

天诚人

www.tcgroup.com.cn

提升员工 · 成就事业 · 回报家国

TC 天诚智能集团
TC SMART SYSTEMS GROUP

转型新局
开创未来

综合布线
智慧社区

智能家居
线缆·云桌面

TC 天诚智能集团
TC SMART SYSTEMS GROUP

敬请扫描并关注集团官方微信号→



2016年度特刊

2017年3月发刊 《天诚人》双月刊总第96期



《天诚人》

2016年度特刊 总第96期

特刊编委会

期	号：总第96期
发刊时间：	2017年3月
主 办：	天诚智能集团总部
主 任：	徐立平
常务副主任：	朱志祥 徐 梦
副 主 任：	钱大强 雍竣华 范文斌 余建弟 杨 阳 黎镜锋 吴振荣 赵国放
主 编：	花红艳
编 委：	丁礼荣 黄铁稳 芦 昆 赵万富 丁礼元 何晓剑 朱会晓 陈 娟 姚 静 张玲玲 陈 云 窦少坚 薛菊红 黄继承 杨 柳 柳生进 侯 鑫 李 凝

电子邮箱：tcxmb@tcgroup.com.cn
编辑部地址：上海市松江区光星路618号



天诚智能集团官方网站
扫一扫 · 了解更多

CONTENTS 目录

一、董事长寄语	01
二、封面专题 转型新貌 · 开创未来	02
● 转型新貌	
● 智能转型	
矢志转型 提升价值 / 花红艳	21
智行千里 始于足下 / 芦 昆	22
● 新品荟萃	
江苏公司电动汽车充电桩电缆的研发与应用 / 赵万富	24
通信公司“SmarTConnection”&“POE+”新品发布 / 黄词超	27
天诚智慧社区平台标准版1.0 功能列表 / 比集公司	33
百微智能家居产品介绍 / 安 燕	34
● 市场前瞻	
天诚通信雍竣华：从线缆到智能家居的转型之路 / 慧聪安防网	36
天诚智慧社区 改变生活方式 / 黄 平	38
调动资源 服务天诚转型 / 杨永杰	41
“一带一路”战略挑战布线市场的难点 / 汪海兰	43
● 品牌宣传	45
三、回眸2016	
● 年度大事记	47
● 要闻回顾	
中安企俱乐部靳理事长、韩监事长等莅临天诚智能集团参观指导 / 集团宣传部	49
住建部专家、博士生导师王汝琳教授到天诚智能集团参观考察 / 集团宣传部	49
强强联手谋战略 转型图发展 / 杨 阳	50
天诚智能双智项目推广 打造智慧社区创新发展 / 人民网	50
扬州40小区推广“智慧小区”APP 快来看一部手机怎样改变生活	
——热烈祝贺“江苏天能智慧社区科技发展有限公司”签约仪式圆满成功 / 集团宣传部	51
天诚智能携手中搜网络 助力智慧社区移动腾飞 / 搜狐网	51
热烈祝贺天诚智能集团与海信智能家居公司“战略合作”成功签约 / 集团宣传部	52
集团参展2016年莫斯科安防展会报道 / 陈 云	52
天诚亮相印度安防展 开拓海外市场路更宽 / 汪海兰	53
通信公司喜获2016年度“上海市科技小巨人企业”称号 / 齐红英	53
成都百微电子荣获优秀智装产品推荐奖 / 何晓剑	54
上海天诚比集公司喜获CMMI L3认证 / 花红艳	54
英雄聚焦 积势共赢	
——中国联通沃家总管智能门锁现场培训暨订货会在百微举行 / 何晓剑	55
● 项目要闻	
集团公司2016年度大项目统计列表	56
天诚线缆中标郑州轨道交通项目 / 许飞菲	60
天诚产品成功携手万科项目 / 刘 敏	61

浙江万里学院云桌面项目 / 企云公司	62
天诚通信成功入驻塔吉克斯坦杜尚别首都热电厂 / 天诚通信公司	63
加蓬让蒂尔港体育场信息化工程 / 尹文璇	64

四、营销智慧堂

● 经验交流

用诚信和品牌赢得大客户长期合作 / 丁礼荣	67
为天诚市场份额不懈努力 / 张 薇	69
看好双智项目 坚持一定胜利 / 金 城	70
天诚布线 大有可为 / 郑校明	72
☆“订单为王” 龙虎追踪在行动人物采访摘录 / 李 凝	73

● 案例分析

企云案例介绍及企云教育行业、企业级应用解决方案 / 企云公司	77
公共广播重点行业案例分析 / 涂 伟	81

● 客企联谊

2016年年度客户答谢会	82
--------------	----

五、管理视窗

● 管理透视

天诚通信雍竣华：勇于面对时代挑战 将民族企业做大做强 / 慧聪安防网	84
精益生产管理在品质管理中的应用 / 薛菊红	87
让规则意识在质量管理中成为“新常态” / 黄继承	89

● 技术交流

USB转以太网口设计 / 唐成方	91
直流充电桩和交流充电桩的区别 / 赵万富	94
POE配线产品现状及解决方案 / 沙春雷	95

六、魅力天诚

● 优秀员工

● 文化聚焦

洗尽铅华始见真 / 花红艳	111
集团公司文体活动	116

● 员工心语

我人生的第二故乡——成都中衡公司 / 王祖安	117
十年创业，圆梦中衡 / 彭智勇	118

● 佳作赏析

我是一片叶 / 罗 莎	119
登华山记 / 丁礼元	120

封面：转型新启 开创未来

封二：天诚智能集团《天诚人》2016年度特刊编委会

封三：天诚智能化新产品

转型新启 开创未来

2017年，天诚智能集团积极谋篇布局，勇闯智慧城市“蓝海”，抢夺先机，于年初响亮提出了“天诚智能家居和智慧社区定位国内领导品牌。在智慧城市领域，天诚将从行业下游逆流而上进入行业上游，从硬件产品到软件产品，从产品到智能化全产业链的综合解决方案提供商，逐步完成集团企业转型。从一个平凡企业努力成为一个优秀的企业。”这一新的战略发展目标。

善谋者胜，远谋者兴。为了在新的智能领域里成为领先者，站在智慧城市的风口，天诚不忘初心，以打造百年天诚为目标，矢志在新的领域再创辉煌，在行业里率先提出了智能转型的战略口号，展雄心，拼气魄，积极把控企业未来的方向与命运。

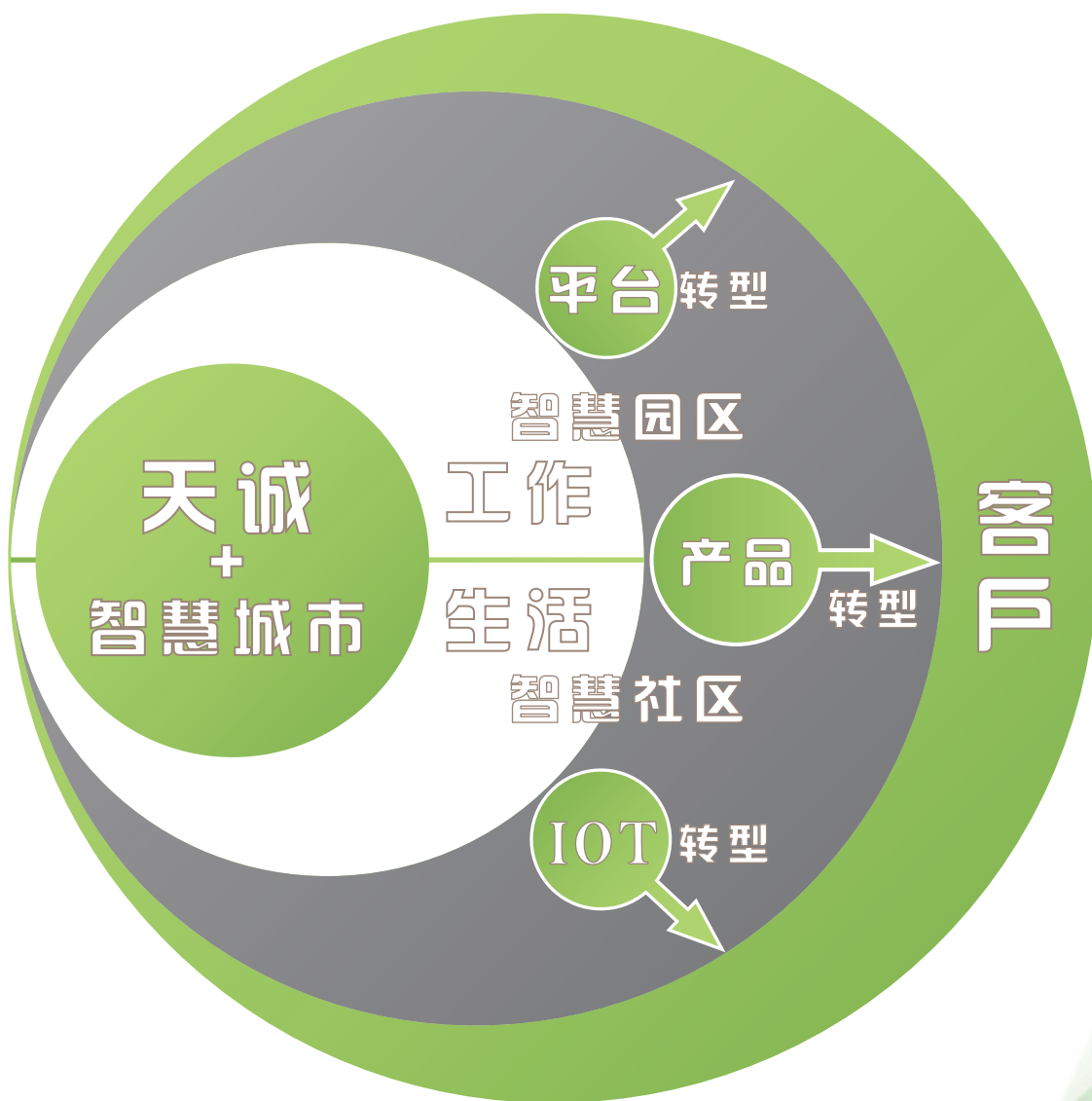
回望过去的一年，天诚一如既往深耕传统线缆行业，走坚守传统和智能转型并行的探索之路。传统产业目光开始瞄向国际；智能化新业，以“抢跑”的姿态，组建与优化新的团队，推进智能产品研发，扩大合作与交流，积极构建新的产业生态圈，力求迅速成为国内智能家居、智慧社区的先行者和实践者，在业内崭露头角。

2016年，天诚先后与中搜网络、北京松盛元、海信智慧家居公司等达成了战略合作协议。天诚智慧社区标准版平台顺利上线；2016年8月，天诚牵头与握手扬州四家物业公司共同打造8万户的“天能智慧社区”项目，今年4月预期上线运营；2016年9月，天诚智能家居产品V3.0成功发布，并受到了房地产商与有关地方运营商的青睐。此外，天诚还分别与北京通州、南京南部新城、辽源等地签署了智慧城市建设合作协议。随着国家智慧城市建设进程的深入推进，各地合作方需求在日渐增多。天诚转型已呈起飞之势。

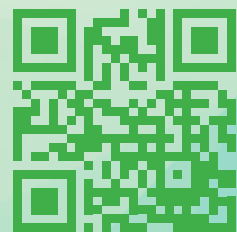
2017年是天诚的发力之年。吹动“智能”的春风，奏响“冲锋”的号角，集团上下将为之振兴与勃发。在物联网、互联网、大数据成为新的生产力的今天，新的生产关系正逐步形成，新的商业模式纷呈万相。天诚深知传统企业转型的不易，但无论前方是千难万阻抑或暗礁险滩，天诚都将一无返顾地义勇前行。

凝神，而后聚力。天诚人在此愿进一步加强与广大客户朋友的合作，不断提升自身服务价值。与时俱进，成就事业。我们真诚希望与产业各方能共建一个生态圈，与新老朋友携手共创智能时代，优化服务，共赢未来，这也是全体天诚人的共同期待。

天诚智能集团董事长：



天诚转型战略
形成行业生态圈





转型新貌 · 开创未来

回首转瞬即逝的一年，令人欢欣，收获丰厚。尽管2016已是近二十年来增速较低的一年，但是勤奋、诚信的天诚人始终坚信自己，不惧竞争压力，取得了比较理想的成绩。尤其全体销售将士勇夺订单，寸土必争，彰显天诚志气。母公司江苏公司主动化解困难，销售逆势增长，积极开拓行业渠道和海外市场，成效喜人；上海天诚通信技术股份有限公司踏着入列“新三板”企业的节拍，销售增幅连创新高，品牌影响力持续增强，连获“国内十大综合布线品牌”，并顺利通过了“上海科技小巨人企业”评审；成都中衡网络有限公司以精细化管理为抓手，内外兼修创新驱动，保持了较好的企业运行质态；成都百微电子开发有限公司成功推出V3.0产品系列，并荣为ZiBee联盟会员和中国智能家居产业联盟（CSHIA）理事单位，喜获“优秀智装产品推荐奖”；上海天诚比集科技有限公司创立伊始，便致力于国内智慧社区一流品牌，快速组建团队完善组织结构，不仅顺利取得CMMI L3认证，而且天诚智慧社区1.1.0也即将于2017初在扬州新能源项目上线。

旗下企业
二十家

员工
>1000

办事处
>90个

销售精英
>700名

上万家
系统集成商

五大品牌

年产值
达十二亿

Group

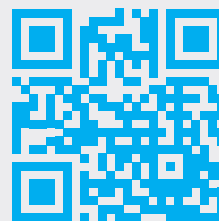
Introduction

集团简介

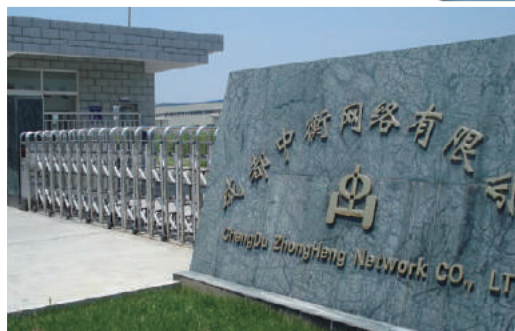
TC 天诚智能集团
TC SMART SYSTEMS GROUP

天诚智能集团创办于1988年，中国弱电线缆第一品牌，30年专业制造经验，数万家优质工程客户，超万个地标建筑，年产值逾12亿元。集团旗下拥有20家企业、研发和生产场地30万平方米、1千多名员工、1万5千家系统集成商客户，是国内唯一一家从事全系列弱电线缆、综合布线和企业云、IP广播、智能家居生产制造企业，同时为智慧社区、智慧园区、智慧城市提供产品及解决方案。秉承“天道酬勤，诚信为本”的理念，打造百年企业。成功之后，新的起点。

江苏天诚智能集团有限公司
上海天诚通信技术股份有限公司
成都中衡网络有限公司
上海天诚线缆有限公司
上海天诚线缆销售有限公司
上海企云信息技术有限公司
上海天诚比集科技有限公司
成都百微电子开发有限公司
上海天诚管线工程有限公司
江苏天诚线缆材料有限公司



天诚智能集团官方网站
扫一扫·了解更多

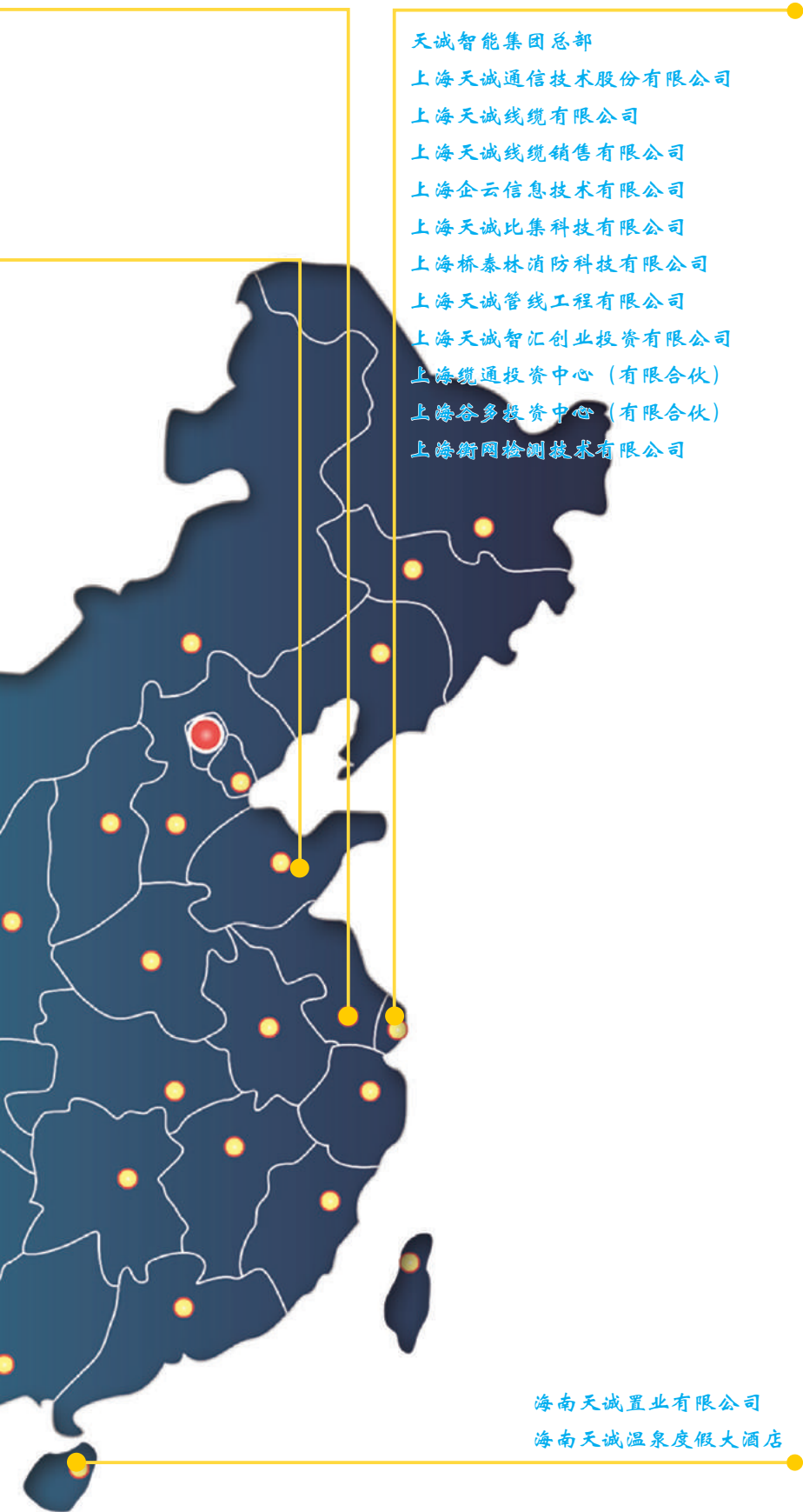


江苏天诚智能集团有限公司
江苏天能智慧社区科技发展有限公司
江苏天诚线缆材料有限公司
南京天诚智汇电子科技有限公司
江苏省智能弱电线缆工程技术研发中心

山东天诚智汇电子科技有限公司



成都中衡网络有限公司
成都百微电子开发有限公司
成都智能信息港西部电商生态湾



旗下五大品牌

天诚 TIAN CHENG®

TC 天诚智能集团
TC SMART SYSTEMS GROUP

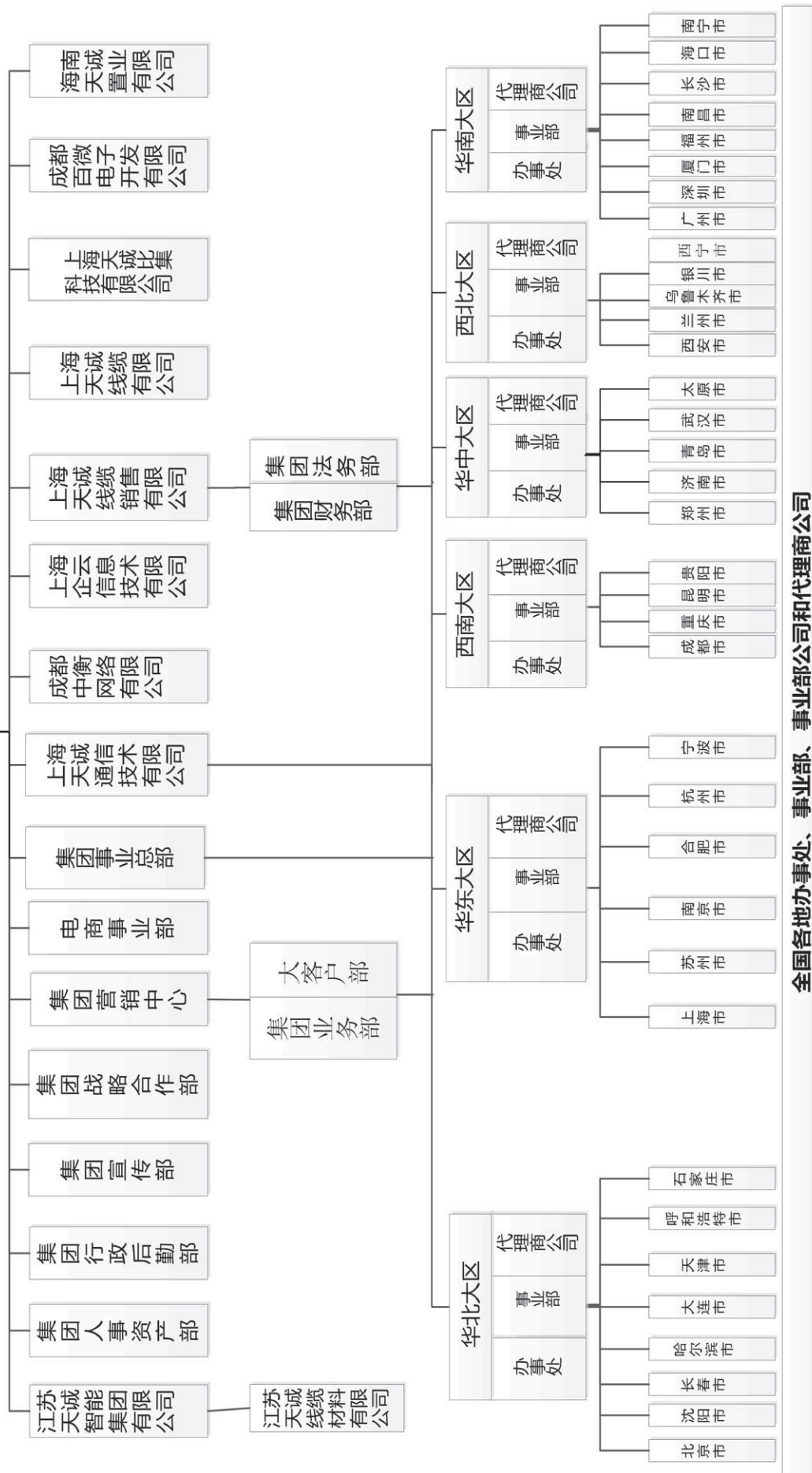
CONGYI 涌溢

比集科技

百微



2017年天诚智能集团组织架构





中国住建部城科会 权威授牌 智慧园区联合实验室

天诚智能社区

天诚智慧社区是根据未来小区建设的发展方向，遵循“集成化、网络化、数字化、无线化、智慧化、模块化”的设计思想，为物业公司挖掘社区金矿铸就金钥匙，为房地产商、系统集成商进行升级转型提供智慧社区云平台解决方案。天诚智慧社区平台搭建后，可以实现以智能化设备集成为亮点；以物业管理为核心；以周边特供为增值的服务。

天诚智慧社区平台的社区公共服务体系、政务体系、民生体系为智慧城市的建设提供有力的支持，成为智慧城市建设的必不可少的落地支撑。

天诚智能社区/平台架构



天诚智能社区/功能架构



天诚智慧社区领域的相关成果展示

一、获得住建部城科会智慧园区联合实验室国内权威授牌

二、参与住建部、民政部、全国智标委国家标准的编写

A. 智慧城市建筑及居住区综合服务平台通用技术要求（智标委）

B. 智慧园区建设指南（住建部）

C. 智慧社区建设标准（民政部）

D. 养老设施智能化技术标准（住建部）

三、编写首都副中心通州智慧社区建设纲要

首都副中心智慧社区的全面落地，创造面向未来的社区体系，成为支撑智慧城市的关键节点，为全国智慧社区建设树立标准和规范。

四、建设辽源市智慧社区综合服务平台

五、编写南京南部新城智慧社区建设纲要

搭建南部新城智慧社区统一云平台，采用地理位置信息和云监控技术，对小区进行网格化管理，建立虚拟围

墙，设立相关信息报警机制。

六、参与曲靖市城市一卡通建设

本项目规划曲靖市建立一套城市级的“一卡通”系统，形成统一多业态运营管理的信息平台 and 支付平台，实现资源数字化、数据传输网络化、用户终端智能化、结算管理集中化。

七、自主运营扬州天能智慧社区服务有限公司

天诚智能集团与扬州当地的4家物业公司联合成立了扬州天能智慧社区服务有限公司，一期服务居民为43个小区8万户，并以政企合作模式纳入市民20万人。同时申报了扬州市文化创业基金、智慧城市信息化专项基金。

八、为海信集团、长虹集团、上海城建、合美地产、无锡正大、扬州新能源、扬州教投置业、济宁京和地产、银泰地产、地矿置业、三盛地产等房地产商提供智慧社区整体解决方案及建设。

九、联合华为、捷顺、宇视、天诚通信、百微智能家居、博世、清鹤、立林、狄耐克、海能达等国内知名的智能设备制造商形成了智慧社区产业联盟。

供稿：上海天诚比集科技有限公司市场部

天诚智能家居



智能灯光控制系统



智能传感联动系统



智能情景控制系统



智能家电控制系统



智能音乐控制系统

智能安防控制系统



智能遮阳控制系统



智能暖通控制系统



智能指纹门锁系统



家庭视频看家系统



天诚智能家居/功能系统

天诚智能家居/移动端APP

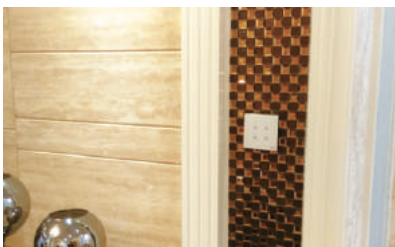
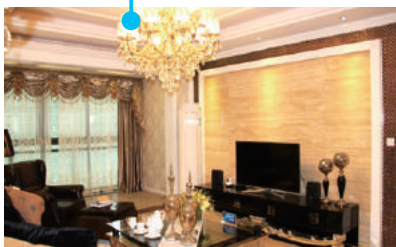
天诚智能家居/系统架构



ABOUT APP
手机、平板轻松掌控

天诚智能家居成功案例 (摘)

成都亚丁小镇 · 歌德堡



项目简介

成都亚丁小镇歌德堡是座落于成都天府新区，总建筑面积为132288平方米，总户数为1223户的高档社区，2014年年初正式投入销售。

智能系统

灯光控制、遮阳控制、家电控制、场景控制。

效果反馈

四个月卖掉700多套，节省资金利息2000多万。

通辽嘉和 · 汇景湾



项目简介

通辽嘉和汇景湾位于内蒙古通辽市开发区，小区分为AB两区，总建筑面积70多万平米，共计3680户。

智能系统

灯光控制、遮阳控制、家电控制、场景控制、视频看家。

效果反馈

经过两年来的客户体验，一致认为我们的产品安装简单、性能稳定、扩展性强、系统集成性强、且价格亲民。

阳光照耀29°度假别墅



项目简介

阳光照耀29°度假别墅位于江西省庐山西海风景名胜腹地，总计20套，为酒店型度假别墅。

智能系统

灯光控制、窗帘控制、场景控制，安防系统。

效果反馈

游客在享受游泳、划船、烧烤之后来到小木屋体会科技带给我们生活的便捷与舒适，极大提升满意度。

遂宁 · 新世界魅力城



项目简介

新世界魅力城坐落于遂宁市河东新区，建筑面积24万平米，属于居住、办公、商务、购物、休闲娱乐等复合型楼盘。

智能系统

灯光控制、遮阳控制、家电控制、场景控制。户数：810户。

效果反馈

提升了业主的优越感，对开发商评价甚高，住户体验感佳。

供稿：成都百微电子开发公司业务部 李丹

天诚企云云桌面架构

天诚企云云桌面特点

- “0”管理，桌面集中化管理，提高管理效率。
- 高扩展，按需扩展，根据自身需求配置硬件。
- 用户数据不落地，用户隔离，信息更安全。
- 低碳节能，减少能耗，绿色办公。
- 我们为您提供最佳的解决方案，满足客户需求。

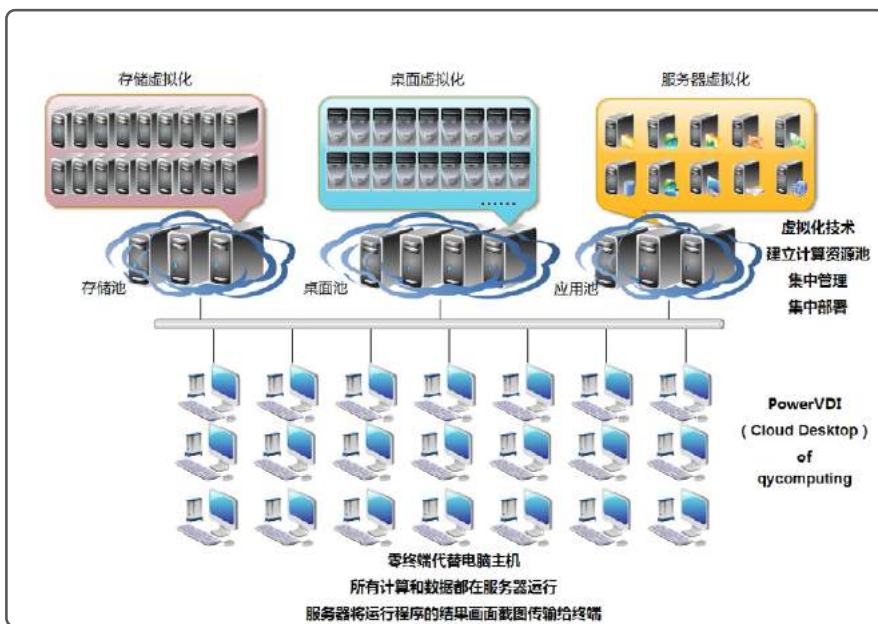


一直以来，桌面计算普遍使用的功能全面的PC。随着基础网络的发展，用户对桌面维护、信息安全等方面的需求越来越强烈，在许多情况下PC已经不是理想的解决方案。

云桌面是代替PC的解决方案，桌面计算终端不再使用电脑主机，以无计算能力的终端代替，所有的运算由原来的个人PC转移到私有云端服务器。

云终端负责将服务器的处理结果通过网络传输，协议转换、发送至显示器。

我们看到的是云端服务器运算结果的截屏。



云桌面架构



云端服务器

企云 **Solidoc** 企业网盘：

- 全方位的安全保障机制
- 基于业界领先的分布式云存储系统
- 整合组织架构和项目小组的协作模型
- 高效便捷的文件共享与工作协同
- 任何时间、任何地点、任意终端的接入访问
- 支持多类型终端,包括网页、IOS、Android、PC应用等

天诚企云成功案例 (摘)

- 浙江万里学院云桌面
- 昆山登云学院整体项目
- 昆山硅湖职业技术学院

.....



昆山硅湖职业技术学院



昆山登云学院整体项目



昆山硅湖职业技术学院项目-1



昆山硅湖职业技术学院项目-2



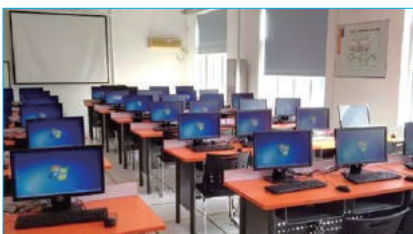
浙江万里学院云桌面项目-1

企云云方案解决教育领域项目问题

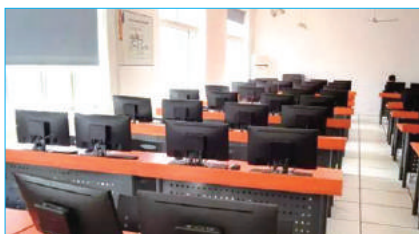
- 桌面集中存放在虚拟化服务器上，风险集中，运行更稳定。管理员老师可以通过统一的管理界面来管理和调度所有虚拟桌面，学生从PC机或者云终端上使用远程桌面软件来访问自身的桌面环境；
- 虚拟桌面管理系统具有易用性、可管理性、安全性、可扩展性；
- 用户体验可以达到或接近PC效能，不改变用户目前的使用习惯；
- 数据安全可控可管理；
- 成本及维护开销最优化；
- 实现了包括全国计算机等级考试、省级计算机等级考试、大型建筑系及艺术系3D类并发教学。

整体延伸出学校从云桌面、虚拟化数据中心、虚拟化统一存储、校内网盘平台、智慧校园APP应用等一系列创新的云计算方案。

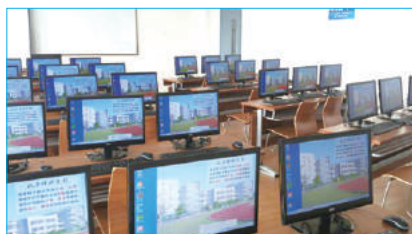
供稿：上海企云信息技术有限公司 业务部 蒋中伟



浙江万里学院云桌面项目-2



浙江万里学院云桌面项目-3



浙江万里学院云桌面项目-4

上海天诚通信科技股份有限公司 2020年战略发展规划

发展定位

公司秉承“天道酬勤，以人为本”的经营管理理念，为客户提供优质的综合布线、数据中心的综合业务解决方案及服务；公司专注行业多年，积累了丰富的实践经验，特别是近三年，通过战略转型、改变销售模式，加大品牌营销推广，在行业内保持了快速的发展势头，树立了良好的经营口碑。

公司目标定位为：成为“智能宽带最后一公里综合业务提供商”。

能够一揽子地为客户提供优质的全方位的综合布线、数据中心的综合业务解决方案与服务。

加大研发投入，不断开发高技术含量、高附加值的产品，让公司成为一个有技术实力、有创新能力的科技型企

业，并成为综合布线与数据中心行业的领军企业。

同时，通过资本运作的方式，进行产业链的布局，兼并收购一些设计、系统集成、检测以及运维等方面的企业，形成产业联盟，能够具备有为客户提供

“智能宽带最后一公里综合业务提供商”

宽带最后一公里综合业务能力的集团企业。从而提升企业自身的竞争能力，并能为客户提供更多价值。

发展规划

到2020年，实现目标：

■ 让通信公司在中国市场上成为综合布线、数据中心行业的领军企业。

■ 要建设完成一个满足能级20亿左右规模的产业园区。

■ 要初步完成产业布局，从而具备为客户提供宽带最后一公里综合业务提供商的能力。

知识产权

2009~2016年荣获国家专利授权43项，发明专利2项，软件著作权2项，外观设计专利1项，商标注册1项

行业白皮书编制

2009年参编《屏蔽布线系统设计与施工检测技术白皮书》和《综合布线系统管理与运行维护技术白皮书》

2010年参编《数据中心布线系统工程应用技术白皮书》

2011年参编《万兆铜缆系统工程设计、施工与检测技术白皮书》，填补了万兆系统布线技术标准的空白

2012年参编《十大类建筑综合布线系统优化方案技术白皮书》、《智能布线系统设计与安装技术白皮书》和《数据中心光纤布线系统应用技术白皮书》

2013年参编《数据中心安全线缆使用白皮书》、《综合布线安装与施工技术白皮书》和《数据中心短链路测试方法应用技术白皮书》

2014年参编《数据中心40G/100G布线技术白皮书》和CECS《数据中心布线设计技术规程》

2015年参编《数据中心基础设施管理技术白皮书》

2016年参编《建筑物室内智能布线系统应用技术白皮书》

承担重大科研项目

2012年~2014年上海科技型中小企业技术创新基金证书

2011年 上海市高新技术成果转化项目

2011年获得“上海市企业研发费用加计扣除”项目；

2011年上海市第一批“专精特新”企业

2012年获得“上海市中小企业共享使用研发平台资源补贴资金”；

2013年获得“上海市科技小巨人培育企业”项目

2015年USB 3.1 typeC项目获得“张江国家自主创新示范区专项发展资金”

2016年天诚品牌建设项目获得“张江国家自主创新示范区专项发展资金”

2016年获得“上海市科技小巨人企业”项目

国家标准参编

2013年参编国家标准GB 50311-201X《综合布线系统工程设计规范》、GB 50312-201X《综合布线系统工程验收规范》

能力认定

2010年~2013年上海市高新技术企业

2011年闸北区企业技术中心

2011年获得“闸北区科技小巨人”称号；

2013年“上海市科技小巨人培育企业”

2015年上海市“专精特新”企业

2016年“上海市科技小巨人企业”

2010—2016年度，连续7年荣膺“年度中国综合布线十大品牌”奖

创新 天诚通信的发展原动力



天诚海外市场开拓

作为天诚转型战略的一部分，江苏天诚智能集团有限公司和上海天诚通信技术股份有限公司犹如两辆战车，并驾齐驱奔驰在开拓海外市场的征途上。

通过自营出口与承接国外工程的方式，已经把天诚品牌的旗帜树立在欧洲、亚洲、非洲、南美洲和澳洲等国外市场。

2015年香港春季电子展

2015年4月13日—16日，江苏天诚智能集团有限公司和上海天诚通信技术股份有限公司联合参加了香港春季电子展，这是天诚智能集团转型以来首次参加海外展会，是天诚走向国际化的重要突破。

江苏公司实行外贸车间承包机制

2016年8月29日成立了外贸车间，引入承包机制，绩效工资与外销产值挂钩，规范了外贸车间管理，提高了员工的工作效率和员工积极性，收到了预期效果。

天诚通信第一笔外贸订单

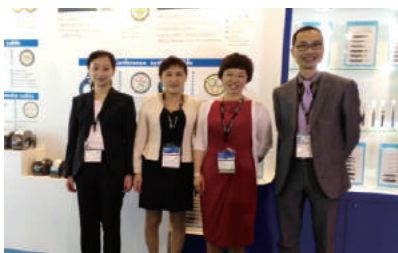
六月份公司的海外业务推广平台环球资源B2B平台正式上线。随着平台上产品的不断添加、更新和完善，迎来了天诚通信第一笔外贸订单。

