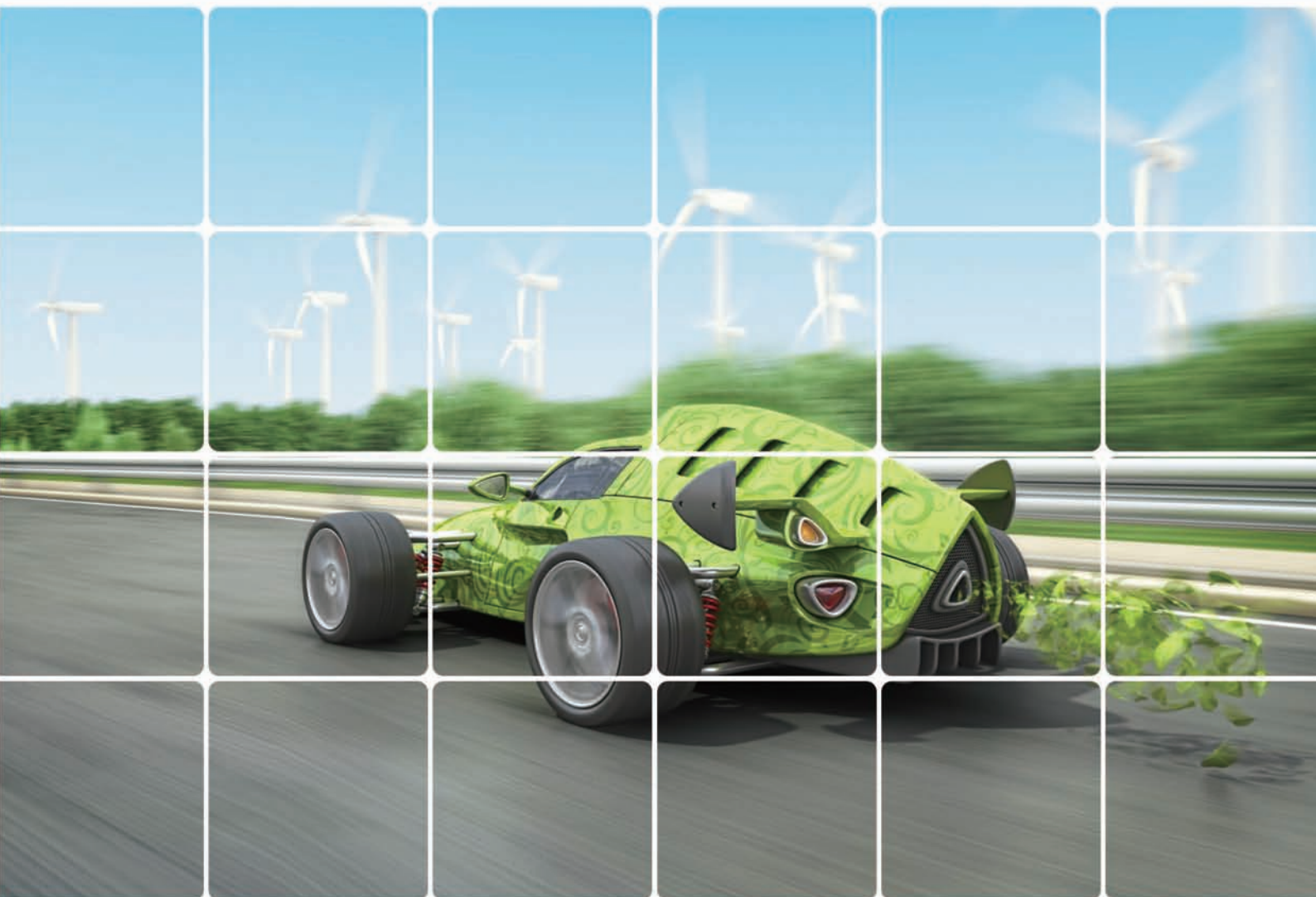


# 空间

重 优 取  
客 产 绩  
户 品 效

科士达·空间 | KSTAR SPACE  
2014年第1期·总第22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

程利超 申韬 贺思宁 朱清 陈超

陈晓伟 黄雅婷 邓品军 潘树波

程耳松 黄亚丽 陈满 王国德 方玲

黎丹 徐国耀 龚加军 刘良成

杨宗保 王美霞 刘宏伟 张翠

郭树林 曾斌 谭婷 马桂梅 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

### >业界视点

001 2013年中国UPS市场扫描

### >企业要闻

002 科士达增资控股协鑫动力新材料

2013年12月28日公司于南京与协鑫动力签订增资协议,将持有协鑫盐城65%的股权,进一步拓展了公司储能和新能源领域的产品结构

003 深圳市委书记王荣莅临科士达

004 科士达继续领跑中国UPS市场

005 科士达2014年全国渠道大会成功召开

006 科士达亮相2014德国汉诺威信息技术展

### >热点快讯

007 科士达GSL0500通过零电压穿越测试

007 “科士达广东光伏发电研究中心”获批组建

007 科士达助力金昌市50MW光伏电站

007 科士达荣获两项深圳企业新纪录大奖

007 科士达获评“广东省创新型试点企业”

007 科士达模块化UPS荣膺年度创新产品大奖

007 科士达护航中国首条重载高速公路

007 科士达董秘蔡艳红获深圳证监局表彰

## 008 产品 PRODUCTS

008 科士达ITCube™ 一体化数据中心解决方案

## 009 工程 PROJECTS

009 进军轨道交通 助力构建都市交通圈

010 科士达助力舒奇蒙新疆阿克苏光伏电站

## 011 管理 MANAGEMENT

- 011 雄关漫道从头越  
科士达CRM系统上线实施
- 013 卓越绩效 质量为王  
浅谈全员质量管理推行
- 015 人才培养的道路上 我们一如既往
- 016 客户服务人员沟通能力提升培训课程高效展开

## 017 人物 PERSONAGE

- 017 科士达2013年度优秀团队 / 个人表彰

### >渠道之星

- 019 执着追求 常怀感恩  
访杭州科士达总经理王家珍
- 021 众星拱之 王道自成  
对话北京骏明总经理王经端

### >卓越之星

- 023 卓越追求成就出彩人生
- 024 小事成就大事 细节造就完美

### >闪亮新星

- 025 品质成就卓越
- 026 我工作 我卓越  
卓越之星 / 闪亮新星集锦

### >卓越团队

- 027 敏捷应对 专注执行 打造新能源新时代  
新能源大功率团队荣获2013年度卓越团队
- 029 立足市场发展 用心服务客户  
2014年第一季度销售额排行榜云南办事处勇夺第一

## 031 人文 HUMANITY

### >我爱我家

- 031 分享喜悦 规划蓝图 共享精彩  
科士达20周年庆典暨2014新年联欢晚会
- 033 谱行业春秋 铸百年科士达  
科士达二十周年礼赞
- 035 城市乐跑 科士达2014再出发
- 036 出去走走 放松自我  
质量管理部光明农场之旅

### >人在旅途

- 037 最美的时光
- 041 巫山红叶
- 045 改变 从自己开始
- 046 春
- 047 人到中年
- 048 微微成长亦难忘
- 050 诗歌三篇

### >悦读时光

- 053 故事里的大数据  
从求因果到重相关

### >心语心愿

- 057 员工马年心愿

## 2013年中国UPS市场扫描

根据赛迪顾问统计，2013年中国UPS市场销售额为41.11亿元人民币，其中，在线式UPS所占的销售额比重进一步增加到92.4%，10-60KVA的产品是市场应用最主要细分领域，占整体市场34.3%；100KVA以上的产品占整体市场的25.2%，200KVA以上的产品保持迅猛的增长势头，10KVA以下的细分市场进一步萎缩。总体上，在主流厂商中，三大国际品牌依然占据超过60%的市场份额，国产品牌科士达依靠扎根行业策略，以及近几年大力铺设的分销渠道，获得6.0%的增长。

2013年，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，为中国UPS市场、尤其是大功率UPS市场带来新的增长点。从行业角度来看，电信运营商4G建设，国家在公路、轨道交通等交通方面加大投资，电力、医疗、海洋等附属设施和信息化建设方面大规模投资，带动了大功率UPS产品的应用。

随着中、大功率产品的市场需求比例越来越高，而且随着数据中心和机房产品的精细化管理对UPS整体解决方案提出更高的要求，“一站式”、“一体化”的产品模式与服务模式越来越被用户所关注，UPS厂商以数据中心建设的需求为中心，针对不同的行业与领域推出新产品。预计未来，UPS销售模式将从“以单一产品销售”为主转变为“以全套电源供应与管理解决方案推广”为主，系统集成商在UPS市场销售渠道中的重要性将越来越突出。

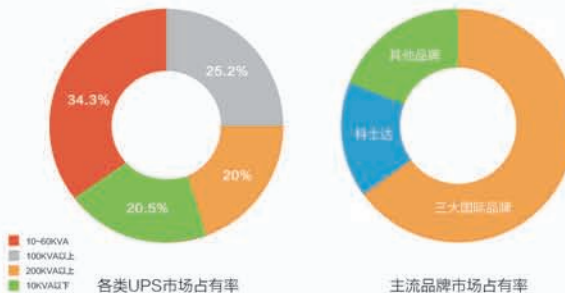
随着云计算的蓬勃发展，数据中心能耗不断增加已越来越受到关注。大数据等的发展对数据中心的处理能力与存储能力提出了更高的要求。目前数据中心的成本、效率和可持续性受到了严峻挑战。随着数据中心耗电量的急剧上升，“数据中心节能”成为未来数据中心建设与改造的发展趋势，使UPS的技术发展核心围绕“绿色、节能”，继续在智能化、数字化、高频化、模

块化的基础上更加趋于绿色化与节能化。

在新兴产业被迅速培育快速发展的大背景下，大数据、智慧城市、城镇化建设、全面推进三网融合、4G等热点的快速发展将引爆UPS市场新的增长点。大数据是一个朝阳产业，将推动数据中心基础设施及相关软件的爆发式增长，企业部署的数据中心环境也做出相应的变革与创新，对UPS厂商来说，机遇与挑战并存。智慧城市的建设很多都围绕数字与信息化来对数据机房建设和通信基础设施的改造来开展。无论是在智慧城市的神经末梢端(数据采集、通信入户端)，或用于传输数据的神经/神经纤维，还是神经网络(核心处理端、信息存储)，UPS行业将迎来更大机会。



中国UPS市场销售额 (亿元)



各类UPS市场占有率

主流品牌市场占有率

## 科士达增资控股协鑫动力新材料

近日，科士达第三届董事会第二次会议审议通过以自有资金6000万元增资协鑫动力新材料（盐城）有限公司（以下简称“协鑫盐城”）取得该公司65%的股权的决定，并于2013年12月28日在南京与协鑫动力科技控股有限公司（以下简称“协鑫动力”）、协鑫盐城共同签订了《关于协鑫动力新材料（盐城）有限公司的增资协议》。本次增资完成之后，科士达将持有协鑫盐城65%的股权，协鑫盐城将成为科士达控股子公司，协鑫盐城由原来的外商独资企业变更为中外合资企业。

协鑫动力科技控股有限公司系一家于2010年12月30日在香港成立的有限公司，母公司为协鑫集团有限公司（以下简称“协鑫集团”），协鑫盐城则为协鑫动力的全资子公司，经营范围为锂离子电池用正极材料、负极材料制造，相关生产设备安装及锂离子电池生产技术服务，锂离子电池及模组的销售、租赁及商品进出口贸易。自公司成立以来，协鑫盐城共签订了总金额为4,000余万元的电芯、电池模组和系统的销售及租赁合同，采用自有核心电池技术，外包代工生产电芯数量60余万颗；此阶段的市场开发方向以电动汽车为主，公司成功开发了申沃客车、金龙客车、国家电网江苏省电力公司等客户；同时，公司还开发了诸如南瑞继保等储能电池系统客户，积累一定的储能系



统技术和经验，随着储能系统集成能力的进一步提升，将逐步开拓国家电网、南方电网、保利协鑫能源控股等其他战略型客户。

增资后，协鑫动力将协助科士达对接与协鑫动力所属的协鑫集团的产品需求，在同等条件下，协鑫集团或其下属子公司优先采购科士达及协鑫盐城生产销售的各类产品，包括但不限于光伏逆变器、不间断电源、电池储能系统、电动汽车充电系统、新能源控制器等。增资后，由科士达协助协鑫集团或其下属子公司开发的新能源相关项目（新能源电站、新能源汽车运营项目等），将优先采用科士达和协鑫盐城产品。关于产品采购的具体条件，则应由双方与协鑫集团下属子公司另行具体协商且签署相关协议。而科士达将以更高性价比的产品

不断提高协鑫动力所属协鑫集团或其下属子公司的投资回报或使用效益，并将在科士达现有的遍布全国的销售及售后网点、欧洲、东南亚等代理商体系的基础上，不断完善国内及海外的市场开发和售后服务网络，配合协鑫集团及其下属子公司在分布式新能源领域及新能源汽车服务领域的投资和发展。同时，科士达将不断提高运营管理能力，在协鑫集团及其下属子公司或其合作伙伴需要其代工且自身产能安排允许时，给予最优惠的代工价格，并保证产品质量。

科士达通过增资协鑫盐城的方式，进一步拓展了公司储能和新能源领域的产品结构，并巩固了公司在该领域的技术和市场基础，进一步完善了在储能、新能源领域的产业布局，提升了公司在该领域的综合竞争力。

## 深圳市委书记王荣莅临科士达



3月12日，广东省委常委、深圳市委书记王荣等领导率队考察深圳光明新区高新技术企业，莅临科士达工业园参观考察并在科士达召开座谈会，就企业技术创新、产品开发、市场开拓等情况，与前来参会的光明新区骨干高新技术企业代表面对面进行了深入全面交流，同时听取了参会政府部门负责人对新区经济发展、服务企业情况的汇报。王荣表示，在新形势下，要通过全面深化改革来完善现代市场体系，更好地处理政府和市场的关系，创新服务企业的思路和举措，不断优

化创新创业环境，为完成全年目标任务提供有力保障，促进深圳经济平稳健康发展。

科士达公司董事长刘程宇代表公司就科研创新、科研成果转化、国内外市场拓展、产业升级等方面情况做了企业发展汇报。王荣书记关切询问了科士达发展历程、市场前景，以及在发展中需要政府支持的地方，肯定了科士达自主科技创新的发展道路、勉励科士达继续加大研发投入，不断提高企业的核心竞争优势，同时更好地带动行业和地区的产业转型升级。

在座谈会总结发言中，王荣充分

肯定了科士达等企业为代表的光明新区高新技术企业发展状况，希望光明新区借助这些有远大发展前景的创新型企业，来实现新区的大发展、带动城区面貌大转变。王荣表示，眼下正处于全面深化改革推动新时期发展阶段，要促进政府与市场的关系，让政府和企业形成良性互动，政府要进一步发挥好职责，加快职能转变，助推市场的优胜劣汰，鼓励大企业、先进企业的技术创新、产品创新与市场创新，更好地优化企业发展环境，为深圳营造更好的发展条件。

# 2014中国IT市场年会

## ——科士达继续领跑中国UPS市场

2月20日，主题为“信息助力消费，数据提升价值”的2014中国IT市场年会在北京香格里拉大酒店隆重召开，来自工业和信息化部、中国社会科学院、中国电子信息产业发展研究院、赛迪顾问的领导，以及SAP、浪潮、用友、科士达等行业优秀企业代表，会同业界专家、知名学者、行业用户及媒体代表共700余人出席了本次大会。

本届年会适逢全球新一轮科技革命与产业革命与中国加快转变经济发展方式的关键期，信息技术以其战略性、基础性、先导性作用逐渐成为全国乃至全球经济发展的新引擎。一方面信息技术与消费结合，促使信息消费市场发展势头迅猛，海量机会涌

