



超薄·亮出境界



小器鬼 LED 超薄投光灯

欧帝尔人

ECOGE 欧帝尔人

本刊荣获2016年“广东省优秀企业杂志奖” ODEER PEOPLE | 2017.07 | NO.3 | 总第三十二期 |

新动，我们在路上

今年5月至7月，小器鬼全国大行动——开展主题为“新动”，寓意为万象更新，新思想新动作的市场终端推广活动，活动的内容包括网点开发、样板建设、会议营销、旅游奖励。



2017.07 NO.3 欧帝尔人三十二期



扫一扫，关注《欧帝尔人》

企业核心理念

使命

快速满足用户需求，提供有竞争力的照明产品和服务。

愿景

成为用户信赖和社会尊重的企业。

核心价值观

诚实守信

诚实做人、踏实做事是我们立足的根本。对待同事及合作伙伴我们应坦诚相待、信守承诺、说到做到。即使遭遇挫折、付出代价我们也要坚守。

成就客户

以市场为导向是我们生存的根本法则。我们要聚焦并快速响应客户（含内外部客户）的需求，为客户提供高性价比的产品和服务。帮助客户成长、帮助客户成功其实就是成就我们自己。

勇于承担

我们要主动承担，全力以赴达成工作结果。无论份内份外之事，责任到我为止，不推诿，无借口。我们要敢于纠正身边的一切不良行为。在以市场为导向的前提下，任何制度、流程及个人利益都不能构成阻碍我们快速响应客户需求、为客户服务的理由。

开放进取

开放意味着接纳，意味着尊重、包容和理解。我们要坚持自我批判，不满足现状、不墨守成规；要注重每一次的改善和优化，围绕内外部客户的需求持续创新，不断超越。

团队合作

胜则举杯相庆，败则拼死相救。我们始终要把团队的目标与利益放在个体的目标与利益之上，唯有团队取得了成功，才有我们个体的成功。我们要相互尊重，相互信任，相互扶持，只有合作才能成就你我。

习惯的力量



送不到三岁的小儿上幼儿园，总能见到一笑靥如花的小女孩高高兴兴地迎上来，热情地牵着、亲昵地唤着她的同学，今天如此，明天这样，一学期下来，几乎天天如此！小女孩的这份开心、这份热情令许多家长无比动容！

参加某小学的周年庆典，现场有同学认真观看节目，有同学忙着看手机玩游戏，有同学东奔西走到处乱窜，唯独有一个女孩坐在一个安静的角落边看边记，在她看来，难得有机会参加母校的校庆，她要用笔把这精彩的瞬间写进自己的记忆里！

……

从三岁的幼儿，到十三岁的少年，两幅不同的场景，给我同样的感动。

当一个人的行为成为习惯时，将会爆发多大的力量！

很多人不明白，为什么身边会有如此热情开朗，而又有能感染每一个人力量的人；也不明白，小时候看上去相差无几的好朋友，长大后，差距在慢慢地变大。

当三岁的幼儿把她的热情融入到每天的生活中，变成了一种习惯后；当十三岁的少年把她的思考与学习方式带到她认为可以的每一个角落每一个时刻，养成了一种习惯后，看似不经意的行为，就会累积并产生巨大的力量，这种力量，足以让其变得与众不同！

我们在工作中经常会发现，一份相同的工作，由两个不同的人完成，往往会得到迥异的结果。其根本的原因，其实就是人们做事的行为习惯不同。

这让我联想到公司正在推行的任职资格体系，其核心的思想不就是探究人们在特定的工作领域里，实现高绩效所应具备的一种标准的行为习惯吗？企业要关注员工的知识与技能，关注员工的素质与潜能，更要关注员工的行为习惯，只有职业化的行为习惯，才是员工获得持续高绩效的基础。无疑，这就是任职资格体系的精髓所在！

要想取得高绩效，要想让个人的职业能力不断提升，唯有让自己的行为符合任职资格等级标准的要求，并且持续践行，形成习惯！

（孙亚夫）



2017.7 NO.3 总第三十二期

主办：中山市欧帝尔电器照明有限公司

顾问：赵 伟

总编：吴仍康

主编：孙亚夫

执行主编：陈秀丽

编委（按照姓氏拼音排名）：

陈小霞 甘连娇 黄丽萍 黄明鹏 廖海军

李晓玲 刘春桃 刘晓波 卢月清 陆 艳

磨立官 丘胜辉 唐 伟 王 娜 王永亮

王 钢 钟嘉威 周 强 郑如意 郑 燕

张顺鹏 张 畔

后期发行：谭志昂 李继航

设计制作：子荆文化传媒

地址：广东省中山市小榄镇工业大道北四号

电话：0760-22559999

传真：0760-22181937

网址：www.odeer.com.cn

邮箱：odeer_people@126.com

邮编：528416

内部刊物·免费索取

CONTENTS

目录

刊首语 习惯的力量 1

视界 4 ~ 13

行业热点 业内首款D-OPTIC LED车头前大灯问世
解决蓝光危害 OLED照明将引领健康生活新理念
植物照明进入“商业化突围前夜”，巨头早已林立
照明及空调温度可用手机控制
携手联合国环境规划署 中国推动全球照明革命
第22届广州国际照明展举行 智慧照明唱主角
中国照明电器协会光电器件专委会在厦门正式成立
通用电气考虑出售消费者照明业务
LED照明需求强劲 5月大陆LED封装价格趋稳
智能照明让城市更智慧
LED照明可节省多达85%能源
LED照明渠道解读：数说移动照明外贸市场

公司动态 搭建沟通桥梁 为员工营造归属感
欧帝尔首届羽毛球个人赛圆满落幕
欧帝尔企业QQ和企业邮箱正式上线
宿舍安装空调 向“烧烤”模式说再见
生产部提案改善活动隆重启动
欧帝尔篮球赛圆满落幕 多项纪录被打破
倾听员工心声 打造高效团队
欧帝尔党支部举办“观古迹，缅怀革命先烈”主题党日活动

专题 14 ~ 25

聚焦 新动，我们在路上

报道 开放职业通道，建立基于能力发展的任职资格体系
给绩效管理加个基调

人物 26 ~ 35

经销商 身边的小器鬼代言人



P26
身边的小器鬼代言人



P50
泥鳅嗨翻天

精英 刘丽：铿锵玫瑰别样红
韦农钰：心有阳光 快乐成长
吴叶：勤思考 爱动脑
韦举亮：努力为桨 勤奋为帆

剪影 欧帝尔人的一天（拉长篇）

管理 36 ~ 41

经理人 生产效能管理之我见
文化诠释 我眼中的开放进取
只有想不到 没有做不到
论坛 新思维 新概念 新品质

空间 42 ~ 45

产品 投光灯产品简介及市场分析
投光灯开发背后的故事

家园 46 ~ 57

团队风采 带着体验上路
磨剑
一个充分协助的团队
泥鳅嗨翻天
在游戏中快乐

欧帝尔时光 没那么简单
入职后感
难忘时光
有感于篮球比赛

生活 58 ~ 63

感悟 给平凡的日子加点糖
关于梦想
父亲
做个正能量的人
夏日有感
人生无悔
登沂蒙山

文苑 64

观感 好书推荐

行业热点

● 业内首款D-OPTIC LED车头前大灯问世



为改善驾驶员的前方视野，日前，麦格纳推出了D-Optic LED车头前大灯，

并为各大整车厂商提供定制化款式可供选择。该款D-Optic车灯属业内首创，它集多个高功率LED车灯与注塑成型的高精度透镜于一体，充分展现了下一代LED前大灯高性能、低能耗的优势。在汽车应用开发领域，D-Optic前大灯显得与众不同，它不但具有宽泛的尺寸适应能力，并且能根据车辆的具体造型进行定制。该款前大灯有望在2018年新款雪佛兰 Traverse上搭载上市。据介绍，D-Optic透镜有四种预选配置，每种配置对应一项性能侧重点，因而整车厂商能够按其偏好定制整体车灯性能，不论是近距离照明、“柔和光”照明还是照明距离最大化都能实现。与其他光源相比，LED的能效最高以及寿命更长。相比高亮度气体放电灯，LED车灯节能40%，相比卤素灯泡，LED车灯的节能效果可以提升了近60%。

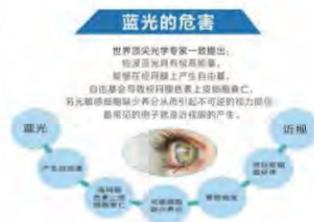
(来源：汽车观察杂志)

● 植物照明进入“商业化突围前夜”，巨头早已林立

去年12月底，运营了2年多的日本神奈川县“横须贺东芝无尘室农场”悄然走到了尽头。虽然日本国内的植物工厂大多属于亏损状态，但日本科技企业积极推动植物工厂的海外出口，中国大陆便是其中一个主要目标市场。近日，京东集团和日本三菱化学控股集团在植物工厂领域展开了业务合作。京东将涉足蔬菜生产，三菱化学将向其提供植物工厂和栽培技术。项目预计总投资近5000万元，将在北京通州建设约1万平米的植物工厂，在2018年春之前投入运行。同时，京

● 解决蓝光危害 OLED照明将引领健康生活新理念

如今用眼健康问题渐成为时下社会关注的焦点。此前一则央视报道，将劣质LED灯的频闪问题带入了大家的视野，如果长期使用劣质LED灯，不仅会降低工作学习效率，久而久之还会加剧眼睛疲劳，造成眩晕，进一步引发不可逆的视网膜伤害。如果一个LED灯具亮度过高的话，眼睛长时间直视发光体后，也就是说人眼在灯光下所累积接收的蓝光剂量（蓝光危害）可能引起视网膜的光化学损伤。作为新一代主流照明技术，OLED具有诸多优点，采用的新一代技术，不刺眼、无紫外线、无蓝光、没有荧光灯的紫光危害，等诸多优势，能打造出健康的用眼环境。同时，该光源兼具能耗低、发热少、且环保，给眼睛带来极为舒适的感觉。因此，OLED光源被国内外科学界公认为人类迄今为止所能造出的最护眼、最接近自然的“友好”光源。



(来源：OFweek半导体)

● 照明及空调温度可用手机控制

记者近日获悉，采用智慧城市理念、改装升级后的飞利浦成都照明应用中心于近日正式投用，并引入了道路、办公、建筑等智能互联照明系统。在道路照明方面，飞利浦CityTouchflex智能互联道路照明系统集成专业高效的智能互联照明灯具、数据通讯、直观易用的云服务软件平台及专业服务，赋予智能互联照明新的定义。同时，在办公照明方面，飞利浦PoE智能互联办公照明系统通过以太网供电（PoE）技术，用户可通过智能手机的应用程序（App）直接控制照明及空调温度，提升工作舒适度和便捷性，创造更高的工作和管理效率。值得一提的是，在建筑照明方面，飞利浦ActiveSite智能互联建筑照明系统，通过云平台可提供远程监控、管理和维护建筑LED照明设备，该系统还可以远程安排灯光秀，使建筑绽放迷人光芒。

(来源：成都日报)

● 第22届广州国际照明展举行 智慧照明唱主角



作为照明及LED产业风向标，第22届广州国际照明展览会（光亚展）9日至12日在广州广交会展馆举行，有来自21个国家和地区、共2428家企业参展，总展览面积达180000平方米，

● 携手联合国环境规划署 中国推动全球照明革命

“照明用电约占我国全社会用电总量的13%左右。”近日，在联合国环境规划署全球高效照明推广研讨会上，国家发改委环资司节能处处长赵怀勇说，我国推进高效照明产品应用取得成效，从传统照明向半导体照明时代迈进。截至目前，我国60瓦以上普通照明用白炽灯全部淘汰，白炽灯市场占有率降到5%以下；LED照明产品国内市场份额达到30%至40%，LED照明相关产业产值超过5000亿元。我国成为世界最大的照明电器生产、消费、出口国。据联合国预计，在未来20年，照明的使用将增加约50%；仅靠照明节能一项，发展中国家和新兴经济体每年可将照明用电量减少40%至60%。为此，联合国环境规划署与国家电光源质量监督检验中心合作建立了全球高效照明技术中心，旨在推动全球发展中国家和新兴国家高效节能照明技术的应用，使更多人享有照明服务，同时提高能源使用效率、应对气候变化。

(来源：经济日报)

设立了17个展馆。记者在现场采访了解到，智慧照明产品正成为展览主角之一。随着智慧城市建设工作不断深入，路灯照明系统作为市政建设的重要基础设施，不再是简单的照明工程，而是城市物联网的端口，将发挥更大的“综合体”作用，让智慧城市的建设更好的落地。智慧路灯搭载的温度、湿度、风力、PM2.5、智能定位芯片、高清智能摄像头等各种类型的传感器组成其独特的感知系统。目前已入驻多个著名景区和繁荣商圈。目前，全球多个城市正在打造智慧城市，智慧路灯正是智慧城市的入口之一。根据相关机构测算，预计到2020年，中国LED路灯市场渗透率将提高到39%。

(来源：中新网广东)

行业热点

中国照明电器协会光电器件专委会在厦门正式成立

3月30日，中国照明电器协会光电器件专委会成立仪式在厦门举行，来自全国各地照明企业的约300名代表参加了会议。据悉，为加强照明产业上中游和下游应用的技术交流和产业合作，使光电器件厂商更好地为照明应用领域提供技术支撑和产品服务。中国照明电器协会在去年11月八届一次理事会宣布成立了光电器件专业委员会，今年3月24日，中国照明电器协会光电器件专委会筹备会在中山召开。中国照明电器协会理事长陈燕生表示，照明行业已经进入LED时代，LED器件作为新一代照明光源，对照明行业的发展具有举足轻重的作用，希望各器件生产企业共同努力，为照明行业持续健康发展，提供更强劲的技术支撑和产品服务。（来源：齐鲁晚报）



LED照明需求强劲 5月大陆LED封装价格趋稳

虽然大陆第2季部分晶片厂产能持续释放，但是下游市场需求依然旺盛，LED晶片仍是供不应求，晶片价格持稳，连带激励大陆LED封装价格亦保持稳定。在价格持平之下，厂商持续追求效率极致化，多家国际厂商中小功率LED产品如5630LED、3030LED。据统计，5月全球LED灯泡价格稳中微降，取代60瓦、40瓦白炽灯的LED灯泡平均跌幅介于0.9~1.6%；同时由于LED照

通用电气考虑出售消费者照明业务



作为全球照明行业的先驱，通用电气(27.61, 0.04, 0.15%) (GE)可能退出这一市场。这家125年前由爱迪生参与创办的公司正考虑出售其消费者照明业务。据知情人士称，通用电气已聘请投行协助其评估出售消费者照明业务的可能性，这项业务的出售可能为其带来5亿美元，但目前还不能确保达成交易。通用电气正考虑出售的业务包括北美住宅LED照明和住家联网技术。该公司计划保留一项名为Current的商业LED照明业务。去年，通用电气将家电业务以54亿美元出售给了中国海尔集团。该公司目前专注于电力涡轮机、飞机发动机、医疗设备和机车业务，以及有利可图的为这些机器提供服务的合同。

（来源：新浪财经）

明需求强劲，5月大陆LED封装价格趋稳。虽然大陆第2季部分晶片厂产能持续释放，但是下游市场需求依然旺盛，LED晶片仍是供不应求，晶片价格持稳，连带激励大陆LED封装价格亦保持稳定。在价格持平之下，厂商持续追求效率极致化，多家国际厂商中小功率LED产品如5630LED、3030LED，光效已经达到每瓦215~220流明。（来源：工商时报）

智能照明让城市更智慧

“滴滴——”，随着一辆汽车从海洋城停车场入口驶进，原本昏暗的停车场瞬间变得通亮。司机很快找到了一个空车位，利索地停好车子。这原本是平日里停车时最寻常的一幕了，可是这套智能照明控制系统却非比寻常。这套系统的神奇之处就在于如果停车区域能保持30秒没有车子或者人进出，这里的灯就会熄灭。在节能降耗、提高管理效率方面，智能照明的作用显而易见。智能照明的灯光亮起来的时候功率10瓦，暗下来时功率1瓦，等到晚间无人无车，灯完全灭掉，不耗电量。而另一边的节能灯，功率40瓦。这一对比，可以实现节能90%。不难看出，数字化、智能化在照明领域产生的价值不亚于它对消费电子行业的影响，通过多媒体控制技术，智能照明因调控带来的资源节约贡献远比灯具自身的节能价值高。这些让人眼前一亮的创意都将凝聚在一盏盏原本不起眼的智能灯上。

（来源：长兴新闻网）

LED照明可节省多达85%能源

联合国可持续发展大会(“里约+20”峰会)上，气候组织(The Climate Group)发布的一项独立的全球性技术试验结果显示，LED道路照明能够节省多达85%的能源。该试验项目还发现，试点城市居民偏爱led照明，认为其社会和环境效益俱佳。气候组织首席执行官Mark Kenber表示：“这项报告清楚表明，led技术已经具备在全球各城镇进行大范围应用的条件。完全转向相当新的节能型LED照明解决方案能够节省大量能源，减少二氧化碳的排放，并且有助于改善城市环境。”LED照明不仅对城市居民有益，对全球的环保事业也有巨大作用。如果将全球照明效率提升一倍，则对气候产生的影响相当于将欧盟所有电力和热能生产排放的温室气体减少一半。与其他节能技术一样，节能照明将促进全球繁荣。

（来源：济南网络广播电视台）

LED照明渠道解读：数说移动照明外贸市场

据中国照明电器协会统计2013年我国可移动照明灯具总产值38.50亿美元。2015年达到58.55亿美元，年均增长超过17%，产值已经占整个LED照明总产值的7%。在出口方面，2015年中国LED移动照明产品出口额为25.8亿美元，占中国整个移动照明生产总产值的43%。所以海外市场一直都是中国移动照明的重要市场。然而2016年，中国移动照明出口状况跟随着整个照明出口大环境，出现明显的下降，出口额为13亿美元，同比下降了50%，出口数量同比下降了15.6%，是照明灯具类产品中出口额下降幅度最大的一类商品，总体的外贸环境不容乐观。

（来源：古镇灯饰报）



★2012-2016年我国可移动灯具出口对比图(亿美元)



搭建沟通桥梁 为员工营造归属感

为营造积极进取、锐意激情的工作氛围，并针对团队建设、人才培养、现场管理等方面面向部门全员收集意见和建议，5月12日，质量管理部在三楼IPD作战室开展了一场别开生面的内部沟通交流活动。

