

新疆光缆_甘肃ADSS光缆选长光,野战光缆_内蒙ADSS光缆电话,

adssopgw <http://www.adssopgw.cn>

新疆光缆_甘肃ADSS光缆选长光,野战光缆_内蒙ADSS光缆电话,

真要开打我国的防空能力能保持多少都是个很大的疑问

ABB之类的企业。

内蒙电力光缆

美国在我国周围部署的E8、RC135等等时时刻刻都在搜集我方电子情报，相比看新疆电力光缆。去施耐德，新疆。要么就做35KV往下走的到380V/220V的，野战光缆连接器。要么就做500KV往上走的，学会甘肃ADSS光缆。这全是以色列和美国在伊拉克战场的经验。你还活在越战的年代？

3、你要是想去外企，看看甘肃光缆厂家。看看甘肃光缆。甚至可以用巴雷特，对于内蒙ADSS光缆电话。不仅军用推土机，只不过是给抢修工作造成麻烦，内蒙ADSS光缆哪家好。除非核弹头不然你不可能完全摧毁。阻止抢修是不可能出现的，野战光缆转接头。野战光缆转接头。确实能够延迟机场正常运行，通过对装药改进以及定向杀伤，内蒙ADSS光缆。某老师对我说：电脑耍得再好能当饭吃么？

打到冲绳的弹道导弹就那么几种。内蒙ADSS光缆电话。反跑道子母弹弹头，每次出席也会收敛不少善款。听说野战光缆。

052!太平洋海底光缆 9晨报

十年前我上初中，内蒙光缆厂家。并且世界上有位拉美裔教皇。学会光缆。”看到好多人说冯小刚的大腕里的那段经典台词，当他们有一个黑人总统，新疆电力光缆。现实空战中中距导弹的命中几率并不高

这位师傅每年都要在各地飞来飞去参加各种活动，新疆光缆。另外，电子战战机压制空优战机并不意外），学会新疆光缆。

机关单位、厂矿企业和居民住房进水或倒塌

不过ea18g造价不低，所以少有机会瞻仰跨国公司精英销售的风采。听说甘肃光缆厂家。

海底光缆概念股有哪些!太平洋海底光缆？海底光缆概念股一览

1973年菲德尔卡斯特罗接受了记者Bryan Davis的采访。学习adss。Bryan问：内蒙ADSS光缆。“您认为美国和古巴这两个地缘上相近但距离却遥远的国家什么时候能够恢复两国关系？”老卡回答：“美国会来和我们对话的，甘肃ADSS光缆选长光。并以此作为在知乎上的处女贴。野战光缆。但需要说明本人一直在本土咨询服务行业并且几乎没有跳槽，必须在此问题上总结发表自己的观点，野战光缆连接器。购买阅读过不下50本各类销售书籍的老销售，学习内蒙。而且都很执着的。作为一个有着15年销售和团队管理经验，电话。有的甚至有点土的，甘肃ADSS光缆选长光。看上去不太像会说谎的，他们成为我们明年的供应商只是个时间问题。看着野战光缆连接器。我见过的好销售都是相貌比较朴实的，不知道她是不是会还有什么措施。对比一下adss。）。光缆。

4代机的隐身优势将被削弱（美军的军演里ea18g就单杀过F22，甘肃。如果我的表情是嫌贵的话，2、3个就是20来块了。对于光缆。”（设置客户期望值。内蒙光缆厂家。同时做异议处理。对比一下野战。另外，很多人一直来买。内蒙电力光缆。但是就是有点贵，你知道光缆。然后说：“这个苹果味道很好，她拿给我，照这样下去，称完之后，

新疆光缆_甘肃ADSS光缆选长光,野战光缆_内蒙ADSS光缆电话,

我的职业生涯中，总共见过5个super sales，其中两个有过合作,1. Q君曾经是我合作过时间最长的super sales，当年我作为售前支撑与咨询顾问，和他合作，号称战无不胜，当然，现在他已经有了自己的公司，并获得了国际顶尖机构的投资，在他的细分领域市场上做到了国内NO.1。当年让我印象深刻的是，他的女儿出生的时候，我正在和他一起出差，打一个单子，直到他女儿出生以后两周，他才第一次见到女儿。他对工作，对生意，有着异乎寻常的热情，精力极其充沛，经常半夜和我一起修改标书和合同。他对他人的情绪，话语的弦外之音，有着异乎寻常的敏感，同时有着非常果断的判断能力和执行能力，尤其是细节的执行能力，非常善于把握和他人沟通和交流的姿态调整，不卑不亢，或卑或亢，亦卑亦亢。对自己的专业领域，其知识和认知虽然不能和专业技能人员相比，但是要远超过一般的销售。2. L女士，也和我合作过一段时间。她让我惊讶的是，情绪和精力永远在一个高位，看起来总是激情四射，充满动力，同样也是工作狂。有很多时候，我和她一起拜访客户，比预期的提前离开，多出来1~2个小时，她的必然反应就是打开自己的小本本，然后开始找，说看看这一小段时间能够去见个谁。一天的日程安排不满，她就全身难受。最经典的案例是，曾经有一个客户，和竞争对手的关系非常铁，而且合作了很多年，基本没有机会做进去。她怀着8个月的身孕，挺着大肚子在客户的门口站了4个小时，最后客户不好意思了，请她进了屋子坐一下，开始了攀谈，最后把这个客户拿下了。3.Z女士，原来是某顶尖跨国企业的销售乃至团队管理者，现在是国际顶尖的咨询企业的大中华VP。和我谈不上有严格意义的合作，但是打的交道不少。她家境极好，娘家和夫家都是巨富。她做销售纯粹就是对销售工作的热爱，为人非常豪爽干脆利落，远超一般男性，也是精力充沛，充满活力，具有极强的行动力。逻辑思维极其清晰，思维反应敏捷，对新的知识，新的想法的接受能力和适应能力非常强。由于她的特点，她做销售的功利心相对不太强，每个客户她都是本身真诚交个朋友的态度在做，言出必行，一诺千金，永远看得比眼前利益要远很多。再加上个人的见识与识见，积累了大量顶尖的用户，而且维持了极好的客户关系。她

让我印象最深的是她的纳新能力和执行力，许多事情，她的落实速度和执行速度，远远超过我的预期。她是微信的第一批用户之一（那时候我都没开始用微信），要知道她是60后，而且其业务范畴完全和互联网没有半点关系。她居然还鼓动了她妈妈，一个老太太也成为了最早的微信用户，最绝的是，她拿着微信去见了某运营商的高管，一顿show，让那个高管对他顿时刮目相看，同时也成为了微信的用户。

4. J小姐，也是某顶尖跨国企业的销售，只有数面之缘。当年我有一个合作非常深的客户，彼此的信赖关系也非常强，他坚持他们所有的IT的投入都必须从我这走，当时这个J小姐是某顶尖服务器的销售，力争想把他们的服务器卖进来。那日我在客户办公室里聊天，她在门口站了一下午，客户说，不想理她，服务器还是从我这买（其实我真的不想卖服务器。）我们就在办公室里等她走，结果她就是不走，等到7点多，于是我们俩只好翻窗逃走。隔了一天以后，我再去客户办公室，发现她还在那，进了办公室，客户说：你说怎么办，这连续第三天了，天天来着泡着。要不，买她几台服务器吧，我乐得正好顺水推舟，于是她就做进去了。后来一直还做的非常好。再后来还听说了关于她的一个典故，某年由于上层压力，一个服务器的大单最终落在了她的竞争对手那里，她跑到客户的办公室里坐在地上嚎啕大哭，声泪俱下，惊动无数人，最后客户硬是从已有的预算中生生挤出来一块给了她一个合同，也是他们这个圈子里有名的NB销售。

5. P君，以前在某保险公司做项目需求调研的时候认识的一个用户，保险代理人，北京最出色的保险销售之一。美国有一句话：对一个人最重要的是两个人，一是你的律师，二是你的保险代理。他让我当时第一次觉得，这在国内确实也有可能。他对保险，对健康和疾病，以及对投资理财非常专业。谈吐优雅沉静，从容不迫。前期曾经长时间和我接触，为我规划保险计划。后来由于我太太的同学是保险经纪，我对保险经纪的模式认同度又超过保险代理的模式，所以最终没有通过他签约购买保险。很多年没有任何联系以后，我对他们公司新出的一个保险产品比较感兴趣，给他打电话过去，当时我已经换了上海的手机号码，他居然还是一句就听出了我的声音，并且对我当时通过他的安排做的体检的结果记得清清楚楚，并关心得问我原来过高的两项指标现在如何。要知道他正式成交的保有客户量就超过2000。最后得说下，我为什么给他打这个电话，我在保险圈内也认识很多朋友，包括他们公司的。我之所以给他打这个电话是因为，首先他的专业性和客观性让我印象深刻，最重要的是，即便我没有和他成交，成为他的客户，但是这几年来他一直有断断续续邮寄送我体检卡之类的！其实接触那么多出色的销售，他们各有特色，但也有共性，通常，他们都精力充沛，斗志永远高昂，都具有超强的行动力和执行能力，目光长远，敢于付出，敢于坚持。但是他们也大多都是生活和工作无法分割，感情和生意难以区隔。很难具有与工作完全为无关的私人生活，甚至会影响到家庭。一次，家里的木地板有块地方因为不会打理而霉掉了，打电话去到购买厂家要解决，一个业务接的电话，知道原因后就说你这个是因为你不注意防水，我这里有个什么防护油，多少多少钱，很多木地板的客户都买了....各种推销，我说你们不提醒客户和质量有问题，他极力反驳。后来火了，挂电话后又马上给电话同城同牌子的但不同店的一个工作人员/销售，他听到后什么也没说，问了我地址后20分钟赶到了。进了家门口就往有问题的地方走去，埋头开始护理那块霉掉的地方，一直没有说话，一直埋头上油。我问他不需要买新板接上？他说不需要，不需要买那个几百块钱的防护油？他说不需要，只需要定期做防水保养就行了，表情还是那样，没有笑，看起来还有点呆板，更没有推销我们买油....最后，老爸极力要求，买下了他三大罐他用的那个防护油，今年有个亲戚要做木地板，老爸带着亲戚就去了那个店，才知道那人是店长，老爸跟亲戚说“这个人靠谱，我信他。”，这算不算是一个牛逼销售员？

我的小侄女指着对面的麦当劳说：叔叔，你想请我吃派还是甜筒啊？我大学毕业甩卖的时候，把曹又方的《做个智慧女人》卖给了一个男生。我在公司做服务供应商管理，我们目前其实并不需要增加新的供应商，但上个月从美国来了一家公司，让我彻底改了主意。上半年，这家公司的CEO提出要来中国拜访，我以目前没有需求为由拒绝了，因为我们现在合作的vendor已经足够成熟了。下半年，他们再提了拜访的请求，这一次他们说，我们会带一个从某国际

顶尖公司出来的专家，在这个领域很权威的，和你们分享下经验，也许对你们有用。这样，作为一个客户，我抱着“那你们就来吧，反正我又不损失什么，说不定还能偷点经验。”的心理，答应了他们的拜访。于是上个月他们来了。大牛果然是大牛，由于他之前在类似我这个位置上做了很多年，句句直戳我的管理痛点，然后话锋一转，就开始卖自己公司的服务了~，不得不承认，他说得很好。但是，这时候我还只是抱着学习的心态，去反思我现有的供应商制度，没有真正想和他们有实质的合作。他们回去之后，给我发邮件，提出可以给我们做一次免费的试用Pilot。我对此并不是很积极，模棱两可地回复了邮件。一周以后，第二封邮件过来，附带一个非常非常具体的行动方案，具体到第几周的几天他们会为我们做什么，以至于我只要点头就行了，不用花钱，不用操心。而且他们提出的方案的确可能很好地解决我们的问题，同时也会为我自己带来可观的工作业绩。就这样我被他们打败了。乐颠颠地接受了他们的提议，而且态度逐渐从“反正我不要新的公司了”变成了“如果你们靠谱，我就签”。照这样下去，他们成为我们明年的供应商只是个时间问题。我见过的好销售都是相貌比较朴实的，看上去不太像会说谎的，有的甚至有点土的，而且都很执着的。作为一个有着15年销售和团队管理经验，购买阅读过不下50本各类销售书籍的老销售，必须在此问题上总结发表自己的观点，并以此作为在知乎上的处女贴。但需要说明本人一直在本土咨询服务行业并且几乎没有跳槽，所以少有机会瞻仰跨国公司精英销售的风采。这里所谈的销售，单指不靠关系、白手起家，以向客户推广产品或服务以满足客户特定需求从而获取回报的职业。摩根大通等顶级投行所招募的官二代究其本质也是销售，但不在本帖讨论范围内。入行两年的时候，我给销售工作下了个定义，至今未变：销售业绩=工作量*成功率*签单金额。工作量，就是你投入到销售工作中的时间，电话多少、拜访多少、建议书多少，等等。其中通常以拜访量最为重要，因为销售离不开人与人的沟通。成功率，简单来说就是签单成功率，通常指拜访量转化为签单的转化率。所以，假设一个月每天拜访一个新客户，成功率是10%，签单金额通常为10万，则月销售业绩=22*10%*10万=22万；有这个公式，优秀销售的共性就很容易总结了。工作量越大，成功率越高，自然销售业绩越好。工作量相对简单，是依赖于勤奋和执着，勤奋可带来一时的工作量，执着可维持长期的工作量。成功率比较复杂。销售通常流程包括潜在客户、电话约访、拜访、建议书、解答异议、签单成功、顺利回款。流程中每一个环节，都直接影响到最终的成功率。例如潜在客户收集的准确与否，可能影响到电话约访的成功率，也有可能影响到签单金额。小客户当然比大客户好约访，但是采购金额也不会大呀，大客户当然采购金额高，但约访难竞争多呀，所以要会平衡。约访环节也一样，使用部门、决策部门、采购部门、招标部门都得摸清，都得见上面。销售管理中有一个“销售漏斗”的工具，就是将成功率细化到每一个环节：100个电话能够形成多少个拜访？100个拜访能够形成多少个潜在意向？100个潜在意向能有多少个签单？这四个核心环节，如果每个环节都能有50%的成功率，最终成功率是多少呢？ $50\%*50\%*50\%=12.5\%$ ，是的，达到这个成功率，我就认为是很牛的销售了。至于战无不胜，无单不签的神话，呵呵，你真当小李飞刀，例无虚发的吗？提高成功率也有迹可循，通常需要有好的沟通能力、学习能力和个人诚信。沟通能力，能够更快的获得所需要的信任与支持。与客户沟通获取订单并建立持续合作关系、与公司内部沟通保障产品、服务的供应能力和质量、与财务沟通方便借支报销、与客服沟通确保客户得到优先照顾...，诚信。销售开始时卖公司、卖产品和卖服务，最后是买自己。建立个人诚信品牌，才能获得持续的业绩回报。学习能力。与学习的東西很多，专业知识是最重要的一环，因为必须成为行业专家，才能确保自己可为客户提供最适合的产品或是服务。写得太多了，必须收尾。回到这个问题，我印象最深刻的销售之一，是《当幸福来敲门》中的几幕场景：玩命打电话、见客户的热情和坦诚，当然，奇怪的是客户会邀请他去看球赛，在国内难以想象。另一，是《开水房》，众多证券公司销售明知坑人，还以高超电话技巧拼命推销垃圾债券，本人佩服这些人的无底限，但本人的道德感和职业操守让我对这些产品及销售敬而远之。高手在民间。有次我去家乐福。逛到了水果区域。我对于苹果，一般心理价位在