现；另一方面，数据应用已经广泛渗透到社会生活几乎每一个行业和业务职能领域，对数据资产的挖掘应用即将成为左右未来企业创新能力与催生新商业模式的关键性因素，“数据驱动”成为新的焦点。在发展新一代信息技术产业的浪潮中，涌现出一大批创新典范企业，这些企业在产业发展、转型升级的过程中，起到了尤为重要的示范作用。赛迪顾问根据对2013年各细分市场的深入调研评选出系列奖项，科士达凭借其在数据中心安全供电市场上的出众影响力和高于行业平均的成长速度，获评“2013-2014年度中国UPS市场成长最快企业”。

科士达领奖代表表示，在大数

据、云计算、智慧城市等新一轮信息技术发展影响下，数据已逐渐成为商业社会最重要资源，数据资源及数据中心的安全成为数据应用创新的基础。UPS市场因此迎来了更大的发展机会，呈现出新的竞争格局，针对数据中心高端应用市场的大功率UPS成为行业持续发展的关键核心。此次获评“中国UPS市场成长最快企业”表现了科士达作为中国UPS市场领跑者在新的市场机遇下持续、强力的发展态势。未来，凭借持续的内在成长力和强大的市场创新力，科士达将始终站在市场的前沿，引领行业发展，不断为信息产业发展和中国经济整体转型升级提供安全、高效的动力保障。





## 科士达2014年全国渠道大会成功召开

近日，科士达2014年度全国渠道大会在深圳光明高新区科士达工业园隆重召开，来自全国各省区的近百位区域核心渠道伙伴代表参加了本次会议。科士达公司董事长刘程宇、总经理助理张光华及国内营销中心管理团队、公司公共平台各部门负责人共同出席本次会议，与渠道代表嘉宾们共同回顾分享了2013年国内市场及公司骄人业绩，就2014年公司市场目标、发展战略以及渠道政策等议题与渠道伙伴进行了深入沟通。

2013年，在国内经济稳健增长的宏观背景下，科士达充分发挥创新研发、供应链管理、渠道建设等方面的优势，进一步完善营销平台建设，继续深化“行业+渠道”的双轮驱动经营模式，同步推进金融、通讯、政府、轨道交通、电力、制造六大行业的市场扩展并成功保持中国电信、中国联通、中国移动、中国工商银行、中国银行、中国建设银行、中国农业银行、国税总局、中央国家机关等大型行业机构总部统一选型入围，在行业市场 and 渠道分销市场分别实现领先行业的高增长业绩。其中，来自渠道的增长成为推进公司本年度业绩大幅增长的关键动力之一。

科士达董事长刘程宇在发言中指出，渠道网络作为科士达的核心竞争优势之一，一直以来是科士达获得持续迅速发展的关键性驱动力



之一。随着国内市场竞争日趋加剧，市场竞争格局正在发生着新的变化，渠道优势越来越成为布局未来市场的关键战略。在未来，科士达将凭借完善的数据中心关键基础设施产品线优势，顺应UPS渠道系统化、规模化、专业化的转变趋势，不断巩固和扩大企业渠道营销网络优势。一方面，科士达将继续大力拓展以行业代理和区域平台级分销代理、优化渠道布局。另一方面，依靠销售渠道进行水平延伸，对目标市场进行进一步细化，通过拓宽渠道覆盖面进一步挖掘渠道潜力。并将加强与渠道商的深度配合，在市场推广、财务支持、订单管理、培训支持等各个方面大力协助合作伙伴，致力提升渠道伙伴在方案化方面的销售能力与综合服务能力，全面提升渠道业务增值能力和可持续

发展能力。同时，在国内云计算、智慧城市、4G网络、EDC（企业数据中心机房）等热点应用快速增长带来的机会面前，科士达不仅在2013年内把高端大功率UPS HIPOWER系列、模块化UPS YMK系列的单系统功率分别行业创新性提升至500KVA、1560KVA，使得科士达高频大功率产品本已领先行业的优势再度大幅跃升，并且在2014年成功发布ITCube数据中心产品化的解决方案，本方案集成了IT主机柜、UPS、精密空调、蓄电池、配电、监控产品，通过模块化设计成一体化方案，以产品一体化整合、模块化设计、绿色节能为理念，致力为客户构建新一代数据中心关键基础设施整体解决方案，将成为渠道开拓高端方案市场的致胜利器。

# 科士达亮相2014德国汉诺威信息技术展

2014年汉诺威信息及通信技术博览会(CeBit)日前在德国汉诺威成功举办。共有来自全球70余个国家和地区的展商参展，其中中国大陆本土的厂商共有500多家。作为中国电源行业的领军品牌，科士达携全线电源高端产品与华为、施耐德等IT行业巨头一起，向世界展示了“中国制造”的专业水平和国际形象。

汉诺威信息及通信技术博览会是目前世界上规模最大的IT展会之一，一直被誉为全球信息及通信技术

行业市场动态和前沿技术的风向标。参加本届展会的科士达国际部负责人说，CeBIT展会是全球信息与通信技术行业发展的一面镜子，它向我们表明，随着技术的不断发展和更新，行业和市场都在发生变化，行业之间的界限慢慢模糊，创新和融合成为主流。中国企业竞争力优势正在从成本、价格优势悄悄转移到创新和融合方面，在未来，中国企业应继续加强以市场需求为导向的技术创新，同时加强业务和品牌的国际化运营。

本届展会科士达重点展出的拥有完全自主知识产权的IDM和IDU两个整体解决方案产品，代表了国内业界最高的水准，获得了众多国际买家的认可。作为中国大陆UPS产业领导者、科士达近年来依托包括汉诺威在内的国际或区域性展会，不断成功开拓国际市场，提升科士达产品在海外市场的影响力，以领先的行业技术创新优势和研发制造优势，在全球IT产业发展中，打造中国电源产业的国际竞争力。



## >>热点快讯 News Flash

### 科士达GSL0500系列光伏逆变器通过零电压穿越测试

近日，科士达GSL0500系列集中型并网光伏逆变器顺利通过中国电力科学研究院国家能源太阳能发电研发（试验）中心的现场零电压穿越测试，这是该产品继通过低电压穿越现场测试后再次通过更为严苛的电网适应性测试。

### 科士达助力金昌市50MW光伏电站并网发电

近日，总投资4.95亿元，占地2340亩，总装机容量50MW，年发电量8500万kWh的甘肃金昌中科新能源50MW光伏电站项目正式并网发电，该项目由科士达提供GSL0500系列集中型并网光伏逆变器及相关逆变系统配套设施方案，助力电站实现高水平的光伏电力转换效率，确保电站顺利并网发电。

### 科士达绿色电源解决方案护航中国首条重载高速公路

近日，中国首条重载高速公路——内蒙古准兴高速公路正式通车运营，科士达YMK高端模块化UPS及配套胶体电池为本条高速公路机电系统及全程无缝隙太阳能监控系统提供绿色电源解决方案，为准兴高速的安全运营提供高可靠动力保障。

### 科士达获评“广东省创新型试点企业”

日前，广东省“2013年度广东省创新型试点企业”名录发布，深圳科士达科技股份有限公司凭借企业在自主研发和持续创新、以及市场业绩方面的突出表现荣登榜单。

### “广东省太阳能光伏发电（科士达）工程技术研究中心”获批组建

近日，深圳科士达获得广东省科学技术厅《关于同意组建广东省工程技术研究中心的通知》公告通函文件，科士达公司的工程技术研究中心首批获审通过“广东省太阳能光伏发电（科士达）工程技术研究中心”评定，该中心获批组建将进一步提升科士达在太阳能光伏发电领域的技术创新优势。

### 科士达荣获两项深圳企业新纪录大奖

近日，第十二届“深圳企业新纪录”颁奖典礼在五洲宾馆隆重举行，深圳科士达科技股份有限公司信息电源销量市场占有率2000年起连续多年国内同行第一、同行首创不间断电源发明专利两大项目荣幸载入“深圳企业新纪录”史册。

### 科士达模块化UPS荣膺年度创新产品大奖

2月20日，在北京香格里拉大酒店隆重举行的2014中国IT市场颁奖盛典上，科士达YMK模块化UPS凭借出色的产品性能和优异的市场表现一举斩获“2013-2014中国数据中心基础设施年度创新产品”大奖。

### 科士达董秘蔡艳红女士获深圳证监局年度表彰

近日，深圳证监局发布了《关于对2013年度积极推动公司规范自律的深圳上市公司董事会秘书和证券事务工作人员予以表彰的决定》，深圳科士达科技股份有限公司董秘蔡艳红等38位董秘因2013年度在推动上市公司规范发展和落实证券监管机关监管要求方面的杰出表现，获得证监局表彰。

# 科士达 ITCube™

## —— 一体化数据中心解决方案



随着信息化不断向纵深推进，企业级数据中心近年来保持着快速增长的态势。同时，伴随着刀片系统、云计算等新技术的发展，以及用户对数据中心从建设到运维各关键阶段要求的不断提升，数据中心建设模式开始发生深刻改变。除了高效能、模块化、标准化、虚拟化等特征外，近年来，数据中心的融合基础架构和基础设施一体化建设方案成为数据中心的新趋势。业界普遍认为，由上游厂商主导的“整体解决方案产品化”这在未来将成为数据中心基础设施建设的主要模式。

数据中心融合基础架构，即将服务器、存储、网络以及管理软件等资源融合于一体，形成一个整体的解决方案。与传统的数据中心架构相比，融

合基础架构打破了存储、计算、网络的边界，简化了IT基础设施的部署、运维和管理，从而提高资源利用率，大大降低企业的采购成本。目前，业界IBM、惠普、NetApp、华为、中兴等均推出了各有特色的融合基础架构产品，有研究表明，到2017年，融合架构会占到全球服务器、网络、架构和服务市场总开支的三分之二。

数据中心关键基础设施一体化解决方案，是将供配电、制冷、机架、动环监控等关键系统，通过上游厂商为主导的方案产品化设计、标准化生产及模块化安装，为用户提供不同于以往“多品牌分散产品+工地项目式系统集成”的全新建设模式，通过更高建设效率、更低运营成本、更低能量

消耗、更便捷管理的优势，给用户和产业创造更高价值。

### 产品概况

作为首个进军数据中心一体化领域的国内厂商，科士达基于完全自主研发的UPS、精密空调、精密配电、蓄电池、网络服务器机柜、动力环境监控六大产品线优势，针对不同规模数据中心建设特点，分别推出定位于小微型数据中心、中小型数据中心、大型数据中心的IDU、IDM、IDR系列产品化数据中心关键基础设施一体化解决方案。适合各类新建、改扩建数据中心，帮助用户轻松面对因业务增长和技术快速更新而给数据中心带来的各种挑战。

# 进军轨道交通 助力构建都市交通圈

## ——科士达助力杭州地铁工程



2012年3月21日，国务院审议通过《十二五综合交通运输体系规划》（简称《规划》），《规划》确定了“十二五”时期的建设目标：初步形成以“五纵五横”为主骨架的综合交通运输网络，基本建成国家快速铁路网和国家高速公路网。《规划》对交通建设重点的城市轨道交通部分做出了部署，建设京津冀、长江三角洲、珠江三角洲三大城市群以轨道交通为主的城际交通网络，并推进重点开发区域城市群的城际干线建设，构建都市交通圈，以满足城市化进程对大容量快速交通的需求。城市轨道交通建设成为继铁路大规模投资之后“十

二五”基础建设投资的新增长点，UPS行业也将分享由此带来的巨大市场机遇。

作为公司战略性新兴业务版块，轨道交通行业市场得到了公司高度重视和战略性资源投入。成立轨道交通行业部，开发业界更完善、更安全的地铁行业解决方案，加大对核心渠道伙伴面向轨道交通行业的产品方案培训和项目360°支持的力度，成为公司重点开发轨道交通市场“三步曲”。在公司和渠道伙伴共同努力下，科士达近年来在轨道交通行业频奏凯歌，相继中标包括杭州地铁1号线、2号线在内的多个轨道交通工程项目。

杭州地铁1号线是浙江省首条地铁线路，全长53km，共设车站31座。2号线一期工程线路全长约43.3km，共设车站33座。作为浙江省重点交通项目，杭州地铁1、2号线项目吸引了业内几乎所有主流品牌厂商竞标。通过对企业资质、技术方案及行业应用背景考察，由科士达浙江省核心渠道伙伴杭州科士达网络科技有限公司投标的方案在公安通信系统电源设备采购项目中脱颖而出，最终中标。中标机型包括模块化UPS、高频塔式机型60余套，是业内模块化UPS在地铁项目中得到集群化应用的成功案例之一。

# 极致效率 可靠品质

——科士达助力舒奇蒙新疆阿克苏光伏电站系列工程项目



2013-2014，科士达大批GSL系列500KW光伏并网逆变器相继进驻舒奇蒙阿克苏二期20MW项目、三期60MW项目、舒奇蒙阿克苏融创二期30MW光伏发电项目等工程，为舒奇蒙阿克苏光伏电站系列项目工程提供高效率光伏逆变系统解决方案。

2011年9月，为响应浙江省产业援疆、项目援疆的号召，浙江舒奇蒙能源科技股份有限公司在阿克苏市注册成立了阿克苏舒奇蒙光伏发电有限公司，公司计划投资12亿元在阿克苏经济技术开发区规划建

设100MW光伏电站（分一期、二期、三期分批建设），项目占地约4000亩，建成后年可发电1.6亿度。阿克苏融创光伏发电科技有限公司同为浙江舒奇蒙下属分公司，在阿克苏将分批建设一期20MW、二期30MW（一二期已成功并网发电），三期30MW光伏电站项目。该系列项目建成后，对优化地区产业结构、转变经济发展方式、加快地方经济社会健康协调可持续发展等方面将起到积极的助推作用。

作为国内太阳能光伏逆变器行业领先厂商，科士达致力于通过科

技创新，推出具有高转换效率、高环境适应性、高稳定性特点的全系列光伏逆变器产品，为大型地面光伏电站及分布式光伏发电系统提供光伏逆变系统整体解决方案。GSL系列是由科士达推出的针对大型地面电站应用的并网光伏逆变器产品，系统功率容量从50KW至1260KW，可根据环境不同分为室内型和室外集装箱式不同应用类型。产品通过金太阳、CE、TUV、零电压穿越、电网适应性等国内测试认证，是国内光伏逆变器市场上应用最为广泛的主力机型之一。



EXIT



消火栓  
Fire Hydrant

AB

D

D

AB



# 轨交千万里 动力不间断

## 科士达 领先科技护航轨道交通工程电力安全

科士达，安全用电环境一体化解决方案提供商，基于包括UPS、直流电源、逆变电源、精密空调、精密配电、蓄电池、网络服务器机柜、动力环境监控等全线产品，为用户提供从数据中心到车站关键子系统安全用电环境全面解决方案，鼎力保障轨道交通7×24小时安全运行。



# 雄关漫道从头越

——科士达CRM系统上线实施

IT与流程优化部 · 陈超



CRM即Customer Relationship Management (客户关系管理系统), 其核心思想是将企业的客户(包括最终客户、分销商和合作伙伴)作为最重要的资源, 通过完善的客户服务和深入的客户分析来满足客户的需要, 保证实现客户的终生价值; 在企业的运营过程中不断累积客户信息, 并使用获得的客户信息来制定市场战略以满足客户个性化需求。

在全球知识经济和信息化高速发展的今天, 信息化成为决定企业成败的重要因素, 科士达公司决策层适时推进公司企业信息化的战略, 先后成功实施上线了PDM系统、OA办公系统、ERP系统等信息系统, 逐步提升公司效率和整体管理水平。2013年10月, 科士达客户关系管理系统(CRM)系统成功上线。

## 一个中心，两个基本点，三大功能领域

科士达CRM系统以客户为中心；以客户管理和服务项目为两个基本点；功能覆盖市场、销售、服务三大领域。实施的主要功能模块包括客户管理、商机管理、合同收款管理、服务管理、呼叫中心及移动应用，并通过接口与公司现有的Oracle ERP系统实现数据互联。客户关系管理系统的上线全面提高了公司营销管理的运营效率，通过资源的整合，实现了企业范围的信息共享，使企业的运营更为顺畅，资源配置更为有效。

