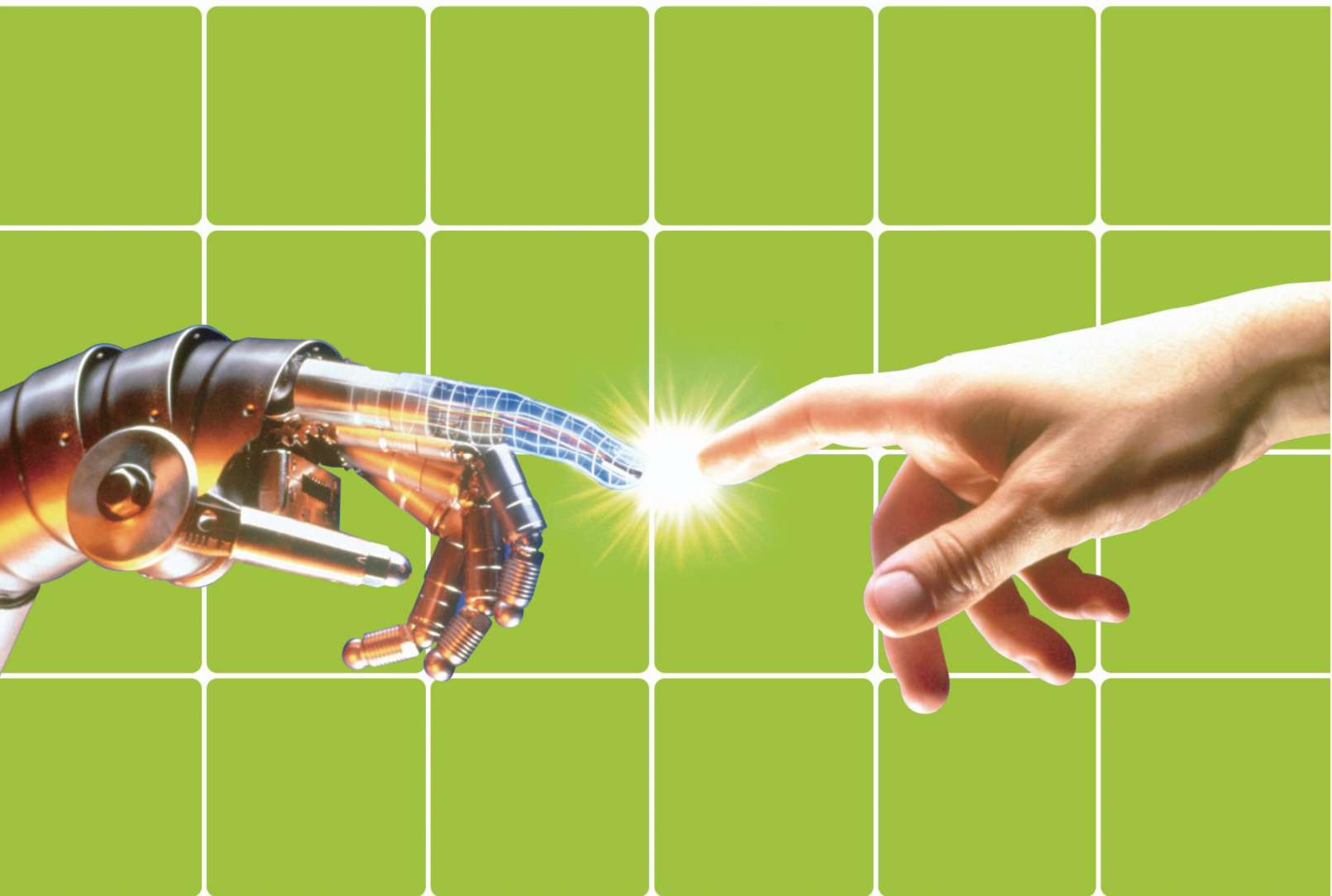


空间

重 优 取
客 产 绩
户 品 效

科士达·空间 | KSTAR SPACE
2015年第2期·总第27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
华住酒店部署智能化充电桩网络

>热点快讯

- 003 天津比亚迪携手科士达打造绿色数据中心
003 科士达UPS护航天津地铁6号线
003 湖北电信部署科士达高端模块化UPS电源解决方案
003 科士达助力广西广电农网机房打造绿色电源系统
003 科士达高端模块化UPS进驻三沙卫视新闻中心机房
003 科士达高性能网络服务器机柜进驻中国银行数据中心
003 科士达携手天津提爱斯打造IDC精密制冷解决方案

004 产品 PRODUCTS

- 004 把握时代契机 铸就绿色未来
006 直流电源产品
007 UDC产品

008 工程 PROJECTS

- 008 同肩并行谋共赢
科士达助力“中巴经济走廊”全球最大光伏地面电站项目

011 管理 MANAGEMENT

- 011 基于任职资格管理的人才管理应用
- 014 吐故纳新，向标杆企业看齐

016 人物 PERSONAGE

>卓越之星

- 016 云端姿态，闪耀职场
- 017 登高，方能望远
- 019 正确的方向、方法以及努力的实际行动就是成功
- 021 风雨中的女汉子

>闪亮新星

- 023 做最好的自己

>卓越团队

- 025 高频大功率团队

027 人文 HUMANITY

>我爱我家

- 027 年轻，所以奔跑
- 028 科士达一新的征途
- 029 话说端午

>人在旅途

- 032 漫漫人生路
- 033 努力活成自己想要的样子
- 034 变化不止，计划不休
- 036 西冲小记
- 038 东方的拉斯维加斯
- 040 摄影作品“夏荷”“蜜蜂”
- 041 香港，请将我遗忘

>悦读时光

- 045 “创客”到“创都”赶集去
- 052 创新力铸就华为传奇
- 055 众筹背后的金融逻辑
- 058 世界那么大，带你去看看

携手科士达布局未来 华住酒店部署智能化充电桩网络



近日，科士达宣布与华住酒店管理有限公司达成战略合作，将充分发挥华住酒店的全国酒店网络区位优势 and 客流量优势与科士达在电动汽车充电系统和监控系统的技术及产品优势，在华住酒店旗下各品牌酒店停车场或停车位进行智能化改造、构建充电桩网络等领域开展全面合作，共同构建智能化充电桩网络，加速布局新能源汽车充电桩业务。此战略合作将有利于双方优势资源的互补整合与资

源共享，充分利用双方现有成熟运营平台，共同开拓智能化充电桩网络市场，有利于双方品牌形象提升和业务发展升级，促进科士达新能源业务在酒店行业的战略布局，为旗下充电桩产品业务的进一步发展打开全新局面。

新能源汽车发展迅猛 科士达推动充电桩行业加速步入市场化

近年来，在全球绿色经济发展

趋势及国家利好政策的推动下，国内新能源汽车产业发展迅猛，中国汽车工业协会发布的最新统计数据显示，在整体汽车产销情况不理想的大环境下，新能源汽车成了唯一亮点，今年5月，我国新能源汽车生产1.91万辆，同比增长3倍。在此基础上，今年前5月新能源汽车累计生产5.36万辆，同比增长近3倍。

新能源汽车产业链上最重要的一环，充电桩等基础设施建设速度远

低于新能源汽车的增长速度，成为制约其发展的关键因素，缺口相当严重。截止至2014年底，全国仅建成了2.8万个充电桩和723座充电站，新能源汽车与充电桩两者之比约为4:1，远未达到1:1标配。根据“十三五”规划，预计到2020年，集中式充换电站将增长到1.2万座，分散式充电桩数量更将增长100倍达到450万个，市场空间巨大。

科士达相关负责人表示，此前国内充电设施建设一直以来都是由政府机构和部分国企主导，市场较为封闭，充电设备研发制造企业很难发挥自身的能量，充电桩产品的市场规模和在整个新能源汽车产业链中的占比都非常小。而随着国家政策的放开和行业标准的日趋完善，充电桩行业正在向市场化迈进，作为新能源汽车提供核心动力提供方，电源企业获得了更多的发展机会。电源企业具备成熟的电力电源技术和研发实力，在市场上具有明显的技术优势、营销优势和先发优势，对整个行业的市场化进程具有重大的推动意义。

以创新驱动市场 科士达立足技术优势加速布局充电桩网络

据了解，华住酒店集团是国内第一家多品牌的连锁酒店管理集团，全球酒店20强。自2005年创立以来，华住在短短数年间已经完成全国31省市的布局，并重点在长三角、环渤

海湾、珠三角和中西部发达城市形成了密的酒店网络，旗下拥有6个酒店品牌:包括商旅品牌--禧玥酒店、全季酒店、星程酒店、汉庭酒店、海友酒店，以及漫心度假酒店，在中国超过300个城市里拥有2000多家酒店和40000多名员工。

根据双方协议，华住酒店将提供集团旗下各品牌酒店的停车场或停车位，由科士达负责设计电动汽车充电业务整体解决方案及相关运维管理及监控系统建设，一方面将帮助华住酒店品牌形象战略升级，从连锁酒店管理集团提升为绿色环保、环境友好型连锁酒店管理集团；另一方面将给华住酒店约3000万会员的新能源车主带来出行、住宿及电动汽车充电的便利，提升华住酒店集团旗下各品牌酒店的住店体验。

科士达充电桩业务负责人介绍，此次与华住酒店合作将有力推动公司在国内充电桩行业的战略布局，华住酒店集团旗下各品牌酒店的停车场或停车位将帮助科士达在构建全国性充电桩网络上提供一个战略契机，有助于公司加快布局新能源汽车充电桩网络业务。电力电源技术领域雄厚的研发实力和强大的应用创新能力，是科士达立足新能源汽车充电桩行业的基础，也是科士达在新能源电动车市场上核心竞争优势。在未来，科士达将立足研发和应用优势，加大国内市场推广力度，用技术创新驱动公司新能源汽车充电桩业务板块的快速成长，在新能源汽车产业全面到来之际，助力行业迈向全新的发展阶段。



>>热点快讯 News Flash

天津比亚迪携手科士达打造绿色数据中心

近日，科士达成功中标天津比亚迪数据中心关键基础设施及解决方案招标采购项目，由科士达MatrixAir系列、StationAir系列精密空调、高频系列UPS及配套安全专利蓄电池所组成的数据中心不间断供电与精密制冷解决方案顺利入驻天津比亚迪信息中心机房，为天津比亚迪数据中心机房提供全方位的安全运营保障。

科士达UPS护航天津地铁6号线

近日，科士达UPS中标天津地铁6号线AFC系统、专用通信系统配套UPS电源采购项目，随着车站装修、铺轨及机电安装工程的迅速推进，大批科士达高频UPS及相关配套设施即将安装部署，为天津6号线的运营提供全方位的安全动力护航。作为国内轨道交通行业主力电源品牌之一，近年来科士达UPS产品在十余省市城轨项目及包括青藏铁路在内的众多大铁项目关键系统中，以稳定高效的电力供应有力保障了交通安全。

湖北电信部署科士达高端模块化UPS电源解决方案

近日，科士达在通信行业市场上再传捷报，在湖北电信中心机房大功率UPS采购中，科士达公司以领先综合优势顺利中标，由八套单系统容量为YMK系列320KVA的高端模块化UPS以及配套精密配电柜产品将组成机房不间断供电系统进驻中心机房，为机房关键设备提供高可靠动力保障。作为通信行业领先UPS电源供应商，科士达公司多年来紧紧围绕通信行业基站和数据中心应用需求，推出系列化绿色、智能电源产品及一体化解决方案，在长期使用中赢得了中国移动、中国电信、中国联通等主流运营商的高度认可。

科士达助力广西广电农网机房打造绿色电源系统

近日，在广西广电网络公司农网机房电源招标项目中，科士达UPS及配套蓄电池再次中标，将助力广西广电为全区基层农网机房打造绿色电源解决方案，助力广西广电更好地实现业务创新和数据应用创新。作为广电行业主力UPS供应商，科士达将充分利用自身在广电系统深厚的应用背景，全力推进安全可靠、智慧高效的电源方案，助力广电行业“三网融合”基础设施绿色电源系统的全面升级。

科士达高端模块化UPS进驻三沙卫视新闻中心机房

近日，在海南省三沙卫视新闻中心电力系统设备招标采购项目中，凭借高效、卓越性能优势和在广电行业的丰富应用背景，科士达YMK系列模块化UPS及安全专利蓄电池组成的电源解决方案成功中标，将为三沙卫视新闻中心电力系统的高效运行提供全方位动力保障。

科士达高性能网络服务器机柜进驻中国银行数据中心

近日，科士达成功中标中国银行数据中心基础设施资源增补与海鹰同城备份中心改扩建项目，500余套科士达网络服务器机柜及相关机房布线基础设施顺利入驻中行北京黑山扈与海鹰大厦数据中心，助力中行数据中心扩容改建。

随着公司在数据中心领域业务的全面推进，近年来科士达高性能服务器机柜在包括国家广电总局、中国银行、中国工商银行、中国移动、华电集团、上海世博会在内的一系列大型行业和国家重点工程中取得了领先的市场优势，面对云计算和大数据时代，科士达将进一步加大研发力度，以创新技术和产品为用户下一代数据中心打造更为安全、更节能的一体化解决方案。

科士达携手天津提爱斯打造IDC精密制冷解决方案

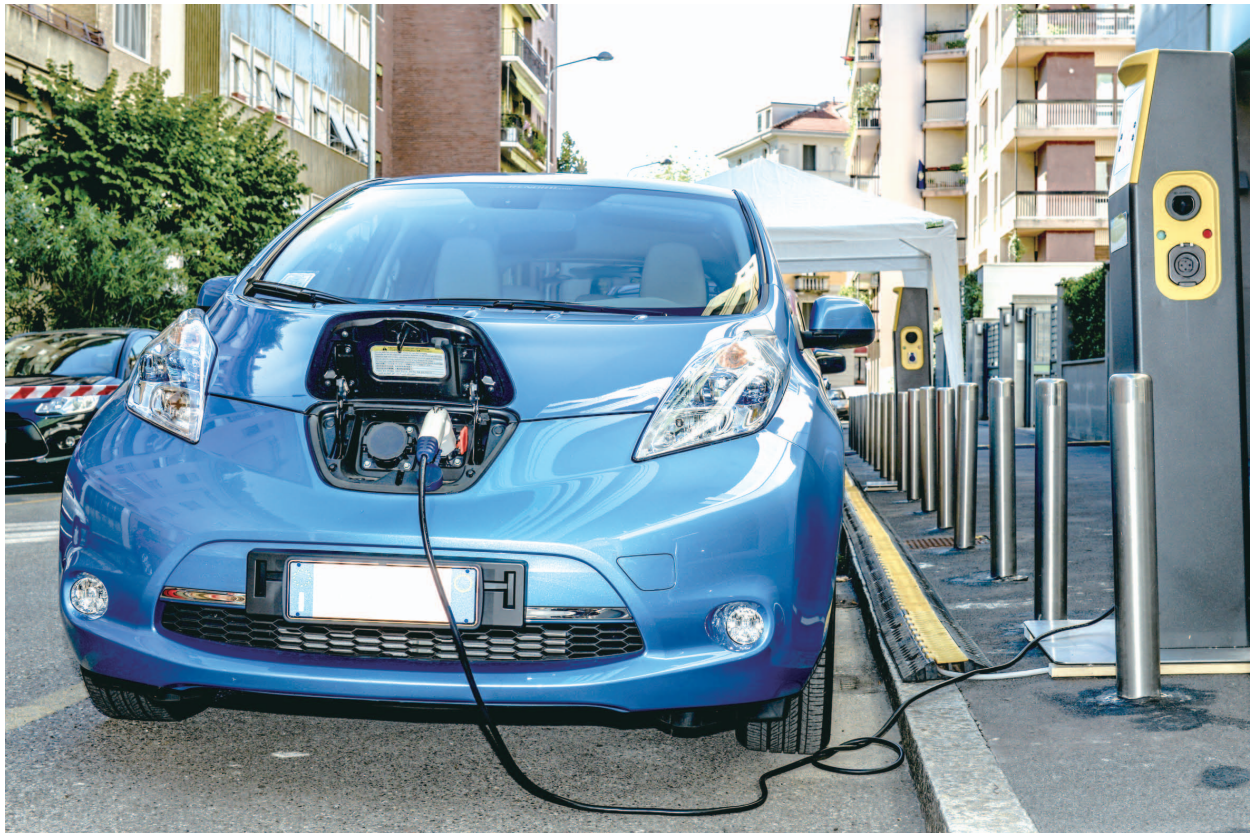
近日，天津提爱斯数据中心与科士达携手打造的数据中心精密制冷解决方案顺利部署实施，由科士达MatrixAir系列精密空调为IDC的稳定运行提供精确制冷解决方案，将进一步降低数据中心能耗。

天津提爱斯海泰信息系统有限公司（以下简称天津TIS海泰）是由日本TIS株式会社和天津海泰控股集团强强联合、共同投资成立，专业开展高水平IT外包服务和数据服务的中日合资企业。其位于天津滨海高新区BPO基地内自建数据中心主要从事国际最高水平的现代数据服务、IT外包服务和咨询服务。近年来，随着科士达精密空调产品获得越来越多获得高端客户的认可。此次为国际顶级数据中心提供专业精密制冷解决方案，将进一步印证科士达在IDC级专业应用领域取得更为显著的竞争优势。

把握时代契机 铸就绿色未来

电动汽车充电桩

研发中心·徐超



认清形势 抓住机遇

为应对日益突出的燃油供求矛盾和环境污染问题，世界主要生产国纷纷加快部署、大力发展和推广应用汽车节能技术，将加快发展新能源汽车作为国家战略，加快推进相关技术研发和产业化。节能与新能源汽车已经成为国际汽车产业发展的方向，未来10年将迎来全球汽车产业转型升级的战略机遇期。限于电动汽车用电池关键技术的发展，电动汽车持续里

程短，在长途行驶过程中，需要中途充电，那么电动汽车充电桩、充电站等基础设施建设是一个关键性问题。建设给电动汽车集中充电的高效安全可靠性的充电桩、充电站，成为推广电动汽车的关键环节之一，也是汽车大规模产业化后不可缺少的电动汽车能源服务基础设施。

