

天诚人

www.tcgroup.com.cn

提升员工 · 成就事业 · 回报家国



天诚智能集团2017年年中会特别报道 P.4

天诚资讯 P.17 权威发布 P.49

经验交流 P.89 智能广场 P.95

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3期

2017年8月发刊 《天诚人》双月刊总第98期

天诚智能集团公司

2017年第二季度优秀员工秀



01



02



03



04



05

01 江苏天诚智能集团有限公司 设备部 朱冬华

03 成都中衡网络有限公司 生技部 曹应高

05 上海天诚比集科技有限公司 设计工程师 杨灿灿

02 江苏天诚智能集团有限公司 生产部 陈明忠

04 上海天诚通信技术有限公司 生产部 孟小转

排名不分先后，点评见第86页

话“创始人”精神

转型新启系列（二）

据美国知名咨询公司——贝恩公司的一项长期调研数据显示：成功企业都持续具备着创始人精神。关于企业创始人精神对企业的重要性，在由贝恩公司全球战略业务联席主席Chris Zook和James Allen合著的《创始人精神》一书中，已有深入的阐述。学习与发扬创始人精神，这一点对于今天转型中的天诚同样是重要的。

提到创始人精神，理解往往是多元的。有的将之视为激情、勇气，有的将之等同于创新、智慧与胆魄，也有的认为是与坚韧、努力分不开的等等，无论哪种解答，这种精神都代表着第一代创业人的雄心壮志与无畏精神，都赋予了一个企业成功的无限神奇和魔力，是企业最宝贵的精神财富。对此，海尔集团董事局主席、首席执行官张瑞敏曾精辟地总结：不管是初创企业，还是求发展的企业，皆需拥有创始人精神。将创始人作风转化为永恒的创始人精神是避免企业退化求稳和自保的法宝。

天诚三十年的发展，从零起步，到取得今日的弱电线缆事业的辉煌，正是以集团创始人、董事长徐立平先生为代表的第一代天诚前辈者们创业精神的结晶和成功写照。天诚人以勤劳、诚信作为立企之本，不畏艰辛、呕心沥血，建立基业；不惧挑战、英雄胆略，笑傲江湖；怀必胜之决心，持立业报国之志，在缔造一个强企的过程中，也同时成功塑造出了一批千万元、数百万元的事业财富持有者。这种在创始人精神感召下奋发努力的成长历程，更成为了每一个

伴随其成长的天诚人永驻心田、挥之不去的美好记忆。

今天，智能化转型是天诚立足传统，着眼未来更持久发展的一项果敢抉择。集团上下正围绕此目标，在董事长徐立平先生的统一带领下拼搏进取。正缘于这种创始人精神的持续保持与发扬，使天诚的转型不单纯是一种企业目标的追求，而是更赋予了它一种强烈的企业、时代的使命感和责任感，一种立大志、成就伟业的胆略和智慧，而这种使命感和追求卓越的精神，又深刻感染到了每位新加盟的天诚员工。对成功的老天诚人而言，事业成功，财富拥有，创业的精神不能丢。我们深知，企业的成功，不仅能增强员工的斗志与信心，更能为企业吸引到更优秀的人才，为企业带来更大的成功。保持企业创始人精神，不仅是对每位天诚人奋发精神的保持、激励，更能凝聚企业力量，使企业持续关注一线和新老客户，为企业的发展谋得更大的成功机会。

当我们面对激烈的市场竞争，“恋战”的对手，主动调整竞争策略时，我们更要牢记“自胜者强”这一格言。它不仅需要我们以不断创新作为持续发展的动力之源，而且更需要自觉保持与发扬创始人精神，去积极对抗压力与竞争，将之作为企业平稳发展的一项坚实保障，使企业能够不断克服伴随转型而来的各种复杂与新的难题。

未来已来，转型可期，企业创始人精神长青。

总编：





期 号：2017年第3期

总第98期（双月刊）

发刊时间：2017年8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

黎镜锋 吴振荣 赵国放 黄梦莉

张于生 祖 咏

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 锋

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 4

年中会特别报道

为完成全年目标任务而努力奋斗/徐立平 4

集团总经理朱志祥年中旅游营销会发言（摘）/朱志祥 5

● 会议资讯

天诚智能集团2017年中旅游销售会议圆满召开/汪 举 6

新品震撼发布，大放异彩

——热烈祝贺百微公司新产品在集团年中会上发布成功/郭勇军 8

全力以赴，高质办好集团年中盛会

——集团2017年中会议成都公司后勤保障工作纪实/何晓剑 11

● 转型探索

智慧城市背景下的双智之路/朱 锋 14

天诚转型之智慧园区/赵国放 15

天诚资讯

● 新闻中心

天诚智能集团参加2017上海亚太智能建筑国际博览会/王静娴 17

放眼世界 步步为赢一天诚亮相澳大利亚国际安防展/汪海兰 18

广袤草原，策马扬鞭一天诚亮相2017内蒙古安防展/王静娴 19

天诚助力2017年广西高等教育学术年会成功举办/王静娴 20

天诚布线亮相蓉城，助力中国好“DC”/王静娴 21

集思广益，扬鞭奋蹄

——成都百微电子开发公司召开战略规划会议/何晓剑 23

凝心聚力，奋然前行

——中衡公司召开2017年上半年工作总结暨先进表彰大会/何晓剑 24

四川贸促会会长视察成都百微展位/杨宇涵 26

智创未来 天诚百微参展天翼智能生态博览会/杨宇涵 27

天诚百微 打造生长性的智慧城市/曾 佳 28

中国IT互联网产品创新论坛——企云产品获得最受用户欢迎奖/蒋中伟 29

九华山游记两篇/钟晓娟、朱冬华 30

镇江之旅——江苏公司2016年度优秀员工旅游活动/戴红卫、陈伟 33

比集公司莫干山团建拓展活动行记/林爽 35

抱团合作 双赢并进——成都销售公司2017年户外拓展活动纪实/谢程容 38

【项目报道】

南京南部新城医疗中心项目/许飞菲 40

天诚IP广播为中考保驾护航/王静娴 41

通信公司项目系列报道/尹文璇等 42

管理空间

● 权威发布

集团公司2017年上半年年中盘点 49



关于上海天诚通信公司股票

在全国中小企业股份转让系统挂牌的同意函 74

●管理交流

关于产品检验类别的介绍/赵万富 75

高温下的坚守/屠爱红 76

经济低迷，采购价格怎么谈? 77

上海证券交易所董事会秘书培训有感/齐红英 78

新三板挂牌相关财务知识/刘霞飞 80

卫哲：32岁替500强打天下 36岁执掌阿里（摘） 82

[天诚人物]

集团公司2017年二季度优秀员工/集团及旗下公司行政部 86

天诚人物：感恩中衡，为自己奋斗/赵骞 87

营销天地

●经验交流

始终为天诚市场份额增加而努力/张薇 89

依靠团队建设 推动双智产品销售/金城 91

紧跟集团战略 坚信双智项目转型一定会成功/杨建朋 92

再创天诚品牌 夺回失去的市场/袁媛 93

●智能广场

双智项目的市场探索/祖咏 95

通信公司产品发展路线图/吴俊 97

衡网公司介绍/李宗源 100

百微公司智能家居V3.1产品要点/安燕 102

智慧社区解决方案/黄平 105

智能布线系统Smart Connection/王静娴 109

企业网盘的市场前瞻/蒋中伟 111

文化休闲

●心灵感悟

财务会计的感想/吴留保 112

财务人员的自述/陈美申 113

入职感想两则/马乐乐、顾慧 115

本期大事记 117

封面：集团2017上半年销售会议合影

封二：集团公司2017年二季度优秀员工秀

封三：本期要闻图片精选

封底：员工旅游和团建活动合影

2017，为完成全年任务而努力奋斗！

集团董事长徐立平先生在2017年中会上的讲话摘要

一、形势分析

- 1、劳动力市场环境：主要表现为人口红利逐步消失，劳动力成本逐步上升；
- 2、国内外经济环境：表现为经济增速逐步放缓，经济结构调整加剧，国际出口顺差减少；
- 3、企业生存环境：企业税负逐步加重；
- 4、房地产市场环境：房地产调控加剧；
- 5、供需环境：市场需求在降低，僧多粥少；
- 6、线缆市场环境：最低价中标影响着线缆市场的健康有序发展。

二、天诚怎么办？

（一）稳增长：

1、稳增长-保市场：保市场是稳增长的保障，同时做好。

2、稳增长—差异化战略：表现在天诚品牌定位高端，主要面向高端市场、重点项目，同时做好买断让利、直销；中衡品牌定位中端，主要面向中低端项目、一般项目，中衡兜底，接受订做，其中：**a**唯一性是要求，最低国产品牌唯一；**b**双品牌过渡期，只减不增；**c**仓库盘存，门头、宣传、名片印刷要备案；**d**业务单位与办事处纠纷备案签字；**e**项目走甲方单位备案，统一报价；**f**每月一次业务沟通会；**g**配合好的代理商，第二年起销线缆产品。

3、稳增长—目标要精准：奥凯事件后，线缆行业涛声依旧，要做到艺高人胆大，不要因无知而胆大，做到及时把握项目信息、将关系营销执行到底、合理分配利润保住市场。

4、稳增长—发展代理商：通信公司发展代理商是战略要求，加强服务管理是核心。

（二）请进来

1、天诚将紧跟智慧城市建设步伐。

2、发展策略：

（1）代理对象：系统集成商、行业产品（含建材）供应商、运营商的代理商、设计、装修公司、有资源、有实力、有能力的客户。

（2）直销对象：房地产商、运营商、物业公司、房地产销售公司、政府、智慧园区智慧社区运营公司。

3、组建团队：

（1）为了便于开展工作，18个事业部要配齐3-5人的编制；

（2）为了更好地拓展市场，需再成立2-5家事业部公司；

（3）招募合伙人（副总级别），可先成立事业部后成立公司，团队送股。

4、市场蓝海：国家尚未制定标准，还在群雄逐鹿尚未三分天下，跑马圈地。

5、抢占市场、跑马圈地。

6、销售模式：以发展代理商为主，以直销为辅。

（三）走出去

紧跟一带一路步伐，抱团取暖积极开拓国际市场。

三、结 语

下半年，大家要抱团取暖，共同应对市场，抓住市场占有率。

天诚已处于转型的第4个年头，困难是不可避免的，天诚人要越挫越勇；发扬进取精神，要建立从零到一的成就感；转型路上充满艰辛，我们要与时俱进，不做旁观者，做参与者，有你的智慧与汗水。人生是一次旅行；为此努力而骄傲！☺

本文根据集团董事长徐立平先生在2017年中会上的动员讲话整理

困难重重 迎难而上 发奋图强

集团总经理朱志祥在2017年中会上讲话摘要

一、2017年旅游会议总结

1、会议服务：用心周到。

2、会议交流：增强了理解与互信，分享了经验和精彩。

3、会议共识：形势不乐观（生存和发展难度大），但我们有机会，我们须抓机会。

4、会议效果：加油、加压。

5、会议要求：保证完成任务。

二是奥凯事件的冲击；

三是订单争抢激烈；

四是直销订单的大幅增加。另债权风险也在加大，让我们更清晰感受到转型的压力与难度。

2、蓄势待发的双智项目

根据全国北京、沈阳、大连等16地双智事业部，及南京天诚智汇公司、山东天诚智汇公司的上半年发货数据统计，截止2017年6月，上述单位双智产品共计发货与2016年同期相比增长222.85%。

二、上半年工作总结

1、上半年销售情况

据统计，截止2017年6月底，四公司销售情况如下：

1--江苏公司（含直销）销售额与2016年上半年同期相比增长7.07%（不调整铜价系数），系数调整后同比负增长8.57%；

2--通信公司（含直销）不调系数同比增长30.07%，调整系数同比增长16.36%；

3--中衡公司（含直销）不调系数同比增长7.66%，调整系数同比负增长8.06%；

4--百微公司（含直销）同比增长234.23%；

四公司合计销售（含直销）不调系数同比增长16.45%，调整系数同比增长1.57%。

从上半年的销售增长率、回笼率和效益三方面数据（略）分析，2017年上半年整体业绩不佳，产销利润空间遭到明显挤压，具体分析有四个方面的原因：

一是铜价的大幅上涨；

三、必须大于快上的下半年

主题——抢订单、保回笼。

1、开源节流，夯实基础；

1.1 研发适销对路的老产品。

1.2 通过规模化专业化降低成本。

1.3 借力打开外销市场（老产品）。

1.4 聚焦转型，控制成本。

2、强化内联手、外争抢的抢单意识；

3、采取“两个兜底”的抢单套路；

4、明确大客户、大项目是抢单重点；

5、代理商发展与管理并重是“基本国策”；

6、借力促销是增加订单的好方法；

6.1 借国家之力，借船出海，促老产品外销。

6.2 借政府之力，借办事处之力，促新产品销售。

7、抢订单与控风险并重是“基本落脚点”。TC

本文根据集团总经理朱志祥先生在2017年中会上的讲话整理



天诚智能集团 2017年中旅游销售会议圆满召开

文 | 汪 举 天诚智能集团宣传部副经理

汪举

7月18日至22日，天诚智能集团2017年中旅游销售会议在成都召开，总结回顾集团上半年各项工作完成情况，安排部署当前及下半年各项重点工作任务。集团董事长徐立平、总经理朱志祥出席会议并作了重要讲话，集团各公司领导、相关部门，以及来自全国各地销售公司的精英们，共300余人参加会议。会议由上海天诚线缆销售有限公司总经理余建弟主持。

集团各公司、相关部门对上半年工作进行了回顾总结，并对下半年重点工作进行了计划和安排。今年以来，受“奥凯电缆”事件对整个行业的影响，江苏天诚公司上半年业绩有所下滑，产值和发货略有下降，但在严峻的市场形势下，并没有出现业绩大幅度下滑，涌现出了以深圳办朱正鹏为代表的一批表现优秀的办事处，超额完成了上半年销售任务，拿到大项目，深耕市场结硕果，提交了完美的答卷。下半年公司将加大对办事处抢订单的支持，研发新产品，拓展

市场。

上海天诚通信技术在2017年上半年销售业绩持续增长，势头较好，销往海外的产品也实现了新增长，新增项目466个，覆盖了教育、酒店、市政、办公等十几个行业，打造出越来越多的样板工程，并在全国全方位策划市场推广活动，扩大天诚品牌，天诚布线在行业中影响力持续增大。下半年通信公司迎来挂牌上市的良好发展契机，将公司推进创新层，加快生产自动化建设，建立企业内控体系及风险管理。

成都中衡网络有限公司上半年完成的产值和销售额与去年同期相比，均有增幅，发货完成率与去年同期相比，也有增加，公司在整个销售管理和内部管理上做了优化和完善，进一步提升了管理效能，降低管理成本。对此，下半年中衡公司将调整产品结构，深化内部管理，挖掘盈利空间。

上海天诚线缆销售有限公司有计划按步骤完成了

年度的各项统计工作，提高资金使用效率，顺应业务形势变化和战略调整。

成都百微公司上半年在销售推广、产品研发生产、技术服务及业务支撑等方面做出了大量卓有成效的工作，下半年将继续强化执行，稳步提升百微智能家居销售额和品牌知名度。

集团营销中心上半年围绕市场调研和团队建设对客户群体进行了梳理，重新建立营销中心管理制度，加大品牌的营销力度，与各办事处互动，积极推动“双智”产品销售模式的转型。下一步从“营销战略”和“销售目标”上强化市场竞争力。

集团业务部上半年累计成功备案保护811家单位，协调处理投诉案件18起，累计成功对接项目信息19000条，在业务服务和维权方面做出了大量工作，并进一步提升服务质量，力争高效高质量的完成全年任务。

上海天诚比集科技有限公司上半年朝着一个稳步发展的态势前进，对接各地事业部和办事处的项目总计达到100多个，发布了智慧社区企业和政府两条线的产品，软件平台和系统集成中标实施了4个项目，取得4个软件著作权。在接下来的工作中，比集公司将不断完善产品功能和结构，打造智慧园区样板，实现销售突破。

扬州天能智慧社区服务有限公司在智慧社区运营上，从人才队伍、软件功能完善、线下活动组织、市场调研、业务培训、战略合作等方面进行了全方位的拓展，获得良好的效果。在下半年的工作中，天能公司将多渠道的拓展合作，手机打通战略平台，为业主提供多方位服务。

双智事业部上半年在业绩销售、能力提升、日常制度、业务操作、人员调配等方面进行了明确、落实、监督与协助，一定程度上获得了改善和提升。同时，还将在业务推进、市场推广、资源调配、制度完善、提升业务人员水平等方面进一步提升和管理。

南京天诚智汇电子科技有限公司依托线材业务的发展，从容开展双智业务市场开拓工作，顺利签约了多家战略合作大客户，业务指标超额完成，取得了

可喜的成绩，下半年将积极发扬天诚人艰苦奋斗的精神，一如既往地朝前进。

山东天诚智汇公司上半年智能家居业务增长幅度较大，但与目标差距仍较大，公司下半年将积极加强销售团队建设，分析市场，跟进合作客户，努力做出更好的成绩。

会上，天诚办事处和事业部代表，分别汇报了各自在销售工作中取得的成绩、存在问题、面临形势及今后发展的方向，总结成绩，实事求是，提出问题一针见血。针对销售过程中遇到的问题和困难，相互交流，汲取经验，找对策，找方法，用热血和激情努力拓展市场，力争超额完成全年任务指标。

集团董事长徐立平做了《为完成全年目标任务而努力奋斗》主题演讲，他从宏观角度深刻剖析了当前的行业形势，并明确指出应对策略和发展方向。徐董事长表示：“天诚智能集团的下一步发展要稳增长、请进来、走出去。”要稳定行业龙头地位，积极开拓海外市场，挖掘地方市场潜力，紧跟智慧城市建设步伐，推动智能家居、智慧社区、智慧园区的大力发展，同行业大势与时俱进，天诚智能集团必将迎来更加辉煌的明天！

最后，朱志祥总经理进行了会议总结和工作部署。他对会议召开的效果和准备工作给予了充分肯定，对整个集团上半年工作进行了全面总结。受材料成本、奥凯事件、市场竞争环境、当前经济形势、转型压力等多方面因素影响，集团上半年整体状况较为困窘。面对严峻的市场形势，如何应对？他从开源节流、内外联手、抢单策略、紧抓大客户、代理商发展、借力促销与风险控制等七个方面，详细阐述了应对策略，明确部署下半年工作。他要求各部门要认真学习，深刻领会和准确把握会议精神实质，要上下齐心，扎实落实，优质高效完成全年工作任务。

通信公司、百微公司、比集公司分别在会上做了新产品发布和项目培训。

会后，员工们游览了峨眉山、乐山大佛、刘氏庄园等景点，增进了感情友谊的同时，也将以更加饱满的热情投入到接下来的工作中去。TC



AI机器人--小白



AI机器人--奥叮

新品震撼发布，大放异彩

热烈祝贺百微公司V3.1新产品在集团年中旅游销售会议上发布成功

文 | 郭勇军 成都百微电子开发公司总经理助理

郭勇军

骄阳七月，烈日炎炎，2017年7月18、19日，集团年中旅游销售会在成都丽天花园大酒店隆重召开。7月19日上午，作为本次会议中的重头戏——百微公司新品发布会，由公司产品经理安燕与平台工程师刘峙华向与会人员进行发布。公司在去年V3.0的基础上，百尺竿头更进一步，持续更新发布智能门锁、智能猫眼、智能门窗、AI机器人、智能魔镜、温控器、新型开关面板等十几款主打新产品。发布现场效果震撼，大放异彩，掌声雷动，受到了集团领导及全体参会300余位嘉宾的高度评价，发布会取得了圆满成功。

本次新品发布包括智能门锁、智能猫眼、智能门窗、终端控制器、全新金属开关面板，同时将集成智能魔镜、AI机器人、楼宇对讲、长虹家电的相关产品一同

发布。纵观整个发布产品，呈现出“新、奇、惊艳”几个特色和亮点。

一、新

在本次新品发布会上，公司隆重发布了智能门锁、智能猫眼、温控器、终端控制器、新型金属面板等产品，产品系列更丰富，功能更全，可选择性更广，精工雕饰、品质优良，外观尊贵典雅、高端时尚。

二、奇

全新开发的带有感知、学习、判断及自动化控制的物联网型智能门窗，拥有包括平开窗、滑动开窗、定时开关窗、联动开窗、儿童锁等多种特有功能。彻底



© 百微公司V3.1产品——智能魔镜



© 百微公司V3.1产品——智能门窗



© 百微公司V3.1产品——楼宇对讲

颠覆人们对传统门窗的认知和体验，同时通过技术创新与资源整合，打破了的智能门窗行业内的高价壁垒，让智能生活更加快速的走进千家万户。

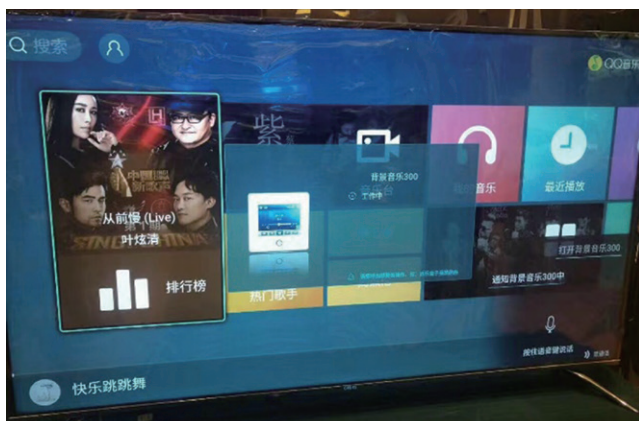
镜子无处不在，通过在镜子内嵌入显示屏、传感器与操作系统，为镜子新增了镜面显示以及人镜互动的功能。以智能魔镜为交互和信息窗口，形成开放式的智能控制环境。

集成了支持人脸识别、语音识别、百微智能家居的楼宇对讲及门禁系统，可实现系统的统一化的管理与控制，将极大的增强了百微品牌产品在市场中的竞争地位，进一步助力销售一线争抢更多的订单。

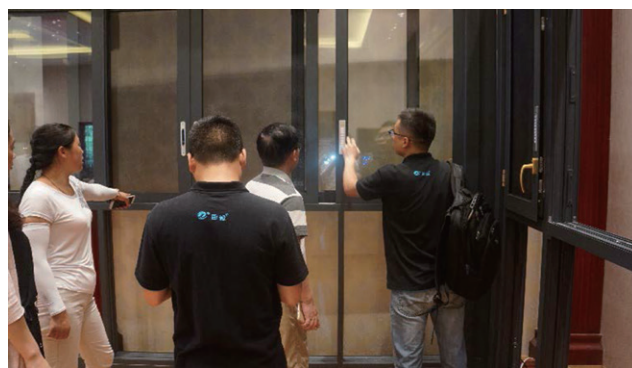
三、惊艳

本次产品集成了小白和奥叮两款AI机器人，将AI技术与智能家居技术进行完美融合，通过直接的语音交互、交流即可精准实现家居、家电、照明、安防、场景等控制，现场展示效果十分惊艳，真正做到了“君子动口不动手”。

长虹作为国内家电行业的巨头企业，已经和百微展开了多年的技术合作。本次发布的主



© 长虹家电控制智能家居



© 百微公司V3.1产品展示区

要内容是百微智能家居和长虹家电互联互通后的深度融合应用。百微和长虹不仅实现了双向互控，还开创性将智能设备管理和控制搬上电视屏幕，家居环境动态实时掌握，智慧安全的生活随时随地，随心所控。

新品惊艳发布，震撼人眼，现场参观者无一不交首称赞，掌声连连。

秉承“智能改变生活，天诚驱动未来”的企业理念，百微公司在总经理徐梦、副总吴振荣、芦昆的带领下，

全体同仁开拓创新，锐意进取，将为市场提供更具市场竞争力的产品，更加丰富的应用场景，更全面的解决方案。

借用徐梦总经理在年中营销会上的发言：“为了集团的转型和发展，我们百微拼了”，作为集团转型的排头兵和先行者，百微将一肩承担“双智”项目的发展重任，一步一个脚印，撸起袖子干，为“天诚梦”筑梦添能而更加努力奋斗。



全力以赴，高质办好集团年中盛会

集团2017年中旅游销售会议成都公司后勤保障工作纪实

文 | 何晓剑 成都中衡网络有限公司行政人事部经理

天诚一年一度的“两会”之“年中旅游销售会议”经集团决定于7月17日——22日在成都举行，要求会务、旅游、后勤保障工作全权由中衡公司、百微公司、成都办（以下简称“成都公司”）承办。集团年中盛会时隔10年之后又在成都召开，这对于成都公司来说是一件大好事，同时又深感压力重大，公司于6月中旬确立了“当好东道主、隆重简朴、用心温暖、高质办好年中盛会”的工作总则，决定以行政部牵头，其他公司、部门、被调人员主动配合，认真组织、周密筹划、充分准备集团年

中旅游销售会议在成都如期、顺利举行。

一、组织有力，高质推进

为保障集团年中旅游销售会议的酒店、会议、接待、旅游、住宿等系列工作的有序进行，成都公司建立了以中衡公司总经理范文斌、百微公司副总经理芦昆为组长的旅游销售会议领导小组，何晓剑为执行组长，全面协调本次会议保障工作，分设了以王华林为后勤保障组、张玲玲为会务保障组、何文为旅游保障

组、侯仁洲为内部工作保障组、谢程容为地勤服务保障组，所需人员在中衡、百微、成都办调入，被调人员要全力支持、配合各工作组的工作，多次召开了领导小组成员会议、工作开展进度会议及各专业组工作会议，要求全体工作人员须以“三心一效”（即全心、细心、用心、高效）办好集团年中旅游销售会议。

二、广掘资源，寻求最佳

按照集团的要求：酒店、旅游距离公司车程不得超过20分钟、3个小时，会场能容纳300人，酒店条件、就餐环境参照成都四星级酒店标准，任务明确，成都公司随即展开了会议、旅游前期的市场调研工作。

找酒店：充分收集社会、高新区各工作群及网络会小二公共信息，利用公司、政府（高新区政府、郫县商务局、合作街道办）、公安、工会、街道办资源，深入电子科大成都学院、川大锦城学院、西华大学、西南交通大学，深入新希望皇冠假日酒店、金牛宾馆、丽湾国际酒店、温德姆国际酒店、幸福福林刘家花园、郫县友爱徐家大院、高新西区各酒店，深入东方电气集团公司、国腾工业园，电话咨询，现场交流，实景察看，“功夫不负有心人”，经过众多了解、比较，成都丽天花园酒店符合集团条件，通过范总及工作组人员的多次实地考察、洽谈，与丽天花园酒店达成了合作协议。

寻旅游：通过公司内部资源的引荐和网络寻找，按照集团确定的行程要求（含入住酒店、菜谱、温泉等），公司分别寻找了四川怡康、成都光大、四川中国、成都中国、四川青年、中国四川、四川合途7家旅游公司背靠背的询价、比价，在网上了解各旅游公司的资信和经营状况，现场考察旅游公司，并与负责人进行了现场交流与过程沟通，确立了“峨眉山、乐山大佛、花水湾温泉、安仁民国古镇”三日游的特色（20日晚免费观赏“峨眉印象”民俗晚会）定制旅游行程，四川省中国国际旅

行社有限公司以“资质、信誉、价格、承诺”赢得了合作资格。

三、精心准备，周到谋划

1、住宿安排：本次的住宿特点是“参会、旅游人员变化频繁、yes、No交替出现”，住宿安了拆，拆了安，还要考虑个性要求，其会议、旅游住宿安排达8、9稿之多，并提前提交至酒店、旅游公司早作安排。酒店人员、旅游公司连连叫苦“你们搞得太复杂，你们也太精明，这样的工作我们是首次遇到，工作人员已拒绝接受服务，疯了、疯了”，在工作组及工作人员耐心、积极有效的沟通下，在王江华、廖洋、詹君的努力工作下，在酒店、旅游公司的配合下终成圆满。

同时工作组与酒店方分别确定了17日晚自助餐及18、19日会议用餐的菜标、菜谱。

2、会议资料：会务组张玲玲提前调集供销部赵卫娟、刘春艳，财务罗莎、陈友玲、郭海英、孙冬华、吴银慧，成都办何先彬，利用周四、周五、周六、周日白天、晚上收集资料、打印资料、装订资料，特别是王海旻从公司至会议现场，又从现场回到公司胶装会议资料、打印289人的会议座牌，17日晚凌晨2：30还在集团QQ群里发布会议座位安排示意图，极大地方便了参会人员，辛苦了工作人员。

3、地接服务：根据接、送人员的书面要求，据不完全统计，要求去火车站、机场接送的人员达312人次，且是在不同时间和时段，甚至还有凌晨2点左右到达机场的。因此领导小组决定只满足共性要求，不满足个性要求，工作组安排了13个不同时段15辆旅游大巴车、12辆私家车接、特别是成都办温馨、中衡公司生技部李勇在双流机场、火车东站接送北京办、温州办、南京办、海口办参会人员及江苏公司、通信公司优秀员工时被社会车辆擦挂后仍将来客送到酒店。本次共接送参会人员、家属296人次，百微公司李路、王森林于凌晨

2点过将客人送至酒店，当日还保证了准时上班，成都办梁路文、何先彬免费为到达客人送去面包、矿泉水，廖洋、王江华主动来客购奶茶，让来者感受到了成都人的豪爽与热情。

财务部罗莎、陈友玲在17日报到当日，为配合参会人员方便、快捷入住，积极协助酒店服务人员为大家办理入住手续、领取房卡、核对房数，工作到凌晨24:30才回家，毫无怨言。

4、会务工作：在酒店内设置了电子屏幕欢迎标语，店内导示牌，方便远方来客入住、参会、就餐。

会议现场在集团人员李泉盛、李双双、汪举、花红艳、王贺珺及成都公司刘随强、王海旸、张玲玲的细心工作下，百微公司营销策划专员曾佳设计了集团年中旅游销售会议会标、会议资料封面，大家按要求布置了会议现场、摆放了会议资料、调整了音控设施，一场盛会的前幕已初露端倪。

酒店方无论是从前期接洽、店区欢迎、导示牌、住宿安排、菜品下单、会场布置、会议用水、讲台鲜花、酒店服务均给了高质、快捷、周到的支持与服务。特别是报到当日酒店贵宾楼花池正遇维修，会务组与酒店沟通后，该店董事长亲自上阵指挥工程人员在16:00前完成了修缮任务，并重新配置了迎宾植物，保证了接待工作的顺利进行，在参会人员中赢得了盛赞。

5、旅游服务：参加旅游人员（含家属）在旅游开始前的19日晚上还在变化、调整，旅游按时间、人数分为20、21、22日3天不同的7个组，分别设置了正、副组长，建立旅游工作微信群，确立了旅游行程、酒店，邀请旅游公司人员到会议现场就旅游注意事项作了宣讲。工作人员在旅游过程中即要掌握旅游实际动态，又要查看微信信息，还要处理旅游过程事务以及21日回程人员车辆的安排，旅游变化多端，千头万绪，旅游组长何文顾不上用餐，电话响个不停，晚间大家都休息了，她及工作人员还在疏理人员、调整名

单、清理信息、处理工作，为大家平安、顺畅旅游创造了便利条件。

四、收获颇丰，激励前行

本次集团决定年中旅游销售会议在成都召开，是对成都公司管理团队和全体员工的信任与肯定，从酒店、旅游的考察、合作、准备、安排、协调都体现了成都团队的团结、用心与努力。

1、工作人员感受深刻。本次会议筹备工作千头万绪，虽显艰辛，但收获满仓，累并快乐着。

2、彰显了集体力量。集团年中旅游销售会议的顺利举行，体现了成都公司团队的工作配合度与高效的工作质量，说明成都公司是完全有能力、有条件举行大型活动。

3、展示了协作精神。会议保障人员（会务组织、后勤保障、旅游工作）忠诚度高，任劳任怨，会务组、资料组、旅游组充分利用晚上、周末甚至在家里加班加点细化工作，能打仗，打胜仗。

4、体现了高效工作。会场布置效果好，细节为上，会标设计有集团转型之寓意，参会座次、座牌规则、井然，会议资料封面全面向上、矿泉水横竖在一条线上，百微、通信公司产品展示令人耳目一新，明明白白。

5、感受了集体温暖。地接服务人员，特别是宿永权、温馨、袁虎、何君远、柏年正、孟学平、钟鹏、唐青松、万明亮、张顺朋、唐渊民、张廷钢等主动请缨，提前设置了接待标识，忙中有序，为来客送去“热心、周到”的服务，让参会人员充分感受到成都公司“夏天里的温馨”。

6、升华了天诚文化。旅游工作人员发扬“三不怕”的工作精神，即不怕麻烦，不怕吃苦，不怕高温或夏雨，顾全大家，适时掌握旅游动态，早安排，不耽误，无浪费，保证了集团年中旅游销售会议在“健康、愉快、平安”圆满谢幕。

转型探索

智慧城市·智慧园区

在双智前进之路上虽然有诸多的阻碍和坎坷，有很多人摔倒了，放弃了曾经的誓言和梦想。但是，也有很多人仍旧继续坚持着，坚信当前的努力一定会得到回报。

1

智慧城市背景下的双智之路

朱锋 天诚智能集团董事长助理



随着信息技术的不断发展，城市信息化应用水平不断提升，智慧城市建设应运而生。各地政府纷纷出台智慧城市建设规划，以促进信息技术的快速发展。在智慧城市项目落地的过程中，政府引入PPP模式，PPP模式不仅解决了智慧城市项目投资大、回款慢等制约，也使企业有机会由原先单个项目投标方转变为总包集成商角色，从而可以更有效的整合各方面资源，提高项目建设质量和运营效率。

天诚作为传统线缆生产企业，积极参与和布局国家智慧城市建设，从顶层设计、资金引入、项目方案、落地实施、技术支持等各方面进行全面深入研究和实际参与。天诚的产业转型升级依托于优质的系统集成商、房地产商、物业公司、装饰公司 etc 客户资源，天诚的发展离不开这些客户，系统集成商等客户也同样需要天诚在智慧城市建设中的优势和资源。在资源整合与产业协作的背景下，天诚以成为智慧城市总包方为总目标，协同系统天诚客户一起进行项目的运作和实施。

智慧城市建设规模和需求巨大，业务板块内容丰富繁杂，任何公司都无法独立完

成，需要整合各方资源进行沟通协作。当前经济形势不景气、传统行业竞争激烈、利润严重下滑，传统行业的生存越发艰难，许多企业都面临转型的需求。依托于国家智慧城市建设洪流，能否顺应大势，并且顺势而为，将决定天诚和各系统集成商客户今后的发展与成功。

在智慧城市众多的板块中，天诚确定的智慧城市建设落脚点主要集中于智能家居、智慧社区/园区两大业务板块，这两个板块是与百姓日常生活最紧密相关的，最能体现并且最能亲身感受到的智慧城市建设成果的业务内容。只有真正让百姓享受到便利的智慧城市，真正获得百姓认可的智慧城市，才是成功的智慧城市。

在双智前进之路上虽然有诸多的阻碍和坎坷，有很多人摔倒了，放弃了曾经的誓言和梦想。但是，也有很多人仍旧继续坚持着，坚信当前的努力一定会得到回报。为仍旧坚持的同志们加油鼓劲，有你们的辛勤努力和真诚付出，双智成功的曙光一定在不久的将来指引你跨进成功的大门。

2 | 天诚转型之智慧园区

赵国放 上海企云信息技术有限公司总经理



近年来，天诚智能集团在集团董事长的领导下，不断创造新高，从引入天诚百微智能家居，天诚企云云计算，到天诚通信新三板上市成功，再到天诚比集的智慧城市、智慧社区和智慧园区的业务拓展，从国内走向国际市场，一路劈波斩浪走在一条新的康庄大道上。

自天诚智能集团转型以来，各新产品、新项目也在不断地向前推进与发展。在发展的过程中，不断优化与调整，也得到了市场的肯定和客户的认可，同时也给了我们更多的鼓励。自从参与到整个集团转型中，看到董事长在转型路上的这种坚定，本人也很受感染和鼓舞，从云计算业务的扩展，再到与天诚比集公司智慧园区的协作，更让我们从中看到了更多的机会。

