

驰骋春夏 斩获金秋
闪耀红星 致敬时代
人生很短 不要浪费
筑梦公牛 让你更牛

季刊
总第11期

啤



目录Contents

主 办 公牛集团股份有限公司
承 办 党群行政中心
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 裘佳娜 余京遥
编 委 章梦甜 岑月圆 余京遥 裘佳娜 田海锐
宋文婷 胡叶玲 杨佳意 张红飞
本期设计 戎凌航
本期策划 吴静珠

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11月

风云 动向	01
速递 新事	03
熠熠 品新	09
共荣 人物	
平凡世界里的不凡人	
访五金渠道营销系统总监 刘建成	11
行无止境躬身耕耘 坚守开拓初心不负	
访BBSO主任 王笑云	13
故事	
9言0语 人生很短 不要浪费	
访公牛好青年 数码事业部 郑冰洁	15
江川 会务	
集团召开2019年第一次临时股东大会	17
公牛携手索菲亚打造家居用电之美	19
绿牌供应商 金牌供应链	
转换器绿牌供应商体系建设纪实	21
BQS年中审核总结会议暨质量季开幕式顺利召开	23
共营 营销	
驰骋春夏 斩获金秋	
2019营销中心区域经理半年度述职会议顺利召开	25
五金渠道营销系统举行百团大战特种兵之	
置换风云颁奖盛典	27
公牛墙开“江湖救急令”正式启动	29
市场	
厉兵秣马强实力 千锤百炼造雄师	
记2019年公牛营销特种兵之城市生存挑战赛	31
五金渠道营销系统坎级式折扣样板市场	
打造启动会顺利举行	33

耕耘 关注	
同心同行 行稳致远	
建立生产效益共享机制 用薪更用心	35
七年布局 断路器事业部蓄势待发	37
创新求变 聚合赋能	
品牌与产品策划中心创新训练营正式开营	39
筑梦公牛 让你更牛	
2019年应届大学生牟计划训练营纪实	41
解锁今夏Together的喜悦	
“爱在公牛 童心同励”第七届“候鸟之家”圆满落幕	45
测评	
闭眼购，也不会踩雷的公牛好物	
看看外部媒体怎么说	47
管理	
BBS工具之PSP（九步法）	49
积分	
用一场场快乐会议 照亮营销人四处漂泊的心	
联合营销中心“我的责任”驻外快乐会议圆满落幕	51
峰言 知识	
法务	53
健康	55
律动 活动	
正青春 在路上	
第五届公牛文化节燃情绽放	57
纪念建党98周年 喜迎建国70周年	
中华古典诗词朗诵大会圆满结束	61
素养	63

星火	
《中国共产党问责条例》解读（精选）	65
专 栏 朗读者	
颜端学：从大国工匠精神谈公牛的	
工匠精神与技术进步	67
公益	
小善大爱	
芳草地爱心互助会的故事	71
悦活 游记	
肆意青春 与你同行	73
长沙十二时 市井烟火气	75
且看江西如此多娇 引无数英雄竞折腰	77
牛人	
徐高杰：运动正能量“羽”你共分享	79
岑月圆：文字润时光 佳人染墨香	81
心蕊 廉政	
正衣冠·明得失	84
讲廉政 知廉政 守廉政	84
品高如竹 清正廉“节”	85
明明白白做人 清清白白干事	85
感想	
奋斗取得收获	86
精诚团结让1+1 > 2	87
书评	
《企业转型六项修炼》读后感	89
摄影·书画	91

家事

► 声音



8月，公牛首期总裁改善周上，阮总指出：企业推行精益目的不可以一味地追求减人增效，而是要让企业按用户需要拉动生产。拉动生产是通过以客户为中心的价值观来审视企业从设计到生产到交付的全部过程和压缩前置期，保证用户在要求的时间得到需要的产品。企业要拉动生产，必须具备当用户需要时，就能立即设计、制造出用户真正需要的产品的能力，即柔性。柔性在当前如何体现，就是在满足客户需求的前提下尽可能降低库存，随着库存水平的不断降低，让问题不断显现并持续改善，从而实现JIT的柔性生产。

► 数字

500

公牛首次入选中国制造业企业500强榜单（位列榜单495位），该榜单依据企业2018年营业收入排序产生。

1

我司确认已正式成为金地集团2019年度国产档（唯一中标）开关插座战略采购合作。

100

2019年6月底，宁波中院做出了判决：良工电器侵犯本公司的外观专利、结构专利属实，需分别赔偿25万和75万，合计需赔偿100万元整。

► 热词

战略部署（Policy Deployment, PD），是为了实施公司战略规划，围绕实现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。

SMART原则（S=Specific、M=Measurable、A=Attainable、R=Relevant、T=Time-based），即绩效指标必须是具体的、绩效指标必须是可以衡量的、绩效指标必须是可以达到的、绩效指标是要与其他目标具有一定的相关性、绩效指标必须具有明确的截止期限。

国事

► 聚焦

中国加速推进垃圾分类

据中央广播电视总台中国之声《全国新闻联播》报道，从7月1日起，“史上最严”垃圾分类《上海生活垃圾管理条例》正式实施。住建部相关负责人表示，今年计划投入213亿元，到2020年年底，将会先行先试的46个重点城市基本建成垃圾分类处理系统。在我国，越来越多的城市已经或正在出台生活垃圾管理条例，将垃圾分类纳入立法。



2019世界人工智能大会开幕

8月29日上午，2019世界人工智能大会在上海开幕，开幕式部分由政府领导、学界代表和知名企业家的演讲及圆桌对话构成，围绕本届大会主题“智联世界，无限可能”展开，传递中国将以开放胸怀与世界共享人工智能发展机遇的态度决心和责任使命。



中国北京大兴国际机场开始投运

9月25日，北京大兴国际机场举行投运仪式，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平出席仪式，宣布：“北京大兴国际机场正式投运！”北京大兴国际机场位于中国北京市大兴区礼贤镇、榆垓镇及廊坊市广阳区之间，距首都机场67千米。机场航站楼形如展翅的凤凰，是五指廊的造型，造型以旅客为中心，整个航站楼有82个登机口。



天下事

► 视野

中东首次田径世锦赛开幕

今年的世界田径锦标赛于9月27日在卡塔尔首都多哈隆重举行，这是田径世锦赛首次在中东举行。由于多哈天气比较炎热，所以今年的多哈世锦赛9月下旬才开始。和此前世锦赛一般一天仅两个比赛单元不同，这次多哈世锦赛每天只有一个比赛单元。



IMF执董会宣布格奥尔基耶娃出任新总裁

9月25日，国际货币基金组织（IMF）执行董事会宣布世界银行首席执行官、保加利亚经济学家克里斯塔利娜·格奥尔基耶娃被选为该组织新一任总裁，她于10月1日上任，任期5年。IMF执董会表示，格奥尔基耶娃将接替已经离任的克里斯蒂娜·拉加德，成为该组织1944年成立以来首位来自新兴市场经济体的总裁。



七国集团峰会开幕

一年一度的七国集团峰会8月24日在法国南部滨海小城比亚里茨开幕。法国总统马克龙等领导人呼吁避免贸易战。本届峰会为期3天。“反对不平等”是轮值主席国法国为本届峰会设定的主题，与会者一同探讨如何解决性别、教育和卫生等方面的不平等。此外，全球经济和贸易、伊朗问题、气候变化等也是峰会议题。



携手共进 合作共赢

7月2日，新海集团董事长黄新华、副董事长华加锋、副总裁薛飞及国内营销中心相关负责人一行莅临我司访问交流。集团董事长兼总裁阮立平、五金渠道营销系统总监刘建成等领导亲切会见访问团一行，并出席交流会。交流会上，双方团队围绕品牌战略、销售管理、产品策略、人才培养、团队激励、后期合作等方面进行了充分广泛的交流。

党群行政中心 俞蓓蔚



第一期数码工厂基层管理者训练营启动会圆满开幕



理论基础知识、课堂讨论、作业反馈、厂区指导等培训，真正做到将理论结合实践。

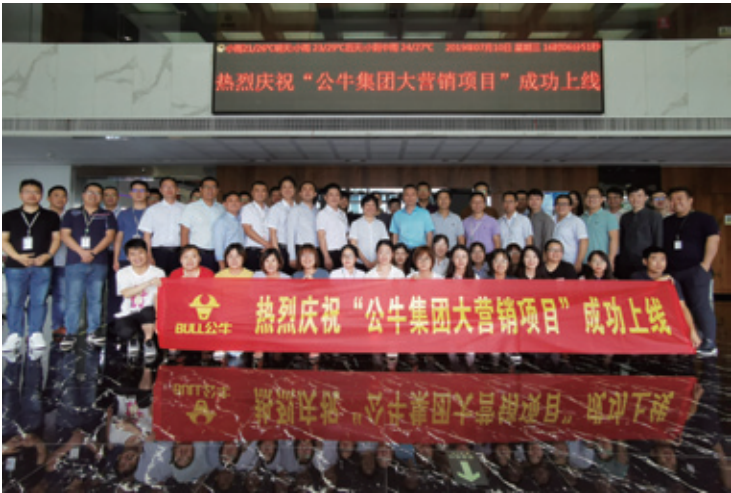
数码事业部 冯丹蒙

7月3日上午10点，数码工厂基层管理训练营启动会火热开幕。活动由数码事业部人力资源经理卢绍宇和数码工厂负责人颜鹏主导，特邀请集团人力资源中心总监夏志强、数码事业部总经理王清旺、公牛大学负责人李丽以及各模块讲师队伍参加开幕式。本次培训围绕基础技能、精益改善工具、财务知识以及管理能力四大方面进行，通过

联合营销中心专业市场渠道驻外大区半年度会议圆满召开

7月6日-8日，联合营销中心专业市场渠道驻外大区半年度会议在天津、西安、南京、深圳、贵阳、南昌六地圆满召开。本次会议对上半年的重要工作进行总结并对第三季度的工作进行部署及表彰，为第三季度稳步推进指明方向。公司总部领导对一线人员面对面的工作指导，给予公司全体营销人员极大鼓舞。通过此次会议，全体营销人员进一步明确了下半年的奋斗方向。

联合营销中心 单铃铃



公牛大营销项目正式上线

公牛大营销项目于7月1日正式上线，成功实现SAP、B2B、OA、CRM、WMS、BI、银企直联、金税八个系统同时变更上线。未来，公牛的业务模式将逐步向“公司间销售”的模式转变，这一改变无疑对相关工作人员的工作模式和系统操作提出了新的挑战。通过大营销项目整合并规范销售业务，统一归口，以达到多系统、全流程、一体化的目标。

联合营销中心 胡叶玲

身体力行 我为企业文化代言

9月7日，经过前期报名，“我为企业文化代言”讲师队伍建设在企业文化知识分享会中拉开序幕。报名讲师团的50余位讲师来到现场，听取由党群行政中心党群与总裁办主任郑湘洲及各位经理带来的关于企业文化通用知识的分享。借此，希望通过代言人的能力提升和身体力行，带动更多的企业员工理解、接纳、认同、践行企业文化，为全集团的企业文化正能量传播起到榜样带头作用。

党群行政中心 郑妙



凝心聚力 勇创佳绩——电商2019年双十一动员会顺利召开

双十一开启在即，电商管理部邀请线上TOP经销商于9月26日齐聚龙山基地。会议积极听取经销商意见和建议，共同制定对战策略，鼓动经销商积极性，落实各店铺筹备工作。阮总对本次大会进行了总结。期间，他回应了经销商所面临的问题并表示会竭尽全力帮助他们解决，同时，组织经销商成立专项小组讨论双十一策略，并表态在新的一年里，将继续维护经销商利益，走持续发展的道路。

联合营销中心 商丽媛

培养精益人才 造就精益团队

为提升一线管理人员对精益制造工序改善认知，运用BBSO工具结合实际转向小型化、专用化、柔性化、LCIA自制化的落地，7月26日，BBSO精益创工场开办了第一期低成本智能化（LCIA）内部培训班，来自转换器事业部、墙开事业部、海外事业部、古窑工厂及装饰部件厂一线管理人员30余人参加了本次培训。两天时间，各学员掌握了低成本智能化（LCIA）原理和简单制作，深刻感知LCIA带来的生产方式的变化。

BBSO 杨洁



廉政公牛 因你我的共同践行

为推动集团“人人讲廉政、人人知廉政、人人守廉政”的廉政氛围，7月中旬至9月上旬，审计监察中心和党群行政中心共同主办开展以“坚守”为主题的廉政宣传月，共有27个事业部及职能中心参与各项活动，覆盖80%行政及营销人员，活动取得圆满成功。活动方希望集团各事业部、职能中心以此为契机，建立廉政教育、自查自纠、流程风险防范等廉政建设管理机制，把廉政氛围落实到日常工作中，共同营造公平公正的商业环境和工作环境。

审计监察中心 罗婷婷



深化质量管理 提高产品质量

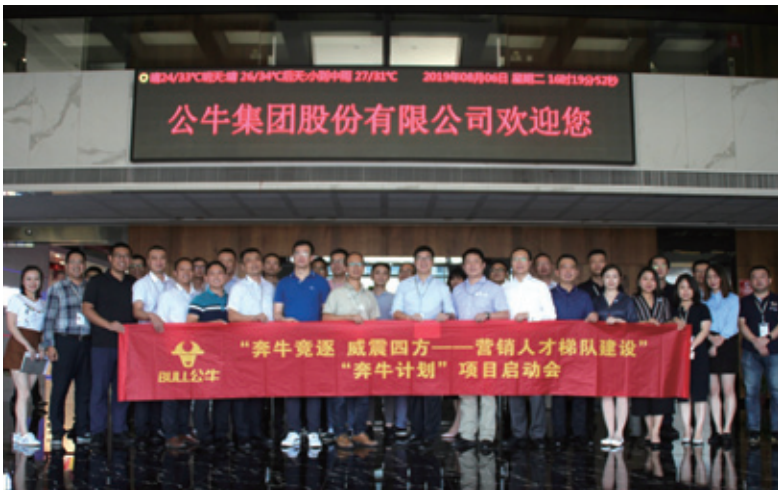
7月31日由转换器质量部主办的“‘百日工艺纠正’作业遵守率查核活动启动会”在师桥基地G栋四楼会议室正式拉开序幕，50余位一线管理者参与此次百日作业纠正启动会。会议中质量检验李代中经理与无线工厂潘军经理签订了《作业遵守率》承诺书。李经理就“百日工艺纠正活动”提出对生产单位严格按照标准流程作业的要求，周华厂长就全面提升作业遵守率方面明确全员质量的战略方向，并对此活动表达了充分支持和信心。

转换器事业部 杨路涛

奔牛竞逐 威震四方

为满足公司持续发展对人才的需求，建设高素质的人才队伍，形成清晰合理的营销组织和人才梯队布局，8月6日，“奔牛计划”营销人才梯队建设项目启动会在龙山基地二楼顺利召开。出席本次会议的有优识团队总经理林罗生、人力资源中心总监夏志强、经营管理中心总监郑立荣、BBSO主任王笑云及各营销渠道系统主要领导。通过项目开展，建立营销干部后备人才梯队，并持续不断地赋能，让管理者真正发挥作用和价值。

联合营销中心 胡叶玲



总裁改善周首日记闻

8月13号，董事长兼总裁阮立平携带各事业部高层领导、相关业务单位骨干一同参加总裁改善周，BBSO执行主席丁伟老师为辅导老师。会上，丁伟老师在介绍精益起源的同时，分析了丰田与丹纳赫这两家世界级优秀企业在推行精益的道路上的异同，郑重地告诉大家精益推行的必要性，并表示这一步的迈出，未来将收获沉甸甸的硕果。

BBSO 刘康

LED事业部数字化工厂启动会仪式

8月16日，LED事业部数字化工厂正式启动。事业部总经理官学军表示，LED事业部从原先的防窜货系统到现在的MES系统，正在一步步向智能化工厂靠近，这就要求大家在项目执行过程中确保数据的真实性及注意网络安全的重要性，从而达到管理的高目标、成为标杆。

LED事业部 方芳



留人育才

8月19日上午，原模塑五金事业部在A栋二楼会议室召开了关于员工保留与激励的专项会议，事业部总经理、各部门经理及经管、财务、人资的相关人员等近30人参加了此次会议。会上，模塑事业部总经理颜端学首先传达了阮总对事业部的期望及要求，表明快速换型要在事业部进行全面推广，同时各生产端要有意识控制人员的离职，加强对人员流失的管控，始终秉承以人为本的管理思想，关怀员工，注重员工发展。

模塑事业部 赵素红



设计实验 科学创新

8月13日上午，墙开产品研发部为新落成的研发实验室举行了盛大的开业剪彩仪式，彰显研发重视创新、重视技术、重视方法、严谨开放的态度！特邀研发与技术管理中心负责人兼研究院院长申会员、墙开研发总监龚光辉、墙开结构设计部经理彭美南、墙开质量部经理刘继累、墙开实验室经理程勇、墙开工程技术部经理张云锋等领导与墙开研发全体同仁共同见证了这一里程碑的时刻，共同庆祝墙开研发实验室正式成立！

墙开事业部 张杰霞

公牛天猫精灵智能灯耀目上市

9月27日下午智能家居事业部召开公牛天猫精灵智能灯上市启动会。会上，项目经理谢佳音对该项目进行了整体回顾，从产品正式立项到上市历经5个多月时间，对此期间大家工作中付出的努力表示感谢。产品经理韩凯对产品进行介绍，智能家居营销部赵忠对该款智能灯的渠道策略，上市方案做了简单的介绍，从市场竞品和消费人群看，天猫精灵语音灯更适合在线上销售，十一前后电商旗舰店、自营店和分销店铺将会陆续上架销售。

智能家居事业部 陈帆



享受贸易优惠 赢取通关便利

伴随着中国海关大力推进进出口信用体系，构建以信用为核心的新型海关监管体制，海关积极扶持更多企业申请AEO高级认证，享受贸易优惠，赢取通关便利，海外事业部力争将宁波班门电器有限公司打造成AEO高级认证企业。经过为期两个月的考察与调研，与朗新、一诺两家公司达成了合作共识，并于8月26日邀请朗新总经理钱淑英及一诺公司副总朱岩携团队在集团四楼会议室参加AEO高级认证项目启动会。

海外事业部 虞迪芳

铸造辉煌 唯有质量

8月15日，转换器事业部在集团四楼会议室组织召开了以“匠心于质、质维品牌、创赢未来”为主题的“质量季”活动启动大会，转换器事业部总经理谢维伟、关键部件厂总经理助理黄楚琼及各部门负责人共计60余人参加了此次会议。本次活动要求以“全员参与、全过程控制、全系统管理”的质量管理模式，营造人人关注质量、重视质量、追求质量的质量文化氛围，助力产品品质稳步提升。

转换器事业部 徐冯子



联合营销中心 叶周璐

创新跨越 聚力腾飞

骄阳似火的8月天，数码渠道营销系统于8月14、15日及8月22日分别在天津、西安两地召开半年度总结大会，回顾和总结上半年工作，部署下半年的重点。会议是为交流搭建平台，相互学习，让各位营销战士们展示自己、分享亮点，通过一问、二听、三观察、四调查、五测评的五个维度，为数码更好地发展寻找、识别、选拔人才。

光学知识分享

为了更好地让工程师掌握LED产品相关知识，使工程师更快速成长，研发管理对研发人员进行了一次问卷调研，并以此安排了一系列的培训课程。9月10日，在教师节这天，第一堂培训课如期而至，并邀请了光学工程师易博作为第一堂课的培训讲师。培训内容从光学基础开始讲起，从5个方面对光学进行了讲解，全体学员都受益匪浅。

LED事业部 马锐



BBSO 江陈雪

学思用贯通 知信行合

9月20日，为期四天的精益高管训练营圆满结束。本次培训为公司各领域的高层领导创造了一个再学习、再提高的机会。BBS执行主席丁伟老师作为主讲师在课上由表及里、深入浅出、形象生动地讲解精彩到位。参训的各位领导在这四天里相信也都受益匪浅，对精益有了深刻的认识。



技术沉淀 雷区分享

秋风送爽，硕果飘香，转换器研发部本着“前人栽树，后人乘凉；经验传承，雷区分享”的理念，在9月29日下午举办了第一届雷区分享大会。集团副总裁蔡映峰表示比赛形式新颖、突显技术，对能在设计过程中所得到经验分享出来表示高度认可。研发与技术管理中心负责人兼研究院院长申会员表示转换器研发变化非常大，现在的转换器研发能通过运用如PSP、尺寸链、PFMEA等工具来实现数字化研发，具有工具化、系统性思维，能有全价值链思考。

转换器事业部 罗益旦

研发创新 智引未来

9月19日上午，墙开事业部智慧设计项目启动大会在龙山基地行政楼二楼会议室顺利召开，集团研发与技术管理中心负责人兼研究院院长申会员、集团信息中心总监李胜彬、墙开产品研发部总监龚光辉、智程副总王树福、智程项目经理刘传荣等相关领导、项目成员参加此次启动大会。智慧研发项目标志着公牛研发信息化又向前推进了一步，展现出研发充分进取、探索和善于学习的精神。

墙开事业部 罗碧辉



公牛荣获融创地产集团“优秀供应商”奖

9月20日，从融创中国第四届供应商大会上传来喜报，公牛荣获2019年度“优秀供应商奖”殊荣。这标志着我司以优质的服务，卓越的品质进一步巩固了与融创的战略合作关系，同时在提升客户满意度这一公司终极理念上再上新台阶。

联合营销中心 叶妮娜

第一批认证的行车操作人员岗位证发放仪式圆满成功

根据《特种设备安全监察条例》规定，人员上岗作业须持证。对未在国家规定管控范围内，但又存在较高风险的特种设备，我司对相关作业人员进行内部培训、发证，严格管理，降低风险。9月19号下午，第一批认证的行车操作人员岗位

证发放仪式在龙山基地举行，共发放了28张厂内特殊作业人员资格证，其中作业人员分别来自模塑五金事业部的成型工厂、模塑技术部与模具管理部。



QEHS 代茜

2019年流程制度执行年阶段总结会顺利召开



9月23日，2019年集团流程制度执行年阶段总结会在师桥基地顺利召开。会议由集团经管组织，集团财务、人力、审计职能中心领导、各事业部经管与财务负责人等出席。会上，各事业部结合品类发展阶段，进行流程督查与纠偏，行动起来就是好的开始。

经营管理中心 张幼男



第3季度新品 “剧透” 一起 “解锁” 秋日全新单品



转换器
汽车充电延长线
型号：GN-C301X

据数据显示，2018年新能源汽车年销量已达125.6万辆，同比增长61.7%。但在消费者的实际使用中，配备的充电枪往往不够长。为此，转换器品类计划生产一款优质的汽车充电延长线方便消费者日常使用。

对于汽车充电延长线等取电设备而言，铜芯的质量直接影响着用电的安全性。目前，市面上的同类产品以及消费者常用的插座铜芯截面大致在1.5mm²左右，但因电动汽车功率较大，因此，在设计上，这款汽车充电延长标志性的线选用了2.5mm²的粗线芯。

与此同时，耐用型PVC外皮包裹方案，让产品更具抗拉扯、耐弯折、防冻裂等优异特点。另外，-30℃至100℃的大范围环境适用温度，能让产品更适用国内不同地区的四季变化，而且密封防尘盖的贴心设计，让你在使用中有更多的安全保护。

转换器
H5系列防雷插座
型号：GN-H5220

打雷来袭，家中电器常常受到损坏。但是，每天电网内波动的电涌，也会让家用电器受到损伤！很早以前，公牛就已生产出具有防雷保护功能的插座，它既能抵抗突然的雷电袭击，又能抵御日常的电涌侵袭，可谓是时刻都在守护家用电器。

而新的H5系列防雷产品在传承原系列优势性能的基础上，对外观进行了全新升级。由白变黑，方便消费者在选购时一眼认出它。在核心的防雷性能上，H5系列选用了氧化锌压敏电阻，可吸收尖峰电压，从而保护电器安全。同时，高温熔断保护器，能隔绝过高温度。可以说，在用电安全上公牛未曾有过任何马虎。



数码
防过充快充充电头
型号：GNV-ATN181

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，这些问题便在电子设备的使用上，消费者比较习惯给手机等产品整夜充电。研究表明，整夜使用，既伤电池，又不安全。这款带有防过充功能的产品，能在充满电后自动断电，既可降低辐射，又能保障安全。

除解决消费者充电定时的困扰外，如何减少充电等待时间，也是消费者极其关注的话题。因此，在独特的防过充技术外，产品策划人员还为其配备了强大的充电速度。18W快充的功能设置，相对于老一代，最高可提速至180%。

最值得注意的是，目前，手机行业的充电速度竞争已进入白热化阶段，主流手机品牌都在开发或使用不同的快充技术。由此，一款能够兼容多种快充协议的充电头，便成了第三方配件提供企业的发展机会点。幸运的是，这款防过充快充充电头的适用比较广泛，能兼容大部分主流快充机型。高精度的内置芯片，能精准识别电力需求，为不同设备提供所需电力。



