

2013年集团工企发展态势稳中有进

1月16日下午,横店集团2013年度工业企业运营分析会在英洛华磁业公司召开。记者从会上获悉:2013年,在世界经济形势复杂多变、国内经济增速放缓、行业继续洗牌的大环境中,集团工业企业紧紧围绕“拓市场、调结构、补短板、练内功”的应对思路,勇于开拓、不断创新,经营态势稳中有进。

分析会总结了集团下属企业2013年的运营特点,剖析了企业产品结构调整和产品竞争力、产业结构调整和产业布局、企业拓市场和创新管理,以及2014年企业发展潜力等情况,研究了企业运营中的重点难点问题。与会者在分析交流中相互学习取经,气氛热烈。

2013年是横店集团加强战略、科技、

管理、知识等要素深度融合,提高效率,整合效益,提升价值的一年;是解放思想、转变观念,凝聚共识,激发知识、管理、资本等各种要素活力的一年;也是工业企业通过技术、信息、网络的融合,提高企业发展效率的一年。集团多家工业企业实现了销售额增长。

成绩的取得主要有以下四个方面:拓市场,面对市场的下滑与竞争,各工业企业积极开拓新领域、发展新客户、提高老客户的市场份额。如联宜电机通过培育成长性项目,开发新客户及整合产品,实现了销售的大幅增长;得邦照明结合自身优势,找准了进入LED照明领域的切入点,企业取得了爆发式的增长。调结构,工业企业优化产业布局,调结构和创新服务。

如东磁永磁、软磁事业部不断提高技术水平,提升高性能产品的占比;得邦照明对市场和产品更新换代规划在先,对节能灯产品进行结构调整,并优化供应商。补短板,2013年,集团各工业企业针对自身存在的短板进行重点突破,成效明显。如,英洛华硅材料重点突破了产品质量短板问题,石金玄武岩重点突破了市场销售短板问题,英洛华电子重点突破了高端产品的生产技术问题。练内功,企业精细内部管理,严控费用支出,加强成本管理。如,东磁不断推进工厂自动化与无人化工作;得邦照明通过自动化投入提高了8%的人均效率;家园化工通过对干部绩效考核,并进行每月排名,发挥了其积极性主动性;普洛得邦制药实施生产定额及薪酬激

励方案降低成本。

集团工业企业运营总监任立平认为,2013年集团工业企业“稳中有进”,是企业抓住机遇拓市场、转型升级提品质、重点突破补短板、练好内功强管理,企业上下齐心努力的结果。他指出,企业运营分析会是企业交流的良好平台,也是企业总结经验、发现问题、取长补短的平台。他要求企业在新的一年紧扣集团总部思路,衔接企业战略战术;善于自我加压,在新形势下抓新机遇,找新压力;当好企业战略决策的助手,做好战术的实施;扎扎实实做好基础管理,要抓常识、抓逻辑、抓指标、抓追赶,以实际行动塑造企业美好未来。他还特别强调,企业应注重环保工作,把环保工作当作重中之重抓实抓好。

专注照明产业 得邦照明用光线构筑未来

2010年销售额13.6亿元,2011年销售额14.5亿元,2012年销售额15.7亿元,今年销售额预计将达到24亿元……近几年,得邦照明股份有限公司的发展驶入了“快车道”,企业也顺利入围中国轻工业联合会今年评选的“照明行业十强”。

从2010年的13.6亿元到2013年的24亿元,三年时间,得邦照明的销售额几近翻了一倍,是什么原因推动了企业快速发展,企业对未来发展又有何设想?带着提问,本报记者对得邦照明公司董事长倪强进行了专访。

●为记者 ■倪强

●近几年,得邦照明的企业销售连年增长,尤其是今年销售增长幅度超过了50%。推动企业快速发展的原因有哪些?

■我认为,推动得邦照明快速发展的原因主要有三点:一是企业一直专注于照明产业,在这一行业积累了丰富的管理经验,有较完善的销售网络和渠道,为企业进入和发展LED照明奠定了基础。二是LED技术的发展对照明行业产生了巨大影响,LED照明已经成为照明市场未来发展的主要方向。在照明行业的这一重大变革时期,得邦照明主动调整,顺应市场变化,及时进入了LED照明领域。三是企业结合自身优势,找准了进入LED照明领域的切入点,由此制订了正确的发展战略并加以落实。

有一组数据可以说明:2012年,得邦照明的节能灯产品占企业总销售的84%,LED产品占9%;2013年,节能灯产品销售比重下降至68%,LED产品则占销售的四分之一。

●请具体介绍这三方面的措施。

■得邦照明1997年成立,从生产电子镇流器起家,再到生产节能灯,自此公司定位在发展照明产业。按照总部“子公司专业化经营”的战略抉择,公司专注于照明产业,积极开拓照明市场,期间积累了丰富的管理经验,拥有较完善的销售网络和渠道。

