

# 眸

季刊  
总第10期

“智能+”元年  
校企共建育人才  
春雷一响 黄金万两  
志愿 热爱与坚持  
活力追梦 奔向草坪





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 章梦甜 吴静珠 岑月圆  
编 委 裘佳娜 余京遥 宋文婷 胡叶玲  
单铃铃 黄栋芳 张红飞 田海锐  
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 2019年8月

风云   动向	01
速递   新事	03
熠熠   品新	07
共荣   人物	
燃质量体系之势 琢高效管理之玉 访质量安全环境管理中心质量管理部总监 单棋凌	09
志愿 热爱与坚持 访信息中心职能系统部经理 翟慧珍	11
故事	
“精”中练真技 “研”中识本然 访公牛好青年 虞超迪	13
江川   会务	
“智能+”元年 公牛携手美的开启战略合作加速产业升级	15
精细管理 精准决策 公司召开2018年度股东大会	17
校企共建育人才 公牛与领誉、宁大科院开启“公牛学院”战略合作新时代	19
强强联合 公牛牵手中建三局二公司深化工程项目布局	21
共营   营销	
业绩为王 艰苦奋斗 创新变革 记2019年五金渠道营销系统第一季度经理述职会议	23
春雷一响 黄金万两 记2019年墙开事业部“春年”总结会	25
雄关漫道真如铁 而今迈步从头越 记数码营销区域经理一季度会议	27
多元营销 玩转数码 记数码扫码100%活动	29

市场	
春耕“集盒”擂战鼓 “六脉神剑”扫千军	31
“变废为宝”引领行业 营销铁军 创造非凡	33
特战精英市场亮剑 肩负使命奋勇向前	35
时刻守护 用电安全	36
武林争锋 问剑论法	37
王者之师 为梦而战	39
耕耘   关注	
专 题 活力追梦 奔向草坪 第五届公牛文化节暨第六届正能量运动会开幕式全记录	41
最牛策划人 产品C位出道	47
测评：与众不同的公牛“家族秀”（一）	48
管理	
优化经营管理模式 提升组织运营效率	51
“双部管理”强强联合：大道至简 实干为要	52
安全不是选择项 而是必须项	53
积分	
邂逅海上花田 乐享春意无限	55
积分是缓解矛盾的润滑剂	57
有据可依 奖扣明晰	58
峰言   知识	
法务	59
廉政	61
健康	63
素养	65

律动   活动	
打造上下同欲的团队	67
公益	
我们在行动 共筑绿色梦	69
让爱延续 公牛助力爱的黄手环	70
星火	
党建引领 发挥党员先锋模范作用	71
促公司文明建设 员工行为规范提升	72
专 栏 朗读者 LED党支部：如何发挥党员先锋模范作用	75
悦活   游记	
致我们团建中的小美好	79
天国之国 锦绣蓉城	81
说走就走旅行之张家界	83
牛人	
赵丽娜：像向日葵般的女子	85
心蕊   书评	
“全民销售”时代	87
感想	
弘扬廉洁文化 构建阳光采购	89
热情创造奇迹	91
工作中需要热情	92
散文	
不要忘记你的名字 不要回头	93
摄影	95



家事

► 声音



5月15日，在“扫码100%中奖！赢5G华为手机！”活动启动仪式上，集团董事长兼总裁阮立平强调：“随着人工智能、5G等前沿技术的发展，消费者对于数码配件的需求也会越来越多、要求也会越来越高。因此，我们要不断深入挖掘用户需求，公牛要进一步完善数码配件产品方面的功能设计及用户体验。数码新业务是公牛一个全新的、面向未来、面向年轻人的业务，所有产品都是高科技、电子化系列产品，代表了公牛从转换器强电，到USB插座强弱电的结合，再到数码类配件全电子化产品，对集团的研发技术提升、工艺材料水平的进步起到了极大的促进作用。未来我们更要跟随需求的变化，为数码配件产品服务，为年轻群体服务。本次活动，在多个团队的不懈努力下，我们不断地优化和创新，在宣传和推广方面不断完善。通过异业合作，达到品牌之间强强联手，这不仅仅是一次简单的商业行为，更大的意义是运用的方法、模式创新。”

► 数字

3

百强榜“2018中国LED照明灯饰行业100强”，公牛以2018年总营收906500万元（上市招股书）名列第三名。

300000000

公牛集团向宁大科院捐资3000万元，用于支持校园建设、奖教奖助学和高层次人才提升计划，为打造一流现代企业人才成长摇篮提供经济支持。

138.36

2019《中国500最具价值品牌排行榜》发布，公牛连续三年入围该排行，2019年排名为354名，比去年提升2位，138.36亿元的品牌价值，相比去年增长25.41亿元。

► 热词

PLM

PLM，是一个英文缩写，表示产品生命周期管理(Product Lifecycle Management，PLM)。根据业界权威CIMDATA的定义，PLM是一种应用于在单一地点的企业内部、分散在多个地点的企业内部，及在产品研发领域具有协作关系的企业之间的，支持产品全生命周期信息的创建、管理、分发和应用的一系列应用解决方案，它能够集成与产品相关的人力资源、流程、应用系统和信息。

国事

► 聚焦

单边主义没有未来——维护国际道义才有世界共同繁荣

贸易领域四处挥舞关税大棒的背后，是美国外交政策中不断上升的单边主义思维。美国前财长雅各布·卢和哥伦比亚大学学者理查德·奈非在《外交事务》杂志发表长文写道：“每一项政策都需要权衡利弊，然而（如今的）美国官员似乎已经接受了这样一种信念，即美国是如此强大，以至于经济和政治引力法则不再适用于它。”美国正在从参与全球治理的道义高地上跌落，不再是那个高高在上的“山巅之城”。

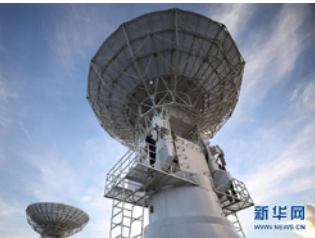


工信部发放5G 商用牌照

6月6日，工信部正式向中国电信、中国移动、中国联通、中国广电发放5G商用牌照。这标志着我国正式进入了5G商用元年。相较于之前2020年5G商用表，中国的5G商用时间整整提速了一年，中国将成为自韩国、美国、瑞士、英国之后，全球第五个开通5G服务的国家。运营商有了牌照就相当于持证上岗，前期的基站建设、无线铺垫、网络优化等都将在第一时间得到消费者及市场的验证。在验证的过程中，发现问题、解决问题、总结问题、制定出合理合规的网络优化方案及维护方案，大大减少后期的投入，加速组网速度。

“海上科学城”探秘——远望3号船卫星发射海上测控

远望3号远洋航天测量船6月23日在南太平洋任务海域进行卫星发射海上测控演练。根据任务安排，远望3号船会对将要发射的火箭飞行、卫星入轨等提供海上测控支持。这座浮动的“海上科学城”在卫星上天时是如何进行测控的呢？船上安装的S波段统一测控系统、脉冲雷达等大型测控设备，能完成对火箭、卫星、飞船等航天器的海上跟踪测控任务，并能与远在国内的任务中心进行实时通信和数据交换。



天下事

► 视野

东盟重申维护多边贸易体系

6月22日至23日，第三十四届东南亚国家联盟（东盟）峰会在轮值主席国泰国首都曼谷举行。会后发表的主席声明强调，势头不减的贸易保护主义浪潮及不断蔓延的反全球化情绪，正对全球贸易体系构成威胁。东盟重申，致力于维护包容、透明和以规则为基础的多边贸易体系。面对挑战，东盟全力支持世贸组织所进行的改革努力。



易体系构成威胁。东盟重申，致力于维护包容、透明和以规则为基础的多边贸易体系。面对挑战，东盟全力支持世贸组织所进行的改革努力。

特朗普正式宣布启动连任竞选

美国总统特朗普6月18日晚在佛罗里达州奥兰多市举行的一场集会上发表演讲，正式宣布启动连任竞选活动。集会在奥兰多安利中心体育馆举行，特朗普一面攻击新闻媒体和民主党候选人，一面强调自己上任两年半以来的政绩。他还表示，如果连任成功，他将继续在移民问题持强硬立场并继续加大对毒品的打击力度。



普京：俄罗斯愿与美国发展关系



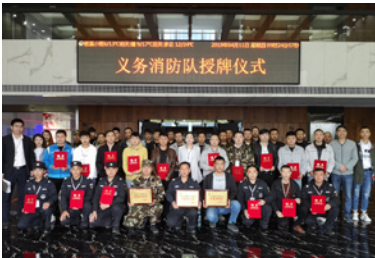
俄罗斯总统普京6月23日表示，俄罗斯愿与美国发展关系，并通过对话找到共识。普京当天在接受俄罗斯独立电视台采访时说，俄美两国对解决某些国际问题拥有各自不同的看法。美国当局清楚，俄罗斯是不会被“压迫”的，因此两国必须进行对话才能找到共识。



生于忧患 公司进行电力系统安全检查

距3月21日江苏盐城爆炸事件已过去多日，面对惨重的事故结果，在倍感惋惜的同时，要做的是检视和惊醒自身。3月29日，公司组织专家组，针对变压器、直流系统、配电房等高压配电设施进行全面的安全检查工作，针对隐患点进行详细的分析与指导。相关部门也做了相应的记录，要在检查完成后以最快的速度进行隐患点整改。电力系统安全检查于下午顺利完成，而安全的道路还有漫漫的征程。

墙开事业部 韩佳敏



提高自救意识 增强消防能力

根据《中华人民共和国消防法》有关规定并结合公司快速发展的特点，合理有效地开展“火灾预防”工作，并切实做好一旦发生火灾能及时、有效地扑救，为企业保驾护航，保护公司财产和公司人员人身安全，4月11日上午，在龙山基地举行义务消防队授牌仪式。公牛义务消防队是由安全环保监督部牵头，各基地员工参与组成的火灾自救队伍，在险情突发时，第一时间提供支援。

QEHS 韩蓓佳

墙开开展研发PSP团队对抗赛

为了适应公司快速发展的战略需求，能够更好的融入公牛业务体系对精益研发的需要，墙开结构研发部大力开展PSP工具的学习及应用，4月4日上午在宁波公牛培训室开展了一场部门内部PSP对抗赛活动，用比赛的方式将学到的理论知识，运用到解决工作中的问题当中去。PSP不仅是分析问题、解决问题很好用的工具，同时还是技能、是流程、是纪律，尤其



对解决复杂、牵涉面广的问题特别好。希望能借此机会将PSP融会贯通，运用到实际工作中去。

墙开事业部 何蓉



公牛智能家居蓄势待发

4月12日，公牛智能门锁售后服务正式对接会议在江苏密斯欧进行。经过多轮筛选，江苏密斯欧智能科技有限公司凭借先进的工单管理系统、专业的技术服务能力和良好的用户口碑，从众多竞争者中脱颖而出，成为公牛智能门锁的售后服务合作伙伴。公牛智能门锁上市，公牛人已做好准备！

智能家居事业部 姚亚会

同心同行 超越创新

4月12日下午，经营管理部在西区电线工厂培训室召开转换器事业部关键部件厂及电线工厂卓越现场打造启动大会。卓越现场的打造是现代化企业的基础，不仅能提供良好的工作环境，也能改善企业的品质，改善和提高企业形象，这需要长期坚持下去，应该由浅入深、由表及里地往下做。全体员工理应有责任感、使命感和紧迫感，全力推动卓越现场持续改善。



转换器事业部 李勇和

我的舞台 我做主

转换器事业部2019年推出“赛道竞技”的激励方案，围绕“QDCI”形成6大赛道——毛利率、工单关闭率等，对组装工厂、电线工厂等在内的10个车间进行评比，对综合排名前三的车间给予奖励。赛道竞技的激励方案会在2019年持续进行，只有更好，没有最好。我的舞台我做主，期待在接下来的每个月各个车间都炫出自己矫健的身姿。

转换器事业部 徐冯子



群雄聚集 龙山论剑

值BQS一周年之际，秉承“立足当下，展望未来”的宗旨，墙开工厂主办“BQS2.0蓝图规划大赛”于4月30日在龙山基地行政楼培训室三召开。深入理解各模块各条款内容，挖掘条款背后的逻辑关系，真正做到让BQS融入工厂管理体系当中，形成工厂管理的一套方法论。BQS是一项持久的运动，不能一蹴而就。只有夯实基础、稳扎稳打、持续前进，才能走到终点；同时，BQS推行过程中也要有创新的精神，每一个模块和条款涉及的内容，都能够指导我们创新。

墙开事业部 范晨佳



公司召开2019年经营责任制考评签订仪式

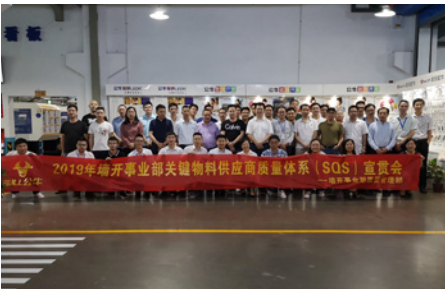
5月6日上午，公牛2019年经营责任制考评签订仪式在龙山基地隆重举行，出席本次会议的包括集团高层及事业部负责人等60余人，由阮总代表集团与各事业部总经理签订2019年经营责任制考评协议。后续的制度、体系、规则等配套管理都将逐步完善，各事业部、各中心必须先行动起来，往前冲，在发展的过程中去解决问题。让我们公牛人一起，为实现“成为国际民用电工行业领导者”而奋斗！

经营管理中心 黄桂雪

0到1的突破 成都墙开渠道智能锁成功动销

公牛智能锁自5月1日上市以来，先后在新余、成都两地进行试销，不少消费者前来咨询了解。其中，5月10日位于成都东方建材城的墙开分销商门店，成功动销1把锁，店面位置临街，进店购买的消费者年龄约35岁左右。经过店主的推荐，成功购买了公牛智能锁X1，成交价1999元。本次的试销，成功拉动和验证了销售、安装售后的各个环节，为后面公牛智能锁的大展拳脚打下坚实的基础。

联合营销中心 姚亚会







### 服务无界 创新无限

5月20日上午，九阳集团客服部总监及信息部总监一行来访公牛，主要就客户服务体系建设与信息化系统整体规划相互交流与学习。交流第一站为墙壁开关展厅，后续会议中，客服管理主管陈亮对公牛服务体系建设做整体分享，从公牛客户服务发展历程、中长期战略规划、全渠道智慧服务泛平台建设、创新服务设计四个方面进行了介绍。随后嵌入式产品项目部负责人衡亮亮对公牛客户服务定位进行阐述。

联合营销中心 陈楠

### 质量为先 携手共赢

旌旗猎猎，战鼓擂动，6月20号，以“质量为先、携手共赢”为主题的2019年墙开A类物料供应商质量体系SQS启动宣导会拉开帷幕。此次启动会意图鲜明、领导要求明确、供应商认同度极高，相信只要在SQS的道路上，认真把每一件事、每一个要求落到实处，我们就是SQS的最大的赢家。

墙开事业部 程昆鹏



### 集团召开流程制度执行年启动会

5月30日上午，2019年集团流程制度执行年启动会在师桥基地顺利召开。集团经营管理中心总监郑立荣从流程制度建设思路、稽核计划与考评、案例列举三个方面进行汇报解读。随后，集团质量管理部总监单棋凌从BQS体系审核、飞行过程检查结果及产品实物抽检结果三个纬度对质量监督工作进行汇报，单总对各个事业部提出了2019年质量目标，并主持各事业部总经理与集团总裁签订2019质量目标责任状仪式。

经营管理中心 汪国斌

### 首届厨师厨艺交流大赛顺利举行

2019年首届厨艺大赛于6月1日在龙山基地牛人餐厅举行，参赛选手来自行政部餐饮团队，旨在展现厨师技艺，激励厨师不断提升专业技能，从而提升公牛食堂菜品质量，为员工提供更加美味可口的佳肴。

大赛邀请到慈溪餐饮业烹饪协会秘书长兼慈溪大酒店总经理张建祥，中国烹饪大师高级技师、国家级专业评委张荣峰，中国烹饪大师高级技师徐平为本次大赛的参赛者打分及点评。大赛分为烹饪组和面点组，大厨们纷纷拿出看家本领，手起刀落，游刃有余。

人力资源中心 胡昕亿



### 蓝天保卫战 我是行动者

为宣传世界环境日，促进员工的环境意识，安全环境监督部举行了世界环境日活动，向员工传递环保理念。今年世界环境日聚焦“空气污染”，以“蓝天保卫战，我是行动者”为口号，聚焦“空气污染”。牛人们积极踊跃参与其中，共同成为蓝天保卫战的行动者。本次活动共有722名牛人参与环保知识竞答，内容围绕世界环境日、大气污染、垃圾分类、公牛的环保设施等。

QEHS 甘敏霞



### 公司召开“安全警戒连”成立启动大会

根据“党管武装”的总体原则，以及上级党委和人文武部的工作要求，为提高公司民兵应急维稳和完成多样化军事任务的能力，安全警戒连应运而生。5月30日上午，安全警戒连全体队员整装集合，集团党委书记陈彩莲、党群文化中心总监郑湘洲、转换器事业部总经理谢维伟等领导出席“安全警戒连”成立启动大会。日后，安全警戒连将朝着“平时服务、急时应急”的目标不断进发，为公司快速发展和社会稳定保驾护航。

党群文化中心 余京通

### BBS-战略部署“拉手日”活动重磅来袭



为了更好的解决业务单位在战略规划和部署过程中遇到的瓶颈问题，由战略企划中心和BBSO共同推出的“拉手日系列活动”。本期拉手日活动主题为“关于如何有效制定对策表”，以DIVE四步法为核心，通过真实问题的实战演练，帮助大家更好的找到战略部署不达标的根本原因，并找到有效解决方案。通过本期拉手日活动，让大家对战略部署过程的PSP问题纠偏方法有了更深入的了解，为后续战略部署的有效落地赋能支持。

公牛业务体系办公室 刘阳



### 公牛荣获“全国售后服务先进单位”称号

6月29日，由中国商业联合会、中国保护消费者基金会共同主办的第九届“全国售后服务评价暨标准宣贯活动”在北京揭晓评价结果。按照国家标准《商品售后服务评价体系》评价，经组委会总评、评审委员会综合评审，公牛在近千家参评企业中脱颖而出，荣膺“全国售后服务先进单位”荣誉称号。

联合营销中心 陈楠



### 打造公牛战斗兵 重塑组织力量

5月17日，公牛大学组织的《打造公牛战斗兵，重塑组织力量》——2019新晋基层管理干部特计划训练营结业仪式在各事业部管理层的见证下圆满落幕。本次训练营实际招收43名学员，第一阶段考核通过学员共计41人，将顺利进入第二阶段行动内化改善课题学习。

人力资源中心 徐文琴





# 几款“刚出炉”的“热辣”新品，你确定不想了解一下？



转换器

## B8系列延长线插座

型号：GN-B8110H、B8220H、B8330H、B8440H、B8120H、B8030H

新品延长线插座（B8系列）为电商专供款产品。为满足消费者对颜色的偏好，B8全系6款产品皆为黑色。

在公牛一贯坚持的安全价值上，B8全系依旧保持强劲优势。据公牛内部实验测得，与老国标的要求相比，B8系列产品线芯加粗了33%，横截面已增大至1.0mm²，此举也让电线有了更好的导电性，更少的发热量。全面提升的阻燃性能，让全系产品顺利通过750℃的灼热丝实验，而在实际使用时，也能有效防范火灾隐患。作为公牛转换器家族中的一员，B8全系也少不了公牛转换器必备的儿童安全保护门，有效保护家中宝宝与小宠物们的好奇心。

转换器

## 品字形一转多

型号：GN-96023U

自带USB功能的一转多，能帮你在解决取电插座不够用的同时，省去寻找充电头的烦恼。2个五孔插座+2个USB输出口的配置，让你最多可为4个用电产品充电。USB口单口最大支持2.4A高效充电，能在一定程度上提升充电速度。

墙壁开关有一定的厚度，插入一转多，会与受力面形成一定的高度差，而自带脚撑的设计，让你在插入插头时，减少产品倾倒的可能。而独立的电源控制开关功能，让你自由调配电源通断。



转换器

## 可旋转插头

型号：GNT-10L6

墙壁开关布置不好，很多取电口便容易被家具或者电器遮挡。有了可旋转插头，这些问题便不再是问题。90°的可旋转角度，让取电插头紧贴墙壁开关。而5000次旋转仍可正常使用的公牛实验室测试数据，让产品真真实实具备内用品质和超长寿命。

另外，在旋转插头行业中具有标杆价值的3C认证证明，让消费者在使用时有了更可靠的安全保障。插头正面与侧面的防滑人性设计，既避免了插拔打滑，又让这款产品多了份多人情味。

而更重要的是，这款产品可适配更粗的线径，接线规格满足1mm²或1.5mm²，可接软缆外径可达8.8mm²。便捷的接线方式，既方便，又牢固。



墙壁开关

## G28墙壁无线WiFi路由器

秉承着一切为客户服务的态度，为满足B端定向客户的产品需要，墙开品类特别策划了G28WiFi插座。外置的天线设计，让产品在信号传输上具备稳定的表现。微动控制开关，让用户可以一键启动无线功能。此外，它还能满足多屋布局，能让家中WiFi全面覆盖。两种配色，也给客户提供了更多的选择。

LED

## 20W&50W柱形灯

型号：MQ-C020A-BS、MQ-020A-AS

在各项品类中，光源一直是公牛产品的一大重点。近年来，公牛在光源布局方面不断调整，以求能更加全面地满足消费者的各类照明需求。

在柱形灯品类中，LED新增20W以及50W产品。产品本身的高品质光源灯珠，能为消费者带来持久且明亮的照明效果。PBT+冲压铝件也让产品有了更好的散热效果，让产品的寿命更加持久。双重防频闪电源，以及PC扩散材料设计，只为能给消费者带去更好的用眼环境。



数码

## 20系列移动电源

型号：GNV-PBE162

作为外出游玩与商务出行的“利器”，公牛移动电源在充电领域为消费者提供着优秀的充电体验。而20系列也同样保持着强劲的产品表现力。

16000mAh，真实不虚标的容量，约可满充6次iPhone 8。此外，相比于普通的单输出口，20系列具备2个充电口。同时，单口最大支持2.4A的高效充电安排，可以让你跟别人，分享更多“快”乐。

充电器起火或爆炸的新闻时有发生，20系列的NTC过温保护设置，让内置的感温探头可实时监测移动电源的使用温度，温度过高自主防护，能有效防止电芯燃烧，让你用得更放心。

数码

## 多兼容快充充电器

型号：GNV-AUB181

在数码产品中，充电速度已成为不少消费者极其关心的问题。于是，又一款快充产品应需登场。相比于上一代15W产品，新品18W的功率设置，让充电最高提速至120%。

除速度外，最值得注意的便是这款产品的兼容性。广泛的兼容性让拥有不同型号或品牌，且各个产品间互不兼容的机主，能用一个充电头搞定多样需求。

此外，内置的美国PL芯片，能精准识别不同设备的电力需求，超高的供电精度，让电力更精确、更稳定。此外，符合国家3C认证的设置，也让产品更安全、更可靠。







# 燃质量体系之势 琢高效管理之玉

## 访质量安全环境管理中心 质量管理部总监 单棋凌

壮丽70载，风华仍正茂，中国企业奋斗的新篇章已然开启，充沛的活力持续迸发。据人民日报报道，2019年第一季度民营企业干出“精气神”，规模以上私营工业企业增加值同比增长10.6%，比上年同期加快4个百分点。创业热度“冉冉升”，从晨起到日暮，10个小时内，中国大地上便有16500万户企业新登记成立，同比增长12.3%。与此同时，中国制造向中国创造在转变，中国速度向中国质量在转变，中国产品向中国品牌在转变，“质量管理”、“工匠精神”成为名副其实的高频词，作为制造型企业发展的永动力，质量二字正在被新时代的管理者赋予更深刻的内涵。

让我们走进质量安全环境管理中心质量管理部总监单棋凌，一位这个“大热”经济世界背后独特的公牛质量人。

### 审视职能 被动转主动 齿轮力量+精益理念

身处本职岗位，用“内部客户”取代外部门同事的概念，如何想内部客户之所想，解内部客户之所需，这是单总于2017年10月加入公牛时考虑的第一个问题，同样，这也是公牛质量体系（Bull quality system）诞生的初衷。

曾任施耐德部件制造有限公司（独资）质量经理的单棋凌，主要的工作职责是质量团队的日常管理。十几年的质量管理经验，练就了单总的细心与专心。采访伊始，单总提到了自己刚加入公牛时面临的第一件为难事，“在一个企业里我们可能常常会听到‘我太忙了，实在没有时间做这个项目，请找我的领导协商’、‘这个事情不是我的职责范围，请找其他同事解决’等此类话。大家听到这些回答时是否感觉熟悉？听到时又会是怎样的感受？我相信大多数人都会觉得内心不太舒畅。”单总说道。

在单总眼里，每个员工都是一个小齿轮，大小不一的齿轮相互联结，带动整个团队或部门的稳步运转，那么，形形色色的齿轮群能否紧密相连，成为齿轮箱？单总的第一把热火，则将部门间的“磐石”化作了润滑剂。他针对低效协作的浪费，积极建立BQS，以战略目标为导向，以不断优化规范性流程和方法论为路径，在拉近部门距离的同时，形成可持续发展的核心竞争力，满足并超越客户的需求。

提到“高效至精，匠心于质”这八字口号，单总笑着说道：“这是大家头脑风暴了几个小时凝练出来的结晶。”BQS解决的就是低效的管理浪费，“高效”两字始于齿轮力量、高效运行。“至精”指的是让管理融入精益的概念，以最小资源投入，包括人力、设备、资金、材料、时间和空间，精准地创造出尽可能多的价值，为他人提供及时的服务。而“匠心于质”是公牛的特色，从公司创立之初，阮总掷地有声地提出的“珍惜品牌，首先就要从质量开始，我们要做用不坏的插座”，到员工推崇的工匠精神，质量是公牛成为百亿企业的基石，更是走有公牛特色发展道路的必备因素。

### 比学赶超 活力新气象 质量改善+赛道机制

细节决定成败，气度决定格局。质量是由大量的细节工作沉淀出来的，细观公司结构就像人体的构造，要素繁多且复杂，又必须共同协作，质量的作用就是找到人体的重要穴位，打通经脉。

单总在采访中回忆起2018年BQS落地实行的重大收获时，感慨道：“最大的困难就是员工习惯的改变，如何让员工主动接受，又自己愿意去做？我们思考了很久，但是也有了意外的收获，那就是赛道机制，通过精神激励，促进工厂端衍生出更多的改善项目。”去年，出现在大家眼前的墙开工厂的三现主义，聚焦现场、现物、现实，这让管理者回归现场，解决问题，

辅以建立问题升级系统、SIM管理体系、小时看板，这些看似繁琐的流程，实际2周时间就解决了。此外，装饰部件厂也乘着BQS的东风，积极建立完整的安全体系，根据相关规章制度，重建合规的危化品/危废品仓库，从而加快实现软件+硬件双保障。

