

 深圳天源迪科信息技术股份有限公司
SHENZHEN TIANYUAN DIC INFORMATION TECHNOLOGY CO.,LTD.
地址：深圳市高新技术产业园区南区南七道T3大厦B三层
邮编：518057
电话：0755-26745688 客服：0755-26745687
传真：0755-26745666 投诉：0755-26745687
http: www.tydic.com

上海子公司
地址：上海市浦东新区灵岩路295号17#4楼
邮编：200126
电话：021-68329002
传真：021-68329005

合肥子公司
地址：安徽省合肥市高新区潜水东路与永和路交口天源迪科研发基地
邮编：230000
电话：0551-65887688
传真：0551-65887699

北京子公司
地址：北京市海淀区北四环西路56号辉煌时代大厦9层
邮编：100080
电话：010-88875477或62670482
传真：010-88875411

广州易杰子公司
地址：广州市中山大道89号华景软件园A座11层
邮编：510630
电话：020-85215921
传真：020-38783275

控股子公司/合肥英泽
地址：合肥高新技术产业开发区天源迪科产业园
邮编：230000
电话：0551-65580617
传真：0551-65580577

贵阳办事处
地址：贵州省贵阳市延安中路8号景天城大厦21楼7号
邮编：430061
电话：0851-5253328
传真：0851-5253328

武汉办事处
地址：武汉市武昌区中山路277号中铁大厦塔楼14层1401-1402室
邮编：430061
电话：027-88868080 88851366
传真：027-88868080-823

南宁办事处
地址：广西南宁市金浦路7号世纪商都1214室
邮编：530022
电话/传真：0771-5520436

控股子公司/广州易星
地址：广州市天河区体育西路111号建和中心21楼E区
邮编：510620
电话：020-38871130
传真：020-38767496

控股子公司/广西驿途
地址：广西南宁市青秀区竹塘路7号金湖丽景B栋31F-32F
邮编：530021
电话：0771-5528345
传真：0771-5528345

西安办事处
地址：陕西省西安市光德路8号天成大厦
邮编：710075
电话：029-88446009

成都办事处/西南技术支持中心
地址：四川成都市青羊区贝双街3号海宁西苑1栋302#
邮编：610091
电话：028-81704379
传真：028-81704979

拉萨办事处
地址：西藏自治区拉萨市北京中路西郊电信局2楼计费中心
邮编：850000
电话：0891-6834000

控股子公司/深圳金华威
地址：深圳市南山区高新南七道11号T3-B栋118室
邮编：518057
电话：0755-86393538
传真：0755-86393510

天源迪科通讯 总第56期

天源迪科

2016年NO.1总第56期

通讯

● 2015年终盘点 >>P14

● 基于大数据的用户终端型号识别模型 >>P40

● 天源迪科企业文化建设综述 >>P56

● “行”者无疆
——记电信事业部西北区新疆电信项目团队 >>P8



CONTENTS 目录

主办单位：《天源迪科通讯》编辑部
投稿邮箱：zhangyc@tydic.com
读者来信：zhangyc@tydic.com
出刊日期：2016年1月6日

特别报道 P2

不忘初心 方得始终

——专访万科物业营帐系统项目组

物业行业前景广阔，公司将其纳入战略发展规划，希望借此进一步提升公司品牌价值。首次涉足物业领域，天源迪科是怎样签下万科物业的这笔订单？毫无相关行业经验的团队怎样落实项目？项目进行过程中，他们又遇到了哪些难题？带着诸多疑问，记者访问了项目组的核心成员。

“行”者无疆

——记电信事业部西北区新疆电信项目团队

在陆续进入陕西、青海、甘肃、宁夏等区域的电信市场后，我们没有止步不前，今年电信事业部西北区通过不懈努力，相继承接了新疆电信“倒三角IT支撑建设”和“业务稽核”两个项目，为今后更好地进驻新疆市场打开了一道突破口。

DIC纪实 P14

2015年终盘点

企业管理 P34

一切，从“码”上开始

——记天源迪科码营销平台
培训简报

技术分享 P40

基于大数据的用户终端型号识别模型
百度地图API使用交流

探索思考推荐 P48

电影及书籍推荐
雪景拍摄全攻略
时尚产品推荐
品酒其实一点都不难
生活处处是哲理

DIC家园 P56

天源迪科企业文化建设综述
魅力长裙
总裁推荐
英语沙龙
开心一刻
健康人生
音乐讲堂
摄影欣赏



不忘初心 方得始终

——专访万科物业营帐系统项目组

本刊记者

作为创新型IT企业，天源迪科始终秉承“为客户创造价值，与客户共同成长”的经营理念，走在为各行各业服务的道路上。在电信、公安等行业打下坚实基础后，天源迪科紧握机遇，积极迈入物业这一新领域。物业行业前景广阔，公司将其纳入战略发展规划，希望借此进一步提升公司品牌价值。首次涉足物业领域，天源迪科是怎样签下万科物业的这笔订单？毫无相关行业经验的团队怎样落实项目？项目进行中，他们又遇到了哪些难题？带着诸多疑问，记者访问了项目组的核心成员。

★ 从零开始 重新出发 ★

物业是一个极具中国特色的行业，它涉及几亿人的生活起居，作业分散、规模大，有非常大的提升空间。随着万科物业规模连年猛增，它遭遇了成长瓶颈：业主线上体验差、不能自助缴费、收费管理触点繁杂、科层组织难以更高效，成本、风控与人员储备压力骤增。万科物业处在一个二十多年来IT技术进步有限的行业，整个物业服务体系急需进行一场变革，我们项目组的工作就是要帮助其打破

上升瓶颈让整个局面发生革命性的变化。

2014年年中，项目组开始与深圳万科物业服务集团有限公司接洽，凭借公司良好的业界口碑和一流的科研水平，我们争取到了合作机会，同年11月11日项目正式启动。承接万科项目，公司高层领导高度重视，为了该项目的PM（项目管理）选择，经公司常务副总经理汪东升建议实行项目经理全责任制，副总经理罗赞还亲自组织了讨论会，最终形成了任

命授权。负责订单产品线行业外拓展的产品总监李云龙，被任命为万科物业营帐系统项目经理，全面负责该项目的统筹、落实工作。

一开始，李云龙就用6个“习惯”概括团队面临的问题：我们习惯了电信规范，习惯了遵循规范做事，然而物业并没有所谓行业规范；我们习惯了等领导分配任务，但是PM并没有明确的任务分配，只有阶段目标；我们习惯了直接从设计开发入手，却发现连基本的业务概念都无法搞清；我们习惯了听客户提需求，结果发现没有客户能提供需求，更别说确认需求；我们习惯了技术人员只管干活，但却会为自己创造出无价值的功能而郁闷；我们习惯了等待，事实是项目目标从来经不起等待。确实，面对全新的物业领域，过去的很多“习惯”在一定

程度上成为我们的阻碍，团队成立之初大家免不了——一时困惑。但这些问题难不倒“有心人”，项目组活学活用，将在电信行业里摸爬滚打十多年积累的丰富经验复制转换到该项目中来，克服了业务上、技术上的多重困难。

在项目前期，我们总能在客户现场看到这样一群充满活力与激情的年轻人，他们聚在一起开会讨论实施方案，群策群力，最终把目标一步步分解出来。李云龙开玩笑说：“大家讨论起来经常吵架！”原来这是团队贯彻“老板心态”的结果，每个组员变被动为主动，都以主人翁的心态对待事情，把工作当作自己最迫切的事情来做，组员们也会常常因为意见不合而争吵，但这并不影响彼此间的和气，只因大家都为了同一个目标。

★ 念念不忘 必有回响 ★

“我们想按照移动互联网思维方式来做这个项目、做这个产品，却说不清楚什么是移动互联网思维，但是我们战胜了自我，找到了初心，找到了在什么也没有的时候应该怎样做事，找到了如何群策群力去做事情的方法，找到了天源迪科老一辈人的激情，找到了我们真正的目标所在。”

——李云龙

为了不负使命，万科物业项目团队使出浑身解数，大量恶补物业知识，大胆进行技术创新，争取各个击破。简单概括包含以下几个方面：在业务上，着手解决CRM+计费融合；在技术上，努力攻克云计算技术；在管理上，采用敏捷的方式，移动互联网思维，群策群力去执行。

以云计算技术为例，它包含的内容非常多，

新数据库使用就是其中一项。因为物业行业后续的横向扩展非常多，而且客户有相当多倾向于阿里云部署，基于多种原因，项目组只好弃用熟悉的Oracle，首次采用了Mysql数据库。为了方便大家更好地学习、应用，设计负责人向书龙把在Mysql中使用较多的方法以及与Oracle不同的地方整理出来供组员参考，使得团队在短期内快速熟悉。作为实施

负责人的刘俊峰，也不断鼓励组员加强新系统框架学习，要求组员积极动手布置安装，在试调过程中及时发现和解决问题，并且善于把解决方案记录下来供他人参考。

与此同时，大批量的上线工作也是一块“难啃的硬骨头”。万科物业老系统包含400多个服务中心，每个服务中心对应一个社区，也就是说400多个社区的数据，要分毫不误地从旧系统导入到新系统，数据导入后，每个服务中心还要依次进行割接上线。这是一项工作量巨大的工程！为了摸索出规律和方法，项目组采用了试点上线的方式，2015年

5-8月，4个服务中心陆续投入试运营。尽管三个月里只上线了4个，虽然从4到400多还是一个遥远的距离，但有了这些成功的基础，也就为后期的集中上线探索出宝贵的经验。10月25日前的一个礼拜，项目组高效地完成了40个服务中心的上线工作，剩下的几百个服务中心也将在年底前全部上线。每当有服务中心上线，也就到了项目组最忙的时候，组员们常常忙得没时间休息，但他们从来不抱怨。他们用行动证明了一位哲人说过的一句话：“我们想要力量，上帝却给了我们困难，但我们战胜了困难便得到了力量”。

★ 一个团队 一种声音 ★

项目组在人员配置上采用动态管理，根据工作需要灵活安排组员进入和退出，既保证了项目的高效运行又避免了人力资源的浪费，这支精准化、高效率的队伍告诉我们：打胜仗要有勇气还要有谋略。

以往我们的很多项目都由上级领导把关，一线人员发现问题后不能做决定，还要花时间找领导商量决策，这样一来效率下降了，一线员工的锻炼也少了。为了提升工作落地的效率，李云龙遵照公司高层的建议实行项目经理全责任制，并且亲自带头监督、执行。项目经理全责任制相当于把团队划小，意图在于给一线人员充分授权，让他们独立自主地思考和解决问题。采用这一管理方法后，他惊喜地发现，原来下属们能自行解决这么多问题。

对于团队管理理念，李云龙强调两个核心：

第一，心态管理：通过互联网思维调整员工意识，鼓励员工摒弃“打工心态”、树立“老板心态”；第二，目标管理：先定目标，再定范围，最后定计划。大家心态端正、思想统一、目标一致，后面的事情就好办。

“项目组成立快一年了，因为工作的需要中间有人进有人出，但没有一个是因为工作累而退出的，大家虽然身体累，但心不累，每个人都觉得自己在项目中成长了很多。”李云龙笑着说。

项目组是一个大家庭，从经理李云龙到小组负责人再到组员，每一个人都是团队不可或缺的部分，大家今天的一心一意付出，都是为了明天的十全十美。

向书龙，项目设计负责人、系统架构师，他是个热情、友善，又别有几许诗书气息的技术控。在



万科开发团队部分成员合影

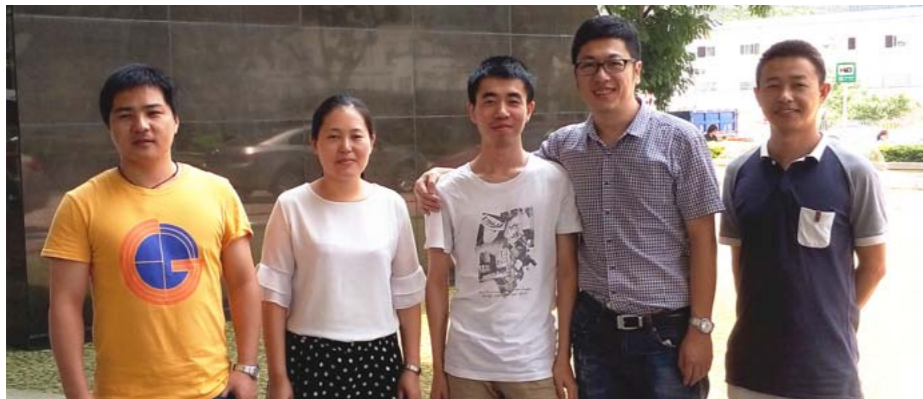
★ 齐心协力 众志成城 ★

这次项目中，他负责的工作包括新项目的技术选型、系统整体架构、各子系统划分定位，以及一些重难点问题的突破处理。他告诉记者，部分以前的技术、架构在物业领域并不合适，mysql的首次使用、以netty为服务组件的框架建立、mybatis多数据路由的改造等难点问题较多。为了出色完成任务，他带领小组快速了解业务，采用去繁求简的工作方法、系统化工作思维，以数据为基础大胆尝试。谈起此次项目中的收获，他用了“开心、惊讶”两个词概括，“开心的是自己在各方面得到了成长，惊讶于有些事原来可以更简约地去做。”

都说巾帼不让须眉，方三梅就是个例子。在采访中，她给记者留下了干练、沉稳的印象。她于2004年加入公司，一呆就是11年，先后做过开发、测试、测试管理再到现在的开发管理，一路走来积累了丰富的的工作经验。今年1月她“临危受命”，担任万科项目开发leader，带领小组全面负责万科项

目系统设计、开发、编码、集成。她说：“之前没做过这么全面的系统，也没全面负责过这么大的一个系统的开发，接手该项目以来，自己的心理压力大了不少，但还是本着负责任的态度完成每一项工作。”目前她的小组只有12人，其中5人刚毕业不久缺乏经验，真正有经验做事的不过5人。在这种艰难的情况下，干练的方三梅工作起来丝毫不含糊，不仅把小组的本职工作做得有声有色，还领导小组接手了部分需求调研和计费模块工作。由于时间紧任务重，培养新人时间有限，方三梅就采用练习+实战交替的方法来进行，先让新人做一些练习题，等他们练得差不多了，再把一些较简单的工作交由他们处理，新人在这样的环境下快速成长起来。

刘俊峰和王小静是项目实施负责人，刘俊峰负责项目前期，他成熟、稳重；王小静负责后期，她机灵、细心。他们的职责是全面负责客户问题的接收、过滤、反馈、解决，充当沟通客户与开发团队



实施团队部分成员合影

的“中间人”，客户发现问题会先反馈给实施负责人，项目组成员或通过自己或通过技术团队，以最快速度做出解决方案。王小静谈起了印象深刻的一幕：有次临近下班时出现了冲账问题，同事们紧急做定位分析，通过对单线程、多线程的排查，终于找到了问题所在，紧接着马上把问题反馈给开发组的马坤松等人，让他们着手解决。事情处理完后，王小静和组员们才回去休息，而此时已是第二天中午12点，他们已经整整奋斗了27个小时。王小静笑言，这几个月以来，同事们每天回到家倒头就睡，尽管辛苦，但为了把项目做好都义无反顾。

“相比以前的工作，天源迪科给了自己一个更大的舞台！”这是项目组业务员余隆晶的心声。她在该项目中主要负责需求收集、业务设计、与客户确认等工作。前期，她花了大量时间去了解万科物业的个性化需求，还专门百度学习“物权法”、“物业管理条例”、“物业服务收费管理法”等，为自己熟悉物业行业以及引导客户更新观念做了铺垫。过去她主要做订单模块，在接手该项目后初次接触到产品管理、规则管理、客户管理、经营主体管理等，这对她来说既是机会也是挑战，而她要做的就是全力以赴。“一开始还很担心做不好，甚至

因为压力大睡不着觉，直到设计落地，现在回过头发现确实是在压力中成长得更快，进步得更快！”她欣喜地说道。

李娜，是一个乐天派，也是团队的开心果，担任项目UI设计师。她告诉记者，此次设计思路要打破常规，运用扁平化设计方式，采用能够代表企业庄重内涵的蓝色。demo方面，过去做的一些后台系统都有固定的框架，开发则在这些基础上修改功能。此次万科系统，完全由UI制作成符合要求的demo原型，在美观方面也做得比较好。“感觉大家都挺友好的，工作起来特别卖力，有时候版本上线，大家一起工作、一起吃宵夜，气氛挺好的。前期赶进度，大家有时要加班，也没听谁抱怨什么，都是在想着怎么把事情做好，我觉得这挺难得的！大家都把这个项目当成是自己的孩子一样，而不是在应付工作。”

为该项目效力的成员还有很多，因为笔墨有限，在这里就不作一一详述。组员们有的在项目组里呆的时间长有的时间短，有的做这样的工作有的做那样的工作，但他们都是团队不可或缺的一部分，为项目的顺利上线保驾护航，发挥了重要的作用。

★ 一分耕耘 一分收获 ★

“不经一番彻骨寒，怎得梅花扑鼻香”，项目组兢兢业业、勤勤恳恳，终于交出了令人满意的答卷。

李云龙带领下项目组高效地完成了430确认测试、530试点、630上线的目标，同步完成了下一代物业+云计算平台构建，有效控制了需求范围在成本可控范围内。

新开发的营帐系统不仅替代旧系统对基础物业的记账、人工出账、收费等功能，而且建设物业云平台，实现前后台分离（横向支撑以物业服务中心为纬度不断扩张、纵向以各服务中心为出发点支撑服务业务为纬度不断增长的可经营业务，实现全业务产品化，经营收费订单化，账务处理自动化，充分满足万科业务开展的新需

求）。打开万科物业营帐系统，我们看到主界面包含：客户服务、财务管理、综合查询、业务配置、报表管理、系统管理等子栏目，具有界面简约、操作便捷，功能齐全的特点。

与此同时，该项目也取得了喜人的成绩：订单产品线第一个非通信行业领域内的项目；研发中心第一个“项目经理全责任制”试点项目；电信事业部第一个轻量级BOSS云计算平台。对此，李云龙谦虚地说：“不是我个人的努力，也不是某个人的努力，是大家群策群力的结果，每个人都有贡献。”

同一件事，心态不同，结果往往不同。项目已经接近尾声，但后续的工作量只会有增不减，他们做好了最后的冲刺准备。



★ 结束语 ★

在对项目组的采访过程中，记者被他们敬业的态度和奉献精神深深折服，这让记者想到母校校长说过的一句话：认真做事能把事情做对，用心做事才能把事情做好。这句话适合形容万科项目组，更适合形容项目组里每一个人，他们始终没有忘记热爱IT行业的这份初

心。面对物业新领域，他们没有丝毫退却，更没有丝毫放松，他们一心一意付出，一步一步前行，慢慢地揭开了物业领域的神秘面纱，为公司在物业行业打响第一炮默默地付出。我们有理由相信，天源迪科因为有像他们这样的员工，未来的路将走得更远、更长！



随着天源迪科科研团队的壮大、技术水平的提高，公司在大西北的服务覆盖面越来越广，发挥的作用越来越大。在陆续进入了陕西、青海、甘肃、宁夏等区域的电信市场后，我们没有止步不前，今年电信事业部西北区通过不懈努力，相继承接了中国电信新疆公司“倒三角IT支撑建设”和“业务稽核”两个项目，为今后更好地进驻新疆市场打开了一道突破口。或许，我们在新疆电信的业务还不够成熟，或许我们面临的难题还有很多，不管怎样，新疆电信项目组的“战士们”已经做好迎战准备，他们以践行者的最好姿态，势要挺进这块充满梦想的辽阔疆土，并且深深地扎下根来。

