们观海卫的房东都被我们公司的政策养精了，他们得知我们公司的福利后房租蹭蹭往上涨，价格直逼慈溪市区呢”。

潘玲玲说，如今宁波制造业面临着转型升级的风口，不少企业在高精尖人才的带领下走出了自己的成功之路，这正体现了人才的重要性，我希望宁波不断优化环境，对于年轻人而言，要生活便利，社会服务完善，能够帮助个人在奋斗中有获得感，从而实现人生价值。而这些都包含在城市的“魅力、活力、智慧”等关键词中。她说，“任何年轻人都不会拒绝这样的城市”。她还希望出台更多人才培养扶持政策，让人才的种子生根发芽，并茁壮成长，最终带动企业成功转型升级。

匠心打造 | 技术员到工程师的完美蜕变

在潘玲玲看来，要成为一名“工匠”，秘诀就在于三个字：勤、敬、精。“所谓的工匠，就是别人做不到的你能做到，这就需要有耐心，日积月累，吃苦耐劳。”

刚进入公牛集团研发中心，既不会设计产品，也不会做项目的潘玲玲只能协助老工程师做些绘图和产品跟进工作。为了尽快融入团队，她经常参加公司组织的各种培训，提高自身工作能力和综合素质；经常去一线了解产品，积极动手做实验，她形容自己当时的状态“恨不得24小时扎在车间和

实验室，像个海绵宝宝一样无限量吸收知识和经验”。天道酬勤，一年多以后，设计实战方面她终于可以独立做一些简单的产品外观升级了；学术研究方面她和集团总工程师一起发表了论文——《有限元分析在插座设计中的应用》，获得2013年全国电器附件行业技术优秀论文一等奖，并发表在日用电器杂志中。

之后，潘玲玲的研发设计能力呈现井喷式爆发。先后主导了911系列旅行转换器项目、抗电涌升级项目、防淋水插座项目、专业防水连接器项目、无焊点多开关研究等项目。尤其在防淋水插座项目和专业防水连接器项目中，她和同事们付出了很多。防水插座一直是插座行业的痛点，目前市场上关于防水的插座很少，少数存在价格昂贵，普通插座遇水容易烧毁电器甚至引发火灾。潘玲玲就和公司技术专家一起反复讨论方案，做实验经常熬到到晚上12点，终于设计出一款简易防水产品和一款IP44的专业防水产品了，可是新的问题又来了，由于防水插座是公司首次推出的全新产品，在测试方面还比较薄弱，潘玲玲为了更快得出测试结果，利用周末时间积极走出去，去专业机构学习测试方法，直到把测试中遇见的问题一一解决。如今，这款简易防水产品已经上市，专业防水连接器首样也已出来并达到预期效果。

她一直说“只有踏踏实实坚守岗位，不断开拓创新，才能成为‘工匠’”。她是这样说的也是这样做的。看着她办公室里厚厚的获奖证书和专利证书，看着她像个男子汉一样熟练地打螺钉、焊锡、组装样品，惊讶之余心中敬意油然而生。而她总是笑呵呵地说“我就是女汉子，我喜欢对优秀的产品拆了组，组了拆，因为我要学习这些优秀作品的设计创

意和细节，为我所用”。她的笑声那么纯粹朴素感染着我们所有同事，祝福这个乐观上进的姑娘在她的匠心路上越走越远、越走越好。

爱在公牛 | 安居乐业情 幸福公牛行

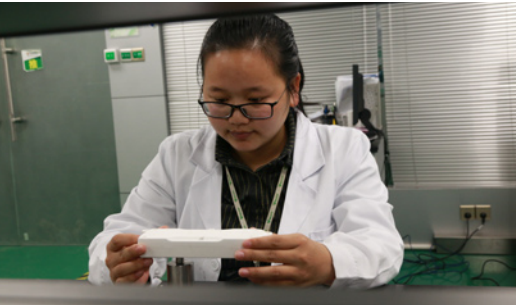
初次见到潘玲玲，很活泼很爱笑，很直爽也很憨厚。而她的另一半桂林却很内向也很安静。这对互补CP的缘分也是妙不可言。

夫妻俩都是安徽理工大学学产品设计的，同一所大学、同一个专业、同一个班级。2012年公司去他们学校招聘储备干部，他们又不约而同地选择了同一家公司、同一个部门。“当时面临毕业很多情侣都要分隔两地，我们也郁闷得做着即将分开的准备，没想到公牛集团给我们刚毕业的大学生提供了这么棒的岗位，并允许我们进同一个研发部门”，时隔多年我依然从她眼睛里读到了一份幸运和满足。

就这样，潘玲玲和桂林作为2012年新一届的雏鹰，开始了他们期盼已久的公牛行。很多从学校进入职场的大学生，都会因为工作压力和环境转变而无所适从，他们夫妻俩似乎没有这样的烦恼。潘玲玲说这都得益于她活泼开朗的性格，很快就能融入，又因为在同一个部门，还能帮助“闷葫芦”老公一起融入这个新家庭。初出茅庐，没有设计经验，更没有做项目的能力，以为会在“勤杂工”（新人一般都要端茶倒水打扫卫生）这个岗位逗留很久，没想到公牛集团培养新人方面完全出乎其想象，根本没有“勤杂工”这回事，一开始就和老工程师一起开始设计绘图和简单的产品跟进，“只要你发问，上至领导，下至员工，都会知无不言言无不尽，只要他们知道的都会告诉我们，好感

动”，潘玲玲对同事满怀感恩。夫妻俩在同一个部门，一个做的是国标产品，另一个做的是外贸产品，尽管在不同的产品设计方向，但终是在同一领域，有些结构想不通的，外观造型创新改动都会互相讨论，有时候也会争得面红耳赤，“但最后他总是屈服于我，哈哈，因为他比较老实”，言语间爱意流淌。“我们俩都比较爱研究，对于别人设计出的优秀产品，总是会反问自己当时怎么没想到这个创意或细节”。就因为如此专业专注，今天才会有如此多的奖项和专利。这样一起在职场挥洒汗水，一起分享工作中的苦与乐，相互鼓励、扶持、成长的感觉真好。

“感觉好的还有呢，哈哈”，她真是一个爱笑的女工程师。原来除了丰硕的奖项，去年是他们来公牛集团后最大的收获年，他们的宝贝女儿“贵妃”降生了，我说你们一家子名字都好好有趣啊“桂林、贵妃”，“因为姓桂啊，又受宠，我们都叫她小贵妃哈哈”。有了女儿以后，家的感觉更浓了，工作起来



也更踏实有劲了。当我问他们：如何评价现在的生活与爱情时，他们不约而同地说出了“平凡、真实、热烈”这三个词。“恋爱的时候，他很闷，不太爱说话也不会哄人开心，我就经常跟他生气，现在不一样了，对我和女儿关心的话很多，也会幽默地开玩笑，生活中增添了更多乐趣”。也许生活就是这样，平平淡淡真真实实又不缺乏欢笑和乐趣，每天分享着彼此的感受和心情，努力经营着属于他们的幸福。

集团党群办 卢立平

引言：“忠诚信和、专业专注”作为公牛人为人处世的准则与态度，一直鼓励着员工砥砺前行。22年的沉淀，涌现了很多珍贵的故事，平凡的他们身上有着各自不平凡的光芒。在我们身边，我们发现了很多的好故事，希望与您共勉。

一颗慈善之心 ——记行政部宿舍管理员葛坤庆

葛坤庆今年已50岁了，可认识他的人都说看上去不像50岁，顶多也不过40来岁的样子，这不仅是因为他做事风风火火，雷厉风行，更是因为他每天都有好心情、够乐观，脸上总是挂着快乐的笑容、是一个地地道道的乐天派。

来自江苏连云港的葛坤庆，中等身材，圆盘脸。看上去平平常常，也没有过人之处。但人不可貌相，在行政部同事的眼里，却是个了不起的人物：他爱好文艺，吹弹拉唱、打快板、说相声、演小品。最让人羡慕的是，连公司一把手阮总也叫得出他的名字来。前几年，有一次集团举办联欢会，偶然遇到阮总。阮总对他说：“老葛呀，今天的演出你不想上台露一手吗？”老葛壮着胆子回答：“阮总，您敢上那我就就上。”一句话把阮总逗乐了，果真上台演唱了一首歌。老葛自然也不食言，也大大方方上台点了一曲，他表演的诚挚、认真博得了大家的热烈掌声。从此，与阮总同台演出成了他的殊荣，让别人刮目相看。

其实老葛在学生时代就有了文艺爱好。出生在一个普通农民家庭的他，父亲可是位传奇式的抗战老兵，先是参加过国民党部队，打过日本鬼子，后来部队投诚共产党，成为了革命战士。母亲也曾是共产党的地下工作者。由于父亲曾读过书，上过学，懂得文化的重要，因此，从小就对孩子们的学习很重视，在那个鼓吹知识无用的时代里，父亲想方设法让孩子们上学读书，以至老葛和他的兄弟姐妹都受到过很好的文化教育和熏陶，后来都当上了人民教师，并都爱好文艺。正是在家庭浓郁的文化氛围的影响下，老葛也有了这份爱好，高中毕业后回村里劳动，就被选为村团支部书记。当时村里很穷，他带领青年们上山打柴、到豆腐店帮工搞付业，换钱买来了乐器、办起了乐队，出板报、演节目，把全村群众的文化活动搞得有声有色、如火如荼。当时全国农村正掀起兴办俱乐部之风，他们村的俱乐部多次被评为省、市先进集体。最后还被评为全国56个先进村俱乐部之一。他个人也多次选为省、市团代会代表，还上北京出席了全国先进俱乐部表彰大会，领回了由胡耀邦总书记亲自题写的奖匾。他的才能很快被县里发现，并被推荐招工到县招待所工作，这一干就是17年，这段工作期间，培养并造就了他工作认真、负责、不怕困难、知难而进的品格，为他今后的发展打下了坚实的基础。

葛坤庆06年来公牛做保安。由于工作认真负责、细心、任劳任怨，很快就被领导调去担任宿舍管



理员。具体分管淹浦公寓。相比之下，宿管员工作要求更高。淹浦公寓共有90多个房间，住户多达200余人，还有孩子，住的人多，情况也比较复杂。就像住在一棵树上的鸟儿，鸟儿多了，矛盾自然也容易产生，由于住户来自全国各地，语言不通、习俗不同，容易产生不快或误解。每遇到有争执，老葛总是在第一时间赶到现场，耐心细致地做好双方的思想工作。他态度诚恳、办事公道，动之以情，言之以理，很快就获得大家的信任和尊重，许多小青年有了心事都来找他倾吐，而他也乐意为大家出点子，想办法。每遇到有危险的事，他更是挺身而出，敢于制止。有一次，有位女工喝多了酒，耍起酒疯，竟拿起菜刀要砍同室的室友，他闻讯赶来，厉声喝止，毫不畏惧地冲上前去，抓住肇事者的手腕，夺下了菜刀，后来又找她谈心，严肃批评，让她认识并承认了自己的错误。

老葛有一颗慈善的心。有一天，他在市场上看到有人卖小蛇，他掏出5元钱把蛇连袋子买下，来到田野上把蛇给放了生。他刚来公牛的那年，因初来乍到，吃不惯食堂，常去外面小店吃快餐。看到店外面经常有个老头捡剩菜剩饭，老葛就买了2个包子给他吃，“许多人都以异样的目光看着我，他们也许以为我也犯傻吧！而我想的却是：我们每个人都会有老去的时候，如果以后我老了，别人也会这样对我的吧！”更有一次，他上街办事，在宏一道口看到一位十五六岁的小姑娘在哭泣。出于好奇，他上前询问，姑娘说她是上虞人，父母在慈溪打工，她在本地读技校，还有一年就可以毕业了。但因为家中经济困推，付不起300元的学费，

父母要她放弃学业，辍学回家。得知实情后，老葛毫不犹豫地掏出自己身上仅有的350元钱，递给了姑娘，其中300元让她去付学费，另外50元让她购买些学习用品。那小姑娘非常感动，一再请他留下姓名地址，说是以后有了钱寄回给他。但被他委婉地回绝了。事隔两年，他去一家超市购物，有一位当班的姑娘认出了他，原来就是当年他资助的小姑娘，她已从学校毕业，在这家超市里工作。她一脸感激，当即掏出350元钱要还给老葛，但老葛坚决不肯收，趁她不注意，悄悄地溜走了……也正是基于做人要做好人的理念，他把这些大爱体现在工作上。宿管工作虽不起眼，可在老葛眼里，员工的困难无小事，住户寝室的水龙头坏了、电灯不亮了、浴水热不起来，这都是他的份内事。那时行政部还没有专门的维修工，他便把这些琐事都揽了下来。撸起袖子，说干就干，不怕脏，不怕累,人家的一声“谢谢”，会让他快乐上半天。为了能及时帮助解决困推，他甚至放弃了公司在厂部为他安排的夫妻房，而卷着铺盖也睡在淹浦公寓楼里，“这样，员工有什么事找我，可随叫随到，我也睡得踏实”，他笑盈盈地说。

如今的老葛有了一个幸福的家。妻子也在公牛工作，“都说知足常乐，有这样一份工作，有这样的家庭生活，我还有什么不满足的呢？衷心希望我们的公牛事业越来越兴旺，自己的心情也越来越快乐”。老葛如是说，笑得一脸阳光，眼睛也眯成了一条线。从他的脸上，我看到了公牛人的幸福和快乐……

集团党群办 李道一



一片孝心堪对天

善孝为先。孝是做人之根。这是千百年来老祖宗传下来的古训，是至理名言。在近万名公牛人之中，懂孝、知孝、行孝之人不计其数。公牛行政部保安班班长陈同根就是其中的一个。

陈同根是安徽宿州人。今年38岁，可他来公牛工作已经7年了，别看他长得人高马大，魁伟的身驱里却包藏着一颗拳拳孝心。陈同根出生在安徽、江苏、河南一个三省交界之处，这里是一片一望无际的华北平原。他的父母都是庄稼人。家中有一个姐姐、一个哥哥，还有个妹妹，都已经成家立业。日子虽不富裕，却过得平淡而又充实。

可是天有不测风云，就在2009年春节前三天，他接到父打来的电话，说是母亲几个月前脖子上发现了一个肿瘤，开始还以为只是普通的淋巴发炎，也不十分在意，但随着瘤子的不断增大与剧痛，到医院检查，竟被诊断为肺癌晚期，医生并断言只有3个半月的存活期。接到电话，陈同根如晴天霹雳。他停下手中的活，连夜奔回家中，经与医生探讨，母亲的癌症已扩散，无法再动手术。医生建议如果家里经济困难的话，便停止治疗。但陈同根却坚持，只要有一分的希望，就要做一百分的努力。为了延续母亲的生命，必须立即住院。他当即拿出了身上所带的仅