2015年第一批澳洲订单

2015年12月17日接到第一批澳洲订单75639.36美金，2016年共完成订单73.08万美金，计人民币484万。

2016年莫斯科国际公共安全产品展览会

2016年3月份，集团参加了俄罗斯莫斯科国际安防产品展，集团少东家徐总、江苏公司钱总、通信公司黎总等一行参加了展会。展会期间，徐总、钱总、黎总还对俄罗斯市场进行了调研，对俄罗斯线缆市场的价格、品种等作了实地考察，为集团开拓海外市场提供决策依据。



天诚智能集团参展2015年香港春季电子展现场



天诚智能集团参展2016年印度国际安全科技及保安产品展览会

● 2016年印度国际安全科技及保安产品展览会

12月8日-10日，中国弱电线缆第一品牌——天诚智能集团携旗下子公司上海天诚通信技术股份有限公司联合江苏天诚智能集团有限公司应邀参加此展览会。此次展会展出了具有28年制造经验的安防线缆和综合布线系统。

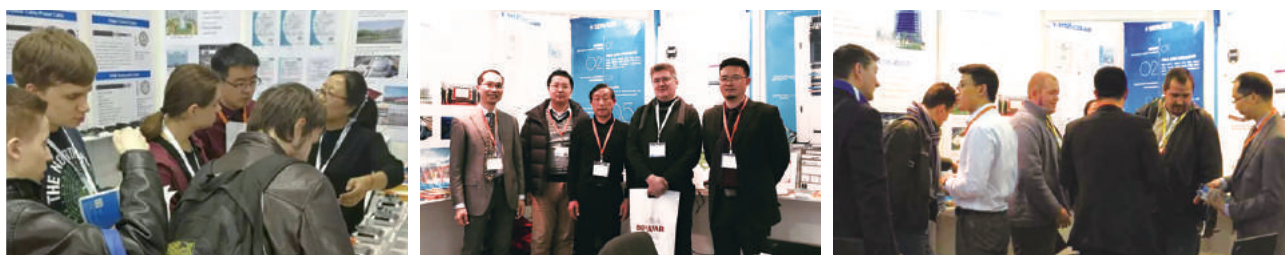
● 2017年莫斯科国际公共安全产品展览会

2017年3月21-24日，天诚智能集团携旗下子公司上海天诚通信技术股份有限公司和江苏天诚智能集团有限公司参加此展览会。此次展会向来自世界各地的参观者展示天诚智能集团综合布线系统和安防线缆。

● 2017年1-3月份已完成外贸订单16.39万美金

江苏公司2017年1-3月份已完成订单16.39万美金，计人民币113万元。到目前为止，共计完成外贸订单597万元。

通过与办事处有合作的大型承包商，承接国外大型工程，将天诚智能集团线缆产品带到海外市场，如北京办、成都办等，合计出口近千万。



2016年和2017年，天诚智能集团连续两年参展莫斯科国际公共安全产品展览会

天诚智能集团成都智能信息产业园



2014年天诚智能集团在成都国家级高新技术开发区（西区）巨资打造“成都智能信息产业园”，与智能化、物联网、云计算、公共安全防范等行业精英及上下游相关企业并肩携手，集聚产品研发、设计、销售、施工、监理等于一体，实现企业间信息互通、资源共享、产品互补，共同开发西部智能化市场。

一、项目区域优势

项目位于“成都西部科技商务中心”核心区域，该中心是国家火炬计划成都电子信息产业基地，是成都首个科技商务主题现代产业园。英特尔、摩托罗拉、康宁、住友、阿尔卡特、西门子、富士康等世界500强企业先后入驻。

项目地处羊西线餐饮娱乐经济

带中央区域，中国银行、中国工商银行、中国建设银行等多家大型金融机构，全程为企业保驾护航，与大学城、沃尔玛商城、紫荆电影院、皇冠假日酒店、美食犀浦、都江堰、青城山紧邻，构建人文西区符号。

项目临近地铁2号线，羊西线、成灌路、IT大道、绕城高速、沙西线等五大交通要道融汇贯通，构建多元化立体交通网络，从容把握现代都市商务主动脉，体验驾驭经济腾飞新引擎。

二、项目特色

为满足现代商务低碳办公要求，着力打造智能化、绿色生态的超甲级办公环境，内设高端商务会所、视频网络会议中心、多媒体培训室、健身中心、咖啡吧等商务配套设施。

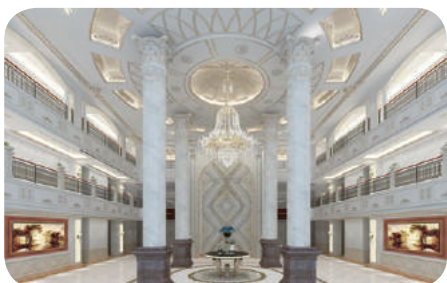
同时向入驻企业提供“技术培训、技术服务、摄影制作、交流服务、金融服务、运营指导、政策帮办、产品展示、实训基地”等一站式配套服务，让企业获取更大的竞争优势，推动企业高速发展。

三、政策牵引

2016年11月22日成都高新区管委会与成都智能信息产业园共同签订了成都高新区专业特色楼宇培育合作框架协议，并授予成都智能信息产业园为“成都高新区主导产业特色楼宇”，全面享受《成都高新区专业特色楼宇培育机制和专项优惠政策》。

根据（成高管发【2015】25号）文件规定，将享受两大优惠政策：

（一）政府房租补贴政策：对新引进的、工商税务关系在成都高新区



○ 500m²+13米挑高入户大堂，荣显领袖气度

奢华打造3层高入户门脸，13米挑高星级商务大堂，采用高档石材精致打造，气势恢宏，尽显入驻企业领袖气度。



○ 通透绿色中庭

一座科技与建筑、人与自然相融合的智能之园，无论是从光线的照射还是从绿化的映衬，无论是从室内还是室外，整个自然景观立体化，和室外的景观相映衬，处处尽显绿色科技办公环境和韵律生活空间。



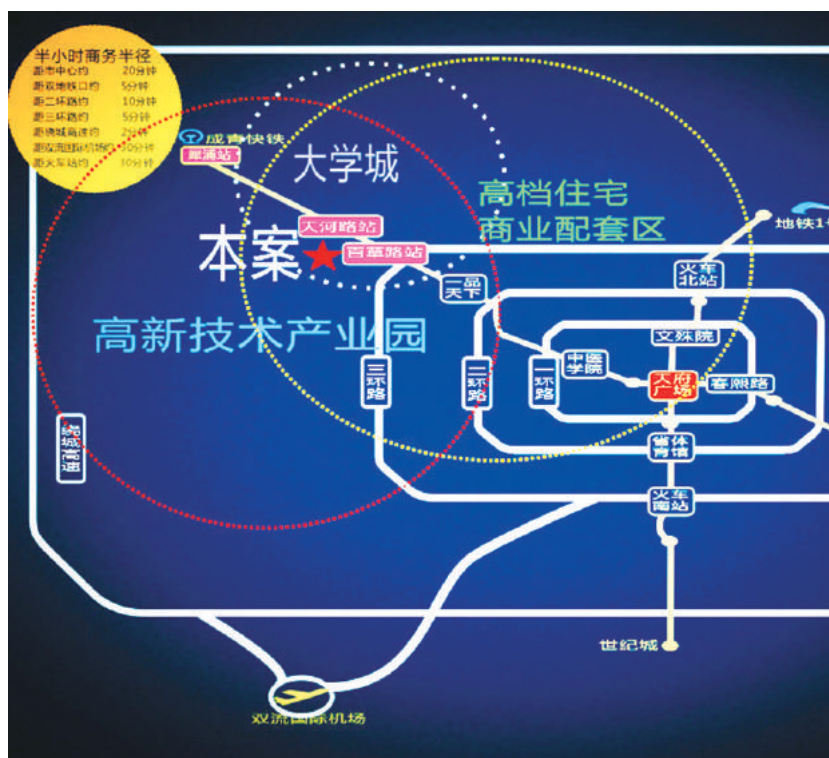
○ 生态地下庭院

以自然的手法，将阳光、水、绿意、清新空气引入内部，建筑内外与自然大环境韵律同步，成就了一处与自然共融一体的立体生态庭院。

的主导产业企业，租用成都高新区授牌培育的专业特色楼宇办公用房的，给予3年房租补贴，第1年按40元/平方米·月，第2、3年按20元/平方米·月标准执行；对新引进的国际国内知名企业总部或总部企业，3年房租补贴按照40元/平方米·月执行；对新引进的世界500强、细分行业领域前十强企业总部或总部企业，3年房租补贴按照60元/平方米·月执行。同一企业补贴标准不超过租金实际价格。

（二）政府装修补贴政策：对新引进的、工商税务关系在成都高新区的主导产业企业，租用或购买成都高新区授牌培育的专业特色楼宇办公用房并进行装修改造的，按照200元/平方米的标准给予一次性装修补贴。

项目于2017年10月1号竣工，天诚智能集团热忱欢迎行业客户来成都智能信息产业园投资兴业，共赢发展。



矢志转型·提升价值

文 | 花红艳 上海天诚比集科技有限公司行政人事部经理



时光飞梭，2016年在全体天诚人的拼搏与奋进间消逝。在既定的目标指引下，天诚人锐意进取，矢志转型，其步履铿锵，行动迅捷，在求实与创新中留下了串串新足迹。

每一次寻求突破的行为背后，都有一颗坚强的探索心。每一次的思维碰撞与交融，都有一种新的收获。每一次追寻目标的坚持，都有一种力量在暗暗增长。伴随着天诚智能转型战略目标的推进，天诚的跨界新路亦正在一步步地向深处延伸。

为了理清“智慧社区”在国家“智慧城市”建设架构中的地位与角色，住建部专家、博士生导师王汝琳教授、建设部智慧城市专家万碧玉博士等分别受邀天诚讲坛，为天诚人指点迷津，理清转型思路。

为了向业界专家求证即将试点市场的天诚转型新品，实现由弱电线缆“大佬”向“智慧社区”领域的华丽转身愿望，通过借力中国安防企业家俱乐部和【安防帮】平台，天诚在京圆满举办了智慧社区综合解决方案研讨会，由此天诚人更加认定“智慧社区”的大趋势，增强了新事业发展的信心。

为了重塑品牌形象，延伸品牌内涵，吸引业界更多青睐的目光，在集团高层及各地办事处、事业部精英的共同努力下，诸新老伙伴的决策人、资深专家纷纷来到天诚：中国交建信

息化总经理陈韬、星辰建设集团董事长龚一行、海信集团智慧家庭事业部管理层、长虹电器股份公司软件与服务中心副总李晓冬、上海智能建筑协会专家等，曾驻足天诚，与天诚共谋新的合作与发展。

与此同时，天诚新老业务项目捷报频传，交相辉映，外贸业务取得新拓展，整体业绩喜人。勤劳诚信、务实敬业、拼搏创新的天诚人，共同奏

每一次寻求突破的行为背后，都有一颗坚强的探索心。

响了丙申年的美丽乐章。

在新常态的经济形势下，在移动互联网、大数据、云计算、物联网等新技术冲击下，在日趋剧烈的市场竞争下，机遇与风险同在，需要全体天诚人能够不断适应竞争与创新，调整好思维，看准市场新需求与新趋势，把握好企业对未来的决策；着眼于企业的长盛，整合做优企业资源，夯实核心竞争力，为客户为市场为社会持续创造最优的企业价值，这更应是深植于天诚人内心的一种不休的追求。

智行千里·始于足下

文 | 芦 昆 成都百微电子开发有限公司 副总经理

芦昆

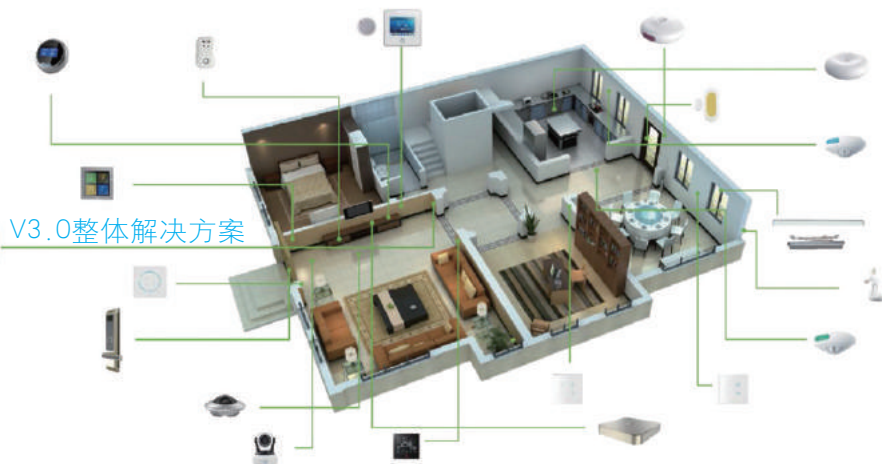
2016年是物联网（IoT）行业发展的关键年，从各大互联网巨头的产业布局到芯片厂商在核心技术平台领域的互联互通解决方案逐渐标准化，智能家居做为物联网产业启动最早，运行时间最长的分支系统更是如鱼得水，先有三大运营商的上、下游产业资源整合，软硬件服务的业务升级，再有家电厂商的互联互通、智能化系统的高集成产品方案，最后是各地产公司风云涌起，在智慧社区、智能家居精品住宅智能化配套上积极参与，将智能家居的市场需求再次推到新的高度，市场不再依恋单个智能硬件产品，从系统融合和互联互通上有了更高的要求，终端消费者也逐渐开始对智能化系统产生了浓厚的兴趣，摒弃了一些智能系统的伪智能功能，希望智能化是真正给居家生活能带来安全、便捷、舒适的系统，因此在2016年百微致力于天诚百微智慧生活3.0产品的全智能化系统的设计开发工作。

历时9个月，百微团队坚持以人为本的理念开发3.0智能家居系统，其实天诚百微的智能家居产品系统从2012年的1.0到2014年的2.0再到今天的3.0一路走来也正因为我们有一颗不安分，不满足的心，百微创立之初就励志要打造一套能创造美好生活的智能科技产品，虽然距离这个目标还

有距离，但是我们3.0产品距离这个目标又更近了一步，市场的需求变化万千，但是我们从这些市场需求中总结出来一个真理就是无论什么样的智能都是以“人”为核心变化，所以我们的3.0系统围绕人的安全、便捷、舒适为目标研发符合人们需要的智能家居产品。

在物联网行业爆发的前夕众

（SmartThings）、谷歌（Android Home），国内的华为（openlife）、长虹（IPP）、海尔（U+Home）、美的（M smart）等众多消费类电子厂商在末端产品互联互通方面开始相互合作。目前结合市场情况未来智能家居作为物联网（IoT）末端应用的系统集成产品，在除房地产领域外的三大领域都会有较大的市场需求：



多厂商已经开始涉足智能化产品系统的研发工作，有分析机构指出物联网行业的市场容量将会是互联网行业的25倍，这也就意味着这是一个万亿级的市场，需要更多的行业伙伴投身行业的不同领域，迎合市场需求形成满足用户需要的生态体系，从国外的苹果（HomeKit）、三星

1、装修领域

对于部分精品小区住宅的前装市场和后装市场，一直以来传统装修行业发展已经到达一定的顶峰，各个家装公司都面临着装修服务升级和家装软、硬件资源深度整合的市场发展期，互联网家装和正在兴起的智装产业都需要智能家居硬件系统产品给其配

套，提升自身产品的核心竞争力，为用户打造量身定做的智能化装修品质生活，从小到几十平米的公寓到上千平米的豪宅，都需要从现在的智能家居产品功能中选择适合用户需要的功能来实现传统装修与智能化系统的结合，为用户打造完全符合实际生活需求的家庭环境舒适度，在光环境、空气环境、安全环境、声环境等不同环境下的不同需求实现智能化的自动调节，确保室内舒适度永远都是用户需要的环境。

2、通讯领域

在全球信息技术发展的时代国内三大运营商企业与物联网智能家居系统合作是双方发展之需，互联网是一股强劲的风，把各行各业吹向转型的关口，运营商虽然仍保持着可观的盈利能力，但利润明显开始下滑，面临转型压力。而智能家居与运营商的系统结合即将迎来市场爆发，预计规模将达1300亿元，如何把握发展机遇，带动整体业务的战略转型，对运营商来说至关重要。而对于智能家居解决方案来说，单一的产品不再满足市场需要，这同样是一个传统家电企业的转型跳板。为此想要利用社群效应把智能家居融入每个家庭，加快智能家居的落地，因此智能家居通过其核心要素：传感、自动化控制、家庭信息推送等功能使其与运营商管道进行结合，增加用户黏性，提高后期服务质量。因此智能家居已成为一个运营商重要的应用平台，如新加坡电信和德国电信也推出了类似的智能家居业务与平台。面对目前巨大的市场空间，全球TOP100电信运营商中已有60%准备进军智慧家庭市场，可见运营商进军智能家居的野心之大。传统电信运营商的竞争对手和业务类型单

一，仅仅局限在三大运营商之间，如今他们均有向“综合平台运营商”转型的意向，从目前三大运营商的举措看，涉足智能家居可能是个良方，“运营商+智能家居”这种新的跨界模式或将碰撞出不一样的火花。

3、家电领域

物联网发展是大势所趋，国内智慧家庭市场潜力巨大，研究机构 IDC(国际数据公司)预计智能家电设备及相应服务的市场容量将从 2014 年的 6560 亿上升至 2020 年的 1.7 万亿美金，增长速度将随着接入设备的增加，带宽的增长及配套服务的成熟而加速。千家传媒调查数据显示，有 95.19% 的被访对象表示对智慧家庭感兴趣，但截止 2015 年，中国智慧家庭普及率仍不足 5%。目前把握到这一趋势的家电企业中有三种解决思路：

◎ 第一种是以某款硬件产品（电视、空调、冰箱等）作为“中心”，打造硬件开放平台。通过己方硬件在市场上铺开建立强势地位，寄希望于邀请第三方硬件家居产品在开发时内置己方的控制插件，实现己方硬件对众多第三方产品进行深层交互，从而达到一个以己方硬件为中心开放平台的物联生态系统，如长虹启客系列家电产品。

◎ 第二种是以某款具有一定用户量的跨系统应用作为“中心”，通过不同终端都同样安装有这款应用的前提下，单方面最节省精力的通过同款应用“连接”，实现简单的家电产品物联交互，如 UC 浏览区、微信小程序应用等。

◎ 第三种是以一个建立在云端的智能家电云平台为“中心”，打造物联开放平台。对开

发者以平台 web 端为承载，对用户以平台 APP 端为载体，类似移动互联网中的轻应用平台或微信公众号的逻辑，如国内的乐联网与 Yeelink，国外的 Pachube。

基于未来家庭应用环境，以人为中心，实现多智能终端的连接、交互、协同与安全，重新定义电视、冰箱、空调等终端功能及各终端间广泛互联和智能协同。从而在全新商业模式牵引下产生一套完整的技术架构和生态系统，为消费者创造越来越自在、越来越舒适、越来越简单的智慧家庭生活。

综上所述，随着移动互联网、物联网、传统企业互联网+的发展势头日趋明显，各个行业领域都在磨拳擦掌期待着下一轮高峰经济的爆发，面临即将到来的风暴，我们做好准了吗？千里之行始于足下，配合集团双智项目转型升级，从我们身边做起吧，也许商机就在眼前。

我们的三大优势：

◎ 品牌优势

天诚百微做为天诚智能集团智能家居品牌在行业领域有一定的品牌知名度，并且入围了众多行业客户的智能家居采购品牌。

◎ 技术优势

最早参与国内 zigbee 自组网技术的研发团队，从底层嵌入式研发开始到应用层研发历经了 6 年的三个版本技术革新，与产业生态圈融入合作。

◎ 厂家优势

从传统的生产制造企业转型为智能化产品的生产制造，注重品质工艺，有扎实的产品生产制造管理经验，保证产品质量，有效控制成本。

新品荟萃

江苏公司·通信公司·比集公司·百微公司新产品介绍

江苏公司电动汽车充电桩电缆的研发与应用

文 | 赵万富 江苏天诚智能集团有限公司总工兼全质办主任

赵万富

一、产品分类

1、交流充电桩电缆

- (1) 产品型号: EVAC(AC省略不写);
- (2) 额定电压: $U_0/U=450/750V$;
- (3) 使用环境温度范围: $-40^{\circ}C \sim 50^{\circ}C$;
- (4) 导体结构: 5类或6类(6类导体更柔软);
- (5) 绝缘材料: $70^{\circ}C$ 、 $90^{\circ}C$ 弹性体或橡胶等;
- (6) 护套材料: $70^{\circ}C$ 、 $90^{\circ}C$ 弹性体或聚氨酯等。

2、直流充电桩电缆

- (1) 产品型号: EVDC;
- (2) 额定电压: $U_0 \leq 1000V$;
- (3) 使用环境温度范围: $-40^{\circ}C \sim 50^{\circ}C$;
- (4) 导体结构: 5类或6类(6类导体更柔软);
- (5) 绝缘材料: $70^{\circ}C$ 、 $90^{\circ}C$ 弹性体或橡胶等;
- (6) 护套材料: $70^{\circ}C$ 、 $90^{\circ}C$ 弹性体或聚氨酯等。

二、电缆适用温度(详见表一)

三、充电桩电缆结构组成

1、交流充电桩电缆

主绝缘线芯+信号或控制线芯

- 主绝缘线芯: $1mm^2 \sim 70mm^2$;
- 信号或控制线芯: $0.5mm^2 \sim 1.5mm^2$;
- 常用芯数5芯, 最多芯数7芯。

2、直流充电桩电缆

主绝缘线芯+接地线芯+辅助电源线芯+信号或控制线芯

- 主绝缘线芯: $10mm^2 \sim 240mm^2$;
- 接地线芯: $6mm^2 \sim 120mm^2$;
- 辅助电源线芯: $4mm^2$ 、 $6mm^2$;
- 信号或控制线芯: $0.75mm^2 \sim 2.5mm^2$;
- 常用芯数9芯, 最多芯数11芯。

3、充电桩电缆结构示意图(见图一、图二)

四、充电桩电缆充电枪头分类

充电枪在行业中称之为车辆插头(以下简称插头), 安装在车身上的叫车辆插座, 根据电缆交流和直流之分, 车辆插头也分为: 交流插头和直流插头。

1、交流插头

常用输出电压及电流:

250V输出电流: 10A、16A、32A;

440V输出电流: 16A、32A、63A。

2、直流插头

常用输出电压及电流:

输出电压750V/1000V;

输出电流: 80A、125A、200A、250A。

以上数据中可以看出直流型输出电压高、电流大, 所以直流电缆属于快充、交流电缆属于慢充。

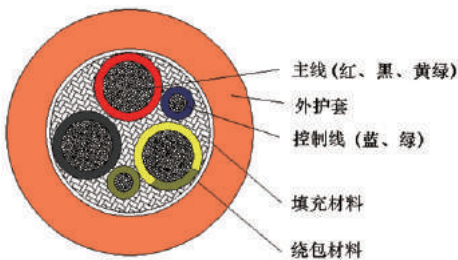
3、交流插头外型图(见图三)

4、直流插头外型图(见图四)

表一： 电缆适用温度

绝缘材料代号	护套材料代号	温度	
		导体最高连结工作温度	使用环境最低温度
S	S、F	+70	-25
S90	S90、U、F	+90	-40
E	U、F	+90	-40
EY	U、YJ	+90	-40

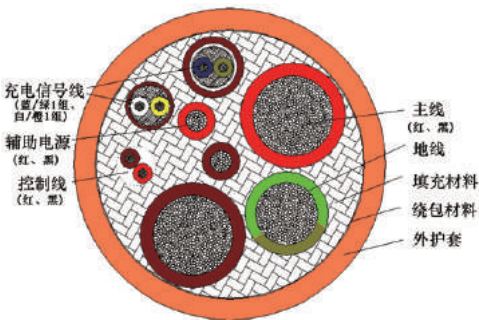
- S连续工作温度70℃热塑性弹性体(TPE)
- S90连续工作温度90℃热塑性弹性体(TPE)
- E连续工作温度90℃的乙丙橡胶或类似的合成橡胶
- EY硬乙丙橡胶或类似的无卤合成材料
- F热固性弹性体合成材料
- U聚氨酯弹性体材料
- YJ无卤交联聚烯烃或类似材料



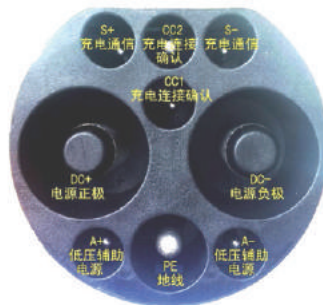
图一 交流充电桩电缆示意图



图三 交流插头外型图



图二 直流充电桩电缆示意图



图四 直流插头外型图



五、插头与电缆配线规则

- 1、交流型（见表二）
- 2、直流型（见表三）

六、实物照片

- 1、交流插头连接线（见图五）
- 2、直流插头连接线（见图六）

表二：插头与电缆配线规则——交流型

充电接口类型	额定值	配线范围
交流	250V/10A	$3 \times (1.5-2.5) + (1-m) \times (0.5-1.5)$
	250V/16A	$3 \times (2.5-6) + (1-m) \times (0.5-1.5)$
	250V/32A	$3 \times (6-10) + (1-m) \times (0.5-1.5)$
	440V/16A	$5 \times (2.5-6) + (1-m) \times (0.5-1.5)$
	440V/32A	$5 \times (6-10) + (1-m) \times (0.5-1.5)$
	440V/63A	$5 \times 16 + (1-m) \times (0.5-1.5)$

表三：插头与电缆配线规则——直流型

充电接口类型	额定值	配线范围
直流	80A	$2 \times (25-35) + 1 \times (25-35) + 2 \times (4-6) + (4-n) \times (0.75-2.5)$
	125A	$2 \times (35-70) + 1 \times (25-70) + 2 \times (4-6) + (4-n) \times (0.75-2.5)$
	200A	$2 \times (50-150) + 1 \times (25-150) + 2 \times (4-6) + (4-n) \times (0.75-2.5)$
	250A	$2 \times (70-150) + 1 \times (25-150) + 2 \times (4-6) + (4-n) \times (0.75-2.5)$

七、充电桩产品特点（见图七）

1、相容性

绝缘材料和护套材料彼此相互容纳，简单可理解成在同一高温试验条件下，两种材料的机械性能均要符合标准的要求。试验条件 $80^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$ ，168小时。

2、耐化学液体

在规定的化学液体浸泡1小时，取出后在室温下存放22小时，进行弯曲试验，试验后电缆表面无肉眼可见裂纹。

试验要在7种化学液体中分别进行，化学液体分别为润滑油、无铅汽油、尿素溶液、矿物油、柴油、防冻液和清洁液。

3、耐气候性

在人工气候条件下做试验，试验后材料的强度和伸长率变化率不超过30%。试验条件：波长 $300\text{nm} \sim 400\text{nm}$ 氙弧灯，辐照强度不小于 $43\text{W}/\text{m}^2 \pm 15\%$ ，720小时（30天）。

4、抗挤压试验

在一定压力的挤压下，电缆能正常运行。试验条件：

(1) $S \leq 4\text{mm}^2$ 时，压力4.0kN；

(2) $4\text{mm}^2 < S \leq 35\text{mm}^2$ ，压力11.0kN；

(3) $S > 35\text{mm}^2$ ，压力15.0kN。

5、耐摇摆

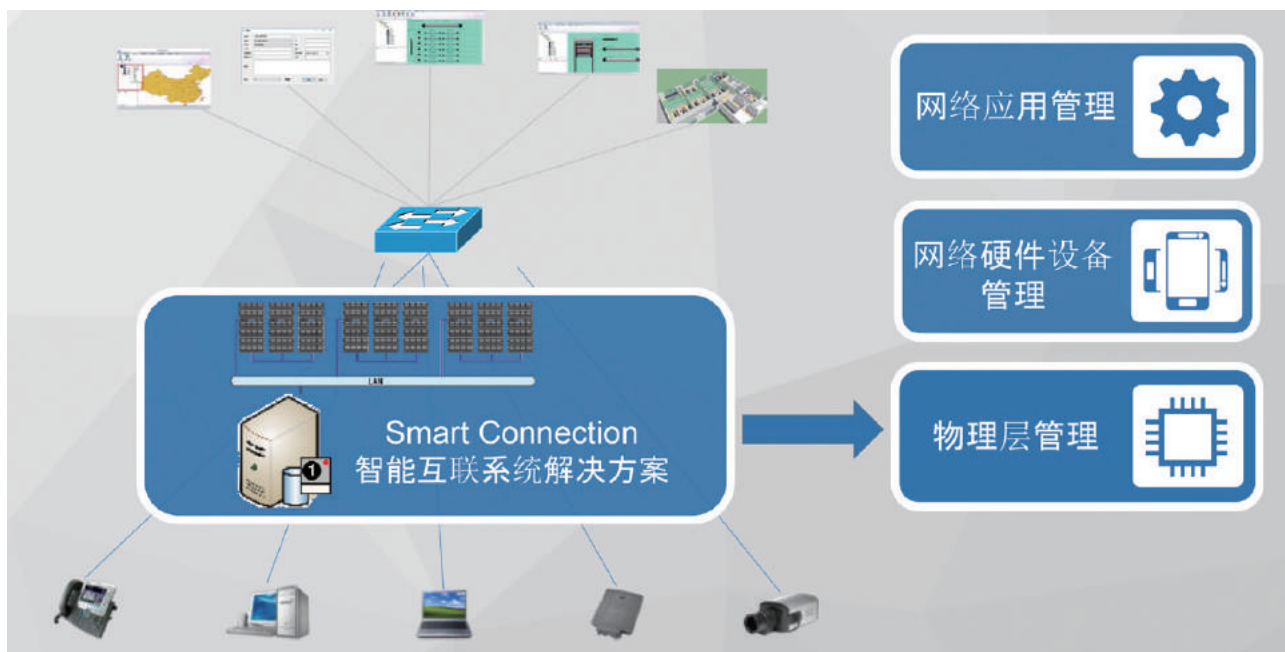
导体面积 $\geq 6\text{mm}^2$ 的成品电缆应进行摇摆试验，试验条件：5000个循环摆动下，表面无肉眼可见裂纹，并能通过高压试验。

6、耐刮磨

成品护套应耐刮磨，要在刮磨试验设备上，在一定垂直力下进行刮磨，刮磨往复2000次，护套应不磨穿。

八、充电桩产品的市场准入要求

充电桩电缆在国内起步迟，目前还没有国家标准（今年已出报批稿），预计在今年年底以前发布。目前全国生产企业还是执行了中国质量认证中心发布的CQC标准，产品实施自愿性安全认证，国家还未对本产品做出强制性认证的要求。为了支持销售需要，江苏公司目前正在咨询认证的一些相关工作，交流电缆和直流电缆认证费用预计在25万元左右，发证周期5个月。



通信公司“SmartConnection”&“POE+”新品发布介绍

文 | 黄词超 上海天诚通信技术股份有限公司产品部经理

黄词超

“Smart Connection” & “POE+” 分别为上海天诚通信技术股份有限公司自主研发的新一代物理层智能管理解决方案、（端口30W）大功率以太网供电系统。

- 天诚自主知识产权
- 拥有多项技术专利
- 软件著作权申请中

“SmartConnection” 智能互联管理系统

一、目前通行换脸管理系统的现状

1、数据安全（无保障）

管理间或者工作区非法设备乱接，使网络机房跳线又多又乱，故障排查难。

2、网络稳定（无保障）

• 布线管理基本靠手工，在高密度配线环境下，绝非易事！

• 技术人员检查高密度的配线区时，出错风险增大！

二、SmartConnection智能互联系统解决方案

1、SmartC 系统配置组成（单配）（见图一）

2、SmartC 系统配置组成（双配）（见图二）

3、SmartC 扫描仪设计（见图三）

4、SmartC 扫描仪功能配置（见图四）

5、SmartC 智能配线架

5-1、执行标准：ANSI/TIA/EIA-568-B.2、ISO/IEC 11801、YD/T926

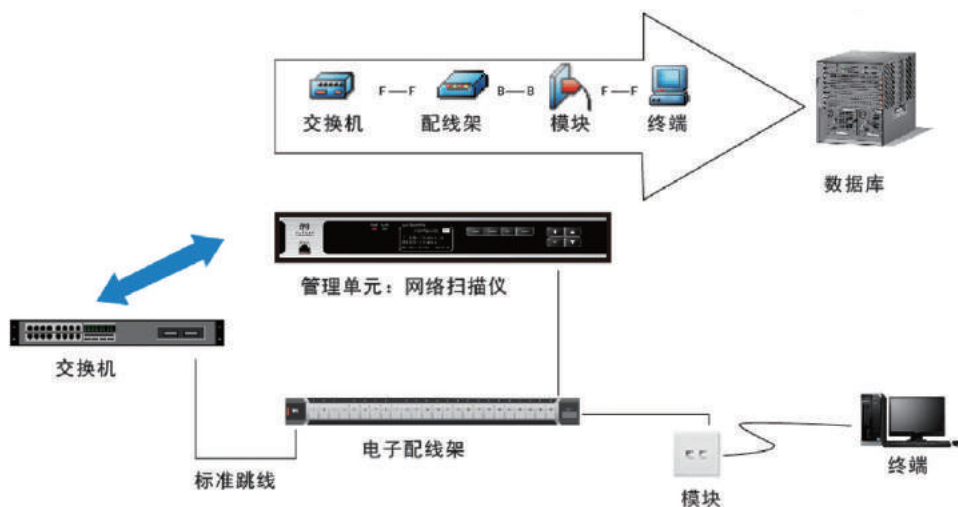
5-2、应用范围：

1000 BASE-T千兆以太网；100 BASE-T快速以太网；10 BASE-T以太网

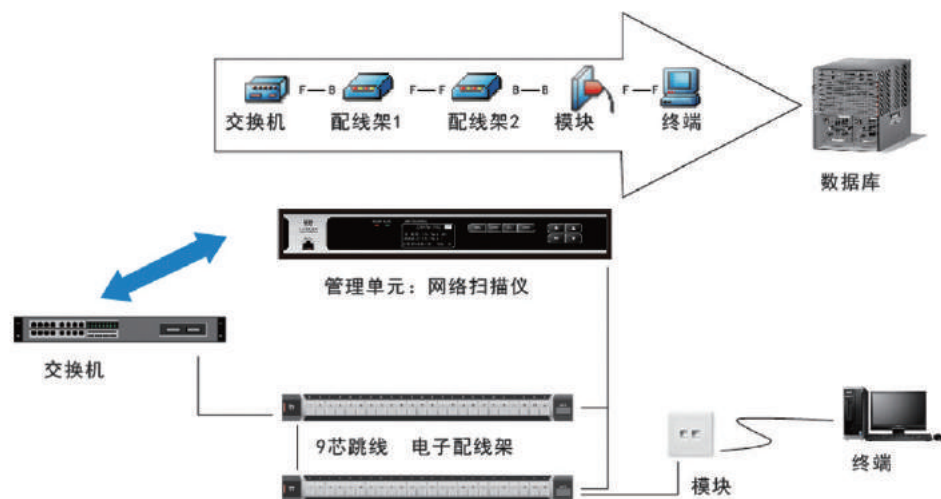
5-3、标准19"安装

5-4、兼容T568A 和 T568B 两种打线模式

5-5、耐压强度DC:1000V(AC:750V)1min无击穿和



图一
SmartC系统配置组成
(单配)



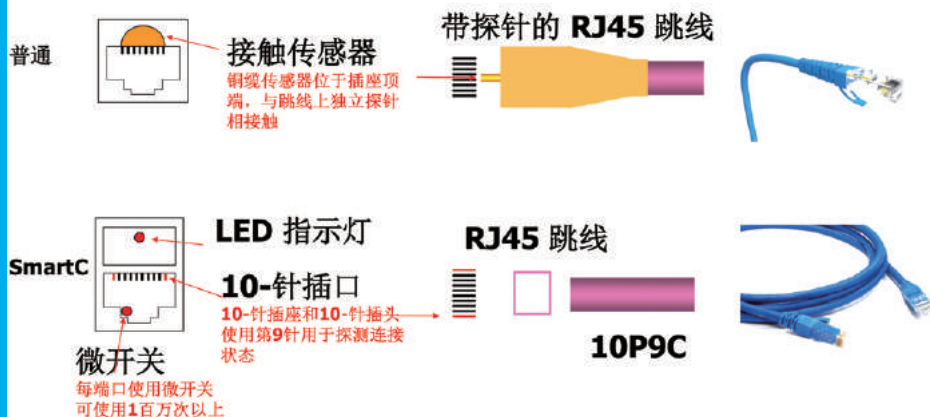
图二
SmartC系统配置组成
(双配)



图三
SmartC 扫描仪设计
(双配)



图四
SmartC 扫描仪功能配置



图五
智能跳线：铜缆



图六
智能跳线：光纤

飞弧现象

- 5-6、插拔次数>1000次
- 5-7、端接次数>350次
- 5-8、金针：50微英寸镀金金针
- 5-9、接触电阻 $\leq 30\text{m}\Omega$
- 5-10、绝缘电阻 $\geq 200\text{M}\Omega$

