

# 众成志

让“中国智造”更简单

● 威海众成科技 ● 欢迎访问: <http://www.zuccess.cn>

● 内部资料 ● 免费赠阅

## 前程似锦 奋进建功立业正当时

### 《众成志》创刊词

威海的秋天，天空分外晴朗，白云也绽露笑容。高高的白杨树在哗哗地鼓掌，风在悄悄地把喜讯传送。在这个收获的季节里，我们迎来了《众成志》创刊的日子。

时光荏苒，岁月如梭，转眼间，众成科技已经成立接近一年，从一个蹒跚学语的“婴儿”，逐步成长壮大，我们经历了太多的风风雨雨，更经受了无数政策和市场变革的洗礼。值得欣慰的是，无论何时何地，我们都在坚持，坚持以国家的信息化建设为己任，并立志将公司打造成为能动装备和设施全寿命健康管理领域的龙头企业；我们是国内第一家能动装备和复杂设施全寿命健康管理领域，集系统开发、咨询服务、方案定制和实施运维一体化的高新技术企业。基于专注行业的知识积累、融入国际先进的健康管理理念、依托专业的服务团队，众成科技能够为航空、石油、石化、高端制造业等多个行业，提供设备信息化健康管理咨询、信息化系统方案实施以及后期维护培训一体化解决方案。

同时我们也清楚地认识到，我们还处在行业大发展的初期阶段，困难和问题都很多。因此，我们更应同心协力，落实并完善公司发展战略和公司治理，增强执行力，丰富企业的内涵，努力开拓市场，实实在在地开发和生产技术领先的产品，为客户提供更多附加价值。值此金秋之际，各地市场捷报频传！实践再次证明，我们是卓越的，我们在创新一个行业，我们在书写历史。

此外，更令我们高兴的是，众成科技的成长一直得到相关部门和各界人士的鼎力支持。众成科技对于您的支持和关爱，将始终铭记在心，借此时机，借此载体，众成人向一直以来给予大力支持和关爱的您们由衷的道一声：谢谢！更希望您们的支持和理解能够一如既往的持续下去！路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！我们将凝聚激情与智慧，为了众成人共同的梦想，齐心协力，引领行业之先，再创佳绩，共筑辉煌！

## 晋级中国创新创业大赛 全国总决赛



2014年9月19日，第三届中国创新创业大赛电子信息行业总决赛名单出炉，我公司顺利晋级全国总决赛。

创新创业大赛山东赛区共1034家参赛企业，自7月份开始，各地的优秀企业在这里同场竞技，我公司经过初赛、复赛、决赛三轮激烈的竞争，最终以优异的成绩进入电子信息行业全国总决赛。

本次大赛为我们的项目搭建了一个良好的展示平台。通过此次创新大赛，让更多的人了解我们的企业和项目，我们公司也会把握这次机会，在此次全国总决赛中，百舸争流取得更好的成绩。

## 威海市科技局领导 莅临公司视察工作

2014年5月15日，威海市科技局孙玉忠副局长及随行领导一行七人亲临我公司进行视察指导。

在总经理翟坤龙和副总经理翟望雷的陪同下参观了公司办公和研发环境，并转达了市委孙述涛书记和科技局张宗军局长对公司的肯定和支持。随后总经理翟坤龙在公司会议室向局领导就公司发展情况和未来发展规划进行了详细汇报，孙局长在认真听取汇报后对公司现有项目高度认可，多次提出要在科技政策和人才建设方面给予大力支持。

最后，孙局长也对公司下一步工作提出了要求和希望，一定要加强人才建设提高研发能力和水平，尽快提升技术实力以保障公司业务平稳开展。

## 众成科技2015校园宣讲会 火爆开讲

从10月10日开始，众成科技正式进入校园招聘季，截止至10月17日，共完成了七所大学的宣讲会，七所大学分别是哈尔滨工业大（威海）、中国海洋大学、中国石油大学、青岛大学、青岛理工大学、山东科技大学、烟台大学。

