我希望

我曾幻想着——

住在一个大学校园里，有阳光、跑道、操场、绿荫道，还有自习室。闲暇时带着笔和书，在明亮的自习室看看书，摘抄一些美好的文句。早间，带着还未褪去的一丝睡意，在偌大的操场漫步，随风飘来桂花香，钻进鼻子，滑到心底。在一阵阵花香中，唤醒自己，感叹着阳光如此温暖，每个人都很好。

我曾幻想着——

透过办公桌前的窗户眺望，原来外面的风景如此迷人。文件柜上的资料整齐地排列着，打开柜子，一点小零食偷藏在柜中的小角落，生怕别人看到似的。桌前的一小株仙人掌显得娇小可爱，惹得人分外喜欢。和善的领导、默契的同事，让人在工作中也满怀激情。总是在感叹，工作的时间过得如此之快。而我，依旧想和大家继续奋战。

我曾幻想着——

时刻保持着脸上的笑容。周末时刻，三五好友相约美食城，各色小吃的香味刺激着味蕾。引得大家一起欢呼尖叫，不得不臣服于这一堆美食下。夜间，和家人一起细数儿时那些趣事，不亦乐乎。真希望时间过得再慢一点，再慢一点，再慢一点。

万尺高空，蓝天白云，在体验每一件事的细节中感受快乐。这就是我希望的生活。我才意识到，原来，自己的世界就很有意思。

文/行政人力资源中心 邵川

换个角度，发现精彩

说话是一门艺术，教育就是说话的艺术。看过这么一则故事：

第一次参加家长会，幼儿园的老师说：“你的儿子有多动症，在板凳上连三分钟都坐不了，你最好带他去医院看一看。”回家的路上，儿子问妈妈老师都说了些什么，她鼻子一酸，差点流下泪来。因为全班30位小朋友，只有她的儿子表现最差；惟有对他，老师表现出不屑。然而她还是告诉儿子：“老师表扬你了，说宝宝原来在板凳上坐不了一分钟，现在能坐三分钟了。其他的妈妈都非常羡慕你的妈妈，因为全班只有宝宝进步了。”那天晚上，她儿子破天荒吃了两碗米饭，并且没让她喂。

同样，上小学以后，每次家长会，她都会根据从老师那里了解到的情况，以表扬、鼓励的方式为儿子设下小小的阶段性“目标”。老师说：“全班50名同学，这次数学考试，你儿子排在第40名。我们怀疑他智力上有些障碍，你最好能带他去医院查一查。”面对打击，回到家里她却对儿子说：“老师对你充满了信心。他说了，你并不是个笨孩子，只要能细心些，会超过你的同桌。”同时，还“无意”间说出这次考试儿子的同桌排在第21名，漫不经心间给儿子“设定”了一个小小的阶段性“目标”。

就这样，每次家长会，都变成了她从老师那里了解儿子学习进步情况并对儿子加油鼓劲的一次机会。上初中以后，老师说她儿子“上重点高中有点危险”，她高兴地告诉儿子：“只要你努力，很有希望考上重点高中。”最终，高中毕业后，她儿子被重点大学录取了。

看完这个故事，真的颇为感慨。母亲的用心良苦，挽救了一个孩子的一生，成就了他的人生，彻底改变了他的命运。这是教育的成功，也是爱的成功。爱的教育，感化人心，令孩子一步步成长，取得越来越大的进步。这个教育的成功，关键核心在于爱的感召，具体操作取决于说话的艺术。

同一个事物，同一件事情，换个立场和角度看待，结果往往大相径庭。桌子上有半瓶水，悲观的人看到只剩一半，垂头丧气，乐观的人却为还有半杯水而高兴振奋。

人生不如意事，十之八九。太阳不会为谁改变升起的方向，地球也不会因谁而停止转动。那么，为什么要拿改变不了的现状为难自己呢？不如换个角度吧，给自己一个乐观的预期，给事情一个反转的机会。转变看似很难，其实不难，也许是一个转身，从此成就不一样的精彩。

换个角度，发现精彩，生活从此与众不同！

文/市场策划部 王国辉

空气能热泵的一天

01

又是一天。我睁开眼，看到的还是一样的景色。唯一不同的是，好像气温比昨天冷了些。

“早上好。”我抬起头，她还在她习惯待着的树枝歪头看我。

“早上好。”我照例回应，“能麻烦你帮我看看我上面掉了什么东西吗？”

“当然可以。”我看到她张开翅膀朝我飞来，脸上白色的一小撮绒毛跟羽翼一起抖动，好像比夏天的时候胖了一些，但这话我绝不能跟她讲。她越过我的视线，我感觉头顶增加了一些重量。

“是几片树叶和小石子，阿笨。”

其实我叫阿泵，全名是空气能采暖热泵，大伙为了方便，都这么叫我。只是我怀疑鸟类是不是不会发后鼻音，最起码我头顶这位，口齿有些不清楚。

“等下，我帮你弄掉。”

我感觉到头顶有跳动的细微震颤，像雨点落在头上的感觉，只是没有那么密，而且也比雨点重，“好，谢谢。”

一片黄色的树叶在我眼前缓缓飘落，越过树叶，同样出现的，还有在这个学校上学的学生们。他们穿着不同款式的衣服，戴着不同颜色的围巾，三三两两从我面前——很远的面前走过，笑着互相说“早上好”。

“早上好。”我冲他们喊道。

“有时候我真搞不懂你，都好几年了，明吱他们听不到你还要缩。”她衔着树叶，口齿更加不清。

指不定哪天就听到了呢。我心里这么想着。“说早上好才是一天真正的开始。”

“但你刚刚不是跟我说过了吗？”

“……你胖了。”

02

树影移到我脚下的时候，我就知道我已经工作了大概四五个小时。我的身体有一种声音，别人可能听不到，但我自己能感觉到。这个声音一响，就是我开始工作的时候，而它已经响了好久了。

除了身体发出的声音外，我听到还有一种声音，是来自心底的。“有时候，我真羡慕你，麻雀。”

她正低头理着她的羽毛，不为所动，“我有什么好羡慕的？”

“可以到处飞啊，不像我，落在这里，只能一直待在这里。”

“到处飞是因为我要觅食。春天和夏天还好，食物好找，但到了冬天，吃了上顿没下顿的。你还说羡慕我，我才羡慕你呢，吃的东西张嘴就有。”隐约看到她嘴了一声。

我明白她意思，因为我以空气能为能源，相当于只要有空气，只要不是真空，我就没有食物短缺的烦恼。“但我还需要电啊。”

“电对你来说就像碗筷一样，虽然是供你吃饭的，但是占用的需求并不是很大。”

我的卖惨嘴硬被无情拆穿，再一次得到了瞄的一声。正当我哑口无言之际，她又补充了一句：“有一个家也挺好的，何况你周围还有这么多兄弟姐妹跟你一块。”

我环顾左右，觉得她说的也不无道理，“那你呢？你有家吗？”

她停顿了一下，“以前有。”

我意识到我说了不该说的话，忙问了一句：“那现在呢？”话一出口，我再次在心里暗骂自己不过脑子——都说以前有了，现在当然没有了啊。

她不再低头梳理她的羽翼，只是朝我飞来，再一次落在了我的头顶，力度比以前轻了很多。“现在？现在你就是我的家。”

我一时不知作何反应，只能静静不说话。虽然我能给的反应也实在很有限。

“别说，这个家还挺暖的。”

尽管我看不到她，但我感觉到，她好像慢慢蜷成了小小一团。

03

夜里的时候，我感觉到气温已经突破冰点，虽然我没什么冷的感觉（这要归功于我内置的压缩机和电子膨胀阀），但是看麻雀已经冻得跳脚。

“要不你去室内躲躲吧。我负责采的暖，所以我知道，现在室内大概有二十几度呢。”