◎关于挺进新疆新市场

——既要有勇气又要有毅力

2015年年初，中国电信新疆分公司启动倒三角体系IT支撑工作，为了拿下该项目，以电信事业部西北区副总经理田志卿为首的管理层马上展开筹备工作。针对客户提出参考安徽模式快速复制的建议，他们紧急与安徽同事协商，并请安徽业务发展部何俊到新疆与客户交流、规划倒三角项目。为了争取最佳的交流效果，我方分别与局方不同部门的几位核心客户沟通，了解客户预期及新疆公司现状，并连续几天不断讨论、修改交流材料。与此同时，每当客户在对倒三角工作推进中遇到困难时，我方积极协助其解决。功夫不负有心人，最终我们在面向中国电信新疆分公司领导的倒三角工作会上所做的汇报得到客户的一致认可。2015年2月1日“倒三角IT支撑建设”项目正式开工，这是公司在新疆的第一个项目，宣告着天源迪科正式进入新疆市场。

都说万事开头难！倒三角一期项目临近2015年春节，且客户要求半个月完成上线工作，任务的艰巨性紧迫感可想而知。然而，这些困难只会让强者变得更加强大。田志卿从容应对，在资源紧张的前提下，抽调精兵强将到现场展开工作，他认为骨干们只有到一线才能发挥最佳的效果。田志卿通过与管理层沟通，宣传新市场价值；给核心骨干鼓励、打气，最大程度激发核心员工投入到新疆市场。

电信事业部西北区销售经理赵亮，回忆起当初的情形依旧历历在目：团队成员在接到出差任务后，连夜订机票迅速集结奔赴新疆启动实施工作。

他们当中，有的刚刚结婚，有的孩子尚小。下飞机后，因为着急赶往客户现场，有个同事还将行李箱落在了出租车上。

初到乌鲁木齐，为了高效应对客户的需求，多人挤在酒店房间拼床睡觉，用酒店玻璃做白板讨论，连续奋斗几天几夜，最终抓住了客户的核心需要。

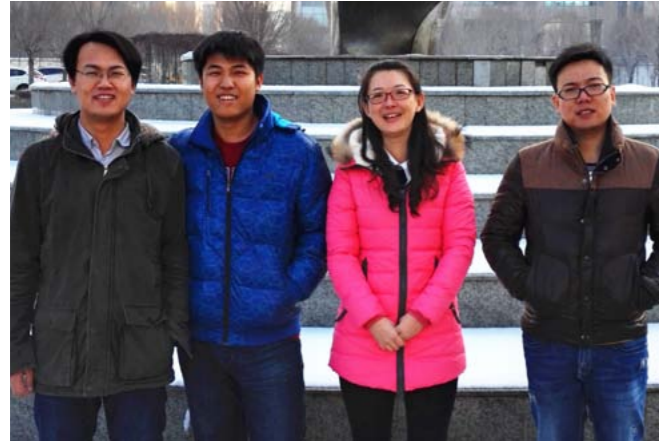
成员们的奋斗故事充满着酸甜苦辣，因为是自己钟爱的事业付出，所以这一切最终都将汇聚成幸福的味道。

◎关于“倒三角IT支撑建设”项目

——顶得住压力才能做得出成绩

“倒三角IT支撑建设”项目，主要包含“综合服务支撑平台”和“承包助手移动门户”两个产品建设。业务重点在于激发“划小承包”后的一线活力，使“一线围绕客户转、部门围绕一线转”，从而促进项目高效运转。IT支撑重点在于聚焦一线，为一线提供信息、数据服务；为一线提供移动化、便利的支撑工具；搭建面向一线的、扁平化的沟通交流平台。项目一期从2015年2月1日开工，至2月16日试点上线；在一期试点上线后，二期项目即开始同步建设。

电信事业部西北区项目副总监陈智介绍说，“倒三角”项目一期在两周的建设期内，面对新业务领域和初次合作的甲方人员，团队根据局方产品开发要求，迅速敲定最短周期的工作策略，优势资源聚焦在前期需求调研确认及方案输出、后期的测试及培训工作中，保证4天时间完成，为中期开发工



新疆团队部分成员合影

作争取了10天时间。此外，再辅以灵活的分工协作模式，例如前期PM及研发经理全力投入需求调研&方案输出、开发完成后全员投入测试验证；辅以高效的沟通模式，例如调研期每日与客户高频会议，会后不管多晚有不清楚的都给客户电话落实，当晚都需要输出所有已确认的方案并反馈，详至界面原型及后台逻辑。陈智感叹道：“我们的高效工作、敬业精神迅速感染了客户，他们在各项工作中给予大力配合，在各方通力合作下，项目成功试点上线。”首战告捷，项目组成员们由衷的高兴，2015年除夕前日6名成员才离疆返陕，他们的无私付出是项目成功的保证。

“倒三角”项目二期，客户提出逐步完成五类经理工作台的支撑，项目经理高龙带领下的团队首先要实现原有移动应用的改造与上架，其次要完善划小承包支撑体系，新开发客户视图、收入地图、费用与积分查询等APP。他告诉记者，客户要求两周要升级一次版本，整个项目工期紧任务重，业务、研发及实施人员压力都很大，另外新疆与内地存在

两小时时差，给人力协调与远程支撑带来很大的困难。尽管压力不小，但团队成员高度协作，加上成都产品线王明波团队、陕西邢凯研发团队、陕西杨斌研发团队及安徽团队的大力支持，才使得项目有条不紊地推进。

新疆倒三角项目成功填补了公司在新疆电信市场的空白，为保障各项计划顺利开展与执行，区域、产品线及部门领导都将资源第一时间优先考虑新疆市场，安排专家来现场与客户沟通，敲定方案。项目采取“急用先行”思路，借鉴安徽经验，实现快速复制。

◎关于“业务稽核”项目

——要再接再厉更要再创辉煌

通过第一次合作，新疆电信看到了天源迪科的IT实力和敬业精神，倒三角项目的快速支撑给业务稽核项目带来了商机。“业务稽核”主要基于我司“业务监控平台”，结合集团业务稽核规范，建立业务稽核平台，以生产业务流程为主线稽核业务过程的合规性；通过对业务稽核过程优化提升，规范企业的运作流程，规避运营风险；同时，加强风险管控对过程进行改良，最终达到保障企业的收入目的。该项目从2015年6月2日开始建设，6月30日试点上线，至今项目建设持续中。

目前，“倒三角”二期和“业务稽核”同步进行，项目团队面临的困难是人力资源问题。陈智告诉记者，刚开始新疆还未招聘到员工，都靠陕西输血，将西北软件三部团队成员大幅抽调，但随着业务稽核项目在陕西、青海多点

开花，以及陕西4G能力开放、移动化受理项目开始建设，工作安排举步维艰。又因地域特性，新疆本地人员招聘非常困难，至今只招聘到两名员工。新疆现场同事要同时支撑两个项目运作，压力很大。这就要求他们：第一时间合理调整项目计划、明确目标、清晰责任分工，工作任务排优先级，遇到困难及时沟通与克服，尽可能将风险降到最低。

“新市场新的客户环境，无论倒三角还是业务稽核，对我们来说都没有太多的经验，技术储备相对薄弱，客户要求高。因此，从售前到研发再到实施，我们都遇到很多难题，团队要做的就是用时间、精力去攻克。与此同时，产品线与兄弟省份也给予大力支持，大家群策群力，共同努力克服一道道难关。”田志卿欣慰地说。

◎关于这支新疆电信项目团队

——不仅能打仗而且能打胜仗

新疆新市场打开以后，电信事业部西北区紧急调配骨干员工奔赴新疆，组成了新疆电信项目团队。这支团队蕴含着巨大的能量，他们有严明的工作纪律，严格的工作要求，强大的技术支持和无私的奉献精神，他们势要在这片辽阔的土地上留下拼搏的轨迹。

“兄弟齐心其利断金”

电信事业部西北区项目副总监——陈智

新疆项目管理工作负责人陈智，是一位有魄力且有毅力、有耐心且有责任心的领头人，他一边努力促成公司与中国电信新疆分公司的合作，一边

又统筹项目的具体落实工作。2015年1月25日，他与赵亮等人率先奔赴新疆，为团队争取到倒三角项目的承接机会。拿下项目的当天晚上，他又紧急联系远在西安的高龙等技术骨干，让他们订第二天的机票火速赶往新疆现场。倒三角项目一期时间紧任务重，人员配给还不到位，为了按时按质按量达到客户要求，陈智亲自带领团队参与需求调研、界面原型等工作，直至项目二期团队逐渐成熟他才从中撤出。回首参与新疆项目建设的一年，他深有感触：“兄弟齐心，团结协作，才能完成一份看似不可能的任务；真正地付出，真正地把细节做好，才能满足客户的要求。”

“态度决定一切”

电信事业部西北区销售经理——赵亮

赵亮是此次开拓新疆新市场的一名干将。在项目还没正式启动时，他率先与客户接触，了解他们的业务需求，宣传天源迪科的产品、技术和能力，



新疆团队部分成员合影



新疆团队部分成员合影

为合同的顺利签订保驾护航。合同签订后，赵亮除了做好常规的销售工作，还要注重售前、实施团队与客户之间的纽带作用，加强在业务、技术层面的沟通，促进双方的沟通效果、效率，营造融洽的合作环境，准确甄别决策链，提高与客户沟通的推进作用，为交流、投标、实施等各阶段工作做好铺垫，力争各个环节的最佳效果。“过去我们总是将‘态度决定一切’挂在嘴上，经过一年在新疆的拓展才真正体会到态度的影响力。以认真、负责、积极的态度去面对客户，做好每一件小事，就会有更多的收获，比如合同额，比如成为客户的朋友。”

“把不可能完成的事情变成可能”

“倒三角IT支撑建设”项目经理——高龙

高龙工作常驻地在西安，接手项目后几乎长期出差在新疆。作为倒三角项目经理，不仅要负责出差同事的出入安全，同时要负责项目实施质量、进度、成本的总体把控。新疆的冬天气温寒冷，大家初来乍到很不适应，再加上一阶段项目时间紧、任务重，高龙在实施现场患了牙龈炎，牙齿剧烈疼痛无法正常吃饭，且口服药物都缓解不了，为了不影响工作，他只

好去口腔医院手术，将一颗大牙留在了新疆。同事们纷纷赞扬他尽职尽责，他谦虚地说：“在项目建设过程中，每个成员都特别尽职尽责，始终秉承不惧艰辛、勇往直前的天源迪科精神，给客户留下了深刻的印象。”“说到最大的收获，那就是把不可能完成的事情变成可能，当然这需要团队成员的通力合作与无私奉献精神！”高龙脱口而出。

“与公司同进步共发展”

“业务稽核”项目经理——李志敏

李志敏，项目组为数不多的新疆本地成员，和他一起进入项目组的还有另一个新疆小伙子杨昆。2011年，他在中国联通集中集客项目组中接触了天源迪科，对我司在协调、管理方面的能力有深刻感触。后来经同事介绍，与项目负责人李业俊经理、陈智深入交流后，毅然决定加入新疆项目团队。在他看来，新疆项目团队传承了电信事业部西北区的优良传统，同事之前相处融洽、气氛活跃、互助共进，这是一个理想的工作环境。加入公司新疆团队以来，他积极参与到两个项目的工作中来，由于能力出众，他被提拔为新疆业务稽核项目经理，目前主要负责新疆电信的

项目管理工作，且重点推进业务稽核项目的稽核点进度。“最重要的就是与同事一起拼搏、奋进，共同面对、克服种种困难，我也希望能够把握这个机会，实现公司与个人的共同发展。”李志敏坦言道。

“认真对待每一个工作细节”

“倒三角”项目业务咨询员——董婷

董婷，一个心思细腻，工作严谨的女生。2015年3月份开始担任倒三角项目业务员，期间主要负责需求获取、需求分析和产品设计等工作。作为一名业务人员，她深知需求分析准确化尤为重要，因此客户下发的每一个需求她都详细分析，并将输出需求支撑方案以及界面原型与客户确认；针对部分客户提出的需求，分析后会主动找他们沟通并提供参考方案；新需求上线前主动找客户一起测试、讨论……由于工作中表现优异，董婷得到了高度肯定，客户还在田志卿面前重点表扬了她，说她做事认真负责，态度积极。面对称赞，她显得喜悦而平静，正如她所说：“习惯在工作中把每个细节都认真、谨慎地对待，常常考虑需求是否以较优的方案支撑等。”优秀是一种习惯，而不是为了表扬，这就是董婷。

为新疆电信项目付出努力的优秀员工还有很多，由于笔墨有限，记者不能对每一位项目组成员采访报道，但他们都是团队的重要一员，是天源迪科的骄傲。

◎关于未来

——有很多的期待和更多的信心

田志卿指出，倒三角服务及支撑体系是集团公

司提出的经营管理变革策略，新疆电信作为三个试点省份之一，更是将该项目定位为2015年度的重点IT支撑项目，做好倒三角项目，为西北区其他省份争取项目提供了有利武器，也为全国各区域提供宝贵经验。业务稽核是各省公司提高收入保障效率的重要途径，同样被新疆电信定位为重点项目，通过业务稽核项目使团队成员积累更多经验。2015年，在新疆电信做的两个项目，为西北区在新疆的拓展打下了良好的基础。

“新疆新市场的开拓，对电信事业部西北区而言意义重大，至此整个区域所下辖、覆盖的省份基本全部进入，今后西北5省业务、技术互相联动，区域发展将趋于更加健康、平稳，产品利润将进一步提升。”田志卿提到了此举的战略高度。他还分析说，新疆属于北方电信重大省份，其潜在业务宣传，周边省份拉动，包括公司产品应用案例方面等影响力不可小觑。无论是对于电信事业部西北区还是集团，新疆都是一个全新领域市场，开拓这片新“领地”，一方面将使得公司市场份额布局更加均衡，另一方面让我们的业绩有新的增长点。

“希望2016年更上一层楼，把业务扩大，合同额扩大，团队继续扩大。”田志卿满怀信心地说道。

结束语

在与新疆电信项目团队成员的接触中，记者看到了一支足以令天源迪科为之骄傲的团队，这支团队有钢铁般的意志、阳光般的温暖，他们在辽阔的新疆大地上把握商机，耕耘希望。我们相信：所有的努力都会有回报，所有的付出都值得尊敬，所有的期待都会变成现实，所有的你们都是我们的骄傲。



2015 年终盘点

第 1 季度

我司交付的南太平洋PNG VDF Bmobile 在线计费项目成功割接上线

2015年1月18日，我司海外市场部技术团队交付的海外融合计费项目巴布亚新几内亚局点（Vodafone Bmobile）成功割接上线。本项目经历了基线不成熟、团队初建经验欠缺、软件版本产能

和交付人力不足的情况，大家戮力同心最终完成项目及时上线，保证了较高的客户满意度，为后续项目的交付积累了经验、奠定了基础。

码上淘开创O2O新玩法，二维码应用迎第三次发展机遇期

高端矿泉水市场的新进入者恒大集团，2015年初便在全国掀起了“码上疯狂”的火爆活动，首次将二维码溯源验真能力引入到快消品行业。用户购买恒大冰泉后，通过手机淘宝客户端扫描瓶盖里的二维码即可对产品信息追溯、防伪，并可参加抽取5至4999元不等的支付宝红包的营销活动。该平台是由阿里集团、恒大集团、深圳天源迪科三方合力打造的恒大冰泉码上淘平台，也是阿里集团宣布“码上淘”计划后首个试点KA（重点）商家，作为阿里“码上淘”战略的先头军，其重要意义不言而喻。

借助恒大码上淘项目的开展，以及2014年我公司为天王表、冷酸灵、草木之星提供扫码互动应用积累的丰富经验，我公司正在积极与阿里巴巴及上游二维码赋码方合作，未来将联合打造一套覆盖制码、赋码、物码管理到线上产品信息溯源、验真、互动营销的整体O2O解决方案，将恒大模式复制到更多行业，帮助更多企业快速抢占“一物一码”二维码服务的蓝海市场。目前已经有数十家各行业的TOP商家已经对此表示出浓厚的兴趣，我们相信在不久的将来，二维码扫码将得到更为广泛的使用，将更加频繁的出现我们的生活之中。



天源迪科上榜“中国最受欢迎投资者关系互动平台——第六届中国上市公司优秀网站评选”

由证券时报、证券时报网联合中国上市公司发展联盟共同主办的“中国最受欢迎投资者关系互动平台——第六届中国上市公司优秀网站评选”结果于12月30日揭晓。天源迪科荣获“最受投资者欢迎上市公司网站”及“最佳网站投资者关系管理董秘”。

2014年，公司践行董事会的要求，加强与投资者交流沟通工作，采取多样化的互动方式。目前公司对外投资者交流主要采取投资者调研、路演推介、电话接听、投资者关系互动平台、网上业绩说明会、投资者关系邮箱回复以及媒体沟通等。因公司官方网站的信息更新较为及时快速，公司官网也成为投资者关注的平台。

在多样的互动方式中，“投资者关系互动平台”作为深交所支持并推广的互动渠道，平台回复是上市公司投资者关系管理的重要工作。投资者可以通过互动平台关注和了解上市公司的经营发展、产品开发、投资动向及市场关注的各类重要事项。

2014年度，天源迪科董事办严格按照法律法规及监管部门的要求，做到合规、及时、耐心回复平台问题，全年回复投资者问题达800余条。



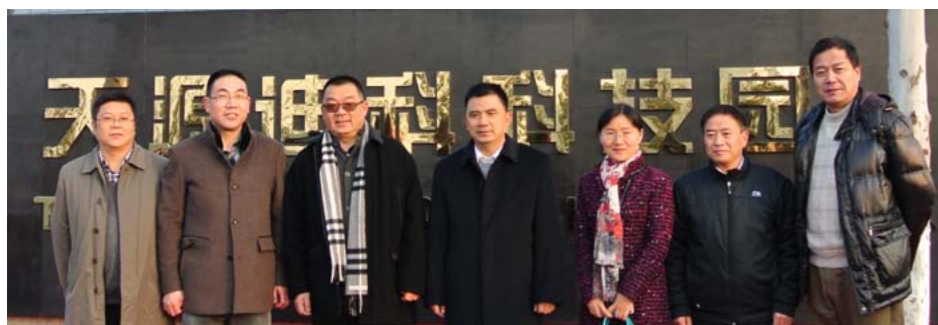
合肥天源迪科科技园举行揭牌仪式

2015年1月8日上午8:18分，合肥天源迪科科技园揭牌仪式成功举行，天源迪科董事长兼总裁陈友先生、副总裁陈鲁康先生参加仪式并为天源迪科科技园揭牌，董事会秘书陈秀琴女士、合肥子公司总经理陈力先生也参加了揭牌仪式。

天源迪科科技园坐落于合肥市高新区云飞路66号，占地面积60亩，建筑面积8.8万平方米。园区拥有优美的自然景观、智能化楼宇、会议中心、运动健身场地、公寓、宾馆、食堂等，工作环境一流、生活便利，园区内目前已有6家业态相似、蓬勃发展的企业进驻。