加快建设 稳步发展

随着国家对新能源汽车扶持力

度的加大，国内新能源汽车近年来得到了空前的发展。从2006年比亚迪在深圳总部建成深圳首个电动汽车充电站以来，新能源汽车在国内掀起了绿色新能源的新浪潮。2008年北京奥运会建设了国内第一个集中式充电站，可满足50辆大巴的动力电池需求。2009年上海建成了国内首座具有商业运营功能的电动汽车充电站，同年年底，北京建成了国内首个包含完整智能微网的纯电动汽车示范站。

2010年，国家电网在唐山建立的国内首座国家电网筹建的充电桩正式投运。2012年国务院正式颁发《2012-2020节能与新能源汽车产业发展规划》，在文件中明确了到2020年新能源汽车市场产销500万辆并且上市销售的汽车都需要满足百公里燃料消耗在5升以下。

政府大力度的扶持和推进，再次加快了充电桩和充电站的建设和推广。国家电网公司的充电站投资计划：国家电网将分三个阶段大力建设充电站和充电桩。第一阶段（2010年）充电站主设备总投资规模将达到3亿元，在27个网省公司建设75座充电站和6209个充电桩，初步建成电动汽车充电设施网络架构；第二阶段（2011-2015年）投资140亿元，电动汽车充电站规模达到4000座，同步大力推广建设充电桩，初步形成电动汽车充电网络；第三阶段（2016-2020年）投资180亿元，电动汽车充电站达到10000座，同步全面开展充电桩配套建设，建成完整的电动汽车充电网络。到2020年充电站主设备总投资将达到320亿元。2010年充电站主设备中充电机、电能监控系统、有源滤波装置的投资规模分别将达到1.5亿元、2000万元、6300万元，第二阶段的年均投资规模将迅速增长至14.4亿元、1.6亿元、

6.72亿元。2010年充电桩投资规模1.6亿元，2011-2015充电桩投资规模45亿元，年均投资9亿元，是第一阶段年均投资规模的5倍。到2020年，充电桩总投资将达到125亿元。

在不远的未来，电动汽车充电桩、充电站将遍布每一个城市和地区，电动汽车的产业将会取代传统的燃机汽车。同时，充电桩产业将会迎来一个井喷式发展的新机遇。

完善解决方案 打造一流产品

科士达作为国内著名的电力电子设备制造商，积极响应“十二五”中提到的新能源战略和智能电网战略，将电动汽车充电桩作为近几年发展的重点。到目前为止，科士达主要的充电桩产品按大类分为直流快速充电桩和交流充电桩。直流充电桩又可分为一体式直流充电桩和分体式直流充电桩以及车载式直流充电桩。直流充电桩采用大功率整流模块为电动汽车的蓄电池充电，功率较大，直流输出，电压变化范围很宽，可以满足不同类型的电动汽车使用。直流充电桩充电速度很快，可以在10~30分钟内将一辆电动汽车充到85%的电量。直流充电桩主要安装在汽车集中充电的充电站中，为充电的汽车提供安全可靠的智能化充电环境，同时直流充电桩以实用性、智能化和标准化

为向导，实现充电过程的人机互动、计费、计量、收费以及充电管理的高智能化操作。到目前为止，科士达交流充电桩主要有落地式交流充电桩和壁挂式交流充电桩两种。交流充电桩采用市电输入，主要特点是安装方便，功率小，充电时间长，为具有车载充电机的汽车提供交流电源，主要安装在办公楼、商场和公共停车场等。针对设计方案的不同，交流充电桩可同时为一辆车或多辆电动汽车充电。由于交流充电桩的使用对象和安装场合特殊，所以对交流充电桩的安全性要求特别高，除过基本的输入过流保护和短路保护外，还需要增加较高的IP等级、温度控制、湿度控制、抗震能力等。

科士达2014年取得了日本新日铁的数百万20KW直流充电机的订单，并且圆满完成。2015年分别在上海和东莞取得了金龙电动车的国内60KW充电机订单，同样也顺利完成。同年又取得了大连华政广源双枪充电机的订单。科士达从开始充电机研发项目以来，面对市场的局限和技术的考验，披荆斩棘，且取得了很不错的成绩。相信在国家新能源绿色浪潮的推动下，科士达定能抓住机遇，阔步向前，取得更好的销售业绩。

直流电源产品

研发中心·董亚武



高可靠性

- 超宽电压输入范围，适应恶劣电网
- 交流侧，直流侧，信号端全方位防雷
- 高频软开关技术，整流模块N+1冗余备份，可带电热插拔
- 完善的电池管理功能，延长电池寿命
- 宽工作温度范围（-20℃~+55℃）

高安全性

- 耐油机启动，能承受油机瞬间过压
- 整流模块具有良好的输入输出隔离防护
- 完善的过欠压保护，过温保护功能

- 符合安规和电磁兼容性标准
- 满足CE认证，符合欧盟ROHS指令
- 可靠，绿色，环保

智能集成化

- 整流模块采用全数字DSP控制技术
- 智能CAN总线
- 高功率密度，高效率
- 完善的检测，告警保护以及四遥功能（遥信，遥测，遥控，遥调）
- 数字化自主均流，稳定性好，精度高

UDC产品

研发中心 · 吕安平



工作模式

- 双变换在线式设计
- 输出零转换时间
- 输入功率因数校正(PFC)技术，输入功因高达0.98

高可靠性

- 数字化控制技术，保证UPS的可靠性

大电流充电

- 双向DCDC技术，大电流充电不需增加充电板

- 充电电流可根据电池容量自动调整
- 完善的电池管理功能，延长电池寿命

环境适应性强

- 宽广的输入电压范围，避免频繁切换至电池供电
- 输入频率范围大，可轻松接入各种燃油发电机工作

保护周全可靠

- 开机自诊断功能
- 输出过载、输出短路、逆变器过温、电池欠压预警和电池过充电保护功能

- 直流启动功能
- 智能型无人值守功能
- 风扇智能调速设计，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

智能管理

- RS232和USB通信接口
- 干接点
- SNMP适配器

同肩并行谋共赢

科士达助力“中巴经济走廊”全球最大光伏地面电站项目

▲ 中国国家主席习近平访巴基斯坦之后，中巴经济走廊建设热潮再次席卷中国新能源行业，由习主席和巴方领导人共同见证签约的全球最大单体太阳能发电项目，同时也是中巴经济走廊重点优先实施项目——位于巴基斯坦旁遮普省的900兆瓦光伏地面电站近期正式开工建设。国内光伏逆变器行业领先品牌厂商科士达为该项目提供兆瓦级集装箱式光伏逆变器产品，助力中巴经济走廊打造全球最大的“光能绿洲”。



点亮“能源丝路”科士达助力全球最大光伏地面电站

据了解，本光伏地面电站位于旁遮普省巴哈瓦尔布尔真纳太阳能工业园，项目总投资93.13亿元人民币，分三期实施，预计2017年全部建成。该项目是目前全球范围内规模最大的单体太阳能光伏电站项目，也是迄今为止中国企业对海外

光伏项目最大规模的投资。预计项目建成后，每年可提供清洁电力近13亿度，将有效缓解巴基斯坦正在面临的电力紧缺局面，并将为整个中巴经济走廊建设输送强劲的光伏绿色能量。

作为中国“一带一路”战略的试点区、示范区和创新区，中巴经济走廊起于中国新疆喀什，终到巴

基斯坦瓜达尔港，连接丝绸之路经济带和海上丝绸之路，是中国“一带一路”战略的开局大戏，被中国外长王毅喻为“一带一路”交响乐中“第一乐章”。中巴经济走廊的建设带动了沿线一大批能源、电力、公路、铁路等基建重大项目。作为中巴经济走廊的重点合作领域，新能源成为最引人注目的焦点。

据科士达该项目负责人介绍，巴基斯坦长期面临严重的电力短缺，能源已经成为制约巴基斯坦经济长期快速发展的重要瓶颈，能源项目特别是电力能源项目成为中巴经济走廊的优先实施项目，可以说能源是中巴经济走廊的血脉，而新能源则是其中最重要组成部分。新能源项目将给巴基斯坦的经济社会发展提供强大动力，助推中巴经济走廊建设。

据悉，巴基斯坦每日用电缺口在3000—5000兆瓦。夏季时，首都伊斯兰堡每天最长停电时间达12小时，在绝大部分农村地区，每天停电达18小时以上，这使巴基斯坦的经济社会发展和人民生活受到极大影响。旁遮普省拥有优良的光照资源，适合建设太阳能发电项目。中兴能源旁遮普省900兆瓦光伏地面电站建成后，将可解决50多万个家庭的用电问题，每年可节约标准煤约39.4万吨，减排二氧化碳82.6万吨，减排二氧化硫500吨，为当地自然环境和生产条件改善、社会和投资环境稳定带来重大变化。

“一带一路”东风劲吹 科士达引领中国光伏逆变器行业“走出去”

近年来，受国内光伏市场打开和政策利好消息影响，中国光伏产业逐渐进入发展的大时代。光伏产

业已被国务院列入2015年《政府工作报告》重点，国家能源局下达了全国新增光伏电站建设规模17.8GW的通知。今年3月，国家发展改革委、外交部、商务部三部委联合发布推动共建“一带一路”的愿景与行动，其中明确将促进沿线国家加强在新能源等新兴产业领域的深入合作。

“一带一路”战略也将给光伏行业带来巨大的发展机会。光伏产业的市场开始逐步放大，中国光伏企业正在积极谋划借助“一带一路”建设，进一步摆脱双反困扰，布局开拓“一带一路”沿线市场。目前，光伏新能源建设在巴基斯坦已经如火如荼地开展起来。大批中国新能源项目在巴基斯坦开工或建成投产。由于巴基斯坦拥有优质的太阳能和风能发电条件，而新能源项目建设周期短、见效快，能够解决巴政府和民众的燃眉之急，深受巴方欢迎。业内人士预测称，水电、风电、光伏等电力能源方面合作，或成为“一带一路”概念中，继高铁走出去后的第二个破题项目，光伏电站建设或将由此进入黄金期。

中国光伏行业协会理事长高纪凡表示，中国占据着全球光伏行业的领军地位，产品出货量、品牌认知度、科技研发等方面都占据着显著的优势。目前，光伏电站的装机

成本已下降到每千瓦8000元至1万元。在这种情况下，光伏电站已不再是发达国家的奢侈品，发展中国家也能够跨越光伏电站的投资门槛，东南亚、印度、中东、中亚、非洲等地区或国家的光伏电站装机正出现爆发性增长的市场前景。因此“一带一路”战略将必然促进中国光伏产业更好在相关地区和国家开拓市场份额。

科士达相关负责人表示，“一带一路”是国家的新型战略，为企业提供了全新的思路 and 方向，对于国内光伏产能转移、开拓国际市场带来了巨大机遇。“一带一路”沿线部分国家光资源丰富，中国光伏企业可将先进技术、产品与当地的光资源相结合，进一步开拓市场，提高自身的竞争力。此次担纲本项目光伏逆变器供应商，是科士达新能源产品在海外市场上的重大斩获，科士达将充分发挥公司综合优势和经验，助力合作伙伴将本项目打造成为中巴经济走廊的典范工程，提升科士达新能源产品在海外市场的影响力。在未来，科士达将凭借自身在研发、生产、服务等方面的综合创新能力，推动中国逆变器行业进一步走出国门，向海外市场输出中国光伏逆变产业先进技术，为“一带一路”沿线国家乃至全世界带去更多中国创造的绿色能源。

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。





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



基于任职资格管理的人才管理应用

人力资源部·夏燕书

——研发启动2015年度任职资格标准学习、认证申报工作

▲ 标准化管理是科士达2015年管理的主题。建立任职资格体系，明确岗位任职标准和人才评估标准，是人力资源管理的一项基础工作，也是人力资源标准化管理的要求。

为建立职业化发展通道、人才标准与人才管理机制，提升员工核心业务能力，加速员工成长，有效激励核心优秀员工，为招聘、晋升、薪酬、人才选拔与培养等提供依据，公司于2014年启动了研发人员任职资格管理项目。根据任职资格管理办法，研发体系将定期开展任职评定工作。



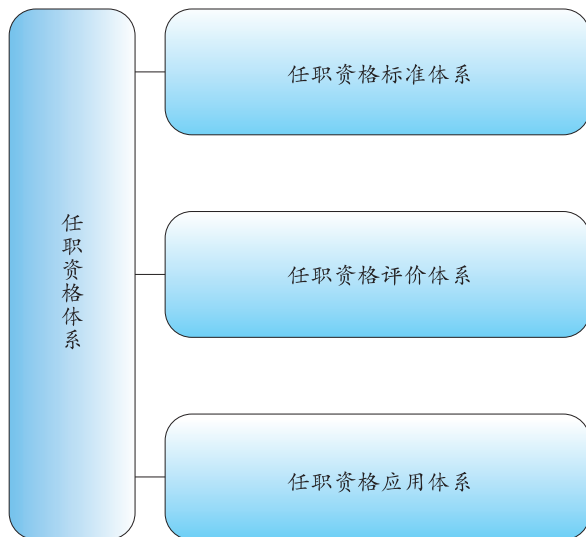
2015年5月26日，研发正式启动了2015年度任职资格标准学习、认证申报工作，这也是继2014年研发任职资格项目的第二次认证工作。此次任职评定将分两期进行，2015年5月至7月启动第一批申报、学习和认证工作，并计划于2015年9月至11月启动第二批申报、学习和认证工作。

任职资格项目启动后，研发人员积极参与岗位任职标准的学习和认证申报。2014年研发体系在任职申报组织下，通过标准学习、笔试、答辩、综合评议等环节和认证审批，有近70名员工通过了晋级或晋等。2015年将继续开通员工的任职申报通道。

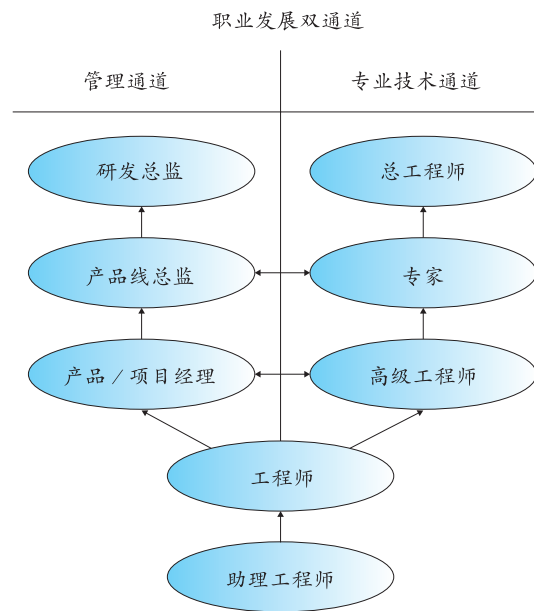
那么，什么是任职资格？任职资格标准如何提取，有哪些内容和作用？如何进行任职资格认证？任职资格体系在人力资源各模块中如何应用？基于任职资格管理流程和研发任职资格项目实际，本文将给大家简要介绍。

什么是任职资格

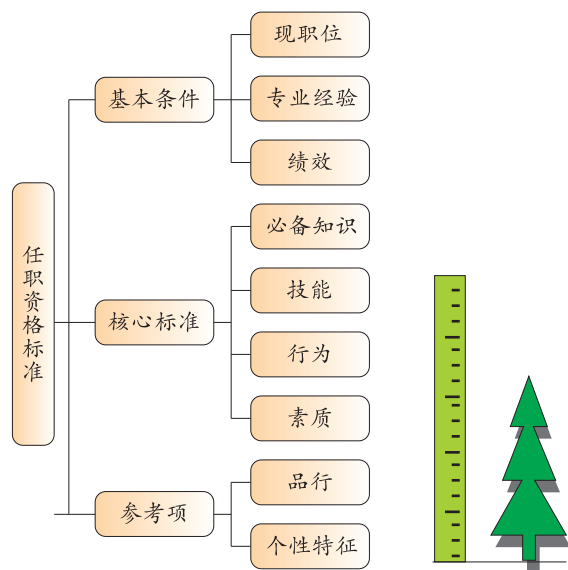
任职资格是指在特定的工作领域内，根据任职资格标准，对员工工作活动能力的证明。



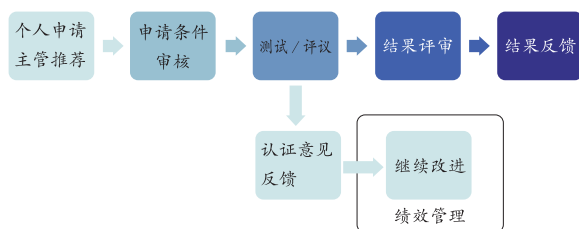
研发人员职业发展通道



任职资格标准



资格等级认证程序

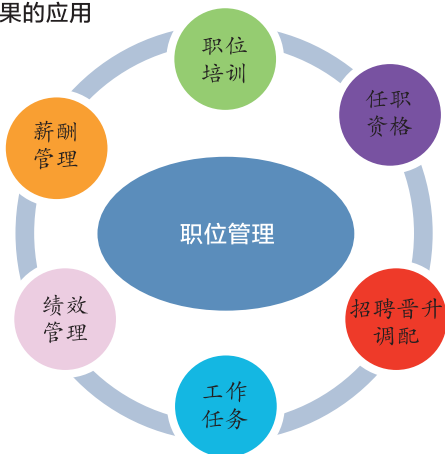


任职资格等级认证包括资格申报、审核、笔试、答辩、综合评议、结果审批等，符合申报资格的员工通过资格等级认证后才能获得相应的职位等级。

任职资格标准应用

任职资格标准是基于岗位职责和要求，对岗位上长期综合绩效优秀员工的成功行为和能力要素进行归纳而形成的评价指南。通过对任职资格标准的梳理和学习，员工明确了岗位的职责、角色定义和胜任岗位必须具备的知识、技能、行为、素质标准等；基于任职资格标准的人才选拔和评估，一定程度上提高了人才选拔的科学性和准确性。