麻雀一听这话，跳得更高，“你一个采暖热笨，只能给室内供暖，机子周围反倒没法供了。”我这根本是莫名躺枪，不由辩道：“本来就是这样啊，我是通过风机盘管这类采暖末端供暖的，没有这些我也供不了。而且冷暖低温机本身就是给室内供暖的，在室外落户，不占室内空间，但你不能因为我在室外就说给室外供暖啊，再多的热量都得散出去。”

麻雀估计觉得我说的话也有道理，语气没那么冲了，问道：“那我能去你说的那个什么盘管里躲躲吗？”

“这个不行，盘管管道都是封好的，盘管口也是卧式暗装的，去不了。”

“但我实在不想遇到人类，把我炖了咋办？”

“你先看看有没有窗户是有缝隙的，有的话就钻进去躲着，再不行你就去浴室的排风管道，那不是你们麻雀常干的事嘛。我采暖范围也涵盖了浴室，不会冷的。”

麻雀一听，顿时来了精神，打算振翅飞走。刚飞出没多远，又折回来了。

“怎么了？”

“下雪了！”

我抬头一看，细小如絮的雪花正缓缓飘落，真的下雪了。

“下雪了你没事吧？”

我感到莫名其妙，“当然没事啊，就算室外是-25℃我也能照常供暖。”

她听到我这话才略微放心，“那就行，明天见。”再一次打算振翅飞走。

“哎，等等……”

“怎么了？”

“明早能不能帮我把头顶的雪扫了？”

她大约以为我要说什么要紧事，沉默了几秒，接着我就听到头顶传来恶狠狠的一句“你等着”，随即便飞走了。

“晚安。”我小声说了一句。

“晚安。”空中传来另一句。

文/市场策划部 余思颖

空气源热泵欧洲市场浅析

近年来，在全球气候变化日益显现的背景下，世界各国开始重视并推动低碳经济的发展。空气源热泵作为新兴的新能源产业，经过十多年的发展，热泵技术性能及经济性已全面优化，在各国政府环保政策的推动下，市场竞争进入白热化阶段。

空气源热泵技术在国外已经有几十年的应用历史，英国、法国、澳大利亚等国家也早已将空气源热泵技术列入可再生能源技术范围，并给予相应的政策支持。

以空气源热泵最大的市场——欧洲市场为例，据相关报告显示，2017年这一年欧洲热泵销量达到历史最高值98.05万台，同比增长11%。截止到2017年，欧洲热泵现存量为860万台。欧洲有将近1.2亿个住宅，其中7%的住宅在使用热泵。

在报告统计的欧洲21个国家中，2017年有20个国家的热泵使用量在增长，7个国家增长率超过20%，其中爱尔兰增长55%，比利时增长52%，西班牙增长50%。在2017年，已经有11个国家实现至少连续两年增长，它们分别是奥地利、捷克共和国、爱沙尼亚、法国、爱尔兰、立陶宛、波兰、斯洛伐克、西班牙、瑞士、英国。从国别来看，2017年销售量前十的国家累计销量达82.45万台，占总销量的86%。其中西班牙是2.54万台，意大利是2.018台，德国是1.57万台。这些现象表明欧洲热泵市场前景无限。

热泵市场在北欧国家表现出如此大的渗透力，主要得益于技术的创新。其中的瑞典市场正趋于成熟，这也预示欧洲热泵市场良好的发展前景。如果所有国家都像瑞典的热泵市场一样，那么销量将超过今天的5倍，年均销量达到600万台，热泵存量达7000万台。

那么在过去的几年中，欧洲市场的驱动力是什么呢？在过去的十年中，欧洲消费者对于节能，特别是空气源热泵的节能，是比较关注的，而且空气源热泵在欧洲的市场份额也逐渐超过地源热泵。同时，我们了解到，有很多日本的企业进入到了欧洲市场，他们的扩张非常快，通过收购一些其他企业或者设立一定的行业标准来占据欧洲的市场。在2008年的时候，他们就开始这样做。这也是空气源热泵系统在欧洲应用越来越广泛的原因。

另外的一点驱动力，是新建筑要求添装空气源热泵等新能源设备。因为欧洲的目标是在几年之内要实现全欧洲的零排放，所以限定了使用一次能源产生热能的上限要求。而且由于大部分能源是需要通过新能源来进行补充的，所以这也让我们的热泵有了一个非常大的发展空间和市场。

总而言之，空气源热泵市场前景无限大。在提倡节能环保、低碳消费的大潮流下，空气源热泵应用会越来越广泛，市场占有率也会逐年提高。

文/外贸部 曹利武

昔我往矣，杨柳依依。今我来思，雨雪霏霏。2018年的时间沙漏滴滴答答，不知不觉已经接近尾声，不由得感慨时间匆匆，但似乎还欠缺点什么……

时间红了樱桃，绿了芭蕉。四季轮回，仿佛还是在2017年跨年满心期待2018到来的那一瞬间，转眼2018年就已经接近尾声了。摸着胸脯问了一下自己在2018年初做的计划，是否有实现呢？今年的你与往年的你有什么不同吗？不管这些完成与否，是好是坏，生活或明或暗，都请对自己说一声：谢谢。谢谢坚强的自己，不管经历了多少难走的路，你还是咬着牙走了过来；谢谢努力的自己，不管遇到多少心力交瘁的事情，很累很累的你从来都没有放弃过；谢谢有爱的自己，不管爱对爱错，你还是依旧阳光明媚地去爱、去付出。2019，愿有过好生活的勇气，也有更好生活的本事。

往事回首，在2018年完成的满意的计划，应该是独自去旅行。这种体验我觉得每个人都应去感受一下，内心沉淀，展现自己真实的一面，让心灵感受自由，并对未来的旅途充满憧憬。通过这段独自旅行，你会突然发现原来你也是可以的，不应局限在原地。在单独一人的旅行中，你会发现自己潜在的性格，获得独特的经历，结识新的朋友，同时学会相信自己。当你回归的时候，你会发现自己做得有多棒。未来的一年，也希望自己去到更远的地方。

前几天在网上看了一则关于健康的广告，越来越多的癌症患者偏年轻化。“癌症”这个词频繁出现在我们眼前，甚至出现在我们身边。我开始后悔这一年熬夜、吃垃圾食品，这是不健康的生活方式。引用孔子的话说：“身体发肤，受之父母，不敢毁伤，孝之始也。”在迎接新的一年的时候，要保持身体健康才行。每天三餐按时吃，早睡早起，多喝几杯热水，少喝可乐，坚持运动。时刻告诫自己，身体是革命的本钱，不管在何时刻都请注意身体。没有好的身体，哪来好的运气呢？

让我们给接下来的时光一些仪式感，让生活多些色彩，也轻轻地对自己说一声：你好，2019。请多多指教！

文/行政人力资源中心 莫健美

不凡的我们 平凡却又

空闲时候，经常会问自己：我要追求的是怎样的人生？是“中流击水，浪遏飞舟”的激荡，还是“爱岗敬业，踏实进取”的平凡呢？每一天，当我走在公司上下班必经的街道上，看着两旁林立的建筑，看着照照攘攘的人群，看着来来往往的车辆，我就在想，也许这辈子都不会有什么壮举或者特别的成就。但只要坚持在自己的岗位上，追求甘于平凡但却不甘于平庸的奋斗人生，为公司的发展出力奉献，这何尝不是另一种波澜壮阔？

大家一定听过这样一句话——一什么是不简单？把每一件简单的事情做好，就是不简单；什么是不平凡？把每一份平凡的事情做好，就是不平凡。平凡，孕育着成功的必然。“最美司机”吴斌、“最美教师”张丽莉，这些无不是最平凡不过的人，在最平凡的岗位上，却做出了最不凡的事情。从他们身上，我明白一个道理：越平凡，越发不凡；越简单，越彰显不易。我们身边也有很多很好的例子。市场部的刘国清、龚颖贤，经常能看到他们废寝忘食地伏案工作，熬夜加班，顾不上吃饭还说全当减肥啦。无论多忙，从不敷衍，从不抱怨，精益求精。是的，他们只是公司最平凡的员工，在平凡的岗位上日复一日地工作，没有鲜花簇拥，没有掌声如潮。但是这种对工作的态度和坚持，才是最不凡、最可贵的。正如作家路遥在《平凡的世界》里说的那样：“永远把艰辛的劳动看作是生命的必要，即使没有收获的指望，也要心平气静地继续耕种。”再平凡的岗位，也值得我们辛勤耕耘。

