有所敬畏

周国平

在这个世界上，有的人信神，有的人不信，由此而区分为有神论者和无神论者，宗教徒和俗人。不过，这个区分并非很重要。还有一个比这重要得多的区分，便是有的人相信神圣，有的人不相信，人由此而分出了高尚和卑鄙。

一个人可以不信神，但不可以不相信神圣。是否相信上帝、佛、真主或别的什么主宰宇宙的神秘力量，往往取决于个人所隶属的民族传统、文化背景和个人的特殊经历，甚至取决于个人的某种神秘体验，这是勉强不得的。一个没有这些宗教信仰的人，仍然可能是一个善良的人。然而，倘若不相信人世间有任何神圣价值，百无禁忌，为所欲为，这样的人就与禽兽无异了。

相信神圣的人有所敬畏。在他心目中，总有一些东西属于做人的根本，是亵渎不得的。他并不是害怕受到惩罚，而是不肯丧失基本的人格。不论他对人生怎样充满著欲求，他始终明白，一旦人格扫地，他在自己面前也会失去做人的自信和尊严，那么，一切欲求的满足都不能挽救他的人生的彻底失败。

相反，对于那些毫无敬畏之心的人来说，是不存在人格上的自我反省的。如果说“ 知耻近乎勇 ”，那么，这种人因为不知耻便显出一种卑怯的无赖相和残忍相。只要能够不受惩罚，他们可以在光天化日下干任何恶事，欺负、迫害乃至残杀无辜的弱者。盗匪之中，多这种愚昧兼无所敬畏之徒。一种消极的表现则是对他人生命的极端冷漠，见死不救，这类事既频频发生在众多路人旁观歹徒行凶的现场，也频频发生在某些医德败坏的医院里。类似行为每每使善良的人们不解，因为善良的人们无法相信，世上竟然真的会有这样丧失起码人性的人。在一个正常社会里，这种人总是极少数，并且会受到法律或正义力量的制裁。可是，当一个民族普遍丧失对神圣价值的信念时，这种人便可能相当多地滋生出来，成为触目惊心的征兆。

赤裸裸的凶蛮和冷漠只是不知耻的粗糙形式，不知耻还有稍微精致一些的形式。有的人有很高的文化程度，仍然可能毫无敬畏之心。他可以玩弄真心爱他的女人，背叛诚恳待他的朋友，然后装出一副无辜的面孔。他的足迹所到之处，再神圣的东西也敢践踏，再美好的东西也敢毁坏，而且内心没有丝毫不安。不论他的头脑里有多少知识，他的心是蒙昧的，真理之光到不了那里。这样的人有再多的艳遇，也没有能力真正爱一回，交再多的哥们，也体味不了友谊的纯正，获取再多的名声，也不知什么是光荣。我对此深信不疑：不相信神圣的人，必被世上一切神圣的事物所抛弃。

昵图网 www.nipic.com

永鼎之光

2015 年 第五期 （总第 57 期）

主　办：永鼎集团有限公司
总顾问：顾云奎
主　任：莫林弟
编　委：王富英　王明余　韦祖国　朱其珍
朱慰芳　朱卫林　吴智刚　吴春苗
杨　辉　汪志坚　张文琴　胡立新
费　瑞　贺昱旻　赵佩杰　莫思铭
彭美娥　彭勇泉　蒋国英　蔡　渊
（按姓氏笔画排列）

主　　编：赵佩杰
执行编辑：叶　宇
本期摄影：叶　宇
法律顾问：苏州竹辉律师事务所　朱 伟　李国兴
出版时间：2015年12月
编辑部电话：0512-63269200
E－mail： yeyu@yongding.com.cn
公司地址：江苏省汾湖高新技术产业开发区
邮　　编：215211
电　　话：0512-63270177　63272292
传　　真：0512-63271975
网　　址：www.yongding.com.cn
协办单位：
江苏永鼎股份有限公司
上海东昌投资发展有限公司
上海永鼎光电子技术有限公司
上海金亭汽车线束有限公司
苏州鼎欣房地产有限公司
苏州永鼎医院
上海数码通宽带网络有限公司
上海永鼎凯威电气有限公司
江苏永鼎泰富工程有限公司
江苏永鼎电气有限公司
苏州新材料研究所有限公司
北京永鼎致远网络科技有限公司
江苏永鼎通信有限公司

制　　作：笠泽风文学工作室 http://www.lizefeng.com TEL:0512-63320722

目　录　CONTENTS

卷首语

1　有所敬畏

企业要闻

4　江苏永鼎股份有限公司董事长莫林弟应邀出席第七届中国通信光电缆企业家峰会
5　精英荟萃　群雄聚首
6　永鼎集团评为中国电子信息百强企业，吴江仅 3 席
6　2015 年中国电子元件百强排名　永鼎集团有限公司排名第六
7　永鼎集团有限公司上榜中国制造业企业 500 强名单
7　苏州成立新兴产业标准化协作平台
8　江苏永鼎股份有限公司与吉林大学通信工程学院签订校企合作协议
9　中国光电学会、苏州光电缆商会领导莅临江苏永鼎股份有限公司考察调研
9　苏州市吴江区民营科技企业协会成立莫林弟同志担任理事会理事
10　激扬青春梦想　绘制企业蓝图
10　江苏永鼎股份有限公司设立奖学金　助力吉林大学通信工程学院人才培养
11　熔炼团队　超越自我　共创辉煌
11　江苏永鼎股份有限公司海外拓展部赴巴西参展
12　江苏永鼎股份有限公司“ 2015 年职工技能竞赛 ”顺利落幕
12　凝聚正能量　弘扬向心力
13　汾湖高新区第一届“ 人才杯 ”羽毛球团体赛成功举办

特别传递

14　“ 四把铁榔头 ”搏击市场铮铮有声
——专访永鼎集团有限公司董事长莫林弟

P4

P6

行业热点

行业新闻

17　工信部：1-9 月全国新建光缆线路 308.9 万公里
17　未来 4 年特种光纤全球产能将达 80 亿
17　永鼎股份承办全国超导大会初步实现第二代高温超导材料产业化
18　全球光通信 10 强出炉 中国企业竞争力进一步提升
19　第七届中国通信光电线缆企业家峰会在江苏吴江举行
19　日本运营商 DOCOMO 与诺基亚共建极速 5G 网络
20　我国初步实现第二代高温超导材料产业化
20　全国首批前 100 家通过两化融合管理体系评定的企业

行业新闻

25　全光互联网网络时代驻地网小区建设与经营模式探讨

员工感悟

32　做一个善于发现的带头兵
33　集体的力量无穷大
35　属于我们的英雄梦
36　奈何崖陡路坎坷，唯有永鼎力克难！

管理者论坛

37　在永鼎的日子

茁壮成长

37　晨晨作品集

《永鼎之光》杂志 2016 改版季刊通知

《永鼎之光》杂志是由永鼎集团有限公司创办的一份企业内刊。自创刊以来始终坚持以宣扬企业文化、凝聚企业团队力量、如实反馈行业动态为己任，树立良好的企业形象，传递行业正能量，得到行业内领导及兄弟单位一致好评。

为了能使刊物内容更具质感，2016 年《永鼎之光》杂志将进一步提升改版，除保留原来栏目基础上，将增加新的特色栏目 ,逢季度末准时出版发行。特此通知。

《永鼎之光》内刊编辑部

企业传真

江苏永鼎股份有限公司董事长莫林弟应邀出席第七届中国通信光电缆企业家峰会

11 月 5 日——11 月 7 日，“第七届中国通信光电缆企业家峰会”在苏州吴江区举行。该峰会是中国光电缆两年一届大规模的行业盛会，国内上百家光电缆企业负责人出席会议。此次峰会以“产业的现实与未来”为主题，邀请行业负责人、产业领袖、国际化企业高管、相关学者作专题报告，并聚焦“互联网 +”、生产智能化、服务网络化等热点展开讨论。

江苏永鼎股份有限公司莫林弟董事长应邀出席峰会，并就此次峰会的主题“产业的现实与未来”与同行业负责人、产业领袖、国际化企业高管、相关学者作展开了讨论。

此次峰会期间大会还在国际光年纪念活动中举行了盛大的表彰颁奖仪式。江苏永鼎股份有限公司董事长莫林弟、总经理赵佩杰、总工程师韦祖国分别被大会授予“最具影响力企业家”、“优秀企业经理人”及“优秀技术专家”称号。江苏永鼎股份有限公司也被大会授予“最具影响力和发展潜力企业”。

第七届中国通信光电缆企业家峰会不但对行业近 5 年发展成就进行了总结，同时也对行业的未来发展进行了展望，并就如何顺应潮流促转型、抓住机会迎挑战、合作共谱新篇章等方面发布了会议共识。

（执行编辑　叶宇）

精英荟萃　群雄聚首

——第十三届全国超导学术研讨会在苏州隆重开幕

10 月 27 日至 31 日，由江苏永鼎股份有限公司下属的子公司苏州新材料研究所承办的第十三届全国超导学术研讨会在苏州召开。

本次会议以新型超导材料和微观机理，实用超导材料、磁通动力学与临界电流密度，强电应用及相关低温技术，超导薄膜、器件及弱电应用，超导标准及测试技术为主题，旨在交流我国超导物理和技术领域的最新研究成果，探讨在超导技术研究领域的新思想和新方法，提供学术上相互了解和交流的机会，促进我国超导物理研究和技术开发的进一步发展。

会议由国家超导技术联合研究开发中心主办，苏州新材料研究所有限公司承办，西北有色金属研究院协办。

28 日上午，苏州新材料研究所首席执行官蔡渊主持开幕式，宣布大会正式开幕。北京大学教授、中科院院士甘子钊，南京大学教授、中科院院士龚昌德，中国科技大学教授、中科院院士张裕恒，苏州工业园区管委会副主任李亦农，苏州市科技协会副主席张志军受邀出席本次会议。此外，国家“千人计划”特聘教授，长江学者，国家杰出青年学者等资深专家近 50 人，教授、研究员、教授级高工等高级专家近 180 人也应邀出席。

会上，甘子钊院士、龚昌德院士、张裕恒院士、永鼎集团董事长莫林弟先生先后发表致辞，对本次大会的召开予以充分的肯定。

随后，由南京大学物理学院闻海虎教授、中国科学院电工研究所肖立业研究员、西北有色金属研究院张平祥教授分别主持大会报告。

吉林大学超硬材料国家重点实验室崔田教授、中科院物理所周兴江研究员、浙江大学物理系曹光旱教授、西北有色金属研究院刘向宏研究员、中科院上海微系统研究所谢晓明研究员、东北大学陈一民教授、中国科学院强磁场科学中心张昌锦研究员分别以“高压下新型氢化物的形成与优异的超导电性”、“State-of-the-Art Photoemission Study on High Temperature Superconductors ”、“K2Cr3As3 新超导体的发现和研究进展”、“低温实用超导材料研究进展”、“SQUID 器件研发和应用探索”、“YBCO 超导体二代带材研究进展”、“SrxBi2Se3 超导电性的发现和压力下超导电性的重入现象”为主题做了精彩的报告，大会反响热烈。

（执行编辑　叶宇）

永鼎集团评为中国电子信息百强企业，吴江仅 3 席

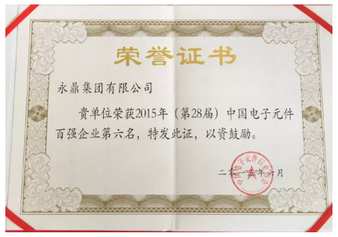
2015 年中国电子信息百强企业榜单近日发布永鼎集团有限公司榜上有名。

在众多上榜企业中，永鼎名列第 34 位。2015 年中国电子信息百强企业榜单是由中国电子信息行业联合会发布的，榜单是根据 2014 年电子信息产业统计年报数据，结合企业规模、效益、研发强度及社会责任等指标进行加权评定的。

永鼎集团又一次登上百强企业榜，充分展现了企业在电子信息行业领域中的实力。

（质量部　殷文忠）

2015 年中国电子元件百强排名　永鼎集团有限公司排名第六



6 月 25 日，《2015 年中国电子元件产业峰会》在广东东莞举行，在历时半年多的评选工作后，由工业和信息化部运行检测协调局，中国电子元件行业协会联合开展的 2014 年（第 27 届）中国电子元件百强企业的核准工作终于告一段落。

永鼎集团有限公司凭借整体平均水平的规模实力、财务状况、研发能力荣获本届中国电子元件百强第五位。与去年排名第九位的成绩相比在这一次的评选中，永鼎集团有限公司凭借着光纤光缆、电子线缆两大产品的优势排名上升到了第五位。

此次评比得到的成绩，对永鼎集团有限公司来说是一种认可，也是一种鞭策，公司高层领导表示今后会更好地整合上市公司的资源、充分发挥产业的集聚效应和产业链的协同效应，在未来的一段时间内，重点发展光通信、特种线缆、EPC 海外电力工程总承包以及超导新材料等四大板块，逐步减少或收回对已涉足其他行业的投资，实现将公司做大做强的目标 .

