

**CREATE IOT
TECHNOLOGY
MORE
INTELLIGENT**

2022.04

NO. 23

**“新今天 新征程” 今天国际
2021年度总结表彰大会圆满结束**

**入驻新园区，再谱新篇章！
今天国际乔迁新址**

**重磅 | 今天云平台V2.0
全新上线发布！**

“国产化” 国产电气元器件的弯道

**今天国际在仿真和
动画方面的“软”实力**

CONTENTS / 目 录

同心 · 同德 · 共创 · 共赢



今天资讯 02-13

INFORMATION

“新今天 新征程” 今天国际 2021 年度总结表彰大会圆满结束	03
喜讯！今天国际机器人公司获评“广东省专精特新企业”	06
入驻新园区，再谱新篇章！今天国际乔迁新址	07
“闹元宵 猜灯谜” 元宵喜乐会——元宵节主题活动	10
“春日花花镜” 压花艺术手作课——国际劳动妇女节主题活动	12



今天视野 14-39

HORIZON

重磅 今天云平台 V2.0 全新上线发布！	15
智能制造研究院 - 平台研发部 - 黄小兰	
“国产化” 国产电气元器件的弯道	24
第二事业部 - 技术团队 - 郭东荣	
今天国际在仿真和动画方面的“软” 实力	30
技术中心 - 技术发展部 - 李霞	
浅谈如何用数字化技术赋能 TO B 营销	33
战略发展部 - 阮静	
投标文件制作的思路及要点	37
企业管理中心 - 招投标部 - 万小华	



今天大咖 40-49

TALENT

今天国际优秀标杆员工专访系列第 5 期	41
企业管理中心 - 人力资源部 - 吴春连	



今天风采 50-69

FEATURE

每个人的“人世间”	51
战略发展部 - 彭超	
过年回娘家趣事一二	54
今天软件 - PMO - 汪晶晶	
共克时艰盼春归	56
湖北分公司 - 研发团队 - 罗佳秀	
奋斗“今天” 共创物联——2021 年度评优获奖人风采	57
摄影作品：山水相依 日月相惜	68
财务管理中心 - 资金管理部 - 黄浩然	



今天宝贝 70-72

BABY

总编辑：邵健锋

执行总编：罗丹



关注微信公众号



关注钉钉主页

今天国际 2021 年度 总结表彰大会圆满结束

2021 年 1 月 28 日下午，深圳市今天国际物流技术股份有限公司举行了 2021 年度总结表彰大会。过去的一年“今天人”用专业诠释执着，用岁月书写辉煌，交出了一份漂亮的成绩单。



今天资讯

今天
CREATE
IOT TECHNOLOGY
MORE INTELLIGENT

伴随着响亮的国歌声拉开了 2021 年度总结表彰大会的帷幕。会上，张小麒总裁对公司 2021 年度工作进行了全面的回顾，总结了一年来的工作亮点，同时部署了 2022 年的工作重点，希望 2022 年我们能够抓住中国智能转型升级的机遇，同心协力，再创佳绩。



2021 年，对于今天国际是极具纪念意义的一年。全体员工同心、同德，克服了很多困难，完成了公司 2021 年度的业绩目标、实现新增订单和营业收入的历史突破。公司为表彰员工，激发员工的积极性、主动性与创造性，特举行了隆重的表彰与颁奖仪式。新的一年，希望大家能够再接再厉，不断的学习与进步，乐于分享自身的经验和成果，实现自我价值。

会议最后，邵健伟董事长对本次大会作重要讲话，董事长指出，2021 年，全体“今天人”戮力同心、攻坚克难，以“孺子牛”的担当、“老黄牛”的实干、“拓荒牛”的创新，出色地完成了 2021 年的计划指标，感谢全体同仁在过去一年的不懈努力和辛勤付出，向此时依然坚守在岗位上的同仁表示深深的敬意。

董事长强调，2022 年是党的二十大召开之年，是“十四五”发展规划的重要一年。也是今天国际全面提升整体实力的关键一年，我们要以市场为导向，提高核心竞争力、加强人才的引进和培养，讲求实干，脚踏实地的把工作做好。蓝图绘就，正当扬帆破浪；重任在肩，更须策马加鞭。新的一年里，让我们始终保持永不懈怠的精神状态和一往无前的奋斗姿态，共同谱写今天国际高质量持续发展的新篇章！



- 优秀新人奖 -



- 最佳进步奖 -



- 文化之星奖 -



- 销售精英奖 -



- 创新奖 -



- 优秀员工奖 -



- 优秀管理者奖 -



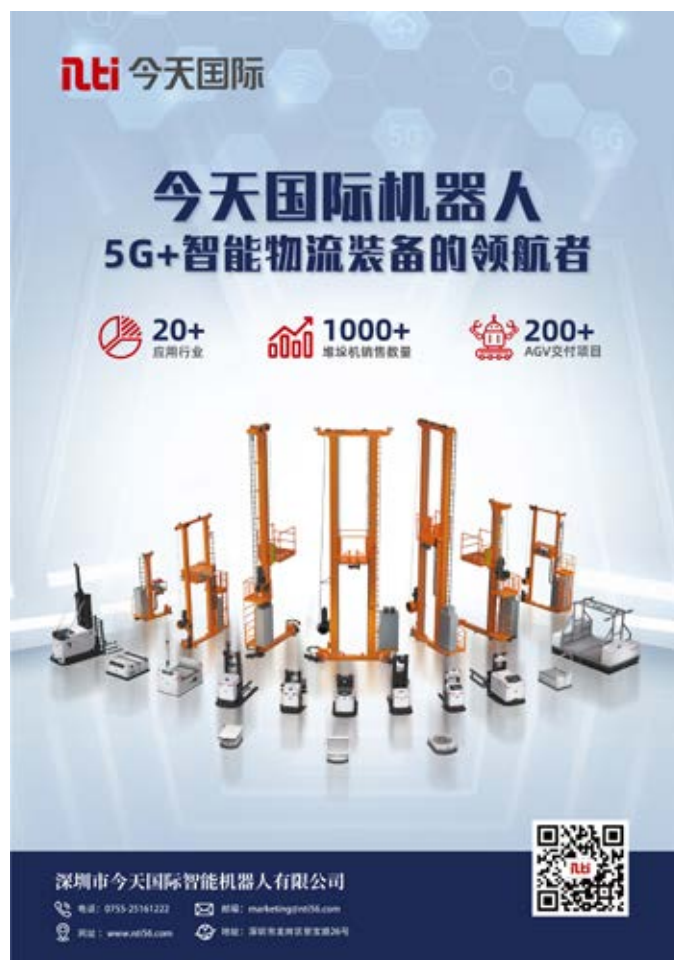
- 优秀团队奖 -

喜讯！

今天国际机器人公司获评 “广东省专精特新企业”

荣誉 AWARD

深圳市今天国际智能机器人有限公司（简称：今天国际机器人公司）获评“广东省专精特新企业”！



根据《广东省工业和信息化厅专精特新中小企业遴选办法》，通过对企业主营业务、竞争力、成长性、业绩表现等全方位的考核、评估，并经过市、区工业和信息化主管部门初审推荐、专家评审、网上公示等程序，《2021年广东省专精特新中小企业名单》已确定，并进行了公示，今天国际机器人公司位列其中。

今天国际机器人公司于2016年在深圳龙岗成立，为今天国际全资子公司，主要从事工业机器人、服务机器人、智能装备的研发设计、生产制造和销售，主要产品有AGV搬运小车、堆垛机、机器人、穿梭车等物流智能装备。公司在深圳市龙岗区今天国际科技园建立了研发、制造基地，建筑面积超过一万平方米，建立了完善的研发、生产体系。公司自成立以来，专注市场、聚焦主业、坚持投入研发创新，持续保持高速增长。

未来，今天国际机器人公司将继续深耕智慧物流、智能制造装备领域，坚持研发创新，扩大产能规模，争创国际领先地位。

入驻新园区， 再谱新篇章！ 今天国际乔迁新址

新闻 NEWS

1月20日，今天国际科技园落成乔迁庆典在深圳市龙岗区宝龙街道翠宝路26号今天国际科技园隆重举行，今天国际董事长邵健伟先生携高管团队及今天国际在深人员出席本次乔迁典礼。



董事长邵健伟先生表示，今天国际科技园从选址、规划、建设至投入使用，始终得到了龙岗区委区政府、宝龙街道办等部门以及业内同仁的亲切关怀与大力支持，在此，向所有倾心关注项目建设、关心今天国际发展的各位朋友、各承建单位表示衷心的感谢！祝愿大家万事如意，虎年大吉！

科技园作为今天国际的总部基地，集办公、研发、智造为一体，科技园的投入使用将大大改善今天人的办公环境、提高公司的运转效率，科技园的落成标志着今天国际将以更好的面貌迎接未来的挑战。今后，今天国际将以市场为导向，以客户为中心，充分发挥全体今天人的积极性、创造性，不忘初心，砥砺前行，坚持做好智慧物流和智能制造系统技术的应用服务，努力践行“让物联科技更智慧”的使命。



“闹元宵 猜灯谜”

新闻 NEWS

元宵喜乐会—— 元宵节主题活动

一元复苏大地春，正月十五闹元宵。又到了“一夜花灯醉，只缘春意浓”的元宵节，有 2000 多年渊源的元宵节，虽然民俗习惯一直在演化，但所承载着的团圆、和睦、幸福的主旨亘古未变。



2月15日，值此元宵佳节之际，企业管理中心举办了一场线上线下结合的元宵喜乐会，各分公司、办事处、项目地的同事们通过线上猜灯谜活动，答灯谜赢好礼；科技园线下活动现场节日气氛浓厚，同事们有的在集思广益猜灯谜、有的在动手制作可爱的灯笼，还有美味的元宵下午茶供大家品尝，感受中华传统节日文化魅力的同时也增进了同事之间的交流与互动，活动最后，邵健伟董事长亲临现场向大家表示节日的慰问和祝福，祝福今天国际全体同事及家人元宵喜乐，虎年大吉！



“春日花花镜”

压花艺术手作课——

国际劳动妇女节主题活动

新闻 NEWS

国际劳动妇女节是对女性作出的成就给予肯定，同时表达和庆祝对女性的尊重、欣赏和爱意的节日。今天国际的女同胞们在公司是职场精英，回到家是女儿、妻子或母亲，她们用细致和坚韧演绎着每一个角色，塑造了充满自信和魅力的自己。值此节日之际，邵健伟董事长携公司高管团队向全体女职工致以节日的问候和美好的祝愿，向大家的辛勤付出表示衷心的感谢，希望大家激扬巾帼之志、奉献巾帼之力，共同携手，为公司的繁荣增添新的光彩！



为表达对公司女职工工作成果的肯定，激励女性热爱工作、热爱生活、关爱自己，企业管理中心于3月8日上午举办了国际劳动妇女节特别活动——“春日花花镜”压花艺术手作课，本次活动特邀专业老师现场教学，大家动手将一花一叶天然的形态、自然的色泽、奇妙的纹理，恒久定格于一幅幅压花艺术作品中，体验了一番手作的魅力。活动最后，张小麒总裁亲临现场向大家表示节日的慰问和祝福，活动在一片欢声笑语中圆满结束。

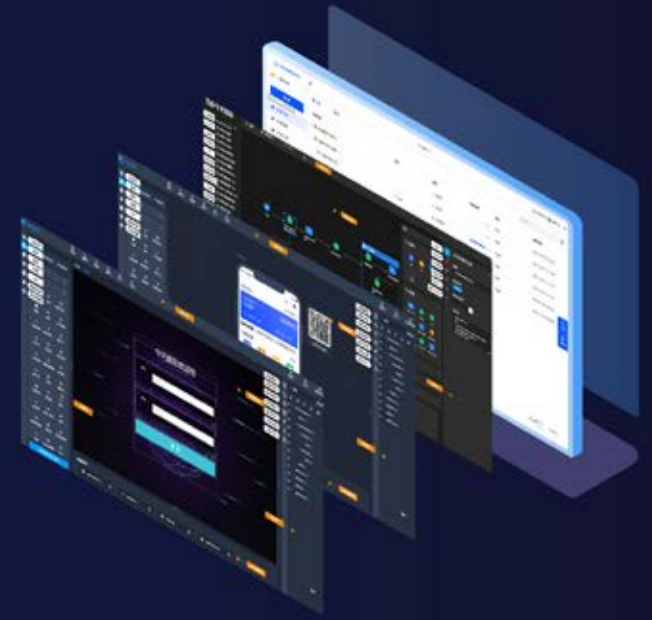


今天
CREATE
IOT TECHNOLOGY
MORE INTELLIGENT

今天视野

今天云平台V2.0

正式全面发布



重磅 | 今天云平台 V2.0 全新上线发布！

文 | 智能制造研究院 - 平台研发部 - 黄小兰

翘首以盼，万众期待！今天云平台终于在繁花似锦的3月，迎来了V2.0版本的上线！

一、平台介绍

传统信息化建设的模式是面向技术，业务人员将业务需求描述给技术人员，技术人员通过自己对业务的理解，进行繁杂的代码编写实现。由于信息交流的缺失及技术人员对业务理解的偏差，往往造成了系统流程与实际业务偏离。硬代码编写，效率低，人力成本高，质量不可控，甚至面临着新的语言、框架和工具层出不穷的学习挑战。传统开发对软件的定制能力不足，开发周期长，使得信息化系统永远跟不上业务发展的快节奏，项目延期交付成为行业常态。