例如,为了打造“国际化横店”,集团总部鼓励和支持企业通过对外合作,拓宽视野,学习和借鉴先进的企业管理理念、方法,提高企业的核心竞争力。我们和飞



浦、松下等国际知名电子企业合作已超过十年,得邦照明还是松下的唯一外购照明产品合作伙伴。通过和这些知名企业的合作,得邦照明受益颇多,主要体现在三个方面:一是从研发到生产、质量控制、供应链等环节,都和飞利浦、松下等一流企业有紧密的交流;二是我们通过这些企业的合作,学习到了别人的经验,并结合自身特点,形成了自己的管理体系;三是切身感受到了企业不断持续改进的重要性,树立了止于至善的企业文化理念,学会了运用先进的项目管理方法追求持续改进。

完善的销售网络和渠道也是得邦照明专注于照明产业十多年来积累下的重要资源。我们是一家外向型企业,产品近85%出口国外,LED的出口比例更高。经过多年的耕耘,横店集团的进出口公司已在拉美、欧盟、亚洲等地,铺设了完善的国际营销网络和渠道,触角遍及全球各主要市场,并与多家国际照明巨头建立了技术和业务的紧密合作关系。由于LED照明和得邦照明传统产品的消费群体及销售渠道具有互通性,我们对LED市场的拓展也因此而水到渠成。

顺应市场变化及时发展LED照明,则使我们成功地化“危”为“机”。LED照明即发光二极管照明,是一种半导体固体发光器件。它用固体半导体芯片为发光材料,可

以发出红、黄、蓝、绿等任意颜色的光。近年来,随着半导体发光材料研究的不断深入,LED制造工艺的不断进步和新材料的开发和应用,各种颜色的超高亮度LED的发展取得了突破性进展。相较于传统照明产品,LED照明采用数字化和智能化控制,具有功耗小、体积小、电可控等特点。因此,它的出现对照明市场是一场“革命”。据行业组织调查预测,白炽灯比例正急速减少,到2020年将基本消失;卤素灯将在2015年后逐步减少;节能灯到2020年将仅剩8%;LED替换灯及模组则迅速增长,到2015年将占50%以上,到2020年将占78%。因此可以说,发展LED已和照明企业的生存与发展息息相关。得邦照明2009年开始切入LED研发,而关注和跟踪LED产业的时间则可以追溯到更早。因为及时把握住了这一历史机遇,我们才取得了爆发式的增长。

回顾我们发展LED照明的历程,我认为,找准切入点制订企业发展战略,也是推动得邦照明迅速发展的重要原因。

从涉足这个行业开始,我们一直在思考,在LED发展大潮中该如何定位?是选择照明全产业链,还是选择专注于产业链中的一个环节,或几个环节?

我们根据自己的实际情况,经过慎重论证,最终选择了LED照明应用环节。主要有三点考虑:一是从外部环境看,LED中上

游已经有很多资金和技术实力都非常雄厚的大企业,产能呈爆发性增长;二是从自身条件看,我们认为企业的转型升级应该从实际出发,不要为了转型而转型,而应该根据企业自身的优势顺势而为。我们的优势在于专注照明产业所积累下来的市场渠道、工艺制造、研发团队等可以与LED照明共享的资源,以及对消费者对照明需求的充分把握。从照明应用领域切入,可以充分利用这些资源和经验优势,做到和原有的产业协同发展;三是从后续发展空间看,照明应用领域处于整个LED产业链的终端。我们认为终端市场是整个LED产业链是否顺畅的阀门,只有照明应用市场发展壮大,才能更好地带动产业链的上游芯片和中游封装企业的出路。因此,下游市场重要性不容小觑,产品利润空间和市场发展空间都非常可观。

●得邦照明选择从应用环节切入LED照明领域后,企业进行了哪些产业布局?发展LED照明,除了使销售增长迅速,还对得邦照明产生了哪些影响?

