

空间

重 优 取
客 产 绩
户 品 效

科士达·空间 | KSTAR SPACE
2015年第3期 · 总第28期



股票代码 002518

KSTAR

KSTAR

www.kstar.com.cn
客服热线：400-700-9662
股票代码：002518

公司总部

地址：深圳市高新区科技中二路软件园1栋4层
电话：(86-755) 86168476
传真：(86-755) 86168482
邮编：518057

制造基地

广东省深圳市光明高新区科士达工业园
广东省深圳市观澜福苑工业区科士达工业园
广东省惠州市仲恺高新区科士达工业园

目录 CONTENTS



主办单位

深圳科士达科技股份有限公司

承办单位

深圳科士达人力资源部、市场部

顾问

刘程宇

监制

李祖榆 蔡艳红 李春英 张光华 杨戈戈

总编

张晓敏

执行主编

谭 艳 陈娅莉

美术编辑

刘海峰

编委会

程利超 申 韬 陈 超 黄雅婷

程耳松 谭 婷 马桂梅 何柏颖

王孟德

编辑部地址

深圳市光明新区高新园西区七号路
科士达工业园研发大楼三楼

001 新闻 NEWS

>企业要闻

- 001 携手科士达布局未来
科士达亮相EVSC第三届上海国际充电桩（桩）技术设备展
- 002 相聚美丽起点 扬帆更美远航
科士达2015年中渠道座谈会召开

>热点快讯

- 003 科士达入围中国建行2015年度采购目录
- 003 科士达助力舒奇蒙打造100MW高效渔光互补光伏电站
- 003 巴彦淖尔市地税局部署科士达数据中心一体化解决方案
- 003 科士达高端模块化UPS护航西南人口信息普查中心机房
- 003 科士达UPS进驻北京同仁医院
- 003 科士达UPS进驻解放军302医院

004 产品 PRODUCTS

- 004 离网型太阳能光伏逆变电源
- 005 SOHO逆变器产品

006 工程 PROJECTS

- 006 轨交建设提速 科士达尽显先机

011 管理 MANAGEMENT

- 011 任职资格体系建设 引领职业生涯发展
- 014 精益绩效：让数据说话

016 人物 PERSONAGE

>渠道之星

- 016 成功来源于时刻准备

>卓越之星

- 019 做科士达人，职场任我闯
- 020 二十年磨一剑
- 023 千里之行，始于足下
- 025 态度决定一切

>闪亮新星

- 027 客户的满意，永恒的追求

>卓越团队

- 029 构筑自身独特竞争力 拥抱更美好的未来
- 031 在其根本发展 而后立于之上

032 人文 HUMANITY

>我爱我家

- 032 月圆中秋夜，浓情科士达
- 033 雄壮的9.3和平曲
- 035 扬梦想之帆，载使命远航

>人在旅途

- 036 印度之行，工作之乐
- 038 围城
- 039 雨桂林
- 041 你要等到什么时候去旅行
- 042 幸福的味道
- 044 爱上秋天
- 045 摄影作品“无锡夜色”“睡莲”

>悦读时光

- 046 谈李嘉诚撤资：理性看待实业资本跨境流动
- 049 《颠覆医疗》：权力所系，数据相托？
- 052 屏奴一代
- 056 中国最美的十所大学

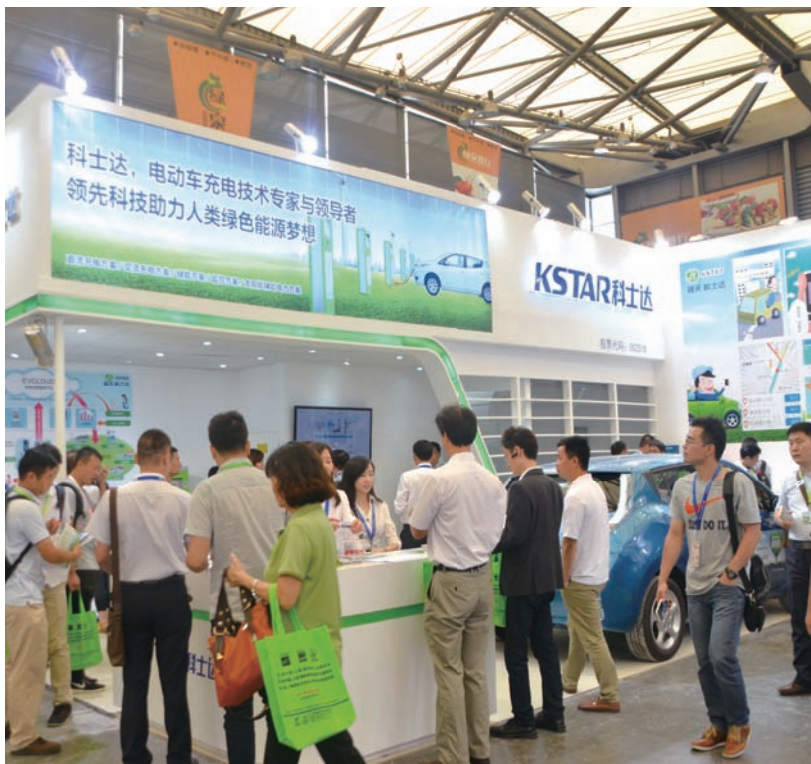
携手科士达布局未来

科士达亮相EVSC第三届上海国际充电站（桩）技术设备展

8月26~28日，EVSE2015第三届上海国际充电站（桩）技术设备展览会在上海新国际博览中心隆重举行。科士达携旗下电动汽车充电桩产品及整体解决方案盛装亮相，向参加展会的海内外客商展现了公司在电动汽车充电设备上的技术和产品优势，现场充电演示吸引了大批展会嘉宾，成为本届展会高人气展商。

据了解，国内新能源汽车已经进入快速发展期。工信部网站日前公布统计数据称，2015年1-7月，新能源汽车生产9.55万辆，销售8.95万辆，同比增长近3倍。从中央到地方，新能源汽车政策都在不断加码。与此同时，各级政府对充电设施建设投入也持续加大，充电设施市场迎来大爆发时期。2015年充电站市场规模预计将达到200亿元，2016年400亿元，到2020年将突破1000亿元，充电站市场已成为企业掘金的蓝海。

在展会开幕式上，主办方发言人表示，此次展览恰逢国内充电桩市场加速成长期，产业链在不断完善，整个行业迎来飞速发展契机。作为中国最高端、最专业的充电设备盛会，本届展会集聚了包括科士达在内的国内充电设施行业的一线品牌厂商，并邀请了国家电网、南方电网、中石化、中海油、中石油等国内充电设施实力运营方、新能源整车企业，以及



全国多个省区政府部门等组团参观，旨在充分展现中国新能源汽车整个产业链的生命力与创新力，对中国新能源汽车产业的健康发展形成更好的助力。

在展会现场，科士达展出了直流充电桩、交流充电桩两大类产品，包括双枪、单枪、小体积、移动式、车载便携式等多款明星产品，吸引了大批客商驻足参观洽谈。科士达充电桩事业部负责人表示，技术创新对于国内新能源汽车影响深刻，作为拥有成熟电力电源技术的行业旗舰品牌厂

商，科士达拥有深厚的技术储备、完善的产品线、丰富的项目经验等多重优势，在电源领域具备强大的核心竞争力和先发优势。近年来，科士达在电动汽车充电设施的创新和研发上不断取得了重大进展，为客户打造包括充电系统、配电系统、储能系统、监控系统在内的一体化解决方案，已经得到国内外市场的认可，率先实现对日本市场出口。在未来，科士达将继续通过技术创新驱动公司成长，推动国内新能源汽车充电设施行业不断向前发展。

相聚美丽起点 扬帆更美远航

科士达2015年中渠道座谈会召开



7月24~26日，科士达2015年中核心渠道会议在科士达公司诞生地、有着“中国最美海岸滩涂”之称的福建霞浦召开。来自全国各省区的近百位核心合作伙伴参加了本次会议，科士达公司副总经理张光华携国内营销中心管理团队出席本次会议。会上，科士达公司代表与渠道伙伴们一起分享了公司上半年在国内市场和渠道销售方面取得的出众业绩，并就公司下半年市场拓展做出了全景展望和全面部署。

科士达公司副总经理张光华在致辞中回顾了公司22年来与渠道伙伴们一起携手走过的发展历程，表示渠道的营销网络优势作为科士达的核心竞争力之一，一直是公司不断发展

的强大驱动力，在新的历史起点上，科士达将坚持“大渠道”战略，继续巩固公司渠道营销优势，打造渠道共赢价值链，构建面向未来的全新渠道营销生态。

近年来，随着中国信息技术的飞速发展，UPS厂商端产品线的日益丰富和用户数据中心建设中对一体化方案需求的衍变，中国UPS电源厂商引来全新的机遇和挑战。科士达副总经理张光华在会上表示，作为中国UPS行业的领航企业，科士达始终走在市场的前端，在不断的变革中获得成长的动力，构筑了以丰富产品线和高效渠道网络为平台的关键竞争能力，公司将以此为基点，继续深化推行“核心渠道+行业直销”双核驱

动模式，进一步强化公司在渠道网络的领先优势。

在核心渠道方面，科士达将进一步精细化梳理渠道覆盖，通过基于同一品牌产品下的整体解决方案，对渠道进行更开放的整合，进一步挖掘渠道潜能，提升渠道在方案化、体系化方面的销售能力，着力发展渠道商的集成和服务能力，促进核心渠道增值能力的延伸。同时，在市场推广、渠道开发、财务支持、培训支持等各个方面继续大力协助合作伙伴，帮助渠道做大做强，全面构建全新的“大渠道”营销生态，不断为用户和渠道伙伴创造更多的价值，进一步提升公司的市场占有率，开启公司全新征程。

>>热点快讯 News Flash

科士达入围中国建行2015年度采购目录

近日，在中国建设银行2015机房设备采购项目供应商公开招标评选中，科士达精密空调和蓄电池产品双双成功入围，成为该项目的供应商，将提供绿色环保精密空调和具有安全防漏液专利的蓄电池产品，覆盖建行全国两万余家网点及数据中心。这是科士达精密空调和蓄电池产品中标中国工商银行全行入围选型之后，在国有大型商业银行又一次成功认证，将对科士达机房产品在金融行业的进一步拓展起到积极推动作用。

科士达助力舒奇蒙打造100MW高能 效渔光互补光伏电站

近日，科士达中标舒奇蒙山钱塘江滩涂100MW渔光互补地面分布式光伏发电项目，将为该电站提供稳定高效的光伏逆变器系统解决方案。

作为中国光伏逆变器行业领先企业之一，科士达拥有从1.5KW到1260KW全系列光伏逆变器产品线，在业内率先提出“全能方案，一站解决”的光伏电站逆变器系统解决之道，精心设计和完美制造工艺可保证设备适应高海拔、高温、高寒、高盐雾等严酷环境。近年来，科士达光伏逆变器在国内市场上遍地开花，承担一大批大型集中型地面电站和分布式电站项目建设，市场占有率稳步快速上升，据赛迪顾问统计，2014中国光伏逆变器市场科士达装机量位居行业前三。在国家能源政策大力支持背景下，科士达将通过持续的高投入研发，不断增强以“高可靠、高效率、智能化”为核心的产品和方案综合性能，为电站用户带去更大价值，促进行业更快发展。

巴彦淖尔市地税局部署科士达数据中心 一体化解决方案

近日，巴彦淖尔市地税局携手科士达，为该局计算机机房部署科士达IDM(Integrated DataCenter Module)系列微模块数据中心解决方案。IDM集成了机柜、供配电、制冷、监控和综合布线，具有高密模块化，高可靠性和安全性，快速灵活部署，简单低耗，完善监控等特点，是科士达针对小型数据中心需求推出的新一代集成化解决方案。

科士达高端模块化UPS护航西南人口 信息普查中心机房

近日，西南人口信息中心机房二期工程选用科士达YMK系列200KVA模块化UPS，为信息中心核心设备提供7×24小时不间断电力保障。

西南人口信息中心是国家人口计生委批复建设的重点项目，系统由一个平台(全市统一的业务平台)、两个体系(安全保障与运营支撑体系)、三类数据(基础信息资源数据、业务管理与服务数据库、决策指挥数据)等组成，标准统一、功能完善、纵向到村、横向共享，能满足全市各级人口计生部门业务办理、公共服务的需要。服务范围覆盖四川、云南、贵州、西藏、重庆西南五省(区)市。项目建筑面积近3万平方米，投资1亿多元，是国家人口宏观管理与决策信息系统(PADIS项目)的重要组成部分，承载着区域性人口信息中心和人口数据大集中的重大功能。

科士达UPS进驻北京同仁医院

近日，科士达Epower系列高端大功率UPS及配套防漏液安全专利蓄电池进驻首都医科大学附属北京同仁医院，将为医院中心机房提供不间断电力保障。

北京同仁医院创建于1886年(清光绪12年)，是一所眼科、耳鼻喉科和心血管病诊疗为重点的大型综合性医院。全院现有职工2064人，副教授以上及相应职称者241人。开放病床860张，设有37个临床和基础科室，日门急诊量3500~5000人次，年均住院病人约1.5万人次。

解放军302医院携手科士达部署机房供电 及精密制冷解决方案

近日，科士达YMK系列UPS及及配套防漏液安全专利蓄电池、MatrixAir系列精密空调进驻解放军302医院，将为医院中心机房提供不间断电力保障。

中国人民解放军第三〇二医院，前身是抗日战争时期的延安中央医院，是全军唯一、全国最大的三级甲等传染病院，是军队涉外医院、国家紧急救援网络医院。现展开床位1100余张，编设31个临床、医技科室。担负着全军传染病腹腔医疗、美国教学编委科研预防保健和信息研究等任务，负责全军卫生部疑难传染病的会诊转诊和收治工作。

离网型太阳能光伏逆变电源

SCC SKY INVERTER



系统可靠性高

先进的数字化自动控制技术，
保证电源系统持久可靠运行

环境适应性强

宽输入电压幅值与频率范围，
避免机器频繁切换工作模式

充电方式智能

关机充电功能
充电电流可选
三段充电方式

显示信息丰富

工作模式指示
充电状态指示
电池状态指示
LCD+LED显示方式

保护功能全面

逆变器短路与过载保护
蓄电池过放电保护
蓄电池充满断开保护

蓄电池通过太阳能电池组件反
向放电保护

太阳能电池组件/蓄电池极性反
接的电路保护

太阳能充电控制器、逆变器和
和其他内部设备短路保护

SOHO逆变器产品



工作模式

- 1、双变换在线互动式设计
- 2、输出转换时间UPS模式： $\leq 10\text{MS}$ ，
INV模式：带缓启动 $\leq 120\text{MS}$
- 3、输入功率因数0.8
- 4、光伏充电

高可靠性

采用CPU智能控制，工作稳定，可靠度高

大电流充电

- 1、智能三段式充电技术，大电流充电不需要增加充电板
- 2、充电电流可根据电池容量选择充电电流档位
- 3、智能光伏充电

环境适应性强

- 1、宽广的输入电压范围，避免频繁切换电池供电
- 2、输入频率范围大，可轻松接入各种燃油发电工作

- 3、光伏优先供电，高效节能

- 4、可带空调、电脑、风扇、饮水机、微波炉、电视机、水泵、电磁炉、电饭煲、洗衣机、冰箱、电吹风、日光灯等等家用电器

保护周全可靠

- 1、输出过载、输出短路、逆变器过温、电池欠压、
电池欠压预警、电池过充保护功能
- 2、直流启动
- 3、智能型无人值守功能
- 4、风扇温控启动（ 50°C ），延长风扇寿命，高效节能

LCD显示

LCD液晶显示，提供丰富的机器运行信息，LED指示了机器的工作状态

智能管理

RS232通信接口

轨交建设提速 科士达尽显先机

▲ 近日，在长春地铁1号线一期工程供电系统UPS电源整合系统（含专用通信，综合监控，AFC计检票）、长春地铁1号线一期工程通信系统工程（车辆段，公安通信）电源子系统、长春市轨道交通自动售检票清分系统工程（ACC系统）电源子系统 等工程设备招标中，科士达佳报频传，一大批高端UPS，精密配电柜，监控产品顺利中标，总金额超1500万元，这是近期继天津地铁，杭州地铁、长沙地铁、广州地铁、东莞地铁项目后在轨交行业又一重大应用，进一步彰显科士达在本领域中的综合领先优势。



随着宏观经济下行压力日趋加大，今年以来，国内稳增长的步伐不断提速，落实有效投资的“组合拳”不断打出，重大工程和重点领域建设的批复不断加快进度。据统计，在铁路和城市轨道交通领域，今年以来，国家发改委先后批复了济南、南宁、成都、呼和浩特、南昌、南京、长春、武汉、北京、天