随后，越来越多的文化周、改善之旅、知识竞赛蜂拥而起，各种由事业部自发组织的活动让单总在感到意外的同时也尝到了收获的喜悦。单总说：“赛道机制通过转换角度的方法，使员工获得自我实现的荣誉感。这些改善活动内容丰富，参与度广，极具生命力，工厂端开始形成当下流行的IP（Intellectual Property）理念，通过自我改善的良性循环，相互学习、赶超，这与我们在BQS2.0推进计划中提出的五星标杆打造不谋而合！”简单来看，五星标杆打造即为“造星计划”，可以将BQS平台中好的元素、改善内容转化成公牛“景点”，成为公牛拿得出手的一张名片。这不仅活跃了各工厂端内部比学赶超的新气象，还能持续不断得刺激其他事业部加速完成质量改善的新陈代谢。

### 行稳致远 厚力积勃发 公牛特色化+多维度评价

在2018年的BQS审核结束后，单总集结部门力量进行大范围的问卷调查及数据分析，得到的反馈中最为显著的是“各种检查繁多且单一，工厂应接不暇”。为此，单总再次思考何为公牛特色的力量？如何做公牛特色化的质量？并随之提出BQS2.0条款。

BQS2.0共有20个模块，43个维度，根据1.0条款的最后得分及摸底审核分数，为各工厂制定具有挑战性的目标，各单项以短板原则进行打分。BQS审核员按照专业能力、审核时长、审核技巧等综合评定，分为见习、初级、中级、高级4个等级。同时，为真正杜绝因检查不定期而导致改善回归原点的现象，首次提出“飞行

检查”的概念，即事先不通知被检查部门/工厂实施的现场检查。此模式是国际上产品认证机构对获证后的工厂最常用的一种跟踪检查方法，也是提高工厂检查有效性的重要手段。单总期望通过该模式牵引BQS变为日常工作，并持续推进。

此外，针对内部人员基础不同、接受的方法论有异、知识点零散、质量语言不统一等切实问题，单总表示，将着手制定公牛特色的培训，包括具有公牛案例分析和分享的课件定制化、讲师职业化及培训形式多样化，完成“识别岗位职能矩阵—参加匹配技能的项目—评定资格、持证上岗”的能力培养路径。

“想事业部所需，应事业部所求，这是BQS2.0实行中的原则之一。”单总表示，不是每个事业部都适用BQS中的某一项工具，只有因部制宜，应势调整，通过定制化的排期培训及其他可行方式，才能为质量改善提供优质的土壤。“今年3月时，发起的‘我为BQS代言’活动，获得了很多事业部负责人的支持，大家纷纷为BQS代言，从精神、资源上给予了我们最大的支持，相信今年的挑战目标定能实现！”

激烈的市场竞争压力下，制造行业的工匠精神正面临严峻的挑战。为盲目追求经济效益，忽视了本应肩负的责任与使命，浮躁之气滋生，产品注水现象时有发生，但我们看到的不过是水面上的冰山一角。在这种环境背景下，狠抓质量管理，紧促质量改善，把产品质量、项目质量、现场质量作为企业的生命线，把质量工作标准化、规范化、常态化及制度化，才能形成可持续发展的核心竞争力。质量之路且行且珍惜，在单总及众多公牛质量人的协同下，BQS犹如一颗生机盎然的小树苗，在公牛这颗茁壮大树的庇护下健康成长，生机勃勃。

党群文化中心 余京遥



# 志愿 热爱与坚持

## 访信息中心职能系统部经理 翟慧珍

前言：说到公益爱心这件事，如今的社会志愿活动无论是从内容、形式还是受助范围，都已进入一个新纪元。人们对公益志愿事业的热情，也是本世纪初以来最高涨的。2013年，在公司工会的倡导下，公牛陆续成立了兴趣俱乐部。在众多成立的俱乐部中，尤属志愿者俱乐部的出现最夺人眼球。2018年，这支队伍迎来重组，越来越多的员工选择加入到这个团队中，他们投入比以往更多的热情，在公司的各个角落，都能找到他们的身影。而今天故事的主角，就是志愿者俱乐部的实力成员——信息中心职能系统部经理翟慧珍。

### 结下志愿情

对翟慧珍的第一印象，是专业，对于电脑的问题，她都能悉心帮你解答。她经常出现在各个办公室，奔波在行政大楼里，为系统项目、流程的优化，贡献着自己的力量。作为一个IT人，翟慧珍充分发挥着她的光与热。热爱户外运动，是大家对翟慧珍的第二印象。在她周末的朋友圈里，宁波的风光旖旎，都在她的镜头里。但，却鲜有人知道，翟慧珍爱心志愿的热情，却不比任何人少。这个故事，还要从2008年开始说起。

那一年，对于很多世界人民来说，奥运会是载入史册的世纪庆典。那时候的大学生，都以能够成为奥运会志愿者为荣。那时在北京上学的翟慧珍，也同样憧憬着这个难得的机会。但事实却显得后劲不足，因为外语薄弱的原因，她与志愿者擦肩而过。但爱心志愿的故事，并没有在此结束。大学毕业后，在河北廊坊工作的她，在工作之余，依旧不忘寻找类似的志愿活动。“当时所在的公司，并没有类似志愿者的组织，作为一个IT人，我的第一反应就是去求助网络。”回忆起那段时光，翟慧珍眼里满是星光。在廊坊这样的城市，那个年代的志愿者需求并没有大量在网络上进行公告。但只要有帮助，就不会让人失望，经过坚持不懈的寻找，她搜寻到一个社区招募志愿者，为贫困山区学生送书的活动。毫不犹豫得报了名。很快，周末的时间，那时候的小翟，转了两次公交，在指定时间前到达了小区。“由于活动较小，当时那个社区门口并没有任何指引，



凭着感觉，在地下室找到了组织。”经过4个小时的奋斗，送给小朋友的书被整齐的打包，等待第二天的运送。

第一次的志愿活动，虽然辛苦，但给翟慧珍留下了深刻的印象。多年后的今天，回想起来，依旧觉得“幸福”。“对于一个在城市独自打拼的人来说，我不想把宝贵的时间，消磨在周末的房间里，吃个饭、睡一觉，一天也就结束了。我想找到合适自己做的事情，而志愿活动就是我觉得有意义的事情。”对于翟慧珍来说，一个技术人员，并没有其他才艺特长，志愿服务就是她认为能力所能能力的事，而这件事情，从那天开始，直到现在，她都没有停下过脚步。

### 再续志愿路

2014年，怀抱着自己对信息工作的理想与热情，翟慧珍正式加入公牛。那时候的公牛，信息化建设还处于起步阶段，从OA到SAP，一个个项目接连上线，而翟慧珍，每日也忙碌在电脑和项目沟通之间。作为一个只身来到南方的北方人，并没有家人朋友在身边，翟慧珍周末最大的乐趣，就是去公司附近爬山。“户外登山能够愉悦身心，还能熟悉当地的风土人情。”就这样，机缘巧合，翟慧珍认识了公司户外俱乐部会长，巧的是，吴会长同时也是公司志愿者俱乐部的成员，终于找到组织了！找到组织后的翟慧珍，在工作之余，变得更加忙碌起来。

“当时的我，是不知不觉融入组织的。”谈起第一次在公司的志愿服务，翟慧珍依旧深有印象。“那是户外俱乐部组织攀登方家河头村的时候，在会长的倡导下，与志愿者俱乐部一起合作，开展沿路捡垃圾登山捡垃圾的活动，那一次，我第一次穿起了志愿者服装登山。”那一次的志愿活动，收到了沿路登山人的点赞，由于志愿者的影响，路人也减少了扔垃圾的现象。服务的同时，遇到难清理的垃圾，翟慧珍说，她也会自我反省，告诫自己不要出现这样的劣习，毕竟清理这件事，真的很不容易。经过这一次的体验，很

自然地，翟慧珍慢慢加入了其他志愿者服务，从养老院活动、捐衣、小候鸟送餐等，都能看到翟慧珍的身影。

故事追溯到2015年的端午节前，俱乐部组织周末去公司附近一家敬老院服务，翟慧珍分到负责为老人房间进行清扫的清洁组。“那次去了好多志愿者，大家一起与老人聊聊，虽然是简单的清扫活动，但大家都拿出了打扫自己家里的觉悟，很认真，我能够感受的那份真心要为老人们做点什么的心意。和公司来自五湖四海的同事，相遇在公牛，又一起能够做着这些有意义的事情，真的很开心。包粽子这样在家才能做的事情，和志愿者们陪老人们一起做，让我有了回家的感觉，踏实，觉得自己是属于这里的。”看着活动结束后，老人们开心的微笑，翟慧珍坦言就像看到了远在北方的自己的父母，亲切又温暖。虽然由于工作原因，并不能时常回去看望，但这样的活动，也成为了她对家人的感情寄托，讲到这里，翟慧珍不禁红了眼眶。是的，作为一个异乡游子，志愿活动带给她的，不仅是心中的志愿之情，她把对家人的思念，一同寄托在了活动中。

### 我的志愿心

不管工作再忙，翟慧珍遇到能够有时间参加的，都是积极的报名参加。已经记不清参加了多少场志愿活动了，但当大家想到志愿活动的时候，都会想到翟慧珍。她的名字，已经成为了志愿的代名词。现在有了家庭的她，还是会抽出时间去参加活动，甚至带上家人一起参与，家人也

非常支持她。部门的年轻下属，受到她的影响，也开始积极投入公司的义务活动中来，以一人之力，不断去影响他人正能量的改变，或许，这就是“爱心志愿”的意义。

“参加志愿者，就是做自己能做的事，从一个人带动一个人，传导好的能量，这就是爱心志愿。”这是翟慧珍心中的坚持与热情。

热情是什么？或许对于很多年轻人来说，或许是某款游戏、某个明星、某部电视剧，但那都是一时的，真正的热情，是贯穿生命始终，都不曾停下的脚步。人生大多平凡，但经历、体验是否就注定要归于普通呢，答案当然是否定的。对于越来越现代化的社会，人与人的交往，正在一步步走向陌生。我们不再约邻居小伙伴去玩了，我们也不愿出门跋山涉水去见一个人，甚至不愿提笔写下一封信，但人与人最大的乐趣，不就是彼此的沟通与交往？在交往中，我们可以做着有趣的事情，如果这件有趣的事情同时也能帮助那需要帮助的人，是不是能够为我们的人生，添上更加有深度的一笔呢？

关于这个答案，笔者认为，翟慧珍已经用实际行动来告诉我们的了。并不需要如何惊心动魄，或许，只是需要我们将“跨出那一步”，走出去，用双手，打造更好的世界，现在就开始，我们都是那个或许“孤独”但心中无比火热的青年，站出来，行动胜过一切，站出来，让我们一同去改变世界！

党群文化中心 章梦甜





# “精”中练真技 “研”中识本然

访公牛好青年虞超迪

优秀者的进阶毫无上限之说，但是持续有效的努力可以驰骋于优秀之上，恰如虞超迪。一个司龄不到三年，却在公司2018年年会上，荣获“2018年度模范员工”荣誉称号的年青人，用努力赢得荣誉，用优秀见证成长。



## “研”于律己 静水流深 突破：挑战的理由一个就够了

命定的局限尽可永在，不屈的挑战却不可须臾或缺。勇于挑战自我，不拘泥于黑夜，是青年永远的信条，包括虞超迪。

伴随着工业化时代、大量生产时代、信息时代的经济发展阶段的更迭，精益生产方式以其巨大的经济效益和对地球人文及自然环境友好的示范效应，正在深刻改变着全球企业的运行方式和秩序，尤其是制造型企业。公牛作为电器制造业的行业标杆，也开始向先进制造转型，即在精益化的基础上进行自动化、信息化、智能化升级，最终落脚至精益化。转换器作为公牛的支柱业务，首当其冲，以消除一切浪费，降低成本，向零缺陷、零库存进军，用最少的投入实现最大的产出，实现利润最大化。

2016年12月，转换器事业部确定调拨青年才俊成立精益改善项目小组，以改善外贸工厂的一条生产线为试验田。虞超迪被选中成为试验小组的一员。“虽然接到任务时诚惶诚恐，但转念一想，十分庆幸前不久自己深入车间的经历，让自己对整个车间的运行现状有所了解，也对方法论有所知悉。所以相比惶恐，更多的还是接受挑战的兴奋感！”谈到那时候的感受，虞超迪依旧难掩兴奋，始终认为这就是成长的进阶之路。

不同于MTS生产模式（即按库存生产），外贸的MTO生产模式（即按单生产）往往存在准交率问题，且无法填平不平衡需求与均衡生产的矛盾，因此为了

能尽可能地减少损失，产线的柔性要求必须非常高，以应变客户不同需求。但这也免不了需要花费45分钟左右进行不同产品间的切换，再加上前期管理、支持流程的缺失，让两个小组成员根本来不及享受兴奋，就已经习惯无数黑夜里的漫漫加班路，且必须强迫自己从内到外、从上到下进行全面改善。

“精益是从顾客端开始，由此往回推，把任何不能为顾客创造价值的活动定义为浪费。而我们则把员工当顾客，以他们的第一满意度为我们改善的出发点及落脚点。”本着人本思想，虞超迪及其搭档小到员工铜条焊烙铁手柄的起、落动作也不放过。因为尽管整个组合动作（即举起、放下）几乎只花费0.5秒的时间，甚至更短，但一整天下下来，员工需要不停地用余光或眼睛进行手柄定位。从长久意义上来讲，这对员工的思维判断造成一定程度上的疲劳损害，且不利于其整体工作效率。为了根除浪费，加班两人组苦思冥想，不断试验，最终通过改善2根弹簧及变更烙铁架，实现防呆成效。

积少成多，集腋成裘。在2个月内加班时数各达到150个小时的试验小组终于不负众望，在老师及方法论的指导下，从生产、管理、支持流程三方面完成全面变革，即在2个月内共同完成270多个改善点，平均每人每天3个改善点，以支撑精益样板线的整体变革，并以低成本的“改善”手法，确保现场管理水平渐进地、螺旋式上升，促进生产阶梯式的持续进步和稳健发展，最终实现整体效率提升41%，换产时间由45分钟缩减至5分钟之内，实现转换器事业部精益线体的首次成功变革。

## 攻城为下 攻心为上 收获：是为了更好的启程

成长得益于霸占舞台的经历，但即使拥有再多的舞台经验，如果内容不好，那也不是一个好的演讲者。2017年9月，由于出色的工作能力，虞超迪被领导选为转换器组二车间副主任，并以副主任的身份管理整个组二车间。曾几何时，虞超迪无论是在大学生涯还是在雏鹰阶段，都管理过学生会或班级，但这和管理百号人的车间相比，大相径庭。

上任的第一天，虞超迪就从各线长、员工的眼睛里读到了观望情绪以及僵化行为，强烈地意识到自己与下属的关系亟需磨合、改进，也更加明确自己的管理方向及首要任务：造物育人，即为员工提供良好的工作环境和富于挑战性的工作，不断提高员工的素质，充分发挥他们各自的潜力和能力，不仅要求员工掌握操作技能，也要求具备分析问题和解决问题的能力，从而使生产过程中的问题得到及时的发现和解决，确保生产效率稳步提高。

为此，虞超迪将心比心，将员工看作自己的合伙人，而不是可以随意替换的零件；积极鼓励员工参与决策，推荐他们参加各类活动评比，提供发挥才能的平台和机会；注重上下级的交流和沟通，利用每个周末与员工开展无限制沟通，包括有效地提出自己对员工的期望和看法，员工反馈给自己的建议和意见，彼此尊重、信任。

久而久之，员工们对精益生产从最开始的不了解，到逐渐认知，再到全员参与，以前被动改革，现在大家开始主动思考“是否可以改变现状”。在生产实践中逐渐树立“谁精益，谁受益”的精益生产意识。同时，员工们积极发挥着自己的智慧和能力，并通过一小步一小步坚实的改善步伐，以主人翁的态

度完成和改善工作，带来戏剧性的重大成果：在卓越现场样板间打造的评比中，组二车间获得第一，在全面铺开的比赛中荣膺第二；在生产经营指标上，连续3个月爬坡，119款产品平均效率提高30%，人工成本下降3个点。从上到下，现场管理生机勃勃、意气风发。

虞超迪认为，精益生产最终会形成精益体系及文化，而车间管理最后则会形成车间品牌。“既然阮总说，‘公牛品牌要像钉子一样钉入人心。’那车间也是可以的。”为真正打造出组二车间的品牌效应，虞超迪带头帮助各部门开展活动、参加公益、搬运物资等。他表示，当其他人提到组二车间时，印象不能只停留在工作业绩出色，而是从心底里认可组二车间的每一位员工，觉得他们是热心助人、活泼阳光、青春奋进，愿意创新变革的团队。在半年的品牌打造中，在各领导的大力支持和资源上的协调下，虞超迪及其团队的身影成为任何活动的一道亮丽的风景线。

在今天和明天之间，有一段很长的时间；趁你还有精神的时候，学习迅速办事。为了更全面地接触到公司的各方面，验证其他尚未挑战的方法论，一年之后，在领导的帮助及机会给予下，虞超迪离开车间，成为经营管理部的运营专员，负责战略部署和流程管理工作。沉潜是绚烂前的孕育，是成功前的准备。虞超迪认为“沉下心”是好青年最应该拥有的品质。当下时代，不仅是青年人，许多社会人都比较浮躁，很难静下心来去做自己想做的事。有的人不去尝试，有的人尝试了却没有坚持。“所以我认为我们每一个人都应该具备不怕孤独、脚踏实地的品质。独自上路去看看这个世界，你终将与最好的自己相遇。”

党群文化中心 裘佳娜



# “智能+”元年

## 公牛携手美的开启战略合作加速产业升级

4月23日，公牛与美的集团正式签署战略合作，双方将基于各自优势资源，在智慧家居、智能制造、大数据服务等产品和技术层面，为消费者带来高品质的智能家居产品及服务。未来随着双方业务合作的逐步推进，还将建立高层定期会晤机制和常态性协调机制，实现资源共享，形成共赢互惠的新局面。



### 双方领导签署战略合作协议

继“互联网+”后，“智能+”成为中国经济关注的重点，2019年两会“智能+”首次写入政府工作报告，今年可说是开启“智能+”时代的元年。“智能+”不仅将为社会发展和经济转型注入新活力，也将使人们更快享受到更加智能的万物互联生活。

公牛近年来一直深耕智能家居产品的研究，特别是在智能插座方面拥有较强的自主研发能力；作为全球领先的科技集团，美的拥有50年家电生产制造、技术研发经验和强大的销售渠道，此次双方的合作可谓优势互补：依托美的在智能化模组、云平台、大数据服务等与IOT相关的产品和技术，公牛将进一步完善智能插座、数码配件等硬件产品方面的功能设计及用户体验；同时，公牛的智能化产品也将接入美的智能家居整体解决方案之中，推动美的布局全场景智能终端服务，比如用户在使用非智能家电产品时，可通过使用公牛智能插座，并下载美的旗下智能生活管理平台美居APP，便可实现家电产品的智能化控制。



### 公牛董事长阮立平 发表讲话

公牛依托在插座、墙壁开关等行业的优势，近年来自主研发的智立方USB插座、WiFi智能插座等产品，不仅外观时尚小巧，还能实现对于电器的远程遥控，获得了众多用户的青睐。集团董事长阮立平表示：“随着人工智能、5G等前沿技术的发展，智能家居成为智慧生活发展的趋势。公牛已经拥有较为成熟的产品线，通过与美的集团的合作，我们可以共同为消费者提供更领先的全屋智能家居解决方案，以技术融合让消费者更快更好的享受到智能家居的优越性。”

### 美的集团董事长兼总裁方洪波 发表讲话

“今年是‘智能+’发展的元年，特别是在AI、5G等前沿技术的加持下，美的利用数字化技术实现商业模式的变革，深入挖掘用户的智能化需求。与公牛携手推动国民生活的智能化、物联化，美的将充分发挥在消费电器、暖通空调、机器人与自动化系统、智能供应链等领域的优势，面向用户积极探索全屋智能生态圈，为数亿用户提供领先的全屋智能产品体验和解决方案。”



一直以来，公牛与美的都是各自行业的标杆，相信此次两家的强强联手，会对“智能+”新时代下的中国商业也塑造新的标杆榜样！

联合营销中心 童轶君





# 精细管理 精准决策

## 公司召开 2018 年度股东大会

公司于4月17日在慈溪龙山基地召开了2018年度股东大会，公司股东良机实业、阮立平、阮学平、高瓴道盈、凝晖投资、穗元投资、晓舟投资、伯韦投资、齐源宝、孙荣飞分别委派代表或本人出席会议，公司董事蔡映峰、刘圣松、周正华、曹伟、谢韬、何浩、张泽平，监事长申会员、监事官学军、李雨，高管李国强、张丽娜列席会议。

自2017年12月引入外部股东后，公司股东多元化，本次大会是公司改制为股份公司后召开的第二次年度股东大会。根据《公司法》以及《公司章程》，股东大会作为公司的最高权力机关，由全体股东组成，负责对公司重大事项进行决策，有权选任和解除董事、监事。股东大会分为年度股东大会和临时股东大会，年度股东大会每年召开一次，通常在上一会计年度结束后6个月内举行。

本次召开的是2018年度股东大会，公司全体股东审议并通过了《公司2018年度审计报告的议案》、《公司2018年度董事会工作报告的议案》、《公司2018年监事会工作报告的议案》、《公司2018年度

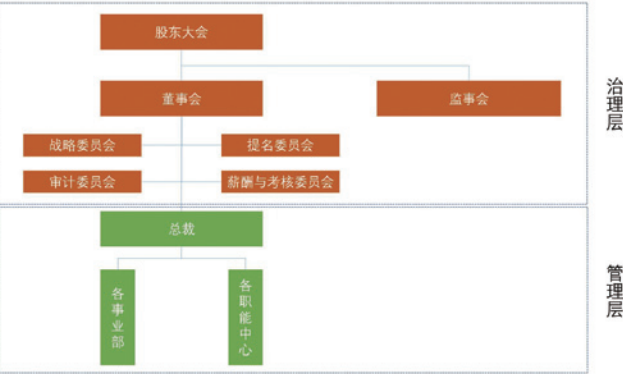
财务决算报告的议案》、《公司2018年度利润分配的议案》、《续聘2019年度审计机构的议案》、《确认公司2018年度关联交易和预计2019年度关联交易的议案》以及《公司2019年理财产品投资额度和审议权限的议案》共8项议案，议案内容涉及公司战略发展、经营管理、财务决算、利润分配、投资理财、内控建设等重大事项，公司董事会、监事会向股东大会汇报了2018年董事会工作、监事会工作的开展情况、总结及2019年计划。出席会议的各股东针对相关事项开展充分讨论，并向公司相关责任人了解情况。

实际上，在本次股东大会召开前，公司已于3月28日分别召开了第一届董事会第六次会议以及第一届监事会第六次会议，就拟在股东大会上审议的议案已进行了充分的讨论和准备，对整个2018年公司治理、发展、经营、管理情况进行了回顾总结。在董事会召开前，董事会审计委员会针对公司2018年财务、审计、内控及2019年预算进行了深入的讨论，董事会战略委员会则针对公司各事业部未来3年战略规划及部署开展了评审。

随着多年来的快速发展，公司已成长作为一家百亿企业，而股东多元化及上市计划的实施，使得我们建立和提升现代化的企业治理及管理能力成为当下需要完成的事项，也是业务持续快速领跑24年的公牛为了“走远路”要打好的根基。目前，公司已建立起了完整的治理结构，并通过《公司章程》、《股

东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、董事会各专业委员会议事规则等制度明确了具体的权责及运作方式。投资者、董事、独立董事在治理层的参与，对公司重大事项的决策提供了更加多元化的信息、资源和专业建议，有效降低了决策风险，并推动决策在更广的层面和平台上落实。

未来，公司将持续对标、学习先进企业的现代化管理，改善公牛基因，从治理、管理两个层面不断提升组织能力，打造



一个业务组合有潜力、持续盈利有保障、治理决策有机制、精细管理有方法、风险管控有体系的公牛。

证券部 黄少鹏







# 校企共建育人才

## 公牛与领誉、宁大科院 开启“公牛学院”战略合作新时代

6月10日，校企共建“公牛学院”战略合作签约暨公牛捐赠仪式在宁波大学科学技术学院（下称宁大科院）析元甫剧场举行。宁波市教育局党委书记、局长朱达，慈溪市市委书记高庆丰，集团董事长兼总裁阮立平、领誉（北京）管理咨询有限公司总经理卢英、宁波大学党委书记薛维海、宁波大学副校长邵千钧、宁大科院院长陈君静等嘉宾出席仪式，共同见证签约。

签约仪式前，宁波大学党委书记薛维海致辞。他表示，公牛捐资助学的义举与宁波帮“爱国爱乡，造福桑梓”的精神相通，校企合作共建“公牛学院”，有助于实现共赢，创造更大的社会价值，为地方经济社会转型发展和创新驱动提供人才支持，为学院向应用型大学转型进行有力探索再添助力。

随后，公牛、领誉（北京）管理咨询有限公司同宁大科院签订共建“公牛学院”战略合作协议，标志着“公牛学院”正式落地宁大科院。三方将本着“平等互商、协同育人”原则，深度对接人才培养的战略需求，不断深化全方位合作，实现优势互补、互利共赢。

公牛、慈溪市红十字会与宁大科院共同签订捐赠协议，并捐赠支票。本次，公牛向宁大科院捐资3000万元，用于支持校园建设、奖教奖助学和高层次人才提升计划，为打造一流现代企业人才成长摇篮提供经济支持。

阮总在讲话中表示，本次三方合作共建“公牛学院”，是一次思路创新、机制创新的成果。公牛的愿景是让每一个“公牛学院”的毕业生成为精益运营专家，让“公牛学院”成为中国精益运营实践与方法论的研究和教学中心，培养出一批掌握和拥有世界级精益运营方法论及经验的中高级管理人才。我们非常庆幸有两个志同道合的合作者，也非常感谢市委、市政府及各级领导的支持，特别是在引进和建设慈溪第一所大学过程中所付出的艰辛和努力。

宁波市教育局党委书记、局长朱达强调，三方共建公牛学院，合作培养应用型人才，是宁波市高校深化产能教育融合的生动实践，也是宁大科院深化校地合作、融入慈溪发展的有利举措。他相信，宁大科院能为推动宁波高等教育高水平发展贡献“科院力量”，为加快大学与区域的深度融合提供“科院经验”。

慈溪市市委书记高庆丰发表讲话。他提出，科院迁建办学为慈溪百万市民圆了“大学梦”，此次三方合作办学必将推动产学研深度融合，持续释放创新创业动能，不断提高教育教学质量，为慈溪区域发展注入强劲动力。同时，慈溪市委市政府将继续秉承服务理念，鼓励引导更多慈溪企业与科院开展合作，努力为各方发展提供最优质、最高效的精准服务，祝愿三方共建携手并进。

宁大科院院长陈君静向阮总赠送对联。上联：公才创业好行善，下联：牛角挂书知感恩，横批：凭德而立。

公才，指与三公（古代辅佐天子的三个官职的合称）相当的才能。牛角挂书，指隋朝李密好读书，放牛时把《汉书》放在牛角上。上句言公牛阮总艰苦创业，积极从事公益活动，下句言学生要勤奋学习，感恩知报。横批凭德而立反读谐音为“立平”。

