

内部刊物
免费赠阅

NEW POWER 新动力

让新价值诞生
华工科技产业股份有限公司主办

crossover
跨界



总第五十三期
2013年10月

您的需求

我们灵活开发

——满足



“扫一扫”
进入华工科技手机网站

?

我们的需求绝不仅是用激光精确地切割、焊接
我们需要的是一套完整的解决方案
原材料这边进，合格产品那边出
并能最大程度地提高效率，减少成本

?

我们需要每个产品都具备独特的防伪特征
同时能满足基于公开和隐蔽特征的多级验证

?

为了给消费者创造一个更恒温舒适的工作、生活环境
我们需要的传感器必须具备感知0.1℃精度的能力

?

我们要开赴零下40多度的北极圈，建设LTE站点
你们的光模块能保证我们的基站稳定运行吗？

?

我们需要针对原材料供给、已有生产设备、
基础设施、运输方式和IT系统
实现产品全生命周期的无缝管理

CONTENTS

目 录

卷首语

大盘点

7月 华工科技“在车上”
8月 点亮“智慧”之光
9月 升级扩产正当时

HOT 视野

央行展开480亿元逆回购
9月中国制造业采购经理指数为51.1% 连续3个月回升
发改委勾勒4G路线图 八大领域受益
全球智慧城市高峰论坛筹备大会发布万宁共识
光谷研发人员“五险一金” 可按150%“免税”
航空航天结构制造新工艺：增材制造与激光焊接
美国最强航母下水 搭载激光武器
新版百元美钞发行 新增3D防伪带

研究院

整合，创新，以及价值创造
谈激光加工企业的“跨界”创新
华工高理“跨界”新解
跨界是一门技术活

访谈间

职场志

我的跨界之旅

生活秀

职场妈妈不简单
我的瑰宝日志
情愫
期待你的传奇
我的父亲
踏浪之旅
秋天的况味
行者
在美国
泰国，我们在路上
理财
黄金还有投资价值吗？
书坊

光影说

静态微电影
再启程

总 编 马 新 强
主 编 李 慧
责任编辑 罗 晓 丽
平面设计 张 路 希
首席摄影 俞 智 君
特约编辑

主 办 华工科技《新动力》编辑部
地 址 武汉市东湖新技术开发区
华中科技大学科技园
华工科技本部大楼
邮 编 430223
电 话 027 - 87180142
传 真 027 - 87180149
H T T P www.hgtech.com.cn
E-mail newpower@hgtech.com.cn

本刊物文章版权受法律保护，如欲转载，敬请致电编辑部联系，否则，本刊保留依法追诉之权



《新动力》杂志微博上线啦！
请登录新浪微博，搜索“HGTECH新动力”，或扫描二维码进入微博页面，添加关注。您的目光是我们进步的动力



7月 华工科技“在车上”

近期，华工法利莱成功中标上海通用汽车“顶盖激光钎焊成套设备”项目，以激光先进制造技术为支撑，挺进高端轿车制造领域。近年来，华工法利莱通过持续地技术创新与实践，汽车制造类设备向着自动化、一体化方向发展。先后与神龙汽车、江淮汽车等汽车制造企业达成合作，多次根据客户产线需求量身打造相关设备，赢得了客户的支持与肯定，

华工高理汽车电子类产品成功登陆日本市场，与康奈可、JCS等汽车零件总成供应商达成合作。目前，华工高理已开发出成熟的温度传感器、电子温控器、光传感器、湿度传感器、调速电阻、风门执行器系列产品，与上海汽车乘用车、东风派恩、一汽富奥伟世通、重庆三电等国内外知名汽车及汽车配件制造企业建立了良好的伙伴关系。

8月 点亮“智慧”之光

华工赛百同时中标孝感、鄂州两市电子警察、智能卡口项目，在“平安城市”建设过程中以科技力量保卫人民群众生命财产安全。同时，与黄冈市就“车载CNG气瓶信息化监管系统”项目达成合作，参与黄冈市“智慧城市”建设进程。

华工化诚连续中标武汉市新城区“班班通”项目及湖北省麻城市“计算机教室”项目，以先进教育装备为孩子们打造数字化校园。

9月 升级扩产正当时

华工科技先进装备制造产业基地内法利莱、普纳泽、机电分公司三家整合成立华工激光智能装备事业部，统筹资源，剑指全球激光智能制造高端市场。华日精密在上半年实现利润大幅质量性增长基础上，二期扩产项目顺利完成，扩产后，华日紫外激光器产能提升超过50%，可满足批量可靠性的要求。目前，华工激光已形成精密系统事业部、智能装备事业部并行发展格局。

孝感产业园新型热敏功能陶瓷产业化项目竣工投产，项目投资新建32000平方米的6层生产装配车间和7200平方米的3层研发综合楼，投资建设国内首家UL实验室，从德、日、韩等国进口研发及检测设备112台/套，采购国产设备147台/套，将使华工高理研发能力及产能水平再次大幅提升。

HOT

视野



■ 央行展开480亿元逆回购

10月10日,中国人民银行以利率招标方式开展了480亿元14天期逆回购操作,中标利率为4.1%。此次中标利率高于10月8日央行的逆回购利率,这意味着央行愿意以更高的成本投放流动性。这是央行本月第二次逆回购操作,央行于8日以利率招标方式开展了650亿元7天期逆回购操作,中标利率3.90%。频繁投放流动性的操作,显示央行希望资金价格平稳缓慢回落的意愿。在货币政策“不放松,不收紧”的大环境下,预计央行四季度将继续使用逆回购工具维持货币市场平稳。

by《经济日报》

■ 9月中国制造业采购经理指数为51.1% 连续3个月回升

9月,中国制造业采购经理指数(PMI)为51.1%,比上月上升0.1个百分点,连续3个月回升。分企业规模看,大型企业PMI为52.1%,比上月上升0.3个百分点,高于临界点;中型企业PMI为49.7%,比上月微升0.1个百分点,低于临界点;小型企业PMI为48.8%,比上月下降0.4个百分点,继续位于临界点以下。

by网络

■ 发改委勾勒4G路线图 八大领域受益

继9月末工信部部长苗圩对外表示4G牌照将于今年年底前正式发放后,近日,国家发改委发布了《关于组织实施2013年移动互联网及第四代移动通信(TD-LTE)产业化专项的通知》(下称《通知》),提出将移动智能终端、可穿戴设备等八大领域作为下一阶段产业发展重点,并对申请相关产业专项的企业予以资金支持。发改委的《通知》中明确提出了八大领域作为产业发展重点,包括移动智能终端新型应用系统研发及产业化、面向移动互联网的可穿戴设备研发及产业化、移动互联网和智能终端公共服务平台建设、移动智能终端开发及产业化环境建设、高速宽带无线接入设备研发及产业化、移动互联网大数据关键技术研发及产业化和基于TD-LTE的行业创新应用示范等。

by《第一财经日报》

■ 全球智慧城市高峰论坛筹备大会发布万宁共识

在10月16日落幕的全球智慧城市高峰论坛筹备大会上,一份向全球发布的《万宁共识》昭示:城市是人类最伟大的发明;效率效益、公平正义是智慧城市的价值取向;制订智慧城市国际标准是大势所趋;商业模式决定智慧城市建设的成败。

这份共识,是300多位来自海内外的专家学者与城市管理者经过两天脑力激荡得出的结论。同时,17个城市在《万宁共识》的基础上,将共同发起组建全球智慧城市高峰论坛。

by《海南日报》

■ 光谷研发人员“五险一金”可按150%“免税”

根据《研发费用加计扣除试点政策》(财税【2013】13号),高新技术企业在发生下列费用支出(共8类):新产品设计费与研发活动直接相关的资料翻译费;研发活动直接消耗的材料、燃料费用;在职研发人员的“五险一金”;用于研发活动的仪器、设备的折旧、租赁等费用;用于研发的软件、专利权等无形资产的摊销费用;模具、工艺装备开发费;新药研制临床试验费;研发成果的论证、鉴定费用等,允许在计算应纳税所得额时按规定实行加计扣除。

所谓加计扣除,指在实际发生数额的基础上,再加成一定比例,作为计算应纳税所得额时的扣除数额的一种税收优惠措施。据悉,本次光谷新政实行150%加计扣除政策。

by《长江日报》

■ 航空航天结构制造新工艺:增材制造与激光焊接

航空航天结构制造新工艺:增材制造与激光焊接

英国GKN航宇公司正在开发未来机翼结构使用的金属方案。该公司认为,增材制造对于形成不同材料、复杂外形、更强功能性的结构来说,有很大机遇,其中一些是使用常规方法无法制成的。

GKN研究了多种相关技术后开始关注电子束熔融、选区激光熔融、直接金属沉积这样的技术。它认为先进焊接和连接工艺,如激光焊、线性摩擦焊(LFW)和搅拌摩擦焊的潜力,非常适用于未来机翼结构。

by摘自网络

■ 美国最强航母下水 搭载激光武器

据美国媒体报道,美国海军最新航母CVN-78“福特”号昨日凌晨在弗吉尼亚州新港造船厂下水。下水仪式还请了福特总统的女儿苏珊按动船坞注水按钮。“福特”号预计最快会在2015年服役,并规划在2058年之前建造10艘同级舰,成为美国海军舰队的新骨干。“福特”号采用的多种高新技术,例如舰载机电磁弹射系统、舰载激光防御系统等,并搭载F-35舰载战斗机,称得上是目前世界上最强的航空母舰。

by《天府早报》

■ 新版百元美钞发行 新增3D防伪带

据外媒报道,新版100美元面值钞票昨日发行,新版钞票在保持以往外观的基础上,采用了更为尖端的防伪技术,如新增蓝色3D防伪带。这一技术改变了以往印刷防伪的方式,而是将防伪带织入纸钞。

新版百元美钞将在钞票一角印上黄色的数字100,在富兰克林肖像旁古铜色的墨水瓶里印刷费城自由钟图案。

而变换钞票角度时,3D防伪带内交错排列的“100”字样和“自由钟”图案位置会随着视角变化而变。“这一技术将使得人们不必再去银行或者使用验钞灯就能轻松分辨钞票真伪。”美联储一相关负责人表示。

by《证券时报》

整合，创新

以及价值创造

随着物联网和云计算等信息技术的飞速发展，第三次信息革命浪潮正在全球范围内风起云涌，包括制造业在内各类传统产业，正向信息化、自动化和智能化的方向发展，“智能制造”已被列入国家科技发展“十二五”专项规划。华工科技经过多年的发展，旗下企业在激光装备制造、激光全息防伪、光通信器件、电子敏感元器件等领域保持国内领先地位，公司拥有良好的制造业基础。2012年初，公司领导马新强提出华工科技沿着“制造向高端、服务型制造”方向转型，实现传统制造业向智能制造、现代服务业的跨界。在当前宏观背景下，企业生产要素包括用人成本、原材料价格等持续走高，跨界转型战略以智能密集、服务密集创造价值的意义更为凸显。

