

眸

季刊
总第5期

新赛道 新起点 新姿势
公牛五星标杆打造
与地产合作破局工程市场
连接生活 LINK EVERYDAY
向智能取电时代“智”敬



忠信诚和 专业专注



微笑在公牛

主 办 公牛集团有限公司
承 办 集团党群文化中心
协 办 “绿草地”编辑部

编 委 会
顾 问 陈彩莲
委 员 郑湘洲 李道一
法律顾问 陈云和

主 编 陈 嫦
责任编辑 章梦甜 裘佳娜 黄良伟 岑月圆
编 委 黄少鹏 杨 红 黄栋芳 陈云和 卢立平 余京遥
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 0574-58965449
投稿邮箱 gongniubao@126.com
公司网址 www.gongniu.cn
出版时间 2018年4月



目录 Contents

田野

08 动向

萌芽

10 新事

木荣

13 品新

青松

观察
14 [专题] 2018新春联欢会

共荣

人物
22 经销商与墙开的故事
——访墙开常熟经销商 周成威

江川

会务
24 公牛携四大品类新品亮相2018 AWE
28 1号店创始人畅谈企业管理、互联网及智能化
30 回首·展望
——2017年物流承运商大会顺利召开

耕耘

关注
32 [专题] 公牛营销315特别报道
40 公牛智立方USB插座向智能取电时代“智”敬
42 公牛与地产合作 破局工程市场
44 五星标杆打造，让一部分人先强起来
48 新赛道 新起点 新姿势
——2018年供应链中心运营模式解读
50 分享流程知识 传播流程文化
——从流程沙盘推演启航
52 [专题] 快乐积分 快乐之旅

峰言

知识
54 法商专栏
56 廉政专栏
58 健康专栏

律动

游记
60 开门红 乐逍遥
星火
62 启航，奋进在新时代的春天里
63 微党课：2018全国两会精神在我心中
活动
64 [专题] 3.8节系列活动报道
[专栏] 朗读者
66 姚秋萍：走在新时代的春天里
[专栏] 健康素养
70 如何应对焦虑和压力 学会自我关爱
71 “女性防癌”公益讲座走进公牛

心蕊

感想
72 春暖花开：有人偷偷爱着你
74 春语听呢啲

散文
75 惊蛰

影评
76 怦然，不仅仅是心动

乐评
77 春之声

书画
摄影



董事长2018新春致辞

尊敬的高书记，各位领导，各位来宾，各位同仁：
大家下午好！

今天，我们在这里欢聚一堂，盘点过去一年的收获，表彰先进，展望未来，共贺新春！在此我谨代表公牛集团，对各位的到来，表示最热烈的欢迎和衷心的感谢！

过去的2017年，我们克服了内外部环境的不利影响，取得了不俗的成绩，我们的四大主导产业均出色地完成了预定的目标。插座作为公司的支柱业务，“插座专家与领导者”的地位进一步巩固；战略发展业务墙壁开关，在竞争日益激烈的情况下，行业第一的优势进一步扩大，公牛装饰开关的知名度和美誉度不断提升；两个种子业务LED照明、数码配件营收规模双双呈现出了快速增长的态势；电商平台销售较去年同

比大幅度增长，远远超出了同行的增长。在这里，我谨代表集团，对全体同仁的辛勤付出、各级领导的支持与厚爱，表示衷心的感谢！谢谢你们！

过去的一年，我们持续加大产品和技术创新的力度，推出了一大批深受消费者欢迎的新产品，如USB新系列插座、G18大面板开关、LED灯带和阅读灯等，尤其是G18大面板开关，上市不到一年销量就创造了行业的纪录；金属车充、魔方USB插座、G28连框开关、LED灯带、电子定时器、智立方插座等10款产品还分别获得了德国IF奖、中国创新设计红星奖、金点设计奖等国内外权威大奖，并获得了105项国家专利。

过去的一年，我们持续完善转换器、墙壁开关的渠道体系，不断提升营销管理的精细化水平，初步完成了LED照明和数码配件产品的全国渠道布局。我们还积极开拓海外自主品牌和跨境电商业务，努力探索国际化发展的途径。同时，我们在每年投放十多万块店招的基础上，还在中央电视台、东方卫视、深圳卫视等媒体以及300多列高铁上进行了大规模的品牌推广，大大提升了公牛品牌的知名度和美誉度。

过去的一年，我们紧紧围绕少人化、精品化战略打造精益供应链。通过大力发展自动化、模塑一体化、垂直供应链，大大提高了

生产和营运效率。我们通过推行精品工程，以数码产品的工艺要求和工业产品的可靠性要求这一个全新的标准，不断提高公牛产品的质量水平。

为顺应公司产品多品类及业务快速发展的需要，我们积极推动了集团组织架构的变革，完成了由“事业部制”向“三支柱”管控模式的转型。

过去一年，我们持续加大企业软实力建设，全面引入积分制管理，并持续落实“安居工程”，进一步增强了企业的凝聚力和感召力。同时，我们还积极履行社会责任，持续为慈善事业贡献自己的力量。

成绩属于过去，未来仍需努力。2018年，我们将继续深耕民用电工领域，进一步巩固插座、装饰开关的领导者地位，努力培育LED照明、数码配件这两个种子产业。加强全品类品牌建设，通过不断的变革创新，努力实现更高、更远大的目标。

各位同仁，新的一年，新的征程，让我们一起共同努力，不忘初心，砥砺前行，为把公牛打造成“国际民用电工行业的领导者”而不懈努力！最后，值此新年来临之际，提前向在座各位拜个早年，祝大家在新的一年里身体健康、工作顺利、阖家幸福！

谢谢！

家事

► 声音



在“连接生活Linkeveryday”公牛集团2018新品发布会上，阮总表示：“将此次发布会的主题命名为“连接生活Linkeveryday”，代表了我们公牛的一种坚持——无论是传统用电时代还是智能用电时代，在产品上不断突破创新，创造“不一样的插座”。近年来，我们不仅在传统插座上不断推陈出新，而且还推出了包括WiFi插座、魔方插座、防过充USB插座等一大批智能化产品，以实现对用电产品全方面的控制，这些产品获得了众多用户的青睐。同时，为了满足更多样化的用电需求，公牛还“不止生产插座”，将产品线拓展到墙壁开关、LED照明以及数码配件，满足用户居家、办公、旅行等不同使用场景下的用电需求，让消费者24小时时刻保持在线。”

“截止目前，公牛拥有有效专利数达到551件。公牛魔方USB插座、G28联框开关、爱眼LED灯带、电源变压器等10余款产品分别获得了IF、红星、金点等国内外设计大奖。未来，我们还将继续不断的加大研发投入、技术升级，为全球的消费者提供更安全、更智能、更时尚的用电产品。2018年，公牛将为人们连接更美好生活继续奋蹄前行。”

► 数字

7000

2月23日，供应链中心、新业务中心在五大基地以新春抽奖的形式迎接开门红，奏响开工集结号，感恩17年陪伴，祝福18年吉祥如意。近7000名员工沉浸在期盼中奖的兴奋和激动中。

4

2018年3月9日，中国家电及消费电子博览会(简称AWE)召开之际，公牛集团携四大新品在上海新国际博览中心举行了主题为“连接生活 Link Everyday”的2018新品发布会。

1

公牛智立方USB插座（WiFi版）一举摘得2018年“艾普兰产品奖”，公牛智立方USB插座（WiFi版）也成为了本届艾普兰奖唯一一款获奖的插座类产品。

250

1月22日上午，公牛集团2017百名积分标兵暨年度之星表彰大会在师桥基地隆重举行。250余名积分标兵和年度之星代表参加了本次会议。

► 热词

三现主义

指的是现场、现物、现实。就是说，当发生问题的時候，管理者要快速到“现场”去，亲眼确认“现物”，认真探究“现实”，并据此提出和落实符合实际的解决办法。这样做的好处是不言自明的。所以我们要求员工一定要养成这样一个好习惯，并且以自己的行动影响客户企业的管理者。

四纵六横

供应链从整体业务的角度，分成纵向职能线+横线业务线，供应链共同集成为四大业务朋友圈，四纵为朋友圈群主（质量Q、毛利C、交付D、少人化I），六大专业化工厂为朋友圈核心成员（六大工厂）。通过一系列的变革，四纵牵引业务方向，组织统筹业务展开，六大专业化工厂将独立核算，边界清晰，各自承担并发挥工厂的专业化属性，也是供应链综合绩效的承担者与体现者。

国事

► 聚焦



两会

全国政协十三届一次会议、十三届全国人大一次会议分别于3月3日、3月5日北京人民大会堂隆重开幕。未来十多天时间里，近5000名优秀政协委员、新一届人大代表将在这里共商国是，听取审议工作、提案报告，谋划新时代改革发展大计。3月17日，习近平同志全票当选为中华人民共和国主席、中华人民共和国中央军事委员会主席，这是近3000名全国人大代表的集体意志，是13亿多全国各族人民的共同心愿。

一箭三星！中国航天开启“超级2018”

31日11时22分，我国在太原卫星发射中心使用长征四号丙运载火箭，以“一箭三星”方式成功发射3颗2米/8米光学卫星星座（即高分一号02、03、04卫星）。11点56分，3颗卫星成功入轨，为自然资源调查监测和保护监管再添“火眼金睛”。此次首个民用高分辨率光学业务星座的成功建立，标志着我国航天火箭发射技术和人造卫星技术趋于成熟，同时也是我国航天科研工作者智慧的结晶。



第五个南极科考站——罗斯海新站

2月7日，在庄严地国歌声中，中国第34次南极科考队在恩克斯堡岛举行了简短而隆重的罗斯海新站选址奠基仪式。建设罗斯海新站是“雪龙探极”重大工程的重要任务之一，我们要贯科学规划使之具备“一站多能”的综合观测能力。罗斯海区域既是南极考察与研究历史最长又是南极国际治理的热点区域。我国在此区域建设新站，是积极参与极地全球治理、构建人类命运共同体的务实举措，开启了新时代南极工作的新征程。

天下事

► 视野

平昌冬奥会



第23届冬季奥林匹克运动会（平昌冬奥会）以“激情平昌，和谐世界”为主题于2018年2月9日-25日在大韩民国平昌郡举行。来自92个国家和地区的2920名选手参加本届冬奥会比赛。最终，中国体育代表团共获得9枚奖牌，其中包括1金6银2铜，占据奖牌榜16。作为下届冬奥会的主办国，中国在韩国平昌冬奥会闭幕式上为各国观众送上了精彩绝伦的8分钟形象展示表演。“北京8分钟”的定位是：科技、未来、现代相结合，把冰屏、人工智能、地面投影等科技元素相结合，从而诠释2022年北京冬奥会的人文与科技精神。

猎鹰火箭



2月6日，美国私营公司太空探索(SpaceX)在佛罗里达州肯尼迪航天中心成功发射重型猎鹰火箭，把一辆桃红色特斯拉跑车送入地球至火星的椭圆形轨道。此次发射的重型猎鹰火箭是目前人类现役火箭中运载能力最强的一款，也是自美国航空航天局土星5号火箭在45年前发射、将宇航员送上月球以来最强大的宇宙飞船。

世界移动通信大会

2018年世界移动通信大会2月26日在西班牙巴塞罗那开幕。世界移动通信大会一直是移动通信产业的风向标，在为期4天的展会中，来自全世界的2300多家企业将发布和展示其最新的通信产品和技术，本届大会的与会人数超过10万。



公牛集团股份有限公司
第一届第五次职工（工会会员）代表大会隆重召开

1月18日，公牛集团股份有限公司第一届第五次职工（工会会员）代表大会隆重召开。会上，集团工会主席陈彩莲就公司监事会职工监事、工资集体协商职工方代表团与企业方代表一起召开的公牛集团2018年工资集体协商会议决议进行通报，并分别与集团、各子公司职工代表签订了2018年度《集体合同》与《工资集体协商协议》，标志着集团民主化管理、规范化发展再上新台阶。

党群文化中心 厉蒙



产品发展中心产品策划部任职资格启动会顺利召开

1月18日，为快速响应业务部门需求、解决业务痛点，产品人力资源部以产品策划部为试点部门，产品发展中心产品策划部任职资格管理项目正式启动。启动会伊始，人力资源中心总监兼公牛大学校长李雨从公司战略、部门需求、员工发展三个方面阐述了任职资格项目的至关重要性，相信通过人力资源中心和产品策划部各位成员的共同努力，一定会在公司树立起任职资格第一支旗杆！

人力资源中心 齐花



供应链中心2017年首届“公牛杯”优秀质量改进项目发表暨表彰大会圆满结束



1月19日，公牛集团供应链中心质量管理部组织召开2017年首届“公牛杯”优秀QCC项目发表暨表彰大会。质量管理部经理廖均梅对此次发表赛给予高度肯定，并要求2018年继续深化质量改进(QCC活动)，要从“坐诊专家到赤脚医生”的转变，发动以“让更多的人参与质量改进”为使命感，以打造公牛优质的产品质量改进项目为驱动的价值观，建立一套特殊的质量改进人才培养机制，为后续公牛集团全面质量管理奠定基础。

供应链中心 王建



PLM系统推广培训取得阶段性成果

在项目组与各部门种子用户的大力推动下，PLM系统自1月4日正式上线以来，墙开、转换器产品开发部已开展多次扩展培训，涉及采购、质量、交付等多个部门，共166人次。PLM系统的推广培训取得了阶段性的成功，为产品协同开发打下坚实基础。未来，PLM项目组也将再接再厉，继续开展培训，让更多的公牛人能认识、接受并熟练运用PLM系统。

产品发展中心 禹芮

热烈庆祝公牛博士后
工作站顺利通过开题报告

1月19号，博士后工作站研究课题《转换器壳体用耐刮擦PP材料开发》顺利通过开题报告。自此，博士后工作站正式建立。未来，公司将进一步依托课题研究、加大科研投入力度，充分发挥公司在工程实践与高等院校所在理论研究两方面的优势，并进一步增强公司自主创新能力，提升核心竞争力，促进公司持续发展。

产品发展中心 周建军



供应链中心少人化和毛利朋友圈
联合周会报道



1月26日，供应链中心组织召开少人化和毛利朋友圈联合周会，积极践行公司降本增效理念。会上，供应链副总裁周正华总结指出，我们核心的目标之一是追求毛利项目，目前军长、参谋长未被挖掘出来，需要加大关注，同时采购认证朋友圈需要日常化管理目标、毛利、大宗材料。另外工厂端方面，基础是稳定的交付与质量，二楼核心是稳定的毛利，三楼为文化、氛围、三现主义。

供应链中心 陈燕清

对标业界 让流程落地公牛
——“供应链流程优化”项目第一阶段顺利完成

3月5日，为了更好地完成公牛集团流程建档计划，搭建流程优化、改革基础，流程及标准化中心正式启动“供应链流程优化”项目。整个项目将跨时三个月，针对两个试点领域（供应链中心计划与订单履行流程、采购流程）的流程现状，引进业界先进的流程管理方法，通过一致、标准的流程要素构建业务流程并输出流程文档，使管理者及流程相关人员对业务流程的理解形成共识，最终解决因流程未标准化导致的业务痛点问题。

流程及标准化中心
方婷婷



公牛人贾磊荣获2017宁波大学生就业之星

2017宁波市大学生就业之星评选结果于2月3日正式出炉，公牛集团供应链中心订单管理部经理兼交付体系总监助理贾磊榜上有名！

人力资源中心 潘秋依



学以致用 高效融合
——2018联合营销共享支持部文员培训

3月6日至3月7日，联合营销中心迎来了20位驻外联合办事处文员的培训会，更有各营销系统的文员旁听参与。会上，张淑荣总监从文化认知、中华民族文化、公牛核心价值观、营销服务理念、四个方面出发，阐述了营销服务的理念是“支持、协作、共享、共融”，同时也希望文员能够与业务团队高度融合，为业务团队做出更多的贡献。

联合营销中心 马蒙晨



公牛集团供应链中心TFT特别行动小组任命会顺利召开

3月9日，供应链中心质量管理部质量工程组织了供应链中心TFT特别行动小组的任命会。会上，质量管理部高级经理廖均梅希望团队在整个异常处理过程中，肩负荣耀与责任，创造更大的团队价值与个人价值，为公司带来更大的价值，为公司迈向规范化、标准化的国际企业的关键一步做出一份贡献

供应链中心 陆沈培



火灾无情 公牛有情

3月12日晚20:30左右，仅与我公司龙山基地外租二号仓库（华星仓）一墙之隔的朴锐科技生产厂房突发火灾事故，灾情紧急不容懈怠，除拨打119报警电话请求外部救援外，我司员工迅速启动公司火灾事故应急预案，组织消防力量实施灭火救援。此次救援充分展示我公司消防应急队伍的组织性及专业性，让我们集体为见义勇为、不畏危险的“牛人”们疯狂打Call吧！

供应链中心 张泽亮



“专业、高效”构建公牛全面供应商管理平台——SRM项目启动会圆满完成



3月14日，公牛集团SRM（供应商关系管理系统）项目启动会伴着和煦的春风如期而至。SRM系统的引入，旨在科学、高效、全面地进行供应商管理，实现在与SAP紧密对接之下供应商同企业的无缝集成，高效响应生产、市场端变化，敏捷应对，随需而动，改变当下采购业务相对繁琐而离散的状态。让我们热烈祝贺SRM项目启动会成功召开，并共同支持和期待SRM项目由此顺利开展、圆满完成！

供应链中心 丛芳玲

聚焦标准 服务用户 互助共赢

3月15日，为了更好地提升产品相关部门对产品标准的理解力和解读力以及专业能力，以设计、生产出满足客户需求的高品质的产品，提升公牛品牌的综合力为目的，转换器新品质量计划组织一系列的有关产品标准知识的培训，第一期培训吸引了结构研发部、质量部、工程技术部等许多同事积极参与。希望我们可以继续相互学习、交流和分享，努力为公牛的美好明天而奋斗，以更专业的状态更好地为用户提供更优质的产品和服务。

供应链中心 周蓓莹



公牛医务室正式运营 这里有你想拥有的便捷

3月19日，为方便职工就医，保证职工的日常医疗需求，由原员工活动中心改造而成的医务室正式试运营！正规医院——慈林医院入驻公司，专业医疗团队坐诊，给员工提供良好的保健医疗服务，既便捷又舒心。医务室还配备良好医疗条件和医疗设备，开放所有问诊室、治疗室、理疗室、配药房；提供接诊感冒发烧头疼等常见病、多发病和用药需求外，也欢迎各位咨询卫生保健。

党群文化中心 余京遥



播下古窑卓越现场的种子——转换器工厂古窑分厂卓越现场项目启动大会圆满召开



3月19日，转换器工厂精益项目部顺利召开卓越现场项目启动大会。古窑分厂经理阮幼平强调，在推行卓越现场的工作中，希望大家扎根现场，多到现场指导工作，与一线员工一起去找问题，做改善，最重要的是努力去维持来拔高我们的现场。最后阮经理以一句“没有什么事情能难倒古窑人”来激励大家为古窑卓越现场这颗种子的茁壮成长而努力奋斗。

供应链中心 黄强

公牛智立方USB插座

采用了更节省空间的立式设计，将插座与理线盒合二为一，保证用电环境的美观整洁。此外，该产品加入了WiFi控制功能，可通过手机App远程遥控家中电器，将物联网技术与智能家居产品完美结合。同时，配置双USB自动配流，抗电涌及五重安全保障等技术，为用户提供智能、高效、安全的室内用电体验。



公牛G29水晶开关

这款开关的表面镌刻上闪亮璀璨的施华洛世奇元素的水晶，体现出高贵华丽的气质。在细节打磨方面，其外边框采用苹果手机加工工艺，抗氧化、抗腐蚀，耐刮耐磨，甚至连金属logo都采用冷贴技术，可完全平贴于面板表面，更具高端质感。同时，其内部选取了加强型镀镍铜构件，使产品的寿命得到大幅度提高，由内而外、秀外慧中，满足高端用户的照明用电需求。

公牛爱眼LED灯

专为家庭阅读者设计15°的光照范围，在高显指还原、呵护双眼的同时，也不影响枕边人的睡眠；考虑到不同使用场景的照明需求，此款产品实现阅读与常规照明的自由切换两档模式；并加入了防频闪及渐亮启动功能，缓解长期阅读后的视觉疲劳，避免因突然出现的强光造成的眩目不适，满足了用户对享受健康舒适的私享阅读用电环境的需求。