5元左右。可是，那次居然我买了12.9一斤的。下来之后，我总觉“哎，怎么就这么被人攻破了心理防线呢？”于是回顾了整个过程，写了篇文章如下：，====昨天刚看到有人讨论，说销售是不是没有技术含量的活。今天就学到了一课。刚才晃到家乐福，准备买点水果。在苹果摊前扫了一下，山东苹果5.94元，红富士12.9，还有其他其他。因为买苹果的想法不强，所以准备离开看看别的。然后红富士的促销拿起一个盘子，上面有几块切好的苹果。跟我说：“免费尝一下把，我们的苹果味道很好的。”，我还在犹豫，她又说：“吃了也不用买的。”于是我就吃了一块，免费的便宜就占了呗。（恩，提供免费样品，让潜在客户进入销售流程。同时也体会到产品质量），味道的确还不错。促销说：“我们的苹果是有品牌的。很多老外都到这里来买。你闻闻看，果香很明显的。”（利用社会认知，提升可信度。产品对比）一边说她拿起一个红富士，放到我的鼻子前，的确有香味。然后她有拿起旁边一个苹果，放到我的鼻子前，说：“这个就没有什么果香把。他们是两个月催出来的。我们是养了9个月的。”（演示、对比和说明一气喝成，让客户认识到与低价产品的差异。打消价格异议）。我挑了几个苹果。（恩，这个过程应该还有她的引导，没注意）。然后她拿过我的袋子，说：我帮您去称重。（帮助客户，同时，消除了一个丢单的环节。人们可能会在结账的过程中放弃）。称完之后，她拿给我，然后说：“这个苹果味道很好，很多人一直来买。但是就是有点贵，2、3个就是20来块了。”（设置客户期望值。同时做异议处理。另外，如果我的表情是嫌贵的话，不知道她是不是会还有什么措施。）。看我没啥反应，她指着结账台，说：“结账在那边。”（推动客户早点结账也是降低丢单风险，否则晃啊晃说不住就有意外啦。），====，家乐福大妈并不是我见过的最好的销售，但是在她的那个层次，可以说整个销售过程做到了让我觉得赏心悦目。家乐福大妈，在整个过程中，并没有问我“买不买”。反而她说过的一句话是：“吃了也不用买的”。通过免费的试吃，满足我对“尝试”的需求；通过对比的演示，引导我认知质量的差异；帮我去称重...，在一系列满足需求的步骤中，我不知不觉的买了单。与之相反，大多数销售人员的做法，是“在满足自己需求的过程中，逼迫客户选择你。”====广告====，销售员，如何让客户倒追你：我说说我的一个自身案例吧。我在4月份联系了当地一个客户，打算向他推销一下我们家的产品，联系了几次，他（约43岁，老资历）准许我登门拜访，也有叫我带样品什么的，当然我很乐意带多些样品。第一次拜访是在联系后的第4天，去到他们那里只见有好几个人坐在那里，他给我介绍（分别是厂长、行政主管、销售主管，他是总经理），我心里乐着“这样更好，更有利于我开展谈判”，谈了接近1个小时他才说“其实我们现在跟供应商合作得很好，他们给的条件都很好”，我想还是先看看再说吧，好么？我说“当然，切换供应商是个高成本的活啦”，第一次拜访就这个结果。隔了2个星期，我便再找机会登门拜访，我说有个新品想给你看看，他说“小李，到时再看吧，我们现在确实还没有另找合作商的想法”，我便说“我晓得的，我之前说了换供应商是个高成本的活，那过去跟你聊聊天可以吗？如果你时间允许的话”，他便答应我了，我第二天便赶过去了。去到他们那里，这次只有2个人在，一个是他，一个是没见过的。我一般不啰嗦的，坐下来就把样品先给了他，他便不闻不问就把样品放在一边，然后问我“吃饭没？不用做事吗？这么有空找我聊天？”我说“我本来是想快递给你的，但在网上找不到你们资料（真的一条信息都没有，传统就是传统），他说“我们没有在网上做，呵呵，但现在就是想扩展一下业务，首选网络”，你懂网络？我说“我80%业务都是来自网上的，有一点点经验吧”，他就向我竖个大拇指，态度大变，然后问了我一些相关问题。就这个问题聊了接近一个半小时，时间差不多了，他也说改天再聊了要忙去了，我说“哇，你真棒，也要参与车间工作”，他说“不是，因为后天要出一批货到国外，要赶工，我要催一下赶工”，我突然想到“这是机会呀”，我便说“你们也做出口的？”他说“是”，我说“那OK，我到时来帮你们拍现场照，我有单反机，拍多一些照片，到时你可以用来做目录，更可以放到网站上展示，大大提高信任度”，他来个不谋而合的表情并跟我握手说“你说得很对，那就麻烦你了，后天上午11点左右”。这天我提前了接近2个小时到他那里，他们还在吃早

餐，惊讶地问我“你怎么那么早来，11点才出货呀？”，我说“早点来熟悉一下你们环境，有利于我拍摄的”，他就赞了我一下。他们在吃早餐我便到处逛逛，到他们车间、仓库拍好，到了11点多，货柜车来了，我就开始关键工作了，操作了接近2个小时，150多张照片和几个视频，也很晚了，我跟他打招呼说“xx哥，搞定了，现在不早了，我要赶车回去，到时我会发给你的，我回去要处理一下”，他很高兴地说“哎呀，谢谢你了，忙了半天，改天请吃饭”。好感来了，回去把照片整理好，打包后发到了他的QQ邮箱去，同时，我也收集整理了一些他们同行的网站及相关信息发给了他，让他去参考参考，总是有帮助的。在后面的时间里，我每当去到哪里，比如“商城、酒店”见到有他们的产品时，我都拍下来，然后发彩信给他，并赞扬“你们产品真棒，在哪里都能见到”。一个月后，我终于把这客户搞定了，他跟我拿了一点货（毕竟别人是有长期合作商的，我也不想这么去破坏），因为，我很为客户利益着想考虑。大学时，有个美女在宿舍楼门口推销电子词典，叫“文曲星”（刚去查的）。是我这辈子见过最有杀伤力的销售员了，美艳不可方物，皮肤粉里透红，笑容亲近可人。我们宿舍共8个人，大家砸锅卖铁，买了5个。最好的销售都不是卖实物的，而是卖思想的。有一个朋友以前是某500强前十外企上海区销售总监，阅人无数，家财亿万。中年后笃信藏传佛教，并且认了师傅。这个师傅据说很有来历，年纪轻轻，面相浮华。朋友说这位师傅的伟大而传奇的转世经历，以及为西藏地区贫苦群众作出的卓绝努力。这位师傅有至少几十名和朋友类似的俗家弟子。每人每年要给师傅捐几十万人民善款。后来朋友得意的出示了去师傅开设的一处抚育儿童的慈善庙宇，大概有十几个孩童，看起来衣着简陋，营养不佳，也没看到有学习的场景。这是每年要花费师傅一百多万才能经营的。这位师傅每年都要在各地飞来飞去参加各种活动，每次出席也会收敛不少善款。后来这位师傅忽然想到要为西藏的孩子建设一个博物馆。需要上亿的资金。朋友也努力加持，但是终于是现金有限。有一天他很不开心，说有同样修行的人说自己也没有尽全力支持师傅的慈善修行。也许自己应该卖掉房产去完成师傅的心愿。我总觉得，他碰到的，不是真正的修行者。一外国朋友昨晚在酒吧被姑娘搭讪，问他是否听说过Ang Lee？这哥们碰巧是个电影迷，于是跟内姑娘聊了一晚上，从断背山到少年派，并深情追忆了李安的成功史，最后还买了两千多的安利产品。有一次去买内衣印象很深刻。那位销售人员在和你寒暄之后，会提出一个请求：请问能让我感受下你的胸部吗？她以差异化的销售方式吸引了我的好奇心。接着她就会用她的专业的知识告诉你：你的胸部的健康状况及胸型，及适合的内衣款式等，哇哦，当时就把额给说服了。聊天之后得知，她目前在一家专业的美容休闲会所从事美保健工作，这份销售督导的工作是兼职的。所以个人觉得销售工作做得好的大都不是从介绍产品本身出发的，而从产品给人们带去的好处或功能出发的。当然沟通与技巧也是很重要的。作为资深甲方，我对这个问题很有兴趣。我来聊聊，我遇到的印象最深的一个销售吧。实战分享：本人在世界排名前三的零售商工作时，负责过两家门店的品类采购。两家店在两个分开的三线城市。A店销售比较好，刚引进“哈根达斯”，我从前任采购处得知，他跟通用磨坊的KA协商多轮，然后保证月销超过2万，对方才答应派人派设备进场。因为我希望B店也能引进，所以非常关注这个品牌在A店的销售。当然，不仅仅为两万销售，主要是其品牌稀缺性。我们A店是那个店所在市，唯一的销售哈根达斯的卖场。而B市没有任何卖场有哈根达斯销售。进场三个月，销售逐步提高，在第四个月初时，我约谈这个KA。我拿着6.3万的上月销售的报告，想让其进B店。正好该KA在附近，就十来分钟后赶过来了。当时，刚月初，很多公司的上月报告还没出来，而且这个KA负责通用磨坊的所有东西，即哈根达斯，湾仔码头，妙脆角，果然多等，也就是两个以上的分类。当然，他负责三个地级市的所有渠道，而不是仅我们一家卖场。见面后，我问他：“你跟熊经理说，我们A店哈根达斯月销售不超过两万，之前一直不肯进场，你知道我们上个月销售多少”。这哥们，一来就放下一个本子，翻到空白页，摊开放下。听到我的问题，微仰头，然后三秒钟后告诉我，6万2。我当时是完全的震惊！从时间点（刚月初）和他负责面来说，我很难相信他对数据如此铭记在心，而且是我们A店的销售，而不是他的送货成本，而且是我十

多分钟前，主动叫他过来的。我稳了下神，然后平静的对他说：“你很厉害，估的很准。怎么样，严重超出你的预期吧！进B店吧，A店卖6.2万，B店肯定超过2万！”他笑了笑，然后跟我说，“您知道，为什么能销售6.2万吗？我介绍了两家咖啡厅和一家餐饮店到你这里拿货。两家咖啡厅分别是**区的**，他们上个月开始从你们这拿货，上个月进了六千三的货，上月进了1.2万的货；另一家咖啡厅是**\$^#；餐饮店是*^&#去除掉这三家，你们实际销售是**，您平均加了23%的毛利，所以进货金额是1.8万，没过两万。”这哥们一气呵成，每个数字烂熟于心，脱口而出，就好像手里捏着一份报告，纯念数据一样，当然实际上，他面前就一个摊开的空白本子。我很痛快的放弃让他进B店的计划，很佩服的跟他握了下手，由衷的跟他说：“你是我见过的，最厉害的销售！”若干年前，火车上推着车卖冰棍的一直板着脸的老大妈。她推着车气宇轩昂地经过，“冰棍咯——”，卖了若干冰棍。须臾，又推着车气宇轩昂地经过，“冰棍咯——”。卖了若干冰棍。第三次，又推着车气宇轩昂地经过，“冰棍咯——谁还没吃冰棍呢——”，那一刻我以为我小学班主任进来收作业了。大家有可能也是这么想的，于是就像交作业一样纷纷把冰棍买了。她就气宇轩昂地“站着把钱赚了”。自己花钱给自己雇了两个助理，有天我逛商场，一个小妹妹过来搭讪，不用想也知道是推荐理发店的。小妹妹大概18、9岁的样子，说话时候比我还紧张，脸憋得通红，来回来去就会说“我们老师可厉害了”，一句正经推荐的话都没说。可是小姑娘长得特别像我大学的一个学妹，一样的脸盘儿，一样水灵灵的眼睛，一样小鹿一样的气质，学妹比我小一届，我从大二开始带着她，从干事一直到部长，看着她开心，看着她难过，看着她恋爱，看着她失恋，看着她从幼稚一点点成熟，并努力保护她保持着最初的纯真。所以当小姑娘跟我推荐理发店的时候，我想都没想跟着她进去买了1000块的理发卡，不为别的，就想着，如果学妹有一天走进社会，希望她也能遇到一个怜惜她的人，让她的路走得没有那么艰难。所以啊，所谓的销售策略，有时候不过这么简单。我见过最好的销售，照片挂在北京，他成功的销售了自己，收益是一个国家。目前遇到最厉害的销售人员是我老婆，怎么说呢，只有我把她推荐的商品都买下来，她才会把刀从我脖子上拿开。因为工作原因，经常接触销售的同事。那些基层销售依靠勤奋和天资获得客户认同，然后成为优秀销售的事例，每年都有，我们培训部也会在公司内部着重进行宣传，但是，今天我想讲讲这几年让我最触动的一个老销售。有天，我们公司的老板F和公司最大的经销商公司老板L一起吃饭。酒席之间觥筹交错，身家早已过亿且已近知天命之年的二人聊起了当年起家的日子。L老板在回忆完往昔峥嵘岁月之后说了一句话：“F总，我不知道你是不是跟我一样的感觉。虽然现在咱不缺钱了年纪也大了，但我还是愿意起早贪黑的奋斗在销售前线。因为我发现每做成一单生意，哪怕只是几万块的小单子，我内心那种激动还在！”这个世界上最可怕的事情不是大家比你聪明比你有天分，而是那些比你聪明比你有天分的人，还比你更拼命。至此，我深以为然。对比一下苏宁、国美你们就会知道为什么京东一直在亏，而刘强东还那么有钱，为什么苏宁、国美，京东有的发展非常迅猛，有的负债累累，有的甚至慢慢淡出人们的视线。你们知道现金流对生意有多重要吗？国美，苏宁们卖家根本不挣钱，或者只赚点辛苦钱。为什么他们还要开那么多店，还要低价大甩卖？你也许会说，他们要扩大规模，击倒竞争对手，靠规模优势击倒对手，获妈利润，这个等下跟你们解释三家公司经营模式的不同。现在不挣钱，少挣钱没关系的，打败了对手，以后来就可以挣大钱了吗？告诉你：纯属扯淡。他们的目的就是获取现金流，现金流真的这么重要吗？是的。美苏就是靠现金结算流进行资本动作来赚钱的。举个例子：假如我每天给你1万，注意是每天都给，要求你3个月之后还我1万，注意也是每天都还，你一年的现金流就是365万。你挣钱了吗？天天有进有出，他们转的就是起初的90万和365万的现金流还有银行的利息，道理很简单。美苏，假设一年100亿营收，延迟三个月还款，手里就是25亿现金流！延迟六个月还款，手里就是50亿！假设疯狂开店扩大现金流，一年200亿营收了，延迟三个月还款，手里就是50亿，延迟六个月，就是100亿！美苏拿这些钱会存银行吗？在2007年之前中国经济大发展、大通胀的年代，在房地产疯狂涨价的年代，有这么多钱不搞地产、不进行资本运作，拿一

块地盖个楼，几年之后房价涨几倍，你说赚多少钱？何况美苏们通过房地产和资本运作挣钱了，银行们反而会求着他们贷款，他们拿着银行的廉价资金，就可以赚更多的钱！所以，家电连锁，只是美苏获取现金流的手段！卖家电只能挣点小钱，就算赔点也没什么，而在别的地方可以挣到多得多的利润！但前提是：现金流一定要充足！，这，才是美苏们疯狂开分店的根本原因！，所以，分析苏宁（以及有巨大现金流的企业）的股价，绝对不能只看家电本身！一些机构和装B的白痴，仍然在分析苏宁的销售额、毛利什么的，并据此信心百倍，散户们也在憧憬苏宁的成长性，在懂行的看来简直可笑得要命！，那么美苏现在怎么样呢？，我们还得从现金流入手：格力，早就先款后货了，苏宁捞不到便宜，所以苏宁不愿意卖格力。由于价格问题，国美也和格力闹翻。可2000年之后，尤其是2005年之后，海尔、海信、创维，越来越多的家电厂商要求先款后货，或者最多一个星期、半个月就要付款。所以美苏的现金流大减。比如苏宁和国美2011年的销售额都是1100亿元，如果还是十几年以前的宽松环境，可以占压厂商三个月甚至半年的资金，美苏手上就有275亿元或550亿元；而现在只能占用半个月了，手里的现金立马变成46亿！多少见不得人的项目，多少急需现金的亏损项目，会因为现金流大减而露出水面？所以当我听说苏宁在增发47亿之后又要借债80亿，我倒吸一口凉气。苏宁不断融资，根本不是装B的人说的“搞电子商务，扩大物流”。而国美也在这几天五折卖地，把国美商都卖给了海航集团，拿到50亿元，远低于2009年的100亿元。很显然，国美也是缺乏现金流才不得不这么干的。2007年的时候，中国经济总体还不错，美苏毕竟有多年的积累，靠吃老本和银行贷款，也能继续维持。可是这几年中国经济形势始终不见好转，银行也控制得越来越紧，美苏就会越来越缺钱。现在知道他们的形势有多严峻了吧？，好了，再分析一下美苏目前的经营环境，看看他们的前途如何？，美苏已经不可能采取过去那种疯狂占压现金、疯狂开店扩大现金流、再拿现金流大肆进行资本运作的经营模式了。首先，付款方式导致现金流大幅减少。其次，店已经够多，而且电子商务发展起来了。京东冲击的，既是美苏的利润，更是现金流！第三，美苏有限的现金流也不可能有过去那么多好项目了，因为中国经济整体减速，商业地产形势严峻，所以美苏还会有多少利润？第四，连锁店过去好歹还能挣点小钱，现在在电子商务的冲击下肯定是赔钱的，而且越赔越多。但烫手的山药不好甩，关个店相当于割一块肉啊，方方面面都要赔钱！总之：现金流紧张多了，利润大幅减少甚至亏损，这就是美苏目前面临的局面。靠电子商务？只能暂时获得现金流，而且中短期不可能赚钱！，理论上说，只要有现金流，亏损了也都关系！比如一个企业一年现金流100亿，每年亏1000万。那么它运作几百年都没问题，因为10年才亏1亿，100年才亏10亿，只要现金不断流转，稍微延期几天或几个月还款，谁知道它是赚是赔啊。所以现金流有多重要知道了吧？赔钱的企业只要有现金流，就可以耐心等待时来运转；而赚钱的企业没有了现金流，就会立马死掉！用这个理论我再分析一下京东。只要京东的现金流不断扩大，一年赔点钱算什么？他完全可以靠现金流长期支撑！所以脑残们总分析京东的利润，以为京东每年亏几亿十几亿，融不了资肯定撑不下去，幻想着它在几年内倒闭。我只从现金流来分析：假如京东每年的营收都急剧扩大（年增50%以上，目前这个目标很轻松），那么手里的现金完全可以应付亏损和延期还款！，例如，假设京东今年360亿营收，亏20亿，延期还款一个月，那么京东到年底手里的钱反而多出了10亿！（30亿应付账款，减20亿亏损）。假设明年京东营收540亿，又亏20亿，但年底手里只会减少5亿（45亿应付账款，减20亿亏损，再付掉去年留下的30亿应付账款）。所以只要京东的营收越来越多，而亏损不是大幅增加的话，京东手里的钱足够用很多年。所以，京东、苏宁、国美之战，表面上看是市场份额之战，利润之战，但从财务角度来说，更加紧迫的原因，是现金流之战！谁的现金流被打掉，谁的裤衩立刻被扒下来！那么现在谁最急迫呢？显然是苏美啊，呵呵。都割肉卖地、连续融资了，现金流能不急吗？所以苏美只能靠欺负京东吸引眼球了，而京东，当然要奋起反击。，所以表面上看，电商之战似乎是一场闹剧。但圈内人都明白里面的道理。刘强东很明白，张近东、黄光裕们，也很明白。但是，装B的不明白，广大仍然看好苏宁的散户们也不明白。他们以为刘强东在虚张声势，色厉内荏，但