LED
“暖阳阳”系列浴霸（A款）
型号：MY-B2K4060C-AD

即便是在有暖气的地区，冬季洗澡也不是一件多愉悦的事情，于是浴霸成为很多家庭的必备。因此，在暖阳系列浴霸（A款）的设计上，产品策划人员为其配备了快速制热的功能。在研发中，2400W的大功率制热系统，能提供高效的制热效果。寒冬季节，无需多余等待，即可快速地洗个热水澡。

低衰减的PTC加热块，能在多年使用后，依旧具备十足的产热能力。过温保护的设置，当PTC发热块温度超过125℃时，会自动切断电源，在输送温暖的同时，提供十足的安全保护。

在材料上，暖阳系列浴霸选用符合V0阻燃级别的塑料粒子，主机的阻燃性能达到850℃，全面符合国标要求。9.5cm更矮的箱体高度，适用于更多的吊顶空间。可以说，在把控细节这件事上，公牛始终执着坚持。

墙开
安居系列墙壁开关
型号：G12

新房装修，明明花了很多钱，可为什么总觉得称不出效果？也许，你是因为少了对开关的关注。而全新的G12产品，它用颜值以及实力俘获了一大批消费者的芳心。象牙白、香槟金、深空灰三大颜色配置，轻轻松松Hold住欧式、中式等多样等多样家装风格。无框大面板的设计，印证了心中那想摆脱生活的条条框框、活出自我的心声。颜值外，G12的实力也不容小觑。牢固的专利接线技术，有效减少用电隐患。而在后座上，高强度的超稳定一体化固定架，确保产品在安装时均匀受力，使用时也不易变形。阻燃性、耐插拔……而那些公牛一贯坚持的优良品质，在全新的G12上，依旧全面体现。



嵌入式插座
迷你款、通用款、双重守护款嵌入式插座

为了能给消费者提供更好的用电环境，在拜访各TOP家具品牌、家具行业协会、设计院校等机构后，公牛发现，将插座嵌于家居，让插座与家具两者完美融合，不仅能为消费者提供使用美感，还能帮助他们提升用电体验。于是，自2018年起，嵌入式插座产品落地布局。



目前，嵌入式插座共输出迷你款、通用款、双重守护款3大系列产品。在通用款中，产品主打百搭外观。简约的设计，能完美搭配床头柜、梳妆柜、茶几、橱柜，榻榻米等各类家具。可90度旋转的电源线以及扁扁的插头，既能方便产品布线安装，又能减小家具与墙壁之间的空隙。而迷你款则在此基础上以更精致的尺寸，来满足狭小空间的取电需求。在双重保护款的产品上，旋转安全门加儿童保护门的双重用电防护设计，能防尘，防泼溅，还能严防金属物件误戳插孔。此外，防频闪夜灯以及USB的选配设计，只为满足不同消费者的多样需求。

品牌与产品策划中心 岑月圆

平凡世界里的不凡人

访五金渠道营销系统总监 刘建成

不知不觉，公牛已经在电工产品领域经营了24年，过硬的品质让公牛生产或代工的插座进入了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。截止到现在，销售公牛产品的终端网点已近100万家。

本期人物专栏有幸邀请到了五金渠道营销总监——刘建成总做客访谈，分享他与公牛共同奔流的岁岁年年。

选择 坚持：

青年，青年！无论受到怎样的挫折和打击，都要咬着牙关挺住，因为你们完全有机会重建生活；只要不灰心丧气，每一次挫折就只不过是通往新境界的一块普通绊脚石，而绝不会置人于死命。——《平凡的世界》

刘总与公牛的缘分始于2009年，正逢公牛第一次大规模招聘，在快消品行业做了七年的刘总，感觉到自己积累了很多东西。对于刘总来说，如果一个企业被他认可了，他必不会轻易去选择放弃。“我这人在选择一个企业之前，会深思熟虑，虽然说可能没机会到企业内部去真正了解，但是会对企业做充分评估，评估这个平台是否真正地适合我。”等到了了解了这个企业之后，再去做减法、做选择，向深度去发展，去发挥自己的专长，应用自己的能力，去做点什么并以此来实现自己的价值。

岁月不堪数。一转眼，刘总已在公牛工作了11个年头。这些年，公牛陪伴着刘总，刘总也陪伴着公牛，见证着公牛这十年多来的变化与成长。“那时候我去湖南、湖北招聘人才，给我的打击还是蛮大的，刚毕业的小伙子、小姑娘们走过去都是问，‘红牛吗？做饮料的吗？’在旁边招聘的其他的企业都挤满了人，而我们那天基本上是一个人也沒招上来。从消费者认知度上来讲，刚入职的时候，十个人里能有两三个知道公牛就不错了，而现在，基本上十个人里就是十

个。”讲到这里，刘总的脸上挂满了自豪。

同时，刘总也表示，现在带团队确实是越来越难了。之所以难，第一是因为年代问题。如果换作1985年以前，挨过饿、受过冻，会有恐慌。然而在如今这个年代，我们对物质是有足够的安全感的。所以说现在想通过这种利益捆绑，来激发出一个团队的活力，相对来说是比较困难的；第二，现在就业的机会和形式越来越丰富，送外卖可以月入过万，做网红可以一夜成名，赚钱变得越来越容易了，员工的忠诚度和兴奋点也越来越低了。但刘总认为，其实再好的企业也会有一百次想离开的冲动，既然选择，就要坚持，要对自己的选择负责！

男主角：

生活不能等待别人来安排，要自己争取和奋斗；而不论其结果是喜是悲，但可以慰藉的是，你总不枉在这世界上活了一场。有了这样的认识，你就会珍重生活，而不会玩世不恭；同时，也会给人自身注入一种强大的力量。——《平凡的世界》

公牛专题微电影《坚守·传承》感动了无数公牛人。其中以刘总为原型角色陈维森更是深入人心。刘总观影后为之动容，是因为它真实。那时候他们采用的叫“六次拜访法”，在一次次被拒绝后，刘总不仅要安慰自己，还要鼓励手底下那些心理承受能力更弱的兄弟们，“好样的！”“没

事的！”这话鼓励他们，也是在鼓励着刘总自己。

一本《平凡的世界》，刘总看了不下十遍。这是他最爱的一本书，它陪伴着刘总走过了许多艰难的日子。少平这个角色更是让刘总感到亲近，“因为我们不信命！”。刘总感觉到，他和少平都是从艰苦的环境里出来的，一样渴望通过自身的努力去改变命运，对于这个人物，他是感受到了深深共鸣的。

“人这一辈子，不趁年轻去闯闯，难道要等着抱憾终身吗？”

刘总是山东烟台人，来到公牛以后，便不可避免地与亲人们隔上了山海江川，而这一隔，竟是十年有余的光阴。“十年前都没能带他们出来，现在是更不敢带啦。”刘总笑道。那微笑里，分明藏着无奈。“只能等三年以后孩子高考完了，才能趁这机会把家属接到身边，这是唯一的可能性。但等到真正有可能聚在一起了，上面还有老人要照顾，孩子也要离开家去念大学，确实为难啊！”

“难呐！”刘总调侃道，“跟西天取经一样。”

难也要回去。这些年来，聚少离多。此时此刻，刘总已不再是高管领导，他完完全全，是个舐犊情深的父亲。

千里救援：

只要有人的地方，世界就不会是冰冷的！——《平凡的世界》

就在访谈快要进行到结尾的时候，LED事业部经营管理部总监郑茂宝前来拜访。然而，从两人一见面开始，郑总就激动地握住了刘总的双手，并且反复说着一句话：“太感谢了！”这究竟是怎么回事呢？

原来，郑总的夫人和她的朋友带着孩子到敦煌旅游，在莫高窟里，友人的孩子不小心摔倒，导致手臂骨折，头部也受了伤。郑总夫人和那位友人一时间慌了神，便电话求助郑总。郑总便立刻想到了公牛在外的营销同事们，转托了刘总帮忙。刘总了解情况后，迅速联系了当地的区域经理。说来也巧，这位区域经理的夫人刚好在兰州人民医院工作，于是便为其安排好主治医师和麻醉师，接下来的一切治疗也都顺利进行了。

“作为公牛人，我觉得很自豪！我夫人作为公牛人的家属，

更是觉得公牛给力！知道事情解决后我就踏实多了，工作也专心多了，万分感谢刘总！”郑总握住刘总的双手，感慨不已。

刘总听后笑道：“不要感谢我了，要感谢就感谢公牛吧。”

刘总认为，事情之所以能够顺利解决，一方面是因为他这些年在公牛和一起共事的兄弟们的深重情谊。他对于区域兄弟们来说，一方面是他的领导，但另一方面，也同时是他们的老大哥，刘总也是一直尽心尽责去帮助他们。所以刘总相信，当他需要帮助的时候，他们也肯定是会全力以赴的；因为是公牛人，所以在需要帮助时我们的人总能第一时间站出来，这是公牛大家庭的温暖与力量。

他忠于公牛，当初的一个选择，可以坚持10年多；

他真诚待人，对待公牛人，如对待兄弟一般照顾；

他专业专注，在公牛的这些年，一直努力拼搏，不辱使命。

他是不凡的公牛营销人；平凡的他，却成为了公牛的光和热。

党群行政中心 杨佳意



行无止境躬身耕耘 坚守开拓初心不负

访BBSO主任 王笑云



依托强大的业务体系（Danaher Business System，即DBS），自1969年起，全球实力企业丹纳赫逐步发展，并最终成为全球知名的实业型赋能投资标杆企业。基于对丹纳赫的深入调研，同时结合自身的发展环境与要求，经深入商讨，公牛计划在引入丹纳赫业务体系的基础上，打造具有公牛特色的公牛业务体系（Bull Business System，即BBS），以此匹配公司上市发展需要。

2018年7月，公司特成立公牛业务体系办公室（Bull Business System Office，即BBSO），以此推动BBS工作执行落地。凭借自身多年的相关工作经验，作为公牛业务操作体系的先锋耕耘者，体系办公室主任王笑云“耕田陇上”，全力保障BBS“星火燎原”。

因为心有远志，所以选择远方

2002年毕业进入职场，王经理选择投身于汽车制造领域，并先后在两家汽车制造公司(世界500强企业)“修炼”精益生产的操作“心法”。据了解，精益生产源于丰田，它的核心要点是消除浪费，识别价值，持续改善。精益生产的理念，已被该行业广泛接受并全面应用并实践。但对于大多数的民营制造企业，精益生产的成长之路还一直在摸索，还没有形成比较好的体系，好的方法工具来支持实践，这其中当然也包括公牛集团。同时，值得注意的是，学习相关行业的优秀经验，能在一定程度上帮助公牛取得引领性的发展机遇。由此，在2016年3月，面对岗位的发展瓶颈，基于14年的经验积累，心有更远志向的王经理决心加入公牛，希望能将自己在原领域所学的精益生产方法，系统地应用于公牛的生产与制造之中。

秉承这样的理念，在随后的两年时间里，从集团工业发展中心到墙开事业部以及客户交付中心，从精益革新工程师到后来的精益推进部经理，王经理始终坚定开展各项改善工作。仅以2017—2018年供应链中心精益项目为例，他与他的团队共组织安排超800场改善周活动，以改善经济效益来说，所有供应链中心的精益降本年化收益达到1.6亿元，并最终160%的成绩，达成精益改善目标。

王经理说，公牛是其职业生涯中的第三份工作。也如他所言，这份工作是一份能实现职业理想的重要工作，也是自己最想做出成绩的一份工作。也因此，他在工作中投入了自己极大的热情以及精力。

向往成功瞬间，也需甘愿平凡

随着企业的不断壮大，高效且合理地利用各项资源，是各部门必须考虑的事。因此，除生产端外，其他部

门也在各个层面显露出了对精益工作的需求。一套全面的企业操作体系，显得更具有前瞻价值以及现实意义。2018年年初，借战略部署机会，公司尝试使用丹纳赫业务体系中的SP&PD工具完成公司战略规划和战略部署。随后，经过半年多的考评与实践，丹纳赫业务体系凭借其既关注结果又重视过程的实践理念，全方位且非偶发性的“复制与核变”，以及较良好的持久性、落地性和不可替代性，最终促成具有公牛特色的公牛业务体系执行落地。其中更重要的是，除精益工具外，公牛业务体系还像丹纳赫业务体系那样，涵盖了领导力以及业务增长力等方面的工具方法论。

在一定程度上，公牛业务体系是一种企业管理方法，可将其理解为智能手机的IOS或Android操作系统。它虽然不像硬件设备那样看得见、摸得着，但整个手机的运行，都需通过它的正常运作来实现。同时，从内容上看，“公牛的业务体系的核心是以SP&PD战略工具为牵引，以异常问题为导向，用标准化且系统化的科学工具和方法，全面解决问题，并以常态化的改善对问题进行跟踪与点检”确保业务问题落地解决。王经理讲到“简单来说，就是以更科学的方法明确‘何人应该在何时做什么事，达到何目标’这一简单但又深刻的道理。”

但须注意的是，公牛业务体系的概念比较抽象，不如实际业务那样明确易辨。同时，它还涉及改变人们的工作认知，因此，执行落地并非易事。为此，自2018年7月引入至今，王经理与他的团队积极组织着各项理论培训与实操活动。其中，仅改善周活动便组织了692场，覆盖人数近5000人。不仅如此，他们还培养了一批批能对公牛业务体系进行二次传播的内部优秀人员。其中，1837人获得BBS入门级黄卡，54人获得BBS绿带，1人获得BBS黑带。可以说，人人都渴望成功时的鲜花与掌声，可通往成功的道路往往是一次又一次平凡，但又重要的坚持。

无惧万事坎坷，只需始终坚持

20多年发展，可以说，公牛已具备了较为良性的企业管理

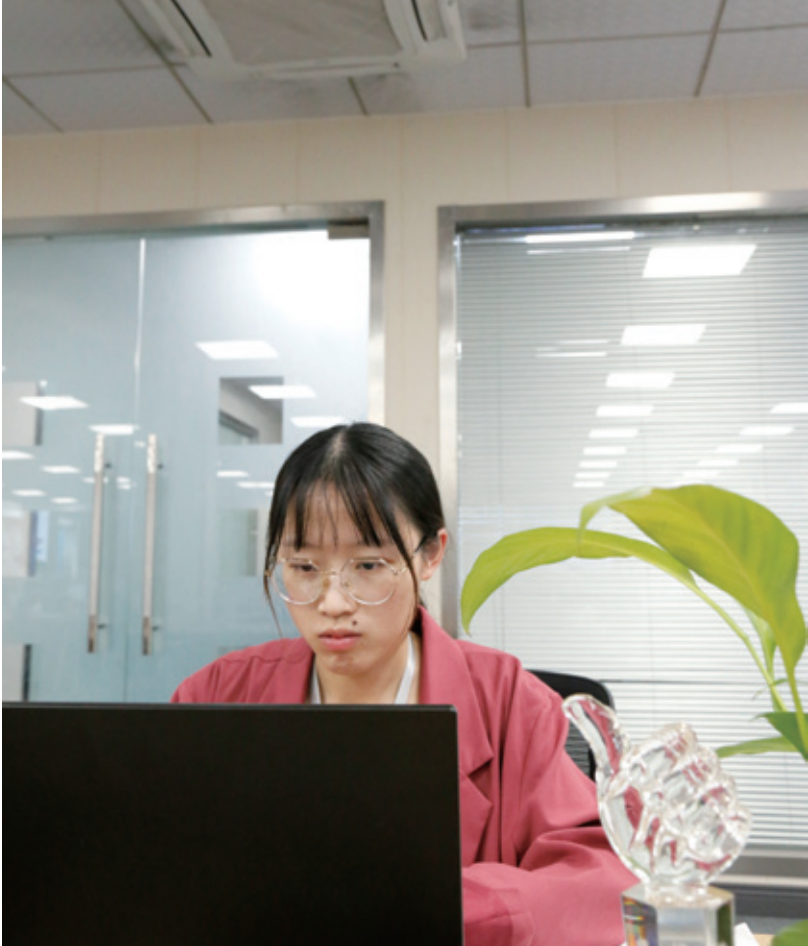
体系，此次公牛业务体系的落地，更偏向于一次全面的“企业管理系统升级”。但从目前的执行效果来看，王经理觉得，尚未达到自己的心理预期。“例如，公牛业务体系强调的是关注安全、质量、交付、创新以及效率五个方面的内容（即SQDIP），但在实际操作中，过于关注效率的思想，让我们容易错过了对其他维度的关注。”他说道。

他还说：“无论做什么，在革命尚未成功之前，受到怀疑甚至是否定，这都是极为正常的事。自怜自艾毫无价值，我们需要做的是用自己的坚持，自己的专业度，号召一批又一批的先锋耕耘者，在公牛业务体系的落地工作上与我们的团队一起前仆后继，用我们态度和成果告诉大家，我们所做的事是有价值的。”而他们也将以此为目标继续坚持着，因为相信而看见！

为此，王经理计划以“推”“拉”结合的方式执行操作。把公牛业务体系的任务纳入每个事业部的KPI指标、从高层为起始点，自上而下的概念宣导……以此“推动”业务执行；公牛业务体系培训宣导激励、各段位优秀人才的专项晋升平台与通道……借助专项福利，以“拉动”员工参与的积极性。他也希望，2019年，公司上下可以从“会学”转为“会用”，以点带面，带动2020年实现公牛业务体系内的各项“技能”操作体系化，并在2021年实现操作生态化，且最终让其成为公司的核心竞争力。

在工作中，王经理觉得自己是一个相对沉稳且积极的人。每天，他都会提前半小时左右到达公司，借早晨大脑最清醒的时刻，提前想好今天需要做的工作。同时，他在工作中有着自己的坚持，会认准一个“死理”就会不断朝着这个方向前进。正如网红励志短语所说，有些事不是看到了希望才去坚持，而是因为坚持了才会看到希望。而他也将继续推动公牛业务操作体系落地生长，为了目标持续坚守！

品牌与产品策划中心 岑月圆



9言0语 人生很短 不要浪费

访公牛好青年 数码事业部 郑冰洁

2016年，全国高校毕业生人数达765万，在当时被称为“史上最难就业季”。加上中职毕业生，新增就业人数达到1200多万，这已经不是一场简单的毕业典礼，更是理想与现实的碰撞。生命之于她，可以比喻成一场未知旅途的冒险，越是未知越是吸引人去探索。



标签很多 做不“误”正业的好奇女生

“青年兴则国家兴，青年强则国家强。青年一代有理想、有本领、有担当，国家就有前途，民族就有希望。”这是国家对90后寄予的厚望。而年少有为，则是很多人对90后的形容词。公牛好青年活动正是一个“回应时代”的举措，在建国七十载，五四百年风云之际，公牛团委联合第五届公牛文化节，开展“公牛好青年”系列活动，以激励公司内部青年员工在一个机会颇多的平台上找寻到自己的青春正能量，实现青春梦想。活动伊始，党委书记陈彩莲高度重视，将活动宣传至各事业部，一大批来自业务端的人员纷纷响应。

参加活动的第一个阶段，郑冰洁有过一小段时间的“迷惘”，“爱岗敬业、精益创新、匠人匠心、向善向上、勤学上进等，这些都是可供选择的标签，我觉得适合我的标签很多，爱岗敬业、追梦者都能搭上边。”一番纠结下，她最终选择了其中几个。

2016年6月毕业后进入公司，郑冰洁身上有着明显的90后特质——娱乐精神，时刻抱着一股“新鲜事都可参与”的好奇劲儿。在问及青春宣言时，她笑着说：“当时是一瞬间的事，因为在活动一开始，我没有给自己预设十条宣言中选择一条的规则，更没有考虑良久，就在某一刻，我觉得就是它了。立一个flag，花足够的时间去完成！”

工作很细 做灵感“炸”裂的意见领袖

今年3月，集团正式成立经营管理中心，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和作为原则，推动事业部业务运作顺畅为核心开展工作。作为数码事业部经营管理部的一名专员，郑冰洁的工作多且细，优化组织流程，提升运营效率、参与运营分析，推动问题解决、推动绩效制定，跟进具体实施，这些都是她的岗位职责。

作为生产与经营两块磁铁之间的牵引线，郑冰洁相较他人有了更多的观察及思考的机会。“制造型企业有大量的一线员工，一线员工的稳定性一直是个长期问题。每个人的离职原因不同，女性员工的离职原因可能是因为家庭距离、婚育、福利，男性员工的离职原因可能是工作环境、人际关系、发展空间。这些原因及问题都是现实存在的，我们无法进行彻底关闭，而人的欲望与需求又是不断增长、膨胀的，种种情况叠加下，除了提高工资福利，我们还有什么好的方式吗？”郑冰洁在采访中说道。

社会瞬息万变，就像盒子里的朱古力，你永远不知道下一颗是怎样的味道，细勘万变，唯有文化精神生生不息。好青年路演时，郑冰洁炸裂的灵感获得了高层们的一致好评，而这些灵感恰恰来源于工作和生活中的点滴。“早上泡枸杞茶，晚上熬夜加班；喜欢运动，但不喜欢长时间运动；为追星打榜，为阿中哥哥爆肝，饭圈女孩一致对外，在CCTV被点名表扬。”郑冰洁用这样一句话来形容可爱的90后员工。围绕如何让“忠信诚和 专业专注”这八字真正成为90后为之骄傲的词，她提出了读书训练营的活动策划。

数码产品使用人群主要是新一代的年轻人，而在产线工作的车间员工的年龄层也普遍较小，不成熟的心智，易冲动的作风急需公司提供丰富员工精神层面的活动。以知

识充电为核心的读书训练营主打的正是快速提供更优的资源，让学习不再有套路。通过得到大学、樊登读书会、混沌大学、慕课等网课平台，开放行业专家及985高校教师资源，让读书在还未开始前就自带光环。拟设第一期学习人数为100人，除网课外，还需每周读一本书，持续学习打卡，每期评选出优胜。“让优胜的员工成为第二期训练营的班长，用读书去填充员工的生活，缩短胡思乱想的时间，制定目标，让一部分人影响剩余的人，让每一个人都有机会成为意见领袖。”

声音很靓 做“追”风而去的逻辑青年

郑冰洁有时会去车间走访观察，发现在产线休息的时候，不少员工会玩手游，这成为了他们初入公司交友的方式之一。“对于电竞游戏，外界的声音不一。2013年，体育总局决定组建国家电子竞技国家队时，参与这项话题讨论的人数上万，微博围观人数一度高达2000多万。微博投票显示近70%的网友赞成电子竞技是体育项目，而人民网投票仅20%的网友赞成。从小众到大众，电子竞技已经明显与普通游戏有了区分，我们也可以以更理性得角度去看待它能带来的益处。”

据《2019年中国电子竞技行业研究报告》显示，中国电竞生态市场规模迅速提升，移动电竞游戏市场占比在2019年达到了47.9%。经历着《王者荣耀》与《刺激战场》的席卷，移动竞技市场的用户只增不减，电竞游戏用户正在逐步转换成电竞赛事观众，他们最多观看的短视频内容为游戏教学、赛事集锦及主播日常。“如果说读书训练营是为了给员工进行知识充电，那么我策划的电竞比赛就是彰显自我的竞技舞台，让娱乐没有章法。从选人到组队，从打法到策略，电竞和工作一样都有独特的逻辑，它有了越来越广大的人员基础，能让生活和工作多一种方式酣畅淋漓。”

郑冰洁形容新入职的员工为一阵风，给予温暖，即为暖风阵阵；忽视冷漠，则为凉风习习。如何让员工在公司安心工作，开心生活是她的职责之一，更是使命所在。保持好奇，保持好学，保持好问，期望在更多的发声平台上展现90后的力量是她的小小坚持与梦想。她坚信——热爱可抵岁月漫长，这条路上，万人持炬，灯火通明。

党群行政中心 余京遥





本次股东大会由董事会提议召开，根据股东大会职权主要审议了3项议案：《公司2016-2018年度及2019年1-6月的审计报告》、《关于确认公司2019年1-6月关联交易的议案》、《关于修改<公司章程>（草案）的议案》。其中《公司2016-2018年度及2019年1-6月的审计报告》和《关于确认公司2019年1-6月关联交易的议案》主要基于公司IPO计划需要，股东大会针对截止至2019年6月30日的财务报表进行审议确认，对于《关于修改<公司章程>（草案）的议案》则是基于《上市公司章程指引》的修订而更新调整，该《公司章程》（草案）亦在公司首发上市成功后生效执行。

随着管理的不断规范，对于需重点关注的关联交易事项，公司采取多种方式进行规范，一方面针对改制前已存在的关联交易，公司通过停止合作、转自制或寻找替代合作方的方式予以大幅减少；另一方面针对可能会新增的关联交易，则通过建立严格的合作方引入审批机制，通过关联关系的核查与评估，不新增关联交易。

本次临时股东大会召开前，公司于8月8日分别召开了第一届董事会第七次会议、第一届监事会第七次会议，分别审议了《公司2016-2018年度及2019年1-6月审计报告》、《关于确认公司2019年度1-6月关联交易的议案》、《关于修改公司章程（草案）的议案》（仅需董事会审议）、《关于公司会计政策变更的议案》（仅需董事会审议）、《关于聘任张丽娜女士为公司副总裁的议案》（仅需董事会审议）。