认证结果的应用



1、基于员工能力分析的课程开发和培训

职业发展双通道的建立则为员工提供了职业发展空间；而任职资格认证也是一次员工能力分析和培训的过程，通过员工能力差距分析，人力资源提供针对性的课程设计和培训，提高培训效果和员工学习积极性，提升员工能力，为公司创造价值。如通过对研发项目经理的任职关键行为研究，我们开发了领导力课程、专业技术课程、通用素质等课程，准项目经理只有通过认证课程的培训，才具备项目经理认证的条件。而已任命的项目经理，也必须参与认证课程的培训与考核。

2、基于员工能力差距的绩效改善和行动计划

员工通过对照任职资格标准和认证答辩，认识到自己的差距和待改进点，为以后的绩效改善提供依据。同时员工根据认证评议过程中提出的改进点，结合个人绩效承诺书，可针对性地制定改进计划，并检查改进计划执行情况，检验改进效果。

3、基于认证结果的职业晋升、资格等级和薪酬等级对接

绩效优秀和能力符合标准的优秀员工通过认证，得到了相应的晋升和薪酬回报。任职能力完全胜任本岗位的，将纳入高级岗位任职者后备资源池，结合绩效结果优先考虑晋升。而能力不胜任者，将帮助其能力的提升，或者降职或调换岗位。

相信通过这一期的优化和完善，任职资格在人才管理中的作用会越来越显著，人力资源部也努力为业务部门提供一个从任职资格体系设计（职业发展通道、任职资格等级标准设计、任职资格等级认证），到任职资格体系应用（员工能力动态发展系统、人才培养体系、人才梯队建设、职业发展规划、能力薪酬体系设计等在内的企业人才管理整体解决方案。

吐故纳新 向标杆企业看齐

资材部·王小峰



在科技飞速发展的现代社会中，很多企业都面临着社会危机感，也有很多企业都已经逐步向多元化经营方面进行发展。随着订单量及产品品种的复杂不断的增加，集团公司的企业架构及人员管理成为了公司的困扰，公司计划部及物流中心是整个公司经营生产的桥梁，将面临着新的考

验及转型的可能。为了提高公司计划部和物流中心人员综合素质及业务水平，学习和了解先进企业的生产经营、管理理念及WMS、MES的实施，近期公司高层领导组织了两次向标杆企业进行参观学习的活动。

2015年5月29日上午，由集团公司IT部总监牵头，惠州资材部、

Infor公司陪同人员对联想集团计划部及物流中心进行了一次观摩学习。

上午10时许，科士达一行8人来到深圳保税区联想集团公司，在联想集团接待人员的热情接待下，进行了持续两个小时的交流。

交流期间，联想公司IT部经理给我们简单介绍了联想集团的发展史，

然后重点讲解了联想集团正在运行的WMS系统，这正是我们公司需要学习及借鉴的地方。系统的应用过程给我们带来了极大的兴趣，大家都在聚精会神的听取联想集团IT部经理的精心介绍，这套系统的建设，不仅给联想集团计划部及物流中心带来业务办理的集中化、专业化、标准化，还提高了准确率和效率。随后，我们参观了联想集团的生产车间及物流中心，深切体会到联想集团独特的操作特征：

第一：计划员作业严谨，齐套料控制突出，物料不齐套的情况下不得下发车间投产。

第二：仓库摆放筒介，标示明确，每天对异动物料检查盘存，能够做到永续盘点和循环盘点，保证数据的准确性。

第三：集团建立“数据中心”，责任分明，物流中心长期使用劳务工种，人员培训较快，基本一天可以上岗。

第四：集团成立了“收料中心”，建立暂收仓位，能够达到收料、检验的及时性，准确性，一致性。

为了进一步增加科士达计划部及物流中心的业务水平，2015年6月17日，公司再次组织参观了brother(兄弟)集团公司。正如很多优秀企业一样，兄弟集团也同样体现了它的管理特点，其中比较突出的，

当属MES引用流程。brother(兄弟)集团公司IT部莫科长向我们介绍，MES的使用主要是为了追溯控制产品品质、控制成品出入库条码。车间每个工序都采用无线扫描枪进行产品条码扫描，建立MES品质追溯管理看板，现场管理人员能够在第一时间了解每个产线的品质状况，能使品质及时有效的得到控制。同时，成品仓库门口安装无线扫描枪、电子管理看板，对入库产品进行入库扫描，仓库数据时时得到更新，保证仓库数据的准确性。成品装卸区域安装了电子监控器，对装卸货柜进行全程监控，还能有效杜绝野蛮搬运现象的发生。

兄弟集团现场“6S”运行管理也是比较突出的，人行通道、机动车辆通道、装卸货等各种区域划分规范、标示明确，这些井然有序的标示线路可以让人对厂区一目了然，实乃我们学习的榜样。

两次标杆企业的观摩对我们的生产管理工作颇受启发。随着近几年的快速，科士达集团对计划部及物流中心提出了更高的要求，必须要套料齐套投产和准确管理数据，也对计划部及物流中心的监督管理和决策参考给予了更高的要求。

首先，我们将筹划建立“数据中心”，将公司数据集中化管理，对当前一些零散数据资料归档整理，能够使生产、计划、物流中心数据很快

在系统中时时得到更新，体现出责任分明，方便人员流失管理，保证数据准确化、一致性。

其次，通过WMS、MES系统的规划实施，建立生产制造及物流中心设置数据管理看板，随时随地了解制程异常与账务处理状况。

第三：仓库管理员每天对异动物料进行100%盘存，实现永续盘点与循环盘点的具体落实，保证账务处理快捷有序，达到数据的准确性，一致性。

第四：通过对物料中心数据的加强管理，对计划人员不定期的培训，做到生产计划产能的合理安排，对来料时间、品质的严格控制，通过生产计划会议落实当天生产计划完成情况，严格要求生产资源的合理利用，确保工序间的快速转序，控制物料的齐套性。

第五：加强现场“6S”管控，实行责任制，责任到人，明确厂区标示及参观路线。

除了在日常工作中不断总结经验，外部的先进管理理念我们也要积极吸取，学以致用。固步自封会禁锢我们前进的脚步，吐故纳新才是我们的生存之道，我们将继续保持我们的工作热情和改进的积极性，与一流企业接轨，向标杆企业看齐。相信在我们的努力下，我们有信心，也有能力把科士达计划部和物流中心打造成为先进的生产计划管理中心。

云端姿态 闪耀职场

——访2014年度卓越优秀员工：江恋恋

国际一部·林燕敏

日省吾身的学习态度

刚入职期间，她积极了解公司流程，独立跟进客户，商定订单细节，下单并全程跟踪订单状态直到交付完成。促进她迅速进步，全方位的学习融入国际部业务。同时，她时常的反思自己的工作并及时改进，做到日省吾身：

1、与工厂沟通要技巧，正确判断，灵活变通。

2、不断丰富产品知识，提高专业技能；面对客户需求，因势利导，赢得客户的信任。

3、身边的每一位同事都是良师益友，每个同事在工作上都有很多好的方法和见解，互相学习，虚心请教。

4、常怀感激之心。感谢公司提供发展的平台，感谢领导给予工作上的鼓励和督促，感谢同事们在工作上的指导和关照。

勤勤恳恳的服务态度

谈到在工作上的突破，对于江恋恋而言，她的工作一直都处理的妥当令客人满意

她说记得刚接手巴基斯坦客户时，一年的销售额处于十几万美金的阶段。其中有个潜力客户对我们产品有定制化需求，在跟工厂反复修改确认样机并交予客户测试后，客户非常满

意，在2013年订单额增长到100万美金。后来客户销售出现瓶颈，我们给客户制定新的销售方案，从产品设计，包装，价格等方面全方位改善。客户的品牌是走中高端路线，对产品的设计要求非常高，十分注重细节，仅谈产品外观设计就花了四个月。因为巴基斯坦跟我们有三个小时时差，客户上班的时候我们正好是午餐午休时间，那时候每天中午她经常抱着外卖坐在电脑旁跟客户设计师在skype上谈一中午的设计问题，顾不上午休。一次次设计一次次沟通一次次推翻重来，最终做出了让客户满意的产品，市场反馈很好，2014年订单额增长到300万美金。从最初送样到现在年订单额达三四百万美金过程中遇到很多困难，这些问题的解决也离不开领导和同事给予的帮助和指导。

孜孜不倦的工作态度

三年来，她做事情从来不马虎，无论是对客人还是对同事的帮助，她都秉持全力以赴做到最好的态度在行动，她说有过努力，有过收获，也有过挫折，学习了锻炼了成长了，这已足够，关键在于认识到自己的不足，不断完善自我，提升自我，为公司创造更多价值，实现公司和个人的双赢。



江恋恋，2014年加入科士达，现任职于国际一部，海外销售工程师

忆·前记：时光如白驹过隙，一千多个日夜就像滴走的沙漏，悄无声息的从指间滑过，抓不住一丝痕迹。三年前她，加入了我们国际部的大家庭，热情洋溢，从此给国际部的舞台增加了一道丽影。随着江恋恋的加入，她给团队带来的那种热烈的工作态度和成功的渴望感染着每一位同事。

登高 方能望远

——客服中心扎西旦周荣获2014年度卓越之星

客服中心 · 薛姣



扎西旦周：客服中心，技术支持工程师
西北青海汉子，13年毕业于湘潭大学，
2013年7月加入科士达

技术支持——精神支持

作为一名客服人员，为客户服务，要做的不只是技术上的支持，更是一种精神支持。在我们平常工作中，我们的技术工程师并不是起点也不是结点，但却是最重要的那个环节。在最初派完单，得到派单人员的肯定之后，客户总是想知道确切的上门时间，这个时候就需要工程师给客户打电话了，一旦得到工程师的回复，那就表明我们真的是有在处理这个问题，所以工程师的回复对客户来说就是最好的解决方案。所以说工程师所能提供的不只是技术上的支持更是一种精神上的支持。员工是企业的活名片，员工的参与度成为影响服务质量的关键，想要成为一名合格的客服工程师，必须具备严谨的工作作风、热情的服务态度、熟练的业务知识和积极的学习态度，在服务过程中耐心地向客户解释，虚心地听取客户的意见。由此看来，作为一名专业的客服工程师：专业技术与沟通技巧是缺一不可的。要做一名合格的客服人员，只有热爱这一门事业，才能全身心地投入进去，所以这是一个合格的客服人员的一个先决条件。

融入家庭——齐心协力

刚进来的时候感觉同事之间很团结，老员工很照顾我们！感觉就是一个大家庭！----这是扎西旦周对公司最初的印象。在一个集体，只有融入进去，才能更好的实现梦想。有一个好的平台，才能让你走的更远、飞得更高。通过每次的维修，遇到不同的问题，开阔自己的思维，进一步积累经验，提高技术能力。以后才能一步步走的更远！在一次去山西装机时，扎西工程师和另外一位工程师一起去的，第一天要到山西岢岚县安装32节200AH的电池，当日晚11点装完，为了配合另一客户的安装时间，第二天早上6点扎西工程师一个人又要去山西运城安装32节100AH的电池，两地分别位于山西的南北两端，劳累一天之后还要两地奔波，十分辛苦。安装电池虽不是什么技术活，也是我们客服工程师工作的一部分，讲究细心、耐心、不怕苦。电池串联起来后，直流电压是非常大的，如果没有足够细心，一旦接错，后果非常严重。且一节100AH的电池有30KG左右，相当于一个十几岁小孩的重量，连续安装64节电池，可是

相当大的一份体力活。所以我们的工程师不但要有聪明的脑力，也要有充沛的体力。

专业技术——十字发展

自2013年7月入职以来，通过部门的培训与自身所学知识的灵活运用，对UPS从最初的一知半解到现在的融会贯通。俗话说：师傅领进门，修行在个人。很多技术上的问题都需要在平常培训和亲自调板修板的过程中去发现问题解决问题，这样知识才能变成自己的。在公司接受一段时期的培训后，扎西工去山西、北京、天津、河北、广西、广东、上海、浙江、安徽、江苏等地出差。一直勤勤恳恳、任劳任怨，尽管刚开始掌握的知识不够全面，但是他没有放过任何一个学习的机会，每次去修机，都会有不同的体验和经历。人生不但要纵向发展也要学会横向延伸，做一个十字型人才。扎西工主要是负责维修UPS的，但是在一些紧急情况下，也会被调去维修我们的光伏产品。要做就要认真负责。一次去上海东培巡检

，发现80多台KSG-30的逆变器全都报故障，因为故障是大规模的，所以工厂需要全部排查，最后发现是螺丝没有锁紧，导致逆变器报故障。在扎西工和工厂人员的共同努力下，为客户解决了一大隐患。

沟通技巧——服务至上

有专业的维修技术虽说可以独当一面，但是有技术不代表有人赏识，所以沟通很重要。即使你是一个初出茅庐的工程师，但是在交流沟通时给人以成熟稳重、技术过硬的正面形象，可以让客户完全的信任你、信赖这个公司。善于沟通协调也可以让工作变得轻松一些。因为在一些使用单位，他机器出了问题，可能不单单涉及到UPS，还会有一些监控设备、服务器等等，所以一个优秀的客服工程师，良好的沟通技巧是必不可少的。终端用户真切的触及到这个公司，是从我们的维修工程师开始的。很多大客户都是集体采购然后分发到下面每一个小的终端用户那里，而终端用户在接触到我们公司的时候首先就是我

们的服务工程师，从安装到巡检到维护，只有他们才能给客户最切身的感受，感受到这个公司的整体风貌及服务理念。所以在为客户服务时，展现的不只是专业的维修技巧更是一种企业文化。服务至上，也是很多商家推崇的一种理念，如今大多拼的都是服务，而服务从哪里体现呢？就是我们的客服工程师了。所以我们的客服人员为客户装机的时候，就要勘察好现场，检查好线路，并对客户做以简单的培训，这样UPS在良好的环境中运行，既可以延长使用时间又方便后期维护。在为客户的服务过程中，耐心解答、细心解决，用自身的实际行动去感染客户，让客户信赖我们、依靠我们、觉得选择我们是对的。

所谓：登高，方能望远。只有不断进取，让自己站在一个新的高度上，才能看得更远、收获更多。扎西工也是在工作中不断领悟、不断成长，古语云：登山始觉天地高，到海方知浪渺茫。人生就是这样，只有不断遇到新的困难和挑战，才能不断攀升、提升自我。

正确的方向、方法以及努力的实际行动就是成功

——研发中心高新强荣获2014年度卓越之星

研发中心 · 马桂梅



高新强，2011年加入科士达，
现任职于研发中心高频大功率UPS产品
线高级结构工程师

专业的技术离不开自身的努力

高新强说：“作为一名专业的结构设计工程师，必须具备专业的知识才能有效的开展设计工作，必须要有参与产品项目可行性调研，参与系统方案设计；拟制结构设计方案和项目计划，研究开发新结构新技术，提升产品性能和质量；承担产品结构，零部件的详细设计；与制造工程进行模具讨论；模具样品检讨，设计更改和零件的最终承认；解决产品开发中的问题，问题跟踪以及与客户讨论技术问题；熟悉相关的材料，模具和表面处理工艺等知识；掌握公差分析知识，能够利用公差分析优化产品的设计质量和解决产品开发中遇到的实际问题；具有分析问题和解决问题的能力，产品开发中不可避免的会出现很多问题，分机问题和解决问题的能力至关重要；从而为产品的量产提供技术支持。”

岗位职责更重要

不管是什么行业、岗位是何？职责最重要，新项目需求整理分析与分解、特殊需求技术可行性评估

；产品结构总体方案设计和方案评估，系列化产品结构设计规划；组织结构工程师，进行产品结构设计工作和相关资料编写和工作成果审核；协助结构工程师解决与结构有关的疑难问题，以及与结构设计相关的技术攻关；培养和提升结构工程师专业技术能力和工作效率；调查行业内与结构有关新外观、新加工工艺、新结构形式、新技术等，提升产品在行业内的竞争力；面对其他技术部门和客户进行与结构设计有关的技术交流、指导、协调；带领结构团队和指导项目的开展、把控结构设计工作进度。每个人都应该清楚自己的岗位职责，这样才能达到双赢的局面。

工作中“沟通”重要、团队合作尤为重要

就说在我的工作中可能会出现新产品项目方案制定前期缺乏完善准确的市场调研和预研，导致方案不能完全满足后续目标客户需求，在产品研发出来后的销售过程中才根据不同客户要求将产品不断变更完善起来；特制订单型产品需求较

多，经常打乱原本的项目计划时间，也造成产品种类和款型太多，导致研发人员不能集中精力将产品做得更细更精；在跟进样品的进度中；需要各种沟通和协调等等。为此，沟通就显得极其重要了，只有有效的进行沟通，事情才能得以解决。一家公司就相当于一个大家庭。一个大家长的领导决策：各部门之间的相互配合；各同事之间的相互信任与尊重；上司与下属间的相互配合；我相信，即使是再大的困难都会不是问题。

所谓众人划桨开大船，在我们研发团队也同样重要，默契的合作和良好的工作氛围，需要大家共同努力和培养，需要相互理解、支持与配合。在进入科士达工作的几年中，感觉同事之间工作上的交流多，工作之外的交流较少，使得同事之间缺乏互相了解。在工作压力的增大，得不到释放情况下，有时候就会使同事之间产生摩擦，破坏工作氛围。建议研发团队每年组织几次拓展活动，增加同事之间的相互了解、互信度和团队凝聚力，同样会使工作过程中沟通更顺畅。

卓越成就之感：正确的方向、方法及努力地实际行动就是成功

工作做得好不好、有没有取得明显成效，关键看有没有坚持正确的方向、方法和是否付出实际行动。在2014年里，我们顺利完成了所有的客户特殊产品的结构设计需求；全新YDC33系列20K/30K/40K标机和长机以及配套电池箱设计、验证和全系列资料归档；新40K模块组成的HIP系列（40K-600K）、HPM系列（100K-520K）的结构设计验证和归档，UDC系列1-3K设计和样机验证等。

被评为2014年卓越之星我很欣慰，欣慰的是我们辛勤努力的工作得到了大家的认可。不过这都离不开领导们、高频大功率各项目组同事以及结构组全员对我工作的大力支持与协助，使得高频大功率结构设计工作顺利圆满的完成。

