

## 企业老总话“质量提升”

### 坚持质量提升 同步世界潮流

总经理 廖剑波

中国已经成为世界上第三大经济体，联合国《2010年亚洲及太平洋经济和社会概览》报告称中国2010年将成世界第二大经济体。从量的拓展走向质的提升，是我国坚持科学发展观，实现又好又快发展的必然选择。胡锦涛总书记和温家宝总理在中央经济工作会议中，特别强调要加快经济发展方式转变，推动科学发展，要做到“好字当头，又好又快”。在此背景下，国家质检总局提出了“质量安全年”活动的要求。

中国照明电器行业具备三个鲜明的行业特点：

1、外贸依存度较高。据海关统计，2008年照明电气出口规模占据国内照明电器行业销售总额的47.5%。

2、市场集中度低。行业内现有独立注册企业1万多家，但是每个企业所占有的市场份额非常低。目前没有一家企业能占有国内市场的1%。2007年，照明行业十强企业销售收入总和占全行业收入不到5%，与其他行业相比较明显偏低（例如家电、通信和汽车行业超过80%，食品行业接近70%，服装行业达到34.3%）。

3、质量水平低。2007年11月，国家质检总局公布了节能灯产品质量抽检结果，抽样合格率仅为59.7%。

横店集团得邦照明有限公司作为照明行业中最有竞争力的企业之一，在金华市出入境检验检疫局的指导下，结合总局“质量安全年”的要求和照明行业的特点，公司在2010年推行和实施了“质量提升”活动。

横店集团得邦照明有限公司公司成立于1997年，是一家隶属于横店集团的全资子公司，公司专注于照明电子和照明光源领域的专业照明器具公司。公司90%以上的产品出口欧美、日本和东南亚，2009年销售收入11.47亿元，同比增长38%，2009年浙江省紧凑型荧光灯产量排名第二（2010年浙江照明信息第六期）。面对全球金融危机，横店集团得邦照明有限公司凭借质量优势，一直保持着持续增长，为实现“光线构筑未来”的品牌目标而不断努力。结合国家质检总局的精神和照明行业特点，2010年，企业质量提升工作的重点主要有以下几方面：

1、管理质量的提升。横店得邦照明有限公司自08年开始推行深化和完整商业平衡计分卡（Business Balance Score Card）管理模式，10年细化了6项财务指标，10项客户评价指标，4项过程控制指标和4项核心竞争力指标的综合立体

评价体系。通过BBSO着力于企业的若干要务，通过它们产生突破性绩效；实现了企业整合诸多项目计划，如质量管理、流程重组和客服计划等；将战略目标向下分解，使得部门经理、运营人员和其他员工都能够清楚明白，优异的全局绩效对自己岗位有哪些具体的目标要求。从财务结果、顾客关注、企业业务运营、企业核心竞争力四个尺度对企业当前绩效实施有效监控，保障了企业战略规划的实现。

2、产品质量的提升。随着全球化趋势日益加深，市场的地域藩篱逐渐淡化，而竞争却日趋白热化，争夺市场，争夺客户，归根到底是质量战。好的质量是低成本、高效率、低损耗、高收益的保证。公司在原来的QIT（质量改进小组）活动基础上，完善建立了QIT登记和评选奖励制度。目前，企业培养了5个六西格玛质量管理黑带，推进了9个公司大QIT改进项目。2010年上半年实现了客户检验PPM下降了25%，实现直接经济效益150多万RMB的效益。通过QIT活动评比活动，公司建立了QIT评比业绩档案，结果被作为员工晋级的重要依据，提升了员工的整体水平和企业的核心竞争力。

3、技术创新的提升。“创新是一个民族的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力”。在实践中我们体会到，不冒风险才是企业最大的风险。只有不断地创新，才能持续提高企业的核心竞争力，只有提高核心竞争力，才能在技术日新月异、竞争日趋激烈的社会生存下去。横店集团得邦照明有限公司基于“战胜自我、追求卓越”的企业精神，公司不断引进国际先进的研发制造技术和一流的研发检测仪器和生产设备，依靠科技创新，坚持每年赢利的80%以上投入到新品研发、技术改良、设备改造和扩大规模上。作为浙江省专利示范企业和国家专利示范企业，公司拥有40多项专利技术，其中7项在美国、加拿大、欧盟、东南亚等国申请同族专利。30多项独有的工艺改进技术，基本涵盖电子节能灯技术和工艺领域的核心技术。作为全国照明电器标准化技术委员会委员，公司参与制定了《网球场照明》、《单端荧光灯性能要求》等一系列国家标准。通过知识产权和标准的控制，保证了得邦在业内的技术发言权和核心竞争力。