公牛数码配件

采用全新的拼接工艺，通过高难度加工铝合金一体拉伸成型技术，使铝合金上盖呈现完美的无缝效果。其产品外壳选择亲肤材质，加上微弧面造型，能令人在握持时倍感温润而不冰手。内部选用知名电芯厂家优质锂聚合物电芯，配合十三重安全保护技术，保证了产品的安全耐用。此外，这款移动电源还支持智能小电流放电，为用户带来更人性化、多兼容性的移动电源用电服务。



创新变革 共赢未来

公牛集团2018年第五届正能量春节联欢会暨2017年总结表彰大会顺利召开

序

风雨送春归，风雪迎春到。迎社会之需，变公牛之革。2017年，公牛集团“以不息为体，以日新为道”，实现创新与变革，完成股份制改革，加快了向现代化管理企业转型的步伐。2018年，近在咫尺，公牛人蓄势待发，用同一个情感纽带创新变革，共赢未来。

2月3日，公牛集团2018年第五届正能量春节联欢会暨2017年总结表彰大会在慈溪人民大会堂隆重举行。慈溪市委书记高庆丰及市政府各级领导应邀参加此次大会。集团董事长兼总裁阮立平及公司高层领导、千余公牛员工欢聚一堂，恭贺新春。

预热篇

历时2个多月，年会系列预热活动陆续揭开神秘面纱，为公牛人奉上多场脑力大开的暖场活动。《年会知多少》用“新生、爱、成长、创新、榜样、模范、变革、祝福”等关键词“开启封印”，和大家一起在这个每时每刻都有上亿更新的大数据时代，放缓脚步。

《年会变变变》，让一群经过若干年的职场打磨而更

加成熟稳重的80后、90后褪下面具，秉承年少时的热情，用天马行空的变身秀，肆意释放压力，告诉大家青春依旧存在。一场《英雄复活大作战》，乐于化身英雄守护神的公牛人，游走在各基地，寻找“被邪恶势力所伤”的英雄碎片，从而拯救英雄。神秘宝盒作为“神器”，想要找到它，真可谓是“难于上青天”呐！



节目篇

与以往相同，此次年会，采用节目与表彰穿插的形式开展，10余个节目从不同角度、不同程度共同诠释了过去一年里公牛的变革和发展，也展示了公牛人才华横溢，始终用激情点燃梦想，让创变成为公牛未来的动力机。无论是婉转的舞蹈、澎湃的嘻哈歌曲、还是深情满满的诗朗诵、激情的歌唱，都给现场观众留下了深刻的印象。晚会现场，多个高层表演秀更是让整台演出气氛达到高潮，周正华总等领导的朗诵、女经理俱乐部的旗袍秀、集团副总裁刘圣松等高层的一曲京剧，引来台下惊喜不断。





墙开十周年

十年芳华，公牛墙开凭借装饰化的市场定位和差异化的营销手段，一举跃升为行业销售额第一的顶级品牌。和着一

幕幕的故事画面，周正华总、李国强总、申会员总等墙开先锋见证者将墙开十年的风雨历程娓娓道来。十年辉映日月，明日荣光与共。阮总与墙开先锋团队一起开启亮灯仪式，共同庆贺墙开十周岁生日、共浴荣耀时刻。



颁奖篇

创新方能不断转型变革，共赢才能打造绚丽未来。本次大会表彰了一大批在2017年中有着杰出贡献的优秀员工、先进部门、车间及班组，他们是公牛人扬帆起航的旗帜，是公牛人不断前行的动力。今年，共表彰科技成果大奖30项，变革风向奖11项，管理基础奖13项，模范员工10名。

开拓者 功勋会员 张丽娜



岗位：集团财务风控法务中心总监

张总自2009年入职公司财务部门以来，以自己的自信与风采感染并激励着团队，在张总的带领下，财务体系经历了从无到有、从有到优的建设过程，贴近业务、人才培养成为近几年财务部门的标签，也成为其他职能团队学习的标杆案例！这样一个集责任、忠诚、奉献、担当、卓越等品质于一身的女性，浑身都闪耀着光芒。

她以实际行动去感召，以人格魅力去驾驭，用专业知识去指导，用丰富经验去处理，打造了一支强有力的队伍，为公司的发展立下汗马功劳。她还凭借超凡的领导组织能力，塑造了一种令人信服和尊敬的形象，这，就是真正管理者，张丽娜，张总！

飞跃者 | 变革风向奖

2017年是公牛集团经历重大变革的一年，流程再造、战略部署、精益改善、组织变革、人才培养成为了公牛人耳熟能详的词语。在这场变革大潮中，有这样一群人，他们朝气蓬勃、锐意进取，他们是公牛变革的先锋军，是公牛文化的引导者，更是公牛历史的见证人！

流程改善奖 金奖：线下经销商开发与运营管理流程 经销商管理团队

为充分迎合市场所需，为充分贯彻“以客户为中心”的服务导向，联合营销中心与集团流程与标准化中心一同梳理了《经销商开发与运营管理流程》，确保在经销商管理的过程中能充分做到了解客户需求、满足客户合理所需，互助互利，携手共进。



疯狂改善奖

金奖：模塑工厂精益改善 供应链管理中心模塑工厂

2017年，在周总的“军长+参谋长”模式的战略指导下，完成了从“专家坐诊”到“赤脚医生”的角色转换，搭建了从合理化建议到改善周到项目的立体平台，精益工作取得了突破性的进展。以打造模塑工厂项目管理平台为中心，以立项管控和过程管控为两个基本点，成立项目管理推动组织，制定目标，督促跟进各模块进行立项改善。建立“一拖三”管控表。通过对精益推进部分的数据采纳分析，取得了不俗的成绩。



创新者 | 科技成果奖

创新是对自身的突破，创新是对现状的革命。创新是为了明天而不断提升自我的谋略与智慧，在公牛事业的征程中，有你们，追赶着科技的步伐；有你们助推着自动化管理的进程；有你们，争创着没有最好只有更好的思路并付诸行动！有你们，怀揣着领先与进步的梦想，带动着公牛巨轮的远航！

整合传播创新奖

2017年度整合传播创新奖团队：品牌中心

2017年,品牌中心持续进行整合传播内容营销的优化。首次尝试了《生活改造家》等热门电视综艺的冠名,通过产品植入、品牌元素高密度曝光和专属定制包装等方式精准拦截家装人群：投放高铁广告、网络广告及公关传播，联合35家媒体进行了转换器新国标线下社群活动。在品牌年轻化趋势下推出“公牛就是牛”USB插座频，并与罐头视频合作，话题提及与阅读量超1亿，占领数码类热点榜榜首。充分利用《公牛历险记》与NBA公牛队两大IP进行品牌商品输入与公关传播。在他们的努力下,公牛知名度持续上升,为更多消费者所熟知。



工业设计奖

一等奖：LED爱眼灯带 LED工业设计

为了迎合市场所需，实现与竞争对手的差异化，经过多次研究，通过双排高亮灯珠，圆弧造型及精准刻度等方面，设计出价值感更强的中端灯带。同时，在电源连接头上增加了锁紧卡扣，可以快速实现安装固定，同时比常规方式更加安全可靠，便于维修更换。高端定位的防频闪灯带进一步巩固公牛中高端灯具的企业形象。

制造技术奖

一等奖：墙开工厂自动化组装技术产业升级 供应链中心墙开

为寻求自动化技术突破、实现自动化产业升级，实现规模化的、可复制的产业化设备布局，截至2017年12月30日，墙开工厂累计投入上线设备48台，AGV物流运输设备5台，节省人员173人。同时，随着着难点组装工序的技术突破、自动化物流模式创新、设备技术革新，技术上全面实现了多品种产品的自动化生产，大幅减轻员工的劳动强度，优化了车间现场管理。

管理基础奖

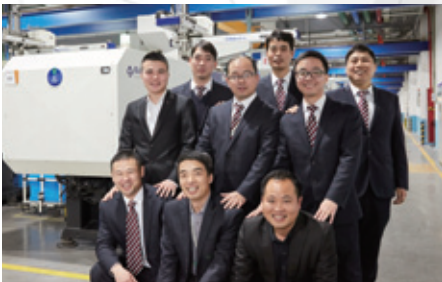
他们是卓越的执着追求者，肩负责任感、使命感和荣誉感的优秀团队，他们是产品质量的承诺者，是生产安全的保障者，是成本控制的践行者，更是激情团队的代表者！他们秉承公牛集团发展理念和思路，专注于基础管理工作，为公牛的稳健发展奠定了坚实的基础。

质量优良奖

金奖：供应链中心 模塑工厂-成型一厂

主导人：葛雷雷

G18系列产品为公司重点产品，刮花不良对交付造成影响。为降低注塑一车间G18面板刮花不良率，小组成员追根究底，寻找到4个主要原因，制定出相应对策，实施后改善效果显著，目标达成率100%，减少了客户投诉的风险，提升公司品质。



团队管理奖

金奖：供应链中心 物流管理部

主导人：常展

成品仓库是一个大系统，很多工作很难靠个人独立完成，必须凝聚团队成员力量协同作业，为此团队成员主要作了以下仓库管理工作：推行小组计件制与WMS系统；建立作业标准并培训考核；关爱员工与合作伙伴。通过这些项目的实施，较好的达到了聚人心，齐众力的目的。



安全生产奖

金奖：供应链中心 装饰部件厂

主导人：黄冠

装饰部件工厂的角色定位决定了安全生产一定是工厂的第一准绳。为了多维度打造平安工厂，项目组成员制定安全文化打造、危化品专项升级管控、环保设备安全提升、建立工厂突发情况应急救援机构、工厂封闭式管理等措施，致力于为员工提供了一个安定的工作环境。



成本管控奖

金奖：供应链中心 墙开工厂-制造一厂

主导人：吴晓梅

2017年全年人工达成108%，制费达成159%。持续导入自动化，实现以机换人，预计2018年3月实现自动化产能覆盖率100%。8台五孔机单班产能提升8.3%，产能增加500万，产值增加3000万元。通过疯狂改善周、精益改善等，对现场各种浪费的消除，2017年实现财务收益60万元。直接人员节省：70人财务收益：480万元产值增加：3000万元



奉献者 | 模范员工

他们把工作当成一种神圣的使命，爱岗敬业，勤勤恳恳，即使是最普通的一个岗位，也能以最高的标准，展现自己的人生价值。让时光无怨无悔，让人生绽放光芒。他们在工作中乐于助人，甘于奉献，充满着社会责任，以自身的工作热忱，弘扬道德风尚，用自己的行动诠释着模范员工的真正含义。他们分别是：



官印敏
供应链中心精益推进部
以身作则 使命必达
事迹：服从公司管理安排，多次在不同岗位进行历练，并取得不俗的成绩。如今自接手卓越现场推动以来，他以方法为本，导入系统性的5S/目视化，班组管理，课题解决问题方法论，通过建立健全《卓越现场基础管理规定》，让卓越现场推动更加高效。



刘发勇
供应链中心模塑工厂
设定目标 风雨无阻
事迹：2017年，接管注塑机共达234台的墙开转换器注塑车间和生产中心二一车，砥砺前行，完美达成各项指标，在墙开乃至集团成为注塑标杆车间。



高农业
供应链中心交付管理部
十年坚守 甘为阶梯
事迹：十年风雨飘渺，他始终尽职尽责围绕着拌料车间成品的入库及出库工作，保质保量超常完成工作，默默地在平凡的岗位上奉献自己的力量，确保公司利益最大化。



林银萍
产品发展中心产品策划部
聚焦目标 寻求创新
事迹：立足本职工作，协同团队勇敢前行，突破瓶颈，成功研发G26系列高晶玻璃墙壁开关产品、G29高端系列开关等产品，并按期按质上市，为公司创造价值。



符 铭
联合营销中心墙开营销系统
立足服务销售人 以身作则树廉风
事迹：始终以实事求是、客观公正的角度为营销端提供监察廉政服务，严格实施对驻外员工的全覆盖监督。2017年度共计开展廉政调查案件41起，为公司挽回损失11360元。



白文原
联合营销中心转换器营销系统
把爱岗敬业当做精神享受的人生体验
事迹：她所负责的市场，每年都成绩斐然。2015年抗电涌销售名列前茅；2016年J4全国区域内第一；2017年销量达成全国第一，蒙宁区域、新疆区域各项业绩指标均超出设定目标。



岑曙单
集团总部财务风控法务中心
用心凝聚 服务团队
事迹：2017年，他顺应变局，积极应对税务管控升级，按时纳税，无延时，无差错、无投诉现象，被税务部门评定为“优秀办税员”荣誉称号。同时，负责的工作为公司避免了约56.28万元的损失。



王 杰
集团总部战略企划中心
不畏初心 无畏前行
事迹：在工作中始终以“不怕困难，不怕委屈”的审计精神指引自己，多次组织参与多个审计、廉政调查、监督招投标项目。2017年，其共计走访了13个省，40多个城市，出差时间超过了4个月，行程长达3万多公里，是所有审计人员学习的楷模。



李 彦
集团总部公共事务中心
维护美誉 全力以赴
事迹：2017年度，完成新部门建立及队伍搭建的任务；主导处理386件各类事件、完成5项重大事件整改、提出6条风险预警改善意见；并与24个省市58家检测单位建立了人脉联系，发布《市场质量技术事件监管制度》。



李厚全
新业务管理中心采购认证部
怀揣感恩之心 立志回馈公司
事迹：在市场竞争激烈，材料价格大幅上涨的2017年，他奋力奔驰，完成了不俗的成绩：品质合格率控制在95%以上；材料占比成本在45%左右；配合研发新品开发打样及时率99.9%；关键供方的导入及时率100%；品质异常及时处理99.9%。

结语

3个多小时的视觉盛宴，熟悉的公牛之歌，为2017年画上了圆满的感叹号，但并不意味着追梦的脚步可以放慢。面对崭新的2018年，我们满怀憧憬，在坚守初心不变的同时，秉承“忠信诚和、专业专注”的精神，锐意进取、革新图强，用信心和勇气，昂首阔步，驶向新航向，书写一个更加灿烂的未来。



经销商与墙开的故事

——访墙开常熟经销商 周成威

历经十年的飞速发展，公牛墙开如今已成为拥有超33万平方米的生产基地，年销售额突破30亿的国内顶尖墙开企业。独特的市场定位、强大的营销手段、过硬的品质保证、丰富的产品种类，让公牛装饰开关赢得消费者和经销商合作伙伴的一致信赖与认同。如今，在公牛墙开喜迎成立十周年之际，我们有幸采访到公牛墙开江苏常熟经销商周成威先生，一起携手忆往昔，领略公牛墙开十年崛起的荣光历程。

据记者了解，常熟经销商周成威先生是公牛墙开经销商队伍中，与公司合作时间最长的一位。在刚刚落幕的公牛集团2017经销商大会中，周成威先生凭借大力践行公牛装饰开关定位和在战略产品销售领域取得的优异成绩，荣获2017年度战略产品增长奖。究竟是什么支撑他和公牛墙开一路走到今天？又是怎样的品质才能锻造出如此优秀卓越的经销商？周总回答，“是坚持。”

“我07年开始代理公牛墙开。在此之前，我经营着一家店铺生意。通过生意伙伴介绍，接触到了公牛墙开，之后有幸成为了公牛墙开最早一批经销商。”那时的公牛在墙壁开关领域属于新品牌，市场知名度不高，推广起来势必困难。那么，周总为何会选择公牛墙开，并且初心不改，陪伴公牛墙开从默默无闻到家喻户晓？周总向记者表示，“公牛这个企业，跟着它，像在创一番事业。当时公牛插座已经是家喻户晓的品牌了，我觉得公牛墙开必然也不会差，跟着公牛干，一定有前途！”谈及品牌初创时的艰辛，周总回忆道，“我其实要感谢家人，他们都很支持我，鼓励我，帮了我很多忙。记得最开始代理公牛品牌的时候，市场开拓十分艰难。那情况基本类似于‘问谁谁拒绝，给谁谁不要’。我印

象很深刻，那会儿任务6万，我只订了2万的货，而且两三个月都卖不出去，购买的人很少。当时我和我老婆两个人自己充当业务员，就带着产品天天跑，天天上门拜访，和终端店主、水电工去推销，但大多数人都嫌价格贵，只留了产品册，连样品都不要。偶尔遇到愿意尝试的店主，我们就铺货让他卖。慢慢的，随着公牛墙开广告做得越来越多，品牌越来越响，客户就这样一点一点积累起来。”

众所周知，跟随新兴品牌做市场，风险大，困难多。公牛墙开十年发展历程中，多少经销商没有见到业绩的曙光，在中途选择放弃。周总作为最早一批经销商，为何坚持到现在？周总说，“做市场，坚持比什么都重要。要学会耐烦，沉住气。虽然现在市场环境不一样了，我这么多年积累下来的经验放在今天有些不一定适用，很多事都要因地制宜。但一点是共通的：必须咬牙坚持。比如说，我最初卖公牛墙开的时候，常熟市场很多终端卖的是120型开关，有些牌子的开关配件是可以互换的，但公牛86型开关不行，所以我们推销起来非常非常累。后来房地产事业发展起来，商品房越来越多，别的牌子120型开关销量逐渐下滑，公牛86型开关销量才逐步上升。一直到今天，我们公牛的G18、G19在墙壁开关市场已经卖得非常好了。这就需要等，需要坚持。包括我们当时去店里推销，店主就拿他的产品和公牛的产品作比较，说‘不是我不卖你的产品，而是你公牛的开关和当地的适用开关不太配套，不符合当地客户的消费习惯’。那个时候真的感觉到无比艰难，市场一点都打不开。依托地产行业的兴盛，公牛墙开正好处在绝佳的机遇期，找准这个切入口，顺势崛起。反观到我身上，我的销售团队也从当初只有我和我老婆两个人，发展成六七个人。销量从开始的五六万，到现在的七八百万。”

从访谈中，很容易觉察到周总内心对公牛品牌的坚定信仰和市场蓬勃发展的自豪感。关于市场的运作

感受，周总说，“我从开始到现在就一直做常熟这个县级市场，市场经营必须专一，不能‘吃着碗里的，想着锅里的’。”这和公牛集团专业专注的价值观是高度契合的。由此可见，不管是企业管理，还是市场运作，都需要长期专注，盯准盯牢。同时，周总还和记者分享了一个他销售产品的故事，他说，“那时我们主推G10系列。我们先带着样品、图册给客户介绍我们的产品，客户第一次不一定要。等客户在网上准备下单了，我们还要带着产品再过去一次，让客户选。客户喜欢哪个就下单。之后我们把货送过去。等客户实际安装的时候，发现又有哪个不合适了，哪个型号多了，哪个型号少了，还要再换再补，我们就又要过去一次。那时我们做一单G10的生意，正常一般要去客户那里三四趟，甚至五趟六趟都有。”

谈到今年的目标，周总笑称，“其实我们现在的目标很简单，就是跟着公牛好好干，把市场运作好，把今年的销售任务完成好，就是我们的目标。”最后，周总向记者表达了对墙开十周年的祝福和对公牛墙开辉煌未来的期许，“希望公牛墙开越做越大，越做越强，我们跟随公牛的脚步，生意越做越红火！”

这次访谈，让我们看到一个地区经销商对自己代理品牌的高度自信。当一个企业有着独特明确的市场定位，有着集体认同的企业愿景，同时将所有感染、带动并融入到创造此项事业的过程中去，不断自我超越，自我突破，那这就是一家势必成功的伟大企业。显而易见，公牛就是这样一家企业。公牛墙开第一个十年已作为辉煌历史被记录，下一个十年的征程也早已拉开大幕。希望所有经销商在阮总的正确带领下，不忘初心，锐意进取，全力以赴在下一个十年的节点创造更骄人的成就！让我们拭目以待！

联合营销中心 郑超



我们不止生产插座！公牛携四大品类新品亮相2018 AWE



3月9日，中国家电及消费电子博览会(简称AWE)召开之际，公司在上海新国际博览中心举行了主题为“连接生活 Link Everyday”的2018新品发布会，这也是公牛旗下全系产品首次全面亮相AWE展会。此次公司一口气发布了包括插座、墙壁开关、LED、数码配件不同品类共4款新品，同时现场还有公牛全系列产品集中亮相，向观众诠释了覆盖居家、出行、办公等不同使用场景的全天候用电解决方案。

今年AWE展会的主题为“智慧生活，全球平台”，将视角聚焦在未来智慧生活的发展趋势。作为大众享受智慧生活的基础，如何保证“用电服务”的无所不在也成为了行业关注的话题。应对从传统用电时代到智能用电时代的变化，公牛在今年的AWE展会上发布了“不一样的插座”——智立方USB插座（WiFi版）。不同于传统的插座造型，公牛智立方USB插座（WiFi版）采用了更节省空间的立式设计，将插座与理线盒合二为一，很好隐藏了插头、电源线，保证用电环境的美观整洁。更重要的是，该产品加入了WiFi控制功能，可通过手机App远程遥控家中电器，将物联网技术与智能家居产品完美结合。同时，公牛智立方USB插座（WiFi版）还配置了双USB自动配流，抗电涌及五重安全保障等技术，为用户提供智能、高效、安全的室内用电体验。

