

天诚人

www.tcgroup.com.cn

提升员工 · 成就事业 · 回报家国



转型新篇 P.04

天诚资讯 P.13

展望2017 P.52

经验交流 P.72

智能广场 P.88

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 →



2017年第2期

2017年5月发刊 《天诚人》 双月刊总第97期

本期要闻图片精选



中国安防企业家俱乐部第五次理事会与会人员合影



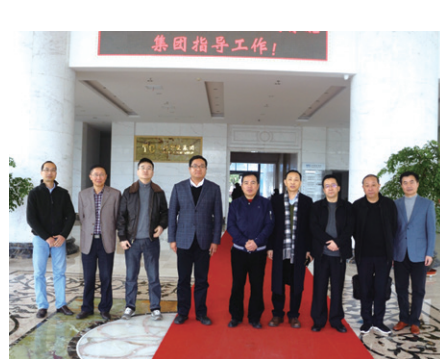
天诚“双智”培训会



天诚智能集团联手中建三局共同拓展东南亚市场



时代地产来天诚智能集团参观考察



中山街道党工委一行莅临天诚指导工作



北京帝测科技高管莅临天诚智能集团交流合作



临港集团孙副总一行莅临天诚考察交流



天诚百微智能家居苏州体验中心落成



话“打磨”精神

转型新启系列（一）

说起“打磨”二字，常会令人将其与“工匠精神”联系在一起，并进而联想到德国诸多以“工匠精神”著称、屹立百年不倒的如西门子、奔驰、博世等工业家族式企业；瑞士闻名天下的钟表业；日本寿命超过两百年的三千多家“百年老店”式企业等。在今天，它依然被越来越多的实体企业、创业创新型公司视为成功的主臬。

在天诚，“打磨”这一词，首次出现在2016年天诚在京召开的双智项目推广暨客户答谢会上，由上海天诚比集科技有限公司副总黄平，面对合作伙伴，响亮地提出要“打磨天诚智慧社区”，让智慧社区成为支撑智慧城市建设的关健力量。自此，“打磨”两字也伴随着天诚的转型，自然融入到天诚的企业文化里来。

“慢工细活”、“精工细做”、“精益求精”、“物我两忘”……这些词应是对“打磨”的形象描绘。但究其精神的背后到底是种什么力量？是摒弃浮华、臻于完美的用心，是宁心静气、坚持如一的初心，是锁定对象，专注目标的专心，更是时光流梭中一颗静美追求的爱心。还是……无论如何解读它，这种能赋予一个人或者一个企业，甚或一个国家，持久的、力行秋毫之末且志行高远的东西，却正是我们在追求卓越的道路上不可缺少的东西。

今天，我们提倡企业智能化转型中的“打磨”精神，其涵义应是多方

位的。它不仅仅是指对智能化新品的“打磨”，还应包括对新型人才的“打磨”、对企业领导力、创新力的“打磨”、对新思维、新模式的“打磨”等，它是企业强基固本，致力于打造百年天诚、一家伟大的企业在精神与实践层面的一项长期的、基本的客观要求。

这种打磨，首先是基于企业重塑自身价值的精准定位，是面向客户需求与心智模式的理性。从企业层面“天诚布线 强我中华”、“天诚智慧社区 改变生活方式”、“百智慧 微天下”，到具体产品的定位，“打磨”让我们于瞬息万变的市场竞争中多几分定力，多几分执著。

其次，打磨需凝聚共识，力出一孔的团队战斗力。从传统思维转型到互联网思维，从人才的精选到培育、留用，从新流程、新规范的建立到组织内各功能版块的协同、高效配合，从硬件思维、产品营销、产业链内竞合到软硬件结合、共享电商模式、生态圈融合，团队的合力更显得突出，最大化发挥团队中每个成员的主动性与潜力已不是停留在纸面上的说辞。

打磨的过程注定是漫长、艰辛的，值得深入思考的地方有很多，它的终极目标是打磨出一家长青企业。笔者所识有限，只在此抛砖引玉，激起天诚人的一些共鸣和更多智慧思考，并能将之转化为转型中更强有力的声音和脚步。

总编：





期 号：2017年第2期

总第97期（双月刊）

发刊时间：2017年5月

主 办：天诚智能集团

编辑委员会

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 张于生 黎镜锋 吴振荣

赵国放 黄梦莉

总 编：花红艳

副总编：李泉盛

编 委：何晓剑 柳生进 朱会晓 丁礼元

敬小峰 郑 飞 李 凝 周卫平

赵万富 朱步庆 龚 军 杨 柳

陈 娟 姚 静 侯仁洲 芦 昆

黄铁稳 谭继武 仲敏安 殷宜龙

朱 峰

投稿联系人：

集团总部 汪 举 电话：021-37688710

E-mail:tc@tcgroup.com.cn

江苏公司 柳生进 电话：0514-87538207

E-mail:dousj@tcgroup.com.cn

上海通信 朱会晓 电话：021-37012703

E-mail:txxb@tcgroup.com.cn

成都中衡 何晓剑 电话：028-87999618

百微公司 E-mail:hexj@tcgroup.com.cn

比集公司 林 爽 电话：021-37688719

E-mail:tcxmb@tcgroup.com.cn

销售公司 王 俊 电话：021-37688809

E-mail:490052932@qq.com

集团网址：http://www.tcgroup.com.cn

编辑部地址：上海市松江区光星路618号

卷首语 01

转型新篇

不忘初心 为事业成功而努力拼搏 打造百年天诚/徐立平 04

集团总经理朱志祥先生在集团2017年春节营销会上的讲话/朱志祥 06

天诚战略转型的思考/祖 咏 07

● 转型探索

转型探索(一):智能转型之我见/芦昆、赵国放、金城 08

天诚资讯

● 新闻中心

松江区中山街道党工委书记夏爱军一行莅临天诚指导工作/集团宣传部 13

董事长出席中国安防企业家俱乐部第五次理事会/集团宣传部 14

天诚联手中建三局共同拓展东南亚市场/集团宣传部 15

临港集团孙仓龙副总一行莅临天诚考察交流/汪 举 16

天诚“双智”培训会召开 群雄逐鹿打响销售战/集团宣传部 17

时代地产考察团一行来天诚智能集团参观考察/集团宣传部 18

北京帝测科技高管莅临天诚智能集团交流合作/集团宣传部 18

河北玖华网络科技有限公司来天诚智能集团深入洽谈合作/汪举 19

携手天诚、共谋发展

——记江苏天诚智能集团有限公司2017年供应商大会圆满召开/袁 萍 20

天诚通信参与国家标准制定 领跑综合布线民族品牌/汪海兰 21

天诚通信荣膺“2016年综合布线系统TOP品牌”奖/汪海兰 23

上海市高新技术成果转化认定报道/齐红英 24

天诚通信荣获“2016年度上海市市北高新园区优秀企业”奖/汪海兰 25

天诚通信荣获2016年度创新创业促进就业百家优秀企业荣誉称号/汪海兰 25

开展消防演练 提升安全意识

——通信公司开展员工消防演练/韩雪梅 26

走进天马山·漫步广富林/吴 华 27

增强团队精神 享受快乐生活

——通信公司生产部内部活动报道/吕金荣 29

春之希望

——中衡公司举行2016年度工作总结暨先进表彰大会/何晓剑 30

中衡产品荣获四川省名牌产品称号/何晓剑 32

路漫漫其修远兮,吾将上下而求索

——中衡公司参加高新西区企业走访活动见闻/何晓剑 33

团结聚力 共赢未来

——百微公司5月崇州户外拓展活动纪实/郭勇军 35

房地产商融入天诚百微智能家居后获得惊人销量/集团宣传部 38

天诚百微智能家居苏州体验中心落成/苏州事业部 39

天诚智能联手上海联通 共建智能家居营业厅/杨宇涵 40

百微电子携智能家居新品亮相2017成都科博会/百微公司 40

[项目报道]

天诚综合布线项目系列报道/刘海磊等 41



管理空间

● 权威发布

各公司、集团业务部2017年展望	52
集团2017年两线缆办事处“六统一四分离”验收结果通报	58

● 管理交流

集聚众力·保证质量/苏娜	59
生产过程中的质量管控/薛菊红	61
低烟无卤护套“刮白”产生的原因分析与质量改进/薛菊红	63
话节约/丁礼元	64
微信公众号运营的几点建议/赵文君	65

[信息反馈]

集团公司2017年一季度合理化建议汇总(摘)	66
------------------------------	----

[天诚人物]

集团公司2017年一季度优秀员工/集团及旗下公司行政部	67
踏实工作、做好后方支援/朱道云	68
☆特别报道	
一路走来三十载——天诚智能集团成立退休委员会/柳生进	69

营销天地

● 经验交流

石家庄地铁一号线案例分享/陈标	72
市场在变 销售策略跟着变/陈敬明	74
大客户品牌入围是确保销量最有效的途径/张学金	75
告别2016, 争创2017/殷杰	76
连年增长的“苦与乐”/侯鑫	77

● 专家交流

国家智慧城市建设与城市可持续发展/黄曦	78
---------------------------	----

● 智能广场

天诚海信战略合作介绍/集团宣传部	88
智能家居新产品/百微公司	91
R&M 医疗布线解决方案/通信公司	95
消费性电子连接器及线束介绍/熊峰	98

产业研读

文化休闲

● 心灵感悟

如何成为一名合格的员工/王伟	109
入职感想三则/吴华、王嘉越、杨冰	110

本期大事记

封面：董事长出席中国安防企业家俱乐部第五次理事会

封二：本期要闻精选

封三：集团公司资质荣誉精选

封底：天诚智能集团荣获“智慧园区联合实验室”授牌

不忘初心 为事业成功而努力拼搏 打造百年天诚

董事长徐立平先生在集团2017年春节营销会上的讲话（摘）

企业或事业的兴衰，都有一个从无到有、从有到无的过程，对此我们都要能够理性对待，更要顺应时代与形势的要求，自觉调整发展思路，让企业始终立于不败之地。

一、形势分析

1、目前，我国经济面临结构性减速，处于三期叠加期，房地产值“寒冬”期，而巨头企业却“逆势而上”，如华为、阿里、碧桂园等行业龙头企业皆有不俗的表现。与此同时，国家对智慧城市的大力提倡，物联网、移动互联、大数据等新技术的推广应用，犹如春风拂面，给予企业更多的发展信心。一定程度上来说，天诚的转型是对自身传统产业理性分析基础上的一次自主性转型。

2、直销鼓励政策，目的在于促进销售团队争夺市场份额。

3、2017年，集团战略合作部将对接战略性的企业合作，可比作“空军”；同时集团将在原集团业务部、大客户部基础上新成立营销中心，着力于品牌入围业务，支持办事处、事业部本地大客户商务高层的落地对接，犹如“陆军”。此两者结合，可形成空陆联动的态势。全体销售将士应全力比拼，对智能转型新项目注入新的热情，并积极行动起来，争取新的事业成功。

4、2016中国房地产销售额百亿企业排行榜（百强房企名单，共131家）；中国智慧城市建设名单。

北京通州首都城市副中心顶层模块对接方

（参考）

1. 数据中心：已有
2. 基础网络：中兴
3. 网络安全：中电科
4. 运营中心：中兴
5. 物联网：华为
6. 时空大数据：航天
7. 智慧政务：首信
8. 公共安全：华为
9. 智慧交通：中电科
10. 智慧建设：泰豪
11. 综合治理：航天
12. 智慧健康：中电科
13. 智慧教育：中兴
14. 智慧社区：城科会
15. 北京通：首信
16. 智能化工程：泰豪
17. 智慧环保：首信
18. 智慧水务：泰豪
19. 智慧能源：泰豪
20. 智慧园林：中兴
21. 海绵城市：中兴
22. 众创服务：浪潮
23. 智慧文旅：中电科
24. 大数据产业：华为

天诚智能转型战略
行业生态圈示意图



二、天诚转型，2017是发力年

——唤醒觉醒的狮子。

1、互联网、物联网是先进的生产力，重构生产关系，新的商业模式。其间，科技专利技术+推广应用，引领着企业不断向前，也推动着社会的进步发展和人民生活水平的日益提高。

2、面对新的形势，新的机遇，“看不上——看不懂——跟不上”是消极者或固步自封者自我选择的路径与结果，而唯有勇于跟上的智者，才有机会觅得最后的甘果。百年天诚的发展，必然是一个不断适应新形势并适时做出转型新抉择的过程。每次转型，都会有因思维靠后掉队者，希望在这次转型中不要再错失良机。

3、转型的思考：

（1）智慧城市、智慧社区、智能家居新领域，正是从群雄逐鹿到三分天下的发展机会。

（2）企业都在转型+互联网，或生或死；

（3）智慧城市是龙头：紧跟。

（4）平台战略：平台为王，智慧社区为龙头。

4、双智项目：略。

5、经过前期转型布局，2017年准备启航。天诚人都要树立起“从一个平凡的企业转变为一个伟大企业”的雄心壮志。

三、传统企业与互联网、物联网企业的不同

简单说，从组织与人力资源结构、思维模式、商业运营模式等方面都存在着明显的不同，这些都需要我们在转型中去不断摸索和实践中提高的。

与时俱进、成就事业！TC

（本文根据董事长在集团2017春节营销会上讲话整理）

迎战2017春节营销会讲话提纲

集团总经理朱志祥先生在集团2017年春节营销会上的讲话（摘）

一、2016年工作总结

（一）产、销、利均有增长

- 1、老产品方面，相较2015年，产值增长12.5%，销售增长10.6%，利润率增长2.6%。
- 2、新产品方面，对比2015年，销售增长41%，其中事业部销售与2015年相比增长127.6%。利润率增长5.92%。

（二）抢单效果良好

- 1、抢单任务超额完成：
任务8841万元，完成10910万元，超2069万元。
表扬：陈标：180万任务，完成786.2万元；
蔡宝山：257万任务，完成668.6万元；
王惜兵：100万任务，完成295万元；
张薇：敢于与爱普抢单。

2、直销大幅度增长：

- ①办事处直销较上年增长64.7%。
- ②合计直销较上年增长87.7%。

（三）销售大幅增长的团队和业务员涌现

- 1、22个一级户头较上年增长10%。
- 2、24个二级户头较上年增长10%。
- 3、骨干户头销售占比提升9.3%。

（四）销售风险管控成效显著

- 1、欠贷款人数、金额减少。
一级户头：人数由去年23人减至今年15人
- 2、追债效果显现。

（五）外贸业务有了良好起步

参加俄、印外贸展效果好。外贸直销近490万元，张廷钢随客户外销120万元。

（六）问题和不足：

- 1、老产品增长不够快。
- 2、新产品销售突破不够。
- 3、企业税负重。

二、2017年工作要求（转型元年）

（一）抢先“圈地”（战略要求）

- 1、智慧社区圈地
通过城科会→与智慧城市建设商形成合作联盟→达成智慧社区圈地。
- 2、品牌入围圈地
圈大房地产商和运营商的“地”（品牌入围，“空军占领”）。

（二）争抢市场份额（战术要求）

- 1、选派专人跟班“高手”，业务员当助理。
- 2、外加直销任务。
- 3、双智产品以发展代理商销售为主。
- 4、加大奖励力度促销。

（三）加力拓展外贸市场

- 1、组建集团和公司的外销团队。
- 2、多管齐下促外销。
①跟客户走出去外销，②代理外销，③加工定制外销，④在国外注册品牌外销。

（四）强化战略合作部和营销中心的互动

- 1、品牌入围与项目落地的互动。
- 2、与办事处、事业部的互动。

（五）继续加强资金和销售风险的管控

- 1、适当处置资产变现、减少贷款。
- 2、疏堵结合控风险。
鼓励销售户头整合；职业经理人承包管控；窜货处罚；常规管控。

（六）在引进人才上有突破

- 1、引进理念（思想）
- 2、引进人才（尤为双智管理和技术人才）

（七）注意合理合法避税

- 1、外销减税。
- 2、职务消费须提供发票。
- 3、处置资产的避税。

（本文根据朱总在集团2017春节营销会上讲话整理）

天诚战略转型的思考

南京天诚智汇电子科技有限公司总经理兼集团顾问 祖咏

一、为什么要战略转型

（一）什么是战略转型

企业战略转型是指企业长期经营方向、运营模式及其相应的组织方式、资源配置方式的整体性转变，是企业重新塑造竞争优势、提升社会价值，达到新的企业形态的过程。

1、原有形态

长期经营方向、运营模式、组织方式、资源配置方式。

2、新的形态

重新塑造竞争优势、提升社会价值。

（二）经济增长方式的转变

企业战略转型也是经济增长方式由投资依赖型向新常态的转变。

1、投资依赖型--人口红利，低端制造，粗放。

2、新常态--效率，产业升级，集约。

（三）从产品到解决方案

战略转型，始终伴随着通过产品线的拓展与延伸以匹配解决方案的变革，贴合用户需求变动的解决方案由上而下引领产品线更新迭代的过程，两者相辅相成。

（四）转型的优劣势

天诚战略转型的路上，在产品线、销售网络、客户资源、政府资源、人才资源和研发能力方面优劣势并存。转型的过程就是不断发现问题，解决问题，随时校正；发挥优势，补足劣势的过程。这需要天诚人上下通力合作、并向发力。目标是将天诚智能集团打造成集设计、产品、施工、集成、运维兼备的全产业链服务商。

二、“双智”引领天诚的未来

高屋建瓴的智慧社区和面向用户的智能家居是天诚智能集团战略转型的两辆战车。

战略转型所面对的大环境：

政府投资规模缩减；房地产投资规模缩减、房产

品升级；房地产从建设向运营转型；居民对生活品质要求提升；制造业探索C2B模式。

面对这样的大环境，天诚“双智”转型，更多的是要探索应对“从增量到存量”的战略方针。

三、如何迎接战略转型

（一）迎合需求的解决方案

企业战略转型是企业迎合市场需求的转变，提供新解决方案，重新塑造竞争优势的过程。时刻分析并紧跟“强需求”的转变，利用自身优势，积极参与国家标准、行业标准的编制，从顶层设计层面出发提升天诚智能集团在行业内的竞争优势。

深入挖掘潜在需求，站在用户角度，以用户思维审视产品，审视解决方案。从终端用户需求角度出发，提高产品附加值，提升用户体验，创造更高的产品价值，提升集团社会价值。

（二）从单兵作战到团队合作

商场如战场，态势瞬息万变。上至集团层面，下至单个销售，要放弃单兵作战的想法，认清自身劣势，结合优势，去整合，才能快速提升竞争优势，随时应对市场挑战。面对市场，没有万能钥匙，只有万能而强大的团队。

（三）渠道复用

集团深耕国内市场近三十载，并已成功走向国门，已经建立了比较完善规模客观的营销渠道。传统产品和智能化产品并用营销渠道，不论是从节约渠道开发成本角度，还是快速将产品铺入市场，还是两者渠道互通有无，都将是很好的选择。

（四）新渠道探索

积极植入装修市场，研究和发现其它细分市场需求。通过从终端产品配套直至顶层规划设计的整合性解决方案的提供，来推动天诚“双智”转型。

（本文根据祖总在集团2017春节营销会上讲话整理）

转型探索 壹

智能转型之我见

编者注：

如今新技术革命大潮奔涌，市场环境新变化明显，企业转型浪潮正席卷全球。无论国际巨牌企业，抑或传统企业，都在积极谋求转型，开辟新业务。转型，对企业而言，既是一种创新，也是一种企业增长模式的重新选择。作为在业内率先开启转型的传统行业领军企业，天诚人该如何正确认识转型，如何转型合作，如何谋求新的增长曲线，值得我们共同深入探索与实践。本栏目将聚焦企业转型做系列性思维探索，旨在谋发展，促交流，仅供参考。

1

智能家居未来发展趋势

芦昆 成都百微电子开发有限公司副总

芦昆

目前国内拥有4亿家庭，现阶段仅有不足5%的家庭在使用简单（以远程控制为主的基础物联功能）的智能家居产品，潜在市场巨大。根据相关数据显示，2017年中国智能家居行业的市场规模将达到80亿元，家庭物联网的快速发展是大势所趋。从目前行业发展角度来看，各竞争对手企业纷纷推出物联网相关产业线切入市场，如海尔 U+，TCL SmartHome，美的 M-Smart等，但竞争对手在物联协议间各自为战，相互独立，而政府相关部门至今也未公布物联协议标准，行业目标亟待统一。同时，就现阶段各竞争对手市场表现来看，包括近期宣布下架的京东智能，在国内市场各家厂商目前均无明显竞争优势。

下面结合天诚转型，就未来百微智能家居系统产品的主要发展思路，与大家交流如下：

1、智装市场

在整体智能家居产品系统解决方案中，都避免不了装修与智能家居系统的结合，家居装饰装修和家居智能化的关系源远流长。智能装修实际上是室内装饰装修个性化需求和智能家居系统的完美整合，传统装修的硬装、软装与智能家居系统的硬件设备、软件系统相结合后，让家居环境不再是冷冰冰的物体，赋予科技力量的家装将会有鲜活的生命，将能与人沟通，从真正意义上实现智能装修的应用。传统行业的智能化趋势日渐明显，在保持传统的制造工艺品质的同时，我们如何结合当今科技发展的技术水平，融入到现有行业中，成了大家共同探讨的新课题，拓展智能+装修的业务模式将会在智能家居行业领域形成新的发展思路和服务理念，帮助百微产品了解最新的市场需求动态以及新功能开发的特点，更好的为智能化产品越



用越智能提供服务，整合目前高端市场资源形成高品质的智能家居新体验营销模式，也将会为集团事业部的业务拓展带来可靠的参考意见。

2、运营商市场

目前互联网普及程度已达到65%，个人宽带业务总量已达3.1亿户，4G用户数也已超过5亿，这意味着：将来海量的宽带用户即将成为海量的智能家居用户。目前，百微的3.0产品系统架构，从底层到应用层，都已经做好了随时介入运营商系统的准备。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。

未来智能家居将进入跨界资源整合的模式，其中包括了“传统制造业+智能家居”、“能源领域+智能家居”、“房地产+智能家居”等各类模式。从这一系列的跨界合作看，智能家居似乎无孔不入，各企业都在抢夺这一新兴的市场。

天诚转型面临着新机遇和新挑战，百微作为集团转型的主力之一和先行企业，将紧抓市场机遇，在充满无限新生的新市场中扎根立足，努力做好本职工作，为将来转型所需的新模式、新产品、新技术做好充分的准备，为集团的再次腾飞增加助力。TC



百微智能家居苏州体验中心

2 | 金城 天诚苏州事业部主任

金城

智能家居市场发展已十余年，近两年来其市场也开始慢慢热起来，越来越多的公司正在加入此行列。对于这个市场，我是又爱又恨，当我们出门上班时，不用像以往那样检查我们家中的电器是否关闭，门窗是否锁好，我们再也不用担心家中的安全问题，智能家居系统会自动切断电源，将门窗自动锁死，自动启动家里安全防范系统；而在下班前，也可通过远程控制，让空调提前启动，调节家中室内温度；热水器启动，准备好温度适中的洗澡水，这是我们听得最多的关于智能家居的美好愿景，听的最多的词汇是“智能控制”。我们想象中最美好的愿景就是让自己家里的房子变得更智能化。

尽管在前期智能家居的发展呈不温不火的样子，但是近年来其发展尚属快的，我们从其在以下项目中的应用对其未来发展可窥一斑：

1、智慧小区工程项目：与楼宇对讲系统整合进行设计和施工安装，楼宇对讲厂商及其合作伙伴主导着此领域；

2、智慧酒店工程项目：目前酒店客房系统还是传统的控制方式，但是随着人们对体验感的要求，酒店灯光控制系统，空调控制系

统，电器控制系统对酒店业服务提升有着重要的意义；

3、住宅智装市场：最值得期待的市场，也是最让我们无奈的地方，这部分应用几乎没有。我们需加强对智装市场的宣传和推广。如果智装市场打通了，则智能家居在其他行业领域的应用就不成问题了。

智能硬件互联是必然的趋势，与互联网业务的共享才是目标，互联网正在改造这个世界，未来的世界必然是智能硬件互联的时代，智能家居中的家电设备都将具备上网功能，上网的目的不是完全为了接受控制，更主要的还包括信息共享、传递、备份。

天诚智能家居自从进入市场以后，与很多同行进行了拼杀，我们发现要提高智能家居的价值，关键不在于技术水平的高低，而在于怎样去做到实用、易用和人性化，注重用户体验，更需要注意的是产品的稳定性与产品的售后服务，这也是广大消费者的心声。从最初的安装就是一次愉快的使用体验，必须把握住用户的使用心理，准确抓取用户心理需求，实现完美的用户体验。

3 | 赵国放 上海企云信息技术有限公司总经理



天诚智能转型，在我看来是一项明智的战略选择。尤其在目前大数据、物联网和云计算时代，智慧城市、智慧园区、智慧社区、智能家居是全新的领域，这里面有很大的空间值得并等着我们去开发。

结合前期的实践工作，我这里有几点粗略的看法与大家分享：

1、同行企业中以具有代表性的智能化“爆品”、单品立足，如魔镜、智能家居单品、子系统特色产品等，并不断开拓市场，探索新的营运模式，与产业生态平台相融合，这里面有许多值得学习与借鉴的地方。

2、一些企业以智能硬件作“入口”切入智能家居或智慧社区、智慧园区领域，也属一种智慧的思路，如电视机顶盒、智能猫眼、40看家、电视屏家庭操控中心等，其背后更是一种经营模式的新探索。

3、智能转型，不仅仅是产品与模式的转型，更应是一种管理思维的转型。在这方面，集团决策层一直在做坚持不懈的努力与尝试，从新型人才的聘用、学者交流、参访和产业广泛合作交流等，为天诚转型拉开大幕。在战略层面，积极平衡传统产品和智能新产品两者间的发展关系；做智能转型方面的战略投资；从做加法到做减法，再到减法中的产业整合、产业链条梳理，这注定是个艰辛的过程。在管理层面，思维从传统经济的管理思维到知识经济管理思维，更注重内部的公平性，与产业环境、外部市场间的接轨，这些都代表着一种转型中全新的开始。

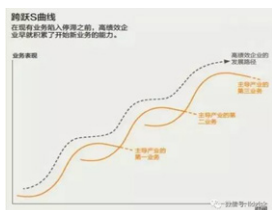
作为天诚智能转型中的一支成长中的力量，企云公司非常清楚在转型之中所处的位置与角色，我们要在做好主业——云桌面、云终端和企业网盘等业务的同时，积极投身到智慧园区的建设中去。TC



杰夫·贝索斯

1、新业务从“播种”至“结果”通常需一个比较耐心的过程（有3-5年、5-7年不等），才能对公司产生经济效益。这个过程除了需要有先见之明，早期的投入，还需要对研发部门抱以坚定的信心。

——亚马逊CEO杰夫·贝索斯(Jeff Bezos)



《企业转型的奥秘：跨越S曲线》
保罗·纽恩斯

2、随着企业从创业阶段走向规模化，逐渐形成较为固定的企业结构，带来越来越多层级，出现越来越多规则和流程，挑战和不确定性越来越少，规则和程序将不断弥补人才方面的不足。创造出色的企业卓越绩效，需要企业拥有一套持续、完整的人才吸纳管道，及时培养大量“严肃人才”，并及时为企业转型业务增长储备具有开拓创新精神的中坚人才。

3、在面对转型挑战时，企业可根据隐藏的竞争曲线、能力曲线和人才曲线，分别管理好竞争基础，能力的差异性，以及人才的储备。这样进行自我管理的公司在重塑业务时抢占到有利地位，便会相对轻松跳跃至更高的增长目标。而紧急创建的转型项目则会收效甚微，不易成功。

——上述2.3项摘自《企业转型的奥秘：跨越S曲线》

天诚资讯

Tiancheng Smart Group

● 新闻中心

松江区中山街道党工委书记夏爱军一行莅临天诚指导工作/集团宣传部	13
董事长出席中国安防企业家俱乐部第五次理事会/集团宣传部	14
天诚联手中建三局共同拓展东南亚市场/集团宣传部	15
临港集团孙仓龙副总一行莅临天诚考察交流/汪 举	16
天诚“双智”培训会召开 群雄逐鹿打响销售战/集团宣传部	17
时代地产考察团一行来天诚智能集团参观考察/集团宣传部	18
北京帝测科技高管莅临天诚智能集团交流合作/集团宣传部	18
河北玖华网络科技有限公司来天诚智能集团深入洽谈合作/汪举	19
携手天诚,共谋发展	
——记江苏天诚智能集团有限公司2017年供应商大会圆满召开/袁 萍	20
天诚通信参与国家标准制定 领跑综合布线民族品牌/汪海兰	21
天诚通信荣膺“2016年综合布线系统TOP品牌”奖/汪海兰	23
上海市高新技术成果转化认定报道/齐红英	24
天诚通信荣获“2016年度上海市市北高新园区优秀企业”奖/汪海兰	25
天诚通信荣获2016年度创新创业促进就业百家优秀企业荣誉称号/汪海兰	25
开展消防演练 提升安全意识	
——通信公司开展员工消防演练/韩雪梅	26
走进天马山,漫步广富林/吴 华	27
增强团队精神 享受快乐生活	
——通信公司生产部内部活动报道/吕金荣	29
春之希望	
——中衡公司举行2016年度工作总结暨先进表彰大会/何晓剑	30
中衡产品荣获四川省名牌产品称号/何晓剑	32
路漫漫其修远兮,吾将上下而求索	
——中衡公司参加高新西区企业走访活动见闻/何晓剑	33
团结聚力 共赢未来	
——百微公司5月崇州户外拓展活动纪实/郭勇军	35
房地产商融入天诚百微智能家居后获得惊人销量/集团宣传部	38
天诚百微智能家居苏州体验中心落成/苏州事业部	39
天诚智能联手上海联通 共建智能家居营业厅/杨宇涵	40
百微电子智能家居新品亮相2017成都科博会/百微公司	40
【项目报道】	
天诚综合布线项目系列报道/刘海磊等	41

松江区中山街道党工委书记夏爱军一行 莅临天诚智能集团指导工作

供稿 | 天诚智能集团宣传部



◎ 松江区中山街道领导一行与集团公司领导合影



◎ 松江区中山街道领导一行莅临集团指导工作



◎ 参观天诚智能集团展览馆和智能家居体验间

3月23日，上海市松江区中山街道党工委书记夏爱军，街道党工委副书记、办事处主任张磊一行莅临天诚智能集团指导工作，集团董事长徐立平、总经理朱志祥、上海天诚通信技术股份有限公司总经理雍竣华等公司领导进行了接待，并陪同参观。

夏爱军书记认真听取了徐立平董事长关于天诚智能集团的介绍，特别是对企业的智能化战略转型给予了充分肯定，他指出“中山街道在谋求地方经济转型、产业布局，同天诚智能集团的转型目标一致，中山街道有责任协助解决天诚智能集团在发展中遇到的问题，提供增值服务。”

徐立平董事长和雍竣华总经理详细汇报企业在发

展过程中遇到的难题和需求，夏爱军书记同张磊主任在现场就给予了解决或答复，并对天诚智能集团的总部规划和定位提出了非常宝贵的建议，“天诚智能集团园区总部要打造成为高端住宅、高端制作、高端商务为一体的产城融合的都市型园区。”

30年的行业积累和强大的市场拓展能力，天诚智能集团目前已经拥有分布在全国各地的100多家办事处，5大知名产品商标，是智慧社区、智慧园区、智慧城市标准的参与者和制定者，紧紧抓住战略转型制高点，必将开辟企业发展新天地。

中山街道领导一行还参观了天诚智能集团展览馆和智能家居体验间。

天诚智能集团徐立平董事长 出席中国安防企业家俱乐部第五次理事会

供稿 | 天诚智能集团宣传部



◎ 中国安防企业家俱乐部第五次理事会会议现场

4月18日，中国安防企业家俱乐部第五次理事会上海召开，中国安防企业家俱乐部理事长靳秀凤女士、监事长韩锦坤先生，以及北京汉邦高科数字技术股份有限公司、深圳市捷顺科技实业股份有限公司、江苏天诚智能集团有限公司、富盛科技股份有限公司、深圳市威富安防有限公司、北京安鑫基石投资有限公司等20多家知名安防企业的高层出席会议。

作为重要的创始成员单位，天诚智能集团积极协助此次会议的召开，徐立平董事长热情接待了俱乐部成员上海之行。

中国安防企业家俱乐部是安防行业内知名度高，具有影响力的资深企业家组成的交流合作平台，整合互联网、安防、金融、保险等众多行业资源，面向用户需求提供多元服务，打造互利共赢的安防产业新局面。**TC**



