

眸

季刊
总第8期

用态度决定温度
步履不停 创新不止
赤忱之路 莫忘初心
科技改变生活
百亿同舟 聚质共赢



目录Contents

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

编 委 会
主 任 陈彩莲
副 主 任 郑湘洲 陈 嫦
委 员 袁越旺 刘全凤 卢立平 赖 波
法律顾问 魏凌鹏

主 编 陈 嫦
责任编辑 黄栋芳 宋文婷 胡叶玲 吴静珠
编 委 章梦甜 裘佳娜 余京遥 田海锐 岑月圆
张梦怡 单铃铃 魏凌鹏 卢立平 张红飞
本期设计 戎凌航
本期策划 裘佳娜

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 2019年2月

风云 | 动向 01

速递 | 新事 03

熠熠 | 品新 06

共荣 | 故事

用态度决定温度
访转换器事业部电线工厂副经理 叶旭辉 07

执着拼搏于当下
访转换器事业部无线工厂副经理 潘军 12

江川 | 会务

战略规划与部署 助力公牛开启百亿新纪元 11

心力量 新征程
公牛年产4亿套转换器自动化升级建设奠基仪式圆满成功 13

百亿同舟 聚质共赢
2018年公牛供应链中心举行核心供应商质量大会 15

让质量 与你我同行 17

共营 | 营销

新起点·新征程·新辉煌
2018年联合营销中心年会暨经销商大会圆满举行 19

聚力突破 共赢未来
数码营销第五期新锐经销商交流会圆满举行 21

| 市场

总结方法 加快推广 团结奋进
记安徽数码营销团队奋斗故事 23

奋进中的鲁西团队
2018转换器鲁西销售战报 25

耕耘 | 关注

盘 点 2018年度大事记 27
2018年度慈善 29
2018年度健康素养工程 31

科技改变生活
公牛亮相首届“手机零配件展” 33

黑夜里的造光者
记LED品类吸顶灯背后的故事 35

专 题 公牛双十一全纪录 37

| 管理

BBS工具大揭秘 43

| 积分

那些日子 积分给予的力量 47

峰言 | 知识

法务
限购环境下的房产代持问题浅析 51

健康
无声的杀手：高血脂症 53

律动 | 活动

我运动 我快乐 燃烧你的卡路里 55
牢记初心使命走进红色基地 59
爱心志愿行 情暖敬老院 59
赤忱之路 莫忘初心 60

| 星火

个税政策解读 61
专 栏 朗读者
谢维伟：以奋斗者为本 63

悦活 | 游记

花点时间寻找生活的美好 67
大德敦化 71
慈溪小城 73

| 牛人

贾玉秀：读别人的故事 品自己的人生 77
沈润泽：我创造“你”、“你”成就我 79

| 互动

我与公牛不得不说的故事 81

心蕊 | 感想

遇鉴百亿公牛 成为我自己 83

| 散文

夜光下的蓝大褂 85
生命的尘光 86

| 摄影 87

家事

► 声音



公牛BBS的愿景是“建立适用公牛的卓越业务体系，形成凡事讲究方法论的变革文化，使之成为企业运作的核心竞争力”，围绕全价值链，改变自己、影响合作伙伴。

为定期向集团汇报BBS推进情况，自10月起，每月集团经营会议特别增加了BBS项目专题分享。对于BBS工作目前所取得的成绩，阮总表示肯定，也强调，接下来不光在做项目的过程中把业绩做好，更要把人才带出来，从而形成企业文化的一部分、一整套系统性管理学习工具，为长期可持续发展奠定基

石。同时，他表示，国内企业和西方最大的差异在于，西方善用方法论、工具做事，而中国人则凡事习惯靠经验，这不利于长期发展。因此我们必须在我们的基因里植入方法论的逻辑思维理念。而BBS系列工具的出现及使用，让大家慢慢意识到方法论的好处，且在业绩中得到了体现。因此我们更应该有意识地、不断地改变之前的状态，由点到面地将方法论深入我们的基因、变成我们的文化。除此以外，我们不光要在公司内部做好，还要和我们的合作伙伴一起变好。

► 数字

1.1亿

截止11月11日24:00，公牛双十一全网成交额达1.1亿，刷新历年记录。

4亿

12月29日，公牛举行年产4亿套转换器自动化升级建设项目奠基仪式，为促进转换器创新发展做出实质性贡献。

10

12月13日，2018年度中国房地产采购峰会暨第三届标杆开发商及优秀供应商颁奖盛典在杭州举办，公牛获得“2018年度中国房地产供应商竞争力评选——竞争力十强（开关面板）”荣誉。

► 热词

VSM

VSM（Value Stream Mapping），价值流图。用于形象化描述贯穿于整个生产制造过程的物流和信息流，是发现浪费、改善问题的必备工具之一，为改善活动确定蓝图和方向。

LCIA

LCIA（Low Cost Intelligent Automation），低成本智能自动化，也可以叫做简便自动化。它以其投资少、设计周期短、灵活、维护成本低、全员参与自主改善等优点，被认为是企业实现转型升级的一种高性价比理性的选择。

国事

► 聚焦



庆祝改革开放40周年大会在京隆重举行
习近平发表重要讲话

12月18日，庆祝改革开放40周年大会在北京人民大会堂隆重举行。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平在大会上发表重要讲话。习近平强调，40年的实践证明，中国发展为广大发展中国家走向现代化提供了成功经验、展现了光明前景，是促进世界和平与发展的强大力量，是中华民族对人类文明进步作出的重大贡献。

实施更大规模的减税降费

2018年中央经济工作会议于12月19日-21日在北京召开，会议指出宏观政策要强化逆周期调节，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，适时预调微调，稳定总需求；积极的财政政策要加力提效，实施更大规模的减税降费，较大幅度增加地方政府专项债券规模；稳健的货币政策要松紧适度，保持流动性合理充裕，改善货币政策传导机制，提高直接融资比重，解决好民营企业和小微企业融资难、融资贵问题。



相约第十七届中国经济论坛

12月29日，由人民日报社指导、《中国经济周刊》主办的第十七届中国经济论坛，在人民日报社隆重举行。本届论坛的主题为“新工业革命与高质量发展”，主要就如何把握新工业革命带来的历史机遇，推动信息化和工业化深度融合，打造新技术、新产业、新模式、新产品，实现高质量发展，加快建设制造强国进行深入探讨。

天下事

► 视野

习近平出席亚太经合组织第二十六次领导人非正式会议并发表重要讲话

11月18日，亚太经合组织第二十六次领导人非正式会议在巴布亚新几内亚莫尔兹比港举行。国家主席习近平出席并发表题为《把握时代机遇 共谋亚太繁荣》的重要讲话。习近平强调，亚太地区领导人有责任规划好亚太经合组织2020年后的合作愿景。中国是亚太合作的积极倡导者和坚定践行者。中国的发展离不开同亚太各方的紧密合作，也为亚太发展拓展了广阔空间。中国将深入参与亚太合作进程，同各方深化务实合作，为亚太地区发展繁荣作出新贡献！



中日韩FTA谈判应加速以助推经济全球化



当前，全球贸易保护主义、单边主义势力抬头，经济全球化和自由贸易体制受到冲击，全球经济风险挑战加剧，因此加快中日韩自贸区谈判的重要意义比以往更加凸显。中日韩三国一衣带水，是东亚地区非常重要的三个经济体。中日韩自贸区建设被看作是推动东亚乃至亚太地区经济一体化进程的重要路径之一。

英首相就"脱欧"协议再向欧盟提要求

12月31日，英国首相府发言人表示：圣诞节假期至今，首相特蕾莎·梅一直与欧洲联盟领导人接触，希望就双方达成的“脱欧”协议得到欧盟进一步保证，以争取国内足够多议员投票支持“脱欧”协议。



分享知识 赋予能量——记产品策划部“赋能”活动

截止到10月，产品策划部相继开展了六场“赋能”活动。通过第一阶段的知识与经验分享和第二阶段的读书会相互赋能，为项目、团队、公司带来当下以及未来的思考，让产品人脚踏实地，不好高骛远、不鼠目寸光，而变成井底之蛙。赋能活动将会持续地开展下去，助力每一个公牛产品人的成长。

产品发展中心 徐苗苗



追求精益 永无止境——BBS精益创工场举行LCIA低成本自动化产品交流会

10月16日，以“专注于公司精益和运营最佳实践体验，打造精益厂中场，成为公牛精益人最佳的实践乐园”作为愿景的BBS精益创工场在这一天迎来了公司首届LCIA低成本自动化产品交流会。各位来宾倾听了BBS王笑云经理对精益创工场的成立和低成本自动化发展史的介绍后，跟随史经涛经理参观了精益创工场LCIA低成本

自动化道场。本次交流会使大家了解到精益生产，收获了更多精益创意。

集团BBSO 杨洁



BBS-PSP改善汇报会顺利举行

为了更好推动集团战略项目BBS，形成凡事讲究方法的变革文化，10月15日至10月19日BBSO邀请领誉丁伟老师，针对问题解决流程（PSP）进行了为期一周的培训及改善周。本次PSP课题改善周活动采用培训—过程辅导—中期汇报—成果展示四个环节。通过老师的培训，各个团队按照老师的培训思路，针对各自选定的课题进行了改善实施，获得老师的认可。

集团BBSO 张瑞雪



公牛旗下三家公司顺利通过“安全生产标准化二级企业”

10月中下旬，公牛旗下三家公司（公牛集团股份有限公司、宁波公牛电器有限公司、宁波班门电器有限公司）通过了由国家应急管理部认证、浙江省安全生产监督管理局组织的“安全生产标准化二级企业”评审。在末次评审会议上，EHS管理部经理韦波表示：公司虽然通过了专家组考核，取得了安全生产二级标准化企业资质，但我们的安全生产工作一刻也不能放松，更应以此为契机，完善二级标准化规定的各项要求，使公司的各项工作在安全的环境下得到良好发展和稳步提升。

供应链中心 韩蓓佳



专利维权 再获全胜

10月，在法务部和结构研发同事们的共同努力下，关于厨房专用型插座的专利（专利号CN201220392765.0）诉讼案，在宁波中院开庭审理再次成功胜诉。根据法院调解，广东某公司修改生产模具，改变弹簧复位结构，并赔偿我司15万元。行业的高速发展也向我们展示了知识产权的重要性，而完善知识产权的管理标准能够在维权过程中起到关键作用。因此，尽力完善的产权管理机制，能够使知识产权得到一定程度上的保障，在侵权行为发生后，可以在第一时间进行维权，进而有效维护企业利益。

产品发展中心 方凯伦



提升研发能力 弘扬工匠精神

为了合理定义和分配产品、零件的尺寸与公差，优化产品设计，从而以最小的成本和最高的质量制造产品，研究院特邀资深顾问李杰庭老师开展《尺寸链工程与辅助方法工具导入》培训。培训分四期进行，首次培训于10月28日、29日在龙山基地进行。此次培训主要有墙开研发、转换器研发、断路器研发、新业务研发、产品策划、模具技术、产品工业化、产品工程、质量策划、墙开工程技术等40多名骨干参加。

产品发展中心 王滨



公牛荣获中国客户联络中心2018年度客户体验创新示范单位

11月23、24日，为期两天的2018年（第三届）中国客户联络中心行业发展年会在北京召开。公牛作为理事单位，受邀参加本次行业发展年会，并凭借在行业的优异表现以及第三方的实测和调研，最终荣获“2018年度客户体验创新示范单位”。此次获奖，既是中国客户联络中心组委会对公牛客户服务在行业中的肯定，也是对公牛客户服务的一个鞭策。

联合营销中心 陈楠



宁波公牛电器有限公司通过浙江省级高新技术企业研发中心认定

近期，浙江省科技厅下发了《关于公布2018年新建省级高新技术企业研究开发中心名单的通知》（浙科发条〔2018〕172号），根据申报评审办法，在市科技局组织开展实地考察和专家评审的基础上，经审查、公示等程序，“宁波公牛电器有限公司技术研发中心”被认定为省级高新技术企业研究开发中心。此次认定充分体现了政府部门对宁波公牛电器研发团队、技术创新、研发投入、成果转化等高度认可。

公共事务中心 刘兵仁



新起点 新征程——记集团首个四星级标杆景点诞生

10月31日，五星级标杆打造评审委员会对集团首个提报的四星级标杆申请——墙开工厂“三现主义·我最牛”标杆景点进行了评审。通过本次的评审交流，更加明确了四星级的标准，也指出了标杆现状与四星级高标准之间的差距。标杆打造团队针对标委会提出的问题及建议，并结合对四星级的预设，开展了为期一周的以“三现主义·我最牛”标杆升级为主题的改善周。并于11月23日再次向集团标委会进行了标杆成果展示及四星级升级评审。经过现场验收、点评、讨论，获一致通过，摘得集团首个四星级标杆桂冠。

人力资源中心 祝文卿

凝心聚力创辉煌 砥砺前行谱新篇——产品工业化工程技术部中试车间搬迁完成

为适应转换器日益增多的新产品开发种类，提高试验验证能力，缩短新产品开发周期，提升企业核心竞争优势。在各位领导的关心支持下，产品工业化工程技术部开始积极策划中试车间的新布局。经过各相关部门近6个月的努力，11月12日，中试车间正式完成升级、搬迁工作。中试车间的成功升级也意味着转换器新产品生产、技术鉴定、小批量试制、产品鉴定等一系列工作进入到全新的天地。

供应链中心 刘娟



BBS巡回宣贯会正式拉开序幕

11月上旬，为更好推动BBS开展，BBS办公室组织开展以“认识BBS，全员共参与”为主题的巡回宣贯会，墙开工厂和模塑工厂率先拉开了序幕。墙开工厂和模塑工厂的两场BBS宣贯会都取得了预期的效果。据悉，本次BBS巡回宣贯会后续将会在营销、研发、供应链、人力及财务等各个模块进行持续宣贯，有兴趣的同事可以提前报名参加。

集团BBSO 刘阳

公牛移动插座产品成功入选国家级单项冠军产品榜单

11月，国家工信部、中国工业经济联合会发布了第三批制造业单项冠军企业和单项冠军产品名单的通告(工信部联产业函〔2018〕397号)，公牛移动插座产品成功入选国家级单项冠军产品榜单，成为电器附件行业首家上榜的企业。多年来公司专注细分产品领域的创新、产品质量提升和品牌建设，现已成长为细分产品领域单项冠军，未来将朝着具有全球竞争力的世界一流企业迈进。

公共事务中心 刘兵仁

附件：第三批制造业单项冠军产品名单

三、单项冠军产品：

序号	制造业单项冠军产品	企业名称
1	新能源汽车动力电池系统	宁德时代新能源科技股份有限公司
2	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
3	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
4	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
5	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
6	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
7	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
8	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
9	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
10	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
11	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
12	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
13	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
14	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
15	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
16	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
17	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
18	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
19	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司
20	锂离子电池	宁德时代新能源科技股份有限公司

监察与安保部培训讲师决赛暨第一期“育才计划”闭幕式

11月9日，监察与安保部培训讲师评比决赛暨“育才计划”第一期闭幕式在墙开绿草苑顺利举行。



自四月份开始，监察与安保部以“育才计划”活动正式启动为契机，大力开展培育人才，提升高效组织团队的持续性活动：军事技能、应急救援等八个培训项目。“育才计划”总策划人刘经理对第一期的育才计划活动进行了总结，也对下一期的“育才计划”活动提出了明确的建议与期望。

审计监察中心 陈栋梁

公牛中标融创集团开关面板（公牛）2018-2020年集团集中采购合作

12月初，经过与多家实力雄厚的单位激烈竞标，公牛成功中标“融创集团开关面板（公牛）2018—2020年集团集中采购”项目，正式成为融创集团开关面板集中采购供应商之一。本次中标印证了公司良好的品牌影响力，公牛将会付出更多的努力，乘胜前进个，争取创造更好的成绩！



联合营销中心 叶妮娜

LED平板灯

规格：30*30cm /30*60cm

适用于采用了集成吊顶的家居或办公场所，为家居和办公带来更好的照明环境。

光线均匀明亮 点亮暗淡生活

公牛爱眼LED平板灯发出的光是经扩散板直接照射出来的，光源跟扩散板之间无其它任何介质，光的利用率高，再加上严选高品质灯珠，保障了公牛爱眼LED平板灯极佳的光照亮度和均匀性，非常适合有老人孩子的家庭以及需要长时间伏案工作的办公场所选用。

密封电源盒 防水防雾易清洁

针对厨卫环境高温潮湿这一安全隐患，公牛爱眼LED平板灯将电源盒设计为完全密封结构，不仅防水防雾，更从根本上杜绝电源盒内的各种金属元件与潮湿空气接触的机会，用电更安全。

无可视频闪 爱护家人眼睛

延续了公牛爱眼LED灯的技术优势，采用了抗电涌电路与电流平顺化技术，能有效抑制电流、电压波动。同时，公牛爱眼LED平板灯还通过IC使产品电流波动极小、趋于稳定，从而让其发出的光线无可视频闪，呵护消费者的视力健康。

薄约35mm 适配低层高户型

相较于市面上普通平板灯厚度大于40mm，公牛爱眼LED平板灯的灯体厚度被突破性的制成了35mm。公牛爱眼LED平板灯安装后，不仅会显得更靓丽轻薄，还可以在一定程度上减弱低层高带来的压抑感。



公牛收纳盒插座

长期以来，公司经过大量的调研发现：“电器太多导致插头、线团杂乱”、“插座裸露容易落灰溅水”、“家里小孩好奇喜欢玩插座”……为解决消费者这些痛点，公牛收纳盒插座面世。公牛收纳盒插座在收纳盒里内置插座，能将插座隐藏起来，保持周围环境整洁美观。

小体积 大容量

收纳盒插座内置了1个自带的7孔位插排（6个五孔插，侧面1个两孔插）能有效地将凌乱的插头、电源线有序整理，“净”显美观的用电环境。

少插拔 不遮挡

拥有7孔位和宽间距，多个插头同时使用。盒体侧边角有独立设计的电源开关，可控制收纳盒中的插座的电源；内侧面插孔适用于笔记本等大型电源适配器，可有效避免上盖盖不住的尴尬情况。底部镂空设计，有利于高效散热，使用更安全。





用态度决定温度

访转换器事业部电线工厂副经理 叶旭辉

信息高度融合的时代，赐予80后、90后多元化和深度整合的元素，也抛给了这一代人如何抉择与承担的难题。“男儿不展风云志，空负天生八尺躯”。面对机会和平台，90后的叶旭辉决心在激流勇进中摇旗呐喊，掀起属于自己的时代波浪，成为心中那个不同凡响的弄潮儿。

就在前几天，年轻有为的叶旭辉被提拔为前道工厂经理。其实，像叶旭辉这样年纪轻轻就当上管理者的，在公司并不在少数。技术给各行各业带来的变革使得所有企业都在追求创新的道路上加快步伐，这也给公牛的人才结构带来了改变。年龄不再成为晋升的障碍，一群三十而立，只有短短几年工作经验的年轻人，在自己的职业发展初期以快于常人的速度获得职级提升。

用勇敢换机遇

机遇是人生的转折点、事业的起跑线、成功的始发点。有些人踏上成功之路，的确归功于机遇的降临。但是，机遇来临固然重要，把握机遇更为重要。以雏鹰身份进入公牛的叶旭辉在长达半年的实习培训后，选择了与自己专业不相符的生产管理方向。“选择这个方向，除了兴趣之外，更多的还是因为这项工作能给予自己更多学习、锻炼的机会，怎么和人打交道、和机器打交道，这些都让我很感兴趣。有时候在想，就算不懂又怎么样？年轻就是资本。”叶旭辉说道。

正当叶旭辉还在为尽快适应岗位而认真学习时，“公牛好青年”横空出世。为牢牢把握青年需求，搭建有效平台服务青年成长、成才，充分发挥青年员工在企业生产管理的生力军和突击队作用，为企业发展做好人才储备工作，从而有效助推企业在高起点上持续稳健发展，人力资源中心推出“公牛好青年”的竞选机制来选拔优秀青年为车间副主任。不可否认，这是一次锻炼的好机会，无论胜败，对自己都是有所帮助，因此，叶旭辉选择决心一战。从理论考试、案例分析到即兴演讲、PPT汇报，多轮遴选PK，竟然让他从30多位参赛者中脱颖而出，一举成为首届公牛好青年之一，并以副主任的身份被分配至插头车间。

“原先被分配到插头车间，机缘巧合之下却又进入到电线车间，这一切还要从那次培训开始说起。”为提升新晋副主任及领导的素养，人力资源又大规模地为年轻主任、经理、总监等工厂端领导安排了为期三天的封闭式培训。由于培训的互动性较强，一天下来大概有20多个大大小小的互动和竞赛。作为组长的叶旭辉，既要有效地组织、协调团队，让团队凝聚成一条绳，使得在团体赛中发挥出最大的力量；又要精准地选人、用人，根据每个人的特点选派最适合的人参加个人赛，为队伍争光添彩。尽管同为公牛人，但平常往来不多，甚至素未谋面，因此要在这么短的时间里确定人选、排兵布阵，对每个组长而言都具有一定的挑战

性，尤其是对刚晋升的青年副主任而言，更是困难重重。然而叶旭辉却凭借自身敏锐的思维、独到的眼光、较强的综合协调能力、组织管理能力以及较强的责任感在小组环环PK中带领小组成员勇夺第一。这团队中恰巧有正在觅寻能人的前道工厂经理田茂军。三天的接触以及观察，让田经理确定敢闯敢拼、勇于挑战的叶旭辉就是他心中管理整个电线车间的最好人选。培训结束后，叶旭辉欣然接受田经理的邀请，以副主任的身份开始管理整个电线车间。

“现在想来为何那个人就是我，可能还是因为我‘初生牛犊不怕虎’。任何角色，我都乐意一试，或者准确来说，我心甘情愿为之搏一搏。我接受失败，所以我坦然面对，也更能从容地把握所谓的机遇。”叶旭辉会心一笑。或许，人生有时候就需要勇敢一下，勇敢去闯，勇敢失败，勇敢向前。就怕心动时，还没来得及学会勇敢，勇敢时，已在时光里走散。

用踏实换尊重

进入公牛之前，叶旭辉的管理经验仅限于在实习期间管理一支临时小组，实习结束后，团队也就解散了。因此管理这件事对他来说比较陌生，尤其是在公司里要带领一个100多号人的团队更是第一次，之前的经验和技能还远远不够。因此不论从工作经验，还是对业务的熟悉程度来说，年轻的叶旭辉似乎都不如他的“下属”，尤其还是在设备繁复的重资产车间。如何在短时间内树立自己的管理者形象，成了他急需解决的问题。

“我观察到，虽然多年的经验让老员工们在设备操作的领域里有一定的权威，什么时候怎么操作这些设备，他们一目了然。但是他们却往往不知其背后的原理。因此，这是我的机会，也是我的优点。对我来说，树立权威最快的方法，就是尽快让团队成员看到自己的工作能力。”叶旭辉明白，管理团队有时候需要一些强势，但强势的前提是自身能力以及对业务的熟悉。因此面对一开始不怎么配合的员工，

他并没有太早行动，而是一边熟悉业务、提升能力、不耻下问，一边下沉一线，加班加点熟记车间所有的工艺流程，了解生产操控系统上每一个数据变化的因果关系、处理方法、工作原理，脚踏实地去掌握一个管理者应该具备的技能，夯实专业基础，丰富完善知识结构，以便工作起来得心应手，内行面前不外行。

一次，叶旭辉在操作工序时，发现束丝的工序不如其他工序好理解，其他人的回答也只是只言片语的一笔带过。不满足于零碎的答案，叶旭辉决定亲自制定一份让人看了一目了然的完整工序，包括工作性质、原理、材料等。为此，他一边请教田经理，上网查阅资料，一边咨询线长、技术员，质疑、思考问题。经过几日的深究，叶旭辉终于将整个工序流程理顺，并形成文字上墙。这才真正将工序的原理及相关知识普及开。如今，每一位到车间学习的储干都由线长带领熟悉，并从这些看板上了解相关知识。“有次，某位线长正巧带着储干在看板上讲解并提到：‘我们老大以前也和你们一样什么都不懂，但是现在样样精通。’那是我偶然听到的一句话，却也是我印象最深的。当下，我就真切地感受到员工对自己刮目相看，对自己的认可。”

如今，成了“杂家”的叶旭辉都能用自学的专业知识点与员工们在工艺流程等问题上进行深度交涉。在项目推进开展过程中，也获得了员工的尊重，赢得了大家的喜爱。“凡事都要脚踏实地去，不驰于空想，不骛于虚声，而惟以求真的态度做踏实的工夫。以此态度求学，则真理可明，以此态度做事，则功业可就。”叶旭辉说道。

用坚持换成功

2017年，原转换器事业部开始引进QCC项目，意于全体合作、集思广益，按照一定的活动程序，活用品管七大手法（QC777手法），从而更快更好地解决工作现场、管理、文化等方面所发生的问题及课题。尽管当时QCC并未强制推

行，也不与KPI绩效挂钩，但是各车间积极开展，形成了良好的竞争。叶旭辉主导的两个项目也随之加入到大流中。从确认课题、开展调研、组建小组到牵头落实改善点、组织会议……事情很多，但叶旭辉忙而不乱、笑脸常开。他说：“人生的每段经历，都是宝贵财富；每一天都是在积累能量，让自己变得更从容。尤其作为一个主导人，当遇到瓶颈时，你要做的不是和组员抱怨、放弃，而是鼓励团队要更加坚持，从而形成良好的氛围，并且以身作则，和组员们一起分担责任，分解任务。”

也正因为如此，等到了汇报阶段，叶旭辉的两个课题，一个得了转换器第一，另一个得了架构调整后的供应链中心级第一。不可思议，但又情理之中。能坚持别人不能坚持的，才能拥有别人不能拥有的。因为QCC的特殊性，在做课题时，每个人都很累、很忙，除了每天的本职工作以外，还要和各部门交流、沟通。有时候，一些临时出现的问题不能因个人意愿而解决，而是需要各部门一同协作，因此需要花很多的时间去解决。“或许也是因为如此，一些人中途退出了，而我却坚持下来了。如果成功有捷径的话，那么这条路的名字一定叫‘坚持’。”也正因为在台上的精彩汇报，让素未蒙面的谢维伟总记住了这位年轻、有拼劲又有能力的主任，也让他在众多晋升的人选中将机会给了叶旭辉。