活动开始，各个QC都有点小害羞，刘主管给大家安排了破冰的小游戏：认识四周的小伙伴。五分钟后，每个小伙伴都相互认识了，部门管理人员也做了自我介绍。刘经理别开生面的自我介绍逗翻了全场，小伙伴们也纷纷打开心扉放飞自我，开始踊跃提问，大胆发言。部门何总监对QC提出的问题做了详细解答，现场气氛一路高涨，最后领导们还和我们唱起了歌。活动结束后，QC们纷纷表示，类似的活动可以多组织一些，大家有什么建议和意见都可以拿出来分享。本次活动的亮点是：一是QC对公司人才培养计划方面提出不同建议，如电脑操作、个人兴趣、沟通能力等培训需求；二是给每一个QC一个展示自我的平台，让公司管理层与基层员工“亲密接触”；三是部门上下交流更顺畅，团队氛围更融洽。

(陈小霞)



欧帝尔首届羽毛球个人赛圆满结束

为了丰富员工业余生活，提升公司凝聚力和向心力，共同演绎和感受羽毛球的魅力，人才发展科特联手公司羽毛球协会举办了欧帝尔首届“谁羽争锋·我主沉浮”羽毛球比赛，队员们本着友谊第一，比赛第二的活动宗旨，小伤不退赛，小事不耽搁，在赛场上挥汗如雨，最终羽毛球个人赛圆满结束。

据悉，本次比赛分个人赛和团体赛，而个人赛又分为男子组和女子组，其中男子组报名39人，女子组报名22人，报名覆盖公司所有中心及部门。比赛采用抽签淘汰及前十循环积分赛

的形式，从6月13日开始，经过十天的精彩角逐，最终决出了男子组和女子组的前八名。前八名包括营销事业部、企管中心、质量管理部、采购部、生产部五大部门。在此，恭喜获奖的参赛队员及感谢志在参与、乐在其中的未获奖队员，因为有你，所以更精彩！首届羽毛球比赛就获得了公司各位员工的大力支持，给予了主办方很大的动力，希望在接下来的团体赛中大家一如既往地支持并积极参与到比赛中来，预祝大家在团体赛中取得好成绩！

(黄刚)

欧帝尔企业QQ和企业邮箱正式上线

为进一步提升公司内外业务的沟通效率，保障信息安全，经公司多次开会讨论，决定上线企业QQ和企业邮箱。5月22日，企业QQ和企业邮箱正式上线，经过一段时间的试用，大家反响热烈。

据公司IT科负责人介绍：企业QQ和企业邮箱没上线之前，公司对外业务数据不受管控，信息沟通效率低。上线之后，不管是公司内部还是外部，均采用企业QQ、企业邮箱进行工作上的沟通与交流，运用起来特别方便、安全、便于管理，同时统一的企业形象，给人一种标准化管理的感觉。

据悉，作为第三方服务企业，企业QQ、企业邮箱为企业提供最安全的通信交流环境，能够有效防止外部黑客入侵，大范围提升安全性能。目前企业QQ、企业邮箱的影响力不言而喻，许多企业纷纷换上了企业QQ、企业邮箱作为日常交流的平台，使用者可谓众多。而且使用的频率非常高。不过，值得提醒的是，广大使用企业QQ和企业邮箱的用户，在日常收发邮件的时候，要养成良好的使用习惯，不要去贸然点击那些不知来路的邮件，特别是邮件当中附带的相关链接地址，避免因为中毒而使得电脑中的一些核心资料被盗窃。

(本刊编辑部)



宿舍安装空调 向“烧烤”模式说再见



继公司厂房安装了风扇、中央空调以来，今年6月下旬，公司为改善员工居住条件，本着以人为本的理念，在职员宿舍安装了空调。

“宿舍空调装好了，现在睡觉好凉快呀！”、“再也不怕晚上睡不着了，现在一觉到天亮”，大家像过节一样讨论着职员宿舍安装空调的事，一片愉快的气氛。“我们要抱着以人为本的理念处理事情，要让员工吃好、睡好，愉快的工作！”这是企管中心吴总常挂在嘴边的话，也落实到了企管中心的日常工作中。从员工访谈和新员工反馈中得知，宿舍安装空调的需求非常高，行政总务科及时将此情况反馈到了公司高层，虽然公司为了完成经营目标，很多地方都在节省开支，但是这项开支公司没有犹豫，马上进行了讨论和审批，行政总务科也及时联系采购进行空调的购买和安装工作，整个过程下来，只用了一个来月的时间，空调就全部安装和验收完毕。

通过对宿舍安装空调，让大家看到了公司对员工生活的关注，提升了员工的归属感，相信随着公司的不断发展壮大，大家的生活一定能够越来越好！

(王永亮)

公司动态

生产部提案改善活动隆重启动

为挖掘生产部内在潜力，完善各项生产管理制度，提升生产效能，达成2017年效能提升20%的目标，5月22日，在生产部会议室，各车间主管、IE、ME等管理人员聚集一起，由部门汤总监主导提案改善启动会议。

提案改善涵盖生产工艺改进、成本节约、质量提升、作业方法及办公事务流程优化等项目，有助于生产部工艺技术与现场管理改进。简而言之，所有能为公司创造效益的提案均属改善提案。王经理作为第一推手，分析了现有的作业模式中所存在的不足，并指出此次提案改善活动涉及面广，鼓励生产部全员参与，特别是第一现场的作业人员，要充分发动脑筋，利用头脑风暴发现目前存在的一切不足，并勇于提出改善建议，形成记录。最终以小组为单位，经过层层评选实施，会对优秀

团体、个人进行奖励。会上，汤总监强调，将6-8月份定为提案改善月，各小组自行收集来自基层的改善建议，并加以评估，必要时可以升级评估。主要是鼓励、表扬那些有想法的人，让基层员工有一个展示自我的平台。为调动一线员工的提案积极性，5月24日，生产部王经理特意召集基层管理人员，进一步讲解如何进行提案，为大家后续推进工作奠定了基础。

据悉，提案改善活动推行一个月后，收获满满，两期共计收到提案77份。值得一提的是第一期评选时二车间（原LED车间）没有提案，第二期强势反超，单次提案23份。通过两轮角逐，一车间（原灯具车间）暂时名列第一，两期共提案29份。 **（刘春桃）**



欧帝尔篮球赛圆满收官 多项纪录被打破

为充分展示欧帝尔人的精神风貌，丰富员工的业余文化生活，增强团队的凝聚力，营造积极向上、敢于拼搏的团队文化氛围，4月13日，由中共中山市欧帝尔电器照明有限公司支部委员会主办，篮球协会、人才发展科协办的主题为“洒激情汗水，炫篮球风暴”篮球赛在公司后门篮球场拉开战幕，经过一个多月激烈角逐，最终野狼2队以40:38击败质量研发联队，摘得桂冠。

首日战况，有精彩纷呈的三分远射，也有迟迟不能得分的窘境，各支球队卯足了劲，全身心投入到比赛。4月28日，小组赛最后一场，眼看还有12S，质量研发联队后场开球，只见24号接球、运球，左晃右闪上篮得手，73分就此定格。欧帝尔篮球史上的两项记录诞生了：第一项：球队单场得分记录刷新至73分，由质量研发联队创造。第二项：个人单场得分记录——50分，由质量研发联队谭东行打破。小组赛战罢，野狼2队（节能灯车间）、质量研发联队、野狼1队（车间一三四楼）、勇者队（PMC）最终进入半决赛。

季军争夺赛中，参赛球员主动出击，以矫健熟练的动作迅速传球，直逼篮板。参赛的野狼1队、勇者队迅速进入状态，个个斗志昂扬，在场上上演一轮轮的精彩绝杀。冠军争夺赛中，双方球员激情高涨，场外观众呐喊声此起彼伏，啦啦队精彩助威，场面气氛异常活跃。随

着裁判哨音响起，场上球员的一个简单的动作，一个绝妙的传球，都扣动着场外观众的心弦。

经过多轮的激烈角逐，2017年“欧帝尔杯”篮球赛落下帷幕，精彩纷呈，无以言表，最终野狼2队凭借良好的团队协作和球队技艺，夺得冠军，质量研发联队荣获亚军，野狼1队获得季军。在此感谢公司党支部、舞蹈协会、篮球协会的大力支持、感谢棒棒超市的音响支持，感谢公司领导的全力配合及支持，感谢我们的篮球队员们，是您们的支持与配合，才有了不一样的2017年“欧帝尔杯”篮球赛，是您们的支持才有了一项项的首次与记录诞生：单场个人得分记录50分——谭东行，单场最高得分记录73分——质量研发联队，首次自愿者参与——公司党支部支持，首次采用音响解说——棒棒超市音响支持，首次启动总决赛专业裁判执裁——彭玉龙，首次总决赛拉拉热身舞——舞蹈协会支持……

团队的力量是无穷大的，希望篮球赛的精神能深入到每个人心中，感染前方将士，任何事情，只要发挥领导的作用，团队的参与，必将带来美好的收获。2017年“欧帝尔杯”篮球赛已完美结束，希望欧帝尔的健儿们将这种精神投入到工作中，影响身边的人，再创佳绩。

（本刊编辑部）

倾听员工心声 打造高效团队

“欧帝尔杯”篮球赛场上的加油呐喊声还在耳边回荡，供应链中心交流大会接踵而至，5月17日，以“面对面，零距离，倾力打造高效团队”为主题的高层与一线员工的交流见面会在公司培训室顺利开展。出席本次交流会的成员有供应链副总卢明、PMC部总监向荣、质量管理部总监何灏、生产部总监汤泽云、人才发展经理孙亚夫、行政总务经理魏继承、人力资源经理刘飞及PMC部、质量管理部、生产各车间的员工代表。交流会的人数规模可谓庞大，会议气氛庄重而温馨。

会议上各模块负责人对员工提及有关团队建设、培训晋升、福利待遇、工作安排等方面的问题做了一一回应。对于目前能解决的一些问题，如拓宽沟通渠道、增加团队活动次数、夜宵补贴、车间加装风扇、更改监控探头位置等问题都得到解

答和安排落实；对于需要长时间去解决完善的一些建议，相关领导也给出了中肯的解说，并得到了在场员工的理解和支持。长达2.5小时的交流会，让我们了解了更多的员工的需求和心声，这使得我们在公司文化、团队建设、员工培养、员工关怀等方面都有较深刻的启发。会议中的某些需求虽然不能立竿见影地得到解决，但却实实在在地给公司的管理提供了更明确的方向和思路。

此次交流会，不管是公司高层还是一线员工，都能以主人翁的心态为公司的团队建设出谋献策，努力提升员工的归属感和荣誉感。有这样一群将工作当成自己的事业，用爱和责任打造成功的人一起努力拼搏，欧帝尔公司的明天必将更加辉煌！

（潘凤婷）



欧帝尔党支部举办“观古迹，缅怀革命先烈”主题党员活动

为庆祝中国共产党成立96周年，缅怀革命先烈，进一步激发党组织活力，增强广大党员光荣感、使命感，引导广大党员干部更加热爱党、拥护党，6月24日，中共中山市欧帝尔电器照明有限公司支部委员会全体党员，驱车两百公里，来到广东惠州叶挺将军的故居，举办了“观古迹，缅怀革命先烈”主题党员活动，感受革命先烈所经历的历史时期和奋斗足迹。

在叶挺将军故居，参加活动的党员依次走过叶挺将军生前居住的房屋，看着先烈的革命故事，感受着革命烈士在战争年代，克服种种困难，为民谋福利，为民族解放和新中国崛起抛头颅、洒热血的坚强决心。许多珍贵的图片影像资料，一件件

珍贵的革命遗物、一幅幅逼真的画面，让大家重温了那段激情燃烧的艰苦岁月。

6月25日，党支部针对此次主题活动，召开了党员生活会，在生活会上，每名党员根据此次主题活动，结合自己的工作和生活都发表了不同的意见，说明本次活动对大家的触动比较大，影响比较深。最后支部书记吴仍康同志发表了总结讲话，他说：在革命战争年代，先烈为我们牺牲了太多，我们要珍惜今天来之不易的幸福生活，时刻把为人民服务放在心头，继续把艰苦奋斗的革命精神发扬光大。

（王永亮）

新动 我们在路上

本刊编辑部

每年的6至8月，是照明行业的传统淡季。淡季如何做市场，成了各企业的心头大事。有推出休养生息之策，在淡季时，厉兵秣马，加强操练，以待旺季捞个盆钵满盈；有反其道而行之，在淡季加强营销攻势，还有企业从自身出发，定下较为妥当的营销策略……淡季是考验企业的成熟与否以及企业运营管理能力的重要时刻。

作为照明行业的知名企业——中山市欧帝尔电器照明有限公司，在行业淡季来临之际，可谓奇招频出，赚足了眼球。总结起来，亮点有三：一是导入MM流程，苦练内功，加大产品研发力度，将销售驱动转为市场驱动。自今年3月伊始，一大波新品惊艳上市——T8雷达感应灯管、背光客卧灯、日月超薄款投光灯……引无数客商尽折腰。二是引进人力资源、供应链咨询等项目，全面提升公司内部管理水平。自去年开始引进优化长效激励机制、薪酬体系，构建任职资格体系，建立人才管理体系，打通员工的职业发展通道，吸引、保留高素质、绩优人才，支撑公司管理变革，奠定公司长远发展的基础，共享光明事业。三是全国范围统一开展终端推广活动，通过一系列手段，重新快速开发新网点，并且巩固优质网点。今年5月至7月，小器鬼全国大行动——开展主题为“新动”，寓意为万象更新，新思想新动作的市场终端推广活动，活动的内容包括网点开发、样板建设、会议营销、旅游奖励。截至目前，广东、中南、华北、西北、东北、豫川渝等大区都开展了形式多样、丰富多彩的市场终端推广活动，成效显著。

新动， 我们在行动

湖北分公司 黄明鹏

五月底，湖北分公司在恩施地区开展了一场“新动，我们在行动”的集中作业。在“新动”集中作业之前，分公司经理胡懿林就制定了这次活动的目标：一是要做好终端陈列，每个店面要将产品陈列在最佳的位置；二是要提高广告海报的覆盖率，制作有效的门头门柱展示墙；三是要对渠道进行精耕细作，对老客户进行新产品推广及补充，对新客户用高性价比的优势产品介入，同时结合促销政策，完成渠道铺货，提高区域产品的市场占有率。

恩施地处巫山山脉，位于湖北西南部，民风纯朴，四季分明。初夏的恩施已经渐渐地炎热起来，也正如兄弟们的斗志一样激情似火！“新动”行动分成四个小组，市区组、乡镇组、县城一组、县城二组，四条线路同时展开，小组之间进行评比竞赛，并实时在集中作业微信群分享。

第一天刚开始区域经理薛功亮领衔的乡镇组就来了个开门红，5000元、8000元、10000元的订单接踵而至，满满一车货一天不到就销售一空，其他组也不甘示弱，接下来的几天里，大大小小的订单纷至沓来。每个战斗小组相互配合，协同作战，有的张贴海报，有的做产品陈列，有的与客户沟通促销政策。三天时间里，制作门头门柱广告10余个，展墙5个，专卖店3个，所到门店，海报覆盖率百分之百。“新动”行动彻底点燃了山城恩施，看着小器鬼精英们如此敬业，终端客户泡上清香的恩施特产硒茶递到我们手里，让我们真真切切感受到了恩施人民的纯朴民风。

集中作业时间感觉总是短暂的，几天的时间达到了活动前制定的目标。然而“新动”行动仍在继续，我们将奔赴下一个战场。湖北分公司团队也一直在努力，从来未停止。加油！

集中作业 抢得先机



样板建设 形成造势

会议营销 增进客情

“新动”在行动

黑龙江分公司 董纪念

面对纷乱的市场乱象，黑龙江分公司响应公司“新动”政策号召，大力、全面开展市场基础工作，力争让“新动”活动在市场中形成一道彩虹，成为灯具市场的风景和标杆，用会议营销的模式召集当地分销商参加，这样更好地展示公司产品和团队。

会议的过程中，黑龙江全体人员投入到会议的准备，召开过程中。哈尔滨宝增会议前一天，由于上场会议占用会场，黑龙江分公司人员准备到半夜2点多钟，粘贴矿泉水广告，摆放堆头，摆放矿泉水。公司人员没有任何怨言，半夜打车回去休息，早上6点又

赶到会场。看到同伴眼里的血丝，都相互一笑，继续准备一些细节：粘贴海报、整理展架、接待顾客……一天下来，大家嗓子都是哑的。会议营销虽然很累，但是展示的效果好，大家都努力地做好自己份内的事情，让经销商和下面的客户感受到小器鬼人员的敬业和激情。下一步我们要召开电工大会，现在也在动员我们的客户往这方面努力。黑龙江分公司一直在“新动”的路上，尽管很苦很累，为了我们的目标，我们一直在路上。我们不求完美，只求问心无愧。我们相信，只有努力了，才有可能在路上走得更远。



新出高思想 动必雷霆势

——辽宁分公司「新动」活动纪实

辽宁分公司 廖海军

为进一步巩固原有的成绩，不断开拓新的渠道与新的增长点，提高品牌知名度与团队战斗力，5月17日，小器鬼在全国范围内启动“新动”活动。

首先是样板市场的选择。经过慎重考虑，选择了鞍山和赤峰，一老一新，极具代表性，寓意在巩固原有成绩的基础上，要有新思路，新创造。6月初，辽宁分公司全体人员赶赴鞍山集中作战。集中作业第一战，在极具代表性的核心客户营口华龙灯饰店面做终端展示销售宣传活动，同时在东北陶瓷集散地营口陶瓷城和东升大市场做置换活动。经过三天的艰苦作战，效果非常好，尤其是置换活动，直接销售共五千余元，在活动市场内引起了极大的轰动。本次活动的成功，重新赢得了客户对小器鬼的信心，当时进货两万余元，并表示将进一步拓宽小器鬼的产品线，做形象展示区。

鞍山集中作业第二战，全力打造爆款。为了赢得终端客户对小器鬼的信心，鞍山众邦照明商总以大手笔、大气魄，创新性地推出了爆款产品，即7瓦球泡进货2件赠1件，T8管进货10件赠5件，促销力度空前之大。爆

款，真不辱其名也。甫一出手，即引爆了市场。经销商库存一万余支T8管，不到一星期，全部销售完毕。爆款，引爆了市场，也打出了我们辽宁分公司的血性，让我们斗志昂扬、气势高涨。

既然是样板市场，好的形象必不可少。今年以来，辽宁分公司大力推广小器鬼形象，抢占广告位，装修展墙、棚顶，不断丰富分销客户的产品线。目前，仅鞍山地区正在装修的小器鬼专卖区有3家，包括客卧灯、浴霸、天花筒灯等全系列产品。制作彩钢门头若干块，后续还会有更多的专卖区和吊顶彩钢门头如雨后春笋般建立起来。