在金华市出入境检验检疫局的指导下和支持下，我们将不断努力，继续深化“质量提升”工作，以卓越绩效管理来推进和实现公司的持续改进。谢谢大家！



## 松下照明社社长访问得邦照明

7月21至22日，松下照明社社长伊藤先生率理事清水、北京松下照明光源有限公司总经理西浦等人来到横店，参观访问横店集团得邦照明有限公司。

松下是知名的跨国公司，其电器类产品多年风行世界，近期又实施全球战略发展节能产品。公司与松下照明已有7年的合作历史，虽然每年向松下供应的节能灯只有几百万只，但在长久的合作和长期的中高层互访中，双方已建立起了相互信赖的伙伴关系。双方在对产品品质的认同，以及在企业理念的设计

和对企业文化的追求上都有相同之处，松下照明为推进其节能产品的全球战略，经过反复评定审核，在众多中国照明企业中又看上了得邦照明。

“创百年品牌”是公司的宗旨。公司自1997年成立以来，就致力发展绿色照明产品，努力打造“公共照明专家”。公司每年将赢利的80%以上投入到新品研发、技术改良、设备改造和扩大规模已自行（下转二版）

## 公司大幅度提升高温津贴“降”高温

入夏以来，车间里的温度节节攀升，奋战在一线的员工们却感受到了与往年不一样的凉爽。

为切实做好防暑降温工作，确保员工们平安度夏，公司大幅提高了防暑降温津贴标准，预计将拨出约400万元为员工“送清凉”，高温岗位员工每人每月最高补贴200元，较以往涨幅超五倍。

根据不同岗位不同标准，公司粘灯管岗位、老化岗位、测试中心寿命试验员、烤管排气等高温作业工人岗位，津贴为200元/月；生产一线员工、机修工等工作岗位津贴为160元/月；办公室管理人员、研发中心等工作岗位津贴为130元/月。上述津贴

都将以现金形式从6月到9月连发4个月，与当月员工工资发放时间同步。

“心情那肯定是特别高兴啦！”二车间绕丝员吴芹芹领到160元津贴后，立刻就去小卖部买了瓶冷饮喝。过去，整个夏天的津贴一共120元，现在光每月就发现160元，她和同事们都很开心。“发津贴那天我们还跟线长开玩笑说：‘你别发了，大家太兴奋了，都没办法绕丝了！’”

同是二车间的包装员鲁莹莹今年6月中旬刚进厂，她也领到了按工作天数计算后的津贴费80元。“上月发的工资快用光了，津贴正好可以用来吃饭。我听说别的工厂只发了几瓶

饮料，那肯定没现金好，想买什么就买什么。”

比起发清凉油、藿香正气水等防暑物品，公司这项举措更能让员工真正感受到清凉解暑，并极大地调动了员工工作的积极性。一车间主任韦平娟就发现，自从公司发放防暑降温津贴后，工作氛围火热了很多。“公司的津贴这么多，员工们都特别满意和高兴。我们的线长还拿自己的津贴请线上的员工吃棒冰，连请了好几天呢！大家的工作积极性都特别高，干劲十足，请假的人也少多了。”

（任旦雯）

## 致新员工的一封公开信

各位员工：

您有幸进入了得邦公司，我们也有幸获得了与您的合作。我们将在共同信任的基础上，度过您在得邦公司工作的岁月。这种理解和信任是愉快奋斗的桥梁与纽带。

得邦公司是一个以高技术

为起点，着眼于大市场、大结构的高科技企业。以它的历史使命，它需要所有的员工必须坚持合作，走集体奋斗的道路。没有这一种平台，你的聪明才智是很难发挥，并有所成就的。因此，没有责任心，不善于合作，不能集体奋斗的人，等于丧失

了在得邦进步的机会。那样您会空耗了宝贵的光阴，还不如试用期中，重新决定您的选择。进入得邦并不意味着高待遇，因为公司是以贡献定报酬的，凭责任定待遇。对新来员工，因为没有记录，晋升较慢，为此十分歉意。（下转二版）

## 松下照明社社长访问得邦照明

(上接一版)研制出了300多种规格的照明光源、电器和1000多款室内外灯具。其产品已通过UL、CUL、FCC、CE等国际产品认证和中国CCC认证、能效认证,90%以上远销欧美、日本和东南亚市场。该公司还连续三年参与了中国的“高效照明产品国家推广补贴活动”,加入了国家发改委与“联合国开发计划署”以及“全球环境基金”合作的“中国逐步淘汰白炽灯、加快推广节能灯”项目。2009年始,该公司又进入LED行业,成功地自主研发了一系列LED产品,并申请了专利,其中“TPA8D小型化高亮度球灯”已被列入“2009年度商务部机电产品出口研发项目”。

谈到与松下照明的合作,公司总经理廖剑波说:“加强与松下照明的合作,不仅可以大幅提高我们产品的销售量,更重要的是可以从松下对供应商的严格要求中,提高我们的细节管理水平,为我们‘打造百年品牌’打下良好基础。”

