

空间

重 优 取
客 产 绩
户 品 效

科士达·空间 | KSTAR SPACE
2014年第2期·总第23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

总编

张晓敏

执行主编

陈丹

美术编辑

刘海峰

编委会

程立超、申涛、贺思宁、陈超、
陈晓伟、黄雅婷、潘树波、
程耳松、陈满、徐国耀、龚加军、
刘良成、杨宗保、王美霞、
刘宏伟、张翠、郭树林、谭婷、
马桂梅、肖红梅、黎春艳、
何柏颖、刘伟

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 科士达闪耀2014第八届SNEC上海国际光伏展
- 002 科士达2014数据中心一体化解决方案全国巡展武汉盛大开幕
- 003 科士达入围中国工商银行2014机房精密空调设备选型
- 005 强化高端电源布局 深耕数据中心市场

>热点快讯

- 006 科士达光伏逆变器获“1839贝克雷尔杯”节能产品优秀设计奖
- 006 科士达ITCube数据中心一体化解决方案亮相2014年汉诺威IT展
- 006 中国品牌对话世界 科士达亮相115届广交会
- 006 广西广电携手科士达打造广电网络高可靠动力平台
- 006 三峡新能源携手科士达 打造宁夏吴忠太阳山20MW光伏电站
- 006 科士达数据中心一体化解决方案获2014中国电子信息博览会创新大奖
- 006 科士达2014数据中心产品线全国巡展火热进行中
- 006 科士达ITCube一体化方案获评2013-2014数据中心优秀解决方案

007 产品 PRODUCTS

- 007 一体化解决方案ITCube系列产品的诞生
- 008 高端新记录，领航大未来——
全球首款系统容量突破2MW模块化UPS诞生
- 009 宽输入、低输出反激式蓄电池充电器

管理 011 MANAGEMENT

- 011 企业管理，从内部控制开始
- 013 持续推进改善 有效提升生产效率
- 015 从基层开始，让培训更接地气
- 016 世界杯的启示：基于任职资格的人才管理

人物 018 PERSONAGE

>渠道之星

- 018 携手共进，共创辉煌
访湖南科士达科技发展有限公司

>卓越之星

- 019 十五载真诚奉献，勇攀事业高峰
- 021 心若在，家就在
- 023 拼搏的青春，勇往直前

>卓越团队

- 025 高效突破行业，铸造服务品牌
国内营销中心东北区2014第二季度销售排名第一
- 027 把握契机，独占先锋

人文 029 HUMANITY

>我爱我家

- 029 定向越野，载誉归来
- 030 科士达协会强势来袭
- 031 欢乐中秋夜，情浓科士达
记科士达2014中秋游园会

>人在旅途

- 033 心灵的一片清凉之地
- 035 追逐梦想
- 037 念城
- 038 留一朵暖意在心间
- 039 有福之州
- 041 左手一样的女孩子 记得微笑
- 042 跋涉

>悦读时光

- 043 大变革时代的企业管理：反思与应对
- 046 大数据时代下的管理模式创新
- 049 以标准化工作提升企业管理水平
- 053 自拍何以成为了一种全球现象

科士达闪耀2014第八届SNEC上海国际光伏展



5月22日，第八届2014SNEC国际太阳能产业及光伏工程展览会暨论坛在上海新国际博览中心成功落下帷幕。本届展会持续三天，展出面积15万平方米，来自世界各地的1500余家企业、18万人次专业观众参加了本届展会。深圳科士达等一流逆变器企业云集E7展馆，共同构筑了本届展会最具人气的热门方阵，彰显了光伏逆变器企业在行业整合与技术积淀完成之后的崛起和跨越。

据了解，本届展会普遍被认为是中国光伏业越过“寒冬”之后的第一次大规模集结亮相。从去年下半年以来，国内政策日趋完善为光伏企业发展带了新的机遇。在新政策的驱动下，国内市场的大门缓缓打

开，光伏行业逐渐从外需拉动逐步过渡到内需拉动，产能整合进程深化。在光伏逆变器行业，一批拥有品牌实力和技术优势的行业领先企业积极构建以技术、品牌、质量、服务为核心的综合竞争优势，推进行业的持续健康发展。

在本次展会上，科士达展出了以“效率专家”享誉行业的全系列光伏逆变器及智能汇流箱、监控、储能等配套产品。业内专家表示，光伏逆变器是光伏产业的关键设备，对转换效率及运行稳定性要求极高，需要深厚的技术积累和强大的研发创新实力，才能研发出高品质、高效率、高性价比的产品和方案。市场的发展与成熟将决定未来的行业整合与竞争格局，包括科士达在内的少数真正拥有自

主创新能力和应用经验优势的大型逆变器企业，将最终赢得市场尊重。

科士达相关负责人表示，科士达是国内产品线最为齐全、规模最大、市场业绩增速最快的光伏逆变系统产品研发制造商之一，不仅在逆变器产品方面具有显著的创新研发优势，更具有光伏发电系统框架内多元产品和一体化解决方案实力。2013年，公司逆变器相继中标国内众多大型光伏电站工程项目，销售业绩增长迅猛，市场占有率居行业领先地位。在国内外光伏市场稳步扩大形势下，科士达将以持续打造“逆变器效率专家”的品牌形象，进一步提升公司在国内市场与海外市场上的销售份额，以领先先科技助力人类绿色能源梦想。

科士达2014数据中心一体化解决方案 全国巡展武汉盛大开幕

4月11日，以“中国动力，驱动未来”为主题的科士达2014安全用电环境产品线暨数据中心一体化解决方案全国巡展在江城武汉正式拉开帷幕。本年度巡展行程将涵盖包括武汉、长沙、南宁、广州、上海、沈阳、北京、郑州、成都、西安、乌鲁木齐在内的全国20余个省会城市，重点展示科士达安全用电环境全线产品及数据中心一体化解决方案，通过近距离的交流沟通和区域市场上的渠道伙伴、行业用户共同探讨大数据时代的数据中心安全用电环境全能解决之道。

巡展期间，载有科士达UPS、精密空调、精密配电、网络服务器机柜、蓄电池、机房动力环境监控等数据中心关键基础设施六大产品线的巡展车抵达会场，来自湖北省内分销渠道、系统集成、机房工程、数据中心用户等领域200余位专业人士登上巡展车，参观了科士达数据中心领域创新产品和解决方案。

在主题演讲中，科士达技术专家代表与参会嘉宾们分享了科士达针对分销市场、企业级用户市场、行业热点应用市场推出的系列产品，并重点向嘉宾们介绍了科士达面向数据中心市场重磅推出的ITCube数据中心一体化解决方案。该方案集成了IT主机柜、UPS、精密空调、蓄电池、配电、监控等产品，通过模块化设计成一体化方案，可帮助客户轻松构建新一代数据中心。除解决方案外，科

士达YDC系列中小功率全智能高频化UPS、单系统功率容量分别达500KVA、1560KVA的HIPOWER系列高频大功率UPS、YMK系列模块化UPS因领先行业的强大的功能设计，也成为本次巡展的焦点产品。在“云计算”和“大数据”时代背景下，数据成为重要的战略资产，其深度应用不仅可以驱动企业创新发展实现企业核心价值，更是推动中国经济转型发展的关键力量。数据中心关键基础设施建设和运营解决方案作为数据中心最为核心的安全保障领域，其重要性愈加突出，已经成为保障中国

信息安全发展的基础性因素。在这一历史进程中，以“中国动力”为品牌标杆的科士达公司，在经历20年的深厚积淀后，已成为引领行业，推动市场革新的重要力量。本年度20城大型巡展活动，不仅是科士达作为数据中心一体化解决方案行业领先厂商向市场展示综合实力的一次靓丽巡演，更体现了在数据中心应用升级、行业竞争格局变革背景下，科士达公司携手全国渠道伙伴征战未来更广阔市场的强大自信，以及中国本土领袖企业在信息技术变革与国内经济转型时代所承载的责任和担当。



科士达入围中国工商银行2014机房精密空调设备选型



近日，在刚刚结束的中国工商银行总行2014机房专用精密空调设备入围选型中，由科士达自主研发的机房精密空调系列产品凭借卓越的品质及完善的服务体系，从众多国内外厂商中脱颖而出，成为中国工商银行数据中心机房建设的指定精密空调品牌。此次与工商银行的战略合作，是科士达精密空调产品在年初入围节能产品政府采购清单之后，在机房制冷领域取得又一重大捷报，标志着以科士达为代表的国产自主创新精密空调品牌，在金融行业高端应用市场上正在打破国外厂商机房在空调市场上的份额垄断，新的市场格局逐渐形成。

精密空调市场增长明显 新竞争格局逐渐浮出水面

相关数据统计显示，2013年机

房空调市场同比增长20%左右，上涨态势明显，数据中心及基站建设的增加，是中国机房空调市场增长最直接的拉动力，政府、金融、通信等行业对于数据中心的需求攀升，也成为近两年来机房空调市场快速增长的主要推动力量。预计2014年机房空调的整体发展将延续近几年的增长态势，国内精密机房空调市场需求约为50.28亿元。机房精密空调已经发展为一种比较成熟的产业，新的数据中心建设热潮也成为民族品牌机房精密空调打破外商品牌在这一领域垄断格局的最好机会。

据了解，机房空调是20世纪80年代从国外引进中国市场的，在30多年的发展中，机房空调市场处于外资品牌独占状况，国内自主研发的机房空调品牌屈指可数，在整个机房空调市场中占有的比例也少，据专业组

织调查数据显示，外资品牌的市场占有率高达70%，国产品牌只有不到30%的市场份额。国内机房空调品牌起步较晚，市场普及度不高，很多客户在采购时，往往会选择知名度高、普及率高、市场成熟度高的国外产品，国产机房空调品牌在市场中明显处于劣势。

业内专家表示，经过这些年的发展积累，精密空调国产品牌在技术、功能上取得了非常大的进步，与外资品牌差距并不大，完全可以满足目前中国数据中心市场的发展需求。随着国产自主品牌的精密空调产品在技术和质量上对外资品牌的迅速赶超，预计未来在机房精密空调市场上，国产自主品牌将加速替代外资品牌的步伐，机房精密空调新的市场竞争格局已呼之欲出。



立足自主创新 科士达布局精密制冷市场

据行业资深人员透露，由于此前国外的机房空调往往通过整机直接进口或在国内组装的方式，机房空调价格长期居高不下。近年来，在国内建厂比例上升，极大地降低了产品的生产成本。同时，大批国内厂商纷纷涌入这一领域，将进一步缩减成本，降低产品价格，增强产品的市场竞争力。同时，越来越多的政府、金融、通信机构，开始选择协议供货的采购方式，将各品牌产品单价透明化，这对机房空调市场的发展与成熟起到了重要的推动作用。

当然，国产品牌要想在市场中占有一席之地，获得真正的竞争优势，除了成本优势之外，还需要政府加大自主创新产品在市场中的优先力

度，同时更需要自身不断的技术创新，尤其是节能技术的创新，这是自主品牌夺回国内机房空调市场的必然选择。数据显示，在一个常规数据中心运营中产生的费用中，能耗占了40%，其中冷却又占了能耗的60%到70%。如何减少制冷方面的能源消耗，是降低整个企业数据中心能耗的关键，因而，从空调系统方面做到降低能耗，是数据中心节能最行之有效的途径。

科士达相关负责人表示，随着信息化的进一步发展，对数据中心基础设施建设的需求不断增长，绿色数据中心概念深入人心，精密空调未来市场发展潜力巨大。定位于数据中心关键基础设施整体解决方案提供商的科士达发力布局精密制冷领域是一种必然的选择。近年来，凭借强大的技

术研发能力和制造平台，科士达推出了MatrixAir，StationAir，FocusAir三大系列精密空调，可满足各种大小规模，不同建设等级，高低热流密度，多种冷却型式的全方位数据中心应用需求。同时，可以根据具体需求为用户量身定制精密制冷产品解决方案。

业内分析人士认为，融合基础构架和基础设施的数据中心一体化解决方案正在成为数据中心建设的主要模式，在此趋势下，以科士达为代表的数据中心关键基础设施整体解决方案提供商，发力布局精密制冷，必将动摇整个机密空调市场的竞争格局，为整个行业的持续发展带来全新的动力，从而推动国产精密空调新一轮的产业升级。

强化高端电源布局 深耕数据中心市场

近日，科士达宣布旗下YMK模块化系列UPS的最高系统容量从1560KVA提升至2080KVA。这一凝结着科士达模块化UPS项目组数十位研发工程师智慧结晶的高端产品成功推出，标志着中国电源企业在全行业率先实现2WM级模块化大功率冗余并联系统创新突破，一举刷新业界模块化UPS系统容量纪录，为未来超大型数据中心的更高电源保护需求提供更完美解决之道。

近年来云计算、大数据等新技术、新应用催生了现代数据中心建设的急剧变革。新建数据中心具有规模越来越大，业务上线时间越来越短，功率密度越来越高，PUE越来越低等特点。作为数据中心的核心理件，UPS也经历着巨大的挑战和变革。传统工频UPS因为可用性、效率以及功率密度等方面固有的局限性，已经难以同时匹配现代数据中心在建设、扩容以及能耗等方面的发展趋势，模块化UPS凭借其高冗余性、高效率，以及维护便利性等特点，逐渐成为未来的趋势。市场对高端UPS的需求不断升级，直接拉动了模块化UPS从早年的概念普进入快速成长期，如今已成为数据中心主流之选。科士达作为中国UPS产业领导者，中国模块化UPS行业标准首批起草单位之一，以Epower系列工频大功率UPS，HIPOWER系列高频UPS、YMK



系列全模块化UPS三大系列产品为核心的高端电源“三剑客”为黄金产品线组合，积极布局数据中心电力保护市场，并凭借公司领先技术优势和超大规模制造能力，鼎力推进国内市场模块化UPS的普及应用进程。

本次发布的YMK系列UPS系统容量涵盖6KVA~2080KVA，采用创新的全模块化设计概念，模块效率超过96%，模块脱离机柜可独立工作，方便系统调试；前面板具备大尺寸LCD显示器，方便查询模块信息；模块内置静态旁路和充电器，方便系统扩容。针对行业内配电分离的现实，YMK全系列模块化UPS，内置输入、输出、旁路、维修旁路和电池开关，无需任何选配件即可实现柜间并联，极大节省了用户投资。同时，

YMK系列模块化UPS针对谐波较大的输入电压进行了优化设计，配置了独立的输入陷波滤波器，针对负载类型复杂的电网环境进行了加强设计，确保了供电安全。YMK系列丰富的产品功能和卓越的产品性能确保了产品可全面满足下一代数据中心对安全、节能、空间、运维、动成长的多维需求，助力用户轻松应对云计算、大数据时代背景下高功率密度数据中心对电力需求的更高挑战。本产品的推出，标志着大容量模块化UPS行业已经步入成熟期，这一新纪录的诞生不仅有助于科士达进一步巩固在数据中心高端应用市场上的产品和品牌优势，也标志着中国本土高端UPS技术研发能力已位于全球行业前列，并开始引领行业创新方向。

>>热点快讯 News Flash

科士达光伏逆变器获“1839贝克雷尔杯” 节能产品优秀设计奖

近日，在第24届全国节能宣传周之际，由英利集团支持的第二届“1839贝克雷尔杯”太阳能节能应用产品设计大赛在深圳市民中心展示厅成功落下帷幕。深圳市发改委、科创委、经信委、福田区发改局等领导到场观摩。深圳科士达KSG-3K光伏并网逆变器获得参观者和专业评审的一致称赞和好评，赢得节能产品优秀设计奖。

科士达ITCube数据中心一体化解决方案 亮相2014年汉诺威IT展

2014年德国汉诺威消费电子、信息及通信博览会（CeBIT 2014）在德国汉诺威成功举办。其中，中国参展商首次突破500家，华为、科士达等中国IT行业的领军企业参加了本届展览。科士达展出的ITCube数据中心关键基础设施一体化解决方案，倡导全新的数据中心建设模式，成为现场关注焦点。

中国品牌对话世界 科士达亮相115届广交会

2014年4月，第115届广交会一期展览会在广州琶洲馆盛大举行。深圳科士达科技股份有限公司携全系列数据中心关键基础设施产品线和太阳能电力转换系统产品线两大优势产品阵容盛装亮相，用领先的技术和产品吸引了大量国际客商的关注。

广西广电携手科士达打造广电 网络高可靠动力平台

近日，科士达为全国目前最大的数字电视运营网之一——广西广电提供了数台高端模块化UPS、多台GP803系列工频UP，及相关配套设施组成的安全用电环境解决方案，以高可靠的动力保障护航广西广电“三网融合”的创新发展之路。科士达相关项目负责人表示，此次携手广西广电，为广西广电的数据中心和业务应用提供动力支撑，是科士达在广电行业市场的又一重大斩获。

科士达ITCube一体化方案获评2013-2014 数据中心优秀解决方案

5月29日，由中国电源学会、中国电子节能技术协会主办，数据中心节能技术委员会、中国电源学会专家委员会、iCTResearch共同承办的“2014现代数据中心基础设施建造技术年会”在北京新世纪日航饭店盛大召开。深圳科士达科技股份有限公司受邀出席了本届年会，并在现场展示了科士达ITCube一体化数据中心解决方案。

三峡新能源携手科士达 打造宁夏吴忠 太阳山20MW光伏电站

近日，三峡新能源宁夏吴忠太阳山20MW并网光伏电站项目正式并网发电，科士达为该项目提供了数十套GSL0500系列集中型并网光伏逆变器及相关箱式兆瓦房与相关附属设备，用可靠、高效的整体光伏逆变系统解决方案，助力电站实现更高的电力转换效率。

科士达数据中心一体化解决方案获2014 中国电子信息博览会创新大奖

4月10日-12日，第二届中国电子信息博览会在深圳国际会展中心盛大召开，工业和信息化部副部长刘利华、深圳市委书记王荣、广东省人民政府副省长刘志庚以及本届展会主宾国韩国政府代表出席开幕式并致辞。备受业界关注的科士达ITCube数据中心一体化解决方案在本届展会亮相，并一举夺得2014 CITE创新产品与应用奖。

科士达2014数据中心产品线 全国巡展火热进行中

自4月11日科士达2014数据中心关键基础设施产品线暨一体化解决方案全国巡展从武汉启航后，截止6月底，足迹已遍及武汉、长沙、南宁、广州、上海、苏州、南宁、北京等十余个城市，与2000多位来自行业用户和渠道伙伴的代表们，共同分享了科士达数据中心关键基础设施产品线及ITCube数据中心一体化解决方案。

一体化解决方案ITCube系列产品的诞生

研发中心·王坤亮

现代人的生活已经离不开电子设备，它们改变了我们的生活方式和行为习惯，看似改变我们的是这些终端设备，实际上真正发挥作用的是暗处涌动的巨大数据流。数据中心就像一个大数据仓库，负责这些数据的接收、存储和传递，确保电子设备稳定运行。因此数据中心设备的可用性、可靠性成为人们日常生活的重要保证。