智慧园区作为人们生活场所之外的另一个重要的工作场所，天诚比集从智慧社区到智慧园区，把人们的两点一线的生活模式打通，是未来的一种趋势，也是一种市场机遇入口，将会在未来引爆新的利益增长点；结合目前市场上一些公司在过去智慧社区与智慧园区的研发推广探索之历程，总体感觉收效并不明显，大家仍在不断的投入，也是对未来的一种看好，市场不怕竞争，就怕放弃。

在参与了智慧园区的项目后，表达以下几点观点，与大家探讨与交流：

1、天诚智能集团在智慧园区的优势明显，从基础的智能化需求来看，可以采用集团的综合布线、云计算、公共广播、智能家居、比集软件平台，形成部分的产品链；

2、在智慧园区中，其他需求供应链急需打通，重点在基站式物联网传感、云视频监控、云门禁、智能水电表、无感知停车等其他非天诚产品，打造可靠的供应链系统，并能与天诚软件集成，采用一品二厂的模式，增加可选择性；

3、初期阶段可以先从园区的硬性需求入手，重点选择刚需性强的模块，比如园区虚拟一卡通，门禁，监控，公共广播，无线覆盖等，减少前期项目落地的难度及时间，快速占领市场，后续再扩大需求；

4、针对现在我们的APP打通一切的模式，可以增加与其他平台对接，如微信，支付宝，订餐等APP做接入，同时销售上面不能以软件形式来销售，可以采用运营及联营的方式，弱化智慧园区就是APP的概念，增强用户体验和用户的粘性，为未来入口流量做足充分准备；

5、天诚各地销售前辈们积累了大量的开发商及政府，还有总包集成商资源，可以用智慧园区集成天诚产品形成完整的方案，提供给销售人员一把有利的武器，破除一直只谈价格的模式，从需求方案到联合运营形成新的资源融合，公司提供完整的产品方案和销售体系支撑业务。

上述观点仅为初见，后续希望与天诚集团精英们共同探讨天诚智慧园区的发展，也需要携手天诚同仁们共同努力，并不断提高研发、市场等各方眼界和实践力，为推进天诚智慧园区快速落地、生根发芽贡献自己的辛劳汗水，坚信天诚智慧园区一定会成为转型之路上最有活力的方向之一，期待早日实现此目标。

天诚资讯

Tiancheng Smart Group

新闻中心

天诚智能集团参加2017上海亚太智能建筑国际博览会/王静娴	17
放眼世界 步步为赢一天诚亮相澳大利亚国际安防展/汪海兰	18
广袤草原，策马扬鞭一天诚亮相2017内蒙古安防展/王静娴	19
天诚助力2017年广西高等教育学术年会成功举办/王静娴	20
天诚布线亮相蓉城，助力中国好“DC” /王静娴	21
集思广益，扬鞭奋蹄	
——成都百微电子开发公司召开中高管战略规划会议/何晓剑	23
凝心聚力，奋然前行	
——中衡公司召开2017年上半年工作总结暨先进表彰大会/何晓剑	24
四川贸促会会长视察成都百微展位/杨宇涵	26
智创未来 天诚百微参展天翼智能生态博览会/杨宇涵	27
天诚百微 打造生长性的智慧城市/曾 佳	28
中国IT互联网产品创新论坛——企云产品获得最受用户欢迎奖/蒋中伟	29
九华山游记两篇/钟晓娟、朱冬华	30
镇江之旅——江苏公司2016年度优秀员工旅游活动/戴红卫、陈伟	33
比集公司莫干山团建拓展活动行记/林爽	35
抱团合作 双赢并进——成都销售公司2017年户外拓展活动纪实/谢程容	38

项目报道

南京南部新城医疗中心项目/许飞菲	40
天诚IP广播为中考保驾护航/王静娴	41
通信公司项目系列报道/尹文璇等	42

天诚智能集团

参加2017上海亚太智能建筑国际博览会

文 | 王静娴 上海天诚通信技术股份有限公司市场部文员

王静娴

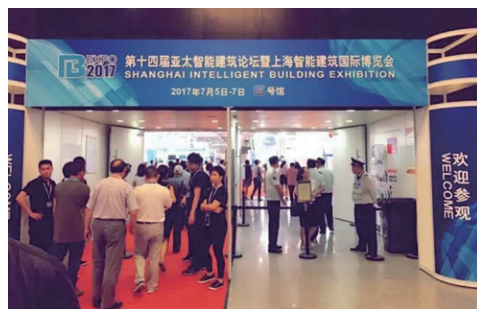


单排冷通道

2017年第十四届上海亚太智能建筑论坛暨上海智能建筑国际博览会于7月5日在上海世博展览馆（原世博主题馆）隆重举行，本次展会展会为期三天，由上海市智能建筑建设协会主办。天诚智能集团作为上海智能建筑协会的会员单位，应邀参加这次展览。

2017上海智能建筑国际博览会以“智能创新，智慧发展”为主题，邀请了全国和亚太地区的智能建筑和智慧城市规划专家、绿色智能建筑专家等，共同围绕智慧城市、智能建筑新技术的应用、现有建筑改造设计经验分享、中国绿色建筑发展的标准与实践、数据价值在建筑物运营阶段的应用探索、最新一代智能照明和智能家居解决方案七大板块设多场分论坛展开研讨，共同分享数字化、智能化、信息化、物联网等有关的新产品、新技术创新技术。带领智慧行业、智慧园区、智能家居等发展领域走向下一个高峰，将智能建筑应用推到前所未有的新高度，从而释放出巨大的市场“蓝海”。

中国弱电线缆知名品牌——天诚智能集团携旗下子公司上海天诚通信技术股份有限公司、上海天诚线缆销售有限公司、上海企云信息技术有限公司、成都百微电子开发有限公司、上海天诚比集科技有限公司共同参展，提供智能建筑综合布线、智能家居全系列的产品和解决方案亮相本次展会。各公司销售精英、技术专家为客户就天诚全套产品和技术方案进行了详细的讲解。



开幕式剪彩仪式结束后，天诚智能集团的展位上人头攒动，吸引了众多行业专家、合作厂商的驻足，天诚的销售精英和技术骨干与来宾进行了充分的交流。上海天诚通信也为这次展会带来了全系列综合布线产品，其中包括获得软件著作权的Smart Connection智能互联管理系统、POE供电的电子配线架、全新的高密度配线架、微模块数据中心等。天诚通信的展品都可以融入到智能建筑、智能家居和智能安防领域中，使综合布线为上述领域提供更高带宽、更快速率、更智能化管理的强大网络支撑。

截止发稿，本次展会还在继续开展，将有更多的参观客户莅临天诚展台，客户对天诚产品赞赏有加，纷纷提出展会结束后将对天诚智能集团进行实地考察。同时，在整个展会期间，天诚人员以一贯饱满热情服务和专业认真的工作态度感染来访者，通过这次展会，使天诚品牌在长三角和华东市场更加深入人心。TC

放眼世界 步步为赢

天诚智能集团亮相澳大利亚国际安防展

文 | 汪海兰 上海天诚通信技术股份有限公司市场部市场推广主任 汪海兰



7月26日, 为期3天的澳大利亚国际安防展 (Security Exhibition & Conference) 在澳洲最大的城市——悉尼盛大开幕。作为距今已有超过30年举办历史, 澳洲境内规模最大、最专业权威的国际性安防展览盛会, 澳大利亚安防展每年吸引了世界各地众多知名安防企业及观众进行参展和参观, 成为各大企业开拓海外安防市场, 了解市场趋向、寻找实力合作伙伴的重要渠道, 也为参展商与观众之间探讨安防智能化事业、进行行业信息深度交流构筑了一个高效的国际性商业平台。

中国弱电线缆知名品牌——天诚智能集团旗下子公司江苏天诚智能集团有限公司总经理钱大强先生、上海天诚通信技术股份有限公司总经理雍竣华先生率领外贸团队参加此次安防盛会。天诚智能集团, 始创于1988年, 至今已有29年专业制造经验, 数万家优质工程客户, 超万个地标建筑。旗下拥有20家企业、研发和生产场地30万平方米、1千多名员工、1万5千家系统集成商客户, 是国内唯一一家从事全系列弱电线缆、综合布线和企业云、IP广播、智能家居生产制造企业。

对于海外市场, 天诚智能集团处于初期切入阶段。天诚很注重展会的投入和学习, 每年参加海外展会2场, 了解海外市场, 分析海外市场特点, 为天诚的产品找到正确的市场而努力。



在这一国际性的舞台上, 天诚智能集团能自信地展示了作为一家优秀的中国民族品牌的独特的魅力与风采, 收获效果颇丰。亮相的产品有综合布线全链路产品, Smart Connection智能互联管理系统, 电源电缆, 高清电缆, 同轴电缆, 音响电缆, 会议系统电缆等。

天诚智能集团外贸团队此次澳洲之旅, 不仅是参加展会, 也肩负着考察项目、洽谈合作的重任。在展会结束之后, 钱总和雍总将分批带领外贸团队奔赴澳洲各大城市, 拜访各地合作伙伴与重点客户, 深入了解澳洲安防市场的现状与发展前景, 挖掘合作信息。

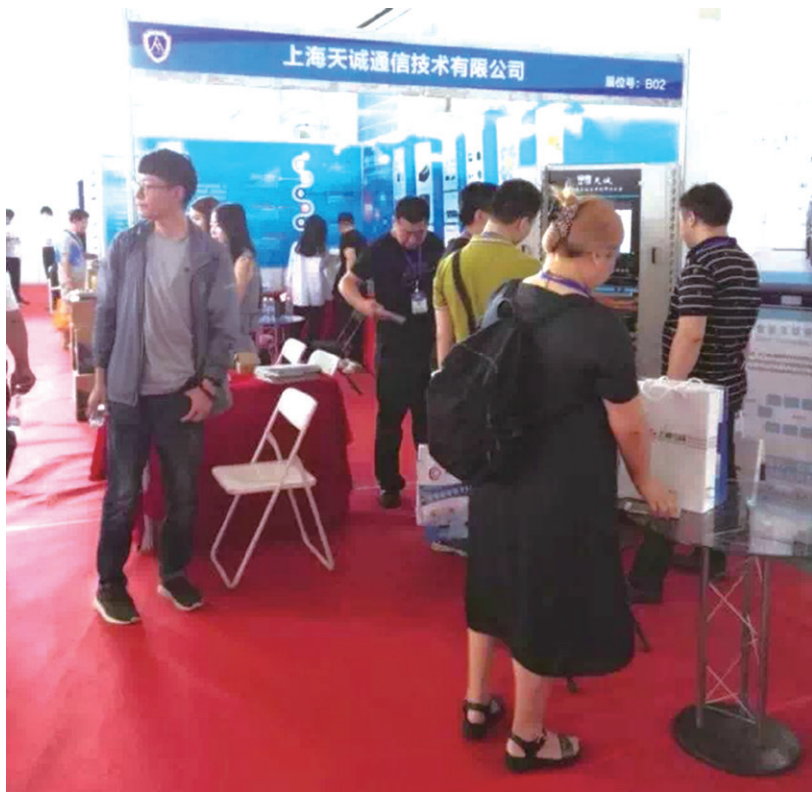
尽管天诚智能集团切入海外市场时间不长, 我们坚信: 随着不懈的努力与奋斗, 走好每一步, 天诚智能集团的产品将会安防在世界的每一个角落! TC

广袤草原 策马扬鞭

天诚亮相2017内蒙古安防展

文 | 王静娴 上海天诚通信技术股份有限公司市场部文员

王静娴



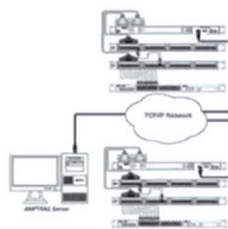
夏日如火、赤日炎炎，但是这一切没有影响参与者和观展者的热情。6月30日上午，由内蒙古自治区公共安全技术防范行业协会主办的2017年内蒙古第十届公共安全技术防范产品暨警用装备展览会在呼和浩特市内蒙古国际会展中心拉开帷幕。上海天诚通信也受协会委托，全力支持了这次在祖国北疆举办的安防领域的盛会。

内蒙古自治区位于祖国的北疆，横跨东北、华北、西北地区，相邻八个省区，北与蒙古国和俄罗斯联邦接壤，具有强大的市场契机。本届内蒙古安防展以“放眼祖国北疆·聚焦内蒙安防”为主题，并设有《公安系统大数据》、《立体化社会治安防控体系解决方案》、《360公安大数据体系介绍》等论坛。中安协、新疆、江西、黑龙江、广东、浙江安防协会的领导和

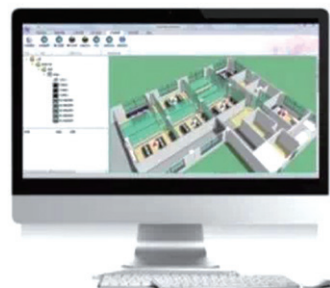
会自身发展建设、如何提高为会员服务能力等方面的问题进行了进一步的交流与讨论，为推动安防产业发展、科技创新企业长足发展做出积极的努力。

上海天诚通信技术股份有限公司作为安防线缆行业中的本土品牌和知名企业，秉承“智慧宽带最后一公里综合服务提供商”经营理念，致力于建筑智能综合布线、微模块数据中心、IP网络音视频广播产品的研发、生产、销售及服务，旨在为客户提供语音、数据和图像等系统集成的端到端整体解决方案和安防领域的解决方案。

上海天诚通信此次展会推广重点是公司去年投入研发的Smart Connection综合布线智能管理系统。该系统拥有强大的软硬件架构，为客户提供灵活的配置方法，以及可视化的操作界面，可以有效部署智能配线系统。这些功能都可以融入到数据中心、物联网和安防领域的解决方案，使综合布线为上述领域提供更高带宽、更快速率、更智能化管理的强大网络支撑。上海天诚通信公司此次派出销售经理靳颜斌、技术工程师尹文璇介绍公司产品和解决方案，获得众多专家和厂商的高度关注和好评。TC



管理系统拓扑图



天诚助力

2017年广西高等教育学术年会成功举办

文 | 王静娴 上海天诚通信技术股份有限公司市场部文员 王静娴

2017年6月16日，一年一度的广西高等教育学会现代信息技术专业委员会全体会员大会暨学术年会在历史名城北海召开。这是一次广西教育信息领域的盛会，来自西南各大高校的专业委员会理事，约200多位网络和信息技术方面的专家和学者参加了本次会议。广西省教育厅科技与信息化处魏莹莹副处长莅临大会指导，并组织专家报告、主题报告、厂商新产品介绍等13个专项讨论会，共同围绕“智慧校园信息化建设的新思维与实践探索”的创新发展作出展望。上海天诚通信技术股份有限公司也应邀参与此次大会，为广西的校园智能化献计献策、共谋未来。

教育与科技并驾齐驱，教育信息化是时代发展的要求，是事关教育全局的战略选择，是实现教育现代化基础支持和必要手段，所以教育必与科技同步。为扩展天诚民族品牌，为扩大天诚在高校的影响力，更为创造新思维智慧校园。上海天诚通信组织了华南大区经理黎原枝、南宁销售经理韩文、销售工程师黄今之、技术部主任张伟巍等多人参加了此次会议。会议中教育厅领导更是对发展信息化智慧校园高度重视并作出未来数年的规划与布局。高校信息化包括安全保护、云数据中心安全、全光网络、数据中心布线系统的创新、虚拟校园一

卡通、高校教学可视化管理、校园一卡通建设与诚信体系构建等等都是校园发展的趋势与挑战，也是上海天诚通信的机遇与进程。

上海天诚通信拥有完善的教育行业综合布线解决方案，经过多年的布局和积累，在国内拥有众多成功的实施经验和样板工程。天诚通信技术主任在此次大会上发表了针对教育行业的相关产品和技术方案，在大会引起强烈的反响，起到了很好的宣传作用。在大会上还展示了全系列综合布线产品，诸多信息技术专家对天诚通信的电子配线架颇感兴趣，该产品优于同类产品的带电功能以及适用于链路型和端口型多元化得到高度认可！同时，天诚通信邀请领导和专家参观了天诚通信的案例工程——广西金融学院的现代化机房和信息系统，深得好评。

此次北海大会，上海天诚通信为服务好老客户深耕细作，为新客户开疆扩土，让更多的人了解天诚，信任天诚。上海天诚通信秉承“品质至上、客户第一、追求卓越”的经营理念，站在用户的角度敢为人先、甘当绿叶、带来价值，天诚品牌与高校信息智能化的发展之路并肩同行！





天诚布线亮相蓉城，助力中国好“DC”

文 | 王静娴 上海天诚通信科技股份有限公司市场部文员 王静娴

7月20日，由中国数据中心工作组（CDCC）主办的中国好DC·2017数据中心标准万里行（成都站）的活动在美丽的蓉城名人酒店隆重召开。来自西南地区数据中心行业的同仁近200余人参加本次论坛；13家参展商带来了先进的行业解决方案；多位行业权威专家分别以数据中心最新标准、供配电、空调制冷、综合布线、运维管理等热门话题展开精彩演讲。上海天诚通信股份有限公司作为数据中心工作组重要的合作伙伴和成员单位，也应邀参加了这次盛会。

近年来，伴随着云计算、大数据及人工智能的兴起、数据中心行业迎来蓬勃发展，产业规模不断扩大、布局趋于合理，尤其数据中心和云计算技术的融合，为数据中心发展注入新活力，为未来更大规模应用奠定了基础。随着这些年全国各地兴起建设数据中心的热潮，我国数据中心数量已接近60万座，规模更大、性能更高的数据中心在不断出现，出现了不少中国好DC（数据中心），这些数据中心往往是在某些方面具有领先优势，是数据中心中的佼佼者。

这次中国好“DC”成都站旨在讨论数据中心新标准下的行业未来和解决之道。设有《数据中心消防与安全》、《制冷关键技术保证数据中心更绿色》、《智慧互联、一站到底—数据中心基础设施建设的明智之选》、《数据中心制冷系统节能新技术及应用》、《建设可靠、易用和前沿的解决方案—智能电源分配和基础架构监控》、《IT设备进风温度及空调方案选择》、《从运维的角度看数据中心的建设》、《智慧运维-数据中心云端水管理》、《数据中心网络架构与管理之路》、《绿色数据中心昨天、今天和明天》等共十三个板块主题分设多场论坛展开研讨，来自相关领域的行业大咖和技术专家对供配电技术解决方案、制冷技术解决方案、备用电源解决方案、综合布线解决方案、DCIM整体解决方案的云计算、大数据业务的发展、互联网的需求等议题进行讨论。

上海天诚通信作为深耕数据中心基础设施建设和布线领域多年的专业化企业，曾连续7年获得中国数据中心工作组颁发的数据中心十大品牌的荣誉。这次中

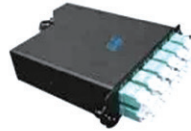
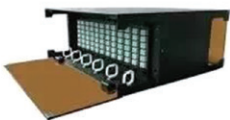
国好“DC”成都站，上海天诚通信公司带来公司去年投入研发的模块化数据中心封闭冷通道、预连接高密度铜缆、光缆配线架、Smart Connection智能布线系统等产品 and 解决方案，以顺应当前数据中心绿色、环保、智能的发展趋势。展会一开始，上海天诚通信的展台就引来各界人士蜂拥莅临，纷纷前来询问。公司方面也任派多位技术骨干和全国各地销售精英就天诚数据中心基础设施解决方案进行了技术分享，分析优势及缺点，帮助客户从根本上解决数据中心项目中的施工难点。

上海天诚通信秉承“智慧宽带最后一公里综合业务提供商”的整体经营理念，致力于建筑智能综合布线、微模块数据中心、IP网络音视频广播产品的研发、生产、检测设备，专业从事高品质高性能的弱电基础设施的领先企业，提供最全面的综合布线、数据中心的综合业务解决方案。

成都作为中国西南地区的科技、商贸、金融中心和交通枢纽，国家重要的高新技术产业基地、商贸物流中心和综合交通枢纽、西部地区重要的中心城市，逐步建成我国西部最强最大的经济密集区。强大的商业契机与行业市场需求油然可见。通过此次活动，进一步巩固了上海天诚通信在数据中心品牌影响力，促进了企业与协会、企业与企业之间的合作，也为天诚及数据中心产品在成都乃至西南地区进一步推广和深入打下了良好的行业市场基础。



单排冷通道

 MPO/MTP预连接主干光缆	光纤提供类型: OM3、OM4、OS2 连接提供类型: MPO/MTP-MPO/MTP 光纤提供芯数: 12~144 护套可选: OFNR、LSZH 光缆可选类型: 室内 (OFNR、LSZH)、室外 (LSZH) 长度: 按需定制
 MPO/MTP预连接跳线	光纤提供类型: OM3、OM4、OS2 连接提供类型: MPO/MTP-LC、MPO/MTP-MPO/MTP 光纤提供芯数: 12、24 护套可选类型: OFNR、LSZH 光缆外径: 2.0mm、3.0mm 长度: 按需定制
 MPO/MTP-LC预连接盒	光纤提供类型: OM3、OM4、OS2 适配器: LC双工适配器 光纤芯数: 12、24
 MPO/MTP适配器安装面板	光纤类型: OM3、OM4、OS2 适配器: MPO/MTP 适配器个数: 1、2、4、6、8
 1U MPO/MTP高密度光纤配线架	机架高度: 1U 安装孔: 4 光纤芯数: LC端口密度可达96芯
 4U MPO/MTP高密度光纤配线架	机架高度: 4U 安装孔: 12 光纤芯数: LC端口密度可达288芯
 预连接铜缆	线缆提供类型: UTP/FTP 6类、6A类 连接提供类型: UTP/FTP 6类、6A类 成束: 6根 长度: 按需定制
 高密度配线架	机架高度: 1U 端口提供密度: 24、48口

集思广益，扬鞭奋蹄

成都百微电子开发公司召开战略规划会议

文 | 何晓剑 成都百微电子开发有限公司行政部经理



2017年6月10-11日，中国农家乐第一家——郫都区徐爱大院，迎来了一批特殊的来客。由公司组织的2017中高管人员战略规划会议在总经理徐梦的主持下正热烈、精彩举行。

本次公司战略规划会的主题是：对公司2017年度运营管理提出规划与举措；对公司业务开展领域进行深化研讨、布局；保证产品质量的稳定性与可靠性；公司当前需要解决的主要经营等问题。公司常务副总吴振荣、副总芦昆、中衡公司总经理、百微股东代表范文斌及公司各部门负责人出席会议。

公司常务副总吴振荣通报了公司1---6月销售指标完成情况、房地产、联通物联电信、家电商运营进度、运营质量及业务开展中存在的问题，他提出了公司下半年的经营方式、价格与市场、销售服务、统一全国展厅标准、样板工程等建议性意见，形成百微在市场中的联合抗体，寻求公司新的经济增长点。

公司副总芦昆以《出师表》为题向参会人员作了报告，播放了百微在武侯区创业始初的视频，让大家思绪万千，群情振奋。他向大会推出了公司4种定位的大胆创新设想和不同定位的目标计划书，为公司健康、有序的发展提供了决策参考。

6月10日晚上7:30至凌晨1:00参会人员以分组方式进行了深入讨论，徐总、范总不时穿插于各小组进行指导、交换意见，各参加者踊跃发言，积极为办、事业部的业务拓展、销售服务、技术支持、产品研发、产品质量、内部管理、员工培训等方面提出了诸多忠恳性的建议，让公司领导们倍感欣慰，让参会者收获满满。

吴总、芦总就分组讨论情况向大会作了归纳性总

结，吴总对销售指标分品牌、分客户对象进行了分析、分解，并分房地产商、代理经销商提出五大类解决方案，为公司的经营活动开出了“良方”。芦总就公司的经营短期目标（产值、发货、成本、利润）、营销、产品、财务、行政管理作了汇报，提出了12条办法，给公司的管理活动献出了“良策”。

百微股东代表、中衡公司范总作了大会发言，他要求公司要百计千方地激活全国事业部人员的资源，统筹管理，提振销售信心；公司内部管理要下沉，各部门负责人要加强部门工作的管理与沟通，并组织分解好目标任务的监督、考核；财务部每月要向徐总、吴总、芦总通报公司奖金计划，加强应收帐款的回收及半成品、成品的管理，加速资金周转，抵御资金风险；产品、工作质量绝不能马虎，必须要用100%的高标准来做精、做细、做强，以增大公司的发展源动力。

在会议结束时，公司总经理徐梦作了总结性讲话，他指出本次会议虽然时间短，但内容丰富，参会人员都能站在公司的发展前沿出计献策，对各项工作的开展起到了助推作用，公司感谢大家；公司的年度绩效目标是各级管理人员和全体员工光荣而艰巨的使命，全员要居安思危，要有责任感，绝不错过一个信息，绝不丢失一个订单，绝不放过一个客户，团结努力，用心工作，以确保全年目标的实现；完善3.0产品，开发3.1产品，升级EM3587方案，全员降成本增效益；加强对全国各事业部的支持力度，制订有助于调动各事业部人员开拓市场、增强销售业绩的可行性方案，力争在智能家居的市场领域有新的、更大的创新与突破。TC

凝心聚力, 奋然前行

成都中衡公司召开2017年上半年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



“成都中衡网络有限公司2017年上半年工作总结暨先进表彰大会”会标在多功能厅格外醒目，气氛温馨。7月31日上午8:30全体员工正参加由公司举行的年中工作总结暨二季度先进表彰大会。

供销部

上半年销售接单2491份；采购各类原材料同比增长20.70%；生产主要原材料订购主要采取“按需订货、涨则少订、降则多订”的原则，节约3.20万元；成品库存控制合理，管理措施有效，盘点损益均在可控范围内，发货零头配比达98%及以上；提升了销售服务质量，坚持了“只有接单义务、没有回单的权利”，全力支持销售，继续保持了销售的正增长。

生技部

生产产值1.77万公里，人均产值同比增加5.1%；车间塑料回收2.56吨，剥铜434KG，节能降耗好收成；加快零头芯线周转，减少芯线损耗；充分发挥骨干作用，共调动“一岗多能”生产人员108天，缓解了人员的不足，保证了生产交期和订单的按期交付，满足了客户需求。

质量部

验收各类原材料715批次，合格率99.40%；生产半成品12.98万公里，产品一次检验合格率99.94%；狠抓原材料核重、扣重工作，上半年扣重5.20吨，价值2.70万元；顺利通过国家、省、市电线电缆专项检查，保证了公司生产经营的正常开展。

设备部

实施二级保养56台；改造了单绞机排位装置、六盘成缆机绕包、挤出机断线不停机，提高了生效率；

修旧利废300余件，原值6.97万元。

财务部

全面负责了园区各公司（中衡、百微、成都办、特思拉）、鑫信合项目的财务管理工作，发挥了核算、监督、管理职能，有效预防了财务风险；拟定了信息产业园奖励政策和成都办、特思拉公司业务管理规定，促进了园区租赁工作、办事处销售业务的常态化。

行政部

员工出勤率97%，保证了员工的正常收入；公司93%的人员参加了社会保险，有效规避了劳资风险；举行了年度工作总结暨先进表彰会、2017春节团拜会、迎新春座谈会；参观了高新西区代表企业，参加了街道趣味运动会，在园区增添了体育设施，为员工健康提供了基础保障。

总经办——总经理助理：何文

成功申报四川省、成都市名牌产品；成功申报政府补贴资金40万元；销售、租赁成都智能信息产业园1万平米及以上，完成了成都高新区特色楼宇的考核指标；快捷、高效协调、处理了政府职能部门的外联工作，预防了企业风险，为公司经营发展保驾护航。

总经理助理：侯仁洲

组织生技、设备部门进行设备安全隐患常态分析；制定生产设备改进、监督方案，加强对生产全过程节能降耗工作的管控，多面增加公司盈利率；针对西安奥凯事件的影响，制定了《2017产品标识及生产管控操作细则》，组织公司各职能部门精心准备、安全迎检。

大会上，公司表彰、奖励了二季度先进班组——生技部成卷班；表彰、奖励了优秀员工——曹应高（生技部挤塑工）、杨燕（质量部质检员）、郑科武（行政部保安）、赵卫娟（供销部接单文员）、高波（生技部成缆工）、王永术（生技部编织工）、庞博（生技部成卷工）。公司总经理范文斌向大会作了《迎难而上，发愤图强，不折不扣完成全年任务》的讲话，他分析、通报了集团三公司上半年指标及利润完成情况，明确了公司下半年工作指导思想，即坚持“四个必须”，必须规范化经营，合规合法；必须稳增长，开源节流，夯实基础；必须引导公司走精细化经营管理之路；必须稳定员工队伍，保证员工收入。

他提出了下半年四条工作举措：

一是调整产品结构，完善检验报告、扩展3C产品范围；

二是高标准、严要求，做精做细产品与服务；

三是实现生产、经营“稳增长”，此是公司发展的第一要务，更是公司管理层的头等大事，全员务必大干快上；

四是对园区进行整体规划，深挖内外部资源，实行公司“多条腿、多元化”发展，提高公司全局效益，增强企业产品和企业管理的核心竞争力，锻造一支忠诚、团结、实干、进步的团队，为圆满完成全年任务而努力工作。TC



优秀员工一等奖——生技部挤塑工：曹应高



先进集体——生技部成卷班



中衡公司总经理范文斌讲话

四川贸促会会长视察成都百微展位

文 | 杨宇涵 成都百微电子开发有限公司营销策划专员

杨宇涵

2017年7月7日，第二届成都智博会如期开展。有第一届智博会珠玉在前，各大企业与智慧产业从业者纷纷积极参展，了解与交换产业前沿动态，积极寻求合作。

在天诚百微的展位前，一系列精细的模块吸引着过往客商的眼球，展出的全套智能家居解决方案更是让前来参观和咨询的国内外同行友人流连忘返。

展会期间，四川省贸促会会长李钢在省贸促会副会长朱晓锦、机关党委书记王志敏、成都市贸促会会长王天刚的陪同下参观考察了百微展位。

我司常务副总吴振荣给予了热情的接待，并就百微Zigbee模组研发的强劲实力，Zigbee门锁的流畅远程控制、家庭成员管理功能，安防产品高精度、高灵敏度、高覆盖度的性能，及高度简洁化、便利化、智能化的场景式智能家居全套解决方案等作了详细的讲解和演示。

此外，吴总着重演示了本届展会的新鲜血液，即智能机器人、智能猫眼、智能魔镜，展示它们加入百微的整体解决方案后为用户带来的更便捷、更人性化的居家新体验。

了解完天诚百微的场景化整体解决方案，李会长对天诚百微智能家居产品给予了高度赞赏与肯定，并表达了对成都百微电子向更高层次发展的期望与信心：智能家居产业是四川省重点支持的产业，希望百微电子在未来能保持自主创新，不断提升企业综合实力，为四川地区的智能家居产业发展做出更大贡献。



© 四川省贸促会会长李钢视察百微展台

智创未来

天诚百微参展天翼智能生态博览会

文 | 杨宇涵 成都百微电子开发有限公司营销策划专员

杨宇涵

7月27日，由中国电信和美国高通公司联合举办的第九届天翼智能生态博览会于广州广交会展馆如期开幕。

本届博览会以“智能创造未来”为主题，设立智能连接、智慧家庭、天翼物联网、互联网金融、云和大数据五大主题展区。作为智能家居行业的领先企业，天诚百微受中国电信邀请参加本次展会。

本届天翼智能生态博览会的主题“智能创造未来”，体现出“智能化”将为人们的日常生活带来的高度的便捷与更新更全面的个性化设置，这与天诚百微以全套解决方案实现全屋智能化，为用户带来智慧生活新体验的理念不谋而合。

展位位于广交会B区13.2号馆A10，本次展出天诚百微依旧以高颜值、高性能、高完善度的智能家居全套解决方案，包括智能灯光控制、智能遮阳控制、智能安防控制、智能家电控制等十几大控制系统的场景化沉浸式体验与自主研发的系列Zigbee模块吸引了众多往来参会者的目光。

展位现场处处有参会者驻足咨询、聆听讲解。经过对百微全套智能解决方案是充分体验，参会者们纷纷对百微智能家居的稳定性、综合性、高效的远程反馈性表达了认同与赞赏。

近年，更多企业入局智能家居行业。作为行业的领先者，百微切身感受着市场变化的趋势，因此不断寻求友商合作，将其他厂商产品融合进自身的解决方案中，完善、更新解决方案，提升自身兼容性。

百微以高包容度的姿态，在智能家居行业的浪潮中平稳前行，力求以更成熟的架构，为更多家庭带来全屋智能化的便捷生活。TC



© 四川省贸促会会长李钢视察百微展台

天诚百微 打造生长性的智慧城市

文 | 曾 佳 成都百微电子开发有限公司营销策划专员

曾佳

2017年7月8日，由中国国际贸易促进委员会四川委员会主办的2017年智慧城市国际合作论坛在成都世纪城国际会议中心隆重举行。四川省贸促会副会长朱晓锦，四川省大数据发展研究会会长杨志前，崇州市副市长叶志俊等专家领导出席并发表致辞，数十家智能行业企业家汇聚于此，共同讨论物联网、云计算、大数据等技术在推动智慧城市的建设发展方面的作用，深入探讨了智慧城市建设的新路径和新模式。现场气氛热烈，通过交流和分享，大家在加速城市的智能化发展和提高管理的效率性、科学性和智能化方面有了新的认识。

天诚智能集团成都百微电子开发有限公司常务副总经理吴振荣在论坛上发表了题为《天诚智能——来自身边的智慧城市解决方案》的主题演讲，全面地向大家阐释了天诚智能集团在智慧城市、智慧园区、智慧社区和智慧家庭的整体布局。从智能家居打造智慧家庭的基础单元出发，由点到面，从下往上的打造了一个老百姓能感受到的、具有生长性的智慧城市，真正做到普惠民生。天诚人一直用开放、包容的心态和过硬的技术为未来的智慧城市缔造无限可能。

中国西部互联网与大数据分会会长赵勇博士提出了智慧城市的3大业务领域：社会治理、民生服务和政务服务。天诚人也一直秉承着智慧城市的核心理念打造了智慧城市的全套解决方案，立足家庭单元，向上发展，发掘老百姓的真正需求，让智慧城市具有生长性和服务性。

智慧家庭

天诚百微基于自主研发的V3.0系列产品，从系统化和场景化的角度出发，打造智能家居ZigBee 2.4G全套解决方案。主要包括智能灯光控制系统、智能安防控制系统、智能传感联动系统、智能遮阳控制系统、智能情景控制系统、智能暖通控制系统、智能家电控制系统、智能指纹门锁系统、智能音乐控制系统、家庭视频看家系统等十几大智能系统，利用智能家居让“家”这个社



会单元全面实现智能化。

智慧社区

上海天诚比集公司提供智慧社区的解决方案，其打造的天诚智慧社区平台包括智能设备集成系统、物业管理系统和社区O2O系统，逐步形成了以物业管理为中心，以硬件功能为抓手，以特供服务为增值的智慧化生活场景。天诚智能家居和智慧社区的两个解决方案一个APP全线打通形成整体，由点到面地将智能家庭链接到智慧社区，形成智慧城市的新单元。

智慧园区

天诚智慧园区从工作场景切入，既提高用人单位的效率，又节约成本。数字化的工作方式使员工提高了效率，为企业创造更多价值。天诚智慧园区的服务平台便捷开放，数据分析准确有据，资源管理高效安全，在智慧的氛围下工作，真正找到了生活与工作的平衡。

智慧城市

天诚布局的智慧城市，从家庭单位出发，再到智慧社区和智慧园区，由点到线，由线入面，串联起智慧城市的骨架，用全球领先的技术和开放包容的系统形成智慧城市的血肉。有血有肉，有根有劲的智慧城市，是真正的具有生长性和服务性的智慧城市。

天诚百微也将一如既往的秉承“天道酬勤 诚信为本”的经营理念，以市场为导向，以技术为支撑，以服务为基础，做好智能家居全套解决方案，为天诚智能的伟大战略布局添砖加瓦，为城市智能化转型贡献力量。