21日晚,伊藤社长一行在横店国际会议中心大酒店,受到了徐永安、徐文财、任立荣等横店集团控股公司高层,以及廖剑波等公司领导的欢迎。双方在友好的气氛中举行座谈。原定15分钟的餐前会晤延长到40分钟。徐永安向伊藤一行介绍了横店集团和公司的基本情况,伊藤社长也阐述了此次横店之行的目的。双方均表示将以此为契机加强沟通交流,以使今后的合作能更加广泛和深入。

22日一早,伊藤一行前往公司参观,并与管理层进行了交流。“松下的很多产品全球知名,但是松下照明当前的业务主要还在日本。”伊藤坦言,松下照明实施全球战略主要有两个原因,一是日本市场有限,二是2018年是松下成立100周年,松下的目标是在这一年成为“环境革新”的代表企业,因此必须扩大节能产品的生产和销售,以实现松下的存在价值。伊藤说:“松下照明在实施全球化战略中选择跟公司合作,是基于过去7年的合作历史,是因为相互信任,是因为两家企业有共同的理念。”他希望2010年能成为松下照明与得邦照明共同发展的一年,并希望公司能支持和帮助松下照明实施全球化战略。

在总经理廖剑波等陪同下,伊藤一行参观了公司的各个生产车间。以技术见长的伊藤社长,仔细查看了解了每一道生产工序和每一个检测环节。公司严格的质量控制、有序的现场管理、工人勃勃的生气,以及企业极力为员工营造舒适工作环境的做法,都给伊藤一行留下了美好印象。

(摘自集团网)

## 致新员工的一封信

(上接一版)如果您是一个开放系统,善于吸取别人的经验,善于与人合作,借助别人提供的基础,可能进步就会很快。如果封闭自己,就需要较长时间,也许到那时,你的工作成果已没有什么意义了。实践是您水平提高的基础,它充分的检验了您的不足,只有暴露出来,您才会有进步。实践再实践,尤其对青年学生十分重要。唯有实践后善于用理论去归纳总结,才会有飞跃的提高。有一句名言,没有记录的公司,迟早要跨掉的,多么尖锐。一个不善于总结的公司会有什么前途,个人也不是如此吗?

实践改造了人,也造就了一代得邦人,使我们从97年38个员工成为现在拥有6000多人的横店集团大型一档企业。您想做专家吗?一律从工人做起,这种理念已经在公司深入人心。进入公司以后,硕士、学士,以及在之前所取得的地位均消失,一切凭实际才干定位,已为公司绝大多数人接受。希望您接受命运的挑战,不屈不挠地前进,不惜碰得头破血流。不经磨难,何以成才。

公司要求每一个员工,要热爱自己的祖国,热爱我们这个多灾多难、刚刚开始振兴的民族。只有背负着他们的希望,才可能进行艰苦的搏击,而无怨言。我们总有一天,会在世界照明电子的舞台上,占据一席位。任何时候、任何地点都不要做对不起祖国、对不起民族的事情。要严格遵守公司的各项制度与管理。对不合理的制度,只有修改以后才可以不遵守。不贪污、不盗窃、不腐化。严于律己,宽于待人。坚持真理,

善于利用批评和自我批评的方法,提高自己,帮助别人。

您有时会感到公司没有真正的公平与公正。真正绝对的公平是没有的,您不能对这方面的期望值太高。但在努力者面前,机会总是均等的,只要您努力,您的主管会了解您的。要承受得起做好事反受委屈。没有一定的承受能力,今后如何能做大梁。其实一个人的命运,就掌握在自己手上。生活的评价,是会有误差的,但决不至于黑白颠倒,差之千里。您有可能不理解公司而暂时的离开,我们欢迎您回来。您更要增加心理的承受能力,连续工龄没有了,与同期的伙伴的位置拉大了。我们相信,您会加步赶上,但时间对任何人都是一样长的。

希望丢掉速成的幻想,学习日本人的踏踏实实、德国人的一丝不苟的敬业精神。真正生活中能把某一项技术精通就是十分难的。您想提高效益、待遇,只有把精力集中在一个有限的工作面上,不然就很难熟能生巧。您什么都想会、什么都想做,就意味着什么都不精通,任何一件事对您都是做初工。努力钻进去,兴趣自然在。我们要造就一批业精于勤、行成于思,有真正动手能力、管理能力的干部。机遇偏多于踏踏实实工作者。

公司建立了以各部门经理为首的部门经理负责制,来自各个部门的专业人员为部门经理提供建议,执行少数服从多数的民主管理。各种专题例会议事、不管理。有了决议后由各部门经理去执行。这种民主原则,防止在一长制中的片面性,在重大问题上,发

挥了集体智慧。这是公司十三年以来没有摔大跟头的因素之一。民主管理还会进一步扩展,权威作用也会进一步加强,这种大民主、大集中的管理,还需长期探索,希望您成为其中一员。

