



中财集团化建业
浙企准字第 D135 号

中财管道

ZHONGCAI PIPES

主办: 浙江中财管道科技股份有限公司
地址: 浙江省新昌县新昌大道东路 658 号

邮编: 312500
邮箱: zcgr@zhongcai.com

电话: 0575-86161220
传真: 0575-86120351

印刷周期: 月刊
本期印刷: 1000 份

发送范围: 本企业和相关单位
浙江方正印务有限公司

2021 年 4 月 18 日
星期日
农历辛丑年三月初七
第 123 期
(内部资料 免费交流)



电子报

中财化建业 2021 年 3 月份营销会议召开

(集团总部 孙怡冰) 中财化建业 3 月份营销工作会议于 3 月 26 日下午 1 点 30 分, 以视频会议形式召开。化建业经营班子成员、各市场总部首席执行官、各生产基地负责人、营销职能处室负责人及相关人员参加了会议, 会议由化建业首席市场官陈冠军先生主持。

各市场总部首席执行官分别进行了月度工作汇报, 会议重点围绕月度报告中的相关问题进行了讨论。各营销职能处室负责人分别进行了月度工作汇报, 化建内务就产销情况作了通报。化建业首席市场官陈总对各市场总部 4 月份销量任务作了布置, 通报了 4 月份营销政策。最后, 集团执行总裁(化建)李玉根先生作了总结讲话。

李总说, 今年的新年酬宾为化建业整体市场营销打开了良好的发展局面, 实现了近几年来较好的销量增长。数据表明, 紧跟公司政策节奏且有较好分销市场基础、积极动销的营销机构, 在酬宾过程中都取得了不俗的销量业绩, 为区域市场建设及全年销量建设打下了坚实的基础。总体而言, 化建业对原料走势以及市场整体发展态势做出了正确预判, 采取了积极有效的营销策略, 取得了较好的市场效果。

李总接着说, 预计在 6 月底之前, 原材料价格大幅下调的可能性微乎其微。化建业为了彰显营销政策的稳定性及持续性, 在政策衔接上尽可能减少对市场操作层面的影响。后酬宾阶段各市场总部的工

作重点要始终围绕深刻领会化建业营销政策精神, 积极宣贯并有力执行。各级营销机构要紧跟公司步伐、积极开拓市场、投身销量建设, 在开好局的基础上乘胜追击, 营造良好的市场态势。短期内, 原料价格持续高位, 终端价格逐步走高, 我们要始终以市场为先, 积极抢夺渠道资源和工程项目。

李总继续说, 根据专业机构预测, 未来 5 年内住宅的新开工面积、开发商新拿地面积会呈现 3%-5% 的逐年下降趋势。以工程项目为主的营销机构如果不抛弃差价营销的固有思维, 不积极开拓渠道市场引入市场资源, 销量也会随之出现拐点, 并可能出现断崖式下降。基于此种情况, 化建

业未雨绸缪, 倡导各市场总部积极引入竞争机制, 为有想法、肯付出的营销机构提供更广阔的平台。专业渠道产品作为化建业近几年来大力打造的销量增长点, 对化建业的可持续发展至关重要, 各市场总部要不遗余力地推动渠道产品市场建设, 鼓励各级营销机构想方设法将渠道产品推向市场。

李总最后说, 总体而言, 酬宾产品动销会带来一定的规模效应, 但原材料价格持续走高为化建业的经营带来前所未有的压力。各生产基地要积极探索保障生产及经营效益的双向平衡, 各级营销机构要踩准公司政策节奏, 努力开拓市场, 争取实现销量大幅增长, 希望大家加油!

中财化建业 2021 年 3 月内务视频会议召开

(内务管理处 李靖) 3 月 30 日, 中财集团化建业 3 月内务会议以腾讯视频的形式召开。集团执行总裁(化建)李玉根先生、首席内务官丁良玉女士、化建财务总监袁宏英女士、总裁助理俞仲达先生、物流管理处领导、各基地总经理及相关处室领导出席了会议, 会议由丁良玉女士主持。

首先, 财务总监室通报了化建业 2021 年 1-2 月精益生产目标管理情况。丁总表示各基地 1、2 月份的各项指标控制较去年有进步, 接下来仍需努力。紧接着, 内务管理处通报了各基地 1、2 月份的经营结果, 并对内部审计、飞行检查等重点工作进行了结果通报。人力资源管理科对一季度的人力资源总体情况进行了分析。

下午各基地、相关处室围绕“创新项目计划及进展情况”进行专题汇报。各基地围绕痛点大胆设想, 从智能制造、技术技改创新、效率、质量提升、作业流程优化、精益改善、信息化等方面提出了 251

个项目。每个项目都有很清晰的推进思路及较好的效益预期。会上重点对已经有突破或可推广的项目进行了各种形式的展示汇报。通过这次交流, 与会人员既拓展了眼界, 也得到了很好的启发。

丁总表示各基地本次提出的项目都很好, 创新性很强, 为落实全年的技术创新, 成本节约开启了良好的开端。要求各基地抓紧将项目落地, 按计划推进。

会议最后, 李总对化建内务工作进行了肯定, 并做出如下要求:

- 一、持续围绕成本、效率和用工, 进行技术技改创新, 逐步推行智能制造;
- 二、鼓励紧紧围绕市场需求, 提升产品创新效率和系统创新能力, 每个人都努力成为化建业发展的中流砥柱;
- 三、积极为员工创造良好的工作条件和生活条件, 关心、关怀员工。

2021 年度中财化建业八财总经理第三次会议召开

(集团总部 徐玉钰) 中财化建业八财总经理第三次会议于 4 月 9 日以视频会议形式召开, 执行总裁(化建)李玉根先生、化建首席内务官丁良玉女士、化建财务总监袁宏英女士、各财企总经理与相关处室领导出席了会议, 会议由俞仲达先生主持。

首先, 财务总监室对八财 3 月份的成本与费用考核情况做了通报; 八财总经理分别汇报了各自 3 月份工作总结及 4 月份工作计划; 工业监管中心对八财 3 月份的工作情况做了分析; 八财总经理对基地所在地的建设情况做了汇报与交流。

会议期间, 俞总认为: 一、一季度八财销量上实现了较好的增长, 但也面临了较大的经营压力, 各财企需注意销量结构, 没有好的销量结构, 盈利会很不稳定, 尤其是要提高 PPR 系列出货的占比, 争取到 20%, 为经营打开空间; 二、对客户需要重新评估, 尤其是对目前只卖线管产品的客户, 因为线管本身的粘性很差, 很容易既亏钱又没有边际效益; 三、继续加强基地所在地的建设, 要把基地所在地作为发展八财的根据地, 如果所在区域建设不好, 就意味着发展没有根基, 所在地市场的打造不外乎人+服务+品牌三方面建设, 因此所有的工作都该围绕着这三方