根据协议内容，“公牛学院”将采用“2+2”培养模式，理论课程在宁大科院或公牛完成，相关实践训练在公牛完成，前2年学生在原专业完成相关课业，后2年在“公牛学院”完成复合型理论与实践培养。符合毕业及学位授予条件的，授予本专业毕业证书、学位证书及管理学辅修学位证书。

借“公牛学院”东风，三方将就市场前景、项目管理、人才培养、产品孵化等方面进行持续交流，培养、筛选出适合公牛未来发展的基础技术、管理人才，为基础岗位输送新鲜血液，通过强化校企合作，精准输送人才，共话协同育才新建设，打造浙江智造强省梦。

党群文化中心 余京遥





# 中建三局二公司&公牛集团 战略合作协议签约仪式



## 强强联合 公牛牵手中建三局二公司深化工程项目布局

6月20日，公牛与中建三局二公司签署战略合作协议。此次合作将充分发挥彼此在各自专业领域的优势特长，依托中建三局在城市基础建设领域的综合实力，融合公牛在技术研发、品质管控、专利储备等方面的产品优势，实现产业链范围内的强势联合。

公牛自创立以来，始终专注于以转换器、墙壁开关为核心的民用电工产品的研发、生产和销售，产品广泛应用于家庭、办公等用电场合，在市场推广过程中，公司积极在精装房领域选择优质的行业合作伙伴，目前已与融创地



产、合景泰富、奥园地产、祥生地产、宋都地产等多家房企达成深度合作。

董事长兼总裁阮立平表示，多年来，集团在政府公共建设、地标性建筑等地方性工程上取得一定的建树，在泸州机场航站楼、山东济南报业大厦、南方科技大学行政楼、南南铝业等高规格项目的配套合作让公牛产品收获了良好的社会口碑。中建三局二公司作为央企及行业翘楚，口碑和实力都为业界标杆，双方的长期战略合作，将会进一步提升公牛品牌在行业内的知名度，也让更多家庭、商务用户能够体验到安全可靠的公牛产品。

中建三局二公司自1954年成立于重庆，1973年从贵州移师湖北，现总部设在湖北省武汉市，是世界500强企业——中国建筑集团有限公司旗下重要骨干成员。公司目前在全国20多个省（市、自治区）承担施工任务，并在印尼、也门、科威特、越南、柬埔寨、巴基斯坦、迪拜等国家和地区承担工程建设、总包管理等业务。

中建三局二公司董事长、党委书记樊涛生首先转达中建三局陈华元董事长的问候，并表示公牛是知名行业翘楚，“专业专注、只做第一、走远路”的企业精神又与局“争先”文化、公司“铁脚板”精神高度契合，双方具有广阔的合作前景。樊涛生指出，敬佩之余要学习公牛“走远路”的精神，更要学习坚守与理性相结合的企业品格，并要求该项目团队用优质履约回报业主的信任，与公牛形成长期全面的战略合作伙伴关系。

在发布会现场，合作双方还围绕战略合作协议，就成立对接工作组、创新战略合作模式、全产业链采购合作等方面展开深入沟通。未来两家公司将本着“平等互利、相互支持、长期合作、共同发展”的合作原则，实现优势互补，不断提高双方行业竞争力，共同进行市场开拓，实现互利共赢。

联合营销中心 童轶君





# 业绩为王 艰苦奋斗 创新变革

## 记 2019 年五金渠道营销系统第一季度经理述职会议

4月1日-4月3日，公牛集团五金渠道营销系统第一季度经理述职会议在慈溪沈师桥大酒店隆重召开。来自全国各区域的37名区域经理应邀参加。转换器事业部总经理谢维伟、LED经营管理部总监郑茂宝、五金渠道营销系统总监刘建成、营销经营管理部总监袁越旺、转换器品牌与产品策划部经理刘瑞军、LED品牌与产品策划部经理潘皎、LED品牌与产品策划部产品经理雷肖肖等公司领导列席参加。

本次会议为期三天，会议内容有：区域经理述职、五金渠道营销系统第一季度工作总结及下阶段工作部署、点子工厂颁奖、汇联易培训、PSP培训等。

大会首日，在激情澎湃、振奋人心的“公牛之歌”旋律中正式拉开帷幕。会议首先由转换器事业部总经理谢维伟为述职会致辞。谢总表示，转换器第一季度任务基本达成，但我们的全年目标是两位数增长，只要我们按照自己的节奏发展，一定能完成今年的销售任务。为保证转换器两位数增长，我们要稳定强势市场占有率，加大力度挖掘弱势市场；在确保强势渠道

度重点工作规划等内容作了详实精彩的汇报。领导们的点评一针见血地指出区域现存弊端及亟待改善的问题，深入浅出地分析市场现状，并且结合公司发展战略以及各区域的实际市场情况帮助区域负责人梳理思路，提出合理化的措施建议。

除了区域经理的述职汇报，五金渠道营销系统总部各部门经理也作了第一季度部门的工作汇报。汇报过程亮点频现：转换器第一季度任务达成率101.4%，重点产品达成率109%，整体累计同比增长3%，重点产品累计同比增长25%；LED推广取得重大突破，LED销量达成率100.2%，同比增长52.2%，整体同期来单数量增长58%，金额增长51.8%，公牛LED向成为行业顶尖品牌的目标迈出坚实的一步；微信、抖音等自媒体推广成效显著，访问量、参与人数直线上升，热点话题营销刷爆朋友圈；“百团大战”亮剑行动继续进行，使区域人员强化了自身的销售技能，经商务得到有效辅导，市场基础得到进一步发展；LED独立运营也取得较好效果，LED销量同期出货增长



的同时，重点关注、加大力度开发新渠道；积极思考有效的方法把重点产品及新品推向市场。

总结过去、规划未来，五金渠道营销系统迎接挑战，奋斗不息！会议首项议程由37位区域经理进行第一季度述职汇报，各位经理从销售业绩及各主项工作达成、市场问题分析及建议、亮点展示及经验分享、团队结构及梯队建设分析、第二季

60.5%，转换器销量同期出货增长27.6%，LED及转换器销量均得到较大提升。

利用这次难得的机会，五金渠道营销系统还邀请了集团中心核算课长沈科伟课长做关于“汇联易系统”的培训。3月1日营销人员开始正式使用汇联易系统，为使区域营销人员更好地了解汇联易操作系统，沈课长细心地介绍了汇联易操作系统，

并针对大家提出的疑问和大家对汇联易系统的改进建议做了讲解，并说明后期会将培训中未解决的问题带回去进行处理跟进。

持续改善是企业管理的基本要求之一，在持续改善时，我们需要一个科学有效的流程来解决现状与目标之间的“差距”，而PSP（problem solving process）就是一个很好的问题解决流程。本次会议邀请了LED经营管理部总监郑茂宝来为营销

谢。他们奔走在市场一线，用心聆听终端客户的产品建议，用一双慧眼去发掘产品改善点，坚持不懈地在产品改善的道路上挥洒汗水，使产品的功能、设计得到升华。接下来便是“风尚改善奖”的颁奖仪式，正是他们的付出，让大家懂得了产品改善不是一句口号，而是不折不扣的行动！

为更细致的帮扶区域人员，给予区域人员更多的上升空间，提供更多的培训、赋能机会，联合营销中心五金渠道营销



人员培训讲解“PSP—问题解决流程”。郑总从分析树、因果链、团队协作、PSP问题解决流程的步骤（定义问题、分析问题、验证对策、维持方法）详尽风趣而又不失专业地为大家讲解了PSP的整体流程。大家对PSP工具的运用有了更加深入的理解，在今后的工作中能通过PSP更加准确地把握问题点的主要矛盾，挖掘根本原因，实施有效对策并达到期望的效果。

为了激发各区域的工作激情及创新力，会上对在2018年输出优秀点子的区域经理及优秀个人进行了表彰并颁发了荣誉证书及小礼品。点子工厂不断创新，点石成金，2018年共收集了点子200余个，其中不乏许多具有实践意义并被运用推广的金点子。2019年点子工厂也将聚齐全体营销人员的智慧，挖掘优秀人才，将好的方法方案传递至全国各地。

2019年第一季度挥手已逝，繁忙中总有一些人值得我们感

系统设立六大区，会上由五金渠道营销系统总监刘总为六大区进行授旗，六大区大区经理及区域经理立下“军令状”并当场宣誓：坚决响应公司号召，坚持业绩为王、艰苦奋斗、创新变革，为2019年目标达成不懈努力，言出必践，使命必达！

会议最后，刘总就五金渠道营销系统第一季度工作及下一阶段规划部署作了总结性、建设性的发言。刘总表示，要学会学习和分享，有好的点子和经验一定要释放出来，供全国学习；渠道精细化及市场差异化管理是接下来要重点关注的事项，我们要保持核心优势，通过促销来管理竞争激烈市场，并加大力度挖掘新渠道、弱势市场。至此，2019年五金渠道营销系统第一季度经理述职会议顺利落幕。相信在公司领导和各位营销精英的努力下，五金渠道营销系统必将圆满完成下一阶段的各项任务，能更坚定的前行，取得更加辉煌的成绩！

联合营销中心 俞蓓蓓



# 春雷一响 黄金万两

## 记 2019 年墙开事业部“春年”总结会



4月10日下午，墙开事业部2019年“春年”总结大会在龙山绿草苑隆重举行。出席本次会议的有：公牛集团董事长兼总裁阮立平、墙开事业部总经理周正华、集团研发与技术管理中心副总裁兼研究院院长申会员、集团营销副总裁李国强、集团财务与风控总监（现副总裁）张丽娜、供应链中心采购认证管理部总监潘晓霞、集团经营管理总监郑立荣、集团人力资源总监夏志强及集团和墙开事业部各业务领导、流程主负责人、驻外销售大区的战士们。

天下武功，唯快不破，快人一步，往往领先一路！会议开始，由专业市场渠道营销系统总监张晶晶向在座的各位领导分享，在刚刚过去的春雷行动中，墙开的销售团队是如何创造了17.25亿的营销奇迹。

张总分享完以后，华南战区付小峰司令、华中战区宋勇飞司令、华中战区刘建明司令以及5大办事处经理跟在场同事分享“春年”大胜的经验以及对于“夏年”的展望。创新的模式，极大的考验了后端的快速反应能力

以及支持力，墙开事业部经营管理部总监贾磊从财务工具创新、数字管理等维度跟我们讲述了这些幕后英雄是如何为后端的成功保驾护航的。

聆听了春雷行动的总结报告后，接下来就进入了本次会议最隆重的环节：颁奖典礼。本次典礼共揭晓颁发16个，分别由集团领导现场拆开信封，揭晓获奖名单。16个奖项分别是：最佳策划奖、最佳特效奖、最佳场务奖、最佳监



制、最佳编剧、票房统计奖、影院稽核奖、最佳主演、春雷最佳男演员、春雷影帝、最佳投资人、最佳制片人、最佳导演奖以及三个团队奖。每一位获奖者都获得了精美的礼品，并为部分功勋卓著的员工颁发了“奥斯卡小金人”奖杯，沉甸甸的奖杯既是此刻他们荣誉的象征，也是今后拼搏奋斗的动力！

典礼结束后，阮总、周总以及李总纷纷做总结讲话，他们充分的肯定了墙开事业部在一季度取得的成绩，同时也对我们接下来的工作提出了更高的期许！

在会议的最后，增加了一个特别的环节，由周总、李总、申总以及墙开事业部高层领导上台宣誓，向阮总及集团的各位领导作出郑重的承诺：墙开铁军，王者之师，勇往直前，势不可挡！

墙开事业部 汪洁



# 雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

## 记数码营销区域经理一季度会议

春回大地，万物复苏，数码渠道营销系统一季度区域经理述职会议如期而至。公牛数码全国各区域营销将士从五湖四海出发，在鹏城深圳集结，共同总结一季度的工作，规划下一阶段的方向与重点。数码事业部总经理王清旺、数码渠道营销系统总监崔杰、营销经营管理部总监袁越旺、经营管理部经理夏冰、营销财务、产品策划、客户服务部等各部门人员出席本次会议。

会议伊始，由数码事业部总经理王总进行大会致辞。王总向全体营销将士描绘了2019年全年产品线的宏伟蓝图，并且就2019年的目标，向广大营销将士表达了殷切的期望。王总表示将从生产和研发层面全力支持一线营销将士，使市场不再有后顾之忧。

季度会议既是述职会议，也是交流平台，加强各区域、各部门、各级人员的交流与学习是本次会

议的主旨。王总致辞后，数码营销各区域经理就一季度工作总结暨二季度工作规划分别进行了精彩地述职，同时也穿插了各个职能部门提供的干货培训，为日后工作打下夯实的基础。

灵活变通，不拘泥于形式，高效的执行力是河南区域给大家的第一印象。河南区域在2018年上半年经过了短暂地调整之后，一骑绝尘，一度领跑全国市场；稳扎稳打，高效执行是河北区域的座右铭，2018年直至2019年，河北区域一直处于全国第一梯队的位置，守正出奇的河北区域一直带给我们惊喜；不惧挑战、推陈出新是上海区域不变的信念。地处魔都上海，机遇与挑战并存，整合各路资源，呈现出不同的风采。2019年一季度上海也是领跑全国市场的“一员”，给全国经销商树立了很好的榜样。同时，天使投资人、城市合伙人方案更是让众多与会人员眼前一亮。



在聆听每个区域精彩的报告之后，王总、崔总等领导就报告内容进行了详细的点评，既肯定区域的成绩，也提出了新的挑战，给营销将士指明新的奋斗方向。在各区域经理述职过后，随即由经销商发展部主管封志宗就《提升终端售卖能力—鸳鸯刀法》进行宣讲培训，本次宣讲培训得到了在场所有人员认可。就如何保持团队的廉洁自律，如何督促团队成员全力以赴的作业，经营管理部管理监察课长马建勇关于《廉政与考勤制度》再次宣讲。随后，产品策划部经理谢飞、客户服务部经理崔孝发等就各部门的重点工作周知并答疑解惑。

片刻之后，崔总对数码营销一季度工作进行总结，要求全体人员最先要理清思路，区域经理的第一责任是提升人员能力；提升团队士气，激发人员积极性是当务之急。在市场营销方面，合理利用公司资源，整合“春耕”促

销、展架激励方案带来的各种资源，帮助经销商理清思路，帮助终端改善零售环节，最终实现“终端赋能”。与此同时，崔总也对区域营销人员提出了明确的要求——要学会使用工具：PSP问题分析法、“六脉神剑”配送访销模式、借力营销的方法论都是十分有效的工具和方法，所有营销人员都必须熟练掌握和使用，才能指导自己的工作高效而持续。崔总个人分享，面对逆境，有放弃者、扎营者，也有攀登者。培养个人逆商，才能不断成功。用逆商去改变二季度实现销量翻番。另特别提到《高效能人士的七个习惯》一书希望各区域经理能践行其中的理论对工作和生活产生指导意义。最后，王总就此次会议强调：改变从即刻开始。

随即，王总、崔总、丁经理带领全体人员就二季度目标进行宣誓，2019年数码要做到行业第一，全体人员精神振

奋，为目标而全力以赴。

会议末，各级领导人对优秀的个人与团队举行了颁奖仪式，鼓励先进，表彰个人。对过去的一季度为公司贡献新方法“点子”的人员进行了表彰，同时也为一季度积分制管理的先进个人与集体颁奖。

回顾过去，19年一季度，公牛数码线下销售同比增长了47%！成果是显著的，但是，在份额高达400多亿的数码配件市场里，这确实还不够出众。来到深圳，这个亚洲最大的手机配件集散地，我们看到，数码配件的潜力和可能是无限的，我们还需要加倍努力！距离我们线下品牌数码配件市占率第一的远大目标，我们还有很长的道路要走，但是我们底气十足，信心更是十足！无他，只因为我们是公牛数码！

联合营销中心 叶周璐





# 多元营销 玩转数码

## 记数码扫码 100% 活动

为了创新推广模式，不断升温数码配件销售氛围，5月15日，数码渠道营销系统在龙山基地举办了“扫码100%中奖！赢5G华为手机！”活动启动仪式，并在仪式现场发布介绍了两款新上市的数码配件产品。特邀集团董事长兼总裁阮立平、今今乐道读书会联合创始人、总裁何伊凡、美的集团高旭经理等相关领导嘉宾出席本次启动仪式。

启动会伊始，数码渠道营销系统总监崔杰对从2016年公牛数码发展至今的历程做了总结，提出在新机遇及新挑战下，数码营销团队通过调研、分析，独创了公牛特色的线上线下融合的O2O扫码抽奖分享推广方式，给数码配件销售带来了极好的宣传效果及影响。

随后，数码品牌与产品策划部谢飞经理对两款新品进行详细的介绍。10系列轻薄充电宝的充电速率进一步提升，采用高阻燃PC材质，保障充电安全基础上，重量仅为200g，厚度仅为13.8mm，轻薄便携，开启移动充电新体验。20系列大容量充电宝，采用锂聚合物电芯，安全又耐用，大容量设计，一次可提供充满6次iPhone8的服务，转换率高达90%。电路板的过温保护，让用户安心使用。

公牛数码对产品进行着持续的探索创新，使其更加迎合消费者对“安全、轻便、大容量”的需求，相信随着这些新品的推出，公牛的数码配件产品线将更加满足市场不同消费能力的客户群体。

在分享环节上，今今乐道何总表示，作为使用公牛产品的客户之一，在今天的参观、交流中感受到公牛人给予的极大热情。同时，公牛工厂的自动化程度和对产品场景的深耕细作，为广大终端使用者打开新世界的大门。近年来，技术革新带来了许多改变，对基础设施有了更高的要求，5G、人工智能、物联网等等诸如此类的新“元素”正在影响着每一个消费者，每一个企业，而公牛正处于革新浪潮之中。作为浪潮的推动者与追随者，公牛秉持着低调与执着的初心，踏实前行，期望公牛不仅能做电与人的连接，更能成为现代和未来的纽带。

集团董事长兼总裁阮立平强调，随着科技不断进步，数码配件的力量不容小觑。此次非常荣幸能够得到美的、今今乐道两位合作伙伴的大力支持，希望通过此次跨界联合，将简单的商业行为转换为方式、形式的创新。在顺应市场需求的同时，不断完善公牛数码配件的功能，为用户带去更便捷、更智能的体验。



随后，阮总、今今乐道何总、美的集团高经理及集团高层进行拆盒，为大家展示本次活动的奖品，并扫描促销活动二维码，进行首次活动参与，标志着“扫码100%中奖！赢5G华为手机！”活动正式开启。与此同时，三个线下活动区也热闹非凡，现场员工积极参加游戏，购买内销产品，为数码配件营销造势！

本次活动，公牛与美的集团、今今乐道达成合作，用特等奖华为手机强力造势。三大品牌强强联手，这不仅仅是简单的商业跨界合作，更是营销模式的不断创新与突破。随着全国各个区域市场终端的不断参与、分享推广及新品的不断进店，相信公牛数码配件的促销活动定能掀起一股热销的狂潮！

党群文化中心 黄杜阳



# 春耕“集盒”擂台鼓 “六脉神剑”扫千军

## 数码渠道营销系统 2019 春耕行动圆满结束

4月30日，数码渠道营销系统为期两个月的“春耕集盒”活动完美落幕。作为第一季度的主推活动，活动宗旨为进一步提升终端店主首推度，加强市场氛围建设，提升动销。全国27个区域两两PK，在你追我赶中，不断超越自我，为团队荣誉而战，表现出了团队强大的凝聚力及强烈的使命感。

此次活动以终端集盒、经销商参与率、销量这三方面作为评分依据考核区域，每天进行评分并制作龙虎榜，定时下发催单令，以督促区域及时下单，三次下发催单令后仍未下单的经销商，将回总部进行培训。总部每位同事也积极参与到此次活动中，将整个总部行政人员与基层一起捆绑，共同奋斗。大家各自盯紧自己负责的区域，给予区域及时有效的数据并提供各方面的支持。活动中经销商对每个终端售点进行活动告知推广，且经销商及其业务人员将参与活动的每家门店在朋友圈及微信群内及时分享，提升活动氛围。



在春耕过程中，涌现一些较为优秀的团队，他们才思泉涌，想出各种方法去拉动活动氛围。如苏北区域为提升经销商参与活动气氛，将经销商进行排名，最后评选出前三名和最佳借力营销奖。期间难免会遇到困难，此时区域从“找出问题、分析问题、解决问题、解决后效果评价”这四方面着手，使问题得到很好的解决。如安徽区域蚌埠、宣城客户库存系数较高，市场出货不理想，经销商资金压力大，针对此问题，团队通过制定合理的促销活动政策，提升降库能力。

春耕活动形式丰富多彩，各区域以长图或H5的形式积极踊跃提报战报，总部对优秀战报及时分享，针对执行过程中好的方法、方案（不限于谈判话术、执行方案、造势手段）进行总结与提炼，由点及面，全方面进行经验分享，给大家带来思想的启迪与碰撞，更快提升动销以达到目的。

在活动最后一天，大家仍全力以赴，有些区域旗鼓相当，有些相差甚远，他们之间的PK是一场激烈又精彩的“角逐”与“撕杀”。有些区域在活动的初期一直处于落后位置，最后突破重围，抵达胜利的彼岸，这是努力、智慧和策略的结晶。

截止活动结束，浙西、黑龙江、苏南、鲁西、河南、上海、湖北、辽宁、江西、晋蒙宁、云贵、广西、四川在两两区域PK中获得胜利。最终，获胜的区域以排名为基准，以不同额度的奖金进行激励，并颁发奖状以兹鼓励，同时合影留念。

感谢本次活动中所有辛勤付出的人员，是他们的辛劳与汗水才能换来此次活动的圆满成功。在今后的活动中，我们将继续努力前行，“只有极其努力，才能看起来毫不费力，最后攀登高峰”，相信公牛数码将走向更加美好的未来！

联合营销中心 岑逸婷



# “变废为宝” 引领行业 营销铁军 创造非凡

## 五金渠道营销系统市场报道

五金不怕远征难 万水千山只等闲  
带领全国经销商 引领行业搞置换  
五月注定不平凡 佳绩频传战果强  
更喜全军 P K 赛 挥汗过后尽开欢

这首诗道出了整个五金渠道营销人员的心声，道出了辛苦与喜悦，奋战2个月为“变废为宝、绿色置换”活动拼尽全力，获得了前所未有的成功。实现销售3个亿，创造了一个个市场奇迹！

### 变废为宝 公牛变中有道

“置换”其实并不陌生，照明行业中友品厂家包括LS、OPPLE效果不佳，五金渠道营销自2019年年初经过多次验证和完善，于4月确定“变废为宝，绿色置换”方案，抓住终端店主的两大核心需求：一是从经营角度出发，处理卖不掉的库存，让店铺持久发展；二是从服务角度出发，让库存结构合理化，因此激发市场真正蕴含的巨大潜力。

### 营销总监躬擐甲冑 指挥有方

工欲善其事，必先利其器，五金渠道总监刘建成带领全国六大战区誓师，“六剑齐发”，带动所有营销人员全身心投入，制定PK激励方案，同时强调营销人员为经销商团队树立帮扶计划，分组PK、精准售点，灵活运用“谈判六步法”来快准狠地拿下客户。为了能取得更好的效果，执行中不断进行总结纠偏，最后强调信心比黄金更重要！



深圳开启第一场百团大战之特种兵作战，通过LED置换2天突破**100万**，实现历史性的突破。



公牛转换器营销百团大战 华东战区—无锡战场 2天LED销量 **430万**

置换情况实时报道、H5宣传，激发团队荣誉感；上海、广州、无锡三个市场先后突破**400万**。

济南继3月促销实际出货200万后，5月鲁西团队，3天再次刷新历史，实现**580万**出货。

公牛转换器营销百团大战 华东战区—济南战场 3天LED销量突破 **580万**

百团大战特种兵作战 华南战区—东莞战场 2天LED销量突破 **942万**

东莞团队经过半个月的精心准备，一击即中，刷新全国历史，实现**942万**出货。

### 营销铁军 百团大战 激情五月天

从4月中旬开始，由点带面，率先带领深圳打响第一枪，紧接着上海、无锡、成都、济南等大城市积极响应参与。从2天出货100万到400万、580万、942万……甚至超过全年销量，记录不断被打破！5月开始，百团大战全面联动出击，置换之风席卷全国，捷报频传！



营销人员连续无休作战半个月以上，清晨6点就开始拜访客户，就算发烧还坚持在一线，深夜还在微信群内分享成果，凌晨1点还在做团队总结，只为赢得这场战役！



### 市场奇迹 经销商团队感慨万千

全国第一的东莞市场就爆出2天销售942万的佳绩，这是市场长期耕耘的结晶，是营销团队帮扶和准备的回报，是置换方案有效的有力证据！

经销商如此感谢道：“为了一个很难实现的梦想一群人憋着一股劲，最终所有人都参与创造奇迹的诞生，只要你敢想没有做不到！”鲁西团队也取得了傲人的成绩，他们感慨：“疯狂的五月，7个人纵横2000公里，征战5个市场，持续作战20天，只是想证明我们可以！”

### 行业高关注 引领置换风

这次战役战果显著，引起中国照明行业主流服务平台—大照明的关注，在文章中认可公牛能坚守产品品质底线，合理设置各级产品价格，保证置换的货品可以长足于市场销售。置换是公牛LED发展史上浓墨重彩的一笔，引领了行业新风尚，友品FSL、OPPLE、XQG、MLS等纷纷开始效仿出击，我们必将继续捍卫成果，续写辉煌！

联合营销中心 王慧



# 特战精英市场亮剑 肩负使命奋勇向前

这不是《士兵突击》里的老A，也不是《我是特种兵》里的红细胞，而是公牛营销团队里的特战组。他们拥有高涨的热情，将公牛踏实肯干的传统带到终端；他们还具有强大的市场运作经验，可以解决各种市场疑难杂症；他们还是一个强大的组织，不仅有响亮的名字，更是肩负加快区域市场推进的工作任务。

“用规划、抓重点、找方向、得结果”是特战组巩固市场基础工作的实施方针。为了激发区域工作积极性，特战组以办事处为单位相邻4个区域为一组，进行高强度的28天无休作业，在每个区域轮流开展为期7天的地毯式活动。特战组的队员们都是从区域内选拔出来的精英，他们每一个人都有强项，能为区域市场出谋划策。

面对严峻复杂的市场环境，特战组

每一名队员的目标是一致的，就是加快区域市场推进工作。在行动中特战组的组员们秉承着相互学习、团结合作、磨练毅力、提升工作思维的精神，通过到一线终端门店清理展柜，讲解品牌理念，培训产品知识，开展团购、小区推广等终端活动，进一步的调动经销商业务团队的积极性。同时，特战组在行动的过程中就专业市场、乡镇、门店广告投放，门店写真、喷绘、刀/吊旗等进一步提升都提供了专业意见，受到分销商的一致好评。

市场推进是一场战争，还是一场旷日的持久战。公牛营销系统通过这次特战组的行动带动经销商的作战热情，在全国范围内掀起了一场特战运动。也是通过这种区域间合作提供专业服务和全称指导的形式，加强区域间的合作和促进，实现区域共赢。