■找准定位后,我们将其作为战略性的发展方向,在技术、资金、资源上向LED照明倾斜,逐步提高LED照明产品的结构比重,力求从“单纯的光源制造商”,向“搭载LED技术的灯具制造商”,进而向“照明控制供应链”转变。

为此,我们对原有的产业结构进行了深入调整和布局,通过重新搭建生产关系,协调、配置传统产品和新兴产业的资源分布,以做大LED照明,推动企业发展。

我们把原先相对单一的以节能灯产品为主的产业结构,细分为高效电子节能灯、LED室内照明(包括LED灯和LED室内灯具)、户外公共照明(包括LED和HID光源)以及LE(照明电子)四大照明产业链,并建起了以杭州国际市场和杭州研发中心为前沿,以横店工厂为基地,以横店公共照明分公司、安徽PCB驱动分公司、江西照明分公司等为支撑和配套的5大生产基地。此外,还通过参股或控股几家上游供应商,掌控了较为关键的几大生产资源。

(下转第2版)

养成换位思考的习惯

他曾经担任一个区域销售小组的组长，非常希望带领整个小组做出突出的业绩。于是，他制订了一个详细的计划，包括每日晨会、每周目标、月底总结等。每次与小组成员交谈时，他都会关注目标完成的情况。然而，几个月过去了，结果却出乎他的意料。不仅目标没有达到，小组成员的抱怨声也与日俱增。他们不愿意和他沟通，甚至敬而远之。他为此很苦恼。后来，他的家人提醒他：“在制定目标的时候，你有没有关注他们的感受，站在他们的角度来思考？他们都清楚这个目标与自己的关系吗？”

对于这两个问题，他当时无法做出回答，因为他确实没有想过。

在他看来，带领销售小组很简单，组长想怎么干，大家跟着干就行了。因此，每天的晨会他只是听市场进展，督促成员完成任务，却忽略了小组各成员的感受。所以，小组的目标没有得到大家的理解，他们又怎能积极主动地去完成呢？

家人的提醒帮助他找到了问题的症结所在。他因此领悟到：要想得到别人的理解和支持，首先必须学会理解他人。

理解他人，从换位思考开始。换位思考，就是把自己假想成对方，站在对方的角度、对方的位置、对方的立场、对方的角色思考问题。这就好

像玩一种游戏，我们走进他人的思想里。

换位思考的游戏可以用“假如我是??”的句型来进行。

面对孩子的好奇心时：“假如我是孩子，会怎样看待这件事情？”

面对市场销售时：“假如我是顾客，会喜欢什么？”

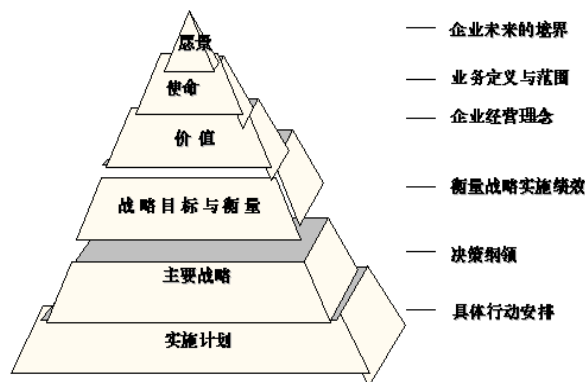
面对学生听课：“假如我是学生，想听些什么？”

用“假如我是??”的句型，实践“换位思考”就不难。

这种换位很有趣。在“玩”的过程中，你会发现：生活中人与人之间

的关系立刻发生了戏剧性的变化。这种变化很有意义。它会让你在主动给予他人更多理解和宽容的同时，使你的人际关系变得更和谐。面对他人时，你会觉得更加坦然。换位思考要求跳出你所在的层面，站在更大的空间思考。你是否已经感觉到换位思考不容易了？是的，换位思考不容易！更何况，一次、两次的换位思考还远远不够。

因为成就一生需要的是，随时随地在每一件事情上都能做到换位思考，把换位思考培养成一种习惯。（作者系李锦记健康产品集团行政总裁）



专注照明产业 得邦照明用光线构筑未来

（上接第一版）

发展 LED 照明后，我们不仅产品销售增长迅速，还有三个喜人的变化：一是产品种类更为丰富，结构更为合理，改变了原先“单一产品供应商”的局面；二是提高了国内市场份额，目前我们产品在国内市场的销售额已提高到 15%，原先我们 95% 的销售是出口；三是自有品牌产品销售比重提高到了 10%，这极大地提升了企业的品牌形象。

这里要说明的是，我们虽然在全力发展 LED 照明，但也丝毫没有冷落电子节能灯等传统业务。国家五部委在 2011 年联合发布了《关于逐步禁止进口和销售普通照明白炽灯的公告》，这对 LED 照明和节能灯市场都是利好消息。在电子节能灯领域，我们有很大的市场、技术、工艺、制造优势，并且我们的产品仍是照明市场的主流产品，依然具有旺盛的生命力。从需求上来看，随着白炽灯的逐渐淘汰，节能灯凭借其成熟的生产体系，在二三级市场的份额仍将继续扩大。因此，我们对现有业务将适度投资，通过更新生产装备、改进生产工艺、提高技术参数等措施，来提高产品的性价比及功能价值，以此稳定和提高公司业绩。