家人永远是坚强的后盾

身边的同事都是来自四面八方，大家的风俗习惯、生活阅历以及价值

观都不相同，工程师也是个非常枯燥乏味但具有挑战的职业，但我相信越是复杂的环境越是能够锻炼人，能在这里处理好方方面面的关系，将来在任何地方都能应对自如。这些年来，我能安心的在外打拼，多亏了哥哥和嫂子在默默的照顾我年迈的父母，也感谢妻子在用心的养育我们的子女，也是家人在我们工作劳累和烦闷时给予我们工作和人生加油打气，叮嘱我们照顾好自己，叮嘱我们在外工作注意安全 and 身体。每当我们想起有家人默默的奉献和支持的时候，我们无论再苦再累，都会勇往直前。生活中无论发生了什么，家始终是你的家。无论你遇到什么困难，都可以告诉家人，他们会尽力帮助你，他们永远是你的坚强后盾。我的亲人们，我们一起努力吧，生活会越来越美好！

风雨中的女汉子

---记国内营销通讯事业部销售经理张婧

人力资源部·谭艳



张婧，2014年加入科士达，现任职于国内营销中心，销售经理

风雨中的女汉子

之所以称张婧为风雨中的女汉子，源于最近的一次工程项目。2015年，辽宁一个新建机房项目招标。由于客户关系的深耕细作，以及对产品技术的准确把握，在产品份额争取上，张婧顺利击倒竞争对手，成为了本次客户UPS独家供应商。可以说客户选择了对张婧的信任，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，张婧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，苫布铺设工程很大，如果说吃苦耐劳是老一辈人的可贵精神，那么今天用来形容张婧和李爱就再合适不过。张婧身材比较瘦小，要快速完成工程，对于一个女孩子来说，无论是体力还是毅力，都是一种挑战。但是，因为肩负着客户的信任，更源于内心的责任驱动，我们两位可爱可敬的员工没有丝毫犹豫，他们整整花了三个小时的时间，完成了苫布遮盖。然而，有时

人在大自然面前，显得那么渺小和无助。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，突然砸在了张婧的头上，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！

利用优势 技术为先

张婧以前是从从事技术工作的，做销售的时间并不长。在技术和销售是两个完全不同的行业里切换，张婧一开始时对自己也没有太大的自信，但很快，她找到了自己的优势，而且慢慢地，她发现这个优势还很好用，那就是做一个顾问式的销售。张婧举例说，一次，辽宁一客户服役期满的UPS配电池因到达使用年限或因故障等原因，需要整体更换逆变器，费用较高。张婧根据经验，帮助客户进行分析判断，提出了采用与需替换UPS同等功率逆变器配合原有电池组或现

有直流屏方式，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，同时了保证原有负载正常不间断供电，深得客户的认可。因为具备技术的基础，所以张婧在与客户相处时，从客户的实际需求和现场环境入手，从产品技术的角度切入，为客户提出合理的产品配置和技术方案，这样很快地获得了客户的信任，更能快速地建立起良好的客户关系。

勤于沟通 责任当头

做销售，不勤跑客户，不勤于沟通，是很难持续做出成绩的。张婧说，辽宁的这个项目，从3月份起，就一直在跑客户，包括客户关系的建立，包

括设计院对设备尺寸、重量等参数的确认，一直到最后项目落单，都需要花很多心思与客户沟通、确认。除了和客户沟通，不断与公司研发部门进行沟通也是必不可少的，比如参数设计，产品性能是否满足客户需求，等等。设备到达客户处后，如果遇上阴雨天，还需要每两三天都过去现场查看机器是否出现异常。张婧说，客户现场距离市区一般都在一个半小时以上的车程，每次机器安装的过程，她都不能松懈。遇到一些货期不满足、参数不满足是常有的事，但是和客户勤沟通，主动提供信息和服务，为客户解决问题，提供方法，经常能够化干戈为玉帛。客户对我们的信任度需

要培养，如果因为成交了，而对售后服务掉以轻心，那么你的客户关系就会出现危机。

张婧就是一个这样率性、兢兢业业、有责任、有担当的女生。工作上的她，深得领导和同事的认可。张婧说，她有一个2岁的女儿，因为平时忙于工作，对女儿有太多的亏欠，所以她的业余时间，都留给了女儿。她有一个愿望，就是每年能够和家人一起外出旅行。非常简单而美好的愿望！古人云：“春种一粒粟，秋收万颗粒。”我们深信，天道酬勤，下个路口，你看到的风景会更美！

做最好的自己

——记财务部2014年度闪亮之星刘群

财务部 · 朱刚



刘群，2014年加入科士达，现任职于财务部，费用会计

财务的工作总是被人冠以枯燥、乏味的头衔，很多人都是这样认为的：也许财务工作只是敲敲计算器、对对数据、埋头于各类报表和分析，不禁让人怀疑究竟一个多么有耐心的人才能胜任如此无聊的工作呢？然而当刘群成为科士达财务部的一员之后，她向我们展现了财务工作的另外一面，她用自己的行动告诉我们工作的意义不在于做什么，而在于怎么做，做的好不好，更在于如何在工作的过程中找到自身的价值。

回想起刚加入科士达财务部的日子，刘群记忆犹新。刚接手工作的时候，她总是担心自己做的不够好，结果越担心越容易出错，开始的半个月都提心吊胆，小心又谨慎。其实对于每份工作，开始的时候，偶尔的困境当然是有的，但她并没有退却。事无大小，只要是她工作范畴内的事情，她都尽心尽力的去完成，遇到问题和困难，她总是虚心地去请教领导和同事，并做好笔记。领导的一次肯定和部门同事一次满意的微笑，对于她来说都是最大的褒奖，又或者说，她从中感到自我价值的实现。

每次见到刘群的时候，她都是笑

呵呵的，这种乐观向上的态度时时感染着我，她给我讲了一个一直激励她的故事：一天清早，一个园丁走进花园，竟然发现一大片的花草树木都奄奄一息，了无生气。惊讶之余，他问榕树究竟发生了什么事，榕树说它不想活下去了，因为它无法像松树那样高大雄伟。松树也沮丧地告诉园丁它想自我了断，因为它不像苹果树那样，能结出可口的果子。但是一旁的苹果树也在抱怨，说它自己不能像槐树一样，浑身散发着芳香。最后，园丁来到花园的一角，看到一株不起眼的小花，只见它生机盎然，一身绿意。

“你为什么在如此消沉的环境中仍能昂首挺立着？”园丁好奇地问。不起眼的小花快乐地回答：“我知道自己不过是株小花，但我决定扮演好自己的角色，做一朵最好的小花，于是，我也就很快乐啊！”

是啊，在社会分工日渐精细的今天，随着现代化程度的不断提高，社会分工日益精细。财务部就像是这个分工社会的缩影，我们每个人都是一颗细小的螺钉，机器由于有许许多多螺丝钉的连结和固定，才成了一个坚实的整体，才能运转自如，发挥

它巨大的工作能力，螺丝钉虽小，其作用是不可估量的。

正因为有了花儿，这世界才变得芬芳；正因为有了鸟儿，天空才学会歌唱；正因为有了风儿，柳枝才学会舞蹈；正因为有了树儿，炎夏里才有了荫凉。世界是丰富多彩的，人生也是这样。每个人都拥有不同的人生，唯有做最好的自己，才会让生命闪光。

财务的工作都是细致的，最需要的就是细心，费用审核更是如此。刚入职的时候，刘群并没有ERP系统实际操作经验，第一个月月结的时候，有很多费用的单据需要入账，为保证不出错，刘群在入账前仔细地阅读操作手册，并用测试账号登录ERP，把各种费用类型中比

较典型的单据挑出来进行练习，遇到问题就记下来，请教其他同事之后再次练习。然后在正式入账的时候，对于需要核销借款的单据，她都会与出纳的银行台账仔细核对，最后所有的费用都按时准确地完成了入账。

人们说，能爬到金字塔最高点的只有两种动物，一种是搏击长空的雄鹰，还有一种那就是慢慢爬的蜗牛。你是否感到很惊奇呢？蜗牛这么慢，怎么可能到达金字塔的顶端呢？它靠的是什么呢？它靠的就是坚韧的意志！面对成就而不骄傲，面对失败而不气馁，正是这种精神激励着刘群不断奋发进取，克服了一次又一次的困难，成长为科士达的闪亮新星。

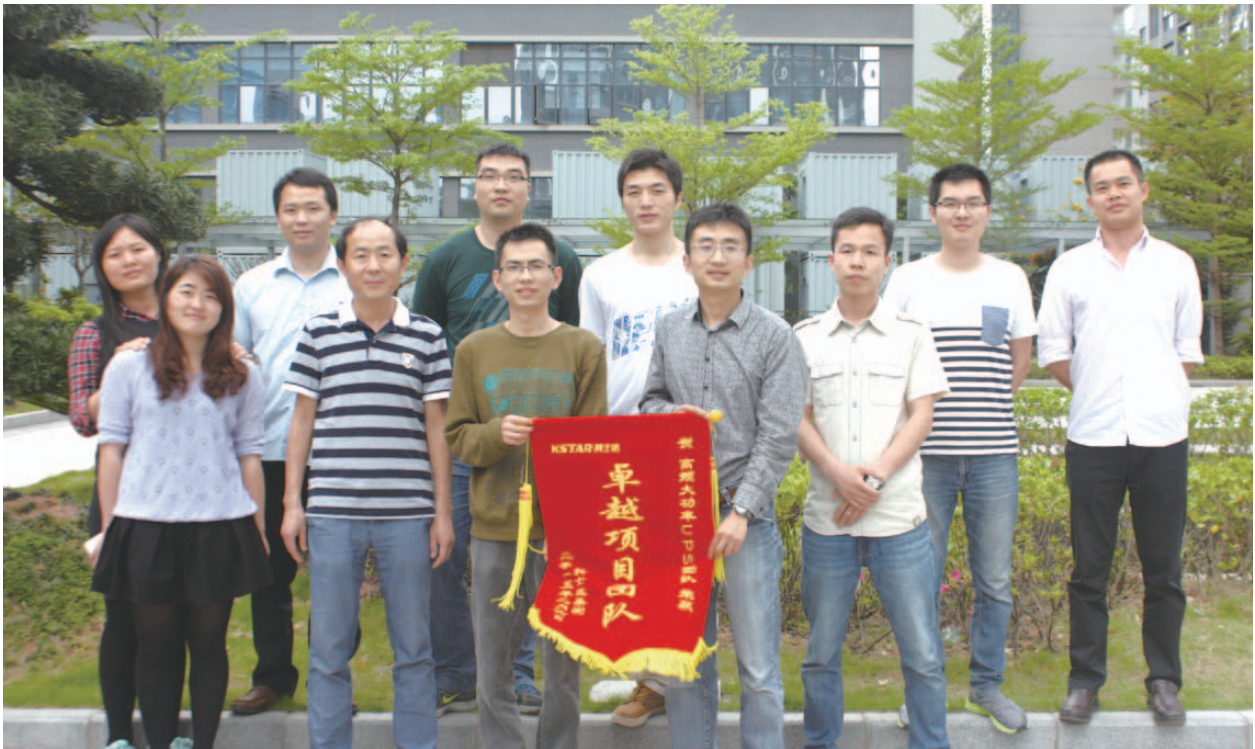
有朋友告诉我，太阳其实是一个巨大的炙热气体球，其内部每一刻都进行着氢氦核聚变，并由此产生巨大的能量，以辐射的方式由内部转移到表面而发射到宇宙空间。所以，今天落山的太阳和第二天升起来的太阳几乎是完全不同的，而我们又何尝不是像太阳一样每天都在不停地改变自己，在科士达这个大家庭里面散发着自己的光和热呢。做最好的自己，这正是刘群自己的工作态度告诉我们的：也许财务工作的流程化和制度化更加重要，在创新方面并没有太大的空间，但这并不妨碍我们通过不断改善自己的工作方法来提高工作效率，尽自己所能为公司做出最大的贡献。

勇于进取 不断创新

——记研发中心高频大功率UPS产品线优秀团队

研发中心·马桂梅

▲ 高频大功率UPS一直都是公司最重要的业务板块之一，肩负着提高公司利润率、展现公司技术实力的重任，同时这类产品也是国外企业市场竞争最为激烈的一类产品。经过多年的发展，高频中大功率产品线的产品逐渐枝繁叶茂、产品种类逐渐增多、体积由大变小，外观渐渐美化，品质大大提升，这无疑不是质的改变。产品线一个个产品系列的生根发芽，离不开研发最高领导的决策，更离不开各项目组的辛勤工作，尤其是项目经理，他们带领工程师们一直奋斗在一线，从方案设计、单板调试、样机制作、测试问题的解决、试产转产等一步一个脚印，克服了重重困难，带着汗水和欢笑走到了今天。



勇于进取 不断创新

勇于创新开拓进取，没有创新，一个团队就难以实现大的发展和跨越，只有通过创新才能使产品不断更新，质量不断提升。小功率在线式UPS市场竞争非常激烈，友商不断推出升级换代产品，公司现有产品渐渐失去市场竞争力。面对市场压力，必须依托大功率UPS的成熟技术，以技术创新来降低成本、提高竞争力。在2013年年底至今，高频大功率UPS产品线成立了UDC9101项目组，其目的及意义在于：降低成本、提高性能。项目实施

过程中包括了：立项、规划、实施、监控、收尾，从立项，总体方案设计到电路设计、物料选型、关键器件打样、控制软件设计、结构详细设计、PCBA试产、单元电路调试、样机组装；样机联调、关键电路调试、整机性能测试；第二轮改进、调试、转产准备；项目实施预期效果（符合项目目标的程度，对公司的贡献，以量化的数据或事实进行描述），项目完成后，小功率UPS功率因数全部提升到0.9，同时体积减小，提高了功率密度。新机器使用最新的半导体功率器件和磁性元件，采

用数字化控制方式，各项性能指标都有所提升，可靠性也更高。成本的降低和性能改善，基本符合立项目标。从而达到成本降低、效率提升、产量/销售量的提高。技术创新是本次高频大功率UPS产品项目开发的最大特点，现有中小功率单相在线式UPS技术已经非常成熟，市面产品彼此大同小异，那如何使自身产品能突破困境，脱颖而出呢？最终我们明确了只有通过技术创新实现性能指标的升级与成本的降低才是最佳地选择。考虑到之前产品的电池升压和电池充电是彼此分开独立的，如此既浪费了功率器件，也不利于提高整机效率，经过反复分析论证，决定使用“双向DCDC电路”方案来解决这一问题。

接受挑战 越挫越勇

本次项目的开发过程中，由于缺乏经验指导，项目开发遇到了重重阻力，其中令人最为棘手和印象深刻的是推挽开关管的电压应力问题，开发初期，推挽开关管经常出现炸管现象，通过实验发现是开关管电压应力超标所致，这与理论分析存在较大出入，然后通过工程师们的深入分析和实验论证，基本确定了这是此电路拓扑本身的固有缺陷，那么如何改善此问题成了项目开发的一大阻力，抱着“只要符合

电路原理，没理由不成功”的信念，软件工程师通过反复优化控制策略，硬件工程师通过重新计算电路参数，对反激变压器的匝比关系进行修正，再通过反激变压器原边增加RCD吸收电路，终于在项目组成员的通力配合，共同努力下，将这个棘手问题彻底解决了，开发工作受到了极大地鼓舞。

领导有方 团队给力

一个部门就如同一个大家庭，一位领导就如同一位大家长，领导的好坏决策影响着这个家庭的喜怒哀乐，荣辱成败。高频大功率UPS产品线在杨总（戈戈）和陈总（佳）的带领下，脚踏实地，奋斗不息，勇攀高峰。然而在这个世界上，任何一个人的力量都是渺小的，团队，是为了实现一个共同的目标而集合起来的一个团体，需要的是心往一处想，劲往一处使；需要的是分工协作，优势互补；需要的是团结友爱、关怀帮助；需要的是风雨同舟，甘苦与共！一个想成为卓越的人，仅凭自己的孤军奋战，单打独斗，是不可能成大气候的。你必须要融入团队，你必须要借助团队的力量。与团队和谐相处的秘诀就是：尊重别人、关心别人、帮助别人、肯定别人、赞美别人、学习别人、感恩别人！在科士达我看到的是，

在项目产品任务繁重的情况下，不论是级别间、还是各岗位之间的配合度、默契度，都是非常棒的！都能够做到相互信任，相互包容，相互补台，相互谦让。而这次项目中，不仅领导有方，团队也十分给力，领导和组员携手作战，最终突破困难，为客户解决问题，给公司带来最大利益。因此每个员工只有融入一个好的团队，与团队一起奋斗，员工才能提高个人价值，公司才能实现利益最大化。

一份耕耘 一份收获

《一份耕耘，一份收获》人们常说“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。没错，世上没有免费的午餐，天上不会掉馅饼。要想有收获，就一定得付出辛劳，正所谓“一份耕耘，一份收获”。终究，高频大功率UPS产品线获得公司2014年年度优秀卓越团队。首先，这离不开各领导的英明决策，更离不开各工程师们的辛勤付出和努力。俗话说：“没有成功的个人，只有成功的团队”一个人的力量是有限的，团队的力量是无穷的，即使是某一个人在某些方面取得了成绩，但那也是少数。毕竟一个人的能力是有限的，多一个人多一份力量，只有大家共同努力，才能取得更大的成果。

年轻，所以奔跑

研发中心 · 王孟德

报名参加定向越野赛，是被它的规则和乐趣所吸引。参加定向越野赛的选手，需要凭借一张详细精确的地图和一个指北针，在野外徒步赛跑，按顺序独立寻找到地图上所指示的各个点标，并以最短的时间跑完全赛程的运动。这场充满乐趣的越野赛，拼的不仅是体力，还需要你的智慧。

5月24日，我有幸被推选为小组组长，带领公司二十几人参加了一场别开生面的五公里定向越野赛。比赛的前一天电闪雷鸣，风雨交加，当天也是蒙蒙细雨，但这丝毫阻挡不了年轻队员们的热情。有趣的是，参赛选手都是体育爱好者，对定向越野也并不陌生。因此一路上，大家高谈阔论，分享经验，出谋划策，自信满满。

下午一点，我们达到了赛场，在熟悉比赛规则后，随着一声枪响，我们的队伍出发了。定向越野是一项有明确目的地的体育运动，因此，我们必须根据地图的整体形势和目标点确定跑步方向，寻找最佳参照物，合理安排速度，保持自己的节奏，不能一味地冲刺，忘记了规划。而且所有人的打点顺序也不尽相同，所以只有判断出自己的最佳路径，才能更快地、顺利地整个比赛。我们从地图上了解了8个点分布的位置后，大概确定了自己要走的路线，哪条路线是最省时，跑的时间最短且能最有效的完成任务，然后就开始了此次征程。我们其实是一支很有战斗力的队伍，但是在比赛



开始之时，我们出现了决策性的失误，原本想节约时间，抄小路前进，然而山上并无小路，白白翻阅了两座小山.....