按照集团的整体部署，华工赛百作为华工科技信息服务业的整合平台，利用集团相关业务和优势资源，成为推动华工科技现代服务业发展的载体。

整合资源，华工赛百的前世今生

“跨界”进入信息服务业的第一步，是对华工赛百进行整合——实现组织结构与优势资源的双重整合，这是华工赛百立身信息服务行业的前提条件和基础。

2012年，华工赛百的组织结构经历了两次大调整。第一次是将RFID事业部从图像公司剥离，与深圳赛百公司重组成为武汉华工赛百。第二次是在2012年底，面向教育行业的华工化诚并入华工赛百，同时新成立了布局智慧城市行业的政企信息化事业部。两次调整形成华工赛百平台化经营的模式，使各事业部、子公司业务互补，职能管理实现统筹调配，完成信息、技术、人才、资金上的共

享和流通。华工赛百的业务领域扩展为物联网、教育信息化、智慧城市和IT渠道分销四个领域。

完成组织结构调整的同时，推动内外资源的整合，对起步晚、基础弱的华工赛百而言是必然选择。完成行业以及区域市场的统筹、技术和实施手段的规划以及人才资金的引入调配，是保障未来稳步发展的必要准备工作。

一方面，从华工赛百内部来看，各事业部、子公司对自身的经营模式、产品结构做了对应的调整，并制定了相应的发展战略。华工化诚原先以班班通作为主要市场方向，经营业绩依靠多媒体一体机的销售，产品单一，现在转型定位“教育信息化综合服务商”，提供包括数字化校园、同步课堂录播、教育云平台等一系列解决方案。物联科技事业部采取以点带面的市场策略，利用在酒类、奶粉等行业形成的技术积淀和示范效应，向国内其他相关行业企业进行推广。深圳赛百通过调整产品结构，实施多产品代理，盈收状况得以改善。政企信息化事业部以平安城市为突破口，积极切入智慧城市领域，以深圳赛百武汉办起家，逐步将面向政府的信息化集成业务做起来。与此同时，公司积极引进技术和市场领域的专才，改进管理制度，推进资质建设，目前在系统集成、安防、教育等领域的资质方面做了大量工作，陆续取得安全技防A类备案证、国家计算机信息系统集成二级等资质，打破一直以来阻碍华工赛百快速发展的瓶颈。

另一方面，作为初生的信息服务业板块，华工赛百在发展和市场拓展过程中，得到了集团以及兄弟公司的



杨肖

华工科技副总裁兼华工赛百总经理

充分支持。华工赛百先后与激光公司在福建明一、东风乘用车项目中紧密合作，与图像公司合作拓展国家电网电表电子标签市场。2012年，华工赛百与华中科技大学合作建立物联网实验室，将高校的科研与客户需求无缝对接，让多位技术专家参与到华工赛百担纲的重大项目，践行了“让知识与经济更近”的目标，也形成了华工赛百的技术和智力支撑。

学习创新，巨人肩膀上起舞翩翩

学习与创新是华工赛百完成转型跨界任务的必经之路。依托集团在高新技术产业发展的良好基础及背靠华中科技大学雄厚科研实力的资源优质，华工赛百正不断完善对行业尖端技术和先进经验的学习、吸收，形成经验积累和技术沉淀，并在此基础上转化创新。

对华工赛百而言，培育学习型组织是与组建狼性销售团队同等重要的任务。公司要求业务团队在出门跑单的同时，对同业伙伴和竞争对手的情况查底问清，联合可以为我所用的上下游厂商，形成市场开拓的合力。2012年，我们在物联网领域与成都九洲、北京爱创等行业领军企业签订战略协议，数次组织中层管理人员和基层员工学习培训。今年，华工赛百与IBM公司因北京中国物品编码中心项目结缘，这将为华工赛百搭建和运营国家级数据平台积累宝贵经验。在智慧城市领域，公司联合海康威视、中兴力维等上下游厂商，拓市场，攒经验。平安城市是智慧城市的重要组成部分，华工赛百今年已成功中标孝感、鄂州和荆门等地市的平安城市、智能交通信息化项目，目前正在为孝感和荆门市政府提供

城市解决方案。通过这些政府项目所获得的技术和管理经验，将提升华工赛百在同行业的地位，增强公司开拓智慧城市领域的信心。

作为华工科技集团“跨界”信息服务业的有力触角，无论是整合还是学习、创新，价值创造都应当是华工赛百的核心追求。这一方面要求华工赛百找准政策热点，围绕市场需求，参与市场竞争并取得业绩增长，另一方面要重视技术研发，开发以系统解决方案为代表的无形资产，形成自有知识产权。华工赛百探索以解决方案为业务核心、“轻资产”运营的现代服务业模式，是华工科技寻求新的业绩增长点、实现战略转型的重要环节。通过商业模式创新，持续构建华工赛百核心竞争力，完成华工科技在信息服务业领域的布局。

谈激光加工企业的

“跨界”创新



张丽华
华工激光副总经理

谈到跨界，马云、马化腾“二马”可谓风云人物。马云自“支付宝”跨界金融收支新模式，今年更是大举跨界物流业，创办菜鸟网络科技有限公司，打造遍布全国的开放式、社会化物流基础设施，通过其智能骨干网络，让全中国任何一个地区做到24小时内送货必达。没有开通微信，是否out了？马化腾跨界通讯行业，免费的腾讯微信让舒舒服服收了十几年通信和短信费的垄断运营商们大惊失色。跨界时代已经开启，数据重构商业，流量改写未来。旧思想渐渐消失，逐渐变成数据代码。大数据时代、云计算的发展，一切都在经历一个推倒重来的过程。

我们已经进入了“跨界”时代。我们身边的各种跨界产品越来越多的融入我们的生活，最典型的例如3C消费类电子产品，快速迭代的新技术应用让人亮花双眼、目不暇接，带给消费者的不仅仅是技术体验，更是信息交互方式甚至生活方式的同步变革，因此智能手机被业界称为是“硅谷”和“好莱坞”——技术与艺术的跨界产物。大家所熟知的Ipad就是介于小型笔记本与iPhone之间的跨界产品；随处可见跨界车，都市SUV雪佛兰科帕奇、上海大众CrossPolo、福特翼搏等等，不仅仅是单纯的功能交叉，更是一种精神层面和生活理念的融合；各种奶茶、牛奶咖啡、牛奶果汁、菠萝啤等跨界食品更是丰富了我们的舌尖。除了行业跨界与产品跨界，还有渠道跨界。创维及华帝，一个彩电品牌和一个厨卫品牌联手，共同投入巨资启动了“新农村影院工程”，双方的合作成功实现了1+1>2。

今天，激光加工企业的竞争越来越激烈。由初期的

技术垄断，发展到产品普及；激光加工行业的客户需求也越来越多元化。从材料表面的信息标记，到μ级精确定位、CCD智能识别、标记后信息追溯、物联网系统等等。这两点都很类似于手机产品，从“大哥大”到铺天盖地的“山寨手机”；从基本的通话功能，到数码相机、MP3、卫星定位、移动电视等等。那么，我们重点关注手机产品以至于电子消费行业，同时从行业跨界、产品跨界、渠道跨界和经营模式跨界等四个方面谈一谈激光加工企业跨界的一些案例及实践经验。

跨界（Crossover），就是从其他行业、其他社会领域中找寻切合消费者多元消费需求的创新元素，进而实现产品差异化并开拓新的蓝海。跨界的动力来源：满足多元化的消费需求，走出产品同质

行业跨界 - 打破行业边界，实现共赢

继谷歌跨界收购摩托罗拉手机业务后，今年9月3日，微软以72亿美元收购诺基亚手机业务。作为全球手机业曾经的老大，诺基亚有过一段十分美好的时代，尤其是在智能手机横空出世之前。然而，随着苹果的强势跨界进入智能手机领域，加上三星等在安卓系统的步步发力，诺基亚的好日子宣告终结，巨额亏损笼罩在诺基亚的头顶。微软和诺基亚最终通过跨界合作实现了Windows Phone 8手机操作系统的“软硬一体”，横跨软硬件的一体化解决方案值得期待。

在全球“跨界”理念影响下，华工科技兄弟企业音“跨界”经营已经开始启动。激光公司与赛百合作，“跨界”现代服务业就是个很好的例子，通过行业跨界

crossover
跨界

实现明一国际的深化合作。2012年初，明一国际准备为福建长乐新厂建设寻找合作伙伴，精密激光系统事业部对客户进行了持续的跟进和客户需求识别。经过深入的了解和分析，客户不仅需要激光赋码设备及自动化配套，同时需要信息追溯的系统解决方案。据了解，“食品安全追溯系统”是国务院办公厅印发的《国家食品安全监管体系“十二五”规划的通知》中的重点建设项目，该通知指出乳品、肉类蔬菜、酒类及保健品今后都将实现电子信息追溯。随着在国家“汽车三包”政策的实施，在食品行业、汽车部件等行业，兄弟公司华工赛百是行业领先的综合信息服务解决方案供应商，在现代服务业具有得天独厚的优势。我们两家公司联合开发客户，打破边界，实现共融，不仅仅实现制造自动化，同时与管理信息系统相结合满足了客户在信息标记、流水线配套、信息追溯等多元化要求。不但实现了生产自动化，提高了生产效率并减少了生产过程的人工干预，而且拓宽了客户合作领域，通过先进物联网技术应用完成对传统信息化管理的升级。

通过行业跨界，挖掘行业合作伙伴，强强联合、优势互补，将激光行业“硬制造”与现代服务业的“软服务”相结合，最终贴合客户需求。

产品跨界 - 新元素与原有核心竞争力融合

相比行业跨界，产品跨界更应该用“融合”来表达。最近大家都在热捧“格瓦斯”，一款有啤酒口味的麦芽糖发酵饮料，是娃哈哈集团旗下继营养快线后的新款跨界产品。相比果汁+牛奶的营养快线，“格瓦斯”甚至跨界到了“啤酒类”饮品，可见，如今的娃哈哈不仅仅是“妈妈我爱喝”和“AD钙奶”，更是多种元素与饮品相融合的

产品跨界，不仅仅是“拿来主义”，更是适应性重组，将新的元素与原有核心竞争力融合，创造出更贴合客户需求的产品。与实现基本通话功能的传统手机类似，传统激光设备的核心功能就是实现基础的激光加

工。而如今的智能激光加工设备，不仅集成了自动夹治具、上下料传送机构，而且还包含CCD实时图像监控与智能定位识别，甚至将IPQC集成于一体实现标记效果的智能评级检测。此外，以手机组装生产线为例，将IMEI（国际移动设备身份码）在线传输、赋码、标记、核对、反馈。同时，当代激光加工设备更是人体工学、防震、抽尘等多项技术的复合集成。新一代的智能产品，已经具备感知、决策、执行甚至判断反馈的能力，是服务与制造在终端平台上的高度融合。