已举行的宣讲会都收获颇丰，宣讲会伊始，由市场总监为学生介绍企业实力、项目前景等内容，让应聘者能够对公司及公司所处的行业地位有清晰的认知。其后由HR介绍学生关切的企业文化、薪酬福利、招聘流程等内容。最后是提问环节，由同学们对自己感兴趣或者不清楚的事项进行提问，HR都详细耐心地给予解答。

宣讲会结束后，现场收取简历，当天对相应岗位进行笔试和初面，并将在10月底前以短信及邮件的形式通知面试结果。接下来的一个月内，众成科技将持续在胶东半岛参加针对计算机软件专业的大型招聘会。众成科技是一个年轻有活力的企业，我们正在寻找志同道合的有志之士，你还在等什么！

## Z-IDP平台产品发布会圆满成功

2014年9月29日，我们威海众成举行第三套高智能系统的新产品发布会。在此，请允许我代表威海众成信息科技股份有限公司及全体员工向一直支持我们发展，关注我们成长的各位朋友表示衷心的感谢。



在此向大家介绍的这套系统是我们公司继Z-EPHM（航空发动机健康管理系统）和Z-PDM（产品数据管理系统）这两大系统之后的又一套高智能系统Z-IDP（产品智能专家设计平台）。

Z-IDP（产品智能专家设计平台）是我公司研发人员专门针对有大量设计开发工作的企事业单位和部门。经过多年技术研究攻关、系统开发、应用测试这套基于知识的产品智能专家设计系统终于和大家见面了。首先向大家先介绍一下Z-IDP（产品智能专家设计平台）它的功能。

Z-IDP（产品智能专家设计平台）通过获取、融合和推理设计知识、设计案例和试验数据，形成设计研发过程数据的管理、分析、挖掘体系，最终形成一套具有通用性特点的知识获取和处理平台。通过该平台的应用可智能推送并有效利用已有成熟设计的经验、方法和思路，缩短产品研发周期，提高产品研发质量，降低产品研发费用。这将是企业增强设计研发管理，提高设计研发能力的最佳选择。

Z-IDP（产品智能专家设计平台）它最主要的特点，我们将它归纳为“三高”。第一高是高性能，采用科学的体系架构和数据挖掘方法，数据的分析挖掘、可用知识的推送等过程智能实现，为用户提供最为便捷的知识应用平台。第二高是可定制的产品设计，平台从通用性出发设计，基于不同行业特点可灵活定制开发适用于相应领域的智能平台，使产品完全切合于客户工作需求，为用户提供最贴心的应用享受。第三高是高效的应用体验，平台的应用效果显著，能为客户快速的建立设计开发管理体，缩短产品研发周期，提高产品研发质量，并大幅降低产品研发费用。

再次感谢大家百忙之中来参加众成科技新品发布会和对我们的支持，在此我向大家宣布另一个好消息，众成科技第四套系统Z-MES（智能制造执行系统）将于10月中旬发布，希望大家多多关注、多多支持。

一个公司的发展离不开团队的努力，而一个品牌的成长离不开大家的支持。我们众成科技定会不负众望，以更先进更成熟的系统回报社会。履行好一个企业应尽的社会责任，谢谢大家！

## 发动机是中国航空科技领域传统的短板

2014-10-22 11:59 转自：军事编辑

摘要：据南方日报消息，今年11月中旬将举行的第十届中国航展确定参展的各类飞机将超过130架，歼-31也将亮相珠海并进行示范飞行。航空专家徐勇凌在接受人民网记者采访时表示，歼-31很可能在五年之内实现量产，歼-31将来上舰...