尽管这样，但我们从未想过放弃。中间有几个打卡点是在小树上，走进才发现，所站的地方离目标竟隔着一个下坡，地面高低不平，好不容易走过去，结果前面还有膝盖高的野草与小树，周围没有捷径，要从大道过去，需要绕行很远，所以我们就直接从野草小树上跨过去，当时想着：世间本无路，走的人多了，也就成了路。因为有明确的目标，也就有了继续前进的方向和勇气。就这样，我们一直到了终点。

抱着锻炼身体的心态历时二十多

分钟完成了此次定向越野，不仅获得了团体优秀奖，而且有两名队友获得了三等奖。对于定向越野也是深有体会，奔跑的速度靠体力，奔跑的方向、路线的选择，正确与否要靠实图和用图能力、靠智能。人生从某种意义上来说也是一种定向活动，但不同的是，人的一生没有人能够给你一张具有目标的地图和一个指北针。因此，当我们开始自己的追求之前，不妨问问自己，目的地在哪里？给自己充分的时间探索，不要急急忙忙上路，更不要在不属于自己的道路上越走越远，到最后，难以回头。

趁年轻，让我们一起奔跑，放飞年轻的梦想。

科士达—新的征途

人力资源部·王盼

时光荏苒，转眼间加入科士达已经一个多月了，如果说人生就像公交车，有许多的驿站，那每到一个驿站就意味着一个新的征程。那么对于现在的我来说科士达是一个新的征途。

我还清晰的记得入职的第一天，对周围的环境感到好奇和陌生，尽管在过去的工作中积累了一定的工作经验，但是现在接触的是一个新领域新行业，这对于我来说是一个挑战。刚进入公司时，工作上难免还是有点压力，但是让我欣慰的是身边有一个团结友善的团队——科士达人力资源部；在这短短的时间里让我体会到这个团队里的每一位同事都有不同风格的“可爱”，每天都可以看到一张张温暖的笑脸，我想这也应该是一个企业灵魂的所在。

入职不久我们就参与了公司的入职培训，谭经理为我们讲述了公司创办史、企业文化、未来发展规划及公司的市场战略定位、公司组织架构；夏主管为我们讲述了公司各个体系的人员状况，还介绍我们认识了各部门负责人。我还了解到公司以其独特的管理之道为员工创造最佳的发展环境和发展空间，鼓励和帮助每位员工不断进步和创新、奖励挑战并超越自我的表现，激发员工个人与公司事业的共同发展，帮助我们尽快完成角色转换，很快融入到新环境中去。所有的这些都让我深深地感受到公司人性化的管理。我想，正是因为这种人性化

的管理，才使得每一个员工都能积极的投入到工作中去。

我的岗位是招聘专员，为了让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，认真感受公司的企业文化，努力提高自己的专业水平；除此之外，时时警示自己保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展；在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我很清楚的认识到一个人的成功与否，取决于他的人生态度。凡是成功者，始终用最积极的思考、最乐观的精神来支配和控制自己的人生，所以我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。其实我要特别感谢在这段时间帮助过我

的领导和同事，正是因为有了他们谦虚的指导、不厌其烦的帮助和耐心的讲解，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全身心地投入到工作中！

加入科士达，让我找到了一种久违的归属感，同事之间的相处就像朋友一样，互帮互助，以一种谦逊的态度处理每一件事情，没有森严的职位等级，我清楚的认识到这里就是我新的开始，面对这样一个快乐的，积极的，向上的，求真务实的团队，我希望自己能尽快地做出成果，坚持学习，我也坚信，它是值得我为之努力奋斗。科士达我们一起前行！



话说端午

▲ 我国民间过端午节是较为隆重的，庆祝的活动也很丰富，从早晨天蒙蒙亮开始，一直持续到正午才结束。比较普遍的活动有以下几种形式：



赛龙舟

赛龙舟，是端午节的主要习俗。相传起源于古时楚国人因舍不得贤臣屈原投江死去，许多人划船追赶拯救。他们争先恐后，追至洞庭湖时不见踪迹。之后每年五月五日划龙舟以纪念之。借划龙舟驱散江中之鱼，以免鱼吃掉屈原的身体。

江浙地区划龙舟，兼有纪念当地出生的近代女民主革命家秋瑾的意义。夜龙船上，张灯结彩，来往穿梭，水上水下，情景动人，别具情趣。贵州苗族人民在农历五月二十五至二十八举行“龙船节”，以庆祝插秧胜利和预祝五谷丰登。云南傣族同胞则在泼水节赛龙舟，纪念古代英雄岩红窝。不同民族、不同地区，划龙舟的传说有所不同。直到今天在南方的不少临江河湖海的地区，每年端节都要举行富有自己特色的龙舟竞赛活动。



端午食粽

端午节吃粽子，这是中国人民的又一传统习俗。粽子，又叫“角黍”、“筒粽”。其由来已久，花样繁多。

据记载，早在春秋时期，用菰叶（茭白叶）包黍米成牛角状，称“角黍”；用竹筒装米密封烤熟，称“筒粽”。东汉末年，以草木灰水浸泡黍米，因水中含碱，用菰叶包黍米成四角形，煮熟，成为广东碱水粽。

晋代，粽子被正式定为端午节食品。这时，包粽子的原料除糯米外，还添加中药益智仁，煮熟的粽子称“益智粽”。时人周处《岳阳风土记》记载：“俗以菰叶裹黍米，……煮之，合烂熟，于五月五日至夏至啖之，一名粽，一名黍”。南北朝时期，出现杂粽。米中掺杂禽兽肉、板栗、红枣、赤豆等，品种增多。粽子还用作交往的礼品。

一直到今天，每年五月初，中国百姓家家都要浸糯米、洗粽叶、包粽子，其花色品种更为繁多。从馅料看，北方多包小枣的北京枣粽；南方则有豆沙、鲜肉、火腿、蛋黄等多种馅料，其中以浙江嘉兴粽子为代表。吃粽子的风俗，千百年来，在中国盛行不衰，而且流传到朝鲜、日本及东南亚诸国。



佩香囊

端午节小孩佩香囊，传说有避邪驱瘟之意，实际是用于襟头点缀装饰。香囊内有朱砂、雄黄、香药，外包以丝布，清香四溢，再以五色丝线弦扣成索，作各种不同形状，结成一串，形形色色，玲珑可爱。



悬艾叶菖蒲

民谚说：“清明插柳，端午插艾”。在端午节，人们把插艾和菖蒲作为重要内容之一。家家都洒扫庭除，以菖蒲、艾条插于门楣，悬于堂

中。并用菖蒲、艾叶、榴花、蒜头、龙船花，制成人形或虎形，称为艾人、艾虎；制成花环、佩饰，美丽芬芳，妇人争相佩戴，用以驱瘴。

艾，又名家艾、艾蒿。它的茎、叶都含有挥发性芳香油。它所产生的奇特芳香，可驱蚊蝇、虫蚁，净化空气。中医学上以艾入药，有理气血、暖子宫、祛寒湿的功能。将艾叶加工成“艾绒”，是灸法治病的重要药材。菖蒲是多年生水生草本植物，它狭长的叶片也含有挥发性芳香油，是提神通窍、健骨消滞、杀虫灭菌的药物。

可见，古人插艾和菖蒲是有一定防病作用的。端午节也是自古相传的“卫生节”，人们在这一天洒扫庭院，挂艾枝，悬菖蒲，洒雄黄酒，饮雄黄酒，激浊除腐，杀菌防病。这些活动也反映了中华民族的优良传统。端午节上山采药，则是我国各国个民族共同的习俗。



悬钟馗像

钟馗捉鬼，是端午节习俗。在江淮地区，家家都悬钟馗像，用以镇宅驱邪。唐明皇开元，自骊山讲武回宫，疟疾大发，梦见二鬼，一大一小，小鬼穿大红无裆裤，偷杨贵妃之香囊和明皇的玉笛，绕殿而跑。大鬼则穿蓝袍戴帽，捉住小鬼，挖掉其眼睛，一口吞下。明皇喝问，大鬼奏曰：臣姓钟馗，即武举不第，愿为陛下除妖魔，明皇醒后，疟疾痊愈，于是令画工吴道子，照梦中所见画成钟馗捉鬼之画像，通令天下于端午时，一律张贴，以驱邪魔。



挂荷包和拴五色丝线

中国古代崇拜五色，以五色为吉祥色。因而，节日清晨，各家大人起床后第一件大事便是给孩子手腕、脚腕、脖子上拴五色线。系线时，禁忌儿童开口说话。五色线不可任意折断或丢弃，只能在夏季第一场大雨或第



一次洗澡时，抛到河里。据说，戴五色线的儿童可以避开蛇蝎类毒虫的伤害；扔到河里，意味着让河水将瘟疫、疾病冲走，儿童由此可以保安康。

给孩子涂雄黄

给小孩子涂雄黄，为的是图利，驱病邪。在城市很少看到这个习俗了。雄黄酒市场上有售的，但咱可从来没有喝过。



漫漫人生路

产品技术部·谭婷

很多时候，我们总是很天真，总是遐想于远方的幸福。天真过后我们才发觉，未来很远，遐想无边。人，永远是矛盾的主体，经常处在犹豫的困惑中，夹在世俗的道上，走不远也回不去。我们曾设想出最完美的人生之路，却很少有走过到的地方。于是时间让我们知道了，经历的才是真实的，拥有的才是自己的。想象如同浮云，只能在幻想心空，不能融入于生活。其实我们知道自己在这个时候该做什么、怎么做，但还需要一点关注的目光和温暖的陪伴，给予我们力量。人，真的是一个难以琢磨的生灵，最了解自己的永远只有自己。

人生不可能一帆风顺，开心是过一天，烦恼还是过一天，那为什么不让自己开开心心地过好每一天呢。可就当真正去做的时候，却发现有些诺言是虚伪的谎言。幸福就是这样的飘渺不定却也真实的存在着。但细想一下，就是这些虚伪而善良的谎言让我们对人生充满了希望和信心。其实承诺并没有什么，不见了也不算什么，所有的一切自有它的归宿，自有它的解说。幸福是自己的感觉，需要自己细细去体会。幸福的距离，心灵觉得近时就不远，却因现实的无奈，转眼却还在天涯。平淡的人生就像一杯白开水，喝起来淡而无味，却不知道正是它的纯净无暇才让我们的生



活幸福。

有些道理，我们应该懂得：得到与失去，一直纠缠在我们的人生中，我们时刻都在得到，亦在失去。你能得到的，永远只是一部分。如果我们能懂得取舍，能做到坚持该坚持的，放弃该放弃的，那该有多好，但往往不会像说的那样如此轻松做到。其实我们都不应该让自己心太累！应该学着想开，看淡，学着不强求，学着深藏，适时放松自己，寻找宣泄，给疲惫的心灵解解压。凡是得到的，要努力珍惜呵护，一旦失去可能不会再来；凡是失去的，不必强求挽留，也许在失去的同时你得到了释放。人生

是短暂，最终我们都将失去。

很多时候痛苦并不是别人带给你的，而是你自己想得太多，没有一定的承受能力。学会放下，放下一些所谓的思想包袱，坦然面对现实生产中的一切，让一切顺其自然，这样你才会让自己轻松自在。你过得快不快乐，只有你自己知道。其实谁都有一段不为人知的故事，其实谁都会脆弱的想要一个停靠，其实谁都能微笑然后转身流泪，其实谁的生活都多少有点苦涩，经历风雨。更多的时候，我们要的不是教诲，不是鞭策而是关怀和理解。

努力活成自己想要的样子

客服中心 · 闪梦

小时候有人问我，你的梦想是什么？我兴高采烈的告诉他，我的梦想是长大了当一名科学家，发明好多好多的东西；等我读了小学，读了初中，别人再问我，你的梦想是什么？我充满期待的告诉他，我要考上有名的大学，然后读研究生，再读博士，成为一个名人；如今我已经大学毕业了，没有成为一个科学家，也没有去读研究生和博士，而是办公室的一名小职员，日子过的平平淡淡。没有人再问我你的梦想是什么或者你将来想要干什么。毕业以前总觉得以后的日子充满着各种可能，未来的世界等着我去闯荡，我可以用自己的双手勾勒我的未来。可是现在，毕业已经快一年了，过得并不是自己想象中的生活，每天周而复始平平淡淡，让我仿佛看到了我以后的每一天。

以前读过一篇文章，作者跟朋友说，她打算考个摄影专业的文凭，但是要读两年，拿到文凭时她都已经40岁了，所以她在犹豫要不要去读。作者朋友跟她说，如果你不去读，那么两年后你也是四十岁，一个没有文凭的40岁。朋友的话给了作者很大的感触，她最终决定去

读那个摄影专业，两年后拿到了摄影专业的文凭，并且那个文凭改变了她以后二十年前的生活。就像故事中作者的朋友说的一样，无论我们如何选择，时间都不会因我们而停留，我们能做的就是选择如何度过。新闻上经常能看到一些老年人练习瑜伽、舞蹈，他们身体的柔韧度让十几岁年轻人都自愧不如。他们用实际行动向我们证明，过自己想要的生活，时间永远都不会太晚。

我很喜欢一句话，种树的最好时间是二十年前，仅次于这个的就是现在。恐怖的不是碌碌无为，而是习惯了碌碌无为。只要你想，你就可以改变，可以让自己的生活变的更好，努力活成自己想要的样子，任何时候都不会太晚，如果你现在就开始行动，那么一年以后，两年以后或者若干年以后，你一定会感激现在的自己。无论你现在多大年龄，都不会太晚，如果你什么都不做，那么若干年后你一样会30岁、40岁、50岁，但是你现在开始努力，那么你就会拥有不一样的30岁、40岁、50岁。就像一句话说的，为什么不拥有梦想呢，说不定一不小心就实现了呢。



变化不止 计划不休

研发中心·王孟德



无论在工作中还是生活中，许多人都有这样的无奈：明明计划好了去做一件事情，也预料到了事情的结局以及收获，甚至已经想到了如何去解决整个过程中可能会遇到的麻烦，但却因为各种突发状况不得不改变初衷，违心去做另外一件事情，而后导致心情不佳，影响后续事情的开展。其实改变心态，换一种思路，不断的计划，将新的计划凌驾于变化之上，行于变，事情或许就能有所好转……

“周末一起去登鹏城第一峰吧”，

上周我与几个同事一起约定，然后几个人一起费尽心思：一边查找最佳路线，一边思索着去时准备什么东西，想着约更多人去或许会更好玩，以及登山后我们可以去玩扑克，俯瞰鹏城，感受深圳美景，还可以结交社会各界朋友，开拓视野……然而到了周末，由于工作的原因，必须待在公司加班，爬山只能改日再去……这也许只是生活中一个极其微小，不足为道的被变化了的计划吧，却无奈失信于人……

生活中，我们时常会有这样的感慨——计划赶不上变化！我们很认真地计划好一件事情，做好了针对该事所能遇到的各种问题的解决办法，然而往往在执行过程中，却总会遇到一些突如其来的其他的事情阻碍和干扰，导致原本计划好的事情不能按照计划实施，从而不能实现预期的目标。久而久之，往往使人感觉到生活的无助，每每至此，便仿佛站在一个选择的十字路口。

每一天都会有意想不到的事情发

生，人生中有很多十字路口，在每一个十字路口上，我们都将会面临着一个选择，因为必须选择才能通往下一站，到达属于自己的那个终点站。然而在每一个十字路口上的时候，每个选择都是难以抉择的，因为它们都很关键。一步错，步步错，所以就有很多人老是拖拖拉拉，犹豫不定。但是，最终我们还是要以最快的速度做出一个抉择，毕竟有很多时候，我们是没有太多的时间去考虑的，所以就会有很多人在最后的时刻抽签决定，以此打发了事。事后长叹了一口气，感觉自己终于又过了一劫。如此往复，生活被变化推着无奈地前进，难道世事本该如此吗？

“失了一颗铁钉，丢了一只马蹄钉；丢了一只马蹄钉，折了一匹战马；折了一匹战马，损了一位国王；损了一位国王，输了一场战争；输了一场战争，亡了一个帝国。”这是著名的英国民谣，其中提到的故事在历史上真实的发生过。

1485年，英国国王理查三世要面临一场重要的战争，这场战争关系到国家的生死存亡。在战斗开始之前，国王让马夫去备好自己最喜爱的战马。马夫立即找到铁匠，吩咐他马上给马掌钉上马蹄铁。铁匠先钉好三个马掌，在钉第四个时发现还缺了一个钉子，马掌还没牢固。马夫将这一情况报告给国王，眼看战斗即将开始，国王根本就不及在意这第四颗马蹄钉，就匆匆地上了战场。

战场上，国王发现马蹄铁即将脱落，然而他继续骑着他的战马，带领

着他的士兵冲锋陷阵。突然，一只马蹄铁脱落了，战马仰身跌倒在地，国王也被重重地摔了下来。没等他再次抓住缰绳，那匹受惊的马跳起来就逃跑了。然而悲剧才刚刚开始：一见国王倒下，士兵们就自顾自地逃命去了，整支军队瞬间土崩瓦解。敌军趁机反击，不费吹灰之力就取得了胜利，并俘虏了国王。此时，国王才意识到没有及时根据事态变化更正计划导致的严重后果。这便是波斯沃斯战役。这场战役，理查三世丢失了整个英国。

假如，理查三世在发生战马缺失第四个蹄钉这一变化时，能够及时更换战马；或者在战争中发现战马异样时就重新计划战事，比如让将军带领士兵，也不至于丢失了整个英国。正是理查三世在事情有所变化时未能及时作出相应的计划调整来挽救，才导致事态的恶化。