精密事业部在产品跨界中，不断摸索总结，延伸出新的跨界细分产品。以智能识别技术为例，从最初的探索阶段，已经衍生为旁轴斜照打标、同轴垂直拍照打标、同轴振镜焊接、旁轴准直聚焦、同轴准直聚焦五种技术类别，响应不同类型的客户需求。其中旁轴斜照打标技术充分响应客户对于定位精度、设备稳定及工作效率的多方面要求，广泛应用于大客户项目，目前已取得近亿元订单。

在传统激光光源及外光路的核心竞争力上，精密事业部近年来进一步融入上下料机构、传动机构、视觉识别及检测系统、抽尘系统及人工智能设计等多种元素，实现产品跨界融合，成为变革的领导和塑造者，未来的激光设备将成为更精密更智能的系统解决方案。

渠道跨界 - 借用与互补中整合

渠道跨界大量运用在家用电器、IT、汽车、手机、日用品、快速消费品、耐用消费品、饮料食品等行业，指某一家企业借用另外一家企业的销售渠道进行产品销售，或者是双方优势的销售渠道互相销售对方的产品。比如，小米公司已经与可口可乐展开合作的。可口可乐的瓶身上将会出现小米的LOGO，购买可口可乐旗下的汽水、果汁产品也有机会“揭盖”赢取小米手机；另一边，小米则为可口可乐独家定制了酷炫的手机主题以及限量版的可口可乐主题手机。

激光加工设备同理盖机行业有着天然的互补性。例

如在食品饮料行业，理盖机是自动化理盖及落盖的专用设备，主要应用于灌装流水线的配套设备上；激光加工设备则是信息标记的载体。精密事业部借用理盖机渠道，拓宽饮料瓶盖激光标记系统，整合激光标记系统、送料传输装置、视觉识别及剔除系统、瓶盖控制系统和空气净化系统。通过该系统，可以实现2000个/分钟的瓶盖标记，并实现自动识别，自动将漏打、没打全的瓶盖剔除等功能。通过与理盖机企业的合作，今年新增了近千万订单，同时同更多的终端客户开展了新的合作。

经营模式跨界 - 新的尝试与探索

传统的激光设备经营模式，通常是设备制造、设备试用、设备采购三个环节的设备营销模式。但随着客户要求标准、客户需求的不确定性不断提升，同时客户细分也越来越明显。对于不同的客户类型和消费习惯，精密事业部一直在不同完善与创新的经营模式。

“4S店”模式。小客户要求产品功能相对单一，核心的要求是价格低，到货快，可以接受产品体验和培训。“4S”终端直接进行客户销售，依托华南、苏南、华北三个大区销售服务中心以及武汉总部辐射各办事处，为客户实现现场选机、打样、培训、销售，实现一体化体验式服务。精密事业部目前在全国主要地区均搭建了“4S”终端平台，响应细分市场的客户需求，实现营销各环节的“短平快”。

“精密加工服务”模式。激光公司智能装备事业部已经实现了在石油管材行业的加工服务模式，精密事业部也在积极探求与国内3C终端品牌客户、全球核心部件加工企业的精密加工/代工服务、设备租赁服务等次生模式，以期实现“制造+服务”经营模式的转型。

“网络营销”。越来越多的客户，愿意通过百度、阿里巴巴淘宝甚至微博等等进行采购。因此精密事业部有针对性的形成HG-V“飞乐”产品系列，搭建网络宣传及信息发布平台，配备专门的客户服务经理，直接面对一线消费者。

“租赁金融服务”。为解决部分客户的资金周转压力，采取分期还款的“租赁金融”模式。由于当前的宏观经济环境并不明朗，部分客户出现资金周转困难的问题，对于大额的设备想买又不敢买。在充分判断客户资信及还款能力的情况下，合理采用分期还款的营销模式，为客户提供便利的同时，拓宽的市场份额。

激光加工企业应不断跨界创新，敢于吸收利用新元素，提升智能制造能力，整合资源，拓宽思维，大胆融合新模式，在巩固企业核心竞争力的基础上，不断创新专属竞争力通过智能制造加客户服务，不断贴合客户需求，与客户进行互动，实现粘性营销、跨界整合，不断向制造向高端、制造+服务模式突破转型

华工高理

“跨界”新解

华工高理企管部

在越来越激烈的市场竞争中，合作共赢正在成为一股不可抵挡的潮流，而跨界合作更是这股潮流中最突出的典型代表。通过与不同行业的企业或品牌之间的跨界合作，拓展更大的传播空间，开创更大的市场空间，正在成为越来越多具有远见卓识企业的共识。

“跨界”，英文名称为“Crossover”，这是近几年在营销界被反复提及的一个热门词汇。将“跨界”这个热门词汇引伸到营销界，代表着一种新锐的生活态度与审美方式的融合。

跨界营销利用不同行业、不同产品、不同偏好的消费者之间所拥有的共性和联系，把一些原本毫不相干的元素进行融合、互相渗透，进而彰显出一种新锐的生活态度与审美方式，并赢得目标消费者的好感，使得跨界合作的品牌都能够得到最大化的营销。而在华工高理内部，这种新的营销思维模式却被演绎出了另一番别样的精彩，在市场竞争日益激烈的今天开启了一种全新的营销方式。

一直以来，华工高理努力寻求在NTC、PTC、汽车电子三个事业部之间实现资源共享的方法。试图通过打通各事业部间的研发、生产和销售平台，最大限度的占领市场份额。而事实上，各事业部也通过精诚合作，在多个项目上赢得了客户的认可。

2012年，美的小家电向市场提出需求，需要一款能用于高档电饭煲的兼具控温和发热两项功能的产品。在捕捉这一信息后，高理公司NTC和PTC技术部联合开发出一款控温发热传感组件，将NTC传感器同PTC热敏电阻两项技术完美融合，这在整个行业来说都是首次尝试。

作为加热元器件，陶瓷PTC热敏电阻相对于传统的电热丝等加热元器件等在中小功率加热场合，具有恒温发热、无明火、热转换率高、受电源电压影响较小、自然寿命长等传统发热元件无法比拟的优势，在电热器具中的应用越来越受到研发工程师的青睐。

准确稳定的温度控制对热敏感组件和传感器尤其重要，因PTC温度只与PTC热敏电阻的居里温度有关，不可通过调节电压来控制表面温度，遂引入NTC热敏电阻对表面温度进行控制，将成为行业发展趋势。

华工高理20余年专业从事PTC、NTC系列热敏电阻的设计、生产与服务的成熟经验，行业龙头企业所形成的人才、市场等资源集聚优势，以及日趋完善的、与国际接轨的质量管理体系，让其有能力和资质充分利用自身的优势去完成客户提出的相关需求。此外，在市场开拓方面，高理公司充分利用业已成熟的NTC销售平台，根据客户需求有针对性的将公司的PTC产品推介到更广阔的市场。市场业务员利用销售NTC传感器与美的建立起来的良好业务往来，将PTC热敏电阻推广到美的小家电市场就是一个成功的典范。

就狭义的跨界而言，高理公司各事业部之间平台共享是否属于跨界似乎很难界定。而广义上跨界应该是多维度的，而不应仅局限于不同企业、不同品牌之间。高理公司三个事业部打通运营的全新尝试，将在不久的将来为跨界营销这一概念写下新的注解。

跨界是一门技术活

资深财经媒体人 《支点》杂志副总编 杨向明

“跨界的思想，混搭的光芒。”从跨界设计、跨界音乐到跨界营销，跨界一族们喊出响亮的口号，大有席卷商业、文化领域之势。

别以为跨界是这个时代的流行，几百年甚至几千年前，跨界就出现了，它一直跟随着人类的进步。尤其是对于中国而言，民族众多，幅员辽阔，多元文化的融合再自然不过了。融合了，才是新的文明。

文化跨界太玄乎，暂且不谈。我们谈谈跨界的牛人。

“阳明先生”王守仁是我的超级无敌偶像。您若对他的跨界不熟悉那不要紧，上网搜索一下，肯定会出现的一句话，“明代最著名的思想家、文学家、哲学家、书法家和军事家，陆王心学之集大成者，非但精通儒家、佛家、道家，而且能够统军征战，是中国历史上罕见的全能大儒。”什么叫大儒？就是几百年才出这么一号人物，占领思想制高点。在中国思想史上，王守仁和孔子、孟子、朱熹并称为“孔、孟、朱、王”，够牛了吧。什么叫全能？通俗地说就是能文能武，王守仁被誉为“大明军神”，平定叛乱、剿匪，一生军功卓越，而且去的时候往往没有一兵一卒可带，他就当地现场办公解决。

当然，您也会说，还有很多人的头衔也是一大串“家”。那我告诉您，王守仁的思想跨到外国去了，官方说“在日本、朝鲜半岛以及东南亚国家乃至全球都有重要而深远的影响”。更具戏剧性的是，偏偏有人看王守仁不顺眼，把他支离京城，未想到王守仁去世后，其思想传人把当年恶整王守仁的人给拉下马。这也是一种跨界啊。

别认为我跑题了，来这是谈经济大势企业经营的，怎么讲起了历史人物，其实不然，万事万物都是相通的，否则，还怎么玩跨界。关键是，你要打通任督二脉。王守仁之所以牛，那是他把“知行合一”运用到了极致。

那么，对于企业而言，如何做到跨界多元又不至于像摊大饼一样呢？答案就在王守仁老先生的哲学思想中。

不少企业热衷跨界，实则是追求创新，精神可嘉。但是，正如美国经济学家阿玛尔·毕海德所言，“科技进步是一种创新，但创新不全然是科技进步，从整个社会而言，每个市场因素都是创新的动力，都能够带来科技进步并最终推动经济发展。”这句话简单理解，就是你不能只关注技术创新，还得关注营销创新以及消费者体验等等。尤其是消费者体验，不可或缺，否则，花费再多心思的创新也只是零。

互联网电视是大家所熟知的。继PC、手机之后，它已成为IT企业、家电厂商开战最激烈的战场之一。遗憾的是，整了好几年了，它并未“飞入寻常百姓家”。业内资深人士如此描述：“2010年8月长虹与TCL合资成立欢网科技，可惜因政策原因了无起色。2011年TCL与腾讯联合推出“冰激凌”智能电视反响平淡，简单嫁接互联网而非互联网意识的转型是关键症结。进入2012年之后，联想、TCL、海尔、海信等企业陆续独立推出互联网电视，智能电视、云电视、互联网电视、超级电视等概念五花八门，但因为价格高、操作难、体验差、内容少等各种原因，结果证明这仍然是传统企业的一厢情愿。”

再看看国际巨头，也好不到哪儿去。谷歌是超级巨头，因为缺乏家电产品的设计理念和制造经验，它打造的第一代互联网电视还不是没有成功。没有摸透消费者脾气，没有看清未来趋势，家电企业玩跨界注定艰难，互联网企业玩跨界也是前途未卜。