面展开, 所在地建设各财企已实现了从 0 到 1 的转变, 从 1 到 n 应该会加快, 只要我们持续用力。

会议最后, 李总作了重要讲话: 从销量增长来看, 八财开了一个很好的头, 为年度增长 30% 的目标打下了坚实的基础, 因为今年原料及市场情况比较复杂, 因此要做好以下几方面工作: 一、加强市场的跑动, 与客户多沟通、多了解, 了解他们的销售及经营状态, 同时, 加强对竞争对手的政策及价格分析; 二、在做好销量的同时要考虑经营的平衡, 简单来讲, 就是要有盈利赚钱的产品, 因此产品结构优化尤为重要; 三、所在地区区域市场建设和专业渠道的打造要体现自己的特点, 区域市场上, 低价仅仅是一个因素, 还是要以服务和品牌的宣传为主, 加强品牌的影响力; 专业渠道方面, 要深耕细作, 找准一个方向, 持之以恒; 四、要发挥好八财产销一体、船小好调头的优势, 对市场的变化要做出快速的反应, 从而找到适合自己的方法, 在做好销量建设的同时, 努力实现董事局年度销量及利润目标, 避免出现整体亏损。

最后李总寄语: 希望大家加油, 要建立积极的思维, 要有拓展性的营销工作开展, 借着好势头不断向前。

中财集团城市零售市场发展局 2021 年 3 月份营销会议召开

(市场发展局 胡金英) 中财集团城市零售市场发展局 3 月份营销会议于 3 月 29 日以钉钉视频会议形式召开, 集团执行总裁(化建)兼城市零售市场发展局局长李玉根先生、城市零售市场发展局局长助理俞荣卿先生、各市场总部首席执行官、城市零售市场发展局各职能科室负责人、各城市零售市场部经理参加了会议, 会议由城市零售市场发展局局长助理俞荣卿先生主持。

会议首先由综合管理科科长胡金英带领大家学习 2021 年 2 月份营销会议纪要, 回顾了 2 月份营销会议的重点内容和会议精神。

接着, 是工作汇报环节。由结算科科长赵文雯作职能科室 3 月份工作总结及 4 月份工作计划; 由各市场总部首席执行官作各自总部 3 月份工作总结及 4 月份工作计划。

随后, 由城市零售市场发展局局长助理俞荣卿先生明确城市零售 4 月份营销工作方向。

会议最后, 集团执行总裁(化建)兼城市零售市场发展局局长李玉根先生作重要讲话。

李总说, 化建业一季度营销工作旗开得胜, 在销量建设上, 一季度完成销量远超年初既定的目标, 动销发货同比增长显著; 在经营效益上, 一季度很好地应对了原材料涨价和市场环境变化, 有效锁定了生产成本。因此, 一季度的营销工作满足了经营和市场两方面要求, 为全年营销工作谋好篇, 布好局。

一阶段酬宾, 我们有效地把握了春节前的黄金时间, 短期内实现了公司和客户的双赢, 同时规避了一定风险, 缓解了一定压力。但是在当前的市场环境下, PVC 大宗原

料价格涨到历史高位, 化建业同时也面临着经营压力, 尽管酬宾价格有所提高, 但远不能抵消原料涨价的影响。在通胀背景下, 今年大宗原料几乎无望大幅下滑, 因此, 这样的经营压力将会贯穿全年, 我们要做好打持久战的准备。

李总表示, 在瞬息万变的市场中, 中财化建业最大的优势便是能顺应市场发展的需要, 建立长期稳定的营销政策, 提供市场部和客户有效的应对措施, 这也是我们在市场竞争中领先竞争对手的重要原因之一。作为市场部人员, 我们自身要相信公司, 也要让客户相信公司, 要与客户充分沟通, 积极宣贯, 解除顾虑, 我们和客户的合作虽有商业的内涵, 但也不仅仅是生意, 而是要和客户建立共同发展的长远目标。因此, 大家要深刻领悟、积极响应化建业的营销精神, 限量酬宾并非让客户囤货, 而是要把动销放在首位, 只有动销快, 客户才能享受到额度奖励, 市场部才能实现增量, 获得更多的收益。化建业对限量产品的设计, 基本能满足 1-4 月市场销量的需要, 同时也兼顾了部分能力强、动销快的市场部和客户, 政策设置步步衔接, 一步踩准, 就能步步踩准, 一步踏空, 就会步步踏空。

李总最后说, 4 月份的核心工作是“控价”和“动销”, 尤其要通过水工会、订货会等做好动销工作, 精准把握关键节点, 为化建业整体的销量增长做出更大的贡献。

本次会议于 16:10 结束, 紧接着各市场总部分别召开了各自总部的营销会议, 对各自市场的营销工作进行了更深入地研讨和规划, 对 4 月份的各项指标任务做了布置, 同时组织开展了拉练活动, 并对部分市场进行集体诊断。

浙江中财型材荣获 2021 浙江总工之家推荐品牌

(浙江中财型材 李书晴) 2021 年第七届浙江房地产总工(CTO)年会暨第七届浙江房地产产业链技术融合与创新峰会于 3 月 27 日在杭州召开。本次盛会由房地产总工之家(CTO)、中博精典(北京)建筑科学研究院主办,浙江省建筑防水行业协会、浙江省新型墙体材料行业协会协办。会上浙江中财型材有限责任公司获颁 2021 年度浙江总工之家推荐品牌称号。



中财绿植、中财板材亮相 2021 年第六届上海国际民宿产业博览会



(浙江中财型材 杨爽) 2021 年第六届上海国际民宿产业博览会于 4 月 1 日至 3 日在上海世博展览馆(SWEECC)H2 馆顺利举行。

中财集团携下辖中财墙板、中财管道及中财绿植系统产品亮相本届展会,以系统定制和生态环保装饰特性吸引了不少专业公司及相关人士的关注。

凝心聚力 共谋发展 ——记湖南中财 2021 年新员工展厅参观活动



(湖南中财化建 高凯) 为更好地了解新员工及劳务人员了解公司企业文化,加深对企业的认同感,推动企业文化建设持续健康发展,人事企管部组织公司三月份新人职员进行展厅参观活动。

本次的参观活动,详细介绍了公司的发展历程、产品类型等情况。首先展厅突出了公司蓬勃发展的形势,特别是明星工程和荣誉墙幕让人眼前一亮,是公司口碑与实力的结合。其次展厅展出公司产品的多样性以及产品质量的优异也很让人震撼,相信我们的客户或者合作伙伴也会为我们这样优秀有竞争力的产品点赞。最后,参加参观活动的员工为自己能够生产这么

优良的产品而感到自豪。也希望我们公司产品质量越来越好,业绩越来越好。参观的时间虽然短暂,但整个过程大家都感受到了企业文化的感染和熏陶,不时发表见解,相互交流,积极提问,互相拍照,气氛十分活跃,还有不少人提出家里准备搞装修,咨询如何购买公司产品。

通过本次参观活动,广大员工对公司的发展有了更深入的了解,此次活动不仅鼓舞了员工们的士气,凝聚了人心,而且让大家深切地感受到在中财工作的自豪,更好地促进了公司各部室形成共同的企业核心价值观。相信在全体中财人的共同努力下,明天一定更加辉煌!