津、深圳共11个城市的轨道交通近期建设或调整规划，总投资高达9530.9亿元。其中，济南和呼和浩特属于首次获批修建地铁的城市。今年6月底，国家发改委就充实重大工程包有关情况举行发布会，并初步估计2015年全国城市轨道交通总投资将达3000亿元，超过去年的2857亿元。现在经国务院批准修建

地铁的城市有39个，总的规划里程超过7300公里。

据广东省综合改革发展研究院副院长彭澎分析，目前包括广州在内的大城市交通拥堵都十分严重，影响了居民出行和工作效率，因此加快城市轨道交通建设存在刚性的需求。尤其是在城镇化加速的大背景下，数亿农民进城，中心城市传

统的地面交通模式影响了城市运转的效率，已经满足不了供应的需求。发改委基础司巡视员李国勇表示，截至目前，已经有22个城市开通了轨道交通，运营里程2764公里，其中北京、上海都已经超过500公里，在全世界名列前茅。预计今年年底地铁能达到3500公里左右，2020年将达到6000公里。

轨道交通项目建设的井喷式爆发为UPS和 机房基础设施行业带来新一轮新的机遇。城市轨道交通车站内包含众多的弱电设备系统,如通信、信号、综合监控、环境监控、办公自动化、门禁、自动售检票、火灾自动报警、屏蔽门、应急照明、变电所综合自动化等，这些系统承担着地铁车站的旅客运输环境监控、信息传递和乘客引导等重任,属于重要或特别重要的一级负荷,需要可靠性很高的供电系统,以保证供电质量和供电连续性。而在机车进出站时，由于大功率非线性用电设备的运行，向电网注入大量的谐波电流，导致电网电压波形畸变，在发生严重畸变时，电压会出现正负半波不对称，三相电压不对称，频率也会发生变化等，这对UPS可靠性能和适应性提出了极高的要求。同时，在以往的轨道交通工程中,车站各弱电系统分别配置自己的电源系统,存在设备重复配置、利用率低、占地面积大、经济上不合理等缺点，这对UPS及蓄电池供电系统的合理

规划和整合提出了新的要求。此外，在节能减排国家政策促进下，轨道交通机房建设也向智能一体化方向发展。

作为国内领先的数据中心基础设施全线产品和整体解决方案提供商，科士达基于全线产品，覆盖轨道交通行业应用特点，推出丰富的系列化解决方案，助力全国多个省市地铁项目建设。针对地铁对UPS高可靠性、可适应性要求，科士达YMK系列大容量模块化UPS、HIPOWER系列类模块化高频大功

率UPS、Epower系列工业级大功率工频UPS组成“高端UPS三剑客”，以及YDC系列中小功率智能化UPS，充分满足地铁行业高等级供电需求；针对地铁行业各类应用场所，科士达提供UPS，防漏液安全专利蓄电池，精密制冷，精密配电，网络服务器机柜，铁路专用直流电源、动环监控等全线产品；针对车站级机房建设，提供IDU（Integrated Data Center Unit）小微型一体化机房，全面满足轨道交通智能化安全用电环境多维需求。



科士达光伏逆变器 领先科技助力人类绿色能源梦想

光伏逆变器 / 直流配电柜 / 智能汇流箱 / 防逆流箱 / 监控 / 储能

科士达，中国领先的光伏逆变器研发制造商、光伏逆变系统一体化解决方案提供商。为用户提供包括光伏逆变器、智能汇流箱、防逆流箱、直流配电柜、储能双向变流器、太阳能深循环蓄电池、监控在内的全线产品及系统解决方案，以业界领先科技不断刷新太阳能光伏逆变器系统效率，助力中国绿色能源产业不断向前发展。





电动车直流充电桩
KSTAR

电动车直流充电桩
KSTAR

电动车直流充电桩
KSTAR

电动车直流充电桩
KSTAR

科士达，电动车充电技术专家与领导者 领先科技助力人类绿色能源梦想

直流充电方案 / 交流充电方案 / 储能方案 / 监控方案 / 太阳能辅助电力方案

科士达，中国电力电子技术行业领先企业，在新能源汽车时代全面来临之际，凭借深厚研发积累和相关工程领域丰富经验，推出包括充电系统、储能系统、测控系统、配电系统以及安防系统在内的电动车充电一体化解决方案。为用户提供可靠、高效、易用的应用体验和创新价值，助力中国新能源汽车产业更快发展。

中国动力 驱动未来 | Powering The World Future



任职资格体系建设 引领员工职业发展

人力资源部·刘什祥

——以国内营销人员为例

▲ 有两类人注定一生一事无成，一类是没有勇气放弃耕种已久但荒芜贫瘠的土地，去寻找肥沃多产田野；另一类是一生都在奔波寻找肥沃多产的田野，从来都不低头认真耕耘脚下那片丰腴的田野，还梦想着成为地主。这告诉我们既要找到合适的发展平台，同时自身的能力素质等也要不断提升，才能获得职业的成功。



销售人员，尤其是年轻的销售人员，常犯的一个错误就是只重视销售业绩的突破，而不注意自身能力、素养的提升，如个人知识的积累（包括公司知识、行业知识、专业知识）、个人素质的提升（包括个人的价值观、能力、素养等）。虽然刚开始会有辉煌的成绩，却不能持久。结果在销售队伍中混迹多年仍只是一位普通的销售人员，职业生涯也原地踏步。可见，一个好的发展平台、明确的发展方向和标准对人的成长，特别是销售人员来说，是多么重要。

基于此类现象的分析，科士达公司从2014年开始，逐步建立国内营销任职资格管理体系，任职资格是任职者为了保证工作目标的实现，而必须具备的知识、技能、能力和个性等方面的要求，它包括了任职资格标准体系、任职资格认证体系和任职资格应用体系。任职体系的建立，为销售人员提供了管理和专业双职业通道和转换平台，各类优秀人才能够选择适合自己职业兴趣和擅长领域的职业通路，避免管理独木桥现象的发生，也能有效地促成岗位管理向职业发展通路管理的转变。企业员工一旦选定了适合自身特点的职业发展通路，就可以通过任职资格的牵引，规范自己的行为，逐步实现员工的职业化，促进员工能力和企业能力的协同增长。

以任职资格管理体系促进销售人员职业生涯发展

关于职业发展，目前国内众多企业只有岗位管理职能的晋升。但是管理晋升毕竟是有限的，久而久之在企业内部形成千军万马挤“独木桥”的现象。当一些优秀人才看不到自己未来的职业发展空间时，就很有可能流失。另一方面，企业为留住这些核心人才，又不得不虚增一些管理类的岗位，造成组织结构的混乱，同时也可能将一些技术能力很强但管理能力不行的人安排在管理类岗位，造成对企业 and 员工的双重伤害。对员工而言不能充分发挥其技术专长，对企业而言则是损失了一位技术上的专家、多了一位管理上的“左撇子”。

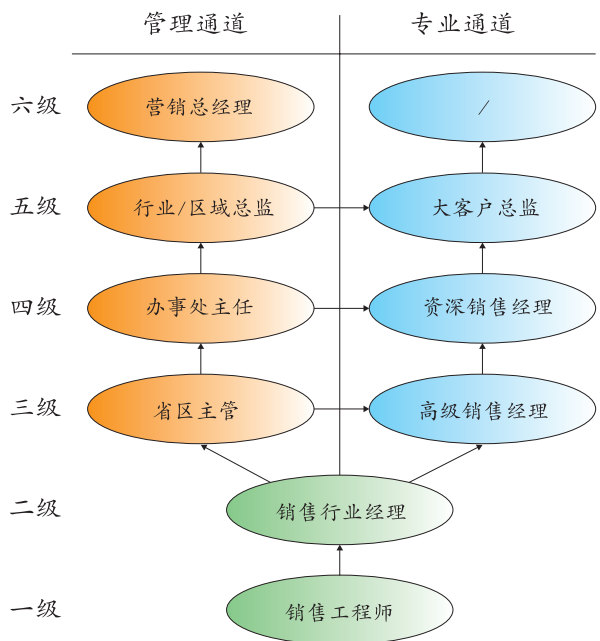
科士达在管理销售人员的职业生涯系统时，从能力的角度出发，结合公司的具体情况，为销售人员能力的发展、职业的发展提供足够的空间和机会。真正实现“海阔凭鱼跃，天空任鸟飞”，具体包括以下几个方面：

一、员工自我分析

员工自我分析包括自我了解、职业生涯阶段分析及机会分析。在这个环节，员工个人对自己的职业偏好、特长优势、个人价值观、知识经验、资源积累、机会和威胁等进行客观的评估，确定自己的职业性向和职业锚，了解自己该向管理通道发展还是向专业通道发展，人力资源部也可以提供一些测评方法，帮助员工正确认识自己。

二、认识公司职业发展通道

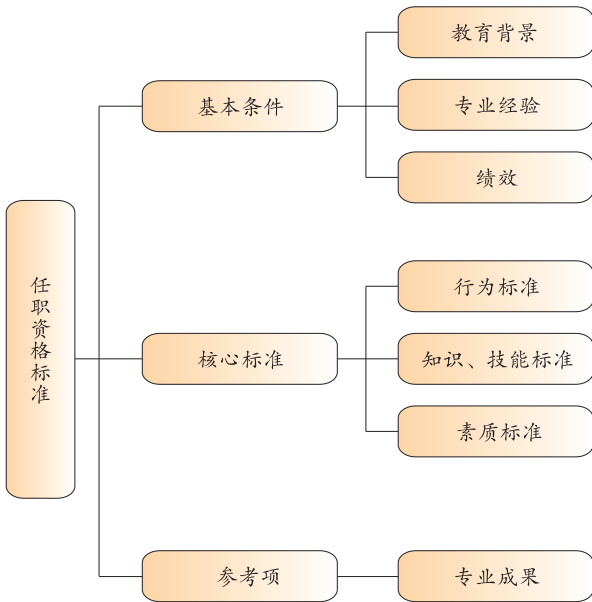
公司销售人员职业发展通道分为管理类和专业类两大类。管理类以管理团队为核心，专业类以事务管理为主，以个人专业技术的发展为标准。



图一 国内营销人员发展通道

三、认识公司任职资格标准

任职资格标准包括基本条件、核心标准和参考项三大类。其中，基本条件是任职资格认证的准入条件，核心标准是任职资格认证的主体标准，通过核心标准认证的候选人，才可获得相应的任职资格。每个不同的职级，其对应的任职资格标准都不相同，并且随着职级的提升，对任职资格标准的要求也越来越高。



图二 任职资格标准

四、确立职业生涯目标

公司定期组织对员工进行任职评价。组织评估应掌握包含员工职业个性特征、教育背景、工作经历、工作绩效、职业偏好以及发展需要等职业素质资料，结合职位变动规划和企业人力资源规划，通过与员工的持续沟通、讨论，就员工职业发展方向、发展路径提出合理化

的建议。员工根据企业对其做出的评价、提出的建议，结合对自我的分析，制定职业生涯目标。

五、制定行动计划与措施，促进员工内职业生涯发展

在确定了职业生涯目标之后，行动便成了关键环节。没有达成目标的行动，目标就难以完成，也就谈不上职业的成功。公司任职资格职业发展通道每一职级，都有相应的准入条件、行为标准、素质标准、知识标准和技能标准。例如销售行业经理要往高级销售经理发展，那要对比高级销售经理的准入条件是什么，其行为标准、知识技能标准和素质标准是什么，为了达成目标，在工作方面，你计划采取什么措施来提高你的工作效率，从而提高个人绩效，为个人职业发展打下基础；在业务知识方面，你计划学习哪些知识，掌握哪些技能来提高你的业务能力，从而达到相应职级的知识技能标准；在潜能开发方面，采取什么措施和计划开发你的潜能等，再结合自身的情况，找出差距，采取行动，并积极参加公司举办的知识技能培训，才能在公司任职资格认证的时候，获得相应的任职资格。

员工职业生涯发展是一个动态管理的过程，员工结合公司任职资格体系进行职业规划和发展的过程中，本身是一个自我认识，不断提高的过程，当个人内职业生涯得到发展的时候，必将会得到公司的认可，从而促进个人外职业生涯的发展，实现自身的价值。

浮躁似乎是现今社会的一个普遍现象，怕失去、怕得不到，记得《士兵突击》中在许三多离开老部队时团长说的一句话，“想到和得到，中间还有两个字就是做到”。愿所有员工在公司任职资格体系下，都能找到自己的发展方向。确定了方向，就马上行动，不断提升自己，获得职业生涯的长足成功！

精益绩效：让数据说话

人力资源部·张成宝



管理大师彼得·德鲁克曾经说过，“如果不能衡量，就无法管理”。绩效考核就是衡量员工工作成绩的最常用的管理手段。在移动互联网时代，人们经常提到：这个世界每个人都有价值，人力资源的任务是如何发现他的价值，把资源变成资本。那么，要

衡量人的价值，就必须拿数据来说话。基于这个理念，科士达人力资源部从制造中心，通过数据的收集和衡量，计划全面推进绩效改革。通过绩效改革，更好地激励员工工作，让优秀的人得到更好的回报，让组织绩效牵引全局。

早在2007年9月，科士达在制造中心推行了《制造中心作业员绩效考核颜色考核管理办法》，在2011年10月，颁布了《产线班组长及中级以上技工奖惩管理方案》，对班组长及技工的绩效实施进行补充。经过多年的运行及调整，生产部的绩效管理体系

已经基本建立，并累积了一定的绩效管理经验。但经过多年的变革及发展，考核方式及激励应用的效果已不能满足现实状况需要，绩效体系在运行时也出现了一些问题，比如考核易于流于形式；考核指标不完善，主观性强；激励不足等等。针对这些问题，人力资源部开始着手绩效方案的改革，并充分听取一线管理者的建议，结合公司管理现状，重点从以下几个方面进行了调整部署：

1、统一标准，分级考核

修订绩效管理制度，明确考核周期、范围、执行标准、考核方式、绩效流程以及绩效应用等规则。根据公司的职位体系，将绩效考核的对象分类分级，为不同的考核对象量身定制考核指标和考核计算方法。如生产组长的考核，不仅要组织绩效负责，也与个人绩效紧密结合。而普通员工则只选取品质、效率等个人维度指标。分级考核的实施，优势在于密切结合各自的岗位要求，齿轮联动，以此牵引到整个团队的任务达成。

2、让数据成为有效凭证

绩效数据的收集及提取是绩效运行体系的基础工作，通常情况下，良好的绩效数据记录能够减少管理盲区，监控管理过程，在后续的考核阶段提供有效的数据支撑。绩效数据根据来源可以分为四类，报表类、下游

或第三方、上级验证和稽核类。在我们的新考核方案中，考核收集记录表，涵盖四类的绩效数据，并且在每一管理层级中，将各项考核工作用数据及关键事件的方式进行记录，形成绩效考核数据。每一项考核数据均需要经上级进行确认及验证，以保证数据的真实有效性。

绩效数据除了在各管理层级中设有个人绩效记录外，对于制造部管理人员的组织考核，则将采取外部绩效数据为准。虽然组织绩效的数据并不像个人绩效的复杂、多样，而是选取几个核心指标，基本上能从品保、资材及制造的各项报表中提取，使得考核数据具备客观及准确性。

3、灵活应用绩效周期

根据考核对象的不同，我们在新的考核方案中，采取月考核和季度考核两种方式。基层员工，由于其数据直观，考核结果容易量化，采取周考核月度核算方式；而管理人员及高级技工，其工作结果常反映团队及组织业绩，可以采取月度考核季度核算方式。如一位组装工人在每周可以在公告栏中查看自己的各项考核指标得分情况，最终结果也会在月度进行公布，做到心里有数。

4、加强绩效应用，有效激励员工

在之前的绩效体系中，绩效结果应用常常被我们忽视。绩效管理的

作用是最大限度地激励员工，充分发挥个人才能，为组织创造价值。对于基层的员工及管理者，月度和季度绩效奖金与绩效挂钩是最直接有效方法。同时根据职务体系，设置不同的考核系数和考核基数，将考核结果应用起来。在各项考核阶段运行良好的情况下，可以有效地提升员工积极性，促使提升个人及组织各项指标。除了直接应用于奖金外，也可以运用到年度的考评、评优及培训上，从而加强长期的激励与应用。