在这个“与电为伍”的时代，人们对于取电的需求已经渗透到了生活的每个角落。为了满足不同细分场景、不同用户多元化需求，近年来，公牛也在尝试多产品线的“开疆拓土”，在发布会现场，观众也发现目前公牛已经“不止生产插座”，而是将触角延伸到墙壁开关、LED照明以及数码配件领域。其中，针对墙开产品线，公牛此次携手奥地利轻奢品牌施华洛

世奇带来了一款跨界之作——公牛G29水晶开关。这款开关的表面镌刻上闪亮璀璨的施华洛世奇元素的水晶，体现出高贵华丽的气质。在细节打磨方面，G29水晶开关也做到了匠心独具，其外边框采用苹果手机加工工艺，抗氧化、抗腐蚀，耐刮耐磨，甚至连金属logo都采用冷贴技术，可完全平贴于面板表面，更具高端质感。在华丽的外表之下，公牛G29水晶开关内部选取了加强型镀镍铜构件，可抗1500w LED灯瞬间大电涌，使产品的寿命得到大幅度提高，由内而外、秀外慧中，满足高端用户的照明用电需求。

作为LED照明类产品的代表，此次在AWE展会发布的公牛爱眼LED阅读灯，定位于家庭阅读人群。专为阅读者设计了15°的光照范围，在高显指还原、呵护双眼的同时，也不影响枕边人的睡眠；考虑到不同使用场景的照明需求，公牛爱眼LED阅读灯可以自由切换阅读和照明两档模式，实现阅读与常规照明的自由切换；此外，这款产品还加入了防频闪及渐亮启动功能，不仅可通过双重防频闪技术来缓解长期阅读后的视觉疲劳，在接通电源的5秒内还能实现渐亮启动，避免了因突然出现的强光造成的眩目不适，这些贴心设计体现了公牛对于消费者阅读痛点的精准洞察，满足了用户对享受健康舒适的私享阅读用电环境的需求。

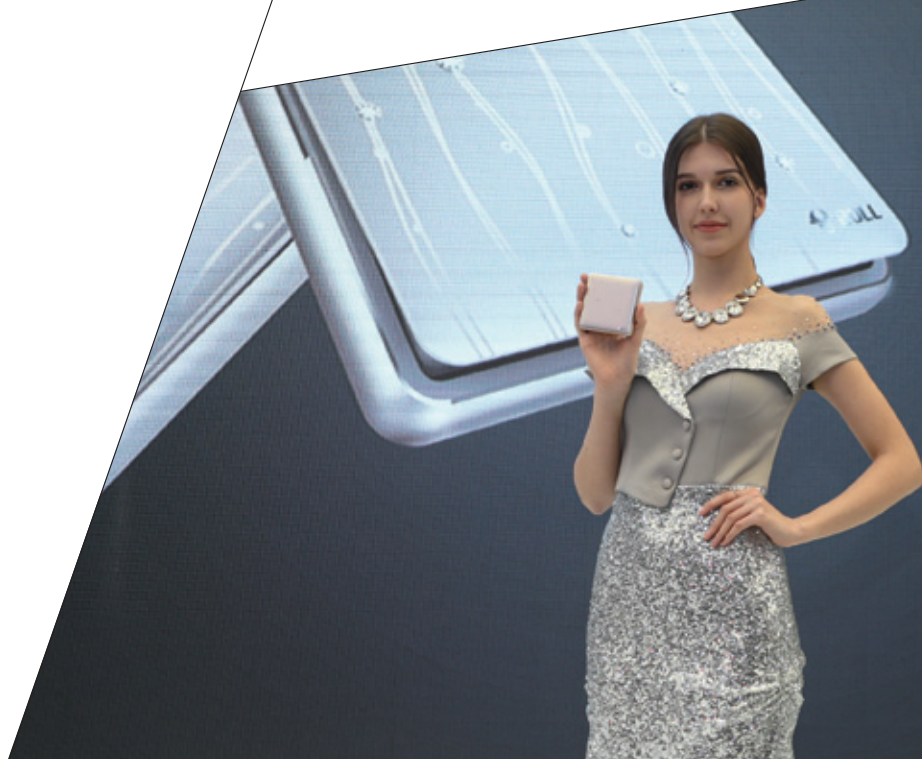




在数码配件领域，公牛也在尝试不断推陈出新，此次发布会压轴亮相的公牛移动电源，便是集设计工艺与技术实力于一体的重量级产品。这款移动电源采用全新的拼接工艺，通过高难度加工铝合金一体拉伸成型技术，使铝合金上盖呈现完美的无缝效果。其产品外壳选择亲肤材质，加上微弧面造型，能令人在握持时倍感温润而不冰手。公牛移动电源内部选用知名电芯厂家优质锂聚合物电芯，配合十三重安全保护技术，保证了产品的安全耐用。此外，这款移动电源还支持智能小电流放电，可以给蓝牙耳机、智能手表等设备充电，能为用户带来更人性化、多兼容性的移动电源用电服务。

除了发布新品之外，此次展会现场，公牛还对外展示了包括插座、墙壁开关、LED照明及数码配件共4个品类的全系列产品，这些不同品类产品的集体亮相，也改变了消费者对于公牛集团传统插座电工企业的固有印象。对此，董事长兼总裁阮立平表示，目前公牛拥有的4大核心产品线，其中插座和墙壁开关已经位居国内市占率第一，而LED和数码配件也呈现出快速增长的态势。从传统用电时代

到智能用电时代，公牛迎合市场变化趋势、深度挖掘消费者洞察和需求，为实现产品升级，公牛成立智能研究院，强化对智能物联、智能家居等前沿性技术与产品的研究，自主研发的智立方USB插座（WiFi版）、WiFi智能插座、自动防过充USB充电器等产品，不仅外观时尚小巧，还能实现对于电器的远程遥控、充电设备的智能保护等功能，获得了众多用户的青睐；另一方面，公牛在技术创新以及制造工艺方面也占据领先地位，截止目前，公司拥有有效专利数达到551件，累计参与国标修订50余次。同时还以制造旗舰级手机的标准打造新的生产流水线，公牛魔方USB插座、G28联框开关、爱眼LED灯带、电源变压器等10余款产品分别获得了IF、红星、金点等国内外设计大奖的认可。



公牛G29 水晶开关

随着人工智能、5G等前沿技术的蓬勃发展，智能家居、智能物联是未来智慧生活发展一个大趋势，而像插座、墙壁开关、LED照明以及跟用户交互性非常强的数码配件产品，都是智能物联生态圈不可或缺的组成。阮立平透露，在物联网技术与用电产品结合越来越充分的今天，公牛将在今年推出更多全屋智能电工解决方案及智能化产品，助力亿万家庭迈向安全、舒适、便捷、智能的未来理想生活！

品牌中心 张梦怡

1号店创始人 畅谈企业管理、互联网 及智能化



于刚，湖北宜昌人，武汉大学学士，康乃尔大学硕士，宾西法尼亚大学沃顿商学院博士。曾任美国德州大学奥斯汀分校管理学院终身教授和座席教授。于刚先生是1号店联合创始人，荣誉董事长，卓尔集团联席主席，岗岭集团董事局执行主席，联合创始人。曾任亚马逊全球供应链副总裁，戴尔全球采购副总裁。

于刚博士于2008年与搭档一起联合创建了1号店。1号店自2008年7月网站上线以来快速增长，销售额于2008年的417万增长到2009年的4600万，2010年的8.05亿，2011年的27.2亿，进入中国电子商务的第一梯队，在线销售近百万种商品，涵盖了食品饮料、美容护理、厨卫清洁、母婴玩具、家居家电，图书等。1号店的飞速发展成为沃顿商学院、复旦大学等多个大学EMBA/MBA的经典案例。

高瓴资本张磊提出了“科技创新2.0”的概念，意指无论是高科技还是传统企业，都能够无差别地享受互联网时代的信息基础设施，通过应用人工智能等科技创新技术实现传统企业的创新转型，让实体经济、传统产业与新技术深度融合，创造更大的长期价值。公牛作为深耕电工行业的制造业企业，通过产品技术、市场渠道、供应链及品牌的不断创新变革，以综合实力实现了公牛的转型升级，在互联网及智能化风起云涌的当下，公牛的定位与选择不仅对自身的下个10年至关重要，同时也将对整个民用电工行业的走向产生影响。

作为一家传统的制造型企业，如何快速适应并寻找契机执电工行业互联、智能化的牛耳？公牛选择从“人”、准确说是“人的思维与视野”开始，为此，经公司董事长兼总裁引荐，公司于3月6日邀请董事长武大校友于刚博士莅临公牛就企业管理、互联网及智能化进行专题分享，公牛集团董事会成员、高管及核心骨干参加了分享会，双方围绕“电工”、“公牛”展开“互联网思维”与“制造实业思维”的交互激荡，跨界碰撞、火花四溅。

不可阻挡、不可逆的互联网大潮

于刚博士在分享中谈到“互联网大潮以不可阻挡、不可逆之势汹涌而至，将会冲刷一切，没有一个行业和企业可以幸免。”互联网时代，变化和发展均呈现指数级的速度，计算机的速度及存储量每18个月翻一倍、成本则每18个月降一倍，于博士举例到。

对于互联网时代的特征，于刚博士总结为三点：一是竞争加剧，渠道为王转变为顾客为王，谁拥有了客户，谁就在竞争中抢占先机。而对于客户，“入口抢占”成为最激烈的角斗场，如竞争激烈的共享单车，其要抢占的就是大众出行数据的入口，并围绕人，了解其行为，获取出行、停留数据，进而分析人流趋势，而人流本身作为一种流量对于实体店布局等均有直接的价值贡献。二是时间轴压缩，机会的时间窗缩短。互联网时代提升了变化发展的速度，对于创新不仅仅考验其价值、同时其实现的速度也成为竞争关键。如互联网行业的“小步快跑”、迭代更新思维。三是万物相联，人与人、人与物、物与物、人与服务，万物相联、互动，使生活与工作更加智能。

马上进入智能时代

随着互联网时代的大发展，特别是万物相联的进步，我们马上将进入智能时代，于刚博士进一步分享到。智能时代的特征主要有三点：一是数据价值的提升，从数据中提取信息，



信息总结成知识，进一步提升为智慧。如AlphaGo，其强大的数据处理学习能力，最终创造了超越人类顶级棋手的智慧。二是从互联/万物智能将走向商业智能、实体世界智能、全自动智能，将从局部、孤立的智能过渡至整个实体智能的融合与协同，并最终实现自动智能，如无人驾驶、智能医生。

如今智能入口的争夺同样激烈，物理的入口包括电脑、手机、机器人、物联网等，服务的入口则包括自然语言的语音交互，语音交互式人机交互的主要模式，谁能让机器更懂人类的语言，谁就有可能取胜。如当前众多智能家居控制模式物理层面多数集中在手机，服务层面则基本都借助语音，包括天猫精灵、小米AI音箱等。

未来的人工智能将取代世界上很多工种，甚至在某些方面将超越人类。面对互联网和智能时代的变化，于博士强调了成

功的要素就是敢于否定自己，不知道对手在哪里更可怕，要不断革自己的命。

企业经营管理四要素

于刚博士作为1号店的创始人，带领1号店创造了业内的奇迹，其对企业经营管理有体系性、深刻的理解与经验，分享现场，他总结了1号店的管理经验并提出了管理的四个要素：建文化、建团队、建模式、建机制。

企业文化是企业基业长青的基石，在1号店创立初期几个员工的时候，于刚博士便提出了“诚信，顾客，执行，创新”的企业文化，以此指导整个公司的价值导向，并在人才招聘这个入口重点进行文化匹配性考核。在团队建设方面，于总分享了四点：1）靠谱、有激情、创造价值；2）Ownership，敢于担当，有领导力与影响力；3）拥抱变化、自我更新；4）没有我，只有我们。建模式方面，围绕价值构建核心竞争力，模式的可扩展性非常重要，“一笔买卖对企业长久来说没有价值”。

最后建机制方面，包括业务管理机制及人才管理机制，对于业务管理不仅要有“后视镜”，对结果进行考核衡量，同时要注重过程指标，建立“前视镜”。此外，于刚博士特别强调了通过机制对创新的引导在1号店发展过程中发挥了重要的作用。

于刚博士短暂而丰富的分享让公司管理层对互联网及智能化有了更深刻、生动的理解，企业管理四要素的总结亦体系性的展示了管理的核心。分享会的最后公司管理层与于刚博士就公牛如何抢占入口、智能化时代的发展方向、产品定位等问题做了交流碰撞，进一步打开了未来发展的思路。为了持续的进行沟通、交流，于博士将定期前来公司就核心战略议题开展指导交流，相信在互联网大咖的助力下，未来公牛将在智能化时代再次实现漂亮的转型升级。

战略企划中心 黄少鹏

回首 · 展望

——2017年物流承运商大会顺利召开



年关将近，由物流管理部举办的物流承运商大会于1月16日在墙开行政楼一楼培训室三盛大开幕。此次会议围绕着“回首过去，展望未来”这个主题，通过一些历史数据的回顾，显示在2017年工作中的提升，以及需要在未来一年中持续改进之处。

前来参加的物流承运商伙伴共有17家共计31人。会议还荣幸地邀请到了供应链副总裁周正华、营销副总裁李国强、供应链管理中心财务总监刁斌、物流管理部经理常展、客户服务部经理衡亮亮、转换器订单履行经理姜旭君、墙开订单履行经理邱小娟以及其它同事共计23人到场。

会议伊始，承运商管理课长朱晓对2017年的数据进行了回顾和总结。总体来说，2017年的运作相对平稳，但是仍然有一些共性问题不断出现，这也是2018年需要各物流承运商去提升的地方。

随后，由物流管理部经理常展对2018年物流管理及规划进行讲话说明，他指出：公牛的快速的发展离不开在场各位的支持，公牛在2017年里获得了快速的增长，相信在场的各位承运商也跟公牛一样收获颇多。在已经到来的2018年，公牛会继续往前冲刺，希望各位能够不断提升服务质量，跟上公牛的脚步，和公牛一同携手前行！

此外，营销副总裁李国强和供应链副总裁周正华先后在会议上作出重要发言。物流是企业发展非常重要的一部分，公司很感谢过去的一年里物流对于公司所做出的贡献。同时他们对于物流又寄予厚望，在激烈的市场竞争中，物流公司只有不断提升自我，具有危机意识，才不会被寡头吞并，才能在艰难的环境中生存下去。

2018年，公牛将继续跟优秀的物流承运商一起，携手前行，促进双方的共同发展！

供应链中心 汪洁 朱晓

消费者权益日 诚信维权正进行

公牛营销315特别报道

【前言】

诚信经营、打假维权是企业自身的事业，更是对消费者的责任。本着诚信经营的理念，公牛围绕民用电工这一核心，稳扎稳打，成功开拓出公牛品牌的知名度以及美誉度。

多年以来，公牛在承诺诚信经营的同时，采取强硬的维权策略，严肃清扫“别有用心者”对公牛品牌的侵权行为。现在，公牛积极开展相关工作，只为可以从企业的角度，帮助消费者维护合法权益。同时，对公牛而言，这不是一天的义务，是每一年的责任。



【诚信经营正在发生】

诚信市场 共建共营

315，公牛营销在行动

保护消费者合法权益，营造安全放心的消费环境，让消费者能消费、敢消费、愿消费，共享改革发展成果，是全社会共同的责任。作为企业主体，公牛全力落实诚信经营的要求。

2018年，作为全球第36个消费者权益日，墙开云南巧家市场经销商积极开展诚信活动，于3月14-16日，应邀参加由当地政府组织的消费者权益保障以及诚信经营活动。

该活动由当地工商局发起，现场以设展和答疑的形式，帮助消费者提高对优劣产品的辨别力，倡导当地企业关注产品质量。对于现场设展的企业，当地政府在前期进行了深入且全面的了解与摸排。值得一提的是，现场设展的20家企业，在近十年内，均未在当地出现各类诚信投诉。



“能协助当地市场经销商参加这样的活动实属荣幸。为此，区域，特别是经销商，做了许多准备。”负责巧家县市场的客户经理孔宪说：“现场的展品、展示架等物料，现场的答疑等互动，我们做了十分细致的准备，力求从各个方面做好整个活动，展示公牛的良好形象。”据了解，为使展示以及答疑更具生动性，巧家县区域负责人以及经销商还在现场对公牛的产品进行拆解，并用劣质样品进行品质对比，以此帮助消费者了解产品，提高产品认知。

除应邀出席政府组织的活动外，巧家县经销商还自发组织终端门店开展产品推广会。孔宪介绍，在市场工作中，他们了解到，部分“假公牛”能在市场如此猖獗，是因为当地市场消费者并未使用或者认识公牛产品。但是，只要使用过正品，消费者便能明显分辨出优劣。因此，通过推广会的方式，可以从一定程度上提高产品的市场覆盖率以及市场占有率，借以扩大产品覆盖面，以另一种策略，挤占假冒伪劣产品的市场。

据悉，公牛营销还在各个产品线，积极开展相关工作，旨在从营销端协助消费者认识高质量产品，降低消费者购入假冒伪劣产品的可能。

联合营销中心 岑月圆

【维权保障背后的故事】

市场维权部：维护公牛品牌、保障消费者权益是事业，更是责任

据新华网发布的报道显示，2017年，全国消协组织共受理消费者投诉超72万件，解决55万余件，为消费者挽回经济损失5.2亿元。其中，因经营者有欺诈行为得到加倍赔偿的投诉4898件，加倍赔偿金额达825万元。对于消费者而言，假冒以及伪劣产品对消费者的伤害极为重大，而对于企业而言，打击与遏制由其他不良经营者造成的侵权和伤害也十分必要。

重拳出击，力求优化市场风气

二十多载深耕细作，公牛在诚信以及品质方面不断发力，在市场中积累起良好的形象。基于利益的诱惑，不少别有用心者，对公牛的侵权伤害层出不穷。对此，公牛不断加大维权力度，力求在维护品牌形象的同时，积极协助相关部门摘除消费侵权的毒瘤，保障消费者的合法权益。

基于外部环境以及内部需求，为减少假冒产品对公牛品牌以及形象的伤害，公牛在营销端设立了市场维权部，旨在从企业内部形成管理机制，并从源头打击假冒侵权。帮助消费者以及行业净化市场环境。据了解，市场维权部主要负责品牌维护、假厂调查、线上维权和线下市场端的侵权打击、维权培训指导等方面的工作，内容涉及商标、专利、包装装潢、企业字号等侵权类目。



同时，基于多年的的维权经验，市场维权部形成了独有的内部管理机制。市场维权部Q经理介绍，在经营中，超过80%的大企业会选择将打假维权工作交由第三方机构进行处理，而在实际的操作中，很多第三方机构却未能尽心尽责地为合作单位开展相关维权工作（第三方以追求利润为目的），最终造成维权效果不理想，对甲方的品牌起不到应有的保护作用。另外，“群防群治，群策

群力”的维权策略，能有效地联合市场维权部、法务部、区域办事处、经销商团队等多方成员，协同解决对公牛的侵权违法行为、肃清造假源头。多年经营，公牛在市场维权方面的案件已由2011年的1700多起，降至2017年的400多起。

斗智斗勇，着力肃清市场环境

正所谓，荣誉的背后，是千百倍的辛酸，市场维权部的成绩也不例外。2017年度，市场维权部获得由联合营销颁布的年度维权贡献奖。评审委员会在推荐词中这样写道：“为调查，他们昼夜颠倒，尝遍所有苦；为取证，他们斗智斗勇，得来许多甜。乔装打扮，遮不住对品牌的守护；隐姓埋名，藏不住对打假维权的决心。都说人生不能重来，纵使时光回转，他们的选择依旧不变。”而这样的颁奖词绝非辞藻堆砌式的夸赞，每个字，都是他们日常工作的真实写照。

市场维权部W课长说：“每个维权案件，几乎都是一波三折，并且，越重大的案件，越容易出现意外状况。”可以说，市场维权部处理的每个案件背后，都有一个曲折的故事，故事中，最难忘的，也是最难突破的，就是和越来越狡猾的侵权人斗智斗勇。

“印象最深刻的，要数在2017年破获的一起重大案件。当时，该案件涉及常州、温州等多地，整个案件由多地执法部门联合部署才最终破获。我们从线索的甄别到假货销售门店以及生产源头的摸排、调查以及最后的联合抓捕行动，都做出了十二分的努力。从每一步的证据搜集到最后的收网，我们全力配合。光证据搜集便花了半年的时间。”L课长说。