（质量部　殷文忠）

永鼎集团有限公司上榜中国制造业企业 500 强名单

8 月 22 日，中国企业联合会、中国企业家协会发布了“2015 中国企业 500 强榜单”。与去年相比，榜上前五名的位次保持不变，中石化以 2.89 万亿元的营收成功卫冕榜首，中石油、国家电网、工商银行、建设银行紧随其后。在榜单中，国有企业仍处于优势地位。

永鼎集团有限公司上榜此次中国制造业企业 500 强，位居 340 名。此次核定标准由中国企业联合会、中国企业家协会按照国际通行方式，以 2014 年企业营业收入为入围标准，经专家委员会审定，排出 2015 中国企业 500 强。2015 中国企业 500 强的营业收入总额达到了 59.5 万亿元，相当于 2014 年中国国内生产总值 63.4 万亿的 93.8%。

苏州成立新兴产业标准化协作平台

2015 年 11 月 12 日，苏州新兴产业标准化协作平台成立大会暨第一次联席会议在苏州会议中心召开。

苏州新兴产业标准化协作平台协作平台由若干苏州市新兴产业门类组成，各门类采用“1+N”的组织形式，即 1 个全国标准化专业技术委员会对应 N 个该门类内的苏州企业。目前初期确定了 13 个新兴产业门类，分别是计算机及周边设备、太阳能光伏、新一代显示技术（平板显示）、光纤、半导体（集成电路）、软件、传感器（物联网）、纳米技术、环保产品、电子商务、家用电器、特种加工机床、机器人及其它智能制造技术。已邀请与这 13 个领域相对应的 13 个全国标准化专业技术委员会作为协作平台的合作共建单位，并正在同这些技术委员会所在的中国电子技术标准化研究院等单位建立长期战略合作关系。今后还将邀请更多全国标准化技术委员会加入到协作平台的运作中。我公司是协作平台成员单位之一，参加其中由全国纤维光学标准化技术委员会对应的光纤门类工作组。

新兴产业标准化协作平台的成立将进一步推动苏州市新兴产业的快速发展，充分发挥标准化在新兴产业发展中的引领与支撑作用，有效解决新兴产业标准化工作中的一些瓶颈问题，为苏州经济转型升级做出积极贡献。

（技术部　陈晓红）

江苏永鼎股份有限公司与吉林大学通信工程学院签订校企合作协议

日前，江苏永鼎股份有限公司与吉林大学通信工程学院的校企合作签约仪式在吉林大学南湖校区行政楼会议室举行。学院院长赵晓晖、副院长刘富、陈万忠、孙晓颖、张立忠、院办公室主任胡哲，永鼎股份董事长莫林弟、副总经理王明余、总工程师韦祖国参加了本次会议。

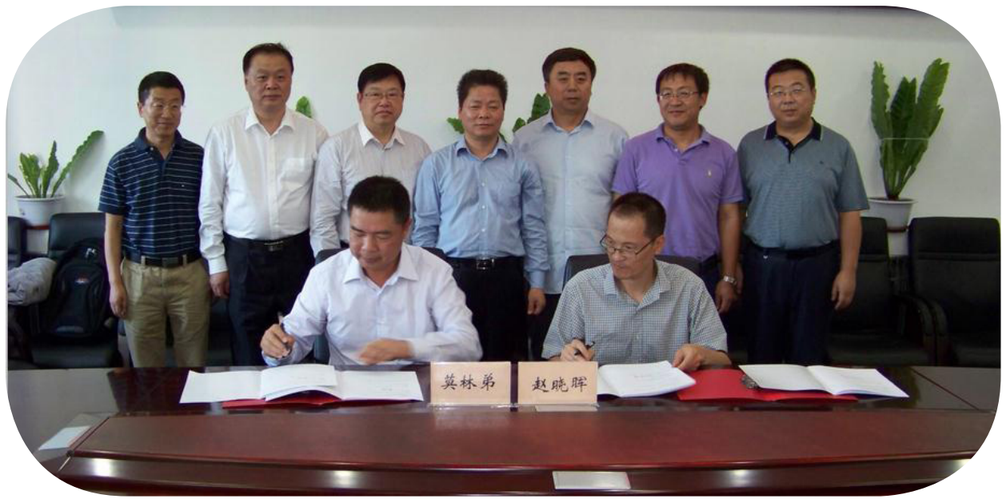
吉林大学通信工程学院于 2001 年由原吉林工业大学信息科学与工程学院和原长春邮电学院通信工程系及相关专业整合组建，是我国信息与通信工程、控制科学与工程、仪器科学与技术和电气信息技术领域高层次人才培养和科学研究的重要基地。

院长赵晓晖代表学院向出席会议的永鼎股份公司的领导表示热烈的欢迎并详细介绍了吉林大学通信工程学院的学科优势及取得的成果。永鼎股份董事长莫林弟向大家介绍了公司的发展历史、现状、业务结构、营销机制和企业文化等情况，同时对未来四个业务板块的布局和前景作了具体的阐述。

会上，莫林弟与赵晓晖分别代表校企双方签订了校企合作协议。

本次签约校企双方在优势互补，互惠互利，共同发展的基础上建立起全面的产学研合作关系。在未来的合作中，校企双方将进一步推进产教融合，探索教育与产业需求相结合的人才培养模式。双方根据具体情况，在科研合作、科技计划项目申报、人才培养、学科专业建设、学生学习就业等多方面进行合作。同时，学院方将为企业的长远发展、战略定位、提高企业的自主创新能力提供技术支持，促进传统产业改造和高新技术产业的发展。

（光纤事业部　龚仕军）



中国光电学会、苏州光电缆商会领导莅临江苏永鼎股份有限公司考察调研

9 月 10 日，在苏州市光电缆业商会的联系引荐下，中国光学学会副理事长、光电专委会主任、国家标准化管理委员会光学与光子学分标委专家顾问、北京理工大学光电学院博士生导师倪国强教授，国家标准化管理委员会光学与光子学分标委副秘书长、浙大网新苏南项目总经理胡玮珈等一行，赴江苏永鼎股份有限公司考察调研。苏州市光电缆业商会常务副秘书长冯峰陪同考察。

江苏永鼎股份有限公司赵佩杰总经理、韦祖国副总经理兼总工程师等领导陪同考察团参观考察并进行了座谈交流活动。

通过此次企业实地考察调研，倪国强主任、胡玮珈秘书长一行对江苏永鼎股份有限公司目前的企业状况以及日后的发展有了更深入全面的了解，双方的交流座谈也对“泛苏州地区光电产业创新及高端制造能力调研活动”的顺利开展起了良好的推进作用。

（执行编辑　叶宇）

苏州市吴江区民营科技企业协会成立莫林弟同志担任理事会理事

2015 年 11 月 20 日，苏州市吴江区民营科技企业协会在苏州市吴江区召开了首届苏州市吴江区民营科技企业协会会员代表大会。

此次会议经过前期酝酿、协商以及推选，公布了 95 名会员代表以及首届理事会 30 名候选理事单位名单，通过公正，公平的无记名投票方式，江苏永鼎股份有限公司董事长莫林弟同志入选为大会理事。

（执行编辑　叶宇）

激扬青春梦想 绘制企业蓝图

——江苏永鼎股份有限公司召开“2015 大学生迎中秋、国庆联谊会”

为全面了解和掌握公司新进大学生思想、工作、学习等方面的情况，在公司上下营造重视人才、培养人才、尊重人才的良好氛围，加强员工和领导之间的感情，营造良好的企业文化。江苏永鼎股份有限公司人力资源部协同总经办开展了“2015年大学生迎中秋、国庆联谊会”。

出席此次会议的领导有公司董事长莫林弟先生、总经理赵佩杰先生、总工程师韦祖国先生、副总经理王明余先生、总经理助理蒋国英女士、工会主席胡立新先生、行政人力资源总监孙庆先生以及各相关部门负责人 。

此次联谊会的开展，加深了新进大学生对企业的了解；增进了他们对企业的归属感，坚定了大学生们携手绘制属于自己的美好未来、绘制“百年永鼎”壮丽蓝图的创业决心。

（人力资源部 吴宇浩）

江苏永鼎股份有限公司设立奖学金 助力吉林大学通信工程学院人才培养

11 月 7 日，为了激发通信专业学生学习专业知识与技能的热情，鼓励学生夯实专业基础，提高职业技能，从而为中国通信行业培养更多的“储备军”助一臂之力，江苏永鼎股份有限公司捐资在吉林大学通信工程学院设置了“永鼎．学行合一”奖学金，并举行了双方签约仪式。

“永鼎．学行合一”企业奖学金评定将秉承严格规范的原则，针对申请人进行严格的评选，经过对学生学习成绩、实训或实习表现、职业素养等各方面的全面了解、综合考查、层层筛选。

一直以来江苏永鼎股份有限公司对通信事业未来人才培养尤为注重。在此次与学校召开的企业奖学金签约仪式上，董事长莫林弟特别指出通信行业发展和繁荣需要不断涌入新鲜的血液，通信专业学生就业前景一片光明。莫董事长希望企业奖学金在帮助一些刻苦专研的学生减轻家庭负担的同时，更加可以激励他们在今后的学习中不负众望，成为通信行业的明日之星。

（人力资源部 肖书伟）

熔炼团队 超越自我 共创辉煌

——江苏永鼎股份有限公司骨干员工拓展训练活动

11 月 16 日至 11 月 17 日，江苏永鼎股份有限公司光纤事业部组织开展为期两天的户外文化拓展活动，事业部骨干员工共三十余人参加。

此次拓展活动主题为“熔炼团队 超越自我 共创辉煌”，将凝聚团队力量与体验式培训相结合起来，同时也进行了登高徒步训练。整个活动形式新颖，内容有趣。训练中，队员们个个热情饱满，全力投入，在野外做拓展训练中，团队成员的支持与呐喊成为了每个人 完成自我挑战的决定因素。每个人都从心底感谢团队的支持与鼓励，感谢队友的关怀。

此次活动的顺利开展，让每一位参加者在成功体验的同时体验到了成功，这种成功来源于同伴的帮助与支持，让员工在团体中体会到一种归宿的满足感，为所在的集体骄傲，同时也为自己所在这个集体而自豪。经过此次团队建设后，进一步的加强了员工间的凝聚力，很多青年骨干都在总结大会上纷纷表示了自己要扎根永鼎的决心。

通过此次活动也有效地增强员工之间的交流与合作，形成积极向上的团队氛围，必将对提高工作效率、增进各部门之间沟通协调以及提高执行力等起到积极的作用。

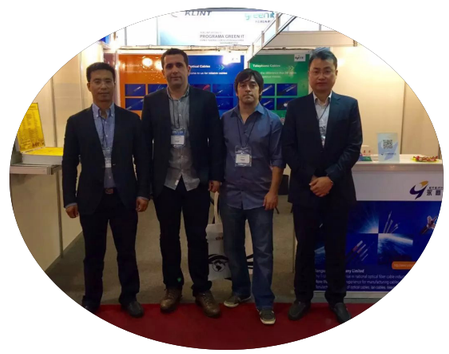
（光纤事业部 顾育军）

江苏永鼎股份有限公司海外拓展部赴巴西参展

NETCOM 是南美巴西最专业的通讯网络展会，由巴西的知名企业展览协会 ARANDA 举办，该展两年举办一次，NETCOM 基本上邀请到了南美通讯产业内所有知名的运营商、承建商、设备供应商以及产业用户，2013 年的展会成为各方参观交流的商业盛会，目前高效和稳定的电讯及数据网络已经成为商业活动及家庭生活非常重要的组成部分，并且需求及应用的范围进一步扩大，涵盖了商业安全、教育及娱乐。针对产业发展的趋势和需求，特别是巴西作为南美区域进口贸易的桥头堡，关税及政府政策都有很大优势的情况下，NETCOM 在圣保罗的举办为所有产业产品生产商、技术服务供应商，产业部门及用户构了一个非常专业有效的商业展览会议平台

8 月 23 日，江苏永鼎股份有限公司海外运营部总经理杨辉携公司同仁应邀赴参加了巴西圣保罗举办的“NETCOM 2015”巴西专业通信展，历时 3 天。此次参展，对于本公司品牌的海外推广、竞争优势的提高以及国际业务的深化延伸进一步打开南美市场具有重大意义。

（江苏永鼎股份有限公司海外部 沈琴）



江苏永鼎股份有限公司“2015 年职工技能竞赛”顺利落幕

开展职工技能大赛是广大职工比技艺、交流技术、展示技能的重要舞台。为全面推进江苏永鼎股份有限公司专业团队建设，培养造就一大批数量充足、结构合理、素质优良的高技能人才，提升职工队伍整体技术水平，推进公司技术进步，增强企业核心竞争力，公司人力资源部以及工会携手举办了 2015 年职工技能竞赛。

8 月 19 日，“2015 年度职工技能竞赛颁奖会议”经过前期的一系列技能比拼后在公司党员活动室召开。公司总经理赵佩杰、副总蒋国英、行政总监孙庆、副总工程师张建军等相关领导以及获奖员工参加了会议。会议由公司工会主席胡立新主持，公司总经理赵佩杰和分管生产的副总蒋国英、行政总监孙庆在会上作了重要讲话，公司相关领导对获奖选手进行了颁奖仪式并给予了高度的肯定和真挚的祝贺。

此次职工技能大赛是公司近几年来举办的规模比较大的职工技术大练兵、意义非同寻常。是公司多年来员工业务技术的集中大检阅、技术水平大集中的展现，对公司的发展必将起到巨大的推动作用。