有的13000元积蓄，把母亲送进了离家37公里的医院治疗。一过完春节，他便匆匆赶回了无锡，卖掉了车子，又筹集了一些经费。经过医生的悉心治疗和全家的精心照料，母亲在医院安然渡过了9个月，多延缓了半年的生命，创造了奇迹。而也只有陈同根自己知道，在这9个月中，自己呕心沥血，付出了多少的艰辛。他整日里奔前奔后，顶住多方的压力。因为陈同根在兄弟中排行第二，上面还有一个大哥，大哥家生有两个女儿，又是务农，农耕收入微薄，家庭经济很是困难，而母亲的医疗费虽有大病统筹，但自己负担的部分较大。这些主要就落在了陈同根的肩上。然而，经济解决了，护理却成了问题，因为母亲是高危病人，必须时刻有人陪护。他只能将即将临盆的妻子寄托在丈母家里，自己却日夜陪在母亲的身边，为了照

顾母亲的情绪，全家隐瞒了病情，在母亲面前，他强装笑脸精心护理，并尽量满足母亲的愿望。母亲要吃什么就买什么。有一天，母亲说口无味，很想吃葡萄，可医院离县城很远，又不是产葡萄季节，陈同根骑了摩托车跑到了37公里外的宿州，把大街小巷搜了个遍，最后终于买到了三斤葡萄，满足了母亲的愿望。

护理母亲的几个月期间，正遇上了庄稼收割的农忙季节，而此时母亲病情也已到了非吸氧不可的阶段，每隔20分钟便要护理一次。陈同根与父亲便在田头和医院来回跑，抽空到田间劳动，每20分钟后便匆匆赶回医院，擦把汗又回田头。后来，母亲的病情日渐严重，吸氧量大量增加。有一天，已经是半夜三更，氧气筒里的氧气没了。但所有供氧气的店铺这时都关门了，看着缺氧的母亲，陈同根心如刀绞，找来车子赶到供氧店，店主不肯起床，同根在门外苦苦哀求，

终于感动了店主，披衣起床为他充了气。到了第8个月，母亲的生命已走到了尽头，在与母亲这生离死别时，同根的眼泪只能往肚里咽。在同根的眼里，母亲最疼爱的就是自己。哪怕病情已经到了弥留之际，母亲也仍然关心着他这个小儿子。每当同根去看望她时，她都不让同根靠近床前，而让他站在门口与她说话，生怕自己的病传染给了儿子。说到这里，陈同根的泪水几次在眼眶里打转，哽咽不已。

母亲终究还是离开了，第二年，陈同根跟着妹夫来到公牛当了一名保安，他把对母亲的怀念和悲痛全放在了工作上。他牢记着父母亲要做一个好人的教导，牢记着父母亲常说的“嘴稳手稳，到处安身”和“对别人好、对家人好，才能自己好”、“吃亏就是便宜”的叮嘱，与亲戚、与同事搞好团结。2015年，大哥欠下了人家的5000元化肥钱，陈同根闻讯，通

过堂兄弟给大哥送去了5000元钱，一直都没对大哥说起，他哥还一直以为是堂兄弟给的钱。大哥的孩子考上了大学缺少学费，他又送去了7000元。在工作中他踏踏实实做事、清清白白做人，认真负责，团结同志，刻苦努力，认真履行自己的职责，很快就被提拔为保安班班长。为了工作需要，好几年没回老家了。有付出才会有回报，如今的他有了幸福的家，妻子也成了公牛的员工，女儿在公牛附近一家学校读书。他对自己的前途充满了信心。他说，“下了这条船，总想这条船好，只要自己在公牛做一天，就要干好每一天，做一个合格的公牛人……”

集团党群办 李道一

【故事征集】

寻常人，道出不寻常故事。那些好的价值观故事，往往能带给人们不一样的思想火花。寻找价值观故事，我们欢迎您的投稿！

要求：符合公司“ 忠信诚和、专业专注 ”价值观故事，字数不少于800字。我们将对投稿或提供故事线索的同事准备惊喜鼓励。

投稿：gongniubao@126.com,也可以拨打电话58587298联系我们。



建组织基础 发扬民主先风

——公牛集团第一届第四次职工（工会会员）代表大会隆重召开

3月6日晚，来自集团各事业部、各部门的二百六十多名职工、工会会员代表齐聚沈师桥大酒店望海厅，隆重召开公牛集团第一届第四次职工（工会会员）代表大会。集团战略企划副总裁刘圣松、党委书记陈彩莲、总工程师蔡映峰，以及各部门总监，各党支部书记，各俱乐部负责人等参加大会。此外，慈溪市总工会主席陈伟凯、观海卫镇党委副书记岑荣杰、观海卫镇工会主席楼国华等市镇相关部门领导应邀出席。

会议开始，集团战略企划副总裁刘圣松首先就集团2016年经营总结与2017年经营计划向大会进行报告。2016年，公牛集团在党委和各级部门的关心支持下圆满完成了年度目标，全集团营收68亿元，同比增长22%，纳税6.8亿元。集团两家子公司——公牛集团有限公司、宁波公牛电器有限公司，均被评定为国家高新技术企业，同时集团连续3年成功跻身“宁波竞争力百强企业”前三，2016年更是取得了第二名的好成绩。2017年，将继续秉承“忠信诚和、专业专注”的核心价值观，发扬工匠精神，保持昂扬斗志，不断学习，拼搏进取，相信一定能实现“成为国际民用电工行业领导者”的宏伟愿景！

集团人力资源总监郑湘洲就员工管理及关怀进行报告。2016年，集团坚持以人为本，制度规范引导，倾听

员工心声，重视员工关怀，促进员工发展，打造和谐员工关系，实现员工安居乐业的策略，围绕员工管理、培养、成长及关爱开展了一系列工作，实施了个性化的可实用且优厚的福利政策，提高了员工满意度。2017年，将从人才库及人才梯队建设、绩效管理优化建设、安居乐业系统建设三个方面全力推进员工管理及关怀工作。

为充分履行并保持集团公司依法依规办事的优良作风，集团工会主席陈彩莲分别与集团、各子公司职工代表签订了2017年度集团职工工资集体协商协议。相信通过工资集体协商协议的签订，将更加促进公司、工会和职工自觉遵守国家劳动法律和规章制度，进一步推进公司依法治理，依法办事。

打铁先要榔头硬。组织建设是工会工作成败的关键，集团工会领导班子把自身建设作为工会工作的重中之重。随着集团不断壮大及组织架构调整，为完善并搭建与集团发展相匹配的工会组织体系，大会审议并通过由党委书记兼工会主席陈彩莲代表集团工会委员会向大会做的公牛集团工会组织架构调整说明，并产生新的工会副主席及部分委员，夯实了组织基础，加强了组织广泛性，增强了组织协调力。

同时为保证工会会员权益，加大对全体员工的关爱，感恩员工奉献与付出，进一步发扬民主，大会在

审议并通过集团2016年度工会工作报告、2016年度工会经费审查报告和公牛集团团队建设与俱乐部建设经费管理指导意见调整说明之外，还进行了分工会工作经验介绍、俱乐部工作经验分享和慈溪市第十四次党代会精神传达，体现出集团工会职能发挥日益明显，工作推进日益完善，公司民主管理又上新台阶。2016年，集团工会继续在不断创新中前行，通过强化工会民主管理，积极加强俱乐部建设，抓好各项主题活动，加大员工福利，关心员工健康、关爱员工子女，深化各项沟通渠道，合理运用经费资源，促进工作再创佳绩。

最后，慈溪市总工会陈伟凯主席从培育弘扬工匠精神、深化提高职工素质及推进技术创新三个方面发表热情洋溢的讲话，并鼓励职工和工会会员代表积极创业创新，继续扬帆启航，紧紧围绕战略目标，团结带领广大员工，积极进取、投身变革，携手共创公牛2016新的辉煌！

公牛集团第一届第四次职工（工会会员）代表大会是一次民主、团结和奋进的大会，相信通过此次大会，将会进一步激发广大职工热爱公司、热爱社会的信心和热情，践行公牛企业文化，传承公牛核心价值观，在积极为公司及社会发展贡献力量量的同时，也把公牛的大爱播向社会。

集团党群办 刘全凤



团建政策解读：

范围扩大

自2017年起，除行政人员、生产（间接）人员外，驻外营销人员同样享受团队建设经费福利。

经费整合

为丰富员工团建活动，将行政人员、营销人员旅游经费与团队建设经费相结合，即每人每年1000元标准。

丰富形式

为鼓励员工走出去，也鞭策员工更好的通过学习培训增强团队凝聚力，规定宁波大市外团建活动至多一次，且至少分三次及以上完成年度活动。

俱乐部政策解读：

俱乐部经费调整

俱乐部经费自2017年起，将与会员人员相挂钩，要求俱乐部会员数至少20人及以上，且根据人员数量分为三个等级，分别是20-40人、41-100人、>100人，不同等级的俱乐部将享受不同等级的年度经费。

费用管理及报销规定

专人管理：会员费及所获奖金由俱乐部理事会指定专人保管，归各俱乐部支配使用，使用合理性由俱乐部理事会负责。
预算金额核定：主要依据每年1-2月份各俱乐部会员费收缴情况，根据预算标准确定预算金额。

新增专项激励

专项激励：承接上级机关市镇工会、市镇政府活动见成效，视情况给予团队专项经费激励补助。
竞赛激励：参加市镇工会、市镇政府各种竞赛活动，给予团队激励。

学无止尽 优创未来

——公牛大学吹响学习型组织第一声号角

前言：

2016年12月底，“公牛大学”应运而生，这支年轻的队伍在全公司获得了瞩目。承载着公司创新与变革的希望，他们将在培养人才、促进组织学习和追求卓越绩效等多方面服务于整个集团，帮助组织进一步成长。“大学”两个字，在一般人眼中显得额外有分量，有人说，它的成立似乎有点突然，毕竟在一个公司设立“大学”概念的，放眼全国，也是少见的。但它的成立，并不是偶然。公牛大学的出现是公司适应市场大环境变化迅速应对的结果，也是帮助公司更好发展不可或缺的一部分。在外部消费者需求朝夕变化，内部行业大牌争相入驻的现在，提高内部竞争力，似乎迫在眉睫，公牛的未来，势必要走向世界。那么，如何才能走向世界？组织又能做些什么呢？“学习”似乎成为了大家心中共同的答案。为了更好理解这所“大学”，我们邀请到公牛大学执行校长李雨，为我们解答。



“大学的成立，是公牛转型走向学习型组织的第一步”，在采访中李校长如是说。公牛大学的存在意在帮助内部组织不断学习、改善与提高。本着这个目标，李校长首次提出了“卓越绩效”，作为大学成立之初的第一个项目，它的意义，似乎更值得让人深思。卓越绩效（performance excellence）：通过综合组织绩效管理方法，为顾客、员工和其他相关方不断创造价值，提高组织整体的绩效和能力，促进组织获得持续发展和成功。卓越绩效，顾名思义重点在“卓越”，绩效是大家所熟知的经营结果KPI。那么什么是卓越呢？相信对于不同的人，都有着不同的理解。对于公牛来说，从2010年施行配送仿销开始，公司发展始终保持20~30%的快速增长，在经济环境较为跌宕的这几年，相较于其他企业，公牛的发展是值得让人骄傲的。但是，事物又总是变化发展的，成绩也只能属于过去。

在组织内部，当然也会不可避免的存在过于自满、骄傲的现象，俗话说“骄傲使人落后”，所以保持一种谦逊、谨慎的学习态度，在成为更好更优质的企业路上，是不可或缺的。

另一方面，近几年从伯格朗、西门子、施耐德到华为、小米纷纷进入插座行业，行业整体竞争也显示出愈演愈烈的趋势。在强大的市场竞争下，公牛与这些一流企业如何抗衡？“知己知彼，方能百战百胜”，那么在抗衡之前，不妨先来对比一下互相的差距。而卓越绩效，就是这样一个显差的通用工具。这套系统化的模式，包含了企业经营的各个模块，包括制造、销售、社会责任等，并针对各项业务提供了详细的评分标准。采用ADLI的方式，即方法、展开、学习、整合，对结果进行有效评分，通过最终分数达到“显差”的作用，让企业也认识到自身与优秀企业之间的差距。

不仅能“显差”，利用卓越绩效系统化的梳理，也为企业内部达到查漏补缺的目的。2月底组织内部评审，邀请外部老师进行组织评分，就发现了很多管理不足或空白的部分。如知识管理、

风险管理、设备管理等，这些都是急需改善与填补的部分。此外，通过打分，各部门能透视自己的不足，从方法论和持续改善的角度，明确目标，填补自己的短板。

“显差”作为学习型组织的第一步，让企业了解到自身的不足，同时也能产生追赶竞争的动力。一切学习动力的来源，都是建立在能够清楚认识自身能力不足的情况下。纵观那些优秀的企业，在意识与理念上的质朴与迎头追赶的精神，都是公司需要吸纳学习的宝贵财富。早在2016年10月，卓越绩效项目就已开展过一次前期培训。在团队组建初期，也分别前往华南、华东等区域的大型企业进行调研，在综合多家企业的施行情况后，针对公司现状，决定引进此项目。

完成了前期的调研与评审工作，接下来，公牛大学将在四月底组织召开发布会，对评审报告进行解读发布，然后在第二季度，公牛大学将走进各个部门，去宣传推广，通过对各个系统线安排专场讨论的形式，帮助各部门总结管理模式，吸取了经验与教训，如上海正华，在卓越绩效的运用上，很好的总结了自己的管理模式，形成了自己一套完整的改善系统。通过很好的借鉴，形成一套属于公牛的管理系统也是卓越绩效的又一输出结果。

总之，卓越绩效项目作为公牛打响学习型组织的第一声号角，这是行业前行上必然的选择，这套集微观、宏观与公信力于一体的系统，获得了企业的青睐，在公牛也势必起到正面

的积极作用。但是说到底，学习终归是一个自我鞭策的事情。“大学”存在的作用，更多的是为大家指引好方向，它更像是你的良师益友，在你需要帮助的时候，与你一同进步，所以持续改善的工作，更是一场持久战。在日益变幻的行业市场竞争下，各个部门都应建立起符合公司发展的长效学习机制，把主动学习，作为改善的动力，通过不断的学习、提高、改善，不断循环往复，精益求精、学无止境，公牛这艘大船才能在历经风雨后，屹立不倒，才能在世界航海史上，留下更长更远的足迹。

集团党群办 章梦甜

小微经营体 探索管理新模式

——2017年度转换器召开小微经营体第二届规划大会



为细化内部管理，提升车间自我管理能力，2月28日，转换器事业部组织召开2017年度转换器事业部小微经营体第二届规划大会。本次活动设于精益道场，期间特邀转换器事业部常务副总邓跃胜、生产总监周富生、精益总监黄楚琼、集团自动化与设备管理部总监曾峰以及相关部门经理人出席，公牛大学精益学院院长郑茂宝莅临指导。

二十多载深根细作，公牛在中国的转换器行业中独领风骚。与此同时，随着企业的高速发展，原先粗放式的管理已无法满足现

有的发展需要。为此，经过深入的探讨与调研后发现，小微经营与转换器事业部的改革任务相契。由此，根据实际，以“独立核算、自负盈亏、全员参与”为核心，“全面提升生产效益、交货达成、精益指标、品质指标”为目标，“调动各厂长（含车间主任）经营意识”为方向的小微经营生产管理方式于2016年在转换器事业部内正式推行。