证券部 黄少鹏

集团召开2019年第一次临时股东大会

根据《中华人民共和国公司法》和《公牛集团股份有限公司章程》的有关规定，公司董事会和监事会审议的议案涉及股东大会职权的，需提交股东大会审议通过，公司于8月23日召开了2019年第一次临时股东大会。

本次股东大会于23日下午在公司龙山基地会议室召开，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、谢韬、何浩、张泽平等以及监事长申会员、监事官学军、李雨，高管李国强、张丽娜列席会议。





公牛携手索菲亚 打造家居用电之美

伴随着消费升级兴起，消费者对于家具的需求不再限于功能性的满足，定制家居解决方案需要兼顾更多的使用场景，当中包括更为精致个性化的用电取电需求。

9月3日，索菲亚家居股份有限公司（以下简称“索菲亚家居”）与公司的战略合作签约仪式在索菲亚广州增城总部大厦圆满举行。在索菲亚家居总裁柯建生先生和公司董事长兼总裁阮立平的见证下，索菲亚家居副总裁王兵先生和公司营销副总裁李国强先生签署了战略合作框架协议。双方将开启深度合作，让全屋定制家居的配套服务融合用电取电个性设计，打造更整合的家居解决方案。

索菲亚全屋定制方案将结合公牛的嵌入式系列插座，让取电用电方式不止于墙壁插座和排插，而让取电装置与家居设计融于一体。一方面可以避免插座安装和家具之间的尺寸、位置偏差，让取电设计更美观安全，取电随手可及；另一方面也减少用户二次购买环节，省时省力。公牛嵌入式系列产品兼具人性化交互与家居美学设计，展现其“用电之美，融于家居”的品牌理念，美感与功能兼优。

对于此次能够与索菲亚家居达成战略合作，阮总认为：“在这个与电为伍的时代，人们对于用电的需求已经渗透到了生活的每个角落、每个时刻，他们渴望随时随地能够体验安全、舒适、便捷的用电服务。因此近年来公牛一直在尝试打造‘不一样的用电体验’，此次能够与索菲亚家居这样的行业佼佼者合作，希望可以推动嵌入式插座这一新概念产品的迅速普及，赋予定制化家居产品更多的能量与生命力。”

索菲亚家居总裁柯建生表示：“索菲亚家居一直以来在定制家具领域坚持做深做透，近年来不断推进单一产品向大家居的过渡，希望给消费者提供一站式的服务，使装修越来越轻松。今年，我们还提出了‘定制铁三角’概念，铁三角是指客户体验、个性设计和专业高效。围绕定制铁三角，公司将多角度发力以实现更好的发展。通过此次合作，索菲亚全屋定制方案将与公牛的嵌入式插座系列产品高度匹配，希望可以为消费者提供更加个性化、定制化的整体家居解决方案，实现消费者与企业的共赢。”

作为各自领域的“匠心代表”，索菲亚家居与公司在产品品质、技术研发等方面一直都保持着高标准、高要求，两家企业的共同特质促使双方走在了一起。未来两家行业代表企业将迎合全

屋定制发展趋势，通过持续的产品创新设计、研发，为消费者提供定制家具的取电用电配套服务，实现全方位“个性化空间定制”。

索菲亚家居主要经营定制衣柜及全屋配套定制家具的研发、生产和销售，是定制衣柜行业内首家A股上市公司。公司通过个性化设计及高效运营为消费者提供美好体验，以“用科技和创意轻松装好家，让世界的美融入新的生活”为企业发展使命，致力于成为值得信赖、全球领先的家居企业，自成立以来，索菲亚积极创立和引进优秀的产品，给消费者带来更好的家装体验，与消费者共同定制美好家居生活。

联合营销中心 童轶君



绿牌供应商 金牌供应链

转换器绿牌供应商体系建设纪实

商海云涌，世事变幻。现如今的商业环境中，市场上我们能看到竞者过招，只不过是冰山之上的竞争，在平静的冰山之下，是我们看不见的、藏着个中乾坤的供应链的竞争。而就是这不动声色的供应链竞争，凝聚着无数公牛人的心血！

正如华为的“备胎”供应策略、小米的供应链生态系统，公牛也一直在不断的变革与实践中，打造着属于自己的供应链，而采购供应链的核心就在于供应商。

自2018年开始，采购部与质量部就一直致力于打造属于公牛的绿牌供应商体系。一个好的供应链，需要好的供应商，而好的供应商需要自身实力、改善的意愿，同时也离不开公牛的帮扶。为了助力公牛产品市场的竞争力，采购与质量联合，旨在通过绿牌供应商的增长打造金牌供应链。

料有万种，商有百家。事有轻重，亦有缓急。而绿牌供应商打造第一步，就是要从关键件供应开始。既是绿牌供应体系重点所在，也能为其他供方立标杆。

7月18日，由转换器事业部和采购中心联合主办的2019年关键件供应商年中质量会议暨改善承诺签订仪式在沈师桥大酒店隆重举行。本次会议邀请了20家关键件供应商的最高领导和质量负责人到场，更得到了转换器事业部总经理谢维伟、集中采购部总监潘晓霞等高层领导的大力支持。

会议中潘总与谢总表示，质量为公牛的创业之本，也是公牛的立业之基。无论是过去、现在还是将来，公牛一直坚持着注重品质的原则，也必将坚定不移的坚持下去。同时，转换器绿牌供方将为公牛品质背书，转换器是公牛的创业产品，也是现在的核心产品，所以转换器的绿牌供应商体系具备尤其重要的意义。同时，也表示



这不仅仅只是一次宣导的务虚会议，更是一场需要带着任务与目标回去的务实会议。潘总与谢总表示，他们不仅对绿牌供应商体系的建立充满期待，也会为绿牌供应商的推进提供支持。

供应商质量管理部负责人周琦向与会供应商伙伴介绍了转换器的5大关键件类别及细分，并指出目前关键件所面临的诸多挑战。同时展示了上半年各供应商的质量表现，对上半年各关键件供应商就绿牌、黄牌达标情况予以公布。



配套供应部总监助理秦跃平宣讲了对绿牌供应商实施提高采购配额、新品优先导入、推行免检、优先给予技术支持的正向激励，红牌供应商实施责令改善以及列入淘汰名单的负向激励政策。转换器事业部质量负责人李波就潜在优质供应商提升机制的建立，从签订责任承诺、团队成立、氛围营造、原因查找、行动措施、按期实施、过程监督（公牛）这六大步骤，对在座的20家潜在优质供应商在下半年同一赛道上的评比进行宣导。

一纸军令状，策马上战场。庄严而振奋的音乐中，秦经理作为公司代表，和与会的20家潜在优质供应商负责人共同签订《2019年潜在优质供应商改善承诺书》，势必在下半年为达成绿牌供应商而不懈努力。

会后针对绿牌供应商体系建立，采购部与质量部立即联合成立转换器绿牌供方推进小组，建立了公牛关键件供应商提升赛道群。通过专项小组，确保把握项目方向，确保落地执行，打破部门墙，同心同力，共筑绿牌。通过微信群，拉近公牛与供方的距离，奖励与批评齐举，相隔不一，但沟通无异，实时跟进，无缝对接，确保步调一致，以成绿牌。

会后各供应商高度响应公牛号召，将“成为公牛绿牌”作为公司重点目标。从文化到执行，从标语到行动，从老板到员工。一时间，公牛绿牌行动在供应商队

伍中蔚然成风。你追我赶，形成了良性的竞争机制。

在绿牌的推进过程中，公牛不仅仅作为一个组织者、监督者，更是一个参与者。为让供应商找到明确的方向，找到科学的方法，项目小组成员实地走访不少于15次，开在公牛端或供应商端的专项品质分析会议更是不胜枚举。

过程是艰苦的，但成果是喜人的。截止目前，公牛的关键供应商绿牌占比，已经从第一季度的21.05%提升至77.78%，而且未达标的供应商，也给出了改进方案，对在最后一季度冲刺绿牌势在必行。

时至今日，已经有中国民生新闻网、中国华侨传媒网、时代商网、新媒中国等38家媒体对公牛绿牌供应商体系建设进行了专题报道。这是社会的认可，也是公牛的荣誉。新的体系，是一份挑战。但公牛敢为行业先，势为电工先，探索科学的供应链模式，成时代之楷模。

从采购到质量，从内部到外部，从上层到基层，从领导小组到推进机制，从会议到一线。公牛已然建成具备公牛特色的绿牌供应体系。绿牌供应商，金牌供应链。上下一心，内外一力，万众一心，水依群山东行之势，必成滚滚东流之江河，让我们拭目以待！

采购中心 田海锐

BQS年中审核总结会议暨质量季开幕式顺利召开



7月31日上午，2019年公司BQS年中审核总结会议暨质量季开幕式在集团行政楼四楼会议室顺利召开。集团董事长兼总裁阮立平、集团副总裁兼墙开事业部总经理周正华、LED事业部总经理官学军、数码事业部总经理王清旺、海外事业部总经理周天青、模塑事业部总经理颜端学、集团质量管理部总监单棋凌以及各事业部质量负责人等70余位领导及同事参会。

会议首先对2019上半年的BQS年中审核情况进行了回顾，指出了上半年推进过程整个集团突出的弱势模块：过程质量、标准作业、生产跟踪及供应商管理，同时也对上半年BQS的推进亮点进行了展示，主要体现在指标有提升、现场有改变、流程有改善、能力有提高。

为鼓励上半年来各工厂的努力和辛苦付出，根据半年度BQS审核结果，大会对BQS推进优秀团体进行了表彰，最终模塑五金成型一厂斩获BQS黄金奖，墙开制造一厂和喷涂厂荣获BQS白银奖，模塑五金成型二厂、转换器有线工厂、转换器无线工厂、LED事业部荣获BQS青铜奖，古窑工厂荣获BQS进步奖。有的才能放矢，清楚知晓质量指标

的达成情况才能有方向地进行改善，会上，单总从质量损失率、外部不良率、监督抽查情况和其CAPA关闭率情况简述了各事业部各指标的达成情况及存在的问题，为各事业部后续改进指引了方向。

为承接国家质量月活动的要求，将质量改善落在实处，2019年公司变“月”为“季”，开展质量季活动，分为“工具大比拼”和“质量改善”两大类，针对质量改善活动特意开发了“质量信息管理平台”系统，作为反馈和收集的窗口，主要用于拉通事业部之间信息沟通不畅等问题。所有的问题都能及时的改善，本系统的搭建为本次“质量季”活动提供了强有力的支撑。

会议最后，阮总总结致辞，对后续的质量工作提出了希望。他表示，我们一定要看到自己的不足，坦诚的面对和承担错误。质量不光要织好BQS这一张网，而是应同时织好三张网：体系（BQS）、实物、赋能。我们既有系统性的体系，实物方面的严格把控，同时加强质量人员能力的提升和人才梯队的培养，三方面都要结合起来，才能将质量做到更好。阮总认为虽然公牛在质量方面取得了诸多成就，但是依然不能放松警惕，质量改善要一直持续下去，希望本次质量季活动能取得更多更好的成果。

QEHS 沈晨露



驰骋春夏 斩获金秋

2019 营销中心区域经理半年度述职会议顺利召开



会上，各渠道营销系统的区域经理从销售业绩分析、市场问题剖析、优秀案例分享、团队结构与领导力建设、存在的不足及建议、下半年工作计划等方面对上半年的工作进行总结并对个人成长进行述职汇报。

在认真聆听各位经理的汇报后，领导们一一进行点评，对上半年驻守在前线奋勇拼搏的区域取得的成绩给予充分的肯定。同时，他们也一针见血地指出存在的弊端和亟待改善的问题，并提出中肯的意见和建议，分享优秀案例，为下半年的营销工作助长信心。

会议的最后，李总指出，面对竞争激烈的市场，我们要始终怀有信心，坚定不移地贯彻落实公司政策，灵活运用营销方法，相信在各位的努力下，一定能驰骋春夏，斩获金秋，并度过一个暖冬。

本次大会通过对上半年工作的重点提炼和深度分析，并为下半年各项工作的开展指明方向，大大提升了一线营销战士的信心。相信在今后的工作中，营销人将锐意进取，不断突破，谱写华美新篇章。

联合营销中心 胡叶玲

7月17日至19日，2019营销中心区域经理半年度述职会议在达蓬山大酒店顺利召开。本次会议以“驰骋春夏，斩获金秋”为主题，对上半年的重要工作进行回顾总结，并部署下一步的工作。

集团营销副总裁李国强、集团副总裁兼墙开事业部总经理周正华、转换器事业部总经理谢维伟、LED事业部总经理官学军、数码事业部总经理王清旺、断路器事业部总经理李雨、集团人力资源总监夏志强、经营管理中心总监郑立荣、财务中心总监朱福县以及各渠道营销系统总监、经理等30余位领导作为评委参会，来自全国各区域120多位大区及区域经理参加述职，齐聚在这里，总结上半年度工作，规划下半年的工作开展！



五金渠道营销系统举行 百团大战特种兵 之置换风云颁奖盛典

7月20日，五金渠道营销系统百团大战特种兵之置换风云颁奖盛典在达蓬山大酒店圆满召开。集团党委书记陈彩莲、人力资源总监夏志强、联合营销中心经营管理部总监袁越旺、五金渠道营销系统总监刘建成、LED交付管理部兼项目管理部总监江磊、五金渠道产品研发总监朱俊杰等领导莅临颁奖盛典。五金渠道营销系统六大战区“军长”带领所有“团长”荣誉归来。

颁奖盛典在一段百团大战特种兵之置换风云的回顾视频中缓缓拉开帷幕。随后，陈书记致辞。她表示，变废为宝，绿色置换，五金渠道的这次置换活动获得了史诗级的成功。全国置换销量突破3个亿，创造了一个个市场奇迹！机遇与挑战同在，荣誉与梦想共存。过去的一年里，我们在激烈的市场竞争中立场坚定，不断学习，用团队的力量创造了一个又一个辉煌。相信五金渠道必能乘着胜利的东风继续高歌猛进，再创辉煌！

刘总宣布百团大战战果：上半年，公牛LED置换席卷全国，共计493个市场参与置换。4-5月全国组织战斗，共计开展113场特种兵作战行动，真正意义上实现“百团”大战，战绩斐然，2个月出货过百万市场87个，单店进货超5千售点1.3万家，行业新增客户0.6万家，截止5月底，出货突破3个亿！



在慷慨激昂的音乐声中，颁奖环节将盛典的气氛推向了高潮。三星荣誉勋章、四星杰出勋章、五星卓越勋章、特别贡献奖、置换PK区域排名前三、大区排名前三等奖项相继颁发。获奖者纷纷发表获奖感言并合影留念。

《置换风云·营销铁军创造非凡》的诗朗诵让现场公牛人领略了营销铁军迎难而上、跃马扬鞭的铁骑精神；《众人划桨开大船》的大合唱唱出了五金渠道战士们“鸟多不怕鹰，人多把山平”的团结精神。

最后，夏总为本次颁奖盛典作总结发言。他表示，五金渠道营销系统战士们通过自己的努力创造了3个亿的奇迹，用“王者归来”这四个字来形容今天的盛典十分贴切。心有多大，舞台就有多大，只有我们想不到，没有五金渠道的战士们做不到的；保持学习的习惯，保持健康的体魄，才能在未来的“战斗”中越战越勇；挑战无极限，始终保持热情，保持激情，保持信心，五金渠道营销系统必能在下半年续写辉煌，再创佳绩！

至此，五金渠道营销系统百团大战特种兵之置换风云颁奖盛典圆满落幕。星星之火，可以燎原，3个亿不是终点，更不是最终目标，公牛“特种兵”们必将以野火燎原之势，继续捍卫成果，续写辉煌！

党群行政中心 俞蓓蔚



公牛墙开“江湖救急令”正式启动



7月1日，公牛墙开“江湖救急令”在宁波公牛会议室二正式启动了，这标志着经销商反应问题直达总部的一条“快车道”通车了。

“江湖救急令”就是经销商可以将市场端遇到的疑难杂症通过企业号提交，总部则通过各个相关部门的协作拉通来快速解决问题。“江湖救急令”将以高覆盖、高效率、高品质为目标，打造一个覆盖广泛，精准服务，深度沟通的营销快车道。

启动会上，集团营销副总裁李国强致辞。他表示“江湖救急令”出现的意义具有时代意义。在目前行业不景气、市场竞争非常激烈的背景下，墙开营销着手协助经销商处理棘手的市场问题，以此来稳定经销商，扎根区域市场，从而让市场更好、更快的发展。同时，李总也对“江湖救急令”前期运行进行了总结分析，他重点强调，该令一定要快、准、狠地将市场问题解决，为经销商分忧解难。

紧接着，专业市场渠道经理赵嘉就“江湖救急令”存在的意义概念以及覆盖范围，职能权限等7个方面对此进行了详细地讲解。赵经理也着重强调了推行“江湖救急令”是为了急经销商之所急，将原本正常渠道未解决、解决不及时

的、对处理结果有异议的，或不知道找公司哪个部门解决的问题通过这个通道快速上报、对接、跟踪、处理和反馈。通过简化反应途径，压缩解决时间等服务提升，优化墙开的软环境，有效推动经销商市场端问题的解决。

赵经理指出，这个“江湖救急令”解决过程的平稳快速推进将离不开各个部门间的协作。为此对公司产品策划、市场部、订单履行、物流管理、市场维权、督查部、大客户业务部、财务营销等12个部门进行任命，由各个部门长现场签订承诺书，确保这条特殊的通道正常、高效运转。

墙开事业部总经理周正华在会议最后发表重要讲话。周总表示，“江湖救急令”的出现标志着墙开营销系统迈出了重要的一步，是解决市场问题、工程类问题、产品问题的一把利剑。提高解决效率的背后，是我们各个职能部门的专人提前介入和全程“盯关跟”。要将问题通过系统性统筹和细化分解的方式来不断提升问题解决效率，提升经销商的满意度。最后，周总强调，我们要努力将“江湖救急令”打造出公牛墙开的一块金字招牌，成为经销商最喜爱的解决通道，助力墙开业务不断增长！

联合营销中心 单铃铃



江湖救急令，解决问题就是灵——萍乡水灾后方报道

- 7月9日 萍乡市遭多日暴雨袭击，发生严重洪灾。许多公牛分销商店被淹，店内部分公牛产品也受了不同程度的水泡。
- 7月10日 经销商通过江湖救急令将此次受灾情况反馈至总部，希望总部能给予相关支持。总部第一时间联动相关部门召开紧急会议。
- 7月11-14日 为杜绝一切有安全隐患的产品流入市场，总部紧急抽调品质部、销售部等相关部门人员进入受灾区域进行走访核查。品质部相关人员对泡水产品进行品质检验，销售部联动经销商对灾后产品进行盘点定损，制定置换方案。
- 7月15-28日 经销商对分销商的受灾产品进行置换并对回收产品集中安放。
- 8月4日 萍乡经销商对所有泡水产品进行集中销毁，届时“萍乡城事”对此事进行了报道。



江湖救急令是经销商解决问题的高效通道，对于产品、市场、推广等问题都可以通过江湖救急令提出。

江湖救急仍在进行时……

厉兵秣马强实力 千锤百炼造雄师

记 2019 年公牛营销特种兵之城市生存挑战赛

当不少人为高温酷暑而止步不前的时候，有三个城市却硝烟四起，一场适者生存的挑战悄然浮出水面。7月27日，以“厉兵秣马强实力，千锤百炼造雄师”为主题的2019年公牛营销特种兵之城市生存挑战赛在昆明拉开序幕，来自华南、西南大区300多位营销精英参加。

延续这股高涨的热情，8月15日，来自华北、华东大区340多位营销精英们汇聚在天津。19日，来自西北、华中大区200多位营销人在西安集结，第二场天津站和最终场西安站城市生存挑战赛如火如荼地开展。

在两天时间里，来自天南地北的他们化身为最亲密无间的兄弟姐妹，在各团队“总经理”的带领下，于城市中穿梭，利用有限的资源和时间，赚取生存资金，展现公牛营销不畏艰难的一面！

激情二十四时辰 开拓昆明，驰骋天津，决战长安

他们告别钱包，上缴手机，在陌生的城市参加生存挑战赛。这是一次勇敢者的冒险，是对全体参与人员业务能力、沟通能力、协调能力的全面考验，更是对团队规划与策略能力的挑战与锻炼。

不管天气多炎热，都抵挡不住公牛营销人挑战自我的热情。为了解决眼下最迫切的生存问题，赚取团队的经费，各小组成员使出了十八般武艺，除了完成打卡定点任务获取物资奖励，还要挖掘新客户或零售，将手上的数码物资变现。

白天，他们游走在大街小巷，徒步驰骋。从人流密集

的火车站、数码城、市区商圈，到街头巷尾、公交车上，他们不放过每一个可能。其中，最远的团队要跑去30余公里外的区域完成打卡任务，为了节省路费，他们背着满书包的数码产品一路辗转，从地铁到公交再到徒步，虽然从一出发就是负资产，但他们绝不言弃，在路上留下奔波的脚印，在每个角落留下团队拼搏的身影。

晚上，他们聚集在一起，通过分享自省团队中存在的问题，重新定位各自在团队中担当的角色，为排名靠后的队伍加油助威，也从优秀的团队中吸取经验，谋求次日销量的突破。

由于对数码产品不够了解，有人清晰记得一天内被拒绝了三十多次，当成功拿下第一单时才知道，唯有对产品有足够的了解才能获取消费者的信任。为此，不少团队开



始组内学习，开启互帮互助的模式，补充每一个型号产品的知识。

通过各个团队的分享，“总经理们”“财务主管们”也意识到作为领导，肩上担负的沉甸甸压力，除了要让队员有饭吃，还要合理规划财务，获取利润最大化，让“公司”正常运作。

在一天半的挑战后，他们还要接受来自大魔王的挑战。经过四轮魔王关，他们明白了在市场上摸爬滚打，少不了单打独斗，但更重要的是发挥团队作用，产生“1+1>2”的效果。

从昆明到天津再到西安，两天的短暂相聚，期间有争执、有委屈、有迷茫、有感动……从刚组织团队时的迷茫、松散快速调整，变成一支具有战斗力的精英团队，他

们每个人始终不离不弃，相互扶持走到最后。

通过这三场城市生存挑战赛，我们深切地体会到被拒绝是营销人的“家常便饭”，正是这两天的坚持不懈，向所有人证明了公牛人拥有不惧困难克服困难的勇气。

通过“总经理”“财务主管”等角色扮演，让大家对责任有了更深入的了解，也在实践中一步步培养锻炼自己的所长，并不断提升团队精神和团队意识，提升团队凝聚力。

相信在今后的工作中，公牛营销特种兵将不断超越自我，彼此互助，勇往直前，筑成公牛更美好的明天！

联合营销中心 胡叶玲



五金渠道营销系统 坎级式折扣样板市场打造 启动会顺利举行



为实现全国市场均衡发展，经五金渠道前期调研发现，昆明市场的坎级式折扣方式能够大幅度刺激终端店主进货，实现终端库存抢占，从而提升售点质量，增加我品销售额。7月24日-25日，五金渠道营销系统坎级式折扣样板市场打造启动会在昆明维也纳大酒店隆重召开。

来自全国各个市场的40余名经销商应邀参加。集团共享财务管理部总监邓苗银、五金渠道营销系统总监刘建成、五金渠道营销系统渠道管理部经理李学龙、五金渠道营销系统经销商发展部经理黄金国以及系统各大区经理等公司领导列席参加。

大会首日，在激情澎湃、振奋人心的《公牛之歌》旋律中，2019年五金渠道营销系统坎级式折扣样板市场打造启动会正式拉开帷幕。

首先由五金渠道营销系统总监刘建成为启动会致辞。刘总表示，目前市场竞争压力越来越大，想在原有的优势上继续取胜，是在座的各位需要思考的问题。坎级式折扣激励政策可有效增加销售额、销售品项，抢占黄金

陈列位，提高盈利水平。希望各位经销商通过本次启动会，可以借鉴昆明市场的优秀经验，抢占市场“制高点”。

接着，由总部各部门宣讲坎级式折扣介绍、盈利水平提升指引、品牌宣讲指引。宣讲从折扣激励政策、昆明坎级规律、折扣内容、如何提升售点质量及主营率、风险点指引、经销商盈利概述、费用差异分析、方法及解决措施、品牌推广等几个方面为大家做了详尽细致的介绍，使在座各位经销商对坎级式折扣有了更加深入的了解。

随后，昆明经销商蒋忠琴为大家分享坎级式折扣样板市场打造经验。蒋总从公司文化、开单政策、销售团队打造、区域板块打造等多个方面毫无保留地向大家展示了市场亮点及解决痛点的经验，现场答疑环节，经销商们积极踊跃发言，提出很多日常经营中遇到的问题，蒋总都一一进行了耐心细致的解答，使在座的各位经销商受益匪浅。

纸上谈兵终觉浅，下午，由昆明市场各经销商业务带队，各经销商带着上午宣导会中的收获及问题实地走访昆明市场，将理论付诸实践。

第二天，集团共享财务管理部总监邓苗银为各位经销商带来《税务风险防范》及《普惠政策辅导》课程培训，邓总从税务变革背景、公司规范要求、经销商应对措施等方面进行讲解，给经销商提出开办一般纳税人企业、公司全额开具增值税专用发票及招募专职会计等合理化建议，力求提高经销商的税务风险防范意识。

