



创新科技 掌控未来

2016  
10月号  
第9期

# VOICE OF SIMPHOENIX

www.simphoenix.com.cn

- 01 —— 始于价格，决胜于价值
- 05 —— 谁在创造价值
- 08 —— 推己及物
- 22 —— 是否已经努力
- 23 —— 十年·北京
- 27 —— 秋日私语



扫码关注更多信息

深圳市四方电气技术有限公司  
Shenzhen Simphoenix Electric Technology Co.,Ltd

地 址：深圳市宝安区西乡固戍二路汇潮工业区厂房A栋  
官方网站：www.simphoenix.com.cn  
联系电话：(86) 0755-26919258



October 2016

## 创新，永不止步

深圳市四方电气技术有限公司成立于2004年，致力于成为“卓越的自动化产品和解决方案提供商”。公司专业从事工业自动化产品的开发、生产、销售与服务，主要产品有伺服驱动器、变频器、永磁同步电机、PLC、HMI等。

经过十余年的发展，四方电气已经成为国产工业自动化品牌中产品结构完整、研发实力强大的知名品牌。





## 01 FOCUS 聚焦

始于价格，决胜于价值

## 03 NEWS 快讯

新品  
培训  
海外拓展  
2017校园招聘  
荣誉  
展会预告

## 05 FASHION 风尚

谁在创造价值

## 07 TRANSMISSION 传动

推己及物  
用心服务  
提升客户价值

## 11 TECHNOLOGY 新技术

新品速递：VS500系列通用型变频器  
自动对折缝边机控制方案  
案例在线

## 19 STYLE 燕赵大地

老京城的味道  
销售生活的点滴感悟  
是否已经努力  
十年·北京

## 25 DISCOVERY 发现

私奔到云南  
秋日私语

## 29 GALLERY 生活

摄影墙

## 刊首寄语

从世界范围看，各产业市场已经历了从产值中心论、销售中心论到利润中心论的发展阶段，

现已逐步进入了以客户满意为核心价值、以服务比拼为主流竞争的“服务中心论”时代。

除了不断完善产品线，持续创新提高产品竞争力，品质持续提升是企业立足之本。

质量是帆，企业是船，帆落船停，帆鼓船行。

未来的工控市场，不仅要凭价格，根本上还需要以产品本身的质量、服务来论高低，决成败。

本期《VOICE OF SIMPHOENIX》中，我们继续探讨了到中国制造的2025年，黄金发展十年期，企业该如何裂变，抓住时

机，并提出了“始于价格，决胜于价值”的看法。

在激烈的市场环境下，只有化压力为耐力，从价值出发，以提升客户价值为使命，方为致胜之道。

并从业务，研发，客服等不同视角分析四方电气是如何为客户带来价值上的提升。



主办：深圳市四方电气技术有限公司

顾问：余功军 尹文霞

主编：市场部

编辑：缪慧 陈丽 刘冰冰 张曾艺

电子版请访问[www.simphoenix.com.cn](http://www.simphoenix.com.cn) 阅读或下载

索阅、投稿、建议和意见反馈，请联系深圳市四方电气技术有限公司编辑部

地址：深圳市宝安区西乡固戍二路汇潮工业区A栋

邮编：518126

电话：0755-26919258

传真：0755-26919882

邮箱：[marketing@sunfars.com](mailto:marketing@sunfars.com)

## 始于价格，决胜于价值

文/深圳市四方电气技术有限公司 市场部

自由竞争的市场是一个很看重时机的场合，若不能及时、准确地把握行业格局变化，那么，所有用心良苦的手段都将沦为废招，毕竟得机遇者得“天下”！

今年三月，因供给侧改革带动制造业升级改造、培育新产业等市场机会，寒冬已久的自动化市场出现了适度回暖，群雄逐鹿也愈加激烈。经历了从产值中心论、销售中心论到利润中心论的发展阶段，各产业市场现已逐步进入了以客户满意为核心价值、以服务比拼为主流竞争的“服务中心论”时代。在未来，工控行业不仅要凭价格，根本上还要以产品本身的质量、服务来论高低，决成败。

紧跟市场风向，自2013年提出了向自动化综合解决方案提供商转型的口号，四方电气开始专注于为客户提供一体化解决方案，从多方面为客户带来价值上的提升。

### 立足产品，冲击高端市场

智能制造的核心环节——工业机器人（广义：工业自动化生产线）其核心机构即为电气传动部分。国产变频器经过多年的发展已趋于稳定，与进口品牌相比，无论品质还是性能，差距甚少；但伺服单元与目前的主流进口品牌相比，仍然有很长的路要走。作为核心部件（伺服驱动单元）的上位控制机构，运动控制部分同样是国内工控行业短板，性能及稳定性与国际企业差距较为明显。基于此，四方电气在2013年提出了向自动化综合解决方案提供商转型的口号，除了继续开展变频器的研发与生产外，还重点开发了包括伺服、PLC、HMI、电机等在内的全系列工控产品。产品阵容的持续增加，将有机会为客户进行系统解决方案的打包销售，给客户带来更多价值上的提升。

目前国内研发运动控制器的厂家远没有研发伺服驱动单元或变频器的公司多，投入也不及驱动部分大。四方电气要做的就是人无我有，人有我优。因此近几年，不断加大对运动控制领域的研发力度，一方面促进已有伺服驱动产品的换代升级，另一方面



也在致力于开发出具备运动控制功能的PLC，总结来说，立足产品，从不同层次满足客户的多方位需求。

### 用心服务，带来价值提升

如果仅仅只是想用产品质量和技术来瓜分中国自动化市场这块“大蛋糕”，放在当下是几乎不可能的事。因此四方电气也在极力转型，从以往产品生产提供型转向服务型企业深度扩耕，真正地将客户作为企业的生存发展之道。

工控产品并不是简单的产品，它的复杂性决定了销售与服务必须合二为一，两者缺一不可。整个销售过程中，既要介绍产品，也要提供必要的服务。客户是自动化企业组织架构的最高者，也是最为核心的关键点。高端技术的核心，包括售前、售中、售后三步来实现。在售前服务环节，根据用户对产品的使

用环境、使用需求等信息为用户筛选最契合的产品，为客户量身设计自动化系统，也就是平时说的售前选型指导，提供方案设计；售中服务环节，安排技术团队为用户进行相关技术培训，确保用户能最大程度和最高效率地使用产品；在售后服务环节上，采取追踪、追查等方式来对自身的服务用户做定点跟踪服务，变被动为主动。

### 迈向国际，寻求新出路

在目前国内市场逐步饱和的压力下，越来越多的人把目光瞄准了海外市场。除了调整产业结构，进行产品升级，优化服务品质，出击海外已成为不少企业的另一条蹊径。

最近几年，四方电气海外业务部也不断调整对外战略，尽量合理化全球市场，同时深入到各个大洲、国家和地区，了解行业和市场。到目前为止四方已经在全球很多个国家开发出自己的

销售渠道。前几年开始就不停地实行走出去战略，拜访国外客户，积极参加行业展会，展开对当地代理商客户的知识培训。2016年也相继走访了东南亚，欧洲，印度等国家和地区，与当地客户结成战略合作伙伴关系，达成新的共识，在今年年底四方电气还将参展在德国纽伦堡举行的工业自动化展，为现场观众集中展示四方电气在自动化行业的综合解决方案能力。

每个企业都有自己的生存之道，自动化企业只有在技术和服务创新基础上取得产品质量、社会口碑和用户信赖，才是唯一有效的致胜王道。四方电气将以创新为驱动力，在技术与专利上寻找突破口，为客户带来更多价值上的提升。

## New Product 新品

VS500系列雕刻机专用变频器是深圳市四方电气技术有限公司基于通用变频器研发经验，结合雕刻机应用行业开发的一款专用变频器，拥有独特自适应控制技术，自动限流和限压及运行中欠压抑制，标配RS485通讯接口，可选MODBUS协议，四方自定义协议，具备联动同步控制功能，轻松实现变频器与PLC、工控机等其他工控设备的互联互通。

产品以最新小功率硬件平台作为载体，运行可靠稳定，保护功能齐全，该系列变频器在软件上针对雕刻机行业做了专门的优化，同时固化了行业应用参数，能很好满足用户使用需求。



备注：“VICSION”是深圳市四方电气技术有限公司旗下的品牌之一，该商标主要用于VS500系列变频器的生产与销售，四方电气对该品牌的产品提供保障与技术服务支持。

## Induction Training 培训

为了让刚到四方的应届毕业生能迅速转变角色，融入企业，四方电气人力资源部组织了一系列丰富的入职培训活动，包括企业文化、公共业务知识、产品知识、轮岗实习等。培训活动期间新人全部前往制造中心实习，了解四方产品生产和品质控制过程。待到培训结束后，再回到各岗位开始岗位实践，开启职业生涯的新征程。

入职培训是新员工了解公司、融入公司的一个重要渠道。在培训过程中，我们也告诫他们要摒弃浮躁、杜绝虚假、养成吃苦耐劳、深入扎实的工作作风。公司将尽快促进毕业生们转变角色，使其更好地适应岗位、发挥作用。



## Overseas Visiting 海外拓展

2016年，四方电气国际业务部的同事组织了多次海外市场调研与客户拜访工作。

各个国家、地区的人大到价值和信仰，小到饮食和文化，都存在着千差万别，深谙全球各区域规范标准的我们深深意识到必须扎根于当地市场，了解客户，才能积极融入当地的环境，才有可能在激烈的市场竞争中获胜。凭借逐步完善的全球资源网络及扩宽的丰富产品线，四方电气正全力进军海外业务，力求为客户打造高效、安全、可持续的一体化解决方案。

## Campus Recruitment 2017校园招聘

一年一度的校园招聘活动在金秋十月正式启动。由四方电气人力资源部组织与筹备，总经理带队的招聘团队将先后赴西安理工大学，哈尔滨理工大学、华中科技大学、武汉理工大学、中南大学、湖南大学、南华大学、南昌大学等重点高校开展校园招聘活动。届时欢迎广大应届毕业生朋友到宣讲会现场并投递简历。

掌握最新招聘动态有以下三种方式  
登录四方电气官方网站 [www.simphoenix.com.cn](http://www.simphoenix.com.cn)  
新浪微博关注Simphoenix四方电气  
微信搜索四方电气公众号 Sunfars\_Technology  
欢迎广大应届毕业生的加入。