在平凡岗位上舞动青春，在忙碌工作中挑战幸苦，在纽恩泰家庭里敲打岁月。不管身处何地，不论身居何位，只要我们在岗位上充满热爱，在岗位上谨记忠诚，以责任为担当，用奉献去落实，我们一样可以化作萤火，划破无际黑夜；一样可以化作清风，吹来远方的馨香；一样可以化作细雨，滋润干涸的心田；一样可以在平凡岗位上，用执着与汗水唱响一首属于自己的赞歌！

文/市场策划部 王嗣豪

纽恩泰人

微信扫一扫
可观看分享
《纽恩泰人》电子版

纽恩泰ENERGY

纽恩泰人

第4期
2019年1月1日
主办：广东纽恩泰新能源科技发展有限公司
400-866-7888 www.ne01.com

先利他 重协同 勤思考 勇创新 有目标 敢担当

从平凡到卓越，同频共振，从心开始

——董事长赵密升新年寄语

岁月流转，时光飞逝，转眼间2018年的帷幕已悄然合拢。回首过去一年的工作，公司经营业绩持续增长，行业地位、社会形象日渐提升，各项工作全面发展……这都是全体纽恩泰人奋斗的结果。在此，我代表公司向全体纽恩泰人表示由衷地感谢，感谢大家的付出、努力和坚持，感谢大家对我的支持和信任，祝您和您的家人在新的一年里身体健康、家庭幸福、工作愉快！

艰难困苦，玉汝于成。公司自2003年成立，2008年扎根广州，皆因纽恩泰人的爱护和培育。在不断的失败和成功中，纽恩泰人一直在平凡中创造卓越，今天终于在新能源领域走出属于自己的一片天地。我们的产品登上南极、走进雅加达、中标“煤改电”……以“绿色、低碳、环保、创新”的理念和精准的品牌定位，在国内、外市场取得了一定的成功。十多年披荆斩棘，十多年砥砺奋进，这一路走来，前行的足迹告诉我们，成功之路从无坦途，幸福都是奋斗出来的。

2019年，是公司三年发展规划的第二年，也是关键的一年。随着客户群体、“煤改清洁能源”市场发展路径更趋理性、空气能产品市场竞争日趋激烈，无论是政府意向还是市场需求，都更加倾向于选择产品质量、服务质量可靠的品牌或企业，这给空气能热泵行业带来了新的挑战。物竞天择、适者生存，我们必须顺应潮流，与时代同行，用创新塑造高品质产品，用高品质产品赢得市场，用卓越服务让客户产生信任。苦练内功、厚积薄发，把“纽恩泰”真正打造成人民生活中不可或缺的品牌。

心是身之主宰，体现在起心动念上。起心动念决定了我们的意识、语言和行为，从而决定我们要干的事，所有的事汇集起来就是我们的人生和事业。十多年风雨兼程，我们只为做好一件事——“让空气能成为人类生活必需品”，这是我们不变的信念和事业。2019年，我们要加大技术研发、质量管理、客户管理、供应链管理、售后服务、人力资源等管控体系。以利社会、利客户、利目标、利合作伙伴的利人之心为出发点，以“前一步、跨一步、后一步”的做事方法与逻辑，敢于担当、快速反应、高效执行，去实现我们这一伟大的事业。

众所周知，“成由勤俭、败由奢。”一个家庭的富裕，离不开开源节流、勤俭持家；一个企业要强大，更需要广大职工养成节约习惯，形成成本控制意识。公司即将全方位启动预算与成本管控机制，充分发挥预算的管理作用。把降低库存、减少损耗、消除留滞物料、降低各种成本纳入重点管控。同时还要建立内审、稽核机制和曝光平台，加强监督和自查自纠力度，严查浪费及不合理支出现象。

2018年，是国家改革开放40周年，国家经济呈现新气象也面临新挑战。在当前新形势下，公司要实现更加稳健、健康地发展，就要不断更新自身的经营管理思路，不断完善企业内部组织结构。2019年，针对公司的战略发展、品牌建设、市场策划、产品规划、客户开拓事项，建立核心管理层的决策机制，由公司副总级管理层组建品牌战略中心，下设品牌企业文化部、市场策划部、产品管理部，系统地解决公司发展问题，将公司三年发展规划的愿望转换成美好的现实。

“命运共同体”是习主席外交思想的反映，指在追求本国利益时兼顾他国合理利益，在谋求本国发展时促进各国共同发展，企业发展亦是如此。我们要为全体员工搭建学习和成长的平台，完善人才引进与培养管理体系，打造“家”文化。以积分制管理为基础建立长效的激励机制，让所有纽恩泰人通过奋斗改变命运，不断提升生活品质；让每一位纽恩泰人“生活有保障，事业有希望，情绪有释放”；让纽恩泰的奋斗者与公司成为命运共同体，在实现社会价值的同时，收获个人荣誉与名利。

十年是一段历程，十年是一个台阶，她像一页翻过的书，也似一副泼墨的画，有太多的故事和精彩值得我们去回味、去珍藏。2019年，我们即将迁入广州增城总部，迈入新征程，踏上新台阶。我们的新“家”建有五星级的办公大楼，有“拎包入住”的星级公寓和员工宿舍，自助餐厅、休闲娱乐、购物商场、员工班车、员工子女辅导等配套设施齐全。这是我们实现一次次跨越后的又一次腾飞，也是全体纽恩泰人的骄傲和自豪。

企业是“根”，员工是“本”，爱我企业、强我企业，是纽恩泰人的同一个信仰。2018年，《遇见2020》之发展纲要描绘了“纽恩泰”三年发展的美好蓝图，这是我们的庄严承诺。要将这个蓝图变为现实，我们必须团结一致，坚持“以客户为中心、以结果为导向、以创造价值者为本”的指导思想，先利他、重协同、勤思考、勇创新、有目标、敢担当，以谨山开路、遇水架桥的气魄与本领，将2019年的工作一项一项抓推进，一件一件抓落实。人心齐、泰山移，我们相信，纽恩泰的明天一定会更加美丽、更加幸福、更加和谐、更加辉煌！谢谢大家。

全面推行积分制管理——我为积分制代言

10月20日第一批积分制管理学习人员归来；10月23日公司在花都基地四楼大会议室召开积分制管理启动大会，宣布正式启动积分制管理；10月29日，积分制系统正式上线，纽恩泰全面实施积分制管理；时至今日，积分制管理已深入纽恩泰人工作与生活中。那什么是积分制呢？纽恩泰为什么要推行积分制管理？积分制管理为公司带来什么改变……编委会就实行积分制过程中种种问题，对各部门的相关负责人进行了一次大访谈，其中重点采访了积分制执行组长吴湘河，相信每一个人在看过访谈内容后都会对积分制有更深入的理解。

积分制执行组长吴湘河：

编委会：什么是积分制？

吴湘河：积分制管理由中国群艺集团董事长李荣先生2003年独创的全球领先的优秀管理工具，它的核心内容就是用奖分和扣分来记录和考核人的综合表现，然后用软件记录，并且终身有用，把积分与设计的立体需求挂钩，从而调动人的内在动力，让优秀的人不吃亏。积分制管理已惠及中国数万企业。

编委会：积分制管理对企业的作用？

吴湘河：简单说，我认为积分制管理对企业有如下几点作用：1、能够最大限度地调动员工的积极性；2、用奖、扣分驱动制度执行力；3、用积分排名打造员工荣誉感与羞耻心；4、用积分辅助绩效考核落地，让员工轻松快乐接受考核；5、积分帮助企业节约管理成本；6、用积分机制引进和留住企业关键人才；7、积分管理对企业来说简单、落地、容易执行；8、积分终身适用，打造员工忠诚度。