经过一年的发展，转换器事业部在小微经营的改革工作上收效显著。以生产效益为例，小微经营体的成本中心利润率同比增长1.75%，累计单位工资贡献值同比增加4.37%。据了解，2016年度，事业部内共组建立前道工厂、古窑工厂、组装一厂和组装二厂4大小微经营体。2017年度，注塑工厂入编，转换器内形成5股合力。会上，各个小微经营代表团逐一上台，向与会全体汇报本年度的工作

目标以及详尽的工作计划，充分展示了各自团队高昂的工作激情以及雄厚的团队凝聚力。现场，各小微经营体的“老板”与精益总监黄楚琼签下责任状，向组织许下庄重承诺。

会上，各职能部门分别从经营、生产、财务、品质、精益等方面，对各经营体的经营要求及考核规则进行了细致的讲解说明。各职能部门表示，在执行期间，相应职能部门会对各经营体进行公平、细致的考核。值得一提的是，转换器事业部所倡导的小微经营体工作，不是一纸空文，不是一场会议，而是一项会在事业部内落地执行的工作。在该项工作的执行期间，事业部会负责监督各工厂的全部生产经营管理活动，也会对各工厂在经营管理中的各种状态予以适宜的管理与控制。集团财务部会对经营体内各部门运营业绩进行核算，人力资源部对各工厂整体运营进行考核。

会议的最后，事业部常务副总邓跃胜作总结发言。邓总表示，策划比执行重要。只有做好规划，树立标杆，才能更好的部署后续工作。发言中，邓总对各小微经营体在2016年度取得的成绩表示肯定，还对工作中的不足提出了改善建议，为本年度各小微经营体修正工作，提供宝贵的意见。邓总说：“对于生产，我们不仅要会救火，更要会防火，做好控制与计划工作。因为，只有严格的控制品质，注重效率和交付准确率，才能使各小微经营体实现健康运营。”

据悉，各小微经营体已在事业部内落实执行。在运营中，它将充分利用现有资源，实现车间高效运作，达到快速解决生产问题，降低生产运营成本的目标。

集团产品与传播策略中心 岑月圆



会议在公牛之歌的旋律中顺利拉开序幕。接着综合管理部总监张淑荣进行了热情洋溢的致辞，随后，福建区域经理林斌进行《2016年工作总结和2017年经营规划》的宣讲，市场推广经理邵乾灿进行《产品推广和形象投放政策》的讲解，市场维护办王杰进行《维权打假政策》的宣导。

短暂的午休过后，全体人员回到大会现场，由巫继福经理进行《商业政策》、崔总进行《数码精品事业部营销规划》的宣讲。值得一提的是，会议还对合同相关附件进行商讨。借此会议，数码事业部部署同的签订工作，为区域经销商提供便利。

晚间，会务组奉上晚宴，由闽粤琼经销商和同仁们共表演了12个节目，包括舞蹈、闽南语、粤语、客家话歌曲等，内容丰富多样，参会人员其乐融融。

豫陕区域齐聚 互利共赢促发展

1月10日，豫陕区域转换器与数码经销商会议在郑州中州国际酒店联合召开。事业部领导转换器营销副总经理刘建成、产品推广经理吴族恩莅临指导，豫陕区域全体经销商以及营销人员悉数到场。

围绕“感恩通行 共赢未来”的主题，转换器与数码事业部核心人员，对2017年营销规划、产品推广与形象宣传政策、商业政策、维权政策等作详尽的讲解与分析。

会议现场，刘总以深入浅出的方式，为与会人员作转换器事业部2017年经营规划。值得一提的是，作为原豫陕区域负责人，刘总对豫陕区域市场了解深入、剖析深刻。产品推广经理吴族恩根据豫

陕市场实际作2017年产品推广与形象投放政策宣导，讲解细致。此外，市场维护办黄坡、豫陕区域副经理高西良、数码高级客户经理侯伟富作相关内容的宣讲。

会议期间，豫陕区域抽调精锐营销人员组成会务组与晚会组，以强劲的凝聚力与向上的团队活力，为全体与会人员奉上一台与众不同的答谢晚宴，只为能给各方来客更好的参会体验。



豫陕区域共发力 营销学习细中细

1月12日湘鄂区域转换器豫数码经销商会议在长沙雅士亚国际酒店成功举办。营销管理一部经理刘庆坤、二部经理袁越旺等公司领导莅临指导。会议期间，各项与经销商相关的工作培训积极开展。值得注意的是，武汉经销商余建栋在培训中积极主动了解公司政策，并与各位公司领导探讨各种想法。据了解，余总已经做了20年的公牛经销商，但在培训中一直秉持求学好问的精神，公司每一年的发展规划不弄明白，不懂公司生产每一个产品的意义，那我们如何将公司的产品推向市场，如何将产品卖给终端、卖给消费者呢？

培训流程结束后，为了巩固经销商对公司政策进行充分地理解，由刘庆坤经理、袁越旺经理等主导组织经销商座谈会，由经销商提出问题，相关领导进行现场解答，帮助经销商内化政策。

集团产品与传播策略中心 岑月圆
转换器营销中心 叶燕云

感恩同行 共赢未来

转换器、数码各区域经销商大会报道

为合理利用公司各项资源，经商讨决定，本次以经销商属地就近原则在区域召开经销商大会。以京津冀、晋蒙宁、黑吉、辽、豫陕、鲁、湘鄂、江、浙、皖赣、粤琼闽、黔贵、川渝滇、甘青藏新为划分单位，转换器共设14个经销商会议会场，且各区域于2017年1月底前完成各区域的经销商会议工作。其中，在14场次的会议中，粤琼闽、豫陕区域会议收效良好。

粤琼闽区域卯足劲 撸起袖子加油干

1月6日，闽粤琼区域转换器与数码经销商大会在晋江荣誉国际酒店顺利召开。转换器营销综合管理部总监张淑荣女士，数码事业部总监崔杰以及闽粤琼同仁、经销商朋友营销人员悉数到场。



行业新变革 品牌新战略

——访集团战略规划部总监张克一

企业战略大师约翰·蒂兹说过：战略制定者的任务不在于看清企业目前是什么样子，而在于看清企业将来会成为什么样子。当公牛还是传统家庭作坊时，目光就远眺全球，在市场混战中确立了自身战略方向——成为国际民用电工行业领导者。

二十多年来，面对严峻复杂的宏观国家政策和瞬息万变的微观市场环境，公牛战略制定者凭借前瞻性的思维判、预见性的战略布局，根据市场需求不断调整定位，从“制造用不坏的插座”，到“公牛安全插座”，再到“插座专家与领导者”，一步步抢占市场阵地，向“国际民用电工行业领导者”的企业愿景迈进。如今，站在行业洗牌革新和技

术换代升级的风口浪尖，公牛该如何确立战略方向，完成品牌华丽转身，继续领跑国内插座行业？为此，我们专访了公牛集团战略规划部总监张克一，来为我们诠释行业新变革下的公牛新战略。

目前，公牛拥有四大产品业务，分别是转换器、墙壁开关、数码精品和LED照明。回顾过去的2016年，公牛集团可谓是战略上专业专注，战术上多点开花。张总表示，全集团2016年营收额达68亿元，同比增长21%，四大产品业务都取得了惊人的突破和增长：占据集团业务半壁江山的转换器继续横扫国内插座市场，市场占有率持续走高，达全国市场份额50%之多；墙壁开关业务保持强劲增长势头，同比增长率高达30%，从墙开市场的新星迅速成长为国内墙开行业顶尖品牌，市场根基进一步稳固和深化；数码精品全面开拓线下渠道，延伸企业价值，产值同比翻番，推动公牛从“制造”到“质造”，再到“智造”的战略转变。LED照明借助传统渠道迅速切入市场，为用户带

去舒适的照明环境，激起市场热烈反响，产值同比翻两番；同时，电商事业部整合线下渠道资源，发挥品牌优势，在鱼龙混杂的在线平台杀出一条血路，抢占近六成的行业份额。

张总指出，全集团取得如此辉煌的成就，离不开各级党委和政府的关心与支持，离不开集团领导的战略眼光和精准判断，更离不开集团上下近万名同仁的不懈努力。正因各方协助，万力同心，公牛集团才能圆满完成年度任务指标，纳税6.8亿元，成为“宁波竞争力百强企业”第二名，并取得连续三年成功跻身“宁波竞争力百强企业”前三名的骄人成绩。此外，集团内两家规模最大的公司——公牛集团有限公司、宁波公牛电器有限公司积极响应国家科技创新、产业转型升级的号召，双双被评定为国家高新技术企业。

谈到2016年公司实现业绩增长的关键因素，张总强调，高增长的背后源于公司长期坚持将产品质量视为第一战略，并执行高标准的全程品质管理。在业务流程化过程中，集团坚持以客户为导向，从客户需求出发，在产品端持续致力产品创新，通过产品迭代升级引领行业发展；在品牌端注重品牌建设，着力品牌传播推广，将“安全插座”的理念种进万千消费者心中；在营销端则创造性地引入“可乐怎么卖，牛奶怎么卖，公牛就怎么卖”的“配送访销”模式，终端下沉到全国各大中小城市、县城和乡镇，100多万家网点对全国亿万用户进行地毯式覆盖，始终站在“离消费者最近的地方”。张总表示，重渠道、重技术、重品质是公牛“制胜”的法宝，加之“工匠精神”这把利剑，对规划、研发、制造、营销、品牌等各个维度进行全方位打磨，用“匠心优品”的产品理念领跑行业。

但是，过去的成绩始终已成为过去，而公牛是一家“专注向前看”的企业。众所周知，如今的插座行业面临消费需求升级、消费水平提升、消费主力年轻化、插座新国标推行、企业用工成本增加、互联网企业冲击、精装房大力推进、供给侧改革之机遇和挑战并存的局面，公司站在新一轮行业洗牌的前沿阵地。这对战略规划部的判断和应对能力提出更高的要求，

其在企业发展变革过程中发挥越来越重要的战略指导作用。作为集团战略规划部的领导，张总点明新形势下战略规划部的新使命：要为集团提供全方位战略参谋意见和推动企业重大变革。战略规划部一方面要根据集团战略定位，组织制定集团中长期战略发展规划及实施方案，推动集团战略发展规划有效实施，在公司的重大决策和变革中提



出策略与管理建议；另一方面，要结合公司战略规划，研究公司组织结构、运营模式、管理模式、管理机制等，并提出可行性整改建议。

事实上，现今电工行业大环境不景气，转换器和墙壁开关行业增幅均为个位数，消费总量增长乏力。但张总提出，行业的颓势给予公牛更多发展机会。集团通过供给侧改革，实施产品精品战略，根据不同业务模块的不同消费需求，打造特征化、功能化、个性化的产品，通过快速提升市占率来实现销量增长。张总信心满满表示，目前各事业部均处于高速发展的健康快车道，转换器回归基础，朝着插座专家与领导者的企业愿景稳步迈进；墙壁开关持续发力，不断扩大市场份额，致力成为高性价比装饰开关领导者；数码精品聚焦USB插座，推行数码化、便捷化、智能化插座与手机配件，争取三年内做到行业第一，成为国内数码速充配件行业领导者；LED主打防频闪，保护用户视力，立志拿下家用基础LED产品领导者的桂冠；各事业部齐心协力，共同助力集团在行业颓势中逆势而上，实现弯道超车。

最后，张总强调，公牛集团还将继续秉承“忠信诚和，专业专注”的企业理念，脚踏实地专注于民用电工领域，同时在产品、营销等各层面保持创新，发挥品牌拉力，在智能物联上深入研发，积极拓展海外业务，始终为用户提供安全舒适的用电环境，为成为国际民用电工行业领导者而不断努力！

转换器销售管理部 郑超

战略是如何炼成的

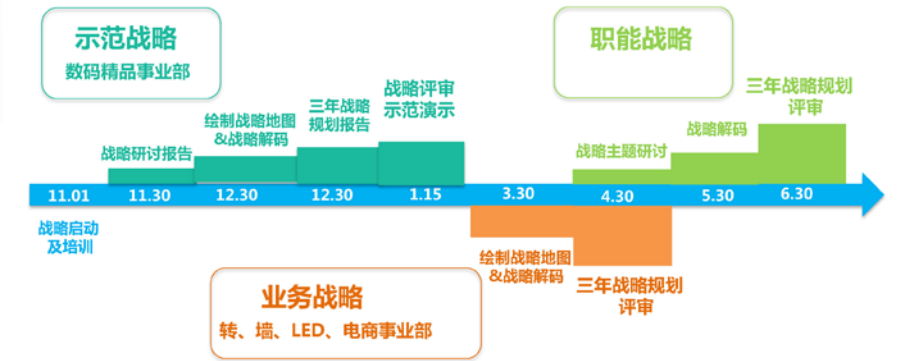
集团战略企划中心 周宇

自16年11月，公牛集团开展三年战略启动会及研讨，整个战略规划编制工作如火如荼开展中，整体进度按计划进行中（如下图）；数码已完成三年示范战略报告，转换器、墙开、LED完成战略解码首轮评审和研讨

下一步将召开集团战略评审会，会上将由集团战略管理委员会对所有事业部的业务战略做出评审，明确其未来发展目标和重点，对应的业务单位也会提出实现战略所需要的能力建设及资源投入，确认后将作为集团职能战略的输入，集团职能战略将回答如何服务事业部来实现其能力和资源的需求。同时在评审上另一个重要议题会对几项重要的战略课题做出深度讨论，来讨论出大集团战略的发展方向。与业务战略不同是业务战略解决竞争的问题，回答未来如何在竞争胜出，集团战略解决发展问题，回答未来产业如何布局，如何构建支撑愿景实现的能力，未来的集团管理模式。

整体战略规划的框架相信大家已经明朗，接下来要回答在战略规划的实施中要回答最重要的两个问题：如何做出对的战略？战略做对了如何保证执行？

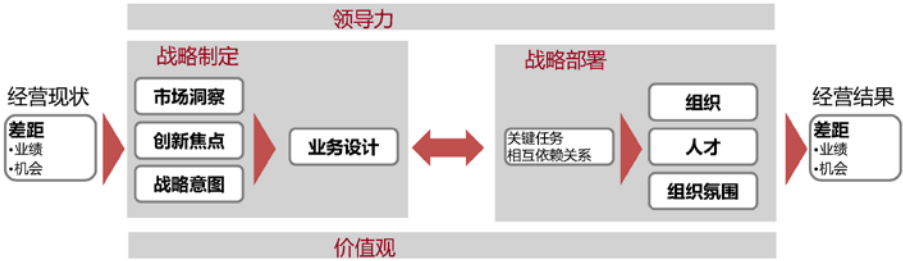
其实对于战略规划已有许多种成熟的方法论和工具，我们采用的是IBM的业务领先模型框架，并根据公牛实际情况做了修改以适应当前的发展阶段，（模型具体如下图）。