扫描二维码  
关注更多四方电气信息

- 西安理工大学**  
2016年10月10日 14:30—17:00  
教6楼501教室
- 哈尔滨理工大学**  
2016年10月13日 15:30—17:00  
西区一号楼多功能厅
- 华中科技大学**  
2016年10月16日 14:30—17:30  
大学生活动中心A座603
- 武汉理工大学**  
2016年10月17日 14:30—17:30  
北汽厅
- 中南大学**  
2016年10月20日 14:00—15:30  
立言厅
- 湖南大学**  
2016年10月21日 15:00—18:00  
复临舍101
- 南华大学**  
2016年10月24日 14:30—18:00  
南校就业大厅
- 南昌大学**  
2016年10月27日 14:30—17:30  
前湖校区游泳馆报告厅

## Inverter Brand 荣誉



近日，由中国自动化产业服务集团主办的第十三届变频器行业企业家论坛在浙江嘉善世博大酒店拉开帷幕。在会议期间举办的“中国变频器最具影响力品牌”、“2015~2016年度变频器行业明星企业家奖”等颁奖典礼中，经专家评委及广大用户综合评议，四方电气凭借低压变频器产品优越的性价比，在众多竞争者中脱颖而出，荣获“第十三届低压变频器市场十大国产品牌”的称号。

## Exhibition 展会预告

2016年德国纽伦堡工业自动化展SPS IPC Drives从1990年开始举办，目前已成为全球电气自动化系统及元器件领域的顶级展会。11月22日-24日，四方电气将携旗下全系列自动化产品出席该展会，向在场观众展示四方电气综合解决方案的能力。  
展会时间：2016年11月22日-24日  
展会地点：纽伦堡国际展览中心  
四方展位：Hall3-509



## 谁在创造价值

文/陈春花 知名企业家兼评论家

通过获取前所未有的大量的信息，有学识的顾客可以做出更精明的决策，通过网络联结在一起的顾客，现在正在共同挑战产业的传统，从金融业到制造业，从娱乐业到教育业，无一幸免。我们需要承认这样一个事实：顾客已经开始更全面地影响企业的各个决策。

企业要转换思维方式，必须站在顾客的立场，而不是企业的立场，因为企业已经不能独立地创造价值。

之所以会如此，是因为今天的市场最突出的特征是复杂多样，也正是因为其复杂，使得我们需要清晰地理解现代市场的形成因素。在市场复杂的变化中，最基本的变化是顾客角色的转换：从彼此孤立到联系在一起，从无知到见多识广，从被动到主动。借用前人研究的成果，从商业宗旨、技术变化、顾客特征三个角度来简略地分析今天市场的基本特征。

第一，商业宗旨的改变。从前的商业宗旨是“如何使顾客前来购买”，而现在的商业宗旨是“如何使货物送达顾客的手中”。商业宗旨的这个转变对企业提出更高的要求，以往企业需要吸引顾客的注意力，今天企业需要贴近顾客；从前的商业宗旨是以企业自身为出发点，而新的商业宗旨是以顾客为出发点。

第二，信息及交通技术的提高，使得“地理位置已不再成为障碍”。这句话有两个层面的含义：一方面企业需要全面与顾客沟通，另一方面竞争是全面而开放的。没有距离，没有时间，技术可以使任何事情成为可能，使得企业已经没有准备的时间，也没有在位的优势，任何时候，任何企业都可以进入任何一个行业。



第三，顾客特征的改变。今天的顾客反复强调：“不要浪费我的时间。”“顾客拥有多种多样的选择并有权做出决定。”顾客特征的改变，使得企业需要面对一个全新的问题，以往企业可以在物美价廉的层面上与顾客沟通，因为那个时候顾客关心的就是价格、品质，但是今天的顾客更关心时间和多样性的选择。

顾客变换角色的实际效果是什么呢？

就是企业不能够再独立自主地采取行动、设计产品、开发生产流程、精心制作市场营销信息和控制没有顾客干预的渠道。顾客正努力争取在经营体系中的每一部分发挥影响力。的确，我们需要承认这样一个事实：顾客已经开始更全面地影响企业的各个决策。而顾客不断参与的过程，使得传统经营的假设受到了极大的冲击。

### 什么是真正的商业成功？

实质上就是在使顾客满意的同时使企业盈利。这是一个老生常谈的观点，却恰恰说出了真理所在，这也是衡量商业成功的基本标准。如果以这个标准来界定企业的发展，就可以判断企业增长是否能够带来持续性，就可以判断企业能否集中所有的资源赢得顾客满意度，进而推动企业真正拥有发展的内在动力。

人们惊叹微软的发展，而微软持续高速发展源自于让世人不断享受操作系统带来的变化和乐趣；人们也惊讶苹果公司最近的

再度崛起，这次的迅猛增长体现在苹果公司关注于与顾客之间产生全新的价值体验，苹果公司创造的产品代表了它独有的价值体验，最重要的是这独有的价值获得了顾客认可——只要是苹果公司推出的产品，必然存在其独特的价值体验。

自2001年始，苹果在全美开设了体验专卖店，不仅销售产品，更多时候是为顾客提供最直接的产品体验——任何光顾者可以使用店中摆放的电脑，免费上网、听音乐、看电影、打游戏等，同时欢迎留下使用意见和建议。随着越来越多的顾客更直接、有效、深入地了解苹果，体验苹果带来的激情享受，进而从情感上接受苹果，追随苹果不断推陈出新的产品，苹果公司因此获得了根本的内在集聚的迅猛发展。

### 顾客是唯一有能力解雇我们所有人的人

在自由开放的市场中，几乎每一个企业都能够加入激烈的竞争，这让现存的企业忧心忡忡。虽然顾客比以往更多，更富有，但是追逐顾客的供应商比以往更多，除了同行之外，企业还要面对跨行业发展的新兴企业，还有那些来自互联网的竞争者。而互联网的竞争者提出的新的概念，正威胁到原有的产品地位。

从一个企业的观点来看，所有的改变都相当的迅速且惊人，短短的几年间，几乎所有领域的顾客都从原本听从商家建议的角色，快速地变成了难以理解且挑剔的顾客。他们会精确地告诉企

业他们要什么，何时需要，而且打算用多少钱来支付。如果企业因为某种理由无法满足顾客，他们就会立即离去，寻找可以提供的其他企业。

对于今天的企业管理者来说，工作的场所需要从公司的办公室转移到顾客的身边，企业管理需要关注的不是企业内部人员如何工作，而是需要关心顾客需要什么；换句话说，企业管理者需要把自己“工作焦点”落在“顾客”上。

强调“关注顾客”不是什么新的观点，全面质量管理（TQM）及顾客满意度的概念的核心，便是由此产生，美国的马尔科姆·鲍德里奇国家质量奖更是此概念的延伸。事实上，这一切早在《市场领导者法则》一书中明确地表述出来，该书的写作前提是：“无任一公司能同时应付各种人”，并鼓励企业要“选择顾客、集中焦点、掌握市场”。从当时到现在虽然环境上有很多差异，但是所有成为市场领先者的企业所表现出来的共性都是：能够聚焦于顾客。

### 价值由顾客创造

长期以来，企业为了创造价值，已经积累了多种方法，如增加提供产品或者服务的种类，或者更好地为产品或者服务提供服务，实施面向单个顾客的大规模顾客定制化，或者围绕上述方法做出更灵活的选择，并配置相应的价值创造过程。

很显然，把来源于企业内部价值链的供应与顾客的需求高效地匹配起来，才是最具有价值的事情；也就是说，顾客价值的体系是企业价值体系的参照，企业需要一个全新的经营假设：价值创造的过程是以顾客及其创造体验为中心的。

对于企业而言，这样的假设需要全新的经营能力，管理者必须有能力与顾客互动，企业必须具有柔性能力和柔性的网络，以便形成多种共同体验的机会和条件，让顾客能够在创造价值体验中表达自己的需求，使得企业与顾客最后能够融合在一起。

新的经营假设为经营管理带来了全新的启示和要求，顾客与企业之间的互动成为企业创造价值的场所。2005年的“超女运动”、中国移动的“动感地带”、沃尔玛的“高效顾客回应”以及迪士尼乐园的“演艺事业”等等，这些企业的成功都是在这样一个全新的经营假设中获得的。

在这个全新的价值创造体系中，最为关键的是企业需要明白：新的经营模式既不是经营活动向顾客转移，要求顾客来进行企业的经营，也不是面向顾客实施的资源外取活动，更不是产品与服务的定制化。这样的经营假设，不是企业与顾客之间的责任分配，更加不能够理解为分工，因为这个经营假设不是围绕企业的产品与服务而发生的顾客事件，它是围绕以顾客为中心的企业实践。



价值 · 产品 · 服务  
Value, Product and Service

# Consider Others in Your own Place

## 推己及物

文/研发部

推己及人，将心比心；己所不欲，勿施于人。产品研发与为人处世一个道理，只有站在客户的角度去设计产品，才能将产品更好的推广开来。客户对产品的认可是基于产品和服务中获得的总利益大于在购买或拥有时所付出的总代价。因此提升产品价值和服务价值，才能让客户使用的更安心，更放心。

从生产制造型企业到制造服务型企业的转型，是所有想要从这场转型突围战中挺身而出的自动化企业当下最为重要的举措之一。首先，最为重要的是产品的质量，没有好的产品品质，便谈不上后面的服务。

提升产品价值需从其核心——研发价值入手。研发是产品生命周期的起始点，后续的一切相关价值都将以研发部推出的产品为导向。作为研发部的一员，必须深度了解产品发展趋势，准确判断客户对未来产品的期望，快速响应市场需求，才能推出稳定可靠、精益求精的产品。在终端市场上获得客户认可的产品，才能体现出产品的研发价值，我们研发人员的努力才算没有白费，而公司的投入与产出才能成正比。

产品本身价值包含成本，品质，功能，特性等因素，而其真正价值是由客户判定的。在保证品质的前提下，所有产品价值影响因素都应以客户导向为基础。不同时期不同市场，客户对产品价值认定也有所差异。早些年欧美系和日系品牌变频器在中国市场具有不可动摇的地位，产品价值相对较高，但国产品牌在这几年奋力追赶之下，差距逐渐缩小。依着本土的天时地利人合，凭借可靠的性能、高效的服务、优越的性价比，已经在某些行业足以和国际知名品