为学须刚与恒，不刚则隋，不恒则退。这一条长长的路，不断跋涉，背上的行囊一日重于一日，但终其一生无法割舍，这就是生而为人使命。不忘方向，静心修行，才能到达最终的彼岸。在这种安静而坚韧的坚持中，纯真的更加纯净，激越的更加慷慨，知时间宝贵，所以不敢枉费半点光阴。希望叶旭辉带上祝福和勉励，怀着坚定的心志和毅力出发，获得更广阔的一方天地。

党群文化中心 裘佳娜



执着拼搏于当下

访转换器事业部无线工厂副经理 潘军

初入社会，或许很多人都有这样的疑问：我能做什么？我要做什么？销售、文员，又或其他？面对广阔的未知世界，人们总会看到很多的不确定性，容易变得迷茫害怕，甚至焦躁不安。如很多人一样，现任转换器无线工厂经理的潘军，也曾面临同样的问题。做销售，学调酒，当保安……在初入社会的头三年时间里，他也在迷茫中尝试。

潘经理说：“那时候年纪小，不成熟，又多棱角，很多事情做不长。更有意思的是，有时甚至是上半年工作，下半年给放假，给自己来一场‘说走就走的旅行’的状态”。也正因为如此，就连2010年来浙江，进公牛，也带着些年轻人才有的奇幻色彩。

潘军家在四川，初入社会的他，收入不高。但听说很多在外打拼的同学，都有不错的收入，于是，便和几个有同样想法的伙伴一合计，决定出去闯一闯。去哪儿？几个年轻小伙子随心所欲地拍了板，在纸条上写下上海、浙江、广州三个区域。几个人抓阄，最终，“进军”浙江慈溪的事情就这样定下了。

不懂就去学，不会就去问，只有这样才能突破成长

借居朋友家中，粗略了解几家企业的待遇，潘经理选定了公牛。或许是缘分使然，当时的他，下定决心一定要进公牛。面试之前，他选择了一线员工的岗位，不巧的是，当时已经全部招满。他不是一个容易死心的人，也敢于尝试，看到还有线长岗位正在招聘，当即决定挑战一把。

经过一个星期的焦灼等待，甚至已经买好车票打算回家时，潘军终于等来了复试通知。他一直认为，与公牛结缘，是一种幸运。因为当时，他的工作履历与公牛线长的岗位要求并不完全匹配，复试的表现也并不满意，甚至，对于面试官提出的专业问题“你认为测试产品有哪些步骤？”，他并不清楚，只能凭感觉，诚实又实在地回答“通电”。但是，就是这样的他，最终通过努力赢得了岗位。也因此，在随后的工作中，他十分珍惜公牛所给予的机会，也很感激公司所提供的发展平台。

入职后，潘军被分配到转换器606产线担任生产线线长。线长是一条产线的组长，是“百事通”型的岗位，需要清楚且全面地熟悉产品、搞懂生产、了解组员管理……而刚到岗位的他，对于组员提出的问题，特别是专业问题，有时无法回答，又无所适从。“不懂就去学，不会就去问”，秉承这样的态度，他开始积极寻找解决方法。咨询经验丰富的老线长，请教自己的直属领导，抓住每一次相关培训……他把不懂的问题，不明白的专业名词一个个记下来，并逐个弄懂，不“浑水摸鱼”，以此胜任线长工作。

得益于自身愿意学习提升、不服输的性格，深知机会的不易以及领导与同事的帮助，同时，也得益于公牛的培训资源以及员工培养机会，最终，他在公牛逐步成长。入职2年后，他实现了线长到车间副主任的跃升。任职车间副主任约两年，再次晋升主任，并在2018年，成功晋升为副经理。

机会是给有准备的人，但也需要肯拼的态度，明确的目标，更需要良好的发展平台

1953年，美国耶鲁大学对毕业的学生进行了一次有关人生目标的研究调查。研究人员向参与调查的学生们问了这样一个问题：“你们有人生目标吗？”对于这个问题，只有10%的学生确认他们有目标。随后，研究人员又问了第二个问题：“如果有目标，是否愿意写下来？”这次，只有3%的学生给出肯定回答。20年后，研究人员在世界各地追访当年参与调查的学生，他们发现，当年白纸黑字把人生目标写下来的那些人，无论是从事业发展，还是从生活水平看，都远远超过那些没有这样做的同龄人。这3%的人所拥有的财富，居然超过了余下97%的总和。而哈佛的类似研究，也有类似的研究结果。

在参加公司的一场场培训，逐渐开阔眼界之后，潘经理也得出了与调研相似的结论。在潘经理看来，每一次的晋升，除了让自己努力去弥补与岗位之间的差距外，还得益于自己总会给自己制定当前以及长远目标。因为他相信，机会总是给有准备的人。但同时也需明白，光有目标是不够的，你必须足够努力。秉承着这样的信念，那个曾经的平凡少年，那个不曾有过专业学习，甚至连打字、电脑操作都不太擅长的他，逐步蜕变，并成长为符合公司各项软、硬条件的经理。

潘经理说，和很多人一样，他也不曾预料到，自己原来可以走得很远。一路走来，也真的很幸运。他说，正是因为公牛广阔的人才培养平台，他的拼搏和努力，才有了实

现的可能。他说，让他感触最深的是，公司在帮助员工提升与成长上，很愿意投入时间甚至金钱，愿意给员工一个广阔的平台供其发展。

因此，在点滴中，他总让自己变得更加优秀，以对得起自己所拥有的平台。如他所说，在成为车间主任后，他觉得自己有必要去学习更多东西，于是，他报考了成人大专，也正是这样的想法，让他能在今年的副经理晋升中，满足公司对副经理岗位的学历要求。

另外，除了自身努力和公司的外在平台外，潘军认为，所有的成长都离不开领导的帮助，因为领导们总是以自己的眼见与学识，让你在奋斗的道路上不会偏离，让你有了更加广阔的眼界，更全面的角度思考问题，以及让你在达成目标的道路上少些泥泞。

成长最具价值的是你带着自身，以及团队一起向着更好发展

在岗位中，潘经理觉得自己已超期望完成奋斗目标，也完成了自己的蜕变与成长。同时，他觉得，成长的能量绝非仅仅局限于此。工作中培养起的严谨与成熟的态度，让他在性格上更加沉稳，那个曾经不作长远打算，性子也容易急的他，能看到父母长辈的辛劳，并让自己在家庭生活中变得更加稳重。

而更重要的是，潘经理对成长的关注，也不仅仅局限于自身的发展。让他印象最深的一次是他当线长时，公司组织近百位线长前往余姚的专业培训机构进行学习提升。而这样的“脱线”学习，是很少有企业愿意做的。因为，很多企业更愿意将培训的时间和精力给予高层，而非一线。

培训的作业是写一份培训心得。对于作业，他也格外上心。当时，除他以及另外两位线长外，其他线长均以手写或打印的形式完成。但就是那样一个当时连打字都不流利的人，硬是一个字，一个字地敲击键盘，并在妻子的协助下，完成了一份分享与感悟总

结PPT。他觉得，无论管理多大的团队，在完成经验与知识的自我消化后，有必要向尚未获得这些内容的团队分享。因为他知道，最大或者最有价值的突破，永远不是仅凭一己之力。

秉承这样的信念，在每一次的晋升与突破之后，潘军都会在各种细致的工作中增加对团队管理和提升的思考。得益于此，他所在的部门拥有良好的团队氛围以及较低的人才流失率。他说，他总在思考自己是需要团队伙伴的一双生产的巧手，还是收获一位有血有肉有灵魂的下属。为此，他也时常思考如何抓住下属的心，让他们工作得更加开心。工作中，他发现，在经济激励外，员工更希望获得荣誉性的精神满足，于是，他总会在公开场合点名表扬，也计划在生产场地，设立荣誉册、荣誉墙，让在岗的人努力向上，让离岗的人，仍旧对公牛有一份无法割舍的情谊。

潘军说，他是幸运的，也是不足的，例如，没有像专业的技术人员那样，具备系统化的问题解决方式以及周全的思考逻辑。自己有经验，但有时无法总结出好的方式解决问题，可能会让团队走一些弯路。但是，他说，在今后的发展中，他不会停下让自己变得更好的脚步。因为他始终相信，生活是自己的，奋斗也不是为了别人。并且，拼搏是每天必做的事情。因为，只有每天进步，才是最稳定的生活，才能对得起当初的机会。

产品发展中心 岑月圆

故事征集

寻常人，找出不寻常故事。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,或OA邮件发送至企业文化部，也可以拨打电话58965449联系我们。



战略规划与部署 助力公牛开启百亿新纪元

10月2日，126岁的美国通用电气公司（GE）换帅，这个动作赢得了华尔街的一片赞誉。是什么导致这个从来只任用公司内部员工的老牌工业巨头，竟破天荒启用外来CEO呢？或许和这位新CEO手上的神秘工具DBS（Danaher Business System）息息相关。

接掌通用电气的CEO是Larry Culp，他的来头可不小，之前带领着工业巨头丹娜赫（Danaher）成功转型，使得丹娜赫在14年间市值和收入增长了5倍，而这与DBS密不可分。DBS作为一套持续改善工具，被应用于所有丹娜赫收购的公司，被业界公认为丹娜赫持续成功的核心引擎。丹娜赫的这套工具，包括组织与领导力发展、业务流程、价值流、供应链、质量以及增长等各系列的工具。

所谓谋定而后动，战略的重要性不言而喻。2017年9月，公牛引入DBS业务流程中优先级最高的工具——战略规划（Strategic Planning 简称SP）和战略部署（Policy Deployment 简称PD）。

年初，在集团战略企划中心的组织下，各渠道紧锣密鼓地开展了战略部署的深入学习与实践，公司高管开展了一轮接一轮的研讨，深入实践战略部署的方法论。各渠道高管不仅在战略内容上达成了高度共识，而且学会了使用更清晰更科学的方式来寻找市场机会。研讨会输出了详实的工作事项与计划，可谓硕果累累，同时，战略部署的方法论也获得一致褒奖。

战略部署的成功开展，为之后DBS其他工具的引入打下了深厚的基础。各业务单位通过深入学习这套以精益为基础的DBS工具包，慢慢开始培养起遇事找方法、找工具的良好意识。之后公牛开始一个接一个地导入DBS工具。LED降本项目使用了DBS工具包中VAVE（Value Analysis Value Engineering），获得业内极具竞争力的成本优势。数码产品开发项目组的营销及产品策划的人员在市场调研中使用VOC（Voice Of Customer），设计出的创新产品获得市场一致好评。之后DBS这套体系开始慢慢内化到公牛的基因，孕育出了BBS（Bull Business System）。

9月，公牛开启了新一轮的三年战略规划。古语有云“君子博学而日参省乎己，则知明而行无过矣”，发现问题才能解决问题。在对经营数据及上一年战略事项做深入回顾后，公司一方面分析出了经营中存在的不足点，另一方面也了解到目前财务所需要提升的能力，为公司迈上更高的台阶提供了必要的能力储备。

DBS的方法论指出要通过高目标来反向牵引各单位实施更具创造性的举措，发起更重大的变革。根据集团成为国际民用电工行业领导者的愿景，各事业部纷纷提出3年在细分领域内做到领导者的挑战性目标。

之后各事业部通过市场全景图的洞察，识别出了各产业的市场机会。经过上一轮的战略部署，营销团队已经学会了科学而有效地从不同维度进行市场细分，抓取机会点，寻找快速增长的可能。分析过程中，各渠道的营销成员不断地假设验证，深入市场一线调研，聆听客户的声音，科学地设计调研需求，发动广大营销成员采集数据，并抽样校验数据的准确性，尽可能做到尽善尽美。

基于以上两方面的分析，最关键的补不足与快增长的输入，为新一年需重点改善的事项提供了有力依据。这些事项承前启后，是整个规划过程中最重要的部分。在寻找优先事项的过程中，各项目组成员要举团队之力，集众人智慧共同规划，才能

交出一份满意的答卷。

战略规划工作持续2个月，项目组成员通过不断集中式研讨，以相对客观的市场及行业数据作为基础，输出了一份颇具含金量的三年战略规划。整个规划明确了未来三年的战略目标，反复验证了可支撑高增长的重点事项，并将其设定为需要固化的流程及能力。规划制定过程以数据为基础，做到正向可推导，反向可校验，不得不承认DBS逻辑严谨，是一套非常标准化的管理工具。

基于此，11月9日集团召开了战略规划发布暨预算启动会。集团董事长阮立平、BBS主席、集团副总裁、各事业部总经理等公司中高层均出席了会议。期间各事业部总经理分别就输出的战略规划进行了逻辑严谨的汇报。之后集团财务总监张总就预算编制工作做了科学且详实的宣贯。最后集团战略企划副总裁刘总发布了公牛2019年的经营目标指引，明确了2019年全集团



上下一心，砥砺前行，以快速增长为导向，运用战略部署方法力争突破千亿。

针对战略规划与部署这套工具，阮总也高度评价，“通过战略规划、战略部署，每个事业部都有创新性的思考，对明年的状况更有把握，同时带来了很多创新与改变。”

战略规划与部署在公牛的成功落地，离不开公司上下的共同努力。相信在战略的牵引下，公牛会在百亿新起点上，迈上向千亿进发的新征程。

战略企划中心 姜权



心力量 新征程

公牛年产4亿套转换器自动化升级建设奠基仪式圆满成功

转换器作为公司的支柱业务，公司自1995年成立以来，便专业从事转换器领域的技术研发。目前在转换器领域，公司已经获得 300多项国家专利，配备了全套顶级仪器设备130多台，拥有国际水平的开发软件。过硬的品质让公牛生产或代工的插座进入了美、德、法、意、日等30多个国家和地区中高端市场，公牛自主品牌也在印度、东南亚、中东等国家和地区设立了销售代理机构。

为了快速响应和满足现代工厂对生产环境的要求，进一步提升生产技术和制造水平，扩大转换器产能，提高市场占有率和整体竞争实力，公司继9月份年产4.1亿套墙壁开关插座生产基地的奠基仪式后，12月29日上午，再在西区建设基地隆重举行了年产4亿套转换器自动化升级建设项目的奠基仪式。集团董事长兼总裁阮立平等公司中高层领导与200名员工共同见证了这一盛事。此外，仪式还邀请慈溪市委常委、观海卫镇党委书记张炳华、慈溪市观海卫镇工业副镇长陈庆波、施工方中建三局二公司副总经理屠孝军等政府领导到场支持。

仪式上，转换器事业部的负责人谢维伟对本次工程项目进行了概况介绍。谢总表示，新

项目建设针对现有生产制造基地进行整体升级，致力于建设一个自动化、精益化程度更高的转换器制造工厂。通过导入自动化设备和信息化技术，提升生产效率与产品质量，降低生产成本，进一步提升企业综合竞争力。同时希望项目合作单位必须严格按照施工规范，确保高质量、准时地完成项目。对此，项目施工方代表中建三局二公司副总经理屠孝军承诺以更快的施工速度、更高的施工质量、更绿色的安全文明方式施工，加快施工进度，打造一个经得起时间和历史检验的厂房，致力成为公牛集团最强、最优的战略合作伙伴。

观海卫镇工业镇长陈庆波对新建厂房项目给予高度评价，强调新厂房建设将成为观海卫镇经济发展的新亮点，并表示将不断创新理念、提高水平，努力为公牛提供更加优质的服务，帮助企业排忧解难。

阮总在随后的发言中强调，新厂房的建设将为未来转换器领域竞争能力的提升、实现百亿目标打下坚实的基础，将以新的起点开始新的征程去追求新的梦想，该工程具有划时代的意义！

随着礼炮声响，8名领导嘉宾共同挥动彩锹为西区3#厂房建设项目培土奠基，标志着项目正式开工，奠基仪式圆满结束！

据悉，该项目建成后主要用于新产品、新技术研发的实施，以及新产品、新材料的测试验证，使公司产品和技术达到行业领先水平，打造“4+1”产业技术优势，即转换器、墙壁开关插座、LED照明、数码配件四个产业技术升级+公牛智能家居产品及解决方案。

相信，本项目的实施将显著提升公司的自主研发能力和科技成果转化能力，切实增强公司技术水平和产品品质保障能力，满足市场对转换器、墙壁开关插座、LED照明、数码配件等产品更新和技术进步的需求，保持公司技术上的先进性，有效提升公司的核心竞争力，巩固和增强公司在行业中的地位。加大对新种子产业的研发投入，为公司培育新的业务增长点。

供应链中心 周春





百亿同舟 聚质共赢

2018年公牛供应链中心举行核心供应商质量大会

2018渐行已远，2019跬音已近。突破百亿的华丽蜕变，离不开供应商朋友的鼎力支持；转型上市的宏伟蓝图，更离不开供应商朋友的一路相随。品质是公牛前行的基本，也是供应商优胜劣汰的试金石。过去已如此，未来亦如斯！

经过充分的准备，供应链中心质量管理部联合采购认证部举办了2018年度公牛集团供应链中心核心供应商质量大会，旨为“百亿同舟，聚质共赢”。

大会于11月2日在沈师桥大酒店隆重召开。供应链副总裁周正华、研究院院长申会员、审计监察中心总监虞仲灿、采购认证部兼交付管理部总监潘晓霞等公司高层领导以及来自全国各地的65家核心供应商负责人出席了大会。

历经岁月沉淀，在要求供应商提升的同时，公牛也致力于打造行业标杆，不断巩固自身的行业龙头地位。参会当天上午，先安排各位核心供应商参观了墙开工厂。从5S管理、工厂布局、看板管理，再到处于行业领先水平的信息化制造

系统、自动化立体仓库，供应商朋友们看到了差距，也看到了希望。留在每一个参观者眼中的，是奔跑在行业最前端的公牛，是高速发展敢为行业先的公牛，更是能作为优质客户且充满巨大潜力的公牛！

下午，完成参观的供应商代表依次有序地进入会场，众人起立，同歌一曲。一首慷慨的公牛之歌，彰显公牛的大气磅礴。在优美的旋律中，“忠信诚和、专业专注”的核心价值再一次深入人心。

品质之于公牛，犹基石之于大厦。从名不见经传到行业老大，公牛靠的是品质。会议伊始，供应链质量管理部负责人就“质量重要性”、“2018质量回顾”和“2019质量规划”三大方面代表公牛质量体系发声。回顾2018年，公牛举行了质量月、供应商质量大会和质量宣誓等活动，进行了多次变革与探索，质量重要性已成共识，但整个供应商质量体系，供应商水平层次不齐，来料合格率、下线不良率、绿

牌供应商占比三个方面现状与同行世界级标杆企业之间存在一定的差距。在高标准、严要求之下，公牛质量依然存在一定的提升空间。展望2019年，公牛将加强绿、黄、红牌供应商管理模式，形成军长、政委的工作模式协助供应商进行质量提升，以达到2019年的质量目标，缩小与标杆之间的差异。对那些愿意与公牛一起提升的供应商，我们不会放弃；但对那些消极提升的供应商，我们同样也不会迁就。发展是必然的，质量是刚性的！

随后质量管理部李波代表供应商管理团队，宣读《SQA八大行为准则》与《供应商合作协议》摘录，旨在宣贯品质思想。在核心供应商与公司高层共聚一堂之时，宣读文件，是一种警示，一种期望，更是一种态度！

质量宣讲后，监察与安保部刘光华经理重申公牛的廉政文化，希望各供应商和公牛互相监督，共同建立一个公平公正、廉洁高效的商业环境。

打造供应布局，如执棋对弈，善谋而后动。采购认证部总监助理秦跃平代表发言,其言有三：2018年公牛供应链运作、行业环境剖析以及2019年公牛供应布局。2018年公牛依旧具备向好的快速发展态势，外部供应商持续进步，内部运作体系快速加强，齐心而聚，助力公牛上市之路。2019年，我们应该对快速发展的公牛充满信心，但同时，我们也应该居安思危。未来是美好的，但环境是残酷的：中美贸易摩擦、纸箱市场贸易运作、环保政策从严、房地产市场政策引导等。所以，群雄逐鹿勇者胜，要想在公牛供应商体系中脱颖而出，供应商也应当用心而为、倾力而为。那又当如何而为呢？秦经理为各供应商朋友点明了方向：理性回收业务，深化供应商池，推进绿牌供应商战略，优化综合性招标模式，打造行业领先信息化模式。所以，于供应商而言，2019年是挑战也是机遇！

紧接着，在万众期待中会议迎来高潮——“质量优秀供应商”颁奖。供应链质量中心根据2018年各供应商综合质量成绩进行评选，最终9家脱颖而出

出，由公牛高层颁发奖杯及证书。每一次登台，每一阵掌声，每一张笑脸，每一座奖杯都是一份沉甸甸的肯定，都承载着一年的努力付出。岑晟金属总经理岑立辉和南京立汉总经理曹玺代表优秀供应商作发言，表达了对公牛这一优质客户的高度赞赏与肯定，表达了对公牛一路扶持、互惠共赢的感激之情，表达了愿意同公牛一同携手、共创辉煌的拳拳之心，引起了在场所有供应商朋友的共鸣。言之切切，掌声为应，2019，相携相行！

会议最后，周总发言总结，公牛创立二十余年，形成了自身独到而实用的管理文化。除此之外，他还分享了公牛的精益经验，公司自上而下，推行精益，精益之风蔚然。第一现场，是每个事件最真实的地方，也是利润与成本最初始的地方，我们应该从办公室走出去，打破办公室的舒适度，勇敢且坚毅。到现场去解决问题，去触摸产品与生产线，去看看一线的士兵，去感受生产真正的痛点。现场，才是精益真正的舞台。同时，周总也表达了对供应商的感激与期许。公牛之前的快速发展离不开各供应商的努力，公牛未来的高速发展更离不开各供应商的鼎力支持！

稍作休息之后，进入答谢交流晚宴，采购认证部总监兼交付管理部总监潘晓霞献祝酒词，可谓字真意切。公牛二十余年，与供应商风雨同舟，荣辱与共。未来发展，挑战中充满机遇，各供应商当苦练内功、注重提升。我们给予公平的竞技台，能顺应适应公牛的发展者，公牛当一路相携到底。供应链的竞争，团队致胜，打造优秀的供应商队伍，成就腾飞的公牛。言罢，邀众人举杯，共辞过往，同庆未来。觥筹交错间，是每个公牛人与供应商朋友深深的情谊。

“百亿同舟，聚质共赢”，2019年，所有的供应商朋友，当用尽全力驭马前行，明年的成长和荣誉，将在公牛的殿堂等您。让我们携手同行，共谱辉煌篇章！

供应链中心 田海锐



让质量 与你我同行

质量方针：全体公牛人应时刻铭记质量是客户选择公牛的理由，更是公牛生存与发展的基石；我们认为尊重规则流程，一次把事情做对，才是对效果最好的负责，我们发挥全员潜能，共同构建质量并持续改进；我们始终站在客户角度去平衡机会与风险，快速响应客户需求，实现可持续发展。

质量，是时代给予产品的信任，每个行业，但凡是产品，就离不开“质量”。好的质量是一张好名片，也是给予消费者的一颗定心丸。中国早在1978年，就开始在全国范围内刮起了质量月风潮，9月，是质量人的节日，更是一种回顾、一种质量精神的延续。

质量，对于公牛同样重要，这也是公牛23年来的坚持。公牛以品质立业，在创业初期，就提出要做“用不坏”的插座。即使当时各方面条件约束，但对于品质的把控，总是严之又严，产品出厂，即受到消费者的欢迎，也帮助公牛在短时间内赢得了市场。岁月变幻，但公牛人心中的坚守，始终不曾改变。目前，公牛拥有一群有着丰富经验的质量人员，他们担负着公牛产品质量的方方面面，小到一颗螺丝钉、一根铜丝，大到所有产品，每个关节，都离不开他们的工作。他们为公牛质量负责，为产品保驾护航。

质量月系列活动，作为公司上下传达质量精神的重要活动之一，到今年已经是第四个年头了。每年的质量月，活动都丰富多彩，上到领导，下到一线员工都积极参与，可见它的影响之广，意义之深。虽然每年都举办，但每年的活动却各有特色。今年的质量月，历时3个月，八大活动顺势开展，既包含热门的质量知识竞赛，又有突破创新，如质量宣誓、质技之星、质量侦探、质量之星、质量之眼、质量标语、供应商质量大会等。质量月活动的设立，是结合公司实际需求，也是紧跟公司战略要求。为了把质量意识深

刻的贯彻到员工意识和行为当中，整个质量月的策划紧紧围绕“壮意识”的核心要求去开展，从意识再延伸到员工技能，达到全方面铺开的效果。为此，我们采访了本次质量月活动策划负责人质量体系保障部工程师张坤。

“本次质量月活动，参与人员之广，也达到历史之最。”据了解，以质量标语为例，活动一经推出，就收到员工八千多张投票，员工们参与的热情，也大大超出了大家的预期。说到质量人员的日常工作时，可能很多人只有一个粗略的印象，第一反应大概就是产线上的质检，其实不然。一名质量员工，担负着客户验厂、文控、内部审核、质量改进、现场改善等职责。任务之多，同时也考验了员工们的业务能力与质量意识。质量标语活动打响了质量月的第一枪，随后，质量宣誓背诵质量方针这一活动，由上自下，也全面铺开，参与热度不减。从活动负责人处了解到，本次宣誓活动，在现场，13个代表队，400多人的参赛人员，各部门长主动带领员工参与比赛。在质量月总结大会的现场，供应链副总裁周正华更是在现场亲自示范，现场背诵公牛质量方针，员工的情绪一下都被调动起来，大家也充分感受到公牛质量人对岗位责任的重视，以及公牛对质量的态度。

提升意识、强化技能，也是做好质量工作的关键。9月，质量知识竞赛、10月，质量侦探轮番开启。活动先从理论化知识开始，给员工进行了深入讲解，再带领员工，到现场去审核问题，把问题具象化，这也加强了评比实际操作的能力。质量知识竞赛，重点在提升全员对质量的关注，增强员工质量和BQS的理论知识，是质量文化建设的重要构成之一。凡事都换位思考，放在质量工作上也一样。张工说到，审核的角度，也需要多方换位思考。公司会培养员工从客户的角度看待问题，再将问题进行提报，帮助工厂端找到最佳的解决方案。

“质量侦探”活动的开展，也意在为公司培养专业的审核员，是质量体系和工厂双向进行审核的。人才的培养，也是开展质量月活动的初衷之一。要想做到精益求精，离不开专业人才的输出，只有把匠人精神做到极致，才能从中催生新的发展，新生力量将是公牛质量持续发展的不竭动力。“质技之星”活动，就是针对关键岗位员工掌握操作技能熟练程度的