编委会：未来积分制管理还会有哪些变化？

吴湘河：现在已经确定积分标准事件库分为“工作类”、“行为类”、“其它类”三种，其中重点的是“工作类”，目前是规定完成本职工作给出固定额度的分值，已经应开的差距就需要自己另行找条款进行加分。未来积分制会分为三个阶段，第一阶段是现在运行的这种数量分即B分，第二阶段是和具体生产（工作）质量相关的产值分，第三阶段是可以凭借分数兑换现金的A分。未来可能会在每两个月或每季度举办一次快乐积分大会，到时会有抽奖等活动，年底还会有积分评估大会，对高积分的员工进行奖励，积分越高，奖励越多。总的来说会慢慢往一个公平的高价值的方向过渡。

编委会：您觉得实行积分制后产生了哪些变化？

吴湘河：最直观就是员工的积极性和参与度大大提高了。举个例子说，以前公司搬东西到门口需要但找人帮忙比较头疼，现在不用说直接就有人帮你搬。还有一点就是企业的氛围变好了，凝聚力变强了，路上大家照面会打招呼问好，人跟人之间的关系亲近了。

编委会：如何保持积分制的向心力？

吴湘河：最重要的就是秉持公平、公正、公开的原则。目前积分制的核查权限是对经理及以上职位的人开放，预计到明年就会实现完全透明的积分核查，将权限开放给每一个员工，大家都可以查到任何一个人的积分记录，如果有异议的话可以提出。

财务中心总监邵小林：

把积分制当成一个提升个人能力的助推器，远比把它当成一个汇报工作的工具更合适。就像考驾照或其他证件，这一点是可以加分的，但是考到的证书更多是自我素质能力的增值，而不是你做了什么工作给你加分。在你自我增值的同时，还可以积累分值，何乐而不为？积分制只是在督促你完成本职工作的同时，鼓励进行自我积淀，既为自己的履历加码，也为公司创造更大的价值。

售后部经理吕燕：

积分制的差异化问题就好像美元与日元的关系，同样是100的面值，美元的价值就比日元高很多，有的人的100分实际价值的确就是比另一个人的实际价值高，付出了更多的努力。现在积分制二次大调整之后，每个人都是按本职加分，这样一来相对就好很多，把背后价值的差异化调整为了类似人民币与港币的关系。任何东西都不可能有绝对的公平在，就像这个世界不是非黑即白的，积分制也只能做到相对公平，排名最前的员工或许不是最优秀的，但他一定是优秀的。

运营中心总监邢建设：

这是一个很好的人性化的管理工具。每周我们都会开一次生产大会，在大会上我会跟生产部员工讲解关于积分制的内容，一开始尽管说思想阵线还不够统一，但是久而久之他们也开始发现积分制的好处，接受且认可了积分制。至于说积分落后别人，更大的原因还是在没有吃透规则，还是需要适当反省一下自己对积分制的上心程度和了解度。实行积分制后生产部员工的积极性高了很多，像是拉货后留下的垃圾处理问题；员工的产能效率也上去了，比如一体机的产量。相信在实行积分制后，未来生产部的成本、效率、品质、服务等方面都会慢慢变得更好，同时公司管理也会慢慢往好的方向发展。这是一个螺旋上升的过程。

人力资源中心总监冯钰瑛：

积分制它是一种双赢的管理方式。员工做对了、做好了、做多了，积分可以及时反馈出一个肯定的信号，鼓励和倡导此种行为继续进行，员工也获得了奖励与认可，如此良性循环，打造和建立的是一种健康的企业文化和工作环境。当员工的行为不符合公司所倡导的价值观、所提供的结果不符合要求时，积分管理反馈出的是负信号，及时提醒发出负信号的对象纠正行为或调整方向。积分管理从本源上打破了传统管理方式，360度照射到每一个角落，不论哪个角落发光，都可以把奖分的信号辐射过去。积分的正向作用是肯定的，一个方案再好，但操作不好也有负面效应，关键是要公平公正，同一件事同一个行为，标准要一致。

技术中心副总经理李建国：

由于技术部的项目周期比较长，一般都是几个月一个项目，需要等到项目完成了才可获得积分，所以不可能像其它部门申请加分那么简单。一开始有的员工不理解积分制是正常的，我也每周会给他们讲这个事情，他们也慢慢接受了积分制管理。虽然技术部要加分不是那么容易，但是规则总是会慢慢完善的，就像之前是逐条申请，现在是按本职工作固定加分，慢慢地往一个规范且相对公平的方向发展，各部门之间也势必不可能会拉开一个很远的距离，但距离的缩进是需要时间的，我们要对此有信心和耐心。

文/编委会

双十一电商销量不菲 纽恩泰再创佳绩

双十一大战已落下帷幕。在这次的全民嘉年华中，各大电商纷纷使出优惠重锤，纽恩泰也不落人后。2018年11月1日至11月20日，纽恩泰线上线下店铺都进行了大型优惠促销活动。

数据显示，纽恩泰线上销售平台销量不菲。11月11日当天，单单是在天猫这一个平台上，纽恩泰就卖出了361台家用热水器，客单价为六千多，支付金额远远超过同行该类产品的平均业绩，是其五倍之多，下单支付转化率为83.59%，支付转化率为7.77%；在京东，纽恩泰成交转化率高于同行同级均值近三倍，较去年上涨了2.45个百分比。由于锋尚和欧尚系列仅在线上销售，所以其销量最佳，钛晶硅次之。据了解，2018年双11期间，纽恩泰线上销量比2017年双11同比增长55%，目标完成度高达158%。

能取得这样的成绩，除了电商部和品管部的加班加点外，更离不开各个部门之间的相互配合。

文/编委会

增城总部之美

荣誉快报

2018年11月28日，中国舒适家居产业生态大会暨慧聪网第十一届中国空气能行业品牌盛会成功举办，董事长赵密升荣膺“2018年度空气能行业领军人物”。

2018年12月18日，邯郸市城市管理和综合行政合法局发布了《关于发布邯郸市“煤改气”工程燃气采暖热水炉、“煤改电”工程电取暖设备合格产品企业名录的公告》，广东纽恩泰新能源科技发展有限公司成功入选2019-2020年“煤改电”合格企业。

2018年12月19日，由中国节能协会举办的“2018中国节能与低碳发展论坛暨2018中国节能协会年会”在北京召开，广东纽恩泰新能源科技发展有限公司斩获中国节能行业企业信用等级评价证书（AAA）。

2018年12月20日，由中国节能协会主办的“2018中国节能与低碳发展论坛”在中国科技会堂召开，广东纽恩泰新能源科技发展有限公司荣获中国节能协会节能减排企业贡献奖。

文/编委会

市场【捷报】

纽恩泰2018年10-12月“煤改电”部分中标项目信息：

10月31日，中标河北省东光县南霞口镇“电代煤”采暖设备采购及安装入围项目

11月6日，中标山西省翼城县2018年乡镇清洁取暖“煤改电”BOT项目

11月8日，中标山西省代县经济信息化局2018年度清洁取暖“煤改电”项目供应商备选库

11月8日，中标济南市长清区2018年冬季清洁取暖设备入围单位采购项目

11月12日，中标山东济青高铁东客站站区新能源供暖项目热泵采购

11月14日，中标山东睿冠电能热力有限公司济青高铁东客站站区新能源供暖项目热泵采购项目（一标段），24台52KD

11月26日，中标河北省邢台经济开发区空气源热风机采购项目（二批）一标段，1376台

12月4日，中标山东省汶上县郭楼镇美和佳苑社区空气源热泵集中供暖供冷设计施工一体化项目

12月5日，中标武警河南总队邦州支队空气能热水器采购与安装项目

12月12日，中标广西壮族自治区戒毒管理局热水系统工程项目

（截至12月19日）

文/编委会

龙川纽恩泰10月质量激励纪实

质量是企业的生命线。产品质量不达标，售后服务不到位，企业就没有未来。为了企业的持续发展，必须狠抓质量，提升全员工作效率，提高企业竞争力。为此，龙川纽恩泰结合各部门人员的表现，举行每月一次质量正激励颁奖仪式。

