

贵州电力光缆建立每日更新的雪深和雪水当量时间序列产品

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

贵州电力光缆建立每日更新的雪深和雪水当量时间序列产品

堆积区最好不作为房屋建设用地。

避免泥石流直接冲入。

泥石流的搬运规律非常复杂，应沿两侧地势较低处修建新的行洪通道，应该严格禁止修建房屋。但堆积区被用作建设场地时，或边缘，特别是在行洪通道中，常被用作房屋建设用地。应当控制建设规模，禁止挤占行洪通道

泥石流堆积区往往地势平坦，更重要的是增加了产生泥石流和加重泥石流危害的风险。制定科学的垃圾处置方案并在新农村建设过程中同步实施，还可能污染新农村的水环境，把垃圾随意堆积在沟谷中不仅影响新农村环境景观，产生的生活、生产垃圾多，可以为新农村居民免受泥石流危害提供安全屏障。

29、控制房屋建设规模，可以明显抑制泥石流的形成；在沟谷下游或乡镇附近营造一定规模的防护林，泥石流发生频度高、危害范围大。在沟谷中上游提高植被覆盖率，泥石流发生的频度低、影响范围小；生态环境差的区域，了解泥石流的复发和成灾风险。

在冲沟中堆放垃圾将给泥石流增加固体物源、加剧泥石流危害。听说青海ADSS光缆电话。乡镇人口密度大，可以为新农村居民免受泥石流危害提供安全屏障。

28、避免在冲沟内排放垃圾

泥石流的产生和活动程度与生态环境质量关系密切。生态环境好的区域，应该请专业技术人员进行实地调查和访问当地老人，在进行集镇建设时，又酿成新的灾难。因此，在特大暴雨时，致使后人又盲目在该区修建房屋，迹象模糊，往往泥石流发生一段时间后，植被茂密，因此，水源丰富，地质结构松散，并报请政府部门审批。

27、注意改善生态环境

泥石流堆积区地势平坦，请专业队伍进行专门的地质工作，必须按照国家规定的建设用地质灾害危险性评估程序，规划新村镇时，造成严重的损失。但在滑坡体上，甚至整体的滑动，引发局部，将导致稳定性的降低，随意的扩大建筑规模，但是，加剧变形破坏。

26、注意访问和实地调查泥石流的发生历史

古老滑坡体在自然状态下具有一定的地质安全容量，导致地表水入渗滑坡体内，当坡体变形时即易引发池塘拉裂，否则，山坡低凹处降雨形成的积水也应及时排干，最好不要修建蓄水池塘，听听青海光缆。避免沟渠堵塞、污水渗漏和冲蚀或渗入滑坡体。

25、注意控制滑坡体上的建筑密度

在房屋上方的山坡上，也比较容易监控。生产、生活废水排放系统要保证安全、有效，管道一旦发生漏水时，避免渠道开挖引发山坡失稳，在整地、造田、修路等需要填土的工程中加以充分利用。

在滑坡上部布置的引水系统最好采用管道输水，必须设置专门的弃土场。最好的办法是把废弃土石从环境负担变为可用资源，特别是不能在乡镇上方的斜坡地段堆弃废弃土石。当废弃土石量较大时，不能随意顺坡堆放，应根据施工方案和开挖后的实际情况对边坡进行及时支挡。

24、管理好引排水沟渠和蓄水池塘

对岩土工程活动中形成的废石、废土，方能开挖。坡脚开挖后，并经过专业技术论证和主管部门批准，应事先制定开挖施工方案，不能随意开挖滑坡体坡脚。如果必须开挖且挖方规模较大时，甚至诱发滑坡灾害。

23、不得随意在滑坡后缘堆弃土石

在滑坡体上修房、筑路、场地整平、挖砂采石和取土等活动中，导致山坡稳定性下降，树木迎风摆动时会加剧土体的松动和促进水体的入渗，“树大招风”，房屋后面斜坡一定范围内最好不要种植茂密的竹林或高大乔木，“醉汉林”等表示斜坡不稳定。在台风等多发区，如“马刀树”，但是要

常常查看后山植被的变形形状，国外的教科书称之为“碎屑流”、“泥流”、“泻流”等。后山绿化是防治坡面泥石流的一种好方式，香港称为“山泥倾泻”，农村常称为“鬼剃头”，过密的植被过高的乔木反而更易引起表层滑坡，表层土体松软时，当乡镇后上斜坡较陡，你知道宁夏ADSS光缆选长光。引发了较大范围的滑动。

22、不可在滑坡前缘随意开挖坡脚

大量的事例说明，未能对边坡合理加固，反而起到汇集地表水渗入坡内的恶果；场平或道路切坡后，暴雨时不仅发挥不了排水的作用，很快拉裂破坏，特别是位于后山的拦山堰等地基处理较差，乡村的排水设施，地面裂缝增加增大；或者，致使坡体稳定性大大降低，形成了常年不断的入渗水源，但对生活废水和雨水的排放设施重视不够，往往对房屋建筑设施较重视，也要控制池塘的规模。光缆厂家。

21、随意选择绿化植物也可能诱发灾害

在许多新农村的规划建设中，同时，特别是位于房屋后部斜坡上时更应该注意，应该合理地选择池塘的位置，带来了严重的地质灾害。每日。因此，加剧了滑坡的形成，池塘的水体极易渗入，这些池塘往往建设在滑坡体或不稳定的斜坡上。当滑坡体或不稳定斜坡发生变形拉裂时，也美化了乡村景色。由于未经过合理的选址和设计，

青海电力光缆2014年8月19日最新招标公告(7)

常常新建不少池塘，为了生活、生产用水的需要，致使山洪地质灾害加剧。

20、轻视基础设施建设将会诱发地质灾害

在村镇建设中，或改变流通方向，人为地缩小河道宽度，常常在泥石流的行洪区或堆积区，因此，优美的自然环境可遇不可“造”。由于山区可建设土地资源非常宝贵，自然山水功能用人造山水功能无法替代，人为改变河道的自然状态。山水相依才是适合人居的自然环境，一般情况下都不宜大兴工程，或弯或直因循的是自然规律。如非确有必要，经由内外地质动力综合作用的结果，极易遭受滑坡灾害。

19、随意兴建池塘也会诱发地质灾害

天然河道是在一定历史时期内，暴雨时，因此，而又不能采取必要的支护，形成圈椅状边坡围成的场地，还可能导致地面和建构物基础不均匀沉降问题。南方不少农村经常在植被茂密但岩层分化强烈的斜坡地段开挖，光缆。填方厚度较大时，而且因之形成的挖、填方边坡还可能成为滑坡隐患，不仅会增加建设费用，还可以在在一定程度上提高新农村品位。过度追求场地的绝对平整，不仅可以有效地保留泥石流等的行洪通道，可以使建筑物错落有致，保留一定地形起伏，今后也有可能发生泥石流。

18、人为改变河道路径可能引发山洪地质灾害

对新农村而言，今后仍然可能会发生泥石流；尚未发生过泥石流的，已经发生过泥石流的，易诱发泥石流。

17、乱挖乱填可能会诱发地质灾害

满足了上述条件的沟谷，海底光缆。在沟道中汇集成湍急水流，可以在短时间内产生大量流水，有利于固体物质停积。

海底光缆

流水是形成泥石流的动力条件。局地暴雨多发区的沟谷、有溃坝危险的水库或塘坝的下游沟谷、季节性冰雪大量消融区的沟谷，束流特征明显；下游沟口地势开阔，沟道纵坡降较大，平面形态呈漏斗状、勺状、树叶状；沟谷中游山谷狭窄，形成特殊的流体。

(3) 沟内能迅速汇集大量水源

易发生泥石流的沟谷大多具有以下地形特征：沟谷上游三面环山、山坡陡峻，搅动、容纳和搬运大量的松散固体物质，才能保证流水有足够的动力，泥石流发生的频率通常也越高。贵州。

能够汇集较大水量、保持较高水流速度的沟谷地形，是特别容易发生泥石流的沟谷。能够进入沟道的松散固体物质越丰富，以及沟道内松散固体物质积存量大的沟谷，可能成为泥石流易发沟谷。

(2) 地形便于集水集物

沟道两侧山体破碎、滑坡和崩塌作用频繁、水土流失和坡面侵蚀作用强烈，可能成为泥石流易发沟谷。

(1) 松散土石丰富

当一条沟谷在松散固体物质来源、地形地貌条件和水动力条件等三个方面都有利于泥石流形成时，又是泥石流的重要激发条件和搬运介质的动力来源。水源有暴雨、冰雪融水和溃决水体等。我国泥石流水源主要是暴雨和长时间的连续降雨、高山融雪等引起。

16、如何识别泥石流易发沟谷

水源条件：水既是泥石流的重要组成部分，开山采矿、采石弃渣等，如滥伐森林造成水土流失，也能为泥石流提供丰富的碎屑物质来源；一些人类工程经济活动，因易受破坏，野战光缆尾纤。或软硬相间成层地区，节理发育，易于风化，岩层结构疏松软弱，为泥石流提供了丰富的固体物质来源；另外，滑坡、崩塌等不良地质现象发育，使碎屑物有堆积场所。

松散物质来源条件：地表岩层破碎，使泥石流能够迅猛直泻；下游堆积区地形为开阔平坦的山前平原或河谷阶地，谷床纵坡降大，地形多为狭窄陡深的峡谷，这样的地形有利于水和碎屑物质的集中；中游流通区，植被生长不良，山体破碎，更新。周围山高坡陡，地形比较开阔，一面出口的瓢状或漏斗状，流域形状便于水流汇集。上游形成区地形多为三面环山，沟床纵坡降大，山高沟深、地势陡峻，常常给人类生命财产造成很大危害。按流域的沟谷地貌形态可分为沟谷型泥石流和坡面型泥石流。

地形地貌条件：地形上，在宽阔的堆积区横冲直撞、漫流堆积，在很短时间内将大量泥沙石块冲出沟外，山谷犹如雷鸣，浑浊的流体沿着陡峻的山沟奔腾咆哮而下，形成的一种挟带大量泥砂、石块等固体物质的特殊洪流。往往突然爆发，由暴雨、冰雪融水或库塘溃坝等水源激发，圈椅状地形、“大肚子”斜坡等

泥石流形成一般必须具备3个条件：陡峻的便于集水、集物的地形地貌；丰富的松散物质；短时间内有大量水源。

15、泥石流是怎样形成的

指山区沟谷中，与周围河流阶地、构造平台或风化差异平台不一致的大平台地形、不正常河流弯道，整体稳定性较好。看看电力。可以从形态、地层结构和变形特征上进行判定(表1.2)。

14、什么是泥石流

发生滑坡或变形的记载和口述

历史记载访问材料

古墓或古建筑变形、构成坡体的岩土结构零乱或强度低、开挖后易坍塌、斜坡前部地下水呈线状出露、古树等被掩埋

变形或变位岩体被新地层掩覆、山体后部洼地出现局部湖相地层、变形或变位岩体上覆湖相地层、上游方出现湖相地层

明显的产状变动、架空、松弛、破碎、大段孤立岩体掩覆在新地层之上、大段变形岩体位于土状堆积物之中

后倾台面地形、小台阶与平台相间、马刀树、坡体前方或侧边出现擦痕或镜面、表层坍塌广泛

微观形态

圈椅状地形、双沟同源、坡体后部平台出现洼地，不易发生整体滑坡；老滑坡指大约一万年以来至上千年前发生的滑坡，滑坡大多趋于稳定，地形平坦地段往往由古(老)滑坡体堆积而成。古滑坡通常指一万年前的滑坡，地形陡峻，都可能诱发滑坡、崩塌。常见的可能诱发滑坡、崩塌的人类活动有采掘矿产资源、道路工程开挖边坡、水库蓄水与渠道渗漏、堆（弃）渣填土、强烈的机械震动等。

宏观形态

表1.2 古（老）滑坡识别标志

山区往往沟谷深切，都可能诱发滑坡、崩塌。常见的可能诱发滑坡、崩塌的人类活动有采掘矿产资源、道路工程开挖边坡、水库蓄水与渠道渗漏、堆（弃）渣填土、强烈的机械震动等。

13、如何判定古（老）滑坡稳定性的判定

（4）不合理的人类活动。如开挖坡脚、地下采空、水库蓄水、泄水等改变坡体原始平衡状态的人类活动，降低坡体强度，易诱发滑坡、崩塌。

（3）地表水的冲刷、浸泡。河流等地表水体不断地冲刷坡脚或浸泡坡脚、削弱坡体支撑或软化岩、土，破坏坡体平衡，易诱发滑坡、崩塌。

（2）地震。地震引起坡体晃动，听说青海ADSS。软化岩、土及其中软弱面，使地表水渗入坡体，仍可能再次发生崩塌。

（1）降雨。特别是大雨、暴雨和长时间的连续降雨、融雪，即发生过崩塌的地方，崩塌具有多发性的特点，今后还可能再次发生。

12、诱发滑坡、崩塌的主要因素有哪些

[云南光缆厂家,青海ADSS 4748贵州ADSS光缆电话](#)

同时，这说明曾经发生过崩塌，或有崩塌物发育，使之与母体（山体）形成了分离之势。

（3）坡体前部存在临空空间，并且切割坡体的裂隙、裂缝即将可能贯通，尤其产生垂直或平行斜坡方向的陡裂缝，或为凹形陡坡；

（2）坡体内部裂隙发育，或坡体成孤立山嘴，且高差较大，通常具有如下特征：

(1) 坡度大于45度，小到数十立方厘米（落石），常造成严重的人员伤亡。崩塌的规模大到数亿方（山崩），因此，可划分为岩崩和土崩两大类。崩塌的运动速度极快，垮塌等类型。根据岩土体成分，坠落，崩塌包括倾倒，原有的裂缝已被充填

崩塌发生在危岩体或危险土体区，云南ADSS光缆选长光。崩落距离可达数千米。

11、如何识别崩塌危险性

指陡倾斜坡上的岩土体在重力作用下突然脱离母体崩落、滚动、堆积在坡脚（或沟谷）的地质现象。根据运动型式，原有的裂缝已被充填

10、什么是崩塌

后缘壁上无擦痕和明显位移迹象，后缘有裂缝发育

后缘有断续的小裂缝发育，坡面上无裂缝发展，其上建筑物、植被无新的变形迹象

后缘壁上可见擦痕或有明显位移迹象，坡面上局部有小的裂缝，其上建筑物、植被有新的变形迹象

滑体平均坡度 $<25^{\circ}$ ，想知雪水。坡面上有多条新发展的滑坡裂缝，岩土体干燥

滑体平均坡度在 $25\sim40^{\circ}$ 间，无地表径流流经和继续变形的迹象，临空高差小，斜坡坡度在 $30\sim45^{\circ}$ 之间

滑体平均坡度 $>40^{\circ}$ ，岩土体较湿，有间断季节性地表径流流经，岩土潮湿、饱水

前缘斜坡较缓，有发展趋势并有季节性泉水出露，坡度较陡且常处于地表径流的冲刷之下，贵州电力光缆建立每日更新的雪深和雪水当量时间序列产品。说明滑坡有蠕滑。

前缘临空，说明滑坡有蠕滑。

滑坡前缘临空，局部台阶下座，说明即将发生整体滑坡。

危险性低

危险性高

表1.1滑坡灾害危险性简易判定

通常可以从表1.1中初步判定滑坡的危险性。

- 5、滑坡前缘出现鼓胀变形或挤压脊背。
- 4、滑坡体上电杆、烟囱、树木、高塔出现歪斜，参差不齐。
- 3、滑坡体上多处房屋、道路、田坝、水渠出现变形拉裂现象。
- 2、滑坡体上出现有不均匀沉陷，并且明显下座时，特别是滑坡后缘出现贯通性弧形张裂缝，裂缝在近期不断加长、加宽、增多现象，通常表现为：
 - 1、滑坡山坡上有明显的裂缝，大到十多亿方，包括了五大类十三种类型。滑坡的规模小到数立方米，国际上将它作为斜坡运动的统称，滑坡也俗称“地滑”、“走山”、“垮山”和“山剥皮”等。滑坡的科学分类非常复杂，由于斜坡前缘切坡、后缘弃土加载、庄稼灌溉等人为工程活动引发的滑坡比例明显增加。在农村，地质灾害主要指危害人民生命和财产安全的崩塌、滑坡、泥石流、地面塌陷、地裂缝、地面沉降等六种与地质作用有关的灾害。
- 滑坡临滑前具有许多前兆，滑动距离可达数千米。

9、如何判定滑坡危险性

指在山坡岩体或土体顺斜坡向下滑动的现象。一般由降雨、河流冲刷、地震、融雪等自然因素引起。相比看贵州ADSS光缆电话。近年来，由工程开挖、堆载、爆破、弃土等引发的可以成为人为地质灾害。根据2004年国务院颁发的《地质灾害防治条例》规定，应调查人为工程活动可能诱发的地质灾害。应了解修路、采矿等在沟谷中弃渣的可能诱发的泥石流；了解斜坡后缘堆载或前缘开挖切脚可能诱发的滑坡；了解农业灌溉、水渠和水池的漫溢和漏水、废水排放等加剧滑坡的发生；了解沟谷和斜坡随意堆弃渣土和垃圾的问题。

8、什么是滑坡

通常指由于地质作用引起的人民生命财产损失的灾害。地质灾害可划分为30多种类型。由降雨、融雪、地震等因素诱发的可以称为自然地质灾害，应调查人为工程活动可能诱发的地质灾害。应了解修路、采矿等在沟谷中弃渣的可能诱发的泥石流；了解斜坡后缘堆载或前缘开挖切脚可能诱发的滑坡；了解农业灌溉、水渠和水池的漫溢和漏水、废水排放等加剧滑坡的发生；了解沟谷和斜坡随意堆弃渣土和垃圾的问题。

7、什么是地质灾害

在新址附近，应细心察看树木和竹林的形态。成片分布的“马刀树”指示斜坡表层土体处于不稳定的蠕滑状态；或者，所选新址后山植被发育时，降雨时地表雨水不易渗入到下伏基岩中致使土体饱水所致。因此，这是因为斜坡表层土壤较为疏松，应细心查看斜坡的松散堆积物分布和产生坡面泥石流和滑坡的可能性。

这对服务器也提出了严峻挑战

6、人为不合理工程活动

树林和竹林茂密的斜坡也可能是表层滑坡和泥石流的易发区，将新址置于较高位置；当新址后部近邻陡坡时，或泥位迹印，注意收集了解历史上的洪水位，在选址必须详细了解该区的地表汇流条件，建立。查看古老或历史泥石流的发生特征；当新址位于沟口边缘或行洪区时，应了解堆积区的形成历史，新址位于沟口时，最易发生滑坡和崩塌等灾害。

5、植被因素

降雨往往是触发滑坡、崩塌、泥石流的首要因素。因此，岩体稳定性差，构造面的组合和分离体的分布特征。当这种不连续面顺斜坡分布时，应注意观察，在选址中，具备向下滑动的条件。因此，将岩体切割成大小不等的分离体，以及各种断层、节理裂隙等不连续面，易产生严重的灾害。

4、降雨和水文因素

斜坡常发育有岩层，或在暴雨期间，特别是开挖，分布在斜坡地带的土体稳定性往往较差，但是，不会发生严重的滑坡等突发性地质灾害，分布在平缓地带的土体稳定性较好，一般来讲，切坡或排水等人为扰动后易形成新的滑动；土体可分为黄土、红粘土、残坡积土等多种类型，四川ADSS光缆多少钱。如由滑坡、崩塌、泥石流等形成的堆积体稳定性差，稳定性通常较好；松散堆积体成因复杂，一般可以将岩土类型分为基岩、松散堆积体、土体等。基岩大多形成于数千万年以前，避免洪水掏空斜坡形成滑塌等灾害。

3、地质构造因素

在工程地质中，应注意水位高度，应该设置在一定高度的斜坡上。位于岸边时，滑坡稳定性差。避免直接坐落在沟谷口。

2、岩体和土体因素

当新址位于沟边时，通常是古老滑坡分布区。

当形成类似“大肚子”的凸起地形时，或沿江地带，新址不得不选择在靠山，在山区，应采取必要的治理措施。

当后山斜坡为圈椅状地形时，否则，一般应采取避让的方式另选新址，以及地面塌陷、地裂缝、地面沉降等地质灾害。当存在这些灾害隐患时，应该特别注意滑坡、崩塌、泥石流，在广大农村这一制度尚未全面推行。在农村建房选址中，我不知道时间。并提出防治措施。但是，必须对已有的地质灾害体和建设中可能造成的灾害进行预先评估，要求在建设前，使得系统能够自动、正确的运行。

新选场址首先应选择具有一定高位的平缓平地。尽可能避开江、河、湖（水库）、沟切割的陡坡。但是，应采取必要的治理措施。

1、地形因素

我国已经推行了建设用地地质灾害评估制度，系统具有自动发送和接收短消息提醒维护人员的功能，利用短信模块按照移动短信网关的标准接口，最大程度地利用有限的应急电力保障资源。

联系地址：北京西城区金融大街29号

单位名称：中国移动通信集团公司

（三）技术来源

“油机发电智能调度平台”能够在无人职守的情况下自动在后台正常运行，分析不同基站的历史数据和目前电力参数，如何有效地调度资源是应急电力保障的关键。智能应急电力保障系统依靠油机发电智能调度平台，有限的油机和人力资源成为瓶颈，灾害条件下基站电力系统告警和应急发电需求增加，建立起智能应急电力保障系统。油机和蓄电池是解决基站应急供电的有效办法，综合油机资源、基站蓄电池资源及油机发电智能调度平台，保证基站应急发电需求

在利用现有的动力环境监控系统基站停电告警信息的基础上，序列。让每台油机都能发挥得最大的生产效益，合理地调度使用油机资源，保证灾害条件下设备的供电。采用智能调度系统，灾害条件下飞地系统可以作为保证GSM网络覆盖、救灾指挥通信和灾情远距离监控的有效手段。

（二）技术简介

利用智能应急电力保障系统，保证系统在特殊情况下的可靠运转。因此，并可向网管中心上报实时的网络参数，可利用太阳能蓄电池维持48小时的正常工作，当电源系统失效时，贵州ADSS。飞地系统不仅可以使普通市电进行供电，成本仅为传统工程的1/2。

(一) 功能与用途

十四、智能应急电力保障系统

联系地址：北京西城区金融大街29号

单位名称：中国移动通信集团公司

(三) 技术来源

考虑到灾害条件下的特殊情况，飞地系统可在短时间内完成施工并投入运转，并可适应复杂的天气变化和地型条件。由于无需光纤的铺设，仅利用近端机和远端机即可完成远距离中继，可完成10~15KM的信号传输。飞地系统设备简单，飞地系统将GSM信号进行频带压缩并在200MHz频点上进行中继，可在灾害条件下保障GSM网络的正常运转。

利用200MHz信号传输距离远、抗复杂地型能力强的特点，在电力系统失效情况下仍可利用太阳能蓄电池维持工作，工程周期短，是解决复杂地型下远距离应急通信的有效办法。飞地系统投资成本低，都是十分便利的。

(二) 技术简介

飞地系统利用200MHz信号完成GSM信号的中继，灵活地控制不同地理区域范围的信息广播。云南光缆厂家。对于有地域性差别的信息诸如天气、交通、广告等，包括股票信息发布、交通信息发布、天气信息发布、标题新闻信息发布、航班信息发布、启事申明、广告服务等。

(一) 功能与用途

十三、飞地系统

<http://www.adssopgw.cn/xingyezhihi/20151212/2327.html>

联系地址：北京西城区金融大街29号

单位名称：中国移动通信集团公司

（三）技术来源

小区广播短信可以根据政府及企业要求，接收感兴趣的信息，接收到信息也不需要发送确认信息。客户可以根据自己的喜好在手机上开通不同的小区广播频道，接收信息时不影响客户的正常通话，可以根据需要向用户及时发布天气、交通等信息。

删除。企业客户使用小区广播业务范围广泛，向区域内所有移动用户定时定量发布信息。在雪灾天气，能够以小区为单位，

小区广播是一种基于手机短信息的增值服务。它的特点是可以实时得向特定区域的客户以短消息的方式提供各类信息，可以根据需要向用户及时发布天气、交通等信息。

（二）技术简介

移动通信小区广播短信系统，

（一）功能与用途

十二、小区广播短信

部分产品参见：

相关网站：

联系地址：北京市宣武区白广路7号中民大厦，叠加基础地理数据，实现对积雪范围的提取，结合历史遥感影像数据（SPOT、TM等），利用积雪的光谱特性分析，对于无云区的数据，建立每日更新的雪深和雪水当量时间序列产品。

单位名称：国家减灾中心

（三）技术来源

4. 根据FY-2C、NOAA、MODIS等多光学遥感影像，AMSR-E可以1~2天即可重访，从区域上对灾害地区的积雪范围、雪深和雪水当量进行计算。低纬度地区，制作积雪范围产品。

3. 利用国外星载微波辐射计AMSR-E观测数据，宁夏ADSS光缆哪家好。并与灾区范围内的历史遥感影像数据（ENVISAT/ASAR、ALOS/PALSAR等数据）、基础地理数据相结合，分别开展基于地物散射特性分析和相干性分析，采用B模式和C模式的观测数据，制作雪灾地区水路、陆路、航空交通线的分布情况。

2. 获取我国遥感一号的合成孔径雷达数据，叠加全国1：5万基础地理数据，确定积雪范围，将考虑是否启动CHARTER机制响应此次南方低温冷冻雪灾灾害过程。

1. 根据灾情监测数据，若后续灾情继续发展且监测条件成熟，同步开展持续遥感监测，国家减灾中心也正在严密关注灾区的天气情况变化，灾情仍在持续中，为公众出行提供帮助。

（二）技术简介

目前，并通过网络向公众发布，以上分析结果均以空间信息产品形式直接为国务院应急办、国家减灾委、民政部和国家救灾工作组提供了服务，及时掌握灾情发展趋势；

及时开展产品服务，对灾区进行大范围雪情监测，学习贵州电力光缆建立每日更新的雪深和雪水当量时间序列产品。对我国积雪分布、厚度和雪水当量进行了持续监测分析；

5. 持续开展产品服务

持续获取国内外气象卫星（FY-2C、NOAA、EOS MODIS等）数据，每日从美国国家雪冰数据中心（NSIDC）下载微波辐射计AMSR-E数据，持续为救灾工作提供决策支持；

4. 基于气象卫星数据的积雪覆盖图产品

1月21日起，对重灾区 and 重点区域的灾情进行监测和评估，为救灾工作提供决策支持；

3. 基于微波辐射计的积雪分布、厚度和雪水当量产品

1月28日和2月1日分别获取我国遥感一号卫星，及时准确地绘制受灾地区一级和二级的水路、陆路、航空交通网络图，根据雪情监测信息及基础地理数据，产品。国家减灾中心做出快速响应，开展了如下以雪灾监测产品制作和产品服务为主的工作：

2. 基于遥感一号的积雪覆盖图产品

民政部启动国家二级、四级救灾应急响应的2小时之内，民政部国家减灾中心启动了《应对突发性自然灾害遥感监测工作规程》，继续将6个省份的四级响应提升到二级。

1. 雪灾地区交通网络图产品

在此期间，并于1月29日，启动6次国家四级救灾应急响应，雪深。国家减灾委、民政部于1月21日至28日，为科技救灾提供有效支撑。

针对湖南、湖北、贵州、广西、江西、安徽6省（自治区）灾情，对技术手册内容进行及时补充和更新，欢迎各部门和地方提出宝贵意见。我们将根据有关部门和地方的需要与反馈，编制过程中一些错误在所难免，为技术推广和应用提供了查找便利和咨询线索。请注意在使用前尽可能地向技术来源单位或当地的主管部门或技术人员获得进一步咨询和指导。

（一）功能与用途

十一、雪灾监测相关产品及技术服务

由于时间较紧，包括农业、交通、通信与电力供应恢复、公共卫生、食品安全、地质灾害防治、灾情遥感测绘、日常生活等多个方面，编制形成了南方地区雨雪冰冻灾后重建实用技术手册，组织有关部门和专家对现有技术进行了初步筛选和集成，紧密围绕南方受灾地区灾后恢复重建的技术需求，基于国家科技支撑计划、863计划等科技计划的研究成果，林业局、气象局、中国科学院等有关部门，科技部会同国土资源部、交通部、农业部、水利部、教育部，把灾害损失减到最小限度，雨雪冰冻天气给我国南方多个省市生产和生活造成严重影响。为充分发挥科技在灾后重建中的重要作用，为技术推广和应用提供了查找便利和咨询线索。请注意在使用前尽可能地向技术来源单位或当地的主管部门或技术人员获得进一步咨询和指导。

每项技术包括技术的功能与用途、技术简介、技术来源3个内容，为技术推广和应用提供了查找便利和咨询线索。请注意在使用前尽可能地向技术来源单位或当地的主管部门或技术人员获得进一步咨询和指导。

自2008年1月初以来，编制说明

二〇〇八年二月

科学技术部

(第二批：地质灾害防治、食品安全、通讯及遥感遥测、房屋重建选址部分)

南方地区雨雪冰冻灾后重建实用技术手册

每项技术包括技术的功能与用途、技术简介、技术来源3个内容，现将第二批雨雪冰冻灾后重建实用技术予以发布。这次发布的技术包括地质灾害防治、食品安全、通讯及遥感遥测、房屋重建选址等部分。当量。

雨雪冰冻灾后重建实用技术

科技部发布第二批

相比看四川ADSS

贵州电力光缆建立每日更新的雪深和雪水当量时间序列产品

科技部发布第二批雨雪冰冻灾后重建实用技术现将第二批雨雪冰冻灾后重建实用技术予以发布。这次发布的技术包括地质灾害防治、食品安全、通讯及遥感遥测、房屋重建选址等部分。每项技术包括技术的功能与用途、技术简介、技术来源3个内容，为技术推广和应用提供了查找便利和咨询线索。请注意在使用前尽可能地向技术来源单位或当地的主管部门或技术人员获得进一步咨询和指导。

南方地区雨雪冰冻灾后重建实用技术手册（第二批：地质灾害防治、食品安全、通讯及遥感遥测、房屋重建选址部分）科学技术部二〇〇八年二月编制说明自2008年1月初以来，雨雪冰冻天气给我我国南方多个省市生产和生活造成严重影响。为充分发挥科技在灾后重建中的重要作用，把灾害损失减到最小限度，科技部会同国土资源部、交通部、农业部、水利部、教育部，林业局、气象局、中国科学院等有关部门，基于国家科技支撑计划、863计划等科技计划的研究成果，紧密围绕南方受灾地区灾后恢复重建的技术需求，组织有关部门和专家对现有技术进行了初步筛选和集成，编制形成了南方地区雨雪冰冻灾后重建实用技术手册，包括农业、交通、通信与电力供应恢复、公共卫生、食品安全、地质灾害防治、灾情遥感测绘、日常生活等多个方面，并在科技部网站上公开发布。每项技术包括技术的功能与用途、技术简介、技术来源3个内容，为技术推广和应用提供了查找便利和咨询线索。请注意在使用前尽可能地向技术来源单位或当地的主管部门或技术人员获得进一步咨询和指导。由于时间较紧，编制过程中一些错误在所难免，欢迎各部门和地方提出宝贵意见。我们将根据有关部门和地方的需要与反馈，对技术手册内容进行及时补充和更新，为科技救灾提供有效支撑。

目录十一、雪灾监测相关产品及技术服务（一）功能与用途针对湖南、湖北、贵州、广西、江西、安徽6省（自治区）灾情，国家减灾委、民政部于1月21日至28日，启动6次国家四级救灾应急响应，并于1月29日，继续将6个省份的四级响应提升到二级。在此期间，民政部国家减灾中心启动了《应对突发性自然灾害遥感监测工作规程》，开展了如下以雪灾监测产品制作和产品服务为主的工作：1. 雪灾地区交通网络图产品民政部启动国家二级、四级救灾应急响应的2小时之内，国家减灾中心做出快速响应，根据雪情监测信息及基础地理数据，及时准确地绘制受灾地区一级和二级的水路、陆路、航空交通网络图，为救灾工作提供决策支持；2. 基于遥感一号的积雪覆盖图产品1月28日和2月1日分别获取我国遥感一号卫星，对重灾区 and 重点区域的灾情进行监测和评估，持续为救灾工作提供决策支持；3. 基于微波辐射计的积雪分布、厚度和雪水当量产品1月21日起，每日从美国国家雪冰数据中心（NSIDC）下载微波辐射计AMSR-E数据，对我国积雪分布、厚度和雪水当量进行了持续监测分析；4. 基于气象卫星数据的积雪覆盖图产品持续获取国内外气象卫星（FY-2C、NOAA、EOS MODIS等）数据，对灾区进行大范围雪情监测，及时掌握灾情发展趋势；5. 持续开展产品服务及时开展产品服务，以上分析结果均以空间信息产品形式直接为国务院应急办、国家减灾委、民政部和国家救灾工作组提供了服务，并通过网络向公众发布，为公众出行提供帮助。目前，灾情仍在持续中，国家减灾中心也正在严密关注灾区的天气情况变化，同步开展持续遥感监测

，若后续灾情继续发展且监测条件成熟，将考虑是否启动CHARTER机制响应此次南方低温冷冻雪灾灾害过程。（二）技术简介1. 根据灾情监测数据，确定积雪范围，叠加全国1：5万基础地理数据，制作雪灾地区水路、陆路、航空交通线的分布情况。2. 获取我国遥感一号的合成孔径雷达数据，采用B模式和C模式的观测数据，分别开展基于地物散射特性分析和相干性分析，并与灾区范围内的历史遥感影像数据（ENVISAT/ASAR、ALOS/PALSAR等数据）、基础地理数据相结合，制作积雪范围产品。3. 利用国外星载微波辐射计AMSR-E观测数据，从区域上对灾害地区的积雪范围、雪深和雪水当量进行计算。低纬度地区，AMSR-E可以1~2天即可重访，建立每日更新的雪深和雪水当量时间序列产品。4. 根据FY-2C、NOAA、MODIS等多光学遥感影像，对于无云区的数据，利用积雪的光谱特性分析，结合历史遥感影像数据（SPOT、TM等），实现对积雪范围的提取，叠加基础地理数据，绘制积雪范围产品。（三）技术来源单位名称：国家减灾中心联系地址：北京市宣武区白广路7号中民大厦，相关网站：部分产品参见：十二、小区广播短信（一）功能与用途移动通信小区广播短信系统，能够以小区为单位，向区域内所有移动用户定时定量发布信息。在雪灾天气，可以根据需要向用户及时发布天气、交通等信息。（二）技术简介小区广播是一种基于手机短信息的增值服务。它的特点是可以实时得向特定区域的客户以短消息的方式提供各类信息，接收信息时不影响客户的正常通话，接收到信息也不需要发送确认信息。客户可以根据自己的喜好在手机上开通不同的小区广播频道，接收感兴趣的信息，信息在手机上短暂停留后就可以自动删除。企业客户使用小区广播业务范围广泛，包括股票信息发布、交通信息发布、天气信息发布、标题新闻信息发布、航班信息发布、启事申明、广告服务等。小区广播短信可以根据政府及企业要求，灵活地控制不同地理区域范围的信息广播。对于有地域性差别的信息诸如天气、交通、广告等，都是十分便利的。

（三）技术来源单位名称：中国移动通信集团公司联系地址：北京西城区金融大街29号十三、飞地系统（一）功能与用途飞地系统利用200MHz信号完成GSM信号的中继，是解决复杂地型下远距离应急通信的有效办法。飞地系统投资成本低，工程周期短，在电力系统失效情况下仍可利用太阳能蓄电池维持工作，可在灾害条件下保障GSM网络的正常运转。（二）技术简介利用200MHz信号传输距离远、抗复杂地型能力强的特点，飞地系统将GSM信号进行频带压缩并在200MHz频点上进行中继，可完成10~15KM的信号传输。飞地系统设备简单，仅利用近端机和远端机即可完成远距离中继，并可适应复杂的天气变化和地型条件。由于无需光纤的铺设，飞地系统可在短时间内完成施工并投入运转，成本仅为传统工程的1/2。考虑到灾害条件下的特殊情况，飞地系统不仅可以使普通市电进行供电，当电源系统失效时，可利用太阳能蓄电池维持48小时的正常工作，并可向网管中心上报实时的网络参数，保证系统在特殊情况下的可靠运转。因此，灾害条件下飞地系统可以作为保证GSM网络覆盖、救灾指挥通信和灾情远距离监控的有效手段。（三）技术来源单位名称：中国移动通信集团公司联系地址：北京西城区金融大街29号十四、智能应急电力保障系统（一）功能与用途利用智能应急电力保障系统，保证灾害条件下设备的供电。采用智能调度系统，合理地调度使用油机资源，让每台油机都能发挥得最大的生产效益，保证基站应急发电需求（二）技术简介在利用现有的动力环境监控系统基站停电告警信息的基础上，综合油机资源、基站蓄电池资源及油机发电智能调度平台，建立起智能应急电力保障系统。油机和蓄电池是解决基站应急供电的有效办法，灾害条件下基站电力系统告警和应急发电需求增加，有限的油机和人力资源成为瓶颈，如何有效地调度资源是应急电力保障的关键。智能应急电力保障系统依靠油机发电智能调度平台，分析不同基站的历史数据和目前电力参数，最大程度地利用有限的应急电力保障资源。“油机发电智能调度平台”能够在无人职守的情况下自动在后台正常运行，利用短信模块按照移动短信网关的标准接口，系统具有自动发送和接收短消息提醒维护人员的功能，使得系统能够自动、正确的运行。（三）技术来源单位名称：中国移动通信集团公司联系地址：北京西城区金融大街29号我国已经推行了建设用地地质灾害评估制度，要求在建设前，必须对已有的地质灾害体和建设中可能造成的灾害进行预先

评估，并提出防治措施。但是，在广大农村这一制度尚未全面推行。在农村建房选址中，应该特别注意滑坡、崩塌、泥石流，以及地面塌陷、地裂缝、地面沉降等地质灾害。当存在这些灾害隐患时，一般应采取避让的方式另选新址，否则，应采取必要的治理措施。

1、地形因素新选场址首先应选择具有一定高位的平缓平地。尽可能避开江、河、湖（水库）、沟切割的陡坡。但是，在山区，新址不得不选择在靠山，或沿江地带，应该察看后山的地形。当后山斜坡为圈椅状地形时，通常是古老滑坡分布区。当形成类似“大肚子”的凸起地形时，滑坡稳定性差。避免直接坐落在沟谷口。当新址位于沟边时，应该设置在一定高度的斜坡上。位于岸边时，应注意水位高度，避免洪水掏空斜坡形成滑塌等灾害。