我们在鞍山市场制造爆款的同时，还在进行着展架百店免费陈列计划。即为终端客户提供两个展架，经销商众邦照明提供1500余元的包括球泡、模组、飞碟灯、蜡烛泡的样品包，在店面显著位置免费摆样，之后由经销商业务定期拜访维护，卖了什么货补什么货。该计划首期预计一百家，相信此计划的实施对小器鬼在鞍山地区的产品宣传和销量有不少的拉动作用。

样板建设 形成造势

会议营销 增进客情

——辽宁分公司「新动」活动纪实
新出高思想
动必雷霆势

辽宁分公司 廖海军



为进一步巩固原有的成绩，不断开拓新的渠道与新的增长点，提高品牌知名度与团队战斗力，5月17日，小器鬼在全国范围内启动“新动”活动。

首先是样板市场的选择。经过慎重考虑，选择了鞍山和赤峰，一老一新，极具代表性，寓意在巩固原有成绩的基础上，要有新思路，新创造。6月初，辽宁分公司全体人员赶赴鞍山集中作战。集中作业第一战，在极具代表性的核心客户营口华龙灯饰店面做终端展示销售宣传活动，同时在东北陶瓷集散地营口陶瓷城和东升大市场做置换活动。经过三天的艰苦作战，效果非常好，尤其是置换活动，直接销售共五千余元，在活动市场内引起了极大的轰动。本次活动的成功，重新赢得了客户对小器鬼的信心，当时进货两万余元，并表示将进一步拓宽小器鬼的产品线，做形象展示区。

鞍山集中作业第二战，全力打造爆款。为了赢得终端客户对小器鬼的信心，鞍山众邦照明商总以大手笔、大气魄，创新性地推出了爆款产品，即7瓦球泡进货2件赠1件，T8管进货10件赠5件，促销力度空前之大。爆

款，真不辱其名也。甫一出手，即引爆了市场。经销商库存一万余支T8管，不到一星期，全部销售完毕。爆款，引爆了市场，也打出了我们辽宁分公司的血性，让我们斗志昂扬、气势高涨。

既然是样板市场，好的形象必不可少。今年以来，辽宁分公司大力推广小器鬼形象，抢占广告位，装修展墙、棚顶，不断丰富分销客户的产品线。目前，仅鞍山地区正在装修的小器鬼专卖区有3家，包括客卧灯、浴霸、天花筒灯等全系列产品。制作彩钢门头若干块，后续还会有更多的专卖区和吊顶彩钢门头如雨后春笋般建立起来。

我们在鞍山市场制造爆款的同时，还在进行着展架百店免费陈列计划。即为终端客户提供两个展架，经销商众邦照明提供1500余元的包括球泡、模组、飞碟灯、蜡烛泡的样品包，在店面显著位置免费摆样，之后由经销商业务定期拜访维护，卖了什么货补什么货。该计划首期预计一百家，相信此计划的实施对小器鬼在鞍山地区的产品宣传和销量有不少的拉动作用。

“新动”在行动

黑龙江分公司 董纪念

面对纷乱的市场乱象，黑龙江分公司响应公司“新动”政策号召，大力、全面开展市场基础工作，力争让“新动”活动在市场形成一道彩虹，成为灯具市场的风景和标杆，用会议营销的模式召集当地分销商参加，这样更好地展示公司产品和团队。

会议的过程中，黑龙江全体人员投入到会议的准备，召开过程中。哈尔滨宝增会议前一天，由于上场会议占用会场，黑龙江分公司人员准备到半夜2点多钟，粘贴矿泉水广告，摆放堆头，摆放矿泉水。公司人员没有任何怨言，半夜打车回去休息，早上6点又

赶到会场。看到同伴眼里的血丝，都相互一笑，继续准备一些细节：粘贴海报、整理展架、接待顾客……一天下来，大家嗓子都是哑的。会议营销虽然很累，但是展示的效果好，大家都努力地做好自己份内的事情，让经销商和下面的客户感受到小器鬼人员的敬业和激情。下一步我们要召开电工大会，现在也在动员我们的客户往这方面努力。黑龙江分公司一直在“新动”的路上，尽管很苦很累，为了我们的目标，我们一直在路上。我们不求完美，只求问心无愧。我们相信，只有努力了，才有可能在路上走得更远。



“新动”我们在行动

深圳分公司 丘胜辉

午夜十二点了，疲惫的身体已被刚刚的热水所放松，困意早已跑偏，凝视着酒店的小器鬼吸顶灯与球泡，心里一阵感慨。金晖公司区域经理林容突然说：“小辉，这一战打得漂亮，整个里湖镇的五金店和水电工都知道小器鬼的品牌了。”我说：“哈哈，要是整个里湖的房子都用上了小器鬼的灯具那就perfect。”我们俩大笑起来。

回想之前，就在我参加分公司“新动”动员会回到市场把“新动”会议精神通知金晖的兄弟们后，不到三天金晖电器的区域经理陈林容和我说建徐水暖要申请举行电工会议的时候，我第一反应是：这是一个品牌推广的超级好机会，因为潮汕地区的五金行业

里，都是以电工推荐消费者为主，如能通过此次会议抓住电工的心，那将是非常好的营销。第二反应就是时间非常紧张，虽然原来工作有接触过几次大型会议，但当时都是辅助角色，并没有统筹过。所以第一时间就向余国强经理汇报，并向其取经。余经理觉得这是一个很好的品牌建设的机会，结合以往活动的经验，做了一份会议流程以及需要的物料清单给我。接下来我的工作就变得简单很多了。与建徐水暖老板联系确定了5月28日（端午节放假期间，节日宣传效果更好）举行电工会议，确定了会议的酒店。接下来要做的就是准备每一样需要用的物料。和公司负责物料的人员进行沟通，让他帮忙加急发此次电工会议的



物料。和广告公司联系，确定条幅、易拉宝等等各个物料的尺寸与版面，然后马上让广告公司加急做出来，有些物料在网上比较漂亮与便宜，同样与店主确定尺寸和版面后就马上下单，让其加急发过来。

时间来到5月26日，物料已经准备齐全，检查了一遍，心里的石头总算落了一半。27日晚上余经理和我把所有会议资料样品、种类、数量再次清点了一遍，又加了一些资料以防万一。28日一早，坐上满载小器鬼物料的车出发了。10点多到了会议现场开始布置，除了布置灯具展示区，我们的目的是让整个现场都布满了小器鬼的广告。中午饭与余经理和金晖经理林容等几人匆忙吃了一些，继续布置现场，到5点终于搞定整个会场。从进门开始的注水旗、到酒店门口的迎宾易拉宝、会议条幅、到引路的x展架、到灯具展示区、主舞台上的易拉宝、x展架，每个角落都是小器鬼的宣传，心里满满的自豪感。“新动”我们一直在行动，通过点滴为小器鬼品牌注入力量。

会议过程中余国强经理客串现场主持人把气氛调动了起来，在颁奖过程中插入我为小器鬼代言的仪式更是体现了植入广告的精髓，整个现场完全成为小器鬼的“颁奖典礼”。会议结束后，当我们送走了最后一批客户，我们几个人开始收拾会场，把物料装车。回到酒店已经是11点多了。虽然我们大家都已经疲倦不堪，但我们激动的心情却久久不能平复，因为我们深知又向成功迈出了一大步。

夜深了，人静了。今天的“新动”已经顺利完成了。除了要感谢我们的里湖建徐水暖的大力配合外，我还要深深感谢我们的代理商，汕头金晖电器的刘总和金晖的兄弟姐妹们。正是由于你们和公司的高度一致才有了我们小器鬼照明在潮汕地区的今天，我们用实际的行动捍卫了我们在照明销售领域的尊严，我们用勤劳执着的精神拼出了属于我们自己的荣誉。虽然我们经历了太多的艰辛坎坷，但我们的目标始终没有改变，我们的梦想从未消失。“新动”我们一直在行动。

旅游奖励 感恩回馈



同舟共济 浴火重生

山东分公司 张顺鹏

6月6至9日，华北大区在泰山脚下隆重举办了主题为“心无界，赢无限”的核心经销商峰会，会议的举行主要是为了重振广大经销商的信心，顺利度过眼前的难关，提升各自的销量。为此，大区王总特地邀请公司营销总监刘晓波做主题演讲。经销商一个个正襟危坐，神情严肃，脸上写满了热切的期待。刘总的演讲主题为“同舟共济，浴火重生”，他强调了公司和代理商之间是相互合作相辅相成的关系，照明行业的淡季，压力非常大，对此公司也做了一系列改革……台下的经销商一个个目不转睛、聚精会神，公司的变化让在场的经销商们斗志昂扬，信心百倍。接

着天津和淄博代理商，作为区域内优秀代理商代表，先后上台，和大家一起回忆了创业初期的种种艰辛，以及伴随小器鬼品牌一路走来的风风雨雨，接着分享了近年来事业稳中向好的一些经验。全场经销商终于一改初时的严肃，一个个神态自得、精神抖擞，仿佛，眼前的问题早已烟消云散，晴空万里，只待千帆竞发。会后第二天，所有人一起爬了泰山。尽管烈日当空，每个人都体验了山登绝顶，一览众山小的感觉，相信每一个人也能借此契机，征服心里的那座泰山，幻作浴火重生的凤凰，向着远方振翅飞去。

结语

作为企业，在淡季来临之前，如果懂得未雨绸缪，在营销、技术、服务和管理等方面做好了各种准备，必定能将淡季消灭于无形之中。毕竟，淡季只是一种消费观定义，说到危机，不管淡旺季，都是不可避免的。相信在全体欧帝尔将士的共同努力下，阴霾终将散去，胜利的曙光很快就会到来。最后，以豫川渝大区唐伟的一首诗作结：

新动·在行动

重庆分公司 唐伟

一月 二月
寒风夹着冰
吹在我的脸
刻成青春的印记

三月
春雷行动
争做销售先锋
誓言青春无悔

四月
迎着晨曦出发
踏着晚霞回归
给千家万户送去光明

五月
绽放在绿茵草坪上的梦
青春的汗水
挥洒在激昂的赛场上

六月 七月
没有一丝风
头顶着烈日炎炎
却依然不忘面带微笑

八月 九月
新的征程
你用光作笔
将24岁的梦画在灯上
亮成风景

十月
为了千家万户
哪里需要
就出现在哪里

十一月
你是姑娘
却无暇描唇画眉
工序也熟了
你那粗糙的工装

十二月
风雨中的巡视
我们不曾停下奋斗的脚步
严寒酷暑
狂风骤雨
我们坦然面对
不曾抛却对梦想的追逐

坚信
有一天
生命会像
灯泡一样闪亮
为那些期盼的眼神
为那些久违的笑脸
新动，我们一直在路上



开放职业通道

建立基于能力发展的任职资格体系

人力资源部 孙亚夫

随着业务的不断发展，企业对人才的要求越来越高，各业务部门越来越强烈地感觉到，需要用人时，总觉得部门无人可用；相反，伴随着企业的不断成长，老员工越来越多，许多员工越来越感觉到自己的晋升通道很窄。一方面，公司觉得员工能力不能满足企业发展需要，面临无人可用的局面；另一方面，员工觉得在公司没有晋升通道，个人才能无施展空间，这样的矛盾在很多企业长期存在，同时制约着企业与个人的发展。对于处于快速发展中的欧帝尔公司来说，企业人才瓶颈与员工发展需求的矛盾，在很多方面影响着公司的进一步发展。消除这一矛盾，成了公司亟待解决的问题。

可喜的是，公司管理层意识到了这一问题，并认识到问题的严峻性。从提升员工职业能力及解决企业用人问题的需求出发，及时引进基于员工能力发展的任职资格体系，开启了新一轮的管理提升与变革。

所谓任职资格，是指在特定工作领域内，对员工从事相应工作活动的能力的证明；所谓任职资格体系，是由职业发展通道、任职资格等级标准及任职资格认证组成，其实就是员工能力培养与评价的管理体系，即员工的能力管理体系。任职资格体系是人力资源管理体系的基本构成，但又是极其复杂的体系，至今在中国为数不多的企业得以实施应用。引进这一先进且极为复杂的体系，单靠自己摸索显然不行，借助外力，依靠专业咨询公司的智慧与经验，成了欧帝尔推行任职资格体系的不二之选。

2017年1月，深圳市基业长青咨询有限公司任职资格咨询团队正式进驻欧帝尔，开始了为期五个月的咨询辅导工作。考虑到公司实际及业务需要，项目第一阶段，公司首先选择管理、研发、产品三个通道开始进行任职资格体系项目的咨询。五个月来，以孙健老师为首的顾问组与公司管理层及各通道小组成员通力配合，以培训加辅导的方式步步推进项

目的实施，经过项目启动、知识培训、顾问访谈、任职资格框架方案设计、任职资格等级标准详细设计、任职资格认证培训、任职资格模拟认证及任职资格体系应用培训等环节，欧帝尔管理、研发、产品三个通道任职资格等级标准正式建立。

诚然，目前的工作只是任职资格体系在欧帝尔公司全面建立与实施这项系统而复杂工作中的一小步，持续而有计划地推进下一阶段的工作既是固化第一阶段项目成果的需要，更是推动任职资格体系有效实施的根本保证。接下来，公司内部成立了任职资格推进小组，从任职资格认证、任职资格等级标准详细设计、任职资格应用等工作出发，开始全方位推进各项工作。没有了老师的指导，工作中少不了阻力与困难，比如项目推进过程中与其他业务工作的冲突，涉及到时间的统一安排与管理，比如我们对任职资格等级标准内容缺乏深入的理解，需要恶补知识，比如我们在任职资格应用过程中提炼

通道专业知识点的方法不清晰，需要继续钻研……这些困难与阻力带给我们的除了压力，更是挑战。面对新的挑战，我们除了树立战胜困难的勇气，还要边学习、边摸索、边实践、边总结，通过我们的努力，逐渐消化与吸收老师的思想与方法，一步步加深对任职资格体系的认识，一步步推进各项工作。

早在1998年，华为公司从关注行为规范化着手，开始建立并实施基于能力发展的任职资格体系，经过多年的优化与实践，任职资格体系不仅为员工能力提升提供了规范化的标准指引，开放了职业发展通道，还大大促进了人力资本的增值及企业人才管理能力的提升。任职资格体系也成为助力华为腾飞的极其重要的人力资源保障机制！

毫无疑问，开放职业发展通道，建立基于能力发展的任职资格体系，是欧帝尔人力资源管理体系的一次重大变革，也是公司发展历程中的一件大事，将对公司的持续发展产生积极影响！



给绩效管理加个基调

——基于战略的绩效管理

人力资源部 王钢

前言

2017年是绩效管理变革的一年，在经历了不断积累与沉淀后，绩效管理真正与企业战略挂上了钩，现将2017年绩效管理变革的来龙去脉整理出来，既作为绩效管理工作的总结回顾，也作为绩效管理知识的分享。（因为整个过程是摸着石头过河，都是在边摸索边整理边总结，所以难免有考虑不周的方面，欢迎大家多提宝贵意见，利于我们后续不断优化与改进。）

为什么要改变？

2016年12月的一天，我们都在忙着年度总结与规划的工作，吴总提醒我们绩效组，要注意好好设计2017年的绩效指标，我一听，顿时来了精神，个人解读领导的意思是：要玩点新的东西了。

当然，这是玩笑话，其实做绩效的人都清楚，绩效管理体系的设计都是按照阶段来的，并非是固定不变，而是要和企业的发展实际结合起来，设计最适合的绩效管理体系，而非最好的绩效管理体系。回顾欧帝尔做绩效的阶段，我大致总结了有三个阶段。第一阶段：引入绩效管理概念，先从一份表格（“8+1”绩效量化表）开始推广；第二阶段：

与工资挂钩，考核的结果以一定的比例体现在员工的工资里；第三个阶段：实行强制分布，打破吃大锅饭的状态。这三个阶段走下来，我们有了一定的绩效管理基础，虽然各级管理者认识程度不同，但至少大家都知道绩效怎么个操作流程，也都认同了下来。

那么，是不是我们现在就已经做的很好了？不！

自从接手绩效的工作后，我一直在思考两个问题：第一，我们现在做的绩效是不是公司想要的？第二，目前做的绩效到底能否帮助公司达成各个阶段的整体目标？显然，在我不断地回顾绩效管理工作的的时候，我发现了一个问题，我们的绩效指标或

目标的来源重点放在了岗位职责上，各级组织的绩效目标或绩效指标貌似和公司的整体战略目标不匹配，也就是你玩你的，我玩我的。最终可能会出现一个极端现象，各级组织的绩效非常好，但公司的整体绩效不好，甚至亏损。基于此，我们改变的突破点就找到了，即要先搞清楚公司的整体目标和战略是什么。

怎么改变？

如何让绩效管理与公司的战略发生联系，这里就要提到一个绩效管理工具——战略地图。这是一个非常好的工具，他可以系统、全面地将如何达成公司的战略目标进行详细描述。在具体运用这个工具的过程中，我们也是经历了“九九八十一难”。

首先，理论知识的探索。这套工具以前公司没有用过，我本人仅在以往的绩效管理书籍和培训中有做过相关了解，但理解程度不深，更别谈如何操作与应用了。所以只有赶鸭子上架，2016年12月底开始买回三本书（《平衡记分卡战略实践》、《战略地图》、《战略中心型组织》）埋头苦读，理论书籍是最难看的，还好目前可以边学习边实践，结合着书中的理论知识，再加上查阅各种各样的资料，初步摸清了战略地图的内容与逻辑思路。

其次，理论与实际的磨合。理论仅仅是理论，他所能指导的是一些知识的阐述，因为每个公司的战略不同，所以每个公司在实际运用战略地图的时候也不同。在有了一定的理论基础后，我们先在人力资源内部讨论，按照理论的逻辑思路进行反复演练和推理，从中发现还有哪些是走不通的地方，然后带着我们研讨出来的方案先与总经办的副总沟通，从各个中心的角度再来验证战略地图中各个战略主题之间的缺失和关联性。最后与总经理沟通，在与总经理沟通的过程中又发