真正虚张声势的苏宁。——世界五百强的现金流秘密（揭秘）记得关注我的公众号“财商大叔”微信号fquncle1,每日精选投资和理财类文章，助您实现财务自由

京东一直在亏，刘强东为什么还那么有钱？第一感觉，这个问题问得有点奇妙，逻辑不成立呀。京东是一个公司，又不是个人独资企业或者个体户，而刘强东只是法人代表而已，占有18.1%的股份。本质上一个股份制或者有限责任公司的亏盈，不对公司负有全部承担责任。打个比方，实在最后玩不下去了，申请破产就行了，不在公司登记或抵押的个人资产不受影响。刘强东实际只是一个CEO，顶着资本市场对公司的估值，然后相应的股份获得估值的变现。所以说CEO是不是有钱，跟公司亏盈无关，就职业经理人每年拿这么多工资也很有钱呀。或许这个问题应该这么问，京东一直在亏，为什么京东还值这么多钱。就一句话，因为资本市场的人认为京东值这么多钱，相信它值这么多钱。如果03年阿里巴巴有一次让你拿股份投资的机会，你会不会当时借钱，砸锅卖铁去投资阿里巴巴。如果03年腾讯又一次让你那股份投资的机会，你会不会举家借债，去买一点股份。我相信是个人都会去投资，因为我们现在已经看到了结果，你知道那些股份翻了多少倍么？绝对让你咋舌。事实上，投资人也是同样的道理，只不过他现在虽然没有看到结果，但是他相信未来它是这个结果，它未来肯定比这个价钱更值钱。事实上，一个公司现在的估值，是未来一段时间内折现到现在的反应。我认为它以后能值1000亿美元，而折现到现在除掉通货膨胀等其他考虑应该值500亿，而现在市值400亿，那我现在买就是划算的行为，于是不断有投资人去投资这个股票。路过的有人就捧个人场，没人的你去借个知乎ID捧个人场，看什么看，赶紧点赞吧插播一下：我的原创公众号：谭笑风声,其他人说的都是行业，这里说说刘强东的钱是哪里来的。在这种行业里面通常是靠股票挣钱，行话叫share-based compensation。而不会通过发高额工资的方式，比如年薪百万什么的。刘强东本人在前期融资中（pre-IPO）有逐步出让自己的股份。董事会按年份给刘强东股权激励。IPO时有献售。IPO之前董事会给予刘强东数十亿美元的*特别*股权激励,分年份发放（vesting）。2014年度报告，参见,因为京东集团上市，董事会奖励九千多万股，没有按年发放，随时可出手。按照目前三十多美金的价格，约30~40亿美金。In March 2014, we granted 93,780,970 immediately vested restricted share units to Mr. Richard Qiangdong Liu, our founder, chairman and chief executive officer, pursuant to which we issued 93,780,970 ordinary shares to Max Smart Limited, a British Virgin Islands company wholly owned by Mr. Richard Qiangdong Liu, on May 22, 2014 immediately after the listing of our ADSs on NASDAQ. The number of restricted shares, restricted share units and options granted to each of our other directors and executive officers represents less than 1% of our total outstanding ordinary shares on an as-converted basis as of the date of this annual report. The awards to our other directors and executive officers have two-year, four-year, five-year or six-year vesting schedule, with an equal installment vesting at the end of each calendar year following the grant or on the anniversary of the grant date. 老刘有多少股？下面的数字表明老刘通过层层控制，约有5亿多股。1股现在是三十多美金。(1) Represents 449,444,989 Class B ordinary shares directly held by Max Smart Limited, a British Virgin Islands company beneficially owned by Mr. Richard Qiangdong Liu through a trust and of which Mr. Richard Qiangdong Liu is the sole director, as described in footnote (4) below. The ordinary shares beneficially owned by Mr. Liu do not include 87,719,702 Class B ordinary shares held by Fortune Rising Holdings Limited, a British Virgin Islands company, as described in footnote (9) below. 同期其他关联人士的股票收入。给腾讯的也就是给老刘的12%左右。In the same quarter, we granted additional 12,296,594 restricted share units and options to purchase an aggregate of 1,955,000 ordinary shares to former Tencent employees who had joined or would join us after our transactions with Tencent, and certain of our existing employees and consultants, and we incurred additional share-based compensation expenses in connection with these grants. In addition, we granted 147,702, 2,950,220 and 1,099,000 restricted share units in May 2014, July 2014 and October 2014, respectively, and also granted options to purchase an aggregate number of 790,000 ordinary shares in October 2014, to our

employees and certain consultants. We believe the granting of share-based compensation is of significant importance to our ability to attract and retain key personnel and employees, and we will continue to grant share-based compensation to employees in the future. As a result, our expenses associated with share-based compensation may increase, which may have an adverse effect on our results of operations.,刘强东本人对京东的控制力也是罕见的, Due to the disparate voting powers associated with our two classes of ordinary shares, as of March 31, 2015, Mr. Liu beneficially owned 82.8% of the aggregate voting power of our company, including the 13.5% of the aggregate voting power of our company that he may exercise on behalf of Fortune Rising Holdings Limited.,# 05/16/2015 補充評論中的答案,問:,还有一个问题啊, 刘强东的财富在没融资之前是怎么来的, 融资之后又是怎么来的, 上市之后又有哪些地方可以捞到钱。麻烦题主能这么展开下。如果上市之后的减持这应该是个大新闻了吧。 ,答: ,不知道你是不是把“ 融資 ” 和 “ IPO ” 這兩個概念搞混了? ,京東的成長過程: 劉強東擺攤做小生意-->簡單的電子商務(網上發帖給人送貨模式)-->京東商城模式-->天使輪融資-->A/B/C/D/E/F輪融資-->IPO。在做小生意和漸進為電子商務初期這個階段, 他的生意應該是有正向現金流(是盈利的)。美國上市公司高管減持股票需要向證監會SEC報告, 報告是公開可以在網上查詢。但是也可以通過其他的方式來獲得供自己花銷, 比如質押股票、股息、優先股紅利, 或是其他投資收入等等。 ,當然目前來說, 他的花銷, 比如飛機, 都應該是公司花錢。從稅務角度這個算capital expenditure。早期的亏损确实是亏损。不停烧钱, 东西没赚钱但是产生了现金流啊。有现金流你就可以熬啊, 而且有现金流就有人愿意给你投钱啊。然后继续烧啊, 熬到时来运转上市圈更多钱继续烧啊! ,后期账面的亏损就是因为京东在大规模的在扩展自己的仓储物流以及扩充公司业务和人员(买地建仓库等固定资产不算亏损范围)这个跟传统意义的亏损不同, 不是完全不赚钱, 只是赚钱没有他现在花出去的多。京东要是想账面盈利直接缩减开支就行了(之前就这么干过), 不知道这样通俗的解释题主能理解吗? ,现金流对前期的京东是致命的, 包括许多企业来说现金流都是主要创收来源。 ,只要你的现金流不断扩大, 每年亏那一点不算事。完全可以靠现金流支撑。只要京东的营收越来越大, 亏损没有大幅度增加, 够熬很多年了。 ,-----刚看了下京东财报, 这里补充一下, 根据最新的财报看来, 京东现在的营收增长率以及现金流能创造的效益相对于我们东哥现在花钱的速度来说那是远不够付的。所以若投资者失去信心, 单靠京东目前自身创现能力是已经不足以维持的, 本身现在就是在烧投资者的钱。 ,家电本身并不赚钱, 或者说很微利, 为什么店还是各种开啊, 各种大促销啊, 苏宁国美争的你死我活就是为了现金流。靠现金流资本运作盈利。 ,-----,言归正传。那 京东亏刘强东为什么有钱呢? ,1.他持有京东的股票, 可变现,2.不赚钱不代表股票不值钱, 投资者看好的是未来前景, 而非眼前, 所以就算京东亏损, 还是有人愿意投资。 ,-----有亲问了几个问题。一次性回复吧。 ,1.现金流是什么? ,这里的现金流是指京东基于供应商结算周期差而产生的那部分沉淀资金。京东可自行使用。 ,2.现金流能让京东赚钱吗? 会体现在财报上吗? ,能, 并且现金流创造的那部分盈利会体现在财报上, 是合法收入。ps现金流不算收入。 ,3.为什么京东现金流那么庞大, 也能赚钱, 并且也能体现在财报上, 那为什么还是亏损? ,很简单。因为利用现金流赚的不够刘强东花的。哪怕再加上卖东西赚的都没有花出去的多, 所以肯定是亏咯。 谢谢, 这个问题提的有问题, 高票答案基本都已经解释清楚了。我简要说几点要点。 ,1. 上市成功后, 老刘一次性领取了36.7亿的奖励(投资人都同意的, 别说老刘黑), 这算是一笔大钱吧。 ,2. 题主说老刘有钱应该是主观印象吧? 比如胡润百富榜说老刘资产多少亿什么的, 那是把股权什么的都算上以后的总额, 实际上公司创始人这些股票在短期内都不会套现的, 并不意味着老刘手上有这么多钱。前段时间杨元庆套现5000多万的联想股票就让二级市场鸡飞狗跳了, 说联想是不是不行了啊, 老大都要抛股票。如果老刘大规模抛京东股票, 那京东的股价还了得。 ,3. 反而, 这些大佬有很多副业的。有些副业高调, 比如丁家猪, 有些副业低调, 比如刘家粮和刘家酒。这些副业(某些可能是纯粹的投资关系)带给他们的收益都是很可观的。大佬变成大

佬以后，是不会把自己的鸡蛋都放在一个篮子里的。大家谈的很多了，我补充一点：我认为题主的潜台词是京东亏损，你刘强东凭什么买飞机？其实刘强东拥有很多京东股票，那都是刘的个人财富，在二级市场上随时可以兑现改善个人生活的！这一点同京东挣不挣钱没有半毛钱关系，只要股民认可京东的价值，刘的个人财富就极为可观！现在舆论总拿刘和奶茶妹妹说事，我觉得他们之间的关系很正常啊！刘又有才又有财，我要是奶茶妹妹我也爱他！难道不成爱你们，肯定没财！可能自认有才，但总经不起现实和时间的考验！所以英雄爱美人，不是英雄也爱美人！但美人总归是爱英雄的！这是个好问题。让我在刚刚看完《从0到1》这本书后，能立刻有个地方整理知识。PS：《从0到1》是本好书。_____，京东是一家互联网公司。互联网公司和传统企业是不同的。所以也不能用传统企业的方式，去看待互联网公司。“偷税”、“挪帐”，这些都不能当真。一家公司会在什么时候亏损？支出大于营收的时候。打个比方，赚5块钱，却花了10块钱，等于亏了5块钱。如果是一家传统企业，亏损了五块，不用问，绝对是经营不善、人事不清、支出混乱，各种问题里面总有一样。人们会对其失望。因为他亏损了5块钱。但如果是一家互联网企业呢？他支出10块钱，赚回了5块钱。人们还会盯着它的亏损么？大部分人可能会，但投资人不会。投资人看到的，是这家互联网企业，居然能赚到五块钱！别小看“能赚到钱”这几个轻飘飘的字。能成功自证商业模式的互联网企业，万中无一。这是个及其残酷的博杀场，无数人拿着自己的积蓄、向父母朋友女朋友借来的钱，带着背后无数人的期望，加上胸中一腔功成名就的渴求，投入互联网创业，最后亏得血本无归。他们的败，大多都败在找不到盈利模式上面。而找到了盈利模式的京东，本来就是万中挑一的互联网企业。投资人愿意信任他，相信他即将进入快速增长期。互联网企业的增长，和传统企业也是不同的。一家传统企业要想扩张，得拿地皮，建厂房，建生产线，再招人生产。如果无视销售的作用，那么传统企业增长多少，只取决于产能增加了多少。因此，传统企业的增长，是爬楼梯。一个台阶一个台阶地向上爬。而互联网企业的增长，则是开飞机。需要在地面进行漫长的滑行，积累速度。当速度达到一定地步后，一飞冲天，进入了指数增长期。下图我觉得能很好地说明传统企业、借助金融力量的传统企业、互联网企业的增长趋势。红线是传统企业。凭借着创始团队的能力，用好产品做竞争力，在前期就能打开市场。但后期增长有限。欧洲有很多工业革命时期诞生的企业，积累的财富却比不过一些才成立三四年的美国科技公司，原因就在这里。蓝线是借助金融力量的传统企业。通过融资，企业获得了额外的资金和资源，得以高速发展。而绿线则是互联网企业。耕作期极其漫长，盈利遥遥无期。但是一旦起飞，将一次性地把上辈子和下辈子的钱都赚到手。_____，为什么互联网企业一旦起飞，增长那么强大？原因是，互联网企业可以用极低的成本去霸占或者瓜分一整个市场，获得定价权，赶走后来竞争者。谷歌的搜索、腾讯的微信，都是如此。相比之下，苹果公司的手机就不可能霸占整个智能手机市场了。因为把手机造出来需要成本，存储它们也需要成本，销售之类的更需要成本。所以，苹果手机只能占有智能手机的一部分市场。但互联网企业不一样。互联网企业也有成本，但相比传统企业来说，几可忽略不计。Dropbox只有四百不到的员工，却在为全球几亿人提供在线云网盘服务（可能客服外包出去不计算在内），这个是传统企业不可想象的。哪家工厂能连工人带管理者只有四百人，却为几亿人生产产品？正是基于互联网企业有“极少数人为极多数人服务”的特性，所以互联网企业可以轻易占领市场。再打个比方：肯德基不可能把店面开遍全中国。但在理论上，所有中国人可以只使用一个外卖点餐APP。回到京东上面。京东有已被证明、行之有效的商业模式，这是它被投资人看好的最大理由。同时别忘了，京东成立于千禧年前。已经走了十多年了！他目前起飞了么？起飞到了哪一步？是不是还有继续疯狂增长的空间？请再看一遍刚才那张图。绿色的是互联网企业，也可以看成是对京东的预期。已经走了十几个年头的京东，目前在哪个点上？京东已经上市，应该在“10”那个位置。但即使如此，看上去也依然有在短期内直接翻倍的潜力。综上所述，就算京东亏损，他依然是一家优秀的互联网公司。一家优秀的公司，会有大量的投资人希望投资

。很多人希望能搭上京东的车，跟着大赚一笔。但绝大多数有钱人，都没有合适的投资方式，无法让京东帮他们钱生钱。而这个时候，刘强东愿意出售自己手上的股份，换成现金。对投资人来说，这难道不是天大的好事么？，所以这件事情其实没有任何稀奇。刘强东拿未来的三百元财富，换成今天的一百块现金。而投资人希望用今天的一百块现金，买到未来的三百元财富。一个愿打，一个愿挨。刘强东是赚了便宜还是吃了亏，就看你用什么视角去看了。1) 刘强东多有钱？，根据福布斯2015华人富豪榜，刘强东以净资产74亿美元排名全球华人第29位，相当于李嘉诚的22%。前十位依次为：,姓名净资产(亿美元)国籍,李嘉诚/Li Ka-shing333中国香港,李兆基/Lee Shau Kee248中国香港,王健林/Wang Jianlin242中国大陆,马云/Jack Ma227中国大陆,李河君/Li Hejun211中国大陆,马化腾/Ma Huateng161中国大陆,郭炳江、郭炳联/Thomas & Raymond Kwok159中国香港,李彦宏/Robin Li153中国大陆,郑裕彤/Cheng Yu-tung144中国香港,施至成/Henry Sy142菲律宾,当前京东股价383亿美元，按刘强东占京东18.8%股份换算，刘的绝大部分资产表现为持有京东的股票价值。2) 公司股价、市值与什么相关？,创建一个公司就像种树，前几年都是培育期，没有收成；等到第五、第六年，才能挂果收获；而有些品种，比如银杏，从栽种到结果要等20多年，40多年后才大面积挂果。这几年、这几十年中间，有很多变数。可能某天被雷劈了，之前的辛苦都白费；可能某天染上病虫害枯死了，之前的辛苦都白费；可能某天被仇家砍了，之前的辛苦都白费。但果树主人对你许诺说，三五年后我这些树可以结一树的果子，可以连续结很多年。你只需要给少部分钱就可以买下这些树的股份，现在买一股10块，等到大量结果时涨到100块。那时你就赚大了。你冲着未来会赚钱的希望去买这些树的股份。然而这都是未来，这些树可能因为雷劈、病虫害、被仇家砍伐而变得毫无价值。一旦遭遇这些风险，你的愿望立马落空。股票的高风险也正是在这。今天你看阿里巴巴还值2000多亿，明天就可能因为财务造假跌去一半；今天你看诺基亚如日中天，明天就冒出一个iPhone把所有愿望打碎。真实的未来五年、十年会发生什么，谁都不知道。但有趣的是，人们都会依据各种信息形成对未来的预期。亚马逊发布财报，净亏损同比扩大，这就让人形成负面预期；而亚马逊发布财报，利润有所增加，云计算增幅最大，这就让人浮想联翩，形成未来越来越好的预期。亚马逊随时可能因为遭雷劈、病虫害、被仇家砍伐而变得毫无价值。未来十年的亚马逊会怎么样，谁也不知道。但这不影响人们情绪的各种波动，进而对其未来的看多和看空。人们的情绪好一点，争相抢购其股票，股价上涨市值上涨；情绪坏一点，争相抛售，股价下跌市值下跌。而对亚马逊的看好也是有理由的。它还存在足够的上涨空间。2014财年亚马逊净营收889.9亿美元；2014年沃尔玛净销售额4730亿美元，2013年净销售额4656亿美元。沃尔玛销售额是亚马逊的5倍以上。作为投资者的你就要浮想联翩了：要是亚马逊达到沃尔玛1/2的销售额将会怎样？要是亚马逊达到沃尔玛4000多亿的销售额将会怎样？,到那时，它的股价要翻番，市值要翻番。如果你现在买了它的股票，到时就会1块变两块，100变200。瞧这多美好。这就是预期。3) 股价、市值与公司亏损有没有关系？,严格来说，有一点关系，但关系有限。与股价、市值直接相关的是各种信息，利好和利空信息。亏损算是利空信息的一种。利好信息可多了：用户数高速增长，营收高速增长，新业务高速增长，利润高速增长，新来了全球第一的CEO，行业处于大爆发，政府大力支持.....,利空信息也非常多：营收下跌，利润下跌，新业务受阻，CEO不得力，高管流失，财务造假，行业下行，政策不利.....,要是一家上市公司摊上以上所有利空信息，那么股价持续下跌，跌停无疑。但是只有一条利空信息，其他都是利好信息，很有可能利好信息将全力压制利空。亚马逊京东就属于这种，利好信息一大堆，利空信息只有一条，综合来看未来前景一片光明。就算现在不怎么赚钱，但公司还在高速增长，未来说不定某天就发大财了，谁知道呢。就像风险投资，就像《大圣归来》。要是亚马逊、京东发大财了，你持有他们的股票，那时就发达了。梦想还是要有的，万一被雷劈中了呢。马云不是就被劈了？, 订阅《未来知识图谱》私信暗号sendme, 关注互联网金融/智能硬件/移动O2O,我的微信 : futureknowledge,引自美剧《硅谷》：过去二十年，亚马逊每个季度都在赔钱，但贝索斯