接下来的沟通会，在座经销商畅所欲言，把这两天在培训及走访市场中学到的方法论积极地分享给大家，总部的领导也逐一解答了大家心中的疑虑。

最后，刘总宣布五金渠道营销系统坎级式折扣样板市场打造正式启动，相信随着坎级式折扣政策的推广，定能刺激终端进货，筑建堡垒，进一步提升经销商盈利水平，也必将增强公牛品牌建设，抢占市场“制高点”。

党群行政中心 俞蓓蔚



同心同行 行稳致远

建立生产效益共享机制 用薪更用心

在2018突破百亿的基础上，2019年公牛集团依旧风驰电掣持续保持20%以上的增长速度。在这艘乘风破浪的大船后面，是14000多名员工的共同努力和付出，其中70%以上是奋战在车间一线的生产员工。行稳致远，必须同心同行！首要的是全面提升生产员工薪酬福利水平，携手共创公牛大家庭。对此人力资源中心联合经营管理中心、财务管理中心及各事业部开展了为期1个月的生产员工薪酬福利提升专项研讨，与员工享利益、共发展，同心同行四步走。



互利共赢 提薪资

紧跟政府最低工资标准调整的脚步，人力资源中心于7月将产品工价上调6%，保障员工薪资水平与社会经济发展水平的一致性。此外，如何让生产员工与公司风雨同舟，共同分享我们亲手做大的蛋糕？经专项小组研讨，在集团总裁的支持下，大胆创新，建立生产效益共享机制，增加目标绩效奖金，在保障质量、交付、安全等的基础上，与员工共同分享效益，提升薪资水平。各事业部结合业务实际情况

逐步进行落实，保持在周边企业的相对领先水平。

健康第一 保休息

一直以来，公司高度重视员工的福利状况，持续加大投入力度，力求提升员工对公牛大家庭的归属感和认同感，实现“思想进司”，针对生产员工尤为甚之。在周边企业生产员工还处于“临时工”的尴尬境地之际，公牛领跑慈溪企业，实现了全员缴纳社保、公积金；在其他生产员工紧攥基本工资一床“温饱被”之际，公司补房补、加餐补、奖全勤、奖工龄，送司龄礼、结婚礼、生育礼，这一次更是把夜班补贴标准翻倍，把每一位员工都当“自己人”，切实保障员工权益，让生产员工在公牛大家庭中顺心、舒心、更暖心。

在建立健全福利体系的同时，人力资源中心着力提升与员工切身利益相关的服务体系。积极创新服务举措、不断拓宽服务范围，延伸服务深度，丰富服务项目，建设“一站式服务”大厅，实现从应聘、入职到薪酬福利全流程

一站式办理；创建“小牛人”自助服务平台，让社保、公积金、薪酬查询更便捷，优质服务一键抵达。下一步将持续推进服务下车间，解决员工关注的难办理、难转移、难支取社保与公积金的“三难”问题。

携手共进 有发展

生产员工是公司发展过程中不可或缺的一支队伍，技高一筹，才是携手发展行稳致远之道。“宰相必起于州郡，猛将必发于卒伍”，公牛基层管理者和技术牛人生在哪里？生产员工是首选之材。人力资源中心将持续推进岗位技能认证工作，提升员工技能，鼓励员工朝关键、多能岗位方向发展，顺应信息技术时代发展潮流，逐步向生产技术型员工队伍转型。此外，公牛大学策划开展基层管理者

系列培养计划，为生产员工提供学习提升的平台和机会，力争在2020年50%的基层管理者起于生产一线。生产员工的天地，不再止步于生产线。

建立生产效益共享机制，公司用“薪”更用“心”！这不只是一个简单的生产员工薪酬福利水平提升的课题，是机制的变革和创新，其本质是打造“互利共赢、荣辱与共”的公牛大家庭，是从“你和我”到“我们”的一个思维的转变。这只是迈出的第一步，接下来公司将各部门共同联动，多措并举，为生产员工打造更好的安居乐业、长足发展的平台。同时，也欢迎更多的有志之士加入公牛大家庭，共同驾驭这艘巨轮，同心同行，行稳致远。

人力资源中心 施艳霞



七年布局 断路器事业部蓄势待发

自1995年成立以来，公牛一直肩负着“为客户提供安全舒适的用电体验”的使命，以“成为国际民用电工行业领导者”为愿景，专注于转换器、墙壁开关插座为核心的民用电工产品的研发、生产和销售，产品形态主要涵盖转换器、墙壁开关插座、LED照明、数码配件。

随着公司四大产业日趋成熟，品牌深入人心，为实现业务多元化的发展，构建战略发展能力，推动其持续发展，公牛积极探索符合发展方向的创新业务，最早于2011年提出“开拓断路器业务”的初步想法。

经多年的精心布局，公司于2015年正式启动断路器事业部的规划，同年开展外部OEM业务。2018年11月底，断路器事业部正式成立，开始进军断路器行业。

作为一个新兴的事业部，断路器备受重视，团队集合了一批高端人才，均具备产业专业知识的同时也拥有极强的业务掌握能力。这是一个刚起步的团队，也是一个有着凝聚力的团队，每一位专业人士都各司其职，在自己的岗位上承担着相应的角色。一个好的事业部步步迈向成功一定不仅仅因为拥有一群专业人士，而是这样一个集体，发挥着他们所有的专业素养，团结、坚持、不断的虚心学习，发现问题、探索原因。

未来，公司也将继续加大资金投入。为扩充专业队伍，预计于年底建成研发与供应链团队85人，涵盖产品技术定义、研发部、技术部、项目管理部、工业化部、质量部、供应链工厂部等系统。计划投入1.3亿致力于断路器工厂的建设，并将在未来几年持续投入1.4亿来提升产能以满足客户需求。这个小而完整的事业部将一步一个脚印踏实且有力地开始迈出步伐，始终以服务客户，做好产品为初心。

技术人才开拓创新，营销经营叱咤风云，生产能手辛勤耕耘，后方同仁默默奉献。相信在逐步强大的团队支撑和公司的大力扶持下，断路器事业部将一点一点走向新的高度，开拓华丽的新篇章！

断路器事业部 陈欣雨



创新求变 聚合赋能

品牌与产品策划中心创新训练营正式开营

人才培养与人才梯队建设向来都是部门管理工作的重要课题。为此，品牌与产品策划中心积极开展创新赋能训练工作，全面培养和提升中心人员的职业素养与专业能力。

前期，经细致且周密的策划，创新赋能训练工作最终确定以“内外兼修，双管齐下”的多维度方式，为中心内全体成员提供综合性能力训练。组织资深内部专家将工作经验沉淀为方法论，转化为课程分享，并邀请外部资源结合创新理念对实际项目提供专业的指导。

8月30日，品牌与产品策划中心总监江锦标开讲创新训练营“开学第一课”。

深入贯彻公司及部门文化 积累部门发展隐形驱动力

企业文化的建设，向来都是企业发展及壮大的重要动力。发展中，除能直观地感受到激烈的市场竞争外，企业间的文化竞争也同样不可轻视。因此，发展具有竞争力的企业文化以及部门子文化，借文化孕育员工的自驱力，便是不可忽视的重要工作之一。由此，江总给大家讲的第一节课是公司及部门文化。

除价值观牵引外，对中心而言，将文化作为“开学第一课”还有其他重要考量，通过宣讲，中心向全体成员传递部门需要什么，不需要什么，而最终，它也将引领不同个体向着同一目标进发。

在课上，除讲解核心且基本的企业价值观外，江总还要求全体成员明白“做人、做事、做学问”的道理，“做人要清清白白，做事要认



认真真，做学问要善于实事求是，敢于好高骛远”。在“做事”上，江总要求中心全体成员既要关注到工作的完成情况，更要关注到完成的质量。“每个人都能把工作完成，60分与100分都是完成，但差别就在于你能做到几分。”江总说道，“100分的要求，有时可能只能做出60分的成绩，所以我们一定要以超过100分的标准要求自己，只有这样，我们才能保障工作的质量，才能让自己更快速地成长。也正如此，中心对大家的要求也会更加严格一些。”由此，江总希望，大家能有强大的抗压能力，多元的学习能力以及认真的做事态度，并将“学习创新、逻辑思考、积极主动”的特质，贯穿其中。

沉淀内部优秀经验与方法 整合部门前进的中坚力量

在沉淀与整合内部的经验与方法上，除江总主讲的《公司及部门文化》课程外，中心内还定制了部门专属的课程培训表，内容涉及《职业素养》《数据信息分析方法》《公牛产品策划案例分享》等15大课程，累计讲课与训练时数超100小时，所有内容均为中心内操作过的实例“干货”总结。

目前，第二与第三堂课《产品管理内容与方法》《用户研究方法》分别于9月4日、9月9日由数码品牌与产品策划部经理谢飞、用户研究经理龚鹏程两位资深内部专家进行讲授。

在《产品管理内容与方法》课程中，以产品的生命周期为理论出发点，以实际案例为落脚点，谢经理依次讲述了魔方插座在导入期、成长期、成熟期以及衰退期四个时期内的差异化产品管理方法。

其中，针对导入期内非常重要的试销与定价技巧，成长期内的产品市场动销表现分析与产品用户需求分析（用户评价）方法，衰退期内的产品线SKU优化梳理与退市产品管理策略，谢经理还将在后期分章节进行细

致讲解，以保障中心相关成员切实掌握产品管理的方法与技巧。

在《用户研究方法》课程中，借助实际工作案例，龚经理从定性调研与定量调研两个方面向中心内相关成员传授用户调研的实用技巧。课上，立足于耳机案例，借助定量调研技巧，用户与产品研究部最终为公司是否要布局耳机品项提供了来自消费者端的执行建议。而在实际工作中，用户研究也在方方面面展示着它们对品牌以及产品的独一无二的作

联结外部前沿与优势资源 伸展部门前瞻性创新触角

除借助内部优秀资源外，中心还特邀外部专业力量为中心内全体成员提供指导，具体采用课题小组+线下工作坊+线上实时沟通的方式指导实际项目的开展。

各课题小组内也积极地开展着各项讨论，并认真完成各项课题任务。周报资料收集、客户需求调研、样本量筛选……奋战到凌晨的成员也不在少数。而一切，只为能为小组争取荣誉，帮助项目落地，也让自己在岗位上争取最优。

此次以课题小组的形式，为中心内市场研究、产品创新等方向的成员，提供有实际项目落地的培养方案。值得一提的是，为最大程度地激发中心内各成员的学习激情，拉动训练项目推进进展，中心内拟定采用竞赛制的方式，对表现突出的小组，以及组内个人颁发“创新团队奖”和“创新个人奖”两大奖项。

外显于行，内化于心，相信，经过创新赋能训练营的训练，中心内全体成员都会有一个“质”的飞跃，也同样能将所学知识，很好地运用到日常工作中。而后续的课程也将按计划继续推进。

品牌与产品策划中心 岑月圆



筑梦公牛 让你更牛

2019 年应届大学生牟计划训练营纪实

7月24日下午，由公牛大学组织的《筑梦公牛，让你更牛——2019年应届大学生牟计划训练营》高层、导师见面会顺利落下帷幕。

90余位学员导师参加见面会，集团党委书记陈彩莲、慈溪武警中队队长杨昆、集团营销副总裁李国强、研发与技术管理中心负责人兼研究院院长申会员、转换器事业部总经理谢维伟、海外事业部总经理周天青、采购中心集中采购部总监潘晓霞、党群行政中心党群与总裁办主任郑湘洲、人力资源中心总监夏志强等领导出席见面会共同见证小牛牛们成长。

7月7日，112个小牛牛正式集结后，为帮助和支持小牛牛们快速融入公牛，从大学生转换成“公牛人”，公牛大学组织开展为期15天集训。

入职报道

为迎接2019届小牛牛们，在集中报道前，公牛大学组织小牛牛们进行线上“打卡”活动。7月5-6日，怀揣着激动的心情，小牛牛们乘坐公牛接站大巴来到公牛，大型网友见面会正式拉开序幕。

7日上午，牟计划全体学员在宁波公牛集合，收到HR小姐姐精心准备的入职大礼包，出发前往观城中学参加为期半个月的封闭式集训。

破冰融合

跨越界线，打开防御，拥抱新环境，通过项目介绍、开营仪式、团训等方式，来自不同区域、不同背景的112名小牛牛勇敢的喊出：

Hi, BULL, 我们来了！

高管团队现身传授

阮总带领公司高管现身传授，全面帮助小牛牛们了解公牛发展历程、企业文化以及相关规章制度，掌握各种职场通关法宝，如沟通技巧、礼仪、管理工具等，支持他们华丽蜕变。

历届学员成长分享

历届学长学姐通过自身在公牛成长经历分享之后，从内心触动并引发小牛牛对各自的职业发展思考，为自己设立三年职业规划。

高管圆桌会

从战略到营销，从产品到人才发展，高管以圆桌会的方式为小牛牛呈现一场又一场高能量对话。

小牛牛们对公司发展历程，未来发展方向更加清晰，也更坚定了当初的选择。

产线、营销学习

深入转换器、墙开、数码、LED生产线以及市场学习，仿佛已经从一体化过程中得到了“把小小的插座做到100亿”的魔力答案。

主题班会

牟计划训练营采用自我管理、积分竞赛机制，极大激发小牛牛们学习激情，所有的学员全程参与。除积极与讲师互动外，在23日晚上由小牛牛们自行策划组织的主题班会也呈现出别样的视听盛宴：原创歌曲、钢琴演奏、吉他歌舞、小品相声等节目精彩纷呈，这个过程不仅让小牛牛收获友情，更明白团队的意义。

实战学习阶段

你以为这是结束？不，这仅仅只是开始！

112位小牛牛已经在导师的带领下进入部门，得到各事业部领导的高度重视，开启为期1年的培养计划。

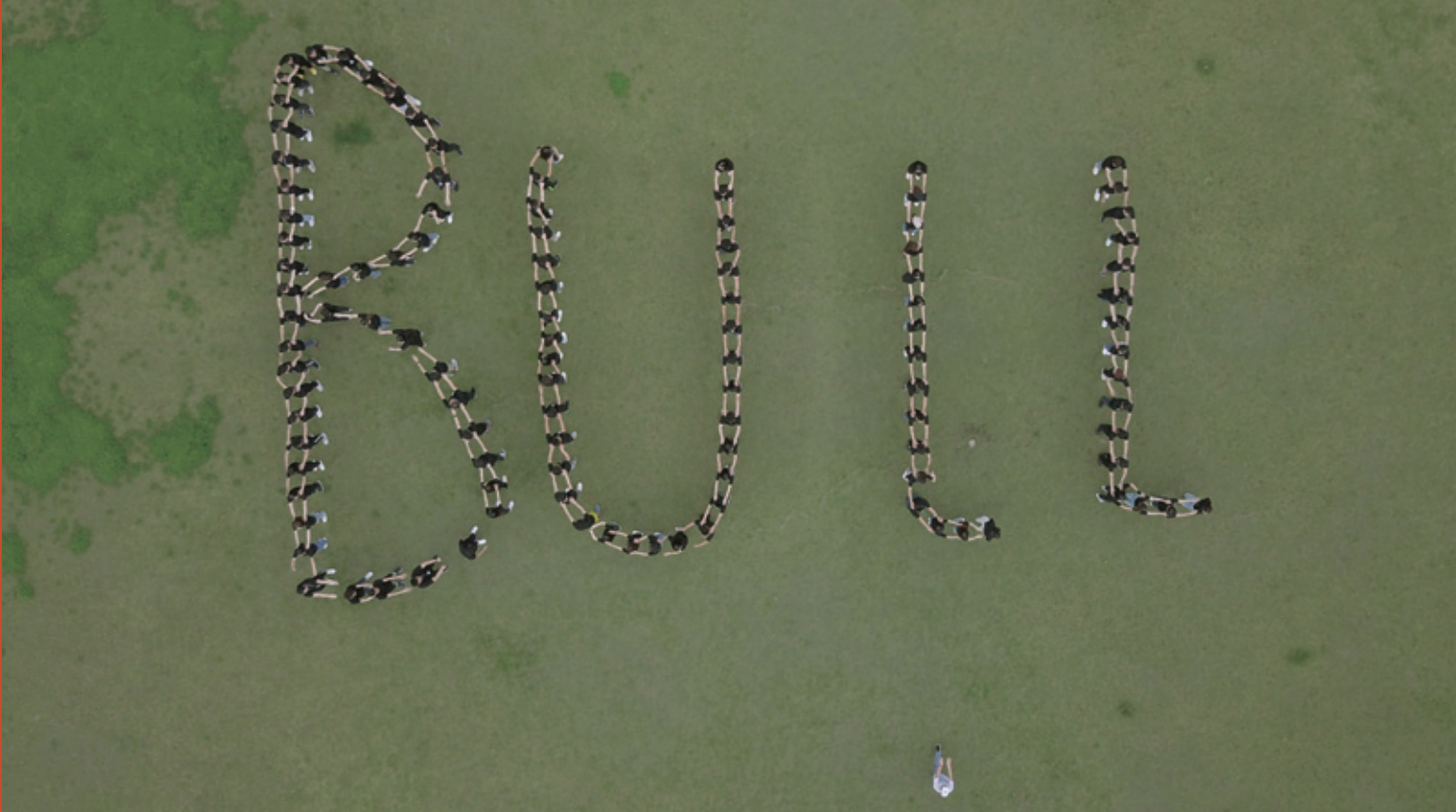
除导师为学员量身定制了1年的培养计划外，BBS联合公牛大学制定系统的BBS培养规划图。实战学习第一阶段迎接他们的是为期15天的改善课题研讨，根据各个事业部指定课题研讨，导师和BBS老师对学员进行辅导，已在8月14日进行汇报，现已全部进入岗位培养阶段。



筑梦公牛，让你更牛
万丈光芒，青春怎会甘心迷惘
夏日芬芳，展现自我发掘宝藏
摩拳擦掌，共同奔赴明日战场
期待他们在公牛能够绽放自己美丽的人生。

人力资源中心 徐文琴

牟学员的自述：筑梦公牛



张海波 LED事业部 交付改善助理

与公牛的故事，从我加入牟计划训练营开始，从我和一张张陌生的面孔一同走进观城中学的大礼堂开始，也正是在这里，我勇敢地告别了我的学生时代，迎接来了我的新起点。

还清晰地记得，阮总像一位慈祥的父亲给我们讲述公牛的成长历程，告诉我们要“专业专注”“只做第一”“走远路”；还清晰地记得，课题研讨中与小组成员们共同做事、思考、努力……我庆幸我有这样的机会，参加这样的培训，让我在后来的加班中不会急躁，在犯了错误时努力改正而不是逃避，在与人相处中平等真诚，在团队协作里学会倾听与换位思考。

正式工作以后，困难和挑战还是会不断，偶尔也会情绪很低落，但是总是会有来自身边的小伙伴、同事还有班主任、导师的安慰和开导，他们或是向我诉说着同样的苦难，或是告诉我曾经一路走过来的经历，或是给予我更好的方法和建议，我渐渐也开始认识到，我不会是孤单一个人。一个人也许会走得很快，但是一群人，就可以走得很远。

王洋 墙开事业部 标准化技术员

算一算时间，来到公牛已经近两个月了。从毕业之后懵懵懂懂来到公牛，到现在每天都饱含激情地投入工作学习当中，我逐渐在完成作为一个社会人的蜕变。这段时间里，我曾情绪高涨地恨不得指点江山，也曾因一些挫折而心情低

落。但是在师傅和前辈们的帮助指引下，我背负起了属于自己的责任，努力前行，丢掉了懦弱和犹豫，收获了知识和认可。两个月虽短，但是我觉得每天都过得很充实，无论是学习工作，还是日常生活。公牛是一个温馨的大家庭，墙开物流部是我留恋的地方。

张旭 墙开事业部 工艺技术员

7月7日是一个难忘的日子，那一天是我们一百多位牟学员从五湖四海汇集在训练营征程启航的开始。那段时间，让我感触最深的就是团队。从小组的集体荣誉感，到班级荣誉，从小组的小家到班级的大家，都让我深刻地认识到“没有完美的个人，只有完美的团队”。你若军训，便是晴天！训练场上的时间是漫长的，尤其是在烈日当空的训练场下。一个简单的动作往往要重复重复再重复，一直到教官认为无可挑剔为止，而且需要我们整个方队同学的团结和努力，需要我们不断的坚持，每一次的训练我们都严以待之。在军训的过程中，我们体会了集体的强大，增强了我们的集体主义精神，要走好队形不是依靠某一个人的力量，而是以团队的整体效果来衡量的。短暂的五天军训结束了，尽管大家都晒黑了，但我们懂得了当把自己融入一个集体时，个人的得失就显得微不足道，因为我们是一个Team。

当然，团队的展现远远不止这些，每一天清晨，足球场上会留下我们晨跑的足迹；每一堂课前，大礼堂里会传出我们整齐洪亮的问好；班会前夕，每一个角落都会出现我们排练的身影……我们，是一个Team。

宋海龙 人力资源中心 招聘助理

在参加训练营之前，我对于这种形式的培训都不是很感冒，公牛大学的牟计划训练营改变了我对这种刻板印象的看法。在整场培训工作人员有限、资源缺乏、场地局限的前提下，训练营完成了它的主要任务和主要目标。学员们在这个过程中相互理解支持，认识新的同事，打开在陌生地域陌生环境对陌生人的心防，这个其实就足够了，不必假惺惺地去追求一些其他高大上的目的，这让我觉得更加的舒服，也更愿意去投入。

从失败当中做好角色转变，认清自己的不足是我最大的收获。其实客观来讲，我的大学生涯过于顺利，导致我所接受的挫折不够，在训练营里面，我是有两次竞选失败的，每次的票数都差点。但这种失败它反而让我的心沉淀下来，认识到自己在演讲方面的不足，也打磨了自己的心性，以至于我重新回到工作岗位上来，同事都发现了我变得更加的沉稳，不再浮躁。

刘悦 QEHS 体系技术员

从进入公牛到现在，除了收获的友谊 and 知识，还有自我的成长，朋友让我知道我并不孤独，大家都在一样的努力适应着自己身份的转变，充满着对于自己未来的不确定，也同样的在积极向上的生活和工作。各位讲师让我收获了很多工作经验，人生阅历，这都是我之后的珍贵财富。培养计划和

各种培训让我对未来多了一丝方向，对于公司也有了更深的认识，对接下来三年的时间也是充满了期待，期待自己进一步的成长。

公牛，我闻其盛名而来，我们彼此都是初次接触，你教会了我从学生向职场人的转变，分享了很多有关职场的知识和经验，而我也期待为你创造更好的价值。接下来的三年，我希望自己能不断学习和成长，也希望自己永远能笑的敞亮，眼里有光，心里有远方。

王琛璞 联合营销中心 专业市场渠道客户经理

不知不觉来到咱们公牛已有两个月了，这段时间感觉自己每天都在成长和进步，忙碌的工作让自己特别充实和安心，不再有迷茫及没落感。而是把公牛当做自己最好的归宿，秉持“忠诚信和 专业专注”的价值观，不忘初心，带着内心那份火热的激情，如春蚕吐丝般，尽力去奉献一丝一缕的力量。

每天积极的工作不只是因为自身的拼搏更与公司的企业文化有很大关系，公牛是一座富有魅力，富有动力的高素质企业，是能实现自身理想，并将个人理想与公司发展愿景相结合的企业，但更像是一个家，是让我们奋斗努力却丝毫不懈怠的动力源泉。



解锁今夏Together的喜悦

“爱在公牛 童心同励”第七届“候鸟之家”圆满落幕

相逢又告别，归帆又离岸。欢声笑语过后，动听的歌曲在悲伤的时刻响起，分别如约而至。8月9日，“爱在公牛 童心同励”第七届“候鸟之家”结业典礼在墙开绿草苑圆满落下帷幕。宁波大学科学技术学院学工部副部长、团委书记刘善文，宁大科院机械程与自动化学院团总支书记潘晨光，宁大科院学工部辅导员周轶男，观海卫镇团委书记罗军，观海卫镇总工会沈雪惠应邀参加，公司党群行政中心党群与总裁办主任郑湘洲、墙开事业部墙开工厂总监赵克锋出席了本次结业典礼。

驻足欣赏这一张张熟悉又陌生的照片，那温暖的笑容，那稚嫩的作品.....都无疑记录着小候鸟们在这段时间里的美好时光，也让现场各位沉浸在一段段幸福的回忆时，不由自主地想起一件件有趣的事情。一支《光年之外&大梦想家》歌舞表演

将此次结业典礼拉开序幕。舞台之上，来自师桥四班的小候鸟们踩着节拍婆婆起舞，自信地告诉大家他们此刻的幸福和快乐。

舞毕，郑总上台总结致辞。本届“候鸟之家”自5月启动，集团特奔赴宁波大学科学技术学院，与之建立合作机制，共同商讨策划筹备与志愿者招募情况，并不断优化管理方案，只为给小候鸟们提供最无微不至的关怀，让他们一如既往地在这里度过一个开心、快乐且有意义的暑假。