考核。通过筛选岗位标兵和岗位能手，让他们能够充分发挥榜样带头作用，能够感染更多的员工做好岗位技能提升的工作。而“质量之眼”活动，希望发挥员工的“一眼即知”的能力，以推动自主管理、以提高生产效率。“质量之星”活动，即在以上活动的基础上，发挥员工提案项目的能力。这是一个对员工能力要求比较高的活动，不仅需要对质量工作有一定深入的了解，更需要通过自己的技能和经验，找出改善方



案，更好的协助提升工厂能力。可以说，质量月一系列活动中，既有低门槛活动，也有高要求任务，难度的增减，都是为员工量身定制。

在问及后续质量月的发展变化时，张工说道，培养质量意识，不能仅凭借3个月的活动去巩固，更应该把品质意识深入每个员工的心里。后续，将深入新员工培训和入职培训，从门槛开始，把质量融进员工的心底。另外，做好改善周、建立流程和标准，结合生产现场问题，做好专项改善，质量体系部的同事们也在一起努力，摒弃不良习惯，帮助员工技能的提升和工厂整体质量能力的提升。除员工外，供应商也是把好公牛质量关的重要一环。今年也是首次将供应商大会纳入质量月系列活动，今后，质量月活动范围也将持续扩展，更好更深入的进行质量推广。

质量是公牛发展的基石，质量月活动要有创新、有突破，但唯一不变的，是坚持公牛质量人的初心，把最好的产品，带给公牛的客户和消费者们。只有全体公牛人的技能和意识共同提升，公牛质量才能从根本上进行改变。相信经过一代又一代公牛人的努力，公牛成为一家“百年老店”的目标，将不再只是口号！

新起点·新征程·新辉煌

2018年联合营销中心年会暨经销商大会圆满举行

2018年12月下旬，联合营销中心各系统在天津、长沙、贵阳、武汉、沈阳、西安、南京等地开展营销中心经销商年会暨商业政策宣讲会。本次会议的开展标志着2018年工作的结束，也同样标志着2019年我们即将面临更严峻的挑战。

莅临本次会议现场的有集团董事长兼总裁阮立平、集团副总裁蔡映峰、集团营销副总裁李国强，各业务中心总经理周正华、官学军、谢维伟、王清旺等集团高层领导，以及各营销中心总监和部门负责人。在会议上，领导肯定了各部门在一线战斗的和在总部助力的公牛人2018年所作出的辛勤努力；百亿的成绩单，融合了经销商的鼎力支持和全力付出，丈量了营销人员走过的每寸土地的价值，更是验证了领导战略目标的可攀性。



在南京场的年会中，阮总特别出席，向经销商和营销同仁们在2018年的不懈努力表示诚挚谢意，并表示：墙开是公牛集团最主要的增长点，是集团的“明星业务”，多年来墙开业务一直保持着较高的增长速度，创造出一个又一个的行业神话，是未来的公司发展中不可或缺的一支队伍。2018年，公牛完成了“百亿”的目标，是公牛发展史上又一座具有深远意义里程碑，“船到中游浪更急，人到半山路更陡，不进则退，非进不可”，更是公牛新事业的起点，2019年需要我们继续砥砺前行，携手共进。

回顾总结2018，规划突破2019，各部门在会议上总结了打造百亿辉煌的经验，对即将到来的2019年进行了新一轮的规划。《2019年营销策略及商业政策》的颁布让在场的经销商们对公司的战略有了深入了解，同时对经销商团队的发展设定了新的目标，对市场的资源配置进行重新规划。2019，我们鼓励经销商和营销人员积极配合，行动起来，切实落实各项营销策略和工作，进一步提升公牛市场份额！



树清风，用廉政捍卫正义；正态度，用温暖的服务保障产品售后；打假货，用法律维护公司权益。一场场廉政宣讲、服务政策，市场维权的培训，让每位业务人员意识到：“忠信诚和”始终是我们的行为准则，只拿我们该拿的，做好公司对外的形象代言人；同时，优质的服务是销售成功的主要组成部分，售前是服务，售后更需要服务；打假维权，维护的不仅仅是自己的利益，公司的利益，更是在维护市场环境的有序发展！

本次公牛集团2018年联合营销中心年会暨经销商大会为2018年画下圆满的句号，也开启了2019年新篇章，公牛人正以崭新的姿态、更高的要求、坚定的信念，用行动宣言：2019年将站在新的起点、赶赴新的征程、创造新的辉煌！

联合营销中心 赵玲 郭文静 单铃铃 俞蓓蔚 陈梅



聚力突破 共赢未来

数码营销第五期新锐经销商交流会圆满举行

为进一步提升2018年度新锐经销商信心与决心，增强对数码公牛认同感与归属感，数码营销系统于10月22、23日组织来自全国各地新锐经销商及区域经理90余人，在达蓬山大酒店举行了以“聚力突破、共赢未来”为主题的第五期新锐经销商交流会。

会议正式前，在数码渠道部经理丁鲁博带领下，大家合唱《公牛之歌》，热烈欢迎全国各位老总的莅临。会议伊始，党群文化中心总监郑湘洲讲解企业文化及公牛创立、发展事迹，使新晋经销商们能更深入地了解公牛的发展历程，明确以价值观“忠信诚和、专业专注”为核心的企业文化，同时更能增强认同感。

随后数码营销系统总监崔杰致辞。谈及对企业文化的理解，崔总表示：“数码配件行业内还不曾出现绝对第一的品牌。但是就因为公牛能凭借强大的品牌实力、持续创新的能力与技术，具备产品端、消费者认知、营销模式上的优势，满足各类消费者不断变化的需求，因

此，公牛有能力也有信心成为数码配件行业内的第一。”雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。“让公牛数码配件成为行业绝对第一”，这绝不是一句空洞的口号，而是发展进程中的最终目标。对此，崔总从行业分析、品牌策略、营销策略等方面进行深度剖析，让经销商在了解数码行业的发展概况、前景、发展方向及策略等情况的同时，也更明白做好自身市场的重要性。

所谓“外行看热闹，内行看门道”，要想产品卖的好，必须充分知晓丰富的数码产品知识，产品策划部经理谢飞对数码产品线从材料、品质、性能、产品市场趋势、用户痛点分析等方面进行详细地介绍，帮助大家对于数码产品有更多、更全面深刻的认识。

数码市场部推广主管谢炜除讲解宣传物料、展陈抢占以及市场促销活动之外，还通过案例分享，让经销商更加了解解决市场推广方式以及宣传技巧。数码渠道部客户经理李阳则通过讲解的渠道管理及市场管理条例，帮助经销商更深入了解公司政策、激励措施，从而推动拓展市场。

渠道部客户经理李强对“如何进行市场启动及快速运营”做指导总结。针对“抓住机会点，会看、能说、敢做”的方法，现场的经销商积极响应，场面一度火热。随

后特通渠道主管蒋昊儒进一步解析特殊渠道，加深经销商了解。

企业的发展离不开法律保驾护航，学法、守法、用法才能让生意持久发展。大会特邀集团法务总监魏凌鹏为经销商朋友详细讲解有关经营的相关知识。另外，管好财、理好财是生意发展的根本，财务总监邓苗银及财务会计卢超也特别出席，分享有关财务、税务相关知识，为现场经销商解答疑惑。

所有的销售行为都离不开售后服务，因为售后服务直接影响消费者的满意程度。为此，客户服务部技术支持经理崔孝发细致地介绍了产品售后服务的相关内容以及产品保修和产品退货的处理流程，让在座的经销商了解如何应对市场上的售后问题，清楚了解售后的流程及时进行客诉的处理，从而更好地维护品牌形象。

当天下午，大会特别带领经销商参观数码车间、检测中心、立体仓库以及西区新基地，让他们更好地了解公司产品精益求精的生产工艺、发展规划，增强他们对公牛数码的发展信心。

当晚，产品策划部谢飞、质量管理

部经理于谋展、电子技术专家龙海岸、技术服务经理崔孝发、客服经理衡亮亮、订单专员虞梦诗及数码营销各部门主管积极参与以“客户之声”为中心的沟通会议。会上，经销商们本着开诚布公的态度面对面沟通、交流、学习，听取行业经验、解惑答疑，积极反馈，踊跃发言，一直持续至晚上23点。

第二天，区域经理和经销商们分组成队，按事前规划的路线走访慈溪和宁海市场。经销商们通过实地考察与交流沟通，看到了巨大潜力地市场，增加了信心及决心，也学习到了行之有效、可复制的市场具体措施，从而加以践行。

市场的辉煌也许独一无二，但优秀的经验永远可以复制。三位优秀经销商临沂水徐召廷总、河南商丘程松峰总、湖南永州周良贤总依次分享各自市场开发和渠道拓展地经验和亮点，这让在座的新锐经销商受益匪浅，引起共鸣，掌声此起彼伏。

会议答疑环节，针对经销商提出的困惑、问题，崔总及各部门领导当场做细致解答。即使对于现场未能立马解答的问题也安排做记录，承诺一星期之内

给予答复。这样的环节潜移默化中也增进了公司与经销商之间的信任。

当晚，集团营销副总裁李国强致辞总结。他表示，数码是一个崭新的事业，是一个机遇与挑战并存的行业。一个新起步的行业，首先要有信心，要有做到行业第一的信心；其次必须努力，努力才能打好基础，努力才能有所收货；最后要坚持，墙开历经八年风雨做到行业第一，数码事业必须坚持初心，并不断为之努力奋斗，才能成为行业内的绝对第一。晚宴上，多才多艺的经销商们带来精彩表演，互动小游戏也将会场氛围炒热。

短暂又充实的两天会议，增进了新锐经销商对公司的了解，也让他们收获了产品知识、售后服务、市场推广和销售技巧、法务、财务等多方面的干货知识，极大地提高信心。大家坚定地相信今天的选择、努力和坚持可以赢取明天的成功。不忘初心，努力践行；持之以恒，目标必达，数码营销团队定会创造更大的成绩。

联合营销中心 方梦娜



总结方法 加快推广 团结奋进

记安徽数码营销团队奋斗故事

截止到11月底，安徽公牛数码按照既定计划努力奔向全年销售目标，整个团队高度执行由公司主导的旺季争霸赛、超牛活动、O2O扫码活动、一体线系列产品和青春版移动电源促销活动、公益营销活动，同时经销商伙伴自发开展的独特活动也进一步促进了销量的增长，提升了行业影响力，尤其在标杆市场六安城区、亳州郊县、蚌埠、宿州等市场的大力推动下，安徽市场呈现出良好的市场氛围。

安徽公牛数码团队在团队建设之初就卯足干劲，借助渠道经销商的经验策划并开展营销创新活动。时间跨度长，样本量分析充足，以安徽区域经理为核心，定期交流碰撞思想，总结分析活动的利弊，每个市场结合自身的条件，发挥“船小好调头”的优势，趋利避害，最终实现营销活动经得住市场考验、遍地开花的良好态势。

发挥渠道优势 百家争鸣

安徽经销商团队中，渠道经销商占比较大，部分经销商在当地手机通讯行业运营时间长，渠道客户基数大，影响力较大，在通过安徽区域客户经理的充分尊重、沟通的基础上，各方为营销活动献计献策。在形成文案后，由区域经理和经销商确定执行。在活动实施的过程中，不断根据市场



反馈情况实时调整，例如：微信红包活动起始于蚌埠，其“首单红包”、“转介绍红包”深得经销商的认同，但因渠道深耕程度不同，活动推行至其他市场落地生根

时，经销商与时俱进，发展了“单单红包”、“明星产品红包”等活动。安徽数码团队对新营销思想“不打压，不排斥”的态度获得了经销商的一致好评，也在根本上保证了安徽市场开展营销活动的活力。

实地走访终端 知己知彼

安徽数码团队在开拓市场的过程中达成一致：一切问题来源于终端，一切解决问题的思路同样来源于终端。抱着这个同样的想法，各区域进行了为期半年的市场走访，发现终端客户的共性，探索了很多的话题，例如：何种陈列工具收现率高，投入产出比大？如何控制公牛陈列工具的纯净度？如何调动终端客户对公牛陈列工具的兴趣？如何选择广宣物料的最佳位置？如何控制终端门店公牛广宣物料占比？在充分了解终端客户的真实想法后，契合市场实际，制定相应的营销政策，提升了营销活动开展的成功率。



实地交流经验 取长补短

纵观2017至2018年，除公司组织交流会外，安徽数码团队先后召开两次省级标杆市场交流会，区域地方交流会，关于市场的独特性和共性展开讨论，互相交流市场经验，鼓舞团队士气。其中很多重大决议在交流会中确定，整个安徽市场超级售点魔方体验装投放占比高就是一个例子，很多经销商在会议中提到了魔方体验装投放的好处，投入成本低，客户反响大，且影响长远，此项决议形成影响深远，极大加快了安徽售点的开发速度和公牛品牌的知名度。也有经销商分享到客情对于市场运作的重要性，淮北路总曾说：感情有了，产品何愁卖不掉。认真对待、服务好每一位客户，主动帮助终端客户，多方面解决客户实际问题，通过建立感情基础，促进终端客户信任，与终端建立起良好且长期的合作关系。

通过各个区域营销活动方法的总结推广，经销商对各自市场的运作思路有了更深的思考，大家肩并肩携手共进更是卸除了部分经销商的思想包袱，对公牛数码更有信心。辉煌只留在过去，在未来的日子里，安徽数码团队会在磨难中历练成长，在风雨中砥砺前行，既然选择了公牛数码事业，便会留下璀璨华丽的篇章。

联合营销中心 郑侃侃



奋进中的鲁西团队

2018转换器鲁西销售战报

2018年犹如白驹过隙，转眼已到年末，转身回顾历历在目。2018年转换器鲁西团队在联合营销中心、转换器营销系统各级领导的带领下稳步发展，销售业绩成绩斐然，截止到11月底，转换器全年达成92%，LED全年达成90%，USB全年达成94%；1-11月销售任务平均达成106%；全年预计平均达成105%，销售预计突破2.6亿元。

2018注定是不平凡的一年。受大环境影响，整个鲁西市场上半年销售呈放缓趋势，达到八年来最低。经销商转换器出货低迷不前，部分市场甚至出现负增长，库存急剧增加。着急、焦虑伴随着鲁西团队的小伙伴们度过了艰难的几个月，每月月会、每次的电话沟通都围绕“提升销量”展开。

学习让人成长、总结使人进步，不服输的团队总能找到解决问题的办法。在面对困难的时候鲁西团队并不是一个人在战斗，在转换器事业部刘建成总监大力支持与指导下，鲁西区域各市场打响了向“市场要销量”的战斗，为了提高销量，提高经销商销售团队积极性，各项措施应运而生。



“战高温、斗酷暑”，七到九月份，鲁西团队连续三个月带领辖区淄川、沂水、淄博、章丘四个竞争激烈市场开展“百团大战”活动。40° 高温天气，公牛营销团队和经销商团队并肩作战，无一人懈怠，良好的销售氛围，高昂的销售热情，助力销量快速提升，经销商当月销售出货环比上个月平均增长60%，真正体现了团队的力量是无穷的，也真正让经销商体会到他们不是一个人在战斗！

“会议营销” 在今年的任务达成上也起到了至关重要的作用。在转换器事业部李学龙经理的协助下，鲁西区域泰安、新泰、济南、淄博、聊城、德州市区六个市场逐步开展了订货会。新品推广、展示公牛、客情维护、销量的快速提升，让订货会这一销售模式的优势在鲁西市场发挥得非常透彻。六场订货会，为期6个月共出货2000余万，有效缓解了各市场的库存压力。会议结束后，一位经销商曾经感慨到：做渠道公牛最专业，“会议营销”我们一样比他们（友品）棒，因为我们是“公牛人”。

时光飞逝，回顾每一项工作，都值得总结与反思。2018年更是充满激情的一年，下半年销量的快速提升所取得的成就让每一位同事明白了：销售不是1+1=2这么简单，需要有亮剑精神，需要用真诚和用心的服务打动客户，需要一点一滴的改变，坚持、不气馁！

联合营销中心 杨庆冬



盘点
2018年公牛年度事件

1月

公牛省级博士后工作站建立。
公牛集团第一届第五次职工（工会会员）代表大会召开，标志着集团民主化、管理化、规范化发展再上新台阶。
公牛集团2017年百名积分标兵暨年度之星表彰大会隆重召开。

2月

公牛集团2018年第五届正能量春节联欢会暨2017年总结表彰大会圆满举行。

3月

公牛携四大品类新品亮相2018AWE；其中，智立方USB插座（wifi版）问鼎“艾普兰产品奖”。
公牛斩获“2018中国年度影响力品牌”大奖，彰显品牌力量。

4月

公牛荣获中国工商行政总局颁发的认定“公牛BULL及图”商标为中国驰名商标。

5月

集团西区生产基地启用，标志着公牛在迈向“国际民用电工行业领导者”的目标更进一步。
集团“缘定公牛 忠守一生”首届集体婚礼隆重举行，11对新人喜结良缘。

6月

集团以112.95亿再次入围第十五届世界品牌大会发布2018“中国500最具品牌价值排行榜”。
公牛以182.5亿元品牌价值摘得“2018宁波品牌百强榜”冠军。
公牛入选宁波千亿级工业龙头企业重点培育名单。

7月

公牛无线充电器在Reddot Design Award中荣获2018年红点奖。
来自中国房地产采购平台（优采）数十家百强开发商走进公牛。

8月

公牛数显车充荣获2018年IF设计奖。

9月

集团向中国证监会正式递交首次公开募股申报材料。
公牛年产4.1亿套墙壁开关插座生产基地建设奠基仪式隆重举行，为促进墙壁开关创新发展做出实质性贡献。
公司举办第四届文化节，历时3个月，活动惠及12672名员工。

10月

公牛“安全环保新型插座关键技术研发及产业化”项目荣获中国机械工业科学技术奖三等奖。
宁波公牛光电科技有限公司首次获评高新技术企业。

11月

公牛双十一全天电商全网成交总额突破1.1亿元。
公牛移动插座产品成功入选国家级制造业单项冠军产品榜单。

12月

公牛喜获2018年度中国房地产供应商竞争力评选——竞争力十强（开关面板）。
公牛移动电源（青春版）获得第一张新国标CQC证书。
公牛迷你线盘、收纳插座、公牛P2变压器荣获2018年中国设计红星奖。
公牛荣获“2018年浙江省高质量发展杰出企业”荣誉。
“心力量 新征程”公牛年产4亿套转换器自动化升级建设项目奠基仪式隆重举行。

盘点

2018年公牛爱心之路

秉承“救人危难，雪中送炭”的慈善宗旨，多渠道开展慈善公益活动，持续推行慈善爱心工作，不断履行社会责任，将公益慈善理念融入企业文化。2018年，集团以“正能量爱心工程”建设为载体，在绿色环保事业、健康卫生事业、文化教育事业等方面开展了大量工作。

新春慰问企业驻地老人

为弘扬中华民族尊老敬老的传统美德，体现公牛集团对企业驻村老人的关怀，创造更加和谐的工作氛围，支援企业驻地新农村建设，2018年新春，集团红十字会、慈善总会到333位企业驻村——古窑浦村75岁以上的老人进行实地走访慰问，并送上慰问金800元/人。

元旦登山大会

连续六年冠名慈溪市登山大会，2018年结合“装饰开关进万家全省摄影大赛”活动，吸引全市几千名市民参与，对增强市民体质，促进户外活动健康发展起到了很好的推进作用。

爱康基金项目

因关注到慈溪市一大批因肿瘤而饱受折磨的癌症患者，为了缓解癌症患者因病致贫承担的精神压力和经济压力，改善患者及家庭成员的生存和生活质量，2014年集团主动与慈溪市慈善总会、慈溪市红十字会联系，设立“公牛爱康基金”，每年捐资500万元，截止2018年共计捐赠2500万元。每年180万元用于“生命之光”白血病患者的救助，70万元用于爱康协会关爱癌症病人。为建立长效机制，集团与慈溪市慈善总会还制定了《公牛爱康基金救助办法（试行）》，对救助范围、救助标准以及救助程序等方面做了制度性规定。

公牛梦想中心

持续关注中国教育事业发展，在支持中小学义务教育、大学专业教育基础上，为提升欠发达地区基础教育与素质教育、改善中国教育不均衡状况助力，集团联合上海真爱梦想公益基金会，开展公牛梦想中心结对建设项目，决定建设5个梦想中心。2018年已在陕西渭南蒲城和新疆乌鲁木齐完成2个梦想中心的建设，为当地学校的孩子带去一间现代化的多媒体教室。

向慈林医院捐赠体检车辆

为助力全民健康，推动公共卫生事业发展，集团向慈林医院有限公司捐赠流动体检车1辆，投入慈林医院体检使用，以帮助提升医院为更多的企业员工、广大群众提供更加优质、便捷的公共卫生服务。

捐助慈溪市朗诵协会

为促进文化建设，推动全民精神文明创建，助力文艺事业，集团通过慈溪市红十字会定向捐赠至慈溪市朗诵协会，用于该协会的表演、研究、交流、培训等。

捐助慈溪市健康教育与促进协会

为促进慈溪健康卫生事业发展，推动全民健康教育，形成全员关注和谐健康发展的氛围，集团通过慈溪市红十字会定向捐赠至慈溪市健康教育与促进协会，用于该协会的发展支出。

支持老龄事业发展

2011年至2018年，多次向慈溪市老年发展基金会发起捐资，支持老龄事业的发展，同时为弘扬中华民族敬老、爱老、助老的美德，丰富老年同志的精神文明生活，为老年大学诗词研习会搭建起接受教育的平台，资助协会用于诗词等期刊的印刷。

企业驻村—古窑浦村支持项目

2018年，集团为古窑浦村45至60周岁的村民进行肿瘤筛查，此项目已实行六年，此举获得了广大村民的一致肯定。同时，为进一步关爱村民，集团出资治理古窑浦村环境卫生，引起了好评热潮。

公牛杯2017-2018中国羽毛球俱乐部超级联赛总决赛

为推动全民体育精神，增强全民身体素质，助力中国羽超赛，集团通过慈溪市红十字会冠名捐赠150万元给慈溪市文化体育发展有限公司，用于“公牛杯2017-2018中国羽毛球俱乐部超级联赛总决赛”。

助力新四军研究会

向慈溪市新四军研究会发起捐资，助力企业驻地新四军抗战先进事迹研究及红色文化发展，弘扬优良传统、铁军精神，凝聚全市人民改革发展的力量，捐助研究会用于学术研讨、纪念设施修复等经费。

公牛爱心志愿者活动开展

2018年7月重组，成员共计242人，开展7次活动，共覆盖659人次。通过“就餐我改变 争做文明人”和“交通文明引导活动”等公司内外文明行为的引导，进一步彰显社会主义精神文明，营造互帮互助的和谐氛围，推动公牛集团更快更好的发展。

连续6年获得慈溪市“慈善之星”、浙江省“红十字功勋金奖”与中国红十字功勋章。

2018年正能量健康素养工程

幸福是什么？很多人没有标准的答案，但是往往能确定，幸福取决于我们的愉快情绪，而愉快情绪又取决于我们身体的健康状况。我们的幸福十占其九依赖于我们的健康。只要我们保持健康，一切也就成了快乐的源泉；但缺少了健康，一切外在的好处——无论这些好处是什么，都不再具有意义，甚至那些属于人的主体的好处，诸如精神思想、情绪、气质方面的优点，仍会由于疾病的缘故而被大打折扣（部分文字选自叔本华《人生的智慧》）。

近几年，集团围绕“健康”品牌，将提升员工的健康素养和道德品质作为企业文化工作的重点核心，定期组织开展系列健康素养工程，关爱每一位公牛人的身心健康。或许，我们可以约定：做一个健康的公牛人，注重身体、爱惜自己。经常运动、多看好书，保持身体和心灵都不生病。不管在任何情况下，绝不拿伤害自己做条件，等待被爱，不如主动爱惜自己。



第44期：从容应对焦虑和压力 学会自我关爱

1月25日，邀请杭州明道教育吴曦老师以微课形式为集团客服部同事传授解压、抗压方式，调节情绪，学会关爱自我。

第45期：礼赢商云 魅力新女性

3月7日，魅力新女性礼仪培训课程走进公牛。在礼仪专家杨玉瑶老师的培训下，在座的女嘉宾认真听讲，勇于实践，将女性特有的柔美运用到今后的工作生活中，以更好地展现女性风采。



第46期：美丽女性 两癌防治

3月22日，龙山镇妇联与计生办联合中国人寿保险许老师为员工们讲解近年来在日常饮食、生活习惯、环境污染存在的各种健康隐患及预防女性疾病的重要措施，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！

第47期：“健康公牛 慈林助力”义诊活动

4月23日，公牛健康文化中心暨慈林医院公牛门诊室组织开展“健康公牛，慈林助力”义诊活动，多位专家坐诊。百余位员工免费咨询检查，得到专业的医学建议和医疗决策，以进一步提醒员工增强自我保健意识。



第48期：女性健康体检

延续关爱女性之情，4月28日，特邀慈溪市妇幼保健院为龙山基地的女性员工开展女性专场健康体检。和以往体检相比，此次体检更加具有针对性和专业性，使得员工们及时获知体检结果，并得到专业的健康指导。

第49期：“无烟生活 拥抱蓝天”戒烟健康讲座

5月31日，以世界无烟日为契机，健康关爱走进西园区。董主任为员工讲述了烟草是如何一步一步摧毁我们的身体，并给我们身边的亲朋好友带来危害？另有几位员工在讲座结束后还意犹未尽，留下来向老师咨询如何戒烟的小窍门。



第50期：挽救生命的“黄金4分钟”实操培训

结合第17个全国安全生产月，6月13日，慈溪市人民医院心肺复苏志愿者团队为装饰部件厂员工们带来心肺复苏讲座及实操培训。在志愿者医生团队的指导下，员工们结合讲座所学知识，进行心肺复苏实操演练，大家纷纷表示通过这次讲座和实操受益匪浅。

第51期：预防夏季中暑健康讲座

7月13日，协同门诊室医务人员首次深入车间，为车间员工送去夏季防暑品，慈林医院内分泌科罗蓉主任更是现场讲解藿香正气口服液和克痢痧胶囊等药品的使用方法。其中夏季防暑饮食介绍受到了员工的广泛关注和喜爱，他们表示希望后期还会有更多这样的健康“福利”！



第52期：“寻找工作中的智慧”心理健康讲座

8月24日，慈溪市第七人民医院书记、心理学专家邹军辉为数码车间员工带去心理健康讲座——“寻找工作中的智慧”。在与员工的互动交流中，员工们互动积极，将讲座气氛推到高潮。在讲座结束后，还有员工留下来就工作焦虑、睡眠障碍等心理健康问题向邹院长进行咨询。