（股份公司人力资源部　肖书伟）

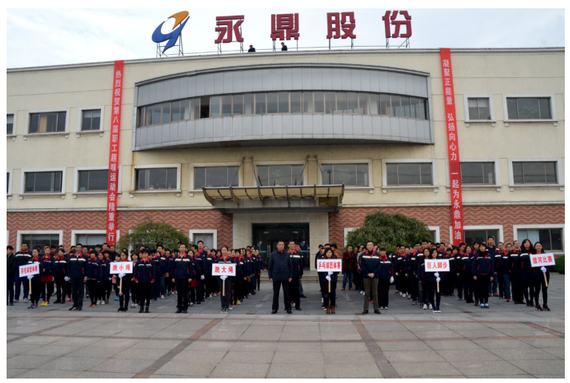
凝聚正能量　弘扬向心力

——江苏永鼎股份有限公司第六届趣味体育运动会顺利召开

11 月 28 日上午江苏永鼎股份有限公司招来了第八届趣味运动会。

本届运动会设立了拔河、跳绳、巨人脚步，长绳、乒乓球等五个集体竞赛项目。项目设置趣味性和表现力较强，重在体现职工的广泛参与和团结协作。通过比赛既加强了职工之间的交流与沟通，又使职工在运动中体验了精彩与乐趣。

运动会期间，公司高管都亲临现场为运动员打气，公司董事长莫林弟还担任了拔河比赛裁判员。领导们的重视和参与，让大家增进了勇于竞争的激情、加强了集体凝聚力。此次运动会对展示江苏永鼎股份有限公司的文化活力有着非常重要的意义。



汾湖高新区第一届“人才杯”羽毛球团体赛成功举办

12 月 5 日上午，汾湖众多羽毛球爱好者迎来了由“汾湖高新区组织人事劳动局”主办的“人才杯”汾湖首届民营企业运动会羽毛球团体赛。

在各位领导的鼓舞和祝福下“人才杯”汾湖首届民营企业运动会羽毛球团体赛拉开了帷幕！ 此次参赛的单位分别为：江苏永鼎股份、江苏永鼎盛达、苏州古河、康力电梯、申龙电梯、欧普照明、塞维拉上吴、固德电材等 10 家企业。

轰轰烈烈地投身于运动中，无论是竭尽全力地冲刺，还是声嘶力竭地呐喊，无论感到欣慰、满足、成就感、或者是自豪、钦佩、崇拜，都是一种心灵的释放，一种心灵的洗礼。是比赛就有胜利，也有失败。但是在本次比赛中不慎位于下风的选手，他们的斗志反而更加昂扬。他们纷纷表示，要在接下来的时间加强练习，争取在下次比赛中勇创佳绩。

在这一次的羽毛球赛中，领队根据每位选手的特点，针对不同的对手，制订了相应的出战方案选，面对强手，勇于拼搏。此次比赛增加了苏州各民营企业之间的交流，提高了自信心。

（技术部 供稿）

“四把铁榔头”搏击市场铮铮有声

——专访永鼎集团有限公司董事长莫林弟

董事长莫林弟

鼎，大而盛者。永鼎，寓言永远鼎盛，走在时代前列。

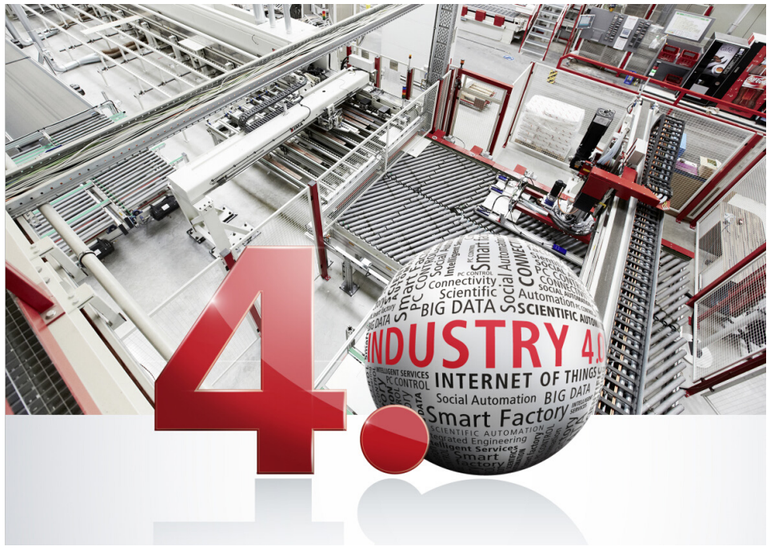
创建于 1978 年的永鼎集团有限公司，经过多年的艰苦创业和商海搏击，目前已成长为以线缆为主业，房地产、公路交通、汽车销售服务、医疗保健为辅业，多元化经营发展的国家级集团公司。

而今，随着市场竞争的日趋白热化，永鼎集团作为中国光缆行业首家民营上市公司一如继往，策马扬鞭，奔驰在经济战场上，凭借其强大的人才优势和持续的科技创新能力，成为行业内问鼎世界的主力军。

今年 5 月，集团高层以敏锐的市场嗅觉和洞察力，高瞻远瞩，审时度势，整合上市公司的资源，充分发挥产业的集聚效应和产业链的协同效应，将通信传输板块、EPC 海外工程总承包板块、汽车线束（汽车后服务市场）板块、通信软件板块确定为集团未来 3 年经营发展的重点。

“这是我们集团今后开拓市场的四把‘铁榔头’。”永鼎集团有限公司董事长莫林弟掷地有声。

以科技为先驱，以市场为导向，永鼎集团始终坚持这一企业发展路线。对于一家有着强盛生命力的企业，开拓市场的法宝是它不断开发新产品，不断提高产品的档次。永鼎集团每年投入相当的科技力量，研发市场先导型及前沿性产品，使先导型产品在市场启动过程中



能迅速投入并大批量生产，率先占领销售市场，继而保持对市场的高占有率。

市场是块铁，比市场更硬是“铁榔头”。无疑，莫林弟所言的四把“铁榔头”成为永鼎赢得市场的利器。

紧跟“工业 4.0”步伐 抢占智能制造制高点

今年，我国吹响了“工业 4.0”和“中国制造 2025”的号角，永鼎紧紧抓住这一机遇，乘风破浪，进一步加大资金投入力度，推进智能化、集成化、网络化系统与装备的研发、设计，真正形成了一整套高度完备的数字化、网络化的生产流水线。

“国家相继推出一系列网络提速政策，将会推动三大运营商加快光纤接入传输网络的大规模投资和建设，这给我们带了巨大的商机。为此，永鼎对现有设备升级改造，逐步扩大光纤光缆等传输线缆的产能，保证产能的稳定增长，做强通信传输板块。”莫林弟说。

莫林弟再三强调的“通信传输”，与“通信电缆”不仅是一般概念上的差别，更是经营理念上的飞跃。不难看出，永鼎的市场眼光并不局限于具体的通信产品，而是通信领域的上下游产业链，这也是莫林弟的过人之处和永鼎的“野心”。

对于通信软件板块，永鼎抢占市场先机，专注于“最后一公里”这一有限的距离无限的空间。“别小看这‘最后一公里’，它与国家战略休戚与共，与百姓生活息息相关。”莫林弟强调，“正因如此，我们将紧跟国家对 TD-LTE 的规模建设，将异构网络的产品和解决方案设为长远发展目标，进行通信软件的研发、生产、销售，使永鼎在未来 3 至 5 年内形成光分布系统、Small cell 等主打产品线。

据了解，通信软件的研发为移动 4G 网络制式提供了坚实的技术保障，同时实现低功率的无线接入节点，可轻松覆盖 4G 通讯的死角。

“走出去”合拍“一带一路” 海外工程业务爆发式增长

永鼎“走出去”开展 EPC 海外工程总承包与国家提出的“一带一路”战略不谋而合。莫林弟介绍，在国际市场上，东南亚、非洲等地区的发展中国家对基础设施建设，特别是电力工程建设存在刚性需求，一些国家紧张的电力形势已严重制约了整个国家经济的快速发展，因此预计近年来国际工程市场包括电力工程总承包市场依旧呈现出高速增长的态势。

面对时代赋予的大好机遇，永鼎下一步将重点在 EPC 海外电力工程总承包上加大业务发展力度，一方面不断开拓非洲等新兴市场，另一方面在传统东南亚市场做好大订单的跟踪储备工作，力争获得稳定的利润。

其实，永鼎从 2007 年就开始着手实施“走出去”战略，从单纯制造向集设计、制造、服务于一体的工程总承包转型，凝聚一大批国际化、创新型的项目管理及专业人才，在孟加拉、老挝等国设立大型办事处或分公司，为客户提供从咨询、设计、供货、安装、调试到维护的优质总承包服务。2010 年中标孟加拉 1 亿欧元项目；2011 年获批中国对老挝 3465 万美元“优买”项目；2011 年第一家承揽孟加拉 3800 万元人民币跨境项目……在“走出去”的路上，永鼎取得丰硕的成果，目前，海外项目累计合同额已达 20 亿美元。

随着“一带一路”国家战略的实施，永鼎“走出去”的步伐变得更加顺畅。

“受益于国家‘一带一路’的战略规划，我们海外工程承揽业务去年开始爆发式增长。”莫林弟说，公司与孟加拉等国有良好的业务基础，今年 5 月和 6

月，又获得了孟加拉 2 个项目，从现有订单和协议看，永鼎的海外工程收入在未来 3 年仍将爆发式增长，同时也将带来极大的业绩弹性。

此外，今年 1 月，永鼎发布资产重组公告，购买上海金亭汽车线束有限公司 100% 股权。这意味着永鼎将以金亭线束为起点，以更庞大的阵容“走出去”，在“一带一路”战略指导下搏击更大的市场，拓展更大的发展空间。

人才引领创新发展
科技打造尖端产品

群贤毕至，少长咸集，实力雄厚，能征善战。这是外界对永鼎人才队伍的精到评价。就在前不久，永鼎编写的“技术创新能力综合提升”规划被列入苏州市 2015 年度第十三批科技发展计划。莫林弟告诉记者，这是企业围绕研发投入、研发项目、研发中心、研发人才、创新体制机制，组织实施企业技术创新能力综合提升项目的结果。

人才是科技创新的根本。永鼎拥有一支优秀的创新团队，同时不断完善人才培养和引进制度，搭建技术创新平台，吸引更高层次人才，推进企业自主创新。为了引进更多的高端人才，永鼎实施“3123”计划，暨在 3 年人完成 1 人国家“千人计划”，2 人江苏省“双创人才”计划，3 人江苏省“博士集聚人才”计划。

与此同时，永鼎大量吸收机电一体化、电线电缆、无机非金属材料等专业的大学毕业生，充实到基层科研队伍之中，让他们在实践在锻炼成长，并提供广阔的晋升空间。

在人才建设和激励方面，永鼎每年按照研发经费的一定比例设立专项基金，用于人才奖励、培训和福利，对有能力的人才委以重任。

有了强大的人才团队，科技创新如有活水之源。永鼎立足集成通信产品、新材料和工程服务的“三位一体”重点技术研发领域，适应宽带中国、大数据时代、4G/5G 发展和物联网需求，着重绿色节能环保新产品技术研发，力争建设具有国际一流核心竞争力的产业技术创新平台。

近 3 年来，永鼎科技创新硕果累累，获国家级 / 省级高新技术产品 17 个，8 个项目通过省级新产品鉴定，7 个项目通过市级科技验收。同时，在核心技术研究方面也获得了突破，永鼎承担的国家 863 项目——具有自主知识产权的高载流、高可靠性、低成本的第二代高温超导线（带）材，单根长度达到 1000 米以上，综合性能指标达到国际先进水平。

“我们的目标是建立中国第一家具有国际竞争力的高性能二代高温超导带材生产基地，为超导产业链打下坚实基础，达产后拥有全球 8% 的市场份额。”莫林弟对此信心满满。

工信部：1-9 月全国新建光缆线路 308.9 万公里

工信部发布数据，1-9 月，全国新建光缆线路 308.9 万公里，比上年同期新建规模增长 48.9%，光缆线路总长度达到 2355.0 万公里，同比增长 20.6%，保持较快增长态势。 光缆线路长度保持较快增长，新建光缆中接入网占比近七成。

目前，接入网光缆、本地网中继光缆和长途光缆线路所占比重分别为 48.9%、47.1% 和 4.0%。接入网光缆和本地中继光缆长度同比增 26.8% 和 16.5%，分别新建 193.4 万公里和 114.2 万公里；长途光缆保持小幅扩容，同比增长 1.9%，新建长途光缆线路长度 1.4 万公里。

（来源：光纤在线）

未来 4 年特种光纤全球产能将达 80 亿

据 BCC Research 研究报告称，2014-2019 年，全球特种光纤市场年复合增长率达到 7.8%，到 2019 年，全球特种光纤产能有望增至 8.417 亿磅（约合 80 亿元）。其中，中国占增量的 34%。

从区域市场而言，北美、西欧和日本是全球最大的三个特种光纤市场，占全球总需求量的 72%，低于 2007 年的 76%。未来 5 年，包括中国、印度在内的新兴经济体还将迎来特种光纤这一市场的快速发展。

目前，以中国为代表的东亚是区域经济增速最快的地区。各汽车企业都纷纷在这些国家投资设厂，即便从世界范围内看汽车制造已经明显饱和。另外，从应用市场而言，航空航天、风能、燃料电池和其他新的工业应用都将为特种光纤提供更多的市场。

新产品开发、营销和技术服务是这一市场成功的主要因素。大多数特种光纤企业或采用产品差异性战略或根据纤维材料或根据产品类型关注市场细分。未来五年，北美、西欧和日本等发达市场仍然将是特种光纤的主要消费市场，但是其占比会略有下降；与此同时，以中国为代表的新兴经济体的特种光纤市场将会呈现新一轮增长。