在宁大科院36名志愿者和观海卫镇团委、工会等各组织部门的通力协作下，“爱在公牛 童心同励”第七届“候鸟之家”在延续上几届晨读、手工、绘画等常规课程的基础上，积极“引进”造纸术学习课程，让小候鸟感受中华文化与中华古

发明博大精深的魅力；鼓励小候鸟“走出去”，在炎炎夏日为消防站、建筑工地等送去清凉，也走到鸣鹤小五房国学课堂，在学习国学的同时，让小候鸟懂得感恩，并现场感恩父母，重温中华民族尊老爱幼的传统美德。

此外，集团工会积极对接慈溪市总工会，组织小候鸟们前往慈溪市人民法院，在进行法制教育的同时，体验小小法官的乐趣；集团爱心志愿者俱乐部也带领小候鸟走到掌起阳光托养中心，为敬老院的爷爷奶奶送去关怀与快乐，让爱心在小候鸟心中萌发。此外，还贴心地定制亲子活动，组织家长和小候鸟们走进宁波博物馆、慈溪科技馆，感受建国70周年、慈溪撤县设市31年以来，城乡面貌、经济实力、旅游文化等发展变化。

如歌的邂逅初织隽永的诗篇，一个月的心路历程，满载师生深厚的情义。宁大科院的志愿者团队用一首自创的诗歌《致小候鸟们》，将这一个月深情和不舍娓娓道来。拂过青春的思绪，落在甜甜的梦里。小候鸟们也应和着黑白键上的音符，

有声有色地表演着，时而高昂，时而悠扬，十分美好。同时，借由手语、歌舞、朗诵，深深地表达了对老师、对父母的感恩，温馨又幸福。

为感谢志愿者们的辛苦付出，以及表彰小候鸟们的优异表现，在表演中穿插颁奖仪式，为卓越志愿者、优秀班级、优秀小候鸟等优秀个人、团队颁发荣誉证书、精美礼品。另外，特别邀请了一位家长分享他眼中的“候鸟之家”、他心中最棒的“小候鸟”！

大海的宽广在于汇集大大小小的河流，生命的汪洋在于包容深深浅浅的缘分。伴随着《公牛之歌》，“爱在公牛 童心同励”第七届“候鸟之家”圆满落下帷幕。相信在公牛人的凝聚力下，“候鸟之家”项目会越办越好！也祝公牛小候鸟与宁大科技学院志愿者团队们欢颜笑语、漫漫长途有所依！

党群行政中心 裘佳娜



闭眼购，也不会踩雷的公牛好物 看看外部媒体怎么说

公牛收纳盒插座 收纳是一门学问，看公牛收纳盒插座 如何改变你的桌面布局

家中再大，书桌、床头柜、电视柜却永远只有那么零点几平米。各种插座、插头、电源线……稍有不慎，干净整洁的家，就会变得异常凌乱。强迫症的我看着这些电源线就头疼，更别提要和他们“并肩作战”了。于是我在论坛上询问了不少网友，还好最后有人向我推荐了公牛收纳盒插座。

公牛收纳盒插座的整体外观很像一个饭盒。打开上盖，可以看到内置六组五孔插座，孔位间距较大，插头插入后不易“打架”。每一组插孔中还设有安全保护门，安全门必须是正负极同时向下用力时才能开启，单级向下用力无法开启，这也是公牛插座的安全标志特点之一，能有效防止手指误触插座。

另外，产品的底部设计了长条形的多组散热孔。而尾部两侧的“L”型走线开孔，可顺势将电源线理顺，非常适合在电脑桌、电视柜、床头柜等场景使用。右侧偏下的位置还有一个开关，平时如果需要远行，一键即可断电。

现在再将上盖盖好，桌面上的插座与电源线被完全藏在了内部，手机等小物件还能摆放在上盖处，不会占据太多的空间。整体来说，公牛收纳盒插座可以出色地解决桌面插座电源线杂乱的问题，它的实用性也很符合很多年轻群体的用户使用，同时安全性极高，小编极力推荐。



公牛魔方插座新成员 颜值与实用相结合，公牛魔方家族的实力担当

作为公牛魔方家族的的新成员，公牛大魔方USB插座以魔方形的造型将三组五孔插座与三组USB充电接口压缩在了一个魔方大小的插座内，获得了不少粉丝的追捧。但是最近也有粉丝反应，三组五孔插座虽然满足大部分的需求，但在某些场景下依旧是不太够用。因此，第一款要介绍的大魔方产品，整体设计上依旧维持了魔方造型和立体集成结构设计，但更重要的是它能够

在小巧的机身下放入六组插位（两组两孔插座，四组五孔插座），插孔之间也不会出现互相干扰的情况。正面还有两组USB插



孔，可通过内置的智能分流芯片自动识别充电设备并合理的安排输出电流大小，保证设备安全高效的充电体验。

由于变成了“Plus”版本，在电源线拼接处加入了90° 转动的设计，能够自由摆动，插座可以立式摆放，也可横向摆放。比如在办公桌上，我就会横向摆放，在沙发等其他场景下，我会选择立式摆放。

它是实力派，也是颜值派。小编已经将它收入麾下，如果你有兴趣的话，不妨赶快购买吧！

这是我见过集所有魔方插座功能于一体的高端魔方，没有之一！

公牛已推出了一系列的魔方插座产品，它不仅解决了空间占用的问题，自带延长线也让消费者用电更方便。虽然目前公牛的魔方产品已经有了多种不同款式，不过今天还是要为大家介绍这款超高端的公牛新品。

本次推出的公牛防过充魔方USB插座（尊享版），与前作最大的不同就在于其加入了防过充功能。新产品在保留了魔方家族一贯的精致小巧、集成适配器与插座的同时，又加入了USB接口的自动断电功能，旨在解决用户用电过程中的整洁、安全用电和集中充电问题。

它称得上是公牛的集大成之作，整个魔方采用了阻燃的聚碳酸酯材料，表面磨砂处理，更耐脏、更安全。而底面则是一整块喷砂处理的锌合金，使得魔方重心降低，放置更稳定。上方一圈金色电镀装饰环，增加一丝气质，与尊享版身份相呼应。

电源按键与USB按键分开并且加入标识便于区分。透光的二色注塑按键，通电时亮起标识，即便在黑夜中使用也能第一时间找到开关所在。

机身正面的烫银浮雕立体LOGO，增加公牛品牌辨识度，看得出这是公牛全力打造的高端产品。

值得一提的是，公牛防过充魔方USB插座（尊享版）的延长线做了90° 旋转设计，狭小位置任意摆放，适合贴墙使用，即便是挤在角落也能找出合适的角度。

前面讲过了外观上的变化，再来讲讲功能上的升级。公牛防过充魔方USB插座（尊享版）配备了3个USB接口，额定输出5V/2.4A，并且加入了USB防过充功能，当电源开启，仅适用一个USB接口时，30秒左右其他不负载的USB口会自动断电；当电子设备充满电后，USB电源彻底断开，消除了夜间充电、离家充电可能存在的危害。当然，如果不需要防过充功能只需长按USB按键，插座即可回归常通模式。

公牛防过充魔方USB插座（尊享版）拥有加粗电源线、儿童安全门、高阻燃外壳等安全设计，加入了过压、过流、防静电、防短路、防浪涌等5重保护，只为给消费者提供更安全的用电环境。说了这么多，这款带有3个USB接口与3个国标5孔插座，是你的理想型吗？



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



BBS工具之PSP（九步法）

PSP——Problem Solve Process（问题解决流程），是一种逻辑清晰的、注重过程（IPO-流程图-因果图-QW-5Why）的解决问题方法。采用科学的方法设计过程，遵循工业化PDCA循环，流程更清晰更有逻辑，能有效挖掘到问题根因的一种方法。在解决原因不明，过程复杂的问题上效果明显。它能帮助学员应用解决问题的工具及流程来确定问题的根本原因以支持持续改进。

PSP工具的应用场景可分为以下四个方面：（1）战略

目标未达成纠偏；（2）长期困扰的质量问题；（3）不增值流程改进；（4）日常工作异常纠偏。

截止目前，PSP课题改善周活动已成功开展10余场，各组的组员们在老师的悉心指导下表现出色，能将PSP的方法更加熟练地运用到实际问题的解决上，对PSP工具也都有了更深刻的理解。PSP即是解决问题的过程，也是培养能力的方式，只要大家有想法并付诸行动，一定能给公司的发展带来帮助。

现将PSP的九个步骤作简要说明：

Step1：描述问题

（1）怎么去描述问题？

- 确定明确的、专一的陈述来描述和量化当前不满意的状态。需要考虑可能发生问题的所有条件的范围。
- 尽量简单
- 确保陈述有影响
- 所有人都能够明确理解这个不可接受的状态
- 回答谁、什么、哪里、什么时间
- 谁受到影响？
- 经历什么负面的结果？
- 在哪里发生？
- 什么时候发生？
- 现在不要问为什么发生？

（2）定义问题描述时常见的三个问题

- 1、在问题陈述时就开始解决问题；
- 2、太大的问题；
- 3、模糊的描述；

（3）如何构建检查表（如图1）

- 确定什么数据、事实情况或事件是重要的
- 选择数据的时间段
- 构建清楚易读和易于使用的表格
- 始终如一和诚实地收集数据，并说明：
- 日期、时间、数据收集人姓名、收集地点

不良项目	检 查	小 计
表面伤痕	### III	8
形状不良	### ### ### II	17
空 穴	II	2
总 计		27

（图1）

Step2：目视化定量问题和目标

（1）定义

- 目标说明就是通过解决问题会实现的内容
- 明确——将测量什么；将怎样测量；测量的频度如何

（2）特点

- 包括的词语如：减少；增加；实现
- 应有具体的目标日期

（3）使用运行图（如图2）来目视化定量问题和目标

- 用目视化的方法来表示数据并监控过程，以便观察长期趋势是否在改变
- 使用条形图或线图构建
- 测量值之间的间隔时间应尽可能短
- 方法：——生成线图
- 纵轴上为测量值
- 横轴上为时间/次序
- 在图上画出数据点，表明随时间推移与平均值或目标值之间的差异



（图2）

Step3：记录当前过程

Step4：识别顾客/供应商关系



（图3）

（1）如何记录当前过程

- 流程图（如图3）
- 为了根据现在的状况来了解问题所涉及的过程，使用流程图记录步骤
- 因为问题和解决方案都影响供应商和顾客，因此要尽量确保在问题解决小组中有其代表

（2）流程图析

- 从输入启动过程开始
- 提问“下面发生什么？”
- 从左到右或从上到下，在方框中记录每个步骤。插入箭头表明过程流向
- 可能有两个流向时，在是/否问题周围画一个菱形，并画两个箭头表明两个方向
- 记录目前实际做事情的方法（而不是理想的方法）来识别问题
- 保留问题的记录和建议的改变
- 确保完成流程图的每个分支
- 你的流程图一定要签名并标注日期，以备将来检索

Step5：执行临时对策（如果必要）

（1）如何识别临时对策

- 仅在必须马上遏制问题，防止其对顾客造成影响时使用
- 这是一个临时解决方案——必须完成问题解决过程剩下的步骤，以完成确定永久的解决方案

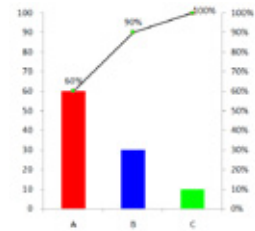
（2）临时纠正措施

- 召回/隔离缺陷零件/服务或过程
- 研究临时纠正措施行动的结果
- 了解当前状态后重新评估临时纠正措施的行动
- 实施临时纠正措施的行动
- 监控临时纠正措施行动后的影响

Step6：确定原因

（1）问题为什么发生

- 如果必要，使用柏拉图（如图4）帮助识别根本原因
- 使用因果图（如图5）
- 使用“五个为什么方法”（如图6）找到根本原因



（图4）



（图5）



（图6）

Step7：提出并执行对策

（1）如何解决问题

- 根据确定的根本原因，创造性地列出几个备选解决方案（对策）。执行解决方案时，考虑以下方面：
- 结果/伴随发生的情况是什么？
 - 会影响到其他什么人（供应商/顾客）？
 - 执行计划是什么？
 - 需要什么人去做什么事？包括时间框架

（2）对策制定方法：731

- 1、确认价值-识别功能关键词（3-5个）；
- 2、默想自然-每个关键词寻找自然界中的7个自然现象或者其他行业中的做法；
- 3、仿生转移-每个人想如何用到这个产品上，选出7个备选方案；
- 4、分享方案-小组讨论出3个方案，三个小组找到9个方案；
- 5、PK前三-团队一起整合优化找到前3个；
- 6、快速模拟验证-用手边的材料做出一个模型或者细化；
- 7、优中选优-整合或选出一个最优方案；
- 8、总结报告——一页纸表达，或者模型表达；

Step8：监控对策效果

（1）怎么做

- 继续监控你的对策对步骤2中编制的运行图的影响
- 确保考虑了顾客的意见

Step9：确立标准程序

（1）怎么做

- 执行后，继续参考（步骤2）中编制的图表
- 如果已经达到目标，顾客很满意，通过建立（和记录）标准程序，将解决方案结合到过程中
- 确保新体系中原来的问题不会再次发生
- 一定要庆祝你的成功
- 如果没有达成目标，回到“确定原因”（步骤6），研究可能造成问题的其他原因

BBSO 索永刚

用一场场快乐会议 照亮营销人四处漂泊的心

联合营销中心“我的责任”驻外快乐会议圆满落幕



夜的霓虹，映着影的寂寞；风的飘零，吹着水的沉浮。因为岗位性质，驻外营销人在外打拼，用步数丈量世界，用双手推响品牌，亦如散落在各处的点点星火，照亮公牛梦。或许世界有些许冷清，暗夜偶尔无光，但这都阻挡不了营销人花开荼靡、手摘星辰。为感谢营销人为公司付出的努力和艰辛，慰藉他们四处漂泊的心，7月底至8月中下旬，党群行政中心携手联合营销中心各领导奔赴昆明、天津、西安三地，组织开展联合营销中心“我的责任”快乐会议，1200余位驻外营销人员欢聚一堂。

早在会议开始前，党群行政中心为参加团建的营销伙伴们提前送去夏季送清凉的关爱福利品——定制背包，印有“坚持很苦，坚持很酷”格言的背包，既提升了每一位营销人的整体气势，也饱含公司满满的关爱及支持！

会议伊始，经营管理部课长就公司廉政政策展开培训。他呼吁营销人员坚守内心的道德底线，绝对不碰廉政红线，打造成一支既能打仗又善打仗而且正直、作风优良的队伍。

随后，党群行政中心领导对2019年来积分制运营情况进行详细介绍，并对联合营销中心积分运营数据、积分亮点及不足改善点进行公示，让在场的营销人员对积分制有了新的认识与思考。为更好地调动现场各位的情绪，紧张刺激的积分答题环节精彩上演，随后的抽奖使现场氛围达到了高潮。

在一轮轮紧张的积分充能答题环节之余，积分表彰拉开序幕。会上，针对5、6月月度之星以及第二季度季度之星进行表彰，完美诠释了积分制的宗旨——让优秀的员工不吃亏，同时也彰显了员工的自我价值。期间，特

邀积分达人为在场各位带去有关积分和责任的精彩分享。他们用亲身经历、体会告诉大家，积分制是一种“记录工作生活点滴，即时鼓励，延时激励的好工具”，并现场呼吁营销人员多多使用积分。

为表达对营销人员的关爱，党群行政中心的小伙伴们还为7月的寿星们精心准备了难忘的生日会。在生日歌与掌声中，寿星们一同默默许愿，共同分享蛋糕给亲爱的战友们，场面十分感动。期间，一份专为营销人员准备的神秘惊喜礼物——暖心视频《家的声音》也跟大家见面了。家属们的关切与鼓励，让现场人员都为之动容。一位常年在外营销人在与大家分享时一度哽咽，他坦言因为工作原因已经许久没往家里打电话了，很愧疚，也表示自己要多关心家人，希望自己能更加努力，为家人创造更好的环境！随后，经营管理部宋文婷也为大家宣导了“一声平安 声



入人心”活动，号召营销人员在外要多给家人打电话报平安，营销人员平安，公牛家人放心，公司也就放心了。

活动最后，党群行政中心代表公司向全体营销人员鞠躬致敬，感谢营销人的坚持奋斗。三场大型驻外快乐会议的开展，让驻外营销人员对廉政、积分等集团最新资讯有一个详细了解，也让驻外营销人员们加速融合，促进分享交流，彰显了总部对营销人员的关爱，拉近了总部与驻外的距离。

生命本是一场漂泊的漫旅，遇见了谁都是一个美丽的意外。我们珍惜与每一位公牛人的相遇、相伴，因为那是可以让漂泊的心驻足的地方。要奋斗，砥砺前行；但更要快乐，不止此时，而是一生！

党群行政中心 黄杜阳 裘佳娜

法务

不可不知的“商业秘密”

随着知识经济时代的到来，全球经济一体化的进程加快，知识经济使国家之间经济与贸易的竞争、企业之间市场的竞争，由对物质资源的争夺，转向对掌握商业秘密的人才和科学技术、知识产权的争夺。一方为了获得另一方具有商业价值的技术秘密和经营秘密而不择手段，甚至动用“商业间谍”，一场不见硝烟的商业秘密战也将愈演愈烈。

4月23日，第十三届全国人民代表大会常务委员会第十次会议决定修改2017年刚刚修订的《反不正当竞争法》。此次修改全部集中于商业秘密相关条款。经过此次修改，我国对商业秘密的保护范围、商业秘密侵权行为的惩罚力度均上升到一个新的高度。本期话题我们就聊一聊不可不知的“商业秘密”。

什么是“商业秘密”

我国《反不正当竞争法》第9条规定，“本法所称的商业秘密，是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息。”通俗来说构成商业秘密就要符合商业秘密的三个特征，即秘密性、价值性、采用保密措施。而科研成果泄露、图纸模具被克隆、采购信息泄露、同行卧底窃密、优秀人才跳槽、外贸客户飞单、电子数据泄露、财务信息披露、经营秘密泄露、黑客植入窃密已成为侵犯中国企业商业秘密的十大“高危风险”。

秘密性的界定

秘密性即不为公众所知悉，该信息是不能从公开渠道直接获取的。商业秘密的秘密性是一种客观标准，旨在衡量特定信息所处的实际状态，即是否已经传播、扩散为公众所知悉。简单来说就是有关信息不为其所属领域的相关人员普遍知悉和容易获得，就可认定为是反法规定的“不为公众所知悉”。

价值性的界定

价值性即具有商业价值，是指该信息能够给经营者带来经济利益或者竞争优势，可以是能够带来直接的、现实的经济利益或者竞争优势的信息，也可以是能够带来间接的、潜在的经济利益或者竞争优势的信息。特别要提示的是失败实验报告虽然并未产生实际的直接的经济利益，但可以使权利人在研发过程中处于领先地位，所以，这个失败报告属于商业秘密。

保密措施的界定

保密措施很抽象，但可以简化为三点：天知、我知、你知。
天知，是指客观性，保密措施应当是客观存在的措施，应当有具体举措，具体的方式和具体体现，要让“天知道”。“我知”是要体现权利人意志的行为，保密措施应是具体体现权利人保护其商业秘密而设置的措施。最后“你知”是指保密措施还要让保密义务人知道其有保密义务，如果不履行该义务，就要承担相应的责任，即“你知”。

笔者寄语：当今的市场竞争一方面是传统模式的商贸竞争，另一面就是知识产权运用博弈。商标、著作权和专利只不过是“人类的知识和技术汪洋大海当中的三个孤岛”，而汪洋大海其实就是商业秘密。对于企业而言，商业秘密既是企业的“心脏”，也是企业的“财富”。它是企业独到的、能够形成市场优势的经营诀窍，是企业最核心、最宝贵、最具潜力的财富，是一个企业生存发展的根基和保障。企业加大维权力度，重拳打击窃密者无可厚非；而对于员工来说，则应当更加看重自己的诚信档案，不要因为一时贪念使自己成为行业公敌。

案例分享——江西亿铂电子科技有限公司、余志宏等侵犯商业秘密罪刑事案（商业秘密犯罪案件罚金数额全国之最）

被告人余志宏、罗石和、肖文娟、李影红原系珠海赛纳公司员工，四人在日常工作中能够接触并掌握珠海赛纳公司的品牌区、南美区、亚太区的客户资料以及2010年的销售量、销售金额及珠海赛纳公司产品的成本价、警戒价、销售价等经营性信息，并负有保守珠海赛纳公司商业秘密的义务。2011年初，余志宏与他人成立江西亿铂公司，生产打印机用硒鼓等耗材产品，并成立中山沃德公司及香港Aster公司、美国Aster公司、欧洲Aster公司销售江西亿铂公司产品。余志宏、罗石和、肖文娟、李影红等人将各自因工作关系掌握的珠海赛纳公司的客户采购产品情况、销售价格体系、产品成本等信息私自带入江西亿铂公司、中山沃德公司，并以低于珠海赛纳公司的价格向原属于珠海赛纳公司的部分客户销售相同型号的产品。经审计，两公司共向原珠海赛纳公司的11个客户销售与珠海塞纳公司相同型号的	产品金额共计770万美元；按照珠海赛纳公司相同型号产品的平均销售毛利润率计算，给珠海赛纳公司造成的经济损失共计人民币2271万元。 广东省珠海市中级人民法院最终认定，江西亿铂公司、中山沃德公司、余志宏、罗石和、肖文娟、李影红的行为构成侵犯商业秘密罪，判处江西亿铂公司罚金人民币2140万元；判处中山沃德公司罚金人民币1420万元；判处余志宏有期徒刑六年，并处罚金人民币100万元；判处罗石和有期徒刑三年，并处罚金人民币20万元；判处李影红有期徒刑二年，并处罚金人民币10万元；判处肖文娟有期徒刑二年，并处罚金人民币10万元。本案系全国最大一宗侵犯经营信息类商业秘密刑事犯罪案件，人民法院判处的罚金总额高达3700万元，创商业秘密犯罪案件罚金数额全国之最。 本案说法：近年来因离职员工引发的纠纷案件逐渐增多，	因员工在职期间可能接触到大量商业秘密，离职后，员工很有可能将掌握的商业秘密非法泄露或非法利用，从而构成对企业商业秘密的侵害。通过分析大量案例，可以总结出离职员工侵害商业秘密的情况主要包括以下几种：1、员工离职后直接带走图纸、客户资料等。2、员工离职后到竞争企业任职、非法利用商业秘密。3、员工离职后利用商业秘密开办同类竞争企业。4、员工离职后将商业秘密非法转卖他人或利用商业秘密牟利。 商业秘密是企业重要的无形资产，一旦遭到泄露很可能对企业的正常生产和经营造成不可挽回的损失。“忠信诚和”是公牛的企业文化，每个公牛人都应提高商业秘密保护意识，做到警钟长鸣。像本案中，被告人为了私利，蔑视法律，最终受到了法律的制裁，离职员工更是面临几年的牢狱生活，想来令人感慨！ 法务部
--	---	--

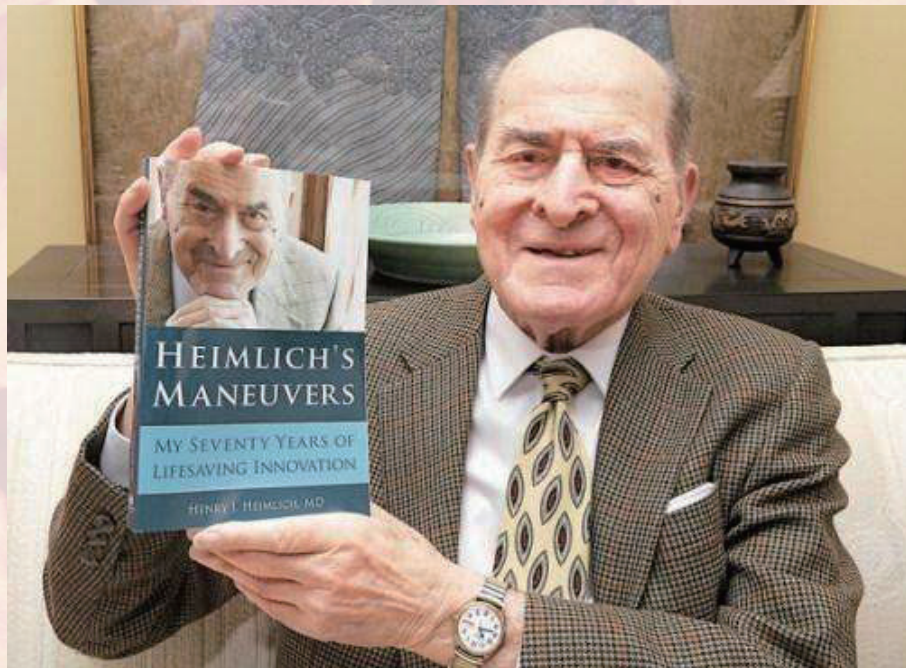
海姆立克急救法

常常说平安是福，但每个人都无法避免一些猝不及防的意外，特别是小孩子，消化道发育不成熟，又喜欢咬东西，或者吃东西时爱打闹，非常容易导致异物卡喉咙，造成不可挽回的后果。