第53期：“用爱的语言构建更好的关系”心理健康微课

9月27日，为帮助驻外营销同事舒缓工作与家庭的矛盾，杭州明道教育吴曦老师再次以微课的形式开展“用爱的语言构建更好的关系”的活动。在互动环节，各位员工提出自身在工作生活中遇到的困惑，老师也热情地作解答，并提供较多有效举措。



第54期：“预防心血管疾病”健康讲座

11月8日，慈林医院内科主任医师李莉为组六车间员工带去健康讲座——“预防心血管疾病”，讲座从“无症状性心肌缺血”、“何为血脂”、“冠脉造影的标准”等方面展开。李教授还和员工分享了“冠心病急救”及“如何正确服用阿司匹林”等方法论。在讲座结束后，还有员工留下来就血压偏高、如何注意饮食等问题向李教授咨询。

第55期：“大爱传承”无偿献血

11月13、15日，集团党委、公牛集团红十字会分别在师桥基地、龙山基地组织开展了“大爱传承”为主题的无偿献血活动。活动一启动，就吸引了广大员工踊跃报名。一大早，活动现场就排起了长队，用爱心构建了一道“红色”亮丽风景线。据统计，此次献血活动预登记人数超过500人，成功献血人数262人，献血量共79900CC。





科技改变生活

公牛亮相首届“手机零配件展”

11月9—11日，首届中国国际消费电子通信产业博览会暨手机零配件展览会在江西南昌绿地国际博览中心举行。本届展会以“科技创新智汇未来”为主题，总计有400余家海内外品牌企业参展，全面展示以手机零配件为核心，延伸至上下游产业链的高科技新品。公牛作为电工行业知名企业代表，携新品亮相展会现场。

根据官方介绍，本届展览会共设有A6、A7两个展馆，整个展览面积达20000平方米，展会设有手机零配件专区、电竞体验区、物联网等展区。公牛的展台位于A7T08展区，现场展示的产品有公牛收纳盒插座、智立方USB插座（WiFi版）、抗折断数据线、移动电源（青春版）等，不但种类丰富，而且功能也呈现出差异化、定制化的特征，满足了当下年轻用户群体多元化的充电需求。

在展会的第三日，江西省省委常委、南昌市委书记殷美根，市委副书记、市长刘建洋，市委常委、市委秘书长郭毅，市政府副市长凌卫、杨文斌，市政府秘书长吴长金、市政府副秘书长熊保良、万里菲等领导在胡晓海书记的陪同下到公牛展位参观。

在展台现场，殷书记听取了公牛工作人员对公牛数码配件业务发展基本情况介绍，并对展示

的无线充电器产品显露出极大的兴趣，他连声说道：“这个产品非常不错，它改变了用户的充电方式，随放随充，非常方便！”

在移动互联网时代，用户体验是检验产品能否成功

良好体验。而另外一款产品公牛自动防过充USB充电器，能解决手机反复充电损害电池的普遍问题，它可以智能识别充电设备，充满后自动断电，保护手机充电安全。



的一个关键点，公牛始终坚持以提升消费者体验作为产品研发的首要目标。此次在现场展出的公牛智立方USB插座（WiFi版）便是一款高端智能插座。该产品采用了更节省空间的立式设计，最大的特点是加入了WiFi远程控制功能，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。此外，现场展示的公牛收纳盒插座，则将插座与理线盒合二为一，很好地隐藏了插头、电源线，保证了用电环境的美观整洁。

借助对消费者需求的深刻洞察与前瞻性研究，公牛集团创新应用各种新技术、新材料与新工艺，通过持续不断地微创新叠加，推出了一大批外观设计时尚，充满鲜明特点的产品。例如公牛本次展出的抗折断数据线，便专门对线材尾端进行加固加长设计，使其耐弯折能力得到明显提升，保证了消费者长久使用的

现场公牛集团工作人员告诉我们，几年前公司便提出“数码精品战略”，聘请了来自富士康等国内一流企业的产销研发高端人才，致力于制造安全、可靠和智能的数码产品，从为家电产品服务逐步拓展到为数码产品服务。目前集团旗下的数码配件产品已多次获得红星奖、IF产品设计奖、红点设计奖等国内外工业设计奖项，赢得了行业和消费者的高度认可。

近年来，移动终端的高普及率和高使用黏性带来了用户“随时随地”充电的需求，也带动了数码配件行业的全面升级和市场扩容。在今年的展会现场，包括公牛在内的很多国内企业，都敏锐地捕捉到用户充电需求的转变，展出更多个性化的配件产品。未来公司还将结合自身优势，加快产品多样化发展，持续为用户带来安全、智能、舒适便利的用电体验。

品牌中心 张梦怡

产品背后的故事

黑夜里的造光者

记LED品类吸顶灯背后的故事

1879年，在美国新泽西州门罗公园的“发明工厂”里，爱迪生和他的研究人员一起见证着世界上第一盏实用性白炽灯诞生。时长为13.5小时的照明实验，证明了爱迪生确实找到了一种廉价可靠并且适用于商业应用的灯丝材料，也结束了人类数万年以来，依靠燃烧动植物油脂或化学物质的照明历史。

在世纪的更迭和科技的发展中，随后的一百多年的时间里，从最初的白炽灯到节能灯（又称荧光灯），再到如今的LED灯，人们对于光源性产品的研究，从未停歇。其中，也包括公牛LED品类下，那一群群执着的产品人。球泡、筒灯、灯带……自2014年起，公牛产品人不断优化技术、持续改善结构，并将所有有价值的改变，运用到各个产品中，用自己的赤诚之心，化身黑夜里的造光者，为千家万户带去亮光点点。

4年的沉淀与发展，公牛在LED品类上逐步形成了从单款产品“单打独斗”到多款产品“组合出击”的市场竞争模式。今年，公牛继续丰富LED产品品类，并于8月16日组织召开2018新品上市发布交流会，推动10余款全新的吸顶灯产品集中上市。

把握时机

在恰当的时机，推出符合发展要求的产品

据相关数据显示，LED市场价值逐年攀升。同时，自2016年起，国家“十三五”规划持续推进，国家在基础建设方面的投资逐年增加。面对如此价值，行业内的竞争自然无可避免。不管是长期“高歌猛进”的老品牌，还是当前“异军突起”新品牌，各方对弈，早已进入到了白热化的阶段。

也正因此，很多人认为，无论是进驻行业的时间，还是吸顶灯产品发布的时机，公牛都“为时过晚”。但就市场竞争而言，早与好，并不存在直接的或是必然的联系。从近几年公牛LED产品在市场上的表现看，公牛依旧有实力在吸顶灯方面实现“弯道超车”，跑赢竞争者。这份自信，不仅来源于公牛过硬

的品牌、渠道等多种因素带来的综合力，更源自于公牛LED产品本身所具备的强劲竞争力。

从负责吸顶灯产品策划工作的同事中了解到，2018年之前，公牛产品端便开始了对吸顶灯产品的策划，并静待上市时机。2018年伊始，经过周密的考量与分析，经过8个月的谋划与实施，吸顶灯产品顺利上市。

除产品的发展战略外，产品的性能也经过细致考量。在研究中，产品策划的同事了解到，市场与消费者对光源质量具有很强的关注度。于此同时，市面上很多产品未能满足该项需求。因此，公牛吸顶灯集中精力优化光源质量，力求创造出对眼睛伤害极小的光源。

因此，该10余款产品均具有防频闪的功能。频闪虽然无法直接被肉眼看到，但却容易导致视觉疲劳，甚至伤害，特别是眼睛发育尚未完全的儿童。从目前的技术来讲，频闪尚无法完全消除，但与其他防频闪产品不同的是，公牛通过抗电涌电路和电流平顺化两项技术，以专业的形式将肉眼可见，甚至是不可见的频闪降低再降低，实力关爱消费者的双眼。

另外，利用合理的光源排布和大尺寸发光面罩，公牛吸顶灯产品的光源能如自然光一般，均匀且自然地铺满房间的每个角落。为此，公牛产品人根据灯形的需要，为每个人都设计了独特光源排布方式，以保证每个产品的光线，都能如自然光一般均匀舒适。600至3600流明的亮度设置，能满足不同房型的照明需要。不仅如此，各款产品还在结构、品质等方面具备多项人性化的特点。

深入洞察

在正确的方向，挖掘符合市场需求的价值点

无论是当前的吸顶灯，还是其他LED产品，以及转换器等其他品类，对于生产一款什么样的产品，公牛产品人绝非“仅凭感觉行事，想到哪做到哪”。可以说，公牛的每一款产品，都经过了周密的策划，整个过程均具备完整的思考与验证逻辑。从产品策划部了解到，无论是外观还是功能，无论是颜色还是材料，产品的每个细节都经过了产品人的细致分析。并且，所有的分析数据，均来自于前期对市场、对消费者精准且深入调研。为做好一款产品，有时，光前期调研，就要耗费他们整组人几个月的时间。

调研后，在原始调研数据的基础上，公牛产品人会根据产品端多年的产品经验与阅历积淀，以及公司的发展战略，分析制定出适合公牛的产品策划方向。整个策划过程大致可分为6个环节。首先，他们会通过市场分析环节确定产品做不做，通过用户分析环节思考怎么做，朝哪个方向做，以及通过产品定义环节明确做一个什么样的产品。随后，产品人还会通过产品方案，明确如何做成这个产品，并通过项目实施完成具体执行，最终实现产品上市。

整个环节除需发动产品策划部的力量外，还需调动研发端提供

基础支持，品质端做好质量把控，供应端完成生产协助，品牌端做好传播构思，营销端落实销售推广，以及所有其他相关部门的集体力量。

同时，从最初概念形成到最终的落地，每个环节彼此紧密联系，且环节内部的步骤繁多。也正因此，每个环节都可能因衔接不畅、估计不足等原因产生各类意料以外的问题。就以吸顶灯系列产品来讲，每个步骤其实都有不为人知的困难。

但是，对于困难和问题，产品端的同事对此有不一样的理解。甚至可以说，他们喜欢，或者说是庆幸能看到各种问题，能在各个过程中暴露出来。在他们的认知里，问题的出现，代表着自己还有进步，以及让自己做得更好的空间。更重要的是，每解决一个问题，就意味着他们就能给消费者提供更好的产品体验。如他们所说，公牛产品人最想做的，是维护好公牛的品牌形象，给消费者带去最棒的体验。

公牛产品人的策划发展之路并不会因为这次吸顶灯产品的上市而结束，他们将继续承载使命，在平凡但又十分有意义的岗位上，为公牛产品的发展继续前行。

产品发展中心 岑月圆



公牛双十一全纪录

又一年双11已经过去
18个小时的热血澎湃仍牵萦于心
你的一生会有很多个心跳加速、放声嘶吼的时刻
但假如你也置身于这64800秒中
又或许你亲眼见证这场盛大狂欢的始与末
拼命与镇定
活力与疲倦
热泪与誓言
感受极与极的碰撞
这是公牛双11背后的故事



11.10 7:50

小编跟随集团党委的物资车，到达上海分公司，为奋斗在双十一前线的电商小伙伴们送去惊喜，周末的上海比平常少了车来车往，少了物语喧嚣，却多了一批加班牛人的身影，充能的食物已经摆好，休息的床铺已经备好，决战的誓言已经烙在心上，**别人眼前的白天与黑夜，对于你们来说，不过是狂欢绚烂的一瞬间。**



11.10 10:18

提前经历了一周两班倒的电商人陆续到达公司，迎接令人期待的双十一宣誓签字仪式，这支“肾上腺素”注入的热血与亢奋，在镜头下愈见鲜明，**你们的奋力狂奔，就在下笔的那个瞬间，开出微笑的花来，青春绝不落幕。**



11.10 12:00

匆匆结束中饭后，有的同事已经在为熬夜闭目养神了，负责店铺活动海报的设计牛去充能区揣回一条速溶咖啡，倒入水杯中随意摇晃一下，举杯一闷，回到电脑上的Photoshop界面继续修改设计稿，每一个抠图，每一个发光字，每一个细小的涂改，**你手上的一笔一划，描绘的都是他梦里温暖的样子。**



11.10 23:00

小编在电商的第17个小时，也是双十一零点前的最后1个小时，在即将到来的狂欢前，天猫客服们抓紧时间轮流替岗，光顾深夜食堂，还没来得及喝上一碗甜粥，干牛的消息声就接连不断地响起，**亲，他们是天猫店铺辛勤的小哥哥与小姐姐，他们与众不同。**



11.11 00:11:50

今年双十一，小编站在这个被称为“心跳最快”的地方，投影在白墙上的销售数据从零点开始不断滚动，转身望去，运营牛、订单牛紧张地关注着后台系统维护及订单情况，隔着过道互相喊话，头凑着头在键盘上飞快地敲打……刚过0点的11分50秒，天猫平台的成交额已经超过1000万。**在这个难眠的凌晨，你们的追求不再是窗外遥远的星辰。**



11.11 03:00

走出会议室，穿过玻璃门，穿过一个个亮着的电脑屏幕，我看到超过100多名身穿“战斗服”的公牛人，在这个特殊的黑夜里，一起加入到服务团队中，赶赴在倾听顾客需求、解决顾客疑难的第一线，**你们还是你们，是这场战斗里忠实的前锋和热忱的火光。**



11.11 06:00

空气逐渐安静，初升的太阳冲破清晨的薄雾，在这个方圆之间，能听到的只有敲打键盘和鼠标切换界面的声音，雏鹰电商们参与了这场盛大的狂欢，从忐忑不安，到渐入佳境，**是别人眼里的稚嫩天真，是我们眼里的无畏狂奔。**



11.11 24:00

黄金48小时的繁华终究要落幕，截止11日晚24:00，双十一全网成交总额1.1亿，感谢每一位双十一战友，感谢奋斗，感谢收获，**感谢最真挚，最美好的你们。**





我的雏鹰客服初体验

人们总说，要保持好奇心，不断更新对事物的认识，持续的追问，对面临的情况做到了如指掌，这是成年人应该给自己的保障。这样说来也是不错，言语本身没有什么问题，可是如果加上热爱呢？假如面对的是真切的热爱，那么，我们是不是可以不去过问太多事由，探寻太多道理，拿出彼此间的信任和默契，一同前行。

“你们现在在哪啊？”
“昆明。” “南京，你呢？”
“成都。”
当双十一来临时，我们还坚守在各自的岗位上。
“接到通知，组织雏鹰参加公司双十一电商实习，1号准时到。”

不打无准备之仗，不打无把握之仗。在正式上机前，全体雏鹰迎来了电子商务部庄文楼老师的电商培训，在庄老师的讲解下，我们对电商有了更多的了解，对于要面对的工作，也有了更多的认识。之前总觉得客服没什么技术含量，可当真正上机之时，面对不断涌入的顾客，一个个不停被抛出的问题，手足无措的我们只能寻求帮助。“老师，老师”，似乎所有人都同时遇到了无法独自解决的问题，整个教室都在寻求帮助。可是，没有一个人觉得吵闹，没有一个人觉得影响了自己的工作，大家不断地

遇到顾客提出的新问题，老师不断地帮助解决，带来的是三天不断加快的响应速度，这一句句询问，换来的是双十一那天的蓄势待发。

双十一如期而至，从凌晨2：00到中午11：00，在充斥瞌睡的时间里，没有想象中的萎靡、抵触或放弃，每个人都精神饱满并充满斗志。当接过B班小伙伴的接力棒时，一时间几十号顾客都在询问，给C组带来了前所未有的冲击。因为双十一当天人流量过大，很多的系统操作都完成不了，或产生了一些错误操作。系统的崩溃带来的无可奈何就在眼前，但没有人退缩，没有人逃避，我们能做的是一遍遍地为顾客解答，一遍遍地向顾客解释，因为我们背后是“公牛”赋予我们的责任与荣耀。

感恩顾客发来的贴心话“谢谢你的解答，早点睡，晚安”，或许我们会回“您也是，晚安”，心里却知道，天亮时，我们仍需更努力。

不问为什么要参加、要熬夜。正如三毛对撒哈拉的迷恋，莫言对高粱地的热爱，加西亚·马尔克斯对南美的疯狂，因为喜欢，因为爱，选择成为2018届雏鹰，也正因如此，我们都在双十一中拿出自己最好的状态，顾客与我们之间虽隔着屏幕，可我们仍面带微笑，坚信着心中的热爱。

联合营销中心 刘哲

Q：亲，你们有10A转16A的插排吗？

A：亲，我们没有10A转16A的插排呢，10A转16A是很不安全的，为了您和您家人能够有一个安全的用电环境，我们恳请您能够把墙壁上的10A开关换成16A。

接下来这位客户咨询有没有墙上16A的插座，我成功卖出两件产品。在这个沟通中，我明白了一点：让客户明白我们的宗旨就是为客户考虑，提供安全用电环境，即便客户不买我们的产品，我们也会站在客户的角度给他们专业的解答。

供应链中心 吴云

Q：亲，你认为电商客服需要具备什么素养？

A：其一，作为一名合格的电商客服，应掌握店铺产品的相关知识，如不同国家的旅行转换器应如何推荐；其次，时刻保持温和与耐心，不能因同时接入的客户过多而乱了方寸；最后，应具有强大的随机应变能力，避免因问题多、问题难而无从下手。另外，还可以在回复客户的过程中找乐趣，当客户因客服的耐心与专业的解答而购买了合适的产品时，成就与喜悦之情油然而生，这也成为客服继续为下一位客户提供优质服务的强大动力。

供应链中心 张章

Q：亲，介绍一下你是谁吧！

A：我用过最好的插排，是公牛插排；我走过最长的路，是双十一的套路；而我度过最漫长的夜，就是2018年11月11日双十一狂欢支援客服的夜。因为亲身经历，所以刻骨铭心，我是售前支援164客服，我为自己带盐。C组雏鹰客服工作时间是双十一凌晨2点到中午11点，刚上机，流量就几近爆炸。有改地址的，要优惠券的，询问怎么使用购物津贴的，询问有没有10A转16A插头等各式各样问题的。而我，售前支援164号，努力让每一位进店咨询的顾客都能带着满意的微笑离开。

供应链中心 李正强

Q：亲，双十一让你学到了什么？

A：比如说智能插线板是能够通过天猫精灵进行语音操控，10A和16A的插头是不能混用的，种种此类知识对我来说是认识上一种质的飞跃。在双十一中，即使累我们却很开心，即使辛苦看到队友的鼓励就有一种莫名的动力，更让我体会到了客服小姐姐的辛苦，或许我们不专业但我们用心去对待；也许我们不熟练，但我们努力为亲解决问题。感谢双十一，感谢那些可爱的同事和老师。

产品发展中心 曲贝佳

Q：亲，最让你兴奋的瞬间是什么时候？

A：“五千万，五千一百万……”，庄工替大家不断喊出那个数字，全场顿时沸腾起来，睡意瞬间全无，整个教室响起了雷鸣般的掌声。这一刻，每个奋斗在一线的电商小伙伴心中充满自豪，因为每个人都知道，这五千万的业绩有自己一份贡献，更感恩集团为雏鹰提供的实习平台以及党委送来的关心和温暖。

供应链中心 张继明

Q：你好，我家里其他品牌的插排烧焦了，还能继续使用吗？

A：亲，您的插排烧坏了，可能是超功率了呢，不建议继续使用哦。超功率发生的原因大多有以下几种：导线截面使用不当，实际负载已超过了导线的安全电流；接入大功率设备，超过了配电线路的负载能力；插排设备内部电路发生短路。建议您检查一下家中其他插排以及使用的电器，更换合适的插排呢。

之后这位客户把家里的插排检查了一遍，告诉我原来他一直在危险用电，出于对我的信任，客户把家里的电器设备挨个拍照给我，然后帮他确认功率。好可爱的客户，让初为客服的我感到暖心~

供应链中心 李冬

细细回想，真正让我怀念的或许不是整场盛事中紧张而狂热的氛围，而是几天来点点滴滴的细节，比如成功推荐某件产品后的喜悦，替消费者换位思考的观念，雏鹰小伙伴们互助的友谊，熬夜时“吐槽”的趣事等等。或许多年后我还会有这样的经历，但绝不会再和这样一群熟悉的面孔，愿这段时光在我们彼此心中能够像珍藏的美酒一样越发醇香。

供应链中心 林凤飞

第一天初次上线的时候，我有一瞬间的慌乱，感觉客户一位位涌进、问题一个个出现，而自己却什么都不会解答。渐渐地熟悉之后，开始上手，疑问减少，交流加速。在十一号当天，顺利完成自己的实习任务。这让我意识到，在未来的工作和日常中，要深入了解、认识到善于总结和日常回顾的重要性。

财务管理中心 孙凌铄

以前在淘宝上买东西的时候经常会询问一些关于商品的价格、优惠、功能等问题，碰到一些没有及时回复或者答非所问的客服，我会带点负面情绪，觉得他们不够热情。但当自己做了客服后，我为之前的行为感到羞愧，非常能理解他们为什么会“怠慢”——因为人多的时候是真的来不及回复。

产品发展中心 刘淼杰

当双十一零点涌入大量顾客时，难掩内心的激动和紧张，咨询量再大，也必须一一回复，给他们准确的答复，比起疲惫，更多的是满足。在党委的关怀下，同事们共同奋战，今年双十一公司营业额再创新高。电商实习也随之告一段落，开始自己岗位的工作，谨记要永葆一颗积极进取的心，以广博的知识拓展视野。

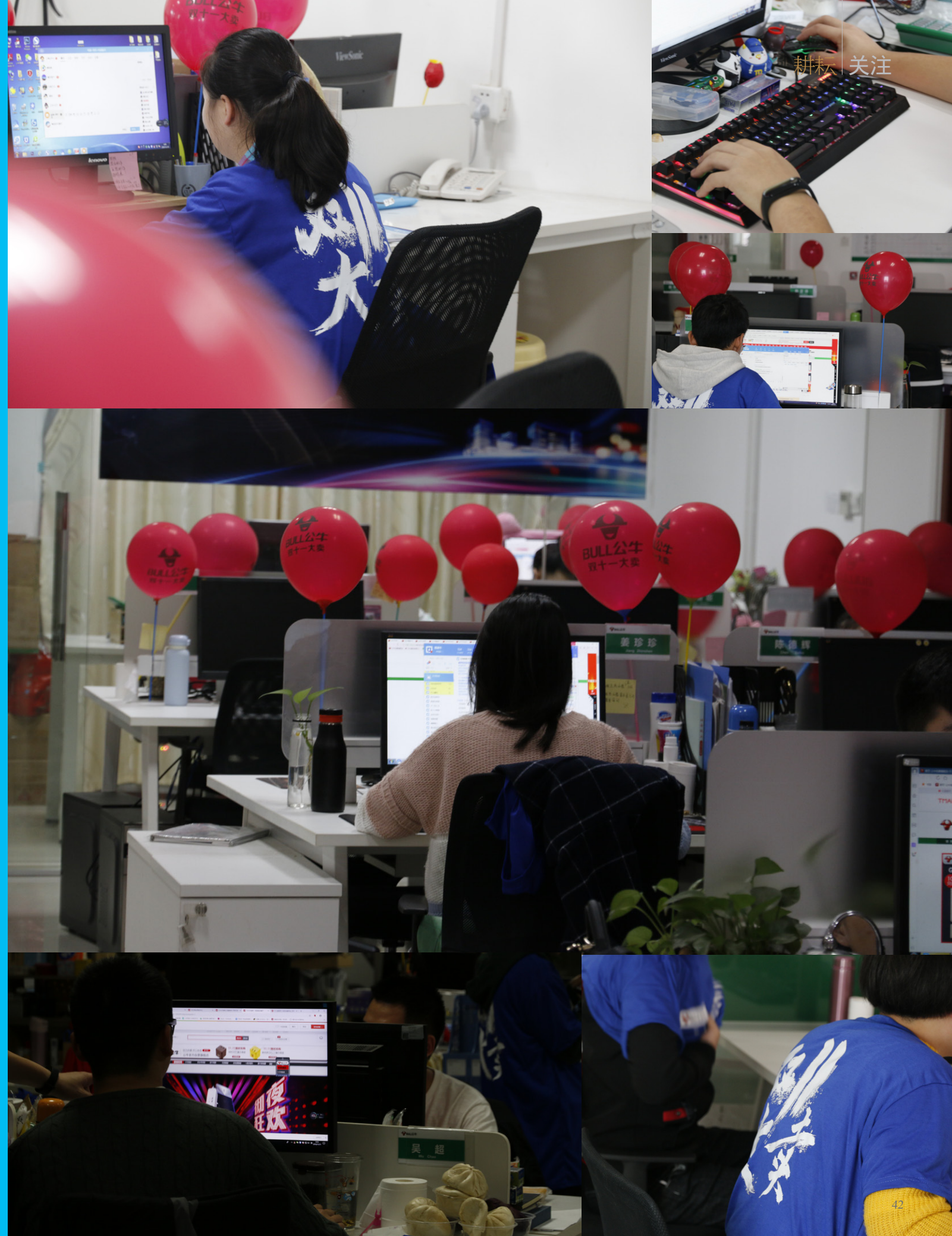
研发与技术管理中心 方凯伦

非常感谢公司为我提供电商实习的机会！这是第一次走进电商平台，不仅可以进一步了解公司的产品、使用规范与特性，还可以学习如何与客户交流。作为一名客服，只有秉承公司“忠信诚和、专业专注”的核心价值观，在熟知产品知识和掌握客服相关技巧的同时，专业、礼貌地为客户服务，为公司的稳步发展增添新的活力，提升公司的美誉度，做好用电保护人！

墙开事业部 王井井

终于迎来了一年一次的双十一狂欢节！作为公司2018届雏鹰，我们今年的身份与以往不同。这次参加了电商实习，在经历两天的培训后，我们开始在天猫上为顾客提供咨询服务。虽然每天都要加班，在双十一当天甚至还要通宵，但在这个过程中，收获更多的却是满足感。在电商实习的过程中，我认为自己收获颇多，学会解答、学会沟通、学会用最积极饱满的热情为顾客提供最好的服务，提升顾客的购物体验感。一辈子可能就这么一次，经历着，感受着，同时也快乐着。

财务管理中心 叶麟



BBS工具大揭秘

公牛BBS的愿景是“建立使用公牛的卓越业务体系，形成凡事讲究方法论的变革文化，使之成为企业运作的核心竞争力”，围绕全价值链，从而改变自己、影响合作伙伴。自7月公司成立BBS办公室、建立BBS业务系统起，公司精益管理、改善方面如虎添翼。