联合营销中心 单铃铃



## 时刻守护 用电安全 新余市“一米安全区打造”

为了进一步提升断路器在新余的市场份额，挤占竞品生存空间，新余市5月份对终端门店断路器展示进行了升级改造。结合公司对一米安区的打造部署要求，新余市从两方面下手：一是在店外宣传，通过在显眼位置进行断路器海报的张贴、广告展示，在进店前营造断路器销售氛围，加深顾客进店后的品牌和产品印象；二是通过店内陈列升级来凸显产品定位和理念，包括新陈列架投放展示，货架1米安全区打造陈列。

据统计，5月在新余市新投放了30个展架，获得显著的成果。首先，展架的新投入加大了断路器在店内的宣传推广，提升了业务人员的销售信心。其次，通过陈列工具，每家断路器备货突破5000元以上。最后，好的陈列工具，有利于分销商货物的存放与业务员盘点、跟单。

通过货架1米安全区的打造陈列，一方面，柜台贴、货架贴等断路器广告元素实现全覆盖，吸引眼球；另一方面，一米陈列规模和集中陈列，挤压了竞品，可以提升在客户处的终端成交，也增加了分销网点的备货金额。借助这两种方式开展打造，新余市5月断路器的出货突破10万元。相信，在结合好的价格利益保护和终端形象展示，加上终端市场不断改进，断路器的销量一定会稳定持续增长。

联合营销中心 徐发海





# 武林争锋 问剑论法

## 记终端门店拜访大赛及销售话术 PK 大赛

公牛装饰开关

武林争锋

门店拜访大赛

参赛对象

全国客户经理

参赛形式

以视频形式参赛，参赛人员在终端门店录制拜访视频，期间贯穿门店拜访三步

步骤，时长不得超过30分钟。

大赛赛程

4月12日 办事处初赛

4月16日 大区复赛

4月19日 总部决赛

大赛奖励

第一名	计2次集体三等功
第二三名	计1次集体三等功
参与决赛人员奖励	数码礼盒套装1份/人

成功的销售离不开终端拜访和销售话术，终端拜访能加强与终端的紧密联系，而销售话术则是潜意识说服直接促进成交。为了提升营销人员在日常工作中对终端拜访和销售话术的执行和培训，强化经销商业务和人员的营销意识，特此墙开开展了终端门店拜访大赛和终端销售话术PK大赛。

终端门店是直接成交的场所，是千万企业的必争之地，业务人员也是绞尽脑汁要跟终端老板打好关系。为了更好的树立公牛形象，提升拜访的效率，总部在此前的业务人员拜访的经验下梳理出了《门店拜访3步骤》。

《门店拜访3步骤》细致的从到门店开始进行一步步的梳理，详细的描述拜访的基本要点，可以总结为“2看1做”。首先，看店外。对门店外部的广告进行稽核，查看广告是否完好，有无褪色等问题。同时也进行户外广告、店招、发光字等广告位置的开发。其次，看店内。对门店内部的陈列、展品展示规范性进行检查。同时根据店内的陈列做位置调整，扩大展示等方面的陈列提升。最后，做沟通。这一步至关重要，是了解问题，及时解决的重要手段。也是企业向终端门店传达销售方向的快捷途径。

而本次大赛则是围绕以上方法进行实地开展，业务员通过实际的拜访将步骤落实到位，并录制视频进行评选。经过办事处初赛，大区复赛，总部决赛三论角逐，由华中大区宜昌办韦彦兵，华东大区洛阳办牛盼盼、张磊获得本次大赛前三名。

终端门店的拜访的规范可以提升品牌形象，而终端门店的销售话术则是直接影响消费者，影响产品销量。这“最后一米”临门一脚的战场异常热闹，门店的店员也是各出奇招。销售业绩好的店员一定是顶尖的说服高手。他们在销售过程中更多的是让消费者认同公牛，接纳公牛，最后达成成交的目的。

销售的过程既是说服的过程，拥有着一一种神秘的无法抗拒的力量。本次销售话术PK大赛发动墙开网点分销商/店员来参与，旨在让终端人员能够说到顾客心里，让他们认可公牛的产品。总部在此前的业务人员的经验下梳理出了《销售话术2+3》。

《销售话术2+3》主要是通过品牌2句话和产品3句话来凸显公牛产品的竞争优势。也通过简洁明了的词语概况公牛的软硬件实力，简单易懂更好记。

品牌二句话:

- 1、国内畅销开关品牌，专注开关插座10多年。
- 2、要好的，就用公牛。

产品三句话:

- 1、耐用，铜合金组件有硬币般的镀镍保护层，不生锈、更耐用（不含G09、G32、组合插座、118型 多位连体型插座功能件）。
- 2、好用，五孔大间距，二三插同时用，“不打架”。
- 3、安全，安全保护门，防止儿童误触电。

说话是一门艺术，关键时候说对话不仅能成单，更能成高价单！本次大赛的重点是让终端分销商、店员能够熟练掌握销售话术，融会贯通到与顾客的对话中。结束一味向顾客推销产品，却忽略顾客想法的做法。通过一些语言技巧站在顾客的角度考虑问题，从而让顾客自愿选择公牛产品。

这次大赛也受到了各个经销商的重视，他们都纷纷请业务人员进行私下培训，参赛的人员则是用心做好笔记，根据不同的场景进行模拟。经过经销商初赛、办事处复赛、大区复赛、总部决赛4大环节，最终一等奖由银川市施蒙雨、北京市许丹萍、哈尔滨市李哲获得；二等奖由烟台牟平区孙亚楠、商丘市张东林、来宾市卢舟、宣州市邓友诚、赣州市刘翔连获得；三等奖由新余市钟梅花、十堰市常小丽、大同市马铁英、运城市马杰、福州市林欢、沈阳市徐冉冉、遵义市杨梅获得。

墙开营销系统（现专业市场渠道营销系统）希望通过终端门店大赛和销售话术PK大赛，让在一线作战的将士展现个人的魅力，对门店拜访和销售话术的执行能力，大家互相学习，取长补短，以更加积极的心态，向上的态度和优秀的话术，投入到新一轮的工作中去，为公司未来的发展贡献自己的力量。

联合营销中心 单铃铃

公牛装饰开关

问剑论法

终端销售话术PK大赛

参赛对象

公牛墙开网点分销商\店员

参赛形式

以视频形式参赛，参赛人员在终端门店录制推荐公牛开关产品的视频，其中贯穿销售话术（品牌2句话，产品3句话）及销售技巧，时长不得超过10分钟。

大赛赛程

4月16日 经销商初赛

4月19日 办事处复赛

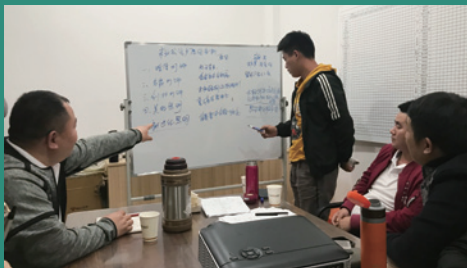
4月20日 大区复赛

4月23日 总部决赛

大赛奖励

分销商	第一名	3名	现金5000元/人
	第二名	5名	现金3000元/人
	第三名	10名	现金2000元/人
参赛奖励	第一二三名	18名	数码组合套装1套
推荐奖励	第一二三名推荐经销商	18名	数码组合套装1套
	第一二三名推荐办事处	/	获得三等功1次（不累计）





一天24小时，1440分钟，86400秒，长期坐在办公室享受“两点一线”节奏的我们，或许习惯了面对电脑和各种报告、方案、规划打交道，漫长的8小时在飞快地敲击键盘中悄悄流逝。

在公牛，还有这么一群人，早上还没等发令枪似的闹钟响起就醒来，还未出门脑海中已规划了一天的行程安排，有时难得的周日也会被客户一个电话开始忙碌起来。多变的客户，接不完的电话，做不完的活动，不计其数的头脑风暴，源源不断的信息输出……他们是奋战在一线的营销人员。

深知营销人员作为主力军，在稳固、开辟市场上发挥着不可替代的作用。为了加快公牛LED事业的发展，孕育一批精通LED业务的火种，联合营销中心灯饰卖场渠道营销系统于4月、5月在各区域陆续开展集中作业，通过对现有网点的维护升级，新网点的开发来快速提高营销人员、经销商团队的整体业务能力。

### 马不停蹄 | 公牛超人的“13个小时”

那么集训究竟是如何开展的？营销人员的一天又是如何度过的？我们跟随南京办的刘彬经理和江阴办的经销商团队在4月26日当天走访了城区的多个市场，深切地体会到了驻外营销人员的艰辛。

清晨伊始，刘经理和5位业务人员早早地就在江阴经销商办事处开始了一天的工作，从准备物料到开早会明确当日的目标和任务，然后紧锣密鼓地装车出发。他们知道，时间不等人，早一点出发，就能多跑几家店，或许就能早别人一步拿下订单，他们在江阴的大街小巷奔波，每分每秒都在为产品铺市而战斗！

按照平日的工作强度，在一天的走访中，除了严格按照“拜访八步骤”的操作流程来，还要完成12个拜访，拿下不低于2000元的订单。而现在进行的集训更是大大提升了难度，从12个拜访增加至20个拜访，按一天八小时来算，每一小时要完成2-3家店面的拜访，而要完成有效拜访，从打招呼、检查店面陈列、维护展柜、清点货物、寻找终端需求、向老板提建议、做好记录等一整套下来更是要花费不少时间。在我们看来，这是个几乎不可能完成的任务，但就是这群公牛超人，凭着超强的执行力，成功开发一个个新网点，提报一批批订单。

上午8点到12点，从金三角市场到永康市场，我们跟随刘彬经理和两位业务人员完成了6家门店的拜访，其中不乏拒绝的声音，他们脸上显露出些许疲惫。原本可以小憩的午饭时间也被他们用来总结，互相激励着下午要保持干劲拿出更好的一面。

下午1点，还没来得及打个盹儿，我们又驱车前往城区的网点，大到商场、卖场，小到菜场门口、小区拐角的夫妻店，一

# 王者之师 为梦而战

个都不放过，因为他们清楚，只有将市场做精做细，才能在激烈的市场竞争中占有一席之地。

等油箱的箭头慢慢往下掉，一天的走访也进入尾声，但这还不是尽头。在扫尾市场后，回到仓库里，在清点完产品校对完货款后，他们还要回到办公地点和小组成员一起进行经验总结和方法输出。

会议一开，往往就是一两个小时，等晚上八九点回家提交完日报，也许已是深夜，有些公牛超人还在搜索潜在客户资料，为第二天的拜访做准备。

在刘经理的带领下，江阴场新开网点9家，投放LED展柜5家，补货网点17家，三天基本完成月度任务！

像刘彬经理这样的公牛超人还有很多，他们年复一年、日复一日在外面奔波，拜访无数的客户，他们就这样，不炫耀也不懈怠，默默地完成一项又一项任务。他们的足迹遍布全国各地，每天过着N点N线的生活，他们为了梦想拼搏奋斗，他们是公牛超人！

### 不舍昼夜 | 浴血奋战大武汉

放眼4月至5月，灯饰卖场渠道营销在各区域开展了十场集训，经过这一阶段各市场小范围的集训铺垫。5月27日至30日，在总部领导的大力支持和关怀指导下，公牛LED各路营销英雄豪杰齐聚武汉，开展了为期四天的LED大练兵，秉着不达目的誓不罢休的决心，势将“同心同行，闪耀未来”的口号响彻江城的每一个角落。

5月27日，在一曲高昂激扬的“公牛之歌”中，“战武汉”公牛LED集训营正式启动。此次活动声势浩大，参与人员包括总部人员、LED销售经理、专业市场渠道办事处核心骨干、武汉经销商业务团队。

工欲善其事，必先利其器。为了有效提升团队业务水平，当天下午除了宣导本次行动的政策方针外，还开展了一场专业知识的头脑风暴，在短时间内完成高密度的知识输出，通过一场技能测试，有效提升业务团队整体综合素质。

黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还。5月28日，在灯饰卖场渠道营销系统总监阳波的带领下，“啄木鸟”、“雷霆”、“战狼”、“尖刀”等13个战队各自奔赴汉口和武昌两地开展走访。

1万、5万、7万、8万、10万……在LED战士们的雄心壮志下，一笔笔大单纷纷被拿下，群里频频发来胜利的捷报。短短两天半，共拜访了近1500家门店，LED销量破150万，新开客户达50余家，门店氛围提升多达580多家。

“开拓勇士”、“销售战神”、“冠军侯”、“宣传大使”，一个个响亮的称号，一本本荣誉证书，都是对他们这几天辛苦奋斗的认可和无声的赞赏。

“战武汉”是一次历练，也是公牛LED历史上第一次大规模的集中作业，这是一个起点，灯饰营销的英雄们将勇往直前，攀登更高的山峰！

联合营销中心 胡叶玲





# 活力追梦 奔向草坪

## 第五届公牛文化节暨第六届正能量运动会开幕式全记录



6月16日上午，“活力追梦 奔向草坪”——第五届公牛文化节暨第六届正能量运动会开幕式在观城中学顺利举行。集团董事长兼总裁阮立平携集团高层领导出席本次开幕式。特邀观海卫镇党委宣传委员乐一栋、观海卫镇文卫镇长阮亚君、观城中学校长沈柳恩、慈溪市老年体协秘书长胡康东、宁波大学科技学院老师周轶男及相关嘉宾领导共同见证这一盛会。

本次开幕式以全员运动会的形式开展，集结共青团、俱乐部、转换器事业部、墙开事业部等共计11支代表队，1100余人。随着运动场上进行曲的响起，以庄严的五星红旗为首，公司旗帜、本届文化节旗帜共同组成的仪仗队向主席台迈进，旗手们昂首阔步、团结奋进，正以饱满的热情和昂扬的斗志引领着运动员方阵，接受各位领导和来宾们的检阅。各代表队通过别出心裁的方阵表演，展示独特风采。



集团党委书记陈彩莲作开幕式致辞。她表示，为公司持久发展营造拼搏、奋进、团结、健康的文化氛围，党群文化中心推陈出新，组织开展以“正青春 在路上”为主题的第五届公牛文化节活动，通过各种体育赛事、才艺竞技等活动，倡导公牛人在成长过程中每一步都算数，在奋斗中文明思想、强健体魄。她强调，开幕式精神的真谛就是以人为本，在公平公正的环境中，迸发每一位公牛人参与激情，展现每一位运动员最高水平，在竞赛中增进沟通，超越自我，共同谱写出“活力追梦，奔向草坪”的华彩乐章。



阮总宣布第五届公牛文化节暨第六届正能量运动会开幕。5月份积分制优秀管理者转换器事业部总经理谢维伟和LED事业部总经理官学军共同来到台前敲响锣鼓。伴随着激情的鼓声，单车俱乐部手持旗帜开道，现场红旗舞动，气势非凡。当鼓点音乐到达高潮时，“正青春 在路上”2019年文化节主题卷轴随即展开，巧妙的将运动与文化的魅力融合，在绿茵场上绘下浓墨重彩的一笔。



此次开幕式还有幸邀请到慈溪市老年体协的100位太极高手，他们现场演绎太极神韵，展示太极拳运动的和谐魅力，精心编排的《太极魅力秀》为开幕式增光添彩。

特色推出的管理者4×100米接力跑，获得了各个事业部的关注与支持，各事业部领跑的10位管理者从阮总、各位副总裁及嘉宾领导的手中接过接力棒。阮总敲响第六届正能量运动会发令枪第一响，标志着运动会各项赛事正式开始。各项田径及团队运动赛事有序进行，奋力拼搏的运动健儿们在红色跑道上奔驰。



历时四个小时的运动赛事在拔河比赛的加油呐喊声中结束，运动员们团结协作、互相赶超的精神受到到场领导的高度赞扬。在颁奖仪式中，集团战略副总裁刘圣松上台致辞，他表示，本次开幕式办的有声有色，无论是精彩的开幕式表演，还是各个比赛的激烈角逐，都充分展示了海纳百川、勇立潮头的拼搏精神。希望各事业部，各部门以本次开幕式为契机，全力推动全员健身运动的深度开展，共同拓展公牛文化的空间，使公牛文化在更广泛的领域里传播。

最后，个人赛事及团队赛事获奖代表依次上台领奖，第五届文化节暨第六届正能量运动会开幕式圆满结束。

党群文化中心 余京遥



# 方阵青年们

青春里，总有很多瞬间让人难忘。即使回想起来，都是满眼星光。走方阵这件事，不管是学生时代还是到了职场，都能激发大家的百分百精神。过程中，有用心的表演、坚定的决心、闪亮的精神气，这是公牛人满满正能量的战场。



## 共青团代表队

为纪念“五四”运动100周年，由54位来自全集团各基地的基层青年们组成共青团代表队。

恰同学少年，风华正茂；逞飒爽英姿，一代天骄。他们用朝气的脸庞，青春的活力向革命先烈致敬，他们用坚定的步伐，青春的力量对新时代拥抱。他们将用行动证明，他们是公牛的骄傲。

## 俱乐部代表队

由羽毛球，乒乓球，篮球，足球和户外俱乐部代表组成的俱乐部代表队，穿着各自特色队服，手拿各色器材入场。

目前，公司登记在案的俱乐部已达15个，分为文娱、文体、综合、公益四大类，为公司文化建设，阵地打造贡献力量。



## 集团职能中心&嵌入式产品项目部代表队

集团职能中心&嵌入式产品项目部代表队迈着有力的步伐，英姿飒爽。他们手中摇曳的彩旗彰显着各中心的口号与理念。

今天，他们将继续秉承着“手牵手，心连心，互帮互助共攀登”的精神，以别样的风采，高昂的斗志，赛出风格、赛出水平！

## 断路器事业部代表队

断路器事业部代表队是一个全新的事业部，他们充满朝气，团结自信，迎难而上，从不畏惧责任与担当。技术人才开拓创新，营销精英叱咤风云，生产能手辛勤耕耘，后方同仁默默奉献。

这支充满朝气，崭露锋芒的队伍将带着他们激昂的力量在赛场上全力以赴，不惧艰难，勇攀高峰。



## 海外事业部代表队

海外事业部瞄准国外中高端市场，以“成为国际民工电工知名名牌”为目标。以自己的智慧和才干，在公牛征程中写下新的壮丽篇章。

如花的笑颜是他们不败的信念，挺拔的身姿是他们胜利的宣言。他们抱着永争第一的精神参加所有项目的角逐，并以此为契机，团建拼搏，趁势而上。



## LED事业部&智能家居事业部代表队

LED事业部和智能家居事业部组成一支年轻团结的集体，朝气蓬勃。艰苦奋斗、创新进取、追求卓越是LED事业部的座右铭；爱眼、护眼、健康是他们的产品理念。5年来，他们突破目标，超越自我，迅速成长；5年来，他们孜孜不倦，永不言败，不断创新产品。他们坚信，说出来都是问题，干出来才是答案。

## 联合营销中心代表队

工作上，他们迎难而上，势把公牛的旗帜深扎每一寸土地；赛场上，他们挥洒汗水，释放营销人的青春活力。他们是苍狼，团结一致搏击商海；他们是雄鹰，凌云展翅勇攀高峰。

同心协力是他们彼此的默契，顽强拼搏是他们永恒的信念，永争第一是他们不变的追求。



## 模塑五金事业部代表队

耀眼的服装，雄壮的气势，如同一股磅礴的浪潮，期待着涌向赛场！模塑五金是团结向上、勇往直前的团队，他们拥有集团高端注塑五金技术，专业专注的人才队伍，在这次运动场上，团队发挥“敢拼、敢搏、敢赢”的精神，用热情拥抱赛事，用团结收获荣光。

## 墙开事业部&供应链中心代表队

他们团结友爱，稳中求进，挑战自我是他们的起点；不懈努力，不倦追求是他们的历程，突破自我，争创第一是他们的目标。他们拥有自信，他们怀揣梦想。

墙开事业部和供应链中心的运动健儿们在这充满激情的赛场上，自信正洋溢在青春的笑脸上，他们充分展现自己迷人的风采。



## 数码事业部代表队

数码事业部的运动健将们朝气蓬勃，生龙活虎，像一群要搏击天空的雄鹰，他们情绪激昂，满怀胜利的信念，他们体魄强健，充满智慧，不畏困难，勇夺桂冠的决心，再看他们稳健的步伐，整齐的口号，良好的精神面貌，势与各路英雄一争高下。

## 转换器事业部代表队

他们精神抖擞，严阵以待，展现了转换器人严谨求实、团结奋进的作风；他们身形矫健，斗志昂扬，象征着转换器人开拓创新、勇往直前的风貌！

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。他们刻苦训练，团结一心，在这一片竞技场上，他们弘扬奥运精神，为别人喝彩，也为自己加油！在11个项目中力争取得傲人的成绩。







个人项目荣誉榜

100米（男）

- 第一名：数码事业部-沈润泽
- 第二名：数码事业部-王佳杰
- 第三名：转换器事业部-潘闯

100米（女）

- 第一名：联合营销中心-应佳余
- 第二名：转换器事业部-刘鑫
- 第三名：断路器事业部-陈欣雨

400米（男）

- 第一名：数码事业部-沈润泽
- 第二名：LED&智能家居-李厚全
- 第三名：转换器事业部-张健

400米（女）

- 第一名：墙开&供应链-贾玉秀
- 第二名：转换器事业部-罗淇友
- 第三名：集团职能&嵌入式-蒲灵君

1500米（女）

- 第一名：墙开&供应链-贾玉秀
- 第二名：转换器事业部-罗淇友
- 第三名：集团职能&嵌入式-胡旭莹

3000米（男）

- 第一名：LED&智能家居-张胜
- 第二名：转换器事业部-张健
- 第三名：模塑五金事业部-冯扬

团体项目荣誉榜

16×50米接力赛

- 第一名：模塑五金事业部
- 第二名：海外事业部
- 第三名：数码事业部

拔河

- 第一名：模塑五金事业部
- 第二名：转换器事业部
- 第三名：海外事业部

十人九足

- 第一名：墙开&供应链
- 第二名：数码事业部
- 第三名：模塑五金事业部

团体跳绳

- 第一名（并列）：模塑五金事业部  
转换器事业部
- 第三名：集团职能&嵌入式

其他项目荣誉榜

优秀通讯员

- 转换器事业部-李虎
- 转换器事业部-鲁梦琴
- 墙开&供应链-汪洁
- 集团职能&嵌入式-岑月圆
- 集团职能&嵌入式-杨玉凤

精神文明奖

- 集团职能&嵌入式

方阵精神面貌

- 第一名：模塑五金事业部
- 第二名：转换器事业部
- 第三名：LED&智能家居

优秀代表队

- 第一名：转换器事业部
- 第二名：模塑五金事业部
- 第三名：数码事业部



# 最牛策划人 产品C位出道

## 品牌与产品策划中心专项招聘会全面启动



为进一步提升公司在品牌传播、产品策划方面的执行效果，经深度探讨与评估，2019年度，集团正式成立品牌与产品策划中心，以此辅助上述日常工作的运营与管理。同时，为更好地响应公司人才政策，借新部门成立之机，集团人力资源中心联合品牌与产品策划中心组织召开专项内聘会，以此推进部门的人才培养与队伍建设。3月至5月，经过约两个多月的筹划与准备，“寻找最牛策划人”内聘活动顺利落地。

自公司成立以来，人才的挖掘与培养，一直都是内部管理的核心之一，而该活动作为内部晋级、晋升与人员调整的重要通道，2017年至今共办三届。但与以往不同的是，本届活动除设置产品策划岗外，还增设了用户研究与市场研究岗位，以适应部门需求的不断变化。

值得一提的是，在形式上，该内聘活动告别了传统且单调的面试内聘，以比赛的形式，分三轮逐一展开，只为能从更多元的角度、更合理的方式寻找合适人才。据悉，自开放报名以来，活动共吸引超过20位牛人参赛。

三轮比赛中，“牛人讲”及“牛创意”更是别具一格。首轮“牛人讲”中，外到宝马汽车、大疆无人机，内至魔方插座、墙开暗盒，参赛牛人以自身熟悉或者欣

赏的产品出发——举例，以阐述自身对产品的别样理解。而此举也以更直观的方式，让品牌与产品策划中心的考评小组看到各参赛牛人是否有品牌与产品策划人应具备的逻辑思维能力以及信息收集能力。

经过多维度的综合考评，8位牛人进入“牛创意”环节。前期，为使参赛牛人对品牌与产品策划中心的工作有更深入且全面的了解，中心特组织资深产品策划人为参赛牛人进行产品策划流程培训，以此助力牛人在比赛中取得更好的表现。期间，入围牛人围绕公司各品类产品进行产品构思，以锻炼并考评参赛牛人的创造力、表达力、说服力等各项综合能力。

经过为期约40天的准备与比拼，产品策划中心初步确定意向名单。后续，中心将延续原产品策划中心的优秀传统，以师徒的形式，帮助入选人员匹配资深导师，帮助新人快速成长。除此之外，中心还计划安排用户研究、市场研究、产品策划等各方面的外内训，以为新成员提供更专业、更系统的培养。

品牌与产品策划中心 岑月圆

【转换器 · B8系列GN-B8120H款产品评测】

# 公牛插座新品上市！ 这款“大黑牛”与众不同



插座作为比较不起眼的家电配套用品，一直都是悄无声息的进入每家每户，但已经成为必需品一样的存在。市面上插座品牌有很多，规格款式也不计其数，但大部分的外观配色都是白色，给我们造成了严重审美疲劳。近期，公司推出了一款新品插座，公牛延长线插座（B8系列）。

插座外壳采用了阻燃材质，磨砂质感，边缘有进行圆弧过度，线身与壳体均采用了黑色配色，一体感很强。壳体采用的是哑光黑色，整体看来非常的酷，在当今已白色插座已成视觉疲劳的年代，这无疑让人眼前一亮。

正面有三组插孔，分别是两组五孔、一组两孔，可同时给三组电器供电使用，最大功率可以承受2500W。插孔开口切割整齐无明显毛刺，并且还进行了倒角处理，做工品质看得见。插座采用的是新国标插孔，相比于以往旧国标的大万用插孔，有着更高的安全性。



上图最左为以往使用的大万用插座，因为大万用插座在使用时插头与插座金属片的接触面积比较小，所以存在一定的安全隐患，该类插座在2010年6月1日已经禁止再生产使用。图中最右侧的插座便是目前新国标实施的插孔标准，公牛插座采用的是便是这一种插孔，这类插座使用时插头与插座金属片的接触面积大并且紧凑，安全性非常高。

整个插座的设计非常贴心。插座的断电、通电由一个电源键控制，为了更为突出，电源键表面磨砂颗粒更大，并且经过高亮处理。电源键上方刻印有公牛Logo与最大2500W功率标识。



插座工作指示灯，通电后亮红色，很直观就能知道插座的工作状态。



插座孔位间距约32mm。



间距大的话在多电器、充电器使用时插拔更方便，同时插入不拥挤，每一组插孔都能得到合理运用，不浪费。



【数码·LINE FRIENDS合作款魔方产品欣赏】

# 少女心爆棚！ 小红书推荐520表白神器！



又是一个“520”，美美的心情从心底里迸发出来！虽然不是情人节，但是“520”的礼物可不能少。



合作款中，布朗熊的头像印在了插座的正面



另外的一款就是可妮兔的公牛LINE FRIENDS小魔方USB插座啦，面带微笑的暖心可妮兔被印在插座正面，每次看见都会带来美好的心情。



尤其是去咖啡厅的时候，插在墙插后就能为我笔记本充电，同时还能给我的手机进行充电，完全不用担心插孔不够用的问题。



工作压力大，看看这个小插座，心里瞬间就美滋滋哒，而且还能解决不少桌面电源线繁乱的问题，开心ING。所以，在“520”的日子里，我觉得没必要让辛苦工作的男朋友为你送上昂贵的礼物，用心和意义才是最重要的。