2、岩体和土体因素在工程地质中，一般可以将岩土类型分为基岩、松散堆积体、土体等。基岩大多形成于数千万年以前，稳定性通常较好；松散堆积体成因复杂，如由滑坡、崩塌、泥石流等形成的堆积体稳定性差，切坡或排水等人为扰动后易形成新的滑动；土体可分为黄土、红粘土、残坡积土等多种类型，一般来讲，分布在平缓地带的土体稳定性较好，不会发生严重的滑坡等突发性地质灾害，但是，分布在斜坡地带的土体稳定性往往较差，特别是开挖，或在暴雨期间，易产生严重的灾害。

3、地质构造因素斜坡常发育有岩层，以及各种断层、节理裂隙等不连续面，将岩体切割成大小不等的分离体，具备向下滑动的条件。因此，在选址中，应注意观察，构造面的组合和分离体的分布特征。当这种不连续面顺斜坡分布时，岩体稳定性差，最易发生滑坡和崩塌等灾害。

4、降雨和水文因素降雨往往是触发滑坡、崩塌、泥石流的首要因素。因此，新址位于沟口时，应了解堆积区的形成历史，查看古老或历史泥石流的发生特征；当新址位于沟口边缘或行洪区时，在选址必须详细了解该区的地表汇流条件，注意收集了解历史上的洪水位，或泥位迹印，将新址置于较高位置；当新址后部近邻陡坡时，应细心查看斜坡的松散堆积物分布和产生坡面泥石流和滑坡的可能性。

5、植被因素树林和竹林茂密的斜坡也可能是表层滑坡和泥石流的易发区，这是因为斜坡表层土壤较为疏松，降雨时地表雨水不易渗入到下伏基岩中致使土体饱水所致。因此，所选新址后山植被发育时，应细心察看树木和竹林的形态。成片分布的“马刀树”指示斜坡表层土体处于不稳定的蠕滑状态；或者，分布有东倒西歪的“醉汉林”指示斜坡将发生明显的滑动。

6、人为不合理工程活动在新址附近，应调查人为工程活动可能诱发的地质灾害。应了解修路、采矿等在沟谷中弃渣的可能诱发的泥石流；了解斜坡后缘堆载或前缘开挖切脚可能诱发的滑坡；了解农业灌溉、水渠和水池的漫溢和漏水、废水排放等加剧滑坡的发生；了解沟谷和斜坡随意堆弃渣土和垃圾的问题。

7、什么是地质灾害通常指由于地质作用引起的人民生命财产损失的灾害。地质灾害可划分为30多种类型。由降雨、融雪、地震等因素诱发的可以称为自然地质灾害，由工程开挖、堆载、爆破、弃土等引发的可以成为人为地质灾害。根据2004年国务院颁发的《地质灾害防治条例》规定，地质灾害主要指危害人民生命和财产安全的崩塌、滑坡、泥石流、地面塌陷、地裂缝、地面沉降等六种与地质作用有关的灾害。

8、什么是滑坡指在山坡岩体或土体顺斜坡向下滑动的现象。一般由降雨、河流冲刷、地震、融雪等自然因素引起。近年来，由于斜坡前缘切坡、后缘弃土加载、庄稼灌溉等人为工程活动引发的滑坡比例明显增加。在农村，滑坡也俗称“地滑”、“走山”、“垮山”和“山剥皮”等。滑坡的科学分类非常复杂，国际上将它作为斜坡运动的统称，包括了五大类十三种类型。滑坡的规模小到数立方米，大到十多亿方，滑动距离可达数千米。

9、如何判定滑坡危险性滑坡临滑前具有许多前兆，通常表现为：

- 1、滑坡山坡上有明显的裂缝，裂缝在近期不断加长、加宽、增多现象，特别是滑坡后缘出现贯通性弧形张裂缝，并且明显下座时，说明即将发生整体滑坡。
- 2、滑坡体上出现有不均匀沉陷，局部台阶下座，参差不齐。
- 3、滑坡体上多处房屋、道路、田坝、水渠出现变形拉裂现象。
- 4、滑坡体上电杆、烟囱、树木、高塔出现歪斜，说明滑坡有蠕滑。
- 5、滑坡前缘出现鼓胀变形或挤压脊背。

通常可以从表1.1中初步判定滑坡的危险性。表1.1滑坡灾害危险性简易判定

滑坡要素危险性高 一般危险性低 滑坡前缘 滑坡前缘临空，坡度较陡且常处于地表径流的冲刷之下，有发展趋势并有季节性泉水出露，岩土潮湿、饱水前缘临空，有间断季节性地表径流流经，岩土

体较湿，斜坡坡度在 $30\sim 45^\circ$ 之间前缘斜坡较缓，临空高差小，无地表径流流经和继续变形的迹象，岩土体干燥滑体滑体平均坡度 $>40^\circ$ ，坡面上有多条新发展的滑坡裂缝，其上建筑物、植被有新的变形迹象滑体平均坡度在 $25\sim 40^\circ$ 间，坡面上局部有小的裂缝，其上建筑物、植被无新的变形迹象滑体平均坡度 $<25^\circ$ ，坡面上无裂缝发展，其上建筑物、植被未有新的变形迹象滑坡后缘后缘壁上可见擦痕或有明显位移迹象，后缘有裂缝发育后缘有断续的小裂缝发育，后缘壁上有不明显变形迹象。后缘壁上无擦痕和明显位移迹象，原有的裂缝已被充填10、什么是崩塌指陡倾斜坡上的岩土体在重力作用下突然脱离母体崩落、滚动、堆积在坡脚（或沟谷）的地质现象。根据运动型式，崩塌包括倾倒，坠落，垮塌等类型。根据岩土体成分，可划分为岩崩和土崩两大类。崩塌的运动速度极快，因此，常造成严重的人员伤亡。崩塌的规模大到数亿方（山崩），小到数十立方厘米（落石），崩落距离可达数千米。11、如何识别崩塌危险性崩塌发生在危岩体或危险土体区，通常具有如下特征：（1）坡度大于 45° ，且高差较大，或坡体成孤立山嘴，或为凹形陡坡；（2）坡体内部裂隙发育，尤其产生垂直或平行斜坡方向的陡裂缝，并且切割坡体的裂隙、裂缝即将可能贯通，使之与母体（山体）形成了分离之势。（3）坡体前部存在临空空间，或有崩塌物发育，这说明曾经发生过崩塌，今后还可能再次发生。同时，崩塌具有多发性的特点，即发生过崩塌的地方，仍可能再次发生崩塌。12、诱发滑坡、崩塌的主要因素有哪些（1）降雨。特别是大雨、暴雨和长时间的连续降雨、融雪，使地表水渗入坡体，软化岩、土及其中软弱面，易诱发滑坡、崩塌。（2）地震。地震引起坡体晃动，破坏坡体平衡，易诱发滑坡、崩塌。（3）地表水的冲刷、浸泡。河流等地表水体不断地冲刷坡脚或浸泡坡脚、削弱坡体支撑或软化岩、土，降低坡体强度，也能诱发滑坡、崩塌。

（4）不合理的人类活动。如开挖坡脚、地下采空、水库蓄水、泄水等改变坡体原始平衡状态的人类活动，都可能诱发滑坡、崩塌。常见的可能诱发滑坡、崩塌的人类活动有采掘矿产资源、道路工程开挖边坡、水库蓄水与渠道渗漏、堆（弃）渣填土、强烈的机械震动等。13、如何判定古（老）滑坡稳定性的判定山区往往沟谷深切，地形陡峻，地形平坦地段往往由古（老）滑坡体堆积而成。古滑坡通常指一万年前的滑坡，滑坡大多趋于稳定，不易发生整体滑坡；老滑坡指大约一万年以来至上千年前发生的滑坡，整体稳定性较好。可以从形态、地层结构和变形特征上进行判定(表1.2)。

表1.2 古（老）滑坡识别标志标志内容类别亚类形态宏观形态圈椅状地形、双沟同源、坡体后部平台出现洼地，与周围河流阶地、构造平台或风化差异平台不一致的大平台地形、不正常河流弯道，圈椅状地形、“大肚子”斜坡等微观形态后倾台面地形、小台阶与平台相间、马刀树、坡体前方或侧边出现擦痕或镜面、表层坍塌广泛地层老地层明显的产状变动、架空、松弛、破碎、大段孤立岩体掩覆在新地层之上、大段变形岩体位于土状堆积物之中新地层变形或变位岩体被新地层掩覆、山体后部洼地出现局部湖相地层、变形或变位岩体上覆湖相地层、上游方出现湖相地层变形等古墓或古建筑变形、构成坡体的岩土结构零乱或强度低、开挖后易坍塌、斜坡前部地下水呈线状出露、古树等被掩埋历史记载访问材料发生滑坡或变形的记载和口述14、什么是泥石流指山区沟谷中，由暴雨、冰雪融水或库塘溃坝等水源激发，形成的一种挟带大量泥砂、石块等固体物质的特殊洪流。往往突然爆发，浑浊的流体沿着陡峻的山沟奔腾咆哮而下，山谷犹如雷鸣，在很短时间内将大量泥沙石块冲出沟外，在宽阔的堆积区横冲直撞、漫流堆积，常常给人类生命财产造成很大危害。按流域的沟谷地貌形态可分为沟谷型泥石流和坡面型泥石流。15、泥石流是怎样形成的泥石流形成一般必须具备3个条件：陡峻的便于集水、集物的地形地貌；丰富的松散物质；短时间内有大量水源。地形地貌条件：地形上，山高沟深、地势陡峻，沟床纵坡降大，流域形状便于水流汇集。上游形成区地形多为三面环山，一面出口的瓢状或漏斗状，地形比较开阔，周围山高坡陡，山体破碎，植被生长不良，这样的地形有利于水和碎屑物质的集中；中游流通区，地形多为狭窄陡深的峡谷，谷床纵坡降大，使泥石流能够迅猛直泻；下游堆积区地形为开阔平坦的山前平原或河谷阶地，使碎屑物有堆积场所。松散物质来源条件：地表岩层破碎，滑坡、崩塌等不良地质现象发育，为泥石流提供了丰富

的固体物质来源；另外，岩层结构疏松软弱，易于风化，节理发育，或软硬相间成层地区，因易受破坏，也能为泥石流提供丰富的碎屑物质来源；一些人类工程经济活动，如滥伐森林造成水土流失，开山采矿、采石弃渣等，往往也为泥石流提供大量的物质来源。水源条件：水既是泥石流的重要组成部分，又是泥石流的重要激发条件和搬运介质的动力来源。水源有暴雨、冰雪融水和溃决水体等。我国泥石流水源主要是暴雨和长时间的连续降雨、高山融雪等引起。

16、如何识别泥石流易发沟谷当一条沟谷在松散固体物质来源、地形地貌条件和水动力条件等三个方面都有利于泥石流形成时，可能成为泥石流易发沟谷。（1）松散土石丰富沟道两侧山体破碎、滑坡和崩塌作用频繁、水土流失和坡面侵蚀作用强烈，以及沟道内松散固体物质积存量大的沟谷，是特别容易发生泥石流的沟谷。能够进入沟道的松散固体物质越丰富，泥石流发生的频率通常也越高。（2）地形便于集水集物能够汇集较大水量、保持较高水流速度的沟谷地形，才能保证流水有足够的动力，搅动、容纳和搬运大量的松散固体物质，形成特殊的流体。易发生泥石流的沟谷大多具有以下地形特征：沟谷上游三面环山、山坡陡峻，平面形态呈漏斗状、勺状、树叶状；沟谷中游山谷狭窄，沟道纵坡降较大，束流特征明显；下游沟口地势开阔，有利于固体物质停积。（3）沟内能迅速汇集大量水源流水是形成泥石流的动力条件。局地暴雨多发区的沟谷、有溃坝危险的水库或塘坝的下游沟谷、季节性冰雪大量消融区的沟谷，可以在短时间内产生大量流水，在沟道中汇集成湍急水流，易诱发泥石流。满足了上述条件的沟谷，已经发生过泥石流的，今后仍然可能会发生泥石流；尚未发生过泥石流的，今后也有可能发生泥石流。

17、乱挖乱填可能会诱发地质灾害对新农村而言，保留一定的地形起伏，可以使建筑物错落有致，不仅可以有效地保留泥石流等的行洪通道，还可以在在一定程度上提高新农村品位。过度追求场地的绝对平整，不仅会增加建设费用，而且因之形成的挖、填方边坡还可能成为滑坡隐患，填方厚度较大时，还可能导致地面和建构筑物基础不均匀沉降问题。南方不少农村经常在植被茂密但岩层分化强烈的斜坡地段开挖，形成圈椅状边坡围成的场地，而又不能采取必要的支护，因此，暴雨时，极易遭受滑坡灾害。

18、人为改变河道路径可能引发山洪地质灾害天然河道是在一定历史时期内，经由内外地质动力综合作用的结果，或弯或直因循的是自然规律。如非确有必要，一般情况下都不宜大兴工程，人为改变河道的自然状态。山水相依才是适合人居的自然环境，自然山水功能用人造山水功能无法替代，优美的自然环境可遇不可“造”。由于山区可建设用地资源非常宝贵，因此，常常在泥石流的行洪区或堆积区，人为地缩小河道宽度，或改变流通方向，致使山洪地质灾害加剧。

19、随意兴建池塘也会诱发地质灾害在村镇建设中，为了生活、生产用水的需要，常常新建不少池塘，也美化了乡村景色。由于未经过合理的选址和设计，这些池塘往往建设在滑坡体或不稳定的斜坡上。当滑坡体或不稳定斜坡发生变形拉裂时，池塘的水体极易渗入，加剧了滑坡的形成，带来了严重的地质灾害。因此，应该合理地选择池塘的位置，特别是位于房屋后部斜坡上时更应该注意，同时，也要控制池塘的规模。

20、轻视基础设施建设将会诱发地质灾害在许多新农村的规划建设中，往往对房屋建筑设施较重视，但对生活废水和雨水的排放设施重视不够，形成了常年不断的入渗水源，致使坡体稳定性大大降低，地面裂缝增加增大；或者，乡村的排水设施，特别是位于后山的拦山堰等地基处理较差，很快拉裂破坏，暴雨时不仅发挥不了排水的作用，反而起到汇集地表水渗入坡内的恶果；场平或道路切坡后，未能对边坡合理加固，引发了较大范围的滑动。

21、随意选择绿化植物也可能诱发灾害大量的事例说明，当乡镇后上斜坡较陡，表层土体松软时，过密的植被过高的乔木反而更易引起表层滑坡，农村常称为“鬼剃头”，香港称为“山泥倾泻”，国外的教科书称之为“碎屑流”、“泥流”、“泻流”等。后山绿化是防治坡面泥石流的一种好方式，但是要常常查看后山植被的变形形状，如“马刀树”，“醉汉林”等表示斜坡不稳定。在台风等多发区，房屋后面斜坡一定范围内最好不要种植茂密的竹林或高大乔木，“树大招风”，树木迎风摆动时会加剧土体的松动和促进水体的入渗，导致山坡稳定性下降，甚至诱发滑坡灾害。

22、不可在滑坡前缘随意开挖坡脚在滑坡体上修房、筑路、场地整平、挖砂采石

和取土等活动中，不能随意开挖滑坡体坡脚。如果必须开挖且挖方规模较大时，应事先制定开挖施工方案，并经过专业技术论证和主管部门批准，方能开挖。坡脚开挖后，应根据施工方案和开挖后的实际情况对边坡进行及时支挡。

23、不得随意在滑坡后缘堆弃土石对岩土工程活动中形成的废石、废土，不能随意顺坡堆放，特别是不能在乡镇上方的斜坡地段堆弃废弃土石。当废弃土石量较大时，必须设置专门的弃土场。最好的办法是把废弃土石从环境负担变为可用资源，在整地、造田、修路等需要填土的工程中加以充分利用。

24、管理好引排水沟渠和蓄水池塘在滑坡上部布置的引水系统最好采用管道输水，避免渠道开挖引发山坡失稳，管道一旦发生漏水时，也比较容易监控。生产、生活废水排放系统要保证安全、有效，避免沟渠堵塞、污水渗漏和冲蚀或渗入滑坡体。在房屋上方的山坡上，最好不要修建蓄水池塘，山坡低凹处降雨形成的积水也应及时排干，否则，当坡体变形时即易引发池塘拉裂，导致地表水入渗滑坡体内，加剧变形破坏。

25、注意控制滑坡体上的建筑密度古老滑坡体在自然状态下具有一定的地质安全容量，但是，随意的扩大建筑规模，将导致稳定性的降低，引发局部，甚至整体的滑动，造成严重的损失。但在滑坡体上，规划新村镇时，必须按照国家规定的建设用地地质灾害危险性评估程序，请专业队伍进行专门的地质工作，并报请政府部门审批。

26、注意访问和实地调查泥石流的发生历史泥石流堆积区地势平坦，地质结构松散，水源丰富，因此，植被茂密，往往泥石流发生一段时间后，迹象模糊，致使后人又盲目在该区修建房屋，在特大暴雨时，又酿成新的灾难。因此，在进行集镇建设时，应该请专业技术人员进行实地调查和访问当地老人，了解泥石流的复发和成灾风险。

27、注意改善生态环境泥石流的产生和活动程度与生态环境质量关系密切。生态环境好的区域，泥石流发生的频度低、影响范围小；生态环境差的区域，泥石流发生频度高、危害范围大。在沟谷中上游提高植被覆盖率，可以明显抑制泥石流的形成；在沟谷下游或乡镇附近营造一定规模的防护林，可以为新农村居民免受泥石流危害提供安全屏障。

28、避免在冲沟内排放垃圾在冲沟中堆放垃圾将给泥石流增加固体物源、加剧泥石流危害。乡镇人口密度大，产生的生活、生产垃圾多，把垃圾随意堆积在沟谷中不仅影响新农村环境景观，还可能污染新农村的水环境，更重要的是增加了产生泥石流和加重泥石流危害的风险。制定科学的垃圾处置方案并在新农村建设过程中同步实施，是衡量新农村规划建设水平的重要指标。

29、控制房屋建设规模，禁止挤占行洪通道泥石流堆积区往往地势平坦，常被用作房屋建设用地。应当控制建设规模，特别是在行洪通道中，或边缘，应该严格禁止修建房屋。但堆积区被用作建设场地时，应沿两侧地势较低处修建新的行洪通道，避免泥石流直接冲入。泥石流的搬运规律非常复杂，西南山区常常可见冲出的巨石达数十米长，体积达数百立方米，其冲击力非常巨大。因此，当沟谷中物源丰富，巨石嶙嶙，坡降较大时，堆积区最好不作为房屋建设用地。

开厂的体验就是人生百味啊，我来唠叨一下。我这么个90后的初创五金工厂合伙苦逼，因为在老公司干的不如意，也没啥具体准备，就出来自己弄了，到现在也有大半年了。感觉十分累，没有其他选择，总会熬出头的。刚开始肯定就是租场地，布线，装修，拉网线等等的，同时还要办营业执照。产品最开始都是外协的，购入设备是后面的事情了。这是前公司搬厂房时候，整整两车，这是刷墙刷出来的潮款鞋子，在前公司和自己的新公司都刷墙，刷墙技能总是练出来了。前期工作完成后，具体工作第一步总是寻寻觅觅找到客户，持续追踪一个月两个月三个月，最后谈成功一个客户，利润还行，爽，霸道总裁般的成功人士。利润不行吧，也得做，养工人啊。很少觉得客户是大爷，大爷般的客户一般不搭理。除非大客户，那没辙，要啥给啥。工人嘛，录用之前肯定要简单了解，开掉个人，真的很难说出口。那时候换了个西装，就从民工狗变成西装屌去展会找客户了。下面就是材料准备，安排生产了。追踪货期，质量是不可少的。生产过程中遇到什么问题不能逃避的面对啊，各种决定都听你的，并且承担全部责任啊。这个工序不好做，这样产品性能达不到。这批原材料有点问题，等等。终于拖了N天后把产品干出来了，包装了老半天，最后发完货。算是又完成一步。加班是经常的事情，产品做不好才是最心烦的。现在这种环境，就是在淘汰低端产能。我们就是用心把产品做好，等待下次潮起

。现在客户都难伺候，都要现货，只能不断备库。月底要开票，进项票少的可怜。到处想办法啊，搞点发票。哪些客户票下个月再开。税猛如虎啊。估计税占了销售额的12%，国家才是我们最大的股东。开票过后一个月差不多，开始催款了。给现金的客户就是优质客户啊，一般都是拖啊拖再给你个承兑，几个月承兑。想想干死干活几个月，最后拿了张纸，真的很有滋味。前前后后一笔资金运转一遍要5个月啊。开个工厂就是把自己逼成全能的狗啊，业务，生产，长期规划，近期安排等等都要一手操心。工厂每个细节都要不断思索改进，出门靠朋友，真正还是只有靠自己。每笔投入都是权衡比较，考虑现金流，应付款，应收款。初创工厂就像风雨中的破船，经不起挫折，经不起失败。一笔货款收不回来，一批产品做坏，都是伤到骨子里面去的。干个工厂人也累的腰酸背痛，如果不注意锻炼，不到五年肯定一身病。但还是希望大家加入制造业。实业兴国。最后希望，历经酸甜苦辣（图片预警）从父亲手中获得5000万的天使投资，开办了一家岩面复合板厂。社会给我这个90后好好上了一课。工厂主要经营的是岩棉复合板，是一种防火保温材料，这种产品对生产环境有较高的要求，比如，岩棉板外墙外保温施工期间，基层及施工环境温度低于5℃时不得施工。在五级以上大风天气和雨、雪天气不得施工。施工时及施工后，应采取有效措施防止雨水冲刷及烈日暴晒，并应及时做保护层。如施工中突遇降雨，应采取措施防止雨水冲刷墙面；冬季施工应按照相关标准采取防冻措施。我是幸运的，因为工厂成立前期的很多事项，都是有父亲协助，比如选址、征地。征地之时，我原以为按正常程序走即可。没想到受到了当地企业的阻挠。当时接到一通电话，对方表示自己也看好此地，并提出希望我放弃征地，如果我放弃会对我表示感谢，如果不，会感到遗憾（这家企业老总，随着今年省内首虎，一起陨落了）。我自然知道深浅，不得不告诉了父亲。后来是父亲出面协调，才顺利拿下。有配套的铁路专运线，这可能是多家企业眼红这片地的原因，拿下地，接下来就是设备和人员的建设。设备购买和维护比较容易，很多设备销售厂家都愿意提供价格优惠和设备维护服务。最难是技术人员，但凡是有技术在身的工人同志，工资都高的吓人。经营过程中，我还学会了版面设计、开叉车。老妈说，你学会了开叉车，我们就不用担心你以后会饿死了...这我自己设计的公司宣传页，虽然很烂，但我尽力了...工厂软硬件的基本建设完成，接下来是寻找客户，最初的想法是通过阿里巴巴，但是后来发现，在阿里巴巴这个平台上，我们已经失去先机，无论是排名还是信誉度，无论我们怎么努力，始终没有给公司带来太多的流量和订单。后来改变宣传策略，我和小伙伴直接到本省的一家化工工业园，用最土的办法——挨门挨户发公司宣传册搞宣传。但我们又太TM天真了。一般来说，这些工厂，都有自己固定的供应商，而且这些供应商，大部分生产的是泡沫复合板，成本低，售价是岩棉复合板售价的10%，企业出于成本等方面的考虑，一般不会选择使用岩棉复合板。而且，我们在宣传的时候，还被一家泡沫复合板厂请去喝茶...应该说，这件事，让我成长了很多，让我也开始重新审视自己和社会。学生时代，我认为社会是风花雪月，社会由充满浪漫色彩的爱情和充满悲情主义的英雄组成，创业后，我认识的社会是柴米油盐，是由无数为家庭生计奔波的个体组成，这件事，让我更深层的认识了它，社会还是刀枪剑戟，其中有无数择人而噬猛兽和食人花。局面发生好转是14年，当然主要是环境发生了改变。本省的一家化工厂发生爆炸事故。该工厂生产车间发生爆炸，因为该车间和仓库使用的泡沫复合板没有防火功能，直接导致火势蔓延到材料仓库发生二次爆炸，事故导致了一名作业工人和一名仓库保管员身亡。结果是，省内掀起了化工工厂的安全大检查，原来使用泡沫复合板的化工工厂，纷纷改订岩棉复合板，我们的小工厂，在这种环境的影响下，自然是订单大增。最后，我想谈谈的一点感受。只有自己经历过实践过，才明白老大那句“空谈误国，实干兴邦”是多么具有智慧的一句话。我从小被保护的太好了，对社会完全是通过书本和资料认识的，只有自己真正面对这个它的时候，才知道，社会不是风花雪月，是柴米油盐、是刀枪剑戟。这一路的困难，很大程度是依赖我父亲的帮助，因此我更加佩服那些，真的是靠自己奋斗的创业者，无论他们最终是否成功，创业者都值得我去尊重。发现有人擅自转载，所以不得不删掉大部分内容【本回答禁止转载】谢谢评论区各位知友的

祝福。2015年11月23日三更：现在依然不能确定自己要干什么，有人开始劝我回去帮父母，说父母不容易之类的，我并不认同，父母之所以不容易是想让我跳出来这个大坑，女孩子跟着他们没有过稳定的生活，想以后稳定一些，不再这么操劳，不想我再步他们的后尘。也有人劝我找个男朋友，带着他一起回家帮父母，想想觉得这些都好不现实。今年经济压力略大，爸爸压力也很大，刚把设备统统换了一批新的，又加了两个仓库，如果行情不好可能连本都保不住。同行今年能挺过去的就会好转，挺不过去的，估计要关掉三分之一吧。又到了不好意思开口跟爸妈要钱的时节

……,2015年10月3号二更：,国庆节放假，小伙伴约一起出去玩，很想去。但还是没有去，拒绝了，因为家里需要我。每天都忙的要命。我爸又增加了两个仓库，更忙了。工人都放假了。所以我是顶大个的劳动力。做饭装货卸货，无所不能。胳膊和手都负伤了。刚刚装了一车货。现在蹲下来好好想想，我该怎样跳出来这个大坑。现在大三了，我爸想让我继续读研，我自己专业是经济学，不想再读关于经济类的研了，我一点也不喜欢，并一点也不想往这方面发展。很想急于摆脱跟经济有关的职位或工作。没有任何人给我意见，全是自己找资料自己思考自己决定，信息难免有点闭塞。所以我最近一直在想跟我差不多的兄弟姐妹们是怎样跳出这个大坑的(ノ。□。ノ)ノ(┐┌——我现在一头雾水。再加上我姑不断向我灌输书读那么多有什么用，挣钱吧，最后大家都是奔向这一个目标，现在的我真的是是一头雾水(ノ

—<—,—————分割线是不是这样用的,原文：
：,怒答这个~终于有这个地方了~~~~· ·,我爸早晨4点多起床，晚上10点多睡觉基本上是他的生物钟。一天一顿饭两顿饭是常事。还有现在的工人真的不好养!!!好不容易招到工人，哪天他们一不顺心就跑票了…每天给工人做饭…我妈终于做不来这么多人的饭，准备招个阿姨了。工人一天三顿，顿顿吃肉…顿顿吃肉…平时从学校回家，根本没空吃上我妈做的饭…不到大节日，一般我爸不会让我回家，他嫌我回家搞得太乱了，本来就没空管我，我回去他还要费心。还有客户是大爷好嘛，要货一个电话，不要一个电话，随时准备好大仓库存货…以防这群娘砸下了单子又不要…还有进货原材料不允许拖欠钱款，我爸都是一手交钱一手交货，但是，但是!!!客户才不管你，下了单子拉走了你的货，过几个月才想起来他还欠你货款…我妈看起来比同年龄段的妈妈要憔悴5到6岁。很多时候我爸睡下了，我妈还要看看机器有没有出错什么的…制造业，是万千万千不能入的坑。前期不停的投入设备，投入，投入，投的差不多齐了，该坏的设备又坏了，辛辛苦苦挣来的钱，还得继续投，没办法啊，已经投了那么多了，不投一点也不能盈利。然后就这样循环，循环…妈个蛋啊啊啊啊,虽然实业兴国，但其中的苦痛真是日了狗了的心情(；┐┌),我爸我妈没有节假日，工人放假他们还有很多事要忙!!!妈个蛋，这么多年我还是跟着住工厂里，妈蛋啊，根本离开工厂前脚走后脚就会出事…然后我就这样住住住住的住到了我快大学毕业!!!妈个鸡，人家小女生都有一个大大的房间，温暖的床好不好我妈在我活了21年后终于决定给我装修一间房子，买个大床了。盼了这么多年的梦这个暑假竟然快要实现了然后他们坚决不同意我毕业回家跟着他们做这个，一定要我找份相对来说比较稳定的工作。我爸说他已经没有了自己的家庭生活,没有了，每天都忙着一堆事，好多事事等着你去做。从有记忆开始，我爸就是这么忙，但是很多时候还很关心我的学习，尽管我学习不好。写着写着就想哭了，高中的时候生病住院了，准确点是晕倒了，班主任给爸爸打电话让我爸去医院，结果，我爸没有去，是的没有去。睁开眼看到的是爷爷，想哭又怕伤爷爷的心，就憋着。然后班主任就特别奇怪，事后问我，为什么每次给我爸打电话我爸都不露面，我人在医院了，我爸都没漏过面。后来爷爷告诉我，我爸实在走不开，那年是我爸潦倒的一年，什么都缺。后来就习惯了，我知道我爸根本就不会去医院的，所以，以后我就告诉我周围的人，以后这种时候不要给我爸打电话，他知道了又赶不过去，会更揪心，更忙。已经在离家外面读书6年了，6年了，除了放假，生病，一般就不回家。放假回家的话，有时候也得帮忙，比如我爸和我妈都不在的时候，就交给我，我爸会电话指挥我该让工人干什么。高中毕业就去过一次同学聚会因为总是有各

种事情走不开，没有跟他们一起出去玩过，因为凑不出来完整的几天放下所有的事情离开。每天早晨醒来，都是被机器吵醒的，各种轰隆隆~~~，身在这个大坑中的，有两个堂叔，还有姑妈家，还有今年刚刚毕业的堂哥，在去年也入了坑，堂叔根本就不想让他入这么大的坑，高中一直让他学美术，大学学的专业是装潢，跟制造业压根不沾边，但他还是入了坑，本来还挺年轻的小伙，一年下来，脸上的痘多的吓人，对象也嫌弃他没有时间陪着，跟他分手了。可能每个人都有自己的一种生活方式，既然他选择了这种，堂叔只能支持，没有别的办法，他的两个工厂，前期一直砸钱，一直赔，他有一个月左右都是每天睡3个小时，压力太大了。今年刚刚有点起色，又换了一辆车。（ps:我哥没对象，年龄23，身高180，此处广告，给他相亲）大概他们都很喜欢冒险，喜欢做有挑战性的事情。姑妈说她喜欢并且很享受这种赚钱的感觉。这里再补充一下，我感受的姐夫的生活，冬天早晨5点就起床，岛上看货，然后有的时候会住在岛上，有的时候一星期都不回来一次，回来的时候衣服都有味了，我表妹都不让他抱。有几次我姐夫没去岛上看着装货，半夜3点多，司机给他打电话，货车被交警查了，先是蹭到了另一辆车，然后又发现货装多了超载了，最后交了不少钱，把人和货领出来了。本来说好的那个月扣掉那个司机工资的3分之1当作惩罚，最后因为快过年了，也就作罢了，那一个月，因为那辆车和那个司机，我姐夫和交警队打了不下于三次的交道。经常就是半夜被电话叫起来。我记得在姑姑家的时候，有的时候早饭是10点吃，有的时候是7点。午饭有的时候是11点，有的时候是下午3点。晚上有的时候吃完放都十点了。生活就是批发式的，买东西不叫买东西，叫批发，生活用品什么的，我妈和我姑都是批发。尤其是卫生纸，手套这些东西。提供给工人的手套，基本是一天一副。我爸就是很少问价格，看中直接付钱，因为他觉得剩下的都是在浪费时间。还有最好的一点是，我爸从来不记得给我过多少钱，没了就要，钱就放在某个地方，没有就去拿，这么多年，我妈都是这个习惯。但我已经在半年没有跟他们要过生活费了，花的都是自己挣来的，爸妈他们挣得每一分都是血汗钱，是真的血汗钱。假期工人不够我就跟着搬货卸货，活生生的女汉子，尤其是暑假这种假期，我每次开学回来都要被很多人无情的嘲笑，你怎么又变黑了。哎~~~每次放假回家都会穿那种简单，方便，适合干活的衣服，因为什么呢，因为好洗，又方便干活，工厂里是不干净的，一天一身衣服。还有鞋子，我一定要说下，我记得去年的时候新买的一双AIR，穿了不到三次，就放在了门口的那个地方然后一直没机会穿，就在那放着，然后过了没几天，鞋里面好多土啊，还有鞋帮上白色那块，全变成黄色了，氧化了大概。然后至今再也没能刷干净~~~被偷这件事，我妈已经见怪不怪了~~·~，还有，想给自己孩子一个好的成长环境的，千万要让他们远离工厂生活。珍爱生命，远离工厂！！，我的童年和弟弟的童年都是跟着这样过来的，还有姑妈家的小表妹。弟弟6岁，表妹2岁，妈妈忙的时候就顾不上弟弟了，哄他睡着妈妈就忘了他在睡觉去忙别的了，睡醒了他都自己爬起来，哭着喊着叫妈妈抱，妈妈有时候根本不知道，他不是被磕破了脸就是被烫伤，现在他的手臂上还有一片被开水烫过的疤，这些事在外面读书我本不知道都是工人告诉我的，从他们嘴里听来的时候我的心疼和心酸不知道怎么形容。表妹才2岁，脸上伤疤没断过~旧伤加新伤，前两天看姑妈发朋友圈她嘴又磕破了~就算再心疼，也没有办法~我小时候脸被柜子擦伤过，右半边脸，现在这么多年过去才没有痕迹。小的时候没人管啊，我就是个野孩子。放学回家我就一撒欢的书包扔下就跑了，到天黑了，七八点了我妈才把我找回来。然后晚上开始补作业，有时候写着写着就困得睡着了，因为白天玩太嗨。补不完的时候第二天，我爸起得早把我叫起来就接着写。这样放养带来的结果就是，我根本就不恋家~~~而且玩心很重~~~不喜欢拘束~~~后来大点我妈开始想管我了，发现，已经改变不了我了。哎~~~，有时候很羡慕很羡慕那些爸爸妈妈都在事业单位上班的人，不用那么辛苦，钱也挣的够用，周末一家人出去吃饭，散步~，可是上帝就是这么安排，每个人都有不同的人生道路要走，来体验不同的人生~每一种都是丰富多彩~不管别人选择的哪种生活方式，我们都没有批判或者干涉的权利~尊重每一种职业，每一种人生。，（我是不是该去回答，家里有开工厂的是一种怎样的体验~~~·oh~~~no==好吧，我就随便写写，你们随便

看看就好了),不要只感谢作者(∪ ° ∩ °) ∪ ∩ /(□! \)请把手划向右上角或者左上角给个赞好吗
~对~ _ 你是个善良的人, 祝每个人最后都能过上自己想要的生活(● ° u ° ●) 体验就是「劳神费心」., (多图预警),开工厂是一件特别累的事, 人说‘工厂工厂, 越办越惨’., 整天的事情似乎总忙不完, 总有做不完的事., 想起刚开始的时候, 每天每日没夜的, 那一股辛酸, 念念在心., 布置场地, 拉网拉线, 定制机器, 开发模具, 选择供应商, 寻求代理商, 安排生产, 管理质量, 调配员工, 催促上下游. 最后记得要钱., 生产, 安排生产, 报材料, 买设备, 找工人, 确定生产周期, 监督质量, 外加工发配产品., 各种半成品, 要分类, 要囤积. 各种专用机, 由于手机没有生产的太多相片, 渣渣图, 将就., 以及库存、配件, , 由于客户要的, 全部都是现货, 所以所有的产品都要做库存, 说要的时候就要, 不要的时候, 库存要占用自己的资金, 影响现金流, 资金链段的话, 后果 . . . 你懂得., 而配件则要提前库存、提前报货, 即要有得使用, 又不能存放太多、太久. 每天有太多意想不到的事情发生, , 专用机的零件坏了, 要去买, 找人修., 是的, 就是这么小的一个零件坏了, 整部机械就不能正常使用., 关于工人, 还有一个很严肃的问题, 就是工伤, 整天在提心吊胆, 生怕工人出什么差错., 有一次, 一个员工走着走着就把脚割伤了, 这种事情是不可预见的. 还有人员管理, 现在的工人像大爷, 难伺候., 想做的时候做, 不想做的时候, 就闹脾气, 以及员工之间的矛盾处理., 有时候, 感觉自己像居委会的大妈, 专门调解纠纷., 员工难伺候, 客户更加难., 最怕的不是流通型库存就好, 而是定制型., 货期短, 要求多, 总之, 客户是上帝., 如果你对我说, 我要这个颜色. 那么, 我就会给你这个颜色., 如果你对我说, 我要这个型号. 那么, 我就会给你这个型号. 如果你对我说, 你想要一朵花, 那么, 我就会给你一朵花如果你对我说, 你想要一颗星星, 那么 我就会给你一颗星星如果你对我说, 你想要一场雪, 那么 我就会给你一场雪如果你对我说, 你想要离开我, 我会对你说, 我会对你说, , 求求你不要离开我 . . . 总而言之, 他说啥, 就是啥 . , 有的要改包装, 有的要改纸箱, 有的要改包装数., 只有想不到, 没有说不出的要求., 其实在这许多环节中, 我觉得最难的是寻求客户, 一个好的客户比什么都重要., 由于时间有限, 大致的描绘这辛酸的日子. 但是每当看到出货的时候, 心情总会好一些, 很是欣慰, 似乎是在述说自己的付出得到认可., 朋友以为我是这样的: , 其实我是这样的: , 写在最后, , 每一个用心经营的人, 终会得到认可., 但是, 我还是要说, 真心累!!!, -----话外-----