现阶段的BBS是以工具导入为切入点，通过问题的解决，人才的培养，氛围的营造和改善周平台的运行模式逐步渗透到各个业务模块，因而工具方法在目前阶段占到了很大的分量，从战略部署（PD）到日常管理（DM），从爆款改善（BPD）到问题解决流程（PSP），从价值流图（VSM）到标准化作业（SW），再到顾客之声（VOC），包含了营销、研发和供应链三大系统，未来也会有更多的改善工具让我们事半功倍。

BBS Logo解析

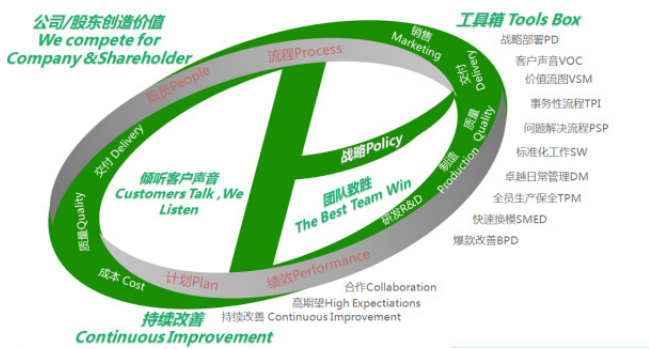
一看形：绿色部分显示的是Customer和Bull首字母的缩写，充分凸显了公牛对于客户的高度关注。

二观范围：BBS涵盖了公牛所有的业务体系，从营销到研发，从供应商到客户的全价值链范围都离不开BBS的支撑。

三重目标：我们始终追求的是高质量、低成本和快速交付的世界级精益企业。

四个P：从优秀的员工到正确的流程，从计划实施到业绩达成，这是企业走向成功的关键。

五大核心：以创造价值为根本，从客户着眼点出发，始终强调团队的力量，以科学的工具和方法论引领我们持续改善，精益求精。



工具一：战略部署（PD）

战略部署（Policy Deployment，PD）是为了实现企业使命、愿景和战略，通过制定高挑战性的突破目标，对关键驱动流程进行改善创新，让公司获得面向未来的竞争能力的过程。其主要应用于承接战略规划，使公司愿景、使命和战略落地执行；围绕“Q、

D、C、I”，对标世界级标准，实现突破性改善目标；为企业构建服务于未来客户需求的流程和能力。

输出成果：

自4月起，最先通过PD工具在营销端、供应链端实施2018年业务战略。随后，公司所有高层领导都参与PD工具与方法论学习，各单位业务负责人承诺PD目标并且付诸改善行动。面向2019年新一轮战略周期，PD工具已经全部覆盖集团7个事业部，实现了从战略规划到战略部署全流程拉通。截止12月5日，已培养PD入门级学员120人。

推荐人：

夏冰(PDM负责人)：如果只保留一个DBS（丹纳赫业务系统）工具，那一定是“战略部署”。

工具二：客户之声（VOC）

客户之声（Voice Of Customer，VOC），源于企业实施六西格玛标准的一部分，用于描述客户需求及他们对于产品及流程的看法，从而更好为客户创造价值。主要是将VOC的输入转换为客户需求，明确客户真正关心的问题、价值或者期望，在明确客户的需求时，需求必须是详细的、准确的及可测量的特征。

目前成果：

2018年8月27日-29日公司高层管理者近30人参加VOC培训，形成了客厅吸顶灯、大板开关、创新移动电源、定时器四个课题，目前项目正在开展当中。

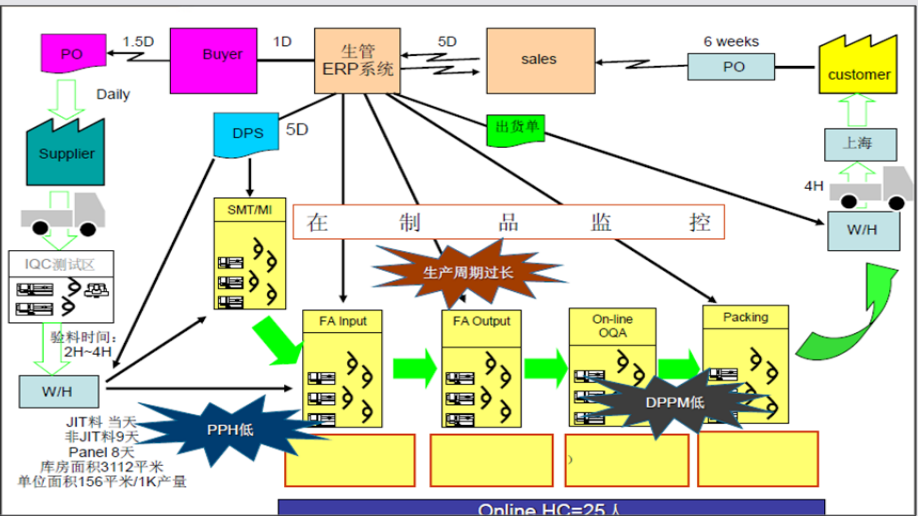
推荐人：

何利民（BMSO负责人）：了解客户需求是一个复杂的过程，并且如何能真实的了解到客户的需求，是VOC此工具能提供给研发、市场、制造等所有系统内涉及到的人员的帮助。



工具三：价值流图（VSM）

价值流程图（Value Stream Mapping，VSM）是丰田精益生产系统框架下的一种用来描述物流和信息流的形象化工具。通过产品系列选择，以现状价值流图绘制为基础，通过物流和信息流打通，形成未来精益价值流，过程中即形成我们的改善行动计划，在不断完善中，逐渐走向精益级企业。



目前成果：

截止11月份，VSM已开展培训8场，培训人次106人，输出改善项目150多项。覆盖范围有墙开工厂、转换器、数码、LED、装饰部件厂、精密、模塑等制造基地，涵盖BBSO、交付、研发、采购、生产、工程、质量等主要业务部门。

推荐人：

索永刚（精益项目工程师）：这种系统化的分析和诊断工具，对于整体现状的把握和课题的输出将有非常重要的意义。



工具四：
标准化作业（SW）

标准化工作（Standard Work，SW）是把人和机器用最佳的方式和最少的浪费相组合，来达到最大的产出，同时使问题可视化，让管理变得更加简单。

目前成果：

2018年7月，标准化作业（SW）一期正式启动，截止目前共开展SW改善周7场，开展项目数22项，达标项目数16项，例如：注塑工厂成型五厂B3线效率提升线体，通过标准化作业改善，效率提升50%；DIP11线5W球泡灯电源改善，效率提升18.9%，良品率提升了近4个百分点。

推荐人：

李建乔（精益资深工程师）：标准化作业是我们未来持续改善的基础，也是基础管理的关键。

工具五：
日常管理（DM）

日常管理（Daily Management，DM）是由5S和标准工作为基础，由现场KPI、现场目视管理，现场解决问题及现场领导力四大支柱组成，使业务运作透明化，有助于组织业务稳定、高效的运行并获得持续改进，主要用于制造现场的日常管理

输出成果：

2018年8月，公司正式导入DM现场管理工具，从试验点的选择到逐步全面铺开推广，我们稳扎稳打，现在DM的理念和思想已经在公牛传播开，即将迎接我们的是DM的全面落实和推广。

截止目前为止，公司已经如火如荼的进行了七期DM改善周导入培训，已经在四大生产基地的十余个车间已经开展开来，培训学员155人，培养DM绿带种子5人。DM的导入将逐步拉通从供应商端到物流、检验再到生产及现场处理问题的流程，将粗放式管理逐渐转变为系统性精细化管理。

推荐人：

李观平（BPSO负责人）：日常管理DM是组织运营的仪表盘，使业务运作透明化，有效的日常管理有助于组织业务稳定、高效的运行并获得持续改进。



工具六：
爆款改善（BPD）

爆款改善（Breakthrough Product Development，BPD），以客户为中心，通过系统化改善方法，找到解决用户的最重要痛点、区别于竞争者差异点以及引导消费潮流的创新点来打造一款卖得好、利润高和好制造的爆款。

输出成果：

2018年5月，公牛以改善周模式开启了一段BPD的改善之旅。截止目前，我们共计开展BPD改善周17场，参与人数达200多人次，我们的BPD不仅在公司内容广泛应用，还推广到供应商端，得到了一致认可。

推荐人：

吴昌洪（BRSO负责人）：站在客户角度去看待价值的意义，这样的产品必定赢得客户的追求。

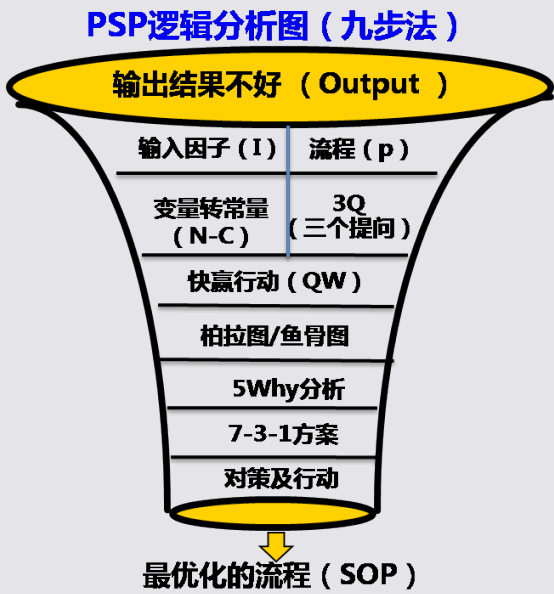


工具七：
问题解决流程（PSP）

问题解决流程（Problem Solve Process，PSP），是一种以PDCA循环为核心，针对长期困扰的质量问题、不增值流程改进、管理问题及其他痛点问题梳理并形成标准化且可持续的问题解决流程。

输出成果：

2018年初，公司正式导入PSP改善工具，PSP的种子开始慢慢生根和发芽。目前23个PSP课题都在持续有效开展中，改善效果显著，例如新业务中心的“球泡灯电源终检合格率提升”项目，在PSP方法论的指导下，发现孔径的不合理，K脚尺寸偏差等问题，通过改善合格率从86%提升至93%以上。质量管理部带来的“成品检验效能



低”的课题，通过员工薪资结构优化、检具升级、供应商整合等措施使成品检验单位工资贡献值提升了15%以上，充分体现了PSP工具的科学性和优越性。

推荐人：

张海胜（精益项目工程师）：复杂问题不可怕，关键是如何运用科学的方法进行分析和解决，PSP给我们提供了思路和方向。

资料整理 集团BBSO 刘阳

那些日子 积分给予的力量

产品开发与积分制的碰撞

从积分制管理引入公司之后，墙开产品开发部从立足岗位职责制定岗位积分标准，到用积分来推动日常工作、重点工作的完成，如今又对积分进行了更加深入的运用。为了使产品设计标准化，墙开产品开发部技术管理模块从4月开始搭建“产品平台”、“CBB库”，将现有产品的标准、技术进行梳理与固化，也为未来缩短产品开发周期、产品上市周期打下基础。

在平台搭建过程中，各个子项目从立项启动→数据收集→方案制定→平台库建设→平台库数据评审→资料会签与归档→结案与分享，整个项目流程均用积分奖扣贯穿每个节点，项目计划50-100分、平台库建设100分/个……技术管理模块的产品标准化工程师王安文提道：“原来做项目的时候，大家的自觉性、主动性不够高，需要经常跟催进度，很多项目都是‘刚刚好’结案；现在有了积分制，还是发生了不少变化，相关项目负责人积极主动性提高了。”据统计，目前已结案的项目，平均结案时间比计划提前一个月。

另外，不管是初期平台搭建还是后续更新与淘汰，每一个项目数据都需要经过技术管理、技术研究、结构设计等模块负责人及行业内资深工程师多次评审，而项目评审会原则上≥60%出勤率，则视为评审结论有效。通过积分制考核，实际评审会平均出勤率达到了80%，为保证评审质量及提升项目进度起到了一定作用。

王安文最后说道：“产品平台、CBB库将于年底完成搭建，搭建完成后，预计可缩短产品开发过程中的方案设计和结构设计周期30%以上。后续会时常进行更新与淘汰，现有的积分标准也会进行相应调整，积分作为辅助激励工具，也将持续对工作产生影响。”

党群文化中心 金贝

积分促成长 焕发新生机

“只有让客户经理不断地学习专业知识，学习交流谈判技巧，才能更好地服务经销商；客户经理专业专注，才能不断带动经销商乃至分销商获得双赢！”墙开长沙办区域经理陈齐如是说。

为了查漏补缺，对客户经理容易忽略的专业知识进行补充、强化，激发客户经理查找行业动态发展的学习兴趣，进而转化为客户经理自发自愿地学习，不断促进客户经理的成长，陈经理想到了积分制管理工具，结合积分制，开始了他的每日三题计划。在墙开长沙办积分行动工作群中，陈经理每日发布3道专业素养题，对回答全面的员工给予积分激励，同时对“漏洞”较多的员工给予扣分提醒，敦促他们多多学习。同时，对业绩进行排名公示，对表现好的员工和进步大的员工予以积分嘉奖，树立榜样的作用，鼓舞大家不断奋进。

一时间，客户经理们的积极性得到充分调动，不仅在群里踊跃回答问题，更是在线下不断充电、学习，形成努力提升自我专业素养的良好势头。“在我而言，积分的激励作用不容小觑，他能让普通的人变得优秀，让优秀的人愈发优秀。推行至今，看着他们一点一滴的成长，我感到由衷的高兴。”

党群文化中心 黄杜阳

培新问题有妙招

得不到成长，融入团队困难是新员工流失的一个主要因素。为帮助新员工融入团队，快速成长，京津区域马中兴经理提出了“帮扶计划”，即在区域内安排一名优秀的客户经理老员工做师傅，主导老师傅带新徒弟，让新员工快速掌握知识，不断融入公司文化和团队工作，同时锻炼老员工带团队的能力，培养其在公司的职业成长。同时，辅之以“积分关爱”计划，对努力帮扶新员工的“师傅”进行积分激励，提升老员工在帮扶工作上的积极性；对进步较大的新员工予以积分激励，促使他们不断探索前进。

“除了教导一些日常性事务外，最让我印象深刻的是，师傅的手机总是24小时开机，每当我遇到问题，总能第一时间得到反馈和解决，帮助我更好地融入新环境、加速成长，也让我感受到了团队的温暖。我也可以用积分对师傅进行感谢激励。让领导看到我的进步和师傅的努力，真的很感谢这个计划！”新入职的李傅如是说。

积分制不仅带动个人成长，更能增长团队内互帮互助的良好风气，让营销拧成一股绳，愈发坚韧！

党群文化中心 黄杜阳

连续3月 告别“蜗牛奖”

今年8月，供应链中心开展半年度积分制管理总结大会暨快乐会议。根据上半年管理者积分数据，园区规划管理部杨辉光“喜”提“蜗牛奖”。会后，杨总下定决心，对各岗位工作职责进行了一次全面细致的统计，健全部门固定岗位积分奖扣标准台帐，并利用座谈会、周会、外出团建和日常工作，迅速组织新老员工认真学习并掌握积分知识，确保积分管理各项工作落到实处。

自9月至今，园区规划管理部积分管理工作取得了质的飞跃，管理者积分任务达标率连续三个月稳居100%，用事实告别了“蜗牛奖”。而杨总依旧坚持把那面“蜗牛奖”旗帜悬挂在部门的南墙。提及此奖，他总说：“要吸取上半年积分落后的经验教训，明确积分各项管理制度，把积分制融入我们的工作中，力争下半年用‘蜗牛’换‘先进’。”

一分耕耘，一分收获，积分制管理让企业管理多了一份温情，多了一份关怀。小小积分虽润物无声，却让企业释放出无限的活力与动力。

党群文化中心 韩颖

让正能量成为一种习惯

“在工作场合，员工与线长，甚至是与车间主任都亲如一家，没有等级，相互之间如同兄弟姐妹一般。”我第一次听到积分这个词，是在观摩车间班组会议的时候，以为积分与别的公司的绩效一样，后来才发现自己并没有真正理解积分的意义。

再一次听到积分的时候，是在车间的快乐会议上。那是一次开心热闹的车间会议，大家亲密无间，犹如一家人。也是在这个时候，我再一次听到了积分的存在——超产以及优秀的品质可以加积分，维持良好的卓越化现场可以加积分，改善案提报积极可以加积分。总之，只要你在工作中表现良好，有值得一提的闪光点，都可以成为你加积分的理由。

忠诚信和，专业专注。一个“和”字道尽了其中的真谛。一个优秀的团队，一定会处在一种积极向上的氛围之中，即使彼此之间存在竞争关系，也是充满阳光的，而这就需要和谐健康的环境。在“忠诚信和，专业专注”的理念下，积分制度如同纽带一般，将每一位员工都紧密地连接在一起。于是，人人为我，我为人人。

在繁忙的工作中传递正能量，把它当成一种习惯，去感染每一个公牛人以及身边的人，不仅仅把工作只当成一种例行公事，而是深入其中寻获工作的快乐、生活的意义。

快乐工作，快乐积分，笑着去面对将面临的一切，没有什么能够阻挡我们公牛人前行的脚步，如同初升的太阳，我们终将光芒万丈。

供应链中心 李虎

成就彼此 共创团队荣耀

11月和12月，恰逢迎来电商的年度盛事，全网转换器的销售量与需求量增大，工厂的交付压力与日俱增，对工人们的产能要求也随之提高，雪上加霜的是年底刚好是招工的寒冬期，“提高人均能效”成为当务之急。在这样的特殊时期，转换器工厂结合各车间各线体人效提升计划，以公司人效战略为出发点，营造“比、学、赶、帮、超”的氛围，达到以赛促产，提高效率的目标，积分超产活动应运而生。前期，各车间广泛进行积分宣导，倡导员工在保证产品品质的前提下，调动自己的能动性与积极性，让优秀的员工不吃亏。

生产时每天超产完成任务后，一条线的员工都可以及时获得积分激励；超产比例最高的前三个线体在考核结束后还可以赢得物质奖励，并荣登车间英雄榜，进一步增强了员工的荣誉感和成就感。组四车间针对线长提出了末首位奖扣制度，并针对效率的提升情况设置了“提升最快奖”、“提升最慢奖”，有效地提高了员工的积极性。在所有车间中，成绩斐然的当属组二车间，该车间10月、11月超产率平均为14.74%，稳居转换器事业部第一名，员工也因超产完成工作任务，工资稳居第一位。“自从有了积分，我们的管理思路也有了改变，任何激励都可以快速、准确地反馈给对应员工，这样的做法让整个管理改善进行快速循环。在近两个月中的超产活动中，用积分和快乐会议双重激励员工，更大程度地激发了员工的积极性和主观性。”车间负责人虞超迪说道。

俗话说，众人拾柴火焰高，对于产线而言，每个人都是线上必不可少的一环，员工互相扶持、共同提高产能，线长积极鼓励员工，及时给予加分激励，每个人工作日益充满干劲与正能量。团队成就个人，个人促进团队荣耀，共同汇聚成转换器工厂的精神内核。

联合营销中心 陈梅

办公室小家靠大家

几个月前，走进师桥二楼的采购办公室，桌上堆满了文件和样品，拥挤的格子间坐满了忙碌的人们，这样的环境给员工的工作带来了不便也造成了压力。与此同时，公司内正在大力推行办公室5S制度，各个部门都在积极进行现场改善和部门空间的重新布局，此时采购部面临着很大的挑战，如何实现最优布局、物料合理分布，才能达到提高员工办公效率的目标？

秦跃平经理自加入采购部以来就一直在思索这个问题，他带领团队聚焦于最棘手的问题——供应商合同和五金类与包材类样品的摆放。在外部采购文件盒和样品柜，重新划分内部文件柜，经过合理分配后腾出若干个柜子用于摆放所有供应商合同，并进行编码和备注，责任人需要定期清理无效合同，其他人每次查阅时都需要归位，对于查看人与责任人也设置了相应的积分奖励办法。为了达成更好的改善效果，他们在公司相关制度的基础上优化，制定了一套更适用于内部的规则，并成立5S政委小组，每日围绕桌面物品摆放、文件柜抽查、公共区域积分等7类标准进行考核，并以周为单位对前10名优秀者进行200分的积分奖励，以及对扣分最多的后10名进行相应的扣分。规则连续实施两周之后，员工在积分的引导和激励下，对5S的重视度逐渐加强，每天都会主动地打扫个人区域的卫生，主动挣分，并及时给表现优秀的员工加分，桌面物品整洁度及灰尘问题得到了显著改善。最终采购部在10月的5S评比中从原先的第18名上升至第7名，在11月的5S评比中取得第5名的好成绩。

除了办公室5S方面，采购部还积极尝试把积分融入到降本项目里，由领导带头以身作则，从自己的日常工作出发，吾日三省吾身，并用积分落实奖扣，共同推动积分在部门的深入。“促进更好的协作，进行合理的奖惩。激励、鞭策，营造‘你追我赶’的良性工作氛围，激发员工内在的尊重需求。”秦经理感慨道。

联合营销中心 陈梅

限购环境下的房产代持问题浅析

2010年4月30日，北京出台“国十条实施细则”，明确2010年5月1日起，北京家庭只能新购一套住房。这是全国首例“限购令”政策。自此开始，全国各省市自治区相继出台各类限购政策，限制家庭购房套数，这其中也包括宁波。时至今日，限购条件已日趋严格，不仅限制新购住房，限购二套、三套住房，二手房也开始限购。

限购令的本质是防止炒房，遏制投机和过度投资。但部分限购令设置了外来人员等候期制度，即外地和境外居民，须提供一年到五年不等的纳税或社保证明，才可购房。这个等候期制度使当下部分刚需购房者产生了困扰。部分人员在一个地方，比方说宁波，定居下来，想要买房，但自己不符合购房条件（尚在等待期），房价又一年比一年高，急需买房，这时候怎么办呢？解决该问题的方法是——房产代持。法无禁止即自由，房产代持没有被明确禁止，故，是可以进行之事项。

房产代持，顾名思义，是房产实际所有人出资购买房产，将该房产登记在第三人名下，请第三人代为持有的一种购房方式，该第三人即为房产名义所有人。简单来讲，就是在宁波定居的A先生，今年刚好凑够首付，想买房，但社保在宁波还没有交满规定时长，于是找到自己的朋友

B先生，双方约定以B先生名义买房，房屋登记在B先生名下，但实际上由A先生出资，这时候，A先生就是房产实际所有人，B先生就是房产名义所有人。这种房产代持在解决购房者（房产实际所有人）困境的同时，也存在房产名义所有人私自将房产买卖、抵押等众多法律风险。笔者从法律层面提出以下几点规避房产代持法律风险的方式和步骤，供各位读者参考了解。

签订《房产代持协议》

实践中，多数人会寻找自己的亲戚朋友帮忙，请信得过的亲戚朋友做房产名义所有人，代为买房，并且出于对亲戚、朋友的信任，觉得很多事情做的太正式会伤感情，所以房产代持的事情多数为口头约定。其实这样做，面临着巨大的法律风险，一旦出现问题，房财两空，无从救济。俗语有云：口说无凭。法律不保护在权利上睡觉的人，如果你自己都不愿意保护自己的权益，法律也无能为力。因此，为了房产实际所有人的合法权益得到保护，在房屋代持过程中，请一定签订正规的书面的《房产代持协议》，明确约定协议的目的，房产的出资、登记、权属，违约责任等内容。鉴于房产代持存在的风险的严重性，建议寻找专业人士指导书写《房产代持协议》。

保存好房款交付凭证

现金交付请索要收据收条，转账交付请写清资金用途。完成以上两点还不够，房产名义所有人如果将该房产处分，房产实际所有人仅能根据该《房产代持协议》要求名义所有人还钱，房产可能归于他人所有。例如：A先生出钱，以B先生的名义买了房子，双方签订了书面《房屋代持协议》，A先生也保存好了相关的付款凭证。这时候，如果B先生翻脸不认人，自己全家住进去，或者转手将房屋抵押，再或者直接将房屋卖给别人。这时候，从法律层面来讲，A先生仅仅只能要求B先生将购房款退换给自己，却不能要求B先生将房屋退换给自己。

这时候该怎么办呢？别着急，我们接着往下看。

设立他项权

房产实际所有人应当在购买房产办理代持的同时，要求房产名义所有人将房产抵押（当然不限于抵押）给自己，并且办理抵押登记，防止房产名义所有人私自处分房产。为什么这样就可以比较有效的防止房产名义所有人私自处分呢？我们继续来看A先生和B先生的故事。

A先生出资以B先生的名义买房后，带着B先生去房管局，将B先生“名下”的房产抵押给自己，办理了抵押登记。这时候，如果B先生想私下将房产卖给第三方，第三方去房管局查询，必然会查到房产设立了抵押，便不会购买。如果B先生想私下将房产抵押给第三方，第三方查询到已经有第一顺位抵押权人而且是全额抵押的话，第三方也不会接受抵押。

请注意，此时并没有结束！

配偶知情确认函

最后，请房产名义所有人的配偶出具《知情确认函》，即：请B先生的老婆写一份函件，说明她知道房产代持的事实。这样做的原因如下：

如果在房产名义所有人婚内产生代持关系，房产名义所有人的配偶对夫妻共同财产享有依法处分的权利，其很有可能对该房产进行处分（抵押、质押、出卖等）。

如果其配偶不知情，对该房产处分就是有权处分（在B先生夫妻向第三方出卖该房产后，A先生无法追回房产，可能会被赶出自己的房子）；

如果其配偶知情，对该房产的处分就是无权处分，无权处分的合同是效力待定的，房产的实际所有人可以对该处分不予追认，那么该处分就是无效的（在B先生夫妻向第三方出卖该房产后，A先生可以追回自己的房产）。

以上，可以相对全面的从法律层面避免房产代持的法律风险。但，法律风险存在在每一个微小的细节中，实际操作中还需根据个案不同进行调整，所以，以上方式无法完全规避房产代持中的所有法律风险，请各位读者理解。

实际上，房产代持中的法律问题涉及很多方面，无法全面的展开阐述，在这里，只能浅显的跟大家做一个简要的分析，供各位读者参考了解。

（注意：无权处分的买卖合同有效，该有效性仅支持债权，并不支持物权）

法务部

无声的杀手：高脂血症

今年集团开展的年度体检项目中，结果显示血脂偏高的人数居多。那我们今天就来聊聊高脂血症。高脂血症是血脂水平过高，可直接引起一些严重危害人体健康的疾病，是导致心脑血管疾病的元凶，由于该病对身体的损害是隐匿、逐渐、进行性和全身性的，因此被称为“无声的杀手”。