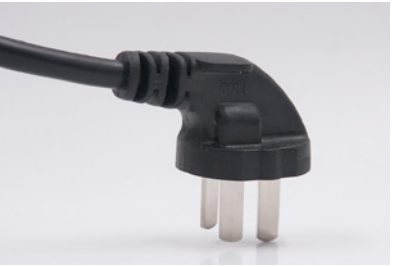
内容来源于第三方媒体  
品牌与产品策划中心 岑月圆 编辑整理



公牛插座采用的是防拆螺丝，拆卸更为艰难，防止家中小孩好奇拆开发生意外。



三极插头体积较为小巧，插脚端面标注有10A、250V~字样，通过了3C认证。



插头侧边特意设计出凸起防滑槽贴合人的手指使用，拔插更方便。网尾还进行了加厚抗弯折处理，不易断裂更耐用。



如果单单说插座的外观、设计、做工那还不够“酷”。本款插座的插孔内设置有新国标下的安全门模块，可以大幅度降低用户（主要是儿童）误插入造成的触电伤亡事故，安全有保障。

特殊设计的保护门更耐用插入省力用不坏，单孔阻力达75N，相当于7.5KG重物产生的压力，单极误插会自动卡住锁死真正的防误插。新国标要求插座保护门必须达到5000次插拔测试，公牛的产品能够达到6000次插拔测试不受损坏。



公牛插座全长183mm左右。



插座的电线线身外径为7.18mm。



线身上刻有CCC、慈溪市公牛电器有限公司、300/500V、3×1.0mm<sup>2</sup>等字样，代表着该款插座有3C认证，采用的电线是目前新国标下的3×1.0mm<sup>2</sup>电线。旧国标的可是0.75×1.0mm<sup>2</sup>的电线，所以同样的功率使用的插座，新国标会更加可靠，可以有效防止电线过热发生安全事故。

注：除充电头网的评测数据外，以上数据源于公牛实验室及第三方权威检测机构

在如今千篇一律的插座外观中，这款型号为GN-B8120H的公牛延长线插座让人眼前一亮。黑色外壳，轻微凹凸的磨砂质感，“酷”这个字形容它是最好不过。在使用方面，插座电源按键阻尼感适中，反馈声音也很清脆，再加上三脚插头侧边特意设计出凸起防滑槽贴合人的手指使用，拔插更为方便。

不仅仅是外观设计酷，内在条件同样酷。对于插座的安全方面，公牛更为上心。插座外壳采用的PP阻燃材质，可承受750℃灼热丝测试；在每组插孔内都有安全门，单极误插会自动卡住锁死真正的防误插，有效防止小孩贪玩而引发隐患；插座还能承载2500W功率，电线线芯的横截面为1.0mm<sup>2</sup>，符合最新的国家标准，能更有效防止电线过热发生安全事故。

整体看来，公牛GN-B8120H插座无论是外在条件还是内在实力都十分优秀，既想要在外观上独特别具一格，又想内在安全可靠的话，这款酷酷的黑色插座非常适合，“大黑牛”真酷！





# 优化经营管理模式 提升组织运营效率

## 集团经营管理中心成立

根据集团中长期战略发展，并结合公司上市前后的规范管理，进一步提升集团运营效率，有效拉通各事业部、职能中心之间的重大事项协同，在集团层面成立经营管理中心，下设“经营企划、运营管理、流程体系”。对各事业部及业务主体的经营管理部实行派驻管理，各事业部经营管理部以有效执行集团统一的经营管理目标及工作为原则，推动事业部业务运作顺畅为核心。

从集团角度出发，经理管理中心定位为：制定机制（规则、标准）、推动实施、检查监督、考核评价的管控及支持职能。在经营规划类工作上，要求具备行业前瞻性，对标创新学习、研究并有效总结，基于经营责任制相关管理经验，主导或协作完成管理变革。运营管理方面，注重通过数据看本质，找问题找根源，拉动各事业部运营能力提升，通过制定运营管控标准，贴近经营、服务经营。流程体系岗位，需具备制度与流程识别及优化能力，流程制度工作开展遵循“先僵化、后优化、再固化”三步曲；内部持续优化工作审批流，简化管理程序，提升工作效率。在团队组建及人才选用方面，基于未来集团的愿景和使命，着重配备具有国际视野、创新意识、高端素养的综合性经管人才，借助人才优势，为各事业部经营及发展提供管理工具和决策依据。

经营管理中心的主旨：创新领航，对标优秀企业，不断引进优秀适用的管理理念、方法、工具，强调流程革新与能力构建，并勇于实践；建立一套支撑公牛稳健持久、卓越发展的运营体系。同时强调经管团队的专业度、创新型、执行力。



围绕2019年集团经营目标，经营管理中心工作聚焦如下：

- 一、组织：基于价值链分析，协同优化组织，融合职能，提升组织运营效率；
- 二、激励：搭建经营责任制考评机制，将“目标、责任、考评”三环有机结合；
- 三、流程：规范分权/授权机制，优化工作审批流，匹配责权利，提升工作效率；
- 四、人才：搭建经营系统团队，提升人员能力与职业素养，统一思想与行动步伐；
- 五、运营：通过“业绩评价、过程考察、变革创新、管理潜力”，促使人&事匹配；
- 六、治理：“定目标、定规则、定标准、定机制”，并监管实施，达成有效治理。

集团经营管理中心 翁梦琪

# “双部管理”强强联合 大道至简 实干为要

今年，根据集团战略发展及经营管理需要，为强化质量及安全环境管理工作，质量安全环境管理中心（QEHS）正式成立，由质量管理部和安全环境监督部（EHS）两个部门组成。



## 坚持初心 质赢未来

中心成立后，质量管理部根据部门战略规划，建立集团质量目标及考核、产品实物质量管理标准、质量管理体系、各事业部质量人员胜任力评价规则并组织实施考核，营造积极的质量改善文化，持续提升客户满意度。针对以事业部为中心的运行体系，质量管理部以第三方的角色对各事业部进行定标、监督、考核、赋能，使各事业部在同一赛道上进行“比拼”，与公司发展并肩同行。

## 定标就是保证基础

在国家层面当国家的任何质量文件、要求发生变更时，集团质量管理部将根据国家最新要求重新制定企业标准，各事业部根据集团要求制定符合自己事业部的要求，一层层进行传达递进，以确保公司生产的产品是符合国家要求的。在公司内部集团质量管理部通过集团一级文件的编写、标准、要求的制定来各规划各事业部的流程、行为。

## 监督助力质的蜕变

集团质量管理部在公司以第三方的身份对各事业部质量进行监督管理。如建立BQS的体系，利用赛道机制督促各事业部完善其本身体系、建立其规范流程制度、标准作业流程等，使各事业部在提升质量的同时完善内部体系制度，从本质改变基因，完成质的蜕变。再由集团质量管理部对各事业部进行实物飞行检查，随机对各事业部及供应商进行飞行检查，对发现严重影响到质量的问题时，质量管理部有权对工厂开具停线通知单，要求其立即责令整改，质量管理部作为第三方的职能部门，能更加发现一些事业部本身发现不了的问题，帮助事业部改善实物质量。



## 多维考核 实现共赢

集团质量管理部作为集团部门给事业部质量质量考核指标，如未完成将影响事业部年底绩效，当然质量管理部将共同帮助各事业部达到考核指标，达到共赢。比如BQS得分、监督抽查CAPA关闭率等。产品监督抽查是对各事业的成品及零部件的合规、性能等要求进行抽查，通过第三方的专业检测机构的检测确保我公司产品在各方面都是符合国家、企业的标准，让消费者用得更加安全、放心。

## 积极赋能 培育人才

质量部门对公司的发展赋予着重要使命，正所谓“得质量者得市场”，所以对质量部门人员有更高要求。质量管理部积极同人力资源中心共同建立人员能力评估标准，组织实施能力评估、资格认证、专业赋能，统筹资源对各事业部人员进行培训、问题处理的帮扶等，使质量部门人员的人岗匹配度高达90%。

公司自成立以来以坚实质量、坚守初心、坚把严关在鱼目混杂的市场中取得优势，以质量发家，保持质量优势一直是公牛发展的战略目标，质量管理部全体同仁将以让公牛成为国际质量品牌为己任，不懈努力。

质量安全环境管理中心 沈晨露

安全不是选择项  
而是必须项

自部门成立以来，安全环境监督部增加了专业的人员配置，经过一年多时间的发展，将公司的安全环境从脆弱期后期进阶为爬坡期初期，并坚持员工生命健康安全高于一切的原则，不断进展。

## 唯有坚持 才能走更远

事故指标降低、EHS管理体系由粗线条转向标准化、员工操作由本能趋向优异执行、设备由不安全转为本质安全、应急处置由单一薄弱趋向全面有效、EHS文化进一步深入是公司在EHS管理工作上成为行业标杆的重点。2018年，在安全环境监督部的组织带领以及各事业部的全力配合下，公牛被评为慈溪市职业健康示范企业，旗下四本营业执照取得安全生产二级标准化企业资格。各基地试生产环评全部验收，获得全部排水许可证。

## 提高自救意识 增强消防能力

根据《中华人民共和国消防法》有关规定并结合公司快速发展的特点，安全环境监督部联合各事业部于2019年四月成立三支“公牛义务消防队”，在险情突发时，第一时间提供支援，为企业保驾护航，保护公司财产和公司人员人身安全，在EHS行业消防专业提升公牛在外界以及政府层面的影响力。同时，义务消防队的成员在每次演练中保持认真严肃的态度，不断进行自我成长，掌握专业知识，组合成为有执行力的队伍。



## 我在 安全在

安全与每一个人息息相关，无论是工作还是生活。2019年，安全环境监督部在全集团范围搜索在安全方面做的相对优秀的员工，并对他们进行采访。“安全才是生产的根源，如果不安全的话就谈不上生产了”、“出门打工是为了挣钱，没有安全，挣钱也没有意义”、“为了安全，为了保护自己”、“我相信公司提供的机器是安全可靠的，但是我们也不能违章作业。受伤的是自己，谁也不能代替”。没有人比生产线上的工人更清楚这个岗位存在的风险，由他们自己阐述安全的重要性，引导工人发挥能量。

## 非一朝之事 非一人之力

企业由许许多多的“我”组成，企业的安全工作非一朝之事，非一人之力，真正抓好安全，需要靠每一个“我”共同去完成。按照《安全生产法》规定，公司需要设置安全生产管理机构，配备专兼职安全员。2019年，安全环境监督部加大企业安全员的培训力度，全面开展企业安全员培训工程。2018年，公司内部取得安全生产证（职业卫生）培训合格证的有69人，今年截至到四月份累计取证的已有178人。从而进一步落实企业安全生产主体责任，提升企业安全员的安全意识和管理能力，切实提高企业本质安全水平

EHS规章制度是一条无法逾越的红线，规章制度前人人平等无特权。阮总在2019年EHS委员会第一季度汇报会上提出：“各部门需为员工着想，提升安全工作进度。”坚信在阮总的指导、韦总的带领、各事业部总经理的严格要求下，公牛EHS管理工作会越来越系统，风险管控会越来越全面，在EHS领域，公牛能成为行业标杆！

质量安全管理中心 韩蓓佳



# 邂逅海上花田 乐享春意无限



4月12日，明朗的天气，和煦的阳光，注定让这场快乐之旅更加快乐。2017-2018积分标兵们分别从师桥基地和龙山基地出发前往杭州湾海上花田，进行了期待已久的积分标兵快乐之旅。

习习春风暖人心，积分标兵们在欢声笑语中驶向海上花田景区。为了让一个半小时的车程充满欢声笑语，也为了让积分标兵互相分享学习积分，党群文化中心的小伙伴设计了“击鼓传花来分享”的环节，让标兵们分享积分是怎么融入工作与生活的。“积分让跨部门沟通和协作更加顺畅，以前需要靠面子或者请客的方式让人家帮个忙，现在有积分就够啦”、“我印象最深刻的就是2017年我帮助了一位素不相识的生病员工进医院，他的领导非常感谢我，给我加了积分，让我觉得

很光荣，我要把这个关爱同事、互帮互助的风气传下去”、“有了积分后，效率、品质、卓越现场都有了很大提升，我们应该大力推广积分，为公司谋取更大的利益”，一次次红花的传递，一位位标兵的发言，从工作到生活，积分制在方方面面给他们都带来了不同的改变，通过游戏，让全车的人都有了很深的感悟。工作负责，好人好事，互帮互助的事迹层出不穷。快乐之旅中标兵们积极主动地参与活动，协助工作人员，也让积分标兵这个称号更加名副其实。

到达景区后，为了让标兵们逐渐熟悉，快速融入到一起，工作人员为他们准备了破冰游戏——五毛一角游戏以及激动人心的组队赛——拔河和袋鼠跳。标兵们手拉着手，兴高采烈地玩着游戏，笑声呐喊声阵阵，冲破了之前的尴尬与阻碍。



他们团结一致，在春光中肆意挥洒着汗水，为各自的团队奋勇拼搏，就算跌倒也不再害怕，因为有暖心队友的鼓励！心盼海上花似锦，踏青俱是看花人。午饭过后，就是标兵们自由活动的时间。大家或是徜徉花海，感受盎然的春意；或是泛舟碧波，享受绝美的景色，感受积分旅行带给他们的闲暇和惬意。

标兵欢乐之旅是一场让标兵身心愉悦的旅行，是一场将积分贯穿始终的旅行。一日游虽时间短暂，但“让优秀的员工不吃亏”的理念却已深入人心，互帮互助的良好氛围也将不断延续。2019年积分制福利也将越来越深化，奖票兑换、专项激励活动等不断推陈出新，让大家感受到满满福利。让我们在积分路上砥砺前行，明年标兵之旅再续！

党群文化中心 黄杜阳



# 积分是缓解矛盾的润滑剂

绩效管理是对员工工作行为的考核机制，在制度面前，每一个员工都一样。但凡事总有“法外人情”，一些工作上发生的小问题，却经常夹生在制度与情有可原之间，对于管理者来说，当遇到这类情况，往往也会难以决断。而积分制的引进，却好似为这类情况应运而生，帮助管理者更好的处理员工错误，大错面前制度优先，小错之内，则很好的使用积分制润滑上下员工的关系。

2017年4月，积分制管理在全集团进行导入，那时正值LED事业部一线管理者郭俊芳刚入职后的1个月，横亘在她面前的是新的下属团队与工作环境改变的困难。

对于质量为先的公牛来说，产品不允许出现一丝质量问题。根据公司制度，产品一旦出现异常问题，相关员工必须受到处罚，处罚很多时候都直接关联绩效。郭俊芳有时也会听到员工与她反馈：确实认真看了，但那时确实无问题，后期出了问题就直接涉及绩效，员工的心里是有想法的。那时的她，也经常遇到一些为难的事情，若员工发生了品质事故不扣绩效是不符合公司规定的，但人工产线，偶尔出现小问题也是情有可原的，直接涉及绩效，影响到员工的工资，势必会导致员工工作积极性下降，上下级关系僵化等矛盾。长久之下，通过扣绩效来纠正员工错误的行为对于像郭俊芳这样的一线管理者，确是难事。

自从积分制导入以来，通过积分奖扣，对员工进行奖罚，确是缓解了这部分矛盾。经过前期大范围的宣导、宣传员工的挣分热情高涨，趁此良机，原LED品质部制定了积分与绩效挂钩的制度：获得积分月度之星可在当月绩效中+2分，季度之星+5分。用给到一线管理者的奖扣权限及时给员工奖分肯定和认可员工辛苦工作，若员工因疏忽而发生或出现失误的苗头，用先扣积分提醒注意，再扣绩效的方式，让积分制作为润滑剂，减缓了员工对直接扣绩效而对管理者产生的矛盾，同时通过每月的快乐会议，也让忙碌的品管员能够“忙里偷闲”相互增进情感，促进团队融合。。

党群文化中心 黄栋芳



# 有据可依 奖扣明晰

## 转换器事业率先开展岗位积分标准评审会

6月11日下午，转换器事业部岗位积分制定标准评审会在师桥基地G栋四楼会议室举行，转换器事业部二级部门负责人及各部门积分执行人共30余人参加了此次会议。

为更好推动、全面深化积分制的运行，根据《积分制管理者年度总结暨表彰大会》精神，有效落实积分制，更好将积分制工具与各岗位具体工作项、业务开展相结合，5月初，全集团开启了新一轮的岗位积分制定工作。5月中旬，三大基地组织开展了各部门积分执行人岗位积分标准培训。会上，党群文化中心经理赖波就制定方法与思路进行了全面的梳理与讲解。6月初，转换器事业部共提交14份岗位积分标准初稿，提交率为100%。

评审会上，产品研发部、关键部件工厂、组装工厂等领导认真审阅了各部门岗位积分标准，就不合理加分、高分值加分、项目节点加分进行了集中探讨，促使积分制在实施过程中更加合理规范。交付管理部经理对交付物流课提交的积分奖扣标准表示非常赞许：“标准中的项目类工作，应当对立项、过程节点与结案分别制定标准，用奖分的形式给予肯定，用扣分的方式作为提醒信号，有效地推进了项目的实施与跟进。”

岗位积分标准的制定是积分制有效落地的基础，在落地中严格执行标准，使积分制有据可依，奖扣明晰，促进积分制在业务端稳步推广与深化。

党群文化中心 韩颖





## 保护知识产权 激励创新发展

### 知识产权日及其由来

4月26日，我们迎来了第19个世界知识产权日，世界知识产权组织（WIPO）确定2019年世界知识产权日主题为“奋力夺金：知识产权和体育”（Going for Gold: IP and Sports）。其实，为广泛增进人们对知识产权的认识，保护知识产权、激励创新发展，根据中国和阿尔及利亚共同提出的倡议，WIPO的成员国决定自2000年起将《建立世界知识产权组织公约》在1970年生效的日期“4月26日”作为世界知识产权日。

### 知识产权及其意义

知识产权是一个集合概念，是一种无形的财产权，其包括但不限于著作权、专利权、商标权、商号权、商业秘密等权利，其涉及的客体，尤其是技术发明、工业品外观设计和商业秘密。在知识经济时代，知识产权作为一个企业乃至国家提高核心竞争力的战略资源，凸显出前所未有的重要地位，同时对于我国实现经济转型升级具有极其重要的意义。因此，对知识产权提供强有力的保护，就是在保护创新，是提高一个企业、一个国家核心竞争力的必备资源。

### 国家知识产权保护的现状

近年来，我国知识产权取得了长足发展，中国用短短20年的时间就走完了发达国家100多年知识产权立法的历程，成绩举世瞩目。目前，中国已经基本建立起比较完备的知识产权法律法规体系，在保护内容、保护期限、保护方式、管理制度等方面与国际规范基本保持一致。在执法方面，中国根据国情采取了司法保护与行政执法“两条途径、协调运作”的知识产权保护体系，实践证明是行之有效的。世贸组织成员对中国知识产权方面取得的成果予以了积极评价。但在实践中，尤其是在知识产权的行政和司法方面，仍然存在不少问题与不足之处，有待提高。从对知识产权的行政保护方面，存在疏于主动查处、安于消极行政的现象；处罚力度不够，对侵权行为起不到震慑和严惩的作用；行政执法队伍素质总体上还不能满足知识产权行政执法的要求；在个别地方，由于地方保护主义的影响，或者不能完全打破部门分割，从而使一些地方严重侵犯知识产权的违法活动屡禁不止。从知识产权的司法保护方面，由于知识产权侵权纠纷案件的复杂性，导致不同法院对相同案件会作出不同的处理结果，给知识产权的保护带来了很大障碍。在经济欠发达地区的法院判决中，对被侵权人的赔偿数额偏低，不能有效震慑和严惩侵权人。

### 我公司的知识产权保护现状

公牛自成立以来，就十分重视企业的知识产权保护，早在公司成立之初的1997年，我司就开始申请注册“公牛 GONGNIU”商标，专门成立市场维权部门，打击市场假冒侵权行为，有效地遏制了侵权行为的进一步蔓延。截至目前，公司现有海内外注册商标共460多个，现有有效专利700余项，其中公司第942664号注册商标曾两次被司法认定为驰名商标，一次被行政认定为驰名商标；第7204104号注册商标被行政认定为驰名商标。2018年，公牛

以112.95亿的品牌价值再次入围《中国500最具价值品牌排行榜》，位列256位。

自2015年以来，公司进一步从组织架构、人员匹配上优化了知识产权保护工作，形成了由法务部全面负责知识产权的日常维护（专利除外）、布局与保护，由市场维权部负责侵权调查、行政投诉与查处的专业分工、优势互补的知识产权维权模式。具体而言，即由法务部负责知识产权的日常维护与检索、第三人申请注册的知识产权提起异议与无效程序、对商标工作进行提前布局、根据公司的业务发展情况申请注册新的商标、根据市场维权部门反馈的查处案件和其他公证取证的证据对侵权人提起知识产权侵权的民事诉讼等工作。

## 争夺“魔方”商标的艰辛之旅

公司早在2015年就已经开始研发“魔方”插座产品，并于当年11月28日申请了以“魔方插座”为名称的实用新型专利，同时也对魔方插座的产品外观申请了外观设计专利，随后产品于2016年5月8日首次上市销售。但在研发阶段，法务部从未得知该产品的开发计划，直到产品上市后才知道公司在产品上使用了“魔方插座”作为产品的名称进行宣传使用。

等到法务部知晓后，才发现苏州某贸易商行在我公司插座产品上市后的2016年8月5日向国家商标局在“插座类”产品上申请了“魔方”商标，并已于2017年11月21日被核准注册。

我公司作为生产、销售插座产品的知名企业，自己产品上的产品名称被第三人申请注册了商标，势必会给公司造成不良影响，直接导致公司因侵害第三人的商标权而承担停止生产、销售“魔方”产品，并承担侵权赔偿责任的后果。随即，法务部就该商标向商标局提起无效宣告申请。

果不其然，上述商标的权利人于2018年3月20日和4月2日先后在阿里巴巴平台上同时投诉我公司杭州、深圳的经销商和我公司的店铺，称我公司及我公司经销商销售的“魔方插座”产品侵害了其商标权，如为避免投诉，可以每店每年以5000元的价格授权使用。尽管法务部协助电商部门全力进行申诉，但还是导致其中一家经销商的网络销售链接被下架处理。

为了彻底解决该法律风险，法务部遂于4月2日

到商标权利人所在地法院提起了确认不侵权之诉。该案件于2018年9月29日开庭审理，我公司提交了较充分的证据证明我公司具有商标先用权，以及我公司使用该名称的正当性。由于我公司同时提起了商标的无效宣告申请和确认不侵权之诉，迫于压力，该商标权利人于2018年11月21日与我公司达成协议，将前述“魔方”商标及后续注册的两个类似商标一同转让给我公司。目前前述三个商标也已经于2019年2月13日被国家商标局核准转让至我公司名下。

通过以上案例，足见一个注册商标对公司的重要性。结合我公司的实际情况，“魔方插座”作为我公司战略性的产品系列，如果公司不将该商标无效掉，而又无法受让取得该商标或者无法取得使用授权，我公司将可能面临停止生产、销售该系列产品，从而给公司造成不可估量的损失。从另一方面来看，一个具有广泛知名度的注册商标，其本身也是一笔巨大的无形资产。通过知名的注册商标可以向消费者展示其企业形象和信誉，加深消费者对其产品的印象，引起消费者的注意，刺激消费者购买的欲望，进而达到扩大产品销量的最终目的。同时，一个知名的注册商标，尤其是被认定为驰名的注册商标，可以获得司法与行政的强保护，可以一定程度上限制第三人在不相同或不相类似的商品上使用相同或近似商标，防止知名注册商标被淡化，从而可以进一步巩固注册商标的知名度。

法务部 吴卫民



# 廉政

## 你身边的廉政

廉政离你有多远？这个问题大部分人的理解都是很遥远，大部分人对廉政的认知都是与领导干部相关，跟普通员工、行政人员等都离得很遥远。

首先需要普及哪些行为属于违反廉政制度，要知道行贿、受贿、舞弊、失职、渎职、不作为等都属于违反廉政的行为。对于部门领导而言，岗位决定了更多的决定权，随之而来的就是可能会产生的廉政问题。近几年来新闻报道的落马高官数不胜数，企业高管行贿受贿被送进监狱的也不是天方夜谭。由此可见部门领导离廉政问题的距离并不遥远。

对于与对外有对接业务的岗位，与外联单位的对接就是本职工作，同样存在着大概率的廉政问题。有人说我不拿外联单位一分钱，也不收任何外联单位的礼物，肯定不会违反公司的廉政制度。在过往的案例中，外联单位打着这不是送礼，这是我们公司的产品，是每一个来我司客人都有的礼节赠品，又有多少人在推脱不掉的情况下勉强的收下，在被查出后还不知道这就是违反了廉政制度。在被查出的案件中，与外联单位有对接业务岗位的失职渎职占总案件近一半的比例，可见失职渎职的廉政问题的严重性及普遍存在性。

### 案例：

某公司采购A，在与供应商工作对接过程中，多次为各个供应商代买该公司的内购产品，久而久之，越来越多的供应商找采购A帮忙代购公司产品用于家里装修或其他用途。

2018年底，该公司监察在调查中发现，不少于18家供应商找采购A代购过产品，经过监察核对每一笔账目发现，其中12家供应商存在多付或者其他目的的转账，金额总计36692元，经过与采购A确认属于受贿行为。

从公司角度看，案例中采购A的行为违反了《廉政管理规定》4.5规定廉政建设中采取“零容忍”的态度，员工只要存在对公司财物的贪污、侵占、私分，对公款的挪用，对贿赂、不正当利益或请客送礼的谋取、收受或其他违反廉政规范的行为发生，不论数额大小，不论次数多少，不论利益是否接受，不论公司是否发生损害，一律视为违反本公司廉政规范，公司将对违纪员工进行廉政调查和处分。

有的行政员工说我都不与外联单位有交接，肯定不会出现违反廉政的问题。在过往的案例中，有很多类似的员工，但却违反了廉政制度。在2018年查处的一起私车公用案件中，在被查人员谈话中，该员工表示自己虚报了这些费用都是之前没有提报的油费，很多时候公车私用但没有提报油费，只是集中在这个时候报销。听上去“合乎情理”，但实际上经过核实每一笔的费用，已经虚报了费用，同时也违反了廉政制度。廉政问题似乎就发生在我们的周围。更多的普通员工表示，廉政问题跟我们都没有关系。在查出的案例中，存在着一线的生产员工赌博，也有IQC收到外联单位的行贿。廉政问题离大家似乎真的不遥远。

王岐山在《人民日报》发表署名文章：动员千遍不如问责一次。通过案件调查予以警示，影响所有人对廉政文化的认知，同时通过推动制度流程完善，对可能存在的廉政风险问题用制度进行规避，为廉政文化贡献一份力量。廉政离大家并不遥远，也许就在您的周围。请所有同事遵守公司的廉政制度，共同打造公牛的廉政氛围！