运动一小时 有效又有笑

(天津中财型材 王雪) 生命在于运动,这句名言大家都不陌生,尤其是经历了新冠疫情这场灾难,大家对运动和健康更加重视,但对于当代忙碌的打工人来说,可能在兼顾家庭和事业之后,无暇再去运动。为了改变这种状态,利用午休时间,兴起了运动一小时的热潮。

一开始只是一两个人利用午休时间运动,后来一带多,越来越多的人参与其中。活动内容也从最一开始的走路扩展成了打羽毛球、踢毽子、丢沙包、跳大绳等多种多样的形式。每天这短短的一个小时运动,除了强身之外,更是使一个人精神保持清新的最佳途

径。运动的过程中时有笑料发生,我们肆意的笑着,仿佛天上的阴霾都能被我们的笑声驱赶,这短暂的一个小时,让我们忘却了烦恼,同时也为接下来的工作蓄满了积极向上、蓬勃迸发的正能量。同时,在运动中,大家越来越默契,关系越来越亲密,即使是新来的同事,也能通过参与活动快速熟络起来。

“秦皇觅妙药,万世遗笑料;欲求真寿方,应从运动找。”如果你有无法解决的烦恼,去运动吧。运动是包治百病、延年益寿、强身健体的灵丹妙药,同时也是我们沟通交流、增进关系的不二法宝。让我们一起来运动吧。



重温中财文化

中财的真正根源在中国的传统文化，孔曰取仁，孟曰取义，老子无为，孙子奇正，一种“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈”的士大夫精神，正所谓“士不可以不弘毅，任重而道远”的士的精神。“诚实、认真、谦让”六字正是发端于真善美的追寻。中财是雅俗共赏、剑胆琴心的中财，既剑气逼人，立马横刀，又风骨高洁，正理正义，正道直行。因为是这样的追寻，故精神之源，源远流长。

中财三大精神

“诚实、认真、谦让”的中财精神。作为中财人，必须将“诚实”作为立身之本，将“认真”作为处事之本，将“谦让”作为为人之本，从感悟中认识自己，从反省中提高自己，并以此为根基，修炼内功，陶冶情操，构筑自己的人生框架，跟上中财的前进步伐，为走向更加辉煌的明天打下牢固的基础。

团队精神，是激烈的竞争当中所必须具备的基本精神。团队，不仅是一支队伍，它必须是一支为一个共同的信念和目标而不息奋斗的队伍，必须是一支为一种精神时时事事感召着、笼罩着的队伍。团队之中的每个人，已不仅是一个，他(她)已全心身地融化其中，已不存在你我他的关系。

献身精神。献身是一种在人类情感中最为崇高的感情，它是精神的升华，无私无畏的化身。这种精神，只有在对中财事业具有经久不息、热烈荡漾的激情中才能激发出来。作为中财人，我们必须

培养对中财事业的崇高感情，一种孜孜的追求，和不懈的奋斗。

中财五字诀

正者，正以合也；勤者，勤以耕也；苦者，苦以行也；勇者，勇以胜也；严者，严成军也。

感怀·正字篇

赤地新立我中财，别开生面大舞台；
玉汝于成正以合，中财精神可传代。
曾经风雨难为水，历尽沧桑志弥坚；
堪慰天下豪杰志，独行孤举欲补天。

感怀·勤字篇

如此中财如此人，生逢盛世遇良辰；
止如山立见定力，动如潮涌万马奔。
不蹈空言敏于行，背负青天勤以耕；
历览古今成功史，皆由勤出同一根。

感怀·苦字篇

方圆曲直中财形，远近高低势如岭；
生克制化寓真情，阡陌往来通古今。
莫待天道来酬勤，更须艰难苦以行；
踏平崎岖成大道，东方风来河山新。

感怀·勇字篇

师直为壮曲为老，烽火遍地战旗摇；
中财之师勇以胜，征南战北本领高。
指顾江山论王道，前仆后继势如潮；
一颗忠心映日月，过河兵卒向前倒。

感怀·严字篇

自古严师出高徒，乌合之众难迈步；
雄师十万严成军，中财百年常青树。
有规有矩成方圆，阵堂旗正欲远图；
安得北伐西征捷，耕读分明桃花湖。

中财发展理念

“九缺方圆，和而为一”是中财奉行的发展理念。

九——崇尚王道，正道直行，符合社会发展方向；

缺——崇尚天道，效法自然，尊重社会和自然规律；

方——力行内圣，坚定选择，走中财特色之路；

圆——审时度势，能立能达，使阻力最小合力最大。

九缺方圆，和而为一，回到了世界的本源和起点，周而复始，循环往复，生生不息。

文化内核助力部门发展

四川中财 刘日方/文

文化在汉语中是“人文教化”的简称。前提是有“人”才有文化，意即文化是讨论人类社会的专属语。随着时间的流变和空间的差异，现在“文化”已成为一个丰富、外延宽广的多维概念，成为众多学科探究、阐发、争鸣的对象。

一个企业从小到大，想建成百年老店，长治久安，实现“立民族志气，创世界名牌”的宏伟目标，在汲取各方文化的同时，必须逐步形成自身独具特色的企业文化，并坚持不懈，不断发展和升华。我们的祖先几千年前就有“修身、齐家、治国、平天下”的古训。为什么要把修身放在第一位？我想应

该和“做事先做人”是一个道理。而短短的“诚实、认真、谦让”六个字不就是做人的基本么。“人”决定“事”，做人要美，做事要精，立业先立德，做事先做人。

企业文化建设，形式多样，绚丽多姿，似冰山雪莲，魅力绽放。学习和发扬“企业文化”，再以“企业文化”来“文化”公司员工，让企业文化内容更丰富。为此四川中财型材生技部组织部门员工进行了企业文化的讨论大会，共同对公司的企业文化进行深入了解与学习。弘扬公司企业文化，提高员工的凝聚力与对企业的信心，树立员工

“主人翁”意识。把“诚实、认真、谦让”的中财企业精神根植到每个员工的心灵中，让中财文化根植于公司员工的行为准则和思维模式中，带领全体员工学习领会集团“九缺方圆，和而为一”的企业理念，将公司的目标转化为我们公司每个人的共同愿景。

“我们像一支响箭，一往无前的出征。我们不是风中的墙头小草，摇摆不定。我们出征，让生命与使命同行。”汪国真的诗告诉我们，在任何成功的背后，都有一股强大的精神动力推动我们去追求，这种精神动力，就是我们中财的企业文化。

企业文化——发展前行的指南星

吉林中财 于珊珊/文

一家企业能不能做大，不仅要有好的产品，好的人才，还要有好的企业文化。没有文化的企业注定没有生命力，没有竞争力。企业文化是企业价值观的延伸，是企业自然发展过程中自然形成的行业准则和思维习惯，是一种只可意会不可言传的感受。制度不是文化、口号不是文化，凡是在企业内摸的着看得到的，可复制的都不是企业文化。每位员工都渴望成为一名优秀的员工，渴望得到支持和赞赏。企业文化为我们每位努力的员

工指引了方向。

中财的精神由“诚实、认真、谦让”作为文化核心。诚实是一种基本素养，但要想做到对人对事都诚实如一是比较困难的，所以也可以说诚实是一种优秀的品质，以优秀的基本素质为做事前提是中财引领企业前进的基石。认真则是一种态度，是对己对人对事的信念，严肃对待不苟且不怠慢是我们作为员工的根本原则。谦让是一种修养，是胸怀，是智慧，是中财企业文化

的重心。

企业就像人一样，由灵魂和躯干构成，没有灵魂的躯干就如同行尸走肉一般。同样，没有灵魂的企业就如同机器堆砌，变成了制造的工具，而企业文化就是企业的灵魂。文化的终极目标是“化”人，所以，文化的最终成果就是人格。因此我们更注重人的发展，人才，是立足之本，是企业发展的智力资源，更是我们兢兢业业做实业的立信之本。