玩跨界，还得想马云学习，他从电商到金融，玩得特爽。为啥？因为互联网金融实质为大数据之争。阿里金融依托淘宝和天猫的订单信息，“得以掌握几十万户商户最真实的经营数据，并对此数据分析处理建立起一个网络数据模型及信用评级体系，根据评级筛选出合格企业为其发放贷款，而这种积累起来的信用数据并不被传统银行所掌握。”

跨界是一门技术活啊。地产界大佬潘石屹也喜欢跨界，还跑去演电影。他在担纲主持的优酷网访谈节目《老友记》中承认，演电影真不容易啊，一个镜头要拍几十遍。连潘总都觉得跨界难，何况我等凡俗之辈。

不要去羡慕那些跨界的刺激，走好眼前你脚下的路，一步一步走下去，风景自然层出不穷。

我的 跨界 CROSSOVER TRAVEL 之旅



跨界人物 李炜

跨界经历：2011年初，从本部财务部调到激光公司，除了继续分管财务工作以外，还兼管激光公司企管部工作；2012年初，为了充分发挥机电分公司内部配套加工能力，全面实现募投项目建设目标，李炜被调往机电分公司任总经理，不再兼任激光公司财务总监。2013年，根据激光公司总体安排，葛店园区三家公司进行全面整合，李炜主要分管园区内所有内部运营和制造中心工作，负责计划调度、生产制造、品质检验、仓库管理等具体事项。

跨界产出：李炜调任机电分公司总经理后，经过一年的梳理和调整，机电分公司产能有了较大提升，2012年产值相较2011年提升近400%，2013年有望再增长60%。

跨界建议：首先要深入了解情况，尤其是跨界领域基本面的判断和重大问题的梳理和分析。成功从来都是属于有准备的人，对情况不熟悉不了解就免不了走弯路甚至走错路，只有情况熟悉了才知道问题在哪里，才能给这些问题排个序，才能够分清轻重缓急，才知道下一步该怎么做，下一步的下一步该怎么做。

第二切忌心急盲目。问题肯定是存在的，不然也不会让你跨界来处理，但是一方面不要被问题所吓倒，不要被“系统性问题”把自己搞不清方向了，一定要坚信方法永远比问题多，困难总是会被克服的；另一方面，问题的积累不是一天两天的，因此解决问题也不可能一蹴而就，病去如抽丝，盲目急躁想解决问题有时往往欲速则不达，要学会分解问题，把一个大问题分解成若干小问题，每一个小问题制定出时间表来解决，当最后一个小问题解决了，这个大问题也就水到渠成了。

第三要持之以恒。管理的精髓就是不断改进并持之以恒。兢兢业业做好一件事真的很难，让“在正确的时间做正确的事”成为每一个员工的工作习惯和理念，所有的问题都会迎刃而解。

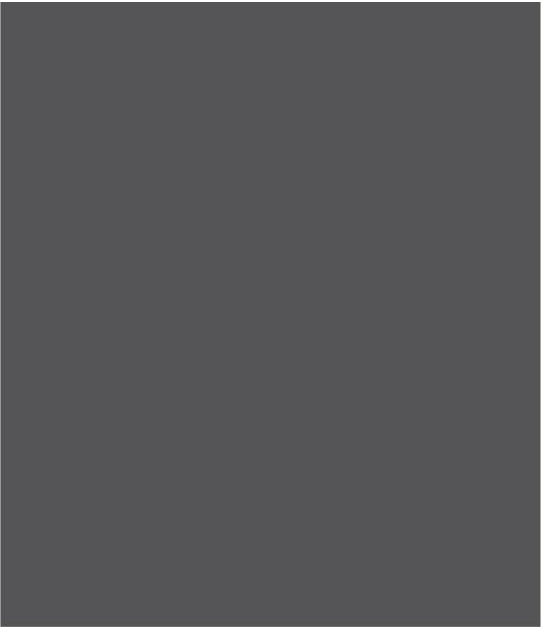
最后切忌先入为主。跨界，就意味着个人的身份和角色会发生重大变化，还用以前领域的知识和方法来解决新领域的问题会不灵光的。一定要结合实际，清醒的认识到自己在新领域中的不足和弱项，强项的部分让别人理解并接受，多替他人着想，以身作则并坚定执行；弱项的部分要赶紧充电，不断提高，迅速找到共同语言和沟通平台，实现无障碍交流。



李炜谈跨界

我的“跨界”选择是顺理成章、水到渠成的。到激光公司以后，由于我还分管企管工作，因此对激光公司下属各公司的整体运行情况均有了全面深入的了解。各公司发展的阶段和成熟度不同，管理重点也不尽相同。机电分公司由于2010年才刚刚成立，管理基础非常薄弱，流程、制度上的缺项很多，造成内部配套过程中问题层出不穷，矛盾累积越来越深，2011年全年虽然到机电分公司的时间最多，解决的问题也最多，但是由于激光公司财务工作任务也非常重，精力实在有限，总是只能就事论事的解决表面上的问题，没有办法深入地 从系统上全面进行封闭，往往重复性问题一再出现，心里于是就萌生了全职对机电分公司进行管理的想法。12年初，闵总刚好也就此事和我进行了谈话，再加上陈鹏调任激光公司财务总监，让我能够全身心的投入到对机电分公司的管理中去。整个2012年，对机电分公司的组织架构、人员进行调整后，相应流程、制度规范也进行了全面梳理和建立，内部配套功能基本予以实现。但由于葛店园区三个公司三个系统、三种操作方式、三种标准，往来沟通、信息传递过程难以控制，效率影响非常大，长期以来，内耗牵扯的精力越来越多。因此，葛店园区整合也就提到议事日程上来了。经过各级领导的精心安排和部署，目前葛店园区已完全实现了一体化运行，相关职能部门合并，标准、规范都得到了逐步统一，整体运营效率得到了极大的提升。

“跨界”过程中，我所遇到最大的困难就是如何解决困难。我以前专职财务工作，财务体系经过多年的不断发展和新准则的不断颁布，其内部控制体系和方法已日趋完善，内部管理的勾稽关系也非常明确，因此我能够将财务内部控制体系和内部运营管理体系相结合，较快的考虑到如何从体系上加以保障。另外，财务出身的人都会先算账，先从成本、效益的角度来考虑问题，两者相比取其轻，迅速用最小的成本和精力取得



跨界事件：所学为工科类技术研发专业，就业时转向人力资源方向。

优势：能最大限度的站在别人的立场上考虑问题，性格沉稳，分析力强。

劣势：过于谦和、内敛，表达能力、影响力不够。

马芸晶谈跨界

大四考虑了一年，以后是做与人打交道的工作，还是与机器打交道的工作，权衡再三，考虑到自己的性格特点、喜好，以及未来职业发展可能的路径，以当时那个年纪、阅历做出跨界发展的决定。

“跨界”之旅改变了很多我对于人、事、物的想法，对自己的不断认知，帮助找寻适合自己的发展目标，不断完善自己。

建议大家在考虑跨界发展时，最好能有个平滑的过渡，要么是自己擅长喜欢的领域，要么是一直学习的专业，找到中间的交集。这样不至于断层，保证自身的资源是一个积累的过程。



跨界经历：2001年由财经领域向制造操作领域跨界，2004年由制造操作领域向技术领域跨界，2007年由技术领域向技术管理领域跨界。

跨界收获：带来了新的知识和理念，个人在公司也获得了荣誉和发展。

朱国瑜谈跨界

决心跨界一方面是因为华工图像名声在外的影响，另一方面是对当时还很神秘的防伪制造行业的兴趣；当时考虑了专业不对口，但想到知识总有想通之处，实践经验出技能，想到多学习到一些实际的工作技能和知识也对自己有好处，生产基层是最锻炼人的地方。

工作初期也遇到些困惑和困境，对于新的行业很新奇，对于一些非本专业的行业知识和技能理解起来也很花功夫，对于自己今后是否能在全息制造业发展也产生困惑；

在工作中，很明显觉得自己对机械的加工应用和全息制造方面知识匮乏，所以需要不断的加强学习和工作经验的积累总结；感觉以前的知识也带给自己一些优势，就是严谨认真，观察入微，总结和举一反三，这些习惯让自己的工作质量很容易得到提升。

我个人认为在考虑是否跨界领域时一定要知道自己是否能接受和适应跨界后的领域文化，对新领域是否存在兴趣，并具有执着的信念；在跨界过程中一定要沉下心积极学习新的知识和经验，无论什么专业都有都会有好的专业特质和习惯，应将自己这些好的专业特质和习惯适时的融入到工作中。



跨界事件：2013年硕士毕业，专业为工科，材料学，现在工作岗位是项目专员。自己感觉并不存在领域间的跨越，只是从事的工作侧重管理，而大多数工科生都会选择走更贴近专业的技术路线。

下 决 心 的 原 因：工科注重的是探求事物的本质，要求的是一种追根究底的专注和执着。而管理的工作则是一种统筹、组织，更多要求的是综合能力。在我看来，两种能力都非常重要，而后者则正是我欠缺的。高理是一个不错的平台，项目专员的岗位对于我来说也充满了挑战。

利：管理工作可提高协调能力、沟通能力、组织能力等。

弊：从事管理工作不能让我的专业最大程度的学以致用。

刘洁谈跨界

所谓的“跨界”对我而言并没有带来更多的困难，虽然我在学校期间学习的全面、系统的专业知识，看似没能派上用场，管理也不是我的强项，但是它让我能较好的理解项目进展情况、技术指标等，便于项目工作的更好展开。工作中另一个重要的部分——技术管理工作做起来也比较轻松。

“跨界”让我的思维方式更加开阔，体会到管理和技术两条路在某种意义上讲，其实并没有严格的界限。两者可以交叉渗透，相互促进，从长远职业规划来看，是殊途同归的。

跨界还是要根据自身特点，有选择有针对性的跨界，能充分发挥优势，不能同人生规划背道而驰。更为重要的是，你一定要对自己要“跨界”的领域感兴趣。



跨界事件：08年开始，由研发工程师转向测试/工艺工程师，后又在09年年中转向生产管理，担任公司模块生产二部的经理。

跨界原因：根据公司发展需要，没有过多的考虑，本着“我是革命一块砖，哪里需要往哪里搬”的精神，决心跨界。

黄晶谈跨界

跨界给我带来了新的更高的工作平台，接触更多的人、事，积累更多的经验、阅历。工程师是管理项目、设备，生产管理者更多的是在管人、计划，管理思维需要很大的转变，困难随之而来。

此时，我曾经作为工程师的经历让我获得两点优势：1、懂技术，生产人员的骗不了你，出了问题还能用前人没想到的方法又好又快的解决。2、工程师让我培养了很强的逻辑思维能力，生产管理者一样需要，一个计划出来，生产的各个环节都是一环套一环，任何一步没想清楚，走不通都会影响整个计划甚至满盘皆输。