审计监察中心



## 如何正确服用藿香正气水

夏姑娘来了，天气热了。一热就容易中暑，一说到中暑，就让人想起了藿香正气水，几乎是家家药箱必备品。尤其是现在夏季，人们用它来治疗发烧、中暑、腹泻等等。可是，藿香正气水可不能乱用。藿香正气水具有解表化湿、理气和中之功效，主要用于外感暑湿引起的发热、头晕、头重、腹胀、腹泻、恶心、呕吐、食欲不振等等。但需注意并非所有情况都适合使用藿香正气水。

### 一、久晒引起的中暑不宜使用藿香正气水

夏季天气炎热，不少人在户外大汗淋漓，直接进入空调间，此时温差较大，易出现发热、胸闷、腹胀、恶心等症状，这种情况下可用适量藿香正气水缓解症状。但出现烈日下暴晒过久引起的高热、意识模糊等阳暑症状时，用藿香正气水并不能缓解，此时因尽快采取湿敷、补液等物理降温措施，并尽快就医。

### 二、感染性腹泻者不宜用藿香正气水

藿香正气水适用于受凉引起的腹痛、腹泻，如食用生冷瓜果、冷冻食品等出现的腹泻。但对于因饮食不净等因素引起的感染性腹泻则无法起到很好的作用，因此，感染性腹泻应及时就诊，在医生指导下需用抗生素的药物进行治疗。

### 三、孕妇和幼儿不宜用藿香正气水防晕车

藿香正气水除了用于空调型中暑、受凉腹泻外，还适于晕车晕船引起的头晕、恶心、呕吐。但孕妇和三岁以下的幼儿不建议使用。

除了要知道什么情况下不能用藿香正气水，我们还要知道用的时候要注意什么：

#### 一、藿香正气水+头孢=乙醛中毒

藿香正气水中酒精成分占到60%，酒精和头孢发生化学反应产生乙醛，而头孢类药物会抑制乙醛在体内的代谢，造成乙醛蓄积，引起中毒，严重时刻诱发急性肝损害、呼吸暂停甚至死亡。还有就是酒精过敏的人也不要服用。

#### 二、服用藿香正气水后别开车

藿香正气水属于酞剂，是采用一定浓度的酒精溶解制成的。如果服用完半小时以内，口腔内的酒精还来不及挥发，通过呼吸式酒精检测仪是有可能测出来的。

#### 三、喝藿香正气水别一口吞

很多人捏鼻子喝下藿香正气水，表面看减少了对鼻子刺激，却加重了食道粘膜刺激，这是个错误的服用方法。

正确的服药方法是先将药水倒在杯中，在加入30毫升的温水，充分稀释后服用。藿香正气水虽被认为是夏季“宝药”，但并不是神药，如果出现暴晒中暑、细菌性腹泻等疾病，及时到医院就诊。

防暑小技巧：1、多喝水，以保持体内水



份。少饮酒多喝水，酒精会造成人体大量缺水，喝矿泉水能有效补充因发汗流失的水分。2、如果感到胸闷、头晕、呼吸不畅、疲倦等等、请及时离开高温环境，选择较阴凉的环境进行休息。3、上车前不要着急进入车内，打开门窗进行通风，等车内高温散去，打开空调再上车，这样既环保又能快速降温，以防中暑。4、出门尽量选择棉、麻、丝类产品，尽量不要选择化纤类衣服，身体大量出汗，化纤类衣物热量散发不去，引发中暑。5、外出活动时，要随身携带着遮阳伞、遮阳帽等防暑工

具，勿长时间在太阳下暴晒，可随身携带藿香正气水、人丹、清凉油、十滴水等。6、年老体弱者外出最好有家人陪同。7、中午前后尽量减少外出，注意防暑降温。8、适当午睡，饮食宜清淡，可喝些绿豆汤、淡盐水等，多食含钾食物，如海带、豆制品、紫菜、土豆、西瓜、香蕉等。勤洗澡、擦身。避免过度劳累，保证充足的休息和睡眠。9、室内要有良好的通风。10、积极治疗各种原发病，增加抵抗力，减少中暑诱发的因素。

## 踝关节扭伤如何应急处理

俗话说，生命在于运动，现在人们生活水平的提高和对自己健康的重视，掀起了如今的马拉松热。同时，从跑步延伸而来的徒步、越野等户外运动日益升温，运动过程中，关节扭伤最为常见，其中又以踝关节最多，那么今天让我们公牛人一起来学习一下踝关节扭伤的处理，以备不时之需。

踝关节扭伤的表现：踝关节扭伤者多有明显的外伤史，损伤后局部疼痛，尤以内、外翻活动及行走时疼痛明显。轻者可见局部肿胀，重者整个踝关节肿胀明显。

踝关节扭伤的分级：踝关节扭伤包括踝部韧带、肌腱、关节囊等软组织的损伤，但主要是指韧带的损伤，踝关节韧带扭伤通常根据严重性分级。一级（轻度）指关节韧带轻度伸展，无肉眼可见的断裂或关节不稳定。二级（中度）是韧带部分断裂伴中度疼痛和肿胀。有功能受限和轻中度不稳定。通

常情况下，患者表现出负重问题。三级（重度）是指韧带完全断裂伴明显疼痛、肿胀和血肿，有明显的功能受损和不稳定。

### 重点来啦！踝关节扭伤急性期处理：

1、休息：停止走路，让受伤部位静止休息，减少进一步损伤。2、冰敷：降低受伤部位温度，减轻炎症反应和肌肉痉挛，缓解疼痛抑制肿胀，每次10-20分钟，每天3次以上，注意不要直接将冰块敷在患处，可用湿毛巾包裹冰块，以免冻伤。冰敷仅限伤后48小时内。3、加压：使用绷带包裹受伤的踝关节，适当加压，以免肿胀，不要过度加压，以免加重包裹处以远肢体的肿胀、缺血。4、抬高：将下肢抬高，高于心脏位水平15-20cm，增加静脉和淋巴回流，减轻肿胀，促进恢复。

慈林医院 公牛集团门诊 贺丹女



第60期

## 匠心涂装 刷新健康

### ——走进墙开装饰部件厂

健康素养工程作为公牛健康品牌打造的有效载体，每月以线下义诊、线上微课、入车间培训等方式开展。今年更是针对各生产基地工作环境特点和员工工作属性开设更具针对性的健康素养内容，尤其针对部分生产车间产生的噪声、粉尘以及苯系物、二氧化锡、铅烟等职业健康危害隐患，党群文化中心特邀请EHS部门宣讲职业健康培训课。4月15日，首场职业健康讲座走进装饰部件厂，共有80余名涂装车间员工参加。

讲座伊始，首先邀请了已经轮岗至转换器叉车司机班和插座车间的员工进行亲身经历分享。随后，二分厂员工李亥永和曾广斌结合自身所在工作环境进行了认知分享。在员工分享后，播放了职业危害宣传视频，加深了员工对职业病危害的后果认知。接着，EHS总监韦波用通俗易懂的方式，针对装饰部件厂主要存在噪音、粉尘、苯系物的职业危害因素展开讲解及防护用品的介绍。

随后，装饰部件厂负责人黄冠经理也表示，通过线长、班组长等长期以来的宣导，大家佩戴防护用品的意识已经提高了很多，希望大家在本次讲座中能得到触动，继续保持全员佩戴的好习惯。公牛一直致力于健康品牌的打造，让身处一线的员工提高健康防护意识是健康素养工程推广和发展的基础，通过讲座、培训宣导的方式让大家形成“健康是我们自己的责任”的意识。



第61期

## 用眼千万次 爱眼第一条

### ——爱眼健康讲座走进LED事业部

近年来，党群文化中心一直致力于健康品牌的打造，今年更是针对各生产基地工作环境特点和员工工作属性开设更具针对性的健康素养内容。5月23日，健康素养工程走进LED事业部，慈溪博视眼科医院副主任医师、眼科学术带头人蔡卫华为LED事业部员工带去爱眼健康讲座。共有40余名员工参与，现场气氛热烈。

讲座中，蔡医师从“干眼症病因及症状”“国家近视防控工作背景”“近视的危害”“近视防控目标”“近视防控的措施”等几个方面展开，使员工对眼部疾病的生成原因、变化规律等有了细致的了解。蔡医师还从家庭、工作和学习环境、医疗机构和自身情况四方面为员工分享如何进行近视防控，他强调：“在后天环境因素影响中，阅读、书写、工作习惯不良、用眼时间太长、光线不好、姿势不当等都会造成近视的发生，可以通过增加户外活动锻炼、保持良好的用眼习惯、营养膳食等行为进行防控。”在讲座过程中，员工积极回应互动，部分员工在讲座结束后就孩童近视矫正方法及过敏性眼部疾病问题向蔡医师进行咨询，蔡医师也都耐心地进行回复。

凡事预则立不预则废，眼部疾病的核心重在预防。这是健康素养工程第二次走进西区基地，今后也将不断深入各基地、各业务端，积极倡导健康的生活方式，减少员工亚健康，推动健康素养工程在真心、用心、贴心、细心、尽心的“五心”发展道路上开出美丽之花。



第62期

## 关爱女性健康

### ——公司开展女性专场健康体检活动

为帮助广大妇女职工增强自我保健意识，提高预防疾病知识，培养健康、科学的生活方式，健康素养工程走进公牛西区工厂和师桥基地，开展为期2天的女性专场健康体检活动，惠及女职工360余人。

当前，乳腺癌和宫颈癌日益成为妇女健康的严重威胁，是我国城乡女性癌症死亡率之首位，被称为女性健康“两大杀手”。但是专家指出，乳腺癌、宫颈癌可防可治，关键在于早诊早治。对宫颈癌、乳腺癌开展定期筛查，及早发现癌前病变或早期癌症，是提高患者生存率、降低死亡率的有效措施。

自从健康素养工程关注女性健康，公司已经连续两年为女职工组织免费的两癌筛查专场活动。去年在龙山基地开展，主要有墙开事业部一线女职工130余人参与了检查。本次参与筛查人数一共达到360余人，较去年增加了200余人，并且覆盖师桥和西区两大基地所在的模塑五金、海外、转换器、LED、数码等6个事业部的一线女职工。

根据反馈，在公司每年一次的常规体检基础上，能有这样的女性专场体检，便利了员工，省去了跑医院检查的麻烦，同时，也让很多平时忽略这方面检查的女性同胞得到了对自身身体保护的机会。



第63期

## “健康生活，从饮食开始”

### ——家庭健康营养早餐PK赛

6月21日，健康素养工程结合第五届文化节“改变快一步”主题在师桥基地食堂开展家庭健康营养早餐PK赛。本次活动共吸引了来自集团各职能中心、转换器事业部、LED事业部、数码事业部等12组选手参加，大家都拿出看家本领，现场乐趣无穷。

本次PK赛特邀请到慈林医院营养科主治医师陈燕波、中科院公共营养师吴曦、公司行政部厨师长杨龙担任本次活动的专业评委老师，并由各事业部近10名美食爱好者担任大众评委老师。评委老师从营养搭配、品尝口感、摆盘和色香等几个维度分别评分，每组总成绩为专业评委平均分的70%和大众评委平均分的30%之和。



活动还未开始，各组成员就已早早来到会场进行食材的准备。有的还自带烹饪“神器”，或是摆盘百搭装备。在主持人讲解了比赛规则和注意事项后，现场顿时切换成“厨神”模式。在队友的通力合作下，有的不慌不忙地切着食材，有的端着锅碗立马扎进了厨房，有的则为临时的创意欢呼，一个个都忙得不亦乐乎。平时枯燥的烹饪间在此时热闹非凡，不一会儿，诱人的香味就充满了厨房。半小时的比赛时间很快结束了，选手们陆续从厨房间端出一盘盘造型各异，飘香四溢的“早餐”。在各组轮流介绍后，进入评委品尝环节。经过严谨的打分和统分流程之后，现场评出了最佳营养奖、最佳口味奖、色香俱佳奖、大众最受欢迎奖各一组。

通过本次活动，希望大家在饮食习惯上能改变快一步，认识到营养健康早餐的重要性，因为一份色香味俱全的早餐更能开启一天的好心情，健康生活从饮食开始！

党群文化中心 方巧珍





自己时，老师进行了团队游戏，1-50报数，看似简单，但一开始进行得并不顺利，作为评审团陈书记立马站出来，提醒大家首先管理好自己，对自己负责，确保自己的任务完成，并且选择信任队友及团队，大家共同醒悟，以沉着、冷静、专注的心态来应战，最终游戏一气呵成。老师总结说道，将自己管理好，对自己负责，他人自然而然会跟随你，这就是榜样的魅力。

在此次培训中，一场场团队游戏训练提升了团队的凝聚力，一次次分享剖析加深了自我认识。在关掉灯的黑夜里，学员们随着音乐，随着老师生命的讲述，回顾了出生、成长、就业、成家的点点滴滴，也在这个过程中，再一次激起对父母、对身边善者或是坎坷的回忆，有自豪、有愧疚、有遗憾、也有纯真的快乐，在一张张睁开眼的脸上，看到了更真实的彼此。大家也踊跃讨论并上台将自己的经历娓娓道来，有对孩子的亏欠，有对父母的深爱，有对自己来到公牛11年里改变自我的经验

分析，也有将身边的榜样故事进行举例分享。培训第一天结束的时候，大家认领了信封和信纸，用笔触纸尖这般传统和直接的方式表达自己对身边人的感恩之情。

关于榜样的力量，老师还提到要具备强大的信仰，足以支撑整个生命个体，比如红军二万五千里或是战争年代的英雄战士，也许从身体极限上，他们所受的考验难以承受，他们最终坚持下来靠的就是坚定的信仰。榜样所具备的人格，其实就是做人的品质，天道酬勤是安身之理，并且在此基础上，我们要创造新的自己。榜样要习惯于不习惯，正确认识自我，然后参与进去活出自己，才能会有更好的自我。

两天一夜的培训，松紧有度，内容丰富，给每一位参训人员留下了深刻的印象。会后陆续有学员分享了整场培训的心得感悟，大家都有了更深的榜样意识，也表达了自己回归岗位后学以致用所愿达到的意志。

党群文化中心 郑妙

# 打造上下同欲的团队

## 《榜样的力量》公益巡讲走进公牛

5月31日，由党群文化中心承办的《榜样的力量》公益巡讲在龙山基地举行，来自上海的鲁懿老师为我们进行了为期两天一夜的培训。参加培训的人员主要由党群文化中心、财务管理中心和人力资源中心、各事业部文化联络人、集团各党支部和各俱乐部代表等组成。

会议伊始，首先由集团党委书记陈彩莲上台致辞。陈书记表示榜样是理论与实践的结合，参加本次培训就是为了能够填充理论知识，从而对榜样建立更深的认识，同时肯定了学员们在月底忙碌的工作中坚持参与培训的表现，这就是榜样的最好实践，所以榜样是看得见的正能量。

接下来，鲁老师通过团长自荐、团队组建、领袖推举、纪律承诺等环节设置，并邀请以陈书记为首的公正、严格的评审团进行全程评分，建立团队竞争机制。在理论上，通过志向、榜样的魅力、知行合一、提升生命空间、榜样的人格、人生的价值等8个方面展开讲演。在讲演过程中，鲁老师引用了经典诗文及禅宗故事，让学员们感受到了古圣先贤的志向和志趣，并融合日常生活中的点滴，帮助学员加深理解。

鲁老师说道：恒审思量，目标相随，摒弃“我”的个人想法，随时用目标来考量，人之所以做万物之首，因为人有可控的专注力和纠错能力。做为领导者，需持续审视和判断团队目标是否一致，及时纠偏，同时保持信心和决心，只有上下同欲，齐心协力，专业专注才能达到最终目标。当讲到管理





# 我们在行动 共筑绿色梦

记爱心志愿者俱乐部“绿色家园”计划

## 第一期：

4月20日早，绵绵细雨中，40余位公牛爱心志愿者们怀着环保热情，在党群文化中心总监兼爱心志愿者俱乐部长郑湘洲的带领下，他们兵分两路，在方家河头进行卫生环保行动。在方家河头集合后，郑总先给志愿者们介绍了活动的内容及注意事项，随后，爱心志愿者俱乐部副会长兼秘书长吴华平将志愿者分成两队，随即进行环保活动。

在上山的过程中，他们分工明确、搭配得当。有的志愿者负责捡起路边的垃圾，有的负责将环保标识牌挂到树上、围栏边，如果遇到较难清理的，几位志愿者也会相互配合，完成工作。

雨势逐渐变大，志愿者们步伐却愈加坚定。途中，带着孩子参加环保活动的志愿者家长们亲自示范，教会孩子如何借助工具捡起路边垃圾。“这里的塑料瓶要捡起，山边的零食袋也不能忽略哦！”志愿者的提醒声此起彼伏，回荡在山野之中。

经过近4个小时的登山环保活动，志愿者们收获满满。墙开事业部张瑶说，传递正能量、保护环境，公牛人应当以身作则；嵌入式事业部经理衡亮亮更是提出“保护环境，做子女的守护人”的口号。随着志愿者们心得分享的结束，本次活动也画上了圆满的句号。

党群文化中心 黄栋芳



## 第二期：

6月30日，为持续传递环保理念，迎接建党98周年，集团党委联合20余名爱心志愿者开展了“绿色家园”计划第二期活动——栲栳山古道登山环保行动。

8点整，公牛爱心志愿者在栲栳山停车场集合，首先党群



文化中心总监兼公牛爱心志愿者俱乐部长郑湘洲发表讲话，郑总表示本次“绿色家园”活动是集团党委与爱心志愿者俱乐部联合举办的，不仅是一次公益活动，也是一次对建党98周年活动的献礼。同时，过程中捡到的垃圾，也要及时进行分类处理，以便更好传递环保行动的理念。

随后，爱心志愿者们依次上山进行登山环保活动：对于登山途中的垃圾，他们积极清理干净；经过途中休息亭，他们主动清理垃圾桶边的垃圾。他们走过的每一段路，留下的是干净与清洁。雨势渐渐变大了，分不清是雨水还是汗水打湿了他们的双眼，但他们仍不停地往前走，继续着他们的行动……

经过2个小时的活动后，爱心志愿者在山下进行了活动分享。人力资源中心郭运桂表示：下山的路因为下雨变得异常艰难，但是再苦再累她还是想参加类似有意义的公益活动；LED党支部的党员周法栋表示这是一个有利于身心健康的活动，不仅可以锻炼身体更可以传递环保理念，希望公司多举办类似的公益活动。

党群文化中心 徐益辉

# 让爱延续 公牛助力爱的黄手环



有一种疾病，它会夺走你的记忆。有一种疾病它会忘记自己，也会忘记最爱你的人。它就是阿尔兹海默病，患病老人我们又称为“失智老人”。

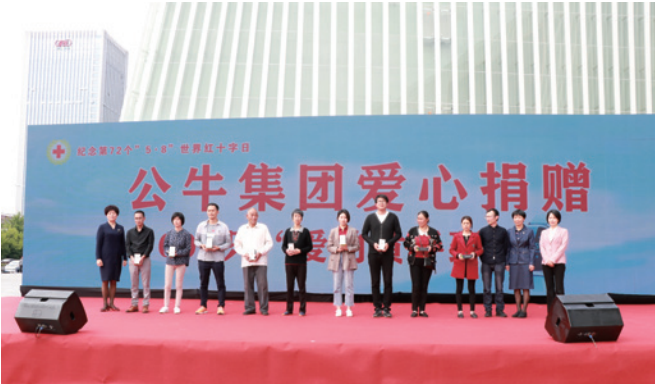
近年来，慈溪失智老人走失事件时有发生，如果家属不贴身监护，很难在早期及时发现其已走失。如何让失智老人走失后高效及时寻回？佩戴定位功能的手环，是一个比较有效的方式。

公牛向慈溪市红十字会捐赠600只“爱的黄手环”定位手表。不仅如此，还捐赠了70台AED。而两笔捐赠也开启了公牛第二轮捐赠2500万元助力“公牛爱康基金”慈善大幕。这些善款将由慈溪市慈善总会和慈溪市红十字会，分别各执行1500万元和1000万元。

据悉，5年前，公牛启动第一轮“公牛爱康基金”捐赠了2500万元，其中通过慈溪市红十字会执行的有1250万元。5年来慈溪市红十字“生命之光”白血病救助项目和“爱康行动”项目累计帮助白血病、癌症患者超1000人次。

这一次，在以往的基础上，关注了尿毒症患者，增加“暖肾行动”尿毒症透析救助项目，来帮助更多的白血病、癌症和尿毒症患者困难家庭战胜疾病。

公牛是慈溪纳税第一大户，近年来也一直投身公益，已累计捐赠超过1.5亿元，其中通过慈溪市红十字会已累计捐赠6000多万元，有助医、助学项目，也有健康文化体育项目。今年还获得全省唯一一个中国红十字人道功勋奖章。



（摘自浙江新闻客户端 记者 王波 通讯员 章友）



# 发挥党员先锋模范作用 党建引领

乍暖还寒的四月，为响应党建引领的号召，进一步发挥党员先锋模范作用，提高公牛各党支部团队凝聚力，搭建与其他党组织交流的平台，加强党建沟通，集团党委和中国银行慈溪分行党委率各党支部书记于4月11日下午赴方家河头，开展以“党建引领，发挥党员先锋模范作用”为主题的党群共建活动。

在党群交流会上，双方分别就各自党委如何开展党建工作及如何发挥党员先锋模范作用进行了阐述。首先，中国银行党务工作部部长罗国明介绍了他们如何利用平台维护党员信息，开展三会一课等，同时通过树立示范党支部起到引领、标杆、帮扶的作用，进而促使党建与业务紧密结合。

随后，集团党委副书记郑湘洲介绍了集团党委始终围绕“爱心”、“健康”两大品牌，对内服务全体员工，对外承担社会责任，并通过“三大工程建设”——健康素养、社会爱心、正能量企业文化，关注员工个人与家庭，聚焦健康、心态、安全等各方面，使得党建工作有目标、有方向、有焦点。另外在去年开展的“围绕业务入一线，解决问题促稳定”党建专项活动中，真正做到了关心员工实际，关注员工需求，让党员先锋模范作用得到切实发挥。

在双方党支部互动交流环节中，各位书记进行了简单的党务工作交流。接下来，来自基层一线的党支部书记和积极分子也分别站在共产党员和积极分子的角度，对党员先锋模范作用如何发挥谈了自己的看法。

最后，中国银行宁波分行的理财顾问余超为大家开展了关于理财投资的讲座，分析了目前经融市场的前景以及介绍了一些可靠的理财方式，大家受益匪浅。

这是集团党委和中国银行慈溪分行党委一起开展的第二次党群共建活动，通过党群共建学习和交流，希望能更好地将党建融入到业务中，加强党建引领，促进党员先锋模范作用更好地发挥。

党群文化中心 余逸宁



# 促公司文明建设 员工行为规范提升

## 党员走访宿舍党建专项活动报道

为了进一步结合公司生产经营开展党建促生产工作，发挥党员先锋模范作用，集团党委想公司之所想，急公司之所需，在去年开展的“围绕业务入一线，解决问题促稳定”促员工留存率党建专项活动的基础上，今年再次发动12个党支部全体党员开展“促公司文明建设，员工行为规范提升”——党员走访宿舍党建专项活动，从党委关爱员工的角度，以走访谈心的方式，观察了解宿舍管理情况，宣导宿舍文明规则，倡导“宿舍文明——我的责任”。

活动覆盖集团所有宿舍楼层，参与党员和爱心志愿者人次达269人，共收集问题400余条，基本建立起员工和党员之间的沟通桥梁。以下是各支部走访慰问宿舍的具体报道。





### 集团一支部

5月20日，集团一支部一行24人来到龙山11栋女生宿舍楼，分成7个小组走进25间宿舍进行走访慰问，倾听女员工的心声，关心了解其工作、生活情况。

5月27日，为了更加全面了解员工所思所想，集团一支部再次组织13人来到龙山7栋夫妻房宿舍楼，走进19间宿舍进行走访慰问，了解夫妻员工的生活状况及遇到的困难，听取他们的建议。

在走访过程中，集团一支部以一个“倾听者”的角色去了解员工们的心声，倾听他们诉说了一些关于自己孩子，家人的故事以及平时没有地方倾诉的问题，在闲谈中建立了心连心的交流，达到了支部预期的效果。

### 集团二支部

集团二支部积极响应集团党委号召，于5月底走访古窑宿舍、师桥基地古师家园宿舍。通过此次走访，二支部党员更切实地体会到员工的朴实与可爱，并将对所收集到的问题进行进一步的跟踪，真真切切为帮助员工，解决员工困难而努力。

### 集团三支部

5月29日、30日，集团三支部十余名党员带着绿植深入装饰部件厂和西区基地近30间宿舍进行走访慰问。经过前期的分工与调研，集团三支部将党员三人一组分组后，在各组组长的带领下，进行了宿舍走访。他们从生活、工作以及周边环境切入，通过唠家常的方式与员工进行谈心，让员工放下了心中的戒备，将问题一个个向党员同志一一进行反馈。

通过本次走访，不仅拉近了党员与群众的距离，让党员倾听了员工心声，同时将问题反馈二维码随着盆栽进行赠送，不仅增加了员工问题反馈渠道，让员工心声表达更及时，也充分发挥了党员在公司发展中的先锋模范作用。

### 转换器党支部

5月13日至17日，转换器党支部组织16人共6次对师桥基地52间宿舍进行慰问，通过本次走访让他们更加的了解到宿舍管理的情况、员工的满意度以及服务部门需要改善的地方，真真正正的去为员工做点事情，服务员工，体现党员的价值和作用，他们表示未来也会组织更多的活动深入基层。

### 墙开党支部

墙开党支部于5月15日晚对龙山基地5、7、11栋宿舍楼及二分厂宿舍共45间宿舍进行走访慰问，17名党员和2名积极分子共19人参加，收集宿舍设施、设备维修、宿舍环境等共性问题及其他问题45条，并发现了一些宿舍亮点：制定值日表以及栽种绿植等。

通过此次走访，墙开党支部比较深入地了解到了员工内心深处的想法，也认识到了公司的一些不足之处。他们表示会在后续沟通相关部门，做出针对性的改善措施，给员工创造更好的生活环境！

### LED党支部

在党支部书记官学军的带领下，LED党支部将党员走访宿舍活动与解决业务痛点、积分制、爱心志愿者服务等紧密结合，如火如荼地开展起来。同时设计了支部的LOGO和口号，旨在树立支部品牌，通过一系列“深入部门、深入员工”的活动，让“有困难、找党员”形成一种习惯。虚功实做，相互促进，真正落实到问题本身，并得以解决。在走访活动中，LED党支部分6次开展，参与人数达92人次，其中20名党员全员参与，达47人次。共走访房间数51间（受访对象为西区1栋和4栋的抽样员工），汇总问题达100条。

### 数码党支部

数码党支部经过前期支部内部分工，与转换器党支部一起规划走访路线，并邀请数码车间主任、宿舍管理员，分别于5月14日和5月21日走访师桥新宿舍楼1—2层楼，走访宿舍共计45间。本次活动不仅让支部党员对宿舍生活状态和员工住宿情况感同身受，而且通过拉家常、话冷暖的方式拉近了和员工之间的距离，让员工感受到真诚和心意。