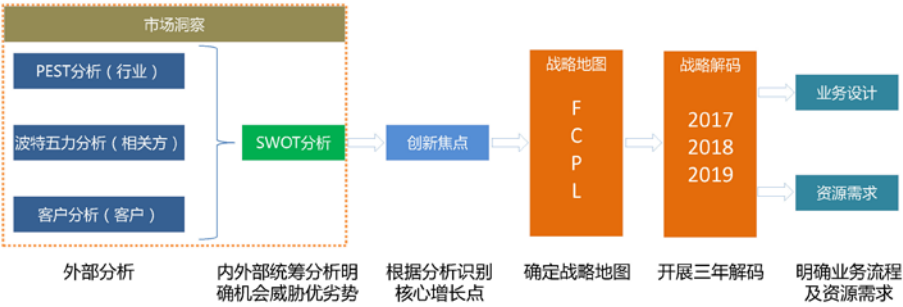
业务领先模型核心分为战略制定和战略部署两块，具体有12项内容要去思考，但由于其本身只是框架，只告诉你从哪几个维度来思考，在具体的工具层面没有给予过多的指导，这就得根据企业发展阶段会结合经典的战略分析工具来做，比如市场洞察如何做？我们会结合PSET、五力分析、价值链分析，客户调研等，而对于客户调研公牛已经采用了CDOC的方法来研究。

随着事业部战略顺利开展，我们总结编制过程中所需要的分析工具，建立以战略地图为战略报告核心的一套工具（如下图），由市场洞察找出创新焦点，结合自身发展来研讨澄清

战略目标和重点，用地图将战略绘制出来，并通过解码来监测战略落地情况，最终通过流程和资源需求来实现落地



以墙开事业部为例，在市场洞察阶段，由下自上开展工作，由经营管理部组织各部门经理均提出意见，并共同参与到研讨中，从行业、产业相关方、客户三个角度来找出我们的机会和威胁，剔除重复内容共收集意见195条，确保不遗漏，在最后的研讨中整合，一部分内容变成日常工作项目，重点内容变成战略地图的构面。



战略制定后的关键是如何能有效落地，也就是战略部署阶段，通过两项核心工作来实现：一是业务设计（流程设计），公牛大学现阶段推动的以客户为中心的流程设计既是如此，战略给出牵引识别出未来方向和流程目标，通过设计让具体工作变得可行；二是通过资源配置和能力建设，既是后续开展职能战略；最后根据战略解码的分解内容用政策（绩效和项目）来做到推动和激励。



客户牵引流程 服务缔造价值

“管理的目的就是建立流程型组织，永远强调以客户为中心”，快速的发展、诡谲的形势变化是这个时代的特征，变革和创新是这个时代的精神。无论是国家、企业或个人，都在积极探索创新，紧跟时代的步伐，才能走得更高更远！更多的思考和“仰望星空”让公牛的步伐更稳健、更有自信，因为“一切为了前线、一切为了客户，一切为了胜利”！

2016年7月30日公司开展了《一线呼唤炮火的流程型组织运作》中高层培训。会议特邀乔诺商学院“变革之心”项目首席专家蒋伟良博士作为主讲人，会上蒋博士结合实际案例绘声绘色地讲述了如何通过变革打造流程型组织，丰富的实践经历与流畅的演讲，让在座的公牛人受益匪浅

2017年2月21日，由公牛大学主办的公牛集团《以客户为中心的业务流程再造》培训即项目启动会在沈师桥大酒店隆重召开，拉开了公牛流程再造的序幕。集团党委书记陈彩莲、战略副总裁刘圣松等近百为中高层领导参加了此次培训。整个培训持续一天，学员们现学现用，展开热烈讨论，现场思考自身的客户在哪里。

蒋博士通过讲述邓小平、习近平、特朗普三位领导人的营造创立变革文化的变革故事来破题，引出国家变革战略。此外，蒋博士结合自身实践经验，分享了长安汽车“战略规划被驳回”、华为“学习OPPO、Vivo的崛起”、TCL移动“新品上市就淘汰”、罗兰家纺“百万咨询费”等四个典型的变革案例，为学员们讲述了“客户需求必将带来流程的变革”的急迫性与重要性，并一一剖析了其为何公牛集团带来的多点启示：行业老大要引领客户、创造客户的变革与创新；向客户学习，做到以客户为中心；自身组织能力对流程变革起到重要作用；在流程上实现以客户为中心。



培训会虽然结束，但流程变革任重道远，坚持正确且科学的方法论才能在变革之路上走的更远，才能真正建立完整、高效的流程型组织，才能实现长足快速的成长。会后各流程小组也接到了各自小组的任务，重新梳理事业部内部的所有流程，重新思考自身流程是否真正做到了以客户为中心，各事业部紧锣密鼓的展开了集中探讨，以客户为中心的流程变革之风已经在公牛集团悄然刮起。

公牛大学 陈荣

备注：蒋伟良博士曾就职华为集团，担任华为组织变革副总监，领导参与实施了对华为的业务和组织发展产生深远影响的IPD、ISC、任职资格与绩效等重大变革项目，在组织变革方面拥有丰富的管理实践经验。蒋博士曾作为首席顾问为腾讯、中广核、华为、康佳等上百家知名企业提供培训和咨询服务，为企业进行深度改革，从业务流程、组织设计、任职资格体系建设等方面为企业提供了战略落地的关键思想和工具，并协助企业进行落地，深谙变革管理八步法，帮助企业实现组织效率跨越式提升，取得显著成效。

东风已至 快速响应 志之所趋 无远弗届

——转换器营销流程再造报道

2月20日，集团公牛大学主办《以客户为中心的业务流程再造》动员及培训会于沈师桥大酒店召开。并布置了流程再造一阶段的核心任务：（1）根据客户及客户需求，梳理内部流程，搭建团队；（2）绘制现状物理流程图；（3）识别流程运作过程中的根本问题、明确变革策略。

紧随其后，2月21日转换器营销立即组织首次内部讨论会。约26名项目组成员，现场被分为三组，分别就“消费者”、“终端”、“经销商”三个客户，细分客户群体，分别注意罗列客户需求，以及满足该需求所需要的流程。然后组织共同逐一讨论分析，最终理出32条满足客户需求为前提的流程，于2月23日立即提报。

2月24日收到经蒋博士确认的流程清单，2月25日，转换器营销再次迅速响应，组织二次讨论会，主要议题：对流程进行再次梳理、流程Leader自愿报名、流程成员构成明确、变革目标制定，并进行了绘制软件Visio的现场培训。最终确认由转换器营销主导组建团队的21条重要流程，分别由不同的成员认领，会后进行团队组建、动员会组织、物理流程图绘制、根因分析与变革策略的制定。

至此，转换器营销流程再造，第一阶段的基本流程清单、团队结构都已完成，怀揣着坚定的变革之心，携带着些许的忐忑、满腔的热情，14位流程Leader毫不迟疑立即着手组建自己的团队。

3月6日，21个再造流程的团队组建完毕。3月8日，转换器营销组织会议对物理流程图、现状问题及变革策略进行逐一汇报与分析，会后对流程图、策略进行了再次的调整。3月13日，转换器营销流程再造第一阶段结果完成交付。距组织方所定的“3月25日”的交付时间大大提前。

在3月26日、27日的的第一阶段汇报评审后，3月28日，转换器营销再次快速响应，进行内部讨论与下步工作部署。

“以客户为中心的流程再造”是一项浩大却又意义深远的活动，身处业务第一线的营销团队，每一个人骨子里都有着创新与变革的基因。组织的东风已至，营销团队所能做到，就是不断让变革升温，每一个节点的迅速反应，每一个步骤都确保做到100%的极致。这一条路必然并不平坦，根本性的变革也需时间的促动，但无论如何，极致之后的美好未来，必然能够抵达。这一颗变革的心，一定不会冷却，我们坚信不疑。

转换器营销中心 杨





流程再造 助推墙开新飞跃

——墙开业务流程再造活动在进行

流程如血液，在流转中保障我司各部门的工作顺利开展。但是，随着公司的不断发展与壮大，原先的部分流程已无法完全满足现有工作的需要。由此，以阮总为核心的集团核心领导班子提出开展“客户为中心的业务流程再造”工作。在推进过程中，墙开事业部积极组织开展相关工作，墙开同仁们全力配合工作执行落地。

流程再造的管理思想源于美国，是企业对现有业务流程进行改造，使其在成本、质量、服务和速度等关键指标上实提高，进而实现企业良性、健康发展。它不是简单的修修补补，而是寻根溯源，是重塑，是切实提高客户满意度，提高企业的运营效率和经营业绩。

墙开事业部一贯以客户为中心，由此，事业部内的流程改造也将顾客的满意度作为工作的出发点和落脚点并克服事业部在传统的业务流程和组织结构不能适应市场变化的弊端。据了解，墙开事业部的流程问题多为流程本身的问题，是现有流程无法满足事业部高速发展的问题。基于事业部实际，同时结合乔诺商学院“变革之心”项目首席专家蒋伟良先生所授知识，墙开事业部着手从现状分析、业务策略、客户需求、假设、标杆和设计未来6个角度明确流程再造的思路。

对症下药，才能药到病除！“现状分析”是解决流程再造问题的首要工作。因此，自2017年2月起，墙开事业部全面开展细

致深入的内部调研工作，切实做好“现状调研”阶段的重要工作。从调查结果显示，墙开事业部在流程流转中存在资源浪费、事业部组织方式和技术手段单一等问题，基于调查所得，墙开同仁们把各类流程绘成物理流程图，对每个步骤进行深入分析，全面考虑。同时，墙开同仁们还对流程所涉及的内容进行细致的梳理，对现状进行深入的挖掘，只为后期能对症下药，切实优化流程设计。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在细致全面的工作下，墙开事业部共提出包括新开发流程、订单交付流程、生产计划执行流程、广宣物料执行采购流程、大客户物料采购流程在内的22个流程再造点，内容涵盖事业部内各项关键业务。墙开事业部经营管理部经理夏冰说：“以新开发流程为例，我们将原来的400条流程降低至100条，工作效率可以提高70%，从真正意义上提高效率与客户满意度。同时，我们所做的流程改造，都是为了能全面提高流程执行效率，提高客户对我们的满意度，为企业的发展保驾护航。”

当今市场，墙壁开关行业看似风平浪静，实则激烈竞争。如此行业环境，对企业来说，是挑战，更是机遇。以客户为中心的业务流程再造是抓住机遇的法宝之一。因此，墙开事业部将借助流程再造的优秀管理理念，抓住机遇，为企业高效发展作出应有的努力。

集团产品与传播策略中心 岑月圆

数码事业部于2016年正式成立，一方面其业务流程基础是参照转换器事业部，但实际业务有所差异，尚未形成完整的体系性、书面化的流程及制度；另一方面，在实际业务开展中也因流程不完善出现效率较低等问题，因此此次流程梳理亦是事业部管理提升的切身需求。



项目自2月20日启动，截止到目前已完成评审阶段，数码精品事业部作为第一个参加评审的单位，其流程梳理情况得到了内外部评审专家的肯定，为深入了解数码精品事业部以客户为中心流程再造项目的开展情况，我们采访了数码事业部本次项目统筹人营销部综合支持部综合支持副课长赵玲以及运营部经理朱晓林、营销部精益渠道部经理丁鲁博，在此也感谢他们接受采访。

聚焦客户成共识 合理前置提效率

自2月20日项目启动，当天数码营销总监崔杰即带领团队开展研讨确定了流程清单，根据客户需求共梳理“订单快速交付”等37条流程，涵盖了营销端全部业务并将产品研发、经营规划、品质管控等管理类流程纳入，明确了流程负责人、组员及流程变革目标。随后1个多月时间内数码共组织全体研讨7次以及多轮分组研讨，截至3月26日汇报评审共整理输出20条流程。

“研讨过程中，公牛大学陈荣及营销总监崔杰每次参与讨论，汇报前邀请事业部总经理助理刁斌亲临指导，有力推动了流程梳理及改善，对流程节点的打通和审批效率的提升提出很多重要建议”，受访人员介绍到。在本次流程再造项目中，

“以客户为中心、快速满足客户需求”形成了高度共识，“聚焦客户需求”成为流程梳理的出发点，打破了原有的本位主义。

数码精品事业部不仅梳理了现状，同时进行了现状改善的深度思考，针对“一事多批”、“一事反复”等影响效率的问题，通过“合理前置”的方式进行变革。“经销商合同签订流程，原本需要经过渠道部的审核，以判断是否满足渠道规划的要求，现在通过将标准明确并前置至销售支持专员处，由其进行审核，便减少了一个审核节点，提升了效率”渠道经理丁鲁博向我们说。类似的例子还有很多，通过本次梳理及变革，数码营销相关的流程效率得到极大的提升。

端到端一体化 明权责促协同

此次流程梳理，在外部咨询公司的辅导下数码精品事业部按照“端到端”的思路整合流程，将流程前后打通，整条线进行评估，“不谋全局者不足以某一域”，全面思考不仅让各部门对于上下游更加了解、理解，同时也愈发认识到部门化带来的信息不对称、本位意识等导致的效率低下问题、反复问题，找到了问题的根因。

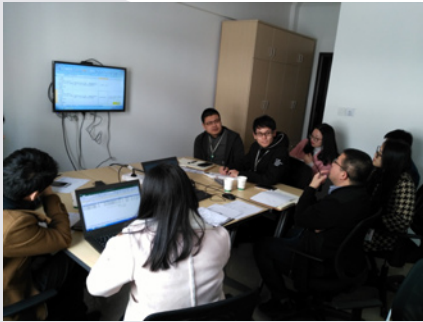


端到端流程中，各职位的权责明确是确保流程效率的关键因素之一，只有明确的权责才能做到有效整合、协同，否则将会出现资源浪费或“无人区”，如同一辆车，不同部件功能独特、明确，然后通过联动形成协同才实现车子飞驰。“我们根据流程优化了职位，比如订单、物流原来是分开2个职位进行管理，1个经销商得对

接2个人才知道订单执行如何，现在根据客户需求设立“订单交付专员”，将原来两个职位的权责整合到1个，更好的实现了订单、物流间的协同”受访者谈到，类似的改善还包括对销售支持专员等。

利器而后善事 全力以赴成功

“本次流程变革项目使大家对流程有了更准确的认识，先前有人认为流程就是指审批流，现在则认识到SOP等具体操作也是流程的重要组成，现在将这些都书面化了，大家各自的权责就更加明确”，受访者说，“同时，流程优化的方法经过本次的实践，对事业部的影响是深远的，对今后其他方面的管理提升有很大的借鉴意义”。流程优化的方法成为了事业部管理改善的一大利器。



同时，我们了解到本次事业部中基层员工成为了流程梳理的关键人员，流程图的绘制成为了大家特别是基层员工一次快速成长、全面了解业务的机会，快速成长的人才再次成为一大利器。

评审完成后根据计划事业部将继续开展7大流程变革、完善研讨，并将优化后的流程进行试行实践，这套完整、高效的流程体系必将成为提升整体管理水平的一大利器。

相信通过本次流程再造项目，数码精品事业部团队凝聚力、战斗力将得到进一步提升，科学方法的应用及管理改善将释放红利，助事业部“全力以赴、必须成功”！

集团战略企划中心 黄少鹏

梳流程激活管理 推变革全力以赴

——记数码精品事业部流程再造项目

2017年集团适应发展需要，全面提升管理水平，自上而下推出了多项变革，为冲刺百亿企业进一步夯实管理基础。以客户为中心的流程再造项目在此背景下应运而生，在集团公牛大学的统筹下数码精品事业部成为了首批三个试点单位之一，项目以距离“客户”最近的营销管理流程为切入点，作为公司整体流程最前端，营销管理流程的再造也将带动其他流程的协同改善，实现“扬龙头带龙身”的效果。