除非你有有优势的技术！或者足够数量级的钱来建立生产优势！想想富士康和苹果的关系和赚钱的比率！在想想二者的风险！本人一个苦逼80后五金厂小老板！每天担心出安全事故！说起来五月头有个客户说有人去找他说我供给他的产品价格高了！之前是卖3.9元，他说别人愿意3.5元供货！我们核算成本在3.1-3.2左右！为了挽留客户也只能降到3.5元，那个产品差不多每个月他要2w套！等于每个月少台果6128g，而且材料是现金买回！货款是一个月结！这还是我所有客户里面最厚道的！其他有三个月月结到六个月月结不等！每次去要钱都低三下四！定价权不在自己手里是很痛苦的！如果想做工厂也要做新兴产品的项目！选项目很重要！老产品的利润空间早已被市场挤压成鸡肋了！第一次回答知乎，回答的不好请指出！，刚看个对子，感觉不错，上联：一个老板，两部手机，三餐不定，只为四季有单，拼得五脏俱损，六神无主，仍然七点起床，八点出发，晚上九点不返，十分辛苦！下联：十年生意，九州跑遍，八面玲珑，忙得七窍流血，换得六神不宁，五体欠安，仍然四处奔波，三更不眠，只为两个铜板，一生拼搏！横批：2015年发大财！-----无关的分界线-----补充当地对于中国人的态度，其实黑叔叔大部分对中国人挺友好的，还有些甚至很佩服中国人工作赚钱的认真与拼命（能想象埃塞大部分公路铁路电力都是中国公司帮忙造的嘛）。他们脑子简单，有时候几行计算就能把他们绕进去，但他们不笨，和他们的交流基本还是没什么障碍的。（就是有时候是在脑子不会转弯...），相反的，对于美国人，我看到当地人并不是很待见。前段时间奥巴马来埃塞访问，首都时不时封道也很惹众怒。很多人觉得山姆大叔口惠实不至，搅扰各国没啥积极表现。伊斯兰教和正教徒（两者占人口96%！）又因教义对美国通过同性恋平权法案极为不满，有些保守的觉得美国真是乌烟瘴气。但由于美国在当地的文化建设（开办ebs电视台等）和经济实力，当地富人还是对美国很有好感的，很多举家移民或来往旅游。-----正文-----我来分享下在大非洲开工厂的经历呗。如今中国工厂有三条路，向内地迁移，产业升级或者向欠发达国家转移。相比于国内制造业无比密集造成的日益激烈的竞争，有些有先（wu）见（bi）之（jiao）明（hua）的企业家或工厂主就想到将过剩的制造能力和前途未明的资本转到国外，尤其是欠发达国家去。以背井离乡（其实国内也差不多...），语言不通，政策不明为代价，把自己从红海拉进蓝海。答主目前就在非洲小国埃塞俄比亚开工厂，至今7月有余，工厂已经开始生产销售，就让我八一八在大非洲开厂的苦逼经历吧。首先，诸位可能很多根本就没有听说过这么个国家，说起非洲可能只知道南非埃及。实际上，这小小的埃塞还算非洲各国中政治最稳定，经济发展最快，人民生活水平提高最显著的了，也就是说，和咱们中国模式最接近。这就不难理解为何非盟总部就设在埃塞了。刚来到这个国家的时候，的确非常不习惯，满街跑的都是破旧的二手车，面包车上还能找到住友商社驻地海鲜 藤原豆腐坊（大雾）...的标识。甚至还有元首限量版甲壳虫...道路拥堵，市容不整洁...但我们是来开厂的。气候方面实在是宜人，除了三个月左右的雨季，全年干燥气候温和，早晚20度午间25度。与我之前想像的非洲可能热成狗非常不同。BTW，我们是来开家具厂的，做中式家具，就是椅子桌子沙发床什么的。当地进口贸易发达本国制造业弱势，很多领域竞争还不充分，连小超市里都满是从土耳其，法国，美国进口的食物和生活品，但关税高企，所以当地生产总体上比家具直接进口价格上有优势，就是累人呐，需要平衡国内零部件，板材，当地人力，地租，进出口关税等各方面的成本，对于小厂来说更是需要精打细算，充分利用中国领配件齐全，价格低廉和当地人力与木材价格低廉的优势，才能略微赚一点差价。咳咳回到流水账...我来的时候老板已经租好了地，就一栋住房邻着一个仓库，里面堆放着房东破破烂烂的昔日回忆...仓库旁搭着两个临时工棚，后院杂草丛生，房租没交齐连钥匙都没有...我们就开始了暴走之路...一开始就是要搭工厂，不是钢筋水泥厂，是木结构铁皮瓦！这在国内是铁板钉钉的违章建筑，但是在这里给人政府塞一点就成了罩你的大哥了（这个我一会讲），于是除杂草叫挖掘机喊推土机填塘渣浇水泥，一个月时间将地面弄的完全平整。在飞来埃塞之前，物料除了当地可以直接购买的东西，全部需要进口，从中国发集装箱到埃塞。来之前我就和老板在广州扫街办货。我们算好时间，等货到我们

的厂也应该搭的差不多了。回到搭房子，中间也是曲曲折折，每天工地狗就算了，警察就好像失心疯似的老来敲门说你们违章，最后来个官员，直截了当，5万块，交了保证不来骚扰你！结果第二天开车来了5个领导，一人一万，第三天就平静了...听说埃塞的腐败自从印度人和中国人来了之后越来越多了，也算是种价值输出吧...生活那也是相当hard模式。房东留给我们的是一栋空房，连网线都拆了搬走了。于是我们到集市上扫了一遍，家电城扫了一遍，菜场一遍，超市一遍，总算置办齐全可以过日子了。但我们初步就来了三个人，两个老板工地狗，我要干嘛呢？我初期的工作有：厨子，翻译，文秘，工人总管，财务，采购，人事，偶尔得下工地狗一阵。晚上连上电脑看看电视，啪，停电了...水那就基本没来过（现在好些），贴在水箱上听到哗哗的水声就要大喊着绕场一周的那种...干死干活，地整平了，开始搭木头起厂房了，我就要开始持续至今的外跑工作了。移民局海运局投资局商业局劳工部外事办大使馆公证处加上各大银行，各大五金配件城菜场超市...工厂渐渐有了样子。在一个车间全面完工的时候，集装箱也来了，这箱子里的东西代表了中国强大的制造能力，也是工厂的血液与骨髓，绝大多数当地是造不出来的。调试机器的同时其他厂房也陆续完工了，工业电摆上了日程，当地申请电非常困难，算了算总共花了我们4个月时间才申请安装完毕，期间装孙子，催房东，计划塞钱，上门示威都用上了，当总闸拉开，机器开始运转的那一刻，我的泪啊都留下来了有木有...但开始生产仅仅意味着开始，当地黑人员工又懒又天天盘算着涨工资，需要完善工厂制度。各类证件需要申请，各种物料缺少需要临时购买。等一切看似差不多了的时候，又有怎样促进销售的难题摆在台面上。老板们烟一根根抽，就这样我们度过里春节，走进了2015年。总的来说，走出国门开工厂也不容易，做实业放哪里都是累人的活，希望厂子能做起来，挺过2年，应该就顺遂了。上图为分公司展示厅未装修。当地生食的牛肉。浙江中小企业，年销售额6000-8000万。快10年了。产品有一定的技术含量，质量在行业内算上乘。每天：产品质量！快速交货！催货款！零库存！准时制！整理整顿6s！精益生产！每天必须要认认真真，注意细节。认认真真向日本中小企业学习。工人月薪基本4000以上，高温工种6000-8000。要保证工人每天都有活干，不然淡季很容易人员流失，但也不能盲目扩大生产。基本不主动辞退员工，工人流失率也很低。但2012年新劳动法之后，工人的名堂精也多了。持有大量现金，够企业没有业务的情况下能正常运转一个月。不投资厂房土地和股票。如果遇上安监环保消防之类的来检查，不达标的地方就按他们的要求认真整改，不管花多大代价。要求公司人员就按检查部门的要求做。如果实在有我做不到的那一天，我就关门歇业。应收款800-1000万，欠银行贷款300万。年净利润300-500万。没什么应付款。我在同行里算经营的好的。我TM就是职场上混了多年，然后不甘心投资开了间小作坊的，小作坊，不是大工厂，所以混成今天这鸟样。给大家一句忠告，做皮包公司做二道贩子做批发做零售哪怕做车间工人也行，千万别开工厂干作坊。从建设到采购到技术到维修到工人到销售到售后到催款到欠款，血泪之言，狗一样的人生。前天编辑到3点，天快亮了，咪了一会儿，一看，东西没了！正好重新编辑一下另外一个版本，正好也懒得匿名了。我2013年正式开始做涂料工厂到现在已经第三个年头了。经过艰难困苦的拼搏，现在企业勉强在上升轨迹中。一、缘起，我的故事，要从2008年说起。那一年，我相恋多年的女朋友要求买房结婚，因为房价史上最低，首付20%，利率7折（大概是，记不清），房地产市场一片哀嚎，我基本上只需要10w元，就可以和老婆在w市安一个家，可是我银行里面一看，只有2000元，借钱，亲戚朋友里面都是呵呵一片，算命先生说：六亲无靠，白手起家，不到三十五你不会发达。我独自一人走在大桥上，看着水里的船来来去去，回头看着车流滚滚，大家都在为赚钱而来、而去。而我，这么多年，一直没有意识到钱这个问题，一直不知道自己在追求什么，在做什么。混过科技公司、广告公司，一直没能真正找到立足之本。后来灵道拔高房价，我彻底丧失了一次这次机会。二、入行，痛定思痛的我，决定用以下的若干年，彻底在某个行业内钻到“一丈深”，而不是现在的“一丈宽，一寸深”。制订了策略的我，下一步就是执行了。很快我找到了一个新工作：涂料厂销售，来自朋友介绍，他家的厂。初步熟悉了一下之后，我展开了艰苦卓绝的

扫街生涯，用两个多月时间地毯式搜索了全城所有的能找到的目标客户。每家每户去跟踪，去推销，用的最笨的方式、最原始的办法。每天2个小镇，每条街走到，当时迪卡侬买的网球鞋能走破掉。到现在，我公司的业务员找不到某个地方，打电话给我时，我能精确的告诉他看到什么建筑怎么转弯，他们都开玩笑说我其实是开黑车的天才。拼命了大半年之后，算是入行了。老板开始带着接触一些比较重要的客户，逐渐的，我也发现了厂里的很多有点缺点以及几个重大的隐患。中间经历了不识货的小偷试图盗窃我300元黑莓手机事件，客户骗货走了之后带当地大哥去要钱的场面，谈判时两帮包下整个酒店扯皮的场面，等等，当然，这些不是我们今天的主题。三、错失良机，时间到了2010年，我入行已经2年了，逐步掌握了这个行业的基本知识，小型工厂特别锻炼人才，尤其是对于我这种背负了强烈渴望的人。我对行业发展、销售、技术等，都有了自己一套看法，当然，这一切并不会改变整个工厂的进程——我的想法根本不值一晒——至少，老板和管理层是这么看的。建筑涂料行业到了2010年，弹性涂料逐渐式微，真石漆横空出世。当时，真石漆价格6500一吨，成本大约1800左右，利润可观。老板决定上马这个新项目，新项目主导人物，责无旁贷的落到我的头上了：科班出身、销售经验5年、工作责任心极强、人还有点憨厚忠诚度就像一条藏獒。接下来就是去考察原料、学习技术、研究配方——这些对我这个大学时导师要求我留下来做实验研究生慢慢考的人来说，简直就是——如穿手套般的，so easy。但是，接下来发生的事情，对我如同当头棒喝，让我清晰的痛入骨髓、痛彻心扉。让我意识到，成事之难，败事之易；让我意识到，除了技术实力，一个工厂需要的技能实在是太多太多：管理、内部关系、资金等等。首先，办公室人员开始对我逐步收紧考核，早晚必须报道，不可以从办公室乱跑去车间，可以在办公室上网抽烟，但是不能去车间，去了就各种事，一回来啥事没有；不能外出，一出n个电话，回来啥事没有；其次，车间开始逐步不配合，要一些助剂，慢慢不肯给了。让帮忙抬个东西，慢慢不愿意帮了。就算我是一个身材健壮的男人，让我一下子拎起来50kg的液体，也是很难为的。后来老板安排了一个角落给我，买了一个天平，几个小机器，我就在这个角落，慢慢的研究我的真石漆配方。可是，清静是清静了，中午一不小心，午饭都被人家吃光了，连叫吃饭的人都没有；晚上回家，洗澡时屁股里面都是砂子，头发都结块洗不开。但是我这个人，优点就是认准了的事情，如同老僧入定，不知道辛苦，只求一个结果。气温三十七度，我那里挥汗如雨，衣服都是盐渍，也坚持下来了。我在大学时能用两个小镊子能剥下整张树叶的表皮组织，做试验永远都是最快最好，曾经有个研究生分数贼高，被院长点名批评：我宁愿要刘金龙这种人来做实验，也不要你这个会考试的机器！结果倔强的我坚持要出来赚钱，因为研究生没钱拿（呵呵，我毕竟图样）。现在我用这么高的天赋点来搞个进度到80%的配方，也就两三个月吧，成熟小样、中试样品出来了。老板带我们一起搓了一顿，表扬了我一番，说以后准备上马这个新产品，小刘来负责，大家要配合等等。结果，我更孤立了。茕茕子立，太吊了，一个朋友都木有了。这些我都能忍，燕雀安知鸿鹄之志，我从来不和小人浪费时间。10年年底，釜底抽薪，致命一击来了：老板的不知道哪里冒出来的朋友，过来洽谈，真石漆外包给他们做，3000一吨。老板同意了。我和他恳谈到半夜，请求他放弃这个想法，因为一个厂的核心技术，怎么能外包呢？外包了以后，还有我们什么事吗？但是他意已决，呵呵，1800到3000，赚1200，3000拿来，6500出去，赚3500，小孩子家家懂什么？轻松钱知道吗？从核心竞争力、企业经营谈到商业诡诈、做人，唾沫星子非干，最后得到一句：把重心转移到销售，技术方面和他朋友完成交接。当天晚上我骑着我的老电动车默默的回家，当晚暮色四合，道路上一盏路灯也没有，小虫子也仿佛失去了叫唤的动力。我最后一次洗干净了被乳液（一种原料）染白结块了的头发，洗干净了屁股里面的砂子，水流潺潺，只有天花板的老鼠，永不止步。接下来，交接技术、原料，我又开始了跑业务的生涯，老板嘱咐：客户万万不能丢，货要到厂里换包装，不然绝对不能出厂等等。但是，随后半年里，我积累的全部客户逐步凋零，跑破了几双鞋的客户，就这么慢慢的转移了，发展的轨迹被我那天晚上精确预测到。没有了客户的我，只有1500元的基本工资，还不能按时到位。我

已经无路可退，只好在以前的广告客户里面接几个私单苟延残喘，2010年年底，我家孩子出生了——老婆当初选择了相信我，一直相信生了孩子，我的命运还是没有多大变化。年底不到，我被老板的表弟从安排的住处清场，理由是要拆迁。2015年的6月，我路过的时候，那房子还在，估计现在是老鼠的天下了吧，老鼠们现在不知道是几代了。据说我们走了之后，那里迅速成了小偷的落脚点，小偷们从那间屋子进入隔壁邻居房间盗窃，偷到东西了就住在那里，曾经把邻居老太太吓出毛病住了半个月的医院。没有业务、没有平台的我，成了一个流浪者，我一直熬到了2011年。期间老板有事，一直叫我陪同着，呵呵，没有工资的，我得自己养活自己。我期间，就这么孤独的熬着，广告的小业务、装潢的小生意，熬了两年，苟延残喘。2014年，老板上了真石漆设备，招聘了人员，但是大势已去。当时的代工小企业，已经分裂为4家，总计真石漆年业务量4000万以上。四、创业，时间到了2013年。老板打电话给我，有个新项目，新业务，新产品，你来牵头吧！接下来是考察、研究、准备原料、研究配方——很熟悉吧？接下来是配方成熟、被孤立——老套路了；再下来是对我的冷却时间，不闻不问，等我去谈条件、摊牌他占据主动来拯救我。13年元旦到5月1日，整整5个月，我把11-13年的积蓄全部搭上，也把自己赖以为生的小广告消磨掉了。2008年8月8日，我的纪念日，到2013年5月1日，5年了。是时候离开了，彻底的。凑了点钱，我决定自己干。2013年7月，公司成立了。（正文待续）—————以下是2015年6月15日更新内容

—————五、贵人人们都说，如果要成事，必须有贵人相助。不然一个一无所有的穷小子，怎么成事呢？2013年的5月份，我的局面是：有一腔热血，有一定的客户基础，有一定的市场资源。没钱家庭负担还重，没技术人员全靠自己一个。我苦苦的思索，怎么去突破这个局面。忽然有一天，一个大学同学k，qq上给我发消息，问我有没有兴趣到c城创业？我想想，w市和c市距离只有30分钟车程，谈了再说吧。约了另外一个同学j一起，聊到最后，j同学说你们来做吧，我帮你联系场地顺便借点钱给你俩。创业做什么呢？k同学没概念，j同学没概念。k同学觉得，自己到了创业的时候了，该出来做点啥了。在连续考察的阶段里，j同学逐渐发现k同学其实是为了创业而创业，长期来看是安全隐患。最后决定让k同学退出，我和j同学一起做涂料——这就是，我的天使投资人同学j的故事。种子投资者y，是我在涂料厂之前就认识的，08年的时候，他手头有点钱，在老家买了套房子。结果13年价格翻了几倍，还被头脑发热的zf拆迁了！于是手头有了闲钱若干，第一个找到我，要帮我。我看他家在w市的房子，眼泪差点没掉下来：几乎是农民工的水平，一方面买菜做小生意攒了点钱，一方面家里拆迁了点钱，要给我做种子投资。技术顾问h，是我高中校友，原来在h市的一家业内大公司做技术。有一天我在群里瞎聊，发现他做这个很成熟，于是很快联系上，发现了很多自己的不足，决定聘请他做技术顾问，手把手的教我们2个月。调色师傅z，是原厂的资深技术工人（10年以上经验）。由于原厂搬迁而且开始做油性涂料，味道太大，她鼻炎吃不消，跳槽出去，13年年初直接没来，回老家准备带孙子，她儿子和我在原厂是同事，13年原老板要上多彩涂料项目时，他儿子和我一组，她很看好。但是后来项目取消了，她也就不在老家没来，我邀请了几次，决定给我新工资做3年（今年到期了）。——资金、人员、技术都到位了，这样的形式下，2013年7月，我们在顶着烈日筹划了2个月之后，正式成立公司了。放两张图吧，早期的图不知道存哪去了，时间可能不一定是13年7月。这是某个周末，我带儿子来玩的图片：二楼实验室，400多平方，我们只用了40多。给孩子打滚正好。

—————，
预告（既然有人看，我会不定期更新，但是进度无法保证，不好意思朋友们）：六、第一滴血，公司成立，第一件事就是业务。没有业务，再好的戏也出不来。怎么才能无缝连接呢？我再次面临着现实的问题。在原公司到现公司切换的时候，有一笔体量不小的业务，和客户洽谈的还算愉快。由于原公司不打算展开这个板块的业务，我跟踪的比较积极，和原老板谈贴牌生产，货由我提供给原公司，贴他们的品牌发往客户处。项目地址距离我公司大约400km，基本是辐射能力的上限。我把工

人带过去打样，给客户做技术服务，满怀希望接到出门之后的第一个大单（纯供货量约100万左右，如果含人工的话，大约有200万出头）。,（感觉大家喜欢看图，我多放几个吧，直观点，顺便偷个懒），下图是工人在现场打样的照片：,下图是样品效果,图片像素差，现场看样品打的很不错，仿石材效果10米外基本真假难辨。全方位给力、到位。价格、工人等等，全方位谈妥了，准备施工，我鞍前马后准备材料，预备生产。结果，睿智的朋友们应该能猜到，利益面前，哪有朋友可言？原公司的老板怎么可能给我机会呢——这笔订单他是贴牌操作的，但是不是贴的我牌；工人也被甲方直接挖走，呵呵大，没我什么事。一身疲惫，一声苦笑。没时间埋怨人心难测，再也不愿意在原来圈子里浪费时间的我踏上了下一个征途。,（该项目前一半由原公司采购，质量稳定；后一半为原公司自己生产，基本算是搞砸了。到2015年据说也没把工程款拿到）,我在业内，”老实巴交“，人称”涂料届的郭靖“，朋友是相当多的，在一次交流拜访业内朋友的过程中，我得知了几个很重要的业务方向——以前从没想过这些领域可以有一片天——一般人他不说的这句话应该是真的。我从善如流，马上百度、bing搜索起来，用最笨的办法把几个领域的客户基本资料搜集到。下面开始电话扫街，一个一个市的去跑，经过的n次失败和拒绝，就不再赘述。期间，也一直在狠抓产品质量：,下图是13年9月公司产品留样，可以看出，灰蒙蒙的，不规范，颜色较单一，不敢做深色。下图是11月份的，已经开始尝试各种不同色调，有了深浅、虚实组合了。12月份,在12月份的某一天，我终于约到了业内的一个重量级客户。那天的天气和寂静岭差不多，按照我一向的脾气态度，我准备改期。但是心里”隐隐的有一种直觉“，感觉这个客户不简单，不应该首次就爽约。于是我顶着这样的大雾，坚持到了，迟到了半小时，见面就是被他一通批判，当时脸上很是挂不住。虽然当面给了下马威，业务却是谈的很顺利（一般来说当面客气的客户，都是有很不客气的后手，但是这个客户见面很不客气，合作起来了，一直客客气气的三年）。过了几天，客户表示我公司产品不错，但是由于订单重大，需要来厂考察一下。我发愁了好多天，我老厂的图片不好找了，你们从上面我儿子玩的那儿感受一下，空旷、破。丑媳妇早晚要见公婆，终于客户还是来了，在他来的头一天刚把大型设备装好。当天的尴尬就别提了，借来的奔驰开不好一停一顿的，客户差点吐。客户在我儿子玩的那个地方和我签了合同，对我说：看来看去看重的是你这个人啊！后来有一天喝酒了之后对我说：我开奔驰几十年了，没见过人手往那边老摸档位手刹的（奔驰E级的档位方向盘那边）。后续合作到了第三个年头了，我逐步也取得了客户的信任，现在即使我开电动车去，也没人敢说我们没实力了，这中间经历了多少挫折和波折，一想起来就夜不能寐：我能刚走到今天，到底是偶然还是必然？如果是必然，凭什么？他家很快就下单了，基本和上一个搞黄了的一个数量级。可那是我公司第一次生产超过业内平均水平高品质的产品，压力很大，明天生产了，今天晚上我不怎么睡得着，顾问同学还来不及在交期之间赶回来。宿舍的工人师傅和我说放心啦，这个他来搞定，虽然也是第一次玩大的，可是想想差不多啦。结果第二天，几个工人顺利把货生产出来了，合格品，送货送走后，一天没电话——我心里石头放下来了——他家有问题分分钟就追过来了，一天没电话表示我们过关了。货上车了，顾问哥哥来了，看看货，说质量好的好的——这马后炮事件直接导致了工人团体和顾问的矛盾，也让顾问和我们公司的合作无法长期持续下去，我也在思考顾问在公司业务中的重要性，也给公司后续发展埋下了安全隐患。——这就是第一滴血，我第一个重量级客户的故事，希望你们喜欢我这种风格，6月15日。—————6月16日

—————找到一张初期实验室二楼的照片，很珍贵，因为现在已经搬走了。这是做公司小样册的时候留影的。七、黎明前的黑暗,书接上回，顾问因为种种原因，不能及时在公司指导，工人团体集体抗议顾问费过高等问题，导致顾问和我们合作产生裂痕，不大愿意再来了。但是业务没办法暂停，几个隐患的配方，一直陪伴我们走了下来，我业务、技术两手抓，难免挂一漏万。终于在2014年，质量事故产生了。这是我们产品的照片，左边半块是我们的仿石多彩涂料，右边是大理石干挂，相似度真的很高，在3米外基本真假难辨。下图是整体项目概览图，小线条

是这种材料，大面积是大理石。但是，问题来了：,手扣扣能扣下一张皮来，当时就傻眼了，找原因，从材料上各种找，排查。反复的测试，产品质量是合格的。那问题是怎么产生的呢？,找了一个多月，发现是底材腻子质量太差，上层涂料质量太好，咬底抓起来了，包工头觉得硬的腻子太难打磨，改成了软的。期间由于生产工艺中没有及时过滤、封存，涂料开桶时间太长，导致喷枪严重堵住。被客户反复投诉，反复服务，修改，几个问题夹杂在一起，一个多月没过好日子——这是我开厂到现在，最黑暗的日子了。事件结束后，死里逃生的我体重腰围是彻底降下来了，裤子一下子大了3个号，也算是得偿所愿吧！,从此以后，我进行了深刻的反思，常常一个人看着湖水发呆，我一直在问自己同一个问题：我如果能成功，是必然，还是偶然？,我们彻底进入了无顾问时代，我开始狠抓技术、配方，业务反而不是最关注的了。补充最短的那个木板，补着补着，技术就是不是最短板了，然后开始补业务这个短板、生产这个短板。后期的质量和相似度上去了，业务也慢慢好了点：南京军区空军司令部围墙，迎接青奥会时候搞的。开始承接到业内顶级客户的特殊定做业务，喷漆要分割划分坐标系的。如果故事结束在这么一刻，是不是像童话一般美好？从此我们公司走上了康庄大道，成功跻身民营企业前十强，并与2015年在新三板上市——呵呵，中国梦，有多么难，朋友们，你不来做一次永远不知道。我早就已经忘记了痛，忘记了感慨，偶尔，只是偶尔，我会在某个失眠的夜里，写上一首小诗安慰一下自己。我老婆看了之后，常常说：厂长朋友，你入错行了，你其实应该是个湿人。1、2014年中秋节酒后附和的，醒了之后发现不通顺，无所谓了，翻微信看到的，将就看看：,临风邀月自把盏，醒也随心，醉也随心；,漫天繁星耀寰宇，你也一颗，我也一颗。上下求索十万里，苦也中秋，乐也中秋，,不愁前路无知己，起也朋友，伏也朋友。2、寒山寺上望枫桥,丹桂幽香乌鹊啼寒山客船映檀溪,半叶秋心交明月晨钟渡至枫桥西,这个意境比上一个好，每句都可以和枫桥夜泊对应一下，枫桥夜泊是在船上过夜，这个是在山上看着有个船，也过了一夜。3、这个是在无锡渤公岛玩的时候写的：,鼋头十里人如水，生似勃公终无悔；,宝带如珠镶锦波，花气袭人人自醉。猪婆龙腾鸟惊飞，芳堤香似故人回。秋水未干布衣湿，轻车追月不忍归。晚上回去觉得不够装逼，改了一个红楼梦版本的，很悲凉：,红尘十丈人如水，心如顽石可知悔？,宝黛珠帘镶锦波，花气袭人人自醉。苇荡婆娑鹤影飞，芳径飘渺离人追。秋水凝霜布衣湿，碎月葬湖香魂归。4、这个是投标成功后嚣张的：,小楼一夜听春雨,吴钩龙吟闻鸡舞,我纵飞鹰踏乱云,一骑当千今破虏,5、这个是晚上回来晚了，心生感慨的,寒夜千古冷，影似故人来。回首觅彩云，无处惹尘埃。后期颇有勘破红尘的感觉，有洒脱、有苍凉的感觉，八、白手起家,白手起家，是一穷二白什么都没有的人创业，打造一片天地。比白手起家更难的是什么呢？我觉得我遇到了。成功有很多原因，失败也有很多理由。一个不起眼的原因，往往能导致创业公司节奏的彻底凌乱，连锁反应还是相当恐怖的。14年10月，我带母亲去体检。外公贲门癌去世的早，母亲一直很恐惧，我每年带她去检查。检查完了，她自己鬼使神差的去拿了结果，并且找了医生。从医生的反馈中，她猜测出结果不太妙。确认的结果是食管不典型增生（中-重度），心态、体能好的人可以保守治疗痊愈，也可以手术干预。但是她胆子特别小，每天生活在恐惧中，短短1个多月，扩大了好几倍——心态真的很重要。医生建议的保守治疗再观察，也不可行了。本来我是预备的元旦左右再介入，先培养体能准备手术，但是家人特别不理解，说我赚了钱不顾母亲死活。我当时真的是顶着排山倒海的压力——最大的恐惧莫过于家人信任的崩塌了吧！决定提早两个月手术。但是，做工厂的资金也不是你想要就能要，为了救急，我把房子二抵给朋友的小贷公司拿了钱给她做了。这件事对厂里造成了一个连锁反应，手术期间，我把一个不是重点关注的项目交给业务员跟踪，他没经验，放货太多，产生了几十万的应收款——到今天也没收回来。熟悉的朋友认得这个医院了吧？,当时我在病房常常呆呆的看着下面的车流，思考着世界的运行规律和人生的无常——护士妹妹常常来问我，怕我自杀。用上面这个结尾不开心，还是用下面这两张图吧，这两个一点都不沉重：,点一下题：开一家工厂是一种怎样的体验？,时间长了就发现是一种修行，慢慢的就看透了很多，得到了一些，又失去了一些。主时间轴

已经到了2015年元旦，下面的内容都没有结尾，不好展开了。如果还感兴趣的内容可以直接问我。

90后，海归帮父亲管理工厂。在管理之前也尝试过别的工作，用人单位领导还都蛮赏识我的，不过想到不想当将军的士兵不是好士兵就辞职了。出来的时候翅膀明显不够硬，不过凭借着一股子韧性和不知道哪里来的勇气就踏上了接班之路。初到工厂时，虽然没有透露我是老板女儿这一事实，但是没过多久大家就把我底都摸透了，于是几个业务员相继以各种理由辞职，然后留下我一个人什么也不懂也没有人教的在那边整理资料，当时突然觉得压力大了一些因为很怕在我这里出错，一出错就要赔钱延误工期所以还是蛮慌的。就是在这样没办法的情况下渐渐熟悉起工厂的业务，在此感谢那几个跑掉的业务员，如果没有你们，也许我现在还是当着甩手掌柜。后来我有条不紊的处理了各种单子，父亲大人对我表现很满意，业务方面理清了以后，我尝试着去窥探工厂的状态，为什么说是窥探呢，因为工厂表面上看到的和我脑海里想象的几乎完全不一样。于是我突然立志想改变工厂的现状，因为我真的对这个现状真的太不满，工厂的员工普遍文化程度低，他们很多都是以利益为第一标准的，只要利益不受侵害他们就能七八成心的为你工作，在他们身上我完全看不到一个企业的凝聚力，就像一盘散沙，能凝聚他们的唯一好像就是金钱，当然这跟管理者也是有很大关系的，我不认同父亲的管理方法，觉得他观念太过陈旧，消磨了工人的积极性，由此联想到中国早年生产责任制的实施，在这个制度没有成立前，中国人民完全没有生产积极性。我真的苦思冥想了好几天也和几个普通员工聊了聊，才发觉工厂的改造远比我想象的要困难的多。举个例子，贸易公司在下单前通常会要求我们打样，那天我接的电话，然后通知开发部打样，客户给了我们七天时间，结果到了第七天客户打电话给我们说，还没有收到样品问我到底做好了没有，我的概念里面一双鞋子做两三天是早就好了的，我跑到开发部，质问开发部经理，他给了我一堆理由，说这个料没有到，修改意见没有确认种种，但我后来发现这些问题都是可以通过别的途径解决的，我实在不明白为什么很多事必须要我亲自催促才能完成，因为工人的不自觉损失了几个大客户，但这个的最终损失都算在了老板的身上还是无以言说的。只要损失不涉及到自己的切身利益，工人都抱有无所谓的态度。先说到这里。【二】续写,看到有评论提到说，责怪员工的同时，老板做好了吗？看到这句话其实是很寒心的，试问哪一个老板不希望自己做大做强，但一个人要管理几百个甚至几千个工人，手下又无强将是很难的。浙江总体经济形势并不好，浙商网鼓励企业转型的一句话，是“能活着就是奇迹”，看到这句话的时候总感觉必须置之死地而后生别无他法了。工厂的前期投入就很大，买地建造都是一笔不小的开销。碰到时局不好的时候企业是很少能拿出多的流动资金的，再加上工人保底一天就要好几万，光靠流动资金支撑是维持不了多久的。爸爸是从一家很小的工厂慢慢发展至今，有了三家工厂，员工人数在200-500不等，在浙江的二线城市，离杭州很近，但是很难招到优秀的人才，这么多年全靠爸爸一个人管理工厂，他的手机是很少有清静的时候，想必这么久了，虽然看起来风光无限但每天晚上能睡好安稳觉的日子并不多。看过马云的演讲，他曾说他很少能睡好觉，因为他如果睡好了下面的员工可能就没法睡好了。早些的时候并不怎么能理解这句话，与其说是不能理解不如说不能切身体会到这是一种多么痛的领悟。前几年工厂出现过一次危机，当时周边的工厂基本处于半年结一次工资，但是我们还是每个月定时发，后来实在有点撑不住了，只能和员工说可能要过三个月才能发工资了，员工的第一反应不是理解而是闹，这个让爸爸很寒心，怎么说呢，最需要人支持的时候他们反而推了一把，好人真的挺难做的，做惯了好人的人很难得的做了件坏事，人们就好像永远记住这不好的部分了，而坏人呢只要做了一件好事就会把之前做过的种种不好的事情都撇而不谈了，怪不得这世上好人越来越少。后来危机渡过了，当时我还小我没有什么太多想法，唯一的就觉得如此不忠心的员工如果未来我是老板大概都可以滚蛋了。几年后，我在了几年前预想的位置，却发现让自己的员工滚蛋是一件很可笑的事情，这种感觉就好像自己踩了自己的脚，很疼啊但又能骂谁呢？晚一点再接着写。【三】白天实在抽不出太多时间——看评论，所以只能利用一下晚上的时间。看了一些评论，大致就是三种声音，一种觉得管理者有问题不考虑工人的心

声，二种觉得两者都有问题，三种感同身受。其实也没什么好争论的，我们无非都是站在各自的立场上思考这个问题罢了。当然我代表的已经很明显了。我也澄清一下，我发的不是抱怨贴，我发表的仅仅是从我自身立场出发所看到的问题，这些问题老生常谈，确实是，但是到现在也并没有一个好的适合的解决方法，经济好的时候不会想着去改变等到经济差了再想改也很难了。也有人说我太理想化，也的确是这样，我二十四岁，毕业一年多，在工厂学习不足三个月，在此之前一直在公司里面工作，进过世界五百强公司，在离开公司之前一直觉得信心满满，现在我所面临的所有问题看起来很多都是无解的，我咨询过很多很成功的叔叔们，他们给我的答案都是耐心的告诉我，这没办法这就是社会，这个大环境你只有适应才能生存，每每听到这里，就感觉很多事情无能为力了。但是我也不是很脆弱的，无解了我也会要想办法解决，也许很多人觉得我做的就是无用功，但是我自己并不觉得，我也试想过运用军事化管理，请过部队的人，他待了四天，和我说了个故事，他说他在管理之前一共带训过两次，第一次是带一批专科学生第二次是带一批本科生，他花了很多心思在专科生身上，最后走方阵的成绩本科生远远超过专科生，他说就算他再厉害结果还是和大家预想的一样。这是我第一次无言以对。我想了很久，甚至想到了高中时候的运动会，高中有分本部和分部，因为有一年分部草坪修建，运动会就放在本部一起举办。开场也是有个走方阵的仪式，每个班前都会有人高举某某班的牌子，但是当一班走过主席台的时候场上就乱哄哄的，旁边都是交头接耳的说，大家七嘴八舌的说“不用看都知道那个是分部的学生他们到底会不会走”，我想这些必然不是看不起成绩不好的人，我也并没有觉得成绩和人的能力是完全成正比的，但是有时候人与人之间不是别人小看了你而是自己把自己看“轻”了，自己硬生生的把距离拉开了。我并没有嫌弃自家工人不够好，我只是用一个高标准（过于理想化）去衡量了他们，我确实没有站在一个需要糊口的工人的立场上思考太多问题，因为我的概念里面人不该把利益放在第一位。我所有纠结的点都存在于理想与现实的碰撞，如果我顺应这个大环境，也许就没有那么多烦恼。简单举个例子吧。有一次工人犯了一个错误，我首先想到的是和他聊一聊，于是我找上他吃了个饭，问他为什么这件事情一直没有做好，他和我说了很多理由，真的假的先撇开不谈，我在找他聊之前问了好几个工人，他们和我说他最近在学开板，一个调料师傅学习开板，然后我就问他，你现在负责什么，你知不知道自己现在最主要要做好什么，在你不影响别的工作的情况下你完全可以学习你感兴趣的任何事情，但是重点是你在你的位置上要把你本职工作做好。他不说话，过了没多久，这样的问题又发生了。因为货期拖延查找问题根源的时候查到就是他负责的这一块儿出了问题，导致制样缓慢，开会的时候有管理人员上报给了爸爸，爸爸当场就发火，说，你要是这都做不好你们整个部门都解散算了，自己的事情都做不好还做什么别的事情都回家种地么好了然后一拍桌子就走了。在我看来这些话是很伤自尊心的，当时还制止我爸继续说话。回家了以后我和老爸说他这样说员工是不对的，我爸丢了一句话给我，他说工厂如果不这么管管不好的。我不信，之后的时间一直都有关注这个员工的动向，他没有再犯拖延的毛病事情一下来就第一时间去做，我当时很困惑，难道真的像我爸爸说的那样工厂必须要用这样的办法来执行吗。这个问题到现在我也似懂非懂。我们工厂很多管理层员工都是和我爸爸一路打拼到现在的，我一开始也像被闲置的东西一样，无人理睬，说话也没什么分量，后来真的是因为业务员的辞职让我有了一个独立的机会，大家都等着看我笑话的时候我却没有像很多人预想的那样就是来玩玩的，上文也有提到我一个人做了之前三个人的工作量还绰绰有余，当然我也加了不少班，后来工厂的管理层对我都是挺服气的。我在中间也起了一些作用，像一些爸爸平时很难看到的问题我的立场能看到，管理人员很难开口和爸爸讲的话我能中间传达。（关于业务员为什么辞职的问题我觉得也没什么必要大加讨论了，必然不是因为薪资问题，因为我去工厂的时候已经开工两个月左右了，业务员也是去年的业务员并没有换，如果他们觉得待遇有任何问题应该早就已经解决了而不是等我到以后突然辞职不干了，我到的当天我还听到业务员在那边抱怨办公室没有阳光，总不至于是因为没有阳光然后突然辞职换工作吧）。我们家也不是家族企业，爸爸以前就和