●得邦照明对今后的发展有哪些设想和规划？

■为全面迎接 LED 照明时代的到来，我们将致力实现“从传统照明

向绿色照明转变”、“从生产型企业向生产经营型企业转变”、“从单一的产品、功能和运营向系统的产品、功能和运营模式转变”的“三个转变”，以引领 LED 照明及新型照明应用的发展方向。为此，我们准备分三步走：到 2015 年，完成包括 CFL、LED、LE、PPT 在内的多产品、多系列、多领域的产业布局，初步建成一流的绿色照明产品生产基地；到 2018 年，完成太阳能控制系统和公共后台管理软件相结合的产业整合，在此期间，全方位地持续加大对照明电子、配光设计、智能控制软硬件技术、高效 LED 驱动技术等研究；到 2020 年，完成产业升级，使得得邦照明成为一家具有互联网、物联网、个人移动交互系统等多种资源和系统整合能力的照明服务商。

●我注意到，毛光烈副省长前不久到得邦照明，就企业推进“两化融合”活动进行调研。“两化融合”是通过信息化和工业化的深度结合，以信息化带动工业化、以工业化促进信息化。这对新时期企业持续发展非常重要。推进“两化融合”活动，对得邦照明有怎样的具体意义，企业有哪些措施，取得了什么成效，今后的思路是什么？

■从产业特性上分析，照明产业既是技术密集型产业，又是劳动密集型产业。在信息化技术得到普遍应用，人工成本飞速上涨的今天，推进

“两化融合”活动，有利于实现企业信息技术与生产和服务流程的高度统一，能提高企业生产效率，降低生产成本，推动制造类企业的转型升级。

得邦照明推进“两化融合”活动主要从两个方面进行：一是利用一些信息化的管理工具来提高企业的管理效率，减少管理人员，降低管理难度；二是我们把企业的工业化的部门，由一个进行设备维护保养的辅助部门，升级到开发、制造、调试半自动化和自动化设备的部门，以追求得邦“智造”。

2013 年，得邦照明投入了数千万元用于开发、制造半自动化和自动化设备。目前一些设备已经用于生产。据测算，只要 6 至 7 个月时间就可以收回成本。对半自动化和自动化设备的投入，还提高了企业厂房单位面积的产出，今年我们已经通过此举节省出 1 万平方米的厂房面积，准备用于 2014 年的扩产。此外，通过推进“两化融合”活动，我们在做大企业销售的同时，还降低了用工人数。2010 年，我们有员工 6300 多人，目前则是 5300 多人。

今后，我们将继续坚持追求得邦“智造”，坚定不移地推进“机器换人”工作，以持续提高人均产出，降低劳动强度。我们还计划结合“两化融合”工作的经验，利用物联网技术，使企业在供应链管理、生产流程管理、生产控制管理、物流管理、客户服务管理等方面实现质的飞跃。

（曾传飞）

你为什么而工作

一天到晚，工作占据了我們最多的时间，甚至成为大多数生活中最主要的内容。你不什么而工作？这是一个简单的问题，但并不是每个人都认真思考过。坦率地说，绝大多数人工作首先是为了生存，并最终通过工作上能力的体现来赢得尊重、实现自我价值等高层面上的精神需求。

初入职场时激情满怀，虽然薪水不高，但仍勤勤恳恳，加班加点，毫无怨言。在职场打拼多年后，你终于明白，老板不是慈善家，同事也不会与你亲如一家。渐渐地，与你一同进入公司的同事被上司提拔，而你却一如既往地做着同样的工作。在这样强大的心理落差下，你也许会对工作的认识发生一些变化。

为了自己的“钱途”与公司的发展壮大，大多数的上司在提拔和用人上是十分慎重的。他们更多地会选拔和重用那些对公司忠诚，视公司和工作为个人生存和发展的需要，并且有一定工作能力的人。

每个人对待工作的态度不同，结果自然也不同。把工作仅仅当作生存需要时，就只能看到一天能挣多少钱，并将老板“给多少钱，我就干多少活”、“干了多少活，老板就应该给多少钱”奉为自己职场箴言，甚至出现“偷奸耍滑”、“出工不出力”等恶劣行为。

与上述情况相反，有的人把工作当事业，并视为个人生存和发展的必须。这种人的工作状态、工作能力、责任心、敬业精神等都有别于其他人。仔细想想你身边得到上司提拔、重用，有所发展、有所成就的人发展与提升过程，以及他们的生活状态和质量，相信你会有所感悟。

齐瓦勃出生于美国乡村，只爱过很短的学校教育。15 岁那年，一贫如洗的他到一个山村做马夫，然而雄心勃勃的齐瓦勃无时无刻不在寻找发展机遇。18 岁那年，齐瓦勃来到钢铁大王卡耐基经营的一个建筑工地打工。一路进建筑工地，齐瓦勃就抱定了要做一名优秀员工的决心。当其他人在抱怨工作苦、薪水低的时候，齐瓦勃仍然坚持把工作做到位，默默积累着经验，并自觉建筑知识。