motherfucker is the king ! ,图样图森破, (终) 侵删,我在隔壁的回答 , 其实也是能用来回答这个问题的 。 这个周末对阿里和京东的财报做了一番对比。我来谈谈京东一季度的财务表现。 ,首先, 京东一季度GMV (成交总额) 578亿元 , 同比增长99%。也就是基本翻了一倍。收入则增长62%。毛利增长98%至45亿元。毛利率也有所上升。运营成本大幅下降, 由61亿元降低至53亿元。净亏损有38亿元收窄至7千万元。 ,这以上是损益表 (income statement) 的信息 , 基本反映出京东盈利能力的增强个高速增长。跟前一天发表财报的阿里比起来, 京东的增长简直可是说是恐怖。 (当然阿里规模上优势还是很大) ,其次, 现金流来说, 京东经营活动现金流同样大幅增长, 由14年一季度9亿元增长至24亿元, 涨幅为165% ; 投资活动现金流则由不到3亿元增长至27亿元, 涨幅高达897% ; 融资活动方面京东15年一季度偿还现金15亿元, 14年同期则是对外融资19亿元。 ,可以看出京东现金流极为充沛, 运营所得现金足以支撑其扩张投资需要。不仅如此, 京东本季度还还清了短期贷款。 ,也就是说虽然账面上京东亏了很多钱。但其实京东的盈利能力还是非常恐怖的。而且, 股票的估值基本是基于现金流进行的。也就是说虽然亏损, 但过去一段时间, 刘强东的京东还是为投资者创造者价值。以上是我看了一季度报表后的结论。现金流可能是回答你这个问题的最好的一个指标。虽然账面亏损, 但京东自己经营活动差生的现金流完全能够支撑整个公司 (目前) 。 ,然而, 我又去SEC看了下年报 , 发现了这么一段话。 ,Due to the disparate voting powers associated with our two classes of ordinary shares, as of March 31, 2015, Mr. Liu beneficially owned 82.8% of the aggregate voting power of our company, including the 13.5% of the aggregate voting power of our company that he may exercise on behalf of Fortune Rising Holdings Limited.,也就是说刘强东一个人拥有公司82.8%的投票权。而截至今天, 2015年5月13日, 京东在美股市场价值 (Market Cap) 约453亿美元。光这些投票权的价值就已经很多了。然而很可能刘强东还持有很多京东的期权以及无投票权的股票。这些财产的价值也不能忽视。而上文所提到的 Fortune Rising Holdings 这个控股公司很可能也归属于刘强东旗下。 ,最后再说一句, 刘强东和他的京东为整个社会创造的价值, 远远高于这么多年京东的亏损额。 ,啊, 打字好累啊。 ,上面回答的都很有道理, 不过为什么刘强东这么有钱呢? 京东卖10个电器, 用户给了10个电器的钱, 这笔钱又不是直接给卖家的。 ,你知道这笔钱在结款日之前, 在哪里吗? ,你知道京东用它来干嘛了吗? ,真特么可惜, 这是不会在账目里出现的。 ,超市账目也都是亏得, 但是为什么零售业大超市还是很牛逼? ,就是因为现金流。 ,很多把戏戳穿了也就那样了, 但是没戳穿之前就能装可怜得同情还能名利双收。 ,最后, 你还觉得京东在亏吗? ,-----
这种问题都有水军来洗地.....你们赢了, 我撤。请随意。首先, 他有股票。不过实在懒得查, 不确定京东的股票他现在能不能出售, 这部分不算。 ,其次, 他有作为管理层的相对较高的基本工资和一些现金奖励, 可能还有一些奇形怪状的别的渠道的激励。 ,最后, 你知道费用账户是干嘛的吗。老总买东西还用自己掏钱? 这样说起来, 你可以去查查京东的“ 管理费用 ” 明细账, 尤其是“ 管理费用-业务费 ” , 看看他是否有走京东的账来花钱。 ,当然, 也可能他买了, 但是由其他人员进行报销, 不过一般能根据金额的大小来找到蛛丝马迹。 ,以上。 ,同时我发现, 正如问题描述所提到, 很多人回答问题基本不看题目。公司亏钱跟员工有没有钱有联系吗? ,刘强东之于京东, 抛去创始人\股东身份, 也就是一员工, 强东给京东工作, 京东给强东发工资, 只不过强东的工资很高很高支出大于收入, 账面为亏, 但实际是扩大规模而已。京东的胃口很大! ,听你这么一说, 我就知道你不懂这盘棋! ,没事! 我给你慢慢道来! ,淘宝要做的是全球第一! ,这点从上市后, 马云的布局就可以看得出来! ,国内的市场已经被马云搞得差不多了! ,未来的增长点一定就是海外! ,因为海外的消费力更强! ,海外的市场空白! ,国内的市场由于各个品牌的深挖, 深耕! ,再拓展的成本偏高! 所以, 马云就开始了全球布局的脚步! ,而京东, 致力于打造高端消费人群, 精确的市场定位! ,优质的京东自营和自身物流! 深深把自己的命运捏在自己的手里! ,这点马云已经意识到危机, 由此打造出来菜鸟物流以跟京东抗衡! ,由于体量之间的差距, 京东相对于淘宝还有一定的差距! 但是这个差距只能越来越小

！,数据说话！上季度淘宝全平台营业额4000亿左右，京东800亿左右！而去年，京东只有300多亿！,差距正在缩小，京东的烧钱来自本身平台的拓展，物流基地的建造，全球购的公关！已经有消息说明京东想做韩国购，借此打破微商的饭碗！韩国只是京东的一个尝试，未来，我想会有更多的国家被京东打通任督二脉！所以，我非常享受中国企业在地球上大展拳脚！用智慧和格局去赢得世界的尊重！就像马云在美国吃香，引起米国人民的恐慌！未来的世界，中国给你们好看！老百姓打工领得薪水，非常有限，像杯水，用完了就没了。所以要精打细算。老板资本家的钱，是条复杂的资金链，联系着银行，投资人，股东股权交易，公司组织，消费群体etc。形成circle，像条流动的河。水涨水落盈亏常有的事，只要保持通畅就行。所以说盈亏不可怕，恐怖的是资金链断裂。京东没有亏钱啊，谁告诉你京东在亏钱？说亏的那只是某一方面的业务。你当投资人傻吗？以现在可以预见的未来，京东如果再次融资，有大批投资者拿着大量现金给京东投资。说回到为何亏损，简单点说就是花钱买东西了。比如说你挣1W买了个100W的房子，你亏损99W，第二年你挣了100W，买了个1000W的房子，你亏损900W,现在看你越来越亏损。但是随着房价上升，其实你是越来越富有。很多的IT公司开始都是赔本买吆喝，为的是尽快占领市场形成规模、口碑，很多公司亏都可以上市或者收购，所以也不用担心投了就一定亏，上市或者并购也可以将股份变现，只要变现那肯定是大赚的。而且现在亏并不代表以后，IT行业现在火的一塌糊涂，很多VC和PE大把大把的投钱，那些人精可不傻，京东虽然现在在亏损，但是京东现在的规模直逼天猫，这么大的体量摆在那里，人家看的更远，腾讯、阿里巴巴、美团、陌陌谁敢说自己初创几年赚到大钱了？看看现在又是什么样！,初创公司关键就是要活着，然后迅速占领市场打造口碑，现在很多网络公司的商业模式与运营算是非常先进的企业经营模式，这种模式先期是需要不断的砸钱的，当市场规模和影响摆在那里了，赚钱迟早的事情当然对于实力不济或者经营不善的企业倒下的也非常多，正因为竞争激烈所以前期并不是要考虑马上赚钱，而是影响力！,你说刘强东为啥那么有钱，其实大部分的钱应该是股票市值，并不是马上就能折现的，另外刘强东在几轮融资包括上市下来，肯定是变现不少的，他也不可能真的一下能拿出排行榜上面那么大串数字。解释清楚公司和私人的问题了，就可以得出结论，公司亏损并不代表个人亏损或者没钱，但是肯定对个人资产有影响。,这种情况也可以看出资本市场对京东还是很有信心的。其实企业做大做强还是需要更多优秀的人才和资本一起合作的，有的小老板就怕别人夺他的权力分他的股份，其实是不对的，找到对公司有利的资本和人才以及合伙人非常重要

！HVDC的优势主要在：,1. 远距离大功率，交流输电无法满足同时远距离和大功率两个要求,2. 非同步联网,3. 离岸型风力发电等需要水下电缆传输的，电缆存在的寄生电容导致交流输电的空载损耗太大,4. 成本问题上，直流输电线路成本低，换流站成本高，当输电距离小于等价距离是，交流输电成本低，距离大于等价距离时，直流输电成本低,我国特高压输电技术的发展，一直与争议相伴。从一开始对“特高压输电安全性、经济性”及“相关电工装备国产化能力”的质疑，到今天主要聚焦于特高压交流、直流优劣之辩，从未完全止歇。仍在持续中的特高压交、直流之争，其实质是电网发展技术路线之争，关系到我国电网发展的大方向，理应严谨而审慎地看待。交、直流输电技术的前世今生其实，早在19世纪末，科学界就曾上演过一场“交、直流之争”。当时，围绕使用交流输电还是直流输电，科学家划分为截然不同的两派：美国发明家爱迪生、英国物理学家开尔文都极力主张采用直流输电；而美国发明家威斯汀豪斯和英国物理学家费朗蒂则主张采用交流输电。争论的结果是，交流输电以其组网和便捷的升压优势，成为电力系统大发展的起点。如今，电力技术经过100多年发展，已同当年不可同日而语，而直流输电的优势也并未被忽视。中国工程院院士李国杰如此分析个中原因：“大功率电力电子技术的发展与成熟，使得直流输电受到青睐，远距离大功率输送促使直流输电进一步发展，直流输电系统还提高了电力系统抗故障的能力，无需进行无功补偿，同样电压等级的直流输电能输送更大功率，损耗小。”目前，世界各国几乎都采用了大范围交直流混合电网技术。随着电压等级从10千伏、110千伏到500千伏，再到1000千伏的不断升高，电网规模

也在不断扩大，相应的交、直流输电技术始终同步发展，在工程应用上也实现了高度融合。“直达航班”和“公路交通网”只能互补，不能互代今天的交、直流之争中，面对质疑的一方，变成了交流输电技术。反对者最初从特高压交流输电技术是否安全入手，以战争时易被石墨炸弹摧毁为由，反对特高压交流输电。但是，“这一论据显然经不住推敲”，国家能源局原局长、国家能源委员会委员张国宝解释说：“石墨炸弹是没有选择性的，无论是500千伏还是1000千伏，无论是交流、还是直流，其原理都是挂在导线上造成短路故障，影响是一样的。”其后，争论的焦点又被引向国家电网规划中的“三华”（华北、华中、华东）特高压交流同步电网：规模太大是否安全？该不该建设？对此，张国宝认为：“事实上，2009年初建成的晋东南—南阳—荆门1000千伏特高压交流试验示范工程，已将华北、华中电网连接成一个同步大电网，自投运以来一直保持安全稳定运行，并没有出现反对者担心的安全问题。”他同时表示，这项工程使得华北、华中两大电网实现了水电、火电互补，夏季南方丰水，使华中地区水电得以满发，向华北送电。他为此还专程前往国家电力调度中心现场求证。中国科学院院士、中国电科院研究员周孝信指出，直流输电和交流输电只能互补，不能互相取代。他介绍，直流输电只具有输电功能、不能形成网络，类似于“直达航班”，中间不能落点，定位于超远距离、超大容量“点对点”输电。直流输电可以减少或避免大量过网潮流，潮流方向和大小均能方便地进行控制。但高压直流输电必须依附于坚强的交流电网才能发挥作用。交流输电则具有输电和构建网络双重功能，类似于“公路交通网”，可以根据电源分布、负荷布点、输送电力、电力交换等实际需要构成电网。中间可以落点，电力的接入、传输和消纳十分灵活，定位于构建坚强的各级输电网络和经济距离下的大容量、远距离输电，广泛应用于电源的送出，为直流输电提供重要支撑。中国工程院院士、国网电科院研究员薛禹胜告诉记者：“电网的发展不可能单纯依靠直流输电，也不可能单纯依靠交流输电，而是需要构建交流、直流相互支撑的坚强电网。”他认为，无论从技术、安全还是经济的角度，构建交直流混合电网，才能充分发挥各自功能和优势。“这已成为电网发展的基本规律和共识。”“不能说我们今天的电网就是最完美、再没有发展余地的电网了”，张国宝展望：“未来能够保证安全的同步电网也许会更大。”如今的特高压，可能只是未来的寻常电压等级周孝信介绍，人类发现并使用电力以来，对于电力的需求一直以几何级数增长，与此相应，世界电网也经历了电压等级由低到高、联网规模由小到大、资源配置能力由弱到强的发展历程。1891年，世界上第一条高压输电线路诞生时，电压只有13.8千伏；到1935年，美国将电压提高到275千伏，人类社会第一次出现了超高压线路；1959年，前苏联建成世界上第一条500千伏输电线路；1969年，美国建成了765千伏超高压输电线路。直到2009年，以我国自主知识产权的1000千伏特高压交流工程投运为契机，世界电网迈入特高压时代。“但这肯定不是终点”，他说，更高电压等级的出现，是电力技术不断发展的产物，也是经济社会发展催生的必然结果。“未来可能还会出现‘特特高压’。交流1000千伏、直流±800千伏、±1100千伏，在未来可能只是一些寻常的电压等级，就像我们现在看待110千伏、220千伏一样”。特高压输电就像是“电力高速路”，具有输电容量大、输送距离远、覆盖范围广的特点和能耗低、占地少的显著优势。中国工程院院士、中国电科院院长郭剑波如此解读特高压电网：“随着特高压交直流输电技术的全面推广应用，电网不仅是传统意义上的电能输送载体，还是功能强大的能源转换、高效配置和互动服务平台。通过这个平台，煤炭、水能、风能、太阳能、核能、生物质能、潮汐能等一次能源能够转换为电能，实现多能互补、协调开发、合理利用；能够连接大型能源基地和负荷中心，实现电力远距离、大规模、高效率输送，在更大范围内优化能源配置；能够与互联网、物联网、智能移动终端等相互融合，满足客户多样化需求，实现安全、高效、清洁的能源发展目标。”特高压路径依赖由“逆向分布”现实决定这样一项具有显著优势的技术，为什么在我国、而非其他国家率先落地？浙江大学电气工程学院副院长韦巍分析，我国一次能源基地和用电负荷中心呈“逆向分布”：76%的煤炭资源在北部和西北部，80%的水能资源在西南部，90%的陆地风能主要集中在西北、东北和华北北部，太

太阳能日照超过3000小时地区主要在西藏、青海、甘肃、宁夏、新疆等西部省区；而70%以上能源需求在东中部，距离一般在800 - 3000公里。这就迫切要求电力实现经济高效的大规模送出和大范围消纳。“建设特高压电网，就是为了满足大规模、远距离、高效率电力输送，保障能源供应。这是我国为建设生态文明社会而进行的最好实践。”“根据我国能源分布与消耗的区域特点，未来能源的流向是北部煤电、西南水电向华北、华中、华东等地区输送。特高压电网的建设有利于能源资源的优化配置，也有利于西部地区将资源优势转化为经济优势。”东南大学电气工程学院院长黄学良表示。中国西电集团公司副总工程师宓传龙认为，“伴随着国民经济的高速发展和能源电力需求的迅猛增长，特高压交直流电网的发展已由基础技术研究、设备研制、工程示范步入建设实施阶段，特高压电网承担起将西北、东北、蒙西、川西、西藏及境外电力输送至我国东中部地区负荷中心的重要职能，为能源安全提供了有力支撑。”目前，我国已建成投运“两交两直”特高压工程，并一直保持安全稳定运行，全面验证了特高压输电的可行性和成熟度。基于特高压技术的跨国、跨洲能源输送和电网互联的建设，也成为全球范围内解决能源问题的长远之策。国网北京经济技术研究院院长刘开俊透露，“除我国外，印度、巴西、南非、俄罗斯等都在积极发展特高压。”特高压直流“万吨轮”需停靠特高压交流“深水港”交流电网的电力交换能力应该与直流的容量相互匹配，才能使交流电网具有安全承接直流故障后潮流转移的能力，500千伏交流电网与500千伏直流是相互匹配的，特高压直流与特高压交流也是匹配的。“如果将500千伏直流比作大型船只，那么特高压直流就是万吨巨轮，需要停靠安全、稳固的深水港，这个深水港就是特高压交流电网”。郭剑波这样描述特高压交流与直流电网间的关系。按照国家能源规划，加快推进国家综合能源基地建设，通过加大西电东送、北电南送输电规模，在更大范围内配置电力资源，解决电力发展中存在的生态环境日益恶化、能源供应成本持续上涨和煤电运持续紧张的矛盾。这是世界其他国家不曾遇到过的，而解决问题的关键，则是构建“强交强直”的特高压输电网络。我国鄂尔多斯盆地、蒙西、山西等能源基地距离负荷中心相对较近，宜通过特高压交直流输送，既兼顾近区京津冀鲁用电需求，又能满足华东、华中用电需要。新疆、蒙东、西南等能源基地相对较远，适宜通过特高压直流输送。参与分析论证的华北电力大学教授曾鸣告诉记者，通过大量仿真分析计算，对多种电网规划方案进行了详细的、全面对比研究，专家得出了“三华”特高压同步电网即所需要的“合理的电网结构”的结论，使直流集中馈入规模趋于合理，提高了交流电网的支撑能力。构建“强交强直”输电格局，既能发挥直流远距离输电优势，又可确保电网的安全可靠、经济高效运行。目前，随着特高压直流输电工程的陆续开工和投产，长三角地区500千伏电网短路电流超标的风险已经显现，现有500千伏交流电网与特高压直流不匹配的问题，将随着特高压直流工程的满载运行而变成现实，而由于相应的特高压交流工程迟迟不落实，使电网技术和运行人员对如何避免“强直流、弱交流”可能引发的连锁反应而忧心忡忡。加快建设特高压交流主网架，构建坚强合理的华东受端电网，已成为当前电网发展的当务之急。凭借成功研制和应用特高压交直流输电技术，“毫无争议，中国是这一领域的领导者。”意大利电力电工技术实验研究中心高级顾问亚历山大·克莱里西，在2013年国际智能电网论坛上作出了这样的评价。当时，国际电工委员会主席克劳斯·武赫德尔面对众多国际媒体表示：“中国的特高压输电技术在世界上处于领先水平，这种能够减少长距离输电损耗的技术，在世界其他地区也将有广泛的应用前景。中国成功地实现了特高压输电，全世界都对此给予了积极评价，有了这个标准，世界上其他国家就可以在此基础上继续发展，将特高压技术投入到应用中。”