在数据中心，除服务器、交换机、存储器等主要电子设备外，可依据功能将辅助基础设施划分为配电、空调、UPS、电池、监控、消防等系统。尽管每个系统对应的产品都有很多种类，技术也很成熟，可供选择的厂家很多，其中不乏知名品牌，但也正是因为设备的多样性及厂商的分散性，导致安装的复杂化和产品兼容性差，单系统过度配置造成浪费，故障排查难等众多问题。

如何让各式各样的数据中心规范化、简单化、全面化，成为摆在眼前急需解决的问题。在这样的背景条件下，公司希望做一款产品集成数据中心众多基础设施于一体，简化设备体积，简化工程安装，功能全面整合，能效大幅提升，真正做到化繁为简，极尽其能。

项目得到了公司的大力支持，但是在项目开发过程中，我们依然面临着许多挑战。

一是时间的紧迫性。在一个多月时间内，不仅要完成整体方案设计，



解决各项存在的设计难题，还要完成器件采购、样机装配及样机优化等工作。

二是按照把数据中心做成一个集成产品的思路，外观、尺寸必须协调一致，看上去是一整套产品，而不是简单的堆砌。而公司现有各子系统产品外观、尺寸都有自己的特色，要统一必须在已有的子系统成品上进行改进整合，既要保证原产品的基本架构、产品布局，又要达到新产品的尺寸外观统一要求，这对结构工程师提出了巨大的挑战。

三是团队合作。由于项目开展时间紧迫导致人员安排紧张，公司非常重视该项目的开展，专门从各部门抽调专业人员，组建项目组。但各系统之间要实现完美对接，智能化整合，控制最优化，单靠一个人的力量是不可能完成，团队成员的充分沟通协调尤为重要。我们必须从单一产品思路转为整体方案产品思路，确保各

项产品各项功能协调，最终从终端体现出一款精简、集成、可靠的整体产品。

经过项目组成员不懈努力，我们攻克了一道道技术难关，在极短的时间内完成了设计开发和样机制作。样机送往德国汉诺威参加展会，作为全新一体化解决方案产品，得到了客户和同行的广泛认可，为产品快速推向市场打下了坚实的基础。

如今ITCube解决方案产品已经成熟，销往吉林、辽宁、湖北、内蒙等多个省市，以及秘鲁、德国等海外国家，为客户机房提供适宜的环境条件和可靠的电力保障，并且集中监控所有设备，使用户运维管理更方便、快捷、有效。产品安装便利，管理集中，产品性能优异，为用户减少了大量时间和人力成本，为服务器设备快速投入使用奠定基础，得到了客户的充分肯定。

高端新记录 领航大未来

——全球首款系统容量突破2MW模块化UPS诞生

研发背景

近年来，随着云计算、大数据、4G网络等趋势性应用的蓬勃发展，各类规模数据中心建设保持快速增长。同时，随着刀片式服务器的应用日益普及，高密度数据中心对传统UPS供电系统的可靠性、可用性、扩容弹性、能耗节约提出全新挑战。

在此背景下，具有高效率、高密度、高可用性、节约空间、生命周期总拥有成本低、可轻松实现边成长边扩容的模块化UPS，越来越成为新建或改建扩容数据中心在选择供电系统时的优先选择方案。根据ICTresearch发布的中国模块化UPS市场销售额预测报告，在2014-2016年内，中国模块化UPS市场年复合增长率将分别达到11.6%、11.9%、12.1%，继续保持快速增长态势。更多数据中心用户在部署电源解决方案时选择模块化UPS，并从中受益。

产品概况

针对下一代数据中心对UPS供电系统更高需求，科士达推出YMK系列大功率容量、高功率密度、高可靠性模块化UPS产品，不断刷新业界最高系统容量和模块效率记录。目前，YMK系列UPS系统容量已达6KVA~2080KVA，模块效率超过96%，可全面满足下一代数据中心对安全、节能、空间、运维、动成长的多维需求，助力用户轻松应对云计算、大数据时代背景下高功率密度数据中心对电力需求的更高挑战。

产品特点：

大系统容量

功率密度高，单柜容量最高520KVA，冗余并联系统容量高达2080KVA，在全球行业内率先实现2WM级模块化大功率冗余并联，可满足未来大型数据中心供电需求。

全模块化设计

科士达在业界率先提出全模块化概念，YMK系列UPS模块脱离机柜可独立工作；模块前面板具备大尺寸LCD显示器，方便查询模块信息；模块内置静态旁路和充电器，作为一台完整的UPS系统，方便系统扩容。

高可靠

采用数字化控制、N+X并联冗余、控制系统冗余、分布汇流机柜等先进设计，确保产品成熟可靠。

绿色节能

模块效率突破96%，达到行业顶尖水平；输入功率因素 ≥ 0.99 ；输入电流谐波成分低（ $< 3\%$ ）；多个UPS模块或机柜可共用电池组。

节约空间

◎高功率密度，可在相同空间面积内提供更多电力。

◎全集成配电柜。针对行业内配电分离的现实，YMK全系列模块化UPS，内置输入、输出、旁路、维修旁路和电池开关，无需任何选配件即可实现柜间并联，极大节省了用户投资。

方便运维

- ◎全正面维护
- ◎整机带维修旁路功能
- ◎模块具有热插拔功能
- ◎超大LCD显示（带触摸功能）

部署灵活

- ◎机柜1.4米/2米可选
- ◎单柜系统最大并联10个模块，冗余模块数量可以任意设置
- ◎支持柜间并联，最大并机数量4个机柜
- ◎电池电压（外接电池数量）可选



系统容量超过
2MVA

模块效率突破
96%

科士达

再创模块化UPS业界新记录!

科士达，中国UPS产业领导者，模块化UPS技术专家。基于全球行业领先研发能力，不断刷新行业新记录，为用户提供大功率容量、高功率密度、高可靠性模块化UPS产品，全面满足下一代数据中心对安全、节能、空间、运维、动成长的多维需求。助力用户轻松应对云计算、大数据时代背景下高功率密度数据中心对电力需求的更高挑战，并凭借超大规模制造能力，致力推进中国模块化UPS市场应用普及进程。

宽输入、低输出反激式蓄电池充电器

研发中心·杨文涛/胡斌

▲ 引言

小功率、低输出电压的蓄电池充电器，常使用反激式变换原理实现。

铅酸蓄电池对充电器的充电电压和电流纹波有着严格要求。一般来讲，充电装置输出的纹波电压峰峰值不大于浮充电压（25℃、2.25-2.30V/CeH）的1.5%，间歇性纹波含量应不大于4%，对于无规则的纹波应不大于电压有效值的0.5%，超过上述值将导致内部发热，从而加速电池老化，降低电池的使用寿命。同时，对于充电电流纹波也有要求，即充电电流的AC成分要低于最大充电电流的8%。

在电力环境比较差的地区，市电电压波动比较频繁，断电也是常有的事情，因此就要求充电器在较宽的输入范围内，都能持续提供额定的充电能力。

现有的蓄电池充电器基本都能满足电压纹波的需求，但是为了适应更广泛的电池负载特性从而最大限度的提高蓄电池的使用寿命，需要设计一款既能满足充电电压纹波的需求，又能满足充电电流纹波要求，还能适应恶劣市电环境的低成本的低电压蓄电池充电器。

一、反激式蓄电池充电器的工作原理

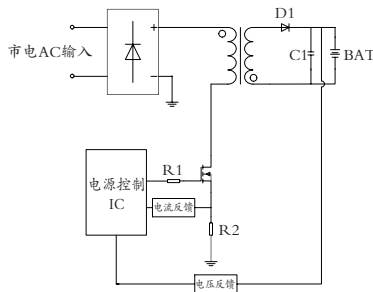


图1常见的反激式充电器的架构原理图

常见的反激式蓄电池充电器的工作原理如上图，当电池电压低的时候充电电流最大，即所谓的恒流充电阶段。此时充电器的电压反馈环基本不起作用，起控制作用的是电流反馈环，即R2采样电阻的电压起作用。该电流反馈并非真实的充电电流反馈，而只是一次侧的电流反馈，起到限制一次侧的电流从而限制二次侧充电电流的作用。其缺点是会使得充电器的输出功率随输入电压的波动会有较大波动，从而导致充电电流的波动，无法实现市电低压时的快速充电，从而可能影响蓄电池的使用寿命。同时市电输入整流后没有较大的储能电容，整流后的直流母线呈

100Hz的馒头波波形，导致充电电流也形成类似100Hz的馒头波波形，含有较大的纹波成分，进一步影响了电池的使用寿命。

随着电池电压的升高，充电电流有所减小，当电压高到一定值时，电压反馈环起作用，开始限制充电电压的上升，此时电池进入恒压充电。此时起主导作用的是电压环控制，充电进入浮充状态，充电电压最大，充电电流最小。

总结一下，常见的反激式蓄电池充电器，对充电电流的控制是利用电阻R2采样一次侧电流，限制变压器一次侧传输功率从而限制二次侧充电电流。

其浮充电压的控制，是利用精准稳压电路和光耦所组成的电压反馈控制，实现充电电压的隔离反馈控制，具体实施线路如下图所示。

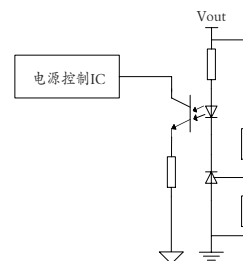


图1常见的反激式充电器的架构原理图

恒流充电阶段的含有纹波的充电电流如下图示波器1通道波形所示：

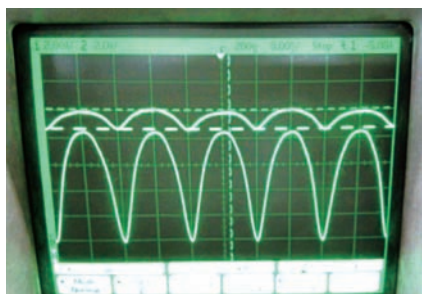


图3改进前充电电流波形(通道1波形)

二、反激式蓄电池充电器的改进

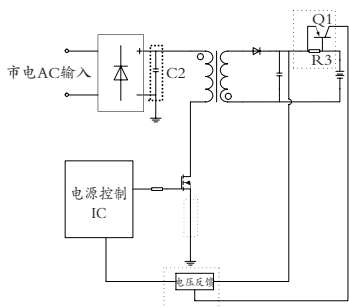


图4改进后架构原理图

反激式蓄电池充电器改进后的工作原理如上图。虚线框处为有修改调整的部位。增加电解电容C2，删去限流电阻R2，增加电流侦测电阻R3，以及电流反馈控制Q1。

拓宽恒流输出的输入范围

经过这样的改进，充电器工作时的控制方式发生了改变。在电池低压恒流充电阶段，通过R3，Q1反馈实时的充电电流，只要变压器的规格满足，一次侧就能够提供满足恒流充电所需的能量，实现了根据需求来控制充电器的目的，并且这样的控制更精准更直接有效。这有效的避免了充电电流因输入电压的变化而起波动。

改进后的电压反馈和电流反馈经由同一反馈光藕耦合，形成电压，电流竞争控制机制，在恒流充电时，电流控制为主导，在浮充充电时则是由电压控制为主导。增加了电流反馈的二合一反馈线路如下图所示。

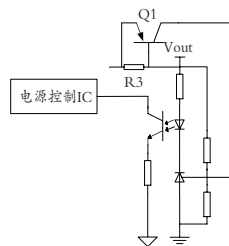


图5改进后的二合一反馈控制线路

降低输出电流纹波

在充电器的输入整流滤波电路输出端，增加较大容量的储能电容C2，能有效减小直流母线电压的波动，C2的容值决定了输出电流的纹波下限，从而能够减小充电电流的纹波。

当充电电流流过电流采样电阻R3时，在R3上形成压降，此反馈信号进入到已有的反馈线路即可实现电流反馈。这样就限制了充电电流的最大值，从而进一步降低了输出电流纹波。改进后充电电流波形：

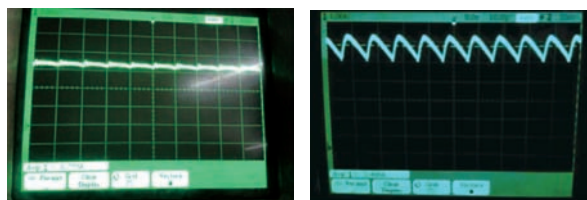


图6改进后充电电流波形

对开关管的安全工作区的评估

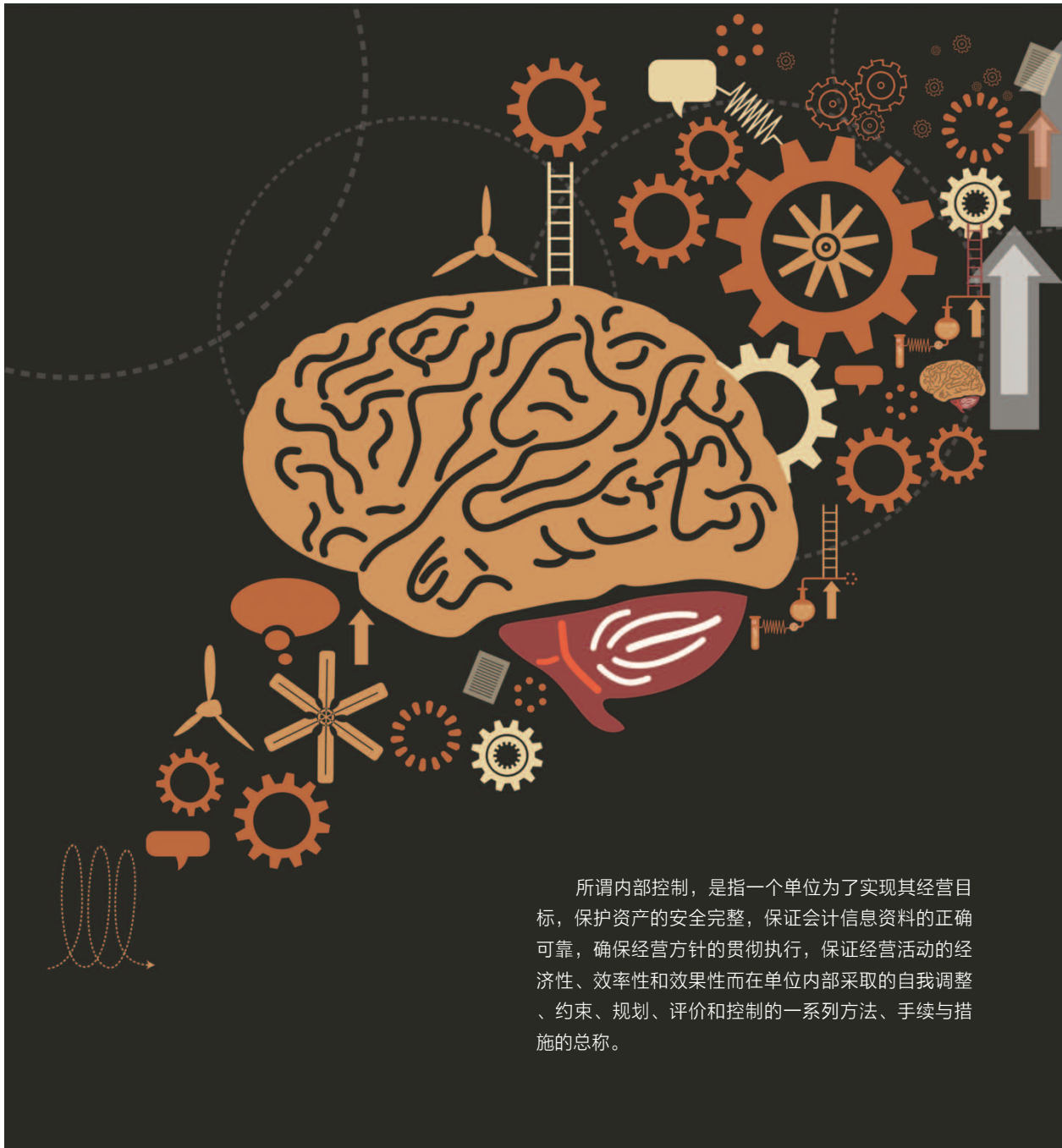
删去一次侧电流采样电阻R2后需要重新评估开关管的稳定性和可靠性。在做输出短路测试时，发现采用输出电流反馈的控制对开关管的保护速度比改进前更快，效果更加明显。充电器输出短路对变压器和开关管的冲击更小。因此只需选择适当电流规格的开关管即可保证开关管工作在安全工作区内。

总结：

常见的反激式蓄电池充电器控制方式，有固有的特性上的缺点，如充电电流纹波大，充电电流随市电输入电压波动变化。通过针对性的改进，用很低的成本，实现了一种宽输入电压范围、低输出电流纹波的蓄电池充电器。这种充电器的研制成功，对延长蓄电池的使用寿命有着明显的积极意义。

企业管理 从内部控制开始

审计部 · 贺思宁



改革开放以来的三十余年，是中国经济迅速发展的时期，得益于此，科士达也由十几个人的小企业，成长为行业领军的上市公司。企业规模的扩大，提高业务复杂程度，凸显出企业管理的重要性。如同纪律严明的军队能屡次获胜，保养良好的机床能稳定运行。内部控制是企业管理的重要环节。

所谓内部控制，是指一个单位为了实现其经营目标，保护资产的安全完整，保证会计信息资料的正确可靠，确保经营方针的贯彻执行，保证经营活动的经济性、效率性和效果性而在单位内部采取的自我调整、约束、规划、评价和控制的一系列方法、手续与措施的总称。

我们日常工作中可能遇到这样的情况：财务部门审批销售部门的差旅费时，总听到销售人员在抱怨“审的也太严了吧，我们在前面冲锋陷阵，你们反而在后边拉我们后腿”；对供应商进行招投标的过程中，采购部门认为处处按照采购部门的规章制度办事，怎么到了法务部或装备部，选中的供应商就迟迟审批不下来。它们都和企业的内部控制与风险管理体系息息相关。

在内部控制的各项要素中，控制活动是企业根据风险评估结果，采用相应的控制措施，将风险控制在可承受度之内的具体措施。基本的控制措施包括：

职责分离

对具体业务进行分工时，不能由一个部门或一个人完成全部的业务流程，尽量设置其他部门或人员参加。

这样做是为了通过其他部门或人员对前面环节的完成情况进行复核检查，形成牵制。减小了产生差错或舞弊的可能。因此我们设立了规定，例如不能由出纳一人保管付款的全套印章或U-KEY；销售人员不能接收现款；采购员询价比价的结果应当有经理人员审批等。

授权审批

模糊的授权往往给公司管理造成两个极端，一是为寻求工作便利，人员跳过制度束缚，越权处理业务；二是岗位职责模糊，工作相互推诿，降低工作效率。这些都是内部控制的缺陷。通过授权审批控制，公司可根据常规授权和特别授权的规定，明确各岗位办理业务和事项的权限范围、审批程序和相应责任，并严格控制特别授权，避免管理混乱。