中国IT互联网产品创新论坛

企云产品获得最受用户欢迎奖

文 | 蒋中伟 上海企云信息技术有限公司业务部销售工程师




体现，产品能推动公司成长，塑造公司品牌，更能推动行业革新，拓展未来市场。本次会议主要是研讨IT互联网产品创新之道。

同时，在连续两年成功举办的基础上，此次大会将进行“2017年度中国最佳IT互联网产品奖评选”，推动IT互联网产品创新！

企云公司受邀参加本次论坛，并且获得2017年中国IT互联网产品最受欢迎用户奖。

2017年中国IT互联网产品创新论坛于6月11日，在北京中科院计算所隆重举行，会议的主办方由IT高官会，中科院计算所同学会联合中国软件行业协会、中国民营科技促进会、中关村天使投资协会、欧美同学会企业家联谊会、全国城市工业品贸易中心联合会、中关村智能硬件产业联盟、中国传媒精英俱乐部、中国网络安全联盟、中国低碳智慧园区联盟，以及收到多方媒体的关注，新华社、人民网、光明网、中新网、央视网、新浪网、搜狐网、天津电视台、创客猫等几十家媒体，以及部分优秀自媒体人

本次大会以汇聚行业精英和知名投资人、促进技术交流、加深商务合作、推动行业发展为大会宗旨，致力于打造全球领先的IT互联网产品技术交流与商务合作平台。是全球“互联网+高管”一年一度的行业盛事。

迎着“互联网+”的时代热潮，大会以“创新创业转型”为主题，聚焦互联网领域的最新技术成果和未来发展趋势，势必将“互联网+”时代的技术驱动力推向时代新浪潮！

“创新因时而变，创意应需而生”。创新助企业成就基业常青。产品创新力是公司创新能力的外在集中



九华山游记两篇

江苏天诚智能集团有限公司年度优秀员工旅游活动

一、钟晓娟 江苏天诚智能集团有限公司销售部核价

钟晓娟

趁着端午小长假的间隙，江苏公司组织一、二线所有优秀员工“忙里偷闲”游览了中国佛教四大名山之一的安徽九华山旅游胜地，对于住在平原地区的我们来说，大山的奇特自然风景、大山的清新空气等等都是我们所向往的……

5月27日早5点30分，我们一行38人抛下平日工作的压力，怀着愉悦、轻松的心情开始了二天一夜的九华山之旅，旅游总是给人带来不一样的体会，四百多公里，近5个小时的车程在我们的欢声笑语中结束，我们到达了目的地——青阳九华山，当地导游汪导热情地接待了我们，给我们介绍了九华山的概况，九华山位于安徽省池州市青阳县境内，是中国佛教四大名山之一，与浙江普陀山，四川峨眉山，山西五台山统称为中国四大佛教圣地。据说唐开元年间，古新罗国王室近属金乔觉渡海东来，卓锡九华，苦修成道，99岁圆寂后，肉身经三年未腐，被僧徒尊为地藏菩萨应化，九华山由此成为地藏菩萨道场。千百年来，九华山香火不绝，僧众云集，九十九座风格各异的寺庙依山就势散落在苍松翠竹之间。被称为“莲花佛国”，号称“东南第一山”。

在当地导游汪导的带领下，我们在山脚下简单地吃了午餐后，一行人浩浩荡荡齐聚山下，等待去山上的大巴士。随着大巴士的缓缓前行，我们被窗外的美景吸引了，群山众壑、苍松翠竹、奇丽清幽，打开车窗，呼吸着山野间夹杂着大自然的气息，这可是大自然为我们营造的天然氧吧，不自觉的多吸了两口……为了纪念地藏王菩萨，据说九华山有99道弯，我们在大巴士

上感受着山路十八弯的刺激，有点晕乎，有点耳鸣，道路越来越窄，风光也越来越好，对司机的开车技术要求也越来越高，“嗖”的一声，感觉来了一把漂移。大概20多分钟的车程，我们到达半山腰，参观了第一个景点——化城寺，化城寺位于九华街，坐落在芙蓉山下。迎面是一座圆形广场，广场中间有一个月牙形的莲池，叫月牙池，传说为当年地藏放生池。化城寺四周环山如城，是九华山的开山主寺，历史最悠久又是地藏菩萨道场，是九华的“总丛林”。

参观完化城寺后，我们乘坐通往九华山著名景点——天台的缆车，随着缆车的徐徐上升，郁郁葱葱的森林、巧夺天工的连绵山峰尽收眼底，不得不感叹大自然的鬼斧神工，情不自禁的拿起相机拍下这世间最独特的美景……当我们还陶醉在这仙境中，缆车到达了天台。天台峰是九华山的主峰，海拔1300多米，站在天台正顶，我被眼前的风景惊呆了，实在是太不可思议了，四周群山匍伏，奇峰突兀，危崖层叠，怪石嶙峋，深呼一口气，感受着大自然的清新，心旷神怡，所有的烦恼都抛至脑后，不由得想起了“会当凌绝顶，一览众山小”这首诗，怪不得有“不登天台，等于没来”的说法。在山上稍作休整后，我们几个一组徒步下山，沿石阶缓缓而下，如履薄冰，俗话说的好，上山容易，下山难，对于长期缺乏锻炼的我们来说的确够呛，刚下山一会，双腿像灌了铅，不听使唤了，腿就开始胀疼，低头望去，密密麻麻看不到头的石阶，只好走走停停，直呼“不行了，不行了，腿没了”，但迎面走来的挑山工肩上挑着百来斤的重物履步为艰

的样子，不禁惭愧，咬着牙，抖着腿，勇往前行……接近山脚下时，我们到了九华山最具特色风景之一——凤凰松自然景观，整棵松树高约2.5米，树不算很粗，大约一个成人就可以环抱。树的造型很特别：它像一只昂首挺胸，展翅欲飞的凤凰。好像立马就能飞上天一样。凤凰松享有“江南第一松”的美誉！

第二天早，我们坐缆车上到了百岁宫，沿途中我们看到了奇异的自然景观——睡佛，睡佛由无数山头组成，睡佛头枕天台群峰，面仰天际，睫毛可见，鼻梁高耸，面庞饱满，下颌圆润，喉结突出，整个面部慈善可亲，形象十分逼真，真可谓“横看是山，竖观为佛”，在云雾的笼罩下，睡佛若隐若现，美极了。好不容易到达了百岁宫的门口，门前已是人头攒动，香客络绎不绝，只见寺内香火袅袅，佛像巍然屹立供人膜拜，寺内

和尚念经祷告，只见他们缓缓起身，排成两行，披上袈裟，敲着寺内乐器，嘴里喃喃诵经，让我们大开眼界，再进去就是无暇和尚的肉身，浑身镀金，经幡上写着：有求必应。已经500多年了，据说很灵验，每年都有很多的人来还愿……

比起游览美景的喜悦更让人感动的是同事间不分彼此亲如一家的情谊，旅途中大家一路欢声笑语亲密无间，互相关心彼此照应，从不因为个人影响团队，通过此次旅行加深了我和同事们的了解，使我们的距离更加贴近，使我们的友谊再次升华。

感谢公司组织本次旅游给我们大家提供放松身心，增进交流的机会。我也会以此为动力在以后的工作中继续努力，用行动报答公司和同事们对我的关心。TC

二、朱冬华 江苏天诚智能集团有限公司设备部副经理



这次旅游活动以“礼佛九华，大愿平安”为主题。礼佛之余，作为生活在大平原的我们来说，不妨可以好好欣赏山中美景，登高眺望，也体会一下“一览众山小”的感觉。

27日清晨5点40，在江苏天诚公司大门口，我们一行36人在陈云经理和旅行社蒋导的带领下，乘坐旅行大巴，无比兴奋的向安徽省池州市方向出发，目的地——青阳九华山。事先大家对九华山的了解，只知道它是中国四大佛教名山之一，地藏菩萨的修行道场。在车上，看到大家对九华山美景的向往，对地藏菩萨的无比崇敬和好奇，蒋导给我们耐心地讲解关于九华山和地藏菩萨她所知道的一切。九华山是四大佛山中最有名的一座山了。早在几千年以前，一位名叫金乔觉（现在的地藏菩萨）的朝鲜王子崇拜中国佛

文化，不顾危险只身来到中国。他在九华山一边宣讲佛法，一边潜心修炼，终于修成了正果。后来一代代传了下去，终于使九华山成了佛教名山。九华山不仅佛教兴盛，而且自然景色秀丽，其中以睡佛、凤凰松等最为出名。

行程近四百公里，历时近五小时，又坐上了景点车，景点车行驶在弯曲且狭长的盘山路上，让我们这些“平原人士”紧张得吃不消，同时余感刺激、兴奋——感觉进山了！仿佛进了竹海，半个钟后，终于到达佛教圣地——九华山神山下。

中餐后，在蒋导和当地汪导的带领下，我们向第一站——九华主峰天台进发了。首先礼佛了九华最古老的寺庙——化城寺，该寺是全国重点寺院，又名地藏寺，是东晋隆安年间天竺僧在

此建寺，已有一千五百多年的历史，建筑雄伟、气派，僧人和操各种方言的香客众多，梵音绵绵不绝，看到此情此景，不得不让人肃然起敬，体会到佛教对人们影响之深远。

听说天台很高，海拔1300多米，爬上去要着实费一番工夫。于是我们选择了坐索道上天台，等领略天台的美景之后再徒步下山。坐在缆车上望向远处才真正感觉到大自然的鬼斧神工，感受到了个人的渺小。让我想起了空子登泰山的感叹：一览众山小。虽然九华山无法和泰山的气势相提并论，但是也让我有了这种感觉。一到天台脚下，我们礼佛了地藏禅寺和弥勒殿，当中的一些香客虔诚的烧香拜佛，各种奇形怪状的山峰近在眼前，有点伸手可触，大家纷纷拿出手机拍照，和巧夺天工的大自然留影。此时还未到天台的最高峰顶，听汪导说，还需爬上800多个陡峭台阶，其中有一半人员望“台阶”却步，我们不到20人选择继续前行，因台阶太陡且窄的缘故，呼吸困难加上脚掌不能完全落地，当中有部分人员力不从心，只能遗憾退出。经过20多分钟的艰苦努力，我们十几个人终于登上了峰顶，其中有陈云经理、许兆富老师傅、蔡圣松、马金炎、季红花、王红梅、薛家珍、韦志英、王玲，包括我，等等。许师傅还单个上了一线天，老当益壮，佩服之极！在这里，首先显入眼前的是个宏伟的寺院，梵音不绝，香烟缭绕，九华山的寺庙之多，气场之巨，让我震撼，听说大小有99座之多，正常使用的有80座。耳听松涛流泉，环顾四周，但见莽莽苍苍，九华群峰犹如朵朵莲花在云海里若隐若现，极目远眺，大江如练，再远处，黄山庐山等名山隐约可见。此时再看刻在石壁上的“非人间”三字，觉得更加传神了。“欲穷千里目，更上一层楼。”是啊，攀登高峰，必须付出极其艰辛的努力。

下天台的过程真是又累又有趣，行程有近5000米，用时一个半小时，一路上我们看到了很多坐缆车所无法领略的风景。在半山腰处，看到峭壁刻有“天下第一山”的题字，让我们深感自豪，虽然身心疲惫，但大家还是非常开心的相互照相留念。行经接近山脚下时，我们到了九华

山最具特色风景之一——凤凰松自然景观。凤凰古松高7.68米，胸径1米，造型奇特，恰是凤凰展翅，故名凤凰松。主干扁平翘首，如同凤冠，两股枝干一高一低，状似凤尾，根部周围绿草如茵，松尾下有很大的园石，人称“凤凰蛋”。这颗凤凰古松，史载见于南北朝，距今已有1400年的历史，如今仍然枝挺，叶茂，苍翠。凤凰松以其雄姿和传奇故事成为古今众多诗人，画家，摄影家的赞美诗和优美画幅中的主角，被誉为“天下第一松”。到山脚的时候几乎每个人都是筋疲力尽、弹尽粮绝了！

此刻已经是下午4点半了，大家又兴致勃勃的跟随汪导礼佛了山脚下肉身菩萨——仁义师太，这位师太（1911年—1995年）生前了不起，俗名姜素敏，辽宁人士，年轻时是位医生，曾经参加过抗美援朝，厉害吧！

28日晨，继续我们的旅途，行程相对轻松点，去了海拔400米的百岁宫，缆车上，徒步下。九华山有一句俗语：不到百岁宫，等于一场空，到了百岁宫，万事都成功。所以百岁宫是到九华山的必游之地，位于九华山前山山顶。百岁宫一线可以看百岁宫、东崖禅寺、五百罗汉堂，运气好了还可以看到天然睡佛。由于天公作美，艳阳高照，我们运气可真好！眺望了对面“睡佛”，历历在目。天然睡佛，景观由大古峰以南的八座山峰组合而成，在百岁宫缆车上站观景台远看似大佛酣睡，形象非常逼真。百岁宫内供有一尊明代崇祯年代的肉身菩萨，126岁坐缸，故名“百岁宫”的由来。

午饭过后，恋恋不舍离开了九华风景区，我们到了行程的最后一站——莲峰云海，空气非常清新，就是一个天然养吧，自然和人文环境俱佳，是个修身养性的去处，正好可以借机休整片刻，准备回程。此时，团队中有几位歌喉好的帅哥美女们，情不自禁的来了几曲，其他人员鼓掌助兴，以解旅途疲惫。

下午一点过后，告别九华，告别青阳，带着满满的幸福，回到了我们美丽的家园——天诚。TC

镇江之旅

江苏天诚智能集团有限公司年度优秀员工旅游活动

一、戴红卫 江苏天诚智能集团有限公司生产部车间主任



五月，如火的季节，天空湛蓝的美丽，我们参加了公司领导精心策划的镇江一日游活动。

早晨6:50左右我们乘车赴被后人称为：“第一福地，第八洞天”，享有“秦汉神仙府，梁唐宰相家”美誉的道教圣地——茅山。8:00左右我们来到茅山脚下，我们第一站是茅山的主峰——九霄万福宫。这是茅山道教的发源处，“三天门”就在此处，因而到处可见善男信女，整个万福宫弥漫着檀香的味道。从山麓上眺，峰峦叠翠，盘山公路犹如一条条银色飘带，环视优美的山色，林木峰峦，殿宇间香雾缭绕，好似一幅壮观的山水画，静静聆听，恍惚有低低的松之涛鹤之鸣，闭目深呼吸便有乘风驾鹤飘飘然而归的感觉。

从万福宫下来，游览元符万宁宫。老子神像就坐落于此，老子形态盘膝而坐，右手执扇，左手拈须，神态亲切自然，目光慈祥和蔼，仿佛正给人们说法讲经，尤其让我们惊讶的是老子捻须的手心中有个直径约1.2米的蜂窝，与铜像颜色趋于一体，有种浑然一体的感觉，不禁想到道家常讲的“天地与我并生，万物与我合一”。沿途同时还游览了喜客泉，喜客泉很有特色，人在泉边用力击掌，泉内就会如水沸腾，一串串水泡随掌声起舞，煞是有趣。

茅山的最后一个景点——苏南抗战胜利纪念碑，在此感受了“碑下放鞭炮，空中响军号”的奇特现象，相传为革命英灵的呼唤，算是一个未解之谜。

中午小憩后继续乘车前往位于镇江市东

北约5公里的长江之中，海拔70.7米，方圆38公顷的——焦山。

登上焦山，一眼就望见一扇朱红色的山门，走进山门，登上几级台阶，就来到了定慧寺。走进定慧寺，正中三尊大佛吸引了我们的眼球，两旁十八尊金身罗汉以不同姿态端坐，威武雄壮，气宇轩昂。出了大雄宝殿，我们来到古炮台，这是一座用三合土搭建而成的坚固炮台。当年，在英军攻打长江时，就是它给了英军一个响亮的耳光。这座炮台呈扇形，圆弧面对长江，好像随时都会给入侵的敌人强有力的还击。

炮台后侧是一条登山小道，直通山顶的万佛塔。万佛塔是一座明清样式具有江南风格的仿古塔。塔高42米，七级八面，上有天宫，下有地宫。塔内设两套楼梯上下分流，外有栏杆相依。每层回廊四通，八面有景，凭栏远眺，江天景色，尽收眼底。夜间天空中放射出八束光柱，为过往船人指点迷津。万佛塔塔院设有前后门厅、左右被廊、厢房，与塔相映成趣。前后大门两侧墙上嵌有“海不扬波，中流砥柱”八个苍劲有力的石刻大字，体现了万佛塔庄严盛瑞的英姿。

行程的最后一站游览坐落在镇江西边的云台山麓的——西津古渡。西津古渡是一条有着千年历史，令人称奇叫绝的古街，有着唐宋以来的青石街道、元明的石塔、晚清时期的楼阁建筑得都别具风情，漫步在这条古老的街道上，似乎是在一座天然的历史博物馆内散步，可以领略当年古城地处要塞，商旅繁荣的风貌。

这次镇江之旅，让我们了解了历史，也让

我们体验了爬山的艰苦与乐趣，让我们了解了中国的道教与佛教，更让我们知道我国古代人们的聪明和智慧。祖国的大好山河，名胜古迹之多，

真让我们流连忘返。这次活动让我们员工有了一次放松心情，拥抱自然的机会，同时也加深了我们天诚人的凝聚力……TC

二、陈伟 江苏天诚智能集团有限公司生产部经理



镇江一日游，同事尽相伴，为了员工能放飞身心、释放压力、公司定于5月28日到美丽的历史文化名城——镇江。告别了城市喧嚣，没有工作压力。围绕在我们身边只有体现同事之间紧密团队精神的欢声笑语…

早上5点40在公司发车，经过两个小时的路程终于到了第一站镇江茅山，茅山是中国江苏省的一座道教名山，有“第一福地，第八洞天”之美誉，被毛主席列为全国六大抗日根据地之一。茅山因山体内支洞繁多，故又名“金陵地肺山”。相传西汉景帝时期，茅盈、茅固、茅衷弟兄三人最初在北茅山修道拯民，因而称为茅山。茅山既有北方山水的巍峨雄浑，又透着南方山水的灵秀清丽，山之宏大，有一种“不识庐山真面目，只缘身在此山中”的错觉，那里环境清幽，云雾缭绕，给人以仙境的味道，老子像更是壮观庄严。我们纷纷拿起手机，将这美丽的景色留在了镜头之中，大家相互合影显得无比亲近，都说“虽然只有短短的一天，但心情得到了放松，非常值得”

下午1点到达的景点是镇江焦山，焦山一向以山水天成，古朴幽雅闻名于世，是万里长江中唯一四面环水的游览岛屿，正所谓“万川东注，一岛中立”，有江南“水上公园”之喻，焦山东侧的山脚下，石块嶙峋，八个用石灰土夯实的炮堡，呈扇形，面对着长江的入海口，这就是著名的焦山炮台。焦山抗英炮台是我国近代反帝斗争的重要遗址，也是镇江人民英雄抗击外国侵者的

见证。

最后迎来的是西津古渡，西津古渡坐落在镇江市西边的云台山麓，是一条有着千年历史，令人称奇叫绝的古街，全长虽仅五百公尺，但有自唐宋以来的青石街道、元明的石塔、晚清时期的楼阁，都是别具风情的建筑，沿坡而建的几道石门古色古香，门楣上历代名人的题字清晰可见，西边的小码头街仍保持着唐宋风韵，漫步在这条古老的街道上，似乎是在一座天然的历史博物馆内散步，可以领略当年古城地处要塞，商旅繁荣的风貌。观音洞临街而建，高大古朴，虽然风雨斑驳了立面，却依旧显示出宗教的肃穆庄严。据当地老人家说，在这短短几百米长的街道上当年有各式店铺150多家，从行业种类上看，有饮食方面的，有生活和文化方面的。下午4点返程，一天旅游行程结束了，回想旅游的点点滴滴历历在目，大家的欢声笑语依然回荡在耳边，在这次旅游中也看到了大家生活的另一面。工作中我们追求严谨、一丝不苟，但在生活中我们有着年轻的心态去享受生活，我们爱工作也丰富生活。两者是相辅相成的，公司组织旅游是工作和休闲的一次很好的衔接，一次身心的放松。是为了重新积聚力量投入到以后的工作中，通过此次旅游加深了员工之间的了解，使大家的距离更加贴近，团队更融洽。旅游归来让我们对公司更增加了一种亲切感和认同感，最后我们一定会加倍为公司添砖加瓦。TC

比集公司莫干山团建拓展活动行记

文 | 林 爽 上海天诚比集科技有限公司行政人事部

林爽

莫干山，国家4A级旅游景区、国家级风景名胜区、国家森林公园，位于浙江省湖州市德清县境内。因传说中的莫邪、干将在此铸剑而得名，是中国的四大避暑胜地（北戴河，庐山，莫干山，鸡公山）之一。听我们的导游介绍，全山绿化覆盖率达92%，竹树居多。我们乘坐着大巴一路进入山中，能感受到“绿”引入眼帘，树绿、竹绿、草绿、山绿，如绿色的海洋，满目皆翠。

我们吃过午餐后，在沈园农庄开启了大家期待已久的团建活动。整个活动分四个项目：破冰、急速反应、挑战五分钟、呼吸的力量。起初教练按照报单双数将我们分为了两个组，让大家互选每组的小组长，并且讨论出小组的队名、队歌、口号及队形，为接下来的比赛做好铺垫。我们组大家民主推选了骆宏利作为我们“虎狼队”的组长，并且还按时完成了布置的任务，还布置好了造型。另外一队，他们是由严纲带领的“龙之梦”队，同时也完成了此次活动给我们两个组布置的增加难度的任务：必须每组中有三人脚是要离地的队形。

讨论中伴着争议，集众人之智，但最终都以胜利的姿态展示了各自小组的精神风貌。

一个接着一个任务的安排，每个小组为了能取得小组的胜利，都抱着全身心投入的状态协作、练习、再协作。互相配合，团结一致，使我们的团建活动在笑声与汗水中圆满结束！





雨中登莫干山

如果说晴空万里的时候，登山是大汗淋漓；如果说阴天有风的天气，登山是神清气爽，那么对于我们此次选择在了梅雨季节，又有“暴雨预报”，加入了登山组，那就是已经分不清流的是汗水，还是淋的雨水了。

但这些丝毫没有影响大家继续登到终点看别样风景的心情。

整个登山路途，起初是不自然的分为了三个小队的：第一队人员数位，是那些感觉体力尚存的，导游跟随他们几个人的步伐走在最前面的第一波人。中间的部分人员，是大家结队而行的同伴，意图想紧跟这第一波人的脚步，更想早点看到前面是什么样的风景。最后的一队人，除了我们的领队随后，担心大家掉队外，还有我们部分小伙伴们，他们互相协作，互相帮助，看到女性朋友背包行进比较吃力，大家提议，哪位男性小伙伴帮忙背着吧。于是，就这样，在小雨中，有的遮着伞，有的穿着雨衣，大家前后跟随着，穿梭在莫干山整片竹林中。

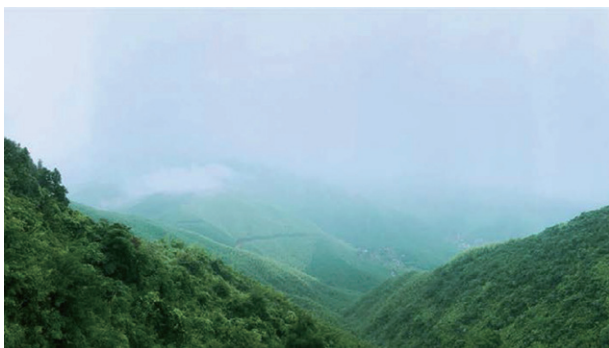
过后想想，我们登山那天，上天还是眷顾我们的。至少没下那么大雨，我们在小雨中前进，最终到山上，能眺望到远处的景色，也是别有一番趣味。小伙伴

别致的茶话会

初次体验旅游活动中穿插员工“茶话会”环节内容：有不一样的感受。其实它是此次活动的精髓与核心部分。当大家远离了办公区域，在另外一个地方闲坐下来，谈谈心得感受的时候，或许更放松，没那么多遮掩与顾虑。大家说的语言都是肺腑之言。

茶话会小组成员分配，我们是在旅游活动之前，各部门打乱，本着各部门思想碰撞、大家互相能多一些了解与认识的目的，进行了分组。到达目的地，大家各自找好了小组位置，拿出茶点，很快就开始了达2个小时之久的畅所欲言。有的说出了自己在公司工作中的感受，有的分享了自己生活中知道的养生小窍门，还有的回忆了自己往日的运动生涯经验，亦有给大家才艺展示，活跃了现场气氛。整场会议的气氛及整体时间把控，都非常好。通过此次会议，我们也了解到员工在公司上班，是在轻松的工作环境下，投入工作的。大家工作沟通交流很随和，彼此工作氛围是向上的。工作舒心的同时，也和谐了大家的日常生活。





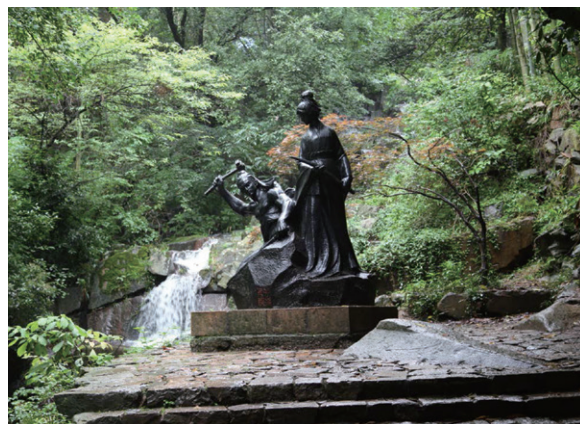
们，也都非常给力，每个人都走到了终点，看到了不同的风景。

结束语

登山过后，我们陆续游览了莫干山其他处的景点。下图就是我们前文提到的莫邪和干将舞剑的图像，无比的大气绝巧而又让人印象深刻。

随后，我们走进了莫干山别墅群里的毛泽东主席下榻处，参观了毛主席以往居住过的卧室，休息室，缅怀了伟大领袖人物。在这里，国家领导人江泽民，习近平主席都曾来此处到访。我们依次参观了各展馆，还有蒋介石和宋美龄在莫干山的事迹，了解了在莫干山景区，留下了那么多伟人的足迹，不禁感慨！

我们在汗水与笑声中结束了难忘的两日莫干山游，看着照片中的点点滴滴，不禁感叹：此次旅游活动去了值了，不仅沟通了员工感情，拉近了同事间的距离，更重要的是，这样的活动很难得，让大家能在同一个时间，聚集到一起，到达同一个地方。虽然有累，但依然欢快，给我们留下了一个完美的画面！TC



抱团合作 双赢并进

成都销售公司2017年户外拓展活动纪实

文 | 谢程容 天诚成都销售公司总经理助理

谢程容

5月20—21日，成都销售公司组织了大邑云雾山户外拓展活动，在全体同伴的配合下，确保了团队活动的顺利、安全、愉快举行。

大邑云雾山远离闹市，沿着成温邛高速前行80公里，山路蜿蜒而上，越来越窄，越来越急，越来越陡，站在山顶置身于大自然中，群山环抱，山峦耸立，深涧幽谷、云雾缭绕，好一个世外桃源，令人心旷神怡。

拓展活动在大家手拉手和“勾肩搭背”热身动作中拉开了序幕，大家互相揉肩捶背，按摩拍头，边呼口号，迅速地调动了参加人员的热情，大家喜笑颜开，干劲冲天。



在主教练的全程安排下，拓展活动分成“天狼队”和“战狼队”，经参赛队员的推荐和个人自愿服务的方式产生了各队的“总指挥”宿永权、何先彬，各队制定了组织架构、队名队歌、队旗口号和队形，确立了天狼队口号“天道酬勤、诚信为本、天狼战队、战无不胜”；战狼队口号“成都天诚、无所不能、团结奋进、共创奇迹”。

生死火线：“天狼队”、“战狼队”在接受任务后进行了集体战术讨论、明确了人员分工，确立了穿越顺序，在规定时间内以安全穿越人数最多者为胜，在整个活动过程中，参赛队员全身投入、紧密配合、注重细节、克服困难，充分展示了团队智慧和集体力量。

“生死火线”集体活动结束后，紧接着南极浮冰、合力取水、急速60秒等团队项目依序进行。

天工不作美，山雨淋淋下个不停，虽如此并未减弱大家的活动激情，大家穿上雨衣，各就各位，各司其职，分头烧火、洗菜、切菜，炒菜做饭，张玺、刘、潘强、甘涛、张廷钢、王乐生、袁虎、申芹、刘扬、杨莉、谢程容等表现踊跃，厨艺高超，菜品多样，美味可口，一时间，雨声、笑声、锅碗瓢盆声，炊烟袅袅升



起，在大山间形成了美妙的交响乐，好一派热闹景象。

在经过“美食、美酒”的集体互动后篝火晚会开始了，伴随着各种节目的趣味反串、表演者的特色包装秀和大家现场即兴的歌舞表演把晚会推向了高潮，篝火映红着张张笑脸，歌声、笑声、掌声汇成了欢乐的海洋，大家真切感受到了团队的快乐与喜悦。

第二天，是本次活动最刺激、最惊险的活动——山崖速降，如果说第一天是团队合作的话，那么今天的山崖速降就是对个人胆识、意力的挑战。在50米的垂直悬崖峭壁上大家借用绳索徐徐降落，虽然大家心理都很胆怯，但随着绳索的下降，大家及时调整了心态与方法，在众位的欢呼与鼓励下个个争先恐后、大胆尝试，取得了成功安全着陆的胜利。这与大家平时的销售工作是同理可证的，虽然辛苦，但大家敢于去挑战，敢于去尝试，敢于去应对，表明了大家的勇气与执著，才能赢得了当下的收获。

“生死雷阵”是本次拓展活动的收官之作，它是对参赛人员心灵的严峻考验，大家一致推荐由龚军、袁虎带领两队分别应战，要求各参赛队员必须是在无声的环境下进行，并且在一个脚掌的方格雷阵中全员一次性安全通过，过雷阵的队员和待命的队员都不能违规，否则全部重来，失败者罚领队做20、50、100个俯卧撑，时间越短，对领队的惩罚越重，到了第三个回合的时候，两名“英雄”的队长已完全没有力气做俯卧撑了，女士们、男士们纷纷流下“心痛与感动”之泪，中衡行政何经理对教练的“严厉与无情”提出了抗议，对他们不能这样“狠”，毕竟他们平时没有如此大的运动量，请求教练“手下留情”。也正是如此，在两位队长的实际行动与身体极度疲惫的感召下，全体队员决不放弃，



全部脱掉鞋子，光着脚丫顺利通过了雷阵，大家异口同声、不由自主地发出了由衷的胜利欢呼。

通过此次户外集体拓展活动的开展，锻炼了全员的意志力与执行力，彰显了团队计划、组织分工、总结完善、抱团前行的重要性，体现了全员的团结拼搏与同心协力的精神，感受了集体的无穷乐趣与大家家庭的温馨，明白了只要“心齐，泰山则移”的永恒真理，成都销售公司的全年目标通过全员的用心努力就一定能实现，永创一流，永攀高峰。TC

项目报道



南京南部新城医疗中心项目

文 | 许飞菲 江苏天诚智能集团有限公司销售部

许飞菲

南部新城医疗中心项目位于南部新城中心区域，东邻响水河，南到永乐路，西至大明路，北达东风河，占地面积约61502.3平方米，该项目所辖地区被誉为“南京主城最后一块可供开发利用的宝地”。该医疗中心是一家集医疗、教学、科研、康复保健、急救于一体的现代化三级甲等大型综合性医院。在南京天诚智汇祖总的带领下经过不懈的努力，也凭着天诚线缆的品牌口碑、综合实力、技术支持、产品质量、服务态度等优势，与竞争对手打了一个漂亮的项目争夺战，成功将已开始供货的其他电缆品牌更换为天诚品牌产品，为我们天诚集团在行业内树立了一个新的标杆工程。

在拿下项目的过程中，由于项目严格，线缆全部

要求达到WDZA国家标准。为了不失去这得之不易的项目，公司积极改进工艺，反复检测最终确保我们的产品能够达到客户的需求，终于在4月份与客户签订了合同，金额为306万元，并于4月27日下了首批订单，到目前为止共下单180万元。江苏公司对此单非常重视，第一时间召开评审会议，针对此单的特殊要求一一分工，保质保量且一定保证货期。经过全体员工的共同努力终于准时出货，并得到客户的好评。

在此次与南部新城医疗中心项目的合作中，天诚集团凭着自己产品特有的优势、周到、良好的服务，及时的供货周期赢得了客户的信赖，天诚集团将会持续创新，将更优质的产品，更周到的服务呈现给客户。TC



天诚IP广播为中考保驾护航

文 | 王静娴 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

王静娴

6月18日是父亲节，这一天是我们子女内心感恩的阐述，是向至高无上的父亲致敬的一天。然后这一天无数的父亲母亲焦急地凝望着围栏的那一边--上海师范大学高桥实验中学考试现场，这凝望的眼神中承载着父母对子女颇多的期望与祝福……

对于上海天诚通信技术股份有限公司IP广播事业部负责人涂伟来说，这一天的责任重大！缘由上海师范大学高桥实验中学中考英语听力设备由天诚通信提供，天诚IP广播事业部涂伟一早来到现场督阵，确保新安装调试的广播设备在上午的中考英语听力考试中正常运行，这种对工作的认真态度更是作为一位父亲深切的感知与体会！

在上海师范大学高桥实验中学中考英语听力考试中，天诚IP广播设备运行稳定、音质优良，得到校方工作人员的认可，同时天诚人严谨认真的工作作风，积极主动的服务意识，也得到校方的赞誉。学校的信任，是我们天诚的荣幸，也是对我们产品和服务的认可。天诚IP广播产品能够入围如此重大的国家考试项目，最终在众多竞争对手中脱颖而出，为名校所选用，完全得益于公司这些年来在产品解决方案上与时俱进、对品质不懈追求，我们在将产品销售给客户的同时，也为客户带去价值。

2017年将会是天诚IP广播的破局之年，更是发力之年。天诚品牌经历了30多年的市场残酷竞争的磨练，已经成为优秀的名族品牌。同时天诚通信这些年在产业链上布局、在渠道深耕的积累和成果，将伴随天诚IP广播的技术改革，以及移动互联网在各行业的快速渗透，迎来新一轮的挑战和机遇。

天诚IP广播产品是网络传播多媒体形态的重要体现，也是广播电视媒体网上发展的重要体现。IP广播作为时代资讯的产物将迎来广阔的发展空间与巨大的市场需求。天诚的校园IP智能广播解决方案具有传输数字化、终端个性化、管理网络化等特点，每个接入点无需单独布线，涵盖校园传统广播的所有功能。真正实现校园计算机网络、数字视频监控、公共广播的多网合一和智能化校园网络系统。

天诚IP广播产品除了校园解决方案，还开发了酒店广播解决方案、铁路智能广播解决方案、家庭多媒体背景音乐，以及目前很火的智慧园区广播解决方案等。作为上海通信股份有限公司“综合布线+”战略的重要环节，为公司实现最后一公里的产业布局贡献产品和价值。TC

上海天诚通信技术股份有限公司项目系列报道

01 烟台万达广场综合布线项目

文 | 尹文璇 上海天诚通信技术股份有限公司技术部

尹文璇

烟台万达城市广场项目在建设之初，投资方就对综合布线系统的供应商选择给予了高度重视。经过充分的市场调研与不同厂家产品的综合比较，最终选择了行业经验丰富，产品性能优越，有着众多成功案例的天诚作为合作伙伴。本次项目主要采用室内光缆和超五类非屏蔽双绞线，根据该项目的性质、功能、环境以及用户近远期要求，天诚做了细致入微的深化设计，并提出了一套切实可行的综合布线解决方案，充分考虑到施工和维护方便，以确保工程的质量和安