据南方日报消息，今年11月中旬将举行的第十届中国航展确定参展的各类飞机将超过130架，歼-31也将亮相珠海并进行示范飞行。航空专家徐勇凌在接受人民网记者采访时表示，歼-31很可能在五年之内实现量产，歼-31将来上舰的可能性很大。

歼-31自2012年首飞成功至今不过两年时间，对于试验机而言，歼-31目前还处于性能开发的初步阶段，“想要进行表演难度还是比较大的，但作为一款外贸机，从航展上惊鸿一瞥，制造一些轰动效应，可以起到一个展示的作用。”徐勇凌如是说。

徐勇凌认为，歼-31属于第四代战机的低端版本，技术前进并不多。凭借我国航空研制企业凭借以往在三代机研发过程中所积累的人才和技术优势，歼-31可能在五年之内定型量产。

发动机是中国航空科技领域传统的短板，由于发动机技术基础相对薄弱，导致我国突破瓶颈的难度较大，“但这块短板现在正在弥补，并且很快就会有好消息出现。”徐勇凌说，将来我国在大、中、小推力发动机领域都会有新产品出现，像歼-31这样的主力机型一定会有配套的国产发动机，这样我国便有望结束主要机型的发动机大量依赖进口的尴尬局面。

徐勇凌指出，隐形战机上舰是各国未来舰载机的远景，但用四代机全面替代三代机的可能性并不大，未来以四代机为主的航母舰队与以三代机为主的航母舰队同时出现。“歼-31上舰的可能性很大，但目前还没有看到歼-31与舰载机技术相适应的消息出现，因此，预计歼-31上舰的时间会晚于其装备部队的时间。”

## 中欧通用航空领域有望深化合作

2014-10-22 20:36:20 转自：中视网

摘要：第二届中欧通用航空专题对接会在成都举行，主题为“中欧通用航空领域政策分析及产业集群全方位深化合作所带来的机遇与挑战”，旨在探讨中欧通用航空产业最新发展及技术动态，切实建立中欧通用航空产业的互动平台，推动中欧通用航空机构、企业间开展深入合作。

中视网讯 10月22日下午，作为第九届欧洽会的重要活动之一，第二届中欧通用航空专题对接会在成都举行，主题为“中欧通用航空领域政策分析及产业集群全方位深化合作所带来的机遇与挑战”，旨在探讨中欧通用航空产业最新发展及技术动态，切实建立中欧通用航空产业的互动平台，推动中欧通用航空机构、企业间开展深入合作。

继去年举行了首届中欧通用航空专题对接会，今年，国内通航产业巨大的市场潜力，吸引了更多欧洲通航产业强国来华寻找商机。成都欧盟项目创新中心副总裁薛青一介绍：“在第一届通航对接会上，中欧通航企业进行了初步的交流和贸易，欧方销出了20架飞机，这也使得欧盟成员国们看到了通用航空这个产业在中国发展的巨大市场潜力。”

按照欧洽会“精心准备、有目的对接、较高签约率”的宗旨，本届中欧通用航空专题对接会上，中欧通航企业将在第一届的简单贸易和对接基础上，向更深更广的合作方向发展，有望在机型研制、发动机制造等具体技术项目，和通航后勤保障、人员培训等方面达成合作。

## 各大航展争先斗艳

### 国内航展之争失的是什么？

2014-10-21 15:43 转自：民航资源网

8月17日，中国国际航空航天博览会的承办方珠海航展有限公司和德国腓特烈斯哈芬展览有限公司在海口签署合作协议，将在中国共同举办“亚洲通航展”（AERO ASIA）。该展览每两年举办一次，首届将于2015年10月28日至11月1日在珠海航展中心举办。

此举无异于是向两年一届的西安通航大会发起挑战！而且来势凶猛——时间接近、中外联合、品牌过硬，恐怕会令西安的承办方们措手不及，更会让一些参展商们左右为难！

珠海航展，一直是中国航空领域的一张顶级名片，曾几何时，北京航展也是中国航空领域的一张顶级名片，双方错位竞争，难分高下，然而随着时间的推移，北京航展逐渐落于下风。



珠海航展

随着北京航展的影响力减弱，地盘被蚕食得也越来越多，西安通航大会、天津直博会，相继在同样的年份、以同样的频率兴起，且举办时间相隔很近，令部分参展商很是头疼，尤其是2015年，北京航展与天津直博会几乎是同时举办。