有时，为了一个案子，他们可能需要在异乡长期“潜伏”，有的案件从发现线索到最终完结，甚至需要一年多的时间。

乔装打扮，只给世界一个背影

他们的工作比较特殊，有的时候，要比其他部门的工作更为复杂一点。所有的成绩，都不能对外述说。甚至，有些工作无法得到最终期待的结果。”L课长说。立足于国情，我国崇尚法律面前人人平等。为避免冤假错案，我国的法律要求绝对的严谨。因此，每个形成定论的案件，都需要具备一条证据之间环环相扣的证据链。同时，部分案件秉承疑罪从无的原则，即有疑问的案件主张无罪。而不少“恶意侵权人”，无所不用其极，打着公平的幌子，违法乱纪。

W课长介绍，在我们的维权工作中，很多案件其实已经具有很大的触犯刑法的嫌疑，但是，他们当法律是儿戏。以市场维权中经常出现的经济犯罪为例，当我们在了解法律时，他们为了规避法律风险，尝试各种反侦察手段，并且不断尝试钻法律的空子。

“虽然不能百分百地杜绝别有用心者逃出法网，但我们始终相信，逃得了一时，逃不了一世，在我们不懈的努力下，那些心存侥幸者，终究难逃法网。”L课长说。

“另外，我们的工作比较特殊，但干一行，爱一行，当一个案子可以尘埃落定时，我们总有特别不一样的成就感。”L课长说。

有人说，我们现在所经历的迷茫和窘境，其实归咎于过去不愿面对的改变或多年来不曾根治的恶习。如果因为做一件事而无法坚持，那么，到需要向外界承担一份责任时，就欠自己一个交代。因此，别给自己找太多放弃的理由，因为比你好的人还在坚持。而这个世上所有的坚持，都是因为热爱。而他们正全心热爱着。

时间流逝，他们已将维护公牛品牌的合法权益、保障消费者的利益当做事业，更看做是一种责任。起于责任、忠于事业，岂止于315，在之前以及接下去的每一天，他们终将在岗位上继续坚持。

联合营销中心 岑月圆

【区域的维权保障工作】

肃清侵权 正本清源

——墙开哈尔滨市场打击侵权纪实

在集团总部的支持下，在当地执法部门的协助下，墙开哈尔滨市场的营销团队，在2017年中下旬，破获了一起针对公司墙开产品的重大侵权案件。为此，我们专门采访了墙开哈尔滨市场S经理，请他为我们讲述打击该起案件背后，鲜为人知的故事。

S经理介绍道，“在哈尔滨市场，这几个核心侵权品牌对公司的墙开产品肆意侵权，不仅对公牛商标进行侵权，还生产劣质产品。更糟糕的是，他们在当地市场辐射广，渠道长，侵权范围波及整个哈尔滨市场的市、县、乡镇，对我品市场负面影响较大。”不仅如此，因为不易取证，在很长一段时间里，我们的投诉举报，都以失败告终。”



鉴于这种情况，S经理带领团队，联合哈尔滨市场经销商，展开了维权行动。S经理表示，“当时，我们做了很多前期调查摸底工作，包括搜集市场证据，过程中和市场维权部密切配合。最终，通过一系列铺垫和追踪，终于锁定了对方业务车辆。顺藤摸瓜，我们又找到了该侵权品的仓库所在地，并上报至相关部门。但后期因取证不易，打击侵权行为迟迟无法开展。”

打击难度大，但正本清源的要求势在必行。为此，哈尔滨市场经销商连同S经理等人，决定从该产品的质量入手。S经理回忆道，“我们从终端购买了侵权产品寄回公司总部进行性能检验。”为确保证据充足，他们还借助第三方机构，对侵权品进行检测。两方结果一致，确认该产品性能、质量存在严重问题。最终，他们把有力的证据提交至相关部门，相关部门获悉，立即采取行动，最终成功打下侵权品牌。

S经理说道：“公司以及第三方检测机构进行检测都需要一定时间，那时候，我们一边担心侵权品转移仓库，一边只能耐心等待检测结果，这个过程其实很焦灼，又很惊心动魄。”

最终，本次维权行动成效显著，现场共查获侵权产品404件，共计4万余只，查获侵权产品市值超40万元。有关部门对侵权品经营者处以96505元的罚款。

除上述打假工作外，墙开哈尔滨市场长期全体参与打假活动，且高度配合市场维权部的相关工作。近年来，他们已多次成功打击市场侵权行为，很大程度上遏制了侵权产品对我品市场的毒害。S经理表示，下一步，他们将继续做好市场维护工作，在公司的政策指导下，不断提升哈尔滨市维权工作的实效，切实维护好消费者的合法权益。

联合营销中心 郑超

为捍卫公牛名誉而战

——转换器湖南区域P经理打假事迹

湖南曾经是公牛转换器的弱势市场，许多小厂家都争相抢占湖南的市场份额。而公牛转换器的质量、包材等方面均优于其他品牌，因此其他品牌竞相模仿公牛转换器。一段时间内，湖南区域假货横行，严重扰乱了正常的市场秩序。在这样恶劣的环境下，打假维权刻不容缓。

P经理入职公牛已七年有余，打假维权的工作早已融入他的日常工作当中，为引领插座行业健康有序地发展，打假维权是公牛人一年365天的责任。正是这种日复一日的打假，加上公司不断进行产品换代，使得湖南目前的造假品牌基本上已经取缔。2017年，P经理带领团队打假3次，取缔2个品牌。其中1次打假行动，缴获600余个假冒伪劣插座，价值8000余元。

P经理表示，“一次次的打假行动中，给他感触最深的是打假人员与造假人员之间的斗智斗勇。”P经理说，2017年11月，湖南长沙出现了“武汉公牛”与“欧洲公牛”两个侵害公牛商标的水管品牌，侵权产品涉及4个门店。随后，湖南区域联合市场维护部打假人员积极行动。为了这个案子，市场维权部同事在4个门店附近蹲守了一个月，记录售点情况，摸清库存状况。

这次维权行动，得益于经销商提前与工商局执法人的良好沟通，打假人员在收集到确凿的证据之后，经销商方面提供七个人，加上P经理和打假人员，兵分四路，带着四组工商局执法人员一起行动。回忆起打假的过程，P经理表示，“过程也是惊险万分。一个终端门店的人员似乎嗅到了执法人员的气息，试图逃跑，我们知道一旦让他得逞，再想抓到他，就更加困难了。市场维权部一个大高个同事，立马用肩膀顶住即将被嫌疑人关上的卷闸门，等着执法人员进行现场执法。最终，此次打假维权行动缴获价值八十余万元的仿冒公牛商标的产品，打假取得圆满的成功。

这样的打假行动在P经理7年的职业生涯中已经屡见不鲜。在采访中，P经理表示，“打假是我们的日常工作，在实地走访市场当中不仅要维护公牛自身产品的终端销售情况，更要时刻警惕假冒伪劣产品的出现，对于假冒伪劣产品必须零容忍。”

2017年，转换器新国标正式实施。新国标的推行和实施，对转换器产品的使用安全提出了更高的要求，从而提升了行业准入门槛，在一定程度上减少了假冒伪劣产品的流通，为消费者提供了更安全的保障。

假冒伪劣产品是行业内的一颗毒瘤，它的存在会危害到整个行业的健康发展。公牛以给人们提供全面的用电保护为己任，将不断致力于为亿万家庭提供安全舒适的用电环境。

联合营销中心 陈梦姣



谨以所呈 致敬所有全力发展公牛维权事业的 无名英雄

联合营销中心 岑月圆编辑整理

共建秩序 共享品质

2018年央视315晚会重点内容回顾

1983年，国际消费者联盟组织确定：每年的3月15日为“国际消费者权益日”。中国消费者协会于1987年9月加入国际消费者联盟组织，并在每年的3月15日举办各类活动以倡导消费者积极维护自身权益。其中，由央视推出的315晚会，便是其中极具影响力的一个活动。

今年，315晚会重点关注农村消费和老年消费，曝光打击不法经营行为，试验破解日常谣言，对消费风险预警提示。其中，晚会重点曝光了大众途锐质量问题，枣庄金顺源食品山寨露露，共享单车押金问题等一系列侵害消费者权益的事件。



大众途锐暗藏缺陷，发动机雨淋进水频现报废

“发动机自动熄火，再也打不着了…”、“方向盘也打不动，刹车也刹不住，那真的是听天由命…”近年来，一些“大众途锐”车主向4S店反映，汽车发动机会突然失灵。4S店维修人员经过检查，问题与发动机进水有关。面对该问题，大众给出解决方案是：拆下进气管道的不必要的排水阀以强化排水功能。对于这样的解决方案，消费者依旧心存担忧。

在质检总局启动缺陷调查，并多次约谈和敦促下，3月7日，大众汽车（中国）销售有限公司发布召回声明。但如此解决方案能否彻底解决车辆进气口进水的问题，维护消费者的权益，车主们还在拭目以待。

农村山寨饮料泛滥，山寨核桃露系香精配置

“稳定剂，安赛蜜，阿斯巴甜，山梨酸钾，甜蜜素…”各种添加剂+两吨纯净水+核桃香精=市场上热销的“核桃花生”饮品。饮品全靠香精，一罐料汁能生产出8000瓶“核桃花生”。

除了在产品类型上跟风模仿，有的公司在外包装上也是煞费苦心。“六个纯核桃”只多了一个字，“六禾核桃”，只是一笔一划的差别。外观设计，包装色调，构图，代言人形象也是他们模仿的主要内容，让人难以分辨。而这些产品，主要销往一些三四线城市及农村市场。

央视集中曝光的企业有：枣庄初亢食品有限公司、枣庄金顺源食品有限公司、枣庄市溢香园食品科技有限公司、枣庄市旭日食品饮料有限公司。目前，相关部门已介入调查。



特产店免费抽奖，珠宝店里抽奖坑你没商量

买珠宝，还能抽奖获得上千元的礼品？在各地的商业步行街、旅游景点、乃至商场超市，这一幕频频上演。然而消费者却不知，背后隐藏了一个个抽奖骗局！

其实，店里每天都会处心积虑地“安排”几十个顾客抽到一等奖。为骗取顾客的信任，销售人员的临场表演十分到位。更让人大跌眼镜的是，抽奖柜台标价几千到上万元的玉石饰品，在珠宝城的批发价竟只有几十元到一百多元。而那根象征好运的红绳，也是销售人员用来标记被骗顾客的暗号，告诉同行别再下手，避免穿帮！有销售人员甚至说道：“在这些被骗顾客的身上，一天就能挣3万元。”



“黑心”水管用“再生料”，混淆“非标”当“国标”

在建材行业，部分商家充斥着非“国家标准版”产品，排水道经常使用非标管，连居民的给水管同样用上了非标管。这些非标管加入再生料之后价格比国标管便宜1/3，再生料使用越多售价越便宜。而再生料就是洋垃圾，企业直接进口回国后供给下游，再生料波纹管远远无法达到国标的食品级，容易造成裂管等安全隐患，卫生指标同样不达标。

被曝光的企业包括：中谊建材有限公司、洛阳久通管业有限公司、江阴通顺有限公司、江阴大赢塑业有限公司等。

道路施工“偷工减料” 路面标线存在“交通隐患”

江西省宜春市的320国道、成都市新都大道、山西省大同市的魏都大道、山西省太原市南中环路……一些城市主干道、国道甚至高速公路，都存在反光效果不明显的情况。除了日常维护因素以外，背后还有另有原因：标线涂料分为普标料和高标料两种，普标料成本低，生产时加入的反光玻璃珠含量不达标，偷工减料明显，送样检测时利用合格样品来应付。而施工时，工人会临时撒入反光玻璃珠，以达到效果。



酷骑共享单车退押金难，用户直言这是公开抢劫

从公开信息统计，当前已有多家共享单车停止运营共导致约15亿元的用户押金无法退回，波及近七百万单车用户。中消协去年12月公布的信息显示，各地消协组织已收到共享单车押金投诉事件数千起，共享单车押金问题高居消费者维权投诉的榜首。单单是被投诉的酷骑单车，欠下的押金就高达10亿元。

电动自行车电池，保护装置不合格易引发火灾

近年来，国内由于电动自行车引发了多起火灾事故，这其中80%的火灾都是电动自行车充电时引发的事故。电池过载充电，容易发生爆炸，引燃电动车的塑料部件，释放出大量有毒烟气，导致人员和财产损失。因此，家里有电动车的请注意：①不要图便宜买改装电池，因为这些电池是用已经超过使用年限的电芯重新组装的；②不要夜间充电，因为夜间充电极易电量过载，引发火灾；③要按说明书规定的时间充电，充电器和电池的电压要匹配；④不要把电池放在家里充电。



其他消费与生活预警

- 小朋友穿洞洞鞋乘坐手扶电梯易夹脚
- 食物相克论没有任何科学依据
- 跟随季节出现的各种食物类话题很多都是造谣，如打针西瓜是不存在的。
- 吃鸡蛋时，可以放心地吃蛋黄。

视频连接：<https://finance.qq.com/a/20180315/035241.htm>

图片来源于网络

文字整理自腾讯财经

联合营销中心 岑月圆 编辑整理

问鼎“艾普兰产品奖”！ 公牛智立方USB插座 向智能取电时代“智”敬

连接生活 LINK EVERYDAY



公牛智立方USB插座
荣获艾普兰 | 产品奖

全球智慧生活领域“奥斯卡”

3月10日，在中国家电及消费电子博览会（AWE）期间同期举办了“艾普兰”颁奖典礼，本届艾普兰奖在3万余件展品中甄选了500余件参选产品，由相关专家通过文件、实物、现场复审等层层筛选，最终评选出艾普兰产品奖、设计奖、创新奖等7个专业奖项。最终，公牛智立方USB插座（WiFi版）凭借优异的外观设计、创新的智控功能以及出色的产品品质脱颖而出，一举摘得2018年“艾普兰产品奖”，公牛智立方USB插座（WiFi版）也成为了本届艾普兰奖唯一一款获奖的插座类产品。

“设计是从现状到理想状态的一个转变”，今年艾普

App，用户就可以在回家之前提前“命令”智立方USB插座（WiFi版）为其开启空气净化器等设备；如果出门忘记关加湿器，也可以通过手机App远程关闭，保证了用户24小时用电“在线”。

针对用户在使用多款电器时碰到的插孔空间不够的痛点，智立方USB插座（WiFi版）内置了3个可90°旋转的五孔大插口、3个双孔小插口以及双USB插口，“乘灵巧”的设计思路，解决了用户关于插座究竟横插还是竖插的使用问题，适用各种环境的电源插头；此外，公牛智立方USB插座(WIFI版)的外罩部分选用了阻燃PC的材质，加



兰奖的评委组表示，目前对于产品创新的思维视角已经从“产品思维”、“工程师思维”转向“用户思维”、“服务思维”；从单一产品应用场景，转向多品牌、多产品互联应用的“全场景”。能够解决用户在居家用电时的痛点，并能满足多个场景的使用需求，是公牛智立方USB插座（WiFi版）能够从众多家电数码产品中“杀出重围”的一个重要原因。公牛产品经理表示，这款产品的优势可以用“减凌乱、加WiFi、乘灵巧、除隐患”这几组关键词来总结。首先从外观设计上看，智立方USB插座（WiFi版）有别于传统的卧室式插座造型，它采用了更节省空间的立式设计，将插座与理线盒合二为一，很好隐藏了插头、电源线，这其实就是基于公牛对用户客厅、卧室用电场景下插头插线杂乱、空间利用不合理等痛点的洞悉。用一个插座就能还给使用者一个干净整洁的桌面用电环境，这显然是很多人梦寐以求的。

除了设计方面具备“减凌乱”的收纳效果，智立方USB插座（WiFi版）的另一个优势则是能够满足用户远程遥控家电产品的需求，以“加WiFi”（WiFi遥控功能）来实现插座与使用者之间的人机互动。只需要下载一个手机

粗的电源线可做到高负载运行，在内部的插座插孔处设计了儿童保护门，还加入了抗电涌、五重安全保护等安全技术，在“除隐患”方面给用户以全面的用电安全保护。

作品，往往能够实现科技、艺术、商业等要素的有机融合。此次斩获“艾普兰产品奖”的公牛智立方USB插座（WiFi版）正是匠心产品的最佳例证，它以未来插座视角、简约时尚的外观、细分用电场景和智能化的设计，诠释了智能科技与人性化的融合。据介绍，应对消费者日趋多元化的用电需求变化，公牛集团近年来成立了智能研究院，强化对智能物联、智能家居等前沿性技术与产品的研究，除了此次获奖的智立方USB插座（WiFi版）外，公司自主研发的WiFi智能插座、自动防过充USB充电器等产品，不仅外观时尚小巧，还能实现对于电器的远程遥控、充电设备的智能保护等功能，获得了众多用户的青睐。同时，公牛集团还将在今年推出更多全屋智能电工解决方案及智能化产品，助力亿万家庭迈向安全、舒适、便捷、智能的未来理想生活！

品牌中心 张梦怡

公牛与地产合作 破局工程市场

自2015年开始，各省份陆续出台相关全装修或精装房政策，并且政策的目标要求更加多元化、精细化。清退“毛坯房”，“精装修”成大势所趋，精装房的趋势也日益明显。

例如我们所在的浙江省，2016年5月，在全国率先提出“到2020年底，浙江新建多层和高层住宅将基本实现全装修”。同年9月10日，浙江省人民政府办公厅印发《关于推进绿色建筑和建筑工业化发展的实施意见》，《实施意见》指出：10月1日起，全省各市、县中心城区出让或划拨土地上的新建住宅，全部实行全装修和成品交付，鼓励在建住宅积极实施全装修。

为顺应精装房发展趋势，进一步提升公牛品牌的行业影响力，公司在2016年11月30日，成立墙开营销系统大客户中心，在2018年“3+1”支柱变革后，调整为联合营销中心大客户业务部，全力进军房地产精装房领域。

回顾刚刚过去的2017年，大客户的业务重点在战略型装企、战略型房企，公司直供，并借助于当地传统零售经销商代为发货的交付体系，赢得了客户较高的满意度。在装企方面，先后与碧桂园橙家、青岛海尔有住、西安积木家、北京爱空间、北京万科链家、土巴兔、恒大恒腾蜜家、金地新家极装吉住、亚厦蘑菇加等近20余家装饰公司。在战略地产方面，也陆续赢得珠江地产（2017年6月）、中惠熙元（2017年9月）、荣和地产（2017年12月）的青睐，一举中标。

新年伊始，便收到了详生地中标的重磅消息。成绩的取得并不意味着可以沾沾自喜，可以放慢脚步，恰恰相反，更需要深沉思索，更需要加快步伐。

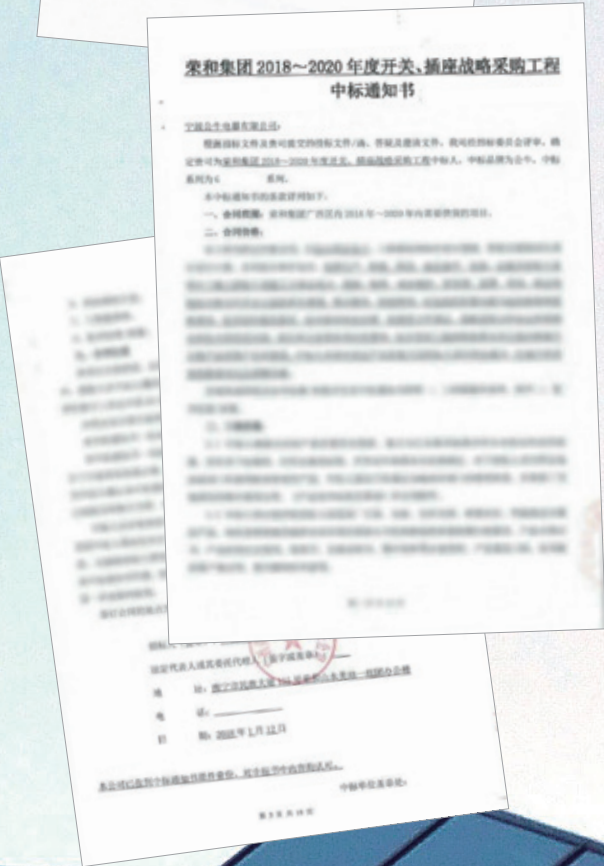
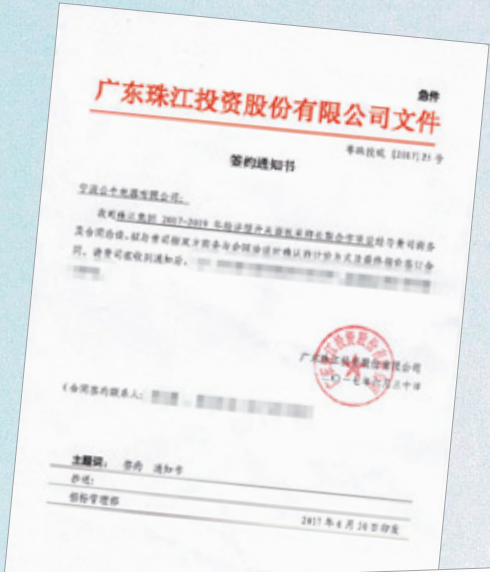
2018年，注定是不平凡的一年.....