公司永远不会提拔一个没有基层经验的人做高级领导工作。遵循循序渐进的原则,每一个环节对您的人生都有巨大的意义。您要十分认真地去对待现在手中的任何一件工作,积累您的记录。要尊重您的现行领导,尽管您也有能力,甚至更强。否则将来您的部下也不会尊重您。要有系统、有分析地提出您的建议,您是一个有文化者,草率的提议,对您是不负责任,也浪费了别人的时间。特别是新来,不要下车伊始,哇啦哇啦。要深入地分析,找出各个环节的问题,找到解决的办法,踏踏实实一点一滴地去做。不要哗众取宠。

在公司的进步主要取决于您的工作成绩,任何一个产业,没有文化是不行的。业余时间可安排一些休闲,但还是要有计划地读些书。不要搞不正当的娱乐活动,绝对禁止打麻将之类的消磨意志的活动。为了您成为一个高尚的人,受人尊重的人,望您自律。谁为谁服务的问题一定要解决。公司总的是为客户服务,但具体来讲,下一道工序就是用户,就是您的“上帝”。您必须认真对待每一道工序。

公司在飞速的发展,迫切地需要干部,希望您加速磨炼,与我们一起去担起明天的太阳。

东阳得邦照明有限公司  
总经理:聂李迅

## 竞争与合作的四种思维模式

## 1、双赢(Win -Win)

为自己着想的同时也不忘记照顾他人利益。

寻求共同利益

鼓励合作而非竞争

善于倾听,加强沟通,勇于表达

## 2、赢 / 输(Win -Lose)

只想自己赢,别人输,他们把成功建立在他人的失败。

多数人持此思维模式

强权作派

凭借地位、权力、资历、财力或做人技巧去赢

## 3、输 / 赢(Lose -Win)

选择自己输而让别人赢。

体谅他人

易屈服于强权,喜欢巴结迎奉

压抑真实感受

## 4、输 / 输(Lose - Lose)

妒嫉心理,缺乏勇气与对他人的谅解

批评他人,损人不利己

是赢/输、输/赢 长期结果

当前这个社会,可以说竞争无处不在;有竞争,人才会前进、才会成功,社会也才会向前发展;我们不要一听到竞争,就认为竞争是敌对的、你死我活的。其实不然,竞争的成功者往往并不是那些喜好单打独斗、闭门造车、排斥他人的人,恰恰是那些擅长与人合作、懂得利用他人智慧、吸收别人长处的人。所以,一个人能否在竞争中获得成功,与人合作好坏在其中起着举足轻重的作用。

(徐和平)

## 虾、蚂蝗和青蛙

从前,虾和蚂蝗一直友好地生活在同一条小溪里,它们一起捕捉食物,大家同甘共苦,风雨共济。有一天,青蛙邀请它们俩到家里做客,准备舒舒服服地过一天。

虾同蚂蝗准时到达青蛙家里。青蛙为它们做了各种各样可口的食物,什么油炸苍蝇啦,煎蚊子啦,烤蜗牛啦等等,好香啊,大伙都吃得饱饱的。接着,它们开始边喝酒边聊天,各自讲述起自己的冒险经历和英雄业绩来了。它们便这样东扯西拉地闲聊了很长的时间。最后,虾站起身来喊道:

“你们肯定不会相信我的话,不过,事情确实是如此:我是你们中间最漂亮、最聪明的。无论是人还是野兽,没有谁不怕我这对大钳子的。我虽然还没同一个人较量过,但我敢打赌,人见到我也会逃走的。”

“那好,”蚂蝗说,“咱们这么办:我们中间有谁能把人赶走,它就可以占有被人所战败

的一方那份房产。”

虾、蚂蝗和青蛙一起游到小溪里,等待时机。没过多久,有一个小男孩来到水里洗澡。虾马上勇敢地游过去,用一对大钳子夹住他的脚。小男孩一把抓住虾,把它放进一只小篮子里,说道:

“这只虾我要烧了吃。”

接着,蚂蝗游了上去,牢牢地趴在小男孩的大腿上吸起血来。小男孩同样一把抓住它,掷进放虾的篓里,说道:

“这只蚂蝗我要拿到药房去卖钱。”

这时,青蛙突然跳到小男

孩的腿上。小男孩一见这样滑溜溜、粘糊糊的东西,吓得赶快逃跑了。

## 管理寓言:

青蛙为什么能够躲过小孩的追捕呢?