会计控制

会计资料的真实完整决定管理决策的正确性。通过设立会计部，配置专业的会计从业人员执行统一会计准则和制度。通过财务部的各位“财神”的努力，规范公司产供销各项业务活动。因此，要是在办理会计业务，会计人员表示不同意见时，我们应当遵守公司的制度，按章办理业务。

财产保全

资产安全，尤其是货币资金安全，是实施内部控制的主要目标之一。通过资产保护控制，建立资产日常管理制度和定期清查制度，监督资产的采购、计量和验收各个环节。所以，我们资材部注重来料和出库的实物点

验和单据保管，每月要做仓库盘点工作，定期还要求会计人员参加抽查。

预算控制

将公司的各种财务和非财务资源通过预算的方式在各部门之间加以分配、控制，以便有效地组织和协调生产经营活动，提高公司的管理水平和经济效益，强化预算约束。

运营分析控制

为了达到公司发展战略目标，防范各种运营风险，很多职能部门都在综合运用生产、购销、财务等方面的信息，通过因素分析、对比分析、趋势分析等方法，定期开展运营情况分析，发现存在的问题，及时查明原因并加以改进。比如成本会计每月要编制《产品成本分析报告》、人力资源部提供《人员异动情况表》还有销售部门的《销售统计报表》等等。

绩效管理控制

实施绩效管理控制，建立和实施绩效管理政策及制度，科学设置考核指标体系，将考评结果应用于薪酬、晋升、培训、长期激励等方面，达到激励员工的作用，保障公司经营目标的落地执行。

另外，我们内部审计部门正在准备《科士达内部控制手册》，该手册是整个公司制度、流程和岗位职责的汇编，以满足外部监管要求为出发点，以提升股份公司内部控制水平为落脚点，兼顾内外部的风险管理与内部控制的要求。相信通过公司全体同仁的共同努力，科士达的管理水平会更进一步。

持续推进改善 有效提升生产效率

制造中心·程耳松



▲企业进行生产效率管理是一个不需要论证的公理。从广义上讲，追求效率是管理的本质。管理就是为了使组织获得更大的效率，更快更好地达到组织的目标。

在现今的经济社会里，组织的资源是有限的，而人们的需求却是不断增长的。人类社会面对着一对尖锐的矛盾：一方面，组织中可供利用的各种资源是稀缺的；而另一方面，人类的欲望却是无限的。特别是随着生产力的发展，随着人类社会的进步，资源与需求的矛盾越来越复杂，越来越严重，越来越突出。

在生产制造环节，有四个非常关键的业绩指标。即交货的准时；产品质量；生产效率和低成本。其中，生产效率是体现制造业绩的关键指标之一。

然而，人们常常对生产效率产生误解。有些人把效率与质量对立起来，认为追求效率，就是放弃质量；有

些人则认为，追求效率就是要求速度越来越快；还有些人认为，追求效率就是要减少员工数量。事实上，在业务量没有相应减少的情况下，盲目减员就意味着增加员工的个人负担，因此总会引起员工的不满。减员固然有助于增效，但是，减员的前提是优化部门内部操作流程，改善作业方法，清除不必要的工作内容。

改善部门内部工序作业

部门内部工序改善是企业生产管理的重要内容。许多企业把内部工序改善作为提高企业生产环节运营效率的重要方式。事实上，在企业的生产过程中，往往由于内部工序的转换过程中失误导致整个生产过程时间的大量浪费。

改善内部工序作业可以从以下三个切入点，即一、用手不用脚

这是做好生产准备工作的环节。提前把需要的工具放在作业人员旁边的工作台上，到用到时不用走路便能拿到自己所需要的工具，这样有效的节省了时间，大大提高了生产线的运作效率。

二、改进螺栓使用方法。

采用“扣式”或者“夹式”的方法使螺栓很容易固定，安装方便快捷。

三、用定位器进行定位

使用外购的通用设备进行工序转换时，首先要进行一些作业校准。在使用这些设备时要充分发挥其作用，而不应是作为单一的生产工具，还应能对各种产品做出标尺、标具，需要时只要把标尺、夹具放上去便能知道产品的尺寸。

改善修补工序案例

记得车间刚开始修补工段时，生产的PCBA半成品板上的元件引脚是非标准的，需修剪成标准引脚高度。刚开始修剪时用的是普通的剪钳，员工一天到晚不停地剪，手都磨出了血泡，以致吃饭时连筷子都拿不起。许多员工无法忍受辛苦而选择辞职，导致人员流失率高，生产效率低下。看到这样的情景，班组长很为难一筹莫展，最后决定将普通剪钳更换为气动剪钳。一开始在用气动剪钳时，大家感觉很不适应也不习惯，经常会不小心损坏板上元件，牢骚也颇多。经过培训及班组长的引导，大家慢慢适应并习惯了使用气动剪钳。自从使用气动剪钳后，目前，修补工段已由原来的6人作业变为4人作业，不但提高了产品的生产效率，降低了人员流失率，更增加了员工对工作的热情。

寻根究底，改善生产现场

在生产过程中，做好现场改善，使生产管理更加规范，减少生产的失误率，生产出理想化的产品，是很多管理者及企业的理想目标。

改善生产现场，首先要摒弃部分陈旧观念。在现场改善过程中，我们可能会经常碰到一些反对意见，“这个方法我们以前试过，就是没什么收获”，“可以尝试，但不要指望有预期效果”等。不要因为这些反对意见而影响我们改善的决心和信念。改善既不是开会，也不

是写汇报，而是车间内的实践活动。随着改善活动的开展，会出现一些新的问题，自然也就迸发出新的方法来。必要时要抱着“不要期待得满分，能收效10分也要立即去实行”的态度。在收到10分的成效时，对终极创新的目标看法也会与以往不同，从而产生一些新的想法。在现场改善的过程中，如果能达到预期结果，则皆大欢喜。如果达不到预期结果，盯着眼前出现问题要不断发问：“为什么会出现这个问题”，经过一番改善后，发现离预期的目标依然很远，就要再一次陷入思考，继续寻找原因。这样反复进行，就会找到问题的原因所在。

前加工散热膏涂抹标准化工装使用案例

在公司生产HIP系列和YDC9106系列的板件时，需要在板件上涂抹散热膏。由于刚开始订单少，批次频繁，员工习惯于采用手工便捷，更换快的操作方式。但随着订单量的增加和新机种的量产，手工操作已无法满足生产需求。为了改善这一问题，车间制作了工装治具投入使用。在刚投入使用时，员工就提出了工装治具准备时间长、清洗麻烦和效率低等问题并认为还不如手工快而不愿意使用。

为了能更好的使员工了解和使用工装，车间安排了四位员工分组比赛。两位一组，一组手工涂抹，一组用工装涂抹，定时30分钟。刚开始时手工组处于优势，但随着员工对工装的熟练操作，工装组迎头赶上并超过了手工组。比赛结果是相同时间内，手工组涂抹了480PCS板件，工装组涂抹了620PCS，还有80PCS半成品。再将两组的产品对比，工装组的产品散热膏厚度统一，完全符合要求且美观漂亮；而纯手工组，涂布不均匀，且周围场地弄得到处都是散热膏。通过比赛，大家清楚地认识到了使用工装的好处，同时也提高了大家学习和掌握工装使用的热情和在工作中团队配合的重要性。在接下来的工作中我们将完善其它产品的工装同时将加急申购涂抹散热器的工装，以改善产品品质和外观要求。随着更多工序的优化和标准化工装的使用，车间各工序的效率得到了明显提升和改善。

改善永无止境。全体作业人员要摒弃“已经不错了”这样的想法，需将“标准化”贯彻到每道工序，逐渐推行标准化生产，不断提升生产效率，提高产品质量，以尽可能满足客户需求。

▲ 一线车间是公司业务开展的最基本单元。公司多品种、小批量的生产特征，无疑对我们的基层管理是一个挑战。4月开始，本着优化管理、提高生产效率和产品质量的出发点，并结合公司的标准化要求，我们思考了作为一名一线管理者，应该具备怎样的素质和能力。结合行业标准，人力资源部梳理了一套车间主任胜任力模型。围绕模型，设计了相应的一线管理者培训项目，培训内容包括《人员管理》、《现场管理》、《上岗培训规范》、《管理案例研讨》、《安全生产》、《人员招聘》6个方面。

从基层开始 让培训更接地气

人力资源部 · 谭艳

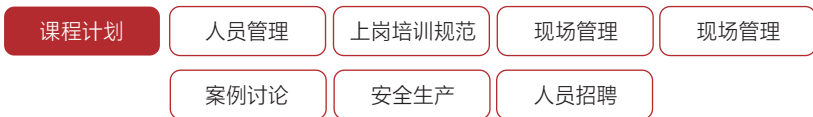
《人员管理》是本次培训的核心，全体学员在学习前后都投入了极大的热情。在学习之前，我们一线主管可能出现的问题是：当员工出现一些违纪现象时，上下级之间容易发生冲突，在情绪、管理方式上处理得还欠妥。为了改变这种行为，我们收集了发生在车间的17个真实的管理案例，17个管理案例贯穿的培训课堂的始终。通过案例、角色扮演和培训老师的点评、总结，车间管理者们在人性化管理上，尤其是在员工违纪处理和沟通上有了进一步的认识，如：尊重员工、公平公正、对下属表达你的认可与信任、当做得好时给予称赞，同时也要维护制度的严肃性和可执行性。课程鼓励大家思考，这种思维习惯也带到了课后。比如布置给小组的案例作业，以及每周的案例推送，都在影响着大家的管理思考。

《上岗培训规范》也是我们此次项目的重点和难点。通过规范，每个车间、每个岗位的上岗技能标准被明确下来。同时，为了达到上岗标准，通过什么路径让员工参加训练，要编写什么培训教材，都引发了各位

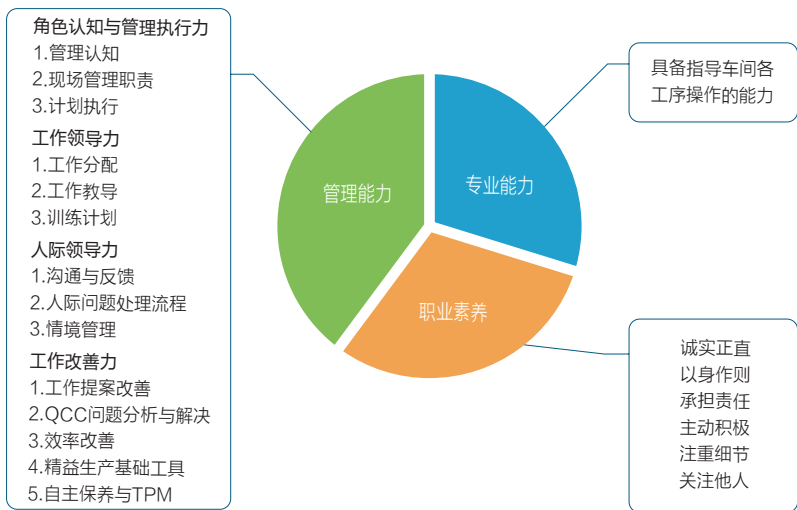
主管的思考和行动。上岗培训规范是一个长期、系统的工程，过程很费心力，但是非常值得投入，因为只有标准化的流程，才能缩短培训周期，提高员工的胜任力，减少产品的不合格率。

项目到现在还在继续进行。从这几个月的数据对比来看，培训还是在一定程度上影响了各位主管的管理

行为，生产车间的各项数据指标在朝着更良好的方向发展。我们期待，在我们的坚持努力下，我们的一线管理者，能继续打破固有思维，不断思考和突破，思考更佳管理模式，不断满足客户在品质、交期、价格方面的需求。



车间主任胜任力模型



▲ 2014巴西世界杯精彩落幕了，与此同期的科士达研发任职资格项目也顺利完成。世界杯带给我们的不仅是一场精彩的赛事，更多的是对人才管理的思考。巴西1-7惨败德国——人才枯竭引发的血案，关注人才梯队建设；C罗的落寞——高效的团队VS个人英雄；十佳射手——关注优秀人才，打造核心竞争力；佩佩情绪失控被罚，德国队夺冠——关注员工素质，提高员工职业化水平，打造优秀团队……

那么，企业又如何夺冠人才的世界杯，实现人岗的有效匹配？如何建立员工职业发展路径，激励并保有优秀人才？如何构建有效的人才梯队，建立人才快速成长机制？如何将员工个人的优秀行为提炼成公司行为标准，实现员工职业化，引导员工做正确的事情并产生高绩效？从根本上解决这些问题，就需要建立有效的任职资格体系。

世界杯的启示：基于任职资格的人才管理

人力资源部·夏燕书

建立任职资格为基础的人力资源管理平台

在移动互联时代下，企业面临着经济环境的高度变化和业务发展多方面挑战，企业要提升自身的核心能力以适应战略的要求，就必须及时规范业务运作模式、业务流程及员工行为标准，并依据按照员工任职资格要求进行人员的选、育、留、用。为什么要推行任职资格？我们对研发人员的数量、质量、结构等进行了全面盘点，并对研发管理人员和部分员工进行了访谈。发现基于岗位评估来确定岗位价值，通过绩效考核来确定员工的回报，这种以事为中心的管理模式虽然在价值衡量和价值分配方面起到了积极作用，但无法解决员工的长远发展需要和长期激励问题。如何在二者之间建立有效的联系，让企业长期持续的绩效改进成为现实？而建立基于员工职业发展通道和员工能力发展的任职资格体系就显得尤为重要。完善的任职资格管理体系是快速复制人才、成功经验积累、提升组织能力、

实现组织目标、提高组织能效的重要基石。

任职资格体系包括员工职业发展通道、任职资格标准、任职资格认证三大主要内容。而任职资格体系的目的是通过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、人才选拔与培养等工作提供重要依据。因此，任职资格管理是人才管理的一项基础工作，是实现组织内“人-岗”匹配的前提，是人才战略与规划的依据，体现企业战略对核心能力的要求，有利于企业核心能力的培养。

调研访谈、需求分析，人力资源盘点

明确了研发任职资格的目的后，我们对研发管理人员和各专业的骨干专家进行了访谈。在了解公司战略规划与年度经营计划、业务发展规划等内容后，我们结合组织架构，对部门

职能和职位说明书、各专业相关的核心流程、工作规范进行了梳理；同时对研发人力结构，包括数职位、职级、工作成果等资源进行了全面盘点。

职位梳理，明确各职级角色定义，建立员工职业发展通道

职业发展通道是建立在职位类和职位族基础之上的，而职位类和职位族的梳理是工作分析、职位设计的逆向过程。依据公司的发展战略及人才成长规律，我们为研发员工建立起了技术和管理职业发展双通道，研发工程师从助理工程师到总工被分为五级，每级分为四个职等，每个级别有相应的任职资格要求和职责定义，覆盖员工整个职业生涯阶段的能力、责任与贡献。

成立研发任职资格标准小组，建立任职资格等级标准

2014年2月，研发任职资格项目启动会召开，研发任职管理委员会

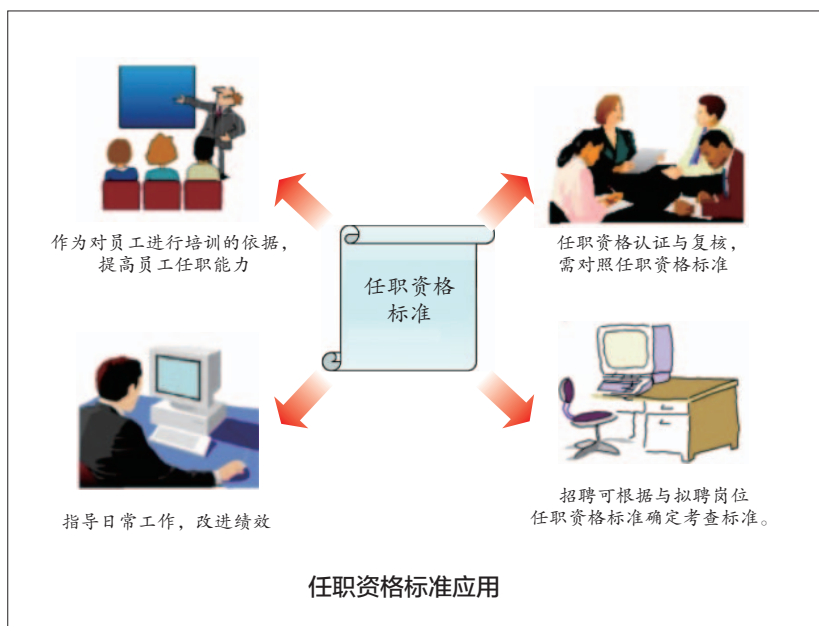
(含标准小组)正式成立。任职资格标准是指从事工作岗位胜任的基本要求,包括基本条件(现职位、专业经验、工作成果与业绩)、必备知识(如研发流程、产品知识、专业知识)、行为标准(行为规范、关键行为要项等)、技能标准(如通用技能、专业技能、相关工具技术的使用等)、素质标准等(如团队合作、主动性、解决问题能力、客户导向、学习与创新等)。

为了明确各专业、各职级、各岗位的任职资格标准,人力资源部组织研发管理人员领导、各专业标准小组组长、骨干人员进行了多次头脑风暴和会议研讨。同时结合行为访谈,选取绩效优秀的员工作为标兵,从标兵的行为表现中挖掘该职位所需的知识、技能、素质、工作行为,从而形成职位的任职资格标准,并最终产出了《研发各职级岗位的任职资格标准指南》和《研发任职资格知识题库》和《研发人员胜任素质模型》。

依据任职资格标准,进行任职资格认证,提升员工职业化水平

2014年5月,研发正式启动了任职资格标准学习、资格申报和资格认证等一系列工作。这也是响应了刘总在职能部门年度工作会议上提出的“要加强职能部门的标准化建设,提升职能人员的专业水平和素养”的思想指示。

任职资格重视对员工能力的管理、评价,包括资格评价和行为能力评价。任职资格等级认证是用员工的实际工作表现与通道等级定义和任职资格标准进行对比,确定员工能力水



平所达到的任职资格等级;是把绩效优秀员工的标准化行为进行固化并在此基础上不断的完善,以此作为标尺去量度同一职位的所有员工,以此来促使整个团队的职业化水平。所有参与认证申报的员工只有通过笔试、上机操作、测评、项目陈述、答辩、专家评审等各种环节测评,才能获得相应的资格。认证不仅是一次能力的证明,更是一次标准的学习和能力的提升。

促进员工能力成长和绩效改善,激励优秀员工

任职资格的应用体系包括基于员工能力开发的课程开发和培训、基于员工能力差距的绩效改善和行动计划,基于认证结果的职业晋升、资格等级和薪酬等级对接等。公司建立任职资格体系主要目的在于促进员工能力成长和绩效改善;打造高绩效的职业化团队;实现员工和企业共赢。