牌相抗衡。到现在，高端领域或许还是国外品牌比较占优势，但是在中低端领域国产品牌已经大有作为。

由此可见，不同层次的公司需根据不同市场因素发掘各自的客户群体，开发出独具特色的市场产品，最大化地提升产品价值。

研发需要重点提升的是产品本身价值。首先，产品设计人员，为提升产品价值不能自我所想，闭门造车，需要通过专业的市场调研，收集客户群意见，筛选出合理建议，以此为基础去开发出更具市场需求的产品。其次，设计人员自我价值提升，作为一个开发工作者，必须时刻主动学习和掌握更多的知识和技巧，总结经验、吸取教训、勇于创新。最后，产品的成本、品质、功能、特性等因素都是由设计人员控制的，设计者必须严谨、细心、认真负责地对待每一款产品的开发工作，只有以提升产品本身价值为基础才能有效地提升客户价值。

现场服务和线上服务构建了我们快速而有效的服务体系，让我们的客户再无后顾之忧，让我们的产品更上一层楼。

## 用心服务



有更好的应用创新。通过服务客户，与客户交流才能更好地实现产品的价值与品质。

及时而有效的现场服务是急客户之所急，想客户之所想的最直观的体现。它能实现产品与终端用户最直接的交流，并且在服务过程中能给客户带来产品之外的价值。通过直接与现场服务人员的交流，可以对客户进行直观的产品介绍以及产品培训，工控产品的使用者能更清楚地了解设备以及相关信息，能够让用户更好地应用产品，提高产品的使用效率。

目前很多现场服务只是解决一个问题，对产品的价值和品质没有较大的提高，对客户自身也没有很好的提高。一次好的现场服务不仅能够解决当前最直观的问题，更要对客户进行产品使用的指导，还要让其了解相关设备和工艺，甚至能提出改进意见，这样才能更好的体现服务的价值。好的服务才是我们的追求。目前公司很多应用案例，一些客户产品的改造升级，很多服务过的客户再次购买产品等，这些都是通过一次次好的服务来实现的。

不过目前很多服务并不需要到现场去做，往往一通电话就能解决客户的疑问。毕竟现场服务存在时效性的落后，而线上服务是与客户交流时效性最强的一种，它可以通过一段电话，一段视频，一封邮件或者是聊天工具来实现，这种服务是随时随地的。只要客户有需求的时候都可以，并且它还是现场服务的前奏，可以对将要进行的现场服务有直观性的了解，可以帮助更有效地实现现场服务。

线上服务基本可以解决客户80%以上的问题，意思是有10个客户诉求，真正电话解决不了需要现场服务的也只有1~2个而已。通过线上服务来解决客户问题需要服务人员有丰富的现场经验，对产品十分熟悉并理解，对现场有良好的把控能力，对大量工艺了解并有非常好的线上沟通能力。通过这些让客户设备能够尽快地正常运转，因此这种方法更能实现产品的价值。

现场服务和线上服务构建了我们快速而有效的服务体系，让我们的客户再无后顾之忧，让我们的产品更上一层楼。

作为国内“卓越的自动化产品和解决方案提供商”，四方电气为保证专业技术的领先性和创新性，通过持续投入和优化研发布局不断提高产品的核心竞争力。在十几年的发展过程中，四方电气从成立之初以良好的性价比到领先一步的产品，再到整套系统解决方案，始终在致力于提升客户的价值。

现代企业之间的竞争横跨各个方面，从价格、行业、市场，产品到品牌不一而足。然而竞争的最终角逐点还在价值，起于价格，决胜于价值。未来的自动化市场不能仅凭价格竞争，因为便宜的价格并不能长久留住用户，根本上还需要以产品本身的质量、服务来论高低，决成败！

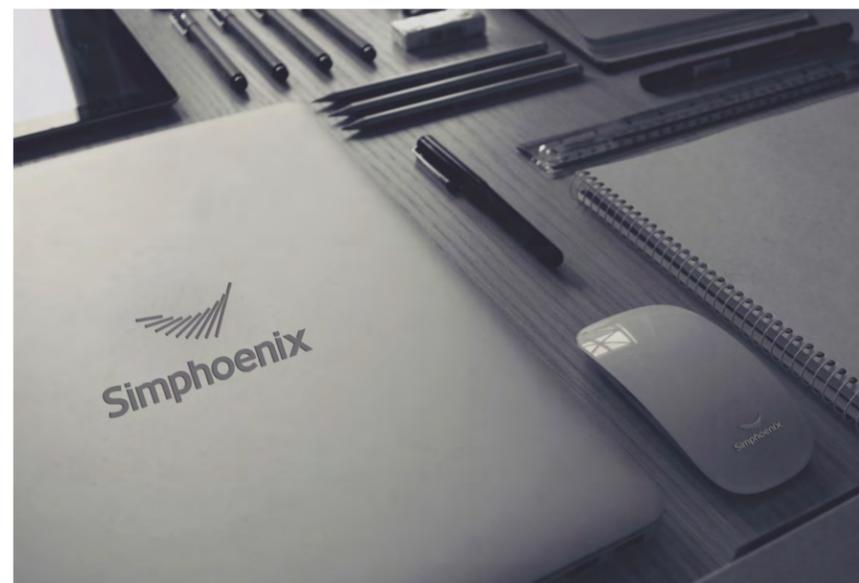
1. 产品价值：产品价值是由产品的功能、特性、品质、品种与式样等产生的价值。在产品同质化越来越严重的今天，产品的持续更新能力显的尤为重要，四方新一代高性能矢量通用型变频器E580以其优越的性能得到客户的高度认可。在肇庆某化工现场，我司新一代产品E580与国内某品牌现场PK，最终E580以其高端的硬件配置和优越的低频力矩等特性征服了客户，客户连连表示这是一款非常不错好的产品。产品价值更多的体现在产品功能的完善和成本的控制上，高性价比更多的体现在产品性能的提升上，价格不一定最低，但是质量和性能优于对手。四方新一代产品的开发往往来源于我们的客户又高于市场的需求，四方研发人员不定期的拜访客户，从而可以站在客户的角度观察，从自己的专业角度和客户谈他关心的问题，这样我们的产品既满足客户又贴近市场。

2. 服务价值：客户是企业存在的唯一理由，服务是连接企业与客户的天然纽带，客户需要依靠企业的服务和解决方案来解决问题，为自己带来价值及增值服务。四方电气坚持“以客户为中心”的理念，通过优秀的产品和服务源源不断地为客户创造价值。随着工业4.0的提出，现在的服务已经远远超出原有的售后，四方

电气在售前的服务越来越多，特别是随着伺服、PLC、HMI的推向市场，客户对系统解决方案的需求也越来越迫切，公司对代理商、客户的技术交流跟培训也越来越多，对行业进行深耕，提出优越解决方案的机会也随之增加。最近，广州某客户要求公司提供一整套方案，技术人员在客户现场待了一个多星期，把客户的机械、电气部分完全摸透了，然后相应地提出了机械部分的改进建议，把电气部分进行优化，最终使客户机械的生产效益大大提高，也得到了客户的高度认可。

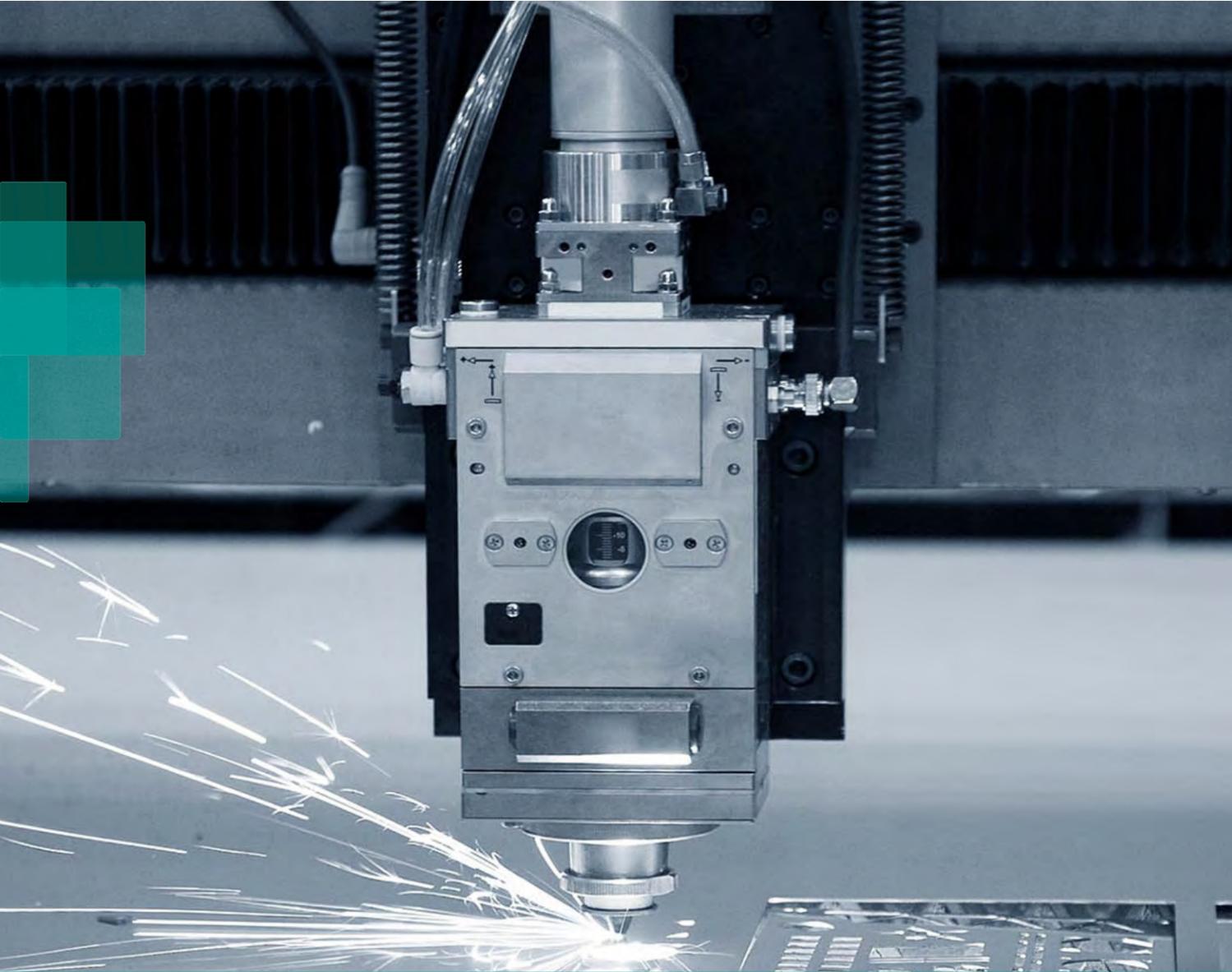
3. 市场价值：市场的最终价值体现在双方都能接受的价格，市场价值的竞争最终回归到品牌之间的竞争，而品牌的树立来源于长久的积累和使用客户的口口相传。以前一提到“四方”，我们的客户第一联想到的就是一个不错的变频器，未来我们要做的是想到四方，就是一个行业内的系统解决方案提供商，我们相信的是品牌之间的叠加效应，实现的是A+A>B的效应。