◎ 中国安防企业家俱乐部第五次理事会与会人员合影

超链接

俱乐部成立背景：

中国安防企业家俱乐部是由创始会员出资共建的行业企业家交流合作平台。首届理事会成员由发起人及创始会员担任。创始会员团队由行业内知名度高，具有影响力的资深企业家组成。俱乐部在京有自己的会所和培训基地，在组建的同时不断整合资源，搭建高端平台力求会员与会员企业共同受益，希望聚集业内有识之士，贡献智慧，把俱乐部办成安防人之家，为将来协会企业化打基础！

俱乐部宗旨：和合文化

和：名人雅士，随缘而聚，身心共修。创造一个思想交流、灵魂归宿的精神家园。

合：合作共赢，共同投资，资源共享，创造更多事业机会。



© 天诚智能集团与中建三局第一建设工程有限责任公司成功签约战略合作协议

天诚智能集团 联手中建三局共同拓展东南亚市场

供稿 | 天诚智能集团宣传部

3月28日，天诚智能集团与中建三局第一建设工程有限责任公司成功签约战略合作协议。双方将以天诚系列弱电线缆供应为起点开展合作，并逐步拓展到智能家居产品方案、智慧社区方案，以及智慧园区、智慧城市等业务合作层面，共同开发拓展东南亚市场，实现共赢。

在国家“一带一路”战略驱动下，中建三局一公司联合保利、碧桂园、绿地、富力地产、卓越地产等众多国内知名房地产开发商，积极拓展海外市场，特别是在东南亚地区取得了显著的成绩，积累了丰富的项目资源和市场经验。而天诚智能集团是国内首屈一指的从事全系列弱电线缆、综合布线产品和智能家居、企业云、IP广播等智能化产品研发、生产、销售及智慧社区平台服务和建筑智能化管线工程云平台服务的集团企业，是弱电线缆行业中创办时间最早、定

位最高、规模最大的领军型企业。近年来，天诚智能集团也在积极布局海外市场，在俄罗斯安防展、印度安防展都有良好的表现。双方的此次合作，可借助优势互补，实现互利共赢。

中建三局一公司智能事业部副总经理何志军对双方合作给予肯定：“借助中建三局在东南亚地区已有的施工项目和销售渠道，同天诚智能集团有深度的合作机会，特别是在马来西亚市场。”天诚智能集团副总杨阳也表示：“天诚智能集团在弱电线缆以及智能化领域的产业链上拥有完整的产品，扮演的不仅仅只是产品供应商角色，还提供全产业链综合解决方案，双方拥有广阔的合作空间。”

杨阳副总与何志军总经理代表双方签署了战略合作协议，中建三局一公司领导还同天诚通信公司海外市场拓展负责人进行了深入的交流。

临港集团孙仓龙副总经理一行 莅临天诚智能集团考察交流

文 | 汪 举 天诚智能集团宣传部副经理 汪举

临港集团

上海临港经济发展（集团）有限公司，成立于2003年9月，注册资金63.72亿元，是承担上海临港产业区开发建设任务的大型国有多元投资企业，主要负责上海临港产业区218平方公里范围内的土地开发、基础建设、招商引资、产业发展和功能配套等工作。

5月19日，临港集团副总经理孙仓龙一行来天诚智能集团总部考察交流，天诚智能集团董事长徐立平、副总杨阳、比集公司项目总监黄平等公司领导进行了热情接待。

孙仓龙副总经理一行参观了集团展馆和智能家居展厅，杨阳副总就天诚智能集团基本情况、发展历程和战略规划做了整体介绍。

比集公司项目总监黄平重点讲解了天诚智慧社区、智慧园区的开发、建设、运营等情况，有针对性的解答了临港集团领导提出的疑问和需求。

最后，孙仓龙副总经理表示临港新城产城融合的发展模式正在积极落地，在智慧园区建设方面同天诚智能集团有很大的合作空间，徐立平董事长也深入了解其项目需求，并表达出双方尽快开展战略合作的期望。



天诚“双智”培训会召开 群雄逐鹿打响销售战

供稿 | 天诚智能集团宣传部



【摘要】3月6日至8日，天诚智能集团“双智”培训大会在集团总部二楼会议室隆重召开。在为期三天紧张有序的授课培训中，110多名来自全国各地的代理商、经销商，办事处、事业部的销售骨干，以及集团相关工作人员，通过产品功能、需求分析、解决方案、市场策略、商业模式等体系化与专业化课程的学习与培训，做好市场准备，打响2017年天诚智能集团智能家居、智慧社区销售大战。天诚智能集团董事长徐立平、总经理朱志祥、百微公司总经理徐梦、副总经理吴振荣领导等出席大会，并做授课或发言。董事长助理朱锋主持本次会议。



时代地产考察团一行来天诚智能集团参观考察

供稿 | 天诚智能集团宣传部



【摘要】3月17日，时代地产室内设计院长刘科、材料采购中心经理唐张健带领技术团队来天诚智能集团进行考察，就智能家居、智慧社区等合作事项进行了座谈交流。天诚智能集团董事长徐立平、集团副总杨阳、上海天诚通信技术有限公司总经理雍竣华等公司领导热情接待了考察团一行。

座谈会上，杨阳副总介绍了天诚智能

集团发展历程及现状，上海天诚比集科技有限公司系统集成产品经理钟熠详细讲解了天诚智慧社区平台及相关产品，徐立平董事长结合天诚智能集团在线下成功运作的“双智”项目，向考察团深入介绍了天诚智能集团在智能家居、智慧社区、智慧园区、智慧城市等项目建设上的特色和优势，天诚智能集团提供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，并实现智能化系统联动。

唐张健经理也简单介绍了时代地产，成立于1999年的中国房地产50强，中国财富500强的时代地产控股有限公司，目前主营业务为住宅、商业、产业园以及特色小镇的开发与管理，会上，双方成员进行了热烈的交流，并就相关问题相互做了提问和解答，双方在特色小镇、产城融合等合作方面具有很高的契合度，以及在智能家居、智慧社区项目上拥有很大的合作空间。

考察团还参观了通信公司检测实验室、厂房、集团展览馆、智能家居等，并对天诚智能家居产品给予了高度的评价，“天诚智能家居产品的体验感很好”。TC

北京帝测科技高管莅临天诚智能集团交流合作

供稿 | 天诚智能集团宣传部



【摘要】3月15日上午，北京帝测科技股份有限公司副董事长周海兵、技术总监冯飞莅临天诚智能集团交流合作，天诚

智能集团副总杨阳、比集公司研发部软件总监许凯翔等公司领导进行了接待。

周海兵副董事充分肯定了天诚智能集团在智能化转型上取得的成绩，认为天诚的布局、方向都非常的正确和精准。同时，他也表示，帝测科技在空间信息采集、管理、权属测绘、动态运营监测及软硬件系统集成等方面拥有的技术优势，为双方创造了很大的合作空间，他还就智慧社区在便民化服务、安全防范、网络化建设等方面提出了非常宝贵的指导建议。

杨阳副总同周海兵副董事长进行了深入的交流，希望双方在新的领域寻找到合作点和突破口，实现互利共赢。TC

河北玖华网络科技有限公司来天诚智能集团深入洽谈合作

文 | 汪 举 天诚智能集团宣传部副经理 *汪举*



【摘要】5月22日，河北玖华网络科技有限公司董事长李建军来到天诚智能集团总部，参观考察了天诚通信公司、智能家居、智慧社区发展运营情况，并对后期双方在通信领域和智慧社区项目的合作上，展开深入的探讨。

围绕玖华科技在通信领域开展的新业务模式，徐立平董事长同李建军董事长进行了愉快的交谈，天诚智能集团与玖华科技双方业务相通、发展理念相同，项目契合度高，具有很大的合作空间。

同时，李建军董事长对天诚智慧社区的发展和运营充满兴趣，明确玖华科技在智慧社区项目上的合作需求，并进一步赴扬州考察天诚智慧社区样板——天能智慧社区。TC

上海天诚比集科技有限公司 计算机软件著作权登记证书



天诚比集物业管理平台



天诚比集社区O2O平台



天诚比集智慧社区平台



天诚比集智能化设备
集成管理平台

携手天诚、共谋发展

记江苏天诚智能集团有限公司2017年度供应商大会圆满召开

文 | 袁萍 江苏天诚智能集团有限公司采购物流部

袁萍

江苏公司根据集团2017年度工作规划和销售条例文件要求，对2017年的形势分析。贯彻落实以“抢订单保市场，内伸外延保业绩、保传统主业稳定、支持集团转型”为工作目标。为此，在这春暖花开的季节，江苏公司一年一度的供应商大会于2017年2月18日在江苏天诚食堂二楼会议厅召开。当天参加会议的有14家铜丝PVC材料、12家辅材材料供应商单位负责人，8家物流运输单位的主要负责人，共计34家核心代表供应商和物流单位出席参加此次大会，江苏公司钱总及相关部门经理参加会议，会议由总工赵万富主持。大会以“携手合作、共谋发展”为主题，在热烈的气氛中拉开了序幕！

大会前首先观看集团宣传片，参会人员一致感慨天诚的宣传片很震撼！接着江苏公司副总经理张修文致热情洋溢的欢迎辞。他回顾了公司2016年的销售业绩，通报了2017年的销售目标。

随后采购物流部经理袁萍对2016年度各供应商和物流运输单位合同履行情况进行了总结通报。同时在会后相关部门与各供应商分组面对面交流沟通，诚恳听取了各供应商的意见。质量部经理薛菊红对2016年度主要供应商供货质量情况进行了总结通报。对各供方质量情况一一点评。并在会上承诺：严格按照《供方合作条例》的各项服务条款执行进货检验；副总经理史云对2016年度各单位资金兑付情况进行了通报。

随后，供方代表进行了交流发言。湖北平安电工材料有限公司总经理潘艳良、盐城申源塑胶有限公司副总经理柏万兵、常州启诺金属科技有限公司总经理薛爱军、扬州联通联运有限责任公司总经理庄爱国等代表进行了交流发言。代表们坦言在与公司合作过程中增强了自身的内部管理，感受到天诚公司的企业文化内涵，领略到天诚的诚信、制度和流程管

理，与天诚合作是愉快的、是阳光的！

接着对供应商进行颁奖，分别颁发了优秀供应商奖、最佳质量奖、最佳配合奖、优秀物流单位奖。由钱总为获奖者颁发奖牌及奖品，充分肯定了供应商对工作的支持，表达天诚对供应商的感激之情。

外贸部经理陈云通报了2016年公司外贸市场扩展，肯定了各供方所供材料质量。并将2017年外贸工作思路向大会通报希望各供方继续给予支持！全质办总工赵万富对《供方准入条例》修订内容进行了详细解读。

最后，总经理钱大强做总结讲话，钱总向所有参会单位的负责人通报我司2016年度经营情况并回顾了他来公司20年的发展历程。同时点评了供方代表的发言质量很高，并感谢各位供应商、物流运输单位长期以来对公司的支持和合作。再次对公司的“服务承诺”监管机制进行了强调。针对2017年的严峻形势和我公司工作目标，钱总要求在大项目上要实行价格商议制度。针对大客户、大项目，请求多年合作的供方在不降低产品品质的前提下要做好价格支持。希望与各单位“真诚携手、抱团取暖、应对市场、共谋发展、合作共赢，”钱总的讲话赢得了阵阵掌声……

通过对各单位标书的评审，与公司签订合作协议的有：铜丝材料供应商9家、PVC材料供应商10家、辅助材料供应商25家、物流运输单位45家，本次招标运输线路分为华北、华东、西南、华中、西北、华南6个大区共85条线路，以公开招标的方式决定2017年货物运输中标单位，经过相关人员对所有投标运输单位的资质、实力、运输价格等进行审查比较。达到了“选择优质供应商，增强公司的成本竞争能力”为目的，此次大会开得十分成功！

天诚通信参与国家标准制定 领跑综合布线民族品牌

文 | 汪海兰 上海天诚通信技术股份有限公司市场部 汪海兰

4月25日，国家标准《综合布线系统工程设计规范》、《综合布线系统工程验收规范》主要起草人张宜老师莅临天诚通信公司，就最新发布的国标进行宣贯解读，并对天诚通信公司参与这两项行业标准的编制和发布工作给予充分的肯定，进一步提升了天诚通信在综合布线行业中的影响力。这份肯定的背后，隐含的是天诚智能集团对产品品质的坚守，对客户极致服务的追求以及实业报国、引领民族品牌的情怀。

坚守产品品质 从来不生产一米的非标线缆

30年励精图治，天诚智能集团成功打造了中国弱电线缆知名品牌，集团旗下天诚通信公司始终坚持“质量上乘、价格中等、服务一流”的经营宗旨，对产品品质和性能进行严格把控，坚持走品牌经营路线，创造了无数经典样板工程，赢得客户的青睐，获得市场、行业的认可。

自公司成立起，天诚布线就定位为国内高端品牌，决心做“高档弱电线缆制造商”，这份自信和底气源于天诚通信对产品品质始终如一的坚持。上海天诚通信技术股份有限公司总经理雍竣华表示：“我们从来不生产一米的非标线缆，而且只做正公差，不做负公差。”

除此，天诚通信还在工艺和性能上做了突破和优化。天诚通信在布线产品的应用层面做了许多的研究，从网线的放线与包装、跳线的长短水晶头的选择、配线架的分线槽、模块的超小型化等方面都作了许多更人性化更科学的设计。

“用户在使用过我们的产品后，不仅感受到我们产品的优良品质与优越的性能，同时还能感受到我们产品使用的方便性与舒适性，用户自然而然便对我们的产品与品牌有了认可，便有可能进行重复消费乃至终身消费。”雍竣华总经理表示。

从市场反馈来看，天诚的布线产品在市场上大受欢迎，在五星级酒店（威斯汀、东方云顶、象山国际、绿洲仕格维等）、5A甲级写字楼（北京美邦亚联、上海中融国际、碧云蓝天等），市政工程（上海长宁区政府大楼、奥运村、世博村、扬州火车站等），学校（上海大学、同济大学、集美大学等）、医院、商业广场、部队等许多行业 and 项目上得到了广泛应用，天诚布线品牌深入人心。

专注细分行业 做智慧宽带最后一公里综合服务提供商

对细分行业的专注，对客户极致服务的追求，是对天诚布线品牌迅速扩张发展的有力注脚。

大型通信运营商负责建设信息高速公路的骨干网、城域网，也就是将一根根光缆接到园区、社区等，但是一个工业园区依然有成百上千栋的楼宇，如何将网络连接到的每一栋楼的每一个用户就需要综合布线这项业务。从骨干网、城域网到楼宇的这“最后一公里”，是天诚通信倾尽所有心力去努力完善的领域。

天诚通信就是要做智慧宽带最后一公里综合服务提供商，在雍竣华总经理看来，天诚通信销售的不仅是产品，更是一个高附加值的服务。为此，天诚通信在综

· 对细分行业的专注，对客户极致服务的追求，是对天诚布线品牌迅速扩张发展的有力注脚。

· 实业精神并不仅仅存在于尘封已久的记忆中，它在今天依然是中国最铿锵有力的国家精神，尤其是在当前中国经济的重要转型期，中国民族品牌的发展需要每一个人的支持。

合布线行业不断深耕，延伸拓展上下游产业链，专注细分行业，满足客户的各种定制化需求。

“我们的客户都是互联网终端使用者，他们可能会有各种需求，比如设计规划，中心机房是放在1楼还是10楼？信息点、拓扑图如何架构？综合布线业务的施工，扩充产品的供应，甚至包括宽带的检测测试等。我们要围绕网线这个藤，顺藤摸瓜，想办法在这根藤上挂上一些新的产品。综合布线是我们的主打业务，拓展的业务一定要和主业紧密相关。通过提供增值服务，大大增加单个订单的金额。”雍竣华介绍。

随着大数据时代的到来，海量的数据传输对网络提出了更高的要求，以及万物互联催生出综合布线应用场景的改变，都为综合布线行业带来了大量潜在的市场需求。而天诚通信已经先行布局，早在2013年，天诚通信就已经行走在智能转型的路上了，顺应市场趋势，走在时代前沿。

注重研发和品牌 以振兴民族产业为己任

在中国的综合布线市场中，前十大品牌几乎被外资、合资品牌所占据，天诚通信作为国内综合布线行业的佼佼者，凭借高端的产品品质、综合服务和品牌影响力位列其中，并连续7年获得中国市场综合布线十大品牌奖，连续2年获得“最优民族品牌”奖，领跑综合布线民族品牌。在2016年度中国综合布线前十大品牌榜单中，7家是国外品牌，1家是国企上市公司，1家是合资企业，而中国民营企业仅仅只有“天诚通信”这样一家。

天诚通信非常注重研发和品牌，天诚通信自成立以来，就以“天诚布线、强我中华”为追求，以振兴民族产业为己任，确立了一线主流国产品牌，受到业界及客户的广泛关注和高度认可；每年都会投入大量的研发费用，被上海市科委评为上海市科技小巨人企业，已经拥有60多项专利产权。

在微利时代，天诚通信继续以研发投入保品牌竞争力，雍竣华总经理认为现在民族品牌和国外品牌的竞争越来越激烈，天诚通信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，引领民族品牌。他说道：“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，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。”天诚通信为此还成立了海外事业部，近年来多次在俄罗斯、印度等国参加国际展会，并且都有良好的表现。

回首历史，甲午战败，激发了近代中国民族企业“实业救国”的决心，放眼当今，中国制造已建立了门类齐全的现代工业体系，规模跃居世界第一，经历了从“缺”到“足”，但是产能上去了，品质还不行，国人还要到日本去买马桶盖、买电饭煲，还需要从“有”到“更强”。

实业精神并不仅仅存在于尘封已久的记忆中，它在今天依然是中国最铿锵有力的国家精神，尤其是在当前中国经济的重要转型期，中国民族品牌的发展需要每一个人的支持。天诚通信将一如既往秉持“天诚布线、强我中华”的精神，将民族品牌发扬光大！

天诚通信荣膺

2016年综合布线系统TOP品牌奖

文 | 汪海兰 上海天诚通信技术股份有限公司市场部 汪海兰



综合布线系统TOP品牌产品荣誉牌



© 天诚智能集团北京办黄总（左二）上台领奖



© Smart Connection 智能互联管理系统和POE配线架系统

春天来了，对于天诚通信来说，是播种的季节，同样也是收获的季节。

2017年3月13日，2017年度中国智能建筑行业企业--TOP品牌产品颁奖大会在北京市国家会议中心召开。天诚智能集团旗下上海天诚通信技术股份有限公司荣获2016年度智能建筑行业企业综合布线系统TOP品牌奖。

在此次颁奖大会上，天诚通信蝉联综合布线系统TOP品牌奖，充分发挥了作为国内综合布线行业的先驱品牌的雄厚实力，凭借卓越的产品、优质的服务，赢得了各界广泛的认可与美誉。同期天诚通信在“2017年中国国际智能建筑展览会”的“2016年度中国智能建筑行业TOP品牌产品”展示区进行产品展示，此次展会为期三天，天诚通信的综合布线解决方案，尤其是Smart Connection 智能互联管理系统和POE配线架系统引起了广泛兴趣。

天诚通信已经连续7年获得多个权威机构颁发的中国市场综合布线十大品牌荣誉。已经被越来越多的用户认可和肯定！天诚通信2017年将在智能楼宇、数字安防、数据中心、无线应用、融合通信等五大领域进行产业布局，将在POE（以太网供电）技术、7类（超7类）模块的产业化、数字安防的全系列产品、光网络一站式解决方案和无线覆盖等领域加大研发投入，使天诚通信公司在综合布线的主干上，融入更多的解决方案和增值服务。TC

上海市高新技术成果转化认定报道

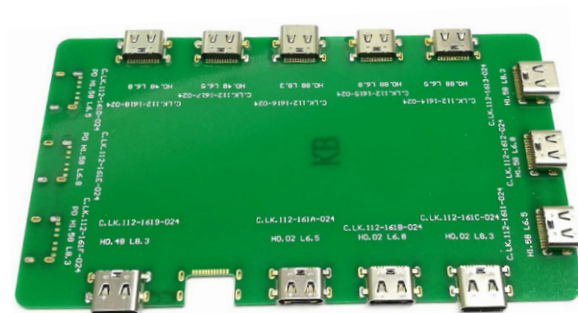
文 | 齐红英 上海天诚通信技术股份有限公司总经办

接上海市高新技术成果转化项目认定办公室通知，上海天诚通信技术股份有限公司（简称通信公司）的“USB3.1Type C连接器”项目被认定为2017年第1批上海市高新技术成果转化项目，并于2017年3月24日颁发项目认定证书和奖牌，项目编号为：201701008。

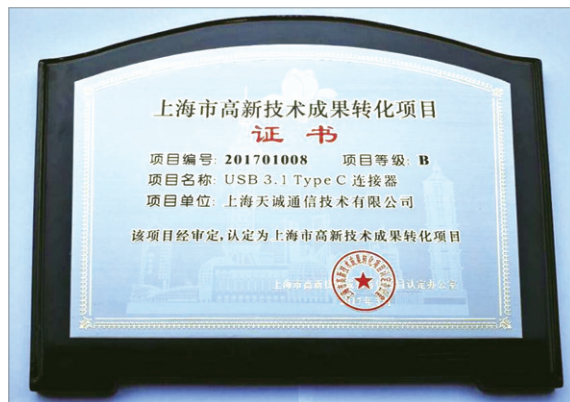
该项目依据上海市科学技术委员会制订的《上海市高新技术成果转化项目认定办法》（下称《办法》），由上海市高新技术成果转化项目认定办公室组织评审与认定。依据办法规定，高新技术成果转化项目应符合《上海市高新技术产业和技术目录》界定与导向的范畴，重点支持信息、生物与医药、新材料等高新技术产业的成果转化项目；其技术水平应属国内先进或领先；重点扶持有自主知识产权的项目；项目应符合市场导向、并有良好的市场发展前景、高附加价值及良好的经济效益，可形成经济发展的新增长点。

“USB3.1Type C连接器”为通信公司独立自主研发的产品，拥有专利20余项，研发项目负责人为连接器项目经理熊峰，此产品技术水平经中科院上海科技查新咨询中心查询达到国内领先水平。

此项目一经认定为上海市高新技术成果转化项目，根据《上海市高新技术成果转化项目认定办法》，公司将享受相关的优惠政策，包括：1、税收扶持：拥有自主知识产权的项目，五年内（否则三年）上缴的营业税、企业所得税、增值税的地方收入部分给予减免，之后三年给予减半扶持。2、资金扶持：优先享受科技基金支持、财政担保贷款支持。给予贷款贴息支持。3、无形资产作价：无形资产作价占注册资本的比例可达70%。4、人才引进：项目主要转化人户口迁入本市免交城市建设费。5、职称评定：项目转化人可破格评定相应高级专业技术职务。6、转化项目技术转让、开发、咨询服务收入免征营业税。



USB3.1 TypeC 连接器



综合布线系统TOP品牌产品荣誉牌



综合布线系统TOP品牌产品荣誉牌

天诚通信荣获 2016年度上海市市北高新园区优秀企业奖

文 | 汪海兰 上海天诚通信技术股份有限公司市场部 汪海兰



© 中共静安区委副书记、区长陆晓栋在音乐会上致辞

2017年1月16日晚，在一首波澜壮阔的歌剧《威廉退尔》序曲中，“2017上海市市北高新园区新年音乐会暨优秀企业答谢会”正式拉开序幕。天诚智能集团旗下子公司上海天诚通信技术股份有限公司总经理雍竣华先生作为优秀企业代表出席该音乐答谢会。

中共静安区委副书记、区长陆晓栋出席音乐会并



© 市北高新集团党委书记、董事长周群致辞

代表区政府向市北高新园区企业为繁荣区域经济做出的卓越贡献表示衷心感谢。市北高新集团党委书记、董事长周群致辞，并为获奖企业颁奖。

天诚通信自2013年以来，连续4年荣获上海市市北高新园区优秀企业奖，并获得区级税收特别贡献奖。TC

天诚通信荣获2016年度 创新创业促进就业百家优秀企业荣誉称号

文 | 齐红英 上海天诚通信技术股份有限公司总经办 齐红英

上海市静安区人民政府为推崇创新创业精神，表彰在2016年度在创新创业促进就业中做出重大、突出成绩的的企业，进一步激发静安区经济发展的内生动力和就业创业活力，激励企业通过创新创业促进就业工作的积极性，2017年4月6日下午在上海商城剧院举办了以“乐业静安 圆梦启航”为主题的“2016年度创新创业促进就业百家优秀企业”颁奖仪式。

该活动是由上海市静安区人民政府主办，上海市静安区人才资源和社会保障局以及静安区科学技术委员会共同承办。上海市静安区区委书记安路生、区委副书记陆晓栋、上海市科学技术委员会秘书长林旭伟等领导到场参加，并给获奖企业颁奖。上海天诚通信技术股份有限公司总经理雍竣华先生代表公司受邀到场，参加了颁奖仪式。TC

开展消防演练 提升安全意识

上海天诚通信技术股份有限公司开展员工消防演练

文 | 韩雪梅 上海天诚通信技术股份有限公司行政部



为了进一步强化企业员工消防安全教育提高抗击突发事件的应变能力能够迅速有组织的安全疏散掌握正确使用灭火器以及逃生的方法在公司领导的关心支持下按照“消防演习方案”的相关要求由公司行政部经理朱会晓、生产部经理赵旭阳担任消防演练总指挥，并抽取各小组人员担任逃生现场各项工作。

本次消防演习于2017年5月25日下午16:00演练开始，消防演练前对灭火现场进行了认真的布置、设计了预案。与各小组具体讲解了灭火器材的种类及其性能、适应火种及其操作要领，讲解完毕后由员工进行现场操作进行模拟灭火演习。

由指定员工现场拉警戒线，参加演练的全体员工迅即做出反应。只见参加活动的所有员工在车间内直接按次序并两排迅速跑出车间从楼梯口撤出生产楼。车间管理在一线组织、指挥员工依次、迅速、安全有序的疏散从楼内撤离出的员工在指定的园区内集合。活动中参加演习的员工人人严肃认真服从指挥不抢先、不推搡、不拥挤没有发生推、拉、拥、挤现象。集合完毕后有组长进行点名，迅速向集合地点的现场指挥汇报人数自此消防逃生演练圆满结束。

本次演习旨在通过消防疏散和模拟灭火演习强化员工“预防为主、安全第一”的意识提高员工自我救护的能力和科学逃生的能力培养员工紧急遇险时的互助精神和逃生能力使大家能真学、真会、真懂、真用学到了新知识、新方法熟练掌握了使用灭火器的要领增强了消防安全意识使公司消防安全活动制度化。还为保证公司消防安全奠定了坚实的基础达到了预期目的取得了圆满成功。

演练结束后总指挥生产部赵经理对演练作了总结宣布本次演习取得圆满成功并号召大家努力演习消防安全知识增强安全消防意识一旦发现火灾要沉着应对并切实做好安全防范工作。类似于今天的消防演习公司还会不定期地为员工举行，真正地提高员工的消防安全意识。



◎ 赵经理为员工讲解灭火器操作



◎ 员工现场使用灭火器



◎ “模拟火灾逃生”员工迅速排队逃生



◎ 逃生集合点名



走进天马山·漫步广富林

文 | 吴 华 上海天诚通信科技股份有限公司采购部

吴华

春节上班后的第一个周末，为缓解连上六天班的疲劳，让大家长假后更快进入工作状态，采购部组织了一场户外踏青活动——“走进天马山，漫步广富林”。

2月份正值冬末春初、乍暖还寒，但幸运的是2月12日这天风和日丽、蓝天白云，这样的好天气对我们的出行相当有利，早上9点我们自驾前往本次活动的第一站：松江天马山。

天马山位于佘山西南10公里，距松江区府11公里，天马山古称干山，传说春秋吴国干将铸剑于此而得名，天马山山势陡峭，山体脊线近东西方向，山形如一匹展翅欲飞的天马，今称天马山。天马山是佘山九峰十二山中山林面积最大、海拔最高的一座山，山林面积1433亩，海拔高度99.8米。

大约9:30左右采购部人员全部到位，齐聚在天马山门口，发现这里游客不多，还可以免费停车，相比佘山的名气与热闹、天马山更清静、更悠闲，这里

没有过重渲染的商业氛围，仍保留着最初的古朴与纯真。在登山途中，张经理全程好奇心爆棚，对每一座古墓都充满强烈的探索欲望，多次停留在古墓洞口反复研究、观察，渴望能有新发现，看来我们领导还有考古潜质。行至石洞门口，两位男士身后领着我们这一帮娘子军，洞内漆黑一团，大家借助手机微弱的光亮摸索着缓慢走出洞外，没有想象中可怕，非常顺利的完成了石洞探秘之旅。

继续前行终于到达传说中的斜塔—护珠塔，倾斜着的塔底部还缺了一个角，这座塔乃天马山上的第一景，堪称比意大利比萨斜塔倾斜度还要大的千年斜塔。从外观上去看年代久远，网上查资料才知道建于公元1079年，塔高19米，1984年经有关部门测量证实，塔严重偏向东南，离轴线竟达2.27米，倾斜度为6度52分，成为目前世界上最斜的古塔。天马山护珠塔倾斜至今已200年，为什么不倒呢？据一些专家认为，上海地区的风向，大都是从东南方向吹来，风

力正顶着倾斜的塔身，因而使古塔倾而不倒，旁边有一棵700年历史的古银杏，与边上的古塔相映成趣。

走在山道上，清幽且干净，两旁竹林成荫，植被覆盖率超高，让人深感大自然的无穷魅力，我们在这座天然大氧吧里尽情、畅快的呼吸，一路谈笑风声，女同胞尽管摆POSE，男士负责拍照，时至午饭时候，准备下山觅食，也许是天马山的旅游资源尚待开发，这里的老街感觉特别纯朴，没有豪华的门面，但商店的商品、饭菜却很便宜，经济又实惠，感觉这根本不像在大上海，别有一番农村乡镇的风味，走走停停歇歇之间，愉快的结束了天马山之行。

接下来驱车前往第二站：广富林文化遗址公园，广富林遗址位于松江区广富林村北部一带，是一处新石器时代至东周时期的遗址，因此，对于上海来说，追寻上海历史之根、探究海派文化之源、品味自然生态的“广富林文化遗址公园”已成为上海市民人文旅游的重头戏。

因为我曾经在广富林遗址对面的小区居住过一段时间，进入园内游玩次数不下十次，本身自带近水楼台的优势，便自告奋勇给大家当起了导游，虽然它拥有国内面积最大的湖底车库，因目前未正式对外开

放，建议大家不要在路边随意停车，小心警察叔叔的罚单。

园内新建知也禅寺，系纯木质结构的仿唐建筑，内设大雄宝殿、五方文殊殿、地藏殿、观音殿、五观堂、般若丈室、禅堂、钟鼓楼等。精工细作，金碧辉煌，古朴典雅，美不胜收，保留着清代陈子龙墓，博物馆建筑奇妙的建在水上，外型颜色形似木建筑，大气磅礴，巧夺天工。因天公作美，再加上目前免费入园的缘故，来游玩的人络绎不绝，有几位同事初次来此地，自然兴致浓烈，所到之处都会驻足拍照，只想记录这美好的瞬间，待遗址正式开放后，我肯定还会再来看看华灯初上时的广富林，希望再次欣赏到那壮观、唯美的音乐喷泉。

游玩一圈后发现腿脚已微微酸痛，对于我这个平时运动量屈指可数的人来说，今天算是超常发挥了。

这次踏青活动取得了圆满成功，大家对游玩路线与策划安排给予一致好评，小团队制造出大乐趣，低价消费带来高端享受，一群成熟的人永葆一颗年轻的心！这就是我们采购部，任何团队活动都是一呼百应，没有人掉链子，我们期待着下一次集体出行！TC



天诚智能集团样板工程 · 济南国际会展中心

工程商：山东鲁光科技信息工程有限公司

增强团队精神 享受快乐生活

上海天诚通信技术股份有限公司生产部内部活动报道

文 | 吕金荣 上海天诚通信技术股份有限公司生产部

为了促进员工之间的情感交流，更进一步增加同事之间的团队精神，感受同事真情，享受快乐工作，快乐生活！生产部在百忙之中利用下班空闲时间举办了2017年的第一次内部活动，2月17日下午17:30此次内部活动正式在生产车间拉开帷幕。

本次活动分为两个项目，第一项是“双人陪媳妇”，比赛规则依时间进行考核，即在规定的距离内，参赛者从起点到终点用时最少者胜；第二项是“单人踢毽子”，比赛规则依数量考核，即在一分钟之内踢毽子数量最多者胜。