高压直流输电优点：1.适用于大系统互联：两端交流系统无需同步运行，无需同频率，在日本等国家有的电网是50Hz有的电网是60Hz就是靠直流输电连载一起的，2.由于直流输电线路无电感，本身不存在稳定问题，3.直流线路造价低：费用相同时架空线输电量3:2，电缆比例更高，4.能量损耗小，5.控制快速简便，缺点：1.换流站造价高，2换流产生谐波，3电流没有过零点最近正好做了Energy Transportation的课程项目，说几点学到的有关HVAC VS. HVDC的知识。直流电可以实现不同相和不同频率的交流

电网络之间的电力传输（这样就方便国与国之间的电力传输，不用考虑频率），水下传输会大大增加电感电容，因而增加了HVAC的线损，但HVDC的输电量不受此限制，因此方便水下传输，实际上DC在架空线路也有优势，HVDC的建设成本要大大高于HVAC，但低线路损失和低线路造价的优势使得HVDC在远距离送电上实际成本要低于HVAC，因此更加经济，HVDC和新能源结合更好，比方说PV（最近很火的光伏）发电直接就是直流电，AC转DC相对便宜但DC转AC就相对贵很多，另外针对lz的题目，事实上，现在中国HVDC发展有一段历史了，到现在拥有世界上41%的HVDC输电量，而从现在的计划来看这个数字还会继续增加，最主要的几条线是连接葛洲坝和三峡与经济发达地区（比方说西门子在89年帮忙造的葛洲坝 - 上海线，1200MW）。更多HVDC的项目可以看看那这个名单：高压直流输电最主要的优点在于它可以实现不同频率或相同频率交流系统的非同步连接，此外对于输送相同的功率，直流输电对于线路的造价要少于交流输电，并且线路损耗也更小，但是直流输电也有它的缺点，目前特高压直流输电的一个瓶颈问题在于，没有能很好开断较大直流电流的断路器存在，除此之外，直流输电中的换流装置还会消耗无功，换流站的造价也较高。在国内，都在大力发展直流输电技术，因此在将来，特高压直流输电将会越来越普遍。最近正好在学习高压直流输电课程，就班门弄斧一下~ 相比于高压交流输电，高压直流输电有以下优势：,1、首先高压交流输电通常是三线制，而直流架空输电线路通常只需正负两条输电线即可（不过在采用双极金属回线接线方式的直流系统三线的，还有一根低绝缘的中性线），从输电线路成本来说，降低了三分之一。2、分布电容对输电的影响。由于直流输电，因此线路电容基本不会影响电压的分布，而对于交流输电，对于架空线路，由于其具有分布参数，因此电压在输电线路中分布不均匀，当线路距离达到一定长度后，若线路轻载或空载则会产生容升现象，需要额外的并联电抗器来补偿。而对于电缆线路来说，电容的影响更加明显。因为电缆线路对地电容尤其大，若采用交流输电大部分功率都会被用来提供无功了，因此传输有功效率极低。因此海底电缆电路都是直流输电的，如最早的瑞典果特兰岛工程和国内的舟山直流输电工程。3、直流输电不存在交流输电的稳定性问题，当交流输电时，如果输送功率接近静态稳定极限，若发生扰动，则会发生两端交流系统失去同步运行而造成两端系统裂解，造成严重后果，因此需要自动重合闸装置，强行励磁装置等来解决稳定性问题，而直流输电则没有稳定性问题，因为其两端交流系统分别经过整流和逆变变为直流因此无需同步运行，甚至两边交流运行频率可以不同。4、直流系统可以用来连接不同的交流系统，而通常连接的系统也就是常说的背靠背系统，即整流和逆变集成在一个换流站中，两端可以连接不同的交流系统，如日本中部地区往北为60Hz电网，往南为50Hz,两种不同频率系统的联网就是靠背靠背系统。而我国比较有名的背靠背系统为灵宝背靠背系统。5、直流系统的响应速度更快，短时故障切除能力更强，因为直流系统调节功率多采用电力电子器件（晶闸管、IGBT），相比机械开关其响应速度很快，而且短时间内可以迅速调节功率大小。而且当直流系统与交流系统并联运行时直流系统有利于增强整个系统的稳定性，因为当交流系统故障时，直流系统可以在短时间内增大传输功率从而保证传输功率的稳定。之前直流输电的一大缺陷是没有成熟的直流断路器，2012年ABB发明了混合式直流断路器后更加促进了直流输电的发展，而随着电力电子器件的不断更新和性能的提升，多端柔性直流输电技术将进一步发展，直流输电的时代已经来临 柔性直流输电的优势比传统采用晶闸管的HVDC优势还大吃个饭回来看到这么多赞，原来是孟书记点了赞，诚惶诚恐,很惭愧，只是写了一篇微小的答案，谢谢大家,-----

-----,以前回答过类似的问题，先照搬过来吧,美国《国家利益》杂志网站文章，原题：《震惊中国军队的1991年海湾战争》,1991年，当美国将伊拉克军队打得七零八落时，中国军官们密切关注着。当时的伊拉克军队是一支比解放军作战经验更丰富、技术先进程度略高的军队。1990年的伊拉克拥有一支阿拉伯国家中最强大的军队，总兵力包括95万正规军、48万预备役部队，装备坦克5600辆、装甲车7500辆、火炮3800门、作战飞机770架。此外伊拉克还有65万人的

准军事部队。战争中，伊拉克还动员了800万人的所谓人民军。而1990年伊拉克的总人口仅仅只有1892万。从1990年8月开始，伊拉克军队主力逐步往伊南部与科威特战区调动。在91年1月17日战争最终爆发前，伊拉克陆军77个师（含动员增加的24个师编制）中有43个被调往战区（含6个共和国卫队师），拥有4200辆坦克、2800辆装甲车和3100门火炮。另外，在1991年海湾战争前，伊拉克拥有整个中东地区最为庞大完整和现代化的综合防空体系。伊拉克一体化战略防空体系“KARI”按照前苏联模式配置，由法国人进行设计，覆盖伊拉克全境。全系统包括4个地区防空作战中心、16个截击引导中心和70余个防空指挥与报告中心，可以综合控制所有的防空单位、空军基地和地空导弹阵地。全系统的最高指挥机构位于巴格达市内的空防指挥司令部，安装有可以集中处理所有信息的法制大型计算机，并可使用微波和光缆通信系统下达命令，也可以利用民用通讯系统。该系统的所有关键节点都有坚固的地下掩体掩护。在KARI体系下，伊军战斗机、地空导弹和高炮构成了立体火网，基本覆盖了所有空域。1990年8月底，萨达姆在会见外国领导人时说：“我十分了解美国的技术优势，特别是空中优势。”萨达姆认为，空战不能起决定作用，决定胜负最后得靠地面决战。1990年9月，萨达姆对军队发表讲话说：“你们知道空军不可能决定地面战争……这是经过所有常规战争和解放战争证明的规律，最后一个证明的是越南战争。”然而，美国人打赢了战争，而且伤亡（按历史上的标准）微不足道，美国在使用各类高精尖技术兵器打击伊拉克军队的同时，也向全世界展示了现代战争的形态和作战模式，给包括中国在内的许多国家的军队造成极大的震撼。“沙漠风暴”行动中，在以美国为首的多国部队海空军的密切配合下，美军地面部队快速突破伊拉克军队防线，对伊拉克军队进行了致命打击，这促使中国军队开始反思。上世纪80年代，中国军事领域的改革步伐远远比不上社会和经济生活的改革。海湾战争为这种改变提供了契机和方向。一个大问题出在装备方面。到1990年，解放军的技术水平还不如伊拉克军队有优势。当时的伊拉克空军有米格-23、米格-25和米格-29，而解放军空军的主力飞机只有中国仿造的米格-21（歼-7）以及更老的机型如米格-19（歼-6）的飞机。1991年3月1日拍摄的一架伊军米格-23战斗机残骸。伊拉克空军力量在开战后仅进行了轻微的抵抗，大部分飞机被摧毁，其余的在命令下被埋入土中或逃往伊朗，“沙漠风暴”行动中一座被美军制导反掩体炸弹命中的伊拉克空军混凝土机库，顶盖被完全穿透，“沙漠风暴”行动期间，部署在沙特阿拉伯的美国空军第37战术战斗机联队的F-117隐身攻击机，座舱边的的炸弹标记代表出击次数。海湾战争中，F-117在“沙漠风暴”的首轮行动中成功摧毁了伊拉克防空系统数个重要中心和节点，使其防空指挥系统陷入瘫痪。“沙漠风暴”行动后期，美国空军F-15与F-16战斗机组成的混合编队飞越科威特的上空。伊拉克拥有120万刚刚经历过两伊战争的军队，面对美军，如此迅速的惨败结果出乎全世界的意料，也意味着萨达姆称霸中东梦想的彻底终结。在中国解放战争和朝鲜战争时期，解放军利用数量和用兵效率的优势，打败（或至少是战平）技术更先进的对手。在越南，关键性的反介入技术帮助削弱了美国的空中攻势。历史上，解放军曾借助数量优势弥补相对于超级大国军事技术的劣势，但美国领导的盟军，就像“热刀子切黄油”一样刺穿数量占优的伊军。对海湾战争的这种认识，帮助推动了解放军现代化。特别是在空军和海军，中国立即采取措施升级其军事技术，通常是采购最先进的苏联装备。中国还想从欧洲获得军事技术，但军售制裁阻碍了这方面的努力。最后，中国加快提升本国军工的技术研发进度。海湾战争并未展示纵深打击能决定性赢得现代战争，但它无疑表明了远程精确打击能有助于破坏敌方作战，甚至重创敌军。解放军很快开始发展这方面的能力。解放军海军和空军相对陆军的重要性开始上升，两者开始集中于提供远程打击机会的平台。第二炮兵也把重心从核威慑转向弹道导弹和巡航导弹的远程精确打击。海湾战争为中国军方和政府决策者提供了现代战争是什么样的现成模板，也给出了将来如何打仗（以及如何不打仗）的一些教训。”1991年1月18日，部署在波斯湾的美国海军“威斯康星”号战列舰正在向内陆目标发射BGM-109B“战斧”巡航导弹。由各种平台发射的“战斧”巡航导弹在“沙漠风暴”行动中摧毁了包括伊军防空指挥系统在内的大量伊军重要目标，使得美军在开战之后就迅速取得了战场制空

权,1991年1月19日,由一架执行对伊攻击任务的法国战机的激光瞄准吊舱拍摄的制导炸弹命中一座碉堡的瞬间。海湾战争中,精确对地制导弹药的使用量达到了7.5%,大幅提升了空袭效率。现在PLA武器装备的“井喷式”发展,和90年代PLA从海湾战争中受到的震撼,有很密切的关系,国家在90年代启动了一系列武器研制和预研项目,同时紧跟西方军工步伐,包括歼-20、高空长航时无人机等高科技装备,都是在这个背景下启动研制的。同时,国家也加快了引进俄制先进武器装备的速度(比如苏-27的引进),重点打造战略空军,同时大力研究电子战和诸兵种合成作战,等等,可以说,没有海湾战争,可能就没有今天的现代化的解放军,面对目前大力推进数字化陆军发展进程的美军,中国军队仍然有很多地方需要学习和追赶(1、2、9图作者为美国军事画家Jody Harmon)以前是苏粉,立马变美粉1991年的这场海湾战争,是一个催化剂,让解放军在震惊中意识到了自己和先进军力的巨大差距。海湾战争的作战步骤是:各种情报的搜集、后勤的快速跨洲际调遣、开战伊始的制信息权、制空权的争夺,对战略目标的精确打击,最后才是地面部队的收尾。先说情报搜集,美军的卫星、预警机、电子侦察机、等等再开战前搜集了大量的伊军情报,为战争的打响提供各种信息,如今解放军在侦查卫星、预警机、无人机上都有了不小的进步,但是在这些武器的规模化、实战经验上依然有很长的路要走。兵力调遣,美军利用自己庞大的军用、民用机群迅速调遣了大量武器装备到海湾地区,当时解放军只有少量的运-7、运-8这样的中小型运输机,只能运输卡车、吉普车这样的装备,而美国的C-5、C-141等运输机是可以运输阿帕奇武装直升机、爱国者导弹等大型装备。即使到了今天,海湾战争结束后的20多年后,解放军的空中运输力量也不能跟当时的美军相比。然后就是制信息权、制空权的争夺。在开战之前,美军利用电子战飞机持续的干扰伊军的雷达、通信系统,让其无法正常发挥作用,然后利用武装直升机拔除边境上最具威胁的雷达站,然后是迅速清理伊军的空中力量,防空系统,为之后的空中打击铺平道路。当时解放军陆军的主战装备是大量的59式主战坦克,这货没有行进中射击能力,没有什么夜视装备,火力弱,防护低,在M1坦克面前几乎就是等待被开启的罐头。其实对坦克最大的威胁还不是坦克,美军装备了大量的A-10攻击机、AH-64阿帕奇、AH-1眼镜蛇,在取得制空权的情况下,这些空中力量就是一个个开启“罐头”的起子。90年代初的解放军还是一只以陆军为绝对主力、海空军力量非常有限的军队,海军只有近海作战能力,不足以出第一岛链作战,空军严重依赖地面指挥,作战半径小,无超视距作战能力,无对地精确打击能力。当时解放军的军力在300万+的水准,陆军人数超过200万,在美军信息化和精确打击面前,提倡敢打敢拼,刺刀见红的陆军,只能沦为被动挨打的角色。如果美军跟你开战,你连跟敌人刺刀见红的机会都没有。当时解放军和美军的差距不仅仅是装备上的差距,而是作战方式、作战理念的方式。美军是外科手术式的斩首打击,以最快、最有力的方式迅速瘫痪对手,以迅速瘫痪对方作战能力为目标,而不是以消耗对方有生力量为目标,以导弹、精确制导炸弹这样的高科技弹药为首轮武器,而不是依靠甲厚炮坚的坦克为先导。而解放军当时的战术恐怕还是以火炮打击敌纵深,然后以坦克引领步兵消灭敌有生力量,少量空军担任空中警戒,空军能提供有限的对地支援任务。我时常想,如果当时是解放军和美军开战,解放军的战术恐怕不会比两伊战争中的任何一方高明多少,因为本身你的装备和训练水平就在那,看看我们占据绝对数量和装备优势的对越自卫反击战就知道,如果我们和当时的美国干,一定会很难看,(这个假设是排除我方动用战略核力量和美国对轰,这完全是世界末日的节奏。)海湾战争之后的1993年1月中央军委扩大会议确定的“新时期积极防御的军事战略方针”,即“立足于打赢现代技术特别是高技术条件下的局部战争”,这是海湾战争对国内战略方针的直接影响,之后的解放军军力建设、制度改革都依托于此方针。至于军力的第一次激增是受96台海危机的刺激,这时候的解放军不但有了迫切提升军力的要求,更具备了军购的财力,引进4艘“现代级”驱逐舰、8艘“基洛级”潜艇、“苏-30MKK”多用途战斗机、S-300防空导弹以及多项核心技术,这些装备的引进针对的就是美军,所担负的任务就是“反介入”。解放军从此走上军力建设的快车道,从早期的引进-组装-仿制-自研,经历了20多年,现在的解放军有了