基于市场变化及长远发展，集团高层敏锐洞察，并及时调整公司战略，将大客户业务模式变革为“工程经销商”模式，“借船出海”再出发，借助工程经销商深耕精装房领域。大客户业务部的组织架构也随之调整，围绕销售部配置销售支持部，产品支持部两个模块相互配合支持，形成全新的“铁三角”模式。其中销售部负责工程渠道开发及管理，工程经销商管理等，销售支持部负责协助商业政策制定、工程标书制定和大客户入围商务准备，客户来访接待、会议筹备等商务支持相关工作，产品支持部负责工程渠道产品的立项开发，技术培训指导等工作。

那么，新的模式下，精装房渠道将如何搭建？业务团队首先在南京进行新模式试点，后经过广州、南宁市场的再次验证，新模式蓝图逐渐清晰，工程经销商画像识别、优先级排序、开拓路径方法、管理思路等逐步完善。全新的工程经销商模式已如火如荼开展。

新的征程已经开启，新的目标催人奋进。从0到1，从1到N，公牛与地产合作，破局工程市场，我们势在必得！

联合营销中心 耿秀玉





五星标杆打造 让一部分人先强起来

——记“我最牛”五星级标杆打造工程项目启动

通过五星级标杆打造工程项目，找出内部实践标杆，把内部标杆培养为内部老师；标杆老师在培养别人的过程中，收获最大的是自己。阳春三月，充满希望、孕育成长，首批标杆老师正式诞生了！

2018年3月21日下午，公牛大学携手供应链中心共同推行的“我最牛”五星级标杆打造工程项目启动会暨第一期标杆老师受徽仪式在绿草苑举行。供应链中心副总裁周正华、人力资源中心总监兼公牛大学执行校长李雨、财务与风控总监张丽娜、党群文化总监郑湘洲及新业务管理中心-精益推进与运营管理部总监郑茂宝，以及项目评审小组领导、标杆点负责人及老师出席了本次会议。



“我最牛”五星级标杆打造工程第一期共评选出98个标杆点、79位标杆老师。会上，人力资源中心总监兼公牛大学执行校长李总及供应链中心周总对项目的意义和目的进行了重申。李总说：“我们的使命是要发掘标杆、打造标杆。画家凭借作品成为画家，书法家凭借作品成为书法家，而在座的各位之所以成为标杆老师，是因为你们工作做得好，现场搞得好，所以希望大家都把现场当成自己的杰出作品，用心提升。”周总也强调：“现场就是战场，精英在现场，现场产生精英。未来人员的学习、培养及晋升，将通过五星级标杆打造的路径，实现识别人才及培养人才的目的。公牛正走向现代化企业治理，我们最终要成为其他企业学习的标杆，我们要有喊出‘我最牛’的自信！今天，如果能说出我的不足之处，那么，谢谢你，我持续改善，未来仍然是‘我最牛’！今天，很多公司是来欣赏公牛的，未来，他们就是来学习公牛的！‘我最牛’就是属于我们大公司的自信。”



本次会议既是五星级标杆打造工程的启动会，也是对首批标杆老师的表彰及授牌仪式。会上，标杆老师代表进行了发言，讲出了所有标杆老师的心声，表明了五星级标杆打造的信心，同时，供应链中心副总裁周总为其亲自授牌。而这份荣誉，不仅仅属于标杆老师代表，也是属于所有第一期“我最牛”标杆打造工程项目的标杆老师的，在会上，公司高管为所有标杆老师颁发徽章以及文化衫。

今天的标准，是明天的标杆；明天的标杆，将被后天的标杆所超越；这仅仅只是开始……



项目前期打造包装回顾

本项目从2018年年初开始启动标杆打造，在这过程中，供应链中心各制造端部门，如工厂端、质量部门等积极提报，并由各单位成立了评审小组，对标杆点的提炼、打造进行了指导及评选。同时，为了更好地使标杆老师能够展示标杆内容，组织方进行了为期两天的TTT培训，从标杆点的设计、呈现、展示等进行了系统地培训。经过系列的培训、包装、打造，最终输出了69个一星级标杆以及29个二星级标杆，也展示了标杆老师在此过程中所展现的风采。



墙开工厂-制造一厂-叶小见



质量管理部-供应链质量-师桥-余嘉



外贸工厂-杨蛟龙



模塑工厂-模具厂-黄龙波

“我最牛”五星级标杆打造工程项目介绍：

这是什么？

“我最牛”五星级标杆打造工程，是一种偏现场的、不做抽象化处理的内部学习模式。旨在通过联接内外部学习资源，找出内部实践标杆，并将此培养为内部老师，从而鼓励他人优先学习内部标杆，一起打造五星级标杆，并通过公牛大学这个平台，将对内外部知识经验进行积累和传承。

为什么要参加此项目？

于参与部门而言，利于获得集团资深人士交流沟通，从而提升本部门现场管理水平，提升员工士气及工作业绩提升；对标杆点而言，将优先获得硬件升级资源，并获得公牛大学认证、获得公司高层授牌的荣誉；对于标杆老师而言，将获得对外学习交流机会，并有专业老师指导，从而提升个人能力，加大获得晋升资格、荣誉奖励的几率。

标杆老师代表张平安分享心得：

我们打造的机械化军团，被评为了二星景点，记得在打造之初我们，我们当时的理解是，卓越现场的升级版，把我们已经固化好的现场，再美化，让其能更好的展现给来访的客户或同事。现在看来我的理解定义有点偏差，原来我是老师，我是景点的打造者，也是景点的讲解老师，我要让所有的来访者，都能在我们打造的景点中，得到收获。就像我们一想到巴黎，就会想到尔菲尔铁塔，说到公牛，就会想到公牛的景点，公牛的讲师，公牛谁最牛。



人力资源中心 祝文卿

新赛道 新起点 新姿式

——2018年供应链中心运营模式解读

在以前事业部模式下，职能部门和业务单位（工厂）负责人直接向事业部常务副总汇报工作，日常运营更多的是通过每月一次的经营月会来检、核、跟、催。渐渐地，月会汇报成了一个show场，多数部门都是展现亮点多，揭示问题少，貌似可以一会“定天下”。这种现象在今年有了根本的改变，一个全新的业务管理形态——关键业务集成管理，又称朋友圈管理，已成为供应链中心业务运营的新玩法。



关键业务集成管理的核心是“四纵六横”，它从供应链中心的职责定位与关键任务出发，按照纵向职能线与横向业务线，围绕中心关键业务——质量（Q）、毛利（C）、交付（D）、少人化（M），组建四个业务朋友圈，实行朋友圈群主负责制，群成员在业务上直接向群主负责，接受群主领导和管理。四个职能部门（质量、采购、交付、工业化）负责人分别担任QCDM朋友圈群主，六个专业化工厂厂长是四个朋友圈的核心成员，这样便构成了“四纵六横”的业务管理形态。四个朋友圈群主作为中心副总裁的策略助手，在其授权下担负起QCDM四块业务的统筹管理责任，而六个专业化工厂是供应链中心综合绩效的体现者，最终要为中心贡献规模、毛利、质量、人效等经营结果。

关于“四纵”与“六横”之间的关系，中心副总裁周总有一个非常形象贴切的比喻——葡萄型组织。下图中，一边是散葡萄，提不起、放不下，缺少协同效应，这是以前事业部制下的职能部与工厂模式。另一边是串葡萄，是高效的业务集成管理，是现在的朋友圈模式。



一串葡萄，由梗与葡萄果实组成。如果你仔细观察，会发现每个葡萄的大小几乎差不多，且生长的十分紧凑，而这种形态结构，实际上是我们所追求的一种理想模式——这些葡萄果实可以看作是“六横”，而它们的梗就是“四纵”。葡萄长得好不好，全靠梗输送营养，最终的结果体现在葡萄果实上。好比“四纵”与“六横”的关系，“四纵”牵引关键业务的目标和方向，统筹推动各个业务工作的开展，但最终的业务结果体现在“六横”。葡萄要想长成好的果实，就要从梗中吸取营养，争当最佳实践。

以前是月会“定天下”，而现在，围绕QCDM业务的目标分解、工作落实、问题检讨都细分到四个朋友圈的日常管理中，朋友圈周会取代了以前的集中式月会，微信群里面实时发布的可视化报表取代了传统的PPT汇报，基于现场、现物、现实的及时化管理也取代了以往把所有问题拿到会议室去解决的做法。

“四纵六横”是业务管理的基本形态，如何不断提高各个业务本身的运营效率，我们还需要“一张网”，这也是周总提出来的，供应链的日常运营要织成一张网。这张网要把“四纵六横”核心业务、关键流程以及流程的数据、日常的问题与痛点、改善行动，乃至业务关键角色都网罗进来，建立一个蛛网型的运营管控系统。

在蛛网型的结构中，运营职能居于业务管控的中心，具备解决问题的最短路径，哪里有问题“运营蜘蛛侠”就要快速去到哪里，推动问题快速解决。运营管理要形成体系化运作，通过一张网的建设高效地传达命令、贯彻指示、考核成效，推动力出一孔、快速响应的执行文化落地生根。

一张网的运营首先要以流程为中心，四个朋友圈，无论是质量运营、交付运营，还是成本运营、少人化运营，所有的运营都要围绕流程，首先是保证各项业务沿着流程周而复始地运转，其次是在遵从流程的过程中发现问题并解决或推动解决问题。朋友圈群主最基础的任务就是不断改良公司流程遵从和流程优化的环境和土壤。(加粗表示强调)

一张网的运营强调可视化管理。“业务流程化-流程数据化-数据可视化”，从左到右是执行落地的路径，从右往左是倒逼改善的过程，这是运营的核心脉络。流程天然会产生数据，运营管理一个基本抓手就是基于流程去管理数据，通过数据来衡量流程绩效，通过数据来推动流程改进。

一张网的运营另一个基本要素是SIM（Short Interval Management），直译成中文就是短距管理。它的基本假设，第一是量度频率越高，越快发现问题，越早解决问题，损失也将越小；第二是如果问题得不到解决，就要将问题升级，尽快往上报。短距管理的目的是让大家都能以自己的核心工作为焦点而更快、更顺、更好地完成工作。借助短距管理可以让各项业务管理工作更有系统性，可以更好地贯彻三现主义，让大家都往现场跑，去现场观察问题，掌握一线的事实和证据，而不是在办公桌或电脑前提问和回答问题。

"四纵六横一张网"给供应链展开了一幅全新的治理蓝图，其集成化、系统化的运营方式实现了关键业务的资源整合、信息集成和统筹管理，有效提高了供应链中心的运营效率。相信在2018年，经过不断地实践探索，新的模式，新的体制会发挥新的创造力，助力供应链中心取得更好的经营绩效！

供应链中心 运营管理部

分享流程知识 传播流程文化

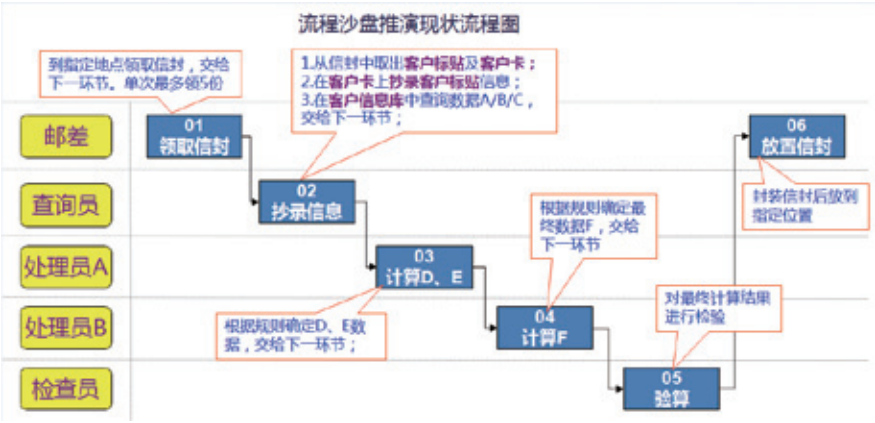
——从流程沙盘推演启航

2017年初，公牛大学组织并发起了“以客户为中心”的业务流程再造项目，以建设流程型组织为目标，正式吹响了公牛集团流程建设的号角；2017年底，集团正式成立流程及标准化中心，目标在于完成流程管理从1到N的转变。自此，“流程”两个字覆盖到公牛的角角落落，然而，仍有很多公牛人对流程比较陌生，经常会问：流程是什么、为什么做流程、做流程就是画流程图吗……因此，分享流程知识、传播流程文化是当前急需且长期坚持的一项工作。

为了让更多公牛人学习流程知识，树立流程管理思想，自18年1月起，流程及标准化中心启动了“流程沙盘推演”活动。截止4月初，已经针对“流程金种子成员”开展了3期流程沙盘推演活动，参与人数达80人。



流程沙盘推演活动主要介绍流程的基本概念等专业知识，并结合游戏环节让抽象的流程理论转变成清晰的目标，融入到公牛人的血液中。为了让大家更好理解流程的作用，我们分小组开展了以“快速、准确交付，获取最大利润”为目标的虚拟游戏。整个游戏分设5个角色相互协作，按要求向客户交付“产品”，并从产品、成本等5个维度核算生产利润，最终以净利润最高的小组取胜。



整个游戏历时三轮，每轮7分钟。第一轮中，大部分小组都是负盈利，团队间相互指挥，手忙脚乱；到了第二轮，有部分团队发现岗位工作饱和度并不平衡，经调整团队工作内容，团队协作能力和收益都有所增强；然而，我们的收益并不理想，大部分团队只有200元左右的收益，而标杆团队能达到7000元，这中间的差距在哪？流程不仅仅是一个个工作活动的简单排序，它们是多个角色相互协同、相互作用，共同为客户交付价值的活动集合。我们不能仅仅埋头做好自己的工作，更需要思考如何从整理视角优化现有工作。经过指导，参加学员均能在第三轮游戏中以“客户为中心”进行思考，重新审视每个岗位的价值，调整工作方向，消除不增值的工作内容，并梳理团队经验和个人能力，将人员能力与岗位相匹配，取得了较大的成绩提升。

流程沙盘推演 团队收益表					
小组名称 \ 比赛轮次	小牛速递队	飞龙队	导弹队	公牛邮政	牛人号
第 1 轮	-200	-100	-500	-650	-150
第 2 轮	230	150	160	290	200
第 3 轮	1700	400	100	1500	800

活动结束后，很多学员收益匪浅，每条流程就像一条条穿梭的高速公路，有始有终、互连接，且有清晰的运行规则。就像安装“滴滴打车”软件一样，有出发的、目的地，然后生成出行路线，我们按照行驶规则和经验技巧等以最快的速度达到目标。

流程沙盘推演只是我们分享流程知识、传播流程文化的开篇，后期将持续开展更多的流程建设项目，比如推行流程工作坊建设等，让更多公牛人参与公牛流程建设中，迎来更好的公牛！

我们说流程

赵波（交付价值流经理）：我们可以通过流程来查看关键节点的数据，通过数据来发现工作流是否异常，并能够找到问题的根本原因。反过来也可以在关键节点设定指标，更好保证工作的顺畅。

秦潼（市场维权部经理）：流程可以将工作的主线从繁杂的业务中剥离出来，让工作内容更清晰，且大家能够基于标准、规范的经验工作，效率更高。

周婷婷（车间副主任）：我们小组之所以取得很好的成绩，是因为我们队有指挥的人，大家积极响应并执行。拿到任务后我们先梳理工作，根据经验把不必要的活动删除掉了，再分配去执行，同时活动后总结分享经验，越做越好。

商剑熠（助理工程师）：这个培训将理论与游戏相结合，活动性强，容易理解；整个活动让我感受到流程意识很重要，大家都很有想法，但整体规划更重要，要从整体找到不足与改善点。

黄辰（采购专员）：我觉得流程对工作很有帮助，因为我平时工作的时候，经常接到新的任务，但是工作方法、经验在别人的脑袋里，都要从头学习、到处问人，工作起来很辛苦，迷茫；但是要是流程，就能一目了然，省很多事。

【快乐积分】

快乐工作 快乐生活

——公牛集团2017百名积分标兵暨年度之星表彰大会

1月22日上午，公牛集团2017百名积分标兵暨年度之星表彰大会在师桥基地隆重举行。集团董事长兼总裁阮立平、副总裁刘圣松、党委书记陈彩莲、副总裁申会员、周正华、李国强等12位集团中高层领导及250余名积分标兵和年度之星代表参加了本次会议。

会议伊始，党委书记陈彩莲对2017年度积分制运行情况与积分制带来的好处进行了总结，同时也指出“让优秀的员工不吃亏，让管理者更轻松”是公司推行积分制的目的。本次表彰大会，结合公司实际为积分标兵和年度之星分别准备了8件和4件年货作为奖励，明年年初春暖花开时还将集体组织积分标兵为期一天的旅游。同时公司也研究决定，若能连续五年获得积分标兵，就有机会获得家庭国际游。我们相信只要你能在公司做好人，做好工作，公司一定不会对优秀的员工吃亏！

会上，积分标兵李文娟和文丰英分别代表积分管理者标兵和员工标兵进行了发言：员工代表文丰英表示在积分制导入后，得知“奖分是认可，扣分是信号”的信息后，她就暗下决心在工作上要更积极认真，行为方面更热情乐于助人，这样就可以获得奖分，即使受到扣分信号，下次只要发挥公牛人的“牛”劲，用饱满、热情的态度迎接每一天也可以把分挣回来。李文娟经理从“个人积分使用分享”、“积分给团队带来的变化”和“2018年积分制管理工作的展望”进行了分享，通过在转换器运动会和部门的实践，指出积分制推行满足了员工的精神、物质需求，也全方位调动了工作积极性，增强了团队协作，提高了服务意识。随后，领导们为积分标兵和积分年度之星代表送上了年货。

1月23日，党委书记陈书记带领团队专程赴上海，对上海地区的年度标兵和年度之星进行表彰。

表彰大会在员工们的欢声笑语中缓缓落下了帷幕。这既是对2017年积分明星的表彰，也是对2017年积分工作的总结，同时也对2018年的积分工作进行了美好的展望。

党群文化中心 黄栋芳



【快乐之旅】

邂逅绝美春景 乐享快乐之旅

——记公牛集团积分标兵快乐之旅

3月22日，伴随着明媚的春光，近百名公牛集团积分标兵们分别从师桥基地和龙山基地赴余姚四明湖、丹山赤水进行了积分标兵快乐之旅一日游。

和 最美的太阳 最美的标兵

当春日的阳光刚洒入公牛集团行政楼大厅时，师桥基地的积分标兵们已身着统一红色衣服站在门口处，随后集团战略副总裁刘圣松、党委书记陈彩莲、财务管理中心总监张丽娜、人力资源中心总监李雨、党群文化中心总监郑湘洲及部分积分标兵的领导们亲自为标兵们佩戴上绶带送上了大巴车。期间刘总对积分标兵们送上了祝福，也肯定了积分标兵们在2017年的努力，希望他们在2018年再接再厉。

欢 积分欢嬉 春风拂面

迎着习习春风，公牛集团积分标兵们在欢声笑语中驶向第一站——四明湖景区。为了让两个多小时的车程充满更多欢乐，党群文化中心的小伙伴设计了“击鼓传花”和“超级眨一眨”的游戏，让来自全集团近百个部门的标兵们逐渐熟悉，拉近了他们的距离，减少了相互的陌生感。为丰富积分快乐之旅的内容，提升标兵们的幸福感，在标兵们在欣赏四明湖迷人春景的过程中，“积分小任务”、“欢乐PK赛”等游戏环节穿插着进行：“回答企业价值观问题可得5分，将企业文化价值观告诉5个人及以上，可得15分”。我们还鼓励，只要积极参与游戏，在过程中不断传播正能量的善举，都将获得不同的积分……