低代码技术，具有创新性的信息化实现方式，革新了应用开发的生产力。基于低代码技术的今天云开发平台由此应运而生。

今天云平台帮助用户更好地设计并实现需求，让用户更专注业务逻辑，不需要关注代码编写。积木式拼装搭建，快速构建面向未来的个性化应用。以业务流程为驱动，以数据为底座，辅以面向终端的页面设计，将“编程语言”转化成“界面语言”，让业务人员在梳理业务架构的时候通过可视化“拖拉拽”方式完成系统构建。释放业务人员软件生产力，提升了业务人员信息化诉求的自我解决能力。大大提高应用开发效率，从而使信息化建设的实现立竿见影，也方便系统后期的维护，增强系统的健壮性和扩展性。



二、平台的核心能力

(一) 可视化能力

可视化设计器

1. 前端页面设计器

预装了丰富的、开箱即用的组件库、模板库，通用 API 函数，静态资源，全局主题功能等，实现软件的最大复用。支持自由布局、页面初始化渲染、组件属性配置、事件交互、前端可视化事件流等操作，在线实时预览。通过可视化“拖拉拽”灵活组装个性化应用场景，达到操作完成后所设计即所得的预览效果。



前端页面设计器 -PC 端



前端页面设计器 - 移动端

2. 界面助手

平台提供界面助手，通过数据源连接，一键生成模块页面的完整功能，实现多种布局排版，增删改查基本操作，数据字典绑定，表单基础验证及正则表达式验证，支持表格自定义显示列，列冻结等功能。



(三) 模块化能力

资产服务管理
提供行业节点和企业节点的应用资产统一运营管理、共享管理。

1. 消除重复工作

平台提供多层次多粒度的复用手段。通过模块组装、公式助手、代码片段沉淀、模板库等方式消除重复造轮子。只做 0 到 1 的工作，1 到 100 只需要复用。

2. 沉淀业务资产

平台的生态体系越大，积累的业务场景越多，可复用能力越强，应用的开发成本越低。

3. 连接外部资源

支持连接平台外的所有应用程序、服务和 workflows，与第三方异构系统无缝集成。

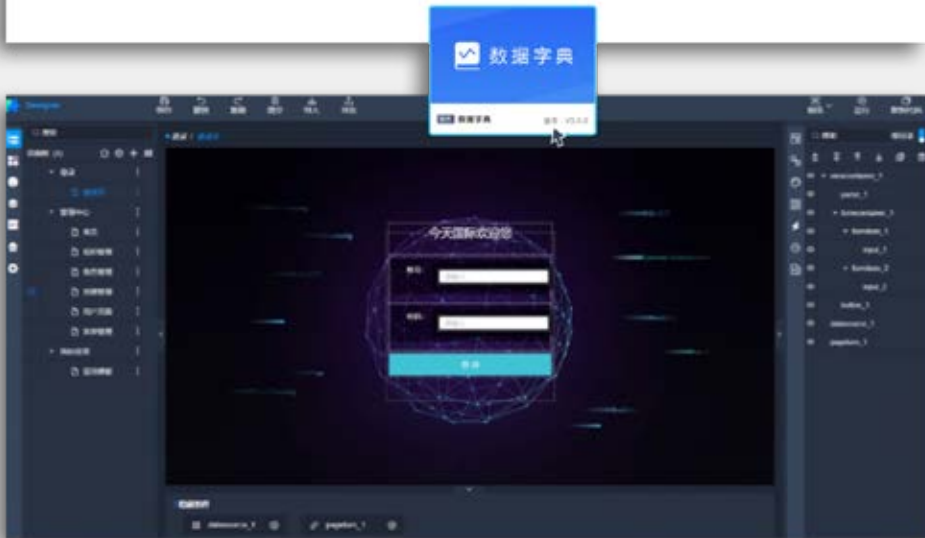
(二) 服务编排能力

后端工程设计器

将繁杂的代码编写转换为可视化的业务编排设计，业务人员根据业务需求设计业务流程节点，定义复杂的业务规则，在线执行调试，过程节点的变量实时展现，直观便捷。同时，后端工程设计器内置专业的代码编辑器，局部代码编写支持智能提示；内置强大的公式助手，提供常见函数，降低代码编写难度。后端工程设计器极大满足了用户对流程控制的灵活要求。

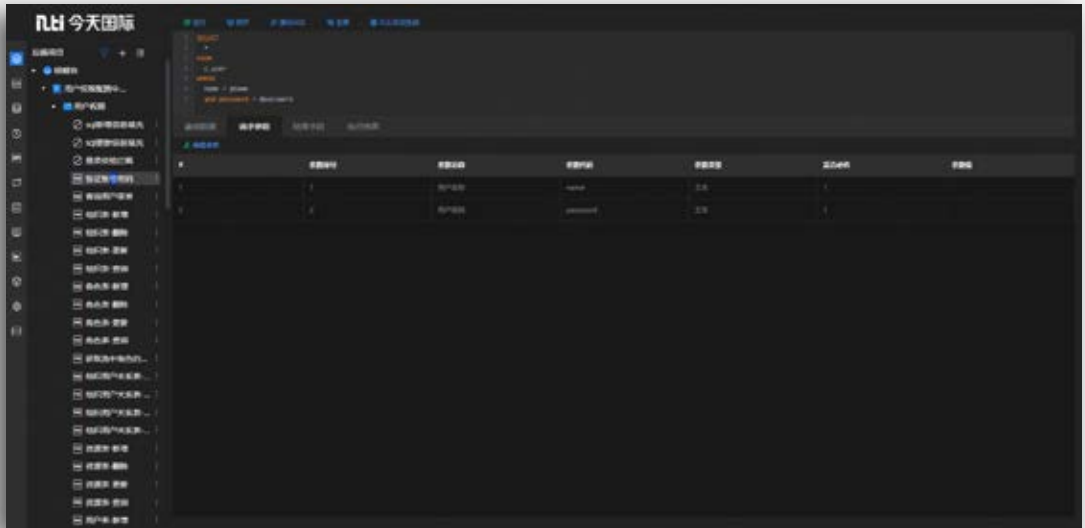


后端工程设计器



(四) 业务中台能力

利于平台构建各个业务应用，随着平台上的项目增加，共性功能不断显现，从而形成了通用共享服务中心，最终形成了业务中台的能力，利用业务中台可以快速迭代应用，实现一次构建，多次复用，以适应客户定制化需求。

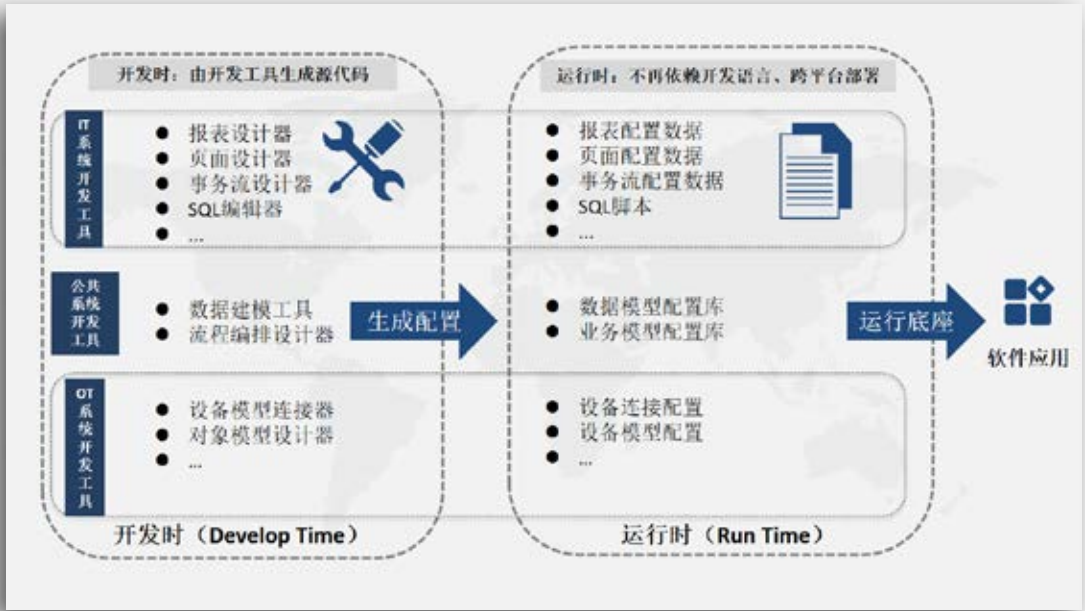


(六) 开发时 & 运行时分离能力

在今天云平台上设计时由开发工具生成源代码，运行时不再依赖开发语言，可垮平台部署，提升开发运行效率，易于维护。

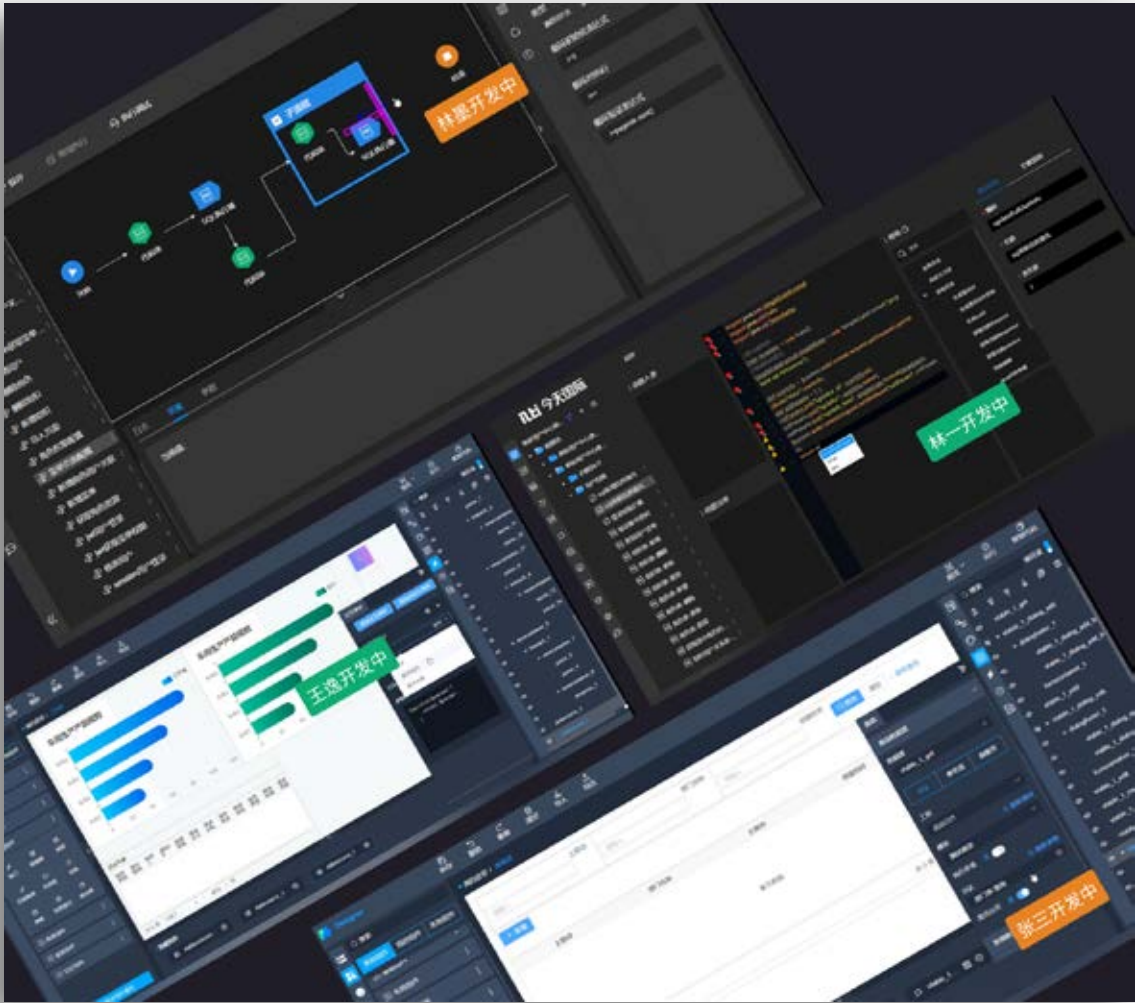
(五) 多种数据源连接能力

平台支持 MySQL、Oracle、SQLServer、PostgreSQL、MongoDB、达梦数据库等。提供数据源连接，SQL 语句编写，编辑器友好提示 sql 关键字，SQL 美化能力等。更为强大的功能是，实现了 SQL 的自动生成，一键生成单表的增删改查语句，再也不用为调试 SQL 语句错误而烦恼。