10月份，制造中心绩效方案进入试运行阶段。我们已经做好了打“持久战”的准备，各部门也配合良好，接下来我们在试行过程中将加强沟通反馈，收集各项绩效数据，核对及总结各项指标的合理性，及时调整和解决遇到问题。绩效管理是一个长期的不断完善的过程，虽然过程比较繁杂，在数据的收集和分析过程中更需要投入相当大的成本，但是势在必行。绩效数据如果不能很好的契合实际，就会导致绩效考核流于形式，形同虚设，无形中也就是成了大家认可的“摆设”。因此，让绩效管理真正回归管理的本质，真正使其成为企业管理的“最有效”工具，我们人力资源部门应该先从绩效数据收集与传递上多下功夫！而绩效考核体系，需要随着管理工作的不断深入，适时的进行改进，最终有效地支持企业的整个运营。

成功来源于时刻准备

武汉科士达电子有限公司·总经理 郑辉

上世纪90年代末期从熟悉的地方来到陌生的武汉，我心里充满了忐忑与彷徨，从体制内下海经商对我来说无疑将成为我人生的又一次蜕变。

一次偶然的的机会，与科士达集团董事长刘程宇先生交流，后有幸成为科士达湖北市场的一份子。刚到武汉时，我们没有任何资源与客户，一切从零开始。俗话说万事开头难，但在总公司的全面支持下，从售前支持、商务、财务到售后，我们一步一步坚挺，市场慢慢打开，科士达品牌在湖北市场也终于占有一席之地。伴随着业务的迅速开展，产品业务范围逐渐成为了我们的瓶颈。科士达产品一直比较单一，始终停留在UPS电源和蓄电池产品，在参与项目的过程中往往处于被动，没有话语权。“与时俱进，顺势而为”是我在刘总那学习到的精髓，在刘总的大胆创新下，科士达开辟了机房一体化解决方案模式，从单一的产品发展为整体解决方案提供商，UPS、精密空调、蓄电池、动力环境监控几乎涵盖了弱电工程的所有产品，也使我们看到了机遇。我们及时、大力整合我们的市场资源，调整销售模式，配合湖北市场有资质

的大型系统集成商，主攻大行业、大项目，在电信、高速、水利、公安、广电、政府等行业项目中尝到了甜头，特别是在今年湖北电信今年的IDC数据中心，在总部选型入围的前提下，武汉科士达成为中大功率模块机的指定供应商，第一期取得了14套YMK320K的骄人业绩，这与总公司领导、产品部及行业部和办事处的支持是分不开的。

2015年4月，某集团集采总部分配品牌清单到湖北分部，科士达作为多年来总部的入围品牌，却在这次品牌分布中未占有湖北分部的一席之地。为了达成公司总部下达的大行业、大集成任务，我依靠产品优势和公司综合实力，动用多年来积累的人脉资源，几经曲折，最终挤掉竞争对手，将科士达品牌成功指定为客户采购品牌，并顺利争取到将武汉科士达公司新增为客户指定供应商。第一期成功供货15套模块机及若干配电柜和电池开关柜等设备，第二批4套400K模块机将于下半年确认订单。这期间，付出了常人难以想象的努力和代价，只有一个目的，抢占湖北市场IDC中心机房的中大功率机型，为



郑辉 总经理
武汉科士达电子有限公司

后续在此行业为公司打下基础。

2014年底，应中央水利部和湖北省水利厅“十二五”规划，湖北省水利厅防洪减灾项目需求，采购11套UPS电源设备满足山洪灾害防治需求，项目初期科士达品牌与友商竞争非常激烈，友商采用商务条款及产品参数给予科士达狙击，在公司售前部及办事处的冷静分析应对下，最终武汉科士达电子有限公司配合项目总包商成功中标科士达三进单出EPI40K11套,1320只100AH蓄电池，也是我司在湖北省水利行业的第一次中标如此大的项目，给予友商在此项目中信心满满的情况下致命的一击，赢得了最终的订单。

上半年的业绩已成为过去，市场的竞争日新月异，我们武汉科士达电子有限公司也将紧密跟进张光华副总经理的营销战略，做好布局，大力开发精密空调产品的销售重点，下半年争取在入围广电精密空调、蓄电池的情况下，多拿份额，做好服务；稳固在湖北高速公路行业中的领先地位，争取在国税系统入围的情况下，拿到湖北国税金税三期的订单。我们坚信，在与科士达同行的道路上，我们会越战越勇，也一定会越来越好！



做科士达人 职场任我闯

国内营销中心·段超宁

两年后的今天，经过在科士达的学习和磨练，我已经成长成为一名真正职场人，褪去了学生时期的青涩，挥掉了初见客户的胆怯，具备了一名销售人员该有的素质，这一切都要感谢科士达这个平台，在这里我遇到了热情洋溢的同事，耐心领导的领导，还有一群一起奋斗的小伙伴。回想过去的点点滴滴，历历在目。

培训是员工最大的福利

2013年7月11日，我怀着万分激动的心情来到了深圳这个令无数人向往的城市，踏进了深圳科士达的大门，开启了我的职业生涯。这一切是那么美好，那么新奇，那么让人向往。

初到科士达我们就开始了一系列有序的培训，职场礼仪、职业技能、企业文化、产品知识、素质拓展等。这一系列的培训学习对我有莫大的帮助，为了能获得更好地名次我们每个小组都努力的学习，积极的探讨，为了能在以后的工作中更好的发挥自己，我们都认真的了解自己应该具备哪些素质，而结

果也是令人满意的，培训结束时我们小组获得了很好地名次，得到了一份很大的奖励，这对我的影响是深刻而长远的，我得到的奖品是《高效能人士的七个习惯》，令人深思的是在大学时期就有这本书陪伴着我，现在经过培训我又得到了一本，这证明这本书的正确性，经过人力资源张总对这本书的讲解后我就下定一个决心，以后无论到哪里这本书一定要跟在我身边，有时间就去翻翻，去问问自己做到了哪些，而事实也是这样，这本书伴随我从深圳到了天津，又从天津来到银川，以后无论再去哪里它依然在身边。

后续的素质拓展项目中，我因为记卡牌的游戏而责怪起了身边的队友，教官用一记深邃而严厉的眼神又教会我无论什么情况都该控制自己的情绪，这是做大事的人士该具备的。总之，培训让我受益匪浅，永远也不会忘记那段美好而有意义的时光。

实践是检验真理的唯一标准

经过两个月的短暂培训，2013



段超宁
2013年7月15日入职
国内营销中心 行业销售经理

年9月18我离开了深圳这个美丽的地方，来到了海滨城市天津，在科士达天津办事处，开始了真正的职业生涯，在这里我将自己培训所学到的应用到了实践中，有句话说的好：实践是检验真理的唯一标准，唯有实践才会有收获。

我一直感谢命运在生命的每一刻都能遇到好人，在天津办事处庞主任的指导下，我很快的进入了销售角色，并且承担起了一部分责任，通过负责天津建设银行的业务让我学到了在金融行业中改如何面对客户的需求，满足客户的需求，怎么处理订单、物流、售后等。通过跑集成商客户让我明白了在遇到项目时该如何跟进，获取信息，达成合作。通过协助处理代

理商的工作也让我学到了如何协调资源，平衡公司和代理的关系。这一切都是实践中学得，而这所有的实践都又经过了庞主任的指导。这正好践行了这句话：实践检验真理。

机会是留给有准备的人

其实，没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系，这些都不可怕。没有钱，可以通过辛勤劳动去赚；没有经验，可以通过实践操作去总结；没有阅历，可以一步一步去积累；没有社会关系，可以一点一点去编织。但是，没有梦想、没有思路才是最可怕的，才让人感到恐惧，很想逃避。

2015年6月1日，领导又给机会

让我从天津调到宁夏银川，来做宁夏市场，这是那么的让我感激，科士达是一个给年轻人机会和机遇的平台，在这里我遇到了很多朝气蓬勃，富有想法的年轻人，也遇到了很多经验丰富，细心教导的长辈，更是遇到了一群相互帮助，相互学习的小伙伴，这一切都是那么美满。在科士达的日子里我过得很愉快，无论是生活上还是工作上，科士达带给我的不光是事业上的成长，也让我感到了人性的美好。未来的日子里，我需要努力的去践行，付出，做该做的事情，负起该负的责任。让自己更上一层楼，让公司领导满意，让自己满意，最重要的是让一切美好继续发生。

二十年磨一剑

国内营销中心·林家秀

二十年的职业生涯

1996年在河南开始接触科士达UPS，此后我一直专注于这个行业，在河南科士达期间，公司在研阶段的新产品都在河南得到了应用，Pro系列、GP系列、M系列等，这三个系列的产品质量是有口皆碑。当时在河南负责豫西南市场，利用这三个系列把其他品牌从豫西南市场挤出去，让业界及友商刮目相看。从UPS到机房设计、施工的转变，我对这个行业的个人理解为UPS比较简单，初中毕业就能从事安装、售后等，只要懂得 $P=IU$ 就可以混的如鱼得水，同时行业利润也很低，竞争较激烈。只有跳出这个低端的竞争平台，才能得到提升。

2002年到云南昆明，我承接的第一个机房工程是曲靖农村信用联社旧楼机房，有装修、配电（UPS、发电机）、空调、门禁等综合系统，对于我来说除配电外，其它项目都是大姑娘上轿头一回，凭着一股不服输的心态，这个项目最终完美的收工，得到了信用联社领导的好评，以致后来曲靖信用联社新楼机房也由我司承建。凭着这个样板项目，在云南相继承建了其它工程。我相继承接机房装修、

配电（UPS、发电机）、防雷接地、消防、网络布线、门禁、安防监控等机房工程，带领民工队伍从事机房工程安装、调试，项目涉及曲靖卷烟厂、会泽卷烟厂、曲靖农村信用社、富滇银行嵩明灾备机房、大理农村信用社、昆明钢铁厂、昆明铁路局、桂林国税局、贵州环保局等。

2010年，我从游离于科士达系统之外的地方军正式改编为正规军。因职业环境的转变有点不适应厂家的身份，经过杨伟亮总监的引导，很快就适应了。这五年来，经历了家庭丧偶变故、业绩滑坡而面临人力资源部严厉考核，后经过张光华总监的鼓励及充分信任、杨总的引导，还有作为父亲的责任担当，我收拾心情，投入到福建省安全厅、莆田国安局、宁德公安局、宁德国安局、莆田第一医院等项目运作，从零机会到华丽转身，相继签下这些项目。同时配合代理商参与深圳民安保险、平潭公安局等机房设计施工督导，自身能力也在这些项目运作施行中得到了提升，每当我完成了一个项目，我都会临睡前，细细详详我的成果，如同一个新生儿的诞生，同时总结优缺点及今后改进方案。



林家秀
2010年4月1日入职
国内营销中心，政府行业销售经理

▲编者按：

2015年上半年对于林家秀来说是一个不平凡的日子，在2015年国内营销上半年度会议上能得到部门总经理的认可和鼓励，为林家秀的事业发展壮大画上了浓墨重彩的一笔。然而冰冻三尺非一日之寒，在显著成绩的背后，承载了艰辛的奋斗历程，二十年磨一剑，2015年林家秀亮剑了，永远坚持不懈的精神和努力造就了林家秀真实而精彩的人生。

科士达是最对的选择

科士达的二十年，是由弱变强的二十年，是满载荣誉的二十年，是业绩飞腾的二十年；而我的二十年是伴随着科士达一路成长，从年少无知的青年到稳重成熟的中年，从迷茫愁措到华丽变身为行业精英，我相信我与科士达是相辅相成的。我二十年前选择了从事UPS电源行业，选择了最具成长性的科士达，是最对的选择。二十年后我还是选择了科士达，与科士达一路同行，矢志不渝。

我从事机房行业以来，就立志于这个行业，这也是我终生为之奋斗的行业。我一直认为“兴趣是最好的老师，人一定要做自己喜欢并擅长的事情，内心的喜好是推动事业进步的最大动力”。一个人的职业规划源于对自身的兴趣及对行业的前瞻性，兴趣决定了我从事的职业是否长久及用心程度。任何人职业的发展需要平台，科士达为我提供的这个机遇与平台，科士达同时具备有较高的技术性与广阔的市场前景。较高的技术性让我的竞争对手较少，从而有一份较高的收益；广阔的市场前景让我可以从事这个职业的时间较长，从而避免频繁更换职业。长期用心投入一项职业会让

你积累丰富的经验，这些经验会转化为经济基础，形成良性循环。俗话说：是命长能吃饭，不是肚子大能吃饭；父辈告诫我：良田千顷不如薄技随身。这些生活哲学及择业观点决定了我选择科士达公司的原因。

细节决定成败

目前我司机房产品前端销售人员对产品掌握程度较低，设计与生产、设计与客户需求（客户需求由前端工技人员提供）脱节、公司产品部门之间协调不够通畅，这些都是造成产品未能急速市场化、产品细节瑕疵得不到解决的主要原因。改变这种现状是要一个了解产品、了解客户需求的工技人员来协调设计、生产、客户三方关系，提高产品的质量及在客户应用口碑。其实一个产品的优劣与否主要在细节，整体方面各品牌都大差不差。我在施工督导中发现宁德公安局上送风空调风叶存在异响、翻转问题，当即写邮件给设计部门，回邮件答复其它地方未发现此类问题，其实不是未发现问题，只是外行看热闹，内行才看出门道，果不然建设方发现问题要求改善，拖了2个月问题才得到解决，对我司的产品品质造成影

响。所以要消除此类产品的细节方面瑕疵，对产品提高竞争力非常重要。

培养综合型人才

市场销售人员应积极参与产品的市场推动，从而抢占先机，售后工程师应积极完善优化服务细节。招聘一些原从事机房装修行业工技人员或从公司售后服务工程师，挑选沟通能力较强的人员，组建机房产品的推广、前期现场踏勘技术队伍。机房产品销售不同于UPS单一产品的销售，它需要一些综合性（懂配电设计、UPS、发电机、装修材料、空调安装、消防、安防监控、网络等）的营销工程师及机房现场施工经验的工程技术人员。项目前期需要现场踏勘、客户技术需求沟通、公司产品熟悉、配合营销人员对客户引导、实施方案及造价、安装督导等流程，这些都要求我们从过去单一的销售，转变为多面手，对各项工作都需要熟悉。当然有些如空调安装、消防设计可与当地相关专业公司配合。加强销售人员的专业知识培训及与研发设计人员互动，将大大提升团队的专业度和凝聚力。同时，公司还可以利用实际的开发区项目，组织公司销售及技术人员现场观摩，参与项目安装，提升整体的团队的实操

能力和协同能力。

机房产品的前景分析和策略

我司机房产品在福建市场销售份额的提升，窥斑见豹、落叶知秋，可以推断机房产品在全国市场的前景。主要得益于以下几点：

一、同层次、同质化产品还未市场化。目前据我所知，生产这类产品并得到市场验证的友商有：艾默生、华为、施耐德、中兴，处在概念状态的有：台达、科华、易事特、海瑞弗。现在我司产品目前实际只和国内外4家品牌竞争，这大大提高了我司产品中标率。如果能在全国各大区抢占几个高端市场的标杆性项目，将为我司机房类产品在行业推广中抢占先机，提升公司的销售业绩。这个机会本人预计2年内有效，这个机会也将稍纵即逝。如果科华、易事特产品成型，我司产品的这种优势将削减。

二、互联网+的概念实际应用。现在有些大的互联网公司、软件企业都在做IDM机房，为机房产品提供源源不断的客户群体。

三、IDM机房可管理性增强及旧机房（传统机房）的改造。市场营销人员要加大对目标客户产品宣传，从

而培养潜在客户。

四、基于网络安全考虑，政府在采购机房产品时对国产产品的政策倾斜。政府已明文规定在核心交换机及数据存储的设备要求采用国产品牌，这将大大促进网络产品及外围产品的国产化进程，所以我对全国IDM市场巨大潜力是有相当的信心。

科士达在福建从单一的UPS销售，到整体机房作业项目开发的转变，大大

提升了自身的实力和品牌知名度。也是自2014年宁德公安局项目开始，我司机房产品挣脱同层次、同质化友商产品竞争的泥淖，在机房产品竞争中甩开同质化友商，和其它品牌公司同台竞争，优势及机会陡增。目前正策划与多家经销商合作，推动IDM项目在高端市场机房施行几个标杆性的项目。我坚信，科士达的机房产品项目上，必定大放异彩。



千里之行 始于足下

——访2015年第二季度优秀员工毛志云

财务部·朱刚



毛志云
2007年5月30日入职
财务部，应收会计

白驹过隙，岁月如梭。转眼间，毛志云已在科士达工作八年了。在这八年的时间里，从费用审核到担任税务会计，再到后来接手公司ERP系统账务处理，她一直兢兢业业，迎着工作中一个又一个的挑战与考验。