5-11、IDC端子：磷青铜，可接受22~26线规单股及多股线缆

5-12、cat.6带宽达到250MHz,cat.6A带宽达到500MHz,符合国际最新标准

6、智能跳线: 铜缆（见图五）

7、智能跳线: 光纤（见图六）

9、Smart Connection 智能管理软件（见图七）



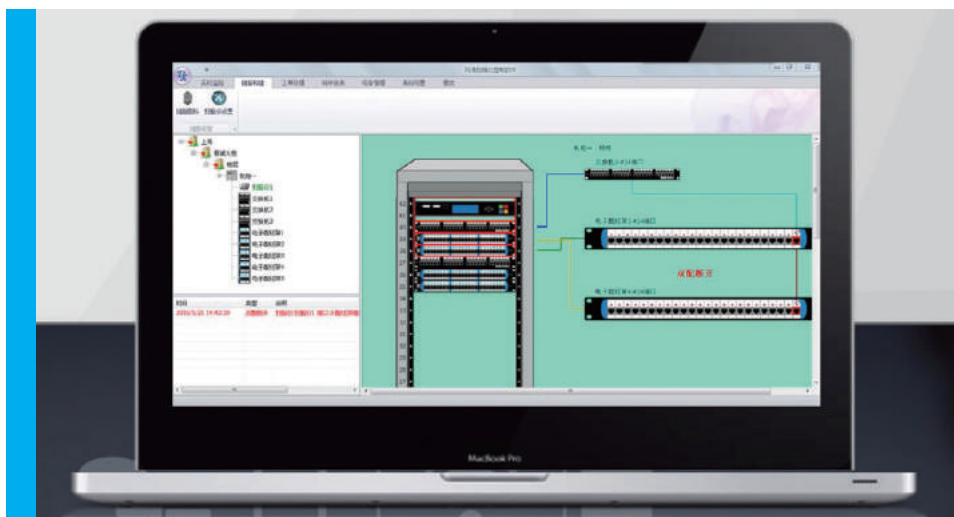
图七 Smart Connection 智能管理软件



图八 机房维护流程化、标准化、资产管理信息化



图九
项目局部视图

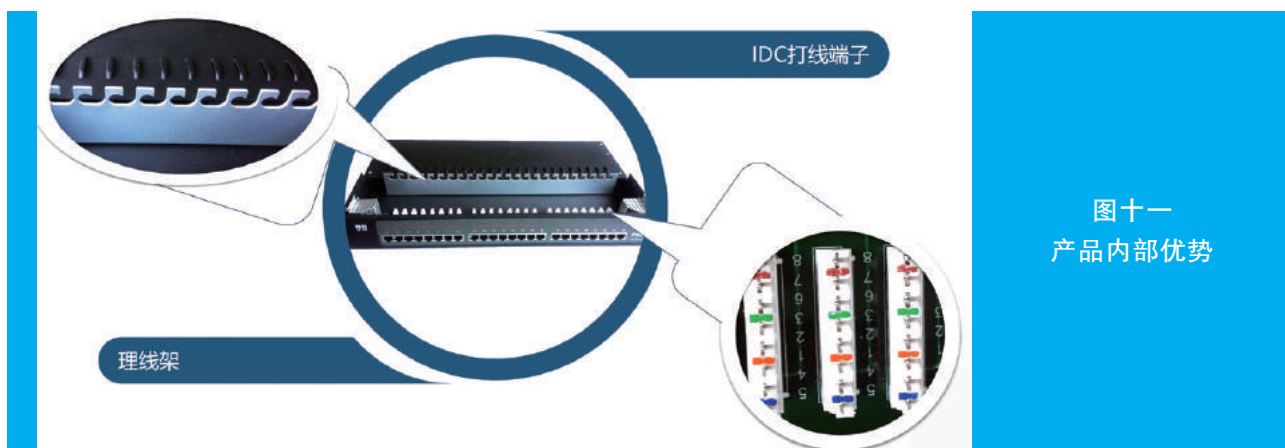


图十
机房机柜视图

- 链路设置
- 机柜仿真
- 断电再启动，数据自动恢复
- 兼容端口型及链路型管理方式
- 文档自动生成

- 历史记录随意查询
- 交换机端口管理清晰
- 非法线路破坏自动报警

10、关系图——地图视图、园区视图、楼宇视图、机房视图



11、项目全局视图（略）

12、项目局部视图（见图十）

13、机房机柜视图（见图十一）

- 模拟链路设置简单易行，使管理人员一目了然。
- 能对现场机柜进行仿真，报警显示其链路信息。

14、完整的链路管理

14-1链路监控和故障告警

- 发现问题

- 排查问题

- 定位和解决问题

14-2完整的端到端链路连接

15、机房维护流程化、标准化、资产管理信息化（见图八）

16、跳线记录自动化

17、机房维护标准化

三、核心优势

1-自主知识产权，软件著作权

2-双重保险，纸质与电子并存

3-快速扫描，每秒576端口

4-端口单LED，指示灯引导

5-关系图，从大到小快速定位

6-事件报警，机柜链路仿真，更清晰

7-开放SDK，兼容第三方平台

8-断电再启动，数据自动恢复

9-生成和导出，各种统计报告

10-兼容端口型及，链路型管理方式

“POE +” 30W 100M配线架

一、特点：

1-执行标准：IEEE802.3AT

2-应用范围：

1000 BASE-T千兆以太网；100 BASE-T快速以太网；10 BASE-T以太网

3-标准19 安装

4-兼容T568A 和 T568B 两种打线模式

5-耐压强度DC:1000V(AC:750V)1min无击穿和飞弧现象

6-插拔次数>1000次

7-端接次数>350次

8-金针：50微英寸镀金金针

9-接触电阻≤30mΩ

10-绝缘电阻≥200MΩ

POE + 应用范围



11- IDC端子：磷青铜，可接受22~26线规单股及多股线缆

12-经Sifos专业设备验证，产品符合IEEE802.3AT行业标准

二、产品功能优势：

1-功率

单端口输出功率：30W；

整机输出功率：350W；

2-显示

OLED显示屏，可实时监测整机输出功率值每端口带LED工作指示灯

3-节能

采用PSE芯片智能控制，具有检测PD设备的功能，可动态感知PD设备的功率大小并自动调整供电电压

4-标准

产品设计符合IEEE802.3AT POE行业标准，当非标受电设备接入时拒绝供电。只有检测到标准的受电设

备后才正常供电。

5-安全

短路保护功能，受电设备有短路时自动切断供电，短路排除时恢复正常供电。

三、产品内部优势

四、通过行业权威设备验证——SIFOS

Sifos 公司简介：

Sifos是美国专业测试设备制造商，其PSA3000系列是行业内最符合IEEE802.3AT标准的测试设备，也是行业内认可度最高的测试方案，目前被国内三大运营商在交换机集采招标测试当中，测试PoE功能。国内的主流企业华为，ZTE，H3C也都是他们的重要客户。

国际市场上芯片商Linear，TI，Maxim，Broadcom，Qualcomm等设备商Csico Aruba，互通性实验室IOL等也在大量使用。

另外很多ODM厂商如Sercomm，WNC，Jabil，Actton，Celestica等也在使用。市场认可度极高。

五、POE+应用范围（见图示）



智慧社区平台标准版1.0 功能列表

物业管理

基础管理

基础管理
组织机构
社区管理
单位管理
系统维护
角色管理
权限管理
菜单管理
日志管理

协同办公

日常办公
晨读管理
通知发布
公告发布
商户通知

人事考勤
人事档案
请假调休

资产管理

房产管理
房产基本信息
车位管理
车位登记

客户管理

客户资料
客户资料
客户审核
客户事件
客户服务
来访管理
投诉管理

工单管理

工单报修
片区规划
工单下发
检查通知
工单反馈
投诉报修
抢单类型
排班管理
抢单统计
配件管理
服务派工

收费管理

收费管理
收费项目
收费管理
收费参数
应收费用
投诉报修
已收费用统计
应收费用统计

社区O2O

社区活动

社区活动
社区投票
社区活动
兴趣部落
兴趣部落建立
业主互动

社区商圈

社区精品店
社区专卖
到家服务
社区团购
商户管理
商品管理
商户管理
商品分类
订单管理
退款审核
广告管理
帐号管理
服务管理

智能化集成

手机开门

手机开门
摇一摇开门
访客授权

视频监控

云监控
通道授权
视频调看

设备管理

设备基础信息
设备类型
设备档案



上海天诚比集科技有限公司

公司网站: www.tcgroup.com.cn
服务热线: 021-37688692
公司地址: 上海市松江区光星路618号

百微智能家居新产品介绍

文 | 安燕 成都百微电子开发有限公司产品管理部经理

中

2016成都百微电子取得了长足进步。2017我们同样坚持“以人为本”的理念，完善我们系统。同时对已有的系统，进行更加深入地研究，优化完善，做真正适合市场用户需要的产品。下面对部分新品作介绍：

风机盘管温控器无线型 HV301



适用于电地暖、中央空调风机盘管系统、水暖和中央空调暖二合一、电磁阀水暖、壁挂炉水暖等多种家用采暖/制冷系统。

采用新颖的外观设计，无机械的全电容触摸控制技术，使人机交互轻松、方便，给用户更好体验。

采用数字温湿度一体传感器，测量准确，可同时感知室内空气温度和湿度。

采用高端定制负显液晶显示屏，可为用户提供网络连接、设定温度、实际温度、实际湿度、工作模式、工作状态、风机风速等信息。

具有恒温、节能、离家三种工作模式，可使用户方便地更换应用场景，随意切换。

无操作时，产品会降低液晶屏幕的亮度，既节能，又兼顾夜间使用场景，避免对用户的睡眠产生影响。

红外转发器 IR311



红外转发器采用7000系列航空铝材，通过CNC精加工而成。产品的飞碟造型，呈现出完美的Class A级曲面流线感。科技感十足。

红外发射管的发射角度达到120度，高达3w的发射功率使得红外信号经过n次发射后依然能有效控制家电设备，达到360度无死角控制。

红外转发器现在加入了红外码库配对功能，足以满足市场上95%以上的家电，剩下5%的非主流家电产品通过红外学习功能予以补充，达到一机在手，控制所有。

ZigBee智能门锁 SL311



ZigBee智能门锁带有超大液晶屏，灵敏的触摸按键，并能左右互换执手。

支持密码、指纹、IC卡、钥匙、APP远程开锁五种开门方式；对家庭成员进行精细管理，第一时间将家人开门信息推送到手机；通过事先设置的防挟持密码，指纹开锁时，将推送报警信息到其他成员手机；支持密码错误报警，防撬报警，低电量报警，假锁报警。

并且实现一键离家布防跟开门撤防。当通过手机远程开门时，需在手机上输入开门密码，确保远程开门的安全性。同时也能通过APP对门锁用户进行管理查看，删除。

空气盒子传感器 SE311



空气盒子传感器能够监测环境中的PM2.5、甲醛、温度和湿度。并可以通过空气盒子或APP查看。

空气盒子传感器甲醛检测使用的是英国达特的传感器，它的检测范围为0-3mg/m³，精度可达0.01 mg/m³，误差低至±0.02 mg/m³。

PM2.5检测使用的是激光传感器，检测范围是0-999 ug/ m³，精度可达0.3 ug/ m³，误差为±5ug/ m³。

温度和湿度检测都使用的是瑞士传感器，温度检测范围是-40~125℃，精度是0.05℃，误差只有±0.3℃。湿度检测范围是0~100%RH，精度0.2% RH，误差±3%RH。

空气盒子传感器不但能进行空气质量的监测、三色光现场报警、手机APP信息推送。同时也能跟家中的空调、空气净化器、开窗器等进行联动。它将智能家居与健康的生活理念结合在一起，用科技改变生活，提升生活品质。

◎ 市场前景

上海天诚通信技术股份有限公司总经理雍竣华专访报道



2016年数据中心工程标准化建设年度论坛，上海天诚通信技术股份有限公司总经理雍竣华接受专业媒体访问。

天诚通信雍竣华： 从线缆到智能家居的转型之路

来源 | 慧聪安防网 2016年10月28日发布

慧聪安防网讯 2016年北京安博会于25日在中国国际展览中心（新馆）隆重开幕。来自全球20多个国家和地区超900家厂商齐聚一堂，共襄安防盛举。本届安博会，各大企业带来了怎样的新产品和新技术？面对自身发展现状及当前安防行业形势，各企业又有怎样的规划呢？慧聪安防网在本届安博会设置了直播间，对各企业的相关负责人进行了直播专访。让我们先来看看上海天诚通信技术股份有限公司总经理雍竣华在采访中都谈了什么？

慧聪安防网：大家好！这里是2016年北京安博会慧聪安防网的直播间，现场接受我们采访的是上海天诚

通信技术股份有限公司的雍竣华总经理，雍总您好！

雍竣华：向老师好！大家好！

慧聪安防网：先请雍总把他们公司的情况简单向大家介绍一下？

雍竣华：大家好！我是天诚智能集团下属的子公司，天诚通信公司的总经理雍竣华。我们整个集团是八八年成立，已有28年的历史，是中国弱电线电缆第一品牌，有数万家优质工程客户，超万个地标工程案例，现在有20个成员企业1400多名员工，一年的产值规

模有12个多亿。现在从事的主要有弱电线电缆、综合布线、智能家居、IP广播、企业云以及最新推出的智慧云平台等。在安防行业中我们是一个老品牌，是在安防线缆行业当中最知名的企业，现在正在进行产业升级、企业转型。成立了集团研究院，组建了智慧社区软件开发团队，形成了从智能家居-智慧小区-智慧社区-智慧城市的产业链，完成从硬件到软件，从产品提供商到解决方案提供商的企业业务战略的转变。

慧聪安防网：先请您介绍一下这次展会上你们所带来的有特色产品？

雍峻华：这次展会是非常好的机会，我们展示了公司很多的新产品和新技术。天诚通信这次带来的SmartConnection综合布线智能管理系统，拥有强大的软硬件架构，为客户提供灵活的配置方法，以及可视化的操作界面，可以有效的部署智能配线系统。该系统包括有综合布线、POEPlus以太网供电产品、电子扫描仪，无线解决方案和最新的自组网系列的产品，同时还带来了云计算的业务，这些新业务都可以融入到数据中心、智能家居、物联网和安防领域的解决方案，使综合布线为上述领域提供更高带宽、更快速率、更智能化管理的强大网络支撑。

这次展会还推出了双智的新业务，具体是智能家居和智慧社区云平台产品，智能家居产品是整个集团实行企业转型新上的一个业务板块。智能家居我们非常看好，尽管智能家居这个产品和技术是比较早也比较成熟的，一直以来这个产业没有做的很上规模，我们认为这个里面涉及到行业技术规范以及市场的应用环境等方面原因。我们认为现在智能家居行业发展是时期到来了，于是我们集团切入到这么一个行业当中。这次我们发布了3.0系列全新的智能家居产品，这次我们在云南大厦皇冠假日酒店做了隆重发布会，引起业内高度的关注，以及客户的积极响应。

同时，这次展会我们还推出了智慧社区云平台1.0版本的产品。智慧社区云平台是集团要打造智慧社区综合业务的平台化软件产品。这个产品贯彻了集团从智慧家庭到智慧小区到智慧社区的转型思路，结合了集团28年的弱电行业积累，将建筑中的各个智能子系统互相打通，用1个APP将智能家居、公共广播、社区

O2O，物业管理、物业服务一体化打通，能够为开发商提供项目开发全生命周期的服务，还能为物业公司提供非常好的管理以及社区增值服务的解决方案。同时，为我们的合作企业提供一个升级转型的互联网工具，让我们的合作企业从客户价值转向用户价值，成为智慧社区服务运营商，挖掘社区金矿。这是这次展会隆重推出的两个新技术和新业务板块、新产品。

慧聪安防网：刚才听了雍总的介绍，天诚集团以线缆为主，现在逐步转型，正在向智能家居领域系统集成和解决方案方向努力。这也是我们安防行业目前企业中经常面临的一个是坚守，一个是变革这么话题的样板。先请您简单谈一下您对这两点企业是怎么看的？

雍峻华：安防行业我们认为大有可为。我一直以来都原来也看好安防行业的发展，每一次安防展，我感觉规模越来越大，参展的人数越来越多，有越来越多的大企业包括国外的公司，加入到行业当中。我们的理解是因为随着社会的发展，人民生活水平的提高，以及城市化的进程，随着物流、人流、资金流、信息流海量的流动，安防的需求有它非常现实和未来的意义。现在安防无所不在，无所不需，这种需求越来越重要，越来越急迫。我们认为安防行业将来有非常大的发展，尽管这个行业当中整体的经济形势不太景气，行业里面的竞争也比较激烈，我认为这是很正常的。因为过去30多年高速发展，任何行业都是充分的竞争，甚至于产能过剩。现在随着市场化不断的演进，每一个行业品牌集中，优胜劣汰是必然的过程。将来我们安防行业也不例外，会有越来越多优秀大的企业产生，他们会定义或者是引领这个行业发展。但是，有价值有个性有竞争能力个性化的企业，有它生存空间，形成整个的产业生态链。这里面需要我们企业进行创新，何况安防行业随着技术的发展，安保的手段、安防技术不断的创新，为安保的需求提供更多的解决方案。我非常看好安防行业的发展，安防行业将来是非常大的产业。我认为行业内的企业一定要有信心和坚守，同时也一定要有创新，没有创新就很有可能被淘汰掉，这是我的理解。

慧聪安防网：非常感谢雍总接受我们的采访，我们也预祝天诚集团在今后取得更大的成绩！

天诚智慧社区 改变生活方式

文 | 黄平 上海天诚比集科技有限公司副总经理

黄平

一、品牌底蕴

- 天诚敢做、能做，做好智慧社区
- 中国弱电线缆第一品牌
- 28年弱电行业经验
- 15000多家客户伙伴
- 三大生产基地
- 全国90多个销售维保服务中心
- 智慧家庭——智慧小区——智慧社区
- 最大的底气，来自在座各位伙伴的支持！

• 三年，一百多位专家的论证

• 40多个小区，80000户业主的大规模试点

三、天诚智慧社区平台简介

1、智能设备集成

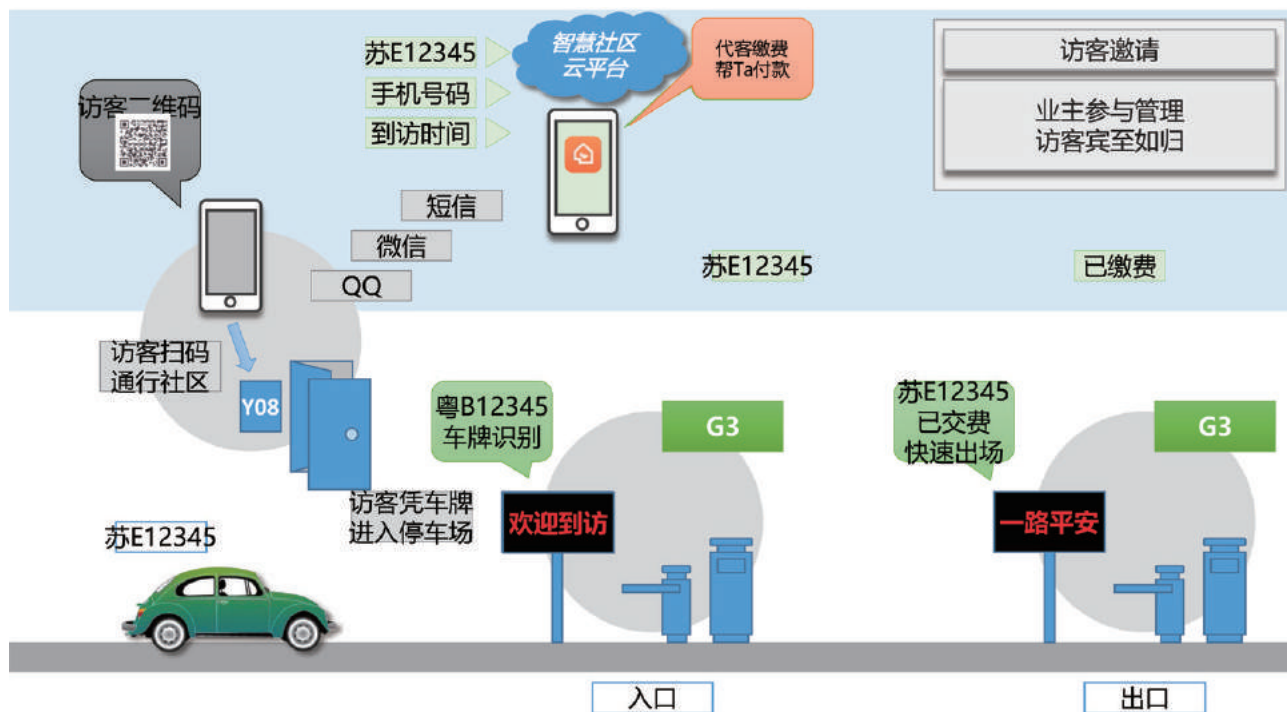
- 手机开门
- 云对讲
- 云监控
- 云安防
- 智能家居
- 车位管理
- WiFi全覆盖
- 设备管理

2、物业管理

- 工程管理
- 设备管理
- 访客管理
- 房产管理

二、打磨天诚智慧社区

- 将天诚诚信、可靠的基因，注入到智慧社区平台



天诚智慧社区——车位管理

你，不会输给互联网，但会输在没有拥抱他！

天诚为每一个伙伴提供完整的智慧社区解决方案，从设计、咨询、方案、工程、运营全方位的为项目的各个阶段进行服务。

- 基础管理 - 协同办公

- 客户管理 - 收费管理

3、社区O2O

- 社区电商 - 到家服务

- 社区金融 - 托管服务

- 商品特供 - 第三方服务

- 居家养老 - 社区医疗

四、捍卫用户数据安全

- 跨界打劫

打得是你的数据权益，劫得是你多年经营的用户资源。

-天诚智慧社区提供互联网工具，来对抗互联网入侵，天诚为每一个伙伴定制属于自己的智慧社区平台。

私有云的架构，能完整的保障你的数据权益和用户资源。

五、生态整合

整的是产业链上下游的产品技术资源

合的是多方共赢的利益分配

天诚成立了智慧社区合作联盟，和几十家国内一流的智能设备制造商形成了战略合作。天诚智慧社区创造性的用一个APP将智能家居、智能建筑子系统、物业管理和服务、社区商业和服务全线打通，成为国内第一家真正意义上的智慧社区综合解决方案提供商。

六、国家标准

标准是信任的前提，是合作的基础。

天诚参与住建部智慧城市、智慧社区的国家标准编制。

七、业务链

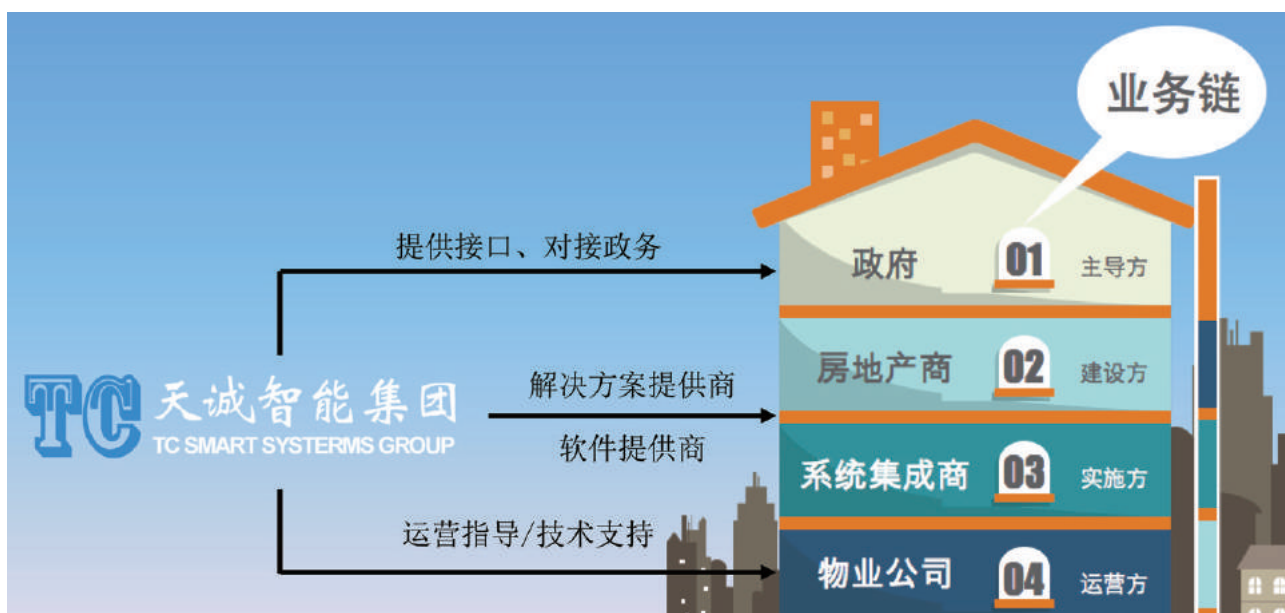
政府--房地产商--系统集成商--物业公司

--方案咨询

由集团派遣专业咨询设计团队，为客户提供智慧社区项目的咨询、设计等售前支撑，并提供方案编制等



天诚智慧社区--APP



服务。

--软件产品

为物业服务公司提供小区设施设备管理平台、物业综合办公平台、社区O2O平台、提供标准版、定制版软件，数据可托管也可私有部署。

--硬件产品

集团各子公司提供线缆、综合布线、智能家居、IP广播、指纹门锁等多种智能化产品。

--技术支持

全国24家事业部整装待命，提供7X24小时项目支持，强大的服务网络和行业资源确保客户无后顾之忧。

八、成就

天诚的信条：成就伙伴，就是成就自己

成就客户的升级转型，华丽转身

开发商、物业公司、系统集成商、工程师……

从此我们都叫社区服务运营商

天诚智慧社区成就我们长久经营社区的梦想

成就业主获得全新的生活方式

◎ 一个永恒的春天

智能家居，为业主提供一个恒温、恒湿、恒氧的智能科技住宅。

◎ 一座生态的农场

智慧社区，为业主提供生态食品的直达通道及溯源追踪。

◎ 一个贴心的管家

智慧社区平台，为业主提供管家式的物业服务。

九、成为支撑智慧城市的关键节点

创造面向未来的社区体系，成为支撑智慧城市的关键节点，为全国智慧社区建设树立标准和规范。实现社区公共服务集中受理，自助服务。规范新型开放式小区的建设标准，形成多功能小区的混合建设，逐步达到区域的职居平衡。建立社区服务标准，提供社区服务线上线下融合的服务平台。推进社区一卡通建设，将水、电、气、热、公共交通、图书馆、公园、停车、物业等各种缴费进行一卡支付。加强社区信息发布体系管理，PM2.5预警、政府公示、交通引导等各类公共信息服务进入社区。

调动资源 服务天诚转型

文 | 杨永杰 天诚智能集团青岛事业部副总



一、趋势明确，前景广阔，集团转型战略坚定不移。

德国市场研究机构捷孚凯（GfK）在《2015年智能家居研究报告》中预测，全球智能家居市场规模到2020年将有望突破580亿美元。

易观智库曾预计，就中国而言，今年是智能家居市场明显增长的一年，等到2018年中国

在集团策略的引导下，需要我们积极行动起来，调动各方资源，抢占先机，先入为主，占领高地，确立我们天诚领导品牌的地位。

智能家居市场规模将达到1800亿元人民币。

在住建部制定的“十三五”规划中，对智慧城市的投资总规模将逾5000亿元，其中智慧社区作为其中的建设重点，必然会在投资中占据优先位置。

这么大的市场需求，集团战略转型的决策是英明而坚定的。在集团策略的引导下，需要我们积极行动起来，调动各方资源，抢占先机，先入为主，占领高地，确立我们天诚领导品牌的地位。

二、战略转型，需要调动各方资源

在六月份集团智慧社区培训会上，董事长为我们详细解读了智慧社区的业务开展思路，

明确为我们放出了三匹大马，我们所需要的资源就要围绕这几匹马来，这是成就我们集团转型的必由之路：

第一匹马是电信运营商：

目前国内是四大电信运营商，分别是电信、联通、移动和今年刚拿到牌照的广电。国家的网络基础设施都掌握在这四大运营商手中，无论是智慧城市，还是智慧社区及智能家居，都离不开网络传输。因此，电信运营商这匹马是我们必须要好好利用的。他们也需要像我们这样能够提供一揽子解决方案的厂家来合作。合肥事业部与当地联通的合作模式，是我们复制的非常好的实际应用案例。

第二匹马是系统集成商：

与我们天诚合作的系统集成商有15000多家，这些是我们非常优质的、有效的，且可以马上对接利用的资源，也是见效较快的资源。他们直接与甲方对接，项目信息可以说都掌握在他们手中。我们山东公司的合作伙伴，就是做系统集成和楼宇对讲的，手中有大把的资源。

第三匹马是房地产商和物业公司：

我们的智能家居系统和智慧社区整体解决方案，最终要落地到地产商和物业公司，尤其是那些有自有物业的地产商，更是我们重点要开发的客户。他们对智能家居和智慧社区已经有相对明确的需求，在一些实际落地项目的示范作用和带动下，智能家居已经成为新楼盘的标配，尤其是新楼盘将来都会是精装销售，这更为大面积普及智能家居提供了契机。而智慧社区更是他们未来所必需的，我们一个APP就能打通物管、设备智能集成和社区O2O商业的

整体解决方案，无疑是帮他们迅速实现智慧社区的最佳途径。

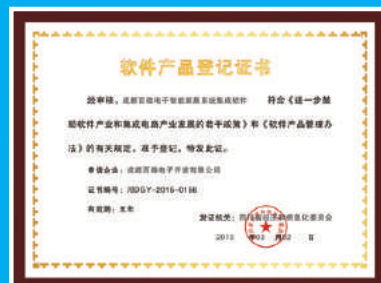
以上这三匹马是我们的重点，在这里，我想再添上一匹马，那就是家电厂商：家电厂家如海尔、海信、长虹、康佳、格力、美的等，都在积极推动智能家居和智能家电。他们更想将其家电产品融入到智能家居系统系统中，打造真正意义上的智慧家庭。但真正融合起来却不容易，研发投入将会费时费力费钱，而我们可以给他们提供一套解决方案，将我们的芯片模组植入到其家电产品中，与智能家居系统快速打通。这将大大缩短他们的研发周期，省时省力省钱。各地都有自己的家电厂商，无论是大家电还是小家电，智能家电都是他们想要实现的功能，我们可以帮他们实现，提供解决方案、供应我们的模组甚至OEM贴牌生产，这些都是我们潜在的目标客户。

当然，直接面对终端用户的渠道商我们也是不能丢的，像家装装饰设计公司、机电暖通公司、影音公司、中央空调新风净水销售公司、家装主材公司、家电销售代理商等，这些也是我们重点要发展的合作代理渠道。

三、未来已来，任重道远

未来是美好的，智能化的趋势已经到来，但任何一个行业都面临竞争，我们集团转型也是任重道远。打铁还需自身硬，我们要首先练好内功，丰富和完善我们的产品，提高产品性能，做到“人无我有，人有我优”，引领行业发展。作为销售一线的战士，我们要勤学苦练，熟练掌握产品知识，提高销售技能，挖掘各种有利资源，为集团转型贡献自己应有的力量。

成都百微电子开发有限公司荣誉榜 摘选



© 本文摘自作者在集团2016年年中旅游销售会议上的发言

“一带一线”战略挑战布线市场的难点

文 | 汪海兰 上海天诚通信科技股份有限公司市场部 汪海兰

细分和有限的市场

在传统推广方式日渐式微的当下，2016年9月6日至9日，深圳光博会期间，各大布线品牌高调亮相，不光展位面积大，高层出席，甚至有美女、帅哥等诸多亮眼元素助阵。

上海天诚通信科技股份有限公司总经理雍竣华先生期间在展位上接受了万瑞网等媒体的采访，他表示，宏观上看，布线行业目前有下面这几个趋势：

第一个，海量的传输和海量的信息带来了布线的改变。提起信息化，过去就是指电脑，但是，随着智能手机的出现和广泛使用，移动互联网的时代到来了，比方说微信，那么多的照片，需要储存、分享等功能，导致布线的业务和产品都发生改变，除了原来的楼宇布线业务需求仍然在增长，数据中心布线业务在蓬勃发展！

二是光进铜退，光纤到桌面，不光运营商采购的都是光纤产品，局域网的用户也都纷纷采用全光网了；

三是从有线到无线，随着wifi的日益普及，无线传输从4G逐步过渡到5G，过去只是通话等语音通讯使用，现在变成计流量的多种应用了，无线的速率和应用方兴未艾；

第四个就是智能管理系统，网络管理需要越来越高效，越来越智能化。

如何作大、作强？

综合布线是个朝阳产业，也是建设高速公路的基础，无论是哪一波的信息化建设大潮，智能化、信息化、云计算、大数据、物联网，

哪一个时髦的概念都脱离不了布线，但是始终处在风尖刀口上的布线业务一直做不大，这个行业的老大，据估计每年销售额也就七、八个亿，原因何在？

主要的业务就都被“巨无霸”干掉了，比如中国电信、中国移动这些运营商，其他品牌，只能围绕局域网领域开展业务，在产品、工程、设计等诸多环节上精雕细作，还要精打细算，导致业务量不大。综合布线同时也是细分和有限的市场，如何作大、作强？

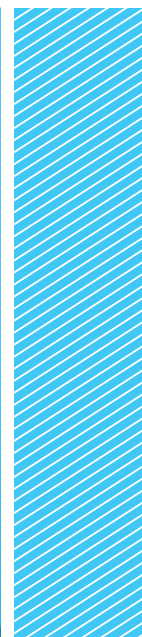
天诚他们给出了自己的答案：那就是，以布线为核心，业务和内涵都要扩展，万变不离其宗，始终不离布线。

天诚通信科技股份有限公司总经理雍竣华表示，天诚适时提出了“一带一线”战略，包含以下几方面：

一是在业务战略层面，天诚定位为“智慧宽带最后一公里的综合业务提供商”，除了原有的生产优势，继续从设计、施工、项目运营、产品供应、检测等五个方面完善，今年新成立了一个检测公司，是从第三方的角度来检测布线工程质量的，还收购了一家设计施工公司。

同时还有一个就是产品战略层面的“综合布线+”战略，产品涵盖云计算，IP广播，连接器，光电路，光分配产品等诸多领域。

今年3月份天诚通信成为韩国WOORIRO等三公司光晶圆与光芯片产品在中国区的总代理。做了韩国顶端产品的一个代理，全世界的同类产品的的主要技术和业务量就掌握在韩国四家公司中，同韩国老大的合作，这也标志着我们由布线，进入了光通信的高端领域。这样的



就不只一年做七、八个亿了，业务做了扩展，自身规模做大，就能够提升整个公司的人力、实力，规模上能够做大，用户也能够得到更多服务。

第二点呢，实施方面，在业务或者产品层面，采用各种方式。包括资本运作，如收购、代理、合股等方式；

练内功，重视研发，天诚是上海的小巨人企业，不断能申请到国家创新基金，最近在张江，也申请到一项创新基金，这些荣誉，意味着企业的科研实力在政府层面得到了认可。

新产品的研发力度也很大，除了电子扫描仪、POE的配线架，还有智能互联的一个管理平台，包括智能管理的软件和硬件。

企业目前正在积极推进股改，争取早上市，这是一个现代化企业的标志，也是我们在规范自己、挑战自己。

天诚通信技术股份公司的几位负责人都是国内最早从事布线业务的资深人士，也非常擅长和行业媒体交流，在现场，常务副总经理黎

镜锋也回答了媒体的提问。

问：综合布线销售渠道出现了一些电商平台，一些品牌开了天猫店，有的干脆自己投入巨资，组建平台，天诚的销售有无电商方面的考虑呢？

答：市场繁荣要靠大家的努力，尊重同行在销售上的创新。但据我的观察，电商或者电商平台中的销售的产品，包括综合布线产品，多是中、低端的产品，当然销量挺大的，任何领域的高端产品的销量呢，都肯定销量小，除了价格上的差异，高端用户会比较重视一个品质，质优当然价高，所谓“一分钱一分货”。

另外呢，中低端产品在电商平台价格透明，那么系统集成商靠服务生存，不可能亏本去做，尤其是大项目，电商平台上的品牌肯定进不去。天诚把客户群细分，走中、高端定位，我们都会坚持找有“双甲”资质的一些系统集成商合作。天诚还是坚持走传统路线，电商的销售目前对我们影响不大。TC



2016年10月，天诚智能集团在北京召开天诚双智项目推介会暨客户答谢会。

品牌推广

转型新启 · 开创未来



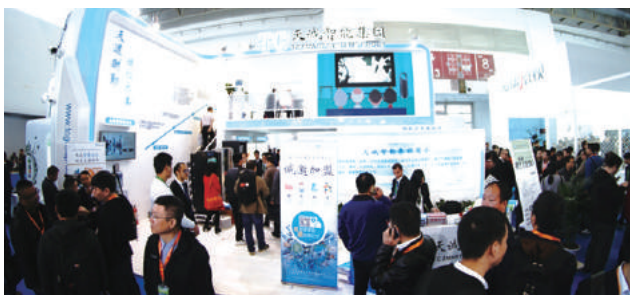
2016年中营销会议，百微公司智能家居V3.0发布集体亮相。



2016年8月，“江苏天能智慧社区科技发展有限公司”签约仪式。



2016年11月，双智项目推广培训班于成都成功举办。



2016年10月，天诚智能集团参展2016北京安博会。



2016年8月，百微电子亮相上海国际智能家居展。



2016年11月，上海天诚通信参加中国综合布线发展趋势峰会，并再次拥抱综合布线十大品牌。



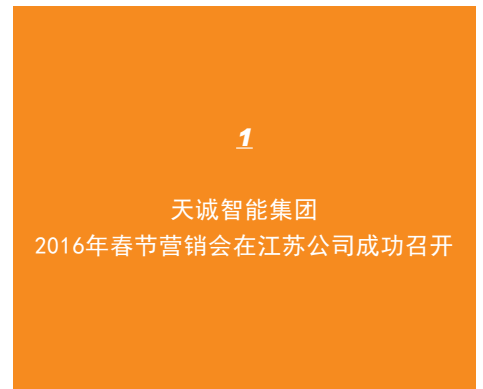
2016年2月，集团副总杨阳率队协办并出席中勘协会智设分会年会。



2016年4月，工业4.0俱乐部到天诚智能集团作企业交流。

天诚智能集团2016年度大事记

序号	事 项
1	2月16-19日,天诚智能集团2016年春节营销会在江苏公司成功召开。
2	3月1日,中安企俱乐部靳理事长、韩监事长一行莅临天诚参观指导。
3	3月3日,通信公司正式与韩国WOORIRO公司签署代理协议,成为其光晶圆、芯片在中国(含港澳台地区)的总代理。
4	3月12-20日,天诚智能集团成功参展莫斯科安防展。
5	3月18日,上海衡网检测技术有限公司正式成立。
6	3月28日,上海天诚智汇创业投资有限公司正式成立。
7	6月15日,上海天诚比集科技有限公司正式成立。
8	6月18日,企云公司荣获“2016年度中国IT互联网产品创新奖”。
9	7月23-27日,天诚2016年度上半年旅游销售会议在内蒙古呼和浩特成功召开。
10	8月23日,江苏公司成功获得澳大利亚客户英国市场首批订单。
11	8月24日,成都中衡网络有限公司举行成立十周年大会。
12	8月31日—9月2日,百微参展上海国际智能建筑暨智能家居展会。
13	9月1日,集团少东家、百微公司总经理徐梦荣获“中国智能建筑行业创新人物奖”。
14	9月18日,扬州天能智慧社区服务有限公司正式成立。
15	9月30日,百微公司正式对外发布智能家居V3.0产品。
16	9月,比集公司成功荣获由国际组织颁发的CMMI L3认证证书;百微公司成功加入ZigBee联盟。
17	10月21日,通信公司参编完成中国智装委建筑物室内智能布线系统应用技术白皮书。
18	10月25-28日,天诚亮相第十六届中国国际社会公共安全产品博览会。
19	10月26日,天诚双智项目推广暨客户答谢会在北京新云南假日皇冠酒店成功举办。
20	11月14日,百微公司加入“中国智能产业联盟理事单位”。
21	11月18日,通信公司获评“上海市科技小巨人”企业。
22	11月22日,成都智能信息产业园荣获“成都高新区主导产业特色楼宇”。
23	11月24日,天诚智能集团与海信智慧家居公司战略合作成功签约。
24	12月2日,百微公司荣获“中国智装优秀产品推荐奖”。
25	12月10日,通信公司代表集团参展印度新德里安防展。
26	12月29日,通信公司成功完成股份制改造,取得“上海天诚通信技术股份有限公司”营业执照,注册资本5000万元。