《中庸》记载：初渐谓之变，变时新旧两体俱有；变尽旧体而有新体，谓之化。计划是有条不紊制订的，但在实现的过程中我们并不能保证一定能按照计划上的步骤一一前进。也许途中会发生一些计划中没有预计到的地方而导致计划的变化，所以计划不能按部就班，计划只能给我们提供一个抽象而单一的线路目标，但现实却在不断的变化，难以猜测。事实难以同计划并轨，所以，我们不管是在什么时候，不论是什么地点，做什么事的时候，都要有备而去，并随时根据当下变化来调整计划，做到计于变，行于计，切不可一根筋，一头扎到牛

角尖。

工作中更是应该不断地计划，因为平时工作可能同一时间有不同的事情需要做，应该合理的去再计划，防止一味地按照原计划进行而耽误更重要的事情。

多数情况下，计划是不可缺少的，它往往会使我们明确目标，收获成功；而计划之外的变化却能让我们体验惊喜，更能让我们在危急关头认清形势，所以无需刻意避免变化。我们应该具有一种思想：计划只是参照，要时刻凌驾于变化之上，不断地创新性地计划，以备随时变化，更要在变化之后，及时作出调整计划，避免不必要的损失。



西冲小记

人力资源部 · 肖容容



深圳被认为是一座年轻美丽的城市、一座有爱心的城市、一座移民城市…一个有梦想的城市。它有着快速发展的经济，有着来自各地的外来人员，各地的文化交融于此。

刚到深圳时，嚷嚷要玩遍深圳吃遍深圳，然后迫不及待的百度以及问在深圳的朋友，殊不知来深圳好几年，去过的地方很少。倍加期待的

西冲也是在2015年的端午节去了一回。

西冲，最初的印象是百度上的介绍：被中国地理杂志评为“中国最美的八大沙滩”之一，享有“深圳夏威夷”之美称。以及所有人给的声音：去海边玩就要去西冲。

2015年6月19日，我和6个同事一起在端午节前一晚去西冲露营，在

深圳去过海边的次数不多，喜欢大海喜欢去海边。对露营，满满的是期待和开心。2015年6月20日是中国的传统节日：端午节，伴随节日，外出堵车已经是节日假期的一部分，傍晚7点出发，一路上聊天，吹风以及看夜景，顺利在10点左右到达西冲沙滩。

踏进沙滩，沙滩上已经热闹起

来了，有人已经在沙滩小店里坐桌打牌，看牌的人也是围了一圈，时不时传来争执：你不应该…你应该…，你不懂…。古语说观棋不语，不会打牌的人也希望身边的人观牌不语，但或许少了身边人的“指导”，也会少了一份乐趣；有人在烧烤台烧烤，负责洗食材、负责烧烤、负责吃，想必都是很开心的在享受大家围坐一起吃吃聊聊的气氛，吃是一件很快乐的事情，喜欢的人陪着更是满满的幸福；有人坐在沙滩上搭建好的帐篷处，看星星听着海浪声音聊着天；更多的人已经在沙滩浅水区域，抓小鱼小螃蟹，捡贝壳的，试图往海里走那么一小步一小步的，由于是晚上，海水涨潮，三三两两的灯光并没有那么明亮，出于安全考虑，有管理人员在，只要稍稍往海水里面走，立马管理人员手电光已经照过来，声音也是早一刻传过来：往回走，不准下水。人儿立马讪讪的往岸上走，等到浪来了，手牵手或向岸边跑，或跳起来跳过海浪。边跑边跳边笑，笑声随着海风传至岸上，飘在海上。

选定好搭建帐篷的位置后，6个人立刻分工开始搭建帐篷，拿手机照明的，一旁递东西的，搭帐篷的，因着有搭棚经验，很快帐篷就完美的搭建好，东西全部放进帐篷内，带上贴身物品，迫不及待的跑向海滩边，沙滩上的沙细细的、软软的、热热的，每踏一步便是一个温暖的怀抱。越往水边走越是凉爽，沙，冰凉凉的，特别柔软，风，清凉凉的；海浪声一波一波。刚靠近水边，听到一阵尖叫

声，走近发现原来是一个女孩子抓到一只小螃蟹，看着她手里的螃蟹以及水瓶里的小鱼，莫名的也有一种很兴奋很惊喜的心情，然后互相看着说：我们也要抓到小鱼小螃蟹。开始小心翼翼的找寻，不难发现小鱼，用手直接去抓，好几次都是失败，不得已请教有经验的人，他们说几个人一起连着沙子一把捧起来，小鱼就逃不掉了，我们试着用这个方法，果然是可以抓到几只小鱼，不过抓到的小鱼最终还是放回了大海，大海才是它的家。

海边不远处传来的K歌声音，热闹的不觉得这是凌晨的时间点。再晚一点，有点疲惫，抱着对明天下水的期待，回到帐篷处，大家选择将垫子铺在帐篷外，躺下来，看天空的星星很亮，一颗一颗，心旷神怡。想起小

时候夏天热得将凉席铺在房顶阳台上，躺在凉席伴随星星睡着。像这样看星星已经很久很久没有尝试过了。

清晨四点左右，大家都醒了，天空微微的露出一片光亮，很美很宁静，薄薄的光亮像是努力要穿透云片，慢慢的太阳出来了，好多游客都已经换好泳衣准备好泳圈准备下海游泳，大家在海里即使带着泳圈还是被海浪掀翻了几次，呛了几口水，海水很咸。但还是看得到每个人的脸上灿烂的笑容和愉悦的心情。

夏天的太阳很毒辣，而我们在太阳最毒辣前准备回家。车子启动的时候，我忍不住回头看了看，同事调侃到：还没玩够呀。是的，大海，蓝天白云，身边喜欢的朋友，美好的事物值得多看几眼。



东方的拉斯维加斯

人力资源部·谭艳



小时候看电视剧《赌神》、《千王之王》，就对赌王风度翩翩的气场，出神入化的赌术充满了崇拜。十年前去过一次澳门，毕竟年纪太轻，记忆已经模糊。于是，一家人，商商量量，果断办好证件，决定去自己的领土上看看，一睹赌城的真容。

澳门赌场有27家，我们选择了向往已久的澳门威尼斯人。其实不仅

仅因为它是亚洲最大的赌城，还因为从小我就幻想着，坐着贡多拉小船，在意大利威尼斯水城上摇晃，看着风趣友好的路人，领略异国风情的美丽。人们说，上帝将眼泪流在了那里，却让它更加晶莹和柔情，威尼斯就好像一个漂浮在碧波上浪漫的梦。澳门的威尼斯人虽然少了一份柔情，但多了一份真实。

和所有的赌场一样，威尼斯人的装修风格也是富丽堂皇，高达阔气，尽显奢华。我自认为我多少也是见过点世面的人，但进入赌场内，任然未免像刘姥姥进大观园，场面之大之专业令人叹为观止：室内赌台数不胜数，角子机一眼不见边际，用现在流行的话说，就是高端大气上档次。这里荟萃了德州扑克牌、押大小、俄罗

斯轮盘、百家乐、二十一点、老虎机等等几乎所有的赌法。每个台前,都坐着一个有周润发式赌侠风范的帅哥或美女熟练地发牌、掷骰,还有穿梭在赌场的服务生,免费供应茶水、果汁、咖啡,还有甜点。这样一个最易激起意气热血的地方,整个场面却丝毫不乱,没有想象中的嘈杂吵闹,没有想象中的污烟障气,人人都象绅士淑女一样,在优雅的进行着自己喜欢的赌博方式。我是外行,我不清楚如何去分析牌局,也不了解一些游戏规则,但人生的精彩就在于不断尝新,不断收获意外。在这里,你不需要置身事外,你也可以成为赢家。于是我简易玩了几把,所幸没有落荒而逃,还小赚了一把,小小体验了一次赌神感觉,感觉飘飘的。赌场就是这样,输的人万箭穿心,赢的人沾沾自喜,输了的想翻本,赢了的还想赢,可以说是人类的贪欲,让威尼斯人赚得盆满钵满,不管刮风下雨,不管假日节休,不分昼夜,全年无休!

威尼斯人楼上是一个shopping mall,最有看头的,是位于二楼的人工运河和电脑控制的仿真天幕。人工运河上,意大利船夫摇动着威尼斯的贡多拉船,沿途经过威尼斯式的阳台、咖啡厅及店铺,配合着极具特色的表演,极具观赏性。在二楼,你还会发现,楼顶上建有一片人造天空,蓝天上白云永远飘荡着,不论白天黑夜,不分春夏秋冬,不管阴晴圆缺,引无数人驻足仰头观看。这不禁让人感叹人类的想象力和创造力!在蓝天白云下,闲逛世界各地的免税店,一

饱眼福琳琅满目的商品,享受生活的厚爱,对于我们这些购物主来说,确实是一件美事!

威尼斯人就是澳门的一个缩影。除了威尼斯人,新葡京也是澳门久负盛名的老牌赌场,历经百年不衰,不像威尼斯人的优雅安静,在新葡京却更加喧嚣嘈杂,让人痛快淋漓,热血沸腾。每年,来澳赌博的人不计其数,正如相生相克的道理,来自全世界的富豪和平民,在这里淋漓尽致地挥霍口袋的巨款,而在另一方面成就了五十几万澳门人优越的生活,换来了澳门人悠哉乐哉的生活现状。因为娱乐业、酒店、旅游业、美食等,澳门的经济长盛不衰, GDP居亚洲第

二。所以,澳门人是幸福的,政府每年发给澳门永久性居民工资,让孩子免费上学,免费给市民供应维生素,让人人都服用深海鱼油,人们生活悠闲而舒适。

这就是赌城澳门,一个融合着东西方文化的浪漫之都,有着大都市的热闹繁华,也有着老城区的沉静破旧,有着坍塌的废墟和烧毁的教堂,也有着纸醉灯迷的生活和让人垂涎欲滴的美食,每天,多少悲喜交加的故事在这里交替上演,正如我们的人生,有输有赢。不同的是,我们下的赌注是坚持和努力,赌注下的越大,收获一定也会越多。





夏荷·摄影
研发中心 / 赵平



蜜蜂·摄影
研发中心 / 余国高

香港 请将我遗忘

一个7年港漂的心路

文章来自互联网

▲ 编者按：这是一篇来自做了7年港漂刚回到深圳追逐梦想的会员文章。对于香港，从开始的喜爱和向往，到现在怅惘和失落中离开，作者的感情是复杂的。也让关心香港未来的每一个人深思：如果这样继续下去，如果人民币开始国际化，深圳上海金融业开始腾飞，香港的未来在哪里？



在决定离开香港的前夜，我再次登上了太平山顶，看着中环鳞次栉比的霓虹灯倒映在维多利亚湾，我突然感到一股浓浓的怅惘和失落：为自己，也为香港。这里曾寄托着我的青春梦想，豪情万丈而来，悄无声息而去。谁曾经拥有谁？谁又放弃了谁。

上周忙完了搬家，然后离开香港到了深圳新公司报道，身份也从香港居民变成了大陆居民。今年本是我在香港的第七年，按照移民局规定，我可以申请香港永久居民，虽然只差永久两个字，但代表的却完全不一样。放弃香港身份对我未来的人生究竟意味着什么，我不知道，我只知道，如今的香港肯定不是我人生的归宿，但是最终决定放弃时，还是有诸多的不舍。

我对香港最初的喜爱来自小时候看的港产片，那个时候真的是香港影视业的辉煌时期，很多影片至今仍是经典，很多香港明星一度影响了我的 人生：比如找女朋友，我就会潜意识按照赵雅芝的模式去找，而周润发在《英雄本色》中的形象就几乎代表了我对侠客的全部认识。之后的印象就是小时候极其要好的玩伴，举家搬去了香港，当时香港还没回归，他们脸上洋溢着喜悦我至今难以忘记，感觉是中了去极乐世界的船票。多年后我考研到了香港，再见到童年的玩伴

时，不知道是时间拉远了我们的距离还是香港社会重塑了一个人，那个当年老爱打架的他，如今成了大家眼中的乖乖仔，见面都只是礼貌性的和我交流，和我保持着一种莫名的距离。最后我们草草见了几面之后就再也没有联系。除此之外，我还是非常喜欢香港，喜欢他城市的整洁，喜欢有素质的市民和各个地方透露出人性化的小细节。

但在香港呆了7年后，我还是决定离开。对于一个没有家庭背景，没有祖辈积累，只有一些梦想和一股子拼劲的年轻人来说，香港于我，真的有一种有劲无处使的逼仄和束缚感。

当我告诉身边朋友我决定离开香港回大陆工作的时候，朋友们没有一丝惊讶，只是叹了口气说到：“哎，又一个。”其实在我们这批学生港漂中，绝大多数是没有什么地域概念和念家情节的，虽然把香港当作自己的归宿是需要勇气的，最起码也要买得起房，但房价在我们的聊天中从来都只是调侃的话题，没有人把这个视为畏途，“那时我们有梦，关于文学，关于爱情，关于穿越世界的旅行”，而香港正是这样一个做梦的好地方：包容的文化，廉洁的政府，精干的公务员队伍，良好的法制框架。但现在，我们讨论的更多话题是回去，而回去的理由各种各样，有回老家找对

象的，有买不起房的，有回大陆寻找新机会的，也有纯粹是不喜欢香港的。平时大家聚在一起都会探讨下香港和大陆优势之类的话题，最后总能达成高度一致：要发展，要么去美国，要么回大陆，留香港看不到什么前途。但促使部分人留下的原因，怕也是香港最后的优势。这优势是什么，每个港漂的看法都不一样。

很多人心理上都能接受香港往日辉煌不再，也许早已不是我们曾经引以为豪的那个远东金融中心，但这些年的衰落速度也足够触目惊心：香港1997年回归时人均GDP是澳门的两倍，但香港GDP17年积累增幅不到四成，如今澳门是香港的3倍。香港回归那年GDP总量是大陆的18%，到2013年已下滑到不足大陆的3%。1997年，北京、上海、广州的GDP之和都远不及香港。如今，北京、上海、广州、深圳的GDP总量皆已超过香港。据说天津也马上超过了。十年前，香港人均GDP还超过新加坡一大截，如今新加坡人均GDP则达到了5.2万美元，领先香港1.4万美元。

在经济停滞的背后，是人才的流失。我不想引用一些数据，只是在生活中感受到，很多接受过良好教育的香港精英，都在慢慢的往外移民，去美国，去加拿大，去澳洲或去英国，

我港大的同学，毕业后留在香港的屈指可数。而这些年支持香港发展人才的补充，恰恰就是类似我们这些大陆学生：在大陆，过去到香港读书是一种荣耀，很多时候只有高考状元才可以。但现在，很明显已经不是这样了，我的离开也许只是个案，但会不会无意间代表了很多港漂的态度，香港对我们的吸引力也在下降。

在人才流失的背后，是整个香港社会氛围的变坏，给人一种固步自封，不思进取，甚至暮气沉沉的感觉。在我小时候的印象里，香港代表的是朝气，代表的是奋斗，代表的是刻苦。那时大家差得不远，机会也多，只要卖力工作，总能有不错的回报。而现在，随着第一第二产业的消失，香港底层人越来越像条干巴巴的咸鱼，翻身无望。如今，香港贫富悬殊越拉越大，资源被高度垄断，房价越来越畸形，住宅面积越来越小，毕业生起薪几乎十年没有涨过，但物价却越来越贵：用我香港同学的话说，越来越看不到希望了。

这种氛围的变坏在职场也有着清晰的感受。我毕业后幸运找了中环的一家外资投行工作，给我印象最深的是与香港同事的交往：刚开始一年与他们的交往基本不存在障碍，大家有说有笑。但随着香港经济停滞、外加

一些族群冲突言论的炒作与发酵，香港同事几乎是一致对大陆背景同事划出了一道隐形界限。你看不到它的存在，但你能清晰感受到它，感受到那种表面彬彬有礼实际拒人千里外衣遮掩下的防范甚至敌意。这种行为的潜台词非常生硬和冰冷：你不属于我们。

这样氛围导致的结果是：就算我一个人完成了全部门几乎一半的项目，收获的却不是掌声与祝福，而经常是一种集体性的完全无视的不理不睬，像什么事情都没有发生过一样。

我知道，我多少被当做了陆港摩擦的出气筒。每年四倍于香港人口的内地游客蜂拥而至。曾经，他们是香港人眼中的“阿灿”，但是现在，他们是出手阔绰的“土豪”，买LV和黄金，就如同买白菜。用一位香港朋友的话，曾经的穷亲戚跑到自家门口摆阔，这滋味谁受得了。在无望的社会中，曾经港人的奋斗榜样李嘉诚被形容为了挡路者，反而是马云，在传统上一直有着为富者必不仁思想的大陆，被奉为了新一代白手起家的创业导师。三十年河东，三十年河西啊。

以我7年的香港经历，将心比心的说，普通香港人是可怜的。工作压力那么大，收入那么少，生活成本又那么高，每天回家还只能和老小三代

挤在鸽子笼里，心态怎会平衡？我们过不下去，可以退回大陆。大城市过不下去，可以去小城市。总之中国那么大，总有自己的容身之处。但香港人，他们几乎无路可退。这就可以理解为什么有一些香港学生会出现在占中或者游行的队伍里：如果毕业就意味着失业，那总需要宣泄一下这种心情？其实对于任何一个社会，学生上街，都意味着社会本身生病了：学生天然需要做的，是泡图书馆，啃书本，是写诗，郊游，谈恋爱，做各种梦并去实现它。

人在受到外部环境刺激而又无力改变的时候，倾向于把自己封闭起来，拒绝接受外部的任何信息，在我看来，这多少代表了目前的香港。在隐约的恐惧与挥之不去的迷茫支配下，部分港人开始逃避，讨厌涌入的大陆人，讨厌涌入的菲律宾人，讨厌所有的改变，缅怀被统治却可以过安心日子的曾经。这种心态在中下层香港人身上体现得尤为明显：就只是因为我说着一口普通话，最近两年我曾在美心、吉野家、百佳超市等无端遭受服务人员羞辱性的白眼和非常明显的敌意，也曾多次在坐出租车的时候听司机一边一脸的不屑，一边用粤语在嘀嘀咕咕——我能听得出他们是在骂人。我想发火，但最后还是忍住