八年始终不渝的坚持

在平时的工作中，毛志云需要监控ERP系统内相应账户的应收账款和销售模块子系统，每个月时间都比较紧，而客户数量又比较多，她既需要保证每个客户的信息都核对一遍，同时又要保证每个客户的数据的准确性。开始的时候会手忙脚乱，但是后面慢慢的熟悉每个客户的情况以及平时勤于总结发现的问题后，做起事来就得心应手，不仅效率提高了，也保证数据的准确率。通过这些监控总结到的情况，她都会及时的跟上级汇报，将遇到的问题具体的描述出来，然后提出自己解决思路和建议。同时还会知会到其他部门的同事，告知相关情况，好让相关同事能够及时了解问题的来龙去脉和最新进展。这些工作，对于一个人来说，执行此流程一年半载也许还不会觉得有什么困难，但是毛志云八年来一直坚持着高效准确的完

成工作，这就造就了她在平凡岗位的伟大。这所有的坚持都是来源于她不懈的努力和对工作的认真态度。

管控财务风险，不断完善应收账款制度

公司应收账款管理制度的完善及执行也是财务工作中很重要的一部分，也是毛志云的核心工作之一。应收账款是企业的一项重要流动资产，也是一项风险较大的资产。完善企业应收账款管理机制，对加快货款回收、防范财务风险、提高经营效益具有重要意义。而如果企业的应收账款管理不到位的话将会给企业带来致命的危机，造成债务纠纷的产生风险，同时增加企业的债务成本和管理成本。

“骐骥一跃，不能十步；弩马十驾，功在不舍。锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。”每个月毛志云都要逐笔逐项核对应收账款明细账，根据对应的销售订单、相关合同及其他相关资料对客户的发货情况进行核查确认，接着就是核对客户每一笔回款，做好客户回款的审核确认工作。在每个月的应收账款审核工作完成之后，她都会总结思考怎么完善公司的应收账款管理制度，进而改善应收账款的流动性，改善与应收账款

有关的财务指标，从而提高公司的融资能力。

善于倾听，不断学习，勤于沟通

财务工作细碎繁琐，来不得半点的疏忽和大意，十分考验工作人员的耐心。不单单是业务能力的提升，毛志云注重自身各方面能力的提高和完善。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”身边的每位同事都有自己的优点，都有值得学习的地方，她善于发现别人的长处并向他人的学习，善于听取别人的经验教训来告诫自己。经常反思、反省自己，能一直坚持做到“见贤思齐，见不贤则内省”，不断完善自己，超越自己。

除了认真的工作态度、出色的业务能力以及做事的恒心和耐心之外，良好的沟通能力同样重要。财务部在每一个公司都是很重要的职能部门，畅通的信息渠道尤其重要，毛志云不仅需要和各部门同事沟通解决工作上的问题，还与公司外部税务部门保持着良好的工作关系。科士达作为一个高新技术企业，同时还是上市公司，税务工作的完善对科士达尤为重要，它不仅关系到公司在社会上的良好形象，同时也可以帮助我们及时了解

新的税务法规政策，合理的规划税务，提升公司利润，增强投资者的信心。

小故事大道理

我曾问毛志云，为什么能够坚持做一件事那么久？毛志云则告诉我这样一个小故事：东汉有一少年名叫陈蕃，独居一室而龌龊不堪。其父之友薛勤批评他，问他为何不打扫干净屋子来迎接宾客。他回答说：“大丈夫处世，当扫除天下，安事一屋？”薛勤当即反驳道：“一屋不扫，何以扫天下？”试想，一个不愿“扫屋”的人，当他着手办一件大事时，必然会忽视它的初始环节和基础步骤，因为这对于他来说也不过是扫屋之类的芝

麻小事。于是这“大志向”便如同一座没有打好地基的建筑一样，华而不实，连三四级地震也经不起，那可真是“岌岌乎殆哉”了。毛志云深信：机遇总是偏爱那些有准备的头脑，一个人应该既可以“扫屋”，也可以在真正考验到来的时候“扫天下”！

“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”任何事情如果只是停留在口头、不切实际的幻想中，是没有任何实际意义的。要实现心中的理想，必然要不断从小事做起，坚持做好每一件事。我们只要有心提高自己，持之以恒、不断的在道德修养与技术能力下工夫，心中的理想必会早日实现。



态度决定一切

——访2015年第二季度优秀员工白衡

IT与流程优化部·陈超



白衡
2014年4月28日入职
IT与流程优化部，运维工程师

提起IT部的白工，相信很多公司同事都熟悉，光明研发大楼和南山写字楼总能见到他忙碌的身影和宏亮带有北方的口音。在公司主要负责公司“域”控项目建设、邮件系统管理、南山写字楼整体运维，服务器群管理、规划、运维，数据备份管理、存储规划、虚拟系统建设与维护等工作。

推进“域”项目管理实施

与许多大型公司一样，随着科士达发展规模的扩大，公司开始实施“域”管理，白衡是“域”控项目的主要实施人。所谓“域”管理就是通过域控制器来管理局域网中的计算机，是目前大型企业组织的主流计算机管理方式。以前公司规模比较小的时候，采用的是工作组的管理方式。这种方式与“域”管理相比的区别，类似于自由市场和中央管理市场。实施“域”管理的好处主要在于便于统一管理计算机资源，提高安全性，减少故障率，降低维护成本。正如每一次变革都会带来阵痛，实施域控管理会改变用户原有的操作习惯，变成没有那么“自由”了，心理上会有抵触情绪。

周密的前期准备工作

白衡首先详细调研了公司目前办公电脑、网络、网络安全实施现状，了解公司对电脑的安全使用、管控需求，制定详细可行的“域”控实施计划。下一步建立测试环境，详细的了解实施过程中有可能出现的各种状况并制定相应的解决方案，保证在对用户工作习惯改变最小、工作影响最小的情况下实施“域”控项目。利用晚上加班，重建公司的DNS服务器架构以适应“域”控项目需要，并同时部署正式服务器环境，无缝迁移原有的DHCP架构，保证新的DNS、DHCP、“域”控系统不影响光明园区所有用户的正常办公，保证网络畅通，业务系统正常访问。全公司需要加“域”的用户超过500人，平均每用户加入域控操作需要时间1~2个小时，每个用户的使用需求，习惯各不相同，既要保证加域工作的顺利进行，还要对用户使用的文件完全保留，并且对用户的使用习惯尽量少的做更改，尽可能减少因加“域”给用户带来的不适应。

按实施计划在用户开始加“域”之前一周时间发邮件事先通知，告诉

用户加“域”的原因，加“域”后会有那些使用的变化，自己可以做的一些准备工作，以减少实际操作时候的工作量等。

人性化项目推进方式

按约定时间进行加入“域”控操作时，用户如果工作繁忙，另行沟通时间，利用用户工作相对较少的时间或者在用户下班或外出的时候加班加点进行，保证实施工作的如期推进。不可避免有少数的用户会有抵触情绪，误认为加入“域”控管理后会对其日常工作、操作等进行监控，对于这部分用户详细的沟通，让其理解实施之后只是作为电脑资源及安全性管

控。通过白衡与运维组同事的努力以及各部门的支持配合，到2015年6月底，光明园区所有使用电脑办公的用户已全部加入“域”控管理。

IT系统的安全卫士

众所周知，如今的大数据时代，数据与系统对企业的越来越来重要，以至于有些企业将视为资产来管理。而IT运维工程师，正是数据和系统的管家。随着科士达业务系统不断实施上线，数据安全成为越来越重要的课题。白衡就是数据安全这个重要岗位的主要负责人。除了例行巡检机房设备，数据的备份成为每天的重要工作项。白衡根据多年的工作经验，结合

科士达的实际情况，拟定了公司的业务系统容灾措施和系统备份策略。根据目前的业务现状，规划调整了数据存储设备并监控备份实施情况，发现异常状态及时追踪调整。保证业务系统的安全稳定的运行。

“态度决定一切”，白衡如是说。的确，IT运维人员的工作心态和服务态度对于维护工作来说，尤为重要。白衡的服务意识及敬业精神，让我们看到平凡的工作岗位所带来重要的价值，正是因为许许多多像他那样的无私奉献的后勤人员，才保障了科士达不断前行的动力。

客户的满意 永恒的追求

——访2015年优秀人物钟荣臻

客服中心·王美霞



钟荣臻
2005年09月08日入职
客服中心，工程项目部经理

在21世纪新经济时代，售后服务变得愈发重要，售后服务作为现代企业市场营销中一个必不可少的环节，在各个产品市场领域中起着至关重要的作用。科士达，作为国内UPS最大的生产商之一，售后服务在整个体系中更是必不可少，服务人员的个人素质尤为重要！客户服务为公司创造价值

作为科士达客服中心一名项目服务经理，钟荣臻从2005年加入至今，先后在客服中心担任客服工程师，客服华南区大区经理、海外服务经理、项目服务经理等职务。钟荣臻通过不断努力、不断的自我完善，直至现在已是科士达售后服务中心的一名资深的项目经理。其不论对公司的产品熟悉度，还是培训方面，都能获得客户非常好的评价。钟荣臻一直秉着热情、真诚为客户着想的态度，给客户带来满意的同时，也为自己在业界获得了好评。

一次紧急故障处理获得客户赞赏

2015年7月20号（星期天）钟荣臻从法兰克福出差回国途经香港时，紧急接到国际部相关人员通知，说香

港Data-Sphere Technology Ltd有一台HIP160K的设备出现故障，要求技术人员马上赶往现场维修。到达香港机场已是晚上6点，当时钟荣臻已经是在多个国家辗转回国，在国外已出差长达半个月，此时已乘坐了十几个小时的飞机，人已经相当疲劳了，但是在接到报修时，又继续“马不停蹄”的赶往客户现场处理问题，在条件有限的情况下帮客户解决了问题，其认真、耐心、专业的技术也得到客户的高度认可，之后客户还特意对此次钟荣臻的服务事件向公司发来了感谢信。

以下摘录自客户发给公司的感谢信：（原文）非常感谢你们的支持，紧急安排钟工从法兰克福回国经香港时到我司修复该台HIP160 Kva 的问题。钟工于7月20日（星期天），晚上6时半到达香港机场，便马上赶往我司维修站，会同我司工程司对该台HIP160 kva进行诊断和修理；在缺乏维修诊断用的外接显示板情况下，经过多次反复的检查测试，最终在凌晨12时修复了此台HIP160 kva。我们对钟工的技述、经验和热诚的工作态度，深表赞赏。他进行的每个程序，都会向我

们说明,故我们的工程师对 HIP160 kva 有更深切了解,对以后的维修工作非常有帮助。这反映钟工深知我们(客户)的需要。从到达机场至成功修复时,钟工只在途中喝了一瓶水,他说完成工作后才吃晚餐,结果是他没进餐便马上赶回深圳,当我送他到达香港边境小车站时,已是凌晨一点,恐怕他到家时最快也要凌晨二点。对钟工给给予的极大工作支持和配合,在此表达我们的谢意!

与钟荣臻谈及此次服务时,他说道:“在收到客户邮件后,说真的,心里非常高兴”。但第一感觉是惊讶,第二感受是感激。惊讶是因为客服工作的特殊性,很多时候是被动的或机动式的工作,也经常需要客户下班或深夜才能进行执行作业:检测、巡检、维修、维护等,首要任务是帮助客户端把问题处理、解决好,并且很多时候需要去适应这样的工作方式,这些相信我们客服绝大部分的同事都有同感,也许正因怀着这样的态度,所以才会对客户给予的评价感到惊讶。之所以感激,是因为客户给予的正面评价是对我工作的肯定和信任,给

予我莫大的支持和鼓励。

良好的工作心态才能更好解决客户问题

有时候,钟经理在与其它部门的同事交流时,他们会开玩笑的提到,机器设备要是没有问题,我们客服的同事都会失业了。诚然,设备在相应范围内的故障率是不可避免的,给客户解决问题是我们工作的首要任务,也是我们工作中存在的价值体现。但在当下,产品趋于同质化的趋势,价格战日益激烈的今天,良好售后服务也在竞争中发挥着重要的作用。这个也许可以理解为对我们售后服务提出更高要求和挑战。在许多的设备现场用电异常时,有些是因现场使用供配电异常导致,有些是使用不当的原因,有些是设备本身异常引起,但客户都会统一理解或抱怨为设备故障,这个时候需要站在客户的立场去沟通、舒缓其情绪,同时也需要我们从专业的技术角度,去快速的找出并解决现场问题,有时我们的作业时间是在深夜或临时安排,这也需要我们有良好的工作心态和职业精

神,并且也需要在具体的工作中不断总结经验、学习和提升,在解决好客户问题、服务好客户的同时,用我们的专业技能和良好的职业素养给予客户更多的正能量,让客户去感知和认同我们服务,增强客户对公司产品的信心以及树立企业形象,使之成为公司可持续的客户资源。同时,也需要我们有意识的及时反馈相关现场情况和信息,提供到产品线作为调整和优化参考。

是的,作为一名售后服务人员,客户的要求是我们不断完善和向前的动力。钟荣臻多年的辛勤工作,奔波于世界各地,给客户提供最优质的售后服务。十年来,生生不息,奋斗不止,贯彻科士达售后一贯的真诚与热情,钟荣臻用实际行动证明了:真诚面对客户,成功源于严谨。做好售后工作,以服务为基础,以客户为中心,客户的最大满意,就是我们的最大愿望。得到客户的信赖,才能在市场竞争中占有一席之地,赢得市场。

构筑自身独特竞争力 拥抱更美好的未来

2015年优秀团队—国内营销通讯行业部

通讯行业部·李年华

▲ 2015年上半年，通讯行业部平稳发展，完成全年任务60%，销售业绩同比2014年增长33%，其中，云南，广东，安徽，辽宁，重庆几大省份均有出色表现。



精耕细作 用心服务客户

2014年10月，铁塔公司成立，经营范围主要负责铁塔建设、维护、运营，包含基站及室内分布系统的设施建设、运营和维护。铁塔公司的成立对于我们通讯行业部来说是一场机遇与挑战并存的市场考验。通讯行业部曲总提出重新布局整体市场，巩固并提升移动、联通、电信原有销售份额，重点突破铁塔，以适应不断变化的新增的行业客户需求。在公司各部门及通讯行业同事的共同努力下，2015年上半年度成功入围中标天津铁塔开

关电源和精密空调以及山东铁塔开关电源项目，为正在进行的铁塔集团蓄电池和开关电源的认证奠定了基础。

为灵活快速响应市场速度，创建行业领先地位，扩大我司在通讯行业市场知名度和影响力，捕捉重大可持续性持续发展项目，通讯行业部凭借多年的运营商市场实践经验、优异的产品性能完成了北京电信IDC机房蓄电池项目洽谈合作工作，成为我司在北京电信的首个入驻IDC机房项目，也是行业内的标杆性项目。在项目设备入场安装过程中恰逢大阅兵，北京地区全面进行交通管制，所

有施工项目政策性停工。通过与工建、监理、工程队沟通协调，最终确定我司第一批进场。客户要求厂家将货物卸载指定机房中，但现场条件苛刻，且由于货梯未验收，不能使用。我司项目负责人通过连夜与施工方商讨可行性解决方案，次日在一楼和二楼使用吊车吊装入场，最终在客户要求的时间内圆满完成了项目的配套安装工作。随着通讯行业在运营商市场的深度合作，公司积极研发新产品，并提供更加完善通信行业解决方案，助力我部门业务快速发展！

2015年，辽宁移动某分支二期机房建设项目启动。年初，设计院开始进行电源系统设计。通过信息渠道，我们顺利掌握到该项目信息。为了拓展高频大功率市场，区域经理张靖开始积极争取，经过现场分析，张靖从产品技术的角度切入，根据客户的实际需求和现场环境，为客户提出合理的产品配置和技术方案，产品方案一定程度上降低了客户的采购费用，利用现有资源节约了成本与能耗，同时保证了原有负载正常不间断供电，深得客户的认可。由于客户关系的深耕细作，以及对设备参数等产品技术的准确把握，在产品份额争取上，张靖顺利击倒竞争对手，最终确认15台设备均使用我司设备，同时客户还为我司在集团额外申请了产品份额。我公司成为了本次客户UPS独家供应商。可以说客户选择了对张靖的信任，也是选择了对科士达品牌实力的信任。6月客户要求机器直发现场并

安装。当第一批设备到货时，正遇沈阳连续阴雨天。因为新建机房现场不具备避雨条件，为了防止设备进水，张靖和售后工程师李爱第一时间赶到现场，并临时购买了苫布以保障设备防雨。当时环境恶劣，场地空旷，就在即将完工之时，稳固在设备顶部的1.5米×2米的木架，由于不胜风力，突然砸在了张靖的头上，所幸的是，伤无大碍，但剧烈的疼痛延续了一个礼拜。这位女孩子当时就表现了令人折服的一幕：她咬着牙，含着泪，硬撑到了最后，他们的这一行动，也避免了我们的产品在这之后连续一周的雨水浸泡。正因为她的这种敬业精神和大局观，赢得了客户的尊重和赞赏，也为公司赢得了良好口碑！为高频大功率设备市场合作创立了里程碑。