四方一直秉承“持续为客户创造价值”的企业使命，不断推出新的产品，从变频器到伺服再到PLC、HMI，我们前进的脚步从未停止，未来会走的更加坚定。



## 提升客户价值

朝着「持续为客户创造价值」的企业使命，不断推出新的产品，从变频器到伺服再到PLC、HMI，我们前进的脚步从未停止，未来会走的更加坚定



## VS500系列通用型变频器

### VS500 Series Universal Type Inverter

双行LED面板显示，便于客户同时进行监控和调试

独特自适应控制技术，自动限流和限压及运行中欠压抑制

标配RS485通讯接口，可选MODBUS协议，四方自定义协议，具备联动同步控制功能

负荷自均衡功能，在采用RS485通讯联动控制功能时，由主机向各从机同步发出频率和力矩负荷指令

## 产品简介

VS500系列产品继承了E系列变频器经典控制算法平台，坚持一贯严谨的设计风格，积累了数代产品改进和优化的成果。以其优越的性价比和强大的普适性，广泛应用于电力、纺织、造纸、冶金、食品、化工、交通、传输、电线电缆等各种传动调速领域，具有良好的可靠性和稳定性。

### 概述

- 双行LED面板显示，便于客户同时进行监控和调试
- 独特自适应控制技术，自动限流和限压及运行中欠压抑制。
- 标配RS485通讯接口，可选MODBUS协议，四方自定义协议，具备联动同步控制功能，轻松实现变频器与PLC、工控机等其他工控设备的互联互通。
- 负荷自均衡功能，在采用RS485通讯联动控制功能时，由主机向各从机同步发出频率和力矩负荷指令，以达到各变频驱动系统的力矩平衡。



### 典型行业应用

- |        |        |        |
|--------|--------|--------|
| □ 风机水泵 | □ 包装机械 | □ 化工   |
| □ 纺织   | □ 矿山机械 | □ 陶瓷加工 |
| □ 传输   | □ 食品   | □ 建材   |



## 产品架构



注：上图为VS500-4T0075机型分解图，由于产品大小不同，内部结构会有所变更，请以实物为准

## 产品概况

### ◆软件特点

- 独特自适应控制技术；
- 自动限流和限压及运行中欠压抑制；
- 具备联动同步控制功能；
- 负荷自均衡功能；

### ◆硬件特点

- 自主开发的驱动保护电路专利；
- 可靠的变频器短路保护电路；
- 可靠的辅助开关电源过载保护电路；
- 严格的国标安规设计；

### ◆结构特点

- 人体工程学操作面板；
- 独立风道设计；

## 产品分析

性能特点	竞争力	价值体现
负载分析	实时监控电机运行的电流、频率、电压、功率、转矩、转速、运行时间、可有效进行电机负载状况分析	便于负载运行情况分析
状态监控	监控变频器自身设定/运行的各种参数，如：设定/运行频率、PID设定/反馈、通讯总线状态、输入/输出端子状态、模拟量输入/输出、计数器、计时器等状态	便于观察和调试
操作性	系统备份还原功能	操作简便
保护功能	具有过电流/过载、过电压抑制、欠压抑制、电子热继电器、过热、短路、输出缺相等保护功能	完善的保护
自动节能	根据输出电流实时调整输出电压及转差补偿，使电机一直在最高效率下工作，根据现场工况，自动节能运行的深度可以设置，尤其适用于球磨机频率只能微调的节能应用领域	提高能效
故障检测	可存储最近六次故障记录，最近一次故障跳闸时的输出频率、设定频率、输出电流、输出电压、直流电压、模块温度等6项运行参数记录	便于维护
产品测试	产品经过了短路测试，振动测试，高低温测试，湿度测试，浪涌测试，辐射干扰度测试，电压跌落测试等试验	可靠性

## 选配键盘

VS500-4T0075/VS500-2T0037 及以下标配	VS500-4T0075/VS500-2T0037 以上标配	选 配
 <p>双行LED电位器面板 DPNL320EB</p>	 <p>双行LED按键面板 DPNL320EA</p>	  <p>单LED电位器面板 DPNL320ECS</p> <p>单LED按键面板 DPNL320EDS</p>

# 自动对折缝边机控制方案

## The Application of Simphoenix Product in the Automatic Creasing Machine

深圳市四方电气技术有限公司 应用工程部

### 摘要

缝边机是纺织机械中的一种设备，它通过将布料对折后，利用缝纫机将布料进行缝合。传统缝边机送料、对折部分依靠人工完成，不仅生产效率低，而且成本较高。本文基于四方PLC和伺服驱动器及变频器所设计的自动对折缝边机控制系统，自动完成送料、折边、缝纫和收布等工序，运行稳定、生产效率高。

### 关键词

缝边机, PLC, 伺服, 触摸屏

### 1. 引言

缝边机作为纺织机械中的一种，它通过将布料运送对折后，利用缝纫机将布料进行缝合。为了提高生产效率，自动对折缝边机应运而生。然而许多自动对折缝边机在快速运行过程中会出现断针、跳针、频繁断线等一系列问题，因此如何设计出更加合理的自动对折缝边机控制系统就很有必要了。机械式的辊锻机送料设备，此种设备存在机械成本高、通用性差、调整不灵活、人机交互差等一系列问题。这就需要开发出更合理的辊锻机送料机械手控制系统来提高机械效率、改善安全状况、增强设备通用性。近日，一套基于四方PLC和伺服驱动器及变频器所设计的自动对折缝边机控制系统成功应用于浙江某纺织机械厂，运行稳定、生产效率高。

### 2. 工艺分析

缝纫机原理如图1所示，它只需将针部分穿过织物。针眼就在尖头的后面，而不是在针的尾端。针固定在针杆上，针杆由电机通过一系列的齿轮和凸轮牵引做上下运动。当针的尖端穿过织物时，它在一面向另一面拉出一个小线圈。织物下面的一个装置会抓住这个线圈，然后将其包住另一根线或者同一根线的另一个线圈。

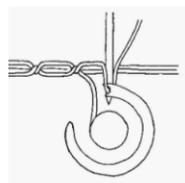


图1 缝纫线原理图

缝纫机的线迹是由面线、底线两根缝纫线在缝料上、下面相互有规律交合在一起，缝纫线的交合点处于缝料中间，从线迹的横断面上看，好像有两把锁相互连接在一起锁住一样，因此称为“双线连锁式线迹”。

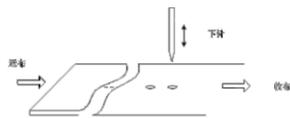


图2 缝边成型过程

当机针从最低位置开始上升时，开始送布，机针向下接近缝料时，送布结束，如图2所示。随后机针引着面线继续下降，穿过缝料降低到最低位时，面线受针孔向下的拉力和针杆与缝料的挤压力而在针孔上方紧贴针杆绷紧。摆梭钩着线环转到梭心下面时，挑线杆停止输送面线并迅速上升收回面线，使线环急速缩小上移套住底线。在夹线器、挑线杆和梭心套的共同作用下，面线把底线拉到缝料中间并收紧。这样完整的线迹形成了。

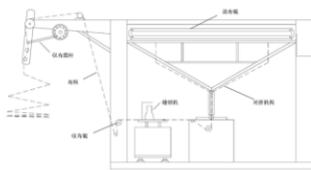


图3 工艺原理图

自动对折缝边机整体结构如图3所示，布料由送布辊运送至对折机构处，将一整块大的布料进行对折之后送至缝纫机处对需要缝补的边缘处进行快速缝补。收布辊起到将缝纫的布料往前拉动的作用，布料经过缝补后，经由收布摆杆整齐地铺叠摆放在最终收布平台上。

### 3. 自动对折缝边机控制系统架构

控制系统的人机界面由EM1系列HMI实现、送料、缝纫机、收布电机的控制采用E550系列变频器，而收布辊传动机构采用CA100伺服系统。基本工作原理为：HMI完成运行参数的设置和显示，PLC通过通讯读写CA100伺服系统的内部位置参数，伺服根据外部缝纫机端的一个接近开关信号来控制电机实现内部位置的反复行走，带动拉布辊将布行走一个设定的距离。如图4所示：



图4 系统架构图

### 4. 系统调试

自动对折缝边机控制系统调试主要分为伺服调试，PLC程序调试，整机调试这几部分。

#### 4.1 伺服驱动器参数调试

系统调试首先要进行的是伺服参数调试，使伺服的功能和性能达到系统的要求，伺服驱动器调试的主要参数如下表所示：

功能码	名称	参数值	说明
Pn007	控制方式	3	位置控制模式
Pn010	位置指令来源	1	内部指令
Pn011	DI1功能	1	伺服使能
Pn018	DI8功能	0019	内部位置指令触发
Pn019	DI数字输入滤波时间	1	单位 ms
Pn042	伺服轴地址	1	设定伺服从站地址
Pn043	RS485通信配置	0003	1-8-1无校验 ModbusRTU
Pn021	DO1功能	5	定位完成
Pn022	DO2功能	2	伺服报警
Pn039	最高速度限制	3000	限制在额定转速
Pn205	速度回路增益	11	根据现场情况调整
Pn206	速度回路积分时间	5	根据现场情况调整
Pn300	位置控制指令形态选择	1000	
Pn304	位置环增益	1	根据现场情况调整
Pn400	增益类应用开关	1000	开启定位振动自调谐
Pn309	电子齿轮分母	1	设定电子齿轮比

#### 4.2 PLC程序调试

为了完美的完成系统动作，达到系统要求，需要不断地优化PLC程序，使用四方EP1系列PLC的在线监控功能，可以方便地监控系统运行状态，快速修改寄存器参数等。由于EP1系列PLC提供了2路通讯接口，PLC在在线监控的同时也可以连接人机界面，接受来自人机界面的指令，可同时观察指令发送的正确与否。