(七) 云端协同开发能力

打破团队信息孤岛，支持多人协作开发，云端更新，开发进度透明化，团队共享进展。每个人开发独立的模块，在开发完成后形成一个整体的信息化系统。



三、平台优势



四、结语

随着低代码技术更广泛推广，会有越来越多的企业将信息化路径从构建独立应用切换到搭建数字化平台上，充分发挥低代码技术的优势，加速企业数字化建设。区别于传统开发产品，今天云平台不仅关注于效率的提升，更关注于对人的拓展和赋能。今天云平台可以让不会写代码的人像搭积木一样建立应用，解放生产力，让用户专注于业务逻辑而非开发逻辑。不管你是 IT 人员、业务人员还是管理者，都可以对低代码，对今天云平台怀抱更开放的心态，看清未来技术趋势，紧抓发展机遇。



“国产化” 国产电气元器件的弯道

文 | 第二事业部 - 技术团队 - 郭东荣

一、背景及现状

在我们过去一段时间的项目实施过程中，普遍离不开“缺货”、“交期”等字眼，其中在进口电气物料上尤为凸显。由于疫情蔓延等因素影响，电气物料从 2021 年开始价格不断上涨、货期日益紧张，直接影响了我们整体设备的交付，甚至导致项目延期的情况发生。针对情况我们展开分析，有几项关键因素：

1. 全球疫情蔓延

从 2020 年开始，新冠肺炎疫情席卷全球并产生大量的传播，对全球的工厂和制造业产生巨大的冲击。受疫情影响，国内外许多工厂的生产出现产量下滑甚至“停摆”的情况。特别是在东南亚地区，近年来成为许多自动化跨国公司“转战”的制造基地，大量的变频器等工业元器件在这里进行生产组装，疫情之下的社会动荡、劳动力缺少使个别元器件时常出现“断供”的情况。

2. 芯片市场缺货

中美贸易战的加剧，彻底打乱了芯片的全球供应链秩序，芯片市场出现了空前的动荡。在芯片紧缺的情况下，首先对 PLC、触摸屏、变频器等电气元器件的生产产生了影响，元器件交期的不确定性成为了许多项目的风险点。

3. 国内自动化市场爆发

在疫情之下，我国的新能源锂电池产业却迎来了持续增长。根据行业统计数据显示：2021 年，我国动力电池装车量累计 154.5GWh，同比累计上升 142.8%。在各大电池厂商不断扩产的市场环境下，产线交付工期不断加速，自动化设备制造行业也迎来了高峰，电气元器件的销售市场和销量也达到了空前的规模。

在此背景下，原先占据市场主导地位、拥有大部分市场份额的进口元器件纷纷出现断货、价格涨幅不定的情况。以西门子 PLC（可编程逻辑控制器）为例，从最初的交期 1 个月到 3 个月，到后来的 6 个月甚至断货。而 PLC 作为电气控制系统的“核心”会直接危及整个项目的实施。并且元器件的价格会随着市场需求而时常波动，给项目的投标报价、供应链采购、成本核算带来了困难。而国产电气元器件经过多年的沉淀，也终于迎来了窗口期。

二、国产化的意义

进入 21 世纪以来，工业自动化设备需求不断增长。由于我国工业自动化行业相对于国外发达国家起步较晚，目前以西门子、施耐德、ABB、欧姆龙为代表的跨国巨头主导着全球工业自动化市场，其凭借技术先进、功能齐全的产品，拥有庞大的客户群和较高的市场知名度。

虽然国内企业在技术积累和产品的性能、稳定性及可靠性方面与国外领先企业仍有差距，但近年来随着本土品牌的发展，部分领先的本土品牌已在产品技术和性能上接近甚至达到了外资知名品牌的水平，逐步涉足高端应用领域。

部分进口、国产品牌对比如下表：

名称	进口厂家	国产品牌(含中国台湾)
低压电气元器件	施耐德/法国、ABB/瑞士、西门子/德国等	正泰、天正、人民电气等
"PLC(可编程逻辑控制器)"	西门子/德国、倍福/德国、施耐德/法国、AB/美国等	汇川、台达、信捷等
远程IO模块	西门子/德国、魏德米勒/德国、图尔克/德国等	吉诺、实点、思勤等
HMI(触摸屏)	西门子/德国、三菱/日本等	威纶、昆仑通态、繁易等
变频器	施耐德/法国、ABB/瑞士、丹弗斯/丹麦等	汇川、台达、英威腾等
传感器	欧姆龙/日本、SICK/德国、劳易测/德国等	宜科、兰宝、索迪龙等
现场总线IO-Link	巴鲁夫/德国、图尔克/德国等	宜科、吉诺、乾德等
RFID	巴鲁夫/德国、图尔克/德国等	吉诺、宜科等
机器人(Robot)	ABB/瑞士、发那科/日本、三菱/日本、雅马哈/日本等	汇川、埃斯顿、众为兴等
"步进、伺服运动控制器"	西门子/德国、松下/日本、欧姆龙/日本等	汇川、禾川、雷赛等

1. 国品牌的技术资料逐步全面，售后服务更到位

国品牌在产品定位上更注重国内市场需求，能够针对各式的功能和应用开发相应的手册和帮助文档。并且资料文档都是以中文进行编写，相对于进口厂家的外语文档或翻译资料，更方便我们工程师理解和查阅。在售后技术服务方面，许多国内企业都开通了免费电话答疑，免费现场技术支持、专人对接等配套服务，相较于进口厂家售后麻烦，响应速度慢，“动辄收费”的服务模式有着显然的优势。当然，这也源于进口厂家对自己产品的充分自信。有一个笑话，就是用欧美的产品坏了，厂家售后人员的第一反应肯定是客户使用方法不对。

2. 国品牌的技术创新更符合国内自动化需求定制

国品牌在技术创新上有着国人强大的创造力、执行力，在功能开发上更贴合国产自动化市场的需求，愿意为客户定制服务。而“老外”出于严谨的态度，导致对新的需求响应速度非常缓慢，如果要改他们的东西更是“难如登天”。

对于欧美厂家的研发思路来说，他们提供给客户一个功能非常强大，具有无限可能的系统，但其实没有考虑过有些客户可能永远用不到其中 90% 以上的功能，在中低端应用上这一点对用户体验是毁灭性的。

3. 国品牌的货期、性价比更高

长期以来，许多进口品牌的货期一直饱受诟病。出于技术保密和质量管控的目的，许多进口厂家会把核心部件、高端产品的产地放在自己母国，进而会产生相当长时间的订货周期、物流周期。而国内品牌基本备有库存，在国内健全的物流体系下能极大的保证产品快速交付。

而进口产品成本涉及关税和跨国物流、跨国信息差、国外制造成本，在性价比上与国产品牌基本没有可比性。有着快速交付和更高的性价比这两把“利剑”，可以让我们在激烈的市场竞争中体现出更高的优势。

4. 国品牌的产品更为开源化

国内厂家在产品资源上更倾向于开源共享，而许多进口厂家出于技术领先的优势不单需要我们购买其硬件产品，在编程软件和一些特殊功能的应用都对我们进行二次收费。并且害怕他们的技术领先被我们所模仿和消化，个别产品甚至不惜对华进行技术封锁或禁售。

5. 国产品牌符合国内大循环为主体的新发展格局

受新冠肺炎疫情、中美贸易战、科技战影响，国外局势复杂多变，逆全球化趋势更加明显，全球产业链、供应链面临重大冲击，风险加大。国家提出了以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。从国家层面已经意识到未来我们的产业链必须有较高的自主性、可持续性，增强韧性，保持我国的科技企业能够平稳健康发展。我们国家要想崛起，与“世界霸主”美国的交锋在所难免，未来西方国家对我们的技术封锁、禁运、无端制裁可能会愈发激烈。从供应渠道安全角度出发，更加刺激核心产品实现国产替代。

而且国产厂家目前大多都是从“能用”这个角度出发进行产品的研发，其思维高度也远远达不到西门子这种老牌厂家的标准。有句夸张的话，西门子手册里警告的页数，可能比有些国产厂家整个手册的页数都多。

4. 缺乏国产化替代工作的方法

国产化替代实际上是一项复杂而严谨的工作。面对市面上“五花八门”的电气产品需要进行产品的收集、分门别类，通过不同的角度去评估替代品牌商的研发、技术、售后等能力。而这其中就必须充分利用到科学的工作方法和流程，保证替代产品的可行性，不能以牺牲产品的质量为代价，又要减少替代工作的“壁垒”，促使国产化替代工作积极推进。

目前常用的替代工作流程都是基于 1. 市场调研→ 2. 品牌甄选→ 3. 货期、性价比评估→ 4. 技术可行性及测试→ 5. 落地现场测试→ 6. 批量推广的流程进行的。但是对于每个环节的标准和考量还缺乏规范的指导性、标准化文件。并且还需要加强行业内的交流，参考借鉴相关的应用案例会使我们的替代工作更加有效的开展。

三、面临的挑战

1. 国产品牌缺乏市场认可度

市场认可度的缺乏，用形象化的语言来说，国产品牌目前都还集中在“能用”这个层面，而进口品牌则处在“好用”这个层面。并且国内大部分企业对设备的电气元器件品牌都有指定，甚至建立了品牌库，要求设备制造商在品牌库中选型。而国产品牌由于缺少庞大的客户群和市场知名度，往往不能被选用，导致国产品牌的推广和应用受限。

2. 国产品牌技术积累仍有差距

技术积累本质上与市场应用息息相关，进口品牌如今的稳定性和可靠性也来自于长时间的市场积累、用户反馈，才能对产品不断地进行“打磨”和更新迭代，以至于到达完美的效果。在这方面，几乎所有工控大品牌的发展背后必然有一个强大的母国市场作为支撑。如今工控大品牌均来自欧美日，都是上个世纪工业革命的受益者，为大品牌的诞生提供了培育的土壤。中国作为后起之秀，应该也为国产品牌的发展提供有力的支撑。

3. 国产品牌在质量、性能方面有待加强

在产品质量上，国内有一个很大程度上阻碍国产产品、制造业发展的理念—降本。产品做出来测试合格了，接下来就开始想怎么样降低成本，多数不是靠提高技术水平优化生产过程等积极方式，而是通过替换成低价零部件牺牲质量的方式。导致在市场上推广应用时，质量和性能与进口品牌高下立见。

四、结束语

电气元器件做为自动化控制系统的核心，在自动化项目中发挥着举足轻重的作用，并且与工业 4.0、智能制造的发展息息相关。在国际形势动荡的情况下，缺芯、进口元器件缺货或将成为常态化。为了避免被“卡脖子”，发展电气元器件国产化，不论从公司集体、行业、还是国家都是至关重要的一环。但是目前国产电气元器件的技术水平和可靠性等方面还是存在许多问题，与进口产品相比也存在着差距。国产化的道路，实则是任重而道远。但我们也坚信，如同在 5G 技术、光伏技术、高铁等领域一样，我们终究会实现从替代到超越的阶段。

本文部分观点参考了以往前辈“大拿”的发表，特别感谢技术中心谢小燕、毕世仁两位经理的指导。以上观点仅为本人从事电气工程师相关工作带来的思考，篇幅有限，文笔不佳，不妥之处，还望见谅。



今天国际在仿真和动画方面的“软”实力

文 | 技术中心 - 技术发展部 - 李霞

在这个信息技术发展的时代，计算机软件的应用已经深入到社会的各个角落。今天国际作为一家智慧物流·智能制造系统提供商，不仅有针对智慧物流自主研发、开发的软件，还有其它相关的辅助办公软件，如：AutoCAD 软件，用于物流系统的方案规划设计。现在谈谈今天国际在仿真和动画方面有应用哪些软件及技术。

在 2006 年，今天国际针对行业发展方向，战略性的引进了美国的 flexsim 仿真软件，Flexsim 是一套集计算机三维图像处理技术、仿真技术、人工智能技术、数据处理技术为一体，为制造、物流等领域服务。运用 Flexsim 系统仿真软件，可在计算机内建立研究对象的系统三维模型，然后对模型进行各种系统分析和工程验证，最终获得优化设计和改造方案。至此，今天国际一直用此软件来验证物流系统规划或集成方案的可行性、单机设备效率、关键节点能力等，保证项目的可落地性。