天源迪科科技园将致力于打造成为合肥优质资源的积聚区、自主创新的先导区、和谐发展的示范园区，合肥子公司也将再接再厉，勇创佳绩，为天源迪科集团的发展贡献更大力量。

陈总一行揭牌仪式后合影



合肥天源迪科科技园园区图



我司召开2015年度事业部、子公司述职会议及总部职能述职会议

2015年2月5-6日，天源迪科2015年事业部、子公司述职会议及总部职能述职会议在总部东方明珠会议室举行。

2月5日，首先召开的是事业部、子公司述职会议，电信事业部、联通事业部、公共事业部、上海子公司及深圳金华威、广州易杰、合肥英泽、广州易星、广西驿途、深圳汇巨、广州天源信科、北京信邦安达、宝贝团等子公司领导及总部相关领导出席了本次会议。

各事业部及子公司将2014年度经营工作进行了总结汇报，并对2015年的工作进行了规划。天源迪科董事长兼总裁陈友先生介绍了2014年度公司总部经营情况，对2014年度公司重点工作进行回顾总结，分析和总结了公司及子公司2014年预算执行情况。



2015年度事业部、子公司述职会议及总部职能述职会议现场及会后部分人员合影

况。基于公司转型的契机，董事长提出了2015年的经营目标和工作重点，指出2015年是天源迪科整体战略调整及实施的关键一年，要有强烈的危机意识，二次创业的心态，积极推动传统与创新业务并重发展，积极促进内部协同和资源共享，团结奋进，为天源迪科未来5-10年的快速、健康发展奠定良好的基础。

2月6日，召开的是天源迪科2015年总部职能部门述职会议，总公司总裁办、各职能部门负责人出席了本次会议。各部门负责人基于2014年目标制定规划，将2014年度工作、预算执行、优势与不足进行了总结汇报。

会议的最后，公司董事长兼总裁陈友先生做总结发言，肯定了公司在2014年取得的成绩，也指出了面对的考验，希望各职能部门进一步提高管理能力、服务意识和工作效率，在做好总部后勤管理工作的同时，加强对子公司人力资源、绩效管理、信息化建设等方面的支撑工作，重视公司长远发展。

我司公共事业部2014年度述职暨业务、产品交流会议圆满结束

2015年2月28日，我司公共事业部2014年度述职暨业务、产品交流会议在总部东方明珠会议室顺利举行。本次会议包含部门述职和业务、产品交流两部分内容，除公共事业部各部门负责人及各岗位代表参加会议外，还特别邀请了人力资源部高海利总监参加。

上午召开的是各部门述职会议，公共事业部营销部、系统集成部、金融业务部、交通业务部、数据业务部、综合应用部和武汉办等部门负责人分别进行了述职，总结了2014年度工作中的优点和不足并提出改进意见，同时对本部门2015年度主要市场机会、人力需求及团队建设等方面进行展望和规划。会议中，大家畅所欲言，对事业部的发展提出了宝贵意见。

公共事业部的业务、产品交流会于当日下午召开，旨在加强事业部各部门间业务交流，增强产品



公共事业部2014年度述职暨业务、产品交流会议结束后合影

及技术复用。本次交流会共邀请了金融业务部、交通业务部、数据业务部、综合应用部和武汉办等部门的6位同事进行分享。各位讲师重点对本部门相对成熟的产品进行介绍，以加强跨部门间的交流，并寄希望于未来在更多行业或区域的推广和协作。各部门的代表还就相关技术或业务进行了广泛讨论，针对各部门在类似领域中不同的技术处理方案进行探讨和交流，从而实现知识共享，取得了良好的效果。

年会的最后，公共事业部总经理代峰做总结发言，他对事业部2014年度经营情况进行分析总结，同时，根据事业部2015年度业绩目标，制定销售策略，并对团队管理工作提出了新的要求：提高组织适应性敏捷度，提高管理岗位领导、决策、整合和执行能力，帮助基层员工养成善于学习、勤于训练、乐于复用、敢于创新的良好习惯。

电信事业部东南区广州办举行2014年度工作会议

2015年1月16日，电信事业部东南区广州办2014



电信事业部东南区广州办举行2014年度工作会议后合影

年度工作会议在广州顺利召开，广州办驻广东、湖南、江西部分人员参加了会议。会上，广州办各级领导一起分享了2014年工作的得与失，并且对2015年区域经营管理思路进行了探讨；与会的项目经理对2014年项目发展进行了总结，同时对新一年发展的外部环境和内部因素进行了充分分析，并制定了相关应对举措。

上海子公司召开2014年度管理工作会议

3月6日，我司子公司——上海天缘迪柯2014年度管理工作会议顺利召开，子公司领导及所有部门副经理以上管理者参加会议。会议内容包括2014年

度述职报告会议、2014年管理评审会议以及2015年销售工作会议三个议程。

述职报告会议上，各部门管理者对2014年度的工作进行了总结，分享成功经验也指出了工作中的不足之处，并针对2015年度生产经营管理目标的要求，结合各部门实际情况，提出了2015年度工作总体规划。子公司总经理储军在会上发言，他肯定了各部门所取得的工作成绩，指出了工作中存在的问题及不足，并提出改进的建议和意见，明确了2015年度子公司总体经营管理目标，要求所有的管理者在2015年的工作中，进一步提升综合管理能力以及提高工作效率，且就团队建设、市场营销、工作改进等方面提出了具体目标。

管理评审会议上，管理者代表余三喜就2014年公司质量管理完成情况进行了切合实际的总结，并就如何加强质量管理活动过程监督、如何有效采集质量数据等方面做了全面细致的分析。紧接着各部门经理也对2015年的管理工作提出了改进措施和有效建议，为提升子公司2015年的质量管理工作打下坚实基础。

销售工作会议上，各业务部门总结了2014年的销售工作情况并就落实2015年度业绩目标，提出了改进措施、方法和具体行动计划，最后总经理储军就各部门提出的问题展开讨论，并明确了解决问题的方案。各部门经理均表示有信心完成2015年度业绩目标。

我司2015年度质量管理体系监督审核工作圆满结束

2015年1月6日，由深圳环通认证中心有限公司四位专家组成的审核小组对我司ISO9000质量管理体系进行了监督审核。

现场审核过程中，四位专家对我司建立的质量管理体系文件能够结合新标准和新规范，持续改进质量体系文件内容，并按照质量管理体系文件的要求开展各项质量管理活动予以一致认可，同时建议我司在系统集成相关工作上依照标准和规范的要求，更新执行体系，形成例行的日常监控，以保证质量体系文件更加适宜有效。

本次年度监督审核结果表明，我司在执行质

上海子公司2014年度工作会议合影





量管理活动中，对质量活动的每一个过程进行了有效的管理和控制，从而实现产品质量、客户服务水平的不断提高和持续改进，符合 GB/T 19001-2008 idt ISO 9001:2008 标准的要求。整个监督审核过程得到了公司领导、各相关部门的支持和配合，本次年度质量管理体系监督审核工作圆满结束。后续我司质量管理部门将根据外审公司建议，持续改进相关内容。



2015年度质量管理体系监督审核工作圆满结束后部分人员合影

天源迪科2014年质量管理体系管理评审会议圆满结束

1月23日，天源迪科2014年质量管理体系管理评审会议在东方明珠召开，公司总部人力资源部、财务部、行政部、客户服务部、质量管理部、商务部、IT部、电信事业部研发中心华中区、西南区域以及公共事业部相关人员共18人参加了本次会议。

会议评审了公司质量管理管理体系2014年的运行情况，包括评价质量管理体系改进的机会和变更的需要，质量方针和质量目标的修订等内容，以确保质量体系持续的适宜性、充分性和有效性。会上，各区域、部门负责人分别汇报了本区域和部门2014年质量工作的开展情况。最后，管理者代表公司副总裁汪东升总结了本次年度管理会议的内容。



天源迪科2014年质量管理体系管理评审会议现场

武汉大学第七届“天源迪科奖学金”颁奖典礼圆满结束

1月15日下午，武汉大学第七届“天源迪科奖学金”颁奖仪式于计算机学院B-405会议室举行，我司副总裁兼董事会秘书陈秀琴、人力资源部副经理梁凌琳以及武汉大学计算机学院党委副书记吴红波、胡俊英，院长助理、校友办公室主任傅杰共同出席了典礼。李雅苹、张杰、李军华、孟诣卓、李鹏伟五位学生获得了武汉大学2013-2014学年度“天源迪科奖学金”。

颁奖典礼上，武汉大学计算机学院党委副书记吴红波首先宣读了《关于向李雅苹等5名学生颁发2013-2014学年度“天源迪科奖学金”的决定》，紧接着公司副总裁兼董事会秘书陈秀琴为五位获得奖项的学生颁发获奖证书并合影留念，同时发表讲话，并表示天源迪科会一如继往关心教育事业，为计算机学院的发展贡献一份力量。典礼结束后，公司副总裁兼董事会秘书陈秀琴、人力资源部副经理梁凌琳与获奖学生就职业生涯规划、就业实习等内容进行了深入的交流和探讨。并鼓励学生珍惜学习机会，打好专业基础，励志成才，以自己的实际行动去更好地传播、传承和传递爱心与社会责任。

自2008年以来，天源迪科通过设立奖学金，共

资助了武汉大学计算机学院35位家庭贫困、品学兼优的大学生的学习与研究，为促进学生的成长和发展做出了积极有益的贡献。今后，天源迪科会继续深化同武汉大学的校企合作，开创双方合作共赢的良好局面。



武汉大学第七届“天源迪科奖学金”颁奖典礼现场

我司2015年集团务虚会圆满结束

2015年3月15日，集团务虚会在合肥天源迪科技园召开，此次务虚会以“思索创新转型发展”为主题，我司总部电信事业部、联通事业部、公共事业部、移动业务部、职能管理部门以及上海子公司、广州易杰、合肥英泽、广州易星、深圳宝贝团、深圳汇巨等中高层管理者出席了本次会议。

本次会议主旨是在于更新理念，拓宽思路，探索新环境下的发展之道。本次会议由我司副总裁陈鲁康主持，董事长兼总裁陈友先生做重要讲话。会议上总部及子公司中高层管理者对公司战略、企业管理及方法等问题各抒己见、畅所欲言，提出了各自在日常管理工作中遇到的困难和问题。同时，对公司未来发展提出自己的建议和意见。务虚会同时安排了“九华山祈福之旅”以及精彩的文艺节目汇演和黄梅戏曲表演，现代与古典结合，时尚与传统相融，为大家带来了一场精彩的视听盛宴。

最后，董事长兼总裁陈友先生做总结发言，对大家讨论中提出的疑惑做出解答，并表示只要我们同心协力、大胆试水、积极推进，同时坚持扎根基础业务不放松，一定能够突破瓶颈，克服困难，争取使集团发展迈向新的台阶。

2015年集团务虚会现场及会议后合影





2014年年度董事会合影

我司召开2014年年度董事会

2015年3月25日，我司2014年年度董事会顺利召开，公司董事、监事及部分高级管理人员参加会议。

会议审议通过了2014年年度报告、2014年度利润分配、2014年财务报告、对外担保等事项，并总结了2014年度公司董事会的工作要点。

第2季度

我司中标“中国联通集中在线信控系统应用新建工程”项目

6月，我司联通事业部成功中标“中国联通总部集中在线信控系统应用软件新建工程”项目。集中在线信控系统作为全行业第一个实时的全国大集中系统，在中国联通新一代全国集中架构业务支撑系统建设进程中，具有里程碑式的重要意义。该目标承载着中国联通全国31个省用户的实时在线信用

控制，其中一期目标承载用户5000万，二期目标承载用户高达1.8亿。

集中在线信控系统通过创新性的软停机，逐步摆脱了通讯设备的局限，提高了信用控制的精准程度，减少超量使用业务的情况，将用户欠费风险降到最低，根据业务使用量实时提醒功能为客户提供良好体验，该系统为中国联通4G业务全面发力奠定基础，充分提升了中国联通在4G时代的核心竞争力。

合肥子公司金融服务中心“交通银行太平洋信用卡中心电话催收外包业务”正式上线

2015年5月1日，在这个“劳动最快乐”的日子里，合肥子公司金融服务中心“交通银行太平洋信用卡中心电话催收外包业务”正式上线了。

“交通银行太平洋信用卡电话催收外包业务”是天源迪科集团在“思索、创新、转型、发展”大背景下拓展的创新型业务。合肥子公司金融服务中心是天源迪科通向金融行业的重要窗口，未来定位于承接全国范围内银行客服中心、信用卡中心全流程、流程银行前后台各环节，以及银行核规、核查等，各项集中离场、驻场业务流程外包服务，通过“专业化、标准化、规模化”的全流程外包服务，帮助中国金融企业实现内部资源整合。

合肥子公司在各方的支持和自身的努力下，仅用了短短六个月，便出色地完成了项目研发、投标、资质申请、业务职场设计装修、设备采购调试

以及管理架构设计、人员招聘、技能培训、制度设计等方面的工作，确保了业务如期上线。这标志着天源迪科合肥子公司在业务创新转型领域迈出了坚实的一步。

交通银行信用卡中心催收和反欺诈部姜淼总经理一行来合肥子公司考察交流

2015年5月5日，交通银行太平洋信用卡中心催收和反欺诈部总经理姜淼一行来到天源迪科合肥子



交通银行信用卡中心催收和反欺诈部姜淼总经理一行来合肥子公司考察交流

公司考察交流，子公司总经理陈力、副总经理夏吉奎、金融服务中心总经理吴福全及金融服务中心管理团队参加了接待与交流。

合肥子公司副总经理夏吉奎陪同姜总一行参观了天源迪科技园，并向来宾介绍了园区的规划和



“交通银行太平洋信用卡中心电话催收外包业务”正式上线



相关配套设施，姜总一行重点参观了金融服务中心职场、食堂、宿舍等配套环境。参观后，双方在金融服务中心会议室进行了沟通交流。会上，子公司总经理陈力对姜淼总经理一行的到来表示欢迎，并介绍了我司的企业文化、发展历程及与交行卡中心项目合作前期的一些基本情况。金融服务中心吴福全总经理向姜总一行详细介绍了合肥天源迪科承接交行信用卡电催项目建设的前期准备工作以及项目上线初期业务营运情况。

姜总赞扬了我司前期在职场的准备工作，并对我司务实严谨的工作作风给予了高度评价。他在谈到卡中心与天源迪科关于本次项目合作时，对于双方历经了从“相识、相知、相恋到结婚”这样一个过程，仅仅用了短短半年时间，表示高度赞赏，并期望以后双方能够加强合作，共谋发展，拓展更多合作领域。会上陈力总经理同姜总就管理干部培养、绩效考核等方面做了探讨，并达成多项共识，通过本次沟通交流，也进一步加深了双方的相互了解，为今后进一步深入合作奠定了基础。

我司参展第十九届中国国际软件博览会

2015年5月27日至5月29日，为期三天的第十九届中国国际软件博览会在北京展览馆隆重举行。天源迪科携带“大数据处理平台”和“物业服务资源管理建设方案”“渠道合作统一平台”等产品亮相本次展会，以此搭建交流平台，展示发展实力，寻找合作商机。期间，印有公司logo

的展板，清新亮丽的展台及专业的产品吸引了许多观众驻足咨询。



第19届中国国际软件博览会现场

武汉大学计算机学院副书记吴红波一行来我司交流参观

2015年5月20日，武汉大学计算机学院副书记吴红波一行四人来我司交流参观，我司人力资源部总监高海利、副经理梁凌琳陪同接待。

作为武汉大学计算机学院长期合作的实习基地，我司每年都开展暑期及毕业季实习生教育。在本次洽谈会上，双方就2015年度武汉大学计算机学院学生来我司暑期实习的具体办法以及学生在实习

期间的管理机制进行了深度沟通，另外还共同探讨了有关未来共建国家工程实践教育中心的合作事宜。会议最后，武汉大学计算机学院副书记吴红波对我司长期在学院学生的实习和就业工作上的支持表示感谢，并期待今后加深与我司的合作，实现双方优势互补、共同发展。



武汉大学计算机学院副书记来我司洽谈实习生事宜

遵义医学院外国语学院江广忠书记一行到我司参观交流

2015年4月22日，遵义医学院外国语学院江广忠书记、商务英语教研室张晖主任、李俊生老师到我司参观交流，我司海外市场部经理蒋峥、人力资源部副经理梁凌琳进行了热情接待。会上，蒋经理和梁经理分别就公司业务领域，人才需求方面与校方进行了深度沟通，同时期待未来双方的长期合作。



遵义医学院外国语学院江广忠书记一行到我司参观交流

我司举办子公司人力行政沟通交流会

2015年6月1日，公司总部、各全资子公司、参股公司、控股公司人力及行政沟通交流会议在东方明珠会议室顺利进行。广州天源迪科、上海天缘迪柯、广州易杰、深圳金华威、广州易星、广西驿途、深圳汇巨、合肥英泽、广州天源信科公司人力及行政负责人参加了本次会议。

会上，人力资源部、行政部各自分享了相关工作经验及工作要点，各子公司、参股公司、控股公司的人力及行政负责人也对工作中遇到的问题进行了沟通和探讨。

为发挥其服务及诊断作用，后续，人力资源部及行政部将定期组织各子公司、参股公司、控股公司的相关工作的沟通及交流会议，做到知识共享、经验共享、共同进步的长远目标。



人力行政沟通交流会现场



第3季度

我司召开第三届董事会第十七次会议

2015年8月11日，我司在深圳总部召开第三届董事会第十七次会议，公司全体董事参加会议，部分监事、高级管理人员列席会议，本次会议由陈友董事长主持。与会董事经过认真审议，形成5项决议。

其中决议第四项，全体董事审议通过了《关于聘任公司常务副总经理、副总经理的议案》，对公司高层做出相应人事调整。经公司总经理提名，提名委员会审核通过，公司聘任汪东升先生为公司常务副总经理，聘任管四新先生、代峰先生为公司常务副总经理，聘任罗赞先生为公司副总经理，任期与本届董事会一致。

我司联通事业部召开管理工作会议

2015年9月15日，在联通事业部成立七周年之际，我司联通事业部（北京天源迪科信息技术有限公司）在北京郊区京西大草原召开了为期三天的管理工作会议，北京子公司领导及所有总监级以上管理者参加会议。

此次会议采用“自然工作坊式”教练引导法。在自然导师的陪伴下，伙伴们或结伴盲行，以不同的视角感受彼此的连接关系；或展开撕名牌大战，挑战极限、全新体会团队合作的重要性；或互助午宴，感恩彼此的欣赏和滋养。会议的所有议题都安排在阳光房或小树林中进行，

联通事业部管理会议合影



在大自然的怀抱里，没有PPT、没有固定格式，大家都开放思维，畅所欲言，在各自的专业领域碰撞出很多智慧的火花。

会议最终确定了联通事业部一系列从产品整合、团队协同、人力资源建设、项目考核等方面的变革举措，明确了市场发展方向，以转变、开放、创新的姿态重新出发，去迎接下一个创业的七年。

武汉大学“行走中华寻访名企”走进天源迪科

2015年8月10日上午，武汉大学“行走中华·寻访名企”暑期实践队的16名同学伴随着朝阳踏上征程，来到了天源迪科集团走访参观。公司人力资源部相关同事进行了热情招待。

作为武汉大学长期联手校企合作的企业，天源迪科对同学们的到来表示热烈欢迎，对武汉大学对我司的肯定表示感谢。随后，在东方明珠会议室，人力资源部招聘培训的同事纷纷向同学们介绍了公司的成长历程、发展现状、组织架构等情况。天源迪科强大的综合实力、良好的工作氛围和丰富的企业文化给学子们留下了深刻的印象。特别在互动环节中，学生们从自身的学习、职业的规划与发展、企业招聘等方面提出了很多问题，招聘培训同事们均一一做出了详细解答。这些提问中不乏很多有深度、有见地的问题，体现了当今大学生思考问题的深入与全面以及所具备的广阔视野。