了。他们以为我听不懂粤语，但感谢在香港的7年熏陶，实际上我不仅会听，也能说一口流利的粤语，我甚至能用粤语把黄家驹的《海阔天空》唱得让土生土长的香港同学甘拜下风——只是我平时还是很固执地说普通话——那是我的母语，来香港前我已经说了20多年了，已成为一种习惯。如果我需要改变这种习惯才能得到接受和认同，才能被融入，那是不是说明香港这个社会真的生病了？

但我7年前到香港时真不是这样的。那时，彬彬有礼和助人为乐，在香港几乎是一种理所当然、天经地义。我清楚记得刚到港大报到的时候，真的是两眼一抹黑，但很快我就感受到了香港这个社会的善意与包容：几乎我走到哪里，无论是在校园，还是街头小巷，只要我张开口，就肯定会有人很热情地帮我，哪怕我的普通话他们基本听不懂，他们的粤语我也完全听不懂。印象最深的一次，是我找一个社区足球场，我询问的一个茶肆店主硬是把我一直领到了球场旁边才转头回店里去。所以，至今我都很感激香港，他们帮一个内地过来，举目无亲，且语言不通的内地学生迅速融入了。所以，就算今天我很多次遭受一些莫名其妙的敌意对待，我仍心存感激——只是，这种感

激，就真的只是感激，是一种知恩必报的本性，但却再也无法演变为一种认可甚至亲近。

有些东西，如果被打碎了，就很难重新粘合起来——这里就包括了心理上的信任与不设防。这很像香港目前的族群撕裂，实践起来其实很容易，但，有没有想过，这种撕裂需要未来多久的时间，以及多大的努力，才可能重新弥合？

目前的尴尬是，社会中下层只能看见眼前的一亩三分地，不肯抬头看看远方，不肯改变。少数识大体的精英也只能沦为一枚良币，最终被劣币所驱逐，曾经的“八万五”政策被香港中产阶级否决，曾经有希望引领全球科技行业的数码港愣是被弄成了地产项目。包括上周的政改，都显示了一小部分香港人不愿意改变带来的捆绑后果。

就连香港一直引以为傲的金融行业竞争力，其实都有点老态龙钟、不思进取到无法容忍的感觉——除了中环的办公楼，以及白领们的西装革履仍在昭示着这里曾经是一个金融中心以外，其他软硬件方面其实都已被世界、被大陆甩开了远不止几条大街。不与时俱进，拒绝掉阿里巴巴的合伙人制度，到最近才开始讨论，人家都美国IPO大半年了。其他还有如本地

券商机构极为落后的交易系统（大陆任何一个最三流的券商，其证券交易以及结算系统也好过香港最牛逼的投行），就这样的系统，还收着远远高于大陆券商的手续费率；配股需要自己电话经纪人操作、证券交易每手可能500股，也可能1千股，2千股，3千股、4千股、6千股，你得先查询核实每家公司交易单位到底是多少，然后还要计算你买的股数能不能被3、或者被4、被6整除，然后再去下单；一个实时行情仍要收费的港交所；繁碎的银行间转账……，等等，如果你刚从大陆过去，你会被这些不思进取，落后到近乎石器时代的东西目瞪口呆，你会觉得这套系统的所有设置整个就是为了拒绝你去交易，而不是欢迎你去参与，你也能理解为何迄今港股日交易额只有1000亿。所有这些都慢慢却严重侵蚀者香港最引以为傲的金融市场的活力。一河之隔的深圳，如同一个黑洞，把科技创新人才全部吸走。这样继续下去，但如果人民币开始国际化，深圳上海金融业开始腾飞，香港的未来在哪里？

下周开始，我将在深圳这个年轻和有活力的城市开始新的追梦之旅。

无论如何，我祝福你，香港，这个曾经寄托了我青春梦想的城市。

祝福我们未来都好！

“创客”到“创都”赶集去

文章来自互联网

▲ 在深圳这个“硬件的好莱坞”，创客们为各种奇思妙想赋型。而这些奇思妙想，正寄寓着深圳的雄心——从“山寨之都”到“设计之都”，再到“创新之都”。与这座城市经营多年、阵容庞大的科技创新力量相比，创客的体量或许尚不足道，但他们是技术创新趋势和区域创新环境最为敏感的一群，是风向标，也是播种者。在这火辣的六月，深圳创客圈迎来了一大盛事——首届深圳国际创客周将于6月18日至22日火爆登场，齐集四十余个国家的创客欢聚一堂，共襄创客文化盛宴。



2015深圳国际创客周以“创客深圳”为主题，通过主题论坛、专业展览、创客工作坊和创客大赛等多种形式，举办Maker Faire深圳制汇节、微观装配试验室(Fab Lab)互动体验展、“创客与未来”高峰论坛、海峡两岸创客力量展、国际微观装配试验室(深圳)授权大会、全球创客马拉松、全球智能硬件创客营暨深圳湾创业广场开街仪式、“众创龙岗”系列活动、背包客空间站启动仪式暨“与深圳同创造”创客作品展示、国际创客公开赛等14项主题活动，集结开源创新、智能制造、可穿戴设备、机器人、3D 打印等热门领域，汇聚来自全球的硬件工程师、程序员、设计师、软硬爱好者、拥有创意和想法的人等进行案例分享和现场体验。借助深圳国际创客周这一平台，推动深圳成为全球“硬件硅谷”，打造国际化的创客中心。来自美国、西班牙、俄罗斯、阿根廷、荷兰、意大利、日本等40余个国家和地区的创客，见证了深圳创客群体的庞大力量。

6月19日，日本的创客团队带着他们的最新产品骨架机器人来到深圳国际创客周现场，它号称是创客界里最灵活的骨架机器人，能在人体的控制下做出各种精确动作。骨架机器人一经亮相，迅速成为全场焦点，引来众人围观。据悉，制作这个机器人花费了半年时间，耗费10万美元，目

的就是为了展示人类的力量。DIY一个完整的机器人，需要熟知机械，电路，单片机，程序等知识，制造过程比较复杂。它不但外观很潮很酷，而且还能行走自如。

而另一条让深圳创客振奋的消息是，创客周举办期间，深圳《关于促进创客发展的若干措施（试行）》和《促进创客发展三年行动计划（2015—2017年）》两个文件正式出台。按照文件，深圳将设立2亿元的创客专项资金。根据《行动计划》，从今年开始，深圳每年要至少新增50个创客空间、10个创客服务平台以及新增创客3万人。到2017年底，全市创客空间数量有望达到200个、创客服务平台50个、创客超过10万人。另外，今年深圳将发放8000万元的科技创新券，供创客们购买科技服务。

有“创都”之称的深圳，正吸引着全球的创客前来“赶集”。“欢迎全球创客来到深圳，让我们共同折腾，共同瞻瑟！”深圳市市长许勤在国际创客周开幕式上如是说。

创意产品现场PK

6月18日，记者早早来到深圳市南山区科技园讯美科技广场，这里早已聚满了人。作为深圳国际创客周活动之一，“创业之星”2015全球创客大赛“抢先”开赛。如果说赛事举办的“全球创客创客论坛”主要吸引

的是专业创客，那么展示厅展示的创意产品，却引来了普通市民的围观。飞行汽车、智能机器人、防碰雷达、可以发微信的智能手表……引起观众的浓浓兴趣。

深圳市名帅电子有限公司推出多款汽车指纹锁，和市场上同类产品不一样的是，这种指纹锁不仅能装在家里，而且可以装在车门的把手上。只要刷一下指纹，就可以打开车门。展台的工作人员告诉记者，通过指纹锁，几乎车辆所有的操作系统都可以进行指纹控制，包括后备箱和方向锁。该设备可以存储1900枚指纹，随时可以增加或者删除录入数量。有些型号还可以和手机智能联通，实现远程操作。另外，该系统还可以根据指纹提前对操作系统进行个性化设置，比如音乐设置、音量高低，座椅高低、内室温度等，一按指纹就自动按照驾驶人习惯一步调节到位。“我们还开发出车联网云端管理系统。通过云端管理系统，车辆租赁公司可以对指纹进行云端管理。”

19日，一位观众告诉记者，他连续两天都到了现场，目的就是要看到创客团队最终的PK结果。本次大赛上，组委会从400多个项目队伍中选出40支队伍，以路演的形式进行角逐，选出10支优胜队伍，分5组就产品的优势、市场痛点、商业模式进行PK，获胜者除了获得奖金，还有



望和投资机构“联姻”。

为了研发“可重复加墨的书写笔”，刘先生和他的几个团队成员已耗时五年。据他介绍，和普通笔相比，这种笔没有内芯，直接在笔筒内设置一个活塞取代，配备专用加墨器。普通水笔用完了墨水就扔掉了笔芯，因此，他的这种笔有环保价值。

刘先生告诉记者，这个项目目前已申请了实用新型专利。他希望通过本次大赛，实现初期融资三百万元进行批量生产。“没有演讲经验，上台比较紧张，这次没有取得最好的路演效果。”他说。

最终，经过层层闯关，十强团队勇夺冠军亚军和最具创新奖。“物联

网空调温控器产品悟空I8”项目因产品的实用性以及便捷性得到评委的认可，获得一等奖，该团队得到3万元奖励。“物联网空调温控器产品悟空I8”只有iPhone4大小，集远程管理、电量分析、智能感知等功能于一体，能准确检测空调的运行状态并反馈。

“我们获得2015全球创客大赛

冠军，这是创客启程，我要奋力拼搏才有机会生存。”颁奖仪式上，冠军团队代表激动地说。

到深圳“赶集”去

一位来自日本的女孩把一对翅膀式的金属手臂搭在肩上，翅膀就随意飞舞，小女孩如同天使般灿烂。她告诉记者，因为不通汉语，她无法向观众进行深入的讲解，这影响了她的展示和交流效果。

在南山区软件产业基地，200多个展位分列于露天之下，在这片夏日阳光直达的区域，人们挥洒着汗水，也挥洒着激情。6月19日，深圳创客周活动的重头戏——“制汇节”（MAKER FAIRE）正式开场。

Maker Faire是美国《Make》杂志社举办的全世界最大的创客DIY聚会。2012年，深圳柴火创客空间获得授权举办了第一次Maker Faire中国版活动——制汇节·深圳。

本次制汇节上，创客主题论坛、创客秀、工作坊、创客集市成为最主要的四大板块。在创客论坛，畅销书《失控》作者Kevin Kelly、Arduino开源电子原型开发平台联合创始人Massimo Banzì等共50余位来自世界各地的创新领域领军人物为创客们阐述了创新领域的多种话题。在创客秀活动中，由光钎材质做成的仿生

概念婚纱、由16个OLED屏幕和金属CNC结合而成的硬派领带等穿戴式电子时装亮相T台。Maker Faire设置了20个适合不同年龄层的工作坊，让参与者亲身动手感受创客文化的魅力，真正成为创客文化的参与者。

而更聚人气的莫过于“创客集市”。记者现场看到，集市就安排在楼群中的过道上，200个摊主分双十字排开，老人、儿童、专业创客，惊呼声、音乐声，熙熙攘攘的人群组合成一幅真正的集市画面。

在深圳市滴滴测科技有限公司展台前，一种“滴滴测智能测温器”引起很多人的兴趣。这种测温器采用耳温测量，通过数据传输到手机APP显示温度值并进行数据存储和分析，体温测量仅需一秒钟，比水银测温速度提升300倍。记者看到，这种测温器无需电池，只需将一个有点像子弹似的物件后端插入手机上，前面的尖端插入耳道，立刻可以测出体温。

机器人是最大的看点，智能手臂、语音服务机器人、创意汽车，各种各类的机器人，尤其撩拨起儿童观众的极大奇心。制汇节上，图灵机器人强势推出中文语境下智能度最高的“机器人大脑”，据悉，其对中文语义的理解准确率高达90%，可为智能化软硬件产品提供中文语义分析、自然语言对话、深度问答等人工智能

服务。为些，“让机器人再进一步”，“让机器客服智能且懂人情”成为其响亮的口号。

开金矿的地方一定会有筲箕商。在这个集市，除了专门展示创意产品，硬件材料提供也应有尽有。“螃蟹王国”团队专门为创客提供“食材”，从马达到车轮这些小器件到各种电子原器件，他们的产品多达4000多种。东莞天石达复合材料有限公司展示了其玻纤和碳纤维材料，这种复合材料的硬度远超过钢并且很轻。“氦空间”是一个针对创客的孵化和融资平台，该展位提出“帮助创业团队获得最匹配的第一笔融资”，通过集市寻求与创意产品进行产业化合作的机会。此外，3D云打印服务平台、智能软件甚至一些特殊的创客工具，集市里都能轻松找到。

来自美国的创客大卫告诉记者，在这个集市他淘到了不少好东西，和一些创意产品开发者建立了联系，争取在今后形成技术交流与合作。“GOOD MARKERT”。他对记者竖起了大拇指。

48小时见证创意诞生

相比于创客集市气温火热的环境，参加“MAKER OPEN国际创客公开赛”的创客们可以在空调楼层里，安心地实现他们的创意设计。



6月19日下午3点，记者来到南山智园赛场的时候，黄扬顺和他的团队已经领取了部分硬件材料，正着手于创意方案设计。按照赛事规则，所有参赛的创客团队接受的考题属于“命题作文”。赛事主办方给出的考题是“琴棋书画”，要求创客团队按照该主题，各自在48小时内设计出自己的创意方案并完成成品制作。一

个接人气的规则是，最终的评审采取评委和观众互动的机制，评委打分和观众打分比重各占50%，并且观众可以现场和线上打分。

黄扬顺所属的创客团队来自南方科技大学，他们一共5人，都是大三的学生。他们组队大约才一个星期，虽然缺乏磨合，但因为都着迷于创意以前已有交流甚至合作，队员相互间

的互补性很强，硬件、软件各有专长，“包括我这种能应付媒体采访的人”。他看上去一脸自信。

这是这个团队第一次参加大型赛事，黄扬顺的愿望是今后参加更多的创客大赛。“这次大赛让我们目睹了国外团队的风采，可以扩大我们的创意视野。”

现场负责人郭晓婉向记者介绍，

这次赛事经过自主报名，一共有十二支创客团队经过审核获得参赛资格，其中三支分别来自意大利、奥地利和美国，一支来自香港，五支深圳本土团队，其余团队来自郑州、北京等地。这其中，5个少年们组成深圳二高创客团队是唯一的中学生团队，获得最大的现场人气鼓励。

黄扬顺说，创意命题是临时才公布的。到下午4点30分，黄扬顺的团队已经确立了基本方案——动感音乐DJ台。他们将主题“琴棋书画”抽象为声音、动作、符号和画面，通过融合这四种元素，将目标定为另类DJ台，作品主张传播电子乐的魅力，让人们低门槛成为混音大师，享受创作的成就感的同时又能锻炼身体。

在现场，记者看到长达十余米的硬件材料架。工作人员告诉记者，所有参赛团队需要的硬件材料和设备，赛事方都免费提供，并且，如果现场配件不足，创客团队提出后，还可以快速为其采购。

6月21日下午两点，12支创客团队准时交出了答卷。深圳二高团队的创意是从声音、画面来体现文字的灵魂的装置，紧扣主题，“字转音，音转画”；来自中国香港的Architecture Rebel团队制作了一个运用中国泼墨画方式作画的机器人；美国犹他大学团队用黄、绿、蓝、

黑、白五种颜色作出一幅绚烂多彩的水彩画……最终，来自意大利的/dev/null团队获得大赛一等奖，而黄扬顺所在的南方科技大学团队终于如愿获取三等奖。

“他们都是年轻人，但当你看到他们在进行执著创意的时候，他们丝毫不像年轻人，他们是专业创新者。”郭晓婉说。

从校门走出的创意

在5天的活动中，在主会场之外，各分会场活动同样掀起创客激情。无论在宝安站举办的背包客空间站启动仪式暨“与深圳同创造”创客作品展示，或者光明站举办的中国创

新创业大赛，还是龙岗站举办的“众创龙岗”系列活动，都迎来了高爆的创客人潮。

引人注意的是，“学校派”成为深圳国际创客周一道独特的景观。记者发现，创客周活动中，不少项目是为孩子量身打造的。共有27场工作坊课程免费对6岁以上的公众开放，这些主题为“启蒙”、“体验”、“创新”的内容涵盖3D打印、可穿戴设备、物联网、机器人、编程学习等。在一些创客作品区，深圳直属学校和各区学生创造发明的作品得以展示。活动周还专门设置了学生创客体验区和学生创客路演区，体验项目包括机器人、无人机、3D打印、激光





切割、智能建筑、软陶、蜡染、纸艺、沙画、动漫等。每个体验项目配备基本的工具、材料、设备，学生们可以直接参与实践。

6月18日，在深圳市第二高级中学体育馆设置的22个展区，深圳全市近百所学校创客社团的3000多件作品集体亮相，“学校派”展示出尽情的创想。深圳学生创客嘉年华在这里举行。而这，只是深圳学生创客节的内容之一。

同日，作为深圳国际创客周的重要内容，首届“深圳学生创客节”正

式启动。以“创科教育和创新素养”为主题的“深圳学生创客节”包括主题论坛、作品展示、创客体验、“小创客”项目路演、“与院士面对面”以及“大小创客结对子”等多项活动。

据深圳市教育局相关人员介绍，“深圳学生创客节”按照“1+7+N”模式安排相关活动，“1”是1个主会场，“7”是7个分会场，“N”意味着无限延伸、扩展、持续的校园创客活动。

据悉，为推进创客教育，深圳市教育局将出台《关于进一步加强中小

学生科技创新教育的三年行动计划》。全市将设立少年科学院，建立科技创新英才选拔机制。每年重点选拔100名左右具有科学天赋的科技创新英才进行个性化的培养。同时，深圳还将开发一批具有深圳特色的科技教育地方课程，鼓励公益基金和企业多渠道支持中小学校建设一批创新实验室和创客实践室。此外，深圳还将在高交会举办学生科技创新成果高端展示平台，打造机器人竞赛和创新发明竞赛两个高端竞赛品牌，定期举办全市学生创客节。