案例：2019年5月20日，上海某郊区。中午，妈妈给1岁的彤彤喂辅食，有胡萝卜粒、玉米粒等，小女孩吃得很开心，不时发出咯咯的笑声。突然，小女孩咳嗽了一声，脸色有点紫，表情很难受的样子。妈妈吓坏了，赶紧用手抠彤彤嘴里的食物，奶奶过来拍小女孩的后背。但是，这些措施都是徒劳的，彤彤脸色越来越紫了，整个人越来越软。吓坏的妈妈赶紧抱着奄奄一息的孩子去

了郊区医院急诊。医护人员紧急给小女孩心脏按压、心肺复苏、气管插管等对症治疗，但依然情况没有改善。后立马转到上级医院，收入儿童医院的重症监护室，但还是因为缺氧时间太久，抢救无效。这样的悲剧每年都有发生，若当时能采用正确的急救方式，也许能挽救孩子的生命。

大脑的黄金救援时间是4到7分钟，如果错过了最佳抢救时间，即使救过来，也可能留有严重后遗症，学会正确的急救方法，不论对自己还是他人远离险境，都非常非常重要。所以当异物卡喉的时候，当场急救非常重要，尤其是**海姆立克急救法**。



3岁以内小孩：应该把孩子抱起来，一只手捏住孩子颧骨两侧，手臂贴着孩子的前胸，另一只手托住孩子后颈部，让其脸朝下，趴在救护人膝盖上。在孩子背上拍1-5次，并观察孩子是否将异物吐出。（图1）



也可以采取另外一个姿势，把孩子翻过来，躺在坚硬的地面或床板上，抢救者跪下或立于其足侧，或取坐位，并使患儿骑在抢救者的大腿上，面朝前。抢救者以两手的中指或食指，放在患儿胸廓下和脐上的腹部，快速向上重击压迫，但要很轻柔。重复，直至异物排出。



如果是成人站在病人背后，用两手臂环绕病人的腰部，然后一手握拳，将拳头的拇指一侧放在病人胸廓下河脐上的腹部。再用另一手抓



住拳头、快速向上重击压迫病人的腹部。重复以上手法直到异物排出。（图3）

自救（身边无人时）是应该稍稍弯下腰去，靠在一固定的水平物体上，以物体边缘压迫上腹部，快速向上冲击。重复之，直到异物排出。（图4）



注意：鱼刺卡喉正确做法是：能看见的刺就直接用手或镊子取出。若看不见或当事人不能说话，应及时就医。有鱼刺或者骨头卡在喉咙时，千万不要尝试喝醋、吃馒头、喝水、用手硬扣等民间偏方，这些干预措施，都有可能

内容来源于网络
慈林医院公牛集团门诊 贺丹女 整理

正青春 在路上

第五届公牛文化节燃情绽放

关于夏与秋，总有千百种联结。梦与实，虚与景，萦绕、升华、溢放，拼凑出一幅时刻滚烫，时刻赤忱的色彩。柳絮轻风起，葵花向日倾，你与我的相约，在昨日青空的绿茵跑道上；明月松间照，留香伴秋风，我和你的重聚，在七十华诞的深切情怀中。漫天星光，遍山灯火，一切的青春飞扬，正是当下时光。

在公牛，这种夏与秋的联结已到了第五个年头，“正青春 在路上”第五届公牛文化节在历时三个月中燃情绽放，十余个赛事及活动异彩纷呈，青春化、生活化、定制化成为本届文化节鲜明的特色。从5月底“勇敢发声 对你说”预热活动开头，打开牛人们的心扉，让思绪飞扬；到正能量运动会各类赛事，锻炼牛人们的体魄，让精神昂扬；再至公牛好青年系列活动，搭建青年梦想平台，让热血激扬。多样的参与方式，开放的活动平台，都成为这一个夏与秋联结中光芒四射的生机与盎然。正青春，在路上！



绿草阴浓夏日阳，日照平地笑语长，6月16日一，“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，首次以全集团大型联合，跨基地、跨事业部、跨部门的体育竞技的形式开展，直接参与人数达1100余人。全集团各中心、各事业部组成9支代表队，角逐11项赛事。精彩的开幕式表演，别出心裁，创意百变；激烈的赛事角逐，团结协作，互相赶超，诠释着“每一步都算数”的生命力量。

舞画唱书演，衣食住行乐，酸甜苦辣，都是人生滋味。创造衣零衣环保服饰设计大赛活动，通过垃圾袋、报纸、纸板箱等废旧物品的二次利用，宣传环保新理念；家庭健康营养早餐PK赛，通过食材搭配、营养均衡等方面考量，普及饮食营养知识，树立员工健康生活理念；以“文明宿舍 美好生活”为主题的牛人宿舍文化大比拼活动，使得员工宿舍卫生状况得到了显著改善，营造了健康文明、温馨和谐的生活氛围；用爱丈量公牛活动，前100名累计586.6万步，共向贫困学童捐助免费午餐1000份；在提倡健身运动的同时，展现公牛人的爱心与温暖；夺宝奇兵游园会首次采用“定制”模式，强调运动、益智、拓展、合作，现场1200余名员工体验十款特色游戏，在工作之余放松心情，感受浓厚的文化氛围。

彼年豆蔻，似水年华，光与热是执着的追求，充满着遐想与和谐，在时代的进程中拥有着最蓝的天空。以“年代的夏天”为主题的牛人秀比赛，寻找隐藏在公牛人体内不同年代的经典元素，唤醒青春的记忆。公牛好青年评选系列活动，从“证青春 争做公牛好青年”青春宣言，到“我的青春 我做主”规划路演，再到“逐梦 在路上”好青年历练纪实，为员工培养兴趣，实现梦想提供平台及资源，也为公司和谐发展、创新突破蓄力。

2015年到2019年，公牛文化节走过了5个年头，从“传承 心超越”到“正青春在路上”，每一年，文化节都陪伴着员工步入蛙鸣蝉噪的盛夏，相逢桂香四溢的初秋。紧贴员工内心，开展一个个广受好评的赛事；紧跟时代热潮，创新一个个独出心裁的活动，文化节不再是一个单纯的节日，已然成为承载公牛人文化记忆的“故事汇”。

5周年特别仪式借助《我们一起走过》专题视频，将牛人们拉入记忆的长流中，在音乐与影像中回忆着每年盛夏公牛人文化大融合的狂欢魅力。向经典致敬、向时代发声的牛人秀节目轮番上演，《小冤家》《霍元甲》《东方之珠》《我的中国心》等不同年代的歌曲、舞蹈在晚会现场大放异彩，每一个奖杯、每一束射光，每一阵掌声，每一张合影，都成为青春的见证。

花自随风来，情深筑心间，今朝的结束正是明朝的开启，期待来年夏天再遇，共同为文化节“故事汇”再添精彩！

党群行政中心 余京遥



纪念建党98周年 喜迎建国70周年

中华古典诗词朗诵大会圆满结束



7月1日，公牛“纪念建党98周年 喜迎建国70周年暨中华古典诗词朗诵大会”圆满落幕。回顾总结一年来集团党委工作，表彰这一年来涌现出的先进集体和优秀个人，并积极配合慈溪市中华传统诗词之乡创建活动，组织发动13个党支部的党员和公司各事业部业务端的员工发挥个人艺术特长和兴趣爱好，吟诵中华古典诗词，弘扬中华传统文化。市文联副主席张巧慧、慈溪市朗诵协会会长琼珊、市文联秘书长钱燕燕、慈溪市朗诵协会副会长赵雪军、中国银行慈溪分行团委书记陆裕达、集团党委书记陈彩莲、集团副总裁蔡映峰以及各党支部和俱乐部代表出席本次大会。

大会在庄严的国歌声中拉开帷幕，全体党员还重温了入党誓词，在这个特殊的日子，让全体党员回想入党之初对党和人民的庄严承诺，牢记为人民服务的使命。对过去一年在党建及群团工作中涌现出来的优秀党员、优秀党务工作者、优秀志愿者、优秀群团组织以及先进党组织和群团组织，尤其是在“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和“亮党建、树形象、创特色”——党建上墙评比活动中表现优秀的党支部进行了表彰。

在党支部及俱乐部等组织中总有一些中坚力量在推动组织工作的开展，本次大会邀请了LED党支部书记官

公牛集团2018—2019年度党委工作进行总结。集团党委下半年及今后一段时间的工作重点，也将继续按照年初规划，大胆创新，充分突出党组织以及党员的战斗力和凝聚力，全面聚焦到战略目标实现、企业文化建设深入和积分制管理深化推进上来，坚持以客户需求为导向，建设更加和谐、进取的企业文化氛围。

在市文联秘书长钱燕燕的一首生动的《愚公移山（节选）》朗诵后，“弘扬传统文化，吟诵古典诗词”——中华古典诗词朗诵大会正式开始。共有来自党支部党员及支部所在业务部门和职能部门员工的12个队伍参加比赛，经过个人和团队的充分准备，用声情并茂



学军、舞蹈协会会长赵丽娜、优秀志愿者代表姜杰分别就党支部、俱乐部及爱心志愿服务作经验总结分享。

随后，党委书记陈彩莲作党委工作总结报告，陈书记分别从“深入业务充分发挥先锋作用、党群联动大力促进员工关爱、组织保障 切实推进管理提升”三方面对

的朗诵结合古筝弹奏、吹箫、吟诵、书法等传统文化的表演形式及融入一些原创的慈溪元素，给大家带来一场视听盛宴。

最后，经过各位评审的一致评分，墙开党支部荣获一等奖。至此，大会落下帷幕。

奖项	党支部	节目名称
一等奖	墙开党支部	《沁园春-遍游慈溪诸景慨然作之》（原创）
二等奖	集团一支部	《远航》（原创）
二等奖	集团三支部	《但愿人长久》
三等奖	转换器党支部	《将进酒》
三等奖	集团二支部	《沁园春·雪》
三等奖	LED党支部	《向太阳》
组织奖	转换器党支部	《将进酒》

党群行政中心 余逸宁



第64期健康素养工程

“殷殷暖流 倾注大爱”无偿献血活动

7月5日、9日，集团党委联合慈溪市献血办分别在师桥基地和龙山基地开展第64期健康素养工程——“殷殷暖流 倾注大爱”无偿献血活动。460余名公牛人不顾炎炎酷暑、大雨倾盆，用爱心构建起一道道“红色”亮丽风景线，充分彰显公牛“大爱”新名片！

在献血区，前来献血的员工们纷纷挽起袖管，躺在采血椅上，献出自己的大爱热血。在等候区，为了缓解员工在等待和休息之余的急切心情，细心的医务人员更是在活动现场放置了可供员工领取和参考的献血知识宣传册。而在休息区，更有来自观海卫镇献血办的志愿者老师为前来献血的员工提供服务和帮助，暖心送上牛奶作为营养补给品。

无偿献血是无私奉献、救死扶伤的崇高行为，是爱心奉献的体现。此次献血活动，一方面是为了预防可能出现的“血荒”，另一方面也号召了更多的员工加入无偿献血者的行列，用爱心传递爱心，伸出援助之手，支持公益献血事业！



第65期健康素养工程

安全救护技能培训顺利开展

8月27日，集团第65期健康素养工程于慈林医院举行。为增强公司员工的安全意识，提高员工在遇到危急情况时的自救互救能力及发挥各车间急救员（安全员）的作用，特邀请慈林医院心肺复苏讲师团队为员工带来心肺复苏讲座及AED设备使用实操培训，共60余名急救员（安全员）参加。

心肺复苏技术是全球最为推崇、普及最为广泛的急救技术，是针对心跳呼吸骤停患者所采取的救命技术。心搏骤停一旦发生，如得不到及时的抢救复苏，4~6min后会造成患者脑和其他



人体重要器官组织的不可逆的损害。在医务人员的指导下进行AED设备使用步骤介绍，使用AED电击除颤是抢救室颤导致的心源性心脏骤停最有效的手段之一，配合人工心肺复苏术使用，抢救成功率可提高50%以上。急救员们结合讲座所学所讲，进行心肺复苏实操及AED设备使用演练，大家纷纷表示通过此次的讲座和实操掌握了更多的安全救护知识，受益匪浅。

第66期健康素养工程

“发现你的优势”线上心理微课

9月11日，第66期健康素养工程邀请到盖洛普全球认证优势教练、英国巴斯大学运营管理硕士吴曦老师为智能家居部的员工讲解“发现你的优势”线上心理微课，课程受到员工的一致好评。

课程伊始，吴老师便与员工们进行场景化游戏互动，让他们在无意识互动中展示出个人情况，从而测试出自身的个性

乔哈里之窗

	自己知道	自己不知道
别人知道	优势区	盲点区
别人不知道	隐蔽区	潜力区

执行力	影响力	关系建立	战略思维
成就 坚韧 诚信 公平 审慎 纪律 专注 责任 排难	行动 效率 沟通 完美 完美 完美 完美 完美	适应 关联 伯乐 体恤 沟通 理念 个性 积极 交往	分析 战略 前瞻 理念 排难 排难 排难 排难

特点、习惯表现。在随后的讲课中，吴老师从“优势是如何形成的”“如何发现自己的天赋优势”“盖普洛自我评估法”及“如何结合优势进行职业发展”四个方面对“天生我材必有用”进行详细解读，让员工们深刻了解到自身的魅力及天赋。期间，员工们积极互动，就快速的沟通技巧、如何处理自我认知与他人反馈存在差异及优势与潜力的优先发展顺序等问题进行咨询，老师耐心地进行了一一回复。

这是健康素养工程首次送健康福利入上海基地，今后党群行政中心仍将不断深入各基地、各业务端，积极倡导健康的生活方式，改善员工亚健康、提高身体素质，帮助员工从透支健康、对抗疾病的习惯转为关注健康、预防疾病的新模式。

党群行政中心 方巧珍

《中国共产党问责条例》解读（精选）

第一条为全面从严治党，规范和强化党的问责工作，根据《中国共产党章程》，制定本条例。

解读：本条规定了“目的和依据”。党的十八大以来，党中央深入推进党风廉政建设和反腐败斗争，进而深化为全面从严治党，并纳入“四个全面”战略布局。全面从严治党是各级党组织的职责所在。《条例》以党章为根本遵循，以全面从严治党为目标方向，总结实践经验，健全问责机制，扎紧问责的制度笼子。颁布实施《条例》，就是要规范和强化党的问责工作，释放全面从严治党的强烈政治信号，唤醒责任意识、激发担当精神，推动党组织和党的领导干部切实把责任扛起来，保证党的领导坚强有力。

第二条党的问责工作以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，围绕协调推进“四个全面”战略布局，坚持党的领导，加强党的建设，全面从严治党，做到有权必有责、有责要担当、失责必追究，落实党组织管党治党政治责任，督促党的领导干部践行忠诚干净担当。

解读：本条规定了“指导思想”。党章总纲明确规定，中国共产党以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观作为自己的行动指南。开展党的问责工作，必须以此为指导。习近平总书记系列重要讲话精神是马克思主义中国化最新成果，指明了党的问责工作的方向，必须贯彻到问责工作的各方面和全过程。

“四个全面”是我们党引领中华民族实现伟大复兴的战略布局。加强党的领导是根本目的，加强党的建设是根本途径，全面从严治党是根本保障。有权必有责、有责要担当、失责必追究，是习近平总书记关于问责工作的核心思想。通过规范和强化问责工作，一方面要落实党组织管党治党政治责任，另一方面要督促党的领导干部践行忠诚干净担当。

第六条党组织和党的领导干部违反党章和其他党内法规，不履行或者不正确履行职责，有下列情形之一的，应当予以问责：

（一）党的领导弱化，党的理论和路线方针政策、党中央的决策部署没有得到有效贯彻落实，在推进经济建设、政治建设、文化建设、社会建设、生态文明建设中，或者在处置本地区本部门本单位发生的重大问题中领导不力，出现重大失误，给党的事业和人民利益造成严重损失，产生恶劣影响的；

（二）党的建设缺失，党内政治生活不正常，组织生活不健全，党组织软弱涣散，党性教育特别是理想信念宗旨教育薄弱，中央八项规定精神不落实，作风建设流于形式，干部选拔任用工作中问题突出，党内和群众反映强烈，损害党的形象，削弱党执政的政治基础的；

（三）全面从严治党不力，主体责任、监督责任落实不到位，管党治党失之于宽松软，好人主义盛行、搞一团和气，不负责、不担当，党内监督乏力，该发现的问题没有发现，发现问题不报告不处置、不整改不问责，造成严重后果的；

（四）维护党的政治纪律、组织纪律、廉洁纪律、群众纪律、工作纪律、生活纪律不力，导致违规违纪行为多发，特别是维护政治纪律和政治规矩失职，管辖范围内有令不行、有禁不止，团团伙伙、拉帮结派问题严重，造成恶劣影响的；

（五）推进党风廉政建设和反腐败工作不坚决、不扎实，管辖范围内腐败蔓延势头没有得到有效遏制，损害群众利益的不正之风和腐败问题突出的；

（六）其他应当问责的失职失责情形。

解读：本条规定了“问责情形”。党章第42条明确规定，“党组织如果在维护党的纪律方面失职，必须受到追究。”这是党章对问责情形作出的重要规定。党的十八大以来，中央纪委在监督执纪问责实践中深化了对坚持党的领导、加强党的建设、全面从严治党、推进党风廉政建设

和反腐败工作的认识，深刻体会到：“党的领导是中国特色社会主义最本质的特征，集中体现为政治、思想和组织领导，必须毫不动摇地贯穿到经济建设、政治建设、文化建设、社会建设、生态文明建设之中。坚持党的领导关键在加强党的建设，推进党的建设必须坚持问题导向。当前，人民群众对党员尤其是党员领导干部的作风和廉洁问题反映最突出，必须坚定不移正风肃纪、反腐惩恶，回应人民群众的期盼，巩固党的执政之基。党的建设有着丰富的内涵，全面从严治党是党的建设的重要组成部分，但不是全部；党风廉政建设和反腐败斗争是全面从严治党的重要组成部分，但也不是全部。”这一体会写入了十八届中央纪委六次全会工作报告。党中央从推进党的建设新的伟大工程、中国特色社会主义伟大事业、具有许多新的历史特点的伟大斗争的现实需要出发，遵循党章规定，总结理论和实践创新成果，在《条例》中规定对党的领导弱化、党的建设缺失、全面从严治党主体责任监督责任落实不到位、维护党的纪律不力、推进党风廉政建设和反腐败工作不坚决不扎实等6个方面失职失责行为，造成严重后果或者恶劣影响的，进行严肃问责。其中前5条是主体内容，第6条是兜底条款。

第七条对党组织的问责方式包括：

（一）检查。对履行职责不力、情节较轻的，应当责令其作出书面检查并切实整改。

（二）通报。对履行职责不力、情节较重的，应当责令整改，并在一定范围内通报。

（三）改组。对失职失责，严重违反党的纪律、本身又不能纠正的，应当予以改组。

对党的领导干部的问责方式包括：

（一）通报。对履行职责不力的，应当严肃批评，依规整改，并在一定范围内通报。

（二）诫勉。对失职失责、情节较轻的，应当以谈话或者书面方式进行诫勉。

（三）组织调整或者组织处理。对失职失责、情节较重，不适宜担任现职的，应当根据情况采取停职检查、调整职务、责令辞职、降职、免职等措施。

（四）纪律处分。对失职失责应当给予纪律处分的，依照《中国共产党纪律处分条例》追究纪律责任。

上述问责方式，可以单独使用，也可以合并使用。

解读：本条规定了“问责方式”。现有各类问责规定中，共有14种问责方式，包括批评教育、作出书面检查、给予通报批评、公开道歉、诫勉谈话、组织处理、调离岗位、停职检查、引咎辞职、辞职、免职、降职、党纪军纪政纪处分、移送司法机关依法处理等。《条例》将这些问责方式规范为对党组织的检查、通报、改组3种方式，对党的领导干部的通报、诫勉、组织调整或者组织处理、纪律处分4种方式。这些方式均在党内法规中有明确规定、在实践中经常使用。其中，诫勉既包括谈话诫勉，也包括书面诫勉；组织调整或者组织处理包括停职检查、调整职务、责令辞职、降职免职等。规定问责方式可以单独使用，也可以合并使用，主要考虑到，在问责实践中，有时要进行组织处理，也要给予纪律处分，这时就要将两种方式合并使用。

第十条实行终身问责，对失职失责性质恶劣、后果严重的，不论其责任人是否调离转岗、提拔或者退休，都应当严肃问责。

解读：本条规定了“终身问责”。《条例》贯彻全面从严治党要求，坚持“失责必问、问责必严”原则，确立了“终身问责”制度，规定“对失职失责性质恶劣、后果严重的，不论其责任人是否调离转岗、提拔或者退休，都应当严肃问责”。这是落实党的十八大以来习近平总书记关于“要实行责任制，而且要终身追究”等重要讲话精神的具体举措，是党的十八届三中全会《决定》、十八届四中全会《决定》关于“建立生态环境损害责任终身追究制”“建立重大决策终身责任追究制度及责任倒查机制”等要求的具体体现，也与《关于实行党风廉政建设责任制的规定》关于“已退休但按照本规定应当追究责任的，仍须进行相应的责任追究”的精神一脉相承，是我们党作出的政治宣誓。

第十二条本条例由中央纪律检查委员会负责解释。

解读：本条规定了“解释机关”。中央纪律检查委员会是《条例》的解释机关。根据《中国共产党党内法规制定条例》，党内法规的解释同党内法规具有同等效力。

谈公牛的工匠精神与技术进步 颜端学：从大国工匠精神

朗读者



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模塑五金事业部（现模塑事业部）的总经理颜端学颜总，欢迎您颜总！

颜总：大家好！

主持人：我们公司的员工可能还并不是特别了解模塑五金事业部中的业务模块构成，能否请颜总先介绍一下？

颜总：模塑五金事业部主要分布在龙山、师桥、西区和二分厂，主要业务有①模具设计与制作（塑胶模具和五金模具）；②注塑件生产（现有1100台左右注塑机、9个成型工厂，年产值15多亿）；③精密五金（76台精密自动冲床，年产值有4.6亿左右）；④材料技术标准制定、品质管控。现有员工2430多人人，模具资产5.3个多亿、设备资产有3.8个亿。

主持人：那您觉得模塑五金事业部在全集团所有的业务中发挥着什么样的作用？

颜总：应该说是支撑作用，是其他业务的基石。公司是制造型企业，制造型企业离不开注塑件、五金件，注塑件既是外观件，又是结

构件；五金件是核心性能件。模具是承接材料、部件中间的“腰”。注塑件是通过注塑模具、成型设备、塑料原料、成型工艺技术四大要素成型出外观美观、结构不一、尺寸精密的注塑件；五金件是通过冲压原材料、冲压模具、冲压压力设备、冲压工艺技术四大基本生产要素成型出结构不一样、尺寸精度好的五金件。

主持人：其实这次邀请颜总是基于我们都看到了您和您的团队在团队建设和积分制中都非常优秀，尤其是在刚过去的运动会中，模塑五金事业部就像是一匹黑马脱颖而出，您能和大家分享一下经验吗？

颜总：首先，我们要感谢集团工会，组织的各类活动以及对模塑五金事业部活动的大力支持！在团队建设和积分制活动中能取得优异的成绩，这可能与模塑五金事业部的特质也有着密不可分的关系，一方面是团队凝聚力，另一方面是工匠精神，默默无闻但又追求极致。比如说运动会，我们充分研究了自己的优势和劣势，在团队项目中，我们几乎包揽了奖项；特别是在拔河比赛中，在无数次的轮番挑战过程中奋力拼搏，到后面模塑运动健儿几乎都是力气耗尽，反而是越到后面赢得越快，支撑我们的不是竞技技巧，是团队凝聚力、是追求卓越的精神力量体现。再比如说积分制，我们事业部积极响应，先由管理者带头，分级落实管理，员工参与，循序渐进推动积分制管理，鼓励每个员工积极利用积分制为自己的工作带来正能量，每个员工又秉承追求极致的做事方式，将积分制的作用发挥的淋漓尽致，我们甚至又将积分制进行了内部管理的细分，有专门的人员负责积分制使用的辅导、说明和管理跟

踪。总而言之，我们始终脚踏实地做实事。下面我将一些经验总结成以下四点，分享给大家：1、模塑五金事业部具备了工匠精神的所有特质；2、所有的事做到了内部的管理细分，专事专人负责，同时建立团队；3、善于发现人才，挖掘有能力的人，并进行人才培养让每一位有能力的人都能有所展示；4、赋予每一位员工责任感、归属感和荣誉感。

主持人：谢谢颜总，非常期待在之后的文化活动中能够再次看到模塑五金事业部精彩的瞬间。您刚才多次说到一个词：工匠精神。想必这也和您今天想要分享的主题有关，您今天想和大家分享的主题是什么呢？