血脂过高，可在血管内皮沉积，增多、增大后，导致血管内径狭窄，甚至堵塞、破裂，使慢性心脑血管疾病变为急性心脑血管疾病。这就是我们老百姓所说的心肌梗死、脑梗塞、脑出血。随着我们生活水平的提高（过量食用高脂肪的食物、酗酒、吸烟等）和不健康的生活方式（少动、长期熬夜、长期静坐、工作压力、精神紧张），高脂血症有年轻化趋势，所以要早期检测，早期预防及治疗。多数高脂血症患者可无任何症状和异常体征发现，常常是在血液生化检验时被发现血脂异常。一部分血脂异常的患者通过调整饮食和改善生活方式均可以达到比较理想的血脂调节效果。但是一些有基础疾病的患者，如有高血压、糖尿病、或者本身就已经发生过心脑血管疾病的患者，无论检测后血脂水平是否增高，都必须长期用药物控制。还有极少数患者血脂水平非常高，多见于有基因遗传异常的患者，可以通过血浆净化治疗、外科治疗，基因治疗在未来有可能攻克顽固性的血脂异常。

Q1：如何饮食调理及日常生活护理呢？

饮食控制需要长期自觉地进行。膳食宜清淡、低脂肪，烹调用植物油。少吃动物脂肪、内脏、甜食、油炸食品及含热量较高的食物，宜多吃新鲜蔬菜和水果，少饮酒、不吸烟。适当地运动及合理地安排生活和工作，消耗脂肪，减轻体重。提倡戒烟、减肥、不饮烈性酒，定期监测血脂水平。

Q2：哪类人群该定期测血脂呢？

1、40岁以上男性或绝经期后女性；
2、饮食不当（高热量、高胆固醇、高饱和脂肪的食物）运动量少且长期静坐着；

3、生活无规律、情绪易激动、精神处于紧张状态者；4、长期吸烟者、酗酒者、有高血脂家族史者；5、有高血压、糖尿病肥胖者，有冠心病或动脉粥样硬化病家族史者，尤其是直系亲属中有早发病或早病死者；6、已有冠心病、脑血管病或周围动脉粥样硬化病者；7、有皮肤黄色瘤者。

Q3：多长时间测一次血脂呢？

1、20岁以上的健康成年人，至少每5年检查1次空腹血脂；2、40岁以上的男性和绝经期后女性，每年至少检查1次血脂；3、对于因缺血性心血管病及其高危

人群，则应每3—6个月测1次血脂；4、对于因缺血性心血管病住院治疗的患者因在入院时或24小时内检测血脂；5、服药后的血脂检测。首次服药后每1—2个月测一次；达标后每6个月—1年测1次。

Q4：验血脂前应作哪些准备？

1、空腹血是指禁食12—14小时后所抽的静脉血，因此抽血化验血脂的前一天晚上8点后，除了可以喝少量白开水外，不能吃其他任何东西，于次日早上8—10点抽血化验血脂；2、抽血前3天内避免高脂肪饮食外，抽血前3—4天避免进食过量高脂肪、高胆固醇、高糖食物，保持一般清淡饮食，不要饮酒，这样测定出来的血脂水平较能反应基础血脂水平，有些饮料（如可乐）、茶、咖啡也会影响检测结果，在检测前需注意避免。避免有意素食，饮食情况稳定；3、抽血前24小时内不进行剧烈的体育运动、不饮酒；4、抽血前最好停用影响血脂的药物(如调脂药、避孕药、某些降压药、β-受体阻滞剂、氢氯噻嗪、苯妥英钠、氯丙嗪、激素等)数天或数周，否则应告知医生用药情况；5、应在生理和病理状态较稳定的情况下验血脂，如创伤、急性感染、发热、妇女月经、妊娠等都会影响血脂水平。

Q5：其他还要注意什么呢？

消除恶化因素，对糖尿病、肾病综合征和甲状腺功能减退等引起的继发性高脂血症因首先治疗原发病，再进行高脂血症的对症治疗。

Q6：血脂异常需要长期治疗吗？

对此，慈林医院的内分泌科主任罗蓉医生回答：“坚持非药物治疗是纠正血脂异常的重要措施。即使开始用药物治疗后仍应继续进行饮食控制和积极运动，不能因为药物治疗就放松生活方式干预。”多数患者、特别是已经发生心脑血管疾病和（或）糖尿病的患者需要长期服药，不能因为一段时间治疗后胆固醇降低到了目标值以下就自行停药或减小用药剂量，否则会明显增加发生心肌梗死或脑卒中等疾病的风险。

以下为各位提供两个建议，建议一高脂血症患者每天应保持中等强度运动量，即每天健走3—5公里。每天坚持，不出半年，你的血脂将会大大改观。建议二平时还要多饮水，特别是早晨起床坚持空腹喝白开水300ml，能起到稀释血液粘稠度和清洗胃肠道的作用。

在参加行走这项运动时，应注意：1、行走时应掌着地，挺起胸，步数应以中速为宜；2、行走时上身要挺直，否则压迫胸部，影响心脏功能；3、遵循循序渐进的原则。在行走时，血压会稍有上升，开始时一定要慢走，其速度约为全力走时的40%—50%。用30—45分钟的时间走2—3公里比较合适。行走的强度以达到汗液似出非出为标准。

疾病在于预防。医生经常说一级预防、二级预防。一级预防重在平日生活多注意，尽量低脂饮食，尽量多吃蔬菜水果以及富含高纤维和高维生素的食物，不暴饮暴食，也不要经常熬夜。二级预防就是定期检查积极治疗。

慈林医院 公牛集团门诊 贺丹女

我运动 我快乐 燃烧你的卡路里

奥运精神 加油 Keep 突破自我
三大中心 我运动 我快乐 身体
这里有属于你的位置 争创佳绩 极限挑战
坚持 青春 无畏
团结拼搏 勇敢 第一
join 非凡 大型快乐会议
强身健体 运动起来
健康 无畏

“少年骑马入咸阳，鸢似身轻蝶似狂。”尽管不骑马，不蹴鞠，但是青春的公牛人运动如常，迎着一首首激情昂扬的歌曲，“我运动 我快乐”——三大中心首届联合体育竞技嘉年华暨大型快乐会议正式拉开帷幕。12支代表队，近900名运动员，4个大项、8个小项，6个多小时的拼搏角逐，美好记忆再添一份并正式存档。在这奋斗的日子里，你能够触摸到跳跃的青春音符，感受到燃烧的活力，体会到四射的光芒。



迈着整齐的步伐，喊着嘹亮的口号，一步一坚毅，一步一勇敢，护旗手及各方阵依次通过主席台，进行分列式表演，接受领导检阅，英姿飒爽、气势如虹。

一声枪响，硝烟引爆火热的赛场，展现风的速度与激情，多日的磨练，就在这一瞬间迸发，如离弦的箭飞奔出去。



蹲身积蓄的力量，起身跳跃的一瞬，迸发出无限可能性。弹跳力、爆发力，一切未知的骄傲，就像薛定谔的猫，却始终驱使自己一往无前，越跃越远。



一根接力棒完美勾勒出四条完美的弧线，形成一个圈，默契地挥洒着拼搏的汗水，奋力地向前奔跑，挑战运动的极限。

一场横在两队间最为直接的巅峰力量对决，在这一刻拉响警报。脚顶脚，身后倾，手钳住，紧绷的肌肉，渴望与强者对决，汲取更大的力量。



攀缘的艰辛换来加倍的快乐。无敌风火轮，数人默契的展示，速度与激情的对抗，在不断地推动中越滚越快，创造奇迹。



一曲《时代在召唤》，唤醒久经的少年梦。为了心中的信念、自我的实现与塑造。看，他们抬头挺胸，精神饱满，节奏准确无误，动作到位有力。在他们的脸上，我们似乎又看到了青春的气息，青春的价值，青春的活力，似乎要在新的公牛时代里召唤更加美好的未来。



一秒钟的时间有多长？一秒钟的理解有多深？公牛人用实力做出最完美的诠释：每一秒，在创造辉煌；每一秒，在创造奇迹。用成绩记录每一秒，用拼搏留住每一秒。时间的流逝，我们无从抉择；但记忆的永恒，让我们理解什么是集体，什么是运动！



运动场上可爱的人

> 公平公正才是完美——裁判员篇

发令枪响，红白旗落下。比赛的完美呈现，离不开裁判员的辛苦付出，在烈日下挥汗如雨是他们的常态，低调是他们的代名词。

> 用文字吹响号角——通讯队篇

以文字为知己，与文字漫游盛会，换一种形式登场。奋笔疾书，加油鼓劲。每一笔，每个字，都是他们在用文字倾诉钟情。

> 最温暖的陪伴——观众篇

震动的是赛场，沸腾的是现场。简短而有爆发力的口号，带给场上运动员浓浓的安慰与归属。或许我们不是一队，但是我在为你加油！

> 最强的后备军——能量补给队及急救队篇

赛场旁的能量补给站和随时备着医药包的急救队成员，成为了赛场上的另一道风景线。一瓶水，一个面包，一个创口贴……一刻不曾离开，一刻不敢怠慢。

> 最辛勤的负责——工作人员篇

紧密协作，相互支持、配合，用无声担负责任，只为顺利开展这场欢聚、交流、团结、自豪的体育盛会。早出和晚归，无怨无悔。

党群文化中心 裘佳娜





牢记初心使命走进红色基地

金秋十月，为深入贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，提高公牛各党支部团队凝聚力，提高党员的党性修养，搭建与其他党委交流的平台，加强党建沟通，公牛党委和中国银行慈溪支行党委于10月18日下午赴余姚市习近平总书记两次回信的横坎头村，开展以“牢记初心使命，走进红色基地”为主题的党群共建红色学习之旅。

在横坎头村村史陈列馆，党员干部们现场学习了习总书记分别于2003年和2018年给横坎头村党员们的回信。深刻感悟余姚梁弄横坎头村党员殚精竭虑、艰苦创业、励精图治为民谋幸福的光辉历程，全面弘扬党的优良传统和勤政为民的作风，而亲赴现场学习，这无疑会给广大党员干部提供一份党性教育的精神大餐，党员干部们纷纷表示此行收益颇多。

返程途中，党员同志们感慨道，本次党群共建红色学习之旅不但有真真切切的感性认识，也有扎扎实实的理论检验。通过看听学思行说等方式，让大家接受了一次深刻的红色精神洗礼，今后要按照习总书记“党员干部既要政治过硬，也要本领高强，要把学习当成一种生活态度、一种工作责任、一种精神追求、一种境界要求”的引导去做，在未来的工作学习中继承和发扬我党的优良传统，立足基层，甘于奉献，求实创新，勇于进取。

党群干事 余逸宁

爱心志愿行 情暖敬老院

12月1日早晨，迎着灿烂的阳光，公牛爱心志愿者俱乐部的30余名志愿者在党群文化中心总监兼俱乐部长郑湘洲的带领下从慈溪的各个角落出发，热情洋溢地来到了杜湖边一座静谧的慈东老年公寓，开展了一期“暖冬行动”的志愿敬老服务活动，旨在通过我们的绵薄之力，关爱老年群体，为老人们带去精神关怀、快乐和温暖。

上午9点整，郑总先从本次活动的内容、目的及后续的工作安排三个方面简单地介绍了本次活动。根据人员的技能与特性，将志愿者们分成若干小组，进行志愿活动。有的到各个楼层的房间，给老人们打扫房间，擦拭风扇与窗户，给老人们带来清洁的环境；有的检查敬老院的插座开关，将损坏的插座更换成公牛的墙壁开关，给老人们带来安全的用电环境；有的来到敬老院活动室外的草坪上，进行草地的修剪活动；有的来到老年活动室，给老年人带来一台精彩的演出：节目以公牛小候鸟——方雨萱小朋友带来的《吹泡泡》拉开序幕，赢得了在座爷

爷奶奶们的阵阵掌声。紧接着舞蹈协会的周春等人也为敬老院的爷爷奶奶们带来了一场热烈而又欢快的舞蹈，老人们的愉悦溢于言表，整个活动室温馨、轻松而惬意。除此之外，公牛家属杨阿姨也带着3位阿姨们，给老年们带来了精彩的《闯宫》、《葬花》、《城隍庙》等越剧节目，引起了老人的共鸣，有些老人也不禁哼唱起来。演出结束后，志愿者们协助敬老院工作人员，将腿脚不便的老人们送回了公寓。

活动结束后，志愿者们又集合在一起分享本次活动的经验与感想：王蒙谈到“他们组负责擦拭所有楼层的风扇，虽然很累很辛苦，但是这样的活动让她感受到很有意义”。监察安保部的刘光华主任也分享了本次志愿活动的感想：当我们在做这样的志愿活动时，我们也应该多想想自己的父母，如果我们是远在他乡的游子，那么就打个电话给家中的父母，多送去一份问候……

本次活动，作为公牛爱心志愿者俱乐部第一次“走出去”的活动，不仅给敬老院的老人们带来了欢乐，个别家长也通过带孩子一起做公益，培养了孩子的责任心和尊老、敬老、爱老的中华传统美德。同时通过这次走出去也让我们有“专业”的志愿者发挥所长，给寒冷的冬天添上一丝温暖。爱心志愿者俱乐部后续也将继续秉持这份爱心，将这份温暖与正能量继续传递到后续的活动中。

团委书记 黄栋芳



赤忱之路 莫忘初心

为扎实推进支部“两学一做”学习教育常态化、制度化，10月28日上午，启航党支部在集团阅读室开展党组织10月学习活动，支部书记柯亮组织支部党员观看了党员教育电视系列片《不忘初心》第一集——《举旗定向》。

该片围绕以习近平同志为核心的党中央五年治国理政的伟大实践，展现决策理念、重要顶层设计酝酿提出的时代背景、深刻内涵和奋力推进过程，充分展现了党中央继往开来、逐梦前行的勇气与担当。

在心得交流环节，支部成员们畅所欲言，深谈体会。纷纷表示在经历从学生到职场人转变过程中，要坚持自己的理想信念，保持谦虚、谨慎、不骄、不躁的作风。作为公司各部门中的一员，在工作中的“初心”就是爱岗敬业，扎实做好本职工作，坚守自己的责任，与公司同呼吸、共命运。旗帜就是方向，旗帜就是力量。唯有紧跟公司发展步伐，才能在赤忱之路上，发挥自我价值。

结束心得分享后，支部书记柯亮就预备党员转正相关事宜进行宣讲，包括上交档案、准备思想汇报等材料及转正重要时间节点，以助预备党员顺利转正。随后作总结发言，表示启航党支部应加强学习，提升素质，规范工作，不断转变思维方式，创新开展支部活动，为集团党建发展做出新贡献。

启航党支部 余京遥





个税改革政策： 算出你能少交多少税！

个人所得税

是国家对本国公民、居住在本国境内的个人的所得和境外个人来源于本国的所得征收的一种所得税。

新个税改革

2018年8月（第七次修正）：第十三届人大第五次会议通过了关于修改个人所得税法的决定，决定自2019年1月1日起施行，但“起征点”提高至每月5000元等部分减税政策，从2018年10月1日起先行实施。

此次个税改革的目的是为了进一步便民、惠民、利民，主要内容包括：

一是将个人经常发生的主要所得项目纳入综合征税范围。将工资薪金、劳务报酬、稿酬和特许权使用费4项所得纳入综合征税范围，实行按月或按次分项预缴、按年汇总计算、多退少补的征管模式。

二是完善个人所得税费用扣除模式。一方面合理提高基本减除费用标准，将基本减除费用标准提高到每人每月5000元，另一方面设立子女教育、继续教育、大病医疗、住房贷款利息或者住房租金、赡养老人等6项专项附加扣除。

三是优化调整个人所得税税率结构。以现行工薪所得3%—45%七级超额累进税率为基础，扩大3%、10%、20%三档较低税率的级距，25%税率级距相应缩小，30%、35%、45%三档较高税率级距保持不变。

四是推进个人所得税配套改革。推进部门共治共管和联合惩戒，完善自然人税收管理法律支撑。

综合来看，个税改革在减税方面的效果，对中等收入者的益处更大。据透露，改革后或将使大部分工薪族适用最低的一级或两级税率，同时符合最高税率的高收入者数量也会增加。这次个人所得税改革涉及的三项内容，除适当提高费用扣除额，调整税率级次级距，还包括关于完善征管措施，加快建立全国统一的个人所得税信息管理系统。

调了

个税税率调整
为这样

级数	全月应纳税所得额（含税级距）	税率%	速算扣除数
一	不超过3000元的 不超过1500元（旧版）	3%	0
二	不超过3000元至12000元的部分 超过1500元至4500元的部分（旧版）	10%	210 105（旧版）
三	超过12000元至25000元的部分 超过4500元至9000元的部分（旧版）	20%	1410 555（旧版）
四	超过25000元至35000元的部分 超过9000元至35000元的部分（旧版）	25%	2660 1005（旧版）
五	超过35000元至55000元的部分	30%	4410 2755（旧版）
六	超过55000元至80000元的部分	35%	4160 5505（旧版）
七	超过80000元的部分	45%	15160 13505（旧版）

定了

个税六大项专
项附加扣除将
这样扣

子女教育

纳税人子女在全日制学历教育阶段（包括义务教育、高中阶段教育、高等教育）的支出，以及子女年满3岁至小学入学前处于学前教育阶段的支出，纳税人可选择由夫妻一方按每孩每月1000元扣除，也可选择夫妻双方分别按每孩每月500元扣除。

继续教育

纳税人在中国境内接受继续教育发生的支出，其中属于学历（学位）继续教育的支出，按每月400元扣除，同一学历（学位）扣除期限不能超过48个月（4年）；属于技能人员职业资格继续教育和专业技术人员职业资格继续教育的支出，在取得相关证书的当年扣除3600元。

大病医疗

一个纳税年度内，发生的与基本医保相关的医药费用支出，扣除医保报销后个人负担（指医保目录范围内的自付部分）累计超过1.5万元的部分，在每年8万元的限额内据实扣除。可扣除的医药费用支出包括纳税人本人或其配偶扣除，未成年子女发生的医药费用支出可以选择由其父母一方扣除。

住房贷款利息

纳税人本人或其配偶单独或共同使用商业银行或住房公积金个人住房贷款为本人或者其配偶购买中国境内住房，发生的首套住房贷款利息支出，可以选择由夫妻一方按每月1000元扣除，扣除期限最长不超过240个月（20年）。

住房租金

纳税人在主要工作城市没有自有住房而发生的住房租金支出，在直辖市、省会（首府）城市、计划单列市及国务院确定的其他城市的，按每月1500元扣除；除上述城市外，市辖区户籍人口超过100万的城市，按每月1100元扣除；市辖区户籍人口不超过100万的城市，按每月800元扣除。住房租金支出由签订租赁住房合同的承租人扣除，夫妻双方主要工作城市相同的，只能由一方扣除。

赡养老人

纳税人赡养年满60岁父母的支出，或者祖父母、外祖父母的子女已经去世，纳税人赡养年满60岁的祖父母或外祖父母的支出可以扣除。纳税人属于独生子女的，按每月2000元扣除；属于非独生子女的，可均摊、约定分摊或由被赡养人指定分摊每月2000元的扣除额度，其中每人分摊的扣除额度不得超过1000元。

前置条件：小明，独生子女，一名孩子上小学，父母年满60岁，北京无购置住房、租房居住，自己正在攻读在职研究生学习，工资为2万元每月。

在考虑“五险一金按工资的22%比例计算”的情况下

个税改革前：

应纳税所得额=税前收入-专项扣除（五险一金等）-免征额（3500）
计算公式：应纳税所得额*适用税率-速算扣除数
即（20000-20000*22%-3500）*20%-555，小明每月应缴纳个税2165元。

2018年10月1日后：

应纳税所得额=税前收入-专项扣除（五险一金等）-免征额（5000）-专项附加（此时为0）
计算公式：应纳税所得额*适用税率-速算扣除数
即（20000-20000*22%-5000）*10%-210，小明每月应缴纳个税850元。

2019年1月1日后：

应纳税所得额=税前收入-专项扣除（五险一金等）-免征额（5000）-专项附加
计算公式：应纳税所得额*适用税率-速算扣除数
即（20000-20000*22%-5000-4900）*10%-210，小明每月应缴纳个税降低为360元。
备注：专项附加扣除共计扣除4900元：享受子女教育1000元+继续教育400元+住房租金1500元+赡养老人2000元

一例看懂 个税新规

您个人缴纳多少税呢？赶紧一起算算吧

（以上信息来源于网络）



谢维伟： 以奋斗者为本

主持人：听众朋友大家好，欢迎收听《朗读者》节目，今天请到我们录播室的嘉宾是来自转换器事业部的总经理谢维伟谢总，欢迎您，谢总！

谢维伟：谢谢！大家好，我是来自转换器事业部的谢维伟，很高兴能来到朗读者跟大家一起探讨分享。

主持人：谢总是什么时候加入到公牛的？据我了解之前是在外企工作是吗？

谢维伟：对！我是2017年9月份加入公牛的，之前都是在外企工作，其中有大家都比较熟悉的戴尔电脑、摩托罗拉手机这样的消费类电子产品公司，从事供应链开发及管理工作；也有全球第二大的EMS代工企业伟创力，从事工厂端运营管理工作。

主持人：但其实以前的一些工作项目，比如工厂端的管理、供应链的管理工作和您现在的工作模块还是有一些相似度的。

谢维伟：对的，因为外企的运营管理是负责整个工厂端从前到后和制造、产品相关的管理工作，都是面向终端消费者的消费类电子产品，产品品类和公牛的品类还是比较有吻合度的。

主持人：其实现在仍然有很多大学毕业生乃至硕士、博士对外企心生向往。谢总，您拥有15年的外企经历，为什么现在选择进入民营企业、来到公牛？您可以和我们分享下吗？

谢维伟：我是2002年毕业参加工作，专业是机械电子工程。在我们那个年代，大学毕业生择业的最佳选择就是进入外企工作。因为在那个时候，外企有着相对较高的收入待遇，再加上拥有先进的制造技术和管理理念以及较为完善的培训体系，也给员工提供了很好的晋升通道，所以大学毕业生都挤破头想进入外企。

主持人：无论是晋升通道、薪资待遇都比民营企业来的优越，那么是什么促使您选择了民营企业？

谢维伟：十五年的外企工作经历，同时也有幸派驻海外工作，当时在北美洲的美国、墨西哥和中欧的波兰有过短期的工作支援，和老外同事的共事中可以深刻体会到我们中国人的勤劳能干和高度的工作责任心，但是在创新研究方面还是有所欠缺。

特别是有着悠久历史的大型跨国公司，有着非常完善的流程体系。每一位员工不管是什么阶层，只要按既定的流程做事即可，不需要员工有太多的创新精神，当然设计、研发人员除外。这些流程经过多年的演化和改进，大多数情况能应对各种事务的处理。

在改革开放初期，这些先进的管理陆续进入中国，由于各地的文化背景差异较大，事实上很多在美国适用的东西未必在中国能适用。为了适用国内各大企业，原先流程制度需要较为漫长的研究、修改、调整、审批等过程。事实上，效率也较为低下。

相反，国内的民企经过对外企技术和管理的多年学习和人才引进，已经完全有能力与外企相抗衡，再加上对国情和文化的理解，更是让其在不断实践中实现自我调整、完善。因此，进入民营企业对大多数员工来说，也能发挥自己的能力，甚至有更好的发展空间。公牛就是这样一个典型的民企。这也是为什么我选择公牛的理由。

主持人：除资金、技术、管理能力等方面，以您在外企的多年经历和在公牛的这一年多来，有没有更直观明显的对比感受？

谢维伟：感受最深的有两点，一个是培训，一个是人文关怀。公牛是一家善于学习的公司，同时也是一家包容惜才的公司。最近几年，公司不断引进优秀人才，秉着“走出去、请进来”的原则，不断向民用电工行业的国际巨头施耐德学习，也邀请国内顶尖的咨询公司领誉学习丹纳赫的管理方法论。公司内不同层级的员工都能接触和学习到这些先进的管理理念，同时结合公牛自身的特点，形成了我们公牛自己的管理理论。久而久之，在不断的实践中优化改善，逐渐形成了行业竞争力。

公司近几年的快速增长，也给我们公牛很多管理层提供了优良的晋升空间。还有一个让我感触特别深的，就是公牛对员工，特别是一线员工高度的人文关怀。这

一点和外企公司尤为不同。在外企，公司和员工的关系就是相对简单的雇佣关系，公司付钱员工干活，工资虽然略高，但是员工的精神所得是贫乏的，那也是为什么之前很多外企有“血汗工厂”这么一说。而公牛则注重员工的身心健康和精神文化生活。专家级别的义诊、讲座直接进车间服务，各形式的快乐会议等，都是不停歇地开展，给员工带去不一样的温暖和幸福。

主持人：您享受过这样的福利吗？

谢维伟：有，我曾参加过我们部门的快乐会议。在快乐会议上，我们相互学习，相互鼓励，拉近了我和员工的关系，利于工作的开展。我也拿到过公牛的生日礼物、问候等等，出乎我的意料。

主持人：谢总分享了这么多关于在外企工作时的经历、感受，也给我们分析了民企的发展优势尤其是来到公牛以后的文化差异对比，很多方面都体现出公牛向前发展的潜在优势。那么，从业务端来讲，作为公司最大的业务模块的转换器事业部的负责人，您认为这个模块在公司的定位是什么？

谢维伟：转换器事业部是我们公司最大的事业部，也是最老的事业部，那么在公司定位来讲，是作为一个现金流的定位。因为我们现在还有好多新业务的发展，比如像LED、断路器、数码包括未来的智能家居等，这些新业务需要不断的资金投入，才能进入到市场竞争，取得一定的成绩，所以转换器作为一个现金支持的事业部，给到这些新业务的成长最有利的保障。

主持人：我们现在已经是国内整个转换器行业标准的制定者，真正做到了行业的领导者。那么对于这样一个相对已经成熟的业务模块，要突破创新可能更难，这可能就需要您有明确的定位方向，包括团队的运维方向。

谢维伟：目前转换器有着高达70%的市场占有率，在国内来讲可以说有着一个垄断的地位，但是我们更应该有危机感，尤其面对国际巨头和国内同行。其次，外产品的颠覆性创新，更是我们最需要去考虑的，这也是我倍感压力的地方。

主持人：刚才说的我们已经处于领导者地位，而且我们市场占有率的份额也很高，但是相对成熟的行业 and 模块，我们的创新和突破其实还是有必要的，那么您这一块是怎么考虑的？