反观珠海航展年份，与之竞争的成规模的航展几乎没有，于是珠海把航展影响力越做越大，不仅成就了珠海的航空产业基础，更令珠海的城市形象走向世界。

近几年，随着通用航空概念在国内兴起，再加上珠海的示范效应，越来越多的地方政府开始涉足通航展，一时间，沈阳、北京、天津、安阳、郑州、西安、上海，从南到北，自东而西，航展此起彼伏，好不热闹！

然而，航展不是谁都能办好的，也不是任何一个地方都有条件去办。空域、机场、交通、接待这些硬件方面的条件，如果不完全具备，就很难支撑起航展庞大的物流和人流；组织、策划、宣传、服务这些软件方面的条件，如果不完全具备，就很难办出影响力；主办方、协办方、承办方，如果没有广泛的行业代表性，就很难塑造权威性。

安阳航空运动节之所以规模一再萎缩，就在于软硬件条件都不成熟；北京航展之所以越来越力不从心，也在于软硬件条件受限，主办方权威下降；西安的通航大会，虽然已经举办三届，但每届都存在组织和策划问题，尤其是多地分工，衔接难以流畅，最遭人诟病！

# 视野



安阳航空运动节

此外，纵观中国各类航展，行业协会普遍欠缺，这一方面是由于中国现有的行业协会商业合作能力有限，一方面是因为中国根本就没有足够的与国际接轨的一级专业协会。国外很多大型航空会展都是由行业协会主办的，而中国往往是地方政府联合行业主管部门以及大型国企主办，地域性明显，垄断意味强烈，但行业代表性不足！由此导致航展期间举办的各类论坛和会议，往往浮于表面，很难有观点的交锋，很难出现真声音，讨论往往流于形式，媒体往往被举办方“绑架”！于是，国内的各类通航会展，最大的问题就是难以塑造权威性！

相比较而言，国外主办方在航展方面的经验更多，于是这些年，赴国外参加航展成了时髦的事，越来越多的国内企业、政府官员、富豪群体、爱好者开始组团参加国外各类航展，如德国的法兰克福航展、AERO通航展，俄罗斯航展，英国范堡罗航展，新加坡航展，阿联酋的迪拜航展，美国的EAA、NBAA年会，等等。

而为了提升国内办展的水平，各地政府也逐步放开了境外机构进入中国举办航展的限制，比如上海将NBAA引入，比如此次珠海将德国腓特烈斯哈芬引入，据悉，中航工业通飞也正在接洽美国EAA，准备在中国举办EAA展。

然而，无论在国外多么成熟和顺畅的模式，来到国内后，总是会碰到很多现实的问题。比如，空域、机场、会展场地等资源短缺，很难邀请到行业主管部门或国内主导企业的支持，很难得到与行业决策者深入讨论的机会，等等。





## 技术展示的最佳实践

与客户面对面交流的时间（或电话时间）是所有机会中一种有限的资源，而且通常是关键的瓶颈。下面是一些高级售前人员可以充分利用时间的技巧。

### 1、最佳实践：站着展示产品。

销售人员通常只做初步的介绍，然后将展示移交给销售工程师，销售工程师则会先坐到一台笔记本电脑前，然后才开始演示。

我们建议最好不要坐下来展示产品，这样你会放弃对展示和观众的控制。如果你们有两个人，那么主要的主持人应该保持站着，而且在活动挂图或白板前进行展示。如果你是一个人而且你将要使用笔记本电脑，那么请不要坐在笔记本电脑前面，而是站着。同时，请关掉电脑屏幕，这将迫使你抬头看着他们在看什么，并防止你看着笔记本电脑说话。