### 4.3 整机调试

整机调试为测试系统的整体性能是否满足实际生产的各项要求。整机调试需要注意以下问题：

- (1) 必须保证布料折叠后上下边平齐后才启动缝纫机。
- (2) 在调整缝纫机速度前，必须将送布机构的速度调整到一个合适的范围，保证送布和拉布之间布处于绷直状态。
- (3) 收布机构的变频器频率可适当比送布的些低些，保证伺服控制的收布辊在拉布而不是收布机构。

### 4.4 系统电气图

自动对折缝边机的伺服部分的电气图如图5所示。

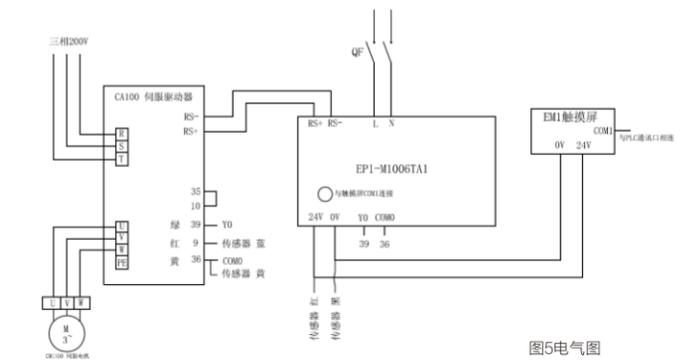


图5 电气图

### 5. 人机界面设计

HMI主界面如图6所示，可进行伺服使能控制以及针距及伺服速度的设定，显示设备的当前工作状态和报警状态等信息。

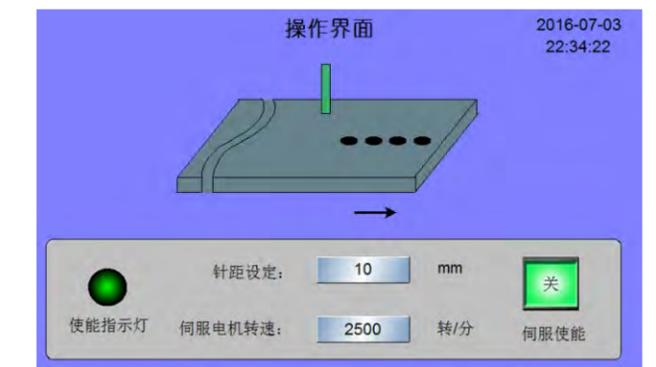


图6 操作界面图

### 结束语

本文基于四方电气机电产品所设计的自动对折缝边机控制系统，较好的解决了传统对折缝边机人工送布的效率低、成本高、高速时跳针、断线等问题。系统从HMI、PLC到伺服及变频器均采用四方产品，性能稳定、兼容性好、操作简便。系统稳定可靠，生产效率高，满足实际生产需求。



# 案例在线 TYPICAL SOLUTION

## CA100伺服系统在夹层玻璃生产线上的应用

Application of CA100 Series Servo in the Laminated Glass Product-line

夹层玻璃是由两片玻璃或多片玻璃之间，夹了一层或多层有机聚合物中间膜，粘合为一体后的复合玻璃产品，可以使玻璃的强度增加，主要用于汽车风挡、船舶、飞机、火车及高层建筑等。夹层玻璃生产线采用模块化设计，主要由自动上片台、清洗干燥机、合片定位输送机、行走吸盘吊架、下片台等组成。近日，四方CA100伺服驱动系统成功应用于江苏某夹层玻璃生产线的合片定位传输设备中，优异的产品性能赢得了用户的认可。

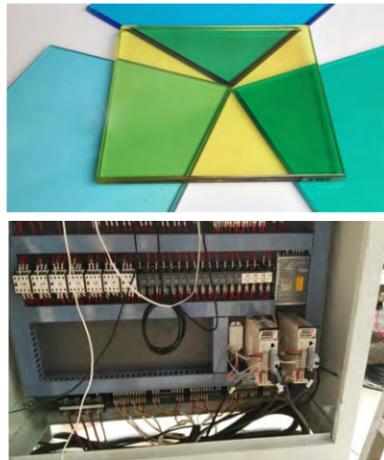
### 系统方案介绍

系统主要由HMI、PLC、伺服驱动器、伺服电机、减速机构等构成。通过HMI设置进给位移量，PLC负责伺服位置脉冲信号的发送及系统其它控制信号的转换和传递，CA100伺服驱动器驱动CM105伺服电机组成的传动机构带动合片吸盘架行走。

CA100伺服快速的响应性和优异的控制性能，保证了吸盘架电机可以精确快速定位到材料工位，确保每段工位之间的速度平稳过渡，按工艺要求精准运行。系统设有多层次安全保护，实现位置闭环反馈，避免吸盘吊架出现撞车的现象。还可以根据实际工况，自动调控各工序段速度，极大地提升了生产效率。

### 方案优势

1. CA100伺服系统良好的输出刚性以及优异位置跟随性能保证了进给系统的精度；
2. CA100伺服系统快速的响应性保证系统的生产效率；
3. 集成多种通讯接口，方便与其他自动化设备通讯联动；
4. CA100伺服系统经过全面的EMC测试，保证系统运行的稳定、可靠。



## 四方电气E550变频器在榫槽机上的应用

Application of E550 Series Inverter in the Mortising Machine

榫接机构是木、竹制品中古老而传统的连接方式，其采用榫头、榫槽相配合的方式，使得木、竹制品连接稳定牢固，摒弃了通过钉子、销子或螺栓等金属连接件进行连接的方式，使得制品既美观又安全。在我们的日常生活当中非常常见，比如桌椅门窗床柜的加工与拼接结构等。

四方E550系列变频器是基于全新硬件平台研制的一款性能优越、保护功能齐全、体积小、美观耐用的小功率通用变频器，可靠性强现已广泛应用于广东佛山多家木工机械厂，机器性能稳定赢得了广大用户的认可与称赞。

### 系统配置

1. 数控系统+变频器+高速主轴电机
2. 变频器由系统输出0至10V模拟电压或多段速控制调速
3. 自带集成参数，调试简单，维护方便

### 系统优势

传统的加工方法是手工用槽刨加工而成，加工起来费时费力，产量非常低。现代的榫槽机取代传统手工工艺，E550变频器与数控系统配合，拖动高速主轴电机加工效率高，精度高，加工出来的榫槽光洁整齐比传统的更加美观与牢固。



# YANZHAO

## 燕赵之地

燕赵大地北控长城，南界黄河，西倚太行，东临渤海，地形地貌千姿百态，自然、人文景观丰富多彩。古老的燕赵文化，朴实豪放的民风，造就了世代相传的燕赵侠风。

《隋书·地理志》云：“悲歌慷慨”，“俗重气侠”，“自古言勇敢者，皆出幽燕”。被尊为唐宋八大家之首的韩愈有句名言：“燕赵多慷慨悲歌之士。”宋代大文豪苏东坡亦曾赞叹：“幽燕之地，自古号多豪杰，名于图史者往往皆是”。这里自古就有好武之风和敢为天下先的改革之风。

燕赵之地作为四方电气北部大区重点部署的区域，一直以来耕耘已久，这一期让我们走进燕赵，聆听他们的声音。



### 老京城的味道

经常有人问老北京的味道到底是什么味道？感觉北京人是一群特别“轴”的人。这种轴，代表一种执念。他们认准的那种食物，吃多少次都不会烦。爷爷传给爸爸，爸爸传给儿子，儿子传给孙子，子子孙孙的传承发扬。你说要改良吗？不，这不是改良，是在遵循最原始的味道的时候，让这味道变得更加完美。



赶早起来，饿的上气不接下气，揣上票子，穿上大衣，出门打个的……干啥去呢，去感受古城一早的腥风辣雨，什么灌汤包子、韭菜盒子、八宝辣子、锅盔牙子、炸油馍、甜甑糕、粉蒸肉、豆浆加油条，都比不上这一碗穆斯林的牛肉丸胡辣汤配上一块白吉饼，它可以叫醒古城人的味觉，吃完后发麻的舌头，微微发汗的额头和舒坦的身体不由得让人感到满足，嗯…嗯……

早餐美食中的高端奢侈品——肉丸胡辣汤，需要先用牛羊骨熬汤，下牛肉丸，烩上切成块状的土豆、莲花白、胡萝卜、菜花、豆角、西葫芦，最后勾芡而成，勾芡也是区别于外地的牛肉丸烩菜。说起来容易，做起来难，要做到菜不煮烂，适合可口，这没有一点两点的功夫是不行滴。

再看看这满满的一锅胡辣汤，服务员自如地挥舞着如指挥棒一般的木质长勺，舀着一勺一勺的牛肉丸烩菜，盛到碗里，然后淋上一呲溜的麻油，加上让人酣畅淋漓的油泼辣子。看着满满的一碗胡辣汤被油红透亮的油泼辣子盖着，是不是已经耐不住要吃一口了。慢着！还有一道工序需要我们来完成，拿着锅盔，一粒粒掰碎了，泡进去，让锅盔和

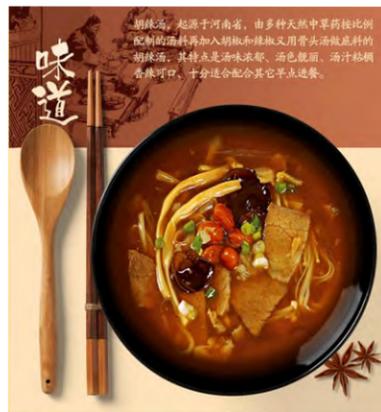
胡辣汤再一次无暇融合。

开动起来，吃上一口，吊了半天的味蕾瞬间被打开，金津玉液喷涌而出。麻辣味充斥着口腔里的每一个角落，锅盔为其增加了嚼劲，偶尔的一个肉丸突然出现在某一勺中，也会给人带来一丝丝的味觉上的惊喜——僚滴很，劲爽弹牙！吃完之后就可以享受着舌尖的微麻，额头的微汗开启充满活力的一天！

顺便说一下，如何高调地告诉你的小伙伴和朋友你吃的早点，比如说你的早餐是胡辣汤和两个饼！千万不要傻呵呵的跟朋友说我早上吃的胡辣汤！土锤极了！优雅装逼高大上又有时尚国际范说法是：海烩时令蔬菜配肉丸小圆配筋道小麦饼2个。瞬间上档次，就是这么任性！