全，做到了技术先进、经济管理，得到了业主方和施工方的高度赞誉。



于行业领域的标准要求。此次万达项目再一次展现了天诚人“不断创新，追求卓越”的精神和“天道酬勤，诚信为本”的经营思路，为客户带来了最大的经济效益。

02 焦作万达广场综合布线项目

文 | 张玉朋 上海天诚通信技术股份有限公司市场部

张玉朋

焦作万达广场位于河南省焦作市解放区丰收路与民主南路交叉口东南150米，项目计划总投资35亿元。

在项目建设之初，投资方就对综合布线系统的供应商选择给予了高度重视。经过充分的市场调研与不同厂家产品的综合比较，最终选择了行业经验丰富，产品性能优越，有着众多成功案例的天诚作为合作伙伴。本次项目主要用室内光缆和超五类非屏蔽双绞线，根据该项目的性质、功能、环境以及用户近远期要求，天诚做了细致入微的深化设计，并提出了一套切实可行的综合布线解决方案，充分考虑到施工和维护方便，以确保工程的质量和安



03 贵阳摩根大厦信息化建设项目

文 | 张玉朋 上海天诚通信科技股份有限公司市场部

摩根中心位于贵阳市观山湖区林城西路8号，项目占地27亩，规划总建筑面积121136.43平米，国际甲级写字楼62532.76平米，国际精品商业27602.24平米，约2500平米空中绿色休闲花园，享受绿色低碳办公环境。摩根中心是贵州省倾力打造高端项目，坐拥金阳政经中心，贵阳国际金融中心绝版地段，全球瞩目国际涉外甲级写字楼，高端商务领地。

本项目主要用室内光缆和六类非屏蔽双绞线，根据该项目的性质、功能、环境以及用户近远期要求，天诚做了细致入微的深化设计，并提出了一套切实可行的综合布线解决方案，充分考虑到施工和维护方便，以确保工程的质量和安



04 海口国际金融中心项目

文 | 张玉朋 上海天诚通信科技股份有限公司市场部

张玉朋

国际金融中心位于海口市美兰区原大英山机场内，东临海南大厦、南接国兴大道、西侧和北侧均至规划路，是海口市真正的心脏地带。国际金融中心总占地面积35,800.00平方米，建筑面积约336,900.00平方米。其中办公(酒店)总建面161,100.00平方米、商业销售总建面10,740.00平方米、商业招商总建面25,060.00平方米和地下室140,000.00平方米共同组合而成。该项目继承新海航大厦建筑风格特色，进步延伸了商业办公系列作品的形象特征。建设集高端住宅、休闲、购物、金融、休闲等功能，为人民提供商务、生活一站式服务。

在项目建设之初，投资方就对综合布线系统的供应商选择给予了高度重视。经过充分的市场调研与不同厂家产品的综合比较，最终选择了行业经验丰富，产品性能优越，有着众多成功案例的天诚作为合作伙伴。本次项目主要用室内光缆和六类非屏蔽双绞线，根据该项目的性质、功能、环境以及用户近远期要求，天诚做了细致入微的深化设计，并提出了一套切实可行的综合布线解决方案。



目的性质、功能、环境以及用户近远期要求，天诚做了细致入微的深化设计，并提出了一套切实可行的综合布线解决方案。

05 中山市黄圃人民医院信息化建设项目

文 | 张玉朋 上海天诚通信科技股份有限公司市场部

张玉朋

中山市黄圃人民医院创建于1951年，为全国第一批综合性的二级甲等医院（1993年），集医疗、教学、科研、预防、保健、康复、急救于一体，是全国综合医院中医药示范单位。

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



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

06 上海政法学院弱电智能化项目

文 | 尹文璇 上海天诚通信科技股份有限公司技术部

尹文璇

上海政法学院是上海市属的一所以法学为主干、多学科协调发展的政法类高等院校，为中国政府奖学金来华留学生接收院校、全国政法大学“立格联盟”正式成员，入选最高人民法院“一带一路”司法研究基地、中国—上海合作组织国家司法交流合作培训基地。

信息时代的到来，学校作为培养人才的基地，传统的教育方式和管理已经很难适应新的社会需求。为了满足现代化、智能化的教育水平，加大学校与外界间的信息交流、提高学生的综合素质、提高学校管理水平、进行高效的信息传输，学校校园网络建设势在必行。此次上海政法学院弱电智能化项目，为了达到优秀合理化的建设，天诚运用自己丰富的结构化布线技术解决方案



对校园网络进行了合理细致的规划。在产品选型上，顺利通过校方严格的市场调查和产品评审，最终确认选择天诚的综合布线全链路产品。TC

07 重庆江南医院综合布线项目

文 | 尹文璇 上海天诚通信技术股份有限公司技术部

尹文璇

江南医院计划2017年12月竣工。该院位于我区江南新城B标准分区，总建筑面积约23万平方米，总病床数可开放至2000张。该院将建设成为一所具有国际水准、智能化、生态化的大型三级甲等综合性教学医院。运用“互联网+”数字化医院理念，不但预约挂号可在网上完成，内部也将全部数字化。医院信息全部由HIS系统处理，实验室安装LIS系统。更先进的还有图像信息传输及存储系统PACS。患者不但可以享受星级宾馆式服务，而且患者在手术室手术，家属可以通过图像全程关注。因此相对应其他行业来说，医院布线系统保障的不仅是信息的畅通，更是生命线的延伸。

在设计之初，在招标入围厂家现场性能测试大比拼中，天诚线缆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。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

08 资中县人民法院信息化建设项目

文 | 尹文璇 上海天诚通信技术股份有限公司技术部

尹文璇

资中县人民法院对办公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。资中县人民法院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，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，资中县人民法院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资中县人民法院的应用特点，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



天诚的六类屏蔽系统。

天诚在整个工程中凭借优越的产品质量及完善供货及售后服务体系，获得了施工方多次的赞扬。TC

09 天津滨海新区公安局办公信息化项目

文 | 尹文璇 上海天诚通信科技股份有限公司技术部

尹文璇

天津市滨海新区公安局位于天津市滨海新区开发区永丰街23号，主要承担新区公安工作和出入境管理业务，由新区和市公安局双重管理，以新区管理为主。为顺应深层次、多元化的信息化知识及发展趋势，滨海新区公安局高度重视信息化应用服务实战的理念。为使信息化应用更加深入，进一步提高民警的工作效率，落实实现信息化技能全警化、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。

无论是信息处理还是保密通讯，都离不开安全可靠的信息网络。尤其是公安机构，大量信息都是需要严格保密的，且因单位的重要性，网络必需具备良好的安全性，稳定性，高效性。天诚根据多年积累的丰富技术



经验，和项目实际情况相结合，提供了优秀的解决方案和优质的布线产品。TC

10 上海市长宁区看守所信息化建设

文 | 尹文璇 上海天诚通信科技股份有限公司技术部

尹文璇

长宁看守所位于上海市长宁区。长宁看守所设有办公室、政治处、监察审计室、狱政管理科、教育改造科、生产科、财务科、等多个科室，并有多个监区。

数字化看守所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，把看守所内的各种语言、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。

看守所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。综合布线很显然是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长宁看守所项目选用，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。为长宁看守所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

13 海南三亚丝路之塔信息化建设项目

文 | 张玉朋 上海天诚通信科技股份有限公司市场部

张玉朋

丝路之塔位于三亚市崖州中心渔港的入海口一侧，总占地面积为19727平方米，总建筑面积为8561平方米，由塔楼、裙房、塔前广场、园林绿化等部分组成。丝路之塔主体塔高95米，以“樽”为整体造型，寓意“九五之尊”。三亚崖州湾一直是中国最南端的通商口岸，也是中国古代海上丝绸之路出发、补给的重要港湾。据悉，三亚丝路之塔系三亚市参与打造21世纪海上丝绸之路，为海上丝绸之路创造优质服务平台的重点工程，也是海南省打造国际旅游岛重点项目。三亚丝路之塔三面临水，既是一座灯塔，又兼具旅游观光、应急和商业发射塔等功能。丝路之塔设计中融入了多种典型的元素：塔的裙房围绕塔楼盘旋而上，神似卧龙，龙头朝向南海，气势非凡；塔楼玻璃幕墙整体轮廓是一尊“鼎”，寓意庄严沉稳；观光层方形屋顶及其中心圆形的玻璃采光顶是中国传统宇宙观“天圆地方”的真实演绎；塔楼主体结构中八根外框柱八边形结构是提取自当地古建筑“迎旺塔”的八角造型；塔前广场的郑和下西洋主题雕塑、龙抬头水景、祥云更是十足的海上丝绸之路元素；塔楼外装饰特制的饕餮纹铝板设计灵感来自于青铜器饕餮纹，寓意治身治国，威严有序；在饕餮纹板上，还设计有泛光照明，建成后的三亚丝路之塔将成为南海最耀眼的灯塔。

在项目建设之初，投资方就对综合布线系统的供应商选择给予了高度重视。经过充分的市场调研与不同厂家产品的综合比较，最终选择了行业经验丰富，产品性能优越，有着众多成功案例的天诚作为合作伙伴。本次项目主要用室内光缆和六类非屏蔽双绞线，根据该项目的性质、功能、环境以及用户近远期要求，天诚做了细致入微的深化设计，并提出了一套切实可行的综合布线解决方案，充分考虑到施工和维护方便，以确保工程的质量和安

全，做到了技术先进、经济管理，得到了业主方和施工方的高度赞誉。



研实力和技术人才，产品不仅质量过硬，而且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。项目的动工建设，将进一步优化海南城市经济结构，改善投资消费环境，同时也将大大提升海南城市品牌和城市形象。此次丝路之塔项目再一次展现了天诚人“不断创新，追求卓越”的精神和“天道酬勤，诚信为本”的经营思路，为客户带来了最大的经济效益。天诚人也会在追求卓越的道路上阔步前行。TC

管理交流

Tiancheng Smart Group

权威发布

集团公司2017年上半年年中盘点	49
关于上海天诚通信公司股票	74
在全国中小企业股份转让系统挂牌的同意函	

管理交流

关于产品检验类别的介绍/赵万富	75
高温下的坚守/屠爱红	76
经济低迷，采购价格怎么谈？	77
上海证券交易所董事会秘书培训有感/齐红英	78
新三板挂牌相关财务知识/刘霞飞	80
卫哲：32岁替500强打天下 36岁执掌阿里（摘）	82

天诚人物

集团公司2017年二季度优秀员工/集团及旗下公司行政部	86
天诚人物：感恩中衡，为自己奋斗/赵骞	87

年中盘点·展望

集团公司2017年上半年盘点系列报告



江苏天诚智能集团有限公司2017上半年工作总结

江苏天诚智能集团有限公司顾问 钱大强

錢大強

一、上半年经营情况

1、上半年产值：2017年1-6月份完成完成全年产值目标的48.71%。

2017年上半年产量与去年同期相比下降比例13.26%。

2、上半年销售发货：2017年1-6月份销售发货完成全年目标的48.4%。

3、上半年利润：业绩下滑、数据黯淡。

二、市场销售点评

1、六大区上半年销售业绩完成情况（详见表一）

表一：六大区上半年销售业绩完成情况

大区名称	合计完成任务率%
华东大区	47.85
华南大区	59.50
华北大区	33.48
华中大区	33.82
西南大区	62.18
西北大区	51.19

2、上半年完成业绩较好的部分办事处：

上海办	3797.93万元	完成任务的55.85 %
深圳办 朱正鹏	1936.35万元	完成任务的77.45 %
合肥办 张学金	609万元	完成任务的46.85%
成都办	741万元	完成任务的92.63 %
武汉办 赵松鹤	427.24万元	完成任务的53.41%
西安办	402万元	完成任务的59.12%
南京办 张学文	328万元	完成任务的43.73%
沈阳办 徐 星	231万元	完成任务的84.33%
厦门办 杨卫芳	266万元	完成任务的53.20%
石家庄办	243.98万元	完成任务的45.18%
南京天诚智汇	217万元	完成任务的40.2%

3、大项目订单有增长，但涉及行业略显单一，主要在轨道交通、地铁行业。

成都办 王惜兵	成都地铁7号线综合监控项目	已发货350万元
	武汉地铁21号线	合同金额730万元
上海办 丁总	苏州地铁3号线	合同金额289万元
	重庆地铁4号线	合同金额233万元
上海办 张薇	杭州地铁2号线	已发货209万元
上海办 蔡宝山	梯缆项目	已发货377万元
上海办 蔡宝山	南京地铁宁高城际禄高段	合同金额655万元
	青岛地铁2号线通信、综合监控系统	合同金额284万元
	兰州轨道交通1号线1期	合同金额237万元
	温州市域铁路S1线1期	合同金额225万元
合肥办 张学金	合肥地铁2号线	已发货286万元
深圳办 朱正鹏	万科地产项目	已发货563万元
	山西太原公共安全视频监控全覆盖项目	已发货720万元
重庆办 丁国秋	昆明地铁3号线消防火灾报警系统	已发货150万元
沈阳办 徐星	沈阳地铁北延线	已发货105万元
	隧道消防项目	合同金额316万元，已下单生产
石家庄办 陈标	西安地铁4号线视频监控系统	已发货 118万元
南京天诚智汇	南京南部新城医疗中心项目	已发货108万元

上半年，正是这些来之不易的大项目、办事处的努力付出才支撑了江苏公司在严峻的市场形势下没有出现业绩大幅度下滑。但是却给我们敲响了警钟，甚至可以说迫在眉睫，老产品如何保市场、传统行业怎么焕发新春。

三、订单为王、支持销售抢订单

1、特价让利，上半年1-6月份办事处申请特价132份，让利总金额114万元，与去年同期相比多让利32万元。

2、上半年办事处不差钱享受3%优惠331.17万元，占产值比例2.125%。

3、上半年办事处转公司直销订单255批，结算落地服务费75.72万元，其中蔡宝山与朱正鹏合计结算服务费44.94万元。

办事处转公司直销目的是为了抢订单保市场，但随之而来的是资金风险的加大。

四、服务保障，做销售的坚强后盾

1、一切以“抢订单、保市场”为核心，贯彻执行“只有接单的义务，没有回单的权利”，力争不失一份订单。只要有订单信息，不能落单的一律要求上报，不能因价格、工艺、设备、货期、人员等因素而丢单。

2、一切以服务销售为中心，在接单、核价、软件资料、技术支持、物流发货、咨询服务、客户接待等工作中，要求各部门严格按照服务承诺执行，做到及时、有效、准确。

上半年共接待客户14批。

制作标书48份。

分析样线40多根。

出具第三方检测报告3900份、厂检报告17409份、授权2000多份、书面技术参数1180份、合格证2208张。

3、南京地铁宁高线业主、监理、总包、施工、设

计五方验收团队两次现场检测验收、杭州地铁2号线业主、监理、设计院、总包四方验收团队现场检测验收，均一次性高质量通过，所有测试指标符合国标要求，为办事处提供了产品和技术保障。

4、反应迅速、措施及时，积极应对奥凯事件，保障支持办事处的销售工作。

五、内部管理

1、围绕规划和绩效考核目标，各项工作有序开展、团队稳定。

2、向绩效考核管理要效益，定目标、细管理、创收益。

长江网与上海金属网铜订货价格就低原则，差价5.67万元；

包装物回收和二次利用，节约6.03万元；

“三超”扣款收入5.65万元；

与物流运输单位协商开票免收税金或少收税金，运费开票取得进项税4.93万元；

理财收入9.75万元；

优惠政策项目收入69万元（详见下页表二）。

3、外贸业务的开展。上半年完成外贸订单202万元，在与澳洲客户的合作中，因产品价格影响了持续稳定的合作。一带一路国家战略的实施伴随着外贸发展的机遇，外贸业务的拓展迫在眉睫，我们要抓住机遇，实现外贸市场的真正突破，平衡内销疲软的矛盾、实现两条腿走路。马来西亚客户考察洽谈力争实现合作打入东南亚市场、大华产品配套出口、俄罗斯商务考察、7月下旬参加澳大利亚电子展。

4、面对困难：

4.1 原材料价格攀升、经营费用成本增加、盈利能力微弱，绩效考核压力巨大。

4.2 西安奥凯事件对线缆行业的冲击，采取积极措施、行动迅速、信息对接及时、预防风险，避免受到负面影响。

4.3 广告宣传行政处罚，提高法律风险的防范。

表二：争取优惠政策，项目到账资金69万元

日期	摘要	金额（元）
2017-1-20	2016年外经贸发展资金（广陵区财政局）	30,000.00
2017-1-22	2013-2014年度中小企业转型升级奖励扶持资金（HDMI高清多媒体电缆）	250,000.00
2017-1-23	2016年扬州市工业信息化发展引导资金（自降温动力电缆）	400,000.00
2017-2-28	2016年度广陵区工业和信息化现金企业奖励	10,000.00
合 计		690,000.00

4.4 高新技术企业重新申报。

4.5 省地税稽查局税务稽查。

六、下半年工作思路

上半年工作，乏善可陈。下半年形势依然严峻，销售压力依然较大，围绕全年工作目标，将从以下几方面着手：

1、订单为王，抢订单保市场，加大对办事处抢订单的支持，重点关注大项目。同时加大对直销管控力度，防范资金风险。

2、积极拓展外贸业务，7月下旬参加澳大利亚电子展、大华产品配套出口、马来西亚客户考察洽谈力争实现合作打入东南亚市场、俄罗斯商务考察等，力争实现突破。

3、拓展内销多渠道。

4、研发新产品拓展市场。

5、完善承包运行，提质增效。

6、高新技术企业到期重新申报，跟踪评审情况。

下半年，我们将继续紧紧围绕全年工作目标，坚定执行订单为王的策略，抢订单保市场、拓展外销争突破、跟随集团转型谋发展，与办事处携手努力，为全年规划目标而努力奋斗！TTC



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



上海天诚通信技术股份有限公司2017年上半年工作总结及下半年工作规划

上海天诚通信技术股份有限公司常务副总 黎镜锋

2017年上半年，通信公司认真贯彻落实年初规划会议精神和具体要求，围绕“新三板挂牌”和“冲破3个亿”的公司战略目标，全面部署工作。2017年，国内外经济形势十分严峻，通信公司坚持稳中求进，持续创新，掌握核心技术，引领创新科技的发展道路。年初制定了新的组织架构，实行六大中心集中管理模式，充分授权，职责明确。加强公司规范化管理，完善公司管理制度。改革“公司会议体系”建立六个管理委员会，大大提高决策效率。管理手段与时俱进，办公信息化，深化网上订单系统、ERP系统、OA系统，开发文档管理系统、人力资源评价系统、财务信息共享查阅系统。强化营销团队建设，打造两支铁血队伍，攻关大项目。不断提升天诚在行业中的口碑形象，建立前沿产品研发型、品质管控型、精致的机器人生产流水线、物流畅顺的现代公司。

一、销售业务情况

（一）销售业绩持续增长，势头较好

1、2017年上半年完成销售比上年同期增长30%，完成年度销售计划的45.16%。

2、通信公司的发展得益于新老代理商的大力支持，目前与公司合作的代理商105家，老代理商79家，上半年发货同比增长10%，新代理商32家，上半年发货同比增长95%。

3、2017年上半年直销客户68家；发货同比增长174.06%。其中长宽、大华等大客户直销占直销的46.53%。2017年5月与大华签定合约，产品远销海外，实现新增长。

表一：综合布线产品销售前十名的代理商

排 名	公司名称	总经理
1	深圳市天诚圳星科技有限公司	朱正鹏
2	北京恒网互链科技有限公司	黄铁稳
3	南京超航网络科技有限公司	王广林
4	上海携悦网络科技有限公司	丁礼荣
5	成都特思拉科技有限公司	王惜兵
6	上海跃岐智能科技有限公司	蒋孝清
7	上海垚宸智能设备有限公司	张 薇
8	重庆点想科技有限公司	丁国秋
9	广州市汇宸电子科技有限公司	周 泉
10	上海上卓+迪安诺	侯 鑫

表二：2017年上半年进步明显的前十名代理商

排 名	公司名称	负责人	增长率
1	深圳市天诚圳星科技有限公司	朱正鹏	42%
2	郑州思航电子科技有限公司	李洪波	100%
3	上海杨晗信息技术有限公司	梁文斌	67%
4	南京市浦口区标驰电子经营部	曹 金	94%
5	上海贤杏信息技术有限公司	蔡宝山	36%
6	青岛奇慧天诚线缆有限公司	周圣其	184%
7	西安诚衡网络智能科技有限公司	钟敏安	52%
8	山东联森科技有限公司	魏 峰	350%
9	河北容诚网络科技有限公司	武庆云	146%
10	上海携悦网络科技有限公司	丁礼荣	11%

（二）销售结构

三缆类累计销售同比均有增长，其中：双绞线同比增长38.2%，话缆、光缆，同比增长22.58%；

面板及表面安装盒、地脚插座、地插功能件销售同比增长19.88%；

跳线类同比增长13.07%；

光纤配线架、光纤跳线类、尾纤同比增长4.27%；

PVC料和包装物同比增长33.95%。

（三）综合布线产品销售前十名的代理商

详见表一

（四）进步明显的前十名代理商（增量超40万以上）详见表二

（五）打造样板工程，天诚布线影响力持续增大。

通过新老代理商共同努力付出，2017年上半年新增项目466个，覆盖了教育、酒店、市政、办公、住宅等十几个行业。全链路使用天诚综合布线的大项目越来越多，影响越来越大。比较典型的项目有：

南京雨花客厅项目（超五类、六类、光缆等全链路产品 张薇）

中国人民解放军61932部队（话缆 曹金）

包头四院（儿童医院）项目（六类及光缆等全链路产品 方俊）

广州地铁21号线（光缆 徐克富）

商丘第一人民医院二期项目（电配含软件全套产品 陈志辉）

邯郸科技中心项目（六类及光缆等全链路产品 陈标）

昆明海源高新天地项目（六类及光缆等全链路产品 卢祥（李伟））

青岛红树林项目（超五类、六类、光缆等全链路产品 桑广明/王腊梅）

贝恩科配套用电梯网线（定制网线 蔡宝山）

武汉地铁21号线（定制话缆及大对数 王惜兵）

（六）大力度优惠政策

2017年，通信公司继续执行光缆、话缆产品长度优惠政策，上半年享受了长度优惠的产品累计优惠金额45万，同比2016年让利增加28%。

2017年上半年，通过审批的特价申请共49份，已执行47份，优惠金额为63万元。

二、市场营销

（一）全国全方位策划市场推广活动，树立天诚品牌形象

2017年通信公司高度重视“品牌建设推广”，重新设计宣传资料、展品样式，利用电子信息平台，产品展会、技术交流会、行业协会等多平台多渠道，开展市场推广活动，树立天诚品牌形象。至今连续7年获得随数据中心工作组评选的综合布线十大品牌奖项。

2017年上半年，通信公司针对全国进行品牌推广

实施7次推广活动，活动如下：

（1）中国国际智能建筑展

（2）数据中心工作组中国好DC上海站

（3）数据中心工作组中国好DC杭州站

（4）2017年俄罗斯莫斯科国际公共安全产品展览会

（5）广西国际社会公共安全产品暨智慧城市产品展览会

（6）第十九届东北国际公共安全防范产品博览会

（7）广西教育行业年会

（8）内蒙古安防展

（二）强化营销团队建设，组建销售、代理商两支铁血队伍，攻关大项目

1. 加强团队建设：通信公司除6个大区外，增设8个联络处。目前已招聘5名具备综合布线销售与技术技能的专业人员，销售人员基本到位。天津联络处和济南联络处成立。加强销售人员过程管理，要求在“OA系统”里对重点工作、项目型工作做深入详细汇报，使市场工作汇报体系化。

2. 继续大力发展代理商，设立更多的代理商，代理商数量参照GDP前100位城市设代理商、特约工程师。重点工作推进二、三线空白地区代理商设立。

3. 新型综合布线渠道建设：试点在有意愿有能力的老代理商区域，在老代理商和通信公司主导下，设立分销商或经销商。南宁、昆明等区域已经开始试点。

4. 大区人员工作重点是服务新老代理商，尽快激活市场，帮助老代理商梳理、跟进项目，把销售基础工作做扎实。推进“新老代理商见面会”促进新老代理商，共同开拓市场。

5. 2017年上半年协助代理商，攻关新华联铜官窑一期（500万）、宁波大学梅山校区项目（455万）、四川省医院西区医院（350万，含广播和会议系统）、宁夏银基健康产业园（260万）、河北邯郸科技中心（220万）等21个大项目。

（三）技术支持，提供专业品质服务

1. 2017年上半年为代理商提供项目方案设计和配置清单439份；招投标文件6份，日常技术支持工作1477

次。

2.代理商培训及项目现场协助共23次。大项目支持【成都十二部刘 四川绵阳公安局项目，配合设计院完成项目设计、研讨项目具体设计方案、配置清单、宁波诚服周志国宁波大学梅山校区项目，向设计院提供专业建议，辅助设计院完成项目设计、配置清单】。

三、生产物流管理

(一)生产管理

2017年年初公司对生产部全面规划布署，改造提升。对四楼重新布局隔断、地面做成防静电环氧地坪。车间按照产品类别进行细分，建立了光纤跳线、光晶圆加盖、数据跳线、面板类、模块类、配线架类、注塑、综合产品8个生产车间。

上半年生产部自主开发，实现模块生产全自动化。全自动贴标机、包装机、四轴双Y焊锡机器人等设备已投入生产，大小本体自动组装机已签订合同，IDC端子自动插PIN机完成方案制订及评审，预计整条自动化生产线10月可完全投入生产使用。同时导入网络跳线自动剥皮机、光纤自动剥皮机、自动丝印烘烤流水线等生产设备，总投资约200万元。大大提高了生产效率、提高产品稳定性。

为满足接插件业务增长需求，公司在上半年新购3台200吨卧式自动注塑机。新购进的注塑机采用的是行业最新进的技术，引进欧洲技术标准、采用伺服动力系统，锁模机架全镂空设计，可以同时适应三面输送带的全自动化生产系统。3台注塑机投产后将大大提高产量、提升产品一致性。

经过晶圆项目部对晶圆加盖市场的调研同时为满足客户对晶圆加盖的需求，通过生产、技术、晶圆项目部、采购等部门评估，6月底签定了晶圆加盖设备采购合同，预计8月投入生产使用。

为扩大自主生产能力，经过股东大会决定，通信公司新增一条高端数据缆生产线，生产场地设在3号楼一楼（原一楼仓库整体搬迁至江苏）。目前我们对国内：上海金东、上海科辰（23所旗下公司），国外：罗林泰、麦拉斐尔、高登等主流设备厂家进行了咨询，并到高登、金东等厂家实地考察。并特邀罗林泰销售总

监约翰.瑞特来公司交流并到现场实地指导。力求打造一条生产高端数据缆的生产线，为各代理商做更好的销售服务。

(二)品质管理

2017年通信公司质量部完全依据质量管理体系进行质量管控，真正做到“说、写、做”一致。针对供应链输出“天诚质量管理体系”实行全面质量管控，不定期按产品检验标准至供应商处进行抽检。

全系列产品全面导入实验室可靠性实验，对标第三方检测机构，深入研究行业检验检测标准。严把产品质量关。2017年上半年客诉25件，同比2016年34件，客户投诉率下降36%。

2017年上半年通过ISO9001:2008质量管理体系监督审核认证、ISO14001:2008环境管理体系及OHSAS 18000职业健康安全管理体系的监督审核。全系列产品增加Reach认证,SGS认证。完成9大系列产品的第三方国检。实验室完全按照17025实验室管理体系管理，上半年CMA认证通过，6月成功提交CNAS认证申请。

为增强实验室实力，设备实行责任分管制，提高全员专业检测水平。同时搭建完成光纤收发器、网线、POE供电传输距离测试和视频监控应用测试平台、PLC光纤耦合测试平台。

(三)仓储和物流管理

公司着力加强仓库管理，实行区域分管制，责任到人。以信息化仓储管理为目标，不断提高工作效率。组建现代化的仓储环境和生产车间。改善仓储工具，增加2台取货车，加快推动使用移动终端进行备货工作。

物流发货管理不断优化发货流程，对每个发货环节实行专人负责制；提升物流外包服务质量，公司实行竞争机制，引进新的物流外包。2017年上半年，上海代理商市区发货零投诉，回单及时齐全。

四、产品研发

产品与研发是公司的战略部门，决定公司未来。产品部与开发部要充分协作，提高核心竞争能力引进新技术，研发更多附加值较高的新产品，让公司成为具有创新能力，先进技术的科技型公司。2017年公司正式



天诚智能集团样板工程·重庆江北国际机场

工程商：北京导通开创电子有限公司

成立技术中心部门，持续加大对公司研发的投入，新增多名产品结构工程师、电子工程师；在原有的3D快速成型打印机的基础上，添置了目前世界最高分辨率，精度达200um的光固化高分辨率3D打印机，用于新一代模块、面板等产品的开发；投入了一整套与波音集团目前所采用的相一致的虚拟图形工作站云计算系统，大大提升了研发工作效率。技术中心将在近期从新加坡Inspirain进口一套当前最先进多端口高频网络分析系统，配合从美国OCC公司进口的8类测试基座，从而使得我司具备了全套8类以下高频传输部件的研发、测试能力。

1.技术中心，以“西蒙”、“康普”、“泛达”、“罗格朗”等公司一流品牌为标杆目标，围绕公司的目标定位“成为智慧宽带最后一公里综合业务提供商”及“综合布线+”的产品策略，确定了2017年新产品规划，共计40条，其中自主开发24项，资源引进16项。

2.上半年已启动“新型86面板系列、六类屏蔽非屏蔽模块、封闭开放一体式理线架、144芯/192芯1U高密度光纤配线架等4个项目的开发工作。

3.目前CAT6/6A非屏蔽模块进入了工程样机阶段，CAT6/6A屏蔽模块进入了原理样机阶段，在阶段测试中链路性能（长、短链路、6链接点测试）都处于国内外的领先水平，很快新的天诚高性能模块就可进入正式实施极端，预计今年第四季度就可投入市场。

4.POE PLUS 24端口超五类配线架已经获得若干次小批量试产机会（出货77台），并结合用户的反馈做了积极的优化，正在规划系列化产品线（专注于配线架型的PSE供电设备），目前正在处于将技术向生产转移的阶段；

5.完成了smart Connection扫描仪小批量生产与入库工作；完善了多媒体箱设计；

6.合理的研发流程，缩短了公司新产品从需求导入到最终交付使用的过程，上半年产品部联合研发部完成了PLCM产品生命周期管理的修订，并将工程变更(EC)流程授控，规范管理后期产品的变更工作，缩短产品响应的时间。

7.随着新产品项目的逐步展开，研发部上半年共新申请12项专利，这些专利将于下半年逐一落地成为未来公司产品竞标的卖点。

五、衡网检测中心

1.目前积极准备CNAS认证，充分利用CMA认证，准备产品增项申请，开展新业务。

2.根据市场需求，不断拓展业务范围，正筹备开展测试网络的业务。

3.已与5家企业建立合作伙伴关系，队伍将逐

渐壮大。

4.2017年上半年承接了22个检测项目

六、项目业务汇报

项目中心员工具备艰苦创业激情和创新发展新思路，具有实现自我的勇气，公司大力支持，充分授权实行承包与利润考核相结合管理模式。

（一）光晶圆项目部

光晶圆上半年销售额555万元，取得较好成绩，成交的客户26家，其中新开发客户7家。

（二）连接器项目部

1.完成USB Type C产品系列开发24款，开发客户10多家，送样20多次。

2.目前技术领先.特种USB延长线，带放大器发，4~15米开发成功，10米以上采用双放大器，最大可达15米，信号无衰减。特种HDMI线1~30米，全部通过测试。

（三）IP广播项目部

1.Wi-fi版本的吸顶音箱，天诚家庭背景音乐系统APP软件后台稳定运行

2.天诚公共音响产品成功入围富士康、家乐福等行业标杆企业，

3.天诚公共音响产品入围各地教育行业、政府行业，目前青浦区各学校网络广播系统持续供货，产品稳定可靠运行，完成上海静安区行政服务中心、嘉定区行政服务中心等项目，目前与普陀行政服务中心、静安服务大厦（原闸北服务中心）正在合作中。

（四）海外项目部与国际接轨，不断开发海外客户，上半年完善相关英文资料，建立英文网站，整合资源利用编外人员，参加国内国外展会、与国内外贸公司合作、借助网络贸易平台，全方位的开拓业务。

七、新三板工作

2017年通信公司最重要的事情“新三板挂牌”，2017年4月顺利完成新三板挂牌申报，并于4月27日获

全国股转系统的受理通知书，5月份雍总、吴贵总监参加新三板高管培训，获通过。6、7月份顺利完成股转系统的第一次反馈、第二次反馈。

上半年公司顺利召开第一届第二次、第三次、第四次董事会、2017年度第一次临时股东会，年度股东大会、第一届第二次监事会。

八、优惠政策方面

2017年上半年完成上海市经信委工业互联网专项资金的申报工作；

完成Smart Connection系统大张江专项资金申报工作；

完成上海市高新技术企业申报工作；

完成上海市经信委2017年度“专精特新”企业复核工作；

完成2017年度职工教育经费补贴项目申报；完成通信公司股改补贴申报；

上半年 USB3.1Type C连接器项目获得上海市高新成果转化项目；

2016年度大张江天诚品牌推广项目完成立项合同签订，补贴资金49万到位。

九、2017年下半年工作计划

（一）2017年挂牌上市，将公司推进进入创新层；

（二）力保顺利通过上海市高新技术企业的审核；

（三）加快生产自动化建设；

（四）完成光晶圆加盖项目投产；

（五）完成EMC屏蔽室、垂直燃烧实验室建设；

（六）完成网线生产线车间规划、设备安装及投产；

（七）完成信息化仓储管理，实现使用移动终端进行备货工作；

（八）建立企业内控体系及风险管理。TC



成都中衡网络有限公司2017年上半年工作总结

成都中衡网络有限公司总经理 范文斌

上半年,中衡公司运行轨迹犹如过山车,一季度产销两旺,二季度产销双降。主要原因是受奥凯事件的影响,西安、成都是重灾区,工商、质检、计量等政府职能部门频繁来公司检查。中衡公司在集团正确指导下,立即启动危机预案,对内自查自纠,整改一切不合规行为;对外督导办事处规范经营防范风险。6月21日顺利通过了电线电缆联合专项检查。

一、上半年指标完成情况

1、产值：2017年上半年完成产值与去年同期相比增长5.1%；完成绩效考核目标的45.38%。

2、销售：2017年上半年完成销售与去年同期相比增长7.65%；完成绩效考核目标的46.36%。

二、销售管理

1、上半年办事处发货排名（前10名）

前10位办事处共发货占总销售的65.94%。合肥办张学金发货首次进入前10名,从去年排名13位上升至今年第4位,发货完成率158%,超额完成全年认领任务;其它名次变化不大。详见表一

2、大客户、大项目

详见表二

3、物流成本控制

对去年物流公司合作情况进行了一次系统评估后,更换了服务较差、费用较高的物流公司,并对物流费用重新进行了谈判,目前共有27家物流公司,没有一家运费上涨,11家物流公司物流价格均有不同程度的下降,下调幅度在5元/T-50元/T之间,想方设法为办

表一：销售排名前10位办事处

任务金额单位：万元

城市	认领人	截止2017-6-30日累计发货		截止2016-6-30日累计发货	
		任务完成率	排名	任务完成率	排名
上海	上海办	22.60%	1	38.81%	1
成都	范文斌	43.60%	2	37.64%	2
深圳	朱正鹏	35.38%	3	29.79%	4
合肥	张学金	158.05%	4	30.71%	13
南京	王广林	44.87%	5	76.74%	3
北京	黄铁稳	24.49%	6	16.13%	7
重庆	丁国秋	34.01%	7	41.75%	5
西安	仲敏安	47.18%	8	29.69%	10
昆明	卢祥	33.51%	9	52.66%	8
贵阳	王兴军	33.72%	10	63.32%	6

表二：大客户、大项目

单位：万元

序号	办事处	工程单位	项目名称	合同金额
1	南京办王广林	南京圣能达信息科技有限公司	河南焦作、上海万达茂	69.29
2	上海办陈政均	上海恒能电子科技有限公司	万科活力城	62.23
3	广州办陆学伟	辛集市第二建筑工程劳务分包有限公司	北京昌平大型旅游商业文化综合体（奥莱欢乐城）项目弱电工程	60.14
4	深圳办朱正鹏	深圳市铁越电气有限公司	南方电网	60.00
5	南京天诚智慧	南京恒永信息科技有限公司	瑞金医院无锡分院	52.86
6	南宁办韩文	广西东南计算机网络有限公司	南宁华润二十四城	40.15
7	上海办吴虹	上海延华智能科技有限公司	上海长风生态项目	37.00
8	上海办吴虹	上海延华智能科技有限公司	上海张江华发项目	30.00