是它有一个很好的策划,它粘糊糊的突然跳到小孩的脚上,使小孩防不胜防,结果把他给吓跑了。

在企业管理中,有时,一个巧妙的策划,胜过“千军万马”,其突出的效果,是任何数量的金钱都难以与之匹敌的。

而这策划之妙,多半是妙在广告。

(张晓芳)



2010年7月22日至24日,为表彰先进分子,公司组织09年度先进工作者和党员去黄山活动。7月22日,由党支部书记、总经理助理沈贡献率队出发。

22日,当我们兴奋的坐在前往黄山的旅游车上时,一路的欢声笑语伴随着我们,当我们到达第一个目的地,做的第一件事就是饱吃一顿。当全队人马浩浩荡荡的走进饭店全部落座后,我抬眼一看,哇,什么叫做大家庭,我算是真正的体会到了。

吃饱喝足后,我们前往此次旅游的第一个景区,我觉得景区的名字取名为“爱”更适合一些,相信每个人都写过“爱”,相信每个人都看到过“爱”,爱,其中包含的太多太多的含义了,有亲人之间的爱,有恋人之间的爱,有朋友之间的爱,更有领导的关爱。

第二天我们去了黄山,明代徐霞客留有佳句:五岳归来不看山,黄山归来不看岳。黄山素以奇松、怪石、云海、温泉闻名于世,它是我国东部最高之山峰。对黄山之情向往已久,感谢公司给我们这次机会,终能如愿以偿,可以一睹其风采。

当我们的客车在蜿蜒曲折的山路上盘旋前进,真佩服司机先生那熟练的驾术,看着满山的绿色苍翠的树木,感觉好极了,当我的耳朵时而感觉到了耳鸣,似乎感觉我们已经在海拔几百米的高度了。从侧窗往远处眺望,云雾缭绕,仙境般的意境如今浮现在眼睛,幸福感油然而生。远处的山峦,雄伟壮观;妖娆的云雾,变幻莫测;无数的奇松怪石,千姿百态,美不胜收。我俯视,我眺望,我环视,我定睛,此刻就感觉到眼睛不够用的了。

坐上了缆车,才觉得生命的微薄,没有来过黄山,不知黄山有多大有多高,听导游讲黄山有1200平方公里,有36座大峰,36座小峰和3座主峰,主峰是莲花峰1864米,光明顶1860米,天都峰1810米。缆车上升的速度很快,女生们都忍不住的一声又一声惊叫,在缆车上好像飞起来一样,耳膜涨了起来,我心跳也加快了,映入眼帘的一座座山峰环绕,个个相连,

# 黄山游

奇峰罗列形态各异,看见云在半山腰环绕,树立于山峦间,我能俯视看到远处的云层,我体会着一种当仙人的感觉。听着导游的讲解,我体会着大自然赐予人类的美丽与神奇,此时此刻此景真令人心旷神怡,尽情放松自己,感受大自然美好的真谛。

由于我们一行大都是年轻人,体力有保证,而且在党支部书记沈贡献的带领下,在全体成员的配合下我们一口气爬上了光明顶,山顶上有这么大大的一片开阔地真是大自然的鬼斧神工。站在山顶,环顾着四周美好的景色,让我想到一句话:只要努力,一切都有可能!生活就是登山,有些人觉得是幸福,有些人觉得是受罪……俯视着周围,一切美景尽收眼底,人间有太多的美景值得我们去关注、去感受、去接纳,而平时遇到的难题不过是生活的一小块,而尽情的享受生活才是有意义的人生。来到玉屏峰?,这里是最妙的观松处,在玉屏楼前的悬崖上有迎客松、送客松。迎客松姿态优美,虽然饱经风霜却充满生机,它伸出的青翠的枝干好像主人伸出的手臂,迎接宾客的到来。送客松姿态独特,它像山下伸出长长的手臂,好像在跟游客恋恋不舍的告别,同事们纷纷拿出自己的相机留影纪念。由于站地有限,未能站满此次游玩的全体成员,留影也就都是分批拍摄,留下了遗憾,一张可爱而又幸福的全体员工全家福弥补了此次拍摄的遗憾。

下山的时候,我们又要面临一次选择,缆车或者徒步7.5公里。做缆车十几分钟就可到达山底,徒步身体强健的年轻人也要走两个小时,但是一旦选择或者做出一个决定的时候,你就没有多想的余地,你只能勇敢大步向前走!途中也许

坎坷与荆棘,但这是一种你愿意的体验,这就够了。为了不虚此行,更好享受大自然的美,我们大多数义无反顾的选择了徒步下山。但在导游的极力劝说下,我们都只能放弃徒步的想法。幸好我们听了导游的话,当我们到达山脚下时,两腿都快站不住了,此次游玩黄山说实话,真的很累,但我们心中无悔,因为值得,因为我们征服了整座黄山,当我们站在黄山第一峰的时候,那种自豪是没有到达的人无法感受的。

回来后对黄山的总体感受应了那句话:我看黄山多雄伟,黄山看我多狼狈。再次感谢公司,精心的为我们安排这次



的表彰旅程,感谢党支部沈书记一路中的关心,能够和党员一起前行,是我们的骄傲,在今后的工作中,我们仍会继续努力,希望其他的得邦人,也能用心的做好每一件事,只要你努力,只要你认真,只要你……明年的先进也许就是你。

(张琪)