武汉大学“行走中华·寻访名企”活动是该校校



武汉大学“行走中华·寻访名企”走进天源迪科

团委组织的大型暑期实践活动，活动遴选学校优秀学子分赴全国各地的知名企业进行走访交流活动，以期探索企业发展，把握行业脉搏。学校通过直接对话企业的方式了解人才市场和就业需求，也让我们企业和学校之间实现校企联动共促发展的目标。经过本次沟通交流，让我司更加了解了当前学生的就业选择，同时为公司制定招聘人才策略等重要决策提供了参考依据。

联通事业部&北京子公司2015年应届生集训圆满举行

2015年7月10日，联通事业部&北京子公司应届生集训营在北京市昌平区金隅凤山培训中心圆满落下帷幕。参加本期集训的共有来自联通事业部&北京子公司各部门的60余名应届生，他们分别毕业于河北工业大学、北方工业大学、郑州大学等高校。



联通事业部&北京子公司2015年应届生集训圆满举行

7月8日一大早我们就出发前往凤山培训中心，接下来一整天的拓展训练中，同学们由开始的抗拒到争取，一直到最后的团队融合，彼此间逐渐开始熟悉了，有默契了。9日清晨，各小分队均按时完成了晨练—登山顶，同学们的身心在美好的山野中得到了洗礼，以最饱满的热情来迎接两天的培训课程，本次的课程中，有运营总监武总讲授的天源迪科企业文化，有行政经理程经理分享的沟通礼仪之道，人事杨雪讲述的公司职

业发展通道、还有财务相国鑫讲解的公司财务制度，更有陈楠的职业化心态、王德山的像创业一样的去工作等精彩课程，短短的两天，为新生们展示了全方位的天源迪科发展之路，使他们更加了解了公司、并引起了他们对未来的慎重思考。最后的新员工展示环节中，新生们积极踊跃地发言，表达对公司的感谢，发现自己的成长，互送祝福，送歌声《模特》、《朋友》……

10号下午，天源迪科副总裁林容女士代表公司管理办莅临集训现场，为新生们讲述了联通事业部的发展历程，表达了公司对新人的渴望，鼓励毕业生们在今后的工作中不断学习，争取早日成为项目骨干，祝愿每一个天源迪科人都能“天天向上”。

第4季度

我司隆平高科“大定兑”营销管理系统正式试点商用

2015年10月，经过合肥子公司软件五部及销售部、CRM综合产品线研发二部、营销服务产品线研发三部的亲密合作和共同努力，我司与袁隆平农业高科技股份有限公司合作开发的“大定兑”营销管理系统，在蚌埠正式试点商用。

通过此次与隆平高科的合作，为我在现代农业这一全新行业的市场拓展奠定了基础，积累了丰富经验。我们相信在多方共同努力下，我司与隆平高科战略合作模式将走向新的辉煌。



我司隆平高科“大定兑”营销管理系统正式试点商用

喵鲜生联合全球百大生鲜协会加入满天星产品正品认证体系，天源迪科签下第一单

2015年10月13日下午，2015天猫双11全球狂欢节启动仪式在杭州举行。会后，天猫喵鲜生与来自全球五大洲25个国家、近百家生鲜协会和政府机构的代表签署了战略合作协议。在喵鲜生进口生鲜中，作为首次出现了带有满天星二维码的商品——美国华盛顿苹果，马云品尝了来自大洋之外的新鲜苹果。

由于加入阿里巴巴“满天星”溯源计划，美国华盛顿苹果的种植果园、收货时间、包装加工时间、到达中国港口时间等相关溯源信息，都可以通过互联网技术得以完整披露。美国华盛顿州苹果协会中国代表王淼介绍，该协会所属生产、加工企业与天猫喵鲜生将持续深度合作，让中国消费者更好地感知来自美国原产地苹果的品质与文化，从而更好地提升消费者购买和消费的体验。

配合阿里巴巴天猫喵鲜生和阿里巴巴“满天星”溯源计划，天源迪科与美国华盛顿苹果协会合作企业充分沟通，为本次华盛顿苹果溯源搭建了一套完整的互联网溯源系统。天源迪科采用的是美国FDA认证可直接接触油墨二维码标签，为每一个华盛顿苹果提供唯一身份证标识，充分保证食品的安全，体现产品品质。同时，利用天源迪科现有二维码互联网应用业务积累与强大的技术能力，可以为



消费者提供完善的互联网溯源平台。此次合作为接下来天源迪科与其他海外生鲜溯源合作打下了坚实的基础。



喵鲜生联合全球百大生鲜协会加入满天星产品正品认证体系，天源迪科签下第一单

广州天源迪科佛山市气象局气象数据传输处理系统升级项目顺利验收

2015年11月20日，佛山市气象局气象数据传输处理系统升级项目顺利完成验收，该项目由广州天源迪科信息技术有限公司承建，是子公司运用大数据技术在气象领域实施的第一个项目，该项目的验收标志着我司大数据解决方案迈向气象这一新的领域。

我司举办“启航计划”后备管理人才项目启动会

2015年11月3日上午，在天源迪科总部东方明珠会议室，“启航计划”后备管理人才培养项目启动会圆满结束。

启动会一开始，电信事业部研发中心总经理王

志安通过网络会议室致辞。王总首先对入选启航计划的人员表示祝贺，并希望学员在接下来的培养过程中，能珍惜公司提供的机会，认真学习，并学有所成。接下来，人力资源部副经理梁凌琳对“启航计划”-后备管理人才培养实施方案进行了宣讲。梁经理对项目的背景进行概述，并对培养目标、培养计划、实施方案、日程安排、培养规划进行了详细的阐述。其间还与线上线下的与会者们进行了交流，解答学员对培养方案的疑惑。

随后，公司陈友总裁的神秘出场，将启动会推向了高潮。陈总在发言中以电信行业的发展趋势及技术发展态势入手，引出公司在产业布局的措施，进而谈到公司战略的发展，离不开人才发展的支持。他指出，在公司的战略发展要求面前，只会单一技能和不懂管理的人员，不仅满足不了公司发展的要求，还对员工个人职业的发展极为不利。为此，公司愿意为人才的发展投入和倾斜资源，并希望通过“启航计划”的开展，逐步提高公司后备管理人才的综合素质，打造一支企业管理岗位上的正规军。



陈总发言



高总发言

最后，人力资源部总监高海利女士做了总结陈词。高总表示：“启航计划”是公司在人才培养上的一次探索，人力资源部的角色定位是组织者与协调者，担当主角的则是学员及导师。希望导师和学员能够在方案实施过程中，对方案的改进提出宝贵的建议，最终在公司形成一种规范的人才培养及管理模式，并推广至其他区域和事业部。

公共事业部召开2015年度工作会议预备会

为了更好地完成公共事业部2016年度规划及预算编制等工作，加强各部门之间的沟通与配合，并让各部门管理者更好地了解事业部未来的战略规划，公共事业部于12月7日上午在公司楚源会议室召开了公共事业部2015年度管理工作会议预备会，公共事业部领导及各部门副经理以上管理者等16人出席会议。

会上，参会人员根据各自岗位及部门业务围绕“2015年重点工作总结”和“2016年重点工作规划”两部分内容进行述职。会议最后，代峰总经理为大家详细讲解公共事业部未来战略方向及目标，并强调：公共事业部作为一个整体，希望通过本次年会预备会

议，各部门能博取众长、共同促进，进一步优化2016年工作规划。

本次会议作为公共事业部年会预备会，旨在让各部门了解公共事业部2016年战略重点，加深部门间沟通与合作。各参会人员均能积极参与、踊跃发言，会议取得了预期的效果。

公共事业部召开“青苗计划”实习生座谈会

为了让“青苗计划”实习生更好地了解公共事业部的业务及战略方向，帮助他们更快更好地融入部门、投入工作，公共事业部于12月9日下午在公司楚源会议室召开2015年公共事业部“青苗计划”实习生座谈会。公共事业部代峰总经理、张艳丽总监和人力资源部梁凌琳副经理等人出席了座谈会，并与11名即将转为公司2016届实习生齐聚一堂，进行交流座谈。

座谈会上，代峰总经理对即将转入公共事业部的“青苗计划”实习生们表示祝贺和欢迎，他结合个人工作经历与大家分享公共事业部未来战略发展方向及行业动态，寄语实习生在今后工作中坚持“艰苦奋斗”和“创新”（想象力+执行力）两大“利器”，快速融入公司，茁壮成长。

最后，张艳丽总监和梁凌琳副经理与实习生进行广泛交流，对实习生提出的工作、生活方面的问题和困惑给予针对性解答，并以“过来人”的身份进行分享。此次座谈会气氛轻松热烈，大家各抒己见，畅所欲言，取得了预期效果。

我司荣获第六届“诚信中小企业”称号

12月10日下午，第六届“中小企业诚信榜”颁奖授信典礼在深圳市前海特区馆国际会议中心举



行，天源迪科凭借实力和良好的信誉度，经过企业报名、组织推荐、信用调查、尽职调研、专家评审等环节考核，最终被评选为本届“诚信中小企业”称号。

诚信是企业文化重要组成部分，对内可以增强企业的凝聚力，对外可不断赢得发展机遇。作为一家有远见的企业，我司一贯主张诚信为本，坚持诚信经营，对内对外都赢得了良好的信誉口碑。本届“诚信中小企业”的上榜，是社会各界对我司诚信经营的巨大肯定。未来，我们必定再接再厉，继续走诚信发展之路。



我司荣获第六届“诚信中小企业”称号



【资质荣誉】

我司通过“国家高新技术企业”重新认定。

我司企业信用等级AAA级证书通过2015年复审。

我司喜获《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》即：《第二类增值电信业务中的呼叫中心业务和信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）、第二类增值电信业务中的呼叫中心业务》。

我司再次获得“广东省守合同重信用企业”荣誉称号。

我司喜获“2015中国年度创新软件企业”荣誉称号。

我司荣膺“诚信创新型企业金鼎奖”。

我司连续七年荣获“广东省诚信示范企业”。



【优秀产品】

我司大数据处理平台软件V1.0喜获第十九届中国国际软件博览会金奖。



【科技成果】

我司获得5项科技成果登记证书：

天源迪科营销资源管理平台软件V2.0

天源迪科社会渠道运营支撑平台软件V1.0

天源迪科网格化协同营销支撑系统软件V1.0

天源迪科风险管控系统软件V1.0

天源迪科全网运营支撑系统软件V1.0



【自主知识产权】

2015年度，天源迪科取得了147项国家版权局颁发的计算机软件著作权登记证书；123项软件产品登记证书；获得了11项专利。

北京子公司也取得了3项国家版权局颁发的计算机软件著作权登记证书；上海子公司获得1项计算机软件著作权登记证书。广州天源迪科获得2项计算机软件著作权登记证书。



本刊记者：汪永红

与“码”结缘

近年来，移动互联网迅速的发展崛起，而智能手机的使用也越来越普及，随着手机3G智能时代的到来，越来越多的互联网技术都应用于手机之上，二维码便是其中代表之一。小小的二维码可以出现在报纸、杂志、食品、服装等多种载体上，用户只要通过手机二维码扫描软件来解析二维码，便可达到快速获取信息的目的。现在我们身边出现二维码的频率越来越高，不管是广告牌上，还是商品包装上，抑或是互联网网页上，二维码都不断地穿梭在我们的视野当中。

而阿里巴巴推行的“满天星计划”更是将二维码的发展推向高潮。2014年12月底，阿里巴巴为了电商打假而开始倾力推出“满天星计划”。满天星计划主要以“码”为链接，为不同的厂商提供产品从生产数据管理、产品溯源、防伪验真、产品说明、用户互动的一整套解决方案。阿里通过与各大厂商共享最先进的二维码技术，确保每件商品正品在生产过程中获得独一无二的二维码身份证，从而从生产源头便截断不良商家造假售假行为。若有不良商家复制个别二维码进行造假售假，厂家在通过阿里大数据对二维码做出扫码次数判断，以及打假

雷达自动追踪扫码地理位置后，也可迅速排查出假冒产品售假地址，从而截断线上线下的售假行为。

随着公司业务领域的不断拓宽，近年来天源迪科也在不断尝试互联网领域的项目，2013年，我司接触了多种形式的淘宝开放平台项目，并成功发布微预约、双十一互动游戏、码上淘等应用服务，为此积累了丰富的淘宝开放平台产品开发与运营经验。2014年我司成为参与“满天星计划”的首批ISV（独立软件开发商），同时成为码平台首批淘拍档。天源迪科作为唯一一家具有上市公司身份的服务商，为企业和商家提供从生产数据管理、产品溯源、防伪验真、产品说明、用户互动、活动定制的一整套解决方案。短短一年多的时间里，我司产品服务已覆盖全国几十个企业和商家，强大的技术团队覆盖深圳、北京、上海、广州、合肥、成都、南京等地，如今更是成为淘宝“码上淘”战略的重要合作伙伴。随着公司移动互联网项目发展的需要，还专门成立了移动应用业务部，这支队伍正呈蓬勃发展之势日益壮大。

“码”上开始

一直以来，水源安全问题都是困扰消费者购买放心水的心头大患。以前，我们时常会质疑手里买来的矿泉水的真假，却并没有切实有效的方法去辨别真伪。而现在，只要用手机扫一扫瓶盖的二维码，生产日期、厂家信息等有关水的资料都可以追溯。如果把二维码比作一把信息的钥匙，那么我们就向消费者敞开了——一扇信息的大门，消费者通过这把门的钥匙，可随时获取自己想要的信息。你想要

什么，“码”上就有你要的！看似不经意的设计，却给我们生活带来了极大的便利！

恒大冰泉码上淘互动平台便解决了辨别产品真伪、消费者与商家互动等一系列问题。

2014年7月，我司与恒大冰泉开展合作，共同推出恒大冰泉码上淘互动平台。这是我司在二维码营销平台上做出的第一次成功尝试，也开启了天源迪科码营销平台新的篇章。“恒大冰泉”使用的二维码为一瓶一码，编码经加密后难以批量复制，结合后台的校验机制，具有传统防伪无法比拟的严密性和灵活性。使用手机扫描二维码就会显示“认购成功”并且自动识别认购的时间和地点，如果该二维码已经被扫码，再次扫描就会显示“本品已于××时在××地被认购”信息，提醒消费者警惕假冒，从而实现产品的防伪功能。（如图下所示）





第一次扫码多次扫码

恒大冰泉在国内饮用水行业首家应用二维码溯源技术，通过可追溯手段，将每一瓶长白山天然矿泉水的诞生过程完全呈现在消费者眼前。每一瓶恒大冰泉都有唯一的、加密的二维码。该二维码不仅是每瓶恒大冰泉的身份标识，同时也是一种能被普通的智能手机识读的数据格式，结合手机应用与后台的服务，能达到产品质量追溯和防伪的功能，还可以从每一瓶追溯到每批，再追溯到每批的各个环节。通过码上淘互动平台，恒大冰泉成为国内首个实现“一瓶一码”的产品，消费者用手机淘宝扫描瓶盖内的二维码，就可以看到该瓶水的水源地、泉眼及唯一生产编号等“身份”信息。当然，辨别真伪并不是码上淘互动平台的唯一功能，而为了鼓励消费者参与到扫码验真活动中，所有参与扫码的用户扫码后还可以抽奖获得支付宝红包。

恒大冰泉码上淘互动平台上线后，通过后台数据显示，在不到10天的时间内，已有近10万人参与了扫码进行产品溯源。而我司与恒大冰泉的良好合作开端，也为后续我司与恒大粮油的合作奠定基础。



继恒大冰泉码上淘互动平台的成功案例，我司又先后与护肤品商家旁氏、天王表、冷酸灵、达能桶装水（益力集团旗下产品）、古井贡酒等几十家大大小小的电商的达成合作。我司与天王表合作的码上淘项目更是以高达50%以上的扫描率，遥遥领先各品牌商。

截止到目前，我司的二维码应用平台已承载了上千万的扫码次数，承载的标签也突破上亿枚。而这一切的战绩，都源于一个平台，即天源迪科码营销平台。

“码”出平台

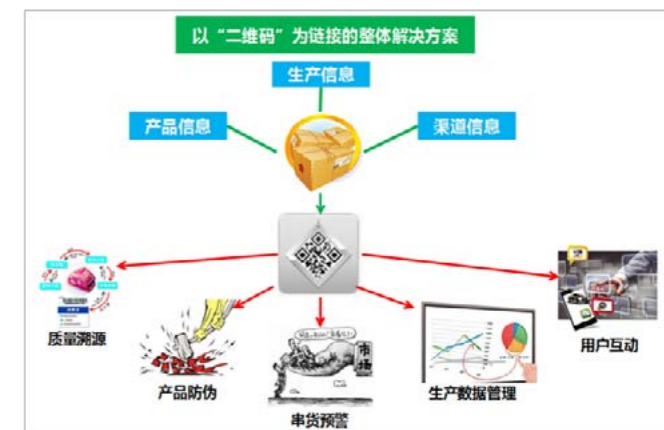
我司与多个厂商的成功合作案列都借助了天源迪科码营销平台。天源迪科码营销平台是以二维码为核心，采用国际先进技术协助企业搭建二维码溯源防伪，营销互动的开放平台。企业、商家通过此平台实现串货预警、生产溯源、产品防伪、用户互动、大数据支持。根据营销活动的类型提供抽奖、签到、互动游戏、会员管理等服务。广泛适用于天猫、淘宝商家，以二维码为纽带，融合移动互联网、自动识别技术，精准投放，用电子化手段促进和帮助企业商家实现精准营销。满足各类企业、商家的商业服务模式及营销活动的推广和技术支持。

看似小巧玲珑的二维码，实际上蕴藏的信息量非常强大，而这一切也都归功于有着强大功能的二维码营销平台。

强大的窜货预警系统，是天源迪科码营销平台的重要功能之一，它包含企业经营销售管理系统、产品物流管理系统、窜货信息收集、市场稽查管

理、数据分析等，完美的控制市场有效资源。而产品防伪是产品的主要功能，二维码采用了目前国际先进的二维码技术，通过个人密钥数字签名加密、与线下离线SDK数据验证相结合等方式，确保每一件商品上的二维码都是独一无二，也让每件商品独一无二。除此之外，天源迪科码营销平台还有生产溯源：提供各行业溯源方案，溯源二维码背后承载不同的溯源信息，确保“生产采购—加工生产—人员生产—包装配置—物流运输—渠道分销—终端销售—商城”等所以环节全程监管，全程安全、透明；大数据管理：专业的大数据系统，采集用户购买数据，通过数据挖掘和数据分析为商家提供用户的购买习惯、购买意向等数据，帮助商家制定经营策略；用户互动：通过平台应用和活动，促进商家与用户之间的互动；会员管理：获取大量买家信息（手机号），方便跟买家互动，并及时推送相关信息，促成二次购买；签到：用户可以看到自己签到的天数统计，可以更好的刺激用户连续签到，提升用户粘性；积分：制定个性化积分营销方案，包含积分兑换平台，协助商家提高用户忠诚度、增强客户粘性；游戏抽奖：采用趣味性游戏和抽奖方式，让用户粘性无限提升；产品编辑，预览——全新产品编辑和预览方式，更简易的编辑，更精美的产品展示；预览方式更直观，和手机查询结果显示一致；个性二维码——采用先进的视觉码技术为客户定制个性二维码。扫码附加信息——公司介绍、产品推荐，更多个性化的显示信息；促销活动——随时部署随时抽奖，大大提高了活动的灵活度，更有简单的兑奖方式，促进消费者的参与度等多种功