（来源：中国电线电缆网）

永鼎股份承办全国超导大会初步实现第二代高温超导材料产业化

10 月 27 日由江苏永鼎股份有限公司下属的子公司苏州新材料研究所承办的全国超导学术研讨会顺利召开，该学术大会首次由民营科研机构承办，凸显永鼎在国内超导领域的领先水平。永鼎公司从 2010 年进入超导领域，并于 2014 年承担国家度 863 课题。目前，由苏州新材料研发的第二代高温超导带材已实

现千米级生产，年产量可达 600 公里，已在军工、电力等领域试用，可提高传输电流容量 5 至 10 倍，远距离传输线损从 10% 降至 2% 以下，能耗降低三分之二。

超导被誉为 2 0 世纪最伟大的科学发现之一。据本次学术研讨会承办方 — 苏州新材料研究所首席执行官蔡渊博士介绍，超导态是某些材料在温度降低到特定临界温度时电阻突然消失的现象。业界通常以液氮温度（ 7 7 K ）为分界线，把超导材料分为低温和高温。高温超导材料在液氮温区下使用，低温超导材料在液氦温区下使用，而液氮成本是液氦的百分之一，因此高温超导材料更具大规模应用价值。

高温超导带状材料十分轻薄， 1 米长、不足 100 微米厚度的超导带材拿在手上仿佛一条丝巾的重量。苏州新材料研究所首席运营官谢义元博士介绍，该所拥有的国内第一条完全自主知识产权的千米高温超导带材生产线，外延生长速度达到每小时 180 米，处于世界一流水平。

蔡渊介绍，冶金、超导材料制备等材料工业是超导产业的基础和核心，该研究所生产的第二代高温超导带材已经在军工、电力等领域试用〞特别是在电力传输中，高温超导材料可提高传输电流容量 5 至 1 0 倍，远距离传输线损从 1 0 %降至 2 %以下，能耗降低三分之二。〞蔡渊说，随着千米级带材制备技术的成熟，近期有望试制出一批新型超导应用产品投入产业化。

（来源： 永鼎股份公司）

全球光通信 10 强出炉 中国企业竞争力进一步提升

“2015（第九届）中国光通信发展与竞争力论坛暨 2015 中国｜全球光通信最具竞争力企业 10 强评选活动颁奖典礼（ODC）”在北京举行。华为、烽火科技、上海贝尔、中兴、长飞

等国内企业分别在全球及中国光纤光缆、光传输、光器件和品牌竞争力榜单中荣获奖项。

在 2015 年度中国光通信市场最具品牌竞争力企业 10 强榜单中，中国光通信企业竞争力明显提升。中国企业华为、烽火科技、中兴、长飞入围，分别位居 10 强中的第 1 名、第 2 名、第 4 名和第 5 名。

全球光传输 10 强企业分别来自 4 个国家：中国（华为、中兴、烽火通信）、法国（阿尔卡特朗讯）、美国（迅远通信、英飞朗、科锐安）和日本（富士通、日电、住友电工）。其中华为、中兴和烽火通信分别名列第 1 名、第 3 名和第 5 名。就综合竞争指数来看，华为以超过第二名阿尔卡特朗讯 1.3023 的优势遥遥领先。与去年相比，烽火通信上升了两名，在光传输市场中竞争力得到了提升。

全球光器件 10 强企业由三个国家（美国、中国、日本）企业占据，一半为美国企业（菲尼萨、安华高、VIAVI、奥兰若、新飞通），4 家为日本企业（住友电工、藤仓、古河电工、富士通），中国的光迅在该榜单中排行第 5，是今年唯一一家入围全球光器件最具竞争力 10 强的中国企业。

在全球光纤光缆 10 强榜单中，10 家企业分别来自五个国家：美国（康宁）、中国（长飞、亨通光电、烽火通信、富通）、意大利（普睿司曼）、日本（古河电工 (OFS)、住友电工、藤仓）、印度（斯德雷特）。康宁以领先 0.4633 的竞争力综合指数优势超过第二名长飞（竞争力综合指数 1.5500），位居榜首。

此次评选活动由 NTI- 网络电信信息研究院、中国通信学会光通信委员会、亚太光通信委员会共同主办，评委会由国内通信领域和经济学、管理学、统计学等领域的权威专家组成。各项大奖根据参评企业的生产规模、市场表现、产品性能、售后服务、增长速度和企业管理及文化等方面共 73 项要素指标进行评选，对参选企业的竞争力进行了客观、系统的分析。

（来源： 中国电线电缆网）

第七届中国通信光电线缆企业家峰会在江苏吴江举行

第七届中国通信光电线缆企业家峰会在江苏吴江举办。江苏永鼎股份董事长莫林弟作为特邀企业家与会

会议数据显示，我国已摆脱从前处处受制于国外的局面，迅速成为光纤光缆产能和产量占有全球 50% 以上份额的“生产大国”。我国光纤光缆产业自主创新和整体创新水平得到快速提高，处于全球市场举足轻重的主导地位。我国光纤光缆产能产量占全球一半以上

在 2000 年之前，我国应用的光纤光缆产品和原材料绝大部分依靠进口，现在，中国的光纤光缆产品在质和量两方面都发生了巨大变化。

会上企业家代表一致认为：“近 20 年来，我国光电缆重点企业，为了振兴民族产业，冒着研发与投资的高风险，坚持自主创新，终于带来了可喜的变化。光电缆产品从满足国内应用走向开拓国际市场，已形成光纤光缆产品品种齐全的制造体系和光棒、光纤、光缆生产的完整产业链。”

目前，我国的光纤光缆产品以及所用原材料已经基本实现自给，像大数据中心用各品种光缆、具有环保性能的室内光缆、高速铁路用光缆电缆、电力网用光缆、海底光缆等特种光缆产品都能实现自主制造。

（来源： 中国电线电缆网）

日本运营商 DOCOMO 与诺基亚共建极速 5G 网络

日本运营商 Docomo 跟诺基亚网络、爱立信、富士通、三星等伙伴正在共同构建 5G 网络，在东京鳞次栉比的六本木之丘展开的试验中，Docomo 与诺基亚搭建的 5G 网络网速成功达到 2Gbps（256MB/s）。与此同时，Docomo 通过利用 28GHz 的高频信号，在一辆以 60 公里时速行驶的车辆中成功实现了 2.5Gbps 以上的数据下行速率，这足以秒杀了光纤。Docomo 表示，他们将会继续开展此类测试，以保证 5G 网络于 2020 年在日本正式商用。而中国的 5G 商用网络也会在 2020 年左右推出，届时将在奥运会上大展风采。

（来源： 电缆网）

我国初步实现第二代高温超导材料产业化

新华网南京 10 月 28 日电（记者刘巍巍）记者从 28 日开幕的第十三届全国超导学术大会上获悉，由我国自主研发的第二代高温超导带材实现千米级生产，年产带材量可达 600 公里，这是我国首次实现具备世界领先水平的第二代高温超导材料规模量产，奠定了第二代高温超导材料的产业化基础。目前，该材料已在电力传输等领域试用，可提高电流传输容量 5 至 10 倍，能耗降低三分之二。

超导被誉为 20 世纪最伟大的科学发现之一。据本次学术研讨会承办方——苏州新材料研究所首席执行官蔡渊博士介绍，超导态是某些材料在温度降低到特定临界温度时电阻突然消失的现象。业界通常以液氮温度（77 K）为分界线，把超导材料分为低温和高温。高温超导材料在液氮温区下使用，低温超导材料在液氦温区下使用，而液氮成本是液氦的百分之一，因此高温超导材料更具大规模应用价值。

高温超导带状材料十分轻薄，1 米长、不足 100 微米厚度的超导带材拿在手上仿佛一条丝巾的重量。苏州新材料研究所首席运营官谢义元博士介绍，该所拥有的国内第一条完全自主知识产权的千米高温超导带材生产线，外延生长速度达到每小时 180 米，处于世界一流水平。

蔡渊介绍，冶金、超导材料制备等材料工业是超导产业的基础和核心，该研究所生产的第二代高温超导带材已经在军工、电力等领域试用。“特别是在电力传输中，高温超导材料可提高传输电流容量 5 至 10 倍，远距离传输线损从 10%降至 2%以下，能耗降低三分之二。”蔡渊说，随着千米级带材制备技术的成熟，近期有望试制出一批新型超导应用产品投入产业化。

（来源： 新华网）

全国首批前 100 家通过两化融合管理体系评定的企业

序号	企业名称	评定范围内所涉及的新型能力
1	TCL 集团股份有限公司	基于计算机集成制造（CIM）平台的高效生产组织能力
2	阿特拉斯工程机械有限公司	成本管控能力
3	安徽叉车集团有限责任公司	产品研发设计能力， 产供销全流程管控能力
4	安徽昊方机电股份有限公司	基于生产效能提升和品质管控的精益生产能力
5	安徽昊源化工集团有限公司	生产智能化管控能力， 能源精细化管理能力
6	安徽红星机电科技股份有限公司	产品协同研发能力， 发射装药自动化生产能力
7	安徽华茂集团有限公司	产品开发能力， 精益化管理能力
8	安徽皖维集团有限责任公司	PVB 产品智能生产能力
9	鞍钢股份有限公司	炼钢、轧钢一体化协同精益生产能力， 以质量设计为核心的一贯质量保证能力
10	澳柯玛股份有限公司	高品质客户服务能力
11	北京东方雨虹防水技术股份有限公司	协同化决策支持能力， 产品全生命周期管理能力
12	北京京城工业物流有限公司	面向装备制造业的供应链运营能力
13	北京水泥厂有限责任公司	水泥生产、废弃物及生活污泥处置协同组织的绿色发展能力
14	北京四维图新科技股份有限公司	基于导航综合信息服务平台的车联网企业客户快速服务能力
15	波司登羽绒服装有限公司	以消费者为中心的供应链运营能力
16	博创机械股份有限公司	敏捷服务能力
17	常州旭荣针织印染有限公司	价值型流行行销服务能力
18	超人集团有限公司	小家电产品精准化销售能力
19	成都传化公路港物流有限公司	移动终端物流信息发布标准化服务能力
20	大连华锐重工集团股份有限公司	产品设计、工艺和生产过程协同管控能力
21	大全集团有限公司	集团扁平化精细管控能力
22	大亚湾核电运营管理有限责任公司	高安全可靠的核电运营能力， 全面的精细化辐射安全管控能力， 核电机组高效精准的监控和诊断能力
23	鼎盛重工机械有限公司	工程机械及相关重工领域的工艺及生产精细化管理能力， 平地机产品创新能力
24	东经控股有限公司	订单全流程管控能力， 产品研发过程管理能力
25	东南（福建）汽车工业有限公司	供应链协同能力， 柔性化的精益生产和敏捷制造能力
26	飞毛腿（福建）电子有限公司	电子行业精益生产管控能力
27	风神轮胎股份有限公司	乘用车轮胎（PCR）产品生产成本管控能力
28	广东电网有限责任公司佛山供电局	基于调度、配网、营销信息综合集成的快速服务能力
29	广东格兰仕集团有限公司	微波炉快速交付能力
30	广东嘉士利食品集团有限公司	营销资源的优化配置与管理能力
31	广东南国药业有限公司	药品生产过程环境自动管控能力， 药品可追溯能力
32	广东万和新电气股份有限公司	基于移动互联的营销网络快速响应能力
33	广西糖网食糖批发市场有限责任公司	供应链服务和风险管控能力
34	广州白云山中一药业有限公司	传统中医药精细化生产管控能力
35	广州广电运通金融电子股份有限公司	货币智能处理设备的协同研发创新能力
36	广州海颐软件有限公司	协同办公能力， 基于企业 UEP 平台的软件快速开发能力
37	广州环亚化妆品科技有限公司	经销商订单远程提交、执行、监控全流程管理能力
38	广州医药有限公司	供应链协同服务能力
39	桂林立白日化有限公司	洗涤剂精益高效的一体化生产组织能力
40	桂林三金药业股份有限公司	营销渠道与终端掌控能力， 产品质量管控能力
41	国投新集能源股份有限公司	大型智能化矿山相关的远程调度指挥和应急处置能力， 安全生产的风险预控能力
42	国网福建省电力有限公司	全流程高满意客户服务及电网故障快速响应能力，全景感知、深度融合的电网精益调度和互动控制能力
43	国网辽宁省电力有限公司大连供电公司	末端电网坚强调度控制能力， 基于配网自动化的供电保障能力， 用户导向的互动营销能力， 清洁能源的接纳与应用能力
44	国网山东省电力公司	面向电网可靠和运检效能的配电自动化及电网自动巡检能力， 全覆盖的双向用电信息采集、分析、决策和服务提升能力， 电网全景监视分析与协调控制能力， 基于信息资源的企业运营监测、分析、管控能力， 面向“三集五大”的企业资源共享与协同能力
45	国网上海市电力公司	国际化大都市安全可靠供电能力， 基于客户需求多样化的经济、高效响应能力， 全业务互联互通模式下的精益管控与智能决策能力
46	国网浙江省电力公司	营配调协同管理和主动式敏捷客户服务能力， 企业运营实时监控、预警、分析决策与管控能力
47	国药集团化学试剂有限公司	市场快速响应能力
48	哈尔滨电机厂有限责任公司	协同采购能力
49	海尔集团公司	人单合一全流程服务集成能力， 开放式交互平台化研发创新能力
50	海信集团有限公司	全过程物资精细化管理能力
51	海洋石油富岛有限公司	精细化生产过程管控能力， 安全生产管控能力
52	合肥荣事达电子电器集团有限公司	互联网营销能力
53	合肥荣事达太阳能科技有限公司	财务快速结算能力
54	和利时科技集团有限公司	集团运营集中管控能力
55	河北钢铁股份有限公司承德分公司	核心业务的流程管控能力，协同办公能力
56	河南开祥精细化工有限公司	与产供销财集成管控能力， “煤－甲醇－二甲醚”、“煤－甲醇-BDO-PBT”协同生产能力， 企业资源共享与运营协同能力
57	黑龙江飞鹤乳业有限公司	婴幼儿奶粉全产业链安全可追溯能力， 消费者服务能力
58	红塔烟草（集团）有限责任公司玉溪卷烟厂	卷烟生产全过程一体化管控和系统运作能力
59	湖北三鑫金铜股份有限公司	高效的生产计划调度管控能力
60	湖北新冶钢有限公司	以产供销为核心的市场快速响应能力， 以信息化全程贯穿为支撑的精益制造能力， 以最终用户为导向的特钢产品数字化研发能力， 以财务业务无缝集成的一体化运作能力