### 2、最佳实践：避免软件眩晕。

如果客户问：“你的产品可以做X吗？”典型的自动答复是：“当然”。然后你将通过缩放菜单向他们展示确实可以。当客户看着你进行一系列的菜单选择时，他们可能会感到“软件眩晕”，也就是屏幕移动太快时在你胃里的那种令人恶心的感觉。相反，询问问题可以使他们更好地理解问题及其重要性。同时，要避免屏幕翻转，有时最好是口头回答或把答案画在白板上。你也可以说，“是的，我们将向您展示该演示的这部分性能。”

你不能在产品演示时使用产品培训他们，你可以说服他们产品难以使用。

### 3、最佳实践：每次展示和产品演示都进行双向对话。

当我刚开始进行销售的时候，我曾经与一名最深和最受欢迎的销售工程师一起工作。当我带他去展示的时候，他会带一个装满150个“VuGraphs”的大样品箱。“当开始展示时，他会拿出很多幻灯片并把所有幻灯片堆在高处的投影仪旁边，然后他会说，“我这里有150个幻灯片，我很高兴播放每一个幻灯片，或者我可以先问你们几个问题，然后最多给你们播放5-10个幻灯片。你们认为哪个更好呢？”



## 浅谈中小航空公司未来信息化出路

在信息化时代信息化手段逐步与企业的发展紧密结合在一起。企业通过信息化手段来解决企业管理中面临的数据整合、数据孤岛等问题，进而提高企业运作效率，减少运营支出，提高市场竞争力。因此，信息化建设已成为企业提高自身竞争力的必由之路。航空公司作为高端行业的“宠儿”，如何将信息化管理引入公司运营这将是影响到航空公司整个战略全局规划的一个重要因素。

由于国内体制原因，以国航为首的各大航空公司对其信息化建设显得比较从容，因为无论是资金还是技术方面都有着中小航空公司无法比肩的优势。而在整个信息化推进过程中中小航空公司就略显尴尬，一方面迫切需要引入信息化手段来提高运作效率，适应信息化大环境的发展；另一方面在考虑资金和技术投入上又踌躇不前。中小航空公司基于资金相对薄弱、复合型技术人才相对较少的现状下就应以市场为主导从自身实际出发走出一条真正符合自己战略发展的信息化道路。

中小航空公司必须明确自己信息化发展的思路，亦步亦趋照搬大航空公司信息化建设模式肯定是行不通的，照搬别人只会是画地为牢，让自己处境更加艰难。相对于财大气粗的航空公司投入大量的人力、资金针对其整个公司开发符合本公司战略发展的信息化系统的做法，中小航空公司只能望洋兴叹。如果中小航空公司想

要开发针对自己的信息化系统，那么将面临三大难题：一是资金方面，将投入相当多的资金来支撑整个项目的运作，资金花费不可预估；二是人才方面，研发过程中需引进复合型专业人才，这就要求引进人才具备研发技术和相关航空方面知识，门槛相对较高；三是时间方面，研发周期不可预估，并且以先建立封闭的信息化管理系统再逐步推广的模式，也具有很大难度。因此，中小航空公司信息化发展的一条比较切合实际的思路就是从外部引进先进成熟的信息化系统，从一个切入点入手，逐步推广到整个公司的运作系统当中去。

航空公司的核心就是飞机，如何将飞机的管理纳入信息化轨道，这是每个航空公司在信息化建设道路上面临的最大的难题。尤其是中小航空公司，信息化起步比较晚，现在大多数中小航空公司对于飞机的管理还是停留在简单的人工记录，没有形成一套系统化管理机制。也许飞机队规模较小的时候人工管理可以完全满足运营需要，但是随着机队的规模不断扩大，飞机数量越来越多，还是固守原始的人工管理手段就会变得越来越困难，相关的问题也会接踵而至。所以，中小航空公司信息化首要问题就是解决飞机管理信息化。这不是最迫切的，但却是最关键的。