四大机制 激发员工核动力

团队业务的发展离不开每个人的努力，同时部门也需要给每位员工提供一个适合生长的土壤。通讯行业部一直以来本着四个重要机制：其一，员工晋升与薪酬阶梯机制，科学量化的方式给员工加薪、晋升和评优，以激发员工工作动力；其二，日常工作流程机制，启动每日汇报制度，解决员工工作执行力及响应速度问题，有效提升工作效率和监管力度；其三，绩效考核机制，以工作表现及业绩等做考核维度，加强沟通，实时进行监督指导；其四，团队文化建设机制，通过健康向上的团队的文化，陶冶员工的道德情操，创造适合具有开拓进

取精神的营销人员生产、成长的环境，增强团队归属感。

业务布局 拥抱互联网时代

在资讯发达、市场瞬息万变的今天，网络能源行业竞争加剧。随着互联网企业的强势崛起，全球电信运营商利润快速下滑，通信电源采购价格率破新低，铁塔公司的成立进一步压缩了厂家的利润空间，竞争日趋惨烈。同时受国家政策方面信息安全、IT设备去LOE等趋势影响，与IT行业强相关的UPS行业也在发生变化，通信数据中心领域，众多新老对手也在纷纷发力，新玩家们正利用微模块、模块化UPS等新产品的后发技术优势快速切入市场。从产品到方案，从方案到集成，对用户来说意味着更简单的产品和方案，对厂家来说则是对产品的整合，以及内部资源的重新分配。

2015年上半年已经过去，公司寄予了通讯行业成为标杆的远景与目标，我们深感压力和动力。随着物联网、大数据等技术的逐渐成熟，未来将是高度信息化与全联接的时代，我们通讯行业部要寻找行业内创新举措和发展经验，聚焦ups、蓄电池、精密空调、开关电源四大产品线，进行市场战略部署，打造企业核心竞争力，重点发展创新能力与资源整合能力。不仅要为通讯行业内的发展建言献策，更为全面达成公司发展目标提供经验参考和智慧支持。

在其根本发展 而后立于之上

2015年优秀团队—云南办事处

云南办事处·吴迪

▲ 2015年，公司总部提出大行业、大客户、大渠道的销售战略。在此战略方针的指导下，云南办事处根据区域市场特点及办事处架构，有针对性地调整市场部署及行业布局的侧重点，在整体大环境并不乐观的情况下，成功入围云南工行全省营业网点配电柜及云南建行某支行机房的IDM等项目，2015年上半年同比2014年业绩增长了21%，完成2015年度目标业绩67%，为完成公司既定目标业绩打下了坚实基础。

云南市场规模小，且人手紧缺，针对市场特点，科士达云南办事处在游灿灼的带领下，采取以发展渠道分销为主要策略，有效整合资源。通过以业务为纽带，与代理商之间多对话少对抗，提高配合能力，通过分销平台，达到三方共赢，切实维护核心代理、经销商的正当合理利益。同时从“大市场”和全局视角，协助拓展分销渠道，提高代理商积极性，让核心代理有意愿做大做强，同时系统性拓展和深化与大型系统集成商的合作，挖掘大客户。

除了注重发展分销渠道，游主任更注重对核心代理商的扶持与管理。首先，在云南已有两家核心代理的情况下，通过主动争取到项目信息提供给核心代理，利用公司的品牌效益创造平台携手合作，并在项目力度上给予最大的支持与帮助，让核心代理商感受到来自厂家的扶持力度以及经济利益；其次，恩威并施。前期，重点提高核心代理的业务素质，完善制约机制，理性地管理和规范，并时刻关注核心代理的赢利情况；后期，建立竞争机制，不仅和友商竞争，也要保持核心代理商之间良好的合作和良性竞争。最后，授之以鱼不如授之以渔。合作过程中，要想使经销商保持忠诚度，必须通过各种方式让经销商能够充分获利，与核心平台共赢。云南办每年的项目重心都在昆明市，意味着往地州二级市场发展能够看到更多的商机与项目信息，除了潜在的业绩指标这也是变相的将品牌的知名度做更深地推广。作为人手较为稀缺的办事处，要以厂家自身人力来开展工作并不切实际，所以游主任多次的鼓励协助核心代理商发展地州二级市场，并最终实现让专职人员负责开拓与维护地州二级市场，在拓宽市场的策略中踏出了坚实的第一步。



每年，云南办游主任在接到公司任务后，会将目标划分为几个部分。2015年下半年，我们的压力依然很大。仍然需要团队成员一起努力。除了分销渠道的扶持和发展，金融行业也是办事处的重心之一。云南办大金融较为成熟，在一定程度已趋于饱和，因此除了维护好大金融客户关系之外，更需要利用好客户关系，积极拓展金融集采外的增值业务；同时对核心代理商的整体发展规划以及业绩达标与否做出客观的判断，及时协助核心代理做出销售策略规划；最后，获取更多的项目信息，抓住契机着重发展大项目的布局，重点着手大行业、大项目。

清楚认识到自己团队所处的局面，于其根本形势做出分析判断，客观做出相应策略与方案，并不断摸索成长中得以更好发展，是我们云南办一直要思索并努力践行的一件事。在全体员工的齐心协力下，我们有理由相信云南办会走得更好！

月圆中秋夜 浓情科士达

——科士达2015年中秋游园会

人力资源部·陈娅莉

值此2015年中秋佳节来临之际，为了让广大员工度过一个欢乐和和谐的中秋佳节，9月24日晚上，深圳科士达科技股份有限公司人力资源部携手八大部门共同举办了“月圆中秋夜，浓情科士达”2015年中秋游园活动，我司副总经理李春英、人力资源部总监张晓敏等各部门领导与300余名员工和家属共同参加本次游园活动，一起在欢声笑语中共度佳节。

挂起红灯笼，佳节氛围浓。活动现场人声鼎沸，气氛热烈。“把重心往下，左边点，再右边点！越过最后

一个障碍，闯关成功！”瞎子背瘸子游戏区叫好声不断，参赛员工“瞎子”背着“瘸子”“队友小心翼翼的跨过各种障碍，将”瘸子“平稳的送到目的地。游园活动不但有最火爆的撕名牌游戏、快乐大本营经典游戏“123看这边”和“123木头人”，还有湖南台《偶像来了》节目中的“交头接耳”游戏、KTV模式的“欢乐唱吧”等十个全新游戏项目，每个游戏区都充满了欢声笑语，游园活动现场成了一片欢乐的海洋，阵阵助威声、加油声、喝彩声、笑声将游园活动的欢乐

气氛不断推向高潮。

而游戏之余的精美礼品也让每个员工满载而归。直到晚上8点半活动结束，兴致盎然的员工才缓缓离去，广大员工纷纷表示非常喜欢此类活动。此次游园活动不但为员工营造了丰富多彩的生活，让他们在紧张的工作之余放松了心情，娱乐了身心，还增强了员工的幸福感，让他们感受到企业的关爱和企业大家庭的温暖，让员工及家属欢聚一堂，共赏一轮明月。



雄壮的9.3和平曲

人力资源部 · 王元珍



中国2015年9月3日阅兵终于到来。这是全世界爱好和平的人们翘首以盼的盛大庆典。我们从电视屏幕上，看到习近平主席偕夫人迎着和煦的阳光，站在红地毯上欢迎来自世界各国政要，和他们一道拾阶而上步行到天安门观礼台上，宏大的天安门广场上旌旗列列，随即呈现出一个个整齐的兵种方队，震撼的场面，清晰的解说，让人心情激动，热血沸腾，让我们感受到现在中国军队的强大，如同

亲身经历当年那些战争一样，深刻了解 and 读懂了中国抗日战争暨世纪反法西斯战争的重大历史意义。

回顾历史

此次阅兵让我国各族人民深刻铭记1938年-1945年那段血肉史，让我们珍惜现在来之不易的和平幸福的生活，缅怀为抗日战争牺牲的先烈们，永远不要忘记先烈们为抗战胜利所做出的伟大贡献。

回想当年日寇侵略践踏我中华民族之时，正值国内刚刚推翻封建王朝体制不久，一系列北伐战争硝烟未散，而国共内战混战，导致民众均处于水深火热之中，民不聊生，国力低下，积贫积弱，正当此时国内有志之士欲积极拯救难国难民之时，日本帝国主义却在卢沟桥发动了震惊中外的军事事变，真正引燃了全国56个民族同胞共同对日本帝国主义战争的导火索，随之，反

法西斯战争的烽火在中华大地逐渐蔓延，继而熊熊燃烧起来。

1945年8月15日日本帝国主义的投降，标志着以德意日为主导的法西斯帝国主义联盟终于被全世界正义的力量彻底粉碎。中国人民的抗战胜利，不仅仅是为了保卫自己的国土，保卫自己的自由和独立，而且也是保卫全人类的自由与和平的伟大事业，为全世界反法西斯战争的胜利做出了伟大的贡献。从此，中国人民站起来了！

雄伟壮志

早上九点北京长安街上，中国“海陆空”三军仪仗队英姿飒爽、踏步向前，拉开了9.3大阅兵分列式检阅的序幕。这次阅兵不仅仅有常规的方队，还有将军级别的方队（这是建国以来历次阅兵中第一次出现的）、抗战老兵方队（包括台湾抗战老兵，最年长者已超过了100岁）、白求恩医疗方队、铿锵威武的英模方队，官兵们带着对祖国的殷切期望和祝福，迈着整齐标致的步伐从天安门广场雄赳赳气昂昂的依次走过，赢得崇高无上的敬意，他们传承着英雄的血脉，折射出辉煌的战史；他们踩着整齐划一脚步，威武雄壮，气势如虹，铿锵有力，飒爽英姿的身影永远留在我们的心中，印在2015年9月3日光辉的史页上。

随后神秘惊人的一系列武器装备方队逐一亮相（这些装备的80%都是第一次亮相展现出来），坦克、大炮、装甲车、雷达、通信导弹、洲际导弹、弹道导弹等依次展现在亿万观众面前。还有最精彩的空中梯队如直升机、教练机、轰炸机、侦查机、预警机、歼击机等共140多架飞机整齐威武的从长安街上空呼啸而过，当战斗机排成“70”字样拉着彩烟带出现在天安门广场上空时，引起亿万观众的热情欢呼，现场呈现热血沸腾的景象，使现场气氛达到阅兵高潮，连电视机前观看阅兵的我亦激动得似乎身临其境，抑制不住内心的激动，为祖国的强大，为祖国的繁荣昌盛而感到欣慰和骄傲！

珍爱和平

家和万事兴，国和天下平。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平在大会上发表重要讲话，在约12分钟、全篇1700字左右的讲话中，习总书记先后共使用了“和平”一词18次，高频率的使用让身为观众之一的我深刻认识到了和平对于人民、对于国家、对于世界的重要性！

此次阅兵不仅展示了我国综合国力的提升，更传递出一种信号-----那就是中国人民无论在任何时候都不愿受到霸权主义者的欺压和凌

辱，在最贫穷最困难的时候都不畏列强的凌辱和欺压，哪怕吃树皮，吃草根和树叶充饥，也要挺直了脊梁战胜倭寇的侵略，更何况现在我国国力已今非昔比。正如当年毛泽东主席说得好：“人不犯我，我不犯人，人若犯我，我必犯人”。现在的中国是屹立在世界东方的一头雄狮，中国人是龙的传人，绝对有能力有信心保卫自己的国家和人民。中国人民一向爱好和平，不想挑起战争，但是，一旦有人蓄意向中国挑起或者发动战争，那中国人民也不怕战争，犯我中华者，其远必诛。这就是今次阅兵的其中一个旨意。

中国这次的阅兵，并非国外某些势力们渲染的“秀肌肉”威胁论，而正如习近平主席说的：为了世界和平，为了全世界民众不再受到列强的欺压和凌辱，我们要牢固树立人类命运共同体意识！其宗旨是铭记历史、缅怀先烈、爱好和平、展望未来、开辟幸福美好的明天！最后，阅兵接近尾声时，成千上万的和平鸽载着全国人民的喜悦气息飞向了蓝天，飞向那浩瀚的苍穹！为了纪念抗日战争暨世纪反法西斯战争的胜利，9.3阅兵必将永载史册。

扬梦想之帆 载使命远航

机箱制造部 · 徐攀锋

空杯心态，迎接挑战

不知不觉加入科士达已经近两个多月，在这两个月的时间，我从一个一无所知新人，通过不断地学习各项工作知识，完成领导安排的各项工作，现在已然逐步进入了工作状态。在科士达的大家庭里，无论是职能分工、组织架构，还是工作流程、管理方式均较之前一定不同。秉承空杯心态，将以往的工作经验，融合本职工作，发挥工作效能，使得公司的各个环节运作地更加顺畅，是接下来得工作核心。



快速融入，提升自我

虽然来公司时间不长，但能在这里感受到同事的热情与友善，到处洋溢着轻松愉快的氛围。完善的部门内训，加上领导的悉心指导下，我也很快的融入了这个团队，逐渐承担起更多的职责及工作内容。记得刚来公司的时候，公司领导就对我说，科士达是一个很有能量的公司，这个舞台足够的大，它可以帮助我们实现梦想的。那时候我并没有过多的在意，但通过两个月的学习与观察，我逐渐体会到公司的强大与这里每个同事的努力及付出不可分割。每一位同事都有明确地目标和清晰的职责，使得各项工作有条不紊；这里还提供许多学习的平台，如在供应链大会，与各部门同事一同学习，了解公司的发展现状，以及未来发展规划，对于一名从事基层工作的员工来说，是一次非常难得的机会。

高瞻远瞩，审时度势

当今世界国际风云变幻，市场竞争特别激烈，在其它大型国企和外企的双重市场竞争下，公司面临着严峻的挑战，特别是随着互联网技术的快速发展使得我们传统的制造业，在市场上的竞争更是趋向于白热化的状态，沿海地带的一线城市有很多的民营制造业主早已面临着生存的压力。科士达虽然作为传统制造行业，但早在几年前就已经开始着重发展以太阳能、新能源为方向的再生能源产业，并经过几年的发展，已经在市场上有较大的成绩及份额，目前新能源产品及光伏逆变器已然成为公司的核心产品。不难看出，在互联网时代的推动下，公司高层领导积极应对变革，调整战略规划，在瞬息万变的市场上，寻找最优的策略，推动公司各项工作开展。

坚定选择，传承梦想

不管是企业还是个人，昨天的成就只属于过去，我们不能沉醉在过去的辉煌中感觉良好，危机感应该始终贯穿于我们的理念当中。作为公司年青一代的新生主力军，我们需要坚定自己的选择，稳定踏实执行公司的发展战略，继承和发扬前辈们的奉献精神，勇于吃苦，敢于登攀，传承梦想。每个人只有在自己平凡的工作岗位上，贡献出自己的一份力，把好生产、品质的每一道关，努力提升客户满意度，提高工作效率，才能让企业在激烈的市场竞争中始终立于不败之地，我们的价值也才能够充分体现。

相信在这个充满力量的团队中，我会更加茁壮的成长，我也相信我们这股新鲜的血液会为科士达创造更多的价值、开创更加美好的未来。

印度之行 工作之乐

人力资源部·王杰生



出去看看之梦

此前在网上疯转的“世界那么大，我想出去看看”的辞职信，科士达却有自己的创意，既然大家想出去走走，那么就让员工在工作之余，也能体验世界的机会。

此次前往印度的目的是公司的产品重工，说出来没有想象中的光鲜，但确实也够让没有出国过门的我兴奋不已，办理护照，准备行李，出发的日子悄然来临。

一行7人，从公司集合，到光明简短的会议，再到机场，一切都显示公司全部准备妥当，只要按原定的计划执行即可，想到这里，砰砰然的心也安稳许多。

拖着家人精心准备的行李，带着亲朋好友的祝福，踏着飘飘然的脚步，晚上21点半，踏上了前往印度钦奈的飞机，心中一直好奇的是，印度到底是一个怎么样的国度？会发生什

么事情呢？还能不能回中国呢？

“一切都要听从安排，一切都要听从指挥”

“国外比较混乱，不能私自行动，外出至少3个人结伴”

“不要嘻嘻哈哈，要给外国人良好的科士达人形象”

“在公众场所，注意举止，给外国人好的中国人素质形象”

“……”

一定会的，放心吧！正在听从领导及前辈训导的我，突然，一阵眩晕袭来，睁开眼睛，旁边均是各种肤色的乘客，哦，一不小心睡着了，还做了个梦，看看显示屏上的指示，飞机正在降落，快到了。