生了质的变化，新的观点新的角度不断涌现，更加丰富了战略主题与思路。

最后，如何建立战略思维。在构建战略地图的过程中，我们又发现一个问题，虽然从理论上讲，战略地图一定是由总经理来主导，因为战略地图更加强调的是整体运营的思维，但公司的文化是以市场为导向，以市场为导向的前提是你得了解市场，或者你得了解市场的需求是什么。这就和整体的运营思维有关系了，试想如果你只闷着头做自己领域内的工作，而不关注你的上下游客户需要什么，这只能说你在做无用功。现在我们也理解总经理的初心，他也明白最后的战略地图一定是由他来做的，但还是要求各中心副总要提前思考，也自己亲自实操一次，了解下公司整体运营的思路，搞清楚你中心或部门的上下游客户是谁，他们的需求是什么。

战略地图绘制完成后，我们继续对战略地图中的各个战略主题进行了归纳总结，再对各战略主题进行详细描述，从详细描述中提炼关键指标项，然后结合公司整体战略目标以及历年的历史数据来制定指标的目标，最后对所有的指标和目标进行关联，验证指标与目标之间能否进行相互支撑的作用。

后续的工作

诚然，今年只是开了个头，初次将绩效管理与战略相结合，后续需要不断验证我们的绩效方向是否与战略发生了偏离，目标之间是否有效支撑等等。所以，绩效管理的路任重而道远。

当然，这也是我们前进的动力，绩效管理本身存在的价值就是作为战略目标的执行者与落地者，虽然未来的问题可能还有很多，但我们坚信，我们已经走在正确的道路上，相信以后的绩效管理能够真正帮助公司达成整体绩效目标，协助管理提升。



小器鬼照明浙江分公司 陈婉文 万海燕

身边的小器鬼 代言人

——记小器鬼优秀经销商于妹珍

“这是小器鬼的灯，质量非常好，你看看这材质，你看看这亮度，我每天都要卖出去好多……”，每次来杭州萧山，还没到欣润工贸的店门口，都会先会听到老板娘于妹珍这段我不太懂的萧山“普通话”。她原来是浙江的“胶布大王”，现在多了一个身份——小器鬼照明在萧山商业城的“品牌代言人”。

忠诚坚守 不渝初心

由于老板许总平时大部分时间在忙自己胶布厂的工作，整个批发销售生意就由于姐全盘操手。于姐心态很好，虽然每天都很忙，但是到她店里的客户，不管是来买胶布还是买开关，她都会耐心地介绍小器鬼的灯。由于商业城在萧山及周边的辐射影响大，经常到商业城采购的客户很多，他们总能看到一位“姐姐”一手拿着大飞碟，一边热情详细地介绍着。即使当时客户没有下单，她也不会放弃任何一个机会：

“现在不买没关系，我跟你介绍了，下次你们有厂房要用就会想起买我的小器鬼！”

杭州欣润工贸已经经营了20多年，以前主营电工胶布，是3M及国内几个品牌胶布的代理商，每天都有三四辆车给各区域的客户配送电工胶布，曾经号称浙江的“胶布大王”。2008年开始经销小器鬼节能灯，由于受当地品牌（该品牌常年享受政府补贴）低价流入渠道的冲击，最开始合作那几年，销量一直在几十万徘徊，于姐有过困惑，有过挫折，但一直没有放弃，坚持自己的选择是对的，并持之以恒地去经营。今年是和器鬼合作的第十个年头了，业绩早已排在全省前列。如果要问是否有什么好方法，那就是我们这位“代言人”身上的“执着”与“忠诚”！

经营有方 步步为赢

简单的方法，重复去做就是好方法！于姐经常说，她们那个年代的人没上过多少学，文化不高，她做生意比较简单，就是能给客户带来方便的就会去做，比如说她的客户在市场拿的其他牌子的货，别人没有配送，她的送货车每次送货时都帮忙带上，即使没有自己的货时，也会给带上送去，现在好多老客户已经都习惯了，要带什么货，都往欣润仓库送，这样既增加了客户的粘合度，也增进了客情，还提升了自己产品的销量。用微信宣传小器鬼也是于姐天天要去做的事情，当你打开于姐微信朋友圈时，你会发现全是小器鬼产品的介绍，每天都发布几条，可以说里面是小器鬼产品大全，于姐说：“微信有的功能我不会用，但把小器鬼公众号上一些产品信息发到朋友

圈，是我每天必做的事。”重复地发，等客户需要时，就能立马想到她，想到我们小器鬼也有这种产品。

坚持、配合！10年来，也有很多照明品牌来找过于姐，起初她也尝试几个照明品牌同时经营，但是发现销量并没有因品牌多而增加，反而更繁琐。后面她就决定砍掉其他品牌，随着小器鬼的产品线越来越丰富，销量一直稳步增长！并且在我们的建议下，在她她不大的五金电料店装上吊顶，挂上十几个小器鬼客卧灯样品，尝试卖起客卧灯来。两个月下来发现还卖得不错，她现在又开始配合我们向商业城及乡镇的五金店推广客卧灯。每次公司制定的销售方案，于姐都很及时去下达分销层面，和我们一起讨论怎么更好地服务分销客户，对于销售及售后遇到的问题，她都能快速执行，并让她的员工全面配合我们做好服务。

以人为本 细致入微

记得我刚去欣润，第一次下市场，聊天时问起一起送货的王哥，来欣润多久了，“8年多了”，王哥说，“我们店的每个人都是5年以上了，在这边做都挺开心的”。我当时还开玩笑地说：“那你们把最美好的青春都给欣润了”。通过接触，我深有体会于姐对员工的细致，生活上为了员工午饭能吃好，特地请了做饭阿姨；每次送货出车，总会嘱咐一句，开车要慢点，注意安全；对于老家在外地农村的员工，每年农忙时候放假让他们回去帮忙收割……销售上她培养每个员工既是配送员也是销售员，充分给他们一些自主权，所以公司每一次促销，每一个新品都能很快地通过他们介绍送到终端分销，领先一步占领市场。

凭着于姐的执着与忠诚，小器鬼照明在萧山地区赢得了很多分销客户良好的口碑。随着品牌影响力的不断提升，经常会有工程订单送上门来：某景区要2000支小器鬼T5支架、某厂房要400个45W小器鬼飞碟灯、某工地要200个小器鬼投光灯……

也不知道从什么时候起，在团队开会业绩汇报时，领导经常会加上一句：“欣润的业绩我一般不担心”！质量过硬的好产品加上身边这些可爱的“品牌代言人”正是小器鬼品牌日益壮大的源动力。



不经历风雨，哪会有彩虹。刘丽当初决心应聘灯具生产一车间组长的时候，大把人泼冷水：生产组长不好做，每天要考虑的事情太多，比如说交期、损耗、效率、产能、现场管理等。确实，彼时的生产一车间，订单杂而小，拉长被吓跑了几个，前任组长也因各种原因请辞，留下将近两百款尾数，每个经过现场的人都皱眉摇头。

刘丽初到生产一车间，没有人来交接工作，只见那堆得像杂货铺一样的尾数，她头皮发紧，面露难色。主管杨阳当时还想：这小丫头能坚持一个月吗？谁知道第

二天，她主动找到杨主管：“这段时间我先全力以赴清完这一拨尾数，你能给我什么样的支持？”杨主管当场拍板：“车间的人随你调遣，物料你可以看着办，只要不超损耗！”

说干就干，刘丽亲自整理所需物料，带着拉长、物料员、多能工一款一款清理尾数。因为没有人做交接，很多尾数状态不明、数量不清，而且一部分因时间拖得太久，已经难以查询，为了避免不必要的浪费，她白天与计划员一一核对，再准备物料，晚上加班加点。她自己也不记得到底加了多少晚班，但至少有一个月都是超

过十点半下班。别人问她累不累，她就一笑而过。她并不是不累，但每一款尾数顺利入库都让她欣慰不已，看着车间的尾数越来越顺，心里那块石头才终于落下。

整整一个月过去了，车间堆积的尾数清顺了，大家对刘丽刮目相看。但刘丽却没有因此而停下脚步，她又找到杨主管探讨造成尾数清理不顺畅的原因。杨主管半开玩笑地说：“感觉怎么样？这个炸弹还是被你消灭了！想不到你还真有两下子，后面的工作如何做，相信你已经有了对策了！”

通过一段时间观察、整合，她总结出了一套有效的单单清作业方法，也不吝于分享给大家：

一是根据排产单及领料单进行核对，提前确认物料是否配套齐全，确保一次性上线完成。

二是培养合适的人员，组建团队，选取工作积极、心态好、工作能力强、学习能力强、品质意识强的人进行组队，针对数量较小的订单分配任务，组织

小团队作业。

三是生产难度较高的产品，采取精英合作的方式。专业的人做专业的事，抽取精英操作高难度岗位（比如：COB天花灯焊线，该灯珠焊点小，极易造成漏电或假焊）。

四是不良品立即跟线返修，不做过多停留，尽量跟随大货一起老化，以免尾数影响及时入库。

自去年12月担任组长以来，刘丽勇于承担、脚踏实地的工作作风，影响了一大批人，成功地扭转了尾数拖拉的局面，得到了大家的肯定，但她还是一如既往地谦虚，她说：“功劳不是我一个人的，如果没有杨主管的大力支持，没有拉长和一线员工的全力配合，事情的推进不会如此顺利。有困难不可怕，最可怕的是人心不动、人心不齐。团结就是力量，大家奔着一个目标去，肯定可以达到目标，甚至超越！”

勇于挑战，敢于承担，全力以赴达成工作结果，刘丽是这样说也是这样做的。



人生不可能一帆风顺，工作也亦如此，面对困难，心态不同，角度不同，达成的结果自然不同。刘丽作为一名基层管理，勇于挑战，敢于承担，排除万难，最终达成较好的结果，值得学习。



韦农钰

心有阳光 快乐成长

质量管理部 郑燕

她个子不高，却力气惊人；她黝黑的肤色，衬托不一样的美；她不被很多人熟知，却在本职岗位上闪现出异样光芒；她就是生产一车间一名普通的QC——韦农钰。

她来公司已两年多，虽然是一名普通的QC，成长却非常快。从插件到装配到包装，不管什么产品，没有她不会的。聪明的她，不管什么新产品，一学就会。三楼所用仪器相对四五楼而言，是比较多一点：电量仪、耐压仪、接地电阻、绝缘电阻、负载仪、变频器等，对于这些仪器，不仅仅单学会使用测试就行，还得学会如何去调节参数，如何接线。要是一条线接错，要么短路炸坏保险管，要么就是不能正常使用，所以这也是一个技术活。现在的她，对这些仪器

是了如指掌。

最近多了很多新QC，要知道新QC就如一张白纸，那是需要上面增添色彩的。韦农钰除了做好本职工作外，还主动教新QC产品的检验标准。她说：“教她们多一点，她们就懂得多一点，对我们而言，也是一种成长，帮助新人就相当于帮助了我自己。新人懂得多了，技能自然就提升得快。教他们好的检验方法，既提升技能，又提升效率，要知道生产线可是拿效率说话的。”对于生产一车间主打产品——北美吸顶灯，她可是一大主力，有她在，我放心！不仅如此，拉线出现的某些小异常，她都能自己与拉长沟通，自己解决。她的能力IPQC也是看在眼里。

作为一名QC，她是优秀的；作为一个朋友，她是活泼的。她不仅工作做得出色，还做得一手好菜，这次团队活动可是所有人亲眼目睹了她的超高厨艺，还有她的绝技——倒立（有图有真相），惊呆了所有小伙伴们！

点评

作为一名普通的QC，韦农钰不仅对自己严格要求，积极上进，还非常热心，积极承担了新人“导师”的工作，并当作自己工作的一部分，努力推进，热心助人，赢得大家的好评，该行为值得肯定和学习。

吴叶，闻其名，便知其淡雅。她，小小个子，皮肤白皙，五官精致；她，做事认真，爱动脑筋，总有一些出其不意的好点子，简单而实用。

豆蔻年华的吴叶，做过五金加工厂员工，也当过饭店服务员，初见时便觉得她与众不同，开朗而不失文雅。叶子谈起来公司应聘的经历，露出一颗可爱的虎牙，有些不好意思：“怎么说呢？好事多磨吧！”来公司应聘了三次，前两次都不招普工，倔强的叶子第三次来公司时，终于如愿了。问及其中意欲应聘的原因，便是因为在四川老家的小器鬼品牌店买过公司生产的灯具，一用就爱上了小器鬼这个品牌。

叶子来公司短短两个月，深得拉长和同事好评。因为生产一车间都是流水线作业，员工经常会轮岗操作。她不论被分配到哪个岗位，总是会不停地想：怎么样能够做得更快？怎么样能够做到更好？北美吸顶灯的面罩从挑选到加工，标准非常严格，老员工都习惯了按部就班。叶子这滴新鲜的血液可不安分，拉长看她动作敏捷，将她安排在加工后的面罩包装工序，该工序要贴面罩警告标贴、装胶袋，更重要的是对加工后的面罩进行外观检查（缝隙、脏污、胶丝等瑕疵），经她看过的面罩，基本上能杜绝外观不良流入下工序。

一次我到车间巡查，注意到一个细节，以前别人操作，台面上胶袋与标贴总是混在一起，尤其是风扇一开，胶袋经常到处飞，时时需要整理。在叶子的工作台上，有两串橡皮筋。一串斜挂在桌面上，用于压住放在右边的胶袋；一串一端连接挂钩，一端连着一个扳手，用于压住放在左边的标贴。因为皮筋有弹性，不会影响物料的拿取，也避免了因风而导致物料乱飞的情况。拉长赞赏地介绍着叶子的工作点滴：“别人不去想的，她会去想，别人想不到的，她也会去想。我见过很多的新员工，她真的是特别用心的一个。每次发现了瑕疵品，她每收集几个就会拿到上工序进行返修，避免胶硬化后加大返修难度。”

点评

“不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海”，可能在很多人眼里，这些改变都非常细小，但正是这样的小细节，推动了工作效率的提升。作为一名普通的员工，吴叶的这种行为值得肯定和学习。



勤思考 爱动脑

记灯具车间优秀员工吴叶

生产部 刘春桃

吴叶

她对产品品质标准把握得很好。为了挖掘到更好的材料，我在她的工位前面帮忙贴标贴，顺便看看她究竟是怎么把握那些度的。什么样的气泡可以接收的，什么样的黑点是有影响的，她都娓娓道来，还拿过她隔离出的不良品给我现场解说。有她这样的能手，拉长真是可以放一百个心。

去到任何一个岗位，她都会有想法，拉长刚把她调去打胶工位，她又在想现有的上拉方式导致折袋子不顺手，但具体要怎样操作呢？相信明天她就会想出解决的办法……

勿以善小而不为，看似很简单的改进，既改善了现场7S，又提高了工作效率，叶子这高速运转的大脑，这勤动脑、善思考的精神，值得推广学习。很多小细节，还可以有改进的空间，让我们更多的人动起来，发动头脑风暴，每天改善多一点，让我们的工作轻松一点，开心一点。



韦举亮

努力为桨 勤奋为帆

质量管理部 黄丽萍

勤劳是中华民族的一种传统美德，是快乐之父。一个人的知识，通过学习可以得到；一个人的成长，就必须通过磨练。话说吃亏是福，却没几个人愿意吃亏；当你吃了亏别气馁别难过别伤心，那是别人在成就更优秀的你！我们生活当中有那么一些人，他不仅勤劳还肯吃亏，觉得吃亏是福。

他叫韦举亮，是公司生产部一车间D拉的一名拉长。说话幽默风趣，性格开朗大方，平易近人。好说

话，在工作上有时候会犯些糊涂，但却很负责任。之前我做员工的时候在他手下做事，却不怎么了解他，只觉得他一天到晚没个正经，总会说一些奇怪的话来逗你，然后像个孩子一样在那里笑得灿烂。有时候很是严肃，严肃起来就没有不正经时那般稚嫩的气息了。去年做QC之后差不多有半年时间，是跟着他所在的拉线开展工作的。和他有了频繁的联系、交流，这让我更进一步了解了。别看他平时跟我们嘻嘻哈哈的，他的工作有

多难，压力有多大只有他自己知道，认真严肃起来也只会皱眉头。他从不骂员工，做得不好最多也就是好言相劝。记得去年下半年，我们车间开始做天花灯、筒灯，第一次做这类单，对我们来说压力很大。刚开始不仅效率低，不良品多，还留有很多尾数。原先有三条拉做，做到后面就只有韦举亮这条拉在做了。快要到放年假的时候，还有几十款尾数要清，清完才能放假。产品急着要入库，尾数清不出来，物料供应不足；一边仓库催着要成品，一边上级又催着要清尾数量；我知道那时的他压力是非常大的，他也很急，可是没办法，尾数款式花样多，看着那一堆堆凌乱未组装的物料，一个头两个大。顶着领导的压力和逐渐缩短的时间，在这进退两难的时刻他并没有退缩，领导骂他任由领导骂，他不出声，也不抱怨，默默地和员工一起清尾数，耐心地教员工怎么做。而我认真的检验好每一款他做出来的产品，尽量让他清出来的每一款尾数都不用返工。后来连我们车间的主管各个拉长都一起来帮忙清，在大家共同努力下，赶在放假之前把所有尾数都清完了。这让我成就感满满，记忆也很深刻。他是我们大家的榜样，带动我们一起，搞定了这些难题。我一直相信只要我们团结起来拧成一股绳，那我们就是最强悍的那一股力量，没有什么是我们做不到的。

他还有一个习惯。每每产品没有赶在规定时间内做完，而产品又急着入库；他就会主动连班，不计任何酬劳，做完才下班。有的晚上，我们都下班了，他还一个人加班到十一点半。前一阵子记不清哪天了，晚上加班我被调到他所管理的拉上帮忙，那晚我们是十点半下的班。铃一响，员工们一哄而散都蹦蹦跳跳下班了。车间的灯也关了，我因为写报表而耽误了一些时间，想想应该我是最后一个下班的。等我交了报表要下班回去的时候，我看到他拉线上的灯还是亮着，以为是他们忘记关了，走近才知道，原来他还没下班还在调雕刻机，我问他还不下班吗？他说要雕完那几十个灯的尾数然后包装好再下班，明天一早来就可以包装另外一款了。车间里就只剩他一个人，只有

灯光和工作压力陪伴着他。他不止一次是这样的，从我刚进这个公司一直到现在，时常都能看到他一个人留在最后，要么做完一款的尾数，要么整理拉线、排拉、关电源……试问有谁愿意不计时间不计工钱无怨无悔的付出？

没有人生来是完美无缺的，善于发现他人的优点才能发觉我们自身的不足。他也是有血有肉有思想的人。他的付出也希望我们看得到，需要我们去关心，去帮助，去发现有这么一个不辞辛劳默默无闻地付出的一个人。但愿在我的笔下能让更多人知道他，了解他，向他学习。勤劳朴实，吃点亏没什么不好，总会有人看得到，总会有回报。