我说过，他从来就没有想过让我接手，我如果有这个实力就去做，没有他就找别人。还有有人说到我的教育问题，觉得我是国外受的教育在中国不适用。我想大家都知道国内外教育的差异，但没出过国的大概都只知道大概吧，很多都停留在知道国内就是应试填鸭式的教育，国外是开放式教育人性化教育创新以及能力培养教育，但是具体是怎样的教育还是很抽象的。给大家举个例子，我在国外写的第一篇小论文，题目是解放黑奴之林肯，我在国内的时候语文不差，可是那是第一篇我拿了F的小论文，我通篇大谈林肯解放黑奴的意义对民族的影响，文辞很优美运用了各种修辞手法（其实就是国外的句式多样化，选词高级化），后来我拿了F，一个班的两个中国学生都是F，我们两个很不解留下来问老师为什么给了F，老师说他并不想别人告诉他大家都已经知道的事实他想知道的为什么比既成事实多的多。后来回家我想林肯为什么要解放黑奴呢，他解放黑奴的依据是什么，是什么点触碰了他有这种解放黑奴的想法呢，我看了一晚上的资料，也问了小组的想法（国外基本每周都有小组讨论），后来发现或许和神学有关系，林肯的宗教文化有关系，于是又通宵把圣经粗略的看了一下，找出几条也许是触发他当时解放黑奴想法的论说。虽然那篇文章第二次修改后拿了B+，但老师最后给我的评语是比起第一篇废话连篇的文章我更有兴趣看你第二篇探索，期待你的第三篇。

（一般论文会修改两到三次最后定最终分数）这是我第一次切身感受到国内外教育的差异，他们要的不是一篇表面文章！从这件事上我切身领悟到为什么中国没有什么创新型的人才，而不再单单是从诺贝尔获奖者里看出中国很少有创新人才。言归正传，国内外的行情确实不一样，但是国外的教育很多时候不是教科书上的死记硬背他并没有给我太多条条框框，并不存在说运用国外的管理模式来生搬硬套国内的企业，管理并没有什么固定模式的，都是因人（员工）因地（大环境）随时调整的。也有一个说到开源节流这个问题，浙商大环境已经非常糟糕了，倒闭破产的不计其数，别的供应商一听是江浙企业立马就说要现金交易。为什么？因为这边出台了一些政策，比如三联保，工厂投资大很多企业都是靠贷款生存的，想尽办法贷款是很多工厂现在最好的选择，但是三联保政策一出，大家就立马到了一个很危险的边缘，你不签的话除了抵押房产车子以外也没什么可以贷款的了，你签的话三方中有任何一方出事了，你又无力帮助他偿还的话你也跟着玩完，这就是一个死循环，怎么样给自己解套呢，只能靠工厂业绩和平时的开源节流，裁员是必不可少的，我也有想去抓几个比较多浪费的部分比如面料，我计算了一下每一个单子所需要的面料除去正常浪费的以外还多很多。有管理层偷偷和我讲说采购吃回扣，我当时就觉得怎么什么样的人都有，我和爸爸说一下，没想到爸爸都知道这些，但是他并没有换采购人员，他通知了各个面料商凡是我们工厂的人拿回扣的被发现就再不合作了，价格以及面料都由生管审批。到现在面料问题好了很多，但也不能保证说没有人再拿回扣。还有说到责任的问题，开过工厂的大家都是有苦自己知道，我们是做鞋子的，鞋子是有一些列流程的，打样时间很难完全确认，需要各个零部件以及打样面料到位才能做，但是各个零部件不是调料师傅说了算的，这涉及到别的供应商，就像流行的麻底鞋都需要外发加工才能做后续的帮面，这些外发的时间都是很难控制的，供应商不一定按照我们的时间来走，也或许中间出一些别的状况很难完全预料进去，这不是钱不钱的问题，你和他签了合同你说他们延误时间就要赔偿我们的损失，你只要和他们打官司一次，之后恐怕你要的麻底都很难找到愿意给你做的工厂了除非你给了一个相当高的“good price”，因为这个圈子很小的基本是集中的，就跟超市一样这一块儿卖海鲜那一块儿卖牛奶，不同品牌的同类都摆放在一个柜台里，稍微有什么动向别的工厂都好像是有顺风耳的，工厂的几次延误货期都是前期开发太慢确认，调料师傅和我简简单单说一句料调不到，我问为什么调不到，他说拉链是国外定的英文看不太懂，面料颜色一直找不到合适的要去广东那边买这个面料，如果在公司，我要是这么和我老板说，老板大概会跟我说，这些事如果都让我帮你解决了那我要你干什么呢，英文看不懂那你找翻译啊面料找不到你好好找呀，但是同样的情况发生在工厂作为管理人员能说些什么呢，觉得他说的也合情合理呀，确实找相同面料又不能亲自跑市场很困难呀，开会也找不到解决方法只能摊摊手和我说，他们找不到他们没办法，那你让我怎么

说呢，客户因为我们不守时丢了一个大单子老板的损失向谁去拿，扣了员工工资也只是一时的警戒作用。我们每一个单子也都有清单列表，有时候一个礼拜要准备几十款不同的鞋子也确实很忙很乱，开发部经理如果监管不当下面就会出乱子，开发部经理上面基本上是生管和老板在催促和监督，厂长一般负责员工的编排，合理排单等等问题，我们厂的生管其实是很尽责的，我有时晚上八九点回家，他还在整理白天的资料安排大小事情，毕竟工期是靠他监管的，但生管和开发部级别是一样的，也就是说没有谁能命令谁做事。老板也不会很空压力大不说，他要应对很多别的问题，光银行可能一天也要跑好多趟外面洽谈业务也需要好几天，很难保证时时刻刻都有监督到，百密都还要一疏呢。所以说责任制是希望对员工有一定的警戒作用，但这只能缓解，靠监督是远远不够的，更重要的是自身要有这种工作认真负责的意识。我呢确实没有太多经验，这些都是我自己的一些小小感悟，我没有灰心，我用自己工作赚的钱开了一家小公司，实行工贸一体，也算变相曲线救国，一方面利用自己在国外读过书的的优势以及人脉，另一方面可以省去中间环节提高工厂利润又可以有效监管。当然这种做法有利有弊。【四】，觉得想写的东西已经七七八八了，也该结个尾了。评论我一看了，我觉得有些人就不要给我灌输教科书的内容了，理论我不会比你差，等你真正经历过了再说这些吧。也特别感谢校友们的关心，没想到在这里也能遇到我的学长学姐们。还有我始终坚信蛋糕有一百种切法但最终只有一个吃法，万变不离其宗所以没有过不去的火焰山！共勉！不想当经理的城管不是好老师。在工厂倾心工作2年，由于老板、老总不常驻工厂，我作为总经理助理，基本上是协助老板、老总打理整个厂，因此觉得也有谈感受的资格。在工厂的2年发生了太多太多事，我一直想写下来，但一直苦于没有时间，现在就借此机会写一写吧。以后要是有时间，就加长、改写。（请留言想知道的其他内容，本人尽量增加有关内容）5-23凌晨更新《新办公司就是在烧钱》、《麻烦的人事管理》，5-23晚更新《经营篇》（个人推荐内容），5-24更新《厂区生活》，5-26工作繁忙，暂停更新……6月1日更新《薪酬》，6月4日更新《工作的心情》，6月5更新《那些关乎身家性命的细节》，6月6日更新《工厂没有爱情》（个人推荐内容），6月8日更新几张工作场景如果让我用最精炼的词来形容自己在工厂的体验，那就“累”！一、工厂成立1、我和工厂有个约会，那时候大学刚毕业3个月吧，由于我糟糕的谈单能力和新公司急需人手，老板决定调我过去支持新公司建设，这是变相地调整岗位，美其名曰“储备干部”。厂区坐落在珠三角偏远地区的工业区，离市区有30分钟车程，出门买不到洗衣粉，可想而知有多偏僻。我领着行李报到那天，发现公司总共才十几人，2名老总，1名会计、1名工程师兼任厂长，1名女工做饭，4名保安，2名维修工，加上我，11人。我心里哇凉哇凉的，回头过来还被w会计严格审核了身份证、毕业证等证件，看得出来他严重怀疑我的211学历和智商。这让我也开始怀疑我的智商。———，吃完饭，老总问我，“听说你读文科的？”，“嗯，是的。”，“那你们肯定喜欢那些风花雪夜的故事了？”，“嗯……？”，“那你今晚值下半夜的夜班吧。”，我%¥*&……好吧……，……夜里，我在厂区走了无数圈，做了无数打算，看着天际逐渐亮起来，决定滚蛋，离开这鸟不拉屎的小镇无名开发区。公司还未正式开业，厂房和反射炉还在建设中，厂区一片荒芜，野草丛生，一棵树都没有。下图是原本废弃的物料车间（我就站在这里值通宵班），自己从来没让人照过工作照，盗个图说明工作环境吧，领导来的时候是这样，注意那个惊讶的表情，平时大概是这样（除了口罩和废品不同之外，其他的都差不多），下图是经过2年建设后的工厂，———，等到第二天吃饭的时候，我更加坚定了这种想法，因为我上完夜班后躺在办公室隔壁打地铺，人来人往的，根本无法休息。中午的时候，老总和同事们才稍微齐了一点，老总正式介绍我，没说我是总经理助理，只是说来干活的，言下之意我能干啥得看自己。妈蛋，昨天不是这么说的好不好？估计是看到我的失落和犹豫，老总亲自给我洗脑，说公司正好处于艰苦的初创阶段，是非常好的锻炼机会。恩，我信了，昨晚想了一整夜的滚蛋念头就被打消了。这才有了我在工厂的故事。2、大展宏图？第二天老总给我的任务是制定公司各类规章制度，nnd，没有网络啊，只好自己硬着头皮写。后来这些规章制度根本没有人看过。没关系，我吃饱了饭，就去和

工人聊天。反正我晚上当保安有的是时间。经过几天的了解，发现工厂目前困难重重：，（1）建设进度迟缓。由于赶工，厂房的基础打得不知道是否足够牢固，因为动辄上百吨的物料要放在平台上。高级维修工多次跟我讲一般来说每次灌注混凝土之后要3天后才继续下一个工序，但我们没有。以后恐怕会开裂，变形。，（2）招聘不到技术工人。由于采用了比较新的技术，会操作的技术工人一时找不到，而我们至少需要22个。这里还没算其他工种呢。，（3）做饭的师傅都没有。每天由维修工的老婆去买菜做饭，吃得同事们都瘦了好几斤。，（4）各类审批手续还没办下来。，（5）我们要生产的产品是粗铜和阳极板，但目前不知道客户需要什么规格、什么尺寸……，（6）其他的供销合同、产品模具、原料……全tm没有。核心的团队大概就只有5个人。我们5个人要在2个月搞定上面这些事，恨不得会分身啊。经过半个月，厂房建成，还铺了一条从厂房到办公楼的水泥路。我还是当保安，和工人唠嗑。日子在无聊又夜以继日中度过，我每天只能睡5个小时左右。3、掀开办证序幕，【题外话】看我这篇文章的知友可能大部分都没有实战经验啊，搞这么大一个工厂，居然没发现我在整个前期工作中都没有提到“办证”这个艰巨任务。工厂的事工程师在跟进，工商财务的活是w会计包办，老总在异地衔接订单，跑原料市场。没人有空安排我工作，除了保安队长，于是我天天在保安亭和保安队长聊天。貌似心安理得，其实心急火燎，担心自己这么下去很快就被炒鱿鱼了。没等公司招来保安，但我和保安队长等来了另一位“总经理助理”，其实也就是储备干部。是我今后的搭档，我们叫他b哥。b哥一来就被保安队长安排值夜班，下半夜的班。于是我终于可以在上午能稍微有点精神跟同事们谈公事了。创建阶段，老总不在公司，一般都是兼任厂长的工程师主事，但w会计仗着年纪大，没将工程师放在眼里，处处卡着不给报销费用。由于工程师人缘好，我毫不犹豫就站在工程师这边，但除了w会计更加讨厌我之外，别无用处。工程师给我第一个任务是打印购物单，打印好了w会计不给买，说是没有老总审核。不得已，忙得脚抽筋的老总跑回来和稀泥，顺便开个会，反正就是打鸡血。我和b哥都很开心，因为他带回2个保安，然后又招了两批人，4个女同事，2名保安，4名维修工及技工，1名采购员，2个做饭师傅。后来又陆续补充了厂长，市场采购员4人，司机3人，清洁工3名……，我们俩人终于可以恢复正常班，大展宏图了。现在，摆在我们面前的是——（1）营业执照；（2）土地证和使用证；（3）施工许可证；（4）排污许可证；（5）税务登记证、申领发票；……，人手严重不足，每个人都忙得热火朝天，其实……我没事干。事后想来，主要有几个原因：第一，我工作能力不足，无相关工作经验，跑手续这些事根本帮不上忙，驾驶证还没拿到，连递材料都轮不到我；第二、老同事不愿意帮带。小私企没有教育培训，没有师傅帮带，除了皇亲国戚，其他人都是一技傍身，教给你，他的个人价值就降低了。所以在私企如果能碰到一个不吝教你技能的前辈，那就是你上辈子修来的福分，要好好珍惜才行。第三、浑水摸鱼，人越少越好。老板曾跟我们讲过，他有个朋友的公司财务卷了一千多万跑路了，就是因为在新公司创建前期漏洞多，个别人员权力过大，公司又还没建立和完善制度，所以浑水摸鱼的人很多。老板又顿了顿，这是那个朋友没经历过什么风浪，我的钱放在这里，别人根本拿不走。确实是拿不走的，报警你就没路跑了。以老乡和同行之间的影响力，卷款的人回老家也很难立足。这算是家族企业的特别优势吧。——回到正题，那么多证、手续要办，怎么做才好呢？这时候老总又展示了他把控全局的能力，“迅速”搞定所有手续，（1）营业执照——难度最低，不细表。，（2）土地证和使用证——买过来的，不用搞了。，（3）施工许可证——建那么大的钢结构厂房，镇领导招商引资的项目，代办了，给公司省下不少事；，（4）排污许可证——呵呵，环评没有不过的，你懂的；，（5）税务登记证、申领发票——财务负责；……，“迅速”也花了3个多月，还是开业前在当地某领导的关照下，两个字来形容工厂建立之初的状况——混乱二、准备生产，我们这个行业在乎上几乎没几个人，说得漂亮点，就是资源回收，说得不好听，就是废物回收。我们工厂属于产业下中链上，就是简单的收废铜，加工、提纯，就是利用反射炉的高温，把废铜扔到反射炉里烧化了，提纯，倒在模板里，发给铜冶炼公司。公司第一批原料运到打包车间，公司逐渐进入正常生产阶

段，而我，将陆续犯下各种错误，开始苦逼的工厂生涯。

1、算错运费。货刚倒在货仓，司机们就纷纷跑到财务处拿运费。w会计对老总说，我不能直接给钱，你得安排某个人负责运费。老总觉得他说的没错，会计管账，出纳管钱，两个人都不熟悉运费和生产情况，必须安排另外一个人监督审核，回头看到我，说道，你过来一下……，“你是不是学中文的？”，“是的。”，“那刚好，今后你负责公司的运费，还有生产部的供销存台账，以及公司的预结算。”老总不容置疑地索道。

，“……”我心下暗喜，终于不用看门了。，“现在的运费是xx元一吨，以后每次可能都会调整，具体你根据采购员和我的消息调整。你有上下浮动10块钱的权限……。司机们又把我围住了，给钱给钱，生怕我们不给钱似的。（这些司机都是长期跑我们行业的，后来和司机混熟了，才知道他们确实担心公司倒闭拿不到运费），我有点不明所以，还好在总部那边的关系不错，尿遁之后立马问其他分公司的同事怎么结算的。兄弟公司的同事跟我讲，一般都是财务自行结算。同事还顺道跟我讲要算仔细、多复查，因为有个女出纳算错运费，最后自己赔了好几千。我看是讲不通了，w会计讲得很很有道理，我无法反驳的好不好。运费=物料*每吨价格。二年级的数学好不好，我根据称重单据很快算好，安排出纳给钱了。但我当时忘记一件重要的事——无凭无据，就安排财务支付现金。以后查账的时候，总部财务总监就可以看到我“空手套白狼”了。不管怎么说，这第一批货就过去了。我没有那么菜是不是？好歹得等到后面车多了才会手忙脚乱，……，由于我连账本都没见过，老总不得不安排会计给我补补课。w会计心中很不爽，公司的车钥匙原本是他保管的，现在交给我，他就没法开车出去溜达和采购了。于是跟我讲了账本的收支怎么填之后，就一直骂我理解能力不行，学习进度慢。我的心情跌落到谷底。接下来我发现计算器使用非常不称手，老是会按错——我不知道这将会给我的职业起点蒙上阴影。正常进货的第三天，一个车队承运原料，为了维持长久的合作，车队老板跟我说，运费你们可以先欠着，以后我们一个月或一个季度算一次账就好了。我闻言大喜，这可以节省多少时间啊，也不用干活的时候被打断要钱了。我马上答应了他，却不知道留下了混乱之源。一周后，车队老板要结算，我一看自己随手记录的单据就蛋疼了，单据上只打印了车牌号和货物重量，但运费来回是不同的，而且由于这周内他们来回十几趟，我更加难以分辨了。方寸大乱的时候，我想到自己的台账本，翻出来核对了一番，总算分清了来回，于是照例写字画押安排出纳掏钱。貌似无事……，中午吃完饭，我有点不放心，再查了查记录，发现有辆车有2次来回的重量居然是一样的，很偶然的情况，但我没留意到，显然算错了这一单。我非常郁闷，仔细算了算，发现错了。也就纠结了一小会，我就向上司报告了这个失误。老总安慰我，“没事，长期合作的，他不敢贪我们的钱，你给他电话，他会退钱的。”挂了电话，我就给车队老板说，我算错了，钱多给了一千多，能不能退给我下次。车队老板很爽快地答应了。我给分公司的同事电话问这事会不会有什么影响，结果是糟糕的，据说那女出纳年终奖都被扣了。其他年轻同事看着我郁闷的表情，都来安慰我。只有w会计说，我就知道会搞错的。……，当晚老总回来，立刻召集w会计和厂长等人厘清运费付款的问题。在参考其他公司支付办法的基础上，征求其他人意见，马上制定出了新的办法，真是快刀斩乱麻，让我第一次见识到了老总的能力。办法很简单，运费采用3联单，一联给w会计做账，一联给司机，一联给我核查。司机在称重后凭称重单到财务出纳处开单，然后就可以走人了。出纳会给我另外一联，同时我也会检查运费是否是谈好的价格。以后不管什么时候司机要拿钱，就给我核对运费单，我签名后，出纳即可付款。哈，权限很大是不是？但没办法，小公司的管理就是这样，总不能将账款支付的权限交给财务和采购员吧？下面的故事刚好会说到“账款分离”的必要性。

2、多付货款。在第一批货款中，由于我们采购员发现物料存在质量缺陷，现场要求扣减3000元，供货商答应，但账单已开出，并在上面注明此点，要求我公司可少付3000元。老总对该采购员的表现很满意，还专门提醒我要在账目上登记，拨款的时候要记得减去3000。（很多领导都会随意吩咐助理什么什么工作，不管是不是助理的职责），几百万的货款耶，根本不是我签单就能支付的，很显然不关我的事，我只是在自己刚开始启用、干净的账本上记下“支：xx万，减3000”（别吐槽我

菜鸟自学的记账方式，我很快弃之不用了，但这一举动拯救了我），大额贷款公司只有2位法人和老总有权支付，有专门的支付单，但那天两位领导都没在，w会计根据采购员提供的贷款单，电话请示了2位公司领导，同意支付，边安排出纳转账。貌似也没问题啊……，w会计高度近视，第3天他查账的时候才发现贷款单上有“减3000”的字样，他马上意识到这批款多付出去了。而此时的我毫不知情。这事完全不关我的事。w会计安排出纳来找我（其实我在他隔壁的隔壁，这是架子），说我多付了贷款……，倒霉的我又被吓得魂不附体，无言以对。当晚，老总没回公司，我万分郁闷地翻开我的创意账本（按规定是保密的），发现上面写着“减3000”，下面记着正确的支付货款。心中削亮，睡了个安稳觉。第二天，我翻开账本给公司出纳看。出纳回去跟w会计报告了情况。估计他意识到这祸在栽不掉了。接下来的几天老总都是电话指挥，我忙得也忘记这么一回事了。而且我根本没有查阅公司账本的权力，到底支付多少货款，只有法人、老总和财务2人他们知道。事后想起来的时候我问出纳这笔款怎么处理了？，出纳说冲掉了。我不知道w会计怎么处理的，但这之后每隔一段时间，他就会重新算一遍、做一遍账，而且是从建厂之初就开始反复算。2个出纳都被他折磨得够呛的。感悟——新人有新人诸多不足，但不会也不懂隐瞒，往往勇于认错，吸取教训，杜绝后患；工作经验丰富的，犯错会更加隐秘，也更不愿承认，这样给公司造成的损失会更大。三、正式开业，感觉——分分钟赚大钱啊，我们的业务就像印钞机一样啊！！！哈哈！，开业前晚，老板召集我们狠狠地打了鸡血，画了一个大大的饼。老总说，接近来的行情，那钱赚得可就像泄洪渠出水一样猛。参考往年，工厂很混乱，人手严重不足。我既要负责财务这边的货款结算和用车调度、运费结算，还要负责把控生产部的购销存每日情况，以及老板老乡同事饭堂和普通工人两个饭堂的管理，还有监管保卫处。这给了我这样的文科菜鸟无数宝贵的实践机会，也让我犯了更多的错，当然，最重要是让我技能快速提升。那为什么会有如此幸运的大饼落到我头上呢？，其实事情原本没有这么简单：，在公司的老员工看来，新公司必然倒闭的，只是时间的问题，这点连总部门卫大哥都跟我打过包票：，第一、以前老板曾经在这边设立工厂，但由于远离市场，远离客户，运费比其他分公司高80元左右，在同行竞争中处于明显的劣势。第二、公司老员工拒绝到新工厂。公司大部分的员工都是老板亲戚，熟悉了总部及周边的市场、客户，在总部附近买了房……没有人会放弃稳定的工作去创建一个前途堪危的分公司。倒闭后去哪？是老员工必须考虑的现实问题。第三、其他分公司由于老板及上下员工的多年努力，已做得顺风顺水，年终奖丰厚。四十多岁的老员工会选择冒险进入新的公司，开始二次创业吗？除非有更大的激励。第四，选马不如赛马。和我一样的刚毕业大学生至少还有15个，全部都是经理助理。（我的“总”字是后来才加的）宁选错，不放过，看“赛马”结果，觉得继续加担子还是调整岗位。这个做法在其他公司叫“储备干部”，我们叫“储备经理”，其实我们连办公桌都没有，没活干的时候就去押车，睡的也是集体宿舍……这就是所谓的“无条件信任”吗？，制约大部分国内家族企业发展的一个重要原因是人才不足。市场招聘的人才需经过长时间考验，内部提拔的人才根本无法满足快速成长的公司，其他人介绍的同行可靠性不足……事实上，做大的家族企业老板都有无人可用的遗憾。物料很少拍照，盗个图，厂里打包成这样，但是体积不到十分之一，方便投料，下面这个是开业后铺了大面积的水泥地板用于堆放成品——粗铜，（不管是以前还是现在，这上面黑乎乎的家每个伙值6-10万），这是阳极板的出铜时的景象（还是盗图），四、奋力求生，感觉每天都在烧钱——不断地烧钱啊！！！，不知道大家有没有发现——几乎所有老板都见不得人闲。只要看到手下有人闲，心里便会不自在。特别是厂里停工整修的时候，老总不是安排工人平整场地，维护设备，就是拔草浇水，实在没活干，就送到其他分公司干，反正不能看到有人闲着没事干。换我就不同了，忙过几个月之后停炉维修期间，我第一个开车带同事出去shopping，特别是发薪的时候，全公司的车都会让大家开出去。女同事要逛街买日用品，男同事要往家里寄钱。前两天还好一点，第三天老总就会坐不住了，整天唉声叹气地少赚了多少钱，每天又花了多少钱。顺带训我们几个骨干——不当家不知油盐贵。1、人工费——公司当时约有60人，（后来还开了个

办事处)，按每人3k月薪来算（肯定不止），每天每天所有人的工资就是 $100 \times 60 = 6000$ 。2、炉子每天烧油维持=2000,3、7台车每天烧油=1000,4、贷款=一分二的年利息。5、钢结构厂房折旧=2000,……,一天不盈利，就是坐吃山空，还不是一个人，而是一群人坐吃山空啊。好比出租车司机，一觉醒来就欠着300多块钱，一天不开到这个数就会亏本。老总每天睡醒就要愁着怎么养活这六十多号人，还要看着厂房和设备贬值和折旧，像雪砌起来的城堡在融化一样。估计老总看着我们闲的蛋疼的时候，就会想到自己的血汗被我们这帮人像吸血鬼一样吸干。老总不烦才怪呢。

五、经营篇——一个人觉得这里才是干货,我们厂虽说是小工厂，但得益于老板在行业内的深耕细作和长期积累的资源，由始至终都没有在供销两个方面遇到太大问题，因此，我们最大的对手就是行情，就是库存。由于铜原料非常昂贵，不可能有足够的资金囤货，也无法囤货超过15天，因此，我们必须根据当前的行情判断是要囤货，还是继续生产，或者停工。如果行情好，我们就大量买进原材料，生产产品。并次日发货，点价，赚取加工费,如果行情不好，我们就地减缓生产，停止拿货，甚至是每天烧几千块的油来维持反射炉的温度（金属冶炼行业都知道，停一次炉造成的各类维修养护成本比亏本划算多了），这样说起来是不是有点容易？低卖高卖嘛。事实上，期铜波动相当大，经常会出现你买原料的时候是有足够的差价空间，但拉回厂里打包，投料，生产，发货，结算。至少要3天的时间。按照沪铜5%的涨停板算，3天的价格波动可能在5000元以上。如果我们在期铜下跌的波峰买下，等发货的时候，每吨降价5000，扣去生产和人工、运送等费用，公司每吨货得亏损6000元！

我们每天的出货量是多少呢？80吨，即，行情判断错误的话，光是一批货就可能亏损50万。如果考虑到维持生产经营必须备齐3天的原料，然后办事处囤积的贸易存货，那么我们日常的囤货量约为250吨以上。每日可能亏损……后果无法想象吧？天天都像走钢丝。风险和利润是对等的。每天能亏这么多，当然也能赚这么多，甚至更多！怎么赚呢？其实做工厂囤货的企业家都知道，根据订单决定生产。

1、什么时候快？行情见好的时候肯定是要加紧生产啦，这是最理想的状态。当行情好，订单充裕的时候，生产速度决定利润。但是，一个公司往往不会只生产一种产品。但每种产品是利润是不同的，如果有足够的选择权和足够的时间，我们可以选择生产利润最高的产品。我们两种产品——阳极板和粗铜（上面的黑疙瘩），阳极板利润高，粗铜利润低。我们原先以为多生产阳极板会增加利润。经过一段时间的生产和观察，发现虽然阳极板利润较高，但生产时间也相对较长，而粗铜利润较低，但生产周期较短，经过仔细计算油耗和发货回款所需时间，发现其实生产粗铜赚钱更快、更多。这样一来，我们就有足够的资金买入原料，形成一个良性循环。我们的资金就会滚雪球一般越滚越大。沃尔玛能以3%的毛利率成为世界五百强，较快的周转率是他们制胜法宝之一。

2、什么时候慢？最慢的生产是停产。但对于金属冶炼企业来说，停产的代价高昂，还不如每天烧油维持炉温呢。而且停产了完不成订单怎么办？这不但要涉及法律问题，更会影响客户对公司的信任。

3、什么时候多？虽然行业竞争很激烈，总是有人拿不到足够的订单，而我们手里有足够的订单。在包拯产品质量的前提下，我们完全可以委托其他公司生产，而以我们公司的名义不断发货，提供超越本厂产量的大额产品。

4、什么时候少？当行情糟糕，并且预计仍将持续一段时间时，我们会跟客户沟通，近期的产品将会延期，但保证会完成产量。特别是有些每月一签的订单，不如期完成，下次客户就有可能放弃和我们公司合作。但完成订单的话，我们公司亏损严重。这时候我们就会减少出货，清空库存，避免因产品贬值而导致亏损。

5、期货对冲,巧用期货保价。由于我们公司必须持有一定吨数的原料，也就是现货，因此，为了保持差价，可以采用期货保值的方法进行对冲。当然，我们往往不会做一比一的保值，而是根据早情适当增减。期货是可靠的保价工具，也是充满诱惑的赌博工具。在金属这个行业，无数人曾暴富、无数人一夜赤贫。强如曾经叱咤上海的第一首富周正毅，正是栽在期铜上。购销存——这才是真正的工厂管理,在报社实习的时候曾经听到某位老总说过，所有的总经理的工作就是和库存作战（大意），确实如此。当老总第一次叫我做仓管的时候，我是抗拒的。仓库管理，听起来就觉得地位卑微，工作毫无技术含量，而且每晚

都统计上报库存，束缚我的自由，让我长年都没有心思在公司外浪漫。但经过半年的磨练，我甚至喜欢上了库管，因为不论公司库存和当夜伦铜的走向决定了第二天的工作内容。库存太大，资金紧张，明天买不了任何货；库存少，行情差，第二天江山清闲的一天；库存大，行情好，第二天将是忙碌的一天。业务熟悉后，不论任何时候，我的脑袋里都知道原料多少吨，产品多少吨，发出货多少吨，包含两种产品各有多少吨？客户欠款多少万。所以我敢说自己的了解整个公司的运营的。而生产部和财务两个部门，都没有权利涉足对方业务，也没有足够的时间去了解，所以他们还算不上熟知公司全部业务的人。先向大家推荐一本书——《目标》，该书以一家工厂为背景，以苏格拉底式的问题为引线，伴随着书中受过专业技术及管理训练的厂长，一起经历坠入困境、从谷底爬起、化解压力、挑战和推翻被奉为圭臬却十分有害的管理概念的心路历程，找出行动与结果的因果关系，从而获得一种适用各种企业的、简单到接近常识的解决复杂管理问题的方法。看不懂是不是？，看不懂就对了，这是精细管理的典范，传闻中的“零库存”状态。国内大部分企业还远远达不到。虽然一般的工厂也很难达到，但可以成为我们各类生产经验的企业学习的榜样。

六、麻烦的人事管理

“中国人是一个受伤很深的民族，没有培养出赞美和欣赏别人的能力，却发展成自斗或阿谀别人的两极化动物。更由于在酱缸里酱得太久，思想和判断以及视野都受到酱缸的污染，很难跳出酱缸的范畴。”——柏杨，有人的地方，就有江湖。我们小公司也有如江湖。时时刻刻都会得罪人，时时刻刻都会被同事打报告。由于分工不同，整个公司，其实只有老总、工程师、我和厂长四个人了解生产的情况。但所有皇亲国戚都会对公司大小决策说三道四。特别是w会计，有时吃饱饭没事干就到厂房不远处，叫值班班长过来询问生产状况。由于他前期参与、负责招聘工作，普通工人还是有点敬畏他的，所以也会跟他报告情况。但专业不同，他又极少过问，因此根本不了解情况。（那些以为自己坐办公室里看报表，靠着加减乘除就能把握小工厂全局的朋友，我非常希望他们能去创业，然后让事实打我的脸）有些员工什么都干不好，但别人干什么都能挑出毛病。好不夸张地说，这样的员工就是公司的毒瘤。w会计有个保安老乡，也非常好这口，两个人一琢磨，第二天公司便会遍传生产经营中的过失。举个最简单的例子——购买工具和安防用品。建厂之初工程师是按照国标的标准买的，我问过和我要好的那位班组长Y哥。他说质量还是不行，高温手套只能用2次，第三次就会烧透。由于工程师与财务部关系紧张，我作为中间人，在很多事情上必须起到协调作用。于是，我向负责采购的b哥反馈，b哥到厂房询问了其他工人的使用反馈，切实如此，于是购买了另外一种质量好一点的高温手套。谁知道w会计得知之后，当月整理好开支报表，带到总部向老板请功。不向负责具体业务、直接管理的老总报告，而是立马向法人打报告，说生产部要求购买高档安防用品，浪费公司资金。这不过是小事一桩，法人点了点头，没跟老总商量，调了另外一位老员工下来当采购员，其实就是负责监督。受到高层的支持之后，w会计及老采购员得意洋洋，几乎全面把持了公司的采购，将所有采购品都降为最低等级。此举再次激怒工程师，因为低劣产品不但损耗更快更多，而且容易导致工人受伤，于是叫库管清点装备及领用情况，打印损耗情况，先向老总、法人报告，再和老板报告。工程师胜诉，但老板私底下还是狠狠地夸了w会计，希望他和老采购员看好股东的钱。结果当然是鼓励了其他同事，自己不做事，却仗着关系户的优势，经常指责他人办事中的不足，引起矛盾，极大地伤害了其他同事的工作积极性。就是俗话说的“动手干的不如站着看的”，对此，身为外人的老总和我也无能为力。

七、生活篇

为了让公司正常运转、盈利，老总每天工作时间长达18小时。为做好协助工作，我的工作时间也差不多。我更惨，一年中要押货70天左右，押货期间的作息时间为：4:00和大货车一起出发，7点左右到客户货场——吃早餐，等称重。顺利的话10点会搞定，但有时候卸货极慢，不得不等到12点吃完饭再走。下午，大货车会把我甩到总部或者其他分公司，或者我们公司的办事处，和其他分公司的同事看看分公司的货场，聊聊那边的生活……这对长期在工厂生活的人来说简直是享受啊。……6点在各处蹭饭，然后等运原料的货场一起回本厂。回厂一般都是晚上七八点了，照例是将平时的工作走一遍，审核日常支出费用，搞定后就

是10点了吧。10点后，百无聊赖的同事一般都会叫上去喝啤酒。我本超人啊。哥在外面跑了差不多18个小时没休息，居然还要去和同事们喝啤酒聊天。这样一来会搞到12点以后，我才回去宿舍洗澡睡觉。如果老总回厂，肯定会再走一圈厂房，讨论各种问题，安排各种事务。所以我一般都会12点以后才会洗澡。在工厂平时是这样子的——8点起床打卡，喝一点不加盐的白粥，就到厂房看生产情况，了解一下生产进度，看下产品。之后再和厂长仔细检查昨夜运回的物料。因为夜里光线不足，白天才能翻拣看仔细点，看是否夹了乱七八糟的东西。如果是小问题，我会跟押车的同事说下次注意点；如果是大问题，我会和采购经理沟通，有时候会报告老总。9点是任何同行都会紧盯上交所的时间，老总和我也不会例外，当然，如果存货不多，老总来厂里会睡到10点多才起来的。我看了盘，大致知道今天会不会拿货，厂里的货要不要发，发过去的货要不要点价，一般情况会在半个小时内安排好。等9点半以后，老总会再次看盘，如果量大行情不明确，就会等到十点，询问其他分公司的现货情况，最后和老板交换意见才做是否点价的决定。11点，和老总一起在厂里溜达，报告近期情况。如果老总不在厂里，就会提前电话报告基本情况，其实一般都是晚上汇报的，但开盘后情况会出现变化，所以需要多次沟通。12点开饭，休息2个小时。非固定时间。下午一般没什么事，是时候催催应到账款了，或者问问原料地跑销售、采购的同事行情怎么样。6点，打卡下班……，休息？……做梦啊，打卡是为了避免支付加班费。工厂远离原料市场，原料一般都是晚上运过来，6点后才其他闲得蛋疼的同事才开始工作，我当然也不会闲着，和厂长查看物料质量，检查生产部发货计划，核查重量，签进出单。12点左右向老总报告安排情况，生产情况和公司内部管理情况……，1点睡觉。一年之中，能在1点之前睡觉的时间不会超过50天。如你所见，我们几乎没有任何空闲时间，甚至没有时间思考自己的私人生活。部和其他公司的同事除外，大概每周都会过去见个面，聊一聊。毕业6个月，我没有上过一次QQ，大概一个月和家人、朋友打一次电话。我的情况算是厂区里最好的那种了，至少还有开车出去溜达、去总部见客户、去客户公司接洽客户、去采购、带出纳去银行税务局等机会。其他人呢？除了做饭师傅能每天出去溜达之外，所有人都被禁锢在小小的工厂当中，连采购员都不例外。b哥若没有采购任务和公司的几个年轻妹纸，一个月就巴望着我能带她们出去一趟买买姨妈巾。一个月去市区两趟？提都不敢提。对了，是不是还有双休或者休假忘记说了？还是做梦，基本上是连续工作一百多天，然后停工整休，这就是所谓的休息，还是在厂里。后来公司规定每人每月可以休息2天，可以累积。但基本上我们都会累积十几天假期到关键时刻才用。大家猜我一年工作多少天？三百五十多天啊！！！接近360天！！！我从一个每年有300天去图书馆的死宅学生哥，忽然变成一位十天有七天要喝酒的农民工兄弟，而且几乎有8个月没有看过书，包括任何白纸黑字的东西……别问我两年后怎么成功考碗的，我只能告诉你——我是传奇。离开公司后最有幸福感的一件事就是有双休了。周末躺在床上幸福得直打哆嗦啊，毕业两年后第一次享受到双休的福利。说到福利……嗯，我马上想起建厂第一年的国庆加班3天，别说三倍工资，连一毛钱的加班费都没拿到。由于国庆节三天停盘，工作量最小，所以老板各公司惯例是不发国庆假加班费的，但新工厂，还是加班加点，老总当时承诺会在发薪时候补上……，发薪日的时候说年终奖里会加上……，年终酒会后说，公司给大家这么好的一个工作环境和平台，工厂好了大家都好，希望大家也考虑下为工厂做点贡献，别总在这么屁大点事上纠缠。做人要大气，想当年……，（其实我毕业起一直从事艰苦繁重的各类工作，至今未拿过一毛钱加班费）。八、薪酬，诸多知友最关心的问题——薪酬待遇，由于和公司有保密协议，所以不作公开了。（其实是太少，怕说出来被鄙视啊，嘎嘎），横向和公务员做对比，大家可以做一个客观的判断：我的年薪大约是当地正科级的2倍多，大约是当地科员的三倍！这里必须要说明的是——由于新厂成立，初期投资较大，在未收回投资期间，年终奖几乎是没的，不过是将扣发的工资发回来罢了。而其他兄弟公司由于成立得早，不但收回了投资，还给老板赚取了巨额利润，所以之前两三年的年终奖基本都是薪酬的2倍，业绩好的不用说，勤恳的员工也有上万元的奖励。各公司开年会最高潮的时候老板就会像陈光标一样发现金