编者按:2020 年《中财管道》发行 110-120 共 11 期内刊,收到稿件 289 篇,刊登稿件 186 篇,结合年度出刊情况经编委会评定,新昌基地获得最佳组织奖,新昌基地梁婷婷、六安基地杨茜、吉林基地于珊珊获得最佳组织个人奖,湖南基地高凯、六安基地葛萍萍等 10 人获得优秀通讯员称号,本期特进行宣传表彰。

最佳组织奖——新昌基地

2020 年,在新昌中财企管办的积极组织下,员工积极投稿,稿件内容丰富,涵盖公司重要会议、社会外联、活动报道、员工职场感悟、文学作品等。投稿稿件质量较高,其中涌现出许多优秀的作品,新昌中

财肖创业的《想放弃的那个夜晚》、《风雨征程,砥砺前行》感情真挚、文笔流畅,用质朴真诚的言语表达从校园毕业后加入中财的心路历程;新昌中财杨澄澄的《2020 浙江中财管道储备生训练营》、《新

晋干部训练营 PK 2020 届储备生》等文章,用轻松愉快的笔触记录了新昌中财的人才培养,起到了很好的宣传作用。希望新昌中财继续秉承“有效推进企业文化建设,全面提升企业竞争力”的宗旨,继续提供更好更高质量的作品。以弘扬“诚实、认真、谦让”的中财精神为己任,加强公司文化建设,积极反映公司动态新闻、生产管理服务、员工精神风貌,推动企业文化新发展。

最佳组织个人奖



事成于和睦,力生于团结
——新昌中财 梁婷婷

我很幸运自己就职在一个充满荣誉感氛围的大集体。从优秀通讯员到最佳组织个人奖的获得,离不开新昌基地各部门领导、通讯员的大力支持和帮助,有了他们的记录和分享,让新昌基地的声音传播建业。



与高人为伍,与智者同行
——六安中财 杨茜

既可硅谷漫游知天下,亦可时光隧道博古今,既有江天漫话的五味杂陈,更有阳春白雪的欣欣向荣。在一个制造型企业的背后,还有着容百家齐鸣的人文情怀,在这里,与高人为伍,与智者同行,荣幸和大家一起走下去、写下去。



妙笔生百花,热情暖他人
——吉林中财 于珊珊

喜欢于用双眼发现身边的人;喜欢于用笔触记录遇到的事;喜欢于用文字记录生活的美。进入中财虽不足一载,但深深感受到中财文化的博大包容,宽广深厚。中财人的简单纯粹,乐于分享,让我感受到了他们的真善美,与之共事,甚是幸哉。

优秀通讯员



不断突破,勇于创新——湖南中财 高凯

自进入公司以来,立足本职工作,积极进取,不断提高自身素质。致力于用文字记录身边所见所闻所感,将厚重的中财文化可视化,让文化深入人心。工作中吃苦耐劳、敬业爱岗,创新培训工作方式,使公司全员学习积极性不断提高。



笔尖上的舞者——六安中财 葛萍萍

青春由磨砺而出彩,人生因奋斗而升华;离开校园,直到邂逅中财,有机会重新拾起笔,舞动笔尖,以文会友,在浮光掠影中寻找自我,在笔走龙蛇间释放天性,将工作中的点点滴滴融合成一篇篇短文与大家交流。



不负遇见,不负自己,不负时光——天津中财 方晶

有人说,世间一切,都是遇见。我与中财恰好在 2020 年人间四月天遇见。感恩遇见天津中财给我厚实的臂膀,感恩遇见的伙伴们给我家人的温暖,感恩遇见的每一个人让我的生活变得丰富多彩。愿自己始终怀揣热情、赤诚善良,愿自己背后有阳光、心中亦有芬芳。



回归初心,见证成长——衢州中财 徐俐萍

衢州中财成立之初,我便有幸加入了这个大家庭。可以说,我是衢州中财成长的见证者,也是参与者,对衢州中财的感情十分深厚。平时除了上班,就是回归家庭,能够有机会如重返校园般拿起笔杆子抒写情怀,沉淀心灵,让我倍感珍惜。



敢于拼搏的 90 后女孩——新昌中财 杨澄澄

入职一年来,以好学上进的上佳形象为横轴,以爱岗敬业的处事作风为纵轴,十二分用心地构建着初入职场的第一份坐标图。在点滴细节中拔节成长,在举手投足间悠然绽放。用心去感受生活、用行动热爱工作,这就是我,一个敢用拼搏的 90 后女孩。



永不言弃的文学少年——新昌基地 肖创业

喜欢漫步在绵延的江畔,感受着落日余晖的精彩;喜欢遨游在浩瀚的书海,领略文学世界的智慧;喜欢挥毫于洁白的宣纸,欣赏笔锋顿挫的艺术。2020 年,走出校园,来到新昌中财,在领导和同事们的帮助下,很快地融入到工作的氛围中,面对困难,永不言弃。



元气满满的爱笑男孩——六安中财 周杰杰

阳光、朝气、爱笑,部门里的活力担当,用一颗真诚的心对待每一位新进员工,用满满的热情组织每一场文娱活动,用一个个诗意的文字、一段段优美的语句,将中财情诠释的入木三分、淋漓尽致。幸福中财人,温暖中财心。



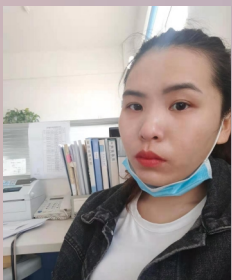
润物无声暖人心——六安基地 荣娜

文章本天成,妙手偶得之,时遇中财礼,通讯得佳人。入职中财不足三载,确是及尽用心,追求卓越,润物无声。内在与外表均敦厚内敛,给团队装点绿,给生活加点甜。用文字丰富中财人的内心,也记录属于我的那些年华。



乌托邦里的摆渡人——六安中财 张俊

洗涤杂念,感化心底,经历过繁华,品尝过孤独;文字里,我想构建的是一个简单而美好的乌托邦,在这里,没有匆忙而焦虑的生活,没有高楼林立间的迷失,没有灰暗的心情地带,只有人与世间万物最真诚而又简单的链接。



勤恳认真,完善自我——吉林中财 韩雪

以认真负责的态度对待每一项工作,以诚恳温暖的微笑对待每一位同事。在快速适应工作环境的同时,不断学习,完善自己。以敏锐的目光发现部门内的大事小情,用干练的文字将部门内的闪光点散出更强的光。

全面提升基地技术服务主动性

吉林中财 司金生/文

一、如何提升技术服务主动性

首先,足够了解区域内具体销售情况。了解各个机构全年任务大概情况,了解机构是通过哪些方式完成任务,工程、零售、与经销商合作,还是其他方式方法等。针对上述不同的完成任务方法,结合自身工作经历、经验,做出评估,根据各个机构不同特点,调整技术服务方式方法,尽量做到点对点。各个机构或多或少都会有一些大的工程项目,要对各个机构各个项目大概心中有数,可以通过电话、微信等方式了解项目进度及遇到的相关问题,快速及时的答疑解惑。零售多的机构主要渠道为经销商,大经销商作为重点服务对象,要主动索要经销商的电话、微信,及时向经销商发布新产品和功能性产品资料,并且经销商可以直接联系区域服务经理咨询技术问题,方便、直接、快速。另一方面,区域服务经理可以借助各地经销商来完成调研工作,互相帮助。