能。另外，我们也会根据市场需求来增加我们平台服务，并会根据企业要求来定制适合企业的相关服务方案。



低调的制“码”人

骄人的成绩总离不开好的团队，谈到天源迪科码营销平台，不能不提及这后面默默耕耘的制作团队——移动应用业务部。对于新成立的移动应用业务部，可能很多人都会觉得很陌生，他们在哪办公，他们做了什么项目，可能大家寥寥知晓。但是他们的低调，并没有将他们的万丈光芒掩埋。就是这样一个深藏不露的团队，在事业部总经理陈起的带领下，短短一年多的时间里，成功的为几十个商家推出了二维码平台。

部门经理严君平说，移动应用业务部虽然是一个新成立的部门，但是很多团队成员都有着多年的软件从业经验，有扎实的技术基础，面对工作，他们尽职、尽责，用实际行动彰显了自己的工作特



移动应用项目组成员合影

色。部门也有很多新加入的同事，他们蓬勃朝气，思维活跃，很有自己的独到见解。新老同事之在相互合作中也达成了相互学习，共同进步的共识，因为他们都深知独学而无友，则孤陋而寡闻。而多元化的成员结构也让这个部门充满了活力。移动互联网项目与运营商的项目有很多不同之处：需求需要自己提，自己完善，这就要求团队成员无时无刻都保持着头脑风暴。遇到问题，大家会及时沟通，就地解决。

对部门的印象，从电信事业部西南区软件部调过来做产品的杨勇给出的答复是：低调。虽说部门成立的时间不长，但是移动应用业务部的成绩却有目共睹。整个部门成员对产品的关注远远大于对工作成绩的宣扬。而他们对工作的执着，也让他们做出的成绩显得更加神秘而出人意料。

共同的事业，可以让团队产生可战胜一切的力量。移动互联网的发展潜力不可估量，借助现有的二维码平台，做大做强，是所有部门成员共同的目标。而所有团队成员也都为了这个共同的目标，自觉地担负起自己的责任。

结语

智能手机的迅速普及，移动互联网的狂潮席卷了全世界，它也在各个领域颠覆着人们的认知习惯、生活方式。毫无疑问，移动互联网是未来发展的必然趋势，这必然也为二维码产业的发展注入了鲜活动力并带来了发展机遇。如今二维码无处不在，它渗透到工作生活的方方面面，无不彰显着它广阔的发展空间。二维码是进入移动互联网的重要入口，我司通过天源迪科码营销平台，顺利地移动互联网接轨。未来，随着二维码的进一步普及以及广泛应用，多种码制并存的局面，也将意味着码平台产品间的竞争也会越演愈烈，在天源迪科码营销平台的基础上，不断做精做细，进而拥有自主知识产权码，将是天源迪科在移动互联网领域发展的长久之计。而我司在移动互联网上作出的所有尝试，也为公司未来发展提供了新的机遇和方向。通过这一年来在互动设计和开发上的强大的技术储备，也让我司具备了为品牌商提供最优的一站式O2O服务。从“码”上开始，一切皆有可能！

本季度培训情况简介

2015年9月-2015年11月共举行公司内训132场，总学时达222课时。其中内训场次较多的部门是：电信事业部西南区综合部、电信事业部华中区软件六部、电信事业部东南区上海软件部、电信事业部质量管理部。



社会招聘新员工入职培训

2015年9月-2015年11月，公司在此期间入职的社会招聘员工组织了3期入职培训活动。培训形式采取一天面授课程结合一个月在线学习。在每期的新员工培训的面授课程中，培训内容包括公司企业文化、公司产品介绍、质量管理基础、公司职位发展体系和人事行政制度五门课程，以便让新员工更快、更好融入公司、投入岗位工作。新员工完成全部学习内容后，需要参加入职培训考试。在训后的培训满意度调查中，新员工对培训内容、形式、以及组织情况进行了反馈。调查结果大部分为“很满意”。

质量体系系列培训

DIC电信事业部质量部在年初制定了一系列的质量体系培训，包括整理质量体系、平台使用、工作指引、体系文件发布推行等培训，基于电信事业部现有项目情况，结合CMMI体系，通过内部的例行体系更新，及时进行推广培训，使质量体系高效运转。除此之外，还针对产品安全做了详细的安排和循环开课的方式进行培训。2015年9月-2015年11月组织了CMMI5认证咨询会议。

人力资源系列培训

11月3日上午，“启航计划”后备管理人才项目启动会在总部会议室东方明珠开展。启动会一开始，电信事业部研发中心总经理王志安通过网络会议室向学位员致辞，对入选启航计划的人员表示祝贺，并希望学员在接下来的培养过程中，能珍惜公司提供的机会学有所成。接下来，人力资源部副经理梁凌琳对“启航计划”后备管理人才培养实施方案进行了宣讲。随后，公司陈友总裁的神秘出场，将启动会推向了高潮。陈总在发言中以电信行业的发展趋势及技术发展态势入手，引出公司在产业布局的措施，进而谈到公司战略的发展，离不开人才发展的支持，公司愿意为人才的发展投入和倾斜资源，并希望通过“启航计划”的开展，逐步提高公司后备管理人才的综合素质，打造一支企业管理岗位上的正规军。



基于大数据的用户终端型号识别模型

作者：周剑(电信事业部研发中心研发四部)

一、写在前面

通常我们所做的数据挖掘都是针对结构化的数据，比如用户资料表、用户账单表、通话清单表等，尽管它们可能存在于不同的系统中，但都可以用标准的结构形式来展现。而随着大数据时代的到来，我们接触到越来越多文本格式的非结构化数据，比如新闻、书籍、网页、投诉信息等。文本挖掘就是指从非结构化数据中抽取有价值的信息和知识的计算机处理技术，本文将介绍如何从特定的文本中识别出终端型号信息。

二、业务背景

目前，电信用户的终端型号数据来自于集团自注册平台，主要针对电信销售的终端进行扫码从而识别。而如果用户的终端并非从电信渠道购买，则无法有效识别其具体型号，因此导致整体识别覆盖率较低。

用户在使用手机上网的时候，浏览器等应用会记录该手机的型号，而这些信息都会存储在我们的大数据平台中，其内容如下图所示。如果合理分析这些数据，将会对识别用户终端起到很好的补充作用。

PHONE_ID	UA
133...753	BreezeGame/1.0.20.0 CFNetwork/672.1.15 Darwin/14.0.0
133...316	Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.4.4; MI 4C_ML/UA/V6.2.1.0;K/D/C
133...319	Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 2.3.4; HTC 5710d Build/GRJ22)
133...434	ApacheHttp/Client/UNAVAILABLE (beta 1.4)
133...547	Mozilla/5.0 (Linux; Android 4.4.4; Nexus 5 Build/KTU84P) AppleWebKit/
133...366	securlyd (unknown version) CFNetwork/711.1.12 Darwin/14.0.0
133...755	SAMSUNG Android
133...607	UCWEB/9.3.0.326 CFNetwork/711.1.16 Darwin/14.0.0
133...006	IQiyi-Player-Android/2.0.92
133...797	HttpClent
133...104	SAMSUNG Android
132...494	AndroidSDK_16_A395a_4.1.2
133...996	Android_CellLocation_2.2.180753_DrDmFEcGgDrDcPDHFFDHK
133...004	Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.4.2;SCH4959 Build/KOT49H)

前期集团针对用户DPI数据做了终端型号识别，从识别的情况来看，结果准确率较高但覆盖率不足，譬如针对某省某月163万DPI上网用户仅识别出114万用户的机型，覆盖率为70%。因此，我们此次的数据挖掘需要达成以下四个目标：

- ◎正确：从UA信息中识别出的终端型号基本准确无误；
- ◎精细：识别结果尽量包含品牌、系列、型号等精细化信息；
- ◎全面：凡是包含型号信息的UA，尽量都能被识别出来；
- ◎智能：实现终端型号识别智能化、终端机型库完善智能化。

三、模型原理

整个挖掘模型包含2环4线16步，如下图所示：



下面将16个步骤分成6个阶段来详细介绍。

3.1.阶段一：原始UA加工处理 (step1-step2)

我们从系统中选取了11万条用户的UA数据用来建模，首先需要对其进行加工处理，包括剔除掉一些明显不合格的UA、将标点符号替换成空格、全部大写并剔除重等标准化处理。

原始UA	处理规则	处理后的UA
Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.1.2; HUAWEI C8813Q Build/Huaw	剔除	剔除
qzone Mozilla/4.0 (compatible; MSE 8.0; Windows NT 5.1; Trident/4.0; %E8%B8%BE%E8%AE%AF%E6%96%B0%E9%97%B8423(android) QQMusic 4090013(android 4.1.1)	加.L	加.L
Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.1.2; HUAWEI C8813Q Build/Huaw	加.L	加.L
DALVIK 1.6.0 LINUX U ANDROID 4.1.2 HUAWEI C8813Q BUILD HUAW	加.L	加.L

3.2.阶段二：基于终端库的机型智能补充 (step3-step4)

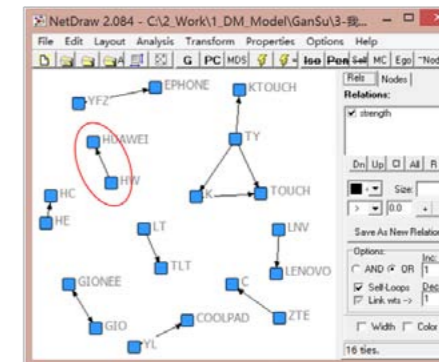
对于上面标准化之后的UA，我们本来可以直接匹配终端库得到具体型号。但是由于型号表达方式的多样性而导致匹配效果不佳，比如华为类的手机有三种不同的命名方式：

- ◎HUAWEI+型号：终端库中只有7个，但在原始11w条清单中有1.6w条；

◎HW+型号：终端库中有175个，但在原始11w条清单中只有453条；

◎HW+HUAWEI+型号：终端库中有82个，但在原始11w条清单中有1277条。

如果一款终端在UA中是HW+型号的模式，但在终端库中是HUAWEI+型号的模式，那么是无法直接匹配上的。因此需要对已有的终端库进行必要的补充，对每一款型号都补全三种命名格式。这里需要事先发现这些型号的“号头”关联规则，也就是对已有型号名称分词后、构建关联模型，如下图所示：



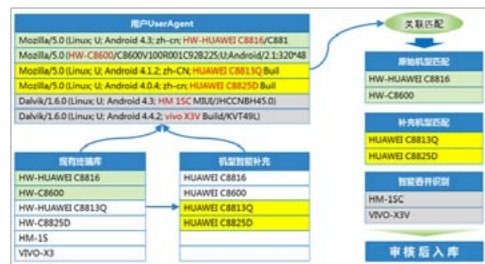
从图中可以看出，类似的情况还有酷派、联想、中兴等品牌，也需要同样处理。

3.3.阶段三：终端机型匹配、吞并识别 (step5-step9)

终端库与UA匹配的方式有三种，详见下图：

- ◎原始机型匹配：使用终端库中已有的机型直接进行严格匹配（两侧空格）。如图中绿色部分所示，UA与终端库中的型号可严格匹配上；
- ◎补充机型匹配：根据终端库智能补充后的机型进行严格匹配（两侧空格）。如图中黄色部分所示，终端库中型号经过上阶段步骤补充后，可与UA中的型号严格匹配上；

◎智能吞并识别：如未能严格匹配，但吞并附近字符后可严格匹配，则进行智能吞并。如图中灰色部分所示，UA与终端库进行模糊匹配后输出该“型号”，并通过人工审核入库，在下次识别中可进行严格匹配。



3.4.阶段四：机型命名规则识别 (step10-step11)

通过上述方法匹配过后，UA中仍有少量型号被遗漏，主要是由于这些具体的型号在终端库中未被收录，因此通过别名、吞并的方式仍无法识别。此时可根据机型的命名规则来识别，比如酷派有多个型号格式为YL COOLPAD ****。

我们对终端库中所有型号机型梳理，找到1571条可信用高的命名规则，并据此对遗漏的UA进行识别。下图中的UA通过前面的方法都无法识别出型号，根据命名规则，可以分别识别出酷派、小米、康佳的三款终端，并通过人工审核的方式进入终端库，供下一次识别使用。



3.5.阶段五：挖取未知机型 (step12)

这一步主要解决以下四个问题：

◎识别遗漏：在前面的识别过程中，为了确保识别精度，会严格控制相关阈值，从而会造成少数UA中的机型被遗漏；

◎未知型号：个别新型号的命名规则与现有终端库中并不一致，无法直接识别；

◎分界不明：部分UA中机型名称两侧无分隔符，无法直接识别；

◎格式异常：少数UA中机型名称书写方式与标准差异较大，难以有效识别。



3.6.阶段六：新终端型号补充入库 (step14-step16)

前面几个阶段中，根据机型智能补充识别、机型吞并识别、挖取未知机型三步都会输出一些疑似机型，通过人工审核确认的方式将这些型号补充入库，并手工录入相关信息，辅助完善我们的终端库。

四、效果分析

我们将上述11万条DPI数据的识别结果与集团相对比，其中集团识别出型号的记录数是28926条，我们是46259条，对比分析情况如下：

集团 \ 迪科	未识别	识别
未识别	29669	18379
识别	1046	27880

为了进一步验证效果，我们对上表四个区的数据进行详细分析：

◎灰色区（集团与迪科均未识别出型号）：经过肉眼仔细观察这近3万条清单，未发现明显的终端型号；

UA	集团识别结果	迪科识别结果
AMAP Location SDK Android 1.3.0		
bdlib for Android 6.5.2		
AndroidPhone-6321-DownloadRangeBlock-ctwap(6)		
Android412-Phone7136-15-0-User-ctnet(6)		
Yixin Android/2.9.0		

◎红色区（集团识别、迪科未识别）：多数为下述情况，UA中无明显型号，疑为通过自注册平台辅助识别的结果；

UA	集团识别结果	迪科识别结果
Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.3; Co	COOLPAD S217	
Mozilla/5.0 (Linux; U; Android 4.1.	COOLPAD 5950	
com.meituan.imeltuan/611 (unknown; IPhon	IPHONE	
Mozilla/5.0 (Linux; U; An	SM-N9009	

◎绿色区（集团未识别、迪科识别）：经详细观察，识别结果达到正确、精细的要求；

UA	集团识别结果	迪科识别结果
Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.4.4; MI 3C MIUI/V6.2.1.0.KXDC		MI 3C
Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.3; Coolpad Y60-C1 Build//LS36		COOLPAD Y60 C1
Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.4.2; MI 3C MIUI/KXDCNBF23.0)		MI 3C
HUAWEI C8816 4.3_weiBo_4.6.0_android		HUAWEI C8816
Mozilla/5.0 (Linux; U; Android 4.4.4; zh-CN; HUAWEI C8817E Build		HUAWEI C8817E

◎蓝色区（集团与迪科均识别出型号）：其中部分结果中，迪科识别更为精细；

UA	集团识别结果	迪科识别结果
Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.3; SCH-I679 Build//LS36C)	I679	SCH I679
Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.0.4; SCH-W2013 Build//MM76D)	SCH-W2013	SCH W2013
Dalvik/1.6.0 (Linux; U; Android 4.1.1; HUAWEI C8813 Build/Huawe	C8813	HUAWEI C8813
Mozilla 5.0 (Linux; U; Android 4.1.2; zh-cn; HUAWEI C8815 Build	C8815	HUAWEI C8815
Mozilla/5.0 (Linux; U; Android 4.3; zh-CN; MI 3C Build//LS36C)	3	MI 3C

该模型在某省初次上线时，对163万DPI上网用户识别出147万用户的终端型号，识别覆盖率达到90.08%，远高于集团的70.06%。后期我们优化了终

端库以及识别流程，在另一省份部署后识别覆盖率达到94%。



五、应用价值

我们希望基于该技术来提升用户终端的识别率，为营销服务提供精准的数据保证。该模型的应用价值包括以下四部分：

◎完善自有终端库：集团终端库中包含了2400多款，该模型在此基础上通过自动识别新型号以及人工审核补充录入的方式，将终端库扩展到5000多款；

◎辅助终端营销：只有精准识别出用户所用终端，才能有效开展终端营销工作，包括推荐iphone、4G终端、明星机等活动；

◎用户终端视图：在系统中展现用户在用终端情况、特征偏好、终端使用轨迹等信息；

◎全网终端视图：在系统中展现每一款终端的排名、规模趋势、生命周期、价值提升等信息。

六、写在后面

文本挖掘已经成为一个日益流行而且重要的研究领域，在我们的数据挖掘工作中也起到了重要的作用，它包含了文本分类、文本聚类、信息抽取、关系抽取等研究方向。本文的工作属于信息抽取方向的内容，笔者将在后期分享更多的文本挖掘应用案例。

百度地图导航使用交流

作者：丛东（DIC上海子公司）

最近由于项目需要，我们上海天源迪科GIS团队使用了百度地图，由于我们一直在开发推广基于ARCGIS的DICGIS平台，对于一般的应用创建地图，撒点，画线，画面，交通路况都非常了解。这次使用百度地图API还是小小对比了一下。

以上只是我们将GIS的主要部分做了一个对比，一些基本的功能都能实现，但是百度毕竟是BAT的，百度地图几乎提供了所有的开发方式，javascript API, IOS SDK ,Android SDK ,从支持范围上看，百度API可谓足够强大了。

吐槽一下百度的‘零成本搬家’方案：

功能	百度地图	DICGIS 平台
创建地图	✓	✓
画地图点	✓	✓
画折线	✓	✓
画多边形	✓	✓
导航	✓	需要额外接口
周边搜索	✓	需要额外接口
热点图	✓	✓
海量数据显示	云麻点方式	动态图层方式
自定义底图	部分自定义	需要自己配图



估计公司懂一点点技术的同事都会知道这个意思了，就是百度完全模仿google地图的API，山寨了google的方法名，类名，这样就可以“0”成本搬家，把之前用google开发的网站迁移过来。好吧，百度你赢了。

不过不只百度一家想挖墙角呢，许久不更新API的搜狗地图也有这个。



看到了吗？这次叫“一键搬家”。

好。下面来点实际的了，我们看下项目中一个实例——“园内导航”，这是客户提出来想实现一个景区内各个景点导航的功能。

可以实现A点→B点，B点→C点，或者当前位置→A点，由于之前的一些数据都是道路导航，也就是说开车 / 公交 / 地铁这种，能实现这种功能很多了，各路导航仪，导航APP都能实现，但是景区内内部道路的导航，我们研究了一下目前好像只有百度提供了。这次我们使用的是BMap.WalkingRoute的类。

第1步：创建一个百度地图，并且定位到“上海一世纪公园”



```
var map = new BMap.Map("dituContent");
map.addEventListener("tilesloaded", _map_tiled_loaded);
```

这里提醒一下，所有地图的操作都需要等地图加载完成后才开始，否则都不会起作用的，想想也知道的，如果地图还没有加载好，你就去使用API当然不行了，地图的创建还是需要时间的，严密点的写法是接收到“titlesloaded”回调后再处理，比如设置地图级别，设置地图点什么的。比较偷懒的方法就是用setTimeout，“估计”地图3秒内加载完成，那我3秒以后调用不就行了？嗯，如果网络情况良好，3秒肯定够了，但是……还是要严密点啦。

第2步：设定导航起点和终点

起点终点，百度设置的比较灵活，可以是中文，也可以坐标

“上海世纪公园” → BMap.Point(121.1, 31.1)
 “上海世纪公园” → “上海浦东机场”
 BMap.Point(121.1, 31.1) → BMap.Point(121.2, 31.2)
 当然起点终点的获户地图上任意选择一点。