综上所述，中小航空公司的信息化建设可以归纳为：宜早不宜晚，由点到全

面。宜早不宜晚就是在运营过程中提早将信息化建设纳入公司发展战略当中，在不知不觉中将信息化普及到公司日常活动中，否则当有一天突然感到迫切需要建设信息化，亡羊补牢，那么将面临更多的问题和更大的资金投入。由点到全面就是根据自己实际需求由一个切入点入手，与信息化系统服务商充分沟通，慢慢推进信息化建设，不能急于求成。

路漫漫其修远兮，中小航空公司在推进信息化过程必然会曲折的。众成科技有着15年的科研经验，在航空领域有着自己独到的成熟理念。其航空发动机管理系统已应用于国航和山航，并取得显著效果。众成科技可从航空公司飞机发动机信息化管理入手，着眼于整个航空公司信息化发展需求，定制符合每个中小航空公司的信息化发展规划，使中小航空公司在信息化过程中少走弯路。选择众成，我们将实现互惠共赢！



## 知识型员工不属于你

现在对知识型员工的管理，最大的问题是什么？员工不是我们的。不时有好不容易培养出来的人才突然对列位老板说：“我要去创业了，你想不想做天使投资？”员工时时刻刻都可能离开你。很长一段时间，我们都试图说服公司拿出一些钱来，不断投给这些有想法的员工，因为他不拿我们的钱，这个行业到处都是钱。所以，优秀员工对公司的压力远比公司对他们的压力大。以前是公司说你不行，离开公司的平台你无法创业、无法做成事，现在变成没有这些人，公司无法玩。

### MOOOO模式

管理是利用现状创造性地解决问题，具有目的性、系统性，是一个非常艰苦的工作。不过，在这个过程中，可以把形式做得非常性感。举个例子，有很多人问我关于移动互联网思维、游戏化思维。其实，在移动互联网的世界，每一件事情都没有改变。你爱吃扁豆就是爱吃扁豆，不管什么前提，根本上只有一件事——把扁豆做好。差别在于，人家卖扁豆，塑造了一个扁豆西施。很多企业只懂得把扁豆做得很好，却从来没想到要塑造一个扁豆西施。游戏化的管理就是这样一种努力和探索。

游戏化管理最终的目标，就是让员工成为老板这样的人。它不是简单的游戏化，而是一个新模式——MOOOO模式。

**第一，Mobile，移动。**移动不等于手机，穿戴设备可以搜集、分析跟用户使用情境相关的所有数据——地理位置、在做什么、声音内容，温度、湿度、心跳、时间，以及性别、年龄、习惯等基本信息。不管何时何地，通过数据传感器和数据的结合，支持了线下的情景，这才获得最准确的信息。

**第二，Open，开放。**虽然有很多的说辞，如跨界、无边界，但本质是开放。部门的边界、公司的边界、产品的边界、行业的边界都可能被彻底打破。

**第三，O2O，从线上到线下。**打破了虚实的边界，三流合一，物流、信息流和资金流的再设计。O2O可能让处于微笑曲线底端的制造业变成“制造业”，让企业能够在最近的距离接触用户，洞察用户需求，让用户参与产品设计。

**第四，Game，游戏。**人人都有娱乐的天性，都热爱学习，都希望被尊重，都需要有团队，都希望无助的时候有人帮助。游戏化管理怎么做？其实很简单，“己所不欲，勿施于人”。

管理是一种承诺，大家需要像玩一样地开心工作，而不是有人逼你去工作。正能量是从诸如支持、肯定、赞美这些要素开始的——也许大家早就听过千万遍，但坚持下去，把它变成公司的一种氛围是很难的。

# 驿站

## 飞得更高

最近天上不太平。每天看新闻都会惊呼：又一架！虽然心里明白到目前为止，飞机仍然是安全系数最高的交通工具，没有之一，可是如此短的时间里二连三发生的空难事故仍然给“坐飞机”蒙上了一层阴影，挥之不去。