一碗“海烩时令蔬菜配肉丸小圆”是大学生早上上课的动力，督促了多少准备翘课的理工大学子起床上课！随着一声“老板，大碗俩馍多来点辣子”就知道又一个学子起床了！

走，啻一碗中国十大早餐排行第一的美食——胡辣汤，准备过年咯！





满打满算进入四方大家庭已经四年了，初进四方的时间也巧，既赶上开学季，又抓住了伦敦奥约会的尾巴，感受着无限的激情和跃动，此时此刻又沐浴着里约奥运会带来的拼搏精神和无畏精神，真是幸运。

### 第一站：山西

2012年，四方国内销售网络全面铺开，之前未设立办事处的煤都山西也迎来了怀揣着梦想的四方人，我有幸跟随罗经理来到这“富饶”的地方挥洒热血。永远忘不了第一次独自见客户的场景，在客户门外异常忐忑，与客户交谈时又语无伦次、脸红不已。相信天道酬勤，能解决这些问题的办法就是多跑客户，与多层面的客户交谈的越多这些问题就越不是事了。依然记得那时经常在太原办对着镜子练习话术、练习微笑，只为见客户时能表达清楚我想要说的。山西一年多，跑过了很多城市，见了很多人，经历了许多未曾经历的事情，也见证了四方强势的增长，自己也成长为一个刚刚及格的销售员。

### 第二站：内蒙

2014年新年前夕，接到公司委派，

去内蒙古大草原开疆辟壤。一开始有点慌，因为自己还未独立开拓过一个新区域，内蒙感觉上跟内地不在一个版块。真正融入内蒙是在接触到这里的人后，慢慢的有了归属感。由于内蒙地广人稀，制造业相对落后，工控行业也相对落后，发展新客户竞争的激烈程度相对低一些。我的策略就是找到自己的核心客户后猛打猛攻，坚持跟进。这就有了与呼和浩特的客户朋友一起爬塔吊调机器的威武、与包头客户朋友一起对瓶吹的潇洒、与巴彦淖尔客户朋友一起驰骋沙漠的狂野、与呼伦贝尔客户朋友一起在呼伦贝尔大草原骑马的肆意……相信四方产品能够在内蒙古大草原上应用的越来越多，四方的旗帜永远在内蒙古大草原上熠熠生辉。

### 第三站：河南

2015年初，来到河南办。河南是中原农业大省、人口大省，逐步会成为工业强省。河南旅游资源丰富，少林寺、龙门石窟、洛阳牡丹、清明上河园、云台山、殷墟、黄帝故里等等，这些都是耳熟能详的景点，闲暇之余可约上客户朋友一起爬山，领略美景。相信随着河南的地铁越铺越开，四方的全套产品：变频器、伺服驱动器、PLC、HMI等，也会应用的越



## 文业务部 销售生活的点滴感悟

来越广。

谁无暴风劲雨时，守得云开见月明。销售是快乐的也是痛苦的，充满了未知、充满了希冀。作为一个销售员，要有良好的心态。很多时候我们感觉自己在泥泞里挣扎，在风雨中跌跌撞撞地前行，时光也大把大把从身边流逝，也常感慨幸运之神不曾眷顾，可是如果站在更远的未来看现在走的路，说不定泥泞正是辉煌之路的起点！自我感悟销售就是“心态+知识+技巧”。感谢公司给予的平台，一定会紧紧跟随公司脚步，让四方产品在中原大地上遍地开花！

天津的夜，少了些许白日的喧嚣，拭去了人们忙碌奔波的身影，留下的，唯有几分恬静、几分深邃，几分心与心的交融。

从煤都圣地到戎卫京畿。在岁月摧残下的我依然挺立在祖国的北方。这些年来工作经历对我来说是在不断的磨合中成长。业绩的起起伏伏也会找些大环境的理由来为自己开脱，生活的坎坎坷坷又会用大肚量来为自己开怀，但每每静下心来也会扪心自问，是否真的已经努力。毕竟年龄摆在这了，这不是为了证明多能干，而是因为随着年龄的增长，所要付出机会成本会越来越高，已过而立之年的我们啊，一定要努力，把握好方向，不然很容易走入一种高不成低不就的尴尬境地，甚至，有的人连低就的机会都没有。

记得老家常有人说“人有多大胆，地有多大产”，这话虽然是有些极端，但是在某种程度上说明了主观能动性的重要性。地有产的前提是人要有胆，我想这个胆可以理解为成就某件事情的欲望，提升某种能力的决心。所谓可怜之人必有可恨之处，自己不努力，没有人会同情你，也没有人会给你机会，不努力的结果就是等死。道理谁都明白，自己想要什么，自己还缺少什么，自己还要提高哪些方面，哪些方面是最重要的



## 是否已经努力

多给自己一点沉思的时间和空间，感悟一下是否我已经努力，能肩负自己的责任；是否我已经努力，能无悔面对人生。

哪些方面是最迫切的。清晰的认识有利于掌握自己的重心，不至于让自己就像海里的一叶扁舟，摇来摇去最后还在原地。不要总是在那里怨天尤人，更不要整天在那里埋怨自己时运不济，与其在那里消沉，不如加紧提升自己的内力。在当今互联互通的浪潮中，只要你有能力，你就能驾驭它，没有什么风浪是过不去的。

你我皆凡人，都生在人世间/终日奔波苦，一刻不得闲/你既然不是仙，难免有杂念/把道义又放两旁/把利字摆中间。我很喜欢李宗盛的这首《凡人歌》，作为一个凡人，就会有凡人都会拥有的毛病，诸如惰性、贪婪、本能的推卸责任等，而这并不是我们的错。因为每个人都会有社会的本能需求。希望获得社会的认可？希望获得他人的尊敬？希望能买套好点的房子？希望能给你的爱人买她心仪已久的钻戒或是Lv？希望给孩子提

供更好的学习生活环境等等。此刻我也会扪心自问，如果想要取得这些东西，自己是否已经努力？

作为一个凡人，我从来没有想过要所谓的建设社会主义和谐社会添砖加瓦，更没有想过要为世界和平而努力奋斗，我只是希望，用一己之力，让家人生活富足；在朋友需要帮忙的时候，能助他一臂之力，仅此而已。

孔子说：“吾日三省吾身”，就是说他每天要反省三次，我想连孔子那样的圣人都每天反省三次，那我们作为凡夫俗子是否也应该时常反省自己呢？想想自己手头的工作是否做好、做细？是否还有可以改进的地方？想想自己现在的努力程度能否承受的起日益上扬的房价？

愿以一己之执着，向明天许诺一丝微笑！

一、北京之初见心情

2008年夏，正是奥运会如火如荼筹备的时候，因工作调动我被派到北京。这已不是二十几岁的自己第一次来帝都，但这次却是准备奋斗在这里，下车时不可免俗地在心中给这座充满燥热气息的城市一个拥抱：北京，我来了。出发的济南站，夕阳西下，残阳美景；到达的北京站灯火辉煌，车水马龙。时移地转，但同事们的热情亲切却相同，接风宴上每人8瓶啤酒，喝了个天昏地暗，顺利地结下战斗的友谊。虽说出门不易，但在帝都，温暖的四方让我知道，此处不是一个人在战斗，身在组织的感觉真好！

二、北京之居住不易

初来北京，和同事们蜗居在央企大院——新华社的住宅楼。这是典型的事业单位大宅门，礼貌周到的保安小哥，几乎能记得每一家的人和事，物业管理也很人性化。但大院内的生活也不易，不到50亩的地面上，矗立着接近10栋塔楼，每层有6户之多。每天上下班回来，院内都是车山车海，苍蝇都难找到落脚的地方，更别说有老人小孩活动区了。

后来迁到三环外的六里桥，住进了保利百合花园的小“洋房”。房子不太，是个现代化小区，全地下停车，房屋布局合理，透气敞亮；楼外花园喷泉，美仑美奂。四方办事处2010年入住时租金3800元/月，房价3万元/平米，房东说07年买的时候是9000元/平米。晚上一亮灯就发现小区空置率挺高，好几百万的房子就那么悠闲等着。百合旁边的小区是经济适用房，进出可见各型豪车，夜晚亮灯的更少，还不足10%，但这就是中国状况。蜗居一族经常感叹，大城市居不易。我们听着郎咸平的吐槽，看着任大炮的嚣张，默默地看着房价像火箭一样的飞起，再飞起。不禁感叹，我在仰望，房价之上，是否还有置顶的曙光？而此时的百合花园已经是7万/平米。

三、北京之车来车往

大都市中，不能不谈出行。在北京，

地面交通是全民皆知的一个字“堵”。曾经有一幅对联说的好：“二环堵三环堵四环也堵，五环堵六环堵环环皆堵”。在北京夜里22点之后，对二环不堵的希望，却总是幻想。此时出行顺利的保障就是地铁。

刚来北京，地铁路线还比较少，老牌的地铁1，2号线，后来的八通线，4号线，5号线，8号线，10号线那时还只开通了东北半部。早晚高峰，每条线路都挤得跟沙丁鱼罐头一样。若是出差去北京站，还需要从六里桥乘坐公交到公主坟转乘地铁1号线2号线。2013年10号线变成了行程环线，再也不用公交地铁来回倒。2011年9号线开通，那时我们还住在六里桥旁，大伙专门乘坐地铁从“六里桥”到“六里桥东”，兴致勃勃地吃了一碗“小李飞刀削面”。北京的雾霾，央视的“大裤衩”，我都没有印象从哪一年开始起，但这个城市轨道交通的发展，想起来却印象深刻，毕竟与每天的工作息息相关，它深深地改变了我的生活。

人之于城，在熟悉了太多的景致后，

必然依恋着过多的情感。一座城池，终究看不到渺小的我，但我以我的方式见证了这座城市些许变化，已感觉无比美好！

四、北京之吃货宝典

拥有泱泱数千万人群的京城，若遇到，燥热的天气，躁动的人群，糟乱的堵车；若相逢，复杂难懂的公交站牌，人山人海的长城故宫，不免让人心生倦怠。但有一样，能让这相遇之愁变成相逢之喜，这也是许多吃货不离北京的原因——京味小吃。



最富盛名的小吃当然是北京烤鸭，无庸赘述，全聚德已经全国开连锁，简直成了烤鸭的代名词。而老北京人常去的却是柳林烤鸭店，玉林烤鸭店及金百万烤鸭店这几家，价格亲民，味道也不差。烤鸭是人见人爱的吃食，但还有些北京小吃，却极具特色，充满个性，不是所有人都能喜欢，却一旦喜欢，难舍难离。