随着行业的快速发展，自动化物流系统项目日渐复杂化，今天国际在 2013 年引进了英国 Emulate3D 公司开发的 Demo3D 基础版软件，进一步提升了公司的市场竞争力。Emulate3D 公司开发的软件主攻自动化系统的数字化敏捷设计、震撼展示、方案验证。可帮助自动化设备企业、咨询服务企业、系统集成企业快速高效地实现成功销售、成功设计、成功验收。此外，Demo3D 是唯一将摩擦力、重力、阻力、惯性等物理特性融入到物流运动过程中的仿真软件，细节更逼真，产生的效果更真实可信。公司引进该软件后，主要用来制作项目效果图和动画、市场宣传，但是重点及大型项目的动画制作还是委外制作。

2016 年公司将 Demo3D 基础版升级为 Emulate3D Ultimate 版，升级的版本具有 PLC 逻辑验证、设备调试，数据分析和试验等功能；2017 年针对 Emulate3D Ultimate 的功能特点，开展《今天国际配方库 PLC 与 WMS 调试仿真系统》研发工作，完成了对郑州配方库所有设备的仿真模型封装、通讯接口的设计以及 PLC 调试版本和 WCS 调试版本的构建和测试，建立了专门针对自动化立体仓的设备模型库、通讯接口以及掌握了使用 Emulate3D 搭建仿真调试平台的理论知识和方法，根据此理论知识和方法，形成了智慧物流 3D 集成仿真模式，可以实现：项目电控程序测试、软件 WCS/WMS 程序测试、项目系统联动仿真测试。

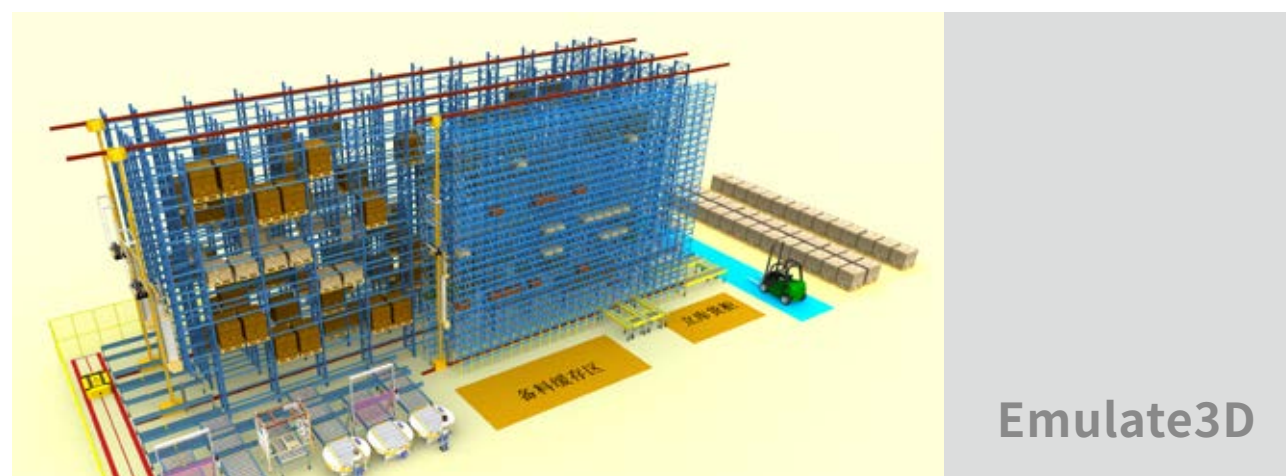
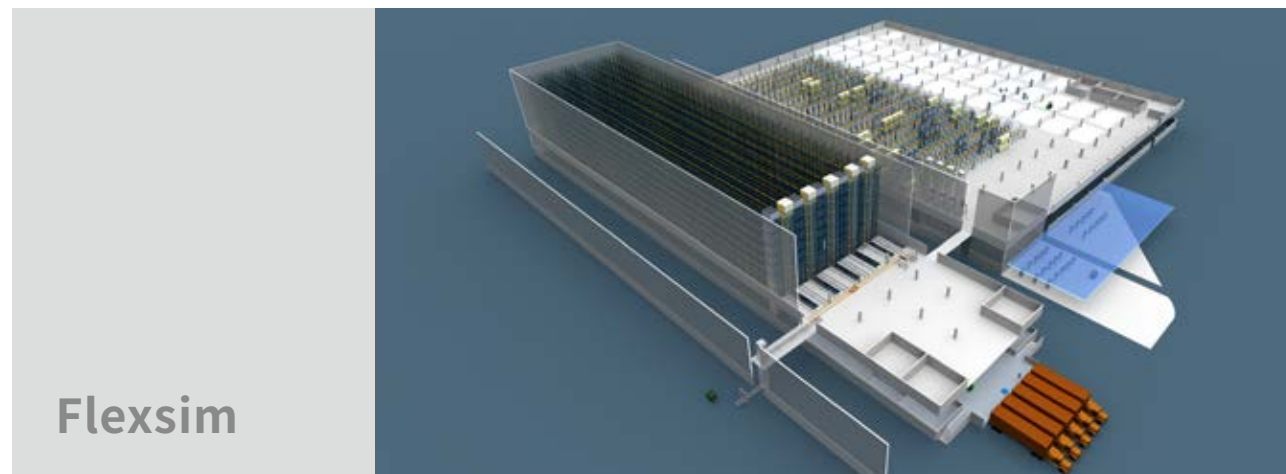
2018 年引进 3dsMax 软件及人才，3dsMax 是 Discreet 公司开发的（后被 Autodesk 公司合并）基于 PC 系统的三维动画渲染和制作软件。广泛应用于广告、影视、工业设计、建筑设计、三维动画、多媒体制作、游戏，以及工程可视化等领域。因其三维可视化效果超过 Emulate3D Ultimate 软件，现以它为主来响应公司的项目效果图和动画、多媒体视频、市场宣传，Emulate3D Ultimate 软件主要用来智慧物流 3D 集成仿真，以及少数的效果图和动画技术支持。引进 3dsMax 动画技术后，公司逐渐取消项目动画委外制作。

时至今日，Flexsim、Emulate3D Ultimate、3dsMax 三款软件，今天国际各有多套软件账号，且版本根据市场应用不断在更新升级。这三款软件中，Flexsim 软件应用至今已有十余载，技术也最为成熟，主要体现在以下方面：

- 1、在 2019 年期间有针对堆垛机模块进行二次开发，为保证仿真中堆垛机的可靠性、实用性和真实性起到了关键作用。
- 2、积累了不同行业、不同类型的物流系统的仿真经验，如：烟草、新能源、石化行业；高架库、密集库（子母车、四向车）、双工位堆垛机设备等。
- 3、不仅制定了标准化仿真流程、文件，还建立了标准模型库，目的是快速响应项目仿真需求。

此外，完成一个项目仿真制作或动画制作，通常还会用到多款软件，比如：项目仿真，以 Flexsim 软件为主，还会用到 SketchUp 三维绘图软件；项目动画或多媒体视频制作，会用到特效、剪辑等软件。

以下为各软件三维效果图供参考图，依次为：Flexsim（不能渲染）、Emulate3D（渲染）、3dsMax（渲染）。



浅谈如何用数字化技术 赋能 TO B 营销

文 | 战略发展部 - 阮静

一、什么是 TO B 营销？

TO C 营销是指销售给个人产品或服务，比如日常用品等个人消费品，普遍价格较低（房车奢侈品除外），决策后的风险更多是由个人承担，购买该产品往往由个人在短期内决定，所以一定程度上由感性决定；TO B 营销是指销售给企事业单位产品或服务，比如软件系统、大型设备、解决方案，客单价相对来说更高，需要多人参与决策，需要更长的时间去评估，购买该产品是一个理性的决策过程，很多公司需要管理层集体进行表决。

	TO C	TO B
决策者不同	个人	集体
使用者不同	个人	集体
决策周期长短不同	短	长
价格不同	低	高
情感状态不同	偏感性	偏理性
忠诚度不同	低	高

To B 营销和 To C 营销的区别

二、TO B 营销面临什么样的困境和挑战？

营销的最终目的是促成销售，TO C 营销往往能在短期，甚至几分钟内让用户产生购买行为，效果立竿见影。TO B 营销则因为客户决策周期过长，无法短期内产生营销效果，又无法进行长期有效跟踪和评估，从而面临窘境。

TO B 的客户全生命周期较长，在前期营销环节，获客渠道分散，难以掌握客户全貌，难以准确甄别客户需求，缺乏细分客户的能力，缺乏高效的线索培育手段，市场销售衔接易断层。

对于 TO B 企业尤其是工业类企业，线下展会和行业会议是重要的营销推广渠道，线上的行业垂直媒体、微信公众号、短视频平台、搜索引擎、官方网站也是 TO B 常用的传播渠道，但这些线上线下推广活动往往很难评估效果，从而导致没有相应的优化改进依据，难以形成有效的正循环。

比如说展会，因为众多同行纷纷同场竞技，大家各显身手，各种先进酷炫的展示手段，现场抽奖互动，花式礼物派送，媒体争相采访，好不热闹。然而，热闹过后，很多企业觉得自己好像没有得到足够多实质性的收益，下一次展会开始报名的时候就会面临艰难抉择的困境，毕竟展会开支是一笔不小的费用。

三、有哪些数字化技术可以解决 TO B 营销的痛点？

1. 参数二维码技术

TO B 营销的痛点之一是推广渠道零散，很难量化评估。参数二维码技术是指通过带参数的二维码将线上线下所有推广渠道和物料进行识别和统计的技术，线上推广渠道往往会有一部分统计数据但不够具体需要通过参数二维码来加强，主要是线下渠道，比如展会、会议和行业杂志期刊。参数二维码技术不限数量，可以为每一个推广细节生成二维码，比如展会的不同展品、杂志和企业宣传册的不同位置，现场的观众互动环节，通过这种技术可以实时看到不同推广细节的扫码数量和客户后续行为。通过对扫码数据的分析可以实现对所有线上线下推广渠道和物料的评估，把所有零散的市场推广活动数据汇聚在一起形成合力，并且实现研究潜在客户注意力分布，客户的注意力分布数据同时也是市场行业分析和产品优化方向的重要依据，有助于寻找新增长点。

2. 裂变传播数据追踪技术

TO B 营销的目标受众狭窄，很难从公域或者大众媒体中购买流量，想要触达并影响他们，要另辟蹊径。除了可以在线下活动、行业垂直媒体等途径中找到他们，还能在 TO B 企业员工和企业公众号粉丝的朋友圈中找到他们。假如一个 TO B 企业的员工是 1000 人，公众号粉丝是 5000 人，那么这两者加起来就是 6000 人，这 6000 人的朋友圈中与企业业务相关的人保守估计也有 60000 人。通过 6000 人撬动和盘活这 60000 朋友圈资源就变得意义非凡。很多企业都知道这个道理，也都会号召员工和内部管理层发朋友圈，但尴尬地是没有数据追踪，不知道到底有多少人看到，久而久之就容易失去坚持下去的动力。裂变传播技术简单理解就是为每一个传播的个体生成专属链接或海报，并且通过公众号自动发送给传播个体，再结合适当激励措施，实现一键分享和转发。数据跟踪技术可以对传播链条进行捕捉和量化，找出裂变传播的关键节点，从而让下次传播更加有的放矢。

3. 行为轨迹追踪自动打标签技术

TO B 客户的全生命周期很长，订单金额越大周期越长，大型项目往往需要以年为单位来计算，即使去掉客户立项并与销售建立联系之后的所有环节，只看前期的营销环节，这个周期也会很长。有咨询机构统计数据显示，TO B 客户在与销售人员建立一对一联系前，已经通过其他渠道对这个公司了解了 50% 以上的信息。因此，对潜在客户的全生命周期旅程进行长期有效的跟踪对 TO B 营销来说意义重大。行为轨迹追踪自动打标签技术可以让 TO B 企业的管理者对客户的行为轨迹、注意力分布一目了然。

4. 自动化培育技术

在 TO B 潜在客户的长生命旅程中，客户的注意力分散且没有耐心，他们会不定期地从各个渠道浏览信息，在销售介入之前这个客户随时可能流失。自动化培育技术是指通过公众号或其他个性化渠道定时自动发送相关行业报告、白皮书、解决方案介绍、调研问卷等信息，对潜在客户进行识别和培育，对高质量潜客进行有效转化。

四、结语

只有当一个企业的市场营销做到彻底的数字化，并且通过数字化营销实现市场投入的精准触达和匹配，才能说我们已在解决 100 多年前广告之父约翰·沃纳梅克提出的广告界“哥德巴赫猜想”：“我知道我的广告费有一半是浪费的，但我不知道是哪一半。”