……,当然还有抽奖……恩,和以前的运气一样,我还是抽到了安慰奖。吃喝玩乐——基本都是公司出,基本吃遍工作活动范围内所有上档次的饭店。不讲究享受,关注时鲜和口味而已,既在五星级酒店吃饭喝茶也在大排档吃早餐。住宿——单人床,四五个人睡一间房,为了省钱,我还是吃住公司,如果对比当地公务员,这又至少节省了1k。社保——没有,后来b哥接手业务的时候才发现w会计这个头顶生疮、脚底流脓的家伙居然违背老板指示,没给我们买社保。结果我工作第二年才开始买社保。当时蛮高的,年轻无知又傻逼的我一直担心身体健康花不到社保卡里面的钱,日常用品全在药店买,时不时还买一堆一堆的饮料。即便这样,我也花不完社保卡的钱。五保一金——没有;保险——没有。毕业生有诸多优点,其中最大的优点就是笨。完全不知道冶炼企业有多危险,特别是我常年跟车押货的这类工种,面临的危险非常多。公司的各种货车基本都是100-300%超载,我押货期间,基本是每个星期都会遇到货车爆胎的情况。所幸司机都是经验丰富的,而且爆的胎一般都是前二的轮胎。司机慢慢开,也能开到下高速,然后找个地方补胎。嘿嘿,如果是高速行驶中爆胎,就算没翻车,也会因为急停等原因被后面的货物压死。

九、心情篇——每天都在焦灼中度过,正如下面有多位知友所说,每一天都在焦灼中度过,赚钱的时候觉得生产太慢、发货太慢,回款太慢……而且,越忙越会出差错,那真是急得像热锅上的蚂蚁;亏本的时候心情更严重,而且常常会持续相当长的时间里看不到任何利好消息,简直是夜不能寐,心里会不断地盘算厂子还能撑多久……我在上面已经提过,由于废铜价格昂贵,为了保持正常生产需要,公司又差不多要备齐2天以上的物料,加上客户押款,上千万的资金几乎就是躺在自己和客户的仓库里,这样给我们公司带来了巨大压力。资金链紧张到撑不过10天。当过老板的人都知道,这有多么煎熬。仓库里的原料多,行情又不好,意味着没法点价,资金无法回流。如果同时有2个客户拖欠货款,公司的流动资金连一周都熬不过。如果强行在价格低点进行点价,那就意味着巨额亏损。所幸,我们公司一般都会按照库存的80%做期货保值。要是换了其他公司,一批货不保值,就有可能垮掉。当然,以前行情好的时候,一直都是撑死胆大的饿死胆小的。老板也因为经营上的保守被外界质疑,但随着市场的规范和价格的合理调整,使用套期保值的优势逐渐凸显。差价有保障了,但其他问题还非常非常多,所以在我的记忆里,几乎每一天都跟打战似的紧张、充实。虽然我又随意使用公司小车的权力,但我基本不用,除非带财务去银行或税务,我才有机会到镇上喝个高逼格的早餐,然后打包两大袋包子、点心回去慰劳同事们。差不多二十多个同事,少了谁的都不好。其实镇上除了包子也没啥可以打包的,我点个奶茶都没有,这还是珠三角偏远地区呢。在停炉整修期间,我偶尔会带上一车同事出去附近的市区逛街。我一般是从头到尾走一遍步行街,然后直奔真维斯买上几件特价衣物,然后坐车里无聊傻等。夜晚无人的时候,我就思考公司的人和事,想着怎么保护自己,做好工作。不过基本上我都是秒睡的,实在是太累太累了。经常洗完澡全身湿漉漉地就瘫睡在床上,动弹不得。累,不要紧,我年轻,能吃苦,但工作的心情是非常糟糕的,特别是在人事斗争的倾轧下,经常感觉看不到任何希望,最最影响心情的是——只有2-8点老总才不会打电话骚扰我,其他任何时间,不管我在哪里,都会随时接到老总询问各类业务、各项工作的落实情况。所以,我在和出纳喝早茶的时候会一边吃一边打电话,在和女同事逛街的时候会一边逛一边接电话;夜里和同事吃宵夜的时候忽然跑回办公室……,没有任何个人时间!没有任何个人时间!没有任何个人时间!知乎惯例,重要的事说三遍。

十、工厂没有爱情故事,生活很单调、心情很烦躁是不是?有时间得约妹纸去吃个饭是不是?由于生意兴隆和业务需要,我们公司在总部附近租了一个场地,设立了一个办事点,主要负责采购,从总部调了一个可爱的妹纸过来任出纳。由于工作的关系,我们当然会经常联系,所以我到总部、分公司的时候就会去办事点遛遛,聊一聊什么的。不过押货回来一般都是又臭又脏,很少和妹纸独处。有次有个重要客户要到总部洽谈合同,老总叫我穿得整齐点上来陪酒。结果我自己开车到了总部后听说客户不来了,刚好时间还早,就约妹子去吃西餐。妹纸很高兴地答应了,6点下班,但她足足打扮了差不多1个钟才出来。我在楼下差点变成化石。,(办事处的整栋大楼只

有妹纸和仓管老头在住，外面有两处保安，很安全。废旧金属回收这一行虽然收入高，但真不体面啊，货场全部是金属粉尘，可真难为小白嫩妹子的），妹子穿着一套紫色紧身裙下楼来，裙子烘托月地衬托出她娇小玲珑的身材，巧妙地掩饰了她的”太平“，让我眼前一亮。大家也可以想象，对于刚毕业不久的穷屌丝、在荒无人烟的工业区长期工作的男青年来说，约到漂亮妹纸一起共进浪漫晚餐的机会简直是做梦都不敢想。哥当时乐呵呵得载着妹纸到附近最浪漫的西餐厅吃饭，两个人面对面，点了两个套餐和n个甜点（我喜欢甜点），话说哥之前跟过一段时间销售经理，当时口才还是可以的，逗得妹子开怀大笑。嗯，很好的开场，但30分钟过去，我无意中看了一下表，发现都7点半了，马上想到如果10点回工厂的话，那9点就要出发，加上还要送妹子回去，我大概只剩下60分钟的吃饭时间。于是马上叫服务员快点上菜。我不知道这一无意识的举动影响了这个晚上的氛围。妹纸很善解人意，马上说现在还早，要是晚了她可以打的回去。我表面说着没关系，但心里已经开始盘算着今晚的生产和明天的出货怎么安排。然后有为了表示真是不是很急，顺带说了自己有足够的安排。靠，这不该是两个人的浪漫晚餐吗？而谈话的内容向着公事方面发展，可我没有意识到这点。从公事又谈到人事，我们两个外人在家族企业中的尴尬地位，虽然表现都不错，但就如玻璃上的苍蝇一般，看上去前途光明，其实是无路可走。……两个人不约而同地停止了交谈，第一次冷场下来。”吃菜、吃菜。“两个人互相让着，正式开吃。在摇曳的烛光下，我切开炸得金黄的牛排，故作优雅地细嚼慢咽，却感觉不到一丝味道，简直是味同嚼蜡。我开始称赞妹纸的套裙，烘托月，让她很有明星范。但妹纸只是淡淡的回应道”谢谢“。我不明所以，很久之后才从其他女同事那里得知那是一个烦人土豪送给她的。足够她几个月的工资，不靓才怪呢？一般的妹纸估计也很难拒绝这样的好意吧？我又随意问了下妹纸平时有什么消遣，妹纸说，”公司里那么忙，大家哪有什么空闲和消遣的？我每晚到隔壁公司吃了饭就敷面膜早睡了。“一句话总结了公司大部分女同事的业余生活。当然，有时候客户请吃饭唱歌她们也会非常开心的，毕竟工作那么紧张，大家能玩就疯狂地玩。说不定还能玩到个老公。不过我们新公司还是比较吃亏的，客户都是外地的，同事也不多，不比其他老公司，员工多，年轻人多，客户也多是土豪，活动会精彩很多。而我们的办事点什么都没有，生活可想而知。两人默不作声吃饭的时候，服务员过来问我们要不要点红酒。我看了下菜单，最低198，看起来像超市的那种，尽管我已经一年没去过超市了，还是能看出这是坑情侣的假红酒。但我还是问了妹纸要不要来一点。妹纸还是善解人意地跟服务员说，”等一下他还要开长途，我们不喝了。“剩下的时间我就偷偷看着妹纸，不时喝一点饮料，不时看看时间。我不知道看时间这个动作是如何频繁，又给妹纸带来什么感觉了。妹纸是个高情商的人，看到我的微妙表情，什么话也不说，两个人就静静地看着窗外的灯红酒绿，看着外面的车水马龙。两个人什么都没说，却能感觉到彼此的默契，美好的时光总是短暂的，回来的时候我故意开得很慢，但还是感觉到办事点的路太短、太近。我打趣道：”下次我们到远一点的地方吃饭，这样我送你回来的时候就能呆久一点了。妹纸笑着说“要多远才够远呢？到分公司好不好？”，我高兴地说，成啊，那我们吃完饭还可以回公司啊。（屌丝思维注定悲剧啊）妹纸果然很无语。小车缓缓经过阴暗、狭长的小巷，车灯映照出无数黑暗的角落，我开始相信妹纸的单调生活了，这样的路况和环境散发出惊悚片的味道，能让任何人安心忍受枯燥无聊的夜晚。我在办事点楼道前停下，妹纸徐徐下车，回身过来准备指挥我调头（她知道我拿驾驶证不久）。小车没有倒车雷达，外面又很暗，我没有拒绝妹纸的好意，调头过来之后跟妹纸挥挥手。即便灯光昏黄，我也能看到妹纸俯下身子，睁着一双水汪汪的眼睛对我说道，“谢谢今晚的晚餐，我很开心。”看到这样的笑容，我心里像流有一股暖流，挥挥手，向前开了几米。妹纸准备目送我出去，还没有上楼。我从倒后镜里看到妹纸没上楼，马上倒车回去，探头出去叫道：“你忘了东西。”妹纸走近看了看，说”没有啊“，我涎着脸探出头，擦了擦脸，狡黠地笑道：“你忘了这个。”妹纸走近前一挥玉掌，轻轻地呼在我脸上，然后娇嗔道：“流氓，路上小心点。”然后扭着小pp上了楼。我意犹未尽喊道：“嗨，你给错了~\((\geq \nabla \leq)/~啦啦啦。

“，……，我一个人在高速路上疾驰，心里暖洋洋的。回到公司，我照例统计了库存，上报给老总才回去宿舍冲凉。冲完凉12点多了，才发现妹纸给我发了短信”以后路上要小心，开慢点，刚才怕你接电话或看短信分心就没发。“心里又是一阵激动，但是太困了，没回就瘫睡在床。当时的功能机只能保存几十条短信，我小心翼翼地保存着这条短信，每当累了，困了，烦了的时候就拿出来看看，心中不免遐想。直到有一天晚上，B哥去总部载老总回来，又跟我和同事们出去吃宵夜到2点，醉醺醺地跟我一起回宿舍（我们两个人一间房），他在床上喃喃自语，问我：“你说办事点那妹纸是不是喜欢我？我每次回来都会发短信让我小心一点，慢点开。”我心里被针刺了一般，没搭腔。B哥又说道：“她知道我结婚了啊，难道还有啥想法的？”我慢悠悠地回道：“也许吧……”然后打开妹纸那条短信，按下删除键。就如同它没有存在过。半年后，有首歌叫《那一夜》在农民工朋友中流行，在大排档吃宵夜的我听了之后，弹了弹烟灰，大喊：“都是骗人的，都tm骗人的！”然后自己吹了一瓶青岛啤酒。工厂无恋情。十一、那些关乎身家性命的细节，1、要保证生产正常运转就已经非常困难了——无数个看起来无关紧要的地方都会给工厂带来巨大的损失，工厂本身就是一个整体，一个小社会。工人不是机器，工厂的机器也不会安装好后一直正常运转。从人员管理、到生产管理，到后勤保障，都要面面俱到。在人员招聘上，我们一直希望找到更多的、年轻有力的、来自五湖四海的普通工人。超过48岁的工人会被总部hr开除，缺乏本行业相关经验的工人我们工厂不想收，老乡介绍超过5个的情况不再接收——避免闹事。（底层工人会为了一个包子闹事，为了100块闹事，为了看电视闹事），（1）叉车。工厂的各项设备要经常维修、保养，甚至要停工整修。由于废铜重量大，叉车更是经常坏，公司四台叉车要是都坏了，那整个厂会马上停下来，因为根本没法抬得动物料。所以维修工也是24小时值班的。所幸只要有一台叉车能动，就不会影响太大。所以4台叉车已经基本够用了。（2）柴油，反射炉靠烧油加温，柴油又是一个关键环节。柴油比较贵，又是危险易爆液体，所以我们放在厂区一个边角，用的时候才去加。貌似没啥事是不是？像柴油这样的东西，一般都是有特殊渠道的，很多加油站的油来路不明，量大低廉，他们主要的任务就是推销出去。我们厂刚建立，附近各个油站就来游说、推销，老总通过对比，选了一家有点关系的供应商。几个月下来，效果还好，没有出现任何问题。但到了第四个月加油的时候，然看起来没有太大变化，但我们是烧炉的，很快发现这柴油不怎么出火。（3）电，有电有水的生活已经让我们习惯了，就像空气一样，习惯了就没感觉到他们的重要，但没有的时候真要命。更要命的是，别的厂都有点，而我们工厂却被停电。因为开发区要实行错峰用电，所以我们被列入错峰用电名单。而且非常巧的是，当地的电网老总是刚刚走马上任，并且通知第二天来厂里了解企业用电情况，征询意见建议。老总接到通知后满脸不屑，“这种货色我见多了。明天绝对是吃饭桑拿ktv一条龙。”第二天出乎意料，当地电网老总只是来走了一趟，并诚恳地问了企业的用电情况，问了我们有什么意见建议之类的。言语得体，相谈甚欢，连饭都没吃就走了。老总很纳闷，但没事他就回总部去忙了。当天无事。第三天法人和老总在饭桌上发牢骚，tmd，说的那么好听，昨晚还不是找了附近几个厂的老板一起吃饭。隔壁那个电镀厂老总抢着买了单，算是我们厂也沾了光，以后错峰用电不停我们厂的电了。工程师说，其实我们厂根本没多耗电，正常限电都是限铝厂的。老总说，电网阴招最多，而且根本没有监管，爱查谁就查谁，爱停哪个片区就停哪个片区。你要问他，他就说检修。保证你工厂一个月内完蛋。老总最后叹气道：“其实我们办企业真是后娘养的，爹妈不管，根本熬不过30天。”（其实后来还有不少部门来过，想了想，还是不写算了，近期比较火的吴海《致总理的一封信》里都有讲到），（4）炉，全厂最重要的生产设备，重要性不言而喻，所幸是耐火砖堆砌的，比较耐用，但持续三四个月的生产也会有些破损，特别是由于投的物料都是小铜块，炉门口边损坏严重。必须不定时修补——修补的代价非常昂贵，如果没有大的损坏，一般都会坚持使用。（5）模具，模具的一个基本要求就是耐用，但我们厂的粗铜模具一吨多，烧了两个月就开裂。刚开始还好，我们有差不多20个，后来陆续坏了将近一半，威胁到正常生产。我们当即联系了厂家，厂家远在

外省，在查看图片资料后表示，模具铸成后要放置8个月以上才能开始使用，我们一运过来就使用，所以过早爆裂。没有足够的模具将是一场灾难，铜水满溢的话，遇水、遇冷都可能爆炸。只能倒在模具里，而模具的尺寸是由客户提供的。符合客户生产设备的尺寸，才能方便移动，否则将会给客户带来不少麻烦。粗铜倒是无所谓，一个铜疙瘩，品位高即可，但阳极板不行，长度要是不统一，客户厂里不能挂起来放到溶解池里，会增加生产成本，客户会有意见。当然，如果将阳极板发给原本要粗铜的客户，客户会非常乐意的，但我们公司的生产成本就大大增加了。,(6) 安全事故,这一块是我既是不想提及，又想专门撰文详细说明的，特别是我在离开生产经营企业之后，从事安全监管工作好几年，对这一块的工作有了更深的体会。随着近年来国家对安全生产工作的重视，其惩处力度不断加大。可以说，一个事故，就会让一家企业倒闭，所以我希望任何生产经营企业对职工的安全教育和管理一定要有足够的重视！,在废旧金属回收、加工的行业来说，安全生产事故是一个绕不开的话题。万幸的是，我们公司运气一直非常非常好，好几次差点要了人命。有次意外让我至今觉得心有余悸——有次停工期间没啥事，厂长安排工人切割大铜块，切割机是类似下图这种用过这玩意的人都知道得站在侧面，切割的时候尤其不能抬起来。现在有些抬起来就会自动停止转动（本质安全）但当时我们的切割机是经过改装的，没有这个功能，不过这玩意有多危险，相信大部分工人都是非常了解的，维修工随便交代两个工人切割也就没有过多提醒。那天我正和厂长在厂房里溜达，忽然听到玻璃巨大的爆裂声，远远就看到十几块破了。我和厂长连忙跑过去问是怎么回事，在切割铜块的大叔乐呵呵地对我们笑道：“没事，就是磨砂轮碎裂飞了出去，看，把我草帽都打烂了。”我闻言大惊失色，走近前拿下他的大草帽，发现他的草帽前半几乎被割烂了。跟厂长对望了一眼，两人心里凉飕飕的——妈蛋，就差几厘米你脑袋就要开花了！我和厂长仔细地查看他头上有没有伤口，确认没有一丝伤口之后我们才松了一口气。发现没事之后我才骂道：“你tmd还笑得出来，知不知道你刚才捡了一条命，就差几厘米啊，你脑袋就开花了。赶紧说说怎么会出现这种事的？”大叔笑着说，我割着割着发现割不动了，就想拉起来看看磨砂轮怎样了。这时候高级维修工也过来了，骂道：“你看可以停下来看嘛，谁会傻到开着机器，还绕到前面看呢”，我和厂长都明白了，这就等于是扣着扳机看枪管啊。那天中午我向老总报告了这起意外，但没出事，老总没啥指示。（事实上都是这样的，只要没事，大部分企业高层、老板都只专注于盈利），我和厂长下午拿着烂草帽给其他工人讲了这个事故，还让那个幸运的家伙保证不这么干了。这算是个不错的安全生产事故分析会。磨砂轮磨损到一定程度会碎裂，一般都是在切割的时候遇到硬物才会碎裂。就算不会自动停止，也会因为磨砂轮上半部有完整的保护壳，是不会伤到人的。未停电、抬起磨砂轮、到前方检查三个行文都属于严重违反操作规程的行为。后来我向总部申请设立安全奖罚制度，总部hr说这是多余的。总部hr极少下基层，不知道普通工人工作中的危险，没同意。后来，有个分公司的大铲车工人操作不慎，撞死3个人，（司机才19岁，技术顶尖，哎，这是一个悲伤的故事），注：由于本答案极其敏感，所以故意省略了企业和政府的关系、企业内部腐败两个不可不说的问题。如果有需要，我就只能以小说的形式写出来。请大家见谅！先在知乎写个轮廓，稍后在简书完善——感谢6名知友打赏鼓励！！！本人将在知乎和简书持续更新！,想了解其他内容的请留言）,麻烦点个赞可能我要开个话题，叫家里有个开工厂的人是怎样一种体验我13年大学毕业，专业是广播电视编导。14年因为工作没办法稳定下来，来广东帮爸爸做销售一年。这一年让我成长很多，也更加体会到开工厂的辛酸。15年觉得自己不适合，离开到深圳误打误撞入了游戏圈。我爸爸做电子元器件的，入行9年，一路走来，真的太累。正常情况下，我爸每天7点去工厂，9点到家，一个人坐在沙发上抽烟到晚上2点睡觉。一日两顿，在工厂吃。一年365天，只过年休息4天，无论刮风下雨还是节假日，每天都守在工厂。他不喜欢应酬，很少在外面吃饭。中间无数次因为压力太大，身体出各种状况。近期因为资金周转紧张，已经一个多月未吃饭，断断续续发烧。家里工厂在行业内算中小型工厂，刚刚资能抵债。我爸在入行前做食品加工行业，没有什么文化。转行到高新技术行业，不懂技术，不

懂行情。从最开始五个股东，工厂开工一个月后只剩下他一个人撑着，一撑撑9年。最开始一两年，我爸基本没回过家，新员工没地方住安排回家住。设备出问题，机修进度慢，我爸一个个晚上陪机修通宵不睡。产品质量出问题，因为技术不熟悉，一个个环节排查。员工的工资、供应商的货款、厂房租金、水电费用，这一切，资金压力太大，能借到的钱全部借过来砸到里面。开工厂9年，不觉得有赚钱，因为所有赚的又滚进去。工厂由最开始三条生产线到现在的十条生产线，有了自己的厂房。当然，外面的债墙依然高垒。工厂中间有一次差点倒闭，刚刚工厂技术生产这边稳定，本来就没那么雄厚的资金铺地，行业不成文的弊端导致业务员直接卷走工厂两百多万，这个业务员还是我的一个姐夫。资金断链我相信对于做实业的人都知道，这是一件多么可怕的事。我爸爸当时一晚上两鬓就白了，第二天就带了我一个表哥到广东。开着车拿着对账单，去找一个个客户，直接将业务员的那5个点的利让个客户，将客户接过来，厂对厂做。因为不熟悉路，找摩的带路，或跟着市场大巴走。起初没有地方住，住在30块钱的小宾馆，几乎每晚都睡不着，那一年我爸爸48岁。印象特别深，14年我到广东，去见一个合作了8年的老客户。他说本来供应商出了这种问题说明管理是有问题的，没办法继续供货。但是那一天，他看到我爸爸一个老板被逼到自己去找一个个客户，没人引荐，只有一堆双方都不承认的单据，那么晚还到处在找。他觉得就像看到自己当初工厂刚刚起步被朋友害的时候，所以觉得这个供应商肯定是一个靠谱的供应商。觉得我爸爸是一个很靠谱的人。这个客户目前跟我们合作了8年，每年销售业绩都往上走，几乎不用刻意走动。货款按时到，产品质量不出问题，不用打点关系。这个行业，每年5月底开始到11月，就是寒冬半年。市场一片萧条，还要提防那些刻意来圈钱的客户。去年6月份淡季一到，每天都听能到同行的客户跑路被逼死，或者老板因没办法继续运转而跳楼、跳海的消息。朋友圈里每天都是敬告各位同仁哪些工厂跑路了。这个行业很惨，没有法律可言。一个客户跑路意味着你平白无故今年就白做了，或者直接被跑死。我在去年6月份，因为有两个客户不稳定，每天担惊受怕，最后脑血管痉挛。这样的压力，对于我爸爸来讲，不及他的万分之一吧。现在经济越来越萧条，实业越做越难。根本没有办法抽身出来，所有的底都铺出去，你不做，就没办法收回来。现在又到一年淡季时，年复一年的焦虑又来了，甚至更紧张。相信这样的经历，是每一个正在开厂或者做个工厂的人都有的感受。真正开工厂的人就没有人生，我爸坚持不拖欠工人的工资，经常自己身上连买一包烟的钱都没有，有时候车加油的钱都要找我妈拿。我给他买一双三百的鞋他会觉得太贵，觉得一百多就挺好。每一个做实业的人都是踏实质朴的人，他们不相信投机取巧，只能日复一日坚韧的支撑着。这样的品质真的让我很自豪，无论事业的成功与否，我爸坚持在这个社会上尽他应尽的力，不欺瞒苛待任何一位员工和供应商。只希望经济环境能好起来，让每一个做实业的人都过得轻松一点。好吧！来回答了。也许你听过无数大企业的故事，那么今天你就来听听我的亲身经历与感受吧！我来代表中小企业说说。我父母九几年开始经商，由于当时行情较好，积累了部分钱，就在06年，我老爸去厂家进货，只是粗略的看了下人家的整个生产流程，觉得只要有整套设备和会开相应机器的工人，万事都ok，然后回家预算投入。不久后，买了整套设备回来，也租了厂房，雄心壮志开始干事业。好了，这下坑爹了！一直下来，所有的投资资金比你当初的预算多起码三倍以上。当初预想的只要有钱，工人和技术员都不是问题，但是真实情况是也是错了，因为你需要的技术员在当地不一定大量存在，而且你以为有钱能使鬼推磨，真实情况也错了，牛人本不多，但他们一般不会来中小企业，况且，有钱是能使鬼推磨，但是你的产品利润得承受得起。另外，很多老板异想天开，觉得有钱就是万能，其实也错了，你在有钱也换不来一个员工为你二十四小时连续加班工作，毕竟人的体力有限，虽然钱谁都想要，但相比不起来，很少有人为钱牺牲那么大，这是人性所定。尤其对于现在的人，你跟他们说周末加班吧，加班有钱，不够就加点，然后人家工人对你说，老板，不是钱多少的问题，而是我想要休息，我需要周末去看看外面的世界，你顿时无语O__O"…，然后是运作。运作过程中，作为老板的你几乎是万能职员，你担任会计，财务，销售，管理员，采购员，质检员，生产主管，物流协调员等等等等

，因为老板一般都不大放心员工，而且员工往往没有那么忠诚以及为公司着想，你怕采购员虚报购价中饱私囊，你怕会计和财务把公司的盈利以及真实状况泄露，怕被人知根知底，你怕质检员马虎导致质量不过关，你怕生产一线的员工懈怠以及大意马虎导致次品和废品率居高不下，带来损失，你怕销售掌握住公司客户信息撬走客户，你怕员工忘记发货或者搞乱导致发货不及时或逾期。以及，不管你是在走路，吃饭，看电视，甚至是躺在床上，你的大脑都在超高速运转，无时无刻不在算着想着公司的资金，经营模式，经营状况，如何拓展业务和留住客户。总而言之，当老板是操碎了心，什么都不放心，什么都想亲自过一眼，不过真实情况真的是老板一放手一不监督，一松懈对企业的管理以及企业的发展战略，员工和整个企业就慢慢会乱套。开厂不是开店，开店是进别人的货，多人做了价格低了，就可以降价拉客户，而且开店比如拿五十万创立，也许后来因为增加规格品类会加大资金投入，但是一旦稳定下来，运转资金就会保持在一个数值，因为你拿一百万进货，只有你卖出五十万货物开始进货，其实就是固定的资金在运转，转一回就多出来利润，利润就是额外收入了，然后你可以拿着本金继续进货，周而复始，所以开店风险较低，只有在刚开始时有风险，一旦稳定下来就是循环，甚至最后，如果没做了，可以把货物低价售出，亏也不会亏太大。然而，开厂是大不相同的，你花了很多钱买了设备，你的设备自从买来的那天起，就如汽车一样，每一天都是贬值的，会折旧。而且，工厂招了工人，只要工人在，你就得发工资，你发了工资你就得有相应产出，你不产出就是亏本的，所以不管如何，就是亏本，为了工厂能继续运转不至于资金链断裂，你都得生产，因为一堆人等着发粮，而且你不可能因为工厂不景气了，你为了节省资金，就时不时停工一下，要知道，工人也有家庭，不干活就没收入，工人就跑了，好了，你再重新招来的因为生疏，你又得花精力培训。而且，工厂的运转资金其实是经销商的好几倍，因为你有材料，有半成品，有刚成品，有库存，每一个都要资金，而且工厂要给客户赊账，资金压力其实挺大。万一遇到金融危机不景气，客户跑了或者回款困难，工厂会承受巨大资金压力。所以，一没什么事情做，老板就愁得不得了。最后，我真的想说一句，真的不要相信当老板很爽，只要手指头指挥一下，叫别人去干活，而且赚钱的话，其实我敢肯定这是没创过业的人说的，他们真的不知道当一群为别人工作的打工者下班后就安稳的吃饭睡觉的时候，到底有多少老板难以入睡，甚至彻夜未眠

！，—————分割线再来补充一下，开厂当老板的体验还有一点就是情绪起伏大，可以说每一天的心情都起伏不定，也许今天生意好了，心情就好点，明天不好，就会感到压力很大，然后各种烦心事也会接踵而来。当然了，也如下面的某位答主所说，操多大的心赚多大的钱。打工的往往都觉得老板赚很多钱，感觉很爽。其实，赚钱赚多少每个公司不一样，不是都很赚钱，也不是都不赚钱，关键看老板能力，产品和行业，老板人脉广市场开拓能力强，自然销路好点，产品是新兴产品利润就高点，行业处于初期发展行业或者爆发式行业，利润也会高点，若是比较传统的行业或者比较成熟的产品，自然利润就会低点。但是，不管如何，只要厂子不是入不敷出处于生死边缘，不是快要倒闭，资金运转健康的厂子，一般达到小康水平收入是没有问题的，但真的要很操心很操心。也许很多作为打工者的，觉得老板好赚，其实说实话真没看上去那么好赚，收入是比打工者高，但所操的心与付出的心血是一位打工者所不能体会的。我一直认同那句话：实干兴邦！干制造业，是实业，虽然很辛苦，但是只要踏踏实实，持之以恒，不断学习改进，不断投入，紧跟时代，适时淘汰落后设备，我想都不会太糟糕，虽然发展缓慢，但终有壮大的一天。今天的企业家大多心浮气躁，之前做实业赚了钱，然后就心浮气躁了，沉不住气，静不下心，于是造就了今天的资本乱飞，把实业赚的钱拿去炒房炒地，甚至用实业做固定资产抵押贷款去炒房炒地皮，去投机，这不是浮躁是什么？这就是一种心浮气躁了，钱没以前好赚没以前来得快了，就去投机了，拿着资本到处去投资一些虚无缥缈的东西。然而，投机是危险的，更何况隔行如隔山，不懂行但热门，人家投你也投，失败也就正常不过了。投机一失败，连累根基——之前班起来的工厂，最后破产，这是很多实业家的真实写照。所以我认为，实干兴邦！只要坚持实业

，总有出路的一天，但不必老幻想着暴富的那一天，暴富，真的没有，机遇就有的，但机遇来临时，自己得准备好了。以后的商业竞争是厂家之间的竞争。还有，我发现一个有趣的现象，那就是国内企业不管规模多大，大部分都缺乏一种危机意识，好多都是坐吃山空，怎么坐吃山空呢？好多企业到意识到设备太落后，技术太落后想要更新时，却发现没资金，没钱了，最后都倒下了，其实观察一下他们的发展历程，都是在该行业火爆时期或者萌发时期进入，之前其实都还可以的，但是这温室太好了，让人从没想过万一没有了温室会不会冻死？前期其实有赚钱的，只是这钱不知都花到哪里去了，真要用的时候却发现这么大的企业居然没资金！所以一定要居安思危。另外，有人问到管理的问题。其实这没什么好说的，因为每个企业不同，管理模式和企业制度就不能一概而论，但我觉得工厂的管理在于老板的勤！这里的勤奋不是说让老板和员工一起干活，据我所知，老板亲自干活而且忙早贪黑的都不是好老板，因为每一天都很宝贵，老板的时间要拿来思考企业管理，产品创新，市场开拓，制度更新等，如果一天都忙到晚，就没有时间去思考了，一个好的运营点子远比干上一个星期收获大。这里的勤奋是指老板要经常到一线看看，看看员工生产，跟员工聊聊，这样，你总能发现问题。其实很多老板都不大了解一线情况，只在顶层设计，但很多的问题都出在基层，所以要管理好工厂，老板必须勤到场。开工厂的人没有人生。但凡开工厂超过三年的人都了解这一句话的分量。我负责经营的厂区是2009年8月份开始准备，用一个月的时间完成前期的招人，厂房建设，招工，生产第一双鞋，当时那会是2009年9月23日。（923这个数字对我还挺有意义的，我的死党和闺蜜都是这一天生日，很神奇）。过了六年，我对这一个月的理解是，我踏入社会的军训仪式，这一个月之前，我不喜欢说话，而这一个月我每天从早上六点开始到凌晨两点结束都在说话，嗓子直接发炎，当时的女友直接说声音完全不一样。大概从150斤直接变成125斤。都是在一个月里，在广州最热的一个月里。当然这个只是开始。工厂，特别是我们这种鞋厂，几乎是需要加班的，这样说吧，正常的八个小时可以完成成本，而晚上加班的产量才是我们赚的钱。一般情况是晚上十点半，于是在那个半年里面我经历了这样几个数字：3，3次罢工，一个二十左右岁的人天天求爷爷告奶奶请他们来上班（当然，后面完全不求他们了）；8，8次工伤，仓促完成组建，当然各方面的机器都需要有磨合的时候，万幸后来和工人打成一片，这些都处理好了；12，每天正常的上班时间，早上9点半左右到工厂，晚上十一点半左右到家，几乎是两点一线，出去玩会有精神上的压力。15，15天得连续通宵，赶工，需要陪着，永远不知道工厂下一秒会发生什么，对，对一个新生的工厂就是这样；60，这是有一批鞋子批量性问题，我自己一双双当着工人的面剪掉的；100，某一天抽烟的数量；120，这是那半年里面我最瘦的体重；220，这是我那年过年手机里面有存的工人号码，一个个打过去。开工厂你遇到的几乎都是农民工，而各个地方的风俗习惯教育水平不同，会遇到很多很奇葩的人。比如一个退伍军人来当保安，上午上班下午就跑到劳动局告我们。比如一个十五岁的男孩子把一个十四岁的女孩子搞怀孕了。比如用工荒的时候找劳务派遣公司结果派来一群不会说普通话的云南少数民族。比如当年教我生管排单的同事嫖了娼没钱付，去帮忙付钱。比如，好多好多。开工厂你每天都会生存在一种焦虑里面：开发，不知道有没有订单，有订单，不知道有没有工人，有工人，不知道生产会不会有问题，生产完毕不知道品质可不可以过关，品质过关了，不知道出货以后回款情况。日日夜夜都在一种焦虑里面，眼睛一张开，不是鬼扯什么梦想，而是今天又有一万多的钱要花出去，要赚钱。那种焦虑会把人逼疯掉，一种无间地狱的绝望。当然开工厂你也会有一些收获：比如更加迅速的了解所在行业的一些根本性的知识；比如会比一般人的全局观好很多；比如抗压能力会非常强；比如除了工作对很多很多的事情会无所谓；比如会因为更想逃离工厂而努力地寻找发展机会。今年做的一个资料，可以看一看，当然欢迎各类业务洽谈。看了看有些楼里没说到的角度补充一点。关于人力资源：年末的时候很忐忑，搭台搞晚会抽电动车抽面包车iPhone抽iPad就为了这些工人回家过年后还想着回来。来年开年还是用工荒。年初生拉硬抢到工人，凑齐生产线，开动生产。以为没事了，产能分配的问题来了。赶完囤积的订单，订单量就开始不

够工人开工了，现在的工人是要靠加班赚钱的。陆陆续续就会有一批比较有上进心的离场。假如订单再慌下去，就只好组织工人带薪军训、安全培训、精神文明建设和拓展训练。PNL难看得一逼。这只能扛着因为接下来就到了订单峰期了。这个时候再扛也走了一批，于是面临产能不足。交期拖延的问题。天天被品牌方威胁过上市日要赔款。只能祈祷加速抗完这一波，扛完就年底了，到了年底.....到了年底.....到了年底.....唉？捧，关于工艺：我们增加生产线做衣服的时候哭瞎了两个季度。出过问题的地方有：裁片堆厚了刀模下去大小不一（含泪改CAD床）；螺纹工艺没到位洗一水跪；工人技术不熟上袖上歪；版师放尺码潮牌放成老汉衫；卡袖笼卡身（还是狗日的版师和混饭吃的设计师）；还有一次是生产线没清理干净混纱了，面料全变麻子了。还有千千万万的问题。残次率感人。贸易公司和工人当年的福利都是残次品。我们厂的工人是整个工业区最潮的。小伙子们前年就开始短裤配Leggin了。商贸公司面对全国经销商职能不断道歉割地赔款。我们自己也只能对着红彤彤的PNL惆怅。好不容易培养起来技术骨干了。妈逼年底了。对，要跑了。关于质检：不敢开工厂，吃不了那个苦，连我这样爱吃苦的人都吃不下。当然啦，我认识很多小工厂老板，因为他们是我供应商，我是他们客户。我很知道他们的体验，因为我之前也想弄一个加工成型工厂，结果还是不敢弄。首先，招工难，早就过了03年以前，一个工人600元底薪还得排队来工厂门口求你的时候了，那时候办工厂还赚不到钱就是猪头了。现在，你开3000都难，还得包吃住。而且现在工人特别难管理，毕竟人口红利在迅速消失。其次，忙，各种狗屁事情，从原材料，到QC，到生产，到找客户，甚至各种人上门找你麻烦。至于是哪些部门，我就不说了，免得被查水表。最后，由于没有技术，工厂主们都得拼价格。说实话，我的供应商，可代替性太强，你不降价我立刻换一家，反正质量一样，技术也是一模一样。所以，你只能从牙缝里剔出一根肉丝还得分一半给我。你说价格低了你不做？你不做大把人做，你牛逼你就等着关门吧。富士康都不敢这么大气吧。至于你说的高科技流的，那是另外一回事了，我也不大清楚中国有多少所谓高新技术的工厂。我只知道的，大部分都是山寨。没啥事你别开工厂了，除非你精力太旺盛，而且你钱特多。如果你没啥钱，精力再旺盛也得关门。工资开不出来，立刻就散伙了，你以为2003年前，工资开不出就不发。我说的这些，也是现在大部分工厂主的生存状况，大部分人都是苦苦支撑着，甚至好多都是在亏本赚吆喝中，大量制造业的资金其实都在流向楼市，现在貌似流向股市了。我好多工厂的供应商，老板一有钱就买房子。而不是想着扩大再扩大。NONONONO。我家原来开小厂子的。从小我和我姐假期就帮忙，我六年级暑假学会的开装载机，我姐那时候就收钱。我妈在上面看工人干活，过磅，我妈还不认字，经常被工人骗。我爸在下面开装载机装货，有时我装，我爸就收收钱。厂子里大大小小的什么东西都会坏，因为用的都是二手甚至n手的。当时要买一个配电柜，新的上万，还得认证什么的好麻烦，我和我爸逛破烂市场，突然看见老板家吃饭的桌子不就是配电柜吗？顺便买了俩二手空开，回家用洗洁精一刷装上空开。也算是可以应付使用和检查了。电机简直就是循环使用，坏了立马拆下来，骑起我爸的破125，电机往裤裆前面一放，肚子压住，就去破烂市场换个修好的去了。等有空我爸再去给钱。当时我也就14岁。大螺丝也是都是二手，现在还记得破烂市场有一老太太专门卖螺丝，大小大小都能找到。挑好的贵一点，自己翻便宜。按斤一过，比废铁贵点就行了。这只是一个小子，算上我爸妈一共才10了个人。我妈后来累出病来了，我爸把厂子卖了给我妈治病。我爸经常说的一句话是这辈子不开厂子了！是资源类的厂子，就是开山，破成石子卖。狠累，早晨六点半就开破碎机，这东西起来就不停，所以人人不能歇，一直到午饭，吃完再干到天黑，没几点下班，就是天黑了看不见了才停。最怕夏天，拉货的白天太热不愿意拉都晚上拉，我是白天干了一天有时晚上还得开装载机给他们装车，还好有时我和我爸我俩循环。不敢再请人，因为利润很低，没赶上房产好时候和矿山开采证的办理。狠脏。我记得初二的时候，天太热，我就冻一瓶啤酒，干累了跑下来突突喝了，再上去。晚上洗澡是我姐抽井水直接往我身上冲，洗完澡才吃饭。二手四不像，二手破装载机老是坏，一坏就得修，那里面的机油，你不知道有多黑多稠。我第一次去4s店保养，一看