10月23日清晨，在龙川纽恩泰正门广场，一支支排列整齐的队伍和一个个精神抖擞的纽恩泰人展现在我们眼前。在这周周一的例行周会上，纽恩泰特地安排了“颁发质量正激励奖”这一仪式。品管工艺部王瑞纲经理上台讲话，给大家详细讲解了9月质量激励的方案，并公布获奖人员名单如下：

4-2工程机线——曾庆福同志：在G52KD生产过程中，发现钣金压住底盘加热带，及时提出建议并通报不良事项，避免了后期的质量隐患问题。

3-2采暖机线——张一萍同志：在30-95A+制程装配过程中，发现冷媒充注量不足，本应要求充注2200g，实际充成了1500g，充少了700g。张一萍同志及时发现问题并有效解决，避免了此批产品的质量隐患。

仓储部——宋红霞同志：在出货过程中，发现G15KD的铭牌贴错，将米特拉铭牌贴成纽恩泰铭牌。宋红霞同志及时发现问题并有效解决，避免了引起客户投诉。

3-2采暖机线——梁克同志：1.在9月工作中，自主自发进行焊接工装制作，提升焊接质量和效率；2.提出30-95左控焊接方向调整的建议，方便后期售后维修的优化建议以及实施。

品管工艺部——黄焕燕同志：在质量激励制度推行的2个月以来，提出了第一份正式的质量改善建议。由于工程机的排水管在生产过程中，来料为整卷包装，领料时手工分段，工人用普通断线钳裁断排水管，花费时间较长，劳动强度大，影响作业效率。黄焕燕同志经过深入了解、分析后，向上级领导提出建议，寻找合适的切割设备进行改善。尽管现在尚未找到合适的设备，但她仍在坚持通过各种途径寻找妥善的解决方案，精神可嘉。

以上是九月份质量工作中表现突出的人员及其事迹，还有非常多一直奋斗在各个岗位上的优秀员工尚未公布名单，我们将在后续的工作中陆续给予表扬及嘉奖。

总结过去，表彰优秀，展望未来，激励标兵。“以客户为中心，以结果为导向，以创造价值者为本。”正是这些理念在每个龙川纽恩泰人的心中扎根，才会让一个个员工充满战斗力，让一批批产品畅销市场，让纽恩泰成为行业标杆。

文/龙川行政人力资源部 刁燕红

积分制管理座谈会

2018年11月19日晚上，龙川纽恩泰举办了一场关于积分制管理座谈会。此次会议由班组长及以上管理人员参加，会议主题是《关于积分制管理实施过程中遇到的问题答疑和交流》。会议由常务副总、积分制管理副组长李忠主持，积分制执行组长吴湘河和副总经理、积分制管理副组长严铁牛对大家提出的问题作解答。

首先，李总提出三个要求：

一、即日起，各岗位的岗位基准分为40分/天，并开始实施。

二、基准分以正常工作出勤为准，调休、请假无基准分；表现好坏或出错，主管可以调整个人基础分，部门内可拉开积分差距。

三、临时事件的积分在事件库有标准分值的按标准分值申请，无标准的以权限为标准。申请者要与领导充分沟通，在权限内做好积分申请，超权限必须向上级申请。

以下是各部门主管提出的问题及分组现场给出的解答。

技术部刘振乐提出：出现错误和弥补错误积分申请步骤是什么？

积分组解答：本职工作出现工作错误要扣分，问题及时纠正处理了有奖分，但扣分大于奖分。

财务主管李紫玖提出问题：积分考核是否代替绩效考核？

积分组解答：积分制和目前运行的绩效考核是两个并行的体系，均按要求实施，两者不冲突。

采购部主管赵丽霞提出：行为积分是否有上限？

积分组解答：员工的行为积分可以自主申请，也可以主管申请，直属上级审核。行为积分申请次数无上限，但需要根据积分标准库的内容进行申请。

接着，生产部及质量部门纷纷提出问题。

4-2工程机车间主管任欢提出：车间发现BOM表错误，是按立项加分还是按问题加分？

积分组作出解答：发现技术性错误，根据错误发生的时段和问题类别申请奖分（按当前一个BOM表发现的问题汇总申请）。

水箱车间主管秦红中提出：质量检验人员每天发现产品不合格是否都要加分？

积分组解答：属质量检验人员发现的质量问题，同样可以申请奖分，奖分的标准按事件库的标准执行。原则上，品管和技术人员本岗位发现产品不合格得分会比其他部门发现产品不合格得分低。

品管工艺部组长郭福林提出：检查过程中，每天发现多项问题是否按多个问题提交奖分申请？

积分组解答：发现问题，根据错误发生的时段和问题类别申请奖分，无上限（如问题多，对应的职权人员是否失职？如若失职，同样要扣分）。

3-2综合2线组长田平提出：发现问题，多个部门在场解决如何申请分？大家一起做一件事情，漏加分的情况怎么办？

积分组解答：以解决问题的牵头人负责申请奖分。如当事人参与项目，发现自己未得到奖分，可以自己提出申请，核实后给予奖分。

在活跃的气氛中，本次座谈会经过李忠、吴湘河、严铁牛三位积分制管理领导，以及各部门主管的共同努力，现场充分讨论及交流，积分制推行中遇到的各种问题得到答疑解决。这次座谈会，让大家对积分制管理有了更深刻的理解，对今后的实际工作的开展起到推动作用，同时进一步加强了公司文化建设，为纽恩泰的持续发展开创了新局面。

文/龙川行政人力资源部 刁燕红

田俊雄 热泵高级工程师的十三年蜕变之路

序：田俊雄，纽恩泰商学院金牌讲师，纽恩泰工程技术经理、高级工程师，热泵行业从业13年，有着丰富的热泵工程方案设计及招投标经验，主持设计并成功实施一千多个大型热泵热水、空调、采暖工程，在全国各地进行过100多场热泵工程技术培训。

13年，如果融于历史长河，仅是弹指一瞬间，然而对于热泵行业来说，13年则见证了其从兴起到繁盛的过程，见证了每一个热泵人的蜕变历程。我们今天的故事主人公——田俊雄，从2006年开始接触热泵，2013年进入纽恩泰成为一名专业的热泵人，再到2018年成为拥有13年热泵从业经验的高级工程师。他一路走来的心路历程，值得我们共同聆听。

在公司里，我们都习惯亲切地称呼他为田工。见到田工的时候，他刚刚做完一场近2小时的工程技术培训。他告诉我们类似于这样的工程项目培训，每年他都要参加十几场。当问到他对于这样频繁的培训会不会觉得疲倦时，他微笑地摇了摇头：“培训过程不仅是传授知识的过程，同时也是自我成长的过程。在讲授课程的时候，我很喜欢和观众进行互动，他们在项目实施中遇到问题，实际上也是在帮我累积经验，交流的过程也是一个相互学习的过程。”

田工在热泵工程方面有着十分丰富的经验，与其他培训老师的理论课程不同，他喜欢分享自己遇到的工程案例，每次的课程都是干货满满。听他讲课，总会感叹于他对热泵知识的熟稔、对热泵工程案例的顺手拈来。而这些都来源于13年经历的沉淀，并不是一朝一夕、一蹴而就的事情。