### 供应链党支部

5月23日下班后，供应链党支部18位党员同志聚集在一起，以小组的形式走访了龙山基地宿舍25间，走访对象主要是公牛非编人员。供应链党支部表示，通过走访，更加了解了员工的现状与需求，也感受到员工对公牛的肯定。对于群众提出的确切需求，支部也会努力协助落实解决，努力发挥党员模范作用，去服务群众。

### 模塑五金党支部

模塑五金党支部经过前期召开党支部会议积极讨论，于5月15日晚走访龙山基地12栋男生宿舍，参与走访人员为党支部成员，共计5人，累计走访宿舍37个。走访慰问中，他们向员工宣导了宿舍文明,也为他们解答了一些疑问。

### 海外事业党支部

5月22日、30日，海外事业党支部全员11人积极参与，以走访慰问的形式了解员工生活工作情况，走访西区宿舍共计14间，收集现状和建议30条。通过走访，更加了解公司员工的生活状况和切实需求，也感受到了员工积极向上的心态。海外事业党支部将充分发挥党员先锋模范作用，持续跟进建议的解决，为生活和工作环境的持续改善贡献一份力量。

### 联合营销党支部

联合营销党支部全体总部人员积极参与，以宿舍实地走访的形式深度接触车间一线员工以及部分行政员工，于5月29日、6月5日先后组织两次走访活动，走访宿舍120余间，收集员工诉求50条。通过走访，支部党员进一步了解了员工的诉求，一定程度上提高员工的生活幸福指数。

### 启航党支部

5月28日，启航党支部党员走进10栋二至五楼的宿舍中同员工进行深入交流。访问过程中，党员们首先向员工了解了住宿中的一些问题和员工心声，对各个宿舍反映的问题做了认真记录，并向各个宿舍员工宣传了住宿安全以及宿舍管理方面的要求和注意事项。

本次活动自5月开展以来，经过前期广泛动员，得到了各事业部和各职能部门的大力支持，派相关责任人与各支部一起深入宿舍开展走访慰问活动，并根据各自走访慰问情况进行问题点归纳，发现亮点，提出建议，为各业务部门分忧解难。在6月20日举行的“促公司文明建设，员工行为规范提升”——党员走访宿舍党建专项活动调研报告评审会中，集团党委书记陈彩莲、副总裁蔡映峰、党委副书记郑湘洲以及战略、行政、人力资源等相关归口部门代表听取了12个党支部的汇报评审，并就员工提出的共性问题开展现场协商。在与归口部门沟通会议中，宿舍、食堂、人资等相关人员共同现场解决了“夫妻房申请流程解答”、“宿管报修流程”、“食堂用餐时间延长”等问题30余个，后续人力资源、行政和各业务端将联动反馈问题解决情况，尽力促成问题解决，提升员工满意度。

党群文化中心 余逸宁





## 《如何发挥党员先锋模范作用》 ——LED党支部

主持人：听众朋友大家好，欢迎收听《朗读者》节目，2019年第二期朗读者分享，我们邀请到了LED党支部支部书记官学军，及其班子成员陆展科、王洪品、袁文杰和预备党员周婷婷一起共话“如何结合业务发挥党员先锋模范作用”，欢迎你们！

合：大家好！

主持人：官总您好！您作为LED事业部总经理亲自兼任党支部书记，对于党员先锋模范作用是如何理解的？

官学军：在民营企业中，党员相对比较少。我们更要让这一部分比较少的党员充分认识到党员队伍在整个事业部团队中发挥先锋模范作用的重要性，他们不仅自身要在工作业务中成为骨干，而且还要影响和带动周围的员工实现正能量的传播。

LED事业部中党员的分布相对比较全面，我们有12个业务部门，只有两个部门没有党员，几个关键的龙头部门，比如研发，党员是最多的，有6名。我认为党员是这样一群人：在工作上是岗位的业务骨干，在思想上具有一定的先进性，在心态上保持积极向上，富有正能量。这样的一群人员，他们一定可以影响到我们周边的很多人。所以，我们要让其与业务相结合，强相关，从而更好的发挥支部党员先锋模范作用。

主持人：刚才您提到要让党员与业务结合，如何实现？

官学军：通过以上的理解，我们对支部进行了定位：深入业务，解决困难。阮总说过，我们的产品要占领消费者的心智。那么我们作为党员，就需要占领员工的心智。我们要给员工一个很强烈的符号，这个符号是什么，我们归纳为一个标志、一个口号。设计前期讨论标志时，我们希望能够标志中，体现光电和党员紧密结合，通过筛选，形成现有的标志。我们支部的口号是：有困难，找党员。这几个字，看似简单，但是它包含了两层涵义：一方面、我们的员工有困难，找我们；另一方面，我们的党员，要找员工的困难，我们要深入部门，了解员工所需、所想、所感。把这些困难找出来，并且解决掉。让大家能深刻的体会到，我们的党员是来帮大家解决问题的。

主持人：目前LED事业部最大的业务痛点是什么？党员队伍可以发挥什么作用？

官学军：对比现状发现，我们整个事业部最大的问题是普通员工的流失率比较高，希望精益部门的党员、车间的党员以及人力资源的积极分子能把它作为一个课题，去研究，去协助解决。还有一个就是安全问题，我希望通过从研发的视角、品质的视角、生产的视角分析如何处理

安全问题。另一个痛点是信息传达壁垒，新入职的员工以及基层员工在工作中会有很多问题得不到解决。我们可以归纳这些问题、难点，做一些思考以及分工，看看哪些人适合做哪些事情，一起去解决这些问题。我相信通过长期坚持不懈地努力，将“有困难，找党员”的口号做到逐渐深入人心，让党员融入在员工的工作和生活中，做出LED党支部独特的品牌。

主持人：感谢官书记的分享。说到员工流失率高、安全问题以及信息传达壁垒等，LED党支部是如何帮助业务去解决和改善的，我们来听听几位支部委员和预备党员的解答分享。

组织委员 王洪品：下面由我给大家介绍下LED党支部在降低生产员工流失率这一事项中所发挥的作用。首先请大家看一组数据，2019年3月份，组一车间共计离职88人次，占总人数的28.47%。针对这一生产员工流失率过高的问题，我们人力资源部门进行了一次专项的PSP分析，最后结果显示，生产员工流失率高的主要原因有两个，一个是产线管理者管理方式严格，简单直接；还有一个原因就是我们的生产员工实际到手的薪资水平和附近的公司相比，没有太大的竞争力。

为了解决这个问题，我们LED事业部除了开展基层管理干部能力提升训练营和生产员工薪资优化等措施外，还采取了知心员工的方案，即在生产员工中发展一批老员工作为知心员工，这些知心员工通过开展新老员工月度关怀会议、生产员工离职访谈等活动，收集生产员工们在工作生活中遇到的最真实的问题，并反馈给人力资源部门，由人力资源部门来协调资源进行解决。那么在这个过程中，党员该发挥什么作业呢？我们的做法是前期由党员和知心员工一起来参加生产员工的座谈会，在这过程中发现并记录问题，再





借助自己的工作岗位，协调资源，和人力资源部门一起来解决这些问题。在取得生产员工的信任和肯定的同时，逐步建立起一条基层问题反馈至各部门长甚至事业部总经理的“绿色通道”。最后通过以上方式为生产员工反馈问题和解决问题，在降低生产员工离职率的同时，也逐步树立起“有问题，找党员”的品牌。

预备党员 周婷婷：下面由我来给大家分享我们党员准备就安全模块问题如何联合光电EHS部门开展好工作，据我们党员小组调查数据分析，得出之所以有安全事故发生，无外乎以下三个原因：1、员工安全意识淡薄；2、专业人员执行力度不够；3、问题点反复发生。那如何提高工厂安全，将安全重大事故降为零呢？我们党员会联同光电EHS部门增加检查频次，每周进行检查并跟进问题闭环，借助党建上墙版面，宣传安全教育，以工厂实际案例滚动播放，党员学习安全知识，提升专业技能，工作中发现问题，反馈异常，部门党员协助处理隐患设备和工艺标准，做到安全防呆，通过以上方法来降低我们的安全事故，最终达到零事故。

文体委员 袁文杰：官书记提到，我们的党员如何在业务中协助我们部门长一起解决我们遇到的一些痛点的问题，那么我来谈一下我们对这个问题的看法以及我们的一些做法。

首先，在前两周的时候，我们对各部门的部门长进行了一次访谈，我们了解到了他们很多的想法和建议，以及现实中的一些痛点的问题。那我们总结了一下可能集中在两个方面。第一个是我们问题反馈的渠道不够通畅，这体现在我们的员工，尤其是新加入我们的员工，往往对公司的人事，流程不熟悉。有问题不知道找谁能够帮助到他，办一件事情的时候，可能要绕几个圈，费点劲，才能把事情办成功；他们有一些好的建议和想法也找不到反馈的渠道。这些好的建议和想法最后就被忽视，浪费掉了。第二个是发生的问题不能及时有效的反馈出来，尤其是生产一线的员工的问题。他们的想法，他们的困难，很难真正的反馈到部门长那里，从而帮助他们得到解决。总的来说，我们发现从员工到部门再到上级这条线的问题反馈渠道不够顺畅，或者说渠道比较少。

那么我们党员作为先锋模范，在这里就要起到一个纽带的作用。我们发现我们的支部党员基本上在我们各部门里都是业务上的骨干，都有着比较丰富的基层工作经验。他们对流程，对业务都比较熟悉。那么，这就给了我们助力业务，解决痛点问题提供了一个很好的基础。

在做法上，首先我们要树立起“有问题，找党员”的口碑，来加深我们党员的影响力，我们可以通过我们党员佩戴党徽，在我们的工位上树立“党员先锋岗”岗位牌，并且在员工休息室的大屏电视上展现我们的口号和每个党员的联系方式。通过这样的方式，让员工们都能够知道我们，找到我们。找人不熟悉人事可以来找我们党员，办事不熟悉流程可以来找我们党员，工作上有困难可以来找我们党员，有问题反馈可以来找我们党员，让员工们知道“有问题找党员”。当我们能真正为他们办事说话的时候，我们才能建立起我们和谐的党

群关系。其次，我们各部门之间的党员在业务上也要经常联络。我们党员对本部门的业务熟悉，但是并不一定熟悉其他部门的业务流程，所以党员之间首先要相互协作，相互沟通。对一些疑难问题，在我们支部还可以寻求到我们官总的支持和帮助，我们希望通过党员的纽带作用，让问题解决能“多一条快速通道”。

我们要把党员这个纽带作用发挥出来，还必须在形式上有一个固定的方式，这里我们可以“建立党群座谈会”的方式来进行操作。平常的时候，我们的党员要主动找新进的员工、基层的技术员、一线的作业员去了解沟通问题，因为他们是基层作业者，最能反映出他们遇到的真实问题。我们将这些问题收集起来，每个月召开一次由部门长、部门内的党员、员工代表参加的党群座谈会。在会上聊一下之前反馈的问题处理的进度和结果，通报一些当前员工反馈的问题。在座谈会上，有些问题一定能够当即得到重视和被处理。同时我们党员同志也肩负着协助部门长们跟进这些事项进度的任务。还有一些难点的问题，尤其是一些跨部门协作的问题，我们可以通过党组织生活会，进行有效的沟通和讨论，困难问题可以及时反馈到事业部，甚至集团来协助帮我们解决问题。

通过这种有计划、有组织的形式，能够帮助我们建立起更加和谐的党群关系来助力我们的业务发展。

主持人：谢谢大家的分享，LED党支部创新《朗读者》分享新模式，团队协作、各抒己见，从“理解、定位、特色、实施”四方面对“如何结合业务发挥党员先锋模范作用”进行详细解答，支部党建特色明显，为其他党支部树立了榜样，希望“有困难，找党员”能在全集团形成氛围，充分发挥党员先锋模范作用！

党群文化中心 卢立平

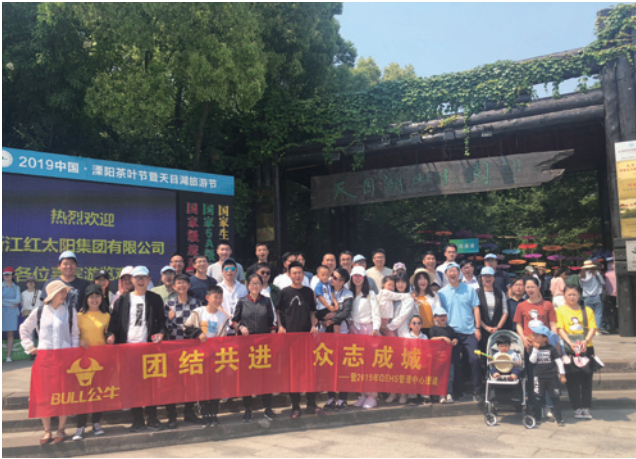


# 致我们团建中的小美好

## 高效运作 海外突破 精英团队 活力无限

“泽兰侵小径，河柳覆长渠。雨去花光湿，风归叶影疏。”又是春日踏青的好时节。4月13日至14日，海外事业部前往千岛湖体验森林、湖泊、小岛、鱼头自然之旅。千岛湖森林氧吧以千岛湖的世外桃源、山间高负氧离子著称，进入林中，仿佛就与外世隔绝，溪水遍布，瀑布林立。林中终年常绿，参天的古树是最好的遮阳场所，漫步其间，心旷神怡。大家大口呼吸最新鲜的空气给身心来个净化SPA。没有人是一座孤岛，我们都需要在社会中尽量让自己更加快乐。所以，团建、聚会、活动是一剂心灵的良药，也感谢公牛让我们相识相聚在一起！

海外事业部 余希暖



## 团结共进 众志成城

为缓解工作压力，增进新部门成员之间的感情，5月11日由质量管理总监单棋凌带领大家感受游乐场的欢乐和大自然的魔力。第一天，来到号称“东方侏罗纪公园”的常州恐龙园时已是烈日当空，整个恐龙园到处都散发着热情与盎然。第二天，坐车到达天目山湖景区。岛上的景点，最吸引人的，莫过于那些“会飞的花朵”——蝴蝶，常州市特色科普场馆里，既有美丽的蝴蝶在人工的饲养房内飞舞，也有蝶恋馆、蝶梦馆和蝶画馆从诗词、故事和实物等方面介绍了蝴蝶的种种奇妙。天目揽胜，是这个岛上可以360度观看景区景色的至高点，一眼望去，周围的一切都尽收眼底。湖风吹动着，驱散了阳光和汗水。

QEHS 罗静静

## 游鲁迅故里 赏古镇风情

迎着早上9点钟的太阳，班门工厂一行200多人一起抵达鲁迅故里入口，往前望去是青石板路、鲁迅祖居、鲁迅故居、百草园、三味书屋……鲁迅纪念馆里收藏着鲁迅先生小时候的生活趣事，他的著作、译作、书信，这里都是留给我们最珍贵的文学遗产和精神财富。这次短短的绍兴一日游的旅程没有遗憾，绍兴整体给人的感觉是“老夫子式”，而鲁迅先生是中国最大的灵魂，带给我们的是深深的民族魂，今天的我们要时刻怀着一颗敬仰的心，努力感受他的伟大精神，努力走入他那高远的精神境界，告诉后世的我们要自强不息，厚积薄发。

海外事业部 王思倩



## 同心共历 熔炼团队 聚力奋发 更创佳绩

为了让无线工厂七百多名员工能在工作之余体验到轻松愉悦，经过半个多月的筹划和选地，最终把团建目的地选在了四季果园。在参观果园后，我们先进行了一个团体小游戏——袋鼠跳，紧接着是一分钟颠乒乓球，这可是相当考验大家的平衡能力，最后的拔河友谊赛和颁奖环节大家也十分热烈。特别是在BQS小知识问答环节，每当主持人提问题，大家都纷纷举手抢答，场面非常热闹，这次的团建活动，使我们无线工厂的各个车间能集体聚在一起，不但促进了大家的交流，也在游戏中感受到了团队的力量。

转换器事业部 孙佳倩



## 和美景相伴 与环保同行

5月18日至20日，转换器事业部古窑工厂&海外事业部联合开展了为期3天的团建活动。此次团建活动主题是两全齐美的观赏美景和践行环保。经过约2小时抵达第一站庙子湖。第二天，换乘东福山岛。如果有勇气能在凌晨4点走出温暖的被窝冲上山顶，那么便能在第三天欣赏日出，也能亲自捕鱼。而在3天的行程中，大伙始终没有忘记此行的另一项主题——履行环保行动。让每个人从身边小事做起，热爱我们的环境。

转换器事业部 陈侠

## 打造一流团队 创出一流业绩 展现一流风貌

6月22日，品牌与产品策划中心组织慈溪与上海两地全体成员共同前往上海雪浪湖基地展开“百人”大团建。活动中，全体成员相互熟悉，互帮互助，切实增强了团队内部的凝聚及合作力。“日本超级相扑”、“德国慕尼黑啤酒节”、“联合国世界杯”现场教练以“环游世界80天”为切入点，组织6支队伍两两PK，以更具趣味性的方式，激发团队拼搏努力向上的奋发力。之后大家开展了“共绘蓝图”的团队活动，通过团队的共同努力完成一幅具有此次团建代表意义的图画，用感观的视觉直接呈现在面前，提升企业员工的企业归属感。经过这次团建活动，使大家深深的感受到团队的重要性，只要大家同心协力，没有解决不了的困难和难题。

品牌与产品策划中心 邵思雨





# 天府之国 锦绣蓉城

也许一提到成都，所有的人印象就是：这是一座来了就不想走的城市。相信人们喜欢成都的原因，绝不仅仅是因为一顿火锅，亦或者是各式各样美味的小吃，更多的是被这座城市的慢生活所吸引。

那亭台楼阁间纠缠的电线和住户晾晒的衣物、斑驳的扶手和窗棂搭配间的楼梯，都有着浓浓老成都的市井味道。

来到成都，似乎总能带着新的故事来，又带着旧回忆离去，不论世界变得怎样繁华，怎样美轮美奂，成都依旧是那个模样，刻在每个人记忆中的慢生活。或许，就像是央视纪录片《城市24小时》中说的那样：“你来或者不来，成都就在这里，不紧不慢，你在或者不在，成都人就在这里。余生很长，何事慌张。”

## DAY1 老成都人的味道——宽窄巷子与锦里



成都有一条无人不知，无人不晓的老街，每天交汇着成都本地人与外地游客的地方：宽窄巷子和锦里。这里留有成都最古老的文化，和最浓厚的人文气息。宽窄巷子旁边是老成都人最爱去的人民公园，里面的鹤鸣茶馆已经开了97年，同时可以容纳3000人在这里喝茶，很多成都人的一天都是在这里度过的，在这里你可以和老成都人一样打牌、发呆、摆龙门阵。锦里古街的旁边是汉昭烈祠，浓厚的历史文化气息，热爱历史的你，一定不要错过。

对于年轻人来说，去成都旅行少不了吃，中午吃火锅太过生猛，也太耗时间，不如先来点家常川菜和特色小吃。宽窄巷子和锦里自然是你的不二之选。成都钵钵鸡和串串堪称火锅的竹签版，也是麻辣烫的升级版，最后再配上一碗冰粉过瘾又解辣；冒菜是一个人的火锅，火锅是一群人的冒菜，对于独自旅行的你，再合适不过了；夫妻肺片是成都很有名的小吃，不论这道菜是不是出自夫妻之手，有一点可以很负责任的告诉大家，原料里根本没有肺片；还有最受欢迎的 老妈蹄花，也是极好的美容养颜餐，女孩们一定不要错过；对于不爱吃辣的游客，原汤的龙抄手



也是不错的选择；成都小吃榜上有名的肥肠粉、担担面、红糖糍粑、卤肉锅盔、川北凉粉等等，足以见得美食之都的名号并非浪得虚名。

**交通：**地铁4号线、2号线、3号线、1号线互转  
**门票：**宽窄巷子、锦里、人民公园免费、汉昭烈祠60元/人  
**路线推荐：**锦里（汉昭烈祠）2小时—宽窄巷子3小时—下午人民公园喝茶或逛一逛杜甫草堂

## DAY2 熊猫基地

要说中国最大的网红，自然是熊滚滚位居榜首了。要说熊滚滚最多的地方，自然非四川莫属。成都大熊猫繁育基地是成都旅行看大熊猫的最佳去处，这里的每一只大熊猫，几乎都有自己专属的粉丝团，心情不好的时候，去看看滚滚思考猫生，特别治愈。

你可以隔着围栏或玻璃观看滚滚们的日常生活，一般早上9:30会有喂食环节，这个时间的大熊猫最活泼。

大熊猫基地不光只有滚滚，还有小熊猫（浣熊），运气好的话，也许正好会有一只从树上掉落在你面前。

下午从熊猫基地回城，可以在春熙路下车，这里几乎是所有交通的汇合点，除了成都地道小吃，还有不少匠心独具的创意餐厅。春熙路逛完了，还可以慢慢



走去天府广场，跟毛主席像来一个亲密合影。

当然，想要见识成都女孩的超高颜值，或探访有名的文艺打卡地，来春熙路也一定没错。春熙路囊括了新兴的太古里和IFS，人来人往，炊烟袅袅，传统老店与时尚品牌并存，在太古里别有特色的建筑间也能移步换景，绝不会让人失望。

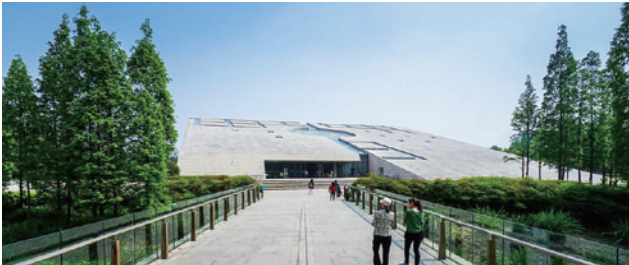
在亚马逊发布的睡眠地图中，成都是中国入睡最晚的榜单冠军，对于真正的成都人而言，21:00以后才是真正的夜生活开始。

九眼桥和少陵路的酒吧一条街，历来是成都夜晚最热闹和最美的地方，静吧和夜店彼此之间的静默和热闹互不干扰，随你选择，并非只有玉林路才是成都真正的小酒馆。

**交通：**地铁2号线、3号线交汇  
**门票：**熊猫基地80元/人，酒吧人均100元  
**路线推荐：**熊猫基地（一上午）—春熙路逛吃（一下午）—天府广场

## DAY3 文殊院、金沙遗址

文殊院是川西著名的佛教寺院，院内藏着许多珍贵的文物和上万册佛经、文献；院内有大小300余尊佛像均具有文物艺术价值，其中一尊列为“空林八观之一”的缅甸玉佛是院僧性鳞和尚于民国11年历尽艰辛步行从缅甸请回的。



金沙遗址博物馆是二十一世纪初中国第一个重大考古发现，是一出商周时代遗址，这里出土了世界上同一时期遗址中最为密集的象牙、数量最丰富的金器和玉器。其中最为盛名的是位于第四展厅的“太阳神鸟”金箔，被确定为成都城市形象标识主图案和中国文化遗产标志。

感兴趣的话还可自费欣赏4D影片《梦回金沙》，宛若穿越在3000年前的古蜀王国。  
**交通：**地铁1号线、4号线  
**门票：**免费  
**路线推荐：**文殊院（一上午）—午饭后乘地铁至金沙遗址

## DAY4

时间充裕又喜欢逛街或者文艺范的游客们，成都也还有很多其他特色的地方做推荐：

**环球中心：**成都地标性建筑，因外形酷似棺材，被各界人士寓意为“升官发财”，成为成都天府新区高端商务、商业、艺术欣赏、游乐场等多种功能的复合型产业经营中心。

**成都市博物馆、美术馆：**2016年开馆，位于天府广场旁边，不定期的各种不同展览，历史与艺术完美的融合，是一个集美貌与才华于一身的打卡圣地。

**宜家家居馆：**喜欢家居和小清新的女孩子们可以去打卡，集购物与休闲于一体的地方，十分受成都女孩们的青睐。

**成都动物园：**成都不光有大熊猫基地，还有各式各样野生动物汇集的动物园，喜欢小动物的游客们一定不要错过。还可以和各种小动物们亲密接触哦。

**峨眉山：**距成都两百多公里以外的佛教圣地，十方普贤菩萨道场，浓厚的佛教文化气息，是夏天避暑的好地方，动车一小时即到。

**乐山：**有名的乐山大佛所在地，三江交汇处是远眺乐山大佛最佳的观景点，当然也能进入大佛景区近距离观看。乐山钵钵鸡、跷脚牛肉、烧烤等小吃，也千万不要放过。成都出动车一小时即到。

**青城山：**四川著名的道教文化圣地，夏季避暑的好去处，前山和后山都有各种避暑山庄得以选择。山上的农庄还有各种野味可以尝鲜。去了青城山，都江堰就一定不能错过，李冰治水之地，千年转瞬过，都江堰宝瓶口依旧如初。成都出动车半小时即到。

**西岭雪山：**“窗含西岭千秋雪，门泊东吴万里船”的出处，冬天滑雪、夏天滑草，是家庭亲子游和情侣出游的最佳选择。成都出发乘车两小时即到。

法务部 罗赛男





# 说走就走旅行之 张家界

不知道从何时起，“一场说走就走的旅行”横空出世；也不知道从何时起，“一场说走就走的旅行”人人憧憬。有人说过，一生中至少要有两次冲动，一次为奋不顾身的爱情，一次为说走就走的旅行，奋不顾身的爱情到我这年纪已经没有勇气了，那就来一场说走就走的旅行吧。都说九寨归来不看水，张家界归来不看山。所以这次选择去张家界，品味他的山、他的辣，当然还有在抖音上很火的玻璃桥、玻璃栈道、凤凰古城。

## 辣：

如果说四川、重庆是麻，湖南绝对称得上是辣！番茄鱼粉是辣的，就连凉拌黄瓜放大大的辣椒。对于吃惯南方浓油赤酱的我们来说……只能大喊苍天啊！来到湖南长沙的第一晚，我们就去尝试了一下湖南菜，选了五一广场比较出名的“炊烟时代”。

## 山：

张家界天门山，一直被当地人民奉为神山、圣山，更被誉为“湘西第一神山”和“武陵之魂”，其山势陡险峻拔，景色雄奇壮丽，被称为张家界的天然画屏，有着很多极为珍贵和独特的植物品种，森林覆盖率达90%。

## 天门山天下第一公路奇观通天大道：

99弯惊险奇绝，令人无比震撼，坐大巴上山真的非常刺激。

## 天门山索道：

世界最长的高山客运索道，位于张家界天门山。索道全长7455米，高差1279米，是国内为数不多高差超过千米的索道之一，其中站到上站之间的局部斜度更高达38度，世界罕见，是国内局部斜度最大的索道，同时也是支架最多的索道。

## 天门洞：

天门洞是世界海拔最高的天然穿山溶洞，南北对穿，门高131.5米，宽57米，深60米，拔地依天，宛若一道通天的门户，当地的民众认为从这里可以直达天庭。

## 天门山玻璃栈道：

悬于天门山顶西线，长60米，宽1.6米，最高处海拔1430米。玻璃栈道的刺激震撼，可与举世闻名的美国大峡谷玻璃走廊“天空之路”媲美，因而有了东方“天空之路”的美誉。