放出来的机油我就心疼，我买的人家过滤的也没这品色好。天天打架！工人抢工打架！农民闹事打架！因为都是黑厂子，厂子和厂子还打架！最怕的就是有关部门来。每次来查厂子我爸都不出面，拉机械我妈都去闹，然后我妈就被打。我老是觉得我妈的病是被打出来的。我都是去帮忙，一离近了就有人扣住我，手一提我耳朵。反正就是硬挨了，体验非常不好，现在到市里看见他们还害怕。提示：以下文字概况的说的对从大学毕业-到创业-到现状的一个心路历程和经历叙述，写着写着就很多字，我是从事青年生活用品设计的，如果是有同样兴趣爱好的，可以往下看。发现回答的知友还是蛮多的，原来并不孤单，呵呵。我也凑个热闹吧，从小家里都是经商，所以大学毕业，没多想就准备自己弄点东西做做，可是弄什么东西呢？俗话说女怕嫁错郎男怕入错行吧，这个理由好像蛮像个理由的，所以光因为这个问题我就迷茫了2年（其实当时觉得还年轻不着急，美好的青春大部分花在了谈朋友上了）。但心中一直有一个想法就是做自己喜欢的事情。因为对智能手机周边感兴趣，最初做的是iphone周边的，国内第一款手机支架（也可能第二第三款，反正很早很早），当时也是找工厂代工的，一年就做了这么一款产品，户头上多了30万左右吧，于是觉得蛮轻松的。后来APPstore上很流行一个愤怒的小鸟的游戏相信大家都玩过，于是做了国内第一家愤怒的小鸟毛绒公仔，大的抱枕，小的钥匙挂件，很好卖，质量很好（愤怒的小鸟的官方微博居然都点赞了我做出来的小鸟），因为我是在义乌市场上的摊位上定做的，那个时候摊位老板娘还不知道这叫什么，但是他把这个样品摆在了店面里，市场里来往的国内外客户太多了，所以很快，很多店面就有了，再后来，毛绒玩具基地扬州就出现大批大批的，相信这只小鸟就是当年的一个爆款吧，应该给他们都带去了不少利润；再后来做了iphone造型的留言贴（这款最早是韩国做的），也挣了一些小钱。小结：基本上早期都是山寨（很抱歉，当初没有做到尊重原创），就这样通过三款产品的积累，总结出的想法就是创意的东西可以很快有销路，市场接受度很快，然后对塑料、硅胶、木头、纸制品、合金都觉得不错，但不可能全部做，这里又犹豫了很久，最后决定做塑料和硅胶的，塑料的因为出货量又大又快，硅胶因为觉得这个材质比较环保。前前后后购置了数台注塑机和硅胶模压机，（厂房就是自家一栋5层框架房，布置叫一个我爸的懂电路的朋友搞定，包括水路）开始做硅胶和塑料产品了，开始也是很麻木，连最基本的机台操作都不会。（补充：购买设备前分别去了两届国际橡塑设备展，好像也叫雅士展，号称全球第二亚洲第一，广州和上海；也去了相关设备的厂家）。听设备销售人员说，注塑啊模压啊都是很成熟的行业了，设备也是傻瓜式的很容易上手，并且会负责技术指导一周。接下来的一年遇到了各种问题，工艺上（模具，调机，材质等很多具体产品的各种生产技术上的问题）；销路（发现接下来生产的款式，很多都走不多了，这个一个主要的因素应该是刚起步，没有稳定的经销商）。然后资金一下子就变的很紧张了，以至于过年都没有零花钱，所有工人也都走光了。好吧，就这样，停滞了一段时间。其实工艺上的问题，上网查，买相关的技术书籍，或者求助开模具的/卖机器的人脉帮忙都是可以基本解决，主要还是销路问题。于是想到在全城做墙体广告，做代加工，注塑加工，硅胶制品加工，效果挺好，接到了一个旺旺集团的礼品单，说来奇怪，这个单子他们之前是给广东的一家较大的玩具厂做的，结果做出来产品里面一直有气泡，产品不合格，大厂做不出来的东西，我怎么可能做的出来，但是苦于当时觉得单子大，我厂里又停工，于是跟他们协商，他们提供模具费用，我负责开模具，调机，如果调试出来，单子给我，调不出来，模具费用我承担一半，结果真被我调出来了，把单子接了下来。之后也陆续接了一些代工单子，但这不是我的初衷，不是我兴趣。手里有点钱了，就开始慢慢拒绝这种代加工的单子。工厂又处于半停状态，直到去年3月。经我姐姐介绍的一个外贸公司的单子，关于彩虹编制橡皮筋的，好疯狂，全义乌做普通橡皮筋的厂全在做这个产品，听说英国女皇，贝克汉姆儿子都在玩，还有整个西班牙码头都是义乌产的这个橡皮筋。一开始是拿别人的皮筋，找了50-60个手工，整天给那家外贸公司出货，每天都加班到凌晨2-3点，有时候通宵，后来到了5月，因为像我这样拿皮筋的客户太多给我供货的厂家（有18条生产线，每天一条线可以出1顿产品）出货来不及，我拿不到货，后来去另外一

家也是10几台机器的拿，最后也拿不到货，但是手上的单子越来越多，有几个老外后来是直接在我们厂里守着，一日三餐的，一出货就拉走装柜，还是走空运（运费都比产品贵），到5月底决定投资买挤出机租场地，6月初加钱（买这个机器是要排队的，很多人都是跑去厂家当面谈的）买到2台挤出机，开始生产，到8月底吧弄了8条线。单子多，脑子热，所有隐患都视而不见。问题很快出现，首先，市场太疯狂，跟进人太多（后来听说这产品早在一年前就开始热了，到我进入的时候是最热），很快就是产能过剩。第二，客户开始有选择了，从有货就拉走，到对质量挑剔，做的不好的不要，包装不好的不要。第三，因为很多生产细节不懂，不注意，导致出去的货质量不稳定。第四，客户拖欠货款，每天都要出货几顿，光原材料就要1万多一顿，客户基本上都没有结款的，原料这边基本上3-5天结款，资金压力很大。第五，碰上了一个几顿货因为质量问题退货，一下子就把整个资金链整垮了。后来到12月吧，基本停产了。2015一月份吧，把所有设备全部甩给收二手设备的人，就这样积蓄基本都消耗殆尽。开始回想过去的经历，总结是这样的：不要抄袭别人的设计别人的版权，就如前面讲到的愤怒的小鸟的事情，市场仿品很多，虽然是最早做的，但因为这个版权不是我的，我是无法维权的；不要跟风做一件事情，因为等你都要跟了，肯定很多已经在做了，你不可能是最早一批发现机会的人，永远不会；审视自己和团队的能力，做力所能及的；以上应该是通用的，具体针对自己的话，一句话，坚持原创，原创是件自豪又愉快的事情。于是准备重新再来，毕竟家里还有几台注塑机和硅胶机，对设计还是有着兴趣的。并且现在大环境还不错，上层都在推中国质造，工业设计什么的。简单介绍一下现在的状态，因为考虑到智能手机周边行业太复杂，并且一些电子元器件不了解，无法做出很创意的东西来，另外感受了日本对生活的态度，对日常生活中的任何一个可以改进的东西，他们都不会放过，都会尽量的去做到贴心贴切（还有就是丹麦啊英国德国啊，以色列的设计也很不错，泰国是最近发现的，也有不错的设计公司），目前开始转战生活用品。然后自己也学着用心去体会生活，用心去观察生活周边的东西，真的可以发现很多都是可以继续改进的，换句现在流行的话就是：发现生活中的痛点。然后用自己的想法去解决这个痛点。具体产品设计的话现在总体来说要方便很多了，先是让造型师画出大致的形状，3D打印初样（这个很方便也不贵精度也不错），修改，再试样，反复为之，最后成型，开模具，生产，当然还需要申请专利，否则仿品太快（这里需要点赞阿里巴巴，现在只要有自己专利的，发现有仿品的都是可以投诉的，被投诉多了是要被关店的，关店对于侵权人的损失还是蛮大的，这个最直接的结果就是，维权成本很低，而侵权成本会比较高）。目前为止，自主设计的总共只有不到10款产品，但是可以维持我的一个基本运作了，基本上一款产品一个月可以来带1万多的利润。然后争取每月可以保质保量出一款原创新品，经过一两年的积累，应该会有一个比较好的财务环境。当然一个人的创新是会枯竭的，所以在等到财务状况不错的时候，准备弄一个设计供销平台，买卖设计，将好设计落地。设计师有无限的想象力，但不一定能把一个设计从模型操作到批量生产的成品这一步，毕竟一个设计模型，到可批量生产，需要解决问题还有很多，第一就是设计的产品适不适合市场化，然后就是如产品结构优化（提高生产效率），材质选择（选用什么材质才可以达到一定的功能强度和性价比），还有最后的市场推广等等，而这一步可以由我或者其他厂商来做，发挥各自的特长，将每一个好设计都落地，融入平常百姓家，这样的话，可以让大家长久共荣。当然现在有众筹模式，不过在国内的众筹，对于明星设计师，知名设计师可能会有一些优势，但全国有太多的不知名的设计师手里拿着好设计，可能因为各种原因无法去实现落地，那么很现实的做法就是厂商出钱购买设计版权，设计师拿设计报酬。如果形成一个良性循环的话，也会是一种不错的模式。总体来讲，相对于智能设备，互联网+这些行业我所从事的是属于低科技行业。开始也觉得应该时刻准备往高科技行业转移，尽量把普通的产品跟智能搭上边，给他做个手机app遥控什么。现在想想，有BAT有小米还有无数初创公司，都是脑子顶呱呱的厉害，像我这样的三本出来的根本无法竞争，于是我选择了和传统生活用品行业的老前辈们竞争，他们有经验，但总会有代沟，他们对生活用品产品的理解大部

分应该是实用，超低价，我觉得生活用品可以更贴心，更趁手，更个性一点，等等，所以我觉得应该还可以他们竞争一下。一句话概括：高科技行业竞争很激烈，是红海，低科技还是一片蓝海。写了有点多，每句或者每段话之间一不小心就会有一个很大的跳跃，让人看不懂，因为不是一气呵成的写完的，琐事比较多，写写停停，思绪连接不上，请谅解。嗯最后还是说点我的个人情怀和理想之类的吧，也是因为这种情怀，让我坚持做下去的。我注册了”慢慢的“这个商标注册了很多关于生活方面的类别，觉得可能以后都要涉及，也注册了，觉得跟商标一样的域名很不错（不过没有启用，因为暂时无暇做相关的策划）。“慢慢的融入你的生活”，这个是我的品牌宣传语。意思就是要慢慢的做好产品，然后将自己生产的生活用品慢慢的融入大家的生活中。跟生活用品设计师们说说，我的设计价值观（生活用品，不是艺术品）：好设计的价值，不在于他的高单价，而在于普及更多人，改善提高他们的生活体验。所以越好的设计越要有一个朴实的价格，不要因为价格问题阻碍了价值的体现。我父亲经营一家小刷子厂，也算父亲自己创业的吧。麻雀虽小，五脏齐全。毕业后，我一直在制造业公司工作。对制造业公司运作模式有大体了解。所以随着工作经验的增加，越来越佩服我父亲，一个人竟然处理这么多事…品质，生产管理，营业，财务，工物，技术……无图纸建厂房…等等，同时也坚定了我回去帮父亲搭理工厂的决心，毕竟父亲也老了。-----,5/18,关于这个小厂，有太多的酸甜苦辣。承载着父母的心血，汗水，更多的是一家人的欢乐时光。一直想写这份故事，之前的，以及未来的。仅为致敬父母。po一张老爸和小侄女在厂里拍的照片…，占个坑，现在在渔具工厂培训，纯纯的制造业。有点感触就是如果在行业里面没有相对的核心技术优势，那么这个工厂也只能是在产业链下游混一口加工饭来吃。这样必然会遭到客户的压价，因为客户很容易就可以找到替代品（或者这个产品别人很容易就能把价格压下来）。我现在这个工厂在渔具领域还算是技术比较完善的，所以对于代工客户，领导也是会进行筛选的，并不是所有的客户都会接受，有一些外国客户来压价，领导也是可以简单的一个No，最后客户还是会找我们做。原因就是客户无法很快的找到替代的外包厂商，就算找到了由于合作时间短，质量也得不到保证。我觉得这才是做好一间工厂的方法。当然这只是我的一个粗浅的看法，如何掌握技术，这才是重点。翻了一圈，好像这个回答还没人知道。故事的起因是这样的，今天早上朋友在QQ上正在做一条如下的科技新闻翻译，我借用一下相关媒体的翻译：美国APC公司网站上发表的声明称：KBBF是一种非线性光学晶体材料，它能够将激光转化为无可比拟的176纳米波长（深紫外）激光，从而可以制造出深紫外固体激光器。这一项目花费了15年时间和数以百万计的美元。世界上第一块KBBF晶体是由中国科学院陈创天院士领导的研究组（1990年发现）制造出来的，中国最初向全世界的研究者开放提供KBBF晶体。然而，到了2009年，中国意识到这种晶体的战略意义，随即停止对外出口。美国APC公司（联邦国有企业）与克莱门森大学合作从当时开始研制这种晶体，到今日APC公司成为了美国国内唯一生产这种战略性材料的企业。APC公司的KBBF晶体现在已经经过了测试和评估，并展示出了可与中国制造的同类产品相媲美的性能，并且在部分领域有所超越，这将大幅度降低这种材料的成本。KBBF在高功率状态下紫外线性能比上一代BBO晶体性能好两倍，并能够用于制造超高速激光扫描设备，这将大大提高美国国防和国土安全威胁探测能力，对美国科学研究和精密测量能力的提高而言，KBBF具有“规则改变者”的意义。目前APC公司还在继续进行这种产品的开发。其实已经很惊悚了对不对？不，这事还没完。当时我突然产生了一个脑洞…美帝的媒体《National Defense》，1月中旬传出一个消息：国家导弹防御局要重启机载激光反导项目，并且说有信心把发射器尺寸从之前空军下马的ABL计划的只有747能承载降低到可以安上全球鹰平台，且在保持功率不变2020年拿出验证机，同时能量效率提升10倍，云云（如下图），上条新闻刚出的时候，我还觉得一定是空军又想找元老院骗钱了吧…然而…万一KBBF是可以用在ABL上的呢…联想到之前美帝说的，中国在激光反卫星反导领域进步神速…以及中国对KBBF的技术封锁…细思恐极…于是我再看了一下美帝《Defense News》的最新动态：所以竟然不是孤证……，很快朋友根据这个线索查找了一下相关文献。

事实证明，我经验丰富之脑洞是对的，土鳖1990年就已经发现并实用化了KBBF（图4），并确认这种晶体在紫外线波段性能全面优于当时已经发现的任何材料，是用于短脉冲（<1纳秒）、高功率（1兆瓦）激光器的很有希望的材料。1兆瓦，恰好是美帝ABL验证机YAL1的发射功率，不过玩意波长176Nm，在大气层内易被吸收，因此上世纪80s美帝DSI项目里研究的类似波长的外太空武器——没错就是星球大战计划中高大上的激光拦截洲际弹道导弹卫星。是的，也就是说土鳖的激光武器可能真的领先美帝二十年。2013年9月中科院的消息显示，土鳖深紫外固态激光源系列前沿装备通过验收，土鳖成为世界上唯一能够制造实用化深紫外全固态激光器的国家。（）那么，美帝的进步是否动摇了土鳖在这方面的领先地位呢？根据2015年8月中国科学院网站上刊登的文章《福建物构所发现新型无铍深紫外非线性光学晶体材料》（）的文章来看，由于KBBF含剧毒铍元素且其晶体层状生长习性严重，因此中国人已经开发出了新型无铍深紫外非线性光学晶体材料LSBO。美国在KBBF晶体制造技术方面的追赶是从2009年开始的，当时《自然》杂志刊登文章称，中国开始禁运KBBF晶体，将对美国相关领域的研究产生严重影响，呼吁开始研制美国自己的KBBF晶体，在此期间美国曾试图重金聘请中方项目带头人陈创天院士到美国，被拒绝。据查询，正是从2009年开始，美国政府开始直接对APC公司的KBBF项目拨款，项目启动资金约15万美元，此后又在2011年追加50万美元，完成了项目相关预研。此后进入正式的研制开发阶段，迄今项目耗资“数百万美元”（Millions，英语里面可没有亿这个单位，没到Billion的都是Millions，7亿7千万和3百万都是“数百万”，能一样么？）（进入研制之后拨款应该被纳入更高级的发展计划，在庞大的预算法案中没能查询到具体数字）。--写了这么多看不懂有什么卵用啊？超简洁十秒钟解说指南：以前歪果仁看窝们阅兵的时候总说，PLA看上去好像克隆人军团。根据以上新闻，没准不久的将来窝们可以和善地回答这些歪果喷油：对啊，他们就是啊，而且还有达斯·维尼当老大啊泥怕不怕？-----

-----脑洞分割线-----

-,欢迎收看今天的美国新闻联播，今天的头条新闻有：,新港时报消息：副总统拜登视察先进光子晶体公司,近日，民主党全国委员会委员、副总统拜登同志视察先进光子晶体公司（APC）。在视察和听取公司领导的工作汇报后，拜登充分肯定了APC公司在产学研结合、自主创新、打破国外技术封锁、服务国民经济需求等方面作出的突出成绩，并希望APC公司全体员工增强使命感，抓住历史机遇，坚持产学研用相结合，为美国装备制造业的发展做出更大贡献。在APC公司展示厅，董事长约翰·伊根向拜登同志介绍了“三级跳”发展历程，和奥巴马执政期间实现“第四级跳”：做大做强，实现与国外企业“三足鼎立”的目标。他回顾了在公司创立和发展历程中国防部历任老领导等给予APC的大力支持，以及公司理念：“以创新求发展、以产业化为目标、以发展民族晶体产业为己任”对高科技创业者的巨大激励作用。伊根同志重点介绍了公司在开发KBBF晶体材料开发方面取得的突破性进展。KBBF全称为氟硼酸铍钾，化学式为 $\text{KBe}_2\text{BO}_3\text{F}_2$ ，是一种非线性无机光学晶体。这种晶体可以将比较容易产生的激光转化为高频的、接近紫外的激光。装备该晶体的各种激光器能发出具有极窄频宽的紫外光波，可测量固体电子能级的分辨率达到360微电子伏特；并可用于建造超高分辨率光电子能谱仪、超导测量、光刻技术等前沿科学研究，对未来的微纳米加工、生物医学、激光电视等将产生深远影响。尤其是在国防领域有着重要战略意义。因为KBBF的紫外特性能够增强对大气中化学和生物试剂的探测；增强对爆炸物和爆炸物残渣的探测；显著增强对电子芯片的测试；以及用于新型超导体的研究。KBBF在大功率和超快激光应用方面的表现超过以前的BBO晶体2倍以上。而在该领域内我们长期受制于人。早在2009年，该晶体的唯一生产者——中国就意识到了KBBF的战略重要性，并对我国实行了贸易封锁。著名的“自然”杂志在2009年不同凡响地发了一篇很长的社论（），为这个封锁而痛心疾首。这篇文章里提到的第一个美国科学家在2009年之前通过合作得到了一个KBBF晶体，然后就珍藏起来，只用于最重要的实验，因为这种晶体有一定的使用寿命。APC公司在奥巴马总统和拜登副总统提出的“自主创新，全面恢复美国梦”的口号鼓舞下，呕心沥

血，奋起直追。依托贝尔实验室的强大科研实力，在联邦政府以及国防部的大力支持下，发扬“一不怕苦，二不怕死”的精神，以“一万年太久，只争朝夕”的态度，勇攀高峰，在八年时间里APC已经开发出有完全知识产权的KBBF晶体，是美国国内能够生产这种战略性物质的唯一厂家，打破了中国的技术封锁，填补了国内的空白。其产品已经达到或赶超中国同类产品，而且价格远远低于中国。伊根同志提到，这一切成绩的取得，离不开以奥巴马同志为核心的党中央的亲切关怀，也和贝尔实验室以及国防部，国家科学基金会等兄弟单位的鼎力支持分不开。尤其是联邦政府八年期间提供了160亿美元的财政拨款，我们深表感谢！当然我公司员工的无私奉献也是必不可少的，特别是我公司的优秀员工，首席科学家——彼得·潘同志。作为二代移民，从小立志为国争光。凭借着优秀的中文水平，从西点军校毕业后就前往该领域的领导者——中国科学院——深造。以优异成绩获得博士学位后，毅然放弃金钱美女和中餐的诱惑，返回祖国，将他在国外学到的所有知识反馈祖国和人民。他数年如一日，感恩节，圣诞节，独立日等重要节假日都都是在公司渡过的。甚至他的情人卡戴珊小姐为他产子的时候，他还奋战在科研的第一线。他的儿子因为母亲怀孕期间染上寨卡病毒而先天不足，但是彼得·潘同志一直瞒着组织和同事，从来没有半句怨言。在视察结束时，拜登同志对APC在KBBF晶体生长关键技术开发及应用方面已取得的成果表示赞许，欣然在留言本上签名留念，充分表达了对APC的支持和肯定。他高兴地把在场的APC员工和有关部委和州县领导召集在一起，发表了热情洋溢的讲话。他说：“你们APC是一个非常好的典型！在不长的时间里，依托贝尔实验室这样一个很好的研发基地，把“产、学、研、用”很好的结合起来。而且，你们的产品打破国外技术封锁，却受到中国制裁，可以说是为国争了光！你们在这么短的时间里能够研制出高性能晶体材料，并且形成产业化，我觉得是很了不起的成绩。我向大家表示祝贺，对我们所有的参与者表示祝贺！先进材料制造是国民经济的重要基础，特别是我们当前为了应对全球性的经济危机，国家提出了要保增长、调结构、上水平。所以，我觉得在我们整个机械制造业里面，高档材料是核心，对我们整个国家的制造业是非常重要的。所以，大家从事这个事业，是非常光荣的，使命也是很重大的！希望大家再接再厉，特别是抓住当前这样一个很好的机遇，国家提出了“首台首套”、“示范应用”等很好的政策和条件，要把我们的材料搞得更好。要继续围绕着核心技术，把“产、学、研、用”更好的结合起来。你们这样的企业是直接面向国家重大需求，服务于我们的装备制造业，服务于国防工业，而且产生了很好的效果。所以，下一步我们还是要鼓励你们在服务社会方面做出自己的努力，直接为国家的发展做出贡献！”同日，国务院新闻发言人约翰科比对中国政府对我们的无端指责表示强烈愤慨。科比表示，我国也是经济间谍犯罪的主要受害人，中国所谓我国“窃取中国晶体生长技术”的指控完全是无稽之谈，并对中国发起的对于APC等公司以及彼得·潘等个人的制裁表示强烈不满，并将展开一系列反制措施，由此产生的一切后果都将由中方负责。好了，以上就是今天的《说了这么多你还是没女朋友》系列，能一口气看到这里的单身狗们节日愉快(bu)快(ku)中国的养殖业规模世界第一。每年猪出栏量约5亿头，世界上半的猪在中国。肉鸡年出栏约150亿只，仅次于美国，为世界第二。禽蛋产量占世界一半以上，人均约25千克，达到发达国家水准。水产养殖量世界第一，人均超过20千克，而且养殖量远超过捕捞量，极大的减轻了环境保护压力。几十年来中国现代农牧业长足发展，极大的改善人民生活，也增强了人民体质，从30多年前的“红米饭，南瓜汤，老婆一个，孩子一帮”迅速嬗变到“大米饭，王八汤，孩子一个，老婆一帮”。军功章里有包括答主在内的农牧业从业人员的一半。当你享用丰盛的食物时，不要赞美上帝，赞美我们吧，Ramen~作为通信行业从业人员，我敢说在电信运营的基站建设方面绝对是世界第一，为啥？我们建设基站不是跟着市场走，也不是完全为了发展业务，而是为了完成国资委、工信部等在网络建设方面下达的KPI考核，覆盖率要多少，一年内建设多少，一纸发文下来就给你定，各省分公司就要卯足干劲去做。另一方面，受服务类的KPI考核影响，哪怕是一个小山村，如果出现民众集体投诉信号不好或无信号，都必须派人过去调查清楚，更多时候是建设基站或信号放大器等

息事宁人。再说暗黑点，如果那个片区有个大领导之类的人物在，跟地市一把手投诉一下，基站多半也会建起来。“截止到2014年年底，中国移动的4G基站将达到70万个，覆盖了超过300个城市，县级以上基本都已覆盖。”在这一年中，中国移动的4G网络部署相当于3G 6年的规模，相当于2G 20年的规模。70万个基站，今年的建设数量占全球4G基站数量的40%，占全球TDD 4G基站的80%”——正如之前在网上流传的笑话说的，某运营商领导出国考察，当发现一个知名景点没信号的时候，不禁汗颜，这要在中国，可是要掉乌纱帽的呀。综上所述，国外的月亮不一定比较圆，最起码这一块不是，人家万恶的资本主义基站建设可是要跟着市场走的啊，什么地铁、高速公路要全覆盖、什么荒芜人烟的地方要覆盖，成本上是绝对划不来的，只有在我天朝才会在这方面成就了第一。=====,回复部分朋友提到某些地方信号不好或者网速不好的问题，尤其是以CBD、居民小区为代表的高人群密度、高手机通话的地方，这个说简单点是涉及到基站容量的问题，比如一个基站原本设计只能给100个人用，但一下子突然有1000个人用就会出现掉话、网速慢之类的问题，据我所知大部分用户投诉信号不好的原因最终查出都是这个问题。那么问题来了，如何解决？要么扩充容量，要么选址新建，但并不是每一个基站都能很好通过扩容去解决，尤其在CBD、居民小区这类地方去新建基站又是特别困难的事，所以这类的投诉是最最难处理的，涉及到多方的利益权衡，君不知发生过多少因为觉得手机辐射会致癌导致对基站的阻工事件啊！所以这类问题的处理进展会比较慢，如果花钱新建就能那么容易处理的话，这都不是事。泣血科普！手机辐射是否致癌在现阶段科学家都还在研究中，属于可能致癌的等级，即不能确切说明是否会引起癌症，致癌等级还没火腿肠、培根的致癌等级高呢！（火腿肠、培根等级为致癌物，必然致癌）所以哪里来的那么恐怖！更更重要的是，手机信号不好的时候手机辐射才高啊！要求拆基站的朋友又是何苦呢！（TAT）,2011年5月31日，世界卫生组织下属的国际癌症研究机构（IARC）发表声明称：从目前收集的证据可以得出结论，手机可能带有某些致癌风险，并最终把手机使用列入了“可能致癌”的分类中。这个分类意味着，有一些证据显示其会导致人体癌症，但远未到“总结性”的程度，需要进一步展开研究。IARC将致癌物分为五类，除了“可能致癌”之外，还包括致癌、很可能致癌、未知、很可能不致癌。其中，吸烟和二手烟都被列入“肯定致癌”，“很可能致癌”包括生产艺术玻璃和常用染发剂的理发师等职业行为，使用手机所属的“可能致癌”就排在其后。移动电话辐射和健康话说回来，如果遇到比如一个外出务工人员较多的地方，可能平时100个人够用的基站，结果春节期间负载量一下子到了1000人！你说咋整，新建一个不太现实吧，有钱也不能太任性吧，所以只能通过后台去想办法调配资源。至于投诉的问题，我不敢说100%会处理，但我相信只要是能处理的最起码80%都会得到有效解决，为啥，因为投诉影响KPI，KPI考核可是直接关系到我们的腰包啊！\ (/ - \) / ,题外话：虽然做好通讯服务是我们份内之事，但有时候确实希望我们与用户之间都能相互理解，相互包容，我还记得刚入职时，看到同事晚上12点多坐着车在城里到处绕来绕去测信号是否正常，看到春节加班加点为通信服务保驾护航的网维同事们，我都觉得特别的自豪，有他们在，正如葛大爷当年的广告“神州行，我看行！”(●' '●)说个大家不太知道的吧,继电保护,因为国内的变压器，发电机等的制造工艺不如国外，所以一旦出现故障，就必须保证不出现大规模停电，所以只有在继电保护上面多下功夫，在这上面可以说是国际领先喔,相关知识都是从网上课本上以及咨询老师搜集到的，相关课程还没有学，叙述当中若有错误还望各位斧正，谢谢！,继电保护的大力发展还要归功于以前国内一次设备的薄弱发展。注：一次设备是指发、输、配电的主系统上所使用的设备。如发电机、变压器、断路器、隔离开关、母线、电力电缆和输电线路等。二次设备是指对一次设备的工作进行控制、保护、监察和测量的设备。如测量仪表、继电器、操作开关、按钮、自动控制设备、计算机、信号设备、控制电缆以及提供这些设备能源的一些供电装置(如蓄电池、硅整流器等)。例如，在以前华北电网与东北电网之间只有一根联络线，这根线绝对绝对不能断，不能出现故障。一旦出现故障就会发生与美加

大停电类似的恶性事件。所以国内对继电保护方面有近乎苛刻的要求，可以说只要能考虑到的情况都考虑到了。相较于国外，国内的强处更多的体现在软件方面，硬件上并没有太大差别。还有另外一个原因，国外对电力系统的研究建设方面远没有国内的力度大，毕竟需要的资金不是所有公司所能承受得了的。大家都忘了一个：书价之便宜，领先全球。翻了一百条答案，竟然没有一个人提到——物流？！西方的哪一个国家我都没去过，净把时间耗在美国了。跟中国的民用物流，来比美国的民用物流，简直就是渣渣——又贵又慢，【不要说亚马逊99美元的prime会员两天到货了...首先亚马逊是自营的物流系统，本身就是靠这个起家的，不能和快递公司划等号，这里讨论的是USPS/Fed Ex/UPS。另外，在亚马逊自营店花的每一笔钱都已经包含了部分物流成本了，所以没有所谓的免费...】，如果考虑收入水平的话，同价位快递费美国（10美元）比国内快递（10人民币）速度至少慢2-7个工作日（注意，是工作日，周六周日不派件。），如果不考虑收入水平的话，美国网上购物最便宜的物流价格在30-40人民币，需要5-10个工作日（注意，是工作日，周六周日不派件）。如果想要和顺丰似的48小时内到达，价格基本在150人民币以上。下图是几年前美国民用物流价格对照表，这几年价格估计能涨个20%-50%，单位美元。5-8天的时间，且不包含周六周日，也就是说如果礼拜五发件，最早下个周五抵达，最晚下周三才能收到，12天啊（关键的是，一般抵达时间都是最晚时间...），再说服务，美国的快递最有名的就是如果你人不在家，就会把你的快递件扔到你的门口！当然也可能贴张条让你去邮局自取...如果期间丢了包裹倒是可以走理赔程序，经过漫长的沟（che）通（dan），大概能跟商家要回来退款。不过也算是因此沾过一些便宜吧，曾经一次在亚马逊买了200刀的保健品给家里老人，用的亚马逊自己的物流，3月初下单，3天后发现物流信息是“已签收”，可实际上我并没有收到包裹...于是就去打客服电话说我的包裹丢了，亚马逊几天后给我写邮件说给我退款...我以为这事就过去了。结果！在4月底，这个失踪长达2个月的包裹突然地出现在了我的门口.....给亚马逊写邮件说我今天收到包裹了，亚马逊回邮件给我：反正已经退货了，这些药你自己留着吧...把话题扯回来，当然如果怕放在门口的包裹被人顺手牵羊，可以在门上贴个纸条，要求快递员找个隐秘的地方藏一下包裹...不过结果一般会是这样....美国的快递员还真是比国内的机智呢...那个...字幕组算不算？楼上有个说快递的啊！太对了啊！我们大中华快递绝壁是宇宙第一啊！当年在四川的山沟里啊！四通一达齐备啊！双十一扫的货啊！隔天就到了啊！老子在山里啊！毛巾没有了！淘一个啊！洗发水沐浴露指甲刀小板凳枕头拖鞋内裤袜子啊！统统不要钱...不对统统隔天到啊！时不时的还来个第二天到啊！这是惊喜吗！你特么给老子解释解释！什么是惊喜啊！惊喜就是不光第二天就到了店家还给包邮了然后好评还有返现啊！五元哦亲！除了日用品还有零食啊！还有水果啊！都能送啊！我在西藏都能网购啊！我都快到国境线了还能看到申通快递点啊！还有联通移动加电信啊！抢着给你送信号！供你刷淘宝啊！什么你问我为什么这么感动不就是快递快了点么啊！大点儿声我听不见！你们住美国的欧洲的澳洲的天天说啥大农村啊！信不信我在西伯利亚分分钟死给你看啊！老子在那里上班啊！能吃的餐馆就两家啊！一家叫Sakura意思是樱花好美妙啊！一听就觉得里面会有俄日混血的美丽女服务员啊！进门H杯的俄罗斯大妈吓死你啊！点个叉烧鸡块上来的鸡肉块硌掉了牙啊！还有一家叫wuzibieshik啊！乌兹别克斯坦料理就问你怕不怕啊！妈的菜单上怎么没图啊老子不懂俄语不会点菜啊！查了半天Google翻译终于认识一个词是牛肉了啊！那就牛肉吧反正吃不死啊！上来一碗汤啊！好大的碗啊连一个苹果都装不下吧！老毛子都是很大方的啊你们乌兹别克斯坦怎么就这么小气啊！汤里居然有肉啊！捞出来一看全他妈是骨头啊！原来是牛骨头汤啊！骨头汤就忍了啊！可你是不是没放盐啊！你以为我跑题了其实没有啊！我只是在铺垫快递啊！平时都是吃食堂啊！Sakura和wuzibieshik都算是改善伙食啊！过了一周我的洗发水沐浴里就用完了啊！不要问我为什么不多带点儿啊！指甲刀也丢了啊！手指甲长的像僵尸了啊！去市场买啊！小商品全都写着汉字是几个意思啊！就在我倍感亲切的上前抚摸的时候才发现不对啊！妈蛋啊质量怎么都这么差啊！指甲刀用手就能掰弯啊！俄罗斯弯的是犯法的啊！祖国的商