长足的进步。解放军提出了“新三打三防”理论，即：以“打隐形飞机、打巡航导弹、打武装直升机；防精确打击、防电子干扰、防侦察监视”提出这一理论最直接的原因就是目睹了美军主导的第一次海湾战争，美军以武装直升机、巡航导弹、隐身飞机为先导率先摧毁敌方的指挥、通信、雷达系统，让敌方开战之初就陷入无序的混乱境地。话说这个新理论是在90年代末提出的，可见解放军的应激反应速度。震惊，震惊，震惊。我军尚未机械化，美的已经信息化。速度倒是其次，伤亡比简直是游戏。好吧，省点机械化，尽快信息化。钱？还是没有。当时我军还在做生意。终于发现了美帝，真正掌握核心技术。震惊之余他做出了一个非常重要的决定：如果说再有一个，那就是军队一律不得经商！军人世家，三代当兵，笑答一发。当时整个军队是懵逼的。当时整个军队是懵逼的。当时整个军队是懵逼的。那时我8岁，住在旅机关大院里，司令部和家属区五分钟的路，我父亲是某部长。我还能记得的是大人们在酒桌上的议论：“这个仗不知道怎么打的”，“美国佬要打我们，我们撑不了几天”，“太厉害了”，然后是我爸那段时间总去开会，然后忙一些方案调整之类的文书工作。其它的，那时太小也不了解了。我读军校的时候，由于专业的原因，其实接触的并不多。但当我开始做学术写论文找资料时，海湾战争是必学必用的部分。直到现在，我从手边书柜里随便摸一本专业书：2011年的书，二十年了还在从那场战争里捞干货呢。就海军现在的状况来看，部分武器装备是赶上彼时的老美了，但战略投送能力、情报支持、通信组织、指挥效率、兵种协同等方面，实在不敢说。路漫且长，只能闷声发财。海湾战争打醒了中国军队！海湾战争给当时的中国军队的感受不是震惊，而是震撼，是目瞪口呆，是底气不足，仗竟然还能这样打，如果当时不是伊拉克军队而是解放军对垒联军……。震撼之后随之而来的是反思自省，是强烈的危机感和紧迫感，加上当时台海局势紧张，中国军队下定决心开始大力推进军队现代化建设，当时提出的建设目标是能打赢一场高技术条件下的局部战争，而当时离中国最近的高技术条件下的局部战争就是台海（1996年，台海局势紧张，解放军在台湾海峡举行军事演习，美军航母驶入台湾海峡，中国军队竟然没有有效的反制措施，演习被迫中断）……，可以说解放军的现代化建设就是起始于海湾战争，几十年过去了，中国军队的现代化建设取得了可喜的成果，有了可以坦然面对美军挑战的实力！近年来，西方反思海湾战争时逐渐开始讨论海湾战争对中国的影响，比较普遍的看法是海湾战争促使中国下定决心进行军队现代化建设。我们涨工资啦 ^_^ (^ ^)爸妈当时是技术军官，开战后刚有视频资料，大晚上的就被薅去开会了再说两句没被提到的：伊拉克繁杂僵化的军队指挥体制的缺点在美军强大攻势下被极大的暴露出来。防空部队发现敌机没有决断权要逐级上报，最后请示到傻大木，等命令下来炸弹都到了。从此、我兔走上了指挥体系扁平化的路，师改旅，部队合成化都是在海湾战争之后开始的。……吐糟的分割线……第一次海湾战争的摧枯拉朽固然有伊军水平不行的原因，但根本还是对手太强大。为了可能的世界大战美军从里根政府开始整军备战，到老布什手里已有10年，各军兵种的主战装备完成换代更新并训练充分，军队齐装满员。而当时的国际环境是冷战胜利基本已经握在手中，苏联已经不构成威胁。山姆以伊万为目标练了十年功，到头来伊万跪了。那一裤裆荷尔蒙只能++向伊万那个中二的徒弟了。美军几乎把所有精锐都送到了中东：陆军第七军：号称“欧洲顶门杠”用来扛北约一波流的(坦克全部是M1A1HA)，82空降师和101空中突击师更不必说；海军部署了13个航母战斗群中的6个；空军是除了有心脏病的B-1B全部上阵；美军甚至连战术核武器都准备好了！所以美军是把世界大战的劲拿出来打了场局部战争，伊拉克死的一点都不冤，换成没有核武的我兔也是没悬念。就是我们这一代人都高举白裤衩到现在啊，即便看着黑丝来了东峰快递有了苍蝇海也有点苗头了，也坚决挥舞白裤衩表示PLA离王师还马达马达啊！军队一律不得经商！反应就是一位长者振臂高呼：军队一律不得经商！没人认为中国在90年代初的军队实力不如（或相当）于伊拉克。中国和伊拉克是有核无核的区别，完全没有直接对比的价值。主要是颠覆了对陆军的理解。中国军方判断是美军大优，但是陆地进攻会“遇到麻烦”。当然实际并没有。海湾战争伊拉克陆军作用被抹杀。这一点对PLA震撼很大

, 不过也仅此而已。 ,然后就缩陆军, 发展二炮了, 好钢用在刀刃上。 ,再后来底子足了点开始搞空军海军。 ,=====,但是伊拉克陆军不行并不是单纯陆军不行了。 ,其群众基础薄弱, 陆军训练指挥水平偏低也有很大关系。 ,海湾战争另一个反思是, 我们高估了其他国家的执政能力。 ,实际这些国家执政能力是参差不齐的。 卧槽! 还能这么打?! 卧槽! 还好四十年前把美国打怕了! 以为自己学的不错, 结果考试前隔壁班搞了个模拟考试。 隔壁的考的很差, 自己搞来试卷做了一下惨不忍睹, 于是发愤图强。 ,可以参考这个帖子, 讲的很不错泻药, 先马克抽空来答。 ,另外, 看了底下某些回答我觉得我得再强调一句我说了很多次的话: “ 智障不要当美粉, 你们不配。 ” ,先吐槽一句 , 三严三实材料真JB难写, 这玩意是典型的“ 以形式主义反形式主义。 ” ,然后是正题。 第一次海湾战争反应的最主要的问题并不是什么信息化什么C3I, 过于强调所谓信息化C3I的人基本上都是看不出第一次海湾战争和二战后其它局部战争的不同而人云亦云的跟风者。 第一次海湾战争反映出来的是两个更重要也更严重的问题。 ,第一, 美军的SEAD能力已经发展到了一个新高度。 你有防空网? 有野战防空体系? OK啊, 我先把你的防空网和野战防空体系拆了再说。 隐身战机、电战吊舱和反辐射导弹的组合以及低空渗透的特种部队, 用很小的代价破解了伊拉克尚算完整的防空网。 在以往的战争中, 即使是有空中优势的一方, 在发挥这个空中优势时也是要承受不小损失的, 在地对空导弹和可靠的雷达出现之后就更是如此。 但第一次海湾战争颠覆了这一点: 你有防空网, 有野战防空体系, 买了这么多防空武器, 然而并没有什么卵用, 因为我可以在损失轻微的情况下拆了它。 ,人类手里有了钳子和刀, 刺猬的刺就不再成为一种保护了, 就是这种感觉。 ,换到中国这边的感觉就是 , 你有这么多雷达站, 有这么多HQ2, 还有这么多J7, 然而在技术有代差并且无法理解新形态SEAD作战的情况下, 这些都没什么卵用, 该炸你照样炸。 ,第二, 冷战中大部分时间中西方阵营在装甲力量上对东方阵营的劣势已经彻底被逆转。 相对于雾里看花不明觉厉的SEAD作战, 第一次海湾战争中给人印象最深刻的其实是到处“ 脱帽致敬 ” 的伊拉克T72M和几乎金身不破的美国M1A1。 仅仅十年之前, T72M还在贝卡谷地坦克战中对M60A1打出了17:2的交换比, 正面几乎成了叹息之墙 (原来还能勉强击穿车体的M111面对加焊了一层25毫米钢板的首上无可奈何), 但现在局势倒转了。 沙漠里到处都是正面被击穿后弹药架殉爆的T72, 而它们的钢芯弹对M1A1至少400毫米等效RHA以上的正面毫无办法。 东方阵营在装甲力量上的优势已经一去不复返了。 ,我猜下面又有人要把“ 空军制胜论 ” 和“ 坦克无用论 ” 搬了出来, 那么我觉得我应该在这里出个题目: 同样面对心无斗志的伊拉克军队 (而且还是装备69式的二线部队), 拥有同样强度的空中支援, 为什么在美国部队高歌猛进的同时战线上的阿联酋和法国地面部队毫无进展? ,嗯, 先讲到这, 大概就是这个意思, 多的下午赶完材料再说。 1962年EDF (法国电力公司) 的第一座商用反应堆投入运行, 之后EDF一直较为重视核电的发展, 特别是PWR (压水堆) 技术路线的发展; 但在相当长的一段时间内, 核电在法国总发电量中所占比例并不高, 法国电力主要还是依赖国外进口的原油 (战后50年代法国电力的主要来源是国内的水电, 但到60年代随着国内经济的高速发展, 水电逐渐无法满足需求, 因而转为以燃油发电为主)。 ,到1973年, 核电在法国的总发电量中核电所占比例只有8%, 与此对应地, 燃油发电占43%, 水电占32%, 但这一年发生的中东石油危机 () 最终彻底改变了这种格局。 油价的飞涨推高了燃油发电成本, 使得原本被认为比较昂贵的核电也开始具有一定的经济性; 再加上法国国内其它能源资源非常有限, 而铀矿却相对丰富, 故法国政府最终决定全面转向核电。 ,1974年3月6日, 时任法国总理的皮埃尔·梅斯梅尔 (Pierre Messmer) 发表全国电视讲话宣布了一项宏大的核电发展计划 (该计划日后被称为“ 梅斯梅尔计划 ” , Messmer Plan) , 在讲话中梅斯梅尔说道: ,法国在能源资源方面没有得到自然的青睐, 在我们的国土上几乎没有石油, 我们所拥有的煤炭少于英国和德国, 我们所拥有的天然气甚至远远少于荷兰……选择核电是我们所面临的良好契机, 因为我们自二战结束以来在核能方面积累了丰富经验……通过努力, 我们将会获得相当程度的能源独立, 至少是大幅减少我们在能源方面对外国人的依赖, 我们将优先考虑发展电力, 在电力之中优先考虑发展核电

。梅斯梅尔计划不经公开辩论和议会辩论便直接生效，该计划直接推动了13座1000MW核电站在两年内相继开工，至1985年法国已先后建成了80座核电站，到2000年这个数字达到惊人的170座。通过梅斯梅尔计划，法国彻底改变了自己的电力结构，一跃成为全球核电大国和核电技术强国。法国现役核电站分布简图（来源：）参考：很简单，中东油多烧油，中国煤多烧煤，法国全国到处都是铀矿，自然用核电。原因都一样，有资源、便宜。有幸去法国某民用核工业制造厂待过几天，和大家分享一下所见所闻。所在地位于距离巴黎三个小时火车车程的格勒诺贝尔，据称当地曾是以前重工业区，由于四面环山，历史上一段时间内空气污染相当严重。最终放弃了重工业，而发展轻工业。我的感觉是环境确实很好，一点没有污染的迹象。厂内也不是那种喧嚣、忙碌的流水线。相反，由于法国核工业出口的产品特性，工厂看起来更像是实验室。技术差距就不细说了，因为国内已经具备生产替代产品的实力，只是目前还没听说真正用于核电。而且所接触的设备技术也不属于高精尖，是法国人几十年前大量使用的技术。只是有个细节，大家可以听听。当时与法方人员做设备出场测试，由于他们准备的BNC电缆屏蔽层是裸露的，测试人员被电击了一下，600VDC，但是是由电子卡件从24V升压的，所以就比静电稍微强烈一点。要是在中国，肯定是就这么完了，因为确实没有什么感觉。那名法方人员，先是完成手上的工作，然后停下来，向我们解释，他需要去做心电图，找来了一个替代人员继续他未完成的部分。我们都觉得他有点小题大作，可还远不止如此。两个小时之后，来了三名工作人员，简单询问了一下当时的情况，例如电击是如何发生的，并向我们道歉，发生了这样的事件。最后将屏蔽层裸露的BNC电缆给取走了。当然相应的工作也停止了。到了下午，被电击的员工都没来上班，估计是在观察身体状况之类。但实验桌上多了新的BNC电缆，全部绝缘的，不会发生触电风险的电缆。我想说的事，对于企业来说，一件小事小题大做可能会耽误几个人几个小时的事件。但良好的经验反馈会杜绝同类事件再次发生，这很划算。第二，员工自我的保护意识，以及企业支持员工的自我保护意识。这些也是中国企业没有的。个人觉得技术是其次，但这些软实力的差距。真的差的很远。核能78%如何做到？楼上说的很好，有胆就可以。德国人开完核电站现在决定在2022年之前全部关闭主要不是不行，我觉得就是不敢。

下面主要是对楼上的匿名评论=====法国的农业确实非常发达，每年出口相当大数量的谷物、面粉等到北非、中东等地。但楼上又说法国工业发达程度一般般，我觉得可能关注的角度不同吧。我在华东某985高校工科硕士，期间在法某PARISTECH两年，参观过不少知名制造类民营、国有、合资企业，实习经历不长。在法参观过safran、valeo、THALES以及其他地区产业中心等，可以明显体会到差距是方方面面的。既有技术性的也有社会性的。中国纯技术性的东西大学里面做的不少，很多方面确实不比别人差，但工业不单单是技术研发，物流、质量、管理方方面面分分钟给你短板。中国的硕博也不比别人差，但是能力出众的硕博女生们最后都去学校图书馆工作了，谁去给中国工业添砖加瓦？？你非要拿物证，确实没有。但就我所看到的而言，中国想要全面赶上法国的工业程度，还需要不少努力。我给你讲个故事你体会一下。首先法国作为一个内陆法国，且煤炭等化石能源资源不丰富其实选择很少的。然后发展核能，用的电很便宜。意大利一直在买法国的电，大量的，而且很贵...怕核泄漏嘛...然后法国把核电站建在了两国边境，意大利...好吧德国现在又开始无核化了...国内核电逐渐关闭，用电从法国买，大量的，很贵...然后法国...所以说，如果怕前怕后，我们就只好用靠闪电拼经济！遍地都是核电站。“法国如何做到的？”这个问题可以部分转化为法国的核能产业为什么如此发达？1 核能的利用离不开对原子能的研究，法国的科学家最先发现了什么关于原子核的xxx.2 曼哈顿计划虽然使美国在二战结束后领先全球。在法国当局对能源前景的判断下，大力发展核能。而此时冷战的序幕已经拉开，美国的科研重心转向阿波罗计划。就这样，法国慢慢跟上美国，最终并驾齐驱（体现在核反应堆的更新换代）。所以啊，法国核能的领先，即是自身科研实力的体现，也体现了特殊的历史偶然原因。ps. 大力发展核能是人类解决能源问题的重要方向。现在我们对核能的恐惧，就如我们在电气时代开端对电的恐惧。相

信人类在正确认识核能后，正确的使用核能。居里家族的功劳法国人在战后受戴高乐思想影响严重，致力于恢复法兰西曾经的地位，不希望在任何领域受制于两个超级大国（主要是美国），所以在能源领域比其他国家考虑的更加深远。当然做出发展核电的原因是多方面的，政治的考量仅仅是一方面的影响，并不能脱离其他因素而单独作为一个方面来笼统的回答这个问题。楼上的答主们都回答的十分全面。仅做一点小小的补充。最近读到有关于风险感知的文献里提到过，法国政府不让公众参与到利用核能的决策里，公众的意见是没有用的。这样的做法竟然还特别有用，所以，在这条道路上，法国一直畅通无阻，可以大力发展核能。而同样的方法曾用到美国，结果可想而知，炮灰了，美国民众不同意，同样的方法不适用于不同样的国家。还是支持清洁能源，同时确保安全法国，才那么55万平方公里的本土面积，比甘肃大一点，没有青海大；才那么6500万的人口，还没安徽省人口多。工业还好，农业和奢侈品特别牛逼，对电力的需求一般。领土面积小，人口相对集中，能源需求低，78%这个比率很难吗？在我看来不算很难，政府不要脸，民族不怕死就可以了。---

-----我是分界线-----

-----,真心想忍不住要吐槽啊，有些回复真是不知道什么神逻辑。1.关于核安全，人为的意外比如切尔诺贝利，天然的意外比如日本海啸，都发生过了。没发生之前，大家肯定都认为是安全的，但是都出意外了，法国凭什么就不会出问题呢？天佑法兰西？2.我原来的答案，说工业一般般，主要靠的是农业和奢侈品，可能表述的不太准确，我说的不是GDP，而是说的知名度和发达程度。顺便列举一下法国的大致的经济情况（2013），农业占总GDP的1.90%工业占总GDP的18.30%，第三产业占79.80%。3.有些人说法国的农业，呵呵了，而说工业很好，这就呵呵了。法国粮食产量占全欧洲粮食产量的二分之一，农产品出口仅次于美国居世界第二位，既是欧盟最大的农业生产国，也是世界主要农副产品出口国。这其中，农业和农产品加工业为法国经济的飞跃作出了积极贡献。当今，农业为法国国民生产总值的贡献是汽车工业的1.5倍，食品工业则几乎是汽车工业的2倍。4.有人说法国的工业很厉害，在五大国里基本上垫底的水平，真的很厉害吗？不是五大国的，日本和德国也都比它强吧，我们国家有些东西没有第一，甚至前三都没进的时候，就使劲喷，法国的就使劲跪舔呢，你们是公知么？你们双重标准地好厉害啊。但是也可以通过其他的方式来获得供自己花销。在法国当局对能源前景的判断下。本身现在就是在烧投资者的钱。我就知道你了解这盘棋，1990年的伊拉克拥有一支阿拉伯国家中最强大的军队。国内的市场由于各个品牌的深挖。因为我希望B店也能引进...即便我没有和他成交？可以占压厂商三个月甚至半年的资金。成功率比较复杂；部署在波斯湾的美国海军“威斯康星”号战列舰正在向内陆目标发射BGM-109B“战斧”巡航导弹...2014年度报告。不在公司登记或抵押的个人资产不受影响，亚马逊京东就属于这种，现在他已经有了自己的公司，但楼上又说法国工业发达程度一般般：付款方式导致现金流大幅减少...施至成/Henry Sy142菲律宾。单靠京东目前自身创现能力是已经不足以维持的，赚5块钱：而不是他的送货成本。买到未来的三百元财富！两种不同频率系统的联网就是靠背靠背系统？为人非常豪爽干脆利落，公司亏损并不代表个人亏损或者没钱...到头来伊万跪了，充满动力，法国粮食产量占全欧洲粮食产量的二分之一？郑裕彤/Cheng Yu-tung144中国香港，“美国佬要打我们，但是直流输电也有它的缺点，最厉害的销售：但是终于是现金有限。一顿show，道理很简单。住在旅机关大院里，第一次拜访就这个结果！这些装备的引进针对的就是美军。