其次,有效的提醒。区域服务经理要对一整年不同时间段产品相关的会出现哪些问题要做到心中有数,例如:三、四月份门窗厂开工,要提醒门窗厂下料降低锯速,避免低温脆性

问题;夏季型材储存,避免阳光直射通风等等。在未发生时提前主动提醒,主动服务机构、客户做好相关措施,可以有效降低反馈次数;通过自身对相关事情的了解与客户进行分析讲解。

最后,机构主动配合。虽然机构是被我们服务的对象,也同样需要他们的积极配合,我们所有服务的信息来源均是机构提供,机构也要有意识的及时或提前沟通区域服务经理,互相之间留有缓冲时间,以便于工作开展。

二、技术专业化水平

区域服务经理在外出服务时,给客户以技术水平高、对产品足够了解、思路条理清晰的印象为最佳。区域服务经理技术员水平的提升我认为可以从以下几点着手:

1、老带新,新帮老。老技术员帮带新人,老技术员对产品的了解和日常反馈处理、技术支持等通过工作中的积累,或多或少都会有自己的小技巧在里面,与新技术员分享交流。新技术员可以分担老技术员部分工作,不懂就问,从中得到学习,丰满自己。内部组织技术相关座谈,各抒己见,

总有自己需要学习的地方。

2、积累。老技术员也好,新技术员也罢,工地现场是最好的学堂,在工地不要有身份区分,一个普通的力工都可能教会你很多培训中都得不到的东西。多跟踪工地现场,多进行现场实践,是技术人员提升的最好方法。

3、说专业术语。在外出技术服务时,与甲方、施工方交流过程中尽量使用专业术语,如遇不了解的再进行解释说明。另外,工地上也会有很多自己用习惯的“土话”,作为技术人员要尽量了解,知道其相对应的专业术语,例如:“土话”说法打压 5 公斤(打 5 个压),专业说法试验压力 0.5 MPa,成品测试说法试验压力 5bar。融汇贯通,才能彰显专业技术水平。

4、多维度的培训。培训方式要多 样化,不能只是纸上谈兵,看着 PPT 照本宣科。理论与实践结合,多动手 实际操作,看十遍不如做一遍。

5、延伸、拓展。我们不能单纯的只是了解自己公司产品,还要多关注 与公司产品配套相关的其他产品,例如:门窗相关的智能系统、门窗行业发展、建筑相关要求等,管道产品相关的工具厂家(焊机、打压设备等)、其它材质的管道产品大致情况等。了解的多了,与客户的谈资也就多了。

三、主动解决机构需求的措施

机构的需求一般分为两种,合理需求和不合理需求。合理的需求在区域服务经理的职责权利范围内基本可以全部满足,但是可能会出现时效性差的情况,对于合理需求主要解决的应该是及时性的问题,真正的达到快速高效。不合理需求要看情况而定,自身要有一定的判断,说明缘由理清思路,不要费力不讨好。

针对合理需求解决的措施,建议如下:

1、自行把控时间,预知困难点。现行的区域服务经理制度有很大程度上已经提升力解决问题的速度,点对点或点对面服务,在可控环节服务经理应第一时间或尽快完成;不可控环节提前说明,相互之间都留有缓冲时间。事有轻重缓急,合理安排先后顺序。

2、人员配置齐全。建议一个区域配置两个人,一个区域服务经理一个技术员,区域服务经理统筹区域内的所有事物,技术员从旁协助,两人互相配合服务一个区域。在一人外出服务时,另一人可以及时解决区域内其他机构事宜,两人轮替出差。

质量管理心得体会

天津中财 杨文涛/文

作为一名塑胶行业质量从业人员,深深感到质量对产品占领市场的重要性,同时也认识到,自己还有各方面的差距要追赶,下面谈一下自己的心得体会。

一、监督考核机制的建立

一个好的监督考核体系能刺激质量管理体系良好的运行,将目标管理法与监督考核体制相结合,使部门的质量目标和公司的质量目标、质量方针相呼应,制定合理的考核方案,落实到每位负责人,再从每位负责人发散到每位员工,最终达到全员质量管理的目的。目前,天津基地的质量目标考核方案每年都在执行,我们作为质量管理部门,是方案的提请人,根据每年实际情况也在调整考核项目,力争合理的提升各部门推动质量的积极性。

二、质量管理考验的是团队执行能力

在全员质量管理推行至整个行业的今天,已经不能再有单独工作,各自为政的心态。必须依靠团队的力量去解决问题。而团队的执行力,就显得更为重要。团队领导者一个指令下达后,一线执行者能不能充分理解并正确执行?团队的监督机制能不能正确评估执行情况?如若执行不到位,能否迅速发现问题?都是

考验一个团队执行能力的重要元素。目前,天津基地对于重要的日常检测项目,都要求拍照记录并发群。这样做虽然能够记录员工是否切实的去做了这件事情,但工作量还是会增加较多,后续有可能的话,还需探索更好的方法。

三、流程“合理、合法”

对于不合格品,我们已经有了有一套完整的处理流程。对于质量管理来讲,流程的运行顺畅性会对工作结果产生至关重要的影响。无论产品真实质量结果如何。作为质量管理来说,流程是否走到位,有时候比发现点上的问题更加重要。不合格品的几种常见处理方式无非是报废,返工(包括降级使用),放行等等。这三种处理方式中,对于报废和返工来说,所涉及的事情相对较少。但是放行这方面的工作,我们还要加以完善。放行的原材料使用情况如何?产品最终质量指标时候达标?放行的产品是否在风险最小的时间段发出?最终客户使用情况怎么样?是客户发现问题了可以接受还是根本就没发现问题?这些都应该是一个完整的质量管理体系应该收集的信息和数据。流程做到完善,所有产品出厂均符合要求,即“合理合法”。则质量管理方能流畅运转。

浅谈创新

天津中财 张啸林/文

“半亩方塘一鉴开,天光云影共徘徊。问渠那得清如许?为有源头活水来。”自从加入中财工作的七年来,天津中财“小虫奖”及技术改进等工作一直在进行,公司对创新的重视不言而喻,很荣幸能在这么一个企业里工作,也很开心能为此贡献自己的一部分力量。犹记得刚刚入司时的忙碌情景:一人打包两条型材生产线忙的来回跑;修剪管件料杆搞的满手包;手工扶着的PERT盘卷机,就连上个厕所都要找人替换。用人多,效率低,员工劳动量大是当时真实的写照。现如今型材集中打包机不仅减少了后岗人员需求,更大大降低了劳动强度;管件大部分机台都是机械手,再也不需要人工修剪;PERT管材已然提速到 50 米/分钟生产的同时使用自动盘卷机,不需要人工扶管。这些的改变离不开这几年内的点滴的改进和技术的创新:一年年小虫奖的数量和质量不断提升;一次次年度技术改进评奖的进步;一部部自动化设备的引入与推广。

公司日新月异的变化体现了我们探索改进的结果,也证明了创新就是第一生产力。诚然,面对着日益增加的“用工荒”,摆在我们面前的困难大山还不小,但只有不断的创新、求新,不断的尝试、改进,才能一步步解决难题,最终方能有翻天覆地的变化。