每晚同伴们闲聊时，齐瓦勃就躲在角落看书。一天晚上，公司经理到工地检查工作，经理看了看齐瓦勃手中的书，又翻翻了她的笔记本，什么也没说就走了。第二天，经理把齐瓦勃叫到办公室问：“你学那些东西干什么？”齐瓦勃说：“我想公司并不缺少打工者，缺的是能把工作做到位的优秀员工或管理者。”经理点了点头。不久齐瓦勃被提升为技师。

在众多打工者中，有些人讽刺、挖苦齐瓦勃，他回答说：“我不是在为老板打工，更不只是单纯为了赚钱，我是在为我自己的梦想打工，为自己的远大前程打工。我只有把工作做到位，使自己所产生的价值远远超过所得的薪水，才有可能得到重用，有可用获得机遇。”就是抱着这样的信念，齐瓦勃一步步升到了总工程师的职位。25 岁那年，齐瓦勃做了这家建筑公司的总经理。

卡耐基的钢铁公司有一个天才工程师兼合作伙伴琼斯，在建造布拉德钢铁厂时，他发现齐瓦勃超强的工作热情和管理才能。当时，身为总经理的齐瓦勃，每天总是最早来到工地。琼斯问齐瓦勃为什么总来这么早，他回答说：“只有这样，遇到急事的时候，才不至于耽搁。”工厂建好后，琼斯安排齐瓦勃做了自己的副手，主管全厂事务。两年后，琼斯在一次事故中不幸身亡，齐瓦勃便接任了厂长一职。由于齐瓦勃的天才管理艺术及敬业精神，布拉德钢铁厂成了卡耐基钢铁公司的灵魂。有了这个工厂，卡耐基才敢说：“什么时候我想占领市场，市场就是我的。因为我能造出又便宜又好的钢材。”几年后，齐瓦勃被卡耐基任命为钢铁公司的董事长。

其实，你不是在为老板打工，而是在为自己的未来奋斗。工作不仅让你获得薪水，更重要的是，它还教给你经验、知识，并能提升自己，从而使你变得更有“利用”价值。

只有对自己的工作有了正确认识后，才能以高度的敬业精神投身到工作中去。把工作做到位，给老板所期望的结果，这时就已经形如接近你的梦想了。

（摘自像蚂蚁一样工作，蝴蝶一样生活）

平安夜里送“苹”安



12月24日，平安夜，这是一个来自西方国家的传统节日，就是圣诞节的前一天，而这一天就称之为平安夜。它在西方国家的重要性就相当于我国的除夕夜，平安夜一过，马上就是圣诞节了，而我国的除夕夜一过，也就进入到春节。

现在很多人都崇尚西方文化，因此西方的很多重要节日也传入中国，有情人节、愚人节、父亲节、母亲节、平安夜、圣诞节等……，其中平安夜和圣诞节更是成为人们不可或缺的重要节日。

明天就是平安夜了，听说：厂里明天给员工们发苹果了，虽然数量不多，只有一个。但能在平安夜收到苹果，就代表来年能够平平安安，心情难免有些雀跃，其实这已经足够了！我想，这应该也是领导们希望的吧，送苹果，寓意

就是送平安，就是希望厂里的每一位员工都能平平安安、开开心心的度过2014年。

12月24日，平安夜终于到了，我们还像往常一样上班。早上9:30左右，我正在工作岗位上忙碌，埋头苦干着。忽然，听到同事们嘈杂的声音，像是在议论什么？还带着笑声，等我抬头看去时，主任已经拿着一个硕大的苹果递到我面前，微笑着说：“这是给你的。”就这么简单的一句话，让我觉得心里暖暖的直到这时，我才知道同事们的笑声从何而来。收到苹果的同事们很快就安静下来，因为我们还有未完成的工作，所以很快就投入到工作中，继续我们未完成的生产作业。

等到生产线上的工作告一段落后，看着放在一旁红彤彤的苹果，很是诱人的样子，连我都忍不住的吞了下水口，

但还是忍住了。待清洗过后，原本就极为诱人的红富士苹果，此时更显诱人。终于，我再也忍不住了，一口咬了下去，甘甜的果汁顿时从牙齿之间流出，口感清脆多汁，说不出的鲜美。很快，这个硕大的苹果就被我狼吞虎咽的消灭掉了。原本还有些饥饿的肚子，此时也变得饱饱的，说不出的满足。