三月马航MH370失联，全球总动员闹得沸沸扬扬，一度将人们对航空安全关注度推向顶峰，时至今日余温尚存；七月马航再掀波澜，MH17坠毁在俄乌边境；紧接着台湾复兴航空客机因遇台风失事；六个小时后，阿尔及利亚航空客机起飞50分钟失联。短短一星期内接连发生三起空难，让这个七月变成不折不扣的“黑暗七月”。生命诚可贵，没有彩排一镜到底的日子，谁都想过得精彩。可世事无常，命运的恶作剧让人扼腕叹息。我们向死难者及家属深切默哀，但眼泪唤不回曾经鲜活的生命，痛定思痛，我们能做些什么呢？这我不禁想起之前乘坐亚航班机的经历。亚洲航空是马来西亚的司，许多服务和措施都简化掉了，给印象深刻的是打火机可以过

安检、起飞降落不必关手机。所以那时我全程用手机拍照，落地用自己的打火机点烟，着实洋气了一把。

前几天看到一个科普贴，里面有一个比喻很形象，说飞机好比一个水池，手机信号的干扰就像往水池里灌水，也许你灌一点没事，我灌一点也没事，可是如果大家都在灌，没人知道水池什么时候被灌满，一旦溢出后果不堪设想。也许我们自己就是压垮骆驼的最后一根致命稻草。看过之后我隐约觉得脊背发凉，老话说得好：不作死就不会死。后悔当时too young too simple。

相比之下，我们国内的航空公司事故发生率就低得多了，这与机场安检措施和机上周到的服务分不开。当然，除去旅客因素，飞机本身的维护、保养、检修情况是一个权值很大的因子。国内某大型航空公司去年的年度报告显示，其每年用于机队维护、维修的费用占年度总支出的15%，足见其对安全问题的重视，也给我们这些“空中飞人”吃了一颗定心丸。

然而由高成本导致的机票价格居高不下也造成了不小的尴尬，“打飞的”的时代还远远没有到来。航空公司的成本有哪些呢？燃油成本和机场起降费两项占总成本的一半，剩下的可以分为人力成本、餐食供应成本和维护维修成本。不

难发现想要降低成本，只能从人力、餐食供应、维护维修入手，于是国内低成本航空公司（廉价航空）应运而生。不区分座舱等级、简化相应服务、不提供免费餐食等措施，能有效控制人力和餐食供应成本；至于维护维修方面，航空公司依然在寻求出路。心思缜密者如我会立即发现，一旦降低了维护成本，似乎就回到最初的问题：到底安不安全？缩减成本、提高效率、优化方案、提升安全水平，这是我们众人一直在探寻的，一直在突破的，始终为之奋斗的命题。可以预见不久的将来，通过我们的努力，飞机必定会更安全、更经济。让所有人飞得更安心、更舒心，这是我们的承诺。

最后借用汪峰的歌词作为结束语，祝大家晚安。

这谜样的生活锋利如刀  
一次次将我重伤  
但我知道我要的幸福  
就在那片更高的天空  
我要飞得更高飞得更高  
飞得更高

## 通力合作共筑明天 ——记第一次团队建设活动

公司为增进团队成员之间的感情、提高团队合作精神、加强团队建设，于2014年7月3日组织了全员集体户外活动。

本次活动组织了海滩自助烧烤和唱歌。通过一天的活动，各部门成员间增进了沟通与了解，整个过程完美的证明了团队集体智慧可以创造出1+1>2的效果。

大家集思广益，排除分歧，求同存异，确保了活动高效的推进和如期顺利开展。类比团队日常工作亦是如此，工作中主张每个人发挥自己的主观能动性和创造力，但是在张扬个性的同时更要注意合作和协调，只有各部门以及上下级之间精诚合作、通力配合，才能使公司整体的步伐快速迈进，实现资源的有效配置，达到公司的效益最大化的目标。

本次活动虽然暴露出一些问题，但在活动结束后总结阶段，大家都能够客观地正视自己的问题，决心在日后的工作生活中

## 企业游学有感

2014年8月17日受邀参加了威海HR联盟成立大会之企业游学系列沙龙，此行主要目的也是想通过学习借鉴优秀企业来更好的做本企业的建设。此次游学第一站——威海首创实业进出口有限公司，首创作为本次企业游学的首站，着实赢得了在场20位参观者的一致好评。