## 业务数据的高安全性

一体化机房不间断的供电环境，精密的温度、湿度控制以及监控预警保证了服务器的物理安全；本地部署的数据库服务器采用IBM系统存储解决方案，SAN架构连接磁盘阵列备份数据，保证了数据的安全性。

## 缜密的权限管控

基于角色和系统模块的矩阵式权限管理，可自定义权限字段，实现了复杂的、多层次的权限管理。

## 高可扩展性

可按需添加系统单元模块，支持20种类型的字段。可设置个性化的软件界面和菜单，自定义数据审核流程和数据分析报表。

## 简洁易用

B/S架构设计，系统升级以及维护简单。支持移动应用，实现任何时候、任何地点畅享办公，提高流程签核效率与业务反应速度。

客户关系管理系统的应用使原本“各自为战”的销售、售前支持、技术支持、商务和客服售后服务人员等开始真正围绕市场需求协调合作，为满足客户需求这一中心要旨组成了强大的团队。而对于企业的财务、生产、采购和储运等部门，CRM也成为了反映客户需求、市场分布及产品销售情况等信息的重要来源。通过对客户信息资源的整合，在企业内部实现资源共享，从而使企业更好地管理销售、服务和客户资源，为客户提供快速周到的优质服务。

## 客户关系管理系统的亮点

一、对客户实现360度管理，提升公司对客户资源的掌控力度；

二、招投标流程实现系统化闭环管理，提高投标成功率；

三、实现合同收款管理流程规范化、系统化运作，实现合同生命周期所有数据可追溯；

四、服务派工流程实现系统可视化追踪，提升客服工程师的稼动率与服务效率；

五、建立备件库存与ERP库存的抛转机制，保障备件库存准确性；

六、建立销售与服务体系报表，实现销售业务管理的标准化、规范化及精细化。

CRM系统的成功实施上线，标志着科士达公司企业信息化战略又向前迈进了坚实的一步。



# 卓越绩效 质量为王

——浅谈全员质量管理推行

质量部·杨杰



▲如今的市场竞争已经决定性地从“价格竞争”转向“质量竞争”，质量已然成为企业争夺市场战略中最关键的项目之一。

科士达人经过20年的不懈努力，公司的产品由单一的后备式UPS，逐步扩充为涵盖UPS不间断电源、数据中心关键基础设施（UPS、蓄电池、精密配电、精密空调、网络服务器机柜、机房动力环境监控、直流电源）、太阳能光伏逆变器、逆变电源等产品，企业规模也由成立初的几十人发展成集研发、生产、服务为一体的本土上市公司。在当前形势下，如何使公司保持本土企业的领先地位，并能在未来能与业界的国际企业比肩，

除产品创新、降低成本、给客户提供更优质的服务外，更需提升产品的质量。全方位提升产品质量，全员参与质量把控，这是公司面临的重要挑战，也是一个契机，过硬的产品质量将进一步巩固科士达的市场地位，为公司的进一步发展奠定坚实的基础。

质量，又称品质。品质于人而言，即是人格，关乎到人的价值与尊严；于企业而言，是衡量一个企业是否可靠、有效的标准。企业的重要组成部分是员工，员工的价值赋予了企业以灵魂和文化，更赋予了产品与服务的质量。因此，由诚信可靠的人建立起的可靠组织，必然生产出值得信赖的产品和服务。

### 提升员工质量意识，全员参与质量管理

五个影响产品质量的主要因素，即人、机、料、法、环。人，指制造产品的人员；机，指制造产品所用的设备；料，指制造产品所使用的原材料；法，指制造产品所使用的方法；环，指产品制造过程中所处的环境。之所以将人放在第一位，其重要性不言而喻。产品的实现过程包括预研、研发、生产等诸多环节，每个环节的人员都对产品的质量有重大影响。如研发出来的产品是否能够全面满足客户的需求；产品可制造性如何，是否适合批量生产；这些对产品质量都有最直接的影响。又如生产作业员，是否能按要求作业；是否认真进行自检、互检等。产品的质量与公司的每一位员工息息相关，只有全体员工都把产品质量放在第一位，产品质量才能逐步提高。

### 规范供应商管理机制，完善检验标准提升物料质量

科士达是一个研发、制造型企业，公司产品物料种类繁多，物料的质量将直接影响产品质量。公司将进一步规范供应商管理机制，完善物料检验标准。2013年科士达重启了供应商大会机制，对供应商定期进行质量考评，推动供应商签署质量保证协议，逐步加强和提升供应商管理水平。2014年，公司还将推动供应商签署PCN协议并将在IT流程中建立供应商管理模块进一步规范供应商管理机制。目前，公司有针对性全系列原材料的检验标准，但是部分标准还不够完善，我们正逐步进行修改，争取在2014年上半年建立完善的IQC来料检验标准提升物料质量。

### 产品标准化生产，降低生产成本、物料加工难度，提升原材料质量

公司董事长刘程宇常在会议中提到“当今电力电子行业竞争非常激烈，产品的核心竞争力就是产品的质量和价格，怎样既提高产品质量又降低产品成本，这就要求我们做到产品标准化、归一化”。目前公司成立了标准化项目小组和器件小组，集合各个产品线需求，致力于定制材料和物料的标准化、归一化。这将降低我们的定制件加工难度，提高可制造性；同时将常用的标准件采购渠道固定在业界几个比较大的公司，尽可能减少供

应商，从而达到降低物料采购成本，提高原材料质量水平的目的。

### PDCA循环管理，推动产品质量提升

PDCA循环，是全面质量管理所应遵循的科学程序。全面质量管理活动的全部过程，就是质量计划的制订和组织实现的过程，这个过程就是按照PDCA循环，不停顿地运转，而产品的质量也在循环运转中得以逐步提高。今年，公司正致力于建立完善的闭环管理系统，定期召开质量例会，对涵盖来料、生产制程、客诉等方面的问题进行分析并讨论改善对策。

目前，公司已经建立了有效的市场问题反馈机制。现场客服人员定期将市场发现的问题反馈回公司；同时，质量部收集内部制程中的质量问题并将两者汇总分析；及时组织相关部门开会商榷，共同制定有效的改善对策并将对策责任到人，逐步落实；从而建立起一个闭环的质量问题管理系统，推动产品质量逐步提升。

### 成立改善小组，以项目的形式对产品进行改善

目前，UPS行业中普遍存在着因系统过于复杂导致系统故障得不到及时有效地解决这一问题。我司产品种类繁多，部分产品工艺复杂、控制点较多；特别是新能源大机，装配繁琐，每台整机仅螺钉都有上百颗，且大多数螺钉是功率节点。为解决这一普遍存在的难题，针对公司产品特点，质量部将定期抽取产品，组织研发、生产、工艺成立改善小组，结合市场使用及生产制程情况，优化基本工艺要求，指导生产作业员规范操作，优化IPQC、QA检验内容和方法，进一步提升产品质量，以适应不断变化的市场需求，为在最短的时间内能更准确的为客户解决故障提供保障。

可以说产品质量是企业的生命，过硬的产品质量是公司赢得市场、赢得客户、赢得未来的关键。逐步规范公司各部门的业务流程、提升公司的管理水平，全员参与质量改善，这些都是产品质量提升的关键所在。质量部将以客户为中心，充分考虑客户需求，将客户满意作为出发点和归宿点，通过一系列改善措施确保公司产品质量得到快速提升，为客户提供满意的产品与服务，为公司下一个二十年的辉煌发展保驾护航。

▲ 随着知识经济时代的到来，人力资本投资越来越受到企业的关注。2010年，科士达公司成功上市，进入资本市场后，公司承载了更多人的希望。通过人才创造价值，培养人才实现双赢，是公司刻不容缓的大事。董事长说，“我们要创造公平公正的环境，让我们的员工得到更多的培训机会，在科士达得到成长”。在人才培养这条道路上，我们厚积薄发，基于培训资源和经验的沉淀，我们翻开了一页新的篇章。

## 人才培养的道路上 我们一如既往

人力资源部 · 谭艳

### 项目制培训与业务线培训双管齐下

2014年初，在人力资源年度工作会议上，公司的培训方向尘埃落定，即项目制培训与业务线培训双管齐下。其中领导力发展、应届生培养、内部讲师培养为重点培训项目；国内营销、研发，以任职资格和工作任务为牵引，提升业务技能；其他部门以业务为导向，按既定培训计划实施。

以领导力发展和应届生培养为例，按照拉姆·查兰的领导梯队模型，结合我公司规模和战略规划，我们暂且将公司的领导梯队划分为五个层级。按照各层级的任职标准和能力模型，2014年，公司计划对基层管理团队和基层管理团队进行培训设计，提炼关键要素，定制全方位管理技能提升方案；为中基层管理者量身定制培训方案，设计出领导通道—学习路径图，补充缺失的技能。(图一)

### “用心”开展新人培训

2008年起，公司陆续从高校招聘应届毕业生近160多人，应届生的加入，为公司的人才蓄水池注入了新的源动力。如果把应届生比喻为一株

新苗，那么我们经历了选苗——栽种——培土——育苗——修正——交付的过程。对新人的培养、付出和投入，我们强调“用心”二字，课程的设计和安排注重应届生的知识结构、接受程度和学习规律，团队活动的组织意在帮助应届生适应文化，导师机制的推行意在辅导应届生更快地胜任工作要求。在对新人的培养上，我们倾入了越来越多的思考。(图二)

### 培训工作全面化 信息化

近年，公司逐渐加大了人才培养的投入和力度。董事长指导我们，“我们的培训工作者必须了解业务，必须充分研究受训对象的岗位标准、个人经历能力、培训经历，做到分层分级、因人施教。日常工作，要多收集信息，公司内部讲师应挖掘业务精英，还要掌握外部对口培训机构的信息。信息收集到位了，人员培养到位了，公司才能保证强有力的发展势头”。

去年，科士达培训中心正式投入使用。现在，我们拥有了更先进的培训设施，更舒适的培训环境，我们的

培训工作也有了新的使命。2014年，跟随公司二次创业的历史步伐和对人才培养的深深期许，我们承诺，并饱含信心，对每个项目精耕细作，把培训中心办成公司的“加油站”，助力公司人才战略，培养公司发展需要的人才。



(图一) 领导梯队



(图二)

# 客户服务人员沟通能力提升 培训课程高效展开

客服中心·王美霞



说对话才能做对事，无论是在战略执行中，还是在商务谈判中，甚至同事关系的处理方面，良好的、有效的沟通是前提。

对于工作在公司第一线的售后服务工程师来说，他们每天都需和不同的客户交流沟通，但常常因为双方沟通不畅，导致客户不满或遭遇投诉。让客户满意需建立在有效沟通的基础上，掌握有效的沟通方法对客服人员来说至关重要。

为了加强公司驻外售后服务工程师的交流与沟通能力，快速建立个人影响力，以更好地为客户服务，公司

以《客户服务人员沟通能力提升》为课题，于2014年2月7日开始对客服人员进行了为期两天的集中培训。

本次培训，由公司外聘专业讲师陈知一老师授课。陈知一老师根植于客户服务管理十余年，对如何与客户进行有效沟通有着非常丰富的经验。课上，客服售后工程师与培训讲师积极互动。陈老师通过对在客服现场会经常遇到的实际案例进行演示讲解，使工程师们更为深入地理解双方有效沟通的重要性；并以某个案例为背景，让工程师们以辩论会的形式展开辩论。通过辩论的方式，工程师们不仅

锻炼了口头表达能力和思维的敏捷能力，培养了团队合作精神；更使大家现场将理论知识融入实践中，有利于理论知识的消化。

通过本次培训，客服售后工程师沟通能力得到了提升。这为售后工程师更及时有效地帮助客户解决问题与困难，更好地为客户服务提供了保障。相信通过竭诚的服务态度与有效的沟通，售后工程师们能更迅速响应客户需求，高效开展售后技术工作，提升客户满意度。

## 科士达2013年度优秀个人 / 团队表彰



800车间 · 冯甲猛



AI车间 · 朱子聪



EP车间 · 覃福腾



钣金厂 · 王赞明



钣金厂 · 张文信

★  
闪亮  
新星  
new  
STARS



精密空调车间 · 陆师德



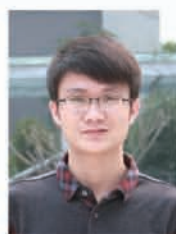
客服中心 · 晋强强



品保部 · 吴艳兰



研发中心 · 张联斌



研发中心 · 朱震



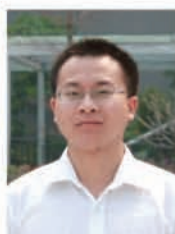
客服中心 · 高福求



客服中心 · 张毅



商务部 · 程水英



研发中心 · 鄂学彪



研发中心 · 郭林茂

★  
卓越  
之星  
Remarkable  
STARS



研发中心 · 刘艳



研发中心 · 王瑛



整体机房事业部 · 董志松



钣金厂 · 吕海军



财务部 · 苏红仙



采购中心 · 游金凤



国际二部 · 尹玲



国内营销中心 · 刘桂敏



国内营销中心 · 游灿灼



国内营销中心 · 季赛华



国内营销中心 · 李祖津



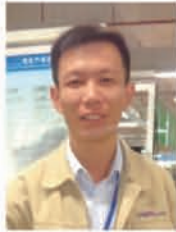
国内营销中心 · 刘冬军



国内营销中心·李科煜



900A车间·贺鹏程



900A车间·张贵功



900B车间·邹显斌



IT与流程优化部·余军明



新能源车间·陈天军



行政部·方水标



研发中心·杜伟



资材部·汪海



资材部·王鸿



总经办·温方



新能源大功率研发团队



新能源制造团队



国际一部团队



## 执着追求 常怀感恩

——访杭州科士达公司总经理王家珍

人力资源部·陈丹



杭州科士达网络科技有限公司  
总经理·王家珍

▲ 记：王总，您好！首先非常感谢您接受《科士达空间》期刊的采访。请问您是从什么时候开始作为科士达的代理商的？是什么原因或机缘使您选择了科士达？

王：感谢《科士达空间》期刊对我的采访，也借科士达20周年之际，祝福科士达在新的一年里一马当先，再创佳绩，在未来的国际化舞台上再续辉煌。

说起和科士达的渊源，可以用“坚持”和“风雨同舟”两个词来形容。科士达成立初，我是公司在霞浦工厂的一名一线员工，经过在公司的学习与锻炼，我成为了一名驻外维修技术人员。后来在偶然的机遇下，我成立了杭州科士达网络科技有限公司，并成为了科士达UPS产品在浙江地区的代理商。这过程离不开科士达公司董事长刘程宇先生给我的信任与支持。刘董给我们提供了很多机会和帮助，特别是初到杭州拓展市场的时候，科士达就是我们的支柱。也正因为有了刘董的支持与信任才有了和科士达长久的合作。

如今，我们在浙江杭州，在UPS这个行业奋斗了将近20个春秋，我们同样为科士达取得的成就感到由衷地

喜悦。

▲ 记：杭州科士达最初代理的科士达UPS产品型号有哪些，主要通过什么方式销售产品？截止到目前为止的代理的产品有哪些？科士达在这期间给予了何种支持？请您简要描述这过程的发展变化。

王：最初科士达生产的是后备式500VA、1000VA等产品，也是最早我们代理的产品。那时的我们有的只是那种乐此不疲的精神和对事业的执着追求。几乎每天都是重复着一件事情，那就是拎着科士达产品到各个地区的各个IT市场、IT一条街挨个用户进行销售。经过20年的积累，才有了我们今天这些科士达产品的基础客户群，如浙江省协采的供应商目录里就有我们科士达260家以上渠道合作客户。这20年里，科士达是我们的坚强后盾，20年如一日为我们提供行业项目长期支持，这点是其它厂商很难做到的。