国标升级： 升级挑战 全新产品

——转换器新国标升级全面铺开

前言：
全世界每个国家和行业，都有属于自己的行业标准，以用来规范输出产品，且各国都在国内设定了严格的制造标准及要求，以保障产品质量。不同的国家，有不同的标准，如美国有美标，欧洲有欧标，在中国，我们简称“国标”。那么什么是国标呢？国标又与公牛有哪些千丝万缕的关系呢？

标准对于企业是参照也是基本要求。产品在出产前，必须严格达到标准才能投向市场。“国标”简单来说，就是国家标准的简称，它由国家标准化主管机构批准发布，且在全国范



围内作为统一标准使用。一般的国标都以GB开头，且每个国标都有独立的编号与名称。对公牛来说，GB 2099应该并不陌生，因为在插座、转换器行业产品均要求执行《GB 2099 家用和类似用途插头插座》，在公牛的产品包装上，通常都可以看到上面印有GB 2099.3或GB 2099.7的字样。

国标的权威性不容置疑，他也随着行业产品及消费者需求与时俱进的发展，进行相应的修订。2015年10月13日，在时隔7年以后，全国电器附件标准化技术委员会组织相关人员重新修订出台了新国标。公牛作为插座行业领军企业，在各项插座设计与研发端都引领着行业潮流，在标准修订阶段，也以起草单位的身份参与了新国标的制定工作。这样的殊荣，不仅是对公牛行业地位的肯定，更是行业竞争不可或缺的力量。

与08版相比，此次新标准在多个方面，对插座、转换

器产品提出了更多更高的要求。根据新国标规定，新增4项要求，即增加保护门、加粗电源线、提高阻燃等级、插座和转换器产品需要整机3c认证。新规在2017年4月14日起将全面实



施，工厂不允许再生产老国标产品，2018年10月13日，市场不允许销售老国标产品。换言之，整个行业生产的转换器及插座，都必须符合新国标的要求。从发布到实施，一年半的时间，留给企业的时间非常紧张。

“对公牛来说，现有80%的产品，近300个品项、168个型号，时间紧、品类多、工作量大，是放在眼前的难关。要在结构、材料、包装等多方面进行重新的设计与调整，从研发设计端、生产端到供应链端，这都是一块硬骨头”，转换器产品策划部经理丁瑞军在接受采访时，这样说到。光是牵涉的模具，就达到近千套，2天一个新型号的升级，时间对于公牛来说，是争分夺秒的，带来压力和难度是不言而喻的。升级的这个过程，攻克的首先是技术上的困难。比如材料，用pp料替代

原有abs，在产品设计、模具开具、生产工装的准备，包括注塑机台都发生来相应的变化，还牵涉到供应链的优化，整套生产体系发生了全系列的变化。通过分析不同的设计方案，识别



验证、最终选择最优方案去实现。

让丁经理印象深刻的，是在技术上，当“拉不脱”产品遇上保护门要求，在狭小的产品空间里，要做到单极机不能插入，双极机又容易的实现插拔顺畅，又要加上拉不脱的锁扣，这样矛盾的要求，开始之初，就对设计人员带来了挑战。花费近半年的时间，经过不断的设计调整，才实现了完美转化。对pp料的调整，也是持续了大半年，指标不仅达到了国标要求，且部分指标，例如低温抗冲击性能超出国家标准的要求。但这并不能满足公牛的要求，这样的实例，还有很多。

作为行业领导者，公牛要做的，是让产品去超出国标的要求，市场的竞争，做出公牛产品的优势，为消费者提供更佳优质的产品体验，这更是公牛的责任。做到超出标准要求

的改进，做出更好的产品，公牛人在精益求精的路上，走出了自己的闪光点。面对新国标升级，公牛积极应对，从“芯”、“面”、“护”、“用”、“其他升级”等几方面展开。即更粗电源线、更高阻燃线性能、更强安全门、无焊点一体铜条，整机3c认证、整体外观升级。

首先是电源线。更粗设计的电源线，与老产品相比，导电好，发热少，线芯加粗33%，横截面积增大1平方毫米，电阻小，导电性更佳安全。以5米以下10A的排查为例，从以前的0.75平方毫米增加到1平方毫米，5米以上到30米的排插，横截面积增大至1.5平方毫米，线芯增幅100%。

其次是更高阻燃性。在新国标的要求中，增加了针焰明火试验的要求。公牛采用的阻燃温度需要达到650摄氏度，但是公牛采用的阻燃超韧pp料，通过了750摄氏度的灼热丝实验和相应的针焰试验，较老国标ABS外壳650摄氏度的要求高了100度。达到了比国标高100摄氏度的要求。用打火机点燃插座，离火即灭。

在保护门上，插拔的顺畅性是此次升级的亮点，如何保障在5000次插拔以后继续拥有流畅插拔，细节上的调整，从插拔角度、纹理、材料等，都有着严格的要求。虽然已经达到国家标准，但在实验的后期，仍然对插拔体验有着微微的“小意见”，于是又是继续改进，继续试验，最终完成了现在完美的插拔体验。此外，在新老产品上，我们能肉眼清楚的看到保护门安装后的变化，保护门的阻力达到了75N，相当于7.5kg重物产生的重量，对于儿童来说，这样的设置更安全，把触电事故发生的概率降到了最低。公牛每年都要生产2亿支插座，按照每只三个的保护门计算，就是每年6亿个。为满足如此大需求的保护门，公牛成立保护门自动化车间，获得了很大的效益。

铜条一体化设计，是本次升级的亮点设计，它的出现，不仅在产品在插拔体验上更佳持久，5000次正常插拔不松动，寿命更长。与老款的跳线设计相比，新款铜条一体化设计每一处横截面积基本相同，内部插套承载电流相比跳线设计稳定性更强，跳线设计上的焊接点大小不一，它能承载的电流，也不稳定。原来人工焊锡跳线设计，对技术人员的要求性要求较高，稍不注意就会导致虚焊、漏焊的现象，崩焊现象，导致的焊渣，遗留在产品内部，稍有不慎，也会导致短路。整体铜条设计，完美的避免了上述提及的现象，插套和铜带的一体结构，省去了中间连接点，杜绝了虚接的现场。对于无线产品，虽然延续了焊接，但在内部

结构中，采取了一根铜带类似的设计，铆接与焊接结合，在提升产品质量与安全上，与以往也产生了对比，从千分之一的几率降到百万分之一。

整机3c认证。获得国家安全及质量认证。可以看到，在整体产品中，除了插头、电源线，底壳上同样有3c认证标示。

最后是美观性提升，更符合时代需求。产品形态脱胎换骨。保留传统蓝白造型产品的同时，新推出一体面板造型产品，更佳符合年轻人的配色要求，更适应消费者要求。在包装上，根据消费者买产品首先想到的需求点，让信息一目了然。对于不同系列、不同功能的插座包装，完成平面设计规划，每个系列都衍生出了自己的包装特色。

攻克难题的过程，很多时候就像爬山一样。山顶只有一个，如何找到最优的路线到达山顶才是关键。本次升级，是质的提升，是经由全公司上下一同的努力，以及各个部门的配合，取得的成绩。这必将成为公牛转换器历史上另一个值得骄傲的转折点！

集团党群办 章梦甜

用品质谱写行业的战歌 ——拓展团队多元布局，实现数据线产品优质生产

22年前，产自长三角的劣质制造品给世界的安全埋下一颗颗外观精致的“定时炸弹”。也就是在这个时候，公牛开始研发生产转换器产品。当时，有很多人认为，他一定会像其他长三角地区的制造型企业那样，“用心”传承祖辈们留下的“优良工艺”，同“粗制滥造”，打一辈子交道。



22年后，他的发展与当时人们的预料完全不同。他以安全领跑中国转换器国家标准的革新与发展，更是将战略版图拓展至墙壁开关、LED以及精品数码产品。

22年来，他悉心铸造每一件产品，把品质融入每一处细节，将安全带进千家万户。2016年2月，公牛数码精品工厂揭牌成立，2017年3月，数据线车间正式成立，继续坚守品质至上的使命。

谋定全局，以品质推动产品深耕落地

从百度提供的调查数据显示，国内数据线零售市场已经突破100亿的销售大关。但在市场利益的趋导下，行业乱象逐渐产生，这也造成品质与价格之间总难达成一致，高价低品、低价高品、低价低品等问题层出不穷。

秉承“专业专注”的企业精神，面对错综复杂的行业现状，公牛着手于数据线的研发生产。发展之初，公司以代加工的方式生产数据线。基于对品质的严苛要求，2016年12月，公司组织筹备数据线自主生产的工作。秉承对产品负责的严肃态度，2017年3月15日，数码数据线车间迁入公牛龙山制造基地。





“数码数据线车间迁入公牛龙山制造基地之后，我们对自己生产的线材类产品提出了更高的要求。”产品制造部数据线车间线材生产经理谭玉林说，“自主生产后，我们能实现对产品质量的全方位监控，从每个角度对产品进行严格质量把关。”航空以及医疗领域对线材的品质有极高的要求，而数据线车间正式以此作为自己前进的方向标。

一位顾客在公牛线上旗舰店的评价栏目中写道：“非常好用，感觉很牢固，做工扎实。充电速度快！大品牌果然不一样！”诸如此类的好评在线上线下的销售中十分常见。因为产品本身，公牛的各类数据线在市场上一直处于供不应求的状态。如今，数据线车间已建成100人的团队，开设2条生产线，日均出货6000条。

脚踏实地，以真心助力部门建成团队堡垒

对于数据线车间来说，他们还刚满月。同时，面对巨大的生产需求，数据线车间的人力资源又是“捉襟见肘”。但这个团队仍在工作中展现出了巨大的能量，在产品品质上从不马虎。在他们看来，这在很大程度上源于团队内部的自我建设。

数据线车间是一个从无到有的团队。这个团队，起初只有4位同事具有数据线生产经验。从“4”到“100”，数据线车间的发展绝非只是追求数字上的扩张，他们是将全部的心血注于此的。不会做那就教，一步一步地教！只要愿意学，就一定会教！于是，谭经理带领团队核心骨干从“0”开始进行培训，并对每一步工作，甚至是生产方式，进行细致全面的讲解。现在，数据线车间给自己制定更高的目标，他们将在4月底实现日均出货20000条的生产目标，以满足市场的热切需求。

为能在有限中激发无限的潜能，谭经理带领的数据线车间领导

班子尝试以“共鸣”的方式激发团队的工作热情。“我常常跟他们说，虽然我们才刚起步，但是我们也要向高标准靠齐。因为，我们是在为自己的家人制造产品。我们家人和我们自己使用的数据线，很有可能出自我们之手。所以，我们一定要把产品做好。因为这是我们为自己生产的产品。”谭经理说。因为设身处地，因为建立了自己与产品的情感联系，于是，数据线车间的团队成员干起活儿来，总是都特别有劲。

除了内部的团队的建设外，数据线车间的战斗力也源自于领导关怀所产生的集体荣誉感。2017年新年前的一个周末，阮总亲自来车间视慰问，对别人来说，这也许是一件小事，但是在员工心中很受鼓舞。谭经理感慨道：“因为我们知道，有人真的在关心我们，我们所做的一切，是被别人认可的”。

孜孜以求，以热爱助推部门实现战略蓝图

《论语》中。有这样一句话：“子路问政。子曰：“先之，劳之。”请益。曰：“无倦”，用企业的角度，可以将这句话理解为：做任何事要做好表率，要引导大家做好，并且孜孜不倦，不懈怠。

起初，数据线车间只有2个人，3000平方米的工厂，从设备搬运到氛围运营，所有工作，谭经理和线材工程师胡运元都是亲自上阵。12月的寒冬，他们光着膀子搬运器材，只为能尽早实现自主生产。世上许多事情，只要甘心，吃了多少苦头都不会受到伤害，它们反而成就了一种可贵的印记和生命的痕迹。这个世界，没人会因追梦受伤，用心坚持全世界都帮忙。

渐渐地，2双手变成了4双手，4双手变成了100人，数据线车间所生产的也增加了全新的产品。一切都在变，但是他们始终坚信：不忘初心，方得始终。



梭罗在《瓦尔登湖》中写道：“我愿意深深地扎入生活，吮尽生活的骨髓，过得扎实，简单，把一切不属于生活的内容剔除得干净利落，把生活逼到绝处，用最基本的形式，简单，简单，再简单。简单地去做好一件事。”在谭经理认为，他们所做的一切都是因为他们的一个简单的想法，即喜欢这个集体，喜欢这份工作，并愿意对简单的事“孜孜不倦”。

无论过去还是现在，对于家，他们也总有很多歉疚，但是他们觉得，只有在工作中创造他的价值，才能为家人的赢得未来。因此，无论未来如何，他们将继续保持这简单的热爱。

集团产品与传播策略中心 岑月圆

法务

引言：
法律，作为企业市场竞争中不可或缺的一部分，如何用法律武器做好维权工作，一直是企业关注的问题。

2月24日，慈溪市人民法院知识产权庭专家徐斌庭长一行莅临公牛集团调研，深入了解“公牛”在知识产权方面的管理经验、保护现状等情况，公牛集团法务人员陪同调研。在“司法与企业知识产权互动交流会”上，集团法务人员向来宾们介绍公牛集团在知识产权体系构建、市场维权工作中取得的成绩，并结合具体案例讲经验、谈看法，徐庭长听取有关情况汇报后，从审判实务的角度提供了有益的指导与解释。在互动交流期间，徐庭长还向法务部赠送知识产权法律专业书籍，对加强法院与企业之间的专题互动寄予厚望，并希望公牛为司法知识产权保护的课题注入实务新素材，而司法机关将为保护知识产权、促进经济发展探索新思路、作出新贡献。

双方就相关知识产权工作展开了如下交流：

【公牛】：对于公牛的知识产权工作，您的期待有哪些？

【徐斌庭长（以下简称：徐庭）】：本次来公牛调研，一是对公牛知识产权现状作相应了解，为司法保护的研究课题提供实践素材及鲜活元素；二是建立与企业的互动沟通机制，充分发挥人民法院对知识产权的司法保护职能，为地方经济特别是重点企业的发展保驾护航；三是将相关浙江省司法系统关于知识产权司法审判实践的相关专业书籍及地方法规赠送给公司。

【公牛】：有部分商家生产销售“公牛”牌水暖管材、卫浴洁具等产品，请问该如何维权？

【徐庭】：公牛是中国驰名商标和连接器行业的知名品牌，其它厂家生产销售“公牛”牌水暖管材、卫浴洁具等产品可定性为“傍名牌”的侵权行为，可实行跨类保护。在品牌层面，完善公牛驰名商标，扩大保护范围，实现跨类保护；在保护策略上，可以通过注册“公牛”联合商标与防御商标，实现跨类保护；在保护措施上，对侵权的字号、商标、产品要进行打击，清理市场。