此次研发任职资格体系,通过任职资格标准的梳理和建立,明确了各岗位职级的要求和行为规范;职业发展双通道的建立则为员工提供了职业发展发展空间;而任职资格认证也是一次员工能力分析和培训的过程。员工通过对标准认识到自己的差距,为以后的培训和绩效改善提供依据。因是首次推行,虽然很多方面还不够完善,但代表着科士达对人才的经营和员工能力管理的重视,体现着科士达“以人为本、关注员工能力发展、激励优秀员工、打造优秀团队”的人才理念。相信通过下一期的优化和完善,任职资格在人才管理中的作用会越来越显著。

回到世界杯,德国队的胜利无不归结于有一个职业化的高效和高素质的团队。

携手共进 共创辉煌

湖南科士达科技发展有限公司总经理·郑志勇

携手共赢

1996年，一个偶然的机遇下我见到了刘总，当时的科士达才起步不久，折服于刘总对于企业的专注，对发展企业的坚定信念，我开始持续关注科士达。2001年，我们正式成为了科士达湖南地区的代理商。凭借着科士达人二十年来的不懈努力，经过技术创新和品牌的全球化运营，科士达已成为电源及电力电子领域全球领先的企业之一，成为了国内不间断电源出口数量、品种和创汇金额最多的民族品牌。如今的科士达产品多元化，产品信息技术化不断得到加强，我们代理销售的产品也从最初的后备机PRO200系列拓展到机房制冷及配电产品。

科士达秉着授人以鱼，不如授人以渔的信念，从财务、技术、商务等各方面为我们的发展提供帮助，使我们从市场营销的门外汉成为搏击商海的弄潮儿。我们的销售对象从最初的电脑城零售商、网吧管理系统安装公司逐步渗透到各个行业，市场销售额也增加到了1500万左右。我们能与科士达共同成长、发展，这离不开科士达“精益求精、客户至上”的市场理念。

执着追求

与科士达携手共同走过13载。

这13年的经营过程是艰辛的，我也曾经彷徨过，犹豫过。但是对待事业，我有一个非常坚定的信念，那就是我相信在电力电子发展趋势及技术延伸有着广阔的应用前景下，在刘总对企业发展的执着追求下，科士达一定能在UPS行业中占据一席之地。如今，科士达做到了。经过20年的高品质追求和高市场占有率，科士达已成为中国智能网络能源领先企业，产能规模和市场占有率遥遥领先的中国大陆本土UPS研发生产企业，并成为国内广大用户和经销商心目中的国内UPS第一品牌。

共创辉煌

2013年，科士达将紧紧抓住全

球太阳能产业快速发展的机遇，沿循“称雄国内市场，全面参与国际竞争，全面做大做强”的战略，积极拓展国内外市场。湖南科士达紧跟科士达战略目标，在全体销售同仁的努力下，部分行业的销售取得了一定拓展，大功率电源设备的应用取得了突破。并因百分百的签约量及良好的回款率一举荣获科士达2013年度代理商“卓越业绩奖”和“最佳信誉奖”。

2014年，我们将继续巩固优势行业，拓展交通、电力、IDC机房行业；同时加强产品推广，建设地市分销渠道。我们将与科士达一起共同担负起电源及电力电子领域具有全球产业影响力的世界级优秀电源企业的使命和责任！



十五载真诚奉献 勇攀事业高峰

——国内营销中心游灿灼荣获2013年度卓越之星



游灿灼，1999年2月1日入职，国内营销中心云南办事处 主管

随着中国经济发展，买方市场的形成，销售人员越来越占据了企业重要的地位。优秀的销售人员有着广阔的晋升空间和在企业中的话语权，但是想在数以千万计的营销大军中成为一名优秀的销售人员谈何容易，除了必须具备胜任销售工作的核心能力，更需要不断完善、提升自我。

高度认可，将工作当成事业来做

一个人的价值高低，并不在于他身处何种地位与岗位，而是取决于他的人品、人格和对社会的共吸纳。勤勤恳恳、任劳任怨，只为在平凡的岗位做出不平凡的业绩，用自己的勤劳和智慧为公司的发展贡献出自己的微薄之力，就是一个人的真正价值。而游灿灼正是用15年的时间证明了这一点，并会继续证明下去。

游灿灼，国内营销中心云南办事处主管，1999年2月1日入职，公司2013年度“卓越之星”和“十周年服务奖”获得者。自入职后，十五年如一日，他始终坚守岗位，默默为公司奉献着自己的每一分热量。而让他能坚持15年的内在原动力就是对这一份工作的热爱，不论是作为客服售后的一名工程师亦或作为与客户合作的第

一线销售人员，他始终保持着高度的热忱，将工作当成自己的事业在做。

他发扬钉子精神，练就了一身过硬的技术本领，积极主动、用心做事、不断学习、有效沟通，才得以使他手下诞生了“一串数字”，台上获得了“一系列荣誉”，台下留下了“一片赞扬”。数字是对他奉献的记录，荣誉是对他成绩的褒奖，赞扬是对他境界的肯定。而这首先源于游灿灼对公司和公司产品的高度认可。公司和产品带给了游灿灼充足的自信，在与客户的互动沟通之中，这种自信更有效地传达给了客户。游灿灼在产品专业知识方面狠下工夫，了解产品具有的全部优点，了解产品符合顾客需要的各种特点；找出顾客的需求，并将顾客的需求与产品的优点密切结合，确保解决方案和产品与客户需求之间的精确匹配。游灿灼说：“要让顾客在购买我们的产品的时候买得明白、买得放心、买得满意、买得舒服、买得有价值”。

精益求精，真诚以对的工作风格

近年来，随着市场竞争强度愈来愈激烈，市场营销工作对调整企业经营观念、经营战略、营销技术等方面

产生的影响越来越深远；同时也给予了销售人员一种深沉的压力及内在潜伏的动力，这让销售人员随时随地感觉像即将离弦的弓箭一样，神经高度崩紧。因为销售人员所承载的不只是销售额的突破，更是承载着每一位科士达人所寄予的沉甸甸的希望。

2013年，公司给游灿灼负责的金融行业设定了一系列销售额目标，但凭借着努力，他超额完成任务，销售达全年任务量的130%。这一成绩的取得与游灿灼15年来养成的精益求精和真诚待人的工作风格是分不开的。从最细节的电话中的语气及微笑，资料的准备，甚至在产品中出现的异常问题及处理，我们都能看到他对客户的耐心解答与贴心服务。游灿灼说：

“不管是对待工作还是客户我我们都应该专业并且真诚，如今的社会，人之间越来越缺乏信任，要得到客户认可，首要的是要让客户信任你，必须真诚为客户解决问题”。

坚持不放弃才能不断超越

15年中经历的失败和分别一次又一次，身边的同事不断有新人加入，也因为各种原因不断有人离开，但他始终选择坚持。如果说走是为了一份

轻松、一份惬意，那么游灿灼的留则是为了一份热爱、一份坚守。对于销售人员来说，商场就是战场，责任重、压力大。然而就是在这样一个硝烟弥漫的“舞台”上，游灿灼不断超越自己，书写了一名销售人员特有的风采。

2013年，云南办所在区域的某家大型银行UPS全年集采量约320万，除科士达外，另有两家同行业友商也是入围品牌。要想在该区域内占有主导市场份额，这个订单的取得是重要契机之一，理所当然，这个订单也成为了三家入围品牌供应商争夺的蛋糕。为了成为这家银行的供应商，游灿灼率领团队人员采取步步紧跟的策略，从初期每个支行申报数量到进行项目申报，到最终确定采购数量等，这每个时间节点，游灿灼都会及时对项目信息进行跟踪，与客户进行有效沟通，推进科士品牌及产品优势信息灌输。历时5个月，游灿灼及其团队竭诚为客户服务，满足客户需求，经过不断的努力，科士达最终以品牌、产品质量的绝对优势获的该银行年度90%采购份额及2013年计划外全部UPS专项采购订单，也为2014年获得该行的集采打下了基础，2014年科

士达在该行所占年度集采份额超过90%。

正是这勤勤恳恳、坚持不懈的15年，让游灿灼获得了经验，赢得了尊重，取得了丰硕的成绩。2014年，国内UPS市场严峻，游灿灼说，云南办将与公司整体战略布局协调一致，争取完成并超额完成2014年既定业绩目标。对于目标的达成，他制定了如下计划：

◎通过绩效考核机制及末位淘汰机制，充分调动团队成员积极性，加强团队协同工作，完成业绩目标；

◎除了要巩固原有重点客户、渠道外，分析原有的业务构成，对空白和相对弱势行业有针对性的稳步拓展，拓展有行业优势的代理商和分销商；

◎良好的客户满意度是建立在客户信任基础上的长期积累过程，专业的解决客户需求，提升客户满意度。

著名的推销之神原一平也说过一句话：“销售的成功就是99%的努力+1%的技巧”。在游灿灼身上，我们看到了，其实销售的成功更是一种时间、专业知识、实战经验的积累和行业人脉的积累。

心若在 家就在

——研发中心直流电源产品线王瑛荣获2013年度卓越之星

研发中心 · 马桂梅



王瑛，2011年11月21日入职，
工业能源研发部项目经理，电力电子与
电力传动专业，硕士

无论是面对工作还是生活，我选择脚踏实地，一步一个脚印。生活中，用不同的角度看待不同的问题，常常会带给我惊喜和意想不到的答案，调节好心态，用平常心去面对不平凡的人生，我们的人生同样精彩！

梦想的起步源于吸引

迅速发展壮大的企业，对于我们求职者来说是极具魅力的，因为它充满了机遇与挑战。初遇科士达，雄伟壮丽的厂区规划，现代化的办公设备，优雅开阔的视野环境，让我心生渴望，不由自主地想融入其中；再次接触科士达，它对人才的培养理念、对客户的郑重承诺，对产品的卓越追求，让我对科士有了更加深刻的认识，甚至萌生了要在科士达实现自我梦想与价值的想法。于是，通过层层面试、复试，对口的专业与兴趣爱好，让我的这一梦想得以成真，2011年11月21日，我顺利成为了这个大家庭中的一员。在这里，我遇到了以前的老朋友，结识了新朋友，和大家同付出、同努力、同享受，也一同接受工作当中的机遇与挑战。

家的归属融入心田

作为一名女性，选择从事UPS研发岗位工作的人相对男士来说少之又少，我却乐在其中。当看到各种理论推理、演算、仿真，变成真实的产品时，内心霎时间充满了成就感，很感谢公司提供给我们一个施展才华的舞台。

犹记初来乍到时，不懂公司的管理制度，不熟悉业务流程；对工作方向也不甚明确。但是，这个大家庭里的每个人，都是有理想、有目标、有的人生方向，倾情抛洒血汗灌溉自己梦想的人。在工作上，我们是好同事，我们一起讨论技术难题、业务流程；在生活中，我们是好朋友，我们一起畅谈人理想、生活杂碎、社会百态。团结、互助、和谐的氛围让我迅速与大家打成一片，很快有了家的归属感。心在这里，家就在这里。之后的工作更让我深深地体会到，付出总是会有回报的，无论你在哪个岗位，工作内容是什么；无论你是员工还是高层管理者；公司都会很公平地给予每位员工同等的机遇。也正因如此，对待工作我们更加努力和积极，对待职业我们也更加明确和肯定，并尽全力朝着对产品负责，为公司赢得相应效益的方向而努力奋斗。

管理的优化需要我们携手

在工作中，我们也常常遇到很多技术难题。有时，我们需要探索开发新技术来提高我们产品的亮点；有时，我们要解决已有产品的测试运行以及生产问题，提高产品的运行可靠性。研发工作任务繁重，每每遇到问题，我便时刻跟踪项目的进度，并且随时根据实际情况，来调整自己的时间计划和任务划分以及分配。项目中，我不断给自己鼓励与告诫，因为我相信只要我们克服重重困难，把绝大多数问题遏止在研发阶段，那么问题终能得到解决，产品终将是一个成功的产品，将得到市场和客户的充分认可。

在过去的工作当中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我在各方面均取得了一定的进步，但这些远远不够。俗话说：“人无远虑，必有近忧。”作为一名研发项目负责人，我时刻提醒自己，公司的利益就是我们大家的利益，每个员工都是这个大家庭里的成员，每个员工都应该为这个大家庭负责，守护这个大家庭。市场经济条件下，竞争是不变的法则，研发管理的层次决定着企业开发新产品的生命力、竞争

力和收益率，研发工作任重道远。

2014年，我将与部门一起携手从以下方面着手，进一步优化研发的管理工作。

◎重点规范部门内部管理，提高员工整体技术水平，把握技术发展方向使之与主流技术合拍；

◎制订部门内部改造计划，组织审定部门各项技术标准，编制、完善软件开发流程；

◎做好人才的引进及本部门人员的绩效考评管理工作；组织本部门人员的培训、技术指导以及技术难点突破工作；

◎配合市场部门开展工作，向市场部门提供必要的技术支持；

◎抓好本部门项目组总结分析报告工作，定期进行项目分析、总结经验、找出存在的问题，提出改进工作的意见和建议，为公司领导决策提供专题分析报告或综合分析资料。

◎在需求调研中，配合项目组长进行需求调研工作，并对需求调研报告进行审核评定；对项目组文档进行质量、数量和时间控制，并组织召开评审会；

◎热情用心服务客户，积极妥善处理客户异常问题、投诉以及突发性

事件。

转眼间，我加入科士达已近3年，回首繁忙而又充实的3年，心中不禁感慨万千。过去的3年中，我有进步，亦有需要改进的地方，但这都是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。作为一名研发人员，至关重要的一点那就是学习，不断学习！“业精于勤而荒于嬉”，掌握一门学问远远没有想象中的那么高难、深奥，只要肯多花时间去多看、多学、多练。在以后的工作中，我将坚持不懈地加强理论与专业知识的学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力，并用于指导实践；不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力和各项服务技能，脚踏实地，在点滴实践中完善提升自己，使自己成为一名卓越的工作人员。

拼搏的青春 勇往直前

——制造中心贺鹏程荣获2013年度卓越之星

制造中心 · 黄亚丽



贺鹏程，2004年3月20日入职，
制造中心生产部副经理

勇往直前的青春

十年光阴，可以雕琢一座城，亦可成就一个人。十年前的深圳远不如现在般繁华，而十年前的贺鹏程刚满十八岁。十八岁的青春，勇往直前；十八岁的青春，可以一个人背着行囊从甘肃到深圳，开始新的人生旅程。

2004年，当小草刚抽出新芽，贺鹏程加入了科士达后备机车间工作，默默无闻的从一个普工做起，开始了他的职业生涯。那个时候，后备机车间整条产线也只有6个人。初入职场，新鲜好奇驱使他努力学习，一点一点积累经验。三个月后，公司推出了户外机线，他被调到户外机线。他说，他是革命的一块砖，哪里需要哪里搬。在户外机线，贺鹏程更加积极主动，凭借出色的工作表现，贺鹏程迎来了他职业生涯的第一次提升，他被提升为组长。这一次提升，让他看到了希望与前景，也坚定了他要更加努力工作的决心。

做的永远比说的多

回首过去的十年，贺鹏程最愧疚的事情就是陪家人太少。2006年，临近春节，原本一早就答应了家人要回

家过年的他，但因年底公司出货的订单较多，为确保能按时出货不耽误交期，他毅然打消了回家过年的念头，和车间员工加班加点赶出货交期。大年三十的晚上，外面烟花绚烂，到处是团圆景象，当所有人都在沉浸在喜庆团聚的节日中时，他却依然在生产线上忙碌着。十年间，像这样在公司坚守岗位到最后无法回家过年的次数，他自己都记不清了。但他却从未有过一点怨言。

2007年，落叶纷飞的季节，贺鹏程迎来了职业生涯中的第二次提升，也是他人生中的重要转折点。因为在工作中的突出表现，他由组长晋升为车间主任，负责900B组装车间的管理工作。在接手900B车间的工作后，随着公司的逐渐壮大，产线的机型也越来越多，他面临的工作压力也越来越大。每天的工作量相对以往都在逐步增加，各种突发事件也都接踵而来，这时就需要随时保持一颗清醒冷静的头脑，并能迅速采取一切可行的应急措施。在他管理期间，车间也不断在发生着变化，这其中的种种困难、挫折、汗水，足以证明他平时的努力和做出的成绩是成正比的，也验证

了他当初的选择是正确的。“付出总有回报，做的要永远比说的多”他平常一直都拿这句话来教导员工……

员工们眼中的贺鹏程是很平易近人、用心关怀大家的。对于每个新进来的员工，贺鹏程每周总会抽出一些时间，与大家谈心聊天，亦或是与大家分享工作经验，鼓励大家积极适应公司的文化，努力实现自己的人生价值。对于员工的管理，他更注重用心对待、平等对待。在他看来，其实大家都是一样的，都是在为创造价值和实现梦想而努力。员工提出离职时，他会详细了解员工们离职的原因，如果有挽留的机会，他就尽力想办法协调处理并挽留员工。他说，他愿意相信员工，也愿意站在员工的立场考虑问题，他相信大家也不会让他失望。对于入职后表现优秀的员工，他都会给予一定的奖励与鼓励，这种奖励与鼓励也许不是金钱和物质上的，但却为大家提供了更多的机会去展现自己，同时也更多地给予了员工个人和团队以认可。通过这种独有的管理方式，贺鹏程与员工们打成了一片，大大地提升了他在车间管理上取得的成效。在车间，员工们都一致认为大家就

像是一个大家庭中的兄弟姐妹，这个大家庭中充满了喜怒哀乐，大家相互之间愿意共同分享，也愿意为了这个大家庭荣辱与共。贺鹏程有效的管理使得整个车间分工明确，井然有序，每个人都坚持靠自己的能力，从一点一滴做起，朝着梦想迈进。

艰苦付出促成质的飞跃

工作中不断追求卓越的他，2012年3月，他又升级当了爸爸，每每提及于此，贺鹏程都止不住兴奋与高兴，幸福之情溢于言表。他说，做了父亲，潜意识中的责任心又增强了，对一切事物有了更深的认识，处理事情也更加成熟，对待工作也更加努力了。

2013年7月底，公司由观澜搬厂到光明。因搬厂期间排程大大落后，导致出货订单堆积，为了赶制订单，车间每天要忙碌到晚上十二点。搬厂因素以及工作时间的突然增加，致使大量员工离职，新进员工的效率又无法达到生产需求，连产线组长也都纷纷上线支援了。为了鼓励员工，贺鹏程也跟着大家一起上下班，甚至连个人休息的时间也留在生产车间，指导员工工作，处理各项异常问题。在产

线帮员工时，因机盖边缘锋利，他的手多次被划伤，但他没有因此而停下来，简单包扎后便继续投入工作中。也许正是这种正能量的感染了大家，大家也没有了任何怨言，团结奋斗，确保了订单准时出货，大大提升了客户满意度。2014年3月，贺鹏程的工作再次得到了公司认可，他被提升为制造中心生产部副经理。尽管职位一再提升，贺鹏程却依旧保持着一颗平常心，脸上总是挂着笑容，对待员工依旧随和如初；但对待工作却越来越严格要求，因为他深知，公司越是给予他更多地信任，他面对的压力和责任也就越大。工作中，他需要付出比平常更多地耐心、细心，对车间的管理也需要更加用心。