在大家的期待中，各参赛人员都是迫不及待、跃跃欲试。第一项比赛的是“双人背媳妇”，按照各参赛人员的自我组合，并按规定排出各参赛者的先后顺序后，在赵经理、吕兰辉的指挥下，“双人背媳妇”的比赛正式开始，只听赵经理一声令下：第一组开始准备！1、2、3、开始！第一组队员王学芹背着任喜燕像风一样向第一个终点冲去，在大家的加油声和呐喊声中，第一组队员很快到达了第一个设定的终点并和安排的裁判人员击掌确认，接着俩人又交换了一下位置，由任喜燕背着王学芹往终点冲刺而去，在大家的欢呼声中，第一组人员最终以21.29秒的成绩顺利到达终点！随后，第二组、第三组...每一组队员均是使出浑身力气，奋勇拼搏，而其他未参赛的人员，有的在后面大声呐喊加油，有的忙着拍照，热闹的气氛仿佛把我们又带回童年的时刻！最终，在紧张比赛中，终于决胜出了前两名的两组队员，第一名组胜出人员为：吕兰辉、陈小杏（时间为20.22秒），第二名组合任喜燕、王学芹（时间为21.29秒），第一项活动在紧张又刺激的气氛中告一段落。

接着第二项单人踢毽子又开始了，这一项虽不像背媳妇那样大声呐喊，但每个人都鼓足了力气为每一位参赛者加油鼓励，参赛者也都在一旁拿着毽子练习着，不浪费比赛前的宝贵的几分钟时间！比赛正式开始，第一位出场的队员是江贤芬，只听一声开始，大家就一起进行口头计数，1.2.3.4.....啊！不小心毽子掉了，但是参赛的江贤芬并没有因此而慌乱，她迅速弯下腰捡起毽子又开始踢起来，那手疾眼快的动作惹的大家一阵鼓励的掌声！一分钟的比赛时间很快就过去了，同时成绩也出来了，江贤芬的比赛成绩为一分钟内踢50个，这个成绩顿时让后面的选手倍感压力！但后面的选手也毫不气馁，个个信心满满！接下来的比赛更是精彩纷呈，大家一边默默的为她们数着数量，生怕打扰到她们比赛，一边又忍不住的拍照留影，直到游戏比赛完后大家才一起鼓掌叫好，并以一种崇拜的神情说着：“哇塞！她们好厉害”，竟然踢了这么多，随着大家你一句我一句的赞美，比赛的成绩也统计出来了，共选出三名比赛胜出的员工，第一名盛金华77个，第二名商小燕75个，第三名阳玉娟72个。接着就到最后一个环节也是激动人心的时刻，那就是赵经理为各位胜出的人员颁发奖品，并在大家的欢笑声中拍照记录下这美好的时刻。

本次活动进行了将近40分钟，虽然活动结束了，但大家都沉浸在美好的气氛中，显得意犹未尽，还有人在问，下一次举行这样的活动是什么时候？在得知每个月都有类似的活动后，大家更是充满了期待！本次活动大家都取得了很好的成绩，活动也受到各位领导和同事一致好评！同时生产部也欢迎其它部门的同事踊跃参加，说不定下一个胜利的名额就是你！TC

春之希望

成都中衡网络有限公司举行2016年度工作总结暨先进表彰大会

文 | 何晓剑 成都中衡网络有限公司行政人事部经理



律回春晖渐，万物始更新。

中衡人为总结成绩，巩固改善；分享喜悦，巩固改善；表彰先进，树立标杆；关爱员工，文化治企；规划未来，昂扬启航。公司于2017年1月19日召开了2016年度工作总结暨先进表彰大会，公司总经理范文斌及各职能部门负责人向大会作工作报告，表彰奖励了2016年度先进集体、先进个人，肯定了公司取得的可喜成绩，赞誉了员工的主人精神，彰显了团队合作的巨大引力，实现了公司与员工的“双丰收”，为2017年度产销任务目标的圆满完成增添了主支撑。

2016年度工作总结。公司总助何文、侯仁洲及公司六大职能部门经理（或助理）分别作了2016年度工作总结报告及2017年主要工作规划。

供销部：销售服务效率高，外塑形象练内功；全年接单6257份，金额8461万元，贡献大。

生技部：千方百计降成本，节能降耗出效益；定做产品逐年增，生产管理难度大；信守订单为王，誓做销售后盾。

设备部：设备改造功效突出，修旧利废成效显著；设备保养红黄牌管理深入推进；工作质量、服务质量明显提升，赞誉高。

质量部：严把原材料入厂关，公司利益高一切；质量预防、监督措施有力，产品质量稳中求升。

财务部：财务管理内当家，理财监督是行家；核算监督精准严，保驾护航控风险。



© 中衡公司总经理范文斌向大会作报告

行政部：公司活动组织好，团队和谐氛围高；宣传推广正能量，忠诚企业聚力量。

总经办：管理精益高效化，抱团联动撸起干；成功申报特色楼，争取政策创效益；完成租售信息港，合力共促丰收年。

部分员工代表工作总结精典语句摘录：

王连飞（生技部成缆工）：一个不上进，以混为目的生产者不可能生产出质量可靠的精品。

李勇（生技部外护挤塑工）：虽然出现的问题较多，但只要敢于面对问题不逃避，并且能找到解决问题的最佳办法，给予完善和优化，工作质量将会越来越好。

王永珍（生技部编织工）：一个良好的心态，一份对工作的热忱及责任心是何等的重要？更体会到个人和团队的力量是无比强大的。

杨燕（质量部质检员）：质检不做老好人，行就



© 中衡公司2016年度先进集体——生技部

行，不行就不行，坚决执行“一票否决制”！

甘明群（质量部质检员）：用心做好每天的工作，节能降耗从点滴做起。

陈国生（设备部工程师）：就我个人而言有较多的缺点和不足，我会在“中衡”这个熔炉里打磨好，炼造好，及时改进，努力提高。

彭智勇（设备部工程师）：在生产深夜班有维修任务时保证随叫随到，不讲客观原因，公司利益至高无上。

罗莎（财务部现金会计）：2017年，我将保持更强的责任心和饱满的工作热情，对我的工作多一份热爱，多一份激情，多一些行动，多一些奉献；少一些抱怨，少一些懒惰，少一些计较，孜孜不倦，全力以赴、一丝不苟地去干好工作。

赵卫娟（供销部接单文员）：在工作岗位上应本着“做事有热度、办事有力度，关键在态度”的理念坚守每一天，亦明白“尺有所短，寸有所长”的道理，在工作中学习同事的优点以改善自己的不足。

刘春艳（供销部发货文员）：我相信有一颗主动进步积极向上的心和以厂为家的责任感，就一定有所收获。努力不一定成功，但不努力就会一败涂地。

2016年度先进表彰。生技部、生技部编织班分

别荣获2016年度先进集体、优秀班组；生技部成缆工高海波、生技部编织工王永术分别荣获2016年优秀员工一等奖、年度质量标兵；供销部接单文员赵卫娟、质量部质检员谢大海荣获年度优秀员工二等奖，雷小凤、吕中翠、孙冬华、曹应高荣获年度优秀员工三等奖；行政部荣获6S管理奖；彭智勇、陈国生、赵赛、高海波分别荣获节能降耗、技术革新、设备保养奖；甘明群、代书侠、王荣华、王乐生--代书侠分别荣获最佳服务奖、最佳新人奖、比翼双飞奖。获奖部门和个人现场发表了获奖感言，感恩天诚，感恩中衡，感恩大家，因缘在一起工作、生活，倍感珍惜，只有团结一致，齐心协力，才能共赢未来。

2017年工作规划。充分利用特色楼宇优惠政策，加快信息港销售工作，完成租赁面积9000平米；全年销售目标8500万元，产值目标8200万元，建立中衡直销队伍，开拓二三级市场；进一步加强内部管理，保障员工收入稳中有升，保证股东投资收益。

一犁春雨，满目秋实。中衡人在新的一年凝聚力量，怀揣梦想，在集团工作规划和销售条例的指引下，以“服务销售、员工进步、公司繁荣、团队共赢”为基调，闻鸡起舞，登高望远，让我们从这个充满希望的春天里前行，更有作为！

2017，中衡人撸起袖子加油干！TC

中衡产品荣获四川省名牌产品称号

中衡牌铜芯低烟无卤阻燃聚烯烃绝缘绞型连接用软电缆产品

文 | 何晓剑 成都中衡网络有限公司行政人事部经理



4月11日，四川省质量发展大会在成都隆重召开，省委书记王东明，国家质检总局党组书记、局长支树平，省委副书记、省长尹力，副省长朱鹤新、刘捷出席大会，省质量强省领导小组成员单位、省属国有企业和部分民营企业负责人、代表参加主会场、分会场大会。

总经理助理何文代表公司在成都高新区分分场参加四川名牌授牌大会，中衡牌铜芯低烟无卤阻燃聚烯烃绝缘绞型连接用软电缆产品荣获第十二届四川名牌产品。

中衡名牌产品的成功荣获，彰显了公司管理团队对产品质量的高度重视与实际行动，践行了产品质量是企业发展的生存理念，增添了发展信心，承担了社会责任，提升了对外竞争新优势：中衡名牌产品的成功荣获，体现了以质量效益为中心，以质量创新为动力，以质量安全为保障，有效规避了市场风险，提高了产品贡献率；中衡名牌产品的成功荣获，为公司赢得了品质保证与品质荣誉，为各办拓展业务赢得了“市场名片”，提高了产品核心竞争力；中衡名牌产品的成功荣获，为公司优化产品结构，创新产品设计，优化工艺流程，严把原材料进口关，严格生产过程控制，严推产品质量“三检制”打下了基础，提高了中衡整体产业链水平；中衡名牌产品的成功



◎ 四川名牌产品称号证书

荣获，为公司进一步推行卓越绩效、六西格玛、精准生产、质量诊断、质量改进提供了管理良方，更加诠释了公司“占领市场、实惠客户”的价值观，极力打造中衡品质、中衡制造，以“质量、安全、效益、发展”推进公司的制造成功转型。



路漫漫其修远兮,吾将上下而求索

成都中衡公司参加高新西区企业走访活动见闻

文 | 何晓剑 成都中衡网络有限公司行政人事部经理



2月28日，初春的阳光风和日丽，艳阳高照。

成都高新区总工会组织西区51家企业代表分别走访了西门子工业自动化产品（成都）公司、四川迈克生物科技股份有限公司、成都岸宝纸业集团公司、恒安集团（成都）公司参观、取经、学习，大家赞不绝口，乐在其中，收获而归。

成都西门子

该公司座落于成都高新西区，于2013年上半年投产。通过西门子数字软件套件和SIMATIC等产品及应用，全面实现了研发、制造、质量管理和物流系统的数字化，成为西门子在中国的首家数字化工厂，其产品主要运用于汽车、机械制造、食品饮料、制药、玻璃、水泥、冶金、电力、石油化工、地铁轨道交通等领域。

走访见闻：在成都制造，产品供应全球；数字化助力达到了生产、物料流、信息流自动化；工厂建设标准世界一流，拥有无人智能仓库；生产车间一尘不染，操作现场与参观路线严格区分，布局科学；办公环境窗明几净，办公桌、柜及植物色调明快，搭配高雅，办公秩序井然有序，高质高效，员工精神面貌佳，团队活力高。

迈克生物

该公司始创于1994年，专注于体外诊断产品的研究、生产、销售和服务。公司拥有一流的研发团队，在具有国际背景科学家的带领下，迈克生物已成为中国领先的体外诊断产业综合产品供应商，中国最具规模的临床体外诊断产品研发、生产企业。

走访见闻：公司建筑、装饰风格独特，格调高雅，花园风景式企业；该企业科技含量高，生产、检验

设备领先世界前沿，建有国家级研发中心、体检中心；系统参考室属全球领先，在行业内颇具话语权；车间、设备排列标准，员工工作服按操作、检验、参观范围设置，建立了“绿色”员工餐厅、高档咖啡厅，文化氛围好。

岸宝纸业

该公司是一家专业从事纸质食品包装容器制造销售、纸张贸易、纸制品应用研发为一体的专业从事“纸”的企业集团。“岸宝”品牌已在中国成都、重庆、西安及泰国曼谷等地建立起纸制品生产基地，是中国唯一参与国家纸容器标准部门制定纸容器标准的企业，是全球食品包装容器产业值得依赖的企业。

走访见闻：此公司系一对夫妻开办的民营企业，颇有爱心，在公司成立十、二十周年时分别拿出100万元、200万元回馈社会，在四川省内资助了48名国内知名学校大学生；建立了劳动关系协调工作站，化减员工因劳动权益而引发的矛盾，员工流失率低；建立了员工营养餐厅，菜饭卫生、可口、健康，其主厨师傅敬业工作十五年从未受到员工的投诉，在高新西区企业享有盛誉；设立了300平米的工厂茶水室、咖啡厅，以“情、爱、暖”治理企业。

恒安集团

创立于1985年，是最早进入中国卫生巾市场的企业之一，是目前国内最大的妇女用品、纸尿裤、家庭卫生用品的生产企业。恒安国际集团有限公司于1998年12月8日在香港联合交易所成功上市。

走访见闻：工厂占地面积300亩，规模大，年产销8个亿左右；生产车间自动化程度高；公司回馈社会贡献大；公司建有夫妻房，不收取任何费用，员工稳定率高。



◎ 走访西门子工业自动化产品（成都）公司



◎ 走访四川迈克生物科技股份有限公司



◎ 参观成都岸宝纸业集团公司营养餐厅



◎ 走访恒安集团（成都）公司

参观感受

1、打造创新团队。

管理团队要加强学习，适时走访行业标杆企业，资源互补，敢于创新，用新思维、新理念带领公司发展壮大，创造新业绩。

2、走科技强企之路。

产品要向科技、环保、节能方面转型，以科技为第一生产力，科技、智能、智慧兴企，实施企业的长效发展。

3、营造向上氛围。

员工在企业文化的牵引下，通过工作的亲密配合、相互促进，公司利益高于一切，形成“团结、温馨、互帮、和谐、进步”的生产经营正能量。

4、建立特色园区。

对办公区、倒班楼进行一次专业化的整理、清洁，以达到“宾馆五星级”的工作、生活场所；对车间、办公、倒班楼因年久失修的问题进行立项、逐项实施解决；在园区适当增加体育设施，加强员工健康锻炼；改造园区路灯、绿化；在园区、餐厅增加音乐播放功能；设立员工茶水、咖啡厅等。

5、提升管理质量。

在生产车间设立专用的参观通道；员工工作服按生产、质检、服务等类别进行订制；在生产车间适当增加生产、质量、设备看板和规范管理、激励员工之类的固定标语；严禁外来人员进入车间、仓库、办公区拍照。

6、坚持安全生产。

安全生产八安八险，即以遵章守纪为安，以卖单蛮干为险；以谦虚谨慎为安，以逞强好胜这险；以集中精力为安，以心神不定为险；以劳保齐全为安，以麻痹大意这险；以防微杜渐为安，以心存侥幸为险；以现场整洁为安，以工序现场杂乱为险；以事前预防为安，以事后抢救为险；以严格要求为安，以自由散漫为险。

7、科学解决问题。

即九大步骤，调查现状、分析原因、找出主要原因、制定计划和活动措施、按计划执行、检查实施效果、公正评价、把遗留问题，转入下一次PDCA中、把成功转化为标准化，并以固化推广。

8、加强政企合作。

与政府经发、质检、科技、工会、公安等部门进行人脉交际，建立良好的合作关系网络，组织项目申报，争取优惠政策，多方增加企业经济效益。TC



团结聚力 共赢未来

成都百微电子开发有限公司5月崇州户外拓展活动纪实

文 | 郭勇军 成都百微电子开发有限公司总经理助理 郭勇军

5月6日、7日，百微团队在公司总经理徐梦、副总吴振荣、芦昆的率领下，40余名员工自驾车来到崇州天地蓝图拓展基地进行为期两天的户外拓展活动，大家将在这里通过“沟通、合作、努力、双赢”来提升团队的凝聚力、执行力，以彰显团队活力，共赢未来。



动力绳圈

通过合理的人力资源分配，在保持团队协调、个人无失误的状态下完成“拉绳、行走、搀扶”三大要领过程即获成功，达到的活动效果是考验团队的协作力、自信心和潜力挖掘，建立团队的信任感，获得良好的工作成就感。



弓箭射靶

参与人员要聚精会神的去瞄准靶心，集中精力专注于目标上。输的队员做肉靶，胜出队射击，考验团队之间的信任度。



高空拓展

这项活动是对员工心理承受能力的考验。各位参赛队员要全力拉紧安全拖绳，保证合力桥的平稳，寻找新的支点，重复重复再重复，从而让你在高空合力桥上走得坚实、走得安全，让大家懂得了在“安全与生命”面前，唯有信任和嘱托，才是我们不变的承诺。



泥潭挑战

由黄、绿两队现场进行了“抓鸭子”比赛，经过两个回合的较量，最终以2:2握手言和。此项比赛活动考验了团队的分工与策略，启发了团队在工作需有计划、需有分工方能保证工作的常态开展。



凌晨的惊喜

“咻……”的口哨声划破了凌晨的宁静，紧急集合哨声吹响，哨声就是召唤、就是命令，突击训练于凌晨3点开始。这样的训练意在检验大家在公司需要时、在团队需要时你是能否有克服疲惫、困难等因素，为团队的胜利而挺身而出。

冒雨徒步鸡冠山

山路难行且需行，没有车辆可以代步，只能徒步而行，别无选择，无法回头。你只有坚持一个信念：既然选择，就应义无反顾，勇往直前，只有前行才能生存的基本。



相亲相爱一家人

最让人感动的是到达目的地后，在松树林中大家分享特别的午餐，彼此相互关心、相互友爱，没有你我，只有大家，也没有上下级，只有同事，彰显了团队的亲和力，践行了天诚企业文化的人性理念。

烧烤晚餐

看我大厨如何翻云覆雨，如何指点江山……



为期两天的户外拓展活动结束了，这是公司今年首期员工文化活动的开始。我们经历了艰辛，有过了感动，洒滴了汗水，虽然身体疲惫，却收获了队友间的友谊，快乐永存；收获了队友间的信任，合作必赢；收获了队友间的支持，发展无限，任重而道远，彰显了团队的集体力量，体现了团队的合作力，为日后工作的高效推进和公司的健康运行增添了组织保障和动力源泉。

百智慧、微天下，我们是最棒的团队！TC

转型专题报道

10个月内
1700户销量

快速回笼资金10亿余元



房地产商融入天诚百微智能家居后获得惊人销量

供稿 | 天诚智能集团宣传部

【摘要】滕州城建清华园于2016年6月份为清华园业主标配智能家居，并与天诚百微签订合作协议。融入天诚百微智能家居后，截止2017年4月份清华园楼盘销量取得了可喜的成绩。

清华园标配智能家居后，不仅提升了该楼盘的品质，同时在此比滕州同等楼盘价位高的情况下，10个月内完成了1700户左右的销量，帮助房地产商快速回笼资金10亿余元。

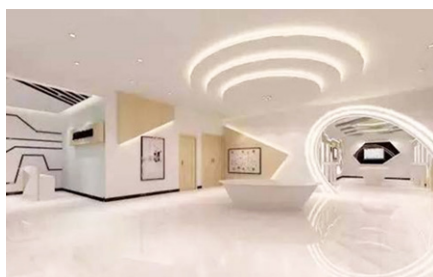
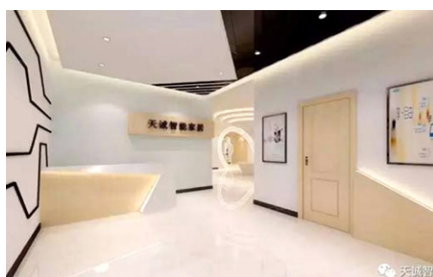
天诚百微经历10个月不懈努力，协助清华园完成了智慧家庭的方案设计、营销策划、智慧家庭样板的建设、标配智能家居的施工及售后。帮助房地产商完美的将智慧家庭融入到楼盘实际应用当中。

房地产行业迎来了一次又一次的涨价风潮，激烈的竞争更是将房地产商的营销战略集中在了可以提供优质服务的物业公司、为房产增添附加价值的智能家居和智慧社区方案上。天诚智慧社区、智能家居项目正迎合了目前房地产商的口味，我们智慧社区产业链项目帮助房地产商提升房价和品牌形象及口碑、降低成本、建立物业管理平台、合理应用大数据，实现物业管理的长尾效应、挖掘社区金矿，成就房地产商及物业公司永久经营社区的梦想，天诚智能集团就是其方案提供商和软件供应商。



天诚智能集团全国设立智能家居体验中心 苏州事业部新展厅落成

供稿 | 天诚智能集团苏州事业部



◎ 天诚智能集团苏州事业部智能家居新展厅实景图

【摘要】目前，天诚智能集团旗下百微智能家居、天诚智慧社区正如火如荼的发展，智能家居体验中心在全国设立，智慧社区也在40多个小区试点，市场反应热烈。

在苏州事业部全体同仁多日的埋头苦干下，天诚智能集团苏州事业部智能家居新展厅于5月22日落成崭新开业啦！

新展厅以充满科技感的风格呈现出日常生活中的家居功能，情景化展示各系统的使用功能、系统间的联动效应，同时还可以利用手机、平板进行远程操控，正所谓“身在千里，家在眼前”。以领先的技术、前瞻的设计风格、高端的品质引领智能化潮流。

新展厅基于百微3.0产品，构建了一个智能家居

空间，为大家带来最具科技感的智能家居全系列解决方案，支持一键操作，随心DIY情景模式，给您专享定制家居方案。更有包括智能灯光控制、智能安防控制、智能遮阳控制、智能门锁控制等多项智能控制系统，为您的家居再添温馨与便捷！

为向客户提供更全面、更完美的体验感，新展厅配备了一套顶级定制家庭影院。影音系统采用德国德宝7.2.4声道嵌入式家庭影院音响系统，日本安桥TX-RZ8107.2全景声功放，索尼SONY VPL-VW515ES 4K 高清家用投影仪，英国Vione Screen 120寸透声家用幕布。星空顶的设计尤为惹眼，让您身在家中，观影体验更胜影院。同时，影院中央控制器与百微智能家居控制系统完美结合，繁琐操作瞬间简洁，看电影、K歌、玩游戏……多样功能，一键切换！TC

天诚智能联手上海联通 共建智能家居营业厅

文 | 杨宇涵 成都百微电子开发有限公司业务部营销策划专员

杨宇涵



“智慧沃家·天诚智能家居体验馆”外景图



“智慧沃家·天诚智能家居体验馆”内景图(局部)

【摘要】近日，天诚智能集团上海智能化事业部与联通营业厅达成合作，联手打造智慧沃家营业厅。

首个试点营业厅位于上海市松江区万达广场，吸引了大量客户前来咨询。该营业厅基于百微智能家居3.0产品，构建了一套包含智能灯光控制、智能遮阳控制、智能传感联动、智能情景控制等多项系统在内的全系列套餐解决方案。

在智慧沃家营业厅，客户在办理联通业务的同时可以同步了解天诚百微的智能家居产品，体验包含灯光远程控制、智能窗帘升降、多种联动报警、一键启动四种预设情景模式等功能在内的多项智能控制方案，感受百微智能家居智控效果的稳定与带来的全新体验。

目前，上海智慧沃家营业厅已有松江区万达广场厅、奉贤区宝龙厅、南桥厅、宝山牡丹江路厅四座。金山区龙胜路营业厅与虹口区营业厅则正在紧锣密鼓地筹备当中，有望近日与各位客户见面，为大家提供更多产品了解渠道。

百微电子携智能家居新品亮相2017成都科博会

供稿 | 成都百微电子开发有限公司



【摘要】日前，以“汇聚行业创新成果、展现行业发展风向”为创办宗旨的“2017中国成都国际智慧城市建设暨安全技术防范科技博览会（智&安科博会）”在成都世纪城新国际会展中心圆满落幕。

作为中国智能家居领域的品牌企业之一，百微电子携其最新产品亮相本届科博会，向观众朋友展示了其在以“智慧家庭”为核心的产品研发上取得的最新成果。在展会期间，百微电子公司代表丁际雄先生向大家介绍了公司概况、产品研发领域及成果等。

作为西南地区唯一的大型专业性行业盛会，本届科博会以全民科技普及、引导智慧城市建设和营建平安社会为目的，吸引了近400家企业和单位参展，共计20000多平方米展出面积，近800个国际标准展位，全方位、多角度地展现了行业发展创新的最新成果。

项目报道



智慧城市

番禺天安节能科技园项目

01 番禺天安节能科技园总部项目

文 | 张玉朋 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

张玉朋

“智慧城市”的概念从无到有引起广泛关注，也让市场开始了一场新一轮的洗礼，给综合布线行业带来技术的革新。中国弱电线缆第一品牌——天诚智能集团自1988年创立以来，其旗下子公司上海天诚通信技术股份有限公司一直致力于综合布线系统的研发，生产与销售。综合布线系统作为智慧城市的根基，市场对综合布线的需求依旧是有的。此次天诚布线进驻番禺天安节能科技园总部是对“智慧城市”最好的注解。

天安·广州番禺节能科技园坐落于广州新城市的中心，是广州市和番禺区政府重点支持发展

的项目，园区致力于促进创新科技在广州番禺的发展；园区占地50万m²，规划总建筑面积76万m²，总投资50亿。规划中有总部发展中心、创业中心、研发中心、培训中心、服务中心、科技产业带、白领公寓等功能组团。以前瞻性的规划，先进的设计，立体的生态空间和智能化的信息网络实现了生态与智能完美结合，科技与人文交相辉映，缔造了科技园区的国际典范，开启了财智时代生态办公的新境界！

天诚通信将始终不渝地朝：“宽带最后一公里的综合业务提供商”迈进，为“宽带中国”与“中国智慧城市”的建设添砖加瓦。TC

02 淮安涟水国际机场信息化建设项目

文 | 刘海磊 上海天诚通信科技股份有限公司市场部 刘海磊

淮安涟水国际机场（IATA:HIA；ICAO:ZSSH）位于淮安市涟水县空港路1号，于2008年10月8日开工建设，2010年9月26日正式通航。是国家一类航空口岸，华东地区的主要客货运机场。

淮安涟水国际机场为4C级机场，拥有机位5个，飞行区跑道长2400米、宽45米，垂直联络道长224米、宽23米，站坪长195米、宽110米，航站楼面积14600平方米，航管楼和指挥塔台面积2000平方米。

机场作为一座城市及一个区域的大动脉，综合布线很显然是它的整个信息系统的基础和核心硬件，而信号的传输是其中非常重要而又必不可少的环节。此次，淮安机场的信息化建设，客户对整个系统的建设提出了极高的要求。针对项目要求的高安全、高可靠、高速率等特点，经过充分的市场调研，最终选择了有着多样成熟产品及众多优秀案例的上海天诚作为合作伙伴。在整个项目中，天诚的技术团队凭借着丰富的经验和项目的



© 淮安涟水国际机场

实际情况，选用了天诚单模零水峰光缆，保障高质量的信号传输。天诚光缆以其极低的衰减损耗和优良的品质，一直在业界颇受好评。淮安机场在此项目建设中选用高品质的天诚综合布线产品，所提供的网线传输速率远远超出了网络系统现阶段的需求。

03 美的·鹭湖森林度假区项目

文 | 宋健 上海天诚通信技术有限公司市场部

在广佛肇经济圈中心腹地，珠三角最后的净土——佛山高明，美的地产集团与皇朝地产强强联袂，于6800亩鹭林湖山间，斥300亿巨资，依照国家5A景区标准重磅打造佛山首席森林度假区——美的·鹭湖森林度假区。

随着时代的发展，网络变得无处不在，一个高效、稳定、舒适的网络环境，不管是对家庭，公司还是游乐场所，都显得非常重要。本次度假区建设，开发商给予了高度重视。针对此项目的高端定位，在弱电系统集成项目建设中，建设方选择了拥有出色的产品性能、专业的综合布线系统解决方案以及完善的售前、售中、售后全程技术服务的上海天诚作为综合布线产品的提供方。天诚布线的产品一直秉承“建设业内第一布线品牌”，视质量为生命的生产理念。天诚的产品十年如一日按照行业的高标准进行生产检测，精益求精。在多次



© 美的·鹭湖森林度假区

的国家权威检测机构的检测中，天诚被测产品的技术参数均符合现行的国家标准及国际标准，部分性能指标甚至远远高于行业领域的标准要求。TC

04 青岛万达游艇产业园信息化建设工程项目

文 | 刘海磊 上海天诚通信技术股份有限公司市场部 刘海磊

青岛万达游艇产业投资有限公司投资建设的青岛游艇产业园，建设地点就位于黄岛区的齐长城路东端、连江路以北地块。整体建设项目包括两大块，一是青岛游艇产业园产业区，二是青岛游艇产业园住宅及配套建设项目。游艇产业园项目落户在黄岛区，包括游艇产业区、周边配套等项目，总投资超200亿元，总占地面积近120万平方米。其中周边配套项目包含住宅、商业、学校、医院等。

在园区信息化建设项目中，企业领导给予了高度的重视，对产品的质量、兼容性、美观度以及高效安全性都提出了极高的要求。通过对市场各个产品的调研和评定，最终选择了在布线上有着优质的成熟产品和众多成功案例的天诚。根据该项目的性质，功能，环境及日后的升级需求，充分考虑到施工和维护的方便，天诚的专业技术人员作了细致的优化设计，提出了一套切实可行的综合布线解



© 青岛万达游艇产业园

决方案。施工期间，天诚供货及时到位，产品质量稳定优越，为施工方提供了极大的便利，保证了工期的按时完成，得到了业主方和施工方的高度评价。TC

05 锦州万达广场购物中心项目

文 | 张伟巍 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

张伟巍

锦州万达广场购物中心地上建筑面积10万平米，汇集国内外知名品牌及文娱产业新贵，项目预计2017年8月25日实现开业运营，正式营业后年营业额可望突破15亿元。

在了解完万达对项目的需求后，天诚技术人员积极与万达项目弱电技术人员对接，从技术参数来说，天诚的外护套材料防水、防紫外线、防大部分的酸碱，拉力、压扁力等符合项目的技术要求，特别是光纤纤芯直接采用OS2零水峰纤芯，最大限度的不仅满足项目需求，还为项目以后的升级保驾护航，不用在费时、费力、费钱等在重新敷设光缆，满足项目后期的升级需求；在皮线光缆方面，天诚采用的纤芯直接是抗弯曲损耗不敏感的G657A2纤芯，满足项目施工是对皮线光缆弯曲半径的需求，外护套采用低烟无卤材料，满足项目对外护套的要求，加强芯采用FRP俗称玻璃钢，满足项



© 锦州万达广场购物中心

目对皮线光缆拉力要求的同时，还能起到防雷击的作用。最终，经天诚技术人员耐心的沟通与对接，锦州万达项目的6芯室外光缆与2芯皮线光缆，成功被万达集团采纳，应用于锦州万达项目。TC

06 南昌万达城住宅项目信息化建设

文 | 张伟巍 上海天诚通信科技股份有限公司市场部

张伟巍



◎ 南昌万达城全景图

南昌万达城位于南昌市九龙湖新区九龙大道东侧，总投资额近400亿元，其中文化旅游项目投资额为210亿元，占地面积达160公顷，总建筑面积480万平方米，可同时容纳5万名游客，预计年接待游客2000万人次。是继哈尔滨万达城之后，万达集团在全国开工的第二个万达城，同时也是江西30年来投资规模最大的单个项目，以室内项目为主，有文化、旅游、商业、酒店、滨湖酒吧街五大内容，是全国首个开业的万达城，被打造成南昌乃至江西的文化中心、旅游中心、商业中心和生活中心，有助于改变南昌的城市定位，使之成为中国文化旅游名城。

文化项目包括：大型舞台秀、电影乐园、电影城、量贩KTV、电玩城。大型舞台秀由世界顶尖艺术大师马克·菲舍尔策划导演；电影乐园引进世界最新电影科技娱乐项目；电影城设有14个厅，3000个座位，是中国设施最先进的电影城之一；大歌星量贩KTV是汇聚时尚的健康娱乐场所；电玩城涵盖电子竞技等娱乐节目，其中儿童天地是集教育、购物、餐饮和娱乐为一体的儿童馆，是中部6省首家儿童主题综合馆。

旅游项目包括：室内主题乐园和大型室外主题公园。海洋乐园由世界著名的美国TVSA公司担纲设计，是全球规模最大、档次最高、最多创新的海洋馆，其中不乏精彩的海洋动物表演及互动项目。大型室外主题公园占地80公顷，规模媲美迪斯尼，由世界知名公司担纲设计，建有中国最高、最快、最长的超大型过山车，以及各种世界最新游乐设施。商业中心建筑面积近20万平方米，是整个文化旅游城的主轴线，将各个项目有

机连接在一起。荟萃国内外时尚品牌和40家全球美食餐厅，力争形成顶尖的美食汇聚中心。

酒店区占地约40公顷，规划9个度假酒店，包括1个六星级酒店，1个五星级酒店，2个四星级酒店和5个主题酒店，共有4000间客房，6000个床位。另外，大型会议中心建有2000m²的超大宴会厅，已步入世界一流。滨湖酒吧街建筑面积2万平方米，计划引进20家国内外著名品牌，打造江西区域的知名酒吧街。展示中心具有“青花瓷”的圆润外观，加之广场上的“中国红”飘带雕塑以及点缀装饰，美轮美奂。现所有项目均已建成投入使用。

在项目建设之初，万达集团就对综合布线系统的供应商选择给予了高度重视。天诚作为万达集团综合布线系统品牌库中的知名品牌的一员，积极与万达对接，从产品性能、质量、售后服务、应急处理反应时间、价格等因素与其它品牌进行对比比较，最终，在室内超五类非屏蔽双绞线一项中，万达集团经层层筛选、逐项比较，选择了综合性价比最优的天诚品牌。天诚在整个工程中及时的供货保证了工程顺利的按照预定工期完工，它代表着一个充满现代化、智能化、高安全化、可操作化的综合布线系统的成功运用，周到的技术支持服务对整个工程提供了强有力的支持，因此获得了施工方多次的赞扬。相信天诚可靠的综合布线系统解决方案和“天道酬勤，诚信为本”的经营思路，将会为客户带来最大的经济效益。天诚布线以优良的品质、稳定的性能、细致的服务，再一次树立了高端综合项目建设领军品牌的良好形象。TC

文 | 宋 健 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

用低烟无卤材料，满足项目对外护套的要求，加强芯采用FRP俗称玻璃钢，满足项目对皮线光缆拉力要求的同时，还能起到防雷击的作用；室内超五类非屏蔽双绞线在满足项目需求的同时，外护套采用阻燃PVC材料，更能满足项目对双绞线外护套的技术要求，最终，天诚可靠的综合布线系统解决方案和“天道酬勤，诚信为本”的经营思路，成功被万达集团枣庄项目选中供货，诚布线以优良的品质、稳定的性能，充分保障了枣庄万达广场项目的高带宽、大流量、跨距远等特性，为广场的高度信息化提供了坚实的保障。

文 | 刘海磊 上海天诚通信技术有限公司市场部

Diagram of the Chengdu Metro Line 7 route, showing stations and the train icon.