事处降低运输成本。

4、核价及资料支持

上半年办事处核价约1374条；为办事处提供合格证652张，样线276条，授权4份，投标书2份。

5、销售感言

应对市场危机，公司严格履行合同，为支持销售，亏本58万按原价供货，我们认为值！因为信誉是企业的生命，客户是我们的衣食父母，留得客户在，不怕没未来。同时，办事处都很理解公司所面临的困境，

与公司风雨同舟共进退。如合肥办张学金安医大一附院和马牌轮胎合肥工业园项目，合同金额200多万，得知公司亏本后，不但主动取消特价5%优惠申请，还给公司加价5%结算，让公司少亏点，自己担一点。南京王广林，武汉赵松鹤，广州周泉、陆学伟，北京王松，深圳朱正鹏，南宁韩文，昆明李伟等办事处老板们，均取消了原特价优惠申请。你们的行为极好地诠释了“天诚一家人”的企业文化精神。在这里，请允许我代表中衡公司全体员工向你们给予的理解和支持，表示感谢！

6: 其它(略)。

三、内部管理

1、调整绩效管理方案，深化效益考核

根据近年绩效考核情况，为了进一步提升管理效能，降低管理成本，今年深化了效益考核方案。取消各部门的管理考核，生技、供销、质量、设备部加大了效益考核并及时兑现。管理扁平化，各部门工作更加顺畅、高效，更好地调动了员工工作的主观能动性。

2、成本挖潜

(1) 车间节能降耗的深化：上半年废线剥铜434KG，废料回收2.6吨，加强了废线废料的分类管理，有效提高了售卖价值；修旧利废效果明显：共修复292件，修复原值达7万元。

(2) 一岗多能，节约用工成本：车间一岗多能人员调动达108天，有效的解决了人员短缺给生产带来的制约，同时还最大限度的降低了用工成本。

(3) 物资动态议价适时采购：铜丝严格按需适时适量采购，避免价格波动造成重大损失，上半年铜丝采购均价低于现货铜均价156元/T（采购均价为46360元/T，现货铜均价为46516元/T）；PVC采购节约1.2万元。

(4) 严把称重、核重关：所有原辅料入厂时都必须核实重量，按净重入库；上半年共扣重5180公斤，价值3万元。

3、质量保证

(1) 严把原材料质量入门关：严格按国家、行业标准采购控制铜丝、塑料，每季度随机抽取PVC塑料送第三方检验机构检测各性能指标，保证选用质量优异的原辅材料。上半年共检验715批次，711批次合格，合格率达99.4%。

(2) 联合检查巡视：每周对设备规范操作、工艺纪律执行、质量控制、6S活动进行一次联合专项检查活动，进一步提升了规范操作和执行能力。

4、项目申报

成功申报了“成都市地方名优产品”、“四川省

名牌产品”、“企业间协作配套”、“ISO14001补助资金项目”、“实用新型专利补助”等政府补贴项目，取得了1件实用新型专利。上半年补贴到账40万元。

5、企业文化活动

迎新春座谈会、高新区趣味运动会、中医大义务健康咨询理疗活动、高新西区工会企业活动、班组部门联谊活动及公司配置了常规体育锻炼设施等。通过这些丰富多彩活动的开展，进一步增强了团队向心力、凝聚力。

四、基建工作

现阶段信息产业园项目土建已验收，公共部分装修预计10月底竣工。特色楼宇项目已申报成功，入驻园区企业可以享受政府房租和装修费的补贴。已有10余家企业签订了租赁合同，租售面积10017.8平方米，出租率18.4%，达到了特色楼宇政府第一年的考核指标。

五、下半年工作安排

1、调整产品结构：国标和企标定制两种工艺产品并存，完善检验报告。

2、进一步加大直销力度，做好直销评审工作，风险可控。

3、加强与行业协会及周边强电厂家的沟通联络，业务互补，寻找新的增长点。

4、针对公司经营利润微薄，应进一步做好采购工作，控制采购成本；深化内部管理，节能降耗深度挖潜，提高公司盈利能力。

5、保证信息产业园按期交房，确保完成租售面积15000平米，冲刺20000平米。TC



成都百微电子开发有限公司 2017年上半年工作总结、下半年工作计划

成都百微电子开发有限公司总经理

徐梦

一、营销与财务指标

1、销售：

2017年1-6月份销售与去年同期增加211.3%，完成全年任务的5.86%。

2、回笼：

2017年1-6月份回笼与去年同比增加295.81%。

3、销售任务完成情况及同期对比据统计，事业部和百微公司的直销部分相比去年同比皆有增长，但是离集团既定的业绩指标还相去深远，这次营销会期间，希望大家群策群力，就如何实现业绩指标进行研讨，形成可行的工作计划。

4、销售推广方面

1.应集团今年大力发展代理的要求，上半年累计发展代理商共7家。

2.上半年共计参加2次大型推广活动，分别为：

2017年4月14日至16日参加成都安全防范暨智能家居展,展会现场赢得了组委会颁发的《最佳贡献奖》，展会接待客户438人，发送资料700本。展会的搭建是整个会场最有特色的一个，吸引了很多客户的到场了解；应四川省经信委和四川省贸促会的邀请，在2017年7月7日和7月9日参加了成都第二届智博会，现场反应强烈，取得比较好的推广效果。

3.在2017年3月4日至9日上海双智培训会；总共培训约120位华东地区事业部、代理商、经销商客户；2017年5月22日-26日在成都举办代理商培训，共培训学员13名。

4.2017年百微电子大力发展大客户资源，在中移物联网、中国联通宽带在线、辽宁联通、山东联通、安徽联通、四川联通、恩施电信、长虹、海信和蜀安翔等客户上都有很多收获，其中，中移物联网已经完成对我们产品的经销引入，辽宁联通和山东联通也在积极对接沟通，并且长虹在今年3月28日发布会已经发布了基于长虹电视和我们智能家居联动控制的新品和解决方案，同时百微配合蜀安翔也完成了智能门窗的一期开发，新品投入市场反响强烈，市场需求量很大，以上这些客户，都是较大规模订单需求的客户。

5、财务

公司的财务和行政工作一直是由中衡公司财务负责人王华林、行政负责人何晓剑兼职完成，公司规模日益增大，各项运营工作开展，他们的负担加大了很多，但是都没有一点怨言，兢兢业业地完成所有工作安排，在此我代表百微全体员工向他们致以感谢。

二、产品研发及生产

1、研发部

1)V3.1新品的开发

公司于2017年完成3.0系统的立项开发，3.0系统是公司真正意义上的完全自主研发的一整套智能家居解决方案，公司对3.0寄予厚望，为了进一步完成完善3.0产品的功能，丰富3.0系统产品种类，趁热打铁，在3.0的基础上于2017年2月14立项开发3.1。3.1项目计划优化项目包括zigbee固件程序/RF模组17条，软件27条，外观结构10条。

截止2017年7月6日，zigbee固件程序/RF模组优化项目，共完成11项，软件完成18项，外观结构完成9项，未完成部分：

1，因为旧门锁终止合作，需要集成新的门锁，“增加门锁安全性”及“修改门锁用户编码机制”两项功能放在汇泰龙的门锁上做；

2，因为zigbee IC供应商新推出EFR32芯片，内部自带PA，再去“开发带PA的模组”已无必要，故“开发带PA的模组”及“部分router产品改用PA模组”项目取消。

3，红外转发器发射头外露取消。

4，软件工作完成18项，正在开发中的有5项。

2)集成外协产品

在2017年上半年，共启动集成方案6个：温控器，电子猫眼，魔镜，语音机器人，2款低端门锁。其中，温控器已经完成投入生产；电子猫眼预计在年中营销会前完成初始版本；魔镜，语音机器人正在测试中；与豪普森合作的门锁因为厂家原因，中途夭折，与汇泰龙合作的门锁，目前处在前期通讯协议讨论对接中。

3)EM3587模组RF性能的改善,及提高usb dongle的抗干扰性

在3.0产品使用过程中，发现在某些极限情况下，RF通讯距离并不能满足客户，而客户又拒绝加入任何路由设备，比如与华为open life平台对接的门锁及向四川联通提供的门锁均存在这种情况。为了解决这些问题，主要采取了2个措施：

1，改善EM3587模组的通讯性能。重新设计模组PCB layout，将原PCB 由于2层板改为4层板，并改进模组波电路后，经测试，发射功率增加0.5dbm，接收灵敏度提高2dbm，裸模组在安静环境下有效通讯距离由原400米增加到550米。

2，提高usb dongle的抗干扰性。为提高usb dongle的抗干扰性，先后做过各种尝试：给模组加屏蔽罩；用屏蔽布包裹PCB；在usb外壳上喷漆屏蔽漆等等，最终选择修改usb dongle模具，使天线远离模组，并在外壳上喷漆屏蔽漆，有效提高了usb dongle的抗干扰性。

通过以上2项改进，顺利通过华为测试，以及得到四川联通的认可。

4)提高智能插座与空调控制器的功率测试灵敏度

5)智能门窗的开发

6)智能终端的改善

7)协调器zigbee固件程序远程升级

8)对接华为open life平台

9)完成安徽联通项目开发,目前正处在结项过程中

10)服务器的开发与维护

服务器共迭代13个版本,截止目前,共完成4179成
次请求,目前运行稳定。

11)物料编码及BOM整理

制定规范物料编码规则,并按照编码规则将所有物
料编码,建立物料库,将所有BOM表增加编码,梳理供应
商,整理物料规格书。

12)Andrio 与 IOS APP开发

新增温控器及相应的定时/联动/场景功能,新门锁
界面,红外码库,增加语音控制,新增联动时间设置,联
动条件增加DI设备,背景音乐增加蓝牙,网关列表刷新,
对接开发安徽联通APP,封装sdk及对接,集成猫眼,空调
控制器,消息开关设置等等。

2、产品部

上半年重点工作:

产品从3.0完成到进入3.1阶段,新增终端控制器、温控
器、APP语音控制、机器人、猫眼、魔镜、红外码库、远程升级
等设备功能的应用,重点工作围绕新增需求展开。

3、生产部

上半年重点工作

上半年各项生产工作有序推进,生产任务得到有效
落实和执行。产品工艺改进和完善,不断总结生产过
程中的经验教训,改善工作方法和生产技能、提高工作
效率和克服困难,取得了一定的成绩。产品研发和生产
工作一直是百微公司的重点工作,今年的工作主要围
绕3.0版本产品的优化和各种集成需求的开发来进行,
并着重提升产品的质量和稳定性,降低产品的生产和
维护成本,我们的工作成果就在现场,希望给大家带来
全新的体验。

三、技术服务及业务支撑

1、技术支持部工作成果(略)

2、应用服务部工作成果(略)

3、业务部

工作成果 (详见表一)

四、下半年工作计划

下半年的工作计划仍然以业绩指标为目标,大体分
为公司运营、百微直销、事业部体系三个主要的方向。运
营方面,除了利用好高新技术企业成功申报后带来的政
府扶持和项目资金,以及软件企业的税收相关政策,百微
公司也开始积极接触资本运营机构,规范企业运营,为上
市开展准备。

1、营销部计划

1) 大量拜访工程商、开发商客户,利用手中现有资
源,多进行主动拜访,包括陌拜;

2) 紧跟现有的大型项目,如廊坊中房馨美域项目,
康定溜溜城门锁项目、圣桦公馆项目、蓝光精装房项目、
途家酒店、希尔顿酒店、万博教育学校项目寻找商机;

3) 发展高质量的代理商、工程商,多拜访交流,与
他们建立起紧密的联系,互相学习提高行业知识水平,实
现持续出货;

4) 参加行业交流会、座谈会,了解同行与行业信
息,提高自身的业务水平;

5) 了解同行产品,合理挖掘和开发同行合作伙伴
为百微代理商;

6) 拜访高档装饰、暖通等相关行业公司,挖掘潜在
资源;

7) 加强自身团队素质,学习营销方面的知识,如成
功营销案例、营销技巧、谈判策略,多向身边的领导同事
交流学习;

8) 协助领导及营销部,搭建更具市场竞争力的营
销模式。

2、产品研发生产计划

1) 开发EFR32模组,将硬件平台从EM3587转向
EFR32,全面降低产品成本,重点开发低成本网关;

重点说明一下模组方面的工作。

百微在开展直销的过程中,与长虹,蜀安翔,中移物

联网等形成了战略合作机制,从中发现市场对于专业的ZigBee模组解决方案的需求日益提升,加上今年ZigBee联盟新推出的ZigBee3.0版本公有协议终于使得不同厂家的产品方案有了互联互通的可能,以及Silicon Labs新推出的EFR32 ZigBee芯片降低了模组的整体成本,所以在下半年,百微公司的工作重点之一,将是开发兼容HA1.2公有协议的基于EFR32芯片的ZigBee模组的解决方案,年供货量目标将是百万片。

2) 增加两款低成本门锁;

3) 继续跟进及对接正在集成的猫眼,机器人,魔镜等第三方系统;

4) 继续跟进运营商、家电厂家、楼宇对讲、终端屏、机械手、智能门窗等的对接工作;

5) 全面保证公司产品质量,加强质量管理,完善生产过程质量控制,进一步完善在线产品生产工艺流程,产品质量从源头抓起,杜绝接受不良品,不生产制造不良品

6) 加强产品生产过程控制,目前电子元器件SMT过程控制管控到位,从外协加工生产近2年时间来,贴片合格率100%;

7) 加强对第三方产品质量监管,在采购合同中增加或补充技术条款,明确产品抽检比例,检验标准、检验

表一：业务部工作成果

序号	工作类别	主要工作内容	工作成果
1	接单发货	百微直销153单, 事业部302单	上半年共计接单455单, 同比增长206.58%
2	日常管理	部门岗位职责拟定, 档案管理制度完善; 400电话恢复正常使用、办公室座机和宿舍楼宽带安装、催收欠款、催收出借产品、产品发货周报输出	严格把关直销先款后货的规定, 积极催收直销欠款, 申请解决财务账上遗留款项, 以便财务账清晰简洁
3	服务工作	合同存档管理、产品维修管理、客户开票等	审核经销商合同64份, 存档有效经销商累计76家; 共计开票41次
4		特殊产品定制及沟通	门边条定做、事业部展架定制;
5		事业部/直销报价、授权、投标等相关流程	对外报价25份, 盖章资料15次
6	仓储物流管理	制定成品库管理制度, 完善库存管理, 新库房的隔断和产品搬移工作	库房隔断及搬移, 将2.7的产品和3.0的产品以及滞留的产品的分类摆放
7		发货的标准和流程、产品发货	产品455单, 共9642件, 手册8500份
8		库房盘点及快递账单核对	每月盘点及时跟财务核对, 快递单核对
9	采购	参与采购的供应商达60多家, 常规商务联系的供应商共7家	数量达12842个, 采购金额达到193.83万元。
10	市场宣传	线上推广: 微信公众号、微博、网站等	线上推广保持品牌热度与活跃度
11		线下类企业形象设计: 公司形象店及展箱设计, 分别以50平米和200平米为标准	50平米标准设计图确定、3.0展箱设计方案确定
12		展会: 4.14-4.16的成都安防展; 7.7-7.9的成都第二届智博会	展会的策划筹备与顺利实施

要求,对不合格品处理方法,界限权责,按合同条款严格执行;

8) 严格按照研发输出资料文件及客户订单按时、保质完成交付生产订单任务,在今后生产过程中减少返工。

9) 主要研发工作节点计划(详见表二)

3、技术服务及业务支撑

技术服务方面

1) 加强技术支持管理工作,让外出支持、出差、工作中收集到的产品问题等以表格方式存档;技术疑难问题汇总并通报全体技术支持人员,以加强技术支持问题处理能力;

2) 继续对事业部、办事处、代理商、经销商技术人员赴3.0系列产品培训以及后续新产品的培训,提高事业部、办事处、代理商同事对客户服务的技能及能力;

3) 在日常安装调试和事业部人员的问题解答中积极发现3.0产品的优缺点及bug,及时将不足和bug反馈公司,给研发做数据支撑以优化公司产品系统;

4) 继续做好客户服务工作,加强自身专业知识;作为公司对外技术的窗口部门,是直接面对全国各地事业部最终客户的,我们一定要将优秀的服务、专业的技术带给客户;

5) 增强技术支持业务能力,下半年计划在不定期对技术支持全体人员考核方案设计能力、讲解能力、安装调试能力、第三方空调控制协议编写能力;

6) 配合下半年在广州、上海、深圳举办的三场展会工作;

7) 继续货款、借用产品的催收。

市场宣传方面

1) 线上宣传:

① 7月完成公司网站PC端和手机端的上线,加强网站的管理维护,加强数据统计分析,力争年底网站的访问

表二：主要研发工作节点计划

序号	产品、功能	工作内容	预计完成时间
1	公司产品线梳理	高/低端产品线差异化规划	预计12月可上线
2	EFR32模组开发	降低成本	预计8月底可使用,产品进入新老模组分批替换迭代阶段
3	低成本网关	低端网关	预计10月底出样机
4	智能门锁	开发,测试	预计8月底完成对接开发
5	小白机器人	开发,测试	预计7月底完成
6	智能魔镜	开发,测试	预计7月底完成
7	智能猫眼	开发,测试	预计7月底完成
8	智能门窗	需求导入、原型架构设计,开发,测试	预计8月中旬完成
9	摄像机	需求导入、原型架构设计,开发,测试	预计10月底完成
10	高端面板开发	开发,测试	预计10月底完成
11	硬场景触发软场景	开发,测试	预计7月底完成
12	APP信息机制	开发,测试	预计11月底完成
13	平板版APP开发	需求导入、原型架构设计,开发,测试	预计12月中旬完成

量达到1.5万次；

② 微信改版：

按时推送文章，力争年底粉丝量增加至1万以上，文章阅读量达到平均每篇500次以上；

③ 微博：

日常发博、与粉丝和相关大V、智能家居相关的微博号的互动，提高微博的粉丝度和活跃度，力争年底前微博粉丝数增加至2000；

④ 在智能家居行业网站、安防网站、物联网网站、互联网咨询网站进行软文推广，刊登宣传软文。

2) 线下宣传：

① 牵头策划7月广州天翼智能生态博览会、9月上海智能家居展，协助集团完成10月深圳安防展，协助其他展会相应工作；

② 梳理完善全国成功案例，并制作成册；

③ 事业部/代理商体验间服务：根据百微公司的标

准，配合各事业部/代理商完成体验间的设计。

4、财务部计划

1) 510万增资实收资本的审计工作；

2) 百微公司及点想公司从武侯区搬迁到高新区的税务注销及重新登记工作；

3) 企业内部各项经济活动的发生，必须要符合财务规范、财务流程：

① 加强公司人员财务知识培训，让各位同事了解财务流程、财务工作运行方式；

② 按照上市公司的要求来梳理流程、制订制度，并采取强有力的手段来保障制度的有效执行，硬约束、硬程序，有章可循、有章可依，使财务管理真正的硬起来。

③ 由于生产经营各方面的效果和问题都会通过不同的财务指标及时反映，所以财务部要向管理者提供真实、及时、有效的财务数据，并对企业财务活动的过程和结果进行评价与分析。TC



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



上海天诚比集科技有限公司 2017年上半年工作总结及下半年工作计划

上海天诚比集科技有限公司副总经理 黄平

作为一个集团的初创公司，工作开展面临团队、产品、资质以及市场多个方面的困难，在董事长亲自带领下、通过比集团队集体的努力，2017年上半年比集公司取得了一些进展，形成了一个比较稳定团队，发布了智慧社区企业和政府两条线的产品，软件平台和系统集成中标实施了4个项目，取得了4个软件著作权，比集公司朝着一个稳步发展的态势前进。

一、2017年上半年的比集公司经营情况：

- 1、中标并实施扬州农商行弱电集成项目。
- 2、签署了辽源智慧社区合同。
- 3、中标扬州文峰小学迁建综合布线系统、机房及网络系统项目。
- 4、实施森马集团园区的监控改造项目。

二、2017年上半年比集公司业务拓展情况：

2017年随着智慧城市建设的进一步扩展，智慧社区、智慧园区建设的市场需求越来越大，比集市场部对接各地事业部和办事处的项目总计达到100多个，但项目对接的周期长，将对接项目形成销售的过程长、变化多。因此比集在市场应对中形成了以下的策略：

1、建立天诚智慧城市的理论基础，董事长将天诚的智慧家庭、智慧社区、智慧园区定义为“身边的智慧城市”，全面覆盖老百姓生活、工作的场景，使天诚的智能家居、智慧社区、智慧园区方案具备落地性、服务性，使平台的各种功能让老百姓获得感知，让政府在智慧城市领域的投入见效快、口碑好，把原来智慧城市的政绩工程变成普惠工程。在这个理论的引导下，比集的方案获得了来自政府、企业全方位的好评。

2、将智能家居和智慧社区/园区结合系统集成形成

销售的互动,充分利用集团的在弱电行业的积累各方资源,将集团在智能家居、智慧社区/园区、系统集成一个APP打通的技术优势全面体现。

3、现阶段以项目为王,并以重点项目的突破为主体,完善比集的产品配置以及锻炼团队。比集上半年通过对项目的筛选确定了如下的重点项目为突破口。重点项目的选择会根据各地对接的项目情况进行调整。

天能智慧社区(蒋王\邗上社区)

通州(首都副中心)机关园区综合管理平台项目

辽源智慧社区平台(辽源二期)

松江新城国际生态商务园(一期)

中山街道办公大楼智能化改造

扬州农商银行

文峰小学(1、2标段)

和美帝宝壹号

天津宝利集团

无锡正大万物城

扬州农行

外滩596地块

京和地产智慧社区平台

广汇物流智慧社区平台项目

安徽地矿置业集团智慧社区平台

海信集团智慧社区合作项目

捺山地质公园

4、根据智慧社区/园区项目产品线长,比集采取联合外部资源形成战略合作,将产品的快速完善,上半年已经和海信、捷顺、迪耐克、帝测、东方国信等公司形成了产品上和方案上的战略合作。

5、根据智慧社区/园区的销售特点,比集公司已经将各类方案进行了标准化,可以对各地办事处和事业部进行快速的支撑,各地老板以后在需要方案时,不仅可以找黄平,还可以直接找比集市场部。在上半年比集公司将平台软件销售的合同也已经标准化。

6、建立了市场服务的流程机制,从项目评审到方案到招投标到合同,比集公司设立专门的服务人员。

7、市场营销方面,完善各类宣传材料,配合各地和集团的展会宣传,参与集团各类接待讲解,参与国标的编写:A.智慧城市 建筑及居住区综合服务平台通用技术要求(智标委)B.智慧园区建设指南(住建部)C.智慧社区建设标准(民政部)D.养老设施智能化技术标准(住建部)

三、2017年上半年比集公司产品研发的情况:

2017年上半年,研发团队经历了人员剧烈变动的动荡,60%以上人员的试用期是在上半年完成的。研发部在有明确研发任务的情况下聚焦重点工作,加强团队合作和内部培训,克服困难,努力保持研发工作的正常推进。形成智慧社区针对地产行业精细化经营的天能版本和针对政府智慧城市对接的辽源版本。启动了智慧园区平台的项目方案和需求梳理。

1、扬州天能版本:支撑天能在系统上线和运营中发现的问题处理;主要内容是完成天能版本的迭代升级工作4次,对天能重点活动的支撑2次;处理使用操作和需求分析方面的问题。天能版本从功能上和用户体验上有了较大的改善和提高。

2、辽源项目的执行:借助辽源项目,基于天能版本的智慧社区平台进行了全面的调整和梳理。在满足项目要求的新需求、新功能的同时优化和调整了智慧社区平台的架构、前后台的用户界面、业务流程。将智慧社区的基础版本质量提高了一个层次。

3、对于基础模块进行了规划和分步骤的开发:主要开发完成了CMS模块、工作流模块、从新构建了前台WEB的架构和样式。后续将对完成的模块进行版本整合,提高版本对需求变化的适应能力,同时启动对新的模块的需求分析和模块开发。如:O2O模块、订单模块等。

4、对于研发部各项工作流程的规范,规划了管理落实的各项措施。对于需求、研发、测试提出了相对明确的管理要求。对运维支撑、现场项目管理等工作过程进行了分工和梳理。在半年的磨合中逐渐形成各环节衔接配合及工作质量方面共识,达到了一定的管理效果。

四、2017年上半年比集公司中标项目的实施情况:

1、扬州天能项目的实施:软件版本迭代5次,试点小区从1个扩展到5个。

2、扬州农商行项目的实施:施工团队的入驻、品牌变更、深化设计、产品采购、回款的各项工作有序进行,施工效果获得了甲方很高的评价。形成了一只具有很强战斗力的系统集成队伍。

3、辽源项目的驻场实施:从合同签署到需求变更到产品演示很好的配合了总包方,特别是产品设计获得了

甲方的高度认可。目前处于一期验收,二期合同的跟进签署中。

五、2017年上半年比集公司内部管理情况:

1、完善了公司的组织架构和股权变更。

2、完成了基本的团队建设:

a、人员基本情况:截止目前,在职人员44人,其中性别组成——男性33人,女性11人;部门人员组成——研发部20人、市场部12人、系统集成部10人和行政人事部2人。年龄结构:20-30岁:26人,59%;30-40:14人,32%;40-50:4人,9%;平均年龄:30岁(其中研发平均年龄27岁)。

3、建立了各部门的流程机制,初步形成了比集公司的管理流程。形成了月会、周会制度。

4、进行了企业文化的建设活动,组织了一次莫干山旅游的团建活动,各员工在活动中为公司积极献计献策,形成了一定的凝聚力。

5、积极申报了企业的各类资质,已完成CMMI认证和软件著作权4个。正在申报计算机系统集成资质、企业商标及各类软著。

总结:比集公司在2017年上半年总体上是艰难的,但在奋进的比集人身上表现出了迎难而上态度,相信在

董事长的带领下,比集能在2017年全年完成年初目标,实现集团在产品、方案以及战略上的突破。

2017年下半年工作计划:

项目制的产品和销售,可变因素非常大,不能就具体的项目给出工作计划,这里把下半年的工作思路做个汇报:

1、以年初目标的基准,一切工作围绕项目订单,完善产品功能和结构,实现销售上的突破。

2、以集团上海园区为试点,打造智慧园区的样板,逐步实现智慧园区平台的功能方案。

3、以重点项目的招投标为切入口,整合外部资源,将智慧社区、智慧园区的平台充实,并具备底层核心技术。

4、将智能家居、智慧社区/园区、系统集成真正做到一个APP打通。

5、完善比集企业文化建设,做好办公区域的装修改造。

6、建立完善的市场营销资料,做好各类资质的申报工作,形成完善的培训机制,配合各地办事处和事业部的销售。



天诚智能集团样板工程·厦门嘉庚纪念馆

工程商:浙江银江电子厦门分公司



天诚智能集团业务部 2017年上半年工作总结及下半年工作计划

天诚智能集团业务部副经理 李双双

2017年是集团转型升级、拓展市场、持续发展的关键年。时间已经过半，依照规划、条例，结合年初制定的工作目标，在集团领导的正确指导下，全员努力开展了各项工作。为了更好的提升业务部工作职能、为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为下半年的工作做个谋划。

工作小结：

一、单位备案的疏理、统计和管理：

1、截止6月底，累计成功备案保护811家单位。其中，江苏两线缆成功备案620家，中衡成都备案191家，相比去年同期有所下降，另外综合布线单位备案已由通信公司营销中心处理。备案单位的疏理严格按照17年备案单位管理规定执行，今年各备案申请人的配合度较高，凡属备案保护的，均已填写了CRM信息表，入档。

2、年初“开船会”上单位拍卖的统计与管理，2017年2月陆续在上海、北京、成都、西安和郑州5个城市开展了单位拍卖。我部积极与各办事处相关人员对接，做好竞拍前的单位信息疏理和准备工作。起拍/认领总金额为1364.8万元，成交金额为1641.2万元。此数据内不包含综合布线业务的竞拍，综合布线单位由通信公司统一组织竞拍，集团协助配合。

3、每月初将更新的江苏和中衡最新备案单位列表发至各公司总经理处，供接单、发货查询，认真贯彻执行保护规定。

4、日常备案单位的查询、备案受理、备案协调与投诉处理等。

二、走甲方项目备案情况：

上半年走甲方项目共成功备案50个，上海办以24个项目的报备领先，占上半年项目报备的48%，较去年同期

项目备案有所减少。在过去半年中所处理的走甲方冲突中,最需要提醒大家的是,在进行项目报备的时候即使第一次投标单位不全,其他条件满足的也可以先行报备;或是没有盖章指定天诚品牌文件的,凭电子档的招标、品牌指定文件也可以先申请备案,以免等到“万事俱备”了,已有其他业务员通过某种关系介入了,进行了报价、授权,造成冲突和内耗。

三、授权的审核和发放

累计审核发放授权约1050份,从面上的数据看较去年减少约300份,但实际在去年同期的数据中还包含了综合布线的投标授权,因此,两线缆这一块的项目投标并没有怎么减少。

四、合同的盖章、审核和管理

1、各办事处人员与对方公司签订的合同进行审核、盖章、快递、传真、登记约3850份,其中十万以上合同审核395份。

2、2017年上海销售公司新版本合同登记、发放10万元以下355本,10万元以上35本。

五、业务投诉的受理、初步协调和上报

2017年上半年主要协调、处理投诉案件约18例,主要涉及不规范报价,走甲方和单位备案人项目冲突互相不配合和单位不及时备案等方面。矛盾的产生是基于有些人不遵守公司的销售政策,甚至是“明知故犯”,对于这样的违规行为,我们始终严打狠抓,严肃查处。

六、瑞达恒工程项目信息对接

目前全国省级城市共有瑞达恒账号22个,上半年累计成功对接19000余条,工程项目信息非常多,及时有效的对接给相应办事处人员跟进。

七、日常询价信息的对接

上半年累计成功对接给各办事处询价信息约400条。

八、定额管理站造价信息刊登与六统一、四分离验收

1、定额管理站造价信息刊登:

全年规定任务在29个城市完成定额管理站造价信息刊登,目前只有9个城市进行了刊登,分别是:西安办、乌鲁木齐办、郑州办、武汉办、上海办、广州办、长沙办、北京办和成都办。上半年定额管理站刊登情况非常不理想,在有些城市,企业造价信息的刊登已被列入投标入围的门槛条件之一,这是市场的硬性需求,更能对我们天诚品牌起到一定的宣传作用,下半年我们将加强督促,望其他还没有刊登的城市负责人能够引起重视,积极配合,刊登相关信息。

2、六统一、四分离验收:

按照17年规划,继续采用自检申报的方式。办事处根据验收标准和具体要求自检,达到标准后向集团申请验收。通过验收的是北京、上海、西安、成都、郑州和合肥,在4月底前全部完成验收。

九、集团每季度一次的全国办事处范围内的合理化建议的收集

这是集团、各公司与销售人员互动沟通的一个主要渠道,涉及市场拓展,品牌入围,产品功能、各公司服务方面等一些具体的建议,均及时回复,无延误遗漏。

十、集团“两会”召开的筹备工作

牵头负责春节营销会和上半年旅游销售会议的相关会务工作。组织召开会议的整体安排,各项通知文件、分工安排、议程编写和办事处、事业部参会确认等,事无巨细,尽最大全力确保会议的顺利、圆满召开。本次上半年旅游销售会议在成都召开,前期筹备得到了中衡公司以范总为首,何晓剑、何文、张玲玲等同事的全力配合,在此仅代表我们业务部向他们表示衷心的感谢!