人生能有几个十年，又有多少人能在一条道路上坚持十年，甚至更久。可是贺鹏程做到了。这世界上没有随随便便就获得成功的人，一切来自于经验的累积，失败的教训，挫折的磨练。“淡泊以明志，宁静以致远”，贺鹏程认为“只有沉得下去，才能浮得起来”。为了自己的梦想，付出了，努力了，拼搏了，人生之路才会越走越宽。拼搏的青春，勇往直前。

高效突破行业 铸造服务品牌

——国内营销中心东北区2014第二季度销售排名第一

国内营销中心·钱曦



▲ 2014年，世界经济经历了复杂而深刻的变化，全球经济缓慢回升，主要发达经济体总体趋于好转，投资放大，消费增强。云计算数据中心的持续火热、4G网络的发展、智慧城市建设、轨道交通的投入等虽然为UPS市场带来了新的增长点，但三大国际品牌依然占据超过60%的市场份额，中国UPS市场品牌竞争依然激烈。

科士达国内营销中心含辽宁、吉林、黑龙江及大连四个办事处在内的东北区在市场竞争激烈的情况下，2014年上半年业绩增长率达82.6%，在各大区销量排名中高居榜首。

积累行业客户，深入挖掘优秀资源

在产品同质化和竞争激烈的市场中，客户资源作为企业最重要的战略资源，谁掌握更多优质的客户资源谁就将占据主动位置。东北区各办事处同事深知客户资源的重要作用并严格认真对待。在明确自身需求的前提下，从多个渠道收集客户信息，积极汇聚潜在客户信息，以敏锐的触觉感知市场，洞悉自己的竞争对手，实时跟踪动态信息的流变，对行业市场全貌进行了解，确保销售工作所需要的客户信息全面而有效。同时，对信息归类整理并挖掘提炼信息价值，使收集的各类资料最大限度的服务于销售工作。2013年，经过不懈地努力，东北区积累了部分相对较大的行业客户，如辽宁农信、九洲电气等，为2014年销售工作的开展奠定了基础；2014年，通过进一步的努力，更是发展了部分比较强势的优秀的代理商，确保了2014年业务的顺利进行以及良好业绩的取得。

建立核心渠道，高效跟进重点项目

近年来，公司大力拓展渠道市场，注重对市场概念的完整理解，使品牌策略、广告宣传策略与销售策略密切结合，形成了有效的市场策略。在秉承公司理念，坚决贯彻公司制度的前提下，建立核心渠道成为了东北区各办事处工作的重中之重。一方面，巩固原有渠道商，对优秀的渠道代理商给予真诚的合作态度，提供积极的支持和保护；开发新渠道行业合作伙伴，并专门委派人员发展包括二级分销商在内的优秀资源，充分发挥他们的优势，整合资源，达到共同发展、共同进步的双赢局面。另一方，高效跟进重点项目。面对友商激烈的竞争，东北区各办事处的销售人员竭诚付出，用坚韧的精神、真诚的态度和优质的服务，高效扎实跟进每个重点项目，公司售前、售中、售后全面配合，确保每个环节零失误。在各部门的配合下，全军政工网等多个项目取得了突破性的进展。



关注客户需求，提升产品服务价值

聚焦客户需求，以客户满意为宗旨并致力于为客户持续提供优质的解决方案与服务，是东北区各办事处在销售工作中一贯坚持并实践的理念。面对友商的激烈竞争，东北区采用重点区域销售工作细化的策略，针对不同区域的不同客户，各销售同仁充分了解客户需求并深入挖掘其隐性需求，为客户提供优质、高增值的服务。在完成产品销售后，对产品的巡检、维护、后期改造及客诉等同样作为工作重点，力求将服务做到位使客户满意。同时，发展重点地市二级代理商，将服务理念融合到产品中，着力通过服务为客户创造价值，不断提高服务质量，使客户满意度最大化以达到延伸销售网络的目的。

随着市场的持续扩大，科士达的名字将会与越来越多的行业客户紧密联系在一起。2014年下半年，行业突破和二级代理商的发展仍是东北区团队的工作重点。东北区全体销售同仁将持之以恒地推进和深化客户服务战略，提升团队的整体服务水平和质量，不断创新和完善服务内容，在UPS市场内铸造科士达的服务品牌。

把握契机 独占先锋

——记研发中心直流产品线团队

研发中心 · 王瑛

▲ 科士达直流电源产品线团队是一支富有战斗力、创新力、学习力，有着高度的大局观并能紧密团结合作的团队。

2011年8月份开始，为了迎合市场对直流电源产品的需求，科士达组建了直流电源产品线。目前，该产品线拥有核心研发人员15名，主要负责电动车充电桩、高压直流电源产品、电力电源产品、通信电源产品以及定制直流电源产品的开发工作。



技术精湛 小露锋芒

直流电源产品线在前期主要开发了高压直流电源产品及其相关衍生产品；高效DC-DC稳压器产品；集成电池管理功能的ACDC定制模块；DCAC自然散热的定制模块以及一体化满足日本标准要求的电动车充电桩等产品。

1200kW高压直流电源产品，经过多次高、低温环

境测试，在客户处承载了各种负载（如：电机式负载）连续运行，以零故障获得了客户的高度认可。而ACDC、DCDC、DCAC一系列华为户外定制产品，满足了为企业高效、高功率密度、高可靠性，高标准等一系列严格要求。众所周知，华为对其供应商的产品都需进行各种严格的测试，并在实验室进行户外长期可靠性运行，我们的产品顺利通过了华为一系列的测试，并获得了充

分认可。一体化汽车充电桩产品，在研发之初即遇到了如日本电网电压较低等诸多困难，且其一系列的测试要求也是我们从未进行过的汽车电子类测试，但是我们秉承着一贯严谨认真、团结协作的态度解决了包括热、EMC，动态等问题，并通过了日方测试人员的现场严格验证测试，获得了素以严格著称的日本客户的认可，并取得了初步订单。

团结协作 把握契机

直流电源产品线接收到的产品开发任务以市场和客户需求为主导。为了迅速占领市场，满足客户不同的需求，并确保产品性能和可靠性，团队需要在及其紧张的时间内承担非常重的开发和测试任务。

为了更准确把握产品性能，加快研发速度，产品线在这之前的项目中便建立了高效的以数字控制为中心的五大技术平台，电路仿真平台、设计计算平台、热仿真平台、磁性元件仿真平台，使得开发活动更具指导性，研发人员能更快更准确的在设计前期就能把握产品性能，从而使得产品研发周期大大缩短。

在电动车充电桩的开发过程中，从接到客户规格书到向客户交付样机，仅仅用了3个月的时间。在项目的开发过程中，项目组同事吃住均在公司，前期做了大量的原理图仿真，磁性元件计算仿真，热仿真设计等等来解决客户苛刻的输入电网要求。为了满足其环境设计需要并按时保质完成项目，几个项目组成员常常是轮流值守通宵进行测试优化；团队所有研发人员更是放弃了假期和家人相聚的时间，坚守在岗位，积极想办法解决测试或开发中遇到的问题，最终实现了研发设计需求并顺利完成交付任务。

目前，国内的充电标准一般需要满足南网和国网的要求，汽车充电产品需响应市场需求，针对客户特点，多范围、广角度的覆盖市场；公司以此为契机，积极拓展充电桩业务，以雄厚的技术实力和产品价值赢得市场和客户。目前，直流电源产品线主要负

责国内、内外充电桩项目的开发，包括一体式，分体式快速直流充电机、落地式，壁挂充电机慢速交流充电机、车载充电机以及便携式充电机，为客户打造一体化的解决方案。现已完成日本与欧洲标准一体式充电机以及国内交、直流充电桩等项目的研发工作。新能源电动汽车是全球发展趋势，新能源电动汽车将大面积占领市场，充电桩业务是未来的发展趋势。

任重道远 标准先行

“产品标准化”是研发型企业必然实施的一条准则。只有产品实现标准化，整个研发管理才会更规范化，研发成本才会更经济。直流电源产品线始终快速响应公司战略，将这一标准贯彻到底。

◎设计标准化，尽量用公司成熟拓扑结构，结合公司CBB平台和经验案例平台开发产品节省开发时间。

◎选材标准化，采用公司现有平台物料，使得物料选用可靠性增加，批量成本降低。

◎文件标准化，使用公司统一的技术文档平台，使得产品具备可追溯性。

◎产品开发类型标准化，设计开发通用性能的产品，针对特殊需求客户，可做针对性非标更改，利于市场覆盖。

研发工作是面向市场、面向客户的，需要精确掌握市场动向，合理规划产品开发类型以满足客户所需；同时设计出的产品也要利于生产和制造，利于市场运维，使产品在整个生命周期内为公司带来最大的效益。直流电源产品线秉承标准先行的原则，使得设计阶段更加规范合理；同时采取老帮新的原则，在产品线的技术平台上规范研发人员的设计过程，使得设计的产品具备可继承性、可拓展性、可追溯性，也使得研发工程师具备技术多样性，掌握系统的开发过程。相信在直流电源产品线全体同仁的努力下，一定能开发出更多受市场欢迎的产品。

定向越野 载誉归来

国际产品部 · 黄雅婷



2014年5月25日（周日），深圳市第十届外来青工定向越野赛在光明新区红花山公园隆重举行，科士达各部门共50名员工参加了本次比赛。本次活动由科士达户外运动协会承办组织，充分展现了运动、健康、快乐的协会宗旨。

当天，深圳气温高达32摄氏度，一股股热浪袭来，即便是汗流浹背，也丝毫掩盖不住大家洋溢的兴奋与热情。比赛分男子组、女子组进行名次角逐。经过激烈的越野奔跑，科士达参赛选手在来自深圳各企业的二百多名参赛选手中脱颖而出。其中，我司研发中心邓超、张东亮分别获得男子组第二名、第四名；质量部李娟娟、杜燕分别获得女子组第二名、第八名的好成绩。在本次活动中，凭借户外运动协会出色的组织能力，我司也一并荣获“优秀组织奖”。

越野赛是一种积极健康的户外方式，体现了乐观向上的人生态度，是人们精神追求的一种表现。它不仅陶冶情操、增长见闻、扩大胸怀、锻炼身体、修养身心，同时也是对自我的一种挑战。希望大家能更多地投入到健康、快乐的运动中，提高身体素质和健康水平，享受运动带来的正能量。



科士达协会强势来袭

人力资源部 · 王静

为丰富员工工余生活，开展丰富多彩的文化活动，营造合作、共享、积极向上的组织氛围，促进企业文化建设，科士达协会正式成立了。科士达协会汇集了来自各部门的兴趣爱好者，大家在致力于工作的同时，纷纷开展各类活动，确保了员工生活的丰富多彩。

目前，已成立并开展活动的协

会有篮球协会、舞蹈协会、户外运动协会、羽毛球协会以及Star乐队。6月19日-20日，各大协会联合举办了一场大型的骨干及会员纳新活动，吸引了来自公司各部门员工的参与，不少员工都根据自己的兴趣爱好加入了相应协会。

科士达协会是企业文化的重要

组成部分，是员工工余生活的重要载体，是具有共同兴趣爱好的员工自愿组成的，具有一定章程并在公司登记注册的团体。协会活动涉及体育竞技、舞蹈音乐、乐器培训、才艺汇演、户外运动等各项目活动，在繁荣企业文化、推进公司精神文明建设，丰富员工生活中发挥着重要的作用。



欢乐中秋夜 情浓科士达 ——记科士达2014中秋游园会

中秋节是中华民族的传统节日。每逢中秋，人们祭月、赏月、拜月、猜灯谜、赏花灯、吃月饼……虽各地风俗大不相同，但人们都不约而同用自己的方式来庆祝这每一年的“团圆节”。

9月5日，科士达人也迎来了一年一度的“中秋游园会”。本次游园会旨在通过游园营造出家的温馨，让科士达人在感受浓浓的节日气氛的同时也能感受到科士达大家庭的温暖。各活动项目由公司各部门承办，力求给全体科士达人带来一场集观赏、娱乐、游玩、竞赛为一体的中秋盛宴。

游园会当天，一条条五色彩旗迎风飘扬、一串串彩色气球随风轻摆、一盏盏霓虹闪烁如星光，活动现场色彩缤纷，到处洋溢着欢庆的节日气氛。晚上18:30分，游园活动准时开始。与往年不同，今年公司还为大家准备了丰富多彩的节目，科士达宝宝一首儿歌朗诵《月亮婆婆生日到》和儿歌合唱《月姑娘》拉开了活动序幕；公司2014校招大学生一支热舞，给大家带来了青春与活力；而Star乐队带来的《闷》《爱之最初体验》与《真的爱你》更是将节目表演部分推向了高潮。

节目表演结束后，游园会各游戏活动也正式开始了。“灯谜”区，人们驻足抬首，手握灯谜或沉思或轻声讨论，细细揣摩着谜底；“套圈圈”区，短短时间内已排起了长龙，大家摩拳擦掌，交流着各自想要圈中的精美礼品；“偷天陷阱”区，正参与游戏的人小心翼翼，弯着腰弓着背，生怕触碰到红绳；“亲子乐园”区，孩子们与父母一起捞金鱼、挑豆子、投篮球，在感受节日气氛的同时也增进了父母与孩子之间的感情。而“麦霸就是我”、“无敌风火轮”、“高杆低过”、“心有灵犀”、“一‘键’倾心”等活动也吸引了众多员工参与，大家或个人行动、或两人结伴、或三五人团队协作，展歌喉、踢毽球、猜词语，充分发挥各自的才能，尽情体验游戏活动带来的欢乐。

欢乐的时光总是很短暂，游园会在大家开心的笑声中圆满落幕，大家满载精美的礼品纷纷离开了活动现场，留下了一路欢声笑语。

欢乐中秋，情浓科士达。在本次游园活动中，各部门在筹划阶段，通过头脑风暴出谋划策，积极分享自己的想法；在准备阶段，相互合作制作游戏道具，集中资



源布置场地；在实施阶段，分工协作，有效组织；充分体现了科士达各部门员工之间以及各部门之间团结协作，乐于分享的团队精神，确保了游园活动的顺利进行及圆满成功。

“独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲”，在这月满中秋之际，公司各部门精心地筹划，贴心地准备，为科士达人带来了无尽的欢乐，也为科士达人带来了丝丝温暖。

链接 中秋节知多少

中秋除了赏月、祭月、吃月饼外，一些地方还形成了很多特殊的中秋习俗。

▲ 烧塔

广东潮州的烧瓦塔，是以砖瓦砌成空心塔，填入树枝烧起火来。同时还燃烟堆，就是将草柴堆成堆，在拜月结束后烧燃。而在广西边疆一带的烧番塔，亦类似这种活动；福建晋江亦有“烧塔仔”的活动。

传说这种习俗与反抗元兵的义举有关。元朝确立后，对汉人进行了血腥的统治，于是汉人便进行不屈的反抗，各地相约中秋节起事，在宝塔的顶层点火为号。类似于烽火台点火起事，这种反抗虽被镇压下去，却遗存了烧宝塔这一习俗。

▲ 观潮

浙江一带除中秋赏月外，观潮可谓是一又一中秋盛事。中秋观潮的风俗由来已久，早在汉代枚乘的《七发》赋中就有了相当详尽的记述。汉以后，中秋观潮之风更盛。

▲ 烧斗

江苏省无锡县中秋夜要烧斗香。香斗四周糊有纱绢，绘有月宫中的景色。也有香斗以线香编成，上面插有纸扎的魁星及彩色旌旗。

▲ 泛舟登崖

陕西省西乡县中秋夜男子泛舟登崖，女子安排佳宴。

不论贫富，必食西瓜。中秋有吹鼓手沿门吹鼓，讨赏钱。还有香港的舞火龙、安徽的堆宝塔、广州的树中秋、晋江的烧塔仔、苏州石湖看串月、傣族的拜月、苗族的跳月、侗族的偷月亮菜、高山族的托球舞等。

▲ 中秋等了白露57年

2014年中秋节，也是二十四节气的白露。白露是9月头一个节气，此时农作物即将成熟。白露后，天气就开始告别酷热而转凉了。

白露和中秋节相遇，上一次还是57年前（1957年），一个人一生可能只有一次机会能遇到。近300年间分别发生在1957年、2014年，下一次的相逢将发生在38年之后的2052年，阳历对应日期为9月7日。

▲ 未来10年中秋月6次在十六圆

今年的中秋月印证了“十五的月亮十六圆”这句老话。未来10年，中秋月还将有6次圆在十六。月亮圆缺变化周期是29.5天，其中月亮最圆的那天称“望日”。由于月亮转圆的步伐有快有慢，因此每个月的“望日”时间也有差异，农历十四、十五或十六都有可能，其中又以出现在农历十六为最多。

未来10年中，“十五的月亮十六圆”的情况还将出现6次，分别是2015年、2016年、2017年、2018年，2019年和2024年，而其余4个年份的中秋最圆月，有3次是“十五圆”，分别是2020年、2022年和2023年，而另外1次则是罕见的“十四圆”。

心灵的一片清凉之地

——鲁迅文学院副院长王彬散文集《旧时明月》读后有感

制造中心·刘宏伟



编者按：

《旧时明月》涉及一百余位历史人物，以今烛古，以古鉴今，阐发了深刻的历史内涵与文化新意。作者兼有学人与作家身份，精于考订，长于叙述，文字典雅而风骨屹然，以笔为枪直刺古人内心的幽曲，有评者说读此书可以在文化层面进行深度呼吸。

读眼下的所谓文化散文，我是有几分害怕的，害怕原本还保留着几分清醒的头脑，被“学者们”一番七弯八拐故着高深的阐述搞得越发糊涂，更害怕耐着性子看完后，发现通篇都只是对历史知识的摘抄和复制，而且远不及历史书籍来得透彻。尽管作者本人并不太认可，但还是有人把他的新著《旧时明月》（中国青年出版社，2010年5月第一版）归类到了“文化散文”的序列。

因此，拿到这本《旧时明月》时，我并没有急于去翻阅书里的内容，反而是被它淡雅的封面吸引了。把玩之余，信手翻看了第一章《沈园香碎》，一个陈设简陋的沈园，原本远不及百草园的小园子，最显眼的也只是那方布满落絮的水塘，却硬生生被作者道出了陆游与唐婉、鲁迅与朱安众所周知的典故背后，一番别样的情感纠结和凝思。

貌丑的朱安不但被当时的鲁迅本人忽略，连当下研究鲁迅的专家们也同样把她忽略了，甚至连她发出的那声最悲怜的“我也是大先生的人，我也要保护”都被埋入了历史的烟尘，而美丽的唐婉呢？时时地出现在古往今来的文人骚客笔下的绝美红颜，她又真的幸福吗？“在沈园，我极力寻觅着一丝一痕她

的踪迹。当然是一点也没有，只能闭上眼睛去想象，这里的泥土是她践踏过的，那里的春波是她照应过的”，最后，都只不过成了旧时代婚姻制度的祭品罢了。从这几句简短的叙述中，也让我领略到了作者散文文笔的优美。