科士达发展到今天，产品覆盖了UPS、精密空调、精密配电、蓄电池、网络服务器机柜、动力环境监控及光伏逆变器等，自然我们这些老代理商也跟着受益，如今我们代理的产品涵盖科士达全系列产品。科士达有

今天的成功，很大一部分原因是因为刘董对事业的执着追求。这深深感染了我，也跟着为了这份事业坚持、执着了20年，才有了今天拥有40多个员工、平均年销售达5千多万元的杭州科士达这个平台。

▲ 记：您作为科士达的代理商，是什么使您坚持下来与科士达合作这么多年？这过程中科士达公司令您印象最为深刻的事情是什么？科士达给您的整体感受是什么？

王：曾经也有位友人问过我同样的一个问题：20年的执着追求，有没有什么值得感激和印象深刻的事情。我回答了他三个20年，这个答案在今天依然不变。一是与科士达风雨同舟，为了共同的事业执着并成长了20年；二是在这20年里，很多我原本都不熟悉的客户支持了我们20年；三是杭州科士达大部分骨干都是老员工，他们同我一起追随并见证了科士达的辉煌20年，也见证了我们自己的小团队发展成为目前浙江专业的电源销售与服务公司。

20年的时间，科士达从一个当时只有0.5~1KVA产品线的电源供应厂商，发展到如今的国家火炬计划重点

高新技术企业、中国大陆本土UPS产业领导者、数据中心关键基础设施整体解决方案提供商、中国领先的太阳能光伏逆变器系统解决方案的提供商，这期间的每次飞跃都足以让人印象深刻。科士达在发展的同时给了我们提供了很多参与市场竞争的机会，我们也面临着巨大的市场竞争及挑战。科士达多年来一直本着厂商合作共赢的原则给予我们支持和帮助，让我们有了一定的资金及客户基础，这也是我们能长久合作的原因。20年，与科士达及终端客户的合作、与我们团队人员朝夕相处，我心怀感恩。后续，我们依然还想继续追随、继续执着地、更大突破地去创造我们的价值。

▲ 记：杭州科士达2013年在轨道交通行业取得历史性的突破，并在科士达2013年度代理商大会上获得了重大行业卓越贡献奖，请您对取得的成绩进行简单描述，您认为取得这些成绩的主要原因是什么？

王：从2012年开始，我们杭州科士达在轨道交通行业有了零的突破。2012年成功中标了杭州地铁1号线；2013年成功中标了杭州地铁2号线东南段、西北段；这些业绩的成功，主

要还是归功于要有好的产品支撑、好的售前售后团队支撑、还有20多年在浙江区域的积累。回首20年科士达的每个行业项目业绩，它有别于其它国外知名品牌。科士达产品的每个行业业绩突破或行业入围，都饱含着科士达人、科士达代理商（老代理商）辛勤的付出。我们这些代理商与科士达风雨同舟十载、二十载，对科士达有执着、有坚持、更有感恩！

▲ 记：2014年，杭州科士达的工作目标及规划是怎样的？

王：2014年新的起点、新的希望。在市场竞争白热化的今天，一份耕耘、一份收获，希望科士达能真正制定出公平、公正、透明的市场营销政策，让它在阳光下运营，让更多人分享它的价值，让更多人去创造价值。2014年，希望在我司3个区域分公司、7个区域办事处各位同仁的努力下，争取提前完成2014年的签约任务量。我们将继续巩固原有新老客户和行业用户，争取科士达产品在新的行业市场和优质行业市场有新的突破；也希望科士达对于能培养的老代理，尽量公平、公正的给予客观支持，让我们做得更大、更强。

## 众星拱之 王道自成

——对话北京骏明公司总经理王经端

市场部·陈中亮



北京骏明电子技术有限公司  
总经理·王经端

▲ 随着中国两会完美落幕，中国经济社会发展面临新的开局，习近平主席提出的“中国梦”一时成为了当下社会的热门词汇，牵动了许多国人的心。简单说，中国梦就是每个中国人的梦，而帮助每个人“圆梦”，便是当今中国的“王道”。《论语·为政第二》云：“为政以德，譬如北辰，居其所而众星共之。”王道的核心在于“养民、富民”，若人人都能安居乐业，则天下平顺，王道自成。对于企业来说，能否搭建一个好的平台，帮助每个用户、每个员工、每一个代理商“圆梦”，也是企业能否践行王道，实现进一步发展的关键。

▲ 本期《科士达空间》“渠道之星”栏目走访了科士达的核心经销商——北京骏明电子技术有限公司（以下简称北京骏明），与王经端总经理一起探讨了科士达在电源分销市场上的梦想与收获。在王总看来，国家和企业的发展有着相同的道理，企业在分销市场上尤其要发扬“王道”。只要企业有好的平台政策支撑和充分的利益保障，代理商自然愿意一心一意追随企业，与企业同风雨、共进退，如众星拱月，相映生辉。

▲ 记：王总您好，很荣幸能采访您。先请您和《科士达空间》的读者打个招呼，并为我们简单介绍一下北京骏明的情况。

王：大家好，我是北京骏明电子技术有限公司总经理王经端，很高兴能与大家一起分享北京骏明的发展情况。北京骏明的前身是北京永正公司，这是一家台资公司，成立于1995年。公司于成立初便进军UPS行业，目前已基本建成全国最大的UPS流通渠道。我于05年开始创建北京骏明电子技术有限公司，经营北京及整个华北UPS电源分销市场。骏明一直秉承

“品质为本，服务至上”的原则，致力于为客户带来更多的价值。近十年来，得益于我们的经营思路和产品品质，我们在业界也取得了良好的口碑。我们代理的产品都经过精挑细选，基本是大企业的“拳头产品”，比如科士达的产品，质量有保障，深受下游渠道商和用户的喜爱和信赖。

▲ 记：刚刚过去的2013年，对电源行业来说是比较困难的，UPS市场瞬息万变。在这样的大环境下，骏明如何应对以确保销售业绩？

王：市场上不断发生的变化，需要我们改变思路去适应这种变化。近

几年，UPS市场恶性竞争加剧，利润率下滑，传统的分销市场在衰落；但是这并不意味着行业从此走向没落。随着国家信息化发展，UPS市场仍将继续扩大。面对市场变化与发展，销售渠道趋向扁平化，整个电源行业将面临转型升级；而我们代理商也必须将传统的经营模式进行升级。这过程可能会减缓发展速度，但现在的低增长，是为了未来更好的发展。

北京骏明为适应这种变化及发展做了很大的调整。我们加大了方案销售和集成销售，与集成商合作直接面对行业用户。我们不但直接销售产品，更直接解决问题。经过调整，骏明以前传统的分销业绩约占80%，集成和方案销售约占20%；转型后，集成方案销售业绩占80%，而直接分销仅占20%；所以，即使整个市场情况不乐观，我们仍可保持业绩持平。

▲ 记：北京骏明2009年开始与科士达成为合作伙伴，当时市场形势如何？您当时意识到市场的这种变化了吗？

王：当时的市场已经在变化了，根据这种变化，我们确定了转型战略。我们期望能代理一个国内最好的品牌，一方面，以借此丰富我们的产品体系；另一方面，以借助本土厂商的优势来发展我们自身的方案销售能力。而当时的科士达正在开拓分销市场，发展渠道商。科士达是国内最好的厂商，能为我们提供高质量产品；

我们有成熟的分销网络，能助力科士达在分销市场的拓展；我们优势互补，成为了亲密无间的合作伙伴。

▲ 记：如您所说，北京骏明刚代理科士达产品的时候，科士达渠道发展也正处于起步阶段，当时您面临的困难集中在什么方面？科士达给予了何种支持？

王：当时的困难主要集中在如何更好地推销科士达产品。当时的科士达产品主要依靠行业销售，集中于金融、电力等大行业，但在渠道市场上处于起步阶段；所以，很多二三级分销商不了解甚至不知道科士达，这给渠道分销增加了一定的难度。我们从2009年夏天开始主推科士达产品。当时，科士达从广告、促销、展会、媒体宣传等各方面给予了大力推广与支持，使得科士达品牌知名度得以迅速扩大，为科士达产品占据分销市场重要地位奠定了基础。

▲ 记：现在很多人都在说做生意是做平台，我们可否把渠道体系看成一个平台，一个生意的管道，建设完善了就能带来源源不断的利益？

王：平台建设很重要，渠道建设也很重要。这是建设一次就受益终生的。我们期望能与科士达一起共同搭建起这个平台，共同受益。科士达这几年在渠道建设方面花费了很多心思；我希望在未来科士达能从广告、物流，商务资源等各方面加大力度全方位地支持我们代理商，在报备流程、

技术服务执行方面给予我们销售更多的支持；我们也希望能与厂家进行更多的互动和交流。

▲ 记：您和科士达合作了将近五年时间，最大的收获是什么？

王：收获是多方面的。刘董是典型的实干家，事无巨细，鞠躬尽瘁，在他身上我看到了中国最成功的民营企业家的核心品质，受益匪浅。科士达和北京骏明的战略目标一致，合作以来，我们相互配合，倍具默契。科士达丰富了我们的产品线，让我们在资源分配、方案销售方面更加从容。我们与科士达相互依存，携手共赢。

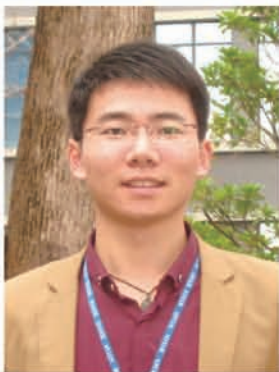
▲ 记：您认为2014年的电源市场及渠道发展会有哪些趋势性的变化？厂商和经销商应该如何建立更长远的竞争优势？科士达成立20周年之际，您有什么话想对科士达说？

王：未来的电源市场将越来越大。短期来看，2014年整个市场环境会比2013年稍好一些，但并不乐观。更多的国内外品牌将涌入这个市场，今年的渠道竞争依然会很激烈。未来的市场除销售扁平化、方案化、集成化，平台化外，另一个主要趋势即服务化。厂商与代理商共同携手，同谋发展。希望科士达在下一个二十年，不仅能成为国内最好的电源厂商，同时也能成为世界一流品牌，成为真正的世界级企业。我相信科士达一定能做到。

# 卓越追求成就出彩人生

——记研发中心2013年度卓越之星郭林茂

研发中心·郭树林



研发中心·郭林茂

▲ 一个卓越的团队离不开团队中每个优秀员工的卓越追求。作为新能源大功率研发团队的一名助理结构工程师，郭林茂的优秀习惯和品质让他的职业生涯更为出彩。

舞台上，沉稳大气的主持，韵味十足的乐队演出，令大多数科士达人都记住了这个阳光帅气的小伙。不熟悉他的人，都钦佩于他在舞蹈音乐上的才华，却不知道原来在工作的大舞台上，郭林茂同样出彩，同样孜孜不倦地追求着他在研发工作上的卓越。

## 及时调整 适时改变

2011年，在华中科技大学的校园招聘会上，郭林茂凭着出色的表现，成功被科士达录用。从学校到社会，从学生到企业研发人员，郭林茂的角色发生了变化。他深知在企业不比在学校，象牙塔中的学习注重理论知识的灌输；而企业研发人员更注重实际经验和实践中的操作能力。没有了在校的优越感，抱着一颗谦恭的心态，郭林茂不断进行自我调整，更为积极主动投入到工作中，使自己更好地适应社会、适应公司的企业文化，适应岗位工作。

## 追求卓越 态度决定一切

初入社会，一切从零开始。郭林茂抓住一切可以学习的机会不断给自己充电。入职科士达后，三个月的实习工作，让他意识到知识、技能都可以通过学习而得，工作中要取得卓越的成绩，最重要的是要有端正的态度，态度决定一切。作为一名结构工程师，要对产品结构进行详细设计，要对产品及零件进行检测、改进、验证。由于每一项细节工作完成的质量直接关系到产品品质，所以对待每一项工作都需要用高度的责任感去卓越地完成。目前，郭林茂与研发团队人员一起负责对1MW逆变器集成柜、400K高频UPS、500KW光伏

并网逆变器户外机型等系列产品的结构进行开发与优化。这些都是成熟产品，但需要根据市场与客户的具体需求随时进行优化、衍生，完成对结构的修改，达到整机结构需求和出货目的。对待这些项目工作他更一丝不苟，哪怕一个很小的配件，他都要仔细地核对每个尺寸。他说，“现在我们的产品线有非常好的资源平台，比如兼容性强的物料、精简有效的流程和个性成熟的产品风格。这就需要我们对待工作更加认真，以确保设计出最好的产品”。

## 踏实好学 挑战自我

近三年的工作沉淀，郭林茂由一名青涩的应届毕业生逐渐成长为研发团队的一名业务骨干。研发工作任务繁重，项目一个接一个。越深入研发，郭林茂越发觉得自身实践经验累积仍太少，综合领域知识仍不足。为此，郭林茂除了向身边的同事、领导学习各种经验，也制定了一套详细的学习计划，利用工作之余进行系统学习，以弥补不足。

画图纸，打样，改结构，走流程，郭林茂每天8小时甚至更长时间在电脑前工作着。“压力越大，动力也越大，这也是一种自我挑战”郭林茂说。他就是这样，踏实好学，不断向自己挑战，力求卓越，追寻着他的出彩人生。

# 小事成就大事 细节造就完美

——记900组装B车间2013年度卓越之星邹显斌

制造中心·谭婷

小事成就大事，细节造就完美。入职科士达的第四年，邹显斌凭着一股干劲儿，从一名普通的员工成长为一名车间高级组长，出色的工作得到了员工们的一致好评，也得到了部门领导的一致认可并连续两年被评为公司的“卓越之星”。

## 充分发挥主观能动性

2010年3月，邹显斌入职科士达，成为科士达大家庭中的一员。刚开始，邹显斌与所有新入职的员工一样，对UPS产品不了解。与其他人不同的是，对于新奇的事物，尤其是电子电力类产品，他喜欢钻研。在工作中，一遇到不懂的问题，他就认真向公司和部门的老员工请教，对于重要的知识点就用笔和纸记下来。由于他做事认真、负责，工作不久，他便被调去成为了一名物料员。面对品类繁多的物料，再加上对物料不熟悉，对于一个新人来说，工作起来甚是吃力。但是，邹显斌丝毫不惧，积极开动脑筋，将物料分门别类，制成记忆卡片，经过一段时间的努力，终于战胜了各种难关。

## 自我管理 率先垂范

此后几年的工作时间里，邹显斌逐渐彰显出了在工作上的领导力，先后被

提升为车间副组长、组长。随着90后逐步成为劳动力市场上的生力军，公司的90后员工也逐渐增加。邹显斌对于同龄人的管理，有着独到的心得。在他看来，谁都不是十全十美的，尤其是他们这一代人，对人生的目标不够清晰，行为上也比较叛逆，给管理或多或少带来一些困扰。而他作为一个基层班组长，总是希望自己班组的员工都是精锐之精。为了对班组员工进行更好的管理，一方面，邹显斌时刻提醒自己，严于律己、率先垂范，要求自己要有过硬的业务素质。在平时的工作中，他注重处理突发事件的应变能力，力求将理论融入到实践中，积极稳妥地处理日常工作中出现的问题和异常。另一方面，他在坚持原则的前提下注重员工团结，加强班组人员的学习，引导每个人员不断提高自身综合素质，与每个员工一起充分发挥整体工作效能，确保班组内各项工作的正常运行。他还不时地与班组人员谈心，告诫班组里的每个人，做任何事情都要认真负责、精益求精，及时发现问题和异常情况，绝不能做任何有损公司利益和形象的事。