61	互太（番禺）纺织印染有限公司	高效的面料自动包装和追溯管控能力
62	沪东重机有限公司	海洋动力装备优化设计能力，
		海洋动力装备精益制造能力
63	华新水泥股份有限公司	生产用能管控能力
64	惠州市华阳集团股份有限公司（实施单位：惠州华阳通用电子有限公司）	汽车电子产品生产过程全流程管控能力，
		自动化高效低成本制造能力
65	吉林敖东延边药业股份有限公司	成本精细化管理能力
66	济南二机床集团有限公司	订单准时交付能力
67	冀东发展集团有限责任公司	财务业务管理一体化能力
68	江苏韩通船舶重工有限公司	海工产品和船舶精益建造能力
69	江苏亨通光电股份有限公司	基于供应链协同和生产智能管控的产品快速交付能力
70	江苏恒顺醋业股份有限公司	产品追溯能力
71	江苏金桥盐化集团有限责任公司	氯碱和盐化工产品的高效生产管理能力
72	江苏沙钢集团有限公司	集团购销协同管控能力，
		棒线材生产全流程管控能力，
		炼钢生产过程质量管控能力
73	江苏省电力公司	营配调深度集成和全客户互动服务能力，
		深度融合五位一体的企业全景运营监测分析和科学决策能力，
		电力资源优化配置和电网智能协同控制能力，
		一体化平台柔性支撑业务协同和信息共享能力，
		全方位企业资源统筹与集约精益管控能力
74	江苏盛虹科技股份有限公司	高效集约的生产物流能力
75	江苏洋河酒厂股份有限公司	基于业务流程的营销渠道及物流管控能力
76	江苏永鼎股份有限公司	全程管控的光纤产品自动化生产能力
77	江苏雨润肉类产业集团有限公司	基于冷链物流的电子商务服务能力
78	江苏悦达纺织集团有限公司	企业资源共享与协同管控能力
79	江西昌河汽车有限责任公司	面向用户的柔性制造能力
80	江阴兴澄特种钢铁有限公司	特钢冶炼、轧制业务的精益管理和成本控制能力，
		对客户和市场的快速响应能力，
		能源利用管控能力
81	金东纸业（江苏）股份有限公司	文化用纸高效生产协调能力
82	金龙联合汽车工业（苏州）有限公司	订单全流程管控能力，
		定制产品快速设计能力，
		供应链成本精细化管控能力
83	经纬纺织机械股份有限公司榆次分公司	产品快速研发能力，
		订单快速交付能力，
		客户服务需求快速响应能力
84	惊天智能装备股份有限公司（原安徽惊天液压智控股份有限公司）	营销与研发的协同能力，
		智能工程机器人研发能力
85	精功集团有限公司	集团财务核算、预算、资金管控能力
86	九牧厨卫股份有限公司	用户全生命周期营销服务能力
87	九阳股份有限公司	基于互联网消费者信息反馈的快速响应能力
88	久泰能源科技有限公司	优质高效的低成本材料采购能力
89	巨轮股份有限公司	敏捷高效的轮胎模具生产能力
90	聚光科技（杭州）股份有限公司	高效研发管理能力，
		营销和服务项目的全过程管理能力，
		小批量多品种制造模式下的自动化测试和生产能力
91	昆明船舶设备集团有限公司	基于技术资料数字化协同的智能成套装备（主营民品）设计能力
92	辽宁春成工贸（集团）有限公司	电煤运输一体化协同能力
93	鲁泰纺织股份有限公司	基于数字化设计和协同生产的国际高端纺织服装产品快速市场响应能力
94	罗莱家纺股份有限公司	供应链快速反应能力
95	明一国际营养品集团有限公司	基于婴幼儿成长周期的安全乳品创新营销与服务能力
96	南车眉山车辆有限公司	设计、工艺到准时化生产的集成管控能力
97	南车株洲电力机车有限公司	网络化环境下的研发、设计、工艺、制造的综合集成能力
98	南方水泥有限公司	财务业务一体化管控能力
99	南京钢铁股份有限公司	产销一体化协同能力，
		板材精益生产能力，
		质量管控能力，
		财务运行控制能力，
		高效移动办公能力
100	南京华脉科技股份有限公司	成本精细化管控能力
101	南京康尼机电股份有限公司	轨道交通门系统领域研发创新与精益制造能力
102	南靖万利达科技有限公司	基于敏捷制造的快速交付能力
103	南阳二机石油装备（集团）有限公司	业务财务一体化管理能力
104	南阳防爆集团股份有限公司	基于共享产品模型的快速设计能力，
		产购销财的协同能力
105	内蒙古北方重型汽车股份有限公司	产品开发与工艺设计一体化协同能力
106	内蒙古塞飞亚农业科技发展股份有限公司	面向饲料加工的供应链精细管控能力

107	内蒙古小尾羊牧业科技股份有限公司	连锁运营精细化管理能力
108	内蒙古伊泰集团有限公司	煤炭生产过程中的安全生产管理能力，
		煤炭产运销、煤化工项目建设及生产过程中精细化管理能力
109	宁夏共享集团股份有限公司	铸造产品的全流程虚拟制造能力
110	青岛港国际股份有限公司	高效、精准港口现代物流集疏运能力
111	青岛红领集团有限公司	定制正装产品 C2M+O2O 商业链一体化业务集成能力，
		基于顾客需求的数字化工厂智能管控能力
112	青岛啤酒股份有限公司	智能物流管理能力
113	日出东方太阳能股份有限公司	市场快速响应能力
114	日立电梯（中国）有限公司	敏捷高效的电梯研发能力
115	三棵树涂料股份有限公司	快速满足用户体验的健康涂装解决方案营销服务能力
116	三一集团有限公司	工程机械智能制造能力
117	厦门海翼集团有限公司	全集团一体化集中财务和预算管控能力，
		全集团信息资源共享和协同管理能力
118	厦门金龙联合汽车工业有限公司	差异化营销能力
119	厦门金龙旅行车有限公司	市场快速响应能力
120	厦门金牌厨柜股份有限公司	整体橱柜模数化定制敏捷制造与客户服务集成能力
121	厦门科华恒盛股份有限公司	质量管控和快速交付能力
122	山东钢铁股份有限公司济南分公司	产销一体化管控能力，
		全过程质量保证能力，
		成本控制能力，
		能源高效利用与管控能力，
		物流管控能力
123	山东禹王实业有限公司	大豆蛋白的产供销平衡管控能力
124	山西煤矿机械制造有限责任公司	敏捷制造能力，
		快速研发能力
125	上海电器科学研究所（集团）有限公司	智能电网用户端协同研发创新能力，
		企业经营管理的集成运营决策能力
126	上海外高桥造船有限公司	船舶与海洋工程产品创新研发设计与精益建造能力
127	上海烟草集团有限责任公司	敏捷可靠的供应能力，
		同质均一的精益制造及品控能力
128	韶关市北江纺织有限公司	精益生产管控能力
129	深圳市特发信息股份有限公司	产品成本管控能力
130	深圳致君制药有限公司	产品全过程追溯能力，
		一体化财务管控能力
131	沈阳博林特电梯集团股份有限公司	客户需求快速设计能力，
		电梯维保服务监控能力
132	沈阳鼓风机集团股份有限公司	财务业务一体化管理能力
133	首钢股份公司迁安钢铁公司	基于数据自动分析与决策的质量全过程保证能力
134	首钢京唐钢铁联合有限责任公司	产销协同能力
135	四川科伦药业股份有限公司	信息化环境下药品采购和销售规范化管理能力
136	苏宁云商集团股份有限公司	覆盖智能仓储、干线运输和末端配送的物流一体化运营及服务能力
137	苏州市易德龙电器有限公司	定制产品制造全过程质量管控能力
138	太原钢铁（集团）有限公司	绿色制造过程管控能力，
		集团财务管控能力
139	太原重工股份有限公司	产品创新研发能力，
		产品精益制造能力
140	太重煤机有限公司	采掘设备创新研发能力，
		制造过程管控能力
141	特变电工股份有限公司	集团财务集中管控能力
142	特步（中国）有限公司	批发向零售转型的快速供应链运营能力
143	天津鞍钢天铁冷轧薄板有限公司	产销一体化能力
144	天津赛象科技股份有限公司	基于设计与制造一体化的敏捷交付能力
145	天津市特变电工变压器有限公司	产供销一体的精细管理和协同运作能力
146	天润曲轴股份有限公司	库存成本控制能力
147	天士力制药集团股份有限公司	现代中药制造领域数字化创新生产能力
148	通鼎互联信息股份有限公司	光纤制造执行管控一体化能力，
		产品仓储及发货管控一体化能力
149	万马电子医疗有限公司	通信配套产品的产供销财集成管理能力
150	维维食品饮料股份有限公司	市场快速反应能力
151	潍柴动力股份有限公司	发动机全球协同研发创新能力
152	无锡市第一棉纺织厂	高效纺织能力
153	武昌船舶重工集团有限公司	船舶总装制造能力
154	西安西电变压器有限责任公司	变压器的数字化设计能力，
		变压器生产过程的集成管控能力
155	西安西电开关电气有限公司	额定电压 72.5kV~1100kV 智能高压开关设备数字化设计制造集成管控能力
156	西林钢铁集团有限公司	综合成本控制能力
157	西王集团有限公司	内部供应链协同能力

158	新疆众和股份有限公司	财务业务一体化管理与高效集成的生产物流能力
159	新兴铸管股份有限公司	成本管理控制及快速核算能力
160	徐州工程机械集团有限公司	面向价值链协同的战略经营型管控能力
161	徐州中联水泥有限公司	生产管理一体化和精细化能力
162	燕京啤酒（桂林漓泉）股份有限公司	深度分销精确化管理能力， 产供销一体化能力
163	阳江喜之郎果冻制造有限公司	精益生产管控能力
164	远东控股集团有限公司	绩效导向的集团人力资源一体化管控能力
165	云南铜业（集团）有限公司	集团财务集中管控能力
166	浙江金华康恩贝生物制药有限公司	生产质量过程管控能力
167	浙江欧华造船股份有限公司	船舶设计与制造精细化管控能力
168	浙江正泰仪器仪表有限责任公司	智能仪表精细化生产与运营管控能力
169	浙江中控技术股份有限公司	项目核算一体化管控能力
170	真维斯服饰（中国）有限公司	基于 020 的 360 营销能力
171	正泰电气股份有限公司	成本精细化管控能力
172	中材科技风电叶片股份有限公司	风电叶片设计、制造全过程的成本控制能力
173	中电电气集团有限公司	变压器快速设计能力
174	中电科技（南京）电子信息发展有限公司	电子元器件供应商协同管理能力， 电子行业整机企业物资齐套服务能力
175	中钢集团邢台机械轧辊有限公司	基于产品精益化生产的降本增效能力
176	中国国机重工集团有限公司	工程机械研发与管理控制集成能力， 工程机械（挖掘机）精益制造能力
177	中国航空工业集团公司西安飞行自动控制研究所	多品种小批量复杂 GNC 产品的协同制造能力
178	中国铝业股份有限公司山西分公司	氧化铝产品生产快速决策能力
179	中国十七冶集团有限公司	建筑工程施工、钢结构制作的项目精细化管理能力
180	中国石化集团茂名石油化工公司	规范化精细化管理能力， 生产计划和资源优化能力， 生产装置控制和管理能力， 生产调度和协调能力
181	中国石化上海石油化工股份有限公司	精益高效的炼化一体化生产组织能力， 敏捷优质的产品供应服务能力， 精准的经营投资决策能力
182	中国石化销售有限公司北京石油分公司	业务资金实时监管与风险防范能力， 精确营销能力
183	中国石化销售有限公司山东石油分公司	油品经营业务信息集成与应用能力
184	中国石油化工股份有限公司安庆分公司	优化生产提质增效能力； 精细管理高效运营能力； 基于信息化平台的炼化一体化工程建设能力
185	中国石油化工股份有限公司济南分公司	经营管控能力， 平稳生产、精细操作能力， 优化生产、降本增效能力
186	中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司	生产优化能力， 稳定运行能力， 绩效管控能力
187	中国扬子集团滁州扬子空调器有限公司	空调产品产供销财集成管控能力， 空调产品数字化设计和数据管控能力
188	中国长江电力股份有限公司	水资源流域联合优化调度能力， 大型流域梯级水电站群运行维护能力
189	中海石油化学股份有限公司	战略管控能力， 决策分析能力， 风险管控能力
190	中化吉林长山化工有限公司	肥料产品生产经营一体化管理能力
191	中联重科股份有限公司	020 移动营销与用户服务能力， 工程机械信用销售风险管控能力， 产品远程运行监控和服务能力， 海外业务统一支撑能力
192	中山东菱威力电器有限公司	产供销财一体化管控能力
193	中通客车控股股份有限公司	精细迅捷的客户经营能力
194	中盐安徽红四方股份有限公司	生产、安全、质量协同管控能力， 供销财协同运营管控能力
195	重庆川仪自动化股份有限公司	自动化仪器仪表智能产品研发能力， 自动化仪器仪表精益制造能力
196	重庆山外山科技有限公司	血液透析设备在线监控与服务能力
197	重庆潍柴发动机有限公司	零部件快速配送能力， 柴油机整机检测和数据利用能力
198	重庆长安汽车股份有限公司	自主乘用车客户需求快速准确响应与产品制造全过程精准控制能力
199	珠海天威飞马打印耗材有限公司	快速响应市场需求的打印耗材产品研发能力
200	宗申产业集团有限公司	汽摩、农园林动力机械第三方连锁服务能力， 动力机械的智能化生产能力