田工并不是从一开始就从事空气能热泵行业。1990年，他毕业于华中地区某985高校，学的是光学专业，和空气能热泵相差十万八千里。但是在2006年，一个偶然的机会，他了解到了空气能热泵。20世纪初，空气能在我国还属于新兴行业，人们对于它的认知度很低，但是田工就深深地觉得这个行业有前途。我问为什么？他毫不犹豫地说：“因为它符合国家政策的大方向，符合人们对于生活改善的需求，那肯定就是有发展前景的。”不得不说，田工有先见之明。从2010年开始，空气能热泵技术在国内得到肯定和推广，空气能企业越来越多，空气能行业初见曙光。

也是在这一年，田工觉得时机成熟了，他来到广东，并于2013年成为纽恩泰一员。广东作为国内空气能行业的发源地，聚集了一批想要大展拳脚的企业。我们问田工为何选择纽恩泰，他说：“来到纽恩泰，是因为喜欢纽恩泰不断前进的那股劲，它并不像大多数的企业那样安于现状，纽恩泰一直在前进，一直在突破。”

到目前为止，田工已经在纽恩泰待了6年，成为了一名名副其实的老员工。在他的带领下，纽恩泰工程部的同事们完成了一个又一个大型商用工程项目。在近几年的“煤改电”工程项目中，纽恩泰也是一路飘红，连续中标了北京、天津、河北、河南、山西、山东、陕西、西北等多地的煤改电项目。

在谈到工程方案制作时，田工表示这是一整套流程：了解需求－现场勘查－设计方案－成交－施工指导－工程验收－信息反馈。这中间的每一个环节都要认真仔细，尤其在现场勘察的时候，要根据对方的需求和实际情况设计方案。为了给对方一套合理的设计方案，他曾爬了80栋楼，量尺寸、画图设计、修改，再设计、再修改……这样的过程一直在重复进行。

田工说：“我很庆幸自己当初转入了空气能热泵行业，因为这是一个越来越好的行业，最直观的感受就是从2010年到2018年，参加培训的学员，每场人数从几十变成了现在的几千，而且你不用再向他们解释热泵行业怎么好，你只要告诉他们怎么做就够了。”

当初的一个选择，让田工爱上了热泵，并且在热泵行业越做越好。冥冥之中，这也是一种缘分。在整个采访过程中，田工不止一次地向我们表示，“在国家政策的支持下，随着空气能知识普及，空气能行业未来一定会发展得越来越好，‘成为人类生活的必需品’在未来一定会实现。”我相信，这句话不仅是田工的心声，同时也是所有热泵人的信念，更是我们可以预见得到的空气能未来。

文/编委会

纽恩泰董事长赵密升荣获“2018年度空气能行业领军人物”

2018年11月28日，由慧聪网、慧聪热泵网、慧聪供热采暖网、慧聪太阳能网、慧聪空净网、51广批网主办，中国五金成品协会、中国修建节能协会、中国洁净能源应用技能同盟、天津大学热能研究所、中国修建节能协会电能供热专业委员会联合指导的慧聪网2018年度空气能行业品牌盛会在北京盛大举行。广东纽恩泰新能源科技发展有限公司董事长赵密升先生，凭借锐意革新的开拓精神和为国家节能环保事业做出的突出贡献，经组委会权威专家一致评选，荣膺“2018年度空气能行业领军人物”！

在业界，纽恩泰以创新迅猛著称，而这一切，都源自于掌舵人赵密升先生的高瞻远瞩。从传统空气能热水器圆桶机，到独树一帜开创方形美学；从研发超低温空气能热泵，到把产品应用到南极；从助力雅加达亚运会，到中国节能解决方案走向世界；从为行业赢得节能惠民补贴政策，到成为北方“煤改电”热泵采暖的主力军；从产值1000万，5000万，破亿，12亿，到向100亿挺进……十余载春秋，这都见证了赵密升先生锐意革新的开拓精神。

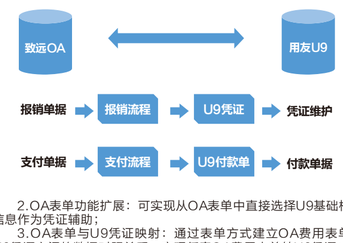
“中国空气能行业领军人物”奖项是空气能行业个人的最高荣誉，是颁发给具有卓越的战略远见和领导才能，能够果断决策率领空气能行业发展前行，为节能环保事业做出突出贡献的人。纽恩泰赵密升先生已连续七届蝉联“中国空气能行业十大领军人物”，这是对他在空气能行业上地位的肯定，也是对其贡献的赞美。

文/编委会

纽恩泰完成数字化流程管理的重要一环——OA与U9凭证集成

随着信息技术的集成化和信息网络化的不断发展，公司陆续引进先进的数字化管理工具，包OA、U9、PLM、MPM、ERP、售后服务管理软件等，信息化技术已经成为企业发展创新的重要驱动因素。企业的信息化建设与市场竞争力是紧密联系的。完善信息化建设，提高企业市场竞争力，充分利用信息技术改造提升传统制造产业，是提高企业经济效益和核心竞争力的关键。

自去年12月公司开始实施企业信息化升级项目，经过这半年的实施运行，大家应该已经熟悉了新的信息化系统。信息化的下一步重点是把各个系统联通起来，实现信息统一管理。经过这段时间的工作，OA联通U9的财务凭证集成现已初步完成；这是公司信息化管理升级的一个延伸，也是信息化集成的一部分。



第一，财务为什么需要集成凭证？原因是使用致远OA协同管理软件进行报销和业务费用支付申请等手续，可以有效解决申请周期长、需要领导手工审批签字的管理难题。随着企业内部信息化的推广，为提高财务部门业务处理效率，加快信息流转速度，审批时能直观看到U9里相关数据，使部门之间的信息传递更加顺畅，需要两个系统之间有更深的联通。

基于致远OA的财务协同应用，实现协同中报销支付等电子表单通过流程审批后，智能生成会计凭证传递到用友ERP－U9系统中，告别繁琐的手工劳动，已解决这些问题。

第二，凭证集成的目前情况如何？据了解，OA与U9凭证集成，基于OA平台接口和U9标准接口开发，可实现将OA中的费用报销（13张单据）、支付证明（6张单据）等，从OA直接导入U9，主要功能包括：

1.OA与U9基础数据映射：建立OA与U9之间的部门、人员、客户、供应商、会计科目等之间的对照关系，保证业务一致。发起OA申请单时，审批时即可看到U9里的供应商、采购总额、付款总额、余额等信息，也可以在OA根据审批进度知道是否付款；

2.OA表单功能扩展：可实现从OA表单中直接选择U9基础档案信息作为凭证辅助；

3.OA表单与U9凭证映射：通过表单方式建立OA费用表单与U9凭证之间的数据对照关系，实现任意OA费用表单转U9凭证；

4.实现OA费用支出单（费用报销单、差旅费报销单）直接生成U9凭证，大大降低了财务人员凭证制单的工作量；

5.OA费用表单导入U9凭证时，自动返回凭证编号填写在OA费用表单单元格中，OA单据号也会传到U9里，便于财务人员双向对照查询。

我们的后续目标是在下一阶段，按照项目整体工作安排，继续深化各系统之间的联系，优化已有的集成项目，同时持续优化系统，进一步提升系统的稳定性、可靠性及业务连续性。坚固信息化基础，为纽恩泰的发展增砖添瓦，为纽恩泰美好的未来贡献出一份自己的力量！

文/财务部 夏英章

光荣榜

一封对PMC部的表扬信

自公司推行5S管理以来，虽然小有成就，但离标准化5S还存在一定差距。

11月份，PMC部在经理郑新国的带领下，率先开启了迈向标准化5S的部门整改活动。以前杂乱堆放的货物现已排列整齐，以前垃圾满地的工作现场也已清扫得焕然一新，整个PMC部以全新的面貌向我们展示了标准化5S该有的姿态。