11 - 成都中衡网络科技有限公司举行成立十周年大会

14 - 扬州天能智慧社区服务有限公司正式成立



15 - 百微公司
正式对外发布智能家居V3.0产品

18 - 天诚亮相第十六届中国国际
公共安全产品博览会

22 - 成都智能信息产业园荣获
“成都高新区主导产业特色楼宇”



19 - 天诚双智项目推广暨客户答谢会在北京新云南假日皇冠酒店成功举办

23 - 天诚智能集团与海信智慧家居公司
战略合作成功签约

天诚智能集团 要 闻 回 顾

· 2016年度

中安企俱乐部靳理事长、韩监事长等莅临天诚智能集团参观指导

供稿 | 天诚智能集团宣传部



集团徐立平董事长与中安企俱乐部领导学习交流

【摘要】2016年3月1日上午，中安企俱乐部靳理事长、韩监事长等各位领导，莅临天诚智能集团（上海松江园区）参观指导，并就天诚智能集团智能家居、智慧小区、智慧社区等战略合作进行深度讨论，与董事长徐立平先生进行了深入沟通。

中国弱电缆第一品牌，28年专业制造经验，数万家优质工程客户，超万个地标工程案例，年产值逾12亿。秉承“天道酬勤，诚信为本”的理念，打造百年企业。成功之后，新的起点！2013年启动产业转型，专注建筑智能化，构建智能化服务平台。[详情](#)

住建部专家、博士生导师王汝琳教授莅临天诚智能集团参观考察

供稿 | 天诚智能集团宣传部



住建部专家、博士生导师王汝琳教授来天诚智能集团参观考察并深入交流讨论

【摘要】2016年4月25日，住建部专家、博士生导师王汝琳教授来天诚智能集团参观考察并深入交流讨论。会上，上海事业部副总经理刘洋、智慧社区项目总监黄平、电商事业部副总经理周卫平就智能家居、智慧社区、建筑工程云平台分别作PPT介绍，席间王教授与天诚管理层代表做了深入的交流。

4月26日，王汝琳教授应邀在天诚松江商务园区二楼多功能厅向天诚松江园区员工做了“平安城市与智慧城市”专题讲座，受到了大家的一致好评。[详情](#)



强强联手谋战略·锐意转型图发展

文 | 杨 阳 天诚智能集团副总经理

【摘要】近日，由天诚智能集团董事长徐立平先生和集团研究院总工程师阳博士、黄平总监等一行北京，拜访了中搜网络科技有限公司CEO陈沛先生和北京松盛元环境科技有限公司董事长范文强先生。

中搜网络科技有限公司是中国互联网企业的优秀代表，是国内领先的第三代搜索引擎服务及技术应用提供商。天诚董事长徐立平与中搜CEO陈沛先生在3月30日下午的会谈中，双方就互联网时代企业面临的机遇与挑战以及新形势下传统企业如何成功转型等问题交换了意见。双方就以后项目中的可合作领域部分进行了探讨、研究，并达成了合作意向。

次日上午，徐立平董事长和天诚研究院的同事又来到北京松盛元环境科技有限公司。在参观了松盛元科技产品的展厅后，徐董仔细了解了松盛元的主要产品，并与松盛元董事长范文强就松盛元的相关产品和天诚集团的新项目等相关话题进行了深入仔细的交流，双方在合作领域达成合作意向。

天诚智能双智项目推广 打造智慧社区创新发展

来源 | 人民网 2016年10月27日发布



【摘要】10月26日下午，天诚智能集团双智项目推广会暨客户答谢会举行，众多知名企业代表近700人参与。在答谢会上，天诚智能集团旗下品牌--百微智能家居V3.0产品、天诚智慧社区软件V1.0标准版本首次进行发布。另外，在活动现场，天诚智能集团与智慧城市联合实验室、四川长虹、无锡正大凯悦地产、中搜网络等单位代表举行了现场合作签约仪式。

据了解，百微智能家居V3.0、天诚智慧社区软件V1.0产品致力于智能家居、智慧社区，该产品已与84个经销商、100余家楼盘达成合作，产品可实现智能测试室内温度、空气质量、智能开关窗，指纹门锁、智能到访、智能车位管理等多项功能。下载手机app，可轻松掌握家里的实时动态。

扬州40小区推广“智慧小区”APP，快来看一部手机怎样改变生活

热烈祝贺“江苏天能智慧社区科技发展有限公司”签约仪式圆满成功

供稿 | 天诚智能集团宣传部



【摘要】2016年8月8日上午，由江苏天诚智能集团牵头与扬州四大物业公司（即新能源物业、万杨物业、爱涛物业、康乐物业）正式签约，共同打造“天能智慧社区”项目。据悉，8月起，新能源物业将在栖月苑以及名门壹品小区试点推广“智慧小区”APP，未来将逐步推广到四大物业公司服务的40多个小区。

“互联网和信息化是发展的大势。在互联网的时代，利用互联网让物业服务的品质得到提升是大势所趋。”在签约仪式上，江苏新能源置业集团董事长包广林这样说道。

新能源物业总经理杨杰介绍说，江苏天能智慧社区科技发展有限公司，将打造一个优质的扬州本地化的智慧社区运营公司，将智能家居、互联网+物业管理服务平台、社区O2O信息平台进行整合。通过先进的科技手段，为业主提供到家服务和优质商品，让业主生活得更加方便、快捷、健康、安全，从而全面提高物业公司服务品质。7777

天诚智能携手中搜网络 助力智慧社区移动腾飞

来源 | 搜狐新闻

TC 天诚智能集团
TC SMART SYSTEMS GROUP

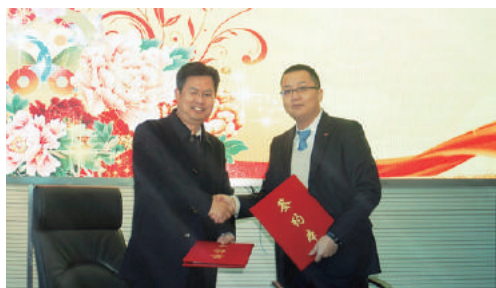


【摘要】近日，天诚智能集团正式与中搜网络（430339）达成战略合作。此番合作，是不同行业优秀企业代表在战略层面上的一次全新升级，也是企业内生动力和品牌提升的价值体现，并借力发力，有效带动了智能家居和智慧社区领域在移动互联网的加速发展与腾飞。

合作双方将充分发挥各自在互联网上的业务优势，建立密切、长久及融洽的战略合作关系，在整个互联网+产业升级的过程中，共同打造更智能化的智能家庭、智慧社区。通过业务捆绑，中搜网络为天诚智慧社区平台软件提供内容服务、流量互换，让使用天诚智慧社区软件的用户可以享受到更丰富的移动互联服务，并在技术、内容、社区的全面合作中，共同打造新的移动互联网的智慧产业的移动服务模式，助力智能家居和智慧社区领域实现移动互联网领域的再次腾飞。7777

热烈祝贺天诚智能集团与海信智慧家居公司“战略合作”成功签约

供稿 | 天诚智能集团宣传部



【摘要】携手同进·共赢未来。

11月24日上午，海信智慧家居公司和天诚智能集团签署战略合作协议，双方表示此次海信智慧家居公司和天诚智能集团战略合作协议的成功签署，将为双方未来更深入、更广泛的合作奠定基础，深度促成双方在家电产品、智能家居、智慧社区等多领域的合作共赢。

据了解，海信智慧家居公司总经理杨迎时、天诚智能集团旗下百微智能家居总经理徐梦作为双方代表签署了协议。天诚智能集团董事长徐立平、总经理朱志祥、副总杨阳、上海天诚通信技术有限公司总经理雍竣华等作为见证人出席了签约仪式，天诚智能集团总部全体员工共同参加了本次合作仪式。

集团参展2016年莫斯科安防展会报道

文 | 陈云 江苏天诚智能集团有限公司外贸部经理

陈云



【摘要】2016年3月份，集团参加了俄罗斯莫斯科国际安防产品展，集团少东家徐总、江苏公司钱总、通信公司黎总等一行参加了展会。展会期间，徐总、钱总、黎总还对俄罗斯市场进行了调研，对俄罗斯线缆市场的价格、品种等作了实地考察，为集团开拓海外市场提供决策依据。

从展会现场情况来看，客户数量较多，且感觉大多数客户都比较有诚意，这次展会共收集了133家客户信息，其中对各类网线需求的有70多家，对视频监控线需求的有50多家，客户中贸易批发商有3家，其他均为自用，客户多为工程集成商，意向成为我们代理的有2家。

总体看来，俄罗斯市场对安防产品的需求量很大，特别是对各类网线、模块，音响设备、视频监控线缆等很感兴趣。集团可以借助这次展会收集到的信息，制定针对俄罗斯市场的销售政策，如果能在俄罗斯当地设立代理或办事处，相信会很快打开当地市场，前景不可估量。





天诚亮相印度安防展 开拓海外市场路更宽

文 | 汪海兰 上海天诚通信技术股份有限公司市场部市场推广主任

汪海兰

【摘要】2016年12月8日-10日，2016年印度国际安全科技及保安产品展览会在新德里正式召开。中国弱电线缆第一品牌——天诚智能集团携旗下子公司上海天诚通信技术股份有限公司联合江苏天诚智能集团有限公司应邀参加此展览会。此次展会展出了具有28年制造经验的安防线缆和综合布线系统。

印度是全球经济增长快的经济体之一，但是基础设施建设滞后，这是印度经济发展的一大瓶颈。随着经济建设速度的加快和对外交往活动的增多，基础设施建设滞后对经济发展的制约越加明显。印度政府因此决定加大基础设施建设的力度并增加投资。大量的基础设施建设及安防领域工程对印度商业安防市场来说无疑是一个重大利好消息，可以预计在未来数年内，印度安防市场前景广阔，交易额将持续大幅度增长！

参展期间，天诚展台上一直人头攒动、熙熙攘攘。此次展会后，天诚将会在印度授权多家代理商。WTC

天诚通信技术公司喜获2016年度“上海市科技小巨人企业”

文 | 齐红英 上海天诚通信技术股份有限公司行政部总经理助理

齐红英



通信公司研发的SmartConnection智能互联系统

【摘要】2016年11月18日，上海市科学技术委员会发布公告，上海天诚通信技术有限公司获评2016年度“上海市科技小巨人企业”。

上海天诚通信技术有限公司于今年5月向上海市科委递交了“上海市科技小巨人企业”申报的申请，7月公司总经理雍竣华作为答辩人，精简的概括了上海天诚通信技术有限公司三年以来的企业成长，各种创新模式及取得的创新成果等，获得上海市科委组织的专家评审团的一致认可，顺利通过答辩，经静安区推荐、专家评审，最终在上海市600多家企业中脱颖而出，成功获评“上海市科技小巨人企业”。

此次当选2016年度科技小巨人企业，充分体现了天诚通信公司在同行业中的行业地位、核心竞争力、创新能力、科研实力。WTC

成都百微电子荣获优秀智装产品推荐奖

文 | 何利 成都百微电子开发有限公司业务部经理



【摘要】2016年12月2日，在百微的五周年纪念日，百微公司荣获了中国室内装饰协会智能化装饰专业委员会颁发的“优秀智装产品推荐奖”。

由百微电子产品总监芦昆代表公司到北京参加领奖仪式，并在会议上做了长达20分钟的关于智能家居领域的精彩演讲。芦总就如何看待智装与智能家居的结合，如何理解智能装修硬件与软件的结合，从专业角度深入浅出，向我们阐述了智能家居与装饰装修紧密联系宛如孪生兄弟的关系，也让传统装饰装修看到了转型的希望，加大了向智能化转型的信心，坚定了与智能家居行业携手共创智装事业的决心。短短20分钟的讲话，这个西南片区最专业的智能家居研发公司、实力让ZigBee联盟总裁兼CEO Tobin Richardson先生都感到非常惊讶的公司，又一次展现了我们做智能家居的工匠精神，展现了天诚人的风采。

同时百微电子也愿以开放的心态，与业界的同仁们一起共同努力，加强交流合作，促进智能家居产业的健康发展。

天诚比集科技公司喜获CMMI L3认证

文 | 花红艳 上海天诚比集科技有限公司行政人事部经理



【摘要】CMMI是开发能力成熟度模型集成（Capability Maturity Model for Development V1.3）的简称，是业界评价一个技术开发公司能力和成熟度的一个模型。上海天诚比集科技有限公司自2016年成立以来，秉承其前身——天诚智能集团研究院之科技创新基因，立足智能转型，以科技为底蕴，致力于智慧社区领域的长足发展，在团队的共同努力下，于2016年9月底成功获得由国际组织注册颁发的CMMI L3级认证证书。

CMMI资质认证既代表着软件企业被业界所公认的一种专业形象，也是助力企业在项目招投标竞争中胜出的一项重要筹码，是软件企业改进内部管理，降低软件开发成本和缩短软件开发周期的一项重要途径。这对于新组建的软件企业而言其重要性不言而喻。上海天诚比集公司自成立之初，便将目光瞄向了此认证目标。

英雄聚焦·积势共赢

热烈祝贺中国联通沃家总管智能门锁现场培训暨订货会在成都百微隆重举行

文 | 何晓剑 成都百微电子开发有限公司行政部经理



【摘要】2016年12月21日，中国联通沃家总管智能门锁现场培训暨订货会在成都百微电子有限公司盛大举行，四川联通固网与融合业务部总经理向勇、主管赖小勇，华为项目工程师梁富强、谢洪武，南京物联商务拓展总监张晓君，广东汇泰龙科技有限公司副总经理王健及成都百微电子开发公司总经理徐梦、副总经理吴振荣、产品总监芦昆、公司股东代表熊俊宏、成都中衡网络有限公司总经理范文斌、集团销售副总王惜兵和四川21个市州联通分公司负责人、代理商、经销商共150人出席大会，会议进行了智能门锁的“培训”与“订货”，参会嘉宾真实体验了“提供平台资源、共享运营渠道、探索智慧家庭、创新销售模式、提升实景体验、促进合作双赢”的“沃家智慧”。

智能量——匠心智造、科技智能、聚势合作、智慧生活、共赢发展。

“与狼共舞，首先自己要成为狼”。智能门锁订货会在四川联通固网部赖总的主持下展开角逐，南京物联、广东汇泰龙、天诚百微三家智能门锁厂家抛出了各自“看家本领”和智能门锁的优惠政策和销售方案。百微电子紧紧抓住了“安全起居”的核心，展示了智能门锁的核心技术和强大的功能，参会嘉宾对“百微智能门锁”赞不绝口，现场签单、缴付定金，络绎不绝，气氛热烈。现场实现总订货量933把，其中百微831把，占总订货量的89.07%，公司取得了阶段性的胜利，赢占了市场。

四川联通固网部总经理向勇在大会最后作了精彩演讲，他介绍了中国联通四川分公司“智慧沃家”方案的开放性和创新性，其方案通过华为OpenLife运营商智慧家庭解决方案进行平台能力开放，提供联接、网络、存储等能力，实现多种物联网设备的互联互通、生态聚合。而OpenLife系公司的战略合作伙伴商，大智慧地迎合了天诚百微的核心技术与销售模式，“博观而约取，厚积而薄发”，最终收获“匠心智造、科技智能、聚势合作、智慧生活、共赢发展”的智能量。



zigbee 智能门锁
SL311

项目要闻一 集团公司2016年度大项目统计列表



01 | 江苏天诚智能集团有限公司2016年部分大项目统计

序号	办事处	业务员	项目名称	产品应用	销售金额
1	上海办	蔡宝山	梯缆项目	电梯视频线	763
2	石家庄办	陈标	石家庄地铁1号线一期设备系统工程	DJYPVP, YJV	758
3	深圳办	朱正鹏	万科地产项目	RVV、RVVP电缆	730
4	郑州办	陈敬明	郑州轨道交通1号线二期项目、郑州地铁2号线南延线项目	WDZ、耐火电缆	700
5	深圳办	朱正鹏	山西、太原公共安全视频监控全覆盖项目	RVV、RVVP电缆	520
6	深圳办	朱正鹏	山西、太原公共安全视频监控图像信息系统工程	RVV、RVVP电缆	450
7	武汉办	杨勇	天和机场项目	WDZ、耐火电缆	430
8	成都办	王惜兵	成都地铁7号线综合监控系统项目	WDZ、耐火电缆	370
9	郑州办	陈敬明	升龙地产项目	ZR、耐火电缆	350
10	上海办	徐明	南京地铁4号线项目	WDZ、耐火电缆	251
11	重庆办	丁国秋	昆明地铁3号线消防火灾报警系统项目	WDZ、耐火电缆	240
12	海口办	陈亮	海口日月广场项目	RVV、RVVP电缆	222
13	上海办	丁晓燕	上海航运中心项目	WDZ、耐火电缆	203
14	厦门办	杨卫芳	厦门轨道交通1号线项目	WDZ、耐火电缆	175
15	沈阳办	徐星	哈尔滨地铁3号线BUS门禁系统项目	WDZ、耐火电缆	129
16	海口办	陈亮	海口美兰站前综合体项目	RVV、RVVP电缆	120
17	南京办	张学文	联宏自动化控制系统项目	RVVSP电缆	112
18	北京办	徐燕	广州地铁十三号线项目	WDZ、耐火电缆	112

© 本表由江苏天诚智能集团有限公司销售部陈娟提供，金额单位：万元

02 | 上海天诚通信科技股份有限公司 2016年部分大项目统计

序号	项目名称	项目概要
A 市政项目		
1	六盘水凤凰山城市综合体项目	六类非屏蔽系统 / 4530点 / 王惜兵
2	安仁政府大楼办公楼	六类非屏蔽系统 / 7144点 / 长沙 罗丽卿
3	市政园林住宅楼	六类非屏蔽+FTTH系统 / 4660点 / 南昌 桑广明
B 办公楼项目		
1	上海浦东科技园9-11号楼	六类非屏蔽系统 / 3977点 / 华东区 陈晖
2	PDS智能化大楼	六类非屏蔽系统 / 3575点 / 合肥 小詹
3	办公大楼1-13号楼	超五类非屏蔽+FTTH系统 / 3511点 / 北京 皮海凤
C 交通项目		
1	莞惠、汉孝城际	六类非屏蔽低烟无卤系统 / 上海 邓中
2	南京地铁一号线、四号线	超五类屏蔽系统 / 上海 徐明
3	广州4号线	六类屏蔽低烟无卤系统 / 北京 徐燕
4	南昌地铁2号线	超五类非屏蔽系统 / 深圳 朱正鹏
D 工业项目		
1	上海石洞门电厂一期改造	六类非屏蔽系统 / 1570点 / 上海 张勇
E 医院项目		
1	江苏南京高淳人民医院项目	六类非屏蔽系统 / 5111点 / 武汉 赵松鹤
2	成都铁路卫校项目	六类非屏蔽系统 / 4009点 / 成都 龚军
3	商丘市第一人民医院项目	六类非屏蔽+电配系统 / 3727点 / 郑州 马朋艳
F 银行项目		
1	昆明农村信用合作社业务经营大楼项目系统	六类非屏蔽系统 / 5094点 / 成都 王娟力
G 教育项目		
1	宁波大学(已中标)	六类非屏蔽系统 / 21994点 / 宁波 周志国
2	清华附中凯文国际学校项目A1-A9	六类非屏蔽系统 / 9285点 / 北京 梁红月
3	信息技术学校	六类非屏蔽系统 / 5008点 / 石家庄 刘正红
H 商业中心项目		
1	北京河西X54街区X54F1地块项目	六类非屏蔽系统 / 17376点 / 武汉 赵松鹤
2	沔东新城协同创新港智慧园区	六类非屏蔽系统 / 12671点 / 北京 康瑶
3	邯郸科技中心项目	六类非屏蔽系统 / 12424点 / 石家庄 刘正红
L 酒店项目		
1	天泉湖翡翠谷养生居所社区(一区)及酒店式养生服务中心	超五类非屏蔽系统 / 7320点 / 蒋孝青
2	吴川裕达国际酒店项目	六类非屏蔽系统 / 1830点 / 仇茂才

类别	项目名称	项目概要
I	能源项目	
1	广西防城港电厂二期扩建工程	话缆 / 1110点 / 韩文
2	仙居抽水蓄能电站	光缆 / 1241点 / 徐星
3	中海油气（泰州）石化	话缆 / 1250点 / 赵翠玲
J	住宅项目	
1	海珀兰轩项目弱电智能化工程	六类非屏蔽系统 / 5222点 / 李洪波
2	工程案例	5E非屏蔽系统 / 3952点 / 蔡宝山
3	兰州欣欣嘉园项目	5E非屏蔽+六类非屏蔽LSZH / 2995点 / 张薇-吴虹
4	万科物业	5E非屏蔽系统 / 2738点 / 朱正鹏
K	出口项目	
1	加蓬让蒂尔港体育场项目	六类非屏蔽系统 / 1582点 / 北京 马玲
2	中建中刚非洲银行新大楼项目	超六类非屏蔽系统 / 2586点 / 北京 马玲
3	利比里亚项目	超五类非屏蔽系统 / 2757点 / 合肥 小骆

© 本表由上海天诚通信科技股份有限公司总经办唐丽红提供



通信公司形象工程——温哥华时代广场



通信公司形象工程——巴基斯坦巴中友谊中心



通信公司形象工程——北京银行

03 | 成都中衡网络有限公司2016年部分大项目统计

序号	办事处	公司名称	项目名称	销售金额
1	上海办 蒋孝青	上海宝景信息技术发展有限公司	天泉湖翡翠谷养生居所社区项目	145万元
2	合肥办 张学金	安徽省安泰科技股份有限公司	安医大附院高新分院	110万元
3	北京办 梁洪月	北京恒阳驿通科技有限公司	北京凯文国际学院等	99万元
4	北京办 徐克富	同方股份有限公司（清华同方）	宝格丽酒店	98万元
5	成都办 梁路文	中建二局安装工程有限公司	成都青羊万达广场	80万元
6	成都办 何君远	广州复旦奥特信息科技股份有限公司	信和·御龙山庄	70万元
7	南京办 王广林	上海索程安保工程有限公司	江苏南京新港假日酒店项目	58万元
8	合肥办 张学金	安徽省安泰科技股份有限公司	蚌埠监管中心二期工程智能化系统	58万元
9	北京办 徐克富	北京益泰电子集团有限责任公司	中共中央党校	56万元
10	南京办 王广林	南京智呈德系统集成有限公司	南京燕子矶保障房二期	53万元

供稿 | 成都中衡网络有限公司销售部



成都中衡网络公司形象工程——宝格丽酒店



成都中衡网络公司形象工程——安医大附院高新分院



成都中衡网络公司部份工程——盱眙天泉湖养生居所社区



成都中衡网络公司部份工程——北京凯文国际学院

项目要闻二 集团公司2016年度项目报道精选

01 天诚线缆中标郑州轨道交通项目

文 | 许飞菲 江苏天诚智能集团有限公司销售部

郑州

交通兴则城市兴，城市轨道交通发展迅速，为公众提供了一种快速、准时、方便、安全、舒适的公共交通方式，同时还可以改善交通阻塞状况，改善投资环境、生态环境、城市环境，提高人民的生活质量。河南美丽的省会城市郑州，正在大力建设城市轨道交通。在郑州办事处陈敬明主任的努力下，天诚弱电线缆以品牌和信誉赢得了参与郑州城市建设的机会，成功中标郑州市轨道交通1号线二期、郑州地铁2号线南延线项目，整个项目共计约1000万元。

郑州轨道交通1号线二期工程，西边从河南工业大学新校区至西流湖，东边从市体育中心至河南大学国际学院。线路全长15.4KM，沿途10座站点，是1号线一期的延长线。2号线南延线工程的终点南四环，终点位于郑州新郑国际机场T2航站楼东6公里处的郑州高铁南站。此次郑州轨道交通1号线及2号线南延线项目选用天诚弱电产品，我们将以优质的产品和良好的服

务，从价格到货期全面支持项目建设。到目前为止，该项目共计销售约350万元，每批订单来的时候，我们都是从客户的角度出发，急客户之所急，尽可能地和生产部门沟通以最快的速度出货，保证客户工期。

天诚智能集团始终以为用户提供高品质的产品和服务为目标，在我国城市轨道交通建设过程中，天诚智能集团的产品多次中标，得到了客户的认可和好评。天诚智能集团将持续创新发展，为轨道交通系统的建设提供安全可靠的产品和优质服务周到的服务。

郑州市轨道交通1号线



02 天诚产品成功携手万科项目

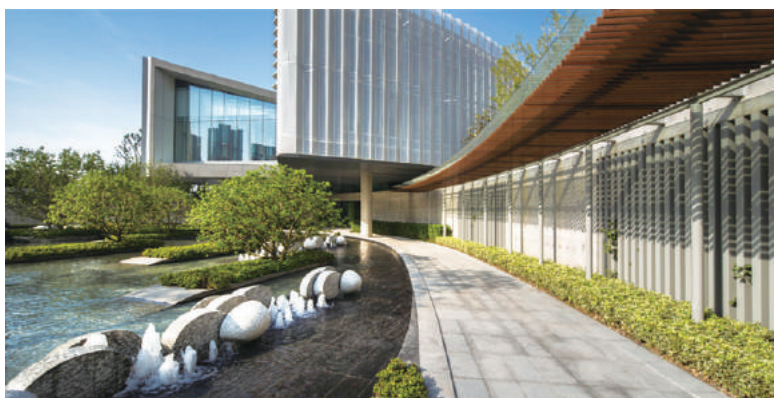
文 | 刘 敏 江苏天诚智能集团有限公司销售部接单文员

刘敏

近来，在公司与深圳办的共同努力下，天诚产品与万科项目的合作渐入佳境，呈现出喜人的势头。

国内房地产行业领军企业——万科集团，自1988年进入房地产行业，经过二十多年的发展，成为国内最大的住宅开发企业，业务覆盖珠三角、长三角、环渤海三大城市经济圈以及中西部地区。万科的项目遍布全国各地，比如：万科金域华府、万科生态城、万科城花锦园、万科翡翠滨江项目、万科嘉园等等。拿下万科，等于拿下房地产行业的龙头老大，为了能争取到与之合作的机会，我们深圳办的业务员可谓是

“费尽心思”，万科以前的合作单位是深圳联嘉祥公司以及爱普华顿，我们深圳办业务员从2014年开始与万科接触，在2015年成功渗入并且销售金额在400万左右，而就在2014年到2016年之间在我们深圳办朱总以及业务员谢乔伟与客户的不断磨合以及不懈的努力下今年到目前为止已供货约550万左右，全年合同金额预计达到约700万。虽然订单是拿下了，但是最终乘率仅在1.05左右，对此公司也采取了让价的办法来给办事处一



◎ 万科翡翠滨江项目



◎ 万科金域华府

定的支持。不管是办事处还是公司都本着“订单为王”思想，都在困难中匍匐前进，抢占了市场等于抢占了先机，有了市场，我们就有了订单，企业才得以生存。

天诚智能集团始终将为客户提供优质的产品和服务为目标，在我国房地产建设中天诚集团曾多次中标并得到了客户的认可及好评，天诚智能集团将继续努力创新，为地产建设提供安全可靠的产品和优质周到的服务。WZ

03 浙江万里学院云桌面项目

供稿 | 上海企云信息技术有限公司

万里学院项目从签订合同到现在短短三个月内，学校机房完成一个大的飞跃。学校领导师生体验之后反应良好，对企云公司云桌面给予极高赞赏。

企云公司技术人员根据万里学院机房实际问题，给出最佳解决方案，解决校方计算机机房问题：

1.桌面集中存放在虚拟化服务器上，风险集中，运行更稳定。管理员老师可以通过统一的管理界面来管理和调度所有虚拟桌面，学生从PC机或者云终端上使用远程桌面软件来访问自身的

桌面环境；

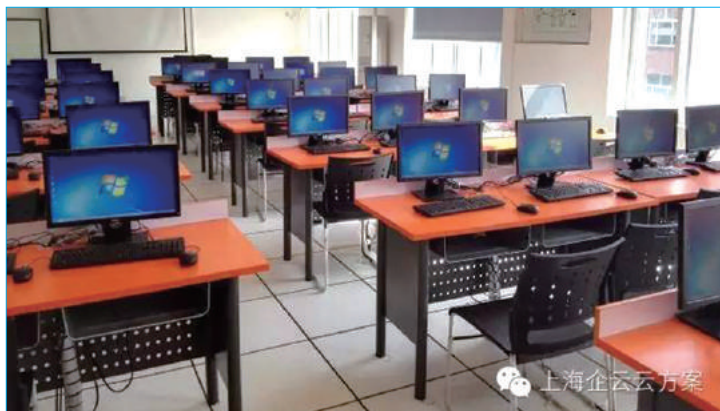
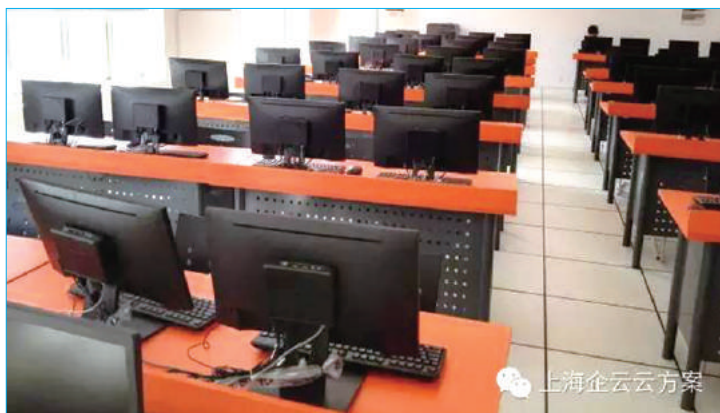
2.虚拟桌面管理系统具有易用性、可管理性、安全性、可扩展性；

3.用户体验可以达到或接近PC效能，不改变用户目前的使用习惯；

4.数据安全可控可管理；

5.成本及维护开销最优化；

6.实现了包括全国计算机等级考试、省级计算机等级考试、大型建筑系及艺术系3D类并发教学。





中共中央总书记、国家主席习近平与塔国总统拉赫蒙一道，出席了热电厂一期工程竣工点火暨二期工程开工奠基仪式。

04 塔吉克斯坦杜尚别首都火电厂项目

文 | 乔云 上海天诚通信科技股份有限公司销售部

[Signature]

塔吉克斯坦杜尚别火电厂项目是由中塔两国政府直接推动。是国家主席习近平重点关注的项目，是“一带一路”项目群的重要组成部分。杜尚别热电厂是中塔务实合作的标志性项目，是两国人民友谊的象征，其政治意义深远。

杜尚别，塔吉克斯坦首都，北纬38.5度、东经68.8度，坐落在瓦尔佐布河及卡菲尔尼甘河之间的吉萨尔盆地，海拔750~930米，面积125平方公里。夏季最高气温可达40℃，冬季最低气温-20℃。塔国冬天是阴冷而漫长的，整座城市好像被一片阴霾的云所笼罩，孕育着一股新生的寒冷，严风刺骨而入、冬雨浸透心脾；杜尚别火电厂项目的建设，能为更多在冬季长期饱受严寒、无电之苦的塔国人民带来温暖与光明，为四季供电和冬季供暖提供可靠保障，是塔国发展经济、改善民生的重要工程。

天诚智能集团成功中标塔吉克斯坦杜尚别火电厂

二期综合布线及线缆项目。作为塔国最大火电站的项目无论在产品的性能、包装以及运输方面都有着非常高的要求，经过多次产品比较，性能对比等各方面，最终采用天诚的产品。天诚结构化的布线系统具备开放性、灵活性、可扩展性、先进性、经济性和可靠性等特性，不但能为火电站等提供高性能的数据、语音通信的传输介质，而且能为今后不断发展的网络应用提供升级和技术服务。天诚作为国内综合布线的领航者，凭借着优秀的产品品质，在众多领域如政府、军队、金融、教育、能源上都有着广泛的应用，诸多的政府部门在综合布线产品选择上都选择了产品品质值得信赖的天诚。

“一带一路”的全面启动，无疑给天诚智能集团的发展注入了新的活力。依托于国家“一带一路”，立足疆域，致力于中亚、欧洲市场的高端营销。为天诚的发展提供了一次更好的平台，同时也为国家富邻、安邻、稳疆做出了贡献。



加蓬让蒂尔港体育场效果图

05 加蓬让蒂尔港体育场信息化工程

文 | 尹文璇 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

尹文璇

加蓬让蒂尔港体育场地处加蓬西部沿海城市让蒂尔港市，让蒂尔港市是加蓬石油城市以及第二大城市，本体育场计划容量2万座，是加蓬共和国为承办2017年非洲杯而兴建的两个专业足球场之一。两年一度的非洲杯足球赛是非洲最受欢迎的体育赛事之一，每届比赛都能吸引大量非洲观众。这项赛事与中国有着非常紧密的关系，不仅该项目由中国建筑承建，而且该项目的弱电缆线和综合布线也精选自中国天诚智能集团，标志着中国企业开始进驻加蓬市场，伴随着中国经济国际化进程的加快，天诚产品也开始走向国门，走向世界。

体育中心作为一座城市的标志性建筑，作为各种大型比赛和演出的用地，综合布线是其整个场馆信息系统的基础。天诚智能集团之前有着多次为国内外大型体育场提供方案和产品的经验，此次加蓬让蒂尔港体育场的项目中选用了天诚布线产品，针对项目要求，此次上海天诚通信公司的技术人员根据现场的实

际情况和以往的经验，在与设计方和施工方充分的交流和研究后，深入了解了加蓬让蒂尔港体育场对室外光缆和室内线缆的整体需求，针对加蓬让蒂尔港体育场的特殊地理环境及使用功能，制定了加蓬让蒂尔港体育场专有的室外光缆和室内线缆方案。天诚人通过专业的技术服务，给客户分析产品性能特点和优化方案配置，得到了客户的认可。

此次加蓬让蒂尔港体育场项目，标志着天诚产品在体育场建设领域又一次得到认可及肯定，为今后天诚产品在体育场建设项目上的应用再添新案例。

伴随着天诚产品逐步走向世界舞台这个更广阔的空间，辉煌必定会在天诚人身上次第绽放，我们坚信天诚的未来将会更加美好。天诚见证了中外友谊中一个又一个新的里程碑，这也是天诚走向国际化的重要突破，更是天诚人的无比荣耀。此次项目中天诚承担着中国民族精品走向世界的重任，天诚产品扬帆出海，给国人添彩，为民族与文明增辉。

COMPANY

Businesses

公司业务



作为国内唯一能够全面且完整提供弱电线缆、全系列（铜缆/光缆/智能家居/数据中心）端到端解决方案产品、IP网络音视频广播产品的综合性企业，天诚通信充分发挥产品组合的资源优势，以成为系统集成解决方案的产品提供商的公司总体战略为指针，积极为客户提供超值服务，创造不凡价值。

公司的成功之道在于以客户为中心的理念、互利共赢的宽广胸襟以及强大的技术实力。

■ 铜缆布线解决方案

天诚铜缆布线解决方案涵盖模块、面板、地插、配线架、理线架、跳线、铜缆（室内外、双层护套、大对数、话缆）等产品类别，提供五类、六类、超六类、七类，屏蔽和非屏蔽产品系列，形成完整的信息化解决方案，满足各行各业、不同场合的应用需求。

■ 光缆布线解决方案

天诚光缆布线解决方案涵盖光模块、光纤配线架、光纤跳线、光纤尾纤、光缆（室内外、蝶形）、光纤快速连接器等产品类别，提供光端机、光纤收发器、光分路器等产品，提供解决方案一站式产品提供，完美满足“光进铜退”应用需求。



上海天诚通信技术股份有限公司



■ 智能家居布线解决方案

天诚智能家居布线解决方案涵盖家居多媒体信息箱、各类箱用模块条（数据、语音、电视、光纤、接线、电源）等产品类别，支持语音、数据、电视、家居、多媒体、家居自动系统、环境管理、保安、对讲等服务，不仅适合“光纤到户”的应用需求，成型配套的家居解决方案能带给用户极大便利和生活享受。

■ 数据中心解决方案

天诚数据中心解决方案涵盖预端接光缆、MPO分支光纤跳线、快接式光纤模块、电子配线架、高密度配线架、DAC铜缆等产品类别，能满足数据中心高密度、高效能、管理集成化的需求。

■ IP网络音视频广播解决方案

天诚IP网络视频广播解决方案能适应银行、机场、监狱、学校、村村通、智慧交通、平安城市等多个行业及社会的需求，能针对性实现广播通知、背景音乐、消防联动、天气预警、交通疏导、突发事件疏散、节假日或重大活动指引等功能，为智慧城市、智能生活提供了很好的解决途径。