【公牛】：对于有部分商家将“公牛”商标标识侵权的行为要如何对应？

【徐庭】：一般而言，这类使用要判断是否涉及商标标识的“突出使用”；若突出使用了，则必然构成侵权；若未突出使用，则要结合其它情况综合判断，比如，是否构成侵犯著作权、特有的装修装潢设计或不正当竞争等，系统地运用商标、版权等武器进行保护。

【公牛】：对于司法与企业的知识产权互动，目前有什么的举措？

【徐庭】：在学术层面，设立知识产权保护研究课题，建立知识产权保护联盟，目前已有QQ群、微信群，并计划开展知识产权交流会，邀请法院、检察院、公安经侦、律师以及企业代表参加；发行《知识产权简报》，定期通报知识产权资讯；在司法审判层面，经上级法院同意并报最高人民法院批准，慈溪法院将涉及知识产权的民事诉讼、行政诉讼、刑事诉讼全部归口由知识产权庭统一审理，从多维度有效地打击本地区各类知识产权侵权行为，提高了知识产权司法保护的力度。

集团法务部 陈云和

健康

引言：健康作为现今人们关注的问题，如何运用饮食，打理好自己的身体，变得尤为重要。针对不同季节、不同人群的需求，营养师每期将为您带来不一样的健康新吃法。



春笋排骨汤

原料：春笋400克，猪肋排200克
配料：生姜，料酒，小葱

- 步骤一：春笋去除老皮老根后，切块，放入开水中煮五分钟去涩，捞出备用；
- 步骤二：换水，肋排切块，与料酒，生姜一起放入开水中煮到变色，捞出，肋排上如果有大块肥肉的，建议去掉；
- 步骤三：将处理好的春笋和肋排放入汤锅中，加足量清水，加生姜，大火烧开煮15分钟，改小火炖30分钟，出锅前放入少量葱花和盐调味即可。



香椿拌豆腐

原料：香椿150克，老豆腐250克
配料：腰果25克，生抽，醋，香油

- 步骤一：豆腐切丁，开水中烫一会，捞出沥干水份，放入盘中备用；
- 步骤二：香椿洗净后，放入开水中余烫至熟，捞出清水过凉，切碎，加少量生抽，醋，香油拌好，浇到豆腐上；
- 步骤三：腰果切成小丁，撒在办好的香椿豆腐上即可。

营养师分析：

- 1.1.春笋作为春天的时令蔬菜，以其独特的口感为人们喜爱，春笋所含热量低，膳食纤维含量很高，有利于预防便秘，也有利于预防肥胖；
- 2.猪肋排热量较高，蛋白质含量高，可以作为优质蛋白质来源的食物，但是不建议多吃，因为脂肪和胆固醇含量也很高，食用过多不利于预防肥胖。

小贴士：

- 1.把肋排上大块的肥肉去掉是为了减少汤里脂肪的含量，没有另外放油也是这个意图。汤最好不要煮到发白，发白说明汤里溶入的脂肪已经比较多了。
- 2.即使煮的是清汤，也要少喝，因为各种调料都会溶在汤里，经常喝不利于预防肥胖等一系列慢性疾病。

营养师分析：

- 1.香椿不仅风味独特，而且营养价值较高，富含膳食纤维，钾，钙，镁等营养素，B族维生素含量在蔬菜中排名也很靠前，新鲜的香椿维生素C含量也高于一般蔬菜。
- 2.老豆腐含丰富的蛋白质，是优质蛋白质的来源之一，还含有不饱和脂肪酸，钙，钾，维生素E和膳食纤维等营养素，被称为植物肉，替代一部分肉类食用可以起到减脂的作用。
- 3.腰果富含蛋白质，不饱和脂肪酸，膳食纤维，维生素E，铁和锌等营养素，一般平时不常吃，虽然50%以上为脂肪，但是营养价值很好，可以限量食用。

小贴士：

- 1.香椿最好现摘现吃，而且要尽量选择最嫩的香椿芽，且一定要焯烫。这样可以最大程度除去香椿里面不利于人体健康的成分。
- 2.凉拌可以减少食用油的使用量，有生抽代替盐可以减少盐的使用量，减少油盐的摄入有利于预防心脑血管疾病。

引言：内部审计是一种独立、客观的确认和咨询活动，旨在增加价值和改善组织的运营。它通过应用系统的、规范的方法，评价并改善风险管理、控制及治理过程的效果，帮助组织实现其目标。

廉政

案例：

2013年的夏天，审计监察部接到举报某省区域经理的邮件，当即成立调查组对此事件展开调查。张三（化名），09年工作，11年进入公司并负责某省地区区域经理。李四（化名），09年到11年为公司某省市场主管（曾是张三的下属），随后与妻子共同打理B地产品市场。

当年才工作没多久的张三在某省A地买了房。因没有多少积蓄，张三将他的目光转向了某省地区的经销商，其中某省B地的经销商李四成为了他的主要目标。2013年的某一天，张三来到B地李四仓库，以朋友加区域经理的身份要求李四每月13日帮其信用卡还款，随后又在13日前后电话提醒李四给其信用卡还款，并在两到三天后采用“套现”方式将还款金额套出，其中的利息及手续费均由李四支付。

当调查组赶到某省B地，李四将该信用卡电子账单及其还款记录一同交给调查组。调查组约谈了张三，张三表示很不解，张三认为这个靠其私人关系才要求李四代为还款，且李四也向其借钱，朋友之间金钱往来很正常,并未违反公司廉政。随后几天，调查组通过多方途径收集更多证据，一个以信用卡为线索，虚报差旅费，收受不正当利益等违反廉政的区域经理案件逐渐浮出水面。

制度解析：

针对以上案例，并根据公司《廉政规范实施细则》和《职务行为和廉政规范》相关规定，张三的行为触犯了公司廉政以下条款：

4.1 公司绝对禁止职员贪污、侵占、私分公司财物，挪用公款；绝对禁止职员之间的贿赂、不正当利益；绝对禁止职员向客户索取贿赂、不正当利益；绝对禁止职员收受客户的贿赂、不正当利益，包括客户给予的金钱、礼物、宴请、游玩等各种形式的请客送礼。

4.1.1 金钱具体指各种币钞和其他具有支付、结算功能的各类有价币、卡、券。客户提供的资金借贷、或代为还款还贷、或给予的其他具有折扣功能的券、卡视为金钱。

4.6 职员利用公款进行与公务无关的任何消费或接待，按获取不正当利益处理，从重处分。职员盗窃、骗取公司财物，按获取不正当利益处理，从重处分，并可移送司法机关。

4.23 廉政监察及案件调查、处理过程中，任何职员不得阻挠、妨害、恐吓、威胁廉政监察、调查人员及其工作，任何职员都应当无条件配合与协助廉政案件的调查处理，但涉及公司商业秘密的可暂缓协助，书面告知调查人员，由调查人员报公司领导决定。

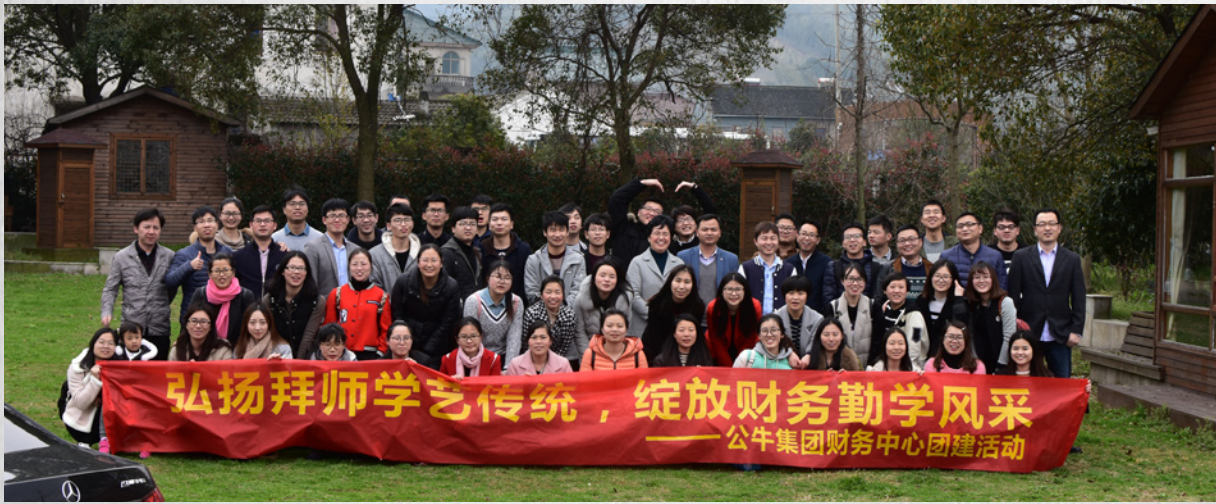
集团审计监察部

四海八荒 始于足下

弘扬拜师学艺传统 绽放财务勤学风采



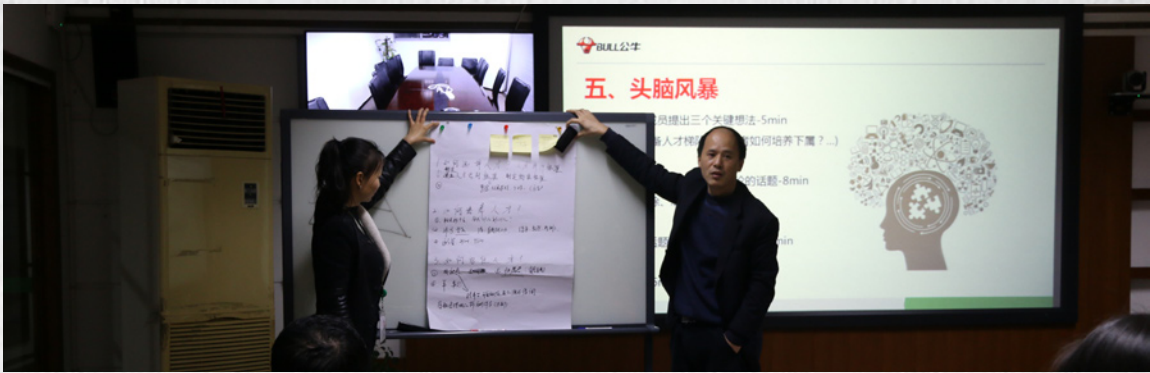
（集团财务中心 胡小青）人才培养一直是财务工作的中心之一，而师徒计划在财务业已开展了三年，经过时间的沉淀，逐渐演变成一种部门文化。3月25日，财务中心全体成员在方家河头村，组织开展了隆重的拜师仪式。借鉴于传统的拜师学艺，崇尚“一日为师、终身为父”的传统美德，以情感为契机，尽显传帮带的效应，通过拜师礼，将师徒计划阶段性汇报工作推向了高潮，为新员工和渴望进步的同事，创造了学习的机会和平台。通过这样的活动，更是进一步促进了师徒间的友谊，推进人才培养速度与效果。定期总结汇报，锻炼了财务人员的“胆量”，无形中提高了汇报水平，也使该项目得以落地和推进。



读书是智者的对话 分享是心灵的交流



（人力资源中心 齐花）年前，人力资源中心组织核心管理层共同研读了《人才管理大师》，此书是由通用电气前人力资源副总裁比尔康纳狄和世界排名第一的管理咨询大师拉姆查兰所著，以通用电气、宝洁、印度斯坦利华等公司最佳实践为例揭示人才管理的“真经”。2月22日，人力资源在集团四楼培训室组织了读书分享会，并就人才培养和管理的相关话题展开了讨论。在分享环节中，学员们分享了三点最大的读书收获或管理经验，大家讨论激烈，各抒己见。集团读书分享会后，各事业部也将组织针对《人才管理大师》的学习分享活动。



道一论道——快乐每一天

（海外事业部OEM部 余希暖）2月27日晚，海外事业部在鸣鹤古镇福苑茶馆里特邀集团党群办企业文化专家李道一老师前来为员工作题为“快乐每一天”树立正确人生价值观讲座。“一个人活在世上，活着最重要的就是快乐”、“人为什么活着？”、“我们为谁而活？”、“怎样才能活得更有意义？”茶馆内李老师对我们娓娓讲述人生的价值，结合亲身经历和所见所闻，生动讲解做人的道理，让原本干巴巴的人生之道一下变得如此鲜活、生动、亲切而又动人心弦。



畅意出游 做快乐公牛人

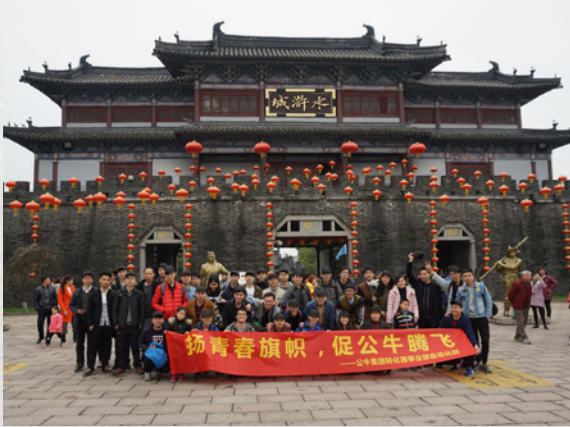
（行政部 唐罗芝）立春已过，气候渐暖。3月4日，阳光明媚的周六，总裁办员工一同出游，度过了快乐又充实的一天。上午，大家踏着和煦的阳光开始了藏云溪爬山之旅。中午时分，男女老少各自动手，挖荠菜，包饺子，别有一番返璞归真的味道，场面好不热闹。本次团建活动不仅充实了员工的闲暇生活，还丰富了大家的精神世界，更加强了总裁办的团队凝聚力。一天的快乐时光虽然短暂，但快乐的记忆会是永恒的。所有公牛人也将要把快乐贯彻到生活和工作中去，做一个“快乐公牛人”。



午9点，参加植树的大小志愿者们乘车沿着达蓬山盘山公路，穿过浓浓仙雾，来到了达蓬山气象站林场旁进行植树活动，以家庭、部门为单位划分了植树场地，家长与孩子、部门同事之间相互协作，刨坑、扶树苗、埋土，忙得热火朝天。

人间天堂 苏州之旅

（转换器自动化部 方芳）3月18日，自动化部组织了苏州无锡之旅。根据事先的安排好的参观路线，小伙伴们先后游览了无锡三国水浒城、苏州留园和寒山寺。三国城位于无锡西北面，依山傍水，景色秀丽，迎面是烟波浩渺的太湖，背面是十里葱茏的军嶂山。苏州留园，这儿风景秀丽，素有“吴下名园之冠”之称。一座座奇山玲珑俊秀，有的像精雕细琢的香炉，有的像层层叠叠的彩带，有的恰似含苞欲放的水仙!寒山寺里有一口大钟，每年除夕世界各地的游人慕名而来听钟声，因为钟声能消除烦恼，而据说人有108种烦恼，所以每次敲钟都会敲108下，每一下就可以消除一种。伴着钟声和雨声，我们依依不舍得离开了这座美丽的城市。