投标文件制作的思路及要点

企业管理中心 - 招投标部 - 万小华

如何编制一份优质的投标文件？投标文件制作要注意哪些？结合自己经验，和大家捋一捋制作的思路及要点：

一、投标文件作用

投标文件是投标人与招标人沟通的桥梁。招标人不仅可以通过投标文件，了解投标人的实力、优势、经验等，而且投标人可以为招标人提供针对性解决方案，满足项目需求。

投标文件质量在招投标活动中起着关键性的作用，能让招标人通过投标文件感受到投标人的决心、细心、用心、诚心。

二、核心内容思路与想法

- 1

投标文件一般分为三个部分：报价部分、商务部分和技术部分，需要多个部门分工合作，项目启动明确时间节点，分清轻重缓急，及时完成对应时间点任务，确保投标文件有足够的整合及审查时间。
- 2

资格及符合性审查条款：必须逐条响应并附证明材料。
- 3

投标文件格式：严格按照招标文件中要求编制投标文件，有固定格式的按照固定格式填写，不可随意修改，没有固定格式的可格式自拟。
- 4

对招标文件有疑问，及时要求澄清：在阅读招标文件过程中对其中条款有疑惑，应及时（在招标文件规定的时间内）主动向招标单位询问确定，不可想当然根据自己的想法来写，如果发生实质性内容理解错误，问题就比较严重了，可能造成废标。
- 5

投标人的实力和执行能力：投标人应该从人力、财力、物力等方面整体体现公司的软硬综合实力和履约的能力。
- 6

服务预算：投标报价不可以超出招标控制价，税费符合法律法规的标准，编制货币单位，大小写一致，总价与分项一致。
- 7

人员配置：针对本项目人员配置要评分点和项目需求相结合。
- 8

技术方案：内容全面、条理、可操作性，站在招标人的角度、结合招标人的痛点难点进行分析，用心的提供个性化的服务。

三、站在评审的角度

- 1

我们编制投标文件要站在评审的角度去思考，做到目录清晰、内容完整、条理清楚、文本整齐、排版美观、图文并茂、配图高清。评标工作量大，时间非常有限，评标专家没有太多的时间去仔细研究投标文件，如果你的投标文件文本混乱，可想而知投标效果大打折扣。

- 2

评分的要点一定要设置目录中，评分索引表一定要做，不仅方便专家评标，也能自我核查每个评分要素是否一一响应。
- 3

投标文件做到质感、观感、手感俱佳

质感：

内容完整

条理清楚

层次分明

风格统一

观感：

排版整洁

图片高清

间距统一

印刷清晰

装订美观

手感：

纸张不要太薄

首选 80、85 克打印纸

四、细节决定成败

制作标书，细节至关重要，贯穿整个投标工作，来不得一点马虎。

五、一招致命情形

1

投标文件填写不规范（符合性审查）

2

未按照招标文件要求对投标文件密封

3

保证金不是从基本账户汇出

4

未按照招标文件规定投标文件未签字、盖章

5

投标文件项目名称及招标编号错误

6

投标报价大小写不一致，未填制货币单位

7

投标总价和分项报价不一致

8

法定代表人或授权委托人名字错误

9

未准时递交投标文件

38 |

| 39

今天大咖

今天
CREATE
IOT TECHNOLOGY
MORE INTELLIGENT

第5期

今天国际优秀标杆员工 专访系列

文 | 企业管理中心 - 人力资源部 - 吴春连

编者按：今天国际，一家励志打造百年品牌的智慧物联科技企业。今天人，一个烙印着今天文化的群像。一路走来，这艘航船承载着今天人的梦想，驶向深蓝的海洋；点滴之间，一个个既平凡又伟大的今天人绽放出金色的辉煌，他们身上所折射出的今天文化，熠熠发光。今天人的故事，便是今天国际的故事。

“今天国际优秀标杆员工专访系列”第5期如约而至，本期将为你分享来自项目现场优秀员工的故事。

专访华润项目经理刘保磊：高质量交付是项目唯一的目标



刘保磊，2013年3月加入今天国际，现担任工程中心技术经理，主要负责项目的实施交付工作。因工作表现优秀，于2019年、2021年两度被评为年度优秀员工，他所带领的华润万家项目团队还获得了2021年度公司优秀团队奖。作为资深的项目实施负责人，扎身项目现场多年，始终坚持“责任在心、服务为先”，坚持高质量交付，这就是我们今天的主人公——刘保磊。

高质量交付——华润项目

入司以来，保磊负责过很多的项目，但不得不提的是华润万家项目。华润万家项目作为我司单笔合同金额最大的首个大型商超行业物流项目，该项目体量之大、设备之多、系统之复杂，堪称行业之最。我们先简单了解下华润项目。

系统复杂：华润项目是华润万家建的首个超大型物流配送中心，我司的供货内容主要是华润配送中心从入库到出库所需的包含计算机系统 LMS（WMS、WCS）及配件硬件设施、电气控制系统、仓储设备、分拣设备、拣选设备、输送搬运设备、货架及钢结构、内循环物流容器（除托盘）、其他必要的配电、网络等配套辅助系统和设备以及各投标方优化设计方案中为完成本项目全工艺流程所需的其他设备、设施。

工期紧：华润万家项目因客户原因延迟进场，留给项目实施各个阶段的工期非常紧迫。客户要求从项目进场实施到正式业务搬迁上线运行只有一年时间。

实施挑战大：对于项目负责人，华润项目最大的挑战是项目的整体统筹把控，各方面资源的沟通协调，以及项目实施进度配合业主整体搬迁计划的推进。项目从进场直到安装调试完成一直是与业主土建、公用工程等同步施工，现场环境恶劣、交叉施工密集。

对于难度如此大的项目，保磊是如何推动实施工作开展的呢？

第一，提前准备。保磊的工作切入点首先是提前深入了解项目背景以及项目目标，梳理项目规划集成方案，根据项目目标制定清晰的项目实施计划。

第二，查缺补漏。在项目实施阶段，保磊带领团队查缺补漏，不断优化调整系统执行方案，使其逐步贴合客户实际需求，保证项目的高质量收官。

第三，多方位综合管理。保磊每天跟踪相关设备生产、备货及发货情况，根据项目实施计划及现场实际情况，统筹安排设备安装、调试工作。设备安装调试阶段，现场施工人员高峰期多达三百余人。保磊根据自身项目管理经验，分专业、分层级对现场施工人员进行多方位综合管理，使得几百人的项目实施队伍配合衔接有条不紊，有力地保障了项目整体实施进度，实现九个月内完成所有设备机械、电气安装。三个月内完成系统联合调试并顺利上线投产。

第四，上线与爬坡并行。因为本项目工期紧迫，安装调试完成后即进行上线爬坡，首次实现上线与爬坡并行。同时，由于华润项目设备布局密集，特别是分拣机区域纵横交叉，爬坡转弯段较多，设备运行震动导致摇晃严重，保磊针对现场设备实际布局，组织设备供应商技术人员共同制定加固方案，提出就近设备互联，充分利用主体结构进行多向连接加固的思路，近乎完美的解决了设备运行摇晃不稳定问题。

第五，沟通协调。沟通协调是作为项目经理很重要的工作，除了与公司各个部门及专业人员之间的沟通，还包括现场土建、消防、公用工程等其他单位的沟通协调，以及与客户沟通，工作量巨大。作为项目经理，责任就是统筹协调各方，保证项目在有限的条件资源下实现按照整体计划进度推进实施。华润项目团队整体氛围融洽，与客户沟通顺畅，这充分体现了保磊作为一个优秀项目经理的综合实力。

2021 年保磊带领项目团队攻坚克难，仅历时 1 年就完成了所有设备、系统的安装调试并顺利上线，保障了客户搬迁投产计划，获得客户认可与好评，并完成了项目初验工作。



项目管理干货 get 起来

作为资深项目经理，保磊项目管理经验丰富，具备多行业、多领域项目实施能力，在项目管理方面，保磊做了几点分享如下：

阶段管理

从项目立项之初直到系统运行维护的全过程。项目管理者要充分了解掌握项目各个阶段的管理要点，才能保证项目按照各阶段任务目标推进。

量化管理

在项目整体生命周期内，量化管理是一个很重要也是不可或缺的管理方法。在项目各阶段执行方面，应尽可能的对各项工作任务进行量化，做到责任清楚。比如把各种目标、投入、成果等进行分类量化，把各种量化指标纳入项目管理。每个阶段都有清晰的量化管理，也非常有利于整个项目进程的推进。

优化管理

优化管理就是分析项目每个部分所蕴含的知识、经验和教训，发扬优点，改善不足。比如项目某个阶段的某项任务的执行没有满足预期量化目标，此时就要认真梳理、总结分析，通过执行过程的梳理，找出没有满足预期量化目标的原因，并且在后续的项目实施中加以规避。

客户管理

梳理客户组织架构，记录项目关系人，保留相关方名单及通讯录。建立分专业、分岗位对接机制。

现场管理

要求供应商提供各自组织架构，项目团队分专业、分岗位与其对接。以项目经理为主导，统筹现场协调管理。

团队管理

作为项目经理，是整个项目的负责人，如何做好项目团队管理是至关重要的一个环节。项目经理需要考虑通过一系列的管理方法充分调动整个团队的工作积极性，使各个团队成员能够各司其职，并且可以通力协作，从而完成团队目标。对于团队管理方面，保磊有自己的一套方法。

第一，以身作则。作为团队负责人，必须带头遵守公司及团队各项规章制度，不搞特殊化，以身作则，树立榜样。保磊始终践行公司“专业、服务、创新、务实、协作、担当”的企业文化，积极传播今天国际正能量。在项目实施中，团队成员不管哪个专业的同事工作出现问题或者失误，在客户层面作为项目经理的保磊都能主动承担相关责任，并立即组织团队成员进行调整规避，具有针对性的快速响应处理系统运行问题。而且，在面临多日连续加班的重压之下，保磊经常能够主动加班加点，尽量安排团队成员休息放松，以保证项目实施的优质高效。

第二，明确分工。有效团队管理必须做到明确分工、权责分明，才能避免团队内部消极怠工、推诿扯皮。项目实施过程中，保磊通过沟通了解团队同事的性格特点及专业特长，积极引导各个专业同事才尽其用，优势互补，持续提升实施团队凝聚力及执行力。充分调动团队内部各个专业同事相互协作，从而达成项目团队共同利益目标。

第三，注重沟通。每个人的价值观都是有所差异的，团队成员虽然都是为了公司及整个团队的目标而工作，但在工作过程中也会出现彼此间的误解与矛盾。作为团队管理者，应该善于发现团队矛盾并及时进行沟通疏导，这样团队成员才能消除隔阂，更好地为团队服务。在项目现场，保磊积极了解、倾听每位同事意见想法，组织现场同事进行工作与生活交流，并尽最大能力为团队成员解决实际问题。

第四，加强团结。一个团队要完美地实现团队目标，必须具有强大的凝聚力。作为团队管理者，首先要帮助成员调节情绪达到巅峰状态，并且要把自己树立成标兵。积极宣导以团队目标为使命，将团队成员凝结在一起，心往一处想，劲往一处使。积极为团队成员提供服务，提高凝聚力。在项目安装调试阶段正直夏暑节气，项目现场环境异常炎热且密不透风，保磊为客户测试团队及项目实施团队搭建现场临时办公场所，并配备足量防暑降温设备及用品，致力于为客户及实施团队提供温馨舒适的工作环境。

第五，积极分享。保磊经常组织现场各专业同事进行经验技术分享交流，特别对新同事进行项目专业知识及经验分享培训，使其自身及团队专业技术水平提升。对于做得好的同事鼓励其多分享，给与积极肯定和鼓励。据统计，一个人在得到肯定时，可以发挥 80%-90% 的潜能，所以作为团队管理者要善于肯定，创造分享的环境，提升团队成员对于整个团队的价值存在，强化团队认同感。



新人如何上手

随着公司项目越来越多，新入行的项目工程师也越来越多，对于新人，保磊也给了几点建议：

摆正心态。加入公司初期，主要是现场学习。现场环境比较艰苦，要摆正心态才能更好地投入学习。

主动学习。对于缺乏行业经验，连最基本的物流设备都认不全的新人，进入项目后，积极向项目经理、行业前辈以及各个专业技术人员请教、学习。第一，从认识物流设备入手，了解、学习各类设备的结构原理、功能及基本操作技能。第二，开始逐步学习项目方面的专业知识：比如规划集成方案、设备生产 / 制造 / 采购进度跟进、发货、/ 收货工作安排、现场设备安装、调试工作协调管理、系统调试功能流程测试、系统上线试运行工作安排协调以及项目初验、终验等工作的计划执行等。