去除心里的隐忧后，取而代之的是迫不及待。一口气从《红粉》《细腰》《罗袖》读到《独乐寺》《张家湾》，无论是谈及白居易《琵琶行》里对沦落女人的那份极致凄婉的红粉叹息、对其妻妾殉夫观念的鞭打，还是面对美丽的翠屏山，想起的那些被水浒英雄们随意杀掉的女人们，引发出作者对如此美丽的地名却侵染着如此凶残的故事的萧瑟、悲凉的情怀，还是站在崂山，用《细腰》一文细细地回味起蒲松龄关于美女的惟妙惟肖的描摹，尤其是《罗袖》里对“如何四纪为天子，不及卢家有莫愁”的唐玄宗与杨贵妃情感的喟叹，令读者情不自禁地跟随着作者的嬉笑怒骂而浮想联翩，畅游在作者精心构筑的横贯古今的历史长河里，忘乎所以……

在厚重的历史烟尘里激起风花雪月的美景，牵引着读者去怀想、去追思、去反诘，这是件需要莫大功力和耗费心神的事情。这也恰恰

凸显出身为鲁迅文学院副院长、研究员的王彬老师长期从事叙事学方面的教学实践，尤其是数十年致力于研究中国传统文化与北京地方文化的优势。也印证了我一贯的观点，要想写出像样的文化类散文随笔，没有数十年的文化知识的侵染、考订和研究，是根本做不到的，就算勉强写出来，往往给人留下的也是粗陋和拾人牙慧的印象，或许，这也正是当下不少青年学者和作家最应谨记的基本准则。王彬老师和他的《旧时明月》，让我们在饱餐了一顿轻松愉悦的文化大餐的同时，更看到了中国文人厚重的影象。

通观《旧时明月》一书，王彬老师并没有对历史掌故本身去多费笔墨，而是在博古通今的知识汪洋里，融会贯通后捻起了几片被史学家们忽略的叶子，精细擦亮那些被旧时光蒙尘的脉络，不但让读者轻松地获取了海量的文史知识，与众多的历史人物神交呢喃，而且顺着作者的凝思和反诘，烛照当下的现实生活和我们越发纷乱的情感世界，让我们在红尘乱像中，尽可能地找寻到一片心灵的清凉之地。

追逐梦想

客服中心 · 王丹



柔和的月亮斜挂在像是速写般潦草的黑夜，显得那么安静肃穆，倚靠着落地窗边的栏杆，我轻轻地敲打着窗沿，心里思绪波涌。

记忆中某个清晨时分，有着故乡的梦境终于在那似乎剪不断的闹铃声中嘎然而止，揉了揉眼睛，阳光恰时一点点从窗边挤了进来。合肥冬日的阳光一点也不吝啬，新的一天开始了……

背起装满工具的行囊，行走在冬日城市的天空下。白云像一片洁白

的风帆飘荡在湛蓝的天空中，在少许微凉柔和的风中跌宕起伏，伴随着愉悦的心情和一种陌生城市的亲切感，我开始了新一天的出差。

安徽中部和北部的山很少。我今天的目的地是池州，据说那是一片青山绿水。登上长途汽车，突然觉得困乏，于是车上小憩。不知过了多久，迷糊中，窗外的一方世界，惊喜地撞进了我微眯着的眼。这是墨绿一样的颜色，绿得耀眼，绿得叫人心头发痒。我没想到，冬日里的安徽还有这

么一片绿色，仿若画师打翻了调色板，一切强烈的绿色油彩瞬间倾倒，涂染了山头。太久没有见到绿色了，心里的那种宁静从心里的最深处融化开来，仿佛置身于山间的林荫小路，全身通畅。此时此景，一点遐想，少许涟漪，多些泛滥，难以自拔。蓦然间，发现已经到了池州。中午了，我想，也该犒劳一下自己的胃了，毕竟还有差不多一百节电池等着我。边思考着吃什么的时候，却走进了一集市。热闹的吆喝声渐进，“馄饨喂——

开锅”，“鸡翅、肉圆串一串”，“硬面——饽饽”，“卤煮喂，炸豆腐哟”……，熟悉吆喝声中，我还是选择能多加饭而且实惠的沙县小吃，“老板，乌鸡汤饭，多加饭”…

集市，谈笑风生中；机房，严谨认真中。安装完设备，已经是晚上10点了。本以为在完工出来的时候能让落日的余辉懒洋洋的爬过我身上，拉出长长的斜影，然后洋洋洒洒地走在这片陌生的大地上，追寻那天边的云儿，看那夕阳下的若隐若现。然而此时，街灯早已亮起，霓虹灯下显现出这座城市的繁华。但是我，肚子开始抗议了。繁华的城市此时很难找到一家饭店能慰藉我可怜的胃，且去找找这个城市灵魂。独自走在大街上，思想做笔，夜色为画板，我开始画饼。“肥东老母鸡”，从肥东到肥西，买了一只老母鸡（母鸡），拿到湖尼（河里）洗一洗，除了谷头（骨头）就是皮；“阜阳卷膜”，古时欧阳修的最爱，加上鸡蛋香肠，大口咬下去，软嫩的馍皮，清爽的豆芽菜，筋道的面筋；一闻香包子，老鸭汤，罐子汤，格拉条，包河藕粥……

众里寻她千百度，蓦然回首，那汤正在灯火阑珊处。淮南牛肉汤，很温暖的招牌灯光，我收起了“画笔”，步入温馨的小店“老板，大碗牛肉汤，半斤饼”。不一会儿，淮南牛肉汤就上桌了。晶莹透亮的山芋粉

丝浸在淡黄色的汤中，一片片牛肉伴着香气扑鼻而来，一丝丝干张散落其间，点缀些绿色的香葱和香菜，表面泛着油花的浓汤飘起淡淡的白色热气。吃一口豆饼，再喝上一口汤。豆饼脆香，汤汁醇厚。吃完，意犹未尽。万般皆难中找到一家旅馆落脚休息，一天工作的劳累才算结束。明天，又是新的一天。

黑夜，还是速写般潦草的黑夜。凭栏眺望远方，过去的种种一一浮现。想想，其实人生又何尝不是一次充满未知的旅行？有人在乎的是沿途的风景，有人在乎的是旅行的目的，而有人在乎的是那一起看风景的人。

而我，在乎的是旅途中追逐的梦想的心态。在人生的旅途中，最糟糕的境遇往往不是贫困，不是厄运；而是忘记了梦，忘记了追求，精神和心境都处于一种无知无觉的疲惫状态，没有激情，没有感动，一切都在柴米油盐中逐渐苍白。

对于梦想，倔强的我从不曾放弃。它如岁月的风铃般系在我人生的旅途里，不知疲倦。明日，我依旧会携着行李，装满希望和祝福，系着梦想，带上小提琴，踏上时间的列车，去看风景，品故事。有些东西，有些人，只有走过了，才能真正明白。



念城

资材部 · 杨宗保



忆及在丹江的那段时光。

九月入校，夏末秋初。第一次带着简易的行李，成为远离家的孩子。

忽略掉等待的欣喜，初到的激动，别离的不舍。斑驳的时光痕迹烙印在年代久远的老校区，没有想象的那样簇新。只记得满眼是绿，灵动地在瞬间流转，给夏末的燥热带来一丝清凉。

老校区依山而建，更像是依偎在山的怀抱里，在风雨侵蚀的数年后，显得别有一番沧桑的韵味。沿着并不宽的水泥路走下去，两边是黑绿的桂树、香樟，空气里夹杂着湿润绵甜的桂花香气。这香气卯足了劲儿往鼻子里蹿。慵懒的清晨，汲取了这样的花气，安然而愉悦。

间或看见亭台小园，石子路延伸的深处，隐约传来清朗的书声，便觉得真是读书的好地方。若是身披木兰香草，青衫素净，经纶一卷，对酒吟

诗，真是情宜景宜。

丹江城里的小山，在校区的身前身后露着截儿青山头儿，静默乖巧、缄默无言。我的家乡山是极少的，城边有山的地方，一到假日拥挤不堪。这样的山不像山，没有山的气质，太庸碌俗气。而小城的山，空山新雨，明月松间，陪岁月悠然滑过，遗世独立的品性，逐渐成为一种寻常，透着平静心灵的禅意。以至后来，离开了山城，心里便是空落。

在小城中的人们，悠然自得，也有寻常哀乐，只是连那些细碎，都是符合整个节奏的。慢慢地，慢慢地，在这山水之中发酵成一种醇香，即使入口略微苦涩，最后也能在齿间化成甘甜。

粗狂的大山水和精致的小山水，就像是大家闺秀总不如小家碧玉温婉亲和，北方女子也总不如南方姑娘柔

美纯良。我心思的内敛细腻，欣赏不了那些壮丽，大漠孤烟、落日长霞，总不免凄美了。而这城中山，山中居，却尤让我怜惜动容。

静谧的夜，靠窗的床头传来树叶的轻响，夜色清亮，耳边是同室好友的酣眠，我的思绪是自由的，窃喜，幻想着和那个幻想的他，跑进了天方夜谭的美丽故事中。

我的大学，光阴如斯。穿行在老树碎叶之间，拂花踏草、分柳而过，是何等恬淡……

大概在这样的的小城里只待了一二十天，军训后搬到了新校区。毕业后的日子，从南到北，陆续经过一些城市。华灯初上时，它们不可谓不美丽，但总是穿过忘过。

只有那座小城，无关风月爱情，只是永远在回忆时收获满怀的暖意。时日短，经不住相思长。

留一朵暖意在心间

国际产品部 · 黄雅婷

明媚的晨曦，鸟语虫鸣，阳光绕过季节的栅栏，轻轻落在指尖。透过十指的缝隙看天，云淡风轻，天空有些灰朦。伸手抓一把云影，抚得花香满衣。时日里的快乐，也许就是可以每天用一颗素简清宁的心来看周边习以为常的事物。

其实，季节的转角处，春已掩去一抹葱茏。岁月深处，打捞起的素色诗笺，铺成的是柔情还是眷恋？也许，只是一些怀念和不舍。这一季的凉已然是越来越深重了；然，光影交错中，一份别样的情怀历经红尘的漂染，仍依稀闪烁着最初的感动。一些相遇纵使落寞了岁月，爱也是枝头上摇曳的安暖，璀璨着年华。

依然喜欢在闲暇时随意涂抹些心情断章，落在指间的回忆有着暖暖的安恬。一缕浅绿是喜欢的色彩，也是隔空那抹始终的暖意。隐隐，淡淡，微拢着一抹芬芳，握一缕心念的阳光，用风做引，绣出一朵春天的微笑，是清欢，是煦暖。似水流年，有太多的美好遗失在匆匆里，有太多的遗憾尘落在无奈中。这一刻，只这一刻，不再去念念纠结与现状的无眠。只将一婉静雅的嫣好回应素色锦时的墨痕，即便刹那的温暖也已是永恒。

很多时候，前行的脚步已不会再匆匆了，日子越过越安静，似乎也越来越习惯这份安静赋予的平淡。堆积的情感亦如这时光一一沉淀，仿佛

只为寻找一个柔软的角落，安放一瓣落花的忧伤。光影交错中，也越来越习惯那些走近又走远的身影。

世上总有些事是理不清的，何必计较太多。是的，何必计较那些不快与无奈。这世界太大，而我的心却这么小，小到只能装下那些在乎我也被我所在乎的。只与相与的人携手相伴，心心相印。如此，即可；如此，便是一种美好。

抬头仰望，眼眸被日光蒙上一层温暖，美好的感觉在水晕流影里氤氲如花。风，吻去花叶上的露，那搁浅的梦，那些小小的如繁花盛开的梦，透过欢欣的笑颜，开成一树树的繁花似锦。云儿摇曳，踏一次春晓苏堤！

岁月是一帘幽静绵远的长篇。常常在不知不觉间，就会被婉转的平仄悱恻其中。一颗不经世事的心未经岁月的打磨，不够平静，焦躁不安。幽梦，千回百转间，已禁不起一场花事的斑驳。慢慢的，学会平和，放慢脚步更能真切地欣赏到身边的风景；慢

慢的，学会珍惜，素白的心境更能品味到情谊的珍贵。

盈一指风华，浅梦一程。生命的美丽也许就是源于每一天的盼望和遇见。遇见美丽的自己，遇见喜欢的友人，欢喜于每一天的点点滴滴。简单着，却是真切的快乐着。仰望45度，让一朵微笑妆点自己的容颜，向着日光，暖暖微笑，风儿会吹走心底一切的喧嚣与繁杂，让随心的喜悦和安生常驻心底。

光阴于浅酌清唱间，风干了所有的忧郁。伸手将那一抹融融的温度收入掌心，便是一份沉淀的收获和闪亮。红尘跋涉，回首间，谁会摆渡谁生命中如潮的风月。也许时光静好，彼此安好，留一朵暖意在心间。如此而已。

铺开岁月的画轴，水湄之畔聆听梦在远方，悠悠化作一缕馨香。盈盈浅笑间，将这一世的明媚典藏，万千柔情且化为一抹如莲心事；绕指成香，只一霎，便惊艳了时光，温柔了岁月。



有福之州

国内营销中心福建办·朱文萍



“山在城中，城在山中”的福州，久被山间灵气熏染的原因，一派沉稳灵动的模样。青青石板的古调悠长，氤氲苍翠的诸山群湖，古刹钟声、美食佐胃，这便是福州了。

到了福州，第一件事便是体验下浓浓的老福州情怀，而最具老福州特色的便是三坊七巷。所谓三坊七巷是由向西三片的“衣锦坊、文儒坊、光禄坊”和向东七条的“杨桥巷、

郎官巷、安民巷、黄巷、塔巷、宫巷、吉庇巷”所组成的属于民间的住宅区。古时居住的一直是大户人家，现在则是各类人士都有。中间的主干道即南后街，从明朝开始就一直是一条商业街，福州的许许多多非物质文化在这里诞生，比如花灯、裱褙、典当等。同时，这里传承了福州浓浓的市井文化。近几年福州市政府对三坊七巷进行了多次翻新，在原来建筑风格

的基础上，加了许多新派建筑，如欧式花卉、路灯、店面等，将古典风格与近代建筑融为一体，更给人一种清新干净的感觉。闲适的午后，一个人静静的在三坊七巷中慢慢行走，体验下老福州独有的古色古香；到永和鱼丸老店，品尝下老福州特色的鱼丸、肉燕、鱼汤；再到衣锦坊的水榭戏台欣赏一场具有独特艺术魅力的闽剧，真有偷得浮生半日闲的美好意境。

从三坊七巷出来，往北便是福州最热闹的商业中心——东街口。这里有多个大型商场，如果你想好好体验下福州的都市情怀，可以到东街口逛逛。三坊七巷往南可以前往工业路的西禅寺观赏。西禅寺为全国重点寺庙，位于原福州西郊怡山之麓，现工业路西边南侧，巍峨而壮观。整个寺庙占地100多亩，规模宏伟，居福州五大丛林之首。寺内有天王殿、大雄宝殿、法堂、藏经阁钟楼、鼓楼等四十多座建筑物。还有华严三圣殿、五百罗汉堂、天后宫等尚在建或即将完工。整个寺庙廊庑广阔，园林遍布，荔枝树数百株环绕其间，小桥绿水，清幽古雅，是福州市一大名胜。

福州多为众人所知的便是享有“榕城”美称，据不完全统计，福州总共拥有榕树16万株以上，分布在全城各个区域，景观奇特、形态优美，构成福州最显著的风貌特征。这些榕树中有的造型千奇百怪，树冠甚大，为匆忙行走的福州人撑起了一个巨大的自然雨伞，可遮风遮阳挡雨，益处甚多。榕树须经过时间的锤炼，沧桑茂盛，犹如时光老人的胡须，整齐茂密的下垂，轻轻的垂落在路面上，有些顽皮的小孩会将榕树须打成结做成秋千，欢快的玩耍起来。福州街道还有许多富于传奇色彩的具有极高观赏价值的古榕、名榕、奇榕，比如寿岩榕、人字榕、龙墙榕、编网榕、合

抱榕。榕树在福州可谓“一树一景点”，每一棵都有着自己独特的生命气息，像步履缓慢的老人、像嬉皮欢快的孩童、像健硕挺拔的青年、像温婉端庄的女子等等，榕树强大的生命气息就像老福州人生生不息的信念一样，屹立在这片富饶美丽的土地上。逛完西禅古寺后沿着工业路一路欣赏，你会发现和其他道路两旁种满榕树的城区不同的地方，工业路道路两边种满了树干密生瘤刺的羊蹄甲，在冬天的时候羊蹄甲的花朵开始绽放，花

大如掌，略带芬香。由于树种的选择，还会有多种颜色，一排整整齐齐地绽放，成为了冬日福州一道异常亮眼的风景线。置身在两排芬香中，犹如漫步在时光的临界处，甚是悠长、惬意。

福州值得观赏的地方不尽其数，这个富有韵味的城市值得你一游，挑个阳光明媚的日子，抛开烦恼和工作，带上您的背包和热情，踏上这块热情的土地。福州欢迎你。



左手一样的女孩子 记得微笑

商务部·周梦

如果，左手和右手是两个女子……

在轮廓粗勾略画的北方，有着右手的家乡。她有着北方人特有的狂野爽朗，没有莲花细步的微微挪动，没有吴侬软语的低低浅吟，更没有顾盼生辉的满眼秋波。她狂妄不羁，她个性张扬，她没有章法，她敢做敢说。一头凌厉的短发，一张大气的脸，写满了自信，青春里的蓬勃朝气已经流溢出一二惊世的华彩。

左手来自烟笼碧水的江南小巷。她带着淡淡的羞涩，宛如初春含苞的第一枝迎春藤。当春的脚步停留在枝头上的时候，连日子也被渲染得越发浓绿了。此时，左手如早春的花蕾，羞答答的睁开她朦胧的睡眼，轻轻拉开一扇窗，她矜持的探出小脑袋，惊叹着这里的多姿与斑斓。橹声灯影里似水的江南赋予了这个世界娴静温婉的性格，温润如玉里柔情的江南渗透着这个女子腼腆内向的心思。

这个世界上，从来都没有最好，每个女孩都有她别具一格的价值和美丽。

可是，左手却一直生活在阴影中，她自卑得如同尘埃中细小的微粒，觉得没有活出自己的价值，看不到起飞的方向。就算刮过一阵大风，所有的尘埃都飞起来了，她依然卑微地匍匐在大地的胸膛上，不想仰起头，哪怕只是向天空的一隅投下一个微笑的视角。

每当左手遇到右手，她的心就如同冬天的寒冰，自卑得没有一丝温

度，即使春天已经来了。

舞台上的灯溢彩流光，好似银色的礼花，右手如同高贵的公主，提着丝绸的晚礼长裙，款款大方地走到纯黑的钢琴前，高雅的曲子便弥散流淌开来。右手就那样轻快灵活地在黑白相间的琴键上跳跃起来。于是，春风剪绿了柳芽，剪红了桃花。每到这时，左手就只能在右手旋转起舞的时候，缓缓地踩几次琴键，却从来没有尝试过飞跃的感觉。