对于面临跨界选择的人，我想告诉你，首先想清楚自己的目标是什么，当要选择前，先考虑是否与自己的目标一致。很多事很多时候都不会完全一致，不要怕走弯路，但不能倒退，不要和自己的目标背道而驰；同时要认清自己的优势和劣势，想清楚你需要什么，你想成为怎样的人。明白了这些以后，你在选择之时就已经知道该怎样处理今后遇到的困难和如何扬长避短了。



跨界事件：2011年由财务部申请调配至销售部从事销售员工作，现为华工激光智能装备事业部河北、山西片区销售经理。

跨界蜕变：对事的态度从常问“这怎么可能”变为相信“没有什么不可能”，工作思维从维系现有工作与职责变为从全盘出发考虑，职场角色从一个被动听从完成任务的执行者变为主动考虑问题并协调完成工作的掌控者。

徐明谈跨界

“趁年轻挑战自己”，这就是我选择“跨界”的原因。在做决定之前，财务相关工作如何交接、新的生活状态是否能够适应、如何权衡时间在工作与家人间的分配（市场人员的工作时间往往并不规律）等问题都是我要考虑的。

工作职责的转变意味着专业的改变，需要大量的时间进行学习到变成自己的工作习惯。财务工作养成了日清日结的习惯，也一直沿用到现在的销售工作。同时需要对每项数据、科目的细心计算与归纳，在销售工作中也需要对每个项目的每个细节进行分析与总结，以便下次进行沟通交流时能有条不紊的应对。不过，销售工作与财务的区别在于细心的同时需要有大局观，对项目的了解、产品的认知度、竞争对手的认知度、客户的状况分析度都要有掌控能力。



跨界事件：大学为电子科学与技术专业，毕业后留学学习俄语，目前从事管理类工作。

付熙谈跨界

我喜欢我大学时的专业，对它有极大的兴趣，但是个人觉得专业所学可以保持为爱好，工作倾向则为管理类。有考虑过利弊，但是还是觉得自己会更喜欢做管理类的工作。但是“跨界”初期，会明显感到自己对所从事的工作缺乏专业、系统的训练，导致工作中思路方法等问题存在。但优势也并存，除了自身所学专业“技多不压身”以外，我还更容易以一个学习的态度去看待工作中的一切，从而获得快速的提升。

在决定是否“跨界”、选择“跨界”方向之时，我觉得最应该注意的问题就是要树立自己的理想，明确从长远而言自己真正想要的是什么，从而决定工作取向。理想的明确很大程度上可以弥补技能的不足，带来干劲。扬长避短的法宝就是不断加强所涉足领域专业知识的学习，不断在工作中总结经验。



跨界事件：2013年元月由售后技术支持向采购组跨界。

赵磊谈跨界

我的“跨界”既是响应公司需要，也是想给自己提出新的挑战。在此过程中，我接触到了很多新的思维方式与工作方法。从技术到市场，我对产品和技术的认识基础成为了一种优势，但对商务谈判技巧等的欠缺也暴露了出来。我现在时刻提醒自己：要注意现在与原来工作的不同性质，考虑问题的方式也要进行相应的变化，尽快提升自己的认识来适应新的工作要求。

“BABY&MOMMY”



从2011年煊宝呱呱坠地，熊丽端便坚持抽出时间写“煊宝日志”，记录孩子成长点滴，记录为人父母的心路历程。肩负职场与家庭双重压力，“煊宝日志”成了职场妈妈熊丽端心灵的一个出口，它也将成为煊宝日后一份珍贵的礼物。

我的煊宝日志

华工图像 熊丽端

2011年11月17日 星期四 晴

引子

当宝贝还在我肚子里的时候，我和他爸爸就给他想好了名字，若是女孩就叫“萱萱”，要是男孩就叫“煊煊”。宝贝还没出生的时候曾有过无数的幻想，想着出来会是什么模样？想着他第一次哭，第一次爬，第一次说话……我们曾无数次的思考应该怎样去教育他，呵护他？应该以怎样的角色陪伴他成长？就在我们的千思万虑、翘首期盼中，宝贝顺产来到这个世界。

2012年12月30日 星期日 晴

睡眠问题

我想所有的父母都遇到过有了小孩后的睡眠问题，煊一直和我睡，但是煊晚上睡眠并不好，经常2-3小时就醒，而这个时候的妈妈睡眠也是很轻的，基本上小孩稍微有什么动作，我就醒了，这样的睡眠问题一直持续了1年多，我也不知道自己是怎么坚持下来的，每当同事很羡慕的说“呀，你生小孩后恢复的可真好！”我都是很苦涩的笑笑，其中的艰辛也只有当妈的才能体会吧，产假休完就继续上班了，由于睡眠严重不足导致记忆力下降的厉害，我需要的是克服它，于是很多工作上的细节我都详细做好工作笔记，这个好习惯一直持续到现在，其实挺感谢这些事儿的，它们能让人成长的更快。

2011年11月28日 星期一 晴

初为人母

煊出生在冬天，我清晰的记得他吃第一口奶的静谧模样儿，那是母子间的交流，有初为人母的喜悦，同时也意识到了自己“奶牛”的责任，我还记得第一次给煊穿纸尿裤，我和煊爸将说明仔细研究一番，第一次给煊洗澡，我小心翼翼，生怕把小傢伙胳膊给折到了，因为只是觉得他太小太小，小到我只轻轻柔柔的去呵护，给小傢伙穿衣服是令人头疼的事情，怕穿慢了弄感冒，压银儿又不敢穿的大快，怕把他弄疼了，每天给他穿衣服是绝对的顶着压力完成的。

2013年1月22日 星期二 雪

第一次走路

沈佑煊14个月了，有一天，煊自发的面带笑容的往我这边走过来，鼓励了一下，又重复几次，就这样顺其自然的学会了走路，煊的走路没有刻意的去教，因为只是觉得这个应该就是个自然的过程，让他自己在实践中去揣摩，再实践，可能比大人以自己的思维去教他限制他来得更好，煊有时候平衡性掌握的不够好，自己会往前扑倒，好在他对于爬已经练习的特别好，所以懂得用双手撑地而不伤及自己的脑袋，有时候真觉得很多事情不需要刻意，可能到了“火候”自然就水到渠成了，你需要的只是一点点的忍耐或者说是耐心，对小孩的生存技能是如此，对于大人的处事态度更是如此。

2013年7月18日 星期四 晴

敏感期

在煊1岁半的时候我们遭遇了他的抓人敏感期，喜欢抓别人的脸，不敢跟他强调“不抓”，因为小孩在这个时候对于“不”理解的就是“要”，和其他小伙伴一起玩的时候我总是提心吊胆，总怕他把小朋友抓伤，对此我查阅了大量的文献及相同个案的处理方法，咨询了做早教的同学，还特地将煊带到早教中心去学习，后来用老师教的方法，及书本上的一些理论，比如在他想抓人的时候，千万不能说“不要这样”之类的话，这样只会使小朋友“要这样”（因为这一阶段的小孩会认为“不”就是“要”），可以握着他的手说“轻轻的摸”，一边说一边示范：让他尽情的玩沙子，用自己的小手充分的感受这个世界……顺利而平稳的帮煊度过了他的这个敏感期，或许以后还有各种敏感期的到来，我想总是有方法处理的，我能积极的寻求多途径的去解决它，战胜它。

2013年9月3日 星期二 晴

家里的小大人

小傢伙现在可爱的不行，每天下班回家，他会屁颠屁颠的跑出来，指着我的拖鞋让我换，然后张开双手说“妈妈抱抱”，有时候我说爸爸这里疼了，快给他摸一下，他就嘴上说“摸”，然后用手摸一下，还会附带的吹一下（因有时候他跌倒了，我会给他吹吹，说吹一下就不疼了，他居然记住了），有时候说“煊煊，你不要……啊，不然爸爸要打你屁股的”，他就用手做打自己小屁股的样子，每天早上我起床喜欢胳膊往上伸个懒腰，他也两只手举起来跟着我学着伸懒腰……喜欢打电话，自己经常拿着电话“喂，好好，好，拜拜”有时候中间还有一长串的我们听不懂的话。

2013年10月7日 星期一 晴

后记

都说“小孩愁生不愁长”，确实时光过得很快，可以说小孩的成长无不渗透着对大人的历练，对大人心智的磨砺，同时大人在培育小孩的过程中，又在无比愉悦的再一次体验自己的童年……我们将后来要做的事情还有很多，有时候我们的思维或者说对小孩的理解并不一定就是对的，如何有效的扮演好辅助小孩成长的角色，我想这才是我们应该好好思考的。

最后
要祝愿普天下所有的小朋友
快快乐乐健健康康成长！



春



夏



秋



冬

期待你的传奇

华工激光 曾俊

华工激光 曾俊

记得还是在读大学的时候，当时从我们的老师口中就听说武汉重型机床厂有一个钳工，因为纯粹用手工研磨就解决了设备运行中的关键问题而全国闻名。我来武汉华工激光机电分公司工作后，在一次偶然和鲁工聊天的时候，又更确切的了解到武重确实有这么一个人，他的名字叫余维民，当年武重为国防建设加工的某大型设备，因其关键零件的圆度加工精度达不到设计要求，将会严重影响该型设备的交付，这个时候他出马，纯粹用手工研磨的方法使零件精度达标，从而使设备顺利交付，为此，军代表上报将他列为国家重点人才，待遇比厂里的高级工程师还要高。

类似的关于高级蓝领的传奇还有很多，他们不象我们所耳熟能详的一些传奇人物，如盖茨、乔布斯，他们只是一大批高级技师，他们在各自的工种中做到了出类拔萃，都拥有各自的“绝活”。

我在想这些传奇人物都是些怎么样的人，是什么造就了他们的传奇呢？很多年前，我就听说了这样一个故事，北京有一个制鞋的工匠，他制作的鞋子做工非常细，远近的人都慕名到他那里去定制鞋子，可是有一年他却决定歇业了，有人问他为啥不做了，他说自己年纪大了后，视力越来越不好，现在做的“活”都不能叫“活”了。虽然在外人眼里老工匠做的鞋还是很好，但他自己心中的标准却从未降低。我明白了，是什么造就了他们的传奇，不仅仅是爱岗敬业，更是一种对高品质，高标准的不懈追求和精益求精的精神。

闵总在一次会议上曾讲到他去德国西门子参观考察的经历，德方告诉他，西门子产品的高品质与他们拥有几十位德国国宝级的高级技师有很大关系。虽然西门子的产品售价非常高，但正是有了高品质的保证，才使用户有物有所值的感觉，才赢得了用户的信任和业界的口碑。

我们的公司拥有世界数控激光切割机高端品牌“法利”，这是许多同行都梦寐以求的，但高端品牌是建筑在高品质基础上的，没有高品质，任何品牌都不过是空中楼阁。而这一切都需要有对高品质，高标准不懈追求的员工来实现。我们也需要有国宝级的员工，也需要传奇。