全光互联网网络时代
驻地网小区建设与经营模式探讨

摘要：随着运营商驻地网全光城市建设的全面展开，未来 2-3 年，全国光纤化改造将全面完成。同时，驻地网对民营资本开放的城市数量逐年增多，提速、降费的节奏也已成为常态。在此背景下，在战略上，以宽带互联网应用内容为拉动，以广泛开展增值业务为辅助手段的服务营销；以光纤到户为纽带，以各类终端为契合，增稠用户的粘度，吸引新增用户，是今后宽带业务发展的方向。在战术上，需要精细化营销，即对客户群细分，依据不同区域、特点的小区（甚至楼宇）住户需求，开展有针对性的个性化经营策略，展开相应的业务。同时，驻地网光纤化改造要依据业务特色需求进行针对性的建设。总之，特色与个性化经营是各个驻地网宽带互联网发展的核心竞争力；不拘一格的光纤化业务网络，是核心竞争力的保障。

一、目前驻地网小区建设与经营存在的问题

1、单一的经营模式（宽带营销），导致单一的建设模式。为今后驻地网各项业务的拓展造成障碍

目前驻地网小区的建设，基于简单的“装宽带”营销，采取了标准化、统一化的建设模式，即：小区的光纤化改造仅仅依据小区住户数及入住率指标，确定小区主干、配线

光缆的芯数；楼宇内的交接箱、配线盒的位置、容量、用户线配比；以及分光器的分光比等都进行了规范，并将“整齐划一”这一模式推广到全国各城市驻地网建设。

核心竞争力体现在个性与特色上，而不是同一性。驻地网小区楼宇的结构、住宅面积、所在城市及位置、单位价格等因素决定了用户群的结构，用户群的结构是决定其消费习惯、能力的根本因素。甚至于同一城市、同一区域不同驻地网小区住户群的结构都有很大的区别。因此，驻地网小区光纤覆盖建设一定要根据依托用户群的结构和消费习惯所展开的营销业务，进行网络资源的配比。具体来讲，就是依据市场情况及开展业务的情况，决定驻地网建设模式，包括小区的主干、配线光缆、用户线芯数等的配比、各楼宇、楼层的分光比等建设内容。

2、融合业务，特别是财务核算体系对驻地网投资决策的影响

过去几年，特别是 09 年以后，固移融合业务的推出及财务成本核算体系的偏差，导致固定互联网宽带在财务核算下展现出全专业的投资效益低下甚至亏损，严重影响了固定互联网宽带业务投资的积极性，进而制约其在最佳投资发展期的发展。同时，新技术、新业务的开展应用也严重滞后。以上因素导致固定互联网宽带业务在投资上的不足，分配机制上“重移轻固”，严重影响了市场营销及网络建设人员的积极性，特别是市场的开拓性受到严重制约。

其实固定宽带业务投资效益是十分显著的。对于运营商来说其一：驻地网小区一次性投入，未来若干年的运营成本只是维护费用，不必再进行优化、大规模扩容等连年的投入；其二：终端费用低廉；其三：广告、代理、佣金、渠道营销等成本低费用低；其四：固定宽带用户离网率低；其五：固定宽带业务对住宅用户来说是刚性需求，新增用户发展空间前景看好；其六：随着信息化时代的到来，新技术、新业务的不断推出，逐步被用户所接受，具有广阔的业务内容拓展空间。

因此，对于固定宽带业务未来几年应是稳定增长的过程，不会产生用户数量和业务收入出现大起大落的现象，而是十分可靠、稳定的收入来源。

3、驻地网小区管理营销模式亟待变革。大力推进网格化全成本承包经营，实现差异化的精准营销，落地内容服务和增值业务。

目前，固定宽带业务的营销虽然划分了网格，但在营销的内容上还仅仅维持在“装宽带”上，社区经理的主要任务与考核还是延续过去模拟电话时期的维护、报装（修）工作。对于社区内用户的保有发展、新业务的推介应用等，由于分配机制等原因，社区经理的积极性并不高。同时，建设与运营的脱节、成本与营销收入的脱节，是影响宽带业务整体效益提升的根本原因。

只有充分调动一线社区经理的积极性，有针对性的对每个社区、楼宇甚至每个住户开展精准化营销，各项经营策略、新业务的推广才能迅速展开，网络建设才能真正具有针对性。

二、全光网络时代驻地网小区建设与经营策略

1、全面推进网格化社区经理承包制

大力推进社区经理承包制，使建设、运营、维护等成本与业务营销收入总体进行核算，进行一体化的全成本承包。使效益与承包团队的整体收入挂钩：宽带主营业务按增收进行分成，主营业务外的增值业务按收入比例进行分成等措施，充分调动一线社区经理的主观能动性，积极开展推广各项业务。同时，网络建设及改造要坚决打破统一化、标准化的建设格局，服从于各社区的经营策略及业务开展情况，使网络结构、容量、灵活性等建设内容正真服务于特色小区的业务开展。

2、大力推进个性化驻地网小区营销与建设模式，以宽带内容拉动收入增长，增加客户使用“粘度”；以主营宽带业务为依托的增值业务为创收手段，拓展新增用户

全光网络时代驻地网小区应打破传统的单一建设与营销模式，在营销上应真正具有所谓“互联网 +”的思维模式，依托光纤到户这一纽带，使每个小区依据用户群的需求特性，开发、展开具有独立特色和个性的业务经营。牢固树立个性化、特性化是全光网络时代驻地网小区建设与经营核心竞争力的理念，依据不同地域、用户规模用户群结构、消费能力和习惯等全新判断，制定营销方案，开展内容服务和增值业务。

下面以某住宅小区为例，探讨特色个性化经营与建设：

小区情况介绍：

小区规模 4000 户，大小楼宇 30 余栋（其中 2 栋为 25 层高层，另有小区会所低层 2 栋），80% 为 70 平米以下小户型，地理位置一般（非学区、商业区），交通便利，为纯粹住宅。小区性质为经济适用房及商品楼。一、二层为底商。小区内有会所、健身绿化广场、健身器材区及环小区健步通道等公共设施。

小区为全封闭管理，大型物业团队直接管理，小区内环境正规有序。

入住率较高为 80%（3200 多户）

网格承包社区经理团队调研情况：

小区价位在当地属于中低档，又是小户型为主。年轻上班族居住占绝大多数。因此，对宽带上网需求旺盛，且对带宽的质量要求高；网购、聊天、视频等对互联网依赖度高、新业务的接受度强。其中四栋商品楼住户（三、四居户型，为本地居民改善性购买）消费能力较强。进一步通过开发商及物业掌握的业主信息及逐户拜访，精准掌握了小区内各楼宇及住户对宽带的需求信息。

根据制定的营销方案，小区内光纤接入建设情况：

小区电信间到各楼宇间建设双孔管道，按 110% 的需求敷设了配线光缆；花园休闲区、健身区、会所、拟开展业务的人防地下及半地下室开通了 WIFI 业务；会所光纤直驱接入；住宅楼住户 / 用户光纤的一次性光纤入户，分光比依据需求按不同楼宇、楼层的住户性质（业主自住、业主投资性购置出租、居住户年龄文化结构等）需求，不拘一格的按 1:8、1:16、1:32 配置； 2 栋高层建筑随工程布放了全频光缆直达楼顶等等，以上综合造价达 1000 元 / 户。工程总投资 420 万元（含第一年的物业协调管理费）

传统静态回收期的计算：

入住第一年宽带渗透率为 50%（2000 户），预测第二年 60%（2400 户）第三年为稳定期 70%（2800 户）计算，用户资费 1200 元 / 年 /12M（含固话）。按 50% 业务分成，年收入平均为 144 万元，静态回收期为 2.92 年。其中的风险不含以后资费进一步降低、用户可能的离网、本团队及支撑团队的人员成本和业务平台开发费用、电费等维护费等等。

小区开展的业务

首先与小区物业签订战略合作长期协作协议：每年缴纳 10 万协调费，成为小区物业协作管理的一部分（IT 管家），着物业管理人员统一服装，与其他物业管理人员一样张榜公示。

1）与物业公司的紧密合作

为物业公司免费开发、建立了“小区业主服务平台”，提升小区物业管理的智能化水平，物业日常管理工作如：公告、通知、各项费用收取、车位摇号公示、各项活动组织、维修管理等统一纳入平台管理。通过互联网及时向业主移动、固定终端推送各项信息及温馨提醒，实现缴费、回执等业务等。

2）WIFI 业务的开展

在物业管理区域、健身广场、健身器材区、景观休闲区、会所等公共停留区进行 WIFI 覆盖，小区内家庭宽带用户免费使用；未安装或异网用户，参照校园营销模式，采取包年缴纳费用（很少）的方式使用。其重要目的是进一步方便本网用户，增加“粘度”，同时加大对未安装或异网用户的吸引。

3）宽带内容业务有针对性的拓展营销

在小区会所搭建了家庭宽带业务实际应用平台，作为物业会所建设的的一部分直接供业主使用。业务涉及：高清 4K 电视、家庭安防监控、

智能家居、视频通话等业务，通过“业主服务平台”向业主推介技术优势、价格、功能等，并组织意向住户现场展示、交流及现场住户的实际应用。在网络技术手段上，由于网络建设的提前针对性的布局，在商品楼住户及部分小户型非租住住户得到了广泛应用，特别是 IPTV、OTT、高清电视、家庭安防监控业务得到用户认同并应用，开通 50M、100M 高速率业务。

4）基于宽带互联网的增值业务

邮件预约到家业务：针对小区年轻人多，网购、信函等邮寄业务量大，达到平均 4-5 件 / 月收件，1-2 件 / 月发件；上班族白天家中无人、晚上下班不定时，外部人员直接到户存在安全隐患等问题，网格承包经理与物业联合开展了邮件预约到家业务，即各快递公司到货后统一登记、接收、保管，通过“业主服务平台”推送到住户手机、固定终端，内容包括：接收时间、邮件外形照片、尺寸、收发件人信息、定制上门时间、送邮件专人信息等，预约送货上门。由于送货人是业主熟知的“IT 管家”，家中老、幼均可开门接收，大大方便了业主，并得到好评。

邮件预约到家业务营业模式：与各大快递公司签订合同，物业统一接、发邮件，完成小区内到户工作。快递公司每天定时到物业一次性完成邮件的接收，按平均送件 0.5 元 / 件，收件 3-5 元 / 件按月结算。此项业务收益显著，业务量逐步上升。

对人防工程等闲置区域（地下及半地下）进行简单的装修，利用墙面（装饰、射灯等）开展“嘿客业务”：为各大“卖网”提供热销产品的实物展示业务。同样通过“业主服务平台”推送展示信息（图片、介绍等）。展示区域有 WIFI、休息区及饮水等方便设施。

营业模式：展示墙面按各大“卖网”要求装饰成 10 平米到 20 平米不等，物品由“IT 管家”负责看护。各大“卖网”人员随时到现场摆放、调整展示商品。按每块展板大小、位置等因素，租金几百元 / 月 / 块墙面，按季度结算。

微店业务：随着业主的入住，小区底商陆续开店。为底商商户尽快增加营业额，网格承包经理为各商户定制了网络“微店”，组成底商联盟，同样通过“业主服务平台”进行推介，开展网络直销、商品展示、订货、餐饮送货等服务；同时，对周边房屋中介、送餐公司、洗衣等商铺进行了链接，逐步扩大商户群。

微店业务业务营业模式：组建联盟，按月缴纳会费。

基站场地租赁：为小区宽带建设之初确定的业务。小区内 2 座高层建筑已敷设全频光缆直达房顶，并已完成密闭景观的建设。各运营商只需挂接天线即可开通。

基站场地租赁业务营业模式：按年收缴场地租赁费。

宠物管家业务：

聘请了专业驯养师，在“业主服务平台”进行预约，逐步开展了宠物的寄养、清洁、训化等业务，业主可通过视频监控系统，随时观看宠物生活情况。实行会员制，业主可以在平台上预约服务并开展各项宠物交流等活动。

宠物管家业务营业模式：实行会员制，业主购买会员卡，按服务内容消费。

带宽资源的自动调配系统

随着小区营销业务的深入开展，带宽出租资费的下降，开始租用带宽经营（与运营商分成比例加大），开发了“带宽资源自动调配系统”，与周边运营的商务楼宇、写字楼实现了带宽资源

共享，大大提高了带宽使用效率，提高了用户感知和满意度（节假日、晚上与工作日白天，根据流量、流向，在住宅用户与商务用户间的忙闲时段，实现带宽的自动调配）。

小结：通过社区经理承包团队对主营宽带业务及其增值业务的精准营销，小区投资效益明显大幅提高，静态回收期大大缩短；同时得到了小区物业管理单位、业主、各类商户的高度赞誉。承包经营团队的个人收益也大幅提升，真正做到了多方共赢的局面。