颜总：今天想和大家分享的主题是：从大国工匠精神谈公牛的工匠精神与技术进步。

主持人：颜总选择这个主题的原因可以和大家说一说吗？

颜总：首先说一下工匠，工匠是指由工艺专长的匠人，而工匠精神是指工匠不仅要具有高超的技艺和精湛的技能，而且还要有严谨、细致、专注、负责的工作态度和精雕细琢、精益求精的工作理念，以及对职业的认同感、责任感、荣誉感和使命感。大国工匠精神主要表现在以下五个方面：执着专注、作风严谨、精益求精、敬业守信、推陈出新。我们所看到的大国工匠的日常工作都是在挑战极限，超乎常人想象。他们有的在百米高空，只身检修百万伏特高压带电线路；有的创造性地在食管肌肉与粘膜间毫米级的夹层中打开手术隧道；有的数十年潜心钻研古人技法，续写丝绸宣纸瓷器拓印的中国巅峰绝技。他们心



有精诚，手有精艺，炼技修心，兼济天下。而公牛始终把业务聚焦于家用场景为核心的民用电工领域，一步一个脚印走到今天，正是公牛人的工匠精神，造就了今日公牛销售百亿的企业规模；公牛人严谨的工作作风，缔造了公牛这个质量占市场的品牌效应。“忠信诚和 专业专注”的核心价值观是工匠精神敬业守岗的另一种诠释。同样，我们模塑五金所秉承的精益求精、脚踏实地、不断创新的理念也是和工匠精神相吻合的。

主持人：那么能否请颜总谈一谈模塑五金事业部在业务层面，是如何践行工匠精神的以及您是如何看待技术进步的。

颜总：从国家层面来说，我们一直在说我们国家的制造业大却不强，就是缺乏像德国、日本、瑞士那样的工匠精神，他们所追求的极致和完美值得我们学习。从工作层面来说，模塑五金承接了整个集团的注塑件和五金件制造，注塑件是公司产品外观、结构件，五金件是公司产品的关键性能件，如果我们不追求在材料技术、模具技术、工艺技术、设备技术等一系列技术方面的进步，就无法为公司高速发展托底。以模具技术创新为例：近年来通过模具技术创新，大量应用：热流道技术（热流道应用占比85%左右）、一模多腔技术、一模多品技术、无熔接线技术、自动分离式浇口技术、双色模具技术、叠模技术等追求完美，把注塑件外观、尺寸、效率做到极致！如：2015年12月份运用热流道、牛角进胶技术自主设计、制作了电工行业

内第一套一出八、自动分离式墙开面板模具，较以前生产效率提高了1倍；又如：2017年10月份，运用优化冷却系统水路、局部加热技术、冷热快速切换设备制作出了无熔接线模具；再如：2019年8月份设计、制作出了一套转换器开关帽模具一出128个产品叠模，生产效率是以前3.8倍左右，一天可以生产31万左右开关帽注塑件。

主持人：颜总对模塑五金的未来有什么期许和计划吗？

颜总：首先我们要夯实并扩展工匠精神的含义，在原有基础上融入我们自己的特色。其次，我们要将工匠精神一代代传承下去，工匠精神不仅仅是一句口号，更是一种文化。最后，工匠精神不是一、两个人可以形成的，而是需要我们每个人去坚守和传承，希望工匠精神的坚守、传承，可以慢慢消除年轻人浮躁的心理，不要总想着一夜暴富发大财，而是鼓励他们脚踏实地、专业专注、精益求精干好本职工作，要把工作当做艺术品追求。

主持人：颜总对于工匠精神这一块有着非常深的解读，想必平时也有读相关的书籍吧，可以和大家分享一下吗？

颜总：是的，我平时很喜欢读《大国工匠—寻找中国缺失的工匠精神》，这本书的作者是一位女性，叫杨乔雅，不算名人。该书从工匠精神为什么最近被喊得这么响亮到中国为什么缺失工匠精神，又从工匠精神与价值观的方向谈到如何铸造新时代的中国匠人精神，奔走呼吁中国匠人精神的回归。

主持人：好的，接下来请开始您的朗读。

颜总：自选篇章：《大国工匠—寻找中国缺失的工匠精神》第136页：工匠精神与价值观。

精益求精、消费者至上的工匠精神的价值观是一种层次最高的文化形态，具有国家层面的社会主义核心价值观的意义。工匠精神与社会主义核心价值观国家层面的“敬业”的倡导最为一致，每名工匠都应成为爱岗敬业的代言人。好的工匠就是要专注于自己的工作，追求极致，不断超越自我。热爱自己的岗位和职业，才能保持初心，从严要求自己，在坚守坚持中倾力创新突破，工匠精神与社会主义核心价值观国家层面的“富强”同样息息相关。制造大国向制造强国的发展靠什么支撑？人们对于“中国制造”的理解，曾仅仅局限于投入简单的加工，甚至代工。我们现在对“强”字的理解有时囿于狭隘，通常认为与先进的管理、完善的设计、高科技等关系更大一些。事实上，倡导“工匠精神”，不仅可以提高工人群体的社会地位和自我认同，而且能培养一批技术过硬、追求卓越的工人。他们将成为整个国家迈向制造业强国的坚实基础。与此同时，在全社会弘扬“工匠精神”，则有助于提升全社会各行业的敬业精神。只要每个人都踏实做好本职工作，追求将每件事做到最好，自然会助推更快、更好地实现国家富强的目标。

有魅力的工匠，一定是用修行的价值观代替浮躁功利的工作观。修行的价值观，会带给一个人无穷的力量、热情、创造力、热爱、收获，也会让你的生命沉淀下来，拒绝身边无穷无尽的诱惑，抑制你的贪欲，让你专注、聚焦，用一生为代价做一件事情，把简单的动作练到极致。那是一种纯粹的伟大。

主持人：听众朋友们，我们这一期的朗读者到这里就结束了，非常感谢颜总带来的从大国工匠精神谈公牛的工匠精神与技术进步，我们下期再见。

党群行政中心 余逸宁



小善大爱

芳草地爱心互助会的故事

2017年7月正式成立内部帮扶机构“公牛芳草地爱心互助会”，通过员工自愿缴纳救助资金，享受互助救助的形式，传递爱心，互帮互助。



耿秀玉
联合营销中心 大客户业务部经理

在互助会年度集中入会活动前自发呼吁联合营销党支部进行爱心奉献行动，她说：“互助会是一个有温度的组织，公牛员工人人献出一片爱心，互帮互助，是企业大爱的一种表现。”



张秀
党群行政中心 龙山基地保洁员

在2017年互助会正式启动时，她入会捐助20元，今年她又积极入会，按照职等捐助100元。她用很朴素的话说：“这个钱不入会也是要用在其他地方，用来加入互助会更有意义，能帮助别人也是个好事。”



陈青
LED事业部 组一车间普工

2014年因父亲生病花费了大量积蓄，幸亏得到了亲友的关怀与帮助。2017年他身为季度之星代表参加了文化节开幕式，见证了互助会的成立，立马捐赠20元入会，同时立下每年都多捐一点的心愿。他说：“我只是想将自己曾经获得的帮助扩散给更多的人，坚信爱是可以相互传递的。”



王开康
LED事业部 电子车间主任

“宣导员工加入互助会就是管理者对员工最大的关怀。”他在收到2019年度集中入会的消息后立即召开线长会议进行宣导，希望每位线长都能将这个好事宜贯到每一位员工，近400人的电子车间入会率达到90%以上。



颜鹏
数码事业部 数码工厂厂长

“公司一直致力于打造爱心品牌，作为公牛的一员，尤其是管理者更应该踊跃加入爱心团队。”他这样说：“我见证了互助会对一个普通员工的救助，更加促动我在今年的入会动员中以身作则，带动其他管理者积极地去动员所有一线员工入会，让这团爱心互助的火焰一直传递下去。”



周照东
(党员、退伍军人) 转换器事业部 组三车间普工

谈及互助会，他这样说：“加入互助会能够帮助到别人，是一件很开心的事，在部队的时候，战友家里遇到急事难事，大家都会毫不犹豫的伸出援手。我是一名党员，力所能及地去帮助别人，在我看来是一件很自然的事情。”



胡焯
断路器事业部 运营专员

最让我们感动的是他这样说：“行善本是一件随性快乐的事，却被小部分的恶人消耗了多数好人的善意，导致人们伸出善意之手时变得日益谨慎和惶恐。所以，我很感谢公司，感谢互助会，更感谢为所有员工付真心谋幸福的书记，员工需要一个可以被信赖的团队来维护，确保我们伸出善意之手时，握住的是那双需要温暖的手。”



李建乔
海外事业部 班门工厂厂长

“作为一名管理者，爱心是必须具备的优良品质和责任，心中有爱才能释放爱，心中有爱才能传递爱。”接受采访时他这样说：“员工需要被一种健康的、积极的爱所关怀，在集中入会期间，班门工厂几乎每一位员工都奉献了自己的一份爱心，我想这就是爱心带给我们的力量！”



黄冠
墙开事业部 装饰部件厂经理

“爱心不能用金钱来定义，组织一个爱心互助会是公司对员工的关爱，互帮互助的形式能够淡化冷漠，给有需要帮助的员工注入一股暖流，整个装饰部件厂在年度集中入会期间入会率达到96%，这是一件非常暖心的事。”谈及互助会他这样说。

肆意青春 与你同行

敢于突破 稳步前行

针对转换器组装工厂新老接替、需求突破的现状，为全面塑造组装工厂精英的领导力，加强团队凝聚力，消除隔阂，加速新生力量融入团队。8月23日组装工厂在余姚香泉湾组织了以“敢于突破、稳步前行”为主题的活动，并从“军事训练”“文化导入”“拓展训练”“心灵体验”四个部分展开，通过团队融合及共创主题课程，每一个人都收获满满。

转换器事业部 汪雨薇



我运动 我健康 我快乐

为了丰富员工业余文化生活、凝聚人心、强健体魄，模塑五金事业部于8月16日在龙山与西区基地陆续开展员工文体活动，活动包含无敌风火轮、夹球比赛、能量传输、亲子袋鼠跳等，通过这次暑期亲子游戏让家长与孩子共同进行一次别开生面的游戏，不仅使孩子们感受到爸爸妈妈的爱，也让员工在繁忙的工作之余有了轻松、愉悦的时刻。

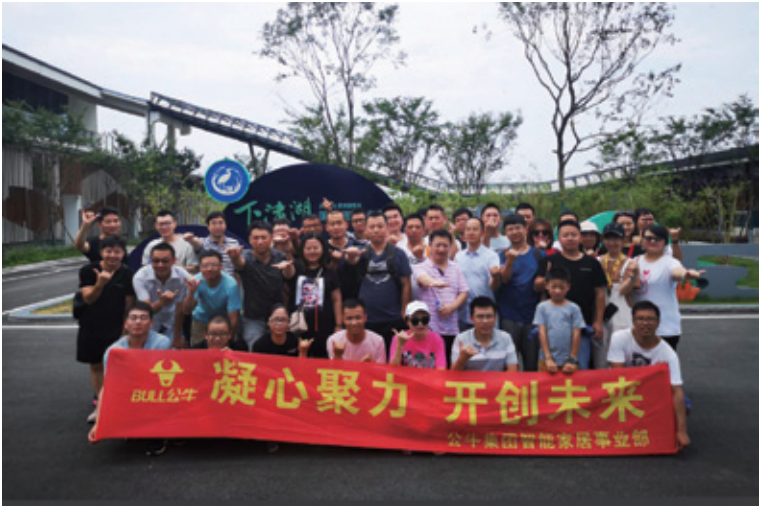
模塑五金事业部 刘雅静



磨炼个人意志 打造团队精神

8月4日早上，模塑五金事业部前往余姚丹山赤水进行团建活动。在教练的带领下，在第九洞天大穿越项目中，体验惊险刺激的丛林穿越之旅，一次挑战，一次突破，让参与者在与大自然亲密接触中感悟生命、释放压力、挑战困难。这让我们增强了自信心，磨练战胜困难的毅力，提高解决问题的能力，增进了对集体的参与意识与责任心，并给予人生更多的启示。

模塑五金事业部 刘雅静



凝心聚力 开创未来

7月26日-28日，智能家居事业部总经理牟涛带领队员们前往莫干山开展了为期3天的廉政学习户外团建活动。第一站前往毛主席下榻处（莫干山126号），缅怀先烈，铭记历史，激发爱党、爱国的热情，第二站来到余杭山沟沟和彩虹谷，挑战户外登山，收获人生难得的高峰体验，第三站到达下渚湖，坐在游船上，品茶闻诗。随着夕阳西下，莫干山之旅落下帷幕。

智能家居事业部 胡晓芸

【长沙十二时】 【市井烟火气】

“月亮粑粑，肚里做个爹爹。”每个人的夏季回忆里，都会出现“芒果台”的剪影，说到湖南，不得不提星城长沙，这座国务院首批公布的历史文化名城和第一批对外开放的旅游城市。除了名胜古迹，这里自然也少不了美食，湘菜作为中国的八大菜系之一，长沙的特色小吃早已闻名于世：麻辣小龙虾、铁板鱿鱼、臭豆腐、酸辣粉……吃在长沙，口舌生津，食尚之趣，尽在腹中。人生最少要有一说走就走的旅行，你的第一次或许可以去长沙看一看。



【天心阁】

古城长沙的著名地标，始建于明末，于1983年重建，素有“潇湘古阁，秦汉名城”之美誉。中午12时整，午炮亭内一声炮响，声音响彻全城。这是当时长沙惟一的公众计时工具，也是长沙历史上的“天心阁时间”。天心阁公园里高树林立，亭台众多，成了居民休闲市民游览的一个好去处。城墙上打太极的老者，城墙下吊嗓子的票友，喝茶的茶摊，嬉闹的小孩，岁月静好。

（天心阁公园免费，登天心阁门票32元/人）



【岳麓书院】

三千年的尘土与风雅，长沙身后的湖湘文化从未改变，以保存大量的牌匾文物闻名于世岳麓书院就是最好的证明，曾国藩、左宗棠、梁启超、谭嗣同等影响了中国近代历史的大人物均出自这里，如果没有这些优秀的湘籍人士，一部中国近代史可能都会无从下笔。

（门票50元/人）



【橘子洲头】

橘子洲则位于长沙市区对面的湘江江心，是世界上最大的内陆洲。内有橘洲公园，现占地十四公顷，有毛泽东诗词碑、颂橘亭、枕江亭、揽岳亭等景点。总高度达到32米的毛泽东雕塑像是众多旅行者的打卡处之一，站在洲头，回望雕塑，听着湘江涛涛江水声，感受年轻的毛泽东在1925年“问苍茫大地，谁主沉浮？”的豪迈气概。

（门票免费，小火车20元/人）

【谢子龙影像艺术馆】



位于长沙市洋湖湿地公园，周二至周日的10:00-18:00开放，是国内首个博物馆级的影像艺术馆，以水泥原色和白色为基调，周末的人流量不容小觑。2018年开馆起，这里就成了网红打卡地，纸浓书店+纸浓咖啡+春夏冬日料、休息区+艺文空间+多功能厅，每个点都非常适合拍照，凭身份证可以领取免费票。



【南门口】

爱吃爱逛是每个旅行者的爱好，长沙的南门口，是专属于长沙人的小食之地，自然也养刁了众多吃货的嘴和胃。从浪哥卤味捆鸡，到金记糖油粑粑、旺旺小吃、冬瓜山肉肠。从南门口巷子猪脚，到邹记凉面、杨嘜甜酒、沙利文手作糕点。你可以经历很多年代，但让你足够迷恋的年代或许只有一个，而沙利文却是一个历经几代，见证长沙风云飘摇，记录下这座城市芳华岁月的载体。月饼、桂花年糕、豆沙蛋黄酥……绝对能成为你采买旅行伴手礼的一大好去处。

【坡子街】



长沙坡子街与上海城隍庙南京夫子庙、苏州观前街一起被誉为四大小吃街。百年老字号火宫殿就在这里，拥有300余种著名湘风小吃，100余种传统经典湘菜。集汉族民俗文化、火庙文化、饮食文化于一体，被誉为“小吃王国”。臭豆腐、龙脂猪血、肉丝馓子、姊妹团子、荷兰粉……多种多样的小吃都有着独特的制作工艺，历经时代的洗礼流传至今。

【不完全Tips的碎碎念】

①在小红书爆火的茶颜悦色来自于长沙，在太平街、五一广场等各个繁华的街道、商场都可以找到，运气好的时候会有第二杯半价活动，饮品首推幽兰拿铁。

②喜欢KAWS的小伙伴可以前往IFS国金中心商圈，与KAWS大中华区首个铜制永久巨型雕塑艺术品—SEEING/WATCHING合影。

③追星小伙伴可以在周末前往湖南广电中心蹲点，运气好的时候可以在门口遇上录制节目的各路明星。

④金都南栋118号Jialai Vintage是长沙最老牌的古着店，收藏美式复古的皮衣、衬衫、首饰品等物件，喜欢复古奢侈品的可以参考。

⑤喜欢观星的的小伙伴在长沙附近也能找到好地点：大围山、湘阴青山岛、金井水库、南岳衡山，初级观星者可以前往长沙市区的岳麓区巴溪洲。

⑥长沙以辣著名，为最大程度上避免上火、肠胃病带来的不愉快，可自备肠胃药。

党群行政中心 余京遥

党群行政中心 余京遥

且看江西如此多娇 引无数英雄竞折腰

有个地方在心里一直是个迷，它明明有壮丽雄奇的庐山，有迷人清澈的鄱阳湖，有千年瓷都景德镇……

但它却被评为了“最没存在感的省”，那便是江西。

江西，江南西道，千年古郡，吴疆楚域，地广山深。

这里森林覆盖率位居全国第二，自然景观千姿百态，从古至今有无数文人名士为之倾倒

唐代王勃赞其“物华天宝，人杰地灵”，北宋苏轼感叹“江西山水真吾邦”，毛主席也留下诗词：“踏遍青山人未老，风景这边独好”。

但“百闻不如一见”，如果没去过，你怎么会相信这个被嘲“没存在感”的地方，会有：全球同一纬度之上，独有的高山草原风光、瞬息万变，美妙绝伦的山巅云海、林木环绕，晨雾笼罩的古村落、白墙灰瓦间陈列的“晒秋”景观、“落霞与

孤鹜齐飞”的唯美瞬间、它的美宛如俗世人海中独辟的一处烟火秘境，徜徉其中，便觉心神荡漾。所以，江西被冠以“最没存在感”的名头，实在是有些名不副实。

江西的古村落不同于江南小桥流水的婉约，亦不同于云南古朴安静的神秘。

它们在多次历史变迁后，显得深沉厚重，每一个村落、每一条道路、每一个耄耋老人似乎都有说不完的故事。



篁岭 || 开满鲜花的古村落

篁岭是“中国最美乡村”婺源县东北部的一个古村，是美丽中的美丽。连绵的山峦，茂密的树林，潺潺的流水，乳白色的晨雾，阶梯状的田地，白墙黛瓦的民居，尽显沧桑的石板路……这就是篁岭。

秋风带来丰收的喜悦，村民开始了晒秋，粮食果实被晒在家家户户的眺窗上，成就一派盛大而缤纷的田园风光。

瑶里古镇 || 千年瓷都

瑶里，古名窑里，位于景德镇市内浮梁县东部，是陶瓷的发祥地。

这里是世界陶瓷业的美丽圣地，千年瓷文化，尽显典雅韵。

走在街道上，一砖一瓦都散发着瓷器的气息，仿佛还能看见那千年不熄的窑火。

山峭林密，依山傍水，徽派建筑错落有致地分布在瑶河两岸。

清晨静谧，村子淹没在云海和树海

中，仿若是时光深处的那个老地方，隐隐绰绰出现在瑶里人的梦中，印出乡石城村历史悠久的古老村落

作为赣江的发祥地，这里风景秀丽，名胜众多，是真正的钟灵毓秀之地。

古枫点缀在村落前后，四处山色连天，云雾与炊烟相接，整个村子仿佛凌于空中，幽秘梦幻。

村头的石壁如危耸的城墙，里面分布着古树名木，流水声入耳，“枯藤老

树昏鸦，小桥流水人家”的惬意油然而出。

江西拥有得天独厚的山水资源，唐代诗人李白曾这样赞颂江西山水：“予行天下，所游览山水甚富，俊伟诡特，鲜有能过之者，真天下壮观也”。



井冈山 || 革命的“摇篮”

井冈山，是一块红色的土地，除了英勇的革命事迹，还有令人惊艳的自然风光。

阳光下的井冈山显得温暖动人，大簇大簇的山花如仙子，在风中活泼跳跃，散发着缕缕香气。

绵延峻峭的山峦中，云雾浩渺相拥，翻滚腾动，谱写出一幅大气磅礴的流云画卷。



庐山 || 中华十大名山之一

庐山，雄踞在长江与鄱阳湖之间，以雄、奇、险、秀闻名于世。

巍峨雄峻的山体随着时光流转，轮回着四季的浪漫，“春如梦、夏如滴、秋如醉、冬如玉”，世人百看不腻。

站在山顶上，云海翻滚倾泻，喷薄出流动的幻境，天边光芒熠熠，好像下一秒就会飞出一只金凤凰。



鄱阳湖 || 秋水共长天一色

鄱阳湖是中国第一大淡水湖，是当地人的母亲河。

湖水如质地细腻的湛蓝丝绸，幽幽发光，从天边一直铺展到脚下，能感觉到阵阵清凉与舒爽。

来江西，品尝原汁原味的美食

江西美食又称赣菜，形成与气候环境、饮食习俗都有关系。

赣菜善烹山珍野味和水产，色重油浓，口感肥厚，喜好辣椒。小吃面点多，制法各异，颇有特色。



|| 三杯鸡

三杯鸡是江西省地方传统名菜，相传与民族英雄“文天祥”有关。选用三黄鸡等食材制作，肉香味浓，甜中带咸，咸中带鲜，口感柔韧。



|| 黄元米果

黄元米果是江西省特色传统名点，属客家菜，以田村黄元米果最为出名，柔软细嫩、熏香味鲜，极富韧性，口感极好。



|| 赣南脐橙

赣南脐橙年产量达百万吨，有“中华名果”等称号。

它果大形正，橙红鲜艳，肉质脆嫩、化渣，风味浓甜芳香，含果汁55%以上。

看到这里，还觉得江西“没存在感”吗？

那巍峨壮观的山、旖旎瑰丽的水、古老沧桑的古村、难以忘却的红色情怀……每每想到这些，对这赣鄱大地就有了更深的向往！

趁这大好时光，出发！

研发与技术管理中心 谢倩

公牛达人秀

徐高杰

运动正能量 “羽”你共分享

小记：

他或许不是众人皆知，但一定是羽毛球场上最肆意洒脱的那一位；他或许不能跟人聊上十句，但一定可以跟你每天约在羽毛球场上打球，他对羽毛球上瘾，一切，只因热爱！

人物档案：

职务：墙开工厂工程部工艺助理工程师
家乡：慈溪
星座：摩羯座
生日：1月7号
最喜爱的食物：肉类
自我评价或自我剖析：爱运动，好相处，有点腼腆

快问快答：

- 1、兴趣爱好：球类运动
- 2、心中向往的地方：大草原
- 3、最欣赏公牛的地方：软文化、工匠精神
- 4、最大的梦想：跟林丹和李宗伟打一场球
- 5、百看不厌的电影或电视剧：《肖申克的救赎》
- 6、最想尝试的一项极限运动：跳伞
- 7、最喜欢的运动：打羽毛球
- 8、公司最有气质的人/最佩服的人：阮总



Q1：如何理解达人？

A：在某个领域相对比较专业、精通的人物

Q2：用三个词形容自己与达人最贴切的地方

A：兴趣爱好、坚持不懈、存在感

Q3：如何与羽毛球结缘？

A：高中开始，玩羽毛球给我带来快乐，觉得挺适合自己的，放我放松，大学加入校队，开始正式训练，打好基础，参加比赛，工作中，主要是娱乐，缓解更多压力。

Q4：打羽毛球给你带来的改变或收获是什么？

A：心态上带来改变，使我更快乐，同时打羽毛球能强身健体，让我有一副好的身体，此外，也结识了一帮爱打羽毛球的伙伴，最大的意外是收获了甜美的爱情。

Q5：在比赛或打羽毛球过程中，令你印象深刻（难忘）的一件事或一个人是什么？

A：最难忘的事情是大学参加校队，有时候是大夏天的训练，每周一到两次高负荷课程训练，维持了两年左右，过程中受了很多伤，虽然有点累有点苦，但这段经历使我终生难忘，不仅学到了打羽毛球的基本功，同时平时的一些小游戏营造了打羽毛球的氛围，也使我我对羽毛球

产生了越来越多的兴趣。

Q6：对本届文化节羽毛球比赛整体感觉如何？

A：较往届羽毛球比赛，俱乐部成员和公司其他同事参与度高和热情高涨，整体水平提高。组织方面，往届主要由个人操办，这次将工作任务分配给核心成员，让他们承担一部分，分工合作举办，也进一步提高内部成员的凝聚力。这次比赛参与的人较往届多，包括观众氛围较好，明年想尝试不一样的感觉，想增加更多爆发点和刺激点，增加不同的项目，让比赛更加平民化，使更多人能参与进来。