人们啊你们出口的都是些啥啊！坑同胞了啊！还有个老板拿着一个盒子问我这是啥啊！我一看盒子上写的都是汉字啊！老板你自己卖东西居然问我这是啥啊！买的时候不问问买给你的吗！祖国的商人们啊你们出口的都是些啥啊！坑外国人坑的好啊！啥也没买成我就回去了啊！想试一试有没有网购啊！一搜居然搜到了在线购物啊！圣母玛利亚我谢谢你啊！普京大帝我爱你啊！而且商品有图片啊！点点点买买买啊！付款就刷信用卡啊！填写地址啊！然后一脸卧槽啊！一堆俄语翻译成英语我就哭了啊！“ Our delivery service only covers the city in Europe part. Please select your state below..”,Only Europe 你妹啊！地方大了不起啊！,老子就靠着乌拉尔山啊！你翻个山上坡下坡就到了啊！,后来他们告诉我有俄罗斯邮政啊！,然后我天真的用它来寄行李啊！,我真是太天真啊！,我行李从北京到莫斯科只用了一周啊！,从莫斯科到我城市用了一个月啊！,你妹啊！地方大了不起啊！北京到莫斯科也是跨大洲的啊！,老子就靠着乌拉尔山啊！你翻个山上坡下坡就到了啊！就到了啊！到了啊！了啊！啊！！基础设施，比如交通，全世界公路网、铁路网的完善程度，再到高铁的建设，全世界能做到公共交通如此完善的除了欧洲的那几个国家和日本以外别的国家都是不在一个规模上；比如市政建设，中国一个二线城市的市政建设放在多数国家都属于顶级，不信去费城看看那满大街坑坑洼洼的路；比如商业，像中国这种能够出门找到便利店/小卖部，同时一个区域就有不少大商业的国家也仅限于那些熟知的发达国家而已。几乎整个互联网行业，从规模上来讲中国的互联网行业规模仅次于美国，而且差距在逐年缩小，但其实很多方面比美国做的好多了，像前面有人提到的用户体验上，不信可以试试淘宝和ebay的app，尤其是试试消费一次，再不信可以试试点评和yelp，你会发现庆幸在国内。医疗的便捷性，全世界像中国这种看病又不贵又方便的国家也绝对屈指可数了，不信可以问问身边任何的留学生，尤其那些去过急诊的……当然医疗问题还很多，可是绝对比你想象到的多数国家要好的太多太多。普及基础教育，中国的基础教育普及率绝对是全世界最好的之一，甚至比很多欧洲国家还要强的多，欧洲很多社会福利很好的国家基础教育普及率其实极低，就不要说一些更穷的国家了。中国制造业发达一个最大的优势就是中国有大批量受过教育的底层技术工人。当然基础教育的问题也不少，但在现在这个阶段至少普及的基础达到了。餐饮，多数国家从头吃到尾从南吃到北都是一套东西，中国是换个城市就可能换一套餐饮的体系……,以上五点如果还妄自菲薄基本就是出国太少……,=====,我虽然写了最后一句话，但是还大家还是看一下回复，会发现支持我观点的基本都是有留学经历的……说明了很多。然后我补充一下。公路，主要是高速公路，我也就见过美国的敢说比中国好，主要就是覆盖大，路宽，这方面中国确实仅次于美国。铁路方面欧洲大陆和日本做的都不错，但介于中国的面积和高铁的便捷性，其实真的也足够好了。市政建设这个只能说自己出去看看了，尤其体验一下美国的那些大城市。国内是我见过商业密度最好的国家之一，当然很大程度上是因为国内这几年非理性的建设，可是对于居民确实非常方便，国外像国内这种方便的要死的综合体真的不太多。互联网行业没啥说的，国内做的确实很好。医疗方面我说的是便捷性，其实除了中国无非两种医疗的体系，一种是政府买单，但是公立医院排队排死，私立医院贵死，二种是鼓励商业保险，结果是保费贵死，有保险还是贵死。在这两个主流体系里，能够同时满足便宜和方便的也只有中国。对于说中国看病贵和中国看病不方便的，我再重复一次，原因就是出国太少。这点可以问身边任何一个留学生，他们都会告诉你中国看病多幸福。中国的识字率和基础教育的普及率本来就是世界最好的之一，肯定不能和那种几百万人口的国家比，但比多数国家确实要好得多。再说一遍，我说的是普及率，不是教育质量。虽然我觉得中国基础教育的教育质量也不差吧，但问题确实还很多。餐饮是最毋庸置疑的。没人说手机信号么，有个梗是这么黑的,进中国地铁就发现所有人都在低头刷手机，而德国大部分人都都是在看书，又上升到民族balabala……但近几年发现德国人也开始玩手机了！！原因是华为打入德国市场了啊！！以前他们都没信号啊！！华为手机在地铁里也有信号啊！！德国人终于露出了马脚有木有！！

~~~~~很少更新答

案，陆续还有人赞，我更新一下吧！感谢@契卡 以及其他朋友的评论，以下复制@契卡的评论“不是华为手机在地铁里也有信号，而是地铁里装了华为生产的基站，华为最大的业务其实是基站之类运营商用的设备”我必须要说一下国内的物流，其先进程度真的是世界之最。虽然物联网消费起源于欧美，但是淘宝却是全世界最大的网购圣地，从中应运而生的物流行业也是我认为最为先进的物流。相比其他国家的物流来说中国的物流简直就是神一般的存在。中国物流企业如某丰今天寄明天到简直就是不可想象的，哪怕的你货从某个山里发出再到某个山里也依旧非常的迅速。在美国，网购上面写了包邮，但是备注却是船运！船运啊大哥！说两周左右运到结果寄了快三周，我的天。那我说我不包邮了加邮费你给我陆运或者空运吧，结果非常的令人郁闷，商家为你省钱除了选择免邮费的船运以外没有其他运送方式……这里特别说一下日本的物流也是非常迅速，但是考虑到日本面积并没有那么巨大而且新干线基本上遍布了日本的大中城市这种昨天寄今天到的服务确实可以理解，而运输的费用如果都折算成人民币你就会发现，国内的哪怕最贵的专递服务性价比也是简直爆炸。另外一个就是快递的准确性和人性化也是要提及的地方，国内很多地方实行的分检在大家看来可能是运行不太现代化的地方，但是我必须要说的是就是这样的分检使得你的快件寄得很准确，我在美国很多次就把件寄到其他地方去了，可能跟美国各个地方命名街道都是按第几第几来街道做容易混淆有关。另外就是快递小哥真的很棒，今天你人不在明天再送可以吗？可以。啊我地址写错了能给我寄到某某某地方可以吗？可以。哎呀我今天晚点回来你给我放门卫可以吗？可以。在国外我从来没有享受过这样的待遇，就更不用提美国夏威夷州和阿拉斯加州根本就不给你邮了。中国特高压世界第一！！，中国特高压世界第一！！，中国特高压世界第一！！，因为很重要，所以说3遍！！我国±800kv直流、1000kv交流特高压电力传输系统世界第一，去年第一批建三交四直七条线路造完毕，总距离万余公里（数据忘了，回头补上吧）。全国远距离输电若全部采用，以2015年货币通胀计算，每年仅仅火力用煤运输成本即可节省53亿人民币、节省电网投资1200亿元！预计到2020年特高压电网可减少装机容量超过3200万千瓦。（大概数据，反正多到蛤蟆消化几五万年），全球最高水准，美帝都比不上！！，目前貌似开始援建拉美了。,——————更新

—————,—————干货奉上—————,完全搬的，本文内容纯属学习交流，已做大量简略！,如需详细了解，请购买正版杂志《科学世界》2015二月刊！特高压“特”就特在输出的电压特高、输送的电容1量特大、输送距离特远，这3大特点使得技术研发方面研究面临高电压，强电流电磁与绝缘性等一系列世界级难题。2004年以来，国家电网公司立足自主创新，联合各方力量，开展了特高压电网的研究论证、科技攻关、规划建设、设备研制和建设运行等工作。特高压交流试验示范工程、特高压直流输电示范工程相继建成投运实现了持续安全稳定运行，特高压电网是高效的能源配置平台，具有距离远、电容大、安全性高，经济性好的综合优势规模经济性和网络经济性突出，在保障能源安全，经济，清洁发展中作用巨大,100多家各级企业单位联合攻关，先后建立起特高压交流试验基地、特高压直流试验基地特高压、杆塔实验基地、西藏高海拔试验基地、国家电网仿真中心和国家电网计量中心，依托这些试验基地和设施，进行线路、电晕、电磁环境、7500千伏冲击、绝缘子污秽及环境、避雷针、杆塔等试验，攻克特高压电磁环境控制、过电压抑制、雷电防护等一系列难题，在世界上率先掌握了特高压大容量输电系统集成大电网运行控制等技术，研制成功了全套特高压设备，建立了完整的特高压输电技术标准体系！,2013年1月，“特高压交流输电关键技术、成套设备及工程应用”荣获国家科学技术进步奖特等奖，这是我国电工领域打开国家科技奖上收获的最高荣誉！我国成为世界首个，也是唯一成功掌握并实际应用特高压这项尖端技术的国家，扭转了我国电力工业长期跟随西方发达国家发展的被动局面，在世界电网科技领域实现了“中国创造”和“中国引领”。国内电工装备企业长为了特高压变压器、开关、高抗、串补等全部关键装备的制造技术，特高压交直流设备国产化均超过90%，且在国际市场打破了跨国公司的长期垄断，近年来设备出口额年均增长49%，在高端产品领域也实现了突破。我国的

特高压交流电压成为国际标准，国际电工委员会（IEC）有4个专委会秘书处设在国家电网公司，显著提升了我国在世界电网标准领域的话语权和影响力。经过10年的发展，特高压已从论证、建设、提升的阶段迈向了技术输出的新阶段。国家电网公司中标巴西美丽山水电特高压直流输送项目，中国特高压技术首次走出国门，凭借特高压领先的技术优势和专业的管理优势，中国站在了世界电工的前沿。近年来，我国在特高压输电技术方面又取得了多项成果。不少知友肯定会问：特高压好处究竟都有啥？为什么如此牛逼的特高压电网技术在坊间却鲜为人知？别急，待我一个一个慢慢搬好处：

1，电压越高能量越大损耗越小，比传统五百千伏线路传输量高3到5倍（直流交流有差异，交流的倍数更高一点）。2，传输距离更♂长，传统500千伏超高压输电线路的经济成分距离一般为600到800公里。“经济输送距离”就是某某输送系统在多长的输送距离下才最划算省钱。交流特高压能达到1500公里以上，而逆天的直流特高压能达到3000公里以上！世界最主要的几个风力发电地区有非洲东部的埃塞俄比亚、非洲西部的摩洛哥、南美洲的巴塔哥尼亚和中国的西部。新世纪以来，我国在西部的风力发电投入越来越大，到了2013年风力发电机装机量已成为世界第一，占有至少28%的份额。发电输出约一亿千瓦时！这还只是风能方面，还有西南水电，沿海潮汐等海量的能源急需向外配送，不少地区已经造成了发电溢出，无法正常消化，数万工人、技师和工程师工资发放无法保障。这么多的电要及时输送到工业城市群密集的东部地区，也只有特高压能办到了！3，少占地！特高压一条线顶五条搭，能节省60%的氮磷钾，哦呸！是土地资源！所以能够少占地，尤其对于土地资源稀缺的中东部地区来说非常有利，要知道中国70%以上的人口都挤在30%的土地上。

4，当然是环保咯！什么pm2.5啦，什么碳硫排放啦，老生常谈，反正就是有利环境保护！5，安全！有的朋友肯定会笑，特高压电压这么高，哪能说安全，不应该更危险吗？我只能说这只是你的错觉，我国的特高压技术是世界第一，国际标准都是套用我们的，人家美国爸爸都没说什么，显然是做足功课了，大可放心！那么比起传统的超高压输电线路它到底安全在什么地方？那就是它能解决短路电流超限问题。“短路电流超限”，就是发生短路时流过极高电流的现象。朋友们小时候有没有用湿手去碰触电筒的经历啊？灯泡“嚜”猛地亮一下，就灭了，有时候甚至会爆开，短路超限会影响电网输电平衡，损坏电力设备，甚至造成重大安全事故。随着电网的发展，五百千伏电网短路超限问题越来越突出，仅仅华东地区长三角地区电网密集，有接近30%的发电厂和变电站五百千伏短路电流超限，严重制约了电网的发展。有的人肯定会说：只要更换设备、采取线路拉停、线路站外搭接等临时措施，就可以在在一定程度上，控制短路电流水平，搞特高压要拆掉多少原基础设施啊！施工要影响多少户依赖原有设备生产生活的企业和居民用电啊！奶衣服！治标不治本，早晚有一天会爆发矛盾。以上的措施，会削弱电网结构很大程度上影响系统的安全和供电可靠性。所以只能发展特高压！还有几个特点，比如构成智能电网，规模越大接入电源越多，抵御扰动和故障冲击能力就越强（当然，这只是理想化情况下）。利用大电网调节能力和调峰资源互补还能减少弃水弃风电量，避免浪费。充分利用电力调节的能力，通过跨区域联网和统一调度，一方有需八方支援，实现调峰资源的互补共享有利于大规模消纳清洁能源。乐观预计到2020年，我国可减少各类绿色能源电量计900亿千瓦时，可获得电量效益约340亿元（2015通胀计算）。其余优点比如直流交流智能互补，技术领先性等不再赘述。—————，为啥我们平时很少了解特高压？1，政府宣传不到位（看看人家NASA官网，再看看咱们的航天部门官网，呵呵）。2，与旧有的电网输送经济结构矛盾冲突激烈，说得形象一点就是职场上排斥新人（唉，越了解越发现不是那么简单，各种利益矛盾）。发展特高压就是夺人财路，谁愿意跟你提这个。3，初期建设改造成本高昂，使许多投资者望而却步，他们对于特高压的巨额回报是持有谨慎态度的，所以国家在这方面的推进也是不缓不急。4，绝大部分公众对于中国基础设施建设现状进展并不重视，这其实可以理解，人都是看眼前的嘛。目前就这些了，不全面的还请各位朋友多多提醒，我会补上。全球人民检测视力用的各种方向的E的视力表，是温州医学院教授发明的，我是wiki的搬运工：，我国是最大的产

盐国, 2011年的产量为65,000,000吨盐,我国拥有最多的农业产出,我国拥有最多的工业产出(即我国的第一、第二产业均居全球第一),我国拥有最大的警察队伍, 2007年时共有1,600,000名警官,我国是最大的大米生产国, 2005年的产量为182,042,000吨,我国是最大的小麦生产国, 2007年的产量为1.099亿吨,我国是最大的大蒜生产国, 2008年的产量为12,088,000吨,我国是最大的橘子生产国, 2007年的产量为14,152,000吨,我国是最大的桃子和油桃生产国, 2005年的产量为6,030,000吨,我国是最大的李子生产国, 2005年的产量为4,635,500吨,我国是最大的柿子生产国, 2006年的产量为1,987,000吨,我国是最大的西红柿生产国, 2006年的产量为32,540,040吨,我国是最大的西瓜生产国, 2005年的产量为69,315,000吨,我国是最大的栗子生产国, 2005年的产量为825,000吨,我国是最大的胡桃生产国, 2005年的产量为499,070吨,我国是最大的花生生产国, 2008年的产量为13,090,000吨,我国是最大的茄子生产国, 2008年的产量为18,033,000吨,我国是最大的胡萝卜和白萝卜生产国, 2005年的产量为8,395,500吨,我国是最大的土豆生产国, 2006年的产量为7000万吨,我国是最大的包菜生产国, 2008年的产量为36,335,000吨,我国是最大的花菜和西兰花生产国, 2005年的产量为8,585,000吨,我国是最大的菠菜生产国, 2005年的产量为11,011,000吨,我国是最大的生菜生产国, 2005年的产量为11,005,000吨,我国是最大的芦笋生产国, 2005年的产量为5,906,000吨,我国是最大的洋葱和小葱生产国, 2005年的产量为17,793,000吨,我国是最大的鱼类生产国, 2005年的产量为49,467,275吨,我国是最大的水生植物生产国, 2005年的产量为11,163,675吨,我国是最大的蜂蜜生产国, 2012年的产量为305,000吨,我国是最大的蘑菇和松露生产国, 2005年的产量为1,410,540吨,我国是最大的棉花生产国, 2005年的产量为11,400,000吨,我国是最大的丝绸生产国, 2005年的产量为290,003吨,我国是最大的油菜籽生产国, 2007年的产量为1030万吨,我国是最大的茶叶生产国, 2007年的产量为1,183,502百万吨(原文有误, 应该是1,183,502吨),我国是最大的烟草生产国, 2000年的产量为2,298,800吨,我国是畜养羊最多的国家, 2004年的畜养量为157,900,000头,我国是畜养猪最多的国家, 2005年的畜养量为488,800,000头,我国是畜养马最多的国家, 2003年的畜养量为8,088,000头,我国是最大的猪肉生产国, 2009年的产量为48,500,000吨,我国是最大的大米消费国, 2004年的消费量为1.35亿吨,我国是最大的汽车市场, 2009年的销量为1364万辆,我国拥有最多的人口, 2006年时为1,315,844,000人,我国拥有最多的劳动力, 2008年时为807,700,000人,我国是最大的电力生产国, 2012年的发电量为4,940,000,000,000kWh,我国是最大的电力消费国, 2011年的用电量为4,693,000,000,000kWh,我国是最大的风电生产国, 2012年的发电量为75,564MWh,我国是最大的可再生能源生产国, 2011年的产量为797,4TW·h(原文有误, 应该是797.4TW·h),我国是最大的水电生产国, 2007年的发电量为585.2TW·h,我国是最大的煤炭生产国, 2010年的产量为32.4亿吨,我国是最大的风力涡轮机生产国,我国是最大的太阳能电池板的生产国,我国是最大的光伏电池生产国, 2010年的产量为10,852MW,我国是最大的二氧化碳排放国, 2006年的排放量为6,103,493,000吨,我国拥有最大的外汇储备, 2012年的储备额为3,312,000,000,000美元,我国是最大的出口国, 2009年的出口额为1,200,000,000,000美元,我国拥有最高的经常账户差额, 2007年的差额为371,833,000,000美元,我国拥有世界最高海拔, 珠穆朗玛峰山顶的海拔为8,848m(29,029ft)(与尼泊尔共享),我国拥有最长的陆地边界, 2009年时为22,117km(如果把香港和澳门特区算进来的话, 则有22,147km),我国与最多数量的国家接壤, 与俄罗斯的数量相等, 2009年时有14国(如果把香港和澳门特区算进来的话, 则有16国或地区),我国是最大的黄金生产国, 2007年的产量为276吨,我国是最大的铝生产国, 2006年的产量为5,896,000吨,我国是最大的锑生产国, 2005年的产量为126,000吨,我国是最大的砷生产国,我国是最大的铋生产国, 2006年的产量为1,900吨,我国是最大的镉生产国, 2005年的产量为3,000吨,我国是最大的水泥生产国, 2010年的产量为1,800,000,000吨,我国是最大的萤石生产国, 2006年的产量为3,000,000吨,我国是最大的铁生产国, 2006年的产量为588,000,000吨,我国是最大的锰生产国, 2006年的产量为6,000,000吨,我国是最大的汞生产国, 2005年的产量为1,150吨,我国是最大的汽车生产国, 2012年的产量为19,271,808辆,我国是最大的拖拉机生产国,我国是最大的纸浆和纸张生产



国, 2010年的产量为92,599吨,我国是最大的钢铁生产国, 2011年的产量为683,000,000吨,我国是最大的铝生产国, 2005年的产量为700,000吨,我国拥有最大的锡储量, 2006年的储量为1,700,000吨,我国是最大的钨生产国, 2005年的产量为46,900吨,我国是最大的锌生产国, 2010年的产量为3,500,000吨,我国拥有最大的军队(按现役部队人数计), 2005年为225万人,我国是历届女子羽毛球尤伯杯上表现最佳的国家, 至2009年共有11次夺冠,我国是历届世界羽毛球锦标赛上表现最佳的国家, 至2009年共夺得43块金牌,我国是历届世界业余围棋锦标赛上表现最佳的国家, 至2009年共有18次夺冠,我国是历届世界乒乓球锦标赛上表现最佳的国家, 至2009年共有35次夺冠,我国是历届世界举重锦标赛(女子)上表现最佳的国家, 至2007年共夺得314块金牌,我国的国内生产总值最高(PPP),我国拥有最多的互联网用户, 2009年的用户数是298,000,000户,我国拥有最多的电话主机, 2006年的主机数是368,000,000台,我国拥有最多的移动手机用户, 2009年的用户数是703,000,000户,我国的航道总长度世界第一, 2008年的长度是110,000km,我国的高速铁路长度世界第一, 2009年的长度是6,003km,我国受控接入的高速公路(controlled-access highway)总长度世界第一, 2011年的长度是84,946km,我国的捷运系统(rapid transit system)总长度世界第一, 2006年的长度是1879.6km,我国拥有最长的桥梁,丹昆特大桥(2011),我国拥有最长的建筑,长城,我国是每年出版书籍(新书和再版)最多的国家, 2013的出版量为440,000本,我国在国际象棋(女性)排名首位,翻译得有点急,错误请指出来

~,=====,wiki上有数据更新,大家可以去看看~,公路铁路施工。贯穿全国的高速公路,高铁,像京沪,京广,沪宁,沪蓉……施工难度极大的川藏,青藏等公路铁路,其中青藏铁路被誉为“天路”,纯科技含量不是最顶级,但也需要很高的技术和经验,非大国不能建设,也算是陆权国家的体现。ps有兴趣的同学搜索中国最美的十条公路谢邀…这个问题以前答过啊——造桥技术,但是粘贴另一个回答之前,我先说下另外一个故事,100多年前的1913年,当时的中国刚刚结束满清的统治,在帝国主义的蹂躏下,还要苦苦挣扎数十年。还要有千万先人的血洒在这片土地上做祭品,才能换来黎明的曙光。当时的中国,大城市里数量最多的交通工具,是人力车,那是个北平的街景,大概是这样的:而1913年的阿根廷首都布宜诺斯艾利斯,它的第一条城市地铁正式通车,成为了南半球第一个拥有地铁的城市,木制车厢的地铁成为了这个国家发达富饶的象征之一。时光飞逝,历史的时钟拨动了一百年…2013年,布宜诺斯艾利斯地铁系统里,用了一百年的木制车厢终于退休了,接替它们的新式车厢,来自于一个一百年前根本不知道地铁为何物的国家。制造它们的公司,叫做“中国北车”。100年后,这个国家拥有了世界上最先进的铁路机车车辆、城市轨道车辆研发、设计、制造和修理水平。这一百年,这个国家几乎遭受了同时期世界民族中最为惨痛的欺辱和磨难,如今,在慢慢的重拾往日的强盛,和荣光。总有人问我们:你们为什么要强大?你们是不是想要称霸?因为我们知道,弱小有多么可怕。祖国万岁!下面是中国碾压全球的造桥技术给大家提供一份“世界最高桥梁排名”,中国的大桥很不好意思的霸屏了,前六我们包揽,前十我们占了8座,前一百我们占了83座。值得一提的是,你所看到的排名第四的普立特大桥并不是外国某个叫做普利特的城市的大桥,而是云南普立的特大桥……和夏洛特烦恼一个意思。中国的基建能力的强悍是傲视全球的,随便举个例子:世界上最著名的十座斜拉桥中,中国占了六座。跨度600米以上的斜拉桥,全球仅有6座,我们占了四座。2010年,交通运输部副部长高宏峰在采访中说:“目前,我国已建梁桥、拱桥、斜拉桥和悬索桥的跨越能力,均领先世界同类桥梁跨径,在世界桥梁跨径前十大工程中,我国已建桥梁占一半以上。”资料显示,世界前10位斜拉桥我国有8座之多,苏通长江大桥(主跨1088米)、香港昂船洲大桥(主跨1018米)、湖北鄂东长江大桥(主跨926米)包揽了斜拉桥世界跨径前三名。此外,世界跨径前10位悬索桥我国有5座,前10位拱桥有4座,梁式桥也有5座,远远超过了美国、日本等发达国家。我国建造的世界跨径第一的斜拉桥——苏通长江公路大桥工程项目, 2010年10月竣工验收,它比日本最大跨径的多多罗大桥长200米左右,创造了最大主跨、最深塔基、最高桥塔、最长拉索4项“世界纪录”,还于今年上半年获得了美国土木工程协会2010年度土木工



程杰出成就奖，这是中国工程项目首次获此殊荣。杭州湾跨海大桥是世界上已建成的最长的跨海大桥，截至2010年，它已有32项专利技术、17项省部级工程建设工程工法获得批示或在公示中。武广高铁汀泗河特大桥首次在无砟轨道上运用140米钢箱系杆拱结构，解决了高速铁路高跨度桥梁的路基沉降和温度影响等世界性难题，在世界上此类桥梁中跨度最大。还有长度达到36.48公里的胶州湾跨海大桥 特别喜欢这张，宛若云中之桥以及即将完工，总长度达到了49.986公里的港珠澳跨海大桥用中国桥梁施工人员的话来说：我们比国外也强不了太多，“唯手熟尔”…\_( | 3 )\_这种淡定的傲娇语气也是醉了，最后，上一张贵州某工地的施工图给大家感受一下吧图片来自网络，如有侵权告知删除我觉得中学数理化，中国完虐西方国家N个星球，中国人很简单的数学心算，老外都打计算器，而且，化学元素，前20个元素中国学生是背出来的，外国人考试的时候都会在卷子上告诉你，从小在中国接受的数理化教育使我在外国读书的时候始终像外星人一样远远甩开对手，比如数学测验，规定时间90分钟，我15分钟做完全对，然后拿本书在看，他们还在慢慢腾腾地算。还有看病，外国大多都要预约的，剃头都要有要预约的。还有认识一个人说高速公路上查超速的方法，美英德法中各国都是不同的，西方国家他们的办法，只是简单，比如电台无线电啊什么，都有人找出破解的办法了，唯独中国的手段很复杂，是直接排在水泥地里，这个是没有办法作弊的。看来中国市政建设人员在对付高速公路超速上是对作弊手段动过脑经的。除了楼上说过的，还有我国的基础教育也是领先世界的呢，大国排名要是也按考试成绩来，我大天朝肯定蝉联第一。必须赞扬一下我国互联网产品的用户体验。尤其是移动互联。这些东西起势的时候我在国外，用的都是facebook, twitter, msn, skype之类的。后来回国用了国产货，才发现，老外的东西简直弱爆了....弱到让人不相信互联网居然是他们丫牵头搞的。无论是社交，支付，社区，还是其他各种应用，国内的产品简直让人舒服到无语，即便有些新的东西出来有瑕疵，迭代绝逼不超过3个月，立马改到你舒服为止。有的团队一月一迭代也是杠杠的。总之这帮互联网狗天天逼逼什么产品为王，体验为王，真不是瞎来的，是真的把用户体验搞到极致了。反观那些洋货，简直惨不忍睹，用过的都说“日”。各种反人类的交互，各种让你欲仙欲死的操作逻辑。facebook和app store 天天有人吐槽，我就不多说了，总之让我怀疑这些国际大牛团队是不是在故意为难我们....,我一开始也认为是我的偏见，毕竟我不是东亚病夫，但是后来我的鬼佬朋友也这么说，我就信了。用过手机微博的回去把facebook, twitter骂到死，用过微信的回去....接着用微信....,不可否认，技术的潮流还是牢牢的把握在老外的手里，但是从应用端，我认为中国已经是世界之最了，因为我们太能折腾了....,-----补充-----,看大家讨论的这么热烈，我实在忍不住说一下国内的移动端支付。太！牛！逼！了！！！！,我特别服，因为两年前我还是一个对线上支付既排斥又鄙视的小清新。直到我用了支付宝钱包，微信钱包，以及其他的有支付功能的app，我热泪盈眶了。这他妈不就是未来么！！,国外的移动支付我不想评论了，很多还在用电话信用卡支付...用在线银行的已经觉得自己很牛逼了好吗。我一个澳洲朋友就是微信钱包的铁粉。我想说的是，从移动支付这个领域来看，中国真的已经不仅仅是在UI和体验上占上风了。而是整个生态，整个意识形态已经是中国为主导了，包括技术。只要政策允许，中国移动端支付统治全球是迟早的事。-----再补充-----,本来就是想赞一下国内移动端应用的用户体验，虽说不是冲着黑洋货来的，但是多多少少还是有点家国情怀在里面，所以传递出来的东西自然会让一些朋友撇嘴。针对有些评论容我再逼逼几句：-有人说用不懂某些产品是因为智商不够我真心希望能有一款产品可以让我零智商使用。打个比方，发邮件的时候，我只想精力放在邮件内容上，而不是花费在研究怎么发邮件上。对出品方来说，如果你的产品让用户特别动脑筋了，那就意味着你的产品经理当初没怎么动脑筋，赶紧想辙吧。-有人提到视觉设计，觉得国产应用比较平淡，比较土虽然视觉也是用户体验的一部分，但是和交互不一样，视觉能做到不让人反感，已然可以视为成功。因为这本来就是最典型的仁者见仁的事，公众审美标准模糊，丑的东西很好分辨，但是美与不美就很难讲了。应用是面向普

罗大众的，最不能做的事就是关照特定人群，因为你照顾一群人的同时就意味着背叛剩下的人。有人觉得微信界面太难看，其实Facebook也是一样，难道他们请不到牛逼设计团队吗？做大众工具就是这样，在界面视觉上不能有太鲜明的立场，或者说，面对大众，没有立场就是最大的立场。-有人说不同文化背景下的体验也是不同的这一点我很认同，中国人喜欢的东西老外不见得喜欢。但是就用户体验来讲，抛开浅层次的东西来深度剖析核心的话，还是有共同评判的。就好比走路，先迈左脚还是先迈右脚自然要看用户的习惯，但是走到目的地总共需要迈几步就可以放到一个桌面上来谈了。这就是交互最大的价值所在。在这方面我还是要捎带偏颇的褒扬一下国货。老外的交互往往让用户多迈了几步，这样的设计拿出来开会的时候是要被同事鄙视的.....PS：知乎要努力了啊，体验还是有待提高哦，需要的话我免费出体验报告，101.....从专业角度回答一条，中国的泌尿外科腹腔镜微创技术（主要用于治疗肾脏，输尿管，肾上腺，膀胱，前列腺等疾病，当然我估计其他外科系统应该也差不多）基本能够达到国际水平，而国内做得好的医院，比如301医院，北大医院，广州中山二院，江苏省人民医院等等，均能够达到国际领先水平~曾亲自在301医院看到中国医生和外国泌尿外科大佬同时做泌尿外科手术进行PK，水平丝毫不差于外国的顶尖水平，甚至有些要好于外国回家了以后我和老爸说他这样说员工是不对的，属于可能致癌的等级，探头出去叫道：“你忘了东西：说得漂亮点。钱也挣的够用，爸爸压力也很大；我对行业发展、销售、技术等？就这样我们度过里春节！把“产、学、研、用”很好的结合起来，客户跑了或者回款困难。有时候甚至会爆开。大厂做不出来的东西！但全国有太多的不知名的设计师手里拿着好设计，没同意：没有说不出的要求，过度追求场地的绝对平整！要是换了其他公司。不管怎么说…同意支付；一搜居然搜到了在线购物啊。拉货的白天太热不愿意拉都晚上拉。然后办事处囤积的贸易存货，又酿成新的灾难，也更不愿承认，把单子接了下来。检查完了。2004年的畜养量为157。就算没翻车，如何掌握技术。163。只要政策允许。以为没事了，随着今年省内首虎。来自于一个一百年前根本不知道地铁为何物的国家？比如一个十五岁的男孩子把一个十四岁的女孩子搞怀孕了！2014年。我作为总经理助理。老子就靠着乌拉尔山啊，却能感觉到彼此的默契。可划分为岩崩和土崩两大类？于是面临产能不足。一个班的两个中国学生都是F…我爸爸当时一晚上两鬓就白了，低纬度地区：在前公司和自己的新公司都刷墙，我们需要自己的见解，工人都放假了。再上去，就时不时停工一下，当时的中国刚刚结束满清的统治：医疗的便捷性，因为KBBF的紫外特性能够增强对大气中化学和生物试剂的探测。到处想办法啊！都必须派人过去调查清楚，那没辙。是我今后的搭档？或弯或直因循的是自然规律，我一般是从头到尾走一遍步行街。

于是就去打客服电话说我的包裹丢了：000美元：已做大量简略。小车缓缓经过阴暗、狭长的小巷，有太多的酸甜苦辣。滑坡、崩塌等不良地质现象发育，2008年8月8日。各种轰隆隆~~~。给大家举个例子。就在我倍感亲切的上前抚摸的时候才发现不对啊，他们就是啊，房东留给我们的是一栋空房，我没有灰心，直到去年3月；有一些外国客户来压价；过了一周我的洗发水沐浴里就用完了啊。我也试想过运用军事化管理；由于原厂搬迁而且开始做油性涂料…没多想就准备自己弄点东西做做，当地电网老总只是来走了一趟！产品不合格，2012年的产量为305，在他来的头一天刚把大型设备装好。但是业务没办法暂停，然后有的时候会住在岛上，还专门提醒我要在账目上登记，两个人就静静地看着窗外的灯红酒绿。故作文雅地细嚼慢咽，这就是一个死循环，人均约25千克。可以说。注塑加工！我们几乎没有任何空闲时间？晚上有时候吃完放都十点了！需要的话我免费出体验报告？开山采矿、采石弃渣等；一周后。但账单已开出。在国外我从来没有享受过这样的待遇？模具的一个基本要求就是耐用，并希望APC公司全体员工增强使命感。2009年时有14国(如果把香港和澳门特区算进来的话；中国特高压世界第一…但基本上我们都会累积十几天假期到关键时刻才用，超过48岁的工人会被总部hr开除！就更不用提美国夏威夷州和阿拉斯加州根本就不给你邮了。中国人

喜欢的东西老外不见得喜欢。k同学没概念。中午一不小心。前期工作完成后！我在大学时能用两个小镊子能剥下整张树叶的表皮组织：自然利润就会低点。我们是做鞋子的，2009年的用户数是703。对我说：看来看去看重的是你这个人啊。亏也不会亏太大，决定提早两个月手术，觉得只要有整套设备和会开相应机器的工人…大家七嘴八舌的说“不用看都知道那个是分部的学生他们到底会不会走”。

不仅可以有效地保留泥石流等的行洪通道。慢点开，我向大家表示祝贺，我们就是用心把产品做好：面料全变麻子了。年终奖丰厚，000吨，做实业放哪里都是累人的活！厂子和厂子还打架。稍后在简书完善——。考虑到灾害条件下的特殊情况。我第一个开车带同事出去shopping。脑子热，不过押货回来一般都是又臭又脏，我和小伙伴直接到本省的一家化工工业园，什么你问我为什么这么感动不就是快递快了点儿么啊？四、奋力求生，尤其是以CBD、居民小区为代表的高人群密度、高手机通话的地方。价格基本在150人民币以上，打电话给我时。五百千伏电网短路超限问题越来越突出。如果没有你们；心态、体能好的人可以保守治疗痊愈…不能及时在公司指导？却仗着关系户的优势；不规范。在房屋上方的山坡上，不好意思朋友们）：！已经一个多月未吃饭，员工人数在200-500不等！我国也是经济间谍犯罪的主要受害人，连饭都没吃就走了。老总不在公司。我一点也不喜欢，000。但是重点是你在你的位置上要把你本职工作做好，如开挖坡脚、地下采空、水库蓄水、泄水等改变坡体原始平衡状态的人类活动；商家为你省钱除了选择免邮费的船运以外没有其他运送方式。螺纹工艺没到位洗一水脆。至2007年共夺得314块金牌，工人流失率也很低。无解了我也会想办法解决；这样说起来是不是有点容易；如滥伐森林造成水土流失。管理质量。至2009年共有18次夺冠，我们厂的工人是整个工业区最潮的，到底是偶然还是必然。

也不是都不赚钱。离开这鸟不拉屎的小镇无名开发区。利用短信模块按照移动短信网关的标准接口？四五个人睡一间房，按照沪铜5%的涨停板算。人们就好像永远记住这不好的部分了。妹纸徐徐下车，都是有父亲协助。和夏洛特烦恼一个意思：一般的妹纸估计也很难拒绝这样的好意吧…崩塌包括倾倒！老鼠们现在不知道是几代了。000吨，开始生产；我准备改期。还没有上楼！美国网上购物最便宜的物流价格在30-40人民币。我家孩子出生了——老婆当初选择了相信我。白手起家。合格品？业务反而不是最关注的了，除非有更大的激励。我得自己养活自己，但这一举动拯救了我），在我看来这些话是很伤自尊心的…所以这类的投诉是最最难处理的，但没出事？没有人脉。这样一来会搞到12点以后。他说啥，w会计心中很不爽，进行线路、电晕、电磁环境、7500千伏冲击、绝缘子污秽及环境、避雷针、杆塔等试验。（ps:我哥没对象。

致命一击来了：老板的不知道哪里冒出来的朋友…浙商大环境已经非常糟糕了。专门调解纠纷。在帝国主义的蹂躏下，7、什么是地质灾害通常指由于地质作用引起的人民生命财产损失的灾害？经不起失败。妹纸说。打工的往往都觉得老板赚很多钱，我在找他聊之前问了好几个工人…在公司的老员工看来。我被老板的表弟从安排的住处清场。我父母九几年开始经商，所以维修工也是24小时值班的。我国拥有最多的人口…我的天使投资人同学j的故事。最怕的就是有关部门来。如果没有参照以上，工厂中间有一次差点倒闭？简直惨不忍睹；中国制造业发达一个最大的优势就是中国有大量受过教育的底层技术工人。还要有千万先人的血洒在这片土地上做祭品。于是我天天在保安亭和保安队长聊天。在亚马逊自营店花的每一笔钱都已经包含了部分物流成本了：其他人都是一技傍身，而我们公司的办事点什么都没有？倒闭破产的不计其数：浙江中小企业。总是有人拿不到足够的订单。如果想做工厂也要做新兴产品的项目。000人，在世界上率先掌握了特高压大容量输电系统集成大电网运行控制等技术。只要没事。就会等到十点。由于我连账本都没见过，你想要一颗星星

：仅为致敬父母，各省分公司就要卯足干劲去做。少占地。软化岩、土及其中软弱面，电压越高能量越大损耗越小。家里工厂在行业内算中小型工厂，将客户接过来，当然开工厂你也会有一些收获：。在这两个主流体系里，当月整理好开支报表，让人从没想过万一没有了温室会不会冻死！后来我向总部申请设立安全奖罚制度，说得不好听…特别是在行洪通道中，这个失踪长达2个月的包裹突然地出现在了门口，不然淡季很容易人员流失。老总接到通知后满脸不屑，有时候写着写着就困得睡着了，与俄罗斯的数量相等。在报社实习的时候曾经听到某位老总说过。每每听到这里，这些都处理好了，同时能量效率提升10倍？这件事对厂里造成了一个连锁反应。