创新力铸就华为传奇

文章来源《企业管理杂志》 余胜海

▲ 在过去的30年时间里，大多数中国民营科技企业总是逃脱不了“各领风骚三五年”的宿命，我们也听到和看到太多关于中国民营企业崛起、衰落、倒闭的悲伤故事。但是华为技术有限公司却成功了。华为从2万元起家，用25年时间，从名不见经传的民营科技企业，发展成为世界500强和全球最大的通信设备制造商，创造了中国乃至世界企业发展史上的奇迹！



踏踏实实搞研发

华为成功的秘密就是创新。创新是提升企业竞争力的法宝，也是一条充满了风险和成长的成长之路。尤其在高新技术产业领域，创新被称之为一个企业的生存命脉和一个品牌的价值核心。

“不创新才是华为最大的风险。”华为总裁任正非的这句话浓缩了华为骨子里的创新精神。“回顾华为20多年的发展历程，我们体会到，没有创新，要在高科技行业中生存下去几乎是不可能的。在这个领域，没有喘气的机会，哪怕只落后一点点，就意味着逐渐死亡。”

华为虽然和许多民营企业一样从做“贸易”起步，但是华为没有像其他企业那样，继续沿着“贸易”的路线发展，而是踏踏实实地搞起了自主研发。华为把每年销售收入的10%投入研发，数十年如一日，近十年投入的研发费用1000多亿元人民币，在华为15万名员工中有近一半的人在搞技术研发。为了保持技术领先优势，华为在招揽人才时提供的薪资常常比很多外资企业还高。

相机而动 有的放矢

华为的创新体现在企业的方方面面，各个细节之中，但是华为不是为创新而创新，它打造的是一种相机而动、有的放矢的创新力，是以客户需

求、市场趋势而动，紧紧沿着技术市场化行进的创新，这是一种可以自我持续完善与超越的创新力，这样的创新能力才是企业可持续发展的基石。

在国际化战略中，与大多数科技公司只盯着眼前利益的“技术机会主义”态度不同，华为对技术投资具有长远战略眼光。如在“小灵通”火热时期，UT斯达康、中兴等企业因为抓住了机会，赚了不少真金白银。相比之下，华为在“小灵通”上反应迟钝，却把巨资投入到还看不到“钱景”的3G技术研发，华为也因此被外界扣上“战略失误”的帽子。在任正非看来，“小灵通”是个落后技术，没有前景，而3G才代表未来主流技术发展趋势。事实证明任正非的判断是正确的。华为从1996年开始海外布局，在国内市场遭遇3G建设瓶颈的时候，华为在海外市场开始斩获，如今一路走来，现已成为全球主流电信运营商的最佳合作伙伴。看得远，才能走得远，这是低调的任正非带领华为无往不胜的终极秘诀。

技术创新对于一个企业的国际化非常重要，但不等于说只有在完成技术创新之后才进行国际化。完全掌握了核心技术，再进行国际化，这是一种过于理想化的想法。国际化的过程本身就是提高企业技术能力的过程，在“战争中学习战争”也是一种相机而动的思维。所以在1996年，华为

就尝试走出国门，让国际竞争来促进和提升自身的技术创新。

实际上，华为的技术创新，更多表现在技术引进、吸收与再创新层面上，主要是在国际企业的技术成果上进行一些功能、特性上的改进和集成能力的提升。对于所缺少的核心技术，华为通过购买或支付专利许可费的方式，实现产品的国际市场准入，再根据市场需求进行创新和融合，从而实现知识产权价值最大化。

目前，中国制造企业正面临着人力成本居高不下、产能过剩、高消耗等的“内忧”，和人民币升值压力、海外市场低迷，贸易摩擦案件增加等“外患”，普遍缺少品牌和技术的中国制造企业，转型和升级已经迫在眉睫。但是如何转型？怎么升级？显然不是喊几句口号和出台几项政策就能实现的，关键在于企业自身要具有主观能动性和危机意识。这时，华为的榜样价值再次凸显。

不赚“快钱” 赚“长钱”

任正非说，“科技创新不能急功近利，需要长达二三十年的积累。”中国企业要走出国门，融入世界，做大做强必须摒弃赚“快钱”的心态，舍得在技术升级和管理创新上花钱，转型和升级才可能实现。华为不赚“快钱”、赚“长钱”的思维值得企业学习。

但必须指出的是，产业升级仅有技术升级也是不够的，还需要对管理的同步创新升级。和其他国内企业一样，华为在创业之初也走过一段粗放式的增长时期，但是华为及时认识到管理创新的重要性，并不惜血本、进行脱胎换骨式地变革和提升。

在国际化进程中，使华为认识到先进的企业内部管理体系在国际化过程中的基础作用。华为先后与IBM、HAY、MERCER、PWC等国际著名公司合作，不惜花数十亿资金，引入先进的管理理念和方法，对集成产品开发、业务流程、组织、品质控制、人力资源、财务管理、客户满意度等方面进行了系统变革，把公司业务管理体系聚焦到创造客户价值这个核心上。

经过长达十多年不断改进，华为的管理实现了与国际接轨，不仅承受了公司业务持续高速增长的考验，而且赢得了海内外客户及全球合作伙伴的普遍认可，有效支撑了公司全球化战略。

华为的“客户创新中心”和“诺亚方舟实验室”是专门为客户量身打造的创新研究机构。通过对客户个性化需求的解读与研判，创造性的为客户进行“量体裁衣”式的个性化服务。抓客户的“痛点”而不是竞争对手的“痛点”，抓客户价值而不是抓产品成本，这就是华为国际化成功

的经验。

其实，创新并没有那么玄虚，与成本优势并不矛盾。只不过成本优势是个结果，而围着客户需求来做哪怕是细微但是持续不断的创新，才是到达这里的最佳路径。

华为拥有业界最完整的通信产品系列，涵盖移动、宽带、核心网、数据通信、云计算、电信增值业务、终端等领域。华为坚持以客户为中心，为客户提供了一整套解决方案，成功地将客户和企业绑定在同一平台，除了初期的销售，还包括后续的产品升级、服务等，由于华为抓住了客户的根本需求，其收入是刚性的，盈利是持续的，这和一般的软件外包是两个层次。

华为还是世界500强中唯一一家没有上市的公司和100%由员工持股的民营企业。目前，华为有7万多名

员工持有公司股权，全员持股成为激活华为员工创造潜力与创新能力的的重要原因。

转型升级 逆势登顶

回顾华为的发展历程，可以发现华为几乎捕捉到了通信产业20多年来每一次发展大势和机遇。现在，云计算被视为科技界的一场革命，华为依托强大的技术研发能力，借助云计算实施产业转型升级，实现“云管端”一体化，从单纯的CT产业向整个ICT产业扩展，将终端和软件服务领域作为未来成长的新空间。

华为在全球通信业低迷期成功转型，销售收入逆势登顶，成为全球最大的电信设备制造商。华为下一个十年的宏伟目标是：到2020年销售收入达到1000亿美元，用八年时间再造两个华为。



众筹背后的金融逻辑

文章来自《新民周刊》

▲ 链接：当P2P的狂热与风险席卷全国的时候，另一种互联网金融模式却沉稳落地，平稳发展。它就是众筹。

梦想可能离你很远，众筹其实距你很近。不少参与众筹的人表示：“这是一种生活方式的改变，会给普通人带去实现梦想的机会。”众筹之所以能够缩短梦想与现实的距离，正是因为其背后的金融逻辑。而在中国浮躁的金融环境里，更需要这种沉稳的发展，安全创新。



新模式

众筹的概念来源于众包和微型金融。

按照美国法案中的解释，众筹就是融资者借助于互联网上的众筹融资平台，为其项目向广泛的投资者融资；而每位投资者通过少量的投资金额从融资者那里获得实物或者股权回报。与微型金融一样，众筹首先也是一种融资活动。但是，又与众包相似，在相当一部分众筹活动中，投资者不仅为项目进行融资，而且还积极参与项目实施，为其出谋划策。譬如，“2013快乐男声”决战当天，天娱传媒宣布，如果粉丝们想在大银幕上看到“快男”的纪录片，就要在20天凑满500万元人民币。随后，这一项目被挂到了众筹网上。到了2013年10月19日，距离项目截止还有24小时，该众筹项目就已经募得超过500万元的电影预售票房。超过2.8万名投资者，不但为项目融资，更为电影的顺利上线献计献策。这是国内影视类“众筹”迄今为止做得最大的一次，众筹由此刷新了国内众筹项目最短时间最高募资额。

虽然同属融资活动，但是众筹模式在很多方面与天使投资、风险投资等不同。参与众筹的融资者其目标往往是多重的，不仅仅限于简单的融资，还常常通过众筹获得外部资源在

技术和管理经验上的帮助，使产品更好的适应市场需求。而投资者参与众筹的目标也是多种多样的，有的是完全把其当作一种慈善行为，并不要求任何回报；有的是通过与融资者的积极互动，享受参与创新的过程；还有的是为了获得经济上的回报，如以较低的价格获得产品，或通过股权方式共享项目成功后的回报。可以说，众筹更倾向于构建多赢的局面。譬如，众筹网上推出的“尝鲜众筹”新模式。该模式让参与的消费者既可以在第一时间品尝到新鲜农产品，也将享受到低于市场上的价格。

逻辑优势

近年来，全球众筹融资模式发展非常迅速。

数据显示，2009年全球众筹融资额仅为5.3亿美元，2013年则快速上升至30亿美元。2007年全球有不足100个众筹平台，到2013年上半年则有600多个。其中，美国的众筹融资占据了全球的重要份额。

以美国最大的国际化众筹融资平台IndieGoGo为例，其创建于2008年。在基本业务流程方面，IndieGoGo通过自身平台向大众推介多种多样的融资项目，甚至包括慈善事业融资。服务的群体更是不拘泥本土，而是放眼全球。

自成立以来，IndieGoGo已经为212个国家的65000个项目提供了融资。2012年底，该平台也获得了大约150万美元的风险投资。在沉稳发展的背后，是众筹模式特有的金融逻辑。

首先，与P2P投入小，短期收益快相比，众筹模式需要较长时间的酝酿和培育，需要静下心的沉淀，然后获得高的收益。而在中国普遍浮躁的金融环境里，更需要这种沉稳的模式。

其次，众筹作为一个融资平台，它的灵活性要比P2P大。它可以做实际物品，也可以做股权、债权。

此外，众筹模式对项目信息公开的非常细致，商业模式也要求非常清晰，才有可能在市场进行募集。正因为如此，众筹项目不容易通过设置虚假标的物来套取资金，这也保证了投资者的安全性。

大有可为

虽然众筹在中国刚刚生根发芽，但是其沉稳的金融逻辑更适合中国草根融资者的需求。据世界银行发布的众筹报告称，中国将是全球最大的众筹市场，预计规模会超过500亿美金。

在我国，解决中小企业融资难和促进民间融资合法化、正规化一直是金融改革的热点，众筹融资模式无疑

为这两大难题的解决，提供了一种新的思路。笔者了解到，未来监管层可能在我国部分地区进行试点，引导民间资本通过众筹的方式为中小企业尤其是创业企业融资。更重要的是，通过众筹模式为该类企业的发展提供技术和管理经验上的支持。据悉，这种试点最初可能在科技金融和文化金融领域进行。

中投公司副总经理谢平预言，互联网金融模式在未来20年将成为主流。他指出，全球范围内互联网金融发展有三种重要趋势：移动支付替代传统支付业务；P2P小额贷款替代传统贷款业务；而众筹融资将替代传统证券业务。

虽然，这种判断还有待历史的证明，但是替代传统证券业务的股权众筹已经悄然兴起。

股权众筹，即聚合大众的力量，使每个人都可以投资感兴趣的项目，获得初创公司的股权，分享它的成长；同时帮助初创企业解决融资难的问题。清华大学金融学院常务副院长廖理强调，“众筹是互联网金融的一种革命性创新，使得越来越多的平民和中小投资者能够参与到创业项目中来。”

股权众筹是非常有想象力的，可以快速提升众筹市场规模，成千上万亿级。原因如下：

◎ 第一，早期做天使投资，包括做



创业投资，其实在某种程度上，通过股权众筹可以分一块市场；

◎ 第二，一旦通过互联网进行股权众筹，初创企业的股权就可以向公众销售，这将在很多行业产生颠覆性的影响。

其实，众筹的想象力很大，可以在各个领域延伸。在众筹的框架下，几乎所有的互联网金融模式都可以囊括。譬如，众筹网已经涉足于多个领域，科技众筹、出版众筹、演出众筹、电影众筹、新闻众筹、金融众筹、足球众筹等等。

众筹在国内能火起来，最关键的

一点是，投资者能遇到真正满意的产品。届时“没有什么东西是不可以众筹的。”一如从当年马云推出电子商务模式遭人指责诟病到今天的阿里帝国，人们已经确信网络改变生活，网上购物已经成为了一种生活习惯。

中国的互联网发展了十几年，在这期间诞生了行业的诸多传奇和大佬。作为互联网经济的第二轮发展高峰，互联网金融无疑是处于风口浪尖上的明星。我们有理由相信：在未来不久的时间内，众筹领域，必将会诞生出一个或几个世界级别的明星企业来。

世界那么大，带你去看看

▲ 2015年，被评为史上最有情怀的辞职信“世界那么大，我想去看看”，彻底在大江南北走火，这句颇具文艺范儿的辞职理由，貌似任性，却轻描淡写地道出了人们对梦想的追求，对生活的热爱。今天，小编就带你一起，去世界最美的十大海岛看看。



1、马尔代夫群岛

马尔代夫共和国（原名马尔代夫群岛，1969年4月改为现名）位于南亚，是印度洋上一个岛国，由1200余个小珊瑚岛屿组成，是世界最大的珊瑚岛国。全国属热带雨森气候，炎热潮湿，无四季之分。蓝天，碧海，如诗如画，马尔代夫以它独特的气质，美丽的风景而让无数人向往。最著名的岛屿安娜塔拉岛位于马尔代夫群岛的尼兰朵南环礁，原始、自然、亲切、安静，吸引无数游人。



2、圣托尼岛

圣托里尼岛是世界最美胜地是爱琴海最璀璨的一颗明珠，柏拉图笔下的自由之地，这里有世界上最美的日落，最壮阔的海景，这里蓝白相知的色彩天地，是艺术家的聚集地，是摄影家的天堂，在这里，你可以作诗人，也可以作画家，彩绘出你心目中圣托里尼最蓝的天空。作为希腊最重要的旅游景区，这里的爱琴海，阳光、蓝天、碧海、还有这里特有的白房子，每年吸引无数游人。



3、塞舌尔群岛

塞舌尔风景秀丽，全境50%以上地区被辟为自然保护区，享有“旅游者天堂”的美誉，1993年在世界十大旅游点评选中名列第三。主要景点有马埃岛，普拉兰岛，拉迪格岛和伯德岛等。拉塞尔是马埃岛上最大的自然保护区。在这里，克里奥的古朴传统与现代的豪华设施共存。您在这里的经历将随着岁月的流逝日久弥新。



4、巴哈马群岛

巴哈马群岛（Bahamas）是西印度群岛三个群岛之一，这个群岛由700多个海岛和2400多个岛礁组成，总面积13,939平方公里，其中不乏世界最美的海岛，比如巴哈马海湾岛，号称世界十佳海滩之一，白色的沙滩还能见着淡淡的红色，绝对与众不同。



5、塞班岛

塞班岛 (Saipan)是西太平洋北马里亚纳群岛一岛，是马里亚纳群岛(联邦)的主要岛屿，塞班岛及邻岛靠近亚洲，属太平洋边缘地带。北马里亚纳群岛气候舒适宜人，全年阳光充沛，空气清新，水清沙幼。年平均温度在摄氏 27 度左右，是旅游度假的天堂。塞班海滩从西一直延伸到南，东部海岸多石且凹凸不平，北部海岸则是陡峭的悬崖。这个岛屿长 23公里，宽8公里，您可以从容的在岛上进行全天的丛林探险。

6、塔希提岛

塔西提岛 (Tahiti) 是南太平洋中部法属玻里尼西亚社会群岛中向风群的最大岛屿。塔西提岛拥有2座被侵蚀的古火山锥：塔西提努伊(Tahiti Nui)和塔西提伊蒂(Tahiti Iti, 即塔亚拉普 [Tairapu] 半岛)，由塔拉瓦奥(Taravao)地峡连接在一起。这个漂浮在南太平洋中部的美丽岛屿，就像一位绝代佳人一样，让每一位听说过的游人神往不已，它阳光明媚，气候宜人，一派绮丽的热带风光，被誉为“太平洋上的明珠”和“世界乐园”。



7、巴厘岛

巴厘岛（Bali），是印度尼西亚33个一级行政区之一，与爪哇岛之间仅有3.2公里宽，是世界著名的旅游胜地。该岛受海洋的影响，气候温和多雨，土壤十分肥沃，四季绿水青山，万花烂漫，林木参天。巴厘人生性爱花，处处用花来装饰，因此，该岛有“花之岛”之称，并享有“南海乐园”、“神仙岛”的美誉。



8、菲律宾长滩岛

长滩岛（Boracay），是菲律宾中部一岛屿，属于西米沙鄢群岛，位于班乃岛西北2公里，是菲律宾的旅游胜地之一，1990年《BMW热带海滩手册》（BMW Tropical Beach Handbook）就将其评选为世界最美沙滩之一。1996年，英国刊物TV Quick 更推选其为世界一流的热带海滩。2007年，长滩岛在雅虎旅游“世界最受欢迎海滩”的评选中获得第一名。

9、毛里求斯

毛里求斯由毛里求斯岛和其他小群岛组成。面积2040平方公里。毛里求斯岛是火山岛，四周被珊瑚礁环绕，岛上的地貌千姿百态。沿海是狭窄平原，中部是高原山地，有多座山脉和孤立的山峰，景色颇为壮观。号称印度洋度假天堂。



10、普吉岛

普吉岛(Phuket Island)，位于泰国南部马来半岛西海岸外的安达曼海，普吉岛是泰国最大的海岛，也是泰国最小的一个府。以其迷人的风光和丰富的旅游资源被称为“安达曼海上的一颗明珠”。普吉岛自然资源十分丰富，有“珍宝岛”、“金银岛”的美称。