Stations (clockwise from top-left):

- 东大街站
- 一品天下站
- 金沙博物馆站
- 文化宫站
- 东坡路站
- 龙爪堰站
- 武侯大道站
- 武侯大道站
- 高朋大道站
- 神仙树站
- 火车南站
- 三瓦窑站
- 琉璃场站
- 四川师大站
- 狮子山站
- 成都东客站
- 大观站
- 槐树店站
- 双店路站
- 崔家店站
- 理工大学站
- 八里庄站
- 府青路站
- 碧马桥站
- 火车北站
- 北站西一路站
- 九里堤站
- 西南交大站
- 花照壁站

Line Name: 地铁7号线

天誠智能集團
TTC SMART SYSTEMS GROUP

09 北京秦城监狱信息化建设项目

文 | 尹文璇 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

尹文璇

秦城监狱位于北京市北部，燕山东麓，西面群山重叠，北、东、南面则是一望平野。是中国最著名的监狱之一，曾关押过众多高级别囚犯，有“中国第一监狱”之称。

数字化监狱的总目标是建成以先进的网络技术、计算机技术、软件技术和多媒体技术为一体，把监狱内的各种语言、文字、图像等信息通过计算机信息处理技术、通讯技术、生物识别技术等其它学科的科学进行传输和处理，为社会公共安全信息系统提供重要数据和信息资源。监狱作为重要的政府单位，要求内部信息安全高效传输，来保证它的安全运行。综合布线很显然在整个信息系统的基础和核心硬件，而信号的传输是其中非常重要而又必不可少的环节。此次天诚综合布线产品在众多竞争对手中被秦城监狱项目选用，针对该项目要求的高安全、高可靠、高速率等特点，天诚技术团队



© 北京秦城监狱

凭借着丰富的经验和结合项目现场实际情况，提供了光缆解决方案和相关产品。为秦城监狱在使用中当中提供安全可靠的高速率信号，保障高质量的信号传输，得到建设方和施工方的一致肯定。TC

10 徐州仁慈医院项目

文 | 尹文璇 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

尹文璇

徐州仁慈医院始建于2000年，在徐州经济开发区杨山路兴建总建筑面积约10万平方米，占地120亩，总床位1500张，为民办非营利医院，是国内规模较大的创伤外科医院，医院总体建设分二期完成。

在设计之初，在招标入围厂家现场90米永久链路性能测试、100米信道性能测试及100米6端点性能测试大比拼中，天诚90米永久链路经测试尚有5dB以上的余量，100米信道测试及100米6端点测试余量值均靠前三之列，且天诚的采用的外护套具有离开火源2秒钟内熄灭的阻燃特性，最终天诚品牌通过综合排名前三且较高的性价比最终被成功选中。在后续的供货使用过程中，天诚按时的供货保证项目建设时工期的需求，严谨细致的技术服务辅助现场的施工质量，在项目综合布线系统验收时，100%一次性通过验收，间接辅助保证了项目



© 徐州仁慈医院

按时保质的完成交付使用。该项目最终使用了天诚的六类非屏蔽链路产品和大对数话缆产品。TC

11 上海市普陀区行政中心六类系统项目

文 | 刘海磊 上海天诚通信科技股份有限公司市场部 刘海磊

普陀区，地处上海市西北部，与静安、长宁、闸北、嘉定、宝山等区接壤，区域面积55.47平方公里，下辖6个街道、3个镇。相关领导对普陀行政中心大楼信息化建设非常重视，在大楼设计初期就提出了对网络信息化的高标准的要求。一个优良的信息化网络的组成离不开对产品的选择，普陀区行政中心在建设中对各子系统产品的选择特别严格，尤其是作为整个智能化的基石的综合布线系统的产品选择上，在项目前期进行了广泛的市场调查和研究。经过对产品质量的市场抽检比较，产品的同行业实际案例的考察，市场知名度等一系列比较后，普陀区行政中心最终选定了天诚作为综合布线系统的供应商。

天诚注重系统的质量、科学性、先进性、可靠性及安全性，易扩展，同时本设计兼顾考虑普陀区行



© 上海市普陀区行政中心

政中心的应用特点，将来发展的需要。因此，在系统设计和产品选型中重点关注布线产品的质量、布线系统的模块化、以及系统的安全性、可管理性和可维护性，选用了天诚的六类系统。TC

12 亳州市规划馆综合布线项目

文 | 尹文璇 上海天诚通信科技股份有限公司市场部 尹文璇

为顺应深层次、多元化的信息化知识及发展趋势，亳州市规划馆高度重视信息化应用的理念。为使信息化应用更加深入，应用智能化的具体行动。决定建设标准化网络系统，打造现代化，智能化，信息化的办公环境。

作为亳州市规划馆建设的合作伙伴，天诚注重系统的质量、科学性、先进性、可靠性及安全性，易扩展，同时兼顾考虑亳州市规划馆的应用特点，将来发展的需要。因此，在系统设计和产品选型中重点关注布线产品的质量、布线系统的模块化、以及系统的安全性、可管理性和可维护性。在此次的网络架构设计上，为了满足对现代化政务信息处理的需求，亳州市规划馆施工方通过一系列的市场产品比对，最终天诚凭借过硬的技术力量，一流的服务水准，优良的产品品质，成为其正式的供应商。在该项目建设时，天诚以系统规范为指



© 亳州市规划馆

导，以具有当前国际领先水平的综合布线技术为支撑，得到施工方和业主一致的认可。天诚作为国内综合布线的领航者，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。TC

13 华东师范大学闵行校区应用超五类非屏蔽系列产品

文 | 尹文璇 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

尹文璇

华东师范大学，简称“华东师大”，位于中国上海，由中华人民共和国教育部直属，位列“211工程”、“985工程”，入选国家“2011计划”、“111计划”、“千人计划”，“长三角高校合作联盟”、“金砖国家大学联盟”、“亚太高校书院联盟”成员，设有研究生院，是中华人民共和国教育部与上海市人民政府共建的综合性全国重点大学。

此次华东师范大学信息化建设工程项目，为了满足广大师生的网络需求，在工程的前期对整个校园网络进行了合理细致的规划。在产品选型上，校方进行了严格的市场调查和产品评审，结合学校师生自身的实际需求，最终选择了在布线上有着优质的成熟产品和众多成功案例的天诚。天诚专业技术人员根据项目实际情况，选择了天诚的超五类非屏蔽系列产品。

学校在校园网的网络铺设上，更多的是考虑综合布线的经济性、实用性、可扩展性。天诚布线系统拥有最先进的技术技能，精湛的产品工艺，是一套完整的端



© 华东师范大学闵行校区

到端解决方案。具有极高的灵活性和扩展性，充分保障了系统的高带宽、大流量、跨距远等网络系统特性，为华东师范大学日后的网络发展提供了坚实的保障。天诚凭借着产品的优势，细致的服务，再一次树立了校园网络建设领军人物的良好形象。TC

14 四川雅安农村商业银行项目

文 | 张玉朋 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

张玉朋

雅安农村商业银行是由雨城区、名山区的农村信用社组建，

此次雅安农村商业银行新办公大楼项目，在设计之初就对雅安农商银行整个的网络系统提出了高标准的要求，要求使用国内知名品牌且全链路产品质保至少20年，通过对国内市场各个品牌的调研和评定，开标后最终选择了在布线上有着优质的成熟产品和众多成功案例的天诚。此次项目为了满足整个雅安农商银行的网络需求，在天诚技术人员积极与设计方、甲方、工程商等的沟通下，选用的是天诚的超五类加室内单模光缆的全链路产品。天诚技术人员对雅安农商银行的整个全链路系统做了深化设计和产品选型，除能满足银行日常工作需求外，还为后续系统升级作出了足够的预留空间，



© 雅安农村商业银行

同时对信息安全性提供可靠保障，获得了政府评审小组和施工方的一致赞许与认可。TC

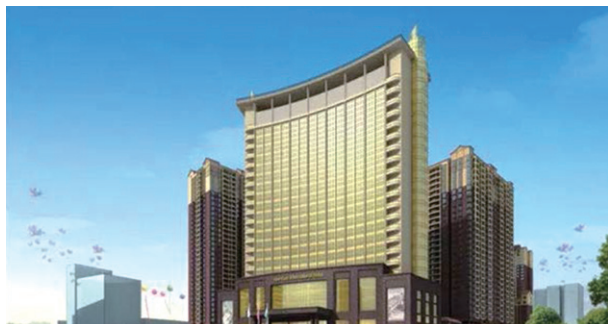
15 温德姆酒店光缆项目

文 | 宋 健 上海天诚通信技术股份有限公司市场部



温德姆酒店集团是全球规模最大、业务最多元化的酒店集团企业，总部设于美国新泽西州帕西帕尼，目前在六大洲68个国家经营15个品牌，拥有约7440家酒店60余万间客房。酒店总建筑面积5.1万平方米，建筑共23层，拥有客房320间，大小会议室5个，内设400平方米游泳池，楼顶设直升机停机坪，具备住宿、餐饮、娱乐、休闲、健身等功能，是独山发展休闲度假旅游业的重要支撑项目。

项目在设计时就对整个的网络系统提出了高品质、高性能、高服务的高标准要求，通过对市场各个品牌的调研和评定，最终选择了在布线上有着优质的成熟产品和众多成功案例的天诚。此次为了满足整个项目的网络需求，选用的是天诚光缆，方案设计初期

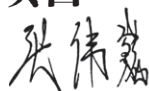


© 独山温德姆酒店

为整个项目将来的信息化升级作出了足够的预留空间，同时对信息安全性提供可靠保障，获得投资方和施工方的一致赞许。TC

16 上海浦东联邦快递信息化建设项目

文 | 张伟巍 上海天诚通信技术股份有限公司市场部



除了较快送达目的地及必须签收外，现时很多快递业者均提供邮件追踪功能、递送时间的承诺及其他按客户需要的服务。从下单、快递揽件、分拣、物流运输、派送、收件，每一环都离不开高度信息化的支持与服务。

上海浦东联邦快递项目要求数字监控全方位覆盖，实现整体POE供电，满足项目数字监控高清化的需求。经过层层筛选，天诚的标准机柜、服务器机柜立柱采用2.0mm、其它采用1.2mm的机柜被成功选中；在数字监控弱电线缆部分，天诚的室内六类非屏蔽双绞线凭借优异的电气性能、阻燃PVC外护套被成功选中；在光缆传输方面，天诚光缆凭借纤芯直接是OS2零水峰的纤芯被成功选中，在整套监控架构中，完全能够保证数字高清化信号传输的需求。天诚布线



© 联邦快递

以优良的品质、稳定的性能，为上海浦东联邦快递项目的正常运行贡献自己的一份力量。天诚凭借着产品的优势，细致的服务，再一次树立了与快递行业双赢的良好形象。TC

17 南京涵碧楼酒店成功应用室内超五类阻燃双绞线

文 | 张伟巍 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

张伟巍

南京涵碧楼酒店位于南京市建邺区河西中部滨江地区，刚好正对南京市中山路的中轴在线，紧邻扬子江大道口与汉中门大街口之间地段，距离长江只有500公尺远，与绿博园相邻，是目前长江绿化区域里唯一的建筑用地，也是南京市东西向主轴线在这块面临长江点的区域中，唯一可从近处欣赏扬子江水色风光的景点，可以直接俯瞰感受到夹江大桥的宏大气势。规划有大型Shopping Mall、宴会厅、办公大楼、国际会议中心、酒店式公寓等综合体，总投资规模超过5亿美元。

在南京涵碧楼酒店进入室内装修阶段，业主对酒店的信息化建设格外重视，经市场比较且经第三方抽检测试，面对项目要求，天诚的室内超五类阻燃双绞线能够做到离开火源8秒钟内熄灭，经第三方抽检测试，天诚的双绞线90米永久链路性能达到5dB以上的余量，集兼容性、开放性、灵活性、模块化、扩展性



© 南京涵碧楼酒店内部实景图

和经济性于一体，完全能够保证酒店日常信息处理时带宽的需求，最终天诚室内超五类阻燃双绞线，凭借各种优异的性能参数及较高的性价比，从而成功被酒店选用。天诚布线以优良的品质、稳定的性能，充分保障了南京涵碧楼酒店项目的高带宽、大流量、跨距远等特性，为酒店的信息化提供了坚实的保障。TC

其他工程项目列表

- 18、天诚力助广州地铁21号线信息化建设/刘海磊
- 19、天诚助力重庆轨道交通5号线/尹文璇
- 20、深圳来福士广场项目/刘海磊
- 21、南宁嘉和城白鹭郡综合布线项目/宋健
- 22、太原洲际酒店信息化建设/宋健
- 23、山西太原万科城项目/宋健
- 24、虹桥龙湖时代天街信息化建设项目/尹文璇
- 25、成都银泰城综合布线项目/张玉朋
- 26、四川省崇州市万达广场项目/张玉朋
- 27、湖北银行全链路产品项目/张玉朋
- 28、广州百信生活广场项目/张玉朋
- 29、辽宁省庄河市万达广场项目/张玉朋
-

详情请咨询通信公司市场部 021-37012705



管理交流

Tiancheng Smart Group

【权威发布】

各公司、集团业务部2017年展望	52
集团2017年两线缆办事处“六统一四分离”验收结果通报	58

【管理交流】

集聚众力·保证质量/苏娜	59
生产过程中的质量管控/薛菊红	61
低烟无卤护套“刮白”产生的原因分析与质量改进/薛菊红	63
话节约/丁礼元	64
微信公众号运营的几点建议/赵文君	65

【信息反馈】

集团公司2017年一季度合理化建议汇总（摘）	66
------------------------	----

【天诚人物】

集团公司2017年一季度优秀员工	67
踏实工作、做好后方支援/朱道云	68
[特别报道]	
一路走来三十载——天诚智能集团成立退休委员会/柳生进	69

各公司、集团业务部2017年展望



2017年春节营销会议剪影



江苏天诚智能集团有限公司2016年度工作总结(摘)

钱大强 江苏天诚智能集团有限公司总经理

钱大强

一、克服困难，保持业绩稳定

1、产值：2016年江苏公司实际完成全年产值目标的99.41%。2016年产值与2015年同期相比增长7.31%。

2、发货：2016年度江苏公司实际发货完成全年销售目标的97.38%。2016年发货与2015年同期对比增长3.07%。

3、利润：实现集团2016年度绩效考核目标。

二、销售点评，分析市场信息

1、各大区销售完成情况。

表一：各大区销售完成情况

大区名称	任务完成率%
华东大区	93.80
华北大区	78.70
华南大区	108.20
华中大区	81.00
西南大区	89.55
西北大区	89.42

2、超额完成任务的办事处。(略)

3、重点大项目有增长。(略)

4、近年来各类产品销量结构的变化，反应市场需求的演变。特殊产品产量逐年增长，占总产值比重逐年增加。视频线急剧缩减。

三、提升服务，做好销售保障

1、始终坚持“只有接单的义务，没有回单的权利”，贯彻落实“订单为王”的思想，一切围绕销售、一切服务销售，支持办事处销售工作，保证服务的周到、及时、有效。

2、全年共制作标书65份、授权近3200份、第三方检测报告5000多份、厂检报告36439份、合格证3777

张，软件资料岗位梁军的服务工作得到了绝大多数办事处的好评和认可，合肥办在微信群发来感谢信。

3、现场支持，协助办事处解决问题。

4、部分办事处在与客户结算甚至因货款纠纷打官司时，需要查找几年前的发货签单，采购物流部及时提供。

5、稳定物流价格，力争降低发货费用。

6、在日常工作中始终坚持按层面管理，部门抓主管、部门错问责主管；始终坚持对外一切为销售服务、对内一切为生产服务，在接单、核价、软件资料、技术支持、物流发货、咨询服务、客户接待、货期协调等各部门具体工作中，严格按照服务承诺执行。

四、内部管理，创新精细无止境

1、承包改革步入正轨。

材料公司从承包车间到成立独立子公司，工业园车间、本部车间承包运行几年来，承包效应显著，已成为内部管理中倡导“人人做老板”的成功案例。

2、精细化管理，不断完善内部管理规定流程细节。

建立公司内部信息平台管理制度，规定信息回复时间和权限，发挥信息平台的积极作用，有助于提高工作效率。

3、工艺优化，呆滞品消化，节约成本。

4、绩效考核，明确管理目标，提质增效。

5、积极拓展外贸业务。

参加俄罗斯国际公共安全产品展和印度国际安全科技展，收集挖掘国外市场信息。2016年外贸业务初见成效。江苏公司产品将进入英国市场，目前英国订单已下单三批，随着市场的进一步扩大将为江苏公司外贸业务的拓展和业务量的提升带来机遇。

本文摘自作者在集团2017年春节营销会上的讲话，现任江苏公司顾问

01 | 上海天诚通信科技股份有限公司

黎镜锋 上海天诚通信科技股份有限公司常务副总



1、2017年挂牌上市，将公司打造成公众公司、有市值亮眼的公司。

2、以“宽带最后一公里综合解决方案专家”为三年规划定位目标。

3、产品规划方面：技术中心将继续在楼宇智能化、数字安防、数据中心和网络基础设施加大开发力度。综合布线产品以符合大数据对应的网络虚拟化、云计算和模块化为发展的趋势，满足高速率、智能化、可管理、节能等要求。

4、业务方面：为促进项目发展，让项目部有自主

经营的权利，2017年实行承包模式，利润分成，目标考核相结合的方式。

5、大力开拓海外市场，参加海外展会，收集更多海外客户信息。

6、做好大运营商、行业、品牌入围。

7、进一步推进生产自动化建设。

8、申报上海市高新技术企业。

9、加强公司信息化建设。

10、大力推动“员工成长计划”。

02 | 成都中衡网络有限公司

范文斌 成都中衡网络有限公司总经理



1、充分利用特色楼宇优惠政策，加快信息港租售工作。同时，信息港二装工作要吸取以往经验和教训，保证项目顺利实施。

2、进一步加强内部管理，保障员工收入稳中有升，保证股东投资收益。

3、今年销售任务8500万元，产值任务8200万元；建立中衡直销队伍与通信代理商共同开拓二三级市场。

4、加强风险管控，严控合同评审及过程管理，特别是工艺标准、直销回款。

03 | 上海天诚线缆销售有限公司

余建弟 上海天诚线缆销售公司总经理



1、重点清理预收货款和长期虚挂的应收账款。

2、提前做好全集团的资金预算安排，合理安排各生产公司使用资金，及时续贷，支持集团的转型投入和成都中衡信息港装修。

3、坚持与各生产公司每月对账，；敦促办事处及

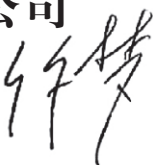
时与客户进行对账，每月与公司进行对账。

4、配合上海天诚通信技术公司新三板挂牌的相关工作。

5、稳定员工队伍，加强培训，提高服务意识和工作质量。

04 | 成都百微电子开发有限公司

徐 梦 成都百微电子开发有限公司总经理



一、销售方面

销售目标发货额六千万，百微电子直销发货额一千万，事业部发货额五千万。

二、推广和培训方面

1、2017年组织不低于三场培训活动，大规模培训事业部、代理商人员。

2、2017年全年内，参加不低于四场大规模展会，目前已经确定的展会有成都安防展和上海智能家居展。

三、产品研发方面

在ZigBee开发上，百微电子将会新增研发工程师，提高百微电子的核心竞争力，保证ZigBee模组的稳定及领先性。

在2017年，百微电子的部分ZigBee产品，将会完成ZigBee联盟的认证工作，这会对百微电子的销售起到非常大的帮助作用。

四、生产方面

百微电子现在最需要的就是稳定，不单单是软件的稳定，当然还有硬件的稳定，百微电子生产部会严格做好来料检测，降低生产风险，做好产品老化等测试，提高产品稳定性，降低产品维修率。

05 | 上海天诚比集科技有限公司

黄 平 上海天诚比集科技有限公司副总兼市场部经理



一、市场规划：

公司整体实现盈利，同时智慧社区平台覆盖区域达到20个地级市，平台覆盖用户数达到50万。

1、建立完善网络营销体系，包含比集公司网站、集团网站、微信公众号、微博、百度专栏、百度知道、百度贴吧、知乎等网络公众传播渠道。

2、建立完善的宣传资料，包含PPT、宣传册、海报、易拉宝、宣传片、演示平台等。

3、规划产品2.0发布计划。

4、参与集团组织的各种展会。

5、策划一次大型的智慧社区试点项目观摩活动。

6、收集研发部门的技术论文，在专业杂志上进行发表不少于10篇。

二、产品规划：

1、支撑扬州试点的落地实施和运营方面的支撑。以用户实际业务需求为导向进行功能的调整完善，把扬州试点真正做成样板工程。加强对用户的技术支持和现网系统维护；建立起和现场的常态化沟通反馈机制。

2、新的软件功能规划。完善V1.0版本的现有功能；对接智慧城市，增加社区政务、居家养老、健康照护等业务板块；集成方面完成智能车位锁方案、云对讲

红外探测器

百微智能家居产品



APP 物业端
比集智慧城市产品

系统进行集成。

3、建立软件研发的流程制度。规范软件研发的管理，逐步建立相关的制度做到开发内容有规划，开发进度有计划、代码编写规范化、文档管理规范化；焦点问题跟踪流程化。

三、公司资质规划：

1、智慧社区平台国家标准参编2个，行业、地方标准参编5个。

2、申报松江区智慧城市创新项目的政府补贴。

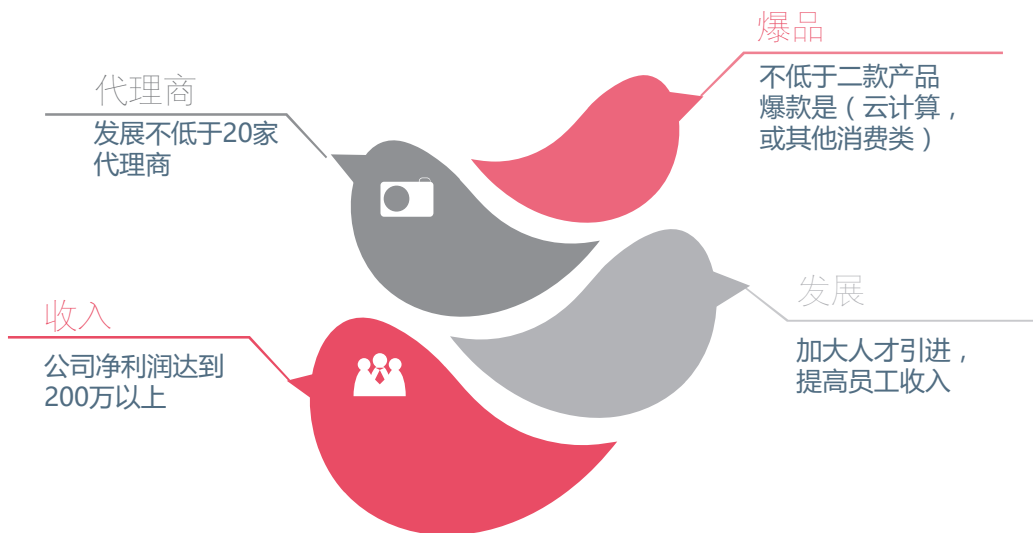
3、公司申报系统集成设计二级资质。

4、完成至少4个软件产品著作权的申请。

5、完成专利申请的受理4项。

06 | 上海企云信息技术有限公司

赵国放 上海企云信息技术有限公司总经理

07 | 天诚智能集团业务部

李 凝 天诚智能集团营销中心业务部经理



1、首先是保持良好的心态，所谓“态度决定一切”，深有感触。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。

2、继续以“订单为王”作为开展工作的宗旨，紧紧围绕17年的年度销售指标做好销售人员的后勤服务、管理工作。

3、加强学习，无论是对公司新产品知识了解，还是个人其他方面的综合能力，都是要通过不断学习来提升的，永无止境。只有这样，我们才不会退步，才能更优秀，更好的服务于公司。

4、公司正处于高速发展期，涉及到的领域越来越宽广，人才培养是关键。公司多年来一直都要求和提倡培养年轻的中、高层领导，这也是我们目前急需解决的

问题。适当储备有责任心、有敬业精神的管理人才，是未来长期持续发展的核心。

5、“不以规矩，不能成方圆”！对于集团下达至各办事处的指令、通知，业务部积极做好相应落实，实行“通知三步曲”。

6、要更加注重部门人才的培养，提升他们的能力，改善我们与办事处交流的一些方式方法，更加耐心、热情、主动，提高服务质量。

7、继续做好通信公司业务保护的帮扶和支持工作。

8、在积极做好日常各项工作的同时，强化协调能力，这是业务部管理工作的核心职能，意义重大。

天诚智能集团

2017年两线缆办事处“六统一四分离”验收结果通报



天诚智能集团
TC SMART SYSTEMS GROUP

文件

2017-020-639 号

签发：

2017 年两线缆办事处“六统一四分离”验收结果通报


2017.9.26

各公司、办事处：

依据集团 2017-018-637 号《天诚智能集团 2017 年办事处“六统一四分离”验收通知》文件的要求和各两线缆办事处自检申请的情况，现将 17 年验收结果通报如下：

一：自检后申请验收的办事处：上海办、北京办、成都办、合肥办、西安办、郑州办。

二：验收情况：

序号	办事处	检验标准	验收结论
1	上海办	完全符合六统一四分离验收标准	合格
2	北京办	完全符合六统一四分离验收标准	合格
3	成都办	完全符合六统一四分离验收标准	合格
4	合肥办	完全符合六统一四分离验收标准	合格
5	西安办	完全符合六统一四分离验收标准	合格
6	郑州办	完全符合六统一四分离验收标准	合格

三、“六统一四分离”验收结果：两线缆办事处只符合“统一办公和统一报价”的，不进行合并统计返点，无返点差；全部符合“六统一、四分离”标准的，享受合并统计返点、享受返点差。平时，按二级户头享受不差钱价格优惠 3%。验收结果在月刊上通报。

天诚智能集团

二〇一七年四月二十一日

集聚众力·保证质量

文 | 苏娜 成都百微电子开发有限公司软件测试工程师

苏娜

质量是企业的生命，是企业持续发展的根本保证，更是企业高层管理的重要目标之一，也是QA和QC的重要工作，更是我们每位员工义不容辞的工作责任，只有高度重视产品质量才能影响并引导公司设立正确的质量目标、质量方针以推动完成，这样才能客观准确的测试、评估各部门的工作是否符合规定的要求标准，这样才让公司全体人员及相关合作商感受到公司对产品质量的重视度并全心为产品质量尽职尽责，提高产品在市场、客户心目中的知名度。

在工作中我们坚持“质量第一、企业生存”的目标为己任而做好自己的工作，但我们却往往被这个工作范围圈死了自己，遇到认为不是自己份内事时推的远远的，不是本着质量保证意识去引导或协助其它部门去解决问题，而是本着自己或本部门不想担当一点责任的思想去解决问题，大家仔细想想负责的事越少出错就越少，当

我们错误为零时说明我们的工作量基本也为零，所以各部门的考核应该以出错量、错误系数与推进工作的难度系数、数量等间的比重来权衡对应的工作质量，仔细想想公司设立了那么多部门除了提升工作效率外，我想最重要的目的是为了各部门间的相互协作和相互促进以便提升产品质量。所以产品质量的保证是我们每个人的工作职责，不容忽视更容不得半点麻痹，并始终贯穿于我们生产、经营、管理活动过程之中。

针对生产质量把控，生产部门要以军事化标准对加工厂人员进行训练及要求，质量管理是在持续不断地在解决问题的过程中逐步规范起来的。通过提高员工的业务素质，把产品质量意识深入到每个员工的心中，那么，公司的质量管控就会起到质的飞跃。

作为一名QA人员，我认为大多质量问题源头在研发阶段，在研发人员的心中，“质量”才

红外转发控制器

百微智能家居产品



是我们的核心客户，因此质量保证的源头也在研发，所以我们研发人员要本着严谨的态度去设计产品并且不放过在测试中发现的每一个问题。而如何更好的保证产品质量成为研发人员和测试人员的工作重点，应从以下几点来严格要求，从而保证产品质量的稳定性、可靠性。

1. 产品设计复审

客户需求的变动会导致研发在设计中始终处于被动地位，所以针对客户需求要一对一的核实，在核实中不能只是听取客户或市场部的解释及确认，而是要针对关键性设计需要我们相关技术支持人员与客户确认，并由原理设计、PCB板设计、程序设计等资深人员、工艺员等参与联合评审并确定其有效性，同时，项目组成员都要以项目负责人的态度去进行相关实验及功能的摸底测试，从而保证产品的市场需求。

2. 员工素质能力的培养

质量是人控制的，它是一种态度的体现，更是一种责任心的培养。不管在什么情况下，人的因素是首位，人是管理、设计机器的主体，人决定质量，而非机器决定质量。研发和测试人员更应具备良好的沟通和协调能力，相互提醒，相互协调，工作时应全心全意、一丝不苟、精益求精，始终保持优质高效，只有这样方能抓住产品质量，才能让个人的职业生涯和公司的发展在激烈的竞争中始终处于不败之地。因此，我们在具体工作中不可忽视小错，不应该觉得小错不要紧，需从点滴做起、做好，工作出错不可怕，敢于承认和改过才是真正目的，知错、改错有助于更好的解决问题。没有沉不了的船，没有解决不了的问题，一切取决于人的态度和努力，质量在我手中，质量在我心中，以“高质、一流”去从严要求自己，并加以适当的学习教育及培训，从而全方位保证和提高产品质量。

3. 精确有效的技术标准及流程规范

在生产中，质量标准似乎以现行状况为依

据的倾向，研发人员和测试人员一定要杜绝此类问题的出现。比如说，下单紧急时往往将处于研发中的产品跨过小批试制等流程而进入可批量生产状态从而形成了进度优先，成本次之，质量第三的“自我”观念，在如一些工艺文件一定要在文档描述、测试工具及条件，以图片的形式标注出来，以减少工作失误。