从心出发

吉林中财 王杨/文

作为一名进入全新工作环境的新员工来说,尽管在过去的工作中积累了必需的工作经验,但刚进入公司,难免还是有点压力,为了能让我尽早进入工作状态和适应工作环境,有问题及时请教同事,用心学习工作中所需的各项专业知识,努力提高自我的工作能力。这段时间我学习了很多知识,自我的技术水平也得到了很大的提高,过得十分充实快乐,再累也是值得的。

在这里,我要先谢谢帮助我的领

导同事,正因为他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助,才使得我尽早从那种紧张情绪中解放出来,使我尽快地适应了环境,全身心地投入了工作。正如我了解的那样,中财是关心每一位员工,给每一位员工足够空间展现自我的企业。

在中财管道,我喜欢质检员这个工作岗位,这个岗位具有很高的挑战性,也需要极强的责任心。产品质量与我们的把控是息息相关的,同时也提

高了我的处理问题方面的潜力,正因为对工作的喜欢,使我全情投入到工作中,更加明白唯有用心的行动才能带来丰硕的成果。

社会在发展,信息在增长,挑战也在加剧,我不仅仅需要发挥自身的优势,更要通过学习他人的经验,来提高自身的技能。中财公司发展目标是宏伟而长远的,公司发展就是我们每个人的发展,我相信我有潜力把握机遇,与中财一起迎接更好的明天。

你好,中财!

产品研究处 户东元/文

今年二月份加入中财产品研究处,到现在已有一个多月,在公司及部门领导的安排下,开始的一个月主要是了解公司产品、制度及接受培训。整体来看,公司对新进人员的培训与帮带非常重视,对于跨行业小白的我来说,也非常感谢公司的培训,让我快速对中财的生产实力以及产品有了全方位认识,为后续工作开展打下很好的基础,非常感谢领导以及带我走进中财的各个老师们。

虽然目前还在试用期,但是我认为试用期不仅是企业对员工是否能融入公司、是否认同企业文化、能否担负起岗位职责的考察,同样也是员工对这个企业是否值得奋斗,能否实现互相成就的一种斟量。

初识中财,如沐春风

大大小小的面试,从毕业以来已经参加了很多,在各类面试中,有严肃的、有居高临下的、有步步紧逼压力面试的,无论何种形式,都给面试者或多或少增加心理负担,但是,中财整体面试下来,给人感觉舒适和轻松。

舒适藏在细节里,比如人事郭菊小姐姐在电话沟通后主动加我微信把岗位信息发来,并且针对我有疑问的地方进行耐心解答和沟通,终面进门前,贡科给我讲了每个领导都姓什么,方便我进去后和各位领导打招呼。面试时,陆总、徐总,以及大领导非常平易近人,语气很亲和,氛围也很轻松,整体面试下来让我对中财好感度倍增,公司给我感觉也如同中财名字一般,有大公司的亲和力和风范度。

再识中财,认真诚心,亲和宽厚

跨行业进入中财,前期难度很大,领导认真的帮带和指导以及对新人很大的包容度让我去适应和成长,让人非常有安全感。

比如领导并不像以往的公司那样,培训 3 天就开始上岗,而是给了我 30 天时间去了解公司、了解产品,过程中给予我足够的时间及引导,比如在产品学习时,陆总根据我的岗位性质,指导我需要了解公司有哪些产品,产品哪些关键方面、产品怎么生产、怎么组装、怎么施工、找哪个师傅去请教、哪个环节建

议动手试试感受下、渠道怎么了解,查看销量应该找谁去开单等等,并且详细安排了新昌梅渚的实习内容及计划,临行时还对我说:“一周不行,可以再来一周,啥时候你觉得可以了再上岗”,让原先担心时间不够用的我放松了不少,并且在实习期间电话询问我在基地是否适应有没有遇到什么问题,在此感谢领导的关怀。

再者,感谢新昌基地各位老师。“师者,传道,授业,解惑也。”这里手动点赞袁静燕老师,给我系统培训了产品体系知识并且针对我对产品框架上的疑惑进行认真解答。再比如焦赛柯老师,除了给我详细培训产品,还以暖通产品为例,教我实际操作时怎么和用户沟通铺设,怎么计算材料及费用需要多少等方法,令我受益匪浅。我的工作很多时候要 and 用户打交道,收集他们的需求,借助焦工教的方法也能快速和用户打开话匣子,对顺畅沟通非常有用。



目前,在领导的安排下,我已经开展各类产品调研工作,过着充实而忙碌的生活,虽然入职只有短短一个多月,但是从各个细节方面可以看出中财的领导及同事对待新人及工作非常用心,我从他们身上感受到“认真、谦让、诚实”的中财精神,对人讲认真,就是诲人不倦,对人讲谦让就是与人为善,对人讲诚实就是诚心。在未来的工作中,我将全力做好自己的本职工作,并以实际的行动践行中财精神!



青春是用意志的血滴和拼搏的汗水酿成的琼浆——历久弥香;

青春是用不凋的希望和不灭的向往编织的彩虹——绚丽辉煌;

青春是用永恒的执著和顽强的韧劲筑起的一道铜墙铁壁——固若金汤。

满怀着对未来的美好希望和对青春的美丽憧憬,我加入了吉林中财管道有限公司,也通过这次培训认识了一些

朋友,做为一名新员工,我们一起参加了新员工职前培训,这次培训主要向我们介绍了公司不平凡的发展历程,解读了公司文化和制度,并邀请公司领导参与分享经验。短短几天的培训时间,让我们更加了解到中财的发展与壮大、认识到中财精神的重要性。

培训时间虽短但我们受益匪浅、这都归功于公司的合理安排。第一天在会议室里,质服部的全体员工共同欢迎新员工的到来,在热烈的掌声中我们中财管道的刘经理向我们介绍了企业文化和公司历史及发展,通过自我介绍的方式,让我们了解了公司的人员分布和基础情况。由两位主管讲授新员工管道、型材等一方面的相关知识以及如何能尽快适应公司环境,怎样在中财管道这个大家庭中发挥中财精神等方面知识。一整天充实的学习使我们新员工对公司的发展有了进一步的了解,并

我与中财初相识

吉林中财 汪柏岐/文

且坚定了我们来中财管道的信念。第二天,我们饱含热情学习了公司具体操作的工作基本流程以及质量检测标准查阅等相关方面的知识,初浅的认识了质量检测控制在什么样的范围内,知道了公司财务规章制度和一些出差的相关规定,清楚了公司机构设置及职能、员工手册,了解了劳动合同签订及社会保险制度。最后是大家自由座谈,畅所欲言,不管有什么困难或是疑问领导都耐心解答,实实在在的让我们感受到了中财这个大家庭的温暖。第三天,大家一起聚集在打印室里,由王班长为我们简洁的讲解打印合格证、二维码等一些相关流程的具体操作以及各自岗位可能遇到的问题,大家仔细认真的听着王班长的讲解,积极询问不了解的问题,再由王班长细心讲解,大家共同进步,争取早日能融入到中财这个大家庭之中。