当地时间凌晨3点，怀着忐忑的心情，经过海关的盘查，终于一起走出机场，踏上了异国的土地，当接机的司机热情的打招呼后，横在心间的疑问也开始烟消云散，随遇而安吧。

简单工作之乐

简短的休息过后，就马上得投入紧张得工作。在我们工作的场地，简陋的仓库——没有空调，特罕见的高温，凌乱得仓库，堆得满满的待返工的产品。一起工作的还有几个外国同事，大家一阵“Good morning！”招呼之后，正式开始了我们的工作。伴随着巨大的风扇吹出来的热风，全身心地投入已然感觉不到温度。经过布线，把UPS产品拆箱、拆机、装防火垫、换防火盖、充电老化，贴标签、合盖、测试、打包，简单的工作，经过指导，交换尝试。除了要对产品进行返工外，还需要培训当地的印度人，对机器组装、维修等培训。一切都在有条不紊的进行着，从刚开始严肃工作，到后来大家也用蹩脚的英文互相沟通对话，休息的时候还时不

时来几句“Coffee？”“Chinese Tea？”“Smoking？”，随着工作的深入，大家很快熟络起来。

每天8点多的工作开始，差不多到晚上8点左右的收工，虽然环境艰苦，还出现身体不适、水土不服的情况，但大家都在坚持，努力克服困难。科士达人的艰苦奋斗和敬业奉献在此时此刻完美展现出来。

其实，我们心中想得最多的是“如何尽可能的把品质做好”“提高效率”“大家加油把劲，很快就完成了”。

就这样，一个星期，两个星期过去了，一个月过去了；忙碌的时候，时光总是过得很快。在工作中出现的困难一个一个的克服，一个一个的探讨处理，5000完成了，10000完成了，20000完成了，最终全部完工。完工的时候，大家在一起合影留念，心情也终于彻底放松了下来。

美丽印度之行

印度是有很多风俗的传统国度，许多文化别具风味。就像印度的手抓饭，能让人耳目一新的感觉，不得不感叹这个种族充满神奇。而钦奈，作为印度四大城市之一，拥有世界第一长海岸马利纳海岸，汇聚了各种各样的人在此处听海，与大海进行亲密接触，聆听自然得声音。

印度人也是比较会享受生活。在酒店的旁边是“Queens Land”游乐场，每个周末会传来欢呼的声音，这个游乐场在周末才开门，工作了一周做完礼拜的印度人，走进游乐场，放松地游玩各种刺激的游戏，体验别具风格的生活方式。

在钦奈的超市、大街上，有着各种精美的手工作品、服饰、食品，这些异国的风情的工艺品，精心别致，让人爱不释手。好想都收入囊中，可惜的没有准备太多的零钱。

庙宇林立的印度，我们有幸拜访了海岸神庙。公元8世纪初就已经建成，至今也有1000多年的历史。神庙的装饰及雕刻浑然一体，轮廓鲜明。在这里汇聚了很多来自世界各地的游客和信徒，感受到信仰的力量，让人惊叹。

钦奈，还有许多的地方，让人流连忘返，可惜只能借工作休息之余，满足自己观赏之乐。

印度之行，苦中作乐，享受工作，享受生活。这次经历，让我将变得更勇敢，更加自信。感谢公司能为员工创造如此不一样的机会，在提升经验同时也丰富了阅历。我相信，在未来的日子里，科士达必定越做越好，越做越强。

围城

研发中心·雷秀清

以前，在充当一个学生的角色的时候，为了应试教育翻看了不少的名本，别说是细细品味，全然是囫圇吞枣式阅读。说到这里，不禁又想起来中国的应试教育体制，影响并改变着一代又一代的人，可是却没有机会教会我们如何自主的思考，所有当初看书的时候也仅仅只是记住了故事的情节罢了，并没有停下来去思考，就犹如猪八戒吃人生果一样，吃过，始终只是吃过而已，问其味浑然不知。最近闲来无事，重新翻看钱钟书的《围城》，现在看来别有一番感受。

说到围城，最家喻户晓也最让人印象深刻的一句话无疑是：“婚姻是一座围城，城外的人想进去，城外的人想进去，城里的人想出来。”在我看来，生活中处处都是围城，婚姻也罢、事业也罢，整个生活都似乎在一个围城之中，人永远逃不出这围城所给予的束缚。当我们还徜徉在学生那个美好时代的时候，渴望冲出校园的围城，当我们走出了这座围城之后，却整日无不活在缅怀那个美好的校园生活中。其实城里城外的都是自己，只是经历了很多不一样的世界之后的自己。

围城里面的爱情，最让我印象深刻的是方鸿渐与苏文纨和唐晓芙之间的感情纠葛。方爱的是唐，却又不忍心拒绝苏的爱，把自己逼上了感情绝路，不得不拒绝苏，可却因此深深的伤害了苏，而苏也对方进行了某种程

度上的报复，把方过去所有的劣迹斑斑告诉了表妹唐，唐其实也是喜欢方的，也许是因为苏是苏的原因，当面揭方的伤疤，也把方的爱彻底谋杀了。每每想到方和唐之间的感情，就会有点惋惜，如果把误会说清楚，把一切都破，如果有人能不那么倔强，如果方能在雨中多停留一分钟，结局也许就不一样吧，可惜我不是作者，无法改写已经被文人墨士所接受的结局。其实类似的事情每天都真实的发生着，这样的恋情故事永远都不会太少，小说源于生活，也是生活的反射，有了生活的参照才有了小说的升华。如果你是唐，我会怎么做？选择方还是选择表姐？爱情有时候就是让人左右为难，很难做到一直跟随自己的内心。

爱情，并不是什么都能跨越，诸如亲情，友情。总听见有人说，爱情没有先来后到，其实有时候自己也会这样安慰别人。但是真的没有吗？谁又能够心安理得的从亲密的人手上横刀夺爱呢？回过头再看看苏对方的感情，在方没有拒绝苏之前，苏简直是民国好女友的最佳人选，她了解方的过去却从不提起，并主动的替方抵挡来自情敌的攻击，可是她却不明白，从始至终，都是她单方面的爱，爱与

被爱，爱的人总是比被爱的人要愚蠢得多。她的爱情，终究是没有来，也许是方的演技太好，也许是她不懂爱情不是耕耘。所以，爱情梦碎的一刻，她歇斯底里，声嘶力竭，梦醒了，她也变了。方和唐没有在一起的原因或许并不完全是她，但少不了她的推波助澜。爱的时候，可以包容一切。不得爱的时候，决绝得彻底。其实这一点来看，苏小姐也是蛮值得欣赏的，至少不会矫揉造作。但是对于方来说，我想绝大部分的人都是持谴责的态度吧。这段感情，方其实也是罪有应得了，从一开始他的内心就知道自己爱的不是苏，当苏对他的爱表现的越来越明显之时，他也没有当机立断的挑明。不爱，却享受的着别人的爱，自私。被人爱着总是好的，可是我们却往往忽略了付出爱的人的感受，时间久了就以为理所当然了。

在我们的周围，每天都会有各种各样的故事发生，有人问我，相信爱情吗？我始终是相信的，在一起的叫爱情，不在一起的也叫爱情。爱情不是生活的全部，得，我之幸，不得，我之命。



雨桂林

客服中心 · 薛姣



五月的天气，多雨。我们一行人连夜奔赴桂林阳朔，因是忙里偷闲，大家显得格外兴奋。深夜入睡，早起也是精神抖擞。所谓入乡随俗，便是从头开始，早起便尝过了赫赫有名的桂林米粉，酸辣香鲜，各种滋味在舌尖蔓延。喂饱肚里的馋虫，要好好犒劳一下这双被电脑摧残过度的双眼了。处处都是游客，看来还真应了那句：雾重庆、雨桂林，便是人人都不想亦不能错过的美景了。

竹筏漂游，身临其境

清澈的江水，如画的倒影，景不

醉人人自醉了。以前这些风景只在别人的眼里出现，在别人的文章里见过，如今，便是用自己的眼看过这醉人的风景了。我们的第一站，就是：竹筏漂流。七八个人坐在竹筏上，船夫撑着篙，一篙下去，竹筏慢悠悠的向前划去，荡起一层层的水波，船头坐着阿妹，身穿精美的民族服饰，唱着甜甜的山歌，与游客这边唱来那边和，好不热闹。悠悠的一圈已是到了尽头，自顾自的欣赏美景，就连小竹筏又回到终点，我的心似乎飞出去还没回来，呆呆的问同伴，这是停在哪了，我们要去哪？仿佛转了一圈，眼前的

风景又不同于之前所看到的，令人心驰神往。但时间不容许我们沉醉，因为还有下一个美景让人迫不及待。

烟雨缥缈，美人连峰

此次阳朔之行留给我印象最深的，便是“睡美人”了。十二座连绵起伏的山峰，仿若十二尊沉睡的女仙，气势磅礴又不失柔美。天边挂着淡淡的云雾，似仙似幻。虽一路在车上，但道路两旁从不缺美景，低处的有十里画廊，高处的便是美人连峰了，感觉我的两只眼睛都不够看的，就怕遗漏了哪一拍。多雨的天气里，晨间空气

清新，高山上，云雾缭绕，远远望去，“美人”恬静、安然，那圆润光洁的额头，紧闭的双眼，挺拔的鼻尖，秀气的嘴唇，静柔温婉，惹人垂涎。所谓“水是眼波横，山是眉峰聚”今日里便是“青山聚眉峰，睡眼默含情”了。遥望美人，只想安安静静地欣赏，多一份吵杂，都怕惊扰美人清梦。

五光十色，熠熠生辉

银子岩，连名字都是闪闪发光的，顾名思义，那内里必定是流星飞钻了。之前提到的十二座美人峰，山峰是美人首，山腰便是美人裙了。银子岩就在她的石榴裙下安营扎寨。进入主入口，大自然的鬼斧神工，造就了现如今的蓬荜生辉，千百年累积下来的溶洞，让人谓之一叹。雪山飞瀑、音乐石屏、瑶池仙境就是所谓的银子岩三绝。雪山飞瀑：置身此景，银光闪闪、雪白晶莹，流光飞瀑婉转而下，一句“疑是银河落九天”很适应景。转过弯弯绕绕的小道，现身于眼前的便是音乐石屏了。石屏由数多深浅不一、薄厚不同的石幔、石片组合而成，是广西目前发育最完整的一组石屏，据说当轻轻拍打它时就会奏出空灵曼妙的仙乐，故称“音乐石屏”。很想切身感受一下，只可惜人声吵闹，未能体会。接下来就是瑶池仙境：在水镜倒影的衬托下，池上流光溢彩，池下影随风动，美轮美奂。

还有那沿着石壁慢慢顺滑的一束束似乎是一串串坠在裙子上的流苏，美不胜收。一颗颗闪着钻石般的光彩，恨不能将所都的美好都给你瞧见，让你感叹、让你自愧不如。

车水马龙，艳遇西街

白日里的风景，已让人心满意足，只是难得来这一趟，美景已让人应接不暇，那又怎么少的了美人呢，更何况，这里最不缺的就是美人了。夜幕降临时分，阳朔西街，小小的一条街，街道两旁，美人林立，真是各地之美、汇于一处，沿着街道走一圈，有种“乱花渐欲迷人眼”的错觉。在这里，美人美酒皆是特色，大大小小的酒吧，贯穿了整条街道，不论你是左顾右盼还是瞻前顾后，都能看见花花绿绿的酒吧，惹人眼迷。无论你是追求刺激，还是找寻文艺，亦或是单

纯的想求个艳遇，总有一款适合你。一直只是听闻，却从没去过酒吧，这次有很多同伴，便壮着胆子进去瞧瞧热闹，刚一进去就是摇滚的重金属，闪烁的彩灯，闪的睁不开眼。待了一会便呆不下去了，果真是不适合，才一会就头闷闷的，赶紧出来透透气，看看美女、散散心。不知不觉，夜色已深，纵然再不想离去，身体也经不住睡虫的诱惑，走上回家的路。

来此一趟，才知道，什么是美不胜收，什么是眼花缭乱，什么是流连忘返，什么是桂林山水甲天下。虽说见识的不多，但有的美景就是过目不忘。我们讨厌这个多雨的天气，让人湿漉漉的来湿漉漉的去，可是我们依然爱极了这个多雨的桂林，水洗过的风景，别有一番滋味。阳朔的美景，可不止这些，其间，还有半月山、蝴蝶泉、聚龙潭，等你一一去感受了。



你要等到什么时候才去旅行

国际一部·林燕敏



梦想还是要有的，万一实现了呢
… …

现在是2015.7.17日凌晨，翻着去哪儿网，借着这股莫名其妙的冲动，果断的把9月想旅行的票给买了，不想去考虑出行前这段时间会发生什么，有什么突发情况，只想在有限的青春里，去做自己真正想做的那么点事。

在某个年纪，我的梦想是走遍中国，不奢求每个城市每个镇，哪怕去一个城市都觉得幸福满满。

我想，旅行的意义对我来说，便是寻找真正的自己，背着行囊，在异乡随意表情，想哭就哭，想笑就笑，出行任由自己安排，每次归来会有一

种心灵宁静又强大到爱上自己的激动，或许，这才是一种自由。

记得在杭州的某个清晨，因为羡慕小朋友在公车上大口的吃肉，我也去市场上买个半只鸡在火车里大口的啃啃多好。

又怀念在西安小巷子某个菜市场和大叔大妈八卦这个菜叫什么，它要怎么煮，为何吃面要放大蒜，还加很多莫名其妙的东西，问题是蛮好吃，为什么会那么好吃…

忘不了在龙脊梯田，凌晨5点起来看日出，那美的跳脚的景色至今温存。

更不能忘怀在云南享受大起大落的气温，想念香格里拉草原和少数民

族的风情。

还有婺源的宁静，景德镇陶瓷的精致，上饶的大腿鸡，惊艳的黄果树瀑布，美得窒息的千户苗寨夜景…

这一步一步的世界，都在让自己慢慢放宽了心，不在纠结太多人情事故，看待事情的态度也变了，变的没有精力看不惯，没有时间去争辩，提拉着人生的格局，如此着迷的坚持。

人生并未售来回票，我们也永远预知不了接下来会发生什么事，所以，不要胆怯，也不要因为任何不确定的因素去掩饰热爱大自然的心情，做一个行动的巨人吧，时光偷走的永远是我们眼皮底下看不见的珍贵！

幸福的味道

国内营销中心·张莉



可以悄悄告诉我，你尝过的空气是什么味道的吗？

可以悄悄告诉我，你开心的时候心情是什么颜色的吗？

可以悄悄告诉我，你笑起来的时候身边有缤纷的落英吗？

你知道吗？朋友，有这样一种味道，宛如清晨走在乡间的小路上，捧上一粒晶莹的露珠，想尝却不舍得破

坏它圆润的美感；又宛如夕阳落下时七彩的云霞，软软的，绚丽的，想摸摸它却害怕流动的空气染了这般自然的色彩；还宛如初春开在枝丫上的幼芽，翠翠的绿，嫩嫩的黄，单纯的让人忍不住想嗅嗅它青春的味道。

人们啊，总在忙碌中烦恼，在烦恼中抱怨，在抱怨中忘记了快乐，也忘记了迈出追寻幸福的脚步。

当你为了一份文件忙到深夜，扛着厚厚的眼镜对着电脑，被数据搞的焦头烂额毫无头绪时，不妨为自己买一包好吃的糖，忙中偷闲，动手指的同时动动嘴，然后，换个脑子，让自己放松半刻。生活总需要有张有弛，最后对着镜子笑笑，对自己说，我好棒，也许效率会高出很多。

当你感情失意时，借借酒浇浇愁

还是可以的，找几个玩得好的朋友，聊聊天，或者对着天空先检讨自己，告诉自己没什么大不了。闹了疯了，就忘了吧，感情嘛，没有谁对谁错，只是可能不适合。为自己重新定下一个目标，相信上天是公平的，让你失去了什么，必定会给你什么补上缺憾。记着，上帝给你关上了一扇窗，必定还给你留着一扇门。

当你身处异乡，感受到孤单时，不妨抽个时间回家看看，你白发苍苍的父母千等万等，终于等到你匆匆归家的身影。不时问你最近工作忙吗？累不累？客厅里满是父母的关心。饭桌上摆的全是你喜欢吃的食物，母亲的话语像是窗口飘进来的风，轻柔的在你身上拂过，异地漂泊的辛酸瞬间融化了。

当你忙碌在灯火通明的大都市，被生活被工作绑架时，不妨抽个周末约上几个好友。喝上一杯热茶，或是合作炒几个小菜，抑或就一起坐坐聊聊天。关注一下他们的近况，或许因为忙碌，你忽略了他们好多好多；或许因为行业，你会发现他们中正有你需要的工作资源。不要让忙碌控制了你的生活，光阴荏苒，白驹过隙，生活需要朋友，生命需要陪伴。