比如我的最爱——铜锅涮羊肉。京派铜锅涮肉可以算是各派火锅中的另类，它是不适宜喝酒的。一般吃火锅多是求一份团聚，热闹，而北京铜锅涮肉却适合清静心情，慢慢品味。我得空时就一个人到牛街的聚宝源或者胜利阳坊涮肉，找个靠窗的位置，要一份清汤锅底，一盘鲜切羊肉或机切羊肉卷，再加一份麻酱，享受口福之乐。在缕缕腾起

的水汽白烟中，肉片一翻腾就熟，口感鲜嫩细腻，吃完还不累，肠轻胃暖，自在得意。这种吃法，在《穆斯林的葬礼》那本书中找到了共鸣。一生“被玉俘虏”的汉族穆斯林韩子奇，也喜欢这么吃涮肉，但不知他品着的又是哪些味道？



还有老北京都好的小吃是炒肝，爆肚和豆汁儿。先说炒肝，当年在庆丰包子铺的“习总套餐”就有炒肝这一道菜，早餐能吃炒肝，足以说明习总对炒肝的喜爱。但身边很多人却觉得这种小吃是“奇葩”，酱状肝脏汤，骚劲十足，难以下咽。爆肚的特点和人们喜爱情况，应该与炒肝同等级别，而豆汁是更有甚之。

生活不应该只是眼前苟且，还应有诗和远方。在四四方方的京城内，切莫拘谨了心情。

六、北京之奋斗梦想

我们伴随着喧嚣，发现北京的美，感恩北京的赋予，是为了更好地在此奋斗工作。这座城市的每一处，都应是经纶大展的舞台。

四方在北京这些年的耕耘和不断进步，又何尝不是如此。在北京，进口品牌自动化产品已经渗透太深，国产品牌生存环境毫无疑问可以用群雄逐鹿，举步维艰来形容。我们通过精诚协作，团队作战实现了一个个突破，一个点一个点的做好，一天一天的不断进步。目前我们四方北京区域在暖通热力，化工冶金，工控产品系统集成等方面，一步步实现替代进口品牌，并做深做实，赢得了客户的赞许。回想当初，我们和代理商的团队何尝不是一直坚定这个精神，互相鼓励说“大家要坚持梦想，万一实现了呢”。

这座城里，没有家乡的田野绿光，没有亲人的温言暖语，但我仍深深地热爱它，因为它载着我的青春，我的梦想。



第一次喝豆汁，会觉得那犹如泔水般的“馊”味需要捏着鼻子喝。不过多尝试几次，竟能上瘾。《燕都小食品杂咏》中说：“得味在酸咸之外，食者自知，可谓精妙绝伦。”喝豆汁儿也是有讲究的，首先得烫，偶尔咕嘟着几个泡的热度最好，再者必须配上切得极细的芥菜疙瘩丝儿、淋上辣油，同时还得搭上两个“焦圈儿”，吃起来主味酸、回味甜、芥菜咸、红油辣，五味中占了四味，再加上焦圈的脆和香，真是绝了！



五、北京之游玩四方

假日在北京周边游玩，可去的地方数不胜数。追古去逛故宫颐和园，忆今可看鸟巢水立方，喜欢文化就去清华园博雅塔，购物还有王府井三里屯，这里满足了一个人对城市的所有想象和需求。

颐和园和长城是去过多次的。颐和园是当年慈禧老佛爷的后花园，万寿山和昆明湖相依相傍，自然成景，即可漫步世界上最长的环湖长廊，又能欣赏明月夜的十七孔桥下柳影飘摇。若是出城游玩，首选爬长城。相比著名八达岭长城，近些年开发的慕田峪和箭扣长城更值得一去。虽然这两处长城的爬行道路有些险阻，但风光天然，野趣横生。其中箭扣长城尤为甚之，北部区团队曾组织着去爬过两次箭扣长城，大家相扶相帮，一起攀爬的惊险刺激，如今想起，仍历历在目，挑战和合作带给人的愉悦，值得纪念和回味许久！

工作之余，偶尔还会逛逛胡同。乍一看，北京的胡同都是灰墙灰瓦，一个模样，其实不然，每条胡同都有自己的故事。北京民间有一种说法“南贱北贵西贫东富”，从胡同的名字，也能看出一些这方面的特点。比如西单旁边的辟才胡同，其实在清朝是卖劈柴、柴火的，那时叫劈柴胡同，后来音译。解放初期国家领导人主掌各部委时住过的胡同，现在也都打上了各个部委机关的烙印。

近些年雾霾让许多城内人的逃离心情越来越重，周末京南的十渡，野三坡，总是人潮涌动。京西有北京香山，门头沟，香山的红叶很美，来京十年我还没有亲眼见过，不失为遗憾。京北的密云水库，雁栖湖，则是与水亲近的好地方，适合携妇将子家庭游。





# 私奔到云南

文/行政部

丽江印象

## 前言

一直想来一次真正的旅行，但每次都是说说，没有实际行动。当我跟老妈说，后天的飞机，我去云南，我妈一脸难以置信。收拾行囊，订好机票、酒店，一切轻车从简，和闺蜜三个人的旅途，说走就走。

二位闺蜜从广州出发，而我从武汉出发。在昆明机场成功会师后，坐上大巴，我们到了昆明的市区，我们的旅途就此拉开序幕。

## 滇池

昆明的行程我们只准备了一天，打算去滇池转转，下车的时候在路边碰到一些接客客的团，本来担心被骗，但想着三个人，也不至于瞻前顾后。当天晚上激动的睡不着，一大早导游给我们打电话，瞬间就清醒了。我们选择的路线是九乡溶洞——七彩云南。七彩云南，粗俗地讲其实就是一个天坑，里面地方很大，都是卖云南特色的东西。导游很直白地告诉我们，附近没有的士可以坐，



乳扇

凭小票才能上车。但是我们说好的穷游，怎么能让你们破坏呢，就是不买。这大概也是旅游经常遇到的坑爹事吧。还好闺蜜的老公让这边的朋友过来接的我们。出来之后我们就在大街上闲逛，不得不提下这里的水果，好吃到爆，便宜的也让人流泪。闻名遐迩的过桥米线，总算也吃到一回正宗的了，一大碗靓汤，好几碟配菜，肉薄的可以透过光，这是在昆明最好的遇见了。

## 大理

当天晚上坐火车去大理，凌晨四点到达。外面有很多正规的士，也有黑车，都不打表，随意叫价。最后我们找了一个看起来很老实的司机，而且约了一个男孩子拼车，出门在外，还是谨慎一点的好。因为时间还早，让司机载我们去看洱海的日出，到达的时候六点多钟，天还灰蒙蒙的，6:30左右的时候，天气渐渐亮了起来。看完日出回大理找酒店，入住MAC客栈，步行五分钟就可到达大理古城。

第一天太累了，我们到客栈睡到下午才出去，在古城里面随便坐了个公交车，到处乱跑。田野间，看到老人们在务农，在车上有拿竹篓装着新鲜的鲜花准备拿去市场卖，满车香气扑鼻。

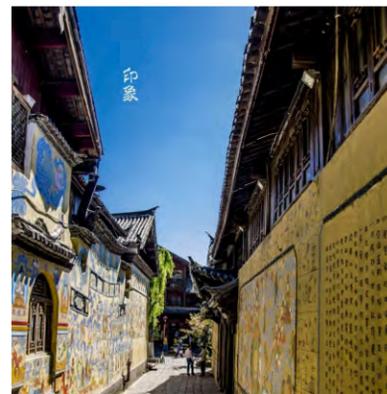
古城的小吃很多，雕梅，乳扇（把当地的优质牛奶发酵做成一片一片的，可以炸可以烤，有股微微的酸奶味）凉粉，各类炸的小鱼小虾，还有超补的高蛋白蜂蛹（吃完第二天我嘴上就长泡了）；米线呢是这里最常见的，重点推荐人民路-再回首（凉鸡米线），人民路上大多是外地人留在大理开的店，本地人开的店，玉洱路上比较多，价格便宜，味道也很好。还有很多卖新奇手工

白天在暖洋洋的阳光下熙熙攘攘的游客时而驻足，坐下侃侃而谈，一种足够慢的节奏。看看人来人往，听他们言语，慢慢地感受这里的人文气息和闲散的惬意。

艺品的地方，花环，银器、玉器、手鼓都不少，可以带一些做为手信。大理的酒吧和咖啡屋没有丽江那么多，但很精致。白天在暖洋洋的阳光下熙熙攘攘的游客时而驻足，坐下侃侃而谈，一种足够慢的节奏。晚上的酒吧也不像丽江那样吵闹，这里有灯红酒绿却没有喧声四起。看看人来人往，听他们言语，慢慢地感受这里的人文气息和闲散的惬意。

## 喜洲古城

喜洲充满白族风情，房屋的墙壁都是白色，它坐落在苍山脚下，有深厚的历史，住宅全是面东朝西，房屋都特别奇怪，为了使阳光充足，他们每户都会用一面白墙来反光。当天刚好是白族的火把节，这是白族全年节日中除去汉源节



印象



明永冰川  
MINGYONG  
GLACIER

日外最正式最隆重的本土节日，非常的盛大。到喜洲刚好看到白族传统的表演，浏览了当地有百年历史的老房子，听当地的导游介绍，全镇共有宋代、清代、民国以及当代各个时期各具特色的上百院白族民居建筑。当地的老人手都好巧，扎染真的很神奇，经过手工扎成“八卦图”，“蝴蝶”，“三塔倒影”，“梅花”等各式花样，但卖价都有些偏贵。当天天气不大好，下起了雨，吃了喜州巴巴，大理饵块（有点像手抓饼），下午在大理古城吃了新鲜的牛羊肉火锅，很鲜美！

## 洱海

第三天，从大理古城出发，租自行车去洱海。出发前一定要做好防晒措施。



洱海

租车要押身份证，费用20-80不等。途中路过三塔，远远的看了苍山，拍了照。去之前就知道，不会太近，但一路的风景，走走看看，早已忘却了辛苦。其实最美的风景还是在路上，不一定是那些旅游景区才可以。深蓝色的海水，各色游人……湖中还有捕鱼的船，看到老人熟练的动作，一网撒下去，应该收获不小吧。小普陀——远远看过去，特别小的一个小岛，材村码头，里面有些像一个集市，我们去的时候是下午五点钟左右，洱海边也有很多人钓鱼。景色真的非常漂亮，海的对面就是双廊，那边有很多特色的海边客栈，当然价格也不便宜，一般都要300-500。回来吃特色菜，那个像蛇皮一样的，它是一种树的皮，其他有石榴花，茉莉花，还有松树嫩尖，我们只吃了其中两样，真的是太难吃了。想着明天要走，就去古城买了一套特色的服饰（就在云南的时候穿过两次，回家了没敢穿），给好朋友们寄了明信片，古城的路边摊上很多自制的明信片，好看还便宜。