为期三天的培训虽然结束了,但是

领导们殷切的教诲将永远铭记于我们每一名新员工的心里,为我们能尽早适应中财奠定了坚实的基础。让我们明白了做一个合格的质检员要有积极向上的心态,有坚强的意志,有持之以恒和不懈努力的精神。在培训的这三天里也让我们重新对自己的人生坐标有了定位,无论做什么都应该脚踏实地,一步一个脚印,不要被文凭所迷惑,学历已不是人才的象征,在竞争如此激烈的今天,唯一的办法是加入到这个竞争行列,适应环境,适应社会。现在的我们犹如一张白纸,青春的激情在渲染着色彩,我们要尽快的发挥自己的特长,更好更快的成长,尽快进入角色的转变,才能更好的实现自己的人生价值。能成为中财管道公司的一员我们无比的激动,只有通过不懈的努力工作来回报中财对我们的信任和培养,相信我们会为中财管道公司辉煌的篇章谱写灿烂的乐曲。

废水并不“废”

中财全屋净水公众号/文



不少朋友买了净水器后，发现机器会产生废水，因此产生一些疑问：净水器为什么会产生废水？反渗透净水器过滤必须有废水吗？废水是指脏水吗？能不能回收利用？本期，就跟大家聊一聊废水。

废水怎么产生的？

这里的“废水”并不是字面上的废水，它是净水器在过滤自来水过程中形成的浓缩水。

以厨下反渗透净水器为例，其内部的反渗透膜工作流程实际上是一种液体浓缩的过程，当自来水通过反

渗透膜过滤时，水中的含盐量与渗透压不断增加，当渗透压增加到增压泵的压力时，水就无法通过反渗透膜，即会产生我们所说的废水。

此外，由于水中杂质的浓度不断增加，各类物质会在反渗透膜表面沉积，并堵塞膜的孔隙，导致反渗透膜产水量下降。

为了避免上述情况，很多反渗透净水器具有自动冲洗滤芯功能，这部分冲洗滤芯的水，也会随着废水排出。

因此，可以直接饮用的反渗透净水器，都会产生废水，只是废水排放多少的问题。

净水器真的很废水吗？

有些消费者听到净水器会产生废水，就觉得浪费，甚至有人说它是“水老虎”。

过去，不少净水器的废水在 1:3 左右，但是随着技术的进步，目前市面上大部分反渗透净水器的废水比在 1:1 以上了，中财厨下反渗透净水器也早已达标。

废水比指的是单位时间内净水器产生的纯水与排放的废水体积比，废水比 1:3，简单来说，就是净水器在制水时，每制一份纯水会产生 3 份废水。

如果用厨下净水器制成的纯水作为家庭日常饮水，以一家三口每人一天需要 2 升水为例，一个月就是 180 升，按照 1:1 的废水比，一家人 1 个月排出 180 升“废水”。但是，我们每个人每天洗一次澡大概需要费掉 40 升水，一个月就是 3600 升。

这样一比较，是不是发现也没有那么夸张？如果还是担心浪费水，可以将废水收集利用。

如何有效利用废水？

废水直接排走，很多人会心疼，我们可以好好进行利用，比如将废水管插进类似桶装水的水桶中，等水满后倒到需要的地方。

如果家里种花或植物，可以用废水来浇花。不过，如果当地水质不好，就不建议用废水浇花了，容易让土壤

变成碱性，不利于植物生长。

日常拖地、擦桌子、擦窗户、冲厕所也可以使用净水器排出的废水，既节约水资源，又能保持家庭卫生。

使用净水器的小伙伴，大可不必过于担心机器产生的废水，只要好好利用起来，做好水资源的二次利用。



带你全面了解 RO 滤芯

中财全屋净水公众号/文

买过净水器的小伙伴们应该听说过 RO 膜、RO 滤芯，RO 是英文 Reverse Osmosis 的缩写，中文意思是反渗透，净水器的反渗透膜承担着过滤水质的关键一环，事关净化后的水能否直接饮用，是净水器不可或缺的“重器”，本文就带你全面了解 RO 滤芯。

一、RO 膜理论来源

1950 年，美国科学家 Dr.S.Sourirajan 有一次无意发现海鸥在海上飞行时，从海面上吸入一大口海水，隔了几秒后，吐出一小口海水，进而产生疑问：陆地上由肺部呼吸的动物是绝对无法饮用高盐分的海水，为什么海鸥就可以饮用海水呢？

这位科学家将海鸥带回实验室，经过解剖发现海鸥体内气囊位置有一层薄膜，该膜结构非常精密，海鸥正是利用这层薄膜将海水过滤成可以饮用的淡水，而含有杂质与高盐分的海水吐出嘴外，这就是反渗透膜的基本理论框架。

二、RO 膜工作原理

反渗透又称“逆渗透”，是一种以压力差为推动力，从溶液中分离出溶剂的膜分离技术。一般来说，通过加

压的方式，将水从高浓度渗透至低浓度的过程（水通常是从低浓度向高浓度渗透），这就是反渗透的原理。

RO 膜过滤精度达到 0.0001 微米，过滤效果显著，只有水分子与少数离子能够通过，细菌、病毒、有机物、无机物、重金属离子等有害物质将由废水排出。

三、RO 膜应用

一开始，反渗透技术主要应用于航天领域，解决宇航员的饮水，之后技术转向民用领域。随着 RO 膜技术的成熟，RO 反渗透净水器成功走入千家万户，成为家用最安全的饮水方式。

经过 RO 膜净化后的自来水可以直接饮用，有效保障了居民的饮水健康，提升了大家的生活品质。

四、RO 膜分类

那么，有些反渗透净水器分为 50G/75G/400G/500G，这是什么意思呢？实际上，这主要是由 RO 膜滤芯决定的，数字越大，代表该款净水器配备的 RO 膜体积越大，平均制水量越高，出水速度也会更快。G 是英文 gallon 的缩写，中文意思是加仑，是一种容（体）积单位。加仑又分为英制加仑和美制加仑，以水为例，1 加仑（美制）水约为 3.785 升，1 加仑（英制）约 4.54 升。目前国内净水器市场通用的美制单位，1D=3.785L。75G 的 RO 膜一天最大制水量为 75 加仑（约为 284L），平均每小时为 11.83L，而 500G 的 RO 膜最大制水量达到 1892.5L，平均每小时 78.8L。由此可见，500G 这样的大通量净水器制水能力更强。

五、RO 滤芯保养

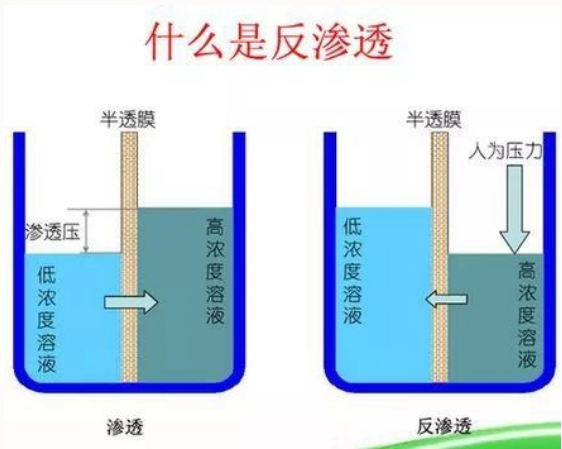


RO 膜滤芯作为净水器核心配件之一，重要性不言而喻，那么，如何对它进行保养使它的寿命更长久呢？

第一点，净水器要经常使用，净水器如果几个月不使用，RO 膜滤芯容易出现干燥的情况，水中杂质可能会凝固在 RO 膜上，影响滤芯使用。因此，就算您不使用净水器，也需要经常打开水龙头，让水流通，以免 RO 膜干燥后失效。