我们期待着，你来创造这个传奇。

我的父亲

华工正源 罗敏

华工正源 罗敏

我的父亲高大纤瘦，原本白皙的皮肤经过岁月的洗礼早已黝黑；他憨厚质朴，从小教育我，女孩更要独立、自立，才能赢得别人的尊重；他跟天底下所有的父亲一样，挚爱孩子，所有他认为好的东西都只想着留给孩子。我的父亲鬓已染霜，岁月忙着催父亲变老，而我却还没有成长为他依赖的臂膀，如同儿时我依赖仰仗他一样。

妈妈总说，我是在父亲的殷切期待中出生的。那年，我的哥哥已经6岁，是个混世魔王，备受儿子折磨的父亲特别想有一个乖巧的女儿，然后那年冬天，我就来到了父亲身边，做他这辈子最贴心的小夹袄。

印象中父亲总是很严肃，不苟言笑，对孩子的教育更是极其严厉。还记得，父亲送哥哥去参加市奥林匹克数学竞赛时的殷切眼神；还记得，中学我第一次拿奖学金时，父亲的满脸欢喜；还记得，邻人提起我上大学再上研究生时，父亲的得意表情。父亲的思维逻辑很简单——“万般皆下品，惟有读书高”。即便在中国这样的关系社会，无背景的家子弟依然只能选择高考这样一条路体面地走进城市，融入进去，扎根下去。父亲总说，只要你愿意读书，读多久，都供你。

可是，父亲虽然对孩子教育很严厉，但是他挚爱孩子。小时候哥哥总是嫌我笨，一道数学题讲解好几遍都不会做，以至于气急了的哥哥拍着我的头说：“再不会做，就不要吃饭了。”此时，门外便会响起父亲呵斥哥哥的浑厚中音：“不会做，你就好好教。不要动不动就上手打，饭更是要吃的。来，先吃饭，吃了再教。”父亲认为，教育是教育，生活是生活，分得很清楚。所以，即便小时候成绩不好，父亲也会在寒冬的早晨送我上学，而且担心我冻着，让我隔着毛衣取暖。现在想起来，觉得很残忍，同处寒冬腊月，我冷，父亲骑车更冷，我还把手放在父亲身上取暖！

也许这就是父爱，不为人父母无法理解的一种感情。我离为人父母时尚早，但是，我的好多初中、高中同学的孩子已经可以打酱油了，而他们自己也由原来的毛头小子、懵懂少年蜕变为这些小生命的父亲，性格收敛很多，为人做事更多想到的是为人父的责任、担当。还记得，大学最好同学的孩子出生时，他在微博中写到：“我愿意用我的全部去呵护这小生命，而直到现在才理解父亲对我的爱有多深沉！”

这次回家看到父亲又新增了几许白发，还有略显佝偻的背，心酸地想流眼泪。父亲辛苦几十年，省吃俭用，一直想给自己孩子更好的生活。直到现在，我已经工作，父亲经常打电话问的还是钱够不够用，要吃好喝好，不要委屈身体去节约或者乱花钱。我想说，爸爸，你要注意身体，吃好喝好，我已经长大成人，未来我就是你的依靠。

踏浪之旅

华工激光 江雯

也许此刻的武汉，骄阳似火，闷热难耐。三亚的室内却清风阵阵，凉爽可人。出来久了，便有些想家了。外面的世界很精彩。可是，有根的人，魂始终离不开家。在这个夏日最闷热的日子里，我选择暂时的远游，这种自由行的放飞，是我所一直追寻的。天空那么高，那么蓝，那么广袤，我定定的仰望着。那是我所期待的自由。而我，在心中，依然清晰地明白，梦始终离不开现实，我，始终会回到属于自己的地方。

三亚是个美丽的城市，湛蓝的天空，满城的椰树，一望无际的大海，甚至连“可怕”的台风都使我感到好奇和兴奋。走在这个海滨小城，阵阵清风抚动裙摆，悠然自得。每日走在海边，即便不下海，光着脚丫踩着细软的沙滩，听海浪冲击拍打海岸发出的阵阵波涛声，看海浪一波一波地追赶着我的脚丫子，沾湿我的裙摆，那都是轻快而舒适的。海水侵入我的鼻腔，让我有流泪的感觉。远处海际线连成一片，我翘首以望，却怎么也看不到边！

回想第一次下海潜水的情景，心里充满了无限的害怕，总以为鲨鱼就在附近，随时会将我咔嚓成两半。后来，渐渐爱上了海底的世界，各式各样从未见过的鱼儿从身边游过，五彩缤纷的珊瑚在眼前展现。让我感到无比神奇和美妙。原想拾个贝壳和海螺，却不敢轻易举动。因为海底的生物都是有生命的。广场巨大的海螺雕刻，有着一副美丽的人类面孔。让我想起海螺姑娘，害怕而敬畏。

此行觉得最值得的两个去处，便是加井岛和亚龙湾。即便是在海南随处可见的旅游宣传单上，也难觅其踪。加井岛是个尚未完全开发的美丽小岛。我们也是偶然在三亚之星旅游网上发觉。在亚马训报了加井岛一日游。据说此处是非诚勿扰拍摄点之一。我其实并不关心是否是拍摄地。我只想说，这里真的好美，好美。凉爽的清风，瓦蓝的天空，细腻的白沙，清澈的云朵，透明如琥珀的海水，让海底的白沙小贝壳清晰呈现。一次一次的潜入海底，让五彩斑斓的世界呈现眼前。尽管有水压压迫耳膜，尽管会头痛，但海底的神奇让我为之着迷。欢快的沙滩派对，让来自五湖四海的人们嘻笑成一片，我们踏着动感的音乐，在沙滩舞动着。各色热带水果更让我们个个撑得肚儿圆圆。着比基尼的姑娘们搔首弄姿，趁着碧海蓝天，极力留下美丽的一面。

如果说一定要说最具三亚风情的度假去处，那必然是亚龙湾。那里聚集了全球有名的五星级酒店。还有大片大片的绿印入眼帘，整齐的椰树，灌木，一排排，一列列，一丛丛林立，大片的巨大树木，被粗大的藤蔓勾勒缠绕成林。街道随处可见美丽的花朵。干净的林边道路不见一点脏乱。路边绵延着大片的绿化带。我们坐着酒店的旅游小车一路欣赏着美丽的湖光山色。湖水清澈可见成群的鱼儿游动。一走近，他们便兴冲冲跑来，如同急切盼着喂食的孩童。环绕我所在酒店的青山之上，隐约露出几处房屋，那里竟然就是非诚勿扰里面，秦奋和笑笑“度蜜月”的地方神仙去所。变天的时候，山上腾升起许多雾气，云雾缭绕，完全不见了酒店的踪迹，料想神仙之所也不过如此罢了，果真是仙境一般的地方。如果下次再来，定要体验一把神仙居所。海边离任何一个酒店，都显得那么近，可我更爱酒店里面青山绿水环绕的室内游泳池，经过一天阳光浸泡的池水总显得那么温暖。

何一个酒店，都显得那么近，可我更爱酒店里面青山绿水环绕的室内游泳池，经过一天阳光浸泡的池水总显得那么温暖。累了，躺椅上躺着晒太阳。当然，在湛蓝的池水边，总可以见到无数喜爱日光浴的俄罗斯妞。

当然，我也不能漏了一个去处，这对于吃货们来说就是天堂。来海南的人们，建议还是在大东海住几天，不仅因为离市区近，最重要的是离第一市场非常近，第一市场可是三亚最大的海鲜市场，游客们可以自己购了海鲜，到附近的店子加工，这里已经因为这个海鲜市场而形成了加工一条街。吃货们，可以大饱口福了。在海南我也第一次知道，什么叫纯正的榨汁儿。鲜活的水果打碎了，浓浓的果肉夹杂其中，喝在嘴里格外实在。在回想一下武汉的鲜榨果汁，给个实在的名称——鲜榨兑水85%汁。喝不完的果汁，来个炒冰，看着果汁在锅里慢慢凝结成冰，放一口在嘴里，慢慢感受混和着浓郁果香的凉气沁入心脾，美妙之极。

出游之前，考虑过许多地方，没有选择国外游，也没有去到西藏和台湾，选择去三亚，很多人说太热，而我发现，我每次的选择都是明智而准确。在这个炎热的日子里，选择看海，让海风的清凉带走心中的躁意，让优雅的大海，带来美丽的心情。感谢老公安排的这次丰富的踏浪之旅。这个风情的城市，给了我以前所没有体验过的感觉。也许还有更多美妙的体验等着我去慢慢发觉。

秋天的况味

华工赛百 赵汉捷

很久都未曾写作，想要下笔却有些迟钝便搁浅了。其实也想过要写些什么，也确有很多东西值得去写，如今正好借这个机会，重拾旧笔。

都说武汉只有两个季节夏天和冬天，突兀的秋天便显得格外的难得。

秋天的黄昏，独自一人徘徊在楼顶，抽着销魂的烟，看烟头白灰之下露出红光，微微透露出暖气，心头的情绪便跟着那蓝烟缭绕而上，一样的轻松，一样的自由。不转眼间缭烟变成缕缕的细丝，慢慢不见了，而那霎时，心上的情绪也跟着消沉于大千世界，所以也不讲那时的情绪，而只讲那时的情绪的况味。坐下，玩味，一根接着一根，白灰已积得太多，轻轻的一弹，烟火静悄悄的落在身上，静寂如同用笔写在纸上一样，一点的声音也没有。于是想到烟，想到这烟一股温煦的热气，想到缭绕暗淡的烟霞，想到秋天的意味。

秋风肃杀自古以来让人悲寂，树叶慢慢地凋零，虫儿也开始蛰伏皆因害怕而低头，整个秋天更因如此少了生气和活力，显得死气沉沉。对我们而言在整个历史长河中也不乏这样的故事都成了绝好的文章却又值得惋惜。于是等到肃杀之气俨然来袭之时，人们大多都想去做一次长途旅行，去做另外的事忘掉自己身在这个季节。有些自欺的味道，不知道哪位圣贤所说大多数人的一生要么自欺，要么欺人，或者被人欺。都忘掉了这是一个收获的季节。

到了秋末过后总会发现手里攥着东西，收获总是会令人开心的，但怎么都会觉得有点像小孩挨打过后，突然得到一颗糖那样忽然高兴起来。有些荒诞的滑稽，不能正视但却已成为事实，已然忘掉了肃杀的秋气让人透不过气的感觉。

其实无论肃杀与收获都是四季自然地流转，至于为何会有悲寂，会有喜乐皆因我们心性的选择，选择什么便会得到什么。但大喜大悲也绝非好事，“动止心常一”才是我们真正所应去做的，无论世事如何我们都应怀着平和的心情。