当你觉得自己正值花季年龄，身边的朋友都嫁人或成家立业的时候，不要心急，不要逃避。工作一两年，家里也许会不停催促你寻找另一半，每到过年会安排不同场次的相亲。闲

下来，不要因为寂寞而恋爱，不要因为催促而匆匆把自己的余生交付。静下了，问问自己，你要的生活是什么样子的，你需要的对象是什么性格的，生活是自己的，幸福可能会迟到，但是绝不会缺席。停下来，思考思考你遇到过的人，也许那个他，一直在你身边，从未走远。

其实幸福很简单的，只要留心，总能闻到幸福的味道。

生病的时候，有人陪着，即使什么都不干，就这样坐着大家一起无聊，或者随便聊聊，或者听父母朋友发发牢骚，说你不会照顾自己，老惹麻烦。可无论嘴上怎么说，心里总是关心着你，要是你哪儿疼了不舒服了，他们比谁都着急。那时的自己，是最幸福的。

想去远方了，给兄弟姐妹们说一声或者约一下，一大帮人来陪你，热情的计划行程，做旅行攻略，一路玩好吃好。可能也有那么几个拖后腿的，计划好了临时有事放鸽子了，但心里肯定是妥妥的遗憾与嫉妒。再离开时，大伙跟你挥挥手，有缘再相会。心里暖暖的，有的情谊，简单，真实，刻骨铭心。

工作节奏跟不上，就让自己变成一个思想家和总结者。及时沟通，分析一下最近状态是怎么样子，适时总结不足，适时充充电，适时学习一下前面的人。竞争与协助共存，不要轻易言败。待你重新回到状态那一天，

这段并不美好的反思记忆将会变成一段鞭策自己成长的宝贵经历。

善良的对待身边的人，不论是银行经理、保安、警察，还是清洁阿姨、购物店店员、推销员。每个人都在努力的生活着，给身边人一个微笑，对他们的工作做一个肯定。你的微笑传递的是他们的快乐，你的肯定分享的是他们的成就感。

做成熟的自己，善待身边的人。

有事没事给远方的父母打个电话，闹闹磕，不要忘记关心一下远方的他们，不要忘了告诉他们，我们都很好。在父母面前，无论年龄多大，我们永远都是孩子。总免不了被唠叨，唠叨其实也是一直享受，不要嫌烦，就做一个乖孩子吧，得到的关心越多，父母越开心。

幸福的味道就是即使我一个人，但每当想起生命中的朋友时，春天的感觉便洋溢在空气里。

幸福的味道就是不管外面的风浪多大，你都会知道，家里，总有一杯热腾腾的咖啡等着你。

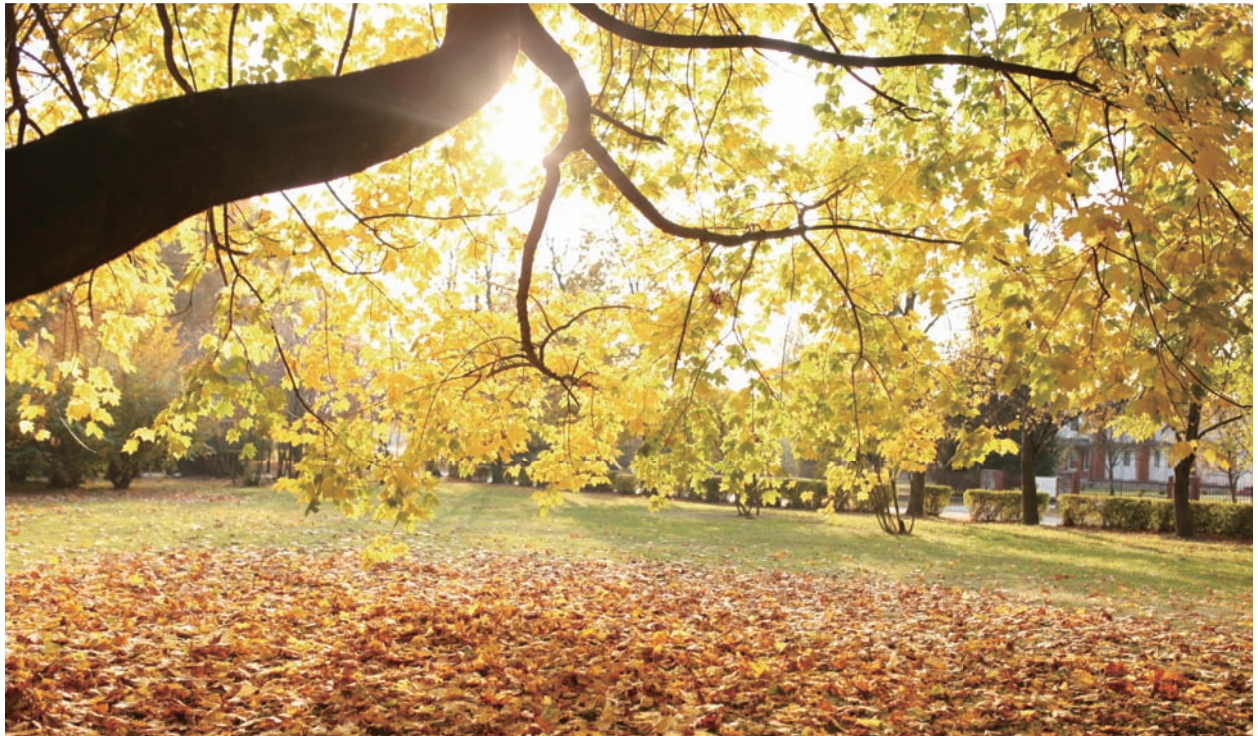
幸福的味道就是当相爱的人都变老的时候，还相看两不厌。

幸福的味道就是可以一直都在在一起，合起来的日子是一生一世，从人间到天堂……

幸福的味道无处不在，简简单单，只要留心。

爱上秋天

新能源产品部·谭婷



秋高气爽，这词语形容秋天，确实很恰当。当夏天的余热还没有散尽，初秋便早早地把凉爽撒在了每天的早晨和傍晚。秋天，那永远是蓝湛湛的天空，会突然翻脸而露出险恶的颜色。秋天是清爽的。头上是高阔的天空，蓝蓝的不杂一丝云彩；脚下是平坦的大地，处处有成熟的金黄，恬静的街道。风中飘洒黄叶的飒飒声，与清澈透底欢愉跳跃的小溪轻声伴和。一切都是那样的请纯与洒脱。

初秋一到，便想起“明月几时有”，待到中秋月圆，洒不尽的银辉笼罩着人间，抹不去的相思布满了心

田。秋月一轮，映出家乡的土地家乡的人，映出了“隔千里共明月”的安慰，照出了“但愿人长久，千里共婵娟”的祝福。

九月一到，瑟瑟的秋风，就有了秋意，秋意在一个多雾的黎明溜来，到了炎热的下午便不见踪影。它踮起脚尖掠过树顶，染红几片叶子，然后乘着一簇飞掠过山谷离开。黄色的落叶，把马路铺上了一层金黄色的地毯。秋蝉在草丛中幸福地弹唱，好象在歌唱收获的季节。家乡金灿灿的稻田，在秋风的吹拂下，像一片金黄色的海浪在翻滚，十分壮观。天空中是

一群大雁，排成人字形，划破朝阳。眼前是一片金黄而又无边的稻田，寂寞又美好。秋风卷起稻浪，吹进我的头发和皮肤。闭上眼睛，仔细聆听。睁开双眼，我看见了稻田深处的那张脸，那张用他的生命去作画的孤独的脸。他的皮肤粗糙而丑陋，却焕发着一种我从未见过的生命力。我想走近他，他却消失在稻田与天相交的地方。我不再往前追，我只能仰视着他的过往。

秋天是瓜果丰收的季节，也是使人最快活的季节。



无锡夜色 · 摄影
总经办 / 王飞



睡莲 · 摄影
研发中心 / 赵平

谈李嘉诚撤资：理性看待实业资本跨境流动

来源：中国经济网

▲ 一段时间以来，香港富商李嘉诚调整实业布局、陆续从大陆撤资的消息引起人们的关注。近来，一篇题为“别让李嘉诚跑了”的网文被恶意炒作，引发了更多的争论。透过网络上飞溅的口水，还原这场争论的本质，问题就是：李嘉诚为什么“跑路”，如何看待实业资本的跨境流动？



成长中国网
CZGU.COM

对李嘉诚，与其挽留不如目送

这几天，亚洲首富李嘉诚深陷舆论漩涡，关于他从大陆撤资的争论，仍然在唇枪舌剑地进行着。是正常的运作，还是道义的失守？是合法的进退，还是无奈的撤离？义愤填膺的道德审视、唱衰中国的负面猜测、恐慌情绪的传染效应……所有这些元素，使得李嘉诚的撤离变得十分敏感。

那么，如何看待李嘉诚“投资路线图”的转向？一些人选择从感性的角度来审视。改革开放以来，大陆的优惠政策、开放环境、巨大市场，是他走到今天的重要基石；而这几年来，由于转方式、调结构，大陆经济增速主动回调，李嘉诚的选择就显得尤为扎眼。从普通人的朴素情感出发，好的时候同享福，遇到困难却不能共渡难关，这在观感上确实让一些人觉得有点说不过去。

然而，看待一件事情不能仅仅停留于感性。即便是有种种“看法”，也只能停留于个人内心的几声嘀咕，却难以从公共层面进行“道德绑架”。毕竟，资本的本性就是逐利而动，市场的规则就是遵守法治，只要在法治框架内，资本享有来去自由的权利。李嘉诚到大陆赚钱，如果因为曾经给予优惠而主张“不宜想走就走”，即便在道德上有正当性，在道理上也说不通，更与法治精神相悖。今天的大

陆，政治清明、法治昌明、市场透明，当然有足够的底气接受任何资本的归去来兮。只是，如果缺少这样的大视野，激于义愤而情绪失控，甚至公开叫嚣“别让李嘉诚跑了”，就显得有点落后于时代的不自信了，也不利于企业家树立信心。

众所周知，北京长安街的东方广场，上海陆家嘴[2.76%资金研报]的东方汇经，中国政治中心和经济重镇的标志性建筑，都打上了李嘉诚的烙印，他的撤离，无论如何都可能被视为一个“标志性”的事件，也可能带来一些负面影响。说这不代表什么，肯定不现实，但如果对此做过度解读，甚至由此预测中国经济不行了，则显得有些夸大其词。中国经济总量占世界的比重超过12%，这么大的盘子、这么重的分量，一个商人的撤离能影响基本面吗？全球化时代，资本流动再正常不过，没必要对此风声鹤唳。

与一些人的恐慌情绪相反，中国官方对此表现得从容淡定、举重若轻。国家发改委副主任连维良日前表示，“更多的外来投资对在中国投资信心逐步增强”，“我们现在推进的改革非常重要的目标就是构建开放型经济新体制”。斯人已去，难以挽留也不必挽留，市场经济本就是多元经济、流动经济，有人走、有人来，有人看跌、有人看涨。只要中国深入推

进改革、坚定完成转型、保持市场活力，就不用担心李嘉诚之后没有资本进来。我们能做的，不是自降身份的挽留，更不是激于义愤的谩骂，而是把这个国家建设得更好，让今天的离开成为明天的遗憾。

资本没有国界，但商人有祖国。相信包容开放的中国，会为更多商人留一份温情，不仅会创造更好的营商环境来容纳他们，更会以超越金钱的胸怀来温暖他们。如果仅仅把中国视为利益性市场，而不是战略性市场，一些人可能会选择离开。但时间将证明，大陆错过的可能只是一两个商人、一两家企业，而他们失去的，则将是与中国一起成长的整个时代。

理性看待实业资本跨境流动

任何资本的流动都是为了寻求利益的最大化，本质上都是资本逐利的自然选择，不值得大惊小怪。一些资本或走或留，应该予以尊重，并依法保障其有序退出的权利。可以预见的是，不断法治化、国际化的营商环境，将为中国发展赢得主动；不断提升的开放型经济新体制，将为中国经济注入新动力、增添新活力、拓展新空间。

从企业经营的角度看，任何资本的流动都是为了寻求利益的最大化，本质上都是资本逐利的自然选择，不



值得大惊小怪。李嘉诚或走或留，作为他个人的选择，应该予以尊重，并依法保障其有序退出的权利。

在过去30多年的改革开放历程中，外资，包括港资和台资，是推动中国经济高速发展的重要力量。未来，中国经济行稳致远，仍然需要进一步扩大开放，吸引更多的外资参与我国的经济建设。在中央全面深化改革领导小组第十六次会议上，习近平总书记强调指出，要坚定不移实施对外开放的基本国策、实行更加积极主动的开放战略，坚定不移提高开放型经济水平，坚定不移引进外资和外来技术，

坚定不移完善对外开放体制机制。

事实上，党的十八大以来，我们不断深化改革的目的之一，就是要构建起开放型经济新体制，形成更加法制化、国际化的营商环境。

今年3月，我国发布了新版《外商投资产业指导目录》，对外商准入限制从79条减少到38条，禁止类项目压缩到36条，允许类项目不再保留对外商投资股比的限制。这是外商投资目录颁布20年来历次修订中开放幅度最大的一次。

此前，新修订的《境外投资管理办法》也正式实施，新办法对境外投

资确立了“备案为主、核准为辅”的管理模式，引入了负面清单的管理理念，最大限度地减少了政府核准范围，被认为是我国涉外投资管理体制改革“破冰”之举。

不仅如此，我国还扩大了服务业和一般制造业的开放范围，扩大了商贸、物流、电子商务、交通运输、金融等领域的开放措施，取消了钢铁、乙烯、造纸、起重机械、白酒等一般制造业的股比要求。同时，启动了市场准入负面清单制度试点，强调对该放给企业的权力要放开手、放到位，负面清单外的事项完全由市场主体依法决定。

在一系列强有力的制度创新和改革部署之下，外来投资对中国的投资信心正逐步增强。今年前8个月，在全球经济下行压力加大的情况下，我国外商投资增长了9.2%，境内投资者到境外投资规模也增长了20.8%。可以预见的是，不断法治化、国际化的营商环境，将为中国发展赢得主动；不断提升的开放型经济新体制，将为中国注入新动力、增添新活力、拓展新空间。

理性看待资本的跨境流动，就是要将市场可发挥作用的交还给市场，尊重并遵循自由、平等的市场经济规则。

《颠覆医疗》：权力所系，数据相托？

文章来自互联网

▲ 2006年，第一支iPhone还在乔布斯手掌上打磨，「技术」尚未成为一门显学，「大数据」远没有今天这样作为各种论坛和科普博客的噱头泛滥而令人生厌，因揭发「万络事件」而被迫离开临床工作的埃里克·托普医生注意到数字化医疗这片蓝海。在他眼中，大数据这一信息化浪潮中的华彩乐章与古老且以「缺乏可塑性」著称的白袍群体将是天作之合，契机则是「量化自身运动」。



中国，大量普通公众因为担忧下级医院漏诊而来到三甲医院，最后被诊断为常见疾病。而在人满为患的三甲医院，矛盾纠纷屡屡发生。「前脚医院，后脚法院」成为多数医生的执业现状。由此可见，公众对医疗风险的敏感性和承受力远比在股市交易中要低，同时对公众对变化莫测的疾病转归导致医疗风险的还认识远远不足。他们宁愿相信这些只是平庸医生的遁词，而「神医」一定存在。这种认知唯有通过启蒙破除，而这需要漫长的时日。

医学界另一个重要的隐忧则是自身病情数据对病人情绪造成的影响。大多数时候，选择自由意味着选择麻烦。例如，一位得知自己病情而愁眉苦脸的癌症患者的生命质量，普遍被认为低于懵然无知的同类患者。这种区别，差可比拟为高度集成的iOS/Mac OS与可操作范围更大的Android/Windows的差别。相同数据，在一个可信任后台的掌控下，高度集成显然会带来更优质的用户体验。

而简单的就医行为背后日益复杂的利益图景更加剧了这一困境。医生、医院与生命科学产业属于同一阵线，而生命科学产业对文化景观的染指加剧了患者的不安。众多处方药广告被指「贩卖疾病」，使得「临床试



验成为一种营销方式」。而在70万名执业医师背后，是10万名药物销售代表，尚且不算其他营销医疗设备的人士。埃里克本人，作为阵线内的反对声音，因为揭发默克药业隐瞒「万络」不良副作用，从而导致这款年销售额25亿美元的药品全球下架，被取消了他一手创办的克利夫兰医学院教务长的头衔。