公司正常项目流程分为方案评审（需求分析立项）、样机评审、小批试制、小批试产，批量生产等环节，各环节点均需在上一环节评审合格后进行。跨流程决策需谨慎，产品开发流程不能轻易跨过，对确定需要跨流程的产品，需拟定风险防范对策，同时测试及风险模拟验证需要不间断地进行，并且针对交期紧急的产品需业务部提前给研发以明确的客户、产品信息，以提前着手项目开展，保证产品交期。

4. 供应商产品质量及原材料控制

原料质检及质量控制不仅仅是品管、零检、采购的事情，研发和测试也应该有相关人员的全程参与，对归档资料及实物在采购前期与采购后进行一个精确的确认，尽可能在业务部下单前发现并避免不良问题的发生。

5. 生产质控点

生产中的质控点需要研发人员配合工艺员进行严格、稳定的质控制度与考核方案，对技术重点、难点环节，研发集中组织生产进行重点监管，以达到互检的控制效果，从而提高发现和解决产品缺陷的能力，保证产品质量。这样，就降低了不良品的研发、生产成本。

综上所述，全体百微人肩负发展使命，以严谨的态度、专业的技能、高质的原料、规范流程将产品的源头做到精致化，将产品的内质做到精准化，视产品质量为生命，处处从严要求，时时增强危机意识，将每一款产品做专、做精，从而保证百微产品在市场客户中的美誉度，提高产品的核心竞争力，以推动公司的可持续发展力。TC

生产过程中的质量管控

文 | 薛菊红 江苏天诚智能集团有限公司质量部经理

薛菊红

质量，先质后量，在质与量的选择上，要么求一时之快而毁企业发展前程；要么顾及质量、平衡质与量的关系，认真操作。如果产品质量一旦出现问题，不但会增加因返工而产生的额外成本，更会遭致客户投诉，直接影响公司经济效益，损害公司名誉。因此，加强企业产品质量管理势在必行。

产品从开发设计，销售接单，工艺制作，原材料采购，组织生产、过程控制、检验、包装入库到销售、服务等一系列过程。

全面质量管理的基本方法就是全过程的质量管理，通过提高各个环节的工作质量来保证产品的质量。

衡量生产过程优劣的标准是：高产、优质、低耗。对我们来讲，就是以最少的成本生产出满足客户要求的产品。

要实现生产过程这个目标，从人、机、料、法、环、测六个要素入手，组织好生产过程的前提基础条件。生产过程质量管理的任务，就是实现符合性质量，使生产出来的产品符合工艺要求。它是全员共同参与努力的结果，不是哪个人或哪个部门的事。

1、要坚持按标准组织生产

标准化工作是质量管理的重要前提，“没有规矩不成方圆”。企业的标准分为技术标准化和管理标准化。工作标准实际上是从管理标准中分离出来的，是管理标准的一部分。技术标准主要分为原材料技术规范、常规工艺、特殊工艺，产品检验规范、包装规范等。沿着标准规范这根线，环环控制，层层把关设卡，使生产过程处于

受控状态。

管理标准是规范人的行为，提高工作质量，保证产品质量。在产品形成过程前及过程中，人的工作质量优劣是前提，做好监督和考评，健全绩效考核制度，不断修订完善工艺文件、操作规程、原辅材料技术规范等。

2、强化质量检验机制

质量检验在生产过程中发挥以下职能：一是把关职能。通过对原辅材料、半成品、成品检验，剔除不合格品并进行评审，决定该产品是返工、返修、或报废。执行三不原则，不合格的半成品不转序，不合格的产品不出厂，不合格的原材料不使用；二是预防职能。根据订单，查阅工艺文件，制定质量检验计划，划出重点及操作注意要点，第一时间与相关人员沟通并监督检查，预防或减少不良品；三是报告职能。出现问题不可怕，一旦出现第一时间要反馈，切不可私自处理或隐藏，质量部门根据造次情节，填写不良品评审单，报告相关职能部门及总经理，为提高产品质量，加强管理，提供必要的质量信息。

3、充分行使质量一票否决权

产品质量靠工作质量来保证，工作质量的好坏主要是人的问题。因此，如何挖掘人的积极因素，健全质量管理机制和约束机制，是质量工作中的一个重要环节。

全面质量管理七项基本原则，其中一条，全员参与，那么质量责任制并不是针对参与生产一线人员，而是全员。

质量管理在企业各项管理中占有重要地位，这是因为企业的重要任务就是生产产品，为

社会提供使用价值，同时获得自己经济效益。

质量责任制的核心就是企业管理人员、技术人员、生产人员在质量问题上实行责、权、利相结合。作为生产过程质量管理，首先要对各个岗位及人员分析质量职能，即明确在质量问题上各自负什么责任，工作的标准是什么。其次，要把岗位人员的产品质量与经济利益紧密挂钩，兑现奖罚。对长期产品合格率居高者给予奖励，对工作不负责任，低级人为造次，产生质量损失的除不计工资外，还应给予赔偿。在季度和年度评先评优，晋级等荣誉项目中实行一票否决。

4、抓住影响产品质量的关键因素，设置质量管理点或质量控制点。

质量控制点是生产制造现场对需要重点控

制的质量特性、关键部位、薄弱环节以及主要因素等采取的特殊管理措施和办法，实行强化管理，使生产管理链处于受控状态，保证质量要求。

制定关键控制程序，加强跟进关键过程验证，对重点、特殊、薄弱环节，专检和自检互动，做到事前有预防，过程有控制，结果有验证。

质量是企业的生命，是一个企业整体素质的展示，也是一个企业综合实力的体现。伴随人类社会的进步和人们生活水平的提高，顾客对产品质量要求越来越高。因此，企业要想长期稳定发展，必须围绕质量这个核心开展生产，加强产品质量管理，才能长久立足市场。TC



天诚智能集团样板工程·广东省博物馆

工程商：广州复旦奥特科技股份有限公司

低烟无卤护套“刮白”产生的原因分析与质量改进

文 | 薛菊红 江苏天诚智能集团有限公司质量部经理

薛菊红

电缆在生产、运输及使用的过程中，不可避免地会相互产生摩擦或受到硬件刮、碰，严重时会出现白色刮痕，专业语言为“刮白”，通常不会影响到使用性能，但对电缆外观质量产生很大影响。3月份上海办因此而投诉。故而提高电缆的耐刮磨性能是非常重要且亟待解决的问题。

1 “刮白”现象产生的原因分析

1.1 电缆护套材料的组成

电缆护套材料主要由基料为EVA即（醋酸乙烯）。在EVA基料的基础上，添加了增塑剂、阻燃剂、防老剂和交联剂等配合材料，共同组成混合物配方，并通过混炼工序制成颗粒。

EVA材料在较宽的工艺温度范围内具有良好的柔韧性、且耐冲击强度高和耐环境应力开裂等性能。

1.2 “刮白”现象产生的原因

EVA分子主要由碳、氢原子组成，材料本身为易燃物质。为了达到阻燃效果，粒料生产厂家在材料配方中添加了较多的无卤阻燃剂。

目前使用的无卤阻燃剂主要为氢氧化铝和氢氧化镁，这类阻燃剂多为白色粉末状物质，若电缆表面受到摩擦后很容易出现白痕。

2 “刮白”现象改进方案

2.1 提高绝缘和护套的交联程度

绝缘和护套经交联后，材料分子结构由线型转变成立体网状结构，材料性能得到优化。交联度是衡量材料交联程度的指标，交联度越高，也就是单位体积内的交联键越多，材料交联越充分，分子间结构越稳定，材料物理性能越好。

经试验，交联度与电缆产品表面摩擦效果的关系见表1。由表1可以看出，电缆交联度越低，电缆表面受到摩擦后白色痕迹越明显，也

表一：材料交联与电缆表面摩擦效果的关系

样品编号	交联度	电缆表面情况
1号	89%	较差，白色痕迹较明显
2号	92%	
3号	94%	
4号	96%	较好，白色痕迹较轻微
5号	98%	

就是越容易产生“刮白”。当交联度在96%以上时，材料分子间结构更稳定，可有效提高电缆的耐刮磨性。（详见表一）

2.2 添加合适的防刮伤助剂

在材料中添加防刮伤助剂，可提高电缆的耐刮磨性。关键在于找到合适的防刮助剂，既能与材料中的其他成份有效结合，又能在不影响其其他性能的前提下，提高电缆耐刮磨性。

经过试验，发现部分防刮伤助剂添加后能提高耐刮磨性，但经过一段时间后，电缆表面会析出一些白色物质，但可擦除，这是由于其中一些不稳定的小分子物质在一定的温度和湿度环境下析出电缆表面，虽然不影响电缆性能，但会影响外观质量。

目前，粒料厂家都在进行相关研发工作，研究添加何种恰当的防刮伤助剂。

2.3 适当提高材料硬度

适当提高材料硬度，对解决电缆“刮白”问题有一定帮助。虽然大部分的客户都希望电缆越柔软越好，但现行电缆标准中对电缆柔软性并没有提出衡量指标，可根据客户要求和电缆的使用状况综合决定。如果不影响电缆的使用、安装、维护和敷设的前提下，可适当提高护套材料的硬度。TC

话节约

文 | 丁礼元 天诚智能集团行政后勤部副经理



古人云：一粥一饭，当思来之不易；半丝半缕，恒念物力维艰。乘着2017年春节营销会的强劲东风，天诚集团上上下下，团结一心，斗志昂扬，以饱满的精神状态，投入到各项工作中去，共筑天诚这座雄伟壮丽的大厦。天诚大厦虽然高大，但也是由天诚一代一代的员工努力奋斗，挥汗如雨，一砖一瓦构筑而成的；天诚的资本虽然雄厚，但也是由天诚精英们不折不挠，殚精竭虑，一分一毫积累起来的。因此，在“创业艰难，守业不易，发展难上加难”的情况下，我们每一位天诚人更应该珍惜来之不易的胜利果实，在平时的工作中更应该厉行节约，反对浪费。俗话说：勤俭永富，坐食山空。在勤俭节约方面，董事长和老一代天诚人早就为我们做出了很好的垂范。在创业之初，董事长为了节省开支跑业务，自带干粮，骑着自行车，穿梭于都市的大街小巷之间，拿下了一单又一单。如今虽然发展壮大，物质条件丰富提高了，再也不需要过那种苦日子穷日子了，但勤俭节约、艰苦奋斗的精神永远值得保持和发扬。那么，在新的形势下，我们怎样才能做到勤俭节约呢？下面就日常办公节约方面谈一点本人的体会：

一、节约电话费用

办私事自觉使用手机；公务电话尽量言简意赅，缩短通话时间。

二、节约交通费用

外出办事，能乘公交的尽量不打车；能打车的尽量不用专车；同方向、同时间外出尽量安排拼车。

三、节约用水

加强对用水设备的日常维护和管理，减少跑冒滴漏，杜绝“长流水”。用水时流量要适中，提倡循环用水：冲洗拖把要用水桶，清洗拖把和抹布的水可冲厕，隔日的冷开水可用于抹桌子和浇花。

四、节约用电

白天工作时办公室尽量不开灯，尽量利用自然光源，下班后及时关闭电灯、空调及其他办公设备电源，做到人走灯关；在计算机、复印机、打印机等办公设备长时间不用的情况下，尽可能关闭电源；开空调时要关闭好门窗，夏天空调的温度以26度为宜，冬天空调的温度以18度为宜；下班前20分钟关闭空调，因为办公室的温度在空调关闭后可持续一段时间；午休时关闭电脑显示器，显示器设置合适的亮度，既节电又护眼；公共区域采用声光控电灯，以避免长明灯的出现；楼层间距小的，尽量步行走楼梯上下，既健身又节约用电。

五、节约其他办公费用

打印文件尽量采用双面打印，尽量使用“回笼纸”打印、复印或打草稿；旧文件、废纸张可积攒起来卖给回收废品的；水笔用后要套上笔套，保持湿度，防止笔芯干掉不下水，造成浪费。

涓涓细流汇成大海。节约的每一张纸、每一度电、每一分钱都是为天诚事业所作出的贡献。勤俭节约是天诚文化的一个重要组成部分，每一位天诚人都争当节约的标兵吧。TC

微信公众号运营的几点建议

文 | 赵文君 天诚智能集团电商事业部平面设计师



企业文化的建设与传播随着时代潮流的发展越来越简便，越来越贴近基层，越来越贴近生活，进入2017年，许多行业都已经成功的微信营销案例，那么天诚的微信公众号的运营该如何进行呢？建议天诚从以下几点入手：

一、建立微信官方公众号后的基础宣传

建立微信平台公众账号之后，需要巧妙的完善企业的信息，把自身优势，自己的产品及服务，利用一个小工具便将宣传信息推送给用户，是一件很容易与用户建立亲和感的事情。

二、在微信平台进行营销活动

微信营销公众平台具有丰富的功能，操作也很便捷，企业想要运营的内容需要符合认证平台的需求，利于天诚业务，很多信息都涉及到个人隐私，这时就需要一一回复，最好还可以结合微博私信进行回复。

微信公众平台需要设有专门的客服管理，且具备一定的专业线缆和布线知识，这一点也很重要。这对我们品牌在平台的对外形像和专业度有一定的提升作用。

三、利用微信本身特点进行营销，微信的定位功能，可以很好的向你展示附近的人群信息，定位之后跟用户打招呼，也会起到一定的广告作用。

四、选择质量高的推送内容，让你的用户替你建立口碑，不定期分享使用的线缆业内知识，这些有用的信息都会引导用户的分享，无形中形成了对企业的宣传。事后对分享内容的反馈进行整理分析，不断改进，不断创新。

五、建立微信客户档案，这点很重要，在特殊节日向用户推送祝福信息，建立良好的沟通关系，在用户的口碑中的美誉度不断提升。有利于让客户加深对品牌的认知度。

以上操作其实并没有具备多大的难度，关键在事先的策划及开展活动的执行。目前我们天诚公众号已经运行多时，但是展现的内容还不够全面，也没有专业客服和新媒体运营来运营，专业知识更是少之又少，自然也没什么营销内容，仅仅是作为一个展示窗口而已，我关注了很多其他著名的企业公众号，他们的展现既有品牌文化和企业动态，也有专业报道和技术分享，其中技术分享是转载较多的，也是重中之重。因为用户的大量转载就意味着一次成功的营销。其中也有全国的经销商查询，通过经销商查询可以建立我们的客户档案，然后推送祝福和服务信息。当然还有很多其他的不同的，根据企业产品和品牌文化来运营。另外天诚的合作这一块也有缺失，建议后面加上去，这样客户可以直接找到咨询窗口来洽谈合作事宜。

当然，微信只是企业文化和微营销落地的一个载体，将来可能是其它的载体。我想表达的是，企业文化建设的落地工作，要能跟得上互联网时代的步伐。只有吸引人心的东西，才有可能最终深入人心，新时代的企业文化建设，要线上线下完美无缝，才能创造更美好的未来！TC

（本文仅供参考）

天诚智能集团

2017年第一季度合理化建议汇总（摘要）

一、江苏天诚智能集团有限公司（摘要）

建议人	建议内容	整改措施	整改部门
徐正刚	建议公司再购置一批50WLED灯,替代车间125W节能灯,节能效果明显。	同意	总经办
梁军	关于办事处订购1米样线做合格证的制作,希望由销售部直接给到车间,交由仓库发货。	由销售部下制作合格证的通知单到生产部,生产部做好后直接送至仓库随样线发货。	销售部 生产部

二、上海天诚通信科技股份有限公司（摘要）

合理化建议	提议人	责任部门	责任人	是否采纳	处理意见
代理商在录入网上业务系统时,需同我司2017年产品价目表的规格型号一致。	严伟慧	营销中心	龚军	是	由龚总组织大区人员对代理商进行相关的培训和要求,避免出现类似情况。
网上系统计划签返的交期不能改动,由客户要求提前交货期的商务部需告知计划并给到交期协调单。	严伟慧	商务部	姚静	是	商务部要求接单人员协调单要及时给一份交计划。
建议在公司产品的外包装盒/合格证/证明书等资料上印上公司的公众号二维码。客户扫一扫即可关注,了解更多天诚资讯,对公司是一种无形广告及推广。	吴华	市场部	汪海兰	是	由汪海兰制定具体实施方案。
公司新增员工日益增多,建议行政部定期组织一批最近入职的新员工培训,内容包括公司介绍,产品类型种类,各类相关条例,让新员工尽快了解天诚企业文化,融入集体,提升归属感。	吴华	行政部	朱会晓	是	由行政部严格落实新进人员培训计划,加大对新人的关怀和沟通,帮助新人尽快融入团队。
建议在系统中能体现发货件数、重量、体积等相关信息,方便客户提货时安排相应大小的车辆,避免客户提货前打电话确认或是安排车辆小了跑空趟。	杨建珍	产品部	黄词超	是	由黄经理分产品逐步到位,先易后难。



江苏公司生产部挤塑车间 夏斌



江苏公司行政部 许兆富



通信公司财务部 易菲

集团公司2017年一季度优秀员工名单及点评

集团及旗下公司行政部

江苏天诚智能集团有限公司

生产部挤塑车间 夏斌：

工作认真踏实，能吃苦耐劳，服从安排，工作不挑肥拣瘦，技能水平高、质量意识好。

行政部 许兆富：

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

上海天诚通信技术股份有限公司

财务部 易菲：

易菲勤恳务实，善于学习，对本职工作兢兢业业，工作中有效改进自己的工作方式，从而在工作中收到良好效果，能很快适应新的岗位，能随时根据工作需要调整工作方法和端正心态，注重个人成长；悟性高，在财务人员紧缺时，一人身兼两职，加班加点，在新人中起到了榜样作用。

踏实工作、做好后方支援

文 | 朱道云 江苏天诚智能集团有限公司采购物流部

朱道云

过去的一年中，因销售形势逼人，前方的销售精英们为了抢单忙得“汗流浹背”，而作为后勤服务的我们也竭尽所能的做好他们的后方支援，让他们无后顾之忧。

2016年销售形势严峻，客户要求也越来越高，对于仓库工作感受最深的就是一个字“忙”。成品发货组的人员年龄老年化，但工作任务重，平均每天物流发货金额达110万元以上，原材料采购及工业园物流达80吨。如此大的物流量给仓库管理带来很大挑战。为保证每天货物顺利发出，我们加班加点无条件服从做好发货工作。遇到节假日有急单主动牺牲休息，到公司加班发货，从未收取加急费，完全以“一切为了销售服务”为宗旨，让办事处无后顾之忧。

成品库的工作虽说不难，但做起来也不简

单。工作内容繁琐，杂事很多，这就要求在工作中丝毫不能马虎了事，任何一件小事都要把它当成大事来做好。在工作中总结出适合自己的一套行之有效的工作方法，即“三勤”：嘴勤、手勤、腿勤。我深知自己工作岗位的重要性，由不得半点马虎，稍不留意，你的一个小失误可能就会给别人、甚至公司带来损失。在平时工作中，我们总是认真仔细备货，核对了又核对，尽量将差错降到最低，避免给办事处带来麻烦。

荣誉属于昨天，重要的是今天怎么做。在新的一年里，我们一定不会辜负领导们的期望，戒骄戒躁，严格要求自己，发扬团队精神，与所有同事们一起努力。我们将扮演好自己的角色，从细微之处入手，做一些实实在在的事情。



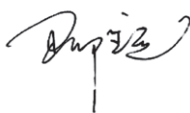
天诚智能集团样板工程·沈阳全运会运营中心

工程商：兰捷尔智能科技有限公司

特别报道

一路走来三十载

供稿 | 柳生进 江苏天诚智能集团有限公司总经办总经理秘书



一路走来三十载

勤劳奋进与天诚命运相连

一路走来三十载

回味历程心中屡屡甘甜

把青春和热情、智慧和力量奉献给了天诚事业……

天诚的成就，饱含着老一辈天诚人的辛勤付出；天诚的发展，凝聚着老一辈天诚人的劳动汗水。老一辈天诚人为天诚事业奋斗的历程，是天诚事业发展的宝贵财富，是全体天诚人学习的榜样！为把老一辈天诚人到龄退休人员的关心工作切实做好、做到位，让退休员工“老有所养、老有所为、老有所乐”，在安度晚年的同时，继续在集团发展过程中发挥积极作用，集团成立退休人员管理委员会，明确了退委会常设机构——顾问委员会职责，规定了退休员工享受待遇。在江苏天诚智能集团有限公司圆桌会议室召开退委会成立仪式。集团董事长徐立平、江苏公司钱大强、集团张于生、上海办丁礼荣、北京办徐立生、南京办曹春宏，已退休人员吴维德、孙祥发、孙久平、方乐荣，邀请列席人员尹宪超、殷明、王德义，江苏公司全体办公会成员出席此次会议，会议由上海销售公司总经理余建弟主持。

董事长在会议中讲到，三十年春秋，天诚的发展赶上了改革开放的好时代，有一批志同道合的哥们，用汗水和勤劳铸就了天诚的辉煌。回顾艰辛的发展史，三十年的相处相融，我们的人生展示的淋漓尽致，感谢大家为天诚的发展贡献

智慧、感谢大家为天诚的发展做出奉献，感谢每一次的批评和建议，向全体退休员工表示敬意。同时要懂得感恩，关怀退休员工是责任所在，要让退休员工在天诚继续有家的感觉。

董事长在讲话中对参会人员在天诚艰辛发展史中的贡献——点评：

上海办丁总——事业的成功是做人的成功：

集团张总——勤奋、智慧，具有开拓精神，业务水平很高，所到之处全部拿下，在各个阶段为公司的发展做出了贡献；

江苏公司方总——有方总才有线缆之路，是公司发展的元老，天诚历史上留下了浓厚光彩的一笔；

江苏公司钱总——从政府部门邀请到公司，当时就提出要把公司这艘船造大，其为人人大度、正直、智慧、勤奋、能力强，对公司的发展起了决定性作用……

董事长在讲话中希望退休后要一如既往关心天诚，常回家看看，这里随时有你们的席位。并提出以下几点建议：

（1）退休后要想得开、放得下，战胜失落感，将权、钱、名、利抛到太平洋；

（2）定期检查，注意饮食起居；

（3）坚持锻炼、读书看报多用脑；

（4）发挥余热，退而不休。退休是新生活的开始，扬起生命的风帆，享受幸福的晚年。

在会议交流中，江苏公司钱总总结了自己

的职业生涯：选择天诚无憾；爱岗敬业无悔；家庭小康无忧。选择了就要爱岗敬业、就得努力、义无反顾，大是大非要坚持原则，选择并努力付出，为家庭创造了无忧的生活，天诚平台成就了自己。在谈到退休时，岗退天诚、心系天诚；人退天诚、感恩天诚。要调整心态，重新规划，做到老有所为、老有所乐。

上海办丁总表示感谢董事长，作为到龄退休人员，仍然可以在天诚这艘船上，在天诚平台上奋斗终生。

顾委会主任张总在履职讲话中表示要尽力做好顾委会工作，让大家享受到大家庭的温暖。

会中交流时的感人一幕，江苏公司方总已

过退休年龄，一直坚持奋斗在生产一线，一朝病魔来袭，天诚温暖的大家庭让他倍感温馨，董事长的关心、钱总的关心、同事们的关心，更加坚定了他战胜病魔的信念，坚强生活，努力将命运把握在自己手中。

江苏公司全体办公会成员也一一表达了对老一辈天诚人的敬意和祝福。

天诚的发展史，是老一辈天诚人艰苦奋斗、勤奋进取、诚信经营、不断创新的艰辛历程，沉淀了天诚发展的优良传统，是天诚持续发展的精神力量。新时代，在董事长的领导下，秉承优良传统，与时俱进，这样的精神力量必将推动天诚事业不断前进。TC



天诚智能集团样板工程·江苏电信大厦

工程商：江苏广播电视研究所

营销天地

Tiancheng Smart Group

【经验交流】

石家庄地铁一号线案例分享/陈 标	72
市场在变 销售策略跟着变/陈敬明	74
大客户品牌入围是确保销量最有效的途径/张学金	75
告别2016，争创2017/殷 杰	76
连年增长的“苦与乐”/侯 鑫	77

【专家交流】

国家智慧城市建设与城市可持续发展/黄 曦	78
----------------------	----

【智能广场】

天诚海信战略合作介绍/集团宣传部	88
智能家居新产品/百微公司	91
R&M 医疗布线解决方案/通信公司	95
消费性电子连接器及线束介绍/熊 峰	98

石家庄地铁一号线案例分享

文 | 陈 标 天诚智能集团石家庄办事处主任

陈标

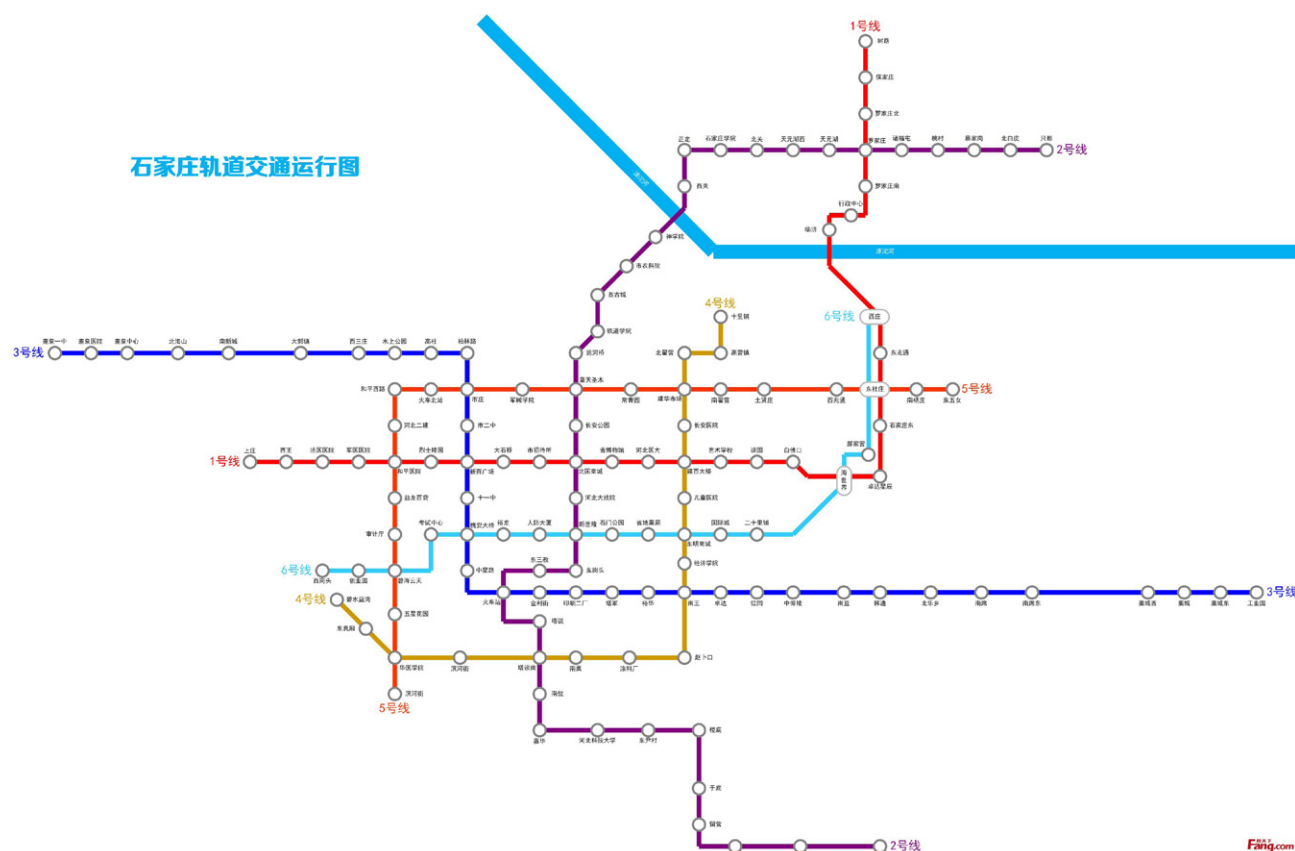
石家庄办事处成立已有15个年头，在这15年的跨度里我见证了集团的快速发展，这背后是集团领导的高瞻远瞩，也是各地方老板作战能力的结果。这十几年里，包括“一年两会”的工作汇报，我见过、也听过很多行业的突破，很多大项目的成功落地（其中就包括地铁项目），我心里面也是默默学习，暗自鼓劲。直到“一带一路、京津冀协同发展、长江经济带”三大战略的提出，我觉得石家庄这个城市应该也进入了快速发展阶段，机会应该会来的，一定要好好把握！

怀着这份热情，坚定不移的寻找项目。直到2014年6月，由于多年的集成商关系，得知熟人到了新成立的轨道公司就职，于是为期半年的“叙旧”就开始了，这过程中也逐步了解了石家庄地铁的实际情况和相关的人。石家庄地铁是BT项目，所谓BT就是投资并建设，其电缆集采权在总包（中铁电气化局集团），轨道公司只把握设备和强电电缆的品牌，所以关键在总包。而总包还分包了四家集成单位，其中只有两家单位有部分电缆的采购权，我很熟悉，都是石家庄做消防最大的两个单位（金盾和海鹰）。而电缆品牌的择选是分两块，一、总包先品牌招标入围，再投标。二、分包单位在已进行过的品牌招标入围的线缆单位中进行择选，择选的方式是竞争性谈判。由于是这种情况，首要的任务就是品牌入围。而品牌入围难度在于中铁电气化局集团指挥部项目经理不认识，让不让入围？会不会破坏其原有的利益关系？通过了解发现这个指挥部是各地方抽调组建的，年纪都不大。所以判断与原有电缆单位关系应该不会太深，应该有机会，而且与我熟悉的人告知，这些工作都会在公开的中铁电气化局集团采购平台上进行，也许是运气好，或者是有一份敢闯敢干的心，于是就一干就干了为期大半年的入围工作，最后还真就入围

了。（其实后来发现这判断是错误的，操作这种项目最起码得认识项目经理，不然风险系数上升很多，想想还是挺后怕的，因为后来跟项目经理熟了，闲聊说他当时确实没有考虑我单位，这个项目还是他第一次担当项目经理，相比河北电缆厂，他更相信央企和江苏的电缆企业，因为质量要放第一位，而且发现我们的案例、资质以及公司规模都很不错，才确定入围，一共10家线缆单位入围，其中大部分都央企，所以还是要感谢集团，在我们后面做了多年的铺垫和耕耘，没有集团我想光靠一腔热情可能最后还是一场空！）

入围工作告一段落后，就是总包单位的投标和分包单位的竞争性谈判。项目经理关系不深，关系人不在决策圈，如何赢得投标？分包单位竞争性谈判如何才能选定天诚，价格还不能低？最重要的是款子能不能把控？这些都是接下来要考虑的问题，说实话确实毫无头绪。这过程中也电话了很多办事处的老板：如上海张薇总，侯鑫总，合肥张学军总，沈阳徐星总，厦门杨卫芳总，你们给了我很多建议和参考，在这里我向你们表示诚挚谢意！其实这过程中对我帮助最大的是钱总，期间钱总与我见了多次面，帮我谈判、条款、价格过程中分析风险，把控关键点，并定了基调：“只与中铁合作，河北集成商风险太高，可以不做！”不过做完我感到十分庆幸，只因为钱总的未雨绸缪，我才没有在这个项目上跌跟头。在这里我要感谢钱总无私的帮助，大力的支持，让我这个小办事处在2016年再上了一台阶，有了更多希望和可能！

接下来只剩中铁总包，唯一的目标是中标，唯一途径是投标，狼牙山五壮士只有一条路，勇往直前！有几家单位投你这个标段？能不能知道标底？就变得很关键。后来多方打听，



了解到虽然入围10家，但最后投我这标段的不多，心里压力小了一点，报多少合适呢？我重新估价后，觉得应该是没问题的。投标当天可能是真的运气不错，我这标段的现场只有3家（包括我），标书和电子标书我都封装上传完成，而要求开标前单独的电子报价表也要上传到投标平台，但我没有上传。因为表格特别，我怕填写价格与标书的不一致，导致废标。早点去问清楚，现场填写，上传很快。可是没想到连我就3家报名，当时有一个猥琐也好、邪恶也好的念头，为什么不把这个表格价格直接填写不一致，高一点，上传上去，那对方价格我也知道了，而且还要重新投标。最后就这么干了，结果也是自己的想要的结果，重新招标！最拼价格抢单，于是天