用诚信和品牌赢得大客户长期合作

在二十多年前我们创业的初期，董事长就教导我们这句话“要做生意先做人”。多年来，我就是照这句话作为座右铭，只要踏踏实实先把人做好，自然就有了客户，有了客户就有了市场。

文 | 丁礼荣 天诚智能集团副总兼上海销售公司总经理



“天道酬勤、诚信为本”是我们天诚的发展基石，要想做到“诚信”二字必须从两方面来完成，首先我们要做到为人的诚信；其次是产品的诚信。我首先讲一下我本人怎么样做到用天诚的诚信来对待客户的，与大家分享：

首先我们要做到为人的诚信； 其次是产品的诚信。

第一、我们天诚人都是讲诚信的。

天诚的诚信，我是这样认为的，在二十多年前我们创业的初期，董事长就教导我们这句话“要做生意先做人”。多年来，我就是照这句话作为座右铭，只要踏踏实实先把人做好，自然就有了客户，有了客户就有了市场。我始终认为做市场就要有“不经历风雨怎么见彩虹”的豪气，也要有肩负着责任的使命，我们销售人员是企业的门面，我们代表着企业的形象，要求我们在与客户接触的过程中都应有热情和真诚，工作中点点滴滴的积累在为客

户的服务过程中奠定了良好的基础和口碑。我有一个开发商客户，从2007年开始一直配合到今年，整整10年，整个上海北外滩的全部项目要的每一寸弱电线电缆都是天诚品牌，从西区-东区-中区-55号地块，这个整体项目到2018年底基本结束，接着一个新的宝山地块项目也开始落地建设。从2017年起要做8年，我们正在有序跟进。我们搭天时、地利、人和的顺风车，自然非常有信心，我们用天诚的诚信对待客户是非常认真的，比方现有一位客户领导，已经到了退休年龄，有人说“老丁啊！某人要退休了，在处理关系上要注意一些尺度”，但我没有这样做，因为不管他退休不退休，不管他任职不任职，人家帮过我的忙，不能过河拆桥，我们始终保持着相互间问候的关系。今年春节前我去拜访他，他开心地告诉我说“被公司返聘了，合同签了五年，我们又可以继续合作了”，并且说“在退下来的时间里，大多数共事的朋友都淡出了视野，只有你老丁仍然问寒问暖，我要感谢你，真是世态炎凉啊！”我说，“不管你退与不退我们都是朋友、都是兄弟，我不会忘记你，我们天诚不会忘记你的”。我认为诚信并不是挂在嘴边的，我们要落实到行动中，点点滴滴的小事就组成了我们天诚的



天诚智能集团副总兼上海销售公司总经理丁礼荣

洪流，金诚所至，金石为开，想不赢都不可能。

第二、关于天诚产品的诚信

我们天诚品牌本身就是行业中的第一品牌，但对待客户还是要以“诚信”为主，在宣传上或与客户的谈判中要突出我们品牌的优势、要学会优劣产品的对比，在解释方面要不厌其烦，并且要告诉客户我们产品的性价比，把天诚好的产品推荐给客户本身就是一种诚信，让客户不去用低劣的产品而上当受骗，用诚信说服客户、用品牌说服客户，要让客户理解用天诚品牌不吃亏，用我们最大的诚意去感动客户。去年底腊月二十四，是我们结账催款最忙的时候，就在这样的时间里，重庆地铁四号线甲方由工程商带队来我们公司考察，一行十八人并且提出好多要求，要领导接待、要工程师讲课、要看检测手段而且还不让去扬州，就在松江天诚总部，当日集团已放假了，接到这个通知真的很为难，但再大的事没有客户的事大，我立即与江苏公司钱总、通信公司雍总等领导汇报，得到了两公司的大力支持，江苏公司立即派总工赵万富专程赶来上海，通信公司派专人对接布置会场、落实接待事宜，

当日客户早上九点半来到公司时我们一切接待工作全部就绪，雍总、黎总等通信公司领导早就等候，以最高的礼节接待了客户，在接待过程中江苏公司赵工讲述了关于耐火电缆若干数据和假冒劣质的对照。雍总向客户介绍了我们天诚产品在全国地铁项目中的应用，黎总带队参观了通信公司的车间，参观了检测中心，并且当场进行了燃烧试验。我们用公司的实力和诚信打动了客户，客户非常满意，最后说“本当这次考察还要去三家电缆厂，但经过上午半天的考察我们其他单位就不去了，像天诚这样的电缆企业管理这么规范，人员素质这么强大，天诚品牌这么精益求精，这样的产品我们用的放心”。年后第一批订单大约300万左右，我们又赢了。我们用天诚的诚信、用天诚的品牌优势、用我们天诚人的热情、用我们的实力又一次证明了天诚的力量。

在过去的一年中，我们上海办喜悦伴随着汗水，成功伴随着艰辛、遗憾激励着奋斗。在集团公司领导的关怀下，在各公司领导的支持下，在办事处各销售精英的努力下，又一次取得了喜人的销售业绩。新的一年，我们将坚持利用天诚品牌的优势、利用天诚品牌的精神，继续发扬上海办团队力量再创佳绩。

为天诚市场份额不懈努力

天诚市场份额的提高需要我们与时俱进，不断学习。集团领导们夜以继日的做产品创新，着手顶层设计和打造产业链，智慧家庭、智慧社区为我们展现了智慧城市建设的生动图景，为我们铺就了更美好的道路。

文 | 张薇 集团销售副总兼中衡上海销售公司总经理



与任何一个民族品牌的崛起一样，天诚的成长是一部典型的民营企业奋斗的光荣历史，“天诚”品牌是所有天诚人经过二十余载努力拼搏将其稳稳扎根在全国市场，用“勤奋和诚信”铸造了国内弱电行业里的第一块响当当的金字招牌。天诚人用二十九载建立的品牌不易，我们积累的客户资源同样来之不易。

要主动接受大客户的战略合作或者积极寻求谈判与大客户间的战略合作。

市场没有那么晴朗，2017年任务并没有相应减少，如何保住我们的市场份额，如何进一步提高天诚市场份额，值得每一位销售将士们深思。

我认为，首先要深挖大客户资源。大的集成公司项目年年有，而且不会少，谈好合作模式可以保证我们稳定的销售额，而且大客户付款不会差到哪里。2016年我和我的团队所完成的三公司销售额中有七家客户占据了逾五成发货额。就2016年的情形，无论是大项目供货还是签署集团战略协议，客户接受的价格都很低。作为销售人员，是保证较好的利润还是保住天诚市场份额，会有矛盾。但是，大的系统集成公司一旦选定了长期合作品牌，所有的操作和流程都具有惯性，那时再找客户谈，哪怕降低门槛寻求合作，也更

难进入。所以，要主动接受大客户的战略合作或者积极寻求谈判与大客户间的战略合作。

第二点，要维护好中小客户。现在这个买方市场轮不到我们去挑拣客户了，除非是信誉不好，回款不佳的客户。要做好客户信用管理积极维护好与中小客户的关系。

第三点，天诚市场份额的提高一定需要用“中衡”品牌作为中低端项目的补充。切记选择中衡的原则是提前与客户做好沟通。

第四点，天诚市场份额的提高需要全体天诚老板捍卫“天诚”品牌的唯一性。如果依仗与客户关系铁，销售别的品牌等同于给别的品牌做嫁衣，帮别的老板挣钱，无疑是辜负了我们自己的品牌，也辜负了董事长和管理者们的心血。

第五点，天诚市场份额的提高需要我们与时俱进，不断学习。集团领导们夜以继日的做产品创新，着手顶层设计和打造产业链，智慧家庭、智慧社区为我们展现了智慧城市建设的生动图景，为我们铺就了更美好的道路。只要我们有梦想，用知识转化翅膀，总有一天我们可以驰骋飞翔。

时间和光阴沉淀了“天诚”品牌的含金量，得到了客户和市场的不断认可，全国各地的地标建筑是“天诚”品牌最好的名片，现在他正昂首阔步踏出国门，走向国际舞台，为我们的民族品牌代言，我们感到无比骄傲，我们要把抢占更多的天诚市场份额作为毕生的事业，我们需要努力、拼搏！永不放弃！

看好双智项目 坚持一定胜利

智能化的装备甚至可能比户型、朝向、地段等更容易被消费者所牢记。

文 | 金城 天诚智能集团上海销售公司副总兼苏州事业部副总

金城

我们常说，社区配套是房地产的最后一公里。因为在楼盘整个开发链条当中，它处于最末端。然而，这最后的一公里，却也是最重要的一部份，因为只有它，才最贴近我们的生活需要。

在没有标准的行业里，谁的行动快，谁就做到了大哥，谁就会是整个行业的标准。

提起社区的配套，你可能更多的会想到健身设施、儿童乐园、社区周边商业等，然而现代社会已经进入信息化智能高科技时代，如果我们还停留在以前的阶段中，无疑已经落后于人，现代社会呼唤的是智能化时代、安全的智慧社区、个性化的智慧家庭。有了智慧社区，您日常的生活消费、居家养老、医疗保健、家庭治安防范基本需求足不出户，全能实现。为什么现在越来越多的呼唤智慧社区与智慧家庭的出现，这是因为如今购房主力消费者平均年龄越来越年轻化，对于智能科技感的東西要求更高；拥有智慧社区配置的楼盘，在楼盘销售阶段更容易让客户感知到产品的价值存在，智能化的装备甚至可能比户型、朝向、地段等更容易被消费者所牢记，这样就无形提升了楼盘

在客户的心理价位；智慧社区、智慧家庭本身也具有非常巨大的居住价值，从各方面方便了居民生活，提高了业主的生活水平。

智慧社区，用科技打造房地产“最后一公里”，假如您的小区道闸无人看守，智慧社区配备了智慧道闸停车系统，即便没有门卫管理道闸也井然有序！忘了拿单元门禁卡怎么办？在智慧社区使用人脸或手机二维码识别门禁系统开单元门；有小偷想要进房偷东西怎么办？在智慧家庭，安装有门窗防盗报警系统和红外线周界安防系统；交物业费感觉麻烦怎么办？在智慧社区当中有专门为业主研发了业主专属，物业费、水电费、快递查询绝不成问题。同时，还在上面为业主提供一系列物业增值服务。

目前我们与开发商交流的过程当中，智慧社区与智能家居都没有统一的标准，甚至现在很多的智慧社区与智能家居当中的系统都不用来验收，因为他们也不懂怎么来验收，在没有标准的行业里，谁的行动快，谁就做到了大哥，谁就会是整个行业的标准。

对于我们事业部来说，我们非常幸运赶上集团这次智能化转型，虽然我们现在还没有什么大的成绩，但是今天不代表明天，只要你付出就会有回报。去年事业部刚成立时，招聘过来的几名销售工程师在智能家居行业基本上没什么工作经验；并且当时我们在苏州市场也没

有什么客户资源，销售工程师很多的东西都要从零开始，虽然各行业的销售原理是通的，但是要想完全了解一个行业最起码需要2-3年的时间，更何况智慧社区与智能家居的产业。智能家居在10年前火了一段时间，但是当时没有普及到家庭，也许是当时火候未到，有很多硬件条件与软件条件没有成熟的原因；事业部经过一年时间的磨合，目前比以前好了许多，慢慢也进入正常的轨道运行，但是离我们的目标还有很大的一段距离。

做销售最重要的素质就是坚持，做销售没有坚持是不会成大器的。我们招聘过来的一些新人缺乏定性，没有坚持到最后便选择了放

弃，对有些放弃还是非常的可惜，因为就差一步就要成功了；但是也有一些销售人员选择了坚持到今天，他们不怕苦不怕累，一路坚持，一路走过来。事业部非常感谢孙雷、张海涛、徐永涛等这些员工，感谢他们一直与事业部一直走到今天，感谢他们在事业部最困难的时候能坚持下来；孙雷与张海涛在今年智能家居项目这一块有了很大的突破，我相信他们会凭自己的努力得到其想要的成果，想要追寻的东西。

目前我们事业部有一个项目正在实施中，已装了几套，批量可能要在年底安装；还有3个项目在跟踪中，在谈战略开发商二家，还有1项

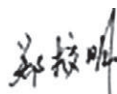
在我们心里都知道今天在一生中只有一次，明天在一生中也只有一次，只有把握住今天，才能抓住机遇。

目在9月份也要做售楼处的样板房2套。我们事业部的技术工程师徐永涛非常优秀，平时有时间就会到市场上去做一些市场调研，回来后及时总结并与大家分享，现在我们的技术工程师基本上没有周六周日，天天奔波在项目。为了减轻徐永涛的压力，我们又招了一名技术工程师，离真正上手可能还要几个月时间。最近我们也招了一些新销售工程师，也非常不错，其实我们招人的标准并不高，标准很简单：只要你努力勤奋，只要你不离不弃，无论多大的委屈都不会放弃自己，放弃自己的团队；你可以不会甚至一窍不通，我们可以培养你；因为每个人知道自己想要什么，因为他们知道只有坚持下去，才会让自己的生活过得更好，家人的生活更好！在我们心里都知道今天在一生中只有一次，明天在一生中也只有一次，只有把握住今天，才能抓住机遇。

智能家居与智慧社区的销售与其他产品不同，它是一个漫长过程，它是一个周期性的项目；这个过程是必须要经历的，这个过程也会考验我们，而且必须要坚持。在事业部向前迈进的道路上，非常感谢集团董事长、朱总、时总、研究院程总与黄总、百微吴总、芦总对我们事业部的关心与支持；感谢通信公司雍总团队经常安排会议室给我们接待客户，为我们客户提供最优质的接待服务。记得董事长跟我说过一句：只要细心耕耘，你们会成功的。同时感谢各事业部对我们的工作指导。我相信我们事业部只要一路的坚持，一路的执着，一路的总结经验，相信我们会把天诚智能家居与智慧社区项目做好，相信不用很久我们事业部每个人的梦想就会实现！同时也希望各位领导，各事业部的成员给予我们更多的指导！

天诚布线·大有可为

文 | 郑校明 上海天诚通信技术股份有限公司天津代理商



一、天诚综合布线拥有悠久的历史 and 美好的未来

1、天诚弱电电缆拥有28年历史，已成为弱电行业的标杆；

2、综合布线站在巨人肩膀上，与TCL、普天相继问世，拥有近15年的历史；

3、天诚智能集团智能化转型过程中，提出了“综合布线+”的延展计划，同时收购了企云进入云计算领域，开发IP广播，借助光晶元进入光的领域，立足现在展望未来。

二、天诚综合布线具有知名度与美誉度

1、天诚综合布线已成为国内三大品牌之一，可以与TCL、普天市场争锋，在国内拥有了非常高的知名度；

2、参与国内多个综合布线工作组和标准化委员会，参与国内行业标准的制定，引领国内技术潮流，在国家和专家领域有很高的美誉度；

3、各行业样板项目众多，涉及国家建设的方方面面，得到了国内建设方和施工方的一致认可，这是知名度与美誉度最直接的市场体现；甚至走出国门，为中国制造留下浓墨重彩的一笔。

三、机制灵活、管理先进

1、通信公司是民营企业，拥有在运作方式、资金整合、贴近市场等诸多灵活机制，是外企品牌（TCL罗格朗、安普）、国企（普天、大唐电信）等无法企及的机制优势；

2、通信公司的管理又跟上了世界先进企业的管理模式，实现了信息化管理，如网上订单系统、OA管理平台、远程视频会议系统等先进企业的管理办法；还在项目开发上采用项目经理负责的项目孵化制度，同时成立了专门的研发部，为后续发展提供强劲动力。

四、布局市场支持和管理体系

通信公司设立的七个大区，承担起对代理商的管理与支持；技术支撑；市场推广；行业参与与协调；品牌和经营理念传播等诸多市场职能，为全面夺取市场夯实了基础。

五、完善的业务保护体系保障市场有序竞争

1、走甲方项目报备抓住了中国综合布线的核心内容，更好的保护有项目运作能力人员的利益与积极性；

2、单位备案机制有效缓解了市场的无序竞争，让业务更持久，让客情关系更易长远发展；

3、业务协调更体现了天诚一家人的和谐与共赢的理念。

六、作为代理商，天诚综合布线给了我们发展的机会与市场

1、完善的保障体系给了代理商可持续发展的机会与动力；

2、诚信而有效的管理体系让代理商无后顾之忧，全力将精力用在市场拼杀上面；

3、多元化具有未来意义的产品和解决方案，不仅让代理商拥有多个利益方向，还让代理商对合作的未来充满期待；

4、优秀的品质是代理商市场永远的坚强后盾；

5、通信公司在大项目上对代理商倾尽全力的支持，让代理商业务上敢于向大型项目去拼杀（举例天津教体委项目）。

有了上述的优势和支持，天诚综合布线已成为代理商心目中最具吸引力的合作伙伴，我们也深信：天诚布线大有可为！

“订单为王” 龙虎追踪在行动——人物专访

01 | 聚焦“订单为王”，跟踪资讯——郑州办王劲松

文 | 李凝 天诚智能集团业务部经理 

郑州办王劲松与竞争对手郑州某项目上演抢单之战！

Q：如何争抢的订单？

A：了解到这个项目信息的时候，前期我们做了大量的甲方工作，当时是有好几个品牌在参与这个项目竞争的，尤其就该竞争对手而言，我们在价格方面真的没有什么优势。当时我跟陈主任就在商量，这种情况是不能去硬拼价格的，我们只有多走几层客户关系，以我们天诚的服务和质量去跟客户谈。我们找了甲方的几个相关部门都做了关系，详细的介绍了我们公司产品的质量，生产能力和售后服务等优势，终于成功的把这个订单给拿下来。

Q：对“订单为王”是如何理解的？

A：现在的市场销售环境非常严峻，我理解的订单为王应该是包括以下几方面：

1）、我们要积极响应董事长号召，先拿订单，保市场，再考虑利润的事。现在的情况，只有有订单，有销量才能带动整个企业的发展动作，企业转起来了，我们才能够发展的更好。

2）、抢占竞品生存空间，保住我们的市场份额。一旦我们丢失了客户，再想去做成功一个客户难度就大大增加了。

3）、作为一名销售人员，我们的本职和使命就是拿订单。先把订单拿回公司，再考虑赚钱的事。无论价格高低，我们首先要做的就是积极完成年度销售任务目标。

Q：争抢订单的过程中遇到了哪些困难？是什么信念支撑到最后拿下订单的？

A：我们市场一线的销售人员，每一份订单都是克服重重困难拿回来的。针对目前部分工程商和甲方特别注意成本，不太注重质量，我们对其特别灌输了安全质量意识。每一个问题都有解决的办法，在这里我要特别感谢陈敬明主任和陈方向、王彦辉同仁们对我的帮助和支持，他们对这个项目的成功落地起到了积极的推进作用。

每次，当我们在与竞争对手拼杀遇到困难的时候，遇到窝火的事情想发火的时候，想放弃的时候，就想起江苏公司车间的兄弟姐妹们，她们在等着我们拿回去订单；想起董事长午夜1点还在激情动员的情景，我们还能说什么困难呢！

Q：今后的项目中遇到同行恶意降低价格，解决方法是什么？

A：始终贯彻董事长关系营销的策略，灵活运用，有人的地方就有机会！

如果再让我遇到竞品打价格战，我们仍然会奉陪到底！



02

聚焦“订单为王”，跟踪资讯—上海办邓中

文 | 李凝 天诚智能集团业务部经理

李凝

上海办邓中与竞争对手竞争成都西部金融中心项目上演抢单之战！

Q：如何争抢的订单？

A：成都是中国西部地区城市中规模最大、发展速度最快和经济最核心的城市，近年来，国内外众多投资项目如雨后春笋般在成都不断诞生。为了加快西部大开发，建设具有国际领先地位和金融创新城市，成都西部金融中心项目正式开始建设！

在该项目投标阶段，业主推荐的品牌当中，遇到跟竞争对手竞争，因为竞争对手的市场定位和产品价格一直低于我们天诚，虽几经努力争取，客户最终仍然选择竞争对手进行投标。但是我们一直没有放弃，项目中标后，为了更换投标品牌，我们反复跟客户表达愿意积极配合参与该项目！最后经多番努力，最后我们成功击败对手，抢得订单。

Q：对“订单为王”是如何理解的？

A：随着中国经济发展速度不断减缓，整个工程建设行业面临空前萎缩，线缆市场已经是一片红海，各个品牌的价格竞争已经趋于白热化。尤其是移动互联网和电商平台兴起，产品价格的透明度也日益增强，尤其是有些竞争对手扮演行业搅局者角色，经常群发价格信息给工程商及部分开发商，导致价格竞争已经失控。面对竞争对手步步紧逼，“订单为王”的就是要敢于竞争、善于竞争和结束竞争。如果每次面对对手，我们都放弃竞争，将客户和市场拱手让出，那么咱们所有的投入和努力将付诸东流！

Q：争抢订单的过程中遇到了哪些困难？是什么信念支撑到最后拿下订单的？

A：争抢订单遇到的最大困难，还是价格上的竞争。支撑信念还是“客户不能丢，订单不能丢”，与



此同时，集团和生产公司对于销售抢单的政策支持也让我们敢于与对手竞争到底！

Q：今后的项目中遇到同行恶意降低价格，解决方法是什么？

A：在如今市场竞争当中，不能单纯与工程商绑定在一起，还要寻找机会多做甲方工作。只有项目走过甲方，在议价时才有谈判筹码！低价竞争是最低级的竞争，只有不断增加产品附加值和谈判技巧，才能结束低价竞争！

03 | 聚焦“订单为王”，跟踪资讯——厦门办 杨卫芳

文 | 李凝 天诚智能集团业务部经理

李凝

厦门办杨卫芳与竞争对手竞争厦门融信华邑酒店项目上演抢单之战

Q：请问如何争抢的订单？

A：主要从商务及价格两方面着手：从开始与客户了解到这个项目信息，我们就积极地做好各项信息了解及配合工作。前期紧密跟踪项目的进度，在每一个投标环节里及时的提供相应资料，做好投标配合。在跟进的过程中我们得知，竞争对手也在竞争这个项目，还有一些其他的小品牌线缆，在价格上我们根本没有什么优势。通过商务运作，获知了竞争对手的底价，我们积极应对，重新调整价格报给客户。经过不断和客户沟通、较价之后最终打败了竞争对手，成功拿下该项目。

Q：您对“订单为王”是如何理解的？

A：整体经济环境不佳，导致市场竞争加剧，线缆同质化现象严重，更为明显。如不放弃利润，只能失单。长此以往，天诚在市场的占有率将不断降低、

减少，成就对手。面对如此形势，我们所有天诚人必须携手面对，以价换量来抢单，一起抱团过冬。

Q：争抢订单的过程中遇到了哪些困难？是什么信念支撑到最后拿下订单的？

A：其实所有销售人员在市场竞争抢单的困难首要都会是客户要求价格低、账期长。但是我们必须适时放弃利润，抢占市场份额，以价换量，不断削弱竞争对手势力。否则就会成就对手，失去客户，减少天诚产品占有率。

Q：今后的项目中遇到同行恶意降低价格，解决方法是什么？

A：恶意降低价格是一种不正当的竞争行为，我们应该引导客户，不要一味追求低价。考虑价格的同时，也要有实力做到对产品质量有保障、对售后服务有保障，这样才能双赢。确实在价格很低的情况下，确保资金无风险的前提下，降低利润，没有利润也要抢单，申请公司直销。

04 | 聚焦“订单为王”，跟踪资讯——上海办 丁梅生

文 | 李凝 天诚智能集团业务部经理

李凝

上海办丁梅生与国外品牌、竞争对手竞争东方财富大厦项目上演抢单之战

Q：请问如何争抢的订单？

A：该客户公司是本人的长期合作单位，经常使用我们天诚两线缆产品，综合布线一直都是使用进口品牌（刚开始也像他们推荐过我们天诚，但一时之间没办法推进去），并且每年用量很大，是竞争对手的

金牌代理。经过长期接触和交流，与该客户建立了良好的个人关系，并且不断地向他们介绍我们天诚的布线产品，逐渐对我们有了更多的了解和认可。年初得知他们公司有一个大项目，之前业主一直要求用进口品牌，只说可以考虑使用国产一线品牌，便立即顺势向客户推荐了我们天诚布线产品。客户答应和业主沟通，并把我引荐给了甲方相关人员。经过我们共同努力做工作，业主对天诚的质量和价格了解后终于同意使用天诚全系列综合布线产品。

努力向业主推荐和争取的同时，也在不断和工程商进行沟通。一次次调整价格，艰苦谈判后最终签订综合布线合同。合同包含六类系统9123点，目前又增加近1000点，项目最终可能超过万点。

Q：您对“订单为王”是如何理解的？

A：我们天诚作为国产一线民族品牌，只有更高的性价比才能经得起市场的检验和认可，才能获得更多的市场占有率。这就需要我们一线的销售人员以积极的心态面对市场竞争，特别是这两年中国整体经济环境不佳，更需要我们销售人员积极响应公司号召。以价换量，订单为王，主动迎接挑战，并且具有化挑战为机遇的勇气。在困难中实现逆袭，提高天诚的市场占有率，实现“天诚布线，强我中华”的夙愿。

Q：争抢订单的过程中遇到了哪些困难？ 是什么信念支撑到最后拿下订单的？

A：此项目是我进入天诚13年来遇到的比较大的综合布线项目，遇到的困难主要有：

第一，甲方对国产品牌不认可。一方面是对质量的怀疑，更多的是使用习惯。由于国人长期养成的崇洋媚外心理，喜欢用进口品牌，所以经过和甲方相关人员的沟通，加深了对民族品牌特别是我们天诚这样一线国产品牌的认可和了解。经过我们的工作“用事实说话”，甲方对我们六类全链路进行检测测试，各项指标甚至高于国外品牌，客户最终

打消疑虑选用了天诚。

第二，工程商对于利润的追求，企业的目标就是实现追求利润最大化。工程商使用国产品牌的利润空间不低于甚至高于进口品牌，才能在后续项目中有动力长期推荐我们天诚。此项目中，客户主动向甲方推荐使用天诚品牌，我们也做出了很大的支持，保证了客户的利润空间，保护了客户的积极性，为以后长期合作奠定了良好的基础。

第三，客户对价格和账期的要求特别高，尤其是大项目，价格低、账期长。从采购经理到老总轮番杀价，这就要求我们具有良好的谈判能力和心理素质。我们可以摸清底线变被动为主动，可以适当降价，但是要求好的付款方式，甚至要求其他项目上推荐天诚，以量换价，以好的付款方式换价，达到长期合作的目的。此项目虽然最终成交乘率不高，但付款方式很好。

Q：今后的项目中遇到同行恶意降低价格，解决方法是什么？

A：没有哪个品牌可以通过恶意竞争做大做强，不正当的恶性竞争害人害己最终会被市场淘汰。真的遇到恶性竞争了：

第一，走甲方是天诚的国策，特别是综合布线产品还是要做甲方的工作（甲方包括设计方，投资方，具有指定品牌的总包方等），得到甲方的认可和指定后，就不用太担心工程商中标后换品牌了；

第二，我们应该引导客户，不要一味追求价低，没有利润怎么会有好的质量和售后服务？

第三，遇到恶性竞争，应该尽快向公司领导汇报，争取公司高层的支持。此项目在竞争初期第一时间向通信公司蒋总，黎总和集团相关领导汇报，在此感谢公司领导特别是徐董事长的指导。有了公司的支持，更加增强了我们销售人员的信心，见单必抢！

案例分析

企云云桌面项目
通信公共广播项目

企云

/1

昆山登云学院五期云桌面案例分析

文 | 蒋中伟 上海企云信息技术有限公司业务部



昆山登云科技职业学院是经江苏省人民政府批准（苏政复〔2005〕25号），由台湾政行校企各界贤达人士共同投资兴建的一所全日制民办专科层次的普通高等学校。学院坐落于全力建设苏南国家自主创新示范区、海峡两岸电子商务经济合作实验区的全国百强县之首——江苏省昆山市，校园优美，环境清新，交通便捷。学院现有教职工323人，全日制在校生近6000人。

传统的教育系统，在教学资源的分配上存在共享程度不高、使用效率低下、资源浪费严重、系统扩充性差等缺陷。随着学习者对信息获取和服务的要求不断增长，移动学习的发展进一步提出了更高的数据和服务要求。同时，学校和教育机构的信息中心和教育技术中心的软硬件建设和维护成本在不断上升。如何在有效的成本投资下最大程度的满足学习对海量数据和服务的要求，成为信息化教育教学中逐渐引起关注的问题。在这种背景下，基于并行计算、分布式计算特别是网格技术的发展，产生了一种新型服务计算模型：云计算——教育云。

此次昆山学院在定制自己的云桌面方案，考虑自主可控原则：

1、由于桌面集中存放在虚拟化服务器上，风险集中，因此，虚拟化服务器自身的稳定性和冗余机制将决定虚拟桌面项目的可行性；

2、虚拟桌面管理系统的易用性、可管理性、安全性、可扩展性；

3、用户体验需要达到或接近PC效能，不改变用户的目前的使用习惯；

4、数据安全可控可管理；

5、成本及维护开销可控。

借助于虚拟桌面基础设施，管理员可以通过统一的管理界面来管理和调度所有虚拟桌面，而最终用户则可从PC机或者云终端上使用远程桌面软件来访问自身的桌面环境。虚拟桌面基础设施完全可以解决台式机面临的种种挑战，同时还可实现适用性、可管理性、总拥有成本以及灵活性的最优化。

企云云桌面优势概述

1) 应用服务永不中断

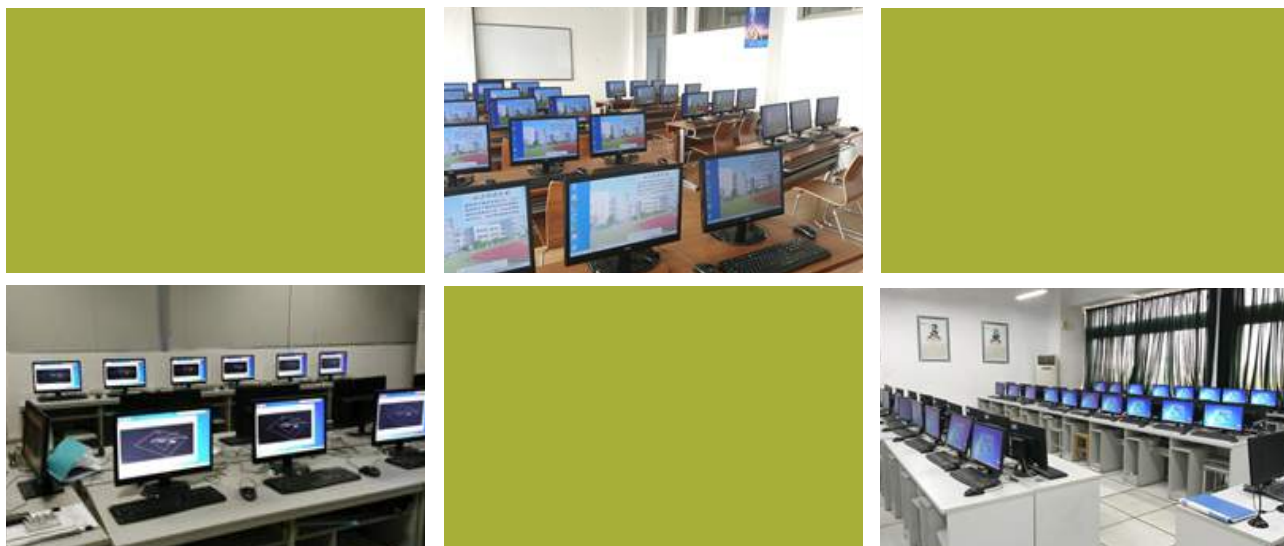
为了能支持企业业务的稳定快速发展，信息应用的服务，绝对不能中断，一旦中断将会造成企业不可估计的损失，导入私有云后，就不必再担心有任何停机的问题产生。

2) 资料永不丢失

一旦导入了私有云的架构，资料永远都有完整的备份及备援，确保每一笔资料都能万无一失的保存起来，不会有人为和丢失的风险产生，保护企业最重要的信息资料。

3) 安全可控自主性高

公共云计算，虽然可以节省硬件采购的成本，改采用多少租多少的方式，但是在中国特有的社会及商业环境结构之下，要单纯的依靠SLA(Server Level Agreement)来建立相互之间的信任，在短期之内是不可行的，唯有企业导入私有云，才能确保完全的自主控制权和资料安全性。



4) 按需扩充弹性无限

企业的发展是非常快速的，所以说信息系统的升级和扩充是常常进行的事，导入私有云架构后，企业就不需要一次规划三到五年的需求，来采购设备，可以依照目前的需求小量的逐步增加设备，而且不会改变现有的架构，达到真的意义上的按需扩充，把企业资金真正用在刀口上。

5) 精简管理提高效率

大量的客户终端和服务端，包含了许多软件和硬件，加上许许多多复杂的系统，造成很大的管理负担，和时间的延误，导入私有云后，可以达到真正的全面性集中管理，进而做到无所不管、无所不管的好处，大大提高管理的效益。

6) 节省采购运维成本

传统的信息管理架构，需要较多的人员进行管理，升级费用也很高，导入私有云后，可以很充份的发挥目前硬件的效益、不需采购高端服务器，也不需更多的维护人员，一切都可以节省下来。

7) 真正环保绿色架构

企业做环保，人人做环保，已经是世界的潮流，政府也在大力绿色的IT架构，来节省更多的能源消耗和空间的浪费，私有云是真正符合绿IT的架构。

昆山登云的整体项目的前期规划到项目的实施，依据学院整体的教育设施和网络架构环境进行合理化

改造，为了提高学院多个多媒体教室应用教学，为了解决学院设计专业运行3D软件应用，针对学校整体项目的融合，让设计专业的学生也能体验到流畅的虚拟化的应用，企云工程师提出合理化硬件解决方案，通过丰富的项目实施经验能力，在虚拟化方案中进行了优化，使得大型3D软件的应用也能跟物理的PC主机性能。最终的性能测试完全超出了校方领导的意料，对我们项目实施技能水平高度赞誉。

“十二五”规划提出了我国教育产业与信息化产业相结合的指示方针，要求全国院校切实做好教育产业《云计算服务创新发展试点示范》的工作，云计算将成为国内高等教育人才培养与创新教育理念的核心技术。云计算技术的引入，使教育资源的概念和范畴不断扩大化，计算力资源、平台资源、知识与技能、数据资源、经验和分析，都已经成为教育资源更加丰富的外延，教育资源不再只是单纯的数字信息资源，而是包括了计算、效能和环境的资源，从物理的存储状态，转变为泛在的服务交付。教育信息化建设将出现一个全新的层面，那就是教育云

为了响应“十二五”的指示方针，此次昆山登云五期项目的合作，共400台的云桌面项目的实施落地。预示着昆山登云学校向着云计算办公教学的模式大趋势方向发展，响应着国家教育“科技发展人才”的宗旨，培养学院的学员多方位的复合型人才发展战略。“科技是第一生产力”昆山推进了云计算-云教育的项目落成，加快其在职业技术学院的发展远景。

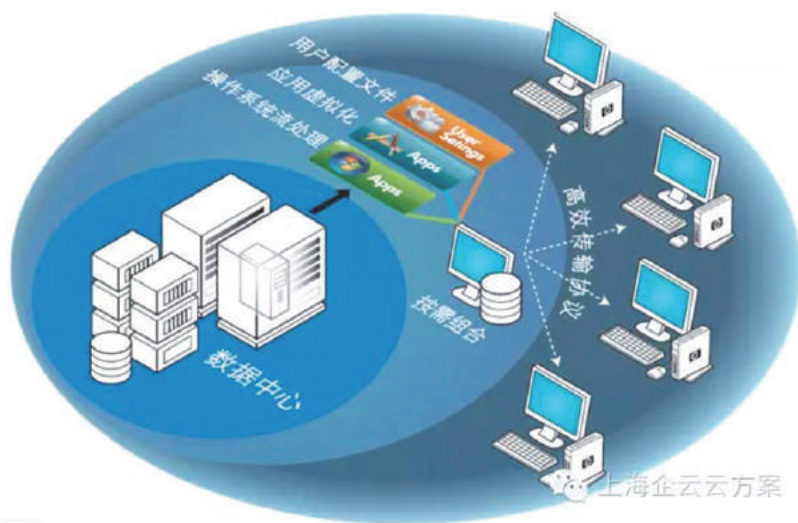
企云

企云教育行业、企业级应用解决方案

1/2

供稿 | 上海企云信息技术有限公司

A - 教育行业解决方案



传统的IT教育系统，在教学资源的分配上存在共享程度不高、使用效率低下、资源浪费严重、系统扩充性差等缺陷。随着信息化教学需求的发展，学习者对信息获取和服务要求不断增长，移动学习的发展也进一步提高了数据的服务要求。同时，学校和教育机构的信息中心和教育技术中心的软硬件建设和维护成本在不断上升。如何在有效的成本投资下最大程度的满足师生对海量数据和服务的要求，成为信息化教育教学中逐渐引起关注的问题。

在这种背景下，基于并行计算、分布式计算特别是网格技术的发展，产生了一种新型服务计算模型：云计算——企云教育行业虚拟化云桌面。企云教育行业虚拟化云桌面帮助用户解决：

1、桌面集中存放在虚拟化服务器上，风险集中，运行更稳定。管理员老师可以通过统一的管理界面来管理和调度所有虚拟桌面，学生从PC机或者云终端上使用远程桌面软件来访问自身的桌面环境；

2、虚拟桌面管理系统具有易用性、可管理性、安全性、可扩展性；

3、用户体验可以达到或接近PC效能，不改变用户目前的使用习惯；

4、数据安全可控可管理；

5、成本及维护开销最优化；

6、实现了包括全国计算机等级考试、省级计算机等级考试、大型建筑系及艺术系3D类并发教学。整体延伸出学校从云桌面、虚拟化数据中心、虚拟化统一存储、校内网盘平台、智慧校园APP应用等一系列创新的云计算方案。

行业积累：

- 上海大学；
- 上海信息技术学校；
- 昆山登云学院；
- 昆山硅湖学院；
- 湖南高速铁路职业学院；
- 无锡城市学院；
- 杭州电子科技大学；
- 内蒙工业学校；
- 许昌技术学院等大量的教育用户案例。