赏 丹山赤水 飞瀑流云

百花齐放迷人眼，芳菲春色醉心田。随着阳光洒满大地，转眼已到中午。标兵们也继续乘着欢乐大巴车来到了丹山赤水。丹山赤水是一处以峡谷景观为依托，以道教文化、浙东古山村风情为文化内涵，以绝壁、奇岩、古桥、流溪、飞瀑为特色的风景名胜。遇到难走的山路，他们相互搀扶；碰到晕车的同事，主动递上矿泉水……山中的鲜花迷人眼，标兵们的笑脸却更美丽。

蓄 快乐工作 快乐积分

在返程的车上，郑总对本次旅游进行了回顾与总结，对旅途中标兵们积极参与游戏，主动帮助同事的行为进行了积分奖励以及表扬，也希望标兵们再接再厉勇争标兵。本次标兵旅游既是一次欢乐的积分标兵快乐之旅，也是一次积分享受之旅。2017的积分标兵快乐之旅一日游结束了，但“让优秀的员工不吃亏”、“快乐工作 快乐积分”的理念将继续延续。

党群文化中心 黄栋芳



“三道”工序让制度闪亮

【引言】“没有规矩,不成方圆”,是规章制度最响亮的口号。回到企业经营,我们不能止步于解决“有没有制度”的静态层面,而应当向控风险、走远路的目标迈进,关注制度的内容合规与程序效力,让制度焕发生机、照亮经营。

以劳动规章制度为例,其最直接的效用就是引导员工、规范行为、处理违纪。然而,在实务中,令不少管理者感到困惑的是:明明有了规矩,却未见方见圆。员工明明违反了重要制度,处理起来争议不断,有些纠纷进入了司法程序,企业还莫名其妙“妙”地败了。究其原因,以程序缺陷为多。让我们补强“三道”工序让瑕疵制度重新出发,继续闪亮。

第一道工序:内容合规审查,定期全面复盘。

目标:保证规章制度合法有效,完全能够作为处理员工、约束行为的规范依据。

要求:【底线原则】规章制度的内容不能与现行的法律法规、社会公德、公司章程的规定相违背,需要坚持底线原则。相应地,对于涉及违反法律等刚性规定条款,必须及时删除、调整、废止,避免硬伤。同时,需要提示两点,一是调整要全面而系统地进行,避免出现此调彼未调、规定内在存冲突;二是制度内容的合法性管控应当与时俱进。因为,社会发展日新月异,法律、法规的更新修订频繁,以前被认定为合法、有效的规章制度,随着时

过境迁,不可避免地出现失效或其它法律风险,需要定期复盘。

第二道工序:履行民主程序,满足生效要件。

目标:经过民主程序,保证文字表述上升到企业整体意志并在企业范围内产生效力。

要求:【民主原则】按照《工会法》第38条、《公司法》第18条第3款及《劳动合同法》第4条第2款的相关规定,嵌入相应流程,满足“形式要求”与“内容要求”。其中,【工会参与】是形式要求,即涉及制定规章制度或者决定重大事项时,应当有工会(或职工代表,以下合称:工会)参与,否则因程序的合法性存疑而导致制度不产生效力;【协商确定】是内容要求,即对于不适当的规章制度,工会有权向企业提出,再经平等协商确定制度内容。需要注意三点:一是应当保留相关履行民主程序的证据;二是明确制度内容后,应当加盖企业公章,以证明是企业意志的表现;三是通过备案等方式固化形成时间,特别是,对于制度的更新,应当保留旧版,不能以新版覆盖旧版,以增加制度的可追溯性。

第三道工序:履行公示程序,保障效力传递。

目标:对于涉及劳动者切身利益的重要规章制度,及时、全面地向员工公示。

要求:【公示原则】采取法律认可的有效方式告知员工,并保留企业已经履行

公示告知的证据。导致企业败诉的原因可能有很多,其中由于不能证明或者不能提供有效证据证明向员工履行了告知义务,是最常见的因素之一。

如何公示风险最小?哪些公示方式容易产生问题?

在司法实务中,一般认为行之有效的公示方式:

第一、《员工手册》,由员工领取并由其本人签字,签字记录与劳动合同一并留存。

第二、《培训记录》,对于培训各项规章制度,应保留培训记录,要求与会人员本人签认;培训签到表的内容设计应包括:培训时间、培训地点、主讲人、培训内容、培训专员确认等,以强化证据形式与可追溯性。

第三、《劳动合同》,将规章制度作为劳动合同附件,并明确要求员工在签订劳动合同时,应当签具“已阅读、学习了单位的具体规章制度,完全知悉所列制度全部内容及其法律后果”以及类似文字。

第四、《考试记录》,在员工学习完各项制度后,通过开卷或闭卷考试的方式让员工本人亲自填答单位的相关制度内容;在设计试卷形式及内容时,应当涉及主要规章制度的要点内容,不能有重大遗漏,同时保留试卷原件。

第五、《传阅单》,单位的各项重要制度由员工传阅学习并及时签字(建议以正楷字),单位留存员工签字的《传阅

单》;传阅需要注意,应当明确传阅文件的名称,重要条款应当摘录,避免因名称不清、条款不明导致不能证明企业已完全履行告知义务之风险。

第六、《入职登记表》,将入职培训的内容录入《入职登记表》,明确培训内容包括单位的重要规章制度(重要制度采取列举法,以对号入座),由员工本人签字确认。

第七、《意见征询法》,通过书面意见征询方式,并保留员工签署意见的材料原件。

特别需要说明的是,在日常管理中,还有些公示方式“经常”被采用,但实际上存在争议和风险。比如,通过群发电子邮件、OA电子平台公布等公示,通过“公告栏”张贴方式,这些公示方式本身无可厚非,但因没有全体员工确认,或者难以将制度公示的证据予以固定,导致没有充分证据证明企业确实履行了公示义务,加之司法审查证据趋严,可能影响、阻断制度的法律效力。对此,应当尽量避免采取有明显瑕疵的公示方法。

“三道”工序锤炼,制度灵气毕现。当然,作为内部管理的重要依据,企业除了需要良好的制度(包括劳动纪律),也需要良好的执行,良法良治良性互动,才能发挥规章制度的最大效用与闪亮魅力,为团队的凝心聚力传递能量,为企业的行稳致远保驾护航。

财务管理中心 魏凌鹏 陈云和

廉政

反腐再出招 阳光诚信联盟赴香港廉政公署取经

说起香港廉政公署，可谓无人不知无人不晓。就拿影视剧来说，你能想到的香港知名演员，恐怕没有一个没“当”过廉政公署探员、过一把抓蛀虫瘾的。

廉政公署在香港影视剧中频繁出现，让这一机构家喻户晓。



新年伊始，一个特殊的内地访问团来到位于香港渣华道303号的香港廉政公署。他们既非政府官员，也不是专家学者，而是十三家知名企业的代表。

访问团份量十足，既有京东、百度、美团、滴滴、今日头条、360、58集团、唯品会这样的互联网巨头，也有宝洁、联想、沃尔玛中国、永辉、顺丰优选等实体企业代表。

反贪看似只和政府部门有关，但实际上香港廉政公署除了针对公营机构贪腐犯罪，对私营机构的贪腐预防和调查也是一

大重点。香港地区的廉洁度和商业环境位居世界前列，这个直接向当地政府最高首长负责的独立反贪机构功不可没。

此次京东等企业到访，就是主要交流学习如何打造诚信营商环境的。

访问中，香港商业道德发展中心总干

事钟丽端女士介绍了廉政公署的历史沿革、组织架构和工作职责。她说，廉政公署以葛柏案为导火索，在民怨积累、学生游行和政府响应下应运而生，通过执法、预防和教育三管齐下，有效打击贪污腐败行为。

访问团成员还通过企业中员工泄露机密资料和上市公司商业道德推广计划等案例的分析，进一步了解了廉政公署的运作机制。双方也就举报投诉立案的标准、案件调查、部门运作以及反腐宣传等方面进行了深入的交流和探讨。

此次到访的所有企业，都是“阳光诚信联盟”成员。这个联盟去年2月由京东发起成立，目的是联合各方力量，共同在诚信经营、腐败预防等领域发力，打造诚信透明的营商环境。

联盟成立不到一年成员就从13家拓展到上百家，员工数量超百万人。除了这次赴港的企业，腾讯、美的、网易、搜狐等企

业，都会被拒绝。

这一招大大增加了失信人员的违法违规成本。试想，如果你在一家企业犯了事，那大半个互联网圈子你就几乎没法呆了。谁做违法悖德的事前如果知道这一结果，都会好好掂量掂量。

企业治理腐败不仅有利于自己，还关系到消费者的利益和国家经济的发展，也



业也在其中，还有多家企业在申请加入。

联盟各企业都有自己的“内部纪委”，成员都是腐败治理的“老司机”。成员企业在反腐上也都各有绝招，比如京东等企业通过微信公号实名公布内部腐败案件，引发舆论的强烈反响，也引来很多企业学习借鉴。

联盟也联合政法部门和学界举办了反腐败峰会、反刷单诈骗犯罪研讨会等活动，更重要的是推出了信息共享系统。比如成员企业的员工谁因腐败失信被发现，就会录入系统，他再去其他联盟成员企业求

是社会治理的重要组成部分。所以在我们党厉行反腐的同时，一批知名民企也大刀阔斧向腐败宣战，刘强东曾说：“你贪十万我就是花一千万也要把你查出来，不是因为贪，而是因为贪颠覆了我和大家的梦想。”

这次阳光诚信联盟赴港交流，显示出企业在正风反腐上的决心。人人都为反腐尽一份力，大家才能都享受到清风正气，你说呢？

审计监察中心 供稿
(文章摘自阳光诚信联盟官网)

一口香椿鸡蛋 才是打开春天的 正确方式

嫩芽味美郁椿香，
不比桑椹逊几芳，
可笑当年刘秀帝，
却将臭树赐为王。
——张晓风

如果说专属于春天的美味有哪些？香椿一定能排进前三。在三月，能够称得上时鲜的，也就只有香椿了，尤其是早春时节的香椿芽，更是难得可贵。一直以为来，香椿，都是一种奇特的存在。在我看来，它是可以和“香菜”、“鱼腥草”、“榴莲”，一起成为“四大自然奇味”的物种，有人对它嗤之以鼻，有人爱它爱到骨髓里。

香椿，是一种长在树上的蔬菜，有着“树上君子菜”的美称。俗话说：“雨前椿芽嫩如丝，雨后椿芽如木质”，就是以谷雨节气为线，来区分香椿的口感和香味。谷雨后的香椿芽个子蹿得最快，香醇的味道也失却的最快。红得发紫的香椿芽外缘嫩绿、叶厚汁多，无需凑近也能感受到扑鼻的浓郁香味。

阳春三月，正是采食香椿的季节。不少专家都提到，香椿不仅风味独特，诱人食欲，而且营养价值较高，富含钾、钙、镁元素。此外，香椿对于预防慢性疾病有所帮助。其中含有抑制多种致病菌的成分，含有帮助抗肿瘤、降血脂和降血糖的成分，以及相当丰富的多酚类抗氧化成分。中医认为，三月的香椿芽味苦、性平、无毒，有开胃爽神、祛风除湿、止水利气、消火解毒的功效，所以老一辈也爱把“常食香椿芽不染病”的话挂在嘴边。中国人的美食文化博大精深，《舌尖上的中国》不仅带给我们味觉上的刺激，更可贵于搅动了人们心中柔软成絮的乡愁。

它的做法，并不如其他珍馐时令菜般娇贵，反而都是寻常百姓家的日常做法。最传统的香椿美食当属香椿炒蛋，是一道极其亲民的家常美味，香椿的香气与鲜嫩混着鸡蛋的香气与鲜嫩，满屋喷香；而香椿拌豆腐也是非常简洁的做法，香椿先用开水焯一下，紫红色的椿芽一焯便变为碧绿，以其拌豆腐，加一点香油和盐，是一道下酒的时令菜。



【1】香椿煎蛋

香椿焯水挤干水分。鸡蛋打散，干淀粉一茶匙加水化开，香椿切碎，加入蛋液搅拌均匀，盐适量。锅里放油烧热，倒出去重新放冷油，倒入蛋液。小火煎到凝固反面，两面煎金黄取出切块即可。

【2】香醇拌豆腐

烧开一锅热水放入香椿汆汤，关火；翻一下，至香椿颜色变绿即可，捞出过一下凉水，控水；焯好的香椿芽切碎；嫩豆腐切小丁；豆腐也放开水中焯一下，捞出沥干水分；香椿碎和豆腐放大碗里，加适量的盐，淋上适量的橄榄油，翻拌均匀~



【3】香椿炒虾仁

香椿洗净，去除根部，切成约1厘米长的小段备用。虾仁洗净，用刀从虾背部切开，不要切断，挑出砂线。将处理好的虾仁放入容器中，加少许料酒、水淀粉、葱姜末、蛋清少许上浆。锅中倒油烧热，下虾仁滑至8分熟。倒入香椿杆，加盐炒软。再倒入香椿叶略炒即可出锅。

【4】椒盐香椿鱼

香椿洗净后切去老根，将洗好的香椿焯水，焯水后的香椿过凉，稍稍攥出水分，将面粉、淀粉和鸡蛋、水、盐，糖，油混合拌匀，将拌匀的面糊静置15分钟，将香椿放入面糊中挂上面糊，油温烧至180度左右，下香椿炸至金黄，撒适量的椒盐即可



联合营销中心 黄良伟

喜迎开门红 整年别样红

岁月就像是书房里的一方书架，上面摆满了书籍，阳光照在上面，散发光芒，而这一本本书就好比是我们眼前一年又一年的时光，这一年你是如何度过的，都将被编成书籍放上架。回头来想，如果一年是一本书，那么每年正月就是色彩斑斓的封面，给人一年最美好的回忆，而开门红便是精美的卷首语。卷首力透纸背的隽永，写满新年的祝福，愿新的一年充满昂扬的斗志。

冉冉晨雾重，晖晖冬日微。2月23日，正月初八，



为了给这个冬日增添更多趣味，也为了公牛集团18年能顺利实现销售目标，在党群文化中心、供应链中心、新业务管理中心各高层领导的积极促成下，近7000名供应链中心、新业务管理中心员工欢聚一堂，以新春抽奖的形式迎接开门红，奏响开工集结号，感恩2017年的陪伴，祈福2018年吉祥如意。

上午8点08分许，公牛集团五大基地内人流如潮，热闹非凡，周正华总、王清旺总、谢维伟总等领导在不同基地的同一时间点燃礼炮，共贺开工大吉。伴随着响彻云霄的鸣响，公牛集团的新年开工仪式也正式

拉开帷幕。为了给本次开工大会增加更多的戏趣性，党群中心特意准备精美的抽奖礼品，作为新春开工的第一份福利，送给幸运儿。公牛员工们也在一片片欢声笑语中，分批次在各自基地依次排队进行抽奖。

抽奖现场除了员工们的欢笑声，还充盈着一股紧张气氛，当有人抽中大奖时，1秒钟瞬间安静又立马喧闹起来，所有人都议论纷纷，大家一边投以羡慕的眼光，一边又摩拳擦掌等待着幸运降临到自己身上。而那些被围观抽中大奖的幸运儿，自然更是激动的不



行，笑容满面，似乎他身上的每一根汗毛都有跳动的欢畅，拍着手大笑道：“噫！我中了！”、“今年要走运啦”。

虽然礼品有限，但祝福无限，祈求来年一帆风顺的心更是不变，新年新征程。在新的一年里，我们要向着崭新的梦想，朝着最高的目标，用更昂扬的斗志、更务实的作风、更有力的举措，书写新的奋斗篇章，以全新的姿态开启新的征程，预祝大家在新的一年里红红火火，干出成绩。

党群文化中心 裘佳娜



共进共荣聚营销 百亿使命齐奋进

——2018年联合营销中心共享支持部团建活动

阳春三月，草长莺飞，恰逢3月8日国际劳动妇女节，联合营销中心的销售文员女神们从全国各地奔向慈溪总部，借此难得的机会，共享支持部在余姚丹山赤水景区开展以“共进共荣聚营销，百亿使命齐奋进”为主题的团建活动。在教练的指导下，我们穿峭崖、越林海、跨峡溪、走潭

坪，行进在崖壁山涧中，纵横于沟谷林泉之间，体验惊险刺激却无安全之虞的丛林穿越之旅。在这些挑战项目中，我们体悟着勇气，冷静，谨慎，平衡，团结，不断突破自己，让我们相信，坚定地面对工作中的每一项困难。简单的午餐后，我们沿着山路，向山顶攀登。一路上，坡上翠竹

林立，沟壑里山泉伶仃，清澈见底，远处薄雾随着微风分分聚聚。不知不觉，所有人都遗忘挑战项目的疲劳、爬山的辛苦，只留下愉悦的心情和一起相聚的美好回忆！

联合营销中心 宋文婷

岁岁春草生 踏青二三月

——行政部古徽州2日游团建活动圆满结束

3月17日-18日行政部34名同仁共赴徽州开展户外2日团建活动。来到“水街”绩溪，便给人的感觉一种江南水乡的感觉。奕世尚书坊，高大雄伟不言而喻；胡宗宪抗倭纪念馆，无时无刻不在叙述着胡宗宪的卓越功勋。位于中国历史文化名城徽州境内的山水画廊，全长逾百里，连接着黄山—徽州—千岛湖一线。烟雨笼罩下的新安江更让我们领略到了徽州山水梦幻之美。乘轮而下，立船头远望，心境更加宽广舒畅，仿佛人在画中游。此次活动不仅让大家放松了身心，也体现出集团对员工的无限关怀，更重要的是营造出了全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

人力资源中心 周春



1月的天气总是阴晴不定，阴冷的环境也阻挡不了我们前进的步伐。一踏入方特东方神画，就感受到神话般幻境，将中国博大的传统历史、文化与酷炫科技结合，别有一番特色。一路，我们体验了穿越天地间、决战金山寺、千古蝶恋、海盗船、太空梭等多个惊险刺激又凄美浪漫的项目。一天的欢乐时光是短暂的，但团队的关系更加融洽，更具凝聚力，我们将以更加饱满的热情投入到工作。

联合营销中心 徐玲娜



暖心服务 快乐工作 快乐生活

——联合营销客户服务部团建篇

启航 奋进在新时代的春天里

——启航党支部3月团建学习活动圆满结束

春和景明，万象更新。两会如火如荼地在这个春天举行，习近平总书记参加人大代表团审议、政协界别联组会讨论，与代表委员们共商国是，凝聚共识，擘画未来。

启航党支部作为一支拥有欣欣力量的团队，在这个重要的时刻，作为一支拥有欣欣力量的启航党支部，自然也要抓紧学习会议精神。党支部书记姚秋萍在3月10日携支委们带领党员同志们，一起学习李克强总理两会政府工作报告，一起讨论与我们工作生活息息相关的人工智能，一起庆祝美好春天的到来。



首先，支部书记姚秋萍向大家宣导两会的重要性以及今年对于贯彻党的十九大精神和决胜全面建成小康社会、实施“十三五”规划承上启下的重要性；总结了启航党支部去年的工作以及今年党支部工作及活动的总体规划与畅想，明确启航党支部应契合新时代、要勇于创新，在新时代中奋勇前行，快乐工作、快乐生活的整体方向，切实全面提高党支部团队凝聚力、影响力和党员的自身素质，在工作和生活中树立党的良好形象，真正体现党在群众中的旗帜、引领和核心作用。

接着，文体委员向群向大家做了李克强总理两会政府工作报告解读，涵盖五年成就、今年目标、今年重点工作和16项启示。随后，大家就人工智能话题进行了深入地讨论。王月月就办公实现无纸化发表了自己的畅想；胡烨结合工作分享了联合利华招聘候选人面试筛选智能化，表达了自己的期许，并分享了强智能与弱智能。

向群结合订单管理工作表达期望能够与IT部门合作的想法希望与IT部门合作，实现订单管理智能化，提高工作效率；罗一从产品智能化谈到公牛无线充电器；郭璞从工厂自动化设备谈及机械轴承的研发与设计；裴佳明分享了自己对于小爱同学、天猫精灵等语音控制设备的认识。最后姚秋萍结合上海举办的中国家电及消费电子博览会（AWE），分享了有趣、创新的人工智能设计与设备。大家脑洞打开，各抒己见，可谓是精彩纷呈！

在学习之余，随后，姚秋萍组织大家为入党日期在3月的2两位同志——王娟和冯欢乐过集体政治生日，为3月出生的2两位同志——郭璞、鄢冰玉过生日。大家齐唱《生日快乐》歌，过生日的同志两位寿星对照入党誓词，畅谈工作、分享生活，大家齐聚一堂，无比感动！并将一时的感动延续到下一秒的最后，大家结伴坐车怀着无比喜悦的心情，前往观海卫广义南路下包踏青和采摘草莓采摘上。眉笑颜开、融洽友好的采摘活动将党支部团队氛围呈现地淋漓尽致！