十一、集团样板工程图片、典型案例、用户意见书和大项目合同的收集

上半年新增典型案例图片约30张,经过筛选上传网站后台的只有10张。近几年,这项工作的开展越发不理想,集团缺乏专人牵头进行拍摄工作,而办事处对此并不重视,也没有专业拍摄器材,因此传过来的照片大多是一些不清楚的效果图,可用率不高,导致我们现在的项目案例更新进度越来越慢。但在大项目合同的收集上,通过我

部不懈的跟进和努力,还是取得了一定的成效。新增大项目合同25份,按行业分类,可供各办投标使用。

十二、中、高层管理人员培养

按照公司的要求和发展需要,年轻的中、高层管理人员的培养是我们上半年工作重点之一。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,重点培养人员的业务协调能力和市场拓展能力,这是一项长期而必要的工作。

十三、帮扶通信公司营销中心

持续做好通信公司营销中心业务保护的帮扶工作,协助他们进行年初的单位竞拍,营销管理实践,督促他们把新、老代理商客户进行划分,在业务处理时必须要求统一报价,尽量避免冲突。后续还将持续跟进。

十四、其他事项

1、按照公司的安排,今年同时兼任了宣传部,主要协助宣传部副经理处理对外合同签订的把关,公司展会的推进和落实,熟悉宣传部的各项工作。现阶段,宣传部门的工作也得到了一个良好的开展。

2、17年度各办事处销售岗位责任协议书的处理,已全部审核归档。

3、按照董事长的要求,今年上半年重新对各办提供的主营业务分类表进行了细化和明确,已报董事长、黄总审阅。

4、文件上传和业务保护短信通知:上半年共计发送短信135条,并做好登记。

5、协助宣传部刻制天诚智能集团2017年报价专用章,并负责回收销毁2016年报价章。

6、制定业务部2017年绩效考核方案(含报价员考核)。

7、上半年“天诚人”期刊投稿2篇。

8、春节后根据统一规划,进行了办公室的搬迁工作,整理大量的业务资料,归类存档。

9、领导交办的其他临时性工作。

工作中的不足和分析

上半年,在各办、各公司的支持配合下,我们有效的开展了一些日常工作,但仍然存在一些问题和不足,主要有:

1、在通信公司业务处理时的监督协助力度还不够,目前新、老代理商还未能很好的实现统一报价,客户也没有进行细分,造成的业务冲突明显,后续将加强这方面的协助管理。

2、对新产品的学习力度还不够,主要精力还是集中在传统业务的服务和日常工作处理上,要加强学习双智产品的相关知识,为长远发展做准备。

3、对报价员的管理和监督不到位,还需要进一步提高他们的服务质量、服务意识、服务态度。

4、在人员培养上虽然取得了一定的成效,但没有突破性的成长,还需加强。

只有总结过去,才能展望未来。下半年,除了加强改善以上不足之处,还要从以下几方面着手做好工作:

1、坚决执行订单为王的销售策略,对内与生产公司相互配合,对外做好办事处的支持,内外联动保市场。

2、牵头做好“一站式”的销售服务工作,提高我们的服务意识、热情、及时性和服务面。即使不属于我们部门直接处理的问题,也要尽可能协助他们解决,减少办事处的多头对接。

3、加大对违规销售行为的处罚力度,提升业务冲突协调的能力,尽量做到未雨绸缪,不要因协调未到位,而造成丢单。

4、拓展业务部人员的知识面,除了做好日常的业务服务工作,要更多的参与到市场一线的销售工作中去,了解市场行情,切实做好销售人员的后盾,能够做到从各个层面对他们进行支持。

5、在新、老代理商业务冲突和纠纷上多花时间和精力,与通信公司配合,规范新代理商的销售行为,实现统一管理。

我们将继续保持高度认真的态度与学习的精神,力争将工作高效,高质量的完成,为全年的销售任务目标而努力奋斗!TC

关于同意上海天诚通信技术股份有限公司股票 在全国中小企业股份转让系统挂牌的同意函

全国中小企业股份转让系统文件

股转系统函〔2017〕4762号

关于同意上海天诚通信技术股份有限公司 股票在全国中小企业股份转让 系统挂牌的函

上海天诚通信技术股份有限公司：

你公司报送的《上海天诚通信技术股份有限公司关于股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的申请报告》（上海天诚[2017] 001号）及相关文件收悉。根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《国务院关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》、《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等有关法律法规、部门规章及相关业务规则，经审查，现同意你公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌，转让方式为协议转让。

你公司申请挂牌时股东人数未超过200人，按规定中国证监会豁免核准你公司股票公开转让，你公司挂牌后纳入非上市公众公司监管。请你公司按照有关规定办理挂牌手续，并在取得本函之日起10个工作日内向辖区证监局报备，按要求参加辖区证监局组织的“监管第一课”培训。



抄送：中国证监会，上海市人民政府，上海证监局，中国证券登记结算公司及其北京分公司，申万宏源证券有限公司。

分送：公司领导，综合事务部，财务管理部，法律事务部，挂牌业务部，公司业务部，交易监察部，机构业务部，信息研究部，存档。

全国股转公司综合事务部

2017年7月28日印发

打字：吴文彬

校对：陈凯

共印2份

关于产品检验类别的介绍

文 | 赵万富 江苏天诚智能集团有限公司总工兼全质办主任

赵万富

1、委托检验

是由生产企业,也可以由甲方、监理委托第三方权威检测机构进行检验,只是检验项目是根据委托单位要求进行检测,也就是说检测项目由委托单位指定,可以为任何一项也可以为全性能,其检验数据具有合法性和权威性。

2、监督检验

是由国家指定的认证机构或监督机构在企业现场封样,并送达第三方权威检测机构进行全性能检测,封样为现场随机,企业不能自行取得该类型的检验报告,监督检验的检验数据具有合法性和权威性,该类检验正常是强制性产品、生产许可证等产品年度监督检查并封样后才能获取。

3、型式检验

型式检验仅针对需要认证、发证的产品才能取得,此检验在产品首次认证时由认证机构或第三方政府机构现场封样,并送达第三方权威检测机构进行全性能检测,本检验报告是在产品首次认证检验时才能获得。以后的监督再检验时所获取的检验报告变更为监督检验类型,所以型式检验是不能更新的,只在产品首次认证时才有型式检验报告,型式检验报告是产品全性能的检测,即产品所有项目均需要测试。

4、专项检验

专项检验一般有联动监督抽查、专项监督抽查等,其检验要求同监督检验,这些专项监督抽查是属飞行检验,封样产品可在企业内部、市场或用户工地抽取,专项检验对产品质量来说更具挑战性。



高温下的坚守

文 | 屠爱红 江苏天诚智能集团有限公司采购物流部

屠爱红

骄阳似火，热浪滚滚，2017年的夏天高温天气一直居高不下，已经突破历史最高值，热浪一浪高过一浪，在这“烧烤”的季节，谁不想天天待在空调房里享受着丝丝凉风？谁又能不畏酷暑，坚守在烈日下的岗位？有这样的一群人他们不惧骄阳，不畏热浪，他们挥汗如雨，默默奉献。让我们肃然起敬，感动不已。他们就是我们江苏天诚智能集团有限公司成品发货组的工作者。

走进公司的成品库房就见他们顶着高温仍然各自在工作岗位上忙碌着。工作服早已经被汗水浸透贴在身上。在这样的环境里，鼓风机也已经成了“电吹风”。气温的持续升高，一线员工也已经调整作息時間，错开中午高温期，而仓库人员由于工作的特殊性无法调整，他们冒着高温，顶着烈日有条不紊地完成发货工作。高温并没有影响到他们的工作积极性，每一个环节，每一个步骤，大家都在精心地操作着。有的在备货；有的在写口袋；有的在核对；有的在打包；有的在上货。强烈地责任心和认真的工作态度贯

穿始终。进入最炎热的7月份公司也迎来了销售高峰期，订单一批接着一批，每天成品发货量都超过100万，由于集团年中营销会议安排优秀员工旅游，成品库有3个人出去旅游，每天100多万的发货量就靠6个人来完成，他们每天起早贪黑完成发货工作，却从无任何怨言。

酷暑之下，哪怕挥汗如雨，也要坚守岗位，毫不退缩；环境艰苦，哪怕辛苦劳作，也要一丝不苟，精益求精。高温下坚守工作岗位的人们，用质朴的选择，阐释了纯真的职业精神。

“爱岗敬业”，“干一行爱一行”这些看似简单的口号，在他们身上得到了完美诠释。

高温下的坚守，彰显着他们对美好生活的追求和向往。在高温下辛苦工作，会流汗，还有可能会受伤，但这又何尝不是他们热爱生活、坚信美好生活要靠辛勤劳动来创造的体现？

劳动最光荣，他们用自己辛勤的劳动，追求幸福生活，展现职业光辉，他们是美丽的，他们是值得致敬的。



经济低迷，价格怎么谈？

经济低迷，对采购来说是“祸不单行”：采购量下降，降价幅度却要求更大。原材料、石油价格下跌是要求降价的正当理由，但采购量仍然是没法避免的话题，因为供应商的第一反应是采购量小了，规模效益没了，抵消了原材料的价格下跌，有些情况下，原材料、石油价格疯涨时，供应商就根本没有提过价，现在让它降价，难度可想而知。

采购量这块饼小了，只有减少供应商数量来增加相对采购量。供应商整合是关键。经济低迷，公司眼睛盯着采购部门的时候，正好是建立供应商分类体系，完善供应商准入制度、确定战略、优选、淘汰供应商的好机会：采购可以借助成本压力、生存压力来获得设计、工程等部门资源，重新优化供应商，把该淘汰的淘汰掉，把能移走的生意移到战略、优选供应商那里，增加他们的采购量，取得规模优势和价格优势。

此外，在经济低迷时，销售量下降，生意好时被掩盖的问题就会浮出水面，例如销售预测不合理、设计过度多元化、设计变更管理不善、供应商准入制度不严等，表现在库存过高、资金积压严重、过期库存太多等。当然，采购流程不完善，例如为了价格优惠而大批量采购，从而造成库存积压的问题，也会显示出来。经济低迷，这些问题就会被推到风头浪尖，正是整顿、优化公司相关流程的好机会，死而后生的公司，都是在这样的情况下重整流程而复活。如果你不知道从哪里入手，从剩余库存最高的那一块开始就是了。

再就是价值工程、设计变更。这对战略供应商尤其重要。无论任何时候你跟这类供应

商谈价钱，都没多少余地，经济不景气，跟他们的谈判也不会容易多少。但是，他们往往会提出改进意见，例如对设计、规范如此这般修改，他们能够降价多少？在生意好的时候，采购方接受改进意见的机会不大，因为设计部门在忙着出新产品，没多少精力修改已有产品的设计。但是，经济低迷，成本压力更大，新产品开发相对较缓慢，正是督促设计部门重新审视设计的好时机。如果他们不愿意变更设计，那他们至少也参与了决策，产品成本下不来，采购也多了一个原因（注意：不是借口），这样，设计、工程部门也分担了管理战略供应商的压力。

如果要把采购、供应链管理做得好，最好不要相信有“空手套白狼”的好事。得到的时候一定要考虑付出，所以，谈判前先多想想，我们能够拿出什么。“空手套白狼”偶尔可能，但不是系统、持久解决问题的方法。谈判技巧不可少，但谈到后面，能谈的都谈下来了，如果硬凭着采购方的权势压供应商，谈判本身也就成了“空手套白狼”。这时候要考虑解决问题，要么增加采购量，要么在价值工程、设计规范上做文章。再就是攘外与安内的问题。攘外容易，安内难。驱动公司内部部门一起解决采购、供应链问题，远比强迫供应商让步难。优秀的采购、供应链管理人士之所以优秀，就在于他们能够摆平内部，而不只是供应商。当然，这里的摆平不是推卸搪塞，而是说服内部客户一起解决问题。这种能力在经济低迷、内忧外患、公司重组等情况下尤其重要。TC

本文为转载，由通信公司采购部吴华推荐

上海证券交易所 第九十期董事会秘书任职资格培训重点分享

文 | 齐红英 上海天诚通信技术股份有限公司总经理助理



一、上市公司信息披露监管理念与最新监管实践

公众公司和非公众公司根本区别是“信息披露”。上市就要开始“信息披露”。新国九条发布，核心有两点：

1、依法规范监管权力运行，减少审批、核准、备案事项，强化事中事后监管，提高监管能力和透明度。也就是事前管的少了，自行按规则披露、运作。事中事后监管。

2、上市公司以投资者需求为导向，履行好信息披露义务，严格执行企业会计准则和财务报告制度，提高财务信息的可比性，增强信息披露的有效性。也就是站在投资者的角度考虑，投资者需求是什么，除了公司法、证券法及上交所相关法律、行政规则、问答、办法等要求之外，相当多的规则里有个上交所要求或认为的情形，这是兜底的软性的要求，也就是说涉及价格敏感性和投资者决策的信息都要披露。披露的要求：及时、公平、准确、真实、完整。

二、《股票上市规则》讲解

《股票上市规则》准确名称为《上海证券交易所股票上市规则》（2014年修订）。是一本154页的书。这本书大致架构是：

1、总则、信息披露基本原则和一般规定；

2、信息披露义务人（主体对象）：董事、监事、高管（含董事会秘书）、股东、实际控制人、收购人、保荐人等都有义务信息披露；

3、上市公司可能发生的各种事件（生老病死）：就是从申报要上市开始到退市中间各种时间、情形、事件，是什么规则。

4、罚则和附则：没按规则怎么处理。

内容众多，股票上市规则是整个上市公司运作的核心规则，运行手册。重点就是4W1H，也就是Why：为什么披露？What：披露哪些？When：信息披露触发条件有哪些？

Who：披露哪些主体的事项？How：具体披露哪些内容？

通常正常应当披露的交易：

- 1、购买或出售资产（不包括日常经营活动）；
- 2、对外投资（含委托理财、委托贷款等）；
- 3、提供财务资助；
- 4、提供担保；
- 5、租入或租出资产；
- 6、委托或者受托管理资产和业务；
- 7、赠与或者受赠资产；
- 8、债权、债务重组；
- 9、签订许可使用协议；
- 10、转让或者受让研究与开发项目；
- 11、特别重大合同；
- 12、本所认定的其他交易。

《股票上市规则》对上述的事项有明确的审议程序和审议标准，披露要求。

此处请留意12条：本所认定的其他交易。有木有？

嗯，就是这条，而且相当多的条款里都有这条以“本所认定”、“本所认为”为开头的条款，意思就是，你以为按规则条款做好了就完了？就正确了？没有规则规定的就想怎么干就怎么干？TOO YONG TOO SIMPLE！这个意思就是规则里有的从其规则，办法，或是指引，哪里都找不到规则和要求标准的，要向主办监管人员或券商、顾问咨询，但是，前方高能预警，大写的注意：你只能问规则，不能透露具体内容，因为会涉及泄露公司机密，泄露重大信息。因为信息披露有个大前提，公司没有正式公告前，作为董秘，是不能泄密的，没有搞清楚事情真实情况之前，是不能随意表达观点的。此处资深的董秘也犯过错。前有光大银行（601818）前董秘成“乌龙指”事件的众矢之的，后有现丽珠集团（000513）董秘在“泄密门”事件后火速辞职。总而言之，这是一份极易“躺枪”的工作。

普及一下关联交易相关的：关联交易的审议程序和审议标准，披露要求要更严格。对关联方的确认也有明确

的规定：关联法人、关联自然人。有的人，或者新设立的公司一不小心就纳入关联方的范围了，对此有兴趣的可自行百度搜索相关规则和规定。

三、纪律处分典型案例分析

前面有了规则，就要遵守，一不留心，可能就没按规则执行，那就要进行纪律处分了。简单分享一下纪律处分相应的要点：

1、纪律处分的类型有：

通报批评、公开谴责、公开认定、建议法院更换管理人及其他。

2、纪律处分的对象：

上市公司及其董事、监事、高管；上市公司股东、实际控制人及其相关人员；上市公司收购人及其相关人员；管理人及其成员；保荐人及其保荐代表人；证券服务机构及其相关人员；其他机构和相关人员。

这上面纪律处分对象不是只有上市公司主体，董监高，这点要牢记。

四、下面重点说一下董事会秘书的法律责任与义务

1、董事会秘书的角色与责任：

董秘是首席护民官、合规官、外交官。也就是对投资者负责，掌握监管政策和理念；督促公司规范运作，促进公司治理现代化，及时了解监管动态；是上市公司和证券交易所之间的指定联络人，面向投资者、媒体、监管机构等各方主体的窗口，发挥桥梁沟通作用。

2、任职资格：

这条我看了一下，四条：

- a、具有良好的职业道德和个人品质；
- b、具备履行职责所必需的财务、管理、法律等专业知识；
- c、具备履行职责所必需的工作经验；
- d、取得本所认可的董事会秘书资格证书。

真正达到这些，还要不断学习。我国证券市场正在探索中创新前进，环境复杂多变，监管政策时有推陈出新，这就要求董秘必须加强学习，掌握丰富的专业知识，在公司涉及资本市场重大决策和规范运作等方面提出自

己的见解或建设性的方案，同时有理有据，以相关法律法规为依据，并提供实际的案例佐证，在董事会通过后组织推进，使得自己的工作更有成效。

包括我在内，相当数量的董秘是半路出家，比较缺乏法律、财务等专业领域的系统学习和实践，而证券市场新知识、新规则会经常出台，因此主动学习充电对董秘来说就显得尤为重要。

3、董事会秘书的职责：

信息披露、公司治理、投资者关系、股权管理、公司发展战略和资本运作、其他职责。看着高大上有木有？实际都是非常细节具体的工作。套用一句话，就是：董秘能做好的事都是小事，董秘没做好的事都是大事（意思就是做好了，上交所不找你麻烦，公司就没有什么事；做不好，写错一个字，上交所处分你，都是大事件）。

4、董事会秘书的主要法律责任：

也就是如果做的不好，违反了相应的法律、法规和办法，规则、条款等要承担相应的民事责任、行政责任，严重的还要负刑事责任。

经过上交所11位老师的连番轰炸式培训，还有资深董秘实务分享。经过三个小时的闭卷考试，本人以73分的成绩获得上海证券交易所颁发的《董事会秘书资格证》。对于获取资格证书来说，已经圆满结束了，但对于董秘工作来说，这仅仅才刚刚开始。

总之，做好董事会秘书非常之不易，经过几天的学习，只是粗略的了解一些概要。深知距离一名合格的上市公司董秘还有很大的差距，但我非常喜欢这个职业，也会尽最大的努力在工作中积累，在学习中提升。套用原中船防务（SH600685\HK00317）副总经理、董事会秘书施卫东先生对董秘学员们的建议：

除了低调还是低调（敬畏市场，善用中介）；

除了程序还是程序（敬畏程序，头脑勿热）；

除了留痕还是留痕（程序履行，留痕为上）；

除了坚持还是坚持（坚持底线，不忘初心）。TC



新三板挂牌相关财务知识

文 | 刘霞飞 上海天诚通信科技股份有限公司财务部

目前针对新三板交易中的涉税事项的处理政策是，如果有明确规定的，适用具体的文件规定；如果没有明确的规定，根据《国务院关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》（国发[2013]49号），“市场建设中涉及税收政策的，原则上比照上市公司投资者的税收政策处理”。按照该文件的精神，对于立法空白领域，可以参照针对沪深两市的税收政策，以降低涉税风险。总结来说，新三板企业的税收政策为“一个中心，一个基本点”，以遵守文件规定为中心，没有明文规定则以上市公司税收政策为基本点。

新三板企业税收要求与其它企业并无太大差别，同样遵循税法。目前我国针对新三板的税收立法也在不断健全和完善，已经出台了印花税、个人红利股息的

税收政策。

1. 税负问题或称挂牌绊脚石？

一直以来，税负成本都成为一个中小企业无法避免的痛。中国的税负成本之高，中小企业只能在和税务部门的“斗智斗勇”中求生存。而税负问题也成了企业挂牌的绊脚石。一些在挂牌前为了避税进行操作利润的企业，一旦计划要迈进新三板行业，面临的最大的问题就是业绩究竟该怎么算。按要求来说，挂牌前两年的利润需要进行披露。然而，按照少开票的业绩，对挂牌时企业的估值是不利的。因此，挂牌时是否需要补税，就需要税务师和会

计师计算一下是需要补交的税费高还是规范企业后挂牌新三板融资获得的收益高。事实上,在没享受到挂牌带来的好处之前,就让企业承担对挂牌前业绩的整理成本,也并不太现实。所以,对企业来说,挂牌前的业绩的整理成本,一定要控制在可接受的范围,另一方面,新三板市场也应该给中小企业足够的包容和鼓励,来促进企业更好地发展。

2. 新三板公司涉及的纳税义务

国家针对新三板交易,出台了有关企业转让方、个人转让方、以及个人取得股息红利相关的税收政策,对有关纳税事项做出了规定。而对于其他具体事项并未予以明确;按照国务院出台的文件精神,可以参考对沪深两市投资者已经出台的有关税收政策。然而,近年来,股权转让引发的税务争议越来越多,因此新三板交易双方需要在交易前明确应该履行的纳税义务,同时,交易双方在不违反国家法律、法规规定的前提下,可以进行一定税务筹划,通过合理避税方法来降低交易税负。

3. 新三板合理避税方法

合理避税就是说企业通过合乎法律法规的正当手段规避或者享受税收优惠。通常来说,新三板企业可以通过以下几种方式进行合理避税:

(1)利用税收优惠政策进行避税:

可以利用产业性税收优惠政策、区域性税收优惠政策以及财政扶持与补贴政策进行节税。

(2)营改增制度下,营业税改为增值税后,有利于消除重复征税,可以有效降低纳税人税负。

(3)可以利用多企业(集团)税务架构设计进行避税:

在海外投资中,企业可以通过良好的税务架构,在

不同国家和地区设立一系列特殊载体公司并以适当资本形式注入,使得从海外项目或资产到我们投资主体的国际税负综合最低。实际操作中,可以通过对持股架构、资本架构的设计进行避税。

(4)合伙持股更节税:

为激励员工的目的,多数挂牌企业会在股份制改造前实施股权激励。作为股权激励的组织形式,可以采用个人直接持股的方式,也可以采用设立持股平台的方式进行。公司制持股平台的税负高,而有限合伙持股平台具有税收优势,安排灵活方便,故应考虑有限合伙企业作为高管持股平台的可能性以发挥其税务优势。另外,许多地方对合伙企业还有进一步的税收优惠。

(5)关联交易尽量少:

税务机关出于反避税的目的,会对关联交易非常关注,特别在“新三板”挂牌的公司,其关联交易必须公开披露,也应该格外注意其中的涉税风险。因此,企业需要考虑关联交易的必要性,不应为了享受税收优惠而虚构关联交易,同时也应该关注关联交易的定价机制和交易价格的公允性,以此来减少被税务机关特别纳税调整的风险。

(6)合理的员工薪酬体系与福利制度:

账务中会出现一些费用不能在税前扣除,企业可以尽量规避这些不能在税前扣除的科目。比如由于交通事故产生的员工医药费,可以按交通事故放在营业外支出科目,这样年度所得税清缴时必须调增,如果放在职工福利费不超过工资总额的14%也是可以的,这样就合理规避了企业所得税。

新三板企业可以利用现有的新三板市场的一些政策进行合理的税务规划,以通过合理避税方法进行有效节税,同时公司财务人员加强学习,规范财务制度,合法地协助企业往下一个里程迈进。



卫哲

32岁替500强打天下
36岁执掌阿里

把小事干好

卫哲的人生，从一开始就像是计算好的。他喜欢掌控的感觉，高中时就迷上课战和悬疑类的书，并通过观察别人的肢体语言来解读人心。

1992年，还在上海外国语大学读书的他，因为看了一部电影《华尔街》，对投行产生浓厚兴趣。当时，中国还没有投行，沪深股市成立不到两年。卫哲因为一次翻译任务，争取到去万国证券实习的机会，管金生点名要见见这个年轻人。

这一见，卫哲成了管金生的秘书。

管金生对下属很严厉，在卫哲之前，他的秘书很少能干满一年，但卫哲却把秘书干成了副总经理。他的秘诀很简单，就是把小事当大事干，不放过任何细节。

刚开始，卫哲只是负责翻译，剪剪报纸。他学外语出身，翻译是小菜一碟，剪报纸更是大妈都会干的活儿，但卫哲却把它干出了差异化。别人剪下来就完事，卫哲却暗中观察哪一类是老板看过的，然后重点剪裁。到后来，管金生不看他的剪报就吃不下饭。

打印资料是一件简单得不能再简单的事情，但卫哲却把它做到了极致。他会根据领导的习惯和偏好来调整字体和大小，尽量让对方看着舒服。他还按照自己理解的

重要性对资料进行排序，而不是像一般秘书那样，草草堆在一起。

即便端茶倒水这样的小事，卫哲也做得有声有色。领导多长时间喝一杯水，什么时候该加水，什么时候换茶叶，类似这样的琐事，卫哲都拿捏得很到位。

久而久之，管金生对他刮目相看，索性让他替自己写报告和演讲稿。卫哲一开始写得不好，经常被要求返工，还领教过稿子被扔出来的尴尬。但他不气馁，拿回来一遍又一遍地修改，并发誓不让领导为同一件事情骂自己两次。

由于表现突出，卫哲很快就被提拔为资产管理总部副总经理，成为当时国内证券界最年轻的副总。那一年他24岁，可谓少年得志。

然而，即便是最擅长控制的人，也无法抵挡命运的无常。就在卫哲事业蒸蒸日上时，一场灾难却突然降临。1995年2月，震惊业界的327国债事件爆发，管金生豪赌做空失败，锒铛入狱，公司也濒临破产。

老板被抓后，卫哲白天被人追债，晚上找别人讨债，几天几夜没睡觉。那段时间，他想了很多，最大的教训就是，无论干什么事，都不能铤而走险，要学会财务管理。

就当财务顾问

环顾全球，财务做得最好的要数四大会计师事务

所,其中就包括普华永道。卫哲决定跳槽到永道,学习有关知识,弥补自己的短板。

看到卫哲来应聘,永道的人一开始很犯难:给他个高职位吧,他在财务上还是新手,给他个低职位吧,人家毕竟是副总,一度管着二十多人,有秘书,有司机。然而,卫哲一上来却提出:“给我一个尽量低的职位,就当财务顾问吧!”

这样一个决定,让他一夜之间从副总变成“小兵”。但卫哲却不觉得委屈,反而认为自己占了便宜,不但“免费上MBA”,还是带薪的,“有30个老师可以教我”。

卫哲把新工作当成学习的机会。他的每一次跳槽,最初都是减薪的,但很快他的薪水就会随实力的提升而不断上涨,最后远超上一个东家。

在永道,卫哲一年内破格晋升两次,出任融资部经理。1997年,他获得去英国工作的机会。在那里,他主动要求做纯英国并购业务。

这又是一个令人吃惊的决定。因为对国外商业环境不熟悉,再加上客户的不信任,他整整半年没接到一单。但他并没有放弃,一面埋头苦研业务,一面发扬“泡开水”的精神,给老外打下手,做好手头的每一件小事。

半年后,他凭借自己的努力,终于赢得第一单。此后,他越战越勇,不仅当上收购及兼并部高级经理,还成为普华永道史上最年轻的合伙人之一。

给我加点任务吧

永道的工作经历告诉卫哲,合规很重要,无论做什么事,晚上要睡得着。但同时他也发现自己的另一个短板,对执行力关注不够,同时也缺乏管理大团队的经验。

于是,他毅然离开永道,加盟了做建材零售的百安居。在那里,他有机会接触到一个全新的行业,未来还可能管理上万名员工。这符合他的口味。

刚到百安居,卫哲并没有一飞冲天,而是抱着学习的心态,从自己最擅长的财务经理做起。别人能干少一点是一点,他却每年跟老板提要求:给我加点任务吧!

在这种近乎“自虐”的主动请缨中,卫哲负责的工作越来越多。当时,整个百安居有12个部门,卫哲一人就分管了9个。后来当CEO一职出现空缺时,公司上下除了卫哲,实在找不到更好的人选,老板只好让他来代理。

这一代理,卫哲就没再“谦让”过,不但把代理干成了正职,还成为百安居在中国的灵魂人物。2002年,32岁

的卫哲出任百安居中国区总裁。

在其治下,百安居迎来高速增长期。从1999年到2002年,百安居三年只开了5家店,卫哲上任后,短短四年开了46家,员工也从几百人增加到13000人。

不仅如此,2005年他还主持收购了全球主要竞争对手欧倍德在中国的业务,将百安居的营业额从一年前的23亿提升至50亿。在他接手前,这一数字仅为3亿。

凭借这一成绩,卫哲成为炙手可热的商界人物。但他并不甘心照搬西方模式,做跨国公司在中国的执行人,而是希望做出更多本土化的东西。

为了说服英国老板,允许在中国提供不同的产品组合,他带对方去全国各地参观不同家庭的装修需求。他还一改百安居传统的DIY模式,提供设计、装修一条龙服务。

这些改变得益于他对中国市场的观察。卫哲说,在万国他学会用望远镜看国外,在百安居他学会用显微镜看客户和产品。这为他日后跳槽阿里打下了基矗。

这家伙真敢吹

2001年,哈佛大学组织了一场中国企业家演讲活动,卫哲受邀出席。

会上,他第一次见到了马云。这个小个子的中国男人语出惊人地宣布:要把阿里做成全球最大的贸易网站。此时,阿里刚成立两年。

卫哲心想:这个家伙真敢吹,长得像外星人,说话更像外星人,太不靠谱!

不过,马云精湛绝伦的口才还是给他留下深刻印象。在返程的航班上,两人机缘巧合地坐到了一起。一交谈,才发现对方都是金庸迷,还喜欢下围棋。等到下飞机时,两人已成无话不谈的好朋友。

此后的几年,卫哲带领百安居成就霸主地位。马云对这个朋友刮目相看,虽然他一直对职业经理人很排斥,但还是极力想拉卫哲入伙。他说,卫哲改变了他的看法。

卫哲一开始并不感兴趣,马云则展开了个人的魅力攻势。

“你的生意扩大一倍需要投入多少?花多长时间?雇多少人?”马云问。

“4000万美元,1万名员工,用时三年。”卫哲回答。

“我只要五台服务器,不需要增添人手,三个月搞定

1 马云很坚定地说。

卫哲被打动了,事后马云也用行动证明自己所言非虚。这促使卫哲重新审视自己的职业生涯,他开始相信,互联网和电子商务才是未来的发展方向。

经过慎重考虑,卫哲决定接受马云的邀请。2006年11月,他正式加盟阿里巴巴,出任公司总裁兼CEO。

卫哲的到来,给阿里带来巨大的变化。上任伊始,他便推进分类管理,将客户分为大中小不同的类型,员工也根据特点进行分类,用标准化的流程来复制成功。同时,他还推动阿里的国际化,积极拓展美国、日本等海外市场。

在卫哲担任CEO期间,阿里的营业收入从2006年的13.6亿增长到2010年的55亿,利润则从2.2亿增长到14.7亿,分别增长了3倍和6.5倍。

赚钱不是目的

随着利润的增长,卫哲和马云的关系不断升温,尤其是2007年阿里巴巴在香港成功上市后,两人更是进入“蜜月期”。但此后,双方在习惯和观念上的差异逐渐显现。

在阿里,大家开会时很随意,喝茶、嗑瓜子,甚至跳到桌子上跳舞都没事,但在跨国公司任职多年的卫哲却很难接受,他习惯的开会方式是正襟危坐。

作为一个训练有素的职业经理人,卫哲也非常注重仪表,头发常年纹丝不乱,衣着更是常考究,被称为“阿里最会穿衣的人”。与之相比,马云则显得比较随意。

如果说,这些习惯还不足以影响两人关系的话,那么价值观上的差异则是致命的。

卫哲常年受跨国公司文化的影响,不管做什么事情,永远将盈利放在第一位。但这种做法在阿里内部引起了争议,因为阿里人把价值观看得比业绩更重要。

一次高层会议上,有人跳出来唱反调:我们对利润没兴趣,卖面粉的怎么能跟卖白粉的比。卫哲怒道:如果今年你的面粉卖得不好,年底扣你分红。

结果,卫哲说到做到,年底给这个高管的分红最少。对方一生气,直接找马云告状。

虽然事后,马云为了维护卫哲的领导地位,把这位高管挡了回来,但这件事却暴露出双方在价值观上的差异。

在接下来的时间里,卫哲为了提高盈利,推出了大量的增值服务产品。这些产品虽然赚钱,但对B2B业务帮

助不大,马云开始对卫哲过分强调业绩的做法产生了担忧。

一次,他找卫哲喝茶,意味深长地说:“赚钱只是一个结果,它永远不是一个目的。我真正的目的是创办一家由中国人创办,让全世界骄傲的伟大公司。”

可惜,那时的卫哲“执迷不悟”,并没有把马云的话放在心上,依旧在业绩为王的道路上狂奔。而这也注定了他跟阿里渐行渐远。

引咎辞职

2011年1月22日,马云无意中翻看到一封邮件,内容看上去无关痛痒,就是几个老员工在讨论晚上吃什么。但其中一句话引起了马云的警觉。

创业元老蒋芳在邮件中抱怨:“他妈的,还在看一个案子,可能个别员工涉及到欺诈问题。”马云立刻打电话过去问:“到底出了什么事?”

蒋芳告诉他,阿里内部有员工参与欺诈,她正在调查。马云之前并不知情,蒋芳的话让他感到震惊。他连夜召集公司高管,在公司旁边的一个酒吧开会。会上,马云痛斥了公司内部为了短期利益不择手段的行为,并决定在内部启动专项调查。

事实上,阿里平台上的欺诈行为很早就存在。2008年金融危机爆发后,全球电子商务都受到了影响,少数阿里销售人员迫于业绩的压力,纵容、默许骗子公司在网站上发布虚假信息,以吸引消费者。

作为阿里的掌门人,卫哲知道平台上有作弊商家,而且一直在调查。但他并不清楚内部员工跟作弊商家有多大瓜葛,在打击力度上也显得不够。

很快,受骗的买家便联合起来,向阿里申诉索赔。

事件经媒体曝光后,舆论一片哗然,阿里顿时陷入被动中。为了扭转局面,马云决定公开调查结果,并承诺向受害者进行赔偿。数据显示,在这次欺诈事件中,阿里内部有超过100人牵涉其中,近2300家作弊商家混入了平台。

但公众并不买账,谴责声此起彼伏。在巨大的舆论压力下,马云不得不挥泪“斩”卫哲。2月21日,卫哲宣布辞去阿里CEO一职。

事后,很多人替卫哲打抱不平。但卫哲却看得很淡然,他说:阿里的痛苦都是我自己找的,因为要改变,所以才会去寻找。这个过程虽然很痛苦,但却受益匪浅。

收红包的雷锋

卫哲口中的受益匪浅，是指他在阿里学到的重要一课：再小的组织，都要有自己的价值观，“不能被业绩所绑架，放弃做正确的事”。

回顾自己的整个职业生涯，卫哲说有两个人对他影响最大，一个是管金生，打开了他的战略眼光，让他长骨头；另一个是马云，教会他价值观，让他长脑子。

从阿里辞职后，卫哲选择重回老本行。2011年4月，他和以前普华永道的同事朱大铭合伙创建了嘉御基金，主要做互联网、电子商务、消费零售和B2B四个领域的投资。

这个创业决定，一方面是卫哲的理想，另一方面也受到杰克·韦尔奇的影响。当年韦尔奇从通用电气退休后，加入了一个由很多CEO加盟、主要靠运营驱动的资金。

卫哲对这家基金作了研究，深受启发。他说，中国优秀的企业并不缺钱，但缺乏帮他们运营的团队。而运营恰恰是卫哲的优势，他拥有十多年行业高管的经验。

嘉御基金成立后，受到众多大佬的青睐，马云成为第一个投资人，这在很大程度上打消了外界对于两人矛盾的猜测。马云之后，李泽楷等商界大佬也纷纷加入。

在卫哲的领导下，嘉御基金采取了一种独特的投资模式，先提供免费的咨询服务，帮企业解决运营难题，然后再进行投资。对此，卫哲开玩笑说，他们就是“收红包的雷锋”。

与此同时，卫哲认为，烧钱的公司死得快。因此，在选择投资项目时，他坚持两个原则：

第一个原则，要么跑得比别人快，做先行者；要么跑得比别人慢，但绝不跟风。

第二个原则，只投“不在融资状态”的企业。所谓“不在融资状态”，是指企业已经融完资，根本不差钱，但缺乏运营、管理方面的经验。

这两个原则显示了卫哲谨慎的投资风格。

不仅如此，他还要求被投资人必须有正确的价值观，在道德上不能有瑕疵。在阿里，他因为放松了对价值观的监督，不得不引咎辞职。如今，他希望把这个短板“补回来”。

卫氏跳槽学

十年时间从小秘书做到跨国公司总裁，卫哲火箭般

的升职速度，以及几次教科书级别的跳槽经历吸引了很多人的注意，有人甚至将他的经验总结为卫氏跳槽学。

在2005年出版的《金领》一书中，卫哲向人们披露了自己的职场心得。在书中，卫哲将个人的职业生涯比喻为三张财务报表：资产负债表、损益表、现金流量表。

卫哲认为，在开始工作的前十年，要更多地关注资产负债表，不要太在意薪水和职位的高低，而应该努力工作，拿体力换经验，把资产做大，把负债做校

很多人刚开始工作，就把眼睛盯在损益表上，生怕公司亏待了自己。卫哲则相反，他在40岁之前的每一次跳槽，都是减薪的，每年考核都要老板给自己加任务。表面上看，他吃了大亏，但实际上，他通过不断弥补短板，能力获得了极大提升。

那个时候，卫哲工作很拼，升职也很快。有同学问他：你为什么升得那么快？卫哲回答说：我每天干14—16个小时，干三年就相当于别人干五六年！

卫哲不但拼，效率也很高。他有一套精明的时间管理技巧。在做事之前，他会周密地计算好每一步，然后有规律、有计划地执行。

据他的同学回忆，早在上大学时，就总看到卫哲捧着一个本子，上面记得密密麻麻的。工作以后，卫哲每天只在早晚看两次邮件，而且几乎不上网。他会按照事情的轻重缓急，将邮件分成A、B、C三种类型，A类纯资讯，B类近期待办，C类当天必须解决。

对于C类邮件，卫哲会马上着手解决。他主张日事日清，不喜欢当天留东西。因为他知道，事情越往后拖越难处理，一旦有一天木已成舟，就会很被动。

关于跳槽，卫哲有一个很经典的理论——换行不换岗，换岗不换行。在卫哲看来，跳槽不能完全放弃以前的经历，否则会将自己辛苦积累起来的资产清零，得不偿失。

从卫哲的职业生涯来看，他也确实遵循这样一个路径，尽管每一次跳槽，行业和职位可能不尽相同，但彼此都有关联。这保证了跳槽时的最低成本。

卫哲虽然工作很拼，但他并不是工作狂，在工作和生活上有很好的平衡。工作之余，他最主要的业余爱好，一个是陪太太逛街，另一个是陪儿子玩耍。

尽管经历过两次严重的职场危机，但卫哲似乎对自己的人生很满意，也很自信，他说：“如果人生重来一遍，我还是会选择这样的人生，每一步都不会改变。”

（本文由集团总经理朱志祥先生亲力推荐）



集团公司2017年二季度优秀员工名单及点评

江苏公司

设备部 朱冬华

工作认真、技术精湛，无论在设备技术改造还是设备电器维修中都能独当一面。

生产部 陈明忠

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。

通信公司

生产部 孟小转

做为生产部的一名老员工，工作踏实认真，服从领导各种工作安排，不挑剔，不抱怨，且连续获得生产部月明星员工称号，故被大家一致评选为优秀员工。

中衡公司

生技部 曹应高

该员工吃苦耐劳，配合度高；操作技能一流，产品质量优；节能降耗效果明，岗位贡献大。

比集公司

设计工程师 杨灿灿

自2017.4入职以来，工作态度专一，在设计工程师的岗位上，在淮南万达广场、银泰王府、帝宝壹号、捺山地质公司、中山街道办改造、文峰小学等多个智能化系统集成设计中，高度配合，表现出较强和丰富的的工作经验，工作专注、热情，积极主动发挥自我价值，表现优秀，堪称学习的楷模。

感恩中衡，为自己奋斗

文 | 赵 骞 成都中衡网络有限公司生技部

赵骞



大家知道，成功并非必然，但也绝非偶然，每个人每个团队的成功，一定有自己的方法，而我们成卷班能获得“优秀班组”绝离不开我们团队4个工友的齐心协力，更离不开你们的辛勤付出，恪尽职守，爱岗敬业，默默奉献，以苦为乐，勤奋工作，“先进班组”的荣誉证书上凝结着你们的汗水，体现着你们的卓越，在此请允许我向你们真诚地说一声“辛苦了！”，感谢7位小伙伴。