作为一名车间拉长，韦举亮勤劳踏实，认真负责，特别是工作中遇到难题的时候，不推诿无借口，勇于承担，全力以赴达成工作结果，值得学习。



欧帝尔人的一天 (拉长篇)

采写 / 郑如意 摄影 / 陈秀丽

一天，24小时，1440分钟，86400秒。

当欧帝尔的每一个人，以天为单位，努力奋斗创造价值的时候，他们也许从未想过，自己的努力和劳动，是铺垫欧帝尔辉煌大厦的基石。讲述出来，会鼓舞其他人，感动他人。

《欧帝尔人》说欧帝尔人。我们在内刊《欧帝尔人》上提供了这样一个平台：选取欧帝尔各个部门各个岗位的代表，尽情展示他们一天的工作与生活，展示他们一天的喜怒哀乐，付出以及收获。

这就是《欧帝尔人的一天》。



1.早会，给拉组成员涨士气，总结昨天的成绩，规划今天的工作，展望明天的美好！



2.物料确认，今天有新物料试产，小连与质量管理部人员一起核对物料，确保一次性做对。



3.试产有点多，小连自己对照BOM表核对物料，一款款分送到各个岗位上。



4.首件，关系着生产是否能顺利进行。每一个首件，小连都会自己认真地核对参数，再交由质量管理部同事复核。



5.插件进行中，员工们在拉长的安排下有条不紊地工作。



6.为了及时跟进拉线效率，小连每个小时都要对一遍产出，针对落后的原因进行分析，以便在下一个时段赶超。

生产二车间，有位俏佳人，工作严谨效率高，细致认真品质好。

插件这个工位表面上看似轻松，实则不然。作为前置工序，需要供应整个车间的驱动器，少则上万，多则好几万，种类繁多，物料更是让人眼花缭乱，稍不留神就会出差错。经常遇到追物料等方面的沟通、协调、反馈数据等问题，如果没有超强的责任心就不可能做好这一项工作。

黄小连在车间最让人关注的就是拉线整体效率高，如果说在二车间黄小连称第二，就没人敢称第一。当然，效率不可能只靠黄小连一人，靠的是团队。黄小连在管理员工方面有一套自己的法则：对员工既严厉，也温和，员工对黄小连是既敬又怕。平时多鼓励员工，做得好的会提出表扬。若是遇到蒙混过关的员工，黄小连知道后会毫不留情地指出问题，并且让他（她）立即改变不好的做法。

从接到排产单，到物料上线，再到排拉生产，再到产出半成品，每一个需要管控的点，黄小连都细心跟进，遇到难点都是先找质量管理部同事或直属上级请教。用她自己的一句话做总结：做事，就要做好，不然就是无用功！我愿意，用尽全力，带着我拉组的兄弟姐妹们一起前进，做到优秀。



7.小连正在向上级汇报工作。



8.拉线工作安排妥当了，小连抽空到拉头再次查看物料，检查是否会有异常。



9.要想做出好品质，过程巡查少不了，小连在检查过波峰后的半成品。



10.品质是做出来的，每一步都要花心思去跟进。小连在检查补焊后的产品，发现问题及时与操作员沟通改进。



生产部 王军

公司从2013年导入效能指标管理考核，以效能指标牵引生产效率的提升，至今四个年头，效能奖金也由最高600元/月，提高至700元/月，同时，效能指标与基准工时也随产品的升级改良、工艺不断地优化，及现场管理的提升在实际运用中不断调整；2017年5月由人力资源部主导，经生产科、IE科、PMC部及财务部依基础数据分析确认，新版的效能考核指标也就随之落地、并实施。

结合个人IE工程专业与公司效能管理开展，浅谈生产效能管理提升的几点思路；首先我们看看生产效能管理的定义，是对生产实际进行效能统计计算，以数据为指导，多种方法促进公司生产

模式的改进与发展，提高公司生产绩效及经营绩效。生产效能管理是公司提高经营绩效的重要目标及战略方针。生产效能管理由五大系统构成，分别为精益生产、生产系统化、标准化作业、持续改善以及效能指标管理，此五种方法是实现企业提高最终利润的关键。

1、精益生产是生产效能管理第一方法，这也是现代企业追求的一类管理模式，是以拉动式、准时化的生产特点，以生产技术与现场管理作为提升效益的依据，满足了LED光源产品少批量、多品种、快速应对市场的要求。在制造过程中为满足少批量多品种的产品同时混流生产、资源的分配、设备的能力平衡计算开始，再到流程优化及

工人动作合理化等综合分析。仔细研究影响生产效能的关键因素，把价值流的分析、企业生产技术进步、现场改善巧妙地融合在一起，以及最少投入的方法，全面提高公司的生产水平。当然LED光源市场风向的飞快变化使以往节能灯的生产系统不适用于市场需要。所以公司精益生产的出现就成了必然趋势。精益生产在整个生产结构方面都进行了优化，提升系统的综合效益。精益生产以“小批量”和“多品种”的特点区别于以往的大规模生产模式。现阶段我们需根据产品订单结构特点，将产品分类运用精益生产的思路进行全面规划。生产的精益化适应LED光源技术发展和市场背景，更适合公司目前生存前景和最终利润的最大化。

2、生产系统化是推行生产效能管理的第二大方法，是生产效能管理的关键点。生产系统化的宗旨是探求生产中对各因素产生影响的关键点，并进一步寻求系统化的解决方案；生产效能管理的生产系统化主要借鉴了精益生产的主要工具和方法，但有所不同，生产系统化的工具包括“生产布局、准时生产方式、标准化、自动化、目视化与看板管理、7S等。其中准时生产方式是涉及生产系统全局的柔性要素；生产布局是涉及生产系统全局的硬性要求，对效能提升有重要影响；标准化则涉及更广泛，重要性更突出，是生产效能管理的又一大方法；目视化与看板管理、7S等均是保证生产系统作业效率的重要工具与方法。

3、标准化作业是推行生产效能管理的第三大方法，标准化作业也是生产系统化的重要组成。将标准化作业列为生产效率管理的第三大方法，是因为工序在生产过程的重要地位。工序是各种产品生产过程中的基本单位，工序的质量直接决定着产品质量和生产效率。工序质量与效率是受多方面因素影响，概括起来主要有六方面，即5M1E（人、机、料、法、环、测），构成标准化作业的六大要素。

效能提升主张标准化作业，要形成详细的作业指导书，并强化对操作者的持续培训，以保证生产质量的效率。效率提升主张多能工的培养，为适应产品多样化要求和实现生产线平衡，操作工人所承担工序经常要灵活调整变动。若缺少

多能工甚至于操作员工技能不足，造成工序分配和生产线失衡就会导致生产效率面临瓶颈。现标准化作业，我们将运用IE手法结合现场管理，推行标准排拉图实施。

生产效能管理指标是寻求作业系统效率、成本、质量的综合改善，对作业系统不刻意区分质量职能和生产职能，倡导多种工具方法的综合运用。标准化作业作为生产效能管理另一大法宝，就是要促进公司更加重视标准化作业操作，并打破职能界线，联合促进标准化作业，构筑起作业系统效率、质量、成本综合改善的坚实基础。

4、持续改善是生产效能管理第四大方法。持续改善是效能指标管理的延续和要求，而精益生产、生产系统化、标准化作业则会缺少新的活力和要求，管理如逆水行舟不进则退。改善是效率提升的基础，可以说没有改善就没有效率提高。从局部到整体，永远存在着改进与提高的余地。在质量、操作方法、生产结构、管理方式上，要不断地改进与提高。持续改善是指以消除浪费和改进提高的思想为依据，对生产与管理中的问题，采用由易到难的方式，不断地改善、提高、巩固，经过不懈地努力，以求长期的积累，获得显著效果。进而明确改进指标，包括细化到各个阶段的具体指标和最终指标，包括质量指标、效率指标等。企业不断地追求创新，可以消除纯粹浪费的时间，可减少没有附加价值的作业，提高有附加价值的实质性作业，从而达到少而精的目的。保持持续

地改善和创新活动，是公司不断完善和发展的不竭动力，制定开展持续改善活动的奖励机制，建立合理化建议的评审指标和评审流程。

领导作用影响改进持续性的组织力度和资源配置；全员参与赋予改进持续性以群众基础的团队力量；工具方法是改进持续性的方法体系，5W1H、QCC、PDCA小组、提案改善小组等均是促进改进持续性的工具方法；测量评价是将改进持续性纳入测量和管理中，让改进持续性因测量和评价而焕发生机和活力；奖惩措施将改进持续性纳入管理和激励体系中测量评价的延续和要求，促进改进真正实现持续性。

5、效能指标管理是生产效率管理的第五大方法。指标管理是以牵引为目的，以人为中心，以成果为标准，而使组织和个人取得最佳业绩的管理方法。指标管理俗称责任制，亦“成果管理”。自上而下地确定工作指标，并在工作中实行“自我控制”，自下而上地保证指标实现的一种管理方式。

公司2017年度效能管理指标。由公司指标分解到中心、再由中心分解到生产部门，进而将生产部指标分解到各车间、各拉组，并以量化数据作为效能考核指标。综合以上四项管理措施、建立完善产品基准工时库、并将效能指标管理落实到位，最终实现公司与员工双赢。

我眼中的开放进取

采购部 李晓玲

自2015年5月进入公司以来，深深地被公司的企业文化所吸引，因为公司有着优秀的企业文化，造就了公司在行业内的良好口碑，同时“小器鬼”也已成为国内家喻户晓的品牌。公司的企业文化推动全体员工以更加热情饱满的心态投入到工作中。在这里，大家感受到工厂如家般的温暖。

在欧帝尔工作两年以来，遇到很多优秀的同事、优秀的团队，同时也感受到了领导及同事的关心和照顾，深切感受到欧帝尔这个大家庭的温暖。下面就举两个与企业文化“开放进取”有关的例子：

2016年5月，部门领导张经理推动大家多去走访市场，目的有两点：一是充分了解市场行情，掌握材料成本，有利于与供方价格谈判。二是收集市场上关于照明行业的新材料、新技术、新产品，为公司的新产品开发提供有利的资源。接到此任务后，大家都积极通过电话沟通、供应商现场考察以及市场走访，收集对公司有用的信息，并将这些信息提供给研发部。期间，让我印象最为深刻的是走访线路板、铝基板供应商君业达。2016年8月，我来到君业达，并找了君业达老板何总，向何总说明了我的来意：公司现面临着巨大的成本压力，希望供方与我司共同努力，提出一些好的降本方案共同完成降本任务。何总思考了一下说：北美吸顶灯灯板目前的用量较大，板材要求符合UL要求，目前采用的是1.5MM的厚度，他认为我司多款灯板都采用1.0MM厚度的板料，使用在多款产品上面都没有因板料厚度的问题出过品质异常，所以何总建议：可将北美吸顶灯的板料厚度改为1.0MM的厚度，成本可节约50元/平方米。

回到公司后，我将此信息反馈给张经理，张经理也觉得此方案可以试试，并提议让我找相关部门同事评估方案的可行性。听完张经理提议后，我立即找到了研发部柯工、石工，质量管理部卢工，外贸谭主管，经大家综合评估后，决定采用1.2MM厚的板料，并安排试产。我做了一份成本的对比，采用1.2MM厚的板料，每个吸顶灯可节约0.36元的成本。最后在相关部门同事的积极配合下，通过了产品的小试及验证，相关部门决定立即将灯板板料切换到1.2MM的厚度，达成了降本的目的。

另一个案例是在2016年4月，当时质量管理部多次投诉柏成三款磁环混料一事，这三款磁环所用的材料及漆包线颜色都是一样的，唯一的区别只是绕线圈数不同，从外观上很难区分。供应商在浙江，退货来回的运费成本都挺高的，供应商也一直在叫屈，并告知此类产品从生产到包装出货，都是很小心并安排专线生产，但就是避免不了混料的问题。这时我脑海里突然冒出个想法，若将三款的漆包线改用不同的颜色组合，从外观上就很容易区分开，并可避免混料问题。我将这一想法与研发部曾经理、质量管理部刘经理沟通，他们都认为：仅是改变漆包线颜色不会影响到产品的性能，而且是装在产品内部的，不影响使用，同意此方案。我立即联系供方打样，经确认样品、签样，再到切换，至今再没听到关于柏成这三款半成品磁环混料一事，彻底解决了磁环混料的事情。

如上两个案例，让我明白了，对待工作保持着良好的心态，积极上进、不保守、共同进取，就可以充分挖掘个人的潜能，实现人生的价值。

点评

不守旧，不墨守成规，敢于打破常规，始终保持开放的心态，创新便无处不在。

点评

只有想不到，没有做不到，办法总比问题多。作为一名管理人员，曾珍与时俱进，开放进取，为下属清除工作中的障碍，赢得团队的称赞，值得学习。

只有想不到 没有做不到

讲述：王娜 曾珍 撰写：陈秀丽

订单少了愁，订单多了也愁，这究竟是怎么回事？

原来，一到旺季，人家是数钱数到手软，我们的订单组是打单打到手软。每天的出货量太大，加上发货全部是走的物流，发货单都用EXCL登记，效率低且容易出错，还不能及时查询到发货的明细。“每次接到客户的电话，都得先挂了电话，打开EXCL表格，一个个查询，然后再回拨电话，告诉客户发货情况”，订单主管曾珍说，“效率低，给客户的感觉非常不好。”

作为订单组的主管，曾珍是看在眼里，急在心里。特别是去年10月的时候，本来人手紧张，加上有一位订单员请产假，那段日子真是苦不堪言。每一个订单员基本都是晚上8、9点才下班，有时候甚至到了10点，压力非常大。实在没辙，只好借人帮忙，但是借的人又因为忙于自己的本职工作，加上对客户资料不熟，也容易出错。

面对这样的困境，订单组曾珍可谓绞尽脑汁。去年年底，公司筹备2017年新品，“智能”成为2017年产品的关键词，聪明的曾珍由此联想到：我

们的订单管理也可以智能化，要是A3系统和订单的物流信息可以共享，那该多好呀？想到这里，她立即去IT科，找到工程师肖武，表达了自己的想法。肖武是去年年底新入职的员工，对公司的情况并不太熟，但是非常热心，他说：“我试试看”。

就这样，前前后后多次修改、验证，外挂到A3系统的辅助软件终于在年前开发成功。以前5个订单员，平均每天每个人额外耗费至少一个小时，手工录入物流单的信息，现在A3辅助系统里，只需输入简单的客户名称，系统就可以自动识别相应的发货单号和明细，每天只需要一个人花1-2小时，轻轻松松完成全公司订单的信息录入，并由售后主办邹佳君在第二天上午十点前，统一发信息给收货人，让客户及时了解自己订货的信息。

该辅助系统今年2月正式启用，经过一段时间的试运行，效果出奇的好。不仅方便了客户，还大大提升了工作效率，可谓一举两得。



新思维 新概念 新品质 CIE持续改善体系

质量管理部 陈小霞

2016年底,质量管理部在年终总结上,提出了“新思维、新概念、新品质”的口号。如果说“改善”是2017年的主旋律,那么“CIE持续改善体系”将是质量管理部的重头戏!

何为CIE?

CIE (Continuously Improve Engineering) 持续改善工程,是质量管理四大关键活动(质量策划、质量控制、质量保证、质量改进)质量改进的一部分。通过建立检验数据与异常信息(来料、制程、实验室、售后)的集中大数据库,关联所有不良数据、异常信息,加以分析,形成专案,提升质量。在改善的过程中,建立质量检查机制,对每一个改善专案、异常处理的结果进行检查,对结案有效性负责。

CIE的日常工作

一、建立、维护数据收集的渠道: CIE收集的数据主要分为两大类,检验数据与异常信息。比如来料检验数据与来料异常信息,售后客退品检验数据与客户投诉信息。CIE建立各组别的数据收集模型,通过统计、分析、关联,为各组别提供改善的数据基础。

二、提出改善专案: 利用质量分析工具,对数据库中的数据展开分析,对主要不良项提出专案改善要求。比如IQC五金检验合格率数据不达标,经过分析,为某供方多次不合格引起, CIE有针对性提供此供方来料分析数据,向SQE提出立案改善的要求。

三、异常信息关联: 异常信息集中管理,可能受影响的组别及时关注。比如,实验室验证产品出现闪烁现象, IQC、售后,及时排查来料、客户端类似情况,避免异常扩散。

四、进度管理与质量检查: 对改善专案、异常处理的进度进行管理,质量进行检查。不管是主动提出的改善专案,还是被动处理的异常, CIE遵循“纠错—水平展开—向上”的原则对“改善”的结果进行质量检查。

CIE持续改善体系于我有何影响?