B - 企业级用户解决方案



每位在职员工都需要电脑办公，因此企业需要采购办公电脑来满足自身的业务需求。传统PC的采购量大，费用高，IT资产流动性强，价值体现非常低，而长时间花费的采购、设备维护等日常大量的重复性工作等，非常不利于公司IT维修工作，甚至会影响到业务进展。随着企业的快速发展，还将建立自己的线上线下实体公司及虚拟公司，为了完善内部办公电脑管理，以及解决传统PC的办公能力日趋低下，急需一个很好的可融合到公司现有架构替代品同时又能满足企业快速发展的虚拟化云桌面方案，企云推出的虚拟化云桌面企业版解决方案的应用目前已得到多方面论证肯定。针对企业客户的办公环境，以及各工种的特殊性，无论您是几十个人的一个点的部署，还是几千上万人的多点部署，快速的云化效率是不二选择。企云虚拟化云桌面项目实施周期短，能更快更好的满足客户的办公业务需求。

企云虚拟化云桌面帮助客户解决：

1.减少了工作人员重复、大量采购电脑的问题，并减少了几年以后重复采购问题，降低企业的IT固定资产总拥有成本。

2.客户终端集中部署，减少故障纠错率，便于硬件管理，降低维护成本；

3.系统及软件安装集中部署，便于管理升级，降

低维护成本，能快速响应企业业务变化；

4.每台电脑都拥有独立的数据及文件，易于公司的机密数据管控，降低安全风险；

5.使用传统PC平均每台电脑每年所消耗的电能约600元以上，PC量大的企业每月平均电费将以万元计算，使用企云虚拟化云桌面方案实施可以给企业减少电力支出等成本，环保节能；

6.降低员工在办公环境中的不当操作，当发生系统中毒、文件丢失、系统损坏等情况，能及时响应快速恢复，不影响业务效率同时企云虚拟化方案中不仅涉及企业的云桌面虚拟化，还涵盖了企业的数据中心虚拟化，和企业的服务器虚拟化方案。上海企云在对呼叫中心的方案中，曾集成了云呼叫平台对接，包括虚拟化数据中心应用及大规模呼叫平台的整体打包租赁业务，同时对企业客户提出了云安全的理念。

行业积累：

- 上海金宝汇贵金属交易中心；
- 上海晋兴资产管理公司；
- 某大型银行外包服务平台；
- 我爱我家网；
- 台湾富乐梦文化公司；
- 韩国韩华新能源等大量的企业虚拟化桌面及虚拟化数据中心案例。

通信

公共广播重点行业案例分析

文 | 涂伟 上海天诚通信科技股份有限公司IP广播项目部经理

部

A 江西省港航管理局（跨区域网方案）

项目背景：

江西省港航管理局下辖南昌、九江、上饶等港航分处，为了更好的管理赣江周边码头的航运安全。各港航分处码头区域音箱需具有能与监控视频联动的语音提示功能，设备的总控放置在江西省港航局（南昌），在九江与上饶分别放置了两套分控平台，做到各自分控区域管控所属区域。前期在充分了解了港航局的需求后，我们克服跨城域网技术难题，成功的在17个点上线IP广播终端。



B 富士康集团观澜科技园（终端方案）

项目背景：

天诚与富士康集团多年来一直保持着良好的合作伙伴关系，此次参与富士康集团园区平安厂区广播升级工程，作为世界500强的富士康集团，在国内拥有36个工业园区，此次改造升级涉及有源音箱信息点近2000个。针对此项目的需求前期做了详细的了解，克服重重障碍，天诚公共广播在富士康原有的众多广播品牌库中（dsp\itc\toa），脱颖而出，击败竞争对手，成功运用于富士康观澜科技园。目前，前期的180个信息点已经投入使用。



超链接

天诚IP网络广播是将广播的音频信号以标准IP包形式进行数字编码，在局域网和广域网上进行传送，再由网络终端解码还原为音频信号，是一套纯数字网络传输的双向音频扩声系统，具有完善、稳定、便捷的CD级音质、任意分区组合、互动点播、定时定点播放、音源无限、双向对讲、智能开关机、网络报警等功能；只要有网络的地方（包括3G、4G网络）可以随意添加、随需而装、覆盖以往各类广播之所有功能。

感恩·智创 合作共赢——年度客户答谢会

◎ 新闻超链接

天诚智能集团 双智项目推广暨客户答谢会在京成功举办

节选 | 新浪家居网 2016-10-27发布

10月26日下午，天诚智能集团双智项目推广暨客户答谢会在北京新云南皇冠假日酒店举行。来自住建部、行业协会的业内专家，四川长虹、中搜网络、无锡正大、和美德产等众多知名企业代表近700人参与了此次答谢会。

在答谢会上，天诚智能集团旗下品牌—百微智能家居V3.0产品、天诚智慧社区软件V1.0标准版本首次进行发布。另外，在现场，天诚智能集团与智慧城市联合实验室、四川长虹、无锡正大凯悦地产、中搜网络等单位代表举行了现场合作签约仪式。





中安防协会副理事长 靳秀凤



天诚智能集团副总、比集公司常务副总 杨阳



中搜网络总裁 陈沛



中国城市科学院/智慧城市联合实验室首席科学家万碧玉博士



天诚通信雍竣华： 勇于面对时代挑战 将民族企业做大做强

我们正在迈进消费者的时代，消费者们正在定义我们厂商的生产和销售，这是不可阻挡的潮流。中国智造2025就是根据这种实际的消费需求来规划我们制造企业的生产流程、智能化的生产手段。

来源 | 慧聪安防网 2016年11月18日发布

慧聪安防网讯 慧聪安防网讯 2016年11月15日-16日，“2016中国数据中心年度论坛”在北京新云南皇冠假日酒店盛大召开。11月16日，综合布线十大品牌获奖企业于北京新云南大酒店参加了中国综合布线发展趋势峰会，会上主要针对综合布线国家标准的最新进展及重点解析；大数据时代下，综合布线领域的机会和变革；国际厂商和国内厂商的碰撞和发展；光纤和铜缆之争，在数据中心领域铜缆还有没有生命四个问题进行了研讨，获奖企业精英及到场专家畅所欲言，参会媒体踊跃提问。本次峰会对于整合行业资源、明晰市场发展前景有重要推动作用。上海天诚通信技术有限公司作为综合布线领域的龙头企业，也在论坛上直抒己见。笔者也有幸在会后对上海天诚通信股份有限公司总经理雍竣华先生进行了专访，以下是专访内容。



通信公司雍竣华总经理出席中国综合布线发展趋势峰会

海外+上市促企业做大做强

天诚通信公司已经连续7年获得综合布线十大品牌牌的荣誉，回首过去的七年间，每一个天诚人都栉风沐雨，在不懈的努力中不断收获着成功。我们先后获得了国家级高新技术企业、上海市科技小巨人企业、“专精特新”企业、最佳科技创新品牌、最优民族品牌、最受甲方喜爱品牌等荣誉称号。我们本次获得的综合布线十大品牌称号是由中国工程标准化协会信息通信委员会和中国数据中心工作组联合颁发的。除此之外，中国智能建筑行业协会、中国工程勘察设计协会工程智能设计分会两个中字号协会也多次

将我们评为综合布线十大品牌。我们的产品得到了广大用户的认可，覆盖了酒店、教育、医疗、写字楼等很多高端领域，成为国内行业的领军企业。

回首过去，辉煌无限，但我们不会在通向未来的路上止步，我们希望公司能够走向海外市场，在国际市场的巨大舞台上与国外品牌一决高低。为此，公司成立了海外事业部，去年参加了俄罗斯展，接下来还要去参加印度展，我们会一直秉持信念，用高技术含量、高性能的优质产品、高品牌知名度不断在国外

市场开疆扩土。

在提升产品、注重品牌知名度的同时，天诚通信也注重管理与创新。为了鼓舞内部员工的工作积极性，公司成立了很多项目部，用项目承包等方式激励公司员工。我们还打算上市，通过资本运作方式实现“一带一线”的企业整体战略布局：带是宽带，线是综合布线，我们愿意站在用户的角度做好布线的本职工作，我们更要发现潜在需求并做延伸、拓展，这就是我们所说的“综合布线+”。

让我们的产品有技术含量，让公司成为有技术含量的公司是至关重要的问题。

天诚通信在微利时代以研发投入保品牌竞争力

天诚非常注重品牌研发这方面，改革开放三十年来，市场已经从不完全竞争发展到现在的完全竞争，市场的格局也会被改写，大浪淘沙之后，我们行业中只会剩下为数不多的企业：一种是大而强的企业，一种是小而精的企业。我们同其他行业一样，都非常注重企业核心竞争能力的打造，让我们的产品有技术含量，让公司成为有技术含量的公司是至关重要的问题。近些年来，我们在这一方面投入了很多的资源，也取得了一系列的成效。今年，我们通过了上海针对高新技术企业的复审，复审程序中有一个重要指标：公司所涉及的研发、投入金额要占销售金额的4%以上，在很多企业都达不到此标准的情况下，我们却顺利通过了复审，这说明了我们的研发投入比不少企业更加重视产品研发。我们每年都会有大量的研发经费投入其中，这些投入都有值得欣喜的收获，如电子扫描仪、POE、智能网络管理平台等，公司还研发了USB3.1项目，获得了上海大张江四新推广专项扶持资金293万，另外今年已被上海市科委评为上海市科技小巨人企业。政府也将给我们300万的创新奖励补

贴。公司在2015、2016年申报了多达20多项专利技术，目前，我们已经拥有60多项专利产权。

大数据时代下机遇和挑战并存

大数据在当今社会是一个非常热的词，大数据行业也处在风口期，马云去年就讲：“数据是新能源”，今年互联网大会又提到了新技术、新制造、新零售、新金融、新能源五项新技术，其中的数据被纳入到新能源的范畴。新技术、新制造、新零售代表我们社会物资运行的系统，金融是资金流，数据是信息流，当然还有诸如水、电等的能源流。庞大的社会物流系统需要信息、数据的支撑，数据确实是一个非常宝贵的东西，随着现在大数据挖掘、大数据分析的普及，这些新兴技术正在为我们的经济社会提炼越来越多的有规律的、有价值的信息，将这些信息加以筛选、利用就会帮我们解决人类社会的诸多问题，因此，马云把数据纳入到新能源的范畴很有道理的。

数据的大量应用、传输、存储、备份、热交换、冷交换等共同催生了我们这些与数据相关的产业，我们现在也是正处于风口期的朝阳企业，面临的机会与挑战并存。首先是客户需求的挑战，我们要学会解决客户的需求。网络的资源需求、海量的数据传输需求要求我们的网络要有高传输能力、安全、节能、环保、可控制、可管理等优势，这就要求我们的产品要以更好的性能、技术来面向客户的不同需求，甚至于是满足客户的潜在需求。其次是来自于同行的挑战。目前，综合布线也属于一个比较过剩的行业，如果我们的同行较之于我们有更敏锐的市场洞察力和应变能力，进而能够研发出更好的产品、满足客户的需求，那么我们就落后了，当然，我们所有的企业都面临这样的挑战。最后是关于布线的应用。布线应用是非常多样化的，包括大数据、物联网、智慧城市等方面，我们现在所处的社会虽然还没有实现万物互联，但万物互联是我们能够看到的未来。我们现在的物联网技术、数字技术、通信技术、互联网技术、人工智能、可穿戴设备等各种技术正在快速发展，这就会使我们产品的传统应用场景发生改变。不论是我们传统的企业网、接入网、局域网，还是现在的数字中心，包括我们的家庭、轨道交通、园区、工厂，

万物互联无非就是用无线和有线的技术，无线只是一个移动终端的技术方案，它的数字交换还是要基于有线网络，因此我们的布线业务，面临着应用场景的挑战，当然同时也是一个机会。综上所述，公司面临的挑战主要是以上三点：**客户的需求与潜在需求、同行之间的技术更新与迭代、产品的应用场景变化。**

用营销理念和产品性能提升民族企业竞争力

现在民族品牌和国外品牌的竞争越来越激烈，国外品牌将布线的相关概念、产品传入了国内，我们国内品牌作为后起之秀，在近些年才开始崛起。尽管国内的布线企业占市场比重不多，但我们在实际的应用中还是有较大的市场份额，国外的品牌主要在一些高端的项目上发挥作用，例如数据中心、机场、金融等，但是针对一些包括企业网在内的商业项目，还是国内品牌有很大的优势，这其中有一些原因。

综合布线不是一个技术门槛特别高的行业，我们的产品要相对标准化、专业化，这其中考量的就是我们的经营理念、经营定位，甚至是企业的良心。我们按照行业标准、要求，用真材实料制作产品就能满足要求，当然还有市场营销、产品推广、品牌传播等方面也会对我们产品的应用有一定的影响。因国外的品牌进军国内布线市场比较早，加之国外的品牌在产品技术引领、工艺、甚至是包装等产品推广方面都有一定的过人之处，因此在市场占有方面有些先入为主，加之国内的一些消费者盲目追求外国品牌，使我们国产品牌丧失了一些市场份额。

但我们国产品牌在不断学习的过程中也要正视自己的优势：

首先，我们的本地化优势可以使我们的销售与服务更贴近国内市场的客户需求；

其次，我们与客户基本是零距离接触，我们能做到产品直销，而国外品牌则往往要寻找代理商，这其中就会存在一些不稳定的因素，售后等恐怕都不能得到很好的保障，并且我们国内的品牌还会因此而有一些性价比的优势；

最后，就是信息安全的问题，一些政府、部队的项目不允许使用国外品牌，而要优先使用我们国内品

牌。当然，以上都是些外界因素，最根本的还是要靠我们企业自身的努力，我们要通过现代营销的理念、优质的产品性能、良好的售后等方面提升综合竞争力，谋得市场的一席之地。

天诚要让“沉默的大多数”发声

现在，大数据时代已经悄然来临，互联网技术也在蓬勃发展，中国政府提出了“中国智造2025”的规划，不论是中国的2025还是国外的工业4.0，这都是整个社会发展的趋势。正在从制造者的时代向消费者的时代迈进，这对于我们整个人类社会进程来讲是一个巨大的变革，这其中社会因素、商业因素、文化因素、技术因素等。所谓文化的因素就是民主，就是以人为本、尊重消费者的选择，这是世界的潮流，不可阻挡。

我们经常提到的二八法则中，二就是关键的少数，八是沉默的大多数，例如现在社会上，或许有钱人占人口总数的20%，但是他们拥有了80%的财富，20%的少数人对于社会财富的使用起了决定性的作用，但是现在的社会上，沉默的大多数不再沉默，他们也在发声并提出诉求。举一个稍微偏离主题的例子，美国的大选中的希拉里代表的是精英、华尔街、政治规则制定者，而川普作为一个草根能当总统，其中充分说明了民众的意愿，正是沉默的大多数让他大选胜出。刚才提到我们正在迈进消费者的时代，消费者们正在定义我们厂商的生产和销售，这是不可阻挡的潮流。中国智造2025就是根据这种实际的消费需求来规划我们制造企业的生产流程、智能化的生产手段，我们要通过互联网技术以及工业自动化、智能化来满足需求，要争取达到客户在家下一个订单，工厂的网络系统就能做出来相应的产品的智能化程度，工业4.0就是要在高效率的同时降低生产成本。随着我们“中国智造2025”概念的提出和落实，我们也在面对更多的机会，会推进信息流、数据流和工业智能化的进一步应用，我们天诚通信也是要紧跟时代步伐，让“沉默的大多数”发声。

精益生产管理在品质管理中的应用

文 | 薛菊红 江苏天诚智能集团有限公司质量部经理

薛菊红

以往谈到精细化生产管理时往往偏重于生产中标准化操作、5S、节材降耗等方面的内容。但很少有人去对品质管理流程做精益生产的管理与改善。在此提出几点关于品质精益管理防错新思路。

防错技术应用是指对有可能不利于顾客，并且造成浪费的错误、不合格进行预测、预防的过程。

应用防错技术、增加防错装置，最终目的就是要“消灭掉缺陷，防止把缺陷传递给顾客、减少不合格品、提高产品质量、降低制造成本。”要达到这一目标，除了要有好的加工工艺和良好的设备外，还应在设计、制造过程中，适当使用防错技术来发现错误、杜绝错误、减少浪费。

一、一专多能

目前江苏公司开展一专多能，一人多岗活动，提高基层人员的综合业务技能，二有利于人力资源管理调配，在突发事件面前，有完善的预案机制，有足够的人员替补和应对，保证品质管理正常运行有效。

比如，岗位一个萝卜一个坑，订单一时暴满，二线人员可以支援一线生产操作，一线也可支援二线工作，这样也很好的解决了订单多人员嫌少，订单少人员嫌多的矛盾。

二、防错设计

在生产过程中，操作者受各种客观因素的影响终有失误的时候，有些人造的造次是不可避免的。如果将质量水平依赖于人的工作态度，品质不但不能有效保证，还需投入大量的人力进行检验控制。但是我们能否设计出这样的装置，不给操作者犯错误的机会，这就是精益生产管理的普遍使用的品质控制防错装置，例如：

1) 以重量为限量运行的电梯，一旦发生超载时，电梯门关不上，警告铃声响起。

2) 设备温度过高，机器自动停止工作；

3) 照相机在光线不够的情况下不工作；

4) 不系安全带，轿车会亮红灯并报警；

在实际生产过程中，经常发生短路现象，不但增加后续工作量，还不能满足客户定尺要求，在此，引入防错设计将是解决此问题的一个有效方式：

1、高绞工序内、外部断线，设备停止，警报装置鸣叫，操作者及时修理接头毛刺；

2、在线火花检测，一旦击穿，设备停机，提醒操作者修复。

3、在线过模，不符合工艺尺寸，剔除。

4、在线火花报警，表面出现杂质，必须停机，彻底清洁机头、机颈、料筒、螺杆、滤网。

三、过度检验

包含没必要检验的项目或样本量过大不合理的检验，过度检验不仅会造成更多不良品的可能，而且还会造成检验资源的无序浪费，大量的检验人员辛苦的在做无用功。

其中针对供应品质稳定的供应商进行免检制度就是对过度检验的一种改进，比如：天诚材料公司PVC黑护，规范要求进货周检，监督月检。同时可以对目前的原材料检验标准、检验项目进行重新评审，找出多余检验项目，把它剔除出检验工作中；公司原材料品种多，数量少，均属特殊批，考虑到抽样比例的普遍性与代表性，从而制定出适宜的，有效的抽样水平3%每箱或每盘。把我们的检验人员从大量的、繁杂的无效检验中解放出来。

四、自动化

自动化是精益生产中的两大支柱之一。一提及自



设备自动化改造后



设备自动化改造前

动化，大家更多的是想到机台生产线的自动化，而质量控制中的自动化少有人问津。

质量管理自动化的理解是：

让设备具有人的智能，能自动识别错误和缺陷，而自动化是机械化，无人化操作。把大量的监控QC人员解放出来，提高作业效率，这也是很多企业在精益生产实施过程中所追求的目标。

目前高绞生产线，属重体力活，一盘裸丝10KG，（束合2.5平方，要搬49个盘，计490KG），劳动强度高，没有人愿意呆在这个岗位，针对此现象，公司通过设备改造，提高自动化作业水平，不但减轻工作压力，同时产品质量得到有效保证。

不管是大流水线还是单元生产线在自动化方面还是有很大的空间可以提升，从品质的角度来看人为的越多就可能造成的不合格因素越多。自动化生产、自动化控制将是我们今后的一条必由之路。

五、持续改进

持续改进是精益生产、六西格玛、ISO9000体系共同强调的理念。改进持续化在精益质量管理中起承前启后作用，是管理的核心生命力，缺少改进持续管理则无

从谈起，而员工职业化、生产系统化、工序标准化则会缺少新的活力和要求，管理将止步不前甚至于倒退。

测量评价是将改进持续性纳入测量和管理中，让改进持续性因测量和评价而焕发生机和活力；奖惩措施将改进持续性纳入管理和激励体系中，是测量评价的延续和要求，促进改进真正实现持续性。

改进的项目形式多样，有流程的、标准的、技术的、方法的、管理的。作为品管人员在持续改进上我们有先天的优势，第一，我们在第一现场，掌握第一手资料，实时了解生产、质量的统计数据。有效抓出改善项目进行立项改进。如对生产质量不良率、报废率进行统计分析，应用柏拉图找出重点问题，从人、机、料、法、环管理五要素进行原因分析及纠正预防。达成预期目标后，将流程方法标准化。透过不断的PDCA管理循环改进，不断的提升工作绩效。

总之，精益生产管理思想在品质管理中的应用无处不在，如何将其精髓应用到品质管理之中，除有效的激励措施外，日常工作中各级主管的计划、倡导及意识培养是分不开的。只有真正的把精益文化融入到我司的质量管理文化中来，才能让其其在质量管理上发挥最大效益。

让规则意识在质量管理中成为“新常态”

文 | 黄继承 成都中衡网络有限公司质量部经理



产品质量满足市场需求，提供让客户满意的产品是生产制造型企业永恒的生存之根，也是实现由“中国制造”向“中国创造”的强力助推。通常消费者只会看到产品质量本身，但决定其有形实物背后隐藏着无形的事物，特别是人的意识决定着产品品质，这就是质量意识。它包括责任意识、规则意识、精品意识、顾客意识等方面。在这里重点介绍规则意识在质量管理中所起的重要作用，即“无以规矩，不成方圆”。

规则意识是按标准、规范、规章、制度展开生产现场管理活动，促使员工对公司规章制度、标准规范、工艺文件等产生敬畏之感，不要小聪明，一切按规矩办事，以法治代替人治，这里的法就是员工手中的作业文件、操作规程、工艺文件、检验标准。要让员工养成规则意识，需从两个方面深入功夫，求得突破。

一方面，规则具有可操作性和实用性。

它是衡量企业员工是否具有规则意识的最基本体现。更重要的是在具体工作的步骤和执行上要有明确、规范的准则来指导员工操作，这就是规则的标准化和规范化，换言之即制定的规则其合理性和可操作性要强，而不是泛泛而谈和模棱两可。世界500强欧美大型制造企业，可以说是制定规则的高手，深得各国企业所推崇和有效使用。尤其是车间生产员工操作的每步都有标准化规定，很细而又有可操作性，每步执行的结果都有评定标准，避免了一些员工随意性操作造成的不规范和行为缺陷。因此，生产活动的规范性、检验标准等三级作业文件的重要性不亚于质量管理体系的质量手

册和程序文件，同时在编文件时要让员工参与进来充分讨论、优化，让编制文件能够很好执行且落实到行动上，同时，在执行中要结合情况修订、完善，让规章制度与时俱进，更具执行力。

另一方面，规章制度必须认真、彻底地执行，执行不找借口，若违反者应得到应有的处理和惩罚。

规章制度的执行必须强调从自我做起，特别是公司高管、中层管理者在执行过程中是起着引导作用，管理者的言行决定着普通员工的言行，要想让员工能够真心执行所制定的规章制度，管理者自身必须毫不走样的带头执行，因为管理者的执行力度就决定着员工的执行力度。

现举一德国“电话亭”的故事，即是对规则意识的最好例证与启发。中国的留德大学生见德国人做事刻板，不知变通，就存心捉弄他们一番。大学生们在相邻的两个电话亭上分别标上了“男”、“女”的字样，然后躲到暗处，看“死心眼”的德国人到底会怎么做。结果他们发现，所有到电话亭打电话的人，都像是看到厕所标志那样，毫无怨言地进入自己该进的那个亭子。有一段时间，“女亭”闲置，“男亭”那边宁可排队也不往“女亭”这边移动。我们的大学生惊讶极了，不晓得德国人何以“呆”到这份上。面对大学生的疑问，德国人平静地耸耸肩说：“规则嘛，还不就是让人来遵守的吗？”

德国人的刻板可以让我们开心一笑，他们看似有理解释，足以让某些一贯无视规则

员工质量意识的教育是一个长期的工程，不可能一蹴而就，不可能宣贯一次员工就都理解了，会解决问题了，而执行则需利用晨会、员工大会、质量分析会、平时工作交流会、专题培训教育会等场合反复讲，潜移默化宣贯，让规则意识在员工心中扎根发芽，信守只有坚决执行，才是保证产品质量稳定性和可靠性的唯一法宝。

的“国产大能人”笑掉大牙，但在嘲笑之余，我们漠视规则已经多久了？我们总是聪明地认为，那些甘愿被规则约束的人不仅是“死心眼”，简直是“缺心眼”。规则是死的可人是活的，活人为什么要被死规则套住呢？正是因为这样，我们才会落后人家好多年，就是这个道理。

在平时的质量管理中，我们非常强调质量预防，就是按照规则做好预防措施，规则意识强的员工几乎或很少发生质量问题。他们通常是这样工作的，检查开机前各项准备工作是否充分？是否有生产计划按计划生产？工艺文件有无？本工序工艺参数是否清楚？开机首检有无做？下机产品有无自检等，这些都是执行规则意识的具体表现。在生产中发生质量问题，首先应该进行自查，我们是否按照规则操作？很多质量问题的发生都在于缺少规则意识，工作想走“捷径”，工资收入“减少”，执行大打折扣，如我们强调的定做产品一单一清，即使同一款定做产品每次都要编制最新工艺，操

作工按照每次最新工艺生产，不能以工作忙、开机多或以前生产过为借口，仅凭经验、感观而不看生产文件盲目操作做错线，试想规则意识强了哪里还有这么多问题产生呢？

员工质量意识的教育是一个长期的工程，不可能一蹴而就，不可能宣贯一次员工就都理解了，会解决问题了，而执行则需利用晨会、员工大会、质量分析会、平时工作交流会、专题培训教育会等场合反复讲，潜移默化宣贯，让规则意识在员工心中扎根发芽，信守只有坚决执行，才是保证产品质量稳定性和可靠性的唯一法宝。同时，公司在季度、年度进行优秀员工、质量标兵的评选时就充分肯定了那些质量意识强，产品质量合格率高，规则意识强的员工，从而强调了规则意识在工作中的重要性，也是公司层面进行正面激励，带动其他员工进步，共同努力，提升产品质量，以满足市场和客户的需求，保障产品质量精益求精，让规则意识在质量管理中成为“新常态”。



USB转以太网口设计

文 | 唐成方 成都百微电子有限公司技术研发部电子工程师

唐成方

一、概述

通常我们使用的以太网控制芯片都不是USB接口型的控制芯片，之所以出现USB接口型的芯片，是因为在一些情况下，我们的设备不具有标准的RJ45的网络接口，或者RJ45网络接口损坏了，网络无法连接。例如，我们的笔记本电脑内置的网卡坏了，又不能使用外置网卡，只有USB接口可以使用，这时就必须使用USB型的以太网卡了。

还有一种情形就是在嵌入式系统中CPU不支持标准的以太网控制芯片，CPU只有USB接口可以使用，这时就必须考虑使用USB型的以太网控制芯片。我们在开发V3.0版的安卓智能家居系统时就出现这种状况。我们选定的方案具有很好的性价比，唯一的缺憾就是不支持以太网。经过反复研究探讨采用USB接口型以太网芯片可以成功的解决这个难题，从而使我们的项目顺利进行。

有如下特性：

符合RoHS(无铅)；

满足IEEE802.3电气隔离标准；

无失真传输以太网信号；

辐射发射信号的抑制；

开路电感：在频率100KHz、直流8mA/100mV情况下大于350uH；

插入损耗：

在频率300KHz~100MHz情况下小于-0.1dB；

回波损耗：

在频率1MHz~10MHz情况下大于-20dB；

共模抑制比：

二、USB转以太网的设计原理

1. 关键元器件的选取

(1)RJ45连接器HY911105H

HY911105H是带隔离变压器的RJ45接口，选择带隔离变压器可以减少PCB的布线空间，提高抗干扰性能。

HY911105H具

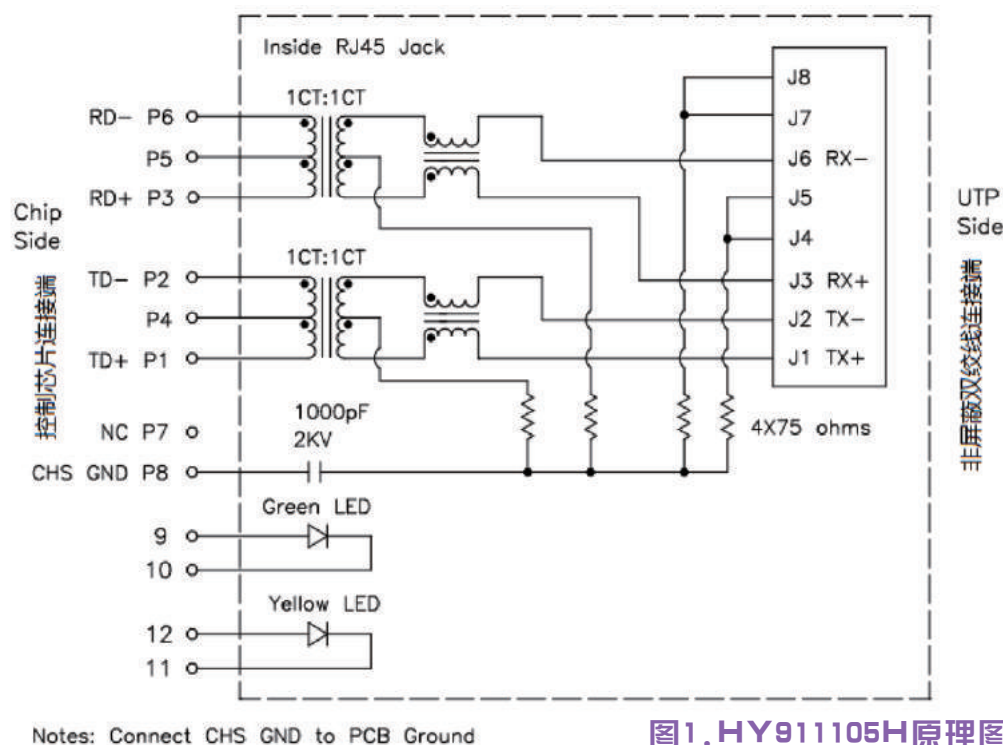


图1.HY911105H原理图

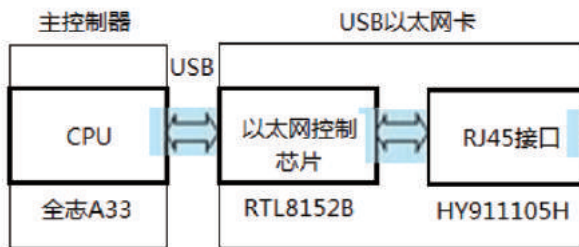


图2. 方案原理框图

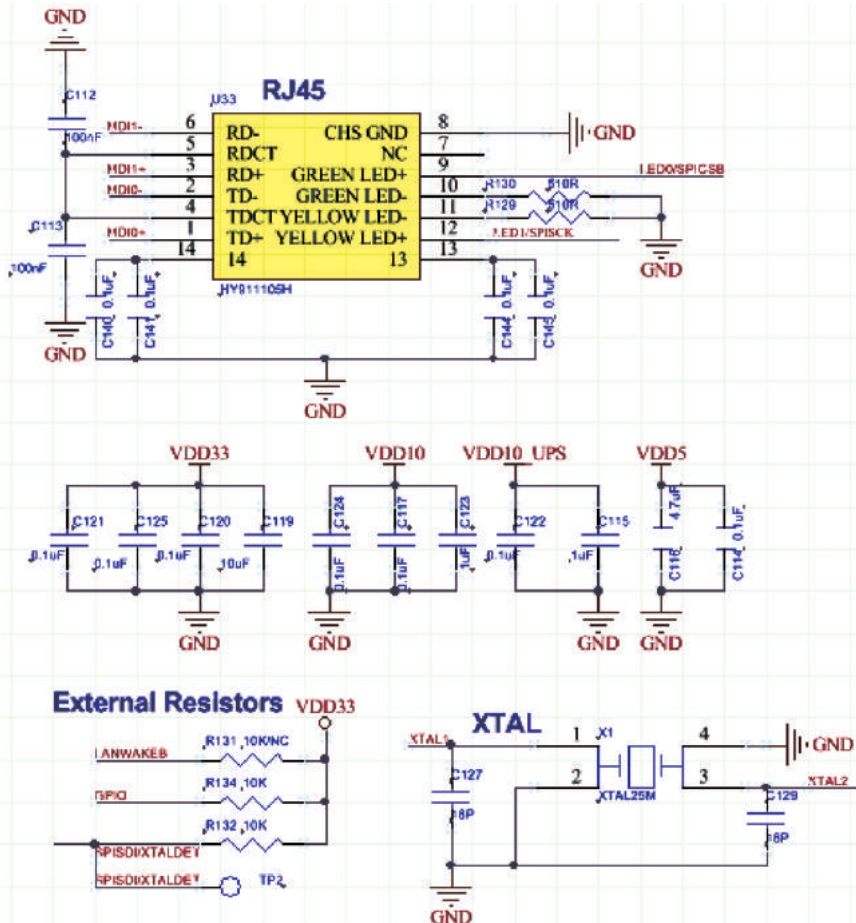


图3-1. 方案原理图

在频率1MHz~50MHz情况下大于-30dB；

串音干扰：

在频率1MHz~30MHz情况下大于-40dB。

原理图如图1.所示。

(2)RTL8152B

RTL8152B符合IEEE802.3u标准，由MAC、USB控制器、内存、低压差线性稳压器等组成。主要应用于USB 10/100M以太网主板、2.0有线网卡、电子狗、笔记本、扩充口、嵌入式系统等。

RTL8152B芯片支持以下功能：

集成10/100M收发器；

具备与后页自动协商能力；

符合USB 2.0 and 1.1标准；

支持对交换/极性/倾斜校正；

交叉检测和自动校对功能；

支持局域网唤醒和“RealWoW!”功能(这项功能使用需要注册)；

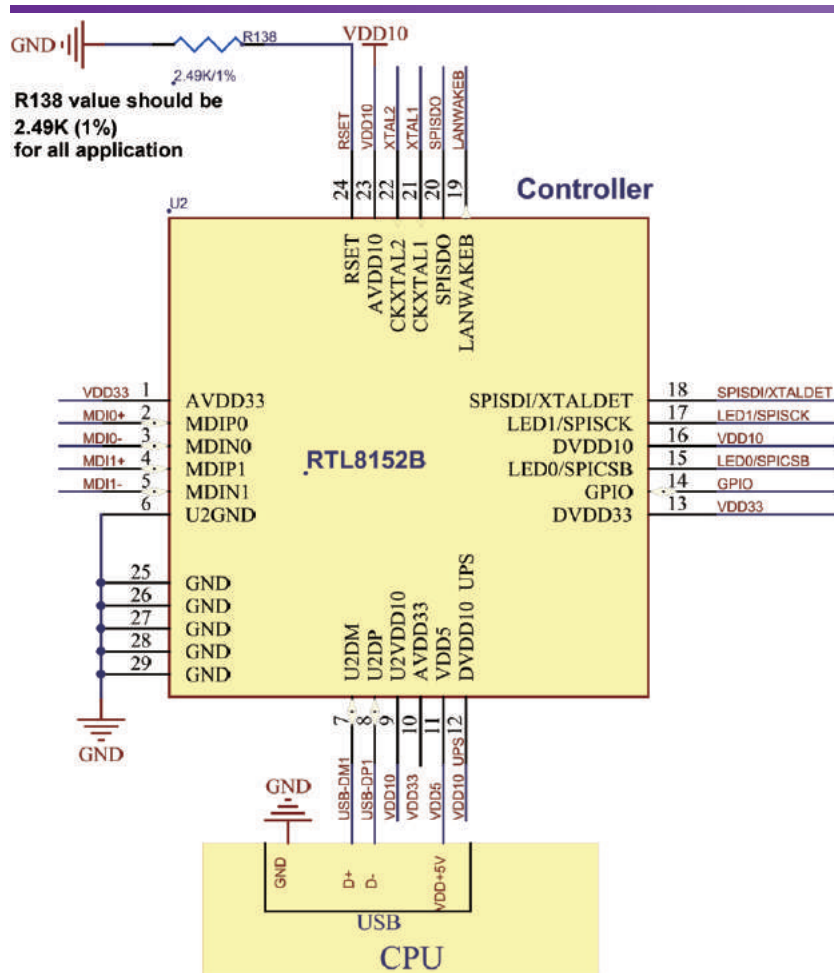


图3-2. 方案原理图

支持IEEE 802.3 x全双工流量控制；

完全符合IEEE 802.3和IEEE 802.3 u标准；

符合IEEE 802.1P LAN 第二层 QoS/CoS 协议标准；

符合IEEE 802.1Q (VLAN 标签技术) 标准；

符合IEEE 802.3az-2010 (EEE)标准；

支持英特尔CPPM；

支持选择性中断。

2. 方案设计原理

(1) 方案原理框图

方案原理框图如图2.所示

由图可以看出RTL8152B和HY91115H组成以太网卡，主控制器通过USB接口对以太网卡进行控制操作。

(2) 方案详细原理图

方案详细原理图如图3.所示

3. PCB布局注意事项

RTL8152B在PCB布线、布局、电源选取、平面分割、缩减EMI中应遵循一些基本原则，这样可为RTL8152创建一个低噪、稳电源、低电磁干扰的环境，可使RTL8152B的性能发挥得淋漓尽致。