作为一个基层班组管理人员，邹显斌的管理无疑是成功的。在他和班组员工的共同努力下，班组业绩与工作不断迈上了一个又一个新台阶。



900组装B车间·邹显斌

# 品质成就卓越

——记质量部2013年度闪亮新星吴艳兰

质量管理部·潘树波



质量部·吴艳兰

▲ 质量乃一个企业的根本，从源头把控制公司产品质量，认真对待来料检查，不让每一批来料不良品流入产线，这便是质量部每一位来料检验员的工作使命。作为公司质量部的一名IQC，吴艳兰深知自己工作的重要性 and 责任之大，与众多品质人员一起在品质工作岗位上默默奉献着自己的一份力量。

## 平凡的力量

内敛的吴艳兰把自己定位为一个前线的“小力量”，一个平凡、不起眼但又不可或缺的力量。周而复始的工作并未让她觉得乏味，相反，她总是自信满满地说：我这是叶的事业，在我的绿荫庇护和衬托下，才有鲜艳的花朵和丰硕的果实。

## 关注细节 严谨以对

品质工作是一件需要细致和耐心的工作，每一件事都需要关注细节。每天早会，吴艳兰会把前一天发现的异常与同事一起进行总结、分享；早会后，她就把前一天的检验批数、所做的承认报告等统计到PDM，做到工作有依有据。之后，就开始了她一天中最重要的工作——拿着送检单去待检区对相应的物料进行取样抽检。每个物料有不同的检验方式，吴艳兰灵活自如的运用各种检验方式穿梭于物料库中。物料外包装检查、实物外观检查、电性检测等，每一个步骤，吴艳兰都显得格外小心细致。遇到自己不熟悉的物料，吴艳兰都抱着学习的态度，认真向其他同事请教，并详细做好记录，以确保下次能对该物料进行熟练地检验。

## 强烈的产品质量意识及责任感

“我们买东西的时候，比如瓜子，你会试吃一两颗，看看是否是好的，味道如何。但公司的产品不像瓜子，如果恰好卖出的产品性能不良，对于客户来讲就是100%的不良；如果有更多的人购买到这样的不良品，三人成虎，公司信誉就会受损。这就要求我们品质人员要有非常强的产品质量意识及责任感确保产品品质。”吴艳兰如是说。在工作中，吴艳兰处理品质异常也有自己的方法。对于自己可判定的，直接通知操作人员或车间立即处理；自己不能判定的，则持不良样板交主管确认，再通知纠正或处理，并如实将异常情况记录在册；对半成品、成品的检验作好明确的状态标识，并跟进相关部门进行隔离存放；对纠正或改善措施进行确认，并追踪处理效果。

吴艳兰说，光鲜亮丽自然让人艳羡，但在平凡的岗位上兢兢业业、奋发图强地拼搏才是最质朴、最珍贵的美。

吴艳兰严于律己、勤恳务实、精益求精，她凭借自己的努力付出和出色表现在平凡的岗位上创造了属于自己的精彩并荣获2013年度“闪亮新星”称号。只有走完平凡的路程，才能达到伟大的目标。抱着这样的信念，吴艳兰勤恳务实地在平凡的岗位上一步一个脚印地前行，走向属于自己精彩的未来。

# 我工作 我卓越

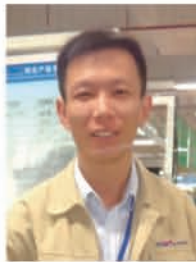
——卓越之星 / 闪亮新星集锦



## 理解尊重 ★

尊重和理解是我工作当中与同事相处、处理问题遵循的基本原则。作为一名普通的装配员工，这也让我赢得了别人对自己的尊重和理解。工作中遇到困难，我会积极主动请教；发现到问题，我会与同事共同探讨、解决。处理事情不鲁莽，不急躁，有始有终。

—卓越之星：钣金厂·吕海军



## 贵在行动 ★

高学历、高职称并不一定卓越。一个员工只要在适合的岗位上工作，各项技能与岗位要求匹配；具备团队合作精神，不断学习，不断挑战，用自己的实际行动来为公司的发展发挥自己的力量，同样能做到卓越。

—卓越之星：900组装A车间·张贵功



## 细致耐心 ★

无论是什么样的工作岗位，只要用心做，都能有所收获。财务工作是一项细致的工作，需要细心、耐心、并坚持原则。把握好在坚持公司财务制度与为业务开展提供更好的服务之间的平衡；适度改变固有思维模式才能拥有卓越的工作绩效。

—卓越之星：财务部·苏红仙



## 竭诚服务 ★

以客户为中心，为客户提供满意的服务是我们的工作准则。尽自己最大的努力去完成每一次任务，尽可能地提高工作效率，有效沟通，竭诚服务，对工作流程或技术做出卓越的改进或创新，力求将自己的工作一次比一次做得更快更好，实现与客户的共赢。

—卓越之星：客服中心·高福求



## 团队协作 ★

我们都是以团队的形式在战斗，我们只是团队中的一员。不管身在哪个岗位，要做好这份工作，我们都需要团队的力量。充分融入团队，与团队积极配合，就能发挥团队的最大力量。团队卓越，我们才卓越。

—卓越之星：研发中心·杜伟



## 有效沟通 ★

作为一名采购人员，我们不但要熟悉公司产品，对相关原材料有专业的认知，更需要具备良好的沟通能力、谈判能力及职业道德素养。维护与原材料供应商的供求关系、得到最合适价格、保证货期、控制风险、提高采购效率等各方面工作都需要我们进行卓越的沟通。

—卓越之星：采购中心·游金凤



## 端正态度 ★

工作中，具备高度的主人翁精神和责任感帮助我走得更远、更好。工作中，我用公司的各项制度去约束自己，认真完成自己每一天的工作任务；对公司及产品负责，不找借口为自己的失误推脱责任；不断学习，提升专业技能。

—闪亮新星：EP车间·覃福腾



## 总结思考 ★

公司给每一位员工提升能力的机会是平等的，而机会留给有所准备的人。工作中，我总是会抽时间静下心来思考和总结，清理出工作中的重点与存在的问题加以及时解决，并长期坚持。

—闪亮新星：钣金厂·王赞明



## 敏捷应对 专注执行

——新能源大功率研发团队荣获2013年度卓越团队

研发中心 · 孟庆辉



▲ 在有限的资源里面，能够给公司提供可供销售的优秀产品，这是我们研发的任务；研发出质量可靠，既能满足客户需求，又具备良好市场竞争力的产品则是我们研发的工作目标。

自2009年开始，科士达敏锐洞察市场需求，进军光伏逆变器市场，研发团队作为核心部门率先成立。时光荏苒，转眼间，成立之初只有几个人的新能源大功率研发团队已发展成为如今拥有33名骨干研发人员的大家庭。这其中既有经验丰富、技能出众的老员工，也有快速崛起和成长的历届大学毕业生，

更有兼具研发技术与管理经验的团队核心管理人员。

### 光伏逆变器再出击

新能源大功率团队主要负责大功率太阳能光伏逆变器、配电柜、光伏汇流箱等系列产品的研发。团队成员在部门领导黄慧金副总经理的带领下开拓进取，

锐意创新，发扬不怕苦、不怕累的精神，在产品研发工作上取得了突破性的成绩。2011年，在国内经济减速运行、国际欧债危机持续发酵的背景下，科士达逆势而上，做出了惊人的成绩，自主研发的500KW太阳能逆变器产品性价比高，在市场上极具竞争力，成为公司2011年以来在行业市场上的明星产品。2013年，光伏逆变器市场竞争激烈，产品价格快速下降。为了增强产品市场竞争力，公司决定在5个月内完成对2013版光伏逆变器系列产品的优化，确保能满足客户多元化的要求，同时降低逆变器制造成本。作为逆变器优化项目的源头工序，新能源大功率团队接到任务后，积极备战。他们根据市场需求，综合多个客户的意向，制定了光伏逆变器系列产品优化总体方案，并设计了多重选配方案供客户选择。整个项目历时5个月，在公司规定的时间内取得圆满成功，优化后的系列产品满足了多个客户的需求，得到了客户的一致好评；同时大力支撑了市场销售，逆变器销售额占全年销售额40%，同比2012年度增长200%。在2013年年终总结中，新能源大功率研发团队荣获卓越团队称号。

### 整机优化再成功

在实施产品优化项目的这五个月中，黄慧金副总带领新能源大功率研发团队经历了各种辛苦与困难。要对自己研发的产品进行优化，无疑要对自己进行否定，再否定。作为研发团队的高层管理人员，对于市场的洞察尤为重要，他时刻保持着空杯状态，不断自我学习，自我完善，把握住了行业发展趋势，确保了太阳能光伏逆变器的优化开发方向的准确性。为确保项目顺利开展，团队成立项目组，制定了缜密的优化方案及规划，从五个方面着手对光伏逆变器进行了优化。如器件选型优化，以前对于器件的选购都是采用进口的国际一流品牌，优化后的器件既能满足客户同样的需求，又降低了成本；由于铜排使用成本占整机成本的十分之一，项目组便从结构上进行优化，减少异形铜排的使用量，从而

完成了铜排的优化，达到了降低成本的目的；对于整机散热的优化也是重点，项目组采用降低整机关键器件温度的方法对散热系统进行优化，既保证了整机的稳定性和可靠性，又降低了成本。而对于磁性原件的优化，由于涉及的知识与技能专业度高，黄慧金副总经理更是亲自参与设计原理及多种方案。一个接一个难题不断袭来，一个又一个难题被攻克。黄慧金始终坚持着自己的理念，也始终坚守在研发的最前沿。

由于刚开始研制生产的光伏逆变器是统一的标准机型，要满足客户不同的、特殊的要求，就必须对产品进行再优化设计。面对这些巨大的难题与几近苛刻的要求，大家毫无怨言，埋头进入了一轮又一轮地反复尝试中，A方案不行B方案，再不行C方案……直到找到设计的方案能达到最理想的目标值、能满足客户需求为止。在新能源大功率团队全体人员的努力下，2013版光伏逆变器系列产品优化圆满成功。

### 紧张工作中的活泼生活

研发工作时间紧、任务重，而且极费脑力，对人的心理和生理承受能力都是一种考验。在研发阶段为了赶项目进度，个人牺牲晚上和周末的休息时间是家常便饭。2013年，除了完成光伏逆变器优化项目，新能源大功率团队还同时负责了混合逆变器、汇流箱系列产品、高频大功率UPS产品及直流充电机等一系列产品的研发工作。为了缓解工作压力，工作之余，大家的沟通依然很紧密，相互分享时事热点，生活点滴，讲故事说笑话，团队气氛也因此更加融洽。在操作机器时，不停的有人提醒“小心输入有电”等，以防工作太过专注不小心碰到。在实验室活跃和谐的氛围中，大家相处得就像亲密的一家人。

研发路途艰辛，但相信有了大家的专注与坚持，新能源大功率研发团队一定能研发出更高质量、更贴近用户需求的产品，使科士达的光伏逆变器成为闪耀新能源市场的一颗璀璨的明珠！

## 立足市场发展 用心服务客户

——2014年第一季度销售额排行榜云南办事处勇夺第一

国内营销中心 游灿灼

▲ 2014年第一季度，云南办在代理商和金融行业出货量保持稳步增长，完成全年任务量的30.1%，同比2013年增长58%，在全国各大办事处中，销售额排名第一。



### 突破重围 稳中求胜

目前，在云南区域遍布极具竞争力的各大同行业友商，他们在各方面都各具优势。如有些友商在移动行业及大型机房大功率UPS方面有较强的优势；有些在渠道及二级分销渠道上相对有优势；有些在一些政府和工矿企业相对有优势。而我们科士达的优势则集中在金融行业，包括国有五大行及农信、招行、民生及系统集成商

等。面对激烈的市场竞争，公司制定了一系列销售战略和目标，加大了对核心代理商的支持力度，与优势行业代理进行有效合作，充分获取市场信息，拓展行业代理、地州二级市场，以达到双方利益共赢的目的。同时，扩大在金融行业的市场份额，加大对新产品的推广力度，如精密空调配电柜、一体化机房项目等。

在公司总的销售战略与目标要求下，云南办针对区

域市场相对薄弱的行业有计划地稳步进行拓展，通过与核心代理、行业代理有效合作，积极拓展、政府、能源、大型机房公司及地州二级分销市场。2014年第一季度，云南办在代理商和金融行业出货量保持稳步增长，完成全年任务量的30.1%，同比2013年增长58%，在全国各大办事处中，销售额排名第一。云南办首战告捷，为全年的业绩目标打下了基础。

### 分工明确 精细合作

2014年，欧美主权债务危机延续，中国经济增长放缓，受此影响国内UPS市场增速缓慢。云南办事处在在市场形势压力下，团队及团队成员展开了高效的工作。在明确了团队年度业绩目标及个人业绩目标下，制定了有效的工作计划。团队成员进行了明确的分工，勤跑市场开拓新客户；跟进重点行业项目及与核心代理的精诚合作；与客户保持有效的沟通。团队目标责任清晰，分工明确，相互信任，克服重重困难，从多方面跟进确保项目顺利进行。

- 信息的获取。在项目沟通及谈判中，通过多次沟通洽谈，获取项目各方面的详细信息并确定我们在项目中所处的位置。
- 项目的跟进。这个是一个长期的过程，必须有耐心，坚持不懈，需认真从多方面将项目努力跟进好。
- 投标方案的完善。在投标阶段，通过公司各部门提供的资料信息，对方案反复进行修改，以达到招标单位的要求以及符合招标文件的要求。
- 有效沟通。在项目合作中，对于正式的沟通，通过桌面谈判来完成与客户之间的利益相关点，确保既能达成我们的目标要求又不影响双方的利益；而对于非正式沟通，则通过多方接触与协商来达成双方友好合作的目的。
- 项目的维护。在项目签订后，把我们的有效资源进行整合，配置到合理的时间段，以此完成整个项目的订单报备、下单、备货、发货、安装及调试、巡检、维护等工作的有效开展。

通过团队成员之间的精细合作、相互配合以及公司售前售后的技术支持和公司各部门的协助，云南办顺

利完成第一季度的销售目标并取得了优异的成绩。

### 专业服务 提升客户满意度

营销大师科特勒教授曾经说：“除了满足顾客以外，企业还要取悦他们”。提升客户满意度是个长期的行为，除了销售方面要维护好客户关系，同时也需要售前售后及公司管理平台的支持，专业地解决客户需求。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，云南办全体成员将具体通过以下几方面来提升客户满意度，即：

- 积极、主动地收集顾客满意程度的有关信息，了解顾客需求、分析顾客的感受，把顾客满意作为公司的出发点和归宿点；
- 以客户为核心，在顾客实施消费购买的过程中，为顾客全过程、全方位地提供优质服务，注意抓好售前、售中、售后服务三个环节，协助顾客顺利完成这“三部曲”。
- 重视顾客的满意度，在营销活动、服务措施、管理办法中均以是否贴近顾客的想法、贴近顾客的需求为宗旨，变产品导向、市场导向为顾客导向。
- 以专业的水平，及时认真地为客户处理和解决问题。

2014年，我们仍将面临严峻的市场形势及挑战，销售额仍需保持增长。云南办2014年年度销售任务仍然很重，压力仍然很大，需要靠整个团队的努力和公司各平台的支持去完成业绩目标。为了达成这一目标，我们将巩固金融行业现有优势，通过关系争取其他友商在金融的市场份额，提升区域金融行业市场的总体占有量；充分发挥核心代理渠道优势，拓展二级分销商及行业代理；加大公司新产品的推广力度作为2014年的一个业绩增长点，通过优势行业代理合作推广IDC机房一体化产品、精密空调、精密配电柜，网络机柜等。

## 分享喜悦 规划蓝图 共享精彩

——科士达20周年庆典暨2014新年联欢晚会

人力资源部 · 王静



2014年1月17日，科士达在光明厂区隆重举办了20周年庆典暨2014新年联欢晚会，董事长兼总经理刘程宇先生携公司高层管理人员与全体员工欢聚一堂，分享喜悦，见证科士达在过去一年的变革与成长；规划蓝图，展望科士达在新年的目标与荣耀。