铺开一张洁白的稿纸，右手含着浅浅的微笑，时而略皱眉心，时而拄肘冥想。清秀小巧的正楷一会就爬满了方格纸，墨香从笔尖荡漾开来。这样的时刻，左手多希望自己可以做的不仅仅是为左手压住稿纸啊。她常梦到有一天，自己的笔端流淌出来的精巧，在无暇的纸上开出了墨色浓香的花朵。

直到，有一天，右手因意外受伤了，再也不能弹琴，再也不能握笔了。角色，偶然，完成了替换。

晨光微熙，左手起了个大早，她笨拙地拿起那把已经被磨光滑了的木梳，整理凌乱的长发。可是，每一根发丝是个顽皮的孩子，不服从管理，闹着往外跑，左手艰难的把它们拉回来，梳成了马尾辫。

一天，两天，一个星期也过去了，左手渐渐能代替右手做很多事了，才明白，原来右手能做得那么优秀是需要时间和耐力的。成功的花儿展现的是绚烂的美丽，隐藏的却是饱经风霜的血泪。价值从来不会以担当的多少来定位，只要一直在努力地做好自己的本职工作，就实现了自己的价值。

只是我属于哪一种女孩呢？

像左手一样的女孩子，记得时刻保持微笑，命运之茧里或许有太多我们不能改变的东西，但是自信，坚强，进取却是可以选择的。其实我们也有很多被自己忽略了的美丽，遇见下一秒的自己，化茧成蝶。



跋涉

制造中心·刘宏伟

那一天起程
芒鞋与斗笠
伴我前行
开始了人生旅途的跋山涉水

青春梦想插上了翅膀
在春天的草地上鸣唱
和树的群体一起飞舞
荆棘草灌
鸟语花香
也不忘迤逦小路风情
此时，这也是一种追求

晨光中
即使停住了翅膀的舞动
也依然在天上

那不屈的灵魂的奋然翱翔
那是我们为什么被称为雄鹰

天上，地上
云层，水面
遍布跋涉者的足迹
欢歌笑语
孤独寂寥
只当是途中的调味品

戈壁险滩
艰难险阻
只有梦想的力量
我们在青春里跋涉着

大变革时代的企业管理：反思与应对

文章来源：《世界经理人》

我们面临的管理命题和管理挑战

在互联网时代，“不确定性”是唯一可以确定的时代特点。而不确定性往往会给人带来焦虑。作为企业家和企业管理者，你如何在这个不确定的时代，保持一种定念，带领大家不断前行？



拥抱、认识和了解“不确定性”

既然不可避免，那就大方而且主动地接受它。更何况，当不确定性存在的时候，也就意味着一切皆有可能。未来的商业模式、游戏规则都可能被颠覆，你会站在一个全新的起跑线上。

颠覆自己。颠覆自己的理念、重新思考和调整自己的以往的管理实践。

脱胎于工业时代的传统组织形态和管理模式，已经无法应对移动互联时代的挑战，打破组织惯性，塑造一个全新的自适应组织，才有希望成为时代的企业，摆脱焦虑、拥抱成功。

直面大变革时代的管理挑战

技术的变革总是快于组织的变革和管理的变革。当数字化时代和互联技术汹涌而来的时候，我们所有的“无力感”都来自于我们不能及时调适的组织管理模式。旧的模式是“你怎样使人们为组织的目标服务？”而如今，我们要问的是“你如何建立值得人们贡献、能够获得创造力、热情和积极性的组织？”“人们是否每天都可以选择，是否将想象力和责任心带到工作中去？”……而这些能力是不可能靠命令来控制的。所以，如果我们想要全面调动人们的智慧来应对这个日新月异的变革时代，我们将不得

不彻底反思并及时调整自己头脑中已经根深蒂固的传统管理观念，以及那些曾经很有效的管理实践。

走出“成功”的陷阱

中国企业需要克服四种“成功陷阱”——单一产品的成功、单一资源的成功、单一个体（企业家个人）的成功、不需要付出规则成本的成功。而走出陷阱的唯一方法就是：管理。通过管理来充分释放员工能量是企业获得成功的前提，而员工能量释放的前提则必然是卓有成效的管理。通过构建有效的管理机制、管理平台、管理系统，通过对人的准确选择、有效培养、深度激发，塑造组织适应变化、驾驭变化、捕捉机遇的核心能力。员工管理能力决定企业未来

当今世界，任何行业里，很大一部分关键知识都会被商品化而变得易得，区别只是时间长短的而已。对于企业来说，要摆脱知识商品化的命运，就要不断颠覆游戏规则，变知识经济为创意经济。因此，能否不断创造新知识来提升客户价值就成为决胜的关键。而这，取决于企业是否拥有高敬业度的胜任员工，并激发他们全情投入、自觉而充分地发挥自己的积极性与创造性。只有这样的企业会真正拥有未来。

华为实践引发的管理思考

当年在清华读书，我的美国老师 Bob Aubery 曾戏言：“全世界管理最差的机构有两个：商学院和管理咨询公司”。的确，知识分子和知识型员工，是规则与秩序的天然抵抗者与挑战者。华为的成功首先在于将“秀才”造就成具有同一价值观和统一意志的“战士”，同时又避免将“战士”扭曲成“奴才”。从华为的成功，我们可以看到企业管理者的三个核心使命：1. 给企业一个奋斗的理由（即理想、使命和信仰）；2. 建立起企业的激励和约束机制，让员工发自自愿、将心注入，但是又“从心所欲，不逾矩”；3. 不断培养和打造企业的领导力梯队，让文化和机制的光芒能够与时俱进、不断传承。完成这三个使命，企业的核心能力就会建立起来。

企业成功转型的三大核心能力建设

组织要想实现健康、可持续发展，提升自己适应环境的能力，需要从三个方面加强组织能力塑造：1. 精神与文化系统（特别是理念体系、价值体系和思维方式）；2. 管理机制和管理体系（特别是价值创造流程体系、员工激励机制、评价机制、任务生成与管理机制）；3. 适应组织转型需要的人的能力的塑造（特别是领导者和

我们的应对之道：组织能力建设——体系能力与管理者水平

管理层的思维能力的塑造和转变)。

哈佛商学院有个“MBA誓言”，相当于商学院毕业生的“希波克拉底誓言”，开头一句是：“作为管理人员，我的目的是通过把人和资源结合在一起，创造个人无法独自创造的价值，服务于更广泛的利益。”这是我见过的关于商业本质和管理者使命最精准的表达。

应对大变革时代：把人才组织起来

几乎每个老板都会说“应对变化，最重要的是人才”。但是，大多数人没有搞清楚的一点是：你需要的不仅仅是“有才能的人”。更重要的挑战是你如何将人才、技术和组织设计各要素内部以及它们相互之间有机结合起来，把人才的智慧和潜能激发出来，转化成顾客的价值和企业的利润，这才是企业真正重视人才的真意所在。而管理者的职责和使命，就是创造和构建一个充满“自组织”、“自适应”机制与环境的活力组织，使员工能够对如何更有效地创造价值，做出无数恰当的个人决定，从而有效应对外部纷繁复杂的变化和层出不穷的用户需求。

人才管理，就是让他创造价值、发挥潜能

人才管理，不仅仅是开发和培养人。更重要的是发挥人的作用、价值和潜能，是提升效能、创造效益。这就要求作为影响人才效能的直接影响因素——管理者——必须掌握并娴熟地运用相应的管理技能。包括传达明确目标，持续地学习、分享知识，调整激励和奖励，制订广泛接受的绩效标准，选择正确的执行时机与控制节点，资源的优先权排序，自如地双向沟通，跨职能部门合作，给员工提供合适的工具和工作环境，以数据为基础的决策方法，卓越的团队构建能力等。

管理应从解决员工动力开始

不管是建立系统，还是团队建设、企业文化，员工的源动力没有解决，一切的管理手段都没有意义。人力资源管理核心的目的就是要不断地激发员工源动力。而员工的源动力真正来自于梦想、收入、成长、机会、认同和文化。

识别真正杰出的人才

谈及团队建设，一朋友感慨：“牛人”们都很自负，不好管理。其实真正杰出的人才都是能够听得进不同意见并善于从其他人身上吸取精华和智慧的人。否则，他们就没法不断进步。美国新墨西哥大学计算机科学与

技术专业副教授戴维·艾克利(David Ackley)曾说过：“能够将学习和进化融为一体的生物，要比那些只学习或只进化的生物更成功。”“牛人”之所以牛，就在于他们让自己处于始终开放和不断学习、进化的状态。

正本清源：“舒适和宽松”并不会带来创新和适应能力

如果想让“舒适的环境和宽松的制度”对员工提高工作效能产生正面影响，需要具备两个重要的前提条件：

1. 员工对自己的职责、使命、目标要有清晰的理解、高度的认同；

2. 员工要具备自主履行自己职责、使命，完成自己工作目标任务的自我管理能力和自律能力，以及“不用扬鞭自奋蹄”的工作激情与工作意愿。

以此两点来对抗“宽松与舒适”可能带来的对“奋斗意志”的削减。而且，即便提供“舒适的环境和宽松的制度”，也需要建立对工作成效的定期回顾与评估机制，让每个员工知道的价值贡献和工作成效，知道自己改进的方向和要求。我们学习创新企业的管理实践，不能流于表面化。要从“人心、人性的本质”以及“高效工作的基本规律出发”，结合企业的行业特点、企业文化、管理传统、人员状况，构建适合自己的工作环境和运营管理体系。

大数据时代下的管理模式创新

文章来源：《企业管理杂志》



面对海量的数据、不断变化的外部环境，企业应该首先从寻求管理模式创新入手，寻求在“大数据”时代中生存的基础。

最近几年，“大数据”成为最热的技术词汇之一。面对“大数据”时代的到来，不单单是构建企业信息化这么简单，更重要的是企业应该寻求管理模式创新。

早在30年前，美国著名的社会思想家阿尔文·托夫勒就在《第三次浪潮》中提出：“如果IBM的主机拉开了信息化革命的大幕，那么大数据才是第三次浪潮的华彩乐章。”

在“大数据”时代，数据不仅仅由互联网产生，汽车、物流、工业设备、道路交通监控等等设备上装有无数的传感器，其产生的数据信息也是海量的，

从TB级别，跃升到了PB级别（1TB=1024GB），这也就是说传统的数量级已经无法衡量如今社会各行各业产生的庞大数据了。对于大数据，更重要的含义是指处理这些海量数据的技术——如何挖掘出这些数据蕴含的巨大的商业价值，如何实现本行业的价值增值。

因此，“大数据”时代并不是掌握数据，而是利用数据。

传统管理模式遇到的问题

“大数据”时代的来临，给各行各业都带来了巨大的冲击，衡量一个企业的实力，其拥有的资源、财力不再成为最重要的标准，数据才是在“大数据”时代最为看重的竞争力。在IDC发布的关于中国大数据技术和服

务市场2012 - 2016年预测与分析报告中显示，大数据技术与服务市场的规模将会从2011年的7760万美元增长到2016年的6.17亿美元，在未来5年的复合增长率达51.4%，市场规模增长近7倍。然而，传统的管理模式并未适应“大数据”时代的到来，主要表现在以下几个方面。

第一，企业商业智能化程度不高。

商业智能（Business Intelligence，简称BI）的概念最早由加特纳集团（Gartner Group）在1996年提出，其定义为：商业智能描述了一系列的概念和方法，通过应用基于事实的支持系统来辅助商业决策的制定。商业智能技术提供使企业迅速分析数据的技术和方法，包括收集、整理和分析数据，作为适应“大数据”时代到来的重要技术——商业智能并未在企业中得到普遍的使用。

第二，决策者未意识到数据的商业价值。

在这个数据为王的时代，许多企业

决策者的意识还禁锢在传统的管理模式中，认为只要实现企业的信息化就能够适应数据爆炸增长的“大数据”时代，虽然企业拓展了获取数据的渠道，但是却很少深层挖掘数据背后的价值，特别是对系统中的微观数据的关注和利用很少。如今许多的企业决策者们只是单纯的关心像财务报表、企业盈亏表等宏观的数据，并没有从组成这些报表的细微数据中去发现企业存在的问题，对于竞争对手的分析也是如此。

第三，对决策主体认识的偏差。

张建设在《大数据：战略论的终结与社会化决策的兴起》一文中提到：决策主体正从商业精英转向社会公众。社会媒体的出新以及社交网络的普及，社会公众的意见成为企业决策的中坚力量，而企业对决策主体的认识还停留在以咨询公司为代表的商业精英上，并没有将企业的注意力转移到社会公众，这就造成了企业竞争力与产品销量的下降。

第四，数据相关人才的匮乏。

“大数据”时代，数据的处理与分析不再是一项由CIO（首席信息官）来承担的任务，它需要整合CIO对信息和技术的理解、CMO（首席营销官）对信息传播规律和渠道的把控以

及COO（首席运营官）对信息选择和数据判断方面的能力。因此，在大数据时代，对数据的处理和分析已经超出了信息化的范畴，超出了市场营销的范畴，超出了运营管理的范畴，需要具有综合能力的人才，而大多数企业并没有意识到这种状况，传统的人才引进机制、培养机制、晋升机制限制了数据相关人才的成长。总的来说，传统的管理模式阻碍了数据人才的发展。

大数据时代下的管理创新

第一，提高企业的商业智能化程度。

企业要想提高商业智能化程度，首先应打好信息化这个基础，信息化并不仅仅是在企业内部实现办公自动化、无纸化管理，更为重要的是要培养组织成员的信息意识和数据质量意识，让每个信息系统的用户意识到数据是系统的生命，高质量、真实、高可靠性的数据是一个信息系统成功的关键。其次，企业应重视数据挖掘人才的培养与引进，商业智能是由数据仓库、联机分析处理以及数据挖掘等组成，这三方面都需要大量的数据挖掘的人才。最后，企业应提高知识管理的水平，因为商业智能是构筑在企业业务系统基础上，以知识获取和共享为目的的解决方案。

第二，让决策者意识到数据的商业价值。

“大数据”时代是一个以数据为王的时代，企业的决策者们应该意识到数据的商业价值：一，将数据与企业的决策相关联，发挥数据的潜在价值；二，沟通，即在企业施行商业智能化的过程中经常与决策者进行沟通，使决策者从不关心数据到关心数据，再到提出需求，当单一系统的数据分析不能满足企业需求的时候，大规模的数据分析系统的建设就顺理成章。

第三，正确认识决策主体。

在传统的管理模式中，企业的高层管理者、领导者以及一些著名的商业精英和咨询公司被认为是决策的主体，而随着社会化媒体的出现以及社交网络的普及，这种传统的决策机制降低了企业决策的正确性与合理性。应树立以社会公众为决策主体的观念，将决策的理念由狭隘的企业高层转移到广泛的社会公众，通过社交媒体、社交网络等平台广泛的收集社会公众的意见和建议。大量的非结构化数据，使得原材料、生产设备和市场等因素越来越没有固定的定义，产业边界也变得模糊，根据Gartner预测，未来5年中，企业数据将增长8倍，其中80%是非结构化数据，因此“大数据”增加了企业决策的不确定

性和不可预测性，所以企业更应该重视和发展以社会公众为主体的决策模式。

第四，培养首席数据官。

“大数据”时代下，对数据的处理和分析不再是一个领域的范畴，它需要同时具有信息技术知识、市场营销知识、运营管理知识等综合素质的人才来掌控，CDO（Chief Data Officer，首席数据官）由此诞生，数据归业务部门，应用归IT部门，这一概念已经被广泛接受，然而现在到了该挑战这一理念的时候了，在多数组织机构中，业务部门并不想拥有数据，他们也不是为管理数据而配备的。首席数据官的主要职能是利用数据推进企业与社会对话，挖掘信息化过程中更为潜在的价值。他们视数据为资产，负责其运营，通过分析来自传感器、社交媒体评论、网络流量等各方面的数据，为企业的决策提供参考。另外从组织结构方面来说，企业应该重视CDO人才的培养与引进，目前无论是国内还是国外，设置这个职位的企业还很少，笔者认为这主要还是和“大数据”相关技术不成熟有关，企业高层应该意识到CDO在企业未来发展过程中起到的重要作用，给予他们更多的话语权。

第五，重视员工的社交网络。

传统的组织架构中，很少去关注员工的社交网络，因而导致了这些网络零碎的局面，使得员工在管理实践过程中处于分裂的状态。这里所说的社交网络不仅指员工在企业内部所建立的关系网络，还包括与组织以外的其他人员的联系、员工在各个在线社交网络平台上的好友等等，这是一个庞大的社会关系网络，企业如果能够很好地利用这一网络，将会大大提高企业的效益。因为社交网络在跨部门的流程改善、联合和合并中提供了粘合剂的作用，对新产品开发也有着不可忽视的推动效果，其也是工作满意度与员工保持的重要因素。

今后的很长一段时间，数据将会是各个行业所争夺的最为重要的资源，而要想在这场数据之战中立于不败之地，与之相适应的管理改革与创新是基础，值得我们去深入研究。我们要正确认识“大数据”，它不仅指不断增加的容量，还包括不断增加的速度和多样性，当然，这些因素也导致了额外的复杂度。这意味着企业在面对“大数据”时，不仅仅是拿到了一堆数据而已，对于企业来说，更是极大的挑战与机遇。“大数据”正在以复杂的形式，从不同的领域朝企业奔涌而来。

以标准化工作提升企业管理水平

作者：崔耀刚 文章来源：中国知网

标准化是一项综合的技术基础工作，是组织现代化大生产的重要手段，是科学管理的重要组成部分。通过标准的制定、修订和组织实施，可以有效地保证和提高产品质量、工程质量和服务质量，提高经济效益和社会效益。如果说，改善创新与标准化是企业提升管理水平的两大轮子，那么，改善创新是使企业管理水平不断提升的驱动力，而标准化则是防止企业管理水平下滑的制动力，是企业持续改善与创新的有力保障。没有标准化，企业不可能维持在较高的管理水平。



标准化及标准化管理

标准化是在经济、技术、科学及管理等社会实践中，对重复性事物和概念，通过制定、发布和实施标准，达到统一，以获得最佳秩序和社会效益。

标准化管理是指符合外部标准(法律、法规或其它相关规则)和内部标准(企业所倡导的文化理念)为基础的管理体系。

标准化管理的职能

它主要是对制定、修订和贯彻实施标准等整个标准化活动进行计划、组织，指挥、协调和监督，以保证标准化任务的完成。这5个职能相互联系和制约，共同构成一个有机整体。通过计划，确定标准化活动的目标；通过组织，建立实现目标的手段；通过指挥，建立正常的工作秩序；通过监督，检查计划实施的情况，纠正偏差；通过协调，使各方面工作和谐地发展。