## 魅力湘西：

《张家界·魅力湘西》，由黄永玉题名，宋祖英、张也、陈思思三位湘籍歌唱家演唱主题歌。荣登2012央视龙年春晚，通过精湛的艺术表现，向全世界观众展示了大湘西璀璨的民族文化。

## 凤凰古城：

位于湖南省湘西土家族苗族自治州的西南部，因背依的青山酷似一只展翅欲飞的凤凰而得名，与云南丽江古城、山西平遥古城媲美，享有“北平遥，南凤凰”之美誉。

## 长沙吃货一日游：

说走就走的旅行，也并不是说一定会有一处好的风景，合适的时宜。如加西亚说的那样，“我去旅行，是因为我决定了要去，并不是因为我对风景感兴趣”。说走就走，灵魂和身体总要有有一个在路上。

转换器事业部 陆路佳



公牛达人秀

舞蹈达人

赵丽娜

人物品读：

像向日葵般的女子

小记：

她是一个像向日葵般的女子，有阳光的地方就有她，即使面对阴暗，也能继续抬头对着天空微笑。她执着一切美好事物，怀抱梦想永不言弃，她嘴角的弧度就是最美的弧度。

人物档案：

职务：计量员兼文员

家乡：贵州

星座：巨蟹

生日：6月30日

喜爱的食物：一切蔬菜和水果

喜爱的舞蹈：护花使者

自我评价：喜欢各种运动，喜爱大自然、对一切新鲜事物抱有好奇心。是个爱说爱开怀大笑的小女生。

快问快答：

1、兴趣爱好：

跳舞、运动、看抖音

2、心中向往的地方：

有海的地方（可以潜水可以吃海鲜的地方）

3、最欣赏公牛的地方：

人性化管理

4、最大的梦想：

周游世界

5、有没有百看不厌的电影：

古天乐的电影

6、最想尝试的极限运动是什么？

跳伞

7、最喜欢的运动是什么？

跳舞



Q1：如何理解达人？

A：爱运动，爱生活

Q2：如何与舞蹈结缘？

A：六七岁时，偶然间在快乐大本营看到了一位韩国女星的唱跳舞蹈。那段舞蹈感染力很强，让我看到了热情与自信，感觉跳舞是一件很快乐又令人热血的事情，这让我对舞蹈有着一定的憧憬，但真正接触跳舞是2015年公司舞蹈协会在排练中秋晚会时，我驻足看了他们的排练，协会会长就邀请我也加入。这样，我才真正开启了我在公牛的“舞蹈生涯”。

Q3：学习舞蹈给你带来的改变或收获是什么？

A：舞蹈是一门艺术，也是一门运动。对我来说学习舞蹈带给我的收获是身心的改变吧。身体上，舞蹈运动让我燃烧了多余的脂肪，由原来刚生完孩子135斤减到了现在

115斤。其次，学习跳舞让我和舞蹈俱乐部小姐妹一起做着自己喜欢的事情，让我收获更多的友谊。同时，经常代表舞蹈协会演出，不仅积累了我的舞台经验，也让我敢在众人面前表现自己，更多的人认识我，肯定我的舞蹈，这让我变得更自信了。

Q4：在比赛或演出中，令你印象深刻的一件事或一个人是什么？

A：令我印象深刻的是前舞蹈协会会长——张燕妮。首先，是她开启了我的“舞蹈生涯”，也是她带着当初小白的我，一步步走到现在。对于当时什么都不会，只对舞蹈有着一腔热血的我，她没有嫌弃我，她总是很耐心地给我指导，给我营造了一个很轻松的学习氛围。

Q5：能否和大家分享一下学习舞蹈的心得吗？

A：其实对于跳舞，我只是一个爱好者，跳的也不是很专

业。但是，我认为喜欢就要先迈出跳的那一步，你可以先在网上看视频，然后跟着视频先学起来。如果对舞蹈有兴趣也欢迎大家来加入舞蹈协会，其次不管会不会跳，你要先跳起来，通过慢慢地跳起来就会积累肢体记忆，后面就会越跳越好的。

Q6：对于参加舞蹈演出感觉如何？

A：倍儿爽

Q7：如何看待舞蹈与生活？

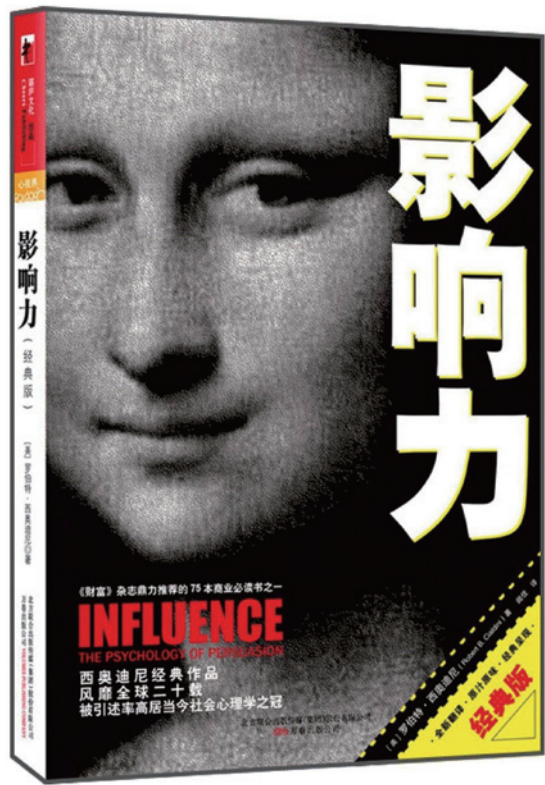
A：舞蹈是促进我生活的燃料。它慢慢已成为我生活的一部分，给我生活增添了不少风景，使我变得更自信，因此家人也非常支持我。

Q8：能否为我们推荐几位身边的达人？

A：登山达人——吴华平

党群文化中心 黄栋芳 采访整理





## “全民销售”时代 你与商品热情相遇的秘密

### 《影响力》 一本值得营销及品牌推广人一读的好书

对于各种商品，在我的认知里，只有当它最终进入消费者的世界，为其所用，为其服务，这些产品，才算是真正地完成了产品所肩负的使命。而在当下商品如云的时代，对于营销与品牌推广人而言，如何让经手的产品被消费者选择，甚至是喜欢，极具价值，又十分挑战。最近，偶然读到罗伯特·B·西奥迪尼所著的《影响力》，它让我有了全新的心理学视角思考这一问题的解决方案。

以营销心理学为立足点，书中作者以深入浅出的案例，向人们解释了为什么我们会接受那些带有目的性的，向你扑来的，而你本可以拒绝的实物以及概念性的商品。政治家的选票要求，推销员兜售的产品……哪怕是无用以及违背意愿的商品，也最终会被我们一一接受，惊奇，又不可思议。

总结全书，之所以人们会作出这样的决策，从心理学角度来讲，是因为对方以极其隐晦且不易察觉的心理战术，攻占了我们心中原本坚不可破的心理防线。期间，他们利用对比、互惠等方法抢占心理高地，又灵活运用“我们希望成为言行一致的人”的心理以及“我们希望得到社会认同”的方式诱敌上钩，再通过我们的个人偏好，借助权威人士或机构的影响，以限制购买行为的饥饿营销，让我们在其中的某个或终极环节进入预先设定好的轨道，层层递进，又环环相扣。

其中，最让我印象深刻的，便是对比与互惠原理。对比原理通过借对比的方式，增大两件商品的差异，以最终达到在消费者心中形成商品差距或差值的目的。它极易实现，又不易察觉，且随处可见。如服装门店销售，如若希望售出价格较高的西装以及相对便宜的饰品，先推荐西装，可能会让销售人员赚到更多的钱。因为，消费者如果已经购买了价格更高的西装，说服对方再买一件饰品，就会变得相对容易。因为，很多消费者会认为，买西装的大钱都已经出过了，饰品相比起来，似乎不需要花多少。而这也被应用于汽车销售等相关场景，先推销车，再向你推销车饰。

而互惠原理，更像是先施舍后乞讨。它凭借着人们心理机制中，容易产生负债感的原理达到终极目的。免费试吃、先体验再付款……无论是小礼物还是先前受到帮助，多样的表现形势下，都最终反射出互惠的本质原理。因为，当一个人在心里产生负债感时，他会轻易地答应一个在没有负债感时可能会拒绝的请求。并且，负债感的产生会让人极其顺从，并且把影响顺从的干扰因素隔离在外。而更重要的是，时光流转，互惠原理依旧欣欣向荣。

对于这一现象，书中也以实验案例作具体说明。书中写到，在实验中，如果实验组织人在为自己买可乐的同时，为实验对象带去一瓶，实验对象如若接受可乐，则大多愿意购买实验组织人推销的彩票。同时，如果实验对象越喜欢实验组织人，购买彩票的数量也会越多。但当实验对象接受可乐，喜好与顺从的正向关系消失。实验对象因为觉得欠了实验组织人的人情，便觉得有责任要报答他。因

此，接受可乐的和喜欢他的人，买了一样多的彩票。实验测于1960年左右，当时的可乐每瓶只需1毛，每张彩票则需2.5元，接受可乐的实验者，平均买了2张，有人甚至7张，投资回报率约500%！

另外，互惠原理还能通过相互退让的形式体现。先提出一个比较大的且极有可能会被拒绝的请求。在被拒绝后，再提出一个小一些的或者被对方真正感兴趣的第二个请求，如果很有技巧地提出，就会被认为是让步，并且让人觉得有义务为此做出相应的让步，即同意第二个请求。似守实攻，达成目的。

书中，作者说，他也曾遇到过这种情况：一位童子军让他花5元钱购买一张童子军的演出票，他拒绝了。但当这位童子军提议作者买一块巧克力，且买一送一时，他也免不了进入预先设定好的轨道。

阅读中，书中还有很多生动形象的案例，用以解释那些出人意料，又在情理之中的故事。政治家运用影响力来赢得选举，商人运用影响力来兜售商品，推销员运用影响力诱惑你乖乖地把金钱捧上。即使你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把这些影响力用到你的身上。但到底是为什么当一个要求用不同的方式提出来时，你的反应就会从负面抵抗变成积极合作呢？这些内容，以及相关的规避方式，都系统性地呈现在《影响力》一书中。“全民销售”时代，你与商品热情相遇的秘密也将一一解开。

品牌与产品策划中心 岑月圆



# 弘扬廉洁文化 构建阳光采购

## 采购认证管理部廉政警示教育纪实

两袖清风在，不枉采购人。采购行业，面临复杂的商业环境，面临供需复杂的名利场，面临世俗对于采购的眼光，廉政话题老生常谈。公牛采购认证管理部高度重视，管理层高瞻远瞩，执行层长期践行，从制度到文化，从员工到供应商，打造全方位廉政体系，上行下效，内外兼修。

2019年度采购认证部拥抱审计监察，共创廉政采购。防大于治，审计监察中心重点开展廉政预防工作，将宣传、培训工作放于首要位置，主动走进采购认证管理部，帮助开展廉政建设工作。同时，采购认证管理部也作出积极回应。



2019年伊始，采购认证管理部总监潘晓霞表示采购认证管理部在强抓业务的同时，也需要注重廉政文化的建设，要求采购认证管理部需在廉政教育上进行补课，责令运营管理加大廉政建设力度。兼任采购认证运营经理的秦跃平，在廉政建设上也进行积极的建设性的探索，从廉政文化上墙、廉政文化宣导、廉政信息建设等方面打造廉政采购。为让采购人员了解国家法律法规，将触犯廉政的代价更直观地进行展示以加强大家对廉政建设的敬畏之心，经过采购精心策划、前期铺垫、主导推进，联合审计监察中心与党群文化中心，采购认证管理部于4月组织全体人员赴慈溪看守所进行廉政基地参观。

4月9日下午，全体采购认证管理部全体人员前往慈溪看守所。三丈高墙，电网如织，戒备森严，更有监控全警区覆盖，无一缺漏，极尽威严。监区划分有致，经过陆续参观，每一位参观者深刻地感受到：区域狭小逼仄，时空高度限制。人生最可贵的是自由，唯愿此地，只做旁观不入局。警钟长鸣，深入人心，各采购立志践行廉政，矢志不渝。

狱所通道尽头，就是本次参观的核心所在：廉政长廊。讲解狱警说完看守所参观注意事项后带领大家首先进入的是廉政文化基地及廉政长廊，中央廉政指示、监狱廉政制度、历史廉政故事、古今廉政名人，让每一位采购人员更加立体的看到一个廉政世界，对廉政有了深刻而全面的认识。参与之中，更有讲解员谆谆告诫：一个人，纵位居高官、腰缠万贯，又当如何？一旦成了阶下囚，尽皆成梦幻泡影。

参观完毕，活动进入高潮，所有采购人员来到武警中队广场，面对国旗庄严宣誓：本人在职期间，严格遵守《公牛集团廉政管理规定》，带头廉洁自律，反对不正之风，正确行使权力，自觉接受监督，为营造“公平公正，廉洁透明”的商业环境恪尽职守，拒绝一切不正当利益往来，践行“忠诚信和，专业专注”的企业价值观。

铮铮誓言，响彻天空，警钟长鸣，不绝于耳。所有宣誓人激情高亢，誓为公牛采购廉政建设奉献自己的全部力量。审计监察中心经理刘光华对采购认证管理部历来拥抱审计予以高度肯定，同时对后续监察工作部署进行简要说明。潘晓霞总监语重心长：人生唯自由最为可贵，采购如家人般团结互爱，遵循廉洁，才能有更好的职业发展道路。集团党委书记陈彩莲对采购认证管理部在廉政文化方面的建设予以表扬，同时也期望采购同仁在遵守公司廉政的基础上，为企业创造更高的价值！



4月12日，针对本次参观活动，采购认证管理部召开“参访廉政教育基地感悟交流会”。交流会上大家踊跃发言，将自己在看守所的所见、所感、所悟积极分享。采购认证管理部贾玉秀总结道：愿我们走过一生，归来仍是清白一身。不忘初心，方得始终。党群文化中心总监郑湘洲说到：我们要主动将权利关进笼子，更要将廉政变成习惯，众人成风容易，独处高风者难。廉政最高境界，谓君子慎独。

千里之堤毁于蚁穴，千里之马失于前蹄。名利当求，取之有道。树立正确的价值观、权力观、利益观，自觉抵制不良思想的侵蚀，切实做到未雨绸缪。部门修制，个人修身，上下一心，持之以恒，廉政之风蔚然！

采购认证管理部致力于打造公牛廉政阳光采购，树公牛之典范，立行业之标杆。采购人杰，当“出淤泥而不染，濯清涟而不妖”。何以为之？重之、持之，任重而道远，始终而如一！

供应链中心 田海锐



## 热情创造奇迹

我，一个来自于人类生活的灵魂之门；一个无处不在、无时不有的态度精灵；一个能让人类感到力量倍增的精神食粮；一个能创造奇迹的正能量天使……

霍金，一个神话，一个当代最杰出的理论物理学家，一个科学名义下的巨人……或许，他只是一个坐着轮椅、挑战命运的勇士。一次，坐轮椅回柏林公寓，过马路时被小汽车撞倒，左臂骨折，头被划破，缝了13针，大约48小时后，他又回到了办公室投入工作。虽然身体的残疾日益严重，霍金却力图像普通人一样生活，完成自己所能做的任何事情。他甚至是活泼好动的——这听起来有点好笑，在他已经完全无法移动之后，他仍然坚持用唯一可以活动的手指驱动着轮椅在前往办公室的路上“横冲直撞”；当他与查尔斯王子会晤时，旋转自己的轮椅来炫耀，结果轧到了查尔斯王子的脚趾头。1985年，他动了一次穿气管手术，从此完全失去了说话的能力。他就是在这样的情况下，极其艰难地写出了著名的《时间简史》，探索出宇宙的起源。虽然霍金是个残疾人，但是他有“我”，他顽强拼搏，努力向三角形的斜面前进。

国际金融分析家，著名的股市操盘手席天远，三岁时因病而双目失明，曾经他放弃过自己，自暴自弃，但当渐渐长大，开始喜欢上“我”，逐步奋发向上。虽然看不见，但他有着满腔热情，积极的用双手去“阅读”书籍，自学完成了大学学业，成为了博士，最终靠自己的努力成为了一名出色的操盘手。喜欢“我”，使他对生活发生了转变，也为他的生命写下了光辉的一页。

公牛，从一个家庭作坊变为今天的雄霸行业之首，也源于领导者的满腔热情，毫不畏惧，一路狂奔，领跑同行，未来将冲向更大的舞台！

是的！我，一个名为“热情”的神奇力量，对生活、生命充满热情，“我”将成就更多的梦想，创造更多的奇迹！

供应链中心 胡仁惠

## 工作中需要热情

一个成功的职场人，一定是一个在工作中始终保持激情的人，无论从事什么样的工作，做了多久，他们都活力四射，所以他们很容易进步。而对于工作厌倦、没有激情的人，久而久之，对于生活也产生厌倦。这种厌倦，严重的甚至可能引起不良心理反应，比如在办公室里感到烦躁，效率低、错误多，经常感到头痛、疲倦，全身无力，心情压抑，经常莫名其妙地大动肝火，因此，这些人要想提高很难，总是有这样那样的阻碍挡在他们的前面。

我们知道：长时间地在某一环境下工作，人们很容易成为技术娴熟的工作骨干，但日复一日地重复相同而琐碎的事务，就有一种被掏空了的感觉。再加上很少得到上级的表扬，或者经常得到不好的评价，这样就很容易会有一种无助感，从而导致工作情绪低落。所以出现这种情绪，主要是因为这些人只知道单一工作，而没有明白自己工作的价值。其实只要在工作中树立起使命感，明确自己要实现一定的价值的话，就能在个人工作中产生前进的动力。

对工作保持激情和新鲜感，会让你精力充沛、工作效率提高。保持在工作中的激情，你也因此感到快乐，也会因此使工作成绩跟着水涨船高。

初入职场，人们不但干劲十足、激情高涨，而且对自己的职业前途也寄予“厚望”。但慢慢地就会人浮于事。将自己转换成机器人，每天上了班就希望能早点下班，一点儿也没有了原先的激情。每一次工作中出现不顺心，就会“鼓励”自己换个工作环境，然而每一次的跳槽结果，都会使自己的情绪出现一阵低落。热情高涨的工作激情似乎被施了魔法，永远都找不回来了。其实激情在于保持，它就像是一件易碎品，需要你的维护和维修。

绝大多数的人有个错觉，认为激情是完全无法控制的，它会受外界条件的限制。其实，激情都来自于你自己，你是激情的创造者。想在工作中保持激情并不难。

工作谈恋爱。大家都知道，在恋爱的时候，人们的激情是很高的，即使劳作很久，只要是与自己所爱的人在一起，就不会觉得很累。模塑五金事业部模塑技术

部的杨其军就是和工作谈恋爱的人。对此，他说：“我至今做这份工作快10年了，因为我现在的工作总是与人打交道，所以遇到的困难很多，有时候一项决定下来特别容易得罪人，但是我会自我调节，总是让自己保持工作的激情。保持工作的激情方法就是，你要和你的工作谈恋爱。首要条件就是，你得爱上它。不断地发掘它的魅力，不断地去征服它。”

让你的热情像野火般蔓延。精神状态是可以互相感染的，如果你始终以最佳的精神状态出现在办公室，工作就有效率而且有成就，那么你的同事一定会因此受到鼓舞，你的热情会像野火般蔓延开来。

使你看上去是一个值得依赖的人。良好的精神状态是你责任心和上进心的外在表现，这正是客户期望看到的。所以就算工作不尽如人意，也不要愁眉不展、无所事事，要学会掌控自己的情绪，让一切变得积极起来。模塑技术部的刘强经理常常提醒我们：“如果你对于自己的处境都无法感到高兴的话，那么可以肯定，就算换个环境你也照样不会快乐。”换句话说，如果你现在对于自己所拥有的事物、自己所从事的工作或是自己的定位都无法感到高兴的话，那么就算获得你想要的东西，你还是一样不快乐。

所以要想变得积极起来完全取决于你自己。

在充满竞争的职场里，在以成败论英雄的工作中，谁能自始至终陪伴你、鼓励你、帮助你呢？不是老板，不是同事，不是下属，也不是朋友。惟有你只有自己才能激励自己更好地迎接每一次挑战。

工作时神情专注，走路时昂首挺胸，与人交谈时面带微笑……会让客户觉得你是一个值得信赖的人。愈是疲倦的时候，就愈应穿得好、愈要打起精神，让人完全看不出你的一丝倦容。如果是女性的话，还要化化妆，这样做会给他人带来积极的影响。

总之，每天精神饱满地去迎接工作的挑战，以最佳的精神状态去发挥自己才能，就能充分发掘自己的潜能。你的内心同时也会变化，就会越发有信心，别人也会越发认识你的价值。

在工作中保持激情四射的状态吧，不断给自己树立新的目标，挖掘对工作的新鲜感！

模塑五金事业部 曹向阳



不要忘记你的名字，不要回头

借着《千与千寻》在内地上映，去影院重温了这部经典动画，依然被深深感动。它讲了一个女孩误入神异世界经历种种冒险后勇敢蜕变的故事，故事里藏着许多人生的隐喻。

### 社会化的过程里，我们是否丧失了敏锐？

少女千寻和父母一同驱车前往新家，在郊外的小路上迷失方向开到了一处无人的隧道前。她的父母出于猎奇，想要穿过隧道看看那头是什么。小小的千寻敏锐地感觉到了隧道里的风向不对，她本能地害怕，想要把父母往回拉，可惜他们都没有感受到潜在的危险。在美食面前没有抵挡住诱惑的父母，吃到忘记了时间，最后变成了两头猪。千寻由此踏上自救和拯救父母的旅程。

每个人在年幼的时候感官都是打开的，对世界万物好奇，对人和事有着本能的直观的感知。但随着人渐渐长大，被社会规则和文化习俗驯化、习惯于用头脑进行分析判断的同时，也慢慢失去了好奇心、感知力和想象力。在被社会化和体制化的过程中，只有少数人依然能保持独立自考和敏锐觉知，走出属于自己的人生路线图。

### 你还记得自己的名字吗？

为了在神异世界里活下来救出父母，千寻听从了白龙的建议，去锅炉爷爷和汤婆婆那里寻求工作。签完契约后，汤婆婆把她名字中的三个字抹去了，只剩下“千”，因为“叫荻野千寻太奢侈了”。她用夺走名字的方式达到掌控他人的目的。汤屋里失去名字的各路动物们，一辈子困于

此，因为不知道自己是谁，再也无法逃脱，只能变成汤婆婆的终身奴隶。

白龙替千寻保留了原来的衣物，千寻在里面发现了同学送的贺卡上自己的名字。白龙告诉她：你的名字是千寻，不要忘记自己的名字。

名字是一个人的来路，也是归处。忘记了自己名字的白龙，一度迷失在学习魔法的欲念里。因为想不起名字，也无法回家。最后他在千寻的帮助下记起了自己的名字。那一刻，他身上的鳞片悉数脱落。他变成了一个真正的人。

这样的事不仅发生在导演宫崎骏的想象里，也曾活生生地发生在人类世界里。

二战时期的一座座纳粹集中营，就是现实版的“死亡工厂”。每一个被关押进集中营的囚徒，都会被没收所有的个人文件和财物。随着这些一起失去的，是他们的名字。在集中营里，所有囚徒都被编成一个号码，这些号码被刺在他们的皮肤上，缝在衣服醒目的位置。看守如果想要惩罚某个人，只需要轻轻瞟一眼对方记住号码，这个号码就可能被送入毒气室。

编号、剥夺财物、脱光衣服、集体清洗、剃光头，这些发生在集中营里的一系列“标准操作”，就是“去人化”的过程，目的是剥夺囚徒作为人的尊严，让他们忘记自己的身份、失去自我认同，沦为没有面孔的工具和被屠宰的对象。在那里，许多失去信念的被关押者在极度惊恐和绝望中选择自杀。

### 人生里，你有自己珍贵的坚持吗？

为什么平凡的少女千寻会受那么

多观众喜欢呢？为什么在她还是个胆小、爱哭、笨手笨脚的女孩时，就总会遇到好人暗暗帮助她呢？

因为这是一个没有分别心、有自己的原则和坚持、又无比真实坦诚的小孩啊。知道别人的东西不可以随便碰，不属于自己的财物好处不随便受领，对救过自己的人懂得感恩回报，对处于弱势的人怀抱同情伸手相助。

因为真实，不欺骗自己也不欺骗他人，可以大方承认自己的错误，也能替白龙向钱婆婆道歉。最后关头，汤婆婆设下陷阱，让她在一群猪里挑出自己的父母，选对了才能放她们回家。千寻仔细看了一遍，坚定地摇头：没有，我的爸爸妈妈不在这里。

她没有被汤婆婆的问题带走，而是遵循了内心的感觉：没有就是没有。也是因为这份不受干扰的真实，让她和父母最终获救。

人生总要有的一些珍贵的坚持。这些坚持，构成了你独特的品质。

### 在所难免的孤独，可以被救赎吗？

影片里还有一个特别的角色：无脸怪。这个没有父母没有名字没有同伴的人，饱尝孤独的痛苦。

当千寻不忍看他淋雨为他留门时，他被打动了。在他进入汤屋目睹了客人只要付钱就能换来食物和各式各样的服务后，他以为找到了摆脱孤独的方法。他用金子诱惑汤屋里的动物们，让他们端出最美味的食物，为他歌舞升平。

可是他依然孤独。因为他明白，这些人做的这一切不过是为了他手中的金子。当他想用同样的方式来获得千寻的陪伴却被拒绝后，他变得绝望而

疯狂。

最终，千寻带他离开了汤屋，她知道那样的环境只会让一个人变坏。无脸怪留在了温暖的钱婆婆那里。看透人生残酷真相的宫崎骏给了他的孤独一个温暖的答案：爱。

也是这样的爱支撑着千寻承受种种委屈才变得强大。她对父母的爱，对救她的白龙的爱，给了她无畏的勇气和信念，披荆斩棘获得救赎。

在被关押进集中营的不幸者中，心理学家弗兰克尔也是爱的受益者。作为犹太人，他全家都被关进了奥斯维辛集中营，他的父母、妻子、哥哥全都死于毒气室，最后只有他和妹妹幸存。因为被分开关押，他心中无时无刻不牵挂着妻子，内心充满了思念，他怀着强烈的求生欲期盼有朝一日能活着和妻子重逢。这份由爱带来的强烈信念支撑着他熬过营地里所有非人的遭遇，成为最后为数不多的幸存者之一。后来他写下了自己的遭遇，开创了意义疗法。那本《活出生命的意义》感动和激励了全球无数人。

千寻的成长故事，像极了多数人都不会经历的成长历程。离开家庭的庇护进入社会尝遍冷暖，从懵懂畏惧的孩子跌跌撞撞变成一个勇敢坚定的人，在遵守规则与保持自我间获取平衡。虽然最后获救的父母还是原来的父母，但走出隧道的千寻，已经变成了一个新的荻野千寻。

特邀作者 吴沐熹





《千里江山》 党群文化中心 徐益辉



《新山海经 - 女娲补天》 联合营销中心 虞琴红



《夏天的味道》 党群文化中心 张红飞



《热爱我的热爱》 党群文化中心 张红飞





《生如夏花》 党群文化中心 章梦甜