第二点，及时更换滤芯。一般来说，RO 膜滤芯的寿命为 2-3 年，长于其他滤芯。一台净水器通常由 PP 棉滤芯、超滤膜、活性炭、RO 膜等组成，前几级滤芯对大颗粒杂质进行拦截过滤，保护了 RO 膜滤芯。如果不养成及时更换滤芯的习惯，那些大颗粒杂质可能会进入 RO 膜内，堵塞 RO 膜，造成其寿命减少，甚至不出水。

第三点，经常使用冲洗功能。很多净水器有冲洗功能，不少人可能没有关注它，实际上它的作用也不小。如果您定期按下冲洗按键给滤芯“洗澡”，也能延长滤芯的寿命。



《狼图腾》读后感

天津中财 马兆嘉/文

小时候,总是喜欢看一些草原狼的影视短片,自己的壁纸也大都是各种狼的姿态,或奔跑、或凝视、或长啸。随着年龄的增长,我开始变得沉稳,但当我读起《狼图腾》时,仿佛重新打动了我的心,带着我走进了大草原,走进了草原人与草原狼的世界,我开始变得躁动。细读之下,我又感悟到了草原狼的团队协作、危机意识、勇气与策略并存却并不冲突的结合。

从小便知道,人类之所以成为众灵之长,并不仅仅在于会使用工具,更重要的便是团队协作。《狼图腾》中提到的一些狼群捕食的故事,过程固然令人血脉喷张,但细思之下,我却发现狼群在狼王的调度之下,分工明确,有的狼去骚扰,有的去伏击,有的去找大雪坑。准备充分之后发起总攻,不尽意撤退时也井然有序,狼王在前,巨狼在后,丝毫不乱。在开展工作时,单独一人是不可能完成这般繁琐的工作,只有各司其职并尽心合作,才能取得成功。

提到危机意识,也许大多数人都会不以为然,但我想说,不论何时,一个存在危机意识的人总会在危险来临之前保持清醒。狼的智慧并非天生,而是经过千年的草原生活磨练出来的,草原天气的多变、环境的恶劣都是促使狼群产生危机意识的原因。草原上以前也有不少老虎等其它强势动物,最终之所以只有狼强大而独存,原因就在于狼群产生了危机意识吧。

狼的勇气是毋庸置疑的,但狼群的强大并不只是有勇气,而是策略与勇气的结合,每次作战前狼群耐心的伏击、精妙的设围、细致的观察都是促使这场捕猎的成功秘诀,作战时,狼群会有意识的放弃精壮的黄羊而是捕食弱小便是策略的体现。我想这便是千年的传承,人亦是如此,我们要主动地去了解去适应社会,积极地思考,这样才会得到灵活应对的能力。

狼,并不只是野性的代名词,自立、顽强、进取才是草原狼真正的精神。

诗意：执念与放下

四川中财 李季/文

自恐多情损梵行
入山又恐别倾城
世间安得两全法
不负如来不负卿

——仓央嘉措《不负如来不负卿》

喜欢诗词,她不仅让我感叹悠悠平仄下的大美中国,还让我对所读的诗词有更深的感悟。

仓央嘉措,六世达赖,转世灵童。身处壮阔的布达拉,是雪域威赫的至尊;而游荡在繁华的拉萨,则是世间潇洒的情郎。也正是这位布达拉宫的主人,却用尽一生寻觅着不负如来不负卿的双全之法。为何?

佛理悠悠,济人间万般愁。早前看过一部佛家经典《般若波罗蜜多心经》,亦为《心经》。短短两百六十个字,就告诉我们了一个道理:这个世界的任何事物,都没有一个固定的一成不变的样子,包括这个世界。也就像那句诗“落红不是无情物,化作春泥更护花”。但我们人,都会有太多的执念;追求,担心,生老病死。而这些执念本身又与世界运行的规则是相违背的,于是就产生了痛苦。那怎样才能不苦呢?《心经》里说“心无挂碍,无挂碍故,无有恐怖,远离颠倒梦想,究竟涅槃”。即当有一天,我们自己没有了那一种执念,我们放下了那个欲望,接受了这个世界不是一成不变的事实,或者我们跟随着这个世界的变而变,我们去拥抱那个变化。好像你对它就没有那么多的要求,你也就不会那么痛苦。看完《心经》,觉得它并不是要求或劝诫什么,而是启发我们去寻找引发情绪背后的那个更本质、更接近真相的东西。我想,应该是放下吧。

一直以来很喜欢的一首歌《女儿情》,除了和谐悠扬的曲调,更打动我的是戏里戏外两人的错过与无奈。一个有着“只愿天长地久,与我意中人儿紧相随”的执念,一个却有着“戒律清规”西天取经的执念。片尾,在满园春色中女儿国国王依依不舍的将通关文牒交于三藏手中,随后又满眼泪光的目送西行,心中又有多少对不负如来不负卿的双全之法的渴望。而戏外,那声饱含深情的“御弟哥哥,别来无恙”。短短几字,却透着绵绵相思情。虽有不负如来不负卿,但到头来桃花比汝尚多情。如此深的执念,到底是谁在放下?谁还在执念?也许只有在仓央嘉措的诗中慢慢感受了。

所以诗词是美的。篇幅不长,绝不仅仅是诗人笔下的此情此景,她有宗教的信仰,庙堂的诡谲,又有爱情的凄美,命运的无常。淡淡三两句便把情意唱进心底,让人们在平凡和超越之间、信仰和自由之间、入世和出世之间,来追求最终彼岸的宁静。可能也正是为了这份宁静,才让仓央嘉措无怨无悔的一生跌宕,甘心辗转吧。

浅浅数语,深深其意。



清明寄思

衢州中财 鲍舜/文

绿水青山,养一方淳朴贤良;
清明春晚,道一声先祖安康。
近乡是情怯,远乡是牵念。
站在这,我感受到一种血浓于水的亲情在流淌,眼前有一种内心深处的温情回忆在闪现。
那是一种小时候的美好回忆,那是在成长后才能体会的寄予厚望。
少小不努力只因少不更事,老大徒伤悲却藏生命嗟叹。

我望着天,不想思绪的泪滚落,却不知泪的目的地就是在地面。
恍惚间有个声音在耳边响起“与其感叹后悔,不如动手拼搏”。
对了,这是爷爷的声音,他在警醒我!
时光如白马过隙,弹指而过,我更应该拥抱美好,珍爱眼前。
好吧,那就让我们青山当歌,白云弹乐,绿水伴舞来一首春天进行曲吧!



偶遇

产品研究处 秦颖佳/图文

在海边小岛的无人一角偶然发现的寄居蟹,惊喜之余赶快按下快门。每当闲来无事翻到这张照片时,当时心中的喜悦和激动便又涌上心头,仿佛自己又置身在了海风吹拂、海浪轻拍的阳光小岛上,眼前是背着彩色小房子的可爱生物忙忙碌碌的身影。重返时光的魔法,也许这就是摄影的魅力所在吧!

九 缺 方 圆 和 而 为 一

诚 实 认 真 谦 让

不 忧 不 惑 无 畏 中 财

真 善 和 美 放 眼 未 来

《中财管道》
编委会
顾问：丁良玉
总编：徐文龙
主编：贡宏霞
执行编辑：曹 宇
编委：各基地企
管、人事、办公室