很快，又投入到工作中，直到下班的时候，还有一些女同事手里还拿着早上发的苹果，一直没舍得吃。脸上不时挂上一抹甜甜的微笑，只是不知道她们因为收到厂里送的苹果而笑，还是因为想到什么开心的事而笑。

不管是什么原因？能在今天收到厂里送的苹果都是一件值得开心的事，希望收到苹果的每一个得邦员工在来年都能“苹苹”安安、开开心心。

(TP生产 赵国金)

集团迎新年乒乓球赛

乒乓球比赛是集团一年一度的盛事，在这辞旧迎新之际，第四届集团迎新年乒乓球赛已悄然到来。现在回想起去年那激烈的场面，依旧历历在目，恍如昨日。

12月23日，气温和去年一样，依旧冰冷异常，就连参赛队员也和去年差不多，大多都是老面孔，不认识的人寥寥无几。刚来到体育馆，此时，我还站在门外，任凭寒风从耳边吹过，也无法吹动我激昂的心。寒风中，参赛队员们都穿厚厚的衣服正络绎不绝进入球馆，躲避室外让人瑟瑟发抖的寒风。此时，球馆里也还有一些参赛队员在热身，虽然看上去并不激烈，但明眼人都能看出，他们的基础练得很牢，想必也是难缠的对手。但是，能够代表公司参加这场比赛的我们，又有哪个是水平差呢？虽然对手强悍，但没有真正碰过，谁又能说他们就一定比我们打得好呢？

在这次的比赛中，可以说每一支参赛队都是强队。乒乓球这项运动一直以来都是高手如云，这话并不假，尤其是在我国，乒乓球作为国球，多年来一直立于世界长胜不败之地。国内的高手更是层出不穷，当然，横店也不例外。而这些高手大多数分布在集团各下属企业中，每年的比赛中，总能看到他们的身影。尽管我们今年有得邦塑料的加入，但我们的压力依旧不减。

比赛一开始，我们就全力以赴，不管对手是强是弱，我们都尽自己最大的努力争取最后的胜利。在遇到对手比自己方弱时，我们当然不能给对手机会，以免对手翻盘。当遇到实力相当的对阵时，我们也把自己强势的一面发挥出来，关键时刻也能稳住自己，从而战胜对手。而每一次失败后，我们都会总结自己的不足，在日后的练习中多加练习，以便下次再遇到对手时能够战而胜之。就这样，我们凭借优异的成绩从小组赛中脱颖而出，成功进入淘汰赛。

进入淘汰赛后，对手变得越来越强，但我们依然勇往直前，哪怕是输，我们也当这是一个锻炼的机会。毕竟这样的机会是不可多得的，在平时的训练中哪有与他们切磋的机会啊？就算无法战胜他们，我们也要从他们身上学习到相应的技术。在一个强队的面前，我们显得那样的无力，但我们不会退缩，在比赛中一次次的超水平发挥。无奈，在绝对的实力面前，我们也只能臣服。

直到最后，我们只能止步于第六名，与冠军再一次擦肩而过。多少年了，我们从曾经无缘获奖，到去年男团、女团分别获得第六名，这都充分的说明了我们在进步。今年，并不是我们没有进步，而是参赛队员的整体水平都在进步，止步第六已经尽了我们的最大努力。我们没有不甘心，因为只有比赛中才更清楚自己的弱点，我很高兴能够知道自己的弱点，在今后训练中努力练习，把自己的弱点加强，下一场比赛前定能再做突破。我们多少都有些失落，但我们不会放弃，不放弃心中的冠军梦，我们还会不断的努力，来年争取更好的战绩。

人生中，有人失败，也有人成功。而失败并不可怕，可怕的是失败后一蹶不振，而成功的人往往会在失败中找出原因，并加以克服，最后才能走向成功。比赛也一样，输了并不可怕，可怕的是不能从中吸取教训，我们需要的是在比赛中学习，在比赛中成长并总结经验，再加以练习，下一次，我们定能获得更好的成绩。

(王舒航)

集团迎新年羽毛球赛

寒风刺骨，万物萧条，就连那些运动健儿也在这寒冷的冬天变得慵懒，失去了往日的风采。在这辞旧迎新之际，为了重振集团职工的士气，也为了迎新的一年的到来，横店集团总部决定举办第四届迎新年乒乓球、羽毛球赛。

12月26日早上，寒风依旧，但此时的运动员们在这寒冷的天气下，依然恢复了往日的战意，一场激烈的羽毛球比赛即将拉开帷幕。

开幕式过后，运动员们纷纷入场，开始做着各自的热身运动，等待比赛的开始。由于我们的比赛安排在中午12点开始，所以队员们都回公司上班了，只有我一人留下，观看其他队伍的比，好了解对手的实力，方便接下来比赛的排兵布阵。