通过以上循序渐进的工作方式，逐步了解、认识、掌握物流行业项目实施管理工作的要点、流程，从而真正具备独立实施项目的能力。

结语

作为一个项目 / 团队负责人，最重要的品质是责任和担当，把所负责的项目目标视为自己的责任，敢于担当，才能完成项目的高质量交付。

谈及 2022 年，保磊表示今年最大的目标就是带领团队顺利实现华润项目的竣工验收，同时希望通过更多项目实施的历练，使自己提升至一个新的高度，为公司的发展做出更大的贡献。也祝愿保磊能够一路跟随今天国际的步伐，同心共创，收获更多的可能以及更美好的明天。



专访百威项目安全负责人陈志泉：安全无小事 责任大于天



陈志泉，2019 年加入今天国际，现担任项目安全主任工程师，主要负责项目现场安全管理工作。2021 年陈志泉负责百威项目安全管理工作，获得百威集团“优秀安全奖”“文明施工奖”“优秀安全负责人”等荣誉证书和奖杯。2021 年因工作表现优秀，陈志泉被评为公司年度优秀员工。

高标准、严要求

2021 年，陈志泉主要负责百威项目安全管理工作，百威项目是我们公司的第一个啤酒项目。百威的安全管理要求比较特殊，对我司项目的安全管理要求非常高。第一，在以往项目中，设备的安装方式都是通过攀爬进行的，但百威的安全要求是：能在地面完成的决不能爬高，若要高空作业必须优先使用高空作业车进行。设备防护系统还增加了光栅、双锁系统等，跟以往的方式都不相同。第二，百威要求我司项目组每天要提前报审第二天的工作方法说明书，写明第二天的工作内容、施工机具、存在的安全风险、采取的安全措施。第三，百威公司有 sif 事件（高空作业不系安全带等），假如违反 sif 事件会开除相关人员，罚款 5000 元，停工，并约谈公司领导，写调查报告和预防措施。百威的严格要求，给项目的现场安全管理带来了极大的挑战。

作为项目安全管理负责人的志泉，积极克服困难，严要求、高标准，寻求安全的作业方式，并在施工过程中推动落实，成效显著，实现了项目零工伤、零事故的安全目标。

其一，以客户要求作为标准。百威要求项目组每天要提交工作方法说明书，志泉每天中午都会与各个施工负责人沟通第二天的工作内容、作业方式等，编辑成工作方法说明书（包括地面打孔也要报备），给百威相关几个部门审批报备后再施工。

其二，作业标准化、流程化。每个设备怎么操作，每个操作步骤的指引，都清楚明白地写出来，形成清晰的 SOP。并对相关人员进行安全培训，每个人都要签字确认，培训完毕会将相关操作规程张贴在项目现场。

其三，严查施工现场。在百威项目，志泉时刻盯着施工现场，比如有些货车司机送货到了之后，会爬到车顶摘雨蓬，这些在百威都是违规的。所以志泉会要求司机不能下车，货到了之后由项目组现场工作人员来操作，而且特种作业必须持证上岗。在百威项目，志泉每天都开展质量安全巡查，共发现质量安全隐患 96 项，均已整改到位。在项目现场拉设宣传横幅、张贴安全警示标志，危险区域使用铁马、警戒带进行隔离，满足了业主要求的同时提醒施工人员注意安全。

其四，强化宣贯。每天早上 7 点半前志泉都会到达项目现场，召集施工人员组织召开安全早班会。重点对当日施工内容、安全注意事项、应急处置进行宣导，并通报近期的安全隐患治理情况，同时，检查施工人员的劳动防护，作业前对施工机具进行检查，开具作业许可证等。

在百威项目，志泉共组织开展三级安全教育 126 人，高空专项培训 37 人，动火专项培训 18 人，监护人专项培训 10 人。开展高空作业安全技术交底 17 次，电焊作业安全技术交底 6 次，临时用电安全技术交底 12 次，起重吊装作业安全技术交底 4 次，安全文明施工安全交底 31 次，高温防中暑安全交底 12 次。组织召开安全会议 40 多次，组织开展 1 次消防应急演练，获得了百威安全负责人邮件表扬。

今年以来，我司在百威项目与二三十家施工单位竞争，其中不乏央企、国企等实力强大的企业竞争，每次月度、季度安全评比均获得“安全先进单位”荣誉证书（前 2 名才获得）。项目结束后，还获得百威集团“优秀安全奖”“文明施工奖”“优秀安全负责人”等荣誉证书和奖杯，而作为该项目安全管理人员的志泉也因此获得了公司通报表扬。



安全管理干货 get 起来

项目安全管理无小事，每一个细节都要关注到位。作为项目安全负责人，责任更是大于天。从事这行多年的志泉，安全知识扎实，专业水平高，责任心强，而且善于总结，还把在百威项目学习到好的经验与做法，在部门内部进行分享了 2 次。以下是志泉的安全管理干货可以 get 起来：

“人”。对于新进场人员要做好三级安全教育培训，检查有无特殊作业的安全交底、特种作业人员持证上岗、是否体检合格（有无职业禁忌症）。做好安全宣导、安全会议等安全活动，通过多种形式，提高施工人员的整体安全意识。

“机”。施工机具、工程设备入场前是否自检合格，施工前是否检查合格，是否符合安全要求等，每天使用前都要进行检查。

“料”。物料的摆放是否整齐、是否符合安装的要求，是否会影响到施工。

“法”。作业方法、方式是否妥当安全，根据现场的作业选择合适的机具和作业方式。

“环境”。周围的环境、天气状况是否安全，是否存在威胁施工人员安全的情况，是否有交叉作业等。

“自我修炼”。作为一名合格的安全管理人员，志泉认为自我修炼是很重要的。

修炼一，良好的身体素质。要有一定的艰苦奋斗精神和抗压能力。项目现场环境比较艰苦，过硬的身体素质才能在项目上有完好的输出。

修炼二，丰富的理论知识。志泉爱好学习，很喜欢看国家的安全规范，比如说应急管理部、住建部的官网会发布一些规范文件标准，可多多关注。志泉对高空作业、动火作业、起重吊装作业、临时用电等国家标准规范很熟悉。除了看权威网站，志泉还会通过考证去加强学习和了解更多的安全规范，至今考取了：二级建造师（机电工程）、中级注册安全工程师（其他安全、建筑施工安全）、中级注册安全工程师（化工安全）、安全员 C 证等国家级、省级、市级颁发的安全资质证书。

修炼三，敬业精神和职业道德素养。认同公司企业文化，忠于企业，爱岗敬业，有强烈的事业心和责任感。项目安全无小事，绝不是在现场逛逛就可以的，而是要用心去做好预防，做好安全宣导和管理工作。

结语

采访到最后，志泉表示，未来希望继续在安全专业上持续学习和巩固，为部门建立完善的安全体系做出自己微薄的贡献。2022 年，志泉到了新的项目，希望他在新的项目上取得更亮眼的成绩，为公司为项目做出高质量的交付，也为自己交出一份满意的答卷。

今天
CREATE
IOT TECHNOLOGY
MORE INTELLIGENT



每个人的“人世间”

文 | 战略发展部 - 彭超

由梁晓声所撰写，获得第十届茅盾文学奖的长篇小说——《人世间》所改编的同名电视剧，最近占满了各视频网站、热搜、热评，赚足了流量和观众的眼泪。本来不热衷追剧的我，最终也是没抵住剧情的吸引，一口气追完了58集。然后，思绪万千。



今天风采

FEATURE

《人世间》电视剧之所以能创央视一套五年以来收视率新高，除了演员超群的演技、剧本的不做作、主创的细节把控，可能更是因为在里面，我们总能找到自己的影子和似曾相识的情感。虽然，故事的背景建立于上世纪60年代，讲述的是30、40、50年代人的故事，但80、90后人看起来也不觉得陌生，我想原因是亲情、爱情和友情原本的样子本就是不分年代的趋同。

我喜欢电视剧底色在原著的基础上被“调亮”，所有令人撕裂的大事件，都没有被刻意放大和强调，诸如我们的生活总得往前走，时间从未因为任何人和事而停止前行。如果说原著灰暗压抑，结局悲伤，或许电视剧是帮读者和观众满足了内心想要的一些圆满，如同一个人物在不同平行时空的不同生活，我们总希望生活可以少一些遗憾。



广大网友在讨论着，剧中哪个角色令人生厌、哪个角色见利忘义、哪个角色人好到现如今都不会再有同类人，但是，我觉得，人性原本就很复杂，人因为有其多面性才更加丰盈，评价一个人要客观，不可片面，当我们站在道德至高点俯视剧中角色时，现实生活中的我们，或许都有其中某个人的某种行为和气质，或好或坏。记得高中历史老师说过：“历史上的人物，没有绝对的好坏之分，只是他们所代表的利益不同，站在各自的立场上，大家都没错。”我们站在第三方视角，或许应该让自己在生活中，学会理解每个人，理解每种感情——父子情、父女情、母女情、母子情、夫妻情、兄弟情、兄妹情、友情，这也是我看这部剧最大的收获。

说句听起来有点丧，却又很真实的话：“每个人的一生都不会一帆风顺，人生下来就注定要吃尽千般、万般苦，但你要知道，生活必须有好、有坏，这全都是你要经历的，只有这样，你的人生才足够完整。”但是无论如何，一定要保持勇敢、坚强、乐观、知足，那样就会如主题曲里所唱——“一生向阳”。

最后，借网络热传的一句话结束本文——“三两知己，爱人在侧，父母健康，听起来平平无奇，但已经是中等偏上的人生答卷了。”





过年回娘家趣事一二

文 | 今天软件 -PMO- 汪晶晶

小时候，我妈很喜欢带我回她娘家，自我成家之后，变成了我和我妈都很喜欢回她娘家，虽然外婆早已不在，但去外婆家的热情却丝毫未减。其实，这也是有原因的。

一方面，是因为路程距离属实很短，就算是步行，也不过半小时，而这半小时路程也有一半的时间，是见我妈和各路人寒暄，逐渐变成日后让我停车摇窗一一问候的亲戚，内容不过是：来了呀，去外婆家啊”“唉，是呀是呀，先过去了哈”。

另外，是因为我妈沉浸在与外婆和舅妈们的家常闲聊中，完全是一种坐吃等玩的状态，还随时被外婆盯着不要做事，否则就引来一阵推搡，这种亲切中掺杂的格外放纵，我想应该来自于，外婆其实是小外婆的缘故。她常说：“你外婆在世的时候，我和她好到经常手拉手，手搭腿，所以，你们来我这都不要拘束，把这当成亲外婆家，是一样的。”

于是乎，我也开始享受这回娘家的乐趣，其中小外婆带来的乐趣就不少，正印证了那句话，家有一老，如有一宝。

一到大家端碗吃饭时，小外婆必然是一身围裙，头包毛巾的装扮，时不时地出现在我们身边，总要说那两句老话，“鸡汤里的鸡，是自家养的，多吃点……”“老头，你有没有陪我大女婿（我爸）喝酒，你有没有陪我小德（表姐夫）喝酒……”，桌下小字辈的风景线，则是站着围桌吃饭烘托气氛。今年，可能由于我是第一次以已婚身份在外婆家做客，也获得格外关注，饭桌上，小外婆将好吃的都挨个夹了一个遍到我碗里，吃到尾声，才发现，我面前的菜都悄摸摸变成我多伸了几次筷子的菜，而外婆在一旁慢悠悠的说到：“慢慢吃，吃不完饭可以不吃，菜就多吃点。”我这才接过话茬，说道：“嗯，是的，这菜好吃，我把菜吃完。”收收肚子，把饭剩下。

小外婆年纪近 7 甲，身体健朗，尤其是听力一等一的好，通常酒足饭饱后，男人们围上桌，点上香烟，眉飞色舞的开启一场又一场“运气和胆识”的较量——打牌，而女人们围坐在火炉旁，瓜子花生水果堆一盘，开始聊起谁家娶了媳妇，谁家生了娃，王婆家的母猪今年产量如何等等。小外婆则坐在靠墙的“火桶”里，那是一种老家专有的取暖坐具，木制的大桶里放着一盘火炭，火炭上面铺上一层灰烬，坐上去之后，暖意瞬间从脚底传遍全身，暖洋洋的让身体像似松散了骨头，坐上去便不会轻易挪动，也催人入眠。眼看小外婆歪着头，闭着眼，斜着身体倚靠在小姨身旁睡着了，鼾声均匀又轻微的奏响，出于礼貌，我小声提议：“外婆睡了，要不我们先不聊了。”，谁想这个时候，小外婆一个机灵摆正脑袋，说：“你们聊你们聊，我就打会盹。”转而又睡去，关键，这期间，小外婆从不拉下重大八卦的回应，逗得我们哈哈大笑，这本领也着实让我佩服，好似，她正做着和我们聊天的美梦。因此我们也常常打趣外婆的听力是真的好。