晚会上，刘总代表公司董事会致辞，他代表公司对全体员工在过

去一年的辛勤付出表示感谢，同时表达了在新的一年里全体员工需改变思想，适应变革；高标准、严要求；为创科士达下一个二十年的辉煌努力奋斗。

本次晚会以“携手二十载，辉煌创未来”为主题，以五年为一个篇章，回顾了科士达20年发展风雨历程。其中由公司拍摄的短片《科士达，我们一路同行》更是将科士达

20年来与员工共同携手、共谋发展的点点滴滴得以温馨再现，另全体员工感动不已。晚会上，公司对2013年度表现卓越的个人与团队进行了表彰，其中郭林茂、游灿灿、王鸿、方水标等30名来自研发、营销、生产、平台各部门的员工因卓越的绩效荣获“卓越之星”称号；朱震、吴艳兰、冯甲猛等10名表现优异的新入职员工荣获“闪亮新星”称号；而新

能源制造团队、新能源大功率团队和国际营销一部在2013年公司订单增加，人员不增加的情况，超额完成任务，被评为“卓越团队”。优秀的个人与团队为公司追求卓越树立了绩效导向。除了表彰绩效卓越的个人和团队，公司对在公司服务五年以上的近300名老员工进行了表彰并颁发了金章，以感谢和激励广大员工与公司风雨同舟携手并进。

晚会在舞美设计、节目安排方面也别具匠心。喜庆十足的开场舞《好日子》表达了全体员工希望公司蒸蒸日上的美好愿望；配乐诗歌朗诵《谱行业春秋，铸百年品牌》回顾了科士达二十年发展历程，气势磅礴，温情感人，让不少员工热泪盈眶；亲子节目《爸爸去哪儿》表现了科士达的人文关怀，更是触及了每一位已为人父母的员工心里最柔软的地方；校招毕业生带来的音乐剧《咱们新生有力量》充分展现了大学生们在公司的成长历程与青春活力；由舞蹈协会带来的拉丁舞串烧，专业而火辣，征服了全场观众；而公司自己的Star乐队首次亮相，便获得了满堂喝彩，精彩演绎一举夺魁。晚会除了给大家带来了一场视觉盛宴，丰富多彩、精美实用的各类奖品更让大家心动不已，平板电脑、洗衣机、购物卡等迎合了各年龄段员工的需要，而由刘总及公司高层领导抽出的20个1万元大红包更是将现场抽奖的气氛推向了最高潮。

回望过去的二十年，创业成长道路上，我们一路同行，创造了科士达发展传奇；展望未来的二十年，二次发展征程上，我们携手并进，打造百年科士达无限辉煌。

2014，让我们一起期待更多的精彩！



# 谱行业春秋 铸百年科士达

——科士达二十周年礼赞



当岁月悄然转动不息的年轮  
当7000个日日夜夜成为昨天  
当梦想激情再次点燃生命的火焰  
多少个风风火火的岁月  
多少次朝朝暮暮的渴望  
我们迎来了这二十年大庆的春天  
回顾过去 这是光辉壮丽的华年  
展望未来 这是昂扬奋进的新起点

公元1993年  
当发展信息产业的号角吹响  
当改革创新的浪潮迭起  
科士达扬帆启航，敢立潮头  
为了共同的梦想 为了共同的信念  
我们集结在太姥山下、杨家溪畔  
立足中国，放眼世界  
我们庄严承诺：  
“争创国际一流的民族品牌”

我们不会忘记，  
当年那些勇敢的水手  
他们满载坚定的信念迎风起航  
不畏艰险 在惊涛骇浪里奋勇前行  
我们不会忘记  
科士达第一款产品下线时  
车间里欢呼的沸腾  
我们不会忘记  
为了攻克技术难关  
工程师们不放过每一个细节的执着  
我们不会忘记  
为了让世界见证中国的科技实力  
销售人员远赴各地  
不放弃任何一个客户机会  
我们不会忘记  
为了抢修基站，  
客服人员不顾安危顶着余震  
给震区人民带去“一线生机”  
我们不会忘记

独家供应军用舰艇设备，  
助力金太阳示范工程  
科士达人用自己的专业为祖国贡献着力量。  
我们更不会忘记  
举世瞩目的奥运盛事，  
我们的设备筑成了奥运村的明亮  
科士达已成为信息化时代的电力保护神

销售额从十万元到超过十个亿  
科士达大家庭从10人到2000余人  
从深圳高新走向国家高新  
从纳税百强到知识产权优势企业  
从中国计算机行业最具成就企业  
到国家火炬计划承担单位  
科士达人正夜以继日  
用勤劳智慧的双手  
编织着智能网络能源王国的梦想  
把客户放在第一，严守质量生命线  
我们坚持自主创新，坚持实业兴邦  
尊重和信任是我们的基本信条  
我们时刻铭记  
用高品质产品赢得客户信赖  
我们逆势拼搏，  
敢上九天揽月，敢下五洋闯关

二十年的风雨同舟  
见证了科士达的荣耀与光辉  
二十年的患难与共  
彰显出科士达人必胜的信念  
我们是中国制造的中坚力量  
完美工艺  
卓越品质是我们永无止境的追求  
我们是电力电子技术领域的领航者  
勇于创新  
超越国际顶尖技术是我们的基本目标  
我们是一支敢打硬仗，  
所向披靡的战斗军  
只要吹响集结号

我们千里卷平冈 气吞万里如虎  
梦想与荣耀驱使我们向前迈进  
不论技术攻关，还是生死考验的管理变革  
可以成功，可以失败，但绝不可以放弃！  
谋定而思动，高屋而建筑  
二十年是一串串感动，  
是一篇篇催人奋进的乐章  
运筹帷幄间，决胜千里外  
当年的小船 已然变身巨轮，  
巍然傲游于天地

二十年  
我们又站到了一个新的起点  
这是激情与梦想交汇的地方  
二十年  
起航的号角再次鸣响  
期待骄傲的凯歌再一次在我们心中高唱  
腾飞 科士达  
壮哉 科士达  
那是一份热烈的憧憬  
那是一份执着的希望  
立足新的起点  
迈上新的征程  
开创新的辉煌  
我们的责任 我们的信念  
我们的汗水 我们的付出  
为了心中同一个梦想——  
谱行业春秋 铸百年品牌  
让科士达照亮世界的千山万江！





## 城市乐跑 科士达2014再出发

国际产品部 · 黄雅婷



健康是个人幸福的重要基础，有了健康，大家才能成就家庭和事业，公司才能致力繁荣和发展。公司一直以来关爱员工、关注健康，号召全体员工通过锻炼健身排解压力，快乐工作。2014年2月28日，公司组织员工报名参加了城市乐跑赛。当天，42名员工统一着印有科士达Logo的蓝色T恤衫参加了比赛。大家在享受跑步带来的乐趣的同时，也在奔跑中感受到了城市所带来的活力。

本次乐跑赛在深圳湾公园举行，赛程5.1公里。科士达队员们的激情与活力、汗水与欢笑，感染了深圳湾公园的每一个角落，为深圳城市乐跑赛增添了一道靓丽的风景线。42位队员坚持不懈、一鼓作气完成了全赛程，队员们赛出了风格，也赛出了好成绩，在众多企业中脱颖而出。

提高身体素质和健康水平、享受健身带来的正能量，科士达人正朝着健康与快乐一路向前奔跑。

# 出去走走 放松自我

——质量管理部光明农场之旅

质量部·潘树波



周末，温和的阳光，透着丝丝凉意的微风。呼吸着清早新鲜的空气，质量管理部的同事们带着一颗回归自然的休闲心态向深圳光明农场出发了。

一到达目的地，大家就被眼前开阔的视野和青翠的世界吸引了。大片青葱翠绿的草地，上万亩果园，众多的鱼塘明珠般洒落其中，到处青山绿水，恍若世外桃源。

## 畅快淋漓——滑草

短暂的集合休憩后，大家便迫不及待开始活动了。由于广东属于亚热带、热带气候，几乎没有下过雪。滑雪对我们来说，仅只是一个梦想而已。不能滑雪，但我们可以滑草，同样可以在青青草地上体验滑雪的乐趣。蓝天白云下，明媚阳光中，飞驰于草地上，扑面而来的绿草芳香，汗流浹背的畅快淋漓，无不让人享受。但这种享受，还真需要付出几分胆量

和勇气。因为滑草过程中，速度和重心稍微把握不好，就得翻个大跟头。好几个同事跃跃欲试，摔倒了重来，仿若刚刚学步的幼童，既想尝试新鲜刺激，又有所顾虑。焦头烂额中，让一旁观战的同事不开心惬意。

## 屡败屡战——射箭

整装戴束，手握弓箭，目光如炬；千钧一发之间，百步穿杨。射箭时的英武帅气不知让多少男同事感慨羡慕。终于有机会可以尝试了，大家当然不会放过这耍酷的机会。一人一个卡位，拉弓，射箭。有的箭直接射到草地上；有的箭直接飞过箭靶；有的与靶身擦边而过，只有极少数人直中靶心。尽管如此，大家还是屡战屡败，屡败屡战，玩得不亦乐乎。

## 童真趣味——抓鱼

卷起裤腿，赤脚上阵，尽情在水中玩耍。下水抓鱼的场景还存在儿

时的记忆中。只见大家三两下脱掉鞋子，小心翼翼踏进水中，生怕惊吓了水中游弋的鱼儿。不过，这抓鱼可不像小时候抓鱼，这头赶那头堵。这里的鱼池面积大，必须要靠几个人的集中力量，才能抓到鱼。团结一致，分工协作，展开战斗，一个多小时下来，我们三位同事就抓到了六条鱼，收获颇丰。

除了好玩的，更有好吃的。美味的乳鸽、醇香的牛奶、鲜甜的水果，各式各样的土特产。眼花缭乱间，大家大快朵颐，纷纷享受着美味佳肴带来的味觉冲击。

欢乐的时光总是那么短暂，回程的车上，大家翻看着相机里的照片，回味着一天的快乐，喜悦与幸福在每个人的脸上流溢。在都市生活久了，倍感来自于工作和生活的双重压力，偶尔的放松让大家无比畅快。放下烦恼，放下沉重，相约一起出去走走，期待下一次我们的活动更精彩。

## 最美的时光

行政部·申韬

我去过福建霞浦，面朝大海，满眼望去，霞光潋滟，  
浦然天成，春暖花开，犹如画卷一般。

也就是20年前的春天，科士达诞生在美丽如斯的地方

.....

春天，是最美的时光。站在深圳住处的阳台，凭窗远眺，雨过天晴，春光明媚，知名儿的小鸟在不知名儿的树上叽喳着，新雨浇过，绿红枝头，看着努力生长在阳台的盆栽竟然开出了数个花骨朵，兀自在料峭中春意盎然，在微润的盈盈绿叶中散发出沁人心脾的芬芳。

我去过福建霞浦，面朝大海，满眼望去，霞光潋滟，浦然天成，春暖花开，犹如画卷一般。也就是20年前的春天，科士达诞生在美丽如斯的地方，而20年的时光已然让科士达在中国改革开放的前沿——深圳出落成如今窈窕的模样。科士达20周年了，情怯中我原不知该如何下笔，独怔怔地想起，大致也是20年前，刚升初中的我才热衷于写点自己都无法言全的诗词散文，什么惆怅啊幸福啊，还往报刊投稿，有点不识愁滋味，赋词强说愁的味道。虽然未能亲历科士达的诞生，但我却有幸在科士达工作至今，也有幸迎来科士达二十周年生日。时光中美好的片段，如同一抹琴弦，在这一刻，被她的指尖不经意掠过，余音绕梁，心如涟漪；思绪也如同唐宋诗词一般流畅，一直流到了记忆的深处，流经一个又一个河湾，蜿蜒悠长。

时光回到律师事务所正式上班的第一天，带我的律师开车带我去另一个城市办案，我的兴奋之情一路上溢于言表，律师却像师父一样语重心长地说了一句让我至今印象深刻的话：“平时少说话，多做事。在所里，不说话，没人会当你是哑巴。”





2013年，光明高新区科士达工业园 ▲  
2000年，观澜福苑工业区科士达工业园 ▼



难道之前被他炒掉的那个助理，是因为话多了？现实和理想是在开玩笑吗？一谈到律师，一般人都觉得“要有口才、会交际”；作为法学科班出身，我自己也觉得学法律自当正义凛然，口若悬河，唇枪舌剑。后来与另一个律师同车去某地办事的时候，他打了个比方，让我哭笑不得：“做律师就像是做服务业。”顿了下，他又接着道：“有些趾高气昂的客人你理都不想理，但是为了钱，你还是得点头陪笑去接待。”想想，也有他的道理。这时我突然领悟带我的律师之前告诉我的应该是“莫空谈，要实干”。

忙碌中的某一天，接到科士达人力资源部打来的面试电话，是看到了我在某个人才网上的简历。人力资源部领导问我怎么看竞业限制的一个案例，我从法律角度对这个问题进行了阐述。但面试后仔细一想，看问题解决问题怎么能只从一个角度呢，于是再次给人力资源部打了电话。

于是，有幸在2006年2月25日进入了科士达这个大家庭，有幸认识了更多的同事，更有幸遇到了人生的另一半，也切身经历了由基层员工到公司基层主管的蜕变。在这些美好的时光片段里，从一开始就觉得似曾相识的公司名称，到对新环境的熟悉、对新同事的了解、对公司的认同……都犹如儿时惬意地躺在青草坡上一般，仰望着自己的记忆夜空，那里有条汇聚着星光一般璀璨的美好时光。

日子一天天过去，我同科士达一路走来，一路成长，一路收获。当我在观澜工厂的行政楼上，看到刘总亲自帮正在吃力推着货物的工人，突然明白原来企业家也能如此

的身体力行。习近平主席强调“空谈误国，实干兴邦”，《科士达空间》创刊第一期我记得篇头就是采访刘总的文章，标题是“实事求是”。当我看到了周围同事们一张张笑脸，也慢慢明白原来平凡的岗位也可以产生数不尽的喜悦。的确，对于公司的大多数员工来说，都是默默无闻的普通人，没有惊人的业绩，没有耀眼的光环；平时也许不善言辞，也不一定做出突出贡献；按时上下班，遵纪守法，努力工作，非常的平凡，也非常的普通。但是在这些花样般年华的同事身上也仿佛散发着各自的芬芳。一枝玫瑰，需要根茎的无私奉献，否则难以散发出沁人心脾的芳香；一座桥梁，需要桥墩的支撑，否则难以负担起万千车流的平安通过；而一个企业的蓬勃发展，同样需要每一位员工的脚踏实地、勤奋肯干，需要每一位员工的敬业爱岗。所以，一滴水也要汇入大海中才不会干涸，我们能努力地工作不仅因为我们有一个充满亲情的小家庭，也因为科士达给予了我们大家庭一般的温暖，同时也助力着我们前进的信心、梦想与希望。

有看过电视剧《最美的时光》吗，还记得苏蔓一如既往楞头楞脑的纯真模样。所有的经历，只要我们真心实意地对待，都会变成我们生命中的最美时光。记得珍惜你现在的时光，因为只有你珍惜，积极

努力地对它们，它们才能变成你最美的时光，而一串又一串的最美时光汇聚在一起，就是一个幸福的人生。古人云：“道虽迩，不行不至；事虽小，不为不成”，我们有理由相信，不空谈而踏实肯干的人都会拥有自己的美好时光。在科士达20周年生日之际，我把满心的祝福献给她，也献给科士达的同事们，一年之计在于春，祝福科士达用智慧、热情和汗水，一如既往地精心耕耘好每一段时光。

20周年是久远的，但对于实现“百年科士达”的远大理想，20周年却又是短暂的。20载科士达一路成长，有很多的心路历程可以分享，那些感动的、喜悦的、传奇的……历史瞬间