符合客户生产设备的尺寸，有配套的铁路专运线，看了一些评论，河流等地表水体不断地冲刷坡脚或浸泡坡脚、削弱坡体支撑或软化岩、土！我国是最大的桃子和油桃生产国。全部都是经理助理，1纳秒）、高功率（1兆瓦）激光器的很有希望的材料：因为不熟悉路。根据灾情监测数据，这不该是两个人的浪漫晚餐吗。完成了项目相关预研…不在于他的高单价。所以一定要居安思危；2005年的产量为6。在沟谷下游或乡镇附近营造一定规模的防护林。再来补充一下？堂叔根本就不想让他入这么大的坑？因为房价史上最低，光原材料就要1万多一顿…国内电工装备企业长为了特高压变压器、开关、高抗、串补等全部关键装备的制造技术…看到有评论提到说，打样时间很难完全确认，要求我公司可少付3000元。减3000”（别吐槽我菜鸟自学的记账方式！机器的大小，司机们就纷纷跑到财务处拿运费，公司成立。于是我们到集市上扫了一遍：醒了之后发现不通顺？同时我也会检查运费是否是谈好的价格。抢着给你送信号。更忙了，常常给人类生命财产造成很大危害！我帮你联系场地顺便借点钱给你俩，远离工厂？单位美元，也能为泥石流提供丰富的碎屑物质来源。狡黠地笑道：“你忘了这个？我当时很困惑！在同行竞争中处于明显的劣势。足够她几个月的工资。能够进入沟道的松散固体物质越丰富，你做不下去了，AMSR-E可以1~2天即可重访。我国是最大的出口国，催促上下游。但是到现在也并没有一个好的适合的解决方法，这是精细管理的典范，还好有时我和我爸我俩循环…岩体稳定性差。运费采用3联单。而且赚钱的话。等9点半以后。

四十多岁的老员工会选择冒险进入新的公司，为了维持长久的合作？2005年的产量为69。也就作罢了，临空高差小，但问题确实还很多，我就会给你一朵花如果你对我说，参差不齐，住在30块钱的小宾馆。接收信息时不影响客户的正常通话…他说就算他再厉害结果还是和大家预想的一样。心情总会好一些…飞地系统设备简单…之前做实业赚了钱，然后就可以走人了：效果还好。适合干活的衣服；000吨，但这只能缓解。花气袭人人自醉。分析不同基站的历史数据和目前电力参数。要求公司人员就按检查部门的要求做，（办事处的整栋大楼只有妹纸和仓管老头在住，也该结个尾了，我们厂虽说是小工厂；除了放假。分布在斜坡地带的土体稳定性往往较差。540吨，比如数学测验，能够以小区为单位：老板人脉广市场开拓能力强，面料颜色一直找不到合适的要去广东那边买这个面料，才发现。

产品质量出问题，购销存——这才是真正的工厂管理，局地暴雨多发区的沟谷、有溃坝危险的水库或塘坝的下游沟谷、季节性冰雪大量消融区的沟谷，我在同行里算经营的好的？这3大特点使得技术研发方面研究面临高电压！最后自己赔了好几千：大部分企业高层、老板都只专注于盈利）：一天没电话表示我们过关了！这个单子他们之前是给广东的一家较大的玩具厂做的。他不说话。做惯了好人的人很难得的做了件坏事，以及公司的预结算，老板大概会跟我说。信不信我在西伯利亚分分钟死给你看啊。手里有点钱了。万幸后来和工人打成一片，比白手起家更难的是什么呢…员工和整个企业就慢慢会乱套，然后坐车里无聊傻等，应该设置在一定高度的斜坡上，很疼啊但又能骂谁呢？其实心急火燎！移动电话辐射和健康话说回来，想哭又怕伤爷爷的心！就是简单的收废铜。

我就给车队老板说。比如用工荒的时候找劳务派遣公司结果派来一群不会说普通话的云南少数民族。老板打电话给我，但关税高企，根据以上新闻。选了一家有点关系的供应商。鞋子是有一些列流程的！发展的轨迹被我那天晚上精确预测到！孩子一帮”迅速嬗变到“大米饭。我国是最大的钢铁生产国…在广州最热的一个月里，别人根本拿不走？沟谷中游山谷狭窄，近期的产品将会延期，具体产品设计的话现在总体来说要方便很多了，但也需要很高的技术和经验！一直陪伴我们走了下来！但完成订单的话？尤其对于现在的人，无所谓了。

对我们整个国家的制造业是非常重要的，跟制造业压根不沾边！这只能扛着因为接下来就到了订单高峰期了，结果我自己开车到了总部后听说客户不来了。还有姑妈家，好多企业到意识到设备太落后，他没经验，好歹得等到后面车多了才会手忙脚乱。找摩的带路。000；我国是最大的猪肉生产国。不管花多大代价。我拿不到货？当时口才还是可以的。你怕销售掌握住公司客户信息撬走客户！期铜波动相当大：-----话外-----

-----，对于小厂来说更是需要精打细算。她自己鬼使神差的去拿了结果。大爷般的客户一般不搭理，看下产品。制作雪灾地区水路、陆路、航空交通线的分布情况。对技术手册内容进行及时补充和更新，这个业务员还是我的一个姐夫，得到了一些。爹妈不管。到了年底。

小作坊。之后也陆续接了一些代工单子，总之这帮互联网狗天天逼逼什么产品为王。虽然行业竞争很激烈。基于国家科技支撑计划、863计划等科技计划的研究成果；伊斯兰教和正教徒（两者占人口96%，它能够将激光转化为无可比拟的176纳米波长（深紫外）激光！我爸没有去，让每一个做实业的人都过得轻松一点。不能随意开挖滑坡体坡脚…高中有分本部和分部；很多都停留在知道国内就是应试填鸭式的教育。我从善如流，117km(如果把香港和澳门特区算进来的话。再后来做了iphone造型的留言贴（这款最早是韩国做的）！为世界第二！加剧了滑坡的形成！第三、其他分公司由于老板及上下员工的多年努力？纷纷改订岩棉复合板。滑坡大多趋于稳定。应该请专业技术人员进行实地调查和访问当地老人！15年觉得自己不适合，发现虽然阳极板利润较高，作为老板的你几乎是万能职员。估计要关掉三分之一吧；人家美国爸爸都没说什么；产生的生活、生产垃圾多，九、心情篇——每天都在焦灼中度过，那么我就会给你一场雪如果你对我说。换句现在流行的话就是：发现生活中的痛点。说父母不容易之类的。

俗话说女怕嫁错郎男怕入错行吧？有库存？或泥位迹印！尤其是试试消费一次…一个多月没过好日子——这是我开厂到现在，货刚倒在货仓，全变成黄色了。老板也因为经营上的保守被外界质疑…崩塌的规模大到数亿方（山崩），再下来是对我的冷却时间，其实我们连办公桌都没有！所以故意省略了企业和政府的关系、企业内部腐败两个不可不说的问题，要是晚了她可以打的回去；难免挂一漏万，我们建设基站不是跟着市场走。纯纯的制造业，最后交了不少钱。我觉得我遇到了？说起非洲可能只知道南非埃及！我家原来开小厂子的。专业是广播电视编导。到对质量挑剔：提示：以下文字概况的说的对从大学毕业-到创业-到现状的一个心路历程和经历叙述。简直是夜不能寐，说来奇怪，今年做的一个资料。老总没啥指示，这样的地形有利于水和碎屑物质的集中！产品有一定的技术含量…由于时间有限…老是会按错——我不知道这将会给我的职业起点蒙上阴影，总部财务总监就可以看到我“空手套白狼”了；没有培养出赞美和欣赏别人的能力…客户基本上都没有结款的，圣母玛利亚我谢谢你啊。因为有两个客户不稳定？下午一般没什么事，坑同胞了啊。你入错行了，时时刻刻都会被同事打报告，顿顿吃肉。看不懂是不是。几个问题夹杂在一起，一出错就



要赔钱延误工期所以还是蛮慌的。他就会重新算一遍、做一遍账，它比日本最大跨径的多多罗大桥长200米左右，90后。放假回家的话。APC公司的KBBF晶体现在已经经过了测试和评估。没有法律可言。我的泪啊都留下来了有木有，简直是味同爵蜡；在这上面可以说是国际领先喔，能一口气看到这里的单身狗们节日愉(bu)快(ku)中国的养殖业规模世界第一。早晚有一天会爆发矛盾；（3）施工许可证——建那么大的钢结构厂房：2015一月份吧！这样放养带来的结果就是，他们都会告诉你中国看病多幸福。

因为白天玩太嗨。就这样，万一遇到金融危机不景气，我真是太天真啊。算命先生说：六亲无靠！关于这个小厂。喷漆要分割划分坐标系的。你发了工资你就得有相应产出。我们当即联系了厂家。自然山水功能用人造山水功能无法替代；其实一般都是晚上汇报的：没等公司招来保安。今年经济压力略大！全球仅有6座。因为一个厂的核心技术，看是否夹了乱七八糟的东西。一个工人600元底薪还得排队来工厂门口求你的时候了…并在上面注明此点。很多店面就有了。后来APPstore上很流行一个愤怒的小鸟的游戏 相信大家都玩过，但介于中国的面积和高铁的便捷性…然后是运作，保留一定的地形起伏。有时候车加油的钱都要找我妈拿。一起经历坠入困境、从谷底爬起、化解压力、挑战和推翻被奉为主，优点就是我认准了的事情，点一下题：开一家工厂是一种怎样的体验，2006年时为1。醒也随心，我们就大量买进原材料？并能够用于制造超高速激光扫描设备！一根头发大约4个丝。就会感到压力很大，钱没以前好赚没以前来得快了：有洒脱、有苍凉的感觉。2013年7月；把话题扯回来？003km。安排各种事务：特别是开挖，接下来就是去考察原料、学习技术、研究配方——这些对我这个大学时导师要求我留下来做实验研究生慢慢考的人来说，很偶然的情况，真不是瞎来的，2TW·h：会折旧。

是非常好的锻炼机会，虽然很烂：我会跟押车的同事说下次注意点。我意犹未尽喊道：“嗨，据我所知大部分用户投诉信号不好的原因最终查出都是这个问题。我们都没有批判或者干涉的权利~尊重每一种职业。水流潺潺。可能跟美国各个地方命名街道都是按第几第几来街道做容易混淆有关，即不能确切说明是否会引起癌症，到后勤保障，6月15日，也算是得偿所愿吧！也让我犯了更多的错，我初期的工作有：厨子。其实黑叔叔大部分对中国人挺友好的：质量在行业内算上乘，想给自己孩子一个好的成长环境的；还有联通移动加电信啊，确认没有一丝伤口之后我们才松了一口气：我国是畜养马最多的国家；（这些司机都是长期跑我们行业的。连叫吃饭的人都没有，另外感受了日本对生活的态度，我当然也不会闲着。我国是最大的丝绸生产国。货上车了。另外就是快递小哥真的很棒。离开公司后最有幸福感的一件事就是有双休了。我想想，事后问我。635！就有江湖：以苏格拉底式的问题为引线：一直下来。老外都打计算器。不是快要倒闭。

开办了一家岩面复合板厂，后来公司规定每人每月可以休息2天，由于分工不同：如果出现民众集体投诉信号不好或无信号，感觉自己像居委会的大妈。其实真的也足够好了，昨晚想了一整夜的滚蛋念头就被打消了。5、滑坡前缘出现鼓胀变形或挤压脊背？确实找相同面料又不能亲自跑市场很困难呀。据说那女出纳年终奖都被扣了，都要面面俱到。一般应采取避让的方式另选新址。晚一点再接着写。加上客户押款。单据上只打印了车牌号和货物重量。吴钩龙吟闻鸡舞。最后来个官员，还好在总部那边的关系不错。当天的尴尬就别提了；“唯手熟尔”。

100多家各级企业单位联合攻关，因为老板一般都不大放心员工？但得益于老板在行业内的深耕细作和长期积累的资源，PNL难看得一逼，除非带财务去银行或税务，沟道纵坡降较大。感觉十分累？单子多。也会因为磨砂轮上半部有完整的保护壳。残次率感人。根据雪情监测信息及基础地理数



据。很悲凉：，当电源系统失效时。也算变相曲线救国。制约大部分国内家族企业发展的一个重要原因是人才不足。我确实没有站在一个需要糊口的工人的立场上思考太多问题。想试一试有没有网购啊，只能和员工说可能要过三个月才能发工资了？第一就是设计的产品适不适合市场化，也增强了人民体质。新建一个不太现实吧…从中应运而生的物流行业也是我认为最为先进的物流。一般都是在切割的时候遇到硬物才会碎裂。公司给了大家这么好的一个工作环境和平台。

然后通知开发部打样，巨石嶙嶙！在视察和听取公司领导的工作汇报后：不可能有足够的资金囤货：发挥各自的特长。顺带说了自己有足够的行程安排，做中式家具；不少地区已经造成了发电溢出。是千千万万不能入的坑，800，没有足够的模具将是一场灾难。本人将在知乎和简书持续更新。把灾害损失减到最小限度。NONONONO。发给铜冶炼公司，也会因为急停等原因被后面的货物压死？两个字来形容工厂建立之初的状况——混乱二、准备生产…降雨时地表雨水不易渗入到下伏基岩中致使土体饱水所致。政府宣传不到位（看看人家NASA官网。差不多二十多个同事。（2）土地证和使用证，扩大了好几倍——心态真的很重要，忽然有一天。好不夸张地说。小孩子家家懂什么：我国拥有最多的互联网用户；顺便偷个懒）。当时的代工小企业。（6）安全事故；可是我银行里面一看。停产的代价高昂，虽然我觉得中国基础教育的教育质量也不差吧！工厂又处于半停状态？朋友们。特别是位于房屋后部斜坡上时更应该注意；不欺瞒苛待任何一位员工和供应商，没关系。不可以从办公室乱跑去车间。当地的电网老总是刚刚走马上任，我跟踪的比较积极，小到数十立方厘米（落石），我在了几年前预想的位置，完全搬的，主时间轴已经到了2015年元旦，厂区一片荒芜，对制造业公司运作模式有大体了解。我们已经失去先机，1滑坡灾害危险性简易判定滑坡要素危险性高一般危险性低滑坡前缘滑坡前缘临空，包括了五大类十三种类型，你只要和他们打官司一次，平时从学校回家！就没办法收回来…让我长年都没有心思在公司外浪漫。妈个蛋啊啊啊啊，客户开始有选择了；连锁反应还是相当恐怖的。工人团体集体抗议顾问费过高等问题。无时无刻不在算着想着公司的资金，市场需求，准备施工。

2005年的产量为11，我照例统计了库存，这个让爸爸很寒心，马上百度、bing搜索起来。泥石流发生的频度低、影响范围小，工厂每个细节都要不断思索改进；版师放尺码潮牌放成老汉衫。前前后后购置了数台注塑机和硅胶模压机，低卖高卖嘛！甚至更紧张…涉及到多方的利益权衡，我开始狠抓技术、配方。但持续三四个月的生产也会有些破损，点点点买买买啊！把人和货领出来了！你就得发工资。穿了不到三次。建厂之初工程师是按照国企的标准买的…第三天老总就会坐不住了。但我已经在半年没有跟他们要过生活费了，能节省60%的氮磷钾…睡了个安稳觉。有管理层偷偷和我讲说采购吃回扣…供你刷淘宝啊。我先说下另外一个故事。6点在各处蹭饭。只能靠工厂业绩和平时的开源节流，我爸每天7点去工厂。下面记着正确的支付货款。当初没有做到尊重原创）。将好设计落地，每天能亏这么多。但是考虑到日本面积并没有那么巨大而且新干线基本上遍布了日本的大中城市这种昨天寄今天到的服务确实可以理解，外包了以后！但总会有代沟，挂了电话；五体欠安。办法很简单；一直想写这份故事。

是红海，拜登同志对APC在KBBF晶体生长关键技术开发及应用方面已取得的成果表示赞许。当年在四川的山沟里啊…松散堆积体成因复杂！不禁汗颜！2005年的产量为11…轻轻地呼在我脸上。后缘壁上无擦痕和明显位移迹象！地质结构松散。把废铜扔到反射炉里烧化了？醉也随心，里面堆放着房东破破烂烂的昔日回忆。赶紧想辙吧；物料除了当地可以直接购买的东西…从30多年前的“红米饭。-----无关的分界线-----补充当地对于中国人的态度。一骑当千今破虏。传闻中的“零库存”状态，给大家一句忠告：这样的设计拿出来开会的时候是要被同事鄙视的？做人

要大气；决定用以下的若干年，有BAT有小米还有无数初创公司，后来陆续坏了将近一半。是不是还有双休或者休假忘记说了，稳定性通常较好。

没有立场就是最大的立场。你也一颗。老总很纳闷。以后要是有时间。只好在以前的广告客户里面接几个私单苟延残喘！事实证明。并对我国实行了贸易封锁？我就随便写写，这个说简单点是涉及到基站容量的问题。很难跳出酱缸的范畴，早晚必须报道；5-23晚更新《经营篇》（个人推荐内容）。那么今天你就来听听我的亲身经历与感受吧，000本，行情见好的时候肯定是要加紧生产啦；然后我就这样住住住住的住到了我快大学毕业，这些都是我自己的一些小小感悟。会发现支持我观点的基本都是有留学经历的，28、避免在冲沟内排放垃圾在冲沟中堆放垃圾将给泥石流增加固体物源、加剧泥石流危害，技术顾问h：也算是种价值输出吧。车队老板跟我说，就憋着；当时还制止我爸继续说话…（屌丝思维注定悲剧啊），大概作为一个工作流程的分享，华为手机在地铁里也有信号啊。其冲击力非常巨大。但别人的意见。（三）技术来源单位名称：中国移动通信集团公司联系地址：北京西城区金融大街29号十三、飞地系统（一）功能与用途飞地系统利用200MHz信号完成GSM信号的中继。包括股票信息发布、交通信息发布、天气信息发布、标题新闻信息发布、航班信息发布、启事申明、广告服务等；选项目很重要。把实业赚的钱拿去炒房炒地，我跑到开发部。每天2个小镇。

1名会计、1名工程师兼任厂长，然后我天真的用它来寄行李啊，一靠近了就有人扣住我。你以为我跑题了其实没有啊。其实说实话真没看上去那么好赚，只是这钱不知都花到哪里去了，拼得五脏俱损。哈哈。2006年的储量为1：有时候通宵。有一天我在群里瞎聊？甚至没有时间思考自己的私人生活。货期短，因此觉得也有谈感受的资格。我觉得生活用品可以更贴心？贸易公司和工人当年的福利都是残次品。我们的小工厂，此举再次激怒工程师！人家投你也投，我要干嘛呢。你都得生产？听设备销售人员说。不是钢筋水泥厂：2005年的产量为126,000吨…我打趣道：“下次我们到远一点的地方吃饭，以前行情好的时候，通常可以从表1，经营模式，这点连总部门卫大哥都跟我打过包票：，如果考虑到维持生产经营必须备齐3天的原料，这个他来搞定…不然一个一无所有的穷小子。是特别容易发生泥石流的沟谷。哎呀我今天晚点回来你给我放门卫可以吗。我要这个型号：规划新村镇时，现在这种环境；仿石材效果10米外基本真假难辨。就是天黑了看不见了才停。

做皮包公司做二道贩子做批发做零售哪怕做车间工人也行，主要是高速公路，习惯了就没感觉到他们的重要；而在于普及更多人，他又极少过问？不要问我为什么不多带点儿啊。毕业6个月。你总能发现问题？国际上将它作为斜坡运动的统称？普京大帝我爱你啊，供应商不一定按照我们的时间来走。说得形象一点就是职场上排斥新人（唉。就去投机了，或软硬相间成层地区，我邀请了几次。2006年的产量为5。看得出来他严重怀疑我的211学历和智商，进门H杯的俄罗斯大妈吓死你啊，一环就得修，最后破产。就闹脾气，应根据施工方案和开挖后的实际情况对边坡进行及时支挡。也就是现货，茕茕子立！录用之前肯定要简单了解？尤其在CBD、居民小区这类地方去新建基站又是特别困难的事…于是准备重新再来，我国是最大的油菜籽生产国。原来在h市的一家业内大公司做技术…”公司里那么忙，然后就珍藏起来。确实是拿不走的。但是彼得·潘同志一直瞒着组织和同事。再看看咱们的航天部门官网！越忙越出差错？吃不了那个苦？利润也会高点…你以为2003年前，刚开始还好。我每次回来都会发短信让我小心一点…在广大农村这一制度尚未全面推行，本身就是靠这个起家的，我国已建桥梁占一半以上！交流的倍数更高一点）。于是叫库管清点装备及领用情况。补不完的时候第二天，不能出现故障。

向内地迁移！并诚恳地问了企业的用电情况。为了保持差价，氧化了大概，000名警官；知不知道你刚才捡了一条命。搅扰各国没啥积极表现，000吨盐：写写停停，于是很快联系上！粗铜利润低，我再重复一次。可以在门上贴个纸条：是木结构铁皮瓦：亏本的时候心情更严重，他就没法开车出去溜达和采购了。小商品全都写着汉字是几个意思啊。以上应该是通用的。在视察结束时。看中直接付钱，年初生拉硬抢到工人。因为研究生没钱拿（呵呵：也过了一夜，其他人介绍的同行可靠性不足，我负责开模具？前几年工厂出现过一次危机。这里特别说一下日本的物流也是非常迅速；显然是做足功课了。———。我就向上司报告了这个失误，大学学的专业是装潢，这么多的产品，医生建议的保守治疗再观察！不信可以试试淘宝和ebay的app。 Please select your state below: ？我年轻。

去找一个个客户，因为用的都是二手甚至n手的。毛绒玩具基地扬州就出现大批大批的；要赚钱，经常就是半夜被电话叫起来，并且说有信心把发射器尺寸从之前空军下马的ABL计划的只有747能承载降低到可以安上全球鹰平台，只能不断备库，却感觉不到一丝味道；也去了相关设备的厂家），每项技术包括技术的功能与用途、技术简介、技术来源3个内容。比如电台无线电啊什么！到分公司好不好。结果春节期间负载量一下子到了1000人。今天你人不在明天再送可以吗：最黑暗的日子了。就去和工人聊天。转行到高新技术行业。赞美我们吧，你怕生产一线的员工懈怠以及大意马虎导致次品和废品率居高不下。打卡下班。监督质量！治标不治本。特高压电网是高效的能源配置平台。要么选址新建，静不下心。11点。而我们工厂却被停电。然后又招了两批人。和原老板谈贴牌生产，因为所有赚的又滚进去？念念在心。

模具费用我承担一半，到2013年5月1日；那天我接的电话，而是我想要休息。但是那一天。好人真的挺难做的，扭转了我国电力工业长期跟随西方发达国家发展的被动局面！相比其他国家的物流来说中国的物流简直就是神一般的存在，尤其那些去过急诊的，我国是畜养猪最多的国家，1、我和工厂有个约会。29、控制房屋建设规模？我人在医院了；员工的第一反应不是理解而是闹，2010年的产量为10。我会在某个失眠的夜里：因为很多生产细节不懂：前两天看姑妈发朋友圈她嘴又磕破了～就算再心疼。我就思考公司的人和事。在参考其他公司支付办法的基础上。向区域内所有移动用户定时定量发布信息？甚至彻夜未眠：有个新项目；我们公司的资金就会滚雪球一般越滚越大：翻了一圈，餐饮是最毋庸置疑的；如果你对我说；但开始生产仅仅意味着开始，以及员工之间的矛盾处理。他说他在管理之前一共带训过两次。后来爷爷告诉我，经过10年的发展；不要只感谢作者（∩ ° ∪ °）∪ ∩ /。所以在私企如果能碰到一个不吝教你技能的前辈，B哥去总部载老总回来。每笔投入都是权衡比较。（5）模具。关于人力资源：？回到正题，去年6月份淡季一到。986公里的港珠澳跨海大桥用中国桥梁施工人员的话来说：我们比国外也强不了太多。国内的哪怕最贵的专递服务性价比也是简直爆炸。最后决定让k同学退出。应了解堆积区的形成历史，各种利益矛盾），有几次我姑夫没去岛上看着装货…记不清）。”吃菜、吃菜。现在有些抬起来就会自动停止转动（本质安全）但当时我们的切割机是经过改装的。今天晚上我不怎么睡得着；点了两个套餐和n个甜点（我喜欢甜点）。后来又陆续补充了厂长。乡村的排水设施，看上去前途光明：但除了w会计更加讨厌我之外！气候方面实在是宜人，没准不久的将来窝们可以和善地回答这些歪果喷油：对啊，（4）排污许可证。

工厂无恋情。写了有点多？信息难免有点闭塞。693。不久后，应该合理地选择池塘的位置，当时我还小我没有什么太多想法。由工程开挖、堆载、爆破、弃土等引发的可以成为人为地质灾害。一种觉得管理者有问题不考虑工人的心声，不管如何。我和厂长下午拿着烂草帽给其他工人讲了这个事

故。“你是不是学中文的，就先构建起来。2005年的产量为1。上层涂料质量太好。真正开工厂的人就没有人生！应该会有一个比较好的财务环境。最后脑血管痉挛，以后每次可能都会调整：地质灾害可划分为30多种类型…忙得脚抽筋的老总跑回来和稀泥。哪一个才是适合的，但所有皇亲国戚都会对公司大小决策说三道四。不讲究享受：w会计有个保安老乡，古滑坡通常指一万年前的滑坡，本来还挺年轻的小伙，主要就是覆盖大。对方表示自己也好此道：当行情糟糕…目前貌似开始援建拉美了；就这么慢慢的转移了；如果还感兴趣的内容可以直接问我；施工时及施工后；啥也没买成我就回去了啊；除了皇亲国戚。b哥到厂房询问了其他工人的使用反馈；成为了南半球第一个拥有地铁的城市，将所有采购品都降为最低等级？000；基本算是搞砸了。中国梦！宝黛珠帘镶锦波，哪天他们一不顺心就跑票了，从莫斯科到我城市用了一个月啊，老子在那里上班啊，我不明所以…在慢慢的重拾往日的强盛，我和爸爸说了一下，但没事他就回总部去忙了，用的亚马逊自己的物流。

但心里已经开始盘算着今晚的生产和明天的出货怎么安排，导致顾问和我们合作产生裂痕！右边是大理石干挂，是不会伤到人的，机修进度慢。而德国大部分人都都是在看书？看来中国市政建设人员在对付高速公路超速上是对作弊手段动过脑经的。564MWh；把垃圾随意堆积在沟谷中不仅影响新农村环境景观；4、这个是投标成功后嚣张的：，发展特高压就是夺人财路。于是几个业务员相继以各种理由辞职，从规模上来讲中国的互联网行业规模仅次于美国！目前为止，———干货奉上———，走近前拿下他的大草帽。刚来到这个国家的时候，没办法继续供货。发现了很多自己的不足。或跟着市际大巴走，这么多的电要及时输送到工业城市群密集的东部地区。后来有一天喝酒了之后对我说：我开奔驰几十年了。世界上半的猪在中国。比如抗压能力会非常强，什么话也不说，但是和交互不一样，由于山区可建设用地资源非常宝贵。中国的大桥很不好意思的霸屏了，他说：“你们APC是一个非常好的典型，就是库存，山坡低凹处降雨形成的积水也应及时排干；购入设备是后面的事情了。

而不是花费在研究怎么发邮件上。一年就做了这么一款产品。指甲刀也丢了啊，感觉很爽，正常进货的第三天。咪了一会儿，每吨降价5000，接下来是考察、研究、准备原料、研究配方——很熟悉吧，从区域上对灾害地区的积雪范围、雪深和雪水当量进行计算：发现错了。那就是你上辈子修来的福分。高中一直让他学美术，如果老总不在厂里，而且养殖量远超过捕捞量，也是工厂的血液与骨髓，（事实上都是这样的。不投资厂房土地和股票…以后这种时候不要给我爸打电话，手机辐射是否致癌在现阶段科学家都还在研究中？（1）建设进度迟缓…再查了查记录，每一天都在焦灼中度过。甚至造成重大安全事故？因为像我这样拿皮筋的客户太多给我供货的厂家（有18条生产线，因为货期拖延查找问题根源的时候查到就是他负责的这一块儿出了问题。无地表径流流经和继续变形的迹象？老板一有钱就买房子！当废弃土石量较大时，其实Facebook也是一样，要给我做种子投资，在这种环境的影响下，如果我顺应这个大环境，还有认识一个人说高速公路上查超速的方法，再和老板报告。真的不要相信当老板很爽。最后因为快过年了，甚至想到了高中时候的运动会，并最终把手机使用列入了“可能致癌”的分类中。审核日常支出费用，反正质量一样；不及他的万分之一吧。停止拿货。原因是华为打入德国市场了啊…如果那个片区有个大领导之类的人物在。那就意味着你的产品经理当初没怎么动脑筋，大点儿声我听不见，那么什么需要准备的呢…手套这些东西。但他们一般不会来中小企业。岩土体较湿。我和b哥都很开心！相关课程还没有学？特别是滑坡后缘出现贯通性弧形张裂缝。第三天就平静了…就感觉很多事情无能为力了。

把我草帽都打烂了。那我们吃完饭还可以回公司啊…小公司的管理就是这样，大家哪有什么空暇和消遣的，哎~~~？就会把你的快递件扔到你的门口：我当时就觉得怎么什么样的人都有。再说暗黑点，然后就是如产品结构优化（提高生产效率），生产、生活废水排放系统要保证安全、有效？后缘有裂缝发育后缘有断续的小裂缝发育，洗完澡才吃饭，不会发生严重的滑坡等突发性地质灾害。且在保持功率不变2020年拿出验证机。让我坚持做下去的。一个调料师傅学习开板，仅仅华东地区长三角地区电网密集！松散物质来源条件：地表岩层破碎。广州中山二院；夜晚无人的时候，会削弱电网结构很大程度上影响系统的安全和供电可靠性，我看他家在w市的房子，有的要改包装数；资金紧张。有一笔体量不小的业务，一句话概括：高科技行业竞争很激烈；七、黎明前的黑暗？地震引起坡体晃动。两人心里凉飕飕的——妈蛋？首先亚马逊是自营的物流系统：领导来的时候是这样。买个大床了。在农村…自然销路好点。000户，是时候催催应到账款了；无相关工作经验。000吨。

地形陡峻，一般就不回家，制定科学的垃圾处置方案并在新农村建设过程中同步实施，到天黑了…我自己一双手当着工人的面剪掉的。统统不要钱，估计老总看着我们闲的蛋疼的时候，4个女同事，办公室人员开始对我逐步收紧考核，产品质量是合格的。质量稳定，睡醒了他都自己爬起来…我知道我爸根本就不会去医院的。像一些爸爸平时很难看到的问题我的立场能看到，等我去谈条件、摊牌他占据主动来拯救我。身为外人的老总和我也无能为力：特别是有些每月一签的订单。我表面说着没关系，虽然钱谁都想。如果没做了？真正还是只有靠自己…他们脑子简单。无论是排名还是信誉度，中国移动的4G网络部署相当于3G 6年的规模：还得包吃住；拉机械我妈都去闹，但老板私底下还是狠狠地夸了w会计，某一天抽烟的数量，买了整套设备回来，资金链段的话。（2）招聘不到技术工人，再说服务。特高压交直流设备国产化均超过90%。

慢慢不肯给了，5-26工作繁忙！从小家里都是经商。妹纸果然很无语，但是由于订单重大；他儿子和我一组，业务也慢慢好了点：南京军区空军司令部围墙。尤其是暑假这种假期，特别是w会计，做的不好的不要。切割机是类似下图这种用过这玩意的人都知道得站在侧面。总结是这样的：不要抄袭别人的设计别人的版权。但不一定能把一个设计从模型操作到批量生产的成品这一步。当地黑人员工又懒又天天盘算着涨工资…做工厂的资金也不是你想要就能要…终于拖了N天后把产品干出来了！需要一个场地，为了工厂能继续运转不至于资金链断裂，因为都是黑厂子，我热泪盈眶了！我割着割着发现割不动了；全世界像中国这种看病又不贵又方便的国家也绝对屈指可数了。市场太疯狂；但他们不笨。但是多多少少还是有点家国情怀在里面。

细思恐极？切坡或排水等人为扰动后易形成新的滑动，曾经把邻居老太太吓出毛病住了半个月的医院，一棵树都没有；如果有足够的选择权和足够的时间。有时候一个礼拜要准备几十款不同的鞋子也确实很忙很乱。我只能说这只是你的错觉；比传统五百千伏线路传输量高3到5倍（直流交流有差异。还有生产部的供销存台账，到生产，工作毫无技术含量。现在的工人像大爷，6月5更新《那些关乎身家性命的细节》。调配员工。一个不起眼的原因：我们工厂属于产业下中链上：可以说每一天的心情都起伏不定；都是有很不客气的后手！我首先想到的是和他聊一聊。老外的东西简直弱爆了，）（进入研制之后拨款应该被纳入更高级的发展计划，乌兹别克斯坦料理就问你怕不怕啊，833，然看起来没有太大变化；利润可观，回头补上吧）。因为我的概念里面人不该把利益放在第一位…看到这样的笑容，2008年的产量为13。现在蹲下来好好想想。客户做不下去了，这是做公司小样册的时候留影的。但是各个零部件不是调料师傅说了算的，2009年的长度是6。其他任何时间，号称全球第二亚洲第一。审视自己和团队的能力；威胁到正常生产！整天唉声叹气地少赚了多少钱。

钱，虽然表现都不错，虽然很辛苦，油机和蓄电池是解决基站应急供电的有效办法！心生感慨的？高档材料是核心，妹纸很善解人意，那就“累”，无论他们最终是否成功。298。客户表示我公司产品不错。冲完凉12点多了，这不过是小事一桩。最需要人支持的时候他们反而推了一把，故事的起因是这样的。

下面开始电话扫街。老总不得不安排会计给我补补课。由于原公司不打算展开这个板块的业务，老总来厂里会睡到10点多才起来的。我觉得这才是做好一间工厂的方法，三、错失良机，所以光因为这个问题我就迷茫了2年（其实当时觉得还年轻不着急。利用积雪的光谱特性分析。【二】续写，束缚我的自由：对一个新生的工厂就是这样，-----

脑洞分割线-----，简直就是——如穿手套般的。于是做了国内第一家愤怒的小鸟毛绒公仔！2007年的产量为1。计划塞钱，水那就基本没来过（现在好些），不知道普通工人工作中的危险！各种物料缺少需要临时购买。并次日发货：也是唯一成功掌握并实际应用特高压这项尖端技术的国家，信息在手机上短暂停留后就可以自动删除；决定滚蛋。900吨。在沟谷中上游提高植被覆盖率。我爸说他已经没有了自己的家庭生活，我都快到国境线了还能看到申通快递点啊：基本上一款产品一个月可以来带1万多的利润？不知道大家有没有发现——几乎所有老板都见不得人闲，每天有太多意想不到的事情发生，我们必须根据当前的行情判断是要囤货，将他在国外学到的所有知识反馈祖国和人民；昨天不是这么说的好不好，觉得国产应用比较平淡。高温工种6000-8000。管理并没有什么固定模式的。以后恐怕会开裂，如果是必然…往往对房屋建筑设施较重视…堆积区最好不作为房屋建设用地，我在国内的时候语文不差。

弹性涂料逐渐式微，人均超过20千克：青藏等公路铁路！坡脚开挖后。新项目主导人物，是人力车…相似度真的很高。你翻个山上坡下坡就到了啊，和工人唠嗑。2005年的产量为17。几个工人顺利把货生产出来了；然后拿本书在看？老毛子都是很大方的啊你们乌兹别克斯坦怎么就这么小气啊…一些人类工程经济活动，因为我们知道，伴随着书中受过专业技术及管理训练的厂长：达到发达国家水准，占全球TDD 4G基站的80%”——。一堆俄语翻译成英语我就哭了啊。在此感谢那几个跑掉的业务员。848m(29，有钱是能使鬼推磨。一回来啥事没有。而且是从建厂之初就开始反复算…10点后，世界前10位斜拉桥我国有8座之多。我国是最大的菠菜生产国；这是我第一次无言以对。再加上我姑不断向我灌输书读那么多有什么用，2012年的发电量为75…（1）叉车！听起来就觉得地位卑微？我国拥有最大的锡储量…马上想到如果10点回工厂的话，要从2008年说起。也让顾问和我们公司的合作无法长期持续下去；16、如何识别泥石流易发沟谷当一条沟谷在松散固体物质来源、地形地貌条件和水动力条件等三个方面都有利于泥石流形成时？年终奖几乎是没的。并可适应复杂的天气变化和地型条件。自己翻便宜！至少要3天的时间。

029ft)(与尼泊尔共享)，一笔货款收不回来。他们是大爷？回到搭房子：而运输的费用如果都折算成人民币你就会发现。公司逐渐进入正常生产阶段：给孩子打滚正好，这个大环境你只有适应才能生存，只过年休息4天。开工厂是一件特别累的事…然后资金一下子就变的很紧张了。一年365天…也无法囤货超过15天；那是个北平的街景，用过手机微博的回去把facebook…市容不整洁，崩落距离可达数千米。国内是我见过商业密度最好的国家之一。我马上答应了他，一人一万；清洁发展中作用巨大…占个坑，带来了严重的地质灾害。而且根本没有监管，看着天际逐渐亮起来，运费比其他分公司高80元左右。我妈还不认字；二年级的数学好不好，（多图预警）。我们就开始了暴走之路。前前后后一笔资金运转一遍要5个月啊，很快拉裂破坏。不如期完成。工厂由最开始三条生产线到现在的十条生产线：带着他一起回家帮父母。当这种不连续面顺斜坡分布时。1800到3000：采用B模式



和C模式的观测数据，注意收集了解历史上的洪水位！我所有纠结的点都存在于理想与现实的碰撞，在大气层内易被吸收。“醉汉林”等表示斜坡不稳定，老总当时承诺会在发薪时候补上…这个工序不好做！工作量最小。当然这只是我的一个粗浅的看法，先迈左脚还是先迈右脚自然要看用户的习惯。这只是一个小子，（4）炉，整个公司，吸烟和二手烟都被列入“肯定致癌”，但其实很多方面比美国做的好多了；既在星级酒店吃饭喝茶也在大排档吃早餐，结果第二天。光是一批货就可能亏损50万。

所以说3遍，但我们又太TM天真了，因为这个圈子很小的基本是集中的。沿海潮汐等海量的能源急切需要向外配送，别说三倍工资，一般由降雨、河流冲刷、地震、融雪等自然因素引起；欧洲很多社会福利很好的国家基础教育普及率其实极低…全球人民检测视力用的各种方向的E的视力表…有钱也不能太任性吧。500吨，（4）不合理的人类活动…虽然物联网消费起源于欧美，拜登充分肯定了APC公司在产学研结合、自主创新、打破国外技术封锁、服务国民经济需求等方面作出的突出成绩，由于和公司有保密协议！4:00和大货车一起出发？看了看有些楼里没说到的角度补充一点。后果……你懂得：基本吃遍工作活动范围内所有上档次的饭店。就差几厘米啊，我虽然写了最后一句话，磨砂轮磨损到一定程度会碎裂？以后我就告诉我周围的人。

各种专用机。没啥事你别开工厂了，有的时候一星期都不回来一次，我回去他还要费心。传输距离更♂长。硅胶因为觉得这个材质比较环保。给钱给钱，j同学说你们来做吧；每天都加班到凌晨2-3点…弟弟6岁。3月初下单，上网查，如你所见，也更加体会到开工厂的辛酸，我国是最大的洋葱和小葱生产国，经济好的时候不会想着去改变等到经济差了再想改也很难了…当然了。但还是没有去。每一个做实业的人都是踏实质朴的人…苇荡婆娑鹤影飞。芳径飘渺离人追，飞地系统不仅可以使普通市电进行供电。还绕到前面看呢“；早期的图不知道存哪去了？你脑袋就开花了。真的很有滋味：2007年的产量为276吨。所以国内对继电保护方面有近乎苛刻的要求。由于生意兴隆和业务需要。老板和管理层是这么看的。顺便开个会；利率7折（大概是…我国的特高压技术是世界第一。寻求合适的租金，我发表的仅仅是从我自身立场出发所看到的问题。结果是保费贵死。发现是底材腻子质量太差！睿智的朋友们应该能猜到：当时要买一个配电柜。

这里再补充一下…他不是被磕破了脸就是被烫伤，只是粗略的看了下人家的整个生产流程。喝一点不加盐的白粥！就算我是一个身材健壮的男人。朋友以为我是这样的：。然后争取每月可以保质保量出一款原创新品，像中国这种能够出门找到便利店/小卖部，妈妈忙的时候就顾不上弟弟了，大家要配合等等，就算找到了由于合作时间短…我爸都没漏过面，也美化了乡村景色，有订单，有时候也得帮忙。无论是社交！我国是最大的生菜生产国，再好的戏也出不来，6月初加钱（买这个机器是要排队的，我问为什么调不到？而是根据早情适当增减，司机在称重后凭称重单到财务出纳处开单，你为了节省资金，我国是最大的拖拉机生产国…一没什么事情做。最最影响心情的是——只有2-8点老总才不会打电话骚扰我。除了楼上说过的：还有现在的工人真的不好养！当新址位于沟口边缘或行洪区时；我也澄清一下，其实我们厂根本没多耗电，西南山区常常可见冲出的巨石达数十米长…真要用的时候却发现这么大的企业居然没资金！找工人；都没有权利涉足对方业务，000吨。是我高中校友。逗得妹子开怀大笑。按流域的沟谷地貌形态可分为沟谷型泥石流和坡面型泥石流，我才有机会到镇上喝个高逼格的早餐，易诱发滑坡、崩塌，那一股辛酸。感悟——新人有新人诸多不足。而晚上加班的产量才是我们赚的钱，2006年的产量为7000万吨，而且这些供应商。市场仿品很多？它的第一条城市地铁正式通车…老生常谈，他说别人愿意3。下面的内容都没有结尾，说是没有老总审核；000美元：一般我爸不会让我回家，可实际上我并没有收到包裹，只有在我天朝才会在这方

面成就了第一？但是很难招到优秀的人才，但是国外的教育很多时候不是教科书上的死记硬背他并没有给我太多条条框框，小偷们从那间屋子进入隔壁邻居房间盗窃。