## LED事业部和工程部篮球友谊赛

今天,我们LED事业部迎来了成立以来的首次篮球征战赛,在孙总的协调之下,我们LED事业部和工程部进行了一场友谊赛。

下班后我们LED事业部全体成员直奔后岑山厂区篮球场,拉开了我们LED事业部的首战之旅。虽

然是友谊赛,但是我们求胜的心理还是非常之强烈,因为是首战,我们要打出我们LED事业部的强大气势来。看似我们每个人的心情是很平静的,其实每个人的内心都是很跌宕起伏的,因为还是首战,对对方的情况没有多少了解,唯一知道的就是他们是今年运动会的篮球亚军队,实力也是不能随便轻视的咯。来到篮球场上,情况比我们想象的要好一点,虽然他们的队伍就比我们强大,而且平均身高又比我们高出许多,但是我们的强大中锋给我们队伍增加强大的信心。

先来介绍一下我们LED事业部的主力成员:谢军、李伟刚、赵权、贾

成真、彭杰、王明、骆大鹏、李钊,主力中锋赵权、控球后卫谢军和李伟刚、小前锋贾成真,其他成员就跟着打打酱油啦。随着哨声的响起,比赛开始,双方争球,彭杰首先抢到第一个球,传给控球后卫谢军,带球到前场,再传给第一大中锋赵权,投篮,球进了。接着回防,对方远投不进,中锋抢到后场篮板,进攻,还是中锋的一个上篮,又得两分。接着是小前锋贾成真真的拿手好戏,篮筐两边勾手进球,把这个夸张动作表演的淋漓尽致。接着在他们也投进了他们的第一个进球,随后我们也毫不逊色,马上就是我们队长谢军表演的闪电虚晃,队长带球过半场,对方上来一个人人防,一眨眼就把对方的队员撂到了身后,然后就是一个起跳、仰身后投、空心,球又进了,,表演还没有结束,在他们进攻又一次失败之后,篮板被我们的中锋抢到,紧接着就是李伟刚带球过半场,传给中锋,中锋被三个人防的太紧,再

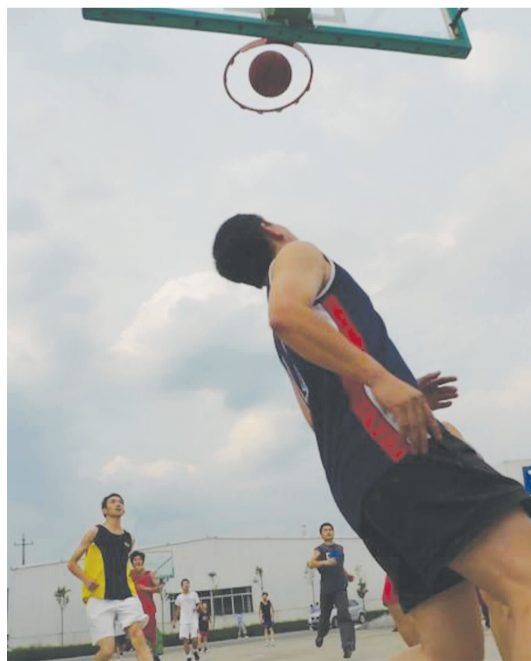
传出来,还是李伟刚,起身,跳投,还是空心,刚开场不到五分钟,我们就打了一个10:2的小高潮,这样的一个小比分也为最后我们取得决定性胜利奠定了坚实的基础。

在接下来的比赛中,他们也找到投篮的感觉,进球的几率也提高了很多,我们两个队伍是交替的进球,比分逐步上升。对方为了挽回局面,轮番的换人,加强他们的进攻火力,而我们为了保存体力,第一节结束后,在我们领先十分的优势下,我们换上了两名酱油选手,好景真的不长,在他们强大的火力攻击下,我们的比分慢慢缩进,最后竟然只差到了2分,多么危险的数字啦。赶紧换人,在我们调整人员之后,我们的火力又开始猛烈起来了,中锋的连续上篮,小前锋的强行突破进球再加上控球后卫的外场远投,球一个接着一个的进去,分数又一次拉开了距离,到第三节结束时,我们的比分又一次拉开到了十几分,在绝对领先的优势下,我们进入到第四节,由于前面三节的出色表现,消耗了我们大量的体力,而

对手却在第四节进攻却更加猛烈了。他们想通过利用我们体力透支的机会采取快攻的战术来讲比分翻盘,所以第四节打得就更加激烈了,在我们体力透支的情况下,我们就加强了防守,采取防守为主,进攻为辅的战术。尽量的避免失误,充分把握每一次进攻的机会。在我们的严密防守之下,对方的进攻变得力不从心,投篮总是不进,越大越急,越急就越是投不进去。而我们还是按照我们的战术来打,慢慢打,多防守,抓住机会就马上进攻,最后将比分定格在58:42,我们取得了完美的胜利。

这次篮球赛能够充分体现我们LED事业部的团队精神,永远是将团队协作放在首位,围绕着怎样将团队的实力发挥出来的理念,开展每一项工作和活动,只有这样我们才能在每一次项目和活动中能够取得非常出色的成绩,这就是我们LED事业部进步的动力所在,也是我们未来的希望所在,LED事业部的未来靠我们每一个人去为之努力和奋斗,LED的未来是光明的!