童年是父母给的，命运却是我们自己来抉择的，成年的我们需要用我们的双手创造属于我们自己的未来，我们需要用双脚踏出属于自己的一片天。也许我们没有高学历，也许我们没有经历过大学，也许到现在为止我们只是一名员工，但是我们可以一样成为一名成功之人。

众所周知，这个社会就业形势越来越严峻，我们没有高学历，难道我们就无法生存了吗？答案是否定的。低学历不代表没能力，能力是随着一步步的发展，每个人都可以成为一个有魅力、有能力的人，因为我们一直努力拼搏着！

当然成功不是随手即得的，通往成功的道路，需要

我们艰辛、脚踏实地的走过。首先，心态很关键，我们一定要有信心，要乐观对待自己的未来，要认真对待自己的工作，处理好工作、生活、学习、为人处世等做人知理的关系。其二，团队精神的树立，做事讲究原则，顾大局，识大体，多向成功人士、优秀员工学习，克己不足，努力奋进。其三，敢于承担责任，做事不拖拉，不找借口，错就改，不会就学，提高自己的工作能力，做好工作，做精产品。其四，端正态度，准确定位，踏实肯干，热爱自己的工作；不抱怨，不怕苦，年轻就该无所畏惧，不要妄想一步登天，少说话，干实事。其五，每个人都是平等的，但每个人的能力岗位不一，我们应该学会尊重别人，学会照顾别人，服从安排，并在工作岗位上给予良好的建议，做一个有涵养、有素质、有主见新时代工人。

生活是美好的，未来是精彩的，快乐是永远属于我们的，让我们在中衡公司这个大环境里一起奋斗，一起成长，怀着一颗感恩的心为企业效力，为自己奋斗，为未来拼搏。事在人为，人定胜天，请相信：我能，我们一定能！TC

营销天地

Tiancheng Smart Group

经验交流

- 始终为天诚市场份额增加而努力/张薇 89
- 依靠团队建设 推动双智产品销售/金城 91
- 紧跟集团战略 坚信双智项目转型一定会成功/杨建朋 92
- 再创天诚品牌 夺回失去的市场/袁媛 93

智能广场

- 双智项目的市场探索/祖咏 95
- 通信公司产品发展路线图/吴俊 97
- 衡网公司介绍/李宗源 100
- 百微公司智能家居V3.1产品要点/安燕 102
- 智慧社区解决方案/黄平 105
- 智能布线系统Smart Connection/王静娴 109
- 企业网盘的市场前瞻/蒋中伟 111

始终为天诚市场份额增加而努力

文 | 张薇 天诚智能集团上海销售公司副总



作为企业营销人员，如今摆在我们面前的是要利润还是要市场份额，让我们倍感矛盾，这些年我们眼睁睁的看到太多老客户份额的流失，当我们意识到要降低销售利润让客户回心转意的时候，往往都要耗费更多的时间和精力，要处理解决更多复杂的客户关系。

现如今，我们天诚老产品市场到底在整个弱电线电缆市场的占有率有多大，也许很难统计出数据来。我们可以较容易的了解到自己所在区域，我们的竞争对手的年销售额。我们可以容易了解到自己的客户公司，他们用我们天诚产品占全年弱电线电缆采购量的占比有多大。我们可以大致的梳理下，我们现有客户单位里面，有多少是从竞争对手那里好不容易竞争来的客户，有多少客户单位是因为放弃竞争而丢失掉拱手相让给对手的，等等方式，以此自我检验我们的销售成绩是合格还是不及格。

不光我们线缆行业，国内生产制造企业都面临着生产经营成本逐年增加，传统领域产品的竞争优势逐渐消失，传统行业的企业利润一再被挤压。这也与老产品投放到市场的生命周期有关系。例如我们的综合布线产品，经过十年的品牌营销和市场竞争，价格早就从开始的高利润到如今的价格理性回归。弱电线电缆更是如此，天诚价格一再被探底，竞争对手的价格永远没有最低只有更低。面对同行竞争和严酷的市场，我们的客户既要价格，又要费用，还要我们承诺产品国标。天诚老产品营销经历着历史前所未有的考验。

但是即便如此，再艰难的过程，我认为我

们依然要捍卫天诚的市场份额。原因是市场份额、市场占有率等同于企业的品牌力。品牌发展对很多企业而言，非常重要。对于我们以营销为中心的企业来说，品牌就是市场占有率，同样市场占有率也影响了品牌力。如果我们不关心天诚的市场占有率，我们的市场份额受到挤压，那么我们的品牌在整个行业也会受到削减，在市场上的表现就是工程商会逐步倾向选择市场活跃度高的品牌，导致工程商也会向业主推荐主流品牌，业主也会根据市场表现选择主流品牌作为他们的候选品牌。这个影响是由点到面的扩张开来的，不光广度，深度也极其巨大。我们可以看到，天诚销售额不高的地区，不光我们的工程商客户少，或者质量欠佳。我们的品牌入围到这些地域大项目里也很少。反而观之，在天诚活跃度高的地区，甲方指定很多项目的品牌都有我们天诚的身影，这些地区的销售额也肯定不会差。这就是较高的市场份额与品牌之间形成正向刺激作用。记得我们有位客户说过一些话，说到我们某一同行品牌的时候，他们也承认对方的质量也许不如我们天诚，但即便如此，他们也不会排斥，不会不选这个品牌，因为到哪儿都躲不掉他们，无论大小项目都会碰到这个品牌在里面。一些客户采取简单粗野的方式选取供应商，如果我们不去努力争取，机会就会丧失。

在现今线缆价格理性回归的时候，营销要做吗，当然要做。做关系的目的是，请客户在同行比价的时候手下留情，不要来回压价，在差不多的情况下倾向我们。只有开始合作的机会，才会有长期合作的可能性。另外，在我们行业，“二八”定律也是存在的。80%的销量靠

的是20%的大客户去完成。哪些是我们手里的大客户，他们年弱电采购量有多少，我们的占有率又是多少，如何去实现一半以上的占有量，如果没有做到，还有哪些工作可以做？如果与这些20%的大客户建立长期合作，他们不光用我们的产品，还向甲方推荐我们的品牌，我们还有机会进入到其他中标工程商单位里。那这样的客户就

类似我们天诚最好的渠道商，把份额做上去了，还使得我们的品牌力得到保值和不断加强。

天诚市场份额需要每一位天诚人用实际行动去捍卫，我们需要更加勤勉和努力的践行！虽然前方困难很多，但集团和生产公司是我们销售的坚强后盾，优质的产品给了我们足够的底气，我们要相信自己可以做的更好！☎



中国建设银行哈尔滨分行 (工程商：哈尔滨市万博电子有限公司)



武汉民生银行 (工程商：武汉中原之星智能科技有限责任公司)



天诚智能集团样板工程·长沙顺天国际金融中心

工程商：湖南邮电智能系统工程有限公司

依靠团队建设 推动双智产品销售

文 | 金城 天诚苏州事业部主任

金城



团队介绍



团队八大准则

- 1、今日事今日毕
- 2、每天至少花10分钟体验公司的产品
- 3、站在用户的角度思考与解决问题
- 4、遇事先说“好”用结果说话决不找借口
- 5、沟通原则：有效果 有效率
- 6、不是自己的事情也是自己的事情，帮助别人就是帮助自己
- 7、一定要比上次做得更好,及时反复不断的进步
- 8、重要紧急的问题一秒钟也不能等

团队精神

团队的凝聚力

团队责任感 TC

紧跟集团战略 坚信双智项目转型一定会成功

文 | 杨建朋 山东天诚智汇公司副总经理

杨建朋

战略转型

智能家居智慧社区 关键词一

新型智慧城市 2016年11月22日，国家发展改革委、中央网信办、国家标准委联合发布《新型智慧城市评价指标（2016年）》。

无人驾驶 7月5日五环上完成百度无人驾驶首秀。

无人超市 本月阿里巴巴试运营了国内首家无人超市。

人工智能 “未来三十年才是互联网技术真正深刻改变社会各方面的时代，云计算、大数据、人工智能等技术将会让无数的梦想成真”

工业 4.0

国内智能家居发展

第一阶段：萌芽期/智能小区期(1994年-1999年) 第一阶段：萌芽期/智能小区期(1994年-1999年)

第二阶段：开创期(2000年-2005年)

第三阶段：徘徊期(2006-2010年)

第四阶段：融合演变期(2011-2020年)

山东智慧社区的发展

2016年10月 山东省把建设绿色智慧住区写入了省委、省政府鲁发[2016]15号文件，并启动了首批25个省级绿色智慧住区示范项目建设，10月24日，正式发布《山东省绿色智慧住区建设指南（试行）》

2017年6月，山东省住房和城乡建设厅发布《山东省住房城乡建设信息化发展规划(2017-



2020)》。《规划》提出，到2020年要基本建成全省住建大数据平台，打造30个具有鲜明特色的智慧城市，建设100个绿色智慧住区，有效消除“信息孤岛”。政府扶持资金预计2亿元。

智能家居、智慧社区、智慧城市的战略转型对我们是“千载难逢”的机遇

转型之路

智能家居智慧社区 关键词二

通向成功的标配：困惑、头发越来越少、失眠、加班成为常态、付出、希望、有情怀、有激情、勤奋。

未来的发展

未来1-3年，智能家居必将成为房地产商的标配

智能社区、人工智能、大数据分析将会成为开启宝藏的金钥匙！

我们一定可以风雨同舟，共同克服转型过程中的重重困难。我坚信我们每个人可以抓住这是转型赋予我们的机遇。TC

再创天诚品牌 夺回失去的市场

文 | 袁 媛 南京天诚智汇公司总经理助理

袁媛



南京天诚智汇公司2016年6月份成立，到今天已经满1周岁了，成立公司的目的是肩负着集团转型、肩负着上市的重任，作为一名新人的我，刚开始很迷茫，从开始参加各种各样的产品培训到满世界的找项目，双智业务前景非常好，但现阶段立马开单带来收益非常难，很多事情都没有想象中那么简单，首先面临的的就是如何养活自己养活公司，每年60万的房租从哪里来....这一问题。于是去年10月份的时候，公司高层商量决定：要运用好我们祖总的资源平台，把可以解决温饱的线缆业务做起来，按照天诚的政策，报备单位一概不碰，全江苏我们只签约15家具有影响力的双甲资质的集成公司，签约战略合作协议，在保证一定采购量的情况下建立合作关系，线缆业务做存量，双智业务做增量，来快速的发展南京公司。

于是线缆业务慢慢的摸索过程开始了，

首先从接触集成公司设计部、业务部、采购部，到现在直接操作甲方项目，从一开始的几千几千的下订单，到现在的已完成几百万的采购量，这过程充满了酸甜苦辣.....目前虽然取得了一定的成绩，但喜悦之余，冷静地发现天诚在这些双甲资质的大公司已有很久没有市场份额了，而这些双甲大公司大多是当地地标性项目的智能化承建商，失去他们会对天诚品牌的影响很大，为此，6月16日~17日江苏省建设厅安装协会智能化消防专家研讨会的召开，让65名双甲资质的老总以及省级招标库的专家们，走进天诚、了解天诚，重新在行业中树立拥有30年历史的天诚品牌。

今年南京公司在祖总的带领下，勇夺南京地标、南京最后一块沃土、更换已经供线的“帝一”品牌的“南京南部新城项目”，此项目仅线缆就300多万，后期还有很多网线

的增补。这个项目的拿下不光鼓舞了士气，也给我们天诚集团在行业内再一次树立了新的标杆，突破行业安防线缆阻燃A类的难题，在此，借助本次会议的机会，再一次的感谢徐董，感谢江苏公司钱总及钱总的团队，是你们让我们感受到家的温暖，感受到我们同赴战场并肩作战，有了你们后方鼎力支援，我们会更有信心的打好每一场战役。

在为弱电线缆事业铺垫的同时，我们也储备了很多综合布线的业务，天诚是综合布线的十大品牌，是最优民族品牌，睿迈是经过集团精挑细选的进口代理品牌，有这么好的平台，这么优质的产品，这么多的选择，我们当然要更加的努力，今年5月份，我们与某甲方有3个项目同时合作运作，同时间段招投标，期间相关关系复杂，项目的政府使用单位较多，品牌存在多变现象，期间经历了国产与进口的调整，经历了品牌不同档被质疑、经历了标书发出被驳回……其过程跌宕起伏，充满了荆棘坎坷……在此我要感谢

祖总，在很多关键点的处理上，是您给了我很多中肯的建议和主意，让我度过一个个难关，让我坚定自信地走过来。在此我也要感谢我们上海通信公司雍总、黎总、龚军总、杨柳总，乔云，是你们给我们出谋划策，给我们把控每个节点，给我们做价格分析，给我们做参数设置，是你们的鼎力支持才让这3个项目控标完美，最终一个一个收入囊中，在此再一次深深的感谢你们！

线缆是养家糊口的，双智才是我们奔向小康的重中之重，双智转型的使命我们一直坚守，虽然目前阶段成绩不凸显，但铺垫打基础的工作从未停止，公司品牌宣传、与办事处紧密沟通调动积极性、接待配合所有意向性的参观考察、集成类异业类合作伙伴发展代理商，目前通过地产商渠道、装修公司渠道，已经储备了十几个大的项目在手上，相信有我们天诚这个平台，天诚这个实力，天诚一家人的支持，我们的双智业务一定会获得成功并越走越远。TC



双智项目的市场探索

文 | 祖咏 南京天诚智汇公司总经理兼集团顾问

智能家居

房地产公司：精装房、成本单元、利润单元、毛坯房、营销亮点。

装修装饰公司

促销产品：单品促销、套餐组合、装修赠送。

经销获利：首次销售、二次销售。

物业公司

经销获利：宣传、体验、培训

智慧社区

房地产市场：建设、量大、赠送、运营、走向、房产、家居。

物业公司：降低运营成本+O2O平台运营

轩辕装饰营销主题 案例分析

主体一：网关+智能门锁

为什么你需要一把智能锁：

家人睡眠 静音开启

不带钥匙 轻松运动

购物回家 没手开门

盗窃撬锁 入室行窃

担心钥匙被复制 需要换锁

忘带钥匙 被锁在门外

随心所欲 乐享其成

五种开启方式：指纹、密码、IC卡、机械钥匙、手机远程控制。



分级管理 分享不同权限：稳定的运算与数据处理，能进行不同身份人员的区别管理。

超灵敏触摸式面板 密码开门功能

一卡通设计 识别多卡种信息

超大液晶屏提示 操作简单便捷：领先的智能控制液晶显示屏，全程显示操作步骤，引导正确使用，感受科技人性化。

多组密码 6至10位防偷窥密码：让你的家人都要自己独有的密码。

假锁报警 更多一份安全

欧标锁体 天地钩功能：通用性强，适用大多数的防盗门开孔。

多重守护 安全尽在掌握

五种开锁方式：支持密码、指纹、IC卡、钥匙、APP远程开锁方式。

家庭成员管理：第一时间将家人开门信息推送到手机上。

防挟持报警：通过事先设置的防挟持密码，指纹开锁时，将推送报警信息到其他成员手机。

随机码门锁唤醒：通过本地随机码唤醒门锁，防止APP误开门，指纹残留。

一键式布防：输入“*”键和“#”键实现安防产品快速布防。

防拆报警：当恶意拆卸门锁时，会推送报警信息到手机。

密码错误报警：当连续5次密码输入错误时，会推送报警信息到手机。

假锁报警:当门没关好时,会推送报警信息到手机。

备选标语

智锁安全,随掌握
智能防盗,无锁不能
锁有初衷,只为守护
科技看家,有锁不同
智能云锁,开启安全之门
安所向,心所往,智锁及
智能生活,从此开启
智能云锁,一键启动全新的生活模式

主体二:网关+智能看家

人在千里外 家就在眼前

百微视频看家系统可用于智能防盗,看护家庭、店铺,远程照看老人、宝宝,监督员工、钟点工、保姆工作,逗弄萌宠。

实时视频查看功能:只要打开百微智能家居 APP,随时随地查看家人动态。

移动侦测功能:在探测到有人非法闯入侦测区域时,向手机推送报警信息。

远程交流功能:可以通过智能摄像机进行语音通话,不错过家人的重要时刻。

本地存储功能:支持 24 小时内,本地视频存储。

备选标语

人在千里外,家就在眼前
智能“千里眼”,让爱跨越千里
将爱随身带,安全放口袋
智能“千里眼”,爱需要远见
看家神器,尽在掌握

主体三:网关+背景音乐

悄无声息,浪漫你的居家时光:烹饪美食、品味美酒、午后阅读、朋友小聚、晨起夜寝。优雅音乐、随步而移,随心律动,浸润每一寸居家时光。

全宅音箱:每个房间都可独立安装。

多种场景 轻松驾驭

浴室的享受、厨房的舒缓、宅家的慵懒。



备选标语

智享天籁 响你所想 / 智响天籁 用音乐品味生活 / 乐随手动 响你所想 / 让音乐触手可及。

主体四:网关+空气盒子

百微智能空气盒子

全天24小时实时监控家庭空气质量,呵护家健康全部采用进口高精度传感器能同时检测甲醛、PM2.5、温度、湿度三色光现场报警、手机APP信息推送智能联动家中的空气净化器、开窗器、空调、加湿器等全面守护,让家人更健康、更自在的呼吸。

便携移动 全屋空气智能检测。

备选标语

智能空气盒子,时刻关爱您的呼吸
智能空气盒子,让您对空气了如指掌
空气盒子,智能空气管家
智能空气盒子,为居家环境保驾护航
智能空气盒子,让家会呼吸
智能空气盒子,放心深呼吸
智能空气盒子,给您一个会呼吸的家
智能空气盒子,为自由呼吸而生
智能空气盒子,属于您的私人空气管家
即刻拥有,室内空气随心掌控
即刻拥有,掌握你的生活
看得见空气的智能盒子 TC

通信公司产品发展路线图

文 | 吴俊 上海天诚通信科技股份有限公司技术总监

团队介绍

我们的团队



黄词超

产品经理

负责新产品整体规划、立项、评审、定型、研发跟进、上市及产品信息发布。



刘海磊

产品工程师

协助产品经理完成产品规划、研发跟进、上市及产品信息发布。



钱韬

产品工程师

协助产品经理完成产品规划、研发跟进、上市及产品信息发布。



张志国

开发部经理

智能化产品软硬开发与项目管理。



邹华香

结构工程师

参与产品开发项目立项讨论，参与系统方案设计；拟制结构设计方案，研究开发新结构新技术。



沙春雷

电子工程师

研发项目的整体进度及质量的管控，负责新产品的研发、设计、测试、试产等。



丁家骏

工业设计工程师

参与产品开发项目立项讨论，参与系统方案设计；负责所有产品外观设计；研究新产品的设计思路。



刘现朋

电子工程师

电子产品的方案设计、线路板的设计、BOM输出和样机的制作、调试等。



高新程

结构工程师

参与产品开发项目立项讨论，参与系统方案设计；拟制结构设计方案，研究开发新结构新技术。

研发支撑平台

现代化的检测实验室为新产品开发提供强有力的质量保证；专业的研发设备提速产品开发进度；团结一致的研发团队勇于拼搏进取！

研发平台：检测中心、阻燃检测室、低烟无卤检测室、FLUKE网格测试仪、矢量网络分析仪、耐火检测室、耐久性检测室。

3D打印—研发新品：依托3D打印设备，迅速构建模型实物，精准模型设计，避免设计缺陷，加快设计研发。

行业趋势

近年来，国内综合布线市场呈现出百花齐放、百家争鸣的景象，综合布线市场正面临着前所未有的繁荣。说到布线行业未来的趋势，从技术上体现，主要有以下几个热点。

1、6a类、7类布线的应用，10G网络开始普及，5e类、6类、7A类升级支持2.5G、5G、25G应用扩展，8类布线已有应用案例。

2、数据中心机房布线的建设从新建数据中心逐步转向旧系统改造，数据中心趋向于使用更高密度的器件

3、OM3、OM4、OM5多模光纤、单模光纤、光纤到桌面、光纤到用户。

4、End to end 端到端的解决方案在监控等领域的应用将受到标准的支持。

5、阻燃线缆的应用，更科学的阻燃等级评定出台，CMP不再受到吹捧。

6、电子配线架和管理软件随着价格的亲民化，越来越受到市场欢迎。

7、屏蔽布线系统逐步在高端领域替代非屏蔽产品成为主流。

8、工业4.0带动工业级的布线的全面发展。

9、家居智能化，呼唤新的家居布线系统。

10、普及高精度的工程测试和电子标识。

产品路线

布线行业，虽然它只是一个配线系统，从以前的电话对绞电缆配线系统到今天的结构化综合布线系统，对建筑智能化的建设影响最大，而且正向智慧型居住区、社区、城市延伸，以至现在的数据中心领域。它是智能化系统中最基本的组成系统，也是不可缺少的信息通信基础设施，是一切智能的“神经枢纽”。围绕布线这一特点从智能楼宇、数据中心、数字安防、无线覆盖4个方向制定了产品开发迭代升级路线。

1智能楼宇

新型接插件系列产品：前拆式86面板系列、多功能理线架、高性能余量6、6A类模块、智能电子配线架（模块

化）、光铜混用配线架等。

2数据中心

高密度系列产品：1U高密度光纤配线架（144/192芯）、4U 高密度光纤配线架（576芯）等。

3数字安防

POE配线系列的方向：六类POE+配线架（12、24口）、POE受电模块（PD端）。

4无线覆盖

无线覆盖套装产品：wifi面板、吸顶AP、集中AC管理器。

智能楼宇

多功能理线架

- ◇满足光铜跳线理线
- ◇封闭开放一体式
- ◇支持整体拆卸与两侧旋转上下开启

智能电子配线架

- ◇模块化设计兼容屏蔽非屏蔽模块
- ◇支持端口与链路管理

86面板

- ◇超薄设计不影响美观
- ◇支持前拆方便维护
- ◇模块端口具有可变更的可视化标识

六类高性能模块

- ◇模块化设计兼容高密度配线架
- ◇测试性能通过6连接测试
- ◇满足数据中心短链路验收测试

数据中心

高密度系列产品：1U高密度光纤配线架（144/192芯）、4U 高密度光纤配线架（576芯）等。

预端接系列产品：预端接MPO/MTP光缆、预端接6/6A类铜缆。

模块化系列产品：封闭冷通道机柜（服务器机柜、网络机柜）以及组件等。

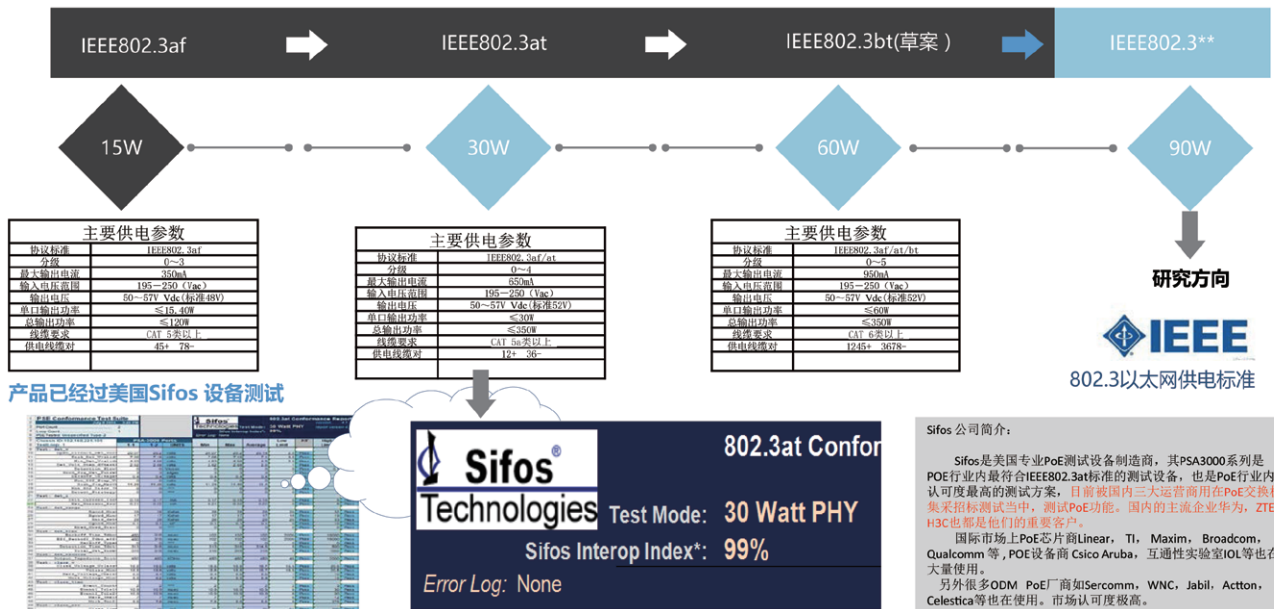
数字安防

POE配线架方向

6类POE+配线架（12口、24口）

POE受电模块

数字安防



无线覆盖

为满足适合当下学校、企业、酒店、商场、连锁以及住宅等室内无线应用场景,现正紧跟技术发展潮流,基于802.11a/b/g/n/ac标准设计,采用802.3af标准POE和Adaptor多重供电方式,支持入墙、吸顶(兼容壁挂)等安装的无线套装产品。

优势特点:

为适应小型单个项目的无线覆盖,在单个无线AP中融入支持AC集中管理技术,针对小型项目如(SOHO办公、家庭住宅、别墅)可以在不另配AC集中管理器的情况下,实现AP零配置、即插即用,同时也支持独立WEB管理,简单而灵活,满足各种场景的用户需求。



集中AC



WIFI面板



吸顶AP

上海衡网检测公司介绍

文 | 李宗源 上海衡网检测中心技术经理

李宗源



CMA认证证书



CNAS认证正在进行中

◆项目案例



成都铁路卫校(FLUKE测试+光纤熔接)

昆明 蒋卫林



滕州卷烟厂(FLUKE测试)

上海 梁文斌



恩格尔机械厂(FLUKE测试)

上海 丁梅生



上海普陀实验学校(FLUKE测试)

上海 赵青



恩格尔机械厂(FLUKE测试)
上海 丁梅生



上海铸币厂(光纤熔接+测试)
南京 曹金



青岛万达东方影都(光纤测试)
上海 张薇



天津津蓟新城(光纤熔接)
天津 郑校明



河北城乡规划设计研究院(FLUKE测试)
石家庄 袁广套



广州浩云科技大楼(FLUKE测试)
广州 周泉

百微智能家居V3.1新产品要点

文 | 安燕 成都百微电子开发有限公司产品管理部经理



ZigBee智能门锁-SL302

一、ZigBee智能门锁-SL302

如今进入一个全民换锁的时代，市场上对更高性价比的门锁需求越来越旺盛。

那么这款门锁是如何提高性价比？

首先在这个看颜值的时代，他有高颜值

其次，在门锁硬件上，我们对各组成部分硬件供应链做了全面的了解，寻找性价比最高的解决方案。

在功能上，除了我们所知道的钥匙、指纹、密码、卡、远程开门5种开门方式，防撬、防挟持报警等功能外，还做了哪些升级呢？

在门锁用户管理上采用自由独立的形式。

怎么理解自由，比如，爱人录入一个指纹，我们可以命名为亲爱的，darling，宝贝…想怎么命就怎么命；独立是指不受额外因素限制，同一个人可以录入多种开门方式，比如我可以录入我的十枚指纹，并分别命名安燕1、安燕2…安燕10。即使没有百微账号的某个亲戚朋友，也可以录入相应的开门方式并实名管理。比如，有个朋友，叫奥巴马，他暂时没有我们百微app账号（因为没有英文版的嘛），我同样可以给他录入一个密码，并命名奥巴马。

不管是多对一，还是一对多，都可以实现对门锁用户读取、管理、删除操作。

在门锁安全上

首先，在远程开门上加了双保险。现在我们在远程开门的时候，必须输入开门密码才能打开家门。

其次，我们这款门锁可以实现，外出关门上锁后，通过快捷键启动布防管理，回到家后，不需要先在手机上撤防，再进门。在开门的同时自动启动撤防命令。

临时密码

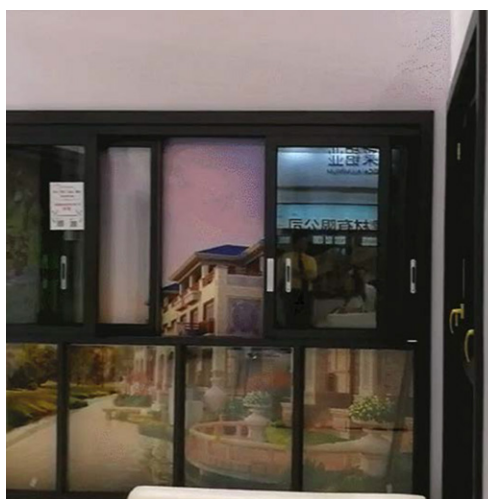
通过手机，远程自定义设置临时密码，同时设定限制日期跟开门次数结合，比如在2017年7月20日，19点前有一次开门权限，再把密码用短信的方式发送给对方。

二、智能猫眼-SL303



智能猫眼-SL303

传统猫眼安装位置高，小孩看不清楚，查看范围小，孔径小，楼道没灯不能查看，还能被反猫眼窥视。。。等等问题，引发各种入室抢劫，偷拍



智能门窗-DC301

等等刑事案件还真不少。

智能猫眼改变了这一切，只要有人按了门铃，我们可以随时随地跟来访者视频或语音通话，同时还可以打开门锁。对于在家的小孩老人来讲，门后安装了室内机，可以很清晰地看到来访者。

智能猫眼还具有防反猫眼窥视、红外夜视查看、查看视角范围广（160°）等特点。

智能猫眼带有红外侦测的功能，开启人体侦测后，可以根据设置的时间，自动侦测拍照或则录像并上传到服务器，同时上报到手机。

我们也可以通过APP随时主动跟猫眼进行视频连接，查看周围的情况。

同一个网关，只要有一个家庭成员绑定了智能猫眼，其他所有的家庭成员都可以使用这个猫眼。同时支持多用户同时接听视频或语音通话。



温控器-HV301/HV302

三、智能门窗-DC301

完整的智能门窗解决方案，从外表上看，相对于外置开窗器方案，更加整体美观。

在内涵上也丰富很多。

我们可以通过手机随时随地根据需要控制门窗的开、关、暂停、打开的百分比。

这套智能门窗跟我们整个智能家居控制系统互联互通。

比如，空气质量较差时，同时可以联动打开窗户透透气；当风雨传感器探测到刮风下雨，可以联动关闭窗户。



大功率模块-LG312

四、温控器-HV301/HV302

温控器产品是集中央空调跟地暖的二合一产品，性价比高。通过温控器可以随时随地实时查看当前家中温度，自定义设置温度、模式等。

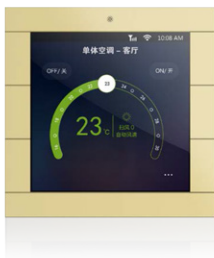
在app上带有恒温跟离家场景，只需设置好对应的温度、模式，便可一键启动常用的这两个高频场景。

带童锁功能，可以防止小孩在温控器上随意操控。

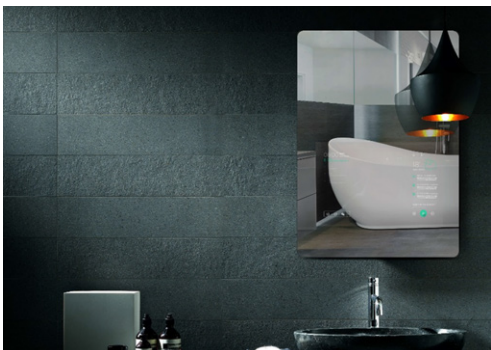
五、大功率模块-LG312

大功率模块隐藏式安装，可以保留用户使用机械开关的习惯性。

今年我们对大功率模块进行了全新的外观结构设计。颜值更高，体积更小，性价比更高。



智能终端控制器—HC311



智能终端控制器—HC311

六、智能终端控制器—HC311

采用4核A7处理器，外观采用3.1寸蓝宝石液晶触摸屏，分辨率720*720，边框采用7000系列的航空铝合金材质。集zigbee跟WiFi于一身。

软件上：实现了集成了app所有的控制功能，优化了跟用户间的交互操作。

这款产品采用的是航空铝合金材质，具有质量轻便，强度高，外观好看，自带散热…等等属性，但是他毕竟是金属，会对信号导致致命的影响，我们在结构上做了大量的设想跟尝试，最后在终端控制器顶端做了一个巧妙的分割，在贴天线的地方分割了一块喷涂同样颜色的塑胶件解决了这个问题。

同时对按键手感进行了调整、在拆卸结构上做了升级设计。

七、智能魔镜—SC303

TA可以是您贴心的“小管家”

百微智能家居系统跟魔镜实现互联互通，成为家庭的控制中心，在照镜子的时候就可以在镜面上控制灯光、音乐、联动、场景等等。

可以想象一下：晨起洗漱时，用镜面控制即可打开窗户，并自动启动厨房的面包机和咖啡机，梳洗完毕就能吃到热乎乎的早餐，有条不紊地开启美好的一天是一种什么样的生活状态。

它TA可以是您得力的“小助手”

当我们走近魔镜，智能魔镜的显示屏亮了，各种光字在上面浮现，您可以通过它看新闻。

同时，还可以通过语音指令，让智能魔镜播报天气状况、路况信息、日程安排等，让它帮助解决一些生活上的问题。

TA可以是您健康的“分析师”

管理身高、体重、血压、血糖、皮肤状况等管理。

八、小白机器人—SC304、奥叮机器人—SC305

(一)小白、奥叮机器人跟百微智能家居系统无缝对接，它能完成各种指令，实现对智能家居各种控制外。比如我们可以说小白小白，打开客厅主灯或者奥叮奥叮，打开回家场景等，然后自动执行。

(二)可以唱歌，讲故事，讲笑话，播报天气状况等等。

(三)通过长期培养训练，他可以成为懂你的情感伴侣。



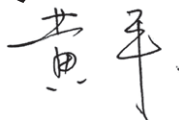
小白机器人—SC304



奥叮机器人—SC305

智慧社区解决方案

文 | 黄 平 上海天诚比集科技有限公司副总



智慧社区

渠道层：结合生活习惯，方便各类人群，智慧社区的服务渠道包含三大类：门户、自助终端、手机终端APP。

平台层：社区网格管理平台、社区便民服务管理平台、社区居家养老服务管理平台、社区健康服务管理平台。

资源层：社区基础数据库由社区事务库和社区资源库组成。

为社区居民提供一个安全、舒适、便利的现代化、智慧化生活环境，从而形成基于信息化、智能化社会管理与服务的一种新的管理形态的社区。

解决方案

网格化管理、便民服务管理、健康服务管理、养老服务管理、运营管理。

网格化管理

网格管理

社区网格管理平台，结合GIS技术形成社区工作网格化管理模式，实现对社区内人口、单位组织、基础设施部件等信息的采集、更新、查询和服务跟踪，以及矛盾调解等社区治理工作的信息化管理。同时设计网格员APP高效地完成社区管理和服务工作。

- 1、社区基础数据库
- 2、基于GIS社区网格管理
- 3、社区任务管理和工作管理
- 4、社区党建

社区资源库：人口、房屋、地理位置、单位组织、基础设施、统计数据。

社区事务库：事件记录、公告、站内信、社工日志、社区任务、活动。

采集方式

- ◆ 已有数据整理入库
- ◆ 业务部门共享
- ◆ 人工录入
- ◆ 移动终端采集

地理信息基础服务平台

数据规整、图层管理、符号管理、元数据管理
数据浏览、信息定位、数据分析、管理更新
查询核验、抽样比对、数据交换、统计分析

网格划分：根据社区逻辑地理信息情况划分网格，辅以不同的色块区分，形成社区网格沙盘。

网格标注：运用图文交互的形式，对网进行格标注，如网格名称、责任人、联系信息等。

网格信息展示：地图缩放放到一定层级时可选择展示相应建筑信息、人口信息、事件信息、统计信息等。

事件上报

监督员巡查
摄像头抓拍
服务热线
群众举报
噪音监测
其他监测手段
.....