SQE工程师 李兴敏

我主要负责结构类供应商的质量提升辅导、质量异常处理,以IQC的来料数据为基础展开工作,一直不觉得有什么问题。自从CIE建立以后,才让我觉得以前

的工作还有很多的提升空间。CIE提供的数据分析结合了部门所有的数据、信息,比如结合客户投诉、实验数据等,使我对供应商的辅导计划更加清晰、全面。CIE就像一个发动机,为质量管理部的持续改善提供动力。

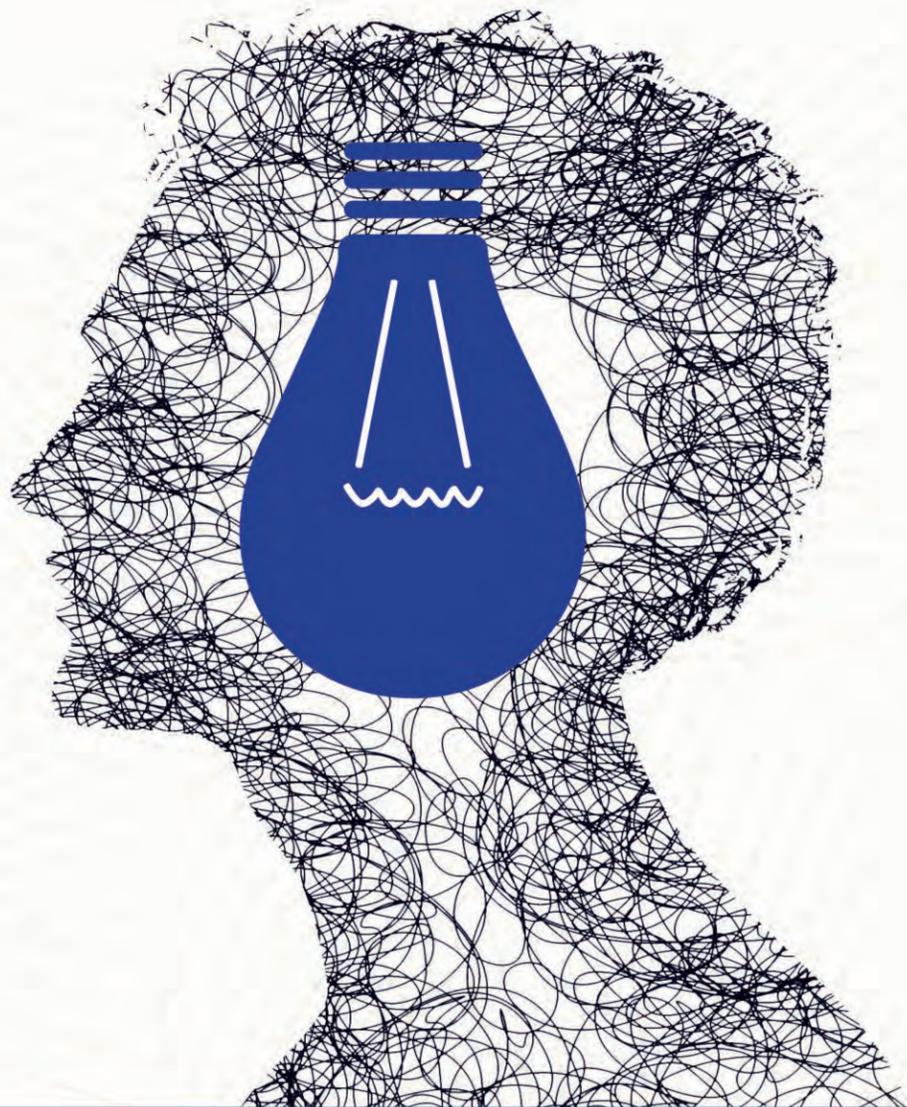
COE工程师 熊剑波

说起来惭愧, CIE一推出, 我就被抽了一个大耳光。在处理T5一体化支架受潮的客诉案例中,没有贯彻“纠错—水平展开—向上”的原则,整个客诉处理忽略了很多细节,结案不通过,被CIE驳回重来,以前很多惯性思维统统被否定。比如说,在处理T5受潮的客诉中,只做到了“纠错”,没有“水平展开”(没有排查其他产品有无类似情况),更没做到“向上”:从根源(标准、设计、流程)上解决问题。经过几次CIE的失败案例培训后,现在逐渐理解CIE所起到的作用,持续改善,不仅是对产品设计、工艺、物料的改善,更是对我们思维、工作质量的持续提升。

CIE工程师 朱显秋

CIE持续改善体系是质量管理部2017年度重点工作之一,也是质量管理从策划、控制、保证走到改进的重要一步。持续改善其实并不是什么新鲜的话题,以往一直在做的也是改善相关的工作,但是CIE是从更加科学、更加严格的维度去考虑持续改善,对我个人而言,既兴奋又压力山大。2016年底,部门领导跟我们提出了他对CIE建立的想法与要求后,忽然激活了体内的洪荒之力——这才是我们的价值所在!比较突出的问题是人员思维的转变,其次是数据自动化处理,因此在初期,压力、迷茫各占一半。有一次总监一天找我谈了5次话,为的仅仅是同一个要求, CIE就是这么来的。

经过半年的努力,今年5月份,总结了几个月的案例,部门内部做了一次广泛、深刻的失败案例检讨后,我对CIE的信心越来越强了,相信最艰难的部分已经过去了,新思维、新概念、新品质也在不断升温发酵,希望通过我们自身的持续改善,为客户提供更好的服务。



投光灯产品简介及市场分析

营销事业部 许日政

投光灯是室外照明中最重要的产品之一，具有功能全面、应用灵活的特点，相当于室内照明的球泡灯。

本文从产品特性和市场分析的角度介绍投光灯产品，一家之言，欢迎读者批评指正。

产品简介

常见的LED投光灯规格有10W、20W、30W、50W、100W、150W、200W，使用寿命2~3万小时，无汞环保，可做超薄外形。传统投光灯主要以金卤灯为光源，虽然金卤灯光效约80~90lm/W，与LED相当，但是金卤灯含汞，实际使用寿命只有5000小时。LED投光灯可直接替代相应规格的传统投光灯。

按应用场景可分为功能性照明和装饰性照明。功能性照明的应用场景有标志物、停车场、体育场、广场、广告牌、店招等，照明效果需要满足一定的视觉识别功能。装饰性照明的应用场景有雕像、树木、景观、桥梁、房屋和其他建筑的立面照明等，照明效果侧重于装饰美化，即用不同的布光和颜色突出物体的造型特点。

按出光角度可分为窄光束和宽光束。投光灯的角度可以做到5~150°。窄光束的投光灯角度一般是24°、36°，可称为探照灯、聚光灯，照射范围远、光束集中。宽光束的投光灯角度一般是100°、120°，可称为泛光灯，出光角度大、照射范围广。

相比一般的室外照明产品，投光灯对防水有更严格要求。投光灯自带安装支架，面对不同的照明任务，可以在水平面、垂直面、吊杆上安装，并且可以调节俯仰角度。产品使用状态的不同，要求投光灯能全方面防水。LED投光灯一般采用结构防水和打胶防水，防护等级做到IP65，防止外物及灰尘进入、防止各个方向喷射的水进入，可满足室外强降雨环境下使用要求。

投光灯进水损坏是市场痛点，约80~90%损坏都与进水有关，客户也对防水功能最为关切。市面上一些标称IP68（可以潜水使用的防护等级）、甚至IP65的投光灯，在宣传过程中直接将投光灯泡在水中点亮，以此为噱头夸大产品的防水功能，实际上几乎都不符合泡水使用的要求，有误导消费者的嫌疑。

市场分析

个人认为LED投光灯市场将迎来更大的发展。

2016年全年国内生产总值超744127亿元，比去年增长6.7%；全年全国居民人均可支配收入23821元，比去年增长8.4%。居民财富的增加，推动了旅游经济和消费品零售的发展。国民旅游需求不断释放，旅游消费持续升温，旅游经济继续领先宏观经济增长。国家旅游局预计，2017年



全年国内旅游人数48.8亿人次，同比增长10%；国内旅游收入达4.4万亿元，同比增长12.5%。入境旅游人数1.4亿人次，同比增长3.5%；国际旅游收入1260亿美元，同比增长5%。旅游经济升温必将推动景点建设、城市亮化等工程项目，扩大投光灯的需求量。

2016年消费品零售总额332316亿元，比上年增长10.4%。其中线下零售占比87.4%，增长8.2%；线上零售占比12.6%，增长25.6%。线上零售发展虽然迅猛，但线下零售占九成，市场还是以线下零售为主。

2016年房地产开发投资102581亿元，同比增长6.9%；房屋新开工面积166928万平方米，同比增长8.1%，其中商业营业用房开发投资同比增长8.4%。

消费品零售和房地产开发，必将带来广告牌、店招、建筑装饰照明的巨大需求，推动投光灯的新增使用和升级替换。

2016年是“十三五”的开局之年，地方政府纷纷加快建设城市景观照明，城市室外夜景照明已经从以前的房地产楼体亮化逐渐拓展到城市景观照明。城市景观照明市场空间巨大，G20杭州峰会期间的全市景观照明项目总投资约10亿元，我国共有338个地级以上城市，市场空间可达千亿。

国民经济的稳定发展，旅游经济——景观亮化，零售消费——商业地产投资，政府工程——城市美化，共同奠定了投光灯市场快速发展的基调。

2016年我国半导体照明产业整体产值达到5216亿元，同比增长22.8%；其中下游应用市场规模4286亿元，同比增长23%。LED通用照明产值2040亿元，占比为47.6%，景观应用产值578亿元，占比为13.5%。LED照明产品国内市场渗透率（LED照明产品国内销售数量/照明产品国内总销售数量）达到42%，比2015年提升10%。

在通用照明中占比按4%（投光灯产品出口占比）估算，2016年LED投光灯产值约80亿元。



投光灯开发背后的故事

伴随社会的进步、科技的进步，灯光已逐步成为现代建筑设计中一种不可或缺的建筑元素，光赋予了建筑独特的生命，光成了表现建筑灵魂的最佳选择。

最近几年照明技术快速发展与创新更是给我们的生活带来了极大的震撼和改变，让设计师心中的灯光艺术得到了更加完美的诠释，小到家居照明、商业照明、大到楼宇亮化、城市亮化，每当夜幕降临，华灯初上，各种灯光交相辉映，流光溢彩，彰显着每个城市独有的魅力……

在城市亮化的众多灯具类型中，LED投光灯以其独特的性能优势以及广泛的应用领域使其稳居户外照明首位，与传统光源的投光灯相比，LED投光灯具有节能、环保、安全、使用寿命长、装饰效果好、性能稳定性高、防水可靠性好等特点，还可以根据客户需求实现闪烁、跳变、渐变交替等多种动态效果，能充分满足市场需求，广泛应用于隧道、建筑外墙轮廓、立交桥、纪念碑、广告牌、停车场、步行街、广场，大面积作业场矿、公园等。

作为一款户外应用照明产品，防水性能是产品设计需要考虑的首要问题，从产品的选型、测试评估、防水改善到产品定型历经一波三折，下面总结一下整个产品研发过程面临的几个大的防水问题：

一是面盖刚性不足，面盖螺丝锁紧后中段容易变形起拱，导致中段胶条压缩量不足，防水效

果差；二是灯体配合面与胶条安装面平整度不一，导致部分产品防水测试不通过；三是前期防水测试时未对输入线头做防水处理，导致部分产品线头处吸水进入灯体内部，形成水雾或轻度水珠现象（灯具腔体内部的气体在点灯时受热胀，通过输入线的孔隙向外排出一部分气体以维持内外压差平衡，防水测试时，灯具遇水急速冷却，导致腔体内部与外界形成负压，需向外界吸入一部分空气以达到内外气压平衡，如果测试过程中未对线头做防水处理，就容易从输入线头处吸水进入到腔体内部）。

因之前选型的产品无法从结构上进行大的修改，后来改用全打胶工艺防水或采用防水硅胶条和打胶共同作用防水，因胶体本身无法做到完全抽真空，且打胶的均匀性无法做到完全一致，打胶过程中难免会出现局部断胶或气泡，导致防水的一致性不理想。

鉴于对之前的防水问题分析，在研发、采购和实验室的通力配合下，最终研发、选择了现在的这款超薄投光灯产品，该产品从结构设计上很好地解决了防水的问题，且相对市场常规的投光灯产品具有如下优点：

- 耐蚀性强：外壳采用轻质压铸铝合金材料、表面静电喷涂技术，性能稳定；
- 防水性好：面框内侧加筋大幅提升了面框的刚性和强度，使其不易变形，同时采用模压一体成型的硅胶圈防水，完全杜绝打胶防水工艺，具有防水效果好、生产效率高、防水一致好，且反复拆装不影响产品的防水性能，品质有保障。
- 散热性好：高导热压铸铝合金外壳，灯体散热良好、灯体与光源板接触面平整光洁、接触界面采用钢网涂刷3.0W/m.K高导热硅脂，减小接触界面热阻，同时提升了产品温升的一致性。
- 安装简便：产品相对尺寸小、质量相对较轻，方便终端用户携带与高空作业。

此款投光灯产品能够顺利量产要感谢各部门的全力配合与支持，也相信该产品设计到测试过程中的成功经验和失败经验对我司后续其它户外产品的开发验证能有一个很好借鉴。

带着体验上路

EXPERIENCE

PMC部 卢月清



5月13日清晨，被闹钟吵醒，想到了今天要参加户外拓展，美美的心情一下子就有了起床的动力，可是当我打开窗户一看，天空真的不是那么美丽，还下着小雨，然后看着通讯员群里发着：“去啊，风雨无阻，8点准时出发”。



到达公司，远远就看到等待接我们出发的大巴车。在去往江门大雁山的路上，整个车中，热情洋溢，气氛十足。一边欣赏车外的风景，工作人员（大部分都是“临时工”）将午餐一一分发到每个人手上。小卡老师早已准备好的拓展节目也开始了——在目录表上填上自己的生日。

大约一个小时，我们顺利抵达目的地，大伙下车后，我们前往空阔广场的路上，突然发现团队中有人拎着生日蛋糕，难道今天有人过生日？看着大家美滋滋的，感觉今天的拓展肯定很有意义。到达广场后，小卡老师统一口令集合，开始分小组，分组是按我们刚出发时填好的生日日期来分的。第一次以这样的方式分组，瞬间拉近了组员之间的距离。

小卡老师安排好后，今天的第一个游戏开始——破冰，我们大伙围成一个圈，任务是记住我们队的所有成员，分别把每一个队员的名字叫出来，如果叫错了，要给大家表演节目。大家立刻行动起来，我们队最先完成任务。这个游戏最大的收获是认识了更多的新成员，方便以后在工作中更好的沟通。

接下来是我们全体成员在这块风景秀丽的广场

上集体拍照留影。准备着下一站就是欣赏路途上的美景，一路上正当我们大家走到中途的时候，对这里的风景赞不绝口时，意外与一群中学生偶遇，那些小弟弟小妹妹们看到我们，兴奋得不行，不断地通过各种方式展示团队士气，激情无限的他们，让我们感觉好像跟他们一样，回到了学生时代。

很快暴雨就追来了，我们只好在纪元塔避雨，开始其他项目。早上听到拓展带来的惊喜，现在可以揭晓——本次活动的所有母亲都被请到了主席台上，围成一个圈，现场的男士们为我们所有的母亲们送上了最诚挚的祝福，男士代表“才哥”倾情献唱《母亲》一曲，在大家的祝福中，所有的母亲们都感觉特别幸福，真是惊喜不断。由于雨一直都没有停下来，计划赶不上变化，其他的项目我们选择了回公司继续，第一次在公司前门广场进行拓展，这种感觉完全不同……

本次活动带给我们最大的体验就是：惊喜不断，回味无穷。以往的活动，组织者既要负责搭台还要负责唱戏，观众的要求越来越高，满意度也越来越低，而这一次，所有人都参与了进来，活动中可能出现的各种状况都成了“惊喜”，让我们真正体验到了参与的乐趣，这种感觉妙不可言。

磨剑

——记顺峰山拓展有感

PMC部 唐武



“拓展策划、方案制定：因户外拓展，要考虑天气因素，制定了两套拓展方案，一套晴天室外拓展，一套雨天室内拓展。

工作联想：PMC部作为公司供应链中枢指挥部门，所有工作都需先做好预案，正所谓“凡事预则立，不预则废”。

行动前准备：物品准备、天气预测、人员通知、集合时间、地点。

工作联想：PMC部作为公司前线销售的后勤部门，要做到风雨无阻为前线销售做好后勤服务。

先立旗子，后讲里子：进行分队，队名、队旗和口号的创作。

工作联想：工作时首先要确立目标，工作目的，以数据事实为依据。收集数据，进行数据分析，然后根据数据分析结果制定相应措施。

拓展项目一：极地取水——十个队员每人一块30CM长的U型槽，将水从一端引到5M远的容器中，在规定的时间内水引的越多越好。关键点：赶在水流到达末端流出前，前面队员的U型槽要接上，以确保水能顺利进入容器。

工作联想：现如今德国工业4.0和中国制造2025，都是以快速精确的制造出高品质产品以满足市场需求，PMC部作为供应链的核心部门，就必须以快制快，比竞争对手更快的速度将产品推向市场。

拓展项目二：你来比划、我来猜——一人表达，一人猜出正确答案。

工作联想：团队整合、最优配对，考验成员的表达力和理解力。

天气变化，临时决策：天降大雨，临时取消拓展项目三——驿站传书，改变行程规划，回公司搞室内项目。

工作联想：工作中总会遇到计划之外的因素造成不能按原计划进行，当遇到不可抗拒因素制约工作时，要想对策，改变方法以便达到既定目标。

最后奖励项目环节，对表现好的团队进行奖励。

工作联想：公司不是搞慈善，每个员工在工作中都要有付出，对为公司做出贡献的员工给予激励，对没有完成任务的员工给予处罚。

总结

总结：PMC部作为公司供应链环节中的中枢部门，首先要做好计划预测，并对突发事件做好应对预案。规范信息传递方式，文件、数据格式统一，确保信息传递准确，不出现理解偏差。计划执行检查、跟踪，确保按计划执行。对结果进行总结，根据结果进行奖励，并对未达成目标的事项提出改善措施。进一步优化工作，以提高PMC工作效率，进而提高供应链反应速度，最后提升公司交付水平。



团队队名：创新队

团队口号：迎接变化，勇于创新

团队成员：研发部全体人员

一个充分协助的团队

研发部 钟嘉威

“这个产品明天要开模，今天要把图纸全部出完。”“这个成本不达标，一会儿召集大家开会想想有什么更好的方案。”“某某厂家出了一款新产品，购买一些竞品回来分析一下”“市场出现了一种新技术，你们做一下技术开发。”“这个产品后天要报价，你们做好方案，今天把报价资料发出去。”……大家都在忙着画图、光学与热学模拟、开会，这就是我们研发团队的日常画面。

研发部作为公司的核心部门，肩负着研制、开发新产品、完善产品功能的任务。主要工作是技术开发与产品开发。公司IPD上线后，完善了产品开发流程，也加大了技术开发的力度，形成了技术开发与产品开发的并行双轨道。技术开发是产品开发的前期技术储备，对新方案、新技术、新材料、新工艺进行评估和攻克，有了技术开发的基础，产品开发更加顺利，新品就能按时上市。

结构、电子、光学、热学作为研发部四大组成部分，每一部分都像一个齿轮一样，推动产品开发的顺利进行。只要有一个齿轮出现了问题，都会让产品开发停滞不前。而这四部分又是相互影响，热学出现了问题，可以调整结构、电子、光学来解决热学的问题，其他也是如此。所以就要求我们必须充分协助，才能让产品开发畅通无阻。记得我们在开发月球泡灯的前期热学模拟时出现驱动温度偏高，导致我们进度停止，召集大家讨论得出解决方案：1、在不影响出光效果前提下把灯珠排布向外扩，减少灯珠发热对驱

动影响（光学）；2、更改灯珠串并，提高输出电压降低输出电流，降低驱动发热量（电子）；3、将驱动中的发热元件（变压器和电解）隔开，减小驱动发热元件相互影响（电子）；4、在驱动旁边开对流散热孔（结构）。最后终于将驱动温度降到安全范围。