11:30分后，队员们陆续归队，准备我们的第一场比赛。我们第一场的对手是影视城队，在去年的比赛中，他们斩获季军，可谓实力不俗。虽然知道他们去年的两大高手已经退出，而我们这边又有得邦塑料的几名高手加入，但依旧不可轻视。比赛一开始，我们排上最强的阵容，正所谓狮子与兔博弈亦需全力，更何况是面对这支传统强队了。直到第四局比赛结束。

接下来的两场比赛地分别是与东磁队、影视学院队和横店建设队进行，这三支队伍中只有东磁队能够给我们产生一定的压力外，其他两队实力较弱，并没有给我们造成威胁。在对东磁队时，由于我们改变了战术，在出场顺序中作了一些调动，成功压制了对方最有威胁的对手，最终克敌制胜。其他两队也被我们压制得死死的，在绝对的实力面前，他们没有任何机



会。最后我们以小组第一出线，进入第二轮的淘汰赛。

至此，第一天的比赛已经结束，接下来的淘汰赛和总决赛都安排在第二天进行。

进入淘汰赛后，我们的第一个对手是集团总部队。算起来，我们与集团总部队也算是老对手了，在去年的比赛中就在小组赛中相遇，彼此都比较熟悉，能够进入淘汰赛，想必也有一定的实力，应该是技术比去年进步了。当然，他们进步和同时，我们也在进步，更何况今年还有得邦塑料的高手加入，拿下他们应该不难。果然，比赛开始不久后，我们就连胜三场，以3:0获得了胜利，成功晋级前四。

终于杀进了半决赛，这一路走来，我们过关斩将，可谓是一路高歌猛进、士气正旺，哪怕是最到这次比赛最强的队伍也有一拼之力。如今终于迎来了半决赛的比赛，我们依旧是信心满满。

我们半决赛的对手是普洛康裕制药队，虽然在以前的比赛中没有碰到过，但是他们作为历年来的强队我们自然也是知道的。特别是他们的女单选手来云和男一号刘翔宇，而其他男选手的水平也不在我们之下，这一场注定是我们开赛以来最艰难的一场。但我们别无选择，只有勇敢向前，才能获得比赛的胜利。

总决赛中，我们的对手是普洛康裕队，他们是去年的亚军得主，由于去年冠军热电厂队的高手相继退出，现在唯一能够威胁到他们的队伍恐怕就剩我们了。不过他们的整体水平还在我们之上，我们也没有必胜的把握。能够进入总决赛的无疑是高手中的高手，但我们并没有退缩，对手强，我们就比他们更强，只有强强对决，才能发挥我们真正的实力，才能更好的提高我们的水平。

尽管最后我们铩羽而归，但我们不会放弃心中的冠军梦，在今后的训练中，我们一定会更加努力，争取在2014年的比赛中一举夺冠。

(李钊胜)



公司厂房“新面貌”

时光变迁，风雨无情！在风霜雪雨的侵蚀、炎炎烈日的烘烤下，公司的面貌也在不断的改变，原来的光鲜亮丽已变得“老旧不堪”。虽然厂房的“外貌”变旧了，但内部结构依旧结实。在厂房变旧的同时公司也在高速发展着，逐渐成为了照明行业有名的大公司、大企业。

为了提升公司的形象，给客户留下更好的印象。公司领导决定，聘请专业的装修团队，把除新厂房外，其他厂房全部粉刷翻新。施工团队自11月底开始施工，终于，经过一个月的粉刷，如今的厂房已经焕然一新，原本老旧的样子已经荡然无存，乍一看，和全新的没什么两样。

自从公司对厂房进行翻新后，公司的面貌也得到了全面的提升，不管是客户的对公司的视察，还是省市领导前来走访，都表现出他们对公司的肯定。能够得到客户和省市领导们的肯定，公司的发展前景定能像蒸蒸日上朝阳一样，散发出璀璨的光芒。

(卢健亮)



我在得邦的日子

我是得邦人，今天我以得邦品牌为荣，明天得邦以我为荣，这就是我得邦人人心地最坦白的声音。

2012年5月10日，我正式进入得邦，成为公司生产部的一员，进入公司看到的是一张张笑脸，一个个忙碌的身影，再加上朝气蓬勃的工作氛围，热情积极的工作态度让我深深的感受到得邦是一家能够让我成长的公司，那一刻我为加入得邦我荣。

得邦人是快乐的，记得以前公司为我们组织了各种活动，如：拔河、篮球、羽毛球、排球……，当我们队拔河的胜利，吃西瓜、篮球比赛拿下冠军，我们兴奋的大喊，释放心中的快乐。