工作如同秋天一样，有肃杀也有收获，所以对我而言，顺乎本性，便是身在天堂！

在美国

华日精密激光有限责任公司高级工程师 徐进林

我们对美利坚合众国的了解可能更多的来自于大屏幕：拯救世界的钢铁硬汉，身手敏捷的干练美女，专业而呆萌的理工男，热情而疯狂的年轻妹……他们个性极其鲜明，张扬自我。而走下大屏幕，美国和美国人究竟是什么样子？

文化

美国是一个多元文化和多元民族的国家，各民族基本都保持了自己的风俗习惯，饮食习惯,甚至语言和节日。或许你并不知道，美国人对印度和中国文化比较推崇。将印度教和中国佛教大意以及孔子思想编入了中学教科书，分配给中印两国的移民配额也是最高的。

美国的公共媒体喜欢以边轻松娱乐边讽刺挖苦的形式，对公众人物和知名人物的不良行为进行针砭，引导社会，特别是青年一代向健康道德，文明进步发展，或是以理性，智慧的方式，帮助疏导心理，思想上遇到问题的人们，特别是妇女和儿童，从生活中获得信心，力量和勇气，同时将成功人士的经验，向更多人推广。

美国大多数媒体从业人员崇尚新闻专业主义，新闻记者被称为“无冕之王”，他们通过自身的采访报道，让各阶层更多的人更清楚地了解事件真相，引导或暗示他们作出正确的判断和结论。在电影《惊天魔盗团》中，我们看到了记者在直升机上实时报道警察与Jack Wilder的追车画面，类似的直播场景在著名的“辛普森案”抓捕辛普森的过程中就曾发生。由此，美国人对自己的工作、专业水准的追求可见一斑。

生活

在美国，没有居民或个人户口和档案，而是用个人信用度及犯罪纪录来衡量一个人的品德和表现，它也是将来房屋、汽车和大学教育贷款的重要参考依据，需要很好的维护。Photo ID或Driver License是身份证与驾照合一的重要文件。有了信用卡和驾照，在美国就可以到处跑了。

美国人生活消费相对收入很便宜：房租1000至2000美元；凯美瑞，雅阁1.6至1.8万美元；汽油1加仑2.7美元；如果自己做饭，1个月不到200美元。

医疗费很贵，25美元挂号，其余保险公司支付。保险分为眼睛，牙齿和身体。例如，看一颗牙齿约需1000美元以上。（美国医疗，汽车和房屋保险业很发达，能影响美国经济）

对居民或个人而言，美国政治的主要内容就是守法，缴税，爱国。例如购枪，只要提供合法有效身份地址证明，然后通过FBI电话背景调查，证明有好的信用记录，并且没有犯罪纪录，20分钟就可搞定。

教育

美国中小学教育注重爱国主义，团队精神的培养，重视体育，艺术实践和社会公益活动。一年时间，一半上课，一半放假。

大学教育注重独立思考。美国大学没有中国大学班的概念，课程设置非常丰富，可任意选择，甚至跨学院，新生往往看得眼花缭乱。毕业证上的专业描述非常笼统，根本看不出到底学什么的，如Art of Science。所以找工作时，还需要在毕业证附上课程及成绩。

科技

曾几何时，科幻大片几乎要成了美国电影的一个代名词，即使是电影制作本身，从《泰坦尼克号》中的电脑特效，到《阿凡达》，美国也一直在技术上处于开创者与领导者的地

>>

<<

位。美国科技发达众所周知，这与自由带来的思想解放、美国人对专业主义的推崇等因素不无关系。

从另一层面看，美国的科技发展符合美国的自由市场经济规律。科技成果也更符合实际应用和需要，相应的研究项目容易得到足够的资助，自然会得到较大较好的成果。更重要的是：大多数科技项目会让企业来主持——通常是一些大公司，然后根据需要，将项目内容分一部分给大学研究所或其他一些小而特别的公司承担，从而得到可靠实用的成果或产品。这一点与国内是有明显差异的。

人际

美国人比较讲信用，说话做事直接，明确，具体，从不揣摩人，不计较小事，不嘲笑人（指普通人，政客等公共人物除外）。遇事以寻求解决方案为先，不花过多时间在人事责任上，讲求效率。

商务方面，谈判前做好充分准备，特别是在具体措施和条款方面。明确自己的目标。谈判时要充满自信，仔细了解对方的要点，然后给出准确的回应。不要“这个，那个；可能，差不多”。意思笼统，模糊。有意思的是，为了某种利益，美国人有时会引诱你，但不强求。

美国人在社会活动中，包括商务活动，很随意轻松，没什么讲究，着装也很随意。基本上没什么禁忌，即使有，也根据熟识程度可以稍微改变。包括年龄，收入，甚至政党和宗教问题。例如用餐时，左叉右刀，但放反了，也没人说你。可是如果没吃完就将刀叉放入盘中，服务员会以为用餐完毕，而将食物与餐具收走。

泰国，我们在路上

华工高理 张凤娇

- 2012年末，徐峥的一部《泰囧》令无数国人对泰国心向往之。金碧辉煌、尖角高耸的庙宇和佛塔，沙白细绵、水清见底的海滩不知曾让多少人魂牵梦萦。
- 而对于刚踏出校门的我来说，能有机会去亲自感受异域风情，自是令人兴奋不已。于是哪怕为了办护照，大费周章地把户口迁回家后遭千夫所指，毅然摆出一副屈原似的“虽九死其犹未悔”之姿。

整装待发

此时的泰国正值雨季，碍于酒店晾衣服条件有限，多带几套衣服的同时携带一根晾衣绳就显得尤为必要。虽说是雨季，但此行的目的地毕竟是个热带国家，伞、墨镜、防晒霜这些都是老生常谈，却真的有人由于没做准备晒得被误认为是本地人。

对一向购买力旺盛的中国人来说，如何兑换泰铢，如何购物划算，一直是大家比较关心的议题。出发之前跟中国银行预约兑换是比较保守的做法。事实上兑换泰铢的途径有很多，在机场兑换最不明智，跟导游换次之。到了泰国便会发现，街头随处可见提供兑换服务的小窗口，汇率跟当天银行公布的数据同步。

入乡随俗

泰国是一个佛教国家，拜访宗教地点时，有许多需要遵守的规定。例如进入供奉有佛像的寺庙之前需要脱鞋，脱帽，如果不巧遇上正在举办宗教聚会时便不能进入了。而在服装上，穿得太过清凉是绝对不被允许的。如果事先没有准备好长衣长裤，那就得做好随时被拦下，享受“黄袍”加身“礼遇”的准备。此行就有不幸中奖的男同胞由于着装不合格，被迫裹着极具民族风味的裙子参观五世皇柚木行宫，而一度引起不小的骚动，可惜所有随身物品在进入皇宫前被要求寄存，否则他一定是众人手机、相机追逐的焦点。

此外，女性是不能触碰和尚的，即使是轻微触碰也不行，如有需要将东西转交和尚，需要先交给其他在场男性再由他转交给和尚。另外每尊佛像无论大或小，损坏与否，都被视为是神圣的礼物。



图/华工高理 717



以食为天

出发之前各种攻略介绍说泰国有诸多国际知名的美食，但或许是吃饭的地方不对，也或许我不幸的就是那难调的众口之一。个人感觉就泰国端上桌的食物而言，要么辛辣的令人不知如何下口，要么就清淡如水、味同嚼蜡。

而对于一个视吃饭大过天的吃货来说，泰国真正能唤醒味蕾的，当属杜拉拉四方水上市场上林林总总的各色小吃，诱人的烤猪扒、可口的冰淇淋、还有让人欲罢不能的芒果糯米饭，说着都有点儿饿了。

在泰国，就算不想吃饭也无妨，各色物美价廉的热带水果，每个都尝点儿就可以让人吃到饱了。由于气候和风俗原因，泰国不供应热水，牛奶、果汁等所有提供的饮品都是冰的。听导游介绍，在泰国就算是刚生了孩子的妈妈喝得都是冰牛奶。

乐享其“城”

庙宇林立的泰国，有色文化和佛文化却实现了难以想象的和谐共生，风光旖旎的海岛和独特的文化成就其成为了一个天生的旅游国度。

亲临庄严肃穆、金碧辉煌的玉佛寺感受佛教文化，乘竹筏漂流屋夜游桂河一路欢歌，于东芭乐园看训练有素的小象大跳江南style，吹着海风在金沙碧浪的月光岛闲庭信步，还有那雌雄莫辨、风情万种的人妖歌舞表演，令人尖叫不断的各类海上活动，每一处都令人流连忘返，乐在其中。

购物天堂

对饱受中国物价摧残的同胞来说，到了泰国就到了天堂。鳄鱼皮具，各色宝石，燕窝蛇药，数码产品，烟酒副食，

食，名牌化妆品，还有各种土特产，放眼望去，每一站的每一个柜台前都挤满了随时准备买单的中国人，售货员熟练地用中文介绍着商品和价格。

一般来说跟团出游是很少会有自由活动时间的，但由于天气原因，在错过了与大海亲密接触的同时，也给了我们更多可以自由支配的时间。约上三五人，撑着伞游走芭提雅街头，一间间小店逛过去，总能有意外的收获。物美价廉的包包，药店里备受追捧的青草膏，超市里林林总总的小零食，那价格跟导游介绍的比起来每一个都能给人激动地理由。

经过了几轮的厮杀，最后回国的队伍里，哪怕出发前再轻车简从的人都大包小包的满载而归。

在泰国虽说也算身处异国他乡，却并不容易产生乡愁。目之所及，耳之所闻，基本全是中国人，熙熙攘攘的人潮中各地方言满天飞，跟中国的旅游景点相较无他。尤其在餐厅和购物中心，如果不是偶尔入眼的一两个金发碧眼的外国人，真有一种身在中国的错觉。这感觉就像是中国人借用泰国的地盘，举办了一场盛大的观光售卖会。

人们总说，身体和灵魂总有一个要在路上。回国已近月余，那些由于泰国而起的兴奋与辛苦也已经渐行渐远，但渴望出发的灵魂却从未停歇。

黄金 还有投资价值吗？

华工投资 李阳兵

乱世买黄金。为何？黄金数千年前就是财富的象征，至今仍是公认的最佳避险资产，是通胀的锚，是信用货币的影子对手。现在是乱世吗？确实不假，自从2008年全球经济危机后，各国央行滥发货币，流动性泛滥，经济复苏一波三折。之后欧洲债务危机逐渐恶化，部分国家出现主权债务违约；美国接连推出三轮量化宽松政策（QE），还面临“减赤”压力，进入2013年又要处理“财政悬崖”问题；日本“安倍经济学”弊端初显；中国在“四万亿”之后产能全面过剩，出口低迷，地方政府债务问题不断被提及……朝鲜核问题，利比亚的战火，埃及的政权动荡，叙利亚局势也让看官捏把汗。这几乎可以说是乱世了，那么，黄金有投资价值吗？未必。