谢维伟：整个转换器在国内的市场占有情况来看，

在比较高的水平下，未来怎么样进一步拓展我们的销售额？我们的策略是去引导市场升级。让那些相对比较偏远地方的老百姓能够买得起我们公牛的产品，用上更加安全可靠的产品。同时，我们也要积极开发一些有针对性的、个性化的产品，去迎合一群相对高端的消费者，提升消费速度。

主持人：这个也是扩大市场，既向我们低端的客户，还要向高端的客户双向地去扩大市场。

谢维伟：对，这样也可以提升我们的引领能力，是我们重点关注的。作为现金流的事业部，必须有一个比较好的引领能力才能支撑我们集团的健康发展。对此，我们会从产品的研发端、从产品的结构设计上来看，是不是有一定的账本空间，另外从采购端、自身的管理能力、效率等综合地提升整个产品的竞争力和引领能力。

主持人：目前，公司刚刚进行了新的组织架构变革，转换器事业部也有所调整，您觉得它的发展方向是怎么样的？

谢维伟：我们是以事业部的方向去运作。事业部运作的优势在于我们能把研产销拉通，从前端的研发到中间端的供应链制造到后期市场营销端，三个大的中心能够拉通在一起，在一个平台上解决问题，可以对市场有快速的响应制度。所以说整个事业部的运作方式是一个更加高效、高产出的运营方式，针对我们转换器本身来讲，其实我们未来还有更大的发展。我们计划在2020年的年终会搬到新产区，在我们的西区会有9万平方的转换器工厂，在新的工厂里的每一层都有3万平方，是一个非常现代化的工厂，整个生产都会形成连续流的制造模式。从我们产品前端的插头线、注塑，包括中端的保护门、开关、座子等等，直接会送到组装产线。员工在工厂端的体验感也会有很大的提升，所以未来的转换器工厂将会是公牛最先进的工厂，在整个行业来说，我相信，也会是行业最顶尖的制造工厂。

主持人：刚才您介绍的，说到2020年中我们转换器工厂无论在生产方式、流水线还是新建的厂房，外部的硬件设施可能都会在我们的工厂端或是整个行业的工厂端都是顶尖的，这会对我们的团队或是工人无疑会提出更高的要求？

谢维伟：我们未来会进入现代化的制造工厂，员工的整个工作环境会相对优越，大家会相对觉得轻松，整个强度会好很多，但是我觉得对员工个人来讲，不管从我们的管理层还是普通员工，他对自己要求还是要作为工作主流。我非常欣赏华为公司的管理理念，他们有一本叫《以奋斗者为本》，他们公司的核心理念就是以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗。我也把这本书推荐给我们转换器的管理团队，大家有一起学习探讨过。

主持人：那今天您要给我们朗读的篇章是不是选自这本书呢？

谢维伟：是的，这本《以奋斗者为本》是选自华为公司人力资源管理纲要，它是由好多章节合并起来的摘录型书籍，其核心价值观就是以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗。这一点是非常值得我们学习的。

主持人：好！开始您的朗读。

《以奋斗者为本》节选

从企业活下去的根本来看，企业要有利润，但利润只能从客户那里来。华为的生存本身是靠满足客户需求，提供客户所需的产品和服务并获得合理的回报来支撑；员工是要给工资的，股东是要给回报的，天底下唯一给华为钱的只有客户。我们不为客户服务，还能为谁服务？客户是我们生存的唯一理由。既然决定企业生死存亡的是客户，提供企业生存价值的是客户，企业就必须为客户服务。因此，企业发展之魂是客户需求，而不是某个企业领袖。

华为没有任何可依赖的外部资源，唯有靠全体员工勤奋努力与持续艰苦奋斗，不断清除影响我们内部保持活力和创新机制的东西，才能在激烈的国际化竞争力中存活下去。历史和现实都告诉我们，全球市场竞争实质上就是和平时期的战争，在激烈竞争中任何企业都不可能常胜，行业变迁也常常是翻云覆雨，多少世界级公司为了活下去不得不忍痛裁员，有些已途中消失在历史风雨中。前路茫茫充满变数，非常的不确定，公司没发保证自己长期存活下去，因此不可能承诺保证员工一辈子，也不可能容忍懒人，因为这样就是对奋斗者、贡献者的不公平，这样对奋斗者和贡献者就不是激励而是抑制。幸福不会从天而降，只能靠劳动来创造，唯有艰苦奋斗才可能让我们的未来有希望，除此之外，别无他途。从来就没有什么救世主，也不靠神仙皇帝，要创造幸福生活，全靠我们自己。

党群文化中心 卢立平

花点时间 寻找生活的美好

敞开胸怀 自由奔放 感恩自然

EHS管理部自5月初成立以来，通过公司内部异动吸收、外部招聘，队伍不断壮大。为促进团队粘合度，在12月开展了为期一天的团建活动。大家纷纷拿出了自己的看家本领，做了家乡的特色菜，一起分享家乡的饮食文化。在温泉中回忆集体生活后，虽然天空飘着雨，但是大家的心情都是晴朗的。

供应链中心 韩蓓佳



梦里水乡 梦回故里

11月24至25日，交付改善团队前往三大水乡南浔、西塘、乌镇进行团建活动，一睹梦里水乡。先至南浔，因民国多富商，南浔有许多中西合璧的建筑或装饰，恍惚间能看到封建与新潮碰撞的火花。后至西塘，吃喝玩乐，欣赏着西塘夜景——水、月、光、影、音乐交融，顿感不虚此行。最后是乌镇，正值雾天，雾蒙蒙中我们游览了乌镇，看到了烟雨江南。富甲南浔，小资西塘，民俗乌镇，三个心驰神往已久的水乡游览让部门同事心更近了，更团结了。

墙开事业部 杨倩倩



畅游东钱湖 踏步南塘老街

11月10日，墙开工厂行政团队人员早上前往东钱湖景区，跟随着导游的步伐，漫步在钱堤烟波，颇有几分西湖苏堤之势，两岸湖水，或轻涛拍岸，或微波粼粼，两侧杨柳依依，萋萋芳草，伴汨汨波声，沙沙叶响，倒也神清气爽，心旷神怡。午餐之后，前往下一个目的地——南塘老街。在这里，不仅可以品尝甬地餐饮文化的饕餮盛宴，又可以淘到纯正的街巷小吃，一颗汤团，一块年糕，每一口都是回忆中的宁波味道。这次活动虽然旅程短暂，却富有意义，同时促进了员工之间的沟通交流，增进了员工间的感情，增强了团队凝聚力向心力。

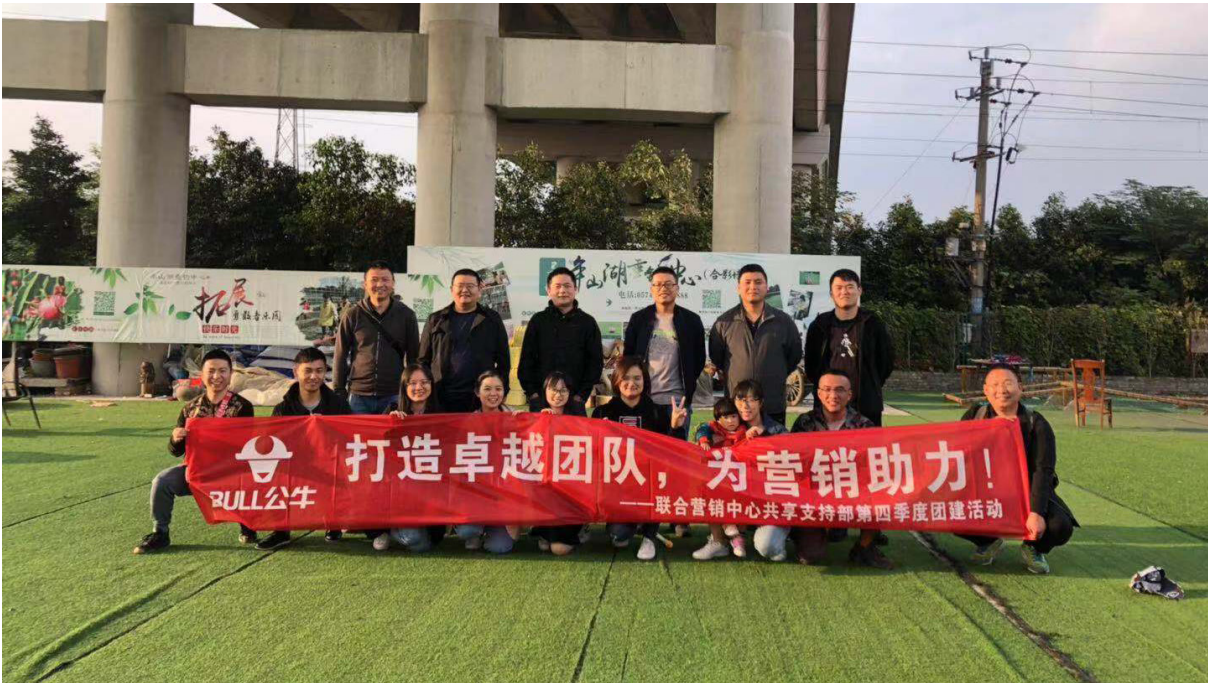
供应链中心 范晨佳



打造卓越团队 为营销助力

金秋该是个收获的季节，联合营销中心共享支持部本季度团建活动目的地牟山湖，让团队感受大自然的馈赠。到达牟山湖，大家兴奋地冲向我们的战地——蟹池。钓蟹看起来很简单，可螃蟹狡猾得很，每每拉线都感受到螃蟹的力量，却几次被它逃脱，渐渐才摸出钓蟹的门道。午餐后，稍事休息。有的遛景区，看一看秋色，景内一角的格桑花花海开得正艳，棱角也已经长熟；金秋该是个感恩的季节，感恩大自然赋予这片土地的富饶，感恩公司对团队成长注入心血。感恩教会我们作为联合营销中心的后勤团队，要用心为一线营销战士们提供优质的服务！

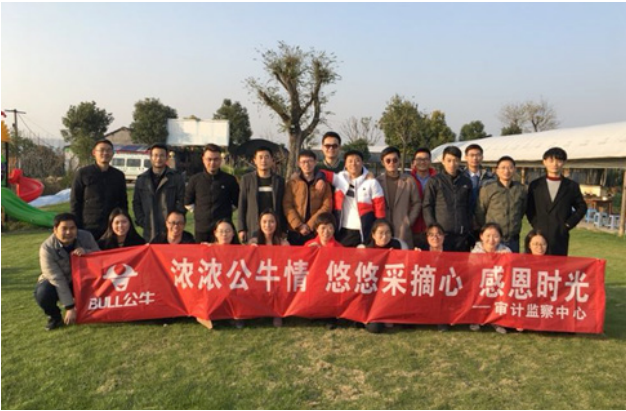
联合营销中心 宋文婷



悠悠青草青 浓浓公牛情

为了提高新老员工团队的协作能力，增强相互之间的感情，转换器工厂迎来第三季度团建农庄一日游。走进庄园，感受的是休闲，体验的是快乐，在这里，我们可以尽享悠然自得的田园生活。经过些许的休整，及毛毛虫、趣味障碍赛、四向拔河几轮比拼下来，最终决出大赢家。随后在美味佳肴中，大家互相交流情感。在享受快乐的时光里，也拍照留影，记录下活动中的点点滴滴。

转换器事业部 文晚玉



一杆在手 其乐融融

一年一度协会招新结束后，书法美术协会迎来了不少新面孔。为了拉近新老会员的距离，增强团体的组织凝聚力，书法美术协会于10月27日开展了为期一天的团建。在欢声笑语中，我们来到了目的地——牟山湖垂钓中心。入园后，我们第一个奔向了团建训练场。场内拓展训练的设施非常多：走独木桥、攀爬翻越网山、滑草、蹦床。这对于上班一直坐着的我们来说，无疑是很放松的。随后，又通过系列的采红菱、垂钓螃蟹，我相信大家的距离在这次活动中都被拉近了，也让员工有效排解工作中的压力，让大家有更好的热情投身到以后的工作和生活中去。

书法美术俱乐部 邹慧



书法美术俱乐部

通过组织多场书法、绘画培训、户外写生、创作比赛等活动，美术书法爱好者们掌握多种绘画技法，提升绘画水平，丰富会员业余生活并提升会员艺术素养。

会长：韩浩磊 联系方式：13123883887

激情篮球 共建活力

11月23日，集团师桥基地篮球场热闹非凡，集团篮球协会受邀金发科技新材料有限公司与之进行男子篮球友谊赛，公司相关部门领导及员工亲临比赛现场为双方运动员加油鼓劲，篮球协会会长胡光耀特邀舞蹈协会成员到现场献舞。

比赛开始后，队员们迅速投入到比赛的激情中去。双方运动员本着“友谊第一、比赛第二”的原则，充分发挥各自的技术特点，两队你争我夺，比赛进行的异常激烈，比分交错上升，兄弟单位队一度将比分拉开，并一直保持到最后一分钟，就在这一分钟我司运动员一技绝



杀反超，从而以100：98取得最后的胜利。

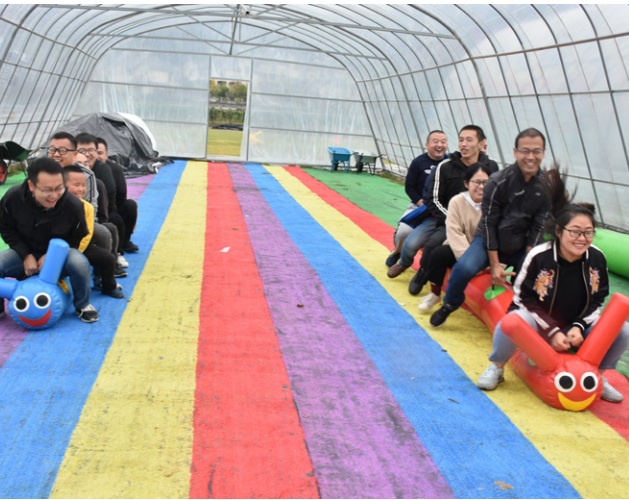
此次比赛双方队员所展现出的团结、友谊、公平竞争的精神将整个球场连动到一起，相信这种精神一定会在以后的业务合作中发扬光大。球员在赛后均表示，这次比赛不仅让双方切磋了球技，更加深了对彼此公司文化的了解，“比赛虽已落幕，但友谊之树将长青。”

篮球俱乐部 裘文博

篮球协会

团结公司的篮球积极分子，积极开展篮球运动，主办或协办企业内外篮球赛事，推动公司篮球的普及和技术水平的提高，丰富员工的业余文化生活，提高身体素质。

会长：胡光耀 联系方式：15888581108



快乐工作 幸福生活

避开城市的喧嚣，数码营销团队赴农庄开展团建活动。兵分两路，为中午的丰富食材而努力。红队人手一铲田里挖番薯，看谁挖的又大又快。绿队赤手空拳掰玉米，看谁的又壮又甜。或烤或烧，怎么好吃怎么来，全员动手，既可以找寻儿时的记忆，又可以追上时代的潮流！酒足饭饱，趣味赛。经过射击、毛毛虫、拔河等几轮比拼下来，最终决绝出我们的大赢家。快乐的时光总是短暂的，本次团队活动拉近了大家的距离，更像是家人的聚会，增强了团队凝聚力，“快乐工作，幸福生活”这样的生活与工作态度是我们的理想，也是我们现在的工作与生活状态，相信在大家的共同努力下，我们数码营销团队必将越来越好！

联合营销中心 方梦娜

感恩收获 一路同行

趁冬日的寒风未至，行政部组织部门人员赴杭州湾湿地公园开展团建活动。看着好景，大家一番感慨，随后，在湿地公园内的餐厅聚餐。餐桌上，大家对头脑风暴讨论出的解决方案进行计划商讨，同时对2019年的行政工作思路各抒己见，轻松氛围下的思维碰撞，使大家对未来的工作都充满信心。聚餐的尾声安排了抽奖环节，奖品虽小，但都是部门对大家的小小心意，感谢大家长久以来兢兢业业的工作，也希望在未来的工作、生活中携手并进，一路同行，共创佳绩。

人力资源中心 胡昕亿



骑行一种运动 更是一种生活方式

谈到骑行与美景，不能不谈到五磊山与宁波英雄水库……

五磊山，是我经常骑行的地方。五磊山道路良好，风景美丽，是一个非常适合骑车的地方。从春天到冬天，五磊山的风景不尽相同。有人说：慈溪的美景是四季不分明的。其实是没有从内心深处体会这美景，其实，她是有差别的。春天的杨梅园树叶是新绿的，夏天的杨梅园树叶是树林丛荫，秋天的杨梅园树叶增加了几分秋色，冬天的杨梅园的树叶变得厚实、深绿。看着四季的变化，感受岁月年轮变迁……也曾感慨这些美丽的地方留下我们青春岁月的足迹。有人说：“你是骑车的，怎么老是谈风景”。其实我就是个“外表看起来是骑车的，在内心深处就是体验大自然美景”的悠闲人。“自行车协会成立之初，很多会员以‘更快、更强’骑行，后来，很多会员因在骑行中受伤，不再骑行。所以，我就思考，我们的骑行是一种快乐，是一种工作之后压力释放，是一种在梦想积聚力量，再次爆发，所以不再追求那种竞技式的爆发，而是追求生命平和、悠闲。”

单车俱乐部 王建

单车俱乐部

一群爱骑行、有梦想、锻身心的青年人组建的团队，每周定期举办骑行活动（单次休闲骑、季度竞赛骑、年度的荣誉骑行），曾多次代表公司参加市级自行车骑行比赛。加入我们，发现不一样的自己。

会长：王建 联系方式：13958280592



我的家乡秀

大德敦化

这里深入长白山腹地，幅接吉、黑两省四区九县市；
这里有世界最大的佛教尼众道场，坐落着世界最高的释迦牟尼坐佛；
这里是国内为数不多的双语城市，走在大街上，你会听到难懂的语言，看到门店牌匾上标注的中文和朝文。

这里是敦化。

11月来临后，我的家乡进入了冬季，又到了北风飘飘，万里雪花的季节。敦化，隶属延边州朝鲜族自治州，有着40%的朝鲜族人口。冬天去敦化能玩啥？按老土著的说法就是“先看天池再滑雪，温泉净身拜金鼎”。除此之外，这些美食美景也别错过了。

六鼎山



这里是国家5A级旅游景区，千年万载，见证着海东盛国的辉煌，彰显着山水佛韵之大德；
这里有世界最大的尼众道场——正觉寺；
这里有世界最高的释迦牟尼青铜坐佛——金鼎大佛；
这里有满族人寻根祭祖的圣地——清始祖祠；
这里是六鼎山文化旅游区，将敖东佛韵发挥得淋漓尽致。
为一睹金鼎大佛的真容，每年都会有成千上万的游客及信徒到访并献上虔诚的祈祷。在这里，你还能穿梭于各个庙宇之间，感受佛家的气息，净化自己的心灵。
地址：敦化市区南5公里处
门票：100元/人（2018年10月1日下调，原价120，仅供参考）

雁鸣湖

上世纪七十年代，这里曾被作家张笑天写入小说，有着“一江，十三泡，鱼米之乡，塞外江南”的美誉。凭借独特的自然风光，舒适宜人的气候，依托长白山、镜泊湖等周边地区的高品位旅游资源，距离敦化市区60公里左右的雁鸣湖也成了敦化的一张名片。



清晨，晨曦拨开薄雾，山水湖色沐浴在一片淡淡的金黄色辉光之中，鸟儿在幽林之间鸣啭低翔；傍晚，烟笼岸柳，渔歌唱晚，弯月慢摇至半空，照亮整片湖畔。这里盛产淡水鱼，一到冬天，不仅可以捕鱼、溜冰，还可以泡温泉。
地址：敦化市东北部雁鸣湖镇境内
Tip：建议年初1月份来，可以看到萨满渔猎文化节



长白山景区

如果说世界屋脊是青藏高原，那么长白山就称得上是“东北屋脊”。来到了北方，怎能不来长白山走一遭？长白山景区位于吉林省东南部，是国家5A级旅游景区，主峰长白山多白色浮石与积雪而得名，素有“千年积雪万年松，直上人间第一峰”的美誉。
冬天的长白山犹如天池寂寥的冰面下沉睡了炙热的激情。来长白山主要就干两件事，第一是看天池，第二是滑雪。夜晚，你可以披着“战袍”从二十度的室内“裸奔”到零下二十度的冰天雪地，在泉水咕咚咕咚冒着热气的时候，你可以一边吃着冰棍，一边感受着脖子以上和以下部位的“冰火两重天”。
地址：吉林省延边市安图县二道白河镇池北区
门票：北景区125元/人，西景区125元/人（仅供参考）

从东北菜吃到朝鲜菜，嘴巴停不下来

说起敦化的美食，除了东北风格的乱炖、锅包肉，也少不了朝鲜风格的泡菜、米酒、拌饭等。推荐去小木屋或者米村拌饭吃饭，经济实惠，话不多说，直接上图。除此以外，街头叫卖的小吃也是赚足了话题流量。



像街边吆喝的冻梨、冻柿子，想吃的时候直接浸到热水里，梨肉就会变得细滑冰甜，柿子则可以直接插入吸管，一口下去，软糯香甜。还有街边一箱箱摆放的冰棍，都是南方少见的场景。

冬天来敦化，这里有着别样的美景和美食，定不会让你失望。

联合营销中心 崔久强



我的家乡秀

慈溪小城

这里有鳞次栉比的高楼大厦，这里也散布着古朴的村落；这里尘封着上千年的青瓷文化，隐匿着技艺高超的手艺人，却从不刻意吹捧历史底蕴；这里除了久负盛名的杨梅，还有被央视深入挖掘的地道海鲜，这里是我引以为傲的家乡——慈溪。

被央视挖掘的慈溪美食，从清甜尝到咸香

对一个吃货来说，家乡的记忆是封存在舌尖上的酸甜苦辣，是印刻在心里的一道道美食，也是我眼里的五彩斑斓。紫红色的是酸甜可口的横河杨梅，橄榄黄属于清脆香甜的周巷黄花梨，桃红色送给软糯多汁的古窑浦水蜜桃，黑紫色交给鲜嫩水灵的新浦葡萄。



除了当季的鲜果，家乡的小海鲜更让人留恋，还上了央视的《味道》呢！活蹦乱跳的河虾、新鲜肥美的蛏子、彻骨透鲜的梭子蟹、肉质鲜嫩的泥螺、柔嫩丰腴的大黄鱼……走进一个餐馆，不管是街边的大排档，还是清幽雅致的中式餐厅，说得出名堂的，这里基本都能尝到。

来过慈溪的朋友除了对果子和海鲜赞不绝口，最难忘的味道还是那些流窜在街头小巷的老小吃，像年糕饺、青团、豆酥糖等美味，基本在一个个游玩的景点就能尝到不少。想用个周末玩转慈溪，这些地方可别错过了！



DAY1：青山古道流水， 在古寺名刹中听诵经、悟禅意

第一站：五磊山风景区

五磊山风景区由五磊讲寺、莲花园、藏云溪三部分景点组成。其中五磊讲寺是浙东最古老的寺院之一，距今已有1800年。藏云溪古道素有“浙东第一古道”的美誉，一路上你可以看到幽谷、清溪、怪石、奇树……在这里，你可以静听禅音从树间穿过，呼吸久违的新鲜空气，与偶遇的人擦肩而过……

地址：慈溪市观海卫镇五磊山风景区
公交：慈溪311路至藏云溪站
门票：40元/人
时间：8:00—17:00



第二站：鸣鹤古镇+上林湖越窑青瓷博物馆



作为慈溪市目前唯一的省级历史文化名镇，鸣鹤古镇在观海卫南部低调了1200多年，因历史悠久、文化积淀深厚、素有“鹤皋风景赛姑苏”的美誉。这里没有千篇一律过度商业化的店铺，也没有灯红酒绿的酒吧一条街，有的只是深巷处几家家庭式手工糕点作坊，还有古色古香的国医馆和药材馆，逛累了就在街边的茶馆歇歇沏壶茶，饿了也不打紧，手工年糕饺、老鼠糖球、豆酥糖……甜的咸的，总有一款老小吃能填饱你！

地址：慈溪市三兴桥东路——鸣鹤古镇
公交：慈溪游1路（原206路）至鸣鹤场站
门票：免费
时间：全天

上林湖越窑青瓷博物馆离鸣鹤古镇也不远，爱探究文物古玩，可以来这品读一段海上陶瓷之路的历史，也可以近距离感受秘色瓷的风采。当然，有兴趣的还可以到越窑青瓷研究所参观并亲自制作，从选土、拉坯、修坯、上釉到烧制，一步步体验制作的乐趣。

上林湖越窑博物馆地址：慈溪市横筋线桥头段，上滩头公园
公交：慈溪游2路（原226路）至上林湖站
越窑青瓷研究所地址：慈溪市匡堰镇倡隆村金鸡岙2号
公交：慈溪游2路（原226路）至金鸡岙站



DAY2：老村老街老宅子，
在白墙青瓦间寻找慈溪老味道

第一站：伏龙禅寺+伏龙山滑翔伞基地



在慈溪东边，有座滨海孤山形似巨龙赴海，名为“伏龙山”，而在山腰上盘踞着一座千年古刹——伏龙禅寺，历来受文人墨客的亲睐，前有王安石多次造访，后有弘一法师在寺中完成《佛说阿弥陀经》16页。

清晨，你可以在伏龙禅寺聆听天籁，沉淀自己浮躁的内心。接下来，你就可以在

附近的滑翔伞基地，在资深教练的带领下，助跑、冲刺、纵身飞翔，然后拥抱蓝天大海……到了晚上，兴许还能在这搭个帐篷，抬头仰望星空。

地址：慈溪市龙山镇伏龙山景区

公交：慈溪公交200/201路至西门外/山下站，步行至山上

门票：伏龙禅寺免费，滑翔伞费用另计

第二站：达蓬山旅游度假区+方家河头

既然来到了龙山，那可不能错过达蓬山这一站！这里有80天环游地球、中国徐福文化园、仙佛谷景区……在文化历史的熏陶下，你可以一睹眼前旷秀奇幽的独特风景，还能享受一把中国古典园林式养生温泉。

地址：慈溪市龙山镇达蓬山旅游度假区

公交：慈溪游1路（原206路）至达蓬山景区站

在距离达蓬山风景区不远处，就是慈溪市唯一保存完整的千年历史文化古村落——方家河头村。沿着爬满青苔的石板路往上，有人用水井淘米洗衣，有人在家门唠着家常，有时还能看到戏班子在辛勤排练。