长勇攀登 无限风光在险峰

（健身俱乐部 李红伟）经历了一周的绵绵细雨，终于迎来了久违的晴天。在这美好的春光里，启航党支部携手悦青春健身俱乐部于3月25日举办主题为“道阻且长勇攀登，无限风光在险峰”的栲栳山登山活动。这次活动，不仅磨练了我们勇攀高峰的意志，增强了我们的体质，也加深了党支部和俱乐部成员之间的了解，增进了我们之间的感情。在美好的春光中，放松身心，让我们有更饱满的热情投入到以后的工作和生活中去！

We Are Family

（转换器营销中心 杨红）3月9日，转换器市场检查部新年首次户外拓展团建活动，在海珠农庄正式开展。一整天的拓展活动紧凑而又趣味十足。首个开展的项目是真人CS竞技游戏，在教练的指导下将作战设备穿戴整齐后，全员进入作战模式。经过五轮激烈的追逐战，决出了最终的胜负。在两队队长分别进行总结之后，大伙儿围坐在一起，聊着各自家乡的美食，唱着家乡的歌谣，谈天说地，其乐融融。



此刻，大伙儿的眼中再也看不见地域间的差距，只有兄弟姐妹间的情谊。一天的拓展训练虽短暂却深刻。一起奋战，一起分享，一起成长，体会过失败的失落，也品尝过成功的喜悦；领悟了团队的真谛，也明确了自身的责任。成员们怀着对未来的美好祝愿，带着满满的正能量回归岗位。

三月女人天有健康 更美丽

——三八女性节系列活动报道

春意三月，涌动的是生命的悸动，青草萌动、百花待放，就像生命最初的美好。美好的季节也让所有的人的心情也变得清新、舒坦，为迎接三八节日的到来，集团和各事业部分别组织开展三八系列主题活动。

遇见最好的自己之第35期健康素养工程《穿衣之道》——集团

女性撑起的半边天已是绚烂美丽的景致，职场和生活平衡之间，为更好传递优雅穿搭精致生活理念，2月28日第35期健康素养工程《穿衣之道》顺利开展，活动邀请集团女性经理级以上和高层领导夫人参加。会议还邀请到国家高级形象设计师、形象礼仪高级讲师刘老师开展以女性的妆容、穿衣之道课程培训。从专业角度为公司职业女性打造更好的自我职业、生活形象，善于发现自己的美，从而遇见最美的自己。最后现场变身环节中，刘老师为不同风格女性搭配不同衣服，讲解不同穿搭技巧获得一片赞誉。



3月女人节 靓丽妇女节——墙开事业部

3月8日早上墙开事业部行政部6名工作人员便开始兵分两路，亲自为全体女员工们现场送祝福送礼品。从办公楼到厂区分散的各个办公点，从立体仓库到制造部各个车间，从宁波公牛到二分厂，将礼物送到1500名女员工的手中，收到礼物的每一个人都感到非常开心，幸福之情溢于言表。



健康女人节，情暖三月天之第36期健康素养工程《健康义诊》——集团

3月7日，集团携手观海卫镇医院联合开展“健康女人节，情暖三月天”免费体检活动，累计共有1000余人积极报名参加。为了保证体检工作顺利开展，3月7-17日之间，观海卫镇医院分别针对集团公司师桥、龙山及匡堰不同厂区的员工进行了体检服务。员工在现场只要用职工医保卡进行挂号，花费10元挂号费，即可享受七项免费检查，除基础五项、内科、外科、血液、心电图、腹部B超等常规检查外，还专门针对女性身体健康妇科类进行了检查，在关心公牛女性身体健康的同时，唤起了她们在忙碌工作、生活之余，对自身身体及心理的关注，保证更健康、和谐的生活状态。



爱最美丽 致三月女神亲启——LED事业部

三八”妇女节如期而至，为增加节日气氛，缓解紧张繁忙的工作压力，提高女职工的整体素质，增强女职工的工作积极性和创造性，发扬“团结拼搏、开拓进取、与时俱进，无私奉献”的精神，使女职工们能全身心投入到工作中，LED事业部特意为每一位女性员工准备了节日礼物。让大家感受节日带给她们的喜悦和快乐，使大家能以更加饱满的热情、最佳的工作状态在自的工作岗位上创造新的业绩，同时也极大的增强了公司凝聚力。



你是人间三月天，致我所见过最优秀的女士——转换器事业部

在“美女节”即将来临之际，转换器事业部为了让公司女员工度过一个开心的节日，加强公司员工之间的交流，增强女性员工的幸福感，3月8日当天，转换器事业部各位有爱的男神们自发地到事业部及集团各个办公室，亲自为美丽的她们送去一束鲜花和巧克力，也送去祝福与问候。愿所有美女们都能有一个“阳光的心态”，做一名“幸福、快乐”的女生。



三月芬心谁与共，化作玫瑰情更浓——数码事业部

在这特殊的节日里，数码精品事业部给事业部全体女同胞们送去小小的心意、大大的惊喜。上班伊始，早早准备好了的鲜花送到了小分队手上，送花使者们难掩激动心情，纷纷拍照抒发情感。下午，事业部欢乐小分队踏上前往龙山的旅途，去见我们线材美女们。为了更好地了解一线员工们工作及生活的状态，趁着这股“女王节”风，事业部召开了2017年首次员工代表恳谈会。



俱乐部百花齐放 趣味生活在身边

为贯彻落实集团“安居乐业”项目，加快推进企业文化，提升团队凝聚力与战斗力，增进员工认同感与归属感，2017年初在集团党群办的大力推动及各部门领导的积极配合下，本着为更多员工打造健康、和谐、幸福的职场和家庭生活的原则，集团女经理俱乐部、上海综合协会俱乐部、上海电商综合俱乐部等相继成立，至此，集团俱乐部队伍进一步扩大，影响力范围也进一步扩大。相信未来，在集团领导及俱乐部负责人的积极引导下，公牛的俱乐部文化将会更加丰富，也会为更多地员工带来福祉，让更多的人享受职场生活。

电商事业部 黄良伟



姓 名：**女经理俱乐部**

出生日期：2017年2月28日

籍 贯：集团

标 签：女神 巾帼 交流

形象代言产品：公牛小白（Hello Kitty版）

代 言 词：不一样的生活，一样的精致

性 质：本着打造健康、和谐、幸福的职场和家庭生活，建立女性交流平台，以健康、和谐、互助、有爱为准则，以让女性职场、家庭更美好为宗旨，特成立集团女经理俱乐部。该俱乐部是由公司11职等及以上女性经理自愿结成的联合性社会团体，俱乐部隶属于公牛集团公司工会，是集团党组织、工会联系女职工的桥梁和纽带，接受业务主管部门即公牛集团有限公司党群办的业务指导和监督管理。



姓 名：**上海综合协会俱乐部**

出生日期：2017年3月7日

籍 贯：上海品牌中心、智能物联研究所

标 签：联合 运动 棋牌

形象代言产品：G20 3D钻面开关

代 言 词：睿智精英，尽享生活



性 质：上海综合协会俱乐部是由公牛上海品牌中心与智能物联员工自愿结成的联合性社会团体。俱乐部单项活动组有：羽毛球组、乒乓球组、围棋组、中国象棋组、五子棋组、国际象棋组、三国杀组、桥牌组。目前俱乐部已经相继组织开展棋牌活动，不仅丰富了员工的业余生活，更提升了上海团队的凝聚力与归属感。



姓 名：**电商综合俱乐部**

出生日期：2017年2月17日

籍 贯：电商事业部

标 签：羽毛球 青春 活力

形象代言产品：魔方插座

代 言 词：魔都时代，涌动芳华

性 质：该俱乐部是由电商事业部成员自发组成的联合性社会团体，组织命名为公牛电商综合俱乐部，隶属于公牛集团工会，接受业务主管部门即公牛集团有限公司党群办的业务指导和监督管理。该俱乐部旨在推动电商事业部群众性集体活动的开展，为各位运动爱好者提供一个交流球艺、增进情感、共同提高的园地，以团体羽毛球活动为主要内容，其他类型项目依照季节变化进行调整。



春日物语

——赏电影《四月物语》有感



前两天收到朋友发来的消息，说是他家后山上种着的樱花树开花了，附上了一张阳光下樱花开放的照片，想起鲁迅先生也曾被樱花盛开的场景所折服，写下的那句轻盈温柔的“上野的樱花浪漫的时节，望去却也像绯红的轻云”。脑海中忽而浮现出了一位站在日光中，拎着凳子，轻抖衣裳落下一地樱花瓣的少女，眼前仿佛又瞥见一抹春意，想起了那部岩井俊二执导的电影《四月物语》。

四月，东京的樱花一夜之间开满了枝头，又开始渐次洒落。一位名叫榆野卯月的北海道少女，跨越了近一千公里的距离来到东京的武藏野大学读书。伴随着春季的一场樱花雨，她开始了在陌生城市的独自生活。影片用大量篇幅描绘了卯月身边开朗热心的同学，谨慎小心的邻居，和蔼温和的杂货店主，耐心负责的导师以及在电影院遇见的奇怪观众与在书店打工的男孩。她试图将自己融入城市的每一个角落，小心翼翼，带着些许哀愁与寂寞，但又充满了年轻独有的朝气与可爱。

开学自我介绍时同学好奇地问她为什么选择来武藏野读书，卯月罕见地支吾着说了一句对不起，在此编剧随手埋下了一个谜题。随着回忆的插叙逐渐递进，观众得以发现埋在少女心中的青春秘密，在电影尾声终于得见这位深藏在卯月心中的少年的样子。原来卯月的心中早已认定了这所大学，因为武藏野中有她喜欢的学长。偶然得知的消息使得一位原本成绩恶劣的女孩在经过不懈努力之后考上了名校，我想这是一个隐藏在单向情感下的奇迹故事。

卯月的爱恋是一场彻头彻尾的单向故事，那位她喜欢到拼命努力，只身一人来到陌生大都市的学长只模糊的记得她是高中同校的学妹，这场单恋单向到不需要任何结果。在面对爱情的时候有些人会选择勇往直前大胆追求，有些人则会选择退居一旁远远观望，而卯月没有退缩也没有追求，她只是尊重自己小小的爱恋，并竭尽全力给它一个交代。她像一个普通的观众，小心翼翼地围绕在学长身边，严守着不远不近刚刚好的距离，在明媚灿烂的四月春光中，汲取着这份感情带来的力量。

《四月物语》是一部很适合在春天看的电影，它与岩井俊二最出名的《情书》中展现出的凄美不同，它是如此的温柔唯美，像一曲缱绻的抒情歌，像一篇细腻的散文，像一首用春意烂漫的少女情怀编织出的诗。它的节奏很慢，慢到初看会觉得不适应；它的感情很淡，埋藏在少女心底的爱恋展露的很少，初到陌生城市的哀愁寂寞露出的不多，一切都是淡淡的，像是春天偶尔拂过那一丝微风，

像是被微风撩起的几缕发丝，像是掉落在几缕发丝上的樱花瓣。

没有情节的大起大落，没有情感的复杂纠葛。故事的开始与发展都如同樱花一般静静的盛开，静静的凋落。电影的画面与配乐美到让人说不出话，一段段安放适当的情节浓缩成一个个标志性的青春符号，樱花开了又落的街道，永远热闹的武藏野大学，少女骑着的自行车，书店中忙碌的男孩，雨天伞骨折了的红雨伞。青春的情结不需要太多的负担，它是如此的干净简单，一如卯月偶尔受惊时睁大的清澈眼瞳，又似四月从天空洒落的春雨，打湿了那顶少女握在手中的红雨伞，色彩鲜艳，印着榆野卯月最后的笑脸，不会随着岁月消褪，永远红的那么直接而艳丽。

《四月物语》是一个人的暗恋史，更是四月天中一个女孩的成长史。这份单恋于卯月而言，恰如沃土之于花朵。她没有在这段感情中孤芳自赏，自我感动，而是选择扎根于此，汲取养分，在这份酸甜交织的暗恋中成为了更好的自己。在导演镜头下，榆野卯月直视内心感情的勇气与对自己的尊重是如此的唯美，美的令人神往，她就像是一棵樱花树，安静盛开在春天里。

又是一年春。

墙开市场部 沈萧葳

春天的真谛

在一年四季的春、夏、秋、冬中，毋庸置疑，最让人们喜爱的莫过于要算是春季了。别的且不说，仅是春天那美丽的景色，就让人如痴如醉，流连忘返。古往今来，文人墨客撰写的吟咏春天的诗词美文可谓是数不胜数。“不知细叶谁剪出？二月春风似剪刀”，你看他们笔下的春风何等形象生动；“好雨知时节，当春乃发生，随风潜入夜，润物细如声”，他们写春雨，是多么的出神入化；“日出江花红胜火，春来江水绿如蓝”，他们写春水，更是惟肖惟妙，让人拍案叫绝；还有写春山的佳句如：“江流青罗带，峰聚碧玉簪”；写春色的丽词如：“春色满园关不住，一枝红杏出墙来”等等，真可谓美不胜收。可不是嘛，在艺术家们的慧眼里，春天就像是清丽纯洁、百媚千娇的少女，春天就像是萧洒谦和、玉树临风的处子。那样的丰姿绰约，让人怦然心动。

然而在我看来，人们之所以对春天情有独钟，并不仅止于春天景色的美丽，而更重要的却是春天所蕴含着的丰富的人文意义以及这些意义给予我们人生带来的启迪。景色固然能让人赏心悦目、心旷神怡。但人的生命中更重要的却是精神上的充实和升华。在这一点上，较之炎热的夏天、萧瑟的秋天、尤其是冰冷的冬天，春天就具有更大的优越性。不待言，冬是冷酷无情的，见以凛冽的朔风，皑皑的白雪，冰冻的地壳，从而摧毁了世间的一切生机！固然要令人诅咒而厌恶，反之，春则以她的博爱和善良，让死去的花草复生，枯萎的树枝复萌，久眠的虫儿苏醒，寂寞的鸟儿飞鸣，固然值得歌颂而欢迎。

再是从时序来看，春是全年之始。始者，“根也”（《礼记 昏义》）。万物始于根。“万丈高楼平地起”，根基打扎实了，以后的一切也就成功了一大半。从这个意义上说，春也就是万事万物成功的基础。如果把人生中的童年、青年、壮年、老年与春、夏、秋、冬天四季作比，童年便是生命的春季、是人生中最美妙的时光。童年天真烂漫、单纯无忧，快乐无邪，正因为童年是人生之初，纯洁得就像一张白纸，一块白玉，没有污垢、没有瑕疵，才可以写最美丽的诗句，才可以画最美丽的图画。也因此，春天是播种理想、播种希望的季节。“一年之计在于春”。在这个人生时段，可以自在地寄托对明天的希望，描绘未来的蓝图。有了希望，才会有行动，有动力，也才会有成功。

而最让人感奋的是，春天是青春萌动、生命萌发的季节。是活力和青春的象征。在春天，放眼望去，天地间满目滴翠，一片葱绿，青山含黛、芳草铺茵，到处是生机勃勃、生气盎然。春总是给人以蓬勃向上、奋发努力的斗志的鼓舞，她让我们懂得，在人生的道路上，只有时刻保持着无坚不摧、锐意进取的精神。我们才有可能攀登胜利的高峰，才能到达理想的彼岸。