，一并构成并赋予了科士达富有生命的美好色彩。自成立以来，科士达业绩骄人，历年来所获各项殊荣，更是不胜枚举，同时科士达也同样致力于社会责任的承担，当汶川地震时、当公司员工家庭突遭变故时……，都能伸出援助的双手，尽显上市公司社会责任，20周年对科士达亦意味着成就、奉献与荣耀。如果说20年前的霞浦，科士达诞生在春天，那么20周年时在崭新的深圳光明新区科士达工业园何尝不是科士达审视过去、展望未来的又一个春天呢。春天来了，万物复苏，是一年中最美的时光。



## 巫山红叶

制造中心 · 刘宏伟



巫山红叶，浸染着魔力。

不信，你看，在碧绿的江水边，翠绿的山崖上，是什么令你眼前一亮？小小的一片，便已盖过起伏的绿海。在你来不及细细打量时，河道拐弯处，是什么激发了你嘴里的那一声惊叹？是身下碧波荡漾中的那抹红影，还是岸边大片大片起伏绵延的红叶？此刻，千万别抬头。否则，你定会被头顶悬崖绝壁上连片摇摇欲坠的大红惊着。

当你迫不及待地想上岸一饱眼

福时，最好别离开沿途的山道太远。如果你真想身入林中去，千万别忘了来时的路。当你小心翼翼地伸手抚摸过那些或亮红薄如蝉翼、或暗红厚实如茧的叶片后，当你细细地欣赏过那些血脉般流动的叶脉后，当你惊叹于它们或细长、或椭圆、或五角形的千姿百态后，当你为不小心踩上了那些原本就匍匐在地或刚刚从枝头飘落的红色的精灵而心生不安后，才蓦然惊觉已迷失在眼前这片红色的海洋中，哪里还

找寻得见来时的路！

此刻，千万别惊慌，更不必焦急，深深地吸一口气吧，把林中的清香和漫山的红润吸进肺里，然后抬头朝最高处看去。如果你此刻正置身江南，看不见净坛、起云、上升的峰影，那你就找找飞凤、翠屏、聚鹤的踪迹吧。走到峰下，自然也就找到了返回的路；如果是在江北，归途就好找多了。就算认不出登龙、圣泉、朝云、松峦、集仙的身影，也不必着急。至少，当你

抬头看到那位云雾间的绝美少女时，一定会心安神定下来。此刻，你会发现，漫山的红叶，一如神女飘扬的长裙。

如果时间允许的话，干脆一边背诵着那首以十二峰名串起来的诗：

“曾步净坛访集仙，朝云深出起云连；上升峰顶望霞远，月照翠屏聚鹤还。才睹登龙腾汉宇，遥望飞凤弄晴川；两岸不住松峦啸，断是呼朋饮圣泉。”欣赏它们惟妙惟肖的神韵，如飞鹤翱翔、如凤凰展翅、如雄狮昂首，如神龙腾空……；一边仔细地找寻着林中行来的足迹，或是被身体碰掉的新鲜的红叶，定能沿途返回。如果能用这短暂的迷失，体验一番“放舟下巫峡，心在十二峰”的奇妙景色，何尝不是另一种人间幸福！

其他季节的巫山，像上帝遗落人间的一方碧玉，山是绿的，水是绿的。就连那些俊秀的山石峰峦，也披着黛青的外装。惟独这初冬，这方碧

玉中仿佛被神女滴入了一滴相思的红泪，哪怕只是小小的一片，就染红了漫山的青苍。伴随着残秋最后一抹柔风和初冬的凉意，完成了这场从青苍到艳红的转场，暗红、艳红、深红、绛红、枣红、大红、火红……尽情地用你所能忆起的“红”来形容吧，总能找到你能叫出的那种，哪怕只是存在于想象中的。更多的，却是连想像都无法细分出来的品类。

它们就那样招摇地跟万丈绝壁、高耸的山峰、参天的古木、低矮的灌木、连绵的山林粘连着、绕缠着、铺展着、突兀着……有时绵延数里、有时独自挺立。无论以何种姿态呈现，总是最抢眼最炫目的那抹明艳。仿佛带着与生俱来的娇贵，注定属于世人眼中的明亮和嘴里的惊叹，激起心头滚涌的热烈和情思。

巫山的红叶，像上帝的宠儿一般，被镶嵌进宽阔的高峡平湖、清澈透亮的大宁河、碧玉般的小三峡、云

蒸霞蔚的十二峰……编织出这方瑰丽奇幻的人间山水。光这些风景本身，就早已令人目不暇接了，更何况还有这漫山遍野的红叶，在眼前、在脑海中翻滚荡漾着。

如果再把这些人间奇景沐浴到瑶姬授书治水的传奇，更有楚怀王游高唐、宋玉“神女赋”引出的“巫山云雨”，合上那句撩拨了无数红尘儿女缱绻情思的“曾经沧海难为水，除却巫山不是云”，眼中的景繁如虹，心中的情深似火，谁还能分清此时此地到底是置身天上，还是人间？惟剩下一片如梦似幻的朦胧。

这些被神女瑶姬的传说浸润、被巫山的云雨缭绕、被无数痴男怨女的情爱滋养出的巫山红叶，早已化成天地间的精灵，能不令人怦然心动吗？海誓山盟也罢，刻骨相思也好，只要你亲眼目睹后，无论此时此刻，还是他年遥忆，只要轻轻地一闭上眼，这漫山的红，便成一汪热辣辣的情海。









呢喃细语

摄影 / 装备部 · 赵平

## 改变 从自己开始

审计部·贺思宁



在伦敦，闻名世界的威斯敏斯特大教堂地下室的墓碑林中，有一块名扬世界的墓碑。

其实这只是一块很普通的墓碑，粗糙的花岗石质地，造型也很一般，同周围那些质地上乘、做工优良的亨利三世到乔治二世等二十多位英国前国王墓碑比较起来，它显得微不足道，不值一提。并且它没有姓名，没有生卒年月，甚至上面连墓主人的介绍文字也没有。

但是，就是这样一块无名氏墓碑，却因为它碑文的隽永涵义而闻名。每一个到过威斯敏斯特大教堂的人都要来参观这无名的墓碑。

在这块墓碑上，刻着这样的一段话：

当我年轻时，我的想象力从没有受到过限制，我梦想改变这个世界。当我成熟以后，我发现我不能改变这个世界，我将目光缩短了些，决定只改变我的国家。当我进入暮年后，发

现我不能改变我的国家，我的最后愿望仅仅是改变一下我的家庭。但是，这也已经太晚。当我躺在床上，行将就木时，我突然意识到，如果一开始我仅仅去改变我自己，然后作为一个榜样，我可能改变我的家庭，在家人的帮助和鼓励下，我可能为国家做一些事情。然后谁知道呢？我甚至可能改变这个世界。

有人说这是一篇人生的教义，有人说这是灵魂的一种自省。

当年年轻的曼德拉看到这篇碑文时，顿然有醍醐灌顶之感，声称自己从中找到了改变南非甚至是整个世界的金钥匙。回到南非后，这个志向远大的黑人青年从改变自己、改变周遭的人开始，经历了数十载，终于改变了他的国家。

真的，想要撬起世界，最佳的支点不是地球，不是一个国家、民族，也不是改变别人，而只能是自己的心灵。

东西方文明异曲同工，中国儒家的传统思想是修身齐家治国平天下，提倡的也是要从细节开始，通过改善自己从而影响他人，进而实现理想。

深圳是个年轻的移民城市，科士达公司同样以青年人为主体。青年人有活力，往往也难免心浮气躁，我们若想改变世界，就得从改变自己开始；要想撬起环球，就得把支点放于自己的心灵。

# 春

钣金厂·陈满

悄悄地，进入春天了。一年之计在于春，虽然在深圳这个地方，季节性不是很强，但还是能从路边树上的嫩芽发现春风已拂过。

春天是恒定的，她美丽地霸占着四季的首席；春天是流动的，她温馨地穿过每个人的心房。走在春天的深圳，城市的空气里总是少了一丝春的韵味，心里想着、念着的还是老家的春天。

在老家，春天一到，不用出门，远远望去，眼里满是葱绿；嗅一嗅，尽是春天的气息。田间刚翻过的泥土宛如一条棕黄色的地毯，夹杂着红的、黄的、紫的小野花，软绵绵的。空气里混杂着泥土特有的清香，带着清晨的新鲜和着微风似有似无地飘着，温柔地、轻轻地拂过人们的面庞。耳边小河哗哗地响着，那是春天在欢笑；太阳光暖暖的照在地上，那是春天的风采。

人们纷纷脱去了厚重的棉袄，换上了轻便漂亮的春装。田间劳碌的



人们，三三两两，边劳作，边欢快的交谈着，分享着新一年的新希望。河的一边，几个孩子拿着鱼竿、鱼网在浅水区捞鱼，一条小鱼钻进渔网，年纪大些的七手八脚一起帮忙，年纪小点的兴奋地拍手尖叫着，童真与喜悦洒满了小河。河的另一边，绿油油的一道小坡。坡上，几个小孩在放风筝。长长的线，从手中一点一点松开，风筝越飞越高；偶尔，两个风筝



缠在一起又分开，孩子们既高兴又紧张，仰着头望着各自的风筝，生怕掉下来。

春是新一年的开始，春是新一年的希望。即使过去的一年再艰难，到了春天，人们依旧充满希望，充满信心。从这个春天开始，从今天开始，让冰冻的土地复苏，让消沉的我重新振作士气，在这个春天拥有一个美好的开始。





## 人到中年

钣金厂·龚加军

佛家有句偈语：“从来处来，往去处去”。其实人生不过是一场旅行，执著不如随缘，因为我们都 在人生的路上。当岁月的皱纹悄悄刻在脸上和额际，我们用时间累积的宝藏便沉淀在心里。原来生命中的丰盛不是欲求带来的，一如夏花，并不因为我们的祈求而盛开，却因为我们的平静而美好。

人的一生充满着无数的变化，顺境亦或逆流都必须迎上，历经坎坷和波折，生命才更有意义。人生旅途中，有的失落是一种解脱，有些拥有是痛苦；我们看繁花散尽，原来都落在心里。由此知道，放下不是放弃，随缘不是随便。

其实，人生的很多烦恼都是自找的，不是烦恼离不开你，而是你

撒不下它。有智者说，活得糊涂的人容易幸福，活得清醒的人容易烦恼。走过以后就会觉得这句话充满了智慧和哲理。有时候想想，人若真能转世，世间若真有轮回，那么，我们的前生曾经是什么？我们想像不出前生，亦预测不出后世，唯有脚踏实地的走好现在的每一步，真实地付出才会有收获，也才不愧对自己的人生。

诗人汪国真曾说：“人从一定意义上讲，一生幸福，一生平庸；一生不幸，一生无奈；出色的人生总是既有幸福也有不幸。”所以，无论欢悦悲苦，无论厚重恬淡，无论得失成败，都应该虔诚于生命的体验。人的一生就是进行尝试，尝试得越多，生活就越才丰富。

人生的价值不是去用时间而是用深度去衡量，是由自己决定和把握的。如果我们把人生比做一次旅行，辛劳与苦难算做是我们所不能不花的旅费，那么这样的花费会很有价值和意义。

梁秋实先生曾写道说：中年最大的妙处是知道自己想要什么，也知道自己能做什么，享受自己想要的生活。极喜欢这样的话。是的，中年是积累之后的沉淀，是笑容背后的苦涩，是平淡风清的精神升华。

春天的午后，静坐书桌前，看着文字从笔下缓缓流出，心里有无限的感慨和欣慰，觉得自己此阶段便是人生之旅中收获最多的季节。

生活之所以美好，就在于我们永远有一颗年轻善良的心，在成长、开花。

# 微微成长亦难忘

制造中心·谭婷

夜，在这个喧嚣的城市，终于有些静。睡不着，总是想起昨天离开的那一幕，于是就起来了。

其实我一直想跟你说声谢谢，尽管在一起工作的时间不长，我们也有过隔阂，有过猜忌，但是还是要谢谢你，谢谢你帮助我成长。

还记得我面试的那一天，那是我们第一次见面。干净整洁的工衣，大方自然的谈吐，你一直微笑着跟我说话。那一瞬间，我发现原来面试官也可以这么平易近人，你的微笑让我觉得你就是一个大姐姐，一个久未见的老朋友。

其实，面试当天我表现得不够优秀；但你还是录用了我，你说：好好工作，我相信你。于是就这样你成为了我上级。

我第一次收到询盘，是在工作两个星期以后。那天你先到，我还 在家里。你很开心，你打电话给我，说：“MM，恭喜你，快点过来，有惊喜”。其实你可以不用这么做，但是你这样做，坚定了我的信心，让我觉得真的如你所说：对于工作，只要你努力，只要你用心，就一定会有收获。

那一次，客户视察工厂。因为行程安排临时变动，视察时间提前了。我很紧张，给你打电话。你说：“没事，有我在”。其实我后来一直没告诉你，你的那一句“有我在”就



像是一剂安定剂，才让我从容以对。但那一天还是出了点小状况，领导责骂我的时候，你毅然挡在了我的前面“这是我的问题，我承担一切责任”。回到办公室，面对我所有的歉意和自责，你保持着沉默。等所有人都走

了，你把我拉到跟前，说“其实状况任何时候都有可能发生，谁都无法预料。撒出去的网，只要能收得回来，那都不是问题。犯错不要紧，最重要的是你如何去对待错误”。那天晚上我想了很久，只有犯错，才会发现自



己的不足；自己犯的错，自己应该学会去承担。或许这就是成长。

陆续经历一些事情之后，我重新审视了自己。就像你说的，多少人选择了我们这个岗位工作，但是没有多少人能够长久坚持并把它做到最好，不是因为能力不够，而是不能坚持。其实不论工作，亦或生活，我们既已经做出选择，就应定下心来倾注自己所有的热情和努力，把它当做自己的事业来对待；并相信只要认真、用心、坚持，就

一定能做到最好。

我一直有不吃早餐的习惯，午餐也经常是随便应付。开始只是因为懒，也因为我不太会做菜。你知道后，嘴上责备我不懂得照顾自己，却每天为我从家里带来你做各种美味佳肴。空闲之余，还找来各种资料教我如何做粤菜，你说：“对待生活与对待工作是一样的，一样要认真”。就这样，我学会了做粤菜。虽然，厨艺还是不好，至少可以对付自己的胃了。原来，除

了工作，你还教会了我很多。

最让我难忘的还是我生日那天。生日前一天晚上23点59分，我收到了你的信息“生日快乐！”很简单的几个字。但那一刻，我惊更胜过喜。第二天一到公司，你拉着我说：“生日快乐！这是你离开朋友、离开家的第一个生日，希望你快乐”。吃着你们为我准备的蛋糕，我感动万分。在人情越来越淡薄的社会环境中，还有多少人可以做到你这般用心良苦！

圣诞节的时候，你送了很多巧克力给我，你说吃巧克力会让人幸福，你希望我们都能幸福快乐。这是我第一次收到巧克力，真的很甜，很幸福。

你要走了。我去你家看你，因为不知道何时才能再见面。回来的时候，你送我送到电梯口。等电梯的时候，你还在跟我絮叨着：发了工资不要乱花钱，但是缺钱的时候要记得把卡号发给你；要经常联系，有事随时打电话……电梯来了，我走进去，我们面对面，微笑着挥挥手；电梯门一合，也给我们画上了一个短暂的句号。

现在，凌晨一点，曲婉婷的《没有什么不同》一直在耳边单曲循环。“虽然没有天生一样的，但在地球上我们是一样的……没有追求和付出哪来的成功，谁说我们一定要走别人的路，谁说辉煌背后没有痛苦，只要为了梦想不服输，再苦也不停止脚步……”就像我的成长路上，你对我的谆谆教诲，此生难忘。