等看见那颗百年的老树，你就可以停下来歇歇，尝尝当地村民的手艺，像盐烤土豆、臭豆腐、大头菜烤年糕都美味极了，等6月中旬来，还能尝到杨梅糖水呢。再往上沿着溪流走，就是一条人烟罕至的古道，登顶，一片美景尽收眼底。



地址：慈溪市兴方路与开发路交叉口南100米

公交：慈溪游1路（原206路）至方家河头村站

门票：免费



DAY3：抛去烦恼，
带上家人漫步在天然氧吧

第一站：峙山公园+上林坊步行街

作为一个大型的综合性公园——峙山公园，始建于1985年的它，陪伴一代又一代的慈溪人度过了欢乐的童年。虽距市区仅几公里，但这儿山野气息浓厚，冈峦迤迤，茂林修竹，亭楼玲珑。清晨来溜达一圈，总能偶遇几个慢跑的、散步的、打着太极舞着剑的。

地址：慈溪市浒山镇峙山南路

公交：慈溪游3路（原228路）至峙山公园站

门票：免费（游乐设施另计）

地处慈溪繁华的商业区块，上林坊集结了许多美食店铺，你可以一路从日料、韩料、川味、火锅吃到牛排、甜品。等到夜晚的时候，美味的夜宵摊一开，步行街里更热闹了，铁板豆腐、瘦肉丸、炸物等各种风味小吃来轮番轰炸你的味蕾。



第二站：慈溪“CBD”+森林公园



被阿拉慈溪人封为“慈溪CBD”的文化商务区就位于中横线和新城大道的交叉地带，这里集结了二十多幢商务楼，还囊括了大剧院、科技馆、博物馆等重要职能场所。现在又多了个爱琴海购物中心，一键解决吃喝玩乐的问题。

地址：慈溪市文化商务区

中横线边上有个占地233公顷的天然氧吧——森林公园。这里有养生湖、盆景园和森林氧吧等景点，走上个半天都不重样，堪称“慈溪人的后花园”。

地址：慈溪市新塘横路72号（中横线旁，长三角综合商贸城对面）

公交：慈溪20路至森林公园南站

门票：免费

作为一个“老土著”在这里扎根了几十年，仔细看看慈溪，还真不大，但从东边跑去西边也得耗去一两个小时。偶有朋友来此，必挑起大梁充一回“地导”，从品尝美食到欣赏美景，尽尽“地主”之谊。

联合营销中心 胡叶玲

公牛达人秀

贾玉秀

读别人的故事，品自己的人生

小记：她是一个动静结合的女子，她热爱运动，享受自由，虽身在世俗之中却有脱俗的心。她热爱生活，充满激情，虽为理科生却有文科生的柔软与感性。爱读诗，从读中演绎他人的故事，从读中品味自己的人生。

人物小档案：

职务：墙开采购代表兼电子商务开发专员

家乡：安徽淮南

生日：9月

星座：追求完美，具有强迫症的那个（处女座）

帮派：逍遥派

自我剖析：感性大于理性，对生活充满激情与热情，喜欢新鲜的事物，热爱挑战。

自评分数：

敏锐值（0-10分）8分

武力值（0-10分）8分

自觉值（0-10分）8分

抗压值（0-10分）8分

战斗值（0-10分）8分

快问快答：

1、兴趣爱好：

很广泛，演讲、朗读、运动都喜欢

2、心中所向往的地方：

草原

3、最欣赏公牛的地方：

公牛的人才培养机制及平台

4、最大的梦想

成为一个自由职业者

5、有没有百看不厌的电影或电视剧：

《西游记》

6、最想尝试的一项极限运动是什么？

滑翔伞

7、最喜欢的运动：

瑜伽



Q1：如何与朗读结缘？

A：我高中的时候，担任语文课代表，老师常常让我在课堂上朗读课文，通过文章的朗读，让我初次体会到了诗歌的美以及自己对朗读的“天赋”。在大一时，参加演讲比赛，获得机电学院第一，校第三的成绩，让我充分认识到自己的优势。此后，晚会主持工作、朗读比赛等常常会邀请我参加，从大一到大四参加过无数的比赛，也代表学校参加过省级的朗读比赛，获得了省级朗读比赛的金奖。

Q2：在大学时的朗读和大学毕业后的朗读有什么区别？

A：朗读是不分时间的，但大学毕业后因为某些原因，很久没有参加比赛了。不过，平时我还是常常会去朗读，阅读一些诗歌，体会其中的美好。

Q3：朗读给你带来的改变或收获是什么？

A：我是一个理科生，一个理性大于感性的人。因此，朗读带给我的第一个收获，算是让我保持这种感性吧，同时通过朗读一些作品，可以让我的内心平复，缓解工作上的压力。其次，大学期间的比赛，也发掘了我主持、演讲的天赋，让我得到了多方面的锻炼。

Q4：对于近期参加朗读比赛感觉如何？

A：感觉过瘾，但又有点遗憾。近期一共参加过两场朗读比赛，一次是公司的，另外一次是观海卫镇的。两次的时间都比较紧张，没有过多的时间去准备新作品，所以选择了曾经比较熟悉且符合主题的作品——《黄河》和《老人与海》节选。两次比赛，都令我比较遗憾的是自己没有制作音乐的技术，朗读时的配乐都不怎么合适，让整个作品在发挥时有一定的折扣。不过，两次的比赛让我结识了一些喜爱朗读的人，对我来说也是一种收获吧。

Q5：在朗读令中你印象最深刻的一件事或一个人？

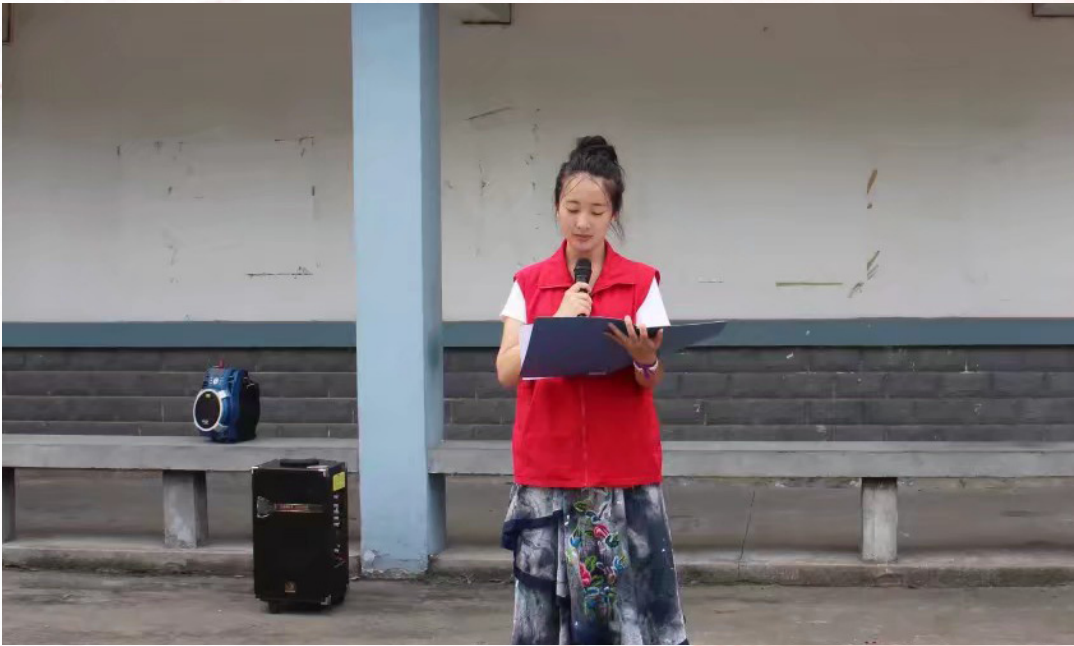
A：令我印象最深刻的人是一舟老师。他对不同的朗读作品都有自己的理解，他在文学朗读上的造诣令我敬佩，更令我敬佩的是他对朗读的不懈追求与坚持。他一直坚持自己制作音乐进行朗读。所以，我希望我也能一直保持着对朗读的爱与追求。

Q6：能否与大家分享一下朗读的技巧？

A：首先，你要理解朗诵的文章，除了咬字和读音外，对文章的感情也要有自己的理解。其次，你可以聆听其他名家对此作品的朗读和演绎，进行模仿与学习。最后，就是多次练习。我也推荐大家一个朗读的APP——《为你诵读》，你可以用它自己录制朗诵内容，也可以听听别人是如何朗读的，这样对提高朗读是有一定用处的。

Q7：能否为我们推荐几位身边的达人？

A：羽毛球达人：徐高杰 知识渊博达人：龚光辉



党群文化中心 黄栋芳

公牛达人秀

沈润泽

我创造“你”、“你”成就我

小记：动手让毫无意义的零碎时间与零碎物品之间发生有意义的关联，是件很有成就感的事，是一种生活态度，一种主动将自己从纷繁复杂的世界中隔离出来的选择，一种更为智慧的管理时间与忙中偷闲——忙中偷出的不是无所事事而是创造的快感。

人物小档案：

网名：不会游泳的鱼

职务：设备助理工程师

家乡：慈溪师桥

生日（月份）：1992年3月

星座及符合该星座的特点：双鱼座

最喜爱的食物：榴莲、龙眼

对自我的剖析：人对不同事情的态度和性格都有不同的处理方式，人是多方面。工作，生活有不同收放状态，工作上富有责任感和上进心，事事亲为，快速和效率是我的工作状态；在家里，看电影、听音乐、养花、做手工、做美食。在安静的时候是一种状态，在运动场上又是另外一个状态，内静外放。

快问快答：

1、兴趣爱好：

运动、手工，有一颗爱拍照心，苦于技术不佳

2、心中所向往的地方：

西藏

3、最欣赏公牛的地方：

匠人的精神

4、最大的梦想：

开一家手工，奶茶小吃的店

5、有没有百看不厌的电影或电视剧？

《三国》

6、最想尝试的一项极限运动是什么？

登珠穆朗玛峰；蹦极

7、最喜欢的运动？

标枪和110米跨栏



Q1：如何理解达人？

A：拥有一项特长或喜欢的事情，持之以恒，用心在做，有自己的独特想法，坚持自己的理念的人，我觉得可以称为达人。

Q2：用三个词形容自己与达人最贴切的地方？

A：用心、热爱、独特

Q3：与手工的结缘？

A：本身对手工具备一定天赋和热爱，小时候不放过家中任何可以被拆开的物品，也是这样拆拆合合中感受到动手的乐趣。第一份工作与螺丝打交道，就会想这些能做什么，那些又能做什么，于是就诞生了第一件废品小物件，越做越有趣。一次偶然的机遇，前女朋友喜欢皮革类材质，希望我能做一些不同的东西，就是这样的偶尔，我才发现我可以做皮革类的手工，也慢慢拓展了我做手工的范围。

Q4：手工带来的改变或收获？

A：作品出来的时候，是我创造了它；但是作品成型的时候，是它成就了我，带给我很强的成就感和自我价值感，手工更多是愉悦自我。

Q5：手工令你印象最深刻的一件事或一个人？

A：成立手工俱乐部是一件很值得的事，在这个俱乐部中聚集了会手工的志同道合者，做生活的有心人。并在今年获得过公司“牛创意·旧物改造——供应链中心造物节活动”一等奖。

Q6：能否与大家分享一下手工的技巧？

A：因为手工有局限性，手工作品做出来是独一无二。在俱乐部开展活动中，需要授予给其他会员的时候，就会发现无法恢复原本作品的感觉和状态，这也是手工的无奈。所以我在开展俱乐部活动的时候，也不再刻意追求，而是将手工制成的步骤教授给大家，生成的作品就是各自手动的产物，让各位会员去感受手工的乐趣，我觉得这才是手工最需要的能力。

Q7：介绍下手工俱乐部？

A：公牛手工俱乐部成立于2017年8月。手工，它是一个不断想象、不断创新、不断完善，让我们享受作品在我们双手升华的过程。我喜欢手工，喜欢自由创造，所以想通过公司俱乐部的形式，让更多不同地方，不同行业，不同背景，喜欢手工的公牛人相聚在一起，享受自己动手制作带给我们的快乐和喜悦。我相信当我们完成作品时，就是它成就你的时刻。



Q8：作为手工俱乐部的会长，对于俱乐部有什么期待或希望成为一个怎么的组织？

A：我创建了它，希望俱乐部的组织的存在能够点燃每个人对手工的热情，让每个会员一起去成就俱乐部；并不去设定俱乐部应该如何，而是让每个成员都有自己的作品，他们将手工的方式传授给更多的人，俱乐部的每个人共同去成就俱乐部未来的发展。

Q9：能否为我们推荐几位身边的达人？

A：画画达人：翁云玲



党群文化中心 吴静珠

我与公牛不得不说的故事

关于当年新入职的你

“您好，我是新入职的xxx，请多多指教！”
“今天我们部门来了新同事，大家欢迎！”
“5年换了三家公司，不想再走了，就在这里安家吧。”
“主任，我想请教您一件事可以吗？”

.....

当年的你，入职时带着怎样的青涩？
而如今，时光已逝，成为前辈的你是否感慨万千？

关于深夜加班

“我今天一定要早睡！”
“不行不行，方案还没写完！”
“我们继续讨论一下这部分的内容吧。”
“大家坚持住！我们要抓紧时间修改出方案啦！”

.....

小编不得不承认：
深夜加班时，有暖心的同事相伴，就能拥有无穷斗志！

关于失败与成功

“休息休息，我给你按摩按摩肩膀吧。”
“这个结构还有问题，会影响产品质量，再修改一下吧。”
“没事，失败也是种经验，再爬起来就行。”
“项目通过啦！今晚聚餐庆祝一下。”

.....

失与得，都是人生的一种收获
一身孑然而来，满腹精彩驻守，成长永远不会结束。

你是怎样一个你？
那个手足无措的小实习生
那个再入职场的新晋奶妈
那个满身正气的有志青年
还是那个想在这里安家落户的而立之人？

23年，我们和公牛有不同的交集

奋斗与青春属于这里
成长与机遇属于这里
欢笑与泪流也属于这里
分享故事 留下回忆
2016年8月初来乍到#进入人力资源中心开始了人生中第一次实习
2017年1月#来到党群办，经历了我来公牛后的第一个年会
2017年9月#离开公牛，从事了市场推广与设计
2017年11月#重新回到公牛的怀抱
今天#努力把一切都做的更好中
——@阿Joe同学

光阴似箭，不知不觉中，来到公牛的大家庭，已经快六年了，六年足够一个小朋友，小学毕业。六年，有关于爱情的，关于友情的，太多太多。遇见你们，真的很好。无论友情、爱情。你走，我祝你一帆风顺；你来，我深情以待。公牛真的很好。
——@藤藤菜、我最爱

深夜加班，语音讨论，修改方案，对接沟通，来到公牛的数不清多少个日子，在这里跟着部门成长，跟着公司成长，跟着时代成长，我或许普通，不过是一万三千名中渺小的一份子；但我不凡，在风浪里拼搏出我的未来。
——@s松

我的成长与公牛的发展
2016年来到公牛光电，我们车间有十几个人，两条生产线，到目前十五条生产线加十二台AI机，加铆钉机，我从普通的贴片机长，不断努力学习，成为一个SMT加AI技术员。
——@\$乐&活人生%

生命是一树繁花，它注定会接受命运的洗礼，人生需要欣赏，抛弃想占有自己喜爱的一切东西的想法，不要奢望你能拥有很多，用一种平常心态去欣赏一个人、一件事，就象欣赏一幅画一样，你会很快乐，也会很坦然。工作使我快乐。
——@月影情衫

我是一位刚来公牛实习不久的实习生，虽然没有像前辈们已经和公牛发生了这么多感人故事，但是在这段时间的工作学习中我已经喜欢上了公牛这个大家庭，很期待在以后的日子里能与公牛的伙伴们一起奋斗拼搏。
——@爻

2006年我来到公牛，经历了各种岗位上的工作，感恩12年的时光，教会我一句话“要记住，你来，不会给公牛带来多大的影响，你走，也不会给公牛带去多大的影响，要学会，第一天工作状态和最后一天一样，好好工作”。
——@一花一世界

互动交流加50积分

不怕等，因为太过值得。你我之间的交流、互动，都会在彼此生命中留下一个位置，这都是长长的却又星光闪耀的被值得期待的路。亲爱的公牛人，请扫描右侧二维码，并留下您对我们的评价，我们也将给予小小的积分奖励。





遇鉴百亿公牛，成为我自己

无论男女，从你到世界的那一刻起，你注定要度过你漫长的人生、经历无数的磨难。走在人生的旅途中，会遇见各种人，有朋友、有敌人、有知己、有爱人。人生短短几十年，最多也就是40000天而已。人生最需要珍惜的时刻，无非就是天真的童年、激情的青年、享乐的中年、天伦的老年，能完全掌握在自己手中的日子，也就短短的几十年。由你懂事开始，你该要经历拼搏。

而我的故事，要从刚进入公牛那会儿说起。

初次见面 请多多关照

大学毕业后的就业，是人生中难得的大事。16年毕业季，我从南门到田径场，从情人坡到听雨台，从图书馆再到西门.....在明媚阳光的映衬下，一张张笑脸在镜头前绽放。上台受奖后，走出校门的那一刻，我便立刻陷入了无尽的牢笼——路在何方？我害怕这种刚性的角色切换，好似秋夜的梧桐不得不开枝丫的剥离，冬夜的浓雾不得不承受白雪的厚重一般，让我踌躇难行。直到指尖点开的推送，链接了我的职业生涯中的第一份工作。

那是一份充满着活力绿的公牛校招，直到在纸质上反复练习至没有病句，才一字一句的填写至电子申请表上。没过多久，我就收到了公牛正式的面试邀请。作为一个刚出象牙塔的大学生，没有干练精简的剖析、没有宏图大志的展望，有的是一颗真诚做事的热

血。整个面试过程及入职安排，让我感受到了公牛以及公牛人的包容感、“雏鹰计划”的育才理念，收益颇多。至此，我还能忆起，假设我遵循父母的意志，不敢于面对变化，不走出自己的选择，结果又是如何一面光景？

疾如旋踵 塑造现在的我

最近，常听到的一句话：“某某，你变了”。准确说，应该是我跟随着公牛，一直在变。这种变，不仅体现在工作执行力上，工作领悟上，更是隐藏在个人的认知提升上。一开始我接触综合管理，提升了我灵活应对突发事件、大型活动及会议安排统筹管理等能力，紧接着，开始深入业务团队中学习“流程再造”理念、精益战略部署。如果说你只重复原来的事情，你得到的只有原来的东西。所以，我从未抵触过变化，我希望能够在平台上学到更多不一样的东西。拥抱变化，才是成长中的正确心态，这也是公牛用它的十年“蜕变”历程证明给我看的。

2018年12月，面对金立董事长涉赌，公司因此深陷债务危机这样的变化，某金立供应商在接受《国际金融报》记者采访时，情绪有些失控说：“我的人生安排被彻底打破！”是的，由于金立“出事”，它的供应商们也已成最大输家。《谁偷走了我的奶酪》一书中提到，如果我们能够做好迅速改变的准备，就能享受其中的乐趣——记住：他们总是会不断地拿走你的奶酪。事实上，变化并不可怕，让我们产生恐惧的其实是我们自己。

转眼间，亦是过了两年。与其说，我想变成什么样的人，不如说公牛想吸引什么样的人加入它的团队。在公牛，不管是人还是产品，都希望你们能向自己生长，然后某一天，站在对面，对自己说一声，「很高兴认识你」。

慢计划 快行动

我曾做过一个假设，将工作上习得的管理知识是否能在自己人生规划上产生同等的效应，答案是肯定的。93岁的智慧老人查理·芒格提倡要学习所有学科中真正重要的理论，并在此基础上形成“多元思维模型”，用它去研究商业社会和投资领域的各种问题。其本质，其一就是我们自己的一双肉眼来观察世界，总结经验教训，形成认知世界的思维模式，扩张我们常识的宽度和深度，提高我们做决策和行动的能力。所有的事情，都需要你自己不断的积累和总结，就好比如何规划一个人生战略。

人生战略，就是从宏观上把握和运筹人生，或者说，人生首先要有正确的方向和目标，否则，不论如何勤奋、如何努力，最终收获甚微或适得其反，我的人生成功与否都是我自己的事，我才是一切的根源。活着就要过得精彩，人生需要遇鉴，如何走好你的人生战略，需要你谋定而后动。而往往“谋定”就需要你花上70%的时间，同时还会受时代变迁的影响重新规划，但不管你往哪里走，都是往前走。

最后，用德国绘画大师阿道夫·门采尔的一个故事，做个结尾。一个青年人问他：“我画一幅画往往只用一天的时间，可为什么卖掉它却要等上一年？”门采尔回答道：“请倒过来试试！你花一年的功夫去画，那么你只要一天的时间就可以卖掉它！”

人生有几个十年，而我在公牛第一个十年赶上了末班车。

集团BBSO 郑冰洁

夜光下的蓝大褂

着厚厚的围巾，以抵抗刺骨的寒风。每当经过生活区的各个路口总会看见寒风中依然蠕动着的身躯，仿佛就是黎明前的一盏明灯。虽然年纪大了阿姨叔叔们却依然很灵活，他们总是用热情的微笑跟我们打着招呼。

记不清楚杨阿姨和闫叔叔是什么时候进入公司的，依稀记得有好几年了，他们经历了龙山5-7号楼的建设，也经历了龙山二期工程的建设，同样他们也见证了公牛这几年的飞速发展！

二位老人同公司大多数老人一样是我们的员工家属，他们都是因为子女就职于公司，而随孩子们一同奔波于此，在此安家立业，照顾子女儿孙。

62岁的闫叔叔和55岁的杨阿姨总是留给我们敬业，温暖的印像。每天早上6点钟不到总会看见裹着红头巾穿着蓝大褂的杨阿姨在清运生活区的垃圾桶。时而拿着火钳将垃圾进行分类，时而把未满垃圾的桶端起来将垃圾倒进另外一个桶里。

夏天的龙山海风夹着烈日，仿佛要把大地烤熟，铺满沥青的园区脚踩在上面感觉撒点椒盐就能吃烤猪脚一般的热。叔叔阿姨的工作服在汗水的浸透下显得更加蓝，他们一手拿着扫把一手拿着畚斗行走在园区的各个角落，清扫着每一片落叶，每一张废纸。

南方的冬天格外的冷，早上出门我们都要围

整个生活区垃圾桶大大小小的有80多个，宿舍楼有12栋，叔叔阿姨不仅要清扫园区还要清扫楼梯，走廊，食堂周边，车库。路边总是有三五成群的男孩子聚集在一起吸烟丢得满地的烟头和唾液。阿姨们总是会在我们上班前就完成了园区的美容工作，他们经过的地方留下的是一片整洁和干净。

杨阿姨、闫叔叔只是我们众多后勤工作者中的一员，他们大多已经上了50岁，但他们却饱含热情怀着一颗主人翁意识服务于公司，为百亿产业默默的付出。

人力资源中心 蒲灵君

生命的尘光

说走就走，一点余地也不留。

寒冬一夜间侵袭了尘土之上的角角落落，人心却永远藏匿在灵魂笼罩下的肉身一侧。

来时，没有太阳，也没有月光，人间陌生到尘土也会发光。走时，云烟也是冰冷的愁殇，山水也是长青的悲呛，天地间全是沉甸甸的思量。

这个冬天的阴云暮霭是唢呐和二胡最后爆发的撕心裂肺，天压不塌人间的野心和惆怅，命运怎可能将大悲大悯摆弄到底。

再美的旋律只能共振生命的情，再烫的泪水终究造不出新的灵魂。

祭奠的火焰哪怕高过思痛的额头，生命也不晓得回头。吹鼓手的声乐哪怕呼天唤地般戳痛，也是祭亡的一送再送。

这是一个冷到雾霾障碍人心的冬天，这是一场不知从哪来也不知到哪去的人间。春夏秋冬一轮又一轮，生命的蔓延一片又一片，万里高原能活人，埋在地底的黄土也有无数的生物自由自在。

有人能在这红尘滔滔里滴水不沾，哪有最后的念想次次被背运闭门谢客。冬天退了还有轮回的开端，山川风水也轮流转。

头顶的天上还有天，脚下的尘土里埋尘土。闭眼忘我般吸吮天地间淡淡的人心和理想，除了空气的千形百状，全是俗世的交响。

微笑能让花儿红得更灿，盼头能将命运一赶再赶。你说破镣击鼓是让逝者心安，他说秦腔哀乐是传达留恋，我只晓得人逝如灯灭，只剩青烟。

活着的时候，勿强求，静静地听，悄悄地闻，脚下自有待人的路。退场的时候，莫难舍，看万山红遍，品一路尘光，归来仍是少年。

你可以悲悯得灵魂软到瘫软，你可以绝望得每一个毛孔都欲放生。终究，世间路难走，命运各不同。万事万物自有分寸。

没有什么价值比安乐来得千金可抵，没有多少梦想斗得过注定如来时。再大的成功，当然饭饱酒足，呼风唤雨。再富的人生，哪怕可取城邦，活人上人。奈若何，你动或不动，终究斗转星移。伟大在灵魂，闪光在轮回。最真的是来时的你，走时的步履阑珊哪知风月和沧桑。

这尘光里的味道太多太浓，有雷有电，有山有水，有平有坎，亦有来有往。每一粒尘土都能发光，每一滴水风都能解渴，每一抹人心都能成魔，每一道宇宙深处而来的光都是前世的眼神。

生得善美，活得闪光，走得可歌可泣。来时的路从东面起，走时的道在西面引，横纵人生千百回，苦又何哉，乐又若何。

头顶的星辰日月是现在的，也是千百年前的。对的，它们在等每一个过客，等过周礼秦皇汉武，等过唐诗宋词元曲，也等过诗仙诗圣诗鬼，如今又等到我们。

生命的春天多许愿，生命的夏天多供养，生命的秋天多回头，生命的冬天多心安。

生命的火焰记得多采，生命的颜色自有安排，生命的长短莫要违怨，生命的尘光未曾离开。

从理想的尘土而来，向着安详的尘光而去。如果有缘，还会回来。

产品经销商 陈鹏



《背影》 人力资源中心 胡昕亿



《梦里水乡》 墙开事业部 杨倩倩



《守望》 人力资源中心 孙淦鑫



《生命》 人力资源中心 沈露益



《摇曳》 人力资源中心 孙淦鑫



《寂静的操场》 联合营销中心 陈梅