草莓的红更加凸显党员同志们对红色基因的传承！愿我们这支新时代的新力量，能够迸发出更强大的力量，砥砺前行！

启航党支部 姚秋萍

微党课：

做好关键一年的工作

——2018全国两会精神在我心中

根据公司党委微党课计划，3月28日特邀请东北师范大学硕士研究生陈倩倩，慈溪市委党校教育课讲师，于微党群内为各位党员解读2018全国两会精神。课后，各位党员积极发表感言。

墙开二支部 耿秀玉

每年的全国人大会议和政协会议，基本上也都在关注，今年尤其是在党群组织的微党课这个平台上感触更为明显。就在刚刚过去的3月初召开的两会上，从国家领导团队的新阵容，到两会答记者问的现场回顾，无不显示了“加快建设创新型国家”的决心和毅力。就拿教育改革为例，调查热点排名仅次于反腐、社保障。“努力让每个孩子都能享有公平而有质量的教育”，教育部长在答记者问中针对大家关注的重点问题，例如幼儿园教育要改革为“游戏式教学法”、取消66人的超大班额制、拒绝老师上课不教下课教、为学生减负等问题，将为代表今后教育改革的风向标。改革更为聚焦也更为落地，身为一名党员，也应时刻牢记使命，跟上改革的步伐，但改革不是夸夸其谈，应从员工关心的工作、生活事情入手，让其感受到实实在在、真真正正的关心。不忘初心，牢记使命，继续加油

驻沪联合党支部 高悦

关于加快创建创新型国家，就从创新而言，公牛集团一直在这条道路上奋勇前行。17年我们上市了G28连框系列产品、移动电源、数显车充、尼龙编织数据线等，今年初我们上线了智立方、大车车充，后期会上市的防过充魔方USB插座、大魔方USB插座等，以及日常会根据客户的需求不断的更新现有产品。与此同时，公牛集团每年还设立了创新奖，正是落实和完善创新激励政策。我们在生活中也应该多思考多创新，只有拥有强大的自主创新能力，才能把握先机、赢得主动。

集团机关党支部 黄栋芳

号角已经吹响，我们也正整装待发。两会的政府工作报告交给人民一份很好的答卷。金山银山不如绿水青山，

成立监督机构等等，这都是这几年的新举措。国家要发展需要不断变革，企业要适应更好的发展也不断在变革。作为党员，我们能做的就是投身变革的洪流中，不断从我做起，从身边做起，不忘初心，方得始终。

驻外营销党支部 姜旭军

感谢陈老师的精彩讲解与分享，认真学习贯彻2018年两会精神是我们作为党员的首要政治任务，通过两会精神的学习,使我深刻的体会到，中国的兴旺发达关键在党，民族的全面振兴关键在教育。认真贯彻落实两会精神，进一步增强了自身的使命感和责任意识，在以后的工作中要立足本职岗位，作出业绩，发挥自身最大的价值，让我们一起加油。

集团机关党支部 卢立平

两会中习总书记指出的发展是第一要务，人才是第一资源，创新是第一动力；既要做得让人民群众看得见、摸得着、得实惠的实事，也要做为后人打基础、利长远的好事这两点，在我们企业工作中也具有指导意义，作为党群文化中心的一员，立足本职工作,勇于探索创新，深入基层一线了解员工心声，促员工稳定和留存率，并为广大员工做好服务工作。

集团机关党支部 翟慧珍

深刻地了解到了国家政策和发展方向，我们在企业里也一样，在公司上市之际，也同样要深入了解公司的战略发展方向，在自己的工作

岗位上，对自己所负责的业务深耕细作，把每一项工作做到极验主上公司发展的步伐，起到党员的模范带头作用，大家一起撸起袖子加油干，为党、为企业、为自己，倾尽全力，直到感动自己！

[专题] 三八节系列活动

喜迎女神节 欢乐你我她
——趣味运动会火热开赛

3月6日，在喜迎“三八妇女节”之际，为弘扬健康、和谐的企业文化，丰富职工的业余文化生活，增强女性的身心健康，体现公司对女同胞的特别关爱，党群文化中心特在师桥



基地为产线女工（含间接）组织开展了一场趣味运动会，营造了浓厚的节日氛围，此次共计2000余人积极参与活动。

此次趣味运动会分成团队赛和个人赛，

其中包括“拔河”和“两人三足”两个团体赛和“急速跳绳”、“欢乐呼啦圈”和“勤劳的搬运工”三个个人赛。比赛现场气氛热烈，趣味横生。参赛职工齐心协力，奋勇争先，赛场气氛异常活跃。面对较难完成的活动项目，大家也不轻易放弃。在“欢乐呼啦圈”中，参赛员工不仅要要在30秒内转动30个呼啦圈，还要同一时间大声说三遍绕口令“红鲤鱼与绿鲤鱼与驴”。这对产线的员工们来说，确实有点复杂，但是她们勇于尝试，尽全力去完成，展现了女员工们积极向上的精神面貌。

任务完成后，党群文化中心特地为大家准备了护手霜、面膜作为礼品，希望大家在工作之余，也能漂亮如常，展现女性的魅力和自信。

党群文化中心 韩蓓佳



百变魅力 与礼相伴
——“庆三八”之魅力新女性礼仪培训

3月7日下午，公牛集团党群文化中心组织的庆祝三八妇女节魅力新女性礼仪培训课程在沈师桥大酒店正式开幕。参与此次培训的嘉宾有公司的高层家属、女经理俱乐部的成员、联合营销中心共享支持部的同事以及集团各部门的窗口人员代表等。

随着公司发展越来越好，今年又将实现跨百亿的历史辉煌，面对公司对外交流越来越多的情况，党群文化中心借助三八国际妇女节的契机，特地请来了培训专家杨玉瑶老师对公司员工进行商务礼仪培训。

杨老师毕业于华中科技大学，是品佳医管培训中心联合创始人及首席9S管理现场辅导专家、浙江大学兼职高级培训师、中华礼仪文化研究会副会长、国家注册高级礼仪培训师、国内知名实战型9S管理现场辅导专家、服务体系落地辅导培训师，已为全国几百家单位完成中长期实战辅导、服务、礼仪等培训。

在培训开始前，集团党委书记陈彩莲女士为在场的各位嘉宾进行了致辞，表达了对在座的各

个女性群体的关怀，也为大家介绍了公司在三八妇女节期间举办的一系列活动。培训期间，大家仔细聆听着杨老师对于商务礼仪的独到见解，认真学习着杨老师的一招一式。在杨老师的耐心指点下，会场内的女嘉宾们的举手投足间，无不展现出女性的典雅之美。

培训结束后，杨老师还特意留下来指点几位学员的动作与仪态，为学员解答工作生活中有关礼仪的问题。学员纷纷表示，通过此次培训，对



商务礼仪有了更加深刻的见解，也会将所学的满满礼仪干货在日后的工作生活中运用，以更好地展现出我们公司的形象。

党群文化中心 罗重重

陌上花开 缘来公牛
——慈溪公益“红娘团”走进公牛

3月8日上午，公牛集团党群文化中心特邀慈溪公益“红娘团”走进公牛，共有十位红娘前来咨询服务，为公司单身人士牵线促姻缘，帮助他们寻找对的人。



红娘团的成员都是各单位的退休干部，她们分别来自慈溪市政协、观海卫国税局、警察局、检察院等，退休后积极投身于公益事业，无私奉献，专业专注，为众多单身男女青年牵

线搭桥。活动当天，大家积极参与，场面火爆，现场进行一对一专业服务。

在活动过程中，慈溪市观海卫电视台特意赶来采访，其中采访了党群文化中心总监郑湘洲及红娘团成员。郑总向媒体详细介绍了本次活动，希望通过这样的活动解决公司部分单身人士的情感问题，能够积极促成公牛美好姻缘。红娘团的每位红娘用心对待每一位参与者，认真聆听每一位的需求。将大家的信息集中整理后，进行专业配对牵线。而我们的活动也未停止，缘分的桥梁将持续搭建，直到美好爱情发生。

所谓爱情，其实真的很简单，就是要让男生和女生遇见而已。而我们，就是为大家提供这样的一个机会，敬请期待，缘分的发生，让大家收获一份稳稳的幸福。

党群文化中心 甄彩霞



关爱女性 共享幸福
——“庆三八”之关爱一线女职工茶话会

3月12日下午14时，为更好关爱一线女职工，倾听一线女职工的心声，解决一线女职工的困难问题，党委书记陈彩莲携党群文化中心总监郑湘洲、工会副主席刘全凤、党群与积分管理部经理、集团妇联主席卢立平等在集团四楼会议室召开了“庆三八”之关爱一线女职工茶话会。

会议伊始，陈书记亲切询问了新老一线女职工所遇到的生活、工作上的问题，倾听了一线女员工的心声。女员工们在舒适轻松的环境中畅所欲言，纷纷表达了各自意见与建议。当问到刚入职不足两年的女员工们对公牛印象及对领导看法时，制

造一车间一名女员工表示：自己从北方第一次过来打工，深切感受到了公牛的关怀，线长、主任感觉像家人一样会亲自来询问工作及生活上的问题。另一女员工也表示当他们反应胶带没有时，线长会第一时间停下手上工作帮他们领胶带……事情虽小，但他们都从中体会到了关爱。会上，一线女职工也结合自身困难，提出了对公司存在问题的改善意见。

最后，陈书记通过两则励志故事，鼓励一线女员工：当外在环境不能改变时，我们可以通过改变自我，不断自强。不抱怨，不放弃，努力生活，快乐工作。

党群文化中心 黄栋芳





走在新时代的春天里

专访启航党支部书记 姚秋萍

卢：亲爱的听众朋友大家好，欢迎大家收听《朗读者》节目，在春暖花开的时节，我们请来的朗读嘉宾也是充满着朝气的雏鹰学员，2017届优秀的管理培训生——姚秋萍。秋萍，你好！

姚：卢经理，您好！

卢：秋萍，先给大家介绍下你自己吧！

姚：各位同事，大家好，我是姚秋萍，毕业于浙江大学，是2017届的管理培训生，目前就职于转换器营销系统市场部USB产品推广组，担任产品推广专员。我研究生的专业是海洋科学，本科的专业是应用化学，在工作的时候选择从事市场营销方面的工作，最终来到了公牛这个大家庭。

卢：既然本科研究生都不是市场营销专业的，那为什么要做市场营销呢？会不会不适应？

姚：选择市场营销很大一部分是因为实践后的兴趣驱使，之前有过一段自己倒腾卖珍珠的故事。那会儿，大四刚考上研究生，相对来说比较空闲，自己跑到诸暨山下湖华东国际珠宝城去看珍珠了，然后通过微信平台进行宣传售卖，可以说是一个小微商，当时也在微博、论坛、贴吧、豆瓣上进行宣传，也有在自己学校做过线下的宣传活动，自己设计海报，做门型展架，后期也找了5个代理，自己在线上学习微商教程，然后给他们做培训，也是很有意思和有趣的事情。

卢：你觉得当时倒腾珍珠买卖和现在的产品推广有什么区别？

姚：其实，比较来看，卖珍珠跟我现在的工作内容还是很接近的，只不过市场部产品推广面对的客户更多，活动策划各种方案需要更加成熟仔细，最关键的是不能脱离市场，不能拍脑袋拍出方案。保证让自己不脱离市场的最好办法就是多走市场，现在每月保证自己至少8-10天的出差时间，一般一个月去两个市场，了解市场的真实情况，也会做调研和回访。去年9月底到11月底的时候，常驻在宁波市场，主要负责USB产品的市场推广与试销跟进，活动小试等。

卢：在市场端跑有没有一些对你而言印象深刻的事情？

姚：有的，那我就分享当时开发一个新客户的故事。当时宁波镇海有个“顺天五交化”，业务员几次失败后都不敢进门，我就说我去！职业经理人不看好，一直说小姚，算了吧！很难弄的！越是这么说我就越要去。到了以后然后就去，业务员不敢进去，职业经理人跟我一起进去，老板强硬拒绝，职业经理人就出去了，我又跟老板聊了10分钟，直到老板把我赶出来，职业经理人说这么能坚持，不放弃，很好！第2次我一个人去的，老板说只做视贝，不做公牛。。在聊天中，我得知老板不愿意做公牛的原因是周边竞争太大，这一次走之前我留下了我的联系方式聊天中挖掘原因，主要是因为附近有2家在做公牛，老板觉得这么多店在做就不愿意做，这一次我留下了电话号码；第3次，老板依旧拒绝，但我提前准备了产品手册和产品价目表，标出了其他2家没卖的一些产品，也推荐了USB，做了个搭配组合介绍，老板就说留下产品手册；第4次，我到的时候老板刚好要去一个地方拿货，客户很急，她老公又刚好出去，我就开车帮她去拿了一下，她很感激，态度好转，让我给她分析分析，那次待了1个多小时，最终老板娘同意进货，搭配卖一些其他店里没有的产品，这让业务员、职业经理人对我的态度发生转变。

卢：我之前在朋友圈看到你发过一个H5的制作，那是你自己做的吗？

姚：是的，因为我负责的是USB插座产品，USB插座作为未来的广谱性插座，跟我们普通的插座不一样，所以想要有一些不一样的东西来传递，用USB自己的风格特性去讲述他自己，以他视角进行诠释，不同于传统的宣传内容和形式，以内容营销与互动做些创新，其实现在的H5制作形形色色，有很多新的玩儿法，也有很多创意的涌现，也鞭策自己不断地学习，不断地积累，进而创新。

卢：其实秋萍在公牛还有一个身份，就是我们2017届启航党支部的书记，那秋萍，作为一名党支部书记你怎样来平衡你的业务和这个党支部的工作？

姚：作为启航党支部书记，不仅需要明确地带领党支部往一个积极、充满正能量的方向走，而且要以身作则同大家一起不断地实践，做新时代的新生力量。比如在学习贯彻好习近平总书记给余姚梁弄镇横坎头村全体党员重要回信精神，组织“学回信、悟初心、践使命”的讨论活动中，我就先表明自己的态度，方向明确和坚持实践，带动支委和党员发言，表示自己的理解与认识，在交流中碰撞出火花。年后开工，我也在同我的团队一起尝试新的方式给大家更多有意义的东西，所以我们从3月6日开始做了群内每日分享，分享内容不限，生活、工作、感悟、小技巧、电影、运动等等，来增加大家的知识储备、增进大家的感情，让我们更有凝聚力，让我们更像一家人。去年我们雏鹰是比较繁忙的，所以从3月开始，我会带领支委组织每月的一次活动，每月的主题不同，交流不同，3月10日我带领支委们组织党员们进行了一次党支部团建，学习李克强总理的两会报告，给党员同志过生日，一起采摘草莓迎接春天，带给大

家一些不一样的东西和一种“我们不一样”的使命感，可能我不太善于抒情，但我踏踏实实在做事情，也会践行我做的承诺，因为我想带给大家真真实实有温度的一个党组织，也请大家期待我们每月的活动哈！也欢迎大家积极提意见和参加，相互学习，相互成长。

卢：谈了这么多心得体会，接下来一起来分享你选择的朗读作品好吗？

姚：好的，以前看小说，现在喜欢看一些传记，前段时间看了星巴克创始人霍华德·舒尔茨的自传《将心注入》，我自己也是比较喜欢喝咖啡，所以比较有共鸣迁引之感。这本书里面霍华德·舒尔茨以一种简单明了的言语叙述了自己的人生创业经历，从儿童时期到星巴克的前期创业，霍华德始终坚守着自己信念，不曾放弃。他的经验都很简单，但是真正悟透了去践行的就很难，但我可以从中获得帮助与启迪。今天我给大家带来《将心注入》书本第5章，说“不”者难成大业。

我们判断自己，是根据我们能够做到的事情；而别人判断我们，乃根据我们已经做成的事情。这是一个典型的美国故事，每个企业家的梦想都是：想出一个伟大的点子，吸引一些投资者，创办一家可以持续盈利的企业。但麻烦在于，一开始你必须做一条夹紧尾巴的狗。

如果你想知道做夹紧尾巴的狗是什么滋味，那就去为一家新企业筹集资金吧。人们把你关在门外，他们用怀疑的眼光看着你，他们会把你的

底气全都抽光。他们会给你举出一千条可以想象出来的你不可能成功的理由。虽说是一条夹紧尾巴的狗，但我是有明天的，所以在面对逆境时还能信心十足。就我当时的情况而言，我的苦处在于那么多人说我的计划行不通。但不管人们多少次拒绝我，我还是坚定地相信一定会实现这个梦想。我的信心是那么足，以至于我简直是在享受人们对我过低的评判了，因为我确信自己能够赢给他们看。

没有一个人会因为投了否决票就获取成功，也很少有人在已被证明的领域中再去证明自己而获得成功。只有那些敢于走很少有人走的路，创立新兴事业的人，发明新产品的人，建立持久企业的人，激励自己周围的人发挥自己才能的人，才能踏上成功的制高点。如果你不去做一条敢打敢斗的夹紧尾巴的狗，去博一下机会，那么你就会得到最糟糕的下场：平庸。

选自《将心注入》

姚：大家有时间可以去阅读一下，我非常敬佩他的敬业精神，他以人为本，创立星巴克的企业文化，通过星巴克和霍华德的成功我明白学习的重要性，要成为一名出色的领导者必须拥有远见和饱满的进取心，在不断的成长中形成自己独特的企业精神。世间有千千万万的生命，而每一个人稀有的独特性往往更为珍贵。

卢：谢谢秋萍的分享！谢谢大家的聆听，让我们感受到了一个充满朝气、充满活力骨子里充满着不服输精神的雏鹰管培生，信心满满又脚步坚定地行走在新时代的春天里。让我们祝福她，也期待着更多的雏鹰在公牛发光发热。

党群文化中心 卢立平

[专题] 健康素养

如何应对焦虑和压力 学会自我关爱

1月25日，为帮助公牛集团客服部同事舒缓焦虑，帮助他们学会自我关爱，释放压力，公牛集团党群文化中心邀请杭州明道教育科技有限公司联合创始人吴曦老师在集团客服部的微信群中为客服部员工带来第44期健康素养工程“如何应对焦虑和压力”的微课活动。

此次活动于当天晚上7:00开始，虽然窗外寒风凛冽，但依然抵挡不住客服部员工求知的热情。老师从课程一开始提到“社会发展越来越快，人情变得越来越淡薄，每个人的自我意识变强，随之与社会形成对抗，从而产生压抑。”接着为各位客服部的员工进行一个小的自我评估，并为他们做了分析讲解。老师还在课程中提到一定的压力可以作为提高工作效率的动力，此条理论得到客服部员工的一致认可。

随着时间的推移，员工与老师之间的互动越来越热烈，各位员工对老师提出自身在工作生活中遇到的困惑，老师也热情的为他们做了解答，并为他们提供了许多释放压力的有效举措。

课程一直持续到晚上8:50左右，直到课程结束，员工的热情依然不减，仍有不少员工向老师请教。相信此次微课的进行让客服部员工简单地了解到自己的内心情况，在之后的工作生活中可以按照老师所教授的方式来应对压力，调节情绪。

党群文化中心 方巧珍

“女性防癌”公益讲座走进公牛

3月22日下午，龙山镇妇联与计生办联合中国人寿保险许老师将公益讲座带进公牛龙山基地，当天共计50名女性员工参与讲座课程。

首先老师一一列举了近年来日常饮食、生活习惯、环境污染存在的各种健康隐患，并表示根据2012年中国肿瘤年报，每分钟6人被诊断为癌症；全国恶性肿瘤发病率前三位是肺癌、乳腺癌、胃癌，死亡率前三位是肺癌、肝癌、胃癌。中国2013年最新癌谱一大变化是女性癌症发病率上升明显，特别是乳腺癌和宫颈癌。

女性疾病已经成为所有女性的一大困扰，许多重大妇科疾病已呈现出发病率提高、发病时间提前的趋势。定期体检、注意清洁卫生、保持心情愉快是预防女性疾病的重要措施。

女性是伟大的，女性也是脆弱的。希望公牛所有女职工都能时刻关注自己的健康，为美好的未来奋斗！

党群文化中心 金贝



春暖花开： 有人偷偷爱着你

有一种爱，它不像午夜的烟花一样绚烂炽热，也不像早春的花朵一样浓郁芬芳，它像一泉涓涓的细流，滋润着干涸的心灵。你知道被这种爱偷偷爱着，是什么样的感觉吗？大概就是心里很暖很暖，哪怕早春的天气还是有些冷冽，哪怕生活再难遇到的挫折再多，你都感觉春已暖，花已开，满心希望。