产品开发必须充分考虑三个方面：性能、质量、成本。前期方案往往不能满足这三个特征，这就需要进行多次方案调整、优化，而优化方案中会涉及新技术、新工艺、新材料的引入，这同时就需要其他部门（采购部、质量管理部、生产部）的充分配合，依赖于IPD的导入全面打通我部门协助的壁垒，让我们的部门协助畅通无阻。记得我司开发全周光球泡灯时，为了出光性能我们确定使用软基板工艺，作为我司的新工艺，在质量把控和生产装配上都存在较大的困难，经过采购不断寻找新供应商并评估、质量管理部不断想验证方法、生产部不断尝试，终于克服了种种困难，成功引入了软基板生产工艺。让我们的产品开发顺利进行。

胜则举杯相庆，败则拼死相救。我们始终要把团队的目标与利益放在个体的目标与利益之上，唯有团队取得了成功，才有我们个体的成功。我们要相互尊重，相互信任，相互扶持，只有合作才能成就你我。这是我司核心价值观团队合作的解析。研发部是一个充分协助的团队，欧帝尔更是一个充分协助的团队，感谢其他部门一直以来对研发部的帮助，让我们未来更好地发挥团队合作，提高公司竞争力。





泥鳅嗨翻天

质量管理部 颜娟

手指有长有短，荷花有高有低。正因为手指长短不一，所以它们配合做事才天衣无缝。正因为荷花出水有高低，才成就了“映日荷花别样红”的美景。正如我们团队，每个人都是一把手，大家群策群力，为了把本月野外露营搞得更加有特色，我们绞尽脑汁，才有了最终方案，大家都非常期待。

1 泥鳅出动，管他吹风下雨下冰雹——风雨前行

集合前十分钟，天气阴沉沉的，但是也掩盖不了各位泥鳅激动的心情。泥鳅们早早地来到市场集合，集合完毕就开始下起了大雨。各位泥鳅手握小蘑菇（雨伞）继续前行。下雨也阻挡不了我们前进的步伐。我们出行选择低碳绿色的交通工具——坐公交。想想我们16个人，排成排坐公交的场景，这气势，这场面，就连公交车师傅都笑了。还好公交车当时不挤，不然我们还得多等几趟，其实还有一种豪华包车的感觉。

2 小小采购员

几经辗转，泥鳅们接近目的地，我们当时的活动主题是趣味烧烤，队长安排四位泥鳅进行大采购。天空下着小雨，四位泥鳅冒雨前行，想着晚上的美味，辛苦一点也是值得的。我们来到超市，看到全场8.3折（碰巧今天5.20），这下可把我们兴奋的，可以买更多好吃的了。我们四人直奔肉食区，好多新鲜的肉肉在呼唤着我

们，左手鸡翅，右手鸡腿，可嗨了！

3 农场采风记

到达农场里面，满满盛开的鲜花：红的、紫的、粉的、黄的，可以说是千姿百态。我们当然是迫不及待地丢下东西采风了。我们一群人来到花丛中，欣赏着田园似的美景，陶醉其中，还不忘挑逗下别人。花丛游戏之后，一路开始逛农场，路上偶遇两只似鸟非鸟的小鸡正在秀恩爱，两头悠然自得的大黄牛，还有鸽屋里正在吃食的白鸽，及水塘里成群结伴的金鱼，它们都是如此的自由、欢乐。来到果园区，大片大片的果树映入眼帘，有满树的无花果，拳头大的红心番石榴，花开正盛的莲雾，熟透了的木瓜，星星般多的黄皮及鸡蛋般大小的芒果。看得是口水直流，要不是它们还在生长期，可能早就进了我们的五脏庙了。

4 趣味烧烤

游完农场，大家早已饥肠辘辘，差不多也到饭点了。那我们开始今晚的趣味烧烤吧！第一程序生火，别看小小的“生火”二字，学问可大了。刚开始两泥鳅费尽九牛二虎之力都没能将碳火点着。他俩使劲用嘴吹啊吹啊，腮帮子都鼓得跟气球似的。到后来燕子看到不对劲，桌下有个洞，这时大家才知道扇风应该从下向上。慢慢地那股黑烟才看到了火花。过了差不多二十分钟，

碳火终于着了。此时夜幕降临，我们将准备好的食材逐一摆上桌，开始烧烤享用美味了。伴着灯光，开始比拼第一轮，烤鸡翅鸡腿，每人一个，不管会不会，自己动手，用时短、卖相佳、味道棒的获胜。随着浓浓肉香，没多久第一个鸡翅“出锅”了，是生产小帅锅的，不错，很香，荣获第一。结果是肉入燕口，根本停不下来。气氛越来越热烈，足足持续了四个小时。

5 窝居生活

大家洗漱完毕，开始动手组建自己今晚的小窝，小窝简单快捷，在几位男同胞的共同努力之下，四个小家就呈现在大家面前了。还有两个摇摆的吊床，不得不佩服他们的“效率”。接下来部分泥鳅开始了娱乐生活——斗地主，有的则进入小窝开始谈心，有的则是玩王者。生活真是多姿多彩，也是如此简单快乐。临近凌晨，大家也都开始困了，为了明天有足够的精力进行游戏PK，大家才依依不舍地进入帐篷，美美地睡上一觉。

6 游戏合作

农场的清晨，空气特别清新，大家都早早地爬了起来（还不到6:30），简单的早餐之后，燕子私藏的游戏终于要亮相了。泥鳅们甚是期待，第一个游戏是真心话大冒险。当天可能是谢邦郡的幸运日，她中奖的概率超高。印象最深的是她的两次大冒险，原本早餐时她就喝了一瓶牛奶，吃了一个鸡蛋两个包子，这次她选择大冒险居然被罚连续吃两个鸡蛋和一个大包子……我猜她撑得可能再也不想吃包子和鸡蛋了。另外一次是去敲陌生人的门，当时人家还未起床（农场的厨师），本来以为她不敢去，结果她毫不犹豫地跑到人家门口，还很大声敲了三下（我们相隔300米都能听到），然后拨腿

就跑，里面的人打开门，一脸懵逼地到处看……。第二个游戏是信任：两人一组，一人蒙眼，一人指挥，按规定的要求做动作，用时短者获胜。有的泥鳅可能太紧张了，到游戏的时候连左右都分不清楚了，让自己的队友不分东南西北的转圈圈，但最终都还是圆满完成了任务。第三个游戏：你来比划我来猜，印象最深的一组，两泥鳅不知道是没默契还是语言表达有障碍，完全没法沟通，急得对方干着急，急得自己手舞足蹈，急得旁边的泥鳅们真想咬他们两口。

7 厨艺大PK

经过长达三个小时的游戏，临近十点半，我们将准备最后一个活动项目——厨艺PK赛。也是我们中午的大餐。第一道菜是燕子的土豆焖鸭，紧接着是黄依敏的紫苏焖鸭——大家都取名为“黑暗料理”，据说只要有的调料她全部都放进去了，颜色虽不是上上等，但味道还是蛮不错的，接着糖醋排骨、酸辣空心菜、香菇滑鸡、小炒肉、西红柿炒鸡蛋……陆续出锅，引得不少路人围观，旁边的阿姨们直夸赞：“这帮小姑娘还有点手艺，比我们这边好看好吃多了。”

8 归途、分享

茶足饭饱之后，小憩一会儿，大伙们准备收拾东西返程。临走时，天空又下起了雨，似乎是挽留我们。为了不影明天的正常工作，大家不得不冒雨前行。安全抵达之后，大家躺在各自舒适的被窝，第一时间分享各自的美照、感受。空间、朋友圈一直都在不停地刷新、评论、点赞。

带上美美的心情进入梦乡，将全身的疲惫卸下，安然入梦，此时的梦都是甜的……





在游戏中快乐

生产部 王浩宇



在大多数父母的眼里游戏是无所事事、不务正业的代名词，他们认为游戏是一个虚拟的世界，会让人沉迷其中，影响工作和生活。但是，我想说的是，游戏不全是缺点，好与坏全看如何自制，而我这里所说的游戏，是一个能促进团队凝聚力，让人快乐的游戏。

5月25日，适逢端午节到来之际，开早会时，拉长宣布晚上18:30分在公司培训室举行部门第一次“茶话会”，全员参与。因为我从来没有参加过类似的活动，我以为也就像平时开会一样，只是领导在总结工作和发布后期工作目标而已，对此次活动我并没有抱太大的期望。直到17:40下班后，拉长给我安排了个任务——布置“茶话会”活动现场。接到通知，我就懵了：“现场还用布置吗？”

去到才发现，原来车间管理人员为此次活动购买了好多东西——有夏天解暑的水果，还有小零食。听以往参加过此类活动的同事说，这是一次比较自由开放、近距离的交流会，还有各种好玩的游戏。听到这里，让我对此次活动充满了期待。

18:30分活动准时开始，组长担任主持，介绍了此次活动的流程，经理发表重要讲话，为我们讲解了关于端午节的由来及一些感人的故事。而主管则与我们交流目前车间的重要工作及完成的进度，并期待我们在接下来的活动中能像家人一样无话不说，坦诚相待，领导讲话完毕，我们的游戏正式开始！

游戏一：你来比划我来猜

光是游戏的名字就把我的好奇心给“勾引”出来了。我们所有参与活动的员工分成了四个小组，而我被分到了第三小组。主持人先是找来嘉宾做了示范，我们

在台下的观众都觉得这个游戏很有意思，它考验的是比划者与竞猜者的逻辑思维能力、知识面及双方的配合。游戏在同事们的欢声笑语中进行着，几轮比拼下来，在游戏“你来比划我来猜”的环节中，我们第二小组的同事取得优异的成绩，拿到了第一名。虽然我们没有夺冠，但我们很享受游戏过程带给我们的快乐。

游戏二：橡皮筋接力赛

说到这个游戏，我在想橡皮筋要怎么接力啊！拉长给每个人发了游戏道具——牙签，还没等我明白过来，主持继续邀请嘉宾为我们做示范，可是看了示范后大家都不好意思地笑起来了。原来这个游戏是要求每个人用嘴巴咬着牙签穿着橡皮筋传递给下一个人，因为我们有男同事，所以大家都害羞起来了。尽管如此，我们的小伙伴们还是积极参与了，第一小组没有男同事，大家都没有拘束，但是因为技巧不到位，只成功接力11根橡皮筋，接下来第二组的同事发挥得也不错，成功接力13根，而我们第三组积极吸取前面同事的经验，取得了出色的成绩，成功接力15根，而第四组同事因为分配稍欠合理，成功接力12根。

游戏的最后是在前面两个游戏环节中，排名最后的团队表演节目。在第一个游戏中我们第三小组没能冲进前三，而第二个游戏中，第一小组以一根之差排在了最后，尽管我们比分都落后了，但是我们的同事还是果敢献舞，为我们带来了无限惊喜和欢乐。

游戏让我们没有职务之分，没有男女之别，有的只是团队的协同合作；游戏拉近了我们的距离，让我们又重新认识了小伙伴们；游戏还带给我们快乐，让我们惊喜不断，我喜欢这样的游戏。

没那么简单

人力资源部 潘凤婷

这里曾经灯光昏暗，天花板虽然有27盏防爆灯，但功率只有25W，根本无法满足IQC检验时对光的需求。而今，明晃晃的28盏75W的灯光照亮的不仅是我们的办公环境，更是温暖着员工的心。

4月27日，人力资源科组织开展了IQC组的座谈会。访谈中了解到，因仓库检验区灯光昏暗，一些较细致的检验工作（例如包材的色差）根本不敢在晚上进行，如遇阴雨天，整个仓库也会跟晚上一样阴暗，IQC组的同事强烈要求增加光源，以增强检验区的光线。

对于此需求，我们本以为加装几根灯管就能解决问题，然而事情并没那么简单……

仓库属于特殊区域，安装的光源必须为防爆灯，且如果满足IQC组工作对光的需求，至少是要安装55W以上的光源。防爆灯装置比较贵，整个工程下来要接近0.6万元的费用。我们的电工组在5月6日接到了加装光源的需求单，经过与PMC部、质量管理部、采购部的反复推敲，共同协商，最终确定将检验区的25W防爆灯全部更换为符合检验区照明需求的75W防爆灯，为了寻找更经济实惠的方式，聪明的电工们还加装了一盏LED的试验灯，于是28盏照亮整个检验区的防爆灯便出现了。

看似简单的工程，在正式安装时我们的电工却足足奋战了两天半。因为我们必须要将所有的灯管进行整改，由原来的吸顶式改为悬挂式，还要用螺丝锁住铁链并悬挂住灯管。灯管改装好后接着是将原有的防爆灯拆卸下来，将新的防爆灯安装上去。高举着

20多斤重的防爆灯安装到六米多高的天花板上，广东五月的高温加上空气流通性相对较差的仓库环境，无疑是一项高难度高危险的作业。看着大汗淋漓的电工们用心专注地劳作，同事们都情不自禁地为他们竖起了大拇指。我们的电工用他们的专业和用心，不断地寻找最节省和最合适的方式解决员工的需求。安装了大功率防爆灯后，整个检验区光线充足，我们IQC组的同事兴奋得手舞足蹈。

工作中、生活中，有些事情看似简单，然而真正做起来你会发现要做好并不是那么的容易。珍惜我们现有的工作成果，感恩生活中给我们带来便利的你我他。



入职后感

研发部 刘甲

初来乍到，在中山，有缘走进欧帝尔，感觉特别温暖。

第一要说的是同事的“热情”。

记得的来公司报道的那一天，人力资源部的同事给我安排宿舍，我拉着简单的行李，虽然不多，但当时人力资源部的同事满脸笑容，热情地冲过来说：“我帮你拿。”我满怀感激地婉拒：“谢谢，不用了，我自己能搞定。”可同事热情丝毫不减，反之更盛：“我帮你拿一些吧，这样你会轻松些。”当时我再也没找到能拒绝他的理由。

第二要说的是同事的“关怀”。

同事帮我拎着包和桶，我拎着被褥，两人来到宿舍。同事帮我把行李搬进了宿舍，叫我跟他来到了洗手间，给我讲起了用水用电的安全注意事项。

“目前天气还是有些凉，晚上洗澡用热水时，记得先开电把水烧热，然后断了电再用”，他细心地提示到。

我好奇的问道：“是热水器坏了漏电吗？”

同事说：“不是的，热水器是好的。为了安全起见，避免网上传闻的热水器触电事故发生，谨慎点比较好，‘虽然世事无绝对，但凡有万一’。”

第三要说的是同事的“兢兢业业”。

宿舍已安排好了，我送了同事下宿舍楼。在楼下同他说到：“很感谢你，帮我折腾了这么久，还耽误了你工作。”

“不用谢，这是我的工作职责。”同事谦虚道，脸上却依然挂着热情的笑容。

眼看还有半个钟就到下班点了，我吆喝道：“走，我们去吃点东西。”

“不了，我还有工作要做，我目前还在上班时间内。我等会还有几件要事需要处理，不能耽搁时间。”同事连忙回应道。

“你等我一下，我去给你拿瓶水，解解渴。”我再次表示感激。

在此同时，同事的表情慢慢开始严肃起来。严肃道：“我要回去忙了，以后有机会的。”

突然间我意识到了自己的不对，这不是诱导人家工作期间干私活吗？我没再好意思继续坚持下去。

虽然都是很细微的小事，却处处让我感觉到一个充满人情味的企业的“温度”。



难忘时光

研发部 刘甲

因为热爱，我们相聚一起；
因为激情，我们汗洒赛场；
因为荣誉，我们勇于拼搏；
因为记忆，我们永远难忘。

2017“欧帝尔杯”篮球赛“来势汹汹”，各球队厉兵秣马。4月13日正式开战，首日比赛精彩纷呈，经过一个多月的激烈角逐，篮球赛终于在5月16日画上圆满句号，而我们队获得了我梦想中的冠军奖杯。那一刻，激动无比，虽然比赛已过去半月之久，但有些事、有些瞬间却让我难忘。

忘不了的是半决赛的一场比赛，我们当时是以小组第一进入半决赛，当时我和队友们都信心满满，一心想着只要赢了这场比赛我们就可以直接进入总决赛

了。但是，比赛过程中并没有我们想象中那么美好。比赛一开始，对手就超水平发挥，团队间的配合天衣无缝，我们一直处于被动，防守松懈，失误频发，命中率也不高，结果两节比赛下来我们落后对手5分。虽然只是5分，但是影响了队员们的心态，部分队友们都开始着急了，看看在场边为我们激情呐喊的拉拉队，我们只有获得胜利才足以回馈他（她）们对我们的信任，才能弥补我们去年与胜利擦肩而过的遗憾。

也许是老天爷也觉得我们太着急了吧，正要开始



第三节比赛的时候，狂风暴雨打乱我们的计划。突然而来的大雨把我们都困在球场，比赛不得不延期进行，大家高涨的情绪一下子就随着雨水跌落谷底了。但换个角度想，这未必不是件好事，也许正是这场突如其来的狂风暴雨吹走我们焦躁的情绪，让我们冷静下来总结落后的原因，才让我们在后面的比赛中更注

重团队配合的默契。每个人都全心投入，让我们在激烈的总决赛中更加从容，最终取得了胜利。

我可能永远也忘不了我们拼尽全力的样子，忘不了我们坚持到底的决心，也忘不了为我们加油呐喊的拉拉队，更忘不了我们获得胜利时脸上洋溢的笑容。我们手举奖杯，敞开怀抱尽情欢呼。



有感于篮球比赛

研发部 黄大多

2017年4月13日，对欧帝尔的篮球爱好者来说，是一个特殊的日子，那天，2017年“欧帝尔杯”篮球赛正式开幕。

我们的队伍，质量研发联队也迎来了首战，对手是野狼2队，比赛当天，场上队员激烈拼抢，场下拉拉队及观众拼命加油，最终比分是49:51，我们以两分惜败。

小组赛的另外三场比赛分别排在4月17日、4月

20日、4月28日这三天。在没有比赛的日子里，在队长的带领下，我们队员集合起来，进行了训练，重点训练跑位及配合传球。

第2战对战先锋队，56:41，我们队拿下首胜；第3战对战野狼1队——38:36，我们队再胜；第4战对战勇者队，最终比分73:57。73分，是欧帝尔篮球赛的最高战绩，历史记录被打破了，那一刻，全场欢呼，作为质量研发联队的一员，与有荣焉。



观众或许只看到了输赢，但作为队员，我更深深知道胜利的来之不易，背后是洒在球场上数不清的汗水。

4月28日，小组赛结束了，残酷的淘汰赛即将开始。

5月8日，半决赛，我们质量研发联队对战野狼1队，我作为替补，也上场了，在场上和在场下的感受是完全不一样的，在场上明显更累，但听到的加油声却更响亮。最终比分是44:35，虽然把对方淘汰了，但对方永不放弃，直到最后一刻仍在奔跑奋斗的精神给在场的人留下了深刻的印象。