Q7：能否和大家分享一下打羽毛球的技巧？

A：从基本功开始，打好基础，要训练包括步伐、体能和技巧，除此之外，要勤学苦练，一点点量变达成质变。

Q8：介绍下羽毛球俱乐部？

A：羽毛球俱乐部成立于2014年，俱乐部会员有29名，对外每年都会与慈溪市其他羽毛球协会进行5-7场友谊赛、交流赛，内部会与乒乓球俱乐部等联谊，部门内也会举行趣味赛、挑战赛等，从外到内展现公牛在慈东乃至慈溪的知名度和影响力。工作之余，为公司羽毛球爱好者提供一个展现自我的平台，增进同事之间的友谊，提高内部成员球

技，同时给员工带来快乐，缓解工作压力。

Q9：俱乐部团队中最重要的点是什么？

A：团队中重要的点是必须要有凝聚力，公司需要羽毛球成员配合的，俱乐部会员都会积极主动参与活动。当需要花大量精力和时间的时候，他们会有犹豫，但是呼吁一下，最后都会一起共同完成，团队成员都是一群很可爱和负责的人。

Q10：如何看待打羽毛球与生活？

A：羽毛球是生活中不可分割的一部分，毕业以后，一礼拜至少有3天晚上会在羽毛球场上度过，每次打球两小时左右，既锻炼身体，也不失所爱。除非工作原因不能打球，之前BQS推行的那段时间，因为一直加班，27天没有打球，一礼拜不打一次，打球的瘾就犯了，有时候，加班到晚上八点半，也会去球场，打十分钟羽毛球也好。

Q11：能否为我们推荐几位身边的达人？

A：张阳，非常平易近人，而且最近爱上跑步，现在精神状态很好，给人特别积极向上的感觉。

党群行政中心 张红飞

公牛达人秀

岑月圆

文字润时光 佳人染墨香

小记：
时光，因文字变得美丽，因文字变得活色生香。文字里的时光，如十里春风，把枯萎的往事吹得摇曳生姿；时光里的文字，如春风里的片片木棉飘絮，把美丽的风景留存于心间。墨香晕染，妙笔生花，她，就是本期达人——岑月圆。

人物档案：

部门：品牌与产品策划中心
职务：品牌策略专员
家乡：浙江慈溪
学校：台州学院
生日：1992.12.19
星座：射手座
司龄：3年（2016年6月27日入职）
性格：可以快速自我调节的粗线条性格
爱好：手账、练字、手绘三位一体
自我评价：乐观努力，积极向上

快问快答：

最想去的城市：俄罗斯
最喜欢的运动：与所有要动的事物无缘
最爱吃的食物：各类甜食
最喜欢的颜色：绿色
最喜欢的电影：千与千寻
生活态度：
乐观微笑，生活向前。
分享一句诠释这四个字的话——人还是要保持因生活细碎而满足的能力，比如品尝久违的美食，重温熟悉的街角，买到钟意的裙子，感知温柔的刹那，这些看似鸡零狗碎的生活碎片，却是通往快乐星球的秘密。
座右铭：心态要好，三观要正。
推荐一本好书：《小王子》
用三个词形容下自己：乐观、话唠、粗线条



Q1：开始写作的契机？
A：大学的时候是学校新闻中心的负责人，负责校园新闻采写后开始系统写作。
Q2：写作是否有给你带来改变和收获？
A：因为曾经有过新闻写作背景，写作在一定程度上帮助自己提升了文字表达能力。又因为新闻写作需要一定的严谨性，自己也因此开始有意识地锻炼起逻辑思考的习惯。没想到，这些最终能运用到工作里。
Q3：一般是利用什么时间写作？
A：下班时间，在没有人的办公室里或者自己的书桌前进行。
Q4：喜欢写哪些类型的文章？
A：深度人物采访，喜欢听每个人的经历和故事。沟通中，你会发现，现每个人都有不一样的精彩，每个人有着独一无二的故事。
Q5：有什么写作心得吗？
A：刻意练习是最好的方式。同时，你必须有毅力。刻意给自己制定一个30天的训练计划对提高写作能力来说也是个不错的方式。
Q6：促使你坚持写作的动力？
A：多年来的坚持变成了习惯，成为了一件很自然而然的事情。

Q7：最近有什么开心的事情可以和大家分享？
A：除了日常的品牌工作以外，现在开始接触品牌策略上的工作。发现做策略是一件非常难，但非常有意思，做出来有很有成就感的事。
Q8：来到公牛多年，你的写作风格是不是也在发生变化？
A：有变化。
（1）大学的时候更偏向于新闻类的理性呈现，现在在文字采访中会加入一部分能传达出人情味的东西到里面。
（2）在大学的时候，写作可能更侧重于写作本身，即完成这个任务。现在因为在公牛有一段时间了，写作的时候会去思考公司现行的工作、公司的价值等一些背景性的东西，然后辅助自己的文章和内容更贴合公司本身。
Q9：如何平衡写作与工作的关系？
A：因为是自己比较感兴趣的工作内容以及比较爱好的东西，你愿意去花时间，时间够了就很自然的能平衡到了。
Q10：最欣赏的作家是谁？喜欢他（她）的哪部作品？
A：余华&东野圭吾两位，因为风格不同，难舍难分，无法一较高下。几乎两位所有的作品都读过，都很欣赏。都是因书而喜欢作家，只能举例因哪几本书而喜欢上了这两位作家——余华的《活着》；东野圭吾的《嫌疑人x的献

身》、《白夜行》。
Q11：写作对你来说意味着什么？
A：以前高中的时候写作文很一般，写作完全属于意料不到的技能收获。一直以来坚持的写作，慢慢变成了生活中的一部分，变成日常中自然而然会去做的事。
Q12：之前您也写过很多人物访谈，这次成为被写在杂志里的人，有什么感受呢？
A：哈哈，从幕后到台前，感觉自己也跟自己写过的人一样，住进了杂志里。
Q13：对绿草地俱乐部有什么寄语或祝福呢？
A：分享我很敬佩的新闻人陈虹说过的一段话，用我自己的理解表达出来就是：希望我们的俱乐部在工作中，无论新闻或事件重大与否，我们都能用独家的思辨力对其进行深入的逻辑开掘，注重探寻事件形成的根源，推其发展走势以及归属，并以文字人的智慧还原事实的原貌，开掘出、思考到事件内在的魅力和根脉，并用一流的视角，塑造一流的绿草地俱乐部。
Q14：能否为我们推荐几位来自公牛的达人？
A：马蒙晨（藏得很深的厨艺达人）。

党群行政中心 杨佳意

坚守 是一条漫长而坚定的道路

“坚”是一种挺拔，而“守”却是一种柔情，是一条漫长而坚定的道路。坚守工作标准、坚守廉洁底线，坚守公平公正的商业环境、坚守“忠诚信和”的核心价值观。古人云：“公生明，明生廉；廉生威，威兴业。”坚忍贪欲，方能坚守清廉；两袖清风，始能正气凛然。心有鸿鹄之志，不与世俗同流，方能前途可期。

自集团监察联盟成立后，积极通过平台搭建，发挥业务部门廉政建设主观能动性，实现集团廉政建设目标一致、步调一致。为进一步扩大廉政宣传影响力，推动集团“人人讲廉政、人人知廉政、人人守廉政”的氛围，特组织开展廉政宣传月，或借用横幅、标语、园地等进行目视化宣传，或利用月会、座谈会、积分会议等形式开展各类专题培训，或组织主题性廉政征文活动，或各层领导录制视频发出廉政最强声，或多维度评选廉政先进个人，全方位、多角度地在公司内形成一场盛况空前的廉政参与热潮。

第一届廉政宣传月的成功开展，为公司廉政建设提供了宝贵的经验，希望集团各事业部、职能中心以此为契机，建立廉政教育、自查自纠、流程风险防范等廉政建设管理机制，把“讲廉政、知廉政、守廉政”的廉政氛围落实到日常工作中，共同营造公平公正的商业环境和工作环境。

正衣冠·明得失（节选）

廉政征文一等奖

做人当以诚为本，做官必以廉为先！这是中华民族千百年来不变的古训，纵观华夏五千年来王朝兴衰更替，无论是圣贤明君或者文人雅士，还是近代的革命先驱，皆为慎言慎行，一身正气，两袖清风。此时不由心声的想起包拯的那首：“铁面无私丹心忠，做官最怕叨念功，操劳为官分内事，拒礼为开廉洁风”。再回首于谦那气宇轩昂的“千锤万凿出深山，万火焚烧若等闲，粉身碎骨浑不怕，要留清白在人间”。如此境地是何等的洁身自好，荡气回肠，名垂青史！必当让我中华儿女世代所传颂！

公牛作为民用电工领域最大的企业，在阮总的领导下，集团各职能部门始终保持民营经济体制快速发展，以及党政廉洁建设全面抓的格局！加强企业廉政建设，抑制贪腐之风，定期组织事业部，部门团体开展系列廉政文化公开课，宣扬廉洁自律，奉公守法的中华传统美德，曝光中饱私囊，贪污腐化的事迹案例，深入探讨腐败行为必当害人害己，让广大员工树立起廉政自律的人生价值观，要做到从上到下各级各职能部门无论是领导干部，还是基层员工都要从思想上做到：不敢腐，不能腐，不想腐，严于律己，严以用权，做一个奉公守法的好公民，做一个洁身自爱的好员工！

客户交付中心 赖泽泽

讲廉政、知廉政、守廉政（节选）

廉政征文二等奖

提起廉政，必不可少的会有人提出何为廉政，怎样廉政。子曰“克己复礼为仁”这里的“仁”便是仁政、廉政。廉政的最大阻碍，便是人们心中贪婪的欲望，克制自己贪恋的欲望，做人做事守纪律，讲规矩便是“讲廉政、知廉政、守廉政”的最好诠释。而守纪律、讲规矩则是廉政的执行标杆，《孟子离娄上》有云：“不以规矩，不能成方圆。”不以规矩，不能守廉政。

在强调廉政的过程中要做到讲廉政、知廉政、守廉政，我们一定要做到：其一发挥领导带头作用。古语有云“其身正。不令则行；其身不正，虽令不从。”领导干部作为员工学习榜样，以身作则，才能以德服人上行下效，打造出一片风清气正的行政团体；其二便是守纪律、讲规矩。坚持以人为本，民主集中的办事原则，自觉遵守法规纪律，做事向党的“四个服从”看齐，做事从大局出发，见小利而忘大义则百事不兴，顾大局而忘小利则事业兴隆；其三便是坚持底线。在诱惑面前学会放弃，在需要面前学会选择，在原则面前学会坚守。坚守或许起于微末，但其精神贵不可言，张九龄曾在《与李让侍御书》中云“太阿之剑，犀角不足齿其锋；高山之松，霜线不能渝其操”，这便是对坚守的肯定。坚守底线，则政成果显而易见。

制造管理中心 任东飞

品高如竹、清正廉“节”（节选）

廉政征文二等奖

千百年来，中国文人咏竹、画竹、颂竹，将竹子作为清高自洁的象征，其精神内涵是中国君子文化孕育出的特殊情节，竹子被赋予的坚毅、清廉等精神，又有“廉竹”的美誉。这刚好与我们现在提倡的廉政建设相契合。

古代谚语说得好：鱼为诱饵吞钩，鸟为秕谷落网。不贪财，祸不来，增强自我保护能力，抵御糖衣炮弹的侵害，才能让生命之花更加茁社。所谓“君子爱财，取之有道”，我们一定要坚持廉洁从业的原则，驻守信念，决不让自己迷失人生的方向。在公司廉政的大环境下，我们应当将竹子的精神融入到廉政建设，把服务放在第一位，把奉献放在第一位，不求回报，不求私欲，无论是位居庙堂之高亦或是处江湖之远，都应坚守公平正义、廉洁自律的底线，因为每一位普通员工或是高层领导都是公司这颗大树的枝芽和根系，只有扎根于清廉的土壤，才能让公司枝繁叶茂，永葆生机。

竹子蕴含的“品高如竹、清正廉‘节’、中通外直、宁折不屈”的品格，赋予了竹子特殊的廉文化审美价值。让广大群众在听到竹声萧萧的同时，感受到廉政文化的阵阵清风。

LED事业部 李佳辉

明明白白做人 清清白白干事（节选）

廉政征文三等奖

在公司，“忠诚信和 专业专注”核心价值观向来作为全体员工的行为准则。无论走在公司的哪个部门、哪个岗位，我们都不难发现“人人讲廉政、人人知廉政、人人守廉政”的廉洁主题。这十五个字既是醒目的“提示牌”，更是铭记在每位员工心中的“防火墙”。上至领导，下至员工，每一天，每一时，每一刻，廉洁自律的“弦”都绷得紧紧的。唯有如此，公司的发展才如此的大气和强势；唯有如此，各个部门才充满了朝气和活力；唯有如此，每一位员工都如此的坚定和灿烂。为了培养员工的廉洁意识，公司未雨绸缪、运筹帷幄，做出了一系列有力的举措，使廉洁教育渗透进公司管理的方方面面。

南宋诗人朱熹有诗云：“半亩方塘一鉴开，天光云影共徘徊；问渠哪得清如许，为有源头活水来。”在公司锐意创新、务求发展的新阶段，我们每一位员工只有严格而坚决地执行公司的规章制度，从我做起，从此刻做起，从点滴小事做起，才能找准自己的坐标，在平凡而又不平凡的岗位上做出应有的贡献。只要人人行动起来，众志成城，相信公司的廉政建设定会结出丰硕的果实。

数码事业部 司大海

奋斗取得收获

收获从来不是原地等待，成功更需要自身的努力奋斗。既然选择了远方，便只顾风雨兼程，直至最终收获成功。

“你永不放弃的心，比钻石还珍贵。没有办法达成的目标，没有遥不可及的梦想。”尼克胡哲，这位生来没有四肢的澳大利亚演讲家，凭借自己顽强的意志，付出常人无法承受的艰辛，用身上仅有的“小鸡脚”学会了打字，独自使用滑板出行，生动的诠释了怎样坦然面对挫折，收获了全世界人们的尊重。

有首诗这样描述威廉华莱士，在一生中，有许多事值得争取，但自由无疑是最重要的。在英格兰国王统治下，苏格兰人如同奴隶一般被压迫剥削，他以一己之力，投身于实现自由平等的实践中，一生致力于争取苏格兰人民的自由。即使他的努力没有那么容易实现，被欺骗被出卖，但他没有被眼前的暂时纷扰所束缚，他选择奋力抗争，只为收获自由。最终人民被他英勇无畏的精神鼓舞，奋力拿起武器抗争统治者，苏格兰成为了一个洋溢着自由和谐的独立王国。他抛却一切在前行道路上的牵绊纷扰，一路向前，

直至最后收获一片人生的美好。

多少人来自五湖四海，却最终囿于困境、艰苦和懈怠，得不到收获，难度可见一斑。认清最终的目标，抛弃一切不必要的牵绊，一路以梦为马，满怀芬芳，才能和伟人们一样，拥抱最后的收获。

新中国成立七十多年来，我们取得了令世界瞩目的成就，技术封锁下“两弹一星”的成功引爆发射，载人航天技术的发展，自研的北斗定位系统，奥运会世博会的成功举办，华为引领的5G革命，这无一不是先辈们前赴后继，付出血汗的成果。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志”，想要最终有收获，像战国时宋人那样守株待兔，必然是失败的。

背起行囊，负重前行，阳光总在风雨后，想要收获必然伴随着奋斗的过程，大到国家，小到企业、个人，社会各行各业都在努力前进。虽然前行的道路上会有许许多多的纷扰挫折，但只要有着坚定的信念，认清本质，努力奋斗，终将实现最后的收获。

客户交付中心 沈嘉轩



精诚团结 1+1>2

八月初，丹山赤水拓展训练。不知是否是上天故意考验我们，宁波迎来了高温，太阳也分外的卖力，天空不见一丝云彩，对于习惯了空调和阴凉的我们来说，真的是巨大的挑战。

这次的拓展训练可以用“惊心动魄”“激动人心”“寓教于乐”来形容。它带给我的不仅仅是与未来需要并肩作战队友的认识和了解，更多的是团队意识的加强。“空中钢丝”“穿越攀岩网”“攀岩”和“合作建桥”等各种训练项目，无一不带给我深深的启示甚至是心灵的震撼。闭上眼睛，回想之前经历过的一天，一切都历历在目。

团队每个成员都很重要。团队由个人组成，个人在团队中发挥着各自的作用，因此个人在团队中的地位也是不同的，有领导者，也有被领导者。俗话说得好，“千军易得，一将难求”，回想拓展训练中，有多少次是因为没有真正的领导来规划和组织我们团队的行为，才导致了最终的失败。领导重要，但是作为被领导者，完成自己的份内职责也同样重要。同时，有领导才能的你，或许要面临被领导的地位，这也需要你能够沉下心来去完成一些工作，去接受他人的领导完成一些目标，或许所采用的方法你并不认同。但是，只要你是一个想当将军的兵，你就是一个好兵。切不可只想当将军，而不想做小兵。团队成员都很重要。所以，拓展的所有培训项目无一不体现这团队协作的重要性。如果没有团队，空中走钢丝时，我不可能放心的踩踏在直径仅有10毫米的钢丝绳上稳稳通过。如果没有团队，我们不可能冲破重重困难攀岩网达到胜利的彼岸；如果没有团队，过积木桥时，我不可能胜券在握的一步一个脚印的大步向前；如果没有团队，我们更不可能勇敢的参与此次拓展训练；完成更多重重险阻，来磨练自己的意志力……这所有的一切都需要依靠团队的力量。

团队是为目标服务的，把握时间，思考沟通，理解信任是团队的关键。如果没有时间限制，或许我们任何人都可以完成任何的任务。但是正是由于时间的存在，使得某些任务的完成显得有效，提高时间的利用效率，也是团队必须面临的一个难题，首先是要在团队中树立起强烈的时间观念，团队意识观念，时间是不可逆的。团队需要成员具备独立的思考能力，但是相对思考沟通更加重要，我们需要沟通来形成一致的目标，一致的应对方法。



我们需要不断的将自己思考的结果与团队的其他成员进行沟通分享。当然，沟通必须高效，大多数项目都是有时间限制的，因此高效的沟通同样重要，面对有限的时间，如何更好的去沟通，这需要团队形成自己的默契，形成自己的方式。但是首先这必须要建立在相互理解和信任的基础上，一个高效优秀的团队，首先成员之间肯定是相互理解和信任的，经常能够换位思考，当别人犯下错误时，能够给予理解，同时又要信任自己的伙伴，正如当我们义无反顾的“往前跳”“向下倒”和“往上爬”的时候，不正是源于这份信任才有好的成效。

通过这次拓展训练活动，让我对团队意识和个人在团队中的作用感悟至深。

大雁有一种合作的本能，它们飞行时都呈V型和人字型。这些雁飞行时定期变换领导者，因为为首的雁在前面开路，能帮助两边的雁形成局部的真空。有研究发现，雁以这种形式飞行，要比单独飞行多出12%的距离。

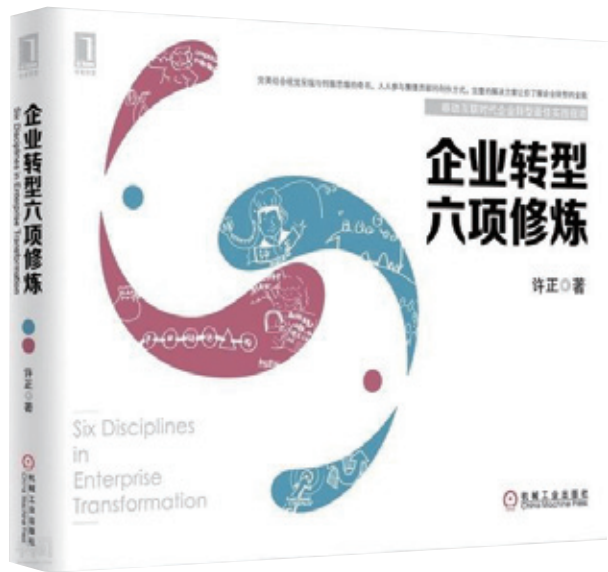
合作可以产生一加一大于二的倍增效果。一个由相互联系、相互制约的若干部分组成的整体，经过优化设计后，整体功能能够大于部分之和，产生1+1>2的效果。

一个优秀的团队必须有明确的目标。只有设定明确的目标才能使一个团队产生共同的行动方向和行动力，这一点无论是个人或团队在工作中必须要确立的。在现实社会中，在工作中，我们在提倡个性张扬的同时更多强调的应该是团结与合作，不管是部门内部，还是部门之间，只有精诚团结，每一个人把自己的全部身心交给自己的团队，才会创造1+1>2的可能，我们的工作才会一步步跃上更新的台阶。

分工合作正成为一种企业中工作方式的潮流被更多的管理者所提倡，如果我们能把容易的事情变得简单，把简单的事情也变得很容易，我们做事的效率就会倍增合作，就是简单化、专业化、标准化的一个关键，世界正逐步向简单化、专业化、标准化发展，于是合作的方式就理所当然地成为了这个时代的产物。

没有完美的个人只有完美的团队，在一个失败的团队里面是没有成功的个人。在这个竞争日益激烈，物欲横流的时代光靠一个人很难取得大成功，分工合作正成为一种企业中工作方式的潮流被更多的管理者所提倡，然而这种工作方式正需要好的团队合作精神。

模塑事业部 曹向阳



企业转型六项修炼 读后感

拜读了许正先生的《企业转型六项修炼》有以下感想，我国在经历了30多年的经济高速增长之后，升级和转型已经成为中国企业的必经之路。把产品做精做细，不断降低生产成本，增强竞争能力，提高全要素生产效率，只有这样，我们企业才能立于不败之地。我认为，企业转型要避免一招一式的模仿，更要避免针对危机和竞争对手的应激式反应。企业转型需要通盘的系统考虑要从大处着手。

中华五千多年的灿烂文化为中国人的系统思维奠定了基础，系统思维使中国人的思维和文化中具有先天优势。系统思维的巅峰著作当属《周易》，“天行健，君子以自强不息，地势坤，君子以厚德载物”。其中取类比象的思考方式和阴阳互动的建模方式，为人类的哲学、科学和方法论体系提供了取之不尽的智慧源泉。如果用一句话做一个小结，企业的转型要做到领导引领、文化支撑，创新驱动、战略落地，最终实现的是商业模式的创新和运营模式的再造。

第一项修炼：领导力的升级

人类社会和组织塑造未来，需要两种基本的能力，首先是勾画愿景，然后是实现愿景。在这方面，构建

强大的领导团队，并且按照转型的领导方式塑造每一个领导者，是企业必须具备的能力。面临转型的企业往往面对的是巨大的危机和挑战，因此和那些主动转型的企业往往不同，在这方面，郭士纳带领IBM转型的领导模式，为我们提供了绝佳的学习样板。

第二项修炼：企业级的持续创新

爱因斯坦曾说，世界上最荒谬的事情，莫过于不改变做事的方式，却希望达到不同的结果。转型愿景的完成有赖于企业在方方面面的创新，持续成功的企业还要建立创新的机制和流程，并且将这些创新的内核注入企业文化之中，从而形成持续的创新能力。因此我将企业级的创新模式归纳为三类：微创新、蓝海战略式的创新和破坏式创新。

第三、四项修炼：商业模式创新和运营模式再造

企业的转型是围绕商业模式的创新和运营模式再造展开的，要能成功地聚焦于这两方面，企业首先必须在转型愿景的驱动下重新思考一个更根本的问题，那就是企业的价值主张是什么？PC行业的联想公司和戴

尔公司，都曾经经历过转型失败的痛苦，而这两家公司的转型历程恰恰诠释了商业模式创新和运营模式再造的两个极端情境。

第五项修炼：企业转型战略

商业模式创新和运营模式再造的内容设计出来之后，所形成的系统的计划和执行方案就是战略实施的范畴。对环境的敏锐洞察，对企业转型时机的准确把握，以及将商业模式和运营模式的相关要素用行动计划的方式展现出来，并且设计合乎时机和环境的恰当方案，是制定战略计划的核心内容。

第六项修炼：企业文化的转型

战略需要得到广大执行者，也就是员工的高度认同和行为的支持，在这里，企业文化将起到至关重要的作用。制度和规则的改变将改变员工的行为，所以企业文化的改变是从行为入手的，这也颠覆了很多人对企业文化流于口号的传统理解。德胜洋楼是一个非常值得学习的例子。

企业转型是一个没有终点的环，正如我们在商业模式和运营模式太极图中所看到的，新的商业模式的出现，将以运营模式的优化作为终结，运营模式的优化乃至再造，将被新的商业模式所替代。在这个过程当中，企业所处的生态系统乃至产业会不断寻求新的发展，滚滚向前，永不停息。

BBSO 崔杰



绘·《深海救援》联合营销中心 虞琴红



摄·《工作再多，不忘点滴美好；工作再忙，也要记得微笑》品牌与产品策划中心 岑月圆



摄·《托起幸福晚年》党群行政中心 张红飞



摄·组图《生命》党群行政中心 孙晓柳



摄·《光华》 党群行政中心 蒲灵君