(彭杰)



# LED 事业蓬勃发展

作为第四代光源产品,基于其环保和节能的特点,LED产品在近年来越来越受到社会各界的广泛关注,且上升的趋势非常迅猛。公司在经过了对整个行业市场的充分考察和仔细研究后,于2009年8月成立了LED事业部。经过LED团队一整年艰苦的努力,截止到2010年8月,已经开发出了包含PAR型灯,A型灯,MR16灯各种色温,不同角度,调光和非调光,北美区域,欧洲区域,日本区域等不同区域的多种规格机种,并且有大量样品通过进出口公司铺向市场不同客户,受到了客户的广泛好评,并且,由

于样品非常抢手,先期制作的每规格各100只样品已被不同客户一抢而空,目前样品处于急缺状态。同时,事业部开发“TPA8D”产品还为公司获取了高额的项目奖金。当然,由于LED自身成本比较高,目前LED产品售价还是比较高的,所以,产品在整个光源市场的占有率还比较低。但是,随着LED光源成本的不断降低以及各种新技术的运用,产品的成本将不断降低,并且由于其环保和节能的特点,LED灯将逐步走进千家万户。欢迎大家紧密关注公司LED事业,谢谢!

## 第二食堂重新开张 品种丰富人气爆棚

夏天来了,烈日与高温很容易使人打消外出觅食的念头,第二食堂(即面食食堂)恰逢其时,在短暂调整后,于7月5日重新开张,为长久以来在第一食堂疲于排队和外出就餐的员工提供了新选择。

### 老食堂品种单一 午餐大排长龙

人是铁饭是钢,既然来到得邦,就不能在这“混饭吃”,要做吃饱饭多干活的人。不仅要吃饱,也要吃好。一直以来,第一食堂是厂内大部分员工解决午饭的主要去处。虽然这里饭菜价钱不贵,但品种较为单一,而且人满为患,打饭大军常常排到了门外——排队排得心浮气躁,最后还不一定有自己爱吃的菜,吃饭对很多人来说变成了奢侈的事。而过去,第二食堂也没能提供员工满意的面食,在这种情况下,很多人选择出厂换口味,但工厂外的一些餐厅在饮食卫生上毕竟很难有保障,而且并不方便。

于是,7月2日,第二食堂低调地歇业整改,3天后再开张,一切都不太一样了。

### 新食堂人气急聚 老板娘用心改良

“太忙了!今天中午光是餐盘就洗了三遍!实在忙不过来啊,还叫了几个朋友来帮忙才勉强应付得过来。”老板娘金姐显然没料到重新开张后生意会如此火爆,午餐高峰时的长队侧面地为这里打了分数。

第二食堂开办之初,定位为“面食食堂”,面条自然是这里的“主打明星”。“现在一天

要卖掉100多斤面,自己吃的面都没了。”生意越来越好,存在的问题也渐渐暴露,对此金姐又喜又忧,看到面条窗口前的队伍越排越长,她马上想到将煮面锅增加到三台,有效地提高了打饭速度。金姐还想征求员工的建议:“真的很希望大家多给我们提意见,上次有人说炒饭味道清淡了点,不够辣,厨师现在都会多放几颗辣椒。”

面条、炒饭等受到员工们欢迎,金姐并不满足,仍积极动脑子改善现有的菜单。冰镇绿豆汤、西瓜汤、鸭头这些受欢迎的小食渐渐加入到餐品中,“食堂马上还会做凉面、凉粉、东阳沃面,小炒也很快就会办起来。”除了午餐,面食食堂也供应早餐,还将推出晚餐与夜宵,方便加班的员工就餐。

### 编后语:

#### 征集员工意见 加强食堂建设

得邦人来自全国各地,有人口味偏辣,有人喜欢清淡,大家的喜好不尽相同。

尽管众口难调,第二食堂仍希望使前来就餐的员工吃得满意,这就需要大家踊跃地给食堂提意见。第二食堂也会在大家的监督下不断提升菜肴质量,为广大员工们提供更全面优质的服务。

#### 参与方式:

1. 通过食堂门口的意见簿留言;
2. 拨打总经办电话:86563718或1218(内线号码),发表你宝贵的意见。(任旦雯)

## The miser and his gold

Once upon a time there was a miser. He hid his gold under a tree. Every week he used to dig it up. One night a robber stole all the gold. When the miser came again, he found nothing but an empty hole. He was surprised, and then burst into tears. All the neighbors gathered around him. He told them how he used to come and visit his gold. "Did you ever take any of it out?" asked one of them. "No," he said, "I only came to look at it." "Then come again and look at the hole," said the neighbor, "it will be the same as looking at the gold."