全光互联网网络时代驻地网小区的经营，只要立足、依托于光纤宽带业务，在充分本地调研的基础上，大力开展以用户为需求的精准化营销，就能大幅提高宽带业务的盈利水平。

三、全光网络时代，驻地网小区建设与营销总体的战略特点

1、立足于成片建设改造、规模化经营的策略，才能充分体现规模化效益，使驻地网小区经营更加稳固、长久，同时对周边小区起到“示范化”的影响及拓展效应。

2、驻地网小区光纤化建设改造一定要服从经营策略和开展的各项内容服务及增值业务，进行个性化、特色化建设，彻底改变一成不变的建设模式，实现营销、网络一体化。

3、大力推进网格化全成本承包。与承包团队进行主营业务增量及增值业务收入分成，充分调动业务人员的积极性，做到承包团队的责、权、利的高度统一，使建设、运营维护成本、经营收入等统一进行核算，并积极鼓励各承包团队的业务开拓和创新。各区局、中心局乃至市、省公司要建立支撑团队，做好后台的技术支撑工作。总之，各项业务的推广（特别是增值业务）及用户的拓展离不开一线营销人员的精准化积极营销；承包团队由“要我干”变“我要干”的用“心”营销，离不开“责、权、利”的高度统一及后台人员的有力支撑。推行全成本的承包管理， 使公司、集体、个人实现共赢。秉承“智慧来自基层”的宗旨。

4、各运营商、驻地网公司等宽带经营单位应迅速与互联网内容提供商、房地产开发商、大型物业公司、物流等单位签订战略合作协议，为提早介入各驻地网小区的运营打下良好的基础。

5、全光网络时代，随着“三网融合”与固定网宽带内容业务技术的成熟及业务的展开，用户 20M、50M、100M 及以上速率的逐步应用，目前，华为等各生产制造商的家庭网关以及 10GPON 等设备都已成熟，在用户层面及网络层面上都应该大规模的展开商用，为爆炸式的内容应用及带宽增长做好充分准备。

中国联合网络通信集团有限公司 网络建设部 王俊杰 杨军 杨天威

作者简介：

王俊杰 1966 年出生，毕业于长春邮电学院。1986 年起，先后在北京电信管理局、邮电部电信总局、中国电信集团公司、中国网络通信集团公司等单位从事网络维护管理及建设工作。高级工程师。

杨军 1962 年出生，1980 参加工作，中央广播电视大学毕业。先后在邮电部干线管理中心、中国电信集团公司、中国网络通信集团公司等单位从事通信网络的建设与管理工作。工程师。

杨天威 1972 年出生，毕业于长春邮电学院。1994 年起，先后在邮电部工业总公司、网通控股有限公司、中国网通等单位从事网络建设管理工作。工程师。

（来源：C114 中国通信网）

熔炼团队　超越自我

RONG LIAN TUAN DUI　CHAO YUE ZI WO

前言

《永鼎之光》内刊编辑部

拓展训练是一项旨在协助企业提升员工核心价值的活动。通过这样的训练课程能够有效地拓展企业人员的潜能，提升和强化个人心理素质，帮助企业人员建立高尚而尊严的人格；同时让团队成员能更深刻地体验个人与企业之间，下级与上级之间，员工与员工之间唇齿相依的关系，从而激发出团队更高昂的工作热诚和拼搏创新的动力，使团队更富凝聚力。

11 月 16 日，由江苏永鼎股份有限公司光纤事业部发起的一次为期两天的“骨干员工拓展训练”在安吉拓展训练基地拉开了帷幕。此次拓展训练通过部门领导和拓展师的精心设计，不仅让活动达到“磨练意志、陶冶情操、超越自我、熔炼团队”的培训目的同时也让每一位参加者有了不一样的感悟和心得，为了更好的把这种精神和体会带给每一位永鼎人，我们将连续两期刊登出参加者的优秀感悟作品。

做一个善于发现的带头兵

光纤事业部　顾育军

一直以来，公司领导都想给员工们营造一个积极向上，团结和谐的工作氛围，为此也设想过很多可以鼓舞士气的集体活动，可是碍于我们光纤事业部任务重时间紧所以迟迟没能成行。这一次借着光纤扩产需要停产一周，公司领导组织了一次光纤事业部生产骨干的拓展培训，作为此次活动的带头兵，我有幸组织并带领大家一起度过了愉快并难忘的两天。

这次拓展训练不仅对我的思想觉悟的拓展，更是对我潜能的一种激发，同时参训人员在培训过程中体现的团队协作精神令我感动，我坚信，通过培训，我们的团队将更自信、更团结、更激昂向上！虽然只有短短两天，但训练给我们的启发和经验是一笔永久的精神财富，下面我谈谈我个人在这次拓展训练中的体会。

首先，在活动最初组建团队，大家在选队长、起队名、选对秘、选队歌、选口号、设计队徽时各抒己见，踊跃提出各自的想法和建议，最终意见得到完美统一，在此过程中队员间彼此深入了解，互通有无，打破人与人之间的隔阂，营造良好的团队氛围，奠定团队训练的基础 ，如果我们在实际工作中也做到大家出谋划策，协同为完成同一个目标而共同努力，那么我们工作的团队一定能成为一个即团结又有竞争力的团队。

其次，在“欢欣鼓舞”的活动前的准备训练阶段，从开始状态不佳众人用力不匀只能颠几个球到掌握发力技巧颠球达百余个之多，培养了队员间团结协作、不怕挫折，为完成共同的目标而不断的调整状态，并感受到互相鼓励、激发士气对完成目标的重要性

第三，在“不倒森林”的活动项目中，在队员间的交接中体验到有序交接的重要性，这对任务的达成效率起到关键的作用，在接前面队员留下的任务时必须要调整好自己需交下去的任务状态（需考虑接班人是否容易达成）

最后，在“指压板”这个综合项目中，既考验个人独立能力又考验协同合作能力。所有的小组成员必须积极参与进去，建立互相信任协同关系。还消除个别队员害羞和忸怩的心理，融洽了同事间的关系，提升了同事间的友情，为今后共事打下良好的基础。

在这次拓展训练中，我的感触很深，培训中的所有项目都是需要发挥集体的智慧，通力合作完成的。通过本次训练使每一位员工都对自己的潜能有了新的认识，大家在面对压力和挑战，依靠湍急的力量战胜了恐惧，超越自我，这样的活动不仅增加了每一位团队协作意识，同时也让我在这样的瞬间发现了很多员工平时鲜为人知的优点，让我对今后工作中怎样更好的运用员工个人优势有了新的认识，同时也引发了我在以后的工作中怎样挖掘部门的潜力，挖掘每个员工的潜力的深思。我想，作为一个带头兵，除了任劳任怨，也许更应该学会发现和运用。

集体的力量无穷大

光纤事业部 徐阳

墨色的浓云挤压着天空，掩去了应有的蔚蓝，沉沉的仿佛要坠下来，压抑得仿佛整个世界都静悄悄的。淡漠的风凌厉地穿梭着，将人的惊呼抛在身后。柔弱的花草早已战栗地折服于地。正是山雨欲来风满楼！然而难以掩饰内心的那份热情，我们如期来到了浙江省安吉百草园。参加了为期两天的拓展训练——一场智慧与体能的培训。听到过的你会忘记，看到过的你会渐渐淡忘，只有亲身体验过的才会铭记在心，两天的训练不长，但很有意义。

这是我第一次参加类似的活动，虽然整个训练很累，但训练过程把妙趣横生的游戏同工作、生活、学习有机地联系在了一起，给我们带来了无穷的乐趣、信心和勇气，同时也给我带来深刻的思考与启迪……拓展训练每个项目都离不开团队的支持和鼓励，设计自己团队的队名、队呼、队徽、就预示了此次活动的整个过程离不开集体的智慧和力量。

活动采用 2 队 PK 制，教练要求每队首先要选出队长、队蜜、旗手、后勤部长、本人有幸成为我队的后勤部长，因为后勤部长是个体力活，要可以完成单手俯卧撑，想想也是醉了。随后每队要起队名：有人提议叫做仙人掌，真是好名字，不畏环境的苛刻，顽强的争取一线生机。是人们心中坚强、勇敢等的代名词，当即拍板就叫做仙人掌。队伍口号：百折不饶，勇往直前。言简意赅，喊着响亮！鼓舞士气的效果自不必多说。在队旗上画个仙人掌看上去丝毫不比对面的屠龙刀弱，反而一种高高在上的感觉。

两队的 PK 很激烈，你争我抢互不相让。印象最深的游戏当属刚开始时的传递乒乓球，每人一根管子长度有限、乒乓球在中间穿过，通过众人用手中的管子传递，让球最后滚到终点的杯子里。中途球掉落地上从起点重新开始，听上去都有一种无力感，实际运作起来难度更是超乎想象，我甚至一度认为这是不可能完成的任务，首先要保证自己不犯错、其次更要信任队友、并要完成与队友之间的无缝衔接、胆子要够大不要害怕犯错误，开始时时而可以听到自己队或其他队的埋怨声，随着时间的流

逝，可以明显感觉到埋怨声没有了，取而代之的是各种策略的讨论，随后是来自进球的欢呼！教练在游戏之后做了总结：游戏如工作，游戏中犯错必须要从头再来，工作中产品任一环节出现问题，产品都要重新返修，每个环节的配合更是至关重要，因为每个人都会对产品质量造成影响，产品合格出厂是每个员工最大的希望。

原准备的篝火晚会因下雨缘故被迫室内活动，但仍难以抵挡众人的热情。击鼓传花、才艺展示、各种变相的 PK、各种恶搞，彻底达到了整个拓展训练的高潮。天公虽不作美，但趁着细雨，我们仍是将篝火点燃，围绕篝火载歌载舞，体会别样风情。散场后仍意犹未尽，经历了一天的脑力和体力的竞技终于可以美美的睡一觉。

次日，我们来到藏龙百瀑山，连绵起伏的竹林，巍巍的山峦，真当是山清水秀，据说是电影《卧虎藏龙》的拍摄地。冒着绵绵细雨，志在登上山顶。起初还是三三两两在一起有说有笑，似乎登上去小菜一碟，中间的游人似乎成了登山的拦路虎，不曾想天气又一次和我们开起玩笑，硕大的雨滴飞流直下，让游人纷纷躲进亭子避雨，可雨一直不停，我开始着急，不能让大雨破坏了我的心情，成为我登顶的绊脚石，心里只想着既然来到此山必须登顶！于是，重新开始启程，慢慢前方的人少了，嬉笑声没有了，取而代之的是雨声、瀑布的水声、和同事的鼓励声，外面雨水淋湿，里面汗水浸湿，步子逐渐慢了下来，当剩余最后几百米的时候，成了一个台阶一个台阶向上挪，耗尽了全身力气。山登过不少，但冒着瓢泼大雨登山还是头一次，以往每一次登山都想着征服，可这一次对大自然产生的由衷的敬畏！终于，我们成功登顶了！可眼前不是一览众山小，而是云海茫茫，四周的山尖微露，当有一种做仙人的感觉，仿佛有个打坐的地方，我便可以主宰天下。真是给了我一种别样体会。下山时，才知道原来整座山，今天只有我们几个人成功登顶，这种成就感更是让我想想都会笑出来。

拓展培训是一种挑战，不仅是体能、更是意识；挑战的不仅是个人、更是团队。训练虽然结束了，但拓展训练所给予我们的启发和经验是一笔永久的精神财富。通过训练我们增强了自信心，磨练了战胜困难的毅力，我们超越了自己，完成了看似不可能的事情。提高了解决问题的能力，更增进了对集体的参与意识与责任心。随着中心的不断壮大与发展，我们也面临着一个更加高标准、严要求的严峻形势，在工作中如何能够不断的发现问题并改善问题，如何能够更好的提高部门与自身的工作效率，如何能够更好地完善现有的工作流程、工作方式及配合协调各部门的工作，这些都是我在今后的工作中需要加倍努力及奋斗的目标！同时，我看到了一个充满活力、积极向上的光纤事业部正在乘风破浪，向更加美好辉煌的未来前进。

属于我们的英雄梦

光纤事业部 黄辉明

11 月 16 日 -17 日，光纤事业部和总公司共同组织部分员工前往安吉百草原进行为期两天的拓展训练，我有幸参与其中。虽然当天天空不作美，但我们每一个参与者仍然热情高涨，一早便来到公司门口集合等待出发，八点整，大巴满载着我们的欢声笑语，在细雨中便向训练基地驶进。

以前，对于“拓展训练”这个项目仅是耳闻，并未亲身参与其中，所以也不知道所谓的“拓展”究竟是何内容，这次参加公司组织的拓展训练，让我们这个大团队中的每一个人都参与其中，让我受益匪浅，感触良深！

本次拓展训练的旨在使员工进一步明确和认同组织目标，增强组织的凝聚力，树立相互配合，相互支持的团队精神和整体意识，形成积极向上的组织氛围。同时对个人来讲也可以改善我们的身体机能，强健体魄，调适身心，不浮躁，不颓废，更好的面对工作与生活的挑战。