起身回程，也免不了一场拉锯战，因为小外婆又开始拿着大袋小袋的好东西塞进我妈手中，结果是分明的也是注定的，只不过这仪式不能少。一路上，窗外是银装素裹的乡村，天界边时而绽放的烟花，热闹与祥和交相辉映。只听我爸开始传授，他是如何在外婆家酒局中自保的，听得我那醉眼朦胧的先生更加迷离。耳边是我妈开始说着，这次拿了几只鸡、鸭、蛋，下次一定记得多带些回礼。我也转向头，问起来：“妈，我们啥时候再来外婆家？”



共克时艰盼春归

文 | 湖北分公司 - 研发团队 - 罗佳秀



深圳中风险，武汉中风险……疫情反复回环，注定了抗疫攻坚是一场持久战，重溯漫漫来时路，有幸生于华夏，亲身经历，亲眼见证了中国速度与中国决心，我国已从刚开始的束手无策到如今的应对自如，举国人民也从刚开始的慌乱无措到如今的安心与自信。如今，进入后疫情时代，疫情风险仍旧影响着我们的方方面面，学校间歇性因此停学，不得已将线下课转为线上，给教育系统造成了极大压力，许多门店也因此长时间歇业甚至倒闭，严重阻碍了国家经济发展。各大省、市在有病例出现时，纷纷落实行动，下达系列指令，于全城范围内启动一轮又一轮的核酸检测。

特殊时期，举国之力齐援疫情中高风险城市与地区，无数以白衣天使为代表的逆行者们，以生命为价，以汗水为言，负重前行，护国安宁。普通人大多也以闭门不出，减轻社会医疗压力，为这场抗疫攻坚战贡献自己的绵薄之力。疫情一次又一次卷土重来，却因为中华儿女的团结，因为中国的抗疫决心与速度屡战屡败。

又一年春天正在眼前，又一年春暖花开，又一年春意融融，我们坚信战争胜利的曙光就在前方。不少人开始计划起疫情之后要做的事，比至于任何种种，我们更应当好好拥抱一次自然，对它说一声对不起。回首来时，无论是曾经的非典型性肺炎病毒的肆虐还是当下的这场抗疫之战给我们每个人都敲响了警钟，灾难面前没有人是一座孤岛，人类命运与自然界亦是息息相关。回顾本次疫情的源头，或多或少都与我们对自然未曾抱有敬畏之心有关，现实生活中为口舌之欲而品尝那些未经检疫的野生动物，就连尽力长成最恐怖样子，飞行于暗夜，山岩间的蝙蝠也难逃盘中餐的命运……如此种种，日积月累，终是遭到了原本包容万物的自然界的疯狂报复，终是自食其果。

作为世人中的一份子，疫情之后，望你我都能以至诚之心向自然道歉，拥抱自然，敬畏自然。不负逆行者的守护与牺牲，如此才是对他们最好的回馈，不负我们作为中华儿女共同团结，共克时艰的日子，共盼春归。

奋斗“今天” 共创物联 ——2021 年度评优获奖人风采



优秀员工奖

熊 勇

工程中心 - 工程实施部 - 技术经理



用行动践行初心使命，以奉献诠释责任担当，积极为公司和客户创造价值，本年度工作中提前完成中韩石化项目实施、验收和收款，获得客户高度认可和表扬的同时兼顾公司其他多个项目实施，均取得较好成绩。

吴春连

企业管理中心 - 人力资源部 - 绩效经理



高度认同公司企业文化，积极践行公司核心价值观。本年度整体工作表现良好，在岗位体系梳理、绩效体系搭建、绩效标杆打造、员工沟通访谈、人力制度修订等方面有很好的输出，积极推动公司的业务发展和员工的共同成长。

郭德雨

第二事业部 - 技术经理



综合能力突出，年度业绩出色，长期坚守在各个新能源项目上，积极攻克项目难题，传授经验培养新人，主动创造和谐共进的项目团队氛围，以服务客户为导向，高效推进项目交付，为公司新能源项目的开创和项目经验累积作出了突出贡献。

刘 康

财务管理中心 - 会计管理部 - 会计高级专员



爱岗敬业，对岗位职责有担当意识，对日常工作肯钻研深究，对工作方法勇于创新完善，对输出成果善于总结提炼，对专业知识乐于学习分享。积极配合内外部门同事工作，有求必应，真正践行公司“协作”与“服务”的企业文化和核心价值观。

许家铭

今天软件 - 项目中心 - 高级实施工程师



尽职履责，为完成项目的联调和客户的产能目标，多次加班加点刻苦钻研，最终交付成果超越客户预期，获得客户和公司的肯定。本年度共负责欣旺达、比亚迪等共 10 个项目，已完成 7 个项目验收和 3 个项目初验，其验收数量为软件公司本年度最高。

张 山

技术中心 - 智控设计部 - 电气主任工程师



自实习至今入职 5 年，勤于精业，努力提升技术，不断积累经验，业务涉及行业广泛，本年度共参与完成 8 个项目电控设计工作和 5 个项目前期投标支持工作，设计和调试工作均参与过，已成长为部门为数不多的综合型人才。

郑才林

第一事业部 - 系统规划主任工程师



勤勉敬业，自 2018 年开始在烟草行业规划集成专业深耕，善于总结经验、创新技术并乐于分享，本年度负责多个湖北项目和南昌片烟、辅料、成品库项目的前期跟进、规划集成和技术支持工作，取得较好成绩。

刘保磊

工程中心 - 工程实施部 - 技术经理



勇于担当，能力出众，本年度主要负责公司首个大型商超行业物流项目—华润万家项目，该项目体量之大、设备之多、系统之复杂，堪称行业之最。作为项目负责人带领实施团队攻坚克难，仅用一年时间就完成了项目的安装调试并顺利上线。

陈照山

第二事业部 - 系统集成主任工程师



始终保持主动作为、开拓创新的工作态度。以客户为中心，以质量求发展，运用专业科学的方法缩短项目实施工期，满足客户快速投产需求实现共赢，本年度完成业绩总金额达 8 亿元。

徐 刚

今天软件 - 项目中心 - 高级技术经理



责任心强，技术过硬，本年度完成了振德医疗、宁德 Z2 极片、宜宾极片、成都辅料、南昌项目 WCS 的开发工作，作为旧版 WCS 迭代更新的负责人，总结项目实施经验对 WCS 进行升级固化，并在团队内部进行培训将产品推广使用到更多项目。

袁 琦

技术中心 - 智控实施部 - 电气主任工程师



以知而获智、积极上进的工作热忱，深耕岗位。编写的程序和触摸屏作为模板供各项目电气调试参考和使用，工作中勤恳踏实，尽职尽责，全面负责保障电气安装进度，主动培训新人，发挥“老带新”的先锋作用。

雷云云

供应链管理中心 - 采购管理部
- 采购主任工程师



崇尚实干，讲求实效，具有大局意识及较强的谈判能力和成本控制意识，本年度主要负责新能源和二维码项目的采购全流程工作，通过运用创新的采购方式有效节约成本。

杨凤汕

售后服务中心 - 高级销售经理



工作中用实际行动践行公司“专业设计 个性服务 臻于至善 创造价值”的服务理念，本年度主要负责新能源和烟草行业的售后服务业务，年度销售总业绩达 8591.56 万元，超额完成年度指标。

郑培煜

今天机器人 - 堆垛机产品中心
- 电气工程师



作为团队中的技术骨干，工作认真负责，严谨细致，总是不辞辛劳，全力以赴地做好工作，保证项目及时交付。本年度主要负责华润万家、宁德 L1-L5、宁乡比亚迪、宁德溧阳 LY6 项目的堆垛机调试工作，表现优异。

陈志泉

质量安全部 - 安全主任工程师



爱岗敬业，做事踏实严谨，严格履行实施项目现场安全第一的原则。本年度主要负责百威项目安全管理工作，积极探索开创安全作业方式，实现了项目零工伤、零事故的安全目标，获得客户颁发的“优秀安全奖”“优秀安全负责人”等荣誉。

优秀新人奖

贾广珍

第二事业部 - 系统规划主任工程师



入职后以敦本务实的工作作风和好学积极的工作态度迅速融入团队。本年度完成多个新能源行业项目的规划集成工作，积极配合项目实施调试，保证项目顺利验收投产。

彭莎莎

企业管理中心 - 人力资源部 - 培训经理



培训管理及课程开发讲授专业度扎实，自入职后公司的培训规模、场次、参与人次皆大幅提升，搭建今天国际内训师团队，为公司沉淀组织经验打下良好基础。坚持思考与分享，把创新与成效作为工作的动力源泉。

王 弘

工程中心 - 工程实施部 - 项目主任工程师



职业素养突出，专业技能优秀，入职后主要完成了常熟大金项目的实施与验收，获得客户多次好评，实施工时节约 31%，实施费用节约 37%，实现了客户与公司的共赢。

周 威

第二事业部 - 项目工程师



认同公司企业文化，践行公司价值观。自入职以来完成多个项目的实施和验收，项目实施经验丰富，沟通和团队协作能力强，认真负责，在项目实施中可独当一面。

陈海峰

技术中心 - 智控设计部 - 电气工程师



入职后快速熟悉岗位工作内容，积极融入团队，主要完成了南昌卷烟厂和宁德福鼎溧阳 18 条线项目设计工作，善于学习积累，已熟练掌握项目电气设计环节的各项工作。

刘晓媛

智能制造研究院 - 助理软件开发工程师



入职以来，参与多个项目的软件开发，工作成果输出优秀，成长迅速。对专业问题有独立见解，善于思考总结，借助已有的专业知识和技能，加以扩展和改进以适应新的业务情况。

王明锦

今天机器人-堆垛机产品中心--技术经理



工作认真负责，臻于至善，本年度共完成武汉比亚迪自动存储物流系统等多个项目共约 150 台堆垛机的部件设计，以及重载堆垛机降噪技术在立库系统中的应用研发项目总体及部件设计工作。

胡兴亮

第三事业部-高级商务专员



专业扎实，好学上进，将同心、同德、共创、共赢的企业精神贯穿在工作的每一天中。主要负责公司重要涉外项目技术文件、商务文件的翻译和校对、关键涉外技术会议交替传译及为高层领导提供口译支持，表现优异。

李相华

今天软件-项目中心-实施工程师



尽职尽责，内驱力强，本年度在项目的管理、服务以及沟通协调能力有很大进步，在成都宁德、溧阳 L5&6、宁德 HEV 等项目中精心组织、有条不紊、高质量地取得了交付和验收。

詹道辉

第二事业部-项目工程师



本年度负责多个项目的实施工作，其中作为 Z2-L6869 项目的负责人，带领团队成员克服施工调试周期紧张问题，顺利验收投产，赢得客户及公司的通报表扬，个人能力在今年取得长足进步。

李昆

第二事业部-项目工程师



自 2021 年 9 月入职以来，一直坚持战斗在项目一线，在厂房建设进度严重滞后影响交期的情况下，带领施工团队攻坚克难，和衷共济，最终按期完成并交付客户投产使用，荣获客户颁发的“客户满意度奖”。

刘彬

供应链管理中心-采购管理部-采购工程师



工作中积极进取，工作效率显著提升。本年度共完成 28 个项目的投标报价工作，共中标 8 个项目，项目总金额超 1 亿元，同时在项目成本优化和拓展供应商资源方面有突出表现。

最佳进步奖

段珊珊

工程中心-PMO-部门经理助理



立足岗位，锐意进取，主动接受挑战性工作，遇到问题及时高效解决，主要负责工程中心项目执行过程中的文件监督 and 后勤工作，为工程中心项目顺利实施提供了充足保障。

朱孝天

二维码事业部-系统规划主任工程师



对内兢兢业业，积极向上；对外勤勉乐观，善于沟通。本年度在二维码项目中表现突出，作为总体方案制定及输出的主要负责人，其完善的机型实施方案得到国家烟草局的广泛认可。

谭群山

今天软件-项目中心-技术总监



入职公司 17 年期间不断总结提炼项目开发、实施经验，将经验转化为发展动能，带领团队从技术、流程、管理和业务多维度持续提升。培养了今天软件管理人员 5 名、技术骨干 20 名、标准化方案 10 项、获得专利 1 项。

谢幸福

第二事业部-工程副总监



自 2021 年 6 月转入第二事业部，带领新能源项目实施团队高质高效完成项目实施及交付工作，以过硬的综合实力，积极组织新员工技术培训，充分调动团队合作精神，带领团队走向规范化管理。

邵艳媚

财务管理中心-财务部-出纳主管



对本职工作恪尽职守，注重个人成长，本年度工作成绩进步显著，不仅在专业知识方面有较大提升，而且主动利用自身丰富经验带教新人，帮助其迅速适应岗位，有效提高部门工作效率。

金翊昌

第二事业部-项目主任工程师



有能力、有担当，时刻保持追求进步的工作态度，本年度带领溧阳 L5 项目团队迎难而上顺利完成项目交付，过程中个人技术综合能力有明显提升，已历练成独立承担项目的中心骨干。