毫无疑问，公众拥有对自身身体情况的知情权和处置权。技术可以产生大量针对健康和疾病的数据，这些数据应当经过审慎的评估最终反馈至患者，而不应仅依靠社交网络。因为「网络能够以前所未有的方式，被用

来大肆炒作未经检验的医学程序」。古老的「健康所系，性命相托」即将面临「消费者权力所系，医疗大数据相托」的新伦理情境。面对前数字时代的束手缚脚与过度数字化「对我们人性和人类特质的缓慢侵蚀」的严厉命题，埃里克医生呼吁公众要勇敢争取数据公开。正如乔纳森·弗兰岑所言：「喜欢（点赞）是为懦夫准备的，要去发掘那些令人痛心的事物」。看来，我们能在多大程度上实现「医疗民主」或者「医疗自主」，的确需要每个人评估，选择，然后用脚投票。

屏奴一代

文章来自《新民周刊》

▲ 链接：我国九成以上未成年人使用互联网，超六成10岁以前“触网”，约1亿未成年人使用手机上网……在现代人被电视、电脑、手机等各种电子屏幕包围而成的“屏幕奴隶”的当下，这组数据凸显了我国“屏奴”群体日益低龄化的新趋向。从1973年第一部手机问世，到如今智能手机在全球主要国家普及率超过50%，过去只是用来通信的工具，现在已经覆盖了我们所有的碎片时间，甚至加重了我们生活的碎片化。“世界上最遥远的距离，是我在你身边，你却在玩手机”，智能手机让我们的生活发生了翻天覆地的改变：人们说话少了，但却有了更多“发声”的机会；屏幕看多了，但碎片时间也终于能被利用起来——我们不便评价它的利弊，但没有它的日子是回不去了，它的力量正在参与重新构筑我们的社会形态。



网上有个段子，对于现代人上床睡觉的定义：从关电脑变成关手机。

我暗自对号入座，发现自己真是这样。好不容易合上了电脑，结束了一天的学习和工作，伸个懒腰爬上温暖的床，却又拿出手机，把朋友圈或是微博消息挨个儿刷一遍。钟表滴滴答答地转动着，一晃已是第二天。

手机、电脑、电视、平板、照相机……除了睡觉、吃饭、上厕所，现代人几乎无时无刻不面对着屏幕。哦不，有些人吃饭和上厕所也不例外。

在德国召开的一场数码科技会议公布的数据显示，2013年全球共有18.3亿部智能手机，每位手机用户平均每天查看150次手机。换言之，除了休息时间外，每人平均每6分钟查看一次手机。你“达标”了吗？你能忍住多久不看手机？你能想象手机不在身边的日子吗？生活仿佛就是从一块屏幕切换到另一块屏幕，周而复始但仍乐此不疲。从公交到地铁，从商场到学校，满眼的屏幕都在宣告：现代人已经沦为了“屏幕之奴”！

伴孩子成长

作为自制力有待提高的一员，我似乎从小就被各种亮光的屏幕吸引着。

一项调查显示，4岁至6岁的城市儿童中有一半以上都会玩平板电脑，而将近八成的未成年人使用移动终

端上网。人类对屏幕的依赖已经出现了低龄化现象，难怪专家们担心：现在的孩子会成为不折不扣的“屏幕一代”。

小时候除了学习和玩，最大的消遣方式莫过于看电视。无奈爸妈管得严，遥控器还没抱热，就被“勒令”看书去。怀着越得不到就越想得到的心情，相信大多数人童年都会干这样的事情——偷看电视。

随着爸妈车子发动机的声音逐渐远去，我便开始了行动。先是默默记下遥控器摆放的位置，然后记下打开电视后的频道，最后，就是让人激动的看电视环节了。不过看电视的时候也不能掉以轻心，必须随时留意门外的风吹草动，以防“敌军”随时围剿。一旦听到了门外有一丝动静，我便立刻调好频道关闭电视，然后火速将遥控器放置原位。当发现是虚惊一场时，总会暗自窃喜，然后重复之前的动作。

多年后在网上发现一个有趣的帖子，都是网友们小时候偷看电视时给电视降温的奇招，钻研程度都赶上物理学家了。回想当年，我竟然用扇子给电视机降温，现在想来，真是哭笑不得。

那时还有我们这一代人记忆中不可被取代的任天堂和小霸王，每回和小伙伴们在一起屁股一坐就盯着屏幕

几个小时，中间厕所都不带上的，先把魂斗罗超级玛丽通关一遍再说。

再大一点出现了“电子宠物”，这玩意风靡的时候每个小学生脖子上挂的都不是钥匙，而是小小的黑白方屏，课间休息的首要任务就是给它们“喂食”、“喝水”、“安排锻炼”。其实就几个简单的按键，但正是这样一块小小的屏幕让稚嫩的心灵初尝照顾“他人”的喜悦和满足。

后来有了PSP、PS2这些先进的掌上屏，功能也超越了游戏机的范畴。再后来电脑走入家庭，曾几何时一度以为这一定是世界上最伟大的发明。

多年来，放学后看电视、玩游戏的时间就这样被玩电脑无情地占去。清楚地记得读五年级时有天放学后跑到同学家里玩电脑游戏，正尽兴时他爸爸突然回来了，我同学慌乱之中直接拔掉了电源，结果他爸走到房里的第一件事就是把手放在机箱上……

上中学后终于有了人生的第一部手机，发短信变成了所有交流方式中最盛行的一招，也慢慢在公交上练就了一只手握拉环一只手飞快打字的本领。

网络和智能手机的普及催生了学生群体中“低头族”的涌现。大学那会儿除了“抬头PPT”，就是“低头玩手机”。平板电脑出现前，一些

人期末复习时甚至把电脑抱进教室一页一页地翻讲义。不过，更牛气的人从来都不怎么听课，他们总是于某个角落沉浸在Kindle的小说世界里。

可怕的习惯

有了大屏手机和平板，父母再也不用担心我回家和他们抢电视了！一家人坐在一起，却各自看各自手中的屏幕。电视机里的演员们再怎样声嘶力竭，我们都漠不关心，大家都低头默默刷屏。

这样的情形持续了一段时间，直到某一天，老爸去看眼科医生，在被告知用眼过度后，集体窝沙发的情况才有所好转。

但现在，爸妈他们现在从网上看到了什么重要新闻或搞笑段子有时都懒得张口说，直接一个链接发到我的微信里——于是多年来隔段时间给家里打个电话的习惯也就自然而然地演变为微信里一条条来往的语音消息。

要知道，习惯一旦形成，就很难彻底改掉。

记得有年夏天，打包行李去希腊旅游，住在一个公共露营的营地里，每次吃饭都和朋友一起去营地的餐厅就餐。餐厅的WiFi信号较好，于是我们一行人每次吃完饭总会坐着蹭会儿网再离开，大家举着手机或iPad，默不作声地刷着网页，偶尔交流几



声，但大部分时候都只是盯着大大小小的屏幕。

后来，几个露营的团队聚会，一个意大利人突然跟我说：每次在餐厅看到你们，总是拿着手机或iPad。当时的我感觉像是做错事被发现的小孩，有些尴尬，不知怎么跟她解释。而后来在与希腊本地人交流的过程中也发现，当地人都不太在乎是否使用智能手机，因为对他们来说，夏天的模式应该是：白天在海水里游泳，晚上和好友聚会。手机对他们来说不过是通讯工具而已。

而我们早就已经深陷各种大大小小的电子产品不能自拔，如果让我离开手机，离开电脑，我一定会像失去了空气般无法自由呼吸。虽然我不想承认，但事实却是：我作为一个独立思考的现代人，居然已经沦为了屏幕的奴隶。

少点又怎样？

如今要问人们打发时间的首选，肯定是玩手机呀！看到美景怎么办？掏手机拍照啊！可是，你的眼睛去哪儿了？你的脑子去哪儿了？你的心去

哪儿了？

大大小小的屏幕早已超越各自单纯的游戏、通信、阅读功能，承担起个人社交、娱乐影音和获取资讯的全能利器。

谁都不能否认这些产品方便了人类的沟通交流，但它们是否也在阻隔人们之间的真情实感？其实这事儿见仁见智，关键看你火候拿捏得如何。

拿手机来说，不熟的人面前拿起手机左瞧瞧又看看，装得好可以巧妙化解尴尬；但在熟人面前频繁查看、明显分神恐怕就不会那么招人待见。有人讽刺地说，现在的年轻人聚会就是换个地方玩儿手机；“零零后”排排坐就是平板联机打游戏……难怪网上有帖子出招：聚会前要统一没收手机。我看这办法挺好，不是很久没见面了么，好不容易当面聊聊，时间多宝贵，手机赶紧扔一边儿去！

而最近有媒体报道，一高校为了防止学生上课频繁“低头”，在每个教室的第一排座位都挂上了专门用来放手机的口袋，每个学生落座前都要乖乖地把手机放进标有自己姓名和学号的格子里。

养成“屏幕依赖”可不是件好事，坐久了容易长胖和近视，还有颈椎腰椎出问题的危险，而且对人们心理层面的影响更是不可小觑。研究表明，长时间面对电视、电脑或手机屏幕

可能会造成人们实际交往能力、社交能力和语言表达能力的下降，加上接触到的信息大都以碎片化、快餐化的方式所呈现，这样一来对思考和判断能力也是一种极大的冲击。

今年两会上某媒体记者戴上了“高大上”的谷歌眼镜，成为新媒体时代引领全能型记者的风向标。放眼世界体坛，网球运动员德约科维奇也在个人社交网络上推广这种眼镜，试图将科技与运动完美结合。

但每每瞧见那些过于虚无的概念产品，我不免联想到英剧《黑镜》里讽刺高科技的桥段——即使我们用虚

拟屏实现了游戏、聊天、视频、人工智能对话等等，暂时摆脱了无聊和空虚，但当人心人性裸露，人类还是难免会悲伤啜泣。

为什么不能少看一点屏幕？回忆童年与小伙伴在外撒野打闹，我们拥有更多“真正的快乐”，整天刷手机、玩平板、打游戏难道就代表了时代的进步和现代人的思想和生活？如果可以，拿出你每天看屏幕时间的十分之一和周围实实在在的亲朋好友面对面交流一会儿呗，屏幕之外的世界同样精彩啊！



中国最美的十所大学

▲ 这里不仅有浓重的学习气氛，更有美景供人们在闲暇的时候去欣赏，这样美丽的风景不知道迷倒了多少学子，这样的美丽风景也不知成就了多少学子。你的大学也这样美吗？或者这里就有你所在的大学？这是一种怎样的享受呢？让我们来一睹为快！



1、厦门大学

厦大本部位于厦门岛南部，校本部园外临白城海滩，内拥芙蓉湖，依山傍海，景色相得益彰。嘉庚楼前悠然的棕榈树林荫道，俏丽的芙蓉湖，深邃情人谷，校园的每一个角落充满着粉嫩的绿、惊艳的红。漳州校区建筑新颖，现代化的设施让学子在学习之外享受到体贴的人性化服务，厦门大学由此被称为：山海花园。



2、武汉大学

武汉大学校园环境优美，风景如画，被誉为“世界上最美丽的大学之一”。校园濒临东湖，环抱珞珈，满园苍翠，桃红樱白，鸟语花香。中西合璧的宫殿式建筑群古朴典雅，巍峨壮观，堪称“近现代中国大学校园建筑的佳作与典范”，一批早期建筑被国务院列为“全国文物重点保护单位”。特别是春天，满园飞扬樱花洒落的花瓣，让人心醉，有人说在武大的校园里看樱花，在樱花树下读美学，是人生的绝美享受。



3、北京大学

北大的美，不单单是人文气息的美，更多的是一湾让许多靴子魂牵梦绕的未名湖。未名湖的景色四季变换，每一刻都是一幅优美的画，是学子们读书学习休闲的好去处。燕园内的景致肃穆优雅，透露着北大宁静与和谐的人文氛围。北京四季分明，一年四季都可领略北大的不同风格，而春天的北大校园最为美丽。观光在三四月份最为合适，此时燕园里草长莺飞万物复苏，风景宜人。



4、中山大学

中山大学，原名广东大学，是伟大的民主主义革命家孙中山先生于1924年创办的。1926年为纪念孙中山先生，改名为中山大学。树影婆娑，鸟语花香，尽南国风光之妩媚；珠海校区，端庄大方，竭规划方案之成果；梁求诤堂，邵逸夫馆，中大是全国高校获赠最早最多者，大位于广州市内，古朴的校门远远抛开校园外的热闹与喧嚣。广寒宫、中央草坪…校园每一处尽显端庄大方的幽雅，孙中山先生的雕塑与校训警示着学子们时刻铭记实事求是的求学精神，到过中大的人，总会留恋它独特清淡的美。



5、深圳大学

学校坐落在南山后海湾，依山起伏，外海内湖，荔枝成林，花木繁荣，环境优美。众人称赞深大的美莫不都是在描述它的建筑新颖、校园设施齐全，这所在特区建设后形成的大学校址选地依山傍海，模仿了西海岸之新式大学园区的风格，时尚不失文雅。

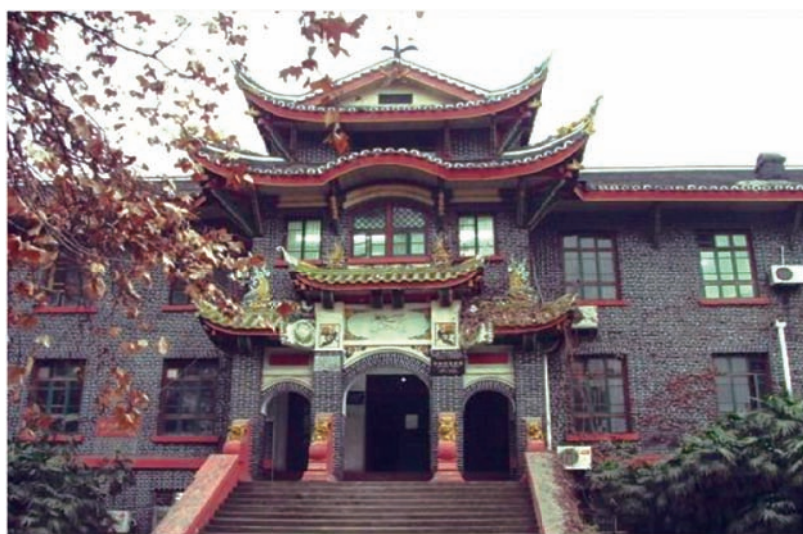
6、清华大学

清华大学主体所在地——清华园，地处北京西北郊名胜风景园林区，明朝时为一私家花园，清朝康熙年间成为圆明园一部分，称熙春园，道光年间分为熙春园和近春园，咸丰年间改名为清华园。水木清华，荷塘月色，竭尽玲珑剔透，令多少执着青年着迷；穹顶礼堂，东门主楼，尽显规模气派，使无数狂生少年扼腕；最喜新图书馆，中西合璧，科技与传统之结晶。



7、南京师范大学

南京师范大学是一所发展中的百年老校，前身金陵女校，依稀可见旧都繁荣模样。这所大学的校园也正像它的前身名字一般处处流露着庄重典雅，不大的校园内，小巧玲珑，每个小细节也不忘重视精细的精致，仍不失为江南名校之典范。



8、四川大学

四川大学地处中国历史文化名城——“天府之国”的成都市区。校园环境幽雅、花木繁茂、碧草如茵、景色宜人，是读书治学的理想园地。华西老校区校园内的古典气息，望江老校区的宏伟气息与新校区的现代气息，相互融合形成了川大独特的美。西南名都，竹溪佳处，胜在望江楼；自然名胜，人文荟萃，融入新川大。

9、苏州大学

苏州大学坐落于素有“人间天堂”之称的古城苏州。处江南繁华之腹地，携苏州园林之精巧，慕东吴大学之遗风，壮今日苏大之声威，瑰丽精致，可圈可点。小桥流水，古老的教学楼，给你一种沧桑的华丽。走在草坪上，看着历经岁月的西洋建筑，仿佛置身欧美的校园，每逢桂花盛开的季节，整个校园都被浓浓的桂花香包围，深吸一口，沁人心脾。



10、中国海洋大学

古老的建筑隐藏在繁茂的大树间，游走校园，清新的空气沁人心脾，学校依山傍海，坐落在景色秀丽、气候宜人的海滨旅游城市——青岛。前身是私立青岛大学，始建于1924年，后经国立青岛大学、国立山东大学、山东大学等几个时期的变迁2002年10月经国家教育部批准更名为中国海洋大学。中国海洋大学可能是国内大学具有西洋风格的最完美的建筑群，在毁灭性的新建筑风潮中，能保留一份这样的格调本身就是一个奇迹。