从进入公司到一系列的参观，从始至终感受到的都是轻松的氛围，小到一盆植物，大到公司的墙板上无一不在展示着员工的想法和行动重要性。公司更多的是营造宽松、自由的气氛，让每位员工在宽松中创出佳绩，或许行业、规模、成熟度不同但企业文化对每一个公司的重要性都是毋庸置疑的。

作为HR的新人，通过本次户外活动对自身的影响颇深，对今后工作的深度展开具有极大的启发和指导作用。

首先，结合公司目前发展状况，员工想要宽阔的活动空间可能暂时有些困难，但我们可以利用立体空间来营造舒适的氛围，最简单的例子——利用公司墙板，展现员工风采、日常工作感触、最想感谢的人和话语、员工取得成功等等都可以展示在墙板上，尤其是技术部人员每天的编码工作已经很单调和乏味，这时起身看看墙板上内容，总会让人既休息大脑又扩展思维、灵感突至。虽然只是一块墙板但带来的绝不仅仅是视觉上的美感，更多的是

心理上的激励和干劲。细微之处体现的更多的是家的感觉和对公司的认同度，员工文化随之形成，整个团队齐心协力，公司的发展将势不可挡，成为高端动能设备和复杂设施全寿命健康管理领域中的雄鹰。



其次，培训对于一个公司的必要性是不言而喻的，规模大的公司可能投入培训经费上百万，但对于处于初创期的企业，培训同样是不可或缺的，也许是有限的经费，对员工来说，是专业和重视的象征，公司目前正在组织的系统培训是一个很好的开端，并不需要大量经费的投入，但培训的实用性和价值性却毫不逊色于大量经费投入的效果，培训方向不仅拘泥于管理和技能可以扩展到各个领域包括化妆、养生、素养等内容都可以，日常知识更能吸引员工关注度，他会期待下一次的培训，

这样最起码公司在不断健全，员工会有不断提升自己的动力。

最后，从本岗位出发：通过这次参观，我越发感觉人资是一个需要不断深入、不断学习的岗位，通过同资深人士的交谈，我发现资深HR都是经历过磨练和挑战才取得今天的成就，就好像爬山，我只是全副武装完毕，开始了万里长征的第一步，现在想想遇到的难题就像一块需要迈过的小石头而已，就已经让自己手足无措，想要爬得更远、更高，不畏惧、敢于迎接挑战是我首先要具备的素质，所以从现在起多学习，包括工作中的学习，还有日常的学习，这个岗位不仅需要经验的积累更需要知识的积累，对我这个初学者来说，知识和实践的学习都是缺一不可的。

众成科技给了所有员工充分的学习和锻炼机会，在这里我们的表达能力、沟通能力、组织能力都得到实际性的提升，我们将在众成这个大家庭里荣辱与共，同公司共同成长壮大。



及时纠正。针对这些问题公司将在员工培训过程中着重强调，团队成员也会在工作中互相监督提醒，以保证团队的健康成长。通过本次大家都深刻的认识到团队协作和组织纪律的重要性，也相信在今后的工作中能够很好的将这两点结合，实现个人与公司的共同成长。

团队建设的好坏，直接关系到企业后续发展的动力。此次活动充分的调动了大家的积极性，体现出健康向上的精神面貌，这种和谐的氛围将使团队不断强大、无坚不摧。从长远来讲，团队建设是一个长期且复杂的过程，需要科学的规划，更多借鉴成功的案例。我们充满信心，相信在大家的共同努力下，我们将成长为一个和谐、高效、团结、进取的团队，更加坚信我们这个充满激情的团队将会打造出公司辉煌的明天。



总编辑：翟坤光  
责任编辑：孙龙飞  
策划编辑：陆超  
美术编辑：孔龙  
校对：柳欢、王红