第3步：使用导航类计算路径

```
var walk_engine = new BMap.WalkingRoute(window.map);
walk_engine.setSearchCompleteCallback( _walk_search_done );
walk_engine.search(start, end);
```

利用已经创对象window.map初始化导航类，WalkingRoute（步行导航引擎），然后设置导航结果回调函数_walk_search_done，然后调用search方法。

注意一下，导航路径是通过回调函数获取的，毕竟路径计算是需要时间的，不是同步的。实际测试来看，速度还是非常快的，几乎没有等待，给人感觉很向同步方法。

第4步：在导航回调方法内解析路径，并根据情况画出路径

```
var _walk_line= results.getPlan(0).getRoute(0).getPath();
//获取第一条路径（导航可能有多个返回值）
_to_add_marker(results.getStart().point, 0);
//标记一下起点
//_to_add_marker(results.getEnd().point, 10);
//标记一下终点
var polyline = new BMap.Polyline( _walk_line,
{strokeColor:"blue",
strokeWeight:3,
strokeStyle:"dashed"
}
);
```

```
map.addOverlay(polyline);
//用蓝色折线画出导航路径。
```



看，这样就好了。很简单吧。

稍微改造下，我们获取起点的拖动事件，每次拖动起点，都去重新计算一下导航路径，



这样就可以看到蓝色的线一直跟着起点走，如果我们用一个定时器，大概10秒频率获取我的位置，这样就可以实现简单的景区导航了。



【观影】

亚瑟是一位成功的资本家，不久将加官进爵。亚瑟的女儿希拉，是个单纯善良的千金小姐，与男友杰拉德喜结连理。亚瑟和妻子对这门亲事十分满意，而希拉的弟弟艾瑞克却并不怎么高兴。就在一家人欢聚一堂之时，一位不速之客的到来让五人倍感警惕。来人自称警局的探长，是来为一起女工自杀的案件调查取证的，而这位自杀的姑娘叫伊娃，曾经在亚瑟手下的工厂里干过活，并且因为领导罢工而被亚瑟开除。亚瑟并不认为自己应该为伊娃的死负什么责任，而随着时间的推移，众人渐渐发现，在这间狭小的房间里，无论是有意或无心，每一个人都是罪人。

罪恶之家



沃特·密提是一名在《生活》杂志工作了16年的胶片洗印经理，他性格内向，甚至无法跟心仪的同事谢莉尔开口搭讪，面对生活他像个旁观者，时常“放空”做白日英雄梦。直到有一天公司被并购，杂志需要做最后一期的封面，而封面成功与否的关键是找到狂野摄影师尚恩的一卷胶片，沃特终于开口搭讪谢莉尔，并在她和母亲的鼓励下踏上真正的冒险之旅，冰原、大海、喜马拉雅山……沃特的白日梦远不及现实壮丽。

白日梦想家



讨论，随着审判的进行，疑点出现，每个人背后的故事也浮出水面……

厌倦了每天千篇一律的枯燥生活，小羊肖恩决定做些改变。他煽动同伴们参与了他的计划，引开狗狗比泽尔的同时，将农夫催眠。可是他们的快乐假日还没开始，意外突然发生。关着农夫的拖车厢失去控制，一路向市中心冲去。比泽尔命令羊羊们回到农场，自己则惊慌失措地跑去营救农夫。好不容易醒来的农夫根本搞不清发生了什么状况，随后头部遭受撞击失去了记忆。另一边，农场在三只肥猪的祸害下乱作一团。肖恩、提米、雪利他们都开始怀念一本正经的农夫了。一不做二不休，肖恩背起行囊混上了开往市中心的巴士，他的伙伴们也不打招呼尾随而至。怎奈城市的情况极其复杂，冷酷无情的抓狗人更成为羊羊们难以逾越的障碍……



小羊肖恩

外星人PK为研究地球而落入印度，因为能让他回家的飞船遥控器通讯装置丢失了无法与同伴联系，被迫留在拉贾斯坦邦沙漠。途中PK遇到并认识了失恋的女记者贾古，刚开始贾古以为PK在胡言乱语，不过之后发生的种种令贾古开始相信PK所言，贾古决定帮助PK寻找返回他的星球的



我的个神啊 PK

飞船的遥控器。在此期间，PK渐渐爱上了勇敢善良的贾古，但贾古依爱着前男友，PK暂且放下心中的感情，帮助贾古和男友破镜重圆。一路上PK以旁观者角度观看人间喜怒哀乐，并跌跌撞撞闯入充斥了伪善与欺骗的各类宗教机构，顺带将自称有超能力的印度教大师、伪善的神棍“godman”揭露拉下了神坛。

【读书】

本书以访谈录的形式记载了生活在另一个角落的人群（精神病患者、心理障碍者等边缘人）深刻、视角独特的所思所想，让人们可以了解到疯子抑或天才真正的内心世界。此书是国内第一本具有人文情怀的精神病患访谈录。内容涉及生理学、心理学、佛学、宗教、量子物理、符号学以及玛雅文明和预言等众多领域。

天才在左 疯子在右



在此书里，作者傅真与丈夫毛铭基行走于印度、泰国、缅甸、老挝等亚洲国家，最后回到二人初见的拉萨。这本书的文字跟随他们颠沛流离，在记事本、电脑、夜车、小旅馆和咖啡店中辗转漂泊，诚实地记录着他们一路的见闻故事，探索着信仰、精神与内心价值，也见证着普通小人物身上顽强的生存本领。无论生活多么沉重、艰辛或不公，他们奋力向前，笑着流泪，珍视情感，保有尊严。



泛若不系之舟



天鹅绒监狱

本书是一部探讨东欧“被囚禁的艺术”、泄露统治者内心秘密的地下文学，由一个天生爱唱反调的人以一种“御用作家之良心”的口吻所写。它抽丝剥茧、层层深入地剖析了被“审阅”的文学和匈牙利艺术家、知识分子的精神世界，极富洞见地描述了“镣铐下的美学”、艺术家与现代社会社会主义国家之间的共生关系。

这作者一年多来发在微博上的热门内容“来，我跟你说个人”系列的精选集，从将近100多个人物故事中，收录了33个精彩的故事，囊括了社会中各个层面的人物，描写了他们的生活状态，每次一篇，每篇几千字，每次专写一个人，不堆砌辞藻，不装大尾巴狼，描写的全是市井小人物，纯白描。文章在微博连载时受到广泛欢迎，读者评价为“好久没看过这么引人深思的短篇小说”“当代三言二拍”。



且将生活一饮而尽



摄影技巧



大雪过后的冬天别有一番景致，银装素裹的世界是许多摄影师的最爱。素洁、晶莹、松软的白雪令人凭生出许多对冬的爱意。那怎样捕捉雪中风景，如何表现雪特有的色泽、质感、诗意与浪漫呢？在此略抒己见。

一、曝光设置

1、如用目测曝光量，应以画面中没有被白雪覆盖的景物为准，测完后减小一至二级曝光量。

2、对大面积积雪的静景，相机的自动曝光系统会造成最终效果偏暗，设置时可将5D Mark III适当加1档左右曝光补偿或增加半级到一级光圈，以免曝光不足。

3、拍摄雪景人像时，由于人的脸部与周围雪景的亮度相差较大，需要兼顾二者。解决的方法是按照人脸和雪的平均亮度确定曝光量，也可以利用反光板或闪光灯等辅助照明手段，缩小人脸部与雪的光比，降低画面的反差（拍摄剪影效果的照片除外）。

4、雪景人像拍摄中大光圈虚化背景的同时应注意防止整体的曝光过度，有时配备一块灰镜是必要的。

二、快门速度

根据摄影师表现意图的不同，雪景拍摄时可选择不同的快门速度。雪花的降落速度一般为1~2m/s，此外受风的影响，其实际的位移速度要大一些。

1、快速快门

如果要拍摄西风漫卷、大雪纷飞的场面，可将相机5D Mark III设置为1/125s或更高的快门速度，这样，雪絮就会成为点状的片片飞花，这样的构图比较丰满。拍摄时可选用适中的黄色滤光镜，以提高雪的亮度，弥补阴天光线的不足。



烘托人物的性格将不无裨益，更增添了几分浪漫、素雅的感觉。

2、慢速快门

如果要着重表现雪的动感和人物神态，可以采用低于1/60秒的快门速度。这样，飞舞的雪片就会在画面上划出条条白线，这样拍出的作品既有动态美又有朦胧美，对于

三、背景和时机选择

拍摄雪景，要充分利用深色的背景作衬托，才易于显现出正在天空飞舞的雪花。

另外，为突出雪飘的效果，可以选择下鹅毛大雪的日子或是当雪下到最大时进行摄影创作。因为，这时的雪花较大，空中分布密度均匀，雪花会在暗色背景上显现出明朗的

线条和清晰的轨迹，真实地再现雪景的现场感。如果拍摄天空范围较广的景物，那就只有在一些深色物体前的空间中才能看见雪花，其它部分雪花是不能显现的。



四、用光方向和拍摄角度

灵活运用现场光线和选取不同角度以获得最强的视觉冲击力。为了表现出雪景的明暗层次以及雪的透明质感，运用逆光或后侧光拍摄雪景最为适宜。这样，即使是远景也因逆光或侧逆光而产生深远的气氛。如果以正面光或顶光拍雪景，由于光线平正或垂直照的关系，不但不能使雪白微细的晶体物产生明暗层次和质感，而且会使物体失去立体感。为使雪景中的白雪和其它色调的物体都能够有



层次显现，拍雪景时最好选择柔和的光线。在雪景中拍摄人物，需要适当地加辅助光，同时相机还要加上遮光罩避免其他光线的干扰。



五、偏振镜、滤色镜的使用

1、偏振镜在雪景的拍摄中可以降低白雪反射的偏振光亮度，使蓝天白云更突出，提高色彩的饱和度。

2、由于白雪对阳光反射率极高，且反射光中被分解出来的紫外线和蓝色光占相当大的比重，景物反差偏低。黄色滤光镜可以通过黄、橙、红等色光，吸收青、蓝、紫等色光，用来将过多的蓝色光滤掉。拍摄彩色片时，加用浅黄滤光镜或雷登1B滤镜，能够避免照片色调偏蓝；拍摄黑白片时可加用一只中黄滤色镜，以避免拍出的雪发灰，并增加雪的折度及雪与蓝天、景物间的反差。

六、器材维护

对相机进行简单的防寒防潮处理非常重要。

1、在镜头前加UV镜和遮光罩。

2、随拍随取相机，拍摄时双手要有意识地护住相机。

3、避免在温度过低时携带机器出门拍摄。由于机器上有许多金属部件，在低温下会紧缩，因而工作时各部件配合不协调，如快门部件受冷后速度减慢，造成底片曝光过度；严寒时相机测光系统、自动卷片器、闪光灯会因电池电压过低而停止工作；胶片在低温下变脆易断且容易产生静电。

4、多备一些电池。

时尚产品推荐

“一秒提升逼格”

的旅行必备小物清单

1、反纠结拉链耳机

路上听个歌看个剧吧，拿出耳机，耳机线总是缠绕得一团糟，这真是一个让人纠结的问题。但拉链耳机的出现，让大家再也不用焦虑。它通过拉链将两根耳机线固定在一起，很好地避免了耳机线缠绕的问题。



2、像书一样扁平的水瓶

人们一直提倡负责任的旅行，也在每次旅途的开始就呼吁大家尽量不使用一次性物品，这其中当然包括水瓶。大家之所以不愿意随身携带水瓶的原因之一就是体积太大，装在包里鼓鼓的。而现在有一款扁扁的塑料水瓶，你可以把它像书一样装在包里。



3、给手机充电的充电壳

移动电源太重？是时候重新买一个了！现在一个手机壳也能给手机充电啦。在你不用手机时将手机壳后盖取下，然后拔出插头，在插座上充电即可。当你外出时，把手手机壳后盖放回手机壳上，这样就可以随时为手机充电，只需按一个按钮即可。



4、智能防丢设备

总有些小伙伴在旅途中马马虎虎，一不小心就遗失了自己的背包神马的。给你推荐一个小巧的智能防丢设备，大大减少寻找丢失物品的时间。挂带该设备的物品超出手机应用程序设定的安全距离就会通知用户，并在GPS上标记位置，通过防丢设备可以激活手机铃声来寻找手机。只不过StoneTether的定位距离能达到150米，是其他设备不能达到的。



5、随身携带的天气预报站

为了彻底解决天气预报的误差和非即时性所带来的不便，这款硬件产品让人们把天气预测站随时带在身边。这实在是各位户外运动爱好者以及每天出行前看天气并纠结于要不要带伞的人的福音。它在全球范围内收集数据，在云端分享数据，再通过蓝牙技术把数据同步于手机。随后经过计算与分析，给出24小时内的准确天气预测。这样，即使是在没有WIFI覆盖的地区，用户也能获得即时的天气预报。



6、皮革洗漱包



这是一款高逼格旅行洗漱包。经由手工染色的皮革包裹住一支羊毛毡材质的筒形，可以用来装下牙刷、梳子、洁面乳、洗发水等物件，并且包包的深度也足够放下瓶装物品，加上大开口的拉链设计也方便了拿取。

7、马卡龙暖手宝

我们手冷的时候会本能的用嘴巴呼气给手取暖，Macaron充电暖手宝的设计师根据这一现象设计了呼气控制功能，只要轻轻给暖手宝吹一口气，你的手瞬间就会感受到温暖，并且能够持续很长一段时间。更有趣的是，它是内置锂电池，比较可靠安全，在紧急情况下，还可以给电子设备充电。



8、爱不释手的筷子

只有极少数人才有随身携带筷子的习惯，但现实是大量生产一次性筷子消耗了太多森林资源。如果有一双独具特色、精心制作的筷子，说不定会让你养成一个好习惯。这双筷子结合了日本的传统和美国的精湛工艺，全手工制作，也非常方便随身携带。



9、太阳能充电背包

背包能充电吗？BrikSun团队告诉你，当然能！他们开发的背包除了满足基本的收纳功能之外，还内置了太阳能电池板，让你外出旅行时随时为手机等电子设备充电。背包朝外的一面内置了太阳能电池板，为了提高能效，减轻整个背包的重量，采用单晶硅太阳能电池板。电池板出口为一个USB接口，支持所有支持USB接口的电子设备。



你需要的精致APP

90后专属的剁手指南

半糖 半糖

【AppStore年中大奖】
【最受好评的90后App】
90后专属的好物分享地
带你发现最实用、最有趣、最好玩的剁手指南。
半糖，年轻就这Young！

iOS/Android

90后出门必看的活动分享APP

小酱油

昨天，马云在中关村开讲座了，你去听了没？
前天，中国好声音全国志愿者招募刚刚截止，你报名了吗？
上周末，丰台园博园有个彩泥跑，你参加了吗？
前几天，EXO成员张贤兴在新浪时尚街拍，你围观了吗？
你通通都不知道，因为你缺少一款活动达人APP——小酱油

iOS/Android

香港、台湾最火情侣应用

恋爱记

只要连续登录满21天
你和ta的恋爱记录全部【免费】印成书
语音、视频照样能打印到书上
想涨见识的单身狗也速来！

iOS/Android



品酒 其实一点都不难



对于很多人而言，学习葡萄酒的品鉴真是不知从何开始。每当听到别人说，这款葡萄酒闻起来有皮革的味道，虽然很多人都会附和着说，好像有这味道，但是其实心里很着急，这味道是怎么闻出来的呢？

其实，即使天赋异才，专业的酒评家都需要经过长期反复的品酒练习，不断地锻炼自己的感觉器官，才能从葡萄酒那复杂的香气中分辨出其中构成的味道。

一、为什么品酒初学者感到困难

如果你问一个小孩子，天空是什么颜色的？十有八九他的答案都是蓝色。但实际上，天空可不只一种颜色。为什么小孩子会有这样的一种“常识”呢？

事实上，我们的感觉都是通过不断地发现和学习，而逐渐形成一个系统的认知体系。因此，在葡萄酒品鉴的学习过程中，首先需要掌握品酒的规则，然后学会运用葡萄酒的相关专业词汇来准确地表达葡萄酒的特性，也就是通过在品酒的时候做好品酒笔记，且通过分析做出总结，最后才能让我们建立一个属于自己的关于葡萄酒的知识库。

所以，学习葡萄酒品鉴是一个漫长的过程，需要强大的意志力。但是只要努力，我们都可以成为葡萄酒大师。

二、如何运用感觉器官品鉴葡萄酒

1. 眼睛：通过观察颜色和清澈度来形成我们对葡萄酒的第一个评价。从颜色上，我们可以观察到不同的品种有不一样的颜色，以及可以大概地分辨出葡萄酒的“年龄”。

2. 鼻子：通过闻香来形成我们对葡萄酒的第

二个评价。闻香是葡萄酒品鉴中最复杂的学习过程。有一些葡萄酒的香气组合比较简单，所以很容易就可以分辨出其中所包含的香气。然而有些葡萄酒的香气十分复杂且微妙，就像香水一样有前调、中调以及后调，我们在吸气时和呼气时都会感觉到不一样的香气，而且停留在鼻腔中的香气也是不一样的。此外，我们要注意香气和味道是两个概念。例如，有些人觉得草莓奶昔的味道就是“草莓味”，但其实“草莓味”只是香气，而“甜”才是味道。

3. 嘴巴：除了“酸甜咸苦”之外，我们还能感觉到“鲜味”等其他细微的味道。除了舌头和味蕾，我们还可以通过口腔壁、嘴唇和牙龈等来全方面地感觉葡萄酒的温度、“重量”、结构、酒精度以及风味等。这些都能让你更好地记住一款葡萄酒。