在此，对参与此次5S整改活动的全体PMC部成员予以全公司通报表扬，并对他们予以最诚挚的感谢。

名单如下：

郑新国、徐云华、赵家华、李自林、徐 宏

陈志犬、王建春、刘作清、陈星林、彭长城

通过这一次行动，我们能够真切地感受到：标准化5S从来不是梦，只要我们愿意去做，努力完成，全公司都可以实现标准化5S。现在，让我们以PMC部为榜样，行动起来吧！

文/行政人力资源中心

奔赴煤改电工程服务的战士们

现今，煤改电工程进行得如火如荼，作为国家大力推行的政策，其各方面都进行得有条不紊。截止到去年，中国北方许多地方都已经完成了煤改电工程。今年我们纽恩泰再创佳绩，拿下众多的煤改电项目，北京、天津、河北、山东、山西等地都有煤改电项目开展。

众多煤改项目的顺利进行，少不了背后默默奉献的售后工作人员。冬天冰冷刺骨，安装任务面临低温考验，同时因安装不当或用户使用不当导致机器漏水、不制热、报故障等各种售后问题亟待解决，加班加点、废寝忘食是经常有的事，起早贪黑也早已成为他们的日常。

吴阳，一个阳光的小伙子，第一次去到煤改电售后工作时就给我们分享：“这次去西北出差，心中即激动又忐忑。对于我来说，一切都是新的尝试，一切都得从新开始：第一次考虑设备如何布局，第一次考虑设备管道如何连接，第一次独立指导安装设备，第一次与项目监理沟通交流……在煤改电时，虽然条件差，吃了不少苦，体验了睡工地，每餐吃泡面，但也认识了不少人，长了不少见识，学到了不少东西。西北的历练使我从一个对工程一窍不通的菜鸟开始逐渐入门，也深刻地意识到了自己还有很多的东西要学，还有很长的路要走。”

除此之外，其中也有个别的同事跟我们诉苦。但往年投身过煤改的老战士都知道，做好煤改售后并不是一件简单的事，不仅要战胜忙碌带给身体上的疲惫，精神上同样“任务繁重”，需要面对领导和用户的期待给予的压力。尤其对于第一年新加入的同事们，必须克服这两点。“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”没有什么是努力战胜不了的，跨过去了，你会发现收获的并没有比付出少，一次很好的历练会让你成长。

在本部的售后同事们也密切关注着煤改售后问题。给我们反映的售后疑难问题，领导会积极联合技术部门快速讨论处理，给出处理方案。配件需求与储备也快速给予申请发送，极力配合，做战士们强有力的后盾。

在这忙碌的日子里，煤改电的战士们越战越勇，团结一心，为了共同的目标，携手共进。售后的亲人们不管人在何处，心始终凝聚在一起。相信明年的春天会回馈我们温暖的阳光，和累累的硕果。

文/售后服务中心 汤丽芬

成长的快乐

成长是草，渺小甚微却坚忍不拔。成长，如冬草之于夏花，似苦脸之于笑颜，若良药之于蜜饯。

每个人都要成长，成长中有挫折，有烦恼，有悲哀，当然，更多的是快乐。

我们技术支持部的小伙伴们，在各自的职业生涯中，在忙碌的工作中，在一个个不眠之夜中，默默地体会着成长的烦恼，以及成长的快乐。

因热泵热水工程和采暖工程需求的大大增加，特别是近几年来“煤改电”的招投标如火如荼的进行，我们部门从最初的两个人，发展壮大到如今的十八个技术人员。他们有的来自于业内的其他企业，有的大学刚毕业。对于热泵工程，有些人原本就有着较丰富的经验，有的还是一张白纸。然而一旦走进了这个团队，大家都从基本的开始学习。我们的客户随时需要我们专业的支持，我们的对手一直对我们虎视眈眈。要协助经销商获取工程项目，要在招投标中中标，要帮助客户完成一个个精品工程，都需要丰富的专业知识，更需要勤勤恳恳、不辞辛劳的敬业精神。每一个方案图纸或者标书是否优化完美，都将直接影响到客户和公司的利益。因此，他们一刻都不敢松懈，在忙碌中学习，在学习中成长。

廖工，一个毕业没多久就来到纽恩泰的年轻人，刚来时，专业知识还比较生疏，为人也比较羞涩，但他一直在默默地学习和积累知识。去年，公司需要派人去现场支持，在总经理问到谁愿意出去时，他第一个报名，说：“我去试试。”于是，他去了山西。在现场一年多的摸爬滚打中，他不断地成长着。如今，在工程方案、招投标、工程现场指导、协助经销商项目谈判等方面，他都能够独当一面。从去年到今年山西市场的煤改电工程的爆发，他都发挥着积极的作用。虽然他也有解决不了问题的烦恼，也有投标没中的失落，但是，他都能积极地面对。每一次的成功，他都会从中获得极大的满足和快乐。

这就是成长的快乐，没有了幼时的青涩笑脸，褪去了年少的骄傲轻狂，取而代之的是通过自己不懈奋斗后，那股振奋人心的力量所带来的让人无限心酸又回味无穷的快乐。那在连绵阴雨下的默默奋斗，才是成长的快乐。

生活带给我们成长的礼物，无论是成功还是失败，我们都要勇敢地去面对并接受。成长的意义便在知识的获取中体现，在与同龄人的竞争中体现，在超越自我中体现。让我们怀着不畏惧、不放弃的心态去感受成长的快乐。

文/工程营销中心 田俊雄

不忘感恩：我与公司一起成长

时光荏苒又是一年，转眼2018年即将过去。在这一年中，我们都在不断地成长。不知不觉，我来到纽恩泰已有一年半的时间，在这段时间中，我褪去了往日的稚嫩，逐步走向成熟。是纽恩泰给了我一个展示自我的平台，给了我新的起点。

记得刚入公司，浓厚的文化氛围、陌生的面孔让我感到茫然失措。刚走出大学校门的我由于没有工作经验，性格开朗、自信满满的我顿时变得有些胆怯。刚开始连Excel都不知道怎么做，电话都不敢打的我，在部门同事的热情帮助以及耐心的教导下，很快融入到了纽恩泰这个温暖的大家庭中，对Excel越来越熟练，跟客户的沟通也使我锻炼到了不少。对我影响最深的就是纽恩泰的企业文化。通过学习企业文化，我了解到了纽恩泰10余年来的发展历程，学会了为人处世的道理以及如何做好自己的工作，发挥自己的闪光点，不断成长。

现在，在纽恩泰已经工作了一年半的我，工作效率有了很大的提高；在完成自己工作的同时，能够积极完成领导交代的其他临时性的工作；以前看着就头大的表格，现在做起来也是越来越得心应手；面对棘手的客户，也能在不影响公司的利益的前提下，提出让客户满意的方案，真正地锻炼了自己。不仅工作上这样，生活中也如此。在刚毕业步入社会时，由于没有社会经验，买东西也不敢讲价，生怕大声说话会吓到人家。在纽恩泰工作之后，我学到了一件事，就是对于有些人，有时候温柔对他们来说就是任由他们欺负的开始！所以，现在的我，不管做什么都是很自信地去处理，坚守好自己的底线，不让不该影响的事情影响到自己。底线就是底线，是无论如何也不该随随便便触碰到的！

11月22日是西方传统节日——感恩节。在这一天，美国家家户户都要吃火鸡，家庭成员无论在哪都会赶回家过节，就跟中国的春节一样，是个团圆的日子。在这天，他们感恩父母的养育之恩、老师的教育之恩、领导的知遇之恩、公司的待遇之恩、社会的关爱之恩。有时候我常常会想，纽恩泰给了我一份工作，使我得到了成长和锻炼；纽恩泰给了我一份事业，使我有了奋斗方向和目标；纽恩泰给了我自信，在社会大海洋中时刻指引着我，不让我迷失方向！如果不是纽恩泰，或许我还一直会是那个不敢大声说话，不够自信，做事情战战兢兢的刚毕业的小女孩，是纽恩泰使我成长，让我自信！