一

去年春天，我去贵州山区的小学支教过一段时间。记得我到那儿的第一天，天气特别寒冷。而我因为咳疾未愈，加上讲课时高强度的说话，嗓子已然是哑了。第二天走进教室的时候，坐在第一排的一个女生羞答答地指了指讲台上的水杯，跟我说：“老师，这是班里给你准备的野蜂蜜水，嗓子难受的时候喝一点。”满满的一杯蜂蜜水热腾腾地冒着气，我拿起它捧在了手心，一股暖意流淌在心田。

我的眼眶顿时就湿润了。我与孩子们不过才数面之缘，她们本不用这样为我做些什么，可是她们还是这样善意地记挂着。望着班里几十双淳朴善良的眼睛，我由衷地在这个寒冷的冬天感觉到暖暖的温情，这是我喝过最甜最难忘的一杯热茶。我惊喜地发现被人偷偷地爱着，这种爱充满着善良和纯粹，让我浑身充满了力量。

二

同事跟我说，前几天她家附近的公园旁曾经出现过一大筐1元的硬币，旁边用硬板纸写着这样一句话：“如果你需要帮助，零钱可以自取，每人限取五个”，公园里踏青的游人看到箩筐里放着钱，路过的时候都驻足看了看，有的人很好奇拿了几个看看之后，又放了回去。有的感觉很新鲜，拿出手机纷纷拍了照。有路过的环卫工人，看到纸板上的字后仔细数了五个，然后慢慢远去；还有小孩儿感觉好玩儿的，抓了一把放口袋里，却又被妈妈拿出来放回去，妈妈教育着孩子：“这个钱要留给需要帮助的人”；路上的人来来往往，有不少的人驻足在钱筐旁，甚至还把自己的钱往里面放，很多人都希望能够通过自己的微薄之力，帮助到需要帮助的人。一天下来，钱筐里的钱不但没有少，反而多了很多。当时我听到同事跟我说起这个事情的时候，不自觉地就热泪盈眶了。

我们的人生会面临很多坎坷艰辛，我们每一个人都有自己的烦恼和孤独，也许我们都曾在这个世界的阴暗面里受过伤害，都曾觉得老天爷它不公、它薄情。但是我们依然相信光明，依然心中保留着那一份善意的爱，温暖着自己也温暖着他人。阳春三月天是美丽的，阳光暖，绿意浓，百花渐渐开放，但是因为有爱，所以感觉这个春天特别明媚特别充满希望，因为在一个有爱的世界里，我们都被人偷偷爱着。

三

大冰说，善良是一种天性，善良是一种选择，善良是人性中永恒的向阳面。我想，正是因为这种善意的情感，看似薄情生冷的世界才充满了温情。我曾经看到过一个中年大叔不顾来往车流的危险，下车一路小跑，把躺在路中央的受伤小狗抱进车厢的场景；看到过晚上十点在街边卖西梅的老奶奶，每一个路过的人看到都会或多或少买一点的样子，每一个人都希望她能够早点卖完能够早点回家；也看到过公交车上一个水泥匠因为怕自己的衣服弄脏座椅而坐在台阶上，车上的乘客纷纷拉他坐座位的场景，我记得一个大妈说，劳动者是最光荣的，不能坐在台阶上。

我时常在生活中感知爱与被爱的温暖，也体会着生活给予我们的挫折和困苦。可能是感情上的失败，可能是工作上的失意，又或者经历着种种迷惘和孤独。但是我始终相信莫泊桑说过的一句话：生活可能没有我们想得那么美好，但是也不会像我们想象的那么糟糕。

春暖花开会开，在这个春光明媚的季节，希望你拥有对幸福的追求和希望，努力工作，健康生活，不管什么时候都不要忘了，这个世界总有人在偷偷爱着你。

联合营销中心 潘倩倩

春天，桃花潭水，落樱飘飞，万物生辉，给人一片生机盎然的感觉，阳光下，暖暖的香草气息，让人闭上眼睛，就能卸下包袱，微笑与天空相应成趣，感受满满正能量。宁静的午后，找一间别有特色的咖啡屋，指尖划过书架，在角落的位置安静地坐上一下午，和窗台的猫为伴，仿佛生活慢了下来，有时间细思。

一、让人觉得舒服是一种本事

偶尔有机会去标杆企业参观学习，接待我们的是对方公司的一个小姑娘。在我们确定参观学习的第二天，小姑娘就给我发来了公司具体的位置及停车点，以及可能会堵车的地段，并告诉我们建议行车路线。交流会当天一大早，小姑娘便在我们的微信群里，发来温馨提示，提醒我们当天杭州的天气情况，建议我们准备好适当的衣物。大巴落脚在公司门口，小姑娘早就在门口等候我们，会议室里面早已备好了矿泉水、茶、纸巾，会议用的纸和笔，整整齐齐的摆放好。中午会议拖堂，小姑娘害怕盒饭变凉，又去食堂拿了保温的泡沫盒，将盒饭放好。午饭期间，小姑娘跑过来问我，大巴司机在哪里，要给司机送饭。在参观工厂期间，小姑娘都急忙走在我们前面，只为了能早一点去帮我们按好电梯。

让人舒服是一种本事！这是这个普通却又平凡的小姑娘教会我的！这种本事不仅能够给自己构建良好的人脉，更会为自己的工作和生活注入更多的激情，作为职业人，我们无时无刻不在与人打交道，在这种过程中，我们要学会如何运用自己的处事态度和语言，让对方舒服地接受你的观点，任何一个团队或者项目，能够取得实质性的进展或者结果，你就必须拥有让人舒服的能力。

二、真正决定个人魅力的，是骨子里一成不变的教养

在急匆匆的上海，一群白领急匆匆的挤着急匆匆的地铁。上海进入梅雨季节，雨水伴着狂风席卷着城市，晚上十点，地铁口，在马路对面一个农民工模样的中年大叔，背着超大号黑色背包，用蛇皮袋子挡在背包上，全身早已被雨水浸透，站在马路边不停的伸手招呼着出租车，显得

十分着急的样子！停下来的出租车，虽是空车，可都是被躲在这雨棚下的年轻人们用滴滴预约过的。时间越往后，大叔就显得越绝望。大部分人都躲在遮雨棚里看着大叔的笑话，心里大概还想着傻冒之类的想法。地铁继续到站，马路两边等车的人越来越多，这时一个撑着黑色雨伞，带着眼镜的小伙子从人群中走出来，一边帮大叔撑着伞，一边在和大叔解释着大家都在用滴滴预约，大叔绝望地望着小伙子，湿透的衣服已经和身体紧紧的粘合到了一起，小伙子用手机帮大叔叫来了一辆出租车，然后自己又继续回到人群中等候叫车。

为什么我们常常感动于为清洁工撑伞的小伙？为什么我们会为每一个在公众场合让座的人鼓掌？为什么会为走上百米去扔一片纸片的人红了眼眶？这些事情虽然都是小事，可当所有人都不敢做或者不愿意做的时候，你是否有勇气站出来！这不是小事，这有关教养！骨子里纯真的教养，是亮眼的人格魅力。

三、世间最大莫过于生死，其它都是小事

曾有过一段时间，怀疑过自己是否得了抑郁症，每天感觉压力特别大，于是去网上搜索一些关于抑郁症的介绍，一段来自抑郁症患者的独白，让我泪流满面，视频的名字叫《我心里住着一只黑狗》，说每一个抑郁症患者心里都住着一只黑狗，无数的日夜里，都在与这条黑狗在搏斗，吞噬着患者生活里的阳光，当内心的黑狗越来越强大，真实的内心被无限缩小，患者就将每天在无尽的痛苦中度过。那段日子，我似乎也十分理解这份痛苦，内心的黑狗似乎也在不停的犬吠，眼前只是黑暗。好在这种日子是短暂的，在亲人、前辈和朋友们的陪伴下，内心战胜了黑狗，还原了阳光的生活。但我不能保证，是否每个人都能够成功走出黑暗，看到阳光，是否当他处在抑郁失意中的时候，会有亲人、朋友陪伴。

但无论如何，朋友请你记住，世间最大莫过于生死，其他的都是小事。

太阳落山，染红了天边，但风里仍旧有着春天专属的花香。偶尔停下脚步，翻阅书本，细思人生的感觉真好！选择放下手机，关掉快节奏的视频软件，切掉成本低廉的社交，让自己向从前一样，心疼分针划过，珍惜时光！

联合营销中心 黄良伟

惊蛰

融融翠野，潇潇染绿红，虫唱蛙鸣，油苗见花茶树萌，只道惊蛰来。

题记

雨水继，而春分之前，是惊蛰。那桃枝杨柳自烟雨中姹紫嫣红开来，圈圈圆圆的渲染，江波水流倒映它的身姿，落雨丝丝绵绵洒在这水镜上，荡着涟漪皱褶。

一眼望去，不止桃华朦胧，还有目光难及尽头的青麦，它已然拔节，在烟雾缭绕中摇曳，偶尔还有黄鹂清唱，却不见玲珑的体态，让人怀疑它还在雨水深处睡眠惺忪，嘟囔这春来得静默优雅。

惊蛰有连绵的雨，或许早间是艳阳，午后却开始淅沥沥起来。空气是湿润的泥土味道，这城市的街道是清幽幽的地砖，雨水眨眼间渗透，没有泥泞，那心境也清亮透彻，泡上不知名的茶，轻轻呷上一口，苦中有涩，却是微甜的意蕴。爱青青门外，万丝杨柳，都捻作，长生缕。时光不可思议，在雨水中来回，偶尔回望，又一年抛在身后，那人群熙攘，那人群寥落，那心思在喧嚣寂静中沉浮，如这春雨起伏却难跌宕，好在峰回路转还有杏花村的酒，乍暖还寒似寒又是暖，如此时手里的茶，滋味驳杂，但也叫人迷恋，甘于它的苦乐味道。

惊蛰里满是花开莺啼。花芽蛰伏，于严冬时，萧瑟枯萎，于惊蛰时，盛在细雨清风里。而在这春雨里，花汛如潮，片片丛丛颤颤巍巍，花瓣回旋飘落，轻盈处舞态婀娜，扑在一汪春水，花香清淡而浓烈，轻灼魂灵。黄莺无言，寂静时缄默，春醒时，俏立枝头天籁如歌。万木寒凝睡不醒，唯有此树先萌芽。春始，曾有一枝独秀。看往来里，那烦忧，那思索，那人波诡云谲里不知方向，仿若花芽干涸，只是心的猛虎奋力跳脱，推开沉重的门，打开紧闭的窗，风混着花香袭面，于是嗅到那一枝蔷薇。但是它又站定，于馥郁中自问，何不独立风中，开成同样的洒脱出尘。

惊蛰的天空宁静，雷声隐藏。臆想的春雷不曾将人惊醒，可虫鸣却起彼着，湿濡的土松动，黝黑的洞穴闪着灵光，是那怯弱的蛙，还是那冷漠的蛇？细细听闻，呷茶的声音，花开雨落的声音……除去这一切，万千皆是安宁。惊蛰的雷，就这般散落在风里，比落叶还要轻微，卑微拘谨，似从不惹人垂怜。

酸碱嚼破，如今翻觉，淡中有味。心中却是一片清明可还是明白，，那春雷在雨的深处，是层层大地下的脉动，也会在云的高处，是不可见天幕的嘶哑，也在心的内核，是血液激荡的喷薄。那人柔和，那人刚强，那人在阴霾中跨越尘世，看穿万千烟云，身后留存一片风和日丽看穿万千烟云一片风和日丽，倘若深知无论怎样轻微，那春雷始终轰鸣。好似茶水几添，回味依然。迷迷茫茫，悠悠远远，原野间袅娜的是缭绕的烟云，铺张间染了几朵红绿，有倩光翩跹，细听时，是莺鸣，抑或雷声。

春分前，而雨水继续。恰是惊蛰。

供应链中心 徐杰

惊蛰: 古称“启蛰”，是农历二十四节气中的第三个节气，标志着仲春时节的开始。此前，动物入冬藏伏土中，不饮不食，称为“蛰”；到了“惊蛰节”，天上的春雷惊醒蛰居的动物，称为“惊”。故惊蛰时，蛰虫惊醒，天气转暖，渐有春雷，中国大部分地区进入春耕季节。惊蛰时节正是大好的“九九”艳阳天，气温回升，雨水增多，农家无闲时。引用:《惊蛰》（左河水）、《水龙吟 寿族父瑞堂是日惊蛰》



在大学的时候，因为室友都没有谈恋爱，每天腻在一起的总是这么几个人。渐渐地，谈恋爱这一项从生活中淡化，也忘记了喜欢一个人是什么感觉。周末和朋友喝咖啡聊聊天，选个假期一起去旅行。那时候觉得没有对象是多完美的一件事情，没有人会跟你吵架，也没有人牵绊自己的生活。毕业之后，大家分散在全国各地，也很难得才能聚在一起。“说约就约”的条例随着毕业这条线，终究还是被打破了。时间久了，慢慢被孤独感包围，需要人陪伴的时候，那个人就出现了。当你遇到那个人的时候，你才能体会到那种奇妙而神秘的感觉，犹如《怦然心动》带给我的那种年少时的懵懂。

中学时期，十几岁的年纪，多年轻的数字啊。桌上铺满了各式各样的习题册，床头贴着“失败是成功之母”之类的座右铭。在老师、家长们“不能输在起跑线”概念的灌输下，巴不得在脑门上绑个写着“加油！奋斗”字样的白布条。这种大家都在奋笔疾书，争夺每分每秒学习的环境中，早恋这个词似乎成了禁忌。可是即便如此，穿过山一般高的课本，初恋的气息依旧迎风袭来。

那个时期的我们曾经像朱莉一样暗恋过。故作漫不经心走

怦然，不仅仅只是心动

春天总是能让人想到爱情，其实更多的，他唤起的联想是爱情的朦胧期——相遇、相知、相恋……朦朦胧胧，却也深入人心。

过他的身边，余光却止不住地回望看看他是不是有关注到你；和好友走在操场，聊天外表下的内心早就已经飞奔到在球场上驰骋的人身上；对上一个眼神，聊上一句话，可以兴奋一整天。我们也可能有和布莱斯一样的经历，面对别人的喜欢不知所措，不知道如何回应也不知道如何拒绝。对周围吃瓜群众的起哄表示不知所措，做出一些过激的举动……

除了暗恋与被暗恋，还有更多的是相互喜欢。对于绝大多数人，故事到“确认过眼神”就停止了，因为来自老师和家长的理由：前途。大人们总是用着“别人家的小孩”这个字眼压抑着我们内心不断生长的树枝。可是，不是只有在书本里才能学到东西，在爱里学到的，也许会更多。朱莉在爱里学会了自尊，布莱斯在爱里学会了勇敢。他们一起种下的小树伴随着他们，在爱里不断成长。

爱啊，不止于回眸时相望而生的怦然心动，不止于决断时念念不舍的惜惜回忆。两相碰撞后激起的火花，四方飞溅后烧灼的残渣，都成为了心上的一粒朱砂。走过的路越长，遇见的人越多，满身荆棘而来，定也披着满身云霞。

党群文化中心 韩蓓佳

春之声

窗外的第一声鸟鸣，撩动了沉睡一冬的听觉细胞们。凌厉的西伯利亚高压终是没有敌过太平洋上的暖湿气团，带着肆虐双耳一个冬季的呼啸北风匆忙窜逃。

春天以她的缤纷迅速占领了这整片大地，带来了视觉、听觉、触觉等全方位的盛宴。自然，艺术家们也绝不会吝啬对她的赞美，他们纷纷拿出自己的看家本领，诗人写诗，画家作画，音乐家则谱曲，他们各施所长，描绘着这个令人舒畅的春。

春天是个自由的季节，不论是目之所及处那枝头的嫩芽与鲜花，还是脱下棉袄后人们灵活的身体，都仿佛是行走着的“自由”二字，而在各种文化作品中，音乐也是最为自由的一种形式。

《春之声圆舞曲》就是这样一首自由，又展现着春天的自由的乐曲。这首曲子由是奥地利著名音乐家小约翰施特劳斯的第410号作品。乐曲作于1883年，正是作者年近六旬之时。但在整首乐曲中，丝毫听不出一点暮年的沉沉之气，处处昂扬散发着青春的气息。据说这首乐曲是小约翰·施特劳斯在晚上用钢琴即兴演奏所做，因而这首曲子最早是钢琴版本，后经剧作家填词，深受花腔女高音的喜爱，后来作者又将其改编成了管弦乐曲。

整首乐曲洋溢着自由、俏皮与活泼。闭上眼睛仿佛能看到仿佛童话故事中的景象——天空碧蓝如洗，林间溪水潺潺，枝头绿意浓浓，膝下色彩缤纷。各色羽毛的鸟儿啾声细语，扑棱扑棱从这一头拍着翅膀飞到那一头，躲在暗处转着滴溜溜的圆眼睛好奇的打量着这个新世界。咔嚓，咔嚓，森林里的小鹿踩着冬天的枯叶走来，灵动的用耳朵仔细倾听这片沉寂了一个冬天的森林里出现的各种响动。冬眠了好久的青蛙也醒了过来，啪嗒跳出冬眠的洞穴，舒展了蜷曲许久的身躯。忽然阴云袭来，动物们或钻到叶子底下，或躲进低矮的灌木丛中，春雨骤降，只有青蛙还在雨里啪嗒啪嗒地跳着，飞溅的泥点好像他压抑不住的快乐。花草树木努力大口吸收着这暖洋洋的雨露，为自己的生长储备着营养。春雨过去，天空恢复了他的蓝，枝头的绿与林间的花经过洗涤更显得美丽耀眼，溪水声比之前更清亮了。这片森林里的一切，都因为春天的到来而显得生趣盎然。

不仅乐曲本身在述说着自由，音乐这个形式本身就是自由的。1883年和2018年，小约翰施特劳斯穿越了这百年的历史，向我们表达着他在那年春日感受到的美好，音乐就像一个自由的桥梁，任意在时间与空间的鸿沟里跨越着。于是，我们每一位听众都感受着作曲家当年的情感，又在每一次听的过程中为之注入新的情感，这些生生不息源源不断的感情，都搭载在音乐这个桥梁之上，在下一个时间中、下一个地点被下一位某一位听众的耳朵所捕获时，传达去另一番心意。

党群文化中心 罗重重



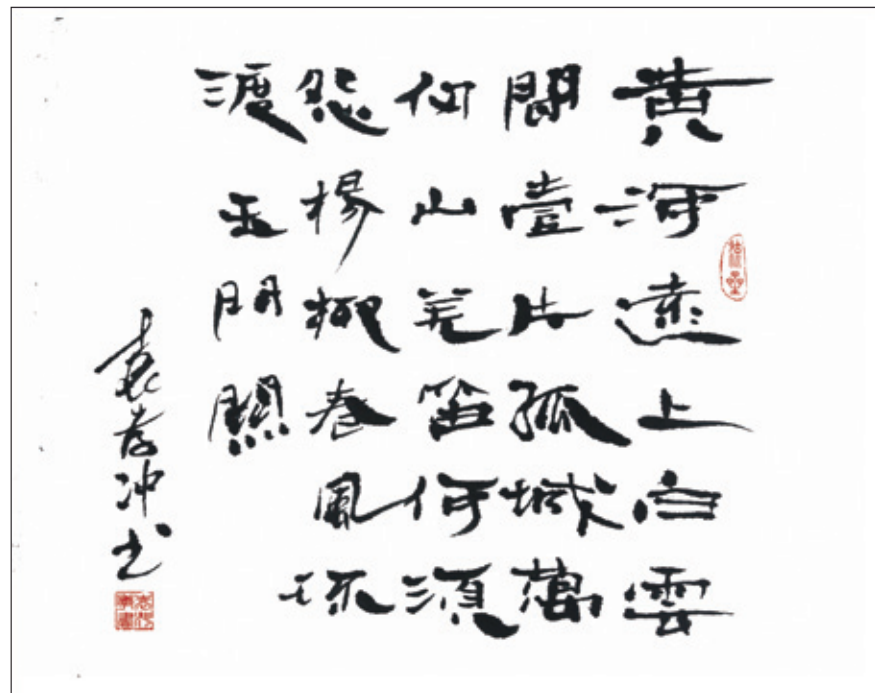
《云起春山》
书法美术俱乐部 葛秀士



《古树春花》
书法美术俱乐部 葛秀士



《春晓》
书法美术俱乐部 王蒙蒙



《凉州词》
转换器供应商 袁孝冲



《情窦初开》
转换器供应商 袁孝冲



《点绛唇红妆》
产品发展中心 康宁



《点点飞红》
供应链中心 杨保宁