# 聆听花开的声音

制造中心·刘宏伟

花开 不只是春的专利  
夏有荷，冬有梅，秋有菊  
只要用心去虔诚的聆听  
就会交融在花开的旋律

花开 是一支和谐的舞曲  
踏准节奏舞动出默契的步履  
娇艳的姿色演变出不同的造型  
那种美 定格成生命的履历

花开 是一曲心底的歌谣  
或娇嗔低吟 或激越淋漓  
每一声咏叹都感人动听  
因为 那是从花蕊中淌出的清丽

花开 是一首婉约的情诗  
跌宕起伏 平仄有序  
既使在寒风沐露的原野  
依旧流溢着馨香的韵律

花开 是一生路程的浓缩  
含苞 盛开 吐香 沉寂  
把最美的时刻挂在枝头  
诠释了生命的定义

聆听花开的声音  
读懂了花儿为何妍丽  
短暂的花期转瞬即逝  
殷实的果实才是花的延续





# 清明 明月何处寻

素材部·杨宗保

时光像流水一样  
冲蚀着对往事的记忆  
那些难忘的喜怒哀乐  
已成为尘封在心底的念想  
思念留不住美好的青春  
而我们却在努力地追求！

站在他乡的街头  
问清明明月梦在何方  
也许还很遥远  
可我们却真诚地付出  
就算不能光芒四射  
至少经历过酸甜苦辣！

平淡的生活几经起落  
远行脚步随风流浪  
莫问命运为何如此不同  
你我却共同拥有这个世界  
无论脚下的路通向何方  
有梦的地方自有清明明月！



在春天的黑板上翻出一垄新泥  
扶起墙角的木犁

载满的是活泼的树苗  
有一辆驶进春天的马车  
突然，我想起

种一棵树的土壤  
我在追问，找寻  
面对高悬的路标  
会写下怎样的诗行  
我在选择，低吟  
面对分行的文字



题记

想起那段短暂而又难忘的代课时光

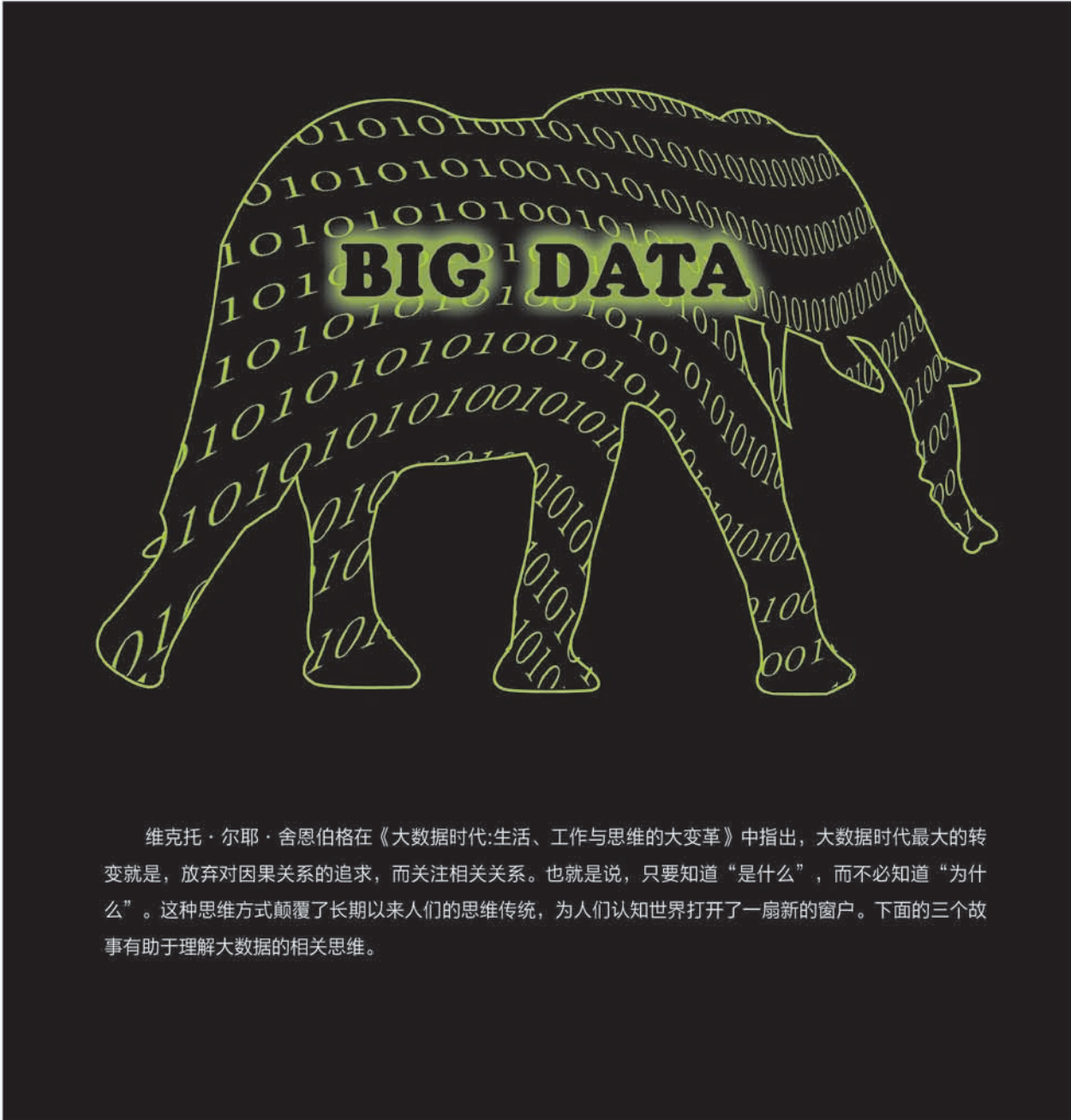
制造中心·刘宏伟

## 在春天种一棵树

# 故事里的大数据

## 一从求因果到重相关

文章来源：《企业管理》2013年第4期



维克托·尔耶·舍恩伯格在《大数据时代:生活、工作与思维的大变革》中指出,大数据时代最大的转变就是,放弃对因果关系的追求,而关注相关关系。也就是说,只要知道“是什么”,而不必知道“为什么”。这种思维方式颠覆了长期以来人们的思维传统,为人们认知世界打开了一扇新的窗户。下面的三个故事有助于理解大数据的相关思维。

## “啤酒与尿布”的故事

### ——用数据挖掘商业价值

“啤酒与尿布”的故事发生于20世纪90年代的美国沃尔玛超市，超市管理人员在分析销售数据时发现了这样一种现象：“啤酒”与“尿布”这两种看上去毫不相关的商品经常被同时购买。他们经过调查发现，这种现象多出现在年轻的男人身上。原来，在美国有婴儿的家庭中，一般是妈妈在家照看孩子，爸爸去超市买尿布。男人在买尿布的时候，往往会顺便为自己买几瓶啤酒。沃尔玛发现了这一独特的现象后，在卖场中将啤酒与尿布摆放在相同的区域，让年轻的爸爸们可以方便地同时拿到这两件商品，这样做使得沃尔玛超市提升了啤酒的销售量。

这个故事揭示了一个道理：商品之间具有相关性，也就是说，商品在卖场中不是孤立的，不同商品在销售中会形成相互影响关系。比如，对于购买尿布的年轻爸爸来说，尿布会影响啤酒的销量。其实，在卖场中，很多商品之间都存在着关联关系，比如，咖啡的销量会影响到咖啡伴侣、方糖的销售量，牛奶的销量会影响面包的销量等等。找出这种相关关系需要做深入细致的数据分析。但是，沃尔玛的卖场面积巨大，通常都是上万

平方米，商品种类繁多，大多在10万种以上，所以要找出分属不同类别、分布在不同区域的商品之间的关联关系，并将这些关联关系用于商品陈列、促销等活动中，是很困难的一件事。比如，啤酒在酒类区域，尿布在婴儿用品区域，两个商品陈列区域可能很远，销售人员很难发现啤酒与尿布的关联关系。

1993年，美国学者Agrawal提出，通过分析购物篮中的商品集合，从而找出商品之间关联关系的关联算法，并根据商品之间的关系，发现客户的购买行为规律。Agrawal从数学及计算机算法的角度提出了商品关联关系的计算方法——Aprior算法。沃尔玛从上个世纪90年代开始将Aprior算法引入到POS机数据分析中，并获得了成功。这个案例可以说是今天大数据产生的萌芽，商家开始注意到数据对于营销的影响。



## 预测孕妇的故事

### ——运用相关规律预测市场

塔吉特百货（Target）是美国的第二大超市。一天，一名男子闯入了Target店铺，他怒吼道：“你们怎么能这样！竟然给我的女儿发婴儿尿片和童车的优惠券，她才17岁啊！”店铺经理立刻向来者道歉，并极力解释说：“那肯定是个误会。”然而，这位经理不知道，公司正在运行一套数据预测系统。一个月后，那位父亲打来电话道歉，因为Target的广告并没有发错，他的女儿的确怀孕了。

原来，孕妇对于零售商来说是一个含金量很高的顾客群体，商家都希望尽早发现怀孕的女性，并掌控她们的消费。于是，Target创建了一套孕妇购买行为模型，这个模型可以通过分析女性的消费行为得到她们怀孕的信号。

Target是怎样建立起这个模型的呢？Target有一个迎婴聚会的登记表。他们对这些登记表里的顾客的消费数据进行建模分析，发现了许多有用的数据模式。比如，许多孕妇在第2个妊娠期会购买许多大包装的无香味护手霜；在怀孕的最初20周会大量购买补充钙、镁、锌的善存片之类的保健品。最后，Target选出了

25种典型商品的消费数据构建了“怀孕预测指数”，通过这个指数，Target能够在很小的误差范围内预测到顾客的怀孕情况。也就是说，凡是有规律地购买这25种商品的女性极有可能是怀孕了。根据这个信息，Target就能早早地把孕妇优惠广告巧妙、隐蔽地寄发给顾客。

根据这个数据模型，Target制订了全新的广告营销方案，结果他们的孕期用品销售呈现了爆炸式的增长。他们将这项分析技术向其他各种细分客户群推广，取得了非常好的效果，从2002年到2010年间，Target的销售额从440亿美元增长到了670亿美元。

那么，Target是怎么收集数据的呢？Target会尽可能给每一位顾客编一个ID号。顾客刷信用卡、使用优惠券、填写调查问卷、邮寄退货单、打客服电话、开启广告邮件、访问官网，所有这一切行为都会记录进顾客的ID号。这个ID号还会对号入座地记录下顾客的人口统计信息：年龄、婚姻状况、子女、住址、住址离Target的车程、薪水、最近是否搬过家、信用卡情况、常访问的网址等等。Target还可以从其他相关机构那里购买顾客的其他信息，如种族、就业史、喜欢读的杂志、破产记录、婚姻史、购房记录、求学记录、

阅读习惯等等。这些看似凌乱的数据信息，在Target的数据分析师手里，可能转换出巨大的能量。

这个案例揭示了人们对于数据应用的一个新阶段，人们不仅利用商品的相关性促销，进而利用事物的相关性预测消费者的消费活动。这种预测是利用事物相关规律来发现事情的变化规律的。Target并不知道孕妇开始怀孕的时间，但是，他们利用相关模型找到了她们的购物规律，并以此判断她可能怀孕了，但不能做出肯定的判断。



## 谷歌预测流感的故事

### ——相关预测使非专业人员取得专业预测结果

2009年，全球出现甲型H1N1流感，在短短几周之内迅速传播开来。全球的公共卫生机构都担心一场致命的流行病会蔓延开来。美国公共卫生机构要求医生在发现新型流感病例时告知疾病控制与预防中心（CDC）。

但由于人们可能患病多日、实在忍不了才会去医院，同时这个信息传递回CDC也需要一段时间，因此，新流感病例的通告往往会有一两周的延迟。而且，CDC每周只进行一次数据汇总。对于一种飞速传播的疾病而言，信息滞后两周的后果是非常严重的。

在甲型H1N1流感爆发的几周前，谷歌的工程师们在《自然》杂志上发表了一篇文章，说他们能够预测冬季流感的传播：谷歌的数据分析师通过人们在网上的搜索记录来完成这个预测，因为，在网络时代，人们有了问题第一个想法就是“自己上网查一查”。谷歌保留了多年来所有的搜索记录，而且每天都会收到来自全球超过30亿条的搜索指令，如此庞大的数据资源足以支撑和帮助它完成这项工作。

谷歌用几十亿条检索记录，处理了4.5亿个不同的数字模型，结果证明，他们的预测与官方数据的相关性高达97%。和CDC那样，他们也能判断出流感是从哪里传播出来的，而且他们的判断非常及时，不像CDC那样要在流感爆发一两周后才可以做到。

所以，2009年甲型H1N1流感爆发的时候，与滞后的官方数据相比，谷歌的预测数据成了一个更有效、

更及时的指示标。公共卫生机构的官员获得了非常及时、有价值的信息。谷歌不懂医学的工程师们的预测走在了前面，对专业预测提出了挑战。他们以事物相关性的原理做出的大数据预测，其精准性与传统方式不相上下，而其速度是传统方式所无法比拟的。

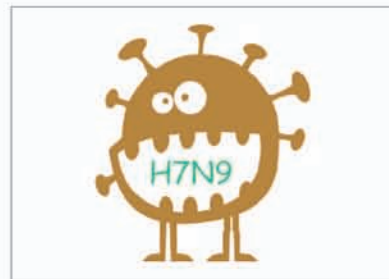
维克托·尔耶·舍恩伯格说，建立在相关关系分析法基础上的预测是大数据的核心。因此，我们只有理解了大数据时代的相关性思维，才能适应这个时代的变化。

与传统数据分析的逻辑推理研究不同，大数据研究是对海量的数据做统计性的搜索、比较、聚类和分类等分析归纳。所谓“相关性”是指两个或者两个以上变量的取值之间存在某种规律性。两个数据A和B有相关性，只反映A和B在取值时相互有影响，并不能告诉我们有A就一定有B，或者反过来有B就一定有A。这种分析方法决定了大数据所分析的是全部数据，不需要太精确，通过对所有数据的分析就能洞察细微数据之间的相关性，从而提供指向型商业策略。

人们一直以来都在追求“实事求是”、“按客观规律办事”，但是，由于对于环境的认知能力的局限，或者说获取数据、分析数据的能力的局限，人们一直按照寻根求源的方法来

了解这个世界，但一直不能很好地了解什么是“事实”、什么是“客观规律”，人们对自己身边事物的认知过程像“瞎子摸象”一样，只能了解局部的情况，整体的情况只有凭借有限的去推断，这种判断的结果与实际情况往往有很大的差距。随着科技的发展，由于数据收集能力的提高、计算机计算能力的提高、数据存储能力的提高以及网络技术、云计算的出现，人们可以根据海量的数据依靠相关性理论进一步认识世界。而具体到企业经营来讲，它的机会就在于，只

要发现了两个现象之间存在着显著相关性，就可以创造出巨大的经济利益，而不必要非去马上弄清楚其中的原因。所以，学会相关关系分析法是企业在大数据时代的制胜关键。



#### 链接 企业的数据竞争

随着全球性竞争的不断深化，一项专利可以很快地被模仿、复制、推广，创新将越来越难。但还有一点可以构成竞争的基础，那就是以“低成本、高效率”的方式来开展公司的业务。

要做到“低成本、高效率”的运营以及决策正确，企业必须广泛推行以事实为基础的决策方法，大量使用数据分析来优化企业的各个运营环节，通过基于数据的优化和对接，把业务流程和决策过程当中存在的每一分潜在的价值都“挤”出来，从而节约成本，战胜对手，在市场上幸存。这种竞争，就是基于数据的竞争。能够始终保证自己以“数据最优”的方式运营的公司将会在竞争中坚持到最后，并不战而胜，因为粗放型经营的公司最终将因为“高成本”而自动出局。

——托马斯·达文波特

(美国信息经济领域著名教授，曾在埃森哲、麦肯锡任职)

## 员工马年心愿

2013年的日历已翻过，2014年又翻开了新的篇章，我们的员工怀抱着对新生活的期望，投入到了新一年的征程。小编收集了一部分同事的心语、心愿，祝福所有人2014年心想事成。