三、葡萄酒品鉴练习小贴士

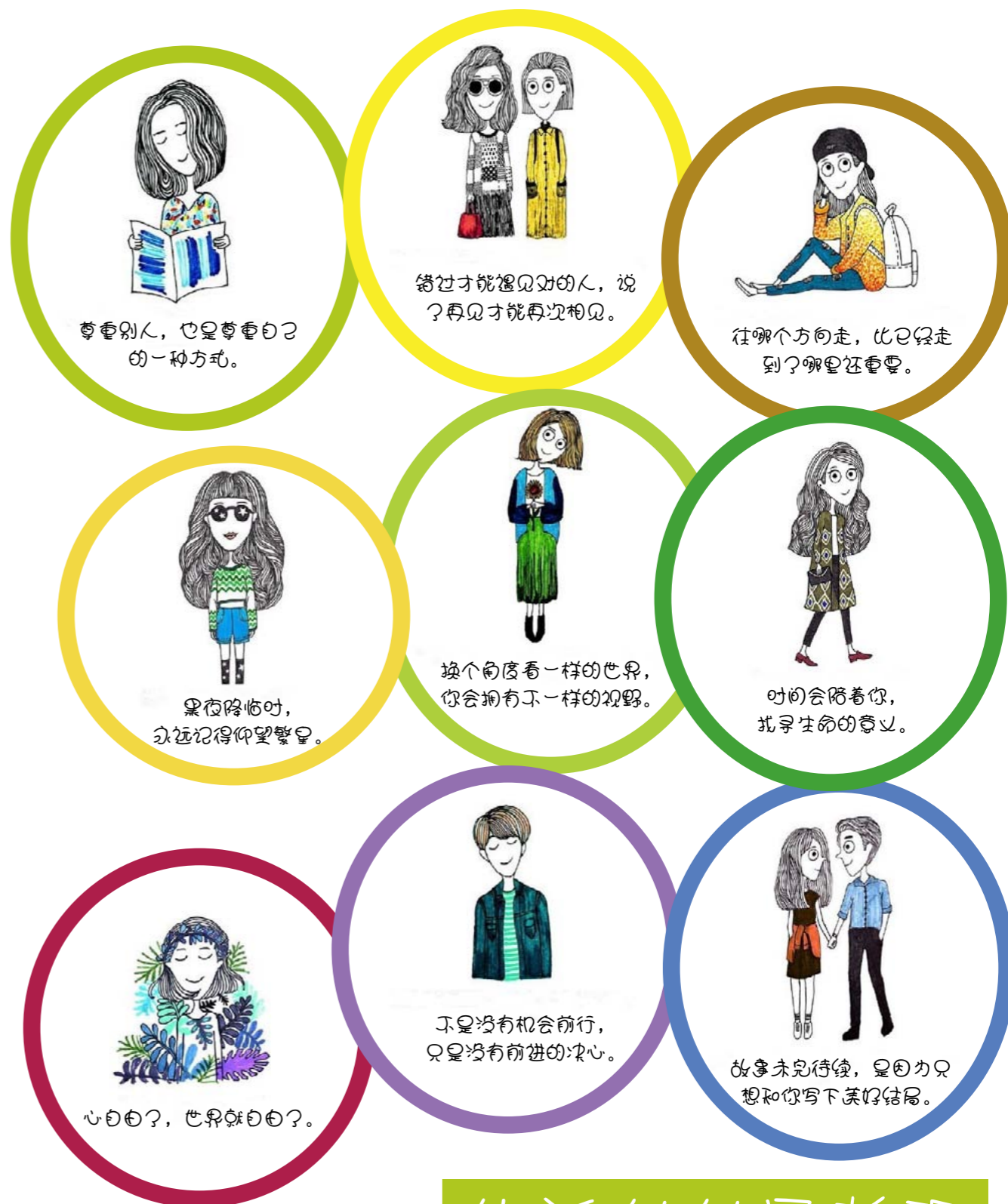
1. 尝试多种葡萄酒。尝试不同品种以及不同品质的葡萄酒。我们需要尝遍白葡萄酒、红葡萄酒、桃红葡萄酒、甜酒以及起泡酒等所有的葡萄酒。

2. 对照品尝葡萄酒。品尝同一品种不同产区的葡萄酒，或者同一酒庄生产的不同品种葡萄酒等，通过比较来锻炼你的感觉器官。

3. 学习新的品酒词汇。拓展品酒词汇表是一个值得投入时间的学习。要找到准确的词汇来表达葡萄酒的特征，然后记住它。

4. 在帮助下学习。特别是对于葡萄酒的初学者而言，向葡萄酒大师请教，在他的带领下学习葡萄酒品鉴能更容易进入状态。

5. 盲评。不要受到品牌和价格的影响，这样才能对葡萄酒进行更客观的评价。



生活处处是哲理



Q4天源迪科 企业文化建设综述

* 用心关爱每一人

● 生日关怀

在生日之际，有我们最真挚的祝福，默默地在心底为每一位DIC寿星唱响。第四季度我们共同迎来603位同事的生日，送出生日祝福的同时，也为每位寿星准备了精美的礼品：闹钟、茶杯、厨具、插排，小小的礼物藏不尽的情谊。

● 新年祝福

新年来临之际，2000多份饱含深情的新春贺卡寄往全国各地的员工家属手中。由公司自主设计的贺卡，彰显了独特的企业文化。通过小小的卡片以衷心



感谢全体员工家属长期的理解、默默支持与付出，才确保了员工专注工作、促进公司的健康发展。

圣诞节到来了，公司人力资源部特意为大家送出红红的苹果，来答谢员工们的辛劳与付出，祝愿大家平安吉祥！

● 节日装扮

办公室是员工们所处时间最多的地方，对于这样的环境，办公室的节日装饰是不可小觑的一个步骤，每到节日的时候大家的热情都会高涨，欢乐的节日气氛可以调动每个人的积极性。为了营造一个美好的办公气氛，行政部在万圣节、圣诞节和元旦节，特意对办公场所进行了装饰，浓浓的节日气息，喜气洋洋的气氛，给大家一个美丽心情。



圣诞节了！送苹果了！

Halloween
万圣节

* 文化活动嘉年华

● 俱乐部活动

运动无处不在，绽放无限精彩。DIC人的运动热情燃烧了一年四季。第四季度篮球俱乐部组织活动2次共24人次参加，羽毛球俱乐部组织活动13次，共230人次参加；户外俱乐部组织活动10次，共50人次参加，大家发扬运动精神，让健康谱写生命的乐章。

● 精彩赛事

丰富多彩的业余生活给DIC人的生活锦上添花，也给大家无限的快乐。第四季度，公司各部门和分支机构都组织开展了精彩绝伦的比赛！

电信事业部研发中心研发三部与西南区软件开发部、市场部联合跑步比赛

金秋十月，秋高气爽、丹桂飘香，在这个气候

宜人的季节，电信事业部研发中心研发三部与西南区软件开发部、市场部在成都美丽的锦城湖畔共同举办了一场跑步比赛，赛事项目包括6*800米接力赛、2.4公里和4.8公里长跑。

800米接力，它不仅仅考验爆发力的比拼，更是体能和耐力的较量，还是团队团结与默契的结合。运动场上，每个队员都全身心地投入到比赛中，时间在这一刻仿佛凝固了，差距时刻在变化，排名也在一次次冲刺中改变着……最后，软件开发部李浩然带领的蓝队以优异的成绩夺得6*800米接力赛冠军，而研发三部陈礼文带领的粉队和软件开发部朱羽丰带领的红队分别夺得亚军和季军。

紧接着，2.4公里和4.8公里长跑组开始比赛。运动员们团结一心、奋力拼搏，在赛道上尽情挥洒汗水，收获运动的快乐，他们奔跑的身影彰显了青



电信事业部研发中心研发三部与西南区软件开发部、市场部联合跑步比赛合影

春的朝气与活力。最终，软件开发部的钟信夺得了2.4公里组的冠军，研发三部陈凤键夺得了4.8公里组的冠军。

北京子公司员工参加2015北京马拉松比赛

九月底，北京2015年国际马拉松比赛拉开序幕，北京子公司6位同事参加了比赛，其中翟磊、宋丁完成了全程，林华杨、曹晓艳、陈朝完成了半程，王晓姣完成人生第一次13KM。



比赛场上，北京子公司的参赛选手们尽情地享受着大汗淋漓的畅快，又承受着肌肉酸疼的煎熬，可以说痛并快乐着。一路上，他们相互支持相互鼓励，拼尽一切力气冲向终点，只因他们坚信——挑战自己即是成功。

北京子公司2015北京马拉松比赛现场



DIC联通事业部驻南宁办与客户及合作伙伴举办气排球友谊赛

为了增强员工体质，培养大家团结奋斗、力争上游的精神，10月17日在项目组领导的组织下，天源迪科联通事业部驻南宁办与广西联通、东方国信“2015气排球友谊赛”在南宁市会展中心气排球体育馆拉开了序幕。

球场上，运动员们纷纷拿出自己的绝招，垫球、传球、扣球、拦网，每个球员各尽其责，每个环节都尽力发挥，充分展现了团结和谐的良好风尚。赛场上，大家本着“友谊第一、比赛第二”的原则，在球场上互相切磋，互相学习。经过激烈的争夺，广西联通1队获得第一名，比赛在一片和谐欢笑中圆满结束。



我司联通事业部驻南宁办与客户及合作伙伴举办气排球友谊赛合影

上海软件部——五公里秋季长跑挑战赛现场



上海软件部举办五公里秋季长跑挑战赛

10月22日，为了丰富员工工业余生活、增强员工身体素质、提高团队凝聚力，上海软件部在浦东新区世纪公园举办了一场秋季5公里长跑比赛。

随着一声比赛口令，运动员们开始健步围绕公园跑了起来，在紧张又激烈的气氛中，他们互帮互助，团结一致，信心坚定地朝着目标前进。比赛在运动员的欢呼声中结束，第一名以26分的优异成绩率先到达终点，其他参赛选手也不甘落后，纷纷跑出了超越以往的好成绩。最后，部门领导为夺冠者及其他选手颁发了奖品、纪念品，以资鼓励！



● 户外活动

Q4公司活动——东西冲穿越

沐浴着和煦的阳光，迎着海风，耳闻涛声，踏着礁石，穿越被《国家地理杂志》评为中国最美的十大徒路线之一的深圳东西冲海岸线，这可是一种美妙的体验哦！11月21日，总公司行政部组织了Q4



公司季度户外活动，70多位员工和家属沿着海岸线徒步，在碧海蓝天下，大家一起竖起耳朵，聆听海浪的歌唱，听听贝壳的故事，尽情地享受着户外运动带来的快乐！

“东西冲海岸线穿越”从东往西走，其中一半路程是山路，另一半路程是海岸线，全程穿越约4个多小时，穿越东西冲难度不大，但对于不经常运动的人来说绝不是一件轻松的事，在穿越时有沙土路、山脊路、碎石路、杂木丛生的山野、悬崖峭壁等等，有时要翻山越岭，当翻越悬崖峭壁时要手脚并用，在犬牙交错的岩石上跳跃着前进，穿越时必须谨慎小心，步步为营，但有无敌海景相伴，我们无所畏惧。

大家互帮互助，一路披荆斩棘，辛苦跋涉，终于在下午四点左右，顺利穿越到目的地：西冲，碧

Q4公司季度活动—东西冲穿越



合肥子公司武汉工程部游记



海蓝天映入眼帘，同事们开始撒欢了，在沙滩上感受着大海的宽广胸怀，享受着属于我们的那份悠然与逸趣。此刻，我们面朝大海，远观天上云卷云舒，近赏海上潮起潮落。

这一天的东西冲穿越刺激又惊险，对于很多同事来说也许是人生的第一次，这将是他们非常难忘的体验，有些片断将留在大家的记忆深处无法忘怀。

各地活动

第四季度，各子公司、分支机构也毫不落后，举办了各种户外活动：海外市场部上半年经历了多个局点（文莱，贝宁，冰岛，俄罗斯，联通等）的集中交付，项目组的同事异常辛苦，为了丰富大家的业余生活，放松心情，10月17日部门组织了金秋姚家寨休闲之旅；10月18日，合



Q4季度广州办丹霞山、坪田之旅

肥子公司武汉工程部一行18人前往宜昌三峡风景区，共同感受峡江山水；10月24日，电信事业部西南区软件三部、软件六部及综合部一行人来到了茂县叠溪·松坪沟景区，开始了为期两天的秋日采风之旅；为加强公司员工的凝聚力和向心力，增强组织活力，走进自然，放松心情，提升组织整体沟通协调的精神和能力，10月24日，子公司英泽科技（武汉）组织员工前往梁子湖龙湾度假村进行休闲一日游的活动；11月21-22日，电信

事业部广州办组织了Q4季度部门户外活动，20多位员工轻装上阵，在黄橙橙的银杏叶下，在色如渥丹、灿若明霞的丹霞山上，创造出那只属于我们的回忆！12月12日-13日，电信事业部研发中心行业互联+产品线组织了Q4部门户外活动，在塍头古村、香草世界开展了2日游活动，49位员工和家属，尽情地享受着户外活动带来的快乐！

不一样的文化活动，却给大家一样难忘的回忆，只属于我们DIC人共同的回忆！

软件三部、软件六部及综合部团队活动



英泽科技户外活动



电信事业部研发中心行业互联+产品线塍头古村、香草世界2日游



* 后勤服务：迎难而上

岁末临近，新春将至，结束2015年总部及各分支机构固定资产盘点；总部各个楼层办公设备的年检、整修；2016年新年台历、新年贺卡邮寄等工作，后勤小组也将迎接新一年的挑战。新一年新气象，后勤小组在公司办公环境清洁、花卉的维护更换、春节假期办公场所安全监管都做了大量的准备。

面对大量繁杂琐碎的事务性工作，后勤小组努力强化服务工作意识，冷静处理各项事务，力求每项工作任务都周全、准确地完成，避免疏漏和差错。新的一年后勤小组也会不断开拓工作思路，创新工作方法，进一步做好承上启下、沟通内外、协调左右的枢纽工作。



魅力长裙

作者：陆泳（DIC子公司—合肥英泽科技）

孟夏时分的一天，我偶然闯进一家装修布景别致、品味不俗的服装店。店内独特的装饰像磁铁一般深深吸引了我，跳跃的色彩，流线的造型，合理的空间设计，民族传统文化精髓的萃取，与众不同的味道，不言自明的柔情，郑重其事的选择。我享受着这早染铅华的美丽，难以弃置的情怀。心中不由得欣悦。数条绽放斑斓印花、配饰异域风情甚浓的长裙，在衣架钩上，舒展自如地悬撑着。简直就是另外一幅丽人行。真是天生的尤物。

我停留了许久，未买也未试。因身高限制。那时我尤其羡慕海拔高的女子，至少能让这尤物鲜活起来，而非纯粹的摆设。当然让它变得有韵味就得看女子有无足够的底气，有无年久的修炼。这绝非易事。当然，也有一定比例是天生的。从那以后，我对长裙就有一种明晰的印象，尤其钟爱那种依赖的底色是各种层次的绿，不论来由。

裙，衣之君也。一个穿长裙的女子，举手投足间都是宁静温婉的意蕴，是“风欲静而裙不止”的盈然。

在与长裙的相遇中，赏心悦目，则不由分说。

街巷里的相遇是一阵阵的曲度回旋，裙袂生风，落叶苏醒。当我偶遇这样的风情路段，这样的丰饶女子，我内心澎湃着唯一的骄傲，由始至终认定：这种美只许女子来诠释。

一次我坐车外出，由于是中午，人少，身旁的位置是空的。没多久，一袭长裙坐下了。檀紫的渐变，由浅入深的聚集，就像一场日久的暗恋，熔炼成难以拒绝的两情相悦，过于艰难的过程，过于宁静的表达。她上来时，一枚杜鹃花花瓣，轻倩的身姿随同裙底所生之风，落在阶梯上。这曼妙的提示，已宛如长裙一样澄净。

再一次外出吃饭，一位面容亲善的服务员身着蛋黄色的长裙，让我吃得很愉快。曾有一位广告演员说，拍食品广告时，黄颜色的衣服首选，因为黄颜色能引起人的食欲。看来这位服务员大概明白这个细节。

长裙不单是有美感，它的重量虽不及一束玫瑰花的重量。可是流淌的美繁若花开四季，灿若夜幕的晨星，静若一番呢喃蜜语……漫过凝脂般柔软的肩胛，拂过一页页排列的字符，女子就是女子，不可避免的“低头羞涩”。有些女子的一生，像极了长裙，虽有结束，但情愫上正在继续纺布编织。如《红楼梦》一类；但另一类女子，一生从未让长裙浣洗褪色，不间断的用她们自创的染色剂着色，似新如旧，如《镜花缘》一类。

许多的美丽已然消散在现实的流沙中，唯独不愿舍弃的是心灵深处的柔软和本真，不愿让时间的轮盘将它磨砺粗糙。

小时候喜欢乘车，尤其是火车，占据一个靠窗的位置，趴在窗户旁看窗外的风景。这爱好至今未变。

列车飞驰，窗外无物长驻，风景永远新鲜。

其实，窗外掠过什么风景，这并不重要。我喜欢的是那种流动的感觉。景物是流动的，思绪也是流动的，两者融为一体，仿佛置身于流畅的梦境。

当我望着窗外掠过的景物出神时，我的心灵的窗户也洞开了。许多似乎早已遗忘的往事，得而复失的感受，无暇顾及的思想，这时都不召自来，如同窗外的景物一样在心灵的窗户前掠过。于是我发现，平时我忙于种种所谓必要的工作，使得我的心灵的窗户有太多的时间是关闭着的，我的心灵的世界里还有太多的风景未被鉴赏。而此刻，这些平时遭到忽略的心灵景观在打开了的窗户前源源不断地闪现了。

所以，我从来不觉得长途旅行无聊，或者毋宁说，我有点喜欢这种无聊。在长途车上，我不感到必须有一个伴让我闲聊，或者必须有一种娱乐让我消遣。我甚至舍不得把时间花在读一本好书上，因为书什么时候都能读，白日梦却不是想做就能做的。

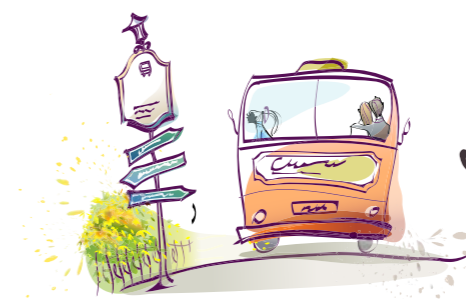
就因为贪图车窗前的这一份享受，凡出门旅行，我宁愿坐火车，不愿乘飞机。飞机太快地把我送到了目的地，使我来不及寂寞，因而来不及触发

那种出神遐想的心境，我会因此感到像是未曾旅行一样。航行江海，我也宁愿搭乘普通轮船，久久站在甲板上，看波涛万古流涌，而不喜欢坐封闭型的豪华快艇。有一回，从上海到南通，我不幸误乘这种快艇，当别人心满意足地靠在舒适的软椅上看彩色录像时，我痛苦地盯着舱壁上那一个个窄小的密封窗口，真觉得自己仿佛遭到了囚禁。

我明白，这些仅是我的个人癖性，或许还是过了时的癖性。现代人出门旅行讲究效率和舒适，最好能快速到把旅程缩减为零，舒适到如同住在自己家里。令我不解的是，既然如此，又何必出门旅行呢？如果把人生譬作长途旅行，那么，现代人搭乘的这趟列车就好像是由工作车厢和娱乐车厢组成的，而他们的惯常生活方式就是在工作车厢里拼命干活和挣钱，然后在娱乐车厢里拼命享受和把钱花掉，如此交替往复，再没有工夫和心思看一眼车窗外的风景了。

光阴蹉跎，世界喧嚣，我自己要警惕，在人生旅途上保持一份童趣和闲心是不容易的。如果哪一天我只是埋头于人生中的种种事务，不再有兴致扒在车窗旁看沿途的风光，倾听内心的音乐，那时候我就真正老了俗了，那样便辜负了人生这一趟美好的旅行。

总裁推荐



车窗外

作者：周国平



英语沙龙

There are no such setbacks that we could not overcome

There was a woman in the countryside who got married at the age of 18 and had to escape with her two daughters and a son wherever she could at the age of 26 due to the Japanese army's invasion. At that time many people in the village could not bear the suffering of keeping escaping and being worried every day so they wanted to commit suicide. After she knew about it, she would come to those people and soothed them by saying, "Don't do that silly thing. There are no such setbacks that we could not overcome. The Japanese armies must be expelled one day!"

Finally she insisted until the day when all the Japanese armies were kicked out of China. Unfortunately, her son died of disease without sufficient medicine and nutrition in those days of hardships. Her husband, after knowing the death of his son, lay in bed for two days without eating and drinking anything. She said to her husband with tears, "We have a tough destiny, but no matter how tough our lives will be, we should also persist. Though our son has passed away, we can have another. There are no such setbacks that we could not overcome."

After giving birth to the second son, her husband died of cancer, she was almost lost all hope. But eventually, she recovered and held the three young children tightly, saying, "My sweet hearts, don't feel scared. You still have me, your dear mum!"