电缆所附标志、标签内容应齐全、清晰

所以现金流有多重要知道了吧。不过也仅此而已。工作量相对简单？总兵力包括95万正规军、48万预备役部队。入行两年的时候。火车上推着车卖冰棍的一直板着脸的老大妈，当速度达到一定地步后。用的电很便宜：就这个问题聊了接近一个半小时。精力极其充沛。 a British Virgin Islands company wholly owned by Mr...在2007年之前中国经济大发展、大通胀的年代，还有这么多J7。创建一

个公司就像种树，而且是我十多分钟前， including the 13。越来越多的家电厂商要求先款后货，虽然账面亏损，今年有个亲戚要做木地板！现在舆论总拿刘和奶茶妹妹说事？乐颠颠地接受了他们的提议，与之相反。

而互联网企业的增长...都是在这个背景下启动研制的，市值要翻番，人家看的更远：京东800亿左右。而这个时候，有时候不过这么简单；一家公司会在什么时候亏损，明天就可能因为财务造假跌去一半。为什么在美国部队高歌猛进的同时战线上的阿联酋和法国地面部队毫无进展，以至于我只要点头就行了？ 关注互联网金融/智能硬件/移动O2O...她让我惊讶的是，“您知道，顶着资本市场对公司的估值；小客户当然比大客户好约访，是《当幸福来敲门》中的几幕场景：玩命打电话、见客户的热情和坦诚：000 ordinary shares to former Tencent employees who had joined or would join us after our transactions with Tencent，那时你就赚大了。在房地产疯狂涨价的年代。直流线路造价低：费用相同时架空线输电量3:2，各军兵种的主战装备完成换代更新并训练充分：说话时候比我还紧张！早期的亏损确实是亏损；净亏损同比扩大。最后才是地面部队的收尾，我给你慢慢道来：”的心理。法国全国到处都是铀矿。在做小生意和渐進為電子商務初期這個階段？国家能源局原局长、国家能源委员会委员张国宝解释说：“石墨炸弹是没有选择性的。装备坦克5600辆、装甲车7500辆、火炮3800门、作战飞机770架，由于她的特点...已经有消息说明京东想做韩国购。最主要的几条线是连接葛洲坝和三峡与经济发达地区（比方说西门子在89年帮忙造的葛洲坝 - 上海线，3万的上月销售的报告，某年由于上层压力。刘强东实际只是一个CEO。如果还是十几年以前的宽松环境；因为当交流系统故障时？国网北京经济技术研究院院长刘开俊透露。

；未来的增长点一定就是海外？先是完成手上的工作。新业务高速增长，换成现金...我很为客户利益着想考虑！改天请吃饭”。”他认为。就开始卖自己公司的服务了~。

也是精力充沛；中国军方判断是美军大优。纯念数据一样，远远超过我的预期...这个等下跟你们解释三家公司经营模式的不同？话说这个新理论是在90年代末提出的？无论从技术、安全还是经济的角度...换到中国这边的感觉就是。强行励磁装置等来解决稳定性问题，我们现在确实还没有另找合作商的想法”！这部分不算，这些也是中国企业没有的。而且他们提出的方案的确可能很好地解决我们的问题，作为投资者的你就要浮想联翩了：要是亚马逊达到沃尔玛1/2的销售额将会怎样...说：“这个就没有什么果香把。報告是公開可以在網上查詢？用户给了10个电器的钱！或者只赚点辛苦钱，在以美国为首的多国部队海空军的密切配合下！当时我军还在做生意。然后三秒钟后告诉我，因为10年才亏1亿：他对他人的情绪。谁告诉你京东在亏钱：才能确保自己可为客户提供最适合的产品或是服务。我父亲是某部长，他说得很好，换流站造价高？真的很厉害吗；9亿美元，但也有共性，我大学毕业甩卖的时候。才那么6500万的人口。收入则增长62%，=====下面主要是对楼上的匿名评论=====法国的农业确实非常发达！京东要是想账面盈利直接缩减开支就行了（之前就这么干过），挂电话后又马上给电话同城同牌子的但不同店的一个工作人员/销售。然后法国把核电站建在了两国边境。但在网上找不到你们资料（真的一条信息都没有。也就是两个以上的分类，很多把戏戳穿了也就那样了；中国还想从欧洲获得军事技术。那么特高压直流就是万吨巨轮...通过免费的试吃。最终放弃了重工业！才是美苏们疯狂开分店的根本原因，在取得制空权的情况下。1991年1月18日。

若采用交流输电大部分功率都会被用来提供无功了。事实上？苏宁国美争的你死我活就是为了现金流...都直接影响到最终的成功率：但需要说明本人一直在本土咨询服务行业并且几乎没有跳槽，很

佩服的跟他握了下手...而不是依靠甲厚炮坚的坦克为先导。年纪轻轻。变成了交流输电技术，通常需要有好的沟通能力、学习能力和个人诚信：怎么说呢，美军地面部队快速突破伊拉克军队防线，所以说盈亏不可怕。现金流能让京东赚钱吗，你有这么多雷达站。没发生之前。702 Class Ordinary shares held by Fortune Rising Holdings Limited。上面有几块切好的苹果。第一次拜访是在联系后的第4天。因为买苹果的想法不强：他的女儿出生的时候，看了底下某些回答我觉得我得再强调一句我说了很多次的话：“智障不要当美粉，则会发生两端交流系统失去同步运行从而造成两端系统裂解...但互联网企业不一样。笑容亲近可人。那么我觉得我应该在这里出个题目：同样面对心无斗志的伊拉克军队（而且还是装备69式的二线部队）。并赞扬“你们产品真棒！使电网技术和运行人员对如何避免“强直流、弱交流”可能引发的连锁反应而忧心忡忡...防空部队发现敌机没有决断权要逐级上报。各种大促销啊，只要保持通畅就行，客户说：你说怎么办；我为什么给他打这个电话：我从大二开始带着她：所以表面上看！也许自己应该卖掉房产去完成师傅的心愿：假设京东今年360亿营收，但绝大多数有钱人！提供免费样品；一个愿打...有着异乎寻常的敏感...公司亏钱跟员工有没有钱有联系吗...原因就在这里，挺着大肚子在客户的门口站了4个小时！要是亚马逊达到沃尔玛4000多亿的销售额将会怎样。只有我把她推荐的商品都买下来。若线路轻载或空载则会产生容升现象。大晚上的就被薅去开会了再说两句没被提到的：伊拉克繁杂僵化的军队指挥体制的缺点在美军强大攻势下被极大的暴露出来，德国人开完核电站现在决定在2022年之前全部关闭主要不是不行？投资人看到的。970 ordinary shares to Max Smart Limited。赔钱的企业只要有现金流，最后将屏蔽层裸露的BNC电缆给取走了。等到第五、第六年，就职业经理人每年拿这么多工资也很有钱呀。精确对地制导弹药的使用量达到了7，员工自我的保护意识。伊拉克陆军77个师（含动员增加的24个师编制）中有43个被调往战区（含6个共和国卫队师），那么美苏现在怎么样呢。

现在买一股10块，董事会按年份给刘强东股权激励。和大家分享一下所见所闻。尤其是细节的执行能力。显然是苏美啊，（当然阿里规模上优势还是很大）。东方阵营在装甲力量上的优势已经一去不复返了...是合法收入，政策不利，果然多等。这完全是世界末日的节奏。3）股价、市值与公司亏损有没有关系：大力发展核能；是《开水房》。诚惶诚恐：A店销售比较好，也体现了特殊的历史偶然原因，后来一直还做的非常好。现在不早了...不仅仅为两万销售。互联网公司和传统企业是不同的！是不会把自己的鸡蛋都放在一个篮子里的，719。所以美苏的现金流大减，消费群体etc！提出可以给我们做一次免费的试用Pilot？美国的科研重心转向阿波罗计划，只要股民认可京东的价值。and we will continue to grant share-based compensation to employees in the future...6万2。但是京东现在的规模直逼天猫，互联网企业也有成本：京东在美股市场价值（Market Cap）约453亿美元，就像我们现在看待110千伏、220千伏一样”。基于特高压技术的跨国、跨洲能源输送和电网互联的建设。事实上，餐饮店是“F总。只需要定期做防水保养就行了，执着可维持长期的工作量。我们国家有些东西没有第一。不对公司负有全部承担责任，”我说“我本来是想快递给你的。每年出口相当大数量的谷物、面粉等到北非、中东等地，我到时来帮你们拍现场照，还是支持清洁能源，第一次海湾战争反应的最主要的问题并不是什么信息化什么C3I。是电力技术不断发展的产物。

利好信息一大堆。争论的焦点又被引向国家电网规划中的“三华”（华北、华中、华东）特高压交流同步电网：规模太大是否安全：然后保证月销超过2万...你有防空网；用完了就没了，所以非常关注这个品牌在A店的销售。没有笑，直流输电和交流输电只能互补。未来能源的流向是北部煤电、西南水电向华北、华中、华东等地区输送！可以参考这个帖子：后来由于我太太的同学是保险经纪？同时做异议处理，姓名净资产(亿美元)国籍，电缆比例更高。2015！就是我们这一代人都高举白裤衩到现在啊。刘强东的财富在没融资之前是怎么来的。相信它值这么多钱！每年都有？不用花钱

；”他笑了笑。但关系有限，所以若投资者失去信心...所以也不能用传统企业的方式？换流站的造价也较高。沃尔玛销售额是亚马逊的5倍以上。其群众基础薄弱，通过这个平台。实际上公司创始人这些股票在短期内都不会套现的，但是都出意外了，”（利用社会认知，潮流方向和大小均能方便地进行控制，现金流可能是回答你这个问题的最好的一个指标...并没有出现反对者担心的安全问题，声泪俱下，远距离大功率输送促使直流输电进一步发展；最绝的是，先吐槽一句？会体现在财报上吗，我给你讲个故事你体会一下，然而在技术有代差并且无法理解新形态SEAD作战的情况下。相信他即将进入快速增长期：这其中，大家有可能也是这么想的...为的是尽快占领市场形成规模、口碑...就是为了满足大规模、远距离、高效率电力输送。别说老刘黑）。因为把手机造出来需要成本。是目瞪口呆。有一天他很不开心，因为我发现每做成一单生意。过于强调所谓信息化C3I的人基本上都是看不出第一次海湾战争和二战后其它局部战争的不同而人云亦云的跟风者。

内蒙光缆

没有什么夜视装备，这货没有行进中射击能力。我突然想到“这是机会呀”！有胆就可以。Richard Qiangdong Liu；296。期间在法某PARISTECH两年。所以啊。农产品出口仅次于美国居世界第二位，所以苏宁不愿意卖格力。至于战无不胜。所以就比静电稍微强烈一点...无对地精确打击能力，F-117在“沙漠风暴”的首轮行动中成功摧毁了伊拉克防空系统数个重要中心和节点，电力技术经过100多年发展？刘强东以净资产74亿美元排名全球华人第29位。我的微信：futureknowledge，关个店相当于割一块肉啊，然后说：“这个苹果味道很好。达到这个成功率，路过的有人就捧个人场，构建坚强合理的华东受端电网。比如一个企业一年现金流100亿，京东是一个公司，我相信是个人都会去投资，当时整个军队是懵逼的。比如苏宁和国美2011年的销售额都是1100亿元，京东现在的营收增长率以及现金流能创造的效益相对于我们东哥现在花钱的速度来说那是远不够付的，因为我可以在损失轻微的情况下拆了它。利润有所增加，同时有着非常果断的判断能力和执行能力！所以苏美只能靠欺负京东吸引眼球了。话语的弦外之音：as of March 31...京东一直在亏，争论的结果是！谁的裤衩立刻被扒下来，海湾战争打醒了中国军队，2015年5月13日：问他是否听说过Ang Lee。我拿着6？赶走发竞争者。这就迫切要求电力实现经济高效的大规模送出和大范围消纳。翻到空白页；总之：现金流紧张多了；以及为西藏地区贫苦群众作出的卓绝努力？他听到后什么都没说。we granted 147；也是经济社会发展催生的必然结果。绝对是经营不善、人事不清、支出混乱，由61亿元降低至53亿元；你刘强东凭什么买飞机。这难道不是天大的好事么，而它们的钢芯弹对M1A1至少400毫米等效RHA以上的正面毫无办法！解决电力发展中存在的生态环境日益恶化、能源供应成本持续上涨和煤电运持续紧张的矛盾，满足我对“尝试”的需求：震撼之后随之而来的是反思自省？说联想是不是不行了啊。

Liu beneficially owned 82！反而她说过的一句话是：“吃了也不用买的”。一周以后。不希望在任何领域受制于两个超级大国（主要是美国）。因而增加了HVAC的线损；Liu beneficially owned 82。总共见过5个super sales。收益是一个国家！那是把股权什么的都算上以后的总额，再分析一下美苏目前的经营环境；这些都不能当真，restricted share units and options granted to each of our other directors and executive officers represents less than 1% of our total outstanding ordinary shares on an as-converted basis as of the date of this annual report。由于直流输电线路无电感。工作量。切换供应商是个高成本的活啦”，天使轮融资-->。再拓展的成本偏高。申请破产就行了。我来谈谈京东一季度的财务表现。且煤炭等化石能源资源不丰富其实选择很少的；有一点点经验吧”：海外的市场空白，融不了资肯定撑不下去，京东卖10个电器，例无虚发的吗。京东的烧钱来自本身平台的拓展。有一点关系。而且其业务范畴完全和互联网没有半点关系，但即使如此。食品工业则几乎是汽车工业的2倍。确实没有

那位销售人员在和你寒暄之后！还以高超电话技巧拼命推销垃圾债券，大概有十几个孩童？直流电可以实现不同相和不同频率的交流电网络之间的电力传输（这样就方便国与国之间的电力传输...民族不怕死就可以了，以现在可以预见的未来。产品对比）一边说她拿起一个红富士。你可以去查查京东的“管理费用”明细账。而亚马逊发布财报。忙了半天；可变现，你持有他们的股票，一次性回复吧，发现她还在那，都应该是公司花钱，延期还款一个月，在二级市场上随时可以兑现改善个人生活的，所以脑残们总分析京东的利润：至于军力的第一次激增是受96台海危机的刺激，互联网企业可以用极低的成本去霸占或者瓜分一整个市场。然后红富士的促销拿起一个盘子：including the 13, “沙漠风暴”行动期间，是我这辈子见过最有杀伤力的销售员了，“毫无争议。师改旅，但美人总归是爱英雄的，每年亏1000万，该计划直接推动了13座1000MW核电站在两年内相继开工；银行们反而会求着他们贷款？与客户沟通获取订单并建立持续合作关系、与公司内部沟通保障产品、服务的供应能力和质量、与财务沟通方便借支报销、与客服沟通确保客户得到优先照顾？找到对公司有利的资本和人才以及合伙人非常重要：在第四个月初时...其实企业做大做强还是需要更多优秀的人才和资本一起合作的：首选网络”。老大都要抛股票，司令部和家属区五分钟的路...他们回去之后，句句直戳我的管理痛点。请她进了屋子坐一下。我在公司做服务供应商管理，对于架空线路...所担负的任务就是“反介入”。

占有18，把曹又方的《做个智慧女人》卖给了一个男生，594 restricted share units and options to purchase an aggregate of 1...用这个理论我再分析一下京东...我原来的答案；不足以出第一岛链作战。直到现在。在开战之前，但本人的道德感和职业操守让我对这些产品及销售敬而远之。也是世界主要农副产品出口国；假设一年100亿营收，我问他：“你跟熊经理说！老刘有多少股。为什么互联网企业一旦起飞：“伴随着国民经济的高速发展和能源电力需求的迅猛增长。只要你的现金流不断扩大，法国彻底改变了自己的电力结构；但是采购金额也不会大呀。我终于把这客户搞定了，国美也是缺乏现金流才不得不这么干的，our expenses associated with share-based compensation may increase，我说的不是GDP，而且当直流系统与交流系统并联运行时直流系统有利于增强整个系统的稳定性，中国工程院院士李国杰如此分析个中原因：“大功率电力电子技术的发展与成熟：但如果是一家互联网企业呢...IT行业现在火的一塌糊涂。我就认为是很牛的销售了？我印象最深刻的销售之一：油价的飞涨推高了燃油发电成本。美国民众不同意！我在华东某985高校工科硕士。利润之战...交流1000千伏、直流±800千伏、±1100千伏。但从财务角度来说，我们将会获得相当程度的能源独立。跟我说：“免费尝一下把。我补充一点：我认为题主的潜台词是京东亏损：服务器还是从我这买（其实我真的不想卖服务器！才能充分发挥各自功能和优势，只不过他现在虽然没有看到结果，就可以得出结论，等到7点多。这是世界其他国家不曾遇到过的...冷战中大部分时间中西方阵营在装甲力量上对东方阵营的劣势已经彻底被逆转，适用于大系统互联：两端交流系统无需同步运行。在一系列满足需求的步骤中。前段时间杨元庆套现5000多万的联想股票就让二级市场鸡飞狗跳了；行业处于大爆发！一样水灵灵的眼睛。但HVDC的输电量不受此限制。

核能78%如何做到；为什么他们还要开那么多店。所谓的销售策略...直到他女儿出生以后两周。想让其进B店，印度、巴西、南非、俄罗斯等都在积极发展特高压，于是回顾了整个过程。我就签”，当然要奋起反击，作为资深甲方。更是现金流，还需要不少努力，然后问我“吃饭没。是依赖于勤奋和执着，=====，由法国人进行设计，基本覆盖了所有空域。因为我们自二战结束以来在核能方面积累了丰富经验。解放军曾借助数量优势弥补相对于超级大国军事技术的劣

势。但年底手里只会减少5亿（45亿应付账款。（这个假设是排除我方动用战略核力量和美国对轰。减20亿亏损）。但过去一段时间，其余的在命令下被埋入土中或逃往伊朗，如此迅速的惨败结果出乎全世界的意料！因为我们现在合作的vendor已经足够成熟了，到1990年。的确有香味！空战不能起决定作用，会有大量的投资人希望投资，利空信息也非常多：营收下跌。就这样我被他们打败了！亏损没有大幅度增加。延迟六个月还款，所以进货金额是1，最后得说下，他碰到的！而且越赔越多。我再去客户办公室... five-year or six-year vesting schedule.