任务管理和工作管理

任务管理：创建任务、任务撤销、任务处理、任务查询。

工作管理：社区圈、社区信息发布、社区信息处理、社区台账日志管理。

党建管理

依托网格管理平台进行面向社区党建服务，通过网

格管理平台完善党员信息和党组织关系。

党建地图平台

党建地图成为党建工作和经验成果的展示窗口，以地图的形式展示，精准直观，追溯党建工作。

户口簿：查看我管辖区域的人房信息；支持添加和信息更新；支持扫描身份证。

工作圈：社区的工作论坛，可以发表话题和对已有话题进行点赞和评论。

我的消息：接收并查看发送给我的消息。

知识库：查看公共知识类的政策、法律法规，以及社区发布的本地相关规定。

我的任务：可以分类查看任务：未完成、已完成、我创建。

通知公告：接收和发送社区通知。

便民服务管理

分类

- ◆ 新闻公告服务
- ◆ 实用信息服务
- ◆ 地图信息服务
- ◆ 人员服务
- ◆ 业主服务
- ◆ 物业服务
- ◆ 电商服务
- ◆ 政务服务
- ◆ 商家服务
- ◆ 就业服务

渠道：门户网站、居民APP。

新闻公告服务：图片+文字信息，展示社区观摩、调研、活动等信息。

实用信息服务：查询电话号码、天气等信息服务；缴费信息服务：水费、电费、煤气费等相关费用。

地图信息服务：基于地图形式，查询社区服务机构、社区公共设施、社区周边服务商等；

人员服务：网格员、协管员等与居民可以通过关注所属片区的服务资源，实现线上即时交流。



业主服务：邻里社交、社区动态、社区贴吧、社区活动、好友群组。

物业服务：

◇线上报修：图文描述报修情况，报修过程清楚了，线上平台分类查看并接受报修申请。

◇缴费管理：线上支付实时缴费，降低物业缴费成本，提升缴费率。

◇家政服务：可预约服务类型和上门时间，备注个性化需求。

◇房屋租赁：节约购房成本、打破信息孤岛，交易流程清晰。

◇二手市场：完善社区二手经济，闲置交易需求正在井喷。

◇快递代发：完善快递配送流程，整合物流仓储基础设施。

电商服务：周边商家、外卖服务、生活超市、团购服务、新店推荐。

政务服务：

◇政府公告：疏通传播渠道、减少中间环节、提高传递效率、改进传播方式。

◇居民意见：便捷及时、存档保留。

◇政策宣传

◇办事指南：申办条件、办理流程、申请材料清单、法律依据。

商家服务：

订单管理：PC端后台与手机APP同步。

商家管理：分类管理、添加删除、详情编辑。

店铺资料：店铺信息资料自定义修改。

就业服务:高校毕业生信息、就业登记信息、企业招聘信息、创业政策信息。

智能安防管理:业主可以不需要带卡,只要走到出入口,摇一摇就能开门,彻底解决业主不愿意带卡、忘带卡的问题。

健康服务管理

社区健康服务管理平台

采用健康检测设备,支持多项指标检测、可导入健康档案。检测数据可传输到健康安全照护智能终端,也可发送到手机;与第三方医疗服务机构数据对接,可生成数据报表。

健康服务

引入第三方医疗健康服务机构,提供定制化服务,如定期诊治、康复护理、日间照料、保健体检等服务,也可提供助餐、助浴、助急、助医等服务,让社区更温情体贴,为业主提供可选服务。

健康服务管理平台

健康档案管理:统计健康小屋使用检测设备检测指标的居民的基本信息。

健康检测管理:居民体检登记,检测记录按检测项分类展示或按居民展示所有检测记录。

健康评估管理:查询居民评估记录并可查看评估详情。

健康服务管理:查询、查看、记录居民访问信息。

健康宣教管理:实现宣教内容的创建、修改、发布等操作。

统计分析:对已有的健康档案的人群进行分析。

第三方健康服务

定期治疗、康复护理、日间照料、保健体检、维修、家政、助餐、助浴、助急、助医。

养老服务管理

分类



- ◆ 呼叫中心子系统
- ◆ 紧急救援子系统
- ◆ 远程定位服务子系统
- ◆ 生活援助服务子系统
- ◆ 健康管理子系统
- ◆ 家政服务子系统
- ◆ 居家养老服务云平台

呼叫中心:由CTI服务器、录音服务器及一体化呼叫中心软件构成,完成语音的呼入/呼出处理,对不同类型用户进行自动识别和智能化管理,提供7×24小时服务咨询、派工、回访、投诉受理等信息服务。

紧急救援:主要针对老人的人身安全服务需求,为老人配备一键呼叫器,在老人突然紧急情况下,实现对报

警信息主动识别、智能核实、救援队伍就近调度、服务派单等功能。

远程定位：主要针对失智老人的走势风险，为老人配备定位器，在电子地图上划定安全区域，当老人偏离安

功能模块，根据政府管理部门的需求，设置政府工作人员、管理员、运营主管，服务站站长，服务人员，客服人员，客服班长，中心领导等多个登录角色及功能模块的使用权限。



全区域自动报警，或者在老人走失情况下，可以通过查询老人活动轨迹找到老人。

生活援助：主要针对老人的日常生活照料需求，以社区服务站为依托，建立从派工单，调度工单，预约，通知工单，上门服务，服务回访等一系列服务流程，就近调度服务人员，为老人提供助医、助洁、助餐、助行、助购、助急等“六助”服务。

健康管理：针对老人的健康服务需求，通过对老人的健康数据采集、分析、汇总，定制针对性的健康管理方案，通过下线健康服务站点和服务团队的对接，实现老人常见病预防、康复护理和健康养生的目的。

家政服务：针对老人所在家庭的普通家务服务需求，通过家政人员和家庭用户之前的互动模块（包括APP终端），实现用户自行发布服务需求，服务人员就近抢单的功能，搭建家务服务的O2O平台。

养老云平台：居家养老服务信息化平台的“总指挥部”，包括老人管理模块、服务商服务站管理模块、工单模块、数据统计模块、呼叫中心模块，服务分布图等多个

运营管理

平台的运营包括：管理模块运营、服务模块运营及商业模块运营，一切的运营工作都需要围绕以品牌为核心开展，重视品牌塑造。根据不同的运营阶段，掌握好运营节奏、遵循由易到难的运营策略，并且关注细节，快速发现问题、快速作出响应并且及时调整。

第一阶段运营策略

上线生存初期原则：修炼内功（产品供应链整合、用户体验优化、客服物流磨合）。

第二阶段运营策略

初步发展期原则：加大门户等硬广投入、做好品牌推广力度，实现规模化经营。

第三阶段运营策略

高速发展期原则：品牌维护、资金保障、品类及渠道拓展、ERP系统及物流布局。TC

智能布线系统Smart Connection

文 | 王静娴 上海天诚通信科技股份有限公司市场部市场文员

王静娴

随着全球社会信息化与经济国际化的深入发展,人们对的产品信息化需求日趋迫切,就需要一个适合信息时代的布线方案,不仅要产品缺口和技术储备补上,还要将前沿产品研发到新产品上,及时应对新形式,直面行业竞争,积极调整竞争策略,自主创新不断研发出客户需求的新产品,保持快速的产品更新和技术升级的能力,改善我们产品的内在品质和外在的体验,缩短新产品从研发到市场的转化率,满足时代的要求,为客户创造更多、更持久的价值,让我们科技创新型企业成为行业领军企业。

紧跟时代步伐,顺应时代要求,在新一轮产品变迁和进化中,上海天诚智能布线系统Smart Connection成为大数据时代对应的楼宇布线、数据中心、云计算、物联网应用和网络基础设施发展的高速率、智能化、可

管理、节能等当前炙手可热的智能布线管理系统Smart Connection。

Smart Connection 是天诚通信自主开发的智能布线系统。其技术核心是利用计算机技术、网络技术和远程通信技术,实现整个机房弱电布线从配置、运维到管理的电子化、智能化和网络化。

Smart Connection是一套高效的智能化基础设施

整体管理系统,系统以电子配线架智能检测端口为切入点全局的管理整个综合布线系统,并且拥有强大的软硬件架构,硬件包括扫描仪、配线架、跳线和附件,是对跳线的链路链接情况进行实时监测。软件为智能互联管理软件,是对硬件监测的数据进行分析、处理和存档,为客户提供灵活的配置方法,组态方式非常灵活,以及可视化的操作界面,可以有效的部署智能配线系统。

Smart Connection系统包括有综合布线、电子网络扫描仪、电子配线架这些业务都可以融入到数据中



心、智能家居、物联网和安防领域的应用,使综合布线为上述领域提供更高带宽、更快速率、更智能化管理的强大网络支撑。

Smart Connection实用方便、操作简单、功能实用,而且性价比高,全球任何地方,只要能登入管理平台软件

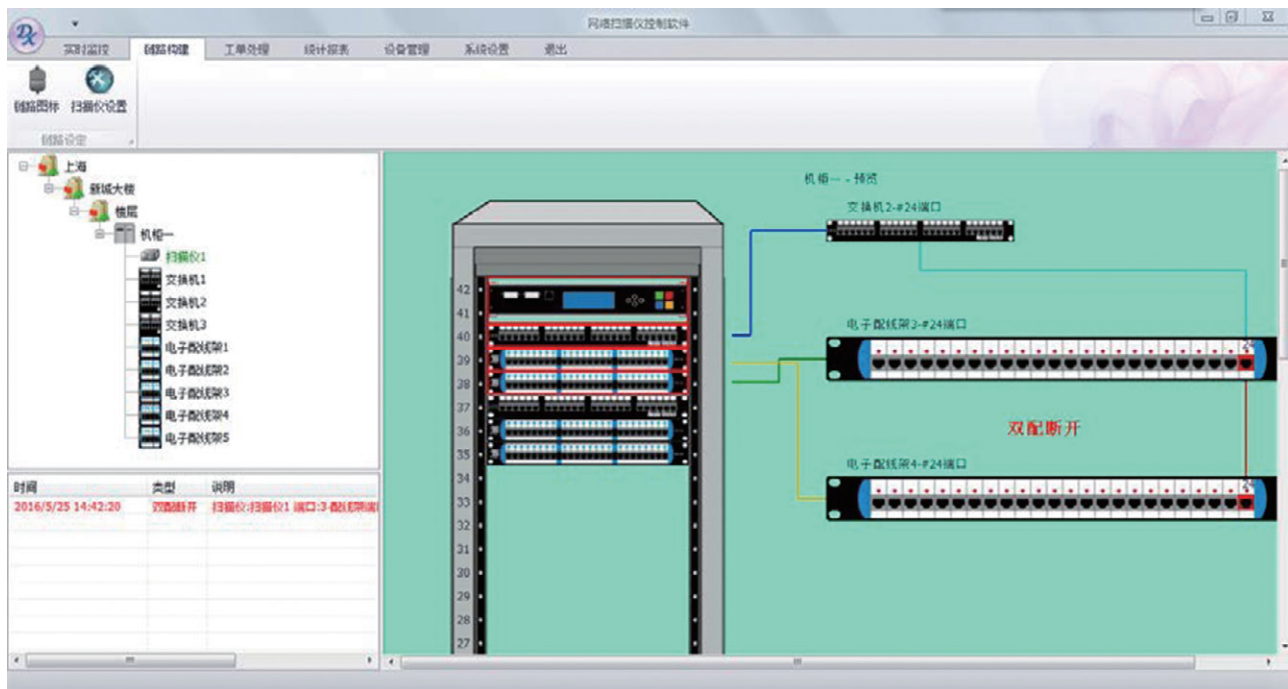
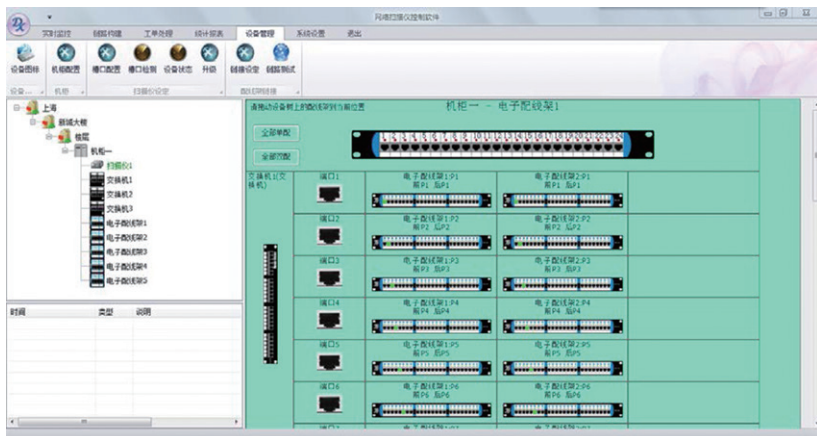
就可以读取相关信息并且对布线基础设施进行管理。

链路机柜仿真、文档自动生成、历史记录随意查询、交换机端口管理清晰,电子化、无纸化、网络化办公。

帮助工程人员自动配置工单,实现机房维护服务标准化。生成和导出各种统计报告。

具有地图显示功能,办公区弱电布线实景显示,直观现实机房环境和设备信息。

模拟链路设置简单易行,能对现场机柜进行仿真,报警显示其链路信息。非法线路破坏自动报警。TC



企业网盘的市场前瞻

文 | 蒋中伟 上海企云信息技术有限公司业务部销售工程师



在当今数字化时代,几乎所有企业都需要应对数据激增带来的巨大挑战。面临海量的非结构化数据,企业可以选择将其存储在企业网盘上,不但有助于企业知识的沉淀,企业网盘特有的权限层级设置、移动办公、协作共享、在线编辑等功能还可以提高企业的办公效率,助力企业开启云中办公新时代。企业网盘在选择的时候应该有哪些衡量标准?哪种部署模式更符合企业的实际应用场景。

公司在采购企业网盘前期,一般需要考虑以下几个问题:公司的用户规模的大小、数据的保密性程度、是否有专业的IT运维人员、使用场景单一还是多样化,还有一点就是公司的预算是否充足。相对于以上几个问题,公司选择的时候还应该根据实际情况和部署模式的优势进行选择,目前市场上企业网盘的部署模式主要有:公有云、私有云和混合云。

公有云企业网盘:网盘服务商为客户提供解决方案、基础设施及运营维护,客户将企业数据存放在网盘服务商提供的服务器。

适用对象:

适合业务驱动型的行业,重企业内容协作效率,对数据的私密性等要求较低,追求使用便利和低成本用户,中小型企业居多。

优点:

- 1、延展性好,便于产品升级换代和扩容,弹性强;
- 2、使用成本低,无需购买服务器等硬件设备,无需配备专业人员运维。

私有云企业网盘:网盘服务商向客户提供解决方案及相关培训等服务,客户自己购买基础设施,将数据存放在本地,自行维护。

适合对象:

对数据安全高度敏感,内部IT能力比较强大,体系架构比较好,IT基础设置趋于完善,对定制和可控性要求高,数据高度敏感,大客户居多。

优点:

- 1、可按客户需求实现个性化定制;
- 2、服务器在本地,内部文件传输时效高,节省宽带成本;

- 3、数据存储在本本地,安全性、私密性更高。

混合云企业网盘:网盘服务商同时向客户提供解决方案,提供部分基础设施及配套的运营维护;客户自行购买部分基础设施并配备相应的运营维护,企业数据则可以根据自身需求选择存放在本地或者网盘厂商的服务器。

适合对象:

基本适合所有类型的客户,但成本相对于公有云企业网盘高。渴望IT变革,实现企业信息化、互联网化,且希望轻运营,并对数据安全有一定的要求,企业规模一般介于公有云和私有云之间

优点:

混合云介于公有云和私有云之间,兼具二者优点,其灵活度更高,可弹性操作空间比较大,具有易扩展、易升级等特点。

自2016年起,个人网盘业务纷纷关停,企业网盘市场需求相对成熟,企业网盘市场受到关注,网盘商开始纷纷转型。整体上来说,国内企业网盘市场目前仍然处于发展初期,市场还需继续培育。

上海企云网盘经过市场的不断验证,所具备的功能更适应现代企业的办公需求。在兼顾企业数据存储的安全性、弹性扩容、高性能的需求的同时,上海企云网盘在权限层级设置、移动办公、协作共享、企业高效办公及管理等方面也都有显著的优点,这些共同构成了企业网盘的核心优势。除了企业网盘本身功能的价值优势外,上海企云网盘为了更好的满足企业需求,现如今企业网盘形成了三种服务部署模式:公有云、私有云和融合云。三种部署模式各有所长、各具特色,几乎覆盖了所有的企业应用场景,可以满足不同的企业需求。TC

财务会的感想

文 | 吴留保 上海天诚通信股份有限公司财务部



一步一个脚印

财务工作是需要脚踏实地的，一步登天的可能性极小。从刚开始工作到财务总监，必须经过长时间的积累，不断地进取。因此，要想在财务工作上有所发展，必须踏踏实实地做好手头现有的每一件事情，万不可急于求成。同时要制定好长期目标，为自己的职业发展指明方向。做人也得如此，三天打鱼，两天晒网，眼高手低，是办不成什么大事的。务实在每个地方都挺实用。

忌讳：一味埋头苦干，没有任何目标，也是不行的。

知错就改

财务工作很烦琐，不可能不出错。出错不要紧，要紧的是在知道错了以后要尽可能补救，并勇于承担错误、改正错误、总结教训，预防错误再次发生。人生几十年，也不可能不犯错。人非圣贤，孰能无过，只是君子做人，当敢做敢为，知错即改，为时不晚。知错不改，或是隐瞒错误，甚至将错误推到他人身上，则是大不善。

忌讳：同样的错误，一而再，再而三地重复出现，就有问题了。

财务工作在任何一个公司、一个集体内都起到至关重要的作用。在财务工作中，尤其是有些报表中（如资产负债表、现金流量表），相差一分都是不允许的。所以，从事财务工作，必须加倍小心，慎之又慎。一件事情做完后，必须再仔细检查审核一番，力求万无一失，方能保证财务工作的顺利和完整。做人亦是如此，君子当三思而后行。害人之心万不可有，但防人之心也不可无。

忌讳：谨慎不等于不自信。只是在完成任务的同时，当消除杂念，全神贯注。如果对自己的能力丧失信心，即使再谨慎，也有可能漏洞百出。

好学好问

财务知识永远也学不完，做到再高的职位，也依然存在很多不懂的地方。在工作的时候，要多问，多练，多总结，只有这样，才会不断地提高业务处理能力。孔子说，三人行，必有我师焉！任何一个人，总有他自己的优点。只要是优点，我们就要学习。取彼之长，补己之短。

忌讳：分不清好坏，一概学之。

目标长远

财务不是简单的打打算盘记记账，它含盖了非常广的内容。包括帐务处理、税务筹划、财务分析、成本监控、企业理财、财务预算、进出口贸易等等。要做好财务，制定自己的长远规划，顺着这个方向，一路坚定地走下去，就一定会成功。人生也不能没有目标，失去了目标，就如同同一具行尸走肉，毫无意义。

忌讳：制定的目标不切合实际，或者太高太空。长远的目标要靠一个个短期目标构成，一点一滴的积累。

财务涉及的知识非常广泛，包括税法、会计准则、会计制度、经济法等，这些法律法规在不断地变化；财务涉及的交际范围也很广阔，在内和每一个部门都要合作，在外要和税务机关、工商管理、海关、外汇局、劳保机构、银行等机关团体打交道。因此，大量的信息是财务工作的保障。除了财务相关的知识外，还必须了解时政要闻，经济政策和国际形势等等。个人的生活空间也不能封闭，我们总是会看到那些信息来源广泛、信息传播迅速的人办事会更加顺利，而信息封闭的人则效率要慢得多，道理就在其中。

忌讳：传言和流言蜚语不要轻易相信，任何信息都必须有合法合理的依据，道听途说的信息是无价值。

财务人员的自述

文 | 陈美申 上海天诚通信技术股份有限公司财务部主办会计

陈美申

俗话说：财务专业选的好，年年期末像高考。财务人员的一生是学习的一生，从从业资格到初、中、高级再注会等各种考试，实属不易。每年还需要证书的继续教育、实务学习，还需要时刻关注财务法律条文的变动……所以成为一名优秀的财务人员谈何容易。干了十几年的财务工作，闲暇时间上上网，看看同行们的文章，也很有趣，看多了，也就想自己写写做财务的经历以及作为一个合格的财务人员应具备的能力，也算与同行的一些心得分享。

财务分三种：

第一种：“账房先生式”的一般财务，其工作范围有编制报表；制定制度；会计核算；资产管理；税务处理；

第二种：“总会计师式”的财务，其职责除了上面内容外，还包括全面预算；融资活动；资金管理；产品定价；成本控制。

第三种：“超级（真正的）”财务领导：除了上面工作范围外还有财务战略；资本运营；绩效考核；企业及财务风险管理和控制；企业价值

我这个人性格比较内向，所以比较适合干财

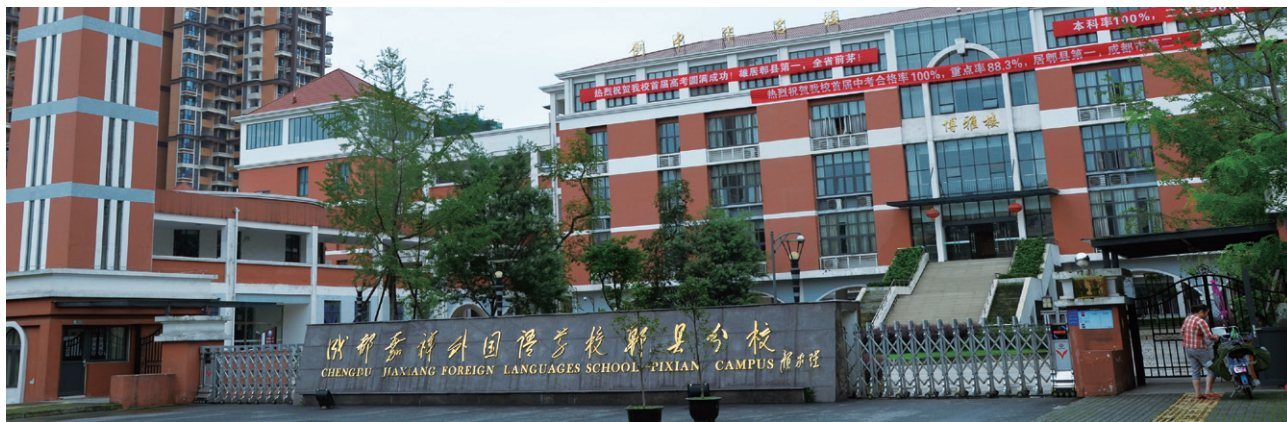
务工作，自己也喜欢。我觉得做自己喜欢的工作就会全身心投入，做得好，就会有前途。

做财务的门槛比较低，这也是会计人员比较泛滥的原因之一，但做一个好的财务人员却实实在在不容易，做一个合格的财务更不容易；如果你所在的企业只把你当帐房先生，而你又不能凭你的能力改变这种状况，让老板欣赏你的才能，履行一个财务应有的职权，即便你是有财务总监的头衔，你也永远做不了一个真正的财务总监。其实，这对防范企业在经营过程中的风险极为重要，如果你是老板或CEO，你的财务总监总是和你的意见一致或附和你的意见、那你的财务负责人是不合格的财务总监。真正的财务负责人永远是一个头脑冷静、对数字高度敏感、正直和谦逊、总是在主动忘我工作、不断思考企业明天的危机应对及如何准备的人。

积十年之经验，我觉得做一个真正的财务，你必须具备：

1、财务的基础就必须天天和各种数字（包括财务和非财务数字）打交道。

你如果喜欢和数字打交道的话（但是要记



天诚智能集团样板工程 · 成都嘉祥外国语学校分校

工程商：四川毅博科技发展有限公司

住，与数字打交道，并非只和数字打交道，更非只和财务数据打交道，而是与数字打交道是财务工作的基础），要有相当丰富的财务会计知识，长期积累对数字高度的敏感经验，这种敏感性可能对企业是生死攸关的。财务同仁们如果想做财务领导千万要记住，如果能从企业数据中看到企业的未来发展趋势，而且又被证实过自己的预测是对的，差不多就可以胜任财务领导之职。企业破产绝大部分原因是由于经营不善或财务风险引起的，而经营不善的结果导致财务状况恶化最后破产。从这个角度来说财务的位置关系到企业的生死存亡。而对数字的高度敏感是一个危机预警信号，很关键！

从财务管理角度来讲，对财务上的数据要把握住两个关键点：控制财务风险，降低成本费用。

2、你的知识不仅限于财务会计。

一个优秀的财务应该是“T型”知识结构。即专业知识必有相当深度，这包括财务、会计、审计、税务、投融资活动等；同时还必须掌握其它知识的一定范围、广度，这包括经济法律、企业管理、企业兼并和重组、本企业生产技术基本知识和一些营销知识、谈判技能、公司治理等等。

3、良好的文字功底。

实际上你的文字功底也反映了你的各项知识综合水平。学知识的目的是使用，你必须会把所学的东西用恰当的文字表现出来。而且尽量不要用专业化术语表达。要记住你写的东西不是给自己看得，是给别人看的，他们大多是外行，你做的帐如果仅仅自己看得懂，你一定不是好会计，你必须用会计规范化的语言表达，让别人一目了然、清清楚楚才行。

4、团队精神。

独木不成林，财务这个团队是由不同经验、不同学历组成的不同层次的人员，要善于团结每一个人，发挥大家各自的特长。

5、沟通能力。

大多数会计人员不善于沟通，性格内向。我开始也如此，但随着经验的积累及业务的扩大，沟通

能力已是必备的能力之一。可分为财务内部沟通、外部沟通两种类型。作为财务人员，对企业内部做到深入了解，沟通也就容易得多。外部沟通对企业来说至关重要，根据对象不同，沟通方法上也不同，如与银行沟通、与政府有关部门沟通等，这一切需靠慢慢体会；对一家上市公司而言，其沟通更代表着公司的对外形象，不但要求各方面都熟悉，而且说话更要十分谨慎。

6、要有工作压力和吃苦的准备。

会计工作的日常业务，大部分是用软件来处理，这就要求平时做好信息录入工作，不要等到最后几天才去做。加班加点是常事，如果涉及其他投资业务，也许经常忙得头昏眼花，吃不好睡不好。按时出报表，是基础要求，免不了常常加班加点到深夜。还有种压力，独立承担责任的压力和企业风险带来工作上的压力等。不要小看这些压力，有时让你感到发疯，对数字的高度敏感就是从天天面对数字不断琢磨积累出来的经验。

7、持续不断的学习准备。

中国处于一个改革的年代，改革意味着变革，税务政策几乎每天都在变化，这就要求我们必须不断学习。闲暇时多看书，或者上网关注财会类网站，或者财务交流群和大家交流心得，除了机遇外，更要不断学习。当然，还有参加考试，拿到各种证书，我们更注重的是学习的过程，将学习与工作结合起来，有利于经验积累和职业发展。

8、财务管理工具的掌握。

财务软件的熟练程度是会计人员提高工作效率的表现，我们当然要掌握好财务模块与企业业务模块之间的转换与结合，不应只限于对财务工具的掌握，更要对企业业务深入了解，必须掌握得更全面一些。所有的管理工具，都是为分析企业的未来发展趋势服务的，为预测和将要实施的目标服务的，有助于快速获得有用的信息，及时决策，以便适应企业所面临市场不断的变化情况。

最后，让我们一起好好学习，提高各自的专业水平，在这个日新月异的社会，不断提升自己，为了企业更好的发展，让我们一起加油吧！☺

人职感想两则

一、顾慧 上海天诚通信科技股份有限公司海外项目部海外专员

顾慧

六月初，临近毕业，带着如日之升，如月之恒的激昂心情走进天诚。不觉已在这里工作了两个月。感谢领导给我这样的机会，让我一踏入社会就在文化氛围如此浓厚的环境中学习，实践，成长。这段时间令我收获了很多。

初来乍到时，心中难免戚戚。来到这个陌生的城市，开始新的人生旅程，新的环境让我感到担忧的同时，更多的是对未来工作和生活的向往。“以青春之我，创造青春之家庭，青春之国家，青春之民族，青春之人类，青春之地球，青春之宇宙，资以乐其无涯之身。”这是毕业时，导师给我的寄语，想来她定是对我们寄予了殷切希望。因为对外贸工作的期待，我在四年前选择了商务英语专业，如今很高兴能够以一己之力在外贸方面发出点光和热。

天诚的外贸部是一个很年轻的团队，能够与这样的团队一起成长是我的荣幸。工作氛围融洽，同事的关心照顾，领导的谆谆教诲，都让我深切感觉到，天诚，是一个温馨的大家族。在这里，我能够

在实践中不断巩固自己的专业知识。数周前，工作之余，同事组织大家去乌镇旅游，在许多回忆重重之时，也拉近了大家间的距离。外贸工作开始总是艰难的，即使每天发出几百封邮件，也未必会有任何回信，但是与其临渊羡鱼，不如退而结网，所有成功与失败的经验都是在实践中得出的，并在实践中不断改进。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。《琼琚佩语》有云：“欲当大事，须是笃实”。因此，即使知道自己将面临着许多困难的挑战，我依然热爱我的工作，并将踏踏实实不断进取。我相信，一个成功的企业，首先是一所学校，而一个优秀的员工，永远都是学生。我会把我在学校学到的知识积极运用到岗位中来。踏实工作，努力实践，力争在自己行为上做出一番成绩。同时，我依然会保持高昂的学习激情，不断汲取知识并改正不足，向领导学习，向优秀员工学习，成为一名优秀的天诚人。



二、马乐乐 上海天诚通信科技股份有限公司物流部仓管员



不知不觉已在公司工作2个月了,我很幸运,也很庆幸能家入到“天诚智能集团”这个大家庭,能成为“天诚”仓储的一员我很荣幸。

刚进公司对周围环境都很陌生,心里很忐忑也很复杂,但庆幸遇到对我们关怀备至的领导,庆幸遇到了一帮亲切热情的兄弟姐妹们,这种心情很快就烟消云散了。虽然入职时间不长,但领导对工作的精益求精,同事间相互帮助、团结、友好和谐的工作态度让我切身感受到了团队带给我的自豪感。

作为仓库的一员,我深感自身责任重大,一下是我的一点想法:

一、态度决定一切。

一个人的成功与否,取决于他的人生态度。凡是成功者,始终用最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生。在这段时间工作以来,我看到也体会到了公司的企业文化、发展的理念、思想上的高度统一。这种精神正是我需要学习、前进的方向。

二、不因事小而不为。

小事是大事的基础。仓库的每一件事都与大事有着密不可分的关联,只有小事做好了,大事才能更好的完成。进仓库工作以来,我深刻体会到这一点。工作中千万不能粗心大意、掉以轻心,在以后的工作中应该严格要求自己。

三、不因事杂而乱为。

仓库工作很多琐碎,要分清主次急缓安排不能乱为,不能忘了工作程序。该请示领导的要请示,该反馈的要反馈。

四、坚持从学习入手、提高能力。

在工作和生活中我总觉得自己的知识远远不够,工作虽然繁忙但仍要有自觉增强学习的紧迫感,向领导以及身边的同事朋友学习,不断扩充知识量,全面提高能力。

希望在以后的日子能和大家一块学习,一起成长,能为公司尽自己的一份力量……TC

本期大事记

天诚智能集团总部大事记

1、5月18日，上海临港经济发展（集团）有限公司孙总一行莅临园区考察。

2、5月22日，河北玖华网络科技有限公司李董、辽宁金拜塔科技有限公司徐总等分别参观考察天诚松江园区。

3、5月26日，新疆爱普星有限公司池总一行莅临园区商谈新疆广汇智慧社区项目合作。

4、7月13日，曲阜市恒顺房地产开发有限公司颜总一行莅临园区参观考察。

5、7月17日至7月22日，集团年中销售旅游会议在成都圆满召开。

6、7月28日，赣州市骏驰科技有限公司领导一行莅临园区参观考察。

江苏天诚智能集团有限公司大事记

1、6月7日，扬州市规划局领导莅临江苏公司考察调研。

2、6月16-17日，江苏省安装行业协会智消专家研讨会在江苏公司召开，集团总经理朱志祥、集团顾问祖咏接待和与会。

3、7月23日-8月1日，江苏公司钱总率外贸部与通信公司一行参加澳大利亚电子展。

4、7月28日，扬州市农商行董事会在江苏公司召开，董事长徐立平出席参加会议。

上海天诚通信技术有限公司大事记

1、5月10日、通信公司生产部自动化改善项目XY四轴（焊接）机器人、光纤自动剥皮机、网络跳线自动剥皮机已导入使用生产。

2、5月25日、通信公司生产部一线员工成功举办了消防逃生演习。

3、5月31日，通信公司完成上海市高新技术企业申报。

4、6月14日，通信公司新三板第一次反馈工作顺利结束。

5、7月2日，通信公司生产部注塑车间新购与安装两台卧式注塑机（150T、120T各一台），标志着注塑件的产能将得到极大的提升。

6、7月31日，通信公司收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司来函，正式同意上海天诚通信技术股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌（股票代码：872049）

成都中衡网络有限公司大事记

1、6月9日，中衡公司总助侯仁洲、设备机械工程师陈国生参加广州国际电线展会。

2、6月21日，四川省、成都市电线电缆检查组来司例行产品检查。

3、7月26日，四川溢源装饰工程有限公司成功中标成都智能信息产业园装饰工程。

4、8月4日，成都高新区人力资源和社保保障局到中衡社保稽核。

成都百微电子开发有限公司大事记

1、5月9日，浙江西谷数字技术有限公司陆总一行到百微考察。

2、5月19日，红星美凯龙集团执行总裁徐总一行到百微参观、考察。

3、5月24日、8月2—3日，集团顾问团祖总一行分别至百微公司召开发展研讨会。

4、5月26日，百微公司荣获四川“软件企业”证书。

5、6月10—11日，百微公司在郫都区徐家大院召开中高层战略规划会议。

6、6月30日，百微公司向四川省科技厅申报“四川省高新技术企业”。

7、7月7日—9日，百微公司常务副总吴振荣率队参加第二届中国（成都）智慧产业园国际博览会，常务副总吴振荣发表了《天诚智能——来自身边的智慧城市解决方案》主题论坛演讲。四川省贸促会会长李钢视察了会上公司展台。

8、7月18日—22日，百微公司在集团年中旅游销售会上成功发布智能家居V3.1新产品。

9、7月27日，百微公司常务副总吴振荣率队参加由中国电信和美国高通公司联合举办的第九届广州天翼智能生态博览会。

上海天诚比集科技有限公司大事记

1、6月，天能享改版上线；

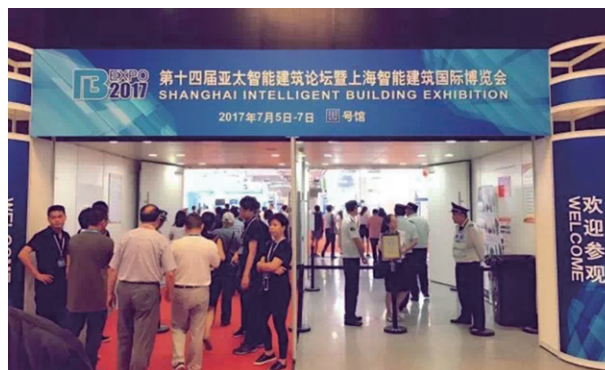
2、6月，比集分别成功中标文峰小学一期迁建工程综合布线系统工程、二期机房及计算机教室系统工程两个标段的项目。

3、7月，辽源智慧社区项目内部封测，dubbo分布式部署实现；

4、7月，上海中山街道办事处智能化改造工程项目成功中标，比集将参与此项目的合作实施。



本期要闻图片精选



天诚智能集团官方网站



天诚智能集团微信公众号

天诚智能集团旗下公司2017年上半年团队活动图选



江苏天诚智能集团有限公司



上海天诚比集科技有限公司



成都中衡网络有限公司



天诚智能集团成都销售分公司