得邦人是积极的，夜晚你可以看到车间和办公室的灯光，那时我们亲爱的同事正在加班；有时你能看到节假日期间同事忙碌的身影；有时，您汇款看到车间仓库装货平台上的同事连夜装货发车，而更经常的是上班期间同事们急促的脚步，在得邦走路都是要小跑的。

得邦人是无私的，他们不会因为加班会比别人更辛苦而抱怨，只会担心自己的工作做得不够好，在得邦主动加班的同事多的不胜数，正是有这么多的同事的无私奉献，得邦品牌才能在激励的市场环境中奋勇前进。

(TP1 车间 赵国金)



得邦征稿

作为企业文化的载体，得邦报内刊起着传递信息，弘扬先进，表达心声，展示风采的作用。内刊定位于面向全体员工及公司客户，以弘扬企业文化精神、加强企业凝聚力为首要任务，同时向外界展示企业风采，提高企业形象力的作用。

征稿题材包括：个人的随笔和感言，在你工作中发生的趣事等等！关于公司及各部门的发展动态，企业研讨与技术交流，包括员工心声、知识性和趣味性文章。为了丰富内刊内容，增加内刊的可读性，贴近员工生活，特向全体员工进行征稿。

个人的随笔和感言，也可以是你工作中发生的趣事，把你这些不为大家所了解的智慧才能与情趣风采展现出来，给大家一个意想不到的惊喜！一起为得邦奉献一份爱！

(党群工办)

幸福

幸福是什么？对女人来说，幸福又是什么？我常常问自己这个问题，什么又是我想要追求的幸福呢？

幸福是金钱吗？二十年前，我没有钱，可那时自己很快乐；二十年后的自己虽然有一定的经济能力，但依然有很多买不起的东西。人说幸福指数=经济能力/物质欲望，你有5000元前，若想花500元吃顿好的，那你的幸福指数是10；倘若你是想花50000元买个包包，那你的幸福指数就只有0.1了；虽然我们不能再有啊Q精神，但物质欲望太强就很难有幸福感这确是真的！

幸福是年轻吗？文武则天都愿意用整个大周朝来换取上官婉儿的年轻，可见年轻是多么的可贵！有一句话说得好：人之所以怀旧，不是那个时代多么的美好，而是因为那时我们年轻。可岁月的流逝又是无奈的，我们无法让时间停步，每个人的年轻都只能拥有一次，我们唯一能做的只能是好好安排属于自己的时光。

幸福首先是要一颗责任心，需要积极努力的付出。作为员工，要尽力做好自身的本职工作；作为女



儿作为儿媳，要尽心做好孝心；作为小家庭的妻子母亲，要努力做好女主人的职责；你可以像猪一样懒，却不能像猪一样懒的心安理得，所以，只有努力付出了，我们才能踏实的睡美容觉。

幸福要心存感恩：要有一颗感恩的心，感谢父母带我来到这个世界，虽然他们没有给我美丽的容颜和富裕的生活；感谢老公，虽然他不属于帅哥，却给了我温暖和安全，但愿得一人心，白首不相离就是如此了吧；感谢朋友，虽然不能常常见面，但却随时能给我难得的友谊。

幸福要有梦想：每个人都要有

期望，要有梦想。从小到大，每个阶段的期望和梦想也许是不同的，会随着你的成长或心境有所变化，但它就仿佛是汽车邮箱有了油，才能有动力开向远方。

美丽的女人不一定是幸福的，但幸福的女人一生都是可以是美丽的，只是每个阶段对于“美丽”的定义不同。七岁就获奥斯卡特别金像奖的秀兰·邓波儿是美丽的；知性的杨澜是美丽的；82岁的模特卡门·戴尔·奥利菲斯在巴黎时装周压轴出场，优雅美丽依旧。只要我们有一颗积极的，感恩的，善良的心，我们都可以成为幸福而美丽的女人！

(羊子)

生产整改 两生产车间调换

自公司开发生产LED灯具后，随着LED技术的成熟，渐渐成为公司的发展方向，也得到了客户们的认可，下单量也日趋增多。随着LED灯具需求量的不断加大，LED生产部原来的生产速度已经跟不上客户的需求量了。因此，LED的生产线也要不断的扩大。

为了更好的规划车间用地，经研究决定，将TP生产部与JV生产部调换，从而腾出更多的空间，以便日后合理使用。

为了不影响生产计划，经过几天忙碌的搬迁，各种机器、线体、各种生产所需的物品都已经搬迁完毕。目前，TP生产部与JV生产部已经转入正常的生产中，虽然车间内的物品摆放略显凌乱，但并不影响生产速度。

几天后，生产车间凌乱的现场已不复存在，完全和平时一样，正常的完成生产。

(图为TP生产车间搬迁后略显凌乱的现场 李钊胜/摄)