笔者提笔之时（2013-09-20），现货黄金价格在1350-1360美元/盎司之间波动，相比两年前1920美元的最高价已经大跌了29%，然而相比1999年251.7美元的价格，过去两年的下跌只不过是高高的山顶上微微喘了一口气。无怪乎各路英雄对黄金的未来众说纷纭，好之者，痛陈世道之乱和信用货币之崩溃，不惜著书立说以剖析古老家族的阴谋和黄金的盖世神力，对中国大妈抢购黄金打败华尔街投行的桥段津津乐道；恶之者，引经据典不厌烦琐，摆事实讲道理，对百无一用却欺世盗名的黄金深恶痛绝，差不多到了做成尿壶都嫌重的地步。

上面说了黄金未必有投资价值，且听我如何条分缕析。

黄金是全球定价的商品,其价格由全球的供求决定，那么黄金的供给和需求又受什么因素影响呢？看两组数据：

2000年黄金供给：矿产金2620.4吨，官方售金479吨，再生金619.6吨，投资减少299吨，供给总量4017.7吨。

2011年黄金供给：矿产金2838.1吨，官方售金0吨，再生金1668.5吨，投资减少0吨，供给总量4517.4吨。

2000年黄金需求：首饰3204.8吨，其他工业需求556.8吨，官方买入0吨，金条投资241.6吨，生产商解除套保14.5吨，ETF等其他投资方式0吨，需求合量4017.7吨。

2011年黄金需求：首饰1975.1吨，其他工业需求784.7吨，官方买入457吨，金条投资1197.4吨，生产商解除套保0吨，ETF等其他投资方式103.4吨，需求合量4517.4吨。

可以看到，在黄金从1999年251.7美元涨到2011年1920美元的十二年中，黄金的供应总量和需求总量都仅有10%的增加，但供给和需求的结构发生了很大的变化。从供给看，矿产金变化很小，官方不再售金，再生金增加了1000吨；从需求看，首饰和工业需求大幅下降了1000吨，但官方买金和投资需求合计增加了1500吨。很明显，过去十二年黄金的牛市主要由投资需求推动，这就要说到过去全球流动性的宽松，各国央行资产负债表的膨胀，美国联邦基准利率由2000年的6%左右下降到了2008年后的接近于零，更要提到2004年后黄金ETF的兴起。我们还可以从两组数据中发现有趣的现象，2000年黄金处于历史低位时，官方和其他投资者都在大肆抛售黄金；2011年黄金处于历史高位时，官方和其他投资者都在疯狂抢购黄金。这不是高买低卖吗？是的，“投资者”干这种事已经不是一天两天了，不管是个人投资者还是机构投资者。只要我们确定黄金过去的疯狂上涨是由投资需求驱动，那么目前的黄金价格就没有稳固的基础。为什么？大多数投资者根据价格预期而选择投资行为，越涨越买，比如房子，比如前两年的拉菲，比如牛市中的股票，比如拍卖行的古董文物，1999-2011年黄金的上涨也是如此；越跌越卖，比如熊市中的股票，美国次贷危机后的房子，1980-1999年黄金的下跌也是如此。

您或许会说，1999年9月欧洲11个国家央行加上欧盟央行联合签署了央行售金协定(CBGA)，历史不会再重演了。我想说，不要忽略了一个重要事实，“金砖四国”和其他新兴国家黄金储备越来越多，而且并未加入该协定。而且，意大利西班牙葡萄牙等国债务危机深重，随时可能抛售黄金储备以救急，今年已有塞浦路斯出售10吨黄金解决赤字的先例，意大利的黄金储备是中国的两倍以上！

您或许会说，现在黄金ETF规模巨大，可以左右黄金市场走势，不会抛售。没错，它们确实规模巨大，世界上最大的黄金ETF名叫SPDR，2011年高峰时持有黄金超过1400吨，也超过了整个中国的黄金储备。不过，很不幸，随着金价大跌，它目前持仓量仅剩900吨。原因何在，一是SPDR的主动抛售，二是ETF投资者大规模赎回带来的被动抛售，抛售进一步压垮金价，强化了投资者对于金价继续下跌的预期，其他投资者的恐惧抛售加剧恶性循环。国内也有明显的案例，华安黄金ETF和国泰黄金ETF是国内首批黄金ETF,于7月29日登陆上交所，发行规模分别为4.56 和1.55 亿份。上市第二日，它们的份额较发行规模分别缩水53.3%和46.5%。投资者对于金价下跌的预期，使它们上市后一直遭遇大规模赎回，截至8 月20 日，两只ETF 规模分别只剩0.65 亿份和0.54 亿份，较上市首日规模分别缩水85.76%和65.21%。之前，黄金ETF是金价迭创新高的最大功臣；以后，它们有可能成为金价不断下跌的罪魁祸首。

您或许会说，黄金越跌，首饰购买需求越旺盛，中国和印度的巨大需求会支撑金价。今年上半年，中印两国首饰需求量均大幅上升，不过不宜太乐观。印度需求量最大，不过近年来印度对外贸易常年巨额逆差，国际收支压力大，印度人民抢购黄金只会恶化印度的国际收支状况，所以印度政府八月份已经提高了黄金的进口关税，抑制购金需求。中国的投资渠道比印度多，如果那些“抄底”黄金的人没获得预期中的收益，时间一长，大多数会转投别的渠道。何也？机会成本太高之故也。（目前银行理财可以实现6%以上的年化收益，房价不断上涨，民间借贷十分流行。）

1980-1999年黄金下跌的深层次原因是里根经济学让美国经济重回高速增长但低通胀的佳境，实际利率走高，中国和俄罗斯加入市场经济大家庭，国际市场扩容，分工深化，知识经济和科技革命风起云涌，权益资产和风险资产的收益率充满诱惑力，黄金被市场忘却进而价格走低，进一步引发了投资者的抛售和恶性循环，足足跌了20年。

放眼全球，我们对世界经济的未来不宜过分悲观。从微观上看，国际巨头们现金储备充足，新技术，新产品，新模式层出不穷，苹果和三星不断推出让人尖叫的手机，腾讯推出功能强大的微信，阿里巴巴推出冲击传统金融生态的余额宝，特斯拉推出了开辟汽车工业新时代的全电动跑车，小米手机软件+硬件+互联网的新模式创造了经营神话。从宏观上看，美国经济数据整体向好，美元指数强劲，道琼斯指数创出历史新高，房地产市场复苏，新能源革命，高端制造业回归；日本失业率下降；欧洲走出衰退，德国和英国的PMI指数强劲，德国GDP增长超预期；反映国际干散货运输景气度的波罗的海运价指数今年上涨了150%；中国的用电量同比增长明显，秦皇岛港煤炭库存下降等等，显示出世界经济的复苏迹象。综上所述，全球实体经济正在酝酿新一轮景气周期。所以，一旦美国正式退出QE，就意味着美国经济已经强劲复苏且市场的通胀预期下降，黄金将开始新一轮下跌，跌回QE之前，甚至跌破开采成本也不足为奇，目前只是下跌的中继而已。



《管理大师》

管理学有太多的大师，甚至发明了“大师中的大师”这样的头衔；但这些大师成色如何？德鲁克忽视了中小企业？彼得斯的理论最多管用5年？

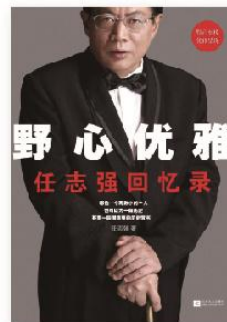
《管理大师》把近20年的管理大师、管理思想放在显微镜下，逐一观察和解剖；《管理大师》鉴定了大师们合理的部分，对“江湖骗子”和“忽悠”进行“外科手术式的精准打击”。



《创新者的窘境》

有些公司，但不是一般的公司，而是那些以精于管理著称的公司，它们是大多数经理羡慕并尽力效仿的对象，以很强的创新和执行能力闻名，但是在面对某些市场或技术的变化时，却无法保持其领头羊的地位。一家成功的公司，如何保证它的产品不会被新的技术挤出市场？如何成功利用创新取得优势？

在这本书中，作者向我们展示了多个成功运用新技术，取得竞争优势的公司。这些新技术都在他们各自的领域重新定义了竞争的含义。作者指出就算经营得再好的公司，尽管他们十分注意顾客需求和不断地投资开发新技术，都可能被某一新产业所影响而导致失败。



《野心优雅》

《野心优雅》是任志强目前唯一一本自传体回忆录，区别于以往媒体或者著作的片面解读，该书由任志强亲自执笔，几易其稿，回忆了任志强60年的成长历程。任志强的故事充满励志色彩，又极富传奇。以贩卖兔皮的小商贩起家，蒙冤入狱，最后又在大时代下创立华远地产。几度沉浮传递出自强奋斗的正能量。此外，任志强也是改革开放30年的观察者，其成长又交织着历史变迁，描绘“文革”“上山下乡”以及改革开放后中国市场经济的发展轨迹。



《以自己喜欢的方式过一生》

《以自己喜欢的方式过一生》中记录的，是这样一些人，和他们各自不同的命运：在母亲失望的眼神里坚持玩收藏，终于玩成办个人展览的收藏家；一位敢年近30才走进美术课堂的电工，现在是国内某知名设计师；一位亿万富翁回忆，妈妈从名媛跌落到洗衣妇，依然坚持每晚给他把衣服熨平。让他穿得破旧却干净，那时他不懂，他只是朦朦胧胧感觉到，即便做洗衣妇，他的母亲也和别人不同……

他们的坚持是生命里自顾自的模样；人来人往中，只有这样的心灵才能做到旁若无人。他们专注的样子，很自由。

作者没有写远大的理想，锦绣的前程。她把生活里的拧巴、纠结一一融化在淡淡的笔尖。写那些最朴素的人、最朴素的生活。偏偏让你嗅到理想应该有的味道。

BOOK

SET OUT

静态微电影之

再启程

华工正源 邹鹏



夜，这样深沉，抬头看不见星光。



但当风扬起，我回想自己当初努力的原因，心会变得安定。



深呼吸，给自己一个安然的笑容。



抬起头的那一刻，这又是一个“满血复活”的自己。



嘿！看你满脸阳光，我相信，梦想总有一天会向你招手。

SET OUT

静态微电影之

再启程

set out



1



夜，这样深沉，抬头看不见星光。

2



每天拖着不同的心情奔波在同一个城市里。

3



有时会突然烦躁不安，想逃离。

4



但当风扬起，我回想自己当初努力的原因，心会变得安定。

5



深呼吸，给自己一个安然的笑容。

6



勤于学习，在别人的思想世界中驰骋，找到自己的一片天地。

7



灵魂和身体，或许有一个在路上，就已足够。

8



抬起头的那一刻，这又是一个“满血复活”的自己。

9



嘿！看你满脸阳光，我相信，梦想总有一天会向你招手。

10



谨以此短片先给追逐梦想却迷茫的人们。