诚就中标了。

虽然很多的运气成分，没有很多招数策略，也很胆大妄为，事先没有告知钱总，自己直接报了那样的价格。但我脑子里有一个警钟这次如果进不去，下次要再参与就会更难，所以不惜一切都要参与进去。事实证明是对的，供货的规格与投标的规格大部分不一致，都要变更，所以价格在原有基础上又涨了回去，参与了地铁，当地很多集成商对我们另眼相看，参与地铁的其他系统集成商（只供设备不施工的集成商）也给我下额外的采购订单，而且都是现钱现货。中铁项目经理，物资部长，工经部长处得跟非常好，说2号线已中标，来年继续合作，到时还希望钱总继续鼎力支持！！！TC

市场在变 销售策略跟着变

文 | 陈敬明 天诚智能集团华中大区郑州办事处一部主任兼集团销售副总

陈敬明

1. 郑州线缆市场目前的现状和面临的问题

在疲软的经济形势下，竞争对手以零利润销售冲击市场，这就造成了我们的价格和竞争对手又扩大了差距。甲方面对价格的诱惑，悬殊

的成本，也是无可奈何，这时候我们的“关系营销”也略显单薄。针对这一问题我们引导客户通过品质、服务、账期综合因素统筹考虑，或通过公司直销政策来保留市场。

智能家居和智慧社区尚未形成有效战斗力，这将作为开年后的另一工作重心。增加双智产品的培训学习和交流推广。形成组合营销，增补我们在老产品销售当中丢失的市场利润，提升我们的核心竞争力，从而不被行业同质化，优势才能逐渐显著，前景也一片大好。

2. 调整思路，改变策略，坚守市场阵地

我们应该认真的审视我们的品牌价值，结合低迷的市场环境，千万不能过于盲目自大。现如今已不是人无我有，人有我精的时代了。同样的产品质量，同样的销售模式，我们要以更贴心的服务，更高的工作效率，更及时的响应速率来打动客户，单是靠关系营销这个法宝，早晚有不灵光的一天。我们应该大力推进公司智能家居产品，引入智慧社区项目。利用线缆客户资源推进新的产品。发展新领域业务拓宽战线延长产品生



命力，进一步挖掘市场，获取属于我们的财富。

3. 市场销售如逆水行舟不进则退，要变防守为进攻，主动出击，抢占市场

正如水能载舟亦能覆舟，营销手段千变万化，不变的是“以客户为导向，为客户创造价值”，这才是营销的本质和最核心的价值。增加开发新项目的主动性，提前切入抢占市场，一勤天下便无难事。

4. 预见市场未来的变化，提前改变

要有着敏锐的洞察力与成熟的战略思想，懂得从市场即将发生的改变中发现并把握商机，从新产品入手，在没有竞争压力的情况下在市场中成长、获利。

虽然市场的发展有很多的问题，但是有问题就有办法，再多的困难也难不倒我们天诚人，在董事长的领导下，以及在座的各位共同的努力下，未来一定是属于我们天诚人。TC

大客户品牌入围是确保销量最有效的途径

文 | 张学金 天诚智能集团华东大区合肥办一部主任



2016年的销售情况，两线缆合计发货1474万元。综合布线产品两个代理商合计发货710万元，布线直销250万元。自合肥分公司成立以来我们一直在寻找摸索怎样才能找到在竞争激烈的行业商战中击败对手取得胜利的法宝。因为弱电线电缆销售行业门槛低，是个人拎个包就能开始销售。这样特性就决定了难以避免的无序竞争。下面我就和大家分享这么多年来我是怎么在二线城市做好销售工作的。

1、前期品牌推广

2002年初刚到合肥，天诚品牌在安徽市场还是一片空白。为了迅速的打开市场，让客户在最短的时间内知道天诚了解天诚。首先我们在当地最专业的电子市场开设了销售窗口，积极和行业协会接触参加本地安防展。并且把获得安防施工资质的工程单位分配到人，逐个上门拜访。

2、抓住当地行业大客户

通过一段时间的摸索对安徽安防市场有了一定的了解，梳理出行业内规模大有潜力的公司进行单位到人事的跟踪对接，在任何城市只有抓好大客户才能占领本地市场。

3、做好大客户品牌入围

个人认为当一个产品做到一定程度后必然会遇到瓶颈，此时要么寻找突破口要么转行。就像我们集团现在就在往更高端的双智项目转

行，那么说我们的老产品是不是已经到了顶峰？还有没有突破口可寻？我觉得可以从“大客户”角度思考，这里所指的“大客户”是比如像恒大，万科，万达，绿地，碧桂园这样的房地产巨头，再比如像中石油、中石化、中国移动，联通电信这样的行业垄断者。下面我们拿恒大地产来说，我相信前段时间老板发到精英群里面的一个信息大家都看到了，今年恒大在所有地产商里面销售排名第一。现在全国有四家工程商是恒大入围的施工单位分别是深圳达实，中建电子，上海昂泰蓝吉尔，安徽安泰。其中安徽安泰是我合作16年的老客户。通过了解他们2016年恒大项目安防线缆采购量在1000万元左右，而且安泰在四家入围施工单位里2016年恒大中标金额属于中下的水平。就是由于我们天诚品牌没有入围恒大，所以只能望单心痛。以上所说的“大客户”的总部基本都在北广深，请集团引起重视真正意义上的发挥大客户部的作用。

4、抓好大项目坚决走甲方

在一个规模并不大的二线城市要做到一定的销售量，并能保持或增长是肯定离不开大项目支持的。无论是滨湖中心项目，合肥地铁1号线，合肥地铁2号线正在供货中（已发货近150万）。以上所说的几个项目都是走甲方备案项目，要想拿下大项目就必须坚定不移的走甲方。2017年我们已经做好准备目前本人在跟踪项目有四个两线缆总量近2000万元，综合布线总量500万元左右。TC

告别2016,争创2017

文 | 殷杰 天诚智能集团华东大区昆山办主任

殷杰



我进入天诚这个大家庭，已经有10个年头了，很惭愧一直没能借助天诚这个强有力的平台，在昆山打开一片天地。回顾2016年，我成功签下了进入天诚大家庭以来，自己第一个百万的订单，感谢江苏公司钱总以及各部门的关心、支持和配合。这个项目的甲方是石化系统，工程商是我多年的合作伙伴，都觉得石化的钱好挣，从2015年就开始跟踪，人力和物力的早期投入，一开始都比较顺利，到后期宝胜察觉到了天诚的介入，以低价格与我竞争，经过多次交涉、沟通，把价格一降再降，但甲方还是建议使用宝胜的品牌，并与宝胜集团草签了合同协议（因为石化系统内宝胜认可度很高，且宝胜价格也有优势），得知信息之后，我立即与销售部陈娟经理沟通并请示钱总能否在江苏公司做直销，在他们的果断决策同意后，我及时

与工程商再次协商，表明了合作的诚意，为了考虑到我们以后的合作，我承诺以前承诺的不变。工程商看到了我的诚意，就推翻了与宝胜已经草签了的136万合同，与我签订了138万供货合同。合同金额为138万元，一种线材11万米，在公司的全力配合下，2016年底已全部供货完毕，货款也已全部到账。借此机会我再次衷心感谢江苏公司钱总以及各部门，没有你们，就没有我的天诚第一单，谢谢你们了！

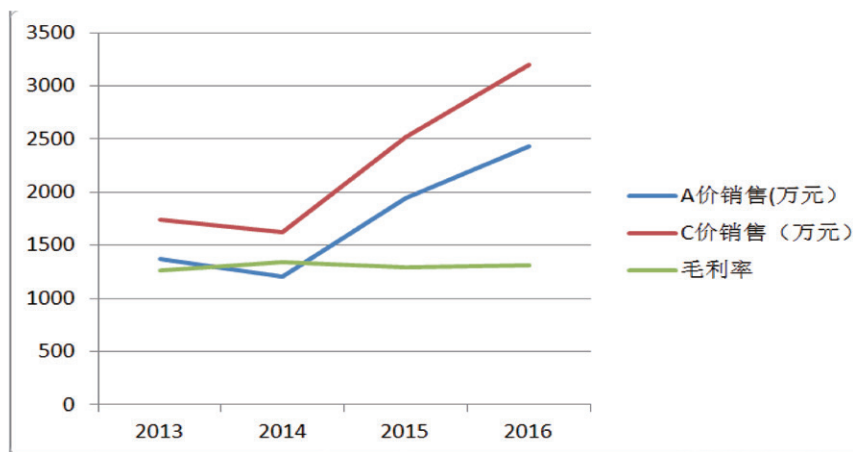
告别2016，迎来2017，继续努力，向在座的前辈和销售精英们学习，充分用好天诚这个强有力的平台，力争完成2017年的销售任务。最后祝愿大家2017年的收获一定配的上2016年的努力，因为今天的故事，道理早已写在昨天。TC

2017连年增长的“苦与乐”

文 | 侯 鑫 天诚智能集团上海销售公司副总兼集团销售副总



2013-2016销售增长曲线



“苦”与“乐”：成长与挑战

01 行业之苦

实体经济环境、传统目标市场房地产调控、行业诚信、契约精神缺失。

02 团队建设

团队的重要性，成员精英化，个人综合素质提升及树立事业信念，命运共同体。

03 资金之苦

中国经济处于不断深化改革和调整阶段，下行压力巨大。导致行业客户普遍性现金流短缺，重中之重是回款。

04 走甲方+集成商深耕

创建销售主动权服务创造价值，深耕目标用户（Z1.40）聚焦核心客户，创造效益。

05 盈利之苦

竞争加剧，市场透明，利润持续走低，较2014年下降5%。大项目的盈利尴尬之苦。

06 狠抓回笼

独特的平台及模式，对资金要求极高。

当年应收目标：应收控制在3个月销售额内。

“苦”与“乐”：巩固老产品，拓展新业务

巩固传统产品的销售

- 两线缆。
- 综合布线。
- 重点：大项目、行业客户继续狠抓回笼。
- 深挖传统客户的转型需求：智能家居、智慧社区。

转型加速销售双智业务

○ 重点：紧跟集团创新转型的战略步伐，明确团队目标，务实行动。

- 创新思路，充分利用延伸资源。

销售永远在路上！业绩属于历史，新征程，新起点。销售这条路，注定崎岖坎坷，但前方必定是星辰大海！直面机遇和挑战，接受并适应整个环境，我们要志存高远，坦荡阳光地“苦中作乐”，把过程中“苦”不断升华，变成未来成功路上的基石。与大家共勉！TC

全球智慧城市（部分） Global Smart Cities (excerpt)



文 | 黄曦 管理学硕士

特色小镇建设推进办公室 副主任

产业促进中心 副主任

PPP发展中心 副主任

城科会是践行集约、绿色、低碳、生态、智慧特色新型化城镇的策划和实施机构，成立于1984年，在民政部登记。第一、二、三任理事长由住建部部长兼任，第三、四、五任理事长由住建部副部长兼任，第五、六届理事长由原住建部副部长仇保兴兼任。



◎ 第五、六届城科会理事长原住建部副部长仇保兴博士

1.1 组织机构



1.2 业务领域

新型城镇化规划：城区可持续发展研究及规划，城市新区规划，产业园规划，旧城节能改造，特色小镇规划申报服务。

历史文化名城：历史文化名城申报与保护，中国传统古村落的申报规划，国家级风景名胜区的规划和申

报，文化产业园的策划与咨询。

城市规划：城市规划设施咨询，绿色建筑申报服务，海绵城市申报与规划，地下管廊的申报与规划，生态城市的规划与咨询，智慧城市的顶层规划。

1.3 大型产业展览及会议

绿色建筑与建筑节能大会	2005年开始	大型产业展览及会议
城市发展与规划大会	2006年开始	
城镇水务发展与国际研讨会	2006年开始	
上海国际智慧城市博览会	2014年开始	
北京人民大会堂国家智慧城市高峰论坛	2014年开始	
天津国家智慧城市创新论坛	2017年开始	
特色小镇高峰论坛暨产城融合对接峰会（昆明？）	2017年开始	

二、智慧城市联合实验室

智慧城市联合实验室是城科会的二级机构，是九大研究中心之一，为推动国家智慧城市试点，工程和城市管理模式创新的背景下成立的。主要从事智慧城市政策理论研究、标准化建设、科学技术研究、应用技术开发与产业化推广、咨询服务、智慧城市顶层设计。

目前联合实验室已与国内外相关企业单位组建实验室23个，对接国家部委此方面的工作，开展智慧城市领域科研、标准评价、规划咨询、测试与评估及基础研究等工作。专业涵盖技术解决方案、空间信息、信息安全、多媒体信息传播、大数据与城市运营、水工程、建筑节能、基础设施、智慧旅游、智慧园区、智慧社区、智能家居等。



2.1 智库



James O. Leckie (美国)

美国国家工程院院士，可持续发展与全球竞争力研究中心主任



Ton Venhoeven (荷兰)

荷兰政府关于基础设施建设的顾问，VenhoevenCS 建筑师事务所的创始人，建筑师



王平 (美国)

南加州政府洛杉矶大都会统筹规划机构，首席规划师



Kari Hiltunen (芬兰)

芬兰大使馆科技参赞

市川芳明 (Ichikawa yosiaki) (日本)



株式会社日立制作所地球环境战略室总工程师

ISO/TC 268/SC1 智慧社区基础设施副主席

IEC TC111主席



王捷 (美国)

可持续发展与全球竞争力研究中心执行主任，教授



Kent Larson (美国)

麻省理工学院媒体实验室，首席科学家



Raoul Bunschoten Dipl (德国)

柏林工业大学城市设计和城市可持续规划研究院，教授



Kari Hiltunen (芬兰)

芬兰大使馆科技参赞



范秦寅(日本)
日本大阪大学研究员
韩国湖西大学环境研究所客座教授
计算机工程师协会(日本关西)会长



Momo Andrea Destro(意大利)
意大利超构造工作室主任, 高级
建筑师



杨崇俊(中国)
中国科学院遥感应用研究所研究
员, 博士生导师
数字城市工程研究中心, 总架构师



万碧玉(中国)
ISO/TC 268/SC 1 智慧社区基础
设施副主席
IEC/SEG1/WG2城市规划与仿真
系统组召集人

IEC/SEG1/WG3城市设施管理组召集人

2.2 提供的服务

【规划服务】

智慧城市顶层设计规划
智慧旅游等专项规划
智慧城市三年建设辅导
智慧城市建设监理
智慧城市地方标准制定
智慧城市论坛沙龙
城市虚拟仿真
城市空间规划

【专项资金申报咨询】

中德、中芬生态城申报和咨询
特色小镇申报规划和咨询
生态城市的申报和咨询
海绵城市的申报规划
地下管廊的申报规划
国家旅游局旅游扶贫资金申报辅导
国家旅游局、国家体育总局、国家财政部提供体育+

旅游免息贷款申报服务

【政策支持】

全域旅游示范区的申报与服务
中国传统古村落申报咨询
国家级风景名胜区申报规划
国家公园申报服务
5A级景区申报咨询

【落地服务】

产业资源整合、落地服务
金融咨询
PPP 咨询
代理招商

三、智慧城市建设与实践

3.1 各部委试点城市分布与市场

住建部

国家智慧城市试点 277个(科技部84)

工信部

信息消费试点68+36个

科技部和国标委

国家智慧城市试点20个

发改委

信息惠民试点 80个
新型智慧城市40个

工信部和发展委

“宽带中国”示范城市39个

地理信息测绘的示范城市9个

城科会

50%来访与到访
60%以上基本信息共享

15%参与设计与建设

3.2 智慧城市试点建设情况

试点总数达到277个，其中：地级市90个，区（新区）85个，县级市（县）81个，镇、街道13个，省会城市8个。截止到2014年底：65%的试点已完成顶层设计。11%的试点正在进行顶层设计。

四川省、湖北省、安徽省、江苏省、吉林省和北京市等省市的顶层设计工作开展较好。

华东地区试点城市数量最多，占总量的36%，这反映了经济发达地区自身条件比较好，开展智慧城市建设的基础较好，这些地区在新型城镇化发展过程中亟需采用智慧化手段解决城市发展面临的突出问题。

三批试点共建设3600多个智慧城市项目，总投资预算约为1.3万亿，总投入约1145亿元。

其中：

社会投入598亿元

项目共计257个

参与难度较大

资金位率较高（62.2%完全到位）

重点投向可适用项目

银行贷款216.1亿元

项目共计140个

投入资金比例不高

财政投入204.7亿元

项目共计823个

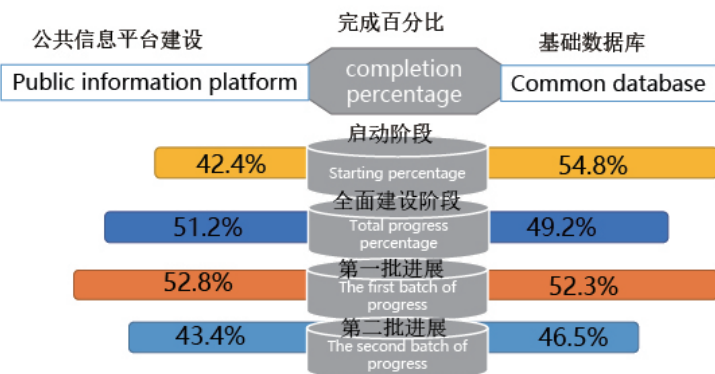
项目数量优势62%的项目有财政投入

其他资金125.9亿元

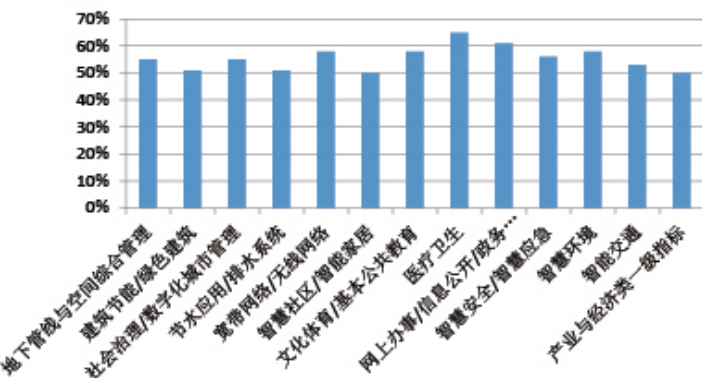
项目共计190个

财政资金仍是智慧城市项目建设主要资金来源，社会资金重点投向可运营项目且投资总额较大。

3.3 智慧城市建设总体状况



智慧城市建设总体状况
住建部国家智慧城市试点建设情况



智慧城市建设总体状况
重点项目完成情况情况

3.4 中国智慧城市群



32个城市群 32 Urban Agglomerations

完成/Completion 11

在建/Under Construction 14

未来发展/Potential Agglomerations 7

四、新型智慧城市

4.1 新型智慧城市的内涵

2016年4月11日,国家发展改革委、中央网信办共同主持召开新型智慧城市建设部际协调工作组第一次会议,教育部、科技部、工业和信息化部、国家标准委等25个部门参加了会议。会议提出:新型智慧城市是以信息化创新引领城市发展转型,全面推进新一代信息通信技术与城市发展融合创新,提高城市治理能力现代化水平,实现城市可持续发展的新路径、新模式、新形态。

4.2 新型智慧城市的评价原则

(一)以人为本

注重民众体验,强调从政府服务效能、公共服务便捷度、市民体验等方面综合评价,突出民众的现实获得感和满意度。

(二)成效引导

强化绩效导向,不唯“技术先进、投资规模、工程建设”论绩效,注重对新型智慧城市建设实际效果的评价。

(三)客观规范

加强客观可量化,尽量采用客观数据采集、市民满意度调查等方式进行评价,减少主观打分环节。

(四)成熟可测

评价指标应具有较强的可测性。研究尚不成熟的领

域暂不考虑评价指标,待研究成熟后逐步纳入。

4.3 评价指标体系总体框架

新型智慧城市评价指标体系强调以人为本,注重市民体验,改变以往技术导向、项目驱动的信息化建设模式,强化多部门联合监管和协同服务,鼓励市场参与,创新服务模式,拓宽服务渠道,构建民生服务便捷化、公共治理精准化、生活环境宜居化和基础设施智能化的新型智慧城市评价指标体系框架。一级指标包括智慧城市建设的的能力类指标和成效类指标,同时增加了“市民体验”指标。

4.4 评价指标

1、惠民服务

政务服务、交通服务、社保服务、医疗服务、教育服务、就业服务、城市服务、帮扶服务、电商服务,共9个。

2、精准治理

城市管理、公共安全

3、生态宜居

智慧环保、绿色节能

4、智能设施

宽带网络设施、时空信息平台

5、信息资源

开放共享、开发利用

6、网络安全

网络安全管理、系统与数据安全

7. 改革创新

体制机制改革

8. 市民体验

市民满意度调查

五、智慧城市PPP建设模式

5.1 PPP定义

PPP(Public-Private-Partnership)是指政府与社会资本为提供公共产品或服务而建立的公私合作模式。

智慧城市建设是一项复杂的系统工程：

1、所需资金巨大；

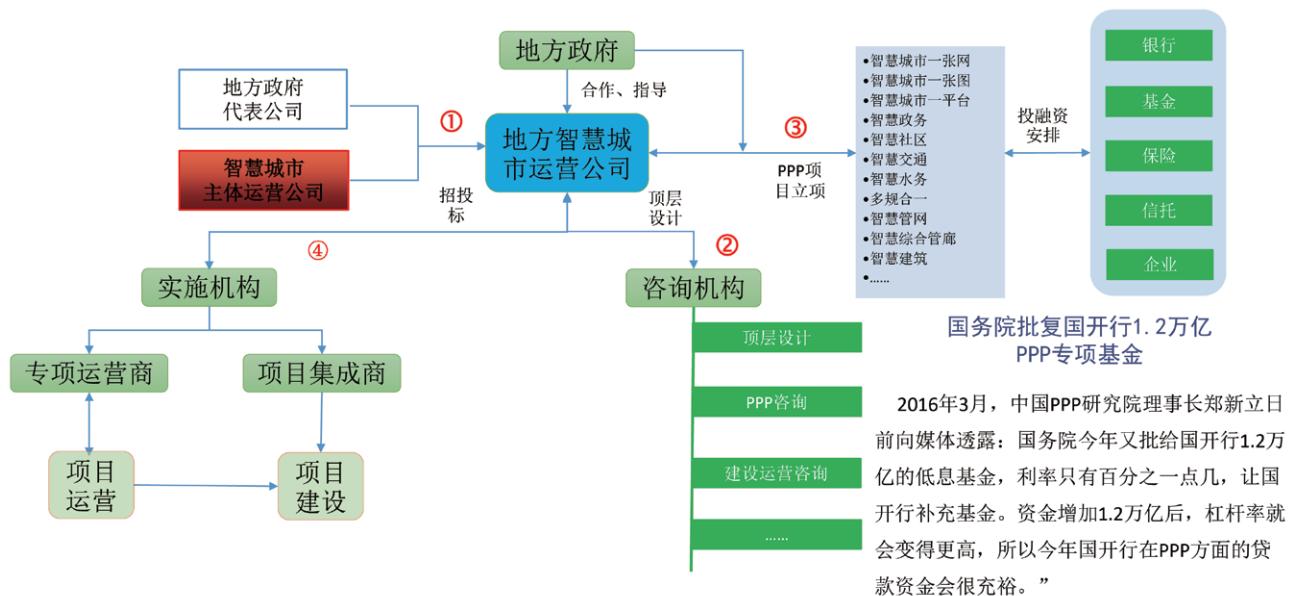
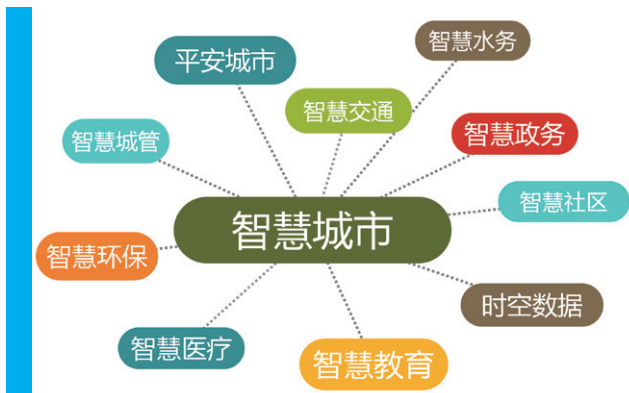
2、涉及政府、企事业单位和市民家庭等多元主体；

3、涵盖投融资、建设、运营、监管等过程。

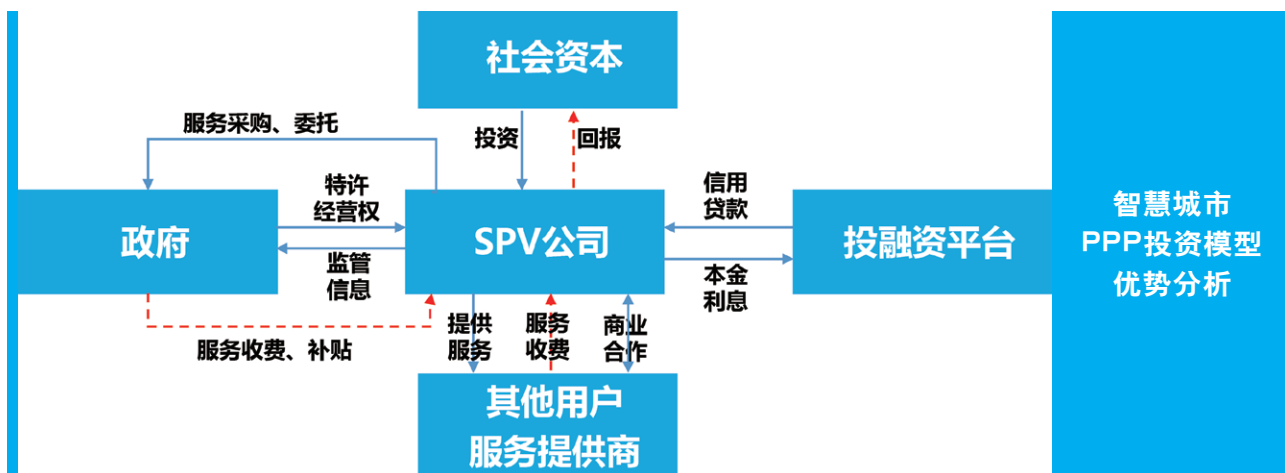
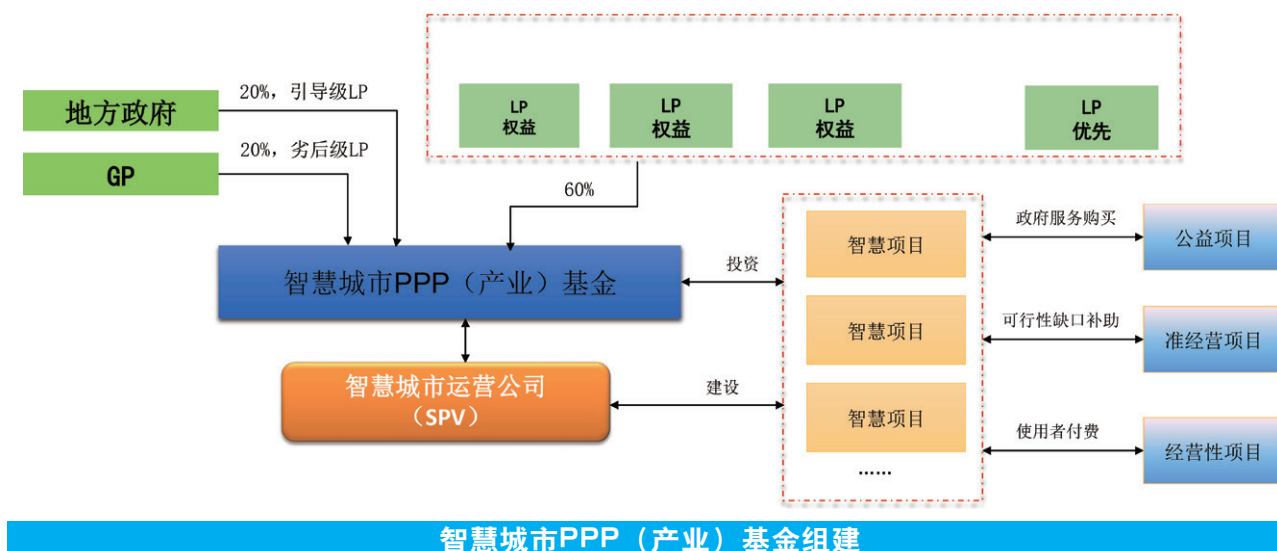
传统的政府自建自营模式已经不能满足投资需求，国家要求和风险控制要求；采用PPP的模式投资越来越获得城市的青睐，成为智慧城市建设的必然选择。

5.2 PPP投资范围

1. 以城市基础设施为对象的基础设施项目投资。
2. 以IT技术支撑为主的公共服务类项目投资。
3. 包含基础设施、IT智慧工程在内的智慧城市产业项目投资。



智慧城市PPP投资模式



5.3 PPP投资模型的优势分析

1-PPP融资优势

- ◆ 解决政府债务激增和大量资金需求的矛盾。
- ◆ 企业参与建设运营全过程，解决重复建设和质量问题。
- ◆ 政府立法监管、项目信息发布、公众参与监督。

2-企业回报

- ◆ 参与智慧城市建设和运营，获得特许经营权。
- ◆ 通过服务的运营和提供，获取收益和回报。

2-政府收益

- ◆ 减轻政府财政负担，激发市场活力。
- ◆ 确保项目进程和提升运营质量、效率。

- ◆ 政府职能转换，进一步提升城市竞争力。

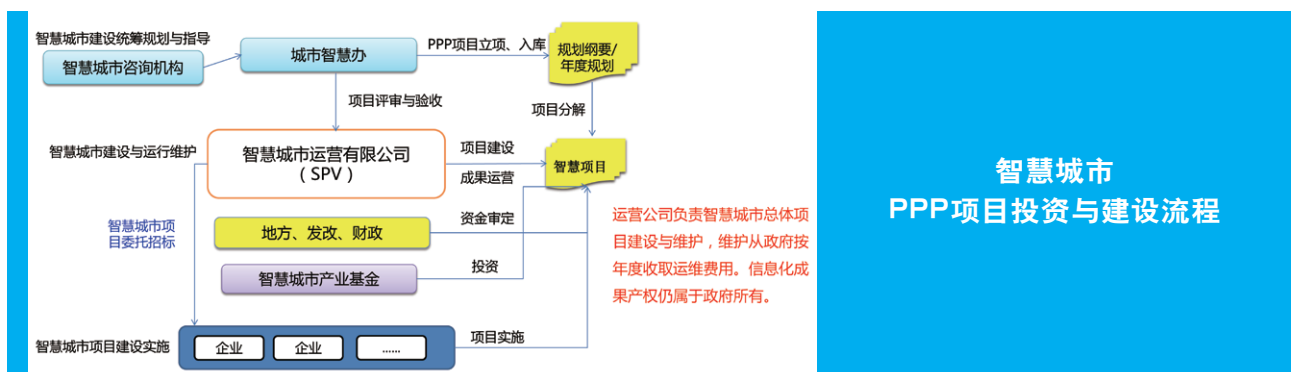
5.4 项目投资与建设流程

运营公司负责智慧城市总体项目建设与维护，维护从政府按年度收取运维费用。信息化成果产权仍属于政府所有。

1，政府通过招投标、竞争性磋商等方式选择智慧城市建设运营PPP模式平台合作伙伴。

2，由政府指定本地国有企业，作为政府代表与中标的社会资本方组建智慧城市运营公司（PPP公司）。

3，政府与SPV公司签订特许经营合同，授权PPP公司负责智慧城市项目的筹资、建设及经营并提供服务。为确保PPP公司的业务专营权，政府可通过或提请必要的行政和立法程序。



	政府采购	PPP 不入财政库	PPP 入财政库
政府支付	总投资的100%	- 成立 SPV 公司（注册资金1000万元） - 公司注册资金的10%~30%+总投资的30%	- 成立 SPV 公司 - 总投资的2%-10%
政策导向	纳入地方债，在财政不足时，不鼓励	- 引入社会资本，鼓励支持，但应加强管理 - 具有战略意义	- 引入社会资本，鼓励支持 - 具有战略意义
金融支持	不需要	引入投资商	引入社会资本（大型金融机构或者上市公司）
落地难度	资金充足的情况下，无难度	流程相对复杂	流程复杂，必须有“物有所值评价”和“财政承受能力评估”，必须经过人大决议入库