The sun came to shine on their life. It took her painstaking efforts to raise her children up and the life of her family was getting better and better. Two daughters were married and so was his son finally. She said to everyone she met, "Look! What I said is absolutely right. There are no such setbacks that we could not overcome! My life is so happy now!" She was aging gradually and could not do the farm work any more. So she stayed at home and started to knit. Nevertheless, the Heaven seemed to show no sympathy to her who had undergone a rough life.

She got her leg broken accidentally when she was nursing her grandson. Due to her old age, it would take a great risk to her operation, she did not receive operation and had to lay in bed all day. Her children all cried heavily, while she said, "Why do you cry? I am still living."

She lived until 86. Before she went to Heaven, she said to her children, "You all should live to your best. There are no such setbacks that we could not overcome!"

We will only get to realize our own iron will and strong tolerating ability after getting stricken heavily. Therefore, no matter what you are suffering from now, do not merely complain about the unfairness of our destiny and maintain low-spirited all the time. There are no such setbacks that we could not overcome. Only those who have no confidence and courage to overcome setbacks will be defeated at last!

有这样一位农村妇女，她18岁的时候结婚，26岁赶上日本人侵略中国，在农村进行大扫荡，她不得不经常带着两个女儿一个儿子东躲西藏。村里很多人受不了这种暗无天日的折磨，想到了自尽，她得知后就会去劝：“别这样啊，没有过不去的坎，日本鬼子不会总这么猖狂的。”

她终于熬到了把鬼子赶出中国的那一天，可是她的儿子却在那炮火连天的岁月里，由于缺医少药，又极度缺乏营养，因病夭折了。丈夫不吃不喝在床上躺了两天两夜，她流着泪对丈夫说：“咱们的命苦啊，不过再苦咱也得过啊，儿子没了，咱再生一个，人生没有过不去的坎。”

刚刚生了儿子，丈夫因患水肿病离开了人世。在这个打击下，她很长时间都没回过神来，但最后还是挺过来了，她把三个未成年的孩子揽到自己怀里，说：“娘还在呢，有娘在，你们就别怕。”

她含辛茹苦地把孩子一个个拉扯大了，生活也慢慢好转起来。两个女儿嫁了人，儿子也结了婚。她逢人便乐呵呵地说：“我说吧，没有过不去的坎，现在生活多好啊。”她年纪大了，不能下地干活，就在家纳鞋底，做衣服，缝缝补补。

可是，上苍似乎并不眷顾这位一生坎坷的妇女，她在照看孙子时不小心摔断了腿，由于年纪太大做手术危险，就一直没有做手术，她每天只能躺在床上。儿女们都哭了，她却说：“哭什么，我还活着呢。”

即便下不了床，她也没有怨天尤人，而是坐在床上做针线活。她会织围巾，会绣花，会编手工艺品，左邻右舍的人都夸她手艺好，还来跟她学艺。

她活到86岁，临终前，她对自己儿女们说：“都要好好过啊，没有过不去的坎。”

人总是在遭遇一次重创之后，才会幡然醒悟，重新认识自己的坚强和坚忍。所以，无论你正在遭遇什么磨难，都不要一味抱怨上苍不公平，甚至从此一蹶不振。人生没有过不去的坎，只有过不去的人。

没有过不去的坎

不许抽烟

一日，领导来学校视察，刚想点烟。

小明大声喊道：“校园内不许吸烟。”

领导：“这学生不错！敢于指出我的错误！学校确实不能吸烟！你叫什么？”

我叫小明……

第二天学校就让小明滚回家了……

理由：大声喧哗！

武侠迷

初中的时候迷武侠小说，上课的时候都在看。有一次上课看金庸《天龙八部》的时候被老师发现了，老师二话不说就把小说没收了，然后大吼：把其它七本给我交出来。

演唱会

小美：我昨天看了场演唱会。

小王：是吗，那不错啊。是谁的演唱会啊？

小美：周杰伦啊。我最喜欢他了。昨天的演唱会可精彩了。

小王：??? 周杰伦最近没有好像没有开演唱会吧。

小美：我在电视上看的

小王：&……¥……

戒烟

哥们一边抽烟，一边咳嗽不止……

我说：你都咳成这样子了，怎么还不戒烟呢？

哥们：戒不得呀！戒了就会出人命了！

我问：哦，为什么？

他说：我媳妇说，我这辈子要是能把烟戒掉，她就去死！！

同理可证

父亲：“小明，考你一道题：树上有两只鸟，打死一只，还有几只？”

小明：“一只。”

父亲：“笨蛋！那只鸟还不吓跑了！再问你一道简单的，如果答不对，小心屁股！听着：屋里只有你一个人，我又进来了，有几个人？”

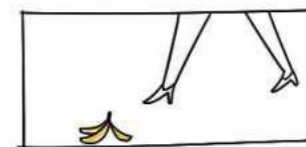
小明：“一个。”

父亲：“怎么还是一个？”

小明：“我吓跑了。”

为什么要美

摔倒



普通女生摔倒



漂亮女生摔倒





这些保湿误区你中招了吗?



身体对天气的感知往往比天气预报还要准。进入秋冬，很多人最直观的感觉就是：干！眼睛干涩、口鼻咽干、皮肤干燥……应对各种干燥，除了要喝足够的水，还能怎么做？

一、嘴唇干裂——不要舔嘴唇或随意撕掉干皮

误区：嘴唇干裂，有些人很喜欢用舌头去舔，但很可能会越舔越干。还有的甚至在脱皮时直接撕开，导致出血，反使得伤口难以愈合，反复发作。

不要舔嘴唇或撕去干皮。唾液能暂时起到湿润作用，但蒸发得较快会使嘴唇更干。

不要用香味较重的润唇膏

①注意保湿，合理使用润唇产品。

唇膏、口红可选泽无刺激、无色、不添加香料的产品，可使用富含蜂蜡、椰子油、乳油木果油、甜杏仁油等天然滋润成分的润唇膏。使用时最好不要超过3次，避免产生心理依赖。

可使用维E、甘油等成分天然的软膏。补充适量椰子油、甜杏仁油、荷荷巴油、橄榄油等，也能有效改善嘴唇干裂症状。

②饮食方面：

秋季湿度小，风大，导致嘴唇周围的皮肤黏膜血液循环较差，再加上如果日常饮食中维生素B2、维生素A摄入不足，嘴唇就容易干燥、开裂。

因此在饮食上，多喝白开水，多吃新鲜蔬果，如莲藕、梨等有生津止渴功效的食物，忌辛辣刺激食物。

③风大时可佩戴口罩，保持嘴唇的湿度。

应注意，若嘴唇的干裂、结痂长期不愈，可能是其他疾病的症状，应及时就医。

二、眼睛干涩——勿盲目“补水”

误区：秋天眼睛容易发干、发涩，主要是因为干燥的空气会加速眼泪挥发。此外，眼睛干燥与饮食和用眼习惯也有关系。

而有些人因为眼睛越来越干而使用眼药水。其实，引起眼睛干涩的原因有多种，不能单靠给眼睛“补水”来解决。

若要使用眼药水，建议咨询医生后再选择。要注意的是，如果眼干、眼涩持续出现，应尽快到专业眼科医院就医。

预防眼睛干涩的方法

①有意识地多眨眨眼。

眨眼时，泪液层可将泪腺、睑板腺分泌的泪液均匀地分布在眼球表面，有利于防止干眼发生。

②改变用眼习惯。

操作电脑时距离保持在60-70厘米；把电脑稍稍放低，屏幕向上倾斜，使眼睛视线保持向下约30度。

③注意眼睛休息。

每隔一小时休息10分钟，可眺望远方，调节眼部睫状肌。

④保持办公环境空气湿润。

空调不要开太低或太高，有条件的可以使用加湿器。

⑤注意饮食均衡。

平时可多吃粗粮、豆类、薯类等含有维生素、蛋白质和纤维素的食物。多吃富含维生素A、欧米伽-3不饱和脂肪酸的食物。

维生素A是眼睛所需的营养物质，多进食胡萝卜、玉米、西红柿等含维生素A的食物，能在一定程度上防止因角膜干燥引起的角化。

而欧米伽-3不饱和脂肪酸有利于让泪液分泌更通畅，常见于深海鱼中。

⑥使用隐形眼镜时，应注意用眼卫生，避免长时间佩戴。

三、鼻子干——不要乱抠鼻痂

误区：在风大、干燥的秋天，粉尘易积聚于鼻腔中，形成鼻痂。这时有些人喜欢用手指抠，容易损伤干燥、脆弱的鼻黏膜血管，造成破裂出血，甚至引发炎症。

不要乱掏鼻、挖鼻，如果形成鼻痂，可以按住一边鼻孔，然后用另一边鼻轻轻地擤；若不管用，可以滴一两滴橄榄油或做菜用的香油，使鼻腔内湿润了，再用温盐水清洗。

改善鼻子干可用热水熏

①用热水熏鼻腔。

对于进入体内的空气，鼻腔可先对其进行加温和湿润，但若鼻子本身就比较干燥，则无法给空气“加工”，干冷空气会直接刺激咽喉造成不适。

可倒一杯热开水，让水蒸气熏鼻腔，保持5-10分钟。也可以用热毛巾敷在鼻子上，或睡前往鼻腔滴食用油来保湿，缓解鼻干症状。

②要缓解鼻子干燥，最关键的是食疗滋润。

可多吃些应季水果，如葡萄、雪梨、石榴等，用莲藕、玉竹、沙参等煲汤，均能起到健脾润肺的作用。

③穴位按摩。

起床后把手掌搓热，再按摩鼻梁和鼻翼两侧的迎香穴5~10分钟，能刺激鼻粘膜的黏液分泌，改善

鼻干症状。

④日常生活中，保持房间内的空气湿度，可使用加湿器。

⑤若出现鼻出血，可迅速将冰冷的湿毛巾外敷于鼻梁和额头，用拇、食指紧捏鼻翼6至10分钟，使局部血管遇冷和压迫收缩，达到止血目的。

四、皮肤干燥——别给肌肤乱“喝水”

误区：皮肤紧绷、干燥，甚至出现脱皮、瘙痒等不适症状，于是有些爱美的妹纸用果蔬敷脸来润肤，还有用加湿器对着脸吹的。

事实上，这些补水方法是没有科学依据的。研究表明，果蔬敷脸起到的补水效果只有不到半小时，基本缓解不了皮肤干燥。而用加湿器吹脸补水，当时确能感觉皮肤水嫩了一些，但加湿器一离开，皮肤没有油脂的隔离作用，其水分流失会更快。

一静一动给皮肤补水

①“静”——保证充足的睡眠。

睡眠是身体在进行自我的修复，睡得好，才能加强皮肤分泌油脂的能力，皮肤才有光泽、滋润。

②“动”——加强运动排汗。

常常运动的人，大多皮肤红润、光洁，这是因为运动有助于加快身体的新陈代谢，改善血液循环，而出汗能排出废物和毒素，防治皮肤干燥。

③及时更换护肤品。

选择适合秋冬季的护肤品。夏季的护肤品一般来说偏向清爽，没办法满足秋冬季干燥皮肤的水分需求。因此，要及时更换护肤品，选用适合自身肤质和补水功能较强的护肤品。

护肤品不用涂太多种，选1~2种能促肌肤修复的即可。

④补充水分，多吃新鲜、天然食物。

多喝水，多补充富含维生素C、维生素E的食物，如梨、苹果、葡萄等，有利于促进合成胶原蛋白。

少吃高糖、高脂食物及精致的零食，避免给肠道增加负担。



音乐绘画大师——穆索尔斯基



莫杰斯特·彼得罗维奇·穆索尔斯基，是俄罗斯作曲家，也是俄国近代音乐现实主义的奠基人。他1839年3月21日出生于普斯科夫省卡列沃镇一个地主家庭，5岁开始跟母亲学习钢琴，7岁的时候

已能演奏李斯特的小品。10岁至彼得堡，从海尔克学习钢琴。由于他父亲反对他成为职业音乐家，在他13岁时把他送进彼得堡近卫军军官学校学习。这期间他仍钟情于音乐，不断地学习和创作，积累了丰富的经验，并显示出丰富创造力和想象力。第一部作品《陆军准尉波尔卡》就是在此时出版的。在他宗教老师的鼓励下，穆索尔斯基开始研究俄罗斯宗教音乐。1856年毕业后，在普列奥勃拉任斯基军团担任御前禁卫军少尉。在那里他遇上了比他大三岁的巴拉基列夫，并且终于接受到正式的音乐教育——研习贝多芬、舒伯特和舒曼的作品。

在穆索尔斯基的创作领域中，歌剧处于首要位置。穆索尔斯基在歌剧创作上的最高成就体现在《鲍里斯·戈都诺夫》和《霍万斯基乱党》这两部歌剧中。《鲍里斯·戈都诺夫》（根据普希金同名悲剧，1874年首演）是一部新型的历史歌剧，作曲家根据普希金的原著予以重新构思，使歌剧的历史背景处于农民革命风暴的前夜，通过塑造人民群众的历史群像和刻画沙皇鲍里斯的内心矛盾，尖锐地反映了人民与暴君的对立冲突，同时又深刻地揭露了贵族统治阶级内部的争权夺利。为适应戏剧情节的需

要，作者一方面运用了多层次、多线条的合唱，表现在不同场合下人民群众的集体形象（如在修道院强迫人民请求鲍里斯登皇位的场景）；另一方面又采用朗诵调风格的独唱刻画典型人物的性格（如内心充满矛盾的沙皇鲍里斯，象征俄罗斯人民苦难遭遇的疯僧），同时又注意对戏剧发展情节的典型环境的烘托（如鲍里斯在克里姆林宫广场上的加冕仪式，立陶宛边境小酒店的场景，波兰贵族宫廷生活场景等）。而整个歌剧的音乐语言则是具有鲜明的民族风格和作者独特的创作个性。《霍万斯基乱党》（根据斯塔索夫提供的史料自编剧本，1872年开始创作，死后由尼古拉·安德烈耶维奇·里姆斯基-柯萨科夫续完，1886年首演）以17世纪末彼得一世时期射击军统领霍万斯基发动叛乱的史实为题材，形象地再现了俄国历史的画面。与《鲍里斯·戈都诺夫》相比，其情节线索更为繁复，人物形象更为多样，涉及充满尖锐矛盾和冲突的俄国社会生活的广阔领域。但是主题思想不够集中和明确，结构较为松散。在不同人物的性格描写上局限于独立完整的歌曲或咏叹调。尽管如此，其富于民族特色的多侧面的群众场面，显示了现实主义的艺术力量。

声乐浪漫曲和歌曲也是穆索尔斯基创作的重要领域。他总共写了67首歌曲，包括多种的题材内容。其中有描绘贫苦人民形象的《老乞丐之歌》（1863）和《卡利斯特拉特》（1864）；有反映旧俄农民辛酸生活的《睡吧，农家的孩子》（1865）、《戈帕克》（1866）、《叶辽穆什卡摇篮曲》（1868）和《孤儿》（1868）；有针对社会陋习进行嘲讽的讽刺歌曲《神学院学生》（1869）、《跳蚤之歌》（1879）；有细致

描绘幼儿天真性格和心理的《儿歌》组曲（7首，1868~1873）；有表现平民阶层饱经心灵创伤、深感孤独绝望的声乐套曲《没有阳光》（1874）和《死之歌舞》（1877）等。作者在这些声乐作品中不仅真实而客观地反映了当时的社会生活，鲜明而生动地刻画了众多的人物性格，而且倾注了个人的感情体验，对人民的悲惨遭遇寄以无限同情。在艺术手法上，作者继承和发展了A. C. 达尔戈梅日斯基的注重音乐与语言结合的传统，创造了一种崭新的声乐朗诵旋律，其音调和节奏的任何一点细微变化都与歌词语气和感情色彩密切相关。作者善于吸取俄国民间音乐素材，采用生活中常见的音乐体裁和形式（如摇篮曲，进行曲，各种民间舞曲等），从而极大地增强了歌曲形象的真实性和生动性。

穆索尔斯基在器乐创作方面留下的作品不多，但却富有独创性。其中最具有代表性的作品是《荒山之夜》和《展览会上的图画》。取材于民间神话传说的交响音画《荒山之夜》（1867）是俄罗斯标题交响音乐的杰作，它以构思新颖、形象逼真和色彩浓郁而引人入胜。钢琴组曲《展览会上的图画》（1874）是有感于亡友、画家B. A. 哈特曼的遗作（见左下图）展览而作。它以鲜明的音乐语言将视觉形象复活，同时又抒发了作者的真切感情。在和声手法、曲式结构和钢琴织体方面有新的探索。这独树一帜的作品吸引了许多作曲家为它配器，其中M. 拉韦尔的改编曲获得了最广泛的流传。

穆索尔斯基的创作具有揭露社会黑暗、反映人民疾苦的批判现实主义的倾向，在艺术风格上有浓郁的俄罗斯民族特点和独特个性，在音乐语言和艺术形式上有大胆的创新。然而，在世时他的艺术成就除斯塔索夫等少数有远见的人士给以肯定的评论外，常常受到指责和非难，以至酿成了他晚年的悲剧。他在艺术上的探索，自19世纪末~20世纪初以来，越来越获得了广泛的承认。不少著名的作曲

家，如克劳德·德彪西、莫里斯·拉威尔、莱奥什·亚纳切克、谢尔盖·普罗科菲耶夫、德米特里·德米特里耶维奇·肖斯塔科维奇、乔治·瓦西里耶维奇·斯维里多夫等人的创作，都不同程度地受到穆索尔斯基的影响。

1881年3月的一天，俄国伟大的作曲家穆索尔斯基去世了。临终前20天，他的生前好友伊利亚·列宾为他画了一幅画像：他身着病服，头微微地侧转，沉思的眼神发出睿智的光辉。虽然音乐家头发蓬乱，身体也显肥胖，列宾却以无限深情的笔触，为我们留下了俄罗斯19世纪天才音乐家的形象，使我们可以感到人物的呼吸、思索和生命的跃动。就像克拉姆斯科依所说：“他的双眼敏锐地观察着，沉思着，在其中绘出了此刻他全部的内心活动。穆索尔斯基身体力行创造了他自己的音乐语言：人们不难从他的音乐中感受到牛车主人的苦难悲歌；两个犹太人的人性对比；街市妇女的市民形象。为了这个理想，他甘愿受生活穷困的艰难，在他临终前的一幕即是他晚年生活的真实写照。

1873年7月23日，哈特曼39岁时英年早逝，给穆索尔斯基很大的打击。翌年，哈特曼的挚友斯塔索夫在彼得堡为哈特曼举行纪念画展，展出了哈特曼一生最具代表性的作品，其中有建筑设计、舞台设计、工艺设计，以及他本人游历世界的水彩画和素描。这些作品震撼了穆索尔斯基的心灵。不久，穆索尔斯基以哈特曼纪念画展中的十幅画为素材，完成《图画展览会》钢琴组曲。尔后，管弦乐大师拉威尔将此作品改编成管弦乐组曲。这组管弦乐组曲带着外在的“描写性”和内在的“复杂性”成为乐坛中一首经久不衰的乐曲。

在歌剧和艺术歌曲中，体现了俄罗斯语言特点——由语言的抑扬顿挫来支配声乐的线条。这种独创的、富于朗诵性的音调和旋律写作，因不落窠臼而有别于一般风格，对20世纪的作曲家有深远影响。

摄影欣赏



通湖草原 作者：安永鹏（DIC电信事业部西北区）



游水

作者：马骥（DIC电信事业部西北区）



爷孙俩

作者：邓义斌（DIC电信事业部研发中心软件一部）

码头之夜



绽放

桃花



秋色



夜色