以下是需要采取的措施：

(1) 提供一个好电源，同时将开或关电源时回路产生的噪声减少至最小；

(2) 保持电源和接地噪声水平小于100mV；

(3) 在电源与接地之间使用大容量电容器；

(4) 使用0.1 μF双耦合电容过滤电源和接地中的高频噪声；

(5) 尽可能近地将双耦合电容布置在RTL8152B旁（小于

200mils）；

(6) 电容采用小封装以减小封装电感；

(7) RJ45连接器不能与CPU和网络芯片相距太远，以免对数据传输造成影响；

(8) MDIO+和MDIO-、MDI1+和MDI1-及USB-DM1和USB-DP1 必须用差分对布线。

三. 结束语

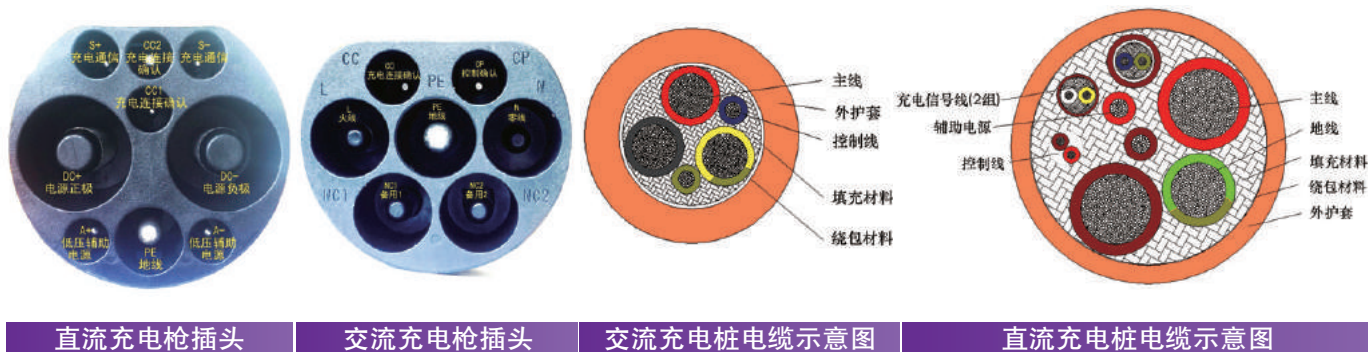
本方案经过较长时间的验证测试，证明具有较强的抗干扰性，可以可靠的传输数据。

本方案除可用在嵌入式系统中以外还单独做成一个产品，用在不具有RJ45接口而具有USB接口的地方用于网络数据传输，设计制作方便简单。

直流充电桩和交流充电桩的区别

文 | 赵万富 江苏天诚智能集团有限公司总工兼全质办主任

赵万富



新能源汽车越来越受到人们的关注，国家也出台很多激励措施来发展电动汽车，电动汽车也越来越多的出现在人们的视线中，其次现在很多人也已慢慢的接受了新能源汽车，但是对于电动汽车配套的充电桩还是有点疑惑，尤其是如今市面上面的直流电动汽车充电桩和交流电动汽车充电桩，那到底如何去区分？如何为充电桩配套我们的充电线缆？如何用直流枪还是交流枪为自己的电动汽车充电？这些都需要我们有所了解。

1、直流电动汽车充电桩

俗称就是“快充”，它是固定安装在电动汽车外，与交流电网连接，可以为非车载电动汽车动力电池提供直流电源的供电装置。直流充电桩的输入电压采用三相四线AC380V±15%，频率50Hz，输出为可调直流电，直接为电动汽车的动力电池充电。由于直流充电桩采用三相四线制供电提供足够的功率，输出的电压和电流调整范围大，可以实现快充的要求。

2、交流电动汽车充电桩

俗称就是“慢充”，固定安装在电动汽车外、与交流电网连接，为电动汽车车载充电机（即固定安装在电动汽车上的充电机）提供交流电源的供电装置。交流充电桩只提供电力输出，没有充电功能，需连接车载充电机为电动汽车充电。相当于只是起了一个控制电源的作用的。

3、如何选择直流充电还是交流充电充电

如果电动汽车无内置充电机，则应选用直流充电

桩，使用直流电直接为电瓶充电，通俗的讲：直流充电桩是为电瓶直接充电。

如果电动汽车有内置充电机，则应选用交流充电桩，使用交流电为充电机提供电源，通俗的讲：交流充电桩是为电动汽车内部的充电机供电，再由充电机为电瓶充电。

电动汽车充电时，首先要选对充电枪的型式，交流还是直流？选错了会烧坏充电线路，引起故障，严重时可引起火灾。但使用都也无需担心。电动汽车在设计当初已经在充电接口上采用了防误插设计，交流电动插口和直流充电插口采用了两种完全不同的插口，选对才能将充电枪插入对应的充电插座，否则无法插入。充电插头见下图所示：

4、充电电缆的区别与选用

交流充电电缆结构简单，一般为5-7芯，最常用的为5芯，其中主线3芯，火线、零线和地线，控制线正常为2芯，规格在0.5mm²~0.75mm²。

交流充电电缆结构复杂，工序多，一般为9-11芯，最常用的为11芯，其中主线2芯，正极和负极，接地线1芯，其余为信号线、辅助电源和控制线。

综上所述，采用什么样的电缆取决于充电桩电力输出形式，直流充电桩必须选用直流电缆，交流充电桩必须选用交流电缆。由于直流电缆结构及功能的区别，直流充电桩的价位明显是高于交流充电桩。因为直流充电桩电缆的制作成本会高很多，但也是计费充电站优先选用的产品。

POE配线产品现状及解决方案

文 | 沙春雷 上海天诚通信科技股份有限公司电子开发主任工程师



如今广泛应用的许多电子设备，例如VoIP电话、吸顶式无线AP和监视摄像机，都无法容易地放置在AC插座附近。它们的安装和使用已受到AC电源可用性的严重限制（或者安装成本更高）。PoE技术的出现使设计师可以轻易突破这些限制。随着功率半导体厂商提供更多样的开关和器件，再加上新的工业标准将支持更高功率水平的使用，这一新兴技术势必促进新一代应用的出现。

物联网推动网络发展 市场潮流助力PoE腾飞！

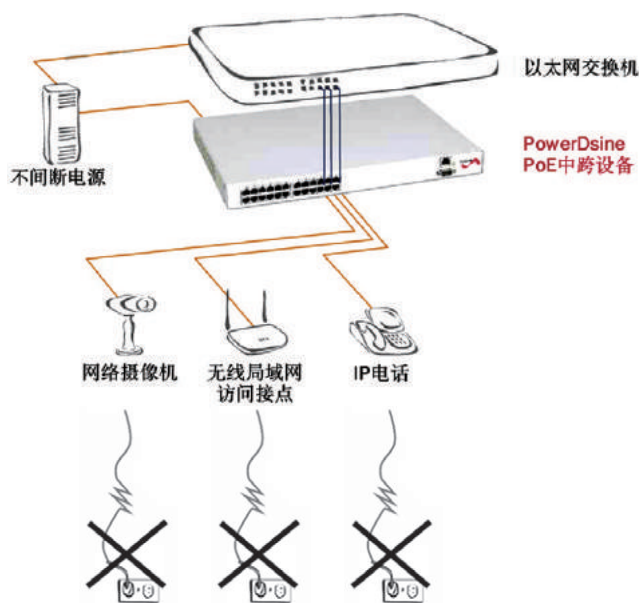
物联网是近几年被热炒的一个概念。它的核心技术就是，把所有物品通过信息传感设备与互联网连接起来，进行信息交换，数据共享，远程管理控制，智能化自动化管理等。特别是IPv6的技术和应用已经成熟，理论上来说，IP地址资源取之不尽，用之不竭。可以满足生产生活中所有的IP地址分配问题。

物联网技术可以应用到智能家居，智能交通，智能物流，智能汽车，智慧城市等方面，拥有巨大的市场需求和广阔的应用前景，同时加入物联网中的设备都需要电力的支持，在这样的潮流推动下，未来的PoE技术一定会大放异彩。

什么是POE?

PoE（Power over Ethernet，以太网供电技术）是在不改变现有网络架构的情况下，通过以太网，对连接的网络终端设备(无线AP、IP Phone、门禁、IP Camera等)进行远程供电的方法，使得施工人员不必要为每台终端设备单独部署供电系统，能够极大地减少部署终端设备的布线和管理成本，推动了相关领域的发展。

PoE系统分为PSE端和PD端。PSE端就是我们常说的供电设备，PD端为受电设备。通信公司现在开发的POE配线架就是属于PSE设备，PoE配线架就是在传



统以太网交换机和终端设备之间的中跨设备，经过我们配线架的网线除了具有数据传输功能以外，还能进行电力输出，可以为PD端提供最高30W的电力。遵循IEEE802.3af和IEEE802.3at供电标准。计划在今天下半年会开发出更高输出功率的PSE设备(60W和90W)。

A POE配线架的优势

1、低成本

无需再进行繁琐的电源布线，不仅能省去设备供电建设和维护费用，如电源线、插座、管道等，还能省去昂贵的电工费用，同时也节省了布置安装供电系统所需的时间；

2、防干扰

安防监控系统需为摄像头铺设大量的电源线和大量的网线，两套布线系统，如果放在一起还相互干扰。

3、部署灵活

设备部署的位置不受限制，也不必再去考虑电源插座是否够长，AP等终端设备可以灵活地安装在远端



市场	应用环境	功率需求
WLAN	多频段无线接入点	~20W
	802.11n 无线接入点	~20W
	室外无线接入点	20~30W
安防	安防网络摄像机	15~20W
IP电话	视频 IP 电话	15~25W
新兴市场	RFID 接入 (RFID 阅读器)	>25W
	Wimax 基站	15~60W
	SOHO 类交换机	<50W
	大型交换机	>50W
	工业传感器	1~30W
	个人电脑	>30W
	POS 机信息终端	13~60W
	便携设备充电器	
	刷卡机	
	磁卡读卡器	
	网络打印机	
	数据采集终端	
	零售视频服务亭	
		

的任一位置，如天花板、隔断上部等位置。

4、安全

前端没有强电，系统的安全性好，不会因为电源问题而发生事故。

5、利旧原则

在工程改造项目中，为了降低成本，客户不愿意将普通的交换机更换成POE交换机，这时我们可以充分利用现有资源，在现在的网络布线基础上加上POE配线架，就构成了具有POE功能的布线网络。

6、支持802.3at标准

IEEE 802.3af(15.4W)成为了首个PoE供电标准，规定了以太网供电标准，是现在PoE应用的主流实现标准。IEEE802.3at(25.5W)应大功率终端的需求而诞生，在兼容802.3af的基础上，提供更大的供电需求，满足新的需求。

B 应用范围

1、15.5W低功率应用范围

无线AP、IP电话、IP网络摄像头等基于IP的终端产

品，其功率需求一般不超过12W，这也是目前PoE交换机应用的最主要领域。

2、30W高功率应用范围

除了传统应用领域，PoE交换机在安全防护、建筑控制、零售、娱乐和RFID及其他新兴市场也有较大的应用，如PoE烟雾探测器、POS机信息终端、PTZ摄影机，甚至是WiMax基站等，预计更高功率60W的标准将在2017年年底出台。

POE市场现状

随着供电、受电能力的加强，POE技术的应用范围将进一步拓展，POE产品应用越来越普遍，因此许多网络设备包括IP电话、无线LAN接入点和网络摄像头等等越来越多地用PoE来为其供电。在其它非以太网网络中，许多网络设备如楼宇管控设备、RFID读写设备，网络电视机和其它网络应用也开始使用网络化供电和电源管理技术。可以预料，随着供电功率的提升和技术的完善，无论是在以太网还是在非以太网中将会有更多的“传统”



上海天诚通信科技股份有限公司推出的24口超五类POE配线架

网络设备采用这种模式供电，如POS机、笔记本电脑、打印机、台式电脑、工业控制设备、医疗设备甚至汽车电子系统，而物联网的发展应用将带动POE技术应用达到前所未有的高度，这一新兴技术势必将促进新一代应用的出现。

近几年，带POE接口的网络摄像机的市场份额在高速增长，2008年北京奥运会和2010年上海世博会的召开，以及“平安城市”建设的逐渐深入，网络摄像机在市场上的地位也将会越来越高。据统计，从05年到11年网络摄像机市场成几何级增长，到2012年6月，已经增加了数十倍。目前网络摄像机仅占摄像机市场30%左右，截止2015年网络摄像机市场份额达到50%。网络摄像机份额如果增大，用到POE供电产品的比例也会随之加大，三年内，中国POE市场将达到三十亿人民币。

安防行业的网络摄像机上使用POE标准的产品独具代表性，其以安装方便、配置简单、网络结构简单、图像质好等特点，逐渐被市场所认可，因此具备高速发展的潜质，应当引起摄像机行业人士的高度关注。

但市场上符合IEEE802.3AT标准的配线架在综合布

线行业内目前还没有，业内也只有单端口的供电模块，实现不了统一、集中供电的要求。市场上也有很多非标的POE设备，价格在几百元左右，实际就是一个普通的开关电源降压为48V，然后在分支成多路给PD设备供电，而不是一个标准的POE供电设备，不具有POE芯片，没有智能管理、分级检测、短路保护等功能，不符合POE行业标准，对PD设备造成安全隐患。

针对这个市场的现状以及需求，上海天诚通信技术有限公司在2015年底就着手POE中跨设备的研发，现已推出符合IEEE802.3AT标准的PSE供电设备：

此产品具有以下优点：

可同时为24个PD设备供电；

3个屏蔽RJ45（3个8连PORT集成）接口

单端口输出功率：30W；

整机输出功率：350W；

每个端口带有LED灯指示；

OLED显示屏，可时时监控设备功率输出值；

采用PSE芯片智能控制，具有检测PD设备的功能，可动态感知PD设备的功率大小并自动调整供电电压；

短路保护功能，PD设备有短路时自动切断供电，短路排除时恢复正常供电。

可应用在 1000 M /100M /10M以太网的语音、视频及其它数据等信息的连接。

外壳采用铝合金材质，黑色/蓝色烤漆，全封闭结构，有效防止电磁干扰。

- 提供合理的线缆走向，准确固定线缆，理线更清晰美观；

- 背面理线架，提供牢固稳定的走线空间；固定后保证不会因拉力而导致打线脱落；

- 内置PCB为四层板，有效改善保证串音干扰；

- 90度IDC打线方式；

- 标准19 安装，适用范围广，安装、维护、扩充简便捷；

- 支持T568A和T568B两种接线方式；

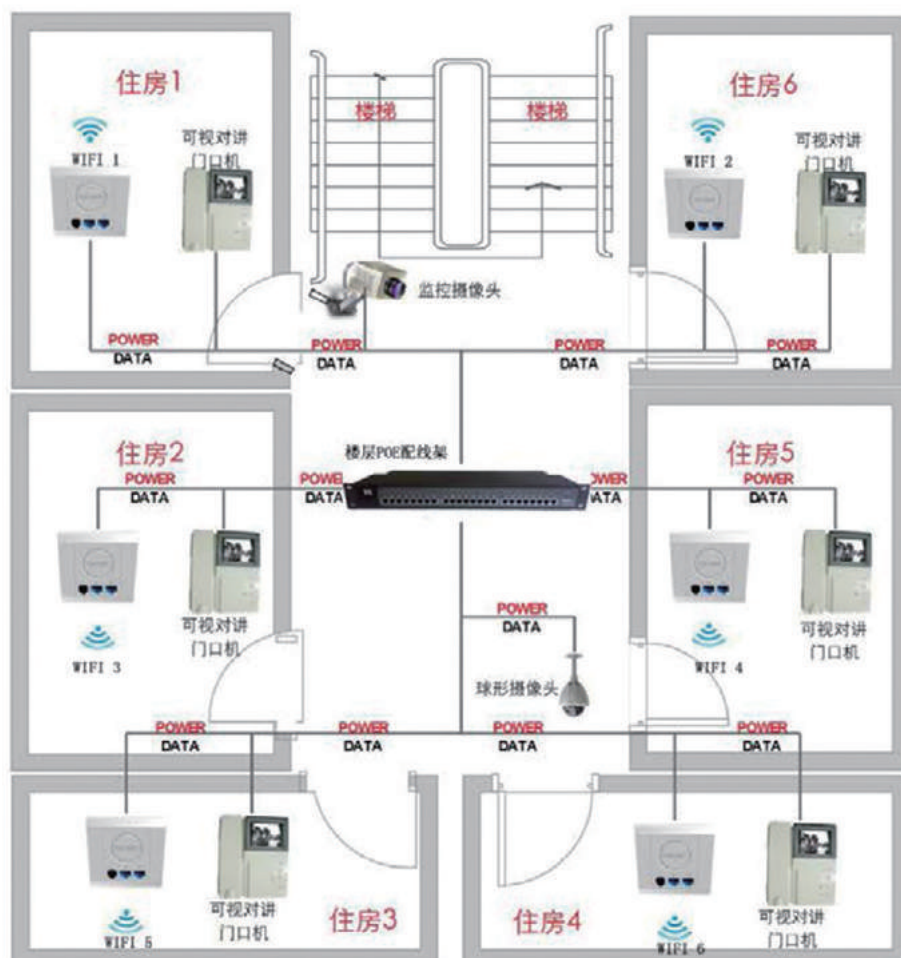
- 耐压强度DC:1000V(AC:750V)1min无击穿和飞弧现象；

- 插拔次数>1000次；

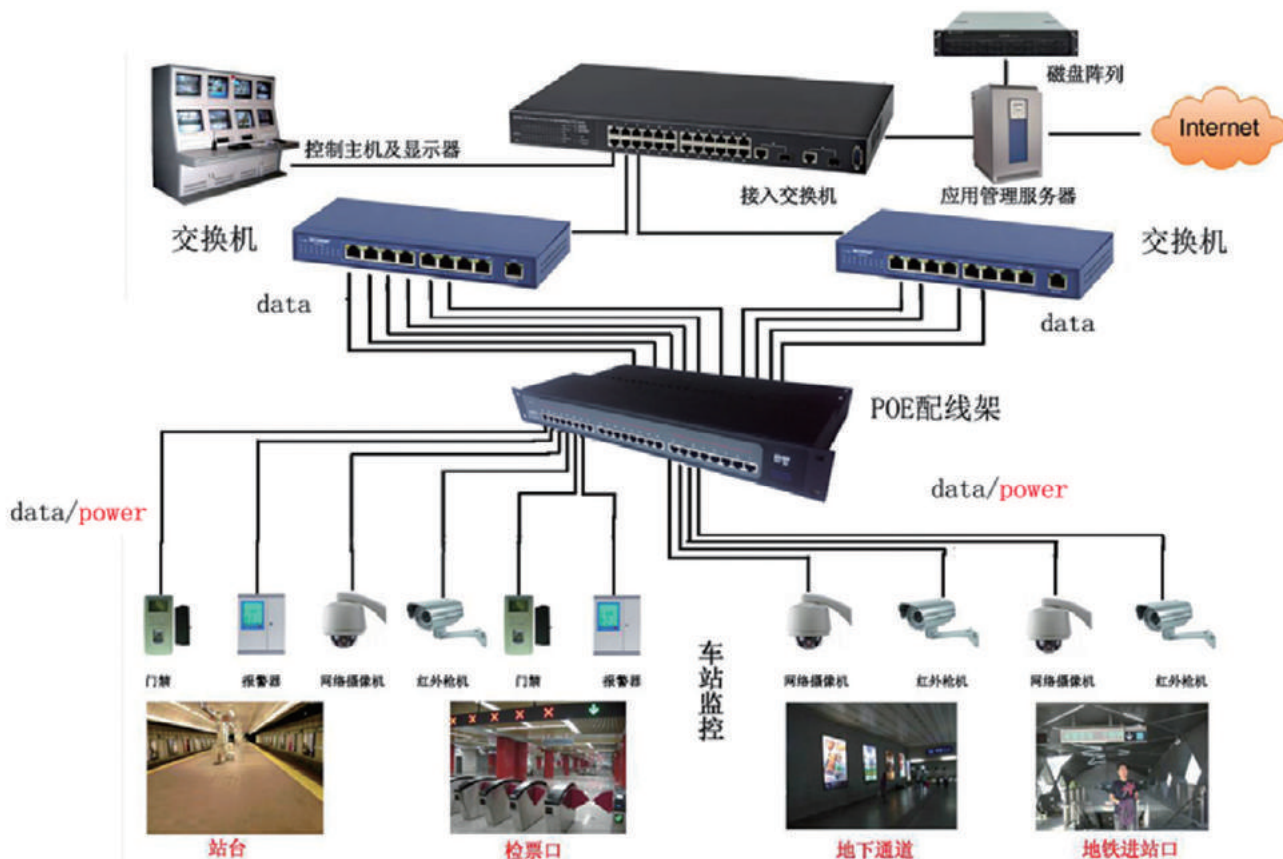
- IDC端接次数>350次；

- IDC端子：磷青铜，可接受22~26线规单股及多股线缆；

- 带宽达到100MHz，符合国际最新标准；



应用解决方案——WLAN组网方案



应用解决方案——视频监控应用方案

- 支持110或Krone工具进行端接。

应用解决方案

随着WLAN、VoIP、网络视频监控等新业务的飞速发展，大量的Wireless LAN AP、IP Phone、IP Camera等基于IP的终端出现在我们生活周围。这些设备通常数量众多、位置特殊、电源线布线复杂、设备取电困难，在实际组网的过程中不仅消耗人力物力，而且增加建网的成本。PoE技术则通过在标准的以太网数据线缆上对所连接的网络设备（如Wireless LAN AP、IP Phone、IP Camera等）进行远程供电的方法，避免了要在每一台IP网络终端设备上安装单独的电源设备的问题，

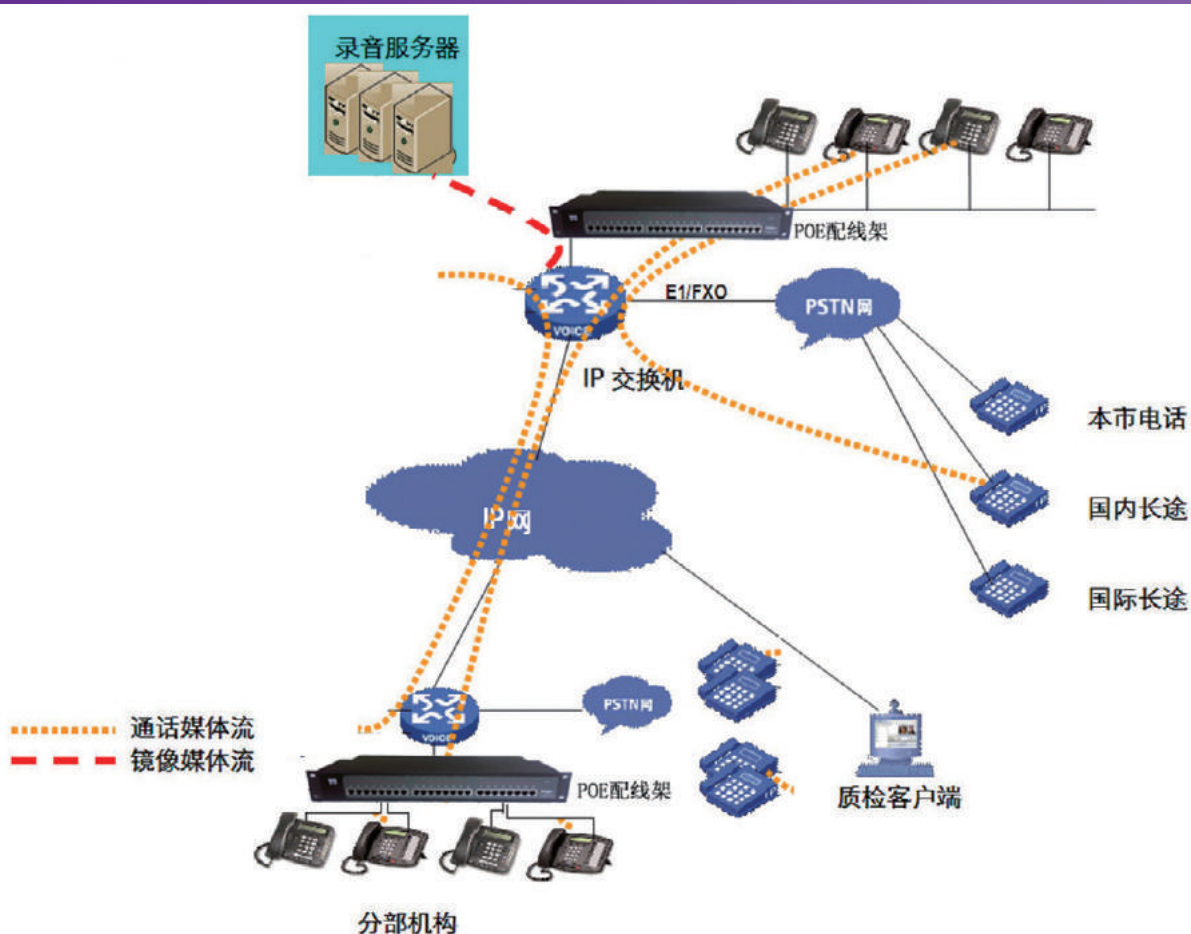
1、WLAN组网方案

虽然3G无线网络的覆盖已经到了上亿的用户数，但是由于其先天缺陷，带宽并不能满足日益增长的用户需求。因此WLAN技术成为了无线网络的一个重要的补充。WLAN的发展势头很强劲，AP的大量应用已经直接带动POE供电技术的需求呈直线的增长的趋势。WLAN网络逐步由室内休闲的场合（茶座、咖啡厅等、家庭、办公室以及商务酒店等）逐渐发展到小区WLAN，提供随时随地接入和速度更快的无线网络，

2、视频监控应用方案

安防也有一个城市概念：平安城市。

平安城市的主体就是利用现代信息通信技术，达到指挥统一、反应及时、作战有效。以适应我国在现代经济和社会条件下实现对城市的有效管理和打击违法犯



应用解决方案——VOIP应用方案

罪，加强中国城市安全防范能力，加快城市安全系统建设，建设平安城市和谐社会。

平安城市项目涵盖社会方方面面众多领域，有民用街区、商业建筑、银行、邮局、道路监控、校园，也包含流动人员、机动车辆、警务人员、移动物体、船只等。

平安城市利用平安城市综合管理信息公共服务平台，包括城市内视频监控系统、数字化城市管理系统、道路交通等多个系统，利用市区级数据交换平台实现资源共享。系统前端数据通过视频监控系统采集并传输到市、区监督指挥调度中心。

视频监控应用方案方案特点：

- 布线工作量小、成本低

监控摄像头的安装地点通常处于角落、路边、门头等不易安装电源线的地方，通过以太网线给监控设备

供电即节省了工作量，也节省了布线以及维护成本。

- 应用场合多种多样

只要是涉及安防的地方就需要网络摄像机，只要需要网络监控的地方就需要交换机，同时也要解决供电问题。POE配线架可以适用于绝大部分场合：政府、金融、小区、学校、网吧、道路、公共场所等各种场合。

- 电磁串扰小、电源安全性强

以太网线容易受到强磁场的干扰，使用POE供电时不用单独敷设220V的电源，减少信号的干扰导致图像不清晰、衰减大的因素。通过POE给网络摄像机供电，前端没有强电，系统的安全性好，不会因为电源问题发生事故。尤其在安全性要求高的场所，优势更加明显。

- 监控发展扩展性强

网络监控正逐渐由传统的网络摄像机发展到PTZ等



P S E 分离器 应用 示意

技术的高清智能网络摄像机，而天诚通信公司的POE配线架也紧跟监控行业前进的步伐，802.3at交换机能提供足够的电源支撑

3、VOIP应用方案

VoIP (Voice over Internet Protocol) 简而言之就是将模拟声音讯号(Voice)数字化，以数据封包(Data Packet)的型式在 IP 数据网络 (IP Network)上做实时传递。VoIP最大的优势是能广泛地采用Internet和全球IP互连的环境，提供比传统业务更多、更好的服务。VoIP可以在IP网络上便宜的传送语音、传真、视频、和数据等业务，

如统一消息、虚拟电话、虚拟语音/传真邮箱、查号业务、Internet呼叫中心、Internet呼叫管理、电视会议、电子商务、传真存储转发和各种信息的存储转发等。这也是“三网融合”的一个极其重要的组成部分。

目前很多企业都开始研究如何搭建或改造自己公司内部的IP通信系统。然而IP电话还没有广泛发展起来的一个瓶颈就是IP电话需要有电源供电，而并不能够像普通电话机那样通过电话线提供电源。如果每台电话机需要配置一个电源，那是很多大公司不能忍受的。在IP电话优势日益明显的情况下，通信者被迫要去找类似于传统电话机供电的方式。因此POE的及时出现解决了这个难题，IP电话业务的发展也迅速增长起来。而POE+的前瞻性也预示着给视频电话机供电成为可能。

另外：我们的POE配线架是按IEEE802.3 AT行业标准来设计的，POE产品分为PSE供电端和PD受电端，我们的产品可以很好的兼容市场上所有标准的PD端设备；但还有一种情况，如果终端产品不是POE产品，我们的产品能否使用呢？答案是可以的，只需要加一个PSE分离器就可以了（市场有售）。[77]

天诚智能集团

2016年度优秀员工

· 集团总部



总部业务部 李凝



销售公司 王欣



行政部 阮爱军



行政部 朱爱松

天诚智能集团 2016年度优秀员工 江苏公司



该员工在平时工作中，能吃苦耐劳，团结同事，是车间的学习榜样。对生产任务不折不扣，对待假期加班从无怨言。严格执行生产工艺，产品的质量较高，认真积极的配合“5S”工作，对待各种临时工作都能一丝不苟的完成。

生产部 殷平



有着一股“老黄牛”的工作精神。头脑思维灵活，对其分管的工作做得井井有条。工作责任心、主动性很强，工作质量高，能很好的“把住”成品出入库工作。能够服从公司的任何工作安排，执行力强。团结同事、能与相关部门人员友好合作，配合度高。

采购物流部 朱道云



在技术上能够积极认真的向老同志学习，努力掌握专业技能，严把产品质量关，对“三检”工作总能一丝不苟，积极配合车间管理，对生产计划和“5S”工作都能严格执行，为车间新员工做到了积极模范带头作用。

生产部 刘位



遵守公司各项规章制度，平时团结同事、与相关部门人员友好合作，有着较强的团队合作意识。他工作积极认真，严格要求自己，在工作任务繁忙时主动加班加点，从无怨言，做到当天事当天清。

采购物流部 庞永明



该员工是一名老员工，综合素质高，顾全大局，做事从不斤斤计较，服从安排。无怨无悔，埋头苦干，工作效率高，执行力强。与同事相处融洽，遵守公司各项规章制度，是一名淳朴的天诚员工。

工业园车间 田明良



工作岗位虽普通，但是公司重要职位，不仅能及时的完成当下任务而且还努力做到最好，对于急需要的任务，均自觉主动放弃休息时间加班加点完成办事处所需要的资料，赢得了办事处的好评。

全质办 梁军



服从安排，认真完成各项工作任务，积极参与工业园外贸车间基建工作。积极参与设备部各项技改工作。在完成本职工作的同时，并发挥焊工特长很好的完成各项工作。

设备部 鞠劲松



该员工在平时能顾全大局，技术过硬，从不计较个人得失，一直认真遵守公司的各项规章制度，长期从事挤塑工作，严格把关生产质量。同时积极代用回笼料，严格把关，杜绝因质量造次而产生的浪费！

生产部 蒋立松



该同志能够吃苦耐劳，严格执行生产计划，注重产品质量，认真执行“三检”工作，一丝不苟地完成车间安排的各项工作，不管是哪里需要他都能第一时间支持。团结同事，服从安排，积极参与各项工作。

生产部 练克安



作为公司窗口部门——销售部的一名接单员，不折不扣地完成每日的接单工作，对每一份订单都能做到细致认真、仔细的核对，确保计划无误、生产无误。绝对服从领导安排，做到今日事，今日毕，对自己的工作绝对负责，从不推诿，为公司树立了“细心、专心、耐心”的良好形象。

销售部 刘敏



严格遵守原材料出入库流程、制度。材料入库时认真对照合同、报检单、货单，质量检验报告，做到有理有据、自查自纠、准确无误。做好外贸材料的出、入库及统计工作。服务于生产大部制，服务于供应商。

财务部 田长青



该员工是一名老员工，综合素质高，做事从不斤斤计较，勤恳麻利，工作效率高。三检执行从不马虎，质量意识较强，产品过硬从未因造次产生热和损失，对待工作有条不紊，与同事相处和睦，互助互进，树立了良好榜样。

工业园车间 王信霞



该员工忠厚老实，能吃苦耐劳，做事勤勤恳恳，一丝不苟，少言少语。质量意识强，严格执行三检制度。服从车间安排，积极完成生产计划。团结同事，热心助人，积极配合车间领导工作，5S执行到位，现场整洁有序。

工业园车间 徐友林



严格遵守公司各项规章制度，工作认真负责，任劳任怨，不计个人得失。能带好食堂一班人，出色地完成本职工作。经常加班加点，真正做到了只有上班时间，没有下班时间。

行政部 许兆富



该员工能吃苦耐劳，配合度高，在车间遇到特殊订单时，从不计较个人得失，“舍小家顾大家”，经常放弃休息时间来公司加班。保质保量的完成生产计划，为成卷工序树立了榜样。

生产部 童瑞龙



为人忠厚老实，进公司13年，一直认真遵守公司的各项规章制度，长期从事成卷工作，能吃苦耐劳，工作热情高。不折不扣的完成下达的任务。对自己严格要求，在平凡的工作岗位上默默无闻的做出自己的贡献。

生产部 王彪



该员工综合素质高，悟性强、团结同事，能服从生产部任何安排，任劳任怨，执行力强，工作认真负责，经常帮助他人，该员工享有较高的信誉，经常帮仓库消化零头盘，是仓库管理得到有效的规范。

生产部 王红梅



该员工整体素质较高，顾全大局、服从安排、配合度较高、总是一如既往的认真工作，质量意识较强，认真落实三检制工作，平时都能将机台擦拭的干干净净，周围也整理的有条不紊，值得车间员工学习。

生产部 韦志英



该员工已有多年的并丝经验，操作技能全面，能遵守公司各项规章制度，顾全大局，服从车间安排，能积极配合车间做好各项工作安排，质量意识较强，团结同事，安全文明生产。

生产部 薛家珍



该员工技术过硬，工作认真踏实，不管是金东发泡机还是车间计划都能很快上手。平时还经常深入一线工作，从来不叫苦不叫累，积极主动做好每一件事，得到大家一致好评。

生产部 杨小宝



该员工属于公司新生代，一直在外贸车间注塑工序，在岗期间，遵守公司规章制度。能刻苦钻研，短时间内就能掌握工序产品工艺，服从车间安排，不折不扣的完成工作，产品质量过硬，是车间员工的榜样。

外贸车间 李鼎凯



该员工是公司的老员工，一直任劳任怨，在成卷工序工作，从不叫苦叫累，服从车间安排，从不挑肥拣瘦，在车间起到良好的带头作用。

外贸车间 徐建萍



每天按照质量计划对照工艺仔细的了解每个产品的整体结构，有特殊要求第一时间与操作者沟通，认真做好首检、巡检工作，先检上机产品，后检下机产品，抓住过程检验工作。在做好本职工作的同时，能够遵守公司规章制度，同事之间能互帮互助，共同进步！

质量部 潘素云

天诚智能集团 2016年度优秀员工 通 信 公 司



财务部 张念

在刘霞飞生育休产假期间，由张念一人兼代A账的全部工作，从打单、到记账、再出报表，工作量巨大。她任劳任怨，自我加压，身体都累出了毛病。最终出色的完成了工作任务。缓解了财务部暂时人员短缺，工作负担加大状况。



行政部 林剑容

爱岗敬业，任劳任怨，不论下班时间还是节假日随叫随到，是一名非常优秀的驾驶员。



生产部 张影

2014年进入天诚，乐于助人，工作积极主动，责任感强，学习和接受能力强，工作效率高，保质保量完成各项工作事务，是一线员工的模范和榜样。



产品部 钱韬

钱韬3月入职，一直以来以满腔工作热情参与公司自动化建设工作、网络维护管理工作，并主导参与完成一楼展厅工作。任劳任怨，沉着稳重，工作卓有成效。



生产部 王月玲

王月玲做为生产部的老员工，在工作中兢兢业业，一丝不苟，岗位技能表现突出，特别精通线束的生产工艺，是车间内的全能工！

天诚智能集团

2016年度优秀员工

· 成都中衡

壹

用工匠精神 创造一流的产品质量

记2016年度成都中衡公司质量标兵王永术

文 | 黄继承 成都中衡网络有限公司质量部经理

黄继承

质量是企业的生命，国家从顶层提出打造大国工匠，提倡精益求精的工匠精神，而生产制造业的质量要求也就契合了这种精神。2016年度，中衡公司质量标兵王永术就是企业的工匠师傅，她在工作岗位上、工序上和产品质量上都十足地体现工匠，处处、时时都用工匠精神对待，创造出了一流的产品质量，赢得了市场，受到了客户的高度赞誉。

何谓工匠精神？就是追求卓越的创造精神、精益求精的品质精神、用户至上的服务精神。优秀的生产一线操作工就是要不断地雕琢自己的产品，不断提升自己的操作技能，全面享受因自己亲手制造的产品质量而得到客户认可的成就感。生技部编织工序“领头羊”王永术被评为公司2016年度质量标兵，名符其实，众望所归。

1、产品质量精益求精，质量优良。全年共编织半成品长度5182.95公里，产品一次检验合格率99.98%，产品质量合格率居于本工序、车间各工序榜首。全年未发生一起由于工作责任心造成的质量事故和任何违反工艺纪律的事件发生。在她的带动与影响下2016年编织工序的毛刺击穿个数大幅度降低，编织班组创造了生产各工序不合格品数量最少，产品合格率最高的“模范”工序。

2、生产工作一丝不苟，技术一流。她具有



中衡公司2016年度质量标兵 王永术

过硬的操作本领，工作踏实，不投机取巧，严格做到每盘上机线进行首检，认真核对工艺，特别注重编织过程的巡检，编织产品外观、节距、毛刺处理等质量要求均100%的符合公司管理要求。

3、工作耐心专注，帮带新人。作为编织工序的唯一老员工，公司骨干人员，该员工虽文化程度不高、言语不多，但在操作方面、技能方面是生产车间“绝对”的标杆，在她的精心培养、

带领下编织工序两名新人张明琼、王永珍已能够独挡一面，独立按质按时完成各类定做产品、常规产品的编织，她将一人操作多台机发挥到了极致、极限；顺利保证生产任务的圆满完成；经常利用周末、下班时间加班生产毫无怨言，即使生病也是如此，真正起到了榜样的力量，保证了产品订单的如期交付。

4、编织工序工作，质量优秀。据2016年车间岗级动态考核情况记载，该工序在劳动纪律、产品质量、完成订单、设备安全和工序6S工作质量优秀，全年岗级上调7次，荣获2016年季度优秀员工一等奖，其工序在年终被办公会成员全