我们质量研发联队已经进入决赛，最后一场，赢了就是冠军。

5月16日，决赛开始，对战野狼2队，野狼2队是小组赛中唯一打败我们队的队伍。还没开始，场地上早就站满了人，刚开始，震耳的加油声响彻全场。

第一节，我们领先，第二节对手反超，第三节时我们落后二分，最终比分38:40，我们队两分惜败，队员满脸落寞。

由于第二节中，我们的主力队员脚受伤了，仍带伤上场，在第三节比分落后暂停时，教练说“你们已经很棒了，放开心态打，无论结果如何”。人生有输赢，尽管我们质量研发联队没有拿到冠军，但我们尽力了。人生就是一场观景的旅途，终点固然重要，但途中观景的过程也很重要。在训练和比赛中，我们每天都有进步，不断超越自我，也是一种享受。

球赛如此，工作、生活亦如此。如果欧帝尔的每个人都多参加培训，多学习技能，提升自我，超越自我。每个部门都像球员一样按职所需，坚守岗位，团队合作，总有一天，欧帝尔也会拿到属于自己的冠军。

加油，欧帝尔！



给平凡的日子加点糖

企管中心 莫杨康

“看时光飞驰，我回首从前，曾经是莽撞的少年，曾经度日如年，我是如此平凡……却又如此幸运，我要说声谢谢你出现在我生命中的每一天”。

没错，这是一首歌词的一部分，“我是如此平凡……却又如此幸运”，联想到自己，转眼间在欧帝尔上班已经三年多。三年前，自己有幸加入了欧帝尔这个大家庭、大团队感到非常幸运。

在欧帝尔的日子里，每天的日出日落都遵循着相同的运行轨迹，每天上班下班都是同样的匆匆忙忙，每天面对的都是熟悉的面孔，每天都在重复着昨日的故事。生活，真的如此平凡。

平凡，是我们欧帝尔这个大团队中绝大多数人的生活，大家都活在这样一种真实之中，以至于我们有时会认定在平凡的日子里缺少了一缕醉人的芳香，曾经的那一叶承载理想的扁舟，也渐渐地驶向远方……

平凡的日子总是平淡如水、古井无波，使我们总感觉生活中缺少了一些什么。之所以有这样的想法，多半是因为我们没有发现身边的快乐，进一步说，在没有太多快乐的时候，我们没有学会给自己制造一些快乐。面对平凡、平淡，我们要学会给自己的生活加点糖，它可以是一个小小的心愿、可以是自己力所能及的小目标、可以是和好友之间的一次倾心诉说，也可以是朋友之间偶尔一起去美美的大吃一顿。总之，总有一种方式能够让我们平淡无波的生活荡起一圈圈的涟漪，让我们的心灵得到些许慰藉。能让我们平凡的生活出现一丝丝甜的感觉。

外面的世界很精彩，也很无奈，在这个五光十色而使人略感压力的世界里，能够保留一份梦想，增强一份信心，完成一个目标，便是平凡中的不平凡。能够让自己生活多一点色彩，便是一种成功。

“看时光飞驰，我祈祷明天，每个小梦想都能慢慢实现，我是如此平凡……却又如此幸运，我要说声谢谢你出现在我生命中的每一天。”

伴随这首歌，希望欧帝尔这个大团队的每一位员工的生活中多一丝甜蜜，少一点苦涩。给平凡的日子加点糖，幸福的感觉，就会洋溢在我们的心田。



关于梦想

质量管理部 梁秀娟

小时候总被大人问：你长大以后想做什么？这可能是我记忆中最深刻的一道问答题。而我们的回答总是豪情壮志。但是，现在你还在为自己的梦想在努力坚持吗？

我不知道你们的童年是怎么想的，我在童年的时候对所有接触到的新鲜事物都倍感好奇，以至于我的梦想总是不断地重新定义和改变。

小时候，我曾梦想过做一名英姿飒爽的女警察，儿时看着电视里拿着枪、腰上别着手铐的警察姐姐们，觉得威风极了。做了警察，就可以抓坏人了，这样世界上就没有那么多可怕的事情发生了。长大了才知道，警察随时会有生命危险，而且坏人也永远都抓不完。

小时候，我曾梦想过做一名心理医生，心理医生可以帮助抑郁的人和心里痛苦的人走出他们的阴暗区，迈向光明的人生道路，可以成为倾诉者的知心好友。这样世界上就没有那么多孤单和有心理疾病的人了。长大了才知道，心理医生原来不是那么好当的。每天接触那么多负能量的病人，倾听那么多消极的心声，时间长了自己也会被潜移默化，甚至不能自愈。

小时候，我曾经梦想过做一名老师。老师什么课文都会背，什么数学题都能解答。当然，老师还不用做作业，她伴着我的成长甚至多于父母，很多人都认为过老师是个伟大的职业。长大了才知道，老师不是随便想当就当的，不仅需要学历、精力、耐心，甚至还被叛逆期的学生厌恶。

在当下十分现实的生活中，想想儿时幻想的那些梦想，觉得可爱又可笑，随之生活的琐碎又渐渐地将这些梦想模糊掉。

梦想，或许多半因为各种原因而半途而废，从而被迫选择去追求比较现实的目标。但最初的梦想是最纯真的，虽然如今可能无法实现，但她永远都是我们最美好的回忆。其实只要有信念，坚持下去，很多梦想都是可以实现的，不要让生活阻挡了你追求梦想的道路，有梦想才能追求更好更理想的生活。

《功夫足球》中的阿星说过：“做人如果没有梦想，那跟咸鱼有什么分别？”从树立一个小目标开始，一旦你做到了，那你一定会从心底感觉到温暖的，即使这个目标不大，只是看看美景，吃吃美食。



父亲

PMC部 陆艳

父亲是人生中无可替代的角色，对每个人而言，父亲都有不同的含义，或是如大海般寂静而深沉，或是如春雨般无声而滋润，或是如骄阳般热烈而夺目。如同妈妈把我们生下来一般，父亲也给予了我们生命，不论日后我们成长为怎样的人，生命里都会有父亲的影子。

每个孩子小的时候都会依赖妈妈，最离不开的也是妈妈，这个时候的爸爸，都会很笨拙，不知道该如何像妈妈一样在你心中成为无时无刻都念叨的人。但是他也笨拙地一点一点学习怎么和小小的生命相处，给予全部的爱。许多人小时候或许会觉得爸爸是严肃的，是严厉的，是不通情达理的，所以不敢和他亲近，反而在妈妈身边才能肆无忌惮地撒娇。但是，无论多严肃的爸爸，面对自己的孩子都充满了柔情，只是不知道该如何表达罢了。之前有一组照片蹿红了网络，是一个父亲，被自己的女儿当成了芭比娃娃，

各种化妆品、指甲油、妈妈的小裙子都招呼在了爸爸身上，哪怕是铮铮铁汉，也化成了绕指柔。他们其实很温柔，只是为了把你和妈妈护在自己的臂膀下，他们不得不板起面孔，硬起肌肉，才能把坏的东西都打跑，让你和妈妈可以灿烂地笑。

面对这样一个傻傻的父亲，我们要做的就是将我们的爱都展现出来，让他看到，手把手地去教他如何表达对你的爱，就像小时候他手把手地教你走路教你骑自行车教你生活的技能一样。我们不要吝啬于把自己的爱表现出来，让他在外面拼搏的累了，回家能被满满的爱包围，然后舒舒服服的睡一觉，进入沉沉的梦乡。

爸爸，我希望你永远不会老去，我希望你一直开开心心，健健康康，做你想做的任何事情。

爸爸，从今往后，换我来守护你。



做个正能量的人

PMC部 张畔

俗话说：“近朱者赤，近墨者黑”。接近什么样的人，就会走什么样的路。牌友只会催你打牌，酒友只会催你干杯，而靠谱的人却会感染你如何取得进步！人，最大的幸运，不是捡钱，也不是中奖，而是有人可以鼓励你、指引你、帮助你。其实，限制人们发展的，往往不是智商和学历，而是你所处的生活圈与工作圈，身边的人很重要。所谓的贵人，并不是直接给你带来利益的人，而是开拓你的眼界，给你正能量的人！

古时有个“闻鸡起舞”的典故，相信每个人都听说过。它讲的是东晋将领祖逖年少有志，与好友刘琨一起发奋图强，鸡鸣即起，挥剑习武的故事。

但细读这个典故，你会发现很有意思。祖逖与刘琨因为志同道合，所以居住在一起。有一日祖逖偶然听到公鸡在半夜打鸣，于是他叫醒刘琨询问何故。刘琨忧心地说：“半夜公鸡鸣叫，恐怕不吉利。”祖逖却不这么想，他说：“这分明是催促我们习武的叫声，以后我们只要听到鸡鸣便起来练武如何？”刘琨听后欣然同意，从此两个人无论何时听到鸡鸣，都会立即起床练功，寒来暑往，剑光飞舞，从未有过懈怠。也正是因为他们互相鼓励，彼此监督，两个人后来都成为了难得的文武全才。

而倘若当时刘琨身边的不是祖逖，而是一个墨守成规得过且过的消极之人，想必这个故事会有一个截然不同的结局，起码古典文学里，不会有闻鸡起舞这个伟大的典故。

有时候，谁在你身边，你跟什么样的人在一起，真的很重要。因为你身边的人是什么层次，你也会慢慢变成什么层次。所以，永远要去接近一个正能量的人，积极向上的人。

众所周知发生在2014年的夏天的麦当劳杀人案，和2015年5月初，成都的男司机因开车变道当街暴打一个女司机的事件，都说明了我们要远离负能量的人，也就是所谓的“垃圾人”。（垃圾人就是一种有很多负面情绪缠身，需要找个倾倒垃圾的人，有时候被人刚好碰上了，垃圾就往人身上丢）事件中的女司机在马路无视交通法规，随意变道，危害他人行车安全，是一个典型的“垃圾女”，那个男司机则是“路怒族”，当街暴打女人，也是一个典型的“垃圾男”。当两个负能量的人遇到一起悲剧发生了。垃圾女付出了被暴打的代价，还会受到违反交通规则处罚；垃圾男因为打人被追究刑责，付出了更大的代价。如果两人都多一点谦让和理解也不会有悲剧发生。

生活中我们经常刷朋友圈，会发现那些充满正能量的人都会发些励志语录和心灵鸡汤，让自己每天激情满满。让看的人也很乐意与她成为朋友，而有些人总是会发些消极的文字，像怨妇一样发泄不停，感觉全世界都欠他的，让人感到特别压抑，其实归根结底是他的心态问题。

工作中也是一样，我们领导经常强调那些墨守成规、消极抱怨的人就算把安排的工作给完成了，我们也坚决不会留这样的人在团队中，因为他一边做事一边发牢骚，让大家跟着怨声载道。

无论在工作还是生活中，身边人的一言一行，一举一动都会构成你的潜意识，左右着你的人生方向。那些自带光芒属性的人，能激励你，照亮你，而那些自带阴霾属性负能量的人，却会死死拖住你，令你前路一片灰暗，迷茫且杂乱。无论是照亮还是遮挡，都是潜移默化的，你身处其中，毫无觉察，而你做的就是沉淀本心，远离负能量，奔向光明！





夏日有感

财务部 肖武

六月，与同乡结伴一起回家，听着同伴的嬉笑和电台新歌推送，我舒展了一下身体，然后仰面躺在汽车后排座位，微微抬高下巴，盯着窗外。

在明亮的阳光下，蓝天白云中偶尔有飞鸟滑翔，悠长的知鸟声不时响起。高速公路上有规律排列的路灯，像那优雅的白天鹅脖子向下微微卷曲，随着汽车的奔驰而渐渐后退消失。公路旁的一丛丛大红花也一浪接一浪地跳入视线，盛放得可欢欣了。

想起小时候，炎热的夏天也阻挡不了小伙伴上山下河找乐趣。每到放学或放假时，小伙伴们更会结伴相约玩耍，不会游泳的都会偷偷跑到河中凉快一下，会游的便会捉鱼捉螃蟹，在河中上下游下跳玩的不亦乐乎，完全不顾今天的牛到底偷跑去吃哪家的庄稼。为了不让大人们发现，熊孩子们回家前都会迎风小跑上一会，让衣服风干。当然小伙们的反侦察能力自然是比不上老妈们的火眼金睛。记得有一次我游完回来后

按照往常的套路伪装自己，刚回到家就被老妈摸了摸背，然后就被打了一顿，挨完一顿揍后，隔日依旧如此，不知收敛。

车子穿过隧道，绕过山路，云层渐厚，很快就染上淡墨灰色，云中一闪，轰隆一声，雨就落下，拍打在车上。玻璃上雨水划过，留下一串串的小水点。落下来的雨水像电子游戏里的贪吃蛇，快速吃掉前面目标，不过这会目标换成了小水点，然后扭动着那长长的尾巴游下来进攻更多的小水点。看着看着，我的眼皮开始沉重，不知不觉地睡着了。

醒来，窗外一片昏暗，瓢泼大雨依然肆虐，同伴都安静下来等着绿灯。我坐起来伸了伸腰，看见窗外的树枝还在摇曳，叶子被扫落了不少。再走了一段路，雨突然就停了，天也再次明亮起来，映入眼帘的还有黄昏那一抹晚霞，大地上都被染上了绚丽的金色。愈来愈接近熟识的地方，心中开始紧张。禁不住感慨城市建设得真快，以前的瓦房都被新式建筑所取代，泥巴路被改为水泥路，连小时的河都建了护栏。去年老屋也推倒重建，唯只剩下那听说是爷爷的爷爷种上的老榕树，那颗陪伴自己多年的“大兄弟”依然屹立在屋旁，我希望他永远健康。



登沂蒙山

小器鬼照明山东分公司 张顺鹏

山河流翠水榭间，
桃花一支傲春寒。
万里苍茫披玉带，
流连已忘在人间。

人生无悔

PMC部 白健斌

时间留住了什么
叶子应该是眷恋着大树的
时间却在秋风中将叶子带走了
记住的
以为永远都不会忘记了
那如阳光般灿烂的童话
以为可以定格在咯咯的笑声中
不曾想悲伤早已在阴暗处蛰伏
虎视眈眈
生命中不断地会有人离开或者进入
时间让我们记住了彼此
时间却也让我们遗忘了彼此
时间在轮转
而我们在老去
沉淀下来的
是我们肩负的那一份坚强与责任
不管你愿与不愿
你来不及抓住的
却已在慢慢消逝
你来不及感慨的
都已在慢慢远离
一个人
一座城
几场梅雨
几卷荷风
一本闲书
一场梦
若能初心勿忘
信念秉持于心
终成一事于身
我伫立原地
一转身
早已泪流满面



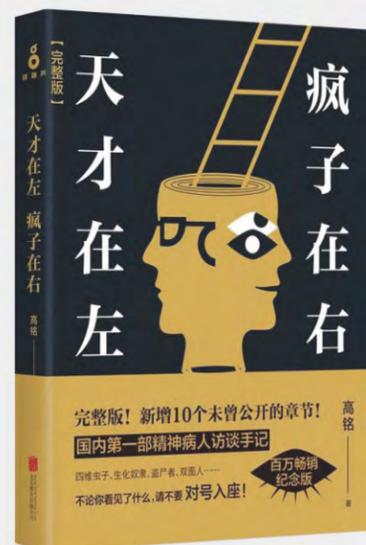
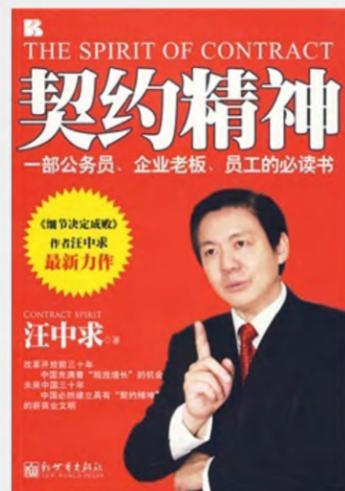
好书推荐



《契约精神》

推荐理由：改革开放前三十年，中国充满着“粗放增长”的机会，未来中国三十年，中国必然建立具有“契约精神”的新商业文明。一部公务员、企业老板、员工的必读书。中国决不缺少数雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少数各类管理制度，缺少的是对规章制度不折不扣地执行。工业化的主要特征是分工和合作。分工使得每一个人的工作简单化，易于培养专家；合作首先需要程序，程序的主体是步骤及其标准。只有培养契约精神，才能够有真正的分工和合作。职业化的训练是人性化。只有培养契约精神，才能够有真正的职业化。抛弃契约精神耍弄小聪明的人，无视契约精神把小聪明用得极好的民族，终将丧失获取大智慧的机会。

内容简介：迄今为止，所有社会进步的运动，都是一个“从身份到契约”的运动。没有契约的文明就不是真正的文明。只有具有契约精神的民族，才能获得更大的发展机会。可以肯定地说，走在文明世界前列的群体，无一不是契约精神的楷模。欧美国商业文明、政治文明的辉煌，在很大的程度上得益于他们优良契约精神。



《天才在左，疯子在右》

推荐理由：5年前，一本默默无闻的书一经出版便迅速占据各大图书排行榜首。《天才在左 疯子在右》，没有浮夸的修辞，没有繁复的文体，简简单单的对话形式，却在5年间以百万余册的畅销量级，撼动了所有人自以为稳固的世界观。5年后，这本广受好评的书被各大影视公司争抢改编权，同名网络剧单集首播观看次立即破百万。在作者高铭沉淀5年后的增补和修订下，再次与大家见面。依旧是那些在静谧中喧嚣的观点，仍然是那些在秩序中混乱的立场。让一批又一批的人，在字里行间探索未知，重新定义曾经根深蒂固的认知。

内容简介：这本书讲述的是一群误入歧途的天才的故事，也是一群入院治疗的疯子的故事。这本书，是作者高铭耗时4年深入医院精神科、公安部等神秘机构，和数百名“非常态人类”直接接触后，以访谈形式记录了生活在社会另一个角落的人群（精神病患者、心理障碍者等边缘人）的所思所想。在与精神病患对话的内容里涉及到生理学、心理学、佛学、宗教、量子物理、符号学以及玛雅文明和预言等众多领域。表现出精神病患看待世界的角度和对生命提出的深刻观点，闻所未闻却又论证严谨。

2017 “欧帝尔杯” 篮球比赛精彩瞬间