4, PPP公司所产生的未来收益可由政府方和社会资本方按照各方事前的约定进行分成共享;潜在的投资风险与责任各方共同承担。

5.5 PPP 建设的前提条件

SPV 落地需要完成几个必要前提条件:

- 1.首先需要协助政府对所有的规划新建、运营的项目进行立项。
- 2.人大财经委通过政府预算，以保证项目能够长期执行。
- 3.政府需要下发正式信息统合、共享的文件，以保障长期建设依据。
- 4.授权运营公司具有10~20年独家的建设、更新、服务采购和运营权，运营期满后可以选择续签或者地方政府回购。

5.6 PPP 操作流程

第一阶段:项目识别

流程:1-项目发起;2-项目筛选;3-物有所值评价;4-财政承受能力论证;5-信息披露。

第二阶段:项目准备

流程:1-管理架构组建;2-实施方案编制;3-实施方案审核;4-开展各方接洽。

第三阶段:项目采购

流程:1-资格预审;2-采购文件编制;3-响应文件评审;4-谈判与合同签署。

第四阶段:项目执行

流程:1-SPV项目公司设立;2-融资管理;3-绩效监测与支付;4-中期评估。

第五阶段:项目采购

流程:1-移交准备;2-性能测试;3-资产交割;4-绩效评价。

5.7 PPP 操作模式对比(见图示)

5.8 PPP操作模式比较(见图示)

按照“公益性项目,准经营性项目,经营性项目”,分别成立“智慧城市基础建设项目公司”和“智慧城市运营项目公司”。

模式	智慧城市基础建设项目公司			智慧城市运营项目公司
	方式1	方式2	方式3	
概述	纳入市级以上财政PPP项目库，并且财政回购	不入财政库，通过债务向银行征信融资	可以不入库或者只入发改委PPP库，采用融资租赁方式融资	入财政PPP项目库，引入运营方
运营机构	成立SPV公司	成立SPV公司	成立SPV公司	成立SPV公司
政府支付	总投资的0.9~10%	总投资的30%	最少投资PPP公司注册资本金的10%	最少投资PPP公司注册资本金的10%
政府支持	入市级以上财政PPP项目库，必须承诺回购，回购期10年	地方城投服务性采购，或者列入当地政府中长期债务	列入当地政府中长期财政预算，出人大决议	当地优惠政策
金融支持	引入社会资金（大型金融机构或者上市公司）	银行征信投资70%	融资租赁	引入运营方，招商引资
财务成本	不超过年化6%	年化利率8~10%	实际成本年化利率9~12%	政府不承担财务成本
落地周期	3-6个月	1-3个月	1-3个月	政府不承担财务成本
落地难度	时间偏长，需要政府开启PPP流程，并且纳入市级以上财政PPP项目库	较易，需要政府先注入投资主体资产，但时间较短	一般，时间相对短，但成本较高	难，主要看运营方对项目的认可程度

六、智慧城市建设案例

6.1 城市资源

1-京津冀

北京城市副中心，北京朝阳、东城、顺义，天津滨海新区，河北迁安、衡水、唐山、廊坊、保定。

2-长三角

上海浦东新区，江苏南京南部新城、麒麟新区、张浦、扬州、盐城，浙江杭州、宁波镇海。

3-珠三角

广东佛山南海、乐从，深圳坪山。

4-中西部

辽宁沈阳、大连庄河，吉林长春高新、辽源、抚松，黑龙江哈尔滨香坊、齐齐哈尔，山东青岛、昌乐，四川成都、绵阳、峨眉山、汶川、江油、崇州，安徽合肥、蜀山、庐江、六安金寨、霍山，湖北武汉，湖南长沙洋湖、云龙，河南郑州、平顶山，陕西延安、渭南、杨凌，广西桂林，云南玉溪，海南万宁，甘肃兰州，宁夏银川，西藏拉萨。

株洲云龙

2、人为核心，质量关键

上海浦东

甘肃兰州

广州番禺

陕西杨凌

3、产城融合，互促共进

黑龙江齐齐哈尔

江苏常州

佛山乐从

南京麒麟

4、体制创新，机制融合

北京朝阳

贵州贵阳

西藏拉萨

河南舞钢

5、多元资金，优配资源

河北秦皇岛

成都温江

佛山南海

长沙大河西先导区 TC

6.2 典型

1、一城一策，智慧发展

广西桂林

贵州凯里

南京河西



天诚海信 战略合作介绍

文 | 王震国 海信智能家居代表

一、合作背景

海信智慧家居

海信是国内一流品牌家电厂商，拥有完善的家电产品线、成熟的物联网通信技术、大数据分析技术等智能家居关键技术，目前已有完整的智能家居解决方案，在智能家电产品、智能家居后台、手机端APP设计与开发以及渠道方面具备优势。

天诚集团

天诚是国内唯一一家从事全系列弱电线缆、综合布线产品和智能家居、企业云、IP广播等智能化产品研发、生产、销售及智慧社区平台服务和建筑智能化管线工程云平台服务的集团企业。

2016年11月24日，青岛海信智慧家居系统股份有限公司与天诚集团在上海正式签署战略合作协议，宣布在智能家居和智慧社区，智慧城市领域达成全方位合作，共同推动智能家居产业的升级与发展。

二、海信和天诚的合作模式

1—海信天诚系统完美融合，渠道共享，联合销售

海信天诚家电与传感及控制类设备互相融合，形成完整智慧家居系统。

2—联合开发运营商

研发对接，产品互通，签订合作协议，利用双方优势，共同开发运营商。

3—联合开发海外项目

海信在海外的优势：

- 1、市场份额领先。
- 2、主要国际市场均设立独立经营的分支机构。
- 3、设立美国、加拿大等研发中心，保持产品研发优势。
- 4、南非、墨西哥等设立生产基地，布局海外。

三、海信为天诚客户提供的商务模式

1—海信定制产品销售

海信为天诚客户打开定制产品窗口，满足各种项目需求。

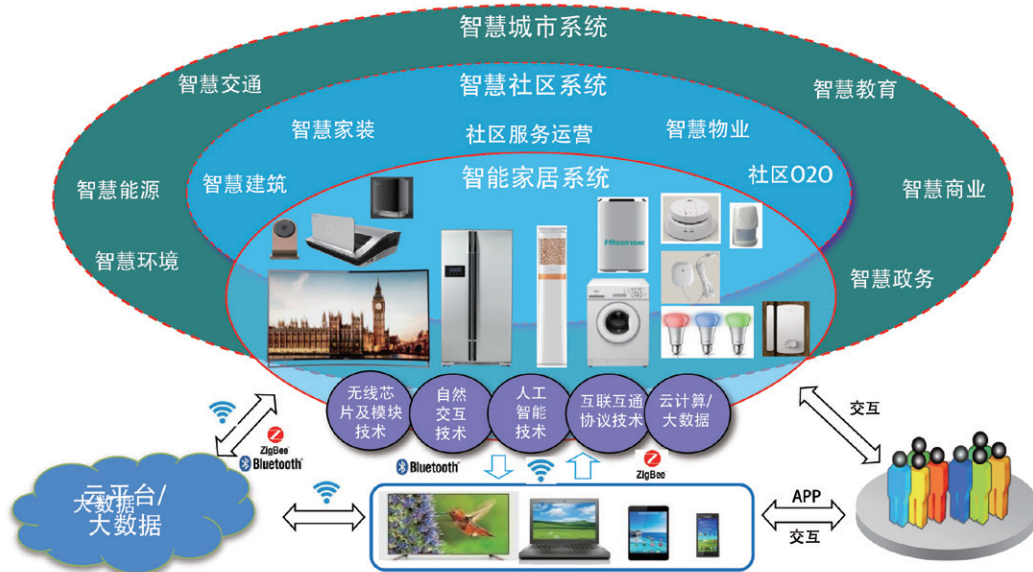
2—整套智能产品销售

天诚客户可以销售海信整套智能产品。

3—项目联合投标

利用双方品牌各自优势，在大型项目上进行联合投标，获取最大规模利益。

四、合作前景

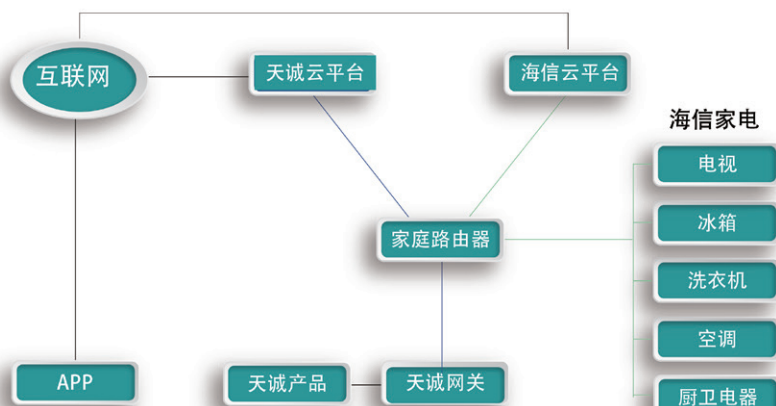


用户建模及应用:对于多层次、多维度的数据集进行用户或事件的建模,实现更深更准的分析和预测,从而提供更优的服务。

大数据 + 用户建模 + 机器学习 -> 个性化智能服务



用户建模及应用



目前系统对接方式

五、系统优势

1-品牌优势

海信天诚品牌知名度高，优势明显，带来巨大品牌效应。

2-系统产品优势

真正的全屋解决方案，家电完美融合，语音控制，电视端操控。

3-商务前景

双方开放透明的合作态度，在智慧家庭，智慧社区，智慧城市，都有广阔商务合作空间（地产、酒店、大型基建项目、写字楼、医院、养老院、幼儿园、学校，运营商，大

型国外项目。

4-售后物流

借助双方在售后，物流环节优势，完美服务消费者与甲方。

5-项目支持

海信智慧家居公司依托海信重点实验室，强大的研发与商务谈判能力，为我们的客户快速提供定制业务与产品开发接入。

6-发展前景

利用双方云平台大数据方面优势，实现对客户精准服务运营，实现可持续发展。TC

本文根据海信智能家居代表王震国先生在春节营销会上的PPT发言整理选摘。



天诚智能集团样板工程·沈阳地铁大厦

工程商：沈阳浪潮系统集成工程有限公司

智能家居新产品

供稿 | 成都百微电子开发有限公司



智能家居给我们带来了什么

智能家居可以让用户使用更方便的手段来管理家庭电子电器设备,提高生活品质。比如,通过手机或PAD、无线遥控器、电话、互联网控制家用设备(灯光、窗帘、电视以及空调等),更可以执行场景操作,使多个设备形成联动。

另一方面,智能家居内的各种设备相互间可以通讯,不需要用户指挥也能根据不同的状态互动运行,从而给用户带来最大程度的**高效、便利、舒适与安全**。

智能家居目前概况与技术对比

有线方式

优势: 稳定。

缺点: 布线繁杂、工作量大、成本高、维护困难。

无线方式

(315M/433M/868M/915M)

优势: 安装简单、速度快、性价比高。

缺点: 因阻碍物材质与厚度的不一样,出现遥控无法控制的“控制死角”特别大房型或复杂结构房体,如果距离过大容易有信号死角,没有跳频,容易造成同频干扰。

电力载波

优势: 采用电力线作为信号传输介质,无需布设专门的弱电线路,避免空气中的杂波干扰,简单,可靠,适用性强。

缺点: 有延时、不稳定。

设备控制

通过APP软件,实现本地或远程的实时管控灯光、窗帘、家电、安全防护、环境、监控视频等各种设备。

储存中心

系统所有设备的地址信息,配置信息,定时设置,安防联动机制都存储在网关上。除核心板上的flash外,它还内置64GSD内存卡。

交通枢纽

网关是整个系统的信息交通枢纽与信息集散地:所有设备的状态信息通过zigbee网络,蓝牙,WIFI全部发往网关,再由网关推送至各个手机;所有手机的控制命令也将被传至网关,再由网关发给相关的设备。

云应用

通过智能网关,您可免费使用到天诚百微云服务应用,如语音控制、场景定时控制,逻辑控制等。同时我们会不断推出其他应用。

智能照明控制

产品优势

外观精美，简约大方。手机APP同步，实时查看家里灯光开关状态，并带双向反馈功能。触摸控制、支持远程控制、多种场景控制，一键到四键灯光控制面板，单键调光控制面板，满足各种需求。

本地控制

通过面板实现本地控制灯光开关。

远程控制

通过APP随时随地查看控制灯的开关状态。

双控开关

通过程序转换，可实现双控开关的功能。

场景

可加入场景，在场景中实现灯光的开关。

大功率模块—LG312

家庭照明控制设备，可接两路负载并可跟传统机械开关绑定。



单键开关控制器LG321



单键开关控制器LG321



三键开关控制器LG321



四键开关控制器LG321



单键调光控制器DM321



手机APP控制

智能家电控制

产品优势

外观小巧精美，适合各种装修风格。具备220V电源设备的通断电控制，电量检测的功能，即插即用，简单便捷。高效、节能、安全、稳定，红外转发器支持吸顶、挂墙等安装方式。可以学习1000个其他红外波段的键值进行控制，家电类集中控制设备，具备120°斜角范围内的所有红外家电设备控制功能。

360度全方位信号覆盖

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



电源控制器



空调控制器



即插即用外观小巧精美，适合各种装

修风格

节能高效电量检测，数据永久保存

智能遮阳控制

产品优势

外观精美 简约大方。单路，双路窗帘控制面板，满足纱帘和布帘双层窗帘。支持触摸控制，支持智能远程控制，手机APP同步，并带双向反馈功能。随时随地查看控制家中窗帘。

本地控制

通过面板实现本地控制窗帘的开合、升降。

远程控制

通过APP随时随地查看控制窗帘的开合、升降。

场景

可加入场景，在场景中实现窗帘的开合、升降。

窗帘控制模块—CT311

家庭遮阳控制设备，一路窗帘控制。



单层窗帘控制器



双层窗帘控制器

智能背景音乐

产品优势

时尚精美的外观，金属材质与亚克力配合。

全彩分区触摸控制。

多种外观可供选择，嵌入式墙体安装。

HIFI级音效，EQ智能调音，支持TF卡、FM等音源输入。

定时开关机、断电记忆、支持IOS、Android系统。



视频看家管理

产品优势

24小时录像或定时录像。

内存TF卡存储，文件系统FAT32，最大32GB。

外部USB硬盘存储，文件系统FAT32，最大2TB。

内置夜视红外灯，红外距离10m。

支持双向语音对讲功能。



高清网络摄像机



软件

组网简单方便 拥有超强兼容性

用手机即可完成组网，安装调试过程非常简单，每个人都可以轻松完成。

语音控制 解放双手

独有的语音语境智能分析系统

让您无需动手，通过语音就能指挥家里的所有设备

当您在卧室看书想打开音乐时

当您在回家路上想打开空调时

当您早餐想要打开一个场景时

这些动作靠说话就能实现

智能语音包将随时不断更新

永远给您最新体验

场景控制

每一个生活场景，您都可以根据自己需要自行定义！舒适、便捷、科技、时尚，就是这么简单！

逻辑控制 让您也拥有“大白”

在联动控制功能里，您可以通过“n个条件——n个执行”逻辑进行编辑，让系统切实为您的生活服务。

模拟情景：当刮风下雨时，风雨传感器接收到信息，会推送到消息到您手机，同时启动关窗器关上窗户。

更多实用功能完全由你来DIY。

当APP不在线时，通过手机短信的方式补充推送消息...

...



场景控制



R&M 医疗布线解决方案

供稿 | 上海天诚通信技术股份有限公司

医疗综合布线全套解决方案

入口处 安防 监控

需求：

对于任何长度的RJ45连接需求，或者需要对在公共开放区域连接的安全防护需求。

解决方案：

- ◇ 现场直接连接：FM45
- ◇ 跳线锁，保证安全



入口 电子设备

需求：

门诊大厅设备：导航机，自助挂号机，自助报告打印机等。

以上设备网络连接的安全可能受到威胁，保护设备不受影响，保护医院内部网络不受侵入。



R&M 端口安全解决方案

解决方案：R&M 面板及跳线安全防护产品

- ◇ 保护医院公共区域端口安全。
- ◇ 保证电子设备不受外界影响。
- ◇ 更保护医院内网安全。



面板安全锁

普通诊疗室

需求：

全程电子化病历。

病人信息实时共享。

突发的网络接入需求。

都需要医院综合布线网络的的高速；稳定，可靠的支持。

高速，稳定，可靠的网络。

额外连接的需求。

R&M Cat 6 高性能6类解决方案

特点

◇ 采用无PCB印刷电路的的先进设计，保证了模块的性能插入损耗降至最低。

◇ 简便的免工具端接设计，方便施工，也方便了日后维护。

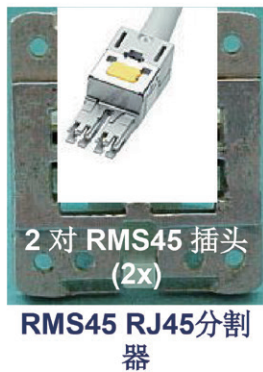
◇ 多重先进设计，优良工艺，满足诊室网络需求。

普通诊室

需求：

RMS45，智慧的线缆共享方案

满足诊室额外的网络连接



诊断室,手术室,治疗仪器

需求:

医疗设备连接网络后的电击风险防护。
最新国际标要求ISO/IEC 60601-1。

ISO/IEC 60601-1: 国际最新医疗设备安全要求, 定义了医疗电气设备如果连接有网络在接近病人的一定区域之内必须要做出网络隔离的保护措施。

病房—布线

需求

现代化的病房需要多种接入, 不仅包括网络, 还可能有线电视, 卫星电视, 背景音乐等。

对于病房有可能会需要额外的网络连接。

如何在病房减少并有效利用现有的网络布线。

解决方案:

- ◇ 标准的R&M布线系统
- ◇ 多媒体接入面板
- ◇ 线缆共享: RMS 45

- ◇ 只需一根线缆, 减少线缆总厂
- ◇ 只需一种布线即可 (TP)
- ◇ 中心线缆管理

防病毒布线产品

需求

无处不在的IT需求, IT面板在每个患者的病床周围。

必须要防止因为插拔IT跳线或者触碰IT面板引起的病毒传染。

要求

保证网络的高速传输
抗病毒面板

方案

- ◇ 抗微生物布线产品healthLine



实验室, 化验室

需求

防水, 防潮的网络接入环境。

保证长时间恶劣环境下的网络仍能正常运行。

R&M——专业布线防水解决方案

解决方案

◇ Splash (IP54)

◇ IP 65/67 保护连接器

◇ 多种级别的防水防尘网络接入方案, 保证医院特殊环境的网络接入长期稳定可靠。

手术室

最高级别安全连接, 以及最高级别性能的网络接入。

手术室, 绝对可靠安全要求。

医疗设备移动可能造成的网络连接不稳定。

防止任何可能发生的中断。

最高速的网络接入, 以满足现代的专家会诊远程手术等。

需要加强牢固连接和防护区域——手术室, 诊断室

需求

连接稳定

方案

◇ 牢固的连接方式

◇ 额外的加强连接装置

R&M 专业设计IP67 type6 加强型连接器

解决方案

◇ IP 67 (Type6) 加强连接保护连接器

◇ 并可达到完全防护水淹的保护效果

◇ 铜缆和光纤都可同时支持

最高速连接的区域——诊断室, 外科室

需求

诊疗数据共享, 需要高速率的数据传输, 保证大量医疗数据的实时共享获取。

数据网络的高可靠性。

◇ Cat 6A 超高性能布线解决方案



R&M Cat 6A

RJ45端口之上的最高性能解决方案

特点

◇ 采用顶尖的设计构造, 使基于RJ45模块性的性能推向顶峰。

◇ 符合目前最高要求的ISO Cat6A标准比传统TIA标准Cat6A模块Next性能上要多3个dB的余量。

◇ 特殊的构造保证端接的高可靠性。

R&M 医疗行业案例简介

杭州滨江医院 9000点6类非屏蔽

杭州肿瘤医院 5000点6类非屏蔽

天津第一妇产医院 4500点6类非屏蔽

浙江省武警医院 3000点6类非屏蔽

云南昆钢医院 2500点6类非屏蔽

以及众多知名国外医疗制药公司“罗氏, 诺华, 强生, 拜耳”。

TC 天诚智能集团

消费性电子连接器及线束介绍

文 | 熊 峰 上海天诚通信科技股份有限公司连接器项目部经理

熊峰



一、电子连接器&线束功能

1. 定义：

用以完成电路或电子机器等相互间电气连接之器具(含附件)。

2. 作用：

传递、传送、转换两个接口之间信息，主要传输电能或者电信号。

3. 特点：

是作为电路间、组件间、系统间电气/电子传输连接部件，使功率或信号电流稳定可靠地流通，又便于组合及维修。

二、线束&连接器分类

1.1 按产业分类：

3C电子(计算机&通信&消费性)、汽车、航空、轻工业、重工业、工程

1.2 按连接方式分类

板对板(BTB)、线对板(WTB)、线对线、插卡类

1.3 使用环境分类：

设备内部、室内、室外、特殊环境

1.4 其它分类

普通连接器、高频连接器、防水连接器

三、线束&连接器应用

电子类产品

手机、平板、笔记本、通信设备是消费性电子份额最大的产业。

工业设备

医疗器械

检测设备

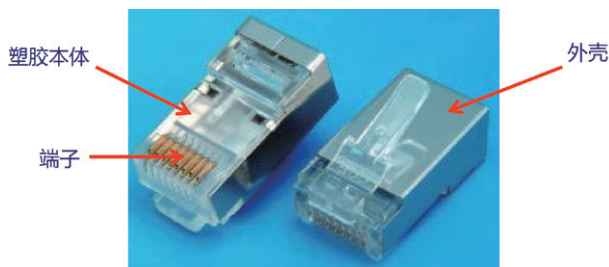
工程设备

四、连接器结构

主要由以下几个部分组成

1,塑胶主体：绝缘、固定端子、防呆及公母配对

2,端子：接触导通/焊接固定



3,外壳：防电磁干扰、增加产品强度、接地

五、连接器常用材料

塑胶材料

LCP

高流动性、耐高温、低翘曲、吸水率低(不易起泡)、尺寸稳定、成本高、很难配色、结合线明显(受力结合线处易断裂)

PA6T

PA6T、PA9T 为PA66改进而成,流动性一般,尺寸稳定,产品较

PA9T

脆薄壁处易裂、耐高温

PA10T

应环保要求而产生的一款新料,无卤素,其它性能与PA9T接近

PA46

流动性好、产品强度高、弹性好、不易产生裂纹、收

缩性较大、吸水性高、耐高温

PA66

韧性好、不耐高温

PPS

刚性较好、尺寸稳定、耐高温、结晶速度慢,毛边大韧性相对略差

PBT

尺寸稳定

POM

韧性好、有润滑作用、不耐高温

金属材料

磷铜

强度中、导电率低、抗拉强度中、成本中、用在普通产品的弹片

黄铜

强度低、导电率高、抗拉强度低、成本低、一般用在静片

钛铜

强度中高、导电率中、抗拉强度中高、成本高、用在高强度的弹片

铍铜

强度高、导电率高、抗拉强度高、成本高、用在用在高强度的弹片

不锈钢

强度高、导电率级低、抗拉强度中高、成本中、用于带弹片的外壳

冷扎钢

强度低、导电率低、抗拉强度低、成本低、用于普通外壳

六、连接器常用电镀类型

镀镍、镀金、镀钯镍、镀锡铅、镀纯锡、镀锡铜、镀锡镍等。

七、线束结构-----隔离线

1. 一般电子线



2. 双层绝缘电子线



3. 单隔离线



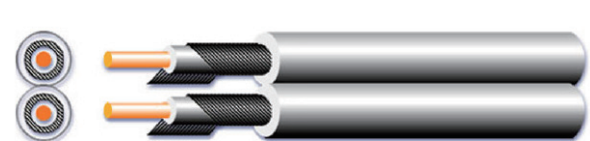
4. 双隔离线



5. 三隔离线



6. 双并隔离线



线束结构-----高速电缆

1. IEEE 1284 对绞型屏蔽线



2. IEEE 1394 高速接口连接线



3. RGB 显示器连接线



4. 数位液晶显示器连接线



5. 数位/模拟输入式液晶显示器连接线



6. USB 2.0 电缆



线束结构——网络电缆

1. 网络电缆



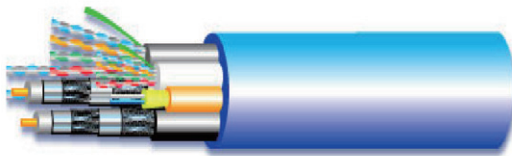
2. 网络电缆



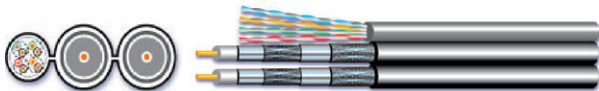
3. 网络电缆



4. 智能型住宅网络电缆



5. CAT5e+RG6 混合缆



八、常用线束绝缘材质

1. 聚氯乙烯(PVC) : 耐热温度 60 ℃

2. 耐热聚氯乙烯(PVC) : 耐热温度 75 ℃、80 ℃、90 ℃、105 ℃

3. 聚乙烯(PE) : 耐热温度 75 ℃

4. 照射聚乙烯(XL PE) : 90 ℃、105 ℃

5. 硅质橡胶(SILICON) : 180 ℃

九、常用线束导体材质

1. 镀锡铜(TA)

2. 裸铜(BA)

3. 先绞后镀铜(TC)

4. 铜包钢(CCS)

5. 镀银线(SA)铜

十、线束特殊性能要求

1. 高导电性能

2. 高耐电压

3. 耐高温(耐候)

4. 耐水耐油

5. 阻燃

6. 抗折(特软)

7. 环保(低烟无卤)

.....

十一、消费性电子线束产品

智能充电数据线

USB延长线

USB打印机线

特种网线

电源线

VGA线

高清线

键盘转接线

A·物联网

物联网产业生态系统由基础设施层、平台层(横向)以及应用层(纵向)三大部分组成。

1、基础设施层

硬件与软件部分

硬件：芯片处理器、传感器、充电设备、配件；
软件：云平台、移动操作系统。

通讯部分

通信：网络协议、M2M(人机、机器之间的通信协议)、电信服务商、WiFi。

第三方合作部分

第三方合作伙伴：工业设计与顾问、标准化联盟、零售商、代工厂、创业孵化器、众筹及投资机构。

2、平台层(横向)

平台部分

平台：软件、全栈性能管理、开发者工具、分析工具、传感器分布网络、网络连接、信息安全、开源平台。

人机交互部分

人机交互：虚拟现实(VR)、增强现实(AR)、其他智能型人机交互设备。

3D部分

3D扫描及打印、3D内容设计及发布平台。

3、应用层(纵向)

个人应用部分

个人应用：可穿戴设备、运动健身、健康、娱乐应用、体育、玩具、亲子、关爱老人。

智能家居与智能交通部分

◎ 智能家居：家庭自动化、智能路由、安全监控、智能厨房、家庭机器人、传感检测、智能宠物、智能花园、跟踪设备。

◎ 智能交通：车联网、智能自行车/摩托车(头盔设备)、无人驾驶、无人机、太空探索。

企业应用与产业互联网部分

◎ 企业应用：医疗保健、零售、支付/信用卡、智能办公室、现代农业、建筑施工。

◎ 产业互联网：现代制造、能源工业、供应链、工业机器人、工业可穿戴设备(智能安全帽等)。



物联网商用进程加速 看四大运营商布局

根据《国家新一代信息技术产业规划》，建设窄带物联网成为我国信息通信业“十三五”的重点工程之一。上月底，中国信息通信研究院泰尔终端实验室提出的“窄带物联网(NB-IoT)的终端模组”系列标准规范通过送审稿，窄带物联网模组系列规范取得阶段性成果。政策的支持、产业标准的出台都推动着我国物联网的商业化进程不断加快，物联网商战即将打响。那么，作为未来商用物联网主力军的中国电信、中国移动、中国联通和中国广电这四大电信运营商，目前各自的“备赛”情况是怎样的呢？



中国电信：

2017年上半年实现窄带物联网全网覆盖，增加补贴激励。2016年中国电信将物联网业务定位为集团战略性基础业务。在今年4月份于深圳举行的智慧城市公共服务领域物联网应用研讨会上，中国电信宣布将于今年6月末建成规模、覆盖、质量和应用范围都居于全球领先地位的基于800M的窄带物联网，实现全网商用部署，达到“一点接入全网服务”，为智能时代的万物互联奠定坚实基础。

此外，中国电信将与产业链共创智能连接、智慧家庭、互联网金融、新兴ICT、物联网五大业务生态圈构建物联网生态，同时还推出业务平台，以天翼物联产业联盟为抓手，依托物联网开放实验室，加强生态合作基础，提供数亿元的补贴激励，支持物联网发展。

中国移动：

物联网与车联网并重，2018年实现全网规模商用。与中国电信致力于建设世界最大的NB-IoT物联网不同，作为全球第一大移动运营商，中国移动则重点打造全球最大的物联网平台，目前用户超过2700万，物联网接入规模近1亿。在推进物联网商用方面，中国移动今年将在杭州、上海、广州、福州4个城市开展NB-IoT及eMTC的规模试验，后续将在多个重点城市开展商用，2018年将实现全网规模商用。技术层面，中国移动走多元化发展路线，TD-LTE/eMTC/NB-IoT/GPRS等技术都在发展之中。

同时，中国移动格外重视在车联网领域的规划布局，目前正在做技术储备，积极配合政府推动LTE-V2X商业频谱的发放，大力推进在上海、重庆、杭州等6地的LTE-V2X技术试验，积极推动V2X产品落地及应

用研发,加快产业的成熟进程。

中国移动/爱立信/英特尔的环境检测应用:采用了英特尔最新的NB-IoT芯片(XMM7115),可以实时监测到环境的PM值、温度、湿度、光感亮度等。

中国联通:

重视全球合作,2018年全面推进国家范围内的商用部署。与其他运营商相比,中国联通的物联网布局显现出重视全球合作的特点。去年10月下旬,中国联通与全球物联网平台领域的佼佼者思科Jasper、金雅拓公司等强强联合,在北京成立了全球一体化服务联盟,共同面向全球部署物联网及车联网服务。中国联通呼吁产业链各方加快行动,推动建立“全球一体化服务联盟”,建立全球一体化服务合作机制,实现多方合作、信息共享,为客户提供全球无缝物联网/车联网解决方案。

在推进正式商用方面,中国联通计划于2017年年初推进重点城市的窄带物联网的商用部署,2018年

则将会开始全面推进国家范围内的商用部署。此外,在物联网无线技术方面,中国联通还在关注采用未授权频谱的LoRa技术。

中国广电:

以智慧城市为切入点,逐步扩展。和三大运营商已日趋全面系统的战略布局相比,新晋的电信运营巨头中国广电在物联网领域尚显得有些沉默。其实,广电的物联网布局另辟蹊径,也已悄然起步。

2014年,广电出台了一个长期计划“智慧杭州”,该计划将一直实施到2020年。它以建设智慧城市为目标,涵盖了应用体系、应用环境、安全体系、基础设施等方面的建设原则、指导思想、总体结构,同时也包括智慧家庭、智慧医疗、智慧社区、智慧教育、智慧养老,这些都是以家庭互联网为基础。计划进而扩展到整个城市的互联网金融、信息安全、电子商务、物联网、云计算等各个领域,最终形成一个完整的体系。物联网建设已然被纳入其中,只待由点到面推广发展。

四大运营商在物联网领域的战略布局各有所长、各有侧重,这有利于在商用时代真正到来之后形成良性竞争和健康的物联网市场生态,并最终促进我国物联网产业的全面发展。

未来五年看的见的东西都有物联网

5G网络将撬动万亿物联网产业

业内普遍认为,5G网络一旦正式商用,将有望撬动规模达万亿元的物联网产业。随着5G的正式商用,网络问题将迎刃而解,车联网、大数据、云计算、智能家居、无人机等产业将迎来快速发展期,人工智能、智能制造等产业也将随之崛起。

据相关媒体报道,三大运营商目前均已制定了2020年启动5G网络商用的计划,最快将于明年展开试验网络的建设和相关测试。如果前期工作进展顺利,三大运营商将有可能在2018年开始投入5G网络建设,到2020年正式启动商用。

目前,多个市场机构表示,车联网、大数据、云计算、智能家居、无人机等典型的物联网细分行业在技术和应用层面已相当成熟,但现有4G网络的通讯能力

大大限制了上述产业的发展。随着5G的正式商用,网络问题将迎刃而解,上述产业将迎来快速发展期,人工智能、智能制造等产业也将随之崛起。

物联网已经成为国家战略

物联网是继计算机、互联网之后的又一新的信息科学技术,目前,世界主要国家已将物联网作为抢占新一轮经济科技发展制高点的重大战略,我国也将物联网作为战略性新兴产业上升为国家发展重点,并在《“十二五”规划纲要》中明确提出,要推动物联网关键技术研发和重点领域的应用示范,成为近年发展“互联网+”国家行动计划中的重要内容。

根据Wind数据显示,我国2009年至2014年,物

联网行业市场规模CAGR达到27.1%；前瞻产业研究院发布的《中国物联网行业应用领域市场需求与投资预测分析报告》预计到2018年，物联网行业市场规模将超过1.5万亿元，CAGR将超过30.0%。预计未来几年我国物联网行业将持续快速发展。据中国物联网研究发展中心预计，到2020年我国物联网产业规模将达到2万亿，产业链发展潜力显著。

物联网市场规模将达1.9万亿美元

在近日中国信通院发布的《物联网白皮书》中指出，微软、华为、软银、高通、BAT（百度、阿里巴巴、腾讯的合称）等全球知名企业均从不同环节布局物联网，产业大规模发展的条件正快速形成，未来2至3年将成为物联网产业生态发展的关键时期。

市场分析公司高德纳(Gartner)发布的数据显示：2020年，全球联网设备数量将达260亿台，物联网市场规模将达1.9万亿美元。物联网的发展已经进入黄金期。

工信部公布的数据显示，2015年中国物联网产业规模达到7500亿元，“十二五”时期联合增长率达

到25%，通过网络机器到机器连接数超过1亿，占据全球总量的31%，成为全球最大的市场。

有许多海外物联网专家对中国的物联网市场信心满满，他们认为，未来中国可能是物联网时代的最大市场与赢家。根据全球知名研究机构埃森哲最近的一份报告显示，在中国物联网对推动行业增长助力明显，预计到2030年，物联网可以创造高达1.8万亿美元是国内生产总值(GDP)累积贡献值。

“十三五”规划提出推进物联网发展

2016年12月27日，经李克强总理签批，国务院在中国政府网公开发布的《“十三五”国家信息化规划》，有20处提到“物联网”。其中“应用基础设施建设行动方案”，明确指出积极推进物联网发展的具体行动指南：推进物联网感知设施规划布局，发展物联网开环应用；实施物联网重大应用示范工程，推进物联网应用区域试点，建立城市级物联网接入管理与数据汇聚平台，深化物联网在城市基础设施、生产经营等环节中的应用。

物联网的英文名称为“Internet of things”，顾名思义



思义,就是“物物相连的网络”。当把射频识别、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备装备到现实中的各种物体上,所有资料都可以形成数据并上传至网络时,一切真实的物体就可以被赋予“智能”,物与物、人与物之间就可以实现“沟通”和“对话”,物联网也就随之形成。物联网是继计算机、互联网与移动通信网络之后的又一次信息产业浪潮。

未来五年有人的地方就有物联网

据预测,未来5年,差不多所有人们能看见的东西都将被纳入物联网。大到国防安全、智慧政务,小到智慧社区、智能家居,物联网的革命性在于可以把一切物体进行连接、交互,形成一个万物互联的新网络,这个网络的体量将是互联网的万倍以上。甚至有人将物联网称为继农业革命、工业革命、信息化革命之后的又一场革命——智慧革命。

听起来很“高大上”,但实际上,物联网技术早就已经“潜伏”到普通人的日常生活当中了。比如,现在我们使用的第二代身份证以及部分高校发放的校园一卡通等,内置射频识别芯片,芯片存储居民或学生基

本信息,在读写器上一扫,即可显示持卡人基本信息。再如,不少高速公路都设有ETC(不停车收费)系统,这些收费站口无人工收费,而是在车辆内部安装识别芯片,司机只要减速行驶,计费系统即能自动完成收费,这样不仅增加通行效率,也节约了管理成本。

“物联网工程”就业前景广阔

物联网技术通过感知设备和无线通信获取各种物体(things)的信息,在进行智能分析后,为人们提供各种有用的反馈信息和决策。物联网技术正在迅速地渗透到各个应用领域,从人们的日常生活,到国家战略产业,主要应用领域包括:智能家居、智慧城市、健康医疗、工业监控及国防工程等。

“现在,唯一不能怀疑的就是物联网工程的就业,因为就业前景太广阔了,”北京工业大学北京一都柏林国际学院物联网工程责任教授刘建丽说,物联网技术由军事技术逐步向民用转化,已经渗透到人们生活中的方方面面,人类的生活和物联网技术息息相关。

(来源:北工大都柏林学院)

B · 云计算

2017年云计算的五大趋势!