票评为年度“优秀班组”之最高殊荣。

5、质量意识高，全面参与质量管理。全年无一起违反执行工艺纪律现象；自觉开展自检、互检，配合专检，勤学肯问，对生产过程中出现的质量异常情况绝无因为自己工时、收入的减少隐瞒不报，而是积极主动汇报、协同处理；主动帮助同事返修不合格品，积极分析原因，找出解决办法，增添防范措施，从而保证产品质量；经常利用周末配合质量部、协助同事处理退货，对呆滞品进行改卷、包装，不抱怨，无怨言，充分体现了一位老员工“爱企如家、爱岗如己”博大情操，这正是公司发展最宝贵的财富。



勤奋耕耘青春 榜样诠释力量

记成都中衡公司2016年度一等奖优秀员工高海波

文 | 敖 坤 成都中衡网络有限公司生技部经理

敖坤

高海波于2007年11月份入职公司生产技术部工作，曾在成卷、复绕、挤塑、成缆、纵包多个工序工作，现扎根于成缆6+1工序，为生产工序帮教、培养了多名优秀员工，2013——2015年连续三年荣获公司年度质量标兵，2016年度荣获公司年度优秀员工一等奖，是公司一岗多能的“杰出代表”，是生产技术的模范带头人。

人品好，忠诚度高。

他虽仅有初中文化程度，他有涵养，有正义感，言语不多，服从公司、部门的安排和工作需要，他在生产工序六个岗位工作过，只要有他的身影，则会彰显出工作的配合度、产品的质量、工序的团结，为公司、部门树立了一面“旗帜”，由此而得到了公司总经理、生技、质量、设备部门员工的盛赞。



中衡公司2016年度优秀员工 高海波

技能好，可信度高。

由于他具有过硬的操作技能与本领，严格执行工艺纪律、设备保养和安全操作规程，成缆工序的重要订单、难度较大的订单都是由他“亲自上机”全程实施和完成，既能保时更能保质，由他的“虔诚”为公司换来了客户的“信赖”。

质量好，精益度高。

他的工作责任心来源于他对公司的忠诚度，视产品质量为企业生存的根基。他的质量意识强，能主动开展“三检制”（自检、互检、专检），他与质量部质检员杨燕虽是一家人，但他在产品质量方面出现问题更是一视同仁还会加

倍、及时处罚、曝光，此举在公司、车间抒写了“正义篇”，体现了公司质量管理的“违法必追”、“执法必究”；他在生产过程中对出现的任何异常状况均能主动进行汇报、限时处理，并能积极、主动配合本部门、质量部、车间、工序人员分析原因，找出问题的解决办法，制订有效的纠正措施，以最大程度地预防和减少质量事故的发生；他在工作上不怕麻烦，很有耐心，也很专心，认真执行车间节能降耗的措施，如在零头芯线的接续使用，废线的严格分类等方面都起到了表率作用，为车间的节能降耗工作迈出了实质性的步伐，从他的身上闪耀着主人的精神，折射出一位优秀员工的良好品质与高尚情操，此正是企业发展中需要的“精神与物质”财富。[7702](#)

天诚智能集团

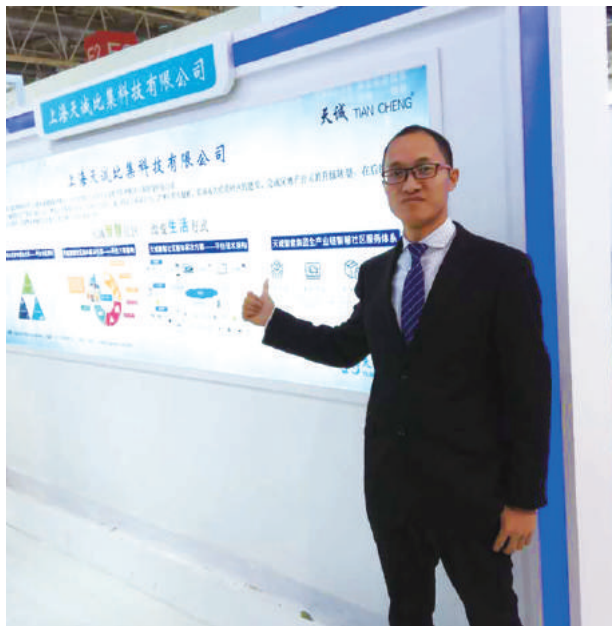
2016年度优秀员工

· 比集公司



研发部 何正平

技术功底扎实，善于解决高难度技术问题，思维清晰，敢于担当，负责管理平台大部分功能开发，善于分析和解决问题。



系统集成部 毛军

在全年驻外地项目和公司展会配合工作中，吃苦耐劳，态度积极主动，敢于承担，团结同事，表现突出。

天诚智能集团

2016年度优秀员工

· 成都百微

脚踏实地，勇攀高峰

成都百微电子开发有限公司技术支持工程师许丰

供稿 | 成都百微电子开发有限公司

非常荣幸获得了百微电子2016年的优秀员工荣誉称号，获得这个殊荣，离不开各位领导的培养和支持，也离不开各位同事的密切配合，正是有这么优秀的一个团队的鼎力支持，才能在工作中勇往直前，圆满解决工作中遇到的各种问题，向公司交一份满意的答卷。

2016年是智能家居行业开始爆发的一年，全国各地不断的传来捷报，新疆伊宁宏福众安小区和乌鲁木齐华域龙湾项目均要上智能家居系统，甲方希望将其打造成当地的一个标杆性建筑，为促成项目成交，5月到7月期间，先后五次出差到新疆支持成都办刘小正，协助与甲方沟通智能家居、样板间设计以及安装调试等工作，样板间成型后，获得了甲方的高度赞赏；5月与11月期间，参与了成都安防展与北京安防展，参与搭建展会和接待客户，收集相关的客户信息，11月期间参与V3.0系统第一期的培训，共计培训46位事业部、代理商和经销商同事，通过这次培训，各个办事处和经销商与代理商对我们的V3.0系统产品有了更深的认识和了解，对V3.0的推广增添了新的力量；参与重庆通信服务公司智能家居展厅、富顺西城名都项目样板间、营山圣桦名城项目样板间、康定代理商展厅的设计与安装调试工作；参与了海口恒大美丽沙别墅项目的安装调试工作；12月中旬，V3.0系统正式上市销售，为了V3.0系统产品的持续供货，12月中旬开始到17年1月中旬，大约一个月时间，与生产



百微公司2016年度优秀员工 许丰

部同事一道加班加点做生产产品的相关工作，保证了V3.0系统产品的市场需求；在2016年中，共计协助事业部同事完成28个单户的项目方案与5个小区型项目的方案，多次通过QQ远程桌面与电话微信以及赶赴现场的方式协助事业部同事、代理商与经销商客户安装调试设备。

2016年是忙碌的一年，也是充实的一年，完成这些工作，既有挑战也有压力，通过这充实的一年，自己也变得优秀起来，内心还是很有成就感和幸福感，它就像是我们天生的使命，促使我们努力做好每一件事情，不求最好，只求更好。

在新的一年里，我们大家一定会同心协力，共创辉煌，我相信，17年里，在大家的共同努力下，天诚智能集团一定会开创新的篇章，我们百微电子一定能取得更大的成就。



完胜两会，这曾是天诚人起初最美好的期待，如今已成为不争的事实。让我们悉数那共同走过的令人难忘的数十个日夜，从中去发现天诚人的本真。

洗尽铅华始见真

写于天诚参展安防展和举办双智项目推介会暨客户答谢会之后

文 | 花红艳 上海天诚比集科技有限公司行政人事部经理

一次让天诚“传统”产品与“双智”新品齐阵亮相的盛会，2016国际（北京）安防展已胜利降下帷幕；一次嘉宾云集场景壮观的盛典，天诚2016双智项目推介会暨客户答谢会伴随着感恩与金色梦想已融入缤纷的记忆。完胜两会，这曾是天诚人起初最美好的期待，如今已成为不争的事实。让我们悉数那共同走过的令人难忘的数十个日夜，从中去发现天诚人的本真。

前奏一：山雨欲来风满楼

2016年是天诚智能化转型至为关键的一年。历经两年多智能转型的艰辛探索与酝酿，年初天诚正式确立与全面启动了智能转型发展新战略目标。对于一个成功的企业，无论是产业升级抑或跨界转型，最大限度地发挥其品牌价值和客户资源的价值，始终是其发展中至为重要的一部分。

“今年10月，天诚将在参展安防展的同时，举

办千人客户答谢会。”春节营销会后，便接到徐立平董事长清晰有力的指令，这让新上任的天诚智能集团副总杨阳，深切感到自己肩上所承负的巨大压力。作为国内安防线缆的主流供应商和弱电线电缆第一品牌商，天诚深知参展这每年一度国内安防领域里规模最大、规格最高、最具权威性的国际行业盛会——安防展的重要与意义。而如何才能将天诚的双智新品与房地产商、物业公司、系统集成商等行业客户的现实需求快速连接起来，帮助其解决“痛点”，共同为智慧城市建设发挥企业价值，实现客企双方的持久发展？以“答谢会”和“新品发布会”作纽带，正是天诚人所寻找到的一项理性答案。

然而开拓者的足下总是布满艰辛与崎岖。杨阳副总在摸底情况后，迅即召开了两次相关部门会议研讨筹备方案与对策，并积极发挥自己多年来在媒体领域深耕的资源与专长，主动出击开展“外围公关”，与安防协会、会展策划方商洽合作。安防展的前期策划、组织工作便落在了刚刚“入道天诚”不久的宣传部经理陶如义肩上；“千人客户”邀约是本次答谢会的难题之一，由于客户资源的对接渠道是



2016年10月，天诚参展北京安博会人员展台前留影。

业务员，如何保障邀约的质量与数量，使任务圆满落地，成了压在集团业务部经理李凝心头的一块重石，而邀客对未来时间把握的不确定性，更令各办事处、事业部的人员无所适从。在边摸道边学习，紧追慢赶中，陶经理终于在9月份与新建立联系的展会搭建商和酒店方签约。接下来的情况却是谁也未曾料想到的：陶经理在中秋节休假时，因感冒病引发糖尿病急性综合症持续昏迷不醒；国庆节前两日，杨总又接到了父亲病重的消息，身为长女只好返乡病榻前尽孝，这突如其来的两项变化叠加在一起，无疑几欲使紧张的筹备工作陷入停顿。无奈之下，临行前，杨总将安防展筹备组织和与答谢会策划方的对接工作交与了新项目行政宣传部。

前奏二：除却巫山不是云

一项大型活动的成功筹办往往靠得是决策者的意志、科学的策划和团队的合力。从国庆节到安防展开幕仅余23天时间（如果将国庆和周末计入筹备期），两会准备显然进入倒计时。其中：与安防展搭建商签约的方案，由于前期未做充分的内外部沟通，一方面布展方案需重新变更，而方案在主办方已做了备案，又无法做整体性修改；另一方面新合作

的搭建商由于缺乏互信，合作中过度谨慎和缺乏耐心，几度提出要坚持放弃合作。如何面对变数，既能满足天诚转型后新老产业内容和结构展示的需求，又能在相比往年缩短一半的时间里保障一切顺畅？其间充满挑战。与此同时，答谢会客户的邀约结果仍不明朗，双智新品推介的流程、主题内容犹未成型，对此集团董事长徐立平已是看在眼里，明镜在心，这既是一场与时间的竞赛，更是一场意志的较量。

为了保障筹备的时间，董事长开始给双智产品百微公司和比集公司的老总们“施压”，让其国庆节日绑定到两会上来，要求他们尽快拿出各自推介产品的宣传片、主讲PPT和现场用各类平面资料；并要求新项目行政宣传部花主任邀请搭建商设计到天诚当面细谈，尽快确定合理范围内的变更方案，筹备期间需吃住园区、日夜加班做好两会各平面展区设计与与各参展公司的对接。于是，深夜里，常可看到董事长办公室、百微与比集领导办公室、新项目行政宣传部、天诚与搭建方设计的办公室内灯火通明，电话与微信随时沟通着，有时是组织者与参展公司间的当面沟通，也有时会深夜拨响合作方的电话。在连续的奋战中，智慧社区的串词经过一遍遍推敲定稿了，样片一次次修改成片了；智能家居3.0宣传片几易画面定片了；双智招商、双智产品手册、功能介绍彩页定稿了；展台方案按新的参展需求做了设计修改与备



2016年10月，天诚智能集团董事长徐立平在天诚双智项目推介会暨客户答谢会上致辞。

案；安防展各展区尺寸与展示内容敲定了；推介会双智展示墙内容反复斟酌设计定样了；策划方演示方案确认了……当然还有如何对付搭建商，董事长快刀斩乱麻，在做好两手准备的同时，使出“杀手锏”请出主办方大神出面，几经斡旋，最终让搭建商就范，化危机于无形。需要补充的是，推介会主讲人PPT内容、特约嘉宾名单、会议流程却是在持续的深入思考中，直到召开当日凌晨多才最终敲定。

活动筹备中的内容、形式、组织与对象缺一不可。在后两者方面，集团总经理朱志祥、副总杨阳煞是花费了不少心血。先后于10月8日、17日分别召开小组协调会，重点就答谢会和双智推广会的组织环节、邀客等事项商讨与部署，其中对大巴停放安防展接客送会、“大巴+前台+礼仪引导”分流接待压力、分派与跟催办事处与事业部邀客、物资两会统一配置与调剂等组织措施，在各小组的积极配合下，对会议的现场举办起到了积极的保障作用。10月22日各小组临行前当晚，朱总再次就参展期间的流转细节明确与叮嘱大家。

开展前的布展同样是惊心动魄，激动人心。北京办黄铁稳总经理早已在密切关注着来京的所有微信动态，并坐定指挥，负责两会物资采购与后勤的贵站、仓库周转的李雪、车辆保障的张磊早已忙碌如飞。肩负重要布展任务的是百微公司、通信公司，他

们的参展精英们提前来到了展馆，开始了两天紧张的布展，尽管住宿酒店距离展馆稍远，交通并不十分便利，他们毫不顾及，坚持早出晚归。通信公司的POE网络音箱、新款网络服务器、WIFI音箱、智能电子配线架等布线与设备安装，百微公司智能体验间安装、V3.0方案产品和智能插座展示安装，皆需要凭专业、耐心为之，他们从容面对。其他各司负责布展的人员、前台接待人员亦纷纷到达展馆，各自领取提前发送过来的物品，精心布展，等待着明天开展的检验。

新云南大酒店，在一间临时借用的会议室内，堆满了推介会所需的接待、会场用、后勤物资等，忙碌着的是李凝、蒋文春带队的会务组与接待组成员。这里也是临时的会议办公场地，两台打印机、两台笔记本电脑，让这里充满着“战前”的紧张气氛。

至此一切准备工作已基本就绪，但是每位参展者的心未敢有丝毫的松懈。

会中：风云际会共奏凯歌

I — 天诚成功参展安防展



2016年10月，天诚参展北京安博会展现场。

10月25-28日，安博会在北京中国国际展览中心胜利举行。天诚智能集团携旗下子公司江苏天诚智能集团有限公司、上海天诚通信公司、成都百微电子开发有限公司、上海天诚比集科技有限公司、上海企云公司等精选的众多新产品新技术重磅亮相该展会。在为期4天的展出中，展台前、展台内参观人员熙熙攘攘，络绎不绝，组成了场馆内一道道美丽的风景线，精彩目不暇接。

期间，中安协秘书长张忠孝曾亲自率队来到天诚展台，驻足参观与指导；数百名被邀约参加推介会的合作客户专程赶来一睹天诚新颜；诸多新老客户在展区前参观学习；无论兴趣参观者、同行及产业链上下游伙伴，还是国际客商与人士，前台及展区接待人员都力求做到一一礼貌待客，热情、耐心与周到服务，并根据其实际需求及时对接商务。展会期间，通信公司总经理雍竣华还接受了慧聪安防网的直播专访。

通过行业参观与交流，给天诚的技术与管理精英们提供了绝好的学习与交流机会，从中启发了对公司未来新技术、新产品发展思路的探索，并近距离接触与感受到华为等科技巨头企业引领未来发展的大思路与大气魄；更多深入了解同行企业（如智慧社区企业、线缆企业等）、上下游企业的产品理念与发展新

思维，积极探寻更佳的产业合作路径与模式，更加坚定了天诚走智能化转型的信心与决心。

II-天诚成功举办双智项目推广暨客户答谢会

10月26日下午，天诚智能集团双智项目推广暨客户答谢会在北京新云南皇冠假日酒店举行。来自住建部、行业协会的业内专家，四川长虹、中搜网络、无锡正大、和美地产等众多知名企业代表近700人参与了此次答谢会。

在答谢会上，天诚旗下品牌--百微智能家居V3.0产品、天诚智慧社区软件V1.0标准版本首次进行发布，众多优惠政策给来现场的嘉宾带去了实实在在的红利。另外，在活动现场，天诚智能集团与智慧城市联合实验室、四川长虹、无锡正大凯悦地产、中搜网络等单位代表举行了现场合作签约仪式。

在致辞环节，集团董事长徐立平介绍了天诚既“种白菜”又“种树苗”的企业发展观。天诚借助自身在传统企业中所创造的优势，2016年来全面启动创新战略规划，从企业思想、产品、市场和组织层面的创新要素以及要素之间的内在联系进行系统分析，提升自身创新能力，越发明确企业未来发展方向和关键路径，即以智能建筑为点，从智慧家庭到智慧



2016年10月，天诚双智项目推介会暨客户答谢会现场。

社区，沿线延伸，拓展产业链，矢志将自身打造为国内智慧城市生态圈中的一支生力军。

目前，天诚在转型新路上已打造了中国十大智能家居品牌——百微智能家居，以及IP广播、企业云等高科技企业。自2013年，天诚适时成立天诚智能集团研究院，集纳了一批在IT领域的业界精英，创建了天诚智慧社区软件研发平台，并由此在2016年诞生了上海天诚比集科技有限公司。如今，智慧社区项目已成为天诚创新驱动发展的先导力量，助力天诚智能集团在智慧城市生态圈领域的全面发展。百微智能家居V3.0、天诚智慧社区软件V1.0产品致力于智能家居和智慧社区，目前天诚已与84个经销商、100余家楼盘达成双智合作。

双智发布现场，百微副总经理吴振荣介绍，百微智能家居v3.0系列产品性能稳定安全，产品品种多样，外观精美、炫酷，同时增加了语音功能，适合不同年龄层次的人群，使用起来便捷简单，吴总还透露未来智能家居将会向养老地产、酒店行业进行延伸，轻松实现多元化的智能生活。此次亮相的智慧社区项目已在江苏40几个小区试点，市场反应相当热烈，比集公司项目总监黄平称，天诚未来将深耕智慧社区领域，还将参与首都副中心通州的智慧城市和社区的建设。

会后：洗尽铅华始见真

两会已圆满落幕，各方整体反响良好。会后在集团统一组织下，参会各方及时进行了总结，直面过程中所存在的各种问题与不足，提炼经验，同时亦拾遗到不少感人的故事。如：北京办新入职的智能工程师冯鑫为配合集团印刷校稿，夜间冒雨苦等公交，还是他为了配合安防展撤展的物流发运，挺立寒风中持续等待了四个多钟头；北京办胥战不管后勤住宿、餐饮、采购各环节是何般劳累与繁琐，坚持如一以微笑面对，悉心周到提供服务；百微公司技术支持工程师许丰为抢时间布展，拖着持续发烧多日的体躯坚持到布展最后时刻；上海销售公司财务部经理王欣为了做好前台筹备，顾不上午餐，抵达北京便直奔展馆，一头扎进前台布展直到夜晚；比集公司新员工杨佩瑶、毛军，两会期间始终带着饱满的工作热情，不怕苦不叫累，昼夜配合任务安排，坚持到最后……这样的例子实在举不胜举。这就是我们的天诚人，凭着勤奋、诚信的事业精神，一路走来，曾创造了过去的成功；今天秉持这种文化基因，踏着智创的时代节拍，天诚人必将在未来创造出新的辉煌。



■ 集团公司文体活动

- 1- 通信公司羽毛球赛
- 2- 中衡公司举行拔河比赛
- 3- 通信公司西安旅游
- 4- 成都百微公司总经理徐梦带领公司团队拜会全国道德模范成都好人董贵生
- 5- 成都中衡公司组织呼市之旅
- 6- 集团国庆“天诚游园会”
- 7- 中衡老员工大团圆



我人生的第二故乡——成都中衡公司

成都中衡网络有限公司生技部王祖安工作、生活纪实

文 | 王祖安 成都中衡网络有限公司生技部原车间主任



光阴冉冉，岁月如梭，来到成都，加入天诚智能集团成都中衡公司已七年有余。那是在2008年12月上旬的一天，也就是中衡公司开业的第二年，一个偶然的机会，为了生活，带着对未来的美好憧憬，带着对四川这片神奇土地的向往，我毅然地跨进了中衡公司的大门。从此，与大家一起工作、生活，与领导、同事倾述烦恼、分享喜悦，甚至对领导、同事发泄心中的不快，庆幸他们有大海一样的胸怀，没有为此耿耿于怀，而是鞭策、鼓励，无时无刻发挥着正能量的作用。我慢慢地融入了这个团队，也与大家一起经历了公司这些年来的发展历程，荣幸、荣耀！

公司的管理、产品的质量、人员的素质、员工的工资、福利待遇等等一年一个台阶，呈稳步上升之势，特别是范总自2012年初上任以来，公司面貌焕然一新，工作气氛蓬勃向上，员工精气神得到质的提升。但由于公司的产品属国家宏观调控等诸多因素的影响，公司的产值一直没有连续突破亿元瓶颈，然而我们的薪资待遇并没有停滞不前，而是年年均有所提高，个别员工月收入达8000多元之高，在当今此种形势和行业发展趋势来说就是“火箭升空”。

在公司工作的这些年来，我为公司做了一点微薄贡献，公司却给了我丰厚的回报，人生的价值得到了质的提升与升华，荣誉证书堆起来厚厚的一摞，每当我看到它的时候，心里感到无比的骄傲。我参加了两次集团组织的旅游活动，印象最深的是柬埔寨，柬埔寨之旅使我

第一次走出了国门，看到外面的世界，事后回想起来，假如我不在天诚、不在中衡，恐怕我这一生也不会有机会出国去旅游，在开心之旅的过程中，得到了各位领导的悉心关照，让我感到了天诚大家庭的温暖。在中衡公司让我享受到了人生的“五个第一次”，即第一次坐上了飞机、第一次走出国门、第一次去了桂林山水、第一次登上了天下名山——峨眉山金顶、第一次感受到中国道教发源地——青城山的无穷魅力、第一次看到了雄伟的雪山冰川等等，这一切都是中衡公司给予我的，也是我一生宝贵的精神财富，是用金钱买不来的，我倍加珍惜与感恩。机会是对于每个人都是平等的，而我们每一个人只要努力工作，都会有机会获得丰厚的回报。

然而，我已迈入中年，由于家庭及个人原因，我不得不离开我工作、生活了七年多的中衡这个大家庭，回到我那遥远、寒冷、偏僻、美丽又有点陌生的家乡，一切都要重新去面对，想想从此再不能与亲爱的同事们一起工作学习，再不能看见大家的音容笑貌，心里充满了惆怅，恋恋不舍。我虽然离开了这里，但我心依然在天诚、在中衡这个温暖的大家庭里，我会时常想念我的领导、我的同事，因为成都都是我第二故乡，天诚是我第二个家，我对他们有深厚的感情，终生难忘。

非常感谢这么多年来公司领导 and 同事对我无微不至地关心、帮助，衷心祝愿天诚集团、中衡公司更上一层楼，再创行业新辉煌。

十年创业，圆梦中衡

文 | 彭智勇 成都中衡网络有限公司设备部



十年，在漫长的历史长河中，只是短短的一瞬间。然而，对于中衡公司来说，却是一部充满机遇与挑战、拼搏与奉献的创业史。回顾过去，我们是历史的创造者，中衡网络因我们而厚重深沉；面对今天，我们又是辛勤的耕耘者，中衡网络会因我们而精彩恢弘；展望未来，我们更是创造者，中衡网络将会因我们而更加灿烂辉煌！

今天，我们站在历史的交汇点向过去的十年挥手道别，等待我们的，将是一个崭新的岁月。在未来的道路上，我期待与各位同仁一道并肩，建设更强大更美好的中衡网络公司，让我们心连心，手拉手，共同团结在一起为成都中衡下一个辉煌十年努力、加油。

成都中衡网络公司的十年，是创业的十年，发展的十年，拼搏的十年。十年来，在集团董事长和时任常务副总经理张于生、孙久平、柳金木和现任总经理范文斌的带领下和全体员工的共同努力下，坚持以质量求生存，以信誉求发展，抢占市场，抢占客户，树立了良好的企业形象，经营范围不断拓展，盈利能力不断增强，为公司的持久、健康发展注入了新的活力。

如果把一个企业比喻成一个人，在成长和壮大的过程中，必然伴随着难以计数的风雨坎坷；辉煌成就的背后，总有不为人知的艰辛和挫折。成都中衡公司能够在十年之内从婴儿迅速成长为强壮的青年，个中甘苦，相信每一个中衡人都有着深刻的亲身体会。不忘曾经的伤痛，才能更加酣畅地领悟成功的喜悦。而最值得铭记的是，在这“艰难+快乐”的工作过程中，每一位中衡人始终共同进退，分担挫折，

分享喜悦与成功。

如果中衡是水，就是容纳百川奔腾的汪洋；如果中衡是土，就是繁衍万物钟灵的大地。“海涸之以滴水竭，地荒之以一木枯。”失去“人”，“企”就变成了“止”。所以，公司是每一个中衡人的中衡，是每一位员工的家，有家才有温暖。这才是“以人为本”企业理念最生动的表现。从默默无闻的新生企业，成长为跻身成都市知名度三甲行列的明星企业，这条路上满布着无数中衡人坚实的脚印，业界喝彩为断，市场高度赞誉，中衡公司获得了极大的认可和崇高的赞誉。然欣喜于斯，亦忧心于斯。中衡公司的路还很长，只有战胜自己，方能取得最终的胜利，没有踏实勇敢的开创精神，我们只能固守在井底，却永远无法领略更高、更远、更美的绚丽风景。

因此，我们希望中衡的每一位同仁，要有更高的要求：站起来，走出去；站得高一些，才能走得快一些。放眼全国市场现状，多家知名品牌企业各持所长，已成割据；对原材料的依赖性带来材料成本的居高不下，成了制约各大企业的发展瓶颈，无法实现行业的理想润峰值。那么，只要中衡以开拓的精神，率先走出迷谷，完美地捕捉这第一只螃蟹，就将具备更大的发展空间和潜力，从而创造出刷新目前行业水平的利润价值和品牌价值，成为成都乃至西部弱电行业的领头羊。

十年的艰苦奋斗，十年的坎坷征程，圆了企业跨越发展的振兴梦，谱写了企业再创辉煌的光荣史。展望未来，让我们风雨同舟、携手共进，把目光更多地投向明天，去开拓更加壮丽美好的新事业。

我是一片叶

文 | 罗莎 成都中衡网络有限公司财务部会计

罗莎

我是一片叶：一片小小的叶/生长在天诚这棵大树上/遒劲的枝干让我安稳地栖立在枝头/不畏外面的风雨与险阻！

我是一片叶：一片小小的叶/冲锋在销售的一线/不畏惧风霜雨雪，四处奔忙/只为帮你实现价值/谱写最华美的篇章！

我是一片叶：一片小小的叶/作为公司对外窗口的排头兵/我要用最甜的声音，最美的笑脸/为你提供最便捷的服务/让你感受到如花般的春天！

我是一片叶：一片小小的叶/耕耘生产现场/用汗水灌溉产品，以线束传递爱心/酷暑忙碌汗如雨，深夜耕作赶交期/倾尽生命的全部，只愿换你信任与欢心！

我是一片叶：一片小小的叶/坚守质量底线/精益求精的管控，严谨专注的把关/安全生产须保证，处罚奖赏亦分明/因为我深知，安全是生产的保障，质量是产品的生命！

我是一片叶：一片小小的叶/守候设备安全/以扳手螺帽，将机器精准维护/放弃假日狂欢，留守深夜零点/繁琐零件，反复斟酌/你的认同与满意是我心中最大的期愿！

我是一片叶：一片小小的叶/纵览行政人事/培养与收获每一片新叶/让他们安稳的矗立枝头/你满足的笑脸是我内心的渴盼！

我是一片叶：一片小小的叶/埋头在数字的世界/核对和控制每一份资源，将促使我们更好发展/记录和传递每一份收获/让我们看到自身价值的呈现！

我是一片叶：一片小小的叶/我依靠的大树已经生长了二十余年/二十余年的风雨依旧伟岸参天

/二十余年的发展已成行业典范/所以我们坚信，经年之后/它定可让我们一起屹立绝巅！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树已历经二十余年的风雨/每一片树叶都迸发着活力和希望/每一个枝头都展现着团结和力量/每一圈年轮都记载着艰辛和辉煌！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树是如此的博爱/为每一片叶提供均衡的营养/饮食住行，安全健康/事无巨细，无不常挂心上！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树是如此的慷慨/热切地关注每一片叶的成长/每一次学习和分享/如同明灯，照亮我前行的方向！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树是如此的公平/给每一片叶广阔的生长空间/尊重每一片叶的存在，认同每一片叶的价值/在自由中生长，我满怀希望！

我是一片叶：一片新生的叶/阳光下，慎重地做好自己/不要问我伫立于哪个枝头/哪个岗位/所有的叶是如此默契/把麻烦留给自己，把方便留给你！

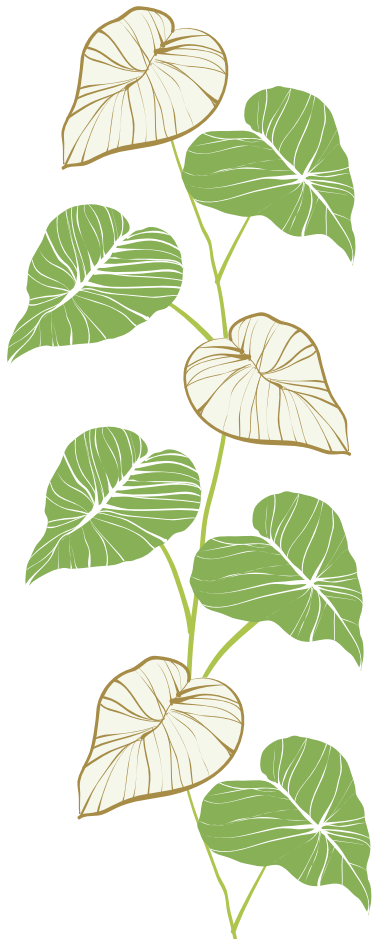
我是一片叶：一片新生的叶/身边的每一片叶都是我的好友/爱心付出，真诚服务/不要问我是否愿意/你的满意，是我意义的全部！

我是一片叶：一片新生的叶/我生长的大树深深扎根于这方沃土/因为你的信任与眷顾/因为你的支持与帮扶/而更加充满力量，更加苍翠昂扬！

我是一片叶：一片新生的叶/生命的每一天，我都在努力/努力汲取阳光、雨露、空气/我们携手并进，共同成长/为大树的增长贡献所有的力量！

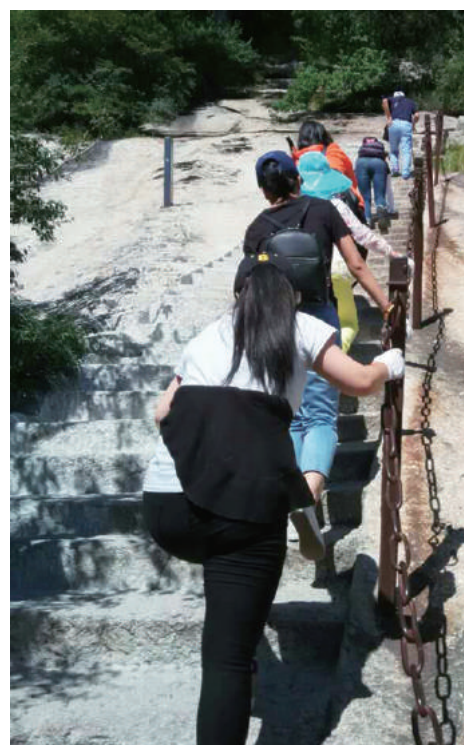
每一片新叶：都有一个新的生命在颤动，感谢天诚这棵大树给予我们的营养、赋予我们的希望，于未来，我们坚信：

诚信为本民心向，天道酬勤企愈强！





笔者与夫人华山留影



众人手脚并用登华山

登 华 山 记

文 | 丁礼元 天诚智能集团行政后勤部副经理



我登临过被称为五岳之首的泰山，游玩过“天下第一奇山”的黄山，攀登过“匡庐奇秀甲天下”的庐山，瞻仰过中国革命的摇篮井冈山……历次游览，我都深刻体会到祖国山河的壮丽无比，中华民族历史文化的底蕴深厚，感慨良多，收获颇丰。2016年9月11日，我随同天诚集团的同事们又登上了被誉为“奇险天下第一山”的西岳华山，有了新的感悟和更多收益。

天诚集团这次西安5日游参观内容可分为两个方面：人文景观和自然景观。到西安的前两天，我们参观了西安标志性建筑物——明城墙，游览了国家级历史博物馆——陕西省博物馆，远眺了闻名中外的西安大雁塔并欣赏了雁塔北广场的水景音乐喷泉，游览了有着中国心脏之称的钟鼓楼广场和回民美食一条街，参观了世界第八大奇迹——秦始皇兵马俑和古代皇家花园华清池。这些景点让我们耳濡目染了西安人文景观的丰富内涵和

高雅的品位，感受到古都西安的帝王之气。

游程的第三天是游览自然景观：攀登五岳中海拔最高、险峻挺拔的华山。这是我们这次西安之行的压轴戏。早就听说华山自古一条道，以险著称。古代有诗云：山高五千仞，削成而四方。我们即将挑战险峻的华山，一睹她的风采，大家既期待又紧张。

登山前，我们做好了思想和物质方面的充分准备：领队李主任召集大家在“智取华山八勇士”塑像前合影留念，鼓励大家发扬华山八勇士英勇无畏的精神，不畏艰险，奋力攀登；每人轻装上阵，备足了水和干粮，导游还给我们每人发了一付手套，以便手脚并用时做好防护，我还特地花10元钱买了一根登山拐杖，必要时助我一臂之力。

华山有五座主要山峰：东、南、西、北峰和中峰，除北峰海拔1614米以外，其他均在两千米以上。



“华山西峰”石碑旁留影

我们下了北峰索道，就自然形成几个“小分队”登山。我所在的这个小分队共9人，由老、中、青、幼组成，年纪最长者62岁，最幼者9岁，我们选择了西峰作为登顶目标。西峰又名莲花峰，因峰巅有巨石形似莲花而得名，“石作莲花云作台”，李白的诗句写出了西峰的美妙绝伦之处。我们约9点开始向上运动。起初大家体力充沛，兴趣盎然，登山速度也很快，阮师傅老当益壮，一马当先，我和其他队员紧紧跟上，很快越过了云台峰，到了擦耳崖。擦耳崖紧邻华山东峰，要登西峰，擦耳崖是必经之地。它坡陡路窄，路西傍悬崖峭壁，东临万丈深渊，须侧着身体，小心翼翼，擦着耳朵才能过去，我们相互提醒，相互扶持，依次缓缓而过，找了个阴凉的地方就地休息，吃了些东西，喝了点水，继续前行。因为我们知道，更艰险的路还在前头，不能懈怠。我们继续攀登，过了上天梯，经过了都龙庙，到了苍龙岭脚下。苍龙岭是华山著名的险道之一。它莽莽苍苍，笔直插天，好像苍龙腾空，所以称为“苍龙岭”。岭上的台阶只有两尺多宽，两旁是万丈悬崖，陡如刀削斧劈，再加上风声呼啸，令攀登者心惊目眩。我们更加小心谨慎，走路不看景，眼睛只盯脚下，一步一台阶，有时甚至是手脚并用，向上爬行。“爬山”这个词在这里找到了最好的诠释。爬到顶，每人已是两腿发软，两臂发酸，气喘吁吁，大汗淋漓，衣服完全粘在身上，经山上带着雾气的凉风一吹，颇感一些凉意。

攀登苍龙岭是对一个人的胆量、意志和体力的最好考验。我们这个老少团队终于征服了苍龙岭，我们感

到无比自豪。接下来的路程我们更加无所畏惧了。我们马不停蹄，继续向西峰挺进。过了苍龙岭，到西峰的路好走多了，整齐的石阶使我们有暇举目四望，一石一树，一溪一流，都会引起发自肺腑的惊叹。中途我们进行了两次调整休息，越过五云峰和金锁关，于11点整，登上了西峰。

我们迫不及待地选择一个理想的角度观赏这来之不易的景致。“会当临绝顶，一览众山小”。只见西峰北侧千峰逶迤，匍匐脚下，云雾缥缈时，大大小小的山峰淹没在云海之中，似仙境一般；阳光明媚时，山景轮廓清晰，对面山峰的建筑、树木、游人依稀可见。西峰南侧苍松翠柏，郁郁葱葱，翠绿色的树木包裹着原本赤裸的华山肌肤，将它的阳刚之气掩盖在一片柔美之中，华山好像换了衣服容颜，温文尔雅，宛如烟雨朦胧的江南……西峰的风景是独特的，不可复制的，不经过艰苦的跋涉是很难目睹的。由此我想起了北宋政治家王安石《游褒禅山记》里的一段话：“世之奇伟、瑰怪，非常之观，常在于险远，而人之所罕至焉，故非有志者不能至也。”告诉人们，无限风光，常在险远之处，只有胸怀凌云壮志，不屈不挠，勇于探寻的人，才能收获成功的喜悦，饱览无限的风光。

在西峰之巅，我们尽情欣赏西峰美景，并在“华山西峰”石碑下拍了9人的集体照，依依不舍地向山下走去。我们这组登顶的“勇士”是：阮文军、李双双、李肖婷、我和夫人、杨玲林夫妇、刘燕莲母女。

转型新启 开创未来 天诚智能化新产品



天诚智慧社区



天诚智能家居



Smart Connection 智能互联管理系统



USB3.1 TypeC 连接器



24口超五类POE+配线架



zigbee 智能门锁



Module 6s 信息模块



zigbee 空气盒子传感器



zigbee 红外转发器



zigbee 风机盘管温控器无线型