一个人只有懂得感恩，才能做好事、做实事，才能不断产生持久的动力。我们应该做一名有感恩心的职工，感恩纽恩泰，回报纽恩泰，把纽恩泰当成自己的家。从我做起，从现在做起，从每一件小事做起。我们一生中最美好的、最愉快的日子，不是那些成功的伟大时刻，而是那些我们为成功全身心努力去克服挫折和僵局，甚至面临失败也毫不退缩的时刻。公司的发展壮大需要我们每个人从自我做起，只有我们每个人的价值都得到了最大发挥，公司的价值才会最大程度地实现。

既然选择了这份事业，就应该让他熠熠生辉！感恩纽恩泰，让我们不断地成长！

文/售后服务中心 周港

学习积分制有感 我参与 我快乐

2018年11月10日至11月12日，公司派出11名同事参加湖北群艺组织的积分制管理培训，我也有幸参与其中。通过三天的学习与竞争，我获得了群艺第175期积分制管理学习班积分第一名。首先，感谢公司给我这个培训的机会，让我参加此次培训；其次，感谢我的组员们和助教，有他们的支持和帮助，我才能获得培训班第一名。培训之余整理思路，有以下几点体会：

最好的学习方式就是全心投入、积极参与积分制的每个过程，这样才能切身体验到它的魅力。在这个几百人的学习班里，大家都是来自各行各业的精英们，有的是单位的领导人或者公司的高层管理者，有的是重要岗位负责人，也有的是企业重点培养人才。他们在各自的公司表现都很优秀，在这里能与这样的精英们竞争，我相信一生中不会有几次这样的机会。在这三天的培训学习中，我们目标一致，起点一致，学习的内容一致。我们通过学习与实践相结合的方法，公平竞争，尽最大可能在这里取得好成绩。这是我们了解积分制的最好方式，也是我们职场生涯里一笔非常可贵的财富。

只有全心投入、积极参与积分制管理每个过程，才能完全体验积分制的魅力。首先，我是带着目的和问题去学习的，也想了解群艺是如何做积分制管理。因此在整个培训过程中兴趣比较高昂，老师提出的问题都会举手回答，课堂上的活动也都报名参与。由于群艺培训积分奖励额度非常小，所以每个积分都来之不易，全靠一点一滴积累。

我认为在公司内，对于积分制管理最好的应用方式和学习方式应该是一样的。首先是要积极参与，有参与才会有故事；其次是提高工作效率，快速完成自己的本职工作；第三是多协助其它部门的工作以外的事，多做事才能多拿积分；第四是要随时关注排名，了解自己在公司里的位置，给自己紧迫感；最后要每天给自己定目标，比如明天我要挣多少积分、从哪些地方入手等。参与群艺积分制培训回来已有一星期，但培训三天内改变的生物钟还没有调整过来。每天早上还是6:30醒来，晚上还是1点才能入眠。每每回味起来，眼前总会浮现一幅幅培训时的画面：和组员一起高喊我们的队名口号、早上6:30起床跑步到培训点、凌晨1点还在发微信激励组员、举手抢答问题等，想起这些总能激起心中波澜。公司引入积分制管理，大家回到同一起跑线上，对我们来说这是新的征程、新的兴奋点，在此也祝愿大家能够在积分制管理中收获硕果。

文/品管工艺部 赵恩翔

坚持实行积分制的路上 我们赢得了5S标兵

积分制已实行了快一个月，PMC的工作质量得到了空前的提升，以往员工听从安排工作，变成了主动去做。原因在哪里？是因为积分制激发了他们对工作的热情。他们不再是为了工作而工作，而开始为了积分、为了变得优秀而努力。

最明显的对比有两处：

第一，以往安排工作时，有的员工心想：又是我，怎么每次都叫我？心里难免有不满。但是现在安排工作，员工重多的是看到任务就主动去做，心想：赚积分的时刻又来啦！在积分制的推动下，PMC小组成员变得更加勤快，去赚自己努力就可以得来的积分。

第二，在积分制实行前，仓库常存在货物堆积无人处理、现场作业情况混乱、机器堆积无人协助摆放整齐等情况，5S排名一直靠后，有时甚至“上榜”被通报批评。积分制实行后，仓库堆积的旧物被处理，腾出了一大块地方可以放置更多机器，同时作业现场开始做好规划，收货秩序与工作质量得到大大提高。最终，我们在11月30日，因机器放置标准、现场作业工整等符合标准5S情况，荣获5S标兵。

坚持实行积分制是必然的道路，积分让我们快乐生活，高效工作；标准化5S提高了我们的生活质量，也提高了我们的工作效率。我们开始在实行积分制、倡导5S的环境下勇猛前行。

谨以此文感谢公司积分制的引入和PMC部所有同事的努力，也感谢参与本次5S大清扫的人员：徐云华、赵家华、李自林、陈志犬、王建春、刘作清、陈星林、徐宏、彭长城及其他参与同事。我们将一如既往地支持积分制，坚持5S，展现“我积分，我快乐”的风采。

文/PMC部 郑新国

努力成为更好一步一脚印

在纽恩泰上班一年多了，从PMC到采购部一步一步过来，感触很多。9月15日，方经理（方武娟）说我下个星期要到采购部帮忙两个月，一开始我还不是很愿意，毕竟PMC的各方面工作熟悉了，要是去到采购部的话，我对采购工作一窍不通，怕去到做不好工作。9月17日，李总（李忠）跟我说，因现在旺季采购部人员不够，招人也没招到，要到采购部帮忙两个月，两个月之后留在采购部也行，回PMC也行，让我自己选择。当天晚上，我想了好久，一直在跟自己打心理战：到底要不要去采购部上班呢，要是做不好怎么办？采购无非就是买材料嘛……最后思来想去，“去就去吧，对自己能力也是一种提升。”

9月18日，正式到采购部上班。由于对采购业务不懂，向采购同事请教各种事项，包括转采购订单，走报价流程、付款流程、冲账流程等。在采购工作中遇到难题的时候，大家都会用心指导，教我如何处理，特别是霞姐（赵丽霞）和东哥（吴卫东），他们会教我如何对待供应商、如何考核供应商、如何谈交期、如何压价、如何提取价格等。东哥经常提醒我们，采购部是接触范围比较广的一个对外部门，会接触到形形色色、三教九流的人；对待什么样的人，应该使用什么样的沟通方式。这让我的采购业务能力大大的得到了提升。

而让我印象最深刻最特别的事有两件：

第一件是暖风机泡沫事件。10月24日，因现有泡沫供应商锅炉坏掉，无法正常生产，暖风机内机泡沫库存所剩无多。生产部每天需要几百套泡沫，急需泡沫。霞姐出面跟另一家大型泡沫公司沟通，对方答应给我们加班加点生产泡沫。晚上19点，小张（张建明）和霞姐出发去原泡沫供应商处将模具拉到新的泡沫供应商进行生产，直到10月25日凌晨2点多才回来。25日下午，泡沫顺利送到公司。

第二件是印刷件包材事件。11月3日，因生产任务急需求印刷件包材，订单供应商已全部交完，在无订单的情况下又怕影响到生产，便马上通知供应商做。供应商那边回复，当天印出来也不能干，肯定要等第二天才能完全干。由于供应商也在我们工业区内，当天下午，我和霞姐去供应商那边，让供应商想办法，无论如何都要印出来。因龙川这边没有快印公司，最后联系到梅州的一家快印公司，一路追踪加急给我们快印，最终在晚上19点，印刷件包材完整地交给生产。

正因为经历了这两件事，我体会到作为采购必须一切以生产为主，一切以公司为主，不能让生产断料缺料。众所周知，采购部是公司生产辅助部门；只要是为公司服务，都是义不容辞的。

我们采购部是一个团结的，为生产、为有需求部门提供帮助的优秀团队。我们做到了先利他、重协同。同心协力、齐力断金，这就是团队的力量。

很感谢公司给我机会，我不能拖累团队。我必须进步。在采购部、在纽恩泰，我虽不是最好的，但我一定要做到更好。

文/采购部 郑琳