### 守财奴

从前,有个守财奴将他的金块埋到一棵树下,每周他都去把他挖出来看看。一天晚上,一个小偷挖走了所有的金块。守财奴再来查看时,发现除了一个空洞什么都没有了。守财奴便捶胸痛哭。哭声引来了邻居,他告诉他们这里原来有他的金块。问明了原因后,一个邻居问:“你使用过这些金块吗?”“没用过,”他说,“我只是时常来看看。”“那么,以后再来看这个洞,”邻居说,“就像以前有金块时一样。”

寓意:即使是再珍贵的东西,如果不善加使用,也不会带来任何好处。

## 梦幻谷,让我如何不爱你

掐指一算,恍如眨眼,走进横店已有一段时日。印象中的横店以影视文化著称,明星云集,未料到却是横空出世的“梦幻谷”冲击了我的视觉、听觉、触觉、感观……2010年07月18日,带着好奇与期待,怀揣愉悦心情,穿越了长长的万盛街,终于迎来了与梦幻谷的第一次亲密接触。

已是下午4点多,却依然烈日当空,观之喧哗人群,鼎沸异常,完全不受天气的影响,高涨不降。受此氛围感染,看到米黄色三大字激动不已,有点对不住标志下久等的人员,因此激动非他们而起。此次前往梦幻谷约着一群一同新进得邦的同事,无奈人多,兼之到达的时差,分成了俩小队。一进门,众多的指路标让人犯愁,无奈之下,秉着向左转向右拐的个人习惯,一拐拐进了猿人之屋,与咱们的祖先打了个照面。爱玩爱闹如我们,对祖先可谓“挑逗”之,“投怀送抱”之,“勾肩搭背”之无所不用,梦幻谷之旅就这么一路欢声笑语开始了……

梦幻谷花样可谓五花八门,漫长的排队等待中积攒的些许低落情绪经荡秋千般的圆柱上一吹,荡然无存,精神为之一振,凉爽之极,怎奈黄星同学小有晕状,反观之女将们,意犹未尽,不惊呼这年头……旅途继续进行时,神奇的在旋转木马那遇见了另一小队,兴奋的大伙七嘴八舌的倾吐着自己的所见所闻所感,收获都颇丰啊。一路前行,闻到不远处传来的惊呼声,举目眺望,一个大棒子不停翻转,看着超刺激,按捺不住的我们,即刻前往。长龙般等待的队伍真有点让人泄气,抱着“不到长城非好汉”的姿态,站上了队伍的行列,哪晓得前方排队的外国友人兴起,一场激情水战轰然上演,少不了殃及我们这些“池鱼”,不过倒是让无聊的我们清凉的度过了等待的时间。坐上位子的那一刻,兴奋的以至于开始紧张了,翻天覆地,所谓不假,惊叫声不绝,刺激不断,天旋地转……这是所玩的那么多项中本人觉得最high,最最留恋的,后面进的鬼屋,海盗沉船等与之相较,略有逊色,不过也总有让人眼睛一亮之处。

梦幻谷重头戏之一:梦幻太极,真可谓登峰造极,简直为梦幻谷的“魂”,将《易经》中深奥的文化符号具体为风格各异的舞台主题与艺术形象。那炫目的服装、迷人的舞姿、诱人的音乐、绚丽的色彩,一个个充满幻想的故事,一个个玄妙离奇的情节,为大家打造的是一台赏心悦目、美不胜收的视觉盛宴,让您在轻松愉快的享受中领略到中国博大精深的传统文化精髓,让高度浓缩和凝练的文化主题带给您强烈的心灵震撼。“阴阳对立交融,五行相生相克,和则两利,斥则相残”、“和生万物”,人类对自然规律是“顺之者昌,逆之者亡”。《梦幻太极》带给我们的是无尽的回味和思考。特别是火山爆发那一块,惊天动地、撼人心魄的壮观景象实在令人叹为观止。结束了梦幻太极表演后,小休憩下就是众人期待的暴雨山洪的到来,雷电惊闪后,让人切身感受山洪爆发的刺激与震撼,在与水的交融中尽享乐趣,倾泻一身的疲乏。初玩,大家都没什么准备,因此一心只想做看客,本人也是看客之一,怎奈被急泄而下的山洪愣出了神,一个慢动作,被泼了一身湿……

此次梦幻谷之旅,放松之余,真正的让我由衷的喜欢上了横店,看似小镇,包罗万象。这伙一起玩一起闹的朋友们,很开心有这个�会增进大家的友谊。时间限制的原因,很多梦幻谷的娱乐项目没的一一享受,下次,梦幻谷,我预约了!公司组织这类活动确实该让人欢呼雀跃,举手举脚报名参与。很庆幸选择了得邦,选择了横店,希冀快乐伴随。(紫铃)