侯晓成

技术中心-智控设计部-高级技术经理



以公司文化为导向、以公司利益为前提、以项目交付为首要。推行“共学、共享、共进步”，因材施教，耐心指导，注重人才梯队培养，为公司培养了大批分拣系统方面的优秀电控设计及实施人才。

王珊

企业管理中心-行政管理部-部门副经理



立足岗位，主动服务。积极参加新员工入职培训宣讲，专注带教新人，针对不同岗位、个人优势等制定学习成长计划，毫无保留的传授工作经验，使其快速适应岗位，为公司各项行政管理工作的执行打下了良好基础。

吴 李

技术中心 - 智控实施部 - 部门副经理



勤于思考、善于总结、乐于分享，以专业体现价值。在项目设计和实施中积极沟通和解决问题，通过耐心讲解程序思路和结构，悉心指导和培养新人的思考和动手能力，带动了整个部门的技术进步。

陈鉴棋

工程中心 - 工程实施部 - 项目主任工程师



工作中团结团队成员，协作氛围融洽。本年度参与编制了部门标准文档，同时自发输出各类标准文档，推行创新性管理制度。带教富有责任心，其带教的同事已在项目中承担起更多责任，为公司创造更多价值。

夏必武

智能制造研究院 - 技术总监



认同并捍卫公司核心价值观，以专业为基石，以客户为中心，团结同事，敢于拼搏。攻克技术难关，带领同事在设备数据采集、设备调度模型等方面取得突破，为后续 OT 数据采集奠定一定的基础。

余承艳

今天软件 - 项目中心 - 高级需求分析师



始终贯彻专业、服务、共创、共赢的原则服务于客户和项目。本年度共参与和完成 18 个项目需求分析，同时勇于担当，主动跨角色担任深烟项目经理，统筹协调、积极沟通，保证了项目实施联调工作的顺利完成。

王 焜

今天机器人 - 机器人产品中心 - 副总监



作为公司 AGV 产品的开发设计专家，在技术研究方面，起到了技术带头人作用；在知识分享方面，主动带教、乐于分享；在团队培养方面，有计划、有准备、有针对性，对新人的能力提升起到极大帮衬作用。

张小芹

售后服务中心 - 售后主任工程师



作为售后服务中心维护团队的骨干技术人员，有丰富的维护保养经验、成熟的设备大修项修操作及项目管理经验。以寓教于乐的精神，悉心指导新同事进行各项维保、维修工作，有效提高团队整体维护水平。

李 霞

技术中心 - 技术发展部 - 技术经理



工作认真负责，专业技能突出，并不断突破自我，充分体现了公司的核心价值观。通过作业标准化有效提高仿真小组的项目响应速度，通过研发解决仿真软件局限性并丰富项目仿真模式，为相关部门提供更好的服务。

孔右松

技术中心 - 智控实施部 - 技术经理



技术能力强，传播正能量，是团队中的专业和气氛双担当。作为电控现场负责人，主动培训新人，指导工程师调试，积极与项目经理、机械安装师、电气安装师协调沟通，本年度共参与和完成多个项目的实施并取得验收和顺利投产。

郭建民

第二事业部 - 技术总监



作为部门技术总监，充分发挥“传帮带”，强化公司人才支撑。高度关注新老同事的工作方法和工作质量，为新人制定“干货”学习计划，经常进行要点问题和项目案例分享，大力提升了部门人才输出的质量和数量。

段正方

第二事业部 - 项目主任工程师



爱岗敬业，力求实效。在 CATL 宜宾极片库项目实施初期遇到多重困难时，积极贯彻“同心同德 共创共赢”的企业精神，攻坚克难、坚定奋斗，通过现场协调和资源整合，保证了项目高效高质交付给客户。

吕慧刚

第二事业部 - 高级技术经理



本年度规划集成项目 8 个，其中中标项目 7 个，共 19 条线，项目总金额约 6.4 亿。在部门新能源行业技术人员紧缺时，主动承担项目任务并快速消化行业需求和特点，为 CATL、欣旺达等客户提供了优质的技术方案，取得了客户的高度认可。是公司企业文化践行的楷模。

文化之星奖

谢小燕

技术中心 - 智控设计部 - 部门副经理



勇于担当，乐于奉献，是公司企业文化的坚定践行者与传播者。在 2021 年新能源行业项目工期紧、任务重的情况下，带领部门同事朝着部门作业标准化方向努力前进，有效提高设计效率，实现平均设计效率从 2019 年 -2021 年连年提升。

周佩琪

企业管理中心 - 行政管理部 - 行政主管



求真务实，细心坚韧，用实际行动诠释公司企业文化。积极主动为各部门提供优质后勤保障，在固定资产管理和疫情防控工作中表现优异。跨部门协作中，不推诿敢担当，尽职尽责，以公司利益为先。

销售精英奖

吴灶彬

第二事业部 - 高级销售经理



发扬“同心同德 共创共赢”的企业精神，专注服务项目、服务客户。超额完成年度销售指标，中标 45 条自动化测试物流线，总业绩达 14.5284 亿元，业绩完成率 290%，用行动和业绩诠释拼搏进取的力量。

吴 冰

第二事业部 - 高级销售经理



砥砺前行，履践致远，本年度销售总业绩达约 5.6 亿元，超额完成年度指标。立足本职工作的同时，在青海和重庆的比亚迪项目遇到困难时，主动承担责任，积极推进项目，最终赢得客户的信任和认可。

李书南

第二事业部 - 高级销售经理



落实公司以客户为中心，为客户创造价值的经营理念，本年度销售总业绩达约 2 亿元。在遇到合作障碍时，秉持同心同德的精神，全心全意地为客户做好各项服务，重新获得客户的认可并建立深度融洽的合作关系。

优秀管理者奖

高 远

第二事业部 - 总经理



能谋善断，追求卓越。本年度带领部门共中标 59 个新能源项目，新增订单 23 亿，较去年增长 5 倍。根据市场需求，2021 年部门承接了新能源供应商定点和项目实施管理工作，面对未知领域，带领团队积极探索、开拓创新，为公司新能源业务的向好发展奠定了坚实基础。

朱国全

智能制造研究院 - 技术总监



敬业乐业，技术过硬。本年度带领团队围绕智慧物流研发了可配置化软件开发平台，其成果已在公司 40 多个项目中投入使用，同时在 SaaS 化产品应用、二维码项目软件开发、团队培养、制度建立与完善中有突出贡献，全年部门申请软著 18 个、专利 5 个。

贺明祥

工程中心 - 工程实施部 - 技术经理



坚守岗位，奋战一线。工作中时刻秉承着“同心同德 共创共赢”的企业精神，用实际行动践行企业价值观，带领团队出色的完成每一个项目的交付，本年度在南昌卷烟厂就地技改项目中，带领团队高质高效完成任务，获得客户高度认可，实现双向共赢。

徐寅丁

今天软件 - 项目中心 - 实施经理



科学管理，注重效益。积极组织专业技术交流分享会，工作中按照整体规划、分步实施、划整为零、专项处理的实施思路，高效推进项目交付。本年度带领团队出色的完成了华润万家和怡合达项目的实施和验收工作，管理水平再上新台阶。

优秀团队奖



获奖团队：华润万家生活超市（凤岗）配送中心项目团队

团队成员

工程中心：刘保磊、李大勇、刘如雷、周杰、鲁达
质量安全部：张锋、罗幸林
技术中心 - 智控实施部：何川临、邱泽凯、刘文韬
技术中心 - 技术发展部：谢慧波、陈舜鸿

售后服务中心：王涛、江贵
今天机器人：郑培煜、杜阳林
今天软件：徐寅丁、汪晶晶、黄梅、杨林义、范明星、孙永、赵瑞、崔国强、梁伟杰、黄涛

该项目是公司单笔合同金额最大的首个大型商超行业物流项目，其规模之大、设备之多、配置之高、业务流程之复杂国内罕见。从进场直到安装调试完成一直与业主土建、公用工程等同步施工，现场环境恶劣、交叉施工密集。团队全体成员克服现场恶劣环境，科学协调交叉施工，在极其有限的现场条件下，仅历时 1 年就完成了所有设备、系统的安装调试并顺利上线，保障了客户搬迁投产计划，获得客户的认可与好评。

获奖团队：二维码事业部

团队成员

詹伟雄、朱国全、林鉴、刘琼、卢鑫、崔巍、莫积东、朱孝天、李海计、许亚军、毕世仁、卓志强、谢小燕、侯晓成、贺明祥、李仁东、詹伟平、彭松远、李勇、卢侯介、唐春元、王剑、蔡乐凯、李雪静、吕慧、陆凌、付道林

二维码项目作为全国烟草生产经营管理一体化平台的重要组成部分是公司的全新拓展领域，新团队全体成员面临人员紧缺、压力大的情况下，以勤恳踏实的敬业精神、精益求精的创新精神、戮力齐心的团队精神，攻克一个又一个技术难题，在我司物流业务域能力深度沉淀的基础上，为我司下一步在烟草行业生产域的突破奠定了一定的基础。

获奖团队：第二事业部

团队成员

高远、于丹、郭建民、谢幸福、童海峰、陈纹等 59 位部门同事

第二事业部 2021 年度共中标 59 个新能源项目，新增订单 23 亿，超额完成年度业绩指标，完成率 230%。无论是前期方案设计、中期系统集成、后期项目实施，部门同事均能贯彻以客户需求为基础，一切从实际出发，想客户之所想，急客户之所急。销售、技术、工程各团队人员紧密配合，高效高质交付项目。

获奖团队：5G “绽放杯” 参赛团队

团队成员

战略发展部：严雨华、陈静

技术中心：毕世仁、谢小燕、卓志强

售后服务中心：陈志华、梁树珊

智能制造研究院：崔巍、夏必武、王晓媛、吴美焕、林溪成

机器人公司：王勇、邹杨波、唐琨、庄永柚、周平、缪欣呈、谢彩云、王庭彬、游健

软件公司：谭群山、李勇

工信部第四届 5G “绽放杯” 全国赛获奖，是我司首个全国性大赛的荣誉，大大提高了我司在 5G+ 工业互联网领域的市场曝光度，也有利于促进我司相关市场推广及申报政府资助项目。在全体团队成员的共同努力下，本次大赛我司共获得 5 个奖项，分别为：全国总决赛二等奖一项、全国总决赛优秀奖一项、工业互联网专题赛二等奖一项、通用产品专题赛二等奖一项、先进制造专题赛二等奖一项。



创新奖



获奖团队：二维码事业部

团队成员

詹伟雄、解转正、唐馨、崔巍、侯晓成、谢小燕、莫积东、朱孝天、詹伟平、彭松远、卢鑫、贺明祥、李仁东、王和平、李勇、刘琼、许亚军、李海计

以品质立足市场，用创新引领发展。二维码项目，作为全国烟草生产经营管理一体化平台的重要组成部分，对行业技术、管理和业务升级具有重要意义，建设范围覆盖烟草总公司、行业 19 家省级工业企业、94 家卷烟厂、33 家省级商业企业、319 个物流中心。在我司物流业务域能力深度沉淀的基础上，为我司下一步在烟草行业生产域的突破奠定了一定的基础。

获奖团队：施耐德控制系统应用推广团队

团队成员

技术中心：吕慧、谢小燕、张山、何川临、吴李、孔右松、何蔚群

今天机器人：叶家菲、周平、郭冬明、田小芳、游健，李腾鹏、谢敏超、杜阳林、汤正福、郭嘉鑫、阳智新、吴剑、刘娟、付道海

专业团队聚实力，创新创效促发展。因受全球疫情影响，我司常用的西门子 PLC 控制系统货期延长，无法满足客户需求，2021 年技术中心和今天机器人团队开始研究使用施耐德控制系统在新能源项目中应用和推广，并取得显著效益，该效益将持续和进一步加强，同时有效缩短安装和调试工期，加快项目交付，实现了客户与公司的双向共赢。

摄影作品

财务管理中心·资金管理部·黄浩然

山水相依
日月相惜



今天
CREATE
IOT TECHNOLOGY
MORE INTELLIGENT

今天宝贝

BABY

mom
战略发展部 - 彭超
王梓依 女 4岁



宝贝绘画作品欣赏

dad
企业管理中心
人力资源部 - 丹东
丹宗雨果 女
4个月



mom

ni

企业管理中心
行政管理部 - 周佩琪
姐姐: 哈哈 8 岁
妹妹: 晨晨 5 岁



晨晨宝贝绘画作品欣赏



mom

ni

售后服务中心 - 朱丽媛
周怡丞 女 4岁



深圳市今天国际物流技术股份有限公司

深圳 | 上海 | 武汉 | 香港 | 合肥 | 昆明 | 厦门 | 重庆 | 乌鲁木齐

地 址：深圳市龙岗区翠宝路26号今天国际科技园