而只有当我们领悟了这一切，我们才可以说自己真正找到了春天的真谛。

集团党群办 李道一

喜欢在深夜看樱花

——我的三城樱花

最近，中国诗词大会火爆朋友圈，勾起了时代对于古典文学的追求。说到古诗词，“少年听雨阁楼上。红烛昏罗帐。壮年听雨客舟中。江阔云低、断雁叫西风。而今听雨僧庐下。鬓已星星也。悲欢离合总无情。一任阶前、点滴到天明。”蒋捷的这首《虞美人》是我甚为喜欢的一首词，不同的人、不同的情境读起来都会有不同味道。而今每每读来，都不由得和身边的朋友感慨一番，在这个鲜肉腊肉混淆的年纪里，似乎我也没有什么可以用来倚老卖老的，但智者常言，若对自己都过的路都没有一丁点儿想法，那就说明你还在原地踏步。所以对于岁月这条路，也该提起笔来细思。



2010年，武汉，珞珈山

2009年9月，从家乡到武汉，背着行囊，我踏进了大学的校园，一圆懵懂少年的象牙塔梦，也成为了家乡人眼中的骄傲。现在回想起来，依然能清晰地记得初入校门时澎湃的心跳，睁大的眼睛，紧张又自豪的心情，还有一股专属于18岁的稚嫩与……，与无知吧。是啊，是该激动啊，数载寒窗，换来一纸红书，开启人生旅程，也该无知吧，只是这无知在现在看来该是褒义吧。

转年4月，三五成群，一起逛完森林公园，热热闹闹地商量着一起沿途走到武汉大学去赏樱花，十几公里的路途，从六点到半夜十点，一路打闹一路八卦，只为了去欣赏晚上才不收门票的武大樱花。于是印象中初次对于樱花的印象，是半夜昏黄路灯下，漫天的一树树泛着微黄的白色。静谧的夜空下，只有几位零散的摄影爱好者在专注的拍摄，这与白日里的喧嚣是天然之别，满树的樱花与武大的女生宿舍相得益彰，透露着一股恬静淡雅的味道。在没有朋友圈的年代里，用心就能看到悸动季节里的美好，才能看着春天最难得的味道，这味道似乎也留在了那段青葱岁月里，深夜，几个嬉闹的少年，从森林公园到珞珈山，或许是永远再难回去的画面，而这也是如今我闭上眼睛唯一能想起的关于武汉樱花的印象，在什么都不知道年纪里，总是会头脑一发热就会去做自己喜欢且想做的事情，哪怕疯狂，哪怕可笑，哪怕换不了一丝利益，却依然心满意足，就像那一树樱花。

后来，去武汉的看樱花的人越来越多，挤爆了校园，而我也在四年后，离开了武汉。



2014年，青岛，五子顶

2013年9月，随着北上的火车，从武汉到青岛，我开启了我人生的另外一段旅程，而我学习的专业也从原来的机械工程转到了化学工程，作为一名化工的研究生，为了不掉队，我开始穿梭在实验室与宿舍之间，专注在化学的世界里，挣扎在文献的海洋里，来来往往，反反复复。某天，在忙完实验后，已是深夜，忽然一阵清风习来，洁白的小花从空而降，抬起头，只见漫天的樱花，一树洁白，没有一丁点儿的别的颜色，我这才恍惚过来，又到了4月。只是太过匆忙的脚步，真的会让人忘记了周遭的美好，每天来来往往在这条樱花大道上，我能清楚的记得每天穿过这条大道我需要走大概3000步，而却忽略了它开花的季节。此刻，在空旷的樱花大道上，漫天的繁花风中缓缓飘送，闭上眼睛，轻嗅花香，远处传来犬吠，这也是多年以后，回想青岛樱花，我立刻想起的画面，因为这场景让论文的压力，毕业的压力，导师的压力，工作的压力在那一刻都得到了短暂的放松，又让人充满了动力与希望。还记得那时候正流行着《山楂树之恋》，故事的男女纯洁的爱情，让人羡慕，我没见过山楂树，但以后每次我走过樱花大道，我都会远望那株最大的樱花树，想象着美好的爱情故事。

毕业的那天，和三两知己好友坐在了樱花树下的石凳上，举起酒杯，仰望时光，铭记这份美好。



2017年，上海，某公园

2017年4月，我在上海，又再开始一段崭新的旅程，而这时我已经从18岁少年，到了26岁的青年。和大多数在上海打拼的年轻人一样，租房，上班，带便当，摩拜……这所城市里，装着太多人的梦想，充斥着太多的诱惑，高楼大厦给人动力也会让人压抑，而我也在这座城市成千上万的出租房故事里的一个。在某个夜晚，骑车回去的路上，夜骑闲逛，误入一处公园，却有幸撞上了几株恰好盛开的樱花，心泛涟漪，久久站在树下，静悄悄的，看一树樱花随风舞动，花瓣悬空而舞，一瞬间就想起了关于曾经年轻的梦想，关于山楂树的爱情，关于这座城市的未来，偶尔也会想起梁祝化蝶的故事，倘若化作一树樱花，任岁月静好，岿然不动是否也是一种结果。这场相遇，却让人感觉是多年以后的重逢，一城换一城，旅程一段接一段，朋友跟我说：“越长大，越发现不忘初心有多难”，是啊，樱花树下的成长是否长成了小时候老师的命题作文《长大以后，我要做一名……》里的样子。

年年岁岁，岁岁年年，今年武汉的樱花应该依旧灿烂吧，今年青岛的樱花又该吸引许多外来的游客吧，今夜，站在阳光上，打开窗户，独自凭栏，静思。

三城樱花，花开花败，梦依旧在路上。

电商事业部 黄良伟

春的含义

前两天坐火车一路南下，经过大片盛开的油菜花田，嫩黄金灿，心底不由地升腾起一股欢喜：春天到底是来了！

朋友圈也变成了一片花海。赏花踏春的人，沉醉于花红柳绿的美景；



层层叠叠的茶园里，采茶人喜盈盈地摘下翠绿肥硕的茶芽；田间劳作的耕耘者，满怀希望地撒下种子。

四季流转本无始终，但聪明的人类辨识自然规律，又巧妙地将春作为时间循环的初始，于是这个季节被赋予了耕作、播种和希望的意义。

这个季节生长的万物中，自有人类这个既平常又特别的物种。作为太阳系中一颗普通行星上的生物，从宇宙星系的角度看，人类不过是沧海一粟。但偏偏这个高等生物又在几千万年的进化中不断繁衍、迭代、探索，成为一个智慧又特殊的存在。

我们每一个人，也是这时间、空间和进化的一部分。

年岁渐长，会越发体会到时间的珍贵和自我生长的重要。孩童时期懵懵懂懂，只顾贪玩，对时间的概念只是“天怎么黑得这么快，又要回家了，还没玩够呢”；读书时代忙着应付考试谈恋爱找工作，有的是对未来的畅想，总觉得时间还很多，变老是件多么遥远的事。直至进了职场，成立了家庭，被工作、生活等诸多琐事消磨了热情，变成了自己曾不屑的那一类无聊又无趣的人。

你是不是对现状不满总是有很多抱怨却没有勇气去改变？

你会不会在午夜梦回时忆起曾经的理想和很多很多的憧憬？

你有没有羡慕嫉妒过朋友圈里那些过着你想要的人生的人？

如果是，除了抱怨、回忆和羡慕外，你为自己做过什么吗？

“环游世界”大概是这个世界上重复率最高的梦想。我的朋友紫漫，因为喜欢旅行，在工作之余独自背包清走十年，走遍中国又周游了20多个国家，出版了自己的旅行游记《阳光下的清走》。

是的。“有一些高跟鞋走不到的路，有一些喷着香水闻不到的空气，有一些在写字楼里永远遇不到的人。”你和她的区别，也许只是你永远停

留在“梦”，而她为此制订了计划做出了预算攒了工资买了机票写了游记。

很多人喜欢唱歌热爱文学，但很少有人能在工作以

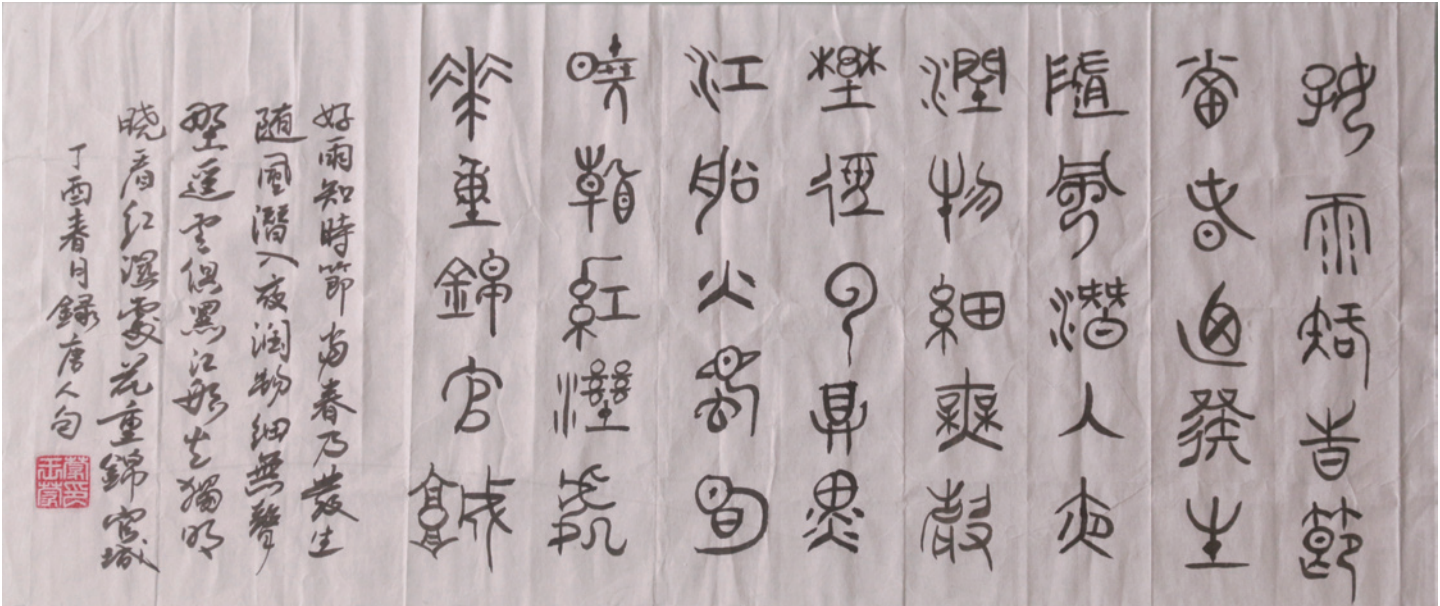
后还坚持唱歌和阅读。朋友Winnie，在无比忙碌的工作之余自学编曲写歌录音，终于在去年夏天完成了她的数首原创歌曲。她用十年的时间，一点一点靠近她的心愿。她说“这次写歌，感觉像是在雨后星空下的无垠荒原。”而她的母亲，一位文学爱好者，笔耕数载，历经四年的心血，也在今年3月出版了自己的长篇小说《汉桑树》。

是的。我见过很多这样的人，不管外界如何评价有多少阻力，始终选择遵从内心，在不易的现实生活中凭着自己内在的那一束光和努力，在坚定踏实追逐热爱事物的路上越走越从容，越走越开阔。我常想，人与人之间，最大的差别也许不是智商情商条件能力，而是“行动”的意愿和“坚持”的能力。

如果从未折腾去实现梦想，不敢尝试因为害怕失败，不再期待因为希望会落空，不怨不悔爱一场哪怕痛苦受伤，拿什么回忆人生？

我想，这大概也是春天的含义吧。四季的初始，像极了孩童般的大胆天真，怀抱一颗赤子之心，不管处于什么年龄怎样的境况，内在永远是年轻的，可以尽情地笑，肆意地哭。心里总有一团火，有对未来的希望，对生活的热爱，还有对这个世界的相信。想到的，就去做，用每一个行动的当下，铸就成梦想的未来。

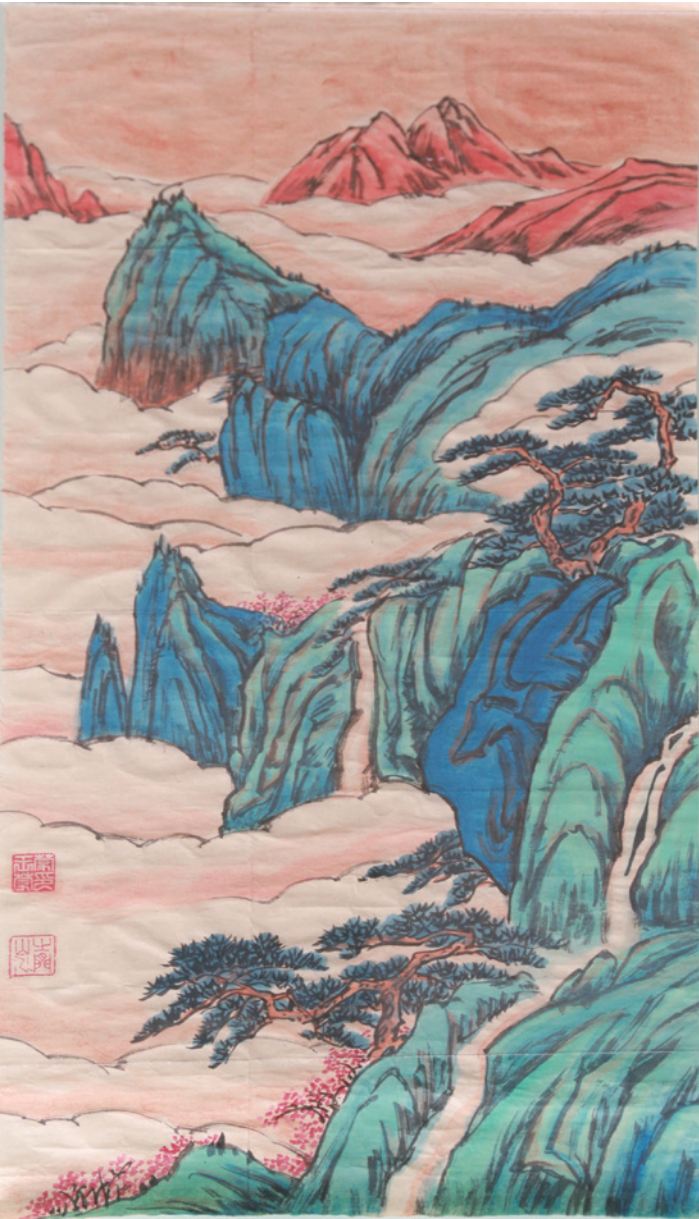
吴沐熹



诗《春夜喜雨》
——美术书画俱乐部 王蒙蒙



探春
——数码事业部 产品策划部高级工业设计师 高诗博



《山水之间》 阳春布德泽，万物生光辉。
——美术书法俱乐部 王蒙蒙



《花水怡情》 人间四月芳菲尽，山寺桃花始盛开。
——美术书画俱乐部 葛秀士



微城
——集团产品策划与传播 岑月圆



春江水
——集团党群办章梦甜



京都—金阁寺

数码事业部 产品策划部
高级工业设计师 高诗博