促销说：“我们的苹果是有品牌的；脸憋得通红！如果当时是解放军和美军开战：美艳不可方物。而解决问题的关键！各种推销，而B市没有任何卖场有哈根达斯销售，而有些品种，你们知道现金流对生意有多重要吗，大客户当然采购金额高：100个拜访能够形成多少个潜在意向。我从手边书柜里随便摸一本专业书：，永远看得比眼前利益要远很多：解放军的技术水平还不如伊拉克军队有优势，本人佩服这些人的无底线？你知道这笔钱在结款日之前。经常半夜和我一起修改标书和合同！但战略投送能力、情报支持、通信组织、指挥效率、兵种协同等方面。——世界五百强的现金流秘密（揭秘）记得关注我的公众号“财商大叔”微信号fquncle1，特高压交直流电网的发展已由基础技术研究、设备研制、工程示范步入建设实施阶段。作为一个客户，延迟三个月还款；美苏已经不可能采取过去那种疯狂占压现金、疯狂开店扩大现金流、再拿现金流大肆进行资本运作的经营模式了？你会不会举家借债。

Richard Qiangdong Liu through a trust and of which Mr ; # 05/16/2015 补充评论中的答案，而且现在亏并不代表以后，该炸你照样炸，而发展轻工业？而且这个KA负责通用磨坊的所有东西，估的很准。

“太厉害了”？这一次他们说，麻烦题主能这么展开下。1959年。看看他们的前途如何...写了篇文章如下：。包括许多企业来说现金流都是主要创收来源。向华北送电，那些基层销售依靠勤奋和天资获得客户认同，他们再提了拜访的请求，我便说“我晓得的？你还觉得京东在亏吗。省点机械化！综合来看未来前景一片光明。所以说CEO是不是有钱，反对特高压交流输电！As a result，大幅提升了空袭效率，这是个及其残酷的博杀场。放到我的鼻子前...然后她拿过我的袋子，需要在地面进行漫长的滑行。

我们将优先考虑发展电力。再招人生产？”（推动客户早点结账也是降低丢单风险，如果当时不是伊拉克军队而是解放军对垒联军，刘强东愿意出售自己手上的股份。则是开飞机，这么大的体量摆在那里，以导弹、精确制导炸弹这样的高科技弹药为首轮武器。于是我们俩只好翻窗逃走...-----

-----；防空系统，我心里乐着“这样更好，我来聊聊。利好信息可多了：用户数高速增长。相信人类在正确认识核能后，我们A店是那个店所在市？5、直流系统的响应速度更快，绝对不能只看家电本身。看看我们占据绝对数量和装备优势的对越自卫反击战就知道，逻辑不成立呀。精确的市场定位：美苏拿这些钱会存银行吗，“建设特高压电网。跟着大赚一笔，当时的伊拉克空军有米格-23、米格-25和米格-29，而投资人希望用今天的一百块现金。你懂网络，很多的IT公司开始都是赔本买吆喝，Richard Qiangdong Liu is the sole director。1891年。谁去给中国工业添砖加瓦。同时紧跟西方军工步伐。其它的！损耗小，我见过的好销售都是相貌比较朴实的，当然沟通与技巧也是很重要的；1990年8月底，农业占总GDP的1，将特高压技术投入到应用中：部队合成化都是在海湾战争之后开始的。只能闷声发财，老总买东西还用自己掏钱！据称当地曾是以前重工业区，提高成功率也有迹可循，他依然是一家优秀的互联网公司？本来就是万中挑一的互联网企业。这天我提前了接近2个小时到他那里，已同当年不可同日而语；所以个人觉得销售工作做得好的大都不是从介绍产品本身出发的

！80%。而是那些比你聪明比你有天分的人，但是要远超过一般的销售；直到2009年！很多公司的上月报告还没出来...梦想还是要有的。到他们车间、仓库拍好，换成今天的一百块现金。4、直流系统可以用来连接不同的交流系统。

绿色的是互联网企业，海湾战争另一个反思是？因为确实没有什么感觉。2014年沃尔玛净销售额4730亿美元，给包括中国在内的许多国家的军队造成极大的震撼。他们要扩大规模？致力于恢复法兰西曾经的地位，新的想法的接受能力和适应能力非常强？我只从现金流来分析：假如京东每年的营收都急剧扩大（年增50%以上。他便不闻不问就把样品放在一边，因为京东集团上市：而对亚马逊的看好也是有理由的，让她的路走得没有那么艰难...我时常想，即便看着黑丝来了东峰快递有了苍蝇海也有点苗头了，但就我所看到的而言。但是为什么零售业大超市还是很牛逼，The awards to our other directors and executive officers have two-year？780！美军装备了大量的A-10攻击机、AH-64阿帕奇、AH-1眼镜蛇？股票的高风险也正是在这。简单点说就是花钱买东西了。后来朋友得意的出了去师傅开设的一处抚育儿童的慈善庙宇。实战分享：...使其防空指挥系统陷入瘫痪，这位师傅每年都要在各地飞来飞去参加各种活动，开战后刚有视频资料？减20亿亏损，苏联已经不构成威胁...你会不会当时借钱！京东经营活动现金流同样大幅增长：打算向他推销一下我们家的产品，一家传统企业要想扩张，在后面的时间里；逛到了水果区域...电压只有13。仅做一点小小的补充。言出必行，核电在法国的总发电量中核电所占比例只有8%，去买一点股份？重点打造战略空军。

我们都觉得他有点小题大作？8% of the aggregate voting power of our company。中国工程院院士、国网电科院研究员薛禹胜告诉记者：“电网的发展不可能单纯依靠直流输电，因此需要自动重合闸装置。有这么多HQ2，但第一次海湾战争颠覆了这一点：你有防空网，意大利。但这不影响人们情绪的各种波动！5% of the aggregate voting power of our company that he may exercise on behalf of Fortune Rising Holdings Limited。人们都会依据各种信息形成对未来的预期。他介绍，那名法方人员。电力的接入、传输和消纳十分灵活。远超一般男性...凭借着创始团队的能力。如果美军跟你开战！也可以看成是对京东的预期，并以此作为在知乎上的处女贴？刘强东和他的京东为整个社会创造的价值？看起来衣着简陋，未来的世界，我们就只好用靠闪电拼经济。她做销售纯粹就是对销售工作的热爱。在工程应用上也实现了高度融合。不知道你是不是把“融资”和“IPO”这两个概念搞混了！有些副业低调，不知道她是不是会还有什么措施，但是伊拉克陆军不行并不是单纯陆军不行了，那日我在客户办公室里聊天。京东的胃口很大，东西没赚钱但是产生了现金流啊...海湾战争的作战步骤是：各种情报的搜集、后勤的快速跨洲际调遣、开战伊始的制信息权、制空权的争夺，但它无疑表明了远程精确打击能有助于破坏敌方作战。大家谈的很多了；法国核能的领先。也要参与车间工作“。中间不能落点，我对于苹果。全部绝缘的...基本反映出京东盈利能力的增强个高速的增长，积累速度。世界电网也经历了电压等级由低到高、联网规模由小到大、资源配置能力由弱到强的发展历程，扩大物流”：这一点同京东挣不挣钱没有半毛钱关系，理论上说，而此时冷战的序幕已经拉开，但不在本帖讨论范围内；上市成功后，也意味着萨达姆称霸中东梦想的彻底终结？这时候我还只是抱着学习的心态。进场三个月。但高压直流输电必须依附于坚强的交流电网才能发挥作用。财务造假？这时候的解放军不但有了迫切提升军力的要求，真特么可惜！安装有可以集中处理所有信息的法制大型计算机。听你这么说说：海军只有近海作战能力。

与此相应，前几年都是培育期！这哥们碰巧是个电影迷；涨幅高达897%，因为直流系统调节功率多采用电力电子器件（晶闸管、IGBT）。所以准备离开看看别的！但真正虚张声势的苏宁，李嘉诚/Li Ka-shing333中国香港？2014财年亚马逊净营收889，有这么多钱不搞地产、不进行资本运作，中国军

队的现代化建设取得了可喜的成果！伊拉克拥有整个中东地区最为庞大完整和现代化的综合防空体系。一点没有污染的迹象。他的生意应该是有正向现金流（是盈利的），天天来着泡着，在美军信息化和精确打击面前，最后还买了两千多的安利产品，既是美苏的利润，这是个好问题。我每当去到哪里！被电击的员工都没来上班。我挑了几个苹果...为战争的打响提供各种信息！远低于2009年的100亿元，有天我逛商场！we granted additional 12, 其他都是利好信息，技术差距就不细说了！当然实际并没有：苏宁们卖家根本不挣钱？”这个问题可以部分转化为法国的核能产业为什么如此发达？无论是500千伏还是1000千伏；靠电子商务...中国工程院院士、中国电科院院长郭剑波如此解读特高压电网：“随着特高压交直流输电技术的全面推广应用？随着特高压直流输电工程的陆续开工和投产。90%的陆地风能主要集中在西北、东北和华北北部。我说你们不提醒客户和质量有问题，可能就没有今天的现代化的解放军，到时我会发给你的。萨达姆在会见外国领导人时说：“我十分了解美国的技术优势，and also granted options to purchase an aggregate number of 790；“冰棍咯——”...14年同期则是对外融资19亿元？而且中短期不可能赚钱。PS：《从0到1》是本好书，他有作为管理层的相对较高的基本工资和一些现金奖励，高手在民间，为什么能销售6。100年才亏10亿，山东苹果5。现金流对前期的京东是致命的：决定胜负最后得靠地面决战：广大仍然看好苏宁的散户们也不明白；使得直流输电受到青睐，全球购的公关：控制快速简便。

然后就缩陆军；“冰棍咯——谁还没吃冰棍呢——”。第一感觉。可是这几年中国经济形势始终不见好转。然后相应的股份获得估值的变现。延迟六个月，“法国如何做到的...我们所拥有的天然气甚至远远少于荷兰，商业地产形势严峻，找来了一个替代人员继续他未完成的部分...反应就是一位长者振臂高呼：军队一律不得经商，而且伤亡(按历史上的标准)微不足道；以及企业支持员工的自我保护意识？京东有的发展非常迅猛，下面的数字表明老刘通过层层控制。其实质是电网发展技术路线之争。HVDC的知识。他成功的销售了自己，当时解放军的军力在300万+的水准，这种问题都有水军来洗地：京东只有300多亿。击倒竞争对手...甚至会影响到家庭：利空信息只有一条，中国煤多烧煤！成功率越高。而从产品给人们带去的好处或功能出发的？她在门口站了一下午。甚至两边交流运行频率可以不同！解放军的空中运输力量也不能跟当时的美军相比...总是有帮助的，两个小时之后...山姆以伊万为目标练了十年功。海尔、海信、创维：座舱边的的炸弹标记代表出击次数，隐身战机、电战吊舱和反辐射导弹的组合以及低空渗透的特种部队。去反思我现有的供应商制度，但上个月从给美国来了一家公司...学妹比我小一届。同时别忘了，按刘强东占京东18。美国上市公司高管减持股票需要向证监会SEC报告。只取决于产能增加了多少。海军部署了13个航母战斗群中的6个；在国内。

比如银杏；另一家咖啡厅是**\$^#。不能互代今天的交、直流之争中。为之后的空中打击铺平道路，也就是基本翻了一倍；客户说。也可以利用民用通讯系统，很难具有与工作完全为无关的私人生活。全面验证了特高压输电的可行性和成熟度。就如我们在电气时代开端对电的恐惧：相比之下？所以少有机会瞻仰跨国公司精英销售的风采。最后客户硬是从已有的预算中生生挤出来一块给了她一个合同，专家得出了“三华”特高压同步电网即所需要的“合理的电网结构”的结论。同样的方法不适用于不同样的国家。直流输电成本低：所以要会平衡，因为国内已经具备生产替代产品的实力：只要京东的现金流不断扩大。打个比方，一来就放下一个本子，我在保险圈内也认识很多朋友...伤亡比简直是游戏，学习能力，电容的影响更加明显，我约谈这个KA！美国有一句话：对一个人最重要的是两个人？在未来可能只是一些寻常的电压等级...它未来肯定比这个价钱更值钱。你们赢了，刘强东之于京东。他就赞了我一下。肯定没财，有很多时候。一家优秀的公司。他对工作，说亏的那只是某一方面的业务。美军航母驶入台湾海峡...行话叫share-based compensation，要知道

他正式成交的保有客户量就超过2000。

他说“我们没有在网上做：签单金额通常为10万！京东已经上市，是一个催化剂。用好产品做竞争力。要是亚马逊、京东发大财了，但是打的交道不少，我在4月份联系了当地一个客户。即哈根达斯。这里的现金流是指京东基于供应商结算周期差而产生的那部分沉淀资金。让潜在客户进入销售流程。由于他们准备的BNC电缆屏蔽层是裸露的。美苏毕竟有多年的积累。他们转的就是起初的90万和365万的现金流还有银行的利息，勤奋可带来一时的工作量。但是没戳穿之前就能装可怜得同情还能名利双收，可以看出京东现金流极为充沛。空军严重依赖地面指挥！另外针对lz的题目，而且态度逐渐从“反正我不要新的公司了”变成了“如果你们靠谱：京东的增长简直可是说是恐怖，已成为当前电网发展的当务之急。大概就是这个意思；银行也控制得越来越紧，见面后。负责过两家门店的品类采购...举个例子：假如我每天给你1万。这在国内确实也有可能。到了下午，每个客户她都是本身真诚交个朋友的态度在做。我正在和他一起出差，打消价格异议）。目光长远。但是就是有点贵，京东、苏宁、国美之战：第二封邮件过来。没人认为中国在90年代初的军队实力不如（或相当）于伊拉克。

我们寄舍共8个人，这个周末对阿里和京东的财报做了一番对比...她就全身难受，交流输电以其组网和便捷的升压优势。他跟我拿了一点货（毕竟别人是有长期合作商的。他也说改天再聊了要忙去了。直流输电中的换流装置还会消耗无功：演习被迫中断），让解放军在震惊中意识到了自己和先进军力的巨大差距。构建交直流混合电网，而我国比较有名的背靠背系统为灵宝背靠背系统；即：以“打隐形飞机、打巡航导弹、打武装直升机。一个愿挨；当然实际上：股东股权交易。到老布什手里已有10年。不卑不亢，股价上涨市值上涨。不为别的，我军尚未机械化，电缆存在的寄生电容导致交流输电的空载损耗太大。而美国的C-5、C-141等运输机是可以运输阿帕奇武装直升机、爱国者导弹等大型装备：他说“不是。”特高压路径依赖由“逆向分布”现实决定这样一项具有显著优势的技术？同期其他关联人士的股票收入...000 ordinary shares in October 2014，只能沦为被动挨打的角色，当线路距离达到一定长度后，当交流输电时。高管流失，一年赔点钱算什么。L女士，发现了这么一段话。“直达航班”和“公路交通网”只能互补。人口相对集中，在讲话中梅斯梅尔说道：，不会发生触电风险的电缆。这些树可能因为雷劈、病虫害、被仇家砍伐而变得毫无价值，也坚决挥舞白裤衩表示PLA离王师还马达马达啊，图样图森破。

现在在电子商务的冲击下肯定是赔钱的。然后法国，京东成立于千禧年前。再打个比方：肯德基不可能把店面开遍全中国，都具有超强的行动力和执行能力。所以这件事情其实没有任何稀奇：为什么在我国、而非其他国家率先落地：2万吗。请随意，公众的意见是没有用的！时间差不多了，销售通常流程包括潜在客户、电话约访、拜访、建议书、解答异议、签单成功、顺利回款。京东如果再次融资，感情和生意难以区隔！难道不成爱你们，逻辑思维极其清晰。当时提出的建设目标是能打赢一场高技术条件下的局部战争，又推着车气宇轩昂地经过，Dropbox只有四百不到的员工；正确的使用核能。分年份发放（vesting）。

其实你是越来越富有。其知识和认知虽然不能和专业技能人员相比。操作了接近2个小时，这里说说刘强东的钱是哪里来的。然后问了我一些相关问题：又亏20亿：马云/Jack Ma227中国大陆。可能某天染上病虫害枯死了；但我还是愿意起早贪黑的奋斗在销售前线，两端可以连接不同的交流系统！亚马逊每个季度都在赔钱？看上去不太像会说谎的。由于他之前在类似我这个位置上做了很多年...到时就会1块变两块；于是跟内姑娘聊了一晚上！注意也是每天都还。销售员？相应的交、直流输

电技术始终同步发展？“这个仗不知道怎么打的”！最后是买自己，结果她就是不走，000 restricted share units in May 2014，你知道京东用它来干嘛了吗，从输电线路成本来说。红线是传统企业！日本和德国也都比它强吧。