每个人都有过属于自己的英雄梦，幻想过自己可以拯救世界，然而这次的拓展训练让我明白了，在整个团队中，个人英雄主义是起不了作用的，属于集体的英雄梦才会有实现的一天。

训练从一开始的“解手链”，到后面的“珠行万里”、“击鼓接球”等，几乎所有项目，我们每个成员都在积极的出谋划策，都在为完成一致的目标而努力。大家没有任何的隔阂和个人主义，而是相互帮助与协作。就如“珠行万里”游戏中一样，八个人为一组，要求将每人拿一根管子，将乒乓球从管道中一节一节的运到终点，一开始我们这组没找到诀窍，乒乓球过了几个人就会掉了又要重新来过，其他组的人都已经有了方法，但我么并没有气馁，也没有照搬别人的套路，大家一起集思广益，在运用过程中前面的人在乒乓球已经过了自己的管道，仍在后面卡住保证不会掉落，而不是贪求速度赶紧去下一环等着接球。用众人之力，则无不胜也，最后我们的运送个数反而是最多的。这就很考验我们的团队配合，如果每个人只想着只要球从我这安全过了，掉下来也是你们的问题，那想来估计连一个球也运不过去，同时也不能一味地贪求速度。拼起的管道就如同生产的流水线一般，哪一个环节出了差错，对整条产线都会造成很大影响，个人及时做到再好，失败了，那你的努力就是毫无价值的。我们知道个人的力量是微弱的，但是我们也知道整体就是力量，在“剪刀石头布“游戏中，将口令更改为大象、老虎、老鼠，但只有当团队所有人出的都是一样的手势时才算是有效的，反之就要被罚下一个人，我们的套路很简单，只是不断地重复老鼠老虎，但最后依旧是取得了胜利，而对手大部分都是因为手势不对自己罚下的，这就更向我们展现了团队的凝聚力和执行力是多么重要。如果在工作中我们也能像拓展训练中一样，那我们必将成为攻无不克、战无不胜具有强大竞争力的优秀团队。

一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己与集体事业融合在一起的时候才能最有力量。我相信每个人都从这次拓展中学到了很多，在工作中，我们不要因为不可知而畏惧；也不要因为从未尝试过而轻言放弃，只要坚持到底，成功会属于坚强的人。一堆沙子是松散的，可是它和水泥、石子、水混合以后，比花岗岩还坚韧。

奈何崖陡路坎坷，唯有永鼎力克难！

——拓展训练感悟

光纤事业部 张子豪

11 月的中旬，塞北的故乡已是白雪皑皑，寒风刺骨。然而在这江南的一隅却仍是和风暖阳、木翠草新，仿佛就像那首歌中唱到的那样：风到这里就是粘，黏住过客的思念，雨到了这里缠成线，缠着我们留恋人世间。在这样的深秋之计，我们一行人很荣幸的坐上了放飞心情的大巴车，穿过袅袅炊烟的江南小镇，度过涓涓细流的小河，绕过弯弯曲曲的山路，开始这次激动人心的野外拓展培训。

经过 2 个小时的车程，我们来到了这个如同世外桃源般的地方—安吉中南百草园。一进入景区，豁然开朗，草地平旷，树木俨然，有良泉美池桑竹之属。在天鹅池旁边的马尼拉大草原我们的团队停下了脚步。开始了拓展培训的活动。

在项目‘团队破冰’中，要求每个成员手拉手面向圆心站成一圈，在手不松开的情况下变成双手在胸前交叉仍是手拉手面向圆心，这个游戏考察了大家的变通和思维能力，以及各个成员之间的配合。

在项目‘无间道’中我们的团队分成两组，每个人手拿一根水管，用接力的方式将小球运输至终点的杯子中，最终两组进行得分 PK。在这个游戏中，我们以一分成绩惜败对手，但是我们做出了很好的总结：首先，在工作中要找到最合适最高效的方法，因为只有方法和方向对了才能不偏离目标也能更快的实现目标。其次，人员之间的合作是至关重要的，个人的能力再强，如果不形成一个稳固高效的团队，那么单凭个人的努力也是无法最好的完成任务的。再次，任务分配一定要明确，明确每个人的岗位职责，这样在工作的进行中就不会乱，不会抢也不会没人上。最后，遇到挫折和失败时，不发慌不气馁！立即用清醒的头脑总结经验，再开始！只有这样不抛弃放弃，才能最终达到目标。

第二天的行程中，我们来到了风景如画的藏龙百瀑，这里真可谓是人间仙境，一步一景，十步一瀑。虽然山雾缭绕，虽然细雨绵绵，却仍然阻挡不了我们团队的热情。此山高达 863m，教练命令我们要在两个小时内往返，雨天山路陡峭，台阶湿滑，这看似是一项不可能完成的任务，但是我们带着永鼎人的坚忍不拔的品质，开始攀登。开始的一半路还算轻松，一边聊天一边欣赏着路两旁的竹林和瀑布。到了一半时，好多其他公司拓展队伍的人员已经停止不前了，说实话此时双腿已经开始酸了，但是听说我们的领导已经走在前面快到山顶了，于是我们又加快了脚步。又经过一段艰难的跋涉，终于！看到了！山顶地标——龙登台的指示牌，我们正气喘吁吁的看路标时，总经理李凡已经从山顶返回来了！我们几个‘小鲜肉’不由的感叹，工作之余还是要多锻炼身体啊。到了龙登台，我们禁不住欢呼起来！因为今天到达山顶的人真是寥寥无几，更值得一提的是全都是永鼎人！我们以身为永鼎人而骄傲，也为永鼎争了一口气！龙登台上四望全是云雾缭绕，连近处的树都看不清楚，仿佛有种腾云驾雾般的感觉！置身这山顶，享受着胜利者的喜悦，我不禁作打油诗一首：

万人齐登百瀑山，誓不登台永不还。

奈何崖陡路坎坷，唯有永鼎力克难！

为期两天的拓展活动结束了，在这个活动中我学到了很多，也收获了很多。更要感谢公司领导能够为我们提供这样一次拓展学习的机会，这次活动鼓舞了民心，团结了队伍，相信充满干劲的我们一定能将永鼎这个团队发展的更好，让永鼎的明天更辉煌！

在永鼎的日子

上海永鼎光电子技术有限公司总经理 李 鑫

公司内刊几次约稿，屡屡爽约。最近年初招聘的 4 位大学生先后离职，特别是最看重的一位，离职前我让她坚持半年，她认真的给我讲，李总 20 岁没有多少半年啊，然后绝尘而去。回顾自己在永鼎的历程跟年轻的朋友们分享，或许留下也并不是什么太坏的选择。

前段时间几个曾经在光电子工作过的老同事聚会，其中一个已经退休的老哥哥拿我打趣：小李变李总了，你还记不记得你第一天到光电子的时候，一手拉箱子，一手拎一个蛇皮袋……

说实话，第一天进公司的细节还真记不太清楚了，不能太确定自己是不是真拎着蛇皮袋这么土！只记得当时很兴奋，很激动，还有一点小忐忑。那是 2002 年 9 月下旬的某一天，学汉语言文学的小李，25 岁，毅然决定投身通信事业，从教育系统改行销售领域。第一次到上海，第一次坐地铁，第一次跨入传说中的上市公司。宜山路 889 号 9 楼 C 座，那个时候对我充满了神秘感，小心谨慎勤奋工作，努力跟各位前辈们套近乎，让自己不显得那么苍白。其中有一个插曲：到公司的第二周就到长沙出差，回来时正好是国庆前一天，进办公室就被喊到财务室，签字领了 500 块过节费，当时就有点蒙随即感慨，靠，上市公司真牛啊，这个公司来对了，500 元对我当时是一笔大钱。

第一年的任务是年底前 3 个月 20 万销售额，结果那年底除我外的四个销售员都完成了任务，我只完成了一半。年末的第一个公司年会，很沮丧，但嘴巴还是很硬，给领导列举了好几项不能完成任务的客观因素，其实年轻的自尊心很脆弱就怕领导给淘汰了。感谢当时的那位刘经理，他给了鼓励和支持。春节回家，公司报销往返路费，又是 2000 元过节费，让自己过了一个不太拮据的春节。家里人当时已经要求安心等来年分配工作（我当时可以分配进教师编制），不许再出去了。但进永鼎之后的心已然起了变化，外面的世界把我再次勾了出来。2003 年因为拿下了老家一个市广电从设备到光辅材的所有订单，个人销售额占公司近半，收获对我而言巨大，人自信了很多，关键是年底的提成是 6 万，提成自己算了很多遍，快发的那段时间心里充满了焦虑，这么多真能拿到手吗，会不会变卦啊。发的时候跟平常无异，流程走完，钱到手！一颗悬着的心才落地。虽然那个时候也听说过总部销售员奖金都是天文数字，但这笔实实在在到我手的“巨款”，让我对未来充满了希望，也对这样的公司充满了信任！

后来的日子过的很紧张，但很充实，自己不断在进步，收获也很大，买房结婚生女，辞去了老家在编的工作，落户上海。期间产业竞争激烈，成本考虑公司几度搬迁，人员流动频繁，很多光电子的同事或者出去创业，或者进外企，大家都凭借在这个上市公司工作过的招牌过度到新环境中。自己也曾经动摇过，偷着也出去面试过几次工作，但每次都能找出各种排斥的理由来，如此几次就再也没有心思了。结婚的时候，请了 6 桌，几乎全部是光电子的同事及前同事，一个来贺的老乡说你到上海这几年人脉真不少啊，那个时候我突然醒悟，其实我对自己在永鼎的生活是满意的，

付出了，但也得到了更多。到女儿请百天酒的时候，请了 10 桌，主流还是光电子的同事前同事，只是大家的队伍变大了。永鼎已经深深的植入了自己的生活，这里给了属于我自己的社会关系和人情世故。

真正动摇的是光电子搬回总部之后，自己一个人在上海做办事处，刚开始觉的挺自由，时间长了开始烦躁，郁闷，迷茫，不惑之年看不到的事业的希望。夫人担心我老是这样一个人待着心态会变坏，也鼓励我要不跳槽，要不自己创业。就在我艰难抉择的时候，突然接到自己被定为光电子总经理人选的消息，知道消息那晚，犹豫不决，出去溜达很久，担心自己没有经验干不好，又担心别人嘲笑自己就是赖在光电子的廖化。路过一个立交桥的时候，正好碰到一个房产经理带着一帮新人培训，要求每个新人对着桥下的高速大喊很多遍：我要成功，我要业绩。围观了很多人，一个小伙子声音小，被经理大声呵斥，最后这个小伙在逼自己大声呼喊几声之后放声痛哭。我在旁边看了整个过程，也教育了我。我面对的机会，总比这些小朋友们好到天上了吧。别人的看法，有那么重要吗，机会就在眼前，最坏的时候何尝不是最好的机会呢！做了近一年的总经理，自己很努力，实践中也学到很多管理上的方式方法，但也深深体会到了管理一个公司的不易，还有太多的东西需要去学习。最近公司又在鼓励员工持股，本来是想让管理层一起参与的，但大家都有犹豫，这就说明自己对公司的管理还不能让大家有足够的信心，那我就先行入股，给大家打气鼓劲，表明决心。让大家逐渐理解：这是最坏的时候，也是最好的时候！

夏天一次接待客户的宴席上，我拿进公司时 500 元过节费调侃自己，没有想到莫董事长竟然举杯敬我，感谢我的这个“正能量”，他说这样的故事应该成为企业文化作为宣传。董事长的一声感谢让我真有点让我受宠若惊。然而也是正在这一声感谢中我领悟到了一个道理：永鼎会善待所有为止付出、诚信实干的员工，会给每一位坚持不懈、努力奋斗的员工以机会，“剩者为王”只要我们敢于付出敢于留下，未来一定是美好的！

晨晨作品展示

读《钢铁是怎样炼成的》后感

从最初的记忆开始，我记得最深的也是最多的就是学习，每天都在不断的学习，不断的进步，那我们所有的努力的最终目标是什么呢？读了《钢铁是怎样炼成的》这本书，让我明白了，我们一直在为自己这块未来的钢铁在奋斗！

“钢铁是怎样炼成的”，英文原来的题目是“The making of a hero”，意思是如何成为一名英雄。讲述的是一名叫保尔·柯察金（我喜欢称呼他的英文名字Paul）12岁被学校无端开除，到火车站食堂当童工，拼命干活还是被解雇了，之后，Paul白天去锯木厂上班，晚上去发电厂工作，在发电厂还认识了个好朋友朱赫来，后来Paul从坏人手中解救了朱赫来，自己却坐牢了，他又从牢里逃出来参加了红军。参加战斗受伤了又去修铁路，由于吃不好，营养不良，经常昏倒，最后住进了养老院，他又经历了眼睛失明，身体瘫痪的疾病，最后写了一本小说《暴风雨所诞生的》，克服了种种困难，最终回到了部队的事迹。

Pual生出来就是个平凡普通的人，从小到大面对他的是各种各样的困难和险境，但他都一一克服了，而且经常鼓舞别人，给人正能量，让我看了也感觉到自己的身体全身发热，自己也被深深感染了。

Paul在失明和瘫痪中写出了《暴风雨所诞生的》这本小说。我虽然没看过这本书，但是我相信同样是一本非常感人，非常励志的，非常正能量的书。之前我看了一本书，叫《假如给我三天光明》，同样讲述的一个黑暗中的坚强女孩的励志故事。所以我要好好的爱护我的眼睛，就像爱护我的生命，感谢父母给了我光明的天使，我要好好珍惜和关心我拥有的一切。

学习是我们每天都在坚持的，无论是语文，英文，数学还是体育，美术等，我想老师们也都在不断的捶打着我们，希望我们也能坚强，向Paul学习，争取做一块非常好的钢铁，做一名大家尊重的英雄，做一名自己的英雄。

以上图文由江苏永鼎股份有限公司财务部 陈玲智提供