说起云计算,这个在2016年炙手可热的话题在2017年将继续成为业界关注的焦点,并延续爆发式的增长。如果说在过去一年,企业还在考虑是否应该把业务迁移到云端的话,那么2017年,大家面临的最主要的问题就是如何最便捷地迁移到云端。

最近,IBM就对来自18个行业的1000多名高管进行了一项调查。调查结果显示,几乎所有参与调查的企业都在采用云计算。其中78%的受调查企业表示,

他们的云计划是协调的或者完全集成的,而2012年时,这一比例仅为34%。与此同时,大约45%的工作负载仍将存在企业的专属服务器上。

随着企业将其自有基础设施整合到云端,他们也越来越多地感受到这一策略带来的回报。为此,很多企业将持续加大对公有云上的新兴工作负载的投入。以混合云为代表的云计算俨然已经成为一个创新平台。

在这样的背景之下,我们看到2017年云计算的发展将呈现五大趋势:

1)云将推动认知计算的崛起

我们在日常工作和生活中的方方面面越来越多地以数据的形式存在。这些数据浩瀚如海,将我们包围。有一个不争的事实,那就是数据的增长速度已经超过了我们对数据理解的能力。

其实,世界上有80%的数据在本质上是“黑暗的”。这些数据由计算机来收集和存储,人们不仅看不见,也无法使用。但是,通过云来交付的认知系统正在逐渐揭开这些“暗数据”的神秘面纱。

在当今这个由服务器、存储和软件所构建的混合云世界中,计算机系统开始像人一样具备理解、学习和推理能力,认识解决方案发展迅猛异常。2017年,通过云交付的认知解决方案将继续改变各个行业的体验,带动金融服务、零售、医疗保健以及航空等行业实现创新。

2)区块链将通过云让数字时代变得真实和值得信任

作为第一个用于商业和个人交易的点对点全球平台,区块链的出现可以说是近年来最令人兴奋的技术突破之一。

区块链是一个可信任的、由最先进的加密技术加密的分布式账本,是数字时代以来最安全的系统。只有一个闭合的参与者圈子有权访问,而且每个参与者只能查看他们在交易中被授权的信息。

目前,已经有大量的企业开始选择基于云的区块链网络。这一趋势将在2017年延续。预估,将区块链应用于全球供应链每年可能会产生超过1000亿美元的效率。最佳的系统将以API或者解决方案的形式存放在云端,供企业大规模使用。

3)无服务器云计算技术将消除应用开发的复杂性并降低成本

这种新型的“无服务器计算”技术,将让开发人员不再为预先配置基础设施之类的事情(比如服务器或系统运行)操心,只需专注于代码。

这种技术通过云来实现交付,可以帮助各种规模的企业提高竞争力。2017年,更多的企业将从中受益,减少应用开发的时间并降低成本。

4)安全:云将为安全赋能

2016年,重大IT安全漏洞对商业、政府或公民产生不利影响的事件时有发生。即使更多的企业在向云端迁移,安全问题仍然是一大障碍。

面对如此真实的安全威胁,几大云提供商将采取重大措施来提升安全保护。

2017年,新的认知能力将更快地识别和消除云端的安全漏洞。以安全智能为基础的认知解决方案不仅能生成答案,还可以产生假设、循证推理并提供建议,以改进决策。因此,认知安全将有助于弥补当前的技能差距,实现快速响应,并降低应对网络犯罪的成本和复杂性。

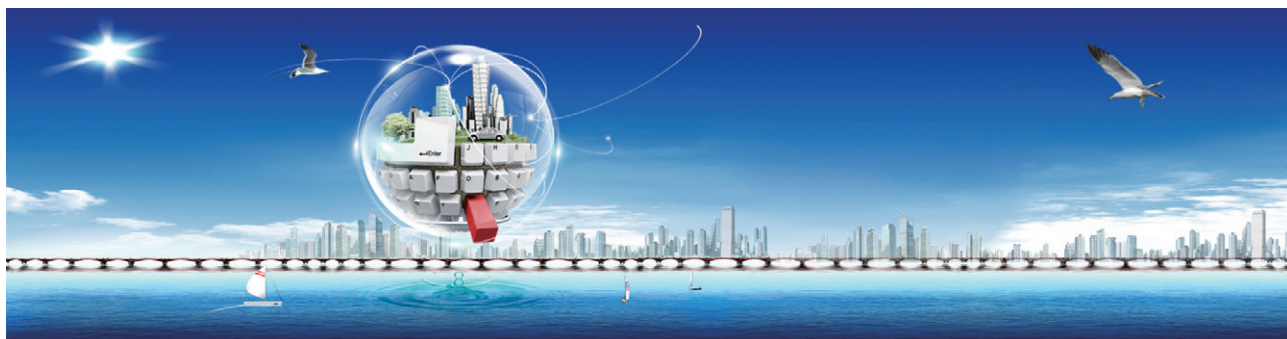
5)文化变革将推动向云端迁移的进程

随着越来越多的企业积极投入云技术,整个迁移的过程涉及的不仅仅是技术的转型。开发者、初创公司和企业走向云端不但需要技术转型,还要积极拥抱文化变革,要以用户体验、开放协作、自由试验和业务为中心。

在2017年,我们将看到更多的IT公司打造创新实验室和车库,来吸引和培养人才,相互学习技术,协作突破创新。



C · 智慧城市



智慧社区离“火”还有多久？

有“政府背景”智慧城市行业

在国家层面上,其实从2012年陆续有住建部、科技部、工程部的部委在推进智慧城市的各项试点工作。但由于当时技术的问题,并没有真正的企业能拿出产品来实施。而各个城市提供的建设指标、评审标准以及扶持的政策都有不同,但总体倾向于建筑节能领域,而并不是实现真正的“智慧”的城市。当时对于城市,功利一点说,取得“智慧城市试点”之类的名号,一方面可以从国家部委拿到一些资金,如发改委的信息惠民试点就真金白银的给过我;另一方面,可以以此为噱头,引进一些IT厂商,以智慧城市之名,行招商引资之实。

实际情况是,各地方奔着中央政府的扶持资金而去,都没有意识到智慧城市对城市发展真正的作用,将试点申请流于形式,智慧社区建设一再流产。实际上,建设智慧城市是对城市发展大有裨益的,智慧城市是城市科学发展的一种先进模式,也是未来城

市的高级形态。各个城市可以通过信息化的手段,基于城市发展愿景和突出问题,选准着力点,建设真正能够解决自身问题,并对提升城市竞争力有长远好处的智慧城市项目。

技术飞速发展的现代“智慧城市”

“智慧社区”起源于美国。20世纪80年代有美国由宣布成立了“智能化住宅技术合作联盟”,由于社会和市场的需要,所以智能化技术相关产品以及应用系统等方面进行了深入的研究。随后,欧洲市场、日本市场以及东南亚等地区,智慧社区也随时代发展起来,形成了一股席卷全球的风潮。在一些发达国家,智慧社区的产品都已经形成体系,做出了整体解决方案。

而目前,随着互联网相关技术的不断发展,大数据人工智能时代的来临,智慧城市的建设技术条件已经非常成熟。在硬件资源方面,社区安防、交通通讯、数据收集与连接方面都以有非常成熟的产品。现实向网络进行映射,能够产生海量的数据;而对网络中的数据进行挖掘和运用,又能够反作用于现实空间,使得城市有了“智慧”。这两个空间的交互就成为智慧城市建设的技术基础。

智慧城市是一种发展模式,它要改变的是以前的资源拉动城市发展的模式,变为城市发展带动资源的优化和配制,提高生产效率,用更小的资源创造更



多的价值。

一直看好为何其声寥寥？

智慧社区不是单个企业能够玩转的行业，其中纠缠的利益相关参与者非常之多，服务、产品层次不齐，作为新兴产业，没有统一的标准与制度，更不用谈监管和检查了。对大部分的地产开发商来说，智慧社区是销售上的点睛之笔或者是噱头，智慧社区打造可以增强直观销售亮点、提升售价的基础硬件，而真正为社区居民服务的项目，可能并不在房地产商的考虑之内。

而面临转型压力的物业公司热情原本是很高的，但先天不足，低廉的物业费收入让本应该是主导者身份的物业公司只能沦为各方势力的资源“接口”，很多时候，物业公司非但不愿意为智慧社区付出，还要收取高昂的“接口”费。

智慧社区相关参与者之间没有一个和谐的利益协同，当然一群游兵散勇发展不成体系。智慧城市是科学发展的一种先进的模式，也更是未来城市未来社区的高级形态，但没有利益驱动，单靠“情怀”，可成不了事。各地方奔着中央政府的扶持资金而去，却并没有意识到智慧城市对城市发展真正的作用，将试点申请流于形式。

而目前行业内都处于“单干状态”，各家做各家的，反正不开放接口，就是要打造企业自己的生态圈，不同的品牌完全没有兼容性。以智能家居为例：我手机能控制在小米买的灯，控制不了在格力买的电冰箱，一个手机装多个APP，仅仅为控制1.2个智能硬件，可想而知，真正的智慧社区实现的困难。

技术发展到底到了哪个阶段？

在技术发展方面，当前技术已经到了可以支撑智慧社区建设的阶段。目前真正限制发展的是产品开发面临的多种协议标准的选择以及各类厂商在低层设计的自由发挥，都导致产品的各类不兼容，一个个产品犹如“信息孤岛”，无法共通。当下非常多的企业仅仅只完成一个硬件的设计，单产品切入整

个智慧社区行业，怎撑的起整个系统？企业打造自主研发自主生产的产品线就显得尤为重要。

主要的三大技术：物联网、云计算技术、数据共享技术都以到位。物联网方面，已有英特尔、通用、华为等巨头成立边缘计算相关联盟，共同研发边缘计算技术，力争在物联网全面商业推广中注入动力。智慧城市要智慧，实现数据共享是关键，而目前，很多省发改委经济信息中心都已初步建成数字化云端，也就是说，硬件基本配备完毕。在云计算技术方面，这是当下国家重点发展方向，将会连同大数据与人工智能组成智慧城市“大脑”。

到底还有多久，会真正引爆？

笔者认为：最近2年，最迟不过5年。智慧社区行业将引来一轮爆发，当然，这不是胡乱揣测：

首先，今年两会中，在智慧化进程中，智慧交通，智慧社区以及智能家居成为当下最关注的三个方面。在城市拥堵与交通共享经济成就了智慧交通爆发的引爆点后，人工智能和大数据也将会改变智慧社区与智能家居目前的格局。第二，从“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带建设，再到推动粤港澳大湾区城市群发展。根据国家新型城镇化部署，这一系列的重大国家战略，也表现了国家建设智慧城市发展规划指向了城市建设。第三，技术瓶颈已突破，产品的爆发推动产业的发展，而智能硬件的发展已在弦上。

相信在未来几年，我们就能看到各路大佬在智慧社区领域厮杀的场景了。



如何成为合格的员工

文 | 王伟 南京天诚智汇电子科技有限公司技术工程师

王伟

在祖总带领下的南京天诚智汇工作的这半年，我有很多的收获和感触，在此结合我自己的一些个人经历和大家交流一下我对“如何成为一个合格员工”的观点。

首先，是“合格员工”的定义。对此，各人自有各自的看法。对这个词，我的理解是：“能够遵守公司的各项规定和制度，充分协调好现有资源，并为公司和客户创造大量的价值”。为了达成这个要求，我觉得主要是要做到以下几点：

1. 自律

公司的一切制度的建立，是为了规范员工的行为，确保公司人员都保持良好的职业素质。能够遵守公司制度，是最基本的原则。为此，我们需要有具备自律精神，让自身的行为，符合公司的要求。

在我自己而言，自律性首要的体现就是个人生活节律的调整。当我按时吃饭，按时睡觉的时候，我就能确保自己准时到公司、准时与客户见面，自己会更加有热情和信心地参与到工作之中。而如果对于像吃饭、睡觉这类“小事”不够重视，对自己凡事不去严格要求时候，我的身心状态和工作状态都会大受影响，做什么都不顺利。

同时我认为自律也是一个心智成熟的成年人应当具备的基本素质，是个人幸福和成功的基石。

2. 执行力

做好决策和计划之后立刻坚定地去执行。就是耐克那句简洁的标语：JUST DO IT。

其实，做决策、做计划虽然需要用到我们的智力，

但是并不是整个工作流程中最难的部分，最难的部分在于执行。

作为销售人员，我需要接触很多不同层次的客户，或者仅仅是能帮我引荐到真正客户的中间人。说白了，我的主要工作内容就是跟人交流。其中很多都是陌生人或者不太熟悉的人。对于每一个陌生拜访，甚至对于一些老客户的拜访，我经常心怀恐惧。因此，即使自己已经规划好的拜访时间，有时候也一拖再拖。想等自己准备得再充分一些，少一些紧张感了再出发。

但是我心里也清楚，无论再怎么准备，提前去想再多的对策，这种紧张感与恐惧感其实不会减轻的。因此，我常常是先动起来，并不因为自己的怀疑而放慢拜访客户的节奏。

而当我真正地去接触客户，开始与他们攀谈，这种紧张感也会慢慢消失。我的工作中最让我感到有成就感的部分，恰恰来自于与客户的交流以及通过交流和服务而建立了良好信任关系的客户对我的认可。

很多时候，当我们需要走出自己的安全区，去做一些真正重要的事情，心中往往会生出油然的恐惧和各种怀疑的声音。这种时候，我们需要的并不是去克服它，而是跟随理性的脚步，继续去做好自己该做的事情。

我认为，敢于直面现实，不论有什么困难仍然不断去行动，这就是执行力的体现。它是我们成功解决问题，做好事情的基本保证。

3. 持之以恒 TC

人职感想三则

一、吴 华 上海天诚通信技术股份有限公司采购部



一次偶然的机会路过文翔路，路边上这栋大楼引起了我的注意，不禁频频回头观望，心中猜想着这是一家什么样的企业？回家后便开始在网上搜索“天诚智能集团”的相关信息，也查阅到公司的人才招聘信息。抱着试一试的想法投递了我的简历，幸运的是不久之后便接到了面试邀请。

正式入职是在12月1日，虽然正值寒冬腊月，但同事们的热情与友善却让我感到了一丝丝温暖，一踏入园区便喜欢上这里的环境，鸟语花香、花团锦簇、园区中央呈现着壮观的喷泉，硬件设施配套完善，有酒店式公寓宿舍和现代化的办公大楼，在繁忙的工作之余，和同事们一起漫步在园区，静下心来放松一下，体会这身边的美丽。

作为新人，接触一个完全陌生的行业，多少会有点不适应，正是公司良好的工作氛围、团结向上的企业文化使我更快的融入到其中。每天一踏出8楼电梯，映入眼帘的是“天道酬勤，诚信为本”这八个大字，让我更加坚信公司为打造百年企业所树立的信心与理念。

无论走进哪一间办公室，花花草草都能随处可见，绿色植物的加入让整个空间立刻生动起来，充满生机，这种蓬勃生长的绿色也会深深地感染每一位员工，不仅保证身体健康，还能调节心情、舒缓压力。走廊上的宣传栏，展示着每周公司例会的会议精神与主旨，能够更深入地了解公司各部门职责与近期要开展的工作内容。

给我印象最深的还是每天的早会，这也是天诚独特的企业文化，听同事们说一直以来公司每天都传扬和秉持着这个习惯，一年之季在于春，一日之季在于晨，早会是个很好的交流、学习平台，利用早会让员工意识到新的一天开始，快速提升大家的精神面貌，每周分享不一样的主题，有主持人也有发言人，短短几分钟时间，日复一日年复一年，不仅加强了团队凝聚力，也提高了员工的口头表达能力，这对于大家来说是一个难得的锻炼机会。

古语有云：天下难事必作于易，天下大事必作于细，采购日常工作虽然琐碎，但需要用心去对待，为了更深入的了解公司产品，我每天去仓库实地查看原材料，更直观的了解产品外型特征，去质量部学习产品检验标准及注意事项，去车间现场观摩产品加工原理与生产流程，在此非常感谢领导与同事们的虚心指导，让我对公司产品从一开始的完全陌生到现在逐渐熟悉起来，而且我们采购办公室的氛围也特别融洽，不懂的地方大家都会毫无保留的教我，我负责的物料包括：钣金、塑料、包装、耗材等，涉及的品种较杂，所以要求自身具备的专业知识要更广泛、更全面。2017年我需要保持一个空杯心态，学习，学习，再学习，不断注入知识与能量，处处留心皆学问，学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做，对人，与人为善，对工作，力求完美，把天诚当做是自己的家，融入到这个大家庭，以实际行动来展现自己的能力和风采。

二、王嘉越 天诚智能集团业务部



停下匆忙的步伐，我们在忙忙碌碌中又走过了新的一年。对我个人而言这是收获颇丰的一年。

光阴似箭，时间如梭转眼间上班已经有2个月的时间了，回首过去2个月的时间，内心不禁万千。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经

历了一段不平凡的工作经验。

刚刚走出校园的我，几乎没有任何工作的经验这算是我正式接触的一份工作。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，也因为有你们的帮助，才能令公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

回首2个月前，那些焦急与不安的日子，随着充实的职场生活而渐渐消失，取而代之的是一颗进取与拼搏的心。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，充实和快乐，再累也是值得的！在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作！

对于我来说，业务部的工作是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧转载自百我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提

高自身的素质。公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，虽然只有2个月的时间，但在这短短的2个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至-----让我感到加入天诚是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

加入天诚这个大家族已有2个月已久，“公司是个家，我们爱护它”，昨天无论在哪个公司都已成为过去了，在这里开始新工作的同时我的人生也翻开了新的一页，我将以积极端正的工作态度，认真向工作岗位上的前辈们学习知识和本领，在工作中不断学习、不断改进、不断创新，我希望并且相信，在不断完善自己、提高自己的过程中定能够找到自己事业上的方向，并且为之奋斗！让我们共同为天诚的明天努力！我喜欢业务部文员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。

除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。

我很荣幸能加入天诚这个大家族，作为新人我很感谢公司的前辈，毫无吝啬的指导我，让我少走弯路。我唯一能回报他们的就是让自己尽快的成长起来，为公司多做贡献。其实我现在就是在路上，不断地刻画我人生的轨迹，能走多远还是要看我最后能坚持多久，除去那些不能坚持走下去的人，在人生路上没有不成功的人。TC

三、杨冰 上海天诚通信科技股份有限公司研发部

杨冰

人生中，一段旅程的结束，意味着下一段旅程的开始。

4月12日，对于我来说有着不同寻常的意义，我怀着激动地心情，进入了天诚这个大家庭，开始了我人生中的新旅程。在天诚的第一天，我就感受到了家的温馨、母亲般的关怀。作为一名刚毕业的大学生，我知道在最初的一段时间中，严格来说还不能算做工作，因为我没有任何的工作经验，还有很多需要学习的地方。但是，我认为这也是我的一些优势，因为我现在的状态就像是一张白纸，我可以作为企业的定向培养人才，来学习某一方面的技术。

不知不觉间，我来天诚这个大家庭当中已经近两个月了，在这两个月中，我学到了很多，在跟同事的交流当中我发现了自己的缺陷和不足，也发现了自己身上还带着一点学生气，没有完全融入到社会当中，虽然有很多的想法和构思，但某些方面还是过于理想化，所以我觉得以后学习的路还很长，不仅是工作方面的学习，还有做事、为人处世方面的学习。我曾经也对自己

进行了客观的分析，明确自己的优缺点，明确自己的弱势和优势，思考过如何最大限度的发挥自己的优势，规避自己的弱势，同时在一时期内将自己的弱势慢慢地再转化成优势，要知道自己到公司上班的最终目的和价值观。我觉得在当前乃至今后很长的一段时期内，我最需要做的事情就是不停地学习，来充实自己匮乏的专业技能和各个方面的知识。

作为一名新员工，我知道在学习的阶段会有一些困难，比如环境和办公的流程、软件不熟悉等等，但我相信这些都不是问题，不管是现在还是将来，我都会树立好工作态度，用心把工作做好，逐渐丰富自己的职业技能和知识，将自己培养成一名合格的“天诚人”。在天诚，我看到了许许多多年轻的面孔，在这里我感受到了无尽的活力，因为我们年轻，所以我们无所不谈；因为我们年轻，所以我们敢想敢拼；因为我们年轻，所以我们勇于创新……

天诚——一个充满活力的公司，也是我新旅程的起点。TC



天诚智能集团样板工程·沪宁城际铁路沿线站台

工程商：南京居远科技发展有限公司

本期大事记

天诚智能集团总部大事记

1、2月5日-8日，集团2017年春节营销会在江苏公司成功召开。

2、2月17日，微医网会员发展中心隋总一行参访天诚松江园区。

3、2月27日，董事长接待扬州商会领导一行莅临天诚总部考察。

4、3月6日至8日，天诚智能集团“双智”培训大会在天诚总部成功举办。

5、3月15日上午，北京帝测科技股份有限公司副董事长周海兵一行莅临天诚总部交流合作。

6、3月17日，时代地产室内设计院院长刘科等一行到

天诚智能集团考察。

7、3月28日，天诚与中建三局一公司安装公司智能事业部签订战略合作协议。

8、5月2-3日，集团在松江园区组织召开一季度办公例会。

9、5月9日，上海智能建筑协会领导参访考察园区。

10、5月11日，松江陆书记及经信委领导一行到我司参观指导工作。

11、5月22日，河北玖华网络科技有限公司董事长李建军一行到天诚总部考察。

江苏天诚智能集团有限公司大事记

1、3月28日，扬州军分区郦司令员一行莅临江苏公司视察指导工作，了解军民融合，江苏公司钱总接待。

2、4月10日，大连理工大学教授到访江苏公司，洽谈

项目合作。

3、5月8日，江苏省总工会领导一行莅临江苏公司视察指导工作。

上海天诚通信科技股份有限公司大事记

1、2月份，通信公司生产部实行员工明星奖励制，以提升员工主动性、积极性和上进心。

2、3月份，通信公司就新三板挂牌事宜召开股东会、董事会，并做出相应决议。

3、3月15日，通信公司荣获2016年度TOP品牌奖，同期参加中国国际智能建筑展。

4、3月16日，通信公司参展中国好DC节能万里行首站-上海。

5、3月24日，通信公司连接器项目经理熊峰主持研发的“USB3.1Type C”项目荣获2017年度第一批“上海市高

新技术成果转化项目”认定。

6、3月26日，通信公司携全系列综合布线产品参展南宁安防展。

7、4月份，通信公司股权转让申报获全国中小企业中心受理。

8、4月22日，通信公司参加第19届东北国际公共安全防范产品博览会。

9、5月11日，天诚通信参加中国综合布线工作组举办的中国好DC节能万里行杭州站。

成都中衡网络有限公司大事记

1、元月19日，中衡公司召开2016年度工作总结暨先进表彰大会。

2、元月20日，东软国际总公司高级副总裁张总、中软国际TPG集团CAO司总一行考察成都智能信息产业园。

3、2月28日，中衡行政部参加由高新区总工会组织的成都高新企业（西门子、迈克生物、岸宝纸业、恒安集团）参观活动。

4、3月7日，成都高新合作总工会到中衡慰问困难职工。

5、3月25日，中衡参加合作街道办趣味运动会荣获

“优胜奖”。

6、4月11日，中衡牌铜芯低烟无卤阻燃聚烯烃绝缘绞型连接用软电缆荣获“四川省名牌产品”。

7、4月24日，中国质量认证中心成都分中心到中衡开展ISO9001质量管理体系和环境管理体系年度复审。

8、5月2日，中衡公司低烟无卤阻燃软电线WDZB—RYS荣列“2017成都市名优产品”推荐目录。

9、5月5日，集团董事长率交大金融总裁班一行参观考察成都智能信息产业园。

成都百微电子开发有限公司大事记

1、1月12日，百微被四川物联网荣获“物联网产业联盟优秀企业”称号。

2、3月6日，集团首期“双智培训”在天诚松江园区成功举办，公司副总经理吴振荣、芦昆参加授课。

3、3月16日，广州时代地产总工会刘总一行来司考察工作。

4、4月13日，百微参展在成都新会展中心举办的第

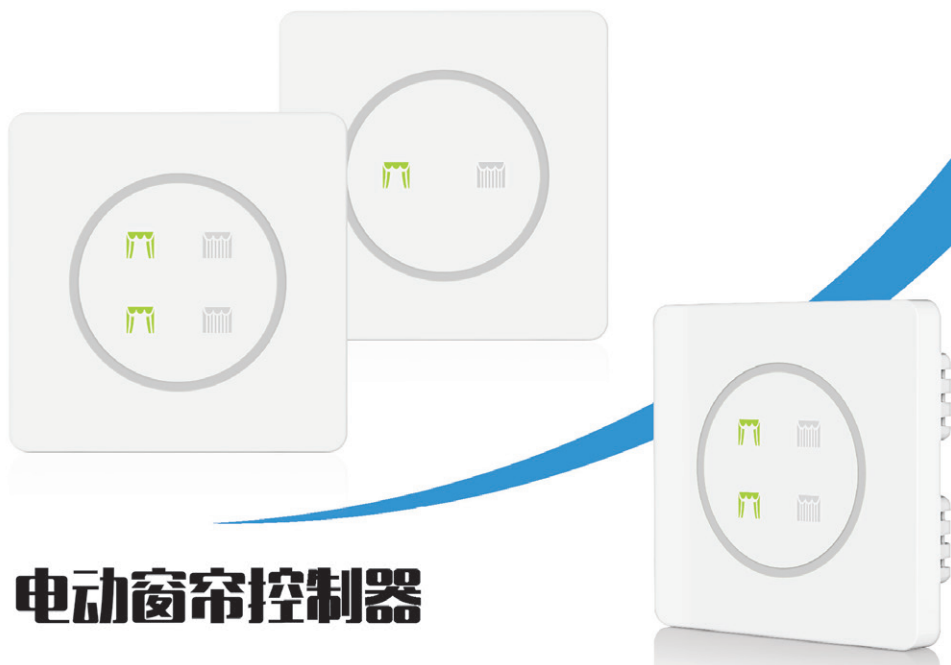
十七届成都国际社会公共安全产品与技术展览会。会上公司荣获2016年度四川安全防范行业贡献奖。

5、4月26日，中移物联网产品总监樊超一行来百微考察工作。

6、5月5日，集团董事长率交大金融总裁班一行来公司考察指导工作。

上海天诚比集科技有限公司大事记

5月3日，比集公司荣获由国家版权局颁发的“天诚比集物业管理平台”、“天诚比集社区O2O平台”、“天诚比集智慧社区平台”、“天诚比集设备集成管理平台”四项计算机软件著作权登记证书。



证书

徐梦:

荣获2016中国智能建筑行业“创新人物”
奖。特发此证，以资鼓励。

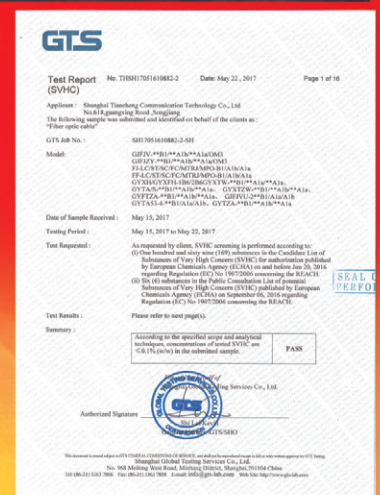
中国勘察设计协会工程智能设计分会
二零一六年九月

TC 天诚智能集团
TCSM SYSTEMS GROUP

上海天诚通信技术有限公司 荣获

**2016年度中国智能建筑行业
综合布线系统TOP品牌产品**

智能通信
《智能建筑》杂志社
二〇一七年一月





天诚智能集团
TC SMART SYSTEMS GROUP

智慧园区联合实验室

中国城市科学研究会智慧城市市联合实验室

天诚智能集团

二零一六年十二月

天诚智能集团荣获“智慧园区联合实验室”授牌