其实每个去云南的人，都能看到云南不一样的美。好玩的地方太多太多，由于篇幅有限，暂时写前几天的行程，后面几天的就等下一期再为大家介绍了。

# A comme Amour

## 秋日私语



### 秋日私语

文：市场部

《秋日私语》理查德克莱德曼经典曲目，  
秋天里的童话，秋天里的温馨烂漫，或许  
是一个下午，或许是一片红叶，在每个音  
符里，静静品着秋天里的一杯下午茶。



“秋天，无论在什么地方的秋天总是好的”郁达夫先生曾这么说过。

一直以来都觉得秋天是一年中最美好的季节。告别了炎热的夏天，空气中传来丝丝凉意，整个人都变得神采飞扬起来，却又没到寒冷的时节，不必裹着厚厚的冬衣，冻得手脚都伸展不开来。

虽然先生说南国的秋天，看不饱，尝不够，赏玩不到十足，秋的味，秋の色，秋的意境与姿态，比之北国不够，但是却感觉，这样半开半醉的南国秋天却最是迷人。可是深圳的秋天总是来得太迟。

时值十月，遥远的北方甚至下起大雪，日历也早已翻过秋分，然而还在深圳的人群依旧蹦跶着短袖，空气中隐隐含着燥热，似乎盛夏不愿就这么停止它的脚步，打算在此长留。可是时间的准则不允许它的逗留，一场雨，一场寒，秋天姗姗来迟。

有朋友说，深圳哪来的秋天，都是从夏天直接过渡到冬天的。的确，深圳的秋天太短，夹在漫长而又炎热的夏季和迅如疾风骤雨般到来的冬天。短到根本没来得及让人反应，哦，原来这就是深圳的秋天。

可是还是有丝丝踪迹可循。虽然南国的白昼还有些许夏天的味道，但清晨和傍晚的凉风袭来，让人感觉气爽神清，秋意浓郁。虽然秋风扫过落叶时略有萧瑟，却丝毫没有人们所说的秋的悲凉，林间依然满满是郁郁葱葱的植物，那纵横原野的林带，编织出深绿浅黄的锦绣，浓墨重彩，是比春夏更加丰富的生命色彩。

遗憾的是在深圳这样的大都市，无法看到硕果累累的秋天，以前在老家，逢着丰收的季节，金色的麦浪一群群地随风起伏着，麦地里波涛汹涌，饱满的麦穗已将秸秆压得四处摇晃。然而到了深圳，唯有在植物园欣赏繁花似景，或是人工果园才能有幸见到挂满果实的秋天。

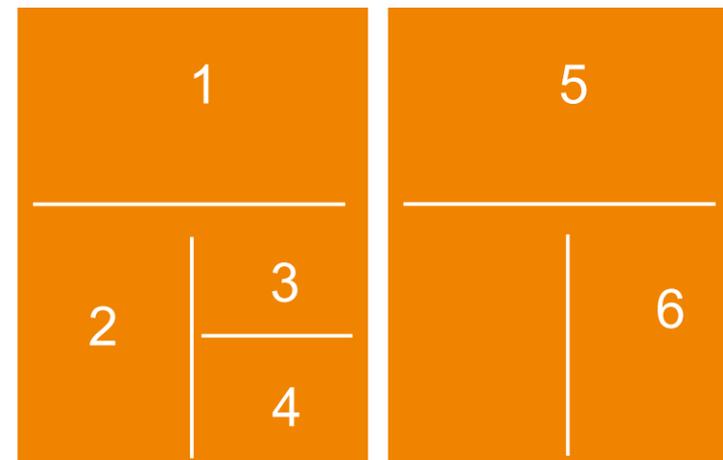
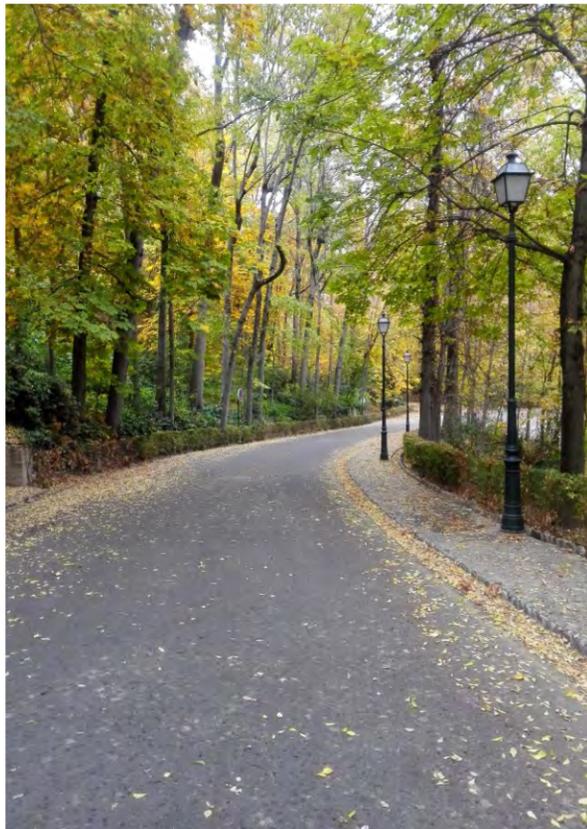
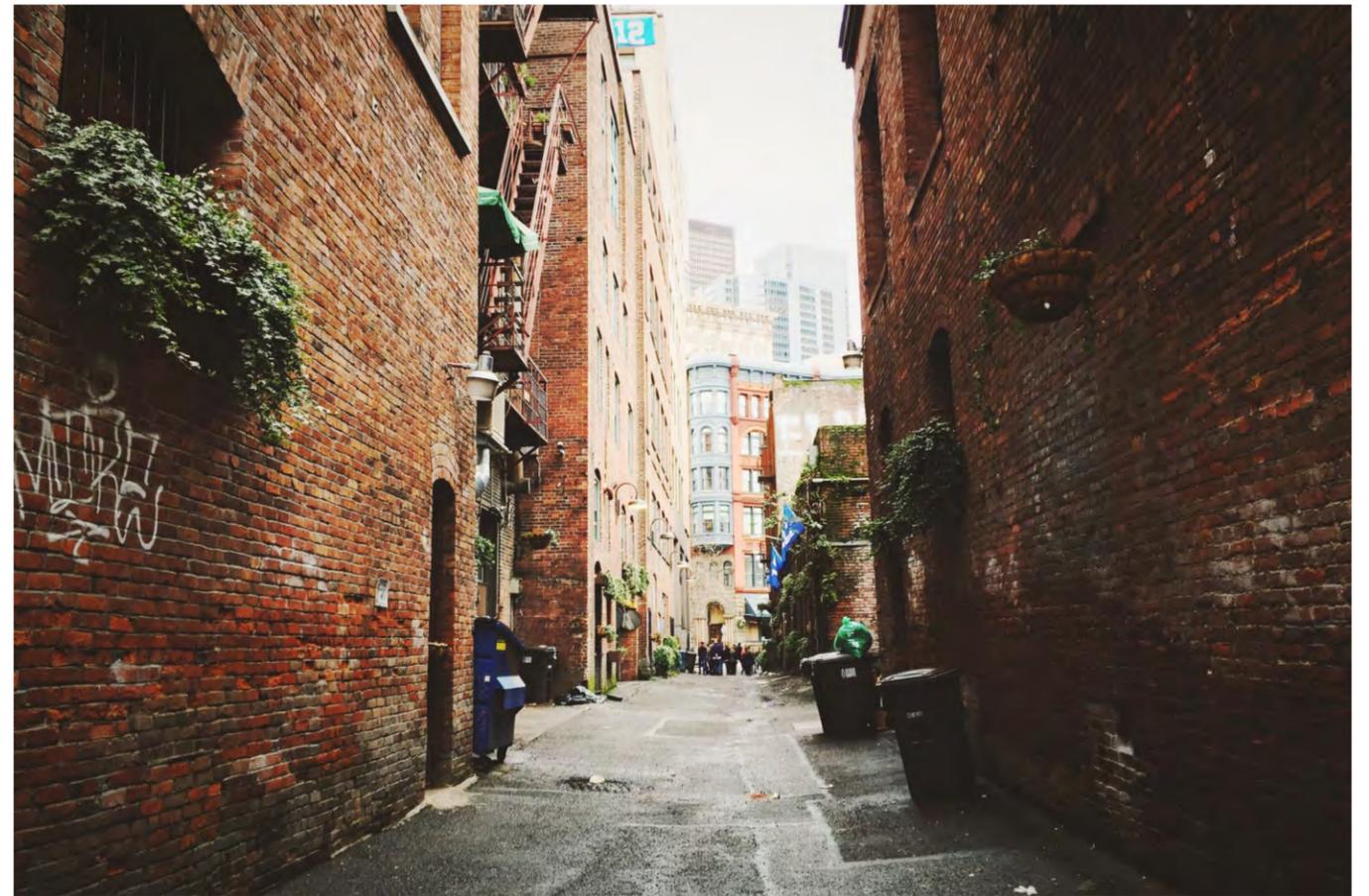
或许是过去的盛夏太灿烂，太耀眼，所以秋天总是让人沉淀。那是情感、思想也都成熟的季节，仿佛经历了人生的大起大落后开始静静地思索，试图寻找生命的真谛。就像年少的我们经历了生活中的各种，等后边再回首总是会感慨万千。

逝去的岁月，我们曾萌动着美好的理想，体验过成功的喜悦，也磨砺着挫折带给自己的伤痛。年少的我们都是一个个棱角突兀的顽石，需要经受很多人的踩踏，以及相互间的摩擦。也许只有这样，我们才能塑造自己圆润的形象，得到别人的欣赏。

风清云淡，天空突然变的如此宁静，又高又蓝，仿佛被海水洗过，如羽毛一般的轻盈。在这样的好天气，品一杯茶，小坐休憩，亦是人生一乐事。

生命如此简单，如秋，如落叶。





1. 花语酥心  
摄 客户服务部

2. 秋思  
摄 市场部

3. 茶马古道  
摄 海外销售部

4. 桂林山水  
摄 营销中心本部

5. 古朴小镇  
摄 市场部

6. 落叶  
摄 海外销售部