标准化在企业管理中的作用

标准化具有技术储备的作用

主要是把企业内的成员所积累的技术、经验，通过文件的方式来加以保存，而不会因为人员的流动，整个技术、经验跟着流失。

通过标准化工作企业就可达到：

个人知道多少，组织就知道多少，也就是将个人的经验(财富)转化为企业的财富。更因为有了标准化，每一项工作即使换了不同的人来操作，也不会因为不同的人在效率与品质上出现太大的差异。如果没有标准化，老员工离职时，他将所有曾经发生过问题的对应方法、作业技巧等宝贵经验装在脑子里带走后，新员工可能重复发生以前的问题，即便在交接时有了传授，但凭记忆很难完全记住。没有标准化，不同的师傅将带出不同的徒弟，其工作结果的一致性可想而知。

标准化能提高各部门的素质

学习标准、贯彻标准、严格执行标准，是掌握技术和管理的捷径；是大家共同遵守的依据；是领导组织指挥生产的依靠；是管理人员和工人工作与操作的准则。所以，必须建立标准化教育制度，对干部、工人进行标准化教育，使人人增强标准化意识，主动掌握标准化，进而起到提高各部门素质的作用。

标准化工作是企业发展的重要支柱

标准化工作是企业实现现代化管理和科学管的需要，也是企业创造经济效益必不可少的基础手段和基础工作。现代企业的生产是建立在先进技



术、严格分工和广泛协作基础上的，任何一个环节都离不开标准化，不论是企业新产品开发，还是工艺创新，从研制到鉴定都需要标准把关，只有符合标准才能在生产领域得到推广和应用，才能使企业获得最大的经济效益。

标准化工作是企业联系各部门的纽带

企业各部门、各环节之间关系错综复杂，而它们之间又存在内在的联系，只有通过各种标准来约束彼此，才能使整个生产过程按照科学的规律运行。避免仅是依领导指令行事，而不是依章行事，也可以防止人浮于事，责任不清的现象发生。

标准化是企业稳定和提高产品质量的重要保证

产品的质量管理离不开标准，没有先进的标准，就谈不上有高质量的产品，产品标准是否先进、合理以及能否在生产实践中正确地贯彻，都会直接影响到产品的质量。全面质量管理所强调的是全部门、全员、全过程的管理，而它们都是以标准化为基础。企业通过贯彻标准还能揭示出产品质量的差距，使企业及时采取措施，消除影响产品质量的因素，促进产品质量的不断提高。



企业通过标准化对某些零部件合理归纳和简化，控制了多样化和复杂化

如果对产品品种规格合理简化，就能为企业高效率利用工装设备和专业化生产创造条件，达到提高效益、降低消耗、降低成本的目的，使企业经济效益最大化。

企业标准化管理工作现状

一、有的企业的第一管理者或领导层对标准化工作的重要性认识不清，习惯性于定制度和发号施令来管理企业。这是导致企业管理长期处于经

验管理水平，难以上升到现代化管理水平，更谈不上科学管理水平的根源。具体表现如下：

A、管理层对标准化工作重视不够，一提起标准化工作就认为有制度就行了，却不知定制度是在垒墙，而标准化是在修路；

B、企业管理层和标准化人员的思想仍然受计划经济体制下的标准化观念影响，认为企业标准化工作就是执行标准、完成上级要求的表报或总结材料。没有从市场经济的角度去重新认识标准化的作用；

二、我们从事标准化工作的岗位没有任职标准；配备的人员达不到任

职标准；不达标的人员也不及时培训。平时的工作只限于开开会，查查资料，不再追求自身业务水平的提高和工作方式的改善，有些企业没有专职的标准化从业人员，就根本谈不上去学习业务，提高业务水平，导致从业人员水平有限，标准化工作难以具体实施；

三、有的企业忽视标准化工作，标准化工作形同虚设。只知赢得市场的重要性，却不知靠什么在日趋激烈的市场竞争中取胜。企业管理层一心想通过产品销售、产品开发、生产进度来提高工作质量和经营成果；

四、企业的产品标准制定得过低，仅满足于达到国家标准或行业标准等上级标准；或不制定

企业产品的内控标准，直接以上级标准代替企业标准。然而，国家标准或行业标准是企业必须达到的最低标准，由于涉及面广，兼顾的范围大，因此标准制定得相对较低。按执行效力排序：国家标准大于行业标准，行业标准大于企业标准\$而按标准的高低排序却正好相反：企业标准不能低于行业标准；行业标准不能低于国家标准。企业应根据自己的实力适当高定自己的内控标准，只有这样，才能确保符合国家标准或行业标准，同时实现以高标准严要求促进产品质量的提高。

企业的标准化体系要根据企业内

加强企业标准化工作的对策与措施

建立完善标准化体系，健全组织结构

部结构，按照企业的管理目标与发展要求，有机地组织、协调，使之有序，有效地正常运转，使企业全体员工的标准化观念和意识得以加强，使标准化综合效应充分发挥。成立有管理层参与的标准化管理工作小组，提出和企业方针、目标相适应的标准化任务，制定有效的标准管理制度，并设立专职兼职结合的高素质标准化工作队伍，负责企业标准化的全面工作。

转变观念，提高素质，调动标准化工作人员的主动性和积极性

标准化人员必须加强学习国家有关标准化的方针政策和法规，不断补充标准化相关知识，特别是经营和管理方面的业务知识，熟悉本企业的生产、技术、经营管理状况，并具有一定实践经验，同时要有较强自学和接受新知识的能力善于利用最新知识和技术。

加强标准化管理的宣传

只有使全体员工认识到企业标准化工作的重要性，才能促使员工在生产、经营活动中自觉按标准去规范行

为，保证标准化工作持之以恒的动态优化和完善。对全体员工能进行有关理论知识和业务技能的培训，运用培训班、讲座、操作比赛、智力测验的形式进行轮训、要让“质量是企业的生命，标准化是企业的灵魂”的观念深入人心。

协调好企业标准化体系与其他管理体系的关系

标准化管理是整个企业管理系统的重要组成部分，涉及面广，涵盖了企业质量、环境、职业健康安全及之外的生产#经营、管理工作的各个领域，标准化体系与其他管理体系相互联系，互为补充，彼此促进，不仅不可替代，而且是其他管理体系的基础。

管理是企业之基，加强企业标准化建设是企业管理中的一项重要工作。一个企业如果不能充分认识到标准化在企业中地位和作用，就不可能把标准化放在企业管理中应有的高度，一个缺失标准化管理手段的企业不可能是一个精品高效的企业，同样实现一个经营目标，需要耗费更多的资源，“降低生产成本，提高产品质量，增强企业的市场竞争力“就无从谈起。

自拍何以成为了一种全球现象

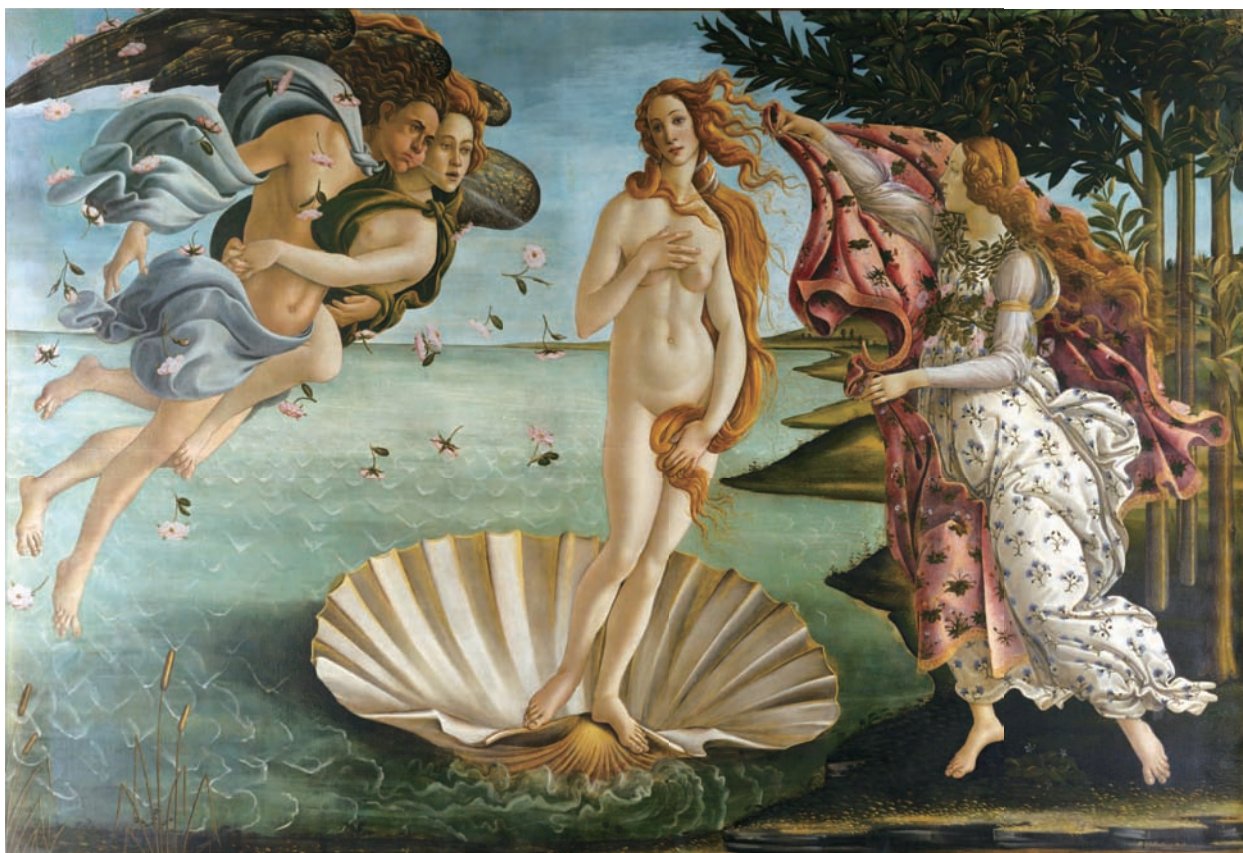
来源：《青年文摘》

自拍始于一个特定的角度：智能手机一般被举在头顶斜上方45°左右，这个角度拍出的人像被认为比较漂亮。通常，人们还喜欢在出门参加聚会时站在洗手间的镜子前自拍一下，仿佛是在宣誓夜晚狂欢的一个开始。

自拍，姿势当然是最关键的。微微扬起的眉宇、撇嘴微笑传达了一种从容的美；迷离的双眼和蓬乱的头发则显示了另一种美感；尖尖的脸颊，噘着的嘴唇、深深的锁骨，这些性感的暗示都会让人产生无限的遐想。下一步，图像修复软件是必不可少的：轮廓是模糊的，颜色要柔和，皮肤必须是完美无瑕疵的。完成以上的步骤并

不需要花费多少时间，接下来，就是上传到各种社交网络：QQ空间、微信、微博等等。随后，便开始期待图片被转发、评论和分享。当你的页面充满了大拇指和心形的标志时，这意味着你成功了，获得了很多的赞美。此时你可能感到受宠若惊或者依然淡定，但不管怎样，这都是一种“瘾”，很快，你又重复了整个过程，只是摆出不同姿势而已。自拍者们日复一日、乐此不疲地重复着。

这就是，自拍——一幅数码时代的人类自画像，它是我们每个人都曾尝试过、并且每天正在做的事情。



自拍是种戒不掉的“瘾”

全球偶像贾斯汀比伯每日不断地在推特中上传自拍照以获得粉丝们的追捧和注意，而同为欧美乐坛著名流行歌手的蕾哈娜玩得似乎更火爆，她喜欢将脱衣舞俱乐部作为她自拍的背景，身上的牛仔短裤似乎永远都无法遮掩住她的臀部。蕾哈娜在社交网站上尺度最大的一张照片是她去荷兰演出时上传的，自拍自己口含大麻、手持打火机的样子。在今年3月份，模特兼演员凯利布鲁克为了戒掉自己的自拍瘾，发誓不再上传照片，不过这一发誓只坚持了两个小时。

事实上，全球的政客们也喜欢用自拍的方式让人们认识自己。奥巴马2012年连任后，在就职典礼上，女儿萨沙和玛利亚就将她们和老爸定格在智能手机的取景框中，而这张照片也让奥巴马的粉丝疯狂追捧。

当然，自拍有时还是件无比疯狂和无厘头的举动，来自美国内布拉斯加州的三姐妹突然闯进正在进行的棒球比赛的场地，为的就是完成一张不可思议的自拍照，结果自然不必说，她们很快就被赶出了场地。

人们为什么爱“自拍”？

“自拍改变了人们收集、记录自

己和朋友信息的方式，”英国杜伦大学玛丽安博士称，“这是一种持续改写、记录我们自己的方式，也是一种最好的自我表达方式。”其实，摄影学意义上的“自拍”早在1839年就出现了，当时银版照相术先驱罗伯特科尼利厄斯将“自拍照”陈列在费城自家的商店中，不过，“自拍”真正的流行起始于照相机的发明，那时，selfie并非指“自拍”，而是“定时拍摄”之义。

20世纪70年代，对于“自拍”，摄影师们进行了很多实验，最为著名的当属波普大师安迪沃霍尔，虽然他所使用的只是一台非专业的宝丽来相机。在他成为商业艺术家的时候，他就已经意识到相机已经替换了素描的地位。从1976年到他去世前，在11年中，他几乎每天都要用掉一卷黑白胶卷。

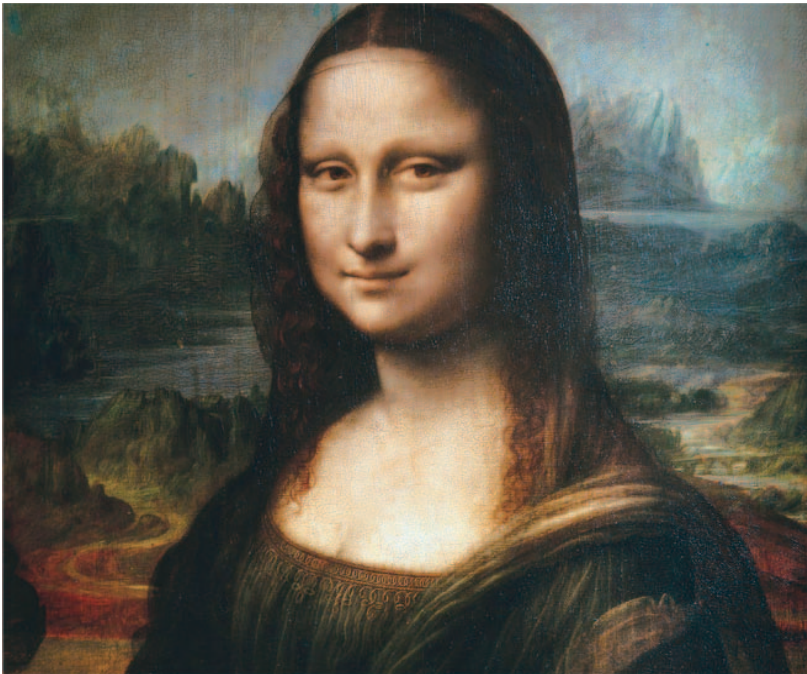
然而，胶片时代的“自拍”终究是昂贵的，那只是少数人的玩具。直到数字时代，“自拍”才迎来真正的变革。2004年，一个以自拍照片分享为主题的网站诞生了，它就是Flickr。不过，直到2010年乔布斯发明了iPhone 4才让“自拍时代”真正地到来。据英国通信管理局研究报告称，英国手机用户中有60%的人正在使用智能手机；另据皮尤研究中心一份针对美国800名未成年智能

手机使用状况的调查报告，报告显示：其中91%的未成年人进行过自拍并分享到社交网络。

“智能手机上的拍摄功能其实已经很完美了，”英国皇家摄影协会总干事迈克尔普理查德称，“数码时代来临和智能手机的崛起恰逢越来越多的单身、不婚现象出现，人们越来越倾向于独居、独自度假，因此自拍无处不在。而我个人喜欢自拍的原因是，我真的非常喜欢随时随地记录我做了一些什么。不过，这有可能被其他人看成自恋。”从伯明翰大学刚刚取得硕士学位的23岁毕业生瑞贝卡布朗的解释是，每个人从小到大都经历了从自我认识、自我认同到自恋程度逐渐减少的过程。她自拍既不是“自恋”也非“性暗示”，而是一种“自我探索”。

“自拍就像一本视觉日记，”瑞贝卡解释称，“通过社交网络上的自拍照我可以回忆之前的往事，也可以清楚地看到自己以前是什么样子。自拍还是我在社交平台上的一种身份探索。人们经常说自拍就是自恋，可是按照这种逻辑的话，之前大家写日记、写自传的事情也可以被看作是自恋，所以这是不成立的。自拍很简单，就是向别人介绍你是谁。”

然而，实际上，发布自拍照的人群并非仅仅希望自己的朋友圈看到这



些照片，他们更希望其他商业机构浏览、评论或使用，而一些色情网站也致力于自拍者裸露照片的开发。一些年轻女性上传裸露的自拍照也是目前令人担忧的社会问题。当模特卡拉在Instagram上传了自己黑色蕾丝露乳照后，竟然迅速获取了6000个喜欢的回复。

自拍时代，一切皆有可能！

盖尔丹尼斯在《Pornland》一书中发出疑问：为什么色情图片可以“俘虏”我们？“因为在色情文化中

，只有女人将自己的身体具体化，才可以获得更多的注意”。这也是社交网站上一些女性狂热自拍者喜欢噘起嘴、展示被挤压出的乳沟、并把凌乱的床上用品作为自拍背景的原因。玛丽安博士认为，年轻女性上传性感自拍照是危险的迹象，当上传者穿着暴露的衣服出现在图片里时，这和恳求被强奸没什么两样。但是在某些方面，自拍可能比其他媒介展示的自我更为真实、自然，这点无疑是肯定的。

在一篇心理学的文章中，作者萨拉吉尔维认为，Instagram等社交媒体默认了公众可以利用并重新赋予上

传图片含义的权利，而且这种接收、利用的方式不是海量的、集中的，而是我们可以持续不断地去分享、评论，这让人们非常乐意去做这件事。此外，我们可以看到每个人的很多面，很多不为人知的一面，而不仅仅是以前传统媒体所展示的东西。“自拍”对于每个人的重要意义在于，它是一种可控的事实，特别是名人，在自拍时代，他们可以对自己形象的传播具有更多的自主性和可控性，但这似乎又抢了“狗仔队”的饭碗。除此之外，自拍可以产生商业价值。艾丽珊钟和佛罗伦斯韦尔奇从事模特职业，他们坚持每天将自己的时尚自拍照上传并更新，这无疑巩固了他们的形象和在业界的地位，当然也为他们带来了更多的工作机会。

在这样的科技时代，自拍现象已经成为一种“视觉随笔”似的艺术，人们总是试图通过某种手段从旁观者的角度审视观察自己，认识自己，并希望能保留、记录自己每个时期最美的样子。人们发明了镜子，得以从镜中观察和欣赏自己。人们还利用画像、雕塑的手段留下自己的形象，如世界名画《蒙娜丽莎》和著名雕像《大卫》《维纳斯》等就是经典的明证。而这个时代，